

سامانتل

یک سیم کارت، بی نهایت خدمات



دوره آموزشی کپا برگزار شد

تقدیر از شعب برتر ارزی





به نام بزنید، رمز بگیرید.

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

برای دریافت خدمات غیرحضورى در آینده
مالکیت سیم کارت باید متعلق به شما باشد.



بامجله **سلان** همراه باشید

گروه مالی سامان

پروژه الکترونیک سامان کیش

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



بیمه سامان

تهران، خیابان سیدجمال‌الدین اسدآبادی، پلاک ۴۳۳
تلفن: ۰۲۱-۸۹۴۳-۰۲۱ شماره: ۸۸۷۰۰۲۰۴ www.sif.ir



کارگزاری بانک سامان

تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، پایین‌تر از چهارراه جهان کودک، نبش کوچه ۲۵، پلاک ۲۹، طبقه همکف
تلفن: ۸۸۷۷۴۶۶۹-۷۱ شماره: ۸۸۷۷۴۶۸۹ www.samanbourse.com



صرافی سامان

شعبه مرکزی: تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، خیابان هفتم، پلاک ۱۱
تلفن: ۸۸۷۰۵۸۰۳ و ۱۹ و ۷۰۹۲۱۰ شماره: ۸۸۷۰۹۲۱۰ www.samanexchange.com



اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان

تهران، خیابان دستگردی (ظفر)، پلاک ۱۲۸، کدپستی ۱۹۱۹۹۴۳۷۶۹
تلفن: ۴۱۷۲۶۰۰۰ شماره: ۴۱۷۲۶۰۰۱ www.icbs.ir



خدماتی آفتاب تجارت سامان

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



تأمین سرمایه کاردان

تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، خیابان کاج آبادی، شماره ۱۱۴، طبقه ۳
تلفن: ۹۶۶۲۱۱۱۱ شماره: ۹۶۶۲۱۱۳۳ سایت: www.kardan.ir



کیش سل پارس

تهران، سعادت‌آباد، ضلع شمال شرقی چهارراه سرو، جنب بانک سامان، پلاک ۷۷
تلفن: ۰۲۱-۸۷۶۴۰۰ شماره: ۰۲۱-۲۶۶۵۴۸۰۹ www.samantel.ir



پردازشگران سامان

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



تندر نور

تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۷
تلفن: ۰۲۱-۷۷۴۴۴۶۶۴ - ۰۲۱-۷۷۱۸۲۸۴۴ www.thunder-light.com





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

همیشه منتظر آثار شما هستیم

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

- یادداشت سردبیر/ ۶
- تحقیق، توسعه و نوآوری کلیدواژه جهش
- آفتاب تجارت سامان در ۸/۱۴۰۰
- استارت آپ‌ها بازوی توسعه اقتصاد خلاق
- در ایران/ ۱۲
- پرداخت بیش از ۱۵ میلیارد ریال خسارت بیمه
- کرونا توسط بیمه سامان/ ۱۴
- بیمه سامان اعضای فدراسیون کشتی را تحت پوشش بیمه درمان قرار داد/ ۱۴
- گشایش دفتر بانکداری اختصاصی در اصفهان/ ۱۵
- چطور بدون مراجعه به بانک می‌توان کارت بانکی گرفت؟/ ۱۶
- کارت هدیه، گزینه‌ای مناسب برای هدیه در موقعیت‌های مختلف/ ۱۸
- تأثیر پاندمی کووید ۱۹ بر شرکت‌های بیمه در اروپا/ ۲۰
- راه‌اندازی کسب و کار با وام خود اشتغالی/ ۲۲
- بازاریابی دیجیتال بازاریابی آینده است/ ۲۴
- بانک‌ها در حال تبدیل به بانک‌های کوین هستند؟/ ۲۶
- دوره آموزشی کاپا برگزار شد/ ۲۸
- حفظ رفاقت با مشتریان قدیم، مشتری‌های جدید را هم فراهم آورد/ ۲۹
- بهره‌مندی بازنشستگان صندوق فولاد از خدمات بانک سامان/ ۳۴
- نفقات برتر دوره اول طرح تلاش ۳۵/۱۴۰۰
- آیا یادگیری زبان منسوخ خواهد شد؟/ ۳۶
- ماشین‌های خودکار خدمات مالی در نظام بانکداری/ ۳۸
- تقدیر از شعب برتر ارزی/ ۴۰
- کرونا با اشتغال زنان چه کرد؟/ ۴۲
- نقش بانک‌های خصوصی در رشد پایه پولی/ ۴۵
- سامان تل یک سیم کارت بی‌نهایت خدمات/ ۴۶
- زنده بودن بازار را بپذیریم/ ۴۸
- حضور فعال بانک سامان در نمایشگاه ایران بیوتی/ ۴۹
- اصول ارتباطات انسانی/ ۵۰
- پویایی بورس با نگاهی به تجربه سال قبل/ ۵۳
- صدای مشتریان به بانک سامان می‌رسد/ ۵۴
- نگاهی به بازار ارز در روزهای پرنوسان/ ۵۸
- حرکت ایالات متحده به سوی دلار دیجیتال/ ۵۹
- پدیده «رمز ارز» را درک کنیم/ ۶۰
- شعب بانک سامان/ ۶۲

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

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

نشانی اداره مرکزی بانک سامان:

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

نشانی روابط عمومی بانک سامان:

تهران، خیابان شریعتی، خیابان شهید وحید دستگردی (ظفر)، ساختمان بانک سامان، پلاک ۱۲۸
تلفن: ۰۲۱-۲۲۶۵۹۴۱۱ سایت: www.sb24.com

نشانی دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فراهانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۸۷۹۰ فاکس: ۰۲۱-۸۸۸۳۷۴۸۳

اهمیت روابط عمومی در پیشبرد اهداف



ناصر بزرگمهر
nbozorgmehr@yahoo.com

به نام او که هر چه بخواهد همان می شود

کنیم که شما به عنوان یک مسئول و یا صاحب سرمایه، چقدر مردم را باور دارید؟ چقدر به افکار عمومی اهمیت می دهید؟

پاسخ صادقانه به این سؤال تکلیف هر دو طرف را روشن می کند. اما اگر فرض را بر این بگذاریم که توجه به افکار عمومی و پاسخگویی به مردم را به هر صورت این مدیران هم باور دارند، سؤالات بالایی معنا می شود. در جهان امروز پاسخگویی و توجه به افکار عمومی بسیار پررنگ شده است و در چارچوب های کاملاً آکادمیک و کلاسیک معنا می شود، پاسخگویی و توجه به روابط عمومی، علم و دانش شناخته شده ای است که جزو لاینفک مدیریت تعریف می شود و برای هر تصمیم کلی و جزئی، قبل از آنکه به مردم اعلام گردد، پاسخ سؤالات مردم فراهم می شود و مدیران ارشد و روابط عمومی ها خود را برای مواجهه با افکار عمومی آماده می کنند.

به طور مثال باید قبل از اعلام جزییات بودجه، دلایل افزایش هرگونه عوارض و یا قیمت یک کالا برای مخاطبین روشن و جامعه را آماده پذیرش کرد، نه آنکه با خودبزرگ بینی، و از جایگاه قدرت، یک شبه اعلام عمومی و فرمان صادر کنند.

روسای جمهور بسیاری از کشورهای غربی بعد از انتخاب شدن، در چند زمینه به صورت فشرده تحت آموزش دانشگاهی در سطوح کلان قرار می گیرند که یکی از آنها حفظ منافع ملی و دیگری آشنایی با علم

می خواهیم از اهمیت و نقش روابط عمومی و جایگاه رسانه ها و توجه به افکار عمومی و کمی تبلیغات در پیشبرد اهداف سازمانی و سیستم مالی و پولی بگویم.

زیرا همچنان به نظر می رسد که بعد از صدسال که از پیدایش روابط عمومی علمی در جهان می گذرد، باید به اهالی حوزه های مختلف در وطن ثابت کنیم که اطلاع رسانی توسط واحدهای صنعتی، معدنی، تجاری، پولی و مالی، موضوع مهمی است و اداره روابط عمومی هر سازمانی می تواند نقش کلیدی در توسعه بازی کند.

زیرا همچنان عملکرد مدیران مهم ترین وزارتخانه ها، سازمان ها، کارخانجات و حتی بانک های کشور در همه بخش ها نشان می دهد که خود را بی نیاز از افکار عمومی و تبلیغات و حمایت رسانه ها می دانند و تافته جدا بافته فرض می کنند.

زیرا همچنان بعضی از مدیران سؤال می کنند که چرا باید خودمان را در معرض افکار عمومی قرار دهیم؟ آیا نیازی به اطلاع رسانی و تولید خبر است؟ آیا تبلیغات اهمیت دارد؟ آیا باید بگوییم چه کرده ایم؟ و اگر گفتیم چه تأثیری خواهد داشت؟ و سؤالاتی از این قبیل...

البته پاسخ به هر کدام از این سؤالات می تواند آغازگر یک سؤال دیگر باشد و همه این بحث را به انحراف بکشاند و در یک دور تسلسل باطل قرار دهد، اما همه پاسخ ما مربوط به این است که ما از این مدیران سؤال

سازمان‌ها و مدیرانی که مردم‌سالاری و مشتری‌مداری را قبول ندارند و متکی بر خودمحوری اداره می‌شوند، بدون شک بازنده نهایی هستند

از مردم در مراجعه به سازمان‌ها، انتظار ندارند که همه مشکلشان در چند دقیقه حل شود، اما انتظار دارند که یک نفر حرفشان را بشنود و پاسخگوی آن‌ها باشد، باکمی لبخند که هزینه‌ای هم ندارد، پاسخگوی مردمی باشیم که ولی نعمت ما هستند.

سازمان‌ها و مدیرانی که مردم‌سالاری و مشتری‌مداری را قبول ندارند و متکی بر خودمحوری اداره می‌شوند، بدون شک بازنده نهایی هستند. حوزه‌های بزرگی چون بانک‌ها، بورس، کارخانه‌های مادر در صنعت، معدن، تجارت و آنچه که به مردم مربوط است و سازمان‌های خدماتی مثل شهرداری‌ها، بیمارستان‌ها، اصناف، نیازهایی مسئولینی پاسخگو دارد. در سازمان‌های بزرگ و وزارتخانه‌ها باید به وزرا و مدیران عامل و معاونین، مدیران کل و همه مسئولینی که پست و مقامی را اشغال کرده‌اند توصیه کرد که به دانش ارتباطات توجه کرده و خود را مجهز نمایند. باید در همه حوزه‌های این وزارتخانه‌ها و سازمان‌های بزرگ، مدیران روابط عمومی متخصص با تحصیلات مرتبط و باتجربه و قوی منصوب کرد.

شرایط انتخاباتی که گذشت، یک بار دیگر نشان داد که خلا روابط عمومی‌های توانمند و مشاورین روابط عمومی و دانش ارتباطات در بین مسئولین به شدت وجود دارد.

شرایط فعلی و ادامه حضور مدیران و مسئولین بی‌انگیزه و روابط عمومی‌های ضعیف و غیرمتخصص چاره درد مردم نیست، امیدوارم در دولت سیزدهم نسبت به پرشدن این کمبود، قبل از آن‌که دیر گردد، کاری کرد، تغییر باید به سرعت انجام شود.

خوشحالیم که بگوئیم بانک سامان از ابتدای تولد به موضوع روابط عمومی، پاسخگویی در همه سطوح مدیریتی، توجه به افکار عمومی و تبلیغات در حد مناسب توجه کرده است، اما بدون شک هر گونه پیشنهاد در این زمینه را هم با عشق، مدیریت‌های ارشد بانک پذیرا خواهند بود.

ارتباطات و پاسخگویی به افکار عمومی و روابط عمومی است. در آغاز هزاره سوم میلادی قرارگرفته‌ایم و قرن بیست و یکم از طرف حدود ۲۰۰ کشور جهان و من جمله خود ما به عنوان قرن ارتباطات نام‌گذاری شده است.

آیا در چنین شرایطی ما هنوز باید در جدال این باشیم که بگوئیم رسانه اهمیت دارد؟ بگوئیم افکار عمومی را جدی بگیریم؟ بگوئیم به اداره روابط سازمان‌های خود توجه ویژه کنید؟

اما متأسفانه در چنین شرایطی، ما هنوز در این ملک، در جدال این هستیم که بگوئیم آیا روابط عمومی یک نیاز همگانی است یا فقط به درد گروهی خاص می‌خورد؟ هنوز بعد از شصت هفتاد سال که از به وجود آمدن اولین روابط عمومی در ادارات دولتی ایران می‌گذرد، به دنبال این هستیم که وجود روابط عمومی را برای بخش عظیمی از مدیران جامعه بازتعریف کنیم.

بخشی از دلایل همین تجمع‌های مردمی در مقابل سازمان‌ها، کارخانه‌ها، بورس و امثالهم را باید در بی‌توجهی مسئولین به افکار عمومی ببینید، در بی‌عرضگی روابط عمومی‌های ببینید که بر اساس (روابط عمومی) میز و صندلی‌ها را اشغال کرده‌اند، در عدم پاسخگویی مدیرانی ببینید که هرگز نیاز جامعه را حس نکرده و در اتاق‌های خود را به روی همه بسته‌اند، ارتباط خود را با رسانه‌ها از دست داده و حتی حاضر به مصاحبه‌های مطبوعاتی مناسبی هم نیستند.

حضرت امام خمینی در همان اوایل انقلاب و در پایان هزاره دوم و قبل از آنکه ۲۰۰ کشور جهان تصمیم بگیرند که این قرن را، قرن ارتباطات بنامند، به دولتمردان تأکید کردند: (که کارهای خود را برای مردم بگوئید، تأکید کردند که حتی کارهای کوچک و به نظر خودتان بی‌اهمیت را هم برای مردم بگوئید.)

ما هم به عنوان رسانه و روزنامه نگار مرتباً تکرار می‌کنیم که بسیاری



تحقیق و توسعه، تنها رهگذار بقا تحقیق، توسعه و نوآوری کلیدواژه جهش آفتاب تجارت سامان در ۱۴۰۰

آقای ایزی ضرورت تاسیس واحد تحقیق، توسعه و زیرساخت در شرکت آفتاب تجارت سامان چیست؟

در ابتدا دهمین سالگرد تاسیس شرکت آفتاب تجارت سامان را به همه همکاران پرتلاش، اعضای محترم هیات مدیره و مدیرعامل محترم شرکت جناب آقای مهندس امامی مقدم تبریک عرض نموده و توفیق روز افزون همراه با موفقیت و سرافرازی را برای همه همکاران مسالت دارم.

در پاسخ به سوالی که مطرح نمودید باید عرض کنم از جمله عوامل مهمی که منجر به ایجاد تفاوت بین شرکت‌ها شده است تفاوت در توانمندی آنها در انجام نوآوری مداوم در تمامی ابعاد مرتبط با کسب و کار است. با توجه به رشد سریع فناوری به ویژه در دو دهه اخیر و پیش‌بینی روند رشد آن در آینده، بی‌شک اگر تمهیدات مناسب اندیشیده نشود با گذشت زمان این شکاف روز به روز بزرگ و بزرگتر خواهد شد.

یکی از راه‌های مقابله با گسترش این شکاف، افزایش توانمندی‌های منجر به نوآوری در سازمان‌ها و کسب و کارها از طریق افزایش فعالیت‌های تحقیق و توسعه‌ای در بخش‌های مختلف آنها است.

امروزه سازمان‌ها برای رشد و حضور فعال در بازار نیاز به یک مزیت رقابتی دارند و دستیابی به آن تنها در سایه فعالیت‌های تحقیق و توسعه امکان‌پذیر است. تحقیق و توسعه یک ابزار ارزشمند برای رشد و پیشرفت کسب و کار است. این ابزار شامل تحقیق در مورد بازار، نیازهای مشتری، توسعه محصول و خدمات موجود و خلق محصولات جدید و خدمات متناسب با این نیازها می‌باشد. کسب و کارهایی که دارای استراتژی R&D هستند شانس موفقیت بیشتری نسبت به بقیه‌ی مشاغل دارند. این استراتژی می‌تواند به نوآوری و افزایش بهره‌وری منجر شود و مزیت رقابتی کسب و کار را تقویت کند.

در همین رابطه و به بهانه دهمین سالگرد تاسیس شرکت آفتاب تجارت سامان و همچنین حضور شرکت در سیزدهمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه با آقای ایزی مدیر تحقیق، توسعه و زیرساخت شرکت آفتاب تجارت سامان به گفتگو نشستیم. وی از سال ۱۳۹۷ در سمت‌های مدیر سرمایه‌انسانی و سرپرست فروش در شرکت آفتاب تجارت سامان مشغول به فعالیت بوده است.

تولید دانش نوین به منظور توسعه خدمات (محصول) و بهینه سازی فرآیندها

بازدهی سریع سود، بهبود سریع عملکردها

کشف و درک فرصت‌ها و نیازهای بازار

پاسخ به نیازها و خواسته‌های مشتریان

مشارکت قوی در جریان‌های دانش و یادگیری

ارتقای بازدهی فعالیت نیروی انسانی که نهایتاً باعث افزایش درآمد افراد نیز میگردد

افزایش نیروی رقابتی در عرصه‌های داخلی و خارجی و حضور فعال در بازارهای محلی، منطقه‌ای و جهانی

ارتقای میزان خوداتکایی

تحقیقات در راستای کاهش هزینه‌های ریسک و یافتن راهکارهای هوشمندانه برای کاهش هزینه ارائه خدمات

آنالیز دقیق وضعیت خدمات (محصول) موجود و آنالیز دقیق میزان کارآمدی برنامه‌های جاری و پرسنل موجود

آقای ایزی لطفاً برای مخاطبین ما توضیح دهید فرآیند تحقیق و توسعه چیست؟

به طور ساده می‌توان فرآیند تحقیق و توسعه را فرآیند شناسایی نیاز یا ظرفیت‌های بالقوه هر کسب‌وکار و پس از آن پیدایش اندیشه‌ها، ارزیابی فرضیات، طراحی، تولید، معرفی و انتشار یک محصول، خدمت و یا فرآیند فناورانه به شیوه‌ای نوین (چه در استفاده از یک روش خلاقانه در تولید و یا ارائه هر چه بهتر و آسان‌تر آن) تعریف کرد.

روی هم رفته، فعالیت‌های برنامه‌ریزی شده که در پی به‌کارگیری دانش حاصل از تحقیقات یا تجربیات قبلی، با اهداف خاص انجام می‌شوند و می‌تواند منجر به تولید محصولات، ابزار خدمات و فرآیندهای جدید و همچنین بهره‌برداری از سیستم‌ها یا اصلاح و بهبود چشمگیر آنها بشود، ماهیت فرآیند تحقیق و توسعه را تشکیل می‌دهند.

همواره دیده‌ایم که برخی از شرکت‌ها و کسب‌وکارها توانسته‌اند در زمان کوتاهی رشد قابل توجهی را تجربه کنند؛ اما واقعاً چه چیزی سرعت رشد تولید محصول یا خدمات این شرکت‌ها را تا این حد سریع کرده است؟

تحقیق و توسعه تاثیر مستقیمی بر نوآوری، بهره‌وری، کیفیت، سطح استاندارد زندگی، سهم بازار و نیز دیگر عواملی که در افزایش توان رقابتی سازمانها موثر هستند، دارد. واحد تحقیق و توسعه، قلب یک شرکت یا سازمان است و نقش آن تغذیه تکنولوژیکی شرکت در همگامی با روند پیشرفت علم و دانش و خواسته‌های مدیریت است. واحدهای تحقیق و توسعه باید جستجوگر تکنولوژی و نوآوری باشند. عامل رشد و پیشرفت اقتصادی سازمان‌ها و شرکت‌ها به طور مستقیم با سرمایه‌گذاری در ابتکارات، اختراعات و نوآوری‌ها با جهت‌گیری‌های خاص هر مجموعه اقتصادی بستگی دارد.

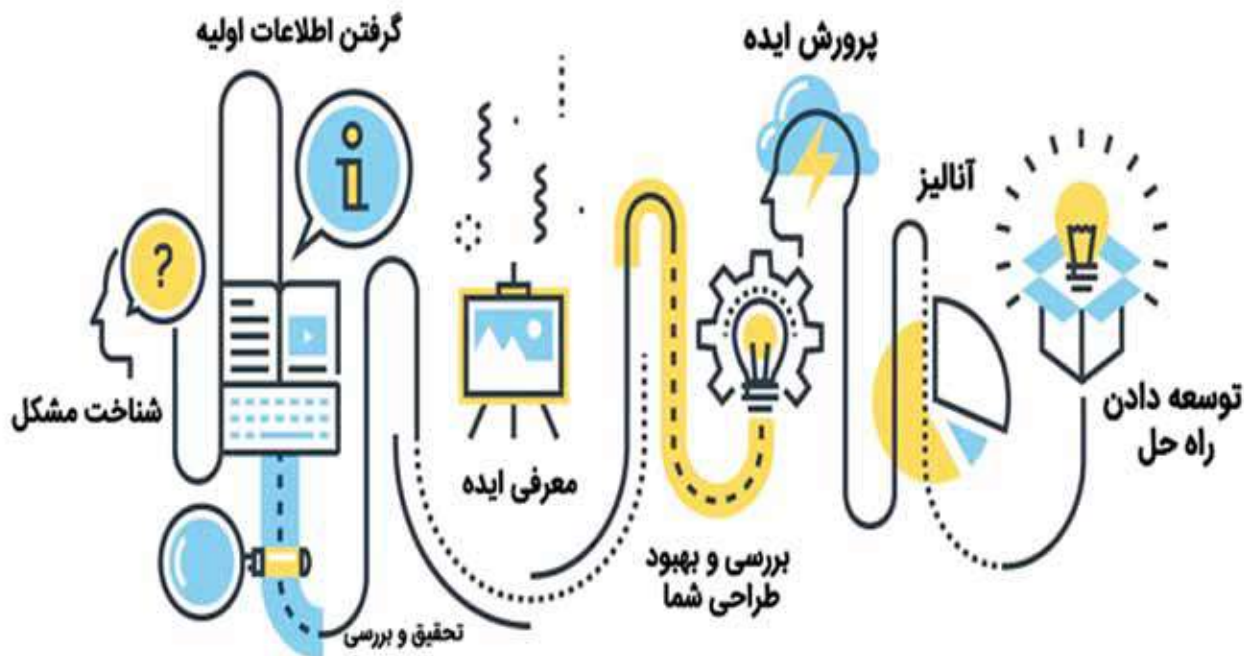
براساس این ضرورت مهم مدیریت‌ارشد شرکت آفتاب تجارت سامان اقدام به راه اندازی واحد تحقیق، توسعه و زیرساخت در سال ۱۴۰۰ نمود تا افزایش ظرفیت، خلاقیت و نوآوری از طریق سرمایه‌گذاری در فرآیند تحقیق و توسعه و همینطور آموزش نیروی کار به طور پیوسته و به دنبال آن، ارتباط دادن این پژوهش‌ها با بازار و نیازها بتواند منجر به رشد و گسترش کسب‌وکار در سال‌های بعدی حضور در بازار و توسعه پایدار شرکت شود.

واحد تحقیق، توسعه و زیرساخت در شرکت آفتاب تجارت سامان چه اهدافی را دنبال می‌کند؟

واحد تحقیق، توسعه و زیرساخت که در جهت تلاش برای دستیابی به سطح مطلوب شرکت راه اندازی گردیده است براساس اولویتها و نیازهای شرکت آفتاب تجارت سامان در یک چارچوب منسجم برخی از اهداف زیر را دنبال می‌کند:

تولید خدمات (محصول) جدید و ارتقای کیفیت





این فرآیند ارزی و فرضیه‌سازی شروع می‌شود، به دنبال آن به تحقیق و کشف روش‌های مختلف برای تولید آن محصول و عرضه خدمات می‌پردازد و سپس وارد مرحله طراحی و توسعه می‌شود. پس از آن، آزمایش‌های نهایی جهت برآورد میزان مقبولیت آن محصولات و خدمات و در نتیجه شیوه و فرآیند تولید انجام می‌گردد و هر گاه خروجی این چرخه از نظر گروه تحقیق و توسعه به سطح قابل رقابت (و همچنین سطح مطمئنی برای حفظ و تداوم آن نسبت به دیگر رقبا) برسد، آنگاه آن محصول یا خدمت مشخص طبق همان فرآیندی که اصطلاحاً امتحان خود را پس داده وارد مرحله توسعه و آماده‌سازی برای عرضه به بازار خواهد شد.

فرآیند تحقیق و توسعه برای چه کسب و کارهایی مناسب است؟

اکنون که با ماهیت این فرآیند آشنا شدیم ممکن است این سوال برایتان پیش بیاید که چه طیف خاصی از کسب و کارها نیازمند اجرای تحقیق و توسعه بر روند تولید محصول یا ارائه خدمات خود هستند؟ در پاسخ به این پرسش باید گفت هر سازمان و شرکتی که خواهان رشد و گسترش است طبعاً به فعالیت‌های تحقیقی و بنیادی (بررسی روند پیشروی مجموعه تاکنون و نگاه به مسیرهای محتمل پیش رو در آینده) نیاز دارد. بنابراین: فرآیند تحقیق و توسعه برای اغلب کسب و کارهای بزرگ و کوچک و همچنین طیف گسترده‌ای از بخش‌ها و صنایع، مورد استفاده قرار می‌گیرد. و شرکت آفتاب تجارت سامان بعنوان یک شرکت پیشرو در صنعت خدمات در کشور، خواهان رشد و توسعه پایدار است و امید است که این مهم با راه اندازی واحد تحقیق، توسعه و زیرساخت در شرکت محقق گردد و شاهد جهش شرکت آفتاب تجارت سامان در سال ۱۴۰۰ باشیم.

آقای ایزی فرآیند تحقیق و توسعه در شرکت آفتاب تجارت سامان

این فرآیند اگرچه در صورت اصولی انجام شدن، نتایج بسیار چشمگیری (چه در رسیدن به اهداف کوتاه‌مدت و چه بلندمدت) به دنبال خواهد داشت؛ اما همواره احتمال خطر و یا شکست کامل نیز برای این فرآیند وجود دارد؛ چرا که کسب و کارها برای رسیدن مقاصد مطلوبشان اغلب ناچارند این احتمال خطر و حتی هراس از شکست را بپذیرند و آن را مدیریت کنند.

وجود این نگرانی‌ها بیشتر به این دلیل است که معمولاً شرکت‌ها و کسب و کارها با عدم قطعیت‌های بسیاری در زمینه کسب و کار و بازار هدفشان مواجه‌اند. گروه‌های تحقیق و توسعه پیش از هر گونه اقدام و البته ترسیم چشم‌انداز برای آینده پیش روی مجموعه، به دلیل نداشتن اطلاعات کافی، از این مسئله مطمئن نیستند که آیا اهدافی که به دنبال تحقیقشان هستند از لحاظ فناوری امکان‌پذیر (مطابق یا قابل انطباق با فناوری‌های کنونی) و در عمل قابل اجرا است یا خیر، که در صورت غیرقابل اجرا بودنشان لازم است که دوباره اهداف خود را مطابق با چشم‌اندازها، امکانات و برنامه‌های مشخص دیگری بازنگری و تبیین کنند.

فرآیند تحقیق و توسعه یک بخش مهم برای بسیاری از کسب و کارهاست. برای مثال ارائه و عرضه محصولات جدید و یا تغییر و بهبود محصولات موجود همواره به عنوان راهی موثر برای کسب و کارها بوده تا مزیت رقابتی خود را حفظ کنند و به دنبال آن بتوانند مناسب‌ترین برنامه سودآوری را داشته باشند.

در زمان توسعه یک محصول، فرآیند و یا خدمات جدید و همینطور هنگام بازبینی محصولات قبلی و تصحیح آنها فرآیند تحقیق و توسعه یکی از اولین مراحل اجرایی در ساختار هر کسب و کار است. فرآیند تحقیق و توسعه یا دقیق‌تر، چرخه تحقیق و توسعه، اغلب با

چگونه انجام می‌پذیرد؟

در شرکت آفتاب تجارت سامان این فرایند به دو شکل انجام می‌پذیرد: تحقیق و توسعه برای بهبود محصولات و خدمات موجود بخش اساسی فرآیند تحقیق و توسعه در شرکت آفتاب تجارت سامان، ارزیابی مداوم خدمات (محصولات) و فرآیندهای موجود در شرکت است. چنانچه برخی از خدمات و فرآیندها سودده و دارای ارزش افزوده نباشند، آنگاه ادامه ارائه آن به همان شیوه قبل موجب زیان برای کسب و کار می‌شود که بایستی راه‌های پیش رو (چه برای اصلاح روند، چه توقف ارائه خدمت) بررسی شوند. به علاوه فرآیند تحقیق و توسعه می‌تواند در زمینه استفاده از یک فناوری از پیش توسعه یافته نیز به کار رود؛ به این شکل که یا خدمت‌رسانی و دسترسی آسان‌تر از قبل صورت گیرد یا شیوه جدید موجب کاهش هزینه، افزایش کارایی و یا بهبود امنیت یک سیستم خدمات‌دهی باشد.

تحقیق و توسعه برای تولید یک محصول یا ارائه یک خدمت جدید در شرکت آفتاب تجارت سامان فرآیند تحقیق و به دنبال آن توسعه محصول اغلب پا به پای هم پیش می‌روند؛ به این معنی که تغییرات سریع در نوع تقاضای مشتریان و البته فناوری‌های مورد استفاده موجب می‌شود که همواره نیاز به تطبیق و سازگاری شرکت با شرایط پیرامون خود باشد. قدم بسیار مهم، پیش از ارائه خدمت (محصول) درک عمیق از بازار و فضای بالقوه موجود در آن برای عرضه محصولات یا خدمات و همچنین شناخت دقیق نیازمندی‌های کاربران (بسته به زمان و شرایط) است. با داشتن چنین دیدگاهی شرکت آفتاب تجارت سامان مبتنی بر خلاقیت و نوآوری می‌تواند در بازه‌های مشخص و مطابق با اصول از پیش تعیین شده از سوی واحد تحقیق، توسعه و زیرساخت به تولید محصول و خدمت بپردازند و میزان رقابت‌پذیری خود را حفظ کند و یا حتی به فکر ارتقای شرکت باشد.

شایان ذکر است مفاهیم و فرضیات متفاوتی در حین فرآیند تحقیق، ایجاد و از لحاظ میزان مقبولیت (در بازار) ارزیابی می‌شوند و سپس با توجه به آنها یک نمونه اولیه ساخته و تحقیقات و آزمایش‌های بعدی به مرور زمان بر روی آن انجام می‌شود.

به نظر شما چرا تحقیق و توسعه برای مدیران ارشد شرکت آفتاب تجارت سامان اهمیت دارد؟

علت اصلی این توجه توسط مدیران ارشد شرکت آفتاب تجارت سامان به چند دلیل بدیهی و در عین حال مهم و اساسی است؛ از جمله: محیطی که سازمان‌ها با آن درگیرند ثابت نیست و به طور مستمر و با شتاب، دستخوش تغییر و تحول همه‌جانبه می‌شود و تنها سازمان‌هایی که بتوانند این تغییرات را مدیریت کنند و بنا بر نوسان شرایط محیطی، در سازمان خود تحول لازم و به موقع را ایجاد کنند قادر به تداوم حیات و بقای خود هستند.

سازمان‌ها برای توسعه و رشد خود باید از درون متحول شوند و به سوی برتری و رقابت‌پذیری بیشتر حرکت کنند، بنابراین توسعه یافتگی شرکت‌ها و سازمان‌ها زمانی رقابت‌پذیری مطلوب را در پی خواهد داشت که عامل اصلی تغییر یعنی مدیران آن مجموعه‌ها بتوانند با آسیب‌شناسی به موقع از بروز مشکلات در سازمان مطلع شده و با کشف علل بروز آنها راهکارهای بهبود را (که لازمه پرداختن عمیق به مبحث آینده‌پژوهی است) به اجرا درآورند.

پس از درک نیاز به ایجاد تغییر و تحول درون یک مجموعه،

تصمیم‌گیرندگان و عوامل اجرایی هر کسب و کار به این باور رسیده‌اند که هرگونه تغییر یا بهبود در شرکت آنها زمانی نتیجه‌بخش است که مبتنی بر دانش و آگاهی و به دور از تصمیمات لحظه‌ای (هر چند آن تصمیمات در آن لحظه مناسب به نظر برسد) باشد. این اتفاق زمانی میسر است که دانش و آگاهی لازم به شیوه‌های مناسب و مختص به همان شرکت به دست آورده شود. مطالعه آسیب‌شناسی و به دنبال آن، ایده‌پردازی‌ها و ترسیم چشم‌اندازهای ممکن، محتمل و مطلوب برای یک کسب و کار یکی از همین شیوه‌هاست که در حوزه تحقیق و توسعه و آینده‌پژوهی قرار می‌گیرد.

کسب و کارها و بنگاه‌های اقتصادی به عنوان یک سازمان همواره تحت تأثیر سه نیروی قوی قرار دارند و لازم است توانایی انعطاف در مقابل این سه نیرو را به دست آورند تا قادر باشند با تغییر و تحول به موقع، اثر تخریبی این نیروها را بر خود حداقل و امکان استفاده از فرصت‌های بالقوه را حداکثر کنند. این سه نیرو عبارتند از:

تغییر در نیازها، خواسته‌ها و تقاضای مشتریان با توجه به تغییر تدریجی در سبک زندگی، فرهنگ و سایر عوامل موثر بر محیط زندگی مشتریان و کاربران خدمات

ایجاد تغییر و تحول پرشتاب و روزافزون در فناوری و دانش بشری
تنوع اقدامات سازمان‌های مشابه و رقبا با هدف جلب توجه مشتری و روند روبه‌رشد انتظارات صاحبان کسب و کار و سازمان‌ها

با توجه به دلایل فوق نه تنها توسعه و رشد بلکه حفظ وضعیت کنونی هر سازمان نیز به سادگی ممکن نیست و مدیران و تصمیم‌گیرندگان آنها باید با شناخت کامل و به موقع از موقعیت خود و پایش محیط ارائه محصول یا خدمات و همچنین درک کافی از دستاوردهای حوزه فناوری، بهترین راه‌حل را برای شناخت منابع و ظرفیت‌های بالقوه و همچنین استفاده بیشتر از ظرفیت‌های موجود و رفع موانع مرتبط با ارتقای بهره‌وری و رقابت‌پذیری را کشف کنند و با اقدامات به موقع، آن راهکارها را به اجرا درآورند.

پایه اصلی و از جمله الزامات اولیه این اقدامات در راستای حفظ سطح و ارتقای رقابت‌پذیری، انجام تحقیقات توسعه‌ای مستمر در بازه‌های زمانی مشخص، همراه با انجام مطالعات تخصصی آسیب‌شناسی برای شناسایی به موقع علائم مشکل و ریشه علت‌ها و در نتیجه، یافتن راه حل‌های مناسب برای مواجهه با آنهاست.

پایه اصلی و از جمله الزامات اولیه این اقدامات در راستای حفظ سطح و ارتقای رقابت‌پذیری، انجام تحقیقات توسعه‌ای مستمر در بازه‌های زمانی مشخص، همراه با انجام مطالعات تخصصی آسیب‌شناسی برای شناسایی به موقع علائم مشکل و ریشه علت‌ها و در نتیجه، یافتن راه حل‌های مناسب برای مواجهه با آنهاست. نکته‌ای که باید به آن توجه داشت این است که به همان میزان که فرآیند تحقیق و توسعه و کشف آسیب‌ها و فرصت‌ها مهم است، پرداختن اصولی به آن نیز درجه اهمیت بالایی دارد.

....

آقای ایزی از اینکه در این گفتگو شرکت نمودید تشکر میکنم و جمله پایانی...

با سپاس از اینکه این فرصت را در اختیار بنده قرار دادید؛ اینجانب معتقدم تحقیق، توسعه و نوآوری کلیدواژه جهش آفتاب تجارت سامان در ۱۴۰۰ خواهد بود و امید است با هدایت و حمایت هیات مدیره و مدیرعامل محترم و تلاش همه همکاران این جهش محقق گردد.

استارت آپ‌ها بازوی توسعه اقتصاد خلاق در ایران

|فرنود حسنی|

اقتصاد در کشورهای مختلف به سه دسته «اقتصاد مبتنی بر منابع طبیعی»، «اقتصاد مبتنی بر بهره‌وری» و «اقتصاد مبتنی بر نوآوری» تقسیم‌بندی می‌شود. کشور ما با کسب تجربه طولانی و پرهزینه در دوران اقتصاد مبتنی بر منابع طبیعی و بهره‌وری امروز در حال تجربه دوران جدیدی از فرآیندهای اقتصادی است که بر پایه فناوری‌های اطلاعاتی و ارتباطی استوار است و محور و تمرکز آن بر دانش‌بنیان بودن و نوآور بودن است. این رویکرد که اساس و بن‌مایه اقتصاد خلاق است به‌واسطه توان و ظرفیت حاصل از استارت آپ‌ها قابل توسعه است.

واژه استارت‌آپ چند سالی است در اقتصاد ایران مطرح شده و فضا و دریچه‌های جدیدی برای کسب‌وکارها به وجود آورده است. جمعیت جوان تحصیلکرده و آشنا به فناوری‌های روز، افزایش سطح دسترسی عمومی به اطلاعات در اینترنت و همچنین رشد اعجاب‌آور شرکت‌های استارت‌آپی از مهم‌ترین دلایل ایجاد و رشد فضای استارت‌آپی در کشور بوده است. اگر تا چند سال پیش کسی واژه استارت‌آپ را به زبان می‌آورد و از نقش آن در آینده اقتصاد کشور صحبت می‌کرد موردتوجه قرار نمی‌گرفت اما در سال‌های اخیر که شاهد رشد فزاینده شرکت‌های دانش‌بنیان و نیز استارت‌آپ‌های عمدتاً مبتنی بر فناوری به‌ویژه فناوری اطلاعات و مبتنی بر خدمات بوده‌ایم روند حرکت و توجه تفاوت بسیار چشمگیری کرده است. امروز دولت به این باور رسیده است که استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان می‌توانند نقشی انکارناپذیر در ایجاد اشتغال و رشد اقتصادی کشور داشته باشند.

امروز استارت‌آپ‌ها، کسب‌وکارهای نوپا و فعالیت‌های اقتصادی موبایل‌محور به یکی از بازیگران اصلی اقتصاد ایران در بخش خدمات تبدیل شده‌اند. آن‌ها معادلات حاکم بر بازار را برهم زده‌اند و به عاملی برای رقابتی کردن بازار انواع کالا و خدمات شده‌اند. استارت‌آپ‌ها با ابزار قیمت و کیفیت، مشتری‌های زیادی برای خود دست‌وپا کرده‌اند کاری که سیاست‌گذاران نتوانستند ظرف دهه‌ها برای اقتصاد ایران انجام دهند، آنان در طول کمتر از سه سال انجام داده‌اند.

نقطه شروع حرکت و پویایی شرکت‌های دانش‌بنیان، استارت‌آپ‌ها هستند، اما این شرکت‌ها با اندکی حمایت می‌توانند به‌سرعت به شرکت‌های متوسط و بزرگ تبدیل شوند و زمینه‌ساز اشتغال‌زایی، ارزآوری و صادرات برای کشور شوند. درواقع استارت‌آپ‌ها مانند خونی تازه در رگ اقتصاد کشور عمل می‌کنند و لذا در شرایط امروز اقتصاد جهانی برای توسعه مبتنی بر اقتصاد خلاق در کشور به سبدهای جامع و کامل از استارت‌آپ‌ها، شرکت‌های نوپا، شرکت‌های کوچک و متوسط و شرکت‌های بزرگ درحوزه‌های دانش‌بنیان نیاز است.

در حال حاضر، سهم شرکت‌های دانش‌بنیان در تولید ناخالص داخلی کشور، بسیار ناچیز و حدود نیم درصد است. هدف‌گذاری صندوق نوآوری و شکوفایی این است که در ۱۰ سال آینده و تا پایان سند چشم‌انداز این سهم به ۱۰ درصد افزایش یابد که رقم بزرگی است. برای دستیابی به این هدف باید تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان و نرخ موفقیت آن‌ها افزایش یابد.

شرکت‌های نوپا با کاهش هزینه‌ها، افزایش تنوع در ارائه کالاها و خدمات، بهره‌وری بالاتر برای اقتصاد کارایی به همراه خواهند داشت به‌طوری‌که بسیاری از شرکت‌های سرمایه‌گذاری در دنیا امروزه از این نوع فعالیت‌ها حمایت می‌کنند و با سرمایه‌گذاری در این شرکت‌ها سودهای کلانی به دست می‌آورند. به‌طور مثال میزان سرمایه‌گذاری صندوق‌های ریسک‌پذیر، سالانه فقط معادل ۲ درصد از کل اقتصاد آمریکا را تشکیل می‌دهد، درحالی‌که شرکت‌های حمایت‌شده از سوی این سرمایه‌گذاران، حدود ۲۱ درصد از اقتصاد آمریکا را تشکیل می‌دهند. درواقع به‌ازای هر یک



دلار سرمایه‌گذاری این صندوق‌های ریسک‌پذیر، در بازه زمانی منتهی به ۲۰۱۰، ریسک‌پذیران ۲۷,۶ دلار درآمد کسب کرده‌اند. طبق آمار سال ۲۰۱۰، آمریکا حدود ۴۶۲ شرکت ریسک‌پذیر در آمریکا فعالیت کرده و هرکدام به‌صورت میانگین ۱۵۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری داشته که در مجموع حدود ۲۲ میلیارد دلار در ۲ هزار و ۷۴۹ شرکت سرمایه‌گذاری داشته‌اند. همچنین در بخش اشتغال، شرکت‌های تحت‌پوشش و حمایت ریسک‌پذیران توانسته‌اند ۱۱.۹ میلیون شغل ایجاد کنند که حدود ۱۱ درصد از اشتغال بخش خصوصی را تشکیل می‌دهد و بالغ بر ۳ میلیون ۱۰۷ هزار نفر است. این آمار تأثیر مهم آن‌ها در کارآفرینی را نشان می‌دهد و همین مسئله باعث توجه ویژه دولت و قانون‌گذاران به تسهیل فرآیندهای آن‌ها شده است که این نشان از اثرگذاری این صندوق‌ها بر رشد اقتصادی است؛ چیزی که این روزها کشورمان نیازمند آن است. لذا وجود هرگونه مانع بر سر راه این نوع فعالیت‌ها در جهت حمایت از سایر بنگاه‌ها که با افزایش بهره‌وری نوانسته‌اند هزینه‌های خود را کاهش دهند یعنی هدررفت و تخصیص نادرست منابع.

یکی از مزیت‌های اصلی ایران برای رسیدن به یک رشد نمایی و چشمگیر در حوزه اقتصاد وجود خیل عظیم از جوانان دانش‌آموخته است؛ ایران از نظر دانش‌آموختگان رشته مهندسی در رده سوم جهان قرار دارد. سالیانه حدود ۱,۰۰۰,۰۰۰ نفر جوان (که اغلب دانش‌آموخته دانشگاهی هستند) وارد بازار کار می‌شوند، این در حالی است که دولت حداکثر توان ایجاد ۷۰۰ هزار شغل در سال را دارد، به‌بیان‌دیگر، هر سال ۵۰۰ هزار نفر به جمعیت بیکاران جامعه اضافه می‌شود. از سوی دیگر، میزان سرمایه لازم برای ایجاد یک شغل پایدار توسط دولت ۳۰۰ میلیون تومان است، درحالی‌که ایجاد هر شغل از طریق شرکت‌های دانش‌بنیان حداکثر نزدیک به ۱۰۰ میلیون تومان سرمایه نیاز دارد.

نکته مهمی که باید مدنظر داشت این است که در مدل‌های قبلی و سنتی توسعه اقتصادی به دلیل وارداتی بودن سبک‌ها و مدل‌ها که ناشی از شرایط بومی و تجربی کشورهای مختلف بود کشور ما با چالش‌های ناشی از عدم تطابق با نظام‌ها و کارکرد مؤلفه‌های مدل اقتصادی موردنظر مواجه می‌شد اما ورود مفاهیم اقتصاد خلاق بر اساس مؤلفه‌های دانش‌بنیان به دلیل جهان‌شمول بودن و عدم وابستگی به زیست‌بوم اقتصاد کشوری خاص به‌خوبی توانست با فضای اقتصادی ما تطابق یابد و توسط بخش عمده‌ای از مردم ایران موردپذیرش قرار گیرد.

بنابراین به جرئت می‌توان گفت که بهره‌مندی از ظرفیت‌های شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها بهترین فرصت برای دولت به‌منظور جبران عقب‌ماندگی‌های اقتصادی در سطح بین‌الملل و بهترین گزینه برای حذف بسیاری از چالش‌های درونی اقتصاد اعم از بیکاری، عدم شفافیت و مدیریت بهینه است.

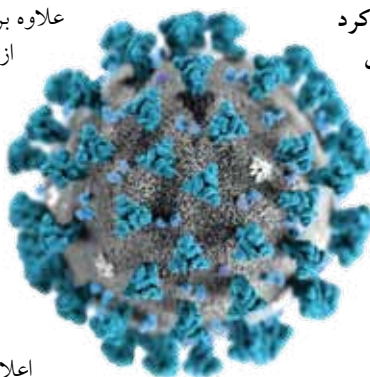
مسئله تعدد و پیچیدگی مقررات برای شروع فعالیت استارت‌آپ‌ها، دخالت در قیمت‌گذاری‌ها و ممانعت از به انجام رسیدن رسالت واقعی استارت‌آپ‌ها یعنی تغییر در بازار و ایجاد ارزش افزوده، سقف تسهیلات، سرعت کم ابزار مالی موجود، برخورد یکسان با پروژه‌های متفاوت، برخورد حمایتی و عدم نگاه اقتصادی، تغییر و ناپایداری مدیریت و سیاست‌های دولتی، عدم رشد بازارهای مالی و پولی برای جذب سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر، درون‌گرا بودن اقتصاد کشور، ضعف در ارتباط با اقتصاد جهانی چیزی جز کاهش انگیزه برای شکل‌گیری این نوع از کسب‌وکارها به همراه نخواهد داشت. درواقع مهم‌ترین کاری که دولت می‌تواند در این شرایط انجام دهد این است که با برداشتن این موانع و کاهش هزینه ورود این شرکت‌ها به بازار، زمینه هر چه بهتر رشد و شکوفایی ایده‌هایی را فراهم کند که در صورت بودن‌شان جامعه از آن‌ها نفع خواهد برد.

در جمع‌بندی این یادداشت و با تأکیدی دوباره بر وظیفه دولت در شناخت و استفاده صحیح از یکی از مؤلفه‌های جدی در اقتصاد خلاق باید به‌ضرورت وجود حمایت‌های مالی و معنوی در قالب وضع قوانین لازم در جهت کاهش موانع ورود این نوع شرکت‌ها به بازار و حمایت از توسعه آن‌ها اشاره کرد.



پرداخت بیش از ۱۵ میلیارد ریال خسارت بیمه کرونا توسط بیمه سامان

علاوه بر جبران خسارت مالی ناشی از این بیماری، بخشی از فشار روحی بر اطرافیان و خود بیمار را نیز کاهش دهد. معاون مدیر بیمه‌های زندگی شرکت بیمه سامان عنوان کرد: فرآیند پرداخت خسارت در این بیمه‌نامه بسیار ساده، بدون طی مراحل اداری و کاملاً غیرحضور از طریق وبسایت <https://www.siaman.ir> انجام می‌شود؛ همچنین بیمه‌گذار می‌تواند پس از بستری شدن و بهبودی کامل، برای دریافت هزینه‌ها، مدارک پزشکی خود را به‌صورت الکترونیکی ارسال نموده و بر اساس ارقام اعلامی مرکز درمانی، خسارت خود را دریافت کند. وی افزود: بیمه سامان برای پرداخت هزینه درمان بیماران کرونایی، میان بستری شدن در بیمارستان‌های خصوصی یا دولتی تفاوتی قائل نیست و هزینه‌های درمان بیمه شده را مطابق قرارداد منعقدشده شرکت و بیمه‌گذار پرداخت خواهد کرد. مدت انتظار این بیمه‌نامه ۱۴ روز است و بیمه‌گذار پس از این مدت، در صورت ابتلا به بیماری مشمول پوشش‌ها خواهد بود. خرید این بیمه‌نامه به‌صورت آنلاین از طریق نشانی <http://covid.siaman.ir> و یا مراجعه به شعب و نمایندگان فعال بیمه سامان در سراسر کشور امکان‌پذیر است.



معاون مدیر بیمه‌های زندگی شرکت بیمه سامان اعلام کرد که این شرکت از بهمن‌ماه سال گذشته تاکنون بیش از ۱۵ میلیارد ریال خسارت از محل بیمه‌نامه‌های حوادث کرونا به بیمه‌شدگان پرداخت کرده است. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، غزاله فخار زاده با بیان این‌که بیمه کرونا با هدف رفع دغدغه تأمین هزینه‌های این بیماری به بازار عرضه شد، افزود: به دلیل نرخ و پوشش‌های مناسب و نیز عدم نیاز به دریافت معرفی‌نامه برای بستری در بیمارستان در کنار عدم اعمال فرانشیز، این بیمه‌نامه مورد استقبال بیش از ۴۶ هزار بیمه‌گذار قرار گرفته است. وی با اشاره به این‌که پوشش هزینه بستری تا یک میلیارد ریال،

جبران هزینه بیکاری تا ۳۰۰ میلیون ریال و پرداخت سرمایه عمر تا ۱۰ میلیارد ریال در این بیمه‌نامه ارائه می‌شود، ادامه داد: شرکت بیمه سامان از محل این بیمه‌نامه‌ها تاکنون بیش از ۴ میلیارد ریال خسارت حوادث انفرادی، بیش از ۴۵ میلیون ریال خسارت حوادث گروهی و بیش از ۹ میلیارد ریال خسارت عمر گروهی پرداخت کرده است. فخار زاده خاطرنشان کرد: شرکت بیمه سامان به‌عنوان حامی سلامت جامعه و مردم در شرایط کنونی بحران کرونا وظیفه خود دانسته است که با طراحی یک محصول مناسب و مقرون‌به‌صرفه،

بیمه سامان اعضای فدراسیون کشتی را تحت پوشش بیمه درمان قرار داد

مالیات به بیمه تکمیلی، پرداخت بخش قابل توجهی از هزینه‌های بستری در بیمارستان، پرداخت هزینه عمل‌های جراحی خاص و پرداخت هزینه‌های تشخیصی، پاراکلینیکی و هزینه‌های جراحی‌های سربایی از جمله پوشش‌های این بیمه‌نامه است. همچنین دارندگان بیمه‌نامه درمان شرکت بیمه سامان می‌توانند هزینه‌های زایمان، نازایی و ناباروری، دندان‌پزشکی و هزینه درمان عیوب انکساری چشم را دریافت کنند.

شرکت بیمه سامان، قرارداد بیمه درمان تکمیلی با فدراسیون کشتی را امضا کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، بر اساس این قرارداد، ۶۵۵ نفر از اعضای فدراسیون کشتی تحت پوشش بیمه درمان تکمیلی این شرکت قرار گرفتند. مدت قرارداد بیمه درمان شرکت بیمه سامان با فدراسیون کشتی، یکسال است. شرکت بیمه سامان یکی از کامل‌ترین و جامع‌ترین خدمات را در حوزه بیمه درمان ارائه می‌دهد. عدم تعلق



گشایش دفتر بانکداری اختصاصی در اصفهان

خدمات به مشتریان خاص در کنار دانش تخصصی و بانکی، این همکاران از نیروهای زبده و باتجربه در این حوزه هستند.

با بررسی‌های انجام‌شده توسط مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی، شهر اصفهان ظرفیت بسیار خوبی در حوزه بانکداری اختصاصی دارد. امید است با شناسایی بیشتر پتانسیل‌های منطقه‌ای و ویژگی‌های مردم‌شناسی و فرهنگ مالی آن منطقه، شاهد موفقیت این دفتر بر اساس اهداف تعیین‌شده باشیم. دفتر اختصاصی اصفهان می‌تواند به‌عنوان قطب بانکداری اختصاصی در استان‌های مرکز است.

ازجمله خدمات قابل‌ارائه در این دفتر، سرویس‌های بانکی، خدمات از راه دور بانکی و بیمه‌ای و سبک زندگی است. مشتریان خاص شهر اصفهان می‌توانند برای دریافت خدمات فوق به دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان به نشانی: اصفهان، خیابان توحید جنوبی، چهارراه پلیس، ساختمان ژيوار، طبقه پنجم، واحد ۵۰۱ مراجعه و یا با تلفن این دفتر به شماره ۰۳۱-۳۱۳۲۲۴۴۷ تماس حاصل کنند.

در دنیای پررقابت کسب‌وکارها، ارائه محصولات خاص در قالب خدمات شخصی‌سازی و سفارشی‌سازی شده برای مشتریان خاص و ویژه یک مزیت رقابتی محسوب می‌شود. این مهم در بانک سامان فراتر از خدمات پایه اختصاصی در حوزه‌های مالی و بانکی، طیف وسیعی از خدمات سبک زندگی را نیز شامل می‌شود.

طبق اهداف تعیین‌شده در معاونت بانکی و بازاریابی در ابتدای سال ۱۳۹۹ مبنی بر افتتاح دفاتر بانکداری اختصاصی و با همیاری مدیریت بانکداری خرد و سرپرستی استان‌های مرکز، دفتر جدید بانکداری اختصاصی در اصفهان آغاز به کارکرد. این تجربه نشان داد که هم‌افزایی در کار تیمی می‌تواند انجام کارها را تسهیل کند. دفتر اختصاصی اصفهان با سه نفر از همکاران شامل، جناب آقای امیرگیلانی فر با پست بانکداری اختصاصی A، جناب آقای امیر فرجی به‌عنوان متصدی امور بانکی و دستیار بانکدار اختصاصی و جناب آقای پیمان جوانبخت به‌عنوان همکار تشریفات راه‌اندازی شده است. با توجه به اهمیت مهارت‌های ارتباطی در ارائه





چطور بدون مراجعه به بانک می توان کارت بانکی گرفت؟

بارها به دلیل کمبود وقت برای مثال گرفتن کارت بانکی را با وجود نیاز مبرم به آن به تعویق انداخته و فکر کرده باشید که چه خوب بود اگر می شد کارت بانکی را نیز اینترنتی و غیرحضوری دریافت کرد. یکی دیگر از مواردی که این روزها به این عدم تمایل در مکان های عمومی نظیر بانک دامن می زند، معضل ویروس کرونا و عواقب آن است. قوانین حاکم بر فضای اجتماعی که ناشی از الزامات قرنطینه کرونایی است، باعث شده تا همه مردم دنیا، در اقصی نقاط جهان و در جوامع مختلف سعی در حضور کمتر در جامعه و مکان های عمومی به ویژه فضاهای پر تردد و سرپوشیده داشته باشند. در نتیجه عدم حضور در بانک برای هرگونه فعالیت بانکی نیز در اولویت قرار می گیرد. چراکه بانک از مراکز شلوغ و پرکار است. همه ما فکر می کنیم حتی یک مراجعه کمتر می تواند به حال و شرایط کارمندان بانک کمک کند.

کارهای بانکی که باید در اسرع وقت انجام شوند

اما گاهی برخی از مراجعات اجتناب ناپذیر هستند. برای مثال، کیف پول ما

یکی از بزرگ ترین دغدغه ها در زندگی بشر امروزی زمان است. زمان و البته برنامه ریزی دقیق آن برای رسیدن به همه آنچه در طول یک شبانه روز باید انجام داد، شبانه روزی که تنها ۲۴ ساعت است. زندگی ماشینی، انسان پر مشغله و شهرهای شلوغ و پرازدحام، باعث شده تا شرایط زندگی تحت تأثیر زمان بندی متفاوت امروزی تغییرات چشم گیری داشته باشد. انسان ها در کشورهای پیشرفته و در حال پیشرفت به دنبال راهی برای سرعت بخشیدن به امور روزانه و واجب خود هستند. در همین راستا هر پیشنهادی برای انجام آنلاین غیرحضوری این امور در اولویت انتخاب قرار دارد. البته نباید فراموش کرد طی سال ۲۰۲۰، پاندمی ویروس کرونا نیز تأکید بر این اولویت را افزایش داده است. طوری که از نظر کارشناسان با پایان پاندمی، احتمالاً هیچ گاه زندگی بشر به حالت قبل بازخواهد گشت و انسان ها به انجام بخش عمده ای از کارهای روزانه خود از راه دور عادت می کنند و روش های غیرحضوری را برای پیشبرد کارهایشان ترجیح می دهند.

رواج بانکداری الکترونیک و خدمات مالی اینترنتی

روزی اگر می شنیدیم که می توانیم قبوض برق و آب و تلفن را از خانه و پشت سیستم کامپیوتری خود یا حتی گوشی موبایل پرداخت کنیم باورش برای مان تقریباً غیرممکن بود. به خصوص زمانی که ساعت ها در صفوف بانک برای انجام یک کار ساده بانکی می ایستادیم. ورود خدمات بانکداری الکترونیک به ایران از حدود دو دهه پیش آغاز شد و برخلاف بسیاری از تکنولوژی های روز دنیا با سرعتی قابل توجه، رشد و پیشرفت داشت. به طوری که در مدت زمان بسیار کوتاهی، استفاده از کارت پول های بانکی، دستگاه های خودپرداز و کارت خوان ها به امری عادی و معمول تبدیل شد. این پیشرفت با رواج استفاده از اینترنت بانک، موبایل بانک و تلفن بانک ادامه یافت تا مردم کم کم به انجام هرچه بیشتر کارهای بانکی و پولی خود از راه دور عادت کنند. حالا دیگر برای انتقال وجه، پرداخت قبض یا گرفتن رسید گردش مالی نیاز به مراجعه به دستگاه خودپرداز هم نبود.

کارهای بانکی که نمی توان غیرحضوری انجام داد

در سال های گذشته عادت کرده ایم که تنها برای دریافت کارت بانکی، افتتاح حساب و برخی کارهایی از این دست به شعب مراجعه کنیم. ممکن است



تعویض غیر حضوری کارت بانکی

بانک سامان، با دریافتن دقیق و به موقع شرایط حاکم بر اجتماع، امکان تعویض کارت بانکی به صورت غیر حضوری را برای مشترکین خود فعال کرده است. همچنین این امکان جهت تمدید کارت بانکی نیز فراهم شده است. به این ترتیب که شما می‌توانید بدون نیاز به خروج از منزل از تمامی خدمات ذکر شده بهره‌مند شوید. این خدمات که از برترین و مفیدترین خدمات بانکی حال حاضر کشور است، از طریق اپلیکیشن موبایلت بانک سامان در دسترس مشتریان این بانک قرار می‌گیرد. این فرآیند که برای نخستین بار در ایران صورت گرفته است، از آذرماه سال ۹۹ عملیاتی شده و به دلیل کارایی و فواید قابل توجه، بسیار مورد استقبال قرار گرفته است.

چگونگی تعویض غیر حضوری کارت بانکی

چگونگی درخواست و ثبت سفارش دریافت غیر حضوری کارت بانک سامان را می‌توانید از طریق تماس با شماره تلفن‌های مربوط به روابط عمومی بانک و دریافت مشاوره تلفنی آموزش ببینید و ما اکنون به شرح خلاصه این روند می‌پردازیم. گفته شد که این خدمات تنها از طریق اپلیکیشن موبایلت قابل دسترسی است؛ بنابراین برای دریافت این خدمات نیاز به نصب اپلیکیشن و داشتن اکانت شخصی در آن دارید. برای دانلود اپلیکیشن می‌توانید به فروشگاه‌های مربوطه مراجعه کرده یا مستقیماً این اپ را از سایت بانک سامان دانلود کنید. پس از ورود به اپلیکیشن، با فشردن آیتم سه نقطه، گزینه‌های مربوط به خدمات برای شما ظاهر می‌شود. با انتخاب گزینه صدور مجدد کارت بانکی وارد صفحه مربوطه خواهید شد. پس از طی مراحل مشخص شده که به ساده‌ترین شکل ممکن و با آسان‌ترین کاربری طراحی شده است، کارت بانکی خود را در سریع‌ترین زمان درب منزل دریافت می‌کنید. البته به‌طور قطع دبیت کارت دریافتی نیاز به فعال‌سازی و رمز دارد، آنچه معمولاً هنگام تعویض کارت بانکی یا تمدید کارت بانکی در شعبه انجام می‌شود. در روش غیر حضوری، این کار پس از دریافت کارت، از طریق اپلیکیشن صورت می‌گیرد. در نتیجه برای فعال‌سازی و دریافت رمز باید به اپلیکیشن مراجعه کرده و از بخش فعال‌سازی و دریافت رمز اقدام نمایید.

نتیجه‌گیری

با توجه به ضروریاتی که در طول یک سال گذشته جهت حفظ فاصله‌گذاری اجتماعی مطرح شده است، دقت و توجه به اصول و قوانین مربوط به قرنطینه یک وظیفه انسانی و شهروندی محسوب می‌شود. بسیاری حتی ممانعت از حضور در اجتماع و مکان‌های عمومی، عدم خروج از منزل تا حد امکان و انجام کلیه آموزش‌ها، خریده‌ها و حتی تا حد امکان کارهای اداری به صورت غیر حضوری، دورکاری و انجام وظایف شغلی از راه دور تا جای ممکن و بهره‌مندی از هرگونه خدمات ممکن به صورت غیر حضوری را نوعی واجب شرعی می‌دانند و رعایت نکردن این اصول را بر گردن گرفتن حق الناس. به‌طور کلی باید گفت، هر وجدان بیدار، آگاه و مسئولیت‌پذیری تا پایان پاندمی غیر آنچه گفته شد عمل نمی‌کند؛ بنابراین زمانی که یک بنگاه یا موسسه مالی مانند بانک سامان، در راستای عمل به تعهدات اخلاقی خود، در قبال جامعه و بخصوص کادر درمان، امکان دریافت خدماتی را به صورت غیر حضوری فراهم می‌آورد که پیش‌ازین در کشور وجود نداشته، نشان از مسئولیت‌پذیری اجتماعی مسئولین این بانک و وجدان کاری آن‌ها است. در نتیجه بهره بردن از این امکان، به معنی برداشتن قدمی دیگر در مسیر رعایت وظایف اجتماعی در دوران پاندمی کرونا از سوی ما خواهد بود.



دزدیده می‌شود یا آن را گم می‌کنیم، کیف پولی که حاوی کارت بانکی ما نیز هست. کارت پولی که به آن نیاز مبرم داشته و متعلق به حساب اصلی مان است. یا اینکه کارت مان منقضی شده و استفاده از آن ملزم به تمدید تاریخ استفاده‌اش است.

در این مواقع، چاره‌ای جز حضور در شعبه مربوطه و تقاضای دریافت مجدد کارت نیست. بدتر آنکه، در بعضی از بانک‌ها درخواست صدور کارت تنها در شعبه‌ای که حساب مربوط به کارت را در آن افتتاح کرده‌ایم امکان‌پذیر است. این شعبه ممکن است در گذشته نزدیک به محل کار یا محل سکونت مان بوده باشد؛ اما امروز رفتن به آنجا برای ما به مثابه یک مسافرت شهری تلقی شود. این نکته در شرایط ترافیکی موجود در شهرها که این روزها به منظور رعایت فاصله‌گذاری اجتماعی تشدید نیز شده، معضلی بزرگ است. در بین مشکلات و معضلات ذکر شده، نوید اینکه اگر صاحب حساب در بانک سامان باشید، امکان تعویض غیر حضوری کارت بانکی و تمدید کارت بانکی برای شما فراهم شده است.





کارت هدیه، گزینه‌ای مناسب برای هدیه در موقعیت‌های مختلف

نوریه رضوی |

توانستیم با موفقیت تصمیم بگیریم که چه چیزی بخریم، باید برنامه‌ریزی کنیم تا در بین کارهای روزمره و مشغله‌های معمولی، برای خرید هدیه مورد نظرمان به بازار و مغازه‌های مورد نظر برویم. این روزها هم که کرونا و معرکه پریسک و پرخطر خرید کردن را سخت‌تر و پردردس‌تر کرده است. پزشکان و کارشناسان هرروز به رعایت هرچه بیشتر و دقیق‌تر پروتکل‌ها تاکید می‌کنند و اینکه از بیرون رفتن‌های غیرضروری پرهیز کنیم. فکر می‌کنیم پس بهتر است مجازی خرید کنیم؛ اما مشکل هدیه خریدن از فروشگاه‌های مجازی جدی‌تر است. چرا که باید حتما در وقت و زمانی که می‌خواهیم به دستمان برسد و البته در صورت نیاز به مرجوع شدن کالا، در وقت و زمان مقرر درخواست مرجوعی آن ثبت شود. این موارد وقتی قرار است خریدمان را هدیه بدهیم کمی دردسر ساز خواهند بود.

وجه نقد هدیه‌ای مناسب است؟

به طور کلی ما با هدیه دادن به عزیزانمان یک هدف را دنبال می‌کنیم. همه ما می‌خواهیم لبخند رضایت و برق شادی را در چشمان آن‌ها ببینیم؛ بنابراین گاهی فکر می‌کنیم که بهتر است انتخاب را به خود آن‌ها سپرده و اجازه دهیم با مبلغی که در نظر داریم به آن‌ها هدیه دهیم، خودشان خرید کنند؛ بنابراین تصمیم می‌گیریم هدیه خود را به صورت نقدی تقدیم کنیم؛ اما باز هم با مشکلاتی دیگر مواجه می‌شویم. برخی افراد هدیه دادن وجه نقد را چندان محترمانه نمی‌دانند. از سوی دیگر، در روزهای کرونا که انجام معاملات و خرید و فروش‌ها بدون پول کاغذی و با کارت پول‌ها توصیه می‌شود، این نوع هدیه دادن چندان مناسب نیست. هم از این جهت که بسیاری فروشگاه‌ها از دریافت وجه نقد طبق مصوبه وزارت بهداشت خودداری می‌کنند و هم از این نظر که در خریدهای غیر حضوری که در این دوران رواج بیشتری دارند، نمی‌توان از وجه نقد استفاده کرد. در نتیجه این نیز نمی‌تواند پاسخ سوال «چه چیزی هدیه بدهم؟» باشد.

هدیه دادن یکی از لذت‌ها و زیبایی‌های زندگی اجتماعی است. این کار از آن دست رفتارهای اجتماعی است که حال هر دو سوی ماجرا را خوب می‌کند، هدیه دهنده و هدیه گیرنده در وجود خود نوعی شادی حس کرده دریافت انرژی‌های مثبت را لمس می‌کنند؛ اما در این بین، یک معضل همواره ذهن را درگیر خود می‌کند. خرید هدیه مناسب! و داستان از آنجا شروع می‌شود که برای چه کسی چه هدیه‌ای مناسب است؟

هدیه چه چیزی بخرم؟

پیش آمده وقتی می‌خواهیم هدیه بدهیم و مشورت می‌گیریم اولین سوالاتی که پرسیده می‌شود این است: «برای چه کسی می‌خواهی بخری؟ چه نسبتی با تو دارد؟ چند سالش است؟ چه خلق و خویی دارد؟ چه جور آدمی است؟ اهل هنر است یا صنعت؟ اهل کتاب است یا فیلم؟» و البته می‌دانیم که هیچ‌یک از این سوالات بیهوده و بی‌دلیل نیست. این سوالات پرسیده می‌شود چون در انتخاب هدیه موثر است. هر هدیه‌ای نیز داستان خاص خود را دارد. اگر بخواهیم لباس بخریم، حتی با در نظر گرفتن تسلط سلیقه فرد هدیه گیرنده، با انتخاب درست سایز درگیر می‌شویم. اگر بخواهیم کتاب بخریم، نمی‌دانیم که آیا ممکن است آن کتاب را خوانده باشد یا نه؟ گاهی هم خرافاتی در مورد بعضی هدایا آن‌ها را از لیست انتخاب‌هایمان حذف می‌کند؛ مانند اینکه گفته می‌شود: «عطر جدایی می‌آورد». می‌دانیم خرافه و دور از واقع است، اما باز هم سعی می‌کنیم سمت این انتخاب نرویم. دوست داریم آنچه دوست، مادر، پدر، برادر، خواهر یا همسرمان نیاز دارند برای‌شان بخریم اما بسیار پیش می‌آید که از این نیاز آگاهی کافی نداشته و تلاش‌مان برای دریافتنش نیز بی‌نتیجه می‌ماند. در نهایت همچنان با سوال بی‌جواب «حالا چه چیزی بخرم؟» سردرگم می‌مانیم.

چگونه و کی بخرم؟

یکی دیگر از دغدغه‌های معمول هنگام هدیه خریدن، وقت و زمانی است که باید برای خرید و تهیه آن بگذاریم. در واقع، پس از اینکه

مزایای کارت هدیه

بنابراین با بررسی‌هایی که انجام دادیم، به نظر کارت هدیه که طی سال‌های اخیر طرفداران بسیاری پیدا کرده، در حال حاضر بهترین انتخاب است. این نوع هدیه نقدی که البته پیشتر نیز مزایای بسیاری برای آن قائل بودند، در روزهای کرونایی جهان، مزایای بیشتری هم پیدا کرده است. کارت هدیه، نوعی هدیه نقدی است که در عین دادن حق انتخاب به هدیه گیرنده، ظاهر نه چندان خوشایند وجه نقد را نیز در بر ندارد. در واقع شما با اهدای کارت هدیه، با ظاهری محترمانه و موقر، به عزیزتان اجازه می‌دهید هر آنچه نیاز دارد و مناسب حال و سلیقه‌اش است برای خود تهیه کند. با این اوصاف می‌توانید به هدف خود که شاد کردن او است برسید. همچنین کارت هدیه به دلیل قابلیت اتصال به شبکه شتاب و امکان خرید آن از درگاه‌های مختلف بانکی، به هدیه گیرنده امکان خرید غیر حضوری با هدیه‌اش را نیز می‌دهد.

امکان خرید غیر حضوری کارت هدیه

با بیان برتری‌های فوق، مزایای کارت هدیه زمانی به حد اعلای می‌رسد که حتی نیاز نباشد برای سفارش و دریافت آن به شعب بانک مورد نظر خود مراجعه کنید. تصور کنید بتوانید کارت هدیه را با نوشته و فرم مدنظران به صورت غیر حضوری سفارش داده و در محل مورد نظر خود که می‌تواند منزل یا محل کارتان باشد دریافت کنید. بیش از این نمی‌شود به رعایت پروتکل‌های بهداشتی پرداخت. بانک سامان با دریافت به موقع و دقیق مسئولیت‌های اجتماعی عمومی در دوران کرونا به فراهم آوردن شرایط سفارش و خرید غیر حضوری کارت هدیه اهتمام ورزیده است که می‌توان آن را یکی از بهترین خدمات بانکی غیرحضوری حال حاضر دانست. این خرید را می‌توان از طریق اپلیکیشن موبایلی موبایل بانک سامان به راحتی انجام داد.

چگونه آنلاین کارت هدیه بخرم؟

مهم‌ترین نکته در زمینه خرید اینترنتی کارت هدیه بانک سامان، بی‌نیازی از داشتن حساب در شعب بانک سامان است. در واقع شما می‌توانید با هر یک از کارت‌های عضو شتاب از این خرید چنین امکاناتی بهره‌مند شوید.

همچنین شما می‌توانید کارت هدیه مورد نظر خود را از فروشگاه اینترنتی بانک سامان و اپلیکیشن موبایل بانک سامان خریداری کنید. برای خرید آنلاین کارت هدیه از اپلیکیشن لازم است آن را نصب کرده و وارد اکانت خود در آن شوید. سپس به بخش پرداخت‌های اپ رفته و مراحل زیر را طی می‌کنید:

- انتخاب طرح مورد نظر

- ورود آدرس گیرنده با کد پستی

- فعال کردن کارت هدیه پس از رسیدن آن به دست گیرنده.

لازم به ذکر است که این امکان در حال حاضر تنها برای شهروندان تهرانی قابل دسترسی است. در بخش انتخاب طرح می‌توانید در بین انواع کارت‌های تبریک تولد، ازدواج، روز مادر یا پدر و برای سنین مختلف کودک یا بزرگسال انتخاب خود را انجام دهید. همچنین سفارش و دریافت کارت جمعا ۲۰ هزار تومان هزینه دارد که ۵ هزار تومان آن مربوط به کارمزد مرحله انتخاب کار و ۱۵ هزار تومان آن مربوط به هزینه ارسال خواهد بود. این هزینه در کنار مبلغ کارت هدیه از حساب شما کسر خواهد شد. مبالغی که برای کارت‌های هدیه در نظر گرفته شده است شامل ۱۰۰،۲۰۰،۳۰۰،۵۰۰ هزار تومان و ۱ و ۲ میلیون تومان می‌شود. جهت فعال‌سازی کارت هدیه خریداری شده، تنها کافی است شماره موبایلی را که هنگام ثبت نام و خرید وارد سیستم کرده‌اید را به همراه شماره کارت هدیه ارسال شده در بخش فعال‌سازی وارد کنید. کارت فعال خواهد شد. این کارت‌ها قابلیت پرداخت قبوض حامل‌های انرژی و خدمات شهری را نیز دارند.

نتیجه‌گیری

بنابر آنچه گفته شد، تقدیم کارت هدیه، می‌تواند در هر زمانی، بخصوص در دوران کرونا و شرایط قرنطینه بهترین انتخاب باشد. بخصوص وقتی امکان خرید اینترنتی آن فراهم شده است. حتی در روزهای اتمام پاندمی و رهایی جهان از این بیماری نیز خرید آنلاین کارت هدیه می‌تواند ضمن صرفه‌جویی در وقت و زمان هدیه دهنده، حق انتخاب را کاملا در اختیار هدیه گیرنده قرار دهد. مناسب بودن آن برای زن و مرد، در تمام سنین و با هر نسبتی نیز از دیگر مزایای انکارناپذیر آن است.





تأثیر پاندمی کووید ۱۹ بر شرکت‌های بیمه در اروپا

| آرش آذین فر - شعبه بابل |

بیماری همه‌گیر به بیماری اشاره می‌کند که در یک کشور یا جهان شیوع داشته باشد. شیوع جهانی ویروس کرونا از اواخر سال ۲۰۱۹، آثار قابل توجهی بر اقتصاد جهانی گذاشته و صنعت بیمه را با توجه به نقشی که در مدیریت ریسک و جبران خسارات چنین بحران‌هایی دارد، تحت تأثیر قرار داده است. ویروس کرونا یک ویروس واگیردار بوده و باعث ایجاد عدم اطمینان زیادی در بین شرکت‌ها در بخش‌های تولیدی و مالی گردید. بیماری کووید ۱۹ از طریق شوک‌های عرضه و تقاضا ناشی از بسته شدن تحمیلی درهای صادرات و واردات دولت‌ها در بسیاری از کشورها، بر عملکرد شرکت‌های سراسر جهان تأثیر منفی گذاشت و باعث ایجاد مشکلات جریان نقدینگی برای بسیاری از شرکت‌ها شد و این مسئله ترازنامه بسیاری از شرکت‌ها را در سراسر جهان بر هم زد.



ویروس کرونا

ویروس کرونا (کووید ۱۹) یک بیماری تنفسی است که در اثر ویروس کرونا رخ می‌دهد، یعنی یک سندروم شدید تنفسی حاد است. این اپیدمی در ۱۷ نوامبر ۲۰۱۹ در ووهان، استان هوئی در مرکز چین آغاز شده است و در ۱۱ مارس ۲۰۲۰ توسط سازمان بهداشت جهانی به عنوان یک بیماری همه‌گیر اعلام شد. علائم بیماری ویروس کرونا شبیه علائم آنفلوآنزا مانند سرفه، گلو درد و خستگی و تنگی نفس است. شواهدی وجود دارد که این بیماری از فردی به فرد دیگر سرایت می‌کند، اما بهداشت مناسب می‌تواند از عفونت جلوگیری کند.

اقدامی برای جلوگیری از شیوع بیماری در سطح بین‌المللی انجام شده است. به منظور جلوگیری از شیوع کرونا، مسافرت‌ها کاهش یافته، قرنطینه‌ها اعمال و مراکز خرید تعطیل شده‌اند. برنامه‌ها محدود شده و تعدادی از رویدادهای ورزشی و فرهنگی به تعویق افتاده یا لغو شده‌اند. برخی کشورها هم مرزهای خود را بستند یا ترافیک مرزی را محدود کرده‌اند.

آثار همه‌گیری کرونا

سلامت برای یک جامعه مولد و اقتصاد پررونق، حیاتی است، در حالی که وحشت و بیماری، تولید، مصرف، تفریح، مسافرت و رفاه را به طور کلی نابود می‌کند. در نتیجه، پاندمی کنونی منجر به ایجاد اختلال اقتصادی - اجتماعی در سطح جهانی شده است. وضعیت اقتصادی کنونی، ناشی از پاندمی کووید ۱۹، ممکن است به طور قابل توجهی بر عملکرد شرکت‌های بیمه در اروپا تأثیر بگذارد، زیرا شرکت‌های بیمه در موقعیت حساس تعادل بار مطالبات با ثبات سرمایه و بدهی خود قرار دارند.

کرونا و صنعت جهانی بیمه

در سطح جهانی نیز پیش‌بینی‌های مختلفی درباره اثر کرونا بر وضعیت رشته‌های بیمه‌ای مختلف در سال ۲۰۲۰ میلادی انجام شده که نشان می‌دهد به جز بیمه اموال شخصی، بقیه رشته‌ها کاهش حق بیمه را تجربه کردند که بیشترین آن مربوط به بیمه بیکاری، هواپیما و کشتی بود. در زمینه تقاضای دریافت خسارت نیز بیشترین افزایش مربوط به بیمه‌های اموال تجاری و سلامت است. رشته‌های مسئولیت، بیمه بیکاری، اعتبار و درمان نیز با رشد نسبی تقاضای دریافت خسارت مواجه خواهند شد. ممکن است بخش بیمه کشورهای اروپایی بیشتر از اینها در معرض خطر قرار بگیرد، چون شیوع کووید ۱۹ زندگی همه شهروندان اروپایی را به شدت تحت تأثیر قرار داده و باعث اختلال در کلیه بخش‌های مالی و فعالیت‌های اقتصادی شده است. با توجه به تحولات منفی اخیر بازار در زمینه شیوع کووید ۱۹، انتظار می‌رود کاهش مازاد دارایی نسبت به بدهی‌ها، ناشی از کاهش نقدینگی دارایی و افزایش بدهی‌های معوقه باشد. نتایج به طور واضح نشان می‌دهد که بحران کرونا بر ثبات بخش بیمه تأثیر منفی می‌گذارد، زیرا باعث کاهش متوسط ارزش بازده دارایی بیمه می‌شود.

بنابراین، می‌توان نتیجه گرفت که اقدام انجام شده در سطح بین‌المللی برای جلوگیری از شیوع بیماری، منجر به ایجاد اختلال اقتصادی - اجتماعی جهان و موجب فروپاشی بخش بیمه شده است. همچنین شواهد نشان می‌دهد که سرمایه یک بیمه‌گر به میزان انجام تعهدات او است، زیرا همبستگی بین بحران کرونا و نسبت سنجش قدرت پرداخت تعهدات، مثبت و از نظر آماری معنی‌دار است. علاوه بر این، نتایج بررسی‌ها نشان می‌دهد که بحران کرونا ارزش مطالبات بدهی به شرکت‌های بیمه را افزایش می‌دهد؛

بنابراین، با توجه به موارد فوق، قانون گذاران اروپایی باید در مورد چگونگی مدیریت مشکلات احتمالی مالی شرکت های بیمه بحث کنند. فقدان مدیریت مناسب مطمئناً امنیت و ثبات مشتری در بخش بیمه را به خطر می اندازد؛ بنابراین، دولت های کشورهای اروپایی برای جلوگیری از سقوط بخش بیمه باید مداخله کنند. با شیوع کووید ۱۹، زندگی همه شهروندان اروپایی در بخش های مالی و فعالیت های اقتصادی به شدت با اختلالات مواجه شده و این بخش ها تحت تأثیر کرونا قرار گرفته است، شرکت های بیمه اروپا هم به تبع آن در معرض خطر قرار گرفتند.

طبق پیش بینی های انجام شده در اوایل شیوع کرونا، به نظر می رسد امسال تقاضای خسارت در بیمه های اتومبیل اعم از شخصی و تجاری نیز کاهش محسوسی یابد هرچند تقاضای خسارت در رشته های اموال شخصی، مهندسی، کشتی و هواپیما تغییری نخواهد کرد. براساس بررسی پژوهشکده بیمه، گزارش خسارت شرکت های بیمه اموال و حوادث و بیمه گران اتکایی نشان می دهد خسارت ناشی از ویروس کرونا در جهان در نیمه نخست سال جاری میلادی به ۲۵ میلیارد دلار نزدیک شده؛ کل خسارت پیش بینی شده برای سال جاری میلادی ۵۰ تا ۶۰ میلیارد دلار بوده است.

بر اساس بررسی پژوهشکده بیمه، گزارش خسارت شرکت های بیمه اموال و حوادث و بیمه گران اتکایی نشان می دهد خسارت ناشی از ویروس کرونا در جهان در نیمه نخست سال جاری میلادی به ۲۵ میلیارد دلار نزدیک شده؛ کل خسارت پیش بینی شده برای سال جاری میلادی ۵۰ تا ۶۰ میلیارد دلار بوده است.

آیا بحران کرونا بخش بیمه را نابود کرد؟

صنعت بیمه برای توسعه اقتصادی کشور حیاتی است. عملکرد مالی شرکت های بیمه تأثیرات مستقیمی بر مردم دارد؛ از بیمه شدگان گرفته تا سهامداران، از کارمندان شرکت گرفته تا واسطه ها و از مراجع نظارتی گرفته تا سرمایه گذاران بالقوه. ورشکستگی در صنعت بیمه به یک موضوع اصلی بحث عمومی و نگرانی تبدیل شده است و شناسایی شرکت های بالقوه مشکل به عنوان یک هدف تحقیقاتی عمده از نظر قانونی شناخته شده است. یکی از دلایل این واقعیت است که بخش بیمه در منطقه اتحادیه اروپا بیش از ۷ تریلیون دارایی را مدیریت می کند، حدود یک میلیون نفر را به طور مستقیم در استخدام خود و به علاوه بسیاری از کارمندان خارج از سازمان و واسطه های مستقل و تقریباً هر خانواده و شرکت را به عنوان مشتری در اختیار دارد. با مدیریت ریسک در کل مشتریان و سرمایه گذاران، شرکت های بیمه فعالیت های اجتماعی، اقتصادی و مالی فردی و جمعی را امکان پذیر می کنند. به علاوه، با توجه به ماهیت طولانی مدت بیمه، شرکت های بیمه از سرمایه گذاران بلند مدت مهم در بازارهای مالی جهانی هستند.

بخش های گسترده در مورد عملکرد شرکت های بیمه پس از ورشکستگی شرکت AIG (گروه بین المللی آمریکایی) (American International Group) در سال ۲۰۰۸ مورد توجه قرار گرفت و استرس موجود در این بخش در طی بحران مالی به طور گسترده تر شد. اگرچه، به طور سنتی، شرکت های بیمه کمتر از بانک ها در معرض خطر قرار می گیرند، زیرا کمتر در معرض خطر نقدینگی هستند. تعاملات فزاینده بین بخش بیمه، بازارهای مالی و سایر واسطه های مالی و همچنین نوآوری مالی، جهانی سازی و مقررات زدایی از سیستم مالی، فعالیت های واسطه های مالی را طی دهه های گذشته پیچیده تر و بالقوه خطرناک تر کرده است. علاوه بر این بیمه های زندگی، بیمه های کامپوزیت جهانی، بیمه های اتکایی جهانی و سایر بیمه های اروپایی بیشترین آسیب را دیدند و در بحران سال های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ بدترین عملکرد را داشتند. آنها همچنین دریافتند که این بحران

آیا مداخلات دولت در کشورهای اروپایی برای جلوگیری از سقوط بخش بیمه مورد نیاز است؟

هدف قانونگذاران کمک به شرکت های بیمه است تا پوشش خسارات مرتبط با ورشکستگی مشاغل باعث ورشکستگی شرکت های بیمه نشود. طرح های مختلف حمایتی گسترده در سراسر کشورهای عضو اتحادیه اروپا که با هدف حمایت از شرکت های بیمه در واکنش به همه گیری ویروس کرونا بود، تصویب شد. در کشور بلژیک، یک تفاهم نامه در ۲۱ آوریل ۲۰۲۰ بین دولت بلژیک، انجمن بیمه بلژیک و بیمه های اعتباری خصوصی به امضا رسید. با توافق صورت گرفته، اعتبارات بالاتر از ضریب خسارت مشخصی را از سوی شرکت ها دریافت می کند در حالیکه حق بیمه شرکت های بیمه را نیز سرشکن شود. در فرانسه، در تاریخ ۱۰ آوریل ۲۰۲۰، دولت فرانسه یک قرارداد بیمه اتکایی عمومی به ارزش حداقل ۱۲ میلیارد یورو برای بیمه اعتباری ارائه داد که در ۱۴ آوریل ۲۰۲۰ توسط کمیسیون اروپا تصویب شد. کمیسیون اروپا همچنین طرح حمایت دولت آلمان از بیمه اعتباری تجاری را در ۱۴ آوریل ۲۰۲۰ تصویب کرده است. این طرح پوشش بیمه اتکایی را برای بیمه گذاران اعتباری فراهم می کند که بر اساس این پوشش توسط بازار حفظ می شود. این قرارداد که بیمه گران را در ازای مشارکت در ریسک های سال به دولت می پردازد تا ۵ میلیارد یورو پشتیبانی را تضمین می کند و یک شبکه ایمنی اضافی برای پوشش ۳۰ میلیارد یورویی را نیز فراهم می کند. علاوه بر این، اتحادیه اروپا به خزانه داری دولت لهستان اجازه می دهد تا با کم کردن قوانین موجود، نقش بیمه اتکایی را برای چنین معاملات ایفا کند و فرصت های جدید پشتیبانی را بدست آورد.

نتیجه گیری

در سطح جهان اقداماتی برای جلوگیری از شیوع بیماری ویروس کرونا انجام شده است. شرکت های خدماتی محدود شده و تعدادی از رویدادهای ورزشی و فرهنگی به تعویق افتاده یا لغو شده اند. در نتیجه، همه گیری کرونا موجب ایجاد اختلال اقتصادی - اجتماعی در گستره جهان شده است. وضعیت اقتصادی کنونی، ناشی از همه گیری، ممکن است به طور قابل توجهی بر عملکرد شرکت های بیمه در اروپا تأثیر بگذارد، زیرا شرکت های بیمه در موقعیت حساس تعادل بار مطالبات با ثبات سرمایه و توانایی پرداخت خود هستند.

بانک ها و بیمه ها در حال حاضر تنها دو بخش در سیستم مالی هستند که چنین سیاست هایی در سطح جهانی برای آنها وجود دارد. با این حال، شواهد نشان می دهد که به طور کلی شرکت های بیمه بزرگ همچنان از نظر اهمیت سیستمیک در پشت بانک های بزرگ قرار دارند؛ بنابراین، ممکن است اثرات مسری ناشی از شکست بیمه ها در بخش بیمه، مختل کننده سیستم مالی و تأثیر منفی بر اقتصاد باشد. براساس برآوردهای جهانی، صنعت بیمه در همه جای دنیا از کرونا دچار زیان یا عدم نفع شده است؛ در سال ۲۰۲۰ صنعت بیمه جهانی سه درصد کوچک شده اما در صورت مهار این همه گیری و بهبود شرایط اقتصادی جهان، صنعت بیمه نیز خود را بازبایی خواهد کرد.



راهاندازی کسب و کار با وام خوداشتغالی

انوریه رضوی |

- استخدام نیرو
- تقسیم وظایف

- روش‌های ارائه محصول و زمان ورود آن به بازار
البته این مراحل می‌تواند ترتیب متفاوتی داشته باشد و بر مراتب آن افزوده یا از آن کاسته شود. به این معنی که ممکن است با توجه به نوع کاری که در نظر دارید طی این پروژه به ثمر برسانید بخش‌هایی به این روند اضافه یا کم شود؛ اما تقریباً کلیات شروع و پیش‌برد هر کسب و کاری در همین چهارچوب قرار می‌گیرد.

اهمیت سرمایه در راهاندازی کسب و کاری جدید

با توجه به مرحله‌ای که ذکر شد، می‌بینیم که مسائل مالی و جزئیات و کلیات مربوط به آن در شروع هر کسب و کاری در اولویت قرار دارند. بخش عمده مراحل اولیه، مربوط به بررسی سرمایه موردنیاز برای شروع کار، سرمایه‌ای که در دست دارید و همچنین چگونگی تأمین کم و کسر این سرمایه است. در ادامه بودجه‌بندی و برنامه‌ریزی مالی را شامل می‌شود و زمان‌هایی که پروژه نیاز به تزریق نقدینگی دارد. به این ترتیب برای شروع کسب و کار، پس از پرداختن به یک ایده و تحقیق و پژوهش در مورد آن، تأمین سرمایه و نقدینگی می‌تواند مهم‌ترین چالش شروع یک کسب و کار جدید باشد. بسیار پیش می‌آید که شخصی تصمیم به راهاندازی یک پروژه صنعتی، تجاری و تولیدی جهت کارآفرینی و در کنار آن کسب درآمد برای خود می‌گیرد اما کمبود نقدینگی و سرمایه او را در ابتدای کار منصرف یا در میانه‌راه بازمی‌دارد. در این مواقع، استفاده از وام‌های مرتبط مانند وام خود اشتغالی یا وام کارآفرینی می‌تواند راه حل خوبی باشد.

وام خوداشتغالی چیست؟

وام خود اشتغالی که معمولاً توسط بانک‌ها یا مؤسسات مالی و اعتباری با شرایطی خاص پرداخت می‌شوند، مخصوص افرادی است که قصد راهاندازی شغلی جدید دارند، مانند بانوانی که به دنبال طرح مشاغل خانگی و اجرای آن هستند. خوداشتغالی به معنای کارکردن

ایجاد هرگونه تحول و تغییر و شروع هر فرآیند جدیدی با چالش‌های متعددی روبرو است. در همین راستا، شروع کسب و کاری جدید یک آغاز پردردسر، سخت و پر از فراز و نشیب است. درواقع، یکی از مصداق‌های بارز و انکارناپذیر ضرب‌المثل «کار هر کس نیست خرمن کوفتن، گاو نر می‌خواهد و مرد کهن» شروع کسب و کار جدید است. چراکه مواجهه با مشکلات و موانع موجود در راهاندازی این کسب و کار و پذیرش ریسک و خطر بازدهی مطلوب آن و در یک کلام به نتیجه رسیدن تمامی برنامه‌ریزی‌ها و نقشه‌ها، شجاعت مثال‌زدنی و همتی بالا می‌طلبد. اکنون می‌خواهیم با یکی از اصلی‌ترین مسائل یعنی مشکلات مالی شروع یک کسب و کار جدید آشنا شویم و به بررسی راه‌حل‌های موجود برای مرتفع ساختن آن بپردازیم.

مراحل شروع یک کسب و کار جدید

کسب و کار تازه در اولین قدم نیاز به ایده دارد. پس از پرداخت کامل ایده، سنجش دقیق آن و مشورت با کارشناسان صاحب‌نظر در زمینه مربوطه، باید وارد مراحل بعدی کار مانند تعریف پروژه‌ای زمان‌بندی و مرحله‌بندی شده برای رسیدن به هدف شوید. این پروژه که حاصل تحقیق و پژوهش شما در حیطه ایده اولیه‌تان خواهد بود، شامل نکات دقیقی از مرحله‌ای است که از شروع تا بهره‌برداری کسب و کارتان باید طی کنید. این مراحل می‌تواند شامل موارد زیر باشد:

- میزان سرمایه موردنیاز
- راه‌های تأمین کل سرمایه و نقدینگی لازم
- مشخص شدن کمبودهای موجود در سرمایه و نقدینگی و بررسی راه‌کارهای تأمین این کمبود
- بودجه‌بندی
- زمان‌بندی و مشخص شدن ددلاین‌های هر مرحله از کار
- مذاکره با شرکای تجاری احتمالی
- بررسی بازار هدف و مشتریان
- بررسی راه‌های بازاریابی و شیوه‌های موثر تبلیغات در مورد کسب و کارتان



به صورت شخصی و بدون کارفرما است. این نوع کسب و کار معمولاً از درآمد ثابت برخوردار نیست و بازده آن‌ها به شرایط محیط و کار و زمان عرضه محصول بستگی دارد. خوداشتغالی را می‌توان به نوعی اشتغال در مشاغل آزاد نیز دانست. این نوع کسب و کار می‌تواند در حوزه کارآفرینی نیز تعریف شود در صورتی که استخدام نیروی کار را نیز در بر داشته باشد. وام‌های خوداشتغالی معمولاً با توجه به نوع کسب و کار و قرار گرفتن آن در حوزه کارآفرینی با مبلغ و شرایط بازپرداخت متفاوت ارائه می‌شوند. بانک سامان، وام خوداشتغالی را در میان وام‌های قرض‌الحسنه و بدون سود خود، جای داده است.

مشخصات تسهیلات خوداشتغالی

بانک سامان وام خوداشتغالی خود را به کارفرمایان یا مددجویان معرفی شده از سوی کمیته امداد پرداخت می‌کند. این وام قرض‌الحسنه در راستای حمایت مالی از طرح‌های کارآفرینی ارائه می‌شود. مبلغ این وام برای مددجویان تا سقف ۵۰ میلیون تومان و برای کارفرمایان تا سقف ۲ میلیارد تومان در نظر گرفته شده است. میزان دقیق پرداخت تسهیلات خود اشتغالی بانک سامان برای شخص براساس نتایج اعتبارسنجی از او که توسط بانک صورت می‌گیرد تا سقف در نظر گرفته شده مشخص می‌شود. بازپرداخت وام به صورت اقساط ماهیانه و حداکثر در زمان ۷ سال خواهد بود؛ اما بانک سامان به منظور تسهیل شرایط، دوره تنفس تسویه برای وام کارآفرینی خود در نظر گرفته است. به این ترتیب که می‌توان پرداخت اقساط را از یک سال پس از دریافت وام آغاز کرد. البته این یک سال، سقف دوره تنفس تسویه است.

شرایط دریافت وام کارآفرینی

بانک سامان برای دریافت این وام، شرایطی سهل الوصول را در نظر گرفته است. متقاضی جهت ثبت درخواست و دریافت این وام باید با معرفی نامه معتبر از سوی کمیته امداد امام خمینی به شعب بانک سامان در سراسر کشور مراجعه کند. طرح ارائه شده از سوی کارفرمایان باید حداقل ظرفیت اشتغال ۴۰ نفر مددجو را در خود داشته باشد. از دیگر شرایط دریافت وام می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- ارائه مدارکی مانند سپرده، گواهی سپرده، اوراق مشارکت دولتی و اوراق مشارکت بانک مرکزی یا سند ملکی توسط کارفرمایان متقاضی وام کارآفرینی در ازای وثیقه دریافت وام
- ارائه یک برگه چک و حداقل یک ضامن از سوی مددجویان متقاضی وام خوداشتغالی
- عدم سابقه چک برگشتی و مطالبات غیر جاری در سیستم بانکی کشور
- عدم سابقه چک برگشتی و یا مطالبات غیر جاری از سوی ضامن یا ضامن‌ها
- تأیید نتیجه اعتبارسنجی که از سوی بانک از متقاضی صورت می‌گیرد.

در ادامه باید گفت، متقاضی باید طرح اشتغال خود را به کمیته امداد ارائه کرده و تأییدیه لازم را در ارتباط با آن دریافت کند. ارائه این گواهی تأییدیه و طرح نیز هنگام ثبت درخواست و دریافت وام لازم

خواهد بود. وام کارآفرینی بانک سامان با طی مراحل اعتبارسنجی و ثبت مدارک مربوط، به سریع‌ترین حالت ممکن، سعی در کاهش هرگونه تأخیر در روند شروع کسب و کار متقاضیان دارد تا معضل تأمین سرمایه در اجرای این طرح‌های مفید و راهگشا به راحت‌ترین شکل ممکن مرتفع گردد.

نتیجه‌گیری

در دست داشتن سرمایه کافی و موردنیاز در اجرای طرح‌های خوداشتغالی و راه‌اندازی کسب و کاری جدید تا حدودی تضمین رسیدن آن طرح و کسب و کار به هدف و درآمدزایی است. درواقع طرح دقیق و کامل اجرای پروژه در یک سو و تأمین نقدینگی در سوی دیگر مسیر موفقیت یک کسب و کار جدید قرار دارند و از یک درجه اهمیت برخوردار هستند؛ بنابراین تأمین کامل سرمایه موردنیاز از راه‌های پیش رو در اولویت اجرای چنین طرح‌هایی است. درگیر بودن با کمبود نقدینگی در میانه کار می‌تواند ضربات جبران‌ناپذیر و سنگینی را به طرح وارد کند؛ بنابراین دریافت تسهیلات خوداشتغالی می‌تواند تضمینی قطعی برای اجرای دقیق برنامه‌های شما و رسیدن‌تان به هدف در راه‌اندازی یک کسب و کار جدید باشد.

بازاریابی دیجیتال بازاریابی آینده است

DIGITAL MARKETING



زهره مختاری، کارشناس مدیریت بازرگانی
مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان

استراتژی‌های بازاریابی دیجیتال:

استراتژی‌های بازاریابی دیجیتال دائماً در حال تغییر و تحول است اما در اینجا به تعدادی از استراتژی‌هایی که بیشتر بازاریابان استفاده می‌کنند، اشاره می‌کنیم:

تبلیغات کلیک: (PPC-Pay Per Click ads)

اساساً یک اصطلاح گسترده است که نوعی از بازاریابی دیجیتال محسوب می‌شود. همان‌طور که از نامش پیداست به معنی پرداخت به ازای یک کلیک است به این صورت که مخاطبان تبلیغ به وب سایت یا رسانه تبلیغ دهنده هدایت می‌شوند و هر کاربری که بر روی تبلیغات کلیک می‌کند، شما به ازای آن هزینه پرداخت می‌کنید. بازاریابان می‌توانند از این طریق تبلیغاتشان را به افرادی نشان دهند که کلمات کلیدی خاصی را جستجو می‌کنند. درواقع با این روش شما می‌توانید برای وب سایت خود «بازدید» ایجاد کنید. محبوب ترین روش تبلیغات کلیک در موتورهای جستجو مانند Google AdWords است به این ترتیب که شما کلمه‌های کلیدی مربوط به کسب و کارتان را به گوگل می‌دهید و هر کاربری که به دنبال آن موضوع است می‌تواند تبلیغ شما را ببیند و وارد آن شود و شما به ازای هر کلیک کاربر هزینه‌اش را پرداخت می‌کنید. در تبلیغات کلیک با توجه به قیمت کلیک که تعیین می‌کنید و بودجه‌ای که برای تبلیغات خود در نظر می‌گیرید کلیک دریافت می‌کنید و هزینه می‌پردازید.

بازاریابی وب سایت: Web marketing

بخش اصلی بازاریابی دیجیتال «وب سایت» کسب و کار است. وب سایت یک کانال قدرتمند است اما به طور متوسط احتیاج دارد به اجرای کمپین‌های بازاریابی آنلاین. یک وب سایت باید معرف یک برند، محصول و خدمت به طور واضح و به یادماندنی باشد، ضمن اینکه استفاده از آن آسان، سریع و مناسب برای موبایل باشد.

اگر نگاهی به دنیای اطرافمان بیندازیم جمله عصر، عصر تکنولوژی است را کاملاً درک می‌کنیم. می‌بینیم که همه چیز در اطرافمان به فضای دیجیتال گره خورده است. اگر بخواهیم ساده نگاه کنیم از گوشی‌های موبایل دستان تا فضای مجازی و خرید و فروش و ارتباطات و چیزهای پیچیده تر. این پیشرفت و دیجیتالی شدن در فضای کسب و کار هم به وضوح دیده می‌شود، خصوصاً در شرایط امروزی که همه درگیر یک پاندمی به نام کرونا هستیم. استفاده از اینترنت در طی دهه گذشته بیش از دوبرابر شده و این تغییر بر نحوه تعاملات مردم با مشاغل تأثیر گسترده‌ای گذاشته است؛ اما این دیجیتالی شدن در بازار کسب و کار (بازاریابی) جایی خودش را نشان می‌دهد که آنلاین جای خود را به آنلاین می‌دهد. تبادلات انسان به انسان با ماشین با ماشین مقابله می‌کند و اینجاست که بازاریابی و کسب و کار هم به موازات تکنولوژی رشد می‌کند.

بازاریابی دیجیتال مانند هر نوع بازاریابی دیگر است و راهی برای ارتباط و تأثیرگذاری بر مشتریان بالقوه شماست. تنها تفاوتش در این است که شما به صورت آنلاین و با کمک ابزارهایی مثل اینترنت، تلفن همراه، رسانه‌های اجتماعی، موتورهای جستجو و کانال‌هایی از این قبیل با مشتریان ارتباط برقرار می‌کنید و تأثیر می‌گذارید.

تقریباً هر چیزی می‌تواند یک دارایی بازاریابی دیجیتال باشد. به زبان ساده خیلی از چیزهایی که به طور روزمره استفاده می‌کنیم یک ابزار بازاریابی دیجیتالی است. بسیاری از مردم متوجه نیستند که چه تعداد ابزار بازاریابی دیجیتال در اختیار دارند. در اینجا چند نمونه‌اش رو ذکر می‌کنیم. وب سایت‌ها، محتوای ویدیویی (تبلیغات ویدیویی، دمو محصولات)، تصاویر (اینفوگرافیک، عکس، محصول و ...)، محتوای نوشته شده (مطالب و بلاگ‌ها، کتاب‌های الکترونیکی و ...)، محصولات و ابزارهای آنلاین (ماشین حساب، محتوای تعاملی و ...)، صفحات مجازی اجتماعی و ... اما با توجه به اینکه بازاریابان همیشه به دنبال یافتن ابزارهای جدید برای رسیدن به مشتریان هستند، این ابزارها دائماً در حال تغییر و رشد است.



بازاریابی ویدئویی: Video Marketing

چندین پلتفرم بازاریابی ویدئویی وجود دارد شامل فیسبوک، اینستاگرام و حتی تیک تاک که برای اجرای یک کمپین بازاریابی ویدئویی از آن‌ها استفاده می‌شود. یوتیوب به دومین موتور جستجوی محبوب تبدیل شده و بسیاری از کاربران قبل از اینکه تصمیم خرید بگیرند، برای یادگیری چیزی، خواندن یک بازبینی یا فقط برای تفریح به آن رجوع می‌کنند.

پیام کوتاه SMS

شرکت‌ها و سازمان‌ها از SMS یا پیام کوتاه برای ارسال اطلاعاتشان درباره آخرین برنامه‌ها و تبلیغاتشان در قالب متن کوتاه پیامکی به مشتریان علاقه‌مند به‌طور مستقیم استفاده می‌کنند.

چالش‌های بازاریابی:

بازاریابی دیجیتال چالش‌های خاصی برای فروشندگان خود فراهم می‌کند. ابزارهای دیجیتال به سرعت در حال گسترش و تکثیر هستند و بازاریابان دیجیتال باید به همان سرعت از نحوه کار این کانال‌ها و نحوه استفاده از این کانال‌ها برای بازاریابی مؤثر محصولات و خدماتشان مطلع باشند و کماکان استفاده کنند. از طرفی به دلیل گسترش رقبا جلب توجه مخاطبان محصولات دشوارتر می‌شود. چالش دریافت و استفاده از اطلاعات به‌طور مؤثری بر پایه فهم عمیق رفتار مصرف‌کننده و مخاطب بنا شده است. به‌عنوان مثال ممکن است لازم باشد یک شرکت از تجزیه و تحلیل اشکال جدید رفتار مصرف‌کننده مانند استفاده از نقشه‌های حرارتی وب سایت برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد سفر مشتری استفاده کند.

و در کلام آخر بازاریابی دیجیتال بازاریابی آینده است. علاوه بر همه ویژگی‌ها و مزایایی که گفته شد، با استفاده از شناخت بازار و یک نتیجه‌گیری کلی می‌توان فهمید که کدام استراتژی‌ها نتایج سودآورتری دارد و کدام نیاز به تأمل بیشتر.

بازاریابی محتوا: Content Marketing

هدف از این نوع بازاریابی دستیابی به مشتریان بالقوه از طریق استفاده از محتوا است. محتوا معمولاً در وب سایت منتشر می‌شود و سپس از طریق شبکه‌های اجتماعی، بازاریابی ایمیلی، سئو یا حتی کمپین‌های PPC تبلیغ می‌شوند. ابزارهای بازاریابی محتوا شامل وبلاگ‌ها، کتاب‌های الکترونیک، دوره‌های آنلاین، اینفوگراف‌ها، پادکست‌ها و ویدئوها و ... است.

بازاریابی ایمیلی: Email Marketing

این ابزار هنوز هم یکی از ابزارهای تأثیرگذار در بازاریابی دیجیتال محسوب می‌شود. ممکن است بازاریابی ایمیلی با ایمیل‌های هرزنامه اشتباه گرفته شود اما درحقیقت متفاوت است. بازاریابی ایمیلی واسطه‌ای برای برقراری ارتباط بین مشتریان بالقوه یا افراد علاقه‌مند به برند شماست. بسیاری از بازاریابان دیجیتال از کانال‌های دیگر بازاریابی دیجیتال استفاده می‌کنند تا به ایمیل افراد دست یابند و از آن طریق به مشتریان متصل می‌شوند.

بازاریابی شبکه‌های اجتماعی: Social Media marketing

هدف دائمی کمپین‌های بازاریابی شبکه‌های اجتماعی، اطلاع‌رسانی برند و اعتماد به شبکه‌های اجتماعی است. با توجه به ظرفیت شبکه‌های اجتماعی از این شبکه‌ها می‌توان به‌عنوان کانال فروش مستقیم استفاده کرد.

بازاریابی وابسته: Affiliate Marketing

این روش یکی از قدیمی‌ترین ابزارهای بازاریابی است. اینترنت سبک جدیدی از این روش به بازار آورد. به این ترتیب که اینفلوئنسرهای محصولات دیگران را تبلیغ می‌کنند و هر زمان که فروش انجام شد کارمزد دریافت می‌کنند. بسیاری از شرکت‌های شناخته‌شده مانند آمازون برنامه‌های واسطه‌ای دارند که ماهانه میلیون‌ها دلار به وب‌سایتی که محصولاتشان را می‌فروشند پرداخت می‌کنند.



بانک ها در حال تبدیل به بانک های بیت کوین هستند!

ترجمه: نیما پور حاجی آقا گلستانی

بانکدار عملیات شعبه هفده شهریور تبریز



و معتبر اطلاعاتیهایی عمومی در خصوص ارائه خدمات حضانت، خدمات تجاری، خدمات معاملاتی و سایر موارد مرتبط با بیت کوین، اتریم و سایر ارز های رمز پایه ارائه داده اند. باین حال تا امروز هر زمان در این مورد با بانکداران در این بانک ها صحبت هایی دارم آن ها همچنان در مورد ایده رمزارزها اعلام تنفر و بی علاقه می کنند و همچنان معتقدند که این ایده برای عموم مناسب و کاربردی نیست. اگر چه زمانی که یک بانک یکی از انواع رمزارزها را ارائه می دهد، سایر بانک ها خواه ناخواه باید این رویه و جریان تجاری را دنبال کرده و از آن تبعیت کند.

زمانی که بانکی یکی از انواع رمزارزها را ارائه می دهد، سایر بانک ها خواه ناخواه باید این جریان تجاری را دنبال کنند. با همه این اوصاف، فضای رمز ارزها جالب و هیجان انگیز است به طوری که تهیه سرویس های رمز پایه با هر برندی با نگاهی به اعتبار و طول عمر آنان می تواند مسیری ایده آل باشد.

بانک ها در سراسر جهان در حال مواجهه با یک جریان انقلابی می باشند که آن ها را به سمت غیر تمرکز زدایی در آینده سوق می دهد. چه بخواهند چه نخواهند، بانک ها باید کاری را انجام دهند که برای بقای آنان مهم است. مطلب زیر نظریه ای از کریس اسکینر یک مفسر مالی مستقل و رئیس کلوب خدمات مالی مستقر در لندن است.

در سال های گذشته، تمام آن چیزی که هر کسی در مورد بیت کوین شنیده بود این است: «این یک کلاهبرداری است» همانند ساختار شرکت هایی هرمی که به PONZI SCHEME معروف است و برای پول شویی و تروریسم مناسب است! اما سؤال قابل توجه این است که چرا در سراسر جهان بانک ها در حال پیشنهاد بیت کوین هستند؟! جواب ساده و آشکار است: چون مشتریان آن را می خواهند.

در طول نیم سال اول سال جاری (میلادی) تقریباً تمامی بانک های بزرگ

تغییر و کار با مسائلی که اساساً به آنها اعتقاد ندارید بسیار دشوار است، اگر مشتری به آن اعتقاد دارد، پس بانک ها نیز باید باور داشته باشند.

Chris Skinner



داشت، سروصدا کردند. وقتی از مردم در مورد آنچه می‌گذرد سؤال می‌شود، پاسخ بی‌وقفه این است که جوانان به سیستم قدیمی اعتقاد ندارند و در تلاش در جهت مخالف آن سیستم هستند. آن‌ها با حمله به سهامی که ارزش و سود کمتری دارند، فروشندگان و یا آن سازمان را از دور رقابت خارج می‌کنند و نیز با ارزیابی که اطلاعات کافی و کاملی از آن‌ها ندارند میلیون‌ها دلار کسب می‌کنند. به‌عنوان یک بانک، این شرایط سختی است و سؤالات بسیاری در این زمینه به وجود می‌آید. آیا از دارایی‌هایی پشتیبانی می‌کنیم که فکر نمی‌کنیم هیچ ارزشی داشته باشند؟ آیا به سراغ بازارهایی می‌رویم که شاهد هیچ قانونی نیستیم؟ آیا ما تحت هدایت دولت یا حرکت بازار کار می‌کنیم؟ آیا هر کاری که باید بکنیم انجام می‌دهیم؟ به نظر کریس اسکینر، بانک‌ها این شرایط را نهایتاً قبول می‌کنند. درحالی‌که آن‌ها مدیران اجرایی دارند که به‌طور منظم روی رمز ارزها نظر مخالفی دارند، میزهای تجاری و خدمات سرمایه‌گذاری آن‌ها تجارت و سرمایه‌گذاری ارز را برای مشتریان ارائه می‌کند. با علم به اینکه، مؤسسات مالی در برابر تحول دیجیتال مقاومت می‌کنند رفته‌رفته در انجام امور رمز ارزها سرمایه‌گذاری می‌کنند. این شرایط زمان سختی را برای بانک‌ها ایجاد می‌کند، اما باید انجام شود. مسیر دشوار و اجتناب‌ناپذیر پیشرفت، مجبور کردن بانک‌ها به تغییر است که خواه‌ناخواه انجام خواهد پذیرفت. تغییر و کار با مسائلی که اساساً به آن‌ها اعتقاد ندارید بسیار دشوار است، اگر مشتری به آن اعتقاد دارد، پس بانک‌ها نیز باید باور داشته باشند.

چیزی که این مشخص می‌کند شناسایی یا نمونه‌برداری بین فضای آنالوگ و فضاهاى دیجیتال، صنعتی و شبکه‌ای است. مسئله‌ای که مطرح است این است: جهان قدیمی جهان جدید را تشخیص نمی‌دهد و برعکس. جهان جدید بیت کوین را قبول داشته و آن را باور دارد، درحالی‌که جهان قدیم اعتقادی نه تنها به بیت کوین بلکه به سایر رمز پایه‌ها ندارد. دنیای جدید در حال تلاش برای ایجاد یک سیستم مالی و اقتصادی جدید در کل جهان است، اما جهان قدیمی در تلاش برای حفظ سیستم مالی سنتی است. جهان مدرن پرورش و گسترش در فضای مجازی یا اینترنت است، درحالی‌که دنیای سنتی و قدیمی اصطلاحاً بر روی ریل قطار پرورش یافته و فیزیکی است. این نوع از ناسازگاری کاملاً قابل مشاهده و قابل لمس برای همه است و تقریباً شبیه به صحنه‌ای از کتاب ویکتور هوگو به نام بینوایان است زمانی که شورشیان در شهر موانع و مشکلاتی را به وجود آورده‌اند و دولت در پی از بین بردن موانع و حذف شورشیان است. در پایان اگرچه دولت شورشیان را سرکوب کرد، اما در عمل شورشیان پیروز شدند (شاه لویی شانزدهم اعدام شد و در نهایت دولت سقوط کرد). این لحظه در زمان مانند یک تغییر مشابه شناخته می‌شود. تغییر بین ساختارهای جهان قدیم و ایده‌های جدید جهان. چنین موضوعاتی توسط ایلان ماسک و توییست‌های او درباره دوج کوین به‌عنوان یک شوخی (ارز بی‌ارزش) مطرح شد. این مضامین توسط الگوهای رفتاری مربوط به BlackBerry و GameStop که شاهد افزایش قیمت سهام خود در پشت سهامی بودند که ارزش کمی

The Banker

Banks are becoming bitcoin banks!

By: Chris Skinner



دوره آموزشی کاپا برگزار شد (سیستم ثبت و پیگیری اقدام اصلاحی و پیشگیرانه)

سیستمی (CAPA) در بانک فراهم شده است. در راستای تمديد گواهینامه استاندارد ایزو ۱۰۰۰۲ «سیستم مدیریت شکایت» دوره آموزشی آشنایی با مفاهیم یادشده و نحوه ثبت و پیگیری اقدام اصلاحی و پیشگیرانه توسط مدیریت بهبود و کیفیت و مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان طراحی و با هماهنگی با آکادمی سامان در تاریخ ۹ خرداد به تمامی کارشناسان رسیدگی به شکایات در بانک آموزش‌های لازم داده شد.

خانم صادقان مسئول اداره رسیدگی به شکایات در ابتدا ضمن تشکر از کارشناسان و عملکرد ایشان در حوزه رسیدگی به شکایت در سال ۹۹ مقدمه‌ای از هدف برگزاری دوره و لزوم ارائه بازخورد در راستای بهبود فرآیند رسیدگی به شکایت توسط واحدهای رسیدگی‌کننده مطرح کرده و سپس آقای امینی طوسی مسئول اداره تعالی و مدیریت فرایندها نسبت به معرفی سیستم کاپا و نحوه ثبت و پیگیری اقدام اصلاحی و پیشگیرانه توضیحاتی ارائه کردند. در انتها کارشناسان رسیدگی به شکایات انتظارات خود را در خصوص بهبود فرآیندهای فعلی و سایر دغدغه‌های موجود را مطرح کردند.

هر نیاز یا انتظاری که در سازمان تصریح شده، به‌طور ضمنی اشاره‌شده یا اجبار شده چنانچه برآورده نشود یک عدم انطباق محسوب می‌شود که هر سازمانی نسبت به برطرف ساختن هر عدم انطباق می‌بایست بلافاصله اقدام کند. همچنین سازمان‌ها برای شناسایی ریشه اصلی عدم انطباق‌های ایجادشده علاوه بر رفع آن نسبت به بررسی عمیق‌تر و ریشه‌ای آن اقدام می‌کنند تا از بروز مجدد آن جلوگیری کنند که به این اقدام «اقدام اصلاحی» گفته می‌شود. شناسایی علل اصلی عدم انطباق‌هایی که احتمال بروز آن‌ها در آینده وجود دارد و هر اقدامی که به‌منظور پیشگیری از وقوع آن‌ها انجام می‌شود تحت عنوان «اقدام پیشگیرانه» شناخته می‌شود.

شناسایی مشکل و درخواست اقدام اصلاحی و پیشگیرانه توسط تمامی واحدها و کارکنان بانک میسر است. از این‌رو امکان ثبت اقدام اصلاحی و پیشگیرانه و پیگیری آن به‌صورت



دیدار از شعبه قزوین

حفظ رفاقت با مشتریان قدیم
مشتری‌های جدید را هم فراهم آورد



قبول ریسک‌پذیری در کارهای اقتصادی و قبول همکاری با گروه‌های قدیمی‌تر به جوان‌ترهای از راه رسیده نیز توجه خاصی دارد، چون معتقد به رفاقت و همکاری و رفتار مناسب با مشتری‌هایی که از چهار گوشه این شهر قدیمی و تاریخی می‌آیند، مسئله مدیریت و رئیس بودن در جایی مثل شعبه یا تنها شعبه بانکی را در وضعیت‌های مختلف در مد نظر دارد و حرف‌هایش نشان می‌دهد بی‌جهت این همه راه که آسان هم نبوده نیامده که کار کرده باشد، مزدش را بگیرد و کاری به کارهای جانبی نداشته باشد و به قولی تنها به این فکر کند که همان کار زیاد و دستمزد حلال که سفره خانه‌اش را رنگ بزند برای ادامه زندگی کافی است.

با بسیاری از مدیران و کارکنان بانک سامان صحبت کرده‌ام، از خوش‌اخلاق‌ها گرفته تا عاشقان کار و فعالیت، اما گزینه این بار یعنی رئیس تنها شعبه بانک سامان در شهر «قزوین» حرف‌های تازه‌ای را مطرح می‌کند...

این‌ها حرف‌ها و نظرهایی بود درباره رئیس هنوز جوان و پرکار در مجموعه «سامان»... آقای جهانگیری که در همان لحظه‌های نخست صحبت و از اینجا و آنجا گفتن بر سر ذوق می‌آورد شنونده را که این بار قرعه به نام صفحه گفت‌وگوهای ماهانه و بررسی حرف‌ها و فعالیت‌ها افتاده است، آنقدر تند و هیجان‌زده از روزگارش در شعبه «سامان» شهر زیبا و پرخطر «قزوین» می‌گوید که سخت است به اضافه و کسر حرف‌هایش را ردیف کنیم... اما به هر حال مرا به سر ذوق آورد، آن هم در روزگاری که کمتر حرف‌های شنیدنی شادکننده را می‌توان شنید... بی‌تعارف به حرف‌های او می‌پردازم... چون همه حرف‌هایش می‌تواند برای نیروهای جوان شعب مختلف سامان در خارج از تهران شلوغ و... آینده‌ساز باشد.

و حرف‌هایش

بعد از آماده شدن برای ورود به جامعه کار و فعالیت آن هم در زمینه اقتصاد، بین سه بانک خصوصی و سه بانک دولتی خود به خود به طرف

تهران شلوغ است. پر از ترافیک و رفت‌وآمد. دیدن صف کارت به دست‌ها در دو طرف عابر بانک‌ها که بیشتر هم عجله دارند بخشی از زندگی شهری هست. در این میان بدون رودربایستی آنها که کارت سامان به دست دارند جلب توجه می‌کند، چون تعدادشان بیشتر است تعریف از خود که عیبی ندارد، البته اگر واقعی باشد، مثلاً خود من که سردبیر سامان به سرگیجه‌ام انداخته، یکبار قیصریه یا هدایت شریعتی و دفعه‌ت رفتن به منطقه میدان خراسان و یا شهرری... همه این سال‌های حضور تقریباً نوعی خاطره‌سازی است، آن هم وقتی که بعضی‌ها را که در سعادت‌آباد دیده‌ای به یکباره در منطقه شلوغ بازار بین‌ی و این بعضی‌ها گرم و مهربان یادآوری بکنند قبل از این پنج سال قبل در میدان حسن‌آباد با هم صحبت کرده‌ایم. واقعیتی که خاطره را... شیرین‌تر می‌کند، یا همین موضوع جدید، دیدار از شعبه سامان در شهر قزوین، با گفت‌وگو و تعریف وقایع در این شهر تاریخی که به مدد استفاده از وسایل نوآوری شده ارتباطی از جمله تلفن و کامپیوتر و البته به‌طور حتم «رایانه» حرف بزنی، از کار بگویم و از شرایط زندگی در شهری دورتر از تهران که چندان هم خلوت و بی‌ترافیک نیست، حتی اگر به قیمة نثار و باقلوای قزوین دعوت شوی یا لااقل راجع به آن صحبت کنیم.

با این پیش‌کلام‌ها ناگهان خود را در شعبه سامان می‌یابیم، به هر جهت حرف است و عکس و خاطره‌گویی در فرصتی مناسب، یا حتی کم؛ اما مشکل نیست، سامان است و شعبه‌های آشنایش و... به قولی ایران سرای من است و به عبارت دیگر سامان بانک من و ما و مشتریان ماست. پس برویم سراغ شعبه‌ای دیگر، حرف‌هایی دیگر و خاطره‌های مربوط به یاران سامانی. آن هم در شهری که دیگر به کرج و تهران چسبیده است و هنوز هم هستند کارکنانی که این جاده را پیموده‌اند، در تهران، در کرج و بعد قزوین... اما در مورد شعبه قزوین با فروتنی و کاردانی و شوق کارکنانش که بیشتر هم با قزوینی بوده‌اند یا شده‌اند. ماجرایش را در پی می‌خوانیم. شاید جزو یکی از معدود آدم‌های پرتلاش و عاشق باشد که ضمن



(بورس)، مسکن، ارز و ... موجب شده افراد پس اندازهای خود را به این بازارها سرازیر کنند ولی به نظر می‌رسد با افت شدید بورس در یکسال اخیر می‌توان با بهبود نرخ سود بانکی متناسب با نرخ تورم، توجه افراد را به سپرده‌گذاری در بانک معطوف کرد. همواره سرمایه‌گذاران راه‌های آسان‌تری را برای حفظ ارزش پول خود می‌طلبند.

و باز مشتری‌مداری

و بالاخره اینکه به گفته رئیس شعبه بانک سامان؛

«روابط ما با مشتری‌ها باعث شده تا مشتریان بانکی در قزوین «سامان» را انتخاب کنند... دلیل این امر برمی‌گردد به یکی از دغدغه‌های من و همکاران جوان شعبه و معاونت شعبه - که بیشترین تلاش را در جهت حفاظت و حمایت از عزیزان کهنسال و به قولی قدیمی‌ترها داشته باشیم. البته ما همه مشتری‌انمان را با احترام می‌پذیریم، اما بزرگان خانواده در اول صف قرار دارند. باید برخورد مناسب برای همه وجود داشته باشد. خوشبختانه روابط سپرده‌گذاران با بانک سامان بسیار رضایت‌بخش است. فراموش نکنیم علی‌رغم تعدد شعب بانک‌های دولتی و خصوصی در همین منطقه، مشتریان وفادار بسیاری با شعبه قزوین تعامل دارند. و می‌پرسم با همه این‌ها به‌عنوان رئیس شعبه‌ای موفق اگر ده نمره را در نظر بگیریم، چه نمره‌ای به خود می‌دهید...»

و جواب می‌شنوم: در حال حاضر نمره ۷ را می‌دهم که این نمره با توجه به عملکرد رو به رشد فعلی تا حدودی منطقی است اما دست‌به‌کارهای تازه‌ای هم زده‌ایم. ازجمله اینکه تا یکی دو ماه دیگر در قلب بازار سنتی شهر و در کنار بنکداری‌ها و مراکز پخش - نظیر مواد غذایی و ... - جایگاه ویژه‌ای را تدارک دیده‌ایم که هر چه زودتر راه‌اندازی خواهد شد که می‌تواند مقدمه به وجود آمدن شعبه دوم بانک سامان در قزوین باشد که خیلی هم به آن دل‌بسته‌ایم.

آقای جهانگیری در پایان این‌گونه اضافه کرد: در یکی دو سال اخیر توانسته‌ایم با حمایت مدیران ارشد بانک و تلاش همکاران خوبم منابع ۷۰ درصد و مصارف شعبه بالای ۱۰۰ درصد را افزایش دهیم که این

«سامان» کشیده شدم، یک نوع حس شناخته‌نشده آینده‌ام را نشان می‌داد، درجایی که مشهور بود به یک مجموعه پویا و جوان و قابل مطالعه... بعد از بررسی‌ها و گفت و شنید روی صندلی کلاس دوره آموزشی نشستم... دیگر باور کرده بودم می‌توانم در این ازدحام و شلوغی بازار اقتصاد، جایی را پیدا کنم. یکی از خوشبختی‌هایم، از نظر خودم ورود به شعبه شناخته شده و عظیم، افریقا بود، بعد هم یادگیری ارتباط با مشتری و شناخت واقعیت مشتری‌مداری معروف که شخص آقای رضاپور به‌عنوان رئیس شعبه به عهده داشت و بسیار از وی آموختم.

باز ادامه...

بعد از کمی فکر و لبخند ادامه می‌دهد ۲ ماه بیشتر طول نکشید که بنا به درخواست خودم، به شعبه توحیدکرج منتقل شده و پس از ۴ ماه با افتتاح شعبه قزوین به شهر محل اقامتم بازگشتم.

به‌طور خلاصه بگویم در سال ۸۴ با سمت کاربر شعبه در باجه و بعد از ۶ سال فعالیت در بخش‌های مختلف یعنی در سال ۹۰ به‌عنوان رئیس دایره ارز شعبه منصوب شدم و پس از ۴ سال و در سال ۹۴ به‌عنوان معاون ریالی شعبه فعالیتیم ادامه یافت و بالاخره دو سال بعد معاونت ارزی را عهده‌دار شدم که در زمستان سال ۹۸ به‌عنوان سرپرست، مسئولیت شعبه را پذیرفته و نهایتاً در دی‌ماه سال ۹۹ با حکم ریاست، فصل جدیدی از زندگی حرفه‌ای در سامان را آغاز کردم؛ اما درواقع این سرآغاز کار بود. شروع کاری دشوار و دل‌نشین ... با همکاری جوان اما پرانرژی و پرتلاش...

دکتر هم ... می‌شود

یکی از شاخصه‌های زندگی «آقای محمد جهانگیری پاشاکی» رئیس شعبه سامان قزوین، در کنار همه آرزوها و آینده‌نگری‌هایش، دست یافتن به بهترین‌ها و ایده‌آل‌ها بوده است.

پدرش شغل سخت و افتخارآنگیز معلمی را داشته و به همین سبب علم‌آموزی از شاخصه‌های مهم در خانواده ایشان است. لیسانسش مدیریت بازرگانی از دانشگاه گیلان و در قزوین فوق‌لیسانس را در دانشگاه آزاد قزوین و در ادامه با گذراندن آزمون جامع تا حدود یکسال دیگر به دریافت عنوان دکترای مدیریت مالی نایل می‌شود، ضمناً با همسرشان در مقطع فوق‌لیسانس هم‌کلاس بوده که ماحصل این ازدواج دختری زیبا است. به خاطر تعلق خاطر به زادگاهش، شمال ایران - گیلان سرسبز - نام دخترک دلنشد را باران گذاشته، دختری که هفت‌ساله است و فعلاً کلاس اول را گذرانده است.

به اعتقاد رئیس شعبه قزوین، هرسازمانی برای بقاء و ادامه فعالیت می‌بایست منافع ذی‌نفعان خود را در اولویت قرار دهد. در بانک سه گروه بزرگ ذی‌نفعان شامل مشتریان، سهامداران و کارکنان وجود دارد که تحقق منافع آن‌ها می‌تواند علاوه بر سودآوری، مطلوبیت را به ارمغان آورد؛ و به‌رحال نظر رئیس شعبه قزوین این است که دیگر موقع آن رسیده تا نسبت به راه‌اندازی شعبه‌های جدیدتر اقدام شود. چراکه معتقد است باوجود همکاران کاردیده و کارکنان جوان از یک‌سو و شلوغی وافر در مراجعات مشتریان رو به تزايد و تنوع در بافت فرهنگی قزوین و دانش رو به رشد و کسب‌وکارهای متعدد و صنعتی بودن استان، زمان آن رسیده تا شعبه یا شعبه‌های جدیدی را با توجه به پیش‌بینی‌های اقتصادی مدنظر قرار دهیم که در این رابطه اقداماتی در دست انجام است.

بازار- بورس و... ریسک

تحولات اقتصادی سالیان اخیر، باعث تغییر سلاقی افراد در زمینه سرمایه‌گذاری شده است. بازارهای متنوع مالی نظیر بازار سرمایه

آغاز راه است. ضمناً بر خود لازم می‌دانم از تمامی مدیران و عزیزانی که در این مسیر یاریمان کردند سپاسگزاری و قدردانی نمایم. خداوند مرا آن ده که آن به ...

وقتی درباره شعبه بانک سامان قزوین با رئیس صحبت می‌کنیم نباید سهم مؤثر معاونش را گذری به حساب بیاوریم، کسی که عاشقانه کارش را دوست دارد و همراه با رئیس شعبه در پیشبرد مقاصد اقتصادی و اجتماعی بسیار مهربانانه و به‌نوعی خستگی‌ناپذیر جلو آمده و با همه مشکلات اجتماعی و اقتصادی این یکی دو سال اتفاق‌های پیش‌آمده و ناگزیر ... خانمانه و محکم ساخته و با موفقیت تا به اینجا آمده است... با نام خانم فیروزه مافی. اما باز هم گفتگو را با دیدگاه خودش به‌عنوان یک «سامانی» انجام می‌دهیم. متولد دهه شصت، یا به عبارت ساده‌تر، خود ۱۳۶۰ است، به‌عنوان یک خانم ایرانی و خواهان موفقیت همه خانم‌های ایرانی در عرصه فعالیت، کار و آینده‌نگری فعال... تا اینجا کار همه امیدهایش و آرزوهایش در محیط کاری که مربوط به اقتصاد است خوب جلو رفته، رمز همه موفقیت‌هایش را در پایداری برای شناخت واقعی زندگی، کار و البته رعایت همه جوانب زندگی خانوادگی نیز می‌داند. وقتی از خاطراتش می‌گوید که همه‌اش هم از دوستی و محبت و کار موردعلاقه‌اش است بیشتر پی می‌بریم که چرا موفق است و تا چه اندازه سعی دارد محیط اطرافش مثل کار و خانواده را در تطابق احساس و وظیفه یکسان جلو ببرد.

مدیریت تحول!

خانم فیروزه مافی فعلاً به فوق‌لیسانس مدیریت تحول اکتفا کرده و این معاون شعبه «سامانی» جزو افرادی است که عاشق آب‌وهوای کوهستانی قزوین است... و به‌هر حال می‌گوید:

- کارم را در بانک سامان به‌عنوان یک بانک مناسب و مطرح که فهمیدم درست انتخاب کرده‌ام از سال ۸۴ و البته در تیرماه گرم تهران آغاز کردم. در شعبه‌های میرداماد و بعد هم شعبه افریقا دوره‌های نخستین فراگیری‌ها ادامه دادم، اما باین همه و شاید هم با یاری سرنوشت ناشناخته، بعد از یک سال حضور در این شعبه‌های پرخطر که دوستان خوبی هم پیدا کرده بودم، احساس کردم لازم است با یک تغییر جدید راهم را ادامه بدهم. مادر و خانواده مادری در قزوین اقامت داشتند و کم‌کم به این فکر افتادم اگر بشود در تنها شعبه تازه افتتاح شده شهر مادری و در قزوین به کار بپردازم.

تقدیر + سرنوشت

آقای خاکسار فقط رئیس نبود، یک دوست قابل‌احترام بود، وقتی ماجرا را گفتم و خواهش کردم کمک کنند تا به شهر آبا و اجدادی مادریم بروم، هیچ مخالفتی نکرد که برعکس کمک کرد تا به این نخستین آرزویم در هنگامه کار و فعالیت و دقیقاً در مهم‌ترین موقعیت تصمیم‌گیری برسم و به‌نوعی آینده‌ام... امروز را طراحی کنم، زندگی و کار در شعبه سامان قزوین جدا از افزایش فعالیت و حرکت به سوی برنامه‌ریزی‌های بهتر و رسیدن به آینده‌ای که دنبالش بودم... و بالاخره بازتر شدن رشته زندگی، یعنی آغازی برای بخش دوم همه خواسته‌هایم عاملی شد که با یافتن رفیق و همراه زندگی ازدواج کنم، مگر قرار است جز دستیابی به شغل مناسب که پس از گرفتن فوق‌لیسانس مدیریت تحول و تشکیل زندگی چه چیزی بیشتر خوشحالم کند؟

و می‌پرسم دلان برای تهران و شلوغی و بیشتر بودن همکاران همراه و جوان تنگ نمی‌شود، راه دور نیست؟

با خنده می‌گوید:

- همان‌طور که می‌دانید اینجا نسبت به تهران هزینه‌ها کمتر است. میوه و سبزی تازه تقریباً فراوان‌تر است. حالا کاری نداریم به قیمت‌ها که به‌هر حال به‌صورت یک مشکل همگانی مطرح شده، بعد هم مثلاً همسر من که به‌عنوان یک مهندس در شهر صنعتی فعالیت دارد، در ده دقیقه به سر کارش می‌رود و با همین مقدار مصرف زمان هم به خانه می‌رسد. گرچه از تهران خاطرات خوبی دارم، همین‌طور در کرج، بسیاری از دوستانم در ارتباط با کار و مهربان در حال حرف و گاه دیدوبازدید هستیم. در ضمن در چهار سال معاونت شعبه باید با تهران و همکاران در تماس باشیم. این همه اشتیاق برای کار و فعالیت به‌ویژه درگیری با اقتصاد فقط از تحصیلات می‌آید؟ انقدر خوب تعریف می‌کنید که بسیاری عاشق کار بانکی خواهند شد!

و می‌گوید:

- عشق من به بانک و بانکداری برمی‌گردد به کار پدرم، چون پدرم هم با کار در بانک و بانکی بودن زندگی ما را ساخت شاید هم مربوط به «ژن» باشد، البته پدرم در بانک بیمه بازرگانان فعالیت می‌کرد، یعنی من از یک خانواده بانکی آمده‌ام. همه تلاشم را هم به کار گرفته‌ام تا وظایفم را به خوبی پیش ببرم، به‌ویژه در وضعیت فعلی که نگرانی‌هایی هست، بیشتر هم از نظر اقتصادی. باید همه ما در سامان همراه با دیگر همکاران جدیدتر آینده‌نگر باشیم. با مشتری‌هایمان به نحو احسن همکاری کنیم، باید هم بهتر زندگی کنیم. هوای شعبه یا درون شعبه با دوستی و همکاری بهتر می‌شود. البته همان‌طور که می‌دانیم حضور پرسنل شعبه بزرگ‌ترین عامل حرکت و رسیدن به نتیجه بهتر است و مدیران در برنامه استراتژی ۴ ساله، امیدساز و کمک‌کننده این عوامل زحمتکش باشند، چراکه فعلاً نیاز به پرسنل بیشتری است، اما همه همکاران توانشان را گذاشته‌اند تا چیزی کم نباشد، همه هم راضی هستند اما پاداش عملکرد و تزیین بودجه بیشتر تا حد لزوم... می‌تواند دلگرمی آنان برای فعالیت بیشتر مؤثر باشد. به گفته خانم مافی، غیر از خودش دو خانم دیگر نیز در شعبه سامان قزوین با تخصص‌های ویژه مشغول فعالیت هستند و در ضمن فراموش نمی‌کنند که جدا تحصیلات، تعهد نیز اصل ارزش پیشبرد کارها را باعث می‌شود.

و بپردازیم به دیگر همکاران سامانی در شعبه قزوین...

گرانی مسکن

محبوبه زماندار که با تحصیلات لیسانس حسابداری در دانشگاه آزاد قزوین، دی‌ماه سال ۸۴ فعالیتش را آغاز کرده با تشکر از مدیران بانکی و شخص رئیس شعبه از کارش اظهار رضایت می‌کند، ازدواج کرده و یک دختر ۱۲ ساله دارد... اما گرانی را به‌ویژه در زمینه مسکن مشکل بزرگ جامعه می‌داند، او که همسرش هم کار آزاد دارد توانسته در سال ۸۹ با استفاده از وام تعلق گرفته که ۴۰ میلیون تومان بوده یک خانه بخرد، درحالی‌که همکاران امروزش با ۵ تا ۶ برابر وام آن روز امروز قادر نیستند بدون استفاده از اندوخته و سرمایه مناسب همین خانه را بخرند... که البته مشکل همگانی است و اتفاقاً همه منتظر تغییر وضعیت و بالا رفتن ارزش پول ملی به سر می‌برند تا شرایط برای همه همکاران بهتر شود.

تشویق همسری که...

به‌هر حال در جامعه امروز، فقط حرف و لب‌خند و خاطره خوش نیست و گاه نظاره‌گر دردها هم هستیم، دردی که به جان همه مردم جهان هجوم آورده... این حرف با نظرخواهی از «افسانه گروسی» شکل واقعی می‌گیرد. وی

کرده و نیز منتظر است تا وضعیت ارائه وام مسکن در اندازه موردنظر و فعلاً خیال ازدواج ندارد.

از بیمه به بانک

او را کیان صدا می‌زنند، می‌گویند نامم جواد صادقی است اما کم‌کم تبدیل شده‌ام به کیان که راحت‌تر ادا می‌شود، راهبر شعبه است با تحصیلات مهندسی (IT)، اضافه می‌کند از همان دوران تحصیل آرزویم کار بانکی بود و از اینکه سامانی شده‌ام خوشحالم. پس از چند سال کار در بیمه به بانک و کار در شعبه پرداخته، او هم ازدواج کرده و مثل خیلی از ما منتظر روزهای بهتر است که باید از راه برسد.

اهل خانواده

صادق‌اله بخشی غیاثوند از سال ۸۵ با تحصیلات لیسانس حسابداری در محل زندگیش به سامان پیوسته ازدواج کرده و همسرش فعلاً خانه‌دار است و به دخترهای ۱۱ و ۱۴ ساله‌اش می‌رسد. می‌گوید خدا را شکر می‌کنم و امیدوارم به آینده بهتر در همین شهر برسم.

قسمت بود

سعید رضانی با تحصیلات لیسانس حسابداری از سال ۹۳ به شعبه سامان قزوین پیوسته، ازدواج کرده و یک پسر ۹ ماهه دارد به نام بهراد- امیدوار است با بهتر شدن وضعیت اقتصادی و رفع مشکلات، مدیران نسبت به افزایش وام مسکن اقدام کنند تا زندگی شیرین‌تر شود.

و دیگران

یکی‌شان پژمان گلزاده نام دارد که در اصل جزو گروه آفتاب تجارت سامان است و تا کارشناسی جلو رفته و از سال ۹۵ وارد سامان شده، اما بچه شمال است و تعطیلات را راحت به نزد خانواده‌اش می‌رود. و بالاخره اینکه امیدواری نسبت به بهتر شدن وضعیت جامعه و اقتصاد برای یک زندگی بهتر خواسته و آرزوی همه یاران شعبه قزوین است و البته امیدوارند با پیشرفت‌های آینده بر تعداد یارانشان افزوده شود. و چنین است که با گروهی خوب و کارآزموده و عاشق بانکی، از رئیس و معاون شعبه گرفته تا بقیه یاران و همکاران باز دفتر دیدار می‌بندیم تا اگر عمری بود، به دیدار دیگر سامانی‌ها برویم...

که با تحصیلات لیسانس حسابداری و فوق‌لیانس مدیریت دولتی از سال ۸۵ کارش را در همین شعبه قزوین آغاز کرده می‌گوید بهترین مکان را برای کار و فعالیت با توجه به رشته تحصیلی بانک می‌دانستم و خوشبختانه با حضور در «سامان» به آرزویم رسیدم، قابل توجه اینکه همسر عامل اصلی در آمدن من به بانک بود، او که در بخش ارزی فعال است. با یادآوری خاطره تلخ مبتلا شدن همسرش به کرونا و در نتیجه از دست رفتن حرف‌هایش با غم همراه است دارای فرزند پسری است که ۱۶ سال دارد و مشغول تحصیل است. به‌هرحال زندگی با نیش و نوش همراه است و ما از طرف نشریه به ایشان تسلیت می‌گوییم.

و بدون ترتیب الفبایی و جایگاه فعالیت در بانک سامان شعبه قزوین باید از دوستان و همکاران سامانی دیگر نام ببریم که با همه مسائل مربوط با وجود «کرونا» و کاهش‌های مراجعان و برقرار شدن روابط کنار آمده و هیچ گلایه‌ای ندارند و نسبت به همه‌چیز احساس رضایت می‌کنند.

از زنجان تا قزوین

آقای «محمدرضا دادی قلاعی» با تحصیلات فوق‌لیسانس مدیریت بازاریابی از زمان ورود به سامان در همین شعبه مشغول به کار شده او که در زنجان به دنیا آمده، بیشتر سال‌های عمر و تحصیل را در قزوین بوده و از سال ۸۵ سامانی شده، ازدواج کرده و با همسر و سه فرزندش که دوقلو و سومی جدیدالورود مشغول به کار است.

کرج ارزان‌تر از قزوین

مجید مقیمی در اصل بچه قزوین است و با لیسانس حسابداری از سال ۹۵ به سامانی‌ها پیوسته، ازدواج کرده و البته هنوز صدای بچه در خانه‌اش شنیده نمی‌شود. تمام امیدش اینست که در دولت جدید فکر به حال جوانان بشود و ناچار نباشد درآمدش را به صاحبخانه بدهد.

خانه پدری

محمدرضا نصری کارشناس عملیات بانکی، با تحصیلات کارشناسی حسابداری وارد بانک سامان شده و می‌گوید تا زمان درست شدن اوضاع و رهایی از گرانی مسکن نزد پدر و مادر زندگی می‌کنم او هم در اصل اهل قزوین است و خوشحال است از اینکه آینده‌اش را با کارش تضمین





بهره‌مندی بازنشستگان صندوق فولاد از خدمات بانک سامان

و ... خواهد کرد در مراسم امضای این تفاهم‌نامه، علیرضا معرفت مدیرعامل بانک سامان، طی سخنانی با ابراز خرسندی از امضای تفاهم‌نامه با صندوق بازنشستگی فولاد گفت: امیدواریم انعقاد این تفاهم‌نامه منشأ آثار و نتایج مثبتی برای هر دو مجموعه باشد. وی افزود: امیدواریم در سال جاری که به‌عنوان «تولید، پشتیبانی‌ها و مانع زدایی‌ها» نام‌گذاری شده بتوانیم باهدف رونق تولید در شرکت‌های زیرمجموعه صندوق بازنشستگی فولاد حمایت‌های لازم را به عمل آوریم.

همچنین رضا مسرور مدیرعامل صندوق بازنشستگی فولاد کشور هم انعقاد تفاهم‌نامه با بانک سامان را به فال نیک گرفت و تصریح کرد: مفاد این تفاهم‌نامه راهگشا و مطلوب است و امیدواریم همه بندهای آن به اجرا رسیده و درواقع، تفاهم‌نامه به توافق‌نامه تبدیل شود. وی افزود: بازنشستگان صندوق فولاد سال‌ها در معادن و صنایع معدنی برای پیشرفت کشور تلاش کرده‌اند و خدمت به این عزیزان سیاست اصلی صندوق است.

با امضای تفاهم‌نامه میان بانک سامان و صندوق بازنشستگی کارکنان فولاد، بازنشستگان و همچنین شرکت‌های زیرمجموعه این صندوق می‌توانند از خدمات بانک سامان بهره‌مند شوند.

به گزارش سامان رسانه، بانک سامان با امضای تفاهم‌نامه‌ای با صندوق بازنشستگی کارکنان فولاد، خدمات خاص و ویژه خود را در اختیار بازنشستگان و شرکت‌های زیرمجموعه این صندوق قرار خواهد داد. بر اساس این تفاهم‌نامه که در مراسمی به امضای علیرضا معرفت مدیرعامل بانک سامان و رضا مسرور مدیرعامل صندوق بازنشستگی کارکنان فولاد رسید، بانک سامان اقدام به ارائه تسهیلات ریالی و صدور کارت اعتباری برای بازنشستگان، ارائه خدمات ارزی به‌منظور خرید کالاهای موردنیاز شرکت‌های زیرمجموعه صندوق، تخصیص حد اعتباری تسهیلات ریالی و گشایش اعتبارات اسنادی داخلی برای شرکت‌های زیرمجموعه صندوق و ایجاد زمینه استفاده صندوق و شرکت‌های زیرمجموعه از خدمات گروه مالی سامان همچون صرافی، کارگزاری، بیمه، تأمین سرمایه



نفرات برتر دوره اول طرح تلاش ۱۴۰۰

رتبه‌های برتر رشد:

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت
۱	امیر باقری	بانکدار عملیات
۲	مجتبی ساوری شמושکی	بانکداری فروش
۳	سید مصطفی عربی	بانکدار فروش تخصصی

رتبه‌های برتر فروش:

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت
۱	مریم پیرکندی	بانکدار عملیات
۲	سید عیسی حسینی	بانکداری فروش
۳	فاطمه حمیدی	بانکداری فروش تخصصی



فرشید فلاح شعبانی
مدیریت بین‌الملل

چشمم طرفی بود بدان سو که تو بودی
بنشین و ببین، سوت‌دهان را به تو دادم
درد غم عشق تو مرا تاب و توان برد
اندک رمقی داشتم آن را به تو دادم
از دامن پر مهر تو چون عرش رسیدم
عاشق شدم افسار جنان را به تو دادم
حاصل شد از این عشق صبوری و سعادت
باور به حیات است که جان را به تو دادم

روزی که تو را دیدم و دل را به تو دادم
مات تو شدم، دست و زبان را به تو دادم
عشقت ز وجودت به وجودم ازلی شد
عمرم به دمی رفت و عنان را به تو دادم
خلوت‌گه من در غم عشقت ز جوانی
از قافله جا ماند، من آن را به تو دادم
دستی به دلم بردی و آن را تو ربودی
بی خود شدم و درد گران را به تو دادم



سامان جمشیدی
مدرس آکادمی سامان

آیا یادگیری زبان منسوخ خواهد شد؟ ایلان ماسک این طور فکر می کند

می آموزد. ممکن است بگویید که این کار فقط از افراد فعال در صنعت فناوری انتظار می رود، اما این نظریه باعث می شود به کاربردی بودن یادگیری زبان هایی به جز انگلیسی در آینده فکر کنیم. به عنوان مثال، ایلان ماسک در شرکت نورو تکنولوژی Neuralink که می تواند باعث منسوخ شدن زبان انسانی طی پنج سال آینده شود کار می کند. آنچه که او در پادکست «تجربه جو روگان» گفت تکان دهنده است. شما می توانید بسیار سریع و با دقت بسیار بیشتری گفتگو کنید ... نمی دانم چه اتفاقی برای زبان خواهد افتاد. در شرایط حاضر شبیه به ماتریکس است. می خواهید به زبان متفاوتی صحبت کنید؟ مشکلی نیست فقط برنامه را دانلود کنید.

از سوی دیگر، بیل گیتس در سال ۲۰۱۵ اعتراف کرد که به خاطر بلد نبودن زبان های خارجی احساس حماقت می کند. به نظر می رسد که او به یادگیری زبان کمی اهمیت می دهد، اما گمان می کنم که او صحبت کردن به یک زبان خارجی را چندان ارزشمند نمی داند - در غیر این صورت او می توانست به راحتی یک زبان دوم را یاد بگیرد.

داده ها از من پشتیبانی می کنند! یک نظرسنجی نشان داد که ۷۵ درصد از مردم آمریکا فقط انگلیسی صحبت می کنند. با وجود آنکه ۴۳ درصد از پاسخ دهندگان عقیده داشتند که «آمریکایی ها باید بتوانند با هر تعداد زبان ممکن آشنا باشند»، من معتقدم که در عمق وجودشان می دانند که احتمالاً یادگیری یک زبان خارجی تأثیر مثبت چندانی بر زندگی آن ها نخواهد داشت.

برخی از مدیران کسب و کار به زبان دوم صحبت می کنند اما فقط تعداد کمی از آن ها انگلیسی زبان هستند.

مدیران کسب و کار جهانی مانند لئو آپونکر (مدیرعامل پیشین SAP و HP)، پاول بالکه (مدیرعامل نستله) و تیجان تیم (مدیر کردیت سوئیس) می توانند به بیش از ۲ زبان صحبت کنند. مهارت این افراد در زبان دوم به

● بسیاری از مدیران کسب و کار زحمت یادگیری زبان دوم را به خود نمی دهند. آیا شما باید این کار را بکنید؟

به عنوان فردی که می تواند به چندین زبان خارجی حرف بزند، شگفت زده شدم وقتی متوجه شدم که بسیاری از مدیران ارشد کسب و کاری که آن ها را ستایش می کنم، مثل بیل گیتس، استیو جابز و ایلان ماسک، هرگز زحمت تسلط به یک زبان خارجی را به خودشان نمی دهند.

در کلاس های آموزش زبان معمولاً به ما می گویند که یادگیری زبان دوم فرصت یافتن شغل های جدید را برای ما فراهم کرده و ذهن ما را ارتقا داده و حواس ما را جمع می کند؛ اما هیچ کس هوش و موفقیت این کارآفرینان را زیر سؤال نمی برد؛ بنابراین قبل از اینکه زمان ارزشمندتان را صرف یادگیری یک زبان خارجی در Duolingo کنید، بباید بررسی کنیم که آیا یادگیری یک زبان خارجی در سال ۲۰۲۱ و آینده نزدیک ارزش دارد یا نه.

● چرا بعضی از مدیران کسب و کار فقط به زبان انگلیسی صحبت می کنند؟

انگلیسی پرکاربردترین و پرمشهورترین زبان در سراسر دنیاست و به همین دلیل مهم، پیشروان فناوری فکر می کنند که صحبت کردن به زبان انگلیسی کافی است. مدیرعامل شرکت اپل معتقد است که نوشتن کد مهم تر از یادگیری آن به عنوان زبان دوم است. او این جمله را در سال ۲۰۱۷ زمانی که در فرانسه بود گفت.

اگر من یک دانش آموز ۱۰ ساله فرانسوی بودم، فکر می کنم که یادگیری کدنویسی برای من مهم تر از یادگیری زبان انگلیسی بود. نمی خواهم به دیگران بگویم که زبان انگلیسی را یاد نگیرند - اما فکر می کنم متوجه هستید که منظورم این است که این زبانی است که به کمک آن می توانید با ۷ میلیارد نفر در سراسر دنیا ارتباط برقرار کنید.

استیو جابز هم همین عقیده را داشت. او در مصاحبه ای گفت که همه باید برنامه نویسی کامپیوتر را یاد بگیرند زیرا به آن ها نحوه فکر کردن را





این موضوع کنید که یادگیری یک زبان خارجی چه نفعی در زندگی شما دارد - به‌ویژه اگر زبان مادری شما انگلیسی است.

بنابراین، اجازه ندهید که عقاید رایجی مانند اینکه «یادگیری یک زبان هوش شما را افزایش می‌دهد» دلیل اصلی شما برای یادگیری یک زبان باشد چراکه چنین مزایای جانبی منحصر به یادگیری یک زبان دوم نیستند. همچنین ضرب‌المثل‌هایی مانند عبارت زیر ممکن است در ابتدا برای شما انگیزه ایجاد کند.

«اگر با فردی به زبانی حرف بزنید که متوجه می‌شود، سخن شما به مغز او راه پیدا می‌کند. اگر با او به زبانی حرف بزنید که معلق به اوست، سخن شما به قلب او خواهد نشست.»

اما بعد از چند ماه از یادگیری زبان خارجی پیشیمان می‌شوید مگر آنکه دلایل معناداری برای این کار داشته باشید. به‌علاوه، داشتن انگیزه‌های قوی به شما کمک می‌کند که هرگز یادگیری را متوقف نکنید حتی اگر زبانی که در حال یادگرفتن آن هستید سخت باشد یا فناوری پیشرفت زیادی داشته باشد. یکی از نمونه‌های خوب این ادعا، مارک زاکربریگ است. شاید انگیزه اصلی او برای یادگیری زبان چینی، ۱,۳ میلیارد شهروند چینی بود که می‌توانستند کاربران احتمالی فیسبوک باشند.

نتیجه‌گیری

همان‌طور که در این مطلب متوجه شدیم، ممکن است فناوری یادگیری زبان را منسوخ کند، بنابراین قبل از شروع فرایند یادگیری زبان از خودتان بپرسید که «چرا می‌خواهم این زبان جدید را بیاموزم.» اگر بتوانید دلایل معناداری برای این کار پیدا کنید، پس خواندن آن ارزشمند خواهد بود. یادگیری یک زبان دوم مسیری طولانی دارد. به همین دلیل یافتن منافع زبان هدف در زندگی شما، صرف‌نظر از میزان پیشرفت فناوری، می‌تواند به شما انگیزه بدهد (تنها استثنا زمانی خواهد بود که به گفته ایلان ماسک، فناوری به سطح ماتریکس برسد)

این بدان معناست که هر زمان تلاش کردید یک زبان خارجی را بیاموزید، نگاهی هم به فناوری داشته باشید!

آن‌ها کمک می‌کند که شرکت‌های عظیم در مقیاس بین‌المللی را مدیریت کنند. باوجوداین، زبان مادری بیشتر مدیرعامل‌های چندزبانه انگلیسی نیست.

در واقع فقط چند نفر از آن‌ها انگلیسی‌زبان هستند - مانند مارک زاکربریگ (انگلیسی و چینی) و مایکل بلومبرگ (انگلیسی و اسپانیایی). اگر ۵۰۰ مدیرعامل برتر دنیا را بررسی کنیم خواهیم دید که زبان انگلیسی تنها زبانی است که تقریباً بین همه آن‌ها مشترک است؛ بنابراین آیا انگلیسی تنها زبانی است که ارزش یادگیری دارد؟

• آیا یادگیری یک زبان خارجی در آینده نزدیک ارزش دارد؟

پاسخ دادن به این سؤال با توجه به پیشرفت فناوری دشوار است. تحول مترجم‌های آنلاین هر سال بیش از قبل مرا تحت تأثیر قرار می‌دهد. من به هر دو زبان انگلیسی و اسپانیایی مسلط هستم و دقت و طبعی بودن ترجمه‌های Google Translate برای من قابل‌باور نیست. این موضوع درباره زبان‌های رومانس (زبان‌هایی که منشأ آن‌ها لاتین است) نیز صدق می‌کند؛ البته هنوز در رابطه با زبان‌های غیر رومانس مانند روسی، نقاط ضعفی دارد - از این موضوع شخصاً آگاهی دارم زیرا در چند سال گذشته در حال یادگیری زبان روسی بوده‌ام.

توسعه دستیارهای صوتی نیز ارزش یادگیری زبان دوم در آینده نزدیک را برای من تأمل‌برانگیز می‌کند. در سال ۲۰۱۸، گوگل دستیار هوش مصنوعی خود را به بازار عرضه کرد که امکان برقراری گفتگویی شبیه به انسان را فراهم کرده و افراد را قادر به انجام کارهایی مانند رزرو کردن می‌کند. علیرغم آنکه گوگل فقط قصد داشت فناوری را به رخ بکشد که هنوز آماده استفاده عمومی نیست، اما این هوش مصنوعی می‌تواند به ما کمک کند تا در زمانی کوتاه به زبان‌های مختلف با افراد ارتباط برقرار کنیم.

باوجوداین، بعد از همه این تحلیل‌ها، تنها نتیجه‌ای که می‌توانم بگیرم این است که داشتن دلایل معنادار برای یادگیری یک زبان خارجی در آینده نزدیک به شدت اهمیت دارد. لازم است زمانی را صرف فکر کردن درباره

ماشین های خود کار خدمات مالی در نظام بانکداری



امیر شیرعلی پور
شعبه نازی آباد

با وجود عقاید ضد بانکی فراوان پس از رکود اقتصادی که هنوز پابرجاست، به طور معمول بانک ها را در دو قالب مدرن و سنتی تقسیم بندی می کنند. این مورد به ویژه در مورد بانک های دیجیتال صادق است؛ اما نوآوری های در قالب تکنولوژی باعث شده است که همه رویکردها و روش های بانکداری تغییر یابند؛ و بارز ترین مورد در این زمینه تغییراتی است که توسط هوش مصنوعی ایجاد شده است. در این راستا، هوش مصنوعی و کاربرد آن در حوزه بانکی بسیار محبوب شده است. در سال های اخیر، «دانشمندان بر نقش هوش مصنوعی در نظام بانکداری و موضوعاتی مانند استفاده از یادگیری ماشین و رایانش ابری در این زمینه تمرکز کرده اند» (وال، ۲۰۱۸).

بر همین اساس، برپایه تکنولوژی هوش مصنوعی، طی دو سال گذشته به کارگیری تکنولوژی های جدید در بانکداری آمریکا و اروپا به شدت گسترش یافته است. از جمله این تکنولوژی ها می توان به تکنولوژی یادگیری ماشین یا تکنولوژی رایانش ابری اشاره کرد.

یکی از شاخه های وسیع و پر کاربرد هوش مصنوعی، «یادگیری ماشین» است که به مطالعه شیوه و الگوریتم هایی می پردازد که براساس آن رایانه ها و سامانه ها توانایی یادگیری انجام اعمال مختلف را پیدا می کنند. در واقع یادگیری حاصل بر اساس نوعی مشاهده یا داده است (میشل، ۱۹۹۷)؛ و شامل روش هایی است که برای دسته بندی داده ها استفاده می شوند. این روش ها در کارهای محاسباتی که طراحی و برنامه نویسی الگوریتم های صریح با عملکرد مناسب در آن ها سخت یا نشدنی است، استفاده می شود که با یادگیری از داده ها، قواعد استخراج می شود تا بر اساس آن ها بتوان نرم افزاری ایجاد کرد تا نیازهای کاربران را مرتفع سازد؛ بنابراین در یادگیری ماشین امکانی برای توسعه نرم افزار فراهم می آید که بخشی از قواعد سیستم نرم افزاری که به واسطه تحلیل و طراحی توسط تحلیلگر و طراح قابل استخراج نیست از داده های گذشته به دست آید. عملاً «در حوزه یادگیری به این مجموعه قواعد استخراج شده مدل گفته می شود. از این رو بایستی مدل استخراج شده تا حد امکان عمومی باشد تا بتوان از آن برای داده هایی که هنوز ایجاد نشده اند با دقت بالا بهره برد» (دهقانی و همکاران، ۱۳۹۸).

در این راستا، تکنولوژی یادگیری ماشین به اکتشاف شیوه ها و

الگوریتم هایی اشاره دارد که با استفاده از آن می توان رایانه ها و سایر تجهیزات را از قدرت یادگیری برخوردار کرد. در واقع، یادگیری ماشین مقوله ای مربوط به الگوریتم است که به اپلیکیشن ها این امکان را می دهد بدون برنامه ریزی جدید، اقدام به پیش بینی رفتارها کنند. از این رو، روش های یادگیری ماشین که از الگو شناسی و نظریه یادگیری محاسباتی الهام گرفته شده است، مطالعه و ساخت الگوریتم هایی را که می توانند بر اساس داده ها یادگیری و پیش بینی انجام دهند بررسی می کند. در واقع، «چنین الگوریتم هایی از دستورات برنامه پیروی نمی کنند و از طریق مدل سازی از داده های ورودی نمونه، پیش بینی یا تصمیم گیری را انجام می دهند» (دهقانی و همکاران، ۱۳۹۸). در این تکنولوژی، الگوریتم هایی طراحی می شود که با تحلیل آماری داده های ورودی به هر سیستم، خروجی آن سیستم را پیش بینی می کنند.

این در حالی است که یادگیری ماشین، پیش از پیدایش نرم افزارهای بانکداری تلفن همراه، ربات های گفت و گوی تخصصی و یا موتورهای جستجو، دارای نقش مؤثری در مباحث مالی بوده است. در این راستا،

اینترنت است که کاربر معمولی از پشت‌صحنه و آنچه در پی آن اتفاق می‌افتد اطلاع دقیقی ندارد. جزئیات از دید کاربر مخفی می‌ماند و کاربر نیازی به آشنایی یا کنترل در مورد فناوری زیرساخت ابری که از آن استفاده می‌کنند، ندارد.

امروزه براساس دو تکنولوژی فوق‌الذکر خدماتی به وجود آمده‌اند که بعضی از آن‌ها کاربردهای نسبتاً فعال دارند (هرچند چندان پرکاربرد نیستند) و برخی به‌تازگی متولد شده‌اند. در این راستا ربات‌های گفت‌وگو و رابط‌های مکالمه، جزو حوزه‌های در حال پیشرفت پر شتاب برای سرمایه‌گذاری پرجسارت و خدمات بودجه مشتریان هستند. (توافق اجرایی هوش مصنوعی در سال ۲۰۱۶ این خدمات را به‌عنوان مستعدترین کاربرد مشتری‌محور هوش مصنوعی رتبه‌بندی کرده‌است.) شرکت‌هایی مانند Kasisto در حال ساخت ربات‌های مکالمه‌گر ویژه مالی هستند تا به مشتریان کمک کنند از طریق چت سؤالاتی بپرسند مانند «ما گذشته در بقالی‌ها چقدر خرج کردم؟» و «۶۰ روز پیش مانده حساب پس‌انداز شخصی من چقدر بود؟» این دستیارها باید با موتورهای قوی پردازش زبان طبیعی و همچنین باقابلیت برهم‌کنش‌های گسترش‌یافته انحصاری مالی میان مشتریان ساخته شوند. بانک‌ها و مؤسسات مالی که امکان چنین درخواست و تعامل سریع را فراهم می‌کنند، ممکن است مشتریانی را از بانک‌های بزرگ که نیاز به ورود مردم به یک درگاه سنتی بانکی آنلاین و اقدام انفرادی برای امور بانکی دارند، جذب کنند. این نوع تجربه چت (همچنین در مکالمه صوتی)، امروزه در بانکداری یا امور مالی ایران عادی نیست؛ اما ممکن است در آینده گزینه‌ای مناسب برای میلیون‌ها نفر باشد. از سوی دیگر، نام کاربری، گذرواژه‌ها و سؤالات امنیتی ممکن است دیگر در پنج سال آینده، دیگر به‌عنوان یک معیار امنیت قابل‌اعتماد نباشند. از این‌رو، امنیت کاربران در بانکداری و امور مالی بازی بسیار پرمخاطره‌ای است (احتمالاً انتشار اطلاعات حساب بانکی خود به گروه کوچکی از غریبه‌ها بیشتر از لورفتن حساب فیس‌بوک شما در سطح جهان با نسبت زیادی برایتان خطرناک‌تر است). علاوه بر برنامه‌های تشخیص ناهنجاری مانند برنامه‌هایی که در حال حاضر در کلاهبرداری توسعه یافته و مورد استفاده قرار می‌گیرند، اقدامات امنیتی آینده ممکن است نیاز به تشخیص چهره، تشخیص صدا یا سایر داده‌های بیومتریک داشته باشد. بنابراین می‌توان گفت که این تکنولوژی ظرفیت بالایی به بانک‌ها برای مدیریت اطلاعات می‌دهد و چابکی، امنیت و قابلیت پاسخگویی آن‌ها را بسیار بالا می‌برد. بانک‌ها برای تجزیه و تحلیل داده‌ها، پردازش دسته‌ای و ذخیره اطلاعات از این تکنولوژی می‌توانند استفاده کنند. این تکنولوژی همچنین بهره‌وری را در بانک‌ها افزایش و هزینه‌های آن‌ها را کاهش می‌دهد.

منابع

- دهقان‌سی، مریم، قاسم‌زاده، محمد، انصاری سامانی، حبیب. ۱۳۹۸. الگوریتم‌های یادگیری ماشین برای سری‌های زمانی در بازارهای مالی. مجله علمی پژوهشی رایانش نرم و فناوری اطلاعات، جلد ۸، شماره ۳.
- Mitchel, T. M. 1997. Machine Learning. First Edition, McGraw Hill Science
- Wall, L. 2018. Some financial regulatory implications of artificial intelligence. Journal of Economics and Business, 55-63. doi:https://doi.org/10.1016/j.jeconbus.2018.05.003



با توجه به حجم بالا، سوابق دقیق تاریخی و ذات کمیت محور دنیای مالی، شرکت‌های محدودی با هوش مصنوعی وفق پیدا کرده‌اند. بیش از هر زمان دیگر، کاربرد یادگیری ماشین در بانکداری توسعه پیدا کرده است و این روندی است که با دسترسی بیشتر قدرت محاسبه و همچنین ابزارهای یادگیری ماشین تداوم خواهد یافت. امروزه، یادگیری ماشین، نقش مهمی در بسیاری از مراحل اکوسیستم مالی از تصویب وام‌ها و نمره اعتبارات گرفته تا مدیریت دارایی‌ها و ارزیابی خطرات، ایفا کرده‌است. این جایگاه یادگیری ماشین در امور مالی برای جلوگیری از کلاهبرداری است؛ اما اصول مشابه برای سایر مشکلات امنیتی داده نیز صادق است. با استفاده از یادگیری ماشین، سیستم‌ها می‌توانند فعالیت‌ها یا رفتارهای منحصر به فرد ناهنجاری‌ها را شناسایی کنند و آن‌ها را برای تیم‌های امنیتی مشخص کنند.

از سوی دیگر، تکنولوژی رایانش ابری الگویی تازه برای عرضه، مصرف و تحویل خدمات رایانشی شامل زیرساخت، نرم‌افزار، بستر و سایر منابع رایانشی با به‌کارگیری شبکه است. ابر در اینجا استعاره از شبکه‌ای مثل

تقدیر از شعب برتر ارزی

مدیریت بین‌الملل بانک سامان برای افزایش انگیزه کارکنان حوزه ارزی اقدام به تقدیر از شعب برتر ارزی (سال ۹۹) در سطح کشور کرد. هاله حسین‌زاده مدیر بین‌الملل بانک سامان با بیان اینکه قدردان تمام همکاران فعال در حوزه ارز بانک سامان هستیم عنوان کرد: متأسفانه به دلیل شیوع ویروس کرونا امکان تقدیر حضوری از شعب برتر ارزی در سایر شهرها فراهم نشد و امیدواریم با بهبود شرایط در کشور بتوانیم از زحمات شعب برتر ارزی در سایر شهرها نیز به صورت حضوری قدردانی کنیم.



شعبه امین حضور



شعبه بازار



شعبه جمهوری



شعبه فاطمی



شعبه ولیعصر زرتشت



شعبه هفتم تیر



نگاهی به آثار پاندمی ویروس تاجدار بر زندگی زنان شاغل جهان

کرونا با اشتغال زنان چه کرد؟

مادران بیکار در ایالات متحده

آماري که منتشر شده نشان می‌دهد بیش از ۱.۴ میلیون مادر در ایالات متحده پس از آغاز بحران کرونا در این کشور، کار خود را ترک کرده‌اند و حالا در پی بازگشت به مشاغل خود هستند اما هنوز موفق به بازگشت نشده‌اند.

براساس تجزیه و تحلیل بانک فدرال رزرو سانفرانسیسکو، مادران بین ۲۵ تا ۵۴ سال با نرخ شکاف شغلی بالاتری نسبت به سایر زنان شاغل، مواجهند، زیرا نه تنها شغل خود را از دست داده‌اند، بلکه با توجه به نقش مادری که در دوران کووید پررنگ‌تر نیز شده نظر کارفرمایان کمتری را به خود جلب می‌کنند. البته در ماه مارس ۲۰۲۱ حدود نیم میلیون زن آمریکایی به محل کار خود بازگشتند اما هنوز هم این مقدار در مقایسه با مردان به مراتب نرخ کمتری را شامل می‌شود. باید به این مسئله نیز اشاره کرد که گرایش زنان به مشاغل پاره‌وقت در مقایسه با دوران پیش از پاندمی بسیار بیشتر شده که با توجه به پررنگ شدن نقش مادری آنها در خانواده کاملاً قابل درک است.

گزارشات از بازار کار آمریکا حاکی از جست‌وجوی نیروهای ماهر زن در بین مشاغلی است که تا قبل از پاندمی به‌عنوان رده‌های پایین‌تر محسوب می‌شدند اما حالا نیروهای ماهر در حال قبول مشاغلی هستند که در مقایسه با توانمندی‌شان بسیار پایین‌تر به‌شمار می‌روند.

زنانی که در پی شیوع بیماری کرونا در جهان، از کار بیکار شده بودند به تدریج در حال بازگشت به مشاغل خود هستند. البته این موضوع به معنای بازگشت بدون دردسر آنها به محل کار سابق خود نیست، زیرا شرایط تغییر کرده و در حوزه کار، زنان نخستین گروهی هستند که مستعد آسیب‌پذیری بوده‌اند. درباره کووید ۱۹ نیز این موضوع کاملاً صدق می‌کند، زیرا محدودیت‌های اجتماعی زنان به مراتب بیشتر از مردان است و به همین دلیل امکان بازگشت به شرایط عادی را در مقایسه با مردان ندارند یا حداقل کمتر از جنس مخالف خود نسبت به تغییرات انعطاف دارند. از سویی هم، نقش مادری برخی از زنان شاغل باعث شده در ایالات متحده عده‌ای کارفرمایان از پذیرش دوباره نیروی کار زن امتناع کنند، زیرا در این مدت کودکان به مدرسه یا مراکز آموزشی مراجعه نکرده‌اند و عموماً مسئولیت نگهداری از فرزندان نیز بر عهده مادران بوده است. حال با توجه به اینکه مدارس بازگشایی نشده‌اند، بسیاری از کارفرمایان به دلیل وظایف مادران آمریکایی در خانه از بازگرداندن آنها به محل کارشان خودداری می‌کنند. با توجه به این مسئله، کارشناسان بر این باورند که شکاف شغلی بین زنان و مردان در آمریکا به دلیل پاندمی کرونا به مراتب بیش از قبل شده که همین موضوع می‌تواند زمینه‌ساز چالش‌های اجتماعی و حتی سیاسی و اقتصادی بزرگ‌تر شود.



زنان رنگین پوست و پاندمی کرونا

بررسی‌های بلومبرگ نشان می‌دهد زنان رنگین پوست در مقایسه با زنان سفیدپوست با مشکلات بسیار بیشتری مواجهند و این امر باعث نگرانی فعالان حقوق زن در آمریکا شده است. البته در بین رنگین پوست‌ها نیز تفاوت‌های زیادی بین لاتین تباران و آفریقایی تباران وجود دارد. بررسی‌های آماری نشان می‌دهد زنان آفریقایی تبار وضعیت به نسبت بهتری از زنان لاتین تبار دارند. البته گزارشات دولتی از تأثیر پارامتر اقامت غیرقانونی نام برده و این موضوع را عامل اصلی این شکاف می‌دانند اما در نهایت هیچ‌کس نمی‌تواند منکر وجود اختلاف بسیار زیاد بین زنان شاغل سفیدپوست و سایر زنان رنگین پوست شود. بسیاری از فعالان حقوق زنان معتقدند «زن» بودن در بازار کار به‌خودی‌خود یک فاکتور منفی به‌شمار می‌رود اما یک «زن» رنگین پوست مشکلات بسیار بیشتری در برابر زنان سفیدپوست آمریکایی دارد. البته دولت بایدن در دوران رقابت‌های انتخاباتی با ترامپ وعده‌های برای تقویت جایگاه زنان رنگین پوست در بازار کار داده بود که در ۱۰۰ روزه نخست دوران اقامتش در کاخ سفید به بخشی از آنها از جمله تصویب کمک‌های معیشتی برای زنان سرپرست خانواده عمل کرده اما هنوز راه زیادی باقی مانده و فعالان ضدنژادپرستی و زنان معتقدند دولت بایدن باید با تمام قوا تلاش کند تا شاید بخشی از آسیب‌هایی که ترامپ و کرونا به بدنه جامعه زنان آمریکا وارد کرده جبران شود.

تلاش‌های بایدن

طبق گزارشی که رئیس‌جمهوری آمریکا از عملکرد ۱۰۰ روزه خود به شهروندان داد، می‌توان گفت دولت توانسته با اختصاص بسته حمایتی

۱.۹ تریلیون دلاری سعی داشته معضلات ناشی از پاندمی کرونا را حل کند. بخشی از این مشکلات مربوط به مسئله بسته بودن مدارس است که حالا با کمک بسته محرک بایدن قرار است مراکزی برای نگهداری کودکان ایجاد شوند یا مدارس به گونه‌ای تجهیز شوند که امکان بازگشایی مدارس به صورت محدود ایجاد شود. اگر دولت بتواند این طرح را به اجرا بگذارد به‌طور قطع می‌توان امیدوار بود حداقل بخشی از مادران بیکار امکان بازگشت به محل کار خود را به‌دست بیاورند.

رشما ساوجانی، بنیان‌گذار گروه طرفداری از طرح مارشال برای مادران در همین زمینه گفته: زنان برای بازگشت به کار با مشکلات زیادی مواجه می‌شوند که تنها یکی از آنها انگ بازدهی پایین‌تر از سوی کارفرماهاست. در بسیاری موارد دیده‌شده کارفرمایان از حضور دوباره زنان صاحب فرزند در محل کار ممانعت کرده و آنها را کم‌بازده یا غیرمتعهد نامیده‌اند. با توجه به اقداماتی که دولت انجام داده برخی از شرکت‌ها دست به استخدام نیروهای زن بیشتری زده‌اند که تا این لحظه باعث افزایش نرخ اشتغال در بین زنانی که صاحب فرزندی نیستند، شده است. اما فعالان حقوق زنان معتقدند دولت باید فکری به حال این مسئله نیز بکند، چراکه بسیاری از شرکت‌ها با ظاهرسازی سعی در جایگزین کردن زنان فاقد فرزند با مادران شاغلی بکنند که حالا محدودیت‌های خانوادگی بیشتری دارند. این شرکت‌ها تلاش دارند با چنین طرحی هم از بسته‌های حمایتی دولت بهره ببرند و هم وجدان خود را از آماج حملات ضدزن‌ستیزی آرام کنند.

براساس گزارشی که موسسه تحقیقاتی «پیو» منتشر کرده در ماه مارس ۷۰۰ هزار نفر به جمع شهروندان شاغلی که از خانه کار خود را انجام می‌دهند، افزوده شده که حدود ۴۵۰ هزار نفر آنها زنانی هستند که بیشتر

که باعث خواهد شد زنانی که کودکان ۶ الی ۷ ساله دارند در میان مادران بیکار با مشکلات بسیار بیشتری مواجه شوند، چراکه باید در دوران آغاز به کار مدارس هم در کنار کودکان خود باشند تا سلامت روحی فرزندان به خطر نیفتد.

آسیب‌های بیکاری زنان

گزارش یک موسسه تحقیقاتی در کانادا نیز نشان می‌دهد بیکار شدن زنان در جهان باعث وارد آمدن ضرری ۸۰۰ میلیارد دلاری شده که به معنای از دست رفتن درآمدی به همین مقدار از کف‌زنان جهان نیز هست. برای اینکه این رقم را بهتر درک کنیم باید گفت که تولید ناخالص ملی حدود ۱۰۰ کشور در جهان با ضرری که زنان در دوران کووید دیده‌اند، برابری می‌کند.

البته آماری که منتشر شده نشان می‌دهد حداقل در ایالات متحده زنان به تریبی که گفته شد در حال بازگشت به مشاغل هستند اما به نظر می‌رسد زنان و به‌ویژه مادران آمریکایی راه بسیار طولانی را برای جبران آسیب‌های ناشی از پاندمی کرونا در پیش خواهند داشت. بخشی از این آسیب‌ها با گذشت زمان جبران می‌شوند اما برخی دیگر از جمله آسیب‌های روحی احتمالا تا آخر عمر با آنها خواهد ماند. از سویی

هم، بسیاری از زنان در دوران قرنطینه مجبور به جدا شدن از همسران خود شده‌اند که همین مسئله نیز

کار را برای آنها هم از نظر اقتصادی و هم از نظر اجتماعی سخت‌تر می‌کند.

آکسفام نیز در همین زمینه می‌نویسد

زنان در سراسر جهان بیش از ۶۴

میلیون فرصت شغلی را به کلی

از دست داده‌اند که بخشی از آنها

از سوی مردان دیگر اشغال شده،

اما بخش عمده‌ای از این مشاغل

به دلیل تخصصی بودن هنوز

امکان جایگزین شدن نیروهای

مرد ماهر را نداشته و به همین

دلیل فعلا خالی مانده است. این

موضوع نیز به معنای وارد آمدن

ضرری افزون بر ۹۰ میلیارد دلار در

سال ۲۰۲۰ به کسب‌وکارهای مختلف

در جهان بوده است. در بسیاری از کشورها نیز

زنان از ترس بیکاری به دورکاری‌های با درآمد

کمتر تن داده‌اند که باعث شده برآوردها از ضرر زنان

از کرونا در سال ۲۰۲۱ به مراتب بیشتر از سال قبل باشد. البته عده‌ای

معتقدند بازگشایی مشاغل باعث کمتر شدن آسیب‌های بیکاری بر زنان

در سراسر جهان خواهد شد اما کارشناسان ارزیابی دیگری داشته و

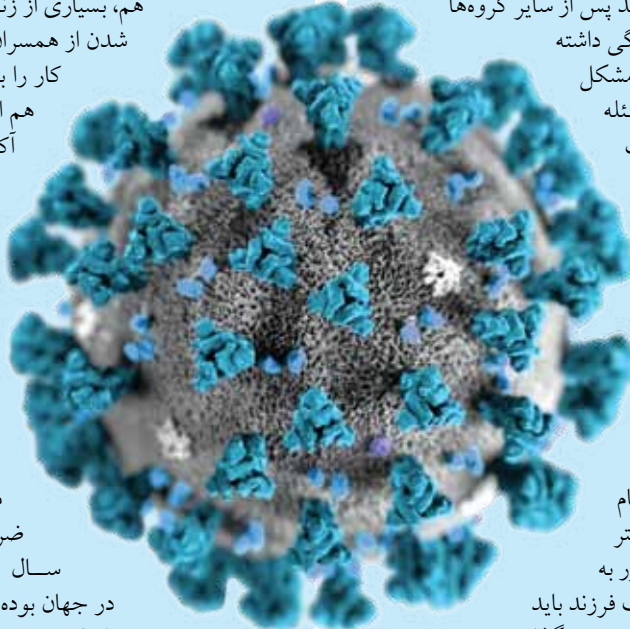
معتقدند این اتفاق تنها در کشورهایی رخ می‌دهد که واکسیناسیون را

آغاز کرده و پیشرفت خوبی را تجربه کرده‌اند، اما غالب کشورهای جهان

از قافله واکسیناسیون به‌شدت عقب مانده و به همین دلیل احتمال می‌رود

وضعیت به مراتب سخت‌تر از سال گذشته میلادی شود.

منبع: بلومبرگ



صاحب فرزندان کمتر از ۱۲ سال هستند. همین موضوع نشان می‌دهد مادران شاغل تمایل بیشتری دارند تا از خانه و با دورکاری به مشاغل خود بازگردند اما کارفرمایان با انگ بازدهی کمتر سعی دارند تا نیروهایی را به خدمت بگیرند که تمام وقت و به صورت حضوری در محل کار فعالیت می‌کنند. این در حالی است که زنان حتی برای گرفتن مرخصی با حقوق هم با مشکل مواجهند، زیرا برخی از مادران مجبورند روزانه در یک ساعت معین به امورات خانه بپردازند و در مواردی هم که دورکاری انجام می‌شود چنین امری برای کارفرما قابل قبول نیست. از همین رو، بسیاری از فعالان اجتماعی تلاش دارند دولت را برای تصویب طرحی در جهت تشویق شرکت‌ها و کارفرمایان برای توسعه دورکاری ترغیب کنند. البته تا به این لحظه نیز موفقیت خوبی را به‌دست آورده‌اند اما با توجه به مقالاتی که اکتیویست‌های زن در امریکا منتشر می‌کنند می‌توان گفت که این عده هنوز از اقداماتی که دولت در راستای حل مشکلات زنان دورکار انجام داده رضایت ندارند.

واکسیناسیون کودکان

یکی از مسائلی که مادران را بیش از پیش از بازار کار در امریکا دورتر می‌کند، واجد شرایط نبودن خردسالان برای واکسیناسیون است

که باعث خواهد شد زنان صاحب فرزند پس از سایر گروه‌ها

برای بازگشت به محل کار خود آمادگی داشته

باشند، زیرا در حال حاضر بزرگ‌ترین مشکل

مادران بیکار در ایالات متحده مسئله

مراقبت از کودکان است اما مقامات

بهداشتی دولت تصمیم گرفته‌اند

برای حراست از سلامتی کودکان

و خردسالان واکسیناسیون را

فقط با افراد بالای ۱۴ سال آغاز

کنند تا اینکه مصون بودن کودکان

در برابر واکسن کووید به اثبات

برسد. البته گفته می‌شود شرکت

فایزر توانسته آزمایشات مربوط

را با موفقیت به پایان برساند اما به

نظر می‌رسد دولت بایدن سعی دارد تمام

احتیاط‌ها را برای وارد شدن آسیب کمتر

به کودکان و خردسالان در این کشور به

کار بندد. با این تفاسیر، زنان صاحب فرزند باید

زمان طولانی‌تری را دور از بازار کار پشت سر بگذارند

و این به معنای بیکاری بیشتر و مشکلات روحی و روانی و

همچنین درآمد کمتر مادرانی است که تا قبل از پاندمی کرونا زندگی

نسبتا خوبی را برای خود و فرزندان خود مهیا کرده بودند.

از سوی هم دولت اعلام کرده کودکانی که برای نخستین بار قرار

است به مدرسه بروند و تجربه حضور در مراکز آموزشی را ندارند

باید تحت نظارت‌های دقیق والدین و همچنین واحدهای حراست

اجتماعی قرار بگیرند تا با توجه به اعمال سیاست‌های مراقبتی

دولت، دچار آسیب‌های روحی و ترومای شخصیتی نشوند. این

مورد نیز یکی دیگر از فاکتورهای مدنظر فعالان حقوق زنان است

نقش بانک‌های خصوصی در رشد پایه پولی

کنند که سهم بانک‌های خصوصی ما در برابر بانک‌های دولتی و شبه‌دولتی از حجم پول در گردش کل کشور چقدر است؟ بانک مرکزی مسئول اتفاقات پولی کشور است و اگر حتی نقش بانک‌های خصوصی در این زمینه پررنگ هم باشد باز هم بانک مرکزی باید پاسخگو باشد؛ به عبارتی اگر هم فرض کنیم عملکرد بانک‌های خصوصی ما باعث شده رشد پایه پولی و افزایش نقدینگی داشته باشیم، باز هم انگشت اتهام به سوی بانک مرکزی است. باید به این مسئله توجه داشت: تفویض اختیاراتی که به بانک‌های خصوصی شده از بانک مرکزی سلب مسئولیت نمی‌کند! از طرفی هم اگر این حرف درست باشد که رشد پایه پولی تقصیر بانک‌های خصوصی است، اتفاقاً باید خوشحال باشیم، چرا که این ادعا به معنای قدرتمند بودن بخش خصوصی در کشورمان است! در این صورت می‌توانیم مدعی شویم که حداقل در حوزه بانکداری به اصل خصوصی‌سازی و تقویت بخش خصوصی عمل کرده‌ایم. اما حتی در این صورت هم این سوال پیش می‌آید که آیا رگولاتوری و نظارت لازم برای کنترل بانک‌های خصوصی از سوی بانک مرکزی اعمال شده یا خیر؟ زیرا به نظر می‌رسد بانک‌های خصوصی با الگوگیری از بانک‌های دولتی و خصولتی سعی داشته‌اند به جای تقویت تولید و هدایت نقدینگی به سمت بخش‌های تولیدی اقتصاد، در رأس اقدام به بنگاهداری یا فعالیت‌های بورس‌بازانه در حوزه‌های مسکن و... کنند. سیاست‌گذاری‌ها به نحوی بوده که به جای رشد بخش‌های واقعی و مولد اقتصاد، بخش پولی رشد پیدا کرده که یکی از ثمرات آن نقدینگی بزرگی است که حالا با آن مواجهیم. برای اینکه بتوانیم انگشت اتهام را به سمت کسی یا نهادی یا بخشی بگیریم باید اول بدانیم که چه مقدار از نقدینگی کشور در اختیار بانک‌های خصوصی یا دولتی است؟ در این صورت سهم هر بخش از هدایت این نقدینگی به بخش‌های مختلف نیز مشخص می‌شود. اگر این سهم بالای ۵۰ درصد بوده شاید بتوان بانک‌های خصوصی را مقصر جلوه داد اما فعلاً باید نسبت حاکم بر سهم‌های بخش‌های مختلف را مشخص کنند.

یکی از دلایل اصلی تشدید تورم در اقتصاد ایران رشد نقدینگی بوده که باعث شده روند رو به افزایش نرخ تورم در طول ۵ دهه اخیر تداوم داشته باشد. آنچه که باعث رشد نقدینگی هم می‌شود افزایش پایه پولی است که دولت‌ها در برخی مواقع درصدد بالا بردن و تقویت آن برمی‌آیند. فشار تحریم‌ها و سیاست‌های کشورهای خارجی، کاهش ارزش پول ملی، افزایش هزینه دولت، کاهش تولید، سفته‌بازی و دلال‌بازی در اقتصاد همگی باعث می‌شود دولت مجبور به افزایش پایه پولی (خواسته یا ناخواسته) شود که منجر به افزایش میزان نقدینگی خواهد شد.

این مشکل محدود به امروز و دیروز نمی‌شود، بلکه متأسفانه اقتصاد ایران در ۴ دهه اخیر با این موضوع دست به گریبان بوده، اما حالا به دلیل تشدید تحریم‌ها در ۵ سال اخیر، افزایش هزینه‌های دولت و... بیشتر نمود پیدا کرده است. از طرفی هم اقتصاد ایران استخوان‌بندی لازم برای هدایت نقدینگی به سمت تولید را ندارد و به همین دلیل است که می‌بینیم نقدینگی به سمت بورس‌بازی و دلال‌بازی در بازارهای غیرمولد مانند طلا، مسکن، خودرو و... رفته است. دامن زدن به این نوع فعالیت‌های سفته‌بازانه به تولید نقدینگی و افزایش آن کمک می‌کند.

دولت‌های مختلف نیز سیاست‌هایی مانند افزایش نرخ ارز، فروش سهام کارخانجات دولتی، انتشار اوراق اسناد خزانه و... را در دستور کار قرار می‌دهند که پشتوانه تولید ندارند اما به نوعی منجر به تولید و خلق پول می‌شوند. درباره میزان سهم بانک‌های خصوصی در افزایش پایه پولی باید کمی با احتیاط اظهار نظر کرد زیرا بدون انتشار میزان سهم بانک‌های خصوصی از گردش پولی کل کشور نمی‌توانیم برآورد درستی از این موضوع داشته باشیم. بانک مرکزی موظف است سهم بانک‌های خصوصی از این مسئله را منتشر کند تا ما بتوانیم تحلیل کنیم که آیا بانک‌های خصوصی مقصر هستند یا خیر؟ اول باید این را مشخص



از آریانا تل تا تماشای رایگان فیلم با سامانتل

سامانتل یک سیم کارت بی نهایت خدمات

| جعفر تکبیری |



که بدنه سازمان و تصمیم گیران یک سازمان از ابزار دیجیتال و فرهنگ دیجیتال استفاده و نحوه تفکر را با ابزارهای جدید هماهنگ کنند. دومین موضوع استفاده از مشارکت در حوزه دیجیتال است، به نحوی که در همه سطوح مدیران و کارکنان سازمان، بتوانند نیازمندی خود را با استفاده از استارت‌آپ‌های صاحب ایده پیش ببرند و مهم‌تر از همه ایجاد فرهنگ کسب‌وکار دیجیتال است تا بتوانیم به مشترکین خود ابزار دیجیتال را ارائه دهیم. به عنوان مثال مشترکین بتوانند با ابزارهای جدید مثل احراز هویت آنلایین و حذف فرآیند پیچیده احراز هویت حضوری خدمات دریافت کنند و یا با مشتریان بتوانند از طریق اپلیکیشن موبایل مطابق با هوش مصنوعی، در خصوص میزان حجم بسته‌ها و ارائه پیشنهاد در خصوص خرید بسته‌های مناسب مشتریان اطلاعات کسب کنند.

● برنامه شما در حوزه مارکتینگ و توسعه بازار چیست؟

در حوزه مارکتینگ هم متعاقب همین تفکر ما به دنبال استفاده از مشارکت‌ها و مدل B2B2C هستیم و از این نظر هر استارت‌آپ و هر فرد حقوقی که ایده نوآورانه‌ای دارد و می‌تواند روی سیم‌کارت‌های ما خدمات نوآورانه‌ای ارائه دهد، ما حاضر هستیم که بستر و زیرساخت مورد نیاز را در اختیار آن‌ها قرار دهیم و در حقیقت به عنوان یک شتاب‌دهنده عمل کنیم. شعار ما این است که سامانتل صرفاً یک اپراتور موبایل نیست، بلکه یک شتاب‌دهنده است. علاوه بر این من از همه شرکت‌های عضو گروه و شرکت‌های خارج از گروه دعوت می‌کنم تا اگر ایده نوآورانه‌ای دارند، از زیرساخت ما برای پیاده‌سازی ایده خود استفاده کنند. ما امروز تمام APIهای مورد نیاز کسب‌وکاری که خودش بخواهد زیرساخت خود را روی موبایل آماده کند، ارائه می‌دهیم. به عنوان مثال یک استارت‌آپی اگر بخواهد بیمه آتش‌سوزی ارائه دهد و به سیم‌کارت IoT نیاز داشته باشد، می‌تواند در کنار برند ما، با برند خودشان دستگاه‌ها و سیم‌کارت‌های مورد نیاز را ارائه دهد و از مشتریان خود پشتیبانی و حمایت کند. در حوزه دیتاستر و هاستینگ هم می‌توانند از سرویس‌های ما استفاده کنند و در کنار تمامی این‌ها می‌توانند از مرکز تماس ما نیز استفاده کنند. از این رو می‌توانم عنوان کنم که ما تنها اپراتور در ایران هستیم که این سرویس‌ها را ارائه می‌دهیم.

دومین قدم ما، توانمندسازی اپراتورهای دیگر است. هم‌اکنون در مارکت

هم‌زمان با تغییرات مدیریتی در شرکت سامانتل، مدیریت جدید این مجموعه برنامه‌ها و پروژه‌های مختلفی را برای توسعه بازار این مجموعه و افزایش کیفیت خدمات پیاده‌سازی کرده است. اتفاقی که می‌تواند در آینده نزدیک تحولات بزرگی در این مجموعه به وجود بیاورد. در همین ارتباط گفتگویی با مهندس اکبر قهری مدیرعامل شرکت سامانتل انجام دادیم تا وی در خصوص آخرین تحولات این مجموعه و برنامه‌های پیش‌روی این شرکت برای خوانندگان توضیح دهد.

● آقای قهری با تشکر از وقتی که در اختیار نشریه سامان قرار دادید، لطفاً در خصوص آخرین وضعیت مجموعه سامانتل توضیح دهید.

من هم خوشحال هستم که با نشریه سامان گفتگو می‌کنم. در خصوص این سؤال باید بگویم که با تغییرات مدیریتی در شرکت کیش سل پارس یا همان سامانتل متعاقباً برنامه‌های جدیدی در سرفصل اقدامات مدیرعامل قرار گرفته که بیشترین هدف آن در سال ۱۴۰۰ در ابتدا ایجاد تعامل بیشتر با گروه مالی سامان و ایجاد ارزش‌افزوده‌های ممکن بین یک اپراتور موبایل با بیمه، بانک و شرکت پرداخت است. دومین بحث افزایش تعداد مشترکین و حفظ سهم بازار در حوزه اپراتور مجازی است. واقعیت آن است که رویکرد ما به بازار، رویکردی است که تمام اپراتورهای کوچک و بزرگ جهان در پیش گرفته‌اند؛ یعنی امروز مدل توسعه کسب‌وکار اپراتورها دیگر مثل گذشته در حوزه ارائه بسته مکالمه و دیتا نیست بلکه مدل جدید در تمامی دنیا، در حوزه نوآوری و digital transformation قرار دارد. رویکرد و برنامه‌ریزی ما نیز دقیقاً در همین حوزه است و به همین دلیل ما به دنبال طرح‌های نوآورانه و همکاری با استارت‌آپ‌ها برای دریافت ایده‌های جدید و به کارگیری آن در حوزه خدمات تلفن همراه هستیم. ما اعتقاد داریم که این ایده‌ها باید از سطح بازار و افراد صاحب ایده دریافت شود و لزوماً نیاز نیست که این ایده توسط کارمندان یک بخش تولید شود؛ بنابراین برنامه اصلی ما در حوزه نوآوری، توسعه کسب‌وکار و همکاری با مراکز نوآوری و مراکز شتاب‌دهنده است.

در قسمت دوم، ما نیاز به تغییرات در حوزه رفتار و فرهنگ سازمانی متناسب با تحول دیجیتال داشته و داریم. معنی تحول دیجیتال یا همان digital transformation بر دو رویکرد تأکید دارد، نخست تغییر رویکرد فرهنگ سازمانی به سمت دیجیتال است که به معنی آن است

موفقیت‌های خوبی کسب کردیم. همچنین ما به دنبال ارائه خدمات خاصی همچون امضای دیجیتال و خدمات مکان محور نیز هستیم.

● یکی از مشکلات مهم تمامی اپراتورها، موضوع آنتن‌دهی و کیفیت دریافت خدمات پایه است. در این حوزه چه اقداماتی برای جلب نظر مشتریان انجام دادید؟

در این خصوص باید بگویم که ما در حوزه شبکه اتفاق بزرگی را رقم زدیم و شرکت سامانتل به‌عنوان تنها اپراتوری است که امکان استفاده از سه شبکه اپراتور اصلی کشور را دارد و این موضوع باعث شده که عملاً در تمامی نقاط کشور حتی در مناطق مرزی، سرویس‌های ما برقرار باشد. در تهران نیز با استفاده از بستر بسیار قوی شبکه رایتل سرویس بسیار با کیفیتی ارائه می‌دهیم و در مجموع این امکان را داریم که اپراتور میزبان را خودمان انتخاب کنیم و در هر نقطه از کشور بهترین سرویس را ارائه دهیم. در کنار تمامی این‌ها سرویس دیگری بر بستر پیامکی داریم که از لایه سنتی بیرون آمده و بر اساس پلتفرم جدید خودمان، امکان ارسال پوش نوتیفیکیشن را داریم. نهایتاً در حوزه مارکتینگ و فروش بسیار امیدواریم که در فاصله زمانی کوتاه بتوانیم مقدار خوبی مشترک اضافه کنیم، اگرچه تعداد مشترک مهم نیست، بلکه کیفیت خدمات مهم است و ما بر همین اساس، پکیج خدمات خوبی را ارائه می‌دهیم.

● گویا برنامه ویژه‌ای نیز برای ارائه خدمات به مشترکین خود در حوزه VOD و IPTV دارید. لطفاً در این خصوص هم توضیح دهید.

خوشحال هستیم که بگوییم، مشترکین سامانتل می‌توانند از ۵ شبکه ویدیویی بدون پرداخت هزینه اشتراک استفاده کنند و برنامه ما این است که در آینده نزدیک با تمام شبکه‌های مشروع حوزه ویدیو قرارداد ببندیم تا مشترکان ما برای استفاده از این سرویس‌ها هیچ هزینه‌ای پرداخت نکنند. این شبکه‌ها شامل دیجی‌تون، نوا، فیلم‌نت، تیوا و نوار است و تمامی مشترکین ما می‌توانند بدون پرداخت حق اشتراک از این سرویس‌ها رایگان خدمات دریافت کنند. همچنین در حال انجام تفاهم با دو مجموعه بزرگ و مشهور در این حوزه هستیم که خدمات آنان را نیز به این پکیج اضافه کنیم و امیدواریم در آینده نزدیک، این اتفاق خوب نیز رقم بخورد.

● در پایان این گفتگو، چنانچه نکته خاصی دارید، لطفاً با خوانندگان ما در میان بگذارید.

من در این فرصت می‌خواهم تأکید کنم که شعار ما در سامانتل این است که «یک سیم کارت، بی‌نهایت خدمات». از این رو برنامه اصلی ما در کنار بانک و گروه ماندن هست و علاقه‌مند هستیم که تارگت مارکت بانک و گروه را پوشش دهیم. واقعیت این است که ما تصمیم نداریم که با اپراتورهای بزرگ رقابت کنیم بلکه به دنبال تارگت خاص خود هستیم و به همین دلیل اهداف را مطابق با اهداف گروه مالی تنظیم کردیم.

اپراتورها بحثی تحت عنوان MVNE مطرح است و ما ادعا می‌کنیم که تنها اپراتوری در ایران هستیم که در حوزه ENBALING و یا همان توانمندسازی اپراتورهای فعالیت می‌کنیم و در این راستا قراردادی هم برای فعال‌سازی اپراتور مجازی دیگر داریم و می‌کوشیم که در این حوزه در سطح منطقه و کشور، برنامه خود را توسعه دهیم.

● لطفاً در خصوص پروژه جدید سامانتل برای ارائه خدمت به هم‌زبانان افغان هم برای خوانندگان توضیح دهید.

در این خصوص باید بگویم که ما برنامه ویژه‌ای برای ارائه خدمات به عزیزان افغان داریم و هم‌اکنون با برند آریانا وارد این بازار شدیم و علاوه بر مرکز تماسی که با گویش مردم عزیز افغان راه‌اندازی کردیم، وب‌سایتی را نیز با همین زبان راه‌اندازی کردیم که مشغول خدمات‌رسانی به این عزیزان است. در کنار این، مرکز مراجعه این برند نیز در خیابان پاکستان و نزدیک سفارت افغانستان قرار دارد که مطابق با فرهنگ مردم عزیز افغانستان طراحی شده و پذیرای آن‌هاست. نکته مهم این است که سرویس‌های تماس این اپراتور بین ایران و افغانستان بسیار رقابتی و جذاب است و در کنار این با مشارکتی که با اپراتورهای افغانستان داشتیم، بسته‌های خوبی را در اختیار عزیزانی قرار دادیم که قصد مسافرت بین ایران و افغانستان دارند. در مجموع امیدواریم تا آخر تابستان تعداد مشتریان خوبی را جذب کنیم.

● با توجه به تأکید شما در خصوص استفاده از مدل B2B2C آیا پروژه‌های دیگری نیز در دست اقدام دارید؟

بله. همان‌طور که گفتیم ما مطابق با همان مدل B2B2C مشترکین کسب‌وکارهای مختلفی سراغ ما آمدند که بیزینس لاین‌های مختلفی دارند. در این ارتباط هم‌اکنون برند مشترکی را ثبت کردیم که در حوزه آموزش و پرورش فعال است و قرار است خدمات خود را بر مبنای تبلت ارائه دهیم. ما امیدواریم تا پیش از شروع سال تحصیلی جدید، بتوانیم مشتریان مناسبی را هم برای این سرویس جذب کنیم.

در مجموعه دیگری برای سرویس به تاکسی‌های سراسر کشور، خدمات خوبی را در نظر گرفتیم و راننده‌های تاکسی و خانواده آنان در سراسر کشور می‌توانند از اپلیکیشن‌های مختلف از جمله اپلیکیشن‌های پیمایش سوخت استفاده کنند. هم‌اکنون در فاز اول ما حدود ۵ هزار سیم‌کارت در اطراف تهران فعال کردیم و قرار است در فاز بعدی تا ۶۰ هزار سیم‌کارت برای تاکسی‌رانان عزیز فعال کنیم. در مجموعه بانکی نیز ما با چند بانک از جمله بانک سامان همکاری‌های خوبی را آغاز کردیم و به دنبال ارائه خدمات خاص به مشتریان بانکی خواهیم بود. هم‌اکنون نیز در حال پیشبرد پروژه بلوجونیور با مجموعه پردازشگران به‌عنوان توسعه‌دهنده بلوبانک هستیم. همچنین با شرکت پرداخت الکترونیک سامان هم پروژه ارائه سیم‌کارت به دستگاه‌های کارت‌خوان را دنبال می‌کنیم و در این حوزه





زنده بودن بازار را بپذیریم

عماد عظیمی |

رئیس گروه پژوهش سازمان مدیریت و برنامه ریزی البرز |

را مشاهده کرد که با هدف متقاعد کردن مردم ضرردیده برای رأی دادن به نفع هر یک از افراد فهرست ۷ نفری پوشش های انتخاباتی ترغیب می کنند. واقعیت این است که بی اعتمادی در بازار سهام به قدری گسترش یافته که بعید به نظر می رسد کسی به این وعده ها توجهی داشته باشد. اعتماد مهم ترین ابزار در بازارهای گوناگون است، متأسفانه ما این ابزار و اهرم حیاتی را از دست داده ایم. این بی اعتمادی باعث شده تحلیل های فاندمنتال هم برای سهامداران بی اعتبار شوند، این اتفاق بسیار خطرناک است، چراکه رویگردانی از علم گرایی در هر بازاری می تواند پیامدهای ناخوشایندی داشته باشد. این سلسله اتفاقات اعتمادزدا نیز به دلیل رویکرد مدیران اقتصاد ایران به بورس است که باعث شده مردم حتی به مباحث علمی هم اعتماد خود را از دست بدهند و باوری به تحلیل های اصولی هم نداشته باشند.

● متخصصان ناتوانند یا غیرمتعهد؟

افرادی هم که دانش و تخصص مدیریت بازار سهام را دارند نمی توانند از دخالت سایر نهادها و مقامات در بورس جلوگیری کنند. برخی از همین مدیران که اتفاقاً دانش این کار را هم داشتند، مردم را برای ورود به بورس تشویق کردند، درحالی که می دانستند امکان ممانعت از دخالت سایر نهادها در بازار سهام وجود ندارد و نتیجه خوبی در انتظار سرمایه های مردم نخواهد بود.

● راهکار چیست؟

مهم ترین اقدامی که باید انجام شود، لغو هرگونه قانون و تصمیم من درآوردی و بی منطق است که باعث شده کار بازار به اینجا بکشد. به جای این ابتکارات غیراصولی و مخرب باید به سمت استفاده از ابزارهای مدرن برویم تا بازار از پویایی لازم برخوردار شود. در مرحله بعد باید سهام شناور شرکت ها را افزایش دهیم و مواردی مانند حجم مینا و دامنه نوسان را به کلی از بازار حذف کنیم. اگر این موارد را رعایت کنیم، می توان به آینده بورس امیدوار بود، در غیر این صورت اصلاً نمی توان پیش بینی کرد چه روزی و چه تاریخی وضعیت ملتهب بورس به پایان خواهد رسید.

شرایط بورس اوراق بهادار در حال حاضر به گونه ای است که سهامداران حقیقی و حقوقی ضررهای سنگینی را متحمل می شوند و اوضاع به نحوی در حال رقم خوردن است که به نظر می رسد این روند همچنان ادامه دار خواهد بود. دلایل زیادی برای این وضعیت بورس می توان برشمرد که هر یک سهمی در بهم ریختگی بازار دارند اما فقدان رویکرد مدیریت علمی مهم ترین آنهاست که بازار سهام ما از آن رنج می برد. در مباحث فلسفه علم نیز بازار به مثابه یک موجود ارگانیک زنده ای تصور شده که تابع اصول و قواعد خودش است. این موجود زنده (بازار) با دستورات عملی و تغییرات مدیریتی به سوی رونق رهنمون نمی شود اما دولتمردان و مسئولان ما هنوز به این نکته باور ندارند. به همین دلیل هم به رویه قبلی خود ادامه می دهند و با تغییرات مدیریتی متعدد سعی در اصلاح وضعیت بازارها دارند اما طبیعتاً شاهد بدتر شدن اوضاع هستیم.

بارها گفته شده که بورس در تمامی دنیا، آینه تمام نمای اقتصاد کشورها بوده و در ایران هم دقیقاً به همین شکل است. شاهد هستیم که مسئولان در بورس مدام در حال آزمون و خطا هستند و آن را به الگوی مدیریتی خود تبدیل کرده اند. درحالی که این کار اصلاً درست نیست، پولی که در بازار سهام جریان دارد، متعلق به مردم است و نمی توان با ریسک کردن روی آن تجربه مدیریتی کسب کرد. سرمایه ای که در این حوزه وجود دارد، حاصل زحمات یک عمر کارمندان و کارگرانی است که با هزار امید و آرزو اندک پولی را که در اختیار دارند، وارد این بازار کرده اند. همه این مسائل دست به دست هم داد تا همان طور که پیش بینی می شد بازار سرمایه به عنوان یکی از محورهای وعده نامزدها در طول رقابت های انتخاباتی برای تصدی پست ریاست دولت سیزدهم مطرح شود. در برنامه های تبلیغاتی نامزدها نیز به طور کاملاً مشخص می توان ردپای بورس تهران و شرایط یک سال اخیر



حضور فعال بانک سامان در نمایشگاه ایران پیوتی

ایلا نوری |

خدمات ریالی، ارزی و اعتباری با کادری کامل متشکل از مدیران ارشد، میانی و کارشناسان متخصص در بیست و هشتمین نمایشگاه بین‌المللی مواد شوینده، پاک‌کننده، بهداشتی، سلولزی و ماشین‌آلات وابسته حضور داشت.

بانک سامان با گستره متنوعی از خدمات و محصولات در حوزه‌های گوناگون و برنامه جدی برای حمایت از فعالان صنایع مختلف در حوزه





اصول ارتباطات انسانی

ارتباطات انسانی نقش مهمی در زندگی ما ایفا می کنند و آشنایی با اصول ارتباطات انسانی می تواند در زندگی شخصی، در محیط کار و بیزنس نیز به ما کمک کند. این مطلب نگاه آرمانی که در خصوص ارتباط انسانی و انواع ارتباطات انسانی نوشته شده است را از دست ندهید. در این مطلب ضمن تعریف ارتباطات انسانی، به معرفی انواع ارتباطات انسانی پرداخته ایم. آموزش اصول ارتباط انسانی یکی از مواردی است که در آموزش کارکنان مراکز درمانی توسط نگاه آرمانی انجام می شود. با خدمات آموزش کارکنان خدمات درمانی توسط نگاه آرمانی بیشتر آشنا شوید.

به طور کلی می توان به انواع ارتباط زیر اشاره کرد:

ارتباط خصوصی و بدون واسطه

ارتباطی است رو در رو که طی آن پیام بدون واسطه و مستقیم بین پیام گیرنده و پیام دهنده مبادله می شود، این نوع ارتباط ویژگی هایی دارد:

- فرصت جابجایی پیام گیرنده و پیام دهنده
- فرصت تصحیح یکدیگر
- ارتباط چهره به چهره و عمیق
- قابل رؤیت بودن آثار پیام

ارتباط جمعی یا عمومی

ارتباط جمعی یا عمومی تعبیر جدیدی است که جامعه شناسان برای مفهوم Massmedia بکار برده اند. ارتباط جمعی یا عمومی انتقال اطلاعات با وسایلی چون (روزنامه، کتاب، امواج، رادیو و تلویزیون و ...) برای گروه کثیر و غیرمحدودی از مردم با سرعت زیاد است.

ارتباط نوشتاری

ارتباط نوشتاری ارتباطی است که در آن اطلاعات از طریق قلم به کاغذ نقش می بندد (مانند نامه - روزنامه - کتاب و ...)

ارتباط غیر نوشتاری

ارتباطی است که اطلاعات و افکار از طریق امواج (مانند رادیو - تلویزیون - تلفن - تلگراف و ...) میان مردم مبادله می شود.

ارتباطات انسانی چیست ؟

کلمه ارتباطات برگرفته از لغت Communication و ریشه آن کلمه لاتین Communist می باشد. که به تفاهم و اشتراک فکر می توان ترجمه نمود. لذا وقتی با شخص ارتباط برقرار می کنیم در حقیقت برقراری یک نوع اشتراک فکر و تفاهم اندیشه با اوست.

ارتباط جریان دوطرفه ای است که طی آن دویا چند نفر به تبادل افکار نظریات، احساسات و حقایق می پردازند و از طریق به کار بردن پیام هایی که معنایش برای آنها یکسان است به انجام این امر مبادرت می ورزند و هرگونه انتقال پیام بین فرستنده از یک طرف و گیرنده از طرف دیگر ارتباط محسوب می شود، چه فرستنده انسان باشد چه یک دستگاه مکانیکی، ارسطو فیلسوف مشهور، هدف ارتباط را جستجو برای دست یافتن به کلیه وسایل و امکانات موجود برای ترغیب و اقناع دیگران می داند، به این صورت که برقرار کننده ارتباط از هر راه و یا وسیله ای که امکان داشته باشد طرف مقابل ارتباط یا مخاطب خود را تحت نفوذ در آورده نظر و عقیده خود را به او می قبولاند.

دانشمندان مقصود از برقراری ارتباط را موارد زیر می دانند:

- ۱- شناخت اوضاع و احوال و آشنایی با حوادث و وقایع
- ۲- ترغیب دیگران به قبول یک فکر و عقیده خاص و اقناع آنها
- ۳- سرگرمی و تفریح

انواع ارتباطات انسانی

در مقوله انواع ارتباط و تقسیم بندی آن میان دانشمندان علوم ارتباطات اتفاق نظری وجود ندارد و در این زمینه نظرات مختلفی ارائه شده است اما

ارتباط ملی

ارتباطی است که پیام، اطلاعات و مفاهیم از طریق وسایل ارتباط جمعی نظیر رادیو و تلویزیون و مطبوعات در چهارچوب جغرافیایی یک کشور منتشر می‌شود.

ارتباط فرا ملی

پیام‌ها و اطلاعاتی که از طریق ماهواره‌ها مرزهای جغرافیایی را در می‌نوردد و موجبات نزدیکی میان انسانها بر روی کره زمین می‌شود (مانند تلویزیون آسیایی و اروپایی و تلویزیون‌های بدون مرز و ...)

ارتباط کلامی

در این نوع ارتباط، اطلاعات و افکار از طریق زبان و گفتار منتقل می‌شود (نظیر تلفن و تلگراف)

ارتباط غیر کلامی

ارتباطی است که مفاهیم و معانی از طریق زبانی و گفتاری میان انسانها منتقل می‌شود (نظیر عکس - تصویر - فیلم - رنگ‌ها و لباس)

ارتباط انسانی

اطلاعات و مفاهیمی که میان دو انسان رد و بدل می‌شود (مانند نامه - تلفن)

ارتباط ابزاری یا ماشینی

در این نوع ارتباط که درست برعکس ارتباط انسانی است گردش اطلاعات میان دو ابزار یا ماشین رد و بدل می‌شود (نظیر انتقال اطلاعات مخزن به بلندگو یا صفحه تلویزیون)

ارتباط زمانی

ارتباطی است که انتقال اطلاعات باید در زمان معینی انجام گیرد در غیر این صورت ارزش چندانی ندارد. (مانند گزارش‌های خبری)

ارتباط غیر زمانی

برعکس ارتباط زمانی محدود به زمان خاصی نیست و اطلاعات آن می‌تواند پیوسته معتبر باشد (مانند کتابخانه)

ارتباط سازمانی

در ارتباط سازمانی انتقال اطلاعات و دریافت پیام به امکانات گسترده فنی و برنامه‌ریزی و سازماندهی و نیز بودجه و پرسنل و ... نیاز دارد (مانند رادیو - تلویزیون - تلکس - فاکس)

ارتباط غیر سازمانی

ارتباطی است که به امکانات فنی و بودجه و سازماندهی و مقررات نیاز ندارد (مانند نامه و گفت و شنودهای حضوری)

ارتباط نمادین

ارتباطی است که طی آن پیام‌ها در قالب علائم و نشانه‌ها از طریق حواس فرد دریافت می‌شود (مانند حالات چهره پیام دهنده و لحن و طنین صدا،

حرکات و ژست) این عوامل بخشی از پیام‌ها هستند که پیام‌گیر آن را نشانه‌خوانی می‌کند و این حالات و حرکات می‌تواند در فرهنگ‌های مختلف معانی متفاوتی داشته باشد.

فرا ارتباط

در این نوع ارتباط فقط جزئی از پیام را پیام‌دهنده می‌دهد ولی پیام‌گیر تمام پیام را در می‌یابد.

ارتباط احساس برانگیز

ارتباطی که به هنگام انتقال پیام به معانی دقیق پیام اندیشیده نمی‌شود و بیشتر به ضرب‌الخط‌ها تکیه می‌شود (مانند ذکر مصائب که علما و مداحان در آخر منابر می‌خوانند).

درک فرد مقابل، گامی بزرگ در ارتباطات انسانی

ارتباطات یعنی نشان دادن اینکه افراد چگونه فکر می‌کنند. مردم از کلمات و اطلاعات متشابه فهم مختلفی دارند. کلمات فاقد معنی نیستند، معانی امور شخصی هستند و بین افراد مفهوم متفاوتی دارند. ما وقتی می‌توانیم به ارتباط مناسبی دست یابیم که تصویری را که در ذهن مخاطب شکل می‌گیرد، بفهمیم.

برخی اشخاص از طریق اشکال متوجه مفاهیم می‌شوند و برخی از طریق کلمات و برخی از طریق نوع بیان و یا حرکات بدن. بیشتر اختلالاتی که در ارتباط برقرار کردن به وجود می‌آید از همین سوء تفاهم‌ها در فهم معنی پیام‌های رد و بدل شده نشأت می‌گیرد.

مثال آن سه نفر در یکی از داستان‌های مثنوی که هر سه مفهوم انگور در ذهن داشتند اما هریک آن را به نامی متفاوت می‌خواندند نیز، دقیقاً اشاره‌ای به همین موضوع در برقراری ارتباط است.

اگر می‌خواهیم در هر سطحی ارتباط خوبی برقرار کنیم، باید بتوانیم نوع فکر کردنمان را برای طرف مقابل به خوبی تصویر کنیم تا آن را درک کند. این گام مهمی در ارتباط برقرار کردن است اما چگونه؟ جواب این پرسش روش‌هایی است که به کار خواهیم گرفت تا آنچه را که منتقل می‌کنیم برای افراد دیگر قابل فهم باشد البته این کار به راحتی امکان‌پذیر نیست اما در این کار باید صبور بود.

گفت و گو و محاوره، قلب ارتباطات انسانی

از کجا باید شروع کرد؟ این پرسشی است که همواره برای کسانی که در یک سازمان نقش ارتباط‌گر را به عهده دارند و یا همه کسانی که در تعامل با دیگر افراد هستند به وجود می‌آید. جواب، اما تنها یک کلمه است: گفت و گو. گفت و گو نقطه آغازین هر ارتباطی است. گفت و گو بهترین و اصلی‌ترین و البته پیچیده‌ترین شکلی است که به وسیله آن می‌توان با افراد ارتباط برقرار کرد و بسیار انعطاف‌پذیر و پویا است. همواره در نظر داشته باشید که سازمان شما در اصل شبکه‌ای از محاورات و گفت و گوها را تشکیل می‌دهد.

بدون گفت و گوهای اثربخش کارها به پیش نخواهد رفت و در راستای رسیدن به اهداف سازمانی موفق نخواهید بود. گفت و گو بهترین وسیله برای ایجاد فهم مشترک از مفاهیم است و راه‌های دیگر برقراری ارتباط مانند: مصاحبه، ارائه گزارش، مطالب نوشته شده، همه وابسته به آن هستند. اگر در پی برقراری ارتباط بهتری هستیم باید بتوانیم مهارت‌های

گفت و گو و محاوره خود را افزایش دهیم. در مدیریت سازمان‌های کوچک، محاورات موفق را از ابزارهای مدیریت می‌دانند که در ساختن یک ارتباط موفق با همکاران، مخاطبان سازمان، کمک دهندگان و داوطلبان نقش مؤثری ایفا می‌کند و از این طریق دستاوردهای مختلفی را به همراه می‌آورد. به این وسیله متوجه می‌شویم مردم چگونه فکر می‌کنند. چگونه احساس می‌کنند، چگونه برای پیشبرد اهداف خود و یا سازمانشان اقدام می‌کنند و چگونه کارهای خود را انجام می‌دهند. از این طریق می‌توانیم روی افراد نفوذ کنیم و یا تحت تأثیر افراد دیگر قرار بگیریم. گفت و گو همچنین راهی برای حل مشکلات، همکاری کردن و خلق فرصت‌های جدید است. تحقیقات نشان می‌دهد که بسیاری از مردم تمایل دارند گفت و گوهای بهتری داشته باشند. این بدان معناست که افزایش مهارت‌های ارتباطی از طریق گفت و گو برای بسیاری از مردم ضروری به نظر می‌رسد.

محاوره چیست؟

محاوره و گفت و گو را رقص کلمات می‌نامند. یک محاوره حتی در اشکال ساده‌اش قواعد و استانداردهای خاصی دارد. انواع مختلف محاوره نیز نیازمند قواعد مخصوص به خود است. بعضی مواقع مفاهیم کلی از آن استنباط می‌کنیم و در برخی دیگر مانند جلسات به جزئیات می‌پردازیم. در ساده‌ترین حالت محاوره یک عمل پویا بین گفتن و شنیدن است. بدون شنیدن هیچ گفت و گویی انجام نمی‌شود. به وسیله شنیدن است که زمینه‌های مشترک شکل می‌گیرد و فهم مشترکی نسبت به آنچه مورد گفت و گو قرار می‌گیرد و دو طرف در جستجوی آن هستند، به وجود می‌آید. اگر تلاش می‌کنید مهارت‌های محاوره‌ای خود را افزایش و ارتقاء بخشید باید مهارت‌های شنیدن خود را مورد توجه قرار دهید. یک شنونده خوب می‌تواند با نحوه شنیدن، به وسیله نگاه داشتن نگاه و تمرکز بر مخاطب، حرکات بدن، با جنبانیدن یا تکان دادن سر و دست و یا نوشتن برخی نکاتی که گفته می‌شود. رفتار گوینده را کنترل کند، در عین حال اگر در هنگام شنیدن، اظهار نظری کنید که گوینده احساس کند حرف بی ربطی زده شده است به اینکه با دقت به حرف‌های او گوش می‌کنید شک خواهد کرد و احتمالاً سوء تفاهم خواهد آفرید. وقتی هم که حرف دیگری را قطع می‌کنید نشان می‌دهید که دیگر مایل به ادامه سخن گفتن وی نیستید و اگر چنین میلی ندارید باید احتیاط کنید. بنابراین محاوره پایه ارتباط است. اما در خیلی از مواقع به آن اهمیت چندانی داده نمی‌شود و بسیاری از سوء تفاهمات از همین جا نشأت می‌گیرد.

مشکلات محاوره در ارتباطات انسانی

حتماً زمان‌هایی را به یاد می‌آورید که در میانه یک گفت و گو دچار مشکل شده‌اید و ادامه آن را امکان‌ناپذیر و یا بدون فایده یافته‌اید. این موضوع اگر حتی در زندگی روزمره در برخی موارد قابل ترمیم باشد و هزینه‌هایی را برای افراد ایجاد نکند اما در روند حرکت سازمان شما می‌تواند در بسیاری از موارد اثرات مخربی برجای بگذارد. اما دلایلی که منجر به شکست یا بی‌ثمری یک محاوره می‌شوند را شاید بتواند در عناوین زیر خلاصه کرد:

- محتوا
- نوع رابطه
- ساختار
- رفتار

اینجا چهار بعد یک محاوره هستند. با توجه به این عوامل متوجه می‌شوید

که یک محاوره چگونه عمل می‌کند.

محتوا

همه محاوره‌ها یک محتوا دارند. یعنی به دلیلی محاوره صورت می‌گیرد. نمی‌توان گفت محاوره در خلأ انجام و فقط اطلاعات تبادل می‌شود. بعضی از گفت و گوها به این خاطر با مشکل مواجه می‌شوند که یکی از طرفها یا دو طرف، موضوع گفت و گو را فراموش می‌کنند.

اگر یکی از طرفین به هر دلیلی متوجه نباشد که چرا گفت و گو را آغاز کرده است، طرف مقابل را دچار سوء تفاهم خواهد کرد. اگر از برخی لجباجت‌ها برای ادامه محاوره صرف نظر کنیم که به صورت تعمدی صورت می‌گیرد، از عوامل دیگری که محاوره را با مشکل مواجه می‌کند می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

۱- اختصاص ندادن زمان کافی برای محاوره

۲- برقراری گفت و گو در زمان نامناسب

۳- گفت و گو کردن در یک مکان نامناسب، شلوغ و پرسر و صدا یکی از موضوعات مهم دیگری که باید توجه کنیم پیش‌فرضهایی است که ما معمولاً با خود همراه داریم و در گفت و گو ممکن است تحت تأثیر آن قرار بگیریم. اگر این پیش‌فرضهای سوال نشده را در نظر نگیریم در گفت و گو و محاورات خود با مشکل مواجه می‌شویم. برای مثال همواره فرض می‌کنیم:

۱- دو طرف می‌دانند درباره چه چیزی گفت و گو می‌کنند.

۲- به موافقت نیاز داریم.

۳- می‌دانیم طرف مقابل به موقعیتی که در آن هستیم چه نگاهی می‌کند.

۴- نباید به احساساتمان اجازه بدهیم که کنترل گفت و گو را در دست بگیرد.

۵- نباید از سرزنش کردن طرف مقابل برای ایجاد یک راه حل استفاده کنیم.

۶- عمیقاً صادق باشیم.

۷- به حل مشکل یا دغدغه طرف مقابل علاقه‌مند باشیم.

بعضی پیش‌فرض‌ها به ادامه گفت و گو کمک می‌کنند و بعضی‌ها هم مخل آن می‌شوند. بستگی به نوع فکر کردن آدم‌ها دارد که به تعداد انسان‌ها می‌تواند متفاوت باشد. اما در هر صورت باید پیش‌فرض‌هایمان را به گونه‌ای مرتب کنیم که ادامه گفت و گو و دستیابی به نتیجه دلخواه‌مان را امکان‌پذیر کند.

نوع رابطه

نوع رابطه با طرف مقابل می‌تواند ظرفیت یک گفت و گو را مشخص کند. بستگی به نوع رابطه‌ای که داریم معمولاً شیوه‌های مختلفی را برای گفت و گو انتخاب می‌کنیم. اما همواره به یاد داریم که گفت و گو راهی برای برقراری ارتباط، ترمیم و یا تغییر دادن آن است.

گفت و گو معمولاً تحت تأثیر رابطه و نسبت طرفین با یکدیگر و ابعاد زیر قرار دارد:

- مقام و شأن
- توان و قدرت (مالی، سیاسی، اجتماعی و ...)
- نقش
- علاقه‌مندی
- عوامل حدود و مرز

پویایی بورس با نگاهی به تجربه سال قبل

| فردین آقابزرگی |
| کارشناس بازار سهام |

برای سرعت بخشیدن به روند توسعه و تکامل بورس تهران به کار گرفته شود. اتفاقاتی که در سال ۹۹ افتاد می تواند به عنوان چراغ راهی برای سال ۱۴۰۰ باشد تا شاید بورسی پررونق و پویا داشته باشیم.

با توجه به شرایطی که توصیف شد باید به فکر پند گرفتن از تجارب سال ۹۹ در بازار سهام باشیم و گرنه بازهم با اشتباهاتی که پیش تر مرتکب شده ایم، به کار ادامه خواهیم داد و بازهم روز از نو، روزی از نو.

یکی از مهم ترین عبرت هایی که باید از سال ۹۹ بگیریم، تمرکز و وحدت در تدوین و اجرای سیاست های اقتصادی از سوی مسئولان است. درک منافع کلان اقتصاد در تک تک نهادهای دولت می تواند موجب اطمینان خاطر و جلب رضایت سهامداران را فراهم کند.

تکیه بیش از اندازه به سود ناشی از خرید و فروش اوراق بهادار بدون توجه به ارزش ذاتی و عایدات مستمر یکی از محورهای عدول از اصول سرمایه گذاری است که در سال ۹۹ به شدت قوت گرفته بود و برخی کارشناسان در نیمه نخست سال ۹۹ از این روش به عنوان انقلاب در بازار سهام یاد می کردند اما پس از گذشت مدتی در نیمه دوم سال ۹۹ نشان داد همواره تکیه بر تحلیل و ارزش ذاتی است.

سرمایه گذاری مستقیم در بورس و خرید سهام یکی از راه های کسب درآمد و سود است اما نباید فراموش کرد که باید در امر سرمایه گذاری ریسک های سرمایه گذاری را نیز ملاحظه و مدیریت کرد.

با توجه به اتفاقاتی که در سال ۹۹ رخ داد باید گفت که تغییر زیرساخت های بورس تهران امری ضروری است، هم اکنون با الگوها و زیرساخت هایی مانند ضوابط معاملاتی، دوره ها و روش های آموزشی، نرم افزارهای تحلیلی، سامانه های معاملاتی، نحوه ورود سرمایه گذاران به بازار سهام که عمدتاً مربوط به سالیان دور در بورس است نمی توانیم پذیرای خیل عظیم علاقه مندان به سرمایه گذاری در بازار سهام باشیم. در غیر این صورت با ناهنجاری هایی از جمله بی اعتمادی نسبت به بازار و تلاطم بیش از اندازه در روند تغییرات نرخ روبه رو خواهیم بود که برای بورس به مثابه سم است.

در سال ۹۹ هجوم میلیون ها تازه وارد به بازاری که پیچیدگی های خاص خود را دارد، باعث شد همگان از سهامداران قدیمی گرفته تا مدیران و مسئولان رده بالای کشور غافلگیر شوند. البته با نگاهی به تحولات بورس در ابتدای امسال می توان دلیل این رفتار مردم را به بورس درک کرد، از همین رو جایی برای غافلگیری مسئولان کشور نباید باقی می ماند. سیاست ها به گونه ای تنظیم شده بود که بازار سرمایه در شرایط افزایش نرخ تورم از تمامی بازارهای موازی و حتی از سپرده گذاری در بانک هم بازدهی بالاتری داشته باشد.

اما روزهای شیرین دیری نپایید و پس از مدتی با آغاز روند اصلاح بازار بسیاری از نوسهامداران با سرخوردگی باقیمانده سرمایه خود را از بورس تهران خارج کردند. این سرخوردگی باعث شد اعتماد سهامداران قدیمی هم نسبت به عملکرد مدیران سازمان بورس ضربه بخورد. همه این موارد دست به دست هم دادند تا اینکه بازار در ماه های پایانی سال ۹۹ دچار چرخه رکود شود.

به دلیل تلاطم بیش از اندازه در بورس به ویژه در ۶ ماه نخست سال ۹۹ و لزوم اصلاح نرخ و شاخص، برخی سهامداران تازه وارد متأسفانه با ضرر و زیان سرمایه گذاری مواجه شدند و در این بین، تحمل گفتارها و رفتارهای آسیب رسان به جو عمومی بازار از سوی تمامی فعالان بازار بسیار کمتر از گذشته شده است. در سال ۹۹ بارها شاهد گفتار و کردار ضد و نقیض برخی مسئولان اقتصادی کشورمان بودیم، اما امیدواریم این رویه که برداشت های غلطی مانند اختلافات سیاسی بین دولت و مجلس را ایجاد می کند، در سال ۱۴۰۰ اتفاق نیفتد اما این مسئله باعث بروز مشکلات زیادی در بازار سهام شد.

سال پر فراز و نشیب ۱۳۹۹ در بازار سرمایه با وجود فراز و نشیب های این حوزه اما آموزه های بسیار گرانبهایی برای ما داشت که می تواند

CRM

CUSTOMER RELATIONSHIP
MANAGEMENT

صدای مشتریان به بانک سامان می‌رسد

به مشتریان هستند. شماره تماس این مرکز ۰۲۱-۶۴۲۲ (داخلی ۲) است. • اداره رسیدگی به صدای مشتریان: فعالیت تخصصی کارشناسان این اداره، رسیدگی به شکایات و انتقادهای مشتریان و دریافت پیشنهادهای مشتریان است. شماره تماس این اداره ۰۲۱-۶۴۲۲ (داخلی ۴) است.

ارسال ایمیل

یکی دیگر از راه‌ها، ارسال درخواست خود به نشانی ایمیل info@ir.sb24 است. به‌خصوص در مواردی که ثبت درخواست باید به‌صورت نوشتاری و همراه با مستندات و مدارک مرتبط باشد.

تمامی ایمیل‌های ارسال‌شده به این نشانی، روزانه توسط کارشناسان اداره رسیدگی به صدای مشتریان بررسی و در کوتاه‌ترین زمان ممکن پاسخ داده می‌شود.

ارسال دورنگار (فکس)

اگر دسترسی به شبکه اینترنتی برای شما امکان‌پذیر نیست، می‌توانید موضوع موردنظر خود را نوشته و به دورنگار اداره رسیدگی به صدای مشتریان ارسال کنید. شماره دورنگار این اداره را می‌توانید با تماس با ۰۲۱-۲۳۰۹۵۱۰۰ جویا شوید.

ما با هدف شناخت نیازها، انتظارات و رسیدگی به انتقادات و شکایات‌های شما و پاسخ‌گویی مؤثر به آن‌ها نظام‌های رسیدگی به شکایات‌ها، پیشنهادها، انتقادات و درخواست‌ها را در بانک سامان راه‌اندازی کرده‌ایم. شما می‌توانید بسته به خواست و امکان خود در کوتاه‌ترین زمان، از طریق راه‌های ارتباط حضوری یا غیرحضوری، موضوع موردنظر خود را با کارشناسان ما در میان بگذارید.

راه‌های ارتباط غیرحضوری

مراجعه به سایت بانک سامان

شما می‌توانید با ورود به سایت بانک به نشانی ir.www.sb24 و انتخاب منوی ارتباط با ما، زیرمنوی صدای شما، بخش ثبت پیشنهاد و شکایت به‌صورت مستقیم نظر یا درخواست خود را ثبت کنید. پس از پایان ثبت، یک شماره پیگیری به تلفن همراه مشتری ارسال می‌شود که نشان‌دهنده ثبت نهایی شکایت یا پیشنهاد در سیستم است.

ارتباط تلفنی

• مرکز سامان ارتباط: کارشناسان ما در این مرکز آماده شنیدن و پاسخ‌گویی به درخواست‌ها و ارائه راهنمایی‌های لازم به‌صورت ۲۴ ساعته

شماره: ۱۳۰-QP-۰۰۱-۰۳

تاریخ: ۱۴۰۰/۰۲/۰۱

خط‌مشی رسیدگی به شکایات و سنجش رضایتمندی مشتریان بانک سامان

ما در بانک سامان، در مواجهه و پاسخ‌گویی به بازخوردهای مثبت یا منفی شما مشتریان عزیز، ارتباطی دوستانه و مستقیم را انتخاب می‌کنیم. به همان اندازه که لطف شما در بازگ کردن حُسن ما، مایه خرسندی و دلگرمی ماست، نقد و خرده‌گیری‌های آگاهانه شما نیز رهنمون بهبود کیفیت خدمات ماست. از این‌رو، برای پاسخ‌گویی مؤثر به شکایات شما عزیزان، نظامی عادلانه و کارآمد را راه‌اندازی کرده‌ایم.

این نظام تمامی فرایندهای مربوط به دریافت شکایات، اعلام دریافت شکایت به مشتری، اقدامات رفع مشکل، ارائه گزارش‌های مربوط و نگهداری سوابق را در برمی‌گیرد. همچنین برای سنجش و ارزیابی نظرات شما نیز سیستمی کارآمد و مؤثر در زمینه مدیریت سنجش رضایتمندی ایجاد کرده‌ایم.

رئوس خط‌مشی رسیدگی به شکایات و مدیریت رضایتمندی مشتریان بانک سامان، ما را نسبت به اقدامات زیر متعهد می‌سازد:

- ایجاد و توسعه سازوکارهای ارتباطی برای دریافت شکایت و تسریع روند رسیدگی به شکایات؛
- برخورد عادلانه و به دور از هرگونه جانبداری با تمامی مشتریان و طرف‌های دخیل در شکایت و رعایت اصل محرمانگی و بی‌غرضی در ارجاع شکایات؛
- بکارگیری و استفاده از مکانیزم‌های نوین سنجش رضایتمندی مشتریان؛
- بهبود مستمر اثربخشی فرایند رسیدگی به شکایات و سنجش رضایتمندی؛

مدیریت ارشد بانک سامان، نظام رسیدگی به شکایات، نظرسنجی و سنجش رضایت مشتریان سازمان خود را بر مبنای استاندارد **ISO 10002:2018** و **ISO 10004:2018** انتخاب کرده و پویایی و اثربخشی آن را در جلسات مستمر بازنگری، موردبررسی و تجزیه و تحلیل قرار می‌دهد. از این‌رو، از تمامی کارکنان بانک سامان انتظار می‌رود ضمن پیشبرد اهداف سازمانی تعیین‌شده، نماینده مدیریت در امر رسیدگی به شکایات و سنجش رضایت مشتریان را در اجرا، نگهداری و بهبود سیستم رسیدگی به شکایات و مدیریت رضایتمندی مشتریان یاری کنند.

بانک سامان
Saman Bank
شرکت سهامی عام شماره ثبت ۱۵۴۴۴۴

مدیرعامل

گردش کار رسیدگی به شکایات مشتریان



احساس نارضایتی در مشتری

درگاه‌های ثبت شکایات

ثبت شکایت در وبسایت
بانک به نشانی
www.sb24.ir

تماس با شماره تلفن
۰۲۱۶۴۲۲ و انتخاب گزینه ۴

ارسال شکواییه به پست
الکترونیکی
info@sb24.ir

دورنگار شکواییه به شماره
۰۲۱۴۰۲۲۵۸۳۵

دریافت شکایت

ثبت، اولویت‌دهی و طبقه‌بندی شکایت
طی یک روز کاری از زمان دریافت شکایت

تعیین واحد رسیدگی‌کننده به شکایت و
ارجاع شکایت به واحد
طی یک روز کاری از زمان دریافت شکایت

بررسی شکایت توسط واحد
رسیدگی‌کننده و تهیه پاسخ کتبی برای
شکایت‌کننده
حداکثر طی ۱۲ روز کاری

شاکای از نتیجه
راضی است؟

پایان

خیر

بررسی مجدد شکایت توسط
مدیریت بازرسی
حداکثر طی ۷ روز کاری

شاکای از نتیجه
راضی است؟

پایان

راهنمایی مشتری به منظور پیگیری
شکایت از طریق بانک مرکزی ج.ا.ی. در
صورت تمایل

پایان

نگاهی به بازار ارز در روزهای پرنوسان

| امید پورمحمود |
| کارشناس بازارهای مالی |

می‌تواند ملک شخصی خود را به این نرخ نفروشد و اصلاً ملک را نگه دارد. این اتفاق در بازار خودرو نیز رخ می‌دهد؛ یعنی افراد می‌توانند برای فروش دارایی‌های خود تصمیم بگیرند. به همین دلیل گفته می‌شود قیمت‌گذاری در این بخش دست دولت نیست.

تا حدودی این اتفاق در بازار سکه نیز رخ می‌دهد و شاهد مقاومت سکه در برابر ریزش قیمتی هستیم. دلیل این مسئله این است که مواردی مانند مسکن، خودرو و سکه دارایی‌های فیزیکی هستند که می‌توان آنها را در دست نگه داشت و از فروش‌شان ممانعت کرد. البته درباره بازار سکه راه‌هایی برای کنترل نرخ وجود دارد اما این اتفاق درباره خودرو و مسکن تقریباً ممکن نیست.

این رویکرد درست است که در بلندمدت به دلیل وجود تورم شدید کسی متضرر نمی‌شود، اما بسیاری هستند که نمی‌توانند ۳ یا ۴ سال صبر کنند تا شاید ضررشان جبران شود یا نشود. فروش سهام ازسوی این افراد هم قابل درک است اما اگر می‌توانند صبور باشند و به پول‌شان در کوتاه‌مدت نیاز ندارند بهتر است سهام خود را برای فروش نگذارند. همان‌طور که گفته شد تورم مزمنی که در ایران وجود دارد باعث می‌شود سرمایه‌گذاری بلندمدت در بورس قطعاً سودآور باشد، زیرا دارایی شرکت‌ها مدام گران و گران‌تر می‌شود و به طبع نرخ سهم‌ها نیز افزایش پیدا می‌کند.

برای آنکه دید درستی نسبت به وضعیت کنونی بازار ارز داشته باشیم باید بدانیم که کشور در حال حاضر با چه قیمتی از دلار اداره می‌شود. باتوجه به شواهد موجود به‌نظر می‌رسد کشور با دلاری اداره می‌شود که در بازار نیمایی جریان دارد؛ یعنی ما برای درک شرایط باید به نرخ ارز نیمایی توجه کنیم، به عبارتی باید بدانیم که چقدر ارز در این بازار وجود دارد و نیاز کشور چقدر است تا نرخ را باتوجه به آن محاسبه کنیم. در واقع ارزی که ما در صرافی‌ها خریداری می‌کنیم تعیین‌کننده نرخ دلار نیست، بلکه ارز مورد استفاده در واردات نقش محوری را بازی می‌کند. برای مثال برخی اقلام موردنیاز مردم که کالای لوکس هم به‌شمار نمی‌روند با افزایش ۱۰۰ درصدی نرخ مواجه شده‌اند که با نرخ کنونی دلار همخوانی ندارد؛ یعنی با این اقلام بیش از حد گران هستند یا اینکه دلار بسیار ارزان‌تر از میزان واقعی خودش است.

یکی از بازارهایی که کاملاً تحت تأثیر نرخ ارز بوده، بازار مسکن است. از زمانی که ریزش نرخ دلار شروع شده، بیش از ۲۵ درصد کاهش نرخ را تجربه کرده اما چنین اتفاقی در بازار مسکن رخ نداده است. ما می‌دانیم که مسکن در حال حاضر با دلار ۲۵ تا ۲۶ هزار تومانی معامله می‌شود، دلیل آن هم این است که بازار مسکن هنوز ریزش نرخ دلار را هضم نکرده است.

به‌نظر می‌رسد دلیل اصلی ریزش‌های اخیر در بازار ارز مربوط به جو خوش‌بینی نسبت به آینده مذاکرات است؛ برای مثال بسیاری امیدوارند منابع ارزی بلوکه‌شده ایران در خارج از کشور آزاد شود، اما از سویی هم بسیاری معتقدند کاهش قیمت دلار به دلیل نزدیک شدن به انتخابات بوده و در واقع این ریزش‌ها با انگیزه‌های سیاسی اتفاق افتاده است؛ یعنی باوجود اظهاراتی که برخی مسئولان درباره کاهش نرخ دلار داشته‌اند این اتفاق سیاسی بوده و از سویی هم تحت‌تأثیر خوش‌بینی‌های پیرامون مذاکرات وین رخ داده است.

برخی منتظرند کاهش نرخ ارز معیشت مردم را تحت تأثیر قرار داده و اوضاع زندگی را بهبود بخشد، اما به‌تازگی اعلام شد که نرخ لوازم خانگی حدود ۲۵ درصد افزایش پیدا می‌کند یا در هفته گذشته بار دیگر شاهد افزایش حدود ۱۰ درصدی نرخ خودرو بودیم. همان‌طور که پیش‌تر نیز گفته شد بازارها همچنان با دلار گران‌تری معامله می‌کنند و کاهش نرخ ارز در بازار را جلدی نگرفته‌اند.

بسیاری از کالاها نیز افزایش نرخ را تجربه کرده‌اند و به‌نظر نمی‌رسد بازاری باشد که نرخ فعلی دلار را جلدی گرفته باشد.

در بازارهایی مانند خودرو و مسکن دولت‌ها چندان دخالتی ندارند و نرخ در این بازارها در اختیار دولت نیست؛ به عبارتی وقتی فردی صاحب خانه‌ای است و ملکش ۵ میلیارد تومان قیمت‌گذاری می‌شود

حرکت ایالات متحده به سوی دلار دیجیتال

| تاتیانا کافمن |
| روزنامه‌نگار حوزه فناوری |

استفاده از لیبرا کنند. محافل اقتصادی آمریکا در روزهای ابتدایی پاندمی کرونا پیش‌بینی می‌کردند دلار دچار رکود و حتی در برابر رقبایی مانند یورو تضعیف شود اما کمک‌های نقدی ۲۰۰ دلاری ماهانه (دولت آمریکا به آسیب‌دیدگان از پاندمی کرونا کمک نقدی می‌کند) باعث شد، کاهش گردش پول در ایالات متحده به میزان زیادی جبران شود و دلار از افت ارزش شدید نجات یابد.

اما به‌تازگی برخی از اعضای کنگره مانند راشیدا طلائی (ایالت میسیگن) و پرامیلا جیپال (واشنگتن دی‌سی) پیشنهاد طرحی را داده‌اند که دولت در صورت تصویب آن موظف به پرداخت کمک ۲۰۰ هزار دلاری به شهروندان آسیب‌دیده خواهد شد اما نکته مهم این طرح، لزوم داشتن کیف پول دیجیتال برای دریافت این کمک‌هاست چراکه طبق بندهای پیشنهادی این مبلغ به یکی از ارزهای دیجیتال تبدیل شده و با ارزشی برابر با ۲۰۰ دلار آمریکا به کیف پول افراد واریز می‌شود. از سویی هم، کمیته بانکداری سنا با تأکید بر کارساز بودن این طرح، بحث دلار دیجیتال را به‌طور جدی در دستور کار خود قرار داده است.

کریس جیانکارلو، رئیس پیشین CFTC و رئیس پروژه دلار دیجیتال نیز با اشاره به مزایای اجرای این طرح گفته: از مزایای این طرح می‌توان به افزایش سرعت مبادلات، کاهش هزینه‌ها و کاهش جرایم مالی در همه ایالت‌ها اشاره کرد. جهان در حال تغییر است و اگر ما دلار را بروزرسانی نکنیم، به‌طور قطع، از قافله عقب خواهیم ماند، به چین نگاه کنید و درس بگیرید!

با وجود تمام این بحث‌ها، هنوز مشخص نیست که آیا شاهد ایجاد دلار دیجیتال در آینده نزدیک خواهیم بود یا خیر؟ اگرچه تشدید رقابت با چین می‌تواند عاملی برای ترغیب دولت ایالات متحده برای پیگیری طرح دلار دیجیتال باشد.

منبع: فوربس

امریکایی‌ها به‌دلیل اقدامات و تحرکات چینی‌ها در حوزه ارز دیجیتال به صرافت افتاده‌اند تا رمز ارزهای اختصاصی را طراحی کنند. اخباری که از چین به گوش می‌رسد نوید عرضه قریب‌الوقوع «یوان دیجیتال» را در بازارهای ارز دیجیتال می‌دهد، البته خبر آزمایشات و پژوهش‌های چینی‌ها در این زمینه را دولت این کشور نیز به‌روشنی اعلام کرده اما مجاری غیررسمی رسانه‌ای از موفقیت‌آمیز بودن این آزمایشات خبر می‌دهند که باعث نگرانی امریکایی‌ها شده است.

ایده طراحی یک ارز دیجیتال جدید با پشتوانه دلار از سال گذشته میلادی در دستور کار جلسات کنگره قرار گرفته و مورد توجه رسانه‌های رسمی کشور نیز بوده است.

این در حالی است که حتی فیس‌بوک هم نوع جدیدی از ارز دیجیتال به‌نام «لیبرا» (libra) را برای پشتیبانی از خرید کالاها و خدمات معرفی کرده است. البته مدیران این شبکه اجتماعی پرمخاطب به این نکته که کاربران مجبور به استفاده از این واحد پول دیجیتال نیستند اما همین که این غول رسانه‌ای جهان در این مسیر گام برداشته نشان‌دهنده اهمیت این مسئله در اقتصاد جهان است.

هرچند طیفی از مدیران در فیس‌بوک هم در ژوئیه ۲۰۱۹ به این تغییر بنیادین اعتراض داشتند و از خرید سنتی دفاع می‌کردند اما در نهایت فیس‌بوک تصمیم خود را گرفت و از این واحد پولی جدید رونمایی کرد. شرکت‌های امریکایی دیگری نیز به فکر طراحی رمز ارزهای دیگری افتاده‌اند که می‌تواند موجب تعدد درگاه‌های پرداختی و انتقال پول شده و سیستم پیچیده معاملات رمز ارزها را پیچیده‌تر از آنچه هست می‌کند.

البته اپلیکیشن‌هایی مانند واتس‌آپ نیز امکان ایجاد کیف پول مجازی را به فهرست خدمات خود افزوده‌اند و فیس‌بوک نیز این گزینه را به‌تازگی فعال کرده تا کاربران بتوانند به‌سادگی اقدام به خرید کالا و خدمات با



پدیده «رمزارز» را درک کنیم

| رضا قربانی |

| کارشناس حوزه رمزارزها |

که دارد، قابل مقایسه با هیچ یک از بازارهای مالی نیست، از همین رو اگر در پی این هستیم که بازار رمزارزها را مانند سایر بازارهای مالی بسنجیم در اشتباه هستیم. این بازار برخلاف سایر حوزه‌ها نیاز به رسمیت شناخته شدن ندارد، چراکه هیچ کشور و دولتی از آن پشتیبانی نمی‌کند و افراد باید با نظر به آگاهی‌های خود و تحلیل شخصی‌شان در این حوزه به فعالیت بپردازند. باید توجه داشت که بازار ارزهای دیجیتال هیچ شباهتی به بازارهایی مانند ملک، ارز، طلا، سهام و... ندارد، چراکه رسمیت و مشروعیتش را از افرادی می‌گیرد که در سراسر جهان این بازار را رونق بخشیده‌اند. بازاری که بدون هیچ رگولاتور، رهبری واحد و تیم مدیریتی توانسته مشروعیتش را از اقبال عمومی کسب کند و در ۱۰ سال رشدی داشته که هیچ‌گاه تصورش هم نمی‌شد

برای اینکه درک درستی از دنیای کریپتوکارنسی داشته باشیم باید نخست قواعد و اصول بنیادین جهان مدرن را شناخته و با آن آشنا شویم. اقتصاد در جهان مانند همه عرصه‌های زندگی بشر قرن بیست و یکمی، شدیداً تحت تأثیر پیشرفت‌های فناوری قرار گرفته و اگر نتوانیم پا به پای این پیشرفت‌ها حرکت کنیم، بدون شک از قافله عقب می‌مانیم. از همین رو لزوم بازبینی در زیرساخت‌های اقتصاد پیش‌ازپیش احساس می‌شود، کریپتوکارنسی فقط یکی از مصادیق این پیشرفت‌هاست اما این تازه ابتدای راه است و پیشرفت علم به صورت روزافزون اتفاق می‌افتد پس باید تمام تلاش خود را به کار گیریم تا قافیه را به کشورهای دیگر نوازیم. همانطور که پیش‌تر گفته شد بازار رمزارزها به دلیل مختصات خاصی





محکمی نداشتند اما در ادامه با استقبال میلیاردها انسان مواجه شدند. درباره ارزهای دیجیتال نیز به همین شکل بوده، درباره ایران هم باید دانست که در به روی ارزهای دیجیتال باز شده و صاحبان سرمایه‌های خُرد و کلان آرام‌آرام نسبت به آن اعتماد ویژه‌ای پیدا کرده‌اند و این روند ادامه دارد. البته در این بین افرادی هم هستند که منتظر از هم پاشیدن بازار ارزهای دیجیتال و ریزش بزرگ در این حوزه هستند، این عده را نمی‌توان اصلاً درک کرد. رمزارزها جای خود را در اقتصاد جهان باز کرده‌اند و مانند هر بازار دیگری قطعاً فراز و نشیب‌های زیادی را تجربه خواهند کرد اما فروپاشی و انفجاری در کار نخواهد بود. سرمایه‌گذاران ایرانی هم به‌دلیل اتفاقاتی که در چند وقت اخیر افتاده، نسبت به این حوزه اعتمادشان جلب شده و به نظر می‌رسد این مسیر اعتمادزایی همچنان ادامه‌دار خواهد بود. اما سرمایه‌گذاران و فعالان بازارهای ارز دیجیتال یا متقاضیان ورود به حوزه معاملات بیت‌کوین باید توجه داشته باشند که پیچیدگی‌های بازار رمزارزها به مراتب بیشتر از بورس، ارز و... است، پس ما نباید بدون آموزش و آگاهی‌داری خود را وارد این بخش کنیم. اما اگر با چشم باز و آگاهانه عمل کنیم این بازار می‌تواند فرصت‌های بسیار خوبی را برای افراد و همچنین شرکت‌های بزرگ و کوچک فراهم کند.

که یک واحد پولی بدون پشتوانه یک دولت و کشور بتواند تا به این حد رشد کند. این بازار که دست‌کم در ۶ سال اخیر به‌طور جدی جای خود را در اقتصاد جهان باز کرده در کشور ما با تاخیر رونق یافته و نوپا به‌شمار می‌رود اما افرادی که به یک انحصار عادت کرده بودند، به این پدیده که کاملاً انحصارها را از میان برمی‌دارد، حمله کرده و سعی در تخطئه آن دارند. ظاهراً عادت کرده‌ایم به جز بانک‌ها، بیمه‌ها، کارگزاری‌ها و... هیچ‌کسی حق ورود به اقتصاد را ندارد. اما پدیده ارزهای دیجیتال این انحصار را به‌طور کلی می‌شکند و اوضاع را تغییر می‌دهد، به همین دلیل است که عده زیادی مواضع شدیدی علیه معاملات پرونق بیت‌کوین در کشورمان دارند. برخی مدعی می‌شوند که این دست پدیده‌ها خواستار جایگزین شدن با دارایی‌های قدیمی و سنتی هستند و با ادامه این روند، سرمایه افراد از بین خواهد رفت! در حالی که چنین ادعایی به هیچ وجه درست نیست، این بازار هیچ دخل و تصرفی به سایر حوزه‌ها ندارد. بورس، ملک، خودرو و... همگی سر جای خود هستند و هیچ مشکلی برای صاحبان این دارایی‌ها به وجود نمی‌آید، ارزهای دیجیتال هم در حوزه خودشان به‌عنوان یک دارایی مستقل وجود خواهند داشت. فراموش نکنیم که شرکت‌های بزرگی مانند مایکروسافت و اپل در ابتدای راه چندان اهمیت و جایگاه



شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب/باجه‌ها
۱	اریکه ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش ارغوان غربی، مجتمع اریکه ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	آقای کاهه
۲	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موحد دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۲۳۴۰۲	۲۶۴۵۰۷۴۳	آقای عامری
۳	الهی	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهپار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۳	۲۶۲۰۰۹۳۸	آقای جلالی
۴	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان هارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۸۳۱۴	آقای ملامحمدی
۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۷۶۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	خانم قاسمی
۶	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار بهزادی، نبش غربی خیابان ماکوئی پور، پلاک ۱۹	۲۶۸۰۲۶۳۰-۲۶۸۰۲۳۲۷	۲۶۸۰۲۹۰۱	خانم خوش صحبت
۷	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۷۳۷۳۳	آقای نیری
۸	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۱-۲۶۲۱۹۹۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	آقای پرومند
۹	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوبندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	آقای عباسزاده
۱۰	بازار کفاشها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سبزه میدان، بازار کفاشها، نبش بازار خیاطها، پلاک ۶۴	۵۵۱۵۱۸۰۲-۵۵۸۰۸۴۸۲	۵۵۶۱۶۰۷۳	آقای میرحسینی نیری
۱۱	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روبروی کوچه باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	خانم حکیمی
۱۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاستوریزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۹۲۸-۶۶۸۱۵۹۶۹	۶۶۸۱۶۰۰۸	آقای لک
۱۳	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۸۵۶-۷	۲۲۳۷۸۶۰۵	خانم سعیدی
۱۴	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۳۶۳۸۱۸-۸۸۵۷۸۱۷۱	۸۸۳۶۶۷۶۹	خانم قدمی
۱۵	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۶۸۲۶	آقای صالحی کیا
۱۶	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۷۶۰۹۰-۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	آقای جمشیدیان
۱۷	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایثار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰	۴۴۲۱۱۸۴۱	آقای آهنگری
۱۸	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۵۶۵۷-۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	آقای کریمی
۱۹	شعبه ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۲۹۱۳۶۱۸	۲۶۶۴۵۷۱۵	آقای اسلامی
۲۰	پونک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرافی اصفهانی، بالاتر از میدان پونک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	آقای عهدی
۲۱	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادل	۳۳۳۳۳۱۴۰-۴۱	۳۳۳۳۳۱۴۳	آقای دانش بقا
۲۲	تالار بورس	-	خیابان حافظ، نبش کوچه هاتف، سازمان بورس اوراق بهادار، پلاک ۱۹۲	۶۶۷۴۰۴۲۴-۵	---	---
۲۳	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین‌المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۹۰۰۹۰	۴۴۶۹۲۲۵۲	آقای حسینی
۲۴	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۱۷۵۵۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	آقای باقری نیا
۲۵	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه بارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	خانم طرفی نژاد
۲۶	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت آباد جنوبی، پایین تر از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سمرقند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۹	۴۴۴۹۵۲۸۸	آقای حسینی
۲۷	خیابان آذربایجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذربایجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	آقای فرجی
۲۸	خیابان آقابزرگی - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقابزرگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۴۵۱-۵۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	---
۲۹	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ‌هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۶۳۹۴-۶۶۹۷۶۳۹۲	۶۶۶۵۹۹۳۸	آقای امیری
۳۰	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	آقای جلیل زاده
۳۱	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سرورودی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	آقای حیدرهای
۳۲	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۶۰۳۳۸	---
۳۳	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نبش شمالی خیابان ۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۶۱۶۴۸۶ و ۸۸۶۲۹۱۰۱	۸۸۶۲۸۶۳۷	خانم حاجی بابایی
۳۴	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	آقای فرج‌زاده
۳۵	خیابان لواسانی	۸۵۵	تهران، کامرانیه، خیابان لواسانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳، ۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	خانم میرزایی
۳۶	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷، ۱۲	۳۳۹۹۸۰۰۹	آقای عبدلی
۳۷	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۵۶۹۶۵-۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	خانم طرفه‌نژاد
۳۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۵۳-۸۸۸۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	آقای رضازاده
۳۹	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۶۶۴۰۳۲۲-۲۶۶۴۰۳۲۰	۲۶۶۴۰۳۰۸	خانم آیت‌النبی
۴۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی غربی، روبروی خیابان هشت بهشت، نبش کوچه شیخ‌ر (ششم)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۵	۸۸۹۸۲۱۹۴	آقای قنبرزاده
۴۱	دلاوران	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۸۴۸-۷۷۱۸۹۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	آقای طاهری

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب / باجه ها
۴۲	دهکده المپیک	۸۶۷	تهران، بلوار دهکده المپیک، خیابان شهید مهدی یقوبی، پلاک ۲	۴۴۷۰۱۴۶۷	۴۴۷۱۱۷۸۲	خانم رضایی
۴۳	ستارخان	۸۶۹	تهران، میدان توحید، خیابان ستارخان، نبش کوچه ستایش	۶۶۵۶۲۴۹۹-۶۶۵۶۲۶۱۵	۶۶۵۶۲۸۶۵	آقای نودست
۴۴	سرو	۸۶۶	تهران، سعادت آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۶۹۱۳ و ۲۲۰۹۶۹۲۸	۲۲۰۶۴۱۴۶	آقای البرزی
۴۵	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۲-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	خانم بابایی
۴۶	سی تیر	۸۴۹	تهران، خیابان جمهوری، خیابان سی تیر، پلاک ۶۵	۶۶۷۵۰۴۱۴-۱۸	۶۶۷۵۰۲۳۶	آقای غفوری
۴۷	شمس آباد - میدان ملت	۸۷۲	تهران، شمس آباد، خیابان استاد حسن بنا، بالاتر از میدان ملت، نبش خیابان شهید شاهرخ عیدی، پلاک ۷۷۱	۲۲۵۳۰۱۵۶-۲۲۳۱۷۹۶۸	۲۲۵۳۰۱۴۶	آقای محمد سلگی
۴۸	شهر ری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی (بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۹-۵۵۹۷۰۷۴۲-۳	۵۵۹۷۰۷۳۰	آقای احسنی
۴۹	شهر قدس	۸۷۸	تهران، شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، روبروی پارک آزادگان، پلاک ۳۸	۴۶۸۳۲۳۳۰-۴۶۸۳۲۳۳۸	۴۶۸۳۲۴۱	باغستانی
۵۰	شهران	۸۴۴	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ۴	۴۴۳۲۷۹۷۱-۴۴۳۲۸۱۴۷	۴۴۳۲۸۳۲۹	خانم رضاییان مقدم
۵۱	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان - فاز ۱ - خیابان نفیسی، روبروی مخابرات، پلاک ۵۹	۴۰۴۶۸۸۵ و ۴۰۴۶۹۰۳	۴۴۶۵۶۸۹۶	آقای حاجی حیدری
۵۲	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۶۹-۴۴۷۳۸۹۵۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	آقای طلایی
۵۳	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نبش خیابان محسنی)	۶۵۲۶۹۰۲۱، ۳-۶۵۲۶۸۹۶۵	۶۵۲۶۸۹۶۲	آقای کریمی
۵۴	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۴۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۴۵۱۷	آقای احمدی
۵۵	فروودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سالن ورودی	۵۵۶۷۸۴۰۸-۰۹-۵۵۶۷۸۴۱۱-۱۲	۵۵۶۷۸۴۱۰	آقای حسینی
۵۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجر بن عدی، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	آقای سلمانی
۵۷	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان حجر بن عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۱۸۶-۷۷۳۷۰۳۶۸	۷۷۳۷۰۴۴۱	خانم کسرائی پور
۵۸	قلهک	۸۶۸	تهران، خیابان دکتر شریعتی، بالاتر از دوراهی قلهک، ساختمان سپهر، پلاک ۱۴۵	۲۲۶۰۱۲۳۷	۲۲۶۰۱۵۰۹	آقای صفری
۵۹	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روبروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۲۳۴۴۵۸-۲۲۲۳۴۴۲۷-۸	۲۲۲۳۴۲۵۸	خانم رحیمی
۶۰	کریم خان زند	۸۷۳	تهران، میدان هفت تیر، بالاتر از مسجدالجمود (ع)، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۴۵۹۷۲-۸۸۸۴۵۹۴۲	۸۸۸۴۶۱۹۰	آقای هادیان
۶۱	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۸۵۷۸۴-۵، ۹	۸۸۴۸۵۷۸۷	آقای قاسمی
۶۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ۸۰۳	۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۶۴۹۹۸	آقای بیات
۶۳	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی (مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	خانم خسروی
۶۴	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۲۶۸۰۲۴۵۳-۲۶۸۰۲۴۰۹	۲۶۸۰۲۴۶۱	---
۶۵	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۳	۸۸۶۲۷۵۱۷-۸۸۶۲۷۴۴۸	۸۸۶۲۶۷۳۱	آقای باقی
۶۶	منیریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان منیریه، خیابان معیری، نبش بن بست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵، ۸۵، ۸۷	۶۶۴۹۱۰۷۳	آقای یوسفی پور
۶۷	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۷۳۷۶-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۴۷۲۹	آقای سیفی
۶۸	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بیهقی، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۶۹۰۶ و ۸۸۵۱۶۹۰۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	آقای لاجوردی
۶۹	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۲۲۷۳۲۳۵۲-۲۲۷۳۲۱۳۹	۲۲۷۳۲۴۴۸	آقای سروری
۷۰	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۵۹۹۷۹-۲۲۹۶۰۰۱۳	۲۲۹۵۹۹۰۹	آقای خبری
۷۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۷۲-۴، ۸	۵۵۴۸۱۱۷۹	آقای میرزاخانی
۷۲	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۲۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	آقای حمیدیا
۷۳	میدان ونگ	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونگ، نبش خیابان برادران شریفی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۴۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	آقای رشیدی
۷۴	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۲۴۴۵۱-۴	۲۲۹۲۴۴۶۳	آقای نصیری
۷۵	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۳۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	آقای عینی
۷۶	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، روبروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۲۶۱۱۷۲۰۱-۲۶۱۱۷۱۹۲-۴	۲۶۱۱۷۱۹۵	آقای رسانی فر
۷۷	هایپر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خریدهایپر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۸۶-۴۴۱۶۷۱۸۲-۸۳	۴۴۱۶۷۱۹۹	آقای گیلانی
۷۸	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۲۴۲۱۲۲۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	آقای رسولی
۷۹	یافت آباد	۸۱۷	تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۲ و ۲۰۵	۶۶۲۱۱۰۱۴-۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	آقای رنجبر

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب / باجه ها
۸۰	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۳۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۲۲۲۵۹۵۷	آقای کریمی
۸۱	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۲۶۰۱-۸	۰۴۵-۳۳۲۵۳۵۰۱	آقای هوشیاری
۸۲	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، روبروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۲۲۴۰۳۹۲	خانم امامی
۸۳	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۲۵۰۵۲۲-۲۴	۰۴۴-۳۲۲۲۷۸۴۶	آقای نامی فر
۸۴	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نبش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	---
۸۵	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نبش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۴	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۹	---
۸۶	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۳۱-۳۴۴۱۲۲۷۲-۵	۰۳۱-۳۴۴۱۳۶۸۸	آقای باقری
۸۷	خیابان حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان امام (نقش جهان)، ابتدای خیابان حافظ، پلاک ۳۳	۰۳۱-۳۲۲۰۹۴۷۶-۹	۰۳۱-۳۲۲۳۷۴۲۶	آقای سیف الدینی
۸۸	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۶۹۴۰۹	آقای سبزه زار
۸۹	سیتی سنتر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی شهر، مجتمع سیتی سنتر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۳	آقای مستحجران
۹۰	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۲۴-۶	۳۳۹۲۰۷۴۵-۰۶۱	خانم حیاتی
۹۱	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، روبروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۱۵۲	آقای کلهر
۹۲	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیر کبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۳۲۷۲۴-۵	۰۶۱-۵۳۳۲۶۷۳۱	آقای جنگیزیان
۹۳	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی (ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۳۵	آقای حیدری
۹۴	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، روبروی شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۸-۴۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۸	آقای اساسه
۹۵	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی (ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۲۲۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۲۲۴۷۳۴۸	آقای رمضانعلی پرور
۹۶	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، بلوار امام خمینی، سواره دلگشا، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۲-۸	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۲	آقای ساردونی
۹۷	بوشهر	۹۱۴۱	بوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۲۵	آقای فرشیدفر
۹۸	۱۷ شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۰-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	آقای رضایی اقدم
۹۹	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده ائل گلی، نبش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۲۶۲	۰۴۱-۳۳۲۹۳۲۶۰	آقای مریخی
۱۰۰	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارائی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۲۴۲۶۲۳	آقای میرزایی
۱۰۱	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نبش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۶۵۱۶۰	آقای نیک عهد
۱۰۲	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر (عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایردک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۱۰۸۰۰	۰۴۱-۳۳۳۱۰۱۵۵	آقای محمودی
۱۰۳	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	آقای راهنمایی
۱۰۴	گلزار رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلزار، ضلع شرقی میدان باستانی شعار	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۰-۱۲	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۳	آقای بابک دولتی
۱۰۵	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۲	آقای ابوطالبی
۱۰۶	زاهدان	۹۱۳۱	خیابان امیرالمومنین، بین خیابان امیرالمومنین ۲۸ و ۲۷	۰۵۴-۳۳۲۳۸۲۸۵	۰۵۴-۳۳۲۳۶۳۸۲	آقای شهیدی
۱۰۷	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴-۶۰	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	آقای فنغوری
۱۰۸	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سواره قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۶۲-۵	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۶۱	آقای طاهری
۱۰۹	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاهیر، ابتدای بلوار قدس	۰۲۳۳-۳۳۶۳۶۱۸-۱۹-۲۲	۰۲۳۳-۳۳۶۳۶۲۹۵	آقای مصدق
۱۱۰	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۴۴۵۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۴۴۵۵۴۳۶	آقای عبدیان
۱۱۱	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان مبعث و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۳۸۱۱-۱۲	۰۷۱-۳۸۳۳۳۸۱۴	آقای ملاشععی
۱۱۲	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حدفاصل خیابانهای فلسطین و هفت تیر (۲۰۰ متری سینما سعدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۳۹۶	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۲۲-۲۷	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۱۳	آقای صیادی
۱۱۳	قصردشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصردشت، سواره خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۲۶	۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۱۶	آقای نظری
۱۱۴	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نبش کوچه ۲۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۹۹	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	آقای پورملاکه
۱۱۵	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۳۵۳۰۵-۸	۰۲۸-۳۳۳۵۸۰۹۵	آقای جهاتگیری
۱۱۶	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، روبروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گلبدیس	۰۷۶-۳۵۲۹۲۶۴۴-۴۶	۰۷۶-۳۵۲۹۲۶۵۰	آقای اطهری
۱۱۷	فلکه جهاد- قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۳۷۷۰۵۹۴۹	آقای مردانی
۱۱۸	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۲-۳	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	آقای مجاهدی
۱۱۹	جهانشهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نبش نیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۶۱۱۵-۲۰	۰۲۶-۳۴۴۸۱۴۴۵	خانم اقبال زاده
۱۲۰	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۳۴۱۵۷۳۵	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۸	آقای علی بخشی
۱۲۱	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۶-۳۲۲۰۶۴۷۱-۹	۰۲۶-۳۲۲۵۴۸۶۲	آقای رضایی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه /پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب /پاچه‌ها
۱۲۲	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۲۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۲۷۹۶۰	آقای مالک قادری
۱۲۳	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۴۷۷۷۶۱	۰۳۴-۳۴۷۷۶۶۲	آقای شعبی
۱۲۴	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۵۹-۶۴	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۷۱	آقای مرادی
۱۲۵	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۴۹۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۲۲۵۹	آقای خیاطی
۱۲۶	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۲۳۳۹۰۰۲-۸	۰۱۷-۳۲۳۳۹۰۰۱۶	آقای پافندگان
۱۲۷	بلوار فرامرز عباسی مشهد	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، بین چهار راه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۵	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۱۲-۱۵	۰۵۱-۳۶۰۹۷۸۹۵	آقای مقانی
۱۲۸	بلوار هاشمیه مشهد	۹۳۰۵	مشهد، بلوار هاشمیه، بین هاشمیه ۱۶ و ۱۸، پلاک ۱۴۶	۰۵۱-۳۸۸۰۰۲۳۸	۰۵۱-۳۸۸۰۰۲۳۱	خانم سازگار
۱۲۹	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۴۶	آقای طوسی
۱۳۰	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۲۸۳۸۰۰-۷	۰۵۱-۳۲۲۴۱۰۴۶	آقای مختاری
۱۳۱	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۴۶۰-۱	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	آقای تونزنده جانی
۱۳۲	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی(ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۴۳۳۴۹۴۱۳-۵	۰۵۱-۴۳۳۴۹۴۱۶	آقای ابراهیمیان
۱۳۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان‌نما، روبروی خیابان آزاد، برج شهباز، طبقه همکف، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۳۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۳۸۹	آقای سعیدی
۱۳۴	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی، نبش کوچه محمود آباد روبروی برج آسمان	۰۳۵-۳۵۳۰۲۱۴۰-۴۵	۰۳۵-۳۵۳۰۲۱۴۶	آقای دهقان
۱۳۵	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی(ره)، نبش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۱۹۹۱۰-۲	۰۳۵-۳۶۲۱۹۵۲۵	آقای زارع

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

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

سرپرستی ها

نام	سمت	نشانی
آقای رضا حاجی پور	سرپرست منطقه ۱	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نیوت، پلاک ۵۶۰، طبقه فوقانی شعبه میدان نیوت تلفن: ۷۷۹۱۷۰۳-۷۷۹۱۵۰۹-۷۷۹۱۷۱۳۱-۷۷۹۱۰۱۱۹-۷۷۹۱۲۱۵۴ نمایر: ۷۷۹۱۵۰۳
آقای عباس فریدزاده	سرپرست منطقه ۲	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نبش کوچه چهل و نهم، پلاک ۴۳۳- تلفن ۸۸۶۲۹۰۶۷/۸۸۲۱۷۹۰۲ نمایر: ۸۸۲۱۷۹۰۲
آقای مصطفی محمدی	سرپرست منطقه ۳	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نورسیده به چهارراه گلهار، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن تلفن ها: ۹۶-۹۳-۹۱-۴۹-۴۴۶۸۷۴۷-۴۴۶۳۷۹۸۰-۴۴۷۳۹۱۱۱-۴۴۷۳۸۷۵۸ نمایر: ۴۴۷۳۸۷۵۸
آقای حسین شکوه‌نیا	سرپرست استان های مرکز	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵، طبقه اول - تلفن ۳۶۲۸۲۱۱۲-۳۶۲۸۴۰۹۰ نمایر: ۳۶۲۸۴۰۹۰-۳۱
آقای احمد شریعتمداری	سرپرست استان های جنوب شرق	کرمان، خیابان سپهبد قری نه، نورسیده به میدان سپهبد قری نه (ژاندارمری سابق)، جنب تیمچه، پلاک ۲۱۶ شماره های ساترال: ۸-۳۴۳۲۲۳۸۷۹۴-۳۴۳۲۲۲۱۱۲۳ تلفن مستقیم سرپرست: ۳۴۳۲۲۲۱۱۲۳-۳۶۲۸۲۱۱۰ نمایر: ۳۶۲۸۲۱۱۰-۳۱
آقای محقق طوسی	سرپرست استان های شرق و شمال شرق	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاده (خیابان لاله جنوبی)، ساختمان بانک سامان طبقه یک، تلفن ۳۷۶۷۹۱۴۳-۳۷۶۷۹۱۴۳-۵۱
آقای احمد اسدی	سرپرست استان های شمال غرب	تبریز، خیابان امام خمینی، بالاتر از میدان شهید بهشتی، جنب کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱، طبقه چهار ساختمان شعبه تبریز تلفن ۳۳۳۷۳۸۴۳-۳۳۳۷۳۸۴۰ نمایر ۳۳۳۷۳۸۴۳-۴۱
آقای علیرضا پاک‌نژاد	سرپرست استان های جنوب و جنوب غرب	شیراز، بلوار پاسداران (زرهی)، حدفاصل خیابان مبعث و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول، تلفن: ۳۸۴۴۴۶۷۰-۰۷۱
آقای طاها احمدزاده	سرپرست استان های شمال	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه راه قارن، طبقه فوقانی شعبه ساری، تلفن: ۳۳۲۵۹۷۸۴-۰۱۱
--	سرپرست استان های غرب	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام- تلفن: ۳۳۳۶۵۸۶۰-۲۴ نمایر: ۳۳۳۶۵۸۶۴-۰۲۴



سیم کارت به نام شما نیست.

درخواست رمز پویا

به نام بزنید، اینترنتی خرید کنید.

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

برای دریافت خدمات غیرحضوری در آینده
مالکیت سیم کارت باید متعلق به شما باشد.

سفارش قلک نیکان



نیکان حامی خانواده

با سفارش قلک نیکان شما هم
گرسنه ای را سیر کنید

شماره تماس: ۲۲۱۷۶۰۰۱


خیریه نیکان ماموت
Nikan Mammut Charity


nikancharity
www.nikancharity.org



برای دریافت رمزا اول کارت رو موبایلت حساب کن!