

سال هفدهم، شماره ۱۷۶
بهار ۱۴۰۰

بانک سامان
Saman Bank



طراحی و رونمایی
از کیوسک خدمات مالی
در شرکت تندرنور



برای خرید مطمئن
کافیه کارتخوان سپ رو انتخاب کنی



سرعت ، امنیت ، نوآوری



پردازش الکترونیک
سامان گیش
سپان سیستم

www.sep.ir



بامجله **سalam** 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-نمبر: ۸۸۲۱۹۱۴۰
www.sep.ir



بیمه سامان

تهران، خیابان سیدجمال‌الدین اسدآبادی، پلاک ۴۳۳
تلفن: ۰۲۱-۸۹۴۳-۰۲۱-۸۸۷۰۰۲۰۴-نمبر: ۸۸۷۰۰۲۰۴
www.si24.ir



کارگزاری بانک سامان

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



صرافی سامان

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



اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان

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



خدماتی آفتاب تجارت سامان

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



تأمین سرمایه کاردان

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



کیش سل پارس

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



پردازشگران سامان

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



تندر نور

تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۷
تلفن: ۰۲۱-۷۷۴۴۴۴۶۴-۰۲۱-۷۷۱۸۲۸۴۴-نمبر: 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.
- پی‌نوشت 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.

- عملکرد نخستین ماه سال مالی "سپ" با کسب درآمد ۲۹۶.۹ میلیاردی/ ۲۹
- افزایش سرمایه ۶۰ درصدی "سپ" از محل مطالبات و آورده نقدی تصویب شد/ ۲۹
- کوتوله پوری در سازمان ها/ ۳۰
- از شب بند تا صبح خیابان کاشانی/ ۳۱
- همکاران پر تلاش مدیریت پشتیبانی فروش/ ۳۴
- میانبرهای رشد کسب و کار و تامین نقدینگی آن/ ۳۶
- مبنای قضاوت حرفه‌ای حسابرسان/ ۳۸
- فروش به ۵ تیپ شخصیتی مشتریان/ ۴۰
- حضور فعال بیمه سامان در پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی گردشگری و صنایع دستی تهران/ ۴۲
- آشنایی با لغات پر کاربرد بانکی/ ۴۳
- اهمیت حسابرسی فناوری اطلاعات در بحران همه‌گیری کووید- ۴۶/۱۹
- بار بیمه شده حتما به مقصد می‌رسد/ ۴۹
- تقدیر از پرسنل/ ۵۲
- چرا به اپلیکیشن مدیریت زمان نیاز دارم؟/ ۵۲
- بررسی لزوم انطباق با مدل‌های کسب و کاری بانکداری دیجیتال و بانکداری نوین و مزایای آن در صنعت بانکداری اسلامی/ ۵۴
- شعب بانک سامان/ ۶۲

- یادداشت سردبیر/ ۶
- «از خوب به عالی رهسپار تعالی»/ ۸
- طراحی و رونمایی از کیوسک خدمات مالی در شرکت تندرنور/ ۱۳
- بانکداری باز (Open Banking) به زبان ساده/ ۱۴
- با وام خرید تجهیزات دفتر کار بانک سامان هیچ چیزی رو از قلم ننداز!/ ۱۶
- ساماندهی بازار خرده‌فروشی و پخش با سامان/ ۱۸
- کاکه ایبو: پس انداز به روش ژاپنی/ ۲۰
- بهبود مستمر مسائل سرمایه انسانی در جلسات با سرپرستی‌های مناطق/ ۲۲
- گزارش کارگاه چهار روزه تدوین استراتژی/ ۲۳
- حضور فعال بیمه سامان در پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی گردشگری و صنایع دستی تهران/ ۲۶
- برگزاری دوره مصاحبه استخدامی/ ۲۶
- رشد ۳۳ درصدی "سپ" در عملکرد ۱۲ ماهه با کسب درآمد ۳,۱ هزار میلیاردی/ ۲۷
- سپ همچنان پرتراکنش‌ترین PSP/ ۲۷
- تمامی عملیات‌های مرتبط با چک صیادی از طریق برنامه موبایلی ۲۸/۷۲۴
- اعلام اسامی برندگان جشنواره پرداخت قبوض دی ماه پذیرندگان کارخوان‌های سپ/ ۲۸

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

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

نشانی اداره مرکزی بانک سامان:

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

نشانی روابط عمومی بانک سامان:

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

نشانی دفتر مجله سامان:

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

مسئولیت اجتماعی سازمان‌ها پیشی پرکنده منشآت اجتماعی (۵)



ناصر بزرگمهر
nbozorgmehr@yahoo.com

به نام او که هرچه بخواد همان می‌شود

تفاوت شرکت های بزرگ و شهروندان عادی به لحاظ قدرت اجتماعی، سیاسی و اقتصادی است که اصلاً برابر نیستند.

یک شرکت، زمانی به تعهد اجتماعی خود عمل می‌کند که به مسئولیت‌های قانونی و اقتصادی خود و حتی بیشتر عمل کرده باشد. به عبارت دیگر، شرکت به حداقل مسئولیتی که قانون از او خواسته است، عمل کرده و هیچگونه مشکلی با مسایل قانونی نداشته باشد. چنانچه شرکتی، هدف اجتماعی را ترغیب کند، تن‌هابه‌منظور رسیدن به اهداف اقتصادی خود است و نه چیز دیگر.

مسئولیت اجتماعی با ورود خود به سازمان هاو شرکت هاو کارخانه هاو بانک هاو سایر ابر شرکت ها، یک چارچوب حاکمیت اخلاقی را اضافه می‌کند که براساس آن، شرکت‌هاو سازمان هابه فعالیت‌هایی اقدام می‌کنند که وضع جامعه را بهتر کرده و از انجام کارهایی که باعث بدتر شدن وضعیت جامعه می‌شود نیز پرهیز می‌کنند و این تاثیر شگرفی در مناسبات اجتماعی و اداری محیط اطراف خود می‌گذارد و اولین نتیجه آن بالارفتن راندمان کاری و بهبود شرایط آن سازمان یا شرکت است. پاسخگویی اجتماعی اشاره به توان و ظرفیت سازمان هاو شرکت هادر جهت عمل و اقدام نسبت به خواسته‌هاو انتظارات جامعه است.

موفقیت کسب‌وکار به پیشرفت جامعه متصل است و رابطه مستقیمی میان این دو وجود دارد، هرچه جامعه از نظر فرهنگی و اقتصادی توانمندتر باشد، منافع شرکت هاو سازمان هادر آن جامعه بالاتر خواهد رفت و به

مسئولیت اجتماعی سازمان (Corporate Social Responsibility) یا معروف به CSR به عنوان مسئولیت در قبال جامعه فعلی و آینده، افراد انسانی، محیط جغرافیایی و زندگی زیست محیطی است که سازمان یا شرکت هادر آن فعال هستند و این مسئولیت از ملاحظات اقتصادی روزمره و روابط مالی و اداری شرکت هافرتر می‌رود و در چند شماره گذشته توضیحات مختصری در بعضی از موارد دادیم.

مسئولیت اجتماعی شرکت هاو سازمان هادر تعریفی ساده تر اینگونه تعریف شده است: مسئولیت اجتماعی سازمان، فعالیت‌هایی است که پیش برنده منفعت اجتماعی بوده و فراتر از منافع سازمان و آن چیزی است که قانون می‌گوید و گاهی از قانون هم فراتر می‌رود.

شرکت هاهمانند اعضای جامعه و شهروندان جامعه به این درک رسیده اند که آن‌ها توسط جامعه به وجود می‌آیند و قوانین خود را از جامعه ای می‌گیرند که در آن فعالیت می‌کنند، آن‌ها باید نقش، محدوده و هدفشان را در کنار درک کامل تأثیرات و مسئولیت‌های زیست محیطی و انسانی و اجتماعی را به هم مرتبط سازند.

بنابراین نقش شهروندی شرکت هادر پیشرفت شرکت به عنوان درک کاملتری از نقش کسب کار در جامعه به شمار می‌رود. هرچند که از لحاظ قانونی شرکت‌ها محصول واگذاری بعضی از ظرفیت هابه اشخاص حقیقی می‌باشند، اما منطقاً باید به همان قیاس دارای حقوق و مسئولیت مشابه به شهروندان باشند. آنچه که در این میان باید تمیز داده شود،

آسیب‌های اجتماعی و توسعه‌نیافتگی جوامع در نهایت هزینه‌های بنگاه‌های اقتصادی را افزایش می‌دهد، و این به ضرر سازمان هاو شرکت‌هاو کارخانه های تولیدی و بانک‌هاو سایر فروشندگان کالا است و به همین دلیل همه تلاش می‌کنند که تحت عنوان مسئولیت اجتماعی یا همان CSR بتوانند در حوزه توسعه گام های مهمی بردارند

آسیب‌های اجتماعی و توسعه‌نیافتگی جوامع در نهایت هزینه‌های بنگاه‌های اقتصادی را افزایش می‌دهد، و این به ضرر سازمان هاو شرکت‌هاو کارخانه های تولیدی و بانک هاو سایر فروشندگان کالا است و به همین دلیل همه تلاش می‌کنند که تحت عنوان مسئولیت اجتماعی یا همان CSR بتوانند در حوزه توسعه گام های مهمی بردارند.

نمونه‌های مزایای مستقیم ناشی از مسئولیت اجتماعی برای یک شرکت و سازمان شامل موارد زیر هستند که همه آن‌ها به سود آوری بیشتر می‌انجامد:

- افزایش ارزش تجاری و نشان تجاری
- دسترسی بیشتر به منابع مالی
- نیروی کار سالم‌تر و ایمن‌تر
- مدیریت ریسک و نظارت موثرتر بر امور شرکت
- کارکنان مشتاق
- وفاداری مشتری
- ارتقای اعتماد و اطمینان طرف‌های ذی‌نفع
- تقویت وجهه عمومی

انجام مسئولیت اجتماعی برای همه وزارتخانه‌ها، کارخانه‌ها، شرکت‌ها، سازمان‌ها، بانک‌هاو حتی کارگاه‌های کوچک و فروشندگان جزء در حد خودشان، نتایج مثبتی در بر خواهد داشت. هرگونه هزینه در حوزه مسئولیت اجتماعی سودی چند برابر را برای پرداخت کنندگان آن هزینه به همراه خواهد آورد.

باز هم در این باره خواهیم نوشت.

عکس هرچه توانمندی سازمان‌هاو شرکت‌های بزرگ و کوچک در یک جامعه بیشتر باشد به مردمی که در آن جامعه زندگی می‌کنند توان بیشتر و بهتری خواهد داد، به عبارت ساده‌تر توانایی کسب و کار شرکت‌ها با مردم گره خورده است.

باید دید که چرا شرکت مایکروسافت و بنیاد گیتس و یا شرکت‌های بزرگ دیگر در بازار آفریقا سرمایه‌گذاری می‌کنند؟ چرا شرکت‌های چند ملیتی در کشورهای ضعیف در حوزه مسئولیت اجتماعی به ساخت مدرسه و کلیسا و مسجد و پارک و کتابخانه و سینما و امثالهم می‌پردازند؟ زیرا در صورت جهش از یک سطح توسعه اجتماعی و سیاسی به سطحی دیگر در این قاره یا آن قاره، بازار آفریقا به بزرگترین بازار محصولات مایکروسافت تبدیل خواهد شد.

چرا شرکت‌های نفتی بزرگ مانند «شل» نزدیک به پنج درصد درآمد خود را صرف سرمایه‌گذاری تحقیق و توسعه روی انرژی‌های تجدیدپذیر می‌کنند؟ زیرا هم‌اکنون در بازار سوخت‌های فسیلی رهبر بازار هستند و می‌خواهند هنگامی که سوخت‌های فسیلی به اتمام رسید، همچنان رهبر بازار انرژی باقی بمانند.

چرا بزرگترین بنگاه‌های دنیا در کشورهای توسعه یافته شکل می‌گیرند و چرا بزرگترین بازارهای آن‌ها در جوامع توسعه یافته قرار دارد؟ برای اینکه هنوز بازارهای بکر اقتصادی هستند و منابع بی نظیر و ثروت‌های هنگفت دارند و در صورت توسعه به همه کالاهایی که در جوامع مصرفی و توسعه یافته استفاده می‌شود نیازمند خواهند بود.



علی ایزی
مدیر تحقیق، توسعه و زیرساخت
شرکت آفتاب تجارت سامان



جهان به جای بهتری تبدیل خواهد شد؛ وقتی ما به انسان‌های بهتری تبدیل شدیم

«از خوب به عالی رهسپار تعالی»

- رشد فردی یعنی کار و تمرکز روی خود و زندگی‌مان
 - رشد فردی یعنی کسب آگاهی در مورد خودمان و رسیدن به توانایی تغییر دادن عادت‌ها
- در واقع رشد فردی یک فرآیند مداوم و پیوسته است که باعث می‌شود انسان از جایگاه روانی، معنوی و مادی که اکنون در آن قرار دارد، به سمت جایگاه و موقعیتی بهتر حرکت کند. امروزه جایگاه و اهمیت مسئله توسعه فردی برای بسیاری از افراد روشن و آشکار شده است و بسیاری از صاحب‌نظران به روشنی از توسعه فردی به عنوان یک نیاز اساسی یاد می‌کنند. برای این‌که بتوانیم این نیاز را به صورت بهتر و اساسی‌تر مورد بررسی قرار دهیم باید سراغ هرم سلسله مراتب نیازهای انسان یا هرم مازلو برویم.



جهان امروز پر از مشغله و پیچیدگی است. این پیچیدگی و مشغله به قدری زیاد است که انسان‌ها را از فکر کردن درباره شخصیت، رفتار، افکار و باورهایشان بازداشته است. مباحث رشد فردی (Self-Development) به ما کمک می‌کند که به خودمان بیاییم و به این باور برسیم که تا وقتی خودمان را تغییر ندهیم، هیچ چیز تغییر نخواهد کرد. این سوالات مطرح است که آیا مباحث توسعه فردی می‌تواند جهان را دگرگون کند؟ آیا با مطالعه و تمرین در این زمینه می‌توانیم به رویاهای خودمان دست پیدا کنیم؟

در واقع هدف اصلی رشد فردی این است که به ما کمک کند انسان‌های بهتری بشویم. وقتی ما به انسان‌های بهتری تبدیل شدیم، جهان (که مجموعه‌ای از ما انسان‌ها است) به جای بهتری تبدیل خواهد شد. این داستان را همیشه به خاطر داشته باشیم و بدانیم که تغییر و تحول در زندگی و جهان از خود ما آغاز می‌شود. به قول بزرگی که می‌گوید آنچه بر تو می‌گذرد، نتیجه چیزی است که در تو می‌گذرد.

به بیانی ساده، مختصر و مفید رشد فردی را می‌توان اینگونه بیان کرد:

- رشد فردی یعنی تلاش برای بهتر شدن و تعالی
- رشد فردی یعنی تلاش و کوشش مداوم برای موفقیت، بهبود شخصی و قرار گرفتن در مسیر درست

این هرم در واقع سلسله مراتب نیازهای انسان را به روشنی بیان می‌کند. ارزشمندترین نیاز انسان، خودشکوفایی است. خودشکوفایی (Self-Actualization) در واقع رسالتی است که هر انسانی بر عهده دارد و باید بتواند خودش را به آن هدف برساند. سایر نیازهای انسان مبتنی بر کمبود هستند ولی نیاز به خودشکوفایی، یک نیاز مبتنی بر رشد و تعالی است. دانش رشد فردی در واقع همان دانشی است که به ما کمک می‌کند در مسیر ارضای نیاز به خودشکوفایی قرار بگیریم. با کمک گرفتن از این دانش بنیادی می‌توانیم خود را برای موفقیت آماده کنیم و رسالت انسانی خودمان را به انجام برسانیم.

کار در زمینه رشد و توسعه فردی به ما کمک می‌کند که این خصوصیات در ما ایجاد شود:

- واقعیت را آن گونه که هست می‌پذیریم و تا حد امکان برای بهتر کردن آن تلاش می‌کنیم.
 - در برخورد با خودمان و دیگران واقع‌بینانه رفتار می‌کنیم.
 - خود را با سایر انسان‌ها برابر و برابر می‌دانیم و تا حد امکان تلاش می‌کنیم که باری از دوش بشریت برداریم.
 - در تمامی عرصه‌ها، عقل را به میدان می‌آوریم.
 - مسئولیت‌پذیری و سخت‌کوشی به بخش جدایی‌ناپذیری از زندگی ما تبدیل می‌شود.
 - نقاط قوت و ضعف خود را می‌شناسیم، آن‌ها را می‌پذیریم و برای بهبود وضعیت خودمان تلاش می‌کنیم.
- بنابراین رشد فردی یک دانش لاکچری نیست بلکه یک نیاز همگانی و انسانی و رسالتی است که هر انسانی بر دوش دارد. رشد فردی به دلایل زیر اهمیت دارد:

دلایل اهمیت رشد فردی:

خارج شدن از دایره راحتی	جهت و معنا بخشیدن به زندگی
شناخت نقاط قوت و ضعف	افزایش توجه، تمرکز و شفافیت ذهنی
افزایش خودشناسی	گرفتن تصمیم‌های بهتر در زندگی
بهبود سلامت و بهداشت روانی	بهبود رابطه با جهان و انسان‌ها

خارج شدن از دایره راحتی

همه ما انسان‌ها یک دایره امن یا دایره راحتی برای خودمان داریم که ترجیح می‌دهیم همیشه در آن دایره باقی بمانیم ولی بسیاری از ما نمی‌دانیم که ماندن در این دایره به معنای آرامش و آسایش نیست بلکه به معنای عدم رشد و پیشرفت است. اگر در این دایره بمانیم ممکن است طی چندین سال در یک جایگاه ثابت بمانیم و نتوانیم آن‌طور که شایسته ماست رشد و پیشرفت کنیم. اولین مزیتی که رشد فردی دارد، این است که ما را از دایره راحتی و آسایشی که داریم، خارج می‌کند.

توسعه فردی به قدری قدرتمند و توانا است که می‌تواند انسان را از دایره راحتی خارج کند و به رشد و حرکت وادارد. در واقع رشد فردی به منزله سوختی است که جت رشد و پیشرفت را درون ما روشن می‌کند و باعث می‌شود با سرعتی بالا به سمت جلو حرکت کنیم. فرض کنیم

در یک حوزه تخصصی مشغول کار و فعالیت هستیم، مسلماً در این زمینه برخی از بخش‌ها را بیش از بخش‌های دیگر دوست داریم و این طبیعی است. برخی از ما در کسب و کار خودمان از یک کار خاص تنفر داریم در حالی که موفقیت و رشد کسب و کارمان به همان عامل بستگی دارد. به عنوان مثال کسی را در نظر بگیرید که از ضبط ویدئو و انتشار ویدئوی زنده (لایو) در اینستاگرام تنفر دارد ولی می‌داند که این کار کمک زیادی به رشد کسب و کار او می‌کند. اهمیت رشد فردی اینجا مشخص می‌شود. اینجا است که رشد فردی وارد میدان می‌شود و آن شخص را از دایره راحتی (ضبط نکردن ویدئو) خارج می‌کند و به سمت حرکت و پیشرفت (ضبط و انتشار ویدئو) سوق می‌دهد.

شناخت نقاط قوت و ضعف

توسعه فردی باعث می‌شود نقاط قوت و ضعف خود را شناسایی کنیم. وقتی این موارد را شناسایی کردیم، باید دو نوع رفتار را در پیش بگیریم: ● باید بتوانید نقاط ضعف خود را در گام نخست کمرنگ کنیم، سپس آن‌ها را از بین ببریم و اگر بتوانیم نقاط ضعف را به نقاط قوت تبدیل کنیم. ● وقتی نقاط قوت خود را شناسایی کردیم، زمان آن است که روی آن‌ها کار کنیم و آن‌ها را به یک مزیت رقابتی برای خودمان تبدیل کنیم. شناخت نقاط قوت و ضعف کار آسانی نیست. نیاز به تفکر و نوشتن این تفکرات روی کاغذ دارد. یکی از شایع‌ترین مشکلات ما، خجالت از صحبت کردن در جمع است. برخی از ما ممکن به قدری خجالت‌زده شویم که تمام وجودمان عرق کند. ما برای موفقیت باید بدانیم که این نقطه ضعف را داریم. سپس با انجام تمرین‌های لازم، این نقطه ضعف را کمرنگ کنیم، سپس آن را از بین ببریم؛ یعنی از نظر عزت نفس به جایی برسیم که سخنرانی در جمع برایمان به یک امر کاملاً عادی تبدیل شود.

افزایش خودشناسی

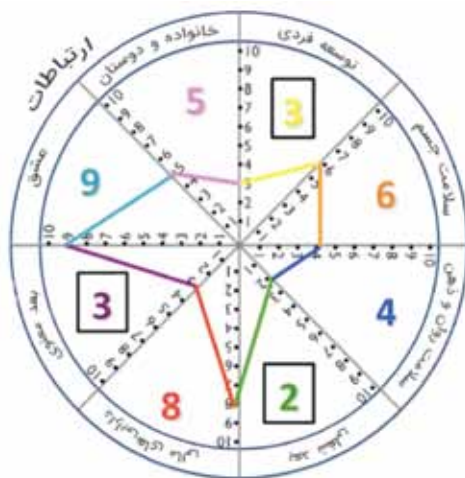
اساتید موفقیت و رشد فردی بر این باور هستند که خودشناسی، مادر تمام علوم است. شخصی که خودش را به خوبی بشناسد، ارزش‌های خودش را بداند و نقاط ضعف و قوت خودش را شناسایی کند، به خودشناسی رسیده است. درست است که رشد فردی به منزله نیروی محرکه عمل می‌کند و ما را به سمت رشد و پیشرفت سوق می‌دهد ولی یک وظیفه اساسی هم بر عهده دارد و آن وظیفه آن است که انسان را به خودشناسی برساند؛ زیرا تا زمانی که انسان به خودشناسی نرسد نمی‌تواند آن‌گونه که باید و شاید برای رشد و توسعه فردی خودش تلاش کند. رشد فردی به افراد این اجازه و امکان را می‌دهد که نگاهی صادقانه و بدون بزرگ‌بینی یا کوچک‌بینی به درون خودشان داشته باشند و بفهمند که چه حوزه‌هایی از زندگی آن‌ها به رشد و بهبود احتیاج دارد.

بهبود بهداشت و سلامت روانی

یکی دیگر از دلایل اهمیت توسعه فردی برای افراد مختلف این است که باعث می‌شود به سطح قابل قبولی از بهداشت و سلامت روانی دست پیدا کنند.

جهت و معنا بخشیدن به زندگی

معنی‌دار کردن و جهت دادن به زندگی یکی دیگر از دلایل اهمیت



اجازه دهید تمرین چرخ زندگی را با هم انجام دهیم و نگاهی کلی به بخش‌های مختلف زندگی خود داشته باشیم و ببینیم در کدام یک از بخش‌های زندگی به توجه و مراقبت بیشتری احتیاج داریم.

توسعه فردی است. این کار واقعاً آسان نیست. پیش از این افرادی بوده‌اند که معنای زندگی خود را به معنای واقعی از دست داده‌اند و با انواع و اقسام افسردگی و بیماری‌های روانی دست و پنجه نرم می‌کرده‌اند ولی با کمک دانش رشد فردی توانسته‌اند زندگی خودشان را بهبود ببخشند. دانش توسعه فردی به قدری قدرتمند و انگیزه‌بخش بود که توانست این افراد را از خواب غفلت بیدار کند و به آن‌ها ثابت کند که زندگی واقعاً ارزشمند است و ارزشش را دارد که برای موفقیت یک بار دیگر از جای برخیزند و به تلاش و کوشش ادامه بدهند. این دانش به زندگی افرادی که افسرده شده بودند جهت بخشید و کاری کرد که آن‌ها بالاخره موفق شوند.

افزایش توجه، تمرکز و شفافیت ذهنی

یکی دیگر از موهبت‌های رشد و توسعه فردی، شفافیت ذهنی است. در حال حاضر همه ما در دنیایی زندگی می‌کنیم که پر از سردرگمی، اختلال و عدم شفافیت است. اگر اندکی در حوزه رشد فردی مطالعه کنیم، متوجه خواهیم شد که لازم است با خیلی از مسائل بیهوده که باعث اختلال در تمرکز ما می‌شوند، خداحافظی کنیم. یکی از این مسائل اخبار است که در چند سال اخیر، توجه و تمرکز ذهنی را از بشریت گرفته و تکه تکه کرده است. یکی از کتاب‌های خوب در زمینه توسعه فردی که به ما کمک می‌کند، شفافیت ذهنی از دست‌رفته خود را بازیابیم، کتاب هنر شفاف اندیشیدن اثر رولف دوبلی است.

گرفتن تصمیم‌های بهتر در زندگی

یکی از مهم‌ترین دلایلی که باعث می‌شود رشد فردی در زندگی ما مهم و موثر شود این است که قدرت گرفتن تصمیم‌های بهتر را به ما هدیه می‌کند. قدرت تصمیم‌گیری در جهان امروز به یک «باید» تبدیل شده است.

بهبود رابطه با جهان و انسان‌ها

وقتی ما روی بهبود فردی خودمان کار می‌کنیم، یک اتفاق مهم پیرامون ما رخ می‌دهد: روابط مان با سایر انسان‌ها و محیط پیرامونمان بسیار خوب می‌شود. درست است که این اتفاق به تدریج رخ می‌دهد ولی با گذشت زمان به راحتی می‌توانیم این دگرگونی در روابط را درک کنیم و ببینیم که چقدر تغییر کرده است. وقتی تلاش می‌کنیم خودمان را تغییر دهیم، قطعاً اتفاق‌هایی که پیرامون ما می‌افتد هم تغییر می‌کند. یکی از این اتفاق‌ها، روابط ما است.

رشد فردی تأثیر عمیق و شگفت‌انگیزی روی روابط ما می‌گذارد. یکی از روش‌های مهم و کلیدی برای غلبه بر مشکلات و ساختن روابط عالی و موثر این است که نگاهی به درون خودمان بیندازیم و مشکلاتی که در درون ما وجود دارد و روی روابطمان تأثیر می‌گذارد را برطرف کنیم. وقتی که به خوداتکایی برسیم و تصور مثبتی از خودمان داشته باشیم، قطعاً دیگران را هم بهتر درک می‌کنیم و می‌توانیم ارتباط خوبی با آن‌ها برقرار کنیم.

با انجام تمرین چرخ زندگی می‌توان ضمن مشخص شدن وضعیت موجودمان برای وضعیت مطلوب برنامه ریزی نماییم و به رشد فردی مناسب دست یابیم.

فردی وجود دارد که به او عشق بورزید و همین‌طور به شکل متقابل عشق دریافت کنید؟



یادگیری و رشد فردی

به یادگیری چقدر اهمیت می‌دهید؟ آیا همیشه در حال یادگیری هستید؟ به طور متوسط در ماه چه تعداد کتاب می‌خوانید یا از سایر محصولات آموزشی و فرهنگی استفاده می‌کنید؟ آیا در زمینه علم کاری خود به روز هستید؟ آیا در حال یادگیری زبان جدید هستید؟

معنویت

چه قدر معنویت، اعتقاد به نیرویی برتر در زندگی شما حضور دارد؟ چقدر احساس وحدت و همدلی با سایر افراد، موجودات و جهان هستی دارید؟ چقدر به دیگران کمک می‌کنید؟ آیا کارهای خیریه نقشی در زندگی شما دارد؟ آیا برای بهتر شدن زندگی پیرامون خود قدمی برمی‌دارید؟



دوستان

دایره دوستان شما چگونه است؟ دوستانتان تا حد صمیمی هستند؟ آیا می‌توانید در موقع گرفتاری روی کمک دوستان خود حساب کنید؟ چقدر از معاشرت و بودن با دوستانتان لذت می‌برید؟

تفریح و سرگرمی

چه میزان از وقتتان صرف اوقات فراغت و تفریح می‌شود؟ تعطیلات را چگونه می‌گذرانید؟ به کجاها سفر می‌کنید و اصولاً برنامه منظمی برای سفر تفریحی دارید؟ برای اینکه سرگرم و شاد باشید چه کارهایی می‌کنید؟

چرخ زندگی دایره‌ای است که به هشت قسمت مساوی تقسیم شده و هر یک از این قسمت‌ها به بررسی یکی از ابعاد زندگی می‌پردازد. مطابق شکل، کار، درآمد مالی، سلامتی، تفریح و سرگرمی، عشق و خانواده، یادگیری و رشد، معنویت، دوستان و ارتباطات قسمت‌های مختلف این دایره را تشکیل می‌دهند. البته شما می‌توانید چرخ زندگی مخصوص به خودتان را داشته باشید و عوامل دیگری را که اینجا ذکر نشده به چرخ زندگی‌تان اضافه یا از آن کم کنید. این بخش کاملاً تحت اختیار شما است. چیزی که مهم است این است که ما برای هر کدام از بخش‌های مهم زندگی‌مان چه نمره‌ای را اختصاص می‌دهیم و تناسب آن‌ها را با یکدیگر بررسی می‌کنیم. ما برای سنجش چرخ زندگی‌مان باید به هر قسمت نمره ۰ تا ۱۰ را بدهیم و سپس خانه‌های مربوط به آن را متناسب با نمره علامت گذاری می‌نماییم، پس از اتصال نقطه‌ها به هم چرخ زندگی خود را به دست خواهیم آورد.

برای بررسی هر یک از موارد می‌توانید از سوالات زیر کمک بگیرید:

کار و درآمد مالی

درآمد ماهیانه شما چقدر است؟ کجا زندگی می‌کنید؟ چقدر پول نقد دارید؟ پس انداز و وضعیت مالی‌تان چگونه است؟ اگر بخواهید به سطح مالی زندگی خود نمره دهید از ۱۰ چه نمره‌ای می‌دهید؟ آیا از شغل خود راضی هستید؟ درآمدتان خوب است؟ چقدر جای رشد و ترقی در شغل شما وجود دارد؟

سلامتی

آیا از وضعیت سلامت خود راضی هستید؟ خدای نکرده آیا به بیماری خاصی مبتلا هستید؟ ورزش می‌کنید؟ امید به زندگی در شما چقدر است؟ هر چند وقت یکبار برای بررسی وضعیت سلامتتان به پزشک مراجعه می‌کنید؟ روزانه غذای خوب و میزان آب مناسب مصرف می‌کنید؟



خانواده

روابط شما با اعضای خانواده تا چه حدی رضایت بخش است؟ آیا حمایت آن‌ها را دارید؟ چند ساعت از روز را با خانواده می‌گذرانید؟ آیا با آن‌ها به تفریح می‌روید؟ برای بودن در کنار آنها اشتیاق دارید؟

عشق و رابطه عاطفی

آیا از رابطه عاطفی خود احساس رضایت می‌کنید؟ از ازدواج خود چقدر راضی هستید؟ در این رابطه چقدر احساس یکنواختی می‌کنید؟ آیا اصلاً



رشد فردی از چه سنی آغاز و در چه سنی به پایان می‌رسد؟

اساساً زیبایی رشد فردی در این است که هیچ آغاز و پایانی ندارد. قابلیت‌های ما انسان‌ها بی‌نهایت هستند و هیچ مرزی برای یادگیری و پیشرفت‌مان وجود ندارد. این‌طور نیست که مقصدی برای خودمان طراحی کنیم و وقتی به آن رسیدیم، احساس کنیم دیگر همه چیز داریم و جایی برای تلاش بیشتر وجود ندارد.

هر چه در مسیر زندگی پیش می‌رویم، با مسائل و محیط‌های جدیدتری روبه‌رو می‌شویم و نقش‌های جدیدتری بر عهده می‌گیریم و اگر به شکلی آهسته و پیوسته در هر یک از جنبه‌های زندگی‌مان رشد کنیم، به فرد مفیدتر و مثبت‌تری تبدیل خواهیم شد.

هر انسانی در هر مرحله از زندگی که باشد، چه ۱۰ ساله و چه ۸۰ ساله، می‌تواند پا در راه بگذارد و برای پیشرفت در جنبه‌های ذهنی، فیزیکی، اجتماعی، مالی و معنوی‌اش، برنامه رشد فردی بنویسد.

چگونه رشد فردی را بیاموزیم؟

رشد فردی می‌تواند در تمام حوزه‌های زندگی به ما کمک کند؛ مثلاً می‌تواند نگرش ما نسبت به کار را تغییر دهد؛ بنابراین، فرصت‌های جدیدی را برای پیشرفت ایجاد کند. می‌تواند به رشد عاطفی و ذهنی ما و تبدیل شدن ما به فردی دلسوز، دوست‌داشتنی و مثبت کمک کند. هم چنین می‌تواند به ما کمک کند اشتباهات و عادات منفی خود را مشاهده کنیم و برای اصلاح و تغییر آن‌ها اقدام کنیم.

تکنیک‌های زیادی برای رشد و توسعه فردی وجود دارد مثل تجسم خلاق، تکرار جملات تاکیدی مثبت، ایجاد تفکر مثبت و مدیتیشن، مشاوره و غیره؛ اما یک روش ساده و مفید این است که به رفتارها و

زندگی‌مان با ذهنی باز و بدون قضاوت نگاه کنیم. این کار به ما نشان می‌دهد که چه تغییراتی لازم است در خود و زندگیمان ایجاد کنیم. همچنین نگاه کردن به رفتارها و اعمال دیگران می‌تواند کمک‌کننده باشد. به این ترتیب، ما می‌توانیم ویژگی‌های مثبت و منفی آن‌ها را تشخیص دهیم و از نقاط ضعف و قوت خود آگاه شویم و دست به ایجاد تغییرات بزنیم. انسان‌ها با یک دیگر متفاوت هستند و آنچه برای یک نفر کارساز است، ممکن است برای دیگری جوابگو نباشد. این به این معنی است که ما باید تکنیک‌های مختلف و روش‌های رشد فردی مختص به خودمان را کشف کنیم و بفهمیم چه چیزی برای‌مان مناسب است.

منابع و مآخذ:

- عادت‌های عمیق - نویسنده: کال نیوپورت، مترجم: ناهید ملکی، ناشر: نشر نوین
- عادت‌های اتمی - نویسنده: جیمز کلیر، مترجم: هادی بهمنی، ناشر: نشر نوین
- آرامش - نویسنده: آلن دوباتن، مترجم: محمد کریمی، ناشر: مدرسه زندگی
- هنر عشق ورزیدن - نویسنده: اریک فروم، مترجم: پوری سلطان، ناشر: مروارید
- داستان موفقیت نخبگان - نویسنده: مالکوم گلدول، مترجم: نوشین طیبی، ناشر: نیلوفر
- استیو جابز - نویسنده: والتر آیزاکسون، مترجم: منیژه شیخ جواد و ارمان جزایری، ناشر: پیکان
- کلید رابزن - نویسنده: چپ هیث و دن هیث، مترجم: میترا معتضد، ناشر: نشر تهران

طراحی و رونمایی از کیوسک خدمات مالی در شرکت تندر نور

| جعفر تکبیری |

و بانک‌ها هزینه زیادی برای خرید این دستگاه‌ها می‌پردازند و ما با طراحی و تولید این دستگاه‌ها تلاش کردیم علاوه بر صرفه‌جویی ارزی باعث ارتقای تولید داخلی شویم. مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان تندر نور سپس ادامه داد: ما در طراحی و تولید این دستگاه‌ها از جدیدترین تکنولوژی روز دنیا و از قطعات بسیار باکیفیت بهره گرفتیم و این کیوسک‌ها مجهز به دستگاه کارتخوان تماسی و غیرتماسی، پرینتر، پین پد و صفحه نمایشگر لمسی هستند که نرم‌افزار آن نیز در مجموعه گروه مالی سامان طراحی و تولید شده است. هومن سپهری همچنین با بیان اینکه این کیوسک‌ها در دو نوع ایستاده و دیواری طراحی شده‌اند، اضافه کرد: ما امکان شخصی‌سازی این کیوسک‌ها متناسب با نیاز بانک‌ها، مراکز تجاری و کسب‌وکارهای مختلف را نیز داریم.

شرکت تندر نور برای نخستین بار موفق به طراحی و تولید کیوسک خدمات مالی شد. هومن سپهری مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان تندر نور از طراحی و تولید کیوسک خدمات مالی در این مجموعه خبر داد و گفت: این کیوسک‌ها با استفاده از تکنولوژی‌های پیشرفته پرداخت از جمله کارتخوان و کارت‌های غیرتماسی گزینه مناسبی برای استفاده در فودکورت‌ها، مراکز تجاری، بیمارستان‌ها و مشاغلی هستند که با مراجعات مردمی روبه‌رو هستند و از این طریق امکان مدیریت زمان و سفارش‌های مشتریان وجود دارد. وی سپس ادامه داد: علاوه بر این، کیوسک‌های خدمات مالی که در مجموعه تندر نور طراحی شده، جایگزین مناسبی برای دستگاه‌های CASH LESS یا همان پایانه‌های غیر نقد بانکی هستند که در حال حاضر از خارج کشور تهیه می‌شوند.





بانکداری باز (Open Banking) به زبان ساده

معجزه می‌کنند و عملیات‌های پیچیده بانکی مانند تغییر حساب‌ها از بانکی به بانک دیگر را آسان می‌سازند.

در این شیوه بانکداری، اطلاعات مالی به صورت الکترونیکی، در فضایی کاملاً امن، با اجازه خود دارنده حساب بانکی اشتراک‌گذاری می‌شود. رابط‌های برنامه‌نویس API در بانکداری باز به مشتریان کمک می‌کند تا به اطلاعات مالی خود دست پیدا کنند.

نکته: از آنجا که حفظ امنیت داده‌های مالی مشتریان بانکی از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است، API‌های مختلفی برای ایجاد ارتباط امن با بانک‌ها ساخته شده‌اند.

چه خدماتی در بانکداری باز ارائه می‌شود؟

بانکداری باز خدمات بانکی بسیار متنوعی را ارائه می‌دهد. برخی از مهم‌ترین این خدمات را با هم بخوانیم:

ارائه سرویس‌های مبتنی بر حساب

ابزارهای حسابداری و مدیریت مالی شخصی PFM یکی از جذاب‌ترین خدماتی است که Open Banking به مردم ارائه می‌دهد. در صورتی که کاربر به نرم‌افزار اجازه دسترسی به اطلاعات حساب بانکی‌اش را بدهد، این امکان برایش به وجود می‌آید که از دخل و خرج خود باخبر شده و قادر باشد به طور حرفه‌ای یک برنامه بودجه‌بندی شخصی برای خودش ایجاد کند.

خدماتی که فین‌تک ارائه می‌دهد، مانند مدیریت سهم‌بندی کردن وجوه، مدیریت منابع کیف پول و تسویه با پذیرندگان کیف پول و...

استفاده از داده‌های حاصل از تراکنش‌های خریداران به منظور شناسایی پرفروش‌ترین محصولات نشان دادن تصویری دقیق از وضعیت مالی و ریسک‌های پیش رو با استفاده از حساب‌های شبکه‌ای شده، بانکداری باز می‌تواند به وام‌دهندگان کمک کند تا یک تصویر دقیق از وضعیت مالی و ریسک موجود مشتری به منظور ارائه شرایط وام مناسب‌تر دریافت نمایند.

محاسبه خودکار تعداد مشتریانی که توانایی پرداخت پول محصول یا خدمات را دارند.

اپلیکیشنی که به مشتریان کم‌بینا یا نابینا کمک می‌کند تا از طریق دستورالعمل‌های صوتی، حساب بانکی خود را مدیریت کنند.

خدمات مرتبط با بازار سرمایه و بورس

فناوری‌های جدید این امکان را فراهم آوردند تا شرکت‌های مالی به راحتی بتوانند اطلاعات پایه‌ای مربوط به سود و بازدهی شرکت‌ها، صورت‌های مالی و کدال، اطلاعات بازار ارز و فلزات گرانبها و بازار بورس و فرابورس را استخراج کرده و در اختیار کاربر قرار دهند.

بانکداری باز به شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات مالی این فرصت را داده است تا با دسترسی آزاد به داده‌های سیستم‌های بانکی، خدمات و سرویس‌های جدید خود را به مردم ارائه دهند و در عوض از آن‌ها ارزش افزوده بیشتری بگیرند. اینجا درباره این مفهوم بیشتر می‌خوانیم. بانکداری باز تحول جدیدی در عرصه ارائه خدمات بانکی در کشور ما به حساب می‌آید. البته Open Banking در دنیا، موضوع خیلی جدیدی نیست و از سال ۲۰۰۷ که در ایالات متحده آمریکا بحران اقتصادی رواج یافته بود پا به عرصه ظهور گذاشت. در آن زمان بانک‌ها در معرض ورشکستگی بودند و در برخی از مناطق محروم بانک‌زدایی اتفاق افتاده بود. همین امر موجب سلب اعتماد مردم از سیستم بانکی شد. درست در همین زمان علاقه و اعتماد مردم به فناوری‌های نوین همچون مایکروسافت و فیس‌بوک موجب شد شرایط برای پیدایش این شیوه مدرن بانکداری فراهم شود. بانکداری باز در ایران هنوز جای پیشرفت و ترقی دارد. در حال حاضر درصد قابل‌توجهی از تراکنش‌های مالی به واسطه فین‌تک‌ها انجام می‌شود و این درصد نسبت به چندسال گذشته رشد خوبی هم داشته است.

تعریف بانکداری باز

در بانکداری باز، خدمات بانکی دیگر محدود به شعبه‌ها نمی‌شوند و به مدد توسعه فناوری اطلاعات، پلتفرم‌های مناسب‌تری برای آن تعریف می‌شود. در سیستم Open Banking کاربر می‌تواند با استفاده از رابط برنامه‌نویسی کاربردی (API) به یک شبکه مالی دسترسی پیدا کند. میزان و نحوه این دسترسی به داده‌های مالی را استانداردهایی که برای داده باز بانکی تعریف شده است، تعیین می‌کند. در این شیوه بانکداری، انتقال وجه راحت‌تر صورت می‌گیرد و کاربران این شانس را دارند تا با مقایسه خدمات مالی شرکت‌های مختلف، مناسب‌ترین سرویس را برای خود انتخاب کنند. از این گذشته مردم برای انجام امور بانکی غیرحضوری خود به دنبال نرم‌افزارها و برنامه‌های گوناگونی هستند و بانک‌ها نمی‌توانند به تنهایی نیازهای آن‌ها را برآورده سازند. در چنین مواقعی شرکت‌های فین‌تک به کمک شبکه بانکی کشور می‌شتابند و با استفاده از فناوری‌های پیشرفته، خدمات‌رسانی بانکی را کارآمدتر می‌کنند.

شرکت‌های مالی به کمک رابط برنامه‌نویسی، داده‌های موردنیاز خود را از بانک می‌گیرند و در قالب نرم‌افزاری که طراحی کرده‌اند آن را به مردم ارائه می‌دهند. تمرکز آن‌ها بر تجربه کاربری، موجب می‌شود مردم به راحتی آب خوردن، خدمات بانکی موردنظر خود را دریافت کنند. رابط برنامه‌نویسی نرم‌افزار باز به صورت کاملاً کنترل‌شده به توسعه‌دهندگان ارائه می‌شود.

بانکداری باز چگونه کار می‌کند؟

رابط‌های برنامه‌نویسی که در بانکداری باز مورد استفاده قرار می‌گیرند،

سرویس‌های تسهیل‌کننده عملیات پرداخت

Direct Debit یا همان برداشت خودکار از حساب بانکی (برداشت مستقیم) یکی از مهم‌ترین خدمات بانکداری باز است. مشتریان به کمک این سرویس خاطر جمع خواهند بود که قبوض، اجاره خانه، قسط وام و ... به صورت خودکار توسط برنامه درست به موقع از حساب‌شان برداشت و به مقصد موردنظر پرداخت خواهد شد.

علاوه بر این بسیاری از سرویس‌ها و اپلیکیشن‌های پرداخت نیز از **Open Banking** برای ارائه خدمات خود استفاده می‌کنند.

مزایای بانکداری باز

بی‌تردید بانکداری باز با شبکه‌سازی هوشمندانه‌ای که میان حساب‌ها و داده‌ها ایجاد کرده است، تغییر و تحول شگرفی در سیستم بانکداری الکترونیک به وجود آورده و شانس بزرگی به شرکت‌های خدمات شخص ثالث داده تا به ایده‌های خلاقانه خود در حوزه بانکی جامه عمل بپوشانند. از مهم‌ترین مزایای سیستم **Open Banking** می‌توان به این موارد اشاره کرد:

آسان‌تر کردن عملیات بانکی به کمک فناوری **API**

متمرکز کردن خدمات مختلف بانکی

نظم بخشیدن به عملیات بانکی

افزایش تعداد سرویس‌ها در بازارهای مالی و ایجاد رقابت سازنده میان آن‌ها

حفظ حریم خصوصی مشتریان

بهبود تجربه کاربری در استفاده از خدمات بانکی

معایب بانکداری باز

بانکداری باز هم در مواجهه با همان مخاطراتی است که بانکداری الکترونیک را مورد تهدید قرار می‌دهد. حملات سایبری و مهندسی اجتماعی کاربران برای استفاده از برنامه‌های جعلی، مهم‌ترین این خطرات به شمار می‌آیند. این امکان هم وجود دارد که با در اختیار قرار دادن اطلاعات مشتریان بانک‌های مختلف نزد شرکت‌های ثالث، آن‌ها دست به اقدامات مجرمانه بزنند. با این وجود، متخصصین این حوزه در تلاش هستند تا با استفاده از پیشرفت‌هایی که در زمینه فناوری اطلاعات حاصل می‌شود، این خطرها را به حداقل ممکن برسانند.

در کشور ما سه مانع اساسی پیش روی بانکداری باز قرار دارد. نخست این‌که استاندارد و ضوابط فنی مشخصی وجود ندارد، دوم اینکه این شیوه هنوز برای مدیران ارشد بانکی تازگی دارد و آن‌ها به اندازه پتانسیل این شیوه بانکداری از آن استفاده نمی‌کنند و آخر اینکه تجربه فنی استفاده از **API**‌ها در کشور ما هنوز همپای کشورهای مدرن جهان نیست و جا دارد پیشرفت بیشتری داشته باشد.

بانکداری باز چه تأثیری بر بانکداری سنتی می‌گذارد؟

بانکداری باز با تحول و دگرگونی که در بانکداری سنتی ایجاد کرد توانست هم به مردم کمک کند تا سریع‌تر و راحت‌تر از خدمات بانکی استفاده کنند و هم فرصت خوبی برای کارآفرینان خلاق حوزه مالی فراهم آورد تا با عملی کردن ایده‌های خود به منابع درآمد جدیدی دست پیدا کنند.

بانکداری سنتی همگام با پیشرفت تکنولوژی جلورفت نه تنها با روی کار آوردن بانکداری الکترونیک (بانکداری اینترنتی) بسیاری از عملیات پرزحمت بانکی را آسان ساخت و از تعداد مراجعه مردم به شعب کاست، بلکه با استفاده از واسطه‌های برنامه‌نویسی، به سایت‌ها، اپلیکیشن‌ها و

نرم‌افزاری مستقل این امکان را داد تا به کمک سیستم بانکی بشتابند و رضایت مردم را به دست بیاورند.

Open Banking با استفاده از جدیدترین تکنولوژی‌ها، کسب‌وکارها و جریان‌های درآمدزایی جدیدی را وارد عرصه بانکی کرد و نسبت به بانکداری سنتی توانست ارتباط بهتری میان نهاد بانک و مشتریان آن برقرار کند. در این پلتفرم نوین مشتریان قدرت انتخاب و کنترل بیشتری بر دارایی‌های خود دارند.

در یک جمله می‌توان گفت بانکداری باز همانند یک کاتالیزور عملیات بانکی را آسان می‌سازد و به سیستم بانکی کشور رونق بیشتری می‌بخشد.

امنیت بانکداری باز

وقتی حرف از اشتراک اطلاعات حساب بانکی به وسط می‌آید، بدون‌شک این ترس در ما ایجاد می‌شود که این داده‌ها مورد سوءاستفاده شخص یا اشخاص دیگر قرار نگیرند. از همین رو، حفظ امنیت یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های بانکداری باز محسوب می‌شود. برای امن شدن بستر فعالیت در **Open Banking** چندین راهکار در نظر گرفته شده است که عبارتند از: شرکت یا نهاد ثالثی که قصد ارائه خدمات بانکی را دارد باید حضوراً اقدام به عقد قرارداد کند. به این ترتیب، اعتبارسنجی لازم برای شرکت و صاحبان آن انجام خواهد شد و از آن مهم‌تر، هنگام عقد قرارداد ضمانت‌های لازم از این شرکت‌ها گرفته می‌شود.

شرکت ثالث باید از مشتری اجازه بگیرد تا به حساب او برای انجام تراکنش‌ها یا نمایش آن‌ها، دسترسی پیدا کند.

احراز هویت مشتری تنها با تایید بانک انجام خواهد شد.

مجوزهای تاییدشده توسط کاربر دارای مشخصاتی شامل حساب، نوع تراکنش، دوره زمانی اعتبار مجوز، سقف مبلغ و تعداد تراکنش‌ها خواهد بود. تمامی اطلاعات هویتی توسط درگاه‌های بانک و یا درگاه مورد اطمینان شاهین از مشتری نهایی دریافت می‌شود و به شرکت ثالث مستقیماً اجازه دسترسی به اطلاعات هویتی داده نمی‌شود.

بانکداری باز در ایران

بانکداری باز در ایران روزبه‌روز در حال شناخته‌تر شدن است، اما شاید بتوان گفت همچنان در ابتدای راه قرار دارد.

بانک مرکزی هنوز دستورالعمل جامعی در حوزه بانکداری باز ارائه نداده است. از آنجا که صنعت بانکداری ایران مبتنی بر رگولاتور بوده و با نظام‌های بانکداری بسیاری از کشورها فرق دارد، نیاز به تنظیم قوانین بومی و حساب‌شده‌تری وجود دارد.

البته تعداد قابل‌قبولی از اپلیکیشن‌ها و نرم‌افزارهای حوزه مالی و بانکی، موفقیت خود را مدیون این نوع سیستم بانکی پیشرفته هستند. استفاده از **API** در بانکداری باز، بر درآمدزایی نظام بانکی هم بی‌تأثیر نیست و می‌تواند موجب رونق بیشتر آن شود.

یکی از بهترین اقداماتی که برای رواج بانکداری باز در کشورمان می‌تواند صورت بگیرد این است که شرکت‌های ثالثی که این پلتفرم‌ها را ارائه می‌دهند، با بانک‌ها تعامل سازنده برقرار کنند و به عنوان میانجی، ارتباط میان بانک‌ها و شرکت‌های مالی را بهبود ببخشند. یعنی برای امن‌تر شدن بستر بانکداری باز، به جای این‌که بانک‌ها خود مستقیماً **API** در اختیار شرکت‌های ثالث قرار دهند، پلتفرم‌هایی تعریف شوند که بین مشتریان کسب‌وکارها، استفاده‌کنندگان **API** ها و بانک‌ها ارتباط منطقی و مطمئن ایجاد کنند. به این شکل بانک‌ها بیشتر می‌توانند به نهادهای ثالث اعتماد کنند.



با وام خرید تجهیزات دفتر کار بانک سامان

هیچ چیزی رو از قلم ننداز!

فرانوا صالحی |
مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان

معرفی تسهیلات خرید تجهیزات دفتر کار بانک سامان

بانک سامان با ارائه تسهیلاتی استثنایی به صاحبان مشاغل مختلف، امکان خرید تجهیزات جدید و مجهز محل کار را فراهم کرده است. این وام، بیشتر شبیه یک کارت اعتباری است که با توجه به وضعیت مالی شما شارژ شده است تا دست شما را برای خرید در بازار، باز نگه دارد. با دریافت این تسهیلات می‌توان بدون ترس از کمبود بودجه، تمامی تجهیزات مورد نظر (اعم از میز تحریر، صندلی چرخان و ابزارآلات) را خریداری کرد.

البته این نکته مهم را نباید از یاد برد که این وام، تنها به خرید میز و صندلی برای یک دفتر کار محدود نمی‌شود. با استفاده از این تسهیلات، می‌توان کمبود نقدینگی برای خرید ماشین‌آلات و ابزار محل کار را هم جبران کرد و به سوی آینده‌ای موفق‌تر گام برداشت. برای اطلاع دقیق‌تر در رابطه با شرایط و ویژگی‌های مهم تسهیلات خرید تجهیزات بانک سامان، کافی است ادامه این مطلب را مطالعه کنید. در ادامه، با ۲ مزیت این وام آشنا خواهیم شد.

تسهیلات خرید تجهیزات چه مزایایی دارد؟

استفاده از وام خرید تجهیزات بانک سامان، بخش عمده‌ای از کمبود نقدینگی صاحبان مشاغل را جبران می‌کند. میزان اعتباری که از طریق این تسهیلات در اختیار کاربران قرار می‌گیرد، به مراتب بیشتر از سایر وام‌هاست؛ در ادامه با مزیت ویژه این تسهیلات در بانک سامان آشنا خواهیم شد:

- **مزیت ۱:** با استفاده از این وام، می‌توان ۸۰ درصد از هزینه خرید تجهیزات را پرداخت کرد.
- **مزیت ۲:** تسهیلات خرید تجهیزات دفتر کار را می‌توان به صورت قسط‌بندی شده پرداخت کرد. در ضمن، بازپرداخت این وام را می‌توان در

یک دفتر کار بدون تجهیزات کامل، بیشتر شبیه یک کارخانه بدون دستگاه‌های مجهز و مدرن است؛ هر قدر که زمین این کارخانه بزرگ باشد و کارکنان بسیاری هم در مجموعه آن حضور پیدا کنند، باز هم هیچ اتفاقی نخواهد افتاد. مهم‌ترین قسمت کسب درآمد پس از فارغ‌التحصیلی یا کاریابی، تهیه یک دفتر کار مناسب است؛ مهم‌ترین قسمت یک دفتر کار هم تجهیزاتی است که در آن قرار می‌گیرند؛ اما چطور می‌توان خرید تجهیزات محل کار را بدون تحمل فشار مالی، انجام داد؟

فرض کنید پس از خرید یک محل کار مناسب در یک نقطه استراتژیک، حالا قرار است فعالیت حرفه‌ای خود را به صورت رسمی آغاز کنید. در حالت کلی، یک شروع خوب نیازمند ابزار و تجهیزات خوب هم است. حالا تصور کنید که شما هیچ ایده‌ای برای خرید تجهیزات دفتر کار خود ندارید و وضعیت مالی و قیمت بالای وسایل هم شما را در فشار گذاشته‌اند.

شاید هم حالا می‌خواهید که پس از گذشت چند سال، دستی بر سر و روی دفتر کارتان بکشید و تجهیزاتتان را به اصطلاح نونوار کنید؛ چاره کار چیست؟

یکی از مهم‌ترین نکاتی که باید برای خرید تجهیزات مورد نیاز محل کار در نظر بگیرید، این است که بودجه شما باید در حد ایده‌های شما باشد. از طرفی، در اکثر مواقع، افراد به دلیل ضعیف بودن وضعیت مالی یا نوسان قیمت بازار، از خیر خرید تجهیزات مناسب و جدید می‌گذرند و با همان سیستم فرسوده به فعالیت خود ادامه می‌دهند.

در ادامه این مطلب قرار است به صورت مفصل با تسهیلات خرید تجهیزات دفتر کار بانک سامان آشنا شویم. این تسهیلات دارای مزایا و شرایط ویژه‌ای است که به شما کمک می‌کند هیچ چیز را از قلم نیندازید!



یک دوره ۵ ساله انجام است.

۲ نکته مهم در رابطه با دریافت وام خرید تجهیزات

- نکته اول: میزان اعتبار تسهیلات برای خرید تجهیزات دفتر کار با توجه به توان مالی متقاضی تعیین می شود. به عبارت ساده تر، طی ثبت نام برای دریافت این وام، بانک سامان یک پروسه اعتبارسنجی در رابطه با کاربر انجام می دهد و پس از تحقیقات مورد نظر، بسته به توان مالی او، اندازه مبلغ وام تعیین می شود.
- نکته دوم: نرخ سود این تسهیلات در بانک سامان با توجه به ارقام تعیین شده توسط بانک مرکزی جمهوری اسلامی محاسبه می شود. بدین ترتیب، صاحبان مشاغل مختلف، لازم نیست نگران نرخ سود وام خرید تجهیزات باشند.

چگونه می توان وام خرید تجهیزات دفتر کار را دریافت کرد؟

- برای شروع، لازم است به یکی از شعب بانک سامان در شهر خود مراجعه و مراتب درخواست برای این تسهیلات را اعلام کنید. در ادامه، متقاضی برای اثبات صحت فعالیت های مالی خود در نظام بانکی و مالیاتی کشور، باید ۲ گواهی زیر را به بانک ارائه بدهد:
- گواهی مالیاتی موضوع ماده ۱۸۶ قانون مالیات که شامل گواهی پرداخت بدهی های مالیاتی قطع شده و نسخه صورت های مالی ارائه شده به بانک ها و مؤسسات مالی است.
- ارائه مجوز فعالیت حرفه ای؛ اعم از کارت بازرگانی و جواز و پروانه کسب. در نهایت و پس از تایید اعتبارسنجی کاربر توسط بانک، لازم است پیش فاکتور مربوط به خرید تجهیزات محل کار، توسط متقاضی ارائه شود.

مروری بر مشخصات افراد واجد شرایط برای دریافت تسهیلات

بدیهی است برای دریافت این تسهیلات و ویژه، متقاضیان باید از شرایط

مشخصی برخوردار باشند. در ادامه این مطلب، با تمامی این شرایط آشنا خواهید شد:

- متقاضیان (اعم از افراد حقیقی و حقوقی (مالکان)) باید حداقل ۱۸ سال تمام داشته باشند.
- کاربر نباید دارای سابقه چک برگشتی یا مطالبات غیر جاری و پرداخت نشده در نظام بانکی کشور باشد.
- کاربران در هر بخش اقتصادی که مشغول فعالیت هستند، باید مجوز فعالیت حرفه ای خود را به بانک ارائه بدهند.
- دریافت تسهیلات برای خرید تجهیزات باید منطقی باشد؛ بنابراین باید برای دریافت وام، توجیه پذیری صورت بگیرد.
- تنها افرادی که ارزیابی اعتباری یا اعتبارسنجی آن ها توسط بانک سامان تایید شود، می توانند از وام مذکور بهره مند شوند.

جمع بندی

بدون خرید تجهیزات مورد نیاز، نمی توان به آینده ای درخشان و موفق در حوزه فعالیت های مختلف کاری فکر کرد. این تجهیزات می توانند شامل ابزار حرفه ای یک دفتر مهندسی یا حتی ماشین آلات صنعتی یک کارگاه بزرگ باشند. موضوع کمبود نقدینگی برای تهیه تجهیزات و ماشین آلات کاملاً قابل درک است، اما می توان با بهره مندی از تسهیلات بانک سامان، پروسه خرید را با موفقیت به پایان رساند. وام خرید تجهیزات دفتر کار بانک سامان، ۸۰ درصد هزینه خرید را جبران می کند و می توان تمام مبلغ تسهیلات را به صورت قسط بندی شده و در طول ۵ سال پرداخت کرد. برای دریافت این وام استثنایی، در اسرع وقت به یکی از شعب بانک سامان در شهر خود مراجعه کنید!

ساماندهی بازار

خرده‌فروشی و

پخش با سامان

| چتر تکبیری |
| مدیریت روابط صرعی و صدای مشتریان |

جامعه قرار بدهید که قرار است از یک خرده‌فروشی خرید کنند؛ به نظر شما، چنین فروشگاه مجزی، جذاب نیست؟

بانک سامان با در نظر گرفتن تمامی این تحولات گسترده و اجتناب‌ناپذیر در سیستم خرده‌فروشی کشور، تصمیم گرفته سهم بزرگ و قابل توجهی از توسعه آن را برعهده بگیرد؛ به همین دلیل، تمامی خدمات مدرن خود را در اختیار بازار خرده‌فروشی قرار داده است تا تمامی سرویس‌های پرداخت وجه حضوری و غیرحضوری، در اختیار مشتریان یک فروشگاه قرار بگیرد.

شما هم به‌عنوان یکی از صاحبان کسب‌وکارهای خرده‌فروشی در ایران، می‌توانید به‌مجهزتر شدن فروشگاه خود فکر کنید و از قابلیت‌هایی که بانک سامان در اختیار شما قرار می‌دهد، بهره‌مند شوید. ادامه این مطلب را با دقت مطالعه کنید تا با تمامی تسهیلات و قابلیت‌هایی که بانک سامان در این زمینه ارائه می‌دهد، آشنا شوید.

**همه‌چیز راجع به خدمات بانک سامان
برای شرکت‌های خرده‌فروشی و پخش**

بانک سامان، تمامی خدمات پرداخت نقدی و غیر نقدی شرکت‌های بزرگ و فروشگاه‌های خرده‌فروشی سراسر کشور را پوشش می‌دهد. برای مثال، با استفاده از خدمات بانک سامان، می‌توان تمامی امور

دنای بازار خرده‌فروشی در ایران، دچار تحول بسیار مهم و بنیادینی شده است و دیگر خیلی کم پیش می‌آید که کسی برای خریدهای خود از پول نقد استفاده کند.

با پیشرفته‌تر شدن اکوسیستم پرداخت در سرتاسر دنیا، ایران هم از قضیه مستثنی نبوده و حالا با روی کار آمدن سیستم‌های نوین پرداخت، همه‌چیز به نفع دستگاه‌های خودپرداز و خدمات آنلاین تمام شده است. راستی، آیا شما هم احساس می‌کنید که سیستم سنتی بازار خرده‌فروشی ایران، از آن فرم قبلی خودش عبور کرده و حالا به سیستم‌های نوین و مدرن مجهز شده است؟ یکی از همین سیستم‌های نوین و مدرن، دستگاه‌های خود دریافت و خودپرداز بانکی است.

سیستم‌های خودپرداز بانکی، برای همه کاربران و مردم آشناست، اما سیستم‌های خود دریافت، کمی تخصصی‌تر و شاید ناآشنا تر هستند. با توسعه دنای پرداخت‌های غیرنقدی، سیستم‌های جدیدتری هم وارد کار شده‌اند که نمی‌توان به راحتی از آن‌ها گذشت.

یکی از مشخصات دنای کسب‌وکار هر کشور، توسعه‌یافتگی بازار خرده‌فروشی و پخش چابک آن است. تصور کنید که یک فروشگاه خرده‌فروشی، علاوه بر ارائه خدمات پرداخت نقدی و حضوری متنوع، خدمات گسترده و مدرنی هم در رابطه با پرداخت غیرنقدی و غیرحضوری فراهم کرده است. حالا خودتان را به‌جای مشتریان یک

- تأمین نیازهای مالی فرانچایز گیرنده
- ارائه خدمات مستشاری و مشاوره‌ای در رابطه با تأمین مالی
- ارائه مشاوره در رابطه با پرداخت‌های بین‌المللی از طریق بانکدار، به‌صورتی که تمامی امور به‌صورت کامل از طریق روش‌های استاندارد در حوزه‌های مختلف پیگیری شوند.

خدمات اعتباری بانک سامان

- صدور انواع ضمانت‌نامه مالی و اعتباری
- گشایش در انواع اعتبار اسنادی به‌صورت ریالی و ارزی

خدمات ارزی بانک سامان

- ارائه خدمات مختلف و متنوع از طریق بخش ویژه صرافی بانک سامان (صرافی سامان)
- امکان انجام پرداخت‌های مالی بین‌المللی با استفاده از روابط کارگزاری بانکی بانک سامان

خدمات پایه بانکی

- امکان افتتاح انواع حساب بانکی
- ارائه تسهیلات گروهی، بیمه درمان تکمیلی و اعتبار در حساب
- صدور کارت‌های بانکی از جمله کارت‌های اعتباری، کارت‌های بدهی، بن کارت و کارت‌های هدیه
- ارائه خدمات پرداخت آنلاین مثل وب‌سرویس، اینترنت‌بانک و غیره
- پوشش پرداخت‌های روزانه تأمین‌کنندگان شرکت‌ها و پرداخت قبوض خدماتی یا اجاره‌بها و غیره از طریق خدمات پرداخت غیرحضوری و آنلاین

دیگر خدمات

- امکان نصب انواع دستگاه کارتخوان خودپرداز و خود دریافت
- ایجاد درگاه‌های پرداخت بانکی و اینترنتی و خدمات فروشگاه‌های پذیرنده سب کارت
- جمع‌آوری وجوه از طریق مراجعه حضوری
- ارائه خدمات مربوط به دستگاه‌های ATM و cash less
- دارای تیم‌های تخصصی برای عملیات اجرایی با نیروهای متخصص در دفاتر بانکداری شرکتی
- انجام امور ریالی و ارزی با پشتیبانی تیم متخصص اجرایی
- صدور بیمه‌نامه با بیمه سامان
- ارائه خدمات CIP، ترانسفرهای فرودگاهی و سرویس‌های تخصص بانکداری به مدیران شرکت‌ها
- ارائه خدمات آموزشی در زمینه عملیات اجرایی بانک به کارکنان واحد مالی و بازرگانی شرکت‌ها
- ارائه مشاوره در رابطه با بازار سرمایه

با سامان، همه چیز رو ساماندهی کن!

برای بهره‌مندی از تمامی خدمات فروشگاه‌های، شرکتی، خرده‌فروشی و پخش، کافی است در اسرع وقت به یکی از شعب بانک سامان مراجعه کنید و با توجه به نیاز یا خواسته‌های که دارید، از تسهیلات و خدمات بانک سامان بهره‌مند شوید.



پرداختی از جمله پرداخت‌های آنلاین، استفاده از سامانه‌های وب‌سرویس، پرداخت اجاره‌بها، قبوض، پرداخت‌های الکترونیکی، خدمات مربوط به دستگاه‌های کارتخوان، صندوق‌های فروشگاهی، درگاه‌های پرداخت اینترنتی، اپلیکیشن‌ها و غیره را انجام داد.

خدمات بانک سامان در این زمینه‌ها، آن‌قدر گسترده و زیاد است که نمی‌توان در یک مطلب کوتاه به همه آن‌ها اشاره کرد؛ اما به‌طور کلی بانک سامان خدمات خرده‌فروشی و پخش خود را در ۴ حوزه اصلی تأمین مالی، خدمات اعتباری، خدمات ارزی، خدمات پایه بانکی و امور دیگر ارائه می‌دهد که در ادامه با همه آن‌ها آشنا خواهید شد.

معرفی تمامی خدمات بانک سامان در این حوزه

همان‌طور که گفتیم، بانک سامان در ۴ حوزه اصلی و چندین حوزه مختلف دیگر، خدمات مهم پرداخت را ارائه می‌کند. از این بابت، تمامی شرکت‌های بزرگ، فروشگاه‌های کوچک و خرده‌فروشان می‌توانند از همه آن‌ها بهره‌مند شوند. در ادامه، با همه این خدمات آشنا خواهید شد:

خدمات تأمین مالی بانک سامان

- ارائه تسهیلات و وام‌های ویژه برای تأمین سرمایه در گردش فروشگاه‌ها و شرکت‌های بزرگ

K A K E B O

کاکه ایبو: پس انداز به روش ژاپنی



از عادات خرج کردن آگاه کند.

**این سیستم ساده از کاربران می خواهد
به چهار سؤال پاسخ دهند:**

چقدر پول در دسترس دارید؟

چه مقدار می خواهید پس انداز کنید؟

چقدر خرج می کنید؟

چگونه می توانید شرایط را بهبود بخشید؟

اگرچه کاکه ایبو یک دفتر کل ساده است، اما می تواند ابزار قدرتمندی باشد،

به ویژه برای افرادی که عادت به پیگیری امور مالی در رایانه و تلفن همراه

دارند. این سیستم از شما می خواهد هر چیزی را که می خرید یادداشت کنید

و با گروه بندی خریدها به چهار دسته، بودجه خود را بهینه کنید:

چیزهایی که بدون آن ها نمی توانید زندگی کنید، مانند مواد غذایی.

خریدهایی که از آن لذت می برید؛ اما به آن ها نیاز ندارید، مانند یک

فناوری های پرداخت مدرن مانند کارت های نقدی، درگاه های پرداخت الکترونیکی و... عمل فیزیکی صرف کردن پول را بدون زحمت انجام داده اند؛ اما فناوری مدرن در عین اینکه راحت است، می تواند منجر به خرج های بی اهمیت شود و پس انداز را دشوار کند. سنت ژاپنی استفاده از کاکه ایبو که به «دفتر امور مالی خانوار» ترجمه می شود، راه حلی آسان برای ترک عادت خرج کردن بی هدف ارائه می دهد. این سیستم بودجه بندی، ردیابی خریدها را با عادت ذهن آگاهی ترکیب می کند تا هزینه های غیر ضروری شما را مدیریت کند و شما را در دستیابی به اهداف پس انداز یاری دهد.

کاکه ایبو چیست؟

کاکه ایبو در سال ۱۹۰۴ توسط هانی موتوکو، اولین روزنامه نگار زن ژاپنی اختراع شد. این شیوه یک سیستم حسابداری است که در اصل برای خانم های خانه دار طراحی شده است، اما تقریباً هر کسی می تواند از آن استفاده کند. کاکه ایبو طراحی شده است تا کنترل بودجه خود را به آن بسپارید و شما را

وعده‌غذای بیرون یا یک جفت کفش جدید.

چیزهایی مانند کتاب و بازدید از موزه.

هزینه‌هایی که پیش‌بینی نمی‌کردید، مانند ویزیت پزشک یا تعمیر خودرو. سیستم چهار دسته‌ای به کاربران کاکه ایبو کمک می‌کند تا بیشتر مراقب عادت‌های خرج کردن خود باشند و از هدر دادن پول برای چیزهایی که با اهدافشان همخوانی ندارد اجتناب کنند.

فواید کاکه ایبو

کاکه ایبو یک ابزار عالی برای کسانی است که به بودجه‌بندی علاقه دارند. توجه ویژه آن به تمرکز حواس، آن را از سایر سیستم‌های بودجه‌بندی جدا می‌کند و این روش را برای کسانی که می‌خواهند مطمئن شوند پولشان به سمت چیزهایی می‌رود که به زندگی‌شان شادی می‌بخشد، مناسب است.

مزایای مرتبط زیادی برای استفاده از کاکه ایبو وجود دارد:

با گروه‌بندی مخارج به چهار دسته مجزا، امور مالی را ساده می‌کند.

شما را به دستیابی به اهداف واقعی پس‌انداز ماهانه ترغیب می‌کند.

به حال، گذشته و آینده توجه دارد.

شما را به سمت صرفه جویی در مقادیر کم روزانه به جای مبالغ زیاد پراکنده سوق می‌دهد.

باعث لذت بردن از دستاوردهای کوچک می‌شود.

کاکه ایبو ترکیبی از برنامه‌ریزی، یادداشت‌برداری و نگه‌داشتن دفتر کل است تا توجه و هدف را به عادت‌های خرج کردن شما اضافه کند. در اینجا یک راهنمای گام‌به‌گام برای استفاده از کاکه ایبو آورده شده است.

۱- بودجه خود را تعیین کنید

در ابتدای ماه، بودجه خود را تعیین کنید. درآمد ماهانه و هزینه‌های ثابت خود را بنویسید. هیچ بدهی را که می‌خواهید پرداخت کنید فراموش نکنید. هزینه‌های خود را از درآمد خود کم کنید تا مشخص شود که برای سایر مخارج ماهانه چقدر دارید.

۲- هدف پس‌انداز خود را برای ماه تعیین کنید

اهداف پس‌انداز بخش مهمی از کاکه ایبو هستند. روش تعیین اهداف ماهانه واقع‌بینانه و یادداشت کردن آن شما را برای آن پس‌انداز کردن ترغیب می‌کند. هنگامی که هدف خود را تعیین کردید، پس‌انداز را با کسر مبلغ هدف از پول قابل دسترس خود کنار بگذارید.

۳- هزینه‌های خود را بررسی کنید

هر هفته، هنگام خرید، موارد را در دفتر خود یادداشت کنید. کاکه ایبو از شما می‌خواهد که هزینه‌های خود را در لحظه با قلم و کاغذ یادداشت کنید و آن‌ها را بررسی کنید. این کار به شما کمک می‌کند سرعت خود را کاهش دهید، به لحظه حال توجه کنید و در مورد تأثیر مخارج خود در آینده فکر کنید.

۴- پول خرج شده در هر دسته را محاسبه کنید

در پایان ماه مشخص کنید که چقدر برای نیازها، خواسته‌ها، هزینه‌های غیرمنتظره و خریدهای فرهنگی هزینه کرده‌اید.

۵- پول خرج شده و پس‌انداز شده را محاسبه کنید

تمام خریدهای خود را جمع‌آوری کنید و مبلغ را از کل بودجه خود از

مرحله ۱ کسر کنید. این عدد مبلغی است که پس‌انداز کرده‌اید. آن را با مقدار هدف پس‌انداز خود مقایسه کنید.

۶- عملکرد خود را ارزیابی کنید

یکی دیگر از مؤلفه‌هایی که کاکه ایبو را از سایر روش‌های بودجه‌بندی جدا می‌کند، رویکرد آگاهانه آن برای انعکاس عملکرد شما است. آیا به اهداف خود رسیدید؟ اگر چنین است، یادداشت کنید چه چیزی در این ماه خوب بوده است و چگونه می‌توانید موفقیت خود را بهبود بخشید. اگر نه دلایلی را که به اهداف خود نرسیدید و اینکه چگونه می‌توانید در ماه آینده پیشرفت کنید، یادداشت کنید.

نکاتی برای تسلط بر روش کاکه ایبو

تمرین بودجه‌بندی و پس‌انداز مهم است. تا آنجا که ممکن است ثابت‌قدم باشید. در اینجا چند نکته دیگر برای قرار دادن کاکه ایبو در زندگی مالی شما آورده شده است.

مراقب باشید

چیزی که کاکه ایبو را منحصر به فرد می‌کند، مؤلفه اضافه‌شده ذهن‌آگاهی است. به مخارج خود بسیار توجه کنید و به این فکر کنید که آیا خریدهایتان شما را خوشحال می‌کند و به شما در رسیدن به اهدافتان کمک می‌کند یا خیر؟

در هر لحظه هزینه‌های خود را یادداشت کنید

دفتر یادداشت خود را در طول روز همراه خود داشته باشید و هزینه‌های خود را هنگام خرید یادداشت کنید. این به شما کمک می‌کند تا حواستان به نحوه خرج کردن پولتان باشد.

پذیرای شکست باشید و ناامید نشوید

آیا به اهداف یک‌ماهه خود نرسیدید؟ سعی کنید ناامید نشوید. دلایل خود را برای خرج کردن بیش‌ازحد در نظر بگیرید و به آن‌ها فکر کنید. بدون قضاوت به جلو بروید.

مطمئن شوید که خانواده شما به آن ملحق می‌شوند

کاکه ایبو به‌عنوان یک سیستم بودجه‌بندی شخصی بهترین کار را دارد، اما این بدان معنا نیست که شریک یا فرزندان شما نمی‌توانند به آن بپیوندند. یک مرحله اضافی در ابتدای ماه اضافه کنید تا به هر فرد بودجه هزینه و هدف پس‌انداز اختصاص دهید. هر کس می‌تواند کاکه ایبو خود را تا زمانی که اهداف خود را داشته باشد حفظ کند.

حرف آخر

اگر در گذشته صرفه‌جویی در پول و پایداری به بودجه برای شما یک چالش بوده است، کاکه ایبو می‌تواند مناسب باشد. روش سنتی ثبت خریدها، نسبت به روش‌های دیجیتال شما را ترغیب می‌کند تا توجه بیشتری به هزینه‌های خود داشته باشید. کاکه ایبو همچنین با تأکید بر تمرکز حواس و ترغیب شما به برنامه‌ریزی از قبل و فکر کردن در مورد عملکرد گذشته خود، از سایر سیستم‌های بودجه‌بندی متمایز است.

گردآورنده: عرفان ستایشی
credit.com

بهبود مستمر مسائل سرمایه انسانی در جلسات با سرپرستی های مناطق

امینا حسین زاده، مدیریت سرمایه انسانی

با توجه به اینکه یکی از حوزه های اصلی عملکردی هر سازمانی، بهبود مستمر در ارتباط با موضوعات سرمایه انسانی است؛ لازم دانستیم تا با ایجاد ارتباط نزدیک تر با سرپرستی های محترم مناطق، این مهم را پوشش دهیم. در این راستا برای بهبود فرایندهای کاری و ارائه بازخورد متقابل، جلسات حضوری با سرپرستان محترم مناطق تهران و نمایندگان محترم مدیریت جذب و فروش برگزار کردیم و بنا داریم با سرپرستان محترم شعب شهرستان ها نیز این جلسات را داشته باشیم. رئوس مطالبی که در جلسات مورد بحث و گفتگو قرار گرفت، به شرح زیر است:

- تشریح فرآیند درخواست های پرسنلی مانند جابه جایی، تمدید قرارداد کار، اعطای حق امضا، انتصاب و ارتقا و مدرک تحصیلی
- اهمیت معارفه همکاران جدیدالاستخدام در شعب و نقش و اثرگذاری همکاران آموزش دهنده

- تشریح کارسنجی شعب، مراکز خدمات، نیروهای بایگان و خدمات بانک
- تشریح تغییر ساختار سازمانی شعب و لزوم پیاده سازی صحیح آن
- تأکید بر اهمیت بایگانی صحیح اسناد در شعب
- معرفی چارچوب شایستگی جدید بانک

- نقش سرپرستی های محترم در نیازسنجی شعب و دعوت از همکاران برای شرکت در دوره های آموزشی مبتنی بر نیازسنجی و مورد نیاز برای ارتقا
- تشریح موضوعات مرتبط با کارکرد همکاران و پارامترهای حقوقی، معافیت مالیاتی، سقف اضافه کار و مقایسه تسهیلات بین بانک های خصوصی
- تشریح موضوعات رفاهی از جمله سامانه رزرواسیون مراکز اقامتی، نحوه

ثبت تولد فرزند و ازدواج و برخورداری از مزایای مربوطه، نحوه ثبت کمک هزینه مهدکودک و جوایز تحصیلی، فوت اقوام درجه یک، بیمه تکمیلی، پایش سلامت همکاران، استفاده از مراکز مشاوره و برگزاری همایش های ورزشی مانند جام سامان

ضمن اشاره به تجربه مثبت و اثربخش بودن این جلسات، به صورت کلی نتایج زیر حاصل شد:

- بازنگری در شاخص ها و ضرایب تأثیرگذار در تصمیم گیری های مربوطه از جمله انتصاب و تغییر پست همکاران شعب با همکاری سرپرستان محترم مناطق

- بازنگری در فرآیند جابجایی بانکداران در شعب با همکاری سرپرستان محترم

- بازنگری در فرآیند معارفه همکاران در شعب با همکاری سرپرستان محترم
- ارائه بازخورد مستمر در خصوص کارسنجی توسط سرپرستی های محترم مناطق

- همکاری میان سرپرستی های مناطق در جابجایی نیروها، بین سرپرستی ها
- نظارت دقیق تر سرپرستان محترم مناطق بر اجرای صحیح فرآیند ارزیابی عملکرد

- مشارکت بیشتر سرپرستان محترم مناطق در همسا
- در پایان امیدواریم با کمک سرپرستان محترم مناطق و نظرات و پیشنهادات شما عزیزان در شعب، به بهبود شناخت و درک هر چه بهتر شرایط شعب و پیاده سازی برنامه های بهبود دست پیدا کنیم.





گفتگو با معاون محترم برنامه ریزی و نظارت راهبردی شرکت پرداخت الکترونیک سامان

گزارش کارگاه چهار روزه تدوین استراتژی

طراحی، یکپارچه‌سازی، اجرا و کنترل برنامه‌ها در هر سازمانی از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است و اهمیت نقش این معاونت در معماری سازمانی جهت بروز رسانی تمام فرآیندها برکسی پوشیده نیست. بررسی و تجزیه و تحلیل برنامه‌های ارائه شده توسط هر واحد باید در معاونت برنامه ریزی انجام شود. پس با ما همراه باشید تا در ادامه آخرین طرح ریزی اهداف کلان توسعه بخش و سناریوهای دستیابی به سند استراتژی بررسی شده در کارگاه تدوین استراتژی سپ را مطالعه کنیم. تحولات حوزه فناوری و تکنولوژی آنقدر از سرعت بالایی برخوردار است که باید روزانه آخرین تحولات را مورد بررسی قرار داد تا مطابق با تغییرات، سند استراتژیک را آپدیت کرد. آقای باباصادقیان شما در این کارگاه چه اهدافی را دنبال کردید؟

در این کارگاه ما به دنبال بروز رسانی سند استراتژیک شرکت پرداخت الکترونیک سامان و اصلاح برخی فرآیندها هستیم. سندی که به عنوان

برای رسیدن به موفقیت و اهداف سازمانی باید یک برنامه ریزی جامع و کامل داشت و پس از تصمیم گیری در خصوص برنامه باید اجرای برنامه‌ها را کنترل و ارزیابی کرد تا از صحیح اجرا شدن فرآیندها اطمینان کامل داشت. باید واحدی در سازمان‌ها وجود داشته باشد تا از بروزترین و جدیدترین تکنولوژی‌ها و دستاوردهای صنعت اطلاع پیدا کند و آن را مطابق با جامعه و سازمان به بدنه شرکت منتقل نماید. سرعت تکنولوژی و فناوری روز به روز تسریع پیدا می‌کند.

تهیه و تدوین سیاست‌ها، خط‌مشی‌ها، طرح‌ها و برنامه‌های راهبردی کوتاه مدت، میان مدت و بلند مدت شرکت و سازمان‌ها از جمله وظایف معاونت برنامه ریزی می‌باشد. در همین خصوص به گفتگو با معاون محترم برنامه ریزی و نظارت راهبردی شرکت پرداخت الکترونیک سامان نشستیم تا از آخرین دستاوردهای کارگاه ۴ روزه تدوین استراتژی گزارشی تهیه شود.

استراتژی در نیمه راه قرار دارد بیان کرد: "این کارگاه دومین کارگاه از سه کارگاه استراتژی بود و مقرر گردید که در کارگاه سوم به جمع بندی و تدوین استراتژی برسیم که در همان جلسه با حضور مدیران ارشد به تایید و تصویب خواهد رسید و سپس وارد فاز اجرایی خواهیم شد."

باباصادقیان که تجربه سال‌ها تدریس استراتژی و مدیریت برگزاری کارگاه‌های استراتژی در شرکت‌های کوچک و بزرگ را برعهده داشته است مهمترین ویژگی این کارگاه را تمرکز، دقت و مشارکت اعضا می داند و از رفع نگرانی در خصوص تماس‌های کاری می گوید: "نگرانی در خصوص عدم تمرکز مدیران ارشد به دلیل مشغله‌های شغلی و کاری وجود داشت که مدیران نتوانند از تمرکز کافی برخوردار باشند و این دغدغه در همان روز اول با شروع کارگاه برطرف شد. ویژگی دیگر این کارگاه عدم توجه به سلسله مراتب سازمانی و جایگاهی بود که در زمان مشارکت، این سلسله مراتب به یک تیم منسجم تبدیل می شد و به راحتی نخبگان می توانستند اظهار نظر کنند و طرح های خود را ارائه دهند."

وی با نقل قولی از معاونت محترم عملیات ادامه می دهد: خیلی از شرکت‌ها حاضر هستند میلیاردها تومان هزینه کنند برای اینکه انسجام و همسویی را در بین مدیران ارشد تقویت کنند، به این دلیل که در این شرکت‌ها مدیران ارشد روابط دوستانه ندارند و این خود موجب تضعیف روابط سازمانی می گردد.

معاون برنامه ریزی دلیل آن را فضای مثبت و شاد در ساعات برگزاری کارگاه و حتی در ساعات خارج از کارگاه می داند و در توصیف آن می گوید: فرهنگ و روابط سازمانی حرفه ای در شرکت باعث شده است تا همکاران در این کارگاه بعد از ساعت کارگاه، در یک تیم منسجم باقی بمانند و به بحث‌های گروهی درباره مسائل شرکت و فراتر از آن بپردازند.

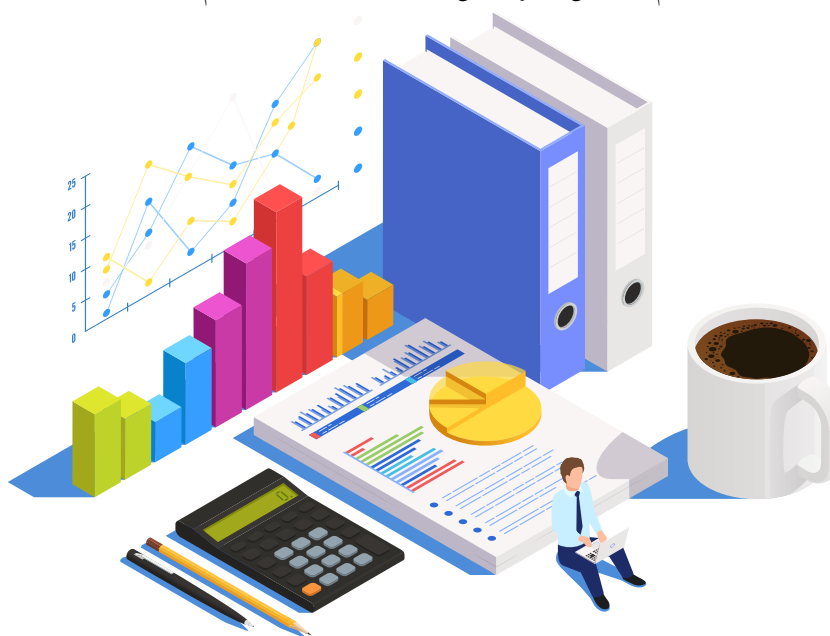
او در ادامه از نقاط قوت و ضعف سند استراتژیک قبلی شرکت می گوید: برنامه استراتژیک قبلی دارای طراحی خوبی بود و در آن هم زمان به ذی‌نفعان مختلف اعم از بانک، دارندگان کارت و پذیرندگان کارت

مهمترین و جهت سازترین سند استراتژیک قرار است در رسیدن به اهداف و نتایج درخشان تر راهنمای مسیر باشد و این تفکر استراتژیک را بین مدیران ارشد از طریق گفتگو تقویت کنیم تا با همفکری بیشتر به آینده شرکت شکل دهیم.

دستاورد دیگر این کارگاه همدلی و هم سوئی بین مدیران ارشد و بخشی از نخبگان شرکت بود تا هم در زمینه تخصصی و هم در زمینه روابط فردی انسجام، همدلی و دوستی بین مدیران را ارتقا دهیم، زیرا که این ارتقای دوستی منجر به ایجاد منافع جدی برای مجموعه خواهد شد. وی درباره معرفی و به کارگیری یکی از جدیدترین و چابک ترین متدهای علمی و عملی استراتژی توضیح داد: "متدی که چندسال پیش توسط هاروارد به دنیا معرفی شده و توسط بسیاری از شرکت‌های پیشرو در حال استفاده است را انتخاب کردیم و پس از مروری از استراتژی کنونی با حضور ۲۰ تن از مدیران ارشد وارد مرحله تعریف مساله استراتژیک شرکت شدیم. پس از تعریف مسئله در بین مدیران ارشد، این تیم وقت، انرژی و تمرکز خود را برای استفاده از دانش در راستای خلق و طراحی استراتژی جدید برای حل مسئله شرکت انجام داد."

وی بارزترین تفاوت این متد را به طراحی و تدوین استراتژی بدون واسطه می داند به این معنی که مدیران در تصمیم گیری‌ها حضور دارند. مهدی باباصادقیان با اشاره به تاریخچه سب از نوآوری و پیشرو بودن این مجموعه در طول تاریخ تاسیس این شرکت از اولین خدمات سب در صنعت و بازار گفت: "تاکید به نوآوری به عنوان ستون اصلی این شرکت همواره در مرکز توجه بوده است، مانند اولین تراکنش بر روی کارتخوان. ولی با نگاه به تاریخچه چندسال اخیر، این نوآوری از سرعت کمتری برخوردار بوده است و در این کارگاه تاکید به نوآوری های روزافزون گردید."

تمرکز هم‌زمان بر روی تمامی ذی نفعان، اعم از پذیرندگان کارت، دارندگان دستگاه های پوز، دارندگان درگاه‌های پرداخت اینترنتی و حتی دارندگان کارت و بازبینی اهداف استراتژیک ۷۲۴ از اهم برنامه ریزی‌های مورد بررسی در کارگاه بود. باباصادقیان با اعلام اینکه این مسیر تدوین





باباصادقیان با تعریفی از استراتژی تشریح کرد: استراتژی به معنای انطباق با تغییرات می باشد. دایناسورها نتوانستند با تغییرات محیطی انطباق پیدا کنند پس منقرض شدند اما موجودات زنده بسیار ضعیف تر و کوچک تر به حیات و رشد خود ادامه دادند. در واقع در برنامه ریزی های استراتژیک باید رصد مداوم تغییرات با تحلیل داده ها و تحقیقات صورت گیرد. پس باید در برنامه های استراتژیک، با تغییرات انطباق پیدا کرد، آیا آنطور که کرونا دنیا را تغییر داد، برنامه استراتژیک ما نیز تغییری در انطباق با شرایط کرونایی داشتند؟

معاونت برنامه ریزی در پایان این مصاحبه در خصوص میان رشته ای بودن مدیریت استراتژی اضافه کرد: رشته مدیریت ترکیبی از علوم مختلف از جمله حسابداری، حقوق، ارتباطات، جامعه شناسی، روانشناسی، اقتصاد و نظایر اینها است و در بین گرایش های مختلف رشته مدیریت، حوزه استراتژی هم همین ویژگی را دارد زیرا که یک کارشناس استراتژی، تحلیل داده های کسب و کاری را انجام می دهد. تحلیل داده هایی همچون میزان فروش، مقایسه وضعیت شعب، جاری سازی استراتژی و تبدیل استراتژی به کار روزانه واحدها. برای حصول اطمینان از دستیابی به اهداف سازمان واحدی به نام PMO یا دفتر مدیریت پروژه وجود دارد که پیشرفت پروژه های کلیدی سازمان را مورد بررسی قرار می دهد و این به معنی آن می باشد که کارشناس استراتژی باید به امور واحدها تسلط نسبی داشته باشد.

توجه شده بود و مشارکت مدیران و نخبگان به خوبی دیده می شد. در این سند انتخاب های روشنی وجود دارد و شرکت در چند صنف منتخب تمرکز داشت و این وجه تمایز سپ با سایر psp ها می باشد. معاون برنامه ریزی از توجه و تمرکز به اهداف و نتیجه محور بودن در بازار اشاره می کند و از اهداف پیشران مانند اهداف فرآیندی، رشد و یادگیری در سند گذشته شرکت می گوید: تمرکز بر اهداف تنها الویت این سند نبوده بلکه در خصوص قابلیت ها و تقویت آنان نیز فکر شده بود.

در نقطه مقابل، معاون برنامه ریزی، پایش و کنترل سند قبلی را چندان مناسب نمی داند و از پیشرفت اجرای پروژه های استراتژیک می گوید: با اینکه توانسته ایم در پنج سال گذشته چهار درصد از سهم بازار را افزایش دهیم اما در پیشرفت اجرا پروژه های استراتژیک چندان پایش مناسبی در زیرساخت ها انجام نگرفته است. در واقع استراتژی خوب نوشته شده است، به نسبت خوب اجرا شده است، اما از کنترل خوبی برخوردار نبوده است.

وی با اشاره به کتاب های نورتون و کاپلان به عنوان دو نظریه پرداز مطرح در حوزه استراتژی گفت: چهار دلیل برای شکست استراتژی وجود دارد: عدم اطلاع کارکنان سازمان از استراتژی شرکت، تیم های اجرایی و مدیران میانی زمانی را برای اجرای استراتژی صرف نمی کنند، ارزیابی عملکرد در سازمان و پاداش ها به استراتژی هیچ ارتباطی ندارد و بودجه ریزی و طراحی استراتژی اتصال مناسبی در سازمان ندارند. به خاطر این چهار مانع شرکت ها در اجرای استراتژی شکست می خورند و بنابراین برای موفقیت در اجرا و کنترل استراتژی باید این چهار مانع را برطرف کرد.

به گفته مهدی باباصادقیان این سند با توجه به منابع و زیرساخت ها در ساختاری چابک و غیر وظیفه ای طراحی شده و ساختاری محصول محور و بیزنس محور داشته تا افزایش چابکی سازمان کمک کند. معاون برنامه ریزی سپ با اشاره به سخنرانی مدیرعامل محترم شرکت گفت: فرآیندهای شرکت باید با شرایط امروز وفق پیدا کنند، زیرا که نیاز به زمان کمتری برای تصمیم گرفتن دارند و باید به سرعت اجرا شوند زیرا که سرعت تحول در رقابت و تحولات فناوری بسیار بالاست.

وظایف معاونت برنامه ریزی و توسعه:

باباصادقیان از وظایف و نقش معاونت برنامه ریزی گفت: توسعه سازمانی نام دیگری است که می توان برای این واحد در نظر گرفت. در توسعه سازمان به بهینه سازی مستمر ساختار و فرآیندهای شرکت پرداخته می شود و موظف به ترسیم و بهبود مستمر نقشه فرآیندی شرکت می باشیم.

اولویت بندی فرآیندها، کارسنجی و زمان سنجی و توزیع بهینه سرمایه انسانی در شرکت از سایر مسئولیت های این واحد بود که معاون برنامه ریزی به آن اشاره کرد. وی در ادامه تحقیقات و برنامه ریزی استراتژیک در شرکت را از دیگر نقش های این معاونت دانست و بیان کرد: سازمان ها و شرکت های تراز اول جهانی همواره مورد بررسی قرار می گیرند تا جدیدترین روش های پرداخت تحت نظارت مستمر باشند.

وی با مثالی از نحوه پرداخت در فروشگاه های آمازون گفت: امروز خریداران در هنگام ورود به فروشگاه، گوشی همراه خود را بر روی صفحه ای قرار می دهند و اقدام به خرید می کنند، بدون آنکه نگهبان و صندوق داری وجود داشته باشد و تسویه حساب هم از طریق کیف پول در لحظه انجام می پذیرد.



حضور فعال بیمه سامان در پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی گردشگری و صنایع دستی تهران

شرکت بیمه سامان در پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی گردشگری و صنایع دستی تهران که با حضور هیات‌هایی از کشورهای همسایه افتتاح شد، حضور یافت.

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، در این نمایشگاه محصولات جامع و به‌ویژه بیمه مسافرتی شرکت بیمه سامان به مخاطبان معرفی و عرضه گردید. بیمه مسافرتی سامان که مسافران عازم به خارج از کشور و همچنین مسافران ورودی به داخل کشور را تحت پوشش قرار می‌دهد، پوشش «کرونا» را نیز دارد. با خرید این بیمه‌نامه، شرکت بیمه سامان به بیمه‌شده تعهد می‌دهد هزینه‌های فوریت‌های پزشکی و دندان‌پزشکی، هزینه‌های ناشی از مفقودی چمدان، سرقت و حوادث منزل در طول سفر و نیز هزینه‌های ناشی از لغو رویدادهای تجاری، ورزشی و آموزشی رزرو شده را پوشش دهد. این بیمه‌نامه علاوه بر روش‌های معمول مانند مراجعه به شعب و نمایندگی‌ها، به‌صورت آنلاین نیز از سایت شرکت بیمه سامان قابل خریداری است. نمایشگاه بین‌المللی گردشگری و صنایع دستی تهران که فعالان حوزه خدمات و تجهیزات صنعت گردشگری و هتلداری ایران در آن حضور دارند، بهترین محل برای عرضه محصولات بیمه‌ای مرتبط است.

برگزاری دوره مصاحبه استخدامی

| مدیریت سرمایه انسانی |

سرمایه انسانی، برگزار شد. در این کلاس شرایطی فراهم شد تا علاوه بر مروری بر دانسته‌ها و ایجاد درک مشترک، همکاران از دغدغه‌های یکدیگر در حوزه جذب و استخدام نیز آگاه شوند.

با توجه به نقش و اهمیت مصاحبه مؤثر برای شناخت دقیق توانایی‌های افراد هنگام ورود به سازمان و همین‌طور همکارانی که در فرایند ارتقا قرار می‌گیرند، دوره مصاحبه استخدامی برای مدیران مصاحبه‌کننده ستادی و همکاران مدیریت

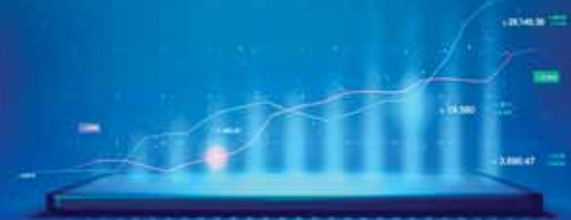


رشد ۳۳ درصدی "سپ" در عملکرد ۱۲ ماهه با کسب درآمد ۳,۱ هزار میلیاردی

پرداخت الکترونیک سامان کیش در عملکرد ۱۲ ماهه، ۳,۱ هزار میلیارد تومان درآمد شناسایی کرد و نسبت به مدت مشابه قبل با رشد ۳۳ درصدی همراه شد. شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش با سرمایه ۵۰۰ میلیارد تومانی، اقدام به ارائه گزارش عملکرد آذر و ۱۲ ماه سال مالی منتهی به آذر ۱۴۰۰ کرد.

براین اساس، "سپ" در دوره آذر بالغ بر ۲۹۸,۵ میلیارد تومان درآمد کسب کرده است. این در حالی است که در آذر سال ۹۹ بالغ بر ۲۱۵,۷ میلیارد تومان درآمد شناسایی کرده و طی این مدت با افزایش ۳۸ درصدی روبرو شده است. این شرکت بررسی در عملکرد ۱۲ ماهه بالغ بر ۳,۱ هزار میلیارد تومان درآمد شناسایی کرد و در مقایسه با مدت مشابه سال قبل با رشد ۳۳ درصدی همراه شد. درآمد حاصل از بین و اعتبار فروخته شده درگاه ها و ارائه خدمات کارتخوان بالغ بر ۱,۹ و ۱,۰۱ هزار میلیارد تومان (معادل ۶۳ و ۳۴ درصد درآمد) بوده که بیشترین اقلام درآمدی دوره ۱۲ ماهه به حساب می آید. بررسی بازدهی سهام این شرکت از ابتدای سال مالی جاری تا ۳۰ آذر نشان می دهد قیمت هر سهم "سپ" در اول دی ۲۰۸۳ تومان بوده و با احتساب سود ۱۰ تومانی هر سهم طی ۳۶۶ روز کاری به قیمت ۳۰۹۳ تومان رسیده که حکایت از بازدهی ۴۸,۹ درصدی دارد.

رشد ۳۳ درصدی "سپ" در عملکرد ۱۲ ماهه



سپ همچنان پرتراکنش ترین PSP



بیشترین تعداد تراکنش های کارتخوان



بیشترین تعداد تراکنش های موبایلی



بیشترین مبلغ تراکنش های موبایلی



بیشترین مبلغ تراکنش اینترنتی



بر اساس گزارش دی ماه شاپرک

سپ همچنان پرتراکنش ترین PSP

شرکت پرداخت الکترونیک سامان با سهم ۲۱,۱۵ درصدی از تعداد کل تراکنش ها، همچنان بالاترین سهم را در بین شرکت های PSP به خود اختصاص داد. به گزارش اداره روابط عمومی شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش، طبق گزارش شرکت شاپرک برای دی ماه، شرکت پرداخت الکترونیک سامان با سهم ۲۱,۱۵ درصدی از تعداد کل تراکنش های انجام شده، بالاترین سهم در تعداد تراکنش را در بین شرکت های پرداخت الکترونیک به خود اختصاص داد و با حفظ جایگاه همانند گذشته بالاترین سهم در تراکنش های کارتخوان فروشگاه، تعداد تراکنش اینترنتی، مبلغ تراکنش موبایلی و مبلغ تراکنش اینترنتی را به ثبت رساند. آخرین گزارش شاپرک حکایت از پیشسازی پرداخت الکترونیک سامان از سهم تعداد تراکنش های کارتخوان به میزان ۲۰,۹۱ درصدی و پوشش ۳۵,۸۲ درصدی تعداد تراکنش های موبایلی گزارش می دهد که با رشد ۰,۶۷ درصدی همراه بوده است و از رتبه نخست پرداخت الکترونیک سامان با سهم ۲۱,۱۷ درصدی از بازار تراکنش های خرید خبر می دهد و در ادامه از بازار مبلغی تراکنش های اینترنتی و پوشش ۳۶,۴۲ درصدی در بین شرکت های پرداخت الکترونیک و کسب رتبه نخست نوید می دهد. بنابر این گزارش، شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش با پوشش ۴۰,۵۵ درصد از سهم بازار در بخش ابزار پذیرش موبایلی سهم عمده ای از بازار مبلغی تراکنش های این ابزار را پشتیبانی می کند.



اعلام اسامی برندگان جشنواره پرداخت قبوض دی ماه پذیرندگان کارتخوان های سپ

دومین مرحله قرعه‌کشی برندگان جشنواره پرداخت قبوض دی ماه پذیرندگان کارتخوان روز شنبه نهم بهمن ماه ۱۴۰۰ در ساختمان مرکزی پرداخت الکترونیک سامان کیش برگزار شد. به گزارش روابط عمومی پرداخت الکترونیک سامان کیش، این قرعه‌کشی به پاس قدردانی از پذیرندگانی که قبوض خود را با استفاده از کارتخوان سپ پرداخت کرده بودند، در حضور نمایندگان حقوقی، مالی، امور پذیرندگان و پروژه‌های خاص و ارتباطات پرداخت الکترونیک سامان برگزار شد. در این جشنواره به ۵۰ پذیرنده‌ای که قبوض دی ماه خود را از طریق کارتخوان‌های سپ پرداخت کرده بودند، به قید قرعه مبلغ ۵ میلیون ریال جایزه اهدا گردید.

گفتنی است، اسامی برندگان این قرعه‌کشی در سایت پرداخت الکترونیک سامان کیش و صفحه رسمی اینستاگرام سپ منتشر شده است.

تمامی عملیات‌های مرتبط با چک صیادی از طریق برنامه موبایلی ۷۲۴

به گزارش روابط عمومی شرکت پرداخت الکترونیک سامان، افزایش چک‌های برگشتی و پرونده‌های متعدد حقوقی و کیفری مرتبط با چک منجر به تاسیس سامانه صدور دسته چک (سامانه صیاد) از سوی بانک مرکزی گردید که به کمک این سامانه چک‌های برگشتی کاهش چشمگیری پیدا کردند.

باتوجه به اینکه دارندگان دسته چک موظف هستند در هنگام صدور چک، اطلاعات آن را در سامانه صیاد ثبت کنند، شرکت پرداخت الکترونیک سامان با طراحی برنامه موبایلی ۷۲۴ و اتصال به سامانه صیاد، موجب افزایش اعتبار، امنیت و بالا رفتن میزان اعتماد در معاملات گشته است، زیرا با استفاده از این سامانه در برنامه ۷۲۴ می‌توان در کوتاه‌ترین زمان گزارشی از عملکرد صادر کننده چک را بررسی کرد.

نکته حائز اهمیت در استفاده از خدمات سامانه صیاد در برنامه ۷۲۴ برای کاربران این است که با سیم‌کارتی که مالکیت آن متعلق به خودشان می‌باشد، وارد این سامانه شوند.

همچنین جهت استفاده از خدمات سامانه چک صیاد می‌توانید برنامه موبایلی ۷۲۴ را از فروشگاه‌های اینترنتی معتبر، شماره‌گیری کد دستوری (۷۲۴*) و همچنین از طریق وب‌سایت رسمی شرکت پرداخت الکترونیک سامان به آدرس sep.ir دریافت نمایید.



افزایش سرمایه ۶۰ درصدی "سپ" از محل مطالبات و آورده نقدی تصویب شد

با برگزاری مجمع فوق العاده شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش، افزایش سرمایه ۶۰ درصدی از محل مطالبات و آورده نقدی، تصویب شد.

با برگزاری مجمع فوق العاده شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش، افزایش سرمایه ۶۰ درصدی از محل مطالبات و آورده نقدی، تصویب شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت پرداخت الکترونیک سامان، مجمع فوق العاده شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش با دستور جلسه تصمیم گیری درخصوص افزایش سرمایه با حضور ۹۷,۳۷ درصدی سهامداران در محل شرکت برگزار و باتوجه به صدور مجوز توسط سازمان بورس، افزایش سرمایه ۶۰ درصدی از محل مطالبات سهامداران و آورده نقدی، تصویب شد.

براین اساس، "سپ" به منظور خرید دستگاه کارتخوان جهت افزایش سهم بازار و افزایش ظرفیت و توسعه تجهیزات و زیرساخت های فنی و افزایش سود خالص ناشی از کاهش هزینه های مالی برنامه افزایش سرمایه فعلی از ۵۰۰ به ۸۰۰ میلیارد تومان را دارد.

این شرکت بورسی در سال مالی ۱۴۰۱ - ۱۴۰۰ طبق گزارش توجیهی افزایش سرمایه برنامه خرید ۱۱۰ هزار دستگاه کارتخوان را، که ۳۰۰ میلیارد تومان طی افزایش سرمایه از محل مطالبات و آورده نقدی و الباقی از محل گردش مالی جاری شرکت تامین می شود.



**پرداخت الکترونیک
سامان کیش**
(سهامی عام)

**عملکرد نخستین ماه سال
مالی "سپ" با کسب
درآمد ۲۹۶.۹ میلیاردی**

پرداخت الکترونیک سامان کیش در عملکرد نخستین ماه از سال مالی جدید، ۲۹۶.۹ میلیارد تومان درآمد کسب کرد و با رشد ۳۲ درصدی همراه شد. به گزارش پایگاه خبری بورس پرس، شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش با سرمایه ۵۰۰ میلیارد تومانی، گزارش عملکرد نخستین ماه از سال مالی منتهی به دی ۱۴۰۱ را منتشر کرد. براین اساس، "سپ" در دوره یک ماهه دی از کیوسک و قبوض، سایر کارمزد POS، فعالیت اینترنتی، فروش جسم کارت و حق عضویت، ارائه خدمات کارتخوان و پین و اعتبار فروخته شده درگاه ها بالغ بر ۲۹۶,۹ میلیارد تومان درآمد کسب کرده که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل با ۲۲۴,۸ میلیارد تومان، رشد ۳۲ درصدی را تجربه کرده است. بیشترین درآمد این شرکت بورسی در عملکرد یک ماهه از پین و اعتبار فروخته شده درگاه ها و ارائه خدمات کارتخوان با کسب درآمد ۱۸۵,۸ و ۱۰۳,۳ میلیارد تومانی حاصل شده که سهم ۶۳ و ۳۵ درصدی درآمدها را شامل می شود.



نیم پورحاجی آقاگلستانی |
بانکدار عملیات شعبه هفته شهریور تبریز

کوتوله پروپی



قرار نگیرد آنان را در مناصب مدیریتی نمی‌گمارد. مدیر غیرمتخصص و غیر توانمند برای نشستن بر پست اجرایی، در پست‌های مدیریتی پایین‌تر از خود به جای جانشین پروری و بهره‌گیری از افراد با پتانسیل بالا، با دانش و نیز توانمند، به انتصاب مدیرانی کوتوله‌تر اقدام می‌کند و افراد دارای توانایی بالقوه تصدی پست‌های مدیریتی در سیستم را سرکوب می‌کند. ایشان با فشار از بالا برای کاستن قد افراد توانمند و یا حداقل خم کردن سرشان تلاش می‌کند قد خود را بلندتر جلوه دهد. کوتوله‌های زیردست که به دلیل مقایسه خویش با مدیر کوتوله پرور دائماً به حمد و ثنای وی می‌پردازند، به سرعت در این سیستم ارتقا می‌یابند و جای خود را به سایر کوتوله‌ها می‌دهند. سیستم کوتوله پرور به صورت سلسله مراتبی از بالا به پایین منجر به انتصاب افراد کوتوله‌تر می‌گردد که بدین طریق مفهوم پردازای حکومت کوتوله‌ها در سازمان خالی از لطف نیست.

مدیران یادشده دارای ویژگی‌های خاصی هستند که در کار و مدیریت خود به صورت ناگهانی تصمیم‌گیری دارند و از خود، توانایی‌هایی که ندارند و کارهایی که انجام می‌دهند تعریف می‌کنند و در نهایت با کارهایی که در شرکت انجام می‌دهند باعث به وجود آمدن جو متشنج و ناکارآمد می‌شوند. تمام این موارد دست‌به‌دست هم می‌دهند تا یک سازمان را از موفقیت دور کنند و همچنین موجبات فساد در آن را به وجود آورده و تأثیر نهایی را بر روی کارمندان بگذارند و باعث بی‌انگیزه شدن آن‌ها برای موفقیت و کار شوند.

حال سؤال این است که چرا باید شرکت‌ها در انتخاب مدیر روی اصل شایسته‌سالاری تمرکز کنند؟ شاید از خانواده خود بارها و بارها این را شنیده‌اید که گفتند سراغ درس برو و خود را برای آینده کاری آماده کن، چراکه پیدا کردن کار خوب و دهان‌پرکن به درس خواندن تو بستگی دارد. برای بسیاری از افراد این صحبت، منطقی به نظر می‌رسد و کسب مهارت در دانشگاه به آن‌ها کمک می‌کند که بتوانند بهترین مشاغل را به دست آورند. اگر به دانشگاه بروند و مدرک دانشگاهی دریافت کنند، در شغل انتخابی خود دانش و مهارت کسب می‌کنند. با این حال، تغییر تدریجی در نحوه استخدام باعث به وجود آمدن استعدادهای جدید توسط شرکت‌ها شد. شرکت‌ها و سازمان‌ها از استخدام مدرک محور به سمت استخدام‌های شایسته محور روی آوردند و در سمت‌های مدیریتی و غیر مدیریتی خود به دنبال افراد شایسته بودند و هستند.

اما این رویه در تمام ادارات اجرا نمی‌شود و بسیاری از شرکت‌ها اصل را بر توانایی و دانش فرد نمی‌گذارند و سراغ استخدام افرادی می‌روند که به هیچ عنوان برای آن سمت مناسب نیستند و هیچ آورده‌ای برای شرکت نخواهند داشت. حال شما در نظر بگیرید که این روند را برای استخدام مدیران در تمامی سطوح که هسته‌های مختلف سازمان هستند، مشاهده کنید. اگر در انتخاب مدیر مهارت و دانش لحاظ نشود، نباید انتظار داشت که کارمندان افرادی لایق و توانا باشند و موفقیت شرکت را تضمین کنند.

نقل است شاه‌عباس صفوی، رجال کشور را به ضیافت شاهانه‌ای دعوت کرد و دستور داد تا در سرقلیان‌ها به جای تنباکو، از سرگین اسب استفاده شود. مهمانان مشغول کشیدن قلیان شدند و دود و بوی پهن اسب فضا را پر کرد، اما رجال از بیم ناراحتی شاه پشت سر هم بر قلیان پُک عمیق زده و با احساس رضایت دودش را هوا می‌دادند! گویی در عمرشان تنباکویی به آن خوبی نکشیده‌اند.

شاه رو به آن‌ها کرد و گفت: قلیان‌ها با بهترین تنباکوها پر شده، آن‌ها را حاکم همدان برایمان فرستاده است. همه از تنباکو و عطر آن تعریف کرده و گفتند به راستی تنباکویی بهتر از این نمی‌توان یافت. شاه به رئیس نگهبانان دربار که پک‌های بسیار عمیقی به قلیان می‌زد گفت، تنباکویش چطور است؟ رئیس نگهبانان گفت: به سر اعلیحضرت قسم، پنجاه سال است که قلیان می‌کشم، اما تنباکویی به این عطر و مزه ندیده‌ام. نهایتاً، شاه با تحقیر به آن‌ها نگاهی کرد و گفت: مرده شوی تان ببرد که به خاطر حفظ پست و مقام، حاضرید به جای تنباکو، پهن اسب بکشید و به به و چه چه کنید.

یکی از مفاهیم عمومی علم مدیریت مفهوم جانشین پروری است. جانشین پروری به برنامه‌ریزی بلندمدت و تربیت نیروی انسانی به منظور جانشینی در پست‌های مدیریتی و غیرمدیریتی اطلاق می‌شود. در کنار این قضیه، مفهوم‌سازی جدیدی با عنوان «کوتوله پروری» وجود دارد که می‌تواند نقطه مقابل و نقیض جانشین پروری باشد! از نظر مدیریتی، کوتوله پروری به انتصاب و ارتقای افراد در پست‌های سازمانی اطلاق می‌شود که از لحاظ توانمندی از مدیر منصوب کننده و حتی سایر کارکنان سازمان دارای پتانسیل کمتری هستند. درواقع هدف اصلی از کوتوله پروری مقابله با رشد افراد دارای پتانسیل بالقوه است که به دلیل کوته‌نظری و نیز ترس از تبدیل شدن آنان به رقیب و اشغال پست فعلی در آینده است.

واژه کوتوله پروری در سازمان‌های امروزی به این پدیده اشاره دارد. برخی از مدیران بدون توجه به توان علمی، تخصصی و تجربه حرفه‌ای در جایگاه‌های مدیریتی گمارده می‌شوند و آن‌ها نیز به نوبه خود در انتصاب مدیران رده‌های میانی و عملیاتی سازمان خود، اشخاص ضعیف و کم تخصص را انتخاب می‌نمایند. این امر تا رده‌های مدیریتی سطوح پایین هم تسلسل می‌یابد و اصطلاحاً می‌گویند: در سازمان مدیران کوتوله شده‌اند که این اصطلاح ریشه در ضعف دیدگاه مدیران در تخصص و قدرت رهبری آنان دارد.

در این شرکت‌ها مدیران تمایلی به استخدام افراد شایسته ندارند، چراکه حس می‌کنند با استخدام افراد شایسته و متخصص ممکن است جایگاه خود را از دست بدهند و این افراد در آینده برای آن‌ها مشکل ساز شوند. به عبارت دیگر، کوتوله پروری عملی است ضد شایسته‌سالاری. در چنین سازمان‌هایی کارکنان متخصص و کارآمد به انزوا کشانیده شده و مدیر ارشد برای اینکه زیر سؤال نرود و تحت سایه افراد متخصص و ماهر



یک روز با همکاران پرتلاش شعبه ارومیه؛

لژ شب پند تا صبح خیابان کاشانی

گفت و گو: راضیه غنچه

عکس: نیلوفر فیاض



موضوع همواره برایم اهمیت داشته و تلاش کردم این گونه باشم. نکته دیگر اینکه یاد گرفتم وقتی پشت بانه نشسته‌ام به گونه‌ای باشم که دلم می‌خواست همان گونه با من رفتار شود. این دو، محور اصلی حضور من در بانک بوده است.

با حس خوبی به سرکار می‌آیم

بهنام پرواسی از سال ۹۲ در بخش ارزی بانک سامان مشغول است و این بانک را دوست دارد. او ۸ ماه در بخش ریالی کار کرده و باقی حضورش در بانک سامان در بخش ارزی فعال بوده است. او با حس خوبی به محل کارش می‌آید و کار را بخشی از زندگی می‌داند؛ بخشی که مهم است و درباره آینده بانک سامان می‌گوید: اگر سرمایه‌های بانک به درستی هزینه شود آینده خوبی برای بانک سامان وجود دارد.

وی در خصوص طرح سامان ۱۴۰۰ می‌گوید: ببینید تغییر خوب است. اینکه همه همکاران بر کارها مسلط باشند هم خوب است؛ اما باید در نظر گرفت مثلاً یک نفر که در بخش ریالی کار کرده نمی‌تواند در زمان کوتاه در بخش ارزی مسلط شود.

مرتضی فطین ۱۴ سال است که در بانک سامان کار می‌کند و می‌گوید: هر قدر بانک تلاش کند در راستای رضایت پرسنل قدم بردارد اتفاقات خوبی برای بانک می‌افتد و تاکنون هم تسهیلات پرسنلی به نفع بانک بوده است. او آینده خوبی برای بانک می‌بیند.

حامد آتشی ۵ سال است که در بانک سامان کار می‌کند و بانک سامان را انتخاب اول خود می‌داند و می‌گوید: به واقع بانک سامان یکی از بانک‌های خوب ایرانی محسوب می‌شود.

وی طرح سامان ۱۴۰۰ و مشتری‌مداری و اهداف را خوب می‌داند. ارتباط بسیار خوبی با مشتریان دارد. با مشتری‌ها سروکار دارد. آینده بانک سامان را به امید خدا خوب می‌بیند با همکاری و تلاشی که تک‌تک همکاران می‌کنند خوب می‌بینند.

روابط خوب با مشتریان

اتابک گل محمدی از دیگر همکاران شعبه ارومیه می‌گوید: از سال ۸۵ استخدام بانک شدم. اول نیروی خدماتی بودم. ۷ سال از سال ۹۷ پول‌گذاری خودپردازها از سال ۹۸ هم بانکدار عملیات شده‌ام. دوبار رتبه اول سرپرستی



با نیلوفر فیاض گفتگویمان در شعبه سرداران ارومیه با خاطرات و لحظات خوب به پایان رسیده است و یک روز سخت و جذاب را به شب بند ارومیه رسانده‌ایم. در حال قدم‌زدن هستیم که خانم امامی تماس می‌گیرد و می‌گوید همین الان پروازم نشست و به ارومیه رسیدم. وقتی هماهنگی‌های سفر را انجام می‌دادیم خانم امامی به تهران آمده بودند و در روزهای برنامه‌ریزی این سفر با مادر تماس بودند که حتماً خودشان را می‌رسانند. ما هم فردا ۸ صبح به شعبه ارومیه در خیابان کاشانی رفتیم. ما حصل گفت‌وگوی ما با همکاران شعبه ارومیه را بخوانید:

شهلا امامی از رئیس شعبه‌های خوب بانک سامان از سال ۸۲ وارد بانک سامان شده است. او درباره بانک سامان و برنامه‌هایی که از گذشته تاکنون داشته می‌گوید: اگر سابقه بانک را بررسی کنید همیشه روالی صعودی و رو به رشد داشته است و بانک همواره برنامه‌های مدونی برای مشتریان و ارتقای سطح کیفی خدمات داشته که اتفاقاً موفق هم بوده است و با تلاش تک‌تک همکاران در شعبه و ستاد توانسته‌ایم به اهداف بانک برسیم و من آینده روشنی برای بانک می‌بینم.

وی می‌گوید: شاید در این سال‌ها مادر مقابل طرحی که قرار بود اجرا شود مقاومت داشته‌ایم؛ اما در نهایت تغییر را پذیرفته‌ایم و خودمان را با تغییرات تطبیق داده‌ایم و به واقع همه همکاران همکاری و همدلی بسیار خوبی در اجرای طرح‌های بانک داشته‌اند.

امامی در خصوص تعامل با مشتریان در شعبه ارومیه گفت: همکاران مادر شعبه ارومیه ارتباط خوبی با مشتریان دارند و همین باعث وفاداری مشتریان شعبه ارومیه شده است.

دو معیار برای کار

شالاله صبحی معاون ارزی از سال ۸۳ در بانک سامان مشغول به کار است و سال ۹۴ کارش را در شعبه ارومیه آغاز کرده است. او می‌گوید: ما با تمام وجودمان برای بانک کار می‌کنیم و به بانک عشق داریم. وی می‌گوید: وقتی قرار است درباره کارت حرف بزنیم در چند لحظه و یک گفت‌وگو نمی‌شود چرا که هفده سال کار کردن است.

وی می‌گوید: من دو چیز را یاد گرفته‌ام و همین دو را الگوی خودم در کار قرار داده‌ام. زمانی معاونی داشتیم که می‌گفت «در بانک جورری باش که نبودنت حس شود، هم مشتری هم همکاری متوجه شوند که تو نیستی» این

را آوردم. شعبه مارشال خوبی داشته است. شعبه ارومیه موفق است و روابط خودم با مشتریان بسیار خوب شده است. منصور خانلندی از سال ۸۵ در بانک سامان بوده است و تعصب خاصی به بانک سامان دارد. او می گوید: ارتباط خوب با مشتریان باعث شده که مشتریان به بانک وفادار باشند. ممکن است بانک های رقیب امتیاز بیشتری به مشتریان دهند اما باز هم مشتری هایی هستند که سامان را به عنوان بانک نخست خود انتخاب می کنند.

تعصب خاصی روی پرستیژ بانک دارم

جواد رحمانی آخرین استخدامی شعبه است. وی می گوید: تعصب خاصی روی پرستیژ بانک دارم. پدرم هم بانکی بودند و خودم رشته اقتصاد خواندم. زمانی که بانک با من تماس گرفت در مقطع ارشد در دانشگاه خوارزمی بودم که به ارومیه آمدم و در بانک مشغول به کار شدم. وی می گوید: بانک سامان در میان بانک ها خوب و پویایی است و همکاران توانستند با همکاری تیمی خوبی که با هم دارند بانک سامان را به جایگاه خوبی برسانند.

بانک سامان یک برند است

زهر انصیری از سال ۸۵ در بانک سامان مشغول به کار شده است و بانکی سامان را دوست دارد. او می گوید: تعصب خاصی دارم. بانک سامان در میان بانک ها یک برند است. او معتقد است طرح سامان ۱۴۰۰ باعث شده وقت مشتری تلف نشود و در عین کار همکاران بتوانند همه کارهای مشتریان را به خوبی انجام دهند. محمد فرهودر ۱۵ سال است که در بانک سامان فعالیت می کند. در بخش فروش مشغول به کار است. او معتقد است بانک متعلق به همه ماست و زمانی که برای در راستای اهداف بانک کار می کنیم مثل این است که در راستای اهداف خودمان تلاش می کنیم. هر قدر بانک به اهدافش نزدیک می شود ما هم به اهدافمان نزدیک می شویم. وی آینده بانک سامان را درخشان می بیند و می گوید این آینده سال به سال

روشن تر خواهد شد به طوری که در این مسیر حتماً انتخاب نخست مشتریان خواهیم بود.

علی شب نشین می گوید: از سال ۸۴ در بانک سامان هستم. در گفتگوهایی که با سرمایه انسانی و بانکداری خرد انجام می دادم گفتم که به اسم بانک سامان تعصب دارم و همین تعصب نشانه علاقه من به بانک است. او می گوید: روابط خوبی با مشتریان داریم و همین روابط باعث شده ما مشتریان وفاداری داشته باشیم. علی شب نشین آینده خوبی برای بانک سامان می بیند.

حمیدرضا ایلاتی از سال ۹۷ در بانک سامان و در خانواده بانک سامان است. او می گوید: خیلی سال پیش مشتری بانک سامان بودم. یک روز که جلوی باجه ۳ نشسته بودم می گفتم ای کاش روزی پیش بیاید من بروم آن طرف و یکی از کارمندان بانک سامان باشم و همین اتفاق هم افتاد. ایلاتی گفت: من محیط کار و همکارانم را دوست دارم و خوشحالم که در بانک سامان کار می کنم.

وی گفت: با وجود اینکه در شرایط اقتصادی خاصی هستیم، بانک سامان با توجه به اینکه همواره متفاوت عمل می کند حتماً می تواند موفق باشد. من با توجه به این بستری که در بانک وجود دارد و از فکرهای نو استقبال می شود آینده خوبی برای بانک می بینم.

امیر آرمدن همواره دوست داشته به بانک سامان بیاید و معتقد است بانک اهداف و چشم انداز وسیعی دارد و می تواند به آن دست پیدا کند.

میلاصحت طلب از سال ۹۳ در خدمت بانک سامان بوده است و چندین بار نفر اول فروش شده است. او می گوید: سعی می کنم در کارم بهترین باشم. با انگیزه کارم را انجام می دهم و رابطه خوبی با مشتری دارم. وقتی بایک مشتری خوب رفتار کنید همان مشتری یک مشتری دیگر می آورد و هیچ چیز بهتر از تبلیغ تک به تک هر کدام از مشتریان نیست.

سعید ضیایی از سال ۹۷ به بانک آمده و معتقد است کار بانکی به یک روانشناسی نیاز دارد و شما دائم باید بدانید مشتری چه نیازهایی دارد. ما با مدیریت ارتباط مان با مشتریان می توانیم خدمات را بهتر و دقیق تر به آنها ارائه کنیم.



همکاران پر تلاش مدیریت پشتیبانی فروش

سپاس برای یک سال تلاش در توسعه زیرساخت‌های پروژه مهاجرت





میانبرهای رشد کسب و کار و تامین نقدینگی آن



ایلانوری |

مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان |



بهره‌مندی از این فرصت، داشتن پشتوانه سپرده، گواهی سپرده، اوراق مشارکت دولتی و اوراق مشارکت بانک مرکزی کافی است.

شرایط دریافت تسهیلات سرمایه در گردش

برای دریافت این وام شرایط زیر لازم است:

- شخص حقوقی و حقیقی دارای ۱۸ سال تمام باشید.
- سابقه چک برگشتی یا مطالبات غیر جاری در سیستم بانکی کشور نداشته باشید.
- مجوز فعالیت حرفه‌ای (شغلی) در بخش‌های مختلف اقتصادی داشته باشید.
- توجیه‌پذیری طرح جهت دریافت تسهیلات سرمایه در گردش داشته باشید تا حد امکان واضح و روشن اهداف کسب و کاری خود را توضیح دهید.
- نتیجه ارزیابی اعتباری و اعتبارسنجی شما باید توسط بانک تایید شود.
- اگر تسهیلات را برای خرید مواد اولیه، لوازم یدکی و ابزار کار دریافت می‌کنید، باید پیش فاکتور و فاکتور آن را به بانک ارائه دهید.
- گواهی مالیاتی موضوع ماده ۱۸۶ قانون مالیات مستقیم هم باید به بانک ارائه کنید.

۲. تسهیلات خط اعتباری

یکی دیگر از مشکلاتی که بسیاری از صاحبان کسب و کار با آن مواجه هستند، نداشتن موجودی کافی برای پاس کردن چک‌هاست، اما با بانک سامان دیگر نیازی نیست نگران چک‌های خود باشید. اگر در این بانک حساب جاری دارید، با استفاده از تسهیلات خط اعتباری می‌توانید کمبود نقدینگی خود را جبران کنید.

مزایای تسهیلات خط اعتباری

این تسهیلات در هر زمانی در دسترس است و می‌توانید تا ۸۰ درصد

همه‌گیری کرونا و قرنطینه مشکلات بسیار بزرگی برای صاحبان کسب و کار به وجود آورده است. اگر شما هم مانند من کسب و کاری دارید، حتماً از این مشکلات باخبر هستید. بگذارید از تجربه خودم در این دوران برای شما بیشتر بگویم. پیش از همه‌گیری کرونا، فروشگاه لباس کوچکی را افتتاح کردم و برنامه‌های بزرگی برای آن چیده بودم. مغازه‌ای اجاره کردم، اجناس لازم را خریدم و کارمندانی را استخدام کردم. همه چیز برای یک شروع عالی آماده بود، اما متأسفانه همه این برنامه‌ها در طی دو ماه و با آمدن کرونا نقش بر آب شد. مغازه بسته شد و حتی بعد از باز شدن آن، آنقدر مشتری‌ها کاهش پیدا کرده بودند که با کمبود نقدینگی مواجه شدم. در پرداخت حقوق کارمندان، پاس کردن چک‌ها و بسیاری از هزینه‌های دیگر به مشکل برخوردیم. مانند من، همه کسب و کارها کم و بیش با این فاجعه دست و پنجه نرم کردند اما خبر خوب این است که برای بسیاری از این مشکلات راه‌حلی وجود دارد. بانک سامان تسهیلات متنوعی ارائه می‌دهد که به جبران خسارت و تامین نقدینگی شما کمک زیادی می‌کند. در ادامه همراه من باشید تا با این تسهیلات بیشتر آشنا شوید و بدانید چگونه آنها را دریافت کنید.

۱. تسهیلات سرمایه در گردش

اگر در پرداخت هزینه‌های کوتاه مدت خود مانند پرداخت حقوق کارمندان، هزینه‌های جاری مانند آب، برق و گاز، لوازم و ابزار کار یا هر گونه هزینه دیگر با کمبود نقدینگی مواجه هستید، این تسهیلات به شما کمک می‌کند تا بتوانید به راحتی آن را جبران کنید.

مزایای تسهیلات سرمایه در گردش

شما می‌تواند معادل سرمایه مورد نیاز خود، البته متناسب با توان پرداخت تان تسهیلات دریافت کنید. سود این تسهیلات هم مطابق با نرخ سود بانک مرکزی است و این امکان وجود دارد تا بصورت یکجا پس از ۶ ماه یا بصورت اقساط طی ۱۲ ماه آن را تسویه کنید. برای

سرمایه موردنیازتان و حداکثر تا سقف ۱۰ میلیارد ریال تسهیلات دریافت کنید. البته این مبلغ برای مشتریان ویژه تا ۲۰ میلیارد ریال هم افزایش می‌یابد.

البته این تسهیلات باید طی ۶ ماه تسویه شود و سپس مجدداً برای بازه زمانی ۶ ماهه دیگر آن را شارژ کنید. سود آن هم بصورت روزشمار محاسبه می‌شود و مطابق با نرخ اعلامی بانک است.

شرایط دریافت تسهیلات خط اعتباری

برای دریافت تسهیلات خط اعتباری شرایط زیر لازم است:

- شخص حقوقی و حقیقی دارای ۱۸ سال تمام باشید.
- در بانک سامان حساب جاری فعال و دسته‌چک داشته باشید.
- سابقه چک برگشتی یا مطالبات غیرجاری در سیستم بانکی کشور نداشته باشید.
- باید به بانک مجوز فعالیت حرفه‌ای شغلی از قبیل جواز کسب یا کارت بازرگانی خود را ارائه دهید.
- توجیه‌پذیری طرح برای دریافت تسهیلات داشته باشید.
- نتیجه ارزیابی اعتباری و اعتبارسنجی شما مورد تأیید بانک باشد.
- گواهی مالیاتی موضوع ماده ۱۸۶ قانون مالیات مستقیم ارائه کنید.

۳. وام خرید ارز برای واردات

اگر قصد واردات کالایی را دارید، وام خرید ارز به شما این فرصت را می‌دهد تا نقدینگی لازم برای وارد کردن کالاهای موردنیازتان را تامین کنید.

مزایای وام خرید ارز

در این تسهیلات، شما می‌توانید با پشتوانه سپرده، گواهی سپرده، اوراق مشارکت دولتی و اوراق مشارکت بانک مرکزی تا ۸۰ درصد هم ارز ریالی خریداری کنید. البته توجه داشته باشید که این وام باید طی یک ماه و بصورت یکجا تسویه شود.

شرایط دریافت وام خرید ارز

برای دریافت این وام شرایط زیر لازم است:

- شخص حقوقی و حقیقی دارای ۱۸ سال تمام باشید.
- سابقه چک برگشتی یا مطالبات غیرجاری در سیستم بانکی کشور نداشته باشید.
- تمامی مدیران، اعضای هیات‌مدیره و امضا داران نباید سابقه چک برگشتی یا بدهی غیرجاری در سیستم بانکی داشته باشند.
- شرکت شما باید در اداره ثبت شرکت‌ها به ثبت رسیده و شماره ثبت و شناسه ملی دریافت کرده باشید.

۴. طرح پیوند

همانطور که صاحبان کسب و کار برای تامین نقدینگی به مشکل برخوردند، توانایی خرید نقدی بسیاری از مشتریان هم کاهش پیدا کرده، اما بانک سامان برای این مشکل هم راه‌حلی دارد. این بانک به مشتریان شما اعتبار گردانی اختصاص می‌دهد که تنها برای خرید کالای کسب و کارتان قابل استفاده است.

مزایای طرح پیوند

در این طرح، تسویه بصورت نقدی صورت می‌گیرد و دیگر نیازی نیست نگران چک یا هر روش پرداخت فیزیکی دیگری باشید. همچنین با ارائه انواع گزارش‌ها به خریداران و فروشندگان، وضعیت خرید و فروش و اعتبار به راحتی قابل بررسی است. این طرح به ویژه برای شرکت‌های پخش مناسب است و با تسویه به موقع اعتبار استفاده‌شده، مشتری می‌تواند آن را مجدداً شارژ و برای خریدهای بعدی استفاده کند.

شرایط دریافت طرح پیوند

برای دریافت این طرح باید به یکی از شعب یا بانکداری‌های شرکتی مراجعه و درخواست خود را ثبت کنید و پس انجام بررسی‌های لازم، با عقد قرارداد و معرفی طرف‌های تجاری، از این طرح بهره‌مند شوید.

۵. تسهیلات تنزیل اسناد تجاری (خرید دین)

در حال حاضر به دلیل کمبود نقدینگی در بین مشتریان، صاحبان کسب و کار بیش از همیشه چک دریافت می‌کنند و همین امر باعث می‌شود سرمایه در گردش آن‌ها کاهش پیدا کند، اما در بانک سامان، شما به راحتی می‌توانید چک‌ها یا اوراق تجاری ناشی از معاملات تجاری حاصل از فروش خود را تنزیل کنید.

مزایای تسهیلات تنزیل اسناد تجاری

مبلغ این تسهیلات متناسب با توان بازپرداخت مشتری تعیین می‌شود و نرخ سود آن مطابق با نرخ‌های اعلام شده توسط بانک مرکزی است.

شرایط دریافت تسهیلات تنزیل اسناد تجاری

برای دریافت تسهیلات تنزیل اسناد تجاری شرایط زیر لازم است:

- شخص حقوقی و حقیقی دارای ۱۸ سال تمام باشید.
- سابقه چک برگشتی یا مطالبات غیرجاری در سیستم بانکی کشور نداشته باشید.
- مجوز فعالیت حرفه‌ای (شغلی) در بخش‌های مختلف اقتصادی داشته باشید.
- توجیه‌پذیری طرح جهت دریافت تسهیلات سرمایه در گردش داشته باشید.
- نتیجه ارزیابی اعتباری و اعتبارسنجی شما توسط بانک باید تایید شود.
- گواهی مالیاتی موضوع ماده ۱۸۶ قانون مالیات مستقیم به بانک ارائه دهید.
- وثایق موردنیاز برای دریافت تسهیلات سپرده شامل گواهی سپرده، اوراق مشارکت دولتی و اوراق مشارکت بانک مرکزی یا وثیقه ملکی می‌شود.

جمع‌بندی

بسیاری از کسب و کارها تحت تأثیر کرونا با مشکلات زیادی روبرو شده‌اند اما در این شرایط سخت هم بانک سامان در کنار آن‌هاست. در این بانک تسهیلات متنوعی وجود دارد که با استفاده از آن‌ها می‌توانید کسب و کارتان را نجات دهید و جان تازه‌ای به آن ببخشید.



مبنای قضاوت حرفه‌ای حسابرسان

[آرش آذین‌فر (شعبه بابل)]

مقدمه: قضاوت حرفه‌ای در حسابداری به معنای پیش‌بینی شرایط و رویدادهای و ارزیابی شرایط کنونی در شرایط عدم اطمینان است. قضاوت حرفه‌ای هسته اصلی حسابرسی را تشکیل می‌دهد. شواهد زیادی وجود دارد که نشان می‌دهد حسابرسان لزوماً قضاوت‌های با کیفیتی انجام نمی‌دهد. قضاوت‌هایی که از کیفیت کافی برخوردار نباشند می‌توانند تبعات جدی برای قضاوت‌کننده و استفاده‌کنندگان از نتایج قضاوت به همراه داشته باشد. تأکید بر قضاوت حرفه‌ای حسابرسان در بسیاری از استانداردهای حسابرسی ایران از جمله استاندارد شماره ۲۰۰: استاندارد شماره ۳۱۰، استاندارد شماره ۳۲۰، استاندارد شماره ۵۰۰، استاندارد ۳۱۵، نشان‌دهنده نقش ضروری و بااهمیت قضاوت حرفه‌ای حسابرسان در فرآیند حسابرسی است. از آنجاکه حسابرسان بخش عمده‌ای از قضاوت‌های خود را در ارتباط با تطبیق نحوه عمل تهیه‌کنندگان اطلاعات با استانداردهای حسابداری انجام می‌دهند، بنابراین استانداردهای حسابداری و نحوه تدوین آن‌ها تأثیر بسزایی در قضاوت حرفه‌ای حسابرسان دارد. با توجه به تغییر رویکرد تدوین استانداردهای حسابداری از رویکرد قاعده محور به رویکرد اصول محور و با توجه به تجویز اصول کلی در رویکرد اخیر انتخاب روش‌های مناسب حسابداری مستلزم در نظر گرفتن شرایط اثرگذار است. آزادی عملی که در نتیجه استفاده از استانداردهای حسابداری اصول محور، در انتخاب رویه‌ها و روش‌های حسابداری وجود دارد، باعث نمایش منصفانه عملکرد وضعیت مالی شرکت‌ها می‌شود. این امر در سایه استفاده از قضاوت حرفه‌ای حاصل می‌آید.

ضرورت استفاده از قضاوت حرفه‌ای در حسابرسی

ضرورت استفاده از قضاوت حرفه‌ای در فرآیند حسابرسی از چنان اهمیتی برخوردار است که در بیشتر بخش‌های استانداردهای حسابرسی ایران که عمدتاً برگرفته از استانداردهای حسابرسی بین‌المللی (ISA) است، به استفاده از قضاوت حرفه‌ای توسط حسابرسان اشاره شده است. نمونه‌هایی از این موارد در زیر بیان شده است:

بند ۲۰۰- استاندارد حسابرسی ایران شماره ۲۰۰: اعمال قضاوت حرفه‌ای برای انجام مناسب کار حسابرسی، امری مهم و اساسی است. اعمال قضاوت حرفه‌ای به‌خصوص برای تصمیم‌گیری درباره موضوعات زیر امری ضروری است: ۱. ماهیت، زمان‌بندی اجرا و میزان روش‌های حسابرسی مورد استفاده برای رعایت الزامات استانداردهای حسابرسی اهداف کلی، ۲. تشخیص و ارزیابی خطرهای تحریف بااهمیت از طریق واحد حسابرسی مستقل تجاری و محیط آن ارزیابی، کافی و مناسب بودن شواهد و انجام حسابرسی کشف‌شده و نیاز به انجام کار بیشتر برای دسترسی به اهداف استانداردهای حسابرسی و در نتیجه اهداف کلی حسابرس، ۳. ارزیابی قضاوت‌های مدیران اجرایی در به‌کارگیری چارچوب گزارشگری مالی مربوط برای واحد تجاری، ۴. نتیجه‌گیری بر اساس شواهد حسابرسی کسب‌شده برای مثال، ارزیابی منطقی بودن برآوردهای انجام‌شده توسط مدیران اجرایی در تهیه صورت‌های مالی.

بند ۹ استاندارد حسابرسی ایران شماره ۳۱۰: شناخت فعالیت، زمینه‌ای را فراهم می‌کند که حسابرس با توجه به آن، به قضاوت حرفه‌ای بپردازد.

بند ۳ استاندارد حسابرسی ایران شماره ۳۲۰: تعیین سطح اهمیت توسط حسابرس مستلزم قضاوت حرفه‌ای است و خود تحت تأثیر برداشت حسابرس از نیازهای اطلاعاتی استفاده‌کنندگان صورت‌های مالی قرار دارد.

بند ۱۴ استاندارد حسابرسی ایران شماره ۵۰۰: حسابرس برای ارزیابی کمیت و کیفیت شواهد حسابرسی و در نتیجه، کافی و مناسب بودن آن به عنوان پشتوانه

اگرچه بیشتر شدن قضاوت حرفه‌ای در رویکرد اصول محور، ریسک حسابرسی را افزایش خواهد داد، اما اعمال قضاوت‌های بیشتر توسط حسابرسان از رفتارهای فرصت‌طلبانه تهیه‌کنندگان صورت‌های مالی در استفاده از آستانه‌ها جلوگیری خواهد نمود. افزایش ریسک حسابرسی به دلیل آن است که قضاوت‌های حرفه‌ای نتایج یکسانی را در خصوص انتخاب روش‌ها و رویه‌های حسابداری به دنبال نخواهد داشت. کمیته نظارت بر بهبود گزارش‌های مالی، هیات نظارت بر حسابداری شرکت‌های سهامی عام (PCAOB) را ملزم نمود تا رهنمودی برای ارزیابی معقول بودن قضاوت حرفه‌ای حسابرسان را تدوین نماید. اگرچه هیات نظارت بر حسابداری شرکت‌های سهامی عام تاکنون به درخواست کمیته نظارت بر بهبود گزارش‌های مالی پاسخ نداده است، باین وجود مؤسسات حسابرسی بزرگ دنیا اقدام به تدوین چارچوبی برای قضاوت خود نمودند. از جمله این مؤسسات می‌توان به موسسه حسابرسی کی بی ام جی (KPMG) و دیلویت (Daloitte) و همچنین انجمن حسابداران رسمی اسکاتلند (ICAS) اشاره نمود. به‌منظور تدوین استانداردهای حسابداری دو رویکرد اصلی مورد توجه قرار می‌گیرند. این دو رویکرد عبارت‌اند از رویکرد قاعده محور و رویکرد اصول محور. در رویکرد قاعده محور استاندارد گزاران اقدام به ارائه راهکارهای دقیق و مورد به مورد در قالب قواعد مختلف کرده و تهیه‌کنندگان را ملزم به گزارشگری در چارچوب قواعد یادشده می‌نمایند. از دیدگاه نلسون در سال ۲۰۰۳، قواعد شامل معیارهای خاص، آستانه‌های مشخص، محدودیت در دامنه، موارد استثناء، اولویت‌های جایگزین، راهنماهای به‌کارگیری مشروح و غیره است. در رویکرد اصول محور به‌جای ارائه قواعد تفصیلی زیاد برای موقعیت‌های احتمالی به ارائه چارچوبی کلی و درعین حال ساده و قابل فهم پرداخته می‌شود. به‌عبارت‌دیگر اصولی کلی ارائه‌شده در این رویکرد به‌جای توجه به شکل معاملات و رویدادهای اقتصادی، محتوای اقتصادی آن‌ها را مورد توجه قرار می‌دهد.

اظهار نظر حسابرسی، از قضاوت حرفه‌ای استفاده می‌کند.

بند ۱۴ استاندارد حسابرسی ایران شماره ۳۱۵: حسابرس باید از کنترل‌های داخلی مرتبط با حسابرسی شناخت کسب کند. اینکه یک کنترل، به تنهایی یا همراه با سایر کنترل‌ها، به حسابرسی مربوط است یا خیر به قضاوت حرفه‌ای حسابرس بستگی دارد.

بند ۲۷ استاندارد حسابرسی ایران شماره ۳۱۵: حسابرس بر اساس قضاوت حرفه‌ای به عنوان بخشی از فرآیند ارزیابی خطر باید مشخص کند کدام یک از خطرهای مشخص شده نیازمند توجه خاص است.

بند ۳- استاندارد حسابرسی ایران شماره ۳۱۵: حسابرس برای تعیین میزان شناخت لازم از قضاوت حرفه‌ای استفاده می‌کند.

بند ۱۴۴- استاندارد حسابرسی ایران شماره ۳۱۵: حسابرس شیوه مستندسازی خطرهای تحریف با اهمیت را با استفاده از قضاوت حرفه‌ای تعیین می‌کند.

مبنای قضاوت حرفه‌ای حسابرسان

مبنای مؤسسه حسابرسی کی پی ام جی

مؤسسه حسابرسی کی پی ام جی که به عنوان یکی از چهار مؤسسه حسابرسی بزرگ در دنیا شناخته شده است، در سال ۲۰۱۱ اقدام به تهیه و تدوین چارچوبی به منظور بهبود تردید حرفه‌ای و قضاوت حرفه‌ای کارکنان خود نمود. در مبنای قضاوت حرفه‌ای یادشده پنج مرحله اصلی برای قضاوت حرفه‌ای حسابرسان شامل ۱- تعریف مسئله ۳- بررسی راهکارهای ممکن ۳- جمع‌آوری و ارزیابی اطلاعات ۴- نتیجه‌گیری ۵- بحث و مستندسازی اشاره شد. همچنین مبنای یادشده مواردی از جمله بیش اعتمادی، در دسترس بودن، تأیید پذیری و استفاده از میانبرها را به عنوان محدودیت‌های قضاوت حرفه‌ای حسابرسان معرفی نمود.

مبنای جامعه حسابداران رسمی اسکاتلند

جامعه حسابداران رسمی اسکاتلند در سال ۲۰۱۰ اقدام به تهیه چارچوبی برای قضاوت حرفه‌ای اعضای خود نمود. آن‌ها مبنای قضاوت حرفه‌ای را به عنوان فرآیندی ساختاریافته که در آن قضاوت کنندگان به صورت هدفمند و با برخورداری از سطح مناسبی از دانش و تجربه می‌توانند بر اساس واقعیات و شرایط نظر حرفه‌ای خود را در مورد مسائل حسابداری بیان نمایند تعریف نمودند. در چارچوب یادشده به منظور انجام قضاوت صحیح مراحل تحت عناوین ۱- جمع‌آوری و تحلیل اطلاعات ۲- ارزیابی رهنمودهای حسابداری و حسابرسی ۳- به چالش کشیدن قضاوت مشتری ۴- مستندسازی قضاوت معرفی گردید.

مبنای کمیته بورس و اوراق بهادار آمریکا

کمیته بورس و اوراق بهادار آمریکا به این نتیجه رسید که استانداردهای با دقت پایین (استانداردهای اصول محور) بهترین فرصت را برای حسابداران برای در نظر گرفتن واقعیت‌های اقتصادی فراهم می‌کنند. با این وجود مخالفان این امر هشدار دادند که «نبود قاعده» یک شمشیر دولبه است که از یک طرف مدیران می‌توانند روش‌های حسابداری را به انتخاب کنند که این روش‌ها نشان‌دهنده واقعیت اقتصادی معاملات باشند و از طرف دیگر این آزادی عمل به مدیران این امکان را می‌دهد که به گزارشگری مغرضانه روی آورند. درواقع این فرصت را در اختیار مدیران قرار می‌دهند تا با ساختاربندی معاملات روش حسابداری موردنظر خود را استفاده نمایند. استانداردهای با دقت بالا موجب می‌شوند مدیران با ساختاربندی معاملات به نحوی که قاعده‌ها رعایت شوند اقدام به مدیریت سود نمایند. در نهایت پژوهشگران به این نتیجه رسیدند هنگامی که مدیریت با ساختاربندی معاملات به گونه‌ای که با قواعد تجویز شده در استانداردهای دقیق انطباق داشته باشد، قصد مدیریت سود را داشته باشند، مدیران تمایلی به جلوگیری از این امر ندارند. در ارتباط با استانداردهای اصول محور مدیران

هر جا که ابهامی در استانداردها وجود داشته باشد از آن به عنوان راهی برای مجاز دانستن گزارشگری مغرضانه استفاده می‌کند. استانداردهای با دقت پایین قدرت حسابرسان را در مذاکرات با صاحب‌کار کاهش داده و از طرفی آزادی عمل فراوانی را برای آن‌ها برای پذیرش گزارشگری مغرضانه صاحب‌کاران ایجاد می‌کند. هنگامی که استانداردهای حسابداری دارای ابهام هستند، حسابرسان تمایل دارند به مدیران اجازه استفاده از روش‌هایی که منجر به گزارشگری مغرضانه می‌شود را بدهند. از طرفی هنگامی که استانداردهای با دقت پایین اجرا می‌شوند مدیران به دلیل نگرانی که از طرح دعاوی علیه خود دارند، کمتر به گزارشگری مغرضانه روی می‌آورند.

محدودیت‌های قضاوت حسابرسان

الف) مدیریت حسابرس: مدیران مایل‌اند توجه حسابرسان را به حوزه‌هایی از صورت‌های مالی که در آن‌ها مشکلی وجود ندارد، جلب نمایند و از این طریق توجه آنان را از حوزه‌های ریسک دار منحرف گردانند یا از راه‌های مختلف محدودیت‌هایی را در راه دستیابی به اطلاعات مربوط ایجاد نمایند.

ب) درگیری‌های شخصی: تجربه باعث افزایش درگیری شخصی و در نتیجه باعث کاهش کیفیت قضاوت می‌گردد. مقصود از درگیری شخصی این است که فرد قبلاً قضاوت‌های مشابهی را انجام داده، بنابراین در صورتی که قضاوت‌های گذشته از کیفیت پایینی برخوردار باشد احتمال دارد قضاوت فعلی نیز کیفیت لازم را نداشته باشد. ج) محدودیت‌های زمانی: محدودیت زمان یکی از متغیرهای عمده محیطی در حسابرسی است که از فشار زمانی انجام کار تا تاریخ مشخص و یا فشار زمانی انجام کار مطابق با بودجه زمانی نشأت می‌گیرد. یافته‌های پژوهش نشان داد در حسابرسی هر دو نوع فشار زمانی وجود دارد، تاریخ مجامع شرکت‌ها را می‌توان به عنوان فشار زمانی از نوع اول در نظر گرفت و بودجه زمانی که با توجه به مبلغ قرارداد تنظیم می‌شود نیز مصداقی از فشار زمانی نوع دوم است. همچنین «تجریل در امر قضاوت»، «حالات و احساسات افراد» و «عدم استقلال فرد قضاوت کننده» از جمله سایر مواردی است که به عنوان محدودیت‌های قضاوت حرفه‌ای حسابرسان معرفی شدند.

نحوه قضاوت به عنوان شریک بررسی کننده

با توجه به مسئولیت‌های تضامنی که در ارتباط با گزارش‌های حسابرسی وجود دارد این گزارش‌ها توسط دو نفر از شرکای حسابرسی به امضا می‌رسد که یکی از آن‌ها شریک مسئول کار و دیگری شریک بررسی کننده است؛ بنابراین حسابرسان بایستی به عنوان شریک دوم (شریک بررسی کننده) نیز قضاوت‌هایی را انجام دهند، همچنین «تجزیه و تحلیل صورت‌های مالی»، «تجربیات صنعت فرد قضاوت کننده» و همچنین مطالعه گزارش پیش‌نویس شریک مسئول کار و نکات عمده سرپرست کار همگی به عنوان راهکارهایی مناسب برای قضاوت شریک دوم می‌باشند.

سخن آخر

با توجه به روند جهانی پذیرش استانداردهای بین‌المللی و با توجه به استفاده از رویکرد اصول محور در تدوین استانداردهای حسابرسی، حسابرسان بایستی قضاوت‌های حرفه‌ای بیشتری را در خصوص ارزیابی گزارش‌های مالی انجام دهند. این امر مستلزم به‌کارگیری آموخته‌ها و تجربیات در زمینه حسابداری و حسابرسی، با توجه به شرایط محیطی، قانونی، اقتصادی و حرفه‌ای است، برای آن‌که قضاوت حسابرسان به درستی انجام شود و این واژه مفهوم بی‌قیدی حسابرسان یا نامحدود بودن اختیارات آن‌ها در کار حسابرسی تلقی نشود، لازم است ضمن کوشش برای شناخت مفهوم آن، عوامل مؤثر بر قضاوت حرفه‌ای و فرآیندی که بایستی برای دستیابی به یک قضاوت منطقی، اندیشمندانه و دقیق طی شود، شناسایی گردد.



| راحله رحیمی |
| کارشناس اداره فروش غیر حضوری |



فروش به ۵ تیپ شخصیتی مشتریان

مشائق رسیدن به مقاصد خود هستند. «خریداران لاک پشتی» آهنگ حرکت آرام و پیوسته‌ای را ترجیح می‌دهند. این خریداران منفعل بسیار مواظب و متفکر هستند، قبل از هر عمل کاملاً تجزیه و تحلیل می‌کنند. فهمیدن اینکه مشتری احتمالی شما یک لاک پشت است یا خرگوش به شما اجازه می‌دهد که از روش درستی استفاده کنید.

سوم، برخی تصمیم‌گیرندگان «خریداران درونی» هستند که با شهود و تجربیات شخصی خود برانگیخته می‌شوند. با خریداران درونی، در یک سطح احساسی ارتباط برقرار و آن‌ها را ترغیب کنید که به خواسته‌هایشان گوش دهند. دیگران «خریداران خارجی» هستند؛ این افراد به دلایل ملموس واکنش نشان می‌دهند؛ مانند توصیه‌نامه‌های خریداران راضی، تحقیقات و نتایج دستاوردها. داده‌های لازم را برای این نوع تصمیم‌گیرندگان آماده کنید.

چهارم، برخی مردم، خریداران «رویه‌ای» یا «حسابدار» هستند. آن‌ها عاشق روتین‌ها، فرآیندها و زمان‌بندی‌ها هستند. دیگران خریداران «گزینه‌ها» یا «هنرمند» هستند و ترجیح می‌دهند ذهن خود را پرواز دهند و تخیلی باشند. مشخص کردن اینکه مشتری شما کدام یک از این‌ها است به شما در انتخاب عبارات‌های درست کمک خواهد کرد؛ به‌عنوان مثال، وقتی که با یک مشتری از نوع «رویه‌ای» پیشنهادی را مطرح می‌کنید روی روش‌ها و قدم‌های لازم تأکید کنید و رویکردی سیستماتیک داشته باشید؛ اما وقتی با افراد دسته دیگر صحبت می‌کنید از کلماتی مانند، «روش‌های جایگزین، انتخاب، انعطاف‌پذیری» استفاده کنید. درحالی‌که در این وادی کار می‌کنید، به دیدگاه خودتان نیز توجه کنید. به‌طورکلی فروشندگان رویه‌ای کسانی هستند که از روش‌های فروش استاندارد استفاده می‌کنند و دسته دیگر افرادی هستند که از سیستماتیک بودن پرهیز می‌کنند.

فروشندگان با انواع مختلفی از خریداران برخورد خواهند کرد: برخی ایده‌های جالبی را جذاب می‌دانند و دیگران نسبت به آن‌ها مشکوک هستند. برخی فقط می‌خواهند کلیت موضوع را بدانند درحالی‌که دیگران ترجیح می‌دهند از کل جزئیات باخبر باشند. برخی با توجه به درک خودشان تصمیم می‌گیرند و بقیه به گزارش‌ها و آمارها نیاز دارند. راز فروش بیشتر شناختن شخصیت مشتریان احتمالی و منطبق کردن گفت‌وگوها با سبک فکر مخصوص آن‌ها است.

فهمیدن شخصیت مشتری‌های احتمالی

پنج عامل شخصیتی بر نحوه تصمیم‌گیری مشتری‌های شما اثر می‌گذارد. اگر بتوانید بفهمید که خریدار بالقوه با این معیارها در چه جایگاهی قرار دارد، می‌توانید روش خود را با شخصیت مشتری تطبیق دهید و احتمال انجام فروش را بیشتر کنید: اول، برخی افراد جذب ایده‌های جدید می‌شوند؛ این‌ها خریداران «متایل» هستند. مزایای یک محصول یا خدمت، این مشتری‌ها را جذب می‌کند چون در آن ایده‌های جالبی می‌یابند. مشتری‌های دیگر در برابر چیزهای بدیع مقاومت نشان می‌دهند؛ این‌ها خریداران «دور» هستند، آن‌ها بیشتر جلب این می‌شوند که بدانند پیشنهاد شما چگونه می‌تواند مسائل آن‌ها را حل کند. برای تشخیص اینکه مشتری شما در کدام گروه قرار می‌گیرد، از او بپرسید که کدام ویژگی محصول برایش از همه مهم‌تر است. برای انجام فروش در این تمایز، هم مزایای محصول را بر شمارید و هم مشکلاتی که هر مزیت می‌تواند برطرف کند.

دوم، مشتری‌ها در دو دسته بزرگ تصمیم‌گیری قرار می‌گیرند: «خریداران خرگوشی» به‌سرعت می‌خواهند به هدف‌هایشان برسند، این خرگوش‌ها خریدارانی عمل‌گرا هستند، افرادی که به‌سرعت

پنجم، مشتری‌های بالقوه یا «کلی‌نگر و از دید بالا» هستند و به تصویر کلی توجه دارند یا اینکه «جزء‌نگر» هستند و به جزئیات توجه می‌کنند. از مشتری‌ها بپرسید که آیا مشخصات اساسی محصول یا خدمت را می‌خواهند یا تمام جزئیات مربوطه را نیز می‌خواهند و ارائه خود را طبق آن درست کنید.

متقاعد کردن در فروش

متقاعد کردن مردم برای اینکه از شما بخرند نیازمند یک استراتژی سه قسمتی است:

۱. با زبان خریدار تطبیق پیدا کنید

برخی از مردم «بصری» هستند و اساساً بر آنچه می‌بینند تکیه می‌کنند؛ برخی دیگر «شنیداری» هستند و اطلاعات را با گوش دادن جذب می‌کنند یا برخی «جنبشی» هستند و با خواندن و لمس کردن اطلاعات را پردازش می‌کنند.

۲. با «الگوی قطعیت» آن‌ها تطبیق پیدا کنید

وقتی فهمیدید که مشتریان اطلاعات را چگونه پردازش می‌کنند، بفهمید که آن‌ها چه می‌کنند تا با تصمیمی خود را راحت حس کنند. الگوی قطعیت فرآیندی است که طی آن خریداران برای ادامه مسیر احساس امنیت می‌کنند. برخی افراد اطلاعات را به سرعت قبول و عمل می‌کنند. دیگران باید حرف‌های شما را بارها و بارها بشنوند تا بتوانند آماده انتخاب شوند.

۳. با معیارهای انتخاب آن‌ها، خود را وفق دهید

معیار مشخصی که خریدار می‌خواهد تحقق یابد تا بتواند انتخاب خود را انجام دهد را کشف کنید. سوالاتی بپرسید و به دقت به جواب‌ها گوش دهید. گفتگو را به سمتی سوق دهید که به دغدغه‌ها و موقعیت مشتری احتمالی اشاره کند.

سوالات، گوش دادن و مقاصد

سریع‌ترین راه برای فروش، پرسیدن سوالاتی است که مشکلاتی که محصول یا خدمت شما می‌تواند برای مشتری برطرف کند را شناسایی کند یا مزایای آن را نشان دهد. وقتی سوالات شما هدفمند باشد و واکنش احساسی را برانگیزد، شما و خریدار به عنوان یک تیم خواهید بود که با هم به دنبال راه‌حل مناسب برای مشکل خریدار هستید. بهترین سوالات دنیا هم بی‌ثمر خواهد بود اگر واقعاً به پاسخ‌های مشتری گوش نکنید. خوب گوش دادن باعث می‌شوند مردم فکر کنند که آن‌ها را به درستی درک می‌کنید و به آن‌ها اهمیت می‌دهید و پیوندی ایجاد می‌کنند. راز درست گوش دادن، کنجکاو بودن است. اصول اولیه گوش دادن درست شامل برقراری تماس بصری، بازتاب حرکات بدن طرف مقابل و استفاده از عباراتی مانند «خب، بعدش چی شد»، «چه جالب»، «ادامه بدهید» است. در پایان گفته‌هایش با جمله‌ای نشان دهید که گوش داده‌اید و هر جا لازم بود سوالاتی برای روشن شدن بیشتر مطلب بپرسید. به احساسات و هیجانات گوینده توجه کنید. هنگام فروش، آیا متوجه می‌شوید که مخاطبان مکرراً از بهانه‌های

یکسانی برای رد کردن محصول یا خدمات شما استفاده می‌کنند؟ مهم‌ترین مسئله‌ها را شناسایی کنید. با همکاران و اعضای تیم فروش خود روی آن‌ها فکر کنید و مناسب‌ترین واکنش‌ها را مشخص کنید، این واکنش‌ها را با شخصیت و حالت خود مطابق کنید. هرگز در برابر مخالفت‌ها واکنش تدافعی نشان ندهید و یا اینکه دوباره صرفاً مزایای محصول را برشمارید. در عوض، بر احساس‌هایی که پشت مخالفت قرار دارند تأکید کنید. نسبت به چیزی که مشتری می‌خواهد بگویند کنجکاو و علاقه‌مند باشید. از واکنش‌های مناسبی که قبلاً آماده کرده‌اید استفاده کنید.

زبان قدرتمند

فروشنده‌گان حرفه‌ای نسبت به زبانی که به کار می‌برند حساس هستند. برخی کلمات به اثر پیام شما شدت می‌دهند، درحالی‌که بقیه از اثر آن می‌کاهند. حین یک تماس فروش، سوالاتی بپرسید که هیجانات مثبتی مانند «شوق و ذوق، همدلی، امید و سورپرایز» در مشتری بالقوه ایجاد کند. از احساسات منفی مانند «ترس، استرس، آزدگی و تحریک و تنفر» دور بمانید. آموختن اینکه چه بگویید و از چه چیزهایی پرهیز کنید، برای تأثیرگذاری بر مشتری‌های بالقوه ضروری است. این هفت استراتژی به شما کمک خواهد کرد:

۱. کوچک‌کننده‌ها

از به کار بردن کلماتی مانند، «فقط»، «دقیقاً»، «صرفاً» یا کلمات دیگر که تأثیر عبارت شما را کم می‌کنند، پرهیزید؛ به عنوان مثال: «من فقط می‌خواهم در مورد ...» قدرت لازم را ندارد. در عوض گفت‌وگو را با یک عبارت دقیق و قدرتمند شروع کنید: «این اطلاعات مهمی است، مشتری‌هایی ما از خدمات ما استفاده می‌کنند تا این سه مشکل کلیدی که احتمالاً شما هم اکنون با آن‌ها روبه‌رو هستید را برطرف کنند».

۲. ولی ...

یک جمله با این کلمه تمام گفته‌های قبلی را بی‌اثر می‌کند.

۳. شاید، احتمالاً

این کلمات نشانگر ضعف هستند؛ به عنوان مثال، «شاید بتوانم به شما تخفیف دهم». مطمئن نبودن شما را القا می‌کند. به جای آن، توضیح دهید که چگونه می‌توانید با هم مذاکره کنید؛ مثلاً «اگر شما با ما یک قرارداد سه‌ساله ببندید من قیمت را برای شما کاهش خواهم داد» بسیار خوب است.

۴. پیش‌فرض‌ها

کلمه «اگر» فرض را بر آن می‌گذارد که نتیجه غیرقطعی خواهد بود و «وقتی» یک باور راسخ را نشان می‌دهد. «اگر شما مشتری ما شوید» بسیار ضعیف‌تر از جمله «وقتی شما مشتری ما شوید» است. عبارت دوم قطعی بودن رسیدن به نتیجه را القا می‌کند.

۵. استفاده از حسن تعبیر

مردم از کلمات طفره‌ای استفاده می‌کنند تا از واقعیت دور بمانند؛ اما

۲. انعطاف‌پذیری

افراد انعطاف‌پذیر همواره مثبت و آرام و در مسیر درست می‌مانند.

۳. هدف‌ها

مقصودهای مشخص و طرح‌هایی با جزئیات برای دست‌یافتن به آن‌ها، داشته باشید. اهداف شما باید خاص، قابل اندازه‌گیری، قابل دستیابی، واقع‌بینانه و دارای سررسید باشند. آینده‌ای را مجسم کنید که به آن اهداف رسیده باشید.

۴. اولویت‌ها

برای استفاده بهینه و مؤثر از زمان خود اولویت‌های خاصی قرار دهید. اولویت‌ها اجازه می‌دهند که روی مهم‌ترین کار متمرکز شوید. مهم‌ترین کار شما فروش است.

۵. تعادل

برای اینکه در کار خود بهترین عملکرد را داشته باشید، برای استراحت و وقت بگذارید و نفسی تازه کنید.

۶. طرز فکر

همواره مثبت باشید و از هر کسی که به‌نوعی باعث بهبود زندگی شما می‌شود قدردان باشید.

۷. گفت‌وگوی درون

فکرهایی که در سر می‌پرورانید تأثیر عظیمی بر احساسی که از خود دارید می‌گذارند. یاد بگیرید که این گفت‌وگوها را مدیریت کنید. افکار منفی را با واقعیت‌ها مقایسه کنید.

<https://modiresabz.com>

از آنجایی که حسن‌تعبیرها مبهم هستند، می‌توانند باعث سوءتعبیرهای جدی شوند و فروش را خراب کنند؛ مگر اینکه بتوانید از آن‌ها به نفع خود استفاده کنید. به‌عنوان مثال به خریداران نشان دهید که به رویکردی جدید نیاز دارند. می‌توانید بپرسید: «منظور شما این است که از شرکتی که هم‌اکنون از آن خرید می‌کنید، از هر لحاظ راضی هستید؟» این جمله این معنی را القا می‌کند که رقیب شما به‌جای اینکه با مشتری، تعاملی توأم با احترام داشته باشد - همان کاری که شما برای مشتری انجام خواهید داد - محصول را به آن‌ها «فروخته است».

۶. چرا؟

پرسیدن این سؤال هوش و درک مشتری احتمالی را به چالش می‌کشد. پرسیدن این سؤال که «چرا علاقه‌مند نیستید که بتوانید زمان مشتری‌یابی تیم فروشتان را ۴۰ درصد کاهش دهید؟» می‌تواند حالتی تهاجمی داشته باشد. در عوض با احترام و با «چگونه» سؤال کنید.

۷. خواندن ذهن

هرگز فرض نکنید که می‌دانید درون ذهن خریدارتان چه می‌گذرد. اما پیش از این موارد، اولین جایی که باید تأثیر مثبت بگذارید، بر خودتان است. نحوه مدیریت هفت نقطه پرفشار مشترک، مستقیماً بر توانایی فروش شما تأثیر خواهد گذاشت.

۱. جواب رد

۹۰ درصد از تعاملات فروش به‌نوعی شامل انواع جواب‌های رد می‌شوند. آماده شدن برای مدیریت جواب‌های رد برای موفقیت فروش شما حیاتی است. این گونه فکر کنید: یا جواب مثبت می‌گیرید، یا جواب رد می‌گیرید و به سراغ مشتری بعدی می‌روید تا از او جواب بگیرید.

حضور فعال بیمه سامان در پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی گردشگری و صنایع دستی تهران

تعهد می‌دهد هزینه‌های فوریت‌های پزشکی و دندان پزشکی، هزینه‌های ناشی از مفقودی چمدان، سرقت و حوادث منزل در طول سفر و نیز هزینه‌های ناشی از لغو رویدادهای تجاری، ورزشی و آموزشی رزرو شده را پوشش دهد. این بیمه نامه علاوه بر روش‌های معمول مانند مراجعه به شعب و نمایندگی‌ها، به صورت آنلاین نیز از سایت شرکت بیمه سامان قابل خریداری است.

نمایشگاه بین‌المللی گردشگری و صنایع دستی تهران که فعالان حوزه خدمات و تجهیزات صنعت گردشگری و هتل‌داری ایران در آن حضور دارند، بهترین محل برای عرضه محصولات بیمه‌ای مرتبط است.



شرکت بیمه سامان در پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی گردشگری و صنایع دستی تهران که با حضور هیأت‌هایی از کشورهای همسایه افتتاح شد، حضور یافت.

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، در این نمایشگاه محصولات جامع به ویژه بیمه مسافرتی شرکت بیمه سامان به مخاطبان معرفی و عرضه گردید.

بیمه مسافرتی سامان که مسافران عازم به خارج از کشور و همچنین مسافران ورودی به داخل کشور را تحت پوشش قرار می‌دهد، پوشش «کرونا» را نیز دارد.

با خرید این بیمه نامه، شرکت بیمه سامان به بیمه شده



سامان جمشیدی
مدرس آکادمی سامان

آشنایی با لغات پر کاربرد بانکی

بخش اول: A to N

● **Credit Life Insurance (بیمه عمر اعتباری):** نوعی بیمه عمر که در صورت فوت فرد قبل از تسویه کامل وام، به بازپرداخت آن کمک می‌کند. این نوع پوشش بیمه اعتباری است.

● **Credit Limit (سقف اعتبار):** حداکثر میزان اعتبار موجود در کارت اعتباری یا سایر انواع حساب‌های اعتباری.

● **Debit Card (کارت بانکی):** صاحب حساب را قادر می‌سازد تا به صورت الکترونیکی به پول خود دسترسی داشته باشد. از کارت‌های بانکی می‌توان برای دریافت پول نقد از دستگاه خودپرداز یا خرید کالا و خدمات از طریق دستگاه کارخوان استفاده کرد. کارت بانکی بلافاصله از حساب مشتری برداشت می‌کند و به مشتری پرداخت می‌نماید.

● **DTI (Debt-to-Income Ratio) (نسبت بدهی به درآمد):** درصدی از درآمد خالص ماهانه مشتری که صرف پرداخت بدهی‌ها می‌شود. به طور کلی هر قدر این نسبت بیشتر باشد، میزان ریسک بالاتر خواهد بود. وام‌هایی که ریسک بالاتری دارند عموماً نرخ سود بیشتری نیز دارند.

● **EFT (Electronic Funds Transfer) (انتقال الکترونیکی پول):** انتقال پول بین حساب‌ها از طریق سیستم‌های الکترونیکی مشتری - مانند دستگاه خودپرداز و پرداخت الکترونیکی قبوض - به جای چک یا پول نقد. حواله، چک، برات و اوراق بهادار در این گروه قرار نمی‌گیرند.

● **Float (دارایی دریافت نشده):** ۱- مبالغ وصول نشده چک‌هایی که متعلق به یک بانک هستند اما نزد بانک دیگری می‌باشند. ۲- فاصله زمانی بین روزی که چک به حساب گذاشته می‌شود تا روزی که برای پرداخت به مؤسسه مالی مربوطه ارسال می‌گردد.

● **Forgery (جعل):** جعل امضا یا تغییر نام فردی دیگر در اوراق بهادار مانند سند مالکیت، سند رهن یا چک. هدف از جعل فریب دادن یا کلاهبرداری است.

● **Guaranteed Student Loan (وام دانشجویی تضمین شده):** نوعی تمديد اعتبار از سوی مؤسسه مالی است که توسط یک نهاد دولتی کشوری یا ایالتی جهت کمک به تحصیل یا سایر هزینه‌های آموزشی تضمین شده است.

نهاد دولتی مذکور مسئولیت پرداخت سود وام به وام‌دهنده و همچنین

● **Accrued Interest (سود انباشته):** سودی که تعلق گرفته اما هنوز پرداخت نشده.

● **Amortization (بازپرداخت):** فرآیند کاهش یافتن بدهی از طریق پرداخت منظم اقساط اصل و سود بدهی که موجب تسویه وام در موعد سررسید می‌گردد.

● **Authorization (راستی‌آزمایی):** صدور تأییدیه توسط صادرکننده کارت اعتباری، فروشنده یا سایر اشخاص مربوطه جهت تکمیل تراکنش کارت اعتباری

● **Balance Transfer (انتقال مانده حساب):** فرآیند منتقل کردن مانده حساب از یک کارت اعتباری به کارت اعتباری دیگر. این کار معمولاً به دلیل دریافت نرخ شود کمتر برای مانده حساب انجام می‌شود و اغلب مشمول هزینه انتقال مانده حساب می‌گردد.

● **Bank Examination (ممیزی بانک):** بازرسی دارایی‌ها، درآمد و هزینه‌های بانک - و همچنین عملیات انجام شده توسط نمایندگان نهاد نظارتی فدرال و دولتی - به منظور اطمینان از اینکه قادر به پرداخت بدهی‌ها می‌باشد و عملکرد آن مطابق با قوانین بانکداری و اصول متعارف بانکداری است.

● **Bankrupt (ورشکسته):** فرد، شرکت یا مؤسسه ورشکسته، دارایی کافی برای بازپرداخت بدهی‌های خود را ندارد. فرد یا شرکت بدهکار از طریق دادگاه درخواست می‌کند تا بدهی وی تقسیت یا مشمول معافیت گردد. در برخی موارد بدهکار باید کنترل کلیه دارایی‌های خود را به متولی تعیین شده توسط دادگاه واگذار نماید.

● **Checking Account (حساب جاری):** نوعی حساب سپرده عندالمطالبه که می‌توان موجودی آن را از طریق چک برداشت کرد.

● **Collected Funds (مبالغ وصول شده):** مبالغ نقدی یا چک‌هایی که برای پرداخت ارائه و دریافت شده‌اند.

● **Co-maker (ضامن):** فردی که اوراق قرضه را جهت ضمانت وام فرد دیگری امضا می‌کند و به همراه صاحب چک مسئولیت بازپرداخت وام را بر عهده دارد.



مسئولیت هر گونه قصور در پرداخت توسط دانشجو را بر عهده دارد.

● **Inactive Account (حساب غیر فعال):** حسابی که فعالیت کمی دارد یا هیچ گونه فعالیتی ندارد و در بازه زمانی مشخصی هیچ گونه مبلغی به آن واریز یا از آن برداشت نشده است.

● **Interest Rate (نرخ بهره):** مبلغ پرداختی توسط وام گیرنده به وام دهنده در ازای استفاده از پول وام دهنده برای مدت زمان مشخص. بهره به وام ها یا اوراق قرضه، مانند سفته یا ضمانت، تعلق می گیرد و در فواصل زمانی منظم یا به صورت یکجا در زمان موعد سررسید پرداخت می شود.

● **Joint Account (حساب مشترک):** حسابی که متعلق به دو یا چند نفر است. هر یک از صاحبان حساب می توانند مطابق آنچه که در قرارداد حساب سپرده ثبت شده است به صورت جداگانه یا مشترک تراکش انجام دهند.

● **Late Charge (جریمه تأخیر):** مبلغ جریمه به دلیل تأخیر در پرداخت اقساط وام که معمولاً درصدی از مانده وام یا مبلغ قابل پرداخت است. همچنین به جریمه تعیین شده توسط صادرکننده کارت اطلاق می شود که در صورت عدم انجام حداقل پرداختی توسط دارنده کارت به وی تعلق خواهد گرفت.

● **Lease (اجاره):** قراردادی که طی آن حق استفاده از ملک یا در اختیار گرفتن زمین، فضا، ساختمان یا تجهیزات در ازای دریافت پول، به فرد داده می شود.

● **LTV (Loan-to-Value Ratio) (نسبت وام به ارزش دارایی):** نسبت مبلغ اصل وام (مبلغ وام دریافتی) به ارزش برآورد شده (قیمت فروش). به عنوان مثال در صورتی که به خانه ای با ارزش ۱۰۰۰۰۰ دلار، مبلغ ۸۰۰۰۰ دلار وام مسکن تعلق بگیرد، نسبت وام به ارزش دارایی ۸۰ درصد خواهد بود. نسبت وام به ارزش دارایی بر برنامه های قابل استفاده توسط وام گیرنده تأثیرگذار است. به طور کلی هر قدر این نسبت کمتر باشد، شرایط عرضه شده توسط وام دهنده مطلوب تر خواهد بود.

● **Maturity (سررسید):** تاریخی که موعد پرداخت مبلغ اصلی وام، سفته یا سایر اوراق مالی است.

● **Minimum Balance (حداقل مانده حساب):** مبلغ پولی که باید در یک حساب موجود باشد تا سپرده گذار بتواند خدمات خاصی را دریافت کند یا مشمول جریمه خدمات نشود.

بخش دوم: O to Z

● **Online Banking (بانکداری آنلاین):** خدماتی که صاحب حساب را قادر می سازد تا با استفاده از کامپیوتر شخصی و از طریق وبسایت مؤسسه مالی در اینترنت اطلاعات حساب خود را به دست آورد و برخی تراکشی های بانکی را مدیریت نماید.

● **Overdraft (اضافه برداشت):** در صورتی که مبلغ برداشت شده از حساب بانکی بیشتر از مبلغ واقعی موجود در حساب باشد، مبلغ مازاد اضافه برداشت محسوب می شود.

● **Overdraw (چک بی محل):** نوشتن چک به مبلغی بیش از مبلغ موجود در حساب بانکی.

● **Passbook (دفترچه بانکی):** دفترچه ای شبیه به دفتر روزنامه که در آن کلیه واریزها، برداشتها و درآمدهای حساب پس انداز مشتری ثبت می شود.

● **Paying (Payor) Bank (بانک پرداخت کننده):** بانکی که چک به نام آن صادر شده و مبلغ چک یا سایر اوراق را پرداخت خواهد کرد.

● **Payment Due Date (موعد پرداخت):** تاریخ سررسید پرداخت وام یا اقساط که توسط مؤسسه مالی تعیین می شود. هرگونه پرداختی بعد از این تاریخ معوقه محسوب شده و مشمول هزینه و جریمه می شود.

● **Payoff (تسویه):** بازپرداخت کامل وام شامل اصل، سود و سایر مبالغ مربوطه. تسویه می تواند به تدریج در طول مدت وام یا پیش از موعد انجام شود.

● **Periodic Statement (صورت وضعیت دوره ای):** خلاصه صورتحساب تهیه شده و ارسال شده در بازه های زمانی مشخص که عموماً ماهانه است.

● **PIN (Personal Identification Number) (شماره شناسایی شخصی):** معمولاً یک عدد چهار رقمی یا کلمه چهار حرفی محرمانه است که به منظور دسترسی به حساب، در اختیار صاحب کارت بانکی یا اعتباری قرار می گیرد. این کد یا به صورت تصادفی توسط بانک تعیین می شود یا توسط مشتری انتخاب می گردد. هدف از اختصاص این کد جلوگیری از استفاده غیرمجاز از کارت در ترمینال های خدمات مالی

● **Reconciliation (مغایرت گیری):** فرآیند تحلیل دو سند مربوط به هم و یافتن علت و تطابق دادن دو سند در صورت وجود هر گونه تفاوت بین آنها. مثال: مقایسه دسته چک بروزرسانی شده با صورتحساب ماهانه دریافتی از مؤسسه مالی مربوطه.

● **Refund (استرداد):** مبلغ مسترد شده به دلیل پرداخت مازاد یا بازگرداندن اقلام فروخته شده.

● **Renewal (تجدید):** نوعی تمدید وام پرداخت نشده که طی آن مانده وام پرداخت نشده وام گیرنده در ابتدای سال مالی جدید به یک وام جدید منتقل (تجدید) می شود.

● **Right of Offset (حق جبران خسارت):** حق قانونی بانک برای توقیف مبلغ سپرده ضامن یا بدهکار به منظور دریافت بدهی معوقه وام. صندوق که معمولاً به صورت گروهی در خزانه بانک قرار دارد و برای نگهداری اشیای قیمتی به مشتریان اجاره داده می شود.

● **Service Charge (هزینه خدمات):** هزینه برآورد شده توسط مؤسسه سپرده گذاری جهت انجام تراکنش ها و نگهداری حساب ها.

● **Signature Card (کارت امضا):** کارتی که توسط سپرده گذار و مشتری بانک امضا شده و از آن به عنوان ابزار شناسایی استفاده می شود. کارت امضا بیانگر قرارداد بین بانک و سپرده گذار است.

● **Statement (صورت وضعیت):** خلاصه ای از تمام تراکنش های انجام شده طی ماه گذشته که می تواند مربوط به حساب سپرده یا حساب کارت اعتباری باشد.

● **Stop Payment (توقف پرداخت):** دستور عدم پرداخت چکی که صادر شده اما هنوز نقد نشده است. اگر درخواست توقف به موقع صادر شود، مبلغ چک از حساب پرداخت کننده کسر نخواهد شد. بیشتر بانک ها مبلغی را برای این خدمات دریافت می کنند.

● **Substitute Check (چک جایگزین):** چک جایگزین یک کپی کاغذی از پشت و روی چک اصلی است. این چک معمولاً کمی بزرگتر از چک شخصی استاندارد است تا تصویر چک اصلی را در خود جای دهد.

چک جایگزین از نظر قانونی همانند چک اصلی است؛ اگر اطلاعات چک اصلی در آن وجود داشته باشد و این عبارت روی آن درج شده باشد: «این یک نسخه قانونی از چک اصلی شماست. شما می توانید از آن همانند چک اصلی استفاده کنید.» همچنین این چک باید توسط بانک ارائه شده باشد.

● **Terms (شرایط):** بازه زمانی و نرخ بهره توافق شده بین وام دهنده و وام گیرنده به منظور بازپرداخت وام.

● **Time Deposit (سپرده مدت دار):** سپرده مدت دار مبلغ سپرده بانکی است که برای مدت مشخصی قابل برداشت نیست. پس از پایان دوره مذکور، می توان مبلغ را برداشت کرد یا آن را برای یک دوره دیگر تمدید کرد. هر قدر مدت سپرده بیشتر باشد سود آن نیز بیشتر خواهد بود. معمولاً جریمه هایی برای برداشت پیش از موعد در نظر گرفته می شود.

● **Usury (ربا):** دریافت غیرقانونی نرخ بهره بالا برای وام.

● **Usury Rates (نرخ بهره):** حداکثر نرخ بهره دریافتی از وام گیرنده توسط وام دهنده. نرخ ربا معمولاً از طریق قوانین دولتی تعیین می شود.

● **Variable Rate (نرخ متغیر):** نرخ بهره یا سود سهام که به صورت دوره ای تغییر می کند.



است.

● **Power of Attorney (وکالت نامه):** یک سند کتبی است که به فرد اجازه می دهد به عنوان کارگزار یا وکیل دیگری فعالیت کند.

وکالت نامه می تواند برای انجام یک فعالیت مشخص و تعیین شده باشد یا ماهیت کلی داشته باشد.

می توان در مفاد وکالت نامه کتبی، تاریخ انقضای آن را تعیین کرد. در غیر این صورت وکالت نامه با مرگ موکل منقضی خواهد شد.

برخی از مؤسسات از شما می خواهند فرم های وکالت نامه را تکمیل نمایند (ممکن است بانک از آن به عنوان وکالت نامه بلاعزل نام برد. موکل حقوق خاصی را در اختیار وکیل قرار می دهد).

● **Prepayment (پرداخت پیش از موعد):** پرداخت بدهی قبل از سررسید واقعی آن.

● **Prepayment Clause (بند پرداخت پیش از موعد):** ماده ای در قرارداد وام مسکن که به وام گیرنده اجازه می دهد تمام یا بخشی از بدهی باقیمانده را پیش از تاریخ سررسید تسویه کند.

● **Prepayment Penalty (جریمه پرداخت پیش از موعد):** جریمه ای که به دلیل بازپرداخت وام قبل از تاریخ سررسید، برای وام گیرنده اعمال می شود (در صورتی که در قرارداد وام مسکن بند پرداخت پیش از موعد وجود نداشته باشد، این جریمه منظور می شود).

● **Principal Balance (مانده اصل وام):** مانده مبلغ وام بدون در نظر گرفتن بهره و سایر هزینه های مربوطه.

اهمیت حسابرسی فناوری اطلاعات در بحران همه گیری کووید-۱۹

| سامان کریمی |

استراژی و حاکمیت فناوری اطلاعات



با رواج روزافزون فناوری و مهم تر از همه، دیجیتالی شدن عملیات کسب و کار، نیاز به پیوند قوی بین فناوری اطلاعات و استراتژی کسب و کار اهمیت بسزایی پیدا کرده است. با این حال، بسیاری از سازمان ها هنوز برای ترکیب اثربخش این دو مهم تلاش می کنند. فناوری اطلاعات باید به عنوان یک کاتالیزور برای توانمندسازی کسب و کار در نظر گرفته شود که به مزیت رقابتی و پیشنهادات نوآورانه به مشتری کمک کند. اغلب موانع سازمانی و فرهنگی وجود دارد که مانع تعامل مؤثر بین فناوری اطلاعات و عملکردهای کسب و کار می گردد که تا حدودی ناشی از یک طرز تفکر سنتی است که فناوری اطلاعات را صرفاً به عنوان یک پشتیبان با ارزش افزوده محدود برای مشتری نشان می دهد (صراحتاً منسوخ شده). مدیر ارشد فناوری اطلاعات (CIO) و دپارتمان های فناوری اطلاعات در خط مقدم فعالیت های واکنش به بحران ناشی از کووید-۱۹ می باشند که از تداوم عملیات و خدمات مشتری، از طریق ارتقای زیرساخت یا ارائه خدمات دیجیتال به روز پشتیبانی می کنند. تمهیدات مدیریت توانمند فناوری اطلاعات که شامل مدیریت کارآمد منابع و مدیریت فروش مؤثر، برنامه های اضطراری، سیاست های قوی و رویه های عملیاتی است، جنبه های تعیین کننده یک واکنش مؤثر و چابک طی بحران را اثبات می کند.

امنیت سایبری



یکی از متداول ترین و به طور بالقوه یکی از مضرترین خطرات برای سازمان ها تهدیدات سایبری است و همچنان یکی از مهم ترین موضوعات

روز کمیته های ریسک و هیات مدیره در بخش خدمات مالی خواهد بود. اخیراً شاهد آن بوده ایم که حملات سایبری در پی همه گیری کووید-۱۹ به طور قابل توجهی افزایش یافته، به طوری که ایمیل هایی از نوع فیشینگ تا ۶۰۰ درصد افزایش یافته است. فروشندگان تجهیزات و الزامات امنیتی افزایش قابل توجهی در حملات از جمله کلاهبرداری، رخنه، تهدید، باج گیری و به خطر انداختن ایمیل را گزارش می کنند. بحران کووید-۱۹ با افزایش قابل توجهی در فعالیت های کلاهبرداری، از جمله مواردی از مهندسی اجتماعی که منجر به سرقت هویت می شود، مشخص شده است. کلاهبرداری سایبری زمانی شکوفا می گردد که افراد آسیب پذیرتر بوده، یا موضوعات شخصی، خانوادگی یا کاری آن ها تحت تغییرات قابل توجهی قرار گرفته باشد. ضمناً خطر دسترسی غیرمجاز به سیستم نیز تشدید شده زیرا کارکنان مجبور به کار از راه دور می شوند.

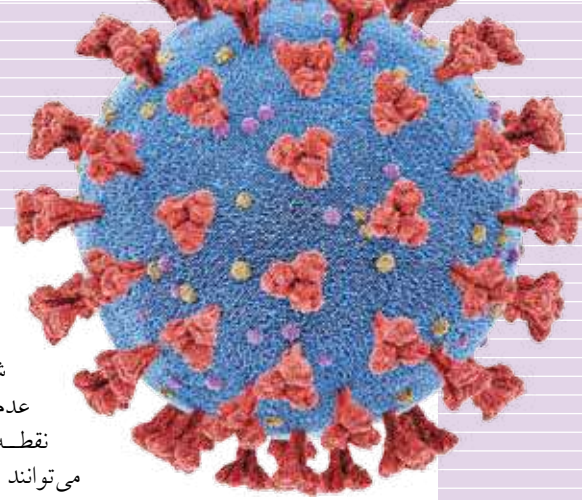
لازم به ذکر است، سازمان ها برای بقای خود با تهدیدهای متعددی مواجه بوده اند. تصمیمات سختگیرانه ای باید گرفته شود، به طوری که چگونه به سرعت همراه با اطلاعات محدود، کارکنان بتوانند به فعالیت و خدمت رسانی به مشتریان ادامه دهند. به عنوان مثال چگونه منابع IT را برای کارکنان دورکار فراهم کنند و چگونه به ارائه خدمات اصلی به صورت آنلاین و از طریق کانال های مجازی بپردازند. این امر مستلزم این موضوع است که فرآیندهای کنترلی موجود، در مواردی، حسب ضرورت، انعطاف پذیر بوده یا تغییر یابند.

لزوم وجود حسابرسی داخلی به عنوان یک چالش مدیریت و ارائه مشاوره در مورد تعادل بهینه بین کفایت کنترل، قرار گرفتن در معرض ریسک و خطرات سایبری در برابر نیازهای کسب و کار در سال ۲۰۲۲ و پس از آن بسیار حائز اهمیت است. زمانی که به نوسازی طرح حسابرسی (ممیزی) سایبری در راستای محیط تهدید و ارزیابی ریسک سازمانی گسترده تر ادامه می دهند، وظایف شغلی باید سطح بلوغ عملکردشان و مهارت های خود را مطابق با پوشش ریسک سایبری ارزیابی کنند. انتظار می رود در سال ۲۰۲۲ و پس از آن برخی از حوزه ها بیشتر مورد توجه قرار گیرند که شامل موارد زیر باشد:

کار از راه دور



کار از راه دور خطرات سایبری موجود را افزایش داده و در عین حال خطرهای جدیدی پیش روی سازمان ها قرار داده است. در واقع منطقه ای که همچنان کانون اصلی کار از راه دور خواهد بود، زمانی است که به مرحله بهبودی پس از کووید-۱۹ خواهیم رسید. به عنوان مثال، در یک خانواده،



چندین عضو خانواده می‌توانند وارد یک سیستم شوند و در صورت عدم وجود کنترل‌های نقطه پایانی مناسب، می‌توانند وارد شبکه سازمان شوند و به‌طور بالقوه دستگاه‌ها را در معرض بدافزار قرار دهند. علاوه بر این، ما شاهد افزایش قابل توجهی در استفاده از امکانات کنفرانس ویدیویی هستیم که برخی از آن‌ها ممکن است استانداردهای امنیتی پایین‌تری داشته و تهدیدات محرمانه و حریم خصوصی را افزایش دهند. حسابرسی داخلی باید کسب‌وکارها را بیشتر موردبررسی قرار دهد، سیاست کار از راه دور و معماری امنیتی، بر جنبه‌هایی مانند نیاز به قفل بودن صفحه‌های نمایش و ایمن‌سازی لپ‌تاپ‌ها در صورت عدم استفاده متمرکز شود مانند طرح‌های شخصی‌سازی دستگاه خود (BYOD) و سایر کنترل‌های مرتبط مانند استفاده از احراز هویت چندعاملی و غیره. حوزه‌های اضافی که باید بر آن‌ها متمرکز شد شامل الزامات امنیتی برای شبکه‌های Wi-Fi و اقدامات امنیتی دستگاه مانند روترهای شخصی و شبکه‌های خصوصی مجازی (VPN) است. کنترل‌های سازمانی در مورد نظارت (پایش) و هشدار خودکار باید فعال گردد، به‌عنوان مثال هشدارهایی که نشان می‌دهد VPN سازمانی خاموش است. تیم‌های عملیات سایبری باید توانمندی خود را بیشتر بر حمایت و کاهش تهدیدها حین کار از راه دور متمرکز کنند.

هوشیاری و آگاهی از خطرات سایبری

حسابرسی داخلی باید رویکردهای اتخاذ شده برای افزایش سطح آگاهی سایبری در سراسر سازمان را بررسی کرده و برنامه‌هایی را برای آموزش مجدد کارکنان در مورد تهدیدات سایبری، یا اجرای مجدد پیام‌های کلیدی از طریق ارتباط با مدیرعامل یا افسر ارشد امنیت اطلاعات (CISO) بررسی کنند. در محیطی که عوامل تهدید مخرب در تلاش برای دور زدن آموزش و تفکر منطقی، احساسات و عدم اطمینان را طعمه قرار می‌دهند، لزوم آگاهی کامل همه کارکنان و هوشیاری نسبت به مسائل سایبری و همچنین هوشیاری بیش‌ازحد در برابر حملات فیشینگ به‌وضوح دارای اولویت بالایی است.

انعطاف‌پذیری

عملکردهای حسابرسی داخلی باید بتواند از اتکای فزاینده به فناوری دیجیتال و برنامه‌های تحول فناوری اطلاعات، از جمله نیاز به انعطاف‌پذیری بر اساس طراحی سایبری و اتخاذ اصول تنظیم‌کننده در مورد انعطاف‌پذیری عملیاتی پشتیبانی کند. خطرات سایبری احتمالاً رایج‌ترین تهدید برای انعطاف‌پذیری عملیاتی است و باید همچنان در هر کار تضمینی لحاظ گردد.

حاکمیت و نظارت بر خطرات سایبری

نیاز فوری به تسهیل و حمایت کار از راه دور تقریباً برای همه

کارکنان، برخی از سازمان‌ها را وادار کرده تا کنترل‌های خاصی مانند نیاز به VPN، احراز هویت دوگانه یا نظارت را در کوتاه‌مدت کاهش دهند. با توجه به اینکه سطوح کار از راه دور احتمالاً بالاتر از قبل از کووید-۱۹ باقی خواهد ماند، سازمان‌ها احتمال دارد نیاز داشته باشند راه‌هایی برای تنظیم مجدد تعادل و افزایش انعطاف‌پذیری بدون به خطر انداختن امنیت یا کنترل به‌نوعی انعطافی فراتر از ریسک‌پذیری بیابند. سرپرستان حسابرسی داخلی باید مدیریت را در جایی که محیط کنترلی فراتر از ریسک‌پذیری است به چالش کشیده و برای آن‌ها ترتیبات جایگزین مانند تقویت کنترل‌ها، محدود کردن دسترسی کارکنان پرخطر و دسترسی به داده‌های حساس را بررسی کنند. اثربخشی کنترل‌های نظارت (پایش) یا هشدار طراحی شده برای شناسایی الگوهای غیرعادی فعالیت و موردتوجه برای بررسی بیشتر باید در نظر گرفته شود.

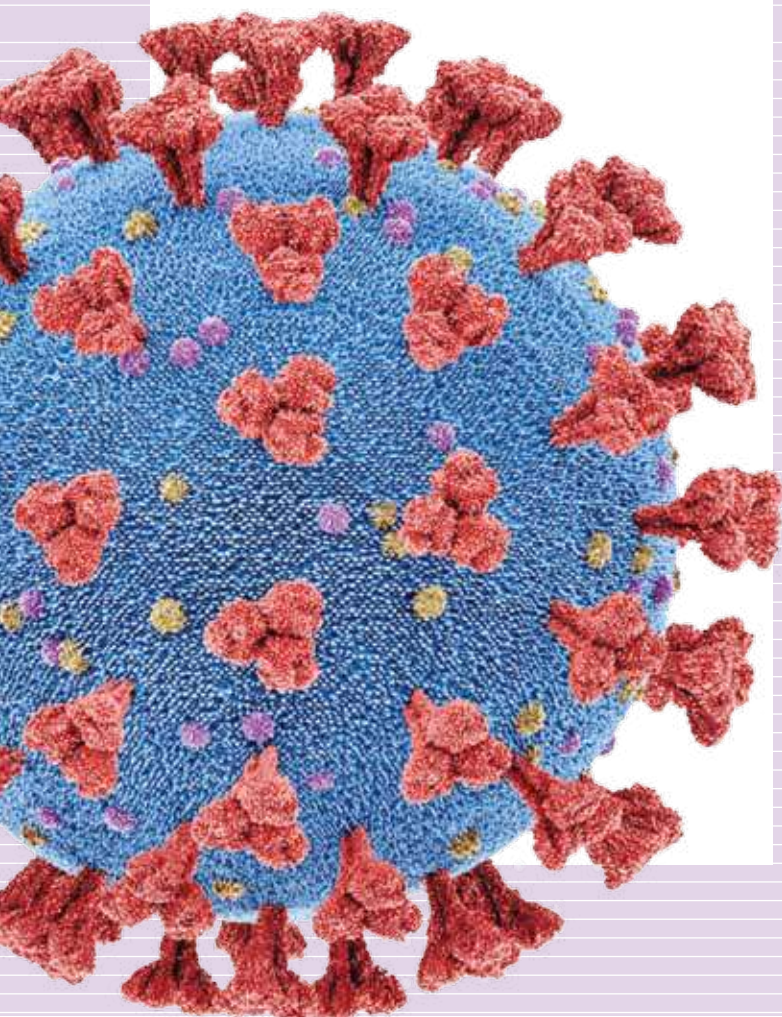
فعالیت متمرکز حسابرسی فناوری اطلاعات:



به‌عنوان بخشی از فاز بعدی، سازمان‌ها باید تشخیص دهند که باید با دوره‌ای از عدم قطعیت و اختلال طی ماه‌ها مواجه شوند. طی این دوره، آن‌ها باید با اطمینان از انعطاف‌پذیری پاسخ خود، محافظت از رفاه و سلامت افراد و توانایی سازگاری با چالش‌های تقاضا و عرضه، اعتماد به آینده را بازسازی کنند. حسابرسی داخلی باید بر موارد زیر نیز تمرکز کند:

- به چالش کشیدن و محک زدن سناریو - برنامه و مفروضات مدیریت در رابطه با ماهیت، گستردگی و مدت‌زمان وضعیت و همچنین برنامه‌ای بلندمدت برای ارائه خدمات در زمان عدم اطمینان به روشی امن، انعطاف‌پذیر و قابل تغییر بر اساس یک برنامه مشخص.
- درک اینکه آیا انعطاف‌پذیری به‌دست‌آمده تا به امروز طراحی شده یا خیر. اگر پاسخ منفی است، پس چه درس‌هایی باید برای آینده گرفت؟ نکات ریز (نکات هوشمندانه) مدیریت در توانایی ارائه خدمات در برابر مفروضات برنامه‌ریزی چیست؟
- استراتژی مدیریت برای بازگشت به «کسب‌وکار نرمال» (کسب‌وکار عادی) پس از بحران و حرکت از «واکنش» به «بهبود» و سپس «شکوفایی» چیست؟ چگونه می‌تواند بحران را به فرصتی برای ظهور قوی‌تر تبدیل کرد؟
- مرجع مقررات احتیاطی PRA جزئی از وظایف حسابرسی داخلی در سازمان‌ها قرار داده که یک ممیزی انعطاف‌پذیری عملیاتی را در برابر اصول موجود در کاربرد یا حاکمیت و رویکرد گسترده‌تر انجام دهد.
- بررسی می‌کند که سازمان چگونه مقررات را تفسیر کرده و اقداماتی را در پاسخ به این موضوع انجام داده و درعین حال از واکنش صنعت و

6. <https://eba.europa.eu/eba-publishes-revised-guidelines-on-outsourcing-arrangements.html>
7. <https://www.elopa.europa.eu/content/guidelines-outsourcing-cloud-service-providers.html>
8. <https://www.esma.europa.eu/press-news/esma-news/esma-consults-cloud-outsourcing-guidelines.html>
9. <https://www.bankofengland.co.uk/prudentialregulation/publication/2019/outourcing-and-third-party-riskmanagement.html>
10. Building Trustworthy AI. A comprehensive approach to conduct, data protection, and ethics. <https://www2.deloitte.com/uk/en/pages/financial-services/articles/building-trustworthy-ai.html>
11. Findings from the Deloitte 2020 Global Technology Leadership Study <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/topics/leadership/global-technology-leadership-study.html>
12. Source: Building Resilience in Internal Audit Guiding principles for thriving in a time of remote internal auditing and beyond Deloitte, 2022.



درس‌های آموخته‌شده از کووید-۱۹ نیز بهره می‌گیرد.

- فرآیند مدیریت را برای شناسایی مهم‌ترین خدمات کسب‌وکار خود به‌منظور اولویت‌بندی کار و سرمایه‌گذاری در انعطاف‌پذیری عملیاتی به چالش می‌کشد.
- اطمینان حاصل می‌کند که انعطاف‌پذیری عملیاتی در سراسر خدمات کسب‌وکار ایجاد شده است، نتایج کسب‌وکار را از دیدگاه مشتری بررسی کرده و حساب اشخاص ثالث و محیط (اکوسیستم) سازمان را به‌عنوان یک کل در نظر می‌گیرد.
- تأیید می‌کند که آیا سازمان از یک حاکمیت داخلی کافی و یک چارچوب کنترلی پشتیبانی‌کننده برای مدیریت انعطاف‌پذیری عملیاتی برخوردار است. اطمینان حاصل می‌کند که مدیریت برنامه‌هایی را برای تعبیه انعطاف‌پذیری عملیاتی در سراسر سازمان دارد.
- حسابرسی داخلی اطمینان حاصل می‌کند که اثر مناسب مقاومی را برای خدمات مهم کسب‌وکار آن‌ها تنظیم کرده و افراد، فرآیندها، فناوری، امکانات و اطلاعاتی را که از خدمات مهم کسب‌وکار آن‌ها پشتیبانی می‌کنند، مستندسازی می‌کند.



منابع:

1. The number in brackets indicate the ranking of the topics in our 2020 survey and the relative movement this year.
2. Chief Operations Senior Management Function (SMF24) as introduced in 2017 by the UK Financial Services regulators (FCA and PRA), in line with the Senior Managers and Certification Regime (SM&CR).
3. <https://www.bankofengland.co.uk/prudentialregulation/publication/2018/building-the-uk-financial-sectoresoperational-resilience-discussion-paper.html>
4. <https://www.bankofengland.co.uk/bank-overground/2020/how-reliant-are-banks-and-insurers-on-cloud-outsourcing.html>
5. [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Financial Services/gx-fsi-realizing-the digital-promise-covid-19-catalyzes-and-accelerates-transformation.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Financial%20Services/gx-fsi-realizing-the-digital-promise-covid-19-catalyzes-and-accelerates-transformation.pdf)

بار بیمه شده حتما به مقصد می‌رسد!

انیلوفر فیاض |
امدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان

مشاهده نمی‌شود. با استفاده از این بیمه‌نامه، می‌توان تمامی اجناس و کالاها را در مسیرهای آبی، مسیرهای ریلی و در خطوط هوایی، تحت پوشش قرار داد. در ادامه با تمامی مزایای این بیمه آشنا خواهید شد:

- تمامی هزینه‌های ناشی از خسارت وارد شده بر کالاها یا محموله وارداتی، تا سقف مشخص پوشش داده شده در بیمه‌نامه پرداخت می‌شود.
- تمامی هزینه‌های ناشی از خسارت وارده، به صورت یکجا، نه به صورت چندمرحله‌ای پرداخت خواهند شد.
- از این بیمه‌نامه باربری که مخصوص بانک سامان است، می‌توان برای محموله‌های وارداتی از طریق کشتی، هواپیما، ماشین و غیره استفاده کرد.
- با پرداخت حداقل حق بیمه هم می‌توان تمامی هزینه‌های ناشی از خسارت وارد شده را دریافت کرد.
- اگر تمامی کالاها، اجناس و به طور کلی، محموله وارداتی به صورت یکجا دچار حریق یا آتش‌سوزی شوند، هزینه خسارات آن‌ها به صورت یکجا پرداخت خواهد شد.

نکاتی که برای دریافت بیمه باربری سامان باید بدانید

بدیهی است که پیش از اقدام کردن برای دریافت خدمات مربوط به این بیمه‌نامه، باید تمامی شرایط اختصاصی این بیمه‌نامه را مطالعه کنید. مواردی که در ادامه به آن‌ها خواهیم پرداخت، از جمله نکات اساسی و مهمی هستند که باید پیش از دریافت بیمه باربری بانک سامان، به آن‌ها توجه خاصی داشت:

- بیمه باربری بانک سامان به صورت اختصاصی، فقط برای محصولات، کالاها و محموله‌های وارداتی است که بر اثر حوادث طبیعی یا ناگوار مثل آتش‌سوزی، انفجار، سیل و غیره از بین می‌روند.
- بیمه‌نامه باربری بانک سامان بر اساس مفاد استاندارد موسسه بیمه گران لندن صادر شده است و در شرایط (کلوز) مختلف، با عناوین A، B و C که شامل دامنه‌های پوشش متفاوت هستند، صادر می‌شود.
- اعتبار بیمه‌نامه، از بامداد روزی که برای روز تعیین شده در بیمه‌نامه قید شده است، شروع می‌شود و در ساعت ۲۴ روزی که محموله وارد کشور می‌شود و به مقصد می‌رسد، به پایان می‌رسد.
- اعتبار تمامی ادعاهای مربوطه برای خسارت کالاها، تا ۵ روز کاری پس از تاریخ وقوع خسارت یا اتفاق ناگوار است.
- بیمه‌شدگان برای دریافت خسارت، باید به شرکت بیمه سامان مراجعه کنند.
- برای دریافت بیمه باربری باید چه شرایطی داشته باشیم؟
- برای دریافت بیمه باربری سامان، کافی است به یکی از شعب بیمه سامان مراجعه کنید. پیش از آن، لازم است بدانید که آیا شما هم جزو افراد واجد شرایط دریافت بیمه‌نامه سامان هستید یا خیر. برای همین، موارد زیر را که شامل افراد واجد شرایط برای دریافت بیمه باربری هستند مورد نظر قرار دهید:
- همه مشتریان شناخته شده حقیقی یا حقوقی که مالک موضوع بیمه هستند.
- تمامی افرادی که عنوان نمایندگی یا ذینفع مالک موضوع بیمه را به دوش می‌کشند.
- افرادی که مسئولیت حفظ کالا یا محموله را دارند و از طرف مالک اجازه رسمی گرفته‌اند.

یکی از دغدغه‌هایی که برای حمل و نقل انواع بار و کالا وجود دارد، در نظر گرفتن ایمنی تمام چیزهایی است که قرار است به صورت کاملاً سالم به مقصد برسند. حالاً تصور کنید که اگر چنین حمل و نقل مهمی، در مقیاس برون مرزی صورت بگیرد، چقدر می‌تواند حساس و حیاتی تلقی شود. بسیاری از بیمه‌نامه‌ها نمی‌توانند پاسخگوی بارهای سنگین و مهم باشند و بسیاری از سازمان‌های بیمه، خدمات حمل و نقل برون مرزی را پوشش نمی‌دهند. اما راه چاره کجاست و برای رساندن بار سالم به مقصد باید چه کار کرد؟ استفاده از بیمه باربری سامان، یکی از این روش‌هاست که اتفاقاً حمل و نقل‌های برون مرزی را هم پوشش می‌دهد. تصور کنید که شما به عنوان یکی از صاحبان شرکت‌ها یا کسب و کارهای بزرگ و یا مشخصاً به عنوان یک تاجر، تصمیم دارید از کشورهای خارجی، جنس و کالا وارد کنید. در چنین وضعیت مهمی که بخش مهمی از سرمایه کنونی و بخش عمده سود شما به همین بار بستگی دارد، دغدغه شما چه چیزی می‌تواند باشد؟ بله، درست است! مهم‌ترین دغدغه هر صاحب‌باری، این است که بار و اجناس مورد نظرش با سلامت کامل به مقصد برسند؛ اما با حوادث ناگهانی و اتفاقاتی که ممکن است در تحویل یا جاده رخ بدهد، باید چه کرد؟ همان‌طور که گفتیم، بسیاری از بیمه‌نامه‌ها تنها بخش کوچکی از بار و سلامت اجناس را پوشش می‌دهند و نمی‌توانند تمامی ارزش آن را پس از بروز اتفاق، تقبل کنند. از طرفی، سازمان‌های بیمه مایل نیستند که چنین کسب‌های پرخطر و پرریسک را بپذیرند؛ بنابراین، باید هوشمندانه‌ترین انتخاب را در نظر گرفت و به سراغ بیمه سامان رفت! بیمه سامان، علاوه بر ارائه تمامی خدمات و امور بیمه‌ای، امور مربوط به تضمین سلامت بارها را هم پوشش می‌دهد و مثل یک پشتیبان، همراه بار شما حرکت خواهد کرد. برای اطلاع هر چه بهتر و کامل‌تر از اطلاعات مربوط به بیمه‌نامه باربری بیمه سامان، بهتر است ادامه این مطلب را به صورت کامل مطالعه کنید.

بیمه باربری بانک سامان و دیگر هیچ

همان‌طور که گفتیم، بانک سامان علاوه بر امور بانکی و مالی، امور بیمه‌ای را هم پوشش می‌دهد. از جمله بیمه‌هایی که بیمه سامان ارائه می‌دهد، بیمه‌نامه مسئولیت، بیمه‌نامه آتش‌سوزی و بیمه باربری است. بیمه باربری که بحث اصلی این مطلب را تشکیل می‌دهد، به صورت اختصاصی در رابطه با تضمین سلامت اجناس و باری است که قرار است از سایر کشورها به ایران وارد شوند. تمامی شرکت‌های بزرگ، تاجران و بازرگانان صاحب‌نام می‌توانند با استفاده از این بیمه‌نامه، اجناس، کالاها و بار خود را به صورت تضمین شده و با برخورداری از پشتیبانی بیمه‌نامه سامان وارد کنند. در صورتی که شما هم جزو افرادی هستید که می‌خواهید بار خود را از سایر کشورها به ایران وارد کنید و مسئله بیمه، به یک دغدغه برای شما تبدیل شده است، بهتر است از این سرویس ویژه بانک سامان بهره‌مند شوید. بیمه باربری بانک سامان، کالا و اجناسی که از سایر کشورها به ایران وارد می‌شوند را بیمه می‌کند تا امنیت کالاهای وارداتی در جریان حمل و نقل تأمین شود. این بیمه‌نامه، شامل تضمین کامل سلامت اجناس و بار از مبدأ به مقصد است تا هیچ چیزی در هیچ نقطه‌ای از پروسه حمل و نقل، از قلم نیفتد. با استفاده از بیمه باربری بانک سامان می‌توان اجناس و کالاهای وارداتی را تا سقفی معین، بیمه و سلامت آن‌ها را تضمین کرد.

مزایای برخورداری از بیمه باربری بانک سامان

مزایایی که بیمه باربری سامان برای کالاهای وارداتی دارد، در هیچ بیمه‌نامه دیگری

ردیف	نام و نام خانوادگی	شماره پرسنلی	محل خدمت	
۱	سیدسعید مرتضوی	۳۸۵۲۹۴	مدیریت جذب و فروش	
۲	حمیدرضا نهاردانی	۳۹۳۱۹۷	شعبه سجاد مشهد	
۳	مهرداد سبحانی	۳۹۸۰۷۳	شعبه نازی آباد	
۴	ساناز گلکاری حق	۳۸۷۳۲۴	شعبه ولی عصر تبریز	
۵	امیر خوش اخلاق	۳۹۱۱۱۴	شعبه ولی عصر تبریز	
۶	همکاران شعبه منیریه	*	*	
۷	سیده عالیہ پیراهام	۳۹۷۱۳۳	شعبه اریکه ایرانیان	

ردیف	نام و نام خانوادگی	شماره پرسنلی	محل خدمت	
۸	فرشته قانع	۳۸۷۱۸۸	شعبه اریکه ایرانیان	
۹	گیتی کامرانی	۳۸۵۲۳۹	شعبه اریکه ایرانیان	
۱۰	همکاران شعبه مشهد	*	*	
۱۱	عسل رکن آبادی	۳۹۷۰۶۹	شعبه پاسداران	
۱۲	همکاران شعبه بلوار هاشمیه مشهد	*	*	
۱۳	علی شیرملکی	۳۸۵۱۵۲	شعبه دکتر بهشتی	

همه شما عزیزان در شعب بانک در جهت رضایت مشتریان تلاش کرده و موجبات خشنودی مشتریان را فراهم می‌کنید تا آن‌ها بتوانند با خیالی آسوده و امن به امور بانکی خود بپردازند. در این میان برخی از مشتریان از همکارانی که حسن خلق و پیگیری مؤثری داشته‌اند به صورت کتبی تقدیر کرده‌اند. ما به رسم سپاس و قدردانی، اسامی این عزیزان را در نشریه منتشر می‌کنیم. با تشکر



چرا به اپلیکیشن مدیریت زمان نیاز دارم؟

بی شک ارزش زمان بر هیچ یک از ما پوشیده نیست و عدم مدیریت زمان به شکل صحیح آن، مشکلی است که خیلی از ما با آن دست به گریبانیم. استفاده از اپلیکیشن های مدیریت زمان و داشتن یک برنامه ریزی مناسب برای تمام اقشار جامعه از یک محصل دوره ابتدایی یا دانش آموزی کنکوری تا یک مهندس و پزشک یا یک خانم خانه دار بسیار مفید است. صدها برنامه و ابزار مدیریت زمان و پروژه این روزها در دسترس اند که بعنوان یکی از مهم ترین ترفندهای جلوگیری از اتلاف وقت نباید آنها را از دست داد. ما در این مطلب ۶ مورد از بهترین برنامه های مدیریت زمان را برای شما معرفی کرده ایم که می توانند در رایج ترین چالش های مدیریت زمان به شما کمک کنند تا کمتر دچار اتلاف وقت شوید. تاکنون اپلیکیشن های بسیاری جهت مدیریت زمان توسط شرکت های گوناگون ارائه شده اند، اما شما کدام یک را ترجیح می دهید؟ مسلماً، این انتخاب به نیازهای شما و انتظاراتان از یک برنامه مدیریت زمان و پروژه بستگی دارد. پس بدون اتلاف وقت مستقیماً به سراغ معرفی اپلیکیشن های مدیریت زمان می رویم.

اپلیکیشن مدیریت زمان Rescue Time. کنترل کننده زندگی دیجیتال!

می شوید. اپ مدیریت زمان Rescue Time تمام فعالیت های آنلاین شما را دسته بندی کرده و گزارشی ساده اما گویا را برای شما آماده می کند تا بدانید دقیقاً چه زمانی را صرف شبکه های اجتماعی، دنبال کردن اخبار یا تفریح و سرگرمی کرده اید. در نهایت این نرم افزار به شما می گوید که چه فعالیت هایی زمان شما را تلف می کنند یا اصطلاحاً آن را به سرقت برده اند! احتمالاً شما هم همچون اکثر کاربران، وقتی گزارش را دریافت کنید شوکه می شوید! اگر اشتراک ماهانه یا سالانه آن را تهیه کنید، می توانید برای نرم افزار مشخص کنید که از ورودتان به برخی سایت ها جلوگیری کند یا برای برخی فعالیت ها اعلام هشدار را فعال کنید و در نتیجه وقت بیشتری را با تمرکز بیشتر در جهت دستیابی به هدف اصلی تان اختصاص دهید.

با Rescue Time بر اهداف اصلی تان در دنیای دیجیتال تمرکز کنید! اگر از آن دسته افرادی هستید که برای پیشبرد اهداف کاری یا آموزشی خود، ناگزیر بیشتر وقت خود را در وب سایت ها و یا نرم افزارها سپری می کنید، حتماً نرم افزار مدیریت زمان Rescue Time را روی سیستم خود نصب کنید.

Rescue Time همچون یک نیروی کمکی برای شما عمل می کند و بدون کاهش سرعت فعالیت شما در سیستم، بی سر و صدا در پس زمینه مشغول شده و وقت صرف شده برای هر فعالیت را به طور دقیق ضبط و ثبت می کند. با استفاده از این نرم افزار، به سادگی از عادات روزانه تان در دنیای دیجیتال و مدت زمانی که به هر کاری اختصاص می دهید آگاه

نرم افزار مدیریت زمان Remember The Milk و مدیریت

کارهای روزانه

نصب نرم افزار Remember The Milk به افراد پرمشغله که نیاز به اولویت بندی کارهای روزانه و یادآوری انجام آن فعالیت ها در زمان مشخص را دارند بسیار توصیه شده است. شما وظایف و برنامه های روزانه خودتان را مشخص می کنید و سیستم یادآور اپلیکیشن، از طریق ایمیل، تویتر، نوتیفیکیشن بار یا حتی پیامک، یادآوری را در زمان مقرر برای شما ارسال می کند. چون اپلیکیشن Remember The Milk به سرورهای ابری متصل است، شما هر زمانی که بخواهید، از طریق وب سایت این اپلیکیشن به تمام لیست ها و یادداشت برداری هایتان دسترسی دارید. امکان تهیه لیستی نامحدود از کارها، استفاده از برچسب های رنگی برای مشخص کردن اولویت ها، امکان استفاده از برگه های کوچک نوت برداری و همچنین امکان به اشتراک گذاری لیست ها و دسترسی و ضمیمه کردن فایل ها در گوگل درایو (Google drive) یا دراپ باکس (drop box) از دیگر مزایای برنامه Remember The Milk می باشد.

اگر دستیابی به تمامی این امکانات را می خواهید، اشتراک سالانه آن را خریداری کنید.

اپ مدیریت زمان Toggle و مدیریت کار تیمی

نرم افزار مدیریت زمان Toggle، با محیط کاربری بسیار ساده و طراحی زیبا و در عین حال عملکرد رضایت بخشی که ارائه می دهد، محبوبیت زیادی را در میان کاربران کسب کرده است. فعالیت های مختلف را برای نرم افزار تعریف می کنید و با تعیین مدت زمانی که به آن اختصاص داده اید، گزارش ها و نمودارهای مفیدی را با هدف بررسی چگونگی سپری کردن زمانتان دریافت می کنید. یکی از مزایای این اپلیکیشن، امکان اضافه کردن افراد و انجام کار تیمی است. به این ترتیب که اگر به صورت گروهی مشغول انجام پروژه ای می باشید، همه شما می توانید زمان صرف شده برای پیشبرد یک پروژه مشترک را ثبت کنید. اگر دستمزد ساعتی برای انجام یک فعالیت دریافت می کنید، میزان دستمزد ساعتی را در Toggle ثبت کرده تا میزان حقوق دریافتی براساس میزان ساعت کاری را برای شما محاسبه کند.

تگ یا همان برچسب هم یکی دیگر از امکانات جالب این اپلیکیشن است. مثلا اگر شما مشغول یادگیری زبان انگلیسی هستید، می توانید با ثبت دو برچسب #اسپیکینگ و #رایتینگ، ببینید که چه مقدار زمان را در طول هر روز به هر کدام از این مهارت ها اختصاص داده اید و در صورت نیاز در روز های آتی، زمان اختصاص یافته به هر برچسب را کاهش یا افزایش دهید.

اپلیکیشن مدیریت وقت Ever note و به خاطر سپردن همه

چیز!

با نصب نرم افزار Ever note یک دفترچه یادداشت دیجیتال در اختیار دارید که شما را مجهز به یک حافظه خارجی قوی می کند. هدف اصلی این اپلیکیشن به خاطر سپاری و یادآوری اطلاعات مختلف است، اما در حال حاضر شما می توانید هر گونه اطلاعاتی را

که می خواهید ثبت و نگهداری شود تا شاید روزی به آن نیاز داشته باشید، در نرم افزار Ever note ذخیره کنید.

این اطلاعات می تواند یادداشت های روزانه، عکس، فایل صوتی ضبط شده، فیلم و هر نوع فایلی دیگری باشد. امکان ایجاد فهرست انجام برنامه کاری (TO-DO) نیز در این اپلیکیشن وجود دارد. شما می توانید، برنامه Ever note را با Remember The Milk لینک کرده و مدیریت زمانتان را به طور کامل در دست بگیرید.

شاید علت انتخاب طرح فیل برای لوگوی اپلیکیشن Ever note برایتان جالب باشد. فیل حافظه بلندمدت فوق العاده ای دارد و یکی از باهوش ترین حیوانات به شمار می رود. شما از طریق نصب این برنامه صاحب یک حافظه قوی و همیشگی خواهید شد.

برنامه مدیریت زمان Mind Node تمرکز بر روی برنامه با

تشکیل شبکه مغزی

با استفاده از اپلیکیشن قدرتمند Mind Node، ذهن خود را مدیریت و سازماندهی کنید! شما با کمک این نرم افزار، نقشه ذهنی مختص خودتان را ترسیم می کنید.

نقشه ذهنی همان نمودار درختی می باشد که به کمک آن، کارها، وظایف، اهداف و هرچه که در ذهنتان هست را ساماندهی می کنید. نرم افزار مدیریت زمان Mind Node به شما کمک می کند تا با قدرت بیشتری بر اهدافتان متمرکز شوید.

در این برنامه امکان افزودن تصاویر، برچسب ها، لینک ها و ... وجود دارد و شما می توانید نقشه های متعدد و پیچیده ذهنی را در این نرم افزار پیاده سازی کنید.

اپلیکیشن مدیریت زمان Harvest و ارزش زمان

نرم افزار مدیریت زمان Harvest را نصب کنید و بهتر از قبل از زمانتان بهره مند شوید.

لیست کارهایتان را ثبت می کنید و زمان مشخصی را برای هر یک از کارهایتان تعیین می کنید.

نرم افزار Harvest گزارش های گرافیکی را به صورت روزانه در اختیار شما قرار می دهد تا بدانید دقیقا چه میزان زمان را برای انجام هر کاری صرف کرده اید.

شما می توانید از این گزارش ها جهت برآورد زمان لازم برای انجام فعالیت های آتی استفاده کنید.

امکان ردیابی هزینه ها و محاسبه بودجه لازم برای هر پروژه از دیگر ویژگی های اپلیکیشن Harvest می باشد.

در این مطلب سعی شد، به طور خلاصه ۶ مورد از کاربردی ترین نرم افزارهای مدیریت زمان برای شما معرفی شود تا بیش از پیش زمان را مدیریت کنید و اتلاف وقت را به حداقل برسانید.

منابع:

<https://www.lifehack.org/articles/technology/top-time-management-apps-and-tools.html> ۱۵



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

| پرستو نیک‌رنگ مفرد |
| کارشناس پژوهش و مطالعات اقتصادی آکادمی سامان |

بانک‌ها به علت ساختار حاکمیتی پیچیده، قوانین و مقررات سختگیرانه، التزام به پاسخگویی به نهادهای نظارتی و در نهایت چابکی نسبتاً پایین‌تر، در مواجهه با تحولات فناوری «سرعت» و «تطبیق‌پذیری» کمتری نسبت به سایر صنایع دارند. ولیکن امروزه به علت روندهایی همچون: تغییرات فناورانه، انطباق سریع سایر صنایع با این پدیده و به تبع آن تغییر انتظارات مشتریان، تغییر نسل و روی کار آمدن سهم قابل توجهی از مشتریان نسل Z، چالش‌های متعدد کسب درآمدهای غیر مشاع و کاهش هزینه‌ها و پیدایش رقبای نوظهور، بانک‌ها را جهت «حفظ بقا»ی خود به سمت شناسایی، درک و پیاده‌سازی «تحول دیجیتال» سوق داده است. درواقع بانک‌ها در سرتاسر دنیا به این باور رسیده‌اند که تحولات مذکور، صنعت بانکداری را به اکو سیستمی تبدیل نموده است که در آن می‌بایست «رشد» کرده و با تحول دیجیتال و مدل‌های کسب‌وکاری بانکداری دیجیتال و بانکداری نوین انطباق یافته و یا بالاچار از چرخه رقابت «حذف» خواهند شد. صنعت بانکداری اسلامی نیز از این قاعده مستثنا نبوده با توجه به نقش بانک‌ها به‌عنوان مهم‌ترین نهاد اقتصادی جوامع اسلامی در برقراری عدالت اجتماعی و افزایش سطح «برخوردارگی از خدمات مالی و بانکی» بررسی لزوم انطباق آن‌ها با تحول دیجیتال، از اهمیتی دوچندان برخوردار است. نتایج ارائه شده در این مقاله با بهره‌گیری از روش نظری (مرور ادبیات تحقیق) نشانگر ضرورت انطباق صنعت بانکداری اسلامی با مدل‌های کسب‌وکاری بانکداری دیجیتال و نوین و مزایای آن است.

تخریب اغلب صنایع گردیده و صنعت بانکداری نیز از این تغییرات در امان نبوده است. علاوه بر آن در اثر ۱- نوسانات شدید (تغییرات سریع، غیرقابل پیش‌بینی بدون پیروی از الگو و یا روندی مشخص)، ۲- شرایط عدم اطمینان تغییرات مخرب متعدد و مداوم به‌نحوی که گذشته، پیش‌بینی‌کننده خوبی برای آینده نباشد - با تمرکز بر پاندمی‌های ناشناخته حوزه سلامت

مقدمه: ابرتغییرات جهانی که در ۸ حوزه پایداری، سلامت (با تمرکز بر پاندمی‌های غیرقابل پیش‌بینی همچون کووید-۱۹)، حمل‌ونقل نوین، پیشرفت‌های فناورانه (فناوری زنجیره بلوکی، هوش مصنوعی، محاسبات ابری و ...)، جوامع اطلاعات محور، فردگرایی، جهانی‌شدن و تغییرات دموگرافیک و افزایش شهرنشینی است، در سال‌های اخیر منجر به



است.

مروری بر مفاهیم «بانکداری اسلامی»، «بانکداری دیجیتال»، «بانکداری نوین» و «مدل‌های کسب‌وکاری» آن‌ها

۵-۱- اصول بانکداری اسلامی و اهمیت آن در جوامع اسلامی: بانک اسلامی یک مؤسسه پذیرش سپرده است که فعالیت‌هایی مشابه بانکداری مدرن امروزی را انجام می‌دهد با این تفاوت که فقط محصولاتی با رویکرد اسلامی ارائه می‌نماید. بانک اسلامی، به‌عنوان بخشی از تعهدات خود، منابع مالی را بر اساس مضاربه (تسهیم سود) یا وکالت (به‌عنوان یک کارگزار که مبلغ ثابتی را برای مدیریت منابع مالی دریافت می‌کند) به جریان درمی‌آورد و درعین حال به‌عنوان بخشی از دارایی، تأمین مالی بر مبنای تسهیم سود و زیان (PLS) یا از طریق خرید کالا (به‌صورت نقدی) و فروش (به‌صورت اعتباری یا سایر فعالیت‌های بازرگانی، اجاره و تولید) را بر عهده دارد. زیربنای سیستم بانکداری اسلامی اصولی است که از مجموعه قوانین مبتنی بر قوانین شریعت، گرفته شده‌اند (سوره روم آیه ۳۹، سوره بقره آیات ۲۷۵، ۲۷۶، ۲۷۸ و ۲۷۹). برخلاف بانکداری ربوی، اصول بانکداری اسلامی، ویژگی‌های زیر را در برمی‌گیرند (اقبال، ۱۹۹۷): تقسیم ریسک که طی آن تأمین‌کنندگان سرمایه و کارآفرینان موظف هستند در مقابل تسهیم سود، ریسک‌های تجاری و مالی را نیز تقسیم کنند؛ پول تنها زمانی سرمایه واقعی محسوب می‌شود که برای انجام فعالیت‌های تولیدی با سایر منابع همراه شود؛ ممنوعیت رفتار پرخطر به‌طوری‌که مانع احتکار شده و از تراکشی‌های نامطمئن، مرتبط با قمار

همانند کوید-۱۹- پیچیدگی (تغییرات شگرف متعدد، پیچیده و در هم تنیده در حوزه‌های فناوری، اجتماعی، ژئوپلیتیکی و زیست‌محیطی) و ۴- ابهام (شفافیت کمی روی آنچه واقعی یا صحیح است، وجود دارد و پیش‌بینی تأثیرات اقدامات و ابتکارات مشکل است)، لزوم به انطباق با فناوری‌های مخرب (دگرگون‌کننده) و پیوستن به تحول دیجیتال جهت حفظ بقا و سهم از بازار بانک‌ها در سراسر جهان بیش‌ازپیش اهمیت یافته است.

تغییرات بنیادین ناشی از تحولات فناوری اطلاعات که از آن به‌عنوان «تحول دیجیتال» یاد می‌گردد، نه تنها بر تمامی حوزه‌های زندگی روزمره انسان تأثیرات شگرفی داشته است بلکه مفهوم «اقتصاد» را در قالب دانشی که به مطالعه رفتار انسان به‌عنوان رابطه‌ای میان اهداف و منابع کمیاب می‌پردازد، نیز متحول نموده و «پارادایم اقتصاد هوشمند» را به وجود آورده است. پیاده‌سازی اقتصاد هوشمند با بهره‌گیری از تحولات فناوری اطلاعات، فعالیت حوزه‌های مختلف کسب‌وکار را تسهیل کرده و رشد بهره‌وری اقتصادی را از طریق اقتصادی پویا، توانمند و رقابتی محقق می‌گرداند. این مهم که در «سند بانکداری آینده و تحول دیجیتالی» وزارت امور اقتصادی و دارایی به تفصیل به آن پرداخته شده است، تنها از طریق استقرار نظام «بانکداری دیجیتال» صورت خواهد پذیرفت. با توجه به این امر که صنعت بانکداری در جمهوری اسلامی ایران بر اساس قوانین شریعت و بر اساس «بانکداری بدون ربا» استوار است، بررسی لزوم انطباق صنعت بانکداری اسلامی با مدل‌های کسب‌وکاری بانکداری دیجیتال و بانکداری نوین و مزایای آن، اهمیت ویژه‌ای پیدا کرده



تغییرات تکنولوژیک، اکو سیستم جدید فعالیت و ضوابط و مقررات جدید حاکم، تشدید رقابت در بازار جهانی صنعت بانکداری با ظهور فین تکها و تک فین ها، ظهور نسل Z و تغییرات عمده در نیازها، انتظارات و رفتار مشتریان، پیشران های اصلی تحول دیجیتال در بانک ها هستند. تحول دیجیتال، در معنای عام آن، به معنای ادغام فناوری دیجیتال در تمام زمینه های یک کسب و کار است که اساساً نحوه عملیات و ارائه ارزش به مشتریان آن را تغییر می دهد. علاوه بر آن، تحول دیجیتال به نوعی یک تغییر فرهنگی نیز محسوب می گردد. این تغییر سازمان ها را ملزم می کند تا به طور مداوم وضعیت موجود خود را به چالش بکشند، تجارب جدید بنمایند و از شکست هراسی نداشته باشند. تحول دیجیتال برای تمامی کسب و کارها از شرکت های کوچک گرفته تا بنگاه های بزرگ اقتصادی و بانک ها و مؤسسات خدمات مالی و اعتباری ضروری است. برخی از مدیران و رهبران معتقدند اصطلاح «تحول دیجیتال» آن قدر به صورت گسترده و وسیع مورد استفاده قرار گرفته است که معنای کاربردی خود را از دست داده است. ولیکن، فارغ از این گونه نظرات، بازنگری مدل های عملیاتی قدیمی کسب و کارها، کسب تجارب بیشتر، چابکی بیشتر در پاسخگویی به نیازهای مشتریان و در برابر اقدامات رقبا، از الزامات انطباقی با تحول دیجیتال بوده و به قوت خود باقی است. کسب و کارها بنا به دلایلی مختلف به تحول دیجیتال روی می آورند ولیکن مهم ترین دلیل آن «تلاش برای بقا» در دنیای آمیخته با تکنولوژی امروز، رقابت فزاینده، ظهور غیرقابل پیش بینی رقبا و تغییر ذائقه مشتریان و انتظارات ایشان است.

تغییر عادات و انتظارات مشتریان در سال ۲۰۲۰ با گسترش جهانی همه گیری کووید-۱۹ بیش از پیش نمایان شده است. در پی شیوع جهانی بیماری کرونا، توانایی و چابکی سازمان ها در انطباق سریع با اختلالات رخ داده در زنجیره و کانال های توزیع، فشارهای زمان عرضه به بازار و انتظارات دائماً در حال تغییر مشتریان، به عناصری حیاتی تبدیل شده اند. علاوه بر موارد

و پرخطر جلوگیری نماید؛ اعطای اجازه سرمایه گذاری به تنها آن دسته از فعالیت های تجاری که از قوانین شریعت تخطی نمی کنند. بانک های اسلامی از نظر سپرده گذاری عمدتاً از اوراق تسهیم سود و زیان با تقسیم ریسک استفاده می کنند درحالی که از نظر تأمین مالی بیشتر آن ها از اوراق شبه قرضه مانند تأمین مالی افزایش نرخ کالا و حاشیه سود تضمینی بهره می برند که بر مبنای قراردادهای تعهدات معوقه استوار است. به علاوه نرخ سود در بانک سنتی یعنی نرخ پیشنهادی بانک لندن (LIBOR) یا یک بانک مشابه داخلی همیشه معیاری برای تعیین افزایش نرخ کالا یا حاشیه سود بانک های اسلامی بوده است و در خصوص اوراق شبه قرضه، قیمت گذاری در بانکداری اسلامی یک فعالیت اقتصادی واقعی نیست بلکه بر اساس نرخ سود از پیش تعیین شده به علاوه نرخ ریسک اعتبار است.

بانکداری اسلامی از جنبه نظری با بانکداری ربوی متفاوت است زیرا در اسلام بهره (ربا) ممنوع است (بانک نمی تواند نرخ بازده سپرده را تعیین کند و برای تسهیلات سود دریافت نماید). یکی از ویژگی های منحصر به فرد بانکداری اسلامی الگوی تسهیم سود و زیان است که عمدتاً بر اساس مفاهیم عقود اسلامی مضاربه (تسهیم سود) و مشارکت (مشارکت در سود سهام) استوار است. مفاهیم بانکداری اسلامی در خصوص استفاده از نرخ بازگشت به عنوان جایگزین سود، به دو رشته بحث جداگانه تقسیم می شود. مقالات ایده آل گرایانه که تلاش می کنند به مفاهیم کلیدی بانکداری اسلامی مانند تسهیم سود و زیان، پول، سود و بهره از یک منظر ایده آل بنگرند که بسیاری از مقالات مربوط به بانکداری و تأمین مالی اسلامی در دهه ۱۹۶۰ و پژوهش های نظری در خصوص بانکداری اسلامی، در این دسته جای می گیرند.

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

لزام انطباق بانک های سنتی با مدل های کسب و کاری بانکداری دیجیتال

و بانکداری نوین

۶ عامل اصلی تغییر مبانی هزینه یا قیمت تمام شده ارائه خدمات بانکی،



بانک‌ها به همراه دارد:

۱- **اثرات بر درآمد:** ایجاد فرصت‌های جدید درآمدی ناشی از افزایش فروش با بهره‌گیری از تحلیل داده‌ها و نیازهای مشتریان.

۲- **اثرات کاهش هزینه:** کاهش هزینه‌ها از طریق بهبود بهره‌وری شبکه فروش و کاهش هزینه‌های زیرساختی.

۳- **اثرات بر تأمین داده:** کاهش نسبت معوقات و دارایی‌های بدون بازده از طریق امکان اعتبار سنجی‌های دقیق‌تر مبتنی بر تأمین داده‌ها و اطلاعات کسب‌وکارها.

مزایای بانکداری دیجیتال از منظر مشتریان نیز ۸ حوزه تراکنش‌های آسان‌تر، افزایش انعطاف‌پذیری در پیگیری امور مالی، ردیابی آسان تمامی تراکنش‌ها، پیگیری زمان سررسید پرداخت اقساط و سایر جزئیات مربوطه، جلوگیری از اقساط معوق، جلوگیری از اتلاف زمان و هزینه مراجعات حضوری به شعب و امکان دریافت تسهیلات آنی از اقصی نقاط دنیا در مواقع ضروری را در بر می‌گیرد.

صنعت بانکداری در کشورهای توسعه‌یافته برای سال‌های متمادی تحت سلطه تعداد کمی از بانک‌ها و مؤسسات مالی اعتباری ثبت شده، بوده است و تنها در چند سال اخیر تازه‌واردانی که تحت عنوان «نئو بانک‌ها» شناخته می‌شوند به عرصه رقابت بر سر سهم از بازار با آن‌ها، قدم گذاشته‌اند. تغییرات در قوانین و مقررات، سبک زندگی و رفتار مشتریان در سال‌های اخیر، پنجره‌ای از فرصت‌های جدید را برای این تازه‌واردان صنعت بانکداری باز کرده است. نئو بانک‌ها، فرم جدیدی از بانک‌های مستقیم (بانک‌های صرفاً آنلاین) هستند که در دهه گذشته ظهور یافته و مدل کسب‌وکاری بانکداری سنتی را به چالش کشیده‌اند. عرصه بانکداری در دهه گذشته با ظهور انواع جدید رقابتی ناشیافته از توسعه تکنولوژیک و توسعه صنعت فی‌تک تغییرات بزرگی را تجربه کرده است. دگرگونی ناشی از نوآوری در تکنولوژی مالی تأثیر شگرفی بر مدل‌های کسب‌وکاری بانک‌ها داشته و در نتیجه بهره‌برداری از آن منجر به خلق مدل‌های کسب‌وکاری پیشرفته فناورانه در بانک‌های نوین شده است. فلذا جایگاه مطمئن مدل کسب‌وکاری بانکداری سنتی با توسعه مدل‌های کسب‌وکاری بانک‌های دیجیتال و نئو بانک‌ها، دچار دگرگونی و چالش شده است.

درحالی‌که شباهت‌های مشخصی بین مدل‌های کسب‌وکاری بانک‌های دیجیتال و نئو بانک‌ها وجود دارد ولیکن تفاوت‌های شگرفی بین مدل‌های کسب‌وکاری آن‌ها با یکدیگر و همچنین با بانک‌های سنتی وجود دارد. به‌عنوان مثال برخی از تفاوت‌های اساسی در سطح هزینه‌های عملیاتی، کارایی عملیاتی هزینه‌های جذب مشتری، توانمندی پردازش داده و تفاوت در طراحی سازمان است. درواقع می‌توان ادعا کرد که مدل‌های کسب‌وکاری مرتبط با فی‌تک‌ها می‌تواند سهم قابل توجهی از سهم از بازار بانک‌های سنتی را در صورت فائق آمدن بر محدودیت‌هایشان، متعلق به خود گرداند. درواقع می‌توان ادعا کرد که آن دسته از بانک‌های خرد در آینده موفق هستند که یک مدل کسب‌وکاری برنده که توسط یک مدل عملیاتی حمایت می‌شود، داشته باشند.

نتایج و بحث

عملکردهای بانک بر اساس مدل‌های کسب‌وکاری مختلف

پذیرش سپرده و اعطای تسهیلات، دو عملکرد اصلی بانک هستند؛ باوجوداین عوامل مختلفی موجب گسترش فراوان تعداد و تنوع محصولات و خدمات ارائه‌شده توسط مؤسسات بانکی شده‌اند. ارائه محصولات و خدمات جدید

بالا، اولویت‌های هزینه‌ای سازمان‌ها نیز مهر تأییدی بر اهمیت نقش تحول دیجیتال در سودآوری و به تبع آن بقای کسب‌وکارها است. بر اساس تعریف مجمع اقتصاد جهانی تحول دیجیتال به معنای عام آن «تغییر شکل صنایع با تخریب (متحول نمودن) کسب‌وکار و مدل‌های عملیاتی موجود» تعریف گردیده است. وسترمن و همکارانش در کتاب Leading Digital، تحول دیجیتال را به‌عنوان یک تحول سازمانی مورد توجه قرار می‌دهند و آن را به سه حوزه: ۱- «تحول در تجربه مشتری»، ۲- «تحول در فرآیندهای عملیاتی» و ۳- «تحول در مدل کسب‌وکار»، تقسیم می‌کنند. در سال‌های اخیر، تحول دیجیتال تغییراتی بنیادین در فناوری، جامعه و انتظارات آن و مدل‌های کسب‌وکاری ایجاد نموده است. به‌نحوی که از منظر «داروینسم دیجیتالی»، اندازه و سابقه سازمان‌ها دیگر ضامن بقای آن‌ها نبوده و «تطابق با تحولات» عامل کلیدی حفظ بقا به شمار رفته و مقاومت و عدم انعطاف، نتیجه‌ای جز شکست در پی نخواهد داشت. بر اساس راهنمای جهانی هزینه‌های تحول دیجیتال منتشر شده توسط شرکت داده جهانی در می ۲۰۲۰، صرف هزینه روی تحول دیجیتال فعالیت‌های کسب‌وکاری، محصولات و در کل سازمان‌ها، علیرغم چالش‌های ایجادشده در اثر همه‌گیری کووید-۱۹ با سرعت بالایی ادامه دارد. در یک رویداد اخیر MIT Sloan CIO Symposium، رهبران فناوری اطلاعات توافق کردند که از زمان شروع همه‌گیری کووید-۱۹، رفتار مصرف‌کننده به‌سرعت و در بسیاری از جهات تغییر کرده است و تأثیرات شگرفی بر پیشبرد «بانکداری دیجیتال» در سطح جهانی داشته است.

بانکداری دیجیتال به‌اختصار، به معنای «ارائه محصولات و خدمات مناسب بانکی، شخصی‌سازی و سفارشی‌سازی شده، در زمان مناسب و به‌صورت آنی، از طریق ابزار یا کانال‌های متناسب با نیاز مشتری و یکپارچه‌شده مبتنی بر تحلیل‌های پیشرفته و برخط از داده‌های مشتریان» است. استقرار بانکداری دیجیتال در سه حوزه اصلی مزیت‌های فراوانی را برای

و پیشرفته، فضایی را به وجود آورده که منجر به ایجاد مدل‌های کسب‌وکاری جدید در فعالیت‌های اصلی بانک‌ها شده است. در نتیجه، می‌توان مدل‌های کسب‌وکاری بانکی را از منظر بخش‌ها یا مشتریان دریافت‌کننده خدمات، خدمات ارائه‌شده، منابع تأمین مالی، نحوه ارائه خدمات و نیز سطح فناوری مورد استفاده در فعالیت‌های روزمره، مورد بررسی قرار داد. با توجه به منابع تأمین مالی یا نوع مشتریان، می‌توان سه مدل کسب‌وکاری بانکی اصلی تعریف کرد که عبارت‌اند از بانکداری تجاری با سرمایه فعالیت‌های خرد، بانکداری تجاری با سرمایه فعالیت‌های کلان و بانکداری مبتنی بر بازارهای سرمایه (روئینگ پیتیا آر و همکاران، ۲۰۱۴). مطمئناً می‌توان بر اساس شاخص‌های مختلفی مانند منابع درآمد، اهداف تأمین مالی، فعالیت‌های اصلی، پوشش جغرافیایی، سطح ریسک و غیره، تعداد زیادی از سایر مدل‌های تجاری را در صنعت بانکداری شناسایی کرد.

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

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

۲۰۱۸).

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

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

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

عملکردها و فعالیت‌های ارائه‌شده در جدول ۱ صرف نظر از مدل کسب‌وکاری، ثابت باقی می‌ماند؛ اما تفاوت بین مدل‌های کسب‌وکاری می‌تواند در سطح و

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

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

منبع: لامپکین اس و شیچ اس (۲۰۲۰)، بانک‌ها، طرح‌های بانکداری دیجیتال و شبکه امنیت مالی: چهارچوب نظری و تحلیلی، نشریه پژوهش علمی اقتصاد، نسخه ۰۳، چاپ ۰۱.

تعداد عملکردهای اجرا شده باشد. این بدان معناست که به‌طور کلی بانک‌های سنتی ممکن است تعداد زیادی عملکرد را اجرا کنند درحالی‌که بانک‌های جدید و مدرن عملیات خود را بر تعداد محدودی از عملکردها متمرکز می‌کنند. همچنین مدل‌های کسب‌وکاری ممکن است بر اساس نحوه فروش و ارائه عملکردهای بانک به مشتریان نهایی، با یکدیگر تفاوت داشته باشند. ایجاد بانکداری دیجیتال و بانک‌های نوین و همچنین میزان پذیرش خدمات ارائه‌شده از طریق این مدل‌ها بدان معناست که روش‌های سنتی برای فروش و ارائه خدمات مالی به تدریج در حال منسوخ شدن هستند.

مروری بر مدل‌های کسب‌وکاری بنیادی بانکداری

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

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

مدل کسب‌وکاری بانکداری سنتی

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

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

مدل کسب‌وکاری بانکداری دیجیتال

دیجیتالی شدن خدمات بانکی منجر به اصلاح روش‌های ارتباطی و ارائه خدمات به مشتریان شده است؛ بنابراین مدل کسب‌وکاری بانکداری دیجیتال را می‌توان به‌عنوان نقطه تلاقی بین مدل کسب‌وکاری بانکداری سنتی و مدل

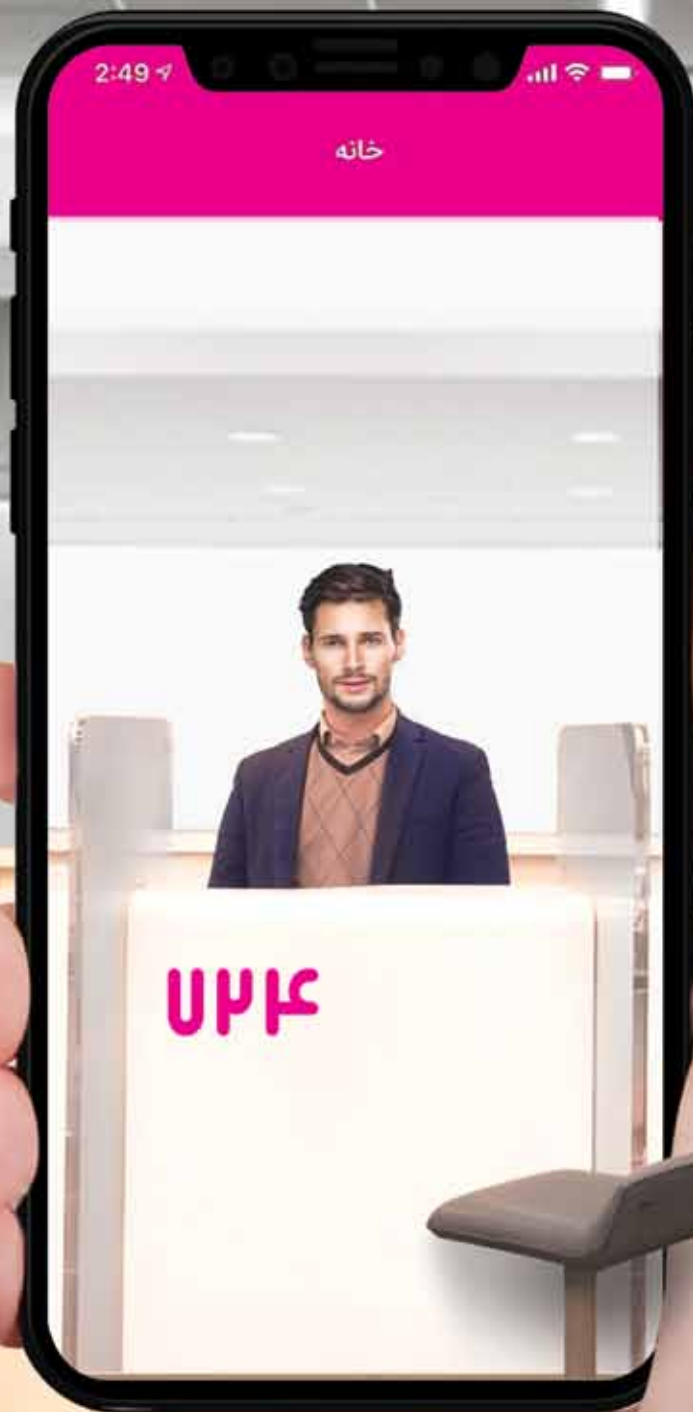
کسب‌وکاری بانکداری نوین در نظر گرفت. این مدل اصلاحات احتمالی در ساختار بانک‌های سنتی را مد نظر قرار داده و درعین حال فناوری‌های مالی نوآورانه را به کار می‌گیرد (دآپ اف تی، ۲۰۱۵). به‌این ترتیب، در فرآیند تحول دیجیتال، فرآیندهای داخلی با هدف بهینه‌سازی آن‌ها اصلاح می‌شوند. دنیس ال (۲۰۱۹) معتقد است بر اساس روش استفاده بانک‌ها از فناوری جدید، می‌توان بین یک شعبه دیجیتال و یک بانک دیجیتال تمایز قائل شد. شعبه دیجیتال یک مدل کسب‌وکاری است که به‌وسیله آن، یک بانک شعبه‌ای تشکیل می‌دهد تا به بانکی رقابتی تبدیل شود. از سوی دیگر مدل بانکداری دیجیتال مختص بانک‌هایی است که یک تحول دیجیتال دشوار را طی می‌کنند تا از عملیات بانکی فعلی خود پشتیبانی کنند؛ بنابراین می‌توان گفت که بانک‌ها از فناوری‌های دیجیتال بهره می‌برند تا ابعاد مختلف محصولات و خدمات و نیز عملکرد کلی مؤسسه خود را تقویت کنند (بارکین اس و وینایاک اچ وی، ۲۰۱۶).

مدل کسب و کاری بانکداری نوین

مدل کسب‌وکاری بانکداری اولیه که با توسعه مؤسسات بانکی ایجاد شد، بر اساس ارائه فیزیکی خدمات از طریق شبکه‌ای از شعب بود. باوجوداینکه عملکردهای اصلی بانک تغییری نکرده‌اند، روش اجرای این عملکردها و نحوه عرضه محصولات به مشتریان دچار تحول عمیقی شده است. می‌توان این‌طور گفت که مدل‌های تجاری بانکداری از نظر کانال توزیع و میزان اتکا به فناوری‌های نوآورانه فروش و توزیع محصولات و خدمات مالی، در سه گروه جای می‌گیرند؛ بنابراین بانک‌هایی که با مدل کسب‌وکاری ابتدایی شروع به کار کرده‌اند، با استفاده از مدل کسب‌وکاری بانکداری دیجیتال می‌توانند فعالیت‌های خود را تحت مدل کسب‌وکاری بانکداری نوین ادامه دهند. این بانک‌ها می‌توانند خدمات خود را از طریق همکاری با یک بانک اصلی ارائه دهند یا با طی کردن فرآیند درخواست مربوطه، پروانه کامل بانکداری را اخذ نمایند. به‌این ترتیب، ممکن است یک مؤسسه مالی با مدل کسب‌وکاری بانکداری نوین، مجوز حداقلی عرضه حساب‌های پرداخت را داشته باشد ولی خدمات خود را فقط به‌صورت آنلاین انجام دهد (لالوکس جی، ۲۰۱۵). هاپکینز جی جی و کلارووا دی بر این عقیده‌اند که یک بانک نوین نوعی از بانک است که کاملاً آنلاین بوده و محصولات خود را فقط از طریق کانال‌های آنلاین و بدون داشتن شعب فیزیکی ارائه دهد. لازم به ذکر است که اکثر مشتریان بانک‌های نوین را نسل جدیدی تشکیل می‌دهد که به استفاده از فناوری جدید اعتماد دارند.

محبوبیت این مدل بعد از بحران‌های مالی ۲۰۰۸ و زمانی افزایش یافت که محصولات و خدمات مالی ارائه‌شده توسط بانک‌های سنتی از طریق مؤسساتی عرضه شد که وابستگی چندانی به شبکه شعب نداشتند و این مدل کسب‌وکاری نیاز به شعب خرده‌فروشی نداشت. در مقابل، علیرغم آنکه بانک‌های نوین محصولات مالی مشابه یا یکسانی عرضه می‌کنند، این مدل تفاوت قابل توجهی با بانک‌های سنتی دارد. مدل بانکداری نوین یک ساختار کم‌هزینه برای عرضه محصولات و خدمات با ویژگی‌های غنی (و شخصی‌سازی‌شده) دارد که دسترسی به آن‌ها از هر مکان و در هر زمان از شبانه‌روز آسان است؛ بنابراین، چنین مدلی مشتریان را از استفاده از خدمات یا حضور در شعب محلی در طول ساعات کاری بی‌نیاز می‌کند. همچنین گفته می‌شود مدل بانکداری نوین برای پشتیبانی از سه حوزه مهم طراحی شده است که عبارت‌اند از تجربه مشتری، راحتی کاربر و سادگی فرآیندهای مربوطه.

پایان بخش اول - ادامه مقاله در شماره بعدی نشریه منتشر خواهد شد



همیشه نوبت شماست



سرعت ، امنیت ، نوآوری



www.sep.ir



www.724.ir

افقی

۱- از راه های سعادت‌مندی انسان در بازار کسب و کار- جزم‌اندیش

۲- واحد پول قدیمی ایران- از خدمات بانک ها- شاهراه

۳- فومی که درخت می پرستیدند- پرسش از مکان- برجستگی لاستیک- طاقچه
۴- رودی در روسیه

۴- از ارکان نماز- هریک از استخوانهای دست و پای انسان و سایر جانداران- از مهمترین سرمایه های انسان در بازار کسب و کار

۵- مقابل کاخ- گهواره- درگاهی برای ثبت روزمره معادلات ارزی که یک شیوه نیکداری نوین است

۶- کهنه - جوانمرد - برف آذری - کتف

۷- از بخشش کم نمی شود- نوعی وام- ظرف فرو رفته- از نت های موسیقی

۸- سیاه و سفید- دندان های نیش- شمشیر دودم؛ داس

۹- هنوز انگلیسی - اثر چربی روی لباس - فیلمی از ریچارد آتن برو - کوچه

۱۰- سخن صریح- بزم- سوره ای که در آن قوانین ارث بیان شده است- پراکندگی

۱۱- رنگ قرمز قالیبافان- سخن و گفتار- صدای کافی

۱۲- از اشکال هندسی - پایه و رتبه اداری - مزه حقیقت

۱۳- یک و یک- پوستین وارونه- شراب- سود حرام- شهری که کشوری را در خود

حای داده است

۱۴- از مظاهر فساد اداری- شکارچی- از نعمت های پنهان خدادادی

۱۵- خوردنی نامأکول-///توضیحی برای افتتاح سپرده

عمودی

۱- کوهان بلند- اختصاص دادن پول برای چیزی با انتظار سود و منافع از آن در آینده است

۲- نامی دخترانه از یک گل- نوعی دارایی- از تنقلات

۳- شهر خرما- تکرار حرفی- خرد- کلمه شگفتی

۴- دستگاه تولید انرژی اتمی - صندوق پس انداز کودک - عزیزتر از فرزند

۵- صدای گنجشک- صلیب- گویند طلاست

۶- سفید آذری- نیایش- مقام و شوکت- از سوره های قرآن

۷- حرف انتخاب- نوعی حلوا- بیست تایی بدن- از نمازهای واجب

۸- ناروای شرعی- وسیله ای برای دود کردن تنباکو- نماز وحشت

۹-چسبناک-شهر آرامگاه شاه نعمت الله ولی- کاکل اسب- مادر لر

۱۰- نوعی ویتامین- ارسباران قدیم- کالبد- از طوایف غیور

۱۱- از موشک های ساخت ایران- دانه تسبیح- اتوبوس خارجی

۱۲- شهری در گیلان- سپرده- گذاری از خدمات اصلی این بانکداری است- همراه مهر

۱۳- دام نشده- سرشب- مزاحمت اینترنتی- خاندان- جفت ماده

۱۴- نوعی خط اعتباری- مقدار پول به دست آمده از فروختن کالا یا ارائه خدمت-

ابتیاع

۱۵- بنای تاریخی مشهور در کنگاور کرمانشاه- دریل

[illegible]

نشریه سامان از این شماره تصمیم به انتشار جدول کلمات متقاطع گرفته است. جدولی که تلاش می‌شود مفاهیم و موضوعات بانکی را در دل خود داشته باشد و باعث دانش‌افزایی همکاران شود. اگر به حل جدول علاقمندید می‌توانید در هر شماره علاوه بر مشاهده جدول جدید، حل جدول قبلی را نیز داشته باشید.

جدول سادہ

		4			1	5	
			9		4		7
7						6	9
					7		2
		6		8		9	
4			3				
8		2					4
	5		8		3		
		9	6			1	

جدول متوسط

		8	1				6
9	2			3			
5			7				3
		4	6	1			
8							3
				8	7	4	
	7			1			2
			2			9	7
	1				8	5	

جدول مشکل

4			1					
			2			7	4	
					3			1
			3			1	5	
5	1		4		2		9	3
	7	8			5			
2			5					
	3	4			9			
					1			8

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / اباجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب / اباجه ها
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، یزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۳۷۷۳	شاهرخ نیری
۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ۸۰۳	۶۶۹۵۸۹۳۳-۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۷۱۰۶۱	سلیمان بیات
۳	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نبش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	جمشید باقری
۴	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روپروی باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	فاطمه حکیمی
۵	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۶۵۸	۲۲۵۹۶۵۴۰	مهرداد کریمی
۶	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	حسن صالحی کیا
۷	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۴۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۴۵۱۷	مهدی احمدی
۸	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موجوده دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۳۳۰۶-۲۲۸۳۳۲۴۹	۲۲۸۳۳۲۴۵	مهدی عامری شهبازی
۹	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۳۴۴۵۱-۴	۲۲۹۳۴۴۶۳	ابوالقاسم نصیری
۱۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی غربی، روپروی خیابان هشت بهشت، نبش کوچه شیخلر (ششم)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۴	۸۸۹۸۲۱۹۴	مجتبی قنبرزاده
۱۱	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۵-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	بهاره علی یاری
۱۲	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت آباد جنوبی، پلین تو از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سمرقند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۱۲	۴۴۴۹۵۲۲۸	امیر ضیاء
۱۳	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۸۱۰۶۹	فرهاد عطائی فر
۱۴	میدان ونک	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، نبش خیابان برادران شرفی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۵۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	متین اقبائزاده
۱۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۷۶۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	بهوش قاسمی
۱۶	اریکه ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش اردوگاه غربی، مجتمع اریکه ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	امین کاهه
۱۷	یافت آباد	۸۱۷	تهران، یزرگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۵ و ۲۰۲	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	حسن تنجیر قلیچی
۱۸	شهر ری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی (بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۲-۵۵۹۷۰۷۳۸	۵۵۹۷۰۷۳۰	محمود احسنی
۱۹	ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۶۶۴۵۹۸۶-۲۶۶۴۵۷۱۵		بیژن اسلامی قلیچی
۲۰	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۸-۲۶۲۱۹۹۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	حیدررسانی فر
۲۱	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۳-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	آزاده قدیمی
۲۲	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادلی	۳۳۳۲۳۱۴۰-۲	۳۳۳۲۳۱۴۳	عباس دانش بقا
۲۳	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۴۴۲۱۲۲۷-۳۱	۲۴۱۲۲۵۹۰	هومن رسولی
۲۴	خیابان آذریبجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذریبجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	فرخ فرجی
۲۵	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان، فاز یک، خیابان نفیسی، روپروی مخابرات، پلاک ۵۹	۴۰۴۴۶۹۰۳-۴۰۴۴۶۹۲۵	۴۴۶۹۵۳۴۳	حسام حاجی حیدری
۲۶	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بهمنی، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۷۶۴۰-۸۸۵۱۷۴۱۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	سیدجعفر لاجوردی
۲۷	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷	۳۳۹۹۸۰۰۹	مهدی عبدلی وشته
۲۸	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روپروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۳۳۴۳۲۷-۸	۲۲۳۳۴۲۵۸	نازنین رحیمی
۲۹	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۲	۸۸۱۲۳۵۱۷-۸۸۱۲۳۴۴۸	۸۸۱۲۳۶۳۱	مهدی باقی
۳۰	خیابان سید جمال الدین اسد آبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال الدین اسد آبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۲۱۷۹۳۵-۸۸۲۱۰۲۹۶	۸۸۲۱۸۶۳۷	فاطمه حاجی بابائی
۳۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۷۲-۴	۵۵۴۸۱۱۷۹	داریوش خداداد
۳۲	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سهروردی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۶۶۶۹۹	احمد حیدرهانی
۳۳	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	افشین فرج زاده
۳۴	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان حجرین عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۳۷۸-۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	زهرا کسرائی پور
۳۵	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۷۰۹۴۸۱-۸۸۵۵۶۹۶۵-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	مژگان طرفه نژاد
۳۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجرین عدی، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	امین بیگلری
۳۷	بازار کفاشها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سزه میدان، بازار کفاشها، نبش بازار خاها، پلاک ۶۴	۵۵۱۵۱۸۰۲-۴-۵	۵۵۱۶۱۰۷۳	سید محمد میرحسینی نیری
۳۸	الهیة	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهیار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۲-۶۳		رضا جلالی
۳۹	منیریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان منیریه، خیابان منیریه، نبش بن بست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵-۸۷-۸۵	۶۶۴۹۱۰۷۳	حسین یوسفی پور
۴۰	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۵۹-۴۴۷۳۸۹۶۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	مهدی طلایی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / بانه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعبه / بانه
۴۱	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	علی حمیدیا
۴۲	دلاوران	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۸۴۸-۷۷۱۸۱۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	تیمور طاهری
۴۳	شهران	۸۴۴	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ۴	۴۴۳۲۷۹۷۱-۴۴۳۲۸۱۴۷	۴۴۳۲۸۳۲۹	منصوره رضاییان مقدم
۴۴	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۰۸۲۶	سارا گلدوست مرندی
۴۵	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سالت ورودی	۵۵۶۷۸۴۰۸-۹	۵۵۶۷۸۴۱۰	---
۴۶	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۲۲۷۲۳۳۵۲-۲۲۷۲۳۱۳۹	۲۲۷۲۳۴۴۸	---
۴۷	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۲۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	علی اکبر عینی
۴۸	سرو	۸۴۹	تهران، سعادت آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۴۳۵۶	---	احسان ملاحمیدی
۴۹	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۹۰۰۹۰-۴۴۶۳۱۳۹۷	۴۴۶۹۲۲۵۲	مصطفی کریمی
۵۰	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۸۳۱۴	---
۵۱	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۷۳۷۶-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۷۲۹	عباس سیفی
۵۲	خیابان لوازانی	۸۵۵	تهران، کابرنه، خیابان لوازانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳-۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	اله میرزانی
۵۳	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۸۷۵۹۶-۴۴۵۸۷۵۸۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	محسن باقری نیا
۵۴	هایبر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خرید هایبر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۶	۴۴۱۶۷۱۹۹	نیما گیلابی
۵۵	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار یزدانی، نبش غربی خیابان ماکونی پور، پلاک ۱۹	۲۲۸۰۲۳۲۷-۲۲۸۰۲۳۳۰	۲۲۸۰۲۹۰۱	نسرین خوش صحبت
۵۶	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۶۰۰۱۳-۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	حمیدرضا خبری
۵۷	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۲۲۸۰۲۴۵۳-۲۲۸۰۲۴۰۹	۲۲۸۰۲۴۶۱	وحید میرزاخانی
۵۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به خیابان زرتشت، نبش کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۵۳-۸۸۸۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	صمد رضازاده
۵۹	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	رضا جلیل زاده
۶۰	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ هادی، پلاک ۸۵۲	۲۲۶۹۷۳۹۴-۲۲۶۹۷۳۹۲	۲۲۶۹۷۳۹۸	عباس امیری
۶۱	یهشتی- قائم مقام	۸۶۶	خیابان شهید یهشتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۷۵	۸۸۵۱۲۶۰۲	---	محمدرضا البرزی
۶۲	دهکده المپیک	۸۶۷	تهران، بلوار دهکده المپیک، خیابان شهید مهدی یعقوبی، پلاک ۲	۴۴۷۰۱۴۶۷	۴۴۷۱۱۷۸۲	مونا رضایی
۶۳	قلهک	۸۶۸	خیابان دکتر شرعی، بالاتر از دوراهی قلهک، پلاک ۱۴۲۵	۲۲۶۰۱۵۳۷-۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۹۷۰۳	روح اله صفری
۶۴	ستارخان	۸۶۹	تهران، میدان توحید، خیابان ستارخان، نبش کوچه ستایش	۲۲۵۶۲۶۱۵-۲۲۵۶۲۴۹۹	۲۲۵۶۲۸۶۵	حمید نودست
۶۵	پونک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرفی اصفهانی، بالاتر از میدان پونک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	احمد عهدی
۶۶	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی (مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	نغمه خسروی
۶۷	لاله زار	۸۷۲	خیابان لاله زار نو، نرسیده به خیابان منوچهری پلاک ۴۷۱	۳۲۸۷۰۴۵۸ - ۳۲۸۷۰۳۱۷	۲۲۵۳۰۱۴۶	محمد سلگی
۶۸	میدان هفت تیر	۸۷۳	میدان هفت تیر، بالاتر از مسجد الجواد، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۱۵۶۳۰-۸۸۸۱۵۸۹۰	۸۸۸۴۶۱۹۰	محمدرضا پیشگاه هادیان
۶۹	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، رویروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۲۲۱۱۷۱۹۲-۹۳	۲۲۱۱۷۱۹۵	احسان مهدی پور
۷۰	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۵۶۷-۷	۲۲۳۵۷۶۰۵	واله سعیدی
۷۱	خیابان آقابزرگی - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقابزرگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۴۵۱-۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	بناترین بابانی
۷۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر باسویزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۲۲۸۱۵۹۶۹-۲۲۸۱۵۷۹۸	۲۲۸۱۶۰۰۸	محمود لک
۷۳	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، رویروی پارک آزادگان، پلاک ۳۶۸	۴۶۸۳۲۲۳۸-۴۶۸۳۲۲۳۰	۴۶۸۳۲۲۴۱	مرتضی باغستانی
۷۴	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۲۶۴۰۳۲۰-۲۲۶۴۰۳۲۴	۲۲۶۴۰۳۰۸	کزال آیت النبی
۷۵	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایثار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۲۶۲۹-۴۴۲۱۱۰۴۰	۴۴۲۱۱۸۴۱	عباس آهنگری کیوی
۷۶	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	شادمان غفوری
۷۷	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۵۷۸۷۱۱-۸۸۳۳۸۱۸	۸۸۳۳۶۷۶۹	فاطمه دولت آبادی فراهانی
۷۸	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۳۶۲	۸۸۴۵۷۸۴۰-۵	۸۸۴۵۷۸۷	رضا محمدقاسمی
۷۹	جهان شهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نبش لیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۱۱۵-۱۷،۲۰	۳۴۴۸۱۴۴۵-۰۲۶	رضا حاجی پور

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/پاچه ها
۸۰	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۱-۳۲۲۰۶۴۷۱-۴	۰۲۱-۳۲۲۰۵۸۱۲	جبار رضائی دره نیجه
۸۱	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نیش خیابان محسنی)	۰۲۱-۳۲۳۰۲۱-۲۳-۳۶	۰۲۱-۳۲۳۰۲۱-۲۳-۳۶	غلامعلی کریمی ایبازی
۸۲	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نیش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۱-۳۲۳۰۲۱-۲۳-۳۶	۰۲۱-۳۲۳۰۲۱-۲۳-۳۶	جواد علی بخشی
۸۳	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نیش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۲	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۲	مهدی مجاهدی
۸۴	فلکه جهاد - قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۲۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۳۲۷۰۸۸۴۰-۲	اکبر مردانی
۸۵	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حدفاصل خیابان های فلسطین و هفت تیر (۴۰متری سینما سعدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۳۹۶	۰۷۱-۳۲۳۱۹۵۲۲-۵-۶-۷	۰۷۱-۳۲۳۱۹۵۲۲-۵-۶-۷	محمد صیادی هنروز
۸۶	قصر دشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصر دشت، سواره خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۲۳۱۹۱۸۰	۰۷۱-۳۲۳۱۹۱۸۰	مهرزاد نظری
۸۷	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نیش کوچه ۲۷	۰۷۱-۳۲۳۱۳۹۷	۰۷۱-۳۲۳۱۳۹۷	روح الله پورملاکه
۸۸	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان میثاق و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۲۳۱۱۱۱-۳	۰۷۱-۳۲۳۱۱۱۱-۳	مهدی ملاشعش
۸۹	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، بلوار امام خمینی، سواره دنگشا، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۳۲۵۳۰۲-۳	۰۷۶-۳۲۳۲۵۳۰۲-۳	علیرضا ساردونی
۹۰	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان-خیابان امیرالمومنین مابین امیرالمومنین ۲۷ و ۲۹	۰۵۴-۳۲۳۲۸۲۷۹	۰۵۴-۳۲۳۲۸۲۷۹	محمد علی شیددی
۹۱	بوشهر	۹۱۴۱	بوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۲۵۱۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۲۵۱۲۳۱۹-۲۴	غلامرضا فرشیدفر
۹۲	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۲۳۵۷۳۰-۵-۶	۰۲۸-۳۲۳۵۷۳۰-۵-۶	محمد جهانگیری پاشاکی
۹۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان نما، روپرو خیابان آزاد، برج شهباز، طبقه همکف، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	محسن سعیدی
۹۴	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۲۳۵۹۵۹۰-۱۱	۰۸۳-۳۲۳۵۹۵۹۰-۱۱	مهرزاد مرادی
۹۵	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، روپرو فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۲۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۲۳۳۱۷۳	سجاد کلهر کاظمی
۹۶	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۲۳۴۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۲۳۴۵۴۳۲-۳	حسین عبدیان
۹۷	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۲۳۴۵۵۹۱-۲	۰۶۶-۳۲۳۴۵۵۹۱-۲	سعید راهنمایی
۹۸	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نیش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۲۰۳	۰۵۱-۳۸۴۴۲۰۳	مهدی تونزنده جانی
۹۹	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نیش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۳۸۳۸۰-۵	۰۵۱-۳۲۳۸۳۸۰-۵	محمد مققانی
۱۰۰	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نیش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۴۸۲۰۸-۹	ناصر مختاری فارمد
۱۰۱	قرنی (مشهد)	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، مابین چهارراه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۱۲-۱۷	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۱۲-۱۷	مجید امیری دلونی
۱۰۲	بلوار هاشمیه (مشهد)	۹۳۰۵	مشهد، بلوار هاشمیه، بین هاشمیه ۱۶ و ۱۸، پلاک ۱۱	۰۵۱-۳۸۸۴۱۵۲۳	۰۵۱-۳۸۸۴۱۵۲۳	اله سازگار
۱۰۳	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی(ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۳۳۴۹۴۱۳-۱۵	۰۵۱-۳۳۴۹۴۱۳-۱۵	علی ابراهیمیان
۱۰۴	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی(ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۲۳۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۲۳۴۴۳۲۰	یاسر محمودخانی
۱۰۵	گلزار رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلزار، ضلع شرقی میدان باستانی شعار	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۰-۱۲	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۰-۱۲	سید بابک دولتی میله سرا
۱۰۶	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه سواره قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۲-۵	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۲-۵	سید عبدالحمید طاهری
۱۰۷	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، روپرو شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۰-۴۱	ابودر اسامه
۱۰۸	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی(ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۴۹۶۴۲۱-۳۷	۰۱۱-۴۴۴۹۶۴۲۱-۳۷	اسفندیار حیدری
۱۰۹	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۰۲-۵	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۰۲-۵	مهدی بافندگان
۱۱۰	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاهیر، ابتدای بلوار قدس جنب بانک صادرات	۰۲۳-۳۲۳۶۹۱۸۰-۱۹-۲۲	۰۲۳-۳۲۳۶۹۱۸۰-۱۹-۲۲	محمدرضا مصدق
۱۱۱	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپید قرنی، نرسیده به میدان سپید قرنی، نیش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۳۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۳۳۳۸۶-۷	مالک قادری
۱۱۲	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۱	۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۱	--
۱۱۳	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۳-۵	علی اکبر ابوطالبی باقرآباد
۱۱۴	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نیش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۲۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۲۲۸۲۵۷۴	عباس سبزه زار
۱۱۵	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نیش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۲۲۰۶۰۷۶-۷	۰۳۱-۳۲۲۰۶۰۷۶-۷	علیرضا مستاجران
۱۱۶	خیابان حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان امام (قش جهان)، ابتدای خیابان حافظ، پلاک ۳۳	۰۳۱-۳۲۲۰۹۴۷۷-۹	۰۳۱-۳۲۲۰۹۴۷۷-۹	مجید سیف الدینی
۱۱۷	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۳۱-۳۴۴۱۲۲۷۲-۵	۰۳۱-۳۴۴۱۲۲۷۲-۵	احسان جمشیدیان
۱۱۸	سیتی ستر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی سپاهان شهر، مجتمع سیتی ستر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۱-۲	سمیرا سبزه زار
۱۱۹	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی(ره)، نیش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۲۲۱۶۹۱۰-۲	۰۳۵-۳۲۲۱۶۹۱۰-۲	حمید دهقانی قنقی
۱۲۰	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی نیش کوچه محمود آباد، رو به روی برج آسمان	۰۳۵۳۳۰۲۱۴۰-۴۹	۰۳۵۳۳۰۲۱۴۰-۴۹	محمدرضا زارع
۱۲۱	اراک	۹۵۵۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۲۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	طاهر کریمی
۱۲۲	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نیش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۲۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۲۳۷۳۸۰۰-۲۰	محمد رضا مریخی آذری
۱۲۳	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر(عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایردک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۲۳۲۲۴۰۹	۰۴۱-۳۲۳۲۲۴۰۹	علیرضا محمودی
۱۲۴	۱۷ شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۰-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۰-۲	اروج میرزائی
۱۲۵	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، نیش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۲۲۹۳۳۶۲	۰۴۱-۳۲۲۹۳۳۶۲	محمد علی رضایی اقدم

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب/باجه‌ها
۱۲۶	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارائی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۴۴۶۲۳	اروج میرزانی
۱۲۷	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، رویروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۲۴۴۰۳۹۲	شهلا امامی
۱۲۸	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۴۵۰۵۳۳-۲۴	۰۴۴-۳۲۴۷۸۴۶	مسعود نامی فر
۱۲۹	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۲۶۰-۵	۰۴۵-۳۳۲۵۳۰۱	ناصر هوشیاری
۱۳۰	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۴۴-۳۳۳۲۰۶۵۴-۵	۰۴۴-۳۳۳۲۷۷۳	حمید رضا ففغوری
۱۳۱	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۲۴-۶	۰۶۱-۳۳۹۲۰۷۴۵	فاطمه حیاتی
۱۳۲	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۲۴۹۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۲۳۵۹	پیمان خیاطی
۱۳۳	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، رویروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان غدیس	۰۷۶-۳۵۲۴۲۶۴۰-۴۱	۰۷۶-۳۵۲۴۲۶۵۰	عباس اطهری
۱۳۴	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیر کبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۲۴-۵	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۳۱	حمید چنگیزیان

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

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

سرپرستی‌ها

ردیف	عنوان سرپرستی	نام سرپرست	شماره تلفن
۱	سرپرستی منطقه ۱	مریم طرفی‌نژاد	۲۲۳۹۶۹۰۶-۲۲۷۱۷۵۹۷-۲۲۷۵۳۹۱۹
۲	سرپرستی منطقه ۲	بابک برومند	۷۷۹۱۷۰۳-۷۷۹۱۷۱۳۱-۷۷۹۱۱۵۰۹-۷۷۹۱۰۱۱۹-۷۷۹۱۲۱۵۴
۳	سرپرستی منطقه ۳	علیرضا رشیدی	۸۸۶۲۹۰۶۷-۸۸۲۱۷۹۰۲-۸۸۶۱۶۴۸۵
۴	سرپرستی منطقه ۴	الیاس عباس‌زاده	۴۴۷۳۹۱۱۱
۵	سرپرستی شعب استان‌های شمال	طاها احمدزاده	۳۳۲۵۹۷۸۱-۳۳۲۵۹۷۸۶-۳۳۲۵۹۷۸۴-۰۱۱
۶	سرپرستی شعب استان‌های شمال غرب	احمد اسدی افشرد	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۴۰-۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۳۸
۷	سرپرستی شعب استان‌های شرق و شمال شرق	محمد محقق طوسی	۱۱۲-۱۱۴-داخلی ۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۴-۵
۸	سرپرستی شعب استانهای مرکز	حسین شکوه‌نیا	۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۲-۰۳۱۳-۶۲۸۴۰۸۰
۹	سرپرستی شعب استانهای غرب	محسن سعیدی	۰۲۴-۳۳۳۶۵۸۶۲-۳۳۳۶۵۸۶۳
۱۰	سرپرستی شعب استان‌های جنوب و جنوب غرب	علیرضا پاک‌نژاد	۰۷۱-۳۸۴۴۴۴۷۰
۱۱	سرپرستی شعب استان‌های جنوب شرق	احمد شریعتمداری	۰۳۴۳-۲۲۳۸۷۹۴

دفاتر بانکداری اختصاصی

نام دفتر	نام مسئول دفتر	کد دفتر	نشانی	شماره تماس
دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	آقای محسنی	۸۶۴	تهران - زعفرانیه - خیابان یکتا - ابتدای خیابان طاهری - پلاک ۳	۲۲۷۱۶۵۳۸
دفتر بانکداری اختصاصی تبریز	آقای جهانگیرزاده سوره	۸۶۴۱	تبریز - خیابان امام - بالاتر از چهارراه بهشتی - نبش کوچه فرهنگ - ساختمان بانک سامان - طبقه سوم	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۵۱
دفتر بانکداری اختصاصی مشهد	آقای زره داران	۸۶۴۲	مشهد - بلوار سجاد - نبش سجاد هشتم - ساختمان بانک سامان - طبقه هفتم	۰۵۱-۳۷۶۸۱۷۱۶
دفتر بانکداری اختصاصی قم	آقای قافله باشی	۸۶۴۳	قم - بلوار امین - نبش کوچه ۴۱ - ساختمان بانک سامان - طبقه دوم	۰۲۵-۳۲۴۰۰۴۴۱
دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان	آقای گیلانی فر	۸۶۴۴	اصفهان - خ توحید جنوبی - بعد از چهارراه پلیس - ساختمان زیوار - طبقه پنجم - واحد ۵۰۱	۰۳۱-۳۱۲۲۲۴۴۷

فقط کافیه درگاه سپ باشه
دیگه خیالت راحته






 پرداخت الکترونیک
 سامان گیش
 سامان گیش
www.sep.ir

۷۲۴
www.724.ir

سرعت در
 پرداخت را تجربه کنید!



برای مدیریت تراکنش های حساب
رو موبایلت حساب کن!