

سپان

سال هفدهم، شماره ۱۶۹
تیر ۱۴۰۰

بانک سامان
SamanBank

هفتمین جشنواره سالانه
بانک محبوب من



برای سومین بار
به انتخاب شما محبوب‌ترین بانک ایران شدیم.



به نام بزنید، رمز بگیرید.

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

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



بامجله **سلان** همراه باشید

گروه مالی سامان

پروخت الكترونيك سامان كيش

تهران، خيابان وليعصر، بالاتر از ميدان ونك، انتهاي خيابان خدامي، بعد از تقاطع آفتاب، پلاك ۱۰۴
تلفن: ۸۴۳۴۵۰۰۰ مرکز ارتباط با مشتريان: ۸۴۰۸۰ شماره: ۸۸۲۱۹۱۴۰
www.sep.ir



بیمه سامان

تهران، خيابان سيدجمال الدين اسدآبادي، پلاك ۴۳۳
تلفن: ۸۹۴۳-۰۲۱ شماره: ۸۸۷۰۰۲۰۴
www.sif۴.ir



كارگزاري بانك سامان

تهران، خيابان نلسون ماندلا (آفريقا)، پايين تر از چهارراه جهان كودك، نبش كوچه ۲۵، پلاك ۲۹، طبقه همكف
تلفن: ۸۸۷۷۴۶۶۹-۷۱ شماره: ۸۸۷۷۴۶۸۹
www.samanbourse.com



صرافي سامان

شعبه مركزي: تهران، خيابان خالد اسلامبولي (وزرا)، خيابان هفتم، پلاك ۱۱
تلفن: ۸۸۷۰۵۸۰۳ و ۷۱۹ شماره: ۸۸۷۰۹۲۱۰
www.samanexchange.com



اعتبارسنجي حافظ سامان ايرانيان

تهران، خيابان دستگردي (ظفر)، پلاك ۱۲۸، كدپستي ۱۹۱۹۹۴۳۷۶۹
تلفن: ۴۱۷۲۶۰۰۰ شماره: ۴۱۷۲۶۰۰۱
www.icbs.ir



خدماتي آفتاب تجارت سامان

تهران، خيابان خالد اسلامبولي (وزراء)، كوچه ۲۰ (شهيد رفيعي)، پلاك ۴، طبقه اول
تلفن: ۴۷۷۰۲۰۰۰ شماره: ۴۷۷۰۲۲۲۲
www.aftabts.com



تأمين سرمايه كاردان

تهران، خيابان نلسون ماندلا (آفريقا)، خيابان كاج آبادي، شماره ۱۱۴، طبقه ۳
تلفن: ۹۶۶۲۱۱۱۱ شماره: ۹۶۶۲۱۱۳۳
سایت: www.kardan.ir



كيش سل پارس

تهران، سعادت آباد، ضلع شمال شرقي چهارراه سرو، جنب بانك سامان، پلاك ۷۷
تلفن: ۸۷۶۴۰-۰۲۱ شماره: ۲۶۶۵۴۸۰۹-۰۲۱
www.samantel.ir



پردازشگران سامان

تهران - محله امانيه - بلوار نلسون ماندلا - خيابان شهيد محمد علي رحيمي - پلاك ۴۳
تلفن: ۲۶۲۹۳۹۴۲-۰۲۱ شماره: ۲۶۲۹۳۹۴۲-۰۲۱
www.samanpr.net



تندر نور

تهران، ميدان رسالت، خيابان هنگام، بلوار دلاوران، بين چهارراه آزادگان و تكاوران، پلاك ۳۷۷
تلفن: ۷۷۴۴۴۶۴-۰۲۱ - ۷۷۱۸۲۸۴۴-۰۲۱
www.thunder-light.com





سلمان

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

همیشه منتظر آثار شما هستیم

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

- تصویب صورت‌های مالی بانک سامان، با رای اکثریت سهامداران/۳۶
- اعضای جدید هیئت مدیره بانک سامان معرفی شدند/۳۷
- چگونه یک مدیر هنرمند باشیم؟/۳۸
- سقوط آزاد بورس‌ها در جهان/۴۰
- پرچمداری رمزارز چینی در بازار کریپتو/۴۲
- شوک ارزی و بازار سهام/۴۴
- ایران و تسهیلات صندوق بین‌المللی پول/۴۵
- تورم بدترین عارضه اقتصاد است/۴۶
- برگ برنده‌ای به نام آموزش/۴۷
- سازکار تامین مالی از محل تسهیلات/۴۸
- نسخه دستک‌ناپ سامانیوم عرضه شد/۴۹
- خدمات ویژه بانک سامان برای فعالان صنایع سلولزی در شرایط تحریم/۴۹
- یادگیری واژگان/۵۰
- پرچم بانک سامان و یاد یک سامانی بر فراز قله دماوند/۵۲
- کارت برنده در دست کیست؟/۵۳
- برندگان خوش‌شانس وین کارت فصل بهار معرفی شدند/۵۴
- اسامی برندگان وین کارت/۵۵
- شعب بانک سامان/۶۰

- یادداشت سردبیر/۶
- بانک سامان، برای سومین سال متوالی محبوب‌ترین بانک ایران شد/۸
- تقدیر کمیته امداد از بانک سامان به خاطر ایجاد اشتغال/۸
- معرفی درگاه پرداخت اینترنتی سپ/۹
- اتوماسیون فرآیند روبانیک در نظام بانکداری/۱۰
- رمز ارز، جنگ فرهنگ‌ها/۱۲
- رویکرد پاسخگویی (حساب دهنده) و سؤال‌کننده (حساب گیرنده)/۱۴
- از همین حالا بخر، بعداً پولش رو بده/۱۶
- سامانی‌های شهر بهار نارنج، نزدیک دریا و پرند/۱۷
- مصرف برق ماینرها چقدر است؟/۲۱
- روند رو به رشد فروش غیر حضوری در جهان/۲۲
- هوش مصنوعی و کسب‌وکارهای مالی/۲۵
- قلب فروش اینجا می‌تپد/۲۶
- شعب برتر ارزی/۳۱
- اعطای مدرک فارغ‌التحصیلان سومین دوره مدیریت بین‌الملل (MIM) دانشگاه گرونیول فرانسه/۳۲

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

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

نشانی اداره مرکزی بانک سامان:

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

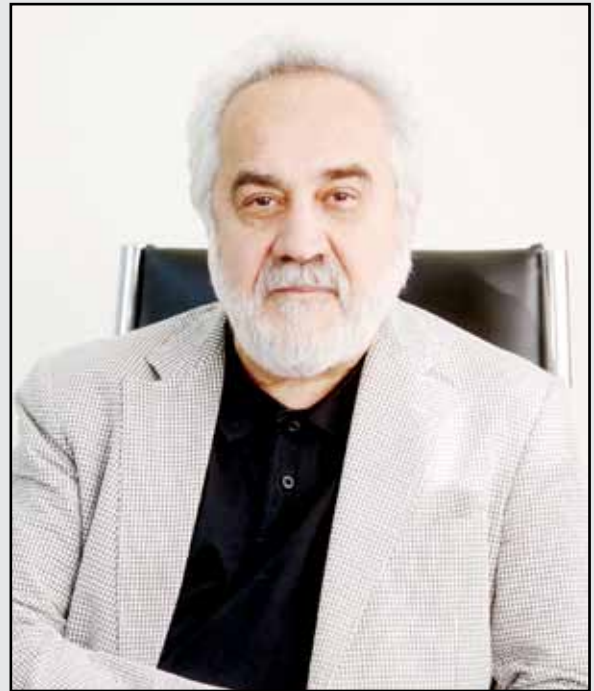
نشانی روابط عمومی بانک سامان:

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

نشانی دفتر مجله سامان:

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

چرا به روابط عمومی نیاز داریم؟



ناصر بزرگمهر
nbozorgmehr@yahoo.com

به نام او که هر چه بخواهد همان می شود

در شماره قبل از الزام توجه به روابط عمومی در شرایط امروز ایران خصوصاً در حوزه‌های بزرگ چون صنعت، معدن، تجارت، سیستم پولی و سرمایه کشور در بستر وزارتخانه‌ها، سازمان‌ها، نهادها، بانک‌ها، کارخانجات بزرگ و هر آنچه که به مردم مربوط می‌شود، نوشتم و تاکید کردم بعد از گذشت یکصد سال از پیدایش روابط عمومی علمی در جهان و توجه همه دولت‌ها به افکار عمومی و جایگاه رسانه‌ها، ما نباید در ابتدای خط اهمیت داشتن یا نداشتن این موضوعات باشیم.

بدون شک درباره روابط عمومی و اهداف آن و موضوعاتی مثل اهمیت رسانه‌های تخصصی یا روزنامه‌های عمومی، جایگاه تبلیغات و تفاوت آن با روابط عمومی، توجه به افکار عمومی و پاسخگویی سازمان‌ها و نهادها و بسیاری از مسائل مرتبط، سوالات فراوانی وجود دارد که می‌توان به‌عنوان نمونه مطرح کرد:

روابط عمومی در یک سازمان چه کار می‌کند؟
روابط عمومی در یک سازمان چه کاری باید بکند؟
آیا روابط عمومی، روابط مدیریت عالی است؟
آیا روابط عمومی فقط اجرای تشریفات است؟
آیا دوران روابط عمومی تشریفاتی به سر نیامده است؟
روابط عمومی به‌عنوان بازوی مدیریت یعنی چه؟
روابط درون‌سازمانی چه می‌گوید؟

ارتباطات انسانی در کجای روابط عمومی قرار دارد؟
ارتباطات دوسویه یعنی چه؟
ارتباط روابط درون‌سازمانی با برون‌سازمانی در کجاست؟
روابط عمومی چگونه دردشناسی می‌کند؟
اگر روابط عمومی دردشناسی کرد، چه کسی باید درمان کند؟
ابزار روابط عمومی کجاست؟
آیا به‌اندازه کافی ابزار، امکانات و اختیارات در روابط عمومی‌ها وجود دارد؟
جایگاه سازمانی روابط عمومی کجاست؟
آیا مدیریت‌های عالی، روابط عمومی را باور دارند؟
رابطه مدیریت‌های میانی با روابط عمومی‌ها چگونه است؟
چگونه باید روابط عمومی را به سایر مدیران و کارکنان انتقال داد؟
رابطه مردم با روابط عمومی‌ها در کجاست؟
مأموریت اصلی روابط عمومی‌ها چیست؟
روابط عمومی از کجا آغاز می‌شود و کجا خاتمه می‌یابد؟
چرا به روابط عمومی نیاز داریم؟
.....

از این گونه سوالات، ده‌ها، صدها و اگر اغراق نباشد، چندهزارتا می‌توان طراحی کرد. من جزو کسانی هستم که اعتقاد دارم حرکت جهان و تغییر

روابط عمومی بانک سامان از ابتدا تلاش کرده توجه به مشتریان و پاسخگویی به افکار عمومی در درون و برون سازمان را سرلوحه وظایف خود قرار دهد

نیاز به روابط عمومی در دو سطح و در همیشه تاریخ باقی می ماند؛ یکی در سطح حقیقی و فردی که هر انسانی برای ادامه حیات، نیازمند ارتباطات انسانی است و با روابط عمومی شخصی شکل می گیرد و هر کس در این ارتباطات بهتر عمل کند، در زندگی اجتماعی موفق تر جلوه خواهد کرد. وظیفه پدر و مادر و خانواده و معلم و مدرسه، تقویت روابط عمومی افراد است.

دومی هم در جایگاه حقوقی و سازمانی است؛ از یک مغازه کوچک تا مطب یک پزشک تا بزرگترین تولیدکنندگان و کارخانه ها و سازمان ها و وزارتخانه ها و دولت ها نیازمند داشتن یک نهاد و اداره روابط عمومی برای ایجاد ارتباط با مخاطبان خود هستند.

نیاز به داشتن روابط عمومی قدرتمند سلیقه ای نیست؛ علم است، آگاهی است، دانش است، توانایی است، سواد است.

بخش خصوصی هم مثل بخش دولتی به روابط عمومی قدرتمند نیاز دارد. بانک ها و همه سازمان های خدماتی که در ارتباط مستقیم با مردم هستند، به روابط عمومی های قوی نیازمندتر هستند. در این سازمان ها تنها یک روابط عمومی کلاسیک پاسخگوی افکار عمومی نیست؛ در این سازمان ها همه منابع انسانی باید دارای ویژگی های یک کارشناس روابط عمومی بوده و خصلت پاسخ دادن و لبخند زدن به مشتریان و مراجعان خود را تمرین کنند.

نیروی انسانی در صف مقدم سازمان های خدماتی مثل شعب بانک ها، وظیفه جدی در شیوه عمل و نگاه به روابط عمومی دارند.

پیشنهاد مشخص من به آقایان مسئول در سیستم دولتی و خصوصی این است که هرچه سریع تر روابط عمومی های خود را بازسازی کنند و بدانند که در شرایط سخت و پیچیده جهان امروز، فقط روابط عمومی است که می تواند به عنوان بازوی قدرتمند ارتباطی مدیریت های سازمانی عمل کند.

روابط عمومی بانک سامان از ابتدا تلاش کرده توجه به مشتریان و پاسخگویی به افکار عمومی در درون و برون سازمان را سرلوحه وظایف خود قرار دهد و نشریه سامان همیشه فرصت لازم را برای مخاطبان و انعکاس دیدگاه های همکاران و مشتریان فراهم کرده است.

در جهان با سوال آغاز شده است؟ ذهن سوال کننده، ذهن پویاست، ذهن سقراطی است. اگر سوال نباشد، پاسخ مناسب پیدا نخواهد شد. با سوال کردن و ایجاد علامت سوال در ذهن انسان های اولیه، رشد اندیشه ها به امروز رسیده است. از سوال کردن نهراسیم، چرا که در سوال، پاسخ هایی را می یابیم که ما را متعالی خواهد کرد. به قول سعدی رحمه الله علیه در باب دانایی و فهمیدن، همین بس که نادانان نیز دل شان می خواهد دانا جلوه کنند.

اما به راستی، روابط عمومی چیست؟ و چرا به آن نیاز داریم؟ پاسخ های علمی را می توان در ده ها و صدها جلد کتاب موجود پیدا کرد، اما پاسخ غیر علمی، اما واقعی و ساده ای که سال ها در کلاس هایم گفته ام این است: روابط عمومی در کوتاه ترین کلام از آنجایی آغاز می شود که به دیگری می گوئیم سلام یا دیگری به ما می گوید سلام. هر سلامی، علیکی دارد و همین ویژگی نخستین درس ارتباطی است. نگاه که در نگاه افتاد، ارتباطات شکوفا خواهد شد، عشق آغاز و روابط عمومی جاری می شود.

روابط عمومی، چوب دستی سازمان است، عصای دست همه مدیران است. روابط عمومی یک مبحث دلفزاری است. ارتباط مستقیم با سخت افزارهای سازمان ها ندارد، مسئولیتی در بخش برنامه ریزی، نرم افزاری، امور مالی، امور اداری یا ترابری سازمان هم ندارد، اما به این مفهوم نیست که هیچ اطلاعاتی نباید راجع به سخت افزار یا نرم افزار سازمان داشته باشد. روابط عمومی بخش آگاهی و دانایی و توانایی های سازمان است و باید بتواند به عنوان ویرترین سازمان از خود تصویر مناسب ارائه کند، اما مسئولیت اصلی او در بخش دلفزاری های سازمانی نهفته است که باید بتواند درون و برون سازمان را به موقع ارزیابی و روانشناسی کند، باید بتواند پاسخ سوالات ناگفته را جمع آوری کند و اطلاعات لازم را به موقع در اختیار مدیریت های ارشد برای ارزیابی و ارائه به سوال کنندگان و مردم قرار دهد. مفهوم ارتباط دوسویه در یک سازمان، توسط روابط عمومی و در ارتباط با مشتری به عنوان عامل برون سازمانی و با مدیران و کارکنان به عنوان عوامل درون سازمانی خود را به واقع نمایش می دهد و به همین دلیل است که در سطح گسترده همه سازمان ها و وزارتخانه ها و نهادها و شرکت های بزرگ و بانک ها و مدیران ارشد به روابط عمومی نیاز دارند.

بانک سامان، برای سومین سال متوالی محبوب‌ترین بانک ایران شد

عنوان محبوب‌ترین بانک ایران انتخاب شود. این در حالی است بانک سامان در تمامی ادوار این جشنواره خود را در معرض انتخاب مردم قرار داده و همواره جزو ۵ بانک برتر ایران بوده است.

در همین ارتباط علیرضا معرفت، مدیرعامل بانک سامان با انتشار پیامی، ضمن تبریک این موفقیت به کارکنان و مشتریان بانک، عنوان کرد: این افتخار درحالی کسب شد که در سال گذشته شرایط سخت ناشی از شروع ویروس کرونا بر کشور حاکم بوده اما علی‌رغم همه دشواری‌ها، کارکنان بانک سامان توانستند سطح سرویس و رضایتمندی مشتریان را در حد مطلوب حفظ کنند. مدیرعامل بانک سامان، در بخش دیگری از پیام خود تاکید کرد: بی‌شک کسب این موفقیت بزرگ، وظیفه و مسئولیت ما را در برابر مسیر پیش‌رو دوچندان می‌کند و این نکته را به ما گوشزد می‌کند که حفظ این روند محبوبیت بسیار مهم است.

با اعلام دبیرخانه جشنواره «بانک محبوب من»، بانک سامان با کسب بیشترین آرای مردمی در هفتمین دوره این جشنواره و برای سومین سال متوالی، محبوب‌ترین بانک ایران شد.

به گزارش روابط عمومی بانک سامان و براساس اعلام رسمی دبیرخانه جشنواره «بانک محبوب من»، طی این نظرسنجی سراسری که از اردیبهشت تا تیرماه امسال با حضور ... از مشتریان شبکه بانکی کشور برگزار شد، بانک سامان از میان ۲۶ بانک کشور با رای مردمی به عنوان محبوب‌ترین بانک ایران انتخاب و تندیس این موفقیت را به ویتترین افتخارات خود اضافه کرد.

محوریت نظرسنجی امسال بانک محبوب من، موبایل بانک و اینترنت بانک و قوانین جدید چک (سامانه صیاد) بود. گفتنی است، برای سومین سال متوالی است که بانک سامان توانسته به

تقدیر کمیته امداد از بانک سامان به خاطر ایجاد اشتغال



کمیته امداد امام خمینی (ره) از بانک سامان به دلیل حمایت از ایجاد اشتغال برای محرومان تقدیر کرد.

به گزارش سامان رسانه، در مراسمی که با حضور معاون اول رئیس‌جمهور، رئیس کل بانک مرکزی و رئیس کمیته امداد امام خمینی (ره) برگزار شد، از بانک سامان به دلیل کمک به ترویج فرهنگ کار و تلاش، توانمندسازی و ایجاد اشتغال برای محرومان تقدیر شد. در متن تقدیر از بانک سامان که به امضای رئیس کمیته امداد امام خمینی (ره) رسیده و به مدیرعامل این بانک اهدا شد، آمده است: از حمایت‌ها، پشتیبانی‌ها و زحمات صادقانه جنابعالی و همکاران محترم در کمک به ترویج فرهنگ کار، تلاش، توانمندسازی و ایجاد اشتغال برای محرومان که به فرموده امام راحل ولی نعمتان حقیقی انقلاب هستند، صمیمانه تقدیر و تشکر نموده و توفیقات روزافزوتان را از درگاه خداوند سبحان مسئلت می‌نمایم.



| شرکت پرداخت الکترونیک سامان |

معرفی درگاه پرداخت اینترنتی سپ

خدمات بانک سامان برای پذیرندگان اینترنتی

ارائه تسهیلات بانکی به پذیرندگان
 ارائه تخفیف بیمه تکمیلی برای پذیرندگان حقیقی و اعضای خانواده ایشان
شرایط اخذ درگاه اینترنتی
 دارا بودن مجوزهای شغلی معتبر حقوقی و حقیقی (پروانه کسب و یا جواز کار) مرتبط با فعالیت موردنظر در اینترنت
 دارا بودن نماد اعتماد الکترونیکی از وزارت صنعت، معدن و تجارت
 دارا بودن کد رهگیری ثبت نام مالیاتی
 رعایت قوانین عمومی کشور و قانون تجارت الکترونیک جمهوری اسلامی ایران
 دارا بودن وبسایت آماده برای فروش اینترنتی
 پیش‌بینی حداقل هزار تراکنش در ماه

نحوه ارسال درخواست درگاه

مراجعه به سایت <https://www.sep.ir> منوی خدمات مشتریان، سفارش آنلاین درگاه اینترنتی

مدارک موردنیاز برای اخذ درگاه پرداخت (ویژه اشخاص حقوقی)

تصویر روزنامه رسمی و آگهی تأسیس (دارای شناسه ملی)
 تصویر برابر اصل کارت ملی (رو) و شناسنامه مدیران و مسئولین صاحب امضا (صفحه اول)
 آگهی آخرین تغییرات (نشانی و ...)
 پروانه کسب یا جواز کار
 گواهی امضا برای امضاء کنندگان قرارداد
 نماد اعتماد الکترونیکی از وزارت صنعت، معدن و تجارت
 برای مشتریان حقوقی مراجعه حضوری امضاداران الزامی نیست و می‌توانند مدارک را توسط پیک یا پست ارسال کنند.

مدارک موردنیاز برای اخذ درگاه پرداخت (ویژه اشخاص حقیقی)

تصویر برابر اصل کارت ملی (رو) و شناسنامه (صفحه اول)
 تصویر برابر اصل اجاره‌نامه یا سند مالکیت محل کسب و کار
 گواهی امضا (اخذ شده از دفاتر اسناد رسمی)
 تکمیل فرم تعهدنامه رعایت الزامات استفاده از درگاه پرداخت اینترنتی سامان (با حضور فرد متقاضی در دفتر مرکزی یا شعب شرکت سپ)

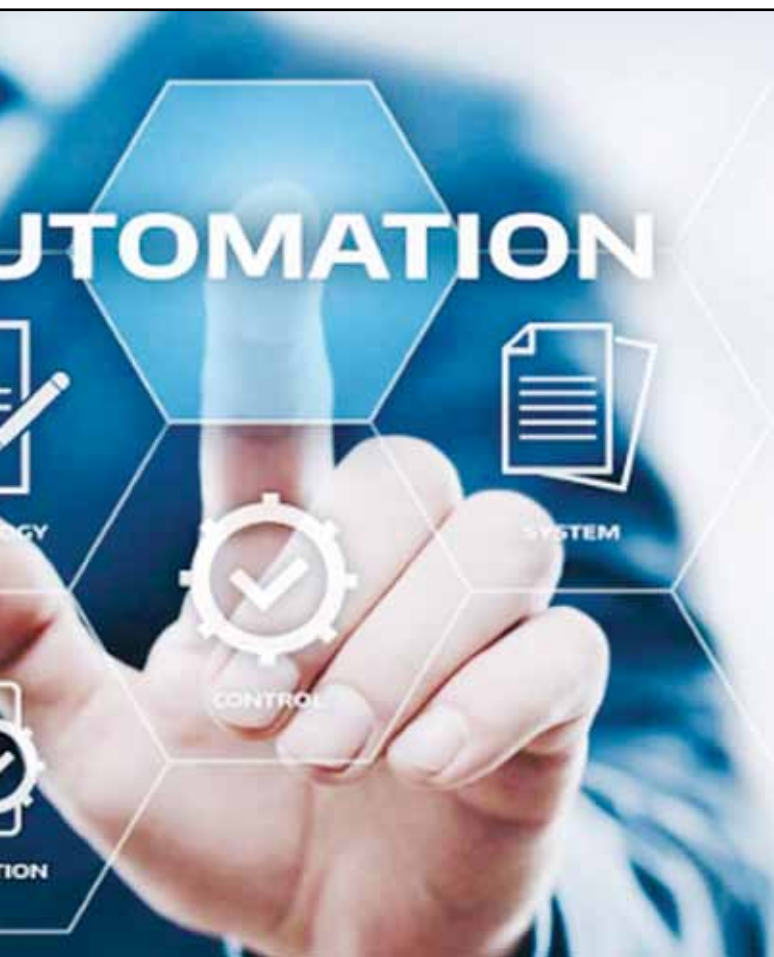
اینترنت به عنوان یکی از ابزارهای جدید پرداخت این امکان را فراهم آورده تا فروشندگان کالا و خدمات بتوانند با اتصال فروشگاه مجازی خود به سامانه پرداخت اینترنتی به سادگی و سرعت بالا کالای خود را بفروشند و خدمات ارائه دهند. شرکت پرداخت الکترونیک سامان (سپ) نخستین ارائه دهنده خدمات پرداخت اینترنتی در نظام بانکی کشور است که در بسترهای مختلف اعم از اینترنت، موبایل و پرداخت درون برنامه‌ای دسترسی به درگاه پرداخت اینترنتی را امکان پذیر کرده و خرید و فروش اینترنتی را در محیطی امن با سرعتی بالا مهیا کرده است.

سپ با توجه به تنوع بسترهایی که کاربر از طریق آن پرداخت اینترنتی را انجام می‌دهد تلاش کرده تا به روزترین درگاه‌های پرداخت را در اختیار ایشان قرار دهد.

با استفاده از صفحه پرداخت اینترنتی سپ، دارندگان کارت‌های بانکی عضو شبکه شتاب، قادر خواهند بود به صورت غیر حضوری کالا و خدمات موردنیاز خود را از طریق اینترنت خریداری و دریافت کنند.

ویژگی‌ها و سرویس‌های درگاه پرداخت اینترنتی سپ

دارای چند سویچ مستقل برای مدیریت تراکنش‌های پذیرنده با کمترین آمار قطعی
 دارای سرعت بالا در انجام تراکنش
 امکان ارائه صفحه پرداخت موبایلی
 امکان تسویه به چند حساب و واریز به چند حساب مجزا
 امکان ارائه صفحه پرداخت اختصاصی با نام و نشانی تجاری شرکت یا وبسایت
 امکان دریافت اطلاعات اضافی مانند کد ملی یا شماره فاکتور از دارنده کارت و ارائه این اطلاعات به پذیرنده
 امکان استعلام کد ملی
 ارائه خدمات پشتیبانی به صورت ۲۴ ساعته
 ارائه گزارش‌های عمومی و خاص برای مدیریت خریدهای آنلاین سایت
 امکان انجام تراکنش‌های شناسه دار
 امکان ارائه لینک پرداخت
 امکان ارائه صفحه پرداخت لاتین



اتوماسیون فرآیند رباتیک در نظام بانکداری



امین شیرعلی پور
شعبه نازی آباد

در جهان امروز، برای حفظ رقابت در یک بازار اشباع، بانک‌ها برای ارائه بهترین تجربیات مشتری مجبور به کشف فناوری‌های نو ظهور بودند. از درون، چالش‌هایی برای به حداکثر رساندن کارایی تا حد امکان از لحاظ هزینه، بدون آنکه امنیت را به خطر بیندازد، مثل همیشه فشار می‌آورد. برای پاسخگویی به این خواسته‌ها، فناوری اتوماسیون فرایند رباتیک به ابزاری قدرتمند و مؤثر برای بانک‌ها تبدیل شده تا مزیت رقابتی خود را در مسابقه به تحول دیجیتال حفظ کنند.

اتوماتیک پردازش رباتیک یا همان RPA، فناوری دیگری برای خودکار سازی مشاغل است. RPA استفاده از نرم‌افزار برای خودکار سازی فرایندهای تجاری مانند تفسیر برنامه‌ها، پردازش معاملات، سر و کار داشتن با داده‌ها و حتی پاسخ به ایمیل‌ها است. RPA کارهای تکراری را که مردم قبلاً انجام می‌دادند، خودکار می‌کند.

این تکنولوژی معمولاً با هوش مصنوعی (AI) اشتباه گرفته می‌شود، اتوماسیون فرایند رباتیک (rpa) یک راه‌حل نرم‌افزاری مبتنی بر قانون است که وظایف تکراری را بدون هیچ توانایی یادگیری خود (مانند مثال یادگیری ماشین) به‌طور خودکار انجام می‌دهد. فروشندگان rpa مانند UiPath و Automation هر کجا هم‌اکنون قابلیت‌های هوش مصنوعی را به‌عنوان افزودنی بر سیستم‌عامل‌های خود ارائه می‌دهند. این شامل rpa در بانکداری است که برنامه‌های هوش مصنوعی - مانند دید رایانه‌ای یا پردازش زبان طبیعی (NLP) - بخشی از فرآیند اتوماسیون است.

در حال حاضر بازار رو به رشد اتوماسیون فرایند رباتیک (RPA) نشان‌دهنده بروز روند نو ظهوری است. در این راستا اخیراً کسب‌وکارها از RPA در ترکیب با فناوری‌های شناختی مانند تشخیص گفتار، پردازش زبان و یادگیری ماشینی برای اتوماسیون نمودن وظایف ادراکی و وظایف مبتنی بر قضاوت و خبرگی استفاده می‌کنند.

تلفیق فناوری‌های شناختی و RPA باعث گسترش اتوماسیون و انتقال آن به حوزه‌های جدیدی شده که می‌تواند به کسب‌وکارها کمک نماید تا کارآمدتر و چابک‌تر شوند چراکه در آینده‌ای نه‌چندان دور کسب‌وکارها به مشاغل کاملاً دیجیتالی تبدیل خواهند شد. در دنیای امور مالی، این فناوری توانایی دیجیتالی کردن دفاتر

جلو، میانه و پشت بانک‌ها را دارد. هدف اصلی مشتری مداری، فروش و تجارت، بانکداری سرمایه‌گذاری، مدیریت ثروت و حقوق صاحبان سهام است. دفتر میانه «دپارتمانی در یک شرکت خدمات مالی، بانک سرمایه‌گذاری یا صندوق محافظت از منابع مالی است که ریسک را مدیریت می‌کند و سود و زیان را محاسبه می‌کند.» دفتر پشتیبان عملیات پشت‌صحنه مانند شهرک‌سازی، ترخیص، حفظ سوابق، رعایت مقررات، حسابداری و خدمات فناوری اطلاعات است.

در موارد استفاده بانکی، rpa با AI به‌منظور ایجاد آنچه به‌عنوان «اتوماسیون هوشمند» شناخته می‌شود، جمع می‌شود. از طریق این اتوماسیون هوشمند، کارهای تکراری دنیوی و سخت در پیش‌بینی‌های هوش مصنوعی و الگوریتم‌های پیچیده‌تری برای دستیابی بیشتر در بانک وجود دارد تا اینکه فقط با rpa انجام شود. همچنین در صنعت بانکداری چندین کار تکراری وجود دارد که معمولاً توسط انسان تمایل پیدا می‌کند. مطابق گزارش اتوماسیون Deloitte ۲۰۱۸ در وردپینگ و سرویس‌دهی مداوم از مشتریان مشتری‌های تجاری، این نمونه‌هایی از چگونگی خودکار سازی rpa در حال حاضر وظایف رایج بانکی است:

و تهیه گزارش یک رویداد داشته باشند. حزب PD توانایی این را دارد که بیشتر این فرایندها را به صورت خودکار انجام دهد. در این راستا برای تفهیم راحت‌تر این تکنولوژی در نظام بانکداری، فرض کنید که ممکن است کارمندان در بانک‌ها نیاز به انجام کارهای دستی بسیار تکراری، مانند کپی و چسباندن اطلاعات بین ایمیل، سیستم‌های پردازش وام و چندین وب‌سایت دولتی داشته باشند. روند به‌طور سنتی چیزی شبیه به این است: وقتی مشتری با بانک تماس می‌گیرد، یک کارمند خدمات مشتری آن‌ها را به سیستم پردازش وام سوار می‌کند. افسران وام مصرف‌کننده سپس چک اعتباری دستی را انجام می‌دهند. آن‌ها سپس این داده‌ها را در سایر پایگاه‌های داده مورد نیاز جهت انطباق یا ذخیره‌سازی داده‌ها کپی می‌کنند.

اطلاعات ارائه‌شده توسط مشتری، مانند نام و آدرس، در برابر سوابق دولتی در وب‌سایت‌های قانونی تأیید شده است.

این کل فرایند دستی است و باید بارها و بارها برای هر مشتری انجام شود. این در حالی است که با استفاده از rpa، یک افسر وام داده‌های مشتری را با کلیک یک دکمه دریافت می‌کند. نرم‌افزار rpa می‌توانست به‌طور خودکار بررسی اعتبار را انجام دهد، کلیه داده‌ها را در پایگاه داده‌ها و جدول‌های دیگر کپی کند و روند کار به‌صورت خودکار و بالطبع سریع‌تر انجام خواهد شد؛ بنابراین، این نرم‌افزار RPA می‌تواند کارهای تکراری و مبتنی بر قوانین را که معمولاً توسط افرادی که در جلوی کامپیوترها نشسته‌اند انجام می‌شود را انجام دهد. لذا روبات‌ها را می‌توان به‌عنوان یک نیروی کار مجازی اختصاص‌یافته به مراکز پردازش، دست‌اندرکاران پشت‌صحنه و بخش‌های خدماتی در نظر گرفت. در این راستا، ابزارهای RPA با سیستم‌های قدیمی موجود در هر بخش که به هر ربات اختصاص داده شده ارتباط برقرار می‌کنند. شناسه و رمز ورود، این سیستم‌ها را قادر می‌سازد تا بتوانند همانند کارمندان منابع انسانی کار کنند.

فراتر از اتوماسیون فرآیندهای موجود، برخی از بانک و سازمان‌ها که در حال حاضر از این ربات برای اجرای فرایندهای جدیدی استفاده می‌کنند که بدون استفاده از فرایند اتوماسیون انجامشان غیرممکن است. برای نمونه، یک سازمان در انگلستان از RPA برای شناسایی مشتریانی که تحت تأثیر مخاطرات طبیعی قرار گرفته‌اند و برداشت اتوماتیک هزینه‌های دیر کرد از حساب‌های سایر مشتریان استفاده نمود. ارائه‌دهندگان خدمات مالی نیز از چنین RPA های منحصربه‌فردی برای رعایت الزامات نظارتی در بخش‌هایی مانند پردازش اطلاعات، نظارت و گزارش دهی استفاده نمودند. همچنین یک بانک آمریکایی برای اتوماتیک کردن سیستم صورتحساب خود و در نتیجه حذف هزینه‌های مازاد به وجود آمده به دلیل عدم تطابق بین کارت‌های فروش و فاکتور مشتری از rpa شناختی استفاده نموده است.

بنابراین با استفاده از این تکنولوژی، عملکرد بانک‌ها نسبت به گذشته افزایش می‌یابد؛ بنابراین انتظار بر آن است که نظام بانکداری به‌زودی فعالیت روباتیک RPA خود را افزایش خواهد داد؛ زیرا به‌کارگیری این تکنولوژی می‌تواند سریع‌تر، آسان‌تر و ارزان‌تر از ساخت سیستم‌عامل‌های اختصاصی باشد.



ایمیل و پیوست‌ها باز شود.

تکمیل فرم‌ها

کپی و چسباندن داده‌ها، سپس ادغام داده‌ها از مکان‌های مختلف پیروی از تصمیمات و قوانین «اگر / سپس»

استخراج و دوباره پردازش داده‌ها در گزارش‌ها یا داشبورد انتقال پرونده‌ها و پوشه‌ها و استخراج داده‌های ساختاری از اسناد

اتصال سیستم‌ها از طریق API

خواندن و نوشتن به پایگاه داده‌ها انجام محاسبات

خرارش دادن داده‌ها از وب

ورود به برنامه‌های وب / شرکت

این وظایف بخشی از فرایندها و رویه‌های بیشتر در امور مالی است. عملکردهایی مانند مدیریت حساب، وام، مدیریت ریسک و انطباق بیشترین وعده برای پتانسیل اتوماسیون rpa را نشان می‌دهد.

برای نمونه در عملیات رعایت ممکن است کارکنان نیاز به کپی کردن اطلاعات از یک سند داخلی در فرم‌های انطباق داشته باشند.

برای کلاهبرداری، کارکنان ممکن است نیاز به مرتب کردن حجم وسیعی از داده‌ها در صفحه گسترده، استخراج نقاط خاص داده‌ها

رمز ارز، جنگ فرهنگ‌ها



انیم پورحاجی آفا گلستانی |

شعبه هفده شهریور تبریز |

شود، این حق به بخشی از درآمد گفته می شود که اکثر سرمایه گذاران نمونه کارها را به این ترتیب توصیف نمی کنند. در مقابل، رمزنگاری «Cryptoasset» چیست؟! یک رمزنگاری به سادگی می تواند به عنوان یک کوین دیده شود و حقوقی که به شما می دهد آنهایی است که به صورت سفید تعیین شده است. بله، ممکن است تقلب صورت بگیرد، اما اینطور نیست که هرگز طرح پونزی «Ponzi scheme» وجود نداشته باشد. بسیار سوال برانگیز است که آیا سرمایه گذاران، حتی با پیش پا افتاده ترین پرتفوی سهام، ماهیت واقعی آنچه را خریداری می کنند را درک می کنند یا خیر، حداقل شما می توانید یک رمز را با توجه به روند سفید یا صعودی آن قضاوت کنید.

مسئله اصلی، ماهیت ذاتی بلاکچین یا همان فناوری پلتفرم توزیع است که غیرمتمرکز است.

مسئله اصلی ماهیت ذاتی بلاکچین یا فناوری پلتفرم توزیع است - غیرمتمرکز است و بنابراین به طور طبیعی خود را به فعالیت در سطح جهانی، در فرهنگ های مختلف تبدیل می کند. با این حال، فرهنگ های مختلف در مورد چگونگی و چرایی تنظیم امور مالی و اقتصادی، قواعد و فلسفه های مختلفی دارند. به عنوان مثال، کشور چین. این واقعیت که هر دو فشار در ایجاد ارز دیجیتال بانک مرکزی تحت کنترل دولت است، در حالی که در همان زمان با محدود کردن مجموعه های رمزنگاری مانند بیت کوین، تحت اختیار دولت نیست.

Blockchain is a decentralised ledger and so lends itself to operating at a global level, across different cultures.

CRYPTO
By: James Burnie
The Banker

A CLASH OF CULTURES
Translated By: Nima Pourhaji Agha Golestani
17 Shahrivar Tabriz Branch

بلاکچین یک پلتفرم غیرمتمرکز است و بنابراین خود را قادر به فعالیت در سطح جهانی و نیز در فرهنگ های مختلف می کند. اما فرهنگ های مختلف در مورد چگونگی تنظیم امور اقتصادی و مالی فلسفه های مختلفی دارند. در طول دهه ها، در حالی که نوآوری های مخرب زیادی وجود داشته است، تعداد کمی از آنها به اندازه بلاکچین و مجموعه های رمزنگاری شده بحث برانگیز بوده اند. از آغاز کار، بلاکچین قصد داشت تا با از بین بردن نقش بانک های مرکزی به عنوان مرکز و دروازه بان های مالی یک کشور، یک تأثیر سیاسی و اقتصادی داشته باشد.

صحبت در مورد ارزش «Value» جالب است زیرا این عنوان سنگ بنای بحث بلاکچین یا رمزارزها است. به عنوان مثال بیت کوین بر این اساس کار می کند که تعداد آن محدود است و جعل آن بسیار دشوار، با این حال هیچ ارزش «حقیقی یا ذاتی» ندارد. بنابراین، اگر شرکا یک بیت کوین را یک میلیون دلار ارزیابی کنند، ارزش آن همان است. به همین ترتیب، اگر برای آن پنجاه سنت ارزش گذاری کنند، ارزش آن پنجاه سنت است. این ارزش ذهنی است و به طور کلی بازتاب عرضه و تقاضا است که ترسناک به نظر می رسد.

سهام لزوماً حق تقسیم سود نیست و نیز لزوماً حق کنترل شرکت هم نیست

سهام «Share» چیست؟ سهام لزوماً حق تقسیم سود نیست و نیز لزوماً حق کنترل «Control» شرکت نیست. در مقابل، اگر یک شرکت منحل

BLOCK



هر دو حالت این کشور کنترل بر واحد پول خود ندارد. با این حال، حداقل بیت کوین به نفع همه کاربران است و نه یک کشور خاص. در واقع، مفهوم واحد پول بین المللی که توسط یک کشور ملی پشتیبانی نمی شود توسط John Maynard Keynes حمایت شد. از برخی جهات، بیت کوین ما را به یک طرز تفکر قدیمی باز می گرداند، جایی که ارزشها دارای اصول اساسی بودند و دولت ها نمی توانستند به راحتی پول بیشتری را در صورت تقاضا چاپ کنند.

THE CRYPTO COMMUNITY HAS A MASSIVE PR TASK: TO CONVINCE THE WORLD THAT IT SHOULD BE SUPPORTED.

اما در مورد انگلستان یک سوال واقعی وجود دارد که کشور از نظر فرهنگی به کدام سمت می رود. به طور بین المللی، با ایجاد پل های Fintech در سراسر جهان، اما با داشتن میراث تاریخی از اولویت دادن به حق شخصی پس از اتحادیه اروپا، انگلیس در موقعیت جالبی قرار دارد. در همین مورد، سازمان رفتار مالی انگلستان می خواهد از مقررات و قوانین وضع شده در زمینه رمزارزها حمایت کند اما مجبور است به سرعت حرکت کند تا با پیشرفت های صورت گرفته در زمینه های مالی و اقتصادی مطابقت داشته باشد. در عین حال می دانیم که اگر همه چیز اشتباه پیش رود مقصر شناخته می شود که شاید ناعادلانه باشد.

خب همه اینها یعنی چی؟ جامعه رمزنگاری یک وظیفه گسترده عمومی برای متقاعد کردن جهان دارد که باید از آن پشتیبانی شود. با انجام این کار باید جذابیت پیدا کرده و با جوامع پیچیده فرهنگ ها و اولویت های جهانی سازگار شود. این کار قبلا با بورس و سهام انجام شده است. این جایزه ارزش آن را دارد و حول عرضه و تقاضا می چرخد. اگر بتوانید دنیا را متقاعد کنید که بیت کوین یک میلیون دلار ارزش دارد، در صورت داشتن یک فرد خوش شانس هستید.

در واقع مساله مهم این است که رویکرد چینی ها به مجموعه های رمزنگاری در این زمینه مشاهده شود، زیرا ابتکارات مختلفی مانند جلوگیری از معاملات ادغام و تملک خارجی وجود دارد، جایی که این موارد به عنوان تضعیف یا تخریب نقش دولت تلقی می شوند. در اتحادیه اروپا، فلسفه متفاوتی وجود دارد که حول قدرت شخص است و در قانون مقررات عمومی با نام حفاظت از داده از آن یاد می شود که به افراد امکان کنترل اطلاعات شخصی خود را می دهد. بنابراین در اروپا اولویت هنگام معامله این نیست که به گونه ای عمل شود که بتوان آن را آسیب به فرد دانست، زیرا اینکه ادعا کنیم سودی که یک پروژه بوجود می آورد باید بیش از پتانسیل آسیب به یک پروژه باشد دشوار است.

ایالات متحده رویکرد اقتصاد سالم کلید رفاه است را در زمینه رمزنگارها دارد.

ایالات متحده رویکرد دیگری دارد. به طور معمول، فلسفه آمریکا بر اساس شرکتهای متمرکز است، بر این اساس که اقتصاد سالم، کلید رفاه است. این امر به روند ایالات متحده در ایجاد شرکت های بزرگ با توانایی خرید و رقابت با رقبا برای اطمینان از تسلط بر بازار کمک می کند و یکی از دلایلی است که بسیاری از بزرگترین شرکتهای اینترنتی در امور مربوط در آمریکا مستقر هستند. بنابراین پاسخ ساده به یک نوآوری جدید، هزینه های کلان و تسلط بر صنعت است. این امر برای سازمانهای مبتنی بر بلاکچین دشوار است. گرایش به غیرمتمرکز بودن، توانایی سلطه هر شخص خاص را از بین می برد و این قدرت سنتی شرکت را به خطر می اندازد.

در سطح بین المللی، بیت کوین قدرت تضعیف قدرت نرم دلار آمریکا را دارد، زیرا السالوادور آن را به عنوان یک ارز جایگزین می داند. اگر یک کشور آمریکای لاتین از دلار آمریکا یا بیت کوین استفاده کند، در



رویکرد پاسخگویی (حساب دهنده) و سؤال کننده (حساب گیرنده)



آرش آذین فر (شعبه بابل)

مقدمه

استفاده کنندگان را قادر می سازد، مسئولیت مذکور را ارزیابی نموده و اطلاعات مورد نیاز برای تصمیم گیری را از طریق گزارشات مالی فراهم نمایند. در این رابطه در مقدمه کتاب استانداردهای پذیرفته شده حسابرسی دولتی در آمریکا که اصطلاحاً به کتاب زرد مرسوم است آمده که مقامات رسمی، قانون گذاران و شهروندان می خواهند بدانند که وجوه دولتی نه تنها به نحو صحیح مصرف شده و این هزینه ها با قوانین و مقررات منطبق است بلکه آیا سازمان های دولتی در مورد طرح ها و خدمات به هدف هایی که برای آن تصویب و تخصیص اعتبار یافته اند، دست یافته اند و آیا کارایی در این وجود دارد؟ با توجه به آنکه در مدیریت نیز همیشه این بحث مطرح است که سازمان ها به موازات پیچیده تر و گسترده شدن، همواره میل به سمت بوروکراسی و مقررات دست و پا گیر را دارند، اگر این فرایند تحت کنترل قرار نگیرد و پیشگیری های لازم انجام نشود معمولاً فرایند زوال و توقف آنان شروع می شود. بنابراین همیشه این بحث مطرح است که از طریق سیستم های نظارت و کنترل چگونه می توان مانع شروع این فرایند منفی گردید و یا از سرعت آن جلوگیری نمود و سازمان را در حالت پویا نگه داشت.

با توسعه و صنعتی و اقتصادی کشور در بخش های مختلف، نیاز مبرمی به حفظ و نگهداری وجوه عمومی و اداره صحیح طرح ها و خدمات دولتی احساس می شود. از این رو گزارشگری مالی به عنوان بخش لاینفک از مسئولیت دولتی مطرح است. انجام گزارشگری مالی در حسابداری دولتی بخش مهمی از روند مسئولیت پاسخگویی عمومی را تشکیل می دهد، بطوریکه به جرئت می توان گفت مسئولیت پاسخگویی سنگ بنا و شالوده گزارشگری مالی و حسابرسی دولتی است. گزارشگری مالی به دولت کمک می کند تا برای هدف های متعدد، اطلاعات قابل استفاده فراهم نماید و وظیفه پاسخگویی عمومی یا حسابداری خود را انجام دهد. همچنین نیازهای استفاده کنندگانی را که امکانات محدودی برای دسترسی به اطلاعات دارند و اشخاصی را که به گزارشگری مالی به عنوان یک منبع مهم اطلاعاتی اتکا می کنند، تأمین می نماید. درواقع چارچوب نظری حسابداری دولتی که مبتنی بر پاسخگویی است، دوسویه عمل می کند. از یک سو به دولت کمک می کند تا وظیفه مسئولیت پاسخگویی عمومی خود را ادا نموده و از سوی دیگر

انواع پاسخگویی

آنان انتظار اعمال حاکمیت دارند. در این میان می توان دولت را به مثابه یک ابر شرکت سهامی دانست که سهامداران آن کل مردم، هیئت مدیره آن هیئت دولت، مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره آن رئیس جمهوری، مجمع عمومی آن پارلمان و بازرسان قانونی آن دیوان محاسبات است. مودیان (شهروندان) به عنوان ارائه دهندگان منابع به دولت خواستار دریافت خدمات می باشند و در این رابطه حق دارند از کارگزاران سؤال کنند و پاسخ بخواهند. مسئولین نیز باید به این سؤال آن ها پاسخ دهند که منابع آن ها را چه کرده اند. دولت نیز در قالب گزارشگری مالی به سؤال آن ها پاسخ می دهد و اطلاعات مورد نیاز برای ارزیابی فعالیت ها،

پاسخگویی یا حسابداری به معنی پاسخگو بودن یک کارمند، نماینده یا هر کسی دیگر در برابر وظیفه ای که به وی واگذار شده یا کاری که انجام داده است. ایفای این مسئولیت از طریق مدرک یا مدارکی میسر می شود که شناسایی فرد انجام دهنده کار امکان پذیر می سازد. میزان مسئولیت مزبور براساس وجه نقد، آحاد اموال و یا هر معیار از پیش تعیین شده دیگری اندازه گیری می شود. در یک جامعه مردم سالار حاکمان اصلی و نهایی مردمند و آن ها در چارچوب انتخابات با رای خود قدرت را به کارگزاران تفویض کرده و با واگذاری منابع مالی و سرمایه به آن ها از

نحوه تخصیص منابع، سرمایه‌گذاری‌ها و سایر تصمیمات را در اختیار آن‌ها قرار می‌دهد. به همین دلیل پاسخگویی کارگزاران مهم‌ترین هدف گزارشگری مالی در بخش عمومی است.

فراهم شدن رابطه پاسخگویی از بعد چگونگی فراهم شدن منابع مالی و اقتصادی و مصرف آن‌ها، بین حاکمان (مسئولین) و تک تک مردم در عمل ممکن نیست. مردم همان‌طور که حق حاکمیت خود را تفویض می‌کنند، حق سؤال کردن و حساب‌خواهی خود را نیز به وسیله رأی به نمایندگان خود در مجلس شورای اسلامی وکالت داده‌اند و مجلس نیز این امر را به دیوان محاسبات محول کرده است. بنابراین مسئولین دستگاه‌های اجرایی و ذی‌حسابان، پاسخگو و دیوان محاسبات به‌عنوان سؤال‌کننده است. برای فراهم شدن رابطه پاسخگویی، پاسخگو و سؤال‌کننده باید اطلاعات مالی را تحت یکسری قوانین توافقی که بین آن‌ها مقرر شده، انتقال دهند.

سطوح مختلف پاسخگویی

۱. پاسخگویی خط‌مشی که موضوع آن پاسخگویی در ازای سیاست‌هایی که اتخاذ شده است.
۲. پاسخگویی برنامه که موضوع آن پاسخگویی درباره اجرا و میزان دستیابی به اهداف برنامه است.
۳. پاسخگویی عملکرد که موضوع آن پاسخگویی درباره چگونگی عملکرد (کارایی و صرفه اقتصادی) است.
۴. پاسخگویی فرآیند که موضوع آن پاسخگویی درباره فرآیند، شامل روش‌های اجرایی یا معیارهای اندازه‌گیری برای اجرای وظایف تعیین شده (برنامه‌ریزی، تخصیص و اداره) است.
۵. پاسخگویی التزام مشروعیت که موضوع آن مصرف و جوه طبق بودجه مصوب و یا ارقام مصوب است.

چارچوب نظری حسابداری بر اساس پاسخگویی

چارچوب نظری حسابداری می‌تواند بر اساس تصمیم‌گیری یا براساس پاسخگویی باشد. انتخاب هر یک از آن‌ها، نتیجه چارچوب نظری را به‌طور اساسی تحت تأثیر قرار می‌دهد. چارچوب نظری بر اساس تصمیم‌گیری، بر تصمیم‌گیری استفاده‌کنندگان از اطلاعات حسابداری متمرکز می‌شود. در این نوع از چارچوب‌ها تهیه‌کنندگان اطلاعات ممکن است اهداف داشته باشند، زیرا منافعی که در جریان اطلاعات در نظر گرفته نمی‌شود. از سوی دیگر چارچوبی که بعد رابطه پاسخگویی بنا شده باشد بر اساس رابطه بین پاسخ دهنده حساب دهنده به‌عنوان تهیه‌کننده اطلاعات حسابداری و حساب گیرنده یا سؤال‌کننده به‌عنوان استفاده‌کننده از اطلاعات حسابداری است. هدف از حسابداری در چارچوب نظری بر اساس تصمیم‌گیری، تهیه کردن اطلاعات مفید برای تصمیمات اقتصادی بوده و اهمیت ندارد اطلاعات در رابطه با چیست. اطلاعات بیشتر نسبت به اطلاعات کمتر تا وقتی که بهای تمام‌شده از منابع آن کمتر باشد و اطلاعات ذهنی مادامی که برای تصمیم‌گیری مفید است، مطلوب است. در یک نظام مبتنی بر اصل پاسخگویی، هدف از حسابداری فراهم کردن یک سیستم نسبتاً کارآمد جریان اطلاعات، بین حساب دهنده و حساب گیرنده بر اساس رابطه پاسخگویی بین این دو دسته است. بر اساس رابطه پاسخگویی، حساب گیرنده حق معین دانستن است و در همان حال حساب دهنده دارای حق محافظت از مطالب مجرمانه است. اطلاعات ذهنی به‌طور جدی می‌تواند منافع حساب دهنده را از بین ببرد، حتی

اگر به میزان زیادی برای سؤال‌کننده مفید باشد. به نظر می‌رسد بیشتر چارچوب‌های نظری بر اساس تصمیم‌گیری باشند. آن‌ها غیردستوری‌اند و به‌سوی استفاده‌کنندگان سراریز شده‌اند. چارچوب نظری که بر اساس پاسخگویی است، باید منافع هر دو طرف را بسنجد و به آن اصطلاحاً هدایت دوسویه گویند. رابطه پاسخگویی ممکن است در درون، یا از بیرون تجاری باشد. یک واحد تجاری ممکن است به سهامداران، وام‌دهندگان، دولت، اتحادیه‌های کارگری، مشتریان و یا به عموم مردم در کل پاسخگو باشد. همچنین در یک شرکت، کارکنان و کارمندان بر اساس سلسله‌مراتب سازمانی‌شان به‌مباشرة ناظر مربوطه پاسخگو هستند. بر اساس رابطه پاسخگویی، پاسخ‌دهنده ملزم به تهیه اطلاعات معینی برای سؤال‌کننده است و حسابداری به‌عنوان یک بخش سوم بین آن‌ها قرار می‌گیرد تا جریان هموار اطلاعات موردنیاز اطمینان بدهد.

پاسخگویی اسلامی

هدف پاسخگویی اسلامی متکی به مفهوم خلافت است. انسان خلیفه‌الله است و امانت بزرگی به او سپرده شده است که هیچ مخلوقی یارای پذیرش آن را نداشته است. بر اساس این مفاهیم انسان نهایتاً در برابر پروردگار پاسخگو باشد، لذا هم باید به حق الله و هم به حق الناس توجه داشته باشد. نحوه پاسخگویی انسان در برابر خدا در قرآن و سنت مشخص شده است. پاسخگویی ثانویه از قرارداد بین سرمایه‌گذار و مدیر ایجاد می‌شود. یک شرکت برای ایفاء مسئولیت پاسخگویی اولیه و ثانویه، باید فعالیت‌های مربوطه به موضوعات اسلامی، اجتماعی، اقتصادی و محیطی را شناسایی، اندازه‌گیری و گزارش کنند. در این نوع پاسخگویی اهداف ثانویه دیگری مانند رعایت شریعت، محاسبه و توزیع زکات، توزیع عادلانه ثروت را نیز تعریف شده است و شرکت‌ها تشویق می‌شوند در حل مشکلات امت اسلامی مشارکت کنند.

نتیجه‌گیری

الزام به پاسخگویی باعث تقاضا برای دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص برنامه‌های دولتی شده است. مقامات ذیصلاح عمومی، قانونی و شهروندان می‌خواهند بدانند که آیا وجوه دولتی نه تنها به نحو صحیح اداره شده و قوانین و مقررات در مورد آن‌ها رعایت شده بلکه آیا سازمان‌های دولتی و برنامه‌ها به اهداف مصوبی که وجوه برای آن‌ها اختصاص یافته رسیده و به‌گونه‌ای کارا و اقتصادی انجام شده است. این بدان معناست که محدوده کار حسابرسی واحدهای دولتی عمدتاً وسیع‌تر از حسابرسی واحدهای تجاری است. دیوان محاسبات مقرر می‌دارد که در هر کار حسابرسی دولتی، حساب‌برسان ممکن است ترکیبی از حسابرسی صورت‌های مالی، پیوست مالی، حسابرسی صرفه اقتصادی، کارایی و برنامه باشند.

مسئولیت پاسخگویی دولت‌ها را ملزم می‌کند که در مقابل شهروندان خود پاسخگو و برای افزایش منابع مالی که عمدتاً تأمین گردد و اهدافی که این منابع ملی جهت تحقق آن‌ها مصرف می‌شود، دلایل منطقی ارائه نمایند. این مسئولیت برپایه این عقیده استوار است که مردم حق دارند بدانند و حقایق را به‌صورت اظهارات علنی و از طریق مذاکرات عمومی با آن‌ها و نمایندگانشان دریافت کنند و گزارشگری مالی نقش اساسی در انجام وظیفه پاسخگویی دولت ایفا نموده و یکی از ابزارهای اصلی ادای این وظیفه است.

از همین حالا بخر، بعداً پولش رو بده!

انوریه رضوی |

اعتباری انجام می‌دهند. به زودی در ایران عزیزمان هم مرسوم خواهد شد. برای گرفتن کارت اعتباری هم شرایطی وجود دارد؛ درست مثل زمانی که افتتاح حساب بانکی انجام می‌دهید، برای دریافت کارت اعتباری هم باید به بانک مدارکی ارائه دهید.

شرایط لازم برای دریافت کارت اعتباری

بانک سامان برای دریافت کارت اعتباری، موارد زیر را جزو شرایط آن لازم می‌داند. فقط اشخاص حقیقی دارای ۱۸ سال تمام می‌توانند برای داشتن کارت اعتباری اقدام کنند.

هیچ‌گونه سابقه چک برگشتی و مطالبات غیرجاری برای گرفتن کارت اعتباری قابل قبول و چشم‌پوشی نیست.

هر شخص فقط می‌تواند یک کارت اعتباری داشته باشد. مثلاً شما می‌توانید فقط از بانک سامان کارت اعتباری بگیرید و اجازه داشتن کارت اعتباری از دیگر بانک‌ها ندارید.

شما از طریق بانک اعتبار سنجی می‌شوید و باید تأییدیه آن را به باجه گرفتن محصول نشان دهید. اگر عضو موارد زیر هستید، می‌توانید هرچه زودتر و آسان‌تر برای گرفتن کارت اعتباری بانک سامان مراجعه کنید:

اگر دارنده سپرده سرمایه‌گذاری، گواهی سپرده، صندوق سرمایه‌گذاری یا افراد مورد معرفی این افراد باشید، برای این گروه از افراد در بانک سامان شرایط چک برگشتی و بدهی غیرجاری در سیستم بانکی لحاظ نمی‌شود.

اگر جزو مشتریانی باشید که وثیقه مالی نزد بانک گذاشته باشید یا مالک یک وثیقه ملکی باشید که در نزد بانک برای یک تسهیلات قرار داده شده، کارت اعتباری گرفتن از بانک سامان برایتان آسان خواهد بود.

دیگر مشتریانی که با معرفی وثایق ملکی در بانک قصد گرفتن کارت اعتباری را دارند.

اعضای هیئت‌علمی دانشگاه‌ها هم می‌توانند با ارائه یک برگ چک و ضمانت یک عضو هیئت‌علمی یا ارائه کسر قسط برای گرفتن کارت اعتباری اقدام کنند.

آخر

اگر شما هم فکر می‌کنید که با دریافت کارت اعتباری می‌توانید مقداری از بار روی دوش‌تان را کمتر کنید، حتماً به یکی از شعب بانک سامان (ترجیحاً بانک سامان) مراجعه کنید و در مورد جزئیات آن بیشتر پرسید تا اطلاعات بیشتری از آن کسب کنید.

می‌دانید برتری کسی که سیم‌کارت دائمی دارد، نسبت به کسی که سیم‌کارت اعتباری دارد در چیست؟ این است که وقتی وسط یک صحبت مهم کاری حضور دارد، ناگهان تماسش به خاطر شارژ نداشتن قطع نمی‌شود!

روند کار سیم‌کارت دائمی این است که به هر سیم‌کارتی یک حد اعتبار تعلق می‌گیرد. شما هم می‌توانید تا میزان آن حد اعتبار را مصرف کنید. درواقع به اپراتور بدهکار می‌شوید و درنهایت با پرداخت قبض، حد اعتبار خود را شارژ می‌کنید. این روند خیلی بهتر از زمانی است که شارژ سیم‌کارتان را هر بار چک کنید تا وسط صحبت‌ها آبروریزی نشود!

حالا فرض کنید یک کارت بانکی با حد اعتبار معلوم هم وجود داشته باشد تا شما ماهانه بدهی حد اعتبار آن را پرداخت کنید؟! چقدر خوب می‌شد! در این مطلب در مورد کارت اعتباری (Credit Card) صحبت می‌کنیم. کارت اعتباری همان چیزی است که می‌تواند هزینه خرید کالاهای شما را پیش‌تر متقبل شود و شما هم در ازای آن، به بانک خود بدهکار می‌شوید و درنهایت بدهی‌تان را تسویه می‌کنید.

در این مطلب در مورد کارت اعتباری و شرایط دریافت آن صحبت می‌کنیم. تا انتهای این مطلب با ما همراه باشید.

کارت اعتباری چیست؟

کارت اعتباری چیزی شبیه به کارت بانکی است که برای زمانی که برای خرید کالایی کمبود نقدینگی دارید، می‌تواند به داد شما برسد. کارت اعتباری حد اعتبار مشخصی دارد و شما می‌توانید بدهی خود را در اواسط ماه یا حداکثر تا پایان ماه با بانک تسویه کنید. البته برخی مواقع این مبلغ بدهی را می‌توانید با بانک قسط‌بندی کنید و بعد پرداخت را انجام دهید.

حداکثر حد اعتبار یک کارت اعتباری، ۵۰ میلیون تومان است و شما می‌توانید بعد از هر خریدی که انجام می‌دهید بدهی کارت اعتباری‌تان را تسویه کنید تا دوباره برای خرید بعدی‌تان شارژ شود.

اعتبار کارت اعتباری یک‌ساله است و اگر از کارت اعتباری استفاده چندانی نکنید، بابت آن سودی از شما گرفته نمی‌شود؛ یعنی شما می‌توانید به کارت اعتباری به چشم وام بانکی نگاه کنید. مواقعی پیش می‌آید که شاید نقدینگی در دست آدم نباشد و بخواهد وام بگیرد که بهترین راه استفاده از کارت اعتباری است.

استفاده از کارت اعتباری در کشورهای غربی و توسعه‌یافته بسیار مرسوم است. مردم آنجا بیشتر خریدهای روزمره خود را از طریق کارت



دیدار از شعبه بابل

سالمانی‌های شهر چهار تار و پنج، نژاد دیک دریا و پرند



کارکردم که از آن شعبه دوستان خوبی برایم به جامانده که بعد از گذشت بیش از ۱۵ سال هنوز هم با هم در ارتباط هستیم. ابتدای سال ۸۶ با افتتاح شعبه ساری بانک و طبق پیشنهاد آقای خاکسار به این شعبه منتقل شدم. در سال ۱۳۹۰ به عنوان معاون اعتباری شعبه منصوب و در سال ۱۳۹۳ رئیس شعبه ساری شدم. در شعبه ساری نیز افتخار شاگردی اساتیدی چون آقایان رستمیان، مرادی، ایمانی و احمدزاده را داشتم.

گام دوم، ابتکار و افتخار

افتخارات زیادی همزمان با رشد منابع و مصارف در شعبه ساری برای من و همکارانم رقم خورد که مهم ترین آن این بود که با یاری خداوند و تلاش و همدلی آنان در سال ۱۳۹۶ در جمع شعب برتر بانک سامان قرار گرفتیم و شعبه از سوی بانک مرکزی مورد تقدیر قرار گرفت، بعد هم بنا به حکم سازمانی در سال ۱۳۹۷ به شعبه بابل منتقل شدم و تاکنون در این شعبه مشغول کار هستم. کار کردن در شهر بهارنارنج بابل برایم لذتبخش است. شعبه ما بسیار شاد و فعال است و جو بسیار صمیمی توأم با رفاقت در آن حاکم است. همکارانم در شعبه بابل از شادی یکدیگر شاد و خدای ناکرده در زمان ناراحتی احساس همدردی دارند که این مایه افتخار من است. این همراهی و همدلی عامل مهمی شد که شعبه ما بعد از ۱۶ سال فعالیت از زمان تاسیس موفق شود به عنوان شعبه برتر بانک سامان در سال ۱۳۹۹ معرفی شود که آن موفقیت حاصل تلاش جمعی همکاران عزیزم بوده است. ما در این ۳ سال اخیر توانستیم منابع شعبه را بیش از دو برابر و مصارف را بیش از ۴ برابر کنیم و در این مدت حجم قابل ملاحظه ای از مطالبات شعبه را کم کردیم و نسبت «NPL» شعبه را به کمتر از ۴ درصد رساندیم.

شعبه بابل با وجود اینکه مرکز استان نیست ولی در شاخص های قدرمطلق و حجمی از بسیاری از شعب مرکز استان و حتی بعضی از کلان شهرها بهتر بوده است. باز هم باید اشاره کنم که هم تیمی های متخصص و شاد من در شعبه بابل، شعبه را در مسیری قرار داده اند که شعبه بابل روز به روز در حال پیشرفت و پویایی بوده است.

گام سوم، راه اندازی مرکز خدمات

به واسطه گستردگی جغرافیایی خدمات، نخستین باجه بانک در استان و در بابلسر در فروردین ۱۴۰۰ افتتاح شد که آقای سجاد شفیعی یکی از بهترین همکارانمان مسئولیت باجه را به عهده گرفتند و امیدواریم بتوانیم با موافقت

بوی بهارنارنج، بوی سبزی و طراوت و آن دورتر، عطر دل انگیز دریا را احساس می کنی، در جایی از منطقه شمال ایران، با مردمی که عادت کرده اند به میهمانی نوازی، دیدن میهمان هایی از همه شهرهای ایران، ایران خودمان، مردمی که فقط در خود بابل نیستند. بابل پر است از روستاهایی که حالا با چسب دوستی و محبت سواد و معرفت بهم چسبیده است. شهر سبز است، پر از درخت و سبزه اما دیگر جنگل هایش در روستاها لم داده اند، سایه گسترانیده اند، جالب اینکه اکثریت جوانانش، دختران و پسرانش یک پایشان در شهر است و روستا و یک پایشان در مدرسه و دانشگاه. دانشگاه مازندران ساعی ترین دانشجویها را پرورش داده است. مشت نمونه خروار است؛ در همین شعبه یا تنها شعبه بانک خودمان «سامان» یک گروه درس خوانده و هنرمند و لیسانسه و فوق لیسانسه و حتی دونفرشان که دارند دکترای هم می گیرند، اهل بابل هستند و اهل حفاظت از وظایفی که بر عهده شان گذاشته شده و البته آدم هایی که مثل پدرها و مادرهایشان اهل زندگی هم هستند؛ زودتر از همکاران شان در تهران و شهرهای دیگر ازدواج کرده اند، بچه هایی هم دارند مثل غنچه های بیرون زده از درخت زندگی کوچک و بزرگ و همه هم اهل درس خواندن و نمره های بالا گرفتن.

گام نخست، پای حرف رئیس شعبه بابل

نامش «ابوذر اساسه» است و رئیس یا به قول خودش «مسئول شعبه سامان بابل» و بهتر است از زبان خودش باقی قضایا را بشنومیم. «گرچه تولدم در شناسنامه ۳۰ مرداد ثبت شده، اما مهر ماهی هستم و ۱۰ مهر ماه متولد شده ام و امسال ۴۱ سالگی ام را جشن خواهیم گرفت. من در سوادکوه زیبا در یک خانواده (۱۱ نفره) ۷ دختر و ۲ پسر به دنیا آمدم. پدرم کارگر بازنشسته شرکت ملی فولاد و مادرم خانه دار است. همسرم مهندس شهرسازی از دانشگاه تهران است و هم اکنون یکی از نماینده های موفق شرکت بیمه سامان در شهرساری است و حاصل زندگی مان عزیزانم بهار ۷ ساله و نگار ۵ ساله است.

در سال ۱۳۸۴ باشور و اشتیاق فراوان، به واسطه تخصص مالی و علاقه به کار بانکی، مانند بسیاری از همکارانم، از بین تعدادی موسسه مالی، مجموعه بزرگ سامان را انتخاب کردم و اکنون نیز بابت این انتخاب خدایم را شاکرم. اولین شعبه کاری من شعبه پاسداران تهران بود و زیر نظر اساتیدی همچون آقایان میرزایی و امیری اصول بانکداری را آموختم. ۲ سال در شعبه پاسداران



همه یاران سامانی و رامبد عزیزاده معاون شعبه

معاون می‌گوید از درون و همراه باشیم همکاران، برنامه‌ریزی‌های مان از شعبه شروع و تا رسیدن به مدیریت ارشد ادامه می‌یابد این یعنی تولد چندباره امید، امیدی که به آینده در افکارمان جاریست ۱۰۰۰ و هم از سال ۸۳ با لیسانس مدیریت به سامان پیوسته، اما در تهران در شعبه‌های افریقا، بازار و سپس در یک سفر خاطره‌انگیز راهی شهرهای شمالی می‌شود قائمشهر، شعبه بابل با سمت‌های رئیس صندوق و بعد هم در بهار ۱۳۹۵ حکم معاونتش را گرفته و در شعبه بابل کناردست مشخص «اساسه» دیگر ماندگار می‌شود، درست هنگام ورود به سامان ازدواج کرده و معتقد است قدم همسرش خوش‌یمن بوده، می‌گوید «در بابه اعتماد» همسرش که کارمند اداره امور مالیاتی ست و رامینا ۱۴ ساله و دلینا خوشبختی را برایش معنا کرده‌اند، در کل سامان، در اصل سامان زندگی‌ش بوده و هست و یادآوری می‌کند منابع انسانی سرمایه اصلی این بانک است. قابل توجه اینکه تیم شعبه سامان از روحیه خوبی برخوردار است.

مریم شرافتی، بانکدار فروش تخصصی

هر روز از بابل‌سر به بابل می‌آیم و بعد هم در پایان کار به آنجا بازمی‌گردم، بابک سامان حاصل امیدهای من است و خانه و زندگیم، حاصل خواسته‌هایم برای دستیابی به خوشبختی است و با همه مشکلات و ترس «کرونا» احساس آرامش دارم.

خانم شرافتی را به عنوان یک نقاش ماهر هم باید بشناسیم که هنر نقاشی را از سیزده سالگی آغاز کرده و در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی شرکت داشته و مشوق او همسرش است که کارش معماری است و قرار است در شماره‌های آینده مصاحبه جداگانه‌ای به عنوان یک سامانی هنرمند و درباره نمایش آثارش داشته باشیم.

و بالاخره اینکه معتقد است در این شعبه بزرگ باید نیروهای جدیدتری هم البته به موقعش داشته باشند که به ویژه در گذر از موقعیت فعلی و با تحقق اقتصاد بهتر و آینده‌نگری امیدبخش است.

امیرعلی رحمتی تبار، بانکدار فروش تخصصی

از سال ۸۴ با کارشناسی ارشد به بانک سامان پیوسته و به سرعت همه بخش‌ها را فراگرفته است. او هم از خانواده‌اش یاد می‌کند، همسرش ضمن خانه‌داری تدریس هم می‌کند، او هم دو دختر دارد، هستی ۱۱ ساله و هلنا ۸ ساله که مشغول درس خواندن هم هستند و اضافه می‌کند باید یادآور شوم بانک سامان به من شخصیت و اعتبار بخشیده قبل از ورود به بانک نمایندگی

مدیریت ارشد برای ارائه خدمات به شهرهای مجاور مانند قائمشهر و امیرکلا به زودی در این شهرها نیز مرکز خدمات سامان را دایر کنیم.

در ابتدای سال ۱۴۰۰ به همراه دوست عزیزم آقای عزیزاده برنامه‌های بسیار خوبی را برای شعبه نوشتیم و امیدواریم امسال نیز بتوانیم مطابق با برنامه‌های عملیاتی بانک طبق سند سامان ۱۴۰۰ و در ادامه سامان ۱۴۰۴ جزو شعب موفق بانک باشیم.

گام چهارم، مهارت و نظارت

عوامل موفقیت شعبه در سال‌های اخیر شناخت درست اهداف بانک و شاخص‌ها

- وفاداری به بانک

- تسلط بر مهارت‌های مدیریتی

- تعویض اختیار به همراه آموزش و نظارت مستمر

- کارگروهي و مشارکت هم تیمی‌ها در اداره امور شعبه

- نقش مشاور برای مشتریان

- مدیریت درآمد و هزینه شعبه

- مدیریت و نظارت بر منابع و مصارف شعبه

- توجه کامل به آراستگی و بهداشتی محیط فعالیت شعبه

برای همه همکاران خوبم در شعبه بزرگ بابل و مجموعه سامان، آرزوی سلامتی و حال خوش دارم و بدون نام بردن از آنان نمیتوانم به سوالات شما پاسخ مناسب بدهم.

که عبارتند از رامبد عزیزاده معاون شعبه

سجاد شفيعی، رئیس باجه بابل‌سر

امیرعلی رحمتی تبار، بانکدار فروش تخصصی

مریم شرافتی، بانکدار فروش تخصصی

حسین حیدریان، بانکدار فروش تخصصی

کبری فتحی، بانکدار فروش

سمیرا محمدی، بانکدار فروش

مهبان مستوفی، بانکدار عملیات

نعمت ملک‌شاه، بانکدار عملیات

آرش آذین‌فر، بانکدار عملیات

شهاب‌الدین طاهری، بانکدار عملیات

الهه غلامی، بانکدار عملیات

مهدی صالحی، بایگان

مجید رنجبر، کارمند خدمات

حمید رضانی، همکار اعتبارسنجی

و... یک نگاه دیگر

دوستان شعبه بابل و «ابوذر اساسه» حالشان خوب است و این را خودشان می‌گویند، و به موفقیت‌های ارتباطی با مشتریان و پیشرفت‌های اقتصادی و حالا که اعتراف می‌کنند. هوا نسبت به هفته‌های قبل خیلی بهتر شده، چند شبی است که دیگر کولر هم روشن نمی‌کنیم، اما جایی حالمان گرفته می‌شود که می‌بینیم رعایت برای رویارویی با ویروس سمج و آدمکش از سوی بعضی‌ها کمتر شده، بعضی‌ها که واکسن زده‌اند لزومی نمی‌بینند ماسک را روی صورت داشته باشند، قبل از این به یکدیگر تذکر می‌دادند، اما حالا گویا خسته شده‌اند، در این میان احساس می‌کنیم مظلوم واقع شده‌ایم، باید در یک مجموعه سر بسته فعالیت داشته باشیم، گرچه شعبه برتر سال شدیم، اما به هر حال درون شعبه به همه مشتری‌های قدیم و جدید تذکر می‌دهم، به نوعی آن خوشحالی باعث نشده خیال‌مان راحت باشد، و..

بیمه ایران را در بابل داشتیم بعد در بانک ملی هم قبول شدم اما با تجربه‌های به دست آمده از سوی دوستان، عاقبت راهم به سامان باز شد که یک اتفاق خوب بود. ساکن بابل هستم و دو دستی خوشبختی را چسبیده‌ام و امیدوارم وضعمان روزبه‌روز بهتر شود.

نعمت‌علینقی تبار ملک‌شاه، بانکدار عملیات

می‌گویند: سال ۹۳ با تحصیلات لیسانس اقتصاد از دانشگاه مازندران به سامانی‌ها پیوستم و از اول هم به کارمان علاقه داشتم. دو سال قبل ازدواج کردم و با یاری همسرم زندگی مناسب و خوبی را فراهم کرده‌ایم. خدا را شاکرم برای حضور در بانک سامان و زندگی خانوادگی و امیدوارم هر چه زودتر به آرامش کامل برسیم.

خوشبختانه هم در شهر خانه دارم و هم در خانه پدری که در روستایی نزدیک با ۳۰ کیلومتر فاصله است، اقامت می‌کنیم.

سمیرا محمدی «پرنجستانی»

چهار سال در آمل بوده، یکسال و نیم هم در ساری و هفت سال است در بابل و در شعبه سامان مشغول کار است.

او اسفند ۱۳۸۷ با لیسانس مدیریت بازرگانی به سامان پیوسته و ۲۵ دقیقه با ماشین از خانه‌اش در قائمشهر به بابل می‌آید با خنده می‌گوید: برای رسیدن به نقطه موردنظر بانک باید در امتحانات زیادی شرکت کنیم، تنها فرد بانکی دایی‌اش است که او را راهی بانک سامان کرده مشهور به سه خدایان هستند، اما زندگی را دوست دارند.

کبریا فتحی‌شوپ

یکی از دفعات خوبی است که با نام‌های جذاب روبه‌رو می‌شویم، خانم فتحی از ۸۳/۹/۲۸ سامانی شده و خوشحال هم هست که چنین کار و خانواده‌ای دارد.

لیسانس اقتصاد دارد و به شدت کار می‌کند تا به خاطر پیشبرد فعالیت‌ها شعبه بیشترین پیشرفت‌ها را داشته باشد.

و سید مهدی صالحی‌امیری

سال ۸۳ به بانک آمده، کارشناسی ارشد مدیریت اقتصاد دارد و در بخش کلر و تسهیلات فعال است. اهل امیرکلاست و خانه‌اش در بابل اما برای رسیدن به دکترا هنوز درس هم می‌خواند.

الله غلامی

دانشجوی دکتراست از تیرماه ۱۴۰۰ مشغول به کار شده و فارغ‌التحصیل دانشگاه صنعتی مالک‌اشتر است و بابل زندگی می‌کند.

مهبان مستوفیک ایرانگرد واقعی بانکی است سال ۸۴ شعبه سامان در کرمان بوده، بعد بندرعباس و سپس قشم و بالاخره به شعبه سامان بابل آمده، از جنوب به شمال ایران بزرگ، از افراد بخش عملیات در شعبه سامان بابل است و حرف آخرش این است که:

هر چه دارم از سامان دارم، خودم گیلانی هستم و همسرمت متولد تنکابن است و امیدوارم تعداد شعبه‌ها افزایش یابد.

ارش آذین‌فر

ارش آذین‌فر، ورودی آذر ماه ۱۳۹۳ است او می‌گوید: قبل از ورودم به بانک سامان در تهران، در موسسه حسابرسی مفیدراهبر به عنوان حسابرس ارشد مشغول بودم. آشنایی من با بانک، مربوط به حساب واریز حقوقم بود. موسسه ما در شعبه آفریقا شمالی حساب داشت و حساب واریز حقوق ما در همان شعبه بود. وقتی برای اولین بار برای افتتاح حساب به آن شعبه مراجعه کردم، شیفته طراحی داخلی شعبه، برخورد عالی پرسنل و طرح‌های کارت هدیه شدم. زمانی که برای گرفتن خدمات نت‌بانک به سایت بانک مراجعه می‌کردم به صورت اتفاقی قسمت همکاری را تکمیل کردم. یک‌سال پس از تکمیل، با من تماس گرفتند و برای شعبه بابل دعوت به مصاحبه شدم. الان هم در خدمت دوستان شعبه بابل هستم. من محیط بانک سامان و همکاران سامانی خود را دوست دارم. چون زمان مصاحبه، وقتی فیش حقوقی من را دیدن تعجب کردند چرا با این حقوق بالا، به بانک می‌آیی. محیط کارم برای من در اولویت بود تا حقوق بیشتر. الان بعد ۷ سال، تازه به اندازه همون موقع دارم حقوق می‌گیرم. ولی بسیار راضی هستم چون در محیطی کار می‌کنم که بهش اعتقاد دارم و برام بسیار مهم است و دوستداشتمی.

وی با اشاره به همکاری خود با نشریه سامان گفت: از سال ۹۴ با نشریه بانک شروع به همکاری کردم. تا الان ۲۵ مقاله در نشریه سامان به کمک خانم کیوان و خانم غنچه به چاپ رساندم و ۹ مقاله نشریه‌های علمی پژوهشی و علمی ترویجی و یک جلد کتاب هم به نام خودم به تحریر درآوردم.

آذین‌فر افزود: در حال حاضر دانشجوی مقطع دکتری رشته حسابداری هستم و هدفم این است که یک نیروی فعال برای بانک باشم. چون معتقد هستم که در دنیای امروز، بانک‌ها یک هلدینگ مالی قوی هستند که باید پرسنل آن تمام قوانین و استانداردهای حسابداری و حسابرسی و مالی را بدانند و بتوانند با تصمیم‌گیری صحیح و با قدرت دانش بالا، باعث پیشبرد اهداف سازمان شود. درحال حاضر به عنوان بانکدار پشتیبان انجام وظیفه می‌کنم. ده سال است که ازدواج کردم و ثمره این عشق، فرزند دلبندم، مهیار است.





مصرف برق ماینرها چقدر است؟

| سید مسیح علوی |
| عضو کمیسیون بلاک چین و رمزارز نصر |

دلایل اصلی خاموشی

یکی از دلایل اصلی این مشکلات مدیریت غیر اصولی و نادرست در زمینه تولید برق است که باعث شده هیچ سرمایه‌گذاری قابل توجهی در زمینه توسعه نیروگاه‌ها انجام نشود. نه تنها شاهد جذب سرمایه در این حوزه نیستیم، بلکه حتی مطالبات نیروگاه‌ها نیز پرداخت نشده است. از سویی هم، شبکه توزیع برق در کشورمان بسیار فرسوده و ناکارآمد است و متأسفانه همان‌طور که پیش‌تر نیز گفته شد، وزارت نیرو هیچ‌گونه سرمایه‌گذاری برای توسعه و اصلاح این شبکه انجام نداده است. همه این موارد در کنار هم دست به‌دست داده‌اند تا امروز شاهد بروز مشکلاتی از جمله خاموشی‌ها باشیم. البته بخشی از این مشکل نیز به کاهش میزان بارندگی‌ها مربوط است اما باید توجه داشت که عمده تولید برق کشور از طریق نیروگاه‌هایی که سوخت فسیلی استفاده می‌کنند، انجام می‌شود و به همین دلیل، نمی‌توان گفت اصلی‌ترین دلیل خاموشی‌ها کاهش سطح ذخایر آبی کشور است.

سوءمدیریت وزارت نیرو

سال ۱۴۰۰ مانع‌زدایی و پشتیبانی از تولید نام‌گذاری شده اما متأسفانه سوءمدیریت وزارت نیرو باعث شده پیامدهای منفی زیادی در اقتصاد بروز کند. برای مثال، صنعت ماینینگ که می‌تواند در شرایط تحریم، ارزآوری بالایی برای کشور داشته باشد با محدودیت‌های زیادی مواجه شده است. در واقع وزارت نیرو به نحوی عمل می‌کند که نه تنها مانع‌زدایی از تولید رخ نمی‌دهد، بلکه موانع زیادی را هم پیش پای صنعتی مانند استخراج رمزارزها که توانسته ارزش زیادی وارد کشور کرده و اشتغالزایی کند، ایجاد کرده است.

طبق آماری که وجود دارد، ظرفیت فارم‌های قانونی بین ۳۵۰ تا ۴۰۰ مگاوات است اما آماری هم که وزارت نیرو از میزان مصرف فارم‌های مجاز و غیرمجاز منتشر کرده، حدود ۷۰۰ مگاوات است. ظرفیت اسمی تولید برق در کشور حدود ۸۵ هزار مگاوات است که در سال ۹۹ میزان مصرف به ۵۵ هزار مگاوات رسید و در حال حاضر با توجه به آمار منتشر شده حدود ۱۰۵ تا ۲ درصد از مصرف کل کشور در حوزه ماینینگ یا استخراج رمزارز بوده است.

آیا برق ماینرها قطع می‌شود؟

از ۱۶ اردیبهشت امسال به‌طور دستوری برق بسیاری از واحدهای مجاز استخراج رمزارز قطع شد و حتی در برخی موارد پیش از پیک مصرف؛ یعنی از ساعت ۸ تا ۲۲ واحدهای استخراج در خاموشی قرار گرفتند. البته برخی از مزارع مجاز در حال حاضر مشغول به کار هستند که از آن جمله می‌توان به فرودگاه پیام، مشهد و... اشاره کرد که به‌طور قانونی در حال ماین کردن هستند. بسیاری از مزارع غیرمجاز نیز جمع شده اما همین که این مزارع غیرمجاز وجود دارند به دلیل تعرفه‌گذاری‌های اشتباه وزارت نیرو است که از ۱۳ مرداد ۱۳۹۸ با نهایه شدن مصوبه هیات دولت درباره صنعت ماینینگ کلید خورده است. در همان دوران نیز گفته شد که این نوع مصوبات منجر به زیرزمینی شدن صنعت استخراج رمزارزها خواهد شد و متأسفانه شاهدیم که واحدهای بسیار زیادی به‌طور غیرمجاز در حال فعالیت هستند و عملاً تعداد زیادی از ماینرها به‌طور غیرقانونی فعالیت می‌کنند که دلیل اصلی آن چندنرخ کردن هزینه برق است زیرا برق در حال حاضر ۳ نرخ شده و همین موضوع موانع زیادی را در پیش پای استخراج‌کنندگان ایجاد می‌کند که در منافات با شعار اصلی سال ۱۴۰۰ است.

روند روبه رشد فروش غیر حضوری در جهان

| راحله رحیمی |
| اداره فروش غیر حضوری |

امروزه به دلیل افزایش سطح ارتباطات، توسعه اینترنت و پیشرفت فناوری، تعداد مشتریان فروش غیر حضوری در هر کسب و کاری روبه افزایش است. تقریباً می‌توان گفت ما از هر نقطه‌ای در دنیا قادر به سفارش گرفتن و فروش محصولات و بازاریابی هستیم و می‌توانیم آن را از طریق گوشی‌های تلفن همراه خودمان هم انجام دهیم. حتی می‌توانیم از این طریق اقدام به ورود به بازارهایی کنیم که قبل از به وجود آمدن اینترنت، ایمیل و گوشی‌های همراه، اصلاً وجود نداشتند. از طرفی کمبود وقت مشکل همه جوامع بشری است و خرید غیر حضوری می‌تواند راه‌حلی مناسب و جایگزینی برای خریدهای وقت‌گیر حضوری باشد. با همه‌گیری بیماری کرونا مردم جهان به سمت خریدهای غیر حضوری پیشرفته‌اند و بسیاری از مایحتاج خود را به این صورت تأمین می‌کنند. در این میان بسیاری از فروشگاه‌های اینترنتی و کسب و کارهای آنلاین سود قابل توجهی به دست آوردند و حتی محصولات متنوع‌تری را به بازار ارائه دادند.



شاید تا ۱۰ سال پیش بسیار عجیب به نظر می‌رسید که بتوان از روی مبل راحتی مقابل تلویزیون کالاهای یک فروشگاه را دید و از همان‌جا سفارش داد و درب منزل تحویل گرفت؛ اما حالا این اتفاق روزانه بارها و بارها در حال رخ دادن است و فروشگاه‌های بسیاری حتی بدون داشتن دکان و یا مکان فیزیکی کالای بسیاری را فروخته و به دست مشتریان می‌رسانند.

امروزه هر وسیله و ابزار ارتباطی تبدیل به راهی برای خرید شده است. مردم از طریق شبکه‌های اجتماعی، فروشگاه‌های اینترنتی، تلفن، پیامک و ... کالاهای مورد نظر خود را انتخاب و سفارش می‌دهند.

ما در این مطلب سعی داریم این روش‌ها را بررسی و مزایا و معایب هر یک از آن‌ها را مشخص کنیم. البته در بعضی مواقع فروشندگان از ترکیب چند روش با هم استفاده می‌کنند. با ما همراه باشید.

فروش تلفنی

فروش تلفنی یکی از قدیمی‌ترین راه‌های فروش غیرحضوری است که می‌توان آن را، رایج‌ترین ابزار بازاریابی و فروش دانست. کسب‌وکارهای پر قدرت برای رونق بخشیدن به فعالیت‌های بازاریابی و فروش قادرند به بهترین نحو از این ابزار کارآمد و پرسود، بیشترین درآمدها را کسب کنند. گاهی ممکن است هنگام صحبت با اشخاص، از فروش‌های تلفنی احساس نارضایتی کنند، اما آمارها نشان می‌دهد که این نوع فروش غیرحضوری همچنان یکی از روش‌های فروش با سود بالا و ریسک پایین است.



معمولاً از این روش به‌تنهایی استفاده نمی‌شود و همیشه از آن در کنار روش‌های دیگر استفاده می‌کنند. بازاریابی و فروش تلفنی یک دانش علمی به همراه پشتیبانی تجربی و مهارت‌های عملی است که تنها افراد واجد شرایط آموزش دیده، قادرند از آن بهره‌های فراوان برای درآمدزایی شرکت‌ها پدیدآورند.

فروش پیامکی

در برخی تبلیغات تلویزیونی، فروشندگان از شما می‌خواهند برای خرید کالا عددی را به شماره‌ای مشخص پیامک کنید. در این روش فروشنده کالای خود را به شما نمایش داده و برای شروع ثبت سفارش ابتدا شماره موبایل خریدار را می‌خواهد که آن را از طریق پیامک دریافت می‌کند. معمولاً بعد از این مرحله اپراتور با خریدار تماس می‌گیرد تا اطلاعات تکمیلی را جهت ثبت سفارش دریافت کند.



اگر تعداد کالاهای فروشگاه زیاد باشد این روش مناسب نیست. قابل ذکر است که معمولاً برای استفاده از این روش نیاز به مرکز تماس جهت تکمیل و پردازش سفارش است.



فروش در شبکه‌های اجتماعی

همان‌طور که از نامش پیداست، فروش در شبکه‌های اجتماعی به معنی کمک گرفتن از شبکه‌های اجتماعی برای فروش است. امروزه سهم عظیمی از فروش‌های غیرحضوری را فروش در شبکه‌های اجتماعی تشکیل می‌دهد. این آمار هر لحظه بالاتر هم می‌رود و به فروشندگان و خریداران آن روز به روز اضافه می‌گردد؛ اما مشکلی که در شبکه‌های اجتماعی با آن روبرو هستید عدم وجود فرآیند ثبت سفارش در آن‌هاست. همین امر باعث شده رسیدگی و پردازش سفارش برای اکثر فروشندگان در شبکه‌های اجتماعی سخت باشد.

و پیگیری کمپین بازاریابی ایمیلی بسیار ساده است که موجب می‌شود نوع بسیار قابل‌دسترس بازاریابی برای کسب‌وکارهای کوچک باشد. خبرنامه‌ها می‌توانند به افرادی که فرم عضویت سایت شما را تکمیل نموده‌اند ارسال گردد و از این طریق محصولات و خدمات جدید به آن‌ها معرفی شود. از طرفی دیگر ایمیل مارکتینگ می‌تواند به عنوان مکمل و سایر روش‌های فروش غیرحضوری در نظر گرفته شود.



با اینکه بسیاری بر این عقیده‌اند امروزه ایمیل مارکتینگ کارایی و جذابیت گذشته را ندارد اما هنوز هم با رعایت اصول صحیح و حرفه‌ای می‌توان بازده قابل‌توجهی از این روش به دست آورد.

جمع‌بندی

در کل موفقیت در فروش غیرحضوری به عوامل بسیاری نظیر حوزه فعالیت، نوع و اندازه کسب‌وکار، مشخصات نیازهای مشتریان، میزان منابع و سرمایه در دسترس، موقعیت جغرافیایی کسب‌وکار و... بستگی دارد و بهتر است تنها به یک روش اکتفا نشود و ترکیبی از شیوه‌های فروش غیرحضوری جهت افزایش فروش و بالا بردن نرخ موفقیت و بازگشت سرمایه استفاده شود.

بانک سامان نیز از سال گذشته معرفی و فروش غیرحضوری برخی از محصولات خود را در اداره فروش غیرحضوری آغاز نموده است. فروش به صورت تلفنی در حال حاضر مختص مشتریان واجد شرایطی است که کارشناسان اداره فروش غیرحضوری از طریق تماس با آن‌ها به معرفی کامل و فروش محصولات موردنیاز مشتریان می‌پردازند. امید است اداره فروش غیرحضوری با عملکردی درخشان نقشی مؤثر در پیشرفت روزافزون بانک سامان داشته باشد.

منابع:

<https://www.kkv.fi/en/facts-and-advice/buying-and-selling/online-mail-order-and-telephone-sales-distance-selling>
<https://www.businesscompanion.info/en/quick-guides/distance-sales>
<https://codefriend.ir>
<https://www.mehrpola.com/mag/1397/04/03/inaccessible-sales>



سایت فروشگاه اینترنتی

این روش یکی از موفق‌ترین روش‌ها در فروش غیرحضوری است؛ که نمونه‌های موفق بسیاری نیز برای آن وجود دارند. البته معمولاً جذب مشتریان در این روش کار سختی است و نسبت به شبکه‌های اجتماعی هزینه مالی، زمانی و نیروی انسانی بیشتری نیاز دارد؛ اما نکته مثبت در این روش مدیریت کامل بر تمامی مراحل پردازش سفارش از طرف خریدار و فروشنده است.



علاوه بر این شما روشی ساده‌تر برای فروش غیرحضوری را انتخاب می‌کنید. اینکه از هرجایی و از هر زمانی سفارش بگیرید و آن‌ها را مدیریت کنید واقعاً جذاب نیست؟!

فروش به روش ایمیل مارکتینگ

ایمیل، روشی ارزان‌قیمت برای تبلیغ شرکت و محصولات و یا خدمات آن در مقایسه با بسیاری از انواع دیگر بازاریابی است. همچنین راه‌اندازی

هوش مصنوعی و کسب و کارهای مالی

| علی بغدادی |
| کارشناس خدمات داده |



اعتبارسنجی منسوخ شده

سیستم‌های اعتبارسنجی به دلیل پیشرفت‌های فناوریک روزافزون منسوخ شده و از رده خارج محسوب می‌شوند. الگوهای اعتبارسنجی براساس ویژگی‌های محدود جمعیت‌شناسانه‌ای مانند شغل، سن، نژاد، جنسیت و... کار می‌کنند که به همین دلیل جزئیات محدودی از کاربران را در نظام تصمیم‌گیری خود دخالت می‌دهند.

اما هوش مصنوعی و یادگیری ماشین این خلأها و محدودیت‌ها را به‌میزان قابل‌ملاحظه‌ای پوشش داده و سیستم‌های اعتبارسنجی را به‌نوعی تکامل بی‌سابقه رسانده‌اند که باعث شده ریسک‌های کاربران به‌صورت دقیق‌تری مورد ارزیابی قرار گیرد، این در حالی است که تا پیش از این یک الگوی کلیشه‌ای و تکراری متشکل از شاخص‌های محدود را در بر می‌گرفت که در بسیاری از موارد نیز با یکدیگر شباهت‌های بسیاری داشتند.

امنیّت را جدی بگیریم

از مهم‌ترین نگرانی‌های موجود در بین صاحبان کسب و کارهای مالی می‌توان به مدیریت تراکنش‌های مالی، تقلب در افتتاح حساب و همچنین کلاهبرداری در حساب‌های بانکی اشاره کرد که به‌عنوان یکی از معضلات این حوزه همواره مورد تاکید صاحبان مشاغل بوده است.

طبق گزارشی که موسسه اکسپریان (Experian) در سال ۲۰۲۰ میلادی منتشر کرده بالغ بر ۵۵ درصد کسب و کارهای فعال در سطح جهان، جریان داشتن فعالیت‌های کلاهبردانه و اقدامات متقلبانه را گزارش کرده‌اند که ۶۰ درصد آنها معتقدند این میزان در مقایسه با آمار مشابه سال پیش افزایش چشمگیری داشته است؛ از همین رو شرکت‌ها و کسب و کارهای مالی در پی بهره‌جویی از سیستم‌های دیجیتالی هستند تا با استفاده از این روش راه‌های تقلب را بر کلاهبرداران ببندند.

البته این اقدامات نیز باعث نشده کلاهبرداران به‌طور کلی موفقیتی به‌دست نیاورند اما کار به قدری سخت و پیچیده شده که کلاهبرداران مجبور به پیدا کردن راه‌های خلاقانه‌تری برای فعالیت‌های مجرمانه خود شده‌اند.

باتوجه به این گزاره که حدود ۸۸ درصد مشتریان، در زمان مراجعه و ارتباط بیش از هر چیز در پی اعتمادسازی هستند، موسسات مالی هم لاجرم در پی بهره‌بردن از فناوری‌های نوینی مانند هوش مصنوعی هستند تا هر قدر امکان‌پذیر است راه‌های کلاهبرداری را به روی متقلبان بسته و منافع سیستم خود را پر کنند.

وقتی انتظارات مشتریان از راهکارهای هوش مصنوعی و یادگیری ماشین در طول سال گذشته میلادی را واری می‌کنیم به مواردی مانند بهینه‌سازی مدیریت سبد سهام و سرمایه‌گذاری و همچنین پیشنهاد محصولات سرمایه‌گذاری شخصی‌سازی‌شده بر می‌خوریم.

کارشناسان معتقدند در طول سال ۲۰۲۱ نیز همین انتظارات از این فناوری نوین وجود خواهد داشت. هرچند مباحثی پیرامون دقت و اصول اخلاقی در این زمینه مطرح می‌شود اما در نهایت می‌توان گفت این فناوری در میان متقاضیان و کاربران بسیار محبوب است و همین موضوع خبر از کارآمدی هوش مصنوعی در بین اقشار مختلف دارد.

اما بحثی که اخیراً به‌عنوان یکی از راهکارهای توسعه‌یافته مطرح شده، مشاوره‌ای است که اصطلاحاً ازسوی ربات‌ها به انسان داده می‌شود تا در زمینه سرمایه‌گذاری بتواند استراتژی صحیح و کارآمدی را انتخاب کند. این فناوری جدید که تحت عنوان «مشاوران رباتی» شهرت یافته، باتوجه به درآمد مشتریان، رفتارهای سرمایه‌گذاری جاری، میل به ریسک و... بهترین فرصت‌های سرمایه‌گذاری را به افراد پیشنهاد می‌کند.

سازگار فعالیت مشاوران رباتی بر پایه استفاده از اطلاعاتی است که از طریق پرسش‌نامه‌های آنلاین در اختیار هوش مصنوعی قرار می‌گیرد و در نهایت کار به ارائه استراتژی‌های سرمایه‌گذاری برای کاربران ختم می‌شود که مبتنی بر الگوریتم براساس نیازها و اولویت‌های مشتریان است. همین مسئله نیز باعث شده چشم‌انداز ورود سیستم‌های پالایش‌گر داده و الگوریتم‌های خودآموز و کاملاً خودکار به عرصه سرمایه‌گذاری و کمک به سرمایه‌داران در سال ۲۰۲۱ میلادی روشن‌تر از هر زمان دیگری باشد.

بهینه‌سازی فرآیند

بهینه‌سازی فرآیند یکی از مرسوم‌ترین اهداف هوش مصنوعی و یادگیری ماشین در فناوری مالی است که پیش‌بینی می‌شود در طول سال ۲۰۲۱ به میزان قابل‌توجهی رشد کند. این امر می‌تواند به کاهش میزان کار فیزیکی در مجموعه‌های مختلف ختم شود که در نهایت باعث افزایش میزان بهره‌وری و کارایی خواهد شد. هوش مصنوعی می‌تواند در زمینه خودکار کردن روندهای مراکز ارتباطی، بهینه‌سازی فرآیندهای بروکراتیک تماس با مشتری در قالب ربات‌های گفت‌وگو CHATBOT و بهبود آموزش به کارمندان استفاده شود.

همان‌طور که پیش‌تر نیز گفته شد اگر شاهد روند خودکارسازی هرچه بیشتر سیستم‌های ادارات و خدمات‌رسانی به مشتریان در سال جاری باشیم، به‌طور اجتناب‌ناپذیری فناوری هوش مصنوعی نیز پیشرفت‌های گسترده‌ای را به خود خواهد دید. اگر همه چیز طبق پیش‌بینی‌ها پیش برود قطعاً در حوزه‌هایی مانند تجزیه و تحلیل کلان‌داده، پاسخ به پرسش‌های مشتریان و گزارش‌گیری شاهد تقویت حضور فناوری‌های نوین خواهیم بود که به‌دلیل رسوخ فناوری هوش مصنوعی در حوزه‌های گوناگون کسب و کارهای بزرگ و کوچک میسر شده است.



گفت‌وگو با همکاران اداره فروش غیر حضوری

گفت‌وگو:
|جعفر تکبیری - راضیه غنجدی|

قلب فروش اینجا می‌تپد

به مشتریان بفروشد و بخش عمده‌ای از مراحل فروش را به صورت غیر حضوری طی کند و سپس تحویل محصول به مشتریان توسط شعب صورت گیرد. در شهریور گذشته ایده اولیه اداره فروش غیر حضوری مطرح شد و طرح پایلوت آن با چند محصول نظیر کارت اعتباری پذیرندگان، حساب جاری، آتیه پلاس و بیمه درمان تکمیلی پذیرندگان در اداره سامان ارتباط شکل گرفت. بعد از بررسی‌هایی که در آبان ماه انجام شد، مسئولان بانک به این نتیجه رسیدند که این اتفاق یک طرح سود ده است و پس از آن طرح جدی‌تر دنبال و منجر به شکل‌گیری اداره فروش غیر حضوری با ۱۶ پرسنل شد که تا امروز حدود ۱۴ نفر از این پرسنل جذب شدند.

هم‌اکنون محصولاتی مثل کارت اعتباری پذیرندگان و حساب جاری و جذب مشتریان ویژه در این اداره معرفی می‌شود و قرار است که محصولات دیگری در حال طراحی است که به محض تدوین دستورالعمل و تهیه زیرساخت آن به چرخه فروش اداره ما اضافه خواهد شد. مدتی پس از تشکیل این بخش، با نظر مثبت مدیران ارشد بانک، این بخش به یک اداره مستقل تبدیل شد و یک فضای مستقل در اختیار ما قرار گرفت. در مجموع باید بگویم که موفقیت این فروش در گرو همراهی و همکاری پرسنل شعب است که تکمیل‌کننده فرآیند فروش هستند.

روند کار در اداره فروش غیر حضوری به چه شکلی است؟

برای شناسایی مشتریان ما به نیاز بانک نگاه می‌کنیم. در فرآیند طراحی‌شده برای این اداره، بخش‌های مختلف بیزینسی بانک نیازمندی‌های خود را اعلام می‌کنند. سپس فرآیند فروش توسط

هم‌زمان با شیوع کرونا و لزوم کاهش تردد در سطح جامعه، بسیاری از مشاغل با چالشی جدی در حوزه توسعه کسب‌وکار خود و بازاریابی مواجه شدند، روندی که باعث شد بسیاری از مشاغل کوچک با ورشکستگی روبرو شوند و مشاغل بزرگ نیز زیان‌های سنگینی را تجربه کنند؛ اما این اتفاق در بانک سامان به یک موقعیت بی‌بدیل تبدیل شد تا در کنار بازاریابی و یافتن مشتریان جدید، از حجم کارها در شعب نیز کاسته شود. این اتفاق، اداره‌ای جدید به نام اداره فروش غیر حضوری است که مدتی است در ساختمان کالج بانک سامان شکل گرفته است. از این رو در این شماره از نشریه سامان، گفتگویی ویژه با رئیس این اداره سعید مرتضوی و تیم فعال و پرانرژی آن‌ها داشتیم.

چالش‌ها مانعی برای کار ما نیست

در ابتدای این گزارش سعید مرتضوی رئیس اداره فروش غیر حضوری در گفتگویی از آینده‌ها و سپس شیوه کار در اداره فروش غیر حضوری گفت.

آقای مرتضوی، خوشحالم که امروز در کنار شما هستیم. برای سؤال نخست بگویید که ایده شکل‌گیری اداره فروش غیر حضوری از کجا آمد و چه طور شکل گرفت؟

من هم خوشحالم که این وقت در اختیار اداره نوپای ما قرار گرفت. در پاسخ به این سؤال باید بگویم که در راستای استراتژی بانک برای سال ۱۴۰۴ که به دنبال تمرکززدایی از شعب هستند، نیاز به مرکزی احساس شد که به صورت غیر حضوری محصولات بانک را



مشتریان با بانک ارتباط خوبی دارند

علی مدنی که از نخستین همکاران پیوسته به این اداره است، در خصوص خود و کارش می‌گوید: من هفت سال در بخش آموزش بانک سامان مشغول به فعالیت بودم و سپس به مدت ۱۰ ماه نیز در مدیریت روابط عمومی بخش تشریفات خدمت کردم و هم‌اکنون نیز در اداره فروش غیرحضوری مشغول کار هستم. به نظر کار اداره فروش غیرحضوری بسیار کار جالب و دوست‌داشتنی هست. ما در این اداره به دلیل اینکه رودرو با مشتری مذاکره نمی‌کنیم، کارمان سخت‌تر است. به‌عنوان مثال باید پشت تلفن حدس بزنیم که حال مشتری چه طور است و از این مسیر باید در عرض چند دقیقه نظر مشتری را به بانک سامان مساعد کنیم. به همین خاطر سعی می‌کنیم با نقاط مثبت بانک سامان با آن‌ها صحبت کنیم.

وی سپس در خصوص بازخورد مشتریان نیز عنوان کرد: خوشبختانه بسیاری از آن‌ها بانک را می‌شناسند و با سایت بانک ارتباط بسیار خوبی برقرار کرده‌اند و محصولات بانک مانند بلوبانک را خوب می‌شناسند. البته برخی از آنان ابتدا فکر می‌کنند یک بازاریابی تلفنی است اما در ادامه با مذاکراتی که انجام می‌شود، نظر آنان را تغییر می‌دهیم. مدنی همچنین اظهار کرد: همکاران من در این اداره، همگی منتخب از بخش‌های دیگر هستند که اگر به جنبه انسانی آن نگاه کنیم، به اعتقاد من بچه‌های بسیار توانمندی هستند که عملکرد آنان در فروش مشخص است و خوشبختانه با نگاه مثبت مدیران ارشد بانک همراه شده است.

به‌زودی مشکل بازاریابی شعب حل می‌شود

علی میرزایی نیز از دیگر همکاران اداره فروش غیرحضوری است که از سال ۹۰ وارد بانک سامان شده و در تمامی این دوران در شعب مختلفی مثل ۳۰ تیر، مولوی، نیاوران، الهیه و میرداماد فعالیت کرده

مدیریت بهبود کیفیت، مدیریت بازاریابی و توسعه محصول و همچنین بانکداری خرد طراحی می‌شود و پس از آن لیست مشتریان واجد شرایط توسط مدیریت بازاریابی و توسعه محصول استخراج می‌شود و در اختیار ما قرار می‌گیرد. همکاران ما نیز با این دسته از مشتریان تماس می‌گیرند و شرایط محصول را توضیح و چنانچه مشتری تمایل داشت، سپس محصول را ارائه می‌دهند.

آیا آماری در خصوص وضعیت میزان فروش اداره شما وجود دارد؟
اگر بخواهم به‌صورت موردی عنوان کنم در دو دوره فروش محصول کارت اعتباری پذیرندگان، ما در اداره فروش غیرحضوری توانستیم از حدود ۲۰ هزار مشتری که تماس گرفتیم، ۱۶۰۰ کارت اعتباری پذیرندگان بفروشیم و همچنین از ۱۶ هزار مشتری واجد شرایط دریافت حساب جاری، توانستیم ۱۷۰۰ فروش را ثبت کنیم. البته باید بگویم که این‌ها به‌طور کامل تحویل همه مشتریان نشد، چراکه برخی از مشتریان نتوانستند مدارک کامل به شعب تحویل دهند و برخی از مشتریان نیز به‌موقع به شعب مراجعه نکردند.

هدف‌گذاری شما برای آینده چیست؟

هدف‌گذاری ما برای آینده محصولات جدیدی است که امکان فروش غیرحضوری را دارد. بر این اساس تعدادی از محصولات قرار است که از طریق سایت اطلاع‌رسانی شود و در صورت ثبت اطلاعات مشتری روی سایت، ما با آن‌ها تماس خواهیم گرفت. همچنین تعدادی از محصولات نیز در دست طراحی است و واحدهای مسئول در حال طراحی و تدوین فرایندهای فروش غیرحضوری آن هستند.

چالش‌های شما در این مسیر چه بود؟

هر کار جدید و تغییر طبیعتاً چالش‌ها و مشکلاتی دارند اما این چالش‌ها و مشکلات نتوانستند سدی در مسیر کار ما باشند. خوشبختانه در مسیر کار ما، با همکاری خوب دوستانمان در مدیریت بازاریابی و مدیریت تطبیق و مبارزه با پول‌شویی توانستیم این چالش‌ها را پشت سر بگذاریم. در این خصوص لازم است که بگویم، ما اولین بانک در ایران هستیم که توانستیم این سرویس را طراحی و راه‌اندازی کنیم و به‌صورت منسجم و متمرکز این کار را انجام می‌دهیم.

اعتماد مشتریان را چه طور جلب می‌کنید؟

مشتری‌ها وقتی متوجه می‌شوند که از بانک با آن‌ها تماس گرفته‌شده و اطلاعاتی به وی داده می‌شود و از او خواسته می‌شود که برای دریافت محصول به شعبه مراجعه کند، اعتماد او جلب می‌شود. همکاران ما نیز یک تیم حرفه‌ای هستند که مذاکره با مشتری را می‌دانند و با استانداردهای مکالمه آشنا هستند. البته مشتریانی هستند که به ما اعتماد نمی‌کنند اما ضریب اعتماد خوبی را از مشتریان گرفته‌ایم. در پایان می‌خواهم از مدیریت ارشد بانک که نظر خاص و ویژه‌ای روی اداره فروش غیرحضوری دارند تشکر کنم. همچنین از جناب آقای مؤمنی که همیشه باعث انگیزه ما بودند نیز یاد می‌کنم. همچنین از همکارانم در اداره سامان ارتباط و خانم مشفق تشکر می‌کنم. در مجموع از تمام بخش‌هایی که به فرایند فروش کمک می‌کنند نیز تشکر می‌کنم.

پس از گفتگو با سعید مرتضوی به سراغ همکاران این اداره رفتیم تا از آخرین وضعیت فعالیت آنان در اداره فروش غیرحضوری مطلع شویم.

است.

وی در خصوص اداره فروش غیرحضوری می‌گوید: این اداره پوشش‌دهنده، پاشنه آشیل شعبه است. چراکه شعب به حدی شلوغ هستند که همکارانمان به هیچ وجه وقت کافی برای بازاریابی محصولات بانک ندارند. ایده فروش غیرحضوری ایده بسیار خوبی است که در همین مدت کوتاه نتیجه آن مشخص است و مدیران ارشد به دنبال گسترش آن هستند. من فکر می‌کنم با این سیستم، به‌زودی مشکل بازاریابی شعب حل شود و تمرکز آن روی خدمات‌دهی باشد و اگر دوستان شعبه از قابلیت‌های ما به‌خوبی استفاده کنند، قطعاً رشد خوبی در حوزه فروش خواهیم داشت.

فروش دنیایی از مقوله‌های مختلف است

یکی دیگر از همکاران این اداره، حمیدرضا قاسمی اصغری است که حدود ۲۰ سال سابقه کار دارد که از این مدت ۱۰ سال در بانک سامان بوده و می‌گوید که تخصص اصلی‌اش بازاریابی و فروش است. وی در این خصوص می‌گوید: من سال ۹۱ جذب واحد بانک و بیمه شدم و حدود ۵ سال در این واحد بودم و سپس به واحد وصول مطالبات منتقل شدم و پس از آن مدتی در شعبه بودم و در نهایت به واحد فروش غیرحضوری اضافه شدم تا بتوانم از تخصصم بیشتر استفاده کنم. قاسمی اصغری در خصوص فرآیند کار در اداره فروش غیرحضوری عنوان کرد: فرآیند کار به این صورت هست که لیست مشتریان هدف برای هر محصول در اختیار ما قرار می‌گیرد و ما از طریق تماس این مشتریان را جذب و بازاریابی می‌کنیم و محصول موردنظر را به آن‌ها ارائه می‌دهیم. به اعتقاد من فروش دنیایی از مقوله‌های مختلف است. به نظر من این اداره در کنار فروش غیرحضوری، می‌تواند اقدام به نیازسنجی مشتریان کند و این اطلاعات را در اختیار بانک قرار دهد. درمجموع از دید من این اداره پایگاه خوبی برای اطلاع‌رسانی در خصوص محصولات بانک است. تیم ما در این اداره بسیار خوب و حرفه‌ای است.

فروش غیرحضوری به کمک شعب می‌آید

فراهانی نیز از دیگر همکاران اداره فروش غیرحضوری است و حدود ۱۰ سال در بانک سامان سابقه دارد که در تمامی این مدت در شعب بانک سامان حضور داشته است.

وی در خصوص فعالیت خود در این اداره می‌گوید: ما در اینجا محصولات مختلف بانک را به مشتریانی که لیست آنان از طریق واحدهای بیزینسی در اختیار ما قرار می‌گیرد، معرفی می‌کنیم و چنانچه مایل به دریافت محصول بودند، اطلاعات آنان را در اختیار شعب قرار می‌دهیم.

وی سپس اظهار کرد: واقعیت این است که شعب زمان کافی برای این نوع بازاریابی ندارند و من فکر می‌کنم این اداره می‌تواند به کمک شعب در حوزه بازاریابی و فروش بیاید.

سبک فروش در دنیا تغییر کرده است

عادل حبیبی در شعبه دولت میدان حسین‌آباد و قلهک و دروس مشغول به کار بوده است بعد از فراخوانی که اداره فروش

غیرحضوری اعلام می‌کند به این اداره می‌پیوند و جز اولین نفراتی است که وارد این اداره شده است. او فوق‌لیسانس فروش و بازاریابی دارد و علاقه‌مند به کار در این اداره بوده است. او می‌گوید سبک فروشی که در دنیا به شکل سنتی بوده تغییر کرده است و از طریق تلفن با مشتری ارتباط برقرار می‌کنی و محصول خودت را می‌فروشی.

حبیبی درباره اعتماد مشتریان می‌گوید: تاکنون شاهد اقبال خوبی از سوی مشتریان بوده‌ایم و مشتریان خوشحال می‌شوند که ما دنبالشان هستیم برایمان مهم هستند و محصول خود را ارائه می‌کنیم. چون ما به‌صورت تصادفی نه! کاملاً شناسایی‌شده با مشتری موردنظرمان تماس می‌گیریم و محصول موردنیاز او را مثلاً کارت اعتباری بر اساس گردش مالی‌اش را به او پیشنهاد می‌دهیم و او از اینکه می‌بیند ما به او توجه کردیم و نیازسنجی درستی از آنچه او می‌خواهد انجام داده‌ایم خرسند می‌شود و استقبال می‌کند.

وی بایان اینکه با فروش غیرحضوری در پروسه اداری و شاید خسته‌کننده شعبه نمی‌ماند و صلاحیت مشتری از قبل احراز و به ما اعلام‌شده است مشتری واجد شرایط و احراز صلاحیت شده به‌راحتی محصول موردنظر خود را از سوی ما دریافت می‌کند.

حبیبی لازمه موفقیت در این کار را شناختن جامع و کامل محصول، داشتن قدرت بیان و توانایی مذاکره‌کننده بودن و روانشناسی مشتری می‌داند و می‌گوید: خدا را شکر همکاران من در این اداره مذاکره‌کنندگان توانمند و روانشناسان خوبی هستند.

مشتریان متعجب می‌شوند

سولماز صمدیان از سال ۹۱ با مدیریت بانک و بیمه وارد بانک شده و شعبه‌های مختلفی کار کرده است. مرداد سال گذشته به پیشنهاد مدیریت بانکداری خرد به مصاحبه رفته و مذاکره و فروش غیرحضوری را مطابق با روحیات خود دانسته و به‌عنوان اولین نفرات وارد این اداره شده است.

وی می‌گوید: من قبلاً که در بخش فروش بیمه بودم هم کارم همین بود که با مشتری تماس بگیرم محصول را پرزنت کنم و از او می‌خواستم برای دیگر کارهای خود به شعبه بیاید و محصول خود را دریافت کند. از آنجایی که آن زمان تجربه خوبی داشتم فکر کردم در این در اداره بیشتر می‌توانم از توانایی‌هایم استفاده کنم تا اینکه در شعبه باشم.

صمدیان می‌گوید: فروش غیرحضوری آن‌هم در نظام بانکداری کار بسیار جدیدی است و مشتریان بسیار متعجب می‌شوند که آیا ما واقعاً از بانک تماس گرفته‌ایم در عین این تعجب وقتی مطمئنشان می‌کنیم که ما از بانک تماس گرفته‌ایم بسیار خوشحال می‌شوند که از بانکی که با آن کار می‌کنند با او تماس گرفته شده و به او توجه شده است. صمدیان معتقد است همین تماس تلفنی با مشتری حتی اگر منتج به فروش محصول نشود احساس رضایت در مشتری می‌شود و ارتباط بیشتر او با بانک حفظ شده است.

وی لازمه موفقیت در این کار را مسلط بودن به کار بانکی، آگاهی کامل از بخشنامه‌ها، داشتن روحیه فروش، برون‌گرایی، داشتن روابط عمومی بالا و مسلط به مهارت‌های کلامی می‌داند و می‌گوید:

مهم‌ترین بخش ارتباط همان دقایق اول تماس با مشتری رخ می‌دهد و بسیار مهم است ما در دو دقیقه اول بتوانیم مشتری را جذب کنیم.

واکنش مشتریان خوب است

سپیده جهانبخش در شعبه میرداماد مشغول به کار بوده و علاقه‌مند به ارتباط با مشتری است و دوست داشته کار جدیدی را تجربه کند. جهانبخش می‌گوید: تا جایی که تیم ما با مشتری در ارتباط بوده است بیشتر مشتریان واکنش‌های بسیار خوبی داشته‌اند از این جهت که وقتی با آن‌ها تماس می‌گیریم احساس مهم بودن می‌کنند. خیلی‌ها در ابتدا تعجب می‌کنند و می‌خواهند مطمئن شوند که ما واقعاً از بانک تماس گرفته‌ایم و زمانی که اطمینان خاطر پیدا می‌کنند این فرایند برایشان جذاب است که بانک برای آن‌ها ارزش قائل شده و همین حس خوبی که از آن‌ها دریافت می‌کنیم برای ما انرژی‌بخش است. ما با اطلاعاتی که از مشتریان داریم با آن‌ها تماس می‌گیریم و اطلاعاتی از آن‌ها نمی‌گیریم که حس کنند ما می‌خواهیم مشخصات حساب یا فردی مشتری را از او می‌گیریم. جهانبخش می‌گوید: همکارانم در این واحد ارتباط بسیار خوبی با مشتریان دارند و در این مدت که من مشاهده کرده‌ام دوستانم با روابط عمومی بالا و بسیار محترمانه با مشتریان گفتگو می‌کنند و این موضوع بسیار مثبت بوده است.

کرونا، عادات خرید مردم را تغییر داد

راحله رحیمی از سال ۹۱ وارد بانک سامان شده است و تا سال ۹۹ در مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان مشغول به کار بوده است و هم‌اکنون در اداره فروش غیرحضوری کار می‌کند. او می‌گوید: قبل از کرونا خود من با اینکه بخواهم خرید اینترنتی یا غیرحضوری کنم بسیار مشکل داشتم و به نظرم عجیب و کمی غیرقابل اعتماد می‌آمد؛ اما به نظرم کرونا باعث شد که مردم اعتماد بیشتری کنند و بسیاری از خریدهای خود را اینترنتی و غیرحضوری انجام دهند که خود من امروز یکی از همان‌ها هستم و بسیاری از خریدهای خود را به صورت غیرحضوری انجام می‌دهم. من حتی تفاوت این اعتماد را در مردم می‌توانم از روزهای اول در مقایسه با این روزها داشته باشم که چقدر اعتماد بیشتر شده است. مردم این روزها دیگر خرید مایحتاج روزانه خود را تلفنی انجام می‌دهند. تماس از سوی بانک شاید در ابتدا کمی عجیب اما به مرور دیگر جا افتاده است و اعتماد می‌کنند و اتفاقاً بسیار استقبال می‌کنند.

رحیمی معتقد است خوب گوش دادن حتی از خوب حرف زدن هم در حرفه ما مهم‌تر است و با تأکید بر این موضوع می‌گوید: اینکه بتوانیم به آنچه مشتری می‌گوید خوب گوش دهیم و درعین حال بتوانیم خوب صحبت کنیم از مهارت‌های دوسویه و مهم این کار است و لازمه این بتوانیم آنچه می‌خواهیم مطرح کنیم را خوب بیان کنیم این است که در ابتدا خوب به حرف‌های مشتری گوش دهیم. رحیمی خاطرنشان می‌گوید: اعتماد به نفس در کار ما بسیار مهم است اصلاً نباید ترسید و خود را سانسور کرد حتی یک برخورد برخورنده از مشتری دیدیم نباید عقب‌نشینی کنیم و با اعتماد به کاری که در حال انجام آن هستیم باید رضایت مشتری را جلب کنیم. وی روحیه همکاری را در اداره فروش بسیار خوب می‌داند و

می‌گوید: ما خودمان را یک تیم می‌بینیم و برای همین همدلی خوبی میان همکاران برقرار است و تک‌تک ما به اهداف تیم فکر می‌کنیم. رحیمی برایمان خاطره‌ای تعریف می‌کند و می‌گوید: یک‌بار با یکی از مشتریان تماس گرفتم و پیشنهاد کارت اعتباری ۵۰ میلیون تومانی را به او دادم، مشتری گفت همین امروز می‌خواستم از کسی مبلغی قرض کنم و شما را خدا رساند و احساس می‌کنم این تماس از سوی خدا بود. آن قدر انرژی خوبی را به من منتقل کرد و من خوشحال بودم از اینکه توانسته‌ام کاری برای یک مشتری انجام دهم و مفید باشم.

فروش غیرحضوری اتفاق مثبت بانک سامان

فاطمه سمندری از سال ۸۴ وارد بانک سامان شده و از قدیمی‌های بانک محسوب می‌شود. او حدود ۸ سال در ستاد و ۸ سال هم در شعبه کار کرده است. بعد از اعلام فراخوان وارد اداره فروش غیرحضوری شده است.

وی می‌گوید: من به تازگی وارد این تیم شده‌ام زمانی که در شعبه بودم دید خوبی به اینجا نداشتم اما وقتی به اینجا آمدم نگاه کاملاً تغییر کرد. متوجه شدم که اتفاق بسیار مثبتی در بانک سامان افتاده و اتفاقاً نگاه مشتریان هم به این فرایند بسیار خوب است.

سمندری می‌گوید: مردم با توجه به شرایط کرونا بسیار مشتاق‌اند که کارهای خود را به صورت تلفنی و غیرحضوری انجام دهند و وقتی به مردم می‌گویم فقط یک‌بار قرار است به شعبه مراجعه کنید مشتاق‌اند و استقبال می‌کنند.

او درباره ویژگی‌های لازم برای موفقیت در این کار می‌گوید: بسیاری از همکاران از شعبه آمدند و تسلط لازم را به خدمات و محصولات بانک دارند. قدرت تکلم و انرژی خوب بسیار در کار ما مؤثر است من خیلی وقت‌ها دقت کرده‌ام وقتی با انرژی لازم با مشتری صحبت می‌کنی بازخورد بهتری می‌گیری اینکه مشتری در صدايت ببیند که تو تمایل داری آن‌ها مشتری تو باشی خودت هم به خدمتی که به آن‌ها می‌دهی اعتقاد داری و یک بازی بُرد بُرد برقرار می‌شود و مشتری انرژی لازم را می‌گیرد و اتفاق بهتری می‌افتد.

لرزم آشنایی با فن بیان و فروش

حسین محمدی از سال ۹۱ وارد بانک شده است و در شعبه ملت اکباتان، فرودگاه امام خمینی، کارگر، مرکزی و در مدیریت‌های بانکداری الکترونیک و بانکداری خرد کار کرده است.

او تجربه این محیط جدید را دوست دارد و می‌گوید: کار کردن در این حوزه با توجه به جدید بودن آن ممکن است که دشوار باشد اما وقتی مشتری اعتماد لازم را به دست می‌آورد کار آسان می‌شود و تاکنون هم اعتماد خوبی کرده‌اند.

وی سپس ادامه می‌دهد: دانستن فن بیان و فروش لازمه این کار است و همه ما باید در این دو حوزه آگاهی بیشتری کسب کرده و بر این دو محور تمرکز کنیم تا بتوانیم موفق باشیم. افرادی که روحیه حساسی از نه شنیدن دارند ممکن است در این کار اذیت شوند. نباید حساس بود و صبوری کرد تا اگر احیاناً یک مشتری سخت اعتماد می‌کند، اعتمادش را به دست آورد.

ویژگی فن بیان اعتماد به نفس و اطلاعات کامل مکمل هم باشند، می توان این اطمینان خاطر را به مشتری داد که شما وقتی وارد بانک شوید بهترین خدمات را دریافت می کنید.

آزمون و خطا برای یافتن دیالوگ مؤثر

علی محمد شهبسوار از سال ۹۳ وارد بانک شده و پیش از این در شعبه نازی آباد مشغول به کار بوده و به گفته خود بر اساس روحیات فردی وارد اداره فروش شده است. وی در خصوص وضعیت این اداره می گوید: آینده این اداره را بر اساس چشم انداز بانک بسیار خوب می بینم، چراکه ما در بخش فروش غیر حضوری توانستیم موفق عمل کنیم. وی در خصوص نحوه ارتباط گیری با مشتری نیز اظهار کرد: بین خودمان آزمون و خطا می کنیم که چه دیالوگ، دیالوگ مؤثر است و می تواند منتج به اعتماد مشتری شود. در مجموع این گفتگوهای مشترک میان ما بسیار مؤثر بوده است.

شهبسوار همچنین ادامه داد: مهم ترین ویژگی اعتماد به نفس است و گفتگو تلفنی متفاوت تر از گفتگوی حضوری است چرا که مشتری فقط صدای شما را می شنود و شما باید تمام تلاش خود را کنید که مشتری پای تلفن به شما اعتماد کند.

محمدی در خصوص آینده این اداره نیز می گوید: آینده این اداره را خوب می بینم و اینجا تنها جایی است که مشتریان این مزایا و خدمات را می توانند از بانک بگیرند.

آینده ای که روشن است

مهدی یوسفی از سال ۸۸ وارد خانواده سامان شده است. وی در خصوص نحوه پیوستنش به تیم اداره فروش غیر حضوری می گوید: سال ۹۹ به مدت دو ماه در مرکز ارتباط با مشتریان بودم از آنجایی که مشتری مداریم خوب بود و بیشترین نظر مثبت را داشتم. از من دعوت کردند در این اداره باشم و چهارمین عضو این خانواده بودم. وی سپس ادامه می دهد: در خصوص طرح های این چنینی که با محوریت مشتری در ایران ارائه می شود، حتما قبلا در کشورهای اروپایی و اساسا توسعه یافته امتحان خود را پس داده و به همین دلیل من آینده این اداره را خوب می بینم و فکر می کنم در آینده فروش بسیاری از محصولات بانکی به این سمت بیاید و این اداره گسترش پیدا کند. یوسفی در خصوص نحوه جلب اعتماد مشتریان تأکید می کند: فن بیان و جلب نظر مشتری بسیار مهم است و این اطمینان را باید به مشتری بدهیم که آنچه قرار است به او ارائه دهیم. اگر سه



شعب برتر ارزی



شعبه بهشتی



شعبه صادقیه



شعبه مرکزی

عکس‌ها: جعفر نکبیری



اعطای مدرک فارغ التحصیلان سومین دوره مدیریت بین الملل (MIM) دانشگاه گرونوبل فرانسه

مدرک فارغ التحصیلان سومین دوره مدیریت بین الملل (MIM) دانشگاه گرونوبل فرانسه، طی مراسمی با حضور علیرضا معرفت مدیرعامل بانک سامان، فرشته ضرابیه معاون توسعه و زیرساخت، دکتر کاظمی مشاور مدیرعامل و دکتر سوری رئیس آکادمی سامان، به همکاران شرکت کننده در این دوره اعطا شد.





اعطای مدرک فارغ التحصیلان سومین دوره مدیریت بین الملل (MIM) دانشگاه گرونوبل فرانسه





تصویب صورت‌های مالی بانک سامان، با رای اکثریت سهامداران

مجمع عمومی عادی بانک سامان در تاریخ ۲۸ تیر ۱۴۰۰ برگزار شد و صورت‌های مالی بانک، با رای اکثریت سهامداران به تصویب رسید. به گزارش سامان رسانه، در ابتدای این مجمع که با حضور بیش از ۶۷ درصد سهامداران تشکیل شد و به رسمیت رسید، پیام هیأت مدیره بانک سامان که تشریح دستاوردها و موفقیت‌های بانک در سال گذشته بود، قرائت شد و در ادامه پس از قرائت گزارش حسابرس قانونی، صورتهای مالی سال ۱۳۹۹ به تصویب اکثریت قاطع سهامداران رسید.



اعضای جدید هیئت مدیره بانک سامان معرفی شدند

با برگزاری مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده بانک سامان، اعضای جدید هیئت مدیره این بانک با رأی اکثریت سهامداران انتخاب شدند.

به گزارش سامان رسانه، مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده بانک سامان برای تعیین اعضای هیئت مدیره با حضور بیش از ۸۸ درصد از صاحبان سهام برگزار شد.

در این مجمع که با حضور نمایندگان سازمان بورس و اوراق بهادار و وزارت اقتصاد تشکیل و به صورت زنده از طریق سایت بانک سامان پخش شد، پس از تعیین رئیس جلسه و ناظران توسط سهامداران، سخنان برخی از صاحبان سهام استماع شد و سپس ۱۳ کاندیدای عضویت در هیئت مدیره این بانک معرفی شدند که در نهایت با انتخاب سهامداران آقایان احمد مجتهد، قاسم سرخوش، داوود سوری، محمدعلی خادمی، حسین قضاوی، ولی ضرابیه و هوشنگ حمیدزاده کلخوران به عنوان اعضای جدید هیئت مدیره بانک سامان معرفی شدند.





چگونه یک مدیر هنر مند باشیم؟

تدوین و گردآوری: مهدی رضوانی - کارشناس ارشد مدیریت دولتی

وقتی مدیران شکست می خورند، عدم موفقیت آنها به خاطر نداشتن تسلط بر کارکنان شرکت نیست، بلکه بدین دلیل است که سعی می کنند بر کارکنان خود حکومت کنند یا آنها را زیر نفوذ خود قرار داده و یا آنها را نادیده بگیرند. در حقیقت مدیران از زمانی که قابیل سعی کرد هابیل را تحت سلطه خود قرار دهد، اشتباه های یکسانی انجام داده اند. این اشتباه ها اگر برای افراد و پرسنل خطرناک نباشد، شاید برای سازمان بسیار مهلک باشد و شناختن تعدادی از این اشتباه ها می تواند در روند مدیریت تاثیر بسیار زیادی داشته باشد. مدیران موفق شنوندگان خوبی هستند.

خداوند به ما دو گوش و یک دهان داده است، بنابراین باید دوبرابر آنچه صحبت می کنیم، گوش بدهیم. وقتی شما گوش می دهید، دوبرابر سود می برید؛ اول اینکه اطلاعات لازم را بدست می آورید. دوم اینکه به شخص مقابل احساس مهم بودن می دهید. "مارک مک کورماک" استدلال می کند: توانایی گوش دادن یعنی شنیدن چیزهایی که یک نفر می گوید. مدیریت مفاهیم زیادی دارد و فقط برای شناخت صرف افراد نیست. به عنوان مثال در امر فروش احتمالاً نیاز به مهارت زیادی نیست، اما نکته مهم این است که افراد شنونده و افرادی که به حرف های کارکنان خود گوش نمی دهند، هرکدام به طور متفاوت هر موقعیت شغلی را کنترل می کنند و نتایج مختلفی نیز خواهند گرفت. عوامل اصلی که برای موفقیت هر سازمانی لازم است، عبارتند از:

۱- کیفیت یا محصول منحصر به فرد

۲- زمانبندی مناسب

۳- سرمایه کافی

مدیریت هنر رسیدن به هدف از طریق جلب رضایت دیگران است. شاید شنیده یا خوانده باشید و یا باور داشته باشید که می گویند، مدیریت هم علم است و هم هنر. یعنی هم آگاهی، هم تجربه هم اکتسابی و هم ذاتی، هم توانایی و هم عشق. مدیریت، حکومت بر سازمان نیست، بلکه نشستن در قلب های کارکنان سازمان است. سازمان، یک اداره و کارخانه نیست، بلکه مجموعه ای است که همه در آن سهم هستند و روزگار را سپری می نمایند. مجموعه، یک سری افراد با ویژگی های مختلف با عنوان همکار نیست، بلکه همراهانی است که با آنها روز را شب و شب را روز می کنیم. برای مدیر شدن، نباید به دنبال کتاب فروشی و کتاب و مدرس و دفتر تمرین بود، بلکه باید به دنبال واقعیت و واقعیت بینی و واقعیت پذیری بود. برای مدیر شدن صرفاً نباید به دنبال رشته مدیریت در دانشگاه مدیریت بود، بلکه باید به دنبال ریشه حقایق در بطن مسائل بود.

جهان امروز جهان تغییرات است. تغییر محیطی است و تغییر اندک غیرممکن می باشد. اما شیوه اداره این محیط نیازمند شناخت مختلف آن است. مدیریت تغییر واکنش های مدیر نسبت به تغییرات محیطی است. عموماً هدف مدیریت تغییر پایین آوردن سطح اختلال در فعالیت هاست. هر تغییر را می توان مترادف با فرصتی برای رشد و پیشرفت دانست. مدیریت "هنر به کار گماردن دیگران است بر اساس اهداف و خواسته های خودمان" این مدیریت است، یعنی اگر بتوانیم کسی را بر اساس خواسته ها و تمایلات و اهداف خود به حرکت دریاوریم و کاری را بر اساس مدیریت انجام دهیم، یک سری ابزار و امکانات باید در اختیارمان باشد، یعنی نیروی انسانی، امکانات مالی، تجهیزات و تجربه داشته باشیم.

۴- منابع انسانی

۵- مدیریت کارآمد

اگر عامل پنجم وجود نداشته باشد، چهار عامل ابتدایی نیز نخواهند بود. چرا؟

به تأثیری که عامل پنجم روی چهار مورد اول دارد توجه کنیم. بدون مدیریت کارآمد نمی توان درباره خصوصیات محصول و زمان مناسب معرفی آن به بازار، تصمیم درستی گرفت. شرکتی که مدیریت مناسبی نداشته باشد نمی تواند سرمایه کافی داشته باشد و حتی این سرمایه را در صورت داشتن حفظ کند. علاوه بر این جذب بهترین افراد و سرپرستی و پیشبرد کاری آنها نیازمند یک مدیریت خوب است. هر مدیر آینده نگری تشخیص می دهد بهترین منبع بهره برداری نشده درون هر شرکتی، استعداد آن شرکت است. ما به عنوان یک مدیر وظیفه داریم که این حجم زیاد استعداد را شکوفا کنیم.

مدیر یک شرکت بزرگ آمریکایی می گفت: تمام دارایی های من را بگیرید، اما همه افراد سازمان را در اختیار من قرار دهید در عرض پنج سال تمام این دارایی را به شما برمی گردانم. موفقیت در کار هیچ گاه یک اتفاق یا حادثه خوشحال کننده نیست، بلکه از طریق تلاش های یک مدیر صادق و قابل انعطاف ادامه این راه تحقق می پذیرد. پس ممکن است گفته شود، مدیریت کلید موفقیت است.

هفت رفتار مدیران خاص و موفق؛

۱- مدیران موفق نمونه بارز رفتار در سازمان هستند.

۲- مدیران موفق از همه کارکنان نتیجه خوب کار را می خواهند.

۳- مدیران موفق عملکرد را پیگیری می کنند.

۴- مدیران موفق دیگران را هدایت می کنند.

۵- مدیران موفق هدایت خود را سطح بندی می کنند.

۶- مدیران موفق دارای یک برنامه قوی هستند.

۷- مدیران موفق تکرار، تکرار و تکرار می کنند.

سخنی با مدیران

اگر برآستی خواهان یک سازمان خلاق هستید به این موضوع توجه داشته باشید که شما دارای یک سازمان تقریباً خلاق هستید.

شما کارکنانی دارید که قابلیت های نهفته ای داشته و دارای ایده های فراوان هستند. آنها ایده های خود را به هنگام صرف ناهار نوشیدن قهوه و چای یا در هنگام شستشوی دست و صورت به یکدیگر منتقل می کنند و در صورتی که به طور فعالانه در زمینه ارتقاء خلاقیت در سازمانی تلاش نکنید، تمامی این ایده ها، هنگامی که آنان به پشت میز کارشان برمی گردند، فراموش خواهد شد.

ایجاد امنیت نمایید: این نکته اهمیتی ندارد که کارکنان سازمان شما چقدر خلاقند. بخاطر داشته باشد در صورتی که آنان اعتماد به مدیریت شما نداشته باشند، ایده های خود را منتقل نخواهند کرد و دو دلیل برای این کار وجود دارد:

۱- بیان ایده های نو با خود مخاطراتی را به همراه دارد، چه بسا ممکن است عده ای بیان کننده ایده را تحقیر نمایند و یا آنانی که علاقه مند به تغییرات نیستند به مخالفت با کسانی بپردازند که ایده های خود را بیان کرده اند، لذا در صورتی که اعتماد وجود نداشته باشد، کارکنان ایده های خوب خود را بیان نخواهند کرد.

۲- ایده های خوب اغلب دارای ارزش بسیار زیادی هستند و اگر

کارکنان اعتماد به مدیریت نداشته باشند، تمایلی ندارند تا چنین منفعتی نصیب سازمان شود و چه بسا یک شانس بسیار خوب برای آنان باشد که ایده های با ارزش خود را برای خویش استفاده کرده و از این طریق حتی یک شرکت برای خود ایجاد نمایند. شرایطی را در سازمان پدید آورید تا ارتباطات موجود در سازمان و ایده ها به گردش درآیند و مدیریت نیز با جدیت آنان را تحویل گرفته و مورد بررسی قرار دهد و این می تواند از طریق سیستم مدیریت ایده های شغلی انجام شود.

همچنین می توان در سازمان، دیوار ثبت نظرات را ایجاد نمود تا هر کسی که ایده ای به ذهنش می رسد آن را با نام خود بر روی آن ثبت نماید. شرایطی را ایجاد نمایید که افراد در بیان ایده ها مشارکت نمایند. یک ایده اغلب نوک یک کوه یخی است و اگر کارکنان با یکدیگر همکاری نمایند این ایده توسعه یافته و از یک ایده خوب به ایده ای بسیار ارزشمند تبدیل خواهد شد. اگر کارکنان شما ایده های خوبی ارائه می کنند، به آنها پاداش بدهید و این پاداش تنها پول نخواهد بود، بلکه مرخصی، هدایا و یا تشویق از طرف مدیرعامل سازمان می تواند بسیار ارزشمند باشد. البته پاداش ها می توانند پول و یا حتی پول ناشی از بکارگیری ایده ها باشد، بخصوص سهم کردن کارکنان در منافع ناشی از بکارگیری ایده ها بسیار مهم خواهد بود زیرا بجای اینکه آنان در پی تخریب سازمان باشند، به دنبال ارائه ایده های خوب و عملی ساختن آنها خواهند بود.

هیچ گاه کارکنان را به خاطر ایده های نامناسب تنبیه نکنید. حتی یک خنده ممکن است بطور جدی سبب کاهش اعتماد به نفس شخصی شود که فردا می تواند ایده ای بسیار عالی ارائه نماید. کارکنان خلاق در تمامی زمانها دارای ایده هستند. گاهی اوقات بعضی از ایده های آنها نامناسب هستند و بعضی اوقات بسیار هوشمندانه، لذا با تنبیه افراد خلاق این ایده ها از دست خواهند رفت. به خاطر داشته باشید خلاقیت یک سرمایه گذاری بلند مدت است و منافع آن در کوتاه مدت به سازمان بازمی گردد، اگر سازمان شما خلاق نیست زمان خواهد برد تا کارکنان با روش های جدید فکر کردن آشنا شده تا نحوه رفتار و روش تولید کردن آنها تغییر کند. پس زمانی که ایده ها به جریان افتد، آنها باید به مرحله عمل برسند و این نیازمند زمان است. اما در گذر زمان نتایج و منافع این سرمایه گذاری قابل توجه خواهد بود، لذا برخیز و برای رسیدن به این هدف حرکت کن.

چند ویژگی یک مدیر موفق

۱- درستکاری

۲- مهارت درک اطلاعات

۳- مهارت گروه سازی

۴- گویش قاطع با قضاوتی موزون

۵- تمرکز راهبردی

منابع:

۱- رحیمی، عباس، مدیر موفق، نشر جمال

۲- برایان تریسی، مدیران موفق، لیلای رضیانی، نشر آریان

۳- برایان تریسی، راههای مدیر موفق، علی اکبر قاری نیت، نشر ندای معاصر

۴- دابلیو استیون بران، سیزده اشتباه مهلك مدیران، لعی موسائی، انتشارات نسل نو اندیش



سقوط آزاد بورس ها در جهان!

| مترجم: فرید دهقانی (ایسنا)

کشورهای شرق و مرکز اروپا، موافقت خود را با آن اعلام نکرده‌اند. فشار تورمی در کشورهای توسعه‌یافته به سطح قابل توجهی رسیده است. سازمان توسعه و همکاری اقتصادی در گزارش جدید خود اعلام کرد متوسط تورم ۳۸ کشور عضو این سازمان در ۱۲ ماه منتهی به ماه مه به ۳.۸ درصد رسیده که این رقم در مقایسه با بازه زمانی مشابه منتهی به ماه قبل ۰.۵ درصد بیشتر شده است. در بین بخش‌های مختلف، انرژی با تورم ۱۸.۶ درصدی (بالاترین تورم این بخش از سپتامبر ۲۰۰۸ تاکنون) پیش‌تاز تورمی بوده و بخش انرژی نیز با تورم ۱.۴ درصدی بیشترین نقش کاهنده را داشته است. هرچند معامله‌گران به روزهای بهتر امید دارند اما روند صعودی تورم کشورهای گوناگون و احتمال بازگشت قرنطینه‌ها در نتیجه بیشتر شدن مبتلایان به کرونا دو عاملی هستند که چشم‌انداز احیای رشد را تحت‌تاثیر قرار داده‌اند. در هفته‌های اخیر شرکت‌های فعال در حوزه انرژی، صنعت و خدمات بانکی و مالی بیش از سایر شرکت‌ها شاهد افزایش نرخ سهام خود بوده‌اند. پایان نیمه نخست امسال بهترین نیمه نخست بورسی آمریکا از سال ۱۹۸۸ بوده و تحلیل بیشتر کارشناسان، ادامه روند صعودی بازارهاست.

بورس آمریکا

در وال‌استریت همه شاخص‌ها ریزشی بودند تا جایی که هر ۳ شاخص اصلی بورسی در سطح بالاتری از روز قبل خود بسته شدند. شاخص

بیشتر شاخص‌های مهم بورسی جهانی ریزش کردند. به گزارش ایسنا به نقل از بلومبرگ، با وجود گسترش ابتلا به کرونا در جهان و نیاز بازارهای مالی به حمایت‌های سیاست‌گذار، سیگنال‌های ارسالی از سوی بانک‌های مرکزی گوناگون چنین القا می‌کند که دوره پایان سیاست‌های محرک نزدیک است. بانک مرکزی اروپا در بیانیه‌ای اعلام کرد دستیابی به تورم ۲ درصدی را هدف‌گذاری کرده و بدان پایبند است. مقامات بانک مرکزی آمریکا نیز از احتمال پایان دادن به برنامه خرید اوراق خبر داده‌اند که طی آن ماهانه حدود ۱۲۰ میلیارد دلار اوراق از بازار خریداری می‌شود. کمیسیون اروپا در گزارش جدید خود اعلام کرد پیش‌بینی از رشد اقتصادی کشورهای منطقه یورو برای امسال و سال آینده را افزایش داده است. در ۳ ماهه نخست امسال میزان مرگ‌ومیر ناشی از ابتلا به کووید-۱۹ کاهش محسوسی یافته و به لطف این اتفاق، محدودیت‌های رفت‌وآمدی و موانع پیش‌روی کسب‌وکارها از سوی دولت‌ها کمتر شده است. این کمیسیون پیش‌بینی کرده متوسط رشد اقتصادی امسال و سال آینده منطقه یورو به ترتیب به ۴.۳ و ۴.۴ درصد برسد. چین در تلاش برای ثبات بخشی به بازارهای مالی و مهار بحران بدهی، محدودیت‌های تازه‌ای روی فعالیت شرکت‌های بزرگ این کشور وضع کرده که این مسئله موجب نگرانی سهامداران آنها شده است. از سوی دیگر، آمریکا و متحدان اروپایی آن در تلاشند نرخ استاندارد مالیاتی جدیدی بر درآمد شرکت‌های بزرگ وضع کنند که البته برخی از کشورهای عضو اتحادیه اروپا به‌ویژه



سطح ۲۸ هزار و ۱۱۸.۰۳ واحدی پایین رفت. شاخص هانگ سنگ بورس هنگ کنگ ۲۸۹ درصد پایین رفت و در سطح ۲۷ هزار و ۱۵۳.۱۳ واحد بسته شد. در چین شاخص شانگهای کامپوزیت ریزش ۱.۰۲ درصدی را تجربه کرد و در سطح ۵۰۸۸.۲۶ واحد بسته شد. در استرالیا شاخص اس اند پی اس اند ایکس ۲۰۰ بورس سیدنی با ۰.۲ درصد افزایش و ایستادن در سطح ۷۳۴۱.۴۳ واحدی به کار خود پایان داد. در بین دیگر شاخص های مهم آسیایی، شاخص تایپکس ژاپن نزولی بود. (معیار محاسبه تغییرات قیمتی، ساعت پایانی معاملات روزانه بورس نیویورک بوده است.)

نفت

در بازار طلای سیاه روند قیمت ها صعودی بود. هر بشکه نفت وست تگزاس اینترمدیت با ۰.۲۸ درصد افزایش به ۷۲۸۰ دلار رسید و نفت خام برنت دریای شمال با صعود ۰.۴ درصدی به ازای ۷۴.۰۲ دلار در هر بشکه مبادله شد.

طلا و نقره

همچنین در بازار فلزات گرانبها، بهای هر اونس طلا با کاهش ۰.۲۶ درصدی نسبت به روز قبل در سطح ۱۷۹۸.۸۹ دلار و هر اونس نقره با ریزش ۰.۵۷ درصدی به ازای ۲۵.۹۸ دلار مبادله شد.

داوجونز ایدانستریال اوریج با ۱.۰۱ درصد کاهش نسبت به روز قبل و در سطح ۳۴ هزار و ۳۳۵.۳۸ واحد بسته شد. شاخص اس اند پی ۵۰۰ با ۰.۸۷ درصد ریزش تا سطح ۴۳۲۰.۳۳ واحدی پایین رفت و دیگر شاخص مهم بورسی امریکا یعنی نزدک کامپوزیت با ۰.۷۵ درصد کاهش در سطح ۱۴ هزار و ۵۵۵.۷۲ واحدی بسته شد.

بورس های اروپایی

در معاملات بازارهای بورس در اروپا، شاخص فوتسی ۱۰۰ بورس لندن با ۱.۶۸ درصد کاهش نسبت به روز قبل و در سطح ۷۰۳۰.۶۶ واحد بسته شد. شاخص دکس ۳۰ بورس فرانکفورت در آلمان با ریزش ۱.۷۳ درصدی و ایستادن در سطح ۱۵ هزار و ۴۲۰.۶۴ واحدی به کار خود پایان داد و شاخص کک ۴۰ بورس پاریس با عقبگرد ۲.۰۱ درصدی در سطح ۶۳۹۶.۷۳ واحد بسته شد. در مادرید شاخص ایکس ۳۵ نیز ۲.۳۱ درصد پایین رفت و به ۸۶۵۰.۱۰ واحد رسید.

بورس های آسیایی

در معاملات بورس های آسیا، شاخص ها عملکرد بدی داشتند؛ تا جایی که شاخص نیک کی ۲۲۵ بورس توکیو ژاپن با کاهش ۰.۸۸ درصدی تا



پرچمداری رمزارز چینی در بازار کریپتو

سوالی که برای بسیاری مطرح می‌شود این است که اصولاً چرا باید به سمت استفاده از ارز دیجیتال رفت؟ جواب این است که این یک پیشرفت منطقی است، زیرا چین در حال حاضر جهان را در معاملات دیجیتال رهبری می‌کند و ۴۴ درصد کل ارزش معاملات پرداخت‌های دیجیتال جهانی را به خود اختصاص داده است. این نخستین ارز دیجیتال مستقل در جهان است؛ بنابراین چین کنترل کاملی بر گردش ارز خواهد داشت.

دربارۀ اینکه این ارز دیجیتال چه مزایایی دارد باید به این موضوع اشاره کرد که اصولاً امنیت پرداخت‌ها را برای مشتریان به دنبال خواهد داشت. لازم نیست کاربران موقع پرداخت به اینترنت متصل باشند و برای دسترسی به وجوه خود به حساب‌های بانکی احتیاج ندارند؛ بنابراین شمار زیادی از کاربران این ارز بی‌آنکه حساب بانکی داشته باشند می‌توانند از این ارز بهره بگیرند و این می‌تواند هزینه‌ها را برای آنها کاهش دهد که برای کشورهای آسیب‌پذیرتر جامعه مورد بسیار مهمی است. همچنین استفاده از ارز دیجیتال باعث جلوگیری از فعالیت‌های غیرقانونی از

سال ۲۰۲۰ صحنه جنگ خاموشی در دنیای فناوری‌های نوین بود و در حالی که دولت‌های آمریکا و چین درگیر مناقشه تعرفه‌های صادرات و واردات هستند، جنگ دیگری بین این دو ابرقدرت اقتصادی جهان در جریان است که هنوز راه خود را به سرخط خبرهای جهان باز نکرده است. چینی‌ها در سال ۲۰۲۰ اقدام به طراحی و حتی بهره‌برداری از یک ارز دیجیتال به نام یوان دیجیتال یا دیجیتال «رن‌مین‌بی» (RMB) کردند که باعث غافلگیری محافل اقتصادی جهان شد. هرچند آمریکایی‌ها نیز از مدت‌ها قبل کارگروه ویژه‌ای را برای طراحی دلار دیجیتال تشکیل داده‌اند اما این حرکت چراغ خاموش چینی‌ها موجب شد بازارهای معاملات رمزارزها در جهان دچار نوعی شوک مثبت شوند. این در حالی است که چینی‌ها خبر از استفاده آزمایشی از این ارز در ۴ شهر و در محل بازی‌های المپیک زمستانی ۲۰۲۲ داده‌اند. بکارگیری این ارز یکی از عناصر سازنده حرکت چین به سمت وضعیت نوینی در «بازار جهانی» و مشارکت بیشتر در تنظیم چارچوب اقتصاد جهانی است.





خود را بهبود بخشد، توانایی خود را برای نظارت بر معاملات مالی که می‌تواند به دولت در مبارزه با کلاهبرداری، فرار مالیاتی و پولشویی کمک کند، در زمان واقعی افزایش دهد و این موضوع شامل بهبود منابع مالی هم می‌شود. این در حالی است که برخی این احتمال را می‌دهند که ارز دیجیتال و پرداخت الکترونیکی (رن‌مین بی RMB یا یوان)، ارز یوان را به‌عنوان جایگزینی برای دلار آمریکا در پرداخت‌های بین‌المللی تقویت کند که البته مدتی طول می‌کشد تا رن‌مین بی بتواند به‌طور جدی نقش اصلی دلار آمریکا را به چالش بکشد. برخی احتمال این را می‌دهند که ارز دیجیتال و پرداخت الکترونیکی، یوان را به‌عنوان جایگزینی برای دلار آمریکا در پرداخت‌های بین‌المللی تقویت کند که البته مدتی طول می‌کشد تا رن‌مین بی بتواند به‌طور جدی نقش اصلی دلار آمریکا را به چالش بکشد. ارزهای دیجیتالی در کیف پول‌های دیجیتالی تأییدشده از سوی بانک خلق چین ذخیره می‌شوند و این ارزها را می‌توان بدون حضور واسطه‌ها به‌طور مستقیم در بین کیف پول‌ها انتقال داد. گفته می‌شود ارزهای دیجیتال قابلیت هماهنگی با سازکارهای پرداخت دیجیتال موجود مانند علی‌پی و وی‌چت (با تکیه بر کدهای QR) را دارند و می‌توان با قرار دادن دو تلفن همراه نزدیک یکدیگر، بدون ارتباط اینترنتی یا تلفنی، فقط با استفاده از پروتکل‌های ارتباطی نزدیک به زمین ارزها را انتقال داد.

منبع: نیویورک تایمز

جمله پولشویی، جعل پول، تأمین مالی غیرقانونی و فرارهای مالیاتی می‌شود. در واقع فناوری بلاک‌چین این امکان را فراهم می‌کند، افزون بر این، هزینه چاپ اسکناس نیز به‌تدریج کاهش خواهد یافت. این فناوری امکان جمع‌آوری به موقع داده‌های مربوط به ایجاد پول و حسابداری را فراهم می‌کند و مرجع مفیدی برای اجرای سیاست‌های پولی در اختیار قرار می‌دهد. با این وصف، هر کشوری که دارنده چنین ارزهایی باشد می‌تواند برنامه‌ریزی اقتصادی خود را بهبود بخشد، زیرا اطلاعات دقیق اقتصادی به سرعت در دسترس است. ارز دیجیتال چین موقعیت بین‌المللی رن‌مین بی را تقویت می‌کند اما ضعف در بازارهای مالی چین باعث می‌شود ارز چین به این زودی‌ها نتواند دلار را از عرصه رقابت و جایگاه اصلی خود دور کند.

هونگ تران، یکی از اعضای ارشد غیرمقیم شورای آتلانتیک و معاون مدیر صندوق بین‌المللی پول در تارنمای اینترنتی اندیشکده شورای آتلانتیک نگاهی به تلاش‌های چین برای توسعه یوان دیجیتال و پیامدهای آن انداخت و نوشت: به نظر می‌رسد چین برای استفاده از ارز دیجیتال پیشگام شده است. بانک خلق چین (PBOC) به نخستین بانک مرکزی بزرگ تبدیل شده که ارزهای دیجیتالی خود را به صورت ارز دیجیتال/پرداخت الکترونیکی (DCEP) در مقیاس گسترده ارائه می‌کند. این بانک امیدوار است از طریق ارز دیجیتال و پرداخت الکترونیکی جدید خود بتواند کارایی سیستم پرداخت





شوک ارزی و بازار سهام

| احسان خاتونی داریان |
| کارشناس بازار سهام |

افزایش هزینه شرکت‌ها

شرکت‌های بورسی در صورت افزایش نرخ دلار قطعاً از محل افزایش نرخ محصولات خود منتفع خواهند شد اما این اتفاق می‌تواند باعث افزایش هزینه تولید و همچنین استهلاک انباشته شود. اگر به مسئله فرسودگی صنایع کشورمان دقت کنیم متوجه می‌شویم که شوک ارزی نه تنها مفید نیست، بلکه پیامدهای مخربی برای شرکت‌ها و اغلب تولیدکنندگان خواهد داشت. برای مثال، دلایل وقوع آتش‌سوزی‌های اخیر در پالایشگاه‌ها و پتروشیمی‌ها دقیقاً همین فرسودگی است که به آن اشاره شد، از سویی هم هزینه تولید افزایش پیدا کرده و پولی برای شرکت‌ها باقی نمی‌ماند تا بتوانند از طریق نوسازی تجهیزات یا استفاده از فناوری‌های روز اقدام به کاهش هزینه‌ها و همچنین پیشگیری از وقایع مخربی مانند آتش‌سوزی کنند. از همین‌رو اگر افزایش نرخ ارز به صورت افسارگسیخته اتفاق بیفتد، برخلاف تصورات برخی از سهامداران بازار دچار ریزش خواهد شد. برای مثال در تابستان سال ۹۹ شاهد سقوط شاخص کل بودیم در حالی که نرخ دلار تا کانال ۳۲ هزار تومان افزایش یافت. در واقع اگر قرار بود بازار سهام با شوک‌های ارزی رشد کند در آن زمان نباید شاهد ریزش شاخص بورس می‌بودیم.

انتخابات ۲۰۲۰ آمریکا

متأسفانه بسیاری از نوسهامداران در سال ۹۹ و در استانه انتخابات ریاست جمهوری ایالات متحده آمریکا امیدوار بودند دونالد ترامپ پیروز میدان رقابت‌های سیاسی شود تا نرخ دلار در کشورمان به‌طور تصاعدی افزایش پیدا کند. هرچند این اتفاق رخ نداد و جو بایدن کاخ سفید را تصاحب کرد. باید توجه داشت که این ذهنیت تازه‌واردان بسیار اشتباه و مخرب است، زیرا به دلایلی که پیش‌تر اشاره شد شوک‌های ارزی ضربات سنگینی را بر پیکره صنعت و متعاقب آن بازار سهام وارد می‌کند، هرچند ممکن است در مقطع زمانی بسیار کوتاهی شاهد رشد سهام هم باشیم اما این مسئله به هیچ عنوان نمی‌تواند ماندگار باشد.

بازار سهام یکی از حوزه‌هایی است که بیشترین تاثیر را از نوسانات نرخ ارز می‌پذیرد، زیرا بخش زیادی از این بازار از سوی شرکت‌های صادرات‌محور و کامودیتی‌ها تصرف شده و با تغییر نرخ دلار میزان بازدهی آنها دستخوش تغییرات اساسی می‌شود. به همین دلیل، بسیاری از فعالان بازار سهام پیش از آنکه شاخص‌های بورس را پیگیری کنند نخست به وبسایت‌های رسمی اعلام نرخ ارز مراجعه می‌کنند تا بتوانند نوسانات بازار سرمایه را با توجه به تحولات بازار ارز تحلیل و تبیین کنند. با نگاهی به تاریخ می‌توان به‌روشنی دریافت که بسیاری از فراز و نشیب‌های بازار سرمایه بلافاصله پس از شوک‌های بزرگ ارزی بوده که به دلایل گوناگون اعم از تحریم، آزادسازی فتر دلار یا تشدید تورم اتفاق افتاده است. البته برخی معتقدند جهش قیمتی دلار در بازار می‌تواند منجر به رشد مقطعی چشمگیر شاخص بورس شود اما در بلندمدت به دلیل پیامدهای مخرب کاهش ارزش پول ملی، یقه بازار سهام در مشت رکود و تورم گسترده گرفتار خواهد شد و این مسئله‌ای است که بسیاری از نوسهامداران بورسی از وقوع آن یا بی‌اطلاع هستند یا به دلیل دور و دراز بودن این پیش‌بینی آن را نادیده می‌گیرند. با نگاهی به پیشینه بازار متوجه می‌شویم به‌طور سنتی فعالان بازار سهام از افزایش نرخ ارز استقبال می‌کنند اما باید توجه داشت که بالا رفتن نرخ ارز فقط تا یک حد مشخصی برای بورس مفید است. این درحالی است که اما بسیاری از سهامداران تصور می‌کنند هرگاه یک شوک ارزی در اقتصاد ایران روی دهد به‌طور قطع بازار سهام نیز رشد بسیار خوبی را تجربه می‌کند. این در حالی است که حتی افزایش بیش از اندازه نرخ ارز، مطلوب حال شرکت‌هایی مانند پتروشیمی‌ها، معدنی‌ها، پالایشی‌ها و... هم نیست. البته هیچ‌یک از شرکت‌ها از پایین نگه داشتن دستوری نرخ دلار استقبال نمی‌کنند اما هیچ‌کس نیست که به وقوع شوک‌های ارزی در بازار سهام تمایل داشته باشد تا با اتکا به آن منفعتی عایدش شود.

اعلیٰ ماجدی | کارشناس اقتصاد بین الملل

حضور فعال و پویا در سازمان‌های معتبر بین‌المللی پیش شرط تأثیرگذاری بر روند شکل‌گیری روابط اقتصاد جهانی و تحولات آتی آن است. در این میان صندوق بین‌المللی پول به‌عنوان یکی از شناخته‌شده‌ترین موسسات وابسته به سازمان ملل متحد، مسئولیت تنظیم نظام پولی و مالی جهانی را بر عهده دارد. ایران در سال ۱۹۴۵ میلادی با سهمیه ۲۵ میلیون دلاری به عضویت صندوق بین‌المللی پول درآمد و جزو نخستین اعضای این موسسه مهم بین‌المللی به‌شمار می‌آید. در شرایط فعلی به‌خوبی می‌توان دریافت که هرگونه برخورد انفعالی ایران با موسسات بین‌المللی از جمله صندوق بین‌المللی پول، نتیجه مثبتی نخواهد داشت، این در حالی است که فعال بودن در این گونه موسسات و پیروی از سیاست برخورد آگاهانه با مسائل بین‌المللی و بهره‌برداری مناسب از آنها می‌تواند در میان‌مدت، زمینه‌های لازم برای توسعه اقتصادی کشور را فراهم سازد؛ بنابراین به‌نظر می‌رسد ارتباط موثر و مداوم ایران با این صندوق، نقش موثری در وضعیت اقتصادی کشور بازی خواهد کرد.

موقعیت ممتاز ایران در صندوق

ایران در صندوق بین‌المللی پول جایگاه بسیار ممتازی دارد. شرایطی که ایران در عضویت در این صندوق دارد به‌مراتب بسیار بهتر از بانک جهانی است، زیرا در میان ۲۰ مدیری که در این صندوق حضور دارند، ایران همواره یک مدیر دارد. بعضی از کشورها به‌تنهایی یک مدیر دارند. برخی از کشورها مانند ایران در گروه‌هایی هستند و کشورها در آن گروه‌ها، متناسب با سهمی که دارند یک نماینده معرفی می‌کنند و رئیسی برای آن گروه معرفی می‌شود. به همین دلیل ما همواره یک مدیر ایرانی در دپارتمان منطقه‌ای این صندوق داریم؛ به‌عبارت دیگر می‌توان گفت ما همواره نمایندگی ۵ تا ۶ کشور را در یکی از دپارتمان‌های این صندوق بر عهده داریم. علاوه بر این در صندوق بین‌المللی پول ۳ موقعیت داریم؛ یکی از آنها مدیر، دیگری کارشناس و آخری مشاور است. معمولاً این نفرات از مدیران بانک مرکزی انتخاب و در این صندوق مشغول فعالیت می‌شوند. با این تفاسیر متوجه می‌شویم موقعیت ایران در صندوق بین‌المللی پول، ویژه است. این موقعیت قبل از پیروزی انقلاب اسلامی وجود داشته و بعد از انقلاب نیز حفظ شده است.

بسته‌های حمایتی صندوق بین‌المللی پول

صندوق، بسته‌های حمایتی مخصوص خود را دارد و آنها را در اختیار کشورهایی که خواهان استفاده هستند قرار می‌دهد. ارائه این بسته‌ها دستورالعمل‌های خاص خودش را دارد و برای تغییر شرایط اقتصادی کشورها

ایران و تسهیلات صندوق بین‌المللی پول

استفاده می‌شود. البته این بسته‌های مخصوص در بعضی از کشورها با استقبال مواجه نمی‌شود. هدف صندوق بین‌المللی پول از ارائه بسته‌های حمایتی ایجاد یک اقتصاد سرمایه‌داری کامل است و به آثار اجتماعی آنها چندان توجه نمی‌شود. کشورهایی که تمایلی به استفاده از بسته‌های حمایتی ندارند معتقدند استفاده از بسته‌ها ممکن است آثار اجتماعی سوء از خود به جا بگذارد. ایران نیز مایل به استفاده از این بسته‌ها نیست، زیرا استفاده از آنها با حذف یارانه و آزادسازی اقتصادی همراه است و کشور ما در شرایط کنونی با این دستورالعمل‌ها فاصله زیادی دارد.

پیش‌بینی وضعیت اقتصادی کشورها

از سوی دیگر صندوق بین‌المللی پول وضعیت کشورها را از ابعاد مختلف مورد ارزیابی قرار می‌دهد. صندوق برای بررسی و پیش‌بینی دقیق وضعیت اقتصادی کشورها، اطلاعات مربوط به میزان تولید ناخالص داخلی کشورها، تراز پرداخت‌ها و مواردی از این قبیل را از کشورها درخواست می‌کند و بانک مرکزی کشور ما این اطلاعات را به‌صورت کامل در اختیار صندوق بین‌المللی پول قرار می‌دهد.

چگونگی پرداخت وام

وقتی کشوری در شرایط بحرانی قرار می‌گیرد صندوق بین‌المللی پول خلاف بانک جهانی که وام‌های بلندمدت و توسعه‌ای ارائه می‌دهد، تسهیلاتی کوتاه‌مدت و موقت با شرایط خاص پرداخت می‌کند. از نظر سیاسی ریاست صندوق بین‌المللی پول، شخصی اروپایی و ریاست بانک جهانی معمولاً فردی آمریکایی است؛ البته صندوق بین‌المللی پول نسبت به بانک جهانی کمتر فعالیت سیاسی دارد. حال باید بررسی کرد و دید که آیا بانک مرکزی در برخی موارد که کشور با بحران‌های ارزی و اقتصادی روبه‌رو بوده از این صندوق، طلب تسهیلات کرده یا خیر؟ اگر ایران درخواستی ارائه کرده و صندوق پاسخ منفی داده باید از مقامات بانک مرکزی دلیل این مخالفت را پیگیری کرد.

وضعیت ایران در صورت احیای برجام

با فرض احیای برجام می‌توان گفت به‌طور قطع همه کشورها بیشتر، خواهان استفاده از تسهیلات بانک جهانی هستند زیرا تسهیلات آن طولانی‌مدت است و منفعت بیشتری برای کشورها دارد. وام‌های صندوق بین‌المللی پول بیشتر در مواقعی که کشورها با عدم توازن مقطعی روبه‌رو می‌شوند استفاده می‌شود اما تسهیلات بانک جهانی بسیار موثرتر و کارآمدتر است؛ بنابراین با فرض احیای برجام آنچه بیشتر موردنظر حاکمیت و دولت ایران قرار خواهد گرفت استفاده از تسهیلات و منابع بلندمدت بانک جهانی خواهد بود تا استفاده از بسته‌های حمایتی صندوق بین‌المللی پول.



تورم

بدترین عارضه اقتصاد است

| علی اکبر نیکو اقبال |
| استاد دانشگاه تهران |

تورم آفت چند دهه اخیر اقتصاد ایران است؛ آفتی که با وجود تغییرات متعدد دولتمردان و جناح‌های حاکم بر جای خود باقی است. آخرین گزارش مرکز آمار ایران از تورم نقطه به نقطه حدود ۵۰ درصدی تا پایان اسفند ۹۹ خبر می‌دهد، این در حالی است که بیشتر ارزیابی‌ها بر افزایش نرخ تورم در سال جاری هم تاکید دارد. بدترین بلایی که در یک اقتصاد به وجود می‌آید تورم است. این عارضه سبب می‌شود اقتصاد کشور ظالمانه شود و انگیزه‌ها را برای فعالیت‌های عقلایی و اصولی کاهش می‌دهد. برای امسال باید فکری به حال مردم کرد. اگر پیش‌بینی‌ها عملی شوند، سالی دشوارتر از همیشه در انتظار مردم کشور است. ما اقتصاددانان به طور کلی تورم را این‌طور تعریف می‌کنیم که وقتی تقاضای کل از عرضه کل پیشی می‌گیرد، وضعیتی ایجاد می‌شود که به آن وضعیت تورمی می‌گوییم؛ مثلاً وقتی برای یک قلم کالا چندین مشتری وجود دارد این حالت

پیش می‌آید. در حراجی‌ها و مزایده‌ها این امر به خوبی خود را نشان می‌دهد؛ جایی که برای یک قلم کالا مزایده می‌گذارند و در نهایت ممکن است همان کالا به چند برابر نرخ واقعی خود فروخته شود. این ناشی از کم بودن عرضه نسبت به تقاضا است. به این ترتیب شرایط تورمی به وجود خواهد آمد. نقدینگی هم حتماً در افزایش نرخ تورم موثر است و به طور کلی بستر ایجاد تورم در کشور را فراهم می‌کند. وقتی به بررسی آمارها می‌پردازیم می‌بینیم از ابتدای انقلاب اسلامی تاکنون به طور میانگین سالانه حدود ۳۰ درصد رشد نقدینگی داشتیم. به این ترتیب تقریباً هر ۳ سال نقدینگی موجود در کشور ۲ برابر می‌شود که خود نشان‌دهنده نبود مدیریت و انضباط کافی در بخش پولی است. وقتی به بررسی نرخ رشد اقتصادی در همین مدت می‌پردازیم، متوجه می‌شویم که سالانه کمتر از ۳ درصد رشد اقتصادی داشتیم. در ادبیات اقتصادی تاکید می‌شود نقدینگی باید معادل مجموع رشد اقتصادی و تورم افزایش پیدا کند. پس این فاصله حدود ۲۷ درصدی میان نرخ رشد اقتصادی و نقدینگی را باید از طریق تورم حل کرد و در عمل هم چنین شده است. به این ترتیب من هم فکر می‌کنم بی‌انضباطی مالی و پولی در افزایش نرخ تورم کشور موثر بوده و باید برای کنترل آن تلاش‌های جدی صورت گیرد. تورم پیش و بیش از هر چیزی دشمن شماره یک رشد اقتصادی و قوانین این حوزه است. نمی‌شود کشوری را با تورم ۳۰ درصدی تصور کرد که رشد اقتصادی بالایی را هم تجربه می‌کند و در حال رسیدن به توسعه است. اقتصاد علمی است با عمر دو و نیم قرن. این علم با تلاش‌ها و کوشش‌های برخی از بزرگان تاریخ شکل گرفت و به دنیای امروز ما هم رسید و حول این علم قوانینی وجود دارد که هنگام افزایش نرخ تورم تمام این قوانین کارکرد خود را از دست می‌دهند. تورم به محض اینکه شروع به افزایش می‌کند مفهوم بازدهی و ریسک در اقتصاد را دگرگون می‌کند. همین امر سبب می‌شود بسیاری از افراد تمایل نداشته باشند که سرمایه‌گذاری یا فعالیت اقتصادی انجام دهند، زیرا با مشاهده جهش‌های قیمتی نمی‌توانند چشم‌انداز آینده را به درستی متصور شوند و تصویری از آینده سرمایه‌گذاری خود داشته باشند. سرمایه ذاتاً ترسو است و در شرایط ریسکی کمتر حاضر به انجام فعالیت می‌شود. به دلایل یادشده وضعیت تورمی مصداق توفانی است که خاک به هوا بلند می‌کند و اجازه نمی‌دهد چشم سرمایه‌گذار یا صاحبان دارایی‌ها درست کار کند؛ از همین رو رکود یکی از اتفاقات احتمالی است که پشت تورم‌های بالا در اقتصادهای مختلف رخ می‌دهد. از سوی دیگر اشتغال و درآمد مردم هم از طریق جهش‌های تورمی، وضعیت بغرنج و دشواری پیدا می‌کند. به باور من بدترین عارضه اقتصاد تورم است، زیرا سبب می‌شود کالاهای خارجی ارزان و تولیدات داخلی گران شوند. یعنی واردات برای واردکننده به صرفه شود اما صادرات برای صادرکنندگان دیگر توجیه اقتصادی نداشته باشد، به همین دلیل انگیزه برای تجارت خارجی و مبادلات بین‌المللی به شکل حادی کاهش می‌یابد. متأسفانه برخی از کارشناسان ادعا می‌کردند با کاهش قدرت ریال می‌توان صادرات کشور را افزایش دهد؛ حال آنکه شاید این مسئله برای کشوری چون چین صدق کند که می‌کند اما برای اقتصادی مانند ایران که تولیدات آن به شدت وابسته به واردات کالاهای واسطه‌ای است اصلاً مصداق ندارد. به هر حال آنچه مشخص است این است که در شرایط تورمی تمام متغیرهای اقتصادی شرایط بحرانی پیدا می‌کنند و دگرگون می‌شوند.



برگ برنده‌ای به نام آموزش

شهر محمدنیا |
کارشناس بورس

باور همگانی در اصلاحات سیستم‌های آموزشی و مشارکت و همراهی مردم، این امر اجتناب‌ناپذیر را ارج می‌نهند. آموزش از بُعد فردی باعث افزایش توانایی فرد می‌شود و از بُعد اجتماعی هر چه افراد تحصیل کرده بیشتری در جامعه وجود داشته باشند، قدرت و پیشرفت جامعه را به ارمغان می‌آورد و به رشد فرهنگی و اقتصادی جامعه منجر می‌شود.

در وضعیت کنونی نهادهای دولتی و اقتصادی باید بسیار با دقت عمل کرده و سعی در مدیریت این حجم از سرمایه ورودی داشته باشند و به جای تشویق عموم جامعه به سمت این بازار، در گام نخست سعی در بسترسازی برای ایمن‌سازی و واکسینه کردن سرمایه‌های جدید کنند. مهم‌ترین اقدامی که این نهادهای تاثیرگذار باید برای آن تلاش و سرمایه‌گذاری کنند، مبحث افراد فعال و تازه‌واردان در این عرصه است. البته با توجه به وضعیت اقتصادی کشور و محدودیت منابع، انتظار صرف منابع زیادی در این بخش نمی‌رود. بیشترین تاثیرگذاری که دولت و سازمان‌های ذی‌ربط با بورس می‌توانند داشته باشند، تمرکز بر بخش مدیریت وضعیت موجود، حمایت و ایجاد بستر برای آموزشگاه‌های معتبر و با سابقه و همچنین حمایت از افراد و شرکت‌هایی است که قصد فعالیت در بخش آموزش را دارند با مدیریت درست و اصولی این بخش می‌توان به مرور زمان تا حد زیادی، دغدغه و مشکلات فعلی ایجادشده را برطرف کرد. مشکلاتی که اگر حل نشوند و اگر به موضوع آموزش به‌درستی پرداخته نشود تاثیرات جبران‌ناپذیری بر بازار بورس می‌گذارد. ناگفته نماند در زمینه آموزش، سازمان بورس فعالیت‌هایی را شروع کرده و به‌عنوان نمونه، زبانه آموزش به‌تازگی به سایت اصلی معاملات یعنی tsetmc اضافه شده یا تولید محتوای آموزشی رسانه‌ای. این فعالیت‌ها خوب است اما کافی نیست و امید است تلاش‌های بیشتری در این زمینه انجام شود.

مشکل اصلی که بعد از ریزش مرداد، بازار با آن مواجه‌شده، کاهش اعتماد مردم به بورس است. مردمی که تنها با تشویق و بدون دانش کافی وارد این وادی شدند. ورود تعداد زیادی که در علم مالی رفتاری به آن رفتار گله‌ای می‌گویند و طبیعی است که ریزش و اصلاح شدید بازار را از چشم دولت ببینند، چون دانش کافی در این زمینه ندارند و نمی‌دانند فرازونشیب‌ها در ذات بازار سهام است. اگر دولت مردم را تشویق به یادگیری و سپس فعالیت در بازار سرمایه می‌کرد، اکنون بازار با مشکل نبود یا کاهش اعتماد مواجه نبود و معاملاتی منطقی‌تر و به دور از هیجان را شاهد بودیم.

این واقعیتی انکارناپذیر است که درخواست جبران زیان و حمایت دستوری از بورس در هیچ جای علم اقتصاد پذیرفته شده نیست. این سبک اعتراضات و درخواست‌ها نادرست است اما از بُعد دیگر این افراد می‌توانند ادعا کنند تحت‌تاثیر نوعی پروپاگاندا قرار گرفته‌اند و از این منظر می‌شود گفت معترضان زیانده در روند ماه‌های اخیر بازار سرمایه محق هستند؛ بنابراین از این پس سازمان‌ها و نهادهای تاثیرگذار باید از اعمال‌نظرهای هیجانی و براساس منافع مقطعی پرهیز کرده و سعی در تشویق فعالان به آموزش و فراگیری اصولی معامله‌گری کنند. در همین راستا نباید از ایجاد بستر مناسب آموزش و حمایت از آموزشگاه‌ها و کارگزاری‌ها در راستای آموزش غافل ماند.

امروزه که عصر آگاهی و دانش نامیده می‌شود، بخش مهمی از درآمد هر جامعه صرف سرمایه‌گذاری در آموزش می‌شود. از یک سو، رشد و توسعه اقتصادی نیازمند افراد ماهر و متخصص است؛ بنابراین جوامع علاقه‌مندند در حوزه مهارت و دانش سرمایه‌گذاری کنند. توسعه فناوری‌های جدید ایجاب می‌کند به مقوله آموزش توجه ویژه‌ای شده و در این زمینه سرمایه‌گذاری بیشتر شود. از سوی دیگر، جامعه نیز با محدودیت منابع مواجه است و باوجود الزام و منطق ممکن است نتواند اعتبارات لازم را در اختیار این بخش قرار دهد. کشورهای توسعه‌یافته با اولویت قراردادن آموزش و پرورش در صدر نیازهای جامعه و ایجاد این



سازگار تامین مالی از محل تسهیلات



احمد تهرانیفر |
معاون نظارتی سابق بانک مرکزی

املاک می‌توانند کل پروژه را به عنوان تضمین بپذیرند. البته در روش یادشده هم ریسک‌سنجی‌های دقیقی انجام می‌شود تا بانک‌ها پیش از پرداخت وجوه درخواستی دچار خطا در تصمیم نشوند که بعد از مدتی متضرر شوند.

در کشور ما نیز در مقاطعی این مسئله کمی سهل گرفته شد اما پس از مدتی بانک‌ها متهم به اهمال شدند که چرا از متقاضیان وام وثایق لازم و کافی گرفته نشده است؟ حتی پرونده‌های زیادی در این زمینه تشکیل شد و بسیاری متهم به اخذ رشوه شدند، در حالی که قوانین تسهیل‌کننده این شرایط را ایجاد کرده بود که با توجیه حمایت از تولید صنایع خرد بتوانند با حداقل موانع به منابع مالی دسترسی داشته باشند.

در لایحه بودجه نیز تسهیلات تکلیفی در نظر گرفته می‌شود که بانک‌ها را موظف به تخصیص منابع مالی به واحدهای تولیدی کوچک می‌کند. در ادوار مختلف نیز این اتفاق افتاده و بانک‌ها اقدام به تامین مالی کسب‌وکارهای کوچک کرده‌اند.

نهادی تحت عنوان سازمان حمایت از صنایع کوچک تاسیس شده که راسا اقدام به پرداخت تسهیلات مشابهی به پروژه‌های خلاقانه و موجه می‌کند. البته این تسهیلات توسط خود دولت پرداخت می‌شود.

برخی مدعی‌اند بانک‌ها باید بدون هیچ آورده‌ای اقدام به پرداخت تسهیلات کنند و برای مثال به طرحی که اخیراً برای مسکن ارائه شده اشاره می‌شود. چنین طرح‌هایی با پوشش مالی دولت اجرا می‌شوند و بانک‌ها نمی‌توانند بدون هیچ آورده‌ای اقدام به تامین مالی کنند، بلکه دولت متعهد می‌شود که بین ۲۰ تا ۳۰ درصد منابع را در اختیار بانک قرار دهد تا شهروندان فاقد مسکن بتوانند در جهت تهیه خانه اقدام کنند.

همین الگو را نیز می‌توان برای حمایت از صنایع و مشاغل خرد به کار گرفت اما به هیچ عنوان نمی‌توان از بانک‌ها انتظار پرداخت وام بدون دریافت هیچ تضمینی را داشت.

موضوعی که همواره در مباحث رونق تولید مطرح بوده، نحوه تامین مالی واحدهای تولیدی است، زیرا در کشورهایی مانند ایران که نرخ تورم بسیار بالایی بر اقتصاد حکمروایی می‌کند استراتژی استقرایی یکی از بهترین و پربازده‌ترین راهکارها برای رونق بخش‌های مولد اقتصاد است، اما در این بین موانع و مشکلاتی وجود دارد که بانک‌ها بتوانند به سادگی در راستای تامین مالی پروژه‌های خرد و حتی کلان اقدام کنند. البته راه‌های دیگری غیر از مسیر بانک برای تامین مالی وجود دارد اما در اقتصاد ایران نهاد بانک به عنوان محور اصلی اقتصاد کشور شناخته می‌شود و هنوز مجاری تامین مالی دیگر مانند بازار سهام نتوانسته جای نظام بانکی را در این زمینه بگیرد. همان‌طور که گفته شد موانعی هم بر سر راه تامین مالی وجود دارد اما باید توجه داشت برخی از این موانع در تمام دنیا وجود داشته و جایگزینی هم برای آنها نیست، زیرا بانک‌ها نیز باید تضامین لازم را از متقاضیان تسهیلات اخذ کنند تا در صورت به شکست رسیدن پروژه بانک بتواند ضررهای وارد شده را جبران کند.

باید توجه داشت در هیچ نظام بانکی چنین سیستمی وجود ندارد که افراد بتوانند بدون هیچ گونه تضمینی اقدام به اخذ تسهیلات بانکی کنند. نظام بانکی ما نیز به دلایل مختلف وثایقی می‌گیرد که عموماً سند املاک را شامل می‌شود.

درباره سیستم‌هایی مانند فکتورینگ هم باید دانست هزینه‌های سنگینی برای استفاده از این ابزار نیاز است که متقاضیان تسهیلات باید پرداخت کنند. یعنی بهره‌گیری از این ابزار هم بدون هزینه نیست، در حالی که عده زیادی ذهنیت نادرستی از این دست ابزارها دارند و فکر می‌کنند نظام‌های بانکی در کشورهای توسعه‌یافته بدون اخذ وثیقه اقدام به تامین مالی می‌کنند.

همان‌طور که گفته شد ارائه وثیقه یکی از اصول غیرقابل تغییر در فرآیند پرداخت تسهیلات بانکی است که باید توسط متقاضیان دریافت وام انجام شود، اما در برخی کشورها ابزارهای دیگری وجود دارد که به جای سند

نسخه دستکاپ سامانیوم عرضه شد

کاربرانی که از تلفن‌های همراه هوشمند استفاده نمی‌کنند، تسهیل شده است. این دسته از کاربران برای استفاده از این نسخه باید از طریق مرورگر سیستم خود به آدرس <https://sb۲۴.ir/samaniu> مراجعه کنند. در همین ارتباط، لازم به ذکر است که شرایط ورود به برنامه سامانیوم تغییری نکرده و کاربران با شماره موبایل و رمز خود می‌توانند از این نسخه استفاده کنند. کاربران در صورت نیاز به راهنمایی می‌توانند با مرکز سامان ارتباط به شماره ۰۲۱۶۴۲۲ تماس گرفته و یا با آدرس پستی samaniu@sb۲۴.ir مکاتبه کنند.

باشگاه مشتریان بانک سامان، با هدف توسعه خدمات الکترونیک خود نسخه سازگار با مرورگر رایانه ای سامانیوم را برای کاربران عرضه کرد. به گزارش روابط عمومی بانک سامان، تیم توسعه باشگاه مشتریان بانک سامان (سامانیوم) نسخه سازگار با مرورگر رایانه ای سامانیوم (دسکتاپ) را باهدف بهبود خدمات‌رسانی به کاربران عرضه کرد. بر اساس این گزارش، تمامی کاربران این باشگاه برای استفاده از نسخه یادشده نیاز به دانلود و نصب برنامه ندارند و می‌توانند با استفاده از مرورگر رایانه/تبلت خود از خدمات سامانیوم استفاده کنند. گفتنی است، با این اقدام، ارائه خدمات به

خدمات ویژه بانک سامان برای فعالان صنایع سلولزی در شرایط تحریم

تیشو، انواع خمیر فلایف پالپ، انواع پودر جاذب و سایر مواد اولیه مرتبط نسبت به ارائه خدمات مالی به فعالان این صنعت اقدام کرده و به‌علاوه این گروه از مشتریان از خدمات مشاوره تخصصی این بانک در زمینه راهکارهای موجود برای انجام دریافت و پرداخت‌های ارزی در شرایط تحریم بهره می‌برند. فعالان این صنعت در حوزه توسعه واحدهای تولیدی و ماشین‌آلات خطوط تولید خود نیز می‌توانند از خدمات تأمین مالی طرح‌های ایجاد یا توسعه‌ای بانک سامان استفاده کنند. بر این اساس، بانک سامان خدمات خود را برای فعالان این صنعت در قالب تأمین مالی، اعتباری، ارزی و خدمات پایه بانکی و سایر خدمات نوین بانکی سازمان‌دهی کرده است. علاقه‌مندان برای دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص خدمات قابل ارائه به فعالان صنایع سلولزی می‌توانند به صفحه اختصاصی این صنعت در سایت بانک سامان مراجعه و یا با شماره ۰۹۳۰۰۵۹۹۹۶۷ تماس بگیرند.

بانک سامان اقدام به ارائه خدمات مشاوره تخصصی در خصوص بسته‌های بانکی و ارزی این بانک برای فعالان صنایع سلولزی می‌کند. به گزارش سامان رسانه، بانک سامان با آگاهی از اهمیت صنایع سلولزی و بهداشتی در کشور، با اختصاص یک تیم بانکداری متخصص در این حوزه، اقدام به ارائه خدمات مشاوره تخصصی در خصوص بسته‌های بانکی و ارزی برای فعالان صنعت سلولزی و بهداشتی در شرایط تحریم کرده است. بر این اساس، وارداتی بودن مواد اولیه این صنعت، فعالان این حوزه را در معرض ریسک نوسانات نرخ ارز و تأمین‌کننده قرار می‌دهد که سرمایه‌گذاری و تولید مواد اولیه مورد استفاده در صنایع سلولزی علاوه بر تأمین نیاز داخلی و صرفه‌جویی ارزی می‌تواند از ظرفیت بالقوه بازار منطقه به‌منظور صادرات مواد اولیه و محصول ساخته‌شده نیز حداکثر استفاده را کرد. در این راستا بانک سامان از طریق تأمین سرمایه در گردش و تأمین مالی مورد نیاز برای واردات مواد اولیه این صنعت همچون انواع





| سامان جمشیدی |
| مدرس آکادمی سامان |

یادگیری واژگان

را در جملات یک گفتگو تشخیص دهید. آیا می‌توانید وقتی کلمه را در کنار کلمات متعدد دیگر در یک جمله می‌شنوید، آن را شناسایی کنید؟ این کار برای گوش‌های شما چالش‌برانگیزتر اما واقعی‌تر است.

املاي انگلیسی خود را تقویت کنید

نوشتن کلمات به شما کمک می‌کند تا آن‌ها را به خاطر بسپارید و همچنین املاي خود را بهبود دهید.

تلفظ انگلیسی را تمرین کنید

تکرار بلند لغات انگلیسی یک گام مهم دیگر برای یادگیری واقعی کلمات است. اگر تلفظ کلیدواژه‌ها را تمرین کنید در هنگام صحبت کردن اعتمادبه‌نفس بیشتری خواهید داشت.

یک بازی لغات انگلیسی انجام دهید

در پایان، انجام یک بازی با لغات انگلیسی جدیدی که یاد گرفته‌اید روش جالبی برای به خاطر سپردن کلمات و معانی آن‌هاست.

تمرین‌های مختلف برای روش‌های یادگیری کاملاً متفاوت

همه ما روش‌های یادگیری متفاوتی داریم و به شیوه‌های متفاوتی برای به خاطر سپردن درس‌ها نیاز داریم. بعضی افراد فقط با شنیدن یاد می‌گیرند. برخی دیگر باید کلمه را بخوانند یا ببینند و عده دیگری باید کلمه را بنویسند تا بتوانند آن را حفظ کنند.

نکات بیشتری درباره یادگیری واژگان انگلیسی

برای یادگیری نکات بیشتری درباره یادگیری واژگان انگلیسی، توصیه‌های نویسنده و معلم مهمان ما، جنیفر لبدوف را بخوانید: چطور واژگان انگلیسی را یاد بگیریم؟

در زبان انگلیسی بیش از یک میلیون کلمه وجود دارد؛ اما زیاد نگران نشوید. بسیاری از انگلیسی‌زبان‌ها فقط از حدود ۲۰۰۰۰ کلمه انگلیسی استفاده می‌کنند. ۲۰۰۰۰ کلمه انگلیسی؟ این تعداد زیاد است اما نگران نباشید! ما به شما کمک می‌کنیم موفق شوید.

توصیه‌ای از جانب یک معلم انگلیسی خبره

چطور واژگان انگلیسی را یاد بگیریم؟ چطور می‌توانید لغات جدید انگلیسی را واقعاً یاد بگیرید؟ یادگیری واژگان زبان انگلیسی بخش ابتدایی و بسیار مهم یادگیری زبان است. یادگرفتن یک لغت جدید یعنی فراتر از فهمیدن معنای کلمه. برای آنکه کلمات جدید انگلیسی را واقعاً یاد بگیرید باید آن‌ها را درک کنید و بتوانید هنگام صحبت کردن یا نوشتن، به درستی از آن‌ها استفاده کنید. اگر کلمات انگلیسی برای زندگی روزمره شما مهم باشند یا مربوط به موضوع موردعلاقه‌تان باشند، احتمالاً سریع‌تر آن‌ها را یاد می‌گیرید. یک روش خوب برای یادگیری واژگان انگلیسی نگاه کردن و گوش دادن به تکرار متعدد کلمات در یک موضوع یا متن موردعلاقه‌تان مانند داستان یا متن ادبی است.

یک دفتر لغت انگلیسی درست کنید

نوشتن لغات انگلیسی ارائه‌شده در یک دفترچه لغت می‌تواند ایده خوبی باشد. ممکن است بخواهید ترجمه کلمه یا یک جمله مثال هم برای آن بنویسید. با استفاده از دفتر لغت می‌توانید کلمات انگلیسی را مرور و تمرین کنید. به خاطر داشته باشید که برای یادگیری واقعی لغات انگلیسی لازم است آن‌ها را به‌دفعات ببینید، بشنوید و استفاده کنید.

گوش دادن انگلیسی را تمرین کنید

در انگلیسی که به‌صورت عادی صحبت می‌شود، شما باید بتوانید کلمات



نوشته جنیفر لبدوف مشاور، نویسنده و مدرس انگلیسی
وقتی یک زبان خارجی می‌خوانید، باید کلمات زیادی را یاد بگیرید؛ اما از کجا می‌دانید که کدام را باید بیاموزید؟ بسیار خوب، لطفاً سعی نکنید یک لغتنامه را حفظ کنید. روی رایج‌ترین کلمات و لغاتی که برای ارتباطات روزمره نیاز دارید تمرکز کنید. یک برنامه‌نویس کامپیوتر و یک پزشک باید لغات زیادی در رابطه با حوزه کاری خود یاد بگیرد اما آن‌ها بسیاری از کلمات را به صورت یکسان استفاده خواهند کرد مثل «درست کردن» و «مهم». یک منبع واژگان خوب، لغاتی که اغلب استفاده می‌شوند را به شما ارائه می‌دهند.

یادگرفتن یک لغت جدید یعنی فراتر از فهمیدن معنای کلمه. زمانی را برای یادگیری تلفظ صحیح اختصاص دهید. به صدای الگو به دقت گوش کنید و کلمه را چندین بار تکرار کنید. سپس نحوه استفاده از کلمه را یادداشت کنید. کلمه مورد نظر کدام جزء کلام است؟ اگر اسم است آیا قابل شمارش است یا نه؟ اگر فعل است آیا مفعول می‌گیرد؟ آیا یک عبارت کامل وجود دارد که بتوانید با این کلمه بیاموزید؟ شاید بخواهید در دفترچه لغات خود یک بخش مانند زیر داشته باشید:

weather (اسم) - انواع مختلف دما، هوا چگونه است
هوای گرم، هوای آفتابی، هوای خنک، هوای بادی
مثال: I like hot and sunny weather.

درست متوجه شدید. گفتم یک دفترچه لغت. آیا دفترچه لغت دارید؟ سعی کنید یک دفترچه لغت کاغذی، یا روی تلفن همراه یا هر جای دیگری که بتوانید راحت پیدا کنید، داشته باشید. از آن برای مرور کلمات استفاده کنید. به نوشتن عبارات و جملات با کلمه مورد نظر ادامه دهید. به عنوان مثال از شما این جمله را می‌پرسم: What's the weather like? سؤال را چند بار تکرار می‌کنم تا بدانید که یادگرفتن آن ارزشمند است؟ نوشتن یک مثال از خودتان هم ایده خوبی است. مهم‌تر اینکه هم‌آیی‌ها یا ترکیبات متداول آن را بنویسید.

مثلاً فرد ممکن است make a mistake (اشتباه کند) یا make an important decision (یک تصمیم مهم بگیرد). اگر انواع چنین ترکیب‌هایی را یاد بگیرید راحت‌تر می‌توانید افکارتان را به زبان انگلیسی جمع کنید. آیا ساختن دیوار با آجرهای بزرگ‌تر سریع‌تر نیست؟ وقتی به دنبال منابع واژگان می‌گردید از فهرست‌های طولانی کلمات اجتناب کنید مگر آنکه فقط بخواهید مرور کنید. درسی را انتخاب کنید که تعداد کمی از کلمات یا عبارات را به شیوه‌ای منطقی با هم دسته‌بندی می‌کند؛ بنابراین به خاطر آوردن همه آن‌ها آسان‌تر خواهد بود. یک گفتگو یا متن خوب به شما نشان می‌دهد که چگونه و چه زمانی از کلمه استفاده کنید. به عقیده من توجه به اموری مانند اینکه چه کلماتی رسمی و کدام کلمات محاوره‌ای‌تر هستند یا در کدام مکان‌ها یا موقعیت‌ها می‌توانید انتظار شنیدن کلمات خاصی را داشته باشید، مهم است.

حتی اگر منابع یادگیری عالی در اختیار داشته باشید، اگر با سرعت مناسب یاد نگیرید موفق نخواهید شد. سرعت یعنی اینکه یک کار را چقدر تند یا کند انجام می‌دهید. تلاش برای یادگرفتن ۲۰ کلمه در روز واقع‌گرایانه نیست. در این صورت سرعت شما بیش‌ازحد زیاد است؛ اما درعین حال مطالعه فقط دو یا سه بار در ماه هم استفاده مناسبی از زمان نیست. این سرعت هم بیش‌ازحد کم است و ممکن است شما اطلاعاتتان را فراموش کنید یا علاقه‌تان را از دست بدهید. عادات مطالعه‌ای خوبی ایجاد کنید به‌طوری‌که انجام منظم آن برایتان آسان باشد. همان‌طور که در یادگیری زبان پیش می‌روید، این نکته را از من به خاطر بسپارید:

منابعی پیدا کنید که کلمات و عبارات رایج در انگلیسی را به شما ارائه دهند. ببینید معنی یک کلمه چیست، چطور تلفظ می‌شود، کاربرد آن چیست و چه زمانی باید آن را به کار برید. یک دفترچه لغت داشته باشید تا کلمات جدید و کاربردهای آن‌ها را به یاد بیاورید. اهداف واقع‌گرایانه تعیین و عادات مطالعه مناسب ایجاد کنید. با آرزوی اوقات خوش در یادگیری زبان!

پرچم بانک سامان و یاد یک سامانی بر فراز قله دماوند



| بهرام شلتوکچی / ۱۰ تیرماه ۱۴۰۰ |

و با سرعت بیشتری حرکت کردیم به سمت قله و با همه اون شرایط درنهایت به قله رسیدیم و خوشحال به هم تبریک گفتیم. پرچم و یادبودی که از قبل تهیه کرده بودیم را سریع آماده کردیم برای چندتا عکس دلچسب و بعد از آن سریعاً استارت برگشت را زدیم. برف همه جا را سفید کرده بود حتی پاکوب رو، ولی تونستیم مسیر مناسبی برای برگشت انتخاب کنیم و بعد از ۴ ساعت مجدداً به بارگاه سوم رسیدیم. حدود ساعت ۳ بعدازظهر پس از کمی استراحت و تغذیه راهی گوسفند سرا یا مسجد شدیم که ساعت ۶ عصر رسیدیم و سوار ماشین های لندرور شدیم برای برگشت به پارکینگ. حدود ۱۲، ۱۳ ساعت کوهنوردی سنگین تمام انرژی ما را گرفته بود ولی حس صعود این انرژی رو به ما برمی گرداند. خوشحالیم از اینکه توانستیم به هدفی که می خواستیم برسیم و در این مسیر موفق شدیم. در پایان تشکر می کنم از مجید آجیلی عزیز که تجربیات خوبی تو زمینه کوهنوردی داشت و نکاتی خوب و مثبت به من یادآوری کرد و همچنین تشکر ویژه دارم از جناب فرنود حسینی عزیز که مارا حمایت کردند تا بتوانیم به مقصد نهایی و قله زیبای دماوند برسیم. ان شاءالله بتوانیم در برنامه های بعدی با تیم بزرگ کوهنوردی بانک سامان به قله های بیشتری صعود کنیم.

رأس ساعت ۸ قرار به حرکت گذاشتیم و آغاز مرحله بعدی صعود شروع به حرکت کردیم. ابتدای راه افرادی را دیدیم که پیشنهاد میکردند زیاد بالاتر نرویم چون اوضاع جوی مناسب نیست و خودشان برگشتند ولی با خودمان گفتیم می رویم تا هر جا اگر به مشکل خوردیم برمی گردیم. ادامه مسیر را طی می کردیم و دمای هوا کمتر و کمتر می شد. بالای سر ابرها رو می دیدیم که با سرعت زیاد در حال عبور بودن و حاکی از این که شاید هوای خوبی نباشه ولی با همه این حال فقط به صعود فکر می کردیم. در ادامه راه به نزدیکی های آبشار یخی رسیدیم که واقعاً زیبایی خاصی دارد و همه موقع سال یخ زده هست و خداروشکر هوا با ما یار شد و آفتابی اما کمی باد بود و احتمال این می رفت که شاید هوا خراب شود در ادامه به نزدیکی های تپه گوگردی معروف رسیدیم که با دودهای گوگردی که از دل سنگ می جوشید و منظره قشنگی داشت. از آن عبور کردیم. کم کم هوا داشت ابری و طوفانی می شد و ما فاصله چندانی با قله نداشتیم و این مارا نگران می کرد که آیا به قله میرسیم یا خیر و کم کم مه شدیدی فضا را در یک چشم بر هم زدن پر کرد. اصلاً باورکردنی نبود و هم زمان از شانس ما برف هم شروع به بارش کرد سریعاً کوله پشتی هارا تو مسیر به قله کناری گذاشتیم و بدون کوله



کارت برنده در دست کیست؟

انوریه رضوی |

حساب‌ها معرفی کنید که قسط یا بدهی حساب جاری شما را به صورت خودکار از آن برداشت کنند. وین کارت محصول بانک سامان است و برای دریافت آن هم شرایطی نیاز است که در ادامه در مورد آن صحبت می‌کنیم.

شرایط دریافت محصول وین کارت از بانک سامان

مثل هر افتتاح حسابی که در بانک انجام می‌دهید، دریافت وین کارت هم شرایطی دارد. اصل شناسنامه و کارت ملی خود را در بانک به همراه داشته باشید. نباید چک برگشتی سوء اثر نشده داشته باشید. (برای اتباع خارجه) باید اصل پروانه اقامت یا گذرنامه معتبر داشته باشید.

اصل وکالت‌نامه، قیم‌نامه و دیگر مدارک معتبری که مشخص‌کننده ارتباط با شخص اصلی باشد همراه داشته باشید. شما باید برای افتتاح حساب حتماً حضوری به یکی از شعب بانک سامان مراجعه کنید. جالب است که بدانید شما می‌توانید برای افراد خانواده‌تان هرکدام جداگانه از یک حساب، چند وین کارت بگیرید. این هم می‌تواند یکی از شانس‌های شما باشد. چرا امتحانش نمی‌کنید؟!

سخن آخر

جالب اینجاست که اگر از حساب بانک دیگری به وین کارت شما واریز شود، به ازای هر یک میلیون تومان واریزی، ۱ امتیاز شرکت در قرعه‌کشی نصیب‌تان می‌شود. مثلاً می‌توانید حساب سپرده وین کارت را به عنوان واریز حقوق معرفی کنید! یا پایانه فروشگاهی خود را روی وین کارت ببندید. از هرکدام از این موارد می‌توانید برای افزایش شانس خود در قرعه‌کشی وین کارت بانک سامان استفاده کنید.

وقتی Breaking Bad تبدیل به یکی از بهترین و پرطرفدارترین سریال‌های سراسر جهان شد، باید همان موقع می‌دانستیم که ما تنها نیستیم! منظور از «ما»، همین افرادی است که دل‌مان می‌خواهد ناگهانی پول زیاد به دست بیاوریم یا بلیط بخت‌آزمایی ببریم. تقریباً همه‌مان از ۲۴ ساعت، ۶ الی ۱۰ ساعت (شاید هم بیشتر) مشغول کار و تلاشیم تا زنده بمانیم و کمی هم زندگی کنیم. در این میان هم فرصت‌هایی وجود دارند که شاید کمی به وضعیت کمک کنند اما ما آنقدری مشغول کار و تلاش برای زندگی‌مان هستیم که شاید اصلاً فرصت آشنایی با این نوع از موارد را نداشته باشیم. Wincard یا وین کارت، یکی از همین فرصت‌هایی است که شاید بتواند برای شما هم فال و هم تماشا باشد و در این مطلب هم آن را به شما معرفی می‌کنیم.

Wincard یا وین کارت چیست؟

وین کارت یا Wincard سپرده‌ای است که به‌ازای عملیات بانکی روزانه‌ای که انجام می‌دهید، به شما امتیاز شرکت در قرعه‌کشی می‌دهد. فقط کافی است که حساب باز کنید و در خواست وین کارت بدهید؛ بقیه‌اش دیگر زحمتی ندارد. اگر حساب پرکارتان را به وین کارت متصل کنید، شانس بردن شما در قرعه‌کشی هم بیشتر می‌شود. با وین کارت می‌توانید تمام عملیات روزانه بانکی مثل برداشت از حساب، انتقال وجه، ساتنا، پایا، دریافت دسته چک و غیره را انجام دهید. براساس هر عملیاتی که انجام می‌دهید به امتیازهای شما اضافه می‌شود.

شما می‌توانید سپرده وین کارت خود را به صورت کوتاه مدت که به آن سود تعلق می‌گیرد افتتاح کنید. این امکان هم برای شما وجود دارد که حساب وین کارت شما به صورت قرض‌الحسنه پس‌انداز افتتاح شود و در تعاون عمومی مشارکت کنید. همچنین شما می‌توانید سپرده وین کارت را به عنوان سپرده پشتیبان سایر

برندگان خوش شانس وین کارت فصل بهار معرفی شدند

بر این اساس، علاقه‌مندان به شرکت در قرعه‌کشی فصل تابستان، می‌توانند با مراجعه به شعب بانک سامان در سراسر کشور، نسبت به افتتاح حساب و دریافت وین کارت اقدام و با انجام هریک از فعالیت‌های بانکی مانند پرداخت قبوض، خرید از کارت‌خوان‌های سامان، خرید شارژ، انتقال وجه و غیره برای شرکت در قرعه‌کشی دور بعد، امتیاز کسب کنند. گفتنی است، همه دارندگان وین کارت برای احراز شرایط شرکت در قرعه‌کشی باید در هر فصل حداقل ۱۰۰ امتیاز کسب کنند. مشتریان برای دریافت اطلاعات بیشتر راجع به این محصول، می‌توانند به تمامی شعب بانک سامان در سراسر کشور مراجعه و یا با مرکز سامان ارتباط به شماره ۰۲۱۶۴۲۲ تماس بگیرند.

دور جدید قرعه‌کشی وین کارت برگزار و برندگان خوش شانس ۴۴۴ جایزه نقدی به ارزش دوازده میلیارد ریال مشخص شدند.

به گزارش سامان رسانه، سری جدید قرعه‌کشی وین کارت مربوط به فصل بهار با حضور مدیران ارشد بانک برگزار و ۴۴۴ برنده خوش شانس این فصل مشخص شدند.

در این مراسم، ابتدا قرعه‌کشی ۴ جایزه ۱ میلیارد ریالی برگزار شد و پس از مشخص شدن اسامی برندگان خوش شانس این بخش، قرعه‌کشی برای مشخص شدن برندگان ۴۰ جایزه ۱۰۰ میلیون ریالی و ۴۰۰ جایزه ۱۰ میلیون ریالی صورت پذیرفت که اسامی تمامی برندگان هم‌اکنون در وبسایت بانک سامان در دسترس است.



اسامی برندگان وین کارت

۴ برنده جایزه ۱۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریالی

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز
۱	حمید قانعی مغانی	مدرس مشهد	۱۷۳۱۸
۲	علیرضا فریدون نژاد	سی تیر*مرکز خدمات حسن آباد* «تعطیل شده»	۱۱۴۶۱
۳	مرضیه کلاه درازی	نیشابور	۱۹۳۶۵
۴	فاطمه رسول زاده یزدی	شهرک راه آهن	۳۸۵۲

۴۰ برنده جایزه ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریالی

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز	ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز
۱	حمزه کریمی	شهریار	۲۸۹۸	۲۱	علی ندائی مغانلو	شهری	۳۰۰۰۰
۲	سیدامین هاشمی	اهواز	۳۷۵۳	۲۲	اسماعیل حسینی	اراک	۲۸۶۶۶
۳	مصطفی جنامی	اروند	۳۷۳۶	۲۳	حمید مغفرت	پیروزی	۵۴۲
۴	عماد شکوهی ماسوله	گلزار رشت	۴۶۳۶	۲۴	سمیه ماهینی	بوشهر	۱۱۵۵
۵	حامد بستاک	جام جم	۶۸۱۲	۲۵	فرشته ذاکری	اهواز	۵۸۵
۶	علی رحیمی پور	شهرک راه آهن	۳۰۰۰۰	۲۶	داریوش خیریان بلقیس آباد	میدان قزوین	۹۴۰
۷	نسیم بیگلری	جنت آباد	۱۷۷۱	۲۷	حسین اسدی	بازار	۳۴۱۷
۸	سیدمحمدجواد فاضلی رودپیشی	گلزار رشت	۲۱۳۳	۲۸	اسلام ایمانی جبه دار	اردبیل	۱۲۶۷۴
۹	حمید مقدم کلاته قدم	سجاد مشهد	۱۶۷۷	۲۹	علی عسگری	ستارخان	۱۸۴۵۱
۱۰	حسین عسکری بشکانی	سی تیر	۴۱۳۲	۳۰	حسن قبولی فخرآبادی	میرداماد	۶۰۳۵
۱۱	علیرضا قاسمیان	خیابان آذربایجان	۷۲۱	۳۱	مهرداد ایزانلو	شهریار	۶۹۴۴
۱۲	زهرا چراغی	دلاوران	۸۵۵	۳۲	مهدی بهرامی	میدان نبوت	۴۲۳۹
۱۳	محمدعلی عیسی نژاد	زاهدان	۲۵۹۹	۳۳	علی ثوروزیان	بلوار کشاورز	۱۲۴۵
۱۴	رضا حبیبی بسطامی	خرم آباد	۲۱۳۰	۳۴	محسن صالح زهی	زاهدان	۲۱۶۶
۱۵	جعفر خادمی	قیطریه	۶۹۳۹	۳۵	محمد صباغی آمره	قم	۲۵۰۷۸
۱۶	قتبر عظیمی الوارس	یافت آباد	۸۷۸	۳۶	محمد پیرهاشمی	متیریه	۳۷۳۹
۱۷	محمدرضا دهقان نصیری	میدان هفت تیر	۹۲۵۷	۳۷	صدیقه صانعی	پونک	۲۴۸۴
۱۸	فاطمه بکتاش	دلاوران	۵۶۷۹	۳۸	بهنام همزنگینا	فلکه سوم تهرانپارس	۳۰۰۰۰
۱۹	مسعود شریعتی فر	قرنی مشهد	۱۲۱۶۳	۳۹	زهرا علی پوراستخری	خیابان ملت اکباتان	۲۳۲۳۴
۲۰	هادی واعظی	خیابان ولیعصر - زرتشت	۵۲۱۳	۴۰	احسان مؤدبی	گلزار رشت	۱۰۰۸۹

۴۰۰ برنده جایزه ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریالی

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه
۱	حمید سلیمی ترزنت	شهری	۵۱	سیامک آقائی اوصالو	خیابان سرداران ارومیه
۲	محمدعلی رضائی	همدان	۵۲	افتخار عامرطاش	پاسداران شیراز
۳	سیدمصطفی دژم فر	ایران زمین	۵۳	عطاءاله وحیدکیا	ولیعصرتبریز
۴	تیمور ترخانیان باجگیران	بزرگراه فتح	۵۴	نوید برموز	ولیعصرتبریز
۵	علی برادران هاشمی	آفریقای شمالی	۵۵	رضا کفیلی	هایپر استار
۶	وحید پیرافکن	پیروزی	۵۶	بهزاد بهرامی منفرد	همدان
۷	وحید محمدی	بلوار فردوس	۵۷	سید محمدعلی حسینی	شهرک اکباتان
۸	علیرضا طایفه آیروملو	قیطریه	۵۸	پارسا محمدی	میدان هفت تیر
۹	مهدیه سادات صاحبی	هایپر استار	۵۹	بابک کیشی زاده	لاله زار
۱۰	ارسلان شکری	فلکه اول تهرانپارس	۶۰	محسن حسینی	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی
۱۱	عبدالرضا باراندوزی	ارومیه	۶۱	ابراهیم خاتمی	مرکزی
۱۲	مهدی شانقلی	یافت آباد	۶۲	غلامرضا ساروق فراهانی	ولنجک
۱۳	فرشیده سرداری	ارومیه	۶۳	مژگان دلفانی	خرم آباد
۱۴	سعید سالاری	اراک	۶۴	فرزانه یوسفی زادچوبری	بلوارهاشمیه مشهد
۱۵	حبیب الله میرزائی	قیطریه	۶۵	مهسا محرابی	جنت آباد
۱۶	رحیم خدایار	اردبیل	۶۶	رضا بهروزی	میدان توحید کرج
۱۷	سیدمحمدجواد حجتی	بابل	۶۷	صدیقه شهرامی مقدم	آفریقای شمالی
۱۸	حمید رحیمی	قرنی مشهد	۶۸	قاسم تارا	شهر قدس
۱۹	کاظم رجیبیان	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۶۹	علیرضا هیثی	شهران
۲۰	ملک ملبویی	زاینده رود	۷۰	سجاد ورمزیار	نازی آباد
۲۱	علی خلج	فلکه سوم تهرانپارس	۷۱	صلاح الدین اسلامی رمجاهی	قشم
۲۲	پوریا انصاری	قم	۷۲	امید سهیل نیا	ستارخان
۲۳	فاطمه فتحی	اراک	۷۳	حسین حاجی صانعی	شهری
۲۴	حمیدرضا کریمی	اقدسیه	۷۴	فریده زاهدیان	آفریقا
۲۵	علی لطفی	سنندج	۷۵	حمید شاهباز	پیروزی
۲۶	سیدمجتبی قاسمی	قم	۷۶	مریم شعبانی نژاد	بلوار مرزداران
۲۷	جعفر قربانی	شهریار	۷۷	محمد قره قلی	لاله زار
۲۸	روح الله نصرتی پنگجه	ستارخان	۷۸	نادیا نیل آور	ولیعصرتبریز
۲۹	امیرمسعود کفایش یعقوبی	صادقیه	۷۹	محبوبه طاهری منش	نیاوران
۳۰	پویا حسین نیا	خیابان سرداران ارومیه	۸۰	محمدعلی بهرامی شاد	خیابان کارگر شمالی
۳۱	سعید افقری	خیابان حافظ اصفهان	۸۱	جلال پروانه	الهه
۳۲	امیر دانیالی	جهان شهر کرج	۸۲	محمدرضا فرامرز هشتجین	تهرانسر
۳۳	مهشید کشاورز زشت آبادی	گلسار رشت	۸۳	کیوان بدری	خیابان سرداران ارومیه
۳۴	مریم حسینی دو آبسری	آفریقا	۸۴	حمیدرضا پورقاسم سریوی	پیروزی
۳۵	مهدی کبیری یزدی زاد	میرداماد	۸۵	امین پورزارعی	مرکزی
۳۶	آیدا امجدی	فلکه سوم تهرانپارس	۸۶	ابوالقاسم انوری	شهران
۳۷	عاطفه خلج	یافت آباد	۸۷	سعید باهار	بزرگراه فتح
۳۸	امید گل محمدی	اریکه ایرانیان	۸۸	مجید خدای	پیروزی
۳۹	محمدمهدی مهرجو	بجنورد	۸۹	فرهاد علی نژاد	میدان توحید کرج
۴۰	فاطمه برهانیان	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۹۰	مهسا سلطانی بنادکی	پاسداران
۴۱	فائزه قایدزاده	تهرانسر	۹۱	امیررضا نمکی	بلوار دریا
۴۲	عباس حسین پور	پیروزی	۹۲	علی اکبر مومنی	میدان تجریش
۴۳	صابر رضائی	شهری	۹۳	مهدی پیماندار	باغ فردوس
۴۴	اسد محمدپورزاده	بازار کفاشها	۹۴	ابراهیم باقری	ستارخان
۴۵	محمد توحیدی فرساد	شهریار	۹۵	فرید نظریور	شهرک راه آهن
۴۶	صمد گوزلی	۱۷شهریور تبریز	۹۶	کامبیز دادمهر	نیاوران
۴۷	بیبا الله وردی	گیشا	۹۷	علی عزیزی پوررویزی	رفسنجان
۴۸	فیروز احمدزاده فرد	هایپر استار	۹۸	مونا نجارمحمودی	ملاصدرا
۴۹	افشین کردی	بازار	۹۹	سارینا مقید	خیابان سرداران ارومیه
۵۰	میثم کهتری	فرودگاه امام خمینی	۱۰۰	کامل حیدری	سنندج

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه
۱۰۱	علی ولی زاده گمچی	خیابان سرداران ارومیه	۱۵۱	حسام الدین شرافت	آصف
۱۰۲	مجتبی یزدانی	پیروزی	۱۵۲	سیدحمیدرضا محمدی	اراک
۱۰۳	سارا رحیمی	فرودگاه امام خمینی	۱۵۳	فرزین اسلامی فر	پاسداران شیراز
۱۰۴	محمد کیهونی	ارومیه	۱۵۴	میثم پنجی	میدان تجریش
۱۰۵	پیروز سلطانی نوری	آفریقا	۱۵۵	حیدرعلی صدری	بندر عباس
۱۰۶	ایمان مقدم مراغه‌الاسلام	قم	۱۵۶	منصور خدادوست	فرودگاه امام خمینی
۱۰۷	حسن شعبانی	خیابان آذربایجان	۱۵۷	پوریا صیوری	منیریه
۱۰۸	اکبر یوسفی	گلزار رشت	۱۵۸	مرتضی فضل الهی	میدان تجریش
۱۰۹	ارغوان عتیقی	جهانشهر کرج	۱۵۹	غلامرضا عبدالله زاده عرب دیزجی	ارومیه
۱۱۰	مهدی دانشور	میدان توحید کرج	۱۶۰	محمد هادی	اقدسیه
۱۱۱	قاسم رزاقی زاده	اروند	۱۶۱	علی چوب تراش جوربابی	گلزار رشت
۱۱۲	اسماعیل انگری	کرمانشاه	۱۶۲	علی رضا شاهی	میدان قزوین
۱۱۳	شیده اردیان	میدان آژانتین	۱۶۳	الهام احمدزاده خانقاه	جهانشهر کرج
۱۱۴	سیدرسول میرمحمدی	فلکه جهاد	۱۶۴	علی صادقی	خیابان سرداران ارومیه
۱۱۵	حیدر اسفندی	سی تیر	۱۶۵	سعید شاکری پور	اروند
۱۱۶	محمودرضا راونچی	خانه اصفهان	۱۶۶	علی باقری نیک	قصر دشت
۱۱۷	ملیحه فرخنده عمل اقدم	بلوار فردوس	۱۶۷	وحید امینی	ملاصدرا
۱۱۸	بهنام غفاری	ملاصدرا	۱۶۸	سیدرضا کتابفرش زاده	تبریز
۱۱۹	مهرزاد اسکندری	میدان نیوت	۱۶۹	امیر میرزائی	خیابان دکتر بهشتی
۱۲۰	مجید دوامی	نازی آباد	۱۷۰	فرحناز علیزاده نجمی	بازار تبریز
۱۲۱	محمد محزون	خیابان لواسانی	۱۷۱	محمد مرادی کوچی	شیراز
۱۲۲	امیرحسین سلیمانی	خیابان جمهوری	۱۷۲	میریوسف عباس نژاد	ارومیه
۱۲۳	امین مهرآوا	فرودگاه امام خمینی	۱۷۳	فرید مظفرزاده	میرداماد
۱۲۴	علی رضا سعیدی	خیابان جمهوری	۱۷۴	الناز احمدی فرسنگی	کیش
۱۲۵	شبنم گندمی نژاد	پاسداران شیراز	۱۷۵	آرزو حبی	یزد
۱۲۶	احمد خدادادی جمایران	جهانشهر کرج	۱۷۶	سعیده سعادتیان دیزجی	میدان توحید کرج
۱۲۷	سید رامین حسینی سعادتقلی	دلاوران	۱۷۷	محمد مهدی زاده تورزنی	خانه اصفهان
۱۲۸	امیر ریاضی مهر	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۱۷۸	علی نجفی خاتکهدانی	پاسداران شیراز
۱۲۹	سارا کاه کش	مقدس اردبیلی	۱۷۹	مهران چوپانی	خیابان آذربایجان
۱۳۰	سجاد کارگر قره لار	باغ فردوس	۱۸۰	شیمای کبانی هفت لنگ	مقدس اردبیلی
۱۳۱	رحمت جم راد	کیش	۱۸۱	غلامرضا عسکریوردراگاهی	میدان کوثر کرمان
۱۳۲	حمید احمدی	بلوار فردوس	۱۸۲	محمدامین ضرابی ها	صادقیه
۱۳۳	سارا هاشمی نیا	میدان آژانتین	۱۸۳	الله مومیوند	بزرگراه فتح
۱۳۴	بهزاد طاهری	صادقیه	۱۸۴	حسین براتی دیلمده	شهر قدس
۱۳۵	رضا رضائی کهنمویی	ولیعصر تبریز	۱۸۵	علی اله و یسیان	شهریار
۱۳۶	سمانه حسینی کوهی	نیاوران	۱۸۶	رضا طاهری	ولیعصر تبریز
۱۳۷	کامران علیپورسفیدکمری	یافت آباد	۱۸۷	الهام هادیان رستانی	خیابان دولت
۱۳۸	علی ایرانی	اروند	۱۸۸	سیدمهدی آرام فارمد	سجاد مشهد * مرکز خدمات بلوار معلم مشهد *
۱۳۹	مجید کلی مقدم	یافت آباد	۱۸۹	حسین صادقی مجرد سراجیه	شهریار
۱۴۰	یاسر کیهانی حبیب	بلوار فردوس	۱۹۰	فاطمه یعقوبی	میدان توحید کرج
۱۴۱	زهره بیانلو	میدان توحید کرج	۱۹۱	ماندانا کاظمی	اهواز
۱۴۲	پیام علی اکبر	مهرشهر کرج	۱۹۲	ملیحه الزمان استاد شریف اصفهانی	ملاصدرا
۱۴۳	بهاره پرپنجی	یافت آباد	۱۹۳	علی بیات	پیروزی
۱۴۴	سمیه قاجار	بلوارهاشمیه - مشهد	۱۹۴	علیرضا ارغنده	تهرانسر
۱۴۵	سپیده محمودنیا	میدان ونک	۱۹۵	مهنوش محجوبی	دلاوران
۱۴۶	احمد شیرازی کتلی	خانه اصفهان	۱۹۶	پرنیان ملک محمودی	پیروزی
۱۴۷	آرمین عباسیان	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۱۹۷	محمد حسین زاده بهره مند	بلوارهاشمیه - مشهد
۱۴۸	مهرداد فتح اله بیگی	فلکه جهاد	۱۹۸	شهریار احمدی فشانی	شیراز
۱۴۹	امیر اسلامی	نیاوران	۱۹۹	عباسی آقاجانی کلخوران	ستارخان
۱۵۰	منصوره شریفی	بلوارهاشمیه - مشهد	۲۰۰	رویا شیرشکن پور	بوشهر

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه
۲۰۱	حبیب کریمی پور	سمنان	۲۵۱	رسول حسینی	میدان توحید کرج
۲۰۲	راضیه احمدی نیا	زاهدان	۲۵۲	زهره حاجیان	شهر قدس
۲۰۳	بهزاد خرم اصل	جام جم	۲۵۳	اشکان آهوی سیمین	میدان نبوت
۲۰۴	امیرحسین روستانی	میدان تجریش	۲۵۴	منیره رضائی	پیروزی
۲۰۵	مهران سلطانی	میدان تجریش	۲۵۵	محمود علوی	تهرانسر
۲۰۶	مصطفی پناهی	امین حضور	۲۵۶	مهدی خواجه حسنی رابری	کرمان
۲۰۷	مجتبی اسکندری	خیابان حافظ اصفهان	۲۵۷	حمیدرضا خدایاری	کرمانشاه
۲۰۸	یوسف میرزائی	فرودگاه امام خمینی	۲۵۸	مهدی رضائی	پونک
۲۰۹	محمد بری	ارومیه	۲۵۹	منصور بهی	پوشهر
۲۱۰	هیرید جوانشیر	جهانشهر کرج	۲۶۰	محمدرضا فردامین	میدان ونک
۲۱۱	مجتبی زارع	قم	۲۶۱	سهراب اکبری	ارومیه
۲۱۲	مهدی اسمعیلی	مهرشهر کرج	۲۶۲	سیدجواد طاهری	مدرس مشهد
۲۱۳	سمیرا سمیع زاده	خیابان لواسانی	۲۶۳	کامل جهانگیری بایادی	مرکزی
۲۱۴	بهزاد اصغریان	بابل	۲۶۴	زهره آشفته هیر	دهکده المپیک
۲۱۵	طاهره نصیری اقدم	ارومیه	۲۶۵	معصومه پناهی	زاینده رود
۲۱۶	حامد صادقی	خیابان ملت اکباتان	۲۶۶	محمد اسحاقی	مدرس مشهد
۲۱۷	فرزانه خاتمی	خیابان آذربایجان	۲۶۷	محمد باقری	قلهک
۲۱۸	یاسین فلاح کمارسغلی	ارومیه	۲۶۸	الناز اشرفی رودخانه	کرمان
۲۱۹	سعید میرزائی شیخطیپی	جهانشهر کرج	۲۶۹	کریم همتی	خانه اصفهان
۲۲۰	آرش الداغی	مهرشهر کرج	۲۷۰	فرهاد فرونی	میرداماد
۲۲۱	لیلا تیموری	اریکه ایرانیان	۲۷۱	ایمان موسوی بزاز	سجاد مشهد
۲۲۲	رحیم میغانی	دکتر فاطمی	۲۷۲	سیدمحمدامین رضوی هاشمی	نیاوران
۲۲۳	حجت خادم مالیه	تبریز	۲۷۳	امین صلاح پور	میرداماد
۲۲۴	پیمان یوسفی	گرگان	۲۷۴	مریم عبدی	میدان ونک
۲۲۵	مهدی صفار	سرو	۲۷۵	داود شیرازی معینی اولی	میدان ونک
۲۲۶	هادی سلحشورعاشقان	سجاد مشهد	۲۷۶	محمد جنگی داریان	میرداماد
۲۲۷	مجتبی افچنگی	خیابان جمهوری	۲۷۷	ایمان فلاح	جام جم
۲۲۸	سالار عبدالحکیمی	سندلج	۲۷۸	الهام حشمتی شریانی	شهری
۲۲۹	حمزه میرزائی	خیابان ولیعصر - زرنشت	۲۷۹	رامین دست مزد	خیابان دزاشیب - سه راه عمار
۲۳۰	سارا رحمانی	شهریار	۲۸۰	علی احمدی طلقی	میدان توحید کرج
۲۳۱	مسیح اعلمی	خیابان دکتر بهشتی	۲۸۱	غفار آقاجانی	پیروزی
۲۳۲	میلاد ملکی	آمل	۲۸۲	حمید فضلعلی	خانه اصفهان
۲۳۳	آرمین هورفر	ولیعصرتبریز	۲۸۳	سیدحسام الدین عبادی	میدان تجریش
۲۳۴	سجاد سعیدی	یافت آباد	۲۸۴	وحید آهنج	همدان
۲۳۵	ابراهیم ابدی	یزد	۲۸۵	عارفه کبیر	اریکه ایرانیان
۲۳۶	صالح بابائی ینگجه	تبریز	۲۸۶	ابراهیم نیک سپهرکیش دره	بزرگراه فتح
۲۳۷	مهران خلیلی	ملاصدرا	۲۸۷	فهیمه محبری	نیشابور
۲۳۸	رضا اصغریان شیروان	جنت آباد	۲۸۸	مجید ریاضی تهرانی	مشهد
۲۳۹	غلام حسین عالیشاه	مژده	۲۸۹	مصطفی احمدی	یافت آباد
۲۴۰	صدیقه دهقان	سعادت آباد	۲۹۰	معصومه احمدی	آمل
۲۴۱	آیسا مهرعلی پور	صادقیه	۲۹۱	حسن بیرجندی	زاهدان
۲۴۲	شیرین اسدی طاری	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی	۲۹۲	رسول حیاطی	نیشابور
۲۴۳	علی میرزائی مودب	همدان	۲۹۳	سیدآرمین رجبی	بلوار دریا
۲۴۴	سارا برائی	معالی آباد شیراز	۲۹۴	توران فیلو	شهر قدس
۲۴۵	کیما کریمی	قم	۲۹۵	لیلا ظریفی	زاینده رود
۲۴۶	نسرین موسی زاده بچستانی	پیروزی	۲۹۶	اعظم کشاورزی	قصردشت
۲۴۷	شایان عاشوری	خیابان سرداران ارومیه	۲۹۷	آرزو قرنلی	صادقیه
۲۴۸	فرشاد بیگ محمدی	تهرانسر	۲۹۸	کیوان کامجو	پاسداران شیراز
۲۴۹	علی آزاد	خیابان آقابزرگی - الهیه	۲۹۹	زهره مهرعلی	صادقیه
۲۵۰	مسعود سهی	میرداماد	۳۰۰	احمد قصری	میدان آرژانتین

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه
۳۰۱	علی صمدنژاد	فرودگاه امام خمینی	۳۵۱	محمد برغمندی	میدان نبوت
۳۰۲	سعید احمدپورکوشالشاھی	آمل	۳۵۲	علی قاسم زاده	تهرانسر
۳۰۳	یاسر عالیشاه	ساری	۳۵۳	محمدجواد قره شیخلو	منیریه
۳۰۴	میلاد حبیبی	میدان توحید کرج	۳۵۴	ذوقعلی جعفرنژاد	پیروزی
۳۰۵	علی پارسایی	اراک	۳۵۵	محمد رضا اختری	فرودگاه امام خمینی
۳۰۶	حیدر آقامحمدی قندیلو	تبریز	۳۵۶	فاطمه خلجی	خانه اصفهان
۳۰۷	علی فتیری گرکانی	پیروزی	۳۵۷	هادی حمزه	مرکزی
۳۰۸	سیده مهسا طباطبائی	خیابان آذربایجان	۳۵۸	عماد رافعی	بلوارهاشمیه - مشهد
۳۰۹	یحیی قلی پورقاسمی	قصردشت	۳۵۹	مصطفی سعیدی	نیاوران
۳۱۰	رضا قربان نیاکرمی	خیابان ولیعصر - زرتشت	۳۶۰	علی خانی	خیابان جمهوری
۳۱۱	علی اکبر حاجی باقرلو	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۳۶۱	اسماعیل منافی	ایران زمین
۳۱۲	جواد حسینی	آفریقا	۳۶۲	سیدرسول غافری قدیم	سی تیر
۳۱۳	محمدباقر خاضع	صادقیه	۳۶۳	عادل پور حسین	تبریز
۳۱۴	نورالدین نامور رویندزق	اردبیل	۳۶۴	حسین ابراهیمی	ولنجک
۳۱۵	سجاد شیخی کوهسار	باغ فردوس	۳۶۵	فاطمه علی پور	مشهد
۳۱۶	رضا حدادیان	دهکده المپیک	۳۶۶	بهلول سلطانی	خیابان دکتر بهشتی
۳۱۷	غزل آینه اللهی	قرنی مشهد	۳۶۷	سامره جوانمردتازه آباد	کیش
۳۱۸	حمیدرضا بنی اسدی	قرنی مشهد	۳۶۸	مهدی محمودی	اهواز
۳۱۹	رضا غدیری	ازومیه	۳۶۹	مصطفی عبداللهی	شهرک اکباتان
۳۲۰	سپهر جعفری	بلوار مرزداران	۳۷۰	حسن رضا مجیدی	میدان توحید کرج
۳۲۱	سعید کمالی	صادقیه	۳۷۱	مریم رجب دوست گل سفیدی	صادقیه
۳۲۲	جابر سلیمانی ایناللو	پیروزی	۳۷۲	پیرایه صمونی	زاهدان
۳۲۳	محمد فرقانی	اقدسیه	۳۷۳	لیلا قیصری نژاد	قم
۳۲۴	مصطفی رحمن پور	یاقت آباد	۳۷۴	ابراهیم پورابراهیم	دلاوران
۳۲۵	علیرضا ستایش جلالی	میدان توحید کرج	۳۷۵	کیما فرامری	جهانشهر کرج
۳۲۶	فائزه ملکیان	میدان توحید کرج	۳۷۶	فرزانه شیردل	فرودگاه امام خمینی
۳۲۷	غلامرضا صادقی میاب	آفریقای شمالی	۳۷۷	محمد ابویی	خیابان دکتر بهشتی
۳۲۸	محمد رضا دبستانی	مقدس اردبیلی	۳۷۸	ابوذر رحیمی نژاد	شهری
۳۲۹	علی امیری اصل	اقدسیه	۳۷۹	عبدالقیوم احمدپور	گران
۳۳۰	کامبیز نرگسی	قیطریه	۳۸۰	فرناز کلانتردارونی	اقدسیه
۳۳۱	ندا بهروز	پاسداران شیراز	۳۸۱	غلامعباس شفیعی فلاورجانی	خیابان حافظ اصفهان
۳۳۲	محمد یاسین محمدیان	آمل	۳۸۲	سیدعباس مکی	میرداماد
۳۳۳	علی اصغری	بلوار مرزداران	۳۸۳	ساناز رحمانی نشاط	آصف
۳۳۴	محمدفرید یوسلیانی	خانه اصفهان	۳۸۴	احمد میرزائی	آفریقا
۳۳۵	محمد مکاری	همدان	۳۸۵	ستاره قزایلو	جام جم
۳۳۶	فاطمه علی پور فرد	مژه	۳۸۶	ندا حسن پور ینگجه	تبریز
۳۳۷	احمد علیاری اوغول بیک	بلوار کشاورز	۳۸۷	محیا عرب حلوانی	میرداماد
۳۳۸	زهرا اسدی	پیروزی	۳۸۸	اسماعیل رضائی نظریلو	شهرک اکباتان
۳۳۹	احسان طوسی قوام	باغ فردوس	۳۸۹	سعید شفیع	جنت آباد
۳۴۰	محمود طالبی	یاقت آباد	۳۹۰	محمد اکبری	خانه اصفهان
۳۴۱	رفیه فرنوتی	بزرگراه فتح	۳۹۱	یاسین گرامی	بوشهر
۳۴۲	جبار زارعی	لاله زار	۳۹۲	میرمحمد هادی جلیلی کیوی	جهانشهر کرج
۳۴۳	رضا یامینی	خیابان جمهوری	۳۹۳	نورالله نوربخش	خانه اصفهان
۳۴۴	طوبی رضاقلی زاده	بابل	۳۹۴	محمد دارابی	میدان هفت تیر
۳۴۵	پوریا افشار	میدان هفت تیر	۳۹۵	محدثه قربانی سنجدری	ترمینال ۲ فرودگاه مهر آباد
۳۴۶	علی عباس شاهدی	شهریار	۳۹۶	حدیث بزاززاده	تهرانسر
۳۴۷	آرمان کریمیان	هایپر استار	۳۹۷	امیر هوشنگ کیاپور	فرودگاه امام خمینی
۳۴۸	احسان میرزآقائی	لاله زار	۳۹۸	مجید اسکندری	پیروزی
۳۴۹	فرشته اصغری بالوجه	تهرانسر	۳۹۹	علیرضا فتحیان	تبریز
۳۵۰	محمد حسین حبیب	همدان	۴۰۰	امیر حسین بیستون بیگلر	بلوار مرزداران

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	۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	آقای کاهه
۲	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موحد دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۲۳۴۰۲	۲۶۴۵۰۷۴۳	آقای عامری
۳	الهی	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهپار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۳	۲۶۲۰۰۹۳۸	آقای جلالی
۴	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان هارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۸۳۱۴	آقای ملامحمدی
۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۷۶۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	خانم قاسمی
۶	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار بهزادی، نبش غربی خیابان ماکوئی پور، پلاک ۱۹	۲۶۸۰۲۶۳۰-۲۶۸۰۲۳۲۷	۲۶۸۰۲۹۰۱	خانم خوش صحبت
۷	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۸۷۴۵۷۲-۶۱	۸۸۷۷۳۷۳۳	آقای نیری
۸	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۱-۲۶۲۱۹۹۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	آقای پرومند
۹	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوبندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	آقای عباسزاده
۱۰	بازار کفاشها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سبزه میدان، بازار کفاشها، نبش بازار خیاطها، پلاک ۶۴	۵۵۸۰۸۴۸۲-۵۵۱۵۱۸۰۲	۵۵۶۱۶۰۷۳	آقای میرحسینی نیری
۱۱	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روبروی کوچه باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	خانم حکیمی
۱۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاستوریزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۹۲۸-۶۶۸۱۵۹۶۹	۶۶۸۱۶۰۰۸	آقای لک
۱۳	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۸۵۶-۷	۲۲۳۷۸۶۰۵	خانم سعیدی
۱۴	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۳۶۳۸۱۸-۸۸۵۷۸۱۷۱	۸۸۳۶۶۷۶۹	خانم قدمی
۱۵	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۶۸۲۶	آقای صالحی کیا
۱۶	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۷۶۰۹۰-۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	آقای جمشیدیان
۱۷	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایثار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰	۴۴۲۱۱۸۴۱	آقای آهنگری
۱۸	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۵۶۵۷-۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	آقای کریمی
۱۹	شعبه ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۲۹۱۳۶۱۸	۲۶۶۴۵۷۱۵	آقای اسلامی
۲۰	پونک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرافی اصفهانی، بالاتر از میدان پونک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	آقای عهدی
۲۱	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادل	۳۳۳۳۳۱۴۰-۴۱	۳۳۳۳۳۱۴۳	آقای دانش بقا
۲۲	تالار بورس	-	خیابان حافظ، نبش کوچه هاتف، سازمان بورس اوراق بهادار، پلاک ۱۹۲	۶۶۷۴۰۴۲۴-۵	---	---
۲۳	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین‌المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۹۰۰۹۰	۴۴۶۹۲۲۵۲	آقای حسینی
۲۴	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۱۷۵۵۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	آقای باقری نیا
۲۵	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه بارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	خانم طرفی نژاد
۲۶	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت آباد جنوبی، پایین تر از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سمرقند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۹	۴۴۴۹۵۲۸۸	آقای حسینی
۲۷	خیابان آذربایجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذربایجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	آقای فرجی
۲۸	خیابان آقابزرگی - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقابزرگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۴۵۱-۵۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	---
۲۹	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ‌هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۶۳۹۴-۶۶۹۷۶۳۹۲	۶۶۶۵۹۹۳۸	آقای امیری
۳۰	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	آقای جلیل زاده
۳۱	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سرورودی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	آقای حیدرهای
۳۲	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۶۰۳۳۸	---
۳۳	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نبش شمالی خیابان ۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۶۱۶۴۸۶ و ۸۸۶۲۹۱۰۱	۸۸۶۲۸۶۳۷	خانم حاجی بابایی
۳۴	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	آقای فرج‌زاده
۳۵	خیابان لواسانی	۸۵۵	تهران، کامرانیه، خیابان لواسانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳، ۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	خانم میرزایی
۳۶	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷، ۱۲	۳۳۹۹۸۰۰۹	آقای عبدلی
۳۷	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۵۶۹۶۵-۸۸۷۰۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	خانم طرفه‌نژاد
۳۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۵۳-۸۸۸۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	آقای رضازاده
۳۹	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۶۶۴۰۳۲۲-۲۶۶۴۰۳۲۰	۲۶۶۴۰۳۰۸	خانم آیت‌النبی
۴۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی غربی، روبروی خیابان هشت بهشت، نبش کوچه شیخ‌ر (ششم)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۵	۸۸۹۸۲۱۹۴	آقای قنبرزاده
۴۱	دلاوران	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۸۴۸-۷۷۱۸۹۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	آقای طاهری

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / پلاک	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب / پلاکها
۴۲	دهکده المپیک	۸۶۷	تهران، بلوار دهکده المپیک، خیابان شهید مهدی یقوبی، پلاک ۲	۴۴۷۰۱۴۶۷	۴۴۷۱۱۷۸۲	خانم رضایی
۴۳	ستارخان	۸۶۹	تهران، میدان توحید، خیابان ستارخان، نبش کوچه ستایش	۶۶۵۶۲۴۹۹-۶۶۵۶۲۶۱۵	۶۶۵۶۲۸۶۵	آقای نودست
۴۴	سرو	۸۶۶	تهران، سعادت آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۶۹۲۸-۲۲۰۹۶۹۱۳	۲۲۰۶۴۱۴۶	آقای البرزی
۴۵	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۲-۲۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	خانم بابایی
۴۶	سی تیر	۸۴۹	تهران، خیابان جمهوری، خیابان سی تیر، پلاک ۶۵	۶۶۷۵۰۴۱۴-۱۸	۶۶۷۵۰۲۳۶	آقای غفوری
۴۷	شمس آباد - میدان ملت	۸۷۲	تهران، شمس آباد، خیابان استاد حسن بنا، بالاتر از میدان ملت، نبش خیابان شهید شاهرخ عیدی، پلاک ۷۷۱	۲۲۵۳۰۱۵۶-۲۲۳۱۷۹۶۸	۲۲۵۳۰۱۴۶	آقای محمد سلگی
۴۸	شهر ری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی (بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۹-۵۵۹۷۰۷۴۲-۳	۵۵۹۷۰۷۳۰	آقای احسنی
۴۹	شهر قدس	۸۷۸	تهران، شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، روبروی پارک آزادگان، پلاک ۳۸	۴۶۸۳۲۳۳۸-۴۶۸۳۲۳۳۰	۴۶۸۳۲۴۱	باغستانی
۵۰	شهران	۸۴۴	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ۴	۴۴۳۲۸۱۴۷-۴۴۳۲۷۹۷۱	۴۴۳۲۸۳۲۹	خانم رضاییان مقدم
۵۱	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان - فاز ۱ - خیابان نفیسی، روبروی مخابرات، پلاک ۵۹	۴۰۴۶۹۰۳ و ۴۰۴۶۸۸۵	۴۴۶۵۶۸۹۶	آقای حاجی حیدری
۵۲	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۶۹-۴۴۷۳۸۹۵۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	آقای طلایی
۵۳	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نبش خیابان محسنی)	۶۵۳۶۹۰۲۱،۳-۶۵۳۶۸۹۶۵	۶۵۳۶۸۹۶۲	آقای کریمی
۵۴	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۴۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۴۵۱۷	آقای احمدی
۵۵	فروودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سالن ورودی	۵۵۶۷۸۴۰۸-۰۹-۵۵۶۷۸۴۱۱-۱۲	۵۵۶۷۸۴۱۰	آقای حسینی
۵۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجر بن عدی، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۳۲۳۵۰-۵۴	۷۷۷۳۲۳۵۵	آقای سلمانی
۵۷	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان حجر بن عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۱۸۶-۷۷۳۷۰۳۶۸	۷۷۳۷۰۴۴۱	خانم کسرائی پور
۵۸	قلهک	۸۶۸	تهران، خیابان دکتر شریعتی، بالاتر از دوراهی قلهک، ساختمان سپهر، پلاک ۱۴۵	۲۲۶۰۱۲۳۷	۲۲۶۰۱۵۰۹	آقای صفری
۵۹	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روبروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۲۳۴۴۵۸-۲۲۲۳۴۴۲۷-۸	۲۲۲۳۴۲۵۸	خانم رحیمی
۶۰	کریم خان زند	۸۷۳	تهران، میدان هفت تیر، بالاتر از مسجدالجمود (ع)، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۴۵۹۷۲-۸۸۸۴۵۹۴۲	۸۸۸۴۶۱۹۰	آقای هادیان
۶۱	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۸۵۷۸۴-۵، ۹	۸۸۴۸۵۷۸۷	آقای قاسمی
۶۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ۸۰۳	۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۶۴۹۹۸	آقای بیات
۶۳	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی (مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	خانم خسروی
۶۴	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۲۶۸۰۲۴۵۳-۲۶۸۰۲۴۰۹	۲۶۸۰۲۴۶۱	---
۶۵	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۳	۸۸۶۲۷۵۱۷-۸۸۶۲۷۴۴۸	۸۸۶۲۶۷۳۱	آقای باقی
۶۶	منیریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان منیریه، خیابان معیری، نبش بن بست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵، ۸۵، ۸۷	۶۶۴۹۱۰۷۳	آقای یوسفی پور
۶۷	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۷۳۷۶-۵۵۱۵۷۱۰۹	۵۵۱۵۴۷۲۹	آقای سیفی
۶۸	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بیهقی، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۶۹۰۶۰۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	آقای لاجوردی
۶۹	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۲۲۷۳۲۳۵۲-۲۲۷۳۲۱۳۹	۲۲۷۳۲۴۴۸	آقای سروری
۷۰	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۵۹۹۷۹-۲۲۹۶۰۰۱۳	۲۲۹۵۹۹۰۹	آقای خبری
۷۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۷۲-۴، ۸	۵۵۴۸۱۱۷۹	آقای میرزاخانی
۷۲	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۲۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	آقای حمیدیا
۷۳	میدان ونگ	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونگ، نبش خیابان برادران شرقی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۴۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	آقای رشیدی
۷۴	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۴۴۵۱۰-۴	۲۲۹۴۴۶۳	آقای نصیری
۷۵	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۳۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	آقای عینی
۷۶	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، روبروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۲۶۱۱۷۲۰۱-۲۶۱۱۷۱۹۲-۴	۲۶۱۱۷۱۹۵	آقای رسانی فر
۷۷	هایر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خریدهایر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۸۶-۴۴۱۶۷۱۸۲-۸۳	۴۴۱۶۷۱۹۹	آقای گیلائی
۷۸	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۲۴۲۱۲۲۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	آقای رسولی
۷۹	یافت آباد	۸۱۷	تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۲ و ۲۰۵	۶۶۲۱۱۰۱۴-۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	آقای رنجبر

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نامبر	نام مسئول شعب / باجه ها
۸۰	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۳۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۲۲۵۹۵۷	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	۰۴۴-۳۲۲۷۸۸۶	آقای نامی فر
۸۴	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نیش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۳۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	آقای باقری
۸۵	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نیش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۴	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۹	آقای مستاجران
۸۶	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۳۱-۳۴۴۱۲۲۷۲-۵	۰۳۱-۳۴۴۱۳۶۸۸	آقای جمشیدیان
۸۷	خیابان حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان امام (نقش جهان)، ابتدای خیابان حافظ، پلاک ۳۳	۰۳۱-۳۲۲۰۹۴۷۶-۹	۰۳۱-۳۲۲۳۷۴۲۶	آقای سیف الدینی
۸۸	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نیش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۶۹۴۰۹	آقای سبزه زار
۸۹	سیتی سنتر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی سپاهان شهر، مجتمع سیتی سنتر اصفهان طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۸۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۳	خانم سبزه زار
۹۰	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۴۴-۶	۳۳۹۲۰۷۴۵-۰۶۱	خانم حیاتی
۹۱	ایلام	۹۳۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، روبروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۵۲	آقای کلهر
۹۲	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نیش خیابان امیرکبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۳۲۶۷۲۴-۵	۰۶۱-۵۳۳۲۶۷۳۱	آقای چنگیزیان
۹۳	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی (ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۳۵	آقای حیدری
۹۴	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، روبروی شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۸	آقای اساسه
۹۵	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی (ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۲۲۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۲۲۴۷۳۴۸	آقای رمضانعلی پرور
۹۶	بندربعباس	۹۱۲۱	بندربعباس، بلوار امام خمینی، سواره دگلش، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۲-۸	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۳۰	آقای ساردونی
۹۷	بوشهر	۹۱۴۱	بوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فروگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۲۵	آقای فرشیفر
۹۸	۱۷ شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۰-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	آقای رضایی اقدم
۹۹	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده ائل گلی، نیش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۲۲۹۳۲۶۲	۰۴۱-۳۲۲۹۳۲۶۰	آقای مریخی
۱۰۰	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارانی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۲۴۳۶۲۳	آقای میرزایی
۱۰۱	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نیش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۱۰	آقای نیک عهد
۱۰۲	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر (عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایردک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۱۰۸۰۰	۰۴۱-۳۳۳۱۰۱۵۵	آقای محمودی
۱۰۳	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۵۵۹۰	۰۶۶-۳۳۳۵۵۹۱	آقای راهنمایی
۱۰۴	گلزار رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلزار، ضلع شرقی میدان باستانی شعار	۰۱۳-۳۲۱۱۴۷۱۰-۱۲	۰۱۳-۳۲۱۱۴۷۱۳	آقای بابک دولتی
۱۰۵	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۲	آقای ابوطالبی
۱۰۶	زاهدان	۹۱۳۱	خیابان امیرالمومنین، بین خیابان امیرالمومنین ۲۷ و ۲۸	۰۵۴-۳۳۲۸۲۸۵	۰۵۴-۳۳۲۶۳۲۸۲	آقای شهیدی
۱۰۷	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴-۶۰	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	آقای فنپوری
۱۰۸	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سواره قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۵۹۷۶۲-۵	۰۱۱-۳۳۵۹۷۶۱	آقای طاهری
۱۰۹	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاهیر، ابتدای بلوار قدس	۰۲۳۳-۳۳۶۳۶۱۸-۱۹-۲۲	۰۲۳۳-۳۳۶۳۶۲۹۵	آقای مصدق
۱۱۰	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۳۴۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۳۴۵۴۲۶	آقای عبدیان
۱۱۱	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان مبعث و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۱-۱۲	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۴	آقای ملاشعبي
۱۱۲	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حدفاصل خیابانهای فلسطین و هفت تیر (۲۰۰ متری سینما سعدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۲۶۱	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۲۲-۲۷	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۱۳	آقای صیادی
۱۱۳	قصردشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصردشت، سواره خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۶۶	۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۱۶	آقای نظری
۱۱۴	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نیش کوچه ۲۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۹۹	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	آقای پورملاکه
۱۱۵	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۳۵۳۰۵-۸	۰۲۸-۳۳۳۵۸۰۹۵	آقای جهانگیری
۱۱۶	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، روبروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گلдіس	۰۷۶-۳۵۴۲۶۴۴-۴۶	۰۷۶-۳۵۴۲۶۴۵۰	آقای اطهری
۱۱۷	فلکه جهاد- قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۷۷۰۵۹۴۹	آقای مردانی
۱۱۸	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نیش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۲-۳	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	آقای مجاهدی
۱۱۹	جهانشهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نیش نیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۶۱۱۵۰-۲۰	۰۲۶-۳۴۴۸۱۴۴۵	خانم اقبال زاده
۱۲۰	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نیش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۳۴۱۵۷۳۵	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۸	آقای علی بخشی
۱۲۱	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۶-۳۲۲۰۶۴۷۱-۹	۰۲۶-۳۲۲۵۴۸۲	آقای رضایی
۱۲۲	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نیش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۲۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۲۶۷۹۶۰	آقای مالک قادری
۱۲۳	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۶۱	۰۳۴-۳۲۴۷۶۶۲	آقای شفیعی
۱۲۴	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۲۵۹۵۹۰-۶۴	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۷۱	آقای مرادی
۱۲۵	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۲۴۹۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۲۵۰۹	آقای خیاطی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه /باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/باجه‌ها
۱۲۶	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۰۲-۸	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۰۱۶	آقای بافندگان
۱۲۷	بلوار فرامرز عباسی مشهد	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، بین چهار راه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۵	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۱۲-۱۵	۰۵۱-۳۶۰۹۷۸۹۵	آقای ممقانی
۱۲۸	بلوار هاشمیه مشهد	۹۳۰۵	مشهد، بلوار هاشمیه، بین هاشمیه ۱۶ و ۱۸، پلاک ۱۴۶	۰۵۱-۳۸۸۰۰۲۳۸	۰۵۱-۳۸۸۰۰۲۳۱	خانم سازگار
۱۲۹	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۳۰۸-۹	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	۰۵۱-۳۸۴۴۴۶۰۰-۱	۰۵۱-۳۸۴۴۴۹۳۱۴	آقای تونزنده جانی
۱۳۲	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی (ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۴۳۳۴۹۴۱۳-۵	۰۵۱-۴۳۳۴۹۴۱۶	آقای ابراهیمیان
۱۳۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان‌نما، روبروی خیابان آزاد، برج شهزاد، طبقه همکف، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	آقای سعیدی
۱۳۴	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی، نبش کوچه محمود آباد روبروی برج آسمان	۰۳۵-۳۵۳۰۲۱۴۰-۴۵	۰۳۵-۳۵۳۰۲۱۴۶	آقای دهقان
۱۳۵	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی (ره)، نبش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۶۹۵۲۵	آقای زارع

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

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

سرپرستی ها

نام	سمت	نشانی
آقای رضا حاجی پور	سرپرست منطقه ۱	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰، طبقه فوقانی شعبه میدان نبوت تلفن: ۷۷۹۱۷۰۳۰-۷۷۹۱۷۰۰۹-۷۷۹۱۵۰۹-۷۷۹۱۷۱۳۱-۷۷۹۱۰۱۱۹-۷۷۹۱۲۱۵۴-نمابر: ۷۷۹۱۵۰۰۳
آقای عباس فریدزاده	سرپرست منطقه ۲	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نبش کوچه چهل و نهم، پلاک ۴۳۳-تلفن ۸۸۲۱۷۹۰۲-۸۸۶۲۹۰۶۷-نمابر: ۸۸۲۱۷۹۰۲
آقای مصطفی محمدی	سرپرست منطقه ۳	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن تلفن ها: ۹۳-۹۶-۹۱-۴۹-۴۴۷۶۸۷۴۷-۴۴۷۳۷۹۸۰-۴۴۷۳۷۹۸۰-۴۴۷۳۷۹۸۰-نمابر: ۴۴۷۶۸۷۵۸
آقای حسین شکوه نیا	سرپرست استان های مرکز	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵، طبقه اول - تلفن ۳۶۸۱۲۱۱۲-۳۶۸۱۲۱۱۲-نمابر: ۳۶۸۱۲۱۱۲-۳۶۸۱۲۱۱۲
آقای احمد شریعتمداری	سرپرست استان های جنوب شرق	کرمان، خیابان سپهبد قره نی، نرسیده به میدان سپهبد قره نی (ژاندارمری سابق)، جنب تیمچه، پلاک ۲۱۶ شماره های سانترال: ۸-۳۴۳۲۲۳۸۷۹۴-تلفن مستقیم سرپرست: ۳۴۳۲۲۲۲۱۲۳-نمابر: ۳۴۳۲۲۲۱۱۰-۳۴۳۲۲۲۱۱۰
آقای محقق طوسی	سرپرست استان های شرق و شمال شرق	مشهد، بلوار سجاده، نبش سجاده (خیابان لاله جنوبی)، ساختمان بانک سامان طبقه یک، تلفن ۳۷۶۷۹۱۴۳-۳۷۶۷۹۱۴۳-۵۱
آقای احمد اسدی	سرپرست استان های شمال غرب	تبریز، خیابان امام خمینی، بالاتر از میدان شهید بهشتی، جنب کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱، طبقه چهار ساختمان شعبه تبریز تلفن ۳۳۳۷۳۸۴۰-۳۳۳۷۳۸۴۰-۴۱-نمابر ۳۳۳۷۳۸۴۰-۳۳۳۷۳۸۴۰-۴۱
آقای علیرضا پاک نژاد	سرپرست استان های جنوب و جنوب غرب	شیراز، بلوار پاسداران (زرهی)، حدفاصل خیابان میث و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول، تلفن: ۳۸۴۴۶۴۷۰-۳۸۴۴۶۴۷۰-۷۱
آقای طاهّا احمدزاده	سرپرست استان های شمال	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه راه قارن، طبقه فوقانی شعبه ساری، تلفن: ۳۳۲۵۹۷۸۴-۳۳۲۵۹۷۸۴-۱۱
--	سرپرست استان های غرب	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام- تلفن: ۳۳۳۶۵۸۶۰-۳۳۳۶۵۸۶۰-۲۴-نمابر: ۳۳۳۶۵۸۶۰-۳۳۳۶۵۸۶۰-۲۴

دفتر بانکداری اختصاصی				
نام دفتر	نام مسئول دفتر	کد دفتر	نشانی	شماره تماس
دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	آقای محسنی	۸۶۴	تهران - زعفرانیه - خیابان یکتا - ابتدای خیابان طاهری - پلاک ۳	۲۲۷۱۶۵۳۸
دفتر بانکداری اختصاصی تبریز	آقای جهانگیرزاده سوره	۸۶۴۱	تبریز- خیابان امام - بالاتر از چهارراه بهشتی - نیش کوچه فرهنگ - ساختمان بانک سامان - طبقه سوم	۰۴۱-۳۳۳۳۳۸۵۱
دفتر بانکداری اختصاصی مشهد	آقای زره داران	۸۶۴۲	مشهد - بلوار سجاد - نیش سجاد هشتم - ساختمان بانک سامان - طبقه هفتم	۰۵۱-۳۷۶۸۱۷۱۶
دفتر بانکداری اختصاصی قم	آقای قافله باشی	۸۶۴۳	قم - بلوار امین - نیش کوچه ۴۱ - ساختمان بانک سامان - طبقه دوم	۰۲۵-۳۲۴۰۰۴۴۱
دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان	آقای گیلانی فر	۸۶۴۴	اصفهان - خ توحید جنوبی - بعد از چهارراه پلیس - ساختمان ژوبور - طبقه پنجم - واحد ۵۰۱	۰۳۱-۳۱۳۲۲۴۴۷



برای دریافت رمزا اول کارت رو موبایلت حساب کن!





سیم کارت به نام شما نیست.



به نام بزنید، اینترنتی خرید کنید.

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط، ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

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



برای دریافت رمزا اول کارت رو موبایلت حساب کن!



اسامی ۴۴۴ برنده قرعه کشی بهار وین کارت

برندگان ۴ جایزه ۱۰۰ میلیونی:

حمید قانع مغانی | مرضیه کلاه درازی

فاطمه رسول زاده یزدی | علیرضا فریدون نژاد

باشماه تیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

اعلام اسامی ۴۴۴ برنده قرعه کشی بهار وین کارت

• ۴ جایزه ۱۰۰ میلیون تومانی، ۴۰ جایزه ۱۰ میلیون تومانی، ۴۰۰ جایزه ۱ میلیون تومانی

• قرعه کشی ۱,۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان در هر فصل