

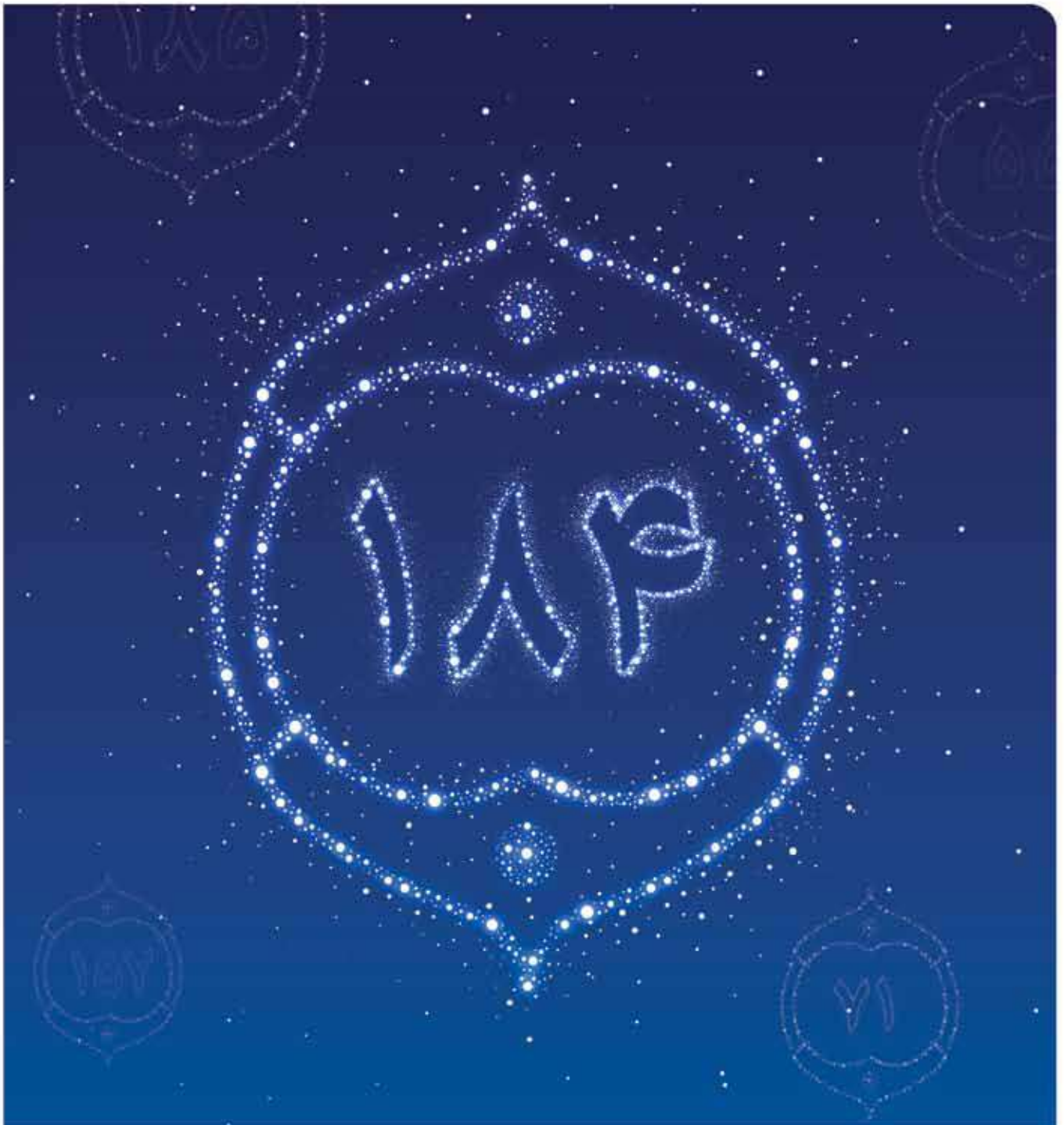
سامان

سال بیست و یکم، شماره ۲۱۴
فروردین ۱۴۰۴

بانک سامان
SamanBank

تغییر کن قضا را

سال نوشدن خجسته باد.



و اگر بدانید روزه گرفتن برای شما بهتر است ۱۸۴

باشما هستیم

رمضان خجسته باد.



گروه مالی سامان

بانک سامان



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

پروژه الکترونیک سامان کیش



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

بیمه سامان



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

کارگزاری بانک سامان



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

صرافی سامان



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

اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان



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

خدماتی آفتاب تجارت سامان



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

تأمین سرمایه کاردان



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

کیش سل پارس



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

پردازشگران سامان



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

تندر نور



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



سلمان

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

همیشه منتظر آثار شما هستیم

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

- ۶.....خواستن، توانستن بود
- ۷.....سال‌هایی پر از شگفتی
- ۸.....کار جمعی و همدلی
- ۸.....فردایی بهتر
- ۹.....سال نو، افق‌های نو
- ۱۰.....دستاورد های خود را ارج نهیم
- ۱۱.....رسیدیم به پایان سال ۱۴۰۳ و آغاز سال ۱۴۰۴
- ۱۲.....یادداشت سردبیر
- ۱۴.....این آغاز راه است
- ۱۵.....اولویت ما، صدای مشتری است
- ۱۵.....ماجرای جویی بلو
- ۱۶.....برترین سازه بتنی کشور
- ۱۶.....بدنبال راهکارهای نوین
- ۱۷.....سی سالگی تندرنور
- ۱۷.....بهار: فصلی برای نو شدن، امید و شکوفایی
- ۱۸.....دستیابی به رتبه اول خاورمیان
- ۱۸.....توسعه و نوآوری
- ۱۹.....پرستاب تراز گذشته
- ۱۹.....سالی پر حاشیه و پربار
- ۲۰.....به امید روزها و لحظات بهت
- ۲۱.....امید و نگاه زیبا به آینده
- ۲۲.....اکنون، زمانی برای تغییر است
- ۲۴.....کوله گرد
- ۲۶.....تکنیک‌های کلیدی مذاکره و فروش
- ۲۸.....صبر و تکرار: دو ستون یادگیری پایدار
- ۳۰.....برندگان سورسامانی
- ۳۲.....سیستم‌های جبران خدمت و پاداش
- ۳۴.....بیمه سامان ۲۰ ساله شد
- ۳۶.....رقابت‌های دارت صنعت بیمه با درخشش سه تیم پرتر به پایان رسید
- ۳۷.....بوی بهار
- ۳۸.....مدیریت زمان: راهنمایی جامع برای رهبران
- ۴۰.....رهایی از دغدغه‌ها
- ۴۱.....گفتگو با همکاران شعبه خرم‌آباد
- ۴۸.....داستان اقتصاد ایران
- ۵۰.....۷ جایزه اسکار کسب و کار در استان بانک سامان
- ۵۲.....بانک سامان بر قله خدمات به مشتریان
- ۵۳.....قهرمان کوچک سامانی
- ۵۴.....پرسش و پاسخ
- ۵۷.....کافه تک
- ۵۸.....معرفی کتاب
- ۶۰.....نوروز و شاعران ستاینده آن در ادبیات ایران و جهان

نشانی اداره مرکزی و مدیریت روابط عمومی

و صدای مشتریان بانک سامان:

تهران، خیابان شریعتی، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان

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

Email: samanbankmag@gmail.com

نشانی دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فراهانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۸۸۷۹ فاکس: ۰۲۱-۸۸۸۳۷۴۸۳



نوبهار است در آن کوش که خوشدل باشی
که بسی گل بدمد باز و تو در گل باشی

آغاز سال نو و عید سعید نوروز را به همکاران عزیز، مشتریان وفادار و سهام‌داران محترم بانک سامان تبریک و شادباش می‌گویم و برای همه آنها سالی پر از موفقیت و سلامتی روزافزون از خداوند متعال خواستارم. برای من مایه بسی افتخار است که می‌توانم از ۲۵ سال فعالیت پرافتخار بانک سامان به عنوان یک بانک موفق و سربلند در این سالها یاد کنم و به همه کارکنان گروه مالی سامان به عنوان یک مجموعه هماهنگ و هم جهت و پر تلاش در ارتقای جایگاه گروه در امور بانکی و مالی صمیمانه تبریک بگویم.

در طول این ربع قرن من شاهد برخی مشکلات و صدمات موفقیت‌های زیاد این مجموعه بودم و مانند همه سازمان‌ها در آغاز هر فعالیتی کوهی از مشکلات و موانع در راه توسعه و تکامل وجود دارد که غلبه بر آنها گاهی اوقات به نظر مشکل و حتی غیرممکن به نظر می‌رسد. اما با کمک و همیاری و همدلی مدیران و کارکنان متعهد و ساعی، بانک سامان توانسته است این مشکلات را پشت سر بگذارد و امروز من باکمال افتخار و اطمینان می‌گویم بانک شما در بهترین شرایط و در زمره بانک‌های تراز اول کشور بوده و از همه جنبه‌های سلامت بانکی، رشد روزافزون مشتریان وفادار و باعتبار بالا در بالاترین سطح کشور و بین‌الملل می‌باشد.

از نظر معیارهای سلامت بانکی، با افزایش سرمایه و رشد کفایت سرمایه، نرخ پایین مطالبات و نقدینگی، بانک توانسته است با برنامه‌ریزی استراتژی در طی یک دوره پنج‌ساله از هر نظر موفق باشد. تلاش مستمر و دلسوزانه همکاران از یک طرف و برنامه‌ریزی منسجم و استفاده از فناوری روز و پشتیبانی سهام‌داران محترم بانک از جمله عوامل کلیدی این موفقیت‌ها بوده است. علی‌رغم برخی مشکلات سیاسی، اقتصادی و بین‌المللی برای کشور عزیزمان از جمله تحریم‌ها، تورم بالا، رشد پایین اقتصادی و کاهش سرمایه‌گذاری‌های زیرساختی که لازمه پیشرفت در کشورها می‌باشد، توانسته‌ایم با همت شما یاران عزیز بر مشکلات تا اندازه زیادی غلبه کنیم و به پیشرفت و ارتقا ادامه دهیم.

شرکت مشاور مکنزی باتوجه به بررسی شرکت‌های موفق دنیا، شش عنصر کلیدی را در ایجاد یک ابرقدرت سازمانی مؤثر می‌داند. این چارچوب را (vector) می‌نامند.

۱- چشم‌انداز (Vision) تعیین مسیر و هدف‌گذاری استراتژیک؛

۲- کارکنان (Employees) جذب و توسعه استعدادهای کلیدی؛
۳- فرهنگ (Culture) ایجاد فرهنگی که نوآوری و یادگیری را تشویق می‌کند؛

۴- فناوری (Technology) استفاده از فناوری‌های پیشرفته در فرایندهای اصلی؛

۵- ساختار سازمانی (Organizational) طراحی یک ساختار منعطف و پاسخگو؛

۶- روال‌ها (Procedures) ایجاد فرایندهای استاندارد برای اطمینان از تداوم موفقیت.

برنامه استراتژی بانک بر اساس این شش عامل تنظیم و در سال آینده جنبه اجرایی پیدا می‌کند و برای رسیدن به اهداف آن، بانک سامان نیاز به همکاری تک‌تک کارکنان در تمامی سطوح دارد.

در اینجا لازم می‌دانم به برخی از این موفقیت‌ها اشاره کنم. مهم‌ترین موفقیت بانک توسعه بانک دیجیتال (NEOBANK) با تلاش چند ساله مدیریت و همکاران فنی به مرحله بهره‌برداری رسید و امروز "بلوبانک سامان" با ۱۲ میلیون مشتری توانسته است در جایگاه والا و رتبه اول بانک‌ها با فناوری پیشرفته کشور قرار گیرد.

در جریان تکاملی بسیاری از فرایندها از دور خارج و فرایندهای جدیدی جایگزین آن می‌شوند. فرایندهای جدید نیاز به دانش روز و افراد متخصص و کارآمد دارد. بانک سامان هم در این رابطه از طریق آکادمی سامان و سایر مراکز آموزشی، دانش و مهارت همکاران خود را هر ساله ارتقا می‌دهد. علاوه بر این برنامه آموزشی در جهت انتقال دانش و مهارت در بانک امری پیوسته و در حال رشد می‌باشد. استفاده هر چه بیشتر از هوش مصنوعی و "یادگیری ماشینی" از جمله فناوری‌هایی است که در بانک جهت ارتقای کارایی و ارائه بهتر خدمات باید هر چه بیشتر توسعه یابد.

با ورود آخرین واحدهای اداری به برج سامان، شرایط بهتری برای ارتباطات بین واحدها، کارایی بیشتر و افزایش "هم‌افزایی" ایجاد شده است. شروع فعالیت پایگاه داده دوم فناوری اطلاعات (IT) در چیتگر، موفقیت بزرگی بود که شرایط با ثباتی را برای فعالیت بانک در شرایط بحرانی فراهم می‌نماید. دستاوردهای بانک در همه موارد قابل توجه می‌باشد که به برخی از آنها اشاره می‌شود.

موفقیت‌های واحدهای مختلف از جمله واحد مبارزه با پول‌شویی، جایزه طلایی مدیریت حسابرسی، جایزه اسکار بین‌المللی برای مدیریت توسعه منابع انسانی و صدای مشتریان (رتبه اول Stevie awards)، افتتاح چهار واحد آموزشی در اقصی نقاط کشور، رشد پنج پله‌ای بانک سامان در رتبه‌بندی ۱۰۰ شرکت برتر، تجهیز بیمارستان بهارلو، رتبه دوم حاکمیت شرکتی در میان بانک‌های بورسی، کسب ۵ مقام برتر توسط بانک سامان در جشنواره ملی انتشارات روابط عمومی، قهرمانی ششمین دوره مسابقات فوتبال جهانی شرکت‌ها (فیفاکو)، افتتاح نیروگاه خورشیدی نرم‌اشیر با حمایت مالی سامان و تعدادی از دستاوردهای دیگر که نشان‌دهنده تلاش در برنامه‌های توسعه فعالیت‌های عام‌المنفعه و پیشرفت‌های همکاران بانک در زمینه‌های مختلف است.

در خاتمه به پاس و به شکرانه یک سال همراهی بی‌دریغتان که سرشار از خواستن و توانستن بود سالی پر از امید، شادی و نیک‌روزی برای همه همکاران سامانی، مشتریان وفادار و سهام‌داران گرامی و در نهایت موفقیت و پیشرفت و سربلندی بانک و گروه مالی اقتصادی سامان را از خداوند متعال آرزو مندم.

دکتر احمد مجتهد

رئیس هیئت‌مدیره بانک سامان

و اما سال پیش رو و افق زمانی میان مدت، آبستن بیم‌ها و امیدهای فراوان است. امیدواریم رویدادهای بین‌المللی و منطقه‌ای به گونه‌ای رقم بخورد که شاهد پیامدهای مثبتی در حوزه تقویت چشم‌انداز تجارت بین‌الملل و سرمایه‌گذاری خارجی و ورود فناوری‌های نوین به کشور عزیزمان، ایران، باشیم. گرچه چالش‌های فراوان و پیچیدگی‌های زیادی وجود دارد که تحقق امیدهای مزبور را با سختی مواجه می‌کند اما ترجیح می‌دهم که خوش‌بین باشم.

امروزه بانک‌ها برای آنکه بتوانند در عرصه رقابت در حوزه ملی و بین‌المللی پابرجا و کارا باقی بمانند، باید بسیار هوشمندانه، حواسشان به تحولات علمی و فن‌آوری باشد. سرعت تحولات علمی شتاب بی‌سابقه‌ای به خود گرفته است. دنیای عجیبی در حال پیش آمد است. عناصر قدرت در حال دگرگونی است. شکل تبلیغات و اطلاع‌رسانی در حال تحول است.

در دنیایی که تنها یک شخص حقیقی، می‌تواند حدود ۶۵۰ میلیون نفر دنبال‌کننده مجازی داشته باشد که عددش از دوبرابر جمعیت آمریکا یا اروپا یا خاورمیانه بیشتر است و در درنگی از ثانیه، نظر انفرادی این گونه اشخاص، بر نگرش و رفتار و تصمیمات میلیون‌ها نفر، نه در یک قلمرو سیاسی، بلکه به صورت فرامرزی، اثرگذار باشد، چهره تبلیغات و شکل‌گیری عناصر قدرت سیاسی و اقتصادی و نفوذ بنگاهی و کار و کسب کاملاً متفاوت از گذشته نه‌چندان دور خواهد بود. مرزهای حوزه‌های اقتدار سیاسی و اقتصادی در حال دگرگونی ملموس است. تفکرات نوین در کسوت کار و کسب‌های نوپا (Start Up)، افق‌های وسیعی از فعالیت‌ها و پیشرفت‌های بشری را در حال پوشش است.

در آینده‌ای نه‌چندان دور، هوش مصنوعی، شکل و شمایل بسیاری از فعالیت‌های بشری از جمله بانکداری را متحول خواهد کرد. دیگر نمی‌توان این ایده که بشر بتواند با نصب تراشه‌ای کوچک در مغز خود، نه تنها به هر زبانی که دلش بخواهد گفتگو و مفاهیم کند، بلکه به اقدام‌های ناتوان خود هم حکمرانی کند، امری تخیلی نیست، بلکه تحقق‌یافتنی می‌نماید. در دنیای حاکمیت هوش مصنوعی و رونق پرشتاب نوآوری‌های مجازی و اینترنتی و اتکا روزافزون بر بسترهایی نظیر بلاک‌چین و توکن و گستره جمع‌آوری و سرعت پردازش داده‌ها و تصمیم‌گیری، قطعاً نمی‌توان با شیوه‌های سنتی، به فعالیت بانکداری مشغول بود و امید داشت که از عرصه رقابت باز نماند.

دنیای آینده، نه در افق دوردست، بلکه در همین افق چند سال پیش رو، دنیایی پرچالش و آبستن تهدیدها و فرصت‌های نوین و بی‌شماری است. باید هوشیار بود. بی‌تردید سال‌هایی پر از شگفتی را پیش رو داریم. امیدوارم یارای آن را داشته باشیم که در پرتو مهارت‌افزایی، با تغییرات و تحولات شگرف و سریع پیش رو انطباق پیدا کنیم.

با آرزوی بهترین‌ها. دوستدار شما: حسین قضاوی
عضو هیات مدیره



باسمه تعالی

زکوی یار می‌آید نسیم باد نوروزی

از این باد ار مدد خواهی، چراغ دل برافروزی (حافظ)

خدمت یکایک همکاران ارجمند و خدوم بانک سامان و شرکت‌های تابعه و وابسته سلام عرض می‌کنم. بابت سالی که گذشت، دستتان مریزاد. زحماتتان پراچ باد. حلول سال جدید را به تمامی شما سامانیان گرامی تبریک می‌گویم. می‌دانم که در جهت اعتلای فایده‌مندی نهادی سازمانی که در آن مشغولید، صادقانه و با پشتکار و با تمام وجود کوشیده‌اید و خواهید کوشید. به نوبه خود و به عنوان عضوی کوچک از این خانواده صمیمی، دست یکایک شما را به گرمی می‌فشارم و برای شما و اعضای محترم خانواده‌تان، سال‌های سال، سلامتی و شادکامی و کامیابی آرزومندم.

سالی که گذشت چه در عرصه بین‌المللی، چه در محیط ملی، سرشار از تحولات برق‌آسا بود؛ تغییرات ژئوپلیتیک مهمی در منطقه خاورمیانه شکل گرفت و پیامدهای آن در حال بروز است. در محیط ملی، بنگاه‌های اقتصادی شامل بانک‌ها، با چشم‌انداز شفاف‌تری برای فعالیت مواجه نبودند اما بانک سامان با کمک همکاران سخت‌کوش خود توانست در حوزه واسطه‌گری مالی و رونق سرمایه‌گذاری‌های مولد و تحکیم سلامت بانک، گام‌های مؤثر و رضایت‌بخشی را بردارد.

بانک شما، اکنون و خوشبختانه، در صدر فهرست بانک‌های سالم کشور به‌خوبی می‌درخشد. یقین دارم شما هم با من هم‌عقیده‌اید که اگر کسی بپرسد کجا کار می‌کنیم، با افتخار و مباهات از بانک سامان و شرکت‌های تابعه و وابسته به آن یاد می‌کنیم. چرا که عموم مردم هم در این نجوا، با ما هم‌نوا هستند. چیزی که عیان است، چه حاجت به بیان است. آهسته و پیوسته، سهم از بازار کسب می‌کنیم. گام‌های خود را با احتیاط برمی‌داریم. بی‌حاشیه‌ایم. از نوآوری‌ها استقبال می‌کنیم. سعی می‌کنیم نسبت به ایده‌های نو و تحولات برق‌آسا در عرصه‌های نوین بانکداری، گوشی شنوا داشته باشیم و هم‌زمان با پیشروی مباحث مرزی در عرصه‌های اینترنتی، فن‌آوری اطلاعات، دانش داده‌ها و نحوه مدیریت آنها و تحولات بانکداری مجازی، به‌روز باقی‌مانده و بهترینش را در نهادهای خود پیاده‌سازی کنیم. خداوند را بابت تمامی نعماتش شکر گزاریم.





وقت آن شد که به گل حکم شکفتن بدهی
ای سرانگشت تو آغاز گل افشانی‌ها

بهار، فرصت دوباره نگریستن به دیروز و امروز است، بهار یعنی بهتر زیستن، بهتر نگریستن و اندیشه‌ای نو با امید به ساختن آینده‌ای بهتر. بار دیگر مواهب الهی، گستره پر مهر زمین را به سرسبزی و خرمی آراست و سالی دیگر فرا رسید تا حیاتی نو و شکوفایی دوباره را به‌عنوان سرآغازی مجدد در زندگی عالم هستی قرار دهد. اینک با استعانت از آفریدگار جهان، فرا رسیدن بهار فرخ‌بخش سال ۱۴۰۴ را به محضر شما عزیزان و خانواده گرامی‌تان به‌عنوان پشتوانه محکم در تحقق اهداف متعالی خانواده بزرگ بانک سامان تبریک عرض نموده و از آستان حضرت احدیت مزید توفیقات برای خدمتی سرشار از شور و نشاط در جهت رشد و شکوفایی و تحقق ایده‌ها و اهداف متعالی بانک عزیزمان را مسئلت می‌نمایم. امید است با دستان پرتوان و عزم استوار، بار دیگر حدیث پرافتخار پیروزی را سروده و امروز را برای فردایی بهتر مهیا سازیم.

محمدعلی خادمی
عضو هیئت‌مدیره بانک سامان

آن روز که روز ابر و باران باشد
شرط است که جمعیت یاران باشد
زان روی که روی یار را تازه کند
چون مجمع گل که در بهاران باشد

زادمان باشکوه طبیعت مجالی است گران‌بها برای ستایش و سپاس ایزد منان و زمانی است برای اندیشیدن به آفریننده هستی، نوروز زمانی است برای نو شدن و تازه شدن و حرکت به‌سوی فرگشت. ایزد یزدان را شاکریم که به لطف بیکران، در سال گذشته توانستیم با وجود تنگناهای اقتصادی و شرایط سخت کشور - در کنار هم و همراه با خانواده بزرگ سامان - خدمات ارزنده به مشتریانمان ارائه دهیم و گام‌های استوار در جهت سرفرازی میهن عزیزمان برداریم و با ارائه خدمات پولی، بانکی و مالی ارزشمند به هم‌وطنان عزیز بتوانیم همچنان جایگاه برتر «بانک محبوب من» را حفظ نموده و در جهت تعالی سازمانمان بکوشیم، امید آن دارم با تکیه بر تجربه گذشته و افق پیش رو ضمن تداوم برنامه‌ها در مسیر رشد و پویایی بی‌وقفه، خود را برای انجام پروژه‌ها و فعالیت‌های مبتکرانه آماده ساخته و بتوانیم همسو با تحول طبیعت بهترین‌ها را برای همکاران، مشتریان و کشور عزیزمان رقم بزنیم.

اینجانب ضمن سپاس از توجه و تلاش‌های پیوسته همکاران با اذعان بر این نکته که موفقیت و نتایج ارزشمندی که در حوزه‌های مختلف نظیر:

- ایفای نقش قابل‌ستایش در مسئولیت اجتماعی (مدرسه‌سازی و توسعه و تجهیز نیروگاه‌های انرژی پاک)
- حمایت‌های درخور توجه از ورزش
- کسب نتایج مطلوب در حوزه مشتری‌مداری و رضایت‌مندی مشتریان
- کسب افتخارات بین‌المللی در حوزه ورزش و کسب‌وکار و ارتقای جایگاه بانک در بین ۱۰۰ شرکت برتر ایرانی
- ...

حاصل کار جمعی و همدلی بوده است، عید فرخنده نوروز سال ۱۴۰۴ خورشیدی را به همه همکاران و خانواده محترم‌شان تبریک عرض نموده و از خداوند سالی سرشار از شادی و موفقیت توأم با صحت، سلامت و بهروزی برای همه عزیزان خواستارم.

قاسم سرخوش
عضو هیئت‌مدیره بانک سامان



مشتریان گرامی، سهام داران عزیز و همکاران محترم

آغاز بهار طبیعت و تلاقی ارزشمند آن با ماه مبارک رمضان که بهار دل ها است فرصتی ارزشمند برای بهره‌مندی از الطاف الهی و بازسازی فکری و جسمی است؛ فرصت را مغتنم می‌شمارم تا ضمن تبریک ایام ماه مبارک رمضان و سال نو شمسی و همچنین تسلیت شهادت حضرت علی (ع) و آرزوی قبولی طاعات و عبادات شما در شب های قدر، از همراهی ارزشمند، زحمات و تلاش های بی وقفه شما در سال گذشته تشکر و قدردانی کنم. مایه بسی افتخار بود که امسال بیست و پنجمین سال فعالیت بانک سامان را جشن گرفتیم و این موفقیت ها تنها با همت و همکاری شما میسر شده است. ما در این سال ها همواره در تلاش بودیم تا با ارائه خدماتی نوین و باکیفیت، رضایت مشتریان و سهام داران خود را جلب کنیم. در سال گذشته، ما به طور هدفمند بر توسعه خدمات غیرحضوری تمرکز کردیم و با درک نیازهای روزافزون مشتریان به خدمات الکترونیکی، همواره به دنبال ایجاد بسترهای مناسب برای دسترسی آسان تر به خدمات بانکی هستیم. این اقدامات نه تنها به افزایش راندمان پرسنل در شعب کمک کرد، بلکه زمان و فرصت لازم برای ارائه مشاوره تخصصی و فروش خدمات بانکی را نیز فراهم کرد.

استراتژی ما در این راستا، بهبود مستمر کیفیت خدمات و افزایش سطح رضایت مشتریان بوده است. در سال گذشته، با اجرای پروژه های مختلف، موفق به ارتقای سیستم های دیجیتال و بهبود فرایندهای داخلی شدیم. این تحولات به ما این امکان را داد که خدمات بهتری را به مشتریان خود ارائه دهیم و در عین حال، به افزایش کارایی و بهره‌وری پرسنل کمک کنیم. ما در حوزه بانکداری شرکتی نیز به شرکت های کلان و بزرگ خدمات ویژه ای ارائه می‌دهیم. این خدمات به گونه ای طراحی شده است که بتوانیم نیازهای خاص این مشتریان را برآورده کنیم و به رشد و توسعه کسب و کارهای آنان کمک کنیم. همچنین، در حوزه مشتریان ویژه و خاص، تلاش کرده ایم تا با شناخت دقیق از نیازهای آنان، خدماتی متناسب و منحصر به فرد ارائه دهیم.

در راستای حمایت از فعالان اصناف و کسب و کارهای کوچک و متوسط، ما به ارائه خدمات متنوع و تخصصی به این قشر از جامعه نیز توجه ویژه ای داشته ایم. با درک چالش ها و فرصت های موجود در این حوزه، به دنبال ایجاد راهکارهایی هستیم که بتوانیم به فعالان اقتصادی کمک کنیم تا در مسیر رشد و توسعه گام بردارند.

از آنجاکه پیشرفت اقتصادی ایران در حوزه های مختلف برای ما حائز اهمیت است، تمام تلاش ها و خدمات ما در بانک سامان در راستای این هدف قرار دارد. ما به عنوان یک بانک پیشرو، همواره در تلاش هستیم تا با ارائه راهکارهای مناسب مالی و اعتباری، به رشد و شکوفایی اقتصاد کشور کمک کنیم. بی شک این امر به توسعه پایدار و بهبود کیفیت زندگی در کشور عزیزمان کمک خواهد کرد.

در سال جدید، نیازمند همکاری و تلاش مضاعف همه شما هستیم. ما به عنوان یک تیم متحد، باید با هم به سوی اهداف کلان بانک حرکت کنیم و با هم فکری و هم افزایی، به تحقق این اهداف کمک کنیم. هر یک از شما نقش مهمی در این مسیر دارید و بدون شک، همکاری شما در پیشبرد استراتژی های بانک بسیار حیاتی است.

امیدوارم سال نو برای همه شما سرشار از سلامتی، شادی و موفقیت باشد. بیایید با هم با عزمی راسخ و هدفمند، به سوی آینده ای روشن تر حرکت کنیم. در این مسیر، به شما اطمینان می‌دهم که بانک سامان همواره در کنار شما خواهد بود و تلاش خواهد کرد تا بهترین خدمات را ارائه دهد. در پایان، از تمامی همکاران، مشتریان و سهام داران عزیز تقاضا دارم که با نظرات و پیشنهادهای خود، ما را در این مسیر یاری کنند. نظرات شما برای ما ارزشمند است و می‌تواند به بهبود هر چه بیشتر خدمات ما کمک کند. با آرزوی بهترین ها برای شما و خانواده هایتان، امیدوارم در سال جدید، با همت و تلاش مضاعف، بتوانیم به اهداف بزرگ تری دست یابیم و زمینه رشد و توسعه پایدار سامان و ایران عزیزمان را فراهم سازیم.

علیرضا معرفت

مدیرعامل بانک سامان



دستاوردهای خود را ارج نهیم

همکاران گرامی، مشتریان ارجمند و همراهان همیشگی بانک سامان

با فرارسیدن بهار طبیعت و آغاز سال نو، بار دیگر دفتر روزگار ورقی تازه می‌خورد و نویدبخش روزهایی پر از امید، شکوفایی و موفقیت برای همگان است. نوروز نماد طراوت، نوزایی و سرزندگی، فرصتی مغتنم است تا به گذشته بنگریم، دستاوردهای خود را ارج نهیم و با عزمی راسخ‌تر، افق‌های روشن‌تری را برای آینده ترسیم کنیم.

سالی که گذشت، با چالش‌ها و فرصت‌های بی‌شماری همراه بود، اما آنچه ما را در این مسیر توانمند ساخت، همدلی، همراهی و اعتماد شما عزیزان بود. بانک سامان همچون همیشه، با اتکا به سرمایه ارزشمند انسانی و بهره‌گیری از دانش و فناوری‌های نوین، تلاش کرد تا خدمات مالی و بانکی بهتری را ارائه دهد و در مسیر رشد اقتصادی کشور نقش‌آفرینی کند. بدون شک، این مسیر بدون حمایت و همراهی شما مشتریان گرامی و تلاش بی‌وقفه همکاران متعهد و دلسوز، امکان‌پذیر نبود.

اکنون که در آستانه سالی نو قرار داریم، با امید و انگیزه‌ای مضاعف، چشم‌اندازهای تازه‌ای را برای توسعه و ارتقای خدمات بانکی ترسیم کرده‌ایم. بر این باوریم که با تکیه بر نوآوری، مسئولیت‌پذیری و تعهد به ارزش‌های سازمانی، می‌توانیم گام‌های استوارتری در جهت جلب رضایت شما و تحقق مأموریت‌های خود برداریم.

این نوروز، سرآغازی دوباره برای همه ما خواهد بود؛ سرآغازی برای تحقق رؤیاهای، دستیابی به موفقیت‌های بزرگ‌تر و ساختن فردایی روشن‌تر. از صمیم قلب، فرارسیدن سال نو را به شما عزیزان و خانواده‌های گرامی‌تان تبریک عرض می‌کنم و از خداوند متعال برایتان سالی سرشار از سلامتی، شادی، برکت و کامیابی آرزو دارم.

سال نو مبارک!
قائم‌مقام مدیرعامل بانک سامان
حمید تهمتن



رسیدیم به پایان سال ۱۴۰۳ و آغاز سال ۱۴۰۴

سال ۱۴۰۳ در عین تمامی سختی‌هایی که داشت، با همراهی همه شما عزیزان به بهترین شکل برای بانک و گروه مالی سامان گذشت. در این سال موفقیت‌های زیادی در داخل و خارج کشور برای گروه ثبت شد که اگر بخواهم به آخرین مورد آن اشاره کنم، دریافت ۵ تندیس طلا و دو تندیس برنز برای بانک سامان در جوایز Stevie Awards بود. همچنین دستاوردهایی در شرکت‌های پرداخت الکترونیک، بیمه سامان و سایر شرکت‌ها داشتیم که هر کدام باعث افتخار برای گروه بوده است.

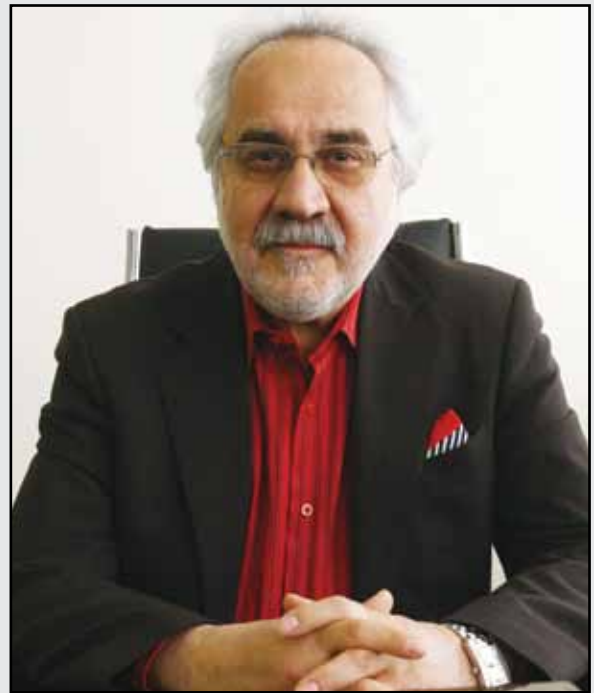
اما عامل موفقیت گروه مالی در چیست؟ یکی از بزرگ‌ترین و مهم‌ترین عوامل موفقیت در گروه، داشتن روحیه تغییرپذیر در بین تمامی اعضا می‌باشد. انعطاف‌پذیری در بین همه اعضا اعم از مدیران ارشد تا همه کارکنان در رده‌های مختلف، این امکان را برای همه ما فراهم کرده تا بتوانیم در زمان درست بر اساس تصمیم‌هایی که گرفته می‌شود تغییری را ایجاد نماییم که باعث پیشرفت سازمانمان شود. زمانی که تغییر کنید رشد اتفاق می‌افتد و در ادامه هر رشدی پیشرفتی می‌باشد. بدین معنا که زمانی که هر نوع رشدی را در سازمان خود ایجاد کنی، در نهایت باعث رشد اقتصادی خواهد شد. یکی دیگر از اصلی‌ترین نتایجی که تغییر برای ما دارد، کنار زدن موانع در کار است. برای ایجاد تغییر در دنیای امروز از سواد دیجیتال (Digital Skills) باید استفاده کرد؛ چرا که سواد دیجیتال باعث تغییر در سبک و روش زندگی ما می‌شود. زمانی که شما بتوانید در زندگی خود بین مهارت‌های دیجیتال و مهارت‌های انسانی (Human Skills) خود یک توازن ایجاد کنید می‌توانید به راحتی سبک و روش زندگی خود را در مسیر رشد قرار دهید و در نتیجه پیشرفتی چشمگیر در تمامی مراحل و بخش‌های زندگی خود داشته باشید. این مواردی که برایتان بیان کردم دقیقاً مواردی است که در استراتژی تمامی شرکت‌های گروه مالی سامان بوده و به نقطه تمایز و درخشش این شرکت‌ها تبدیل شده است که در نهایت می‌توان این درخشش و پیشرفت را به صورت دریافت بیشترین جوایز در بین گروه‌های مالی کشور و کسب موفقیت‌هایی در سطح بین‌الملل ببینیم. امیدوارم بتوانیم تک‌تک ما در تمامی مراحل زندگی شخصی و کاری خود از این توانایی‌ها استفاده کرده و در سالی که پیش رو داریم موفقیت‌های بیشتری را برای خود و خانواده سامان رقم بزنیم.

سال نو مبارک.

فرشته ضرابیه

(معاون توسعه زیرساخت و مدیر مسئول مجله سامان)





ناصر بزرگمهر

nbozorgmehr@yahoo.com

مروت رفیق انسان‌پناه

به نام او که هر چه بخواهد همان می‌شود

نسیم شوخ

به نرمی

کنار پنجره گفت:

بهار نزدیکست

یکی دوروز دگر

باغ سبز خواهد شد

و شاخه های درختان جوانه خواهد زد

پوران فرخزاد

شاید وقتی این یادداشت را می‌خوانید، بهار فرا رسیده باشد و باغ تان سبز و شاخه های درختان زندگی تان شکوفه داده باشد. و من از دور، صدای نغمه خوانی شما، و لبخند شادی تان را دیده و ندیده، به گوش دل می‌بینم و می‌شنوم و لذتی وافر، از شادی هر هموطن، همشهری، همکار، همراه، همدل، همقلم، همگام و شما خواننده عزیز این یادداشت می‌برم.

در یادداشتی دیگر نوشتم که در این روزهای سخت معیشت عامه مردم، اگر نمی‌توانیم در محدوده اقتصادی نقش تعیین کننده بازی کنیم، حتما می‌توانیم در محدوده دل‌ها تاثیرگذار باشیم و گفتم که برخلاف تصور آن‌ها که فکر می‌کنند شغل ما مهم نیست، شغل ما، هر چه باشد، بسیار مهم است. هر کارمندی، هر کارگری، هر رئیس و معاونی، هر وزیر و وکیلی، هر مدیر مهم و هر منشی ساده‌ای، در هر سازمانی، وزارتخانه و اداره و دفتری، می‌تواند با رفتار خودش و کلام و نگاه خودش به دیگری، آرامش ببخشد.

پزشک و پرستار قبل از دارو و درمان بالبخندی مهربانانه، می‌توانند بخشی از بیماری من و شما را درمان کنند.

من و شما هم می‌توانیم، این زنجیره را در محیط کار خودمان، ادامه دهیم و به صورت مطلوب، مراجعه کننده و مشتری خود را پاسخگو بوده و او را با خاطره ای خوش روانه کنیم.

دعا کنیم مروت رفیق انسان باد

دعا کنیم که انسان قرین احسان باد

بارها گفته ام و در پایان هر سال تاکید کرده ام که همه مدیران و کارکنان سازمان های خدماتی چنین وظیفه ای دارند، همه ما در خانواده بزرگ دولت و یابخش خصوصی و درکل جامعه ایران چنین وظیفه ای داریم.

این پست و مقام ها جاری آب است، رفتنی است.

که اگر قرار بود بماند به من و شما نمی‌رسید.

باور کنیم که تفاوت چندانی بین مقام ها نیست، این ها بازی های روزگار است که من را معلمی ساده کرده است و دیگری را وزیر و وکیل.

اینور میز با آنور میز تفاوت چندانی ندارد، کارما، روش ما، خصلت ما، دانایی و نادانی ما در تاریخ می‌ماند.

تلاش کنیم که در ذهن دیگران، خاطره دانایی های ما ثبت و ضبط شود، این حداقل کاری است که هر نیروی صف و ستاد، هر انسان کوچک

و بزرگ، در محیط خانه و خانواده و فامیل و همسایگان و هم محله ای ها و همشهری ها و هموطن و همکاران و جامعه بزرگ و بزرگتر جهانی می‌تواند در حق دیگری انجام دهد تا نشانه کوچکی باشد از سفره پربرکت

پدر و مادری که نان حلال به او خورانده اند.



حسن خشکیده خود را می‌خواهم شمشاد کنم
تحریم ها و تورم چندرقمی موضوع ساده ای نیست، آن ها که دستی
در آتش دارند، می‌دانند که این ارقام، چگونه می‌تواند همه وجود یک
جامعه را بسوزاند.

یادمان نرود که وطن تنها یک نام نیست، یک شعار نیست، وطن عاشق
می‌خواهد، وطن کوشش و تلاش همگانی می‌خواهد، سی چهل سال
از جنگ گذشت، همیشه به بچه های دوران جنگ بیندیشیم و گاهی به
قطعه شهدا سربزنیم تا یادمان نرود چگونه این خاک حفظ شده است.

سال ۱۴۰۳ را با شرایط پیچیده سیاسی و اقتصادی پشت سر گذاشتیم،
سال ۱۴۰۴ پیچیده تر و سخت تر خواهد بود، برای آینده بهتر، همت
همگانی می‌طلبید.

سالی بهتر، آن‌طور که دوست دارید، برایتان آرزو می‌کنم.

بخت از آن کسی است

که مناجات کند با کارش

و در اندیشه یک مساله خوابش ببرد

و ببیند در خواب/ حل یک مساله را

باز با شادی درگیری یک مساله بیدار شود.

هیچکس منتظر خواب تونیست

که به پایان برسد

لحظه‌ها می‌آیند

سال‌ها می‌گذرند

و تو در قرن خودت می‌خوابی

هیچ پروازی نیست

برساند ما را به قطار دگران

مگر انگیزه و عشق

مگراندیشه و علم، مگر تقلا و تلاش

مجتبی کاشانی

هر کدام از ما در برابر خداوندی که در ذهن ساخته ایم و در برابر خلق
خدا و در مقابل عظمت هستی و شخص خودمان مسئولیم که در این ایام
سخت معیشتی، حداقل هر مشتری، هر مراجعه کننده، انسان دیگری را با
نگاه و کلامی خوش پذیرا و کلاه از سر برداریم و با لبخندی سلام کنیم
و با کمی گذشت و مهربانی و سود کمتر بدرقه نماییم.

اول گفتم چه زحمتی دارد پل

بعدا دیدم چه همتی دارد پل

زان لحظه که پل شدیم میان دو عبور

با خود گفتم چه لذتی دارد پل

همه از بالاترین مقامات تا من کوچک، بارها گفته ایم که الان، دوران
بیماری اقتصادی است، دوران بیماری تحریم است، دوران بیماری گرانی
است، دوران بیماری زیاده خواهی گرانفروشان است، دوران تورم است،
دوران سختی است، و باید به همدیگر کمک کنیم، باید تلاش کنیم که
حال همدیگر را خوش کنیم، باید مواظب خودمان باشیم، باید مواظب
همکار میز کناری خود باشیم، باید به همسایه فکر کنیم، باید در روابط
انسانی دقت کنیم که دل های کمتری آزرده شوند.

در یادداشتی دیگر مفصل نوشتم که همه کسانی که به لطف خداوند و خرد
و دانش و هزارعامل دیگر، صاحب جاه و جلال و جبروت و پول و ثروت و
سرمایه و کارخانه و بنگاه و برج و بارو و مقام و قدرت شده اند، می‌توانند در
این دوران سخت اقتصادی و شرایط تلخ همگانی، به جامعه اطراف خود، به
جامعه بزرگ ایران، کمک کنند و دیگران را مثل رفیق و فامیل خود نگاه کنند.

تاکید چندباره می‌کنم، شاید با کمی گذشت و پیوستن به جمع انسان
هایی که سرزمین شان را دوست دارند و عاشق ایران همیشه سبز هستند،
مردم را ارج می‌گذارند، بتوانیم از این گردنه تاریخی و این سربالایی
سخت و نفسگیر که برای ملت و مملکت فراهم شده است، عبور کنیم.

سرزمینم را می‌خواهم آباد کنم

دلکم را می‌خواهم آزاد کنم

باغ آینده نسلی را می‌خواهم بنیاد کنم

این آغاز راه است



همکاران اندیشمند و مشتریان هوشمند بیمه سامان،

نوروز، این آیین کهن، فرصتی است برای تأمل در گذشته، ارزیابی عملکرد و ترسیم چشم‌اندازی روشن برای آینده.

سال ۱۴۰۳ برای بیمه سامان، سالی از جنس پیشرفت و نوآوری بود. ما در این سال با تمرکز بر فناوری‌های نوین، هوش مصنوعی و تحلیل داده، گامی فراتر از بیمه‌های سنتی برداشتیم تا خدماتی هوشمند، شخصی‌سازی شده و متناسب با نیازهای دنیای امروز ارائه دهیم، متناسب با ذائقه مشتریانی جدید.

بیمه دیگر صرفاً یک قرارداد مالی نیست؛ بلکه یک همراه دیجیتال و هوشمند است که آرامش و امنیت را در لحظه‌های حساس زندگی برای مشتریان به ارمغان می‌آورد.

ما بر این باوریم که صنعت بیمه، نقشی کلیدی در توسعه اقتصادی و اجتماعی کشور دارد و باید با ارائه خدمات هوشمند و نوآورانه، به این مهم کمک کرد.

در همین مسیر، بیمه سامان با معرفی محصولات جدید بیمه‌ای به دنبال ارائه راهکارهای جامع و متناسب با نیازهای روزافزون جامعه بوده و هست.

هدف ما این بوده که با ارائه خدمات بیمه‌ای هوشمند و شخصی‌سازی شده، نیازهای متنوع را به بهترین شکل ممکن برآورده کنیم.

اما این تنها آغاز راه است. سال پیش رو، سال توسعه و تعمیق این رویکرد خواهد بود.

ما مصمم هستیم که با استفاده از داده‌کاوی، هوش مصنوعی و فناوری‌های نو ظهور، تجربه بیمه‌ای شما را هوشمندتر، ساده‌تر و کارآمدتر کنیم تا تجربه بیمه‌ای متفاوت و متمایز را برای شما رقم بزنیم. ما همواره قدردان اعتماد و همراهی شما هستیم و تلاش می‌کنیم تا با ارائه خدمات باکیفیت و پاسخگویی سریع و شفاف، این اعتماد را پاس بداریم.

اعتماد شما مسئولیت ما را سنگین‌تر و انگیزه ما را برای خلق آینده‌ای بهتر بیشتر کرده است.

ما در بیمه سامان همواره تلاش کرده‌ایم فراتر از انتظارات حرکت کنیم، خدماتی ارائه دهیم که نه تنها پاسخگوی نیازهای امروز باشد، بلکه فردایی مطمئن‌تر را نیز برای شما رقم بزند.

در آستانه سال ۱۴۰۴، ضمن تبریک این عید باستانی، بر خود لازم می‌دانم از همراهی ارزشمند شما و تلاش‌های بی‌وقفه همکارانم قدردانی کنم.

در پایان، از خداوند متعال آرزوی سلامتی، شادی و موفقیت برای شما و خانواده محترمتان دارم. امیدوارم سال ۱۴۰۴، سالی پر از برکت، رونق و کامیابی برای همه ایرانیان باشد.

با احترام

احمد رضا ضرابیه

مدیرعامل شرکت بیمه سامان





حوالی بهار ۹۸ بود که ماجراجویی بلو آغاز شد؛ فارغ از هر کلیشه‌ای، بهار همیشه برای ما یادآور یک شروع دوست‌داشتنی است. ما با رویای ارائه راهکارهای نو برای انجام امور بانکی، شروع کردیم و گویی این نوگرایی را وامدار فصل سرزنده بهار هستیم. در مسیر رسیدن به این رؤیا، خلاقیت، روحی بود که بلو را در یک مسیر دوست‌داشتنی قرار داد و افتخار می‌کنیم که امسال بهار را در کنار بیش از ۱۲ میلیون کاربر جشن می‌گیریم.

خلاقیت، پویایی، هوشمندی و کمال‌گرایی ارزش‌های اصلی این برند هستند و همچون چراغی همواره مسیر را برای بلو روشن می‌کنند. در سال جدید قصد داریم با تکیه بر ارزش‌های اصلی برند بلو، محصولات جدیدی را در اختیار کاربران قرار دهیم. محصولاتی که با ارائه راه‌حل‌های نو، لبخندی دوست‌داشتنی برای کاربران به همراه آورد.

نوروز مبارک

رضا حیدری

مدیرعامل بلوبانک سامان

نزدیک‌شدن به سال نو، فرصتی است تا از همراهی و همدلی همه همکاران و مشتریان و سهام‌داران عزیز می‌خواهیم که همواره در سطحی منحصربه‌فرد سامان را همراهی کردند قدر دانی کنیم. سالی که گذشت، برای ما در روابط عمومی بانک سامان سالی پر از چالش‌ها و دستاوردها بود. در این سال، ما توانستیم با تلاش مستمر و همدلی، به اهداف خود نزدیک‌تر شویم و در این مسیر از حمایت و اعتماد شما بهره‌مند شویم. ما در روابط عمومی بانک سامان در سه حوزه اطلاع‌رسانی، تبلیغات و رسیدگی به صدای مشتریان فعالیت می‌کنیم. هر یک از این حوزه‌ها نقش مهمی در ارتباط ما با شما ایفا می‌کنند. ما همواره در تلاش هستیم تا تازه‌ترین اخبار، اطلاعات و آموزش‌های بانکی را در اختیار شما قرار دهیم. این اطلاعات به شما کمک می‌کند تا تصمیمات بهتری در زمینه مالی و بانکی خود بگیرید.

ما در چرخه کامل خدمات پیش از فروش، فروش و پس از فروش بانک حضور داریم. این حضور به ما این امکان را می‌دهد که در هر مرحله از تعامل شما با بانک، پشتیبانی لازم را ارائه دهیم. هدف ما ایجاد تجربه‌ای مثبت و رضایت‌بخش برای شما است.

یکی از اولویت‌های ما، رسیدگی به صدای مشتریان است. ما به نظرات و پیشنهادهای شما اهمیت می‌دهیم و در تلاشیم تا با شنیدن صدای شما، خدمات خود را بهبود بخشیم. این تعامل دوسویه به ما کمک می‌کند تا نیازهای شما را بهتر درک کنیم و بر اساس آن، راهکارهای مناسبی ارائه دهیم.

در سال گذشته، ما پروژه‌های متعددی را در حوزه تبلیغات و اطلاع‌رسانی به اجرا درآوردیم. این پروژه‌ها با هدف افزایش آگاهی عمومی از خدمات و محصولات بانک سامان طراحی شدند. همچنین، ما به دنبال آن هستیم که در راستای استراتژی‌های بانک، فعالیت‌های خود را به بهترین نحو انجام دهیم. این استراتژی‌ها به ما کمک می‌کنند تا با تمرکز بر اهداف کلان بانک، خدمات بهتری به شما ارائه دهیم و در عین حال به رشد و توسعه بانک سامان کمک کنیم.

به امید سالی پر از موفقیت، سلامتی و شادی برای شما و خانواده‌هایتان، امیدواریم با همکاری و همدلی بیشتر، بتوانیم به اهداف بلندمدت بانک سامان دست یابیم.

نوروزتان پیروز و سال جدیدتان سرشار از خوشبختی.

فرنود حسنی

مدیر روابط عمومی و صدای مشتریان بانک سامان





برآمد باد صبح و بوی نوروز به کام دوستان و بخت پیروز همراهان گرامی سامانتل،

بار دیگر زمین از خواب زمستانی برمی خیزد و بهار، با طراوتی بی نظیر، نویدبخش روزهایی روشن و پرامید است. نوروز، تنها تغییر یک سال در تقویم نیست؛ بلکه فرصتی است برای نگاهی تازه به آینده، تجدید عهد با آرزوها و آغاز فصلی نو در مسیر پیشرفت. سالی که گذشت، برای ما در سامانتل، سرشار از تلاش و نوآوری بود. با وجود چالش‌های پیش رو، توانستیم با گسترش خدمات دیجیتال، افزایش همکاری‌های استراتژیک، توسعه زیرساخت‌های ارتباطی و افزایش سطح رضایت مشتریان، گام‌های مؤثری در مسیر بهبود تجربه ارتباطی شما عزیزان برداریم. همراهی و اعتماد شما، ارزشمندترین سرمایه ما بوده و هست؛ انگیزه‌ای که ما را برای آینده‌ای درخشان‌تر به پیش می‌برد. در سال ۱۴۰۴، مصمم‌تر از همیشه در مسیر رشد و تحول گام برخواهیم داشت. توسعه فناوری‌های نوین، ارائه خدمات مقرون به صرفه‌تر، گسترش سرویس‌های ارزش افزوده و ایجاد راهکارهای نوآورانه در صنعت ارتباطات، از مهم‌ترین اهداف ما در سال پیش رو است. ما بر آنیم که با ارائه بهترین‌ها، نقش پررنگ‌تری در زندگی دیجیتال شما ایفا کنیم و تجربه‌ای متفاوت از ارتباطات را برایتان رقم بزنیم. در این سال جدید، بیاید تمام لحظات زندگی را زندگی کنیم؛ از هر فرصت، بهترین بهره را ببریم و با امید و انگیزه، فردایی بهتر را بسازیم. امیدواریم سال پیش رو برای شما سرشار از شادی، سلامتی و کامیابی باشد و در مسیر زندگی، همواره درخشان و پرقدرت پیش بروید. از همراهی ارزشمند شما سپاسگزاریم و آرزو داریم که در این بهار تازه، روزگارتان همیشه بهاری و لبخندتان همیشگی باشد.

نوروزتان پیروز
اکبر قهری
مدیرعامل سامانتل

سال نو، با نو شدن اندیشه‌ها و نزدیک شدن به آرمان‌ها خجسته می‌شود. سالی برای مایکوست که طی آن رشد، توسعه برند و تمرکز بر اندیشه‌هایمان محقق شود. در آستانه فرارسیدن سال نو، به بخشی از مهم‌ترین دستاوردهای شرکت باید اشاره کرد. پیشرفت پروژه‌های شرکت با مناسب‌ترین راندمان و دقیق‌ترین نظارت‌ها با مجموع مساحت نزدیک به ۶۰۰ هزار متر مربع که با حضور مهندسین و متخصصین زبده شرکت محقق گردید.

در سالی که گذشت با افتخار موفق به کسب "رتبه برتر از منظر رشد سریع در بین پانصد شرکت بزرگ کشور" از سازمان مدیریت صنعتی شدیم که این موفقیت نشان تعهد و تلاش همه ما است.

همچنین دریافت "نشان تقدیر از کنفرانس سازه فولادی به عنوان طرح برتر فولادی کشور در بخش مقاوم سازی برای پروژه البرز مال" و همچنین اخذ "لوح تندیس سرآمدی در پیاده سازی نظام HSE برای پروژه البرز مال"، نشانگر کیفیت، اعتبار و تخصص ما است.

از سوی دیگر اخذ "نشان تقدیر از کنفرانس بتن به علت ساخت برترین سازه بتنی کشور در پروژه سامان فراز"، گواهی بر توانمندی و نوآوری تیم ما می‌باشد. عملکرد مالی و عملیاتی ما در سال گذشته در تمامی حوزه‌های مهندسی، املاک و حقوقی نیز بسیار ارزشمند بوده و به خوبی قابلیت ما در توسعه کسب و کار و درآمدزایی برای سهامداران عزیز را نمایان ساخت، این نتایج حاصل زحمات بی دریغ و همدلی تمامی همکاران و مدیران ما است که با تلاش و همکاری مثال زدنی خود، توانستیم به این موفقیت‌ها دست بیاوریم. در پایان لازم می‌دانم از همه همکاران و مدیران عزیز و هیئت مدیره محترم شرکت بابت این دستاوردها، تقدیر و تشکر کنم. امیدوارم در سال جدید در کنار یکدیگر به سوی آرمان‌های بزرگ‌تری حرکت کنیم و پیاپی نو شدنمان را جشن بگیریم.

یاسر امامی
مدیرعامل شرکت توسعه و عمران بهنادبنا





تبریک نوروز ۱۴۰۴ و سی سالگی تندر نور

تغییر، ذات جهان هستی و بهار، نویدبخش نوزایی و تحول است. فناوری که از همین تفکر زاده شده، همواره مسیر نوآوری و تکامل را دنبال کرده و در هماهنگی با طبیعت، راهی برای پیشرفت گشوده است. تندر نور که با سه دهه تلاش و تجربه، پیشرو در نوآوری دستگاه‌های پرداخت الکترونیک کشور بوده است، فرارسیدن نوروز ۱۴۰۴ را به خانواده بزرگ بانک سامان، شرکت پرداخت الکترونیک سامان (سپ) و تمامی مشتریان و همکاران عزیز، صمیمانه تبریک عرض می‌کنیم. سی سال گذشته برای ما سرشار از تجربه، چالش و فرصت‌های جدید بوده است. با همراهی مدیران حرفه‌ای گروه مالی سامان و شرکت پرداخت الکترونیک سامان، توانسته‌ایم در مسیر رشد و نوآوری گام برداریم و بهترین دستگاه‌های پرداخت الکترونیک را با گستردگی بی‌نظیر به بازار ارائه دهیم. این موفقیت بدون حمایت و اعتماد ارزشمند شما میسر نبود و قدردان این همراهی هستیم.

در سال جدید، همچنان متعهد به ارائه خدمات و محصولاتی با کیفیت، امنیت و نوآوری بیشتر هستیم. با درک عمیق نیازهای مشتریان و پیگیری پیشرفت‌های فناوری، تلاش می‌کنیم تجربه‌ای پیشرفته‌تر و کارآمدتر در حوزه پرداخت الکترونیک فراهم آوریم. باور داریم که با همکاری و همدلی گروه مالی سامان، شرکت پرداخت الکترونیک سامان و تمامی شرکای تجاری خود، می‌توانیم در مسیر توسعه و رشد مشترک، موفق‌تر از همیشه عمل کنیم و آینده‌ای روشن‌تر را رقم بزنیم.

با آرزوی سالی سرشار از موفقیت، پیشرفت و همدلی برای شما

هومن سپهری
مدیرعامل تندر نور

ز کوی یار می‌آید نسیم باد نوروزی

از این باد ار مدد خواهی، چراغ دل برافروزی

نوروز، آغاز فصلی نو در طبیعت و فرصتی برای تجدید اندیشه و دل‌ها است. هنگامه‌ای که زمین، رخت زمستانی را از تن به در می‌آورد و سبزه و شکوفه، پیام‌آور حیات و امید می‌شوند. ما نیز در این روزهای دل‌انگیز، به استقبال سالی تازه می‌رویم؛ سالی که در آن، تلاش، همدلی و پویایی، مسیر پیشرفت و تعالی را هموارتر خواهد ساخت.

سالی که گذشت، سرشار از تجربیات ارزشمند و تلاش‌های مشترک بود. همراهی شما عزیزان، سرمایه‌ای بی‌بدیل برای استمرار موفقیت‌ها و دستیابی به افق‌های روشن‌تر بوده است. اکنون با الهام از بهار، در مسیر رشد و بالندگی، گام‌هایی استوار برمی‌داریم و آینده‌ای درخشان‌تر را رقم می‌زنیم.

آرزو دارم که سال جدید، برای شما سرشار از آرامش، موفقیت و شادکامی باشد و امید و سربلندی، همواره همراه راهتان گردد.

سال نو مبارک

حسین کورش پسندیده

مدیرعامل شرکت صرافی سامان





توسعه و نوآوری: محورهای اصلی کارگزاری بانک سامان در سال جدید بهار، فصل نو شدن و شکفتن، بار دیگر فرا رسیده است؛ فصلی که با طراوت و سرزندگی خود، نویدبخش امید و تلاش مضاعف است. نوروز، به عنوان کهن ترین جشن ایرانیان، نه تنها نمادی از آغاز دوباره طبیعت بلکه فرصتی برای بازاندیشی و برنامه ریزی برای آینده ای روشن تر است.

کارگزاری بانک سامان در مسیر توسعه پایدار و ارائه خدمات مالی نوین، همواره به اعتماد و رضایت مشتریان خود تکیه داشته و با تلاشی مستمر، به سوی آینده ای پرونق گام برداشته است. سال گذشته، علی رغم چالش های اقتصادی و نوسانات بازار، این کارگزاری توانست با رویکردی نوآورانه، جایگاه خود را در بازار سرمایه تثبیت کرده و خدماتی متناسب با نیازهای مشتریان ارائه دهد.

امروز، در آغاز سال ۱۴۰۴، با نگاهی روبه جلو و بهره گیری از دانش و تجربه ارزشمند گذشته، تلاش خواهیم کرد تا مسیر پیشرفت را هموارتر سازیم. توسعه زیرساخت های دیجیتال، بهینه سازی فرایندهای سرمایه گذاری و گسترش سبد خدمات، از جمله اهدافی هستند که در سال جدید دنبال خواهیم کرد.

در این فرصت، ضمن تبریک سال نو به تمامی همراهان گرامی، از همراهی ارزشمند شما سپاسگزاریم و امید داریم که در سایه همدلی و تلاش مشترک، سالی سرشار از موفقیت، آرامش و پیشرفت را پیش رو داشته باشیم.

با احترام

حمیدرضا مهرآور

مدیرعامل کارگزاری بانک سامان



آغاز بهار و فصل رویش طبیعت، نمادی از شکوفایی و یادآور فرصتهایی تازه و امیدبخش، برای دستیابی به فردایی روشن تر است.

در آستانه سال نو و هم زمان با روزهایی که نسیم بهاری نویدبخش طراوت و شادابی است، مفتخریم تا دستاوردهای یکساله «سپ» را در کنار یکدیگر جشن بگیریم؛ افتخاراتی که با تلاش، همدلی و اراده استوار تمامی همکارانمان در سپ، مسیر رشد و توسعه گروه مالی سامان را هموارتر و درخشان تر از پیش کرد.

سال ۱۴۰۳، سال پرچالشی برای صنعت پرداخت ایران بود و در روزگاری که فعالان صنعت با معضلاتی نظیر کاهش سود عملیاتی و حاشیه سود، دست و پنجه نرم می کردند، سپ توانست با تکیه بر تجربیات حاصل از دو دهه فعالیت مستمر، «چالش ها» را به «فرصت» بدل سازد و در عرصه های ملی و جهانی پرفروغ تر از همیشه بدرخشد.

دستیابی به رتبه اول خاورمیانه و یازدهم جهان، بر اساس گزارش معتبرترین مرجع رصد صنعت پرداخت جهان (نیلسون ریپورت)، دستاوردی است که به یمن تلاش تمامی همکاران متخصص سپ به ثمر نشست و افتخاری ملی برای همه ما محسوب می شود.

سپ در سال مالی ۱۴۰۳، با تحقق ۱۰ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تراکنش، به مبلغ سه هزار و ۱۸۰ همت، توانست رتبه اول را در تعداد و مبلغ تراکنش کل ابزارهای پرداخت در بین تمامی شرکت های پرداخت ایران، از آن خود کند. همچنین رشد ۲۳۸ درصدی سپ در سهم مبلغ کل ابزارهای پرداخت از ۱۸۳۷ به ۲۰۷۵ درصد، موجب شد تا سپ، بیشترین رشد را در بین ۱۲ شرکت پرداخت کشور کسب کند و بر سکوی نخست بایستد.

از دیگر افتخارات سپ در سالی که گذشت، عملیات توسعه نرم افزارهای سپ، اپلیکیشن ۷۲۴، سوئیچ پذیرندگی و توسعه عملیاتی شرکت های زیرمجموعه در مسیر توسعه عملکرد سپ بود که با موفقیت در سال مالی ۱۴۰۳ به اتمام رسید.

آغاز سال نو و بهار طبیعت را به فال نیک می گیریم و بر این باوریم که حضور در جمع هشت شرکت برتر صنعت پرداخت جهان، برای ما چشم اندازی نزدیک و دست یافتنی است؛ هدفی که با استمرار کار تیمی، همدلی و بهره گیری از توانمندی های سرمایه های ارزشمند انسانی، به زودی محقق می شود.

در پایان، صمیمانه از تلاش های بی وقفه معاونان، مدیران و تمامی همکاران سپ، گروه مالی سامان و شرکت های زیرمجموعه قدردانی می کنیم. ایمان داریم با تکیه بر همدلی و همکاری، مسیر رشد و تعالی را با قدرت ادامه خواهیم داد و آینده ای درخشان تر و پرافتخارتر را رقم خواهیم زد.

با سپاس و آرزوی بهاری سرشار از موفقیت و شادی برای تمام سامانی های عزیز احسان تر کمین

مدیرعامل سپ



بهار، با عطر و رنگ‌هایش، نماد نو شدن و شکوفایی است؛ فصلی که یادآور امید، عشق و زندگی است و فرصتی برای رهایی از گذشته و گام‌نهادن به سوی آینده‌ای تازه فراهم می‌کند.

سال گذشته برای شرکت آفتاب تجارت سامان، سالی پرچالش و درعین حال پر بار بود. علی‌رغم شرایط دشوار اقتصادی و اجتماعی، با تکیه بر انعطاف‌پذیری، خلاقیت و نوآوری، توانستیم راه‌حل‌های مؤثری ارائه دهیم و به‌خوبی با تغییرات پویای بازار همگام شویم. این تجربیات ارزشمند، نه تنها توانمندی‌های ما را تقویت کرد، بلکه پایه‌های محکمی برای آینده‌ای روشن‌تر ایجاد نمود. برای سال پیش رو، برنامه‌هایی در جهت گسترش خدمات، ارتقای فناوری‌های پیشرفته و تحول استراتژیک برای دستیابی به پایداری بلندمدت داریم. سال نو فرصتی است برای ارزیابی عملکرد گذشته، تقویت نوآوری و برنامه‌ریزی برای آینده‌ای پایدارتر. با تکیه بر دانش و تجربه همکاران، مصمم هستیم تا با گام‌هایی استوار، اهداف شرکت را محقق سازیم. موفقیت‌های ما حاصل همدلی، تعهد و تلاش بی‌وقفه تیم است. از هر یک از همکارانم صمیمانه قدردانی می‌کنم و با اطمینان می‌گویم که با همکاری و اشتیاق، آینده‌ای درخشان برای شرکت رقم خواهیم زد.

راشین افهمی

مدیرعامل آفتاب تجارت سامان



عید باستانی نوروز را به همه همکاران، سهام‌داران و مشتریان گران‌قدر گروه سامان تبریک عرض نموده و برای همه عزیزان آرزوی موفقیت و سربلندی در سال ۱۴۰۴ از درگاه ایزد منان دارم.

خرسندیم که در سال گذشته شرکت تأمین سرمایه کاردان توانست با بهره‌گیری از توان مدیران مجرب و استراتژی مناسب، جایگاه خود در بازار سرمایه و خصوصاً شرکت‌های تأمین سرمایه را به میزان قابل‌ملاحظه‌ای افزایش دهد.

تأمین مالی بالغ بر ۱۰,۰۰۰ میلیارد تومانی ۱۰ بنگاه اقتصادی کشور و مشاوره عرضه اولیه ۵ شرکت بزرگ کشور در سال ۱۴۰۳ از افتخارات کسب شده در حوزه تأمین مالی و مشاوره بود.

تأمین سرمایه کاردان همچنین توانست در سال ۱۴۰۳ با رشد قابل توجه جذب منابع و مدیریت آنها، رتبه برتر حوزه مدیریت دارایی بازار سرمایه را در ششمین همایش تأمین مالی در بهمن ماه ۱۴۰۳ کسب نماید. این مهم با رشد منابع جذب شده در صندوق درآمد ثابت صدور و ابطالی کاردان از ۳۸,۰۰۰ میلیارد تومان به ۵۳,۵۰۰ میلیارد تومان، رشد ۱۰۰٪ ای منابع صندوق درآمد ثابت قابل معامله کارین از ۳,۵۰۰ میلیارد تومان به ۷,۰۰۰ میلیارد تومان، رشد ۶۰٪ ای منابع صندوق طلای گنج از ۱,۱۰۰ میلیارد تومان به ۷,۳۰۰ میلیارد تومان و رسیدن به جمع ۵ صندوق برتر طلا در کمتر از یک سال فعالیت متمرکز و جذب بیش از ۱۰ هزار میلیارد تومان در سایر ابزارهای مدیریت دارایی، حاصل شده است.

امیدواریم بتوانیم در سال پیش رو با توجه به برنامه توسعه شرکت و با تکیه بر تخصص و تجربه همکاران و حمایت سهام‌داران محترم، روند رشد کاردان را پرشتاب‌تر از گذشته دنبال نماییم.

مصطفی امید قائمی

مدیرعامل شرکت تأمین سرمایه کاردان





سیستم بانکی نیز، در این رهگذر، تافته‌ای جدابافته، نبوده و نامالییات فراوانی را تجربه کردیم.

سالی که گذشت را با همه نارسایی‌ها و مشکلات، به هر روی، پشت سر گذاشتیم و همه تمهیدات را به کار گرفتیم تا «وظایفمان را به بهترین شکل انجام دهیم و نه تنها کسب و کارهایمان را از گزند نامالییات حفظ بداریم، بلکه با همراهی و همدلی، توسعه‌ای اندک را ایجاد کنیم».

آرزومندانه امیدوارم که در عبور از سال کهنه و ورود به سال جدید، گذر از رنج‌ها و مشکلات را شاهد باشیم و تغییر شرایط اقتصادی به سمت‌وسوی بهبودی زندگی ایرانیان، و به تبع آن، بهبود در کسب‌وکارها - از جمله کسب‌وکار دست‌اندرکاران سیستم بانکی کشور - به سهولت انجام گرفته و برایمان آرزویی دست‌یافتنی باشد.

آرزومندانه، دل را به امید روزها و لحظات بهتر برای مردم نجیب و بافرهنگ ایران‌زمین، گرم نگه می‌دارم و همچنان از آفریننده مهر و ماه طلب می‌کنم که حول حالنا الی احسن الحال، چرا که آن را لایقیم و برای بهتر کردن حال همدیگر مجدانه در تلاش.

امیدوارم در سال جدید، مردمان این سرزمین، رنجی را تجربه نکنند و چتر رونق و توسعه اقتصادی بر همه کسب‌وکارها، گسترده باشد. سلامتی، سعادت، سرافرازی، سربلندی، سرزندگی، سرور و شادمانی را برای همه شما عزیزان آرزو مندَم.

محمدرضا اسکندری

مدیرعامل شرکت توسعه خدمات الکترونیکی آدونیس

ایزد پاک را سپاس که مرا رخصت داد تا در آستانه آغاز دوباره شکفتن شکوفه‌های بهاری و گذر از سوز و سرمای زمستانی و ورود به سال جدید، خجسته نوروز باستانی، این کهن یادگار پیشینیان غرورآفرین این مرزوبوم را به شما دوستان و همکاران گرامی تبریک بگویم. مروری بر تاریخ این سرزمین و تأملی در چگونگی زندگانی گذشتگان این دیار، نشان می‌دهد که «نوروز» از چنان اعتباری در میان ما ایرانیان برخوردار است که کمتر سخنور و شاعری ایرانی را می‌توان یافت که در وصف نوروز نگفته یا نسروده باشد. ما ایرانیان بافرهنگ و فرهیخته، همواره همه جهان را به عشق و مهر بشارت داده و فراخوانده‌ایم و با بزرگداشت مناسبت‌های گوناگون، نعمات خداوندی را در هر فرصتی ارج نهاده و سپاس گفته‌ایم.

«حول حالنا الی احسن الحال»، آرزو و دعایی است که قبل از هر سخن، شمولش را بر همه هم‌وطنانم از درگاه احدیت استدعا می‌کنم، چرا که نیازمند آنیم و سزاوار بر اجابتش.

مشکلات و سالی را که پشت سر گذاشته‌ایم، بر همه کسب‌وکارها و زندگی روزمره مردم، از جمله کسب‌وکارهای فعالان حوزه بانکی، شاهد بودیم و رنجی را که بر همگان تحمیل شده است، با پوست و گوشت خود تجربه کردیم. مشکلات ناشی از تحریم‌ها، کاهش لحظه‌ای ارزش پول ملی در قبال سایر ارزها، افزایش لجام‌گسیخته قیمت‌ها در کنار تدوین مقررات و دستورالعمل‌های بازدارنده در فعالیت‌های اقتصادی، کمر همه را در زیر بار خود خم کرده است. ما، خدمتگزاران عرصه



بهار ۱۴۰۴، هفدهمین سال حضورم در خانواده سامان است. سال‌هایی پر از تجربه، یادگیری، امید، تلاش و موفقیت که البته گاهی نیز با چالش‌هایی همراه بوده است.

در این سال‌ها یاد گرفتم چگونه برنامه‌های زندگی را مدیریت کنم و از سختی‌ها عبور کنم. توانستم راهکارهای مناسبی برای رفع موانع پیدا کنم، بدون آنکه در گرداب ترس، ناامیدی و حس شکست غرق شوم. فهمیدم که:

- نوآوری و خلاقیت می‌تواند درهای جدیدی باز کند.
- همکاری و هم‌فکری با دیگران می‌تواند ایده‌های بزرگ‌تری را شکل دهد.
- با کار تیمی می‌توان به هدف‌های مشترک رسید.
- تغییر، بخش اجتناب‌ناپذیر زندگی است.
- با انعطاف‌پذیری می‌توان تغییرات در مسیر فعالیت را برطرف کرد.
- برای ورود به فضای نسل جدید و همراهی با آن‌ها، باید در نگاه خود به مسائل تغییراتی ایجاد کنم.

یاد گرفتم که همیشه زندگی را از نیمه‌پر لیوان ببینم. امید و نگاه زیبا به آینده، الگوی همیشگی من بوده و تمام تلاشم را به کار می‌برم تا به آن برسم.

وقتی خانواده بزرگ و پرجمعیت می‌شود، سلیقه‌ها و نیازهای آن نیز تغییر می‌کند. همکاری با نسل‌های مختلف که معیارهایشان از یک دهه به دهه بعد تغییر می‌کند، نیازمند انعطاف‌پذیری، کار تیمی، یادگیری سازمانی و پیشرو بودن است. یاد گرفتم که تکنولوژی همواره در حال تغییر است؛ باید از آن بهره برد و به سمت نوآوری حرکت کرد. با پذیرش و مهار تغییر، می‌توانیم به هر هدفی که داریم برسیم. من نیز تلاش کرده‌ام تا از فناوری‌های نوین و

به امید موفقیت روزافزون خانواده سامان
لیلا نوری



اکنون، زمانی برای تغییر است

| جعفر تکبیری |

نوروز، به عنوان یک جشن باستانی و فرهنگی، نه تنها نشانه‌ای از آغاز یک سال جدید است، بلکه فرصتی برای بازنگری و ایجاد تغییرات اساسی در زندگی‌مان به شمار می‌آید. این جشن، با تمام زیبایی‌ها و سنن خود، به نوعی به ما یادآوری می‌کند که در دنیای امروز، تغییر تنها انتخاب نیست، بلکه یک الزام است. در این یادداشت، نگاهی خواهیم داشت به این که چرا تغییر در سال جدید نه تنها ضروری است، بلکه می‌تواند کلیدی برای رشد و موفقیت باشد.

چرا تغییر دیگر یک گزینه نیست؟

امروز در دنیای زندگی می‌کنیم که سرعت تغییرات آن بی‌سابقه است. از تحولات تکنولوژی گرفته تا تغییرات اجتماعی و اقتصادی، همه چیز در حال تغییر است. در این شرایط، اگر نتوانیم خود را با این تغییرات وفق دهیم، به تدریج از دایره رقابت‌ها خارج می‌شویم. به بیان ساده، تغییر دیگر یک انتخاب نیست؛ بلکه ضرورتی است برای بقای فردی و اجتماعی. نوروز، فرصتی است تا از این تحولات بهره بگیریم و قدم‌هایی محکم‌تر در جهت رشد برداریم.

در دنیای امروز، پیشرفت و نوآوری به قدری سریع است که اگر به روندهای موجود توجه نکنیم، از آن عقب خواهیم ماند. در حوزه‌های مختلفی مانند تکنولوژی، فرهنگ و حتی روابط اجتماعی، تحولات جدید هر روزه به وقوع می‌پیوندند. سازمان‌ها و افراد موفق، کسانی هستند که توانسته‌اند خود را با این تغییرات هماهنگ کنند و حتی آن‌ها را به فرصت‌هایی برای پیشرفت تبدیل کنند. به همین دلیل است که تغییر نه تنها یک ضرورت است، بلکه به عامل کلیدی موفقیت و تعالی تبدیل شده است.

چگونه باید به تغییر، نگاهی حرفه‌ای داشته باشیم؟

برای این که تغییرات را در زندگی خود به درستی مدیریت کنیم، نیاز داریم تا نگاهی حرفه‌ای و مبتنی بر استراتژی به آن داشته باشیم. این به معنای پذیرش یک ذهنیت باز، هدف‌گذاری روشن و برخورد با چالش‌ها با دیدی مثبت است. در ادامه، به بررسی این موضوعات خواهیم پرداخت:

۱. از تغییر ترسیم: به آن واکنش مثبت نشان دهیم

یکی از اشتباهات رایج در برابر تغییر، ترس از آن است. اغلب افراد به دلیل

نگرانی از عدم موفقیت یا ناتوانی در مواجهه با چالش‌ها، از تغییر اجتناب می‌کنند. اما این ترس، خود بزرگ‌ترین مانع برای پیشرفت است. در سال جدید، این واقعیت را بپذیریم که هیچ تغییر بدون چالش نیست، اما هر تغییر، فرصتی برای یادگیری و رشد به همراه دارد. نوروز، فرصتی است تا از این ترس رها شویم و با شجاعت به استقبال تغییرات جدید برویم.

برای بسیاری از افراد، تغییر به معنای ناشناخته‌ها و خطرات است. اما باید در نظر داشته باشیم که هر چه بیشتر از این ترس بگریزیم، بیشتر خود را در دام روزمرگی‌ها گرفتار می‌کنیم. تغییرات به ما این امکان را می‌دهند که از همان زندگی روزمره فاصله بگیریم و به کشف دنیای جدید بپردازیم. پذیرش تغییر به معنای پذیرش خود به عنوان یک موجود پویا و در حال تحول است که در هر لحظه قابلیت رشد و پیشرفت دارد. در این زمینه، سینمای جهان مثال‌های بسیاری از قدرت تغییر را به تصویر کشیده است. فیلم‌هایی مانند *The Pursuit of Happyness* (تعقیب خوشبختی) با بازی ویل اسمیت، داستانی است از فردی که با وجود تمام مشکلات اقتصادی و اجتماعی، هرگز تسلیم نمی‌شود و برای بهبود وضعیت خود، دست به تغییرات بزرگ می‌زند. در این فیلم، تغییر به عنوان یک عامل کلیدی در موفقیت و تعالی شخصیت اصلی به نمایش گذاشته می‌شود.

۲. هدف‌گذاری، نقشه راه هر تغییر

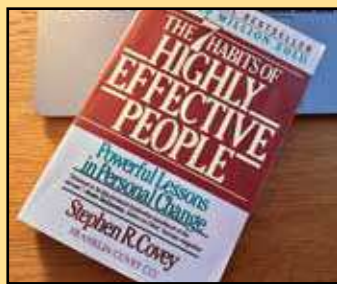
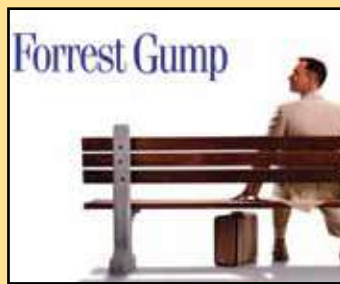
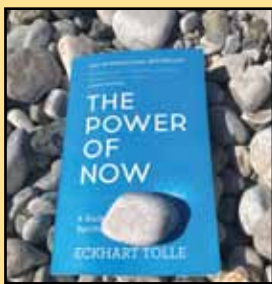
هیچ تغییری بدون هدف به نتیجه نمی‌رسد. هدف‌گذاری دقیق و واقع‌بینانه، اساس هر تغییر موفقیت‌آمیزی است. در سال جدید، بهتر است اهدافی مشخص و قابل اندازه‌گیری برای خود تعیین کنیم. این اهداف می‌توانند در زندگی شخصی، حرفه‌ای یا حتی اجتماعی باشند. با داشتن هدف مشخص، می‌توانیم تغییرات را به یک فرایند سیستماتیک تبدیل کنیم و در مسیر پیشرفت قرار بگیریم. به عنوان مثال، اگر هدف شما در سال جدید، بهبود مهارت‌های شغلی باشد، باید دقیقاً بدانید که چه مهارت‌هایی را می‌خواهید یاد بگیرید و چگونه به آن‌ها دست یابید. برنامه‌ریزی دقیق و تقسیم هدف‌ها به مراحل کوچک‌تر، به شما کمک می‌کند تا در طول زمان احساس پیشرفت کنید و انگیزه‌تان را حفظ نمایید. هدف‌گذاری به درستی می‌تواند مسیری روشن از تغییرات ایجاد کند و مانع از پراکندگی و سرگردانی شود.

در دنیای کتاب‌ها نیز شاهد اثرات هدف‌گذاری و تغییرات مؤثر هستیم. *The 7 Habits of Highly Effective People* (هفت عادت مردمان مؤثر) نوشته استیفن کاوی یکی از کتاب‌های پرفروش و تأثیرگذار در تاریخ است که به مردم می‌آموزد چگونه با هدف‌گذاری صحیح، زندگی خود را به طور کامل متحول کنند. این کتاب برای کسانی که به دنبال ایجاد تغییرات پایدار در زندگی‌شان هستند، نقشه راهی بی‌نظیر ارائه می‌دهد.

۳. پذیرش محدودیت‌ها و نقاط ضعف

تغییر زمانی ممکن است که واقع‌بین باشیم. پذیرش نقاط ضعف و محدودیت‌های خود، اولین قدم برای تحول است. نوروز، زمانی است که به خود نگاه کنیم و از آن نواقص و کاستی‌ها نه تنها به عنوان موانع، بلکه به عنوان محرک‌هایی برای بهتر شدن استفاده کنیم. تنها زمانی می‌توانیم بهبود پیدا کنیم که بدانیم کجا ایستاده‌ایم و کجا باید برویم.

پذیرش نواقص، نه به معنای تسلیم‌شدن بلکه به معنای شناخت خود است. بسیاری از افراد در برابر نقاط ضعف خود مقاومت می‌کنند و سعی می‌کنند آن‌ها را نادیده بگیرند. اما در واقع، وقتی به آن‌ها توجه می‌کنیم،



آغازین نوروژ که زمین با یک جهش بهاری به زندگی باز می‌گردد، ما نیز باید با حرکت در زمان حال، شروع جدیدی داشته باشیم و با امید و اشتیاق به سوی آینده حرکت کنیم.

نوروژ، به عنوان نمادی از نو شدن و تغییر، فرصتی است که نباید از دست داد. در دنیای امروز که تغییر به یک امر اجتناب‌ناپذیر تبدیل شده است، تنها کسانی موفق خواهند بود که قادر به انطباق با این تحولات باشند. این سال نو، فرصتی است تا با هدف‌گذاری روشن، پذیرش واقعیت‌ها و انعطاف‌پذیری در برابر تغییرات، در مسیر رشد و موفقیت قرار بگیریم. زمان برای تغییر، هم‌اکنون است؛ همان‌طور که درختان دوباره شکوفه می‌دهند و طبیعت از نو جان می‌گیرد، ما نیز می‌توانیم با شروعی تازه به سوی آینده‌ای روشن‌تر حرکت کنیم.

در این راستا، بهتر است به جای این که به تغییرات به چشم تهدید نگاه کنیم، آن‌ها را به فرصتی برای بازتعریف خودمان ببینیم. این گونه تغییرات نه تنها به زندگی مان رنگ تازه‌ای می‌بخشند، بلکه ما را به فردی بهتر و پویاتر تبدیل می‌کنند. سال جدید، سالی است که می‌توانیم به تحولی بزرگ دست یابیم؛ تحول در افکار، در رفتارها، و در زندگی خود. اگر از همین امروز شروع کنیم، آینده‌ای پربار و موفق خواهیم داشت.

توصیه‌هایی برای نوروژ

در پایان باید گفت که نوروژ، نه تنها آغاز یک سال جدید است بلکه فرصتی است برای بازاندیشی و شروعی دوباره. در این روزهای تعطیل که اغلب زمان بیشتری برای خود و خانواده داریم، می‌توانیم از این فضا برای ایجاد تغییرات اساسی و بهبود زندگی مان بهره ببریم. همان‌طور که در این یادداشت اشاره شد، تغییر نیاز به شجاعت، هدف‌گذاری روشن، پذیرش واقعیت‌ها و انعطاف‌پذیری دارد. یکی از بهترین روش‌ها برای تقویت این ویژگی‌ها، بهره‌برداری از آثار سینمایی و ادبی است که می‌توانند به ما در این مسیر کمک کنند.

فیلم‌ها و کتاب‌هایی همچون *The Pursuit of Happyness* (تعقیب خوشبختی)، *Forrest Gump* (فارست گامپ) و *The 7 Habits of Highly Effective People* (هفت عادت

مردمان مؤثر) می‌توانند به ما یاد دهند که چگونه از چالش‌ها و تغییرات به نفع خود استفاده کنیم و در مسیر رشد و پیشرفت قرار بگیریم. نوروژ، زمانی است که می‌توانیم این آثار را با دقت بیشتری مشاهده و مطالعه کنیم و در کنار لذت‌بردن از آن‌ها، به دنیای جدیدی از ایده‌ها و انگیزه‌ها وارد شویم.

پس از فرصت تعطیلات نوروزی به عنوان زمانی برای خودسازی و آماده‌سازی برای سال جدید استفاده کنید. فیلم‌ها و کتاب‌های معرفی شده می‌توانند به شما در شناخت بهتر خود و بهره‌برداری از تغییرات کمک کنند. به این ترتیب، سال جدید را با ذهنی باز، اهدافی مشخص و تغییراتی مثبت آغاز خواهید کرد.

می‌توانیم راه‌های بهبود آن‌ها را شناسایی کرده و با استفاده از ابزارها و منابع موجود، این نقاط ضعف را به فرصتی برای توسعه تبدیل کنیم. نوروژ به ما می‌آموزد که تغییرات بزرگ از درون خودمان شروع می‌شود و این آغاز، می‌تواند از پذیرش واقعیات موجود شکل بگیرد.

در کتاب *The Power of Now* (قدرت حال) نوشته اکهارت توله، مفهومی به نام پذیرش لحظه حاضر به عنوان گامی اساسی در تغییر و تحول مطرح می‌شود. این کتاب به خوانندگان می‌آموزد که از پذیرش واقعیات موجود و رها کردن افکار منفی می‌توانند به آرامش و تحول درونی دست یابند.

۴. انعطاف‌پذیری در برابر تغییرات ناخواسته

زندگی همیشه طبق برنامه‌ریزی‌های ما پیش نمی‌رود و اینجاست که انعطاف‌پذیری اهمیت پیدا می‌کند. تغییرات ناخواسته، اگر به درستی مدیریت شوند، می‌توانند به فرصتی برای نوآوری و بازتعریف خود تبدیل شوند. در دنیای امروزی، انعطاف‌پذیری از مهم‌ترین ویژگی‌هایی است که هر فرد باید در خود پرورش دهد. نوروژ، فرصتی است تا این مهارت را در خود تقویت کنیم و در برابر تحولات غیرمنتظره، به جای مقاومت، با آن همراه شویم.

انعطاف‌پذیری نه تنها به ما کمک می‌کند تا در برابر مشکلات و بحران‌ها ایستادگی کنیم، بلکه این قابلیت را به ما می‌دهد تا در شرایط جدید بهترین عملکرد خود را ارائه دهیم. تغییرات ناخواسته ممکن است ابتدا تهدیدآمیز به نظر برسند، اما در حقیقت، آن‌ها می‌توانند به ما کمک کنند تا از زاویه‌ای متفاوت به مسائل نگاه کنیم و راه‌حل‌هایی نوآورانه بیابیم. به همین دلیل، انعطاف‌پذیری به عنوان یک ویژگی ضروری در دنیای پیچیده و سریع امروز شناخته می‌شود.

فیلم *Forrest Gump* (فارست گامپ)، به کارگردانی رابرت زمکیس، نمونه‌ای عالی از انعطاف‌پذیری است. فارست گامپ که زندگی‌اش با چالش‌های فراوانی روبه‌رو است، به طرز شگفت‌انگیزی به تغییرات زندگی‌اش واکنش نشان می‌دهد و به جای مقاومت، با پذیرش آن‌ها به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا می‌کند.

۵. زمان برای تغییر، همین الان است

یکی از اشتباهات رایج در میان بسیاری از افراد، به تعویق انداختن تغییرات است. اما حقیقت این است که هیچ زمانی بهتر از همین لحظه برای تغییر وجود ندارد. نوروژ به ما یادآوری می‌کند که هر روز، فرصتی جدید است برای آغاز، حتی اگر تا دیروز در جا زده باشیم. اگر می‌خواهیم تغییری ایجاد کنیم، باید از همین لحظه شروع کنیم.

دراز کشیدن در انتظار "زمان مناسب" برای تغییر، به خودی خود باعث می‌شود که هرگز از جایی که هستیم فراتر نرویم. زمان مناسب هیچ وقت نمی‌آید. همین حالا بهترین وقت برای شروع است. درست مثل روزهای



شما تو این صفحه هستین تا با تجربیات سفرهای من بیشتر آشنا بشین؛ شاید دوست داشته باشین شما هم به تیکه از این کیک بزرگ ماجراجویی رو بچشید.

کوله‌گره

| الهه هدیه‌لو - کارشناس مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان |

مرداب دریوک

اگر در سفر، گذرتان به کلاردشت زیبا افتاد حتماً سری به مرداب دریوک بزنید.

برای رسیدن به این مرداب باید از جاده کلاردشت به سمت عباس‌آباد، حدود ۵ کیلومتر رانندگی کنید تا به یک ۳ راهی برسید و مسیر را به سمت روستای پیشنبورد ادامه دهید. با عبور از روستاهای لش‌سر و بازارسر وارد جاده‌ای می‌شوید که به سمت روستای پیمبور می‌رود. کمی بعد از روستا، جاده آسفالت به تمام می‌شود و باید ماشین خود را آنجا در پارکینگی که هست پارک کنید و باقی مسیر را پیاده‌روی کنید. البته اگر ماشین شما آفرود است میتونید جاده خاکی را هم با ماشین برید. باید بگم اونجا ماشین‌های آفرودی هم هست که با دریافت مبلغی شما رو به نزدیکی مرداب میرن.

البته پیشنهاد من برای افرادی که ماجراجویی رو ترجیح میدن قطعاً پیاده رفتن هست. چون جاده جذاب خاکی‌ای داره که در ابتدای مسیر با پوشش گیاهی کم ولی در ادامه وارد جنگل انبوه میشین. راستی اگر فصل میوه برید میتونید از چیدن آلو جنگلی‌های خوشمزه اونجا هم لذت ببرید.

چرا سفر؟

سفر مترادف است با جابه‌جایی. اما این رحلت، صرفاً یک کوچ یا رفتن از یک محل فیزیکی به محل فیزیکی دیگر نیست، بلکه سفر زاینده و دگرگون‌کننده است. روح مسافر در جستجوی چیزی فراتر از بودن خود است. او به دنبال شدن، همواره مسیرهای جدید را جست‌وجو می‌کند تا شاید روح ناآرام خود را در کنجی یا بیراهه‌ای به آرامش برساند. مسافر کسی است که رفتن را به ماندن ترجیح می‌دهد. ماندن در باتلاق یکنواختی و فرورفتن در روزمرگی‌های کسل‌کننده زندگی.

سفر همان پلی است که تو را به خارج از چارچوب‌های ساخته‌شده جامعه و ذهن می‌برد. تو را دعوت می‌کند به از نو ساختن تفکر... هر سفر همچون یک میکس آنژ، ما را می‌تراشد، شکل می‌دهد و از ما داوودی جدیدی می‌آفریند؛ با دیدگاه‌های جدید و نگاهی تازه.

آنجاست که سعدی، استاد شیرین‌سخن زبان پارسی می‌فرماید: بسیار سفر باید تا پخته شود خامی.

ایام نوروز فرصت خوبی است که بتونیم فارغ از کار و شغل، دست خانواده رو بگیریم و به سفر ببریم.

در این شماره می‌خوام مرداب دریوک رو به شما معرفی کنم.



پیشنهاد بی نظیری باشد.

- کفش مناسب پیاده روی
- و کلی خوراکی سالم که وقتی رسیدن کنار مرداب بتونید انرژی از دست رفته رو به بدن برگردونید و برای برگشتن انرژی داشته باشید.
- اگر میخواید کمپ کنید که حتما لوازم کمپ را با خودتون ببرید.

فصل مناسب:

مرداب دریوک در هر فصلی زیباست اما زیباییش در بهار با آن هوای لطیف و مطبوع و بوی چمن و علف تازه در آمده میتونه رنگ و لعاب سفر رو برای شما متفاوت کنه.

مسئولیت اجتماعی:

لذت بردن از طبیعت سهم همه ماست اما پادمون باشه که نباید این میراث گران بها رو آلوده کنیم. کمترین کاری که در مقابل طبیعت میتونیم انجام بدیم اینه که زباله های خود را در طبیعت باقی نذاریم و با خودمون برگردونیم. به حیوانات و محیط زیستشون احترام بذاریم. اگر آتشی روشن کردیم حتما از خاموش شدنش مطمئن بشیم. سفر به سلامت.

بعد از ۲ ساعت راه پیمایی، این موهبتوی سبزرنگ خودش رو به شما نشون میده. از اون جهت بهش میگم موهبتو که روی این دریاچه کوچک، تماما با خزه های سبز پر شده و رنگ دریاچه رو مثل نعنای داخل موهبتو سبز کرده!

هوای بی نظیر دریاچه، حال شما رو دگرگون می کنه چرا که از ویژگی های کلاردشت، غیر شرجی بودنشه و خنکی هوا دلچسب ترین لحظات را برای شما به ارمغان میاره. از دیگر ویژگی های دریاچه اینه که در میانه جنگل واقع شده و زیبایی فضا رو صدچندان کرده. البته اگر چاشنی مه به اون اضافه بشه که دیگه شما شاهد صحنه های غیرقابل وصف خواهید بود.

فقط کافیست شما یک صندلی در کنار مرداب بگذارید و برای لحظاتی از زمین و زمان جدا بشید. خودتون را به دست طبیعت بسپارید تا روحتون تازه بشه.

وسایلی که باید با خودتون ببرید:

- ضد آفتاب و کلاه آفتاب گیر یا دتون نره. اگر هوا آفتابی باشه میتونه کمک خوبی باشه برای بیشتر لذت بردن از فضا.
- پانچو یا یه بادگیر برای زمانی که هوای ابری و بارانی داریم میتونه



ابراهیم زارع پور، دکتری مدیریت
بازرگانی و مدرس بانک سامان
Zarepour.TMU@gmail.com

تکنیک‌های کلیدی مذاکره و فروش

فرد را به گفتن "نه" سوق دهد و از این طریق، حس اختیار را در او تقویت کند.

همدلی تاکتیکی

بر اساس نظریه هوش هیجانی گلمن (۱۹۹۵)، توانایی درک و مدیریت احساسات دیگران تأثیر مستقیمی بر موفقیت در تعاملات اجتماعی دارد. تأکید می‌شود که نشان دادن درک و تأیید احساسات طرف مقابل (حتی بدون موافقت با دیدگاه او) می‌تواند مقاومت را کاهش دهد و منجر به یک مذاکره سازنده شود.

استفاده از سکوت به عنوان ابزار مذاکره

مطالعات نشان داده‌اند که در بسیاری از موارد، افراد برای پر کردن سکوت، اطلاعات بیشتری فاش می‌کنند یا از موضع خود عقب‌نشینی می‌کنند. می‌توان از این ویژگی رفتاری استفاده کرده و پیشنهاد می‌شود که مذاکره‌کنندگان پس از ارائه پیشنهاد خود، از سکوت عمدی برای تحت فشار قرار دادن طرف مقابل بهره بگیرند.

پیشنهاد عدد دقیق (نه رُند)

تحقیقات در حوزه رفتار مصرف‌کننده و اقتصاد رفتاری نشان داده‌اند که اعداد دقیق اعتبار بیشتری دارند و کمتر مورد چانه‌زنی قرار

گوش دادن فعال (تکنیک آینه‌ای)

طبق مطالعات روان‌شناسی ارتباطات، بازتاب زبان بدن و کلمات طرف مقابل می‌تواند منجر به افزایش حس همدلی و ایجاد اعتماد در تعاملات بین‌فردی شود. از این تکنیک می‌توان برای تشویق طرف مقابل به ارائه اطلاعات بیشتر استفاده کرد. به طور خلاصه، تکنیک آینه‌ای عبارت است از تکرار آخرین چندکلمه‌ای که طرف مقابل بیان کرده است تا او را به ادامه صحبت وادار کند.

قدرت لحن و کنترل صدا

بررسی‌ها نشان داده‌اند که لحن آرام و آهسته در مذاکرات باعث کاهش سطح استرس و افزایش اعتماد طرف مقابل می‌شود. پیشنهاد می‌شود که مذاکره‌کنندگان از صدایی آرام، مطمئن و ملایم استفاده کنند تا بتوانند فضای مذاکره را به نفع خود مدیریت کنند.

استفاده از "نه تاکتیکی" به جای تلاش برای گرفتن "بله"

مطالعات اقتصاد رفتاری نشان داده‌اند که افراد در برابر "بله" گفتن احساس تعهد و مسئولیت می‌کنند، درحالی‌که "نه" گفتن باعث احساس کنترل و امنیت می‌شود پیشنهاد می‌شود که به جای فشار آوردن برای گرفتن یک پاسخ مثبت، سؤال‌هایی مطرح شوند که



باشید که منافع هر دو طرف را تأمین کند.

بر استفاده از معیارهای عینی تأکید کنید

برای جلوگیری از تصمیم‌گیری‌های احساسی و ناعدالانه، پیشنهاد می‌شود که از معیارهای عینی و داده‌های واقعی (مانند استانداردهای صنعتی، قوانین یا قیمت‌های بازار) استفاده شود.

بهترین جایگزین برای توافق مذاکره (BATNA)

نویسندگان مفهوم BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement) را معرفی می‌کنند که به معنای شناسایی بهترین گزینه در صورت شکست مذاکره است. این مفهوم به مذاکره‌کنندگان کمک می‌کند تا با اعتمادبه‌نفس بیشتری وارد مذاکره شوند.

مدیریت تعارض در سازمان‌ها

در سازمان‌ها، تعارضات بین کارکنان و مدیران معمولاً به دلیل عدم شفافیت در منافع رخ می‌دهد. استفاده از مذاکره اصول محور می‌تواند به شفاف‌سازی و حل تعارضات کمک کند.

بهبود مذاکرات تجاری

در مذاکرات تجاری، تمرکز بر منافع (مانند زمان تحویل یا کیفیت محصول) به جای مواضع (مانند قیمت) می‌تواند به توافقات طولانی‌مدت منجر شود.

تقویت روابط شخصی

در روابط بین‌فردی، جداکردن هیجانات از مسئله و تمرکز بر نیازهای واقعی طرف مقابل می‌تواند به بهبود ارتباطات کمک کند.

می‌گیرند. توصیه می‌شود که در مذاکرات مالی، به جای ارائه اعداد گرد (مثلاً ۱۰۰,۰۰۰ دلار)، اعداد دقیق (مثلاً ۹۸,۷۵۰ دلار) پیشنهاد شوند تا طرف مقابل تصور کند که مبلغ دقیقاً محاسبه شده و کاهش آن ممکن نیست.

ارائه گزینه‌های جایگزین

مطالعات نشان داده‌اند که افراد زمانی که حق انتخاب دارند، احساس کنترل بیشتری می‌کنند و احتمال پذیرش یک پیشنهاد افزایش می‌یابد. پیشنهاد می‌شود که به جای ارائه یک گزینه نهایی، گزینه‌های مختلفی پیشنهاد شوند تا طرف مقابل احساس کند که او تصمیم‌گیرنده نهایی است.

افراد را از مسئله جدا کنید

یکی از اشتباهات رایج در مذاکره، شخصی کردن موضوعات است. تأکید می‌شود که باید افراد (روابط انسانی) را از مسئله اصلی جدا کرد و به جای تقابل با افراد، بر حل مسئله متمرکز شد.

بر منافع تمرکز کنید، نه مواضع

در مذاکره، طرفین اغلب بر مواضع خود پافشاری می‌کنند (مثلاً: "من این قیمت را می‌خواهم"). پیشنهاد می‌شود که به جای مواضع، منافع اصلی را شناسایی کنید (مثلاً: "چرا این قیمت برای شما اهمیت دارد؟").

گزینه‌های خلاقانه برای منافع متقابل ایجاد کنید

در بسیاری از مذاکرات، به نظر می‌رسد که تنها یک راه‌حل وجود دارد. تأکید می‌شود که باید به دنبال ایجاد گزینه‌های متنوع و خلاقانه



علی صباغی، مدرس
زبان آکادمی سامان

صبر و تکرار: دو ستون یادگیری پایدار

استفاده از روش تکرار بافاصله (Spaced Repetition)

پیرای یادگیری واژگان جدید

همان‌طور که در نوشتارهای گذشته بدان اشاره کردیم روش اکتیو و فعال‌سازی واژگان ثبت شده امری بسیار مهم محسوب می‌شود که حلقه‌های پایانی یادگیری رو تکمیل می‌کند. اینکه بدانیم یادگیری یک روند است و نه یک پروژه مقطعی به ما کمک می‌کند که صبورانه‌تر و باطمینان بیشتری روند یادگیری رو پی بگیریم و با شتاب صرفاً به دنبال افزایش تعداد و حجم واژگان غیرفعال و غیرکاربردی در بانک واژگانی مان نباشیم. این امر نه تنها فایده‌ای ندارد بلکه باعث افزایش انتظار نادرست از خویش می‌شود. برای اینکه با صبوری و تأثیرگذاری بیشتری به پیش برویم استفاده از مؤثرترین روش‌ها که همانا روش تکرار بافاصله (Spaced Repetition) است توصیه می‌شود. مزایای استفاده از این روش به نظر کندتر ولی عمیق‌تر و مؤثرتر به‌قدری زیاد است که نمی‌توان آنها را انکار کرد. به چند مورد از برجسته‌ترین مزایای این روش امتحان پس داده در ادامه اشاره می‌کنیم:

مقابله با فراموشی طبیعی (متحنی فراموشی اینگه‌اوس)

مغز انسان تمایل به فراموشی اطلاعات دارد. بر اساس پژوهش‌های هرمان اینگه‌اوس، بیشتر مطالب را در ساعات اولیه پس از یادگیری فراموش می‌کنیم. با تکرار واژگان در فاصله‌های زمانی افزایشی (مثلاً ۱ روز، ۳ روز، ۱ هفته)، حافظه بلندمدت تقویت می‌شود و فراموشی کند می‌گردد.

صرفه‌جویی در زمان و انرژی

در روش‌های سنتی، همه واژگان را به یک اندازه تکرار می‌کنیم (حتی کلماتی که بلد هستیم). اما در تکرار بافاصله، سیستم هوشمندانه واژگان سخت‌تر را بیشتر نمایش می‌دهد و واژگان آسان را به تدریج حذف می‌کند. این کار بازدهی مطالعه را بالا می‌برد.

تقویت حافظه بلندمدت

تکرارهای پی‌درپی کوتاه‌مدت (مثل حفظ کردن در یک شب) فقط حافظه کوتاه‌مدت را فعال می‌کند. اما تکرار بافاصله، اطلاعات را به تدریج به حافظه بلندمدت منتقل می‌کند که برای یادگیری زبان ضروری است.



شناختی استوار است. مطالعات نشان می‌دهد یادگیری با فاصله‌های زمانی، نسبت به تکرار پشت‌سرهم، نتیجه بهتری دارد. بنابراین، استفاده از فلش کارت‌های هوشمند با سیستم تکرار بافاصله، نه تنها زمان مطالعه را کاهش می‌دهد، بلکه یادگیری واژگان فارسی را مؤثرتر و ماندگارتر می‌کند. این روش برای زبان‌آموزان جدی که هدفشان تسلط بلندمدت است، انتخابی ایده‌آل محسوب می‌شود! به منظور انجام تمرین‌ها و تصحیح اشکالات زبانی خود، با اسکن QR Code زیر به گروه ما در تلگرام بپیوند.



شخصی‌سازی فرایند یادگیری

هر فرد در یادگیری واژگان ضعف‌ها و قوت‌های متفاوتی دارد. سیستم‌های تکرار بافاصله (مثل اپلیکیشن Anki) بر اساس عملکرد شما تنظیم می‌شوند. اگر واژه‌ای را فراموش کنید، آن را زودتر نمایش می‌دهند و اگر بلد باشید، فاصله تکرار را افزایش می‌دهند.

کاهش خستگی ذهنی

مطالعه حجم زیادی از لغات در یک جلسه (Cramming) باعث خستگی و کاهش تمرکز می‌شود. تکرار بافاصله، بار ذهنی را پخش می‌کند و یادگیری را لذت‌بخش‌تر می‌نماید.

ویژگی‌های خاص زبان فارسی

فارسی الفبا و آوایی منحصر به فرد دارد که برای بسیاری از زبان‌آموزان ناآشناست. تکرار بافاصله به ویژه در یادگیری حروف فارسی (مثل «غ»، «ق»، «پ» و واژگان کم‌کاربردتر مؤثر است، زیرا این کلمات نیاز به تمرین مکرر دارند.

پشتیبانی علمی و روان‌شناختی

این روش بر پایه اثر فاصله (Spacing Effect) در روان‌شناسی



سامانیوم
Samanium

برندگان سورسامانی

جایزه بزرگ
۱۰۰ میلیون تومانی

سیدپوریا حسینی آفتابدری
شماره مشتری: ۴۰۱۶۹۰۴

اسامی
برندگان
سور بهمن ماه سامانیوم

جایزه ۱۰۰
۵۰۰۰ سامانی

شماره مشتری	اسامی
۴۴۵۷۳۳۲	علیرضا حاجی حسین
۳۹۰۲۱۸۵	ساناز عطایی
۲۱۷۷۲۰۱	رهنما باقری شالچی
۱۱۲۴۳۳۲	لیلا حاج نصراله سمسار
۱۰۶۰۶۰۳	کاوه محسنی کبیر
۸۱۱۸۵۰۰	گلندا طباطبائی بزرگی
۷۷۵۲۷۷۹	محمد حسام بیرامی
۳۹۷۷۷۶	مریم کزروانی
۲۱۸۴۳۹۸	محمد رمضان پورانی
۱۴۶۶۹۸۶	امیررضا رهنما
۳۳۱۱۷۷۷	داریوش رستمی زاده لثبی
۳۹۰۶۶۱	فیروز محمدی
۱۴۴۵۴۳۰	سارا مشتاقی
۱۵۸۳۶۰۵	زینبیه جوزاوی
۳۰۸۰۴۸۷	احمد آبراهیمی قلچق

جایزه ۱۰
۱۰ میلیون تومانی

شماره مشتری	اسامی
۳۲۴۱۹۳۱	مرت آوازی
۳۴۳۲۱۶۷	دیار احمدزاده
۵۵۹۶۳۲۱	لیلا عزیزپور
۴۴۳۵۲۰۰	منصوره عباس آبادی
۵۵۸۲۶۷	بهرام گویانش
۳۹۴۷۴۶۵	محمد دوست محمدی
۱۱۰۴۷۷۷	مهدی احمدی
۷۱۳۵۵۶۷	محمطفی گل مشکی
۹۸۸۶۸۱	محمد حسین میرزاورعلی
۱۷۴۵۰۳۰	علی تقیعی سوران

شماره مشتری	اسم
۲۲۴۴۳۷	محمدصادق سعیدی
۲۵۲۱۷۰۷	میلاد افراشی
۱۱۲۰۸۴۸	فرزانه پیش‌آهنگ
۲۰۳۰۶۶۱	پناه فریانی
۳۲۱۹۶۲۳	پناه حسینی
۱۱۹۹۰۱۷	سیدسینا اخلاقی
۱۸۹۸۹۵۲	پناه اندریزی
۲۰۹۰۹۲۸	محمد قارایی‌فر
۲۰۰۵۸۴۰	وحید نصیری
۳۵۲۹۲۸۳	علی‌اکبر عزیزی
۱۵۰۹۷۶	سیدمحمد احمدی ابراهیم‌آباد
۳۳۸۲۵۱	ایمان اسمعیل‌زاده
۳۲۵۲۹۷۱	محبوبه مقصودی کاسوئی
۳۲۰۸۸۲۷	الناز مهدی پورجوئی
۱۹۲۹۶۰۸	امیراحمدزاده
۲۰۳۸۹۱۱	آیدا باغ سیاه‌شان
۱۵۵۱۵۶۸	سیمنا بنگاتر

شماره مشتری	اسم
۲۱۱۳۱۱۳	امین حسین‌پور
۲۰۹۲۲۷۳	محمدرضا عادل
۳۳۵۲۴۸۶	امیرحسین اسکائی
۲۲۵۹۰۶۳	داود اشغالی قرابانی
۲۱۴۴۴۹۷	فاطمه کدخدائی آبادانی
۲۷۳۷۰۲۴	سیدسارادت میرحسین
۲۸۷۱۳۳۹	احمد نوروزی
۹۵۲۰۱۰	محبوب محمد کریمی
۲۸۹۲۲۱۵	محبوب پورستانی
۲۱۴۴۱۷۷	محمود اکبرزاده
۲۵۷۵۷۷۵	شاه‌علی کرافش
۱۳۹۰۸۰۹	بنفشه رفائی‌نیا
۱۴۱۷۱۸۴	سیدمحمدعلی توکلی
۱۹۲۹۳۹۴	حامد آمان‌آزهی رهنه
۱۳۳۲۱۵۰	صابر ابراهیمی سنگتاب
۸۰۳۹۸۴	لرگس انزجی
۱۸۳۰۰۵۲	رضا اصغری سلوط

شماره مشتری	اسم
۲۸۵۵۳۰	رضا آندانه
۳۴۱۵۸۸۹	فریور نجف‌زاده
۳۳۵۶۵۶۳	مهسا طالب‌زاده
۳۳۳۱۵۵۷	مهدی آهویی
۳۳۸۲۵۸۱	دانیال سعیدی الوارهایی
۳۳۲۲۲۶۵	فرهنا قلمه‌گری
۱۸۲۲۲۳۰	حبیب‌الله حسینی
۳۱۰۵۵۲۶	حامد رمضان‌پور
۲۷۲۰۳۳۲	مهرزاد سجادی پیرنخجی
۲۳۹۹۵۰۶	محمد عادل قطوری
۱۷۲۲۲۷۷	محسن آل‌نوبه
۲۴۰۰۷۷۵	نوبهار تارخ
۲۱۴۲۲۰۵	مسعود ذوالقدری بالسیس
۳۳۳۹۶۹۸	هادی اعلی
۱۹۲۲۸۸۵	امیرحاج
۱۴۳۳۱۱۲	امیرحمصی
۳۱۱۲۰۶۲	رنگه روستائی

شماره مشتری	اسم
۳۳۳۵۱۷۱	مهرزاد زیدائی اقدس
۲۹۴۴۹	فاطمه کرانی
۲۰۵۵۵۷۳	نوراد اسکائی
۱۲۹۰۰۶۳	مهسا قرندزاده
۱۴۱۰۹۲۷	سیدرضا مرعشی نیابانی
۲۹۰۳۳۸۹	محمدرضا اسکندری
۱۲۷۲۶۴۳	حامد لوفشان
۲۸۶۷۳۶۸	یوسف رسولی علی‌بگ کنک
۳۹۲۹۶۹۱	حمیدرضا ابراهیمی خورانی
۲۸۲۰۵۰۲	حمیدرضا هادی‌لو
۳۳۷۵۵۷۰	مهداد دانشمند عزیز
۲۱۱۱۱۳۱	مرحبه صفادی
۲۴۹۰۷۷۰	محمدرضا شهدادی
۲۸۴۹۸۷۱	امیر صفائی جبارانی
۲۴۶۵۹۰۳	کمال هوشمندمقدم
۱۵۲۳۳۸۶	محمد باقران
۳۷۶۴۳۱۱	کاوه شالچیان

ما با همه برنده‌ها تماس می‌گیریم.

براشون پیامک برنده‌شدن رو حتماً می‌فرستیم.

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

شماره مشتری	اسم
۲۱۸۳۳۲۸	سارا مهدی‌آبادی
۱۱۹۸۷۷۲	مهرزاد جدی
۳۳۲۲۵۱۰	آلوه طومانی
۱۵۵۶۶۶۱	پویا حبیبی
۲۷۵۵۶۶۳	محبوبه یزدانی روزنه
۳۳۳۸۶۶۵	مهدی محمدی
۲۷۲۴۴۲۳	کریکوش امیدی روه‌پشتی
۲۸۱۰۷۹۷	علی‌اکبر فاطمی همادی
۵۲۰۳۳۰۰	مهران نموداری گنیشی
۲۷۳۷۲۲۰	نازبان تازه مولود
۲۰۹۸۹۴۰۰	ارسطو صفیاری
۱۸۸۲۲۸۴	محسن مولایی
۲۱۷۲۳۱۷	موسی طاهری
۲۶۰۱۷۶۹	سجاد عباسی
۲۶۸۷۷۹۹	زهره مؤمن قرل احمد
۲۰۸۰۳۰۲	مصطفی رحمانی
۱۳۹۸۲۶۶	شکوفه هادی

سیستم‌های جبران خدمت و پاداش

۱. جبران خدمت و پاداش

سیستم‌های جبران خدمت و پاداش دو هدف را دنبال می‌کنند: نخستین هدف ایجاد انگیزه برای کارکنان، حفظ و نگهداری و کاهش جابه‌جایی است، عاملی تعیین‌کننده برای دستیابی به‌مزیت رقابتی پایدار. نکته اصلی در اینجا چیست؟

کارشناسان منابع انسانی برای به‌دست آوردن یک ارتباط قوی بین جبران خدمت و پاداش با عملکرد باید برای تنوع و تفاوت‌های فردی ارزش خاصی قائل باشند تا به‌بهرترین وجه دریابند که مطالبه نیروی انسانی از کار چیست. این تلاشی است برای درک کامل از اینکه چه چیزی به‌کارکنان انگیزه می‌دهد و قراردادهای جبران خدمتی طراحی شود که هم منافع افراد تأمین شود و هم منافع سازمان.

آیا طرح سیستم‌های جبران خدمت برای دستیابی کارکنان به‌مشارکت ایجاد انگیزه می‌کند؟ اگر پاسخ مثبت است، کدام نظریه انگیزش کاربرد دارد؟ این نظریه‌های انگیزش متعددی در ادبیات منابع انسانی وجود دارد. این نظریه‌ها به‌دو دسته تقسیم می‌شوند: محتوامحور (content-based) و فرآیندمحور (process-based).

۲. نخستین هدف سیستم‌های جبران خدمت و پاداش

این نظریه‌ها یک موضوع اصلی مشترک دارند- نیازهای انسانی و اینکه چگونه افراد با نیازهای متفاوت احتمالاً نسبت به‌شرایط کاری مختلف واکنش متفاوتی از خود نشان می‌دهند. ما هر یک از این نظریه‌ها را به‌ترتیب مورد بررسی قرار می‌دهیم.

۱-۲- نظریه‌های محتوا-محور:

۱-۲-۱ نظریه سلسله‌مراتب نیازهای مازلو (Maslow's Hierarchy of Needs)

چهار سطح نخست سلسله‌مراتب نیازهای مازلو اغلب به‌نیازهای کمبود یا کاستی موسوم هستند (نیازهای D) و بالاترین سطح به‌نیازهای رشد یا بودن (نیازهای B) شناخته شده‌اند. نیازهای کمبود از محرومیت ناشی می‌شوند و به‌قولی، وقتی تأمین نشوند موجب ایجاد انگیزه در افراد می‌شوند. هنگامی که نیازهای D «کمابیش» تأمین شد، آن‌ها از بین خواهند رفت و فعالیت‌های ما از روی عادت به‌سمت تأمین نیازهای بعدی سوق می‌یابند که هنوز تأمین نشده‌اند.

ایده اصلی آن است که تأمین یک نیاز به‌خودی خود محرک محسوب نمی‌شود. این، اصل کسری (deficit principle) نامیده می‌شود. در یک محیط کاری، کارمندی که از لحاظ ارزش پولی مزایا احساس کند تأمین است، احتمالاً با افزایش حقوق و دستمزد برای واداشتن وی به‌دستیابی به‌سطوح بالاتر عملکرد، انگیزه وی را تقویت نخواهد کرد. احتمال می‌رود این کارمند با پاداش‌های غیرپولی که خودشکوفایی وی را تقویت کند تحریک شود. همچنین یک اصل توالی (progression principle) وجود دارد به‌این معنا که نیاز در هر سطحی انگیزه محسوب نمی‌شود، مگر اینکه نیاز سطح پایین‌تر ارضا شده باشد.

جدول ۳-۴. سلسله‌مراتب نیازهای مازلو

سطح نیاز	توصیف نیاز
۱	فیزیولوژیک (زیستی)
۲	امنیت (ایمنی)
۳	عشق، محبت، تعلق (اجتماعی)
۴	عزت نفس (احترام)
۵	خودشکوفایی

۲-۱-۲- نظریه کسب موفقیت/کسب قدرت/ ایجاد ارتباط با دیگران مک‌کلند (McClelland)

بر طبق این نظریه، انسان‌ها با سه نیاز تحریک می‌شوند: کسب موفقیت، ایجاد ارتباط با دیگران و کسب نفوذ.

کسب موفقیت: نیاز به‌کسب موفقیت دارای ویژگی‌های زیر است: اشتیاق به‌پذیرش مسئولیت برای یافتن راه‌حل برای مشکلات، تسلط به‌کارهای پیچیده، تعیین اهداف، دریافت بازخورد از سطح موفقیت.

ایجاد ارتباط با دیگران: نیاز به‌ایجاد ارتباط با دیگران دارای ویژگی‌های زیر است: اشتیاق به‌تعلق، لذت از کار گروهی، نگرانی درباره ارتباطات بین شخصی و نیاز به‌کاهش تردید و بلاتکلیفی.

کسب قدرت (نفوذ): نیاز به‌کسب قدرت دارای ویژگی‌های زیر است: انگیزه برای کنترل و زیر تأثیر قرار دادن دیگران، نیاز به‌پیروزی در بحث‌ها، نیاز به‌ترغیب و استیلا.

۲-۱-۳- محرک هرزبرگ- نظریه بهداشتی

این نظریه دوعاملی بر عوامل بهداشتی و انگیزشی استوار است. عوامل بهداشتی مانند شرایط کاری و حقوق و دستمزد، محرک نیستند. عوامل بهداشتی به‌محیط کاری مربوط می‌شود. اما آن‌ها می‌توانند ضدانگیزش باشند، اگر وجود نداشته باشند. عوامل انگیزشی محرک‌ها نامیده می‌شوند. این عوامل شامل کسب موفقیت، شناسایی، نفس کار، مسئولیت و پیشرفت. آن‌ها مربوط به‌چیزهایی می‌شوند که یک کارمند انجام می‌دهد.

۲-۱-۴- نظریه بودن/ وابستگی/ رشد آلدرفر

این نظریه شبیه نظریه مازلوس است اما سه سطح نیاز دارد:

- نیازهای بودن: اشتیاق به‌بهبود فیزیولوژیک و مادی

- نیازهای وابستگی: اشتیاق به‌ایجاد ارتباطات بین شخصی

- نیازهای رشد: اشتیاق به‌رشد و توسعه فیزیولوژیک مداوم.

۲-۲- نظریه‌های فرآیند- محور انگیزش:

۲-۲-۱- نظریه برابری آدامز (Adams)

اگر یک کارمند احساس کند که در مقایسه با دیگر کارکنان با وی منصفانه برخورد نمی‌شود، برای وی انگیزه‌ای می‌شود تا در پی جبران باشد. یعنی، عدالت را برقرار سازد. این نظریه دارای پیامدهای ضمنی مدیریتی است:

کارکنان با دریافتی کمتر از دیگران عصبانی هستند و کارکنان با دریافتی بیشتر از دیگران احساس گناه می‌کنند. بنابراین، نکته مهم و کلیدی این است:

تصورات از پاداش، پیامدهای انگیزشی را تعیین می‌کنند.

کارشناسان منابع انسانی نباید تأثیر جبران خدمت را به‌عنوان ریشه جنجال‌های برابری در محل کار دست‌کم بگیرند. کارشناس منابع انسانی در تلاش برای ارضای نیازها، مطابق با هر یک از چهار نظریه انگیزش مذکور، باید موضوع تصور برابری در محیط کار را در نظر بگیرد.

۲-۲-۲- نظریه تعیین هدف لاک و لاثام (Locke and Latham)

اصل عمده در این نظریه به شرح زیر است:

اهداف کاری که به طرز مناسبی تعیین و به خوبی مدیریت شده باشند، می توانند به شدت ایجاد انگیزه کنند.

چرا؟ اهداف، جهت را برای کارکنان مشخص و ارائه می کند و انتظارات را در مورد عملکرد شفاف می سازد. مهم تر اینکه، اهداف مبنایی را برای بازخورد و مبادله ارائه می کند.

۲-۲-۳- نظریه انتظار وروم (Vroom)

متغیرهای کلیدی نظریه انتظار عبارتند از:

انتظار: باور به اینکه سخت کوشی به سطح مطلوبی از عملکرد منجر خواهد شد. وسیله: باور به اینکه در پی هر عملکرد موفقیت آمیزی پاداشی خواهد بود. ارزش و اهمیت: ارزشی که یک شخص برای پاداش ها و سایر پیامدهای مربوط به کار قائل می شود.

انگیزش از حاصل ضرب سه عامل ذکر شده به دست می آید:

انگیزش (M)، انتظار (E)، وسیله (I) و ارزش و اهمیت (V) به شکل زیر با هم ارتباط دارند:

$$V \times I \times E = M$$

در صورتی که هر یک از متغیرهای بالا کم باشد، انگیزش کوچک است. در صورتی که سیستم پاداش از دید کارمند دارای ارزش کمی باشد، پس انگیزش و به واسطه آن مشارکت کارمند کاهش می یابد.

بنابراین به طور خلاصه، کارشناسان منابع انسانی باید نیازهای افراد را درک کنند و میانگین نظر را در نظر بگیرند. اعطای پاداش به حد متوسط، عملکرد بالاتر از متوسط را تنبیه و عملکرد زیر حد متوسط را تشویق می کند. مشکل کلاسیک لمون (کالای پنجل: مشکل عدم تقارن اطلاعات).

۳. دومین هدف سیستم های جبران و پاداش: کاهش هزینه های نمایندگی

دومین هدف برگرفته از امور مالی شرکت هایی است که در آن جبران ممکن است برای کاهش هزینه های نمایندگی به کار گرفته شود.

در اینجا ایده های اصلی است که با مدیریت منابع انسانی در طراحی قراردادهای جبران خدمت برای مدیران مناسبت دارد. زمانی که مدیری مبلغی ثابت بابت جبران خدمت دریافت می کند، مثلاً حقوق و دستمزد، این مدیر نمی تواند در فعالیت های خلق ارزشی که به نفع شرکت از طرف سهامداران انجام می دهد، سهمی شود. از این رو، مدیر احتمالاً به دنبال مشارکت در خلق ارزش اضافی از طریق روش های کمتر مستقیم می افتد؛ برای مثال با زیاده روی بیش از حد در حقوق ویژه.

به منظور کاهش ارزش سهامدار، کارشناس منابع انسانی ممکن است قراردادهای جبران خدمتی (طرح قرارداد بهینه) را طراحی کند که مدیران را به اتخاذ اقداماتی وادار که ارزش سهامدار را به حداکثر برسانند بدون اینکه نفع شخصی خود را در نظر بگیرند.

این ایده های بسیار ساده است. هیئت مدیره می خواهد مدیران فقط به اقدامات سرمایه گذاری ارزش حال خالص (NPV) مثبت مبادرت کنند. از دیدگاه نظری، ارزش بازار سهام شرکت باید به اندازه NPV شرکت افزایش یابد. مقاله ای که به طور گسترده ای نقل می شود توسط جنسن و مورفی (Jensen and Murphy: ۱۹۹۰) است که به نکته ای در رابطه با جبران خدمت مدیر اشاره می کند:

«مهم نیست چه میزان پرداخت می کنید، مهم این است که چگونه پرداخت می کنید.»

شواهدی هست که نشان می دهد ساختارهای جبران خدمتی که با اجزای انگیزه محور طراحی شده اند (آیا به کاهش هزینه های نمایندگی کمک کرده اند یا خیر)، روشن

نیستند. مثلاً، اختیار خرید سهام، سهام بلاعوض، در مقایسه با حقوق و دستمزد تضمین شده. جنسن و

مکلینگ (Jensen and Meckling: ۱۹۷۶) شواهد مثبتی یافته اند که نشان از گرایش به قراردادهای انگیزه محور است.

اما هال (Hall: ۲۰۰۳)، هال و مورفی (Hall and Murphy: ۲۰۰۳) و اویر و شایفر

(Oyer and Schaefer: ۲۰۰۳) شواهدی یافت نمی کنند که از فرضیه ای منجر شدن قراردادهای انگیزه محور به بهبود عملکرد بنگاه حمایت کند. همچنین شاخه ای از مطالعات وجود دارد که آثار انگیزشی اختیار خرید سهام های بلاعوض را مورد بررسی قرار داده است. این یکی از جالب ترین اجزای قراردادهای جبران خدمت است. ایده این است که با افزایش ارزش بازاری حقوق صاحبان سهام، اختیار خرید سهام های بلاعوض به سمت نقدشوندگی حرکت می کند. از این راه، مدیران در فعالیت های خلق ارزش که آغاز می کنند سهمی می شوند.

اما ممکن است مشکلی پیش آید. ارزش اختیار خرید سهام با ریسک کل مورد انتظار تعیین می شود، در صورتی که سهامدارانی که معمولاً انتظار می رفت پورتنوی شان را تنوع بخشند، بیشتر به ریسک سازمان یافته علاقه مند خواهند بود. همچنین، ارزش سهام ممکن است با تحرکات کلی بازار افزایش یا کاهش یابد. از این رو، اگر سهام شرکت دارای ریسک سیستماتیک بالایی باشد، پس عملکرد مالی بنگاه ممکن است با قیمت سهام در کوتاه مدت هیچ رابطه ای نداشته باشد.

یافته های تجربی در رابطه با اثربخشی انگیزش گوناگون است. برای مثال، برماک

(Yermack: ۱۹۹۵) اثربخشی اختیار خرید سهام بلاعوض را بر مبنای مشاهده تجربی زیر سؤال می برد، در حالی که ملبروک (Meulbroek: ۱۹۹۵)، هال و مورفی (Hall and Murphy: ۲۰۰۰، ۲۰۰۲) و کالوت و رحمان (Calvet and Rahman: ۲۰۰۶) اثربخشی آن ها را بنا به دلایل تحلیل، مورد تردید قرار می دهد. مضافاً اینکه به نظر می رسد که عقد قرارداد جبران خدمت بهینه جانشینی برای اثربخشی هیأت مدیره است.

فالن براخ (Fahlenbrach: ۱۹۹۹) شواهدی را ارائه می دهد که نشان می دهد اگر یک بنگاه به طور کلی حکمرانی ضعیف تری داشته باشد، قرارداد جبران خدمت به هم ترازای بهتر منافع سهامداران و مدیرعامل شرکت کمک می کند. نتایج مشابه در مطالعات قبلی به دست آمده، از این دیدگاه حمایت می کند که جبران خدمت مدیریتی زمانی که هیئت مدیره به نسبت ضعیف است، بالاتر است. بیچاک و فرید (Bebchuk and Fried: ۲۰۱۰) در مقاله شان با عنوان «چگونه جبران خدمت حقوق صاحبان سهام را به نتایج بلندمدت گره بزنیم» توصیه می کنند که «با گره زدن جبران خدمت به عملکرد بلندمدت، مدیران ارشد نباید اجازه داشته باشند اختیار خرید سهام و سهام خود را تا چندین سال پس از واگذاری نقد کنند. سهام جایزه نباید بی درنگ نقد شوند، بلکه در یک حساب شرکت برای چندین سال نگهداری و در صورتی که مشخص شود دلایلی برای سهام جایزه دیگر وجود ندارد تعدیل شود».

در مباحث بالا نشان دادیم که چرا یک ارتباط نمایندگی (کارگزاری) بین مدیران و سهامداران می تواند به هزینه های سنگین نمایندگی، یعنی به زیان ارزش سهامداران منجر شود

این بحث نشان می دهد که مدیریت منابع انسانی از طریق طراحی قراردادهای جبران خدمت، درآمد خالص را از دو راه مورد تأثیر قرار می دهد. نخست، تحریک مشارکت کارکنان و از آن رو خلق ارزش سهامدار. دوم، کاهش هزینه های نمایندگی با هم ترازای منافع سهامداران و مدیران و بنابراین افزایش ارزش سهامدار.

منبع: بانکداری خرد (۲) (بازاریابی دیجیتال)، تأمین مالی SME ها، CRM و مدیریت منابع انسانی، ریسک، ثروت و مالی، به سفارش بانک سامان، آکادمی سامان، بخش چهارم، فصل سوم



بیمه سامان ۲۰ ساله شد

اعضای این مجموعه است. وی افزود: شرکت بیمه سامان فعالیت خود را از یک دفتر کوچک در خیابان آفریقا آغاز کرد، آن زمان تنها ایده‌هایی در ذهن داشتیم، اما این ایده‌ها با تلاش و ایمان جمعی همراه شد و توانستیم محصولات و خدمات جدیدی ارائه کنیم.

ضمن سخنان خود گفت: تعداد نمایندگان و شبکه فروش شرکت بیمه سامان به‌مرور گسترش یافته و امروز، پس از ۲۰ سال، در جایگاهی ایستاده‌ایم که همه ما باید به آن افتخار کنیم.

مدیرعامل شرکت بیمه سامان تأکید کرد: از همان ابتدا، بیمه سامان رویکرد متفاوتی در پیش گرفت و تلاش کرد تا در حوزه صدور و به‌ویژه پرداخت خسارت، خدماتی شفاف، سریع و راحت به مشتریان ارائه دهد، در همین راستا روش‌های مدرن مدیریتی را پیاده‌سازی کردیم، نرم‌افزارهای مختلفی طراحی کردیم و در این مسیر، با شکست‌ها و

چالش بیستمین سالگرد تأسیس بیمه سامان، دوم اسفندماه با حضور مدیران گروه مالی سامان، اعضای هیئت‌مدیره و جمعی از پرسنل شرکت بیمه سامان در هتل اسپیناس پالاس برگزار شد.

مروری بر مسیر ۲۰ ساله بیمه سامان

احمد رضا ضرابیه، مدیرعامل شرکت بیمه سامان، در ابتدای این مراسم گفت: از اینکه بیستمین سالگرد تأسیس این شرکت را به‌عنوان موفقیتی بزرگ در کنار همکاران، دوستان و خانواده بزرگ بیمه سامان جشن می‌گیریم بسیار خوشحالیم، زیرا امشب گرد هم آمده‌ایم تا نتیجه ۲۰ سال تلاش مستمر را ببینیم و از آن لذت ببریم.

۲۰ سال پیش، تعهد کردیم که خدماتی در شأن مردم عزیز کشورمان ارائه دهیم و در این مسیر، همواره تلاش شد فراتر از چهارچوب‌های مرسوم فکر کنیم و با رویکردی نوآورانه، خدمات بیمه‌ای را طراحی و ارائه کنیم، بنابراین این موفقیت، نتیجه تخصص، دلسوزی و پشتکار تمام





توانایی عبور از چالش‌ها را داریم و شرکت بیمه سامان نگاه کوتاه‌مدت ۲۰ ساله، میان‌مدت ۵۰ ساله و بلندمدت ۱۰۰ ساله دارد، بنابراین امروز، وارد دومین دوره ۲۰ ساله شرکت شده‌ایم و باید برای ۳۰ سال آینده آن آماده شویم.

ضرابیه تأکید کرد: بیمه سامان فقط یک شرکت نیست، بلکه یک بستر برای رشد و موفقیت تمام اعضای آن است، چه برای شبکه فروش، چه کارکنان و چه شرکت‌های زیرمجموعه، این مجموعه باید به تمام اعضای خود کمک کند تا به آرزوهایشان برسند اما باید بدانیم که تغییر از درون آغاز می‌شود و آینده را تصمیمات امروز ما می‌سازد، نه صرفاً افتخارات گذشته. مدیرعامل شرکت بیمه سامان گفت: این جشن فقط برای ۲۰ سال گذشته نیست، بلکه برای آینده‌ای روشن است که در انتظار همه ما است، از همین روی، بیستمین سالگرد تأسیس بیمه سامان را به تمامی همکاران ارجمندم تبریک می‌گویم.

چالش‌های متعددی روبه‌رو شدیم اما یاد گرفتیم که موفقیت پایان مسیر نیست و شکست نیز به معنای توقف کار نخواهد بود و مهم این است که شهامت ادامه‌دادن را داشته باشیم.

چشم‌انداز آینده

ضرابیه در ادامه با اشاره به آینده شرکت بیمه سامان، گفت: حالا که به این نقطه رسیده‌ایم، باید از خود پرسیم که گام بعدی چیست؟ ما موفقیت‌های زیادی کسب کرده‌ایم، اما مسیر پیش رو همچنان پر از تغییرات و چالش‌هاست.

همچنین وی افزود: فناوری و تغییر سبک زندگی مردم، رقابت را پیچیده‌تر کرده است، اما نگران نیستیم، چون در این ۲۰ سال، تنها یک شرکت بیمه‌ای نساخته‌ایم، بلکه فرهنگی را ایجاد کرده‌ایم که بر توانمندی، تخصص و شخصیت اعضای این مجموعه استوار است.

مدیرعامل شرکت بیمه سامان افزود: مسیر آینده پیچیده خواهد بود اما



رقابت‌های دارت صنعت بیمه با درخشش سه تیم برتر به پایان رسید

چهارمین دوره المپیاد ورزشی مسابقات دارت صنعت بیمه، با حمایت شرکت بیمه سامان و حضور پرشور ۳۷ تیم از ۲۰ شرکت بیمه‌ای، رقابتی مهیج را در بخش آقایان رقم زد. به گزارش روابط عمومی بیمه سامان، در پایان این رقابت‌ها، تیم دارت شرکت بیمه متقابل کیش موفق شد جایگاه نخست را از آن خود کند. بیمه ملت با عملکردی درخشان به مقام دوم دست یافت و تیم دارت بیمه سامان نیز توانست سکوی سوم را تصاحب کند. برای نخستین بار در تاریخ المپیاد ورزشی صنعت بیمه، سه تیم بیمه متقابل کیش، بیمه ملت و بیمه سامان موفق شدند در هر دو گروه آقایان و بانوان، عناوین برتر را کسب کنند و افتخاری ویژه را در این مسابقات رقم بزنند. این رقابت‌ها در مجموعه ورزشی دارت پیشرو طی دو روز متوالی ۳۰ بهمن و ۱ اسفندماه برگزار شد و علاوه بر ایجاد شور و هیجان ورزشی، فرصتی ارزشمند برای تعامل و هم‌افزایی میان فعالان صنعت بیمه و علاقه‌مندان به ورزش فراهم آورد. هدف از برگزاری این رویداد، ترویج فرهنگ ورزش در صنعت بیمه و تقویت روحیه همکاری و رقابت سالم میان کارکنان این حوزه بود.



تجلیل سندیکای بیمه‌گران ایران از سه مدیر برتر شرکت بیمه سامان

در مراسم گرامیداشت سالروز تأسیس سندیکای بیمه‌گران ایران، از سه مدیر برتر شرکت بیمه سامان تقدیر شد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، این مراسم که در هتل بزرگ ارم تهران برگزار شد، هم‌زمان با تجلیل از دبیران برتر کارگروه‌های تخصصی سندیکا، از شیما آراء دبیر اول کارگروه توسعه بیمه‌های زندگی و قائم مقام شرکت بیمه سامان، رزیتا صالحی دبیر اول کارگروه حسابرسی داخلی و مدیر حسابرسی داخلی شرکت بیمه سامان و علی محمد قنادی‌پور رئیس برتر شورای هماهنگی استان قزوین و رئیس شعبه قزوین شرکت بیمه سامان تقدیر به عمل آمد. این آیین با حضور دکتر مجید مشعلچی قائم مقام رئیس کل بیمه مرکزی، محسن پورکیانی دبیرکل سندیکای بیمه‌گران ایران، آرام رشیدی رئیس مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت امور اقتصادی و دارایی، اعضای هیئت عامل بیمه مرکزی، رئیس پژوهشکده بیمه و مدیران عامل شرکت‌های بیمه‌ای برگزار شد.



بوی بهار

مگه میشه عید بیاد و عیدی‌ای در کار نباشه؟
یا باید عیدی بدی یا باید عیدی بگیری، اصلاً
مزه عید به عیدی‌هاشه.

حالا می‌خواد سن تو هر چقدر باشه،
فرقی نمی‌کنه، شاید با بعضی هدیه‌ها بیشتر
خوشحال بشی و با بعضی هدیه‌های دیگه
کمتر ولی قطعاً وقتی عیدی می‌گیری ته دلت
یه حس قلقلک ماندنی تکونت می‌ده و لبخند
روی لبات می‌نشونه.

هدیه‌ها و عیدی‌های سازمانی هم همینطوره،
خیلی به آدم می‌چسبه. مخصوصاً لابلای
شلوغی‌ها و فشارهای کاری آخر سال، بیشتر
به آدم یادآوری می‌کنه که چند روز دیگه عیده
و بهار قراره با تمام زیبایی‌هایش بیاد. دست
همه کسانی که این هدیه‌ها رو برامون تهیه
کردند درد نکنه مخصوصاً مدیران و بچه‌های
مدیریت روابط عمومی، سرمایه انسانی،
پشتیبانی و شرکت آفتاب تجارت سامان.



Time Management

مدیریت زمان: راهنمایی جامع برای رهبران

روش ۳-۳-۳

تعریف:

- ۳ ساعت روی کارهای عمیق و مهم (مثل نوشتن گزارش یا تحقیق).
 - ۳ کار اضطراری که باید همان روز انجام شوند.
 - ۳ کار نگهداری (مثل چک کردن ایمیل یا هماهنگی‌های روتین).
- مزایا: ایجاد تعادل بین کارهای بزرگ، فوری و روزمره.
- مثال: یک مدیر منابع انسانی ممکن است صبح را به تحلیل استراتژی‌های استخدام (کار عمیق)، بعدازظهر را به رسیدگی به درخواست‌های فوری و آخر روز را به بررسی ایمیل‌ها و گزارش‌ها اختصاص دهد.

ابتدا قورباغه را قورت بده! Eat That Frog

تعریف: سخت‌ترین و مهم‌ترین کار را اول صبح انجام دهید تا بقیه روز آسان‌تر شود.

مزایا: کاهش تعلل، افزایش بهره‌وری، احساس پیشرفت زودهنگام.

مثال: اگر آماده‌سازی یک پرزنتیشن برای شما سخت‌ترین کار روز است، آن را اول صبح انجام دهید تا بعداً احساس استرس نکنید.

ماتریس آیزنهاور

تعریف: تقسیم کارها به چهار دسته:

۱. مهم و فوری: باید فوراً انجام شوند.
 ۲. مهم اما غیرفوری: باید برنامه‌ریزی شوند.
 ۳. غیرمهم اما فوری: باید به دیگران محول شوند.
 ۴. نه مهم و نه فوری: باید حذف شوند.
- مزایا: کمک به اولویت‌بندی بهتر و حذف کارهای غیرضروری.
- مثال: - پاسخ به یک ایمیل از مدیر ارشد، مهم و فوری.

چرا مدیریت زمان مهم است؟

هر روز ۲۴ ساعت دارد، اما برخی افراد به نظر می‌رسد در همین زمان محدود به موفقیت‌های چشمگیری دست پیدا می‌کنند، درحالی‌که دیگران درگیر کارهای بی‌پایان باقی می‌مانند. تفاوت اصلی در مدیریت زمان مؤثر است. رهبران و مدیران برای دستیابی به اهداف خود نیاز به استراتژی‌های هوشمندانه دارند تا بهره‌وری خود را افزایش دهند و از اتلاف وقت جلوگیری کنند.

تصور کنید که بررسی می‌کنیم، ۹ تکنیک کارآمد برای بهینه‌سازی زمان را نشان می‌دهد. هر یک از این روش‌ها می‌تواند به رهبران کمک کند تا روز خود را به بهترین شکل برنامه‌ریزی کنند.

زمان‌بندی بلوکی Timeboxing

تعریف: تعیین بازه‌های زمانی مشخص برای انجام کارهای مختلف و پایبندی به آنها.

مزایا: افزایش تمرکز، کاهش تعلل، جلوگیری از وقفه‌های غیرضروری.

مثال: تصور کنید که یک مدیر پروژه هستید و می‌خواهید روی تهیه یک گزارش هفتگی کار کنید. اگر زمان مشخصی (مثلاً ۹ تا ۱۱ صبح) را برای این کار تعیین کنید و فقط روی آن تمرکز کنید، احتمال به‌توقیف افتادن آن کاهش می‌یابد.

قانون ۲۰/۸۰ (اصل پارتو)

تعریف: ۲۰٪ از تلاش‌های شما، ۸۰٪ از نتایج را ایجاد می‌کنند.

مزایا: تمرکز بر کارهای مهم‌تر، حذف کارهای کم‌اثر.

مثال: در فروش، معمولاً ۲۰٪ از مشتریان بیشترین درآمد را ایجاد می‌کنند. پس به جای تمرکز روی همه مشتریان، روی همین ۲۰٪ تمرکز کنید تا بیشترین بازدهی را داشته باشید.



- شرکت در یک دوره آموزشی مرتبط با رشد شغلی، مهم اما غیرفوری.
- هماهنگی یک جلسه غیرضروری، غیرمهم اما فوری (واگذار شود).
- گشت‌وگذار بی‌هدف در شبکه‌های اجتماعی، نه مهم و نه فوری (باید حذف شود).

روش Moscow

تعریف: تقسیم کارها به چهار سطح:

- **Must** (باید انجام شود): کارهای حیاتی و ضروری.
 - **Should** (بهتر است انجام شود): کارهای مهم اما غیرضروری.
 - **Could** (می‌تواند انجام شود): کارهای اضافی اما مفید.
 - **Won't** (انجام نمی‌شود): کارهایی که ارزش انجام ندارند.
- مزایا: کمک به مدیریت پروژه‌های پیچیده، تصمیم‌گیری بهتر.
- مثال: در طراحی یک وب‌سایت، بخش "درباره ما" ممکن است ضروری (Must) باشد، اما اضافه کردن یک وبلاگ می‌تواند در دسته "Could" قرار گیرد.

روش ارزش ساعتی ۱۰,۰۰۰ دلاری

تعریف: تمرکز بر کارهایی که بیشترین ارزش را ایجاد می‌کنند و واگذاری بقیه.

مزایا: به حداکثر رساندن بهره‌وری و درآمد.

مثال:

- مدیر یک شرکت نباید وقت خود را صرف ورود داده‌ها کند. او باید تصمیمات کلان بگیرد.
- یک مشاور منابع انسانی باید روی استراتژی‌های توسعه تمرکز کند و کارهای اجرایی را به تیم خود بسپارد.

قانون ۵/۲۵ وارن بافت

تعریف:

۱. ۲۵ هدف مهم خود را بنویسید.

۲. ۵ هدف اول را انتخاب کنید.

۳. ۲۰ هدف دیگر را کنار بگذارید و روی ۵ مورد تمرکز کنید.

مزایا: جلوگیری از پراکندگی توجه، افزایش تمرکز بر مهم‌ترین اهداف. مثال: اگر فردی بخواهد زبان انگلیسی یاد بگیرد، کسب‌وکار جدید راه‌اندازی کند، سفر برود و ورزش کند، باید انتخاب کند که کدام ۵ مورد مهم‌تر هستند و بقیه را فعلاً کنار بگذارد.

نظریه محدودیت‌ها (Theory of Constraints - TOC)

تعریف: شناسایی و حذف گلوگاه‌هایی که مانع پیشرفت در فرایندهای کاری هستند.

مزایا: افزایش بهره‌وری و کاهش اتلاف منابع.

مثال:

- در یک کارخانه تولید مبلمان، اگر تأمین مواد اولیه کند باشد، باید روی بهینه‌سازی زنجیره تأمین تمرکز کرد.

- در یک تیم فناوری اطلاعات، اگر برنامه‌نویسی پروژه کند پیش می‌رود، شاید استخدام یک نیروی جدید یا بهینه‌سازی فرایندها راه‌حل باشد.

جمع‌بندی: بهترین روش برای شما چیست؟

هر یک از این تکنیک‌ها برای موقعیت‌های خاصی مفید هستند. اگر شما فردی هستید که با تعلل مشکل دارید، روش Eat That Frog برایتان مفید خواهد بود. اگر مدیریت پروژه برای شما اولویت دارد، ماتریس آیزنهاور و روش Moscow می‌توانند کمک‌کننده باشند. اگر در حال تلاش برای تمرکز بر اهداف کلان هستید، قانون ۵/۲۵ وارن بافت بهترین گزینه است.

منبع: گاهنامه مدیر



شہلا او جاقی |
رئیس دایره امور صادرات
معاونت بین الملل

رہایی از دغدغہ‌ها

جلوی آینه بایستد و به خود بگوید که خوشحال است؛ او به طور طبیعی خوشحال است.

یک فرد با اعتماد به نفس نیازی ندارد که ثابت کند با اعتماد به نفس است. یک فرد ثروتمند نیازی ندارد که نشان دهد ثروتمند است. در نهایت یا آن طور هستی یا نیستی. اگر دائماً آرزوی چیزی را داشته باشی، ناخودآگاه این حقیقت را تقویت می‌کنی که آن را نداری.

همه افراد و تبلیغات تلویزیونی می‌گویند رمز زندگی خوب در داشتن شغل بهتر، ماشین قوی‌تر، شریک زندگی جذاب‌تر یا امکانات رفاهی بیشتر است. شما هم باید این باورها را بپذیرید. دنیا پیوسته به شما می‌گوید که راه رسیدن به زندگی بهتر در «بیشتر» بودن است: بیشتر بخريد، بیشتر داشته باشید، بیشتر بسازید و بیشتر باشید. شما همواره با پیام‌هایی بمباران می‌شوید که به شما یادآوری می‌کند باید نگران همه چیز باشید: خرید تلویزیون جدید، سفری بهتر از سفر همکاران، خرید محوطه چمن زیبای جلوی خانه و غیره.

چرا؟ حدس من این است: دغدغه داشتن چیزهای بیشتر برای رونق اقتصاد مفید است.

اگرچه داشتن اقتصادی پرونق هیچ اشکالی ندارد، اما دغدغه‌های بیش از حد به سلامت روانی آسیب می‌زند. این موضوع باعث می‌شود که بیش از حد به چیزهای ظاهری وابسته شوید و زندگی خود را صرف دنبال کردن سراب خوشحالی کنید. کلید زندگی خوب، داشتن دغدغه‌های بیشتر نیست؛ بلکه داشتن دغدغه‌های کمتر، واقعی‌تر، ضروری‌تر و مهم‌تر است. برگرفته از کتاب هنر ظریف رهایی از دغدغه‌ها

فرهنگ امروز ما به انتظارات مثبت اما غیر واقعی خلاصه شده است: خوشحال‌تر باشید، سالم‌تر باشید، بهترین باشید و از دیگران پیشی بگیرید. باهوش‌تر، فرزندتر، ثروتمندتر، جذاب‌تر، معروف‌تر و تحسین‌شده‌تر باشید. بی‌نقص و شگفت‌انگیز باشید و در حالی که همسر سلفی‌گیرتان و دو کودک‌تان را می‌بوسید، در بالگردتان نشسته و به سوی دفتر کارتان بروید. شما شغل فوق‌العاده‌ای دارید و روزهایتان را صرف کارهای بسیار ارزشمندی می‌کنید که احتمالاً روزی زمین را نجات خواهد داد.

اما اگر یک لحظه مکث کنید و واقعاً به این مطالب فکر کنید، متوجه می‌شوید که توصیه‌های مرسوم زندگی، همه آن نصایح مثبت و خودیاری که هر روز می‌شنوید، در واقع بر نداشته‌های شما تمرکز دارند. این توصیه‌ها آنچه را که اکنون به عنوان کمبودها و شکست‌های شخصی خود می‌دانید، هدف قرار می‌دهند و آن‌ها را برایتان بارزتر می‌کنند. شما بهترین روش‌های کسب درآمد را یاد می‌گیرید چون حس می‌کنید در حال حاضر پول کافی ندارید. جلوی آینه می‌ایستید و جملات تأکیدی را تکرار می‌کنید که مثلاً زیبا هستید، چون احساس می‌کنید زیبا نیستید. به توصیه‌های مربوط به روابط اجتماعی و دوستی عمل می‌کنید چون حس می‌کنید در حال حاضر دوست‌داشتنی نیستید. تمرین‌های تجسم فکری را برای موفقیت انجام می‌دهید چون احساس می‌کنید به اندازه کافی موفق نیستید.

در واقع، این تأکید بر چیزهای مثبت و بهتر تنها باعث می‌شود که دائماً به ما یادآوری کند چه چیزی نیستیم، یا چه چیزی کم داریم، یا باید چه می‌شدیم اما نتوانستیم بشویم. در واقع، هیچ فرد خوشحالی نیاز ندارد

بانک سامان
Saman Bank



گفتگو با همکاران شعبه خرم آباد

موفقیت‌ها و اهداف جدید شعبه خرم آباد در سال پیشی‌رو

گفتگو: جعفر تکبیری



بیژن ابراهیمیان - رئیس شعبه

حقوقی و مابقی حقیقی می‌باشند.»

ابراهیمیان درباره نحوه هدایت و برنامه‌ریزی شعبه برای تحقق اهداف بیان کرد: «ایجاد جو دوستانه و تلاش همگانی در جهت دستیابی به اهداف تعیین‌شده از مهم‌ترین اولویت‌های ما است. همچنین پیگیری مستمر سرخ‌های ارائه‌شده توسط مدیریت جذب و فروش و تلاش برای رفع نواقص و کمبودها با هم‌فکری و همدلی پرسنل، از دیگر اقدامات مؤثر ما است.» وی افزود: «بازاریابی و جذب مشتریان جدید و افزایش سهم بانک سامان از بازار نیز از اهداف کلیدی ما است.»

وی درباره روابط خود با همکاران گفت: «همواره تلاش کرده‌ام با ایجاد فضایی صمیمی و دوستانه در شعبه، ضمن رعایت سلسله‌مراتب، نیازها و مشکلات همکاران را برطرف کنم.»

در خصوص نحوه تعامل با مشتریان، ابراهیمیان توضیح داد: «احترام متقابل و ایجاد اعتماد از طریق رفتار صادقانه، اصل اساسی در برقراری ارتباط با مشتریان است.»

وی درباره پروژه سامان ۱۴۰۴ اظهار داشت: «این پروژه حرکت نوآورانه و پیشرویی است که به بهینه‌سازی فرایندها کمک شایانی کرده است. ما نیز در شعبه تلاش می‌کنیم با تشویق مشتریان به استفاده از خدمات غیرحضوری و بهره‌برداری بهینه از پتانسیل شعبه، به تحقق اهداف این پروژه کمک کنیم.»

ابراهیمیان در خصوص استقبال مشتریان از ابزارهای الکترونیکی گفت: «در سال‌های اخیر استفاده از این ابزارها در استان رشد قابل توجهی داشته است، اما با توجه به بافت فرهنگی منطقه هنوز راه زیادی تا رسیدن به هدف نهایی بانک داریم.» وی افزود: «در همین راستا مذاکراتی برای انتقال خدمات الکترونیکی شرکت مخابرات به درگاه بانک سامان انجام شده است.»

رئیس شعبه خرم‌آباد در مورد فروش بیمه در شعبه، بیان کرد: «ما همواره مشتریان را به خرید محصولات بیمه‌ای نظیر بیمه عمر ترغیب می‌کنیم. همچنین فروش بیمه عمر مانده بدهکار به مشتریان تسهیلاتی، به‌ویژه کارت‌های اعتباری گروهی ادارات مانند شرکت مخابرات و دانشگاه لرستان، انجام می‌گیرد.»

در پایان، ابراهیمیان گفت: «از زحمات مدیران ارشد بانک، به‌ویژه مدیرعامل محترم جناب آقای معرفت، مدیر محترم جذب و فروش جناب آقای ایزدی، سرپرست محترم ناحیه ۱۰ جناب آقای حمیدیا و کارشناسان محترم ناحیه آقایان جابری و درخشان، کمال تشکر و قدردانی را دارم.» وی افزود: «همچنین از همکارانم در شعبه خرم‌آباد، به‌ویژه کارشناس اعتباری سرکار خانم طبسی، برای تلاش‌های بی‌وقفه‌شان سپاسگزارم و آرزوی موفقیت روزافزون برای بانک سامان دارم.»

از یک محیط صمیمی و دوستانه بهره می‌بریم

محسن گودرزی، معاون شعبه خرم‌آباد بانک سامان، در گفت‌وگویی با ما به شرح تجربیات و دیدگاه‌های خود پرداخت.

وی ضمن معرفی خود گفت محسن گودرزی ۴۲ ساله دارای مدرک کارشناسی زبان و ادبیات انگلیسی هستم و از سال ۱۳۸۷ افتخار همکاری با بانک سامان را دارم. هم اکنون در پست معاون شعبه خرم‌آباد به‌عنوان عضو کوچکی از خانواده بزرگ سامان مشغول انجام وظیفه هستم.

وی در خصوص احساس روزهای نخست استخدام خود افزود: «از

نوروز، فصل نو شدن و شروعی تازه است و در این میان، همکاران بانک سامان در شعبه خرم‌آباد با تلاش و پشتکار خود، همواره به دنبال خلق روزهایی بهتر و موفق‌تر برای مشتریان و سازمان هستند.

در این گفتگوی ویژه، با همکاران شعبه خرم‌آباد همراه می‌شویم تا از تجربه‌های آنها در مسیر حرفه‌ای خود بشنویم و بدانیم چه انگیزه‌های پشت موفقیت‌های پیاپی این شعبه در سال‌های اخیر بوده است.

بیژن ابراهیمیان، رئیس شعبه خرم‌آباد بانک سامان، با معرفی خود گفت: «اینجانب بیژن ابراهیمیان متولد ۱ مهر ۱۳۴۷ در خرم‌آباد هستم و دارای مدرک کاردانی کامپیوتر هستم.» وی افزود: «پس از ۳۰ سال خدمت در بانک ملت و بازنشستگی در سمت رئیس شعبه درجه ۲، از سال ۱۴۰۱ افتخار همکاری با بانک سامان را دارم.»

ابراهیمیان درباره عملکرد شعبه خرم‌آباد اظهار داشت: «از بدو ورود اینجانب به بانک سامان، شعبه خرم‌آباد همواره جزء شعب برتر سرپرستی بوده و در تابستان سال جاری موفق به کسب جایزه سه فصل پیاپی بانک سامان شد.»

وی در ادامه به مشخصات کلی شعبه پرداخت و گفت: «شعبه خرم‌آباد در استان لرستان واقع شده و بافت مشتریان منطقه بیشتر شامل کسبه، بازاریان و مردم عادی است. به دلیل شرایط اقتصادی استان که جزء مناطق محروم محسوب می‌شود، فعالیت ارزی شعبه محدود است.»

وی افزود: «از زمان تحویل شعبه توسط اینجانب، منابع ریالی از ۱۰۰۰ میلیارد تومان به حدود ۲۱۰۰ میلیارد تومان افزایش یافته است.»

ابراهیمیان همچنین درباره نیروی انسانی شعبه توضیح داد: «در حال حاضر شعبه دارای یک نفر فروش تخصصی، چهار نفر فروش، یک نفر عملیات به همراه رئیس و معاون شعبه است.»

وی در مورد ترکیب مشتریان شعبه، گفت: «تعداد مشتریان شعبه تا دی‌ماه ۱۴۰۳ حدود ۱۹,۵۰۰ نفر بوده که از این تعداد حدود ۲۳۰ نفر از مشتریان خاص، ویژه و ممتاز هستند. همچنین یک درصد مشتریان



محسن گودرزی - معاون شعبه

همه‌جانبه بانک سامان تشکر و قدردانی نمایم و از خداوند متعال موفقیت و پیروزی روزافزون آنها را خواستارم. امیدوارم که همواره بانک سامان را در اوج ببینیم.»

از همان ابتدا به کار در بانک علاقه‌مند بودم

مهدی میر، بانکدار فروش تخصصی شعبه خرم‌آباد بانک سامان، گفت: «من مهدی میر هستم، ۳۷ ساله، متولد و بزرگ شده خرم‌آباد. دارای مدرک کارشناسی ارشد اقتصاد هستم و از خرداد سال ۱۳۹۰ افتخار همکاری با بانک سامان را دارم. چند ماهی در شعبه‌های فرودگاه و آذربایجان مشغول بودم و پس از افتتاح شعبه خرم‌آباد به این شعبه منتقل شدم. در طرح تلاش سامان ۱۴۰۰ سه دوره افتخار فروشنده برتر را کسب کردم و اخیراً نیز با همکاری و تلاش مسئولین و همکاران شعبه موفق شدیم رتبه برتر سه فصل پیاپی منتهی به شهریور ۱۴۰۳ را به دست آوریم.»

وی درباره احساس خود در روزهای نخست استخدام و وضعیت فعلی گفت: «از همان ابتدا به کار در بانک علاقه‌مند بودم و استخدام و کار در بانک سامان برایم بسیار خوشایند بوده است.»

میر در خصوص چالش‌ها و جذابیت‌های امور روزانه خود افزود: «تنوع مشتریان با روحیات و رفتار متفاوت، شلوغی و حجم کار و همچنین انتظارات مشتریان در کنار محدودیت‌های بخشنامه‌ای، صبر و متانت بالایی می‌طلبد که روزانه با آن سروکار داریم. خوشبختانه فضای همکاری در شعبه و بانک به گونه‌ای بوده که تاکنون با چالش جدی روبه‌رو نشده‌ایم.»

وی درباره نحوه تعامل خود با همکاران و به‌ویژه رئیس شعبه اظهار کرد: «همان‌طور که گفتم فضای همکاری در شعبه بسیار صمیمانه است و ما با تعامل و همدلی در راستای اهداف بانک گام برمی‌داریم. با سه رئیس شعبه از همکاران بازنشسته کار کرده‌ام و علی‌رغم اختلاف نظر در برخی امور، همواره تلاشم بر این بوده که از تجربیات ارزشمند این

ابتدای ورودم به بانک، با برخورد صمیمانه همکاران اداره آموزش و حتی چیدمان و دکور آنجا تفاوت را احساس کردم. خاطرم هست که بر روی درب اتاق‌ها نوشته شده بود "با لیخند وارد شوید". بعد از انتقال به شعبه نیز با رفتار دوستانه همکاران که دلسوزانه سعی در انتقال تجربیات خود به افراد تازه‌وارد داشتند مواجه شدم که این امر من را در ادامه تصمیمی که برای کار در بانک سامان گرفته بودم، راسخ‌تر ساخت. هم اکنون نیز بعد از گذشت سال‌ها خوشحالم که بهترین سال‌های عمر خود را در بانک سامان سپری کرده‌ام و در تعاملی دوطرفه، بانک نیز همواره حامی من بوده است.»

گودرزی در مورد چالش‌ها و جذابیت‌های امور روزانه، گفت: «بانک به دلیل سروکار داشتن با مردم همواره متنوع بوده و در کنار کار و فعالیت گاه طاق‌ت‌فرسای روزانه، جذابیت‌های خاص خود را نیز دارد. به دلیل ماهیت بروز این شغل، پرسنل نیز ناچار به به‌روزرسانی خود و اطلاعاتشان هستند که این امر از خمودگی و سکون محیط کار می‌کاهد.»

وی درباره نحوه تعامل خود با دیگر همکاران و به‌ویژه رئیس شعبه افزود: «خوشبختانه با وجود همکاران و خصوصاً رئیس بااخلاق شعبه خرم‌آباد، ما از یک محیط صمیمی و دوستانه بهره می‌بریم. البته که احترام و حفظ جایگاه‌ها در اولویت قرار داشته و خدشه‌ای به آن وارد نمی‌شود. در چنین محیطی، همکاران به‌راحتی با یکدیگر تعامل داشته و قادر به بیان نیازها و احساسات خود هستند و در صورت بروز مشکل همانند یک خانواده عمل می‌نمایند.»

معاون شعبه خرم‌آباد در خصوص اهداف و برنامه‌های خود برای تحقق استراتژی سامان ۱۴۰۴، گفت: «با تأکید بر انتقال عملیات به درگاه‌های غیرحضور و به تبع آن آزادشدن هرچه بیشتر وقت همکاران و تمرکز بر جذب مشتریان بیشتر، خصوصاً مشتریان حقوقی و شرکت‌های SME، همچنین بهره‌مندی از راهنمایی‌های ارزشمند مدیریت محترم جذب و فروش و سرپرستی محترم در زمینه سرنخ‌های ارائه شده.»

گودرزی درباره نحوه تعامل با مشتری‌ها اظهار داشت: «به عقیده من در کار بانک، صداقت همیشه حرف اول را می‌زند. اگر قولی که به مشتری داده شد عملی گردد، مطمئناً این مشتری به بانک وفادار خواهد ماند.

در غیر این صورت، اگر صرفاً به‌منظور جذب مشتری، وعده‌ای بدهیم که توان انجام آن را نداریم، نه تنها آن مشتری را از دست داده‌ایم؛ بلکه جذب سایر مشتریان را نیز دشوار خواهیم ساخت. همواره در طول سال‌های خدمت در بانک سامان سعی کرده‌ام این اصل را سرلوحه امور خود قرار دهم.»

وی در پاسخ به پرسشی درباره شیرین‌ترین خاطره خود از دوران حضور در شعبه گفت: «خاطرات شیرین و خوش در طول سال‌های نسبتاً زیاد خدمت در شعب سامان آن‌چنان زیاد است که نمی‌توان از میان آنها یکی را برگزید. رشد و بالیدن در بانک، تشکیل خانواده، تولد فرزندان، دیدن بازخورد و قدردانی مشتریان، حمایت‌های بانک و... همگی اتفاقات خوبی هستند که در این سال‌ها برای من افتاده و همواره بانک سامان را در کنار خود احساس کرده‌ام.»

در پایان گودرزی افزود: «وظیفه خود می‌دانم که از مدیران ارشد، مدیرعامل محترم بانک، کلیه همکاران و همچنین رئیس و همکاران عزیزم در شعبه خرم‌آباد برای زحمات بی‌وقفه در جهت رشد و اعتلای



محمد میثم امیری



علیرضا نصیری



شهاب الدین طاهر نژاد

آقای ابراهیمیان، ریاست محترم شعبه، همیشه آموزنده و درعین حال دوستانه بوده است. فضای کاری ما صمیمی است و تلاش می‌کنیم احترام متقابل را حفظ کنیم. این جو باعث شده که همه احساس راحتی و انگیزه بیشتری برای کار داشته باشیم.»

امیری درباره برنامه‌هایش برای تحقق استراتژی سامان ۱۴۰۴ گفت: «هدفم این است که از مهارت‌ها و آموزش‌هایی که طی این سال‌ها کسب کرده‌ام برای تبدیل شعبه به یک شعبه فروش محور استفاده کنم. همچنین تلاش می‌کنم مشتریان را به سمت استفاده از ابزارهای غیرحضوری و نرم‌افزارهای بانک سوق دهم تا هم خدمات سریع‌تر ارائه شود و هم اهداف بانک محقق گردد. به عنوان یک کارشناس مالی، سعی دارم با مشاوره‌های دقیق و صادقانه، تعامل مؤثری با مشتریان داشته باشم.»

او در مورد نحوه تعامل با مشتریان تأکید کرد: «همواره سعی کرده‌ام با احترام و ارتباط مؤثر، حس اعتماد را در مشتریان ایجاد کنم. این اعتماد باعث می‌شود مشتریان با اطمینان بیشتری از خدمات بانک استفاده کنند و ما نیز بتوانیم در راستای اهداف بانک گام برداریم.»

وقتی از او درباره شیرین‌ترین خاطره دوران کاری‌اش پرسیدیم، لبخندی زد و گفت: «یکی از خاطرات جالبم برمی‌گردد به سال ۹۷، زمانی که یکی از مشتریان با دوچرخه وارد بانک شد و با همان دوچرخه تا جلوی باجه‌ام آمد! همچنین قهرمانی تیم فوتسال سرپرستی غرب کشور در سال ۹۶ در تبریز هم از لحظات شیرینی بود که هنوز در ذهنم باقی مانده است.»

در پایان، امیری با قدردانی از همکارانش گفت: «در پایان از زحمات بی‌وقفه ریاست محترم شعبه و تمام همکاران عزیزم قدردانی می‌کنم که با تلاش و همدلی در راستای ارائه بهترین خدمات به مشتریان گام برمی‌دارند. امیدوارم همیشه شاهد پیشرفت و موفقیت بیشتر بانک سامان باشیم.»

بسیار خوشحالم که در کنار خانواده بزرگ سامان مشغول به کار هستم
شهاب‌الدین طاهر نژاد که نزدیک به ۱۳ سال است در بانک سامان فعالیت می‌کند، در این گفت‌وگو از خاطرات، تجربیات و دغدغه‌های خود گفت.

وی با معرفی خود چنین آغاز کرد: «شهاب‌الدین طاهر نژاد هستم، ۳۹ ساله و فارغ‌التحصیل کارشناسی ارشد رشته مدیریت بازرگانی

عزیزان بهره‌مند شوم.»
میر درباره اهداف و برنامه‌های خود برای تحقق استراتژی سامان ۱۴۰۴ گفت: «در کنار سایر همکاران، تلاش می‌کنیم مشتریان هدف بانک، شامل مشتریان ویژه، اصناف و شرکت‌ها را جذب کنیم و خدماتی مانند ارائه تسهیلات و ضمانت‌نامه به آن‌ها ارائه دهیم. در سال گذشته با حضور رئیس محترم شعبه و در برخی موارد با همراهی آقای حمیدیا، سرپرست محترم منطقه غرب، جلسات بازاریابی متعددی با شرکت‌های فعال استان برگزار شد که نتایج بسیار خوبی داشت.»

وی در خصوص نحوه تعامل خود با مشتریان افزود: «همواره سعی کرده‌ام خدمات بانک را به بهترین نحو ممکن به مشتری ارائه دهم و تجربه‌ای مثبت و خوشایند از بانک سامان در ذهن او ثبت کنم.»

مهدی میر درباره شیرین‌ترین خاطره دوران حضور خود در شعبه گفت: «خاطرات شیرین زیادی در این سال‌ها داشته‌ام اما یکی از بهترین لحظات، خوشحالی بچه‌هایم هنگام دریافت هدیه تولد از طرف بانک است. هر سال که این هدایا ارسال می‌شود، بچه‌هایم بسیار خوشحال می‌شوند و برایشان مهم است که بانک سامان به یادشان بوده است.»

وی در پایان، گفت: «پیشاپیش سال نو را به همه همکاران محترم تبریک می‌گویم و امیدوارم تلاش‌های همه همکاران به موفقیت‌های بزرگ تبدیل شود.»

هیچ روزی شبیه روز قبل نیست

محمد میثم امیری با ۱۲ سال سابقه در بانک سامان، در مصاحبه‌ای صمیمانه از تجربیات و خاطرات کاری خود گفت. وی اظهار داشت: «بنده محمد میثم امیری، ۴۰ ساله و فارغ‌التحصیل رشته کارشناسی حسابداری هستم. افتخار دارم که از ۱۲ سال پیش در بانک سامان مشغول به کار هستم.»

او درباره روزهای نخست ورودش به بانک سامان بیان کرد: «روزهای اول بسیار برایم جذاب بود. باتوجه به اینکه از یک بانک دیگر به سامان آمده بودم، این تغییر برایم هیجان‌انگیز و متفاوت بود.»

امیری در خصوص چالش‌ها و جذابیت‌های روزمره کار در شعبه گفت: «یکی از نکات جالب و البته چالش‌برانگیز در کار روزانه، تعامل با اقشار مختلف مردم است که هرکدام نیازها و خواسته‌های متفاوتی دارند.

همین تنوع باعث می‌شود هیچ روزی شبیه روز قبل نباشد.»
او درباره تعاملش با همکاران و رئیس شعبه اظهار کرد: «کارکردن با



مهدیه میرزایی فر



مهدی میر



مریم میرزایی مقدم

در مورد نحوه تعامل با مشتریان، طاهر نژاد افزود: «مشتریان بانک سامان از قشرهای بسیار خوب جامعه هستند و خوشبختانه روابط صمیمانه‌ای با بسیاری از آن‌ها دارم. اکثر مشتریان با لبخند وارد شعبه می‌شوند و ارتباط دوستانه‌ای برقرار می‌کنیم. گاهی گفت‌وگوهای کوتاه و صمیمانه ما باعث می‌شود که مشتریان با حس خوبی شعبه را ترک کنند و این موضوع برای من بسیار ارزشمند است.»

وقتی از او درباره شیرین‌ترین خاطره کاری‌اش پرسیدیم، گفت: «یکی از خاطرات جالبم مربوط به دوران کاری‌ام در باجه بعثت مال است. آن زمان که کرونا تازه شیوع پیدا کرده بود و پاساژها تعطیل شدند، من مجبور بودم در باجه‌ای که در طبقه اول پاساژ قرار داشت حاضر باشم، درحالی‌که کل پاساژ خاموش و در تاریکی مطلق بود. برق هم قطع بود و در آن سکوت و تاریکی، تنها بودم. برای سرگرم شدن، لپ‌تاپم را آوردم و فیلم تماشا می‌کردم. شاید آن روزها کمی سخت می‌گذشت اما حالا که به آن فکر می‌کنم، تبدیل به یکی از خاطرات جالب و متفاوت دوران کاری‌ام شده است.»

در پایان، او با ابراز رضایت از حضورش در بانک سامان گفت: «قلباً از اینکه جزو خانواده سامان هستم خوشحالم و از همکاری با همکاران شعبه و ستاد لذت می‌برم. امیدوارم همیشه در کنار این مجموعه موفق و پویا بمانم.»

گوش دادن به داستان‌ها و تجربیات مشتریان برایم لذت بخش است

مهدیه میرزایی‌فر که ۱۴ سال سابقه فعالیت در بانک سامان دارد، در این گفت‌وگو از تجربیات، چالش‌ها و خاطرات خود طی سال‌های فعالیتش گفت.

وی با معرفی خود چنین آغاز کرد: «مهدیه میرزایی‌فر هستم، ۳۶ ساله و دارای مدرک کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی. در حال حاضر به عنوان بانکدار فروش در شعبه خرم‌آباد مشغول به کار هستم. افتخار دارم که طی ۱۴ سال حضورم در بانک سامان در شعب مختلف مانند شعب مرکزی، اراک و در نهایت خرم‌آباد فعالیت داشته‌ام. از دستاوردهای مهم این دوران، کسب جایزه سه فصل پیاپی جزو ۱۰ شعبه برتر بانک است که برای من و همکارانم افتخار بزرگی محسوب می‌شود.»

میرزایی‌فر در مورد احساساتش در روزهای نخست استخدام و حال حاضر گفت: «روزهای ابتدایی حضورم در بانک پر از هیجان و استرس بود. شوق ورود به بانک سامان که از بهترین بانک‌های ایران است در

با گرایش بازاریابی. نزدیک به ۱۳ سال است که افتخار حضور در بانک سامان را دارم و بسیار خوشحالم که در کنار خانواده بزرگ و دوست‌داشتنی سامان مشغول به کار هستم.»

طاهر نژاد در پاسخ به سؤالی درباره احساسات روزهای نخست استخدام و حال حاضر خود گفت: «روزهای اول حضورم در بانک واقعاً جالب بود. یادم هست که در دوره آموزشی پایم شکست و مجبور شدم ۱۵ روز با پای گچ گرفته در کلاس‌ها حاضر شوم. روز اول کاری‌ام در شعبه هم با همان پای گچ گرفته و دو عصا زیر بغل وارد شدم که باعث شد کلی بخندیم! با این حال، همکارانم خیلی مراعات حال را می‌کردند و حتی برای کوچک‌ترین کارها، مثل گرفتن یک پرینت، خودشان دور شعبه می‌چرخیدند. از همان ابتدا جو صمیمی و پرانرژی محیط باعث شد که عاشق این فضا شوم و امروز که شناخت بیشتری از بانک و ارزش‌هایش پیدا کرده‌ام، واقعاً خوشحالم که سامان را برای کار انتخاب کردم. احساس می‌کنم عضوی از خانواده بزرگ سامان هستم و به این موضوع افتخار می‌کنم.»

او درباره چالش‌ها و جذابیت‌های روزانه کار در شعبه توضیح داد: «یکی از زیبایی‌های کار ما، برخورد روزانه با افراد مختلف و روحیات متنوع است. وقتی مشتری‌ها از ظاهر و آراستگی شعبه و همکاران تعریف می‌کنند و می‌گویند که از حضور در این فضا حس خوبی می‌گیرند، واقعاً انرژی مضاعفی می‌گیرم. البته، مثل همه مشاغل مرتبط با امور مالی، کار ما هم چالش‌ها و حساسیت‌های خاص خودش را دارد، اما همین تنوع، کار را جذاب‌تر می‌کند.»

در مورد تعامل با همکاران و رئیس شعبه، طاهر نژاد گفت: «یکی از بهترین بخش‌های کاری‌ام در بانک سامان، داشتن همکارانی است که روابطمان فراتر از همکاری صرف است. از روز اول، محیط شعبه برایم مثل یک خانواده بوده و این صمیمیت باعث شده حتی در روزهای شلوغ و پرکار هم خسته نشوم. با رئیس محترم شعبه هم ارتباطی سازنده و دوستانه داریم که در پیشبرد کارها بسیار مؤثر است.»

او در پاسخ به سؤالی درباره برنامه‌ها و اهدافش برای تحقق استراتژی سامان ۱۴۰۴ بیان کرد: «تلاش می‌کنم در راستای اهداف بانک، با برنامه‌ریزی دقیق و تعهد کامل، سهمی در تحقق استراتژی سامان ۱۴۰۴ داشته باشم. امیدوارم با کمک همکارانم و استفاده از تجربه‌هایم، بتوانم به نتایج مطلوبی برسم.»

کنار نگرانی‌های طبیعی شروع یک کار جدید، تجربه‌ای متفاوت برایم رقم زد. اما امروز، بعد از سال‌ها فعالیت، با افتخار می‌گویم که از بودن در بانک سامان خوشحالم و آن را خانه دوم خود می‌دانم.»

در ادامه، درباره جذابیت‌ها و چالش‌های روزمره کار در شعبه افزود: «یکی از جذابیت‌های بزرگ کارم آشناسیدن با افراد مختلف از مشاغل گوناگون است. گوش‌دادن به داستان‌ها و تجربیات مشتریان برایم بسیار لذت‌بخش است. اگر شنونده فعالی باشید، درست مثل گوش‌دادن به یک پادکست زنده است که اطلاعات متنوع و ارزشمندی را به رایگان در اختیارتان می‌گذارد. البته چالش‌هایی هم در این مسیر وجود داشته و مهم‌ترین آن، ایجاد تعادل بین کار و زندگی شخصی بوده است که همچنان سعی می‌کنم بهترین راهکار را برایش پیدا کنم.»

درباره نحوه تعامل با همکاران و رئیس شعبه، میرزایی فر گفت: «دیدگاه من در ارتباط با همکاران و ریاست شعبه همیشه مبتنی بر یادگیری بوده است. معتقدم اگر با نگاهی درست وارد هر رابطه‌ای شوم، می‌توانم حتی چالش‌های ارتباطی را به فرصت‌های رشد و پیشرفت تبدیل کنم. این نگرش به من کمک کرده تا تعاملاتم سازنده‌تر و مؤثرتر باشند.»

در پاسخ به سؤالی درباره اهداف و برنامه‌هایش برای تحقق استراتژی سامان ۱۴۰۴ بیان کرد: «تجربه به من ثابت کرده که داشتن برنامه مشخص چه در سطح فردی و چه سازمانی، نقش مهمی در کاهش اتلاف وقت و انرژی دارد. یکی از اقدامات مثبت بانک سامان، معرفی لیدها و سرنخ‌های مناسب به شعب بود که تمرکز ما را بر جذب مشتریان با پتانسیل بالا بیشتر کرد. این کار باعث شد تا شعبه علاوه بر بازاریابی‌های متفرقه، روی اهداف استراتژیک بانک نیز متمرکز شود و نتایج بهتری بگیرد.»

او در خصوص نحوه تعامل با مشتریان افزود: «سعی می‌کنم با گوش‌دادن فعال و پرسیدن سؤالات دقیق، نیازهای واقعی مشتریان را درک کنم و بهترین راهکارهای بانکی را به آن‌ها ارائه دهم. این روش نه تنها باعث جلب رضایت مشتری می‌شود بلکه حس اعتماد و ارتباط صمیمانه‌تری نیز ایجاد می‌کند.» وقتی از او درباره شیرین‌ترین خاطره کاری‌اش پرسیدیم، گفت: «خاطرات خوب زیادی در این سال‌ها داشته‌ام اما یکی از به یادماندنی‌ترین‌ها مربوط به زمانی است که ارز درمانی برای یکی از مشتریان پرداخت می‌کردیم. در آن مقطع، هماهنگی سریع بین شعبه و امور بین‌الملل، به‌خصوص با همکاری آقای خواجه‌ای، باعث شد بتوانیم در کوتاه‌ترین زمان ممکن ارز مورد نیاز خانواده‌ای را برای درمان فرزندشان تأمین کنیم. بعد از چند ماه که خانواده خبر بهبودی کودک را به ما دادند، حس فوق‌العاده‌ای داشتم. همچنین دعای خیر دانشجویانی که برای دریافت ارز دانشجویی مراجعه می‌کردند و سالمندانی که با لبخند و رضایت از شعبه خارج می‌شدند، همیشه برایم دلگرم‌کننده بوده است.»

در پایان، میرزایی فر با قدردانی از همکاران و مدیران بانک گفت: «از مدیران ارشد بانک سامان و تیم سرپرستی ناحیه ۱۰ صمیمانه تشکر می‌کنم. همچنین برای تمامی همکاران شعبه که با تلاش بی‌وقفه در جهت رضایت مشتریان گام برمی‌دارند، آرزوی موفقیت و سلامتی دارم. پیشاپیش فرارسیدن سال نو را تبریک می‌گویم و امیدوارم سالی سرشار از موفقیت و آرامش پیش رو داشته باشیم.»

سعی می‌کنم ارتباطم با مشتریان هدفمند و مؤثر باشد

علیرضا نصیری که سابقه فعالیت در حوزه‌های صنعتی و فروش را در کارنامه خود دارد، در این گفت‌وگو از تجربیات و چالش‌های خود در

بانک سامان گفت.

وی با معرفی خود چنین آغاز کرد: «علیرضا نصیری هستم، ۳۴ ساله و فارغ‌التحصیل مهندسی صنایع. پیش از پیوستن به بانک سامان، به‌عنوان سرپرست کارگاه در شرکت کیسون و همچنین دفتر فنی و مهندس دادگستری استان لرستان فعالیت داشتم. پس از آن، به مدت چهار سال به‌عنوان کارشناس عملیات و فروش در شرکت بوتان گاز مشغول به کار بودم. حالا خوشحالم که بخشی از خانواده بزرگ بانک سامان هستم.» او درباره احساساتش در روزهای نخست استخدام در بانک سامان گفت: «یکی از آرزوهای من در دوران دانشجویی استخدام در بانک بود. از همان روز اول ورودم به بانک سامان، محیط دوستانه و صمیمی بانک باعث شد حس خوبی داشته باشم. خوشبختانه تا امروز این حس مثبت همچنان ادامه دارد و از همکاری با همکارانم بسیار راضی هستم.» در ادامه و درباره چالش‌ها و جذابیت‌های روزمره کار در بانک افزود: «محیط بانکی، به‌ویژه در بانک سامان، چالش‌های خاص خودش را دارد. یکی از مهم‌ترین چالش‌ها جذب و حفظ مشتریان است. هر مشتری ویژگی‌ها و انتظارات خاص خودش را دارد و باید همیشه هوشیار بود تا رضایت آن‌ها جلب شود. این موضوع باعث شده که کار در بانک همیشه برایم پویایی و جذابیت داشته باشد.»

در پاسخ به سؤالی درباره نحوه تعاملش با همکاران و رئیس شعبه، نصیری گفت: «تعامل من با رئیس شعبه و همکاران بسیار عالی و کارآمد است. فضای همکاری در شعبه ما به شکلی است که همه سعی می‌کنند به یکدیگر کمک کنند و در کنار هم رشد کنیم. این روحیه تیمی نقش مهمی در موفقیت‌های شعبه داشته است.»

او درباره اهداف و برنامه‌هایش برای تحقق استراتژی سامان ۱۴۰۴ افزود: «برنامه من این است که هم به‌صورت فردی و هم در قالب تیمی، توانمندی‌هایم را ارتقا بدهم. هدفم جذب مشتریان ویژه جدید و ایجاد روابط پایدار با آن‌ها است تا در راستای اهداف استراتژیک بانک سامان حرکت کنیم.»

در خصوص نحوه تعامل با مشتریان گفت: «سعی می‌کنم ارتباطم با مشتریان هدفمند و مؤثر باشد. گوش‌دادن دقیق به نیازهای آن‌ها و ارائه راهکارهای مناسب از اولویت‌های کاری من است. خوشبختانه بازخورد مشتریان نشان داده که توانسته‌ام در این زمینه موفق عمل کنم.»

وقتی از او درباره شیرین‌ترین خاطره‌اش در بانک پرسیدیم، لبخندی زد و گفت: «یکی از بهترین خاطراتم مربوط به زمانی است که موفق شدم یک مشتری خاص و مهم را جذب کنم. این موفقیت در کنار تلاش‌های تیمی باعث شد شعبه ما طی سه فصل پیاپی به‌عنوان شعبه برتر انتخاب شود. این دستاورد حس فوق‌العاده‌ای به من داد و باعث شد به تلاشم افتخار کنم.»

در پایان، نصیری با قدردانی از بانک سامان گفت: «باعث افتخارم است که عضوی از مجموعه سامان هستم. همیشه به حضور در چنین سازمان باکلاس و حرفه‌ای که مدیران ارشد کارآمد و دلسوزی دارد، افتخار می‌کنم. اما در کنار این رضایت، دلم می‌خواهد به یکی از دغدغه‌هایم هم اشاره کنم. امیدوارم در مواقع افزایش حقوق، شرايطی فراهم شود که حقوق همکارانی مثل من که دیرتر استخدام شده‌اند، به‌مرور به سطح حقوق سایر همکاران نزدیک شود. همچنین در زمان پرداخت پاداش‌ها، انتظار داریم که عدالت بیشتری برقرار شود و همه همکاران به‌تناسب

تلاش و زحماتشان پاداش دریافت کنند.»

او در پایان گفت: «از اینکه بخشی از خانواده سامان هستم خوشحالم و امیدوارم با تلاش بیشتر بتوانم در مسیر موفقیت‌های آتی بانک سهمی داشته باشم.»

بزرگ‌ترین چالش و جذابیت در کار بانک تعامل مداوم با اقشار مختلف مردم است

مریم میرزایی مقدم، متولد ۱۳۶۴ و دارنده مدرک کارشناسی ارشد اقتصاد، در ابتدا با اشاره به سابقه ۱۴ ساله‌اش در بانک سامان اظهار کرد که در شعب صادقیه، همدان و در نهایت شعبه خرم‌آباد مشغول به کار بوده است. وی افزود: با همت و تلاش همکارانم، شعبه برتر بانک سامان را در سه فصل پیاپی کسب کرده‌ایم و افتخار به این دستاورد داریم.

در ادامه، مریم میرزایی مقدم از احساس روزهای نخست استخدام در بانک سامان گفت. وی یادآور شد: روزهای نخست استخدام در بانک سامان، ورود به دنیایی جدید و آغاز فصل تازه‌ای در زندگی من بود. او خاطرنشان کرد که این حس مثبت و خوب همچنان ادامه داشته است. وی سپس درباره چالش‌ها و جذابیت‌های امور روزانه خود در شعبه توضیح داد و افزود: بزرگ‌ترین چالش و جذابیت در کار بانک، تعامل مداوم با اقشار مختلف مردم است. من سعی می‌کنم برای هر شخص و مشتری، راه‌حل مناسبی پیدا کنم.

در خصوص نحوه تعاملش با دیگر همکاران و به‌ویژه رئیس شعبه، مریم میرزایی مقدم بیان کرد: محیط شعبه همیشه پویا و دوستانه بوده است. تعاملات و روابط میان همکاران بر پایه اعتماد، دوستی و حرفه‌ای‌گری شکل گرفته و این باعث ایجاد فضای کاری مثبت می‌شود. وی در ادامه به هدف و برنامه‌اش برای تحقق استراتژی سامان ۱۴۰۴ اشاره کرد و گفت: هدف من تاکید بر انتقال عملیات به درگاه‌های غیرحضوری و تمرکز بر جذب مشتریان بیشتر، به ویژه مشتریان حقوقی و شرکت‌های SME است.

مریم میرزایی مقدم در مورد نحوه تعامل خود با مشتریان نیز افزود: احترام متقابل، ایجاد اعتماد و رفتار مسئولانه، اصولی هستند که همیشه در تعامل با مشتریان رعایت می‌کنم.

او در نهایت با اشاره به خاطرات شیرین خود از دوران حضور در شعبه بیان کرد: کار بانک برای من پر از خاطرات شیرین است، اما بهترین خاطره همیشه انجام خدمت به مشتریان، دیدن لبخند رضایت آنها و حل مشکلاتشان بوده است.

در پایان، وی از همکاران شعبه، تیم سرپرستی ناحیه ۱۰ و سایر همکاران و مسئولان بانک سامان تشکر کرد و گفت: پیشاپیش سال نو را به همه دوستان تبریک می‌گویم و آرزوی موفقیت دارم برای همکاران و بانک سامان.



داستان اقتصاد ایران:

دوره جهاد اقتصادی (۹۲-۱۳۸۵)



محمدعلی براتی
معاون اداره مطالعات اقتصادی



در برابر محافظه کاری

سرخوردگی از اصلاحات، جامعه را آماده خطر کردن کرده بود. نرخ مشارکت از ۸۰ درصد ۱۳۷۶ در سال ۱۳۸۰ به ۶۷ درصد و در سال ۱۳۸۴ به ۶۰ درصد کاهش یافت. حال از ۲۰ میلیون رأی خاتمی تنها ۱۰ میلیون نفر برای رفسنجانی که از جناح اصول گرایی به جبهه اصلاح طلبی در غلظیده بود، باقی مانده بودند و احمدی نژاد که چهره ناشناخته‌ای بود، توانست با بیش از ۱۷ میلیون رأی، سکان دولت را به دست بگیرد.

در برابر سقوط گفتمان اصلاحات، اینک احمدی نژاد با شعارهای کارآمدی، عدالت و مبارزه با فساد به میدان آمد. اما کار اصلی او تعمیم رویکرد جهادی به عرصه اقتصادی بود. این رویکرد جهادی موجب شد جناب رئیس علی رغم اولتیماتوم ۳۰ روزه شورای امنیت، مفتخر به «تکمیل چرخه سوخت هسته‌ای» گردد و پس از رفتن پرونده ایران به شورای امنیت و تصویب قطعنامه ۱۷۳۷، در دی ۱۳۸۵ آن را «کاغذپاره» بخواند. قطعنامه‌ای که بعد از یک دهه، یک سوم از درآمد سرانه ایرانیان کاست و در نهایت حکومت را مجبور به تن دادن به برجامی نمود که به قول ایشان قرارداد استعماری بود.

انقلاب ساختاری

طرح بزرگ تحول اقتصادی احمدی نژاد شامل «بازتعریف نظام بهره‌وری، هدفمندکردن یارانه‌ها، اصلاح سیستم اخذ مالیات، بهبود وضعیت گمرکات، اصلاح ساختار نظام بانکی، تنظیم نظام توزیع کالا و خدمات، ارزش گذاری پول ملی و نیز اصلاح ساختار دولت» بود که تنها موفق به اجرای برخی از آنها شد و البته نتایج مثبت و چشمگیری هم از آنها حاصل نگردید.

از عناوین پیداست که دولت به جای سیاست گذاری ترجیح می‌داد که صورت مسئله را تغییر دهد و نام

آن را «ساختار» نهاده بود. به عنوان مثال، صورت مسئله سیاست مالی دولت یعنی بودجه، پیش‌بینی درآمدها و تنظیم هزینه‌ها متناسب با سطح درآمدها و شرایط اقتصاد کلان است. چنان‌که با کاهش درآمدها و در شرایط تورمی، دولت‌ها به کاهش هزینه‌ها و اجرای سیاست مالی انقباضی اقدام می‌کنند. اما احمدی نژاد در همان سال نخست تصمیم گرفت، بر ساختار نوشتاری بودجه متمرکز گردد و به جای یک بودجه صد صفحه‌ای یک بودجه ۵۰ صفحه‌ای تحویل دهد، «تا وقت مجلس در پیچ و خم‌های بی حاصل تلف نشود».

این الگوی روبنایی و تظاهری ساختاری، در تمام سیاست‌های دولت وجود داشت و این از تمایل بیمارگونه یا هوشمندانه جناب رئیس به رسانه‌ای شدن نیز نشئت می‌گرفت. تغییر رویه‌ها فارغ از نتایج آن، به معنای مؤسس بودن نیز بود. کمالینکه اولین و به نوعی تنها کسی که هدفمندی یارانه‌ها را در کشور پایه گذاشت، احمدی نژاد بود. مهم‌ترین انقلاب‌های ساختاری احمدی نژاد به شرح زیر بودند:

- انجلال سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی که مجدداً در سال ۱۳۹۵ تشکیل شد.
- انحلال شوراهای مختلف از جمله شورای پول و اعتبار

- توزیع سهام عدالت به جای خصوصی سازی، به گونه‌ای که واگذاری سهام شرکت‌های دولتی به جای بخش خصوصی، مستقیماً به خانوارهای فقیر انجام گرفت. به عبارت دیگر، سیاست لیبرال خصوصی سازی را به سیاست سوسیالیستی تبدیل کرد.

- هدفمندی یارانه‌ها: یارانه‌های قیمتی بر روی فراورده‌های انرژی که به عموم افراد تعلق می‌گرفت، به شکل یارانه‌های نقدی در آمد، و قیمت انرژی افزایش یافت. - پیوند یک سیاست

بازتوزیعی سوسیالیستی با یک سیاست لیبرالی.

مبارزه با فساد یا اشاعه آن

علی‌رغم شعار مبارزه با فساد احمدی نژاد دولت‌های او یکی از پرحاشیه‌ترین دولت‌های پس از انقلاب در پرونده‌های فساد بودند که فهرست آنها چندین صفحه را پر می‌کند. از مشهورترین آنها به گم شدن دکل نفتی و سه نفت کش، اختلاس بیمه محمدرضا رحیمی، اختلاس سه هزار میلیاردی خاوری و پرونده بابک

زنجان می‌توان اشاره کرد.

البته بخش زیادی از این سروصداها برآمده از هیاهوهای سیاسی احمدی نژاد نیز بود. گرچه وی از پایگاه اصول گرایی برخاسته بود، اما پس از معرفی اولین کابینه خود و انتخاب مثنایی به معاون اولی، بسیاری از اصول گرایان به دشمنی با وی برخاستند. حلقه یاران نزدیک احمدی نژاد بعدها از سوی مخالفان جریان انحرافی و اهل بدعت نامیده شدند که در پشت ظاهر مذهبی، باورهای لیبرال و ملی گرایانه دارند.

اما واقعیت این بود که مدیریت آشفته و غیرشفاف احمدی نژاد مستعد فساد بود. تصمیمات شتاب‌زده، بی حساب و پوپولیستی همواره در معرض سوءاستفاده افرادی در جهت منافع شخصی یا گروهی قرار دارد.

دستاوردهای اقتصادی

این دوران مصادف با جهش قیمت نفت بود. قیمت نفت در دوران اصلاحات به طور متوسط ۲۹ دلار بود و دوران احمدی نژاد به ۸۴ دلار افزایش یافت، در حدود سه برابر. اما متناسب با افزایش درآمدهای نفتی، رشد اقتصادی هرگز از ۶ درصد تجاوز نکرد و حتی در دوره دوم در سال ۱۳۹۱ با وقوع تحریم‌ها به ۸- درصد کاهش یافت. در مقابل شاهد، افزایش تورم تا سقف ۳۵ درصد در سال ۱۳۹۲ هستیم.

که تمایلی هم به یادگیری آن نداشتند). این امر می‌توانست به صف طولانی فروش و سقوط شاخص‌های بورس بینجامد. از این‌رو، فروش را برای سالیان سال ممنوع کردند لذا این طرح تبدیل به سیاست «از این جیب به آن جیب» شد و پرداختی‌های ناچیزی هم که در قالب سود سهام در دوره‌های طولانی انجام می‌گرفت، هیچ ارتباطی با سودآوری این شرکت‌ها نداشت؛ بنابراین سهام عدالت اساساً تبدیل به یک نظام ناکارآمد بازتوزیع درآمدها شد، بی‌آنکه بر ساختار مالکیت بنگاه‌های دولتی تأثیری بگذارد.

هدفمندی پارانه‌ها

شاید بزرگ‌ترین و مؤثرترین سیاست اقتصادی احمدی‌نژاد را هدفمندی پارانه‌ها بتوان نامید. طرح اولیه آن در دولت اصلاحات داده شد. اما کاستی‌های اجرایی بی‌شمار آن در مقابل مخاطرات ناشی از گرانی قیمت انرژی، مانع از آن شد که خاتمی محافظه‌کار دست به این کار بزند. اما طرحی بسیار جذاب برای احمدی‌نژاد بلندپرواز و بی‌پروا بود.

اگر ما مشکل محاسباتی نمی‌داشتیم و دولت می‌توانست درآمد حاصل از افزایش قیمت انرژی را دقیقاً اندازه‌گیری نماید، حتی اگر شناختی از اقشار ضعیف هم وجود نداشت، توزیع برابر این درآمدها بین همه اقشار، توزیعی عادلانه‌تر از پارانه‌های قیمتی خواهد بود. اما در برابر توزیع عادلانه‌تر، خطر اعتراض افرادی که بیشتر از متوسط انرژی مصرف می‌کنند، وجود دارد. این امر، فارغ از محافظه‌کاری یا بی‌پروایی شخصیت، به‌خوبی توضیح می‌دهد که چرا خاتمی (نماینده طبقات متوسط به بالا)، از اجرای آن خودداری کرد و چرا احمدی‌نژاد (نماینده طبقات ضعیف‌تر) آن را اجرا نمود. بی‌تردید این سیاست حتی در اجرای ناقص و فسادگونه احمدی‌نژاد نیز مورد دفاع است. دولت‌های بعدی بایستی نقایص آن را مرتفع می‌کردند اما به دلایلی که در آینده خواهیم گفت، از این کار طفره رفتند.

اما اجرای احمدی‌نژاد آلوده به همان مشکلاتی بود که سایر سیاست‌هایش بودند، یعنی شتابزدگی و پوپولیسمی که موجب می‌شدند که به‌جای ایجاد مکانیسم‌ها و ابزارهای دقیق و حساب‌شده (چه برای محاسبات درآمدها و هزینه‌ها، و چه برای توزیع آنها) به محاسبات سرانگشتی اکتفا گردد، تا هرچه سریع‌تر وجوه را به حساب مردم بریزند.



پیامدهای بلندمدت اقتصادی

اما نکته اصلی در ارزیابی اقتصادی این دوران، علاوه بر آثار کوتاه‌مدت و میان‌مدت مصیبت‌بار آن، آثار و پیامدهای بلندمدت آن است. عدم توفیق دولت اصلاحات در اجرای یک طرح توسعه موفق و چشمگیر به معنای ناتوانی آن در بهبود بلندمدت اقتصادی بود، اما هیچ آثار منفی برای دوره احمدی‌نژاد برجای نگذاشت. به‌طوری‌که احمدی‌نژاد در نخستین سال خود با شاخص‌هایی آرمانی روبه‌رو بود: تورم ۱۲ درصد و رشد ۵ درصد و قیمت نفت بیش از دو برابر دوران اصلاحات. اما سیاست‌های احمدی‌نژاد چه از حیث تخریب گسترده اعتماد جهانی به برنامه هسته‌ای ایران و به شورای امنیت فرستادن پرونده آن که آثارش تا به امروز گریبان‌گیر دولت‌ها بوده است و چه از حیث اصلاحات به‌زعم وی ساختاری که آثار منفی ماندگاری در همه‌جا گذاشت. همچون بیش از سه‌هزار نفری که به واسطه بورس‌های غیرقانونی احمدی‌نژاد مدرک دکتری گرفتند و چه در دانشگاه‌ها و چه در سازمان‌های دولتی مدارج و موقعیت‌هایی به دست آوردند، ساختار فاسد دست‌نشانده او نیز برای سالیان سال بر سیاست‌های داخلی ایران حکمرانی کردند.

سهام عدالت

با وقوع انقلاب، علاوه بر سلطه اندیشه‌های چپ، ضرورت گریختن مدیران و صاحبان کارخانه‌ها ایجاب می‌کرد که بسیاری از این شرکت‌ها، دولتی شوند. پس از جنگ، کمبود بودجه دولت برای اجرای طرح‌های بازسازی، توجه آن را به خصوصی‌سازی به‌عنوان یک منبع درآمدی شگفت‌انگیز جلب کرد. فروش شرکت‌ها به بخش خصوصی منابع جدید مالی برای دولت به وجود می‌آورد. در آغاز این فروش به شکل مزایده برگزار می‌شد که بسیار فسادآلود بود. زیرا مزایده‌ها عمدتاً پشت درهای بسته انجام می‌گرفت و هیچ نظام نظارتی بر قیمت‌گذاری‌ها حاکم نبود؛ لذا

نخستین سرمایه‌داران انقلابی در آن دوران شکل گرفتند که کارخانه‌هایی را به قیمت‌های بسیار نازل می‌خریدند، سپس آنها را تعطیل کرده و از فروش تتمه دارایی‌ها چندین برابر مبلغ خرید سود به دست می‌آوردند و عمده این سودها در دوره‌های بعد به سوداگری اختصاص یافت؛ لذا در کمتر از دو دهه، سرمایه‌داران متکی به زمین مبدل به تاجران بی‌سرزمین شده بودند؛ لذا همان‌گونه که احمدی‌نژاد ساختار دولت را فاسد کرد، رفسنجانی ساختار سرمایه را فاسد کرد و این، آثار ماندگار و درازمدتی بر جای گذاشت.

دولت اصلاحات برای شفاف‌کردن فرایند واگذاری‌ها آنها را وارد بورس کرد و بورس سازوکاری مطمئن‌تر بود اما به واسطه عدم وجود یک بخش خصوصی توانمند به‌سرعت خصوصی‌سازی با مانع روبرو شد و لاجرم شرکت‌های دولتی وارد بازی شدند و سهم‌های واگذارشده را می‌خریدند. این امر شبکه مالکیت شرکت‌های دولتی واگذار شده را به شدت پیچیده کرده بود. شرکت‌هایی که بعدها خصوصی نام گرفتند. یعنی روی کاغذ خصوصی شده بودند، اما در عمل همچنان دولتی بودند.

ایراد این شرکت‌ها، انحصارگری آنها بود. دولت‌ها در جهان برای مبارزه با انحصار یا از مکانیسم‌های قیمت‌گذاری استفاده می‌کنند و یا مالکیت آنها را به دست می‌گیرند. این شرکت‌ها مادامی که دولتی بودند مستقیماً تحت کنترل قرار داشتند، اما خصوصی‌سازی به آنها در بسیاری از مواقع اجازه می‌داد که در قیمت‌گذاری‌ها آزاد باشند. این امر موجب می‌شد خصوصی‌سازی بالعکس به کاهش تولید و افزایش قیمت‌ها بینجامد.

اما احمدی‌نژاد به ریشه این مشکلات کاری نداشت، صرفاً از لزوم بازنگری در این سیاست استفاده کرد تا یک سیاست جدید و بسیار ناکارآمدتر ارائه دهد: واگذاری سهام به اقشار مستضعف (مردمی که نه تنها هیچ آشنایی با سازوکارهای بورس نداشتند

۷ جایزه اسکار کسب و کار در دستان بانک سامان



● جایزه نوآوری در اپلیکیشن‌های اجتماعی، برای اپلیکیشن همسا
● جایزه نوآوری در مدیریت، برنامه‌ریزی و اجرای خدمات مشتریان در صنایع خدمات مالی

جوایز برنزی استیوی:

● جایزه نوآوری در گزارش‌های سالانه برای گزارش سفرنامه الماس: در جستجوی گنج پنهان
● جایزه نوآوری در استفاده از رسانه‌های اجتماعی، برای اپلیکیشن همسا

گفتنی است، کسب این جوایز نشان‌دهنده تعهد بانک سامان به نوآوری، تعالی و ایجاد ارزش برای مشتریان، کارکنان و سایر ذی‌نفعان است. این موفقیت بزرگ گامی در مسیر درخشان بانک سامان برای قرارگرفتن در ردیف برندهای برجسته جهانی و برافراشتن پرچم ایران در عرصه‌های بین‌المللی است.

بانک سامان در جشنواره بین‌المللی کسب و کار استیوی با کسب ۷ جایزه ارزشمند ضمن قراردادن نام خود در کنار پیشگازان جهانی کسب و کار، پرچم ایران را در عرصه بین‌المللی به اهتزاز درآورد.

بانک سامان در جشنواره بین‌المللی کسب و کار استیوی (stevie awards ۲۰۲۵) که به‌عنوان "اسکار کسب و کار" شناخته می‌شود، موفق به کسب ۷ جایزه معتبر شد. این جوایز در رشته‌های زیر برای بانک سامان به ثبت رسید:

جوایز طلایی استیوی:

● جایزه نوآوری در ویدئوهای تصویرسازمانی، برای ویدئوی چشم‌انداز کودکان بانک سامان
● جایزه نوآورترین مرکز تماس
● جایزه نوآورانه‌ترین تیم خدمات مشتریان





دریافت جوایز استیوی

در مراسم stevie awards 2025 مربوط به خاورمیانه و شمال آفریقا که چهارم اسفندماه در شهر رأس الخیمه کشور امارات متحده عربی برگزار شد، نمایندگان بانک سامان، ضمن دریافت جوایز این مسابقات بین‌المللی، از هیئت داوران این مسابقه، بانک سامان را به حاضرین در این رویداد معرفی نمودند.

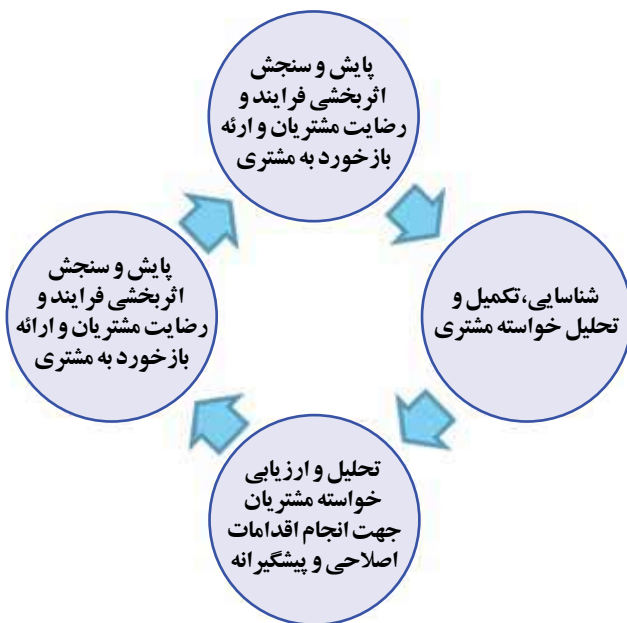
جشن رویداد بین‌المللی stevie awards 2025

سرمایه انسانی و همکاران اپلیکیشن همسایه تقدیر به عمل آمد. علیرضا معرفت، مدیرعامل بانک سامان در این مراسم ضمن تبریک این موفقیت به همه سامانی‌ها، گفت: با وجود رقبای بین‌المللی در این رویداد، کسب این مدال‌ها کار بسیار دشواری بوده که سامان موفق به نیل به آن شده است و البته نباید این نکته را نباید از خاطر دور نگه داشت که حفظ این مقام‌ها و دستاوردها را از کسب آنها دشوارتر است و نیازمند تلاش مداوم است. فرشته ضرابیه، معاون توسعه زیرساخت نیز ضمن سخنانی این موفقیت‌ها را حاصل تلاش تمامی تیم سامان دانست و با اشاره به اسامی نامزدهای این جشنواره که مشتمل از برندهای جهانی و داخلی است، گفت: هدف بعدی ما حضور در بخش International این جشنواره است. وی همچنین گفت: ما همواره با ترندهای جهانی حرکت می‌کنیم و سعی داریم هر آنچه در صنعت بانکداری الکترونیکی در سطح جهانی مطرح می‌شود را در ایران اجرا کنیم.

به مناسبت موفقیت چشمگیر بانک سامان در مسابقات کسب‌وکاری استیوی، مراسمی با حضور اعضای هیئت‌مدیره، مدیرعامل، قائم‌مقام مدیرعامل، معاونان مدیرعامل و تنی چند از مدیران بانک سامان در محل بیزینس لانژ برج سامان برگزار شد. در این مراسم، ضمن تبیین اهمیت این رویداد، از همکاران مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان، مدیریت



بانک سامان بر قله خدمات به مشتریان



محور فعالیت‌های اداره رسیدگی به صدای مشتریان در قالب موارد زیر بیان گردیده است:

- ثبت و بررسی شکایات، پیشنهادات و انتقادات از طریق: تماس تلفنی، وب‌سایت، ایمیل، حضوری، پورتال بانک مرکزی و سازمان بازرسی کل کشور، سامانه انتشار، شبکه‌های اجتماعی و...
- پیگیری درخواست‌های مشتریان به صورت تلفنی از سایر واحدها تاحدامکان و تلاش در رفع چالش مشتری با اولین تماس



مهم‌ترین رویداد رقابتی در زمینه کسب‌وکار در سطح جهانی رویداد استیوی (stevie awards) می‌باشد. این رویداد که از سال ۲۰۰۲ به منظور ارج نهادن و ایجاد شناخت عمومی از دستاوردها و فعالیت‌های اثرگذار سازمان‌ها و نهادهای مختلف در رشته‌های متنوع پایه‌گذاری شده، در سطوح مختلف نظیر بخش جهانی (تمامی کشورها)، بخش ایالات متحده آمریکا، بخش آسیا - اقیانوسیه، بخش اروپا (شش کشور آلمانی‌زبان)، بخش خاورمیانه و شمال آفریقا و... برگزار می‌گردد. امکان مشارکت در رویداد استیوی بخش خاورمیانه و شمال آفریقا برای ۱۸ کشور در این نواحی امکان‌پذیر است.

بانک سامان پس از کسب موفقیت در رویدادهای داخل کشور در زمینه رضایت‌مندی مشتریان و کسب جوایز متعدد در این زمینه نظیر تندیس رضایت‌مندی مشتری در اجلاس سراسری رضایت‌مندی مشتریان (در سال‌های ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۳) و کسب عنوان برتر در همایش تقدیر از ۱۰۰ واحد مشتری مدار، تصمیمی مبنی بر مشارکت در رویداد استیوی ۲۰۲۵ در بخش خاورمیانه و شمال آفریقا اتخاذ نمود.

مشارکت مدیریت «روابط عمومی و صدای مشتریان» و اداره رسیدگی به صدای مشتریان در بخش خدمات مشتری و ارسال مستندات و گزارش‌های مربوطه در نهایت منجر به کسب سه جایزه طلا برای بانک سامان در رشته‌های «نوآوری در مدیریت خدمات مشتری - برنامه‌ریزی و اجرا»، «نوآورترین مرکز تماس» و «نوآورترین بخش خدمات مشتری در حوزه صنایع خدمات مالی» گردید.

یکی از نکات قابل توجه در گزارش ارائه شده توسط اداره رسیدگی به صدای مشتریان را می‌توان در نمایش ساختار و فرایندهای حال حاضر جهت ثبت و رسیدگی به درخواست‌های مشتریان که از کانال‌های مختلف نظیر: تماس تلفنی، وب‌سایت، بانک مرکزی، سازمان بازرسی کل کشور، سامانه انتشار، ایمیل، شبکه‌های اجتماعی و... دریافت می‌گردد، بوده است که تمامی خواسته‌های مشتریان بر اساس فرایند تعریف شده و در قالب چرخه مشخص بر اساس پروتکل‌های تدوین شده رسیدگی و در اسرع وقت پاسخگویی به مشتریان انجام خواهد شد. در این گزارش ضمن تأکید بر چشم‌انداز، مأموریت و ارزش‌های ما، در خصوص استراتژی بانک سامان در رسیدگی به درخواست‌های مشتریان با بهره‌گیری از مفاد استانداردهای ISO ۱۰۰۰۲:۲۰۱۸، مشتری‌مداری و خلق بهترین تجربه برای مشتریان مبتنی بر سه اصل «راحتی»، «سرعت» و «اعتماد» عنوان گردید که این استراتژی می‌بایست در نهایت موجب تحقق شعار "با شما هستیم" و افزایش وفاداری مشتریان به برند سامان گردد.

در بخشی از این گزارش چرخه رسیدگی به خواسته‌های مشتریان به صورت تصویر زیر ارائه گردید.



قهرمان کوچک سامانی

در مسابقات قهرمانی کشور و انتخابی تیم ملی یوگا که روز جمعه ۲۶ بهمن ۱۴۰۳ در سالن پوریای ولی دانشگاه آزاد همدان برگزار شد، رهام فرهادپور فرزند حمید فرهادپور، بانکدار فروش شعبه قشم توانست ضمن کسب مقام اول رده سنی ۹ تا ۱۱ سال کلاس A به تیم ملی یوگای آقایان راه یابد.



- ارجاع شکایات یا خواسته‌های ثبت شده به واحد مربوطه و پیگیری جهت پاسخگویی طی مدت زمان حداکثر ۸ روز کاری
- بررسی شکایات شعب در طی هر ماه و پیگیری در خصوص علل ثبت شکایات یا در صورت نیاز بازدید از شعبه جهت بررسی مشکلات موجود
- ارائه گزارش ماهانه و سالانه از شکایات ثبت شده در بانک و ارائه بازخوردها به واحدهای ذی ربط
- پایش شکایات پرتکرار و ارائه اقدامات اصلاحی در این خصوص به واحد مرتبط با شکایت
- تهیه گزارش هفتگی و ماهانه از میزان فعالیت کارشناسان و مشارکت مداوم پرسنل در دوره‌های آموزشی
- برگزاری جلسات آموزشی بین کارشناسان جهت بررسی بخش‌نامه‌های ارائه شده و بروز شده در راستای هم‌افزایی و افزایش سطح دانش کارشناسان در این رویداد ۱۱۰۰ نامزد از کشورهای الجزایر، بحرین، مصر، ایران، اردن، کویت، لبنان، عمان، فلسطین، قطر، عربستان سعودی، تونس، ترکیه، امارات متحده عربی حضور داشتند که توسط ۱۱۸ متخصص در سراسر جهان مورد ارزیابی قرار گرفتند و تنها نماینده ایران در بخش خدمات مشتری بانک سامان بوده است که موفق به کسب سه جایزه طلا از این رویداد گردید.
- مهم‌ترین نکاتی که مدنظر داوران این رویداد در گزارش ارائه شده توسط اداره رسیدگی به صدای مشتریان قرار گرفت و بیان نمودند موارد ذیل می‌باشد:

- ارائه خدمات به بیش از ۵ میلیون مشتری در سراسر کشور
- تدوین استراتژی‌های کارا و حصول نتایج قابل اندازه‌گیری
- دسترسی مشتریان جهت ثبت خواسته خود از کانال‌های مختلف
- پایبندی به استانداردهای بین‌المللی ISO ۲۰۱۸:۲۰۰۲ جهت مدیریت شکایات

- کسب سه جایزه ملی در زمینه رضایتمندی مشتری
- ارائه گزارش‌ها و نتایج اقدامات انجام شده به‌صورت آماری و کمی
- آموزش مداوم و مؤثر کارکنان در راستای پاسخ‌دهی مؤثر در کوتاه‌ترین زمان

- نحوه همسویی اداره رسیدگی به صدای مشتریان با اهداف سازمانی گسترده‌تر و فرایند ارائه بازخورد
- رسیدگی به بیش از ۱۴۵۰۰۰ خواسته مشتریان در بازه ی زمانی مقرر شده
- استفاده از بازخوردهای ارائه شده توسط مشتریان جهت تقویت خدمات
- وجود سیستم CRM یکپارچه و رویکردهای پیشگیرانه برای حل و فصل شکایات

- تمرکز سازمان بر بینش‌های مبتنی بر داده
- تأکید بر تجربه مشتری در راستای حفظ و افزایش وفاداری مشتریان
- رویکرد خلاقانه یک مرکز تماس در ارائه خدمات به مشتریان
- حل ۸٪ از خواسته‌های مشتریان در اولین تماس

در پایان لازم است بیان شود این موفقیت تنها متعلق به یک مدیریت یا یک واحد خاص نبوده و متعلق به تمامی اعضای خانواده بزرگ سامان و حاصل تلاش جمعی از همکاران سخت‌کوش و همدل ما در تمامی واحدهای ستادی و شعب سراسر کشور می‌باشد که با ارائه خدمات منحصربه‌فرد خود به مشتریان سبب سرافرازی و درخشش نام سامان در عرصه‌های بین‌المللی گردیده‌اند.



پرسش و پاسخ

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

سوال این ماه:

به یادماندنی ترین خاطره سال ۱۴۰۳ شما در بانک سامان چه بوده است؟

● **داریوش جهان گیر مقدم، بانکدار فروش تخصصی، شعبه حافظ اصفهان**

برای من، بدون تردید پلنت ۱۴۰۳، خاطره ای به جامانده از داستانی پایان یافته...

● **علی توسن - بانکدار فروش، شعبه بازار کفاش ها**
تفاوت امسال با سال های گذشته برای بنده دریافت اولین هدیه تولد فرزندم از سمت بانک سامان بود که ارزشمند بود و همچنین آشناسدن با یک سری مشتریان از جنس بازاری که به دوستان خوب من تبدیل شدن
● **هادی ایرانی پور، بازرس تطبیق و مبارزه با پولشویی شعب، مدیریت تطبیق و مبارزه با پولشویی**
قهرمانی مسابقات فوتسال جام سامان

● **تورج یادگاری، بانکدار فروش تخصصی، شعبه کرمانشاه**
خاطره ای از تلاش و موفقیت: از رده های پایین تا ده شعبه برتر کشور سال ۱۴۰۲ سالی سخت برای شعبه ما بود. با وجود تمام تلاش ها، در رده های پایین کشوری قرار داشتیم و این موضوع انگیزه ای شد تا با شروع سال ۱۴۰۳، تغییراتی اساسی ایجاد کنیم. با برنامه ریزی دقیق، هدف گذاری مشترک و تلاش بی وقفه تمام اعضای تیم، مسیر پیشرفت را آغاز کردیم. روحیه همدلی و حمایت متقابل، نیروی محرکه ما بود. پس از سه فصل پیاپی، نتیجه زحماتمان نمایان شد: شعبه ما در جمع ده شعبه برتر کشور در سه فصل پیاپی قرار گرفت! این موفقیت نه تنها جایگاه ما را ارتقا داد، بلکه خاطره ای شیرین و ماندگار از شادی و غرور جمعی برای همه ما ساخت.

● **سارا رمضی، بانکدار فروش، شعبه شهرک اکباتان**
تعطیلات به دلیل سرمای هوا/ کاهش انرژی
● **زینب پرویزی کارشناس پشتیبانی عملیات بانکی، مدیریت پشتیبانی فروش**
بهترین خاطره من صعود به قله دماوند در تولد ۲۵ سالگی بانکمون بود.

● **محمد کوشکستانی، بانکدار عملیات، شعبه بازار کفاشها**
جالب ترین خاطره امسال برای من این بود که مشتری چک آورد بخوابونه به حساب دیدم در وجهش خالیه، گفتم در وجه بنویس چک برگشت نخوره، دیدم در وجه چک نوشت برگشت نخورد.
● **مرتضی افشار، کارشناس ارشد بررسی مطالبات در معرض ریسک، مدیریت پیگیری مطالبات**

مهم ترین و بهترین لحظات زمانی هست که نتیجه یک کار گروهی و تیمی رو بتوان به صورت ملموس درک کرد، واقعاً کار در یک تیم هماهنگ و متخصص از شانس هایی بود که امیدوارم برای همه اتفاق بیفته

● **عادل برزگری، بانکدار عملیات، شعبه اروند**
بهترین خاطره من در سال ۱۴۰۳ حضور در فینال فستیوال پلنت بود... حس دیده شدن و شنیده شدن صدای تو از دل یک ایده که باعث میشه سازمانت در رسیدن به اهدافش موفق بشه. این بهترین و ارزشمندترین خاطره من بود.

● **علیرضا مقدسی، بانکدار فروش تخصصی، شعبه بازار**
به یاد ماندنی ترین خاطره امسال در بانک سامان برای من، کسب امضای لاتین و تجربه حضور در جلسه مصاحبه تخصصی آن بود. حس خوب و خاطره انگیزی بود.

● **طاہره مؤمن طایفه، کارشناس ارشد پشتیبانی درگاه های فیزیکی، مدیریت پشتیبانی فروش**
یکی از خاطرات من در بانک سامان در سال ۱۴۰۳ روزی بود که یکی از همکاران خوب مدیر تیمون نفر اول پلنت ۱۴۰۳ شد، افتخاری بود برای مدیریتی که من در اون هستم. با آرزوی موفقیت برای همه سامانی های عزیز

● حامد دورقی نژاد، بانکدار فروش شعبه اروند

بهترین خاطره من در سال ۱۴۰۳ افزایش همکاری تیمی و با روحیه بالاتر همکاران عزیزم در شعبه اروند بود...

توی زندگی شخصی هم، بهترین اتفاق زندگیم رو به دنیا اومدن دخترم و پدر شدنم در تاریخ پنجم اسفندماه میدونم.

همه این اتفاق های خوب رو مدیون بانک خوبم هستم

و از خدا بخاطر همه این اتفاق های خوب بی نهایت سپاس گزارم

● محمد جعفرپور، کارشناس ارشد بررسی مطالبات در معرض

ریسک، مدیریت پیگیری مطالبات

یه خانم که از مشتری های بلوبانک بود، زنگ زد به همکارم که تو بخش پیگیری مطالبات هست و خیلی محکم گفت:

آقا، یه اشتباهی شده! من اصلاً وامی نگرفتم، چرا پیامک بدهی برام میاد؟!

همکارمون آروم سیستم رو چک کرد و گفت:

اما خانم، اینجا مشخصه که وام به حساب شما توی بلوبانک واریز شده، حتی تاریخ و مبلغ دقیقش هم ثبت شده.

خانم سریع گفت: نه، محاله! شاید اشتباهی برای من ثبت شده!

همکارمون یه نگاه دیگه کرد و گفت: جالب اینجاست که شما همون روز کل مبلغ وام رو از حسابتون برداشت کردید.

چند ثانیه سکوت شد، بعد خانم با مکث گفت: ا... واقعاً؟ خب شاید یه پولی اون موقع گرفتم، ولی فکر نمی کردم وام باشه!

همکارمون با خونسردی گفت: پس اول گفتید وام نگرفتم، بعد گفتید شاید اشتباه شده، حالا یادتون اومده که برداشت کردید؟!

خانم که انگار دیگه راهی برای انکار نداشت، بعد از کمی سکوت گفت: خب حالا که این طوره... نمی شه یه راهی پیدا کنیم که فعلاً این پیامکای یادآوری رو قطع کنید؟ آدم استرس می گیره!

● محمدعلی لطیف پور- معاون شعبه، شعبه بازار تبریز

گول ظاهر کسی رو نخوریم...

یکی از مشتریان چکی به مبلغ دو میلیارد ریال آورده بود، از من پرسید که این چک بینید مانده داره یا نه؟

منم نگاه کردم دیدم نداره و صاحب حساب تعداد چک های برگشتی با مبالغ بالای زیادی داشت. گفتم بهتره اقدام قانونی کنی ظاهراً پول بشو

نیست.

بنده خدا که با دختر ۱۵، ۱۶ ساله اش اومده بود با دو دست کوپید روسرش که بدیخت شدم، گفتم من پتو فروشم و صاحب چک با تیپ و لباسی که به ظاهر متشخص بنظر میرسید اومد یک طرحی انتخاب کرد که من موجود نداشتم و از همکارم به مبلغ ۱۰ میلیارد ریال از اون طرح پتو برداشتم. الان من باید پول اونو بدم...

کم مونده بود سخته کنه بنده خدا ... یکم دلداری دادم که خب اولاً اقدام قانونی کنه بعد با همکارش صحبت کنه یکم فرصت بده تا وام بگیره و حل کنی... گفتم دخترت امیدش به تو هست و پول جبران میشه ولی خدا نکرده نبود تو برای دخترت جبران بشو نیست...

نتیجه اینکه هیچوقت و در هیچ شرایط، گول ظاهر افراد رو نخوریم...

● مریم عباس پور، بانکدار فروش، شعبه شیراز

من فکر می کنم به یادماندنی ها همیشه مربوط به شرایط خوب زندگی نیست بلکه میتونه مربوط به شرایط سخت زندگی هم باشه ولی چیزی که به یاد آدم ها می مونه احساسی است که تجربه می کنیم. در سالی که گذشت بیماری و حمایت همکاران و بانک برای من تجربه ای جدید بود. دوست دارم از همین جا قدردان همه باشم.

● زهرا پروینی قریق، کارشناس فروش غیر حضوری، مدیریت جذب

و فروش

به نظرم حل کردن مشکل مردم بسیار لذت بخش است و انرژی آدم را چندین برابر می کند. ارائه خدمات به مشتریان وقتی که ذوق آنها را حتی از پشت گوشی نیز حس می کنی بسیار بسیار زیباست و در این شب عیدی با دادن کارت اعتباری الگوریتمی گره از مشکلات بسیاری از مردم باز می شود، مشتریان وقتی خبر وام بدون ضامن و بدون دردسر را می شنوند آن چنان از ته قلبشان برایت دعا می کنند که آن لحظه با خودم فقط می توانم بگویم خدایا شکرت که به وسیله بانک سامان سبب رساندن خبر خوش به آنها شده ام.

● حمید روشنی، بازرس تطبیق و مبارزه با پول شویی ستاد، مدیریت

تطبیق و مبارزه با پول شویی

خاطره شیرینی بود، اون لحظه که اعلان شد بانک سامان برای دومین بار در کشور توانسته مقام نخست رو در مبارزه با پول شویی و تأمین مالی تروریسم کسب کنه.



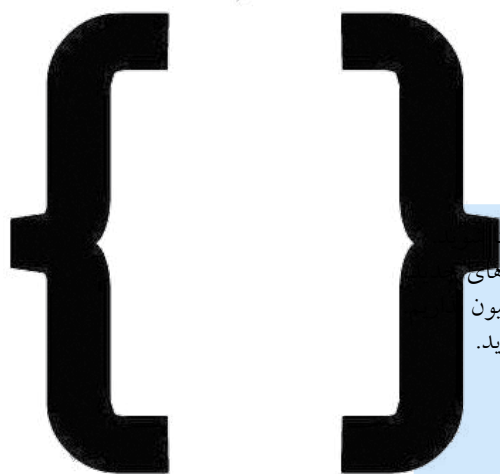


جوایز پرسش و پاسخ

همان‌طور که از ابتدای راه‌اندازی صفحه پرسش و پاسخ در مجله سامان قول داده بودیم تا آخر هر سال به همکارانی که به‌صورت فعال به پرسش‌ها پاسخ داده‌اند هدایایی تقدیم بشه، هدایای صفحه پرسش و پاسخ سال ۱۴۰۳ به این همکاران تقدیم شد:

نام و نام خانوادگی	محل خدمت
۱ مرتضی افشار	کارشناس ارشد بررسی مطالبات در معرض ریسک، مدیریت پیگیری مطالبات
۲ زهرا پروینی قریق	کارشناس فروش غیرحضوری، مدیریت جذب و فروش
۳ عادل برزگری	بانکدار عملیات، شعبه اروند
۴ محمدعلی رزمی آرا	کارشناس ارشد روش های اعتباری و ارزی، مدیریت بهبود و کیفیت
۵ علی توسن	بانکدار فروش، شعبه بازار کفاشها
۶ علیرضا مقدسی	بانکدار فروش تخصصی، شعبه بازار
۷ حامد دورقی نژاد	بانکدار فروش شعبه اروند
۸ حمید روشنی	بازرس تطبیق و مبارزه با پول‌شویی ستاد، مدیریت تطبیق و مبارزه با پول‌شویی
۹ هادی ایرانی پور	بازرس تطبیق و مبارزه با پول‌شویی شعب، مدیریت تطبیق و مبارزه با پول‌شویی

کافه تک



با کافه تک از آخرین اخبار تکنولوژی مطلع شوید و با نرم افزارهای کاربردی آشنا مثل ماه‌های گذشته، سعی می‌کنیم در این بخش نرم افزارهای کاربردی، گجت‌های پادکست‌های مرتبط و کلی خبرهای جذاب از دنیای تکنولوژی رو با شما در میون خوشحال میشیم شما هم تجربه‌هاتون را برای ما بفرستید و با بقیه به اشتراک بذارید.

| مهرانز تباری |

| کارشناس مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان |

می‌توانند تعاملات تیمی را بهبود بخشند. این پلتفرم‌ها با ارائه فضای مناسب برای جلسات آنلاین، چت‌های گروهی و اشتراک گذاری فایل‌ها، به کاهش سوء تفاهم‌ها و افزایش هماهنگی کمک می‌کنند. ویژگی کلیدی: ساده‌سازی ارتباطات و کاهش استرس ناشی از سوء تفاهم‌ها.

۳. نرم افزارهای پایش سلامت روان

اپلیکیشن‌هایی مانند Calm و Notion با تمرکز بر تمرینات ذهن آگاهی و مدیریت استرس می‌توانند تأثیر مثبتی بر سلامت روان کارمندان داشته باشند. این ابزارها با ارائه تمرین‌های مدیتیشن و تکنیک‌های آرامش‌بخش، به کارمندان کمک می‌کنند تا ذهن خود را از فشارهای کاری دور کنند. ویژگی کلیدی: بهبود سلامت روان و افزایش توانایی مقابله با چالش‌ها.

۴. هوش مصنوعی برای اتوماسیون وظایف تکراری

فناوری‌های مبتنی بر هوش مصنوعی می‌توانند وظایف تکراری و زمان‌بر را خودکار کنند. برای مثال، چت‌بات‌ها می‌توانند به سؤالات مشتریان پاسخ دهند یا نرم افزارهای اتوماسیون داده‌ها می‌توانند فرایندهای پیچیده را ساده‌تر کنند. این کار باعث می‌شود تا کارمندان بتوانند بر وظایف خلاقانه‌تر و ارزشمندتر تمرکز کنند. ویژگی کلیدی: کاهش بار کاری و افزایش بهره‌وری.

۵. فناوری‌های پوشیدنی برای پایش سلامت

فناوری‌های پوشیدنی مانند ساعت‌های هوشمند می‌توانند اطلاعات مفیدی در مورد سلامت فیزیکی و روانی ارائه دهند. این دستگاه‌ها با پایش ضربان قلب، کیفیت خواب و سطح استرس، به کارمندان کمک می‌کنند تا به موقع برای بهبود وضعیت خود اقدام کنند. ویژگی کلیدی: پایش مداوم وضعیت سلامتی برای جلوگیری از فرسودگی.

سلام به همراهان کافه تک

این ماه قصد داریم با معرفی برترین فناوری‌ها برای جلوگیری از فرسودگی شغلی همراه شما باشیم.

فرسودگی شغلی یکی از مشکلات رایج در محیط‌های کاری مدرن است که می‌تواند به کاهش بهره‌وری و رضایت شغلی منجر شود. اما با استفاده از فناوری‌های جدید، سازمان‌ها و کارمندان می‌توانند این مشکل را مدیریت کرده و از آن پیشگیری کنند.

فناوری‌های جدید می‌توانند ابزاری قدرتمند برای پیشگیری از فرسودگی شغلی باشند. با استفاده از ابزارهای مدیریت وظایف، پلتفرم‌های ارتباطی، نرم افزارهای سلامت روان، هوش مصنوعی و فناوری‌های پوشیدنی، کارمندان می‌توانند فشارهای کاری را کاهش دهند و به تعادل بهتری بین کار و زندگی دست یابند. سرمایه‌گذاری در این فناوری‌ها نه تنها به نفع کارمندان بلکه به نفع کل سازمان نیز خواهد بود.

این فناوری‌ها با کاهش فشار کاری، بهبود ارتباطات و تسهیل وظایف می‌توانند نقشی کلیدی در ایجاد تعادل بهتر بین کار و زندگی ایفا کنند.

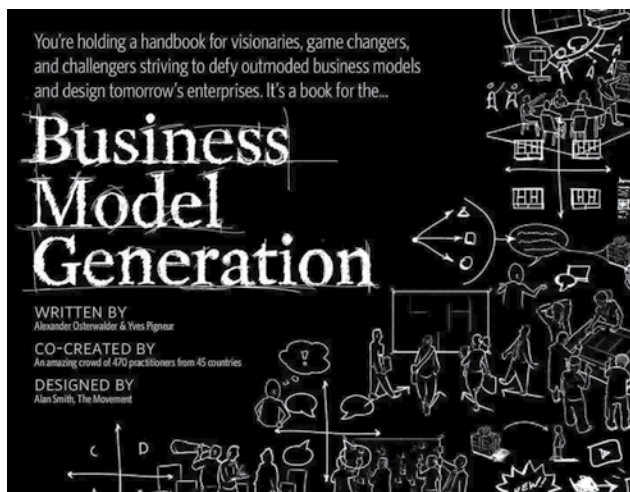
۱. ابزارهای مدیریت وظایف و زمان‌بندی

ابزارهایی مانند Trello، Asana و Microsoft To Do به کارمندان کمک می‌کنند تا وظایف خود را به صورت سازمان‌یافته مدیریت کنند. این فناوری‌ها با ارائه قابلیت‌هایی مانند اولویت‌بندی وظایف، زمان‌بندی دقیق و پیگیری پیشرفت کارها، از انباشته شدن کارها جلوگیری کرده و استرس را کاهش می‌دهند.

ویژگی کلیدی: ایجاد نظم در وظایف روزانه و کاهش احساس سردرگمی.

۲. پلتفرم‌های ارتباطی کارآمد

ابزارهای ارتباطی مانند Zoom، Slack، Microsoft Teams



درباره کتاب

• در این بخش، شرکت‌ها به سؤالاتی مانند «چه ارزشی به مشتریان خود ارائه می‌دهیم؟» و «چگونه به حل مشکلات آن‌ها می‌پردازیم؟» پاسخ می‌دهند.

۳. کانال‌ها

• کانال‌ها، راه‌های ارتباطی و توزیعی هستند که کسب و کار از طریق آن‌ها ارزش پیشنهادی خود را به مشتریان می‌رساند.
• این کانال‌ها می‌توانند آنلاین یا آفلاین باشند و شامل فروشگاه‌ها، وبسایت‌ها، اپلیکیشن‌ها، مراکز تماس، پلتفرم‌های اجتماعی و غیره می‌شوند.

• تعیین صحیح و مؤثر کانال‌ها به بهبود تجربه مشتری و دسترسی بهتر به محصولات و خدمات کمک می‌کند.

۴. روابط با مشتریان

• در این بخش، کسب و کارها نوع رابطه‌ای که با مشتریان خود برقرار می‌کنند، تعیین می‌شود.
• این روابط می‌تواند شامل پشتیبانی شخصی، خودخدمت، جامعه‌سازی، یا روابط خودکار باشد.
• نوع این رابطه بستگی به نیازهای مشتری و سطح ارزش پیشنهادی دارد.

۵. جریان‌های درآمدی

• این بخش به شناسایی و ایجاد جریان‌های مختلف درآمدی که کسب و کار از مشتریان خود دریافت می‌کند، می‌پردازد.
• کسب و کارها می‌توانند از مدل‌های مختلف درآمدی استفاده کنند، از جمله فروش مستقیم، اشتراک، اجاره، تبلیغات و غیره.
• در این بخش، باید روش‌های دقیق و پایدار برای کسب درآمد در نظر گرفته شود.

۶. منابع کلیدی

• منابع کلیدی به دارایی‌ها و منابعی اطلاق می‌شود که برای ارائه و اجرای مدل کسب و کار ضروری هستند.
• این منابع می‌توانند شامل منابع انسانی، فناوری، سرمایه، تجهیزات و مواد اولیه باشند.

چکیده‌ای از کتاب

بوم مدل کسب و کار و بخش‌های آن

در کتاب «خلق مدل کسب و کار»، نویسندگان به معرفی ابزار مفهومی و بصری به نام بوم مدل کسب و کار پرداخته‌اند. این ابزار به کسب و کارها کمک می‌کند تا تمامی جوانب یک مدل کسب و کار را در یک صفحه بصری مشاهده کنند. بوم مدل کسب و کار از ۹ بخش اصلی تشکیل شده است که هر کدام جزئیات و استراتژی‌های خاص خود را دارند. در ادامه توضیح دقیق‌تری از این بخش‌ها آورده شده است:

۱. بخش‌های مشتری

• این بخش به شناسایی گروه‌های مختلف مشتریان و مخاطبین که کسب و کار قصد خدمت‌رسانی به آن‌ها را دارد، می‌پردازد.
• شرکت‌ها باید دقیقاً مشخص کنند که به کدام گروه‌های خاص یا نیش بازار خدمات خواهند داد. این می‌تواند شامل افراد، گروه‌های خاص، سازمان‌ها و یا صنایع مختلف باشد.
• شناسایی درست بخش‌های مشتری، راه را برای طراحی محصولات و خدمات مناسب باز می‌کند.

۲. ارزش پیشنهادی

• این بخش به معرفی محصولات و خدماتی می‌پردازد که کسب و کار به مشتریان خود ارائه می‌دهد تا نیازها و مشکلات آن‌ها را حل کند.
• ارزش پیشنهادی باید منحصر به فرد باشد و باعث تمایز کسب و کار از رقبای موجود در بازار شود.

• شناسایی منابع کلیدی به کسب‌وکار کمک می‌کند تا نیازهای زیرساختی خود را به‌درستی تأمین کند.

۷. فعالیت‌های کلیدی

- این بخش به اقداماتی می‌پردازد که شرکت باید برای عملیاتی کردن مدل کسب‌وکار خود انجام دهد.
- فعالیت‌های کلیدی شامل تولید، بازاریابی، تأمین، توسعه محصول، تحقیق و توسعه و غیره است.
- این فعالیت‌ها باید به طور مؤثر و کارآمد انجام شوند تا مدل کسب‌وکار به نتیجه مطلوب برسد.

۸. شرکای کلیدی

- این بخش به شناسایی شبکه‌ای از شرکای تجاری و تأمین‌کنندگان می‌پردازد که به کسب‌وکار کمک می‌کنند تا ارزش پیشنهادی خود را ایجاد و تحویل دهد.
- شرکای کلیدی می‌توانند شامل تأمین‌کنندگان، توزیع‌کنندگان، پیمانکاران، و سایر کسب‌وکارهایی باشند که به ایجاد یا توسعه مدل کسب‌وکار کمک می‌کنند.
- روابط مؤثر با شرکا می‌تواند به کاهش هزینه‌ها، افزایش سرعت و بهبود کیفیت محصولات و خدمات منجر شود.

۹. ساختار هزینه

- این بخش به شناسایی تمامی هزینه‌هایی می‌پردازد که برای راه‌اندازی و حفظ مدل کسب‌وکار ایجاد می‌شوند.
- ساختار هزینه شامل هزینه‌های ثابت و متغیر، مانند هزینه‌های تولید، توزیع، بازاریابی، حقوق و دستمزد، تحقیق و توسعه، و غیره می‌شود.
- کنترل صحیح هزینه‌ها به کسب‌وکار کمک می‌کند تا از منابع مالی خود به بهترین شکل استفاده کند و سودآوری را افزایش دهد.

کمک به طراحی، تحلیل و بهبود مدل کسب‌وکار

نویسندگان کتاب با استفاده از این ۹ بخش، به خوانندگان کمک می‌کنند تا مدل‌های کسب‌وکار خود را از جنبه‌های مختلف طراحی، تحلیل و بهبود ببخشند. این ابزار بصری علاوه بر ساده‌سازی فرایند طراحی، امکان مقایسه و ارزیابی مدل‌های مختلف کسب‌وکار را فراهم می‌کند و به سازمان‌ها کمک می‌کند تا در مسیر نوآوری و رقابت‌پذیری حرکت کنند.

این کتاب مناسب چه افرادی است؟

۱. کارآفرینان: افرادی که به دنبال طراحی و توسعه مدل‌های نوآورانه برای کسب‌وکار خود هستند.
 ۲. مدیران کسب‌وکار: مدیرانی که می‌خواهند استراتژی‌های مؤثرتری برای بهبود عملکرد سازمان خود اجرا کنند.
 ۳. مشاوران کسب‌وکار: متخصصانی که در زمینه تحلیل، طراحی و ارائه راهکارهای نوآورانه برای سازمان‌ها فعالیت می‌کنند.
 ۴. استارت‌آپ‌ها: تیم‌ها و بنیان‌گذاران استارت‌آپ که نیازمند ابزارهایی برای شناسایی فرصت‌ها و خلق ارزش هستند.
 ۵. دانشجویان مدیریت و کارآفرینی: دانشجویانی که به دنبال درک عمیق‌تر از مدل‌های کسب‌وکار و نوآوری در این حوزه هستند.
 ۶. سازمان‌های بزرگ و کوچک: شرکت‌هایی که به دنبال ایجاد تغییرات استراتژیک یا بهبود فرایندهای کسب‌وکار خود هستند.
 ۷. علاقه‌مندان به نوآوری: افرادی که به مفاهیم نوآورانه در مدیریت و استراتژی علاقه دارند.
- این کتاب با رویکردی عملی و ابزارهایی کاربردی، می‌تواند به‌تمامی این

گروه‌ها در مسیر رشد و بهبود کسب‌وکار کمک کند.

دریاره نویسنده

الکساندر استروالدر، یکی از پیش‌گامان نوآوری در مدل‌های کسب‌وکار، به‌عنوان مشاور، نویسنده و سخنران برجسته در سطح بین‌المللی شناخته می‌شود. او در زمینه طراحی مدل‌های کسب‌وکار نوین تخصص دارد و ابزارهایی مانند بوم مدل کسب‌وکار (Business Model Canvas) را برای کمک به سازمان‌ها در سراسر جهان ایجاد کرده است. این ابزار، به دلیل سادگی و قدرتش، در میان شرکت‌های کوچک، استارت‌آپ‌ها و حتی سازمان‌های بزرگ مورد استقبال قرار گرفته است.

استروالدر به‌عنوان بنیان‌گذار شرکت Strategyzer فعالیت می‌کند؛ شرکتی که بر ارائه نرم‌افزارها و خدمات مرتبط با طراحی مدل‌های کسب‌وکار و استراتژی تمرکز دارد. او همچنین به دانشگاهیان و مدیران اجرایی کمک می‌کند تا با نوآوری در مدل‌های کسب‌وکار خود، ارزش بیشتری خلق کنند. ایو پیگنیور، استاد سیستم‌های اطلاعاتی در دانشگاه لوزان سوئیس، در زمینه تحلیل و طراحی سیستم‌های کسب‌وکار تخصص دارد. او با ترکیب دانش آکادمیک و تجارب عملی، به شرکت‌ها و مدیران در بهینه‌سازی فرایندها و مدل‌های کسب‌وکارشان کمک می‌کند. پیگنیور در همکاری خود با استروالدر، مفاهیمی نظیر بوم مدل کسب‌وکار را پایه‌ریزی و گسترش داده است.

ترکیب دانش و تجربه

کتاب «خلق مدل کسب‌وکار» نتیجه ترکیب دانش تئوریک پیگنیور و تجربه عملی استروالدر است. این دو نویسنده تلاش کردند تا ابزاری ساده و قابل‌درک برای طراحی و ارزیابی مدل‌های کسب‌وکار ارائه دهند. موفقیت این کتاب تا حدی است که اکنون به یکی از منابع استاندارد در حوزه مدیریت و کارآفرینی تبدیل شده و در بیش از ۳۰ زبان ترجمه شده است.

دیگر آثار و دستاوردها

- این دو نویسنده همچنین کتاب‌های دیگری مانند طراحی ارزش پیشنهادی (Value Proposition Design) را منتشر کرده‌اند که تکمیل‌کننده ابزارهای طراحی مدل کسب‌وکار است.
- شرکت Strategyzer که توسط آن‌ها بنیان‌گذاری شده، امروزه یکی از مراجع اصلی در زمینه ابزارهای طراحی استراتژی و مدل کسب‌وکار به شمار می‌آید.

این پیشینه غنی و ترکیب منحصربه‌فرد دانش و تجربه، آن‌ها را به یکی از برجسته‌ترین تیم‌های نویسندگی در حوزه مدیریت و کارآفرینی تبدیل کرده است.



منبع فارسی

<https://bookcofe.ir>



منبع انگلیسی

<https://www.goodreads.com/book/show/7723797-business-model-generation>



نوروز و شاعران ستاینده آن در ادبیات ایران و جهان

مهدی نجفی - کارشناس ارشد علوم ارتباطات

نوروز، جشن کهن بهار و نماد زایش دوباره طبیعت، از دیرباز در قلب فرهنگ ایرانی جای داشته است. این آیین باشکوه که با اعتدال بهاری و گردش زمان پیوند خورده، نه تنها یک رویداد تقویمی، بلکه جلوه‌ای از امید، تجدید حیات و همبستگی است. شاعران پارسیگو در طول قرن‌ها با الهام از این جشن ملی و معنوی، اشعاری جاودان آفریده‌اند که هر یک آیین‌های از عظمت نوروزاند.

شاعران کلاسیک و نوروز

۱. فردوسی در شاهنامه، نوروز را با افسانه جمشید پیوند می‌زند:

«جهان انجمن شد بر تخت او
شگفتی فرو مانده از بخت او
به جمشید بر گوهر افشاندند
مر آن روز را روز نو خواندند

این ابیات، نوروز را نماد عدالت و شکوه پادشاهی آرمانی توصیف می‌کنند.

۲. خیام در رباعیاتش، نوروز را با فلسفه گذر زمان و زیبایی ناپایدار هستی می‌آمیزد:

نوروز جهان پرور عام است و خاص
وانجام جهان ز خضر مپرس و میاس
او نوروز را یادآور فرصت‌های گذرا برای شادی و زیستن می‌داند.

۳. سعدی در گلستان و بوستان، نوروز را با مفاهیم اخلاقی و نوع‌دوستی گره می‌زند:

نوروز آمده است، ای تنگدست خجسته
کاینک بوی گل از خاک سیاه بر خاست
او بر نوع‌دوستی و بخشش در این آیین تأکید می‌کند.

۴. حافظ در غزلیاتش، نوروز را استعاره‌ای از «تجلی عشق» و رستاخیز روح می‌خواند:

شاعران معاصر و نوروز

در دوره معاصر، ملک‌الشعرا بهار در شعر «بهار آزادی»، نوروز را با آرمان‌های ملی و مبارزه برای استقلال پیوند داد:

باز ای ای نوروز پیروز باز
جهان شده است از ظلم دشمن سیاه

همچنین، فروغ فرخزاد در شعر «ایمان بیاوریم به آغاز فصل سرد»، با تصاویر بهاری، نوروز را به استعاره‌ای از امید و مقاومت تبدیل می‌کند:

و این منم / زنی تنها در آستانه فصلی سرد / ... / و درختان سبز خواهند شد

نوروز در آیین شعر: از اسطوره تا امروز

نوروز در شعر فارسی، تنها یک جشن فصل‌ها نیست؛ روایتی است از پیوند انسان با طبیعت، تاریخ و معنویت. شاعران از فردوسی تا فروغ، هر یک با نگاهی ویژه، این آیین را به نمادی فراتر از زمان تبدیل کرده‌اند؛ نمادی که همچون بهار، همواره نو می‌شود و ماندگار می‌ماند.

بازتاب بهار در آیین جهانی

نوروز به‌عنوان جشنی باستانی و نماد زایش طبیعت، هرچند ریشه در فرهنگ ایرانی و مناطق فارسی‌زبان دارد، اما در طول تاریخ توجه برخی شاعران و ادیبان



این شاعر که بازسرایی‌هایش از اشعار حافظ شهرت دارد، در کتاب «عشق را بچش» (Taste the Divine) نوروز را «رقص زمین با خورشید» توصیف میکند و آن را نماد پیوند انسان با کیهان می‌داند.

احمد شاملو (ترکیه، ۱۹۲۳-۱۹۹۱):

شاعر ترکی‌تبار کرد در شعر «نوروز آزادی»، این جشن را به استعاره‌های از مبارزه برای حقوق بشر تبدیل میکند:

«نوروز آمد، اما زنجیرها هنوز بر پاهای ماست... / شکوفه‌ها از خون ما می‌رویند».

خوزه آنتونیو ماچادو (اسپانیا، زاده ۱۹۶۷):

این شاعر اسپانیایی در مجموعه «سفر به شرق»، نوروز را «آیین صلحی که مرزها را درمی‌نوردد» می‌خواند و بر جهانشمولی آن تأکید می‌کند.

نوروز و شعر جهان: از استعاره تا واقعیت

اگرچه نوروز برای بسیاری از شاعران خارجی ناشناخته مانده، اما مفاهیم بنیادین آن مانند زایش دوباره، امید، و همزیستی با طبیعت—در آثار شاعرانی از ویلیام بلیک تا پابلو نرودا بازتاب یافته است. برای نمونه، نرودا در شعر «اوده به بهار» می‌نویسد:

بهار می‌آید، حتی اگر جهان در خون غلتیده باشد...

زمین هرگز از جوان شدن دست نمی‌کشد.

به‌علاوه، در ادبیات کشورهایمانند تاجیکستان، افغانستان، و آذربایجان که نوروز را جشن می‌گیرند، شاعران غیرفارسی‌زبان نیز به این آیین پرداخته‌اند. برای نمونه، مخمومقلی فراغی، شاعر ترکمن، نوروز را نماد وحدت اقوام ترکمن می‌داند.

سخن پایانی

نوروز، همچون رودی که از سرزمین ایران سرچشمه می‌گیرد، به اقیانوس فرهنگ جهانی می‌ریزد. شاعران جهان، هرکدام به زبان خود، از ژرفای این آیین الهام گرفته‌اند؛ گاه با نام نوروز و گاه با اشتیاقی به نام بهار. نوروز بر همه زمینیان خجسته باد!

خارجی را نیز به خود جلب کرده است. اگرچه اشاره‌های مستقیم به نوروز در ادبیات غربی کمابیش است، اما درک جهانشمول مفاهیمی مانند نوآغازی، امید، و هماهنگی با طبیعت، باعث شده است که روح نوروز در شعر بسیاری از شاعران جهان نیز جاری باشد.

شاعران غربی و تأثیرپذیری از نوروز

۱. یوهان ولفگانگ گوته (آلمان، ۱۷۴۹-۱۸۳۲):

گوته در اثر مشهورش «دیوان غربی-شرقی» (West-östlicher Divan) که تحت تأثیر حافظ سروده شد، به ستایش فلسفه شرق و مفاهیمی مانند بهار و تجدید حیات پرداخت. هرچند او مستقیماً نام نوروز را نیاورد، اما در شعر «بهار شرقی» می‌نویسد:

در شرق، خورشید تازه طلوع میکند

و جهان را با نوری تازه می‌آراید...

این اشعار، همسو با روحیه نوروزی نو شدن و امید است.

۲. سر ویلیام جونز (بریتانیا، ۱۷۴۶-۱۷۹۴):

این خاورشناس و شاعر، که به «پدر ایران‌شناسی» معروف است، در ترجمه‌ها و اشعارش از فرهنگ ایرانی الهام گرفت. او در یکی از نامه‌هایش به نوروز اشاره می‌کند و آن را «جشن شکوهمند طبیعت و خرد شرقی» می‌نامد.

۳. رالف والدو امرسون (آمریکا، ۱۸۰۳-۱۸۸۲):

امرسون در اشعار و نوشته‌هایش، بارها از فلسفه وحدت وجود و چرخه‌های طبیعی الهام گرفت. در شعر «هدیه بهار»، او می‌نویسد:

هر گل، جهانی نو است

هر شکوفه، وعده زندگی دوباره...

این مفاهیم، بی‌آنکه نامی از نوروز ببرد، یادآور پیام این جشن است.

نوروز در ادبیات معاصر جهانی

در دوره مدرن، شاعران مهاجر یا علاقه‌مند به فرهنگ شرق، گاه آشکارا به نوروز پرداخته‌اند:

دنیل لادینسکی (آمریکا، زاده ۱۹۴۸):

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / بایچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب / بایچه ها
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۳۷۷۳	شاهرخ نیری
۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ۸۰۳	۶۶۹۵۸۹۳۳-۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۷۱۰۶۱	محمد سلگی
۳	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نبش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	جمشید باقری
۴	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روپروی باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	نیما گیلانی
۵	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۵۶۵۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	مهدی عبدلی ویشه
۶	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوبندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	امین بیگلری
۷	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۵۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۵۵۱۷	شادمان غفوری
۸	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موجود داتش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۳۳۰۵۶-۲۲۸۳۳۲۴۹	۲۲۸۳۳۲۴۵	حیدررسانی فر
۹	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۳۴۵۰۱-۴	۲۲۹۳۴۴۶۳	امیر گیلانی فر
۱۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی غربی، روپروی خیابان هشت بهشت، نبش کوچه شیخار (ششم)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۴	۸۸۹۸۲۱۹۴	نغمه خسروی
۱۱	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۵-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	فاطمه دولت آبادی فراهانی
۱۲	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت آباد جنوبی، پایین تر از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سمرقند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۱۲	۴۴۴۹۵۲۸	مهدی طلایی
۱۳	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۸۱۰۶۹	سمانه دانشمند
۱۴	میدان ونگ	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونگ، نبش خیابان برادران شرقی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۵۵۵-۹	۸۸۲۰۵۵۴۸	حمید نودست
۱۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۶۲۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	فرشته قانع
۱۶	ارنکه ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش اردوخان غربی، مجتمع ارنکه ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	آزاده روشن
۱۷	یافت آباد	۸۱۷	تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۲ و ۲۰۵	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	-
۱۸	شهر ری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی (بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۲-۵۵۹۷۰۷۳۸	۵۵۹۷۰۷۳۰	افشین فرج زاده
۱۹	ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۶۶۴۵۹۱۶-۲۶۶۴۵۷۱۵	۲۶۷۰۵۳۲۷	بهنام پویانفر
۲۰	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۸-۲۶۲۱۹۹۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	نسرین خوش صحبت
۲۱	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	فرهاد عطایی فر
۲۲	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادل	۳۳۳۳۳۱۴۰-۲	۳۳۳۳۳۱۴۳	عباس دانش بقا
۲۳	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۲۴۴۱۳۲۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	امیرعلی جدیدی
۲۴	خیابان آذربایجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذربایجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	روح اله صفری
۲۵	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان، فاز یک، خیابان نفیسی، روپروی مخابرات، پلاک ۵۹	۴۰۴۴۹۶۹۰۳-۴۰۴۴۹۶۹۲۵	۴۴۹۶۹۵۴۳	نیما رسولی
۲۶	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بهمن، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۶۶۴۰-۸۸۵۱۷۴۱۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	محمد رضا البرزی
۲۷	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷ و ۱۲	۳۳۹۹۸۰۰۹	حسام حاجی حیدری
۲۸	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روپروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۲۳۴۴۳۷-۸	۲۲۲۳۴۴۵۸	علیرضا رشیدی
۲۹	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۲	۸۸۶۳۵۵۱۷-۸۸۶۳۴۴۸	۸۸۶۳۶۷۳۱	فاطمه حیاتی
۳۰	خیابان سید جمال الدین اسد آبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال الدین اسد آبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۶۱۷۹۳۵-۸۸۶۱۰۲۹۶	۸۸۶۱۸۳۲۷	بهنام عسگری علویچه
۳۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۲۲-۴-۸	۵۵۴۸۱۱۷۹	مسلم مرتضوی فر
۳۲	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سهوردی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۶۶۶۹۹	سید محمد میرحسینی نیری
۳۳	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	علی سیروس
۳۴	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان حجربن عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	ارسلان بی آزار
۳۵	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۶۹۶۵۰-۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۶۹۶۶	رضا جلالی
۳۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجربن عدی، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	سلیمان بیات
۳۷	بازار کفاشها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سیزه میدان، بازار کفاشها، نبش بازار خاها، پلاک ۶۴	۵۵۱۵۱۸۰۲-۴-۵	۵۵۸۰۸۵۰۹	وحید میرزاخانی
۳۸	الهییه	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهپیار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۲-۶۳	-	مژگان طرفه نژاد
۳۹	منیریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان منیریه، خیابان منیریه، نبش نبش پست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵-۸۷-۸۵	۶۶۴۹۱۰۷۳	-
۴۰	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیرکبیر، نرسیده به چهارراه کلهها، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۵۹-۴۴۷۳۸۹۶۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	محسن باقری نیا
۴۱	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۲۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	حمیدرضا خیری
۴۲	دلاوردان	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوردان، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۴۸۸-۷۷۲۱۸۹۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	زهرا کسرانی پور
۴۳	شهران	۸۴۴	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ۴	۴۴۳۲۷۹۷۱-۴۴۳۲۸۱۴۷	۴۴۳۲۸۳۲۹	عباس آهنگری کیوی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعبه/پاچه ها
۴۴	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۶۸۳۶	سارا گلدوست موندی
۴۵	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سائن ورودی	۵۵۷۸۴۰۸-۹	۵۵۷۸۴۱۰	مصطفی کریمی
۴۶	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۳۶۸۵۸۷۰۶-۳۶۸۵۸۷۰۳	۳۶۸۵۸۳۱۶	رضا جلیل زاده
۴۷	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۳۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	علی اکبر عینی
۴۸	سرو	۸۴۹	تهران، سعادت آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۴۳۵۶	-	حسن رنجبر قلیچی
۴۹	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۹۰۰۹-۴۴۶۳۱۳۹۷	۴۴۶۹۲۲۵۲	مصطفی کریمی
۵۰	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۳۸۱۴	روح اله سیاوشی
۵۱	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۳۷۳۶-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۴۷۲۹	تیمور طاهری
۵۲	خیابان لواسانی	۸۵۵	تهران، کابرتابه، خیابان لواسانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳-۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	حمید زهرونه
۵۳	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۸۷۵۹۶-۴۴۵۸۷۵۸۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	مجید صادقی دستک
۵۴	هایپر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خریدهایپر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۶	۴۴۱۶۷۱۹۹	راحله خواجه
۵۵	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار یزدانی، نبش غربی خیابان ماکولنی پور، پلاک ۱۹	۳۶۸۰۲۳۲۷-۳۶۸۰۲۳۳۰	۳۶۸۰۲۹۰۱	علیرضا رحیمی خو
۵۶	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۶۰۰۱۳-۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	محمود احسنی
۵۷	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۳۶۸۰۲۴۵۳-۳۶۸۰۲۴۰۹	۳۶۸۰۲۴۶۱	میرحسین آقاچانی
۵۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به خیابان زرتشت، نبش کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۵۳-۸۸۹۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	مونا رضایی
۵۹	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	احسان کیانی
۶۰	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۶۳۹۴-۶۶۹۷۶۳۹۲	۶۶۴۵۶۹۳۸	-
۶۱	یهی- قائم مقام	۸۶۶	خیابان شهید بهشتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۷۵	۸۸۵۳۶۲۸۹-۸۶۱۲۲۱۶۰	-	رضا محمدقاسمی
۶۲	دهکده المپیک	۸۶۷	-	-	-	فاطمه حاجی بابائی
۶۳	قلهک	۸۶۸	خیابان دکتر شریعتی، بالاتر از دوراهی قلهک، پلاک ۱۴۲۵	۲۲۶۰۱۵۳۷-۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۹۷۰۳	هومن رسولی
۶۴	ستارخان	۸۶۹	تهران، محله توحید، خیابان کوثر سوم، خیابان ستارخان، پلاک ۸۰	۶۶۴۵۳۲۴۱-۶۶۹۲۸۱۶۲	۶۶۵۷۶۷۵	بهوش قاسمی
۶۵	پونک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرفی اصفهانی، بالاتر از میدان پونک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	حمزه نقتیان
۶۶	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی (مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	احمد عهدی
۶۷	لاله زار	۸۷۲	خیابان لاله زارنو، نرسیده به خیابان منوچهری پلاک ۴۷۱	۳۶۸۷۰۴۵۸-۳۶۸۷۰۳۱۷	۲۲۵۳۰۱۴۶	داریوش خداداد
۶۸	میدان هفت تیر	۸۷۳	میدان هفت تیر، بالاتر از مسجد الجواد، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۱۵۳۶۰-۸۸۸۱۵۸۹۰	۸۸۸۴۶۱۹۰	امیر ضیاء
۶۹	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، رویروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۳۶۱۱۷۱۹۲-۹۳	۳۶۱۱۷۱۹۵	واله سعیدی
۷۰	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۸۵۶-۷	۲۲۳۵۷۶۰۵	بناترین بابائی
۷۱	خیابان آقازری - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقازری، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۴۵۱-۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	-
۷۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاسدویزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۶۶۹-۶۶۸۱۵۷۹۸	۶۶۸۱۶۰۰۸	مهدی تک دهقان
۷۳	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، رویروی پارک آزادگان، پلاک ۳۸	۴۶۸۳۲۲۳۰-۴۶۸۳۲۲۳۸	۴۶۸۳۲۲۴۱	مرتضی باغستانی
۷۴	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۶۶۴۰۳۲۰-۲۶۶۴۰۳۲۴	۲۶۶۴۰۳۰۸	کزال آیت النبی
۷۵	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایتار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰-۴۴۲۱۱۳۶۹	۴۴۲۱۱۸۴۱	متصوره رضاییان مقدم
۷۶	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	فرخ فرجی
۷۷	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۵۷۸۱۷۱-۸۸۰۷۱۲۰۲	۸۸۳۶۶۷۹	محمود لک
۷۸	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۸۵۷۸۴-۵	۸۸۴۸۵۷۸۷	محمدرضا پیشگاه هادیان
۷۹	جهان شهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نبش لیوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۱۱۵-۱۷،۲۰	۳۴۴۸۱۴۴۵-۰۲۶	رضا حاجی پور
۸۰	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۶-۳۴۲۰۶۴۷۱-۴	۰۲۶-۳۴۲۵۸۶۲	جبار رضائی دره نیجه
۸۱	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نبش خیابان محسنی)	۶۵۲۶۹۰۲۱-۲۳-۳۶	۶۵۳۸۹۶۲	جواد علی بخشی
۸۲	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۷	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۸	خامعلی کریمی ایبازنی
۸۳	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۲ ۰۲۵-۳۲۹۳۳۱۱۳	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	حامد سرخوش
۸۴	فلکه جهاد - قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۳۷۷۰۵۹۴۹	اکبر مردانی
۸۵	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حذفاصل خیابان های فلسطین و هفت تیر (۲۰ متری سینما سیدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۲۹۶	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۲۲-۵-۶-۷	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۱۳	روح الله پورعلماکه

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/پاچه ها
۸۶	قصردشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصردشت، سه راه خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۸۰ ۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۲۶	۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۱۶	عبدالکریم ستوده
۸۷	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نبش کوچه ۳۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۳۹۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	مهدی ملاشفیع
۸۸	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان میث و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۱-۳	۰۷۱-۳۸۳۳۷۰۸۰	اصغر یاری
۸۹	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، بلوار امام خمینی، سه راه دلتا، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۲-۳	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۳۰	-
۹۰	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان-خیابان امیرالمومنین مابین امیرالمومنین ۲۷ و ۲۹	۰۵۴-۳۲۳۲۸۲۷۹	-	حمیده شه بخش
۹۱	یوشهر	۹۱۴۱	یوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۲۵	-
۹۲	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۳۵۷۳۰۵-۶	۰۲۸-۳۳۳۵۸۰۹۵	محمد جهانگیری پاشاکی
۹۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان نما، روپروی خیابان آزاد، برج شهباز، طبقه همکف، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	امیر فولادی
۹۴	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۷۵۹۵۹۰-۶۱	۰۸۳-۳۷۷۵۹۵۹۷۱	مهرداد مرادی
۹۵	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، روپروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۵۲	سجاد کلهر کاظمی
۹۶	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۲۶	حسین عبدیان
۹۷	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰-۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	بیژن ابراهیمیان
۹۸	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۳۲۰۳	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	محمد ممقانی
۹۹	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۳۲۸۳۸۰۰-۵	۰۵۱-۳۳۲۴۱۰۴۶	سارا زارعی
۱۰۰	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۴۶	الله سازگار
۱۰۱	قرنی (مشهد)	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، مابین چهارراه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۲-۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۹	مجید امیری دولتی
۱۰۲	بلوارهاشمیه (مشهد)	۹۳۰۵	بلوار شهید صارمی، حدفاصل بلوار کوثر و هاشمیه، بین شهید صارمی ۲۴ و ۲۶، پلاک ۱۵۸	۰۵۱-۳۸۸۴۳۳۶۷ ۰۵۱-۳۸۸۴۵۸۱۱	-	امیر رضا زنده داران
۱۰۳	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی (ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۳۳۳۴۹۴۱۳-۱۵	۰۵۱-۳۳۳۴۹۴۱۶	علی ابراهیمیان
۱۰۴	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی (ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۳۲۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۳۲۴۷۳۴۸	یاسر محمودخانی
۱۰۵	گلکسر رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلکسر، ضلع شرقی میدان باستانی شاعر	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۰-۱۲	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۳	مسعود تقی زاده
۱۰۶	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه راه قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۳۵۹۷۲۰-۵	۰۱۱-۳۳۳۵۹۷۱۱	سید عبدالعزیز طاهری
۱۰۷	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، روپروی شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۸	ابوذر اساسه
۱۰۸	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی (ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۳۵	-
۱۰۹	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۰۲-۵	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۱۶	سمیه نظریان
۱۱۰	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاییر، ابتدای بلوار قدس جنب بانک صادرات	۰۲۳-۳۳۳۶۱۸۰-۱۹-۲۲	-	-
۱۱۱	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۳۳۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۳۳۳۷۹۶۰	ابوالقاسم نصیری
۱۱۲	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۳۴۷۶۷۱۱	۰۳۴-۳۳۴۷۶۷۴۲	ملیحه تبریزیان
۱۱۳	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۲	-
۱۱۴	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۸۶۴۰۹	احسان جمشیدیان
۱۱۵	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نبش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۱۳۳۷۴۴۲-۳	۰۳۱-۳۶۲۸۶۰۷۹	مجید سیف الدینی
۱۱۶	هشت بهشت اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، خیابان زرگهر، خیابان هشت بهشت شرقی، پلاک ۵۴۶	۰۲۱-۳۳۳۸۷۸۰-۸۱ ۰۲۱-۳۳۳۸۸۱	-	سمیرا سبزه زار
۱۱۷	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۲۱-۳۴۳۷۲۲۷۱	۰۲۱-۳۴۴۱۳۸۸	علیرضا مستاجران
۱۱۸	سیتی سنتر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی شهرن، مجتمع سیتی سنتر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۸۸۴۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۸۸۴۳	روزبه سلیمی
۱۱۹	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی (ره)، نبش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۵۲۵	محمدحسین مداحزاده
۱۲۰	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی نبش کوچه محمود آباد، رو به روی برج آسمان	۰۳۵۳۳۰۲۱۴۰-۴۹	-	محمدرضا زارع
۱۲۱	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۲۷	۰۸۶-۳۳۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۳۲۲۵۹۵۷	محمد فرح بخش
۱۲۲	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نبش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۷۵۱۶۰	ابراهیم پایداره
۱۲۳	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر (عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایرادک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۲۲۴۰۹	۰۴۱-۳۳۳۰۱۱۵۵	علیرضا محمودی
۱۲۴	۱۷ شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، بلوار شهید قاضی طباطبائی، پلاک ۸۳	۰۴۱۳۵۵۲۰۹۴۱ ۰۴۱۳۵۵۲۳۱۷۲	۰۴۱-۳۵۵۲۳۱۷۳	اروج میرزانی
۱۲۵	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، نبش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۳۶۲	۰۴۱-۳۳۲۹۳۳۶۰	محمدعلی رضائی اقدم
۱۲۶	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارانی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۲۴۴۲۶۳	احمد رنجبری
۱۲۷	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، روپروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۳۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۳۲۴۴۰۳۹۲	شهاب امامی
۱۲۸	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۳۲۵۰۵۳۳-۲۴	۰۴۴-۳۳۲۷۸۴۶	مسعود نامی فر
۱۲۹	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۲۶۰۱-۵	۰۴۵-۳۳۲۵۲۰۰۱	ناصر هوشیاری
۱۳۰	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴-۵	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	حمید رضا ففوری
۱۳۱	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۴۴،۶	۰۶۱-۳۳۹۲۰۷۴۵	حسنت سپندار
۱۳۲	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۴۹۰۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۴۲۵۹	پیمان خیاطی
۱۳۳	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، روپروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گلدریس	۰۷۶-۳۵۲۴۶۶۴۰-۴۱	۰۷۶-۳۵۲۴۶۶۴۰۳۵۰	عباس اطهری
۱۳۴	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیر کبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۲۴-۵	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۳۱	حمید گنجیزیان

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

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

سرپرستی‌ها

ردیف	عنوان سرپرستی	نام سرپرست	نشانی	شماره تلفن
۱	سرپرستی ناحیه ۱	اله میرزایی	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱، طبقه سوم	۲۶۸۵۹۱۱۵-۲۶۸۵۹۱۱۵-۲۶۸۵۹۱۱۸
۲	سرپرستی ناحیه ۲	متین اقبال زاده		
۳	سرپرستی ناحیه ۳	بابک برومند	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰، طبقه فوقانی شعبه میدان نبوت - کد پستی: ۱۶۴۸۸۷۳۱۱	۷۷۹۱۵۰۹-۷۷۹۱۵۰۹-۷۷۹۱۵۰۹
۴	سرپرستی ناحیه ۴	بهاره علیاری		۷۷۹۱۷۳۱
۵	سرپرستی ناحیه ۵	حسین یوسفی پور		۷۷۹۱۰۱۱۲
۶	سرپرستی ناحیه ۶	مهدی عامری	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نیش کوچه چهل و نهم، پلاک ۴۳۳، نیم طبقه شعبه سیدجمال الدین اسدآبادی - کد پستی: ۱۴۳۴۹۳۳۵۷۳	۸۸۶۱۶۴۸۵-۸۸۶۲۹۰۶۷-۸۸۰۴۲۳۱۴
۷	سرپرستی ناحیه ۷	مریم طرفی نژاد		۸۸۰۳۳۱۴۳-۸۸۰۶۲۸۸۳
۸	سرپرستی ناحیه ۸	مجتبی قنبرزاده	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن - کد پستی: ۱۴۹۴۷۱۴۴۴۱	۴۴۷۳۹۱۱۱-۴۴۷۶۸۷۸۹
۹	سرپرستی ناحیه ۹	مهدی احمدی		۴۴۷۳۷۹۸۰-۴۴۷۶۸۷۴۷
۱۰	سرپرستی ناحیه ۱۰	علی حمیدیا	برج سامان، طبقه ۱۵، مدیریت جذب و فروش	
۱۱	سرپرستی شعب استان‌های شمال	محمود ملکی	ساری خیابان فرهنگ بعد از سه راه قارن به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۸۱-۳۳۲۵۹۷۸۶-۳۳۲۵۹۷۸۴
۱۲	سرپرستی شعب استان‌های شمال غرب	غلامرضا نیکمهد	تبریز خیابان امام بالاتر از چهارراه شهید بهشتی نیش کوی فرهنگ پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۴۰-۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۳۸
۱۳	سرپرستی شعب استان‌های شرق و شمال شرق	مهدی تونزنده جانی	مشهد، بلوار سجاد، نیش سجاد ۸، ط اول	۱۱۲-۱۱۴-داخلی ۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۴۰۵
۱۴	سرپرستی شعب استانهای مرکز	مجاهدی	اصفهان خیابان توحید میانی نیش کوچه شهید تقی آبادی پلاک ۵	۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۲-۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۰
۱۵	سرپرستی ناحیه ۱۵	مهدی باقی	برج سامان، طبقه ۱۵، مدیریت جذب و فروش	
۱۶	سرپرستی شعب استان‌های جنوب و جنوب غرب	مهرزاد نظری	شیراز، بلوار پاسداران (زهری)، حدفاصل خیابان بعثت و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول	۰۷۱-۳۸۴۴۶۴۷۰-۷۲ ۰۷۱-۳۸۴۴۶۶۷۲
۱۷	سرپرستی شعب استان‌های جنوب شرق	احمد شریعتمداری	کرمان، خیابان سپهدق‌قرنی، نرسیده به میدان سپهدق‌قرنی، نیش کوچه قرنی ۸	۰۳۴۴-۲۲۳۸۷۹۴

دفاتر بانکداری اختصاصی

نام دفتر	نام مسئول دفتر	کد دفتر	نشانی	شماره تماس
سرپرستی دفاتر بانکداری اختصاصی	محمد حسین افضلی	-	تهران-خیابان شریعتی-بالاتر از سیدخندان-نیش کوچه اتوبانک- پلاک ۱۰۰۵-برج سامان- طبقه ۱۵	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی (۳۹۱۱)
دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	احسان مهدی‌پور	۸۶۴	تهران-زعفرانیه-خیابان یکتا- ابتدای خیابان طاهری-پلاک ۳	۰۲۱-۲۲۷۱۶۵۳۸
دفتر بانکداری اختصاصی تبریز	نادر جهانگیرزاده سوره	۸۶۴۱	تبریز-خیابان ولیعصر- فلکه ایرداک- اول خیابان سعدی- برج بین - طبقه ۸	۰۴۱-۳۳۳۱۶۲۲۰
دفتر بانکداری اختصاصی مشهد	حمید طوسی	۸۶۴۲	مشهد- بلوار سجاد- نیش سجاد هشتم- ساختمان بانک سامان- طبقه هفتم	۰۵۱-۳۷۶۸۱۷۱۶
دفتر بانکداری اختصاصی قم	امیر محمدهاشمی	۸۶۴۳	قم-بلوار امین-نیش کوچه ۴۱ ساختمان بانک سامان-طبقه دوم	۰۲۵-۳۲۴۰۰۴۴۱
دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان	صابر ملبوس باف	۸۶۴۴	اصفهان-خ توحید جنوبی- بعد از چهار راه پلیس - ساختمان ژبوار- طبقه پنج - واحد ۵۰۱	۰۳۱-۳۱۳۲۲۴۴۷

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

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

با موبایلت چک کن!

مشاهده مراحل درخواست دسته چک



حساب وکالتی رو بزن! 

وکالتی کردن آنلاین سپرده خرید خودرو

هدیه‌ها در راهه خوشحالی همراه!

در سورسفندها سامانیوم

یک جایزه ۱۰۰ میلیون تومانی، سه گوشی Galaxy A25 5G سامسونگ
صد جایزه ۵۰۰۰ سامانی

