سامان
سال شانزدهم، شماره ۱۶۳
دی ۱۳۹۹

بانک سامان
SamanBank

برای تعویض کارت بانکی (در صورت مخدوش‌شدن یا شکستن)

رو موبایلت حساب کن!

شما لایق بهترین ها هستید

سرعت ، امنیت ، نوآوری

پرداخت الکترونیک
سامان کیش

www.sep.ir

بامجله سامان همراه باشید

گروه مالی سامان

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

بیمه سامان
تهران، خیابان سیدجمال‌الدین اسدآبادی، پلاک ۴۳۳
تلفن: ۸۹۴۳-۰۲۱ **نمابر:** ۸۸۷۰۰۲۰۴ www.si۲۴.ir

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

صرافی سامان
شعبه مرکزی: تهران، خیابان خالد اسلامبولی(وزرا)، خیابان هفتم، پلاک ۱۱
تلفن: ۱۹و۷و۸۸۷۰۵۸۰۳ **نمابر:** ۸۸۷۰۹۲۱۰ www.samanexchange.com

اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان
تهران، خیابان دستگردی(ظفر)، پلاک۱۲۸، کدپستی ۱۹۱۹۹۴۳۷۶۹
تلفن: ۴۱۷۲۶۰۰۰ **نمابر:** ۴۱۷۲۶۰۰۱ www.lcbs.ir

خدماتی آفتاب تجارت سامان
تهران، خیابان خالد اسلامبولی(وزراء)، کوچه ۲۰(شهید رفیعی)، پلاک ۴، طبقه اول
تلفن: ۴۷۷۰۲۰۰۰ **نمابر:** ۴۷۷۰۲۲۲۲ www.aftabts.com

تأمین سرمایه کاردان
تهران، خیابان نلسون ماندلا(آفریقا)، خیابان کاج آبادی، شماره۱۱۴، طبقه۳
تلفن: ۹۶۶۲۱۱۱۱ نمابر: ۹۶۶۲۱۱۳۳ سایت: www.kardan.ir

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

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

تندر نور
تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۷
تلفن: ۷۷۴۴۴۶۴-۰۲۱ - ۷۷۱۸۲۸۴۴-۰۲۱ www.thunder-light.com

بسم الله الرحمن الرحیم

ماهنامه آموزشی خبری بانک سامان

اقتصادی-اجتماعی-فرهنگی

سال شانزدهم، شماره ۱۶۳، دی ۱۳۹۹

سامان

- یادداشت سردبیر/۶
- با مانو اتفاقات بسیار خوبی در سامان خواهد افتاد/۸
- مأموریت ما رساندن پول مردم به دست تولیدکننده است/۱۰
- اگر ۵سال گذشته ۵ میلیون تومان داشتی چکار می‌کردی؟/۱۲
- برگزیدگان طرح سامان ۱۵/۱۴۰۰
- چرا بانک‌ها به MVNO نیاز دارند؟/۱۶
- قصه پلنت.../۱۸
- داستان پردازی با داده ها/۲۴
- چالش‌هایی پیش روی مترجمان /۲۸
- «پایان بیمه»آغازی نو برای فعالان صنعت بیمه/۳۰
- بیمه نامه «یونیت لینک» وارد سبد محصولات شرکت بیمه سامان می‌شود/۳۱
- تسهیلات سرمایه در گردش/۳۲
- دارو و تجهیزات پزشکی/۳۳
- شاید سؤال شما هم باشد /۳۴
- اپلیکیشن ۷۲۴ از پرستاران و کادر درمان تقدیر کرد/۳۶
- صمیمیت، همراهی تیمی و توانمندی عامل موفقیت شعبه است/۳۸
- فعال شدن سامانه چک صیاد در اپلیکیشن ۷۲۴/۳۹
- «محرک» سیستم بانکی کانادا را نجات داد/۴۰
- لزوم تغییر در نحوه جبران کسری بودجه/۴۱
- مانند همکار خود رفتار نکنید/۴۲
- بورس از مجلس چه می‌خواهد؟/۴۴
- تامین کسری بودجه از بورس خوب است یا بد؟/۴۵
- آینده پرابهام رمزارزها/۴۶
- ما هنوز علم اقتصاد را قبول نداریم/۴۹
- کرونا و دگرگونی صنعت بیمه در جهان/۵۰
- بیمه درمان تکمیلی مشتریان برتر/۵۱
- اسامی برندگان وین کارت/۵۲
- شعب بانک سامان/۵۸

صاحب‌امتیاز: بانک سامان

مدیر مسئول: فرشته ضرابیه

سردبیر: ناصر بزرگمهر

مدیر هماهنگی: راضیه غنجی

مدیر فنی و هنری: مهدی نجفی

همیشه منتظر آثار شما هستیم

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

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

نام دفتر	نشانی	تلفن	نمابر	نام رییس
دفتر بانکداری شرکتی شهر مشهد	مشهد، بلوار سجاد، بین چهارراه بزرگمهر و بهار، نبش خ لاله، ساختمان بانک سامان، طبقه دوم	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۳۹و۴۱	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۰	نفیسه سلماسی
دفتر بانکداری شرکتی واحد اصفهان	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه تقی آبادی، ساختمان بانک سامان، طبقه اول	۰۳۱-۳۶۲۷۴۰۷۰	۰۳۱-۳۶۲۸۶۰۲۸	زهرا ایلخانی
دفتر بانکداری شرکتی تهران	تهران، خیابان ولی عصر، چهارراه پارک وی، کوچه ترکش دوز، ساختمان اداری بانک سامان	۰۲۱-۲۳۰۹۵۶۱۱	-----	خانم مهدوی

نشانی اداره مرکزی بانک سامان:

خیابان ولی عصر، نرسیده به چهار راه پارک‌وی، نبش کوچه ترکش‌دوز، پلاک ۱۵۴۳

تلفن: ۰۲۱-۲۳۰۹۵۱۰۰

نشانی روابط عمومی‌بانک سامان:

خیابان ولی عصر، خیابان سلطانی(سایه)، نبش بن‌بست نادر، پلاک یک

تلفن: ۰۲۱-۲۲۶۵۹۴۱۱ سایت: www.sb24.com

نشانی دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فراهانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۸۸۷۹ فاکس: ۰۲۱-۸۸۸۳۷۴۸۳

مدیریت ریزش ترامپیسم

ناصر بزرگمهر
nbozorgmehr@yahoo.com
http: //t.me/naserbozorgmehr

به نام او که هرچه بخواهد همان می‌شود

روزی را به یاد می‌آورم که ترامپ رئیس‌جمهوری شده بود و در جلسه‌ای با حضور مدیران میانه از چند سازمان حضور داشتم. بزرگواری باتوجه به شـرایط سیاسی روز توصیه می‌کرد همه باید خود را برای شرایط سخت آماده کنند و برنامه داشـته باشـند تا اگر ترامپ، رئیس‌جمهوری ایالات متحده قـرارداد برجام را بهم ریخت و زیر میز زد، بتوانیم بازی خودمان را انجام دهیم و بار مشکلات اقتصادی و اجتماعی را کم کنیم. آن روزها بخشی از رفتار و گفتارهای غیرمنتظره رئیس‌جمهوری ایالات متحده همه مردم جهان را کمی دل‌نگران کرده بود.

بدون شک این پیشنهاد، توصیه‌ای خردمندانه بود و هر کسی وظیفه دارد در سـرزمینی که زندگی می‌کند خود را برای شـرایط سخت آماده کند و با دولت خودش همراه باشـد، اما چه کسـی و تا کجا و چگونه باید این همراهی را انجام دهد؟

مواظب ترامپ بودن شـبیه همان تابلو خطر ریزش کوه اسـت که مردم عـادی نمی‌داننـد در مقابل آن چه بایـد بکنند؟ رهگـذری که در حال عبور اسـت، بایستد یا بر سـرعتش بیفزاید یا به آسمان نگاه کند که مبادا صخره‌ای، سـنگ‌ریزه‌ای، برفی یا بهمنی بر سـرش هوار شود؟ شاید هم باید دسـت به دعا برداشت که تفکر ترامپیسـم از جهان رخت بربندد و هر روز چنگیزخان مغولی پیدا نشـود و هیتلر و صدامی متولد نشوند که جهان به اندازه کافی از اندیشه داعشی و طالبانی رنج کشیده است.

تفکر ترامپیسـم تفاوتی با هیتلـر و داعش و طالبان و صدام ندارد. ظاهر ویترین کمی متفاوت اسـت؛ آن یکـی حمام نمی‌رود، این یکی روزی ۲ بار خودش را می‌شوید، آن یکی ژولیده است و این یکی کراوات تزئینی دومتری آویزان کرده اسـت؛ در حالی که در مخچه هر دو یک اندیشـه نادانی جاری و ساری است.

ترامپیسـم یک پدیده و مکتب است که باید از مدت‌ها قبل از این برای آن جایگاهی در میان فرهنگ «ایسـم»ها، قائل می‌شدیم و اندیشمندان به تجزیه و تحلیل آن در جهت روشنگری مردم دنیا می‌پرداختند.

٤ سـال جهـان از خط فکـری ترامپ و امثـال او نالیـد. در این مدت کشـورهای فرانسـه و آلمان و انگلیس و بقیه اروپایی‌ها و روسیه و چین و حتی بعضی از سـناتورهای امریکایی مخالفت شـدید خود را با رفتار و کردار ترامپ اعلام کردند، مسـئولان ما بارها مواضع خود را به گوش جهانیـان رسـاندند و با همه این احـوال، حالا که ترامـپ به پایان خط رسـیده، به‌نظر می‌رسد هنوز کم بوده است. البته موضع‌گیری مردم ایران و ادامـه زندگی روزمره و بی‌تفاوتی نسـبت به سـخن‌های ترامپ علیه برجام، نشـان داد باز هم مردم یک گام از کسـانی که بر طبل این شرایط می‌کوبیدند، جلوتر بودند.

اما در بررسـی آنچه گذشت می‌توان تجربه کرد کسانی که در این مدت هر بار تلاش می‌کردند که سخنرانی‌های ترامپ را مهم جلوه دهند و بازار

بانک سامان و کارکنان آن در همه سال‌های سخت تحریم از هرگونه تلاش در بخش‌های مهم صادرات و واردات کشور و حتی کمک به مشتریان خرد و کلان خویش کوتاهی نکرده و نمی‌کنند. همراه بودن با مشتریان عزیز سامانی وظیفه همیشگی خانواده بزرگ سامان است

را به‌هم می‌ریختند و خصوصا بازار ارز را هیجانی می‌کردند، هنوز هم متاسفانه بر همان موج، سودآوری می‌کنند.

این مانند همان مسئله‌ای است که هر زمان که موضوعی بین‌المللی علیه ایران آغاز می‌شود، گروهی به قصد و نیت خاص در گرانفروشی و احتکار پیش می‌افتند و همه چیز را سخت‌تر جلوه می‌دهند و متاسفانه در این میان سازمان‌های مسئول هم با سکوت از کنار موضوع می‌گذرند.

گاهی خودمان هم فراموش می‌کنیم که ما ملتی هستیم که ۸ سال جنگ تحمیلی را از سر گذراندیم.

آیا شرایط امروز از شرایط دوران جنگ ناجوانمردانه جهان علیه مردم ایران و این سرزمین بدتر است؟ در سال‌های جنگ، هم محاصره اقتصادی بودیم و هم روسیه و فرانسه و آلمان و انگلیس و بقیه کسانی که امروز از ایران حمایت می‌کنند، در جبهه مقابل قرار گرفته و همه تخم‌مرغ‌هایشان در سبد صدامیان بود و از هیچ ترفندی علیه این سرزمین همیشه سبز کوتاهی نکردند.

اسلحه جهان در اختیار دشمن متجاوز قرار می‌گرفت و همه راه و رسم ناجوانمردی را در آن ۸ سال دیدیم و صبوری کردیم و جوانان وطن با خون خود راه و رسم آزادگی را ترسیم کردند.

از بمباران شهرهای بی‌دفاع تا شیمیایی شدن کودکان، حاصل تفکر ترامپ‌های آن روزگار بود؛ ایران همیشه مورد حمله ترامپ‌ها بوده است.

آنچه که نباید فراموش شود، توانایی فرد فرد جامعه در برابر حوادث ناخواسته است. مردم ما به‌خوبی تفاوت دوغ و دوشاب را می‌فهمند، همراهی کسانی که از پاره کردن قراردادهایی چون برجام خوشحال می‌شوند و سرزمین‌مان را در مسیر اندیشه ترامپیسم قرار می‌دهند قابل درک است. آنها خائنان به آسایش و آرامش این مردم و این آب و خاک هستند، آنها منافع‌شان در جنگ و درگیری و شرایط سخت است؛ مثل همان‌هایی که با کوپن‌فروشی و احتکار و گرانفروشی در ۸ سال جنگ نابرابر دست در جیب مردم کردند و بار خود را بستند.

خطر سقوط کوه و بهمن و ریزش سنگ‌ریزه‌ها همیشه هست. مردم با سختی یا راحتی زندگی روزمره‌شان را می‌گذرانند، دولتمردان باید به هوش و گوش باشند. مردم باید حواس‌شان جمع‌تر باشد.

بالاخره ترامپ رفتنی شد و ریاست‌جمهوری یک‌دوره‌ای را تجربه کرد. امیدواریم دولت آینده امریکا دست از رفتارهای غیرمعقول و تحریم‌ها علیه ملت غیرتمند ایران بردارد و شرایط را به‌سوی بهبود ببرد؛ شرایطی که باید همه به تحقق آن کمک کنیم.

بانک سامان و کارکنان آن در همه سال‌های سخت تحریم، از هرگونه تلاش در بخش‌های مهم صادرات و واردات کشور و حتی کمک به مشتریان خرد و کلان خویش کوتاهی نکرده و نمی‌کنند. همراه بودن با مشتریان عزیز سامانی وظیفه همیشگی خانواده بزرگ سامان است.

گفت‌وگو با احسان ترکمن، معاون مالی و برنامه‌ریزی بانک سامان در خصوص عضو جدید خانواده سامان:

با مانو اتفاقات بسیار خوبی در سامان خواهد افتاد

|گفت‌وگو جعفر تکبیری|

پیوستن یک عضو تازه به گروه مالی سامان باعث شد تا در گفت‌وگویی با احسان ترکمن معاون مالی و برنامه‌ریزی بانک سامان و عضو هیات‌مدیره شرکت تحلیلگر امید، به بررسی نقش و جایگاه این عضو جدید در بانک سامان بپردازیم.

• به‌عنوان سؤال اول، توضیح دهید که بانک سامان چه طور به‌عنوان سرمایه‌گذار با مجموعه تحلیلگر امید همراه شد؟

طی دو سال گذشته به علت ساختار تورمی که در کشور به وجود آمد همه مردم به دنبال راه حلی بودند که ارزش پول خود را حفظ کنند. در گذشته شیوه سرمایه‌گذاری سنتی بود و مردم با خرید طلای خام، سکه طلا، دلار، ملک یا سپرده‌های بانکی سرمایه‌گذاری می‌کردند و کسانی هم که ریسک بیشتری را قبول می‌کردند، مقداری از پول خود را در سهام سرمایه‌گذاری می‌کردند اما این سرمایه‌گذاری‌ها، هیچ‌کدام منجر به رشد تولید ناخالص ملی کشور نمی گردد. به‌هرحال سرمایه‌گذاری در طلا، سکه و دلار باعث می‌شود که نقدینگی از چرخه تولید خارج و در صندوق‌های مردم انباشته شود و کمکی به تولید ملی نخواهد کرد.

در موضوع سرمایه‌گذاری در سهام نیز، نیاز به دانش، تخصص و تجربه فراوان است و بارها شده که افراد زیادی بدون دانش و تجربه وارد این بازار و پس از زیان فراوان خارج شدند.

بنابراین با توجه به اینکه بانک سامان همواره در موضوعات فناورانه پیشرو بوده و برای اینکه یک زنجیره ارزش برای بانک خلق کنیم و خدمتی جدید را به ذینفعان بانک ارائه دهیم، جای خالی شرکتی مثل تحلیلگر امید را خالی می‌دیدیم. شرکتی که می‌توانست مکمل سوپرمارکت مالی ما باشد و به‌صورت علمی اقدام به سرمایه‌گذاری و خریدوفروش سهام برای ذینفعان بانک کند.

• ویژگی‌های مانو چیست و چطور نسبت به سایر رقبا متمایز می‌شود؟

در مانو تلاش شد که نقاط ضعف سبدگردانی اختصاصی و خرید واحدهای سرمایه گذاری صندوق ها پوشش یابد. این محصول که نامش را مانو گذاشتیم، چند ویژگی دارد. نخستین هدف ما در مانو این بود که پول‌های خرد را جمع‌آوری کنیم، چراکه پول‌های خرد معمولاً در اختیار افراد کم‌تجربه‌تر است که توصیه برای آن‌ها این است که به‌صورت غیرمستقیم وارد بازار شوند. این روش غیرمستقیم به دو صورت است، نخست اینکه فرد واحدهای سرمایه‌گذاری صندوق‌های درآمد ثابت و مختلط را خریداری کند و دوم اینکه از سبدگردان‌ها برای مدیریت سرمایه‌گذاری خود استفاده کند.

راه اول ورود غیرمستقیم به بورس این ضعف را دارد که صندوق‌ها با توجه به تعداد خریداران واحد صندوق و عدم شناخت از سطح ریسک آنان، ریسک فرد سرمایه‌گذار را در نظر نمی‌گیرند و صندوق بر اساس سطح ریسک مدیر صندوق و صلاحدید وی اقدام به سرمایه‌گذاری با منابع مردم می‌کند.

در مانو این مشکل حل شده است، به‌نحوی‌که فرد قبل از سرمایه‌گذاری یک پرسشنامه ریسک را تکمیل می‌کند و این پرسشنامه مشخص می‌کند که سرمایه‌گذار ریسک گریز، ریسک متوسط و یا ریسک بالا است و بر اساس اطلاعات مانو یک پرتفوی از سرمایه گذاری برای سرمایه گذار در بخش‌های مختلف اعم از واحد صندوق طلا، سپرده بانکی و سهام می‌شود و متناسب با متغیرهای اقتصاد کلان اقدام به تغییر درصد پرتفوی خواهد شد؛ بنابراین مزیت مانو این است که متناسب با ریسک شما سرمایه‌گذاری می‌کند.

> در مانو تلاش شد که نقاط ضعف سبدگردانی اختصاصی و خرید واحدهای سرمایه گذاری صندوق ها پوشش یابد. این محصول که نامش را مانو گذاشتیم، چند ویژگی دارد

راه دوم ورود غیرمستقیم به بورس نیز همان‌طور که گفتم استفاده از سبدگردان‌ها است که اگرچه ریسک سرمایه‌گذار را می‌سنجد و در نظر می‌گیرد اما مشکل این است که در این شیوه گستردگی وجود ندارد. در این شیوه هر ۵ سبد حداقل به یک کارشناس نیاز دارد و به دلیل آنکه نیروی متخصص برای سبد گردانی کم است و مجموعه‌ها نیز امکان توسعه خود را ندارند، معمولاً سبد گردان‌ها فقط مبالغ قابل‌توجه را قبول و برای سرمایه‌گذاری حداقل و کف مبلغی مشخص می‌کنند؛ اما مانو به علت انجام معاملات با استفاده از هوش مصنوعی و الگوریتمی و انجام معاملات سیستمی می‌تواند نسبت به جذب مشتریان بدون توجه به میزان سرمایه‌گذاری آن‌ها و با در نظر گرفتن سطح ریسک مشتری اقدام نماید.

در حقیقت مانو خریدوفروش الگوریتمی انجام می‌دهد و پس از رصد بازار، در سه حوزه کم ریسک، ریسک متوسط و ریسک بالا اقدام به خریدوفروش سهام می‌کند. این الگوریتم باعث شده که ما محدودیتی در جذب تعداد مشتری نداشته باشیم.

• پذیرش مجموعه تحلیلگر امید و مانو در گروه مالی سامان چگونه قابل توجیه است؟

بانک سامان همواره یک بانک پیشرو در حوزه هوشمندی بوده و ما همواره در حوزه‌های جدید پیشرو بودیم. به‌عنوان نمونه سال ۸۲ یا ۸۳ بانک سامان تصمیم به راه‌اندازی شرکت پرداخت الکترونیک سامان گرفت؛ زمانی که کسی دستگاه پوز را نمی‌شناخت. در سال ۹۰ نسبت تراکنش دستگاه‌های خودپرداز به دستگاه‌های کارتخوان حدود ۸۰ به ۲۰ بود اما این نسبت امروز به‌طور کامل برعکس شده و میزان تراکنش بر روی دستگاه کارتخوان و درگاه‌های الکترونیکی حدود ۸۰ درصد است و تنها ۲۰ درصد روی دستگاه‌های خودپرداز است. پیش‌بینی می‌کنیم طی ۵ سال آینده با توجه به نفوذ تلفن‌های هوشمند، نسل جدید و بیماری کرونا، نسبت تراکنش‌های دستگاه‌های کارتخوان به تراکنش‌های ابزارهای موبایل و اینترنت نیز به‌طور کامل تغییر کند و تمرکز کامل بر روی درگاه‌های الکترونیک برود؛ بنابراین سرمایه‌گذاری بر روی مانو با توجه به ماهیت فناورانه آن و پیشرو بودن مجموعه قطعاً یک اتفاق آینده‌نگر است و مطمئن هستیم که اتفاقات بسیار خوبی در این حوزه خواهد افتاد.

• آیا قرار است خدمات مانو توسط شعب بانک سامان فروخته شود؟

برای این کار باید یک نگرانی را در بانک رفع کنیم. واقعیت این است که در بانک ما به دنبال جذب منابع ارزان‌قیمت هستیم و مأموریت ما این است که امنیت ایجاد کنیم تا مردم پول خود را در بانک سپرده کنند.

در حقیقت مانو خریدوفروش الگوریتمی انجام می‌دهد و پس از رصد بازار، در سه حوزه کم ریسک، ریسک متوسط و ریسک بالا اقدام به خریدوفروش سهام می‌کند. این الگوریتم باعث شده که ما محدودیتی در جذب تعداد مشتری نداشته باشیم

اینکه ما بیاییم در شعب خودمان به مشتریان بگوییم که بخشی از سپرده خود را به سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه اختصاص دهند، اتفاق بسیار خوب و به نفع کشور است، اما باید مراقب باشیم که بهای تمام‌شده پول در بانک بالا نرود. البته خوشبختانه باید بگویم که این نگرانی در مجموعه بانک سامان وجود ندارد، چراکه سپرده‌گذاران ما هوشمند هستند و ارائه چنین خدماتی به آن‌ها باعث می‌شود که پول آن‌ها از سایر بانک‌ها به سمت بانک سامان سرازیر شود و حتی افرادی که مشتری ما نیستند هم به دنبال افتتاح حساب و انتقال پول خود به بانک سامان باشند.

• آیا استفاده از پلتفرم‌هایی مانند مانو برای سرمایه‌گذاری، می‌تواند گرایش سرمایه‌گذاران به سمت دلار و طلا را کاهش دهد و پول آن‌ها را به سمت تولید ببرد؟

ما زمانی می‌توانیم به تولید ملی کمک کنیم که این پول‌ها مولد و منجر به افزایش سرمایه شرکت‌ها از محل صرف سهام و یا آورده نقدی سهامداران شود؛ اتفاقی که می‌تواند پول را واقعاً جذب تولید کند.

علاوه بر این کسی که پول خود را وارد بورس می‌کند، باید دید بلندمدت داشته باشد. چیزی که آمار نشان می‌دهد این است که طی سالیان گذشته هیچ بازاری به‌اندازه بازار بورس بازدهی نداشته است؛ البته ما برای جذاب کردن بورس نیاز به ابزارهای جدیدی نظیر افزایش سرمایه از محل صرف سهام داریم تا بتوانیم به تولید کمک کنیم. درمجموع معتقدم اگر سرمایه‌گذاران دید بلندمدت داشته باشند و کمی ریسک‌پذیر باشند می‌توانند از محل سرمایه‌گذاری در بورس سود بیشتری از بازارهای موازی کسب کند و البته کمک بزرگی نیز به تولید ملی کشور کند.

امید موسوی، بنیان گذار مانو:

مأموریت ما رساندن پول مردم به دست تولیدکننده است

شرکت دانش‌بنیان مانو، با هدف جذب سرمایه‌های سرگردان مردم به‌سمت بازار سرمایه، تسهیل روند سرمایه‌گذاری و تأمین مالی تولیدکنندگان داخلی، به ابداع و توسعه ابزارها و تکنولوژی‌های نوین معاملاتی پرداخته است و در این راستا تمام تلاش خود را به کار گرفته تا با هدف افزایش ارزش بازار و حجم معاملات و تعمیق هر چه بیشتر بازار سرمایه، به تمام نیازهای اصلی فعالان این بازار پاسخ مناسب دهد و نام خود را در این حرکت روبه‌جلو، در تاریخ اقتصاد ایران ثبت کند. این شرکت اخیراً پس از سرمایه‌گذاری بانک سامان، به عضویت خانواده سامان درآمده و به‌عنوان یکی از اعضای گروه مالی سامان فعالیت خود را آغاز کرده است. آنچه در ادامه می‌خوانید گفت‌وگوی نشریه سامان با امید موسوی مدیرعامل و بنیان‌گذار شرکت مانو است.

• آقای موسوی بسیار خوشحالیم که برای نخستین بار نشریه سامان با شما گفت‌وگو می‌کند. لطفاً به‌عنوان سؤال اول بفرمایید که مانو از کجا شکل گرفت و تا به امروز چه فرآیندی را سپری کرده است؟

مانو به‌عنوان تنها شرکت دارای مجوز انجام معاملات الگوریتمی در بازار سرمایه، فعالیت خود را آغاز کرد. مشتریان ما در ابتدا دو شخص حقیقی به‌همراه بانک سپه و بانک سامان بودند. پس از مدتی با توجه به عملکرد خوب ما، بانک سامان به مجموعه ما علاقه‌مند شد و پس از مذاکراتی پیشنهاد سرمایه‌گذاری به ما ارائه دادند و در نهایت در شرکت ما سرمایه‌گذاری کردند. تا یک سال گذشته محصولات ما B۲B بود و ما به مشتریان خود با سرمایه‌های بالا ابزاری ارائه می‌دادیم که این مشتریان می‌توانستند پول خود را بهتر مدیریت کنند. از یک سال پیش تاکنون محصول B۲C را آغاز کردیم تا بتوانیم مشتریان با بودجه‌های کوچک را هم در کنار خود داشته باشیم.

• شما در این روند چه طور به سرمایه‌گذاران کمک می‌کنید؟

متاسفانه در ایران، سرمایه‌گذاری به شکل درست انجام نمی‌شود و دلیل آن ساختار غلط اقتصاد ایران است که تورم محور است. تورم هم مثل مالاریا است که در دنیا قضیه‌اش حل شده اما همچنان در ایران عوارض این بیماری دیده می‌شود و تمام سرمایه‌گذاران اعم از دولتی و خصوصی به دنبال سرمایه‌گذاری روی سرمایه‌های تورم محور غیر مولد هستند. به‌عنوان نمونه اکثر مردم با پول خود خانه، ویلا، خودرو و حتی سکه و طلا می‌خرند. به زبان بهتر باید بگویم، ایران همانند خانواده‌ای است که پدر خانواده کار نمی‌کند و پول جدید به داخل خانه نمی‌آورد و درعین‌حال افراد داخل خانه در حال دادوستد و دلالی با یکدیگر هستند. متاسفانه این اتفاق در بورس هم افتاده و مردم با دید سرمایه‌گذاری بلندمدت وارد بورس نمی‌شوند بلکه در بورس دیدگاه دلالی و نوسان‌گیری وجود دارد. دلیل تمامی این اتفاقات هم چیزی جز تورم نیست و همین باعث شده که تمام مردم فکر کنند که اقتصاد را می‌فهمند و می‌توانند ارزش پول خود را حفظ کنند و نتیجه تمامی این‌ها وضعیتی است که امروز در کشور شاهد آن هستیم. به‌نحوی‌که سال‌هاست رشد اقتصادی کشور و نرخ تشکیل سرمایه منفی است. منفی بودن نرخ تشکیل سرمایه به معنی این است که سرمایه‌ها در حال آب شدن است و یک شرکت اگر میز و صندلی‌اش خراب شود، توانایی جایگزین کردن آن میز و صندلی را ندارد.

در حال حاضر اقتصاد ایران شبیه یک بیمار دیابتی است که در خونش قند زیادی وجود دارد و همین باعث می‌شود که همیشه گرسنه و تشنه باشد و به سمت آب و غذا حمله کند اما از طرف دیگر سلول‌ها به دلیل نرسیدن قند، در حال مرگ هستند. واقعیت آن است که امروزه نقدینگی در دست مردم زیاد است و این نقدینگی در حال حمله به سمت دلار، طلا و بورس است تا ارزش پول‌شان حفظ شود اما از آن طرف تولیدکننده در حال ورشکستگی به دلیل نداشتن نقدینگی است.

بنابراین مجموعه ما قصد دارد همان نقشی که انسولین برای بیماران دیابتی ایفا می‌کند را در اقتصاد ایران بازی کند. انسولین واسط قند میان خون و سلول‌ها است. ما هم می‌خواهیم واسط میان مردم که دارای نقدینگی هستند و تولیدکننده‌ای که نیاز به نقدینگی دارد باشیم و پول را به مسیر درست هدایت کنیم تا به بخش‌های دیگر ضربه نزند.

• شیوه کار شما در این خصوص چگونه است؟

ما قصد نداریم که به شکل سنتی این کار را انجام دهیم و مثلاً مردم را به بورس دعوت کنیم یا پول را در یک نهاد مالی سپرده کنیم و سود ثابتی در اختیار مردم بگذاریم. راه درستی که در دنیا در حال اجراست این است که پول نباید از حساب فرد بیرون بیایید و باید در حساب خود فرد، این پول مدیریت شود. امید کارش این است که پول مردم را در حساب خودشان بین بازارهای مختلف بچرخاند. به‌عنوان نمونه امید با تکنولوژی و الگوریتمی که در اختیار دارد انتخاب می‌کند که کدام بازار برای سرمایه‌گذاری مناسب‌تر است. تکنولوژی و الگوریتم ما عنوان می‌کند که در شرایط فعلی درآمد ثابت مناسب سرمایه‌گذاری است اما پس از مدتی پول را به سمت سپرده می‌برد و مدتی بعد هم در اوراق مسکن و یا طلا سپرده‌گذاری می‌کند که بازدهی بهتری دارد. در واقع عملکرد ما همانند سبدگردان‌های سنتی است اما از الگوریتم و تکنولوژی برای این اتفاق استفاده می‌کنیم و با استفاده از هوش مصنوعی، فرد سرمایه‌گذار می‌تواند با انتخاب میزان ریسک مشخص، دارایی خود را توسط ساختار ما مدیریت کند.

تیم ما متشکل از حدود ۱۰۰ نفر از کسانی است که حرفه‌ای بازار بوده و تجربه آکادمیک بسیار بالایی دارند و شبانه‌روز کارشان این است که موقعیت‌های سرمایه‌گذاری مناسب را پیدا کنند. به عبارت بهتر اول بازار مناسب را بیابند و سپس در آن بازار، ابزار مناسب سرمایه‌گذاری را پیدا کنند. ما هم‌اکنون در بورس ۷۰۰ شرکت، ۲۵۰ صندوق و ۱۰۰ اوراق داریم که مجموع انتخاب ما را به بیش از ۱۰۰۰ گزینه می‌رساند؛ بنابراین انتخاب یک گزینه مناسب برای سرمایه‌گذاری خارج از ذهن انسانی است و نیاز به یک الگوریتم مناسب دارد. علاوه بر این همه افراد این امکان را ندارند که هرلحظه بازار را چک کنند و سهم عوض کنند. ازاین‌رو مانو این امکان را دارد که با استفاده از الگوریتم خاص خود و یک تیم حرفه‌ای که در حال مدیریت سرمایه شما هستند، بهترین موقعیت‌های سرمایه‌گذاری را پیدا کند.

درمجموع مأموریت ما این است که پول مشتری را به‌درستی به دست تولیدکننده برسانیم؛ چراکه در بورس ما فقط در ۵۰ شرکت اول که دارای EPS هستند سرمایه‌گذاری می‌کنیم و به‌عنوان‌مثال اقدام به خرید نیم یا یک درصد سهام شرکت می‌کنیم و پس‌ازآن با مقداری از آن بازار گردانی می‌کنیم و در حقیقت سرمایه‌گذاری کرده‌ایم. نکته مهم این است که این سرمایه‌گذاری به نام هر فرد صورت گرفته و سرمایه‌گذار می‌تواند به‌صورت لحظه‌ای وضعیت سرمایه‌گذاری خود را در هر شرکت مشاهده کند.

در این خصوص باافتخار می‌گویم که عملکرد ما به حدی خوب و عالی بود که بانک سامان حاضرشده در مجموعه ما سرمایه‌گذاری کند و حتی مدیریت پرتفوی خود را در اختیار ما قرار دهد. علاوه بر این ما این امکان را داریم که مدیریت سبد کارکنان و مشتریان بانک را با حداقل مبلغ ۲۵۰ میلیون تومان انجام دهیم. البته این امکان هم وجود دارد که ما دارایی مشتریان را به نحوی مدیریت کنیم که بخشی از پول آن‌ها در بانک بماند و بخش دیگر سرمایه‌گذاری شود تا مشتری ما را به‌عنوان «راه‌حلی» ببیند که در حال حفاظت از دارایی و سرمایه‌اش هستیم.

• شیوه مدیریت ثروت شما تا چه حد در سطح جهان مرسوم است؟

در دنیا نمونه شرکت‌های ما را Wealth Tech می‌نامند و البته در ایران هم ما Wealth Tech به معنای جهانی آن نداریم و بدون اغراق می‌توانم بگویم که نمونه شرکت ما در ایران کم‌نظیر است. دلیل استفاده از نام Wealth Tech هم این است که درگذشته وقتی به یک سبد گردان مراجعه می‌کردید اگر سبد شما به‌عنوان‌مثال زیر ۵ میلیارد تومان بود، درخواستتان را قبول نمی‌کردند. چون سایز آن سبدگردان در سطح یک تاکسی‌سرویس محلی است که امکان ارائه سرویس محدود را دارد اما ما به‌واسطه الگوریتم و سیستمی که در اختیار داریم می‌توانیم با مبالغ بسیار کمتر و بالای ۲۵۰ میلیون تومان سبد گردانی کنیم و در حقیقت همانند تاکسی‌های اینترنتی هستیم که می‌توانیم به‌صورت نامحدود خدمات ارائه دهیم و ریسک هر کاربر را هم مطابق با درخواستش در سبدگردانی‌اش دخیل کنیم.

• مزیت‌های شما نسبت به رقبایتان چیست؟

این هنر ما است که می‌دانیم که در چه زمانی در کدام بخش مسکن، طلا، سهام و سایر حوزه‌ها برای بازدهی بیشتر سرمایه‌گذاری کنیم و حتی ممکن است در یک‌زمان واحد در تمامی این بخش‌ها سرمایه‌گذاری کرده باشیم.

در کنار همه این موارد، یکی دیگر از قابلیت‌های مثبت مجموعه مانو، پشتیبانی بانک سامان از مجموعه ماست، به‌نحوی‌که عملکرد مالی بانک کاملاً شفاف و زیر ذره‌بین است و ما هم به‌عنوان یکی از زیرمجموعه‌های بانک سامان باید این شفافیت را رعایت و اطلاعات خود را در کدال منتشر کنیم. همچنین بانک ضامن نقد شوندگی صندوق‌های ما خواهد بود که همین موضوع امنیت سرمایه‌گذاری را بالا می‌برد.

درمجموع ادعای ما این است که اگر کسی پول دارد، ما این پول را بهتر از خود او مدیریت می‌کنیم. این اتفاق باعث می‌شود که سرمایه‌گذار با ریسک بسیار کمتر و مدیریت زمان خود به بازدهی و بهره‌وری بهتر برسد.

• آیا قرار هست محصولات مانو توسط شعب بانک سامان فروخته شود؟

ما به‌عنوان اعضای گروه مالی سامان روی سایت بانک سامان حضور داریم و هم‌اکنون از طریق مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی در حال معرفی محصولات خود به مشتریان خاص بانک هستیم و با تأمین سرمایه کاردان هم همکاری داریم و کار سبدگردانی هم برای آن‌ها انجام می‌دهیم. واقعیت این است ما علاقه داریم این اتفاق بیفتد اما نیاز به یکسری زیرساخت در مجموعه بانک است که با تکمیل این زیرساخت‌ها وارد این روند هم خواهیم شد. در حال حاضر بحث ما این است که خود همکاران بانک از خدمات ما استفاده کنند تا با کیفیت عملکرد ما آشنا شوند. در این خصوص به‌زودی چند پیشنهاد خاص و خوب برای همکاران بانک سامان خواهیم داشت.

• به‌عنوان سؤال پایانی، مشتریان چه طور می‌توانند از خدمات شما استفاده کنند؟

تمام مشتریان می‌توانند برای استفاده از خدمات ما از طریق سایت مانو اقدام به ثبت‌نام کنند و پس از ثبت‌نام، درخواست خود را برای ما ارسال می‌کنند و ما متناسب با ریسک انتخابی قرارداد در اختیار آن‌ها قرار می‌دهیم و پس از سرمایه‌گذاری یک یوزر و پسوورد دریافت می‌کنند که از طریق درگاه اختصاصی خود آخرین وضعیت دارایی و سرمایه‌گذاری خود را مشاهده کنند.

اگر ۵ سال گذشته ۵ میلیون تومان داشتی چکار می‌کردی؟

بهـره‌وری پایین اقتصـاد در ایران بـا همراهی تحریم‌های عجیب‌وغریب، تورمی افسارگسیخته را بر سـطح عمومـی قیمت‌ها اعمـال کرده که امـروزه گریبـان همه مـا را گرفته اسـت. این موضوع که نوسـانات و تورم ناشی از تحریم‌ها چـه تأثیـرات منفـی در کل اقتصاد و معیشـت خانواده‌ها گذاشـته برکسی پوشـیده نیست؛ اما سـؤالی که شـاید برای همه پیش‌آمده باشد این است که چطور می‌توانیم در این دریای خروشان شـنا کنیم و قدرت خرید خود را نه‌تنها از دست ندهیـم بلکه آن را زیاد کنیم؛ سـرمایه‌گذاری در کدام بازار یا ابزار سود بیشتری به همراه داشت؟ سـرمایه‌گذاری در بازار ارز یا طلا؟ بازار بورس سهام، بازار مسکن یا سپرده‌گذاری در بانک؟ اگر مثلاً ۵ سـال پیش ۵ میلیون تومان پول داشـتید در کدام بازار سـرمایه‌گذاری می‌کردید تا سـود بیشتری به دست آورید؟

اگر سال ۱۳۹۴ مبلغ ۵ میلیون تومان سرمایه‌گذاری می‌کردید الان ...

سپرده بانکی	۱۲/۴۰۰/۰۰۰
خودرو پراید	۲۵/۰۰۰/۰۰۰
مسکن	۳۲/۲۰۰/۰۰۰
دلار	۳۹/۱۰۰/۰۰۰
سکه	۶۶/۶۵۰/۰۰۰
بورس	۹۶/۱۰۰/۰۰۰

مبالغ به تومان است

درنتیجه می‌توان بدون در نظر گرفتن مؤلفه‌های مختلف مانند ریسک، سرمایه‌گذاری در تمام بازارهای ایران را به دلیل اقتصاد تورمی سودده دانست و بورس سهام را پیشرو در سودآوری عنوان کرد. ذکر این نکته ضروری است که فعالانی که به‌صورت مستقیم در بازارهایی همچون بورس سهام به نوسان‌گیری پرداختند، اگر دانش و فرصت کافی نداشته‌اند، معمولاً با ضررهای زیادی از این بازار خارج شده‌اند. یکی از راه‌های سرمایه‌گذاری اصولی در بورس سهام از طریق شرکت‌های سبدگردانی و مشاورین خبره است.

سبدگردانی چیست؟

سبدگردانی به انگلیسی Portfolio Management Service عبارت است از: «تصمیم به فروش، خرید و یا نگهداری یک دارایی به‌نام سرمایه‌گذار مشخص، توسط سبدگردان، در قالب قراردادی مشخص، به منظور کسب سود برای سرمایه‌گذار» اما سبدگردانی به زبان ساده یعنی شرکت امید و تیم حرفه‌ای طراحی الگوریتم ما مسئولیت مدیریت دارایی‌های شما را بر عهده می‌گیرد و به نیابت از شما و با استفاده از دانش تخصصی و تکنولوژی معاملات الگوریتمی که دارد، عملیات زیر را انجام می‌دهد:

۱. تخصیص دارایی به بازارهای مختلف از جمله طلا، سپرده بانکی، بازار سهام و ...

۲. خرید، فروش، جابه‌جایی و نگهداری ابزارهای سرمایه‌گذاری در هر بازار

۳. کسب سود مازاد بانکی و تورم با ریسک معقول

مانو، یک گام جلوتر در سرمایه‌گذاری!

سامانه مدیریت ثروت مانو، با هدف تسهیل فرآیند سرمایه‌گذاری و بهره‌بردن از فرصت‌های آن، با سرمایه‌گذاری بانک سامان فعالیت خود را شروع کرده است. مانو، متناسب با شرایط هر فرد و با توجه به درجه ریسک‌پذیری آن‌ها، سبدهای سرمایه‌گذاری متنوعی ارائه می‌کند و افراد می‌توانند با هر سطح از سرمایه و دانش مالی، مثل حرفه‌ای‌ها و بدون نگرانی از نوسانات بازار، با خیال راحت سرمایه‌گذاری کنند.

فرآیند سبدگردانی در مانو تحت مجوز سبدگردانی از سازمان بورس و اوراق بهادار توسط تامین سرمایه «کاردان» انجام می‌شود؛ اما نسبت به روش‌های سنتی بسیار متفاوت است! مانو با رتبه اول معاملات الگوریتمی در کشور، با استفاده از الگوریتم‌های هوشمند و منحصربه‌فرد خود، فرآیند سبدگردانی را بهینه می‌کند.

حداقل سرمایه برای سبدگردانی چقدر است؟

ازآنجاکه سبدگردانی، مدیریت اختصاصی دارایی‌های اشخاص بوده و هزینه بالاتری نسبت به سایر خدمات قابل‌ارائه ازجمله صندوق‌های سرمایه‌گذاری دارد درنتیجه شرکت‌های سبدگردان حداقلی از سرمایه (به‌عنوان مثال از ۵ میلیارد تومان به بالا) را برای پذیرش لحاظ می‌کنند؛ اما مانو با توجه به تکنولوژی‌های صرفه به مقیاسی که دارد این امکان را فراهم کرده که با بودجه کمتر از یک میلیارد تومان سرویس لازم را با حتی کیفیت بسیار بهتر در اختیار متقاضیان قرار دهد.

شرایط سبدگردانی در مانو با همکاری شرکت سبدگردان کاردان چگونه است؟

قرارداد یک ساله است و امکان فسخ قرارداد در این مدت وجود دارد.

سود سبدگردان (۲۵درصد) از سود بانکی (۲۰درصد) بیشتر است (در صورتی که شما بیش از ۲۰ درصد در یکسال سود کنید، از مازاد ۲۰ درصد، کارمزد پرداخت خواهید کرد).

قرارداد کاملاً قانونی و تحت مجوز سازمان بورس بسته خواهد شد (افراد بسیاری هستند که اقدام به مشاوره و سبدگردانی به‌صورت غیرقانونی در حساب سرمایه‌گذاری می‌کنند که این امر ریسک‌های فراوانی دارد).

کارمزد سبدگردانی چگونه است؟

به‌عنوان مثال، شما با سرمایه یک میلیارد تومانی با سبد گردان قرارداد می‌بندید؛ پس از یک سال، ۵۰درصد سود می‌کنید و پول شما به ۱/۵ میلیارد تومان می‌رسد. سبد گردان ۲۰درصد اولیه سود (از ۵۰درصد سود یکساله) را کنار می‌گذارد. ۳۰درصد از سود باقی می‌ماند که مبلغ ۳۰۰ میلیون تومان است. از این مقدار ۲۰درصد که مبلغ ۶۰ میلیون تومان است به‌عنوان کارمزد سبدگردان کسر می‌شود. نهایتا یک میلیارد و ۴۴۰ میلیون تومان به سرمایه‌گذار تعلق می‌گیرد.

آیا تضمینی برای سبد گردانی وجود دارد؟

خیر. سازمان بورس نه به ما بلکه به هیچ شرکت سبد گردانی و شخصی اجازه تضمین سود نمی‌دهد. انجام این کار، کاملا غیر قانونی است. فردی که تمایل به سبد گردانی دارد باید با علم به عملکرد خوب سبدگردان، شناخت او و همچنین قبول وضعیت و شرایط بازار بورس اقدام کند. بدیهی است که سبدگردان تا زمانی که شما بیش از بانک سود نکنید کارمزدی نمی‌گیرد! بنابراین انگیزه بسیاری برای به سود رساندن شما دارد.

آیا سبدگردان در زیان سهیم است؟

پاسخ منفی است؛ زیرا این مورد هم از سوی سازمان بورس مجوز ندارد. با فرض این که فرد متوجه ریسک‌های بازار بورس است و با علم به آن، سبدگردان مناسب خود را با توجه به سابقه اجرایی خوب انتخاب می‌کند، بدیهی است که اگر سبدگردانی برای مشتریانش زیان ایجاد کند، در بلندمدت مشتری نخواهد داشت و کاربر با عوض کردن سبدگردان، زیان خود را جبران می‌کند.

اما چرا مانو؟

مانو، متناسب با شرایط هر فرد و با توجه به درجه ریسک‌پذیری آنها، طرح‌های سرمایه‌گذاری متنوعی ارائه می‌کند. در تمامی طرح‌های سرمایه‌گذاری مانو، افراد می‌توانند با هر سطح از سرمایه و دانش مالی، مثل حرفه‌ای‌ها و بدون نگرانی از نوسانات بازار، با خیال راحت سرمایه‌گذاری کنند. تیم متخصص و حرفه‌ای مانو پیشرفته‌ترین تکنولوژی‌ها مانند الگوریتم‌های هوشمند معاملاتی را به خدمت گرفته تا تحولی در صنعت مالی کشور ایجاد کند. خدمات مانو در یک نگاه به شرح زیر است:

بازدهی مانو در سبدگردانی اختصاصی چقدر است؟

طرح سرمایه‌گذاری طاووس مانو، همان سرویس سبدگردانی اختصاصی است. در این طرح همه افراد، مشاوران اختصاصی خود را خواهند داشت. بازدهی این طرح در تصویر زیر به اختصار آمده است.

برای استفاده از خدمات سبدگردانی از کجا شروع کنیم؟

برای دریافت خدمات مشاوره رایگان به آدرس Portfolio.mano.ir مراجعه کرده و اطلاعات خود را وارد کنید تا در اولین فرصت با شما تماس گرفته شود. همچنین می‌توانید با شماره ۷۸۳۴۹۰۰۰۰۲۱- تماس حاصل فرمایید.

برگزیدگان طرح سامان ۱۴۰۰

محمدرضا محسنی

فرزانه حسینی نوه

فریبا رضایی مؤید

پیام صباغیان

بیات غیاثی

هومن خلیلی

ایمان طاهریان

علی علوانی

مرتضی صفا مهر

هومان مدنی

چرا بانک‌ها به MVNO نیاز دارند؟

دکتر حمیدرضا اسماعیل خو
مدیر فروش سامانتل

سرویس‌های مبتنی بر بانکداری همراه mobile banking به بانک‌ها اجازه داده است تا مشتریان این بانک‌ها سطح بالاتری از راحتی، انعطاف پذیری و دسترسی خدمات بانکی را با هزینه کمتری تجربه کنند. در ۲۵ سال گذشته، پول در مجاری دیجیتالی در قالب بانکداری اینترنتی و اپلیکیشن‌های فین تک جریان داشته است. علاوه بر آن ارز دیجیتالی در سال‌های اخیر رشد چشمگیری داشته است. یکی از مهمترین دغدغه‌های بانک‌ها در این سال‌ها ایجاد کانال‌های امن با دسترسی موبایل به سرویس‌های بانکی بوده است. نمودار مقابل اهمیت SMSو همینطور اپلیکیشن‌های بانکی در آینده خدمات بانکی را به وضوح نشان داده شده است.

اپراتورهای مجازی، همان شرکت‌های اپراتوری تلفن های همراه هستند با این تفاوت که دارای شبکه فیزیکی GSM مختص خود نیستند و از شبکه اپراتورهای اصلی استفاده می‌کنند اما سیستم فروش، خدمات ارزش افزوده و شماره‌های مختص خود را دارند.

دنیای امروز را نمی‌توان بدون تلفن‌های هوشمند تصور کرد. تلفن‌های هوشمند با سرویس‌های همراه که همه جا و همه وقت در کنار ما هستند. آیا می‌توان دنیای امروز را بدون اتومبیل، اینترنت همراه و تلویزیون تصور کرد؟ قطعا این تکنولوژی‌ها از ضروریات دنیای مدرن هستند. صنعت بانکی نیز از این قاعده مستثنی نیست. همه خدمات بانکی در حال حرکت به سمت تکنولوژی‌های مربوط به موبایل هستند. روز به روز بیشتر و روز به روز گسترده‌تر و با ضریب نفوذ بالاتر.

بانک‌ها و موسسات مالی برای ترسیم آینده موفق در حفظ بازار خود از طریق خدمات مبتنی بر موبایل سه استراتژی پیش رو دارند:

۱- شراکت بلند مدت با یکی از اپراتورهای تلفن همراه موجود
۲- خرید یکی از اپراتورهای تلفن همراه موجود
۳- ایجاد یک اپراتور تلفن همراه جدید مختص خود

در استراتژی اول محدودیت‌ها و چالش‌هایی وجود دارد. اول اینکه اندازه یک اپراتور جهت شراکت با یک بانک، نسبت به حد و اندازه بانک نباید زیاد بزرگ و یا زیاد کوچک باشد. در حقیقت از نظر اندازه کسب و کار می‌بایست هم‌طراز باشند. دومین چالش یکپارچگی فناوری این دو کسب و کار است که در بسیاری از مواقع یکپارچگی به سختی صورت می‌پذیرد. داستان شکست غول اپراتوری جهان یعنی VODACOM و شکست پروژه M-pesa در آفریقای جنوبی اثبات کننده این مدعا است. بنابراین خرید یک اپراتور یا ایجاد آن توسط بانک‌ها، یک انتخاب هوشمند و آینده نگر می‌باشد.

در حقیقت بازار اپراتوری تلفن همراه برای بانک‌ها یک فرصت طلایی برای سرمایه گذاری است تا در آینده نزدیک، هزینه خود را به شدت کاهش دهند و امنیت خود را تضمین کنند.

در دهه اول قرن ۲۱، شاهد رشد قارچ گونه اپراتورهای مجازی توسط بانک‌ها بودیم. اولین بانکی که اقدام به ایجاد MVNO کرد، بانک ایتالیایی BancoPosta بود. ایجاد این اپراتور مجازی که مصادف با ورود آیفون به بازار بود موجب شد سهم بازار ۵۰درصد از اپراتورهای مجازی ایتالیا را از آن خود کند . دومین موفقیت ایجاد m-pesa توسط یک بانک اسپانیایی در سال ۲۰۰۸ در کنیا بودکه هم اکنون ۳۰ میلیون کاربر فعال در ۱۰ کشور در حال توسعه دارد. دهها مثال دیگر می‌توان بیان کرد که ایجاد یا خرید یک اپراتور تلفن همراه توسط بانک می‌تواند سینرژی موفقیت ایجاد کند. پیشرفت فناوری مبتنی بر big data و آنالیز رفتاری مشتریان برای گسترش بازار، دلیل دیگری است که نشان می‌دهد، یکی شدن یک بانک و یک اپراتور می‌تواند مزیت رقابتی ایجاد کند؛ به همان روشی که اپل و گوگل با استفاده از گنجینه اطلاعات مشتریان توانسته اند دو کسب و کار موفق apple pay و google pay را راه اندازی کنند. اپل پا را فراتر گذاشته است و با ارائه apple card یک مدل کسب و کار شبیه بانک برای خود ایجاد کرده است. به یاد سخن بیل گیتس می‌افتیم که گفت در آینده بانکی نخواهد بود اما خدمات بانکی در همه ابعاد زندگی وجود خواهد داشت.

انگیزه هایی که بانک‌ها را به سمت ایجاد یک MVNO سوق می‌دهد سه دسته اند:

- انگیزه های کوتاه مدت
- انگیزه های میان مدت
- انگیزه های بلند مدت

مزیت کوتاه مدت ایجاد یک mvno توسط بانک که هزینه ها و تعرفه ها را به‌شدت کاهش می‌دهد و در نتیجه درآمد بانک‌ها را افزایش می‌دهد. به طور مثال درآمد هر کاربر بانکی در روسیه ۳-٤ یورو می‌باشد و نیمی از هزینه های صرف شده برای هر کاربر مربوط به هزینه های زیر ساختی ارتباطی است. با ایجاد اپراتور اختصاصی توسط بانک‌ها، این هزینه کاهش می‌یابد و به تبع آن درآمد به ازای هر کاربر بانکی افزایش می‌یابد.

مزیت میان مدت ایجاد یک اپراتور توسط بانک‌ها کمی پیچیده تر و پنهان است، که همانا فروش خدمات متقابل است که هم برای بانک و هم برای اپراتور به افزایش فروش ختم می‌شود. علاوه بر آن با اضافه تر شدن زنجیره ارزش مشتریان از خدمات صرفا مالی ، به خدمات ارتباطی و ارزش افزوده، نرخ نگهداری مشتریان بالاتر می‌رود. و اما انگیزه بلند مدت و پایدارتر ایجاد یک MVNO توسط یک بانک، ایجاد مزیت رقابتی از طریق دسترسی به BIG DATA مشتریان است. همانطور که می‌دانید مهم‌ترین دارایی شرکت‌ها اطلاعات است. از طریق اطلاعات یک اپراتور (البته از طریق روش‌های قانونی) ما به کامل‌ترین اطلاعات رفتاری مشتریان دسترسی خواهیم داشت. بانک‌ها با در اختیار داشتن این اطلاعات و ایجاد سرویس‌های مورد نیاز کاربران می‌توانند یک قدم از رقبای خود جلوتر باشند و روند بازار را پیش بینی کنند . آینده بانکداری و سیستم‌های پرداخت جهان را می‌توان در اکنون دانمارک دید. دانمارک در حال تبدیل شدن به اولین کشور بدون پول فیزیکی جهان است؛ با حداکثر سرویس‌های پرداخت مبتنی بر موبایل و ترمینال‌های فروش موبایل. پس ترسیم آینده یک رویا نیست یک واقعیت است که چه بخواهیم و چه نخواهیم به سمت آن خواهیم رفت.

دانمارک در حال تبدیل شدن به اولین کشور بدون پول فیزیکی جهان است؛ با حداکثر سرویس‌های پرداخت مبتنی بر موبایل و ترمینال‌های فروش موبایل. پس ترسیم آینده یک رویا نیست یک واقعیت است که چه بخواهیم و چه نخواهیم به سمت آن خواهیم رفت

کلام آخر

ما در یک نقطه عطف تاریخی زندگی می‌کنیم که همه چیز در حال دیجیتالی شدن است. بانک‌ها در حال توسعه مدل‌های کسب و کار خود به سمت سرویسه‌ای دیجیتالی و موبایلی هستند. با اینکه هنوز بانک‌ها به ظاهر سنتی به نظر می‌رسند ولی پیشرفت فناوری‌های نوین به طور ناگهانی چهره آنها را تغییر خواهد داد که در این فرآیند پیروز واقعی مشتریان و کاربران بانکی خواهند بود .

با فینالیست‌های پلنت به گفت‌وگو نشستیم

قصه پلنت...

|گفت وگو: راضیه غنجی|

چی شد که اینجوری شد ...

مدت زیادی از تشکیل مدیریت بازاریابی و توسعه محصول نمی‌گذره، اما در همین مدت کوتاه و چند تجربه اخیر متوجه این موضوع شدیم که برای طراحی محصول جدید باید ایده‌های جدید داشت؛ اما مگه ما چند نفریم؟ مگه این تعداد افراد چندتا ایده خوب می‌تونند داشته باشند؟ بنابراین به این نتیجه رسیدیم، ایده‌هایی که همه همکاران بخصوص افرادی که هر روز با مشتریان در ارتباطند و در زمینه کسب‌وکار بانک دارند و میتونه برای مشتریان و بانک مفید باشه رو دریافت کنیم. روشی که برای به نتیجه رسیدن این ایده‌ها در نظر گرفتیم خیلی متفاوت از نظام پیشنهاداته. در طرح پلنت فرآیند جمع‌آوری ایده، بررسی و اعلام نتیجه به‌صورت متمرکز در مدیریت بازاریابی و توسعه محصول انجام و فاصله ثبت ایده تا اجرایی شدنش به حداقل می‌رسه.

که چی بشه ...

خیلی از ما ایده‌های زیادی از فعالیت‌های روزمره خودمون یا دغدغه‌های مشتری‌هامون در ذهنمون هست که شاید تا حالا فرصت بیان اونها رو نداشتیم، این روش کمک می‌کنه با یک فرآیند خیلی ساده، ایده خودمون رو با بقیه همکاران به اشتراک بگذاریم و ضمن بهره‌مندی از نظر اونها بتوانیم به یک راهکار اجرایی دست پیدا کنیم.

سیدعلی مدنی کسب‌وکارهای خانگی یا Home Based Businesses از کار در خانه تا حمایت در بانک ...

- **خودتان را معرفی کرده و بگویید چه شد که در فهرست ۵ نفر فستیوال پلنت قرار گرفتید؟**

سلام به شما و تمامی همکاران عزیزم در بانک سامان، خوشحالم که با شما عزیزان از طریق مجله سامان هم‌کلام می‌شوم. من سید علی مدنی کزازی هستم، حدود ۹ سال هست که در بانک سامان مشغول به کار هستم، مدرک لیسانس مهندسی برق، فوق‌لیسانس MBA و فوق‌لیسانس MIM از دانشگاه UGA فرانسه دارم و بعد از ۸ سال همکاری با آکادمی سامان از ابتدای سال ۱۳۹۹ افتخار همکاری با مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان را دارم و بسیار هم بابت این اتفاق خرسند و مسرور هستم که می‌توانم در حوزه‌ای جدید در خدمت همکاران بانک باشم. در ابتدای سال ۱۳۹۹ با فستیوال پلنت آشنا شدم و طرح خودم مربوط به حوزه (کسب‌وکارهای خانگی یا Home Based Businesses) رو به این فستیوال ارائه کردم. جرقه این طرح از کسب‌وکار خانگی آغاز شد که در خانواده خودم شروع آن رقم خورد و مشکلاتی که راه‌اندازی این طرح‌ها در زمینه تأمین مالی و توسعه آن‌ها دارد من رو راغب به ارائه آن کرد تا بتوانم براساس بسترها و امکاناتی که بانک سامان آن‌ها را داراست همراه و تسریع‌کننده این عزیزان باشم. در مرحله نخست از بین حدود ۲۰۰ ایده به مرحله مقدماتی راه پیدا کردم و از طریق بستر اسکای‌روم به حضور رؤسای محترم شعب و مدیران محترم بازاریابی و توسعه محصول طرح خودم را ارائه کردم و این افتخار را داشتم با انتخاب این عزیزان یکی از ۱۶ طرح منتخب مرحله نیمه‌نهایی باشم. از این مرحله به بعد با راهنمایی‌های مدیر محترم روابط عمومی و صدای مشتریان جناب آقای حسنی، مدیر محترم بازاریابی و توسعه محصول جناب آقای حسینی‌نژاد و همکار محترم ایشان سرکار خانم قلمزن و همکاری مربی بسیار حرفه‌ای و البته سخت‌گیر خودم آقای مجید سلیمانی طرح خودم را ارتقا دادم و در آبان‌ماه امسال و در هتل اسپیناس در حضور مدیران محترم بانکداری خرد (آقای فرخی پور)، اعتبارات خرد و صنفی (آقای ایزدی)، فناوری اطلاعات (سرکار خانم عزیزی)، بانکداری شرکتی (آقای رنجبر) و رئیس محترم شعبه

جام جم (سرکار خانم طرفی نژاد) در رقابت شرکت کردم و موفق شدم یکی از ۵ طرح فینالیست پلنت باشم. امروز هم که در خدمت شما هستم طرح سوم منتخب در رقابت فینال شدم.

• توضیحی درباره طرحتان بدهید؟

کسب‌وکارهای خانگی سال‌هاست که در دنیا نقش اساسی و کلیدی را ایفا می‌کنند و با توجه به رشد بسترهای تکنولوژی و استفاده همگان از بسترهای شبکه‌های اجتماعی سلیقه مردم در تأمین نیازهای اولیه زندگی و خریدهای روزانه بسیار تغییر کرده است. در ایران نیز این روزها استفاده از سایت‌هایی مانند دیجی‌کالا، ترب، با سلام، بایا و نیز اپلیکیشن‌هایی مانند اسنپ بسیار زیاد شده است و واحدهای صنفی نیز مستقیماً با این سایت‌ها و اپلیکیشن‌ها ارتباط برقرار کرده‌اند و از این طریق محصولات خود را ارائه می‌کنند. همه ما وقتی می‌خواهیم محصولی را خریداری کنیم برایمان بسیار مهم است که کیفیت بالا و قیمت معقول محصول ما را مجاب به خرید این اثر کند، پس صدالبته نظرات خریداران قبلی برای همگان بسیار مهم است. در یک سال اخیر شیوع ویروس کرونا باعث سرعت بخشیدن به فرآیند توسعه کسب‌وکارهای خانگی شده است و می‌توان گفت اطمینان مردم به خرید از این دسته کسب‌وکارها بسیار بیشتر شده است؛ بنابراین این عزیزان نیاز به توسعه کسب‌وکارهای خود دارند و بانک‌ها و مؤسسات مالی می‌توانند در این حوزه نقش کلیدی و اساسی ایفا می‌کنند. تمامی دلایل ذکرشده می‌تواند به این عزیزان کمک کند تا با استفاده از امکاناتی که بانک به ایشان از طریق بسته‌های تسهیلاتی و باشگاه مشتریان ارائه می‌کند تبلیغ‌کننده بانک سامان در بین هم‌صنفی‌های خودشان باشند.

• چه شد این طرح را مطرح کردید و چه نیازی را در بانک شناسایی کردید؟

همان‌طوری که عرض کردم خودم تجربه برخورد با این دسته از کسب‌وکارها را داشتم و طرح مشابه این طرح در بانک‌های دیگر تاکنون عرضه نشده بود، بنابراین با توجه به اینکه بسیاری از راه‌اندازان این طرح‌ها بانوان هستند این طرح مورد استقبال بسیاری از عزیزانی بود که با ایشان مصاحبه می‌کردم. جذب مشتریان خرد از جمله استراتژی‌های بانک سامان است و رشد روزافزون تعداد این کسب‌وکارها به دلیل ریسک‌های سیستماتیک مانند کرونا می‌تواند باعث جذب منابع ارزان‌قیمت بسیاری برای بانک سامان شود. پس صدالبته برای بانک این طرح می‌تواند سودآور باشد.

• چقدر نظرات مربیان در پیشرفت طرحتان نقش داشت؟

وقتی منتخبین مرحله مقدماتی اعلام شد که می‌بایست در مرحله نیمه‌نهایی به مدیران بانک طرح خودتان را پرزنت کنید کمپین آموزشی در ساختمان ظفر بانک داشتیم. این جلسه با حضور استاد مدعو برای ما برگزار شد و نحوه آماده‌سازی و ارتقای طرح به ما آموزش داده شد. در این مرحله ابتکاری از سمت مدیریت بازاریابی و توسعه محصول داشتیم که برای هر کدام از ما یک مربی (از همکاران آن مدیریت) معرفی شد؛ و چه مربی ای؛ سخت‌گیر، نکته‌بین و دقیق. آقای مجید سلیمانی. خیلی اذیتمان کرد و خیلی اذیتش کردیم! و فقط این‌را بگویم که دو روز قبل از ارائه نیمه‌نهایی تمام پاورپوینت من را رد کرد و از نو با کمک ایشان ارائه را آماده کردم و موقع ارائه فهمیدم که چقدر این تغییرات به نفع من شد. خیلی از بابت کمک‌های مجید جان متشکرم و امیدوارم توانسته باشم در مرحله نیمه‌نهایی و فینال به‌خوبی درس پس داده باشم. دوست و رقیب خوبم در مرحله نیمه‌نهایی (حمید پهلوان) که یکی از نفرات برتر سال قبل بود نیز با تجربیات خوبش کمک بسیاری به من کرد. یک‌چیزی را خیلی دوست دارم اینجا بگویم، حس رقابتی و رفاقتی که بین همه ما و خصوصاً ۵ نفر فینالیست ایجادشده بود تا روز فینال ادامه داشت و من که سال‌هاست در مراسم‌ها و برنامه‌های مختلف ارائه داشته‌ام تا لحظه شروع فینال استرس گرفته بودم و خودم هم باورم نمی‌شد که دچار استرس شده‌ام. (لبخند) ولی به‌محض شروع ارائه فینال شکر خدا این موضوع حل شد. در ضمن واقعاً ارائه کردن در حضور مدیریت محترم عامل جناب آقای معرفت و معاونین محترم ایشان (خانم ضرابیه، آقای قاسمیان، آقای مؤمنی، آقای گوهریان و آقای ترکمن) تجربه بسیار شیرینی برای من بود. ما ۵ نفر فینالیست تجربه‌ای بسیار شیرین بعد از جلسه فینال داشتیم و آن‌هم شنیدن نظرات دقیق جناب آقای معرفت برای تک‌تک طرح‌های ما بود.

• داوری مراحل مقدماتی، نیمه‌نهایی و فینال را چطور دیدید؟

داوران مرحله مقدماتی عزیزان رؤسای شعب و بانکداران مدیریت بانکداری خرد بودند، در مرحله نیمه‌نهایی مدیران محترم و رئیس محترم شعبه جام جم و در مرحله فینال مدیریت محترم عامل و معاونین محترم مدیرعامل حضور

داشـتند. انتخاب و چینش داوران بسیار حرفه‌ای و دقیق بود و باوجود اینکه این عزیزان می‌بایسـت از بین ما، منتخبیـن را انتخاب و معرفی می‌کردند با دلسوزی بالا و مانند یک معلم تا آخرین لحظه راهنما بودند و طرح من در هر مرحله از مرحله قبل پخته‌تر و دقیق‌تر بود.

در انتها دوسـت دارم سـخنی را مطـرح کنم، پلنت پـروژه‌ای بود که با کار تیمی در سـال ۱۳۹۹ به انجام رسـید. این پروژه با همکاری مدیریت بازاریابی و توسـعه محصول و دوستان عزیزم در مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان به انجام رسید. آنچه همکاران بانک در همسا و پورتال مشـاهده می‌کردند بـا فکر ارائه می‌شـد. من از نزدیک شـاهد زحمات همـکاران اداره تبلیغـات و اداره روابـط عمومی و همـکاران مدیریت بازاریابی بودم و جا داره به این عزیزان خسته نباشید بگم. امیدوارم بتونم با پخته‌تر کردن طرح خودم در آینده بانک محبوب خودم، سـامان، نقشی داشته باشم.

حامد رفیعی
سامانه ارتباط با مشتری (چتسا)
وقتی دیدم نمی‌توانم به همه مشتریان شماره همراهم را بدهم!

- **خودتان را معرفی کرده و بگویید چه شد که در فهرست ۵ نفر فستیوال پلنت قرار گرفتید؟**

حامد رفیعی کارشـناس ارشد MBA و کارشناس مدیریت صنعتی هستم. از سال ۸۸ تا ۹۳ به‌عنوان کارشناس کنترل پـروژه IT بانک ملی بودم و از سـال ۹۳ تا امـروز بانکدار فروش تخصصی در بانک محبوب سـامان شعبه فاطمی مشغول فعالیت هستم. غیر از کار بانک، خلبان پاراگلایدر، غریق نجات، مربی اسکیت و ژیمناستیک هم هستم. خلاقیت، پشـتکار و نوآوری باعث شـد من جزو ۵ نفر برتر باشم. البته فعل خواستن هم باید در همه کارها باشد.

- **توضیحی درباره طرحتان بدهید؟**

ما می‌دانیم مشـتریان با بانک‌ها دارای دو تعامل هستند، مالی و غیرمالی. برای تعامل مالی بانک سـامان همیشـه نوآور و پیشـرو بوده و ابزارها و محصولات متنوعی برای مشتریان دارد مانند نت‌بانک، موبایلت، تل‌بانک و دسـتگاه خوددریافـت و... اما برای تعامل غیرمالـی محصول یا ابزاری به‌روز برای مشتریان ندارد، در جایی که این ابزار نیاز اصلی مشتریان است. تعامل غیرمالی یعنی چه؟ تعاملات غیرمالی مشـتریان در ۳ دسـته تقسیم می‌شـود. اولی سؤال‌هایی که برای مشتری از استفاده از محصولات بانک اتفاق می‌افتد و نیاز به راهنمایی دارد. دومی پیگیری درخواسـت‌ها، وقتی مشـتری درخواسـتی از بانک دارد و آن درخواست در همان لحظه انجام نمی‌شـود و زمان بر است مشـتری آن را پیگیری می‌کند در چه وضعیتی است انجام شده اسـت یا انجام‌نشده یا علت انجام نشدن آن درخواست را از بانک می‌پرسـد. سومی ارسـال و دریافت نامه و فرم. مشتری برای اسـتفاده از محصولات بانک باید فرم یا مستنداتی ارائه دهد. نحوه گرفتن فرم‌ها و ارسال مستندات باید به‌صورت الکترونیکی و غیرحضوری باشد. مشـتریان می‌خواهند این سـه نیاز را به‌صورت غیرحضوری و به‌وسـیله ابزارهـای نوین و به‌روز برطرف کنند. چتسـا، از دو کلمه چت آنلاین و بانک سـامان به وجود آمده اسـت، یعنی چت آنلاین با بانک سـامان که مشتریان تعاملات غیر مالیشان را به وسیله چتسا انجام بدهند.

- **چه شد این طرح را مطرح کردید و چه نیازی را در بانک شناسایی کردید؟**

وقتی متوجه شـدم مشـتریان درخواست شـماره موبایلم را برای ارسال نامه یا فرم یا پیگیری کارهای بانکی داشـتند و من نمی‌توانسـتم به همه مشـتریان شماره موبایل خودم را بدهم و مشـتری ناراحت می‌شد یا من می‌خواسـتم برای مشتری فرمی را ارسـال کنم و مشتری فکس نداشت، باید ایمیل می‌کردم که خیلی زمان‌بر بود، تماس‌های تلفنی مکرر مشـتری بابت پیگیری کارشـون و راهنمایی و اشـغال‌کردن تلفن شـعبه که باعث ناراحتـی و نارضایتی مشـتریانی می‌شـد که تمـاس می‌گرفتند و متوجه

می‌شدند تلفن اشغال است.

- **چقدر نظرات مربیان در پیشرفت طرحتان نقش داشت؟**

نظر مربیان خیلی مؤثر بود که ما بتوانیم برای نیازی که شناسایی‌شده راه‌حل مناسبی طراحی و از طرح و ایده خودمان در جلسات داوری دفاع کنیم.

- **داوری مراحل مقدماتی، نیمه‌نهایی و فینال را چطور دیدید؟**

به نظر من داوری کار خیلی حساس و سختی هست؛ مخصوصاً در مراحل ابتدایی، باید زمان داوری بیشتر و به‌صورت پرسش و پاسخ باشد تا فرد ارائه‌دهنده بتواند کامل منظور و کارآیی ایده خود را به داوران توضیح دهد، در مرحله مقدماتی داوران با ایده من زیاد موافق نبودند، چون در زمان کم ارائه، نتوانستم خوب نیاز مشتری و ایده خودم را معرفی کنم، اما توانستم به مرحله بعد صعود کنم در مرحله نیمه‌نهایی و فینال تمام داوران با ایده من موافق بودند حتی متوجه شدم بانک زودتر از پایان فینال ایده منو وارد فاز اجرا کرده است که خیلی خوشحال شدم.

نازنین ریسمانچی
بسته اعتباری کشاورزی
همواره به نیازهای کشاورزان فکر می‌کردم تا اینکه ...

- **خودتان را معرفی کرده و بگویید چه شد که در فهرست ۵ نفر فستیوال پلنت قرار گرفتید؟**

نازنین ریسمانچی کارشناس ارشد مدیریت مالی و معاون عملیات ارزی شعبه گرگان با ۱۳ سال سابقه در خدمتتون هستم. سلسله‌مراتب بانکی را طی این ۱۳ سال، با سمت متصدی امور بانکی آغاز کردم و سپس به‌عنوان کاربر اعتباری و بعدازآن رئیس دایره اعتبارات مشغول به کار بودم و از آنجایی که مدرک کارشناسی‌ام مترجمی زبان انگلیسی بود و قبل از استخدام سابقه کار در شرکت‌های بازرگانی و تدریس زبان انگلیسی را داشتم بسیار علاقه‌مند به فعالیت در حوزه ارز بودم بنابراین با گذراندن دوره‌های متعدد ارزی به‌عنوان کاربر ارزی و نهایتاً به‌عنوان معاون عملیات ارزی شعبه گرگان مشغول به فعالیت هستم. دو فرزند دارم پسرم فراز ۱۰ ساله و دخترم پانیذ ۵ سال دارد. با توجه به اینکه طرح من نیاز مشتری را سنجیده و برگرفته از حرف دل مشتری بود و این محصول به‌طور رایج و رسمی در محصولات بانک دیده نشده بود و از آنجایی که طی ارائه این طرح با سیستم منظم وآمار و داده‌های دقیق برگرفته از مرکز آمار، جهاد کشاورزی و بانک مرکزی و مصاحبه‌های متعدد با کشاورزان و ارائه طرح پیشنهادی خود با چارچوبی محکم وارد میدان شدم به‌خوبی می‌دانستم که طرح من حرف‌های بسیاری برای گفتن داشته و دغدغه بعضی از شعبات ما است و به‌خوبی می‌تواند نظرات مثبت داوران را به خود جلب کند بنابراین بسیار دور نمی‌دیدم که طرح پیشنهادی من جزو طرح‌های برتر قرار بگیرد.

- **توضیحی درباره طرحتان بدهید؟**

همیشه دغدغه کشاورزان تأمین نقدینگی طی مراحل کاشت، داشت، برداشت و همچنین خرید ادوات کشاورزی مانند تراکتور، کمباین و... بود. من در طرح بسته اعتباری ویژه کشاورزان پیشنهاد دادم که سرمایه در گردش در فاصله کاشت تا فروش یا نقدینگی خرید تجهیزات این قشر از افراد را متناسب با کسب‌وکار آن‌ها تأمین کنیم. با توجه به اینکه فرآیند کاشت تا برداشت محصول حداقل ٦ ماه زمان می‌برد ودرآمد کشاورزان معمولاً ۲ باردر سال است اقساط یا سررسید بازپرداخت آن‌ها به‌صورت یکجا پرداخت ٦ ماهه یا یک‌ساله و یا اقساط سالانه باشدو دفترچه کشاورزی به‌عنوان مدرک شغلی به رسمیت شناخته شود و تسهیلات این گروه از افراد به‌صورت تسهیلات صنفی پرداخت شود و عدم پرداخت تسهیلات در بخش کشاورزی در بانک سامان تأمین شود.

- **چه شد این طرح را مطرح کردید و چه نیازی را در بانک شناسایی کردید؟**

از آنجایی که من چندین سال در حوزه اعتباری مشغول به فعالیت بودم و پتانسیل و اقتصاد شهرهای شمال کشور برپایه کشاورزی استوار است همیشه این دغدغه را از طرف بعضی از مشتریان در حوزه کشاورزی احساس می‌کردم و عدم وجود تسهیلات در این بخش همکارانم راشرمنده مشتریان می‌کرد و باعث می‌شد که نتوانیم مشتریان این بخش را جذب کنیم تا اینکه با مطرح‌شدن پروژه پلنت فرصت را غنیمت شمردم و برای برطرف کردن مشکل این قشر وسیع جامعه که خواسته بحق و به‌جایی هم داشتند قدمی بردارم.

• **چقدر نظرات مربیان در پیشرفت طرحتان نقش داشت؟**

جا دارد همین جا از همکاری و راهنمایی‌های دلسوزانه و بسیار تأثیرگذار خانم زهرا شمسی کمال تقدیر و تشکر را داشته باشم که اگرایشان نبودند شاید طرح من به مرحله نهایی راه نمی‌یافت و همچنین از جناب آقای حسینی نژاد و خانم قلمزن و خانم ایمانی و همکاران بازاریابی و توسعه محصول که زحمت بسیاری در اجرای این طرح کشیدند تشکر و قدردانی کنم.

• **داوری مراحل مقدماتی، نیمه‌نهایی و فینال را چطور دیدید؟**

داوران با توجه به تسلط کامل بر امور بانکی و ریزبینی و نکته سنجی طی مراحل مختلف داوری به‌خوبی توانستند طرح‌های پیشنهادی همکاران را بررسی کنند و به نتیجه مناسبی در آخر برسند که این نتیجه هم بیانگر درایت آن‌ها و هم بیانگر دلسوزی آن‌ها نسبت به دغدغه مشتریان و همکارانشان است و از داوران محترم هم در مراحل مختلف تشکر می‌کنم.

در پایان لازم است از راهنمایی‌ها و حمایت‌های جناب آقای احمدزاده سرپرست محترم شعب استان‌های شمال کشور، جناب آقای بافندگان ریاست محترم و خانم نظریان معاونت عملیات و همکاران عزیزم در شعبه گرگان و سایر شعب وادارات بانک و همسر عزیزم که مشوق اصلی من در این بخش بودند تشکر ویژه داشته باشم و به همه عزیزان و دست‌اندرکاران این طرح خسته نباشید می‌گویم.

میرحسین آقاجانی
بسته توسعه نمایندگی

دغدغه‌ای که صاحبان برند در من ایجاد کردند

• **خودتان را معرفی کرده و بگویید چه شد که در فهرست ۵ نفر فستیوال پلنت قرار گرفتید؟**

میرحسین آقاجانی هستم. بانکدار فروش تخصصی شعبه میرداماد. از سال ۱۳۹۰ افتخار همکاری با بانک سامان را دارم. در شعب بهشتی، فتح و تجریش نیز حضور داشته‌ام. طبق فراخوان پلنت ایده را ثبت کردم که با توجه به موضوع ایده انتظار پذیرفته شدن آن در مراحل مقدماتی را داشتم که خداروشکر نیز محقق شد.

پس از پذیرفته‌شدن ایده و ارائه آن طی دو مرحله (مقدماتی و نیمه‌نهایی) با رأی مثبت داوران و مدیران جزو ۵ ایده برتر قرار گرفت.

• **توضیحی درباره طرحتان بدهید؟**

عنوان ایده من «بسته توسعه نمایندگی» است. درواقع تمامی برندهای معروف رستوران، پوشاک، فروشگاه‌های زنجیره‌ای و ... مشتری هدف این محصول هستند.

هدف اصلی این ایده جذب صاحبان برند و متقاضیان دریافت نمایندگی و اعطای تسهیلات و خدمات بانکی بابت راه‌اندازی و تجهیز محل کسب‌وکار است که در شرایط فعلی ظرفیت خیلی خوبی در کشور برای این کار وجود دارد.

• **چه شد این طرح را مطرح کردید و چه نیازی را در بانک شناسایی کردید؟**

در شعبه تجریش مشتریان صاحب برند به ما مراجعه کرده و تقاضای تسهیلات بابت تجهیز یا راه‌اندازی شعبه جدید داشته‌اند. این امر موجب

پیدایش این ایده در ذهن من شـد. نیـاز اصلی که از طریق این محصول به آن پاسـخ داده می‌شـود جذب صاحبان برند و درنتیجه جذب منابع، افزایش درآمد و سودآوری برای بانک است.

• **چقدر نظرات مربیان در پیشرفت طرحتان نقش داشت؟**

کمک و همکاری دوسـتان بازاریابی و توسعه محصول خصوصاً جناب آقای حسـینی نژاد، آقای اسـماعیل‌نیا و سـرکار خانم قلمزن تأثیر بسیار زیادی در تکمیل و پیشرفت این ایده داشته و از همین‌جا کمال تشکر را از همه این دوستان دارم.

• **داوری مراحل مقدماتی، نیمه‌نهایی و فینال را چطور دیدید؟**

در مرحله مقدماتی از رؤسای شعب و همکاران بانکداری خرد به‌عنوان داور اسـتفاده شـد که با توجه به شـناخت این عزیـزان از دغدغه‌ها و نیازهای مشتریان انتخاب آن‌ها کار بسیار خوبی بوده است.

در مرحله نیمه‌نهایی از مدیران اجرایی بانک در حوزه اعتباری، بانکداری خرد و فناوری اطلاعات اسـتفاده شد که ایده‌ها با تأکید بر اجرایی بودن در زمان کوتاه‌تر داوری و ۵ ایده برتر انتخاب شد. در مرحله نهایی نیز از معاونان محترم بانک به‌عنوان داور اسـتفاده شد و درنهایت از ۵ ایده برتر قدردانی به عمل آمد.

در پایـان نیـز از تمامی مدیران و همکاران بانک سـامان بابت برگزاری فسـتیوال پلنت تشکر کرده و پیشنهاد می‌دهم برای جلب مشارکت بیشتر همکاران برای سال‌های آتی فرآیند و مراحل پلنت ساده‌تر شده و با تأکید بر اصل موضوع ایده و قابلیت اجرا برگزار شود.

حامد نصیرزاده

خدمات چک در موبایلت

من از مشتریان ناراضی الهام گرفتم.

• **خودتان را معرفی کرده و بگویید چه شـد که در فهرسـت ۵ نفر فستیوال پلنت قرار گرفتید؟**

حامد نصیرزاده آذر هستم بانکدار شعبه ولیعصر تبریز.

• **توضیحی درباره طرحتان بدهید؟**

علت اینکه ایده‌ای که مطرح کردم به فینال رسـید اول تلاش و زحماتی بود که همکار عزیزم خانم شمسی کشیدند و بعـد نیـاز واقعی کـه الان جامعه و افراد با آن سروکار دادند. در این طرح می‌خواستیم تمامی خدمات مربوط به چک که به‌صـورت پراکنده در اختیار مشتریان بود و نواقصات زیادی داشت را به‌صـورت جامع و کامل جمع‌بندی کنیـم؛ به‌طوری‌که مشـتریان بتوانند همه خدمات مربوطـه را به‌صورت الکترونیکی انجام دهند و نیازی به مراجعه به شعبه نباشد.

• **چه شد این طرح را مطرح کردید و چه نیازی را در بانک شناسایی کردید؟**

راستش چندسالی که در قسـمت چک‌ها مشغول بودم و با افراد زیادی در تعامل بـودم و می‌دیدم خیلی از این قضیه ناراضی‌اند که چرا این‌قدر نسـبت بـه چک‌ها بی‌تفاوت‌انـد و خودم را جای مشـتری فرض کردم و دیـدم راسـت می‌گویند و چرا کاری نکنیم تـا این خدمات به‌صورت تجمیعی در اختیار مشـتریان قرار بگیرد و مشتریان راحت به کارهایشان برسند و در فرصتشان صرفه‌جویی شود.

• **چقدر نظرات مربیان در پیشرفت طرحتان نقش داشت؟**

فقط می‌توانم بگویم تیم جناب حسـینی‌نژاد و به خصوص خانم شمسی عامل اصلی موفقیت در این ایده‌ای بود که مطرح کردم.

• **داوری مراحل مقدماتی، نیمه‌نهایی و فینال را چطور دیدید؟**

تمـام داورهـا در تمامی مراحل بسـیار عالی بودند و خیلی خوشـحال شـدم دیدگاه هر یک از مسئولین را به‌صورت سلسله‌مراتب در خصوص طرحی که مطرح کردم بشـنوم و برای بهتر و کامل‌تر کردن طرح بیشـتر تلاش کنم.

داستان پردازی با داده‌ها

علی کتابچی کارشناس ریسک

"قدرت مایه فساد است پاورپوینت خود فساد است»

کتـاب داسـتان پردازی با داده ها نوشـته کول ناسـبامر نافلیک یکی از مشـاوران شـرکت گوگل با نقل قول بالا از ادوارد تافت استاد بازنشسته دانشگاه ییل آغاز می شود و این دلیلی شد که این کتاب را از نشر آریانا خریداری و مطالعه کنم و بر آن شـدم کـه خلاصه‌ای از کتاب تهیه و به عنوان یادداشـتی منتشر کنم تا شاید دیگران نیز از آن استفاده کنند و اگر علاقه مند به موضوع کتاب شدند آن را خریداری نمایند.

همگی ما قربانیان اسـلایدهای بد هسـتیم ارائه های بی سـر و ته که ما را گیـج کـرده اند و در گردابی از حروف ، رنگ ها ، نشـانه ها و نکات برجسـته فرو می برند. تصاویری گرافیکی که اطلاعات مفیدی ندارند و فقط تصویرند، نمودارها و جدول هایی که چاپ شـده‌اند تا ما را گمراه و گیج کنند.

اینکه فقط با اشاره انگشت خود می توانید به تمامی اطلاعات مورد نیاز دست پیدا کنید بدین معنی نیست که کار منتقل کردن اطلاعات راحت‌تر شده است، بلکه این کار سخت تر هم شده است. هر چه اطلاعاتی که با آن سروکار دارید بیشتر باشد، سخت تر می توانید آن را فیلتر و به نکات مهم تبدیل کنید.

نمودار های بد همه جا هستند

مـا هر روزه با تعداد زیادی تصاویر ناقص مواجه می شـویم هیچ کس نمی‌خواهد نموداری بد درست کند. اما این مسئله اتفاق می‌افتد دوباره و دوباره تکرار می شود. در هر شرکتی، در تمام صنایع، و توسط گروه‌های مختلف. این موضوع در رسانه‌ها اتفاق می‌افتد. در محلی که انتظار دارید مردم بیشتر بدانند اتفاق می‌افتد. چرا اینگونه است؟

ما به صورت طبیعی داستان‌پردازی با داده‌ها را بلد نیستیم

در مدرسـه، چیزهای زیادی در مورد زبـان و ریاضیات یاد می گیریم. در مـورد زبان، چگونگی کنار هم قرار دادن کلمات و سـاختن جملات و تبدیل آن به داسـتان را یاد می گیریم. از ریاضیات اسـتفاده می‌کنیم تا به اعداد مفهوم ببخشـیم. اما بسـیار نادر اسـت که این دو را در کنار هم قرار دهیم: هیچ کس ما را برای گفتن داستان با اعداد آموزش نداده است .عـلاوه بر این چالش، تعداد بسـیار کمی از افـراد در این زمینه مهارت ذاتی دارد.

همین امر باعث می‌شود ما در زمینه بسیار مهمی که نیاز روزافزون است آماده نباشـیم. فناوری به ما امکان جمع آوری هر چه بیشـتر اطلاعات را مـی دهـد و این موضوع همراه با تمایل روبه رشـد بـرای مفهوم کردن اطلاعات است. توانایی مصورسازی داده ها و داستان گفتن با آن، کلیدی بـرای تبدیل آنها به اطلاعاتی اسـت که منجر بـه تصمیم گیری بهتر می شود.

در فقدان مهارت ذاتی یا آموزش در این زمینه، اغلب مجبور می‌شـویم بـه ابزارها اطمینان و برای مفهـوم کردن اطلاعات از آنها به بهترین وجه استفاده کنیم. پیشـرفت در فناوری، به همراه میزان زیادی از اطلاعات و دسترسـی به داده‌ها، کار با ابزارها و داده‌ها را تحمیل کرده اسـت. تقریباً همه افراد می‌توانند داده‌ها را در ابزار نمودار سازی(مثل اکسل) وارد کنند

و نموداری خلق کنند.

آیا در اســتفاده از مایکروســافت آفیس مهارت دارید؟ همه افراد این مهارت را دارند!

مهارت در استفاده از نرم‌افزارهای پردازش کلمه، مستندات الکترونیکی و نرم‌افزارهــای ارائه مطالب_ چیزهایی که برای ایجاد تمایز در رزومه و محل کار از آن اســتفاده می‌شــود_حداقل مهارتی است که از کارشناسان انتظار می‌رود. یکی از مسئولان استخدام بیان کرد، امروزه داشتن «مهارت در استفاده از نرم افزارهای مایکروسافت آفیس» در رزومه کافی نیست: در اینجا سطح پایه‌ای از دانش در نظر گرفته شده است و کارهای بیشتری که با این نرم افزار انجام می دهید شــما را از دیگران متمایز می کند. توانایی داســتان پردازی تاثیرگذار با داده ها حوزه‌ای اســت که به شما برتری می دهد و شــما را به جایگاهی می‌رساند که تقریباً در هر شغلی موفق شوید. در داده های شــما داستانی وجود دارد.اما ابزار شما از این داستان بی خبر است.اینجا درست جایی است که به شما نیاز است_تحلیل کننده یا انتقال دهنــده ی اطلاعات_ تا این داســتان را به صورت مصور یا در بســتری مناسب به مخاطب ارائه کنید.

با داده ها داستان پردازی کنید:

بستر تعامل را بشناسید.

قبل از شــروع مسیر مصورســازی داده ها، تعدادی سوال را باید با دقت پاســخ دهید: اول، با چه کسی می خواهید ارتباط برقرار کنید؟ باید بدانید مخاطب شــما چه کســی اســت و چگونه مخاطب در مورد شما فکر می کند.این مسئله به شما کمک می کند زمینه های مشترکی را شناسایی کنید که کمک می‌کند مطمئن شــوید مخاطب پیامتان را شنیده است. دوم، می خواهیــد مخاطب تان چه چیزی را بداند یا چه کاری را انجام دهد؟ باید این مســئله را شفاف کنید که می‌خواهید مخاطبان شما چگونه عمل کنند و باید به این توجه کنید که چگونه می خواهید با آنها ارتباط برقرار کنید و لحن کلی ارتباط خود را تعیین کنید. چه کسی ، چه چیزی و چگونه.

ابزار بصری مناسب را انتخاب کنید.

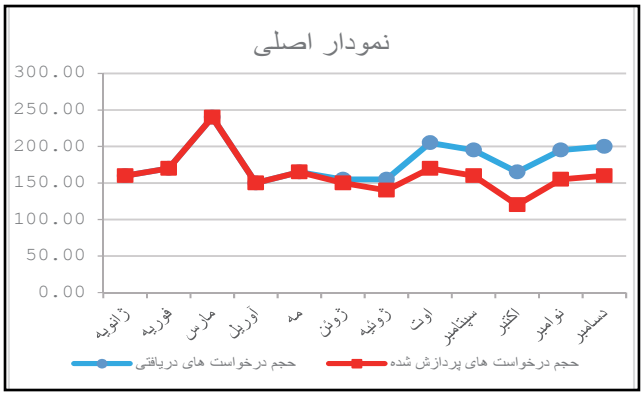
برای نشــان دادن اطلاعات از جدول ، ماتریس و همچنین از نمودارهای پراکندگی ، خطی و میله ای استفاده کنید.

از نمودارهای دایره ای و تصاویر ســه بعدی بــه دلیل ایجاد خطای دید خودداری نمایید.

درهم ریختگی ها را حذف کنید

صفحه ســفید یا صفحه نمایشــی خالی را در نظر بگیرید: هر موردی که بــه آن صفحه اضافه می کنید، برای مخاطبان شــما بــار فکری ایجاد می کند. این امر بدین معناست که شما باید حساب شده مواردی را که روی صفحه خود می گذارید بررســی کنید و مواردی را که انرژی غیرضروری از مغز می گیرند شناســایی و حذف کنید. دلیلی ساده برای کاهش درهم ریختگــی وجود دارد: چون این مســئله باعث می‌شــود نمایش بصری ما بیش از حد پیچیده به نظر برســد اصول ادراک بصری گشــتالت به عنوان یک مکتب روانشناســی ٦ اصل (مجاورت، مشــابهت، زمینه، یکپارچگی، پیوســتگی، ارتباط)را درباره اینکه چگونه مخاطب با محرک های بصری تعامل برقرار می کند مطرح می‌کند.

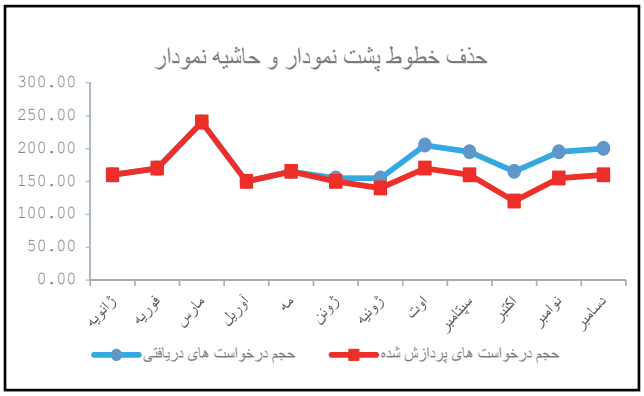
این قســمت را با این مثال بیشــتر توضیح خواهم داد: فرض کنید واحد فنــاوری اطلاعات یک شــرکت درصدد پایش درخواســت های دریافتی واحــد های مختلف به این واحد در مقایســه با حجم درخواســت های پردازش شــده می باشــد و نمودار زیر را در این مورد رســم کرده است (نمودار ۱)



بــا توجه به اصول گشــتالت چه تغییراتی به این نمــودار می توان اعمال کرد؟

۱- حذف حاشیه نمودار: حاشیه های نمودار معمولا غیر ضروری هستند ، به جای آن درباره اســتفاده از فضای سفید برای ایجاد تمایز بین تصویر و دیگر اجزای صفحه فکر کنید.

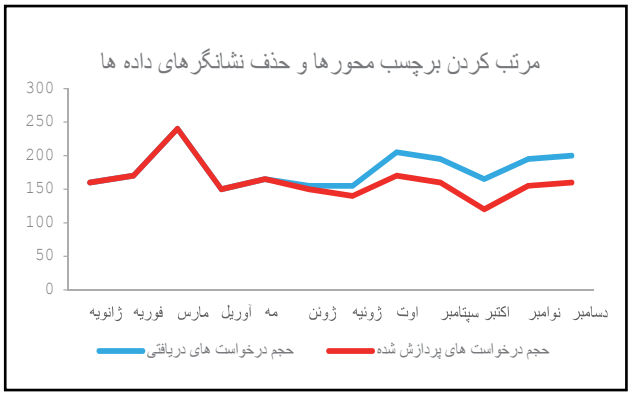
۲ - حذف خطوط پشت نمودار: اگر فکر می کنید خطوط پشت نمودار به مخاطب شــما کمک می کند تا نقاط داده ها را روی محور دنبال کند، یا در پردازش داده ها تاثیر گذار اســت، می‌توانید خطوط پشت نمودار را حذف نکنید. آنها را با رنگ روشن مانند خاکستری نمایش دهید.(نمودار ۲)



۳- حذف نشانگرهای داده ها: در این نمودار لزومی به استفاده از نشانگر ها نمی باشد و به یاد داشته باشید هر جزئی که به نمودار اضافه می شود برای مخاطب بار فکری ایجاد می کند.

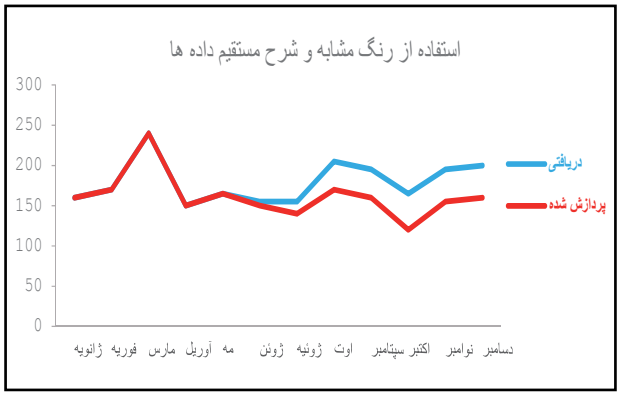
مرتب کردن برچسب های محور: اعشار اعداد را زمانی که بار اطلاعاتی

ندارند ، حذف کنید.(نمودار ۳)



۵-شـرح مستقیم داده ها: یک بار اضافی دیگر را از نمودار حذف کنید و شرح داده ها را به سمت راست نمودار قرار دهید.

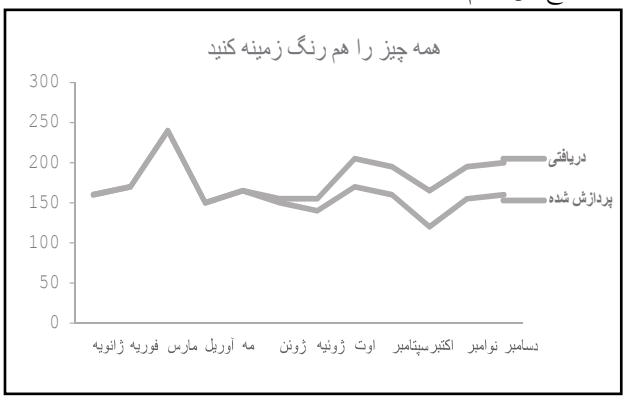
٦- اسـتفاده یکدسـت و هماهنگ از رنگ: برای تفسیر داده ها از رنگ مشابه داده ها استفاده کنید.(نمودار ٤)



بر جلب توجه مخاطبان تمرکز کنید

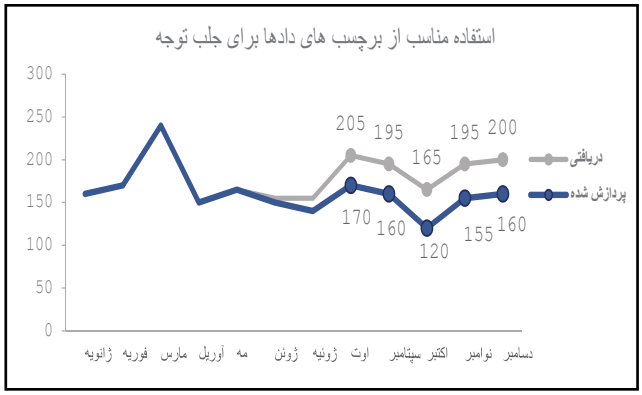
ویژگـی های اندازه ، رنـگ و موقعیت تصویر در صفحـه می‌تواند به عنـوان ابزاری برای دریافت ناخودآگاه جلب توجه مخاطبان به کار رود. حافظه تصویری بسـیار سریع است. این حافظه به صورت ناخودآگاه و اتفاقی، بدون این که آگاهانه متوجه آن شوید و زمانی که به دنیای اطراف نـگاه می کنیم، تحریک می شـود. امروزه می توانیـم از آن برای درک ارتباطات بصری اسـتفاده کنیم. اطلاعات قبل از ارسـال به حافظه کوتاه مدت، برای کسـری از ثانیه در حافظه تصویری ما باقی می مانند. مسئله مهـم درباره حافظه تصویری تنظیم آن با ویژگی‌های دریافت ناخودآگاه است. ویژگی های دریافت ناخودآگاه ابزارهایی مهم در زنجیره طراحی بصری شما هستند.

در مثـال قبل اگر همه چیز هم رنگ زمینه باشـد مـی توانیم با پررنگ کردن موارد مهم به نتیجه گیری سـریع تر کمک کنیم. در این قسـمت رشـته داده ها (دریافتی و پردازش شـده) پررنگ تر از خطوط محور و برچسب ها هسـتند پرنگ کردن خطوط درخواست های پردازش شده از خطوط درخواسـت های دریافتی تصمیمی عمدی است تا بر موضوع کاهش تعداد درخواسـت های پردازش شـده در مقایسه با درخواست های دریافتی تاکید شـود در این مـورد می‌خواهیم توجه مخاطب را به سـمت راست نمودار، جایی که شـکاف بین دو داده شروع شده، جلب کنیم. بدون نشـانه های بصری، مخاطبان ما معمولاً از بالای سمت چپ تصویر شـروع می‌کنند و صفحه را به صورت زیگزاگ بررسی می کنند. مخاطب در نهایت شـکاف بین دو داده را در سـمت راسـت مشـاهده خواهد کرد اما با اسـتفاده از ویژگی های دریافت ناخودآگاه این فرایند را تسریع می کنیم.(نمودار ۵)



نشانگرهای نقاط داده ها و برچسب های عددی از ویژگی‌های دریافت ناخودآگاه است که می‌توانیم از آن استفاده کنیم

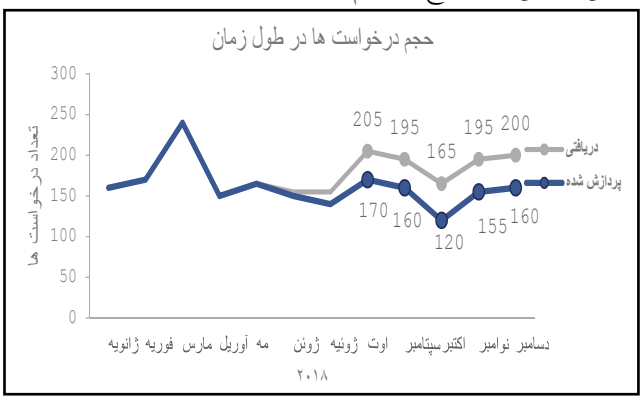
زمانی که نشـانگر های داده ها و برچسـب های عددی را به هر یک از نقـاط داده ها اضافه می کنیم به سـرعت تـوده‌ای درهم ریخته ایجاد می کنیم در نمودار آخر برچسـب های ضروری را نگه داشـته و توجه مخاطب را به شـکاف ایجاد شـده و حجم کارهای عقب افتاده معطوف می کنیم.(نمودار ٦)



مانند طراحان فکر کنید

فرم تابع عملکرد اسـت. این عبارت که در طراحی محصولات استفاده

می‌شـود، در انتقال اطلاعات با داده ها کاربردی آشـکار دارد. زمانی که می‌خواهیم فرم کاربرد مصورسـازی داده ها را تعیین کنیم، اول بررسـی می‌کنیـم مخاطب ما با داده ها چه کاری می‌خواهد انجام دهد (کاربرد) و سـپس تصویر آن را خلق می کنیم(فرم)، تا مسیر هدف مخاطب را آسان کنیم.برای رسـیدن به این امر در ادامه سـه مفهوم کارایی فهم پذیری و زیبایی شناسی را توضیح خواهیم داد.(نمودار ۷)



برای رسـیدن به کارایی نکات مهم را برجسـته کنید عوامل گیج کننده را حذف کنید و سـاختار منظم اطلاعاتـی را در قالب تصویر خلق کنید. مفهـوم فهم پذیری بیان می‌کند طراحی باید به صورتی باشـد که افراد با توانایی های مختلف بتوانند از آن اسـتفاده کنند پس نباید بیش از پیچیده باشـد و به اندازه قابل قبولی از متن جهت نام گذاری ، معرفی ، توضیح، تشویق، جلب توجه، پیشنهاد و داستان پردازی استفاده کنید.

داستان پردازی کنید

داسـتان هـا قدرتی جادویی دارنـد. آنها قدرت دارند طـوری همراه و همگام ما شـوند کـه بیان حقایق به تنهایی نمی‌تواند. می‌توانیم سـاختار داستان‌ها را قرض بگیریم.

چـرا از این قدرت بالقـوه برای انتقال اطلاعات خود اسـتفاده نکنیم؟ زمانی که داسـتانی می‌سازیم، باید برای آن شـروع (طرح)، میانه (پیچ و تاب) و پایان (تشـویق به اقدام) در نظربگیریم. تضاد و کشمکش نکات کلیـدی اند که می‌توانید توجه مخاطب خود را جلب و آن را حفظ کنید. جزء مرکزی دیگری که در داسـتان وجود دارد روایت است، که باید آن را هـم از نظـر ترتیب (ترتیـب زمانی و هدایت به نتیجـه) و هم از نظر روش (گفتاری، نوشـتاری و یا ترکیبی از هر دو) بررسی کنیم. می‌توانیم از قدرت تکرار برای چسباندن داستان به ذهن مخاطبان کمک بگیریم.

شـخصیت اصلی هر داسـتانی که بیان می کنیم باید یکسان باشد، یعنی مخاطبـان ما. می‌توانیم مخاطبان را شـخصیت اصلـی در نظر بگیریم تا مطمئن شـویم داستان درباره آنهاسـت، نه درباره ما. با مرتبط کردن داده هـای خود بـه مخاطبان، آنها را تبدیل به محور اصلی داسـتان می کنیم. دیگـر فقط داده ها را نمایش نمی دهید، بلکه داسـتانی با داده های خود تعریف می کنید.

چالش‌هایی پیش روی مترجمان

|سامان جمشیدی|

مترجم بودن بسیار فراتر از دو زبانه بودن است. ترجمه یعنی توانایی تفسیر و برگرداندن یک پیام به شیوه‌ای مناسب، بر اساس هدف و مخاطب و با در نظر گرفتن عوامل اجتماعی و فرهنگی علاوه بر ابعاد زبانی. برای انجام ترجمه‌ای دقیق و موفق، داشتن مهارت‌هایی خاص برای غلبه بر موانع زبانی ضروری است. در واقع، فعالیت به عنوان یک متخصص حوزه ترجمه به همان سادگی که به نظر می‌رسد نیست. بیایید به چالش‌هایی که مترجمان و زبان‌شناسان هر روز با آنها روبه‌رو هستند، نگاهی بیندازیم.

دشواری‌های ناشی از ساختار زبان

در حال حاضر حدود ۷۰۰۰ زبان زنده در دنیا ثبت شده است که این رقم بدون در نظر گرفتن گویش‌های هر زبان است. هر یک از این زبان‌ها منحصربه‌فرد بوده و خاستگاه‌ها، ریشه‌ها و ساختارهای مخصوص به خودشان را دارند. هر زبانی به نوبه خود یک منشور است و شیوه پیچیده خود را برای به کار گرفتن اصطلاحات، عبارات، کلمات هم‌ساخته، کلمات مشابه و حتی عبارت‌های تقلیدی دارد. همه اینها در عین حال که باعث می‌شوند یک زبان غنی و منحصربه‌فرد باشد، موانعی نیز برای ارتباط ایجاد می‌کنند.

به عنوان مثال لطیفه‌ای که در یک زبان جالب است، ممکن است بعد از ترجمه به زبانی دیگر، کاملاً بی‌معنی شود. بنابراین اگر تلاش می‌کنید یک لطیفه را به زبان خارجی ترجمه کنید، شنونده ممکن است متوجه مفهوم طنز شما نشود. این امر به ویژه در فضای تجارت و بازاریابی می‌تواند پر مخاطره باشد.

ترجمه تحت‌اللفظی ممکن است گمراه‌کننده باشد. به عنوان مثال زبان عربی را در نظر بگیرید. زبان عربی بر خلاف انگلیسی نه تنها از راست به چپ خوانده می‌شود بلکه ضمایر فاعلی نیز در صرف فعل گنجانده می‌شوند. این امر نشان می‌دهد که کارکرد هر زبان تا چه حد می‌تواند پیچیده باشد و یادگیری و ترجمه زبان عربی برای فردی که زبان مادری کاملاً متفاوتی دارد، چقدر دشوار است.

این تفاوت‌ها معمولاً ابهام ایجاد می‌کنند چرا که کلمات، عبارات و جملات ممکن است در بافتی متفاوت، معنای متفاوتی به خود بگیرند. این موضوع باعث بدفهمی و تفسیر نادرست می‌شود: مترجمان باید در این مورد بسیار دقت کنند.

به عنوان مثال جمله «hear something through the grapevine» در زبان انگلیسی به معنی شنیدن شایعه است. اگر این عبارت به زبان دیگری مثل فرانسه ترجمه شود، کاملاً بی‌معنی خواهد بود. همچنین در هر زبانی کلمات زیادی هستند که هیچ معادل لغوی در زبان دیگر ندارند و به همین دلیل بدون تغییر دادن معنی دقیق آنها، ترجمه بسیار دشوار می‌شود.

عامل دیگری که فهم زبانها را پیچیده‌تر نیز می‌کند، وجود گویش‌هاست. گویش‌ها شکل‌های خاصی از زبان گفتاری مورد استفاده در مناطق یا بین گروه‌های اجتماعی مختلف هستند. نکته جالب این زیرمجموعه‌ها این است که گروه‌های جمعیتی مختلف ممکن است یک زبان مشابه را به شیوه‌ای کاملاً متفاوت به کار ببرند به طوریکه کلمات کاربردها، معانی و تلفظ‌های بسیار متفاوتی دارند.

زبان عربی، که پنجمین زبانی است که بیش از بقیه در دنیا و در ۲۲ کشور صحبت می‌شود، مثال خوبی است. علیرغم آنکه زبان ۲۵۰ میلیون نفر در کشورهای خاور میانه و شمال آفریقا، عربی است اما زبان عربی آنها واقعاً یکسان نیست. تقریباً هر یک این کشورها گویش مخصوص به خود را دارند و حتی این گویش نیز در داخل یک کشور متغیر است. به عنوان مثال گفتگوی یک مراکشی با یک عراقی، که هر یک با گویش عربی منحصربه‌فرد خودشان صحبت می‌کنند، دشوار خواهد بود: ممکن است آنها از زبان عربی کلاسیک که در مدرسه آموخته‌اند استفاده کنند، زبانی که معمولاً مورد استفاده قرار نمی‌گیرد.

پیچیدگی چنین زبان‌هایی، یادگیری آنها را نیز دشوار می‌کند اما در عین حال همین پیچیدگی موجب غنا و جذابیت آنها می‌شود.

بنابراین، گویش‌های زبانی نیز یکی از موانع اصلی پیش روی مترجمان حرفه‌ای است که باید برای انتقال دقیق پیام مورد نظر بر آن غلبه کنند و این کار نیاز به دانش و مهارت‌های بالای ترجمه دارد. برای درک اصطلاحات، استعاره‌ها، زبان تخصصی، زبان عامیانه و گویش‌های مختلف، به سطح پیشرفته‌ای از دانش زبانی نیاز است.

عوامل فرهنگی

هر گروه جمعیتی برای برقراری ارتباط و رساندن پیام روش مخصوص به خود و همچنین قوانین منحصر به‌فردی برای زبان، نشانه‌ها، درک، کوتاه‌نویسی و غیره دارد. این عوامل احتمال بدفهمی را بسیار بالا می‌برد. بنابراین، عوامل فرهنگی چالش مهم دیگری است که مترجمان همواره

با آن روبه‌رو هستند.
در اینجا نظریه «هرزآوا» (noise) به میان می‌آید. این هرزآوا ناشی از منشور فرهنگی و رمزگشایی مخاطب است و می‌تواند پیام را به دلیل تفاوت‌های فرهنگی تغییر دهد و در ارتباط بین دو نفر با پیش‌زمینه فرهنگی متفاوت، اختلال ایجاد کند. به این ترتیب، یک تفسیر کاملاً متفاوت از پیامی به دست می‌آید که در اصل معنی دیگری داشته است. به عنوان مثال برخی از حرکات بدن در بعضی کشورها و فرهنگ‌ها مؤدبانه نیستند در حالیکه در بسیاری از کشورهای دیگر استفاده می‌شوند. این موضوع می‌تواند بدون هیچ نیت قبلی موجب رنجش شود.
مترجمان باید این نکته را در نظر داشته باشند. در واقع اگر تفسیر به درستی انجام نشود، کار مترجم مؤثر نخواهد بود.
لازم است بافت فرهنگی کشوری که زبان در آن صحبت می‌شود، مد نظر قرار گیرد. در برخی فرهنگ‌ها، افراد به صورت کاملاً ضمنی ارتباط برقرار می‌کنند و شما باید مفهوم را از صحبت‌هایشان استنباط کنید. این در حالی است که در بعضی فرهنگ‌های دیگر، گفتگوها مستقیم‌تر و صریح‌تر هستند. این امر نیز می‌تواند منشأ بدفهمی‌ها باشد. بعضی فرهنگ‌ها خنثی و بعضی دیگر بسیار هیجانی‌تر و رساتر هستند و به همین دلیل درک گفتگو سخت‌تر می‌شود.
در حین گفتگوی شفاهی، عوامل دیگری نیز ثارد صحنه می‌شوند. زبان بدن، لحن صدا و رویکرد فرد نیز در درک سخن یک خارجی نقش دارند. در بعضی کشورها، افراد به منظور احترام گذاشتن به دیگران، هنگام صحبت کردن به آنها نگاه نمی‌کنند. در مقابل، در بیشتر کشورهای غربی، نگاه کردن به مخاطب حین گفتگو امری عادی است.
تأثیر فرهنگ بسیار مهم است و مترجمان باید برای رمزگشایی، واکنش و انتقال صحیح پیام، دانش کافی درباره فرهنگ زبان مورد نظر داشته باشند. معمولاً آژانس‌ها و شرکت‌هایی که خدمات ترجمه ارائه می‌دهند، از زبان‌شناسانی که گویش‌ور زبان مقصد هستند کمک می‌گیرند تا اطمینان یابند که هم زبان و هم عوامل فرهنگی کاملاً درک و به دقت ترجمه شده‌اند.

تخصص موضوعی

فعالیت حرفه‌ای به عنوان مترجم، مستلزم دانش و تجربه کافی در حوزه تجاری مربوطه است. مترجمان باید توانایی کار با مطالب گوناگون را داشته باشند. اسناد حقوقی، بازاریابی یا وب‌سایت با یکدیگر تفاوت زیادی دارند. صرفنظر از نوع سند، دانش کافی در حوزه و صنعت مربوطه برای ارائه ترجمه دقیق و قابل اعتماد ضروری است زیرا نیازمند آشنایی با لغات درست، رویه‌های مناسب و غیره می‌باشد.
مترجمان اسناد بازاریابی باید در عین ترجمه متن، پیام را با فرهنگ، جامعه و سبک زندگی بازار هدف تطبیق دهند. به عنوان مثال ترجمه یک شعار ساده باید با زبان مقصد سازگار شود زیرا اگر ترجمه تحت‌الفظی باشد قافیه‌ها لزوماً شبیه به زبان مبدأ نخواهند بود. این کار یکی از دشواری‌های اصلی ترجمه است و فقط مترجمان خلاق قادر به انجام چنین کاری هستند.
در خصوص اسناد حقوقی، ترجمه از زبانی به زبان دیگر سخت‌گیرانه‌تر نیز می‌شود. از آنجاییکه هر کشور نظام قانونی و قوانین منحصر به خود را دارد، برای ترجمه چنین اسنادی نیاز به دانش کافی در حوزه حقوقی است: مترجم باید قادر به مدیریت آنها بوده و با تفاوت‌ها آشنا باشد. ترجمه وب‌سایت نیز تنها محدود به ترجمه کلمه‌به کلمه نمی‌شود، بلکه مستلزم سازگاری با کشور مقصد است و در غیر این صورت تأثیرگذار نخواهد بود. برای انجام چنین ترجمه‌هایی باید به جای یک روش یکسان و کلی، از رویکردی بومی‌سازی شده استفاده شود.
بار دیگر لازم به یادآوری است که روان بودن متن کافی نیست، بلکه باید فرهنگ و بازار مرتبط با زبان مقصد نیز در نظر گرفته شود. همچنین طراحی وب‌سایت نیز اهمیت دارد به ویژه برای زبان‌هایی مثل عربی، عبری یا برخی زبان‌های آسیایی که از راست به چپ نوشته می‌شوند: لازم است نمای وب‌سایت با زبان مقصد تطبیق داده شود.
وظیفه مترجم این است که برای ارائه ترجمه مؤثر و موفق و انتقال صحیح پیام اصلی متن، این شرایط را در نظر بگیرد.

ترجمه متون خاص

مترجمانی که مطالب خاصی مانند داستان ترجمه می‌کنند باید علاوه بر کل داستان، پیش‌زمینه، دنیا و فضای آن را نیز ترجمه کنند. انتقال ارزش‌ها و رسوم فرهنگی، قابل فهم کردن و سازگار کردن آنها بدون تغییر مفهوم، نیازمند خلاقیت است: مترجم باید به متن اصلی وفادار باشد.
به عنوان مثال در ترجمه فیلم باید کلمات و عبارات صحیح انتخاب شوند تا با هر صحنه تناسب داشته باشند و انسجام فیلم حفظ شود. فرهنگ نقش مهمی در ترجمه ایفا می‌کند.
ترجمه ادبی کتاب‌ها نیز باید عواطف، احساسات و استعاره‌ها را انتقال دهند تا داستان به شیوه‌ای دقیق و سازگار با فرهنگ مقصد پیش برود. داشتن شیوه نگارش صحیح نیز اغلب دشوار بوده و یکی از چالش‌های پیش روی مترجمان است. این امر در مورد ترجمه شعر نیز صدق می‌کند: ترجمه باید با دقت کافی انجام شود تا پیام مستتر در شعر، شیوه نگارش و زیبایی اثر حفظ شود.
بنابراین ترجمه داستان، کار حساسی است و متخصصان باید به تمام عوامل فرهنگی و نیز هدف اثر اصلی توجه کنند.

چگونه بر این سختی‌ها غلبه کنیم

مترجم برای آنکه چالش‌های ترجمه را به فرصت تبدیل کند و ترجمه‌ای مؤثر و دقیق ارائه دهد باید:
از ترجمه تحت‌الفظی خودداری کند: از اصطلاحات مناسب استفاده کرده و ترجمه را سازگار کند تا مفهوم دقیق پیام را انتقال دهد
با حوزه مربوطه، لغات فنی و رویه‌های آن آشنایی داشته باشد: تخصص در صنایع و حوزه‌های خاص
توانایی انجام تحقیق را داشته باشد زیرا همواره ممکن است تردید به وجود بیاید.
مهارت‌های ارتباطی بالا داشته باشد: ترجمه یک پیام بدون تغییر دادن هدف و نیز حفظ مفهوم واقعی آن
همانطور که مشاهده می‌کنید، برای ترجمه تخصصی و همکاری با آژانس‌های ترجمه، که با مترجمان حرفه‌ای بومی کار می‌کنند، تنها دو زبانه بودن کافی نیست. مترجم باید توانایی یافتن لغات صحیح برای بیان درست پیام به زبان مقصد را داشته باشد.
برای ارائه ترجمه دقیق و روان، لازم است مترجم علاوه بر موضوع متن، به زبان مبدأ و زبان مقصد نیز تسلط کامل داشته باشد. مجموع این مهارت‌ها، برای انتقال پیام ضروری بوده و فقدان هر یک از آنها می‌تواند از کیفیت نتیجه ترجمه بکاهد.
کیفیت کار ترجمه منوط به ترجمه و بومی‌سازی دقیق و صحیح پیام‌ها و اسناد است و این کار حقیقتاً سخت است.

«پایان بیمه» آغازی نو برای فعالان صنعت بیمه

کتاب «پایـان بیمه!؛ فرجام بیمه ای که می‌شناختیم» نوشته «راب گالبریت» که توسط علیرضا جاهدی و ایمان ارسطو ترجمه شـده اسـت، با حمایـت بیمه سامان منتشر شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سـامان، «پایـان بیمه» پرفـروش ترین کتاب بیمه ای سـایت آمازون در سال ۲۰۱۹ بـوده اسـت که ضمن بررسـی چالش های پیش روی صنعت بیمه و با تمرکز بر بیمه های اموال و مسـئولیت، راه حل های توسعه بیمه از جمله نقش اکوسیستم اینشورتک، دیجیتالی شدن و چشـم انداز برهم زنندگی این صنعت در سـال های پیـش رو را تحلیل کرده است.

ایـن کتاب در چهار بخش و ۲٤ فصل بـه روایت وضعیت فعلـی، پیش رو و آینده صنعت بیمه می پردازد.

راب گالبریـت در اجـرای ایده های نوآورانه در رشـته بیمه هـای اموال و مسئولیت برای توسعه بازارها و افزایش سودآوری بیش از ۲۰ سال تجربه دارد. او که با لقب «جالب ترین مرد صنعت بیمه» شهرت یافته است، سخنران مدعو بسیاری از کنفرانس های صنعت بیمه، جزو رهبران فکری شناخته شده و همچنین یکی از اینفلوئنسرهای حوزه اینشورتک است.

«احمدرضا ضرابیه» مدیرعامل شرکت بیمه سامان در پیشگفتار این کتاب نوشته اسـت: «نتایج جست‌وجوهای گوگل نشان می‌دهد، از سال ۱۳۹۵ شمسـی (۲۰۱٦ میلادی) روند افزایشـی علاقه‌مندی به عبارت انگلیسی اینشـورتک، در دنیا آغاز شده است.فعالان اینشورتک، اکنون بخشی تازه از اکوسیسـتم صنعت بیمه به شـمار می‌روند. آنها حتـی قواعد مختلف بیمـه‌ای را که سـال‌ها در صنعـت بیمه حاکم بوده به چالش می‌کشـند. برهم زنندگی حاصل از استارت‌آپ‌ها، سرمایه‌های خطر پذیر، تکنولوژی جدید و تغییر رفتار خرید در نسل هزاره، هم نوید بخش و هم نگران کننده است. نوید خبرهایی مانند سـاده کردن کارها، صرفه جویی در زمان و هزینه‌ها، نـوآوری در خدمات و محصولات و نگرانـی از رویدادهایی همچون از بین رفتن برخی محصولات رایـج بیمه‌ای، حذف عوامل فروش، حذف مشـاغل متخصصـان بیمـه‌ای یا حتی از بین رفتن شـرکت هـای بیمه. اینشـورتک در صنعت بیمه ایران پدیده ای نوظهور اسـت. سـامانه‌های اینترنتی مقایسـه قیمت، اولیـن مصداق‌های اینشـورتک بوده‌اند.فروش دیجیتـال محصـولات بیمه از طریـق سـامانه‌های پرداخـت موبایلی، وب سـایت شـرکت‌های بیمه، آژانس‌های مسـافرتی، بانک‌ها، طراحی محصولات جدید و توسـعه محصولات فعلـی با فرآیند دیجیتال، تحول دیجیتال در فرآیندهای مختلف صدور و خسـارت در شـرکت‌های بیمه ایرانی در حال برنامه ریزی یا اجرا است.

اسـتفاده از تکنولوژی‌هـای جدید از قبیل اینترنت اشـیا، کلان داده ها، بلاک‌چین، تله متیکس، هوش مصنوعی، پهپادها، شـبکه‌های اجتماعی و فرآیندهای رباتیک از حالت بحث‌های کلامـی خـارج شـده و در برخـی از شـرکت‌ها از جملـه بیمـه سـامان، بررسـی‌های جدی و برنامه‌ریزی برای پیاده سازی آن‌ها در حال انجام است.

در این شـرایط به نظر می‌رسد وجود مطالب بیشـتر به زبان فارسی در زمینه اینشـورتک، کمک شـایانی به آشنایی کارکنان، دانشـجویان و پژوهشـگران صنعت بیمه در ایران می‌کند.

درهمیـن راسـتا در سـال ۱۳۹۸، بـا حمایت شـرکت بیمه سـامان، ترجمه کتابـی با عنـوان «کتاب اینشـورتک» منتشر شد. کتاب حاضر با عنوان «پایان بیمـه؛ فرجام بیمه‌ای که می‌شـناختیم» جزو پرفروش‌تریـن کتاب‌های عرضه شـده حوزه بیمه در فروشگاه اینترنتی آمازون بوده که درکشـورهای متعدد به فروش رسیده است.

ترجمـه ایـن کتـاب توسـط دو همکارفعال درخانواده بیمه سامان بوده و با کسـب اجازه از نویسنده و ناشرآن در ایران منتشـر می‌شـود. ایـن کتاب، برهم‌زنندگـی و تغییرات اکو سیسـتم بیمه را به خوبـی تبیین می‌کند و نویدها و چالش‌های پیش روی آن را بر می‌شمرد.

عنوان کتاب، شاید برای جذابیت بیشتر به « پایان بیمه» اشاره داشته، اما درواقع این صنعت بیمه نیسـت که پایان می‌یابد، بلکه شناخت سنتی که از بیمه داشتیم، روبه پایان است.

امید است انتشـار این کتاب بتواند به شرکت‌های بیمه، استارت‌آپ‌ها و سایرذینفعان صنعت بیمه کمک کند تا تحولات جدید صنعت را بشناسند و با خلق راه حل‌های تازه برای مسـائل و چالش‌های ناشـی از تغییرات پیش رو، آینده ساز صنعت بیمه باشند.

ما در شـرکت بیمه سـامان، تمرکز بر تحول دیجیتال را ماموریت اصلی در برنامه استراتژیک شرکت می دانیم. بیمه سامان تاکنون در زمینه هایی چون توسـعه بانک بیمه، فروش دیجیتال بیمه مسافرتی، فروش دیجیتال محصولات بیمه‌ای رایج روی سـامانه‌های پرداخـت موبایلی و حمایت از اولین شـبکه نوآفرینی اینشـورتک (پلنت) درایران پیشتاز بوده است. طراحی و ارائه محصول بیمه پیمایشی خودرو با استفاده ازاینترنت اشیاء، بیمه موبایل و تبلت با اسـتفاده از هوش مصنوعی، بیمه هوشـمند خانه بااسـتفاده از اینترنت اشـیا و همچنین دیجیتالی کردن فرآیندهای صدور و خسـارت از جملـه پروژه‌های در حال انجام در بیمه سـامان اسـت. بیمه سـامان آمـاده همـکاری بـا اسـتارت‌آپ‌ها، متخصصـان بیمه و فناوری‌هـای اطلاعات پیرامون موضوعات مطرح شـده در این کتاب و حمایـت از طرح‌های اینشـورتکی و راه حل‌های نوآورانه آنان اسـت.» نوآوری را با سامانیان تجربه کنید. (احمدرضا ضرابیه)

گفتنی اسـت کتـاب «پایان بیمه» با عنـوان فرعی «فرجـام بیمه ای که می‌شناختیم» به زودی در دسترس علاقه مندان قرار خواهد گرفت.

بیمه نامه «یونیت لینک» وارد سبد محصولات شرکت بیمه سامان می‌شود

مدیرحوزه معاونت فنی بیمه های زندگی شرکت بیمه سامان با اشاره بـه انعطاف پذیری بیمه های زندگی و امکان طراحی آن متناسـب با شـرایط حاکم برکشورها، شـرکت های بیمه و نیازهای افراد جامعه، گفت : بیمه سـامان در راستای مسـئولیت اجتماعی خود و به منظور پاسخ به نیاز مشتریان، پس از بیمه نامه کرونا و پوشش امراض خاص پایه، آسایش و ممتاز، بیمه نامه متصل به واحد سرمایه گذاری (یونیت لینک) را به بازار عرضه می کند.

به گزارش روابط عمومی شـرکت بیمه سـامان، بهرام یزدان پناه با بیان این که بیمه سـامان به عنوان اولین شرکت بیمه ای کشور در تیر ماه سال ۱۳۹۸ موفـق به اخذ مجوز فنی بیمه مرکزی در خصوص بیمه نامه های یونیت لینک شد، ادامه داد: با تلاش تیم معاونت فنی بیمه های زندگی در سال ۱۳۹۹ نرم افزار بیمه نامه یونیت لینک نیز طراحی و نسخه آزمایشی آن به بازار عرضه شد.

وی افـزود: هدف از ارائه این محصول حفظ ارزش ذخایر بیمه نامه‌های عمر و تشـکیل سـرمایه با توجه به شـرایط اقتصادی موجـود و ایجاد جذابیت برای بیمه گذاران و شبکه فروش است.

مدیرحوزه معاونت فنی بیمه های زندگی شرکت بیمه سامان اظهار کرد: در بیمـه نامه یونیت لینک بیمه گذار امکان سـرمایه گذاری مسـتقیم در صندوق های سرمایه گذاری بورسی و مشاهده بازده سرمایه گذاری خود به صورت روزانه را دارد که در فاز نخست، ارائه این محصول با صندوق سرمایه گذاری رشد سامان صورت خواهد پذیرفت .

یزدان پناه با تاکید بر این که بیمه نامه یونیت لینک در راستای سودآوری بیشـتر و بهره مندی حداکثری بیمه گذاران از پتانسـیل بازارهای بورسی طراحی شـده اسـت، گفت: این بیمه نامه امکان تخصیص سود تضمین سـالیانه به ذخایر بیمه نامه ها به میزان ۵ درصد در کنار سـرمایه گذاری مطمئن و کم ریسـک در یکی از پر ریسک ترین بازارهای مالی، فارغ از نوسانات بازار و دغدغه از دست رفتن اصل سرمایه را برای بیمه گذاران این شرکت فراهم کرده است .

وی با اشـاره به این که بیمه سامان مصمم است علاوه بر افزایش تعداد صندوق‌های بورسـی ، امکان سـرمایه گذاری در انواع بازارهای سرمایه ای را نیـز برای بیمه گذاران خود فراهم آورد، اظهار کرد: شـبکه فروش حرفه‌ای، خلاق و قانون مدار شـرکت بیمه سـامان، با ارائه این محصول کمک شایانی به توسعه فرهنگ بیمه های زندگی و افزایش ضریب نفوذ آن در کشور خواهد کرد.

تسهیلات سرمایه در گردش

اگر در کسب‌وکارتان برای هزینه‌های خرید مواد اولیه و قطعات، حقوق و دستمزد و هزینه‌های انرژی با مشکل نقدینگی مواجه شده‌اید، تسهیلات سرمایه در گردش به شما کمک می‌کند تا نقدینگی لازم برای رفع این تعهدات را به دست آورید.

ویژگی‌های تسهیلات سرمایه در گردش:

مبلغ تسهیلات: معادل سرمایه موردنیاز

سررسید تسویه: به‌صورت اقساطی حداکثر ۱۲ ماهه یا به‌صورت یکجا حداکثر ۶ ماهه

وثایق و تضمینات: بر اساس گزارش کارشناسی

چه کسانی می‌توانند از ما این تسهیلات را دریافت کنند:

درصورتی‌که صاحب کسب‌وکار هستید؛ می‌توانید درخواست خود را برای دریافت این تسهیلات به بانک ارائه کنید. کارشناسان ما پس از تهیه گزارش کارشناسی با توجه به وضعیت کسب‌وکار شما، پاسخ قطعی در خصوص امکان دریافت تسهیلات را به شما اعلام خواهند کرد.

شرایط ویژه

شرایط ویژه این محصول برای دارندگان دستگاه کارت‌خوان (متصل به حساب‌جاری یا وین)

صاحبان کسب‌وکار دارنده دستگاه کارتخوانِ متصل به حساب جاری و کوتاه‌مدت وین سامان با حداقل سه ماه سابقه فعالیت در بانک، بر اساس معدل حساب خود مشمول دریافت تخفیف در نرخ و وثایق شده و می‌توانند تا سقف مشخصی از این تسهیلات استفاده کنند.

شرایط ویژه این محصول برای دارندگان دستگاه کارت‌خوان فعال در حوزه درمان و خدمات خودرویی

صاحبان کسب‌وکار دارنده دستگاه کارتخوان در حوزه درمان و خدمات خودرویی می‌توانند پس از کارشناسی اعتباری درخواستشان توسط بانک، از شرایط ویژه‌ای در وثایق این تسهیلات برخوردار شوند.

از کجا درخواست دهیم؟

شما می‌توانید درخواست خود برای دریافت این تسهیلات را با شعبه خود طرح کنید.

دارو وتجهیزات پزشکی

بخش دارو همواره به‌عنوان بخش استراتژیک در بانک سامان در زمینه ارائه خدمات بوده و بانک سامان در سال‌های گذشته با عمده شرکت‌های بزرگ فعال در حوزه‌های تولید، توزیع و واردات دارو همکاری داشته است.

بخش دارو همواره به‌عنوان بخش استراتژیک در بانک سامان در زمینه ارائه خدمات بوده و بانک سامان در سال‌های گذشته با عمده شرکت‌های بزرگ فعال در حوزه‌های تولید، توزیع و واردات دارو همکاری داشته است. این همکاری باعث شده تا بانک سامان، شناخت بهتری از زنجیره ارزش صنعت دارو در کشور کسب و محصولات متناسبی را برای مشتریان خود فراهم کند.

تولید دارو

گستره محصولات مشتریان ما در حوزه تولید دارو، شامل مواد اولیه و محصولات نهایی می‌شود. تولیدکنندگان دارو عموماً از خدمات تأمین سرمایه در گردش و تأمین مالی بانک سامان برای واردات مواد اولیه، قطعات خطوط تولید و ... استفاده می‌کنند. همچنین در حوزه طرح‌های ایجادی و توسعه‌ای، به‌منظور واردات ماشین‌آلات خطوط تولید این صنعت، بانک سامان نسبت به پرداخت تسهیلات یا تأمین مالی از طریق بازار سرمایه، در قالب تسهیلات بلندمدت اقدام می‌کند.

توزیع دارو

توزیع‌کنندگان بیش از هر چیز از خدمات بانک سامان در حوزه تأمین مالی به‌صورت غیرمستقیم و با بهره‌گیری از طرح پیوند بانک سامان استفاده می‌کنند و با استفاده از این طرح از مزایای آن همچون حذف چک‌های مدت‌دار از کسب‌وکارها و جانشین کردن تسهیلات بانکی و سهولت در تسویه مدت‌دار با طرف‌های تجاری بهره‌مند می‌شوند.

واردات دارو

بیشترین حجم واردات داروی ساخته‌شده، مواد اولیه و تجهیزات پزشکی به ایران از مبدأ اروپا انجام می‌شود. با توجه به نوسانات نرخ و دسترسی به ارز و اثر آن بر کسب‌وکار واردکنندگان، سعی بانک سامان بر آن بوده تا با استفاده از کانال‌های پرداخت بین‌المللی مناسب، خدمات مالی خود را با بالاترین سرعت ممکن به واردکنندگان دارو ارائه کند.

خدمات بانک سامان

تأمین مالی

پرداخت تسهیلات ریالی در قالب عقود اسلامی به‌منظور تأمین سرمایه برای خریدهای داخلی و خارجی، تأمین مالی پروژه‌های واحدهای تولیدی در قالب تسهیلات بلندمدت از محل منابع بانک یا بازار سرمایه از طریق انتشار اوراق و ارائه خدمات مشاوره‌ای در حوزه تأمین مالی و پرداخت‌های بین‌المللی از طریق اختصاص بانکدار به شرکت به‌نحوی‌که بانکدار تمامی امور شما را در حوزه‌های مختلف هماهنگ و پیگیری خواهد کرد.

خدمات اعتباری

صدور انواع ضمانت‌نامه
گشایش انواع اعتبار اسنادی ریالی و ارزی
ارائه محصول پیوند به شرکت‌های پخش و حذف چک‌های مدت‌دار فیزیکی از چرخه کسب‌وکار

خدمات ارزی

ارائه خدمات پرداخت‌های بین‌المللی با بهره‌گیری از روابط کارگزاری گسترده بانکی در اروپا و سایر کشورها و صرافی سامان

خدمات پایه بانکی

افتتاح انواع حساب بانکی
ارائه خدمات کارکنانی (تسهیلات گروهی، اعتبار در حساب، بیمه درمان تکمیلی) و صدور انواع کارت‌های بانکی (کارت بدهی، کارت اعتباری، بن‌کارت، کارت هدیه)
ارائه خدمات الکترونیک از طریق اینترنت‌بانک ویژه شرکت‌ها

سایر

اختصاص تیم عملیات اجرایی و پشتیبانی با بهره‌گیری از نیروهای متخصص در دفاتر بانکداری شرکتی و انجام امور ریالی و ارزی به‌صورت متمرکز توسط تیم اجرایی.
آموزش و تشریح فرآیند عملیات اجرایی بانک به کارکنان واحد مالی و بازرگانی شرکت‌ها به‌منظور ارائه سرویس بهتر و با سرعت بالا
ارائه خدمات مشاوره‌ای در حوزه بازار سرمایه
صدور انواع بیمه‌نامه از طریق بیمه سامان
خدمات CIP و ترانسفر فرودگاهی و ارائه سرویس در بانکداری اختصاصی به صاحبان و مدیران شرکت‌ها
نصب دستگاه‌های ATM و cash less

راه‌های ارتباط با ما

نوشین صمدی
موبایل: ۰۹۳۰-۰۵۹۹۹۶۸
تلفن: ۲۳۰۹۵۶۱۲
ایمیل: samadi nooshin <n_samadi@ir.sb۲٤>

درباره چک و ابهامات ممکن

شاید سؤال شما هم باشد

سوالات بسیاری ممکن است برای شما درباره چک پیش بیاید در این صفحه با سوالات متداول آشنا شویم.

هیات‌مدیره یک شرکت یا افرادی که حق امضا دارند: کدام یک اگر چک برگشتی داشته باشند، مشکل‌زا است؟

در اصلاحیه جدید سال ۱۳۹۷ قانون صدور چک علاوه بر شخص صاحب حساب، وکیل یا نماینده (اعم از مدیر یا سایر نمایندگان شرکت) که اقدام به صدور (امضاء) چک به نیابت از شخص صاحب حساب می‌نمایند، مسئولیت داشته و مشمول محرومیت‌های قانونی می‌گردند.

آیا در استفاده از چک‌های جدید برای افرادی که پیر هستند و نمی‌توانند به اینترنت دسترسی داشته باشند، مسئله‌ای در نظر گرفته شده است؟

می‌توانند مراجعه حضوری به شعبه داشته باشند.

اگر بانک عامل اپلیکیشین یا نرم‌افزار نداشته باشد، مشتری که دارای چک جدید صیاد است چکار باید انجام دهد؟

می‌توانند مراجعه حضوری به شعبه داشته باشند.

آیا چک صیاد طرح قدیم طبق روال قبل پیش می‌رود؟

بله تا زمان پایان برگ‌های دسته‌چک‌های قدیمی و دریافت دسته‌چک‌های با ظاهر و مندرجات جدید صدور و وصول چک‌ها به شکل سابق تداوم می‌یابد.

چکی که از کسی گرفته می‌شود و چند دست چرخیده به چه صورت است؟

نقل‌وانتقال چک‌های با ظاهر و مندرجات جدید در صورت ثبت مراتب انتقال در سامانه صیاد بلامانع است و در مورد چک‌های صادره از دسته‌چک‌های قدیم، نقل‌وانتقال عادی چک کما فی السابق بلامانع است.

اگر چک برای ضمانت باشد و تاریخ نداشته باشد به چه صورت است؟

صدور چک‌های با ظاهر و مندرجات جدید درهرصورت مستلزم ثبت در سامانه صیاد است. صدور چک برای ضمانت بلامانع است ولی چک بدون تاریخ اساساً قابل وصول نیست. وصول چنین چکی

منوط به درج تاریخ اســت و بانک در مقــام تأدیه وجه آن به ضمانی بودن آن ترتیب اثر نخواهد داد.

آیا چک‌هــای قدیمی تا برگ آخر می‌توانند در وجه حامل صادر شوند؟

چک‌های قدیمی به شکل سابق می‌توانند کارسازی شوند؛ بنابراین در وجه حامل نیز می‌توانند صادر شوند.

پشت‌نویسی چک به چه روالی انجام می‌شود؟

از تاریــخ اعلام بانک مرکزی، ظهرنویســی چک‌های کاغذی ممنوع بوده و انتقال چک مستلزم ثبت مراتب در سامانه صیاد خواهد بود.

افراد هیات‌مدیره یک شرکت که دارای چک برگشتی است آیا در چک شخصی خود نیز به مشکل برمی‌خورند؟

خیر.

آیــا با ابلاغ قانون جدید صــدور چک هنوز هم صدور چک برای ضمانت امکان‌پذیر است؟

بله ولی مســتلزم ثبت مراتب صدور در سامانه صیاد است. (در مورد چک‌های با ظاهر و مندرجات جدید)

اگر چک در سامانه صیاد ثبت نشود چه می‌شود؟

مشــمول الزامات و سازوکارهای مقرر در قانون صدور چک نخواهد بود و صرفاً به‌عنوان یک سند مدنی مؤید طلب است.

وظیفه ثبت چک در سامانه صیاد با چه شخصی است؟

حسب مورد بر عهده صادرکننده (در مقام صدور) یا دارنده (در مقام انتقال) است.

ممنوعیت صدور چک در وجه حامل شامل کدام چک‌هاست؟

شــامل تمامی چک‌ها با ظاهر و مندرجــات جدید که زمان توزیع آن توسط بانک مرکزی اعلام می‌شود.

آیــا محرومیت‌های ناظر بر صدور کارت‌های جدید بانکی شــامل کارت‌های المثنی یا تمدید کارت‌های قبلی مشتریان هم می‌شود؟

بله. با توجه به اتلاق قانون تمامی عملیات کارت‌ها را شامل می‌شود.

اگــر مندرجات برگه چک با اطلاعات ســامانه صیاد مغایر باشــد تکلیف چیست؟

مناط اعتبار و محوریت با اطلاعات ســامانه صیاد است و در صورت مغایــرت، بانک از پرداخت وجه چک خــودداری می‌کند. در ادامه در صورت درخواســت دارنده چک، بانک نســبت به صدور گواهی عدم پرداخت اقدام می‌کند.

کســانی که دریافت‌کننده چک هســتند از کجا بداننــد صادرکننده در ســامانه صیاد صدور آن را ثبت کرده است؟ دریافت چک‌های صادره از دســته‌چک‌های جدید مســتلزم ورود به سامانه صیاد و ثبت تأییدیه (تأیید دریافت) توسط گیرنده است.

آیا کســانی که دارای بدهی غیرجاری هســتند نیز طبق قانون جدید می‌توانند دسته‌چک دریافت کنند؟

خیر این اشــخاص مطابــق ضوابط ابلاغی بانک مرکزی اساســاً امکان افتتاح حساب جاری را نخواهند داشت.

اپلیکیشن ۷۲۴ از پرستاران و کادر درمان تقدیر کرد

اپلیکیشن ۷۲٤ ، به منظور قدردانی از تلاش‌های انسان‌دوستانه کادر درمان و به پاس روز پرستار و همچنین شب یلدا، با اهدای بسته‌های یادبود به پرسنل زحمتکش بیمارستان کامکار-عرب نیا شهرستان قم از خدمات ارزنده و به یادماندنی آنها تقدیر و تشکر کرد.

به گزارش روابط‌عمومی پرداخت الکترونیک سامان، تیم جوان و حرفه‌ای اپلیکیشن ۷۲٤ از محصولات سپ با اجرای این تصمیم، تصویری کوتاه از مسئولیت‌های اجتماعی خود را نشان داد. واقعیت این است که این اپلیکیشن خدمات مالی در راستای مسئولیت اجتماعی و با توجه به ارزش‌های سازمانی و مسئولیت‌پذیری، نقش خود را در قبال جامعه هیچ‌گاه فراموش نکرده و تلاش کرده با پیوند برنامه‌های استراتژیک شرکت با طرح‌های جامعه‌محور و سازنده برای رشد و اعتلای مسئولیت‌های اجتماعی خود هم برنامه‌ریزی کند مسوولیتی که در این برنامه‌ریزی‌ها فراتر از مباحث اقتصادی و مالی دیده و در واقع مسیری برای تعالی کسب و کارهای جدید تصویر می‌شود.

برای همین اپلیکیشن ۷۲٤ هم تلاش کرده در این مورد پیشتاز و پیشرو باشد و آرام و بی سر و صدا قدم‌های بلندی را در این راه بردارد. در همین راستا و با همه محدودیت‌ها و شرایط سخت روزهای کرونایی هم‌زمان با روز پرستار و شب یلدا، یادگاری‌های کوچکی را به پرسنل زحمت‌کش بیمارستان کامکار قم رساند تا از تلاش شبانه‌روزی آنها که از همان ابتدای شیوع ویروس کرونا در کشور، به عنوان اولین بیمارستان درگیر این بیماری شدند، تقدیر و تشکر کند.

حسین واعظ قمصری، مدیرعامل شرکت پرداخت الکترونیک سامان، در پیامی که به همراه این یادگاری‌ها به کادر درمان و پرستاران اهدا شد، برای آنها نوشت: « شاید بتوان از گذرگاه این دست‌نوشته، اندکی از عهده قدردانی خدمات گرانقدر شما به درآییم.

در این‌روزها که ایران‌زمین عزیزمان با بلای دردآگین بیماری واگیردار پنجه در پنجه شده است، حضور چون شمایانی ما را به پیروزی و چیرگی امیدوار و خوش‌گمان می‌دارد. آرزومندیم همچنان، آن‌گونه که تا کنون بوده‌اید، دانشمندانه و نیرومندانه در مسیر خدمت به مردم عزیز کشورمان قدم بردارید و میهن‌پرستانه و دلاورانه از سلامت مردم نگاهبانی و پاسبانی کنید. جانبازی و فداکاری شما در این راه را از سویدای جان ارج می‌نهیم».

بیمارستان کامکار-عرب‌نیا یکی از بیمارستان‌های قدیمی شهر قم است که در سال ۱۳۴۳ با تلاش دو خیر به نام‌های حسین کامکار و حیدرعلی عرب‌نیا ساخته و برای استفاده عموم وقف شده و تا امروز با بیش از ۱۹۲ تخت به مردم قم خدمت می‌کند.

اما آنچه که این بیمارستان را برای اپلیکیشن ۷۲۴ مهم کرد آن است که در تاریخ ۳۰ بهمن سال قبل، پس از بررسی‌های پزشکی و اعلام نتایج آزمایش اولیه، بستری شدن ۲ مورد از موارد مشکوک ابتلا به کروناویروس، در این بیمارستان تایید شد و رسما ایران هم به جمع کشورهای مبتلا به این ویروس منحوس در جهان اضافه شد.

از آن روز تا امروز پرستاران این بیمارستان که اولین گروه کادر درمان درگیر با بیماران کرونایی بودند فداکارانه از این بیماران مراقبت می‌کنند چرا که این بیمارستان هم‌اکنون هم اصلی‌ترین مرکز بستری بیماران مبتلا به کووید ۱۹ در شهر قم است.

اپلیکیشن ۷۲۴ برند محبوب اپلیکیشن‌های پرداختی سال ۹۹ در آخرین جشنواره ملی Iran Top Brands و یکی از اپلیکیشن‌های کاربردی در خدمات پرداخت گروه مالی سامان است.

گفت‌وگو با هومان مدنی، همکار موفق شعبه خانه اصفهان:

صمیمیت، همراهی تیمی و توانمندی عامل موفقیت شعبه است

| گفت‌وگو: جعفر تکبیری |

هومان مدنی از همکاران شعبه خانه اصفهان است که اخیراً به دلیل «رضایت مافوق در خصوص مشارکت در دستیابی به اهداف تعیین‌شده» مورد تقدیر قرار گرفته است. وی در سال ۱۳۹۲ به خانواده بزرگ سامان پیوست و کار خود را در شعبه چهارباغ بالا آغاز کرد. وی سپس به شعبه اصفهان منتقل شد و به گفته خود پس از یک سال کسب تجربه به باجه سیتی سنتر اصفهان رفت. آنچه در ادامه می‌خوانید گفت‌وگویی کوتاه با این همکار سامانی است.

• لطفاً از آغاز به کار خود در بانک سامان و آنچه تا به امروز در این بانک انجام دادی، برای خوانندگان نشریه، صحبت کن.

من در سال ۱۳۹۲ وارد خانواده بزرگ و حرفه‌ای بانک سامان شدم. در ابتدا کارم رو در شعبه چهارباغ بالا با همکارانی دوست‌داشتنی فعالیت کردم و پس از مدتی به شعبه با ریشه و خوب شعبه اصفهان منتقل شدم. پس از ۱ سال سابقه خدمت، به توصیه سرپرست محترم وقت مرحوم لقمانی عزیز، به باجه سیتی سنتر اصفهان مأمور به خدمت شدم. باجه‌ای به وسعت یک شعبه در محیطی تجاری و خاص. کار کردن در سیتی سنتر اصفهان هم به لحاظ ساعت کاری و بعد مسافت و هم به لحاظ فضای رقابتی شدید به دلیل حضور ۷ بانک دیگر در یک محیط کوچک، بسیار دشوار بود.

بنده و یکی دیگر از همکاران عزیز، مدتی زیادی به‌تنهایی این باجه را اداره می‌کردیم ولی با تمام سختی‌ها و البته تأکید می‌کنم به‌واسطه حمایت‌ها و اعتماد رئیس محترم شعبه اصفهان، جناب آقای رحمانی و سرپرستی محترم منطقه در آن سال‌ها، انگیزه من برای تلاش بیشتر در راستای جذب و وفادارسازی مشتریان دوچندان شد و نهایتاً با کمک همکاران توانمند و پرتلاشی که بعد به باجه اضافه شدند توانستیم بیشترین سهم بازار و اعتماد مشتریان را جذب و جلب کنیم که درنهایت منجر به افتتاح شعبه موفق سیتی سنتر شد.

سپس در سال ۹۷ وارد شعبه خانه اصفهان شدم، شعبه‌ای که در ابتدا از لحاظ مانده منابع، مصارف، مطالبات و نهایتاً شاخص کل در وضعیت نامطلوبی قرار داشت؛ ولی تیمی که از سال ۹۷ تاکنون در کنار هم قرار گرفتیم و مهم‌تر از آن، جو صمیمانه، حامی و دوستانه‌ای که رئیس وقت جناب آقای شکوه‌نیا و معاون وقت و رئیس کنونی شعبه جناب آقای باقری ایجاد کرده بودند، در کنار مدیریت مدبرانه ایشان و البته تلاش‌های هوشمندانه و جانانه تک‌تک همکاران شعبه خانه اصفهان اتفاقی فراتر از انتظار را رقم‌زد.

تا جایی که رشد چشمگیر شعبه در پایان سال ۹۷ و طی سال ۹۸ و باوجود افزایش در اهداف ابلاغی از ابتدای امسال، باعث شد طی ۸ ماه متوالی جزو ۱۰ شعبه برتر کشور باشیم. اینکه مدل ارائه خدمات بانکمان فروش‌محور شده و چنین تعبیر می‌شود که می‌خواهیم به سوپرمارکت بانکی تبدیل بشویم که هر دو مفهوم تنوع در محصول و فروش محصول را در بر دارد، رویکردی بی‌نظیر بوده و هست و امیدوارم هرچه به جلو می‌رویم پخته‌تر و گسترده‌تر شود.

• رمز موفقیت شما که باعث شد مورد تشویق و تقدیر قرار بگیری، چه بود؟

درواقع ما متناسب با سیاست‌های تعریف‌شده، نسبت به بازاریابی و جذب مشتریان برای ارائه محصول تسهیلات و کارت اعتباری گروهی اقدام و سازمان‌های مهم و بزرگی در سطح استان نظیر دادگستری کل، شرکت برق منطقه‌ای، اداره کل زندان، اداره کل ثبت‌اسناد، شرکت آب منطقه‌ای، بیمارستان کاشانی، اداره مسکن و شهرسازی و... را جذب کردیم و برای توازن در پرتفوی اعتباری شعبه، شرکت‌های تولیدی و بازرگانی خوبی نیز جذب شدند که ضمن افزایش مانده تسهیلات و عدم ورودی و ایجاد مطالبات نهایتاً باعث افزایش NOI و ایجاد تأثیر مطلوب در شاخص کل شد. بنده در جلسات مذاکره با مسئولین سازمان‌ها و شرکت‌ها، ضمن ارائه دقیق و روشن محصول بانکی، تلاش کردم بیشترین تأثیر را طبق اصول و فنون مذاکره داشته باشم و باعث اعتمادسازی و جذب آن سازمان‌ها و شرکت‌ها با شرایط و مطابق روش اجرایی بانک شوم.

باوجوداینکه مذاکره و جلسات با سازمان‌های بزرگ و شرکت‌ها و جذب آن‌ها به‌عنوان گام اول فروش، پروسه‌ای خاص و دشوار است، لیکن نحوه و کیفیت ارائه خدمت بسیار دشوارتر و مهم‌تر است. روحیه صمیمیت همکاران خوب شعبه خانه اصفهان و توانمندی و همراهی تیمی آن‌ها باعث موفقیت ما در این راستا شد.

• در پایان اگر حرف خاصی دارید، برای خوانندگان نشریه بگویید.

امیدوارم در آینده‌ای نه‌چندان دور به نقطه‌ای برسیم که بانک سامان به‌عنوان یک سازمان حرفه‌ای دارای نیروی انسانی خبره به‌عنوان حرفه‌ای‌ترین مشاوران مالی (در زمینه‌های اعتباری-ارزی-حقوقی و....) خدمات بانکی و مالی را در عرصه بین‌المللی به مشتریان حقیقی و حقوقی ایرانی و خارجی ارائه کند و این حرفه‌ای‌گری در همه ابعاد به جایی برسد که نه نیروی انسانی و نه بانک نتوانند به‌راحتی یکدیگر را ترک کنند.

با تایید بانک مرکزی اجرا شد

فعال‌شدن سامانه چک صیاد در اپلیکیشن ۷۲۴

با دستور بانک مرکزی صادرکنندگان و استفاده‌کنندگان چک‌های بانکی می‌توانند بدون مراجعه به بانک، فرآیندهای ثبت، تایید و انتقال چک را در سامانه صیاد انجام دهند.

دسترسی به سامانه صیاد از طریق اپلیکیشن ۷۲۴، بسیار ساده است. ۷۲۴ جزو اولین اپلیکیشن‌های پرداختی کشور است که با راه‌اندازی گزینه «سامانه صیاد»، ضمن تنوع گزینه‌های خدماتی خود، این فرصت را برای کاربران فراهم کرده که در ۲۴ ساعت شبانه‌روز، به راحتی و بدون نیاز به مراجعه به بانک اطلاعات دقیق چک را در کمال امنیت اعتبارسنجی کنند.

روابط عمومی بانک مرکزی در آخرین اطلاعیه خود، به شهروندان توصیه کرده که از اپلیکیشن‌های مورد تایید شاپرک (شرکت شبکه الکترونیکی پرداخت کارت) استفاده کنند و اپلیکیشن ۷۲۴، یکی از معتبرترین اپلیکیشن‌های پرداختی کشور، در صدر این فهرست نشسته است. کاربران اپلیکیشن ۷۲۴ به سادگی می‌توانند اطلاعات استعلام چک را بدون مراجعه به بانک و تنها با لمس گزینه «سامانه صیاد» در اپلیکیشن به دست آورند. طبق برنامه جدید بانک‌مرکزی و تغییرات قانون چک، ثبت اطلاعات مربوط به چک‌های صادره و استعلام وضعیت آن‌ها در سامانه صیاد مهیاست.

سامانه صدور یکپارچه دسته چک یا همان صیاد، به منظور رفع مشکلات فعلی کاربری چک در تابستان ۱۳۹۸ رونمایی و از همان زمان پیاده‌سازی شد.

کارشناسان معتقدند این برنامه، تحولات مهمی از جمله اعتبارسنجی یکپارچه، کنترل دقیق اهلیت متقاضی دسته چک پیش از صدور، استعلام وضعیت عملکرد صادرکننده چک توسط گیرنده آن، استانداردسازی ابعاد، جانمایی اقلام اطلاعاتی و ویژگی‌های امنیتی برگه چک را به ارمغان می‌آورد. البته چک‌های قدیمی مشمول فرآیند فعلی نمی‌شوند، اما چک‌های جدیدی که از ۲۰ دی ماه در اختیار مشتریان قرار می‌گیرد به مرور باید وارد چرخه این اصلاحات شوند.

به گفته مدیر اداره نظام‌های پرداخت بانک مرکزی، به دلیل نیاز به آموزش و آشنایی مردم با روند کار در سامانه صیاد، این دوره فعلا آزمایشی و استفاده از سامانه صیاد داوطلبانه است.

در سامانه استعلام چک «صیاد» اپلیکیشن ۷۲۴ هم امکان ثبت چک توسط صادرکننده (با ثبت اطلاعات چک مانند مبلغ، تاریخ وصول، شرح چک، کد ملی دریافت‌کننده)، قابلیت استعلام وضعیت چک صادر شده توسط دریافت‌کننده، امکان ثبت تایید یا رد چک توسط دریافت‌کننده چک، امکان انتقال چک به دریافت‌کننده ثالث و گزینه استعلام وضعیت چک توسط صادرکننده پیش‌بینی شده است.

خرید شارژ، خرید بسته‌های اینترنتی، کارت به کارت، پرداخت قبض، پرداخت از طریق QR و کیف پول الکترونیکی تنها بخشی از ویژگی‌های ۷۲۴ است. خوب است که بدانید، شما برای تراکنش‌هایتان در ۷۲۴، نه تنها امتیاز دریافت می‌کنید، بلکه بعد از هر تراکنش می‌توانید با چرخاندن گردونه شانس، هزاران جایزه ببرید! همه اینها فقط بخشی از امکانات و ویژگی‌های اپلیکیشن ۷۲۴ است که به سادگی خیال شما را از همه خدمات پرداختی راحت می‌کند.

«محرک» سیستم بانکی کانادا را نجات داد

ویپال مونگا
روزنامه‌نگار

طبق اعلام رسانه‌های کانادایی بانک‌های این کشور در پی اجرای سیاست اقتصادی «محرک» تقویت خواهند شد. فهرست بلندبالای این بانک‌ها که در رأس آن غول‌هایی مانند TD و RBC قرار دارند منافع بسیار چشمگیری از این اقدام دولت جاستین ترودو خواهند داشت که بسیاری از بانکداران خُرد کانادایی را نسبت به آینده امیدوارتر کرده است.

باتوجه به صدمات ناشی از رکود اقتصادی که در پی شیوع ویروس کرونا ایجاد شده، دیده می‌شود که بانک‌های بزرگ کانادا نیز سیاست‌های جدیدی را در دستور کار خود قرار داده و با یک تغییر رویه اساسی سعی در جبران ضررهای ناشی از این رکود دارند. طبق مشاهدات کارشناسان حوزه بانکی در کانادا، بسیاری از این بانک‌ها دست از ارائه خدماتی مانند وام‌های با مبلغ سنگین برداشته و در عوض سعی در حفظ و انباشت سپرده‌های خود دارند. البته این تغییر بنیادین در سیستم بانکداری کانادا با چراغ سبز دولت انجام شده تا بخشی از ضررهای قابل‌توجه بانکداران خرد و کلان را پوشش دهد. نباید فراموش کرد که ویروس کرونا در اغلب کشورهای درگیر با این پاندمی، مشکلات بسیاری را ایجاد کرده که باعث شده دولت‌ها رشته‌ای از تجدیدنظرهای اساسی در زمینه سیاست‌های پولی و بانکی کشورهای خود داشته باشند. دولت کانادا نیز برای نجات سیستم بانکی این کشور اجازه کاهش میزان ریسک و ضرر وام‌های سنگین را صادر کرده که به‌طور طبیعی باعث افزایش میزان سپرده بانک‌ها نیز خواهد شد.

اما برخلاف انتقاداتی که به دولت می‌شد، دیدیم که دو غول بانکی کانادا یعنی رویال بانک کانادا ROYAL BANK OF CANADA و همچنین TD BANK GROUP با انتشار گزارش ۳ ماه آخر سال ۲۰۲۰ (۳ماه چهارم در ۳۱اکتبر، ۱۰آبان ۹۹ پایان یافت) اخبار امیدوارکننده‌ای را برای مقامات اقتصادی دولت این کشور مخابره کردند. گزارش مالی این دو بانک بزرگ نشان می‌دهد پیش‌بینی متخصصان دولتی درست از آب درآمده و میزان ضررهای سنگین بانک‌ها به میزان چشمگیری کاهش یافته است.

جالب توجه آنکه دولت‌های فدرال و ایالتی کانادا در سال جاری ۳۸۲ میلیارد دلار کانادا (تقریبا معادل ۳۰۰میلیارد دلار امریکا یا ۲۰درصد تولید ملی کانادا در ۳ ماه نخست سال) برای مهار عواقب ناگوار شیوع کووید ۱۹ هزینه کرده است. هرچند اقشار آسیب‌پذیر در برابر ویروس کرونا در این میان بیشترین سهم را از کمک‌های دولت داشته‌اند اما بانک‌ها نیز از این حمایت گسترده سود برده‌اند. البته دولت در ازای این کمک، بانک‌های کانادایی را ملزم به تخصیص تسهیلات به صاحبان مشاغل کوچک‌تر کرده (با نرخ بهره صفر درصد) تا افرادی که منبع درآمدی خود را به‌دلیل شیوع ویروس کرونا از دست داده‌اند بتوانند این دوره سخت را با مشکلات کمتری پشت سر بگذارند. از طرفی هم دولت بانک‌ها را موظف کرده تا دریافت اقساط وام‌های مسکن را به تعویق انداخته و اجازه دهند مردم با خیالی آسوده‌تر محدودیت‌های کرونایی را تحمل کنند.

این طرح کارگشا و تخصصی دولت فدرال کانادا که «محرک» نام دارد، باعث شده هم مردم عادی و کم‌درآمد که به‌کلی کار خود را از دست داده‌اند تحت فشار کمتری قرار گیرند و هم بانک‌ها از خطر ورشکستگی جان سالم به در برند. نتایج مثبت اجرای طرح «محرک» باعث شده نظر بسیاری از کارشناسان بانکی در ایالات متحده امریکا نیز جلب شود، چراکه اغلب بانک‌های امریکایی (بانک‌های کوچک و متوسط) تا مرز ورشکستگی مطلق نیز پیش رفته‌اند و طبیعتا تقصیرات را متوجه شخص دونالد ترامپ می‌دانند. بسیاری از کارشناسان امریکایی بر این باورند که ترامپ با سیاست‌های غلط و سیاست‌زده خود باعث ایجاد یک بحران برای صنعت بانکداری ایالات متحده شده که آثار مخرب آن تا مدت‌ها گریبان بزرگ‌ترین اقتصاد جهان را رها نخواهد کرد.

منبع: وال استریت‌ژورنال

لزوم تغییر در نحوه جبران کسری بودجه

علی سعدوندی
اقتصاددان

کشـور ما در دهه ۴۰ شمسی بیشترین رشد اقتصادی و کمترین نرخ تورم را تجربه کرده اسـت. اگر نیـازی نمی‌بینیم که درس‌های نوین اقتصـاد کلان را مرور یا از تجارب دیگران اسـتفاده کنیم، می‌توانیم از تجربه‌هایـی که خودمان داشـته‌ایم، درس بگیریم. خب باتوجه به این مسـئله ما بارها دیده‌ایم که اگر به سـمت سیاست‌هایی برویم که تولید ناخالص ملی را افزایش می‌دهد، با اشـتغالزایی مواجه می‌شویم و طبیعتـا نرخ تورم کمتری خواهیم داشـت. «جهـش تولید» یکی از سیاست‌های ضدتورمی بسیار موثر است.

بیماری هلندی

مشـکل اینجاسـت که در ایران تفکـر قاطبه مردم و مسـئولان، حامی سیاست‌هایی است که به‌شدت ضداشـتغال و ضدتوسعه هستند؛ به‌طور مشـخص بخش غالب کارشناسان اقتصادی کشـور معتقد به تثبیت نرخ ارز هسـتند و جالب اسـت که بدانیم این سیاسـت در ظاهر یک اقدام ضدتورمی اسـت اما در باطن یک سیاسـت ابرتورمی است. شما اگر از هر فرد غیرمتخصصی بپرسـید که آیا در صـورت تثبیت نرخ ارز، تورم هم تثبیت خواهد شـد یا خیر؟ می‌گوید بله، تورم هم کنترل می‌شـود و بالعکـس؛ امـا باید بدانیم که در بلندمدت عکـس این اتفاق رخ می‌دهد و دلیلـش هـم این اسـت که ما با تثبیـت نرخ ارز باعث شـدیم کالای خارجـی ارزان و متعاقبا کالای داخلی گران شـود. ایـن معضل در دنیا به‌نام بیماری هلندی شناخته می‌شود. به بیان دیگر این سیاست ضدتولید همان سیاسـت تورمی اسـت؛ هرچند برخی اقتصاددانان سـعی می‌کنند برای چنین سیاست‌های مخربی توجیه پیدا کنند.

۵۰ سال پافشاری

کارشناسان طرفدار تثبیت نرخ ارز مدعی هستند که با اعمال این سیاست (تثبیت نرخ ارز) کالاهای واسـطه‌ای ارزان‌تر در اختیار بخش تولید قرار می‌گیرد، اما این عزیزان متوجه نیسـتند که می‌شد همان کالای واسطه‌ای در کشـور خودمان تولید شود. باید توجه داشت که با این کار، سوبسید را بـه کالاهـای خارجی می‌دهید و روند تولید را در کشـور متوقف می‌کنید. ۵۰ سـال است (از زمان هویدا تا امروز) که این سیاست‌ها اجرا می‌شوند و بارها نیز مشـخص شده مخرب هستند اما کماکان ادامه دارند. البته برای کسـی که اقتصاددان واقعی اسـت، مخـرب بودن ایـن رویه اظهرمن‌الشـمس اسـت. مـا در ۵۰ سال اخیر طولانی‌ترین دوره تورم مزمـن در جهان را داشـته‌ایم که در بین کشـورهای دنیا بی‌سـابقه است. متاسفانه دلیل این پدیده این اسـت که در مقیاس گسـترده‌ای با علم بشـر مقابله می‌کنیم و حتی در مدت ۵۰سـال نتوانسـته‌ایم جلوی این سیاسـت‌های غلط اقتصادی را بگیریم.

پول نفت صرف تثبیت نرخ ارز می‌شود

نکتـه دیگری که موجب کاهش شـدید ارزش پول ملی و افزایش تورم شـده، این است که دولت ارزی را که به‌دسـت می‌آورد در اختیار بانک مرکـزی قـرار می‌دهد و بانک مرکزی هم در ایـن ۵ دهه، ارز حاصل از فروش نفت را صرف تثبیت نرخ ارز در کشـور و پایه پولی ایجاد کرده اسـت. این سیاسـت نیز همان‌طور که پیش‌تر تاکید شد تورم‌زا است اما متاسفانه برخی افراد سعی در توجیه آن داشته‌اند.

عزیـزان می‌گویند از آنجایـی که خلق پول ازسـوی بانک‌های تجاری انجام می‌شـود، افزایش پایه پولی مشـکلی ایجاد نمی‌کند، این در حالی اسـت که خلق پایه پولی به‌شـدت مشـکل‌زا خواهد بود. این مسئله که کسری بودجه دولت به تورم بالا منجر می‌شود، آنقدر اهمیت دارد که ما به‌خاطر آن باید روش تامین کسـری بودجه را تغییر دهیم. توجه داشـته باشید تمام درآمدهای نفتی دولتی را باید یکجا به‌عنوان کسری بودجه در نظر گرفت؛ بنابراین ما سالیان سال است که کسری بودجه شدیدا بالایی داریم؛ چه آن زمانی که درآمد نفتی داشتیم و چه حالا که نمی‌توانیم نفت بفروشیم.

مقابله با سیاست‌های ضدتولید و ابرتورمی

سیاست‌های ضدتولید، سیاست‌های ابرتورمی است. از طرفی هم تمامی سیاسـت‌های تثبیت قیمتی هم سیاسـت‌های ضدتولید هستند، چون در بازار اخلال ایجاد می‌کنند و باعث می‌شـوند بسیاری از صنایع و بنگاه‌ها از بیـن برونـد و در نتیجه بخـش تولید ما نیز زمین‌گیر شـود. البته این سیاست مربوط به امروز و دیروز نیست، چراکه در طول ۵ دهه اخیر این سیاست جریان داشته اسـت. این نوع اقدامات تثبیت قیمتی و تعزیراتی مرتبا کشـور را به سـمت پرتگاهی که ما آن را به‌عنوان ونزوئلایی شدن می‌شناسـیم، می‌برد. در ونزوئلا هم دقیقا همین اتفاق رخ داده و باعث شده دیگر کسی در این کشور کار نکند، دلیلش هم این است که شما به‌محض شـروع به کار ضرر می‌کنید و در نتیجه همه بنگاه‌ها از تولیـد بازمی‌مانند. من سیاسـت‌هایی کـه منجر به این شرایط شده را بی‌سـابقه می‌دانم. در ۳ مرحله شاخص این سیاست‌ها تکرار شده است؛ اول در دوران پیش از انقلاب در دولت امیرعباس هویدا، سپس در دوران جنگ ازسوی آقای بهزاد نبوی و سوم هم در ۱۰ سـال اخیر شاهد اجرای مداوم این سیاست‌های مخرب بوده‌ایم.

|نیما پور حاجی آقا گلستانی|
|بانکدار شعبه ۱۷ شهریور تبریز|

مانند همکار خود رفتار نکنید

هیچ یک از ما تمایل ندارد با شخصی که از زیر بار مسئولیت و مشارکت در کار تیمی فرار می کند مستقیما رفتار کند. اما وقتی همکاری وجدان کاری ندارد، به همکاران خود در ارائه خدمات به مشتری کمک نمی کند، زمان بندی تحویل کارها را رعایت نمی کند و یا صد درصد مسئولیت خود را برعهده نمی گیرد، تعیین کردن بهترین تصمیم، دشوار می شود. آیا بهتر است با این دست افراد برخورد کرد؟ با مدیر صحبت کرد؟ یا عکس‌العمل خود را داشت؟

همه ما با کسانی که وظیفه خود را خوب انجام نمی دهند، کار کرده‌ایم. مانند همکاری که تمام روز مشغول چک کردن پروفایل اینستاگرام بوده، یا زمان خاصی از روز را صرف انجام امور بورسی می کند یا بیش از زمان مورد نیاز برای خوردن غذا صرف می کند و هیچ موقع به زمان نهایی کارها توجه ندارد. این امر باعث آزردگی و ناراحتی خاطری می‌شود که می تواند برای سایر همکاران در زمان کار دید منفی و نیز اثرات منفی به دنبال داشته باشد. به اعتقاد آلان کوهن از اساتید دانشکده بابسون ایالت ماساچوست و نویسنده کتاب «اثر گذاری بدون قدرت»، شما دوست ندارید در اداره شهرتی مانند هشداردهنده حساس (زیرآب‌زن) را داشته باشید. این کار شما را خیلی بد جلوه خواهد داد، پس این کار را انجام ندهید. البته این به معنای آن نیست که سکوت اختیار کنید. همه چیز بستگی به شرایط و رئیس شما دارد. بعضی از مدیران به‌خاطر این کار از شما تقدیر می‌کنند و قول می‌دهند که آن را بررسی کنند. بعضی دیگر هم می‌گویند که این وظیفه شما نیست و این موضوع شما را بد جلوه می‌دهد. سوزان دیوید، از بنیانگذاران بنیاد مربی گری هاروارد/ مک لین نیز با این موضوع هم عقیده است: اگر همکار تنبل شما در توانایی انجام کار یا پیشرفت شما مشکلی ایجاد نمی کند، کار خودتان را ادامه داده و تمرکز خودتان را روی آن حفظ کنید. اما اگر رفتار او به کار شما لطمه وارد می کند، باید با آن برخورد کرد.

برخورد با فردی که اصلا حواس و ذهن او در کار و مسئولیتی که به او سپرده شده است نیست، ناراحت کننده خواهد بود، اما باید به دنبال ریشه یابی رفتار او بود. طفره رفتن از کار همیشه به معنای تنبلی نیست. کوهن می گوید، این موضوع می تواند مربوط به مسائل خانه یا ناشی از دشواری‌های کار باشد. شخصی که در یک تیم مشارکت دارد باید اتفاقات خارج از مجموعه کاری را در زمان ورود به شرکت یا اداره فراموش کند دقیقا همانند زمانی که بعد از ساعت اداری هر اتفاق خوب و بدی که در مجموعه کاری وی افتاده است نیز باید در زمان خروج از اداره در همان محل باقی بماند. او پیشنهاد می کند، قبل از هر اقدامی به طور کامل آن را بررسی و تحقیق کنید و این نیازمند این است که در مورد کارهای خودتان نیز فکر کنید. اما زمان زیادی را نسبت به این که کدام یک از آنها با کارهای افراد دیگر شباهت دارد، صرف نکنید، زیرا در این صورت حس و خلق و خوی خود را از دست می دهید و غیرحرفه‌ای به نظر خواهید رسید.

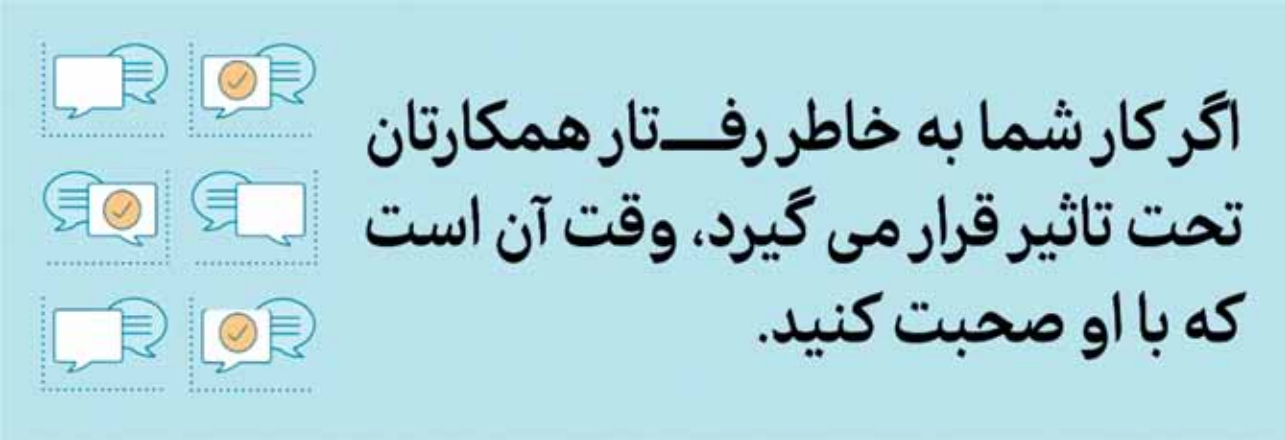
به جای برخـــــــورد صحبت کنید!

اگر کار شـــما به خاطر رفتار همکارتان تحت تاثیر قرار می گیرد، وقت آن اســـت که با او صحبت کنید. اما با لحـــن تند و به صورت خصمانه برخورد نکنید. خانم دیوید می گوید با دقت و همدردی صحبت را آغاز کنید. شما باید نشان دهید که می خواهید هوشمندانه مساله را حل کنید، به جای این که قصد تنبیه یا گفتن نکته ای داشته باشید. از او روند کارها را بپرسید. می‌توانید این جمله را بگویید: به نظر می رسد که درگیری و فعالیت شما در انجام پروژه نسبت به قبل کمتر شده، در این مورد کمکی از من ساخته است؟ بدیهی است که در بعضی مواقع این ترفند با شکســـت روبه‌رو خواهد شـــد و حتی شاید بعضا نتیجه عکس بدهد. نمونه هایی از رفتارهایی که باعث آزرده شدن شما شـــده است را مثال بزنید و به طور شـــفاف تاثیری که روی عملکرد دیگران داشته را توضیح دهید. کوهن می گوید شما باید در مورد این که چه اتفاقی افتاده و چه تفاوتی نیز ایجاد شده بحث و گفت و گو داشته باشید. به‌عنوان مثال تاخیری که باعث شده مشتری با مشکل مواجه شود یا اعتراضی داشته باشد. اما گفت و گو را مثبت و با نیت خوب برای آینده ادامه دهید.

صحبت با مـــــدیر

مسئولیت ایجاد همکاری و مشارکت در یک تیم را مدیر یا رهبر آن گروه بر عهده دارد. برای هیچ یک از ما این که فردی دیگر برای ما تکلیف تعیین کند به هیچ وجه قابل قبول نیست، به همان میزان برای مدیران و مسئولین یک تیم نیز این قضیه صدق می‌کند؛ حال اینکه گفته ما به نوعی مشورت باشد، نوعی اعتراض یا یک نوع راه نشان دادن.

به همان روشی که با همکار خود داشتید، پیش مدیر خود بایستی با همان روش عمل کنید. با احساس همدلی، ذهن باز و با مثال های خاص مساله را توضیح دهید. اگر شـــما موضوع را با حس مثبت اداره کنید، مدیر نیز تحت تاثیر قرار می گیرد، در غیر این صورت ممکن است نشان دهید که رفتار شما مخرب بوده و نمی‌توانید با چابکی و توانایی مدیریت احساسات و تفکرات به روشی منطقی مشکل و توضیح خود را بیان کنید. از انعطاف خود اطمینان حاصل کنید و تمایل خود را به حل مساله نشان دهید و نیز امیدوار باشید مدیر شما درک درستی از مشکل ایجاد شده بین همکاران داشته باشد و بتواند حفره ایجاد شده درون تیم را ترمیم کند.



بورس از مجلس چه می‌خواهد؟

همایون دارابی
کارشناس بازار سرمایه

نخستین انتظار سهامداران بورسی از مجلس، شفاف‌سازی درباره بودجه ۱۴۰۰ است، چراکه به‌عنوان نخستین بودجه قرن جدید انتظار می‌رود به‌طور شفاف و کارآمد تنظیم و منتشر شود. البته می‌دانیم که لایحه بودجه ازسوی دولت تهیه می‌شود اما از مجلس شورای اسلامی هم انتظار داریم به‌طور دقیق بر تمامی بخش‌های بودجه ۱۴۰۰ نظارت کند و برای برطرف کردن نواقص آن تلاش‌های لازم را انجام دهد.

پیگیری اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی

موارد بسیاری وجود دارد که متاسفانه دولت از اجرای آنها امتناع کرده که انتظار می‌رود مجلس به این موارد رسیدگی کند. برای مثال می‌دانیم که دولت واگذاری سهام شرکت‌های دولتی را متوقف کرده، در حالی‌که این کار برخلاف سیاست‌های اصل ٤٤ قانون اساسی است و حتی رهبر معظم انقلاب نیز بارها بر لزوم خصوصی‌سازی تاکید داشته‌اند اما همانطور که گفته شد دولت در این زمینه کوتاهی می‌کند.

حتی همین شرکت‌هایی که درحال‌حاضر در بورس حضور دارند هم پیش از دولت کنونی، وارد بازار سرمایه شده بودند و در واقع دولت سهام شرکت‌هایی را می‌فروشد که از سال‌ها قبل در بازار حضور داشتند و عملا هیچ شرکتی طبق اصل ٤٤ وارد بازار نشده است. در حالی‌که طبق مفاد این اصل، دولت موظف است سهام شرکت‌های دولتی را در بازار سرمایه عرضه کند. مجلس باید پیگیر این مسئله باشد تا دولت سهام شرکت‌های بزرگی مانند معادن، پتروشیمی‌ها، صنایع سنگین، هواپیمایی‌ها و... را در بازار سهام به مردم واگذار کند.

نظارت بر انتشار اوراق

دولت باید در انتشار اوراق هم دقت بیشتری داشته باشد و اجازه ندهد نرخ اوراق بالاتر برود. مجلس باید نظارت کند که اوراق مختص پروژه‌ها منتشر شوند و مسئله تسویه اوراق با انتشار اوراق جدید حل شود.

از سویی هم باید نرخ بازدهی اوراق متناسب با پروژه‌هایی باشند که این اوراق برای آنها منتشر شده است؛ یعنی دولت نباید برای پروژه‌ای که ۱۰درصد بازدهی دارد، اوراق ۲۰درصدی منتشر کند!

قیمت‌گذاری دستوری در بورس

مسئله دیگری که سهامداران از مجلس شورای اسلامی انتظار دارند نظارت مجلس بر نحوه قیمت‌گذاری‌ها در بورس است. نمایندگان باید توجه داشته باشند که فعالان بازار سرمایه خواستار حذف قیمت‌گذاری‌های دستوری در این حوزه هستند. متاسفانه این مشکل در تمام حوزه‌ها وجود دارد؛ خودروسازها، پتروشیمی‌ها، فولادی‌ها، مواد غذایی و... همگی با مسئله قیمت‌گذاری دستوری دست و پنجه نرم می‌کنند. فقط در ۳ سال گذشته افزون بر ۱۰۰هزار میلیارد تومان رانت نصیب دلالان در بازار خودرو شده است. در حالی که یک‌چهارم این مبلغ باید با عنوان مالیات به دولت تعلق می‌گرفت تا برای توسعه صنعت خودرو هزینه شود اما دلالان به‌راحتی با استفاده از رانت از دادن مالیات شانه خالی کردند. ما اگر این قیمت‌گذاری‌های اشتباه را نداشتیم هم قیمت خودرو به مراتب کمتر بود و هم توان تولید بیشتر از حالا می‌شد. مجلس باید در حوزه پتروشیمی‌ها نیز روابط میان بخش خصوصی و دولت را تنظیم کند، به‌ویژه باید مراودات بین دولت و پالایشگاه‌ها را هم تحت‌نظارت قرار دهد. یکی از مشکلاتی که امسال در بازار سرمایه پیش آمد مسئله اختلافات بین پالایشگاه‌ها و دولت بود که در قضیه صندوق دارا دوم نیز شاهد بودیم. متاسفانه این اختلافات نیز منجر به بلاتکلیفی سهامداران و در نهایت ریزش بورس شد.

جلوگیری از فعالیت سوداگران و دلالان در بورس

یکی از مواردی که دولت باید پیگیر آن باشد، ممانعت از حضور و نفوذ دلالان و سوداگران در بخش‌های مختلف بازار سرمایه است اما متاسفانه این اتفاق رخ نداد و شاهدیم که افرادی همچنان با استفاده از رانت در بورس فعال هستند و سودهای کلانی هم نصیب‌شان می‌شود. البته این مشکل در بازارهای دیگر مانند ارز، طلا و سکه شدیدتر است اما دولت باید به این مسئله هم رسیدگی کند و مجلس وظیفه دارد به دقت عملکرد دولت را تحت نظر بگیرد. متاسفانه ما با عدم‌تعادل در اقتصاد کشور روبه‌رو هستیم. درحال‌حاضر نیز شکافی بین بخش زمین و مسکن و سایر بخش‌های اقتصادی کشور وجود دارد. امروزه ارزش یک برج در تهران به مراتب بیشتر از کارخانجات است و حتی در مواردی دیده‌شده که ارزش زمین کارخانجات از کل آن مجموعه تولیدی بیشتر است و صاحبان مشاغل واحدهای تولیدی خود را می‌فروشند. همین امر موجب می‌شود اشتغال به‌شدت کاهش پیدا کند و مشکلات اقتصادی دیگری نیز ایجاد شود. دلیل این شکاف نیز حضور دلالان و سوداگران در حوزه‌های مختلف است که به‌شدت به بروز و ظهور بحران‌های اقتصادی و اجتماعی ناشی از فقر و بیکاری دامن می‌زند. در نهایت بار دیگر تاکید می‌کنم که مجلس باید بر عملکرد دولت در حوزه بورس نظارت جدی و دقیقی داشته باشد و از نظرات کارشناسان خبره و برجسته نیز بهره بگیرد.

تامین کسری بودجه از بورس خوب است یا بد؟

مرتضی عزتی
اقتصاددان

این روزها همیشه برای اهالی بورس بسیار دوران پر از اضطرابی بوده، چراکه براساس سنت لایحه بودجه در آذرماه هر سال به مجلس ارائه می‌شود تا مورد بحث و بررسی نمایندگان قرار بگیرد. دلیل استرس سهامداران نیز این است که با اعلام بودجه، تکلیف صنایعی مانند فولاد، معادن، پالایشی‌ها و... روشن می‌شود، از سویی هم می‌دانیم که سهم‌های دلارمحور در بازار سرمایه همواره چشم انتظار بودجه بوده‌اند. از بهره مالکانه معادن گرفته تا نرخ دلاری که قرار است سال آینده مبنای اداره کشور باشد، همگی مواردی هستند که برای سهامداران بورسی حائز اهمیت است.

با توجه به اهمیت این مقطع از زمان در بازار سرمایه می‌دانیم که سهامداران به‌طور سنتی در آذرماه کمی دست به عصاتر عمل می‌کنند تا جزئیات بودجه سال بعد روشن شود. سپس سهامداران می‌توانند با در نظر گرفتن بندهای موردنظرشان در لایحه بودجه، اقدام به برنامه‌ریزی یک‌ساله کنند. حتی در بسیاری از موارد سهامداران بخشی از سهام خود را به پول نقد تبدیل می‌کنند تا تکلیف لایحه بودجه روشن شود.

شواهد حاکی از آن است که کمتر از یک درصد از درآمدهای پیش‌بینی شده از محل فروش اموال مازاد دولتی و حدود ۱۰ درصد از درآمدهای نفتی در نیمه نخست امسال محقق شده است. در نیمه نخست امسال، مجموع درآمدهای محقق شده از محل ۱۰۶.۵ هزار میلیارد تومان درآمدهای نفتی و فروش اموال مازاد دولتی پیش‌بینی شده، فقط ۶.۱ هزار میلیارد تومان یعنی ۵.۷ درصد بوده است. این در حالی است که بازار سرمایه نقش بسزایی در تامین مالی دولت داشته و دولت علاوه بر درآمد عرضه دو صندوق ETF، از محل خرید و فروش سهام ازسوی فعالان بازار سرمایه در ۶ ماه نخست سال هم مالیات ۹۹۲۰ میلیاردی اخذ کرده است. حال آنکه در بودجه این عدد ۲۲۸۷ میلیارد پیش‌بینی شده بود.

بازار سرمایه در ۲ سال گذشته رونق خوبی داشته و این رونق از جنبه‌های گوناگون از جمله افزایش درآمد مالیاتی دولت به اقتصاد کشور کمک کرده است. اگرچه رشد بازار سرمایه در بخشی از سهم‌های بازار، غیرمنطقی بود و منجر به افت کلی بازار شد و به سهامداران آسیب زد اما رشد بازار سرمایه مزایایی برای دولت داشت. با افزایش ظرفیت‌های بازار سرمایه و ورود سرمایه‌گذاران جدید به این بازار، دولت توانست بخشی از سهام خود را در قالب ETFها به مردم عرضه کند. اما اتکای دولت به اخذ مالیات از بازار سرمایه، اتکای مثبتی نیست، چراکه هدف از راه‌اندازی بازار سرمایه، رونق بخشی به فعالیت‌های اقتصادی است و البته که مالیات مختصری هم از معاملات دریافت می‌شود. ولی اگر فشار دولت بر بازار سرمایه بیشتر شود، موجب خروج سرمایه‌گذاران از این بازار شده و در نهایت به این بازار لطمه خواهد زد. بهتر است دولت حتی به فکر تغییر نظام مالیاتی بازار سرمایه هم نباشد.

عرضه سهام دولت در قالب صندوق‌های قابل معامله و واگذاری سهام عدالت، اصلا اتفاق مثبتی برای بازار سرمایه نیست و این روش واگذاری، سهام درجه دو محسوب می‌شود. اگر دولت واقعا قصد واگذاری سهام خود را دارد، باید این سهام به بخش خصوصی واگذار و از سیطره دولت خارج شود. این همان راهکاری است که در قانون بودجه تصویب شده که هم به تامین مالی دولت کمک می‌کند و هم به بهبود وضعیت شرکت‌ها منجر خواهد شد. واگذاری دارایی‌های دولت در صورت تداوم حضور دولت در مدیریت شرکت‌ها، خصوصی‌سازی تلقی نمی‌شود. تجربه ثابت کرده مدیریت دولتی منجر به ناکارآمدی شرکت‌ها می‌شود و عملکرد خودرویی‌ها گواه این ادعاست.

سهام شرکت‌های وابسته به دولت گاهی با نفوذ مدیران دولتی در برخی رسانه‌ها، گاهی نوسان‌های مثبت و بدون توجیه دارد و زیان این جوسازی‌ها فقط به سهامداران تحمیل می‌شود. کما اینکه در روزهای رشد شارپ و سقوط بازار هم سهم‌های وابسته به دولت، نوسان بیشتری داشتند و همین نوسان‌ها باعث رشد بیشتر شاخص کل بورس شد. خصوصی‌سازی به شرط حضور دولت در مدیریت شرکت‌ها معنایی ندارد و اگر دولت قصد تامین مالی از بازار سرمایه را دارد، باید فقط از طریق واگذاری کامل سهام خود به بخش خصوصی اقدام کند و از سایر روش‌ها بپرهیزد. عده‌ای در سیستم اقتصادی ما مانع آن هستند که بازار سرمایه و شرکت‌های بورسی به جایگاه واقعی خود برسند. این افراد، یا درک و شناخت درستی از ماهیت بازار سرمایه ندارند یا مغرضانه نسبت به بازار سرمایه رفتار می‌کنند!

آینده پرابهام رمزارزها

از زمانی که بحث ارزهای دیجیتال در ایران داغ شده تا به‌حال دولت و سایر نهادهای حاکمیتی موضع چندان مشخصی در قبال این پدیده نوظهور نداشته‌اند. البته هرگاه صحبت از ماینینگ (mining) و ماینرها (miner) می‌شود، بلافاصله گارد قوه قضاییه بالا می‌آید و با جدیت فعالان این حوزه را مجازات می‌کند. البته این مجازات با استناد به دستورالعملی انجام می‌شود که ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز ابلاغ کرده و طبق آن هرگونه اقدام به استخراج رمزارز با استفاده از دستگاه‌های قاچاق، غیرقانونی محسوب شده است.

این واکنش همواره قابل‌پیش‌بینی بوده، چراکه در اغلب کشورهای جهان نیز رویه به همین شکل است، اما وقتی صحبت از معامله این دست ارزها به میان می‌آید داستان به‌کلی تغییر می‌کند، چراکه این دستورالعمل تکلیف استخراج‌کنندگان ارز دیجیتال را مشخص کرده اما هنوز به‌طور مشخص درباره خرید و فروش این‌گونه ارزها اظهارنظری نشده، این در حالی است که برخی از سایت‌ها در داخل و خارج کشور اقدام به خرید و فروش انواع ارزهای دیجیتال در کشور می‌کنند و هنوز مشخص نیست که آیا فعالیت این مراکز فروش قانونی است یا خیر!

بسیاری از فعالان حوزه ارز دیجیتال معتقدند دولت باید هرچه سریع‌تر فکری به حال این حوزه کند، چراکه اغلب کشورهای پیشرفته جهان در حال بهره‌برداری از این فرصت به‌دست آمده هستند، اما ما هنوز آن را جدی نگرفته‌ایم. در این میان مسئله‌ای که سرمایه‌گذاران به آن توجه نمی‌کنند، این است که برای نقد کردن این نوع دارایی‌ها و تبدیل آن به اسکناس (دولت ایران نیازمند منابع ارزی است) باید به کانال‌های رسمی نقل‌وانتقالات بانکی بین‌المللی دسترسی داشته باشیم و تا زمانی که ما گرفتار تحریم‌های مالی و بانکی هستیم، عملا نمی‌توانیم در قامت یک دولت مستقر و قانونی بهره چندانی از حوزه ارزهای دیجیتال ببریم. با این وجود برخی سرمایه‌گذارانی که اقدام به خرید رمزارزهای گوناگون از مراکز فروش فارسی‌زبان (در فضای مجازی) کرده‌اند، مورد کلاهبرداری قرار گرفته‌اند و مبالغ هنگفتی نیز از دست داده‌اند اما هنوز قانون مشخصی برای مقابله با این دست فعالیت‌های کلاهبردارانه تعیین نشده است.

دستورالعمل ستاد مبارزه با قاچاق درباره استخراج رمزارز

ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز طی دستورالعملی اجرایی، دستگاه‌های استخراج ارزهای دیجیتالی که به‌صورت غیرقانونی و بدون رعایت تشریفات قانونی وارد کشور شده‌اند را تعیین‌تکلیف کرد.

به گزارش کمیسیون بلاکچین و رمزارز نصر، ستاد مبارزه با قاچاق، دستورالعملی مبنی بر تعیین‌تکلیف تجهیزات استخراج ارزهای دیجیتال موجود در کشور منتشر کرده است.در این دستورالعمل وظایف محول‌شده به نهادهای نظارتی و اجرایی مختلف مشخص شده است. در بخشی از دستورالعمل مذکور، از افرادی که دستگاه‌های آنها توقیف شده، خواسته شده که در ضرب‌الاجل تعیین‌شده، نسبت به پیگیری دستگاه‌های توقیف‌شده خود اقدام کنند. در بخش دیگر این دستورالعمل از دارندگان دستگاه‌ها خواسته شده که با ثبت‌نام در سامانه‌ای ویژه، نسبت به ارائه اطلاعات هویتی و اطلاعات مربوط به دستگاه‌ها اقدام کنند.

اگر لایحه نیاید بررسی می‌کنیم

حسن نوروزی، نایب رئیس کمیسیون قضایی مجلس شورای اسلامی با اشاره به اهمیت مسئله ارزهای دیجیتال و لزوم رسیدگی به امر قانون‌گذاری در این زمینه گفت: کمیسیون قضایی مجلس شورای اسلامی موظف است به مسائلی که یک طرف آن به حوزه حقوقی مربوط می‌شود، ورود کند. پرونده‌های زیادی هم در زمینه ارزهای دیجیتال در قوه قضاییه به ثبت رسیده و طبیعتا مجلس نیز در این زمینه باید تصمیم‌گیری کند.

وی در ادامه افزود: ما در این زمینه هم منتظر لایحه دولت خواهیم بود اما اگر هم دولت اقدامی نکند، در قالب یک طرح این مسئله را پیگیری می‌کنیم.

نیاز به بحث کارشناسی دارد

نماینده مردم رباط‌کریم در مجلس شورای اسلامی گفت: به‌دلیل تخصصی بودن حوزه ارزهای دیجیتال به‌طور قطع با مرکز پژوهش‌های مجلس و متخصصان امر مشورت خواهیم کرد و پس از در نظر گرفتن جنبه‌های مختلف در این زمینه تصمیم‌گیری می‌کنیم. نایب رئیس کمیسیون قضایی مجلس با یادآوری نحوه برخورد نمایندگان دوره قبلی مجلس با موضوع ارزهای دیجیتال، عنوان کرد: هنوز نمایندگان محترم در این زمینه بحث جدی نداشته‌اند، در مجلس دهم نیز موضوع به‌طور جدی مورد بررسی قرار نگرفت، دلیلش هم این است که مجلس در زمینه ارزهای دیجیتال منتظر لایحه دولت بوده اما اگر اقدامی صورت نگیرد، قطعا این مسئله را در نوبت بررسی قرار می‌دهیم.

وی در پایان تصریح کرد: مجلس باتوجه به نیازهای جامعه اقدام به قانون‌گذاری می‌کند. در زمینه ارزهای دیجیتال نیز همانطور که گفته شد اگر مقامات ذی‌ربط اقدام به تهیه لایحه نکنند، دست به کار می‌شویم و پس از بررسی چند طرح که در دستور کار قرار دارد به این مسئله نیز خواهیم پرداخت.

ارز دیجیتال؛ یک بازار هیجان‌انگیز

مهدی مهدیانی، کارشناس و پژوهشگر مسائل اقتصادی با اشاره به سالروز معرفی پدیده ارز دیجیتال (بیت‌کوین) و تاثیراتش بر اقتصاد بین‌الملل گفت: باوجود اینکه مالک و سازنده رمزارز بیت‌کوین هنوز ناشناس است و به‌تازگی هم سالروز تولد این ارز دیجیتال بدون سروصدا برگزار شد، می‌دانیم که این پدیده بسیار مهم تاثیرات بسیار مهمی بر ساختار اقتصادی جهان گذاشته و انتظار می‌رود در آینده‌ای نه‌چندان دور اخبار بسیار بیشتری پیرامون ارزهای دیجیتال و آثارشان بر مناسبات اقتصادی جهان بشنویم.

وی در ادامه افزود: ارزهای دیجیتال که با پروتکل‌های رمزگذاری شده طراحی شده‌اند، با هدف کاهش میزان تقلب و ممانعت از جعل و کلاهبرداری وارد دنیای پول شدند. مهم‌ترین ویژگی ارز دیجیتال غیرمتمرکز بودن آن است؛ به این معنا که هیچ نهاد، سازمان و دولت خاصی بر آن نظارت نمی‌کند. هرچند برخی از اتفاقات سیاسی و اجتماعی بر ارزش آن تاثیر می‌گذارند اما این تاثیرات سازمان‌یافته و متمرکز نیست.

اطلاع‌رسانی لازم است

مهدیانی با اشاره به نوظهور بودن پدیده رمزارز، بیان کرد: با در نظر گرفتن سابقه ده‌ساله ارزهای دیجیتال در جهان به‌نظر می‌رسد هر فردی در جهان حداقل یک بار هم شده نام بیت‌کوین یا سایر رمزارزها را شنیده باشد اما هنوز سطح آگاهی افراد نسبت به آن بسیار اندک است. مانند هر پدیده نو و بدیعی، ارزهای دیجیتال نیز زمانی که معرفی شد، افراد نسبت به آن اطلاعات کافی نداشتند. البته بانک‌ها و موسسات مالی خیلی زودتر از مردم عادی نسبت به این پدیده روی خوش نشان دادند اما کماکان سطح اطلاع جوامع بشری نسبت به این موضوع بسیار پایین است و نیاز به اطلاع‌رسانی دقیق دارد.

وی افزود: هرچند بانک‌ها و سرمایه‌گذاران در حوزه‌های مختلف از ظهور این پدیده استقبال کرده‌اند اما از طرفی هم نوعی نگرانی در بین این گروه‌ها وجود دارد؛ چراکه ممکن است با ترویج این نوع ارز ساختار بانکداری جهان با تغییرات گسترده‌ای مواجه شود.

ارز دیجیتال مخالف هم دارد

این پژوهشگر اقتصادی با یادآوری مخالفت برخی از دولت‌ها با ارزهای دیجیتال گفت: باوجود استقبال اغلب حکومت‌ها از این پدیده، برخی از دولت‌ها کماکان این موضوع را نپذیرفته‌اند و سعی دارند با آن به مخالفت بپردازند. عده‌ای هم فعلا به انتظار نشسته‌اند تا واکنش رسمی سایر کشورها به این مسئله را ببینند و باتوجه به آن درباره ارزهای دیجیتال تصمیم بگیرند. البته یکی از دلایل این مخالفت‌ها تخصصی بودن بیش از حد سازکار ارزهای دیجیتال است؛ به‌عبارتی شاید سطح دانش برخی دولتمردان در سراسر جهان به اندازه‌ای نباشد که بتوانند این پدیده نوظهور را درک کنند تا در نهایت آن را به رسمیت بشناسند.

کرونا و جهش قیمت رمزارزها

مهدیانی با اشاره به نوسانات ارزشی ارزهای دیجیتال در سال‌های اخیر، عنوان کرد: سال ۲۰۱۸ میلادی برای ارزهای دیجیتال اصلا دوره خوبی نبود، چراکه این ارزها با افت ارزشی شدیدی مواجه شده بودند. پیش‌بینی‌هایی هم که صورت می‌گرفت، آینده چندان خوبی را برای رمزارزها ترسیم نمی‌کرد. اما در سال ۲۰۱۹ اتفاقات به‌گونه‌ای رقم خورد که فعالان و سرمایه‌گذاران این حوزه را نسبت به آینده ارزهای دیجیتال بسیار

امیدوارتر کرد. در ماه‌های اخیر نیز نوسانات زیاد و گاه شدیدی را در روند قیمتی ارزهای دیجیتال مانند بیت‌کوین و... شاهد بودیم که باعث شد سرمایه‌گذاران روزهای پرهیجانی را تجربه کنند.

وی در ادامه به شیوع بیماری کووید ۱۹ در دنیا اشاره کرد و گفت: روند تغییرات قیمتی رمزارزها از زمانی که ویروس کرونا در جهان شیوع یافت، صعودی شد و تا مدت زیادی هم این روند ادامه یافت؛ البته در مقاطعی این روند متوقف شد و حتی در بعضی هفته‌ها ارزش بیت‌کوین و سایر رمزارزها رو به کاهش گذاشت اما روی‌هم‌رفته ارزش ارزهای دیجیتال رشد بسیار خوبی را تجربه کرده که باعث شد توجه بسیاری از سرمایه‌گذاران را به خود جلب کند. روند صعودی ارزش بیت‌کوین تا جایی ادامه داشته که در آستانه پایان سال جاری میلادی شاهد رسیدن قیمت این ارز دیجیتال به کانال ۲۰ هزار دلار (در ازای هر واحد بیت‌کوین) هستیم.

امتیازات نسبت به بازارهای رقیب

این تحلیلگر اقتصادی استقلال این حوزه را یکی از دلایل برتری نسبت به سایر بازارها دانست و افزود: یکی از امتیازات بازار ارزهای دیجیتال در مقایسه با سایر بازارهای مشابه این است که هیچ نهاد خاصی بر روند قیمت‌گذاری در آن دخالت ندارد و فقط نسبت عرضه و تقاضا است که ارز رمزارزها را تعیین می‌کند؛ به‌عبارتی وقتی تقاضا برای خرید ارزهای دیجیتال بالا می‌رود، طبیعتا شاهد افزایش قیمت این ارزها هستیم و در مواقعی که عرضه بر تقاضا پیشی می‌گیرد نیز روند قیمتی نزولی می‌شود.

بیت‌کوین در مه

این کارشناس مسائل اقتصادی درباره سرمایه‌گذاری روی ارزهای دیجیتال در ایران، خاطرنشان کرد: در کشور ما نیز سرمایه‌گذاری‌های کلانی روی ارزهای دیجیتال انجام شده و افراد زیادی در این زمینه فعال هستند؛ به‌گونه‌ای که طبق آمار غیررسمی کیف پول‌های مجازی ایجاد شده توسط شهروندان ایرانی، حجم نسبتا بالایی از رمزارزها را در خود ذخیره کرده است.

مهدیانی با تاکید بر اهمیت مشاوره برای ورود به این حوزه، سرمایه‌گذاران را به مشورت با افراد آگاه و متخصص تشویق کرد و یادآور شد: نباید فراموش کرد که این حوزه بسیار تخصصی است و اگر کسی قصد سرمایه‌گذاری در حوزه رمزارزها را دارد باید از مشاوره و راهنمایی کارشناسان استفاده کند تا بتواند به‌نحوی اصولی در این زمینه فعالیت کند؛ در غیر این صورت ممکن است افراد با مشکلات بسیاری مواجه شوند. متاسفانه ما مشابه این مشکل را در بازار سرمایه هم شاهد بودیم. مردم زیادی بدون اطلاع از سازکار بازار بورس سرمایه‌های خود را به این بازار برده و در آن به سرمایه‌گذاری کرده بودند اما به‌دلیل همان ناآشنا بودن افراد دیدیم که دارایی‌های بسیاری از سرمایه‌گذاران تازه‌وارد به بورس از دست رفت، این در حالی است که اگر با کمی مطالعه و آموزش صحیح اقدام به ورود به بورس می‌کردند و از افراد آگاه مشورت می‌گرفتند، به احتمال بسیار زیاد این اتفاقات ناخوشایند رخ نمی‌داد و چه‌بسا می‌توانستند سودهای بسیار خوبی را هم از محل بازار سرمایه عاید خود کنند. وی در پایان ضمن اشاره به موضع نامشخص بانک مرکزی در زمینه ارزهای دیجیتال، تصریح کرد: باوجود رونق خوبی که در بازار رمزارزها شاهدیم، متاسفانه بانک مرکزی هنوز نتوانسته برای خرید و فروش وارد این بازار پرطرفدار شود و به‌نظر می‌رسد که در انتظار برطرف شدن ابهامات است اما به‌اعتقاد من به‌زودی اخبار خوبی در این زمینه از بانک مرکزی ایران خواهیم شنید. شخصا بر این باورم که اگر بانک مرکزی به این حوزه ورود کند می‌تواند نتایج خوبی را برای اقتصاد کشورمان نیز در پی داشته باشد.

سخن پایانی...

مسئله مهمی که در زمینه استخراج ارز دیجیتال مطرح است، مصرف بالای برق توسط دستگاه‌های مخصوص این کار است؛ از همین رو است که حتی خبر سوءاستفاده از منابع برق ادارات و نهادهای مختلف برای استخراج بیت‌کوین نیز شنیده می‌شود.

در همین راستا سال گذشته فاطمه ذوالقدر، نایب رئیس کمیسیون فرهنگی مجلس دهم از سوءاستفاده برخی کارمندان صداوسیمای جمهوری اسلامی ایران از برق دو استودیو در این سازمان عریض و طویل خبر داده بود که موجب ایجاد موجی از تایید و تکذیب در رسانه‌های داخل و خارج از کشور نیز شد.

البته خبرهای غیرموثقی هم از موارد مشابه در شبکه‌های اجتماعی دست به‌دست می‌شود که نه می‌توان آنها را تایید کرد و نه تکذیب!

باتوجه به این وضعیت به‌نظر می‌رسد کمیسیون حقوقی مجلس شورای اسلامی باید با تشکیل یک کارگروه تخصصی این مسئله را هر چه زودتر مورد بررسی قرار دهد تا از هدررفت منابع کشور و همچنین فعالیت کلاهبرداران و سودجویان جلوگیری شود.

منبع: روزنامه صمت

ماهنوز علم اقتصاد را قبول نداریم

پیمان مولوی
اقتصاددان

این روزها بحث چین بسیار داغ شده است؛ هم در سطح بین‌المللی و هم در سطح داخلی! در سطح جهانی چین به آرامی در حال خارج شدن از نقش قبلی است و آماده برای تغییر براساس چرخه کندراتیف و هژمون. چرخه کندراتیف، از «دوره‌های طولانی» صحبت می‌کند که مشخص‌کننده رابطه انسان و محیط مادی‌اش در طول تاریخ است.

چرخه کندراتیف که از ترقی بریتانیا و به نقطه اوج رسیدن آن شروع شد، در سال‌های ۱۸۷۳ تا ۱۸۹۶ میلادی رو به افول نهاد. پس از آن امریکا با صنایع شیمیایی و غذایی مدرن این راه را تا سال ۲۰۰۰ پیمود و حالا براساس نوبت چین در حال گذر از این چرخه است.

این در حالی است که در بحبوحه جنگ تجاری بین امریکا و چین کمتر کسی را می‌بینید که بدون تعصب، راوی «توسعه فکری» در چین باشد؛ همانطور که بسیاری با تعصب در دهه‌های گذشته رشد ایالات متحده را زیر سوال بردند و فرصت‌های بسیاری را از اقتصاد گرفتند.

اما چین و حرکت این کشور بر مدار توسعه خود داستانی جالب دارد.

بسیاری چین را هنوز کشوری کمونیست می‌نامند؛ این اطلاق یا عامدانه است یا از سر ناآگاهی! برای درک بهتر شرایط امروز چین باید دید تحول و اراده تحول‌خواهی چگونه در کشوری با جمعیت میلیاردی توانسته به اینجا ختم شود. در سال ۱۹۸۰ میلادی گروهی از اقتصاددانان رفرمیست از جمله «اکسو موکیائو» گزارش و سندی را که حاوی خطوط اصلی اصلاحات در چین بود، منتشر کردند. این سند شامل برنامه اصلاحات و سازماندهی بنگاه‌ها مطابق با کارآیی اقتصادی، تولید کالا، نقش بازار در کنار برنامه و تمرکززدایی اقتصادی بیشتر، برای استفاده مقامات رسمی بود.

لی شیانیان، رئیس‌جمهوری اسبق و عضو حزب کمونیست چین پس از مطالعه این سند نوشته بود: «من متن را ۲ بار خواندم و از آن سر درنیاوردم! »

این حکایت نشان از وضعیت اسفناک دانش اقتصادی و رشته اقتصاد در سرآغاز دوره اصلاحات در چین دارد. رشته اقتصاد در این کشور از سال‌های ۱۹۵۰ میلادی به محاق رفته بود و حالا چین برای مدرن شدن و توسعه به آن نیاز داشت.

کار با تجدید ساختار این رشته آغاز شد و تمام قدرت سیاسی نیز بی‌چون و چرا از این تجدید ساختار حمایت کردند. لین، اقتصاددان معروف آکسفورد در این باره جمله مهمی دارد و می‌گوید: «در اروپای شرقی و اتحاد جماهیر شوروی اشباع نظری وجود دارد (در حوزه اقتصاد) و پیشنهادات عملی، رهبرانی را که نمی‌خواستند یا نمی‌توانستند اصلاحات اساسی را آغاز کنند تحت فشار قرار داده است. در مقابل چین رهبرانی دارد که برای اصلاحات بی‌تاب هستند اما فاقد ضرورت نظری و برنامه کار! »

سیر تحولات به‌گونه‌ای پیش رفت که شاید این روزها تعداد اساتید اقتصاد در چین به اندازه بریتانیا باشد. از سوی دیگر دپارتمان‌های اقتصادی تشکیل شد که از نئولیبرالیسم تا رویکردهای سوسیالیسم بازارمحور همه و همه به مرور ظرف ۳۰ سال اقتصاد چین را به لحاظ فکری تغذیه کردند.

چین خلاف بسیاری از کشورها که همه‌چیزدان هستند، با آغوش باز نظرات مختلف اقتصادی را جویا شد. در این میان بنیاد فورد و انجمن اقتصاد امریکا بازیگران کلیدی استقرار رشته اقتصاد در چین بودند؛ یعنی عملا چین برای انتقال از «اقتصاد نافرجام» به اقتصاد بازارمحور از رقیب خود کمک گرفت. البته این بازی برای هر دو منفعت داشت و بازار یک میلیاردی چین برای سرمایه‌گذاران امریکایی بسیار جذاب بود.

رهبری انجمن اقتصاد امریکا برعهده «گریگوری چاو» استاد اقتصاد پرینستون و وی از شاگردان میلتون فریدمن بود. خود فریدمن برای سخنرانی به چین دعوت شد. تخصص فریدمن تحلیل قیمت‌ها و نیز جهت‌گیری ضدتورمی بنیادگرایانه بود و این برای چینی‌ها جذابیت داشت، چراکه آنها سال‌ها با تورم درگیر بودند. اصلاحات قیمتی در چین در رأس برنامه‌ها قرار گرفت و به مرور در سال ۱۹۸٤ میلادی رفرمیست‌ها بر طرفداران برنامه‌ریزی متمرکز پیروز شدند و به مرور قیمت‌های غیربازاری از اقتصاد چین رخت بربست. وقتی مسیر مشخص شد با جدیت و بدون فوت وقت تغییر آغاز شد و دیگر هر روز برنامه‌ها زیر سوال نفرت و سنگ جلوی پای توسعه قرار نگرفت. این روند ناشی از وحدت فکری در سیاست چین بود.

اقتصاد چین به بسیاری از اندیشکده‌های بزرگ جهان نزدیک شد؛ از موسسه اطلس، اندیشکده یونیرول و موسسه منهتن گرفته تا بسیاری از اندیشکده‌های دیگر و این کشور میزبانی اجلاس‌های بزرگ اقتصادی را برعهده گرفت. برنامه‌های مدیریت اجرایی چین به‌صورت اقدام مشترک امریکایی-اروپایی از سال ۱۹۸٤ میلادی آغاز شد و تا سال ۲۰۰۵ میلادی بیش از ٦۰ هزار شرکت در چین مبتنی بر آموزش غربی ایجاد شدند. در سال‌های ۱۹۹۰ میلادی اقتصاد غربی جای خود را به اقتصاد مدرن داد. بیشتر کتاب‌های دانشگاهی در این سال‌ها از ناشران امریکایی بودند و در سال ۲۰۰۰ میلادی یک‌چهارم دانشجویان چینی یا اقتصاد می‌خواندند یا مدیریت. شاید اگر بپرسید فرمانده توسعه اقتصاد چین کیست، باید بگوییم علم اقتصاد. چینی‌ها علم اقتصاد را به جایگاه فرماندهی رساندند، بدون تعصب از جهان یاد گرفتند و بدون ادعا ٤ دهه کار کردند. در مقابل ما چه می‌کنیم؟ ما هنوز علم اقتصاد را قبول نداریم، هنوز خود را عالم در تمامی مباحث و بی‌نیاز به جهان می‌بینیم، راه تجربه و خطا را برگزیده‌ایم و هنوز چشم‌انداز را روشن ترسیم نکرده‌ایم؛ نه برای خود و نه جامعه.

کرونا ودگرگونی صنعت بیمه در جهان

یکی از مهم‌ترین اتفاقاتی که پس از شیوع جهانی ویروس کرونا در صنعت بیمه رخ داد، صدور بیمه‌نامه‌های مسافرتی بود که بیماری‌های پاندمیکی مانند کووید۱۹ را نیز پوشش می‌دهند، در حالی که هیچ گاه چنین امری مرسوم نبوده و قریب به اتفاق بیمه‌های مسافرتی هزینه‌های مربوط به درگیری با بیماری‌های اپیدمیک را پوشش نمی‌دادند.

هرچند بیمه «محافظت در سفر» شرکت Berkshire Hathaway یک استثنا محسوب می‌شود، اما به‌سختی می‌توان نمونه‌های مشابه این شرکت بیمه بریتانیایی را در سراسر جهان پیدا کرد که هزینه‌های درمانی این‌گونه بیماری‌ها را پوشش دهد (تا قبل از شیوع ویروس کرونا در جهان).

زمانی که کووید۱۹ جهان‌گیر شد، بسیاری از شرکت‌های بزرگ بیمه از پوشش بیمه‌نامه‌های مسافرتی عاجز شدند، چرا که در بندهای مربوط به بیمه‌شونده تقریبا چنین موضوعی (همه‌گیری یک بیماری ویروسی) پیش‌بینی نشده بود و همین مسئله نیز موجب شد بسیاری از متقاضیان بیمه مسافرتی نیز از شرکت‌های بیمه شکایت کنند؛ از همین رو غول‌های بیمه‌ای جهان پس از اینکه دوران گیجی پس از شوک شیوع غافلگیرانه کرونا را گذراندند، سریعا دست به تغییراتی بنیادین زدند. یکی از این تغییرات در حوزه بیمه‌های مسافرتی ایجاد شده است؛ به این گونه که بندی با مضمون پوشش هزینه‌های درمانی بیماری اپیدمیک به آن اضافه شده، اما جالب‌تر اینجاست که میزان تغییر قیمت این نوع بیمه‌ها به میزانی که تخمین زده می‌شد، نیست و هزینه به‌مراتب کمتر از آنچه انتظار می‌رفت را روی دست بیمه‌شونده می‌گذارد.

استن سندبرگ، یکی از بنیان‌گذاران وب‌سایت Travelinsurance.com در همین زمینه می‌گوید: بیمه‌شدگان و متقاضیان دریافت خدمات بیمه مسافرتی می‌توانند بدون هیچ بند و تبصره‌ای هزینه‌های درمان بیماری‌های اپیدمیک (مانند کرونا) را از محل بیمه خود بپردازند. به یاد داشته باشیم که کرونا و ترس از هزینه‌های درمانی آن بسیاری از سفرهای ضروری را لغو کرده، اما با این اقدام افراد می‌توانند به‌سادگی و با خیالی آسوده سفر خود را برنامه‌ریزی کنند. البته این بند از بیمه‌های مسافرتی شامل هرگونه بیماری اپیدمیک می‌شود و محدود به پاندمی کووید۱۹ نیست. متقاضیان دریافت این خدمات باید توجه داشته باشند که این بند تنها در صورتی عملیاتی می‌شود که پزشکان ابتلای فرد بعد از شروع سفر مورد پوشش بیمه را تایید کنند؛ در غیر این صورت بیمه‌های مسافرتی هیچ‌گونه مسئولیتی در قبال ابتلای افراد به ویروس را (قبل و پس از سفر)، نمی‌پذیرند.

اما موفق‌ترین شرکت بیمه که توانسته این خدمت را به فروش برساند شرکت بیمه مسافرتی «هفت گوشه» seven corners است که موفق شده به‌تنهایی ۸۰درصد فروش بیمه‌نامه‌های مسافرتی در جهان (از ماه ژوئن تا نوامبر گذشته) را به خود اختصاص دهد. جرمی مورچلند، رئیس این شرکت بیمه مسافرتی در گفت‌وگویی با اشاره به سیاست‌های مجموعه تحت مالکیتش می‌گوید: افراد حالا نسبت به سلامت خود در طول دوره مسافرت حساسیت بسیار بیشتری دارند، به همین دلیل است که حاضرند با یک سرمایه‌گذاری اندک (خرید بیمه مسافرتی) از مواجهه با ضررهای سنگین دوری کنند. همان‌طور که گفته شد، هزینه‌های پیش‌بینی شده برای این خدمات بسیار بیشتر از آن مقداری بود که امروزه در لیست قیمتی شرکت‌های بیمه می‌بینیم؛ برای مثال در دسامبر گذشته هزینه بیمه یک سفر ۲هزار دلاری به مقصد کاستاریکا (از مبدأ امریکا) حدود ۷۰ دلار بوده که بسیار قیمت مناسبی به‌نظر می‌رسد.

البته نحوه محاسبه این مقدار بستگی به کشور مقصد و شرایط شیوع بیماری در آن نیز دارد اما حتی در بدترین موارد مانند برزیل و هند نیز تفاوت چشمگیری بین قیمت‌ها دیده نمی‌شود. هرچند نباید این مورد را فراموش کرد که بندهای این نوع از بیمه تنها در صورتی شامل حال بیمه‌شونده می‌شود که پزشکان ابتلای فرد پس از شروع سفر را تایید کنند. این نکته را نیز باید گوشزد کرد که دولت ایالات متحده به افرادی که نتیجه تست کرونای‌شان مثبت است اجازه هیچ‌گونه سفری را نمی‌دهد؛ بنابراین امکان سوءاستفاده از این بیمه تقریبا صفر است.

منبع: نیویورک‌تایمز

بیمه درمان تکمیلی مشتریان برتر (مرکز رزرو خدمات سامان)

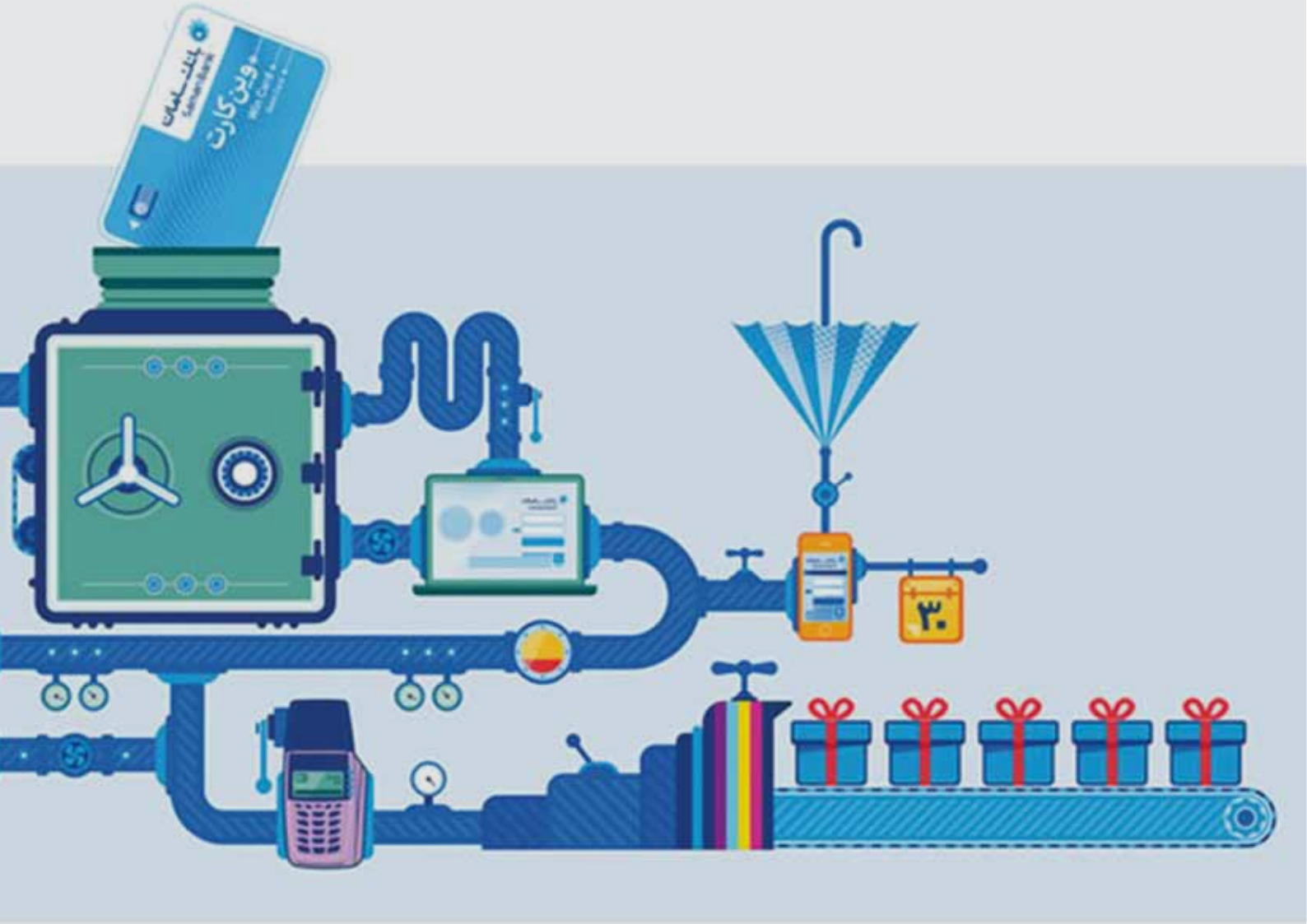
بر اساس توافقات صورت گرفته با بیمه سامان، مشتریان برتر بانک سامان از ابتدای دی‌ماه سال جاری می‌توانند از خدمات بیمه درمان تکمیلی سامان با شرایط و طرح‌های جدید استفاده کنند.

در این طرح علاوه بر طرح عقیق سامان، دو طرح دیگر به نام‌های طلایی و الماس با شرایط بهتر و پوشش‌های بیشتر در نظر گرفته شده است که مشتریان برتر می‌توانند باراهنمایی همکاران شعب نسبت به خرید هر یک اقدام کنند. شایان‌ذکر است مشتریان برتر (مشتریان خاص و ویژه) مشتریانی هستند که دارایی ایشان نزد بانک حداقل ۳٫۵ میلیارد ریال بوده و بر اساس معیارهای جاری بانک در گروه افراد با اهمیت شناسایی می‌شوند.

لازم به ذکر است برخلاف سال‌های گذشته که بیمه‌نامه درمان تکمیلی بر اساس ماه‌های مانده از قرارداد بانک با بیمه صادر می‌شد، (به‌عنوان‌مثال اگر قرارداد بانک با بیمه از دی‌ماه سال ۹۸ تا دی‌ماه سال ۹۹ یعنی یک‌ساله منعقد می‌شد و مشتری در ماه اسفند ۹۸ اقدام به خرید بیمه‌نامه می‌کرد، با توجه به اینکه دو ماه از مدت قرارداد گذشته بود، بیمه ایشان ۱۰ ماهه محاسبه می‌شد) در طرح فعلی در هرروزی از بازه یک‌ساله قرارداد بانک با بیمه سامان، بیمه مشتریان برتر، یک‌ساله در نظر گرفته می‌شود درواقع این بیمه‌نامه‌ها از زمان صدور به مدت یک سال شمسی معتبر خواهند بود.

مشتریان برتر بانک سامان می‌توانند افراد تحت تکفل خود شامل (مادر، پدر، همسر و فرزندان) خود را منوط به پرداخت حق بیمه به ازای هر نفر نیز بیمه کنند. سامانیان افتخاری هم می‌توانند شخصاً از این خدمت استفاده کنند. این بیمه‌نامه فاقد محدودیت سنی برای مشتریان برتر واجد شرایط بوده و نیازی به انجام آزمایش‌های اولیه برای متقاضی نیست.

از دیگر مزایای این برای مشتریان برتر فرانشیز درصدی است که به نسبت سایر فرانشیزها کمتر است. همچنین اعلام خسارت و دریافت مدارک برای مشتریان برتر به‌صورت غیرحضوری نیز انجام می‌شود. خوب است بدانید مشتریان برتر درصورتی‌که فاقد بیمه‌گر پایه (تأمین اجتماعی، خدمات درمانی، بیمه سلامت و ...) باشند نیز می‌توانند از این طرح استفاده کنند. برای کسب اطلاعات بیشتر در خصوص سایر شرایط، مقررات، پوشش‌ها و نحوه پرداخت خسارت، مشتریان برتر می‌توانند با مراجعه به هر یک از شعب بانک سامان، دفاتر بانکداری اختصاصی و همین‌طور برقراری تماس با سامان ارتباط به شماره ۶۴۲۲ و یا تماس با مرکز رزرو خدمات سامان با شماره تلفن ۷۲۳۸۹۰۰۰-۰۲۱ داخلی ۳ اقدام کنند.



اسامی برندگان
وین‌کارت

۴ برنده جایزه ۱۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریالی - دور هشتم از سری پنجم قرعه‌کشی وین‌کارت

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز
۱	علی بایرامی	شهر قدس	۲۲۹۹۹
۲	میلاد صبوری فرد	میدان نبوت	۱۴۵۸
۳	یاسر اوجاقلو	زنجان	۱۰۸۶۸
٤	سیدعلی میرمحمد	فلکه سوم تهرانپارس	۳۴۵۵

۴۰ برنده جایزه ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریالی - دور هشتم از سری پنجم قرعه‌کشی وین‌کارت

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز	ردیف	نام و نام خانوادگی	امتیاز	نام شعبه
۱	زهرا مرادی	امین حضور	۱۰۵۱	۲۱	شیرین نورعلی پور	خیابان جمهوری	۲۰۲۲۱
۲	افسانه آینه	میدان نبوت	۱۶۹۷	۲۲	آنیتا شریعت پناهی	بزرگراه فتح	۲۸۱۶
۳	بهروز معینیان	میدان کوثر کرمان	۲۲۰۰۸	۲۳	علیرضا اسلامی	خیابان ملت اکباتان	۲۲۷۲۰
٤	لقمان کاوسی خواجلو	سرو	۲٦۰۱	۲٤	لیلا کوشافر	میدان هفت تیر	۳۵۸۸
۵	مرتضی احمدی	میدان توحید کرج	۱۸۳۳	۲۵	محمدصالح صبوحی	قزوین	۲۷۷
٦	مهرزاد غلامیان	میدان ونک	۱۹۷٤	۲٦	علی طاهری	خیابان دولت	۳۰۰۰۰
۷	محمدحسین قانعی	نیشابور	۳۷۳۰	۲۷	بهروز بیک آبادی	تهرانسر	۲۳۹۰
۸	علی مهرزادخانسری	دکتر فاطمی	۵۰۲٤	۲۸	مجتبی فرزین	اصفهان	۸٦٦٤
۹	محمد کربلائی جعفر	پیروزی	۲۵۹۸	۲۹	یونس سیدین بروجنی	فرودگاه امام خمینی	۱۱٦۱
۱۰	پگاه طبری	پونک	٦۵۵	۳۰	اسماعیل عدالتی نسب	پیروزی	٦۷۲۹
۱۱	هومن سلطانی	جهانشهر کرج	۳۷۵۳	۳۱	ایمان افرازه رودپشتی	شهرری	۲۵۸۹
۱۲	مجید رحیم خانی	یافت آباد	۱۱٤٤۳	۳۲	داوود یوسفی	دهکده المپیک	۳۹۵
۱۳	لیلا تقی لو	زنجان	٤٤۳٤	۳۳	محی الدین فرمهینی فراهانی	میرداماد	۳۲۹۳
۱٤	حمید سپهری کیا	جهانشهر کرج	۳۰٦۳	۳٤	سیدمحسن جلالی	خیابان ملت اکباتان	۱۰۲٤۷
۱۵	نسرین شعبان زاده	ستارخان	۱۵٦۳	۳۵	محسن امینی جشوقانی	میدان نبوت	۳۰۰۰۰
۱٦	آذر باباتباریوسفی زنجانی	پیروزی	۲٦٦۳٤	۳٦	وحید نظری	بلوار فردوس	۳۲٦۳
۱۷	محمدعلی سرمست رودسری	بازار کفاشها	۲۹۷۱۳	۳۷	سامان خانی	قیطریه	۳۰۰۰۰
۱۸	فیصل موطوری	اهواز	٤٦۲۹	۳۸	حامد ریاحی تبار	نیشابور	۲٤۱۱۷
۱۹	غلامرضا ذبیحی طاری	پیروزی	٦۰۳۰	۳۹	محمد رنجبر	بلوارهاشمیه -مشهد	۱۷۷٦
۲۰	پروانه تاریوردی زاده آسیابان	استادشهریارتبریز	۲۳۲٤	٤۰	امیرحسین عرب	قیطریه	۳۲۰٤

۴۰۰ برنده جایزه ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریالی - دور هشتم از سری پنجم قرعه‌کشی وین‌کارت

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز	ردیف	نام و نام خانوادگی	امتیاز	نام شعبه
۱	یونس محمودپور	بازار کفاشها	۳۳۱۶	۵۱	مرجان سادات خاتم نژاد	صادقیه	۲۷۹۳
۲	سمیه نوریان	خیابان سرداران ارومیه	۳۳۵٤	۵۲	حامد عمرانی	پاسداران	۷۹۸۸
۳	رؤیا عصارزاده	بلوارهاشمیه -مشهد	۲۳۳۸۲	۵۳	هدایت اختیاروکالتی	بازار تبریز	۱۸۵۰۵
٤	نازیلا میارصادقی	ساری	۱۷٤۹۱	۵٤	ناصر انوری	میدان تجریش	٤۰۲٦
۵	غزال غزالی	قلهک	۱۷۹۱	۵۵	صابر آقائی	استادشهریارتبریز	۲۵۵۸
٦	رضا معروفی	قزوین	۳۰۰۱	۵٦	حسین قاسم زاده	میدان توحید کرج	۹٦۷۵
۷	رحیم علی پور	مولوی	۱۱۰۸۹	۵۷	محسن باون پور	ایلام	۱٦٦٦۰
۸	علی مطلبی	مژده	۱۸٦۹۲	۵۸	مسعود عبدالمنافی تیمورلوئی	تبریز	۹۵۳۱
۹	امیررضا نوری انباردان	شهریار	۱۵۱۹۵	۵۹	اسماء ممدوحی مقدم	بلوارهاشمیه -مشهد	۲۲۲۵۲
۱۰	حسین نریمانی	خیابان حافظ اصفهان	۱۰۰۱۵	٦۰	نازیتا شاهی	قشم	۵۳۰۸
۱۱	علی بحیرائی	پونک	۲۸۸۱	٦۱	سامان ابراهیمی سرابی	همدان	۹٤۵
۱۲	سالار سبحانی	یافت آباد	۳٦۹٦	٦۲	حامد فیضی سلجوقی	بلوارهاشمیه -مشهد	۳۰۰۰۰
۱۳	اکبر موحدی	خانه اصفهان	٤۷۷۲	٦۳	سهیل غریب زاده	خیابان ولیعصر پارک ساعی	۱۰۱۷۵
۱٤	محسن فتحی سالاروند	تهرانسر	۱۱٦۱۳	٦٤	فرشته حسین نژاد	پاسداران	۱٤۹٤۹
۱۵	فروغ شکری	شهران	۱۰۸٤۱	٦۵	محمدعلی نقاد	امین حضور	۵۸۷۳
۱٦	جعفر منصوری زاده فردپور	معالی آباد شیراز	۲۱۳۲٤	٦٦	رحمت یوسفی	آمل	۱۵۵۳
۱۷	یونس قادری	خیابان ملت اکباتان	۹۸۱٦	٦۷	زینت حاجی حسین شیرازی	بلوار مرزداران	۲۰۳۹
۱۸	سولماز خاکپور	بازار	۱٤٦۱	٦۸	میرمحمدامین موسوی ننه کران	خیابان دزاشیب- سه راه عمار	۳۰۰۰۰
۱۹	سید علی موسوی مفرد	فلکه جهاد	۱۰۷۱۷	٦۹	حسین قدبیکی	اراک	۲۱۱۷۰
۲۰	علیرضا فخرپور	فلکه اول تهرانپارس	۱۰۱۱	۷۰	معین اسماعیلیان	کرمان	٤٤٤۹
۲۱	مهدی محمدی جو	ولنجک	۲٦۳۰	۷۱	محمدعباس مشایخی	یافت آباد	۳۵۷۸
۲۲	محسن توکلی هرندی	منیریه	۳۲۰۳	۷۲	صدیقه شاملو	شهریار	۲۱٦٦
۲۳	قربانعلی قیومی کوزه کنان	بازار	۳۰۰۰۰	۷۳	محمد رمضانی مهویزانی	صادقیه	۱۷۷۰
۲٤	غلامحسین نعمتی	تبریز	۱۰۷۹	۷٤	حسین شرافت ایردموسی	دروس	۳۰۰۱
۲۵	مریم سخنران	شهریار	۱۹۵۷	۷۵	کلثوم ناظریان	زاهدان	۳۷۱۸
۲٦	پدرام ابراهیمی	آفریقای شمالی	٤۹۷۱	۷٦	مجتبی رضائی	فلکه جهاد	۱۳۷
۲۷	محمدامین یاسینی ویستی	شهرک راه آهن	٦۱۷٤	۷۷	شهرام جمشیدی	میدان نبوت	۱۵٦۷۱
۲۸	علی علی پور	مشهد	۱۲۷٤	۷۸	کلثوم نوده‌ء	میدان تجریش	۲۷۱۷
۲۹	علیرضا صالح زاده قزوینی تبار	شهریار	۱۲۰۲	۷۹	عبدالرحیم آقائی هشجین	بندر عباس	۹۳٦٤
۳۰	سمیه باهمت	دلاوران	۵٦۳۰	۸۰	عادل یشتی	مدرس مشهد	۳۰۰۰۰
۳۱	محمد صارمیان	نیاوران	٤۰٤٦	۸۱	هادی عبدالهی	۱۷شهریور تبریز	۱۱٤۰
۳۲	مهدی صدقی	خیابان ملت اکباتان	۲۲۵۳۷	۸۲	شیما رحیمی ورزقانی	آفریقای شمالی	۲٦٦٤
۳۳	سیدمهدی موسویان جهرمی	پاسداران	۱٦۳۲	۸۳	غزاله کمالی خوشخلق	مشهد	۱۷٦۱
۳٤	نیلوفر کمالی نژاد	شهرری	۱۲۰۸۹	۸٤	نواب رمضانی	شهریار	۱٤۱٤٦
۳۵	محمد نامداری	میدان ونک	۳۷٤۱	۸۵	شهین خداپرست نیری	بلوار دریا	٦۸۷
۳٦	جعفر صادق استادی شندی	جنت آباد	۳۰۰۰۰	۸٦	محمدرضا خرقانی	شهریار	۱٦۲۸۸
۳۷	محمدمهدی یاوری	بلوار مرزداران	۱۸۸۹۹	۸۷	محمد کرمی دهلقی	پونک	۱۸۱۵
۳۸	مجید مصطفی لو	فرودگاه امام خمینی	۱۱٤۱٤	۸۸	سیف اله حسینی کیا	شهریار	۷۵۹٤
۳۹	اسکندر جمال نژادتطفی	دلاوران	۷۵۳٦	۸۹	سیدآرین موسویان	مولوی	۸۰۰
٤۰	حسام شجاع	قصردشت	۲۸۸	۹۰	ابوالحسن پالار	جام جم	۲۱۷٦
٤۱	مرتضی کریمائی	جهانشهر کرج	۸۰۷۳	۹۱	محمدرحیم نظام پسند	میدان ونک	۱۰۲۱۹
٤۲	مجید داودپور	سنندج	۱٦۱۱	۹۲	حسن تراز	دهکده المپیک	۲۰٦۲
٤۳	وحید حیدری	پاسداران	۹۰۷٤	۹۳	مصطفی حسن زاده کلاتی	مدرس مشهد	۳۰۰۰۰
٤٤	سهیلا جنتی محب	سیتی سنتر اصفهان	٦۷٤۸	۹٤	مرتضی دهقانی سانیج	جهانشهر کرج	۲۷۳۷۷
٤۵	سحر نادعلی	جهانشهر کرج	٤٦۱	۹۵	افشین قائینان حصاروئیه	میدان نبوت	۲٤۵۳۳
٤٦	جواد فیضی	بلوارهاشمیه -مشهد	۲٤۰٦۳	۹٦	مجید ابراهیمی	فلکه سوم تهرانپارس	۱٦۹۲
٤۷	مرتضی صالحی نژادچایجان	جهانشهر کرج	۱٤٦۸	۹۷	سالار محمودی گرده سنگ	شهرری	۳۰۰۰۰
٤۸	علی زمانی دشتی	خیابان حافظ اصفهان	٤۷۱۰	۹۸	مهدی مروتی	زنجان	۱۱۱۰۷
٤۹	علی جعفری	شهریار	۹٦۵٤	۹۹	حسین فلاحتی	خانه اصفهان	۱٤۲۲
۵۰	سمانه سادات فتاحی معصوم	بلوارهاشمیه -مشهد	۱٤۳۹	۱۰۰	میرحمید ابرغانی اقدم	شهرک راه آهن	۳۰۰۰۰

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز	ردیف	نام و نام خانوادگی	امتیاز	نام شعبه
۱۰۱	صغری اسماعیلی	میرداماد	٦٤٩	۱۵۱	مهدی خیری	نیشابور	۸۲۰۹
۱۰۲	اصغر یوسفی	رفسنجان	۱۷٦۸	۱۵۲	مهسا علمشاهی	میرداماد	۱۸۸٦٤
۱۰۳	مهدی محمدی	اهواز	۱۵۵	۱۵۳	علیرضا ترکمان	پاسداران شیراز	۱۹٦٤٤
۱۰٤	حسینعلی داودی مشکانی	شهر قدس	۲۳۸۹۸	۱۵٤	وحیده سید جمالی	ملاصدرا	۳۱۰۸
۱۰۵	علی شریفی	بازار کفاشها	۵٤۵۵	۱۵۵	مرجان سعید گودرزی	جنت آباد	۳٦۵
۱۰٦	مهراب شهنوازی	همدان	۲۹۳۱	۱۵٦	زهرا خانگاه	قشم	۳۸۸۹
۱۰۷	رومینا بهتری	اقدسیه	۱۳۸٦۲	۱۵۷	سیدمسعود رسولی	مشهد	۸۲۹
۱۰۸	جعفر حسنی خواه	میدان کوثر کرمان	۳۰۰۰۰	۱۵۸	حامد فرضعلی بیک	بلوار مرزداران	٤۳٦۲
۱۰۹	وحید آریان	مولوی	۱۲٤۹	۱۵۹	فرشید قاسمی	جهانشهر کرج	۱۸۵٦
۱۱۰	علی شاه بابای آشتیانی	خیابان جمهوری	۳۰۰۰۰	۱٦۰	اکرم نهادی فلاح	یافت آباد	۲۳۳۰۳
۱۱۱	رسول توانگر ریزی	سیتی سنتر اصفهان	۱۵۵۵۳	۱٦۱	مهدی عمرانی	میدان ونک	٤۲۰۲
۱۱۲	عباس عادلانی	جهانشهر کرج	۳۸۵۳	۱٦۲	رامک ملکی راد	هایپر استار	۱٦۷٤۸
۱۱۳	عیسی شعبانی	خیابان ملت اکباتان	۳۰۰۰۰	۱٦۳	پیام ستوده	جام جم	٤۲٤٦
۱۱٤	آرش عمرانی	قصردشت	۲٦۳۵	۱٦٤	فاطمه شیخ بیگی	باغ فردوس	۱٤۱
۱۱۵	اردلان اعدل	دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	۵۱۱۰	۱٦۵	مهشید نجف نژاد	جنت آباد	٦٤۹
۱۱٦	مینا دادالهی بهادرانی	میدان توحید کرج	۸۸۷	۱٦٦	امین شعبانی باب اناری	شیراز	۱۳٦۷۵
۱۱۷	جعفر فخیمی شعاع	میدان هفت تیر	۲۰٦٦٤	۱٦۷	هادی نجفی میرشکارلو	خیابان سرداران ارومیه	۱۲۷۲۲
۱۱۸	بشیر تاجیک	بازار	۳۷۸۳	۱٦۸	سیدمحمدرضا ساعی مرند	بازار کفاشها	۳۹۵۷
۱۱۹	احمد رضائی	سعادت آباد	۳۰۰۰۰	۱٦۹	پویا گرامی فرد	اقدسیه	۲٦۵۹
۱۲۰	فاطمه زارع	پاسداران شیراز	۷۹۷٤	۱۷۰	محسن مرادی جنقشلاقی	بازار کفاشها	٤۲۱٤
۱۲۱	عاطفه براهوئی	سجاد مشهد	۹۹۷	۱۷۱	محمدرضا مصلح حسن آبادی	میدان نبوت	۲۳۵۳
۱۲۲	علی قاسمی	ارومیه	۵۹۸۲	۱۷۲	حسین ورعی	یافت آباد	٦۰٤۵
۱۲۳	باقر سلمی	خیابان ولیعصر- زرتشت	۱۸٤۲٦	۱۷۳	عرفان ارجمندی	دلاوران	۵٤۲۳
۱۲٤	قادر رضازاده	میدان توحید کرج	۱٤۷۷۵	۱۷٤	سیدعلی مزارعی	قیطریه	٤۵۱٦
۱۲۵	مجتبی جوزی	بازار	٤۲٦۰	۱۷۵	محمد امین خاکی	میدان توحید کرج	۹۸۵۰
۱۲٦	سیدمهدی یعقوبی	ساری	۷۰۵	۱۷٦	ناریه داوتیان	دروس	۱۱۰۰۹
۱۲۷	اسماعیل کوهزادی	یافت آباد	۱۹۲۵۰	۱۷۷	فرزانه لطفی	میدان نبوت	۳۷۷۰
۱۲۸	حسن محمدی	پیروزی	۹۲۹۵	۱۷۸	سعید شعرای نجاتی	خانه اصفهان	۱۰٤۸٦
۱۲۹	محسن صالح یار	شهرک راه آهن	٤٦٤۱	۱۷۹	داود بابائی شاهمرس	شهرری	۱۱۰۰۱
۱۳۰	سیدعباس موسوی	اروند	۱۵۷۰۱	۱۸۰	رضا بیات	شهریار	۱۵۱۱٤
۱۳۱	حسین جهانبخش	جنت آباد	۱۰۲۱	۱۸۱	عبداله تاب	قشم	۱۱۰٤۰
۱۳۲	زینب زینالی اوجقاز	منیریه	۹۷۳	۱۸۲	مریم صفرزاده	قزوین	۱۲۵٤
۱۳۳	منصور شهسواری	بندر عباس	۲۲٦۷۷	۱۸۳	محمد انصاری	میرداماد	۳۱۱۳
۱۳٤	ستاره فضل اللهی	شهرک راه آهن	۳۰۰۰۰	۱۸٤	عباس نوری	همدان	٦٤٦۱
۱۳۵	نسیم مخلصی	میدان نبوت	۱۲۳۳	۱۸۵	حسین زارعی نژاد	قصردشت	۳۰۰۰۰
۱۳٦	شبنم داراپور	مهرشهر کرج	۲۰۹۸	۱۸٦	نجات دهقانی	شهریار	۳۰۹۰
۱۳۷	ندا عبدالهی میلانی	خیابان دزاشیب- سه راه عمار	۳٦۵٦	۱۸۷	ابراهیم نیک روش	همدان	۱۸۸۲
۱۳۸	سیدعبدالرسول معلم	معالی آباد شیراز	۳۰۰۰۰	۱۸۸	مهران احمدی	خرم آباد	٤٤۲
۱۳۹	سینا کریمی	سجاد مشهد	۸۸٦	۱۸۹	منیژه حبوبی	اردبیل	٤٦٤
۱٤۰	سعید دریابر	زاینده رود	۱۹٤۸۳	۱۹۰	سمیه محمدی صومعه	استادشهریارتبریز	۹۷۲۹
۱٤۱	سیدمجید عرب	پیروزی	۱۲٦۸۰	۱۹۱	مجتبی ایوبی	شهرری	۱۲۵٤
۱٤۲	زینب نجفی	اهواز	۲۸۹	۱۹۲	امیر قلیزاده	سجاد مشهد	۱۱۵۸۸
۱٤۳	نوشین برکفروش یزدی	مشهد	٤۲۷۰	۱۹۳	سعید زورمند	بلوارفرامرزعباسی -مشهد	۳۰۰۰۰
۱٤٤	بهاره هنرور	خیابان آقابزرگی- الهیه	۱۳۰۸	۱۹٤	فراز ذوالفقاری	صادقیه	۷۳۷٦
۱٤۵	شیما زندیه	نازی آباد	۱۷٤٤۱	۱۹۵	سعید کمریش	دروس	٤٦۵۱
۱٤٦	محمد شیرمحمدی	فلکه جهاد	۱۱۲۹۵	۱۹٦	محمد تیموری آزاد	صادقیه	۱۰۸۲
۱٤۷	نعیمه مهرانی	گرگان	۷۵۰۰	۱۹۷	مریم رحیمی فرتی	صادقیه	٤۲۱۸
۱٤۸	داود همرنگ	شهریار	۲۷۲٦۲	۱۹۸	سیدحسین حسینی شکرابی	میدان حسین آباد	۳٤۳۳
۱٤۹	مجید ابوحمزه	شهرری	۱۳۰٤۵	۱۹۹	محمد حجازیان	ساری	۲۳۷٦
۱۵۰	سالار مهربخش دوگاهه	گلسار رشت	۲۱۸۳	۲۰۰	حمید اتلوی کوچه باغی	ولیعصرتبریز	۹۵۸۷

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز	ردیف	نام و نام خانوادگی	امتیاز	نام شعبه
۲۰۱	هادی نریمانی	میدان توحید کرج	۲۰۴۷	۲۵۱	حافظ روحانی	خیابان دکتر بهشتی	۱۴۰۰
۲۰۲	کوثر بخشی	خیابان کارگر شمالی	۲۹۳۷	۲۵۲	علی قاضی مقدم	گرگان	۱۶۵۲۱
۲۰۳	سعید احمدی	صادقیه	۱۱۴۴۱	۲۵۳	امین ابراهیمی	بازار کفاشها	۲۴۶۴۹
۲۰۴	عطااله دهقان هلان	استادشهریارتبریز	۵۶۰۸	۲۵۴	فاطمه نیازی	بلوار دریا	۳۹۸۹
۲۰۵	مریم امیری	میدان ونک	۱۷۱۳	۲۵۵	علیرضا پناهیان	جام جم	۱۹۹۹
۲۰۶	مهدیه ایمانی	میدان توحید کرج	۴۹۳۶	۲۵۶	محمدمهدی سریریچی عبودزاده	میدان ونک	۷۵۵۹
۲۰۷	محمدعلی سیاه نوری	منیریه	۴۸۲	۲۵۷	سیدامیرعلی حاج میر	بلوار دریا	۱۸۳۴
۲۰۸	محمدرضا عطائی نیک ده	گلسار رشت	۱۰۰۴	۲۵۸	سعید صالحیان قمصری	جنت آباد	۹۰۶۱
۲۰۹	حسن رحیمی	مشهد	۱۳۹۴	۲۵۹	نرگس محمدقاسمی	بلوار فردوس	۵۳۲۸
۲۱۰	افشین حسین آبادی	شهریار	۲۰۲۴	۲۶۰	فاطمه عبیدی درگهانی	قشم	۱۶۳۷
۲۱۱	علیرضا مربی هروی	جام جم	۲۲۸۳	۲۶۱	سیدحسن ابطحی	بازار کفاشها	۱۷۸۱۶
۲۱۲	صبا همه کاری	میدان حسین آباد	۱۷۲۵	۲۶۲	سامان مقدس	خیابان لواسانی	۱۲۷۹۳
۲۱۳	ناصر صدر فضلائی	استادشهریارتبریز	۱۰۱۰۳	۲۶۳	نرجس مفیدی ذاتی	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی	۳۸۶۳
۲۱۴	رضا دست نشان	جهانشهر کرج	۱۵۴۵۱	۲۶۴	معصومه خراسانی	گرگان	۲۴۲۵۸
۲۱۵	حسین کریمی دو یل	نازی آباد	۱۱۶۴۱	۲۶۵	سیف اله ایلاتی قیه باشی	تبریز	۴۰۵
۲۱۶	حمید زرگر	میدان توحید کرج	۴۶۷۹	۲۶۶	سیدمرتضی آقامیر	جام جم	۱۳۳۶
۲۱۷	نگار طاهرآبادی	آفریقا	۳۷۸۱	۲۶۷	ولی اله فرزانه گورجق	جهانشهر کرج	۳۰۰۰۰
۲۱۸	سعید گرشاسبی	صادقیه	۱۷۶۳	۲۶۸	نوید بوجاریان	منیریه	۲۱۴۱۵
۲۱۹	حسن عبدالهی	خیابان سرداران ارومیه	۳۰۴۳	۲۶۹	مهدیس روزبهانی	میدان توحید کرج	۱۰۹۲
۲۲۰	مصطفی چشمهء	مولوی	۱۱۳۳۹	۲۷۰	صابر اکبری شاه خسروی	بلوار فردوس	۵۲۵۹
۲۲۱	امید احمدخانی	شهرری	۳۳۸۲	۲۷۱	رضا سیف آبادی چالسپاری	خانه اصفهان	۴۶۲۰
۲۲۲	الشن عبداله زاده	بازار تبریز	۹۴۴	۲۷۲	حامد صابری	مشهد	۳۶۶۶
۲۲۳	محمد عاشوری ارباستان	خیابان آقابزرگی- الهیه	۵۶۴۷	۲۷۳	مجید رحمتی	تبریز	۱۴۵۱
۲۲۴	زهرا سعادتی شرج آباد	کیش	۱۱۴۸۰	۲۷۴	سیده منصوره اطیابی	بلوار مرزداران	۷۰۷۹
۲۲۵	پوریا محمدی	خیابان دکتر بهشتی	۱۲۱۷۸	۲۷۵	ابوالفضل عظیمی	۱۷شهریور تبریز	۷۷۷۹
۲۲۶	بهزاد قربان زاده ماکوئی	آفریقا	۲۲۸۹	۲۷۶	علی بیات	فلکه سوم تهرانپارس	۴۳۶۹
۲۲۷	مریم یعقوبی	سرو	۳۱۴۲	۲۷۷	محمد رسولی فعال	جام جم	۶۴۹۸
۲۲۸	سیدامجد حسینی	سنندج	۱۸۸۰	۲۷۸	محمد ایمانزاده هریس	یافت آباد	۲۱۲۷۶
۲۲۹	حامد محمدزاده	مشهد	۳۰۰۰۰	۲۷۹	عین اله بخشی	مهرشهر کرج	۳۰۰۰۰
۲۳۰	محمدجواد پروازی شندی	میدان تجریش	۶۱۰۶	۲۸۰	رسول مسلم	ارومیه	۵۱۸۱
۲۳۱	علی محمد حسنی	مولوی	۴۶۱۹	۲۸۱	بهنام سلطانی نظرلو	دروس	۱۹۴۳۷
۲۳۲	منا فولادوند	مهرشهر کرج	۶۷۶۹	۲۸۲	مهرداد شرافت دارگانی	اصفهان	۵۹۳۶
۲۳۳	مهتاب طباخیان راد	میدان هفت تیر	۵۷۸۸	۲۸۳	هادی ماروسی	شهرری	۲۴۵۹
۲۳۴	امید قلیزاده	بلوار کشاورز	۸۱۱۲	۲۸۴	امیر رضا ذاکر شهرک	مرکزی	۲۴۷۹
۲۳۵	امید بنی سعید	اروند	۲۴۶۷۸	۲۸۵	محمدحسین صارمی	ظفر	۱۰۶۷۰
۲۳۶	مازیار میرجزائی	چهارباغ بالا	۱۴۰	۲۸۶	احمد زارعی	قشم	۳۵۹۳
۲۳۷	مجید محمدپور	مدرس مشهد	۱۶۸۱	۲۸۷	سیدمحمدعلی موسوی خالقی	دلاوران	۵۶۸۸
۲۳۸	علی قاسمی	میدان توحید کرج	۵۳۰۴	۲۸۸	ناصر علائی تکبلاغ	شهریار	۱۲۸۸
۲۳۹	مهدی نقدی	صادقیه	۶۴۷۶	۲۸۹	علیرضا الفت	قم	۱۰۳۳۹
۲۴۰	رامین عبدالهی	اصفهان	۱۸۸۸۹	۲۹۰	محمد واشقانی فراهانی	جنت آباد	۳۶۳۴
۲۴۱	مهری علیدادی	ظفر	۱۹۵	۲۹۱	وحید محمدحسینی	خانه اصفهان	۵۱۵۷
۲۴۲	مصطفی خیرآبادی	پیروزی	۱۰۸۸۹	۲۹۲	محمدعلی صبوری	نازی آباد	۸۰۹۲
۲۴۳	سیدمحمدرضا معصومی	قم	۵۱۴۷	۲۹۳	حسین جعفری	بزرگراه فتح	۶۳۲۶
۲۴۴	داود داودآبادی	فلکه سوم تهرانپارس	۵۴۴۲	۲۹۴	جواد پاسی شادباد	تبریز	۱۴۰۴۷
۲۴۵	علی قامتی	بازار کفاشها	۱۲۶۰۹	۲۹۵	فرهاد میرزائی	جهانشهر کرج	۲۰۳۷
۲۴۶	محمداسمعیل جعفری	شهر قدس	۱۹۳۳۰	۲۹۶	ساناز اعتصامی منش	پاسداران شیراز	۲۰۳
۲۴۷	ایمان دولو	مقدس اردبیلی	۲۹۷۵	۲۹۷	الناز دهقان زاده	سعادت آباد	۲۱۹۶
۲۴۸	محمدحسن شاکرمی	خرم آباد	۳۰۰۰۰	۲۹۸	سپهر صفائی	جهانشهر کرج	۲۴۷۷
۲۴۹	مهدیه نقره چافی	گلسار رشت	۱۷۳۳۱	۲۹۹	راضیه خاکی	یافت آباد	۳۳۸۶
۲۵۰	بهرام ضیائی	اردبیل	۹۵۵۳	۳۰۰	بتول بحرینی	قم	۲۵۴۴

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز	ردیف	نام و نام خانوادگی	امتیاز	نام شعبه
۳۰۱	محسن میرزائی	اراک	۷۱۹۶	۳۵۱	محمد سبزعلی	میدان توحید کرج	۱۵٤
۳۰۲	یاسین صدیقی	فرودگاه امام خمینی	۱۰۵۲۹	۳۵۲	پارسا دمشقیان	میدان هفت تیر	۲٦۵۵
۳۰۳	حمیدرضا امامی	منیریه	۸۹۳٦	۳۵۳	شایان جنگی داریان	ظفر	۳۷۹٤
۳۰٤	سعید دادگر	میدان توحید کرج	۳۰۰۰۰	۳۵٤	حمیدرضا خالدی	خیابان ملت اکباتان	۸۹۹
۳۰۵	امین عبدالوند	آفریقا	۳۰۰۰۰	۳۵۵	یوسف یوسفی بهفر	همدان	٤۳۷٦
۳۰٦	آروند دشت آرای	ولنجک	۵۲۰۱	۳۵٦	مطهره سادات مقیمی	خیابان دکتر بهشتی	۱٤۱٦
۳۰۷	قربان کاظم نژادسنگرودی	بابل	۱٤۵۷۵	۳۵۷	محمد ستود	منیریه	۱۳۲۱۲
۳۰۸	برزو عباسپور	بزرگراه فتح	۵۸٦٤	۳۵۸	سروش قلی زاده	فلکه سوم تهرانپارس	٤٤٤۸
۳۰۹	حدیث فرزاد	میدان توحید کرج	۲۰۹۳	۳۵۹	داود بیات	پیروزی	۱۰۰۲
۳۱۰	محمدصادق قمی اویلی	قم	۳۰۰۰۰	۳٦۰	حسین فربورقصرالدشتی	بندر عباس	۳۰۰۰۰
۳۱۱	محمود صاحبی قصر	پونک	۳۷۲۹	۳٦۱	محمدرضا نوروزی	پیروزی	۳۱۱۳
۳۱۲	علی کریمی	اقدسیه	۱۲۹٤۰	۳٦۲	امیررضا کلانتری	گرگان	۲۰٦۰۹
۳۱۳	منیره ساسانی	فلکه اول تهرانپارس	۱۹۱۳	۳٦۳	میرزاعلی عباس نژادچهل گز	اردبیل	۱۵۵
۳۱٤	محمدصادق شمس	ولنجک	۹۰۸	۳٦٤	مهلا پوردرگاهی زرندی	کرمان	۱۳۷۹
۳۱۵	اکبر قدمی زاده قمبوانی	خیابان حافظ اصفهان	۱۳۰۰۰	۳٦۵	طالب زارعی	هایپر استار	۲۰۲۸۰
۳۱٦	حمیدرضا پاکدین	مشهد	۱۷۸۲۲	۳٦٦	عدنان منصوری	اروند	٤٤۱
۳۱۷	سیدعبدالمجید موسوی	فلکه سوم تهرانپارس	۱٦۵٤۰	۳٦۷	اسماعیل حیدری	قشم	۳۸۸۳
۳۱۸	سیدشهاب الدین ابطحی فروشانی	خیابان دکتر بهشتی	۱۱٦۹	۳٦۸	محسن جوادی آناقیزی	نازی آباد	٦۹٦
۳۱۹	کاوه کشاورز	پاسداران شیراز	٤۲۱٦	۳٦۹	محسن کریمی	مشهد	۳٦۱
۳۲۰	مجید سریاری خان	پیروزی	۷٦۰	۳۷۰	حسین دهیقی	پیروزی	۱۵٦۲۹
۳۲۱	حسن طالع	یافت آباد	۳۰۰۰۰	۳۷۱	حمیدرضا عابدی زنانی	شهرک اکباتان	۱۷۳۱
۳۲۲	محمد حسین ترابی گودرزی	نازی آباد	۱۲۰۷	۳۷۲	الهه سلطانی	بلوارهاشمیه -مشهد	۳٤۲٤
۳۲۳	علیرضا صمیمی مهر	خانه اصفهان	۱۳۲۱	۳۷۳	محمد پوررجبی عبس آباد	سجاد مشهد	۳۰۰۰۰
۳۲٤	پیمان بهاءلوهوره	خانه اصفهان	٤۷۸٦	۳۷٤	امید صفوی	شهرک اکباتان	۱۵۲۸۸
۳۲۵	مریم چمنی	آفریقا	۲۱۷۲	۳۷۵	علیرضا پارسی منش	پیروزی	۹۵۹٦
۳۲٦	ابوالفضل حشمتی	شهر قدس	۲٤٦٦	۳۷٦	سیدمیلاد شمس	بازار کفاشها	۱۸۰٤
۳۲۷	عسکر قشقائی چاه انجیری	معالی آباد شیراز	۳۰۰۰۰	۳۷۷	صالح حاتمی	جام جم	٦۲۷۳
۳۲۸	علی زلفی تازه	تبریز	٤۵۸۹	۳۷۸	شهاب یزدانی	پاسداران	۳۸۳۱
۳۲۹	هادی ارش	مدرس مشهد	۲۰٦۱	۳۷۹	محسن افخم نژاد	خیابان ملت اکباتان	٤۸۰۵
۳۳۰	نرگس کرمانی	نیشابور	۲۹۳٦	۳۸۰	فهیمه نجاتی سقین سرا	تبریز	۳۹۸۱
۳۳۱	سیامک سمیعی بیرق	تبریز	۳۰۰۰۰	۳۸۱	ایمان السادات دیباجی	چهارباغ بالا	۱٦٦۹۲
۳۳۲	سیده مهسا صدرزاده	قم	۵۸۲۹	۳۸۲	کریم رئیس نیا	استادشهریارتبریز	۱۳۳۲۹
۳۳۳	جمال خواجوی کبلو	بازار کفاشها	۷۸٦۸	۳۸۳	حلما دشت لعلی	شهرک اکباتان	۱٤۹۳
۳۳٤	سیداحمد سیدی بیرکی	بلوارهاشمیه -مشهد	۳۰۰۰۰	۳۸٤	مرتضی زمانی قرچقه	شهرری	۵۰٦
۳۳۵	محمد متدین	یافت آباد	٦٦٦۲	۳۸۵	حسین اسکندری	یافت آباد	۱۰۲۵۱
۳۳٦	مرضیه حسینی سرخنی	چهارباغ بالا	۱۳٦۲	۳۸٦	یوسف رضازاده	هایپر استار	۳۵۵٤
۳۳۷	مژگان اسدی امین آبادی	خیابان حافظ اصفهان	۸۸۰	۳۸۷	آوا احسانی نهاد	آفریقا	۱۹۳٤
۳۳۸	مسعود محمدی	تهرانسر	۲۵٦٦۱	۳۸۸	سحر همتی کردمحله	پاسداران	۲۳۲۷
۳۳۹	هادی یوسفلوئی	همدان	۳۰۰۰۰	۳۸۹	هادی افسرده	بلوارهاشمیه -مشهد	۳۰۰۰۰
۳٤۰	محمد اخروی	مدرس مشهد	۲۲۸۱٤	۳۹۰	پریسا قوام معنوی	مژده	۱۸۹۷
۳٤۱	اصغر خزلی	ستارخان	۱٤۱۲	۳۹۱	یاسمن سادات سیدحسینی	جنت آباد	۸٤٦۷
۳٤۲	عبدالرضا تورانی لارمائی	فلکه سوم تهرانپارس	۳۳۷۷	۳۹۲	هاوژین احمدی	ملاصدرا	٤۱۸۲
۳٤۳	عباس قهرمان کلور	گیشا	۲۳۱٦	۳۹۳	سحر حشمتی طارونی	همدان	٤۳۲۹
۳٤٤	علی اکبر فتاحیه	میدان نبوت	٦۸۹۵	۳۹٤	عباسعلی جلالی	سجاد مشهد	۳۰۰۰۰
۳٤۵	علیرضا شمس سهرانی	سیتی سنتر اصفهان	۱۲۹٦۰	۳۹۵	فریده خادم سربخش	قم	۱۵۸۸۰
۳٤٦	حمید افتخاری	شهریار	۵٦۵۹	۳۹٦	محمدجواد ضابط سیار	پیروزی	۳۰۰۰۰
۳٤۷	علی سامعی	میدان نبوت	۱٤۲۷	۳۹۷	ملیحه شعیری	کرمانشاه	۱۱۸۵
۳٤۸	حمید نصرالله پور	ساری	۵۷۳٤	۳۹۸	عطاالله احمدیان	سنندج	۷٤۳
۳٤۹	مهدی زیوه	خیابان جمهوری	۳۰۰۰۰	۳۹۹	عباس توسلی نژاد	فلکه اول تهرانپارس	۵۱۹
۳۵۰	محمد مسگرطهرانی	پیروزی	۲۰۰۳	٤۰۰	پژمان نور	سرو	۳۲۰٦

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب/باجه‌ها
۱	اریکه ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش ارغوان غربی، مجتمع اریکه ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	آقای جلیل‌زاده
۲	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موحد دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک۶۳	۲۲۸۲۳۴۰۲	۲۶۴۵۰۷۴۳	آقای ملامحمدی
۳	الهیه	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهیار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۳	۲۶۲۰۰۹۳۸	آقای جلالی
۴	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیرشرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۰۴-۳۳۴۴۳۷۱۱	۳۳۱۳۸۳۱۴	آقای برومند
۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۷۶۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	آقای نودست
۶	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار بهزادی، نبش غربی خیابان ماکوئی‌پور، پلاک ۱۹	۲۶۸۰۲۶۳۰-۲۶۸۰۲۳۲۷	۲۶۸۰۲۹۰۱	آقای آهنگری
۷	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۷۳۷۷۳	آقای نیری
۸	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۹۰۸-۲۶۲۱۹۶۵۱	۲۶۲۱۹۷۱۳	آقای سلمانی
۹	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوبندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	آقای حیدرهایی
۱۰	بازار کفاشها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سبزه میدان، بازار کفاشها، نبش بازار خیاطها، پلاک ۶۴	۵۵۸۰۸۴۸۲-۵۵۱۵۱۸۰۲	۵۵۶۱۶۰۷۳	آقای سروری
۱۱	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روبروی کوچه باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	خانم حکیمی
۱۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاستوریزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک۲۳۸	۶۶۸۱۵۹۲۸-۶۶۸۱۵۹۶۹	۶۶۸۱۶۰۰۸	آقای باغستانی
۱۳	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت‌آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۸۵۶-۷	۲۲۳۵۷۶۰۵	خانم سعیدی
۱۴	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت‌آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۳۶۳۸۱۸-۸۸۵۷۸۱۷۱	۸۸۳۶۶۷۶۹	خانم قدمی
۱۵	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۶۸۲۶	آقای صالحی‌کیا
۱۶	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۷۶۰۹۰-۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	آقای جمشیدیان
۱۷	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایثار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰	۴۴۲۱۱۸۴۱	خانم مهدوی
۱۸	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۵۶۵۷-۸	۲۲۵۶۷۵۴۰	آقای سماک
۱۹	شعبه ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۲۹۱۳۶۱۸	۲۶۶۴۵۷۱۵	آقای اسلامی
۲۰	پونک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرفی اصفهانی، بالاتر از میدان پونک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	آقای عهدی
۲۱	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادلی	۳۳۳۲۳۱۴۰-۴۱	۳۳۳۲۳۱۴۳	آقای دانش بقا
۲۲	تالار بورس	-	سعادت‌آباد، بلوار شهرداری، نبش خیابان سیزدهم غربی، تالار بورس اوراق بهادار	۲۶۳۵۹۱۳۸	---	آقای غفوری
۲۳	ترمینال۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین‌المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۹۰۰۹۰	۴۴۶۶۲۲۵۲	آقای حسینی
۲۴	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۱۷۵۵۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	آقای باقری نیا
۲۵	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	خانم طرفی‌نژاد
۲۶	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت‌آباد جنوبی، پایین‌تر از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سمرقند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۹	۴۴۴۹۵۲۲۸	آقای احمدی
۲۷	خیابان آذربایجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذربایجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	آقای فرجی
۲۸	خیابان آقابزرگی- الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقابزرگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۴۵۱-۵۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	خانم خوش‌صحبت
۲۹	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ‌هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۶۳۹۴-۶۶۹۷۶۳۹۲	۶۶۴۶۵۹۳۸	آقای امیری
۳۰	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه‌راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	آقای میرحسینی نیری
۳۱	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سهروردی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	آقای البرزی
۳۲	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۶۰۳۳۸	آقای باقی
۳۳	خیابان سید جمال الدین اسد آبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال‌الدین اسدآبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۶۲۹۱۰۱ و ۸۸۶۱۶۴۸۶	۸۸۶۲۸۶۳۷	خانم حاجی بابایی
۳۴	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	آقای فرج‌زاده
۳۵	خیابان لواسانی	۸۵۵	تهران، کامرانیه، خیابان لواسانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳ ,۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	خانم میرزایی
۳۶	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷ ,۱۲	۳۳۹۹۸۰۰۹	آقای عبدلی
۳۷	خیابان ولیعصر- پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۵۶۹۶۵-۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	خانم آیت النبی
۳۸	خیابان ولیعصر- زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۹۰۶۱۷۸-۸۸۸۰۵۷۵۳	۸۸۸۰۷۵۹۲	آقای رضازاده
۳۹	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک۲	۲۶۶۴۰۳۲۲-۲۶۶۴۰۳۲۰	۲۶۶۴۰۳۰۸	خانم طرفه‌نژاد
۴۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی‌غربی، روبروی خیابان هشت بهشت، نبش کوچه شیخلر (ششم)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۵	۸۸۹۸۲۱۹۴	آقای قنبرزاده
۴۱	دلاوران	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۸۴۸-۷۷۱۸۹۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	آقای طاهری

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب/باجه‌ها
٤٢	دهکده المپیک	٨٦٧	تهران، بلوار دهکده المپیک، خیابان شهید مهدی یعقوبی، پلاک ٢	٤٤٧٠١٤٦٧	٤٤٧١١٧٨٢	خانم رضایی
٤٣	ستارخان	٨٦٩	تهران، میدان توحید، خیابان ستارخان، نبش کوچه ستایش	٦٦٥٦٢٦١٥-٦٦٥٦٢٤٩٩	٦٦٥٧٢٨٦٥	آقای حمیدیا
٤٤	سرو	٨٦٦	تهران، سعادت‌آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ٧٧	٢٢٠٩٤٦١٣و٢٢٠٩٤٩٢٨	٢٢٠٦٤١٤٦	خانم رضاییان مقدم
٤٥	سعادت آباد	٨١١	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ١٣	٢٢٠٨٦١٩٢-٢٠٠	٢٢٠٨٧٧٠٨	خانم بابایی
٤٦	سی تیر	٨٤٩	تهران، خیابان جمهوری، خیابان سی تیر، پلاک ٦٥	٦٦٧٥٠٤١٤-١٨	٦٦٧٥٠٢٣٦	آقای غفوری
٤٧	شمس آباد- میدان ملت	٨٧٢	تهران، شمس‌آباد، خیابان استاد حسن بنا، بالاتر از میدان ملت، نبش خیابان شهید شاهرخ عبدی، پلاک ٧٧١	٢٢٥٣٠١٥٦-٢٢٣١٧٩٦٨	٢٢٥٣٠١٤٦	آقای محمد سلگی
٤٨	شهر ری	٨١٨	شهرری، میدان شهرری، خیابان ٢٤ متری زکریای رازی(بیات)، پلاک ٢٥٧	٥٥٩٧٠٧٣٩-٥٥٩٧٠٧٤٢-٣	٥٥٩٧٠٧٣٠	آقای احسنی
٤٩	شهر قدس	٨٧٨	تهران، شهرقدس، بلوار ٤٥ متری انقلاب، روبری پارک آزادگان، پلاک ٣٦٨	٤٦٨٣٢٢٣٠-٤٦٨٣٢٢٣٨	٤٦٨٣٢٢٤١	آقای باغستانی
٥٠	شهران	٨٤٤	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ٤	٤٤٣٢٧٩٧١-٤٤٣٢٨١٤٧	٤٤٣٢٨٣٢٩	خانم رحیمی
٥١	شهرک اکباتان	٨٢٥	شهرک اکباتان- فاز ١- خیابان نفیسی، روبروی مخابرات، پلاک٥٩	٤٠٤٤٦٩٠٣ و ٤٠٤٤٦٨٨٥	٤٤٦٥٦٨٩٦	آقای حاجی حیدری
٥٢	شهرک راه آهن	٨٤٠	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ٥٣	٤٤٧٣٨٩٦٩-٤٤٧٣٨٩٥٩	٤٤٧٣٧٨٨٨	آقای‌طلایی
٥٣	شهریار	٩٠٤	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نبش خیابان محسنی)	٦٥٢٦٩٠٢١,٣-٦٥٢٦٨٩٦٥	٦٥٢٦٨٩٦٢	آقای کریمی
٥٤	صادقیه	٨٠٧	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ٩١٨	٤٤٢٥٤٥١٨-٢٠	٤٤٢٥٤٥١٧	آقای کاهه
٥٥	فرودگاه امام خمینی	٨٤٦	تهران، کیلومتر ٣٠ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سالن ورودی	٥٥٦٧٨٤٠٨-٠٩-٥٥٦٧٨٤١١-١٢	٥٥٦٧٨٤١٠	آقای حسینی
٥٦	فلکه اول تهرانپارس	٨٣٦	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجر بن عدی، نبش خیابان ١٤٨ غربی، پلاک ٣٢	٧٧٧٢٣٢٥٠-٥٤	٧٧٧٢٣٢٥٥	آقای بیات
٥٧	فلکه سوم تهرانپارس	٨٣٤	تهران، خیابان حجربن عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ٢١٤ شرقی، پلاک ١٣٠	٧٧٣٧٠١٨٦ -٧٧٣٧٠٣٦٨	٧٧٣٧٠٤٤١	خانم کسرایی‌پور
٥٨	قلهک	٨٦٨	تهران، خیابان دکتر شریعتی، نرسیده به خیابان یخچال، جنب پاساژ سپهر پلاک١٤٢٥	٢٢٦٠٣٦١٣	٢٦٦٠١٥٠٩	آقای صفری
٥٩	قیطریه	٨٢٨	تهران، بلوار ٣٥متری قیطریه، روبروی پارک قیطریه، پلاک ٨٥	٢٢٢٣٤٤٥٨-٢٢٢٣٤٤٢٧-٨	٢٢٢٣٤٢٥٨	خانم خسروی
٦٠	هفت‌تیر	٨٧٣	تهران، میدان هفت تیر، بالاتر از مسجدالجواد(ع)،پلاک ٢٧٥	٨٨٨٤٥٩٧٢ -٨٨٨٤٥٩٤٢	٨٨٨٤٦١٩٠	آقای هادیان
٦١	گیشا	٨٨٤	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ٢٦٢	٨٨٤٨٥٧٨٤-٥ , ٩	٨٨٤٨٥٧٨٧	آقای قاسمی
٦٢	مرکزی	٨٠٢	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ٨٠٣	٦٦٩٥٩٠٥٠	٦٦٩٦٤٩٩٨	آقای تفرشی
٦٣	مژده	٨٧١	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی(مژده)،خیابان میری، پلاک ٤	٢٢٧١٦٣٥١ -٢٢٧١٦٥١٦	٢٢٧١٦٢٩٣	آقای ساعی‌نیا
٦٤	مقدس اردبیلی	٨٦١	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ١	٢٦٨٠٢٤٥٣-٢٦٨٠٢٤٠٩	٢٦٨٠٢٤٦١	آقای یوسفی پور
٦٥	ملاصدرا	٨٢٩	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ١٣٢	٨٨٦٢٧٥١٧ -٨٨٦٢٧٤٤٨	٨٨٦٢٦٧٣١	آقای عامری
٦٦	منیریه	٨٣٩	تهران، خیابان ولیعصر، میدان منیریه، خیابان معیری، نبش بن بست ناظمی، پلاک ٥٣	٦٦٤٩١٠٧٥, ٨٥, ٨٧	٦٦٤٩١٠٧٣	آقای عینی
٦٧	مولوی	٨٥٤	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ٥١٨	٥٥١٥٧٣٧٦ -٥٥١٥٦١٠٩	٥٥١٥٤٧٢٩	آقای سیفی
٦٨	میدان آرژانتین	٨٢٦	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بیهقی، پلاک ٢١	٨٨٥١٦٩٠٦و٨	٨٨٥١٧٣٨١	آقای لاجوردی
٦٩	میدان تجریش	٨٤٧	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ٨١	٢٢٧٣٢١٣٩ -٢٢٧٣٢٣٥٢	٢٢٧٣٢٤٤٨	آقای عباس‌زاده
٧٠	میدان حسین آباد	٨٥٩	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین‌آباد، ساختمان مهدی، پلاک ١٢٠	٢٢٩٥٩٩٧٩ -٢٢٩٦٠٠١٣	٢٢٩٥٩٩٠٩	آقای خیری
٧١	میدان قزوین	٨٣١	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ١٨	٥٥٤٨١١٧٢-٤ , ٨	٥٥٤٨١١٧٩	آقای میرزاخانی
٧٢	میدان نبوت	٨٤١	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ٥٦٠	٧٧٩٤٠٤٢٨-٩	٧٧٩٤٠٤١٨	آقای کریمی
٧٣	میدان ونک	٨١٤	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، نبش خیابان برادران شریفی، پلاک ٢٤٧٧	٨٨٢٠٥٤٥٥-٩	٨٨٢٠٥٤٤٨	آقای رشیدی
٧٤	میرداماد	٨٠٩	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ١٤٨	٢٢٩٢٤٤٥١-٤	٢٢٩٢٤٤٦٣	آقای نصیری
٧٥	نازی آباد	٨٤٨	تهران، نازی‌آباد، خیابان مدائن، پلاک ١١٦ و ١١٨	٥٥٣٣١٠٠٤-٧	٥٥٣٥٦٠٥١	آقای لک
٧٦	نیاوران	٨٧٤	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، روبروی پارک باهنر، پلاک ١٤٨	٢٦١١٧٢٠١-٢٦١١٧١٩٢-٤	٢٦١١٧١٩٥	آقای رسائی‌فر
٧٧	هایپر استار	٨٥٧	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خریدهایپر استار	٤٤١٦٧١٨٢-٨٣- ٤٤١٦٧١٨٥-٨٦	٤٤١٦٧١٩٩	خانم قاسمی
٧٨	ولنجک	٨٢٣	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ٧	٢٢٤٢١٢٢٧-٣١	٢٢١٧٢٥٩٠	آقای رسولی
٧٩	یافت آباد	٨١٧	تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، یافت‌آباد شرقی، بازار مبل ایران، پلاک ٢٠٢ و ٢٠٥	٦٦٢١١٠١٢-٦٦٢١١٠١٤-١٧	٦٦٢٣٧١١٠	آقای رنجبر

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب/باجه‌ها
۸۰	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۳۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۲۲۲۵۹۵۷	آقای کریمی
۸۱	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۲۶۰۱-۸	۰۴۵-۳۳۲۵۳۵۰۱	آقای هوشیاری
۸۲	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، روبروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۲۲۴۰۳۹۲	خانم امامی
۸۳	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۲۵۰۵۲۲-۲۴	۰۴۴-۳۲۲۲۷۸۴۶	آقای نامی‌فر
۸۴	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نبش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	آقای رحمانی
۸۵	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نبش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۴	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۹	آقای غیور
۸۶	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۳۱-۳۴۴۱۲۲۷۲-۵	۰۳۱-۳۴۴۱۳۶۸۸	آقای باقری
۸۷	خیابان حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان امام (نقش جهان)، ابتدای خیابان حافظ، پلاک ۳۳	۰۳۱-۳۲۲۰۹۴۷۶-۹	۰۳۱-۳۲۲۳۷۴۲۶	آقای سبزه زار
۸۸	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی‌آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۶۹۴۰۹	آقای سیف الدینی
۸۹	سیتی سنتر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی سپاهان شهر، مجتمع سیتی سنتر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۳	آقای مستاجران
۹۰	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ٤ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۲٤-۶	۳۳۹۲۰۷٤۵-۰۶۱	خانم حیاتی
۹۱	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، روبروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۵۲	آقای کلهر
۹۲	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق) ، نبش خیابان امیرکبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۲٤-۵	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۳۱	آقای چنگیزیان
۹۳	آمل	۹٤۳۱	آمل، خیابان امام خمینی(ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-٤٤۲۹٦٤۲۱-۲۷	۰۱۱-٤٤۲۹٦٤۳۵	آقای حیدری
۹٤	بابل	۹٤۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، روبروی شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱٤۰-٤۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱٤۸	آقای اساسه
۹۵	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی(ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۲۲٤٤۳۲۰	۰۵۸-۳۲۲٤۷۳٤۸	آقای رمضانعلی پرور
۹٦	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، بلوار امام خمینی، سه‌راه دلگشا، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۷٦-۳۲۲۳۵۳۰۲-۸	۰۷٦-۳۲۲۳۵۳۳۰	آقای ساردوئی
۹۷	بوشهر	۹۱٤۱	بوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵٦۲۳۱۹-۲٤	۰۷۷-۳۳۵٦۲۳۲۵	آقای فرشیدفر
۹۸	۱۷شهریور تبریز	۹٦۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱٤	۰٤۱-۳۵۵۷۳٦۷۰-۲	۰٤۱-۳۵۵۷۳٦۷۳	آقای رضایی اقدم
۹۹	استاد شهریار تبریز	۹٦۰٤	تبریز، ابتدای جاده ائل گلی، نبش کوی الهی‌پرست، پلاک ۳	۰٤۱-۳۳۲۹۳۲٦۲	۰٤۱-۳۳۲۹۳۲٦۰	آقای ظهرابی
۱۰۰	بازار تبریز	۹٦۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارائی (شهید مدنی)، پلاک ۱٤۲۷	۰٤۱- ۳۵۲٤٤۰٤۹	۰٤۱-۳۵۲٤۲٦۲۳	آقای میرزایی
۱۰۱	تبریز	۹٦۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نبش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰٤۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰٤۱-۳۳۳٦۵۱٦۰	آقای نیک عهد
۱۰۲	ولیعصر تبریز	۹٦۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر(عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایرداک، پلاک ۱٦	۰٤۱-۳۳۳۱۰۸۰۰	۰٤۱-۳۳۳۰۱۱۵۵	آقای محمودی
۱۰۳	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ٤۲۲	۰٦٦-۳۳۳۳۵۵۹۰	۰٦٦-۳۳۳۳۵۵۹۱	آقای راهنمایی
۱۰٤	گلسار رشت	۹٤۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلسار، ضلع شرقی میدان باستانی شعار	۰۱۳-۳۲۱۱٤۷۱۰-۱۲	۰۱۳-۳۳۱۱٤۷۱۳	آقای دولتی
۱۰۵	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳٤-۳٤۳۲۲۱۰۳-۵	۰۳٤-۳٤۳۲۲۱۰۲	آقای ابوطالبی
۱۰٦	زاهدان	۹۱۳۱	خیابان امیرالمومنین،بین خیابان امیرالمومنین۲۷ و ۲۸	۰۵٤-۳۳۲۳۸۲۸۵	۰۵٤-۳۳۲٦۳۲۸۲	آقای شهیدی
۱۰۷	زنجان	۹٦۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲٤-۳۳۳۲۰٦۵٤-٦۰	۰۲٤-۳۳۳۲۷۷۳۳	آقای فغفوری
۱۰۸	ساری	۹٤۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه‌راه قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷٦۲-۵	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷٦۱	آقای طاهری
۱۰۹	سمنان	۹٤۵۱	سمنان، میدان مشاهیر، ابتدای بلوار قدس	۰۲۳۳-۳۳٦۳٦۱۸-۱۹-۲۲	۰۲۳۳-۳۳۳٦۳۲۹۵	آقای مصدق
۱۱۰	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۲٤۵٤۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۲٤۵٤۲٦	آقای عبدیان
۱۱۱	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان مبعث و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۳۸۱۱-۱۲	۰۷۱-۳۸۳۳۳۸۱٤	آقای ملاشفیع
۱۱۲	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حدفاصل خیابان‌های فلسطین و هفت‌تیر (۲۰متری سینما سعدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک۳۹٦	۰۷۱-۳۲۳۱۹۵۲۲-۲۷	۰۷۱-۳۲۳۱۹۵۱۳	آقای صیادی
۱۱۳	قصردشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصردشت، سه‌راه خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳٦۲۷۹۲۲٦	۰۷۱-۳٦۲۷۹۲۱٦	آقای نظری
۱۱٤	معالی آباد شیراز	۹۱۰٤	شیراز، معالی‌آباد، بلوار شریعتی، نبش کوچه ۲۷	۰۷۱-۳٦۳٤۱٤۹۹	۰۷۱-۳٦۳٤۱٤۰٦	آقای پورملائکه
۱۱۵	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵٦۰	۰۲۸-۳۳۳۵۷۳۰۵-۸	۰۲۸-۳۳۳۵۸۰۹۵	آقای فرضی
۱۱٦	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان) ، روبروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گلدیس	۰۷٦-۳۵۲٤۲٦٤٤-٤٦	۰۷٦-۳۵۲٤۲٦۵۰	آقای اطهری
۱۱۷	فلکه جهاد- قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸٤۰-۲	۰۲۵-۷۷۰۵۹٤۹	آقای مردانی
۱۱۸	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ٤۱	۰۲۵-۳۲۹٤۰٦۰۲-۳	۰۲۵-۳۲۹۱٦٦۱٦	آقای مجاهدی
۱۱۹	جهانشهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نبش نیلوفر، پلاک ۱	۰۲٦-۳٤٤٦٦۱۱۵-۲۰	۰۲٦-۳٤٤۸۱٤٤۵	خانم اقبال‌زاده
۱۲۰	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵٤۳	۰۲٦-۳۳٤۱۵۷۳۵	۰۲٦-۳۳٤۱۷۹۰۸	آقای علی‌بخشی
۱۲۱	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲٦-۳۲۲۰٦٤۷۱-۹	۰۲٦-۳۲۲۵٤۸٦۲	آقای رضایی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب/باجه‌ها
۱۲۲	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۲۳۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۲۶۷۹۶۰	آقای قادری
۱۲۳	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۶۱	۰۳۴-۳۲۴۷۶۶۴۲	آقای شفیعی
۱۲۴	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۵۹-۶۴	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۷۱	آقای مرادی
۱۲۵	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۲۴۹۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۲۲۵۹	آقای خیاطی
۱۲۶	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۰۲-۸	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۱۶	آقای بافندگان
۱۲۷	بلوارقرنی مشهد	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، بین چهار راه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۵	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۴-۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۹	آقای ممقانی
۱۲۸	بلوارهاشمیه مشهد	۹۳۰۵	مشهد، بلوار هاشمیه، بین هاشمیه ۱۶ و ۱۸، پلاک ۱۴۶	۰۵۱-۳۸۸۰۰۲۳۸	۰۵۱-۳۸۸۰۰۲۳۱	خانم سازگار
۱۲۹	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۴۶	آقای طوسی
۱۳۰	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۲۸۳۸۰۰-۷	۰۵۱-۳۲۲۴۱۰۴۶	آقای مختاری
۱۳۱	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۴۴۶۰-۱	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	آقای توزنده جانی
۱۳۲	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی(ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۴۳۳۴۹۴۱۳-۵	۰۵۱-۴۳۳۴۹۴۱۶	آقای ابراهیمیان
۱۳۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان‌نما، روبروی خیابان آزاد، برج شهباز، طبقه همکف، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	آقای سعیدی
۱۳۴	بلوار جمهوری اسلامی‌یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی، نبش کوچه محمود آباد روبروی برج آسمان	۰۳۵-۳۵۳۰۲۱۴۰-۴۵	۰۳۵-۳۵۳۰۲۱۴۶	آقای دهقان
۱۳۵	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی(ره)، نبش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۶۹۵۲۵	آقای زارع

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

ساعت کاری شعب		
شعب	شنبه تا چهارشنبه	پنج شنبه
شعب استان‌های تهران و البرز	۷/۴۵ تا ۱۵/۴۵	۷/۴۵تا۱۲/۴۵
شعبه‌هایپر استار تهران	۸تا۱۸	۸تا۱۳
شعب استان‌های اصفهان، فارس، قم، آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، خراسان رضوی، اردبیل و اهواز	۷/۳۰تا ۱۵/۳۰	۷/۳۰تا ۱۲/۳۰
شعبهٔ فرودگاه امام خمینی(ره) و واحدCIP	۲۴ساعته	
شعبه سیتی سنتر اصفهان	۸/۳۰تا ۱۷/۳۰	۸/۳۰تا۱۴
شعب سایر شهرستان‌ها	۷/۳۰تا۱۴/۱۵	۷/۳۰تا۱۳/۱۵
شعبه کیش	۷/۳۰تا ۱۵/۳۰	۷/۳۰تا ۱۲/۳۰
شعبه قشم	۸تا۱۶	۸تا ۱۳/۳۰

سرپرستی‌ها

نام	سمت	نشانی
آقای رضا حاجی‌پور	سرپرست منطقه۱	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰ ، طبقه فوقانی شعبه میدان نبوت تلفن:۷۷۹۱۷۰۰۳-۷۷۹۱۵۰۰۹-۷۷۹۱۷۱۳۱-۷۷۹۱۰۱۱۹ -۷۷۹۱۲۱۵۴ نمابر:۷۷۹۱۵۰۰۳
آقای مصطفی محمدی	سرپرست منطقه۲	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نبش کوچهٔ چهل و نهم، پلاک۴۳۳- تلفن ۸۸۲۱۷۹۰۲و۸۸۶۲۹۰۶۷ نمابر: ۸۸۲۱۷۹۰۲
آقای عباس فریدزاده	سرپرست منطقه۳	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن تلفن‌ها: ۹۶-۹۳-۹۱-۴۹- ۴۴۷۶۸۷۴۷ -۴۴۷۳۷۹۸۰-۴۴۷۳۹۱۱۱ نمابر: ۴۴۷۶۸۷۵۸
آقای حسین شکوه‌نیا	سرپرست استان‌های مرکز	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی آبادی،پلاک ۵، طبقه اول - تلفن ۳۶۲۸۲۱۱۲-۰۳۱نمابر:۳۶۲۸۴۰۹۰-۰۳۱
آقای احمد شریعتمداری	سرپرست استان‌های جنوب شرق	کرمان، خیابان سپهبد قره نی، نرسیده به میدان سپهبد قره نی (ژاندارمری سابق)، جنب تیمچه،پلاک ۲۱۶ شماره‌های سانترال: ۸-۰۳۴۳۲۲۳۸۷۹۴ تلفن مستقیم سرپرست: ۳۴۳۲۲۲۲۱۲۳ نمابر:۳۶۲۸۲۱۱۰-۰۳۱
آقای محقق طوسی	سرپرست استان‌های شرق و شمال شرق	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد۸، (خیابان لاله جنوبی)، ساختمان بانک سامان طبقه یک، تلفن ۴۴-۳۷۶۷۹۱۴۳-۰۵۱
آقای احمد اسدی	سرپرست استان‌های شمال غرب	تبریز،خیابان امام خمینی، بالاتر از میدان شهید بهشتی، جنب کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱، طبقه چهار ساختمان شعبه تبریز تلفن ۳۳۳۷۳۸۴۰-۰۴۱ نمابر ۳۳۳۷۳۸۴۳-۰۴۱
آقای علیرضا پاک‌نژاد	سرپرست استان‌های جنوب و جنوب غرب	شیراز، بلوار پاسداران(زرهی)، حدفاصل خیابان مبعث و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول، تلفن: ۳۸۴۴۶۴۷۰-۰۷۱
آقای طاها احمدزاده	سرپرست استان‌های شمال	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه‌راه قارن، طبقه فوقانی شعبه ساری، تلفن:۳۳۲۵۹۷۸۴-۰۱۱
آقای معالی	سرپرست استان‌های غرب	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام- تلفن: ۳۳۳۶۵۸۶۰-۰۲۴ نمابر: ۳۳۳۶۵۸۶۴-۰۲۴

برای استعلام و پرداخت قبض

رو موبایلت حساب کن!

موبایلت

موبایل‌بانک سامان
www.mobillet.ir

هر کجا و هر زمان با سپ!

درگاه پرداخت اینترنتی سپ

سرعت ، امنیت ، نوآوری

پرداخت الکترونیک سامان کیش (سپ)

www.sep.ir

بانک سامان
Saman Bank

بانک سامان
نام تجاری: بانک سامان
نام شرکت: بانک سامان
سال تاسیس: ۱۳۷۸
محل شرکت: تهران

به این اثر رأی می‌دهم.

با رأی خود از وب‌سایت سامان در سیزدهمین
جشنواره وب و موبایل ایران حمایت کنید.

مرکز سامان ارتباط: ۶۴۲۲-۰۲۱
www.sb24.ir
با شما هستیم

#IWMF98

۱ امکان مشاهده جزئیات تراکنش‌های انجام‌شده بر دستگاه کارت‌خوان در هر روز

۲ امکان مشاهده ریز تراکنش‌های انجام شده با چند دستگاه کارت‌خوان

۳ امکان مشاهده وضعیت تراکنش در بانک (تسویه شده/ در انتظار/ ناموفق)

۴ امکان پیگیری وضعیت تراکنش‌ها به صورت آنلاین

۵ ثبت درخواست انتقال وجه با مبالغ بالا بدون نیاز به حضور در شعبه

برای ثبت‌نام و دریافت دستگاه پایانه فروش از طریق لینک زیر اقدام کنید

http://dsgg.ir

mobillet
موبایل‌بانک سامان

مدیریت آسان‌تر کسب و کارتان

با گزینه پایانه فروشگاهی در موبایلت

برای تعویض کارت بانکی (در صورت منقضی شدن)

رو موبایلت حساب کن!

موبایلت

موبایل‌بانک سامان
www.mobillet.ir

نـــوآوری روش مـاســت

پرداخت الکترونیک
سامان کیش
(سهامی خاص)

www.sep.ir

سرعت ، امنیت ، نوآوری

بانک سامان
Saman Bank

اسامی ۴۴۴ برنده قرعه‌کشی پاییز وین‌کارت

برندگان ۴ جایزه ۱۰۰ میلیونی:

علی بایرامی | میلاد صبوری‌فرد

یاسر اوجاقلو | سیدعلی میرمحمد

اعلام اسامی ۴۴۴ برنده قرعه‌کشی پاییز وین‌کارت

- ۴ جایزه ۱۰۰ میلیون تومانی، ۴۰ جایزه ۱۰ میلیون تومانی، ۴۰۰ جایزه ۱ میلیون تومانی
- قرعه‌کشی ۱،۲۰۰،۰۰۰،۰۰۰ تومان در هر فصل

با شما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۶۴۲۲-۰۲۱

www.sb24.ir