

سال هجدهم، شماره ۱۸۰
خرداد ۱۴۰۱

بانک سامان
SamanBank

سامان
انتخاب نخست فعالان
دارو و درمان ایران





شما لایق بهترین ها هستید



سرعت ، امنیت ، نوآوری



www.sep.ir



بامجله سلام 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 نمابر: ۸۸۲۱۹۱۴۰
www.sep.ir



بیمه سامان

تهران، خيابان سيدجمال الدين اسدآبادي، پلاك ۴۳۳
تلفن: ۰۲۱-۸۹۴۳ نمابر: ۸۸۷۰۰۲۰۴
www.si24.ir



كارگزاری بانک سامان

تهران، بلوار آفريقا، خيابان ناهيد غربي، پلاك ۳۱
تلفن: ۸۸۷۷۴۶۶۹-۷۱ نمابر: ۸۸۷۷۴۶۸۹
www.samanbourse.com



صرافي سامان

شعبه مركزي: تهران، خيابان خالد اسلامبولي (وزرا)، خيابان هفتم، پلاك ۱۱
تلفن: ۸۸۷۰۵۸۰۳ و ۱۹۷ نمابر: ۸۸۷۰۹۲۱۰
www.samanexchange.com



اعتبارسنجي حافظ سامان ايرانيان

تهران، خيابان شريعتي، نرسیده به همت، نبش كوچه اتوبانك، برج سامان
تلفن: ۴۱۷۲۶۰۰۰ نمابر: ۴۱۷۲۶۰۰۱
www.icbs.ir



خدماتي آفتاب تجارت سامان

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



تأمین سرمایه كاردان

تهران، خيابان نلسون ماندلا، خيابان ظفر غربي پلاك ۲۸۱ كد پستي ۱۹۶۸۶۳۴۷۷۹۵
تلفن: ۹۶۶۲۱۱۰۰ نمابر: ۹۶۶۲۱۱۳۳
www.kardan.ir



كيش سل پارس

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



پردازشگران سامان

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



تندر نور

تهران، ميدان رسالت، خيابان هنگام، بلوار دلاوران، بين چهارراه آزادگان و تكاوران، پلاك ۳۷۷
تلفن: ۰۲۱-۷۷۴۴۴۴۶۴ - ۰۲۱-۷۷۱۸۲۸۴۴
www.thunder-light.com





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

همیشه منتظر آثار شما هستیم

- از دریافت مقالات و دیدگاه‌های صاحب نظران استقبال می‌کنیم.
- از ارسال مطالب چاپ شده در مطبوعات خودداری شود.
- لطفا مطالب منابع در گیومه مشخص شود.
- مقالات ترجمه شده همراه با کپی اصل مقاله ارسال شود.
- مطالب ارسالی پس فرستاده نمی‌شود.
- لطفا مطالب تایپ شده و یا به صورت ایمیل ارسال شود.
- مقالات کوتاه و حداکثر برای ۴ صفحه 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.

- یادداشت سردبیر ۶/
- سخنرانی اعضای هیئت مدیره بانک سامان در همایش سیاست‌های پولی و ارزی ۸/
- دومین نشست سیاستی تقویت ثبات پولی و مالی برگزار شد ۱۰/
- سامانوم جدید: جذاب و متنوع ۱۲/
- بانک سامان نامی آشنا برای حاضران در نمایشگاه ایران هلث بود ۱۴/
- حضور فعال بانک سامان در بیست و نهمین نمایشگاه ایران بیوتی و کلین ۱۶/
- کسب دو مدال طلا رشته جو جینسو توسط همکار انتظامات ۱۸/
- تقدیر از همکار شعبه آمل به عنوان استاد برتر دانشگاه فنی و حرفه‌ای مازندران ۱۸/
- تقدیر از کارشناسان مدیریت پیگیری مطالبات ۱۸/
- مشاور مشتریان هستم ۱۹/
- آفتاب تجارت سامان در رویداد اینونکس ۲۰/۲۰۲۲
- چگونه با سند ملکی وام بانکی بگیریم؟ ۲۲/۹
- چگونه هنگام خرید اینترنتی امنیت بیشتری داشته باشیم؟ ۲۴/۹
- درگاه پرداخت اینترنتی چگونه کار می‌کند؟ ۲۶/۹
- دلایل مسدود شدن حساب بانکی چیست؟ ۲۸/۹
- وام فرزندآوری به چه کسانی تعلق می‌گیرد؟ ۳۰/۹
- ۱۱۱ اشتباه دستوری بسیار رایج که به عقیده متخصصان زبان موجب عقب کشیدن افرادی شود و هوش شما را کم نشان می‌دهد ۳۲/
- به یاد محمد گرشاسبی که دیگر در جمع ما نیست ۳۶/
- شعبه‌ای که سیم‌خ سامان است ۳۷/

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

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

نشانی اداره مرکزی بانک سامان:

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

نشانی روابط عمومی بانک سامان:

تهران، خیابان شریعتی، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۶۴۰۳۴۴۴۰ سایت: www.sb24.ir

نشانی دفتر مجله سامان:

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

اهمیت روز افزون مسئولیت اجتماعی (۸)



ناصر بزرگمهر
nbozorgmehr@yahoo.com

به نام او که هرچه بخواد همان می شود

برخی از سرمایه‌گذاران روی شرکت‌هایی سرمایه‌گذاری می‌کنند که برای محیط‌زیست بی‌ضرر باشد، به‌طور مثال از شرکت‌های تنباکو، شرکت‌های لوازم دفاعی و جنگی یا تولیدکنندگان نفتی حمایت نمی‌کنند، اما به شرکت‌هایی که در تبلیغات خود از محیط‌زیست و یا درخت کاری و یا رفع آلودگی هوا و توجه به ساخت فضاهای آموزشی و رفاهی و تفریحی برای بخش‌های نیازمند صحبت می‌کنند حمایت جدی‌تری به عمل می‌آورند.

برخی سرمایه‌گذارها، شرکت‌هایی را وارد سبد بورسی خود می‌کنند که باور داشته باشند، آن شرکت‌ها برای محیط‌زیست نیز اهمیت قائل هستند و به آن توجه دارند.

به همین دلایل در خیلی از شرکت‌های بورسی و بزرگ، یک کمیته مسئولیت اجتماعی، در سطح هیئت‌مدیره تشکیل شده است و اتاق فکرها به اهداف خاص در این حوزه مشغول شده‌اند.

برای مدیران امروز دیگر کافی نیست که وظایفی چون برنامه‌ریزی، سازمان‌دهی و کنترل را انجام دهند و خود را اثربخش بنامند. بلکه پاسخ‌گویی به نیازهای جامعه و خواست شهروندان و مشتریان داخلی و خارجی، از زمره وظایف بااهمیت‌تر آنان محسوب می‌شود.

موافقان سرمایه‌گذاری در مسئولیت اجتماعی ادعا می‌کنند که اگر شرکتی برای جامعه و حفظ محیط‌زیست اهمیت قائل شود پس از گذشت زمان، تلاش این شرکت‌ها باعث می‌شود که سهام آن‌ها در بازار افزایش پیدا

با استفاده از CSR و توجه به مسئولیت اجتماعی، می‌توان با مشتریان خود ارتباط بهتری برقرار کرد. چون این ارتباط برقرار گرفتن با مردم و مشتریان از طریق کار ثانویه و کارخیز و کارمناسب و خدمت‌رسانی است، راحت‌تر انجام می‌شود.

CSR موجب می‌شود علاوه بر ارتباط با مشتریان و مخاطبان، کارکنان و کارمندان یک شرکت و سازمان هم با یکدیگر بیشتر در ارتباط قرارگیرند و در زمینه مشتری‌گری باهم کار کنند و نتایج بهتر و قابل‌لمسی را در زمان کوتاه مشاهده کنند.

شرکت‌های بورسی، بانک‌ها و شرکت‌های سهامی عام یا شرکت‌هایی که در بازار سرمایه فعال هستند و هزاران نفر سهامدار دارند، باید بیش از دیگر شرکت‌ها به مقوله CSR توجه کنند.

این روزها خیلی از سرمایه‌گذارها به فعالیت‌های جانبی شرکت‌هایی که در آن‌ها پول می‌گذارند و به نوعی شریک می‌شوند، اهمیت زیادی می‌دهند.

برای بسیاری از سرمایه‌گذاران، سرمایه‌گذاری تنها راهی برای پول درآوردن و سود زیادی به دست آوردن نیست، آنها دلشان می‌خواهد بتوانند در کارهای عام‌المنفعه و خیر و کمک‌رسانی به مسایل اجتماعی و فقرا هم به نوعی شریک باشند.

همان‌طور که در ابتدای گفتار ارائه شد، نگاه برخی از سهامداران به ترازنامه‌ها، از تک‌بعدی به چند بعدی تغییر کرده است.

اقتصاددانان پیشنهاد می‌کنند که اگر کسب‌وکاری دارید که برای معرفی اثربخش و گسترده آن به جامعه مخاطبان بالقوه و بالفعل، به دنبال راهکاری هستید، تمرکز بر روی CSR می‌تواند ارزشمند باشد

قشر فقیر جامعه و حضور در فعالیت‌های خیریه و کمک به زندانیان و خرید کتاب و تاسیس مدرسه و کتابخانه و امثالهم، پرستیژ شرکت را در درازمدت و میانمدت ارتقا می‌دهد.

۵- کسب‌وکار سبز: کسب‌وکار سبز در میان شرکت‌های ایرانی چه بزرگ و چه بورسی، جدی گرفته نمی‌شود. اگر شرکتی، خود را موظف به رعایت اصول و الزامات کسب‌وکار سبز بکند، اعتبار خاصی پیدا کرده و نوعی تبلیغ غیرمستقیم فعالیت‌های جامعه‌محور خود را در دستور کار قرار داده است. بهینه‌سازی مصرف انرژی، کاهش سوخت‌های فسیلی در فعالیت‌های روزانه و هفتگی، خاموش کردن لامپ‌های اضافی، نشانه توجه به شعارهای مصرف کمتر در انرژی است. همچنین کاهش مصرف کاغذ و دور نریختن آنها و جداسازی از زباله خیس، توجه به فضای سبز و درخت است و در واقع مبانی کسب‌وکار سبز شرکت‌ها را نمایان می‌کند.

۶- آموزش کارکنان: برای موفقیت در مقوله جدید مسئولیت اجتماعی، باید مدیران و کارکنان، آموزش لازم را ببینند. برای این کار باید شرکت‌ها هزینه کنند و از مشاوران متخصص و برنامه‌ریزی حرفه‌ای این حوزه که تجارب جهانی دارند بهره لازم را برده و خود را موظف به پیاده‌سازی کسب‌وکار سبز در راستای تأمین منافع عمومی بکنند، آموزش در همه حوزه‌ها مهمترین شاخصه رشد و پیشرفت یک سازمان یا شرکت یا بانک محسوب می‌شود.

توجه به همه شاخصه‌های فوق و سایر نکات مسئولیت اجتماعی از جمله مواردی است که در بانک سامان از سالها قبل مورد توجه بوده و در حوزه‌های گوناگون از مدرسه‌سازی تا کمک به امور خیریه و توجه به مصرف کاغذ و کسب و کار سبز تلاش کرده و می‌کند. بدون شک در زمینه کسب و کار سبز همه کارکنان از صف و ستاد وظیفه سنگینی به عهده دارند که نتایج آن را باید با تلاش مدیریتی به سرانجام مطلوب رسانند.

یادداشت‌های مسئولیت اجتماعی ادامه دارد.

کند و مشتریان با آسودگی خیال بیشتری در این شرکت‌ها سرمایه‌گذاری کنند.

اقتصاددانان پیشنهاد می‌کنند که اگر کسب‌وکاری دارید که برای معرفی اثربخش و گسترده آن به جامعه مخاطبان بالقوه و بالفعل، به دنبال راهکاری هستید، تمرکز بر روی CSR می‌تواند ارزشمند باشد. چند توصیه زیر را در نظر داشته باشید:

۱- بازیافت پسماند: برای جامعه و محیط‌زیست و رسانه‌ها و مشتریان و ذی‌نفعان، اهمیت دارد که بدانند، شرکت شما در تولید کالا و خدمات، پسماند تولیدشده را چگونه مدیریت می‌کند. روی این مقوله کار و برنامه‌ریزی کنید. مخصوصاً برای شرکت‌های ساختمانی، تولیدکنندگان لوازم ساختمانی و شیمیایی، شرکت‌های مواد غذایی و بسیاری از مشاغل این موضوع راهبردی است.

۲- حقوق کارکنان: برابری جنسیتی در حقوق و دستمزد کارکنان آقا و خانم و فراهم کردن فضای کاری به‌گونه‌ای که کارکنان، احساس خوب و خوشی در زمان کار داشته باشند، بخشی از مواردی است که مسئولیت اجتماعی به آن توجه دارد. هرچند ربطی به مسئولیت اجتماعی به‌طور مستقیم ندارد، اما رضایت کارکنان در فضا سازی سازمان و شرکت در بیرون، نمایش مناسبتری خواهد داشت.

۳- ذی‌نفعان: ذی‌نفعان خود را دریابید، اگر فعالیت شما سروصدای زیادی دارد، آلاینده‌ی زیست‌محیطی دارد، حمل‌ونقل کالای شرکت شما، مزاحمت‌هایی برای همسایه‌ها دارد، به فکر کاهش این موارد باشید و تلاش کنید از مزاحمت در محیط کار برای همسایگان بکاهید و نتایج روش‌های خلاقانه و دستاوردهای خود را در گزارش سالانه منتشر کنید.

۴- فعالیت‌های خیرخواهانه: یکی از روش‌های توسعه CSR، می‌تواند مشارکت غیرمستقیم در فعالیت‌های نیکوکاری در سراسر کشور باشد. کمک به انجمن خیرین مدرسه‌ساز و همکاری در فعالیت‌های نیکوکاری، و کمک در زمان سوانح طبیعی مثل زلزله و سیل و خانه‌سازی برای

سخنرانی اعضای هیئت مدیره بانک سامان در همایش سیاست‌های پولی و ارزی

اولین نشست سیاستی چهارچوب سیاست پولی برای کنترل تورم با حضور صاحب‌نظران این حوزه برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی پژوهشکده پولی و بانکی؛ اولین نشست سیاستی بیست و نهمین همایش سالانه سیاست‌های پولی و ارزی با موضوع چهارچوب سیاست پولی برای کنترل تورم با حضور صاحب‌نظران این حوزه آقایان دکتر تیمور رحمانی، دکتر حسین قضاوی، دکتر سید حمید پورمحمدی، دکتر ابراهیم صیامی و با مدیریت جلسه دکتر اصغر ابوالحسنی در صبح روز نهم خرداد ۱۴۰۱ در سالن اصلی طبقه هجدهم بانک مرکزی برگزار شد. در ابتدای نشست، دکتر سیدحمید پورمحمدی معاون اقتصادی سازمان برنامه و بودجه با تأکید بر اهمیت این همایش و نشست‌های تخصصی سیاست‌های پولی، مالی و ارزی در تدوین برنامه هفتم توسعه جمهوری اسلامی، به ارائه مطالب خود در خصوص بی‌ثباتی اقتصادی پرداخت. وی؛ تورم را برجسته‌ترین مولفه بی‌ثباتی نامید که نوسانات و تلاطمات آن کسب و کارها و فعالیت‌های بخش خصوصی را با چالش مواجه کرده است و گفت: تورم ریشه در نظام بانکی و کسری بودجه دولت دارد. پورمحمدی معتقد است در مقابل این کانال‌های شناخته شده و شفاف، بحث عملیات فرابودجه‌ای است که دولت می‌تواند مخارج خود را به شرکت‌ها و نهادهای دولتی منتقل کرده و ردپای این فعالیت‌ها را در کسری بودجه به جای گذارد. بطور مشخص عملیات فرابودجه‌ای در ۵ بعد قابل شناسایی است:

- ۱- بدهی به شرکت‌های دولتی
- ۲- بدهی به نهادهای عمومی غیردولتی
- ۳- بدهی به بانک‌های عامل
- ۴- بدهی به صندوق‌های ثروت ملی
- ۵- بدهی به بانک مرکزی

معاون اقتصادی سازمان برنامه در ادامه اظهار داشت: به‌طور مشخص عملیات فرابودجه‌ای زمانی که تغییرات بدهی دولت بیش از کسری بودجه آشکار باشد، رخ می‌دهد لذا در تحلیل عملیات فرابودجه‌ای باید به ۵ بعد توجه کرد که عبارتند از تحلیل حقوقی، تحلیل فرآیندی، تحلیل ترازنامه‌ای، تحلیل نهادی و تحلیل کسری بودجه. بعد از اینکه عملیات فرابودجه‌ای

شناسایی شد، متوجه خواهیم شد که متأسفانه کسری بودجه دولت در دوران مازاد درآمدها و حتی وفور درآمدهای ارزی نیز از طریق هر یک از ابعاد و کانال‌های فوق روی داده است. با تمرکز کردن تحلیل در بخش نظام بانکی، این پدیده حاکی از آن بوده که در اقتصاد ایران، کسری بودجه به‌صورت نهادی و در قالب یک مجموعه قوانین تکلیفی روی داده است، که نمونه‌هایی از آن را می‌توان تسهیلات تکلیفی دولت به بانک‌ها؛ خرید تضمینی کالاهایی مانند گندم و چای و یا صدور انواع ضمانت‌نامه‌هایی برشمرد که در نهایت یا با ایجاد ناترازی در شبکه بانکی و یا از طریق نکول تضامین و ایجاد بدهی دولت به شبکه بانکی به افزایش بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی منتقل خواهد شد. پورمحمدی با موشکافی ابعاد بدهی دولت در اقتصاد ایران، راهکار را آغاز سریع اصلاحات اقتصادی می‌داند که یا از طریق ایجاد منابع پایدار شامل اصلاح نظام مالیاتی، نظام یارانه‌ای و مولدسازی دارایی‌های دولت روی می‌دهد و یا از طریق اصلاح نهادی در هر یک از ۵ بعد اساسی در عملیات فرابودجه‌ای روی خواهد داد که موارد متعددی می‌توان در این حوزه مطرح کرد. برخی از آنها عبارتند از افزایش شفافیت و پاسخگویی بودجه‌ای، بازبینی در قوانین تعهدآور و تبدیل بخشی از تعهدات دولت به تعهدات موقت، کاهش مداخلات دولت در قیمت‌گذاری کالاها، اصلاح حاکمیت شرکتی، محدودکردن بار مالی تعهدات دولت به تأمین اجتماعی و تعیین سقف ایجاد تعهدات صریح و ضمنی دولت به بانک‌ها

رحمانی: کاهش چشمگیر تورم در اولویت سیاست‌گذاری قرار گیرد

در ادامه جلسه، تیمور رحمانی (عضو هیئت علمی دانشگاه تهران) به ارائه مطالب خود با عنوان راهکارهای کنترل تورم در سناریوهای متفاوت پیش‌روی کشور پرداخت. رحمانی با اشاره به اینکه در طول ۵ دهه گذشته اقتصاد ایران درگیر تورم دو رقمی بوده است و هیچ‌گاه به مدت ۴ سال تورم‌های بسیار بالا نسبت به متوسط بلندمدت را تجربه نکرده است؛ افزود: همانطور که دولت اعلام کرده است، این موضوع ایجاب می‌کند که کاهش چشمگیر تورم در اولویت سیاست‌گذاری قرار گیرد. از آنجا که اقتصاد ایران به مدت ۵ دهه تورم دو رقمی داشته است، نمی‌توان این تورم دورقمی بالا و ماندگار را به هیچ عاملی غیر از ایجاد توان خرج کردن فراتر از توان تولید اقتصاد نسبت



داد و در نتیجه درمان اساسی تورم نیز در خاتمه دادن به این موضوع نهفته است؛ تا زمانی که این قدرت خرج کردن یا به تعبیری سلطه مالی تعمیم یافته (در ابعاد دولت و بانکها) کنترل نشود، اتفاق معناداری در جهت توانایی مهار تورم روی نمی دهد. در چنین شرایطی ترکیبی از رانت جویی و ناسازگاری زمانی نشان می دهد که چرا بطور متوسط رشد نقدینگی بالایی روی می دهد و در نهایت این فشار رشد نقدینگی نیز به رشد شتابان قیمت ها و عدم توانایی مهار تورم منتهی می شود. این عضو هیئت علمی دانشگاه تهران معتقد است گرچه بخشی از تورم و مشخصاً جهش های تورمی بویژه به هنگام محدودیت های کسب درآمد ارزی و تحریم معلول فشار بیرونی بوده است اما اولاً همین جهش های تورمی خود از انباشت شدن نیروی تورمی در سال های قبل از آن اثر پذیرفته است و ثانیاً نیروی اساسی ایجاد نیروی تورمی در یک دوره طولانی ۵ دهه ای معلول ایجاد توان خرج کردن فراتر از توان تولید و تدارک کالاها و خدمات بوده است که خود را به شکل رشد نقدینگی فراتر از نیاز اقتصاد نمایان کرده است. نیروهای ورای ایجاد توان خرج کردن بویژه از ناحیه سیاست بودجه ای و شبه بودجه ای دولت و مجلس سبب ایجاد فشار تورمی شده است که تفاوت چشمگیر نرخ رشد نقدینگی و نرخ رشد تولید حقیقی آن را منعکس می نماید. در مقاطعی در دهه ۱۳۵۰ و ۱۳۸۰ با توسل به واردات گسترده و سرکوب نرخ ارز، بخشی از تقاضای کل ایجاد شده به جهان خارج پرتاب شده است و رشدهای بالای نقدینگی اثر تورمی خیلی شدید بر جای نگذاشته است، گرچه با آسیب رساندن به بخش تولید بویژه در کالاهای قابل مبادله زمینه جهش تورمی را فراهم کرده است. در مقطع ۹۶-۱۳۹۳ نیز علاوه بر واردات، از طریق نرخ بهره حقیقی بسیار بالا آثار تورمی رشد بالای نقدینگی به تاخیر افتاده و به آینده پرتاب شده است که همین موضوع جهش تورمی سال های ۱۳۹۷ به بعد را شدیدتر نموده است و صدمه شدید به رفاه دهک های پایین وارد کرده و لزوم کاهش قابل توجه تورم را فراهم کرده است.

رحمانی بیان کرد که دستگاه سیاست گذاری باید با شکل دادن صحیح به سطح توقعات رفاهی در اقتصاد به محدود کردن چشمگیر کسری بودجه دولت و تکالیف بودجه ای بر بانکها و همچنین محدود کردن توجه خلق نقدینگی بانکها بپردازد تا امکان کنترل تورم فراهم شود. اما در سناریویی که تحریم ها رفع شود، امکان پیاده سازی موفق هدف گذاری تورمی فراهم شده و مناسب آن است که بانک مرکزی به هدف گذاری تورمی با توجه به فراهم شدن بستر عملیات بازار باز و تعمیق بازار بدهی بپردازد. در عین حال، در این سناریو اولاً لازم است که به تثبیت نرخ ارز حقیقی پرداخته شود و ثانیاً به اقدامات احتیاطی اقتصاد کلان برای کاهش بی ثباتی بخش مالی اقتصاد و همچنین جلوگیری از انباشت ریسک در بخش مالی پرداخته شود

قضاوی: در شرایط فعلی نیاز است که نقدینگی باز تعریف شود

دکتر حسین قضاوی عضو هیئت مدیره بانک سامان نیز در ادامه بحث سلطه مالی را به ضعف استقلال بانک مرکزی در ابعاد مختلف قانونی، عملیاتی و مالی تعبیر کرد. وی معتقد است بانک مرکزی طی شش سال گذشته یک وضعیت خنثایی داشته است به عبارتی دیگر نه بصورت فعال اقدام به سیاست گذاری کرده است و نه بصورت منفعل سیاست های خود را بازآرایی کرده است و لذا در بهترین حالت بی کنش بوده است.

وی ادامه داد که در شرایط فعلی نیاز است که نقدینگی باز تعریف شود. چرا که در حال حاضر صندوق های با درآمد ثابت با دارا بودن خالص دارایی

حدود ۴۴۰ هزار میلیارد تومان کارکردی مانند شبه پول دارد و بدون هزینه چشمگیری قابل تبدیل به نقد است. این دارایی ها که حدود ۱۰ درصد نقدینگی است، در صورت حسابرسی و حذف محاسبات مجدد در محاسبه کل های جدید پولی، خواهد توانست تصویر گویاتری از تحولات پولی و بخش حقیقی و اسمی اقتصاد ارائه دهد. قضاوی با اشاره به آرایش موهومی ترازنامه بانک مرکزی از کانال خالص دارایی های خارجی بانک مرکزی و تسعیر آن، استدلال می کند که این به معنای بهبود بخش خارجی اقتصاد نیست. علاوه بر این هر چند عملیات بازار با می توانست بدهی های دولت را بازارپذیر کند و از این طریق ابزاری را برای مهار سلطه مالی و کنترل پایه پولی و نقدینگی در اختیار بانک مرکزی فراهم کند، اما در عمل نتیجه آن تبدیل شدن نهاد پولی به کارگزار فروش اوراق بدهی دولت به بانکها بوده است.

ابراهیم صیامی: راهکار مقابله با سلطه مالی را قواعد مالی است

در ادامه دکتر ابراهیم صیامی (مدیر کل دفتر مطالعات آینده پژوهی، مدل سازی و مدیریت اطلاعات اقتصادی وزارت امور اقتصادی و دارایی) راهکار مقابله با سلطه مالی را قواعد مالی دانست. وی بیان کرد که در کشورهای با منابع طبیعی قواعد بودجه ای ساختاری مد نظر قرار می گیرد بدین معنا که درآمدها و عواید حاصل از فروش منابع طبیعی در قواعد مالی لحاظ می شود. متأسفانه در اقتصاد ایران قواعد مالی ما صرفاً از نوع درآمدی است و زمانی مطرح است که بخواهیم سهم صندوق توسعه ملی را از فروش درآمدهای نفت پرداخت کنیم در حالی که این قاعده در دنیا مطرح نیست و صرفاً حدود هفده کشور از آن استفاده می کنند. در واقع در کشورهای فعال در خصوص قواعد مالی، کمیسیون ها و کمیته های مالی در دنیا ایجاد شده است که با داشتن استقلال کافی قواعد مالی را تحت بررسی قرار می دهند تا از افزایش بدهی دولت جلوگیری شود؛ این نوع از قواعد مالی مستقل در کنار قواعد پولی منبعث از بانک مرکزی مستقل و همچنین مدیریت شنواری نرخ ارز در قالب قواعد ارزی می تواند مهار سلطه مالی و کنترل تورم را به همراه داشته باشد.

ابوالحسنی: لزوم بازارپذیر کردن بدهی های دولت و پایبندی دولت به راهکار در نهایت، دکتر اصغر ابوالحسنی (قائم مقام بانک مرکزی) با جمع بندی مطالب سخنرانان و با تأکید بر لزوم بازارپذیر کردن بدهی های دولت و پایبندی دولت به این راهکار و همچنین ثبات نرخ ارز حقیقی، ذکر کرد که برای اولین بار بعد از شصت سال تجربه بانکداری مرکزی در ایران، برنامه پولی تنظیم شده است که در آن تغییرات اجزای پایه پولی بصورت ماهانه پیش بینی و تنظیم شده است. نتیجه این برنامه پولی آن است که برای اولین بار در سال جاری تنخواهی به دولت پرداخت نشده است و علاوه بر آن تمام تنخواه داده شده در سال قبل نیز از دولت پس گرفته شده است.

وی تأکید کرد رویکرد بانک مرکزی در دوره جدید این بوده است که مدیریت پولی بصورت فعال تدوین شود. بطور مثال در هفته های اخیر که حدود ۲۵ هزار میلیارد تومان ناشی از عادلانه سازی یارانه ها به حساب های اشخاص تزریق شد، بانک مرکزی با مدیریت فعال توانسته است مبلغی بیش از این مقدار از طریق کاهش ذخایر مازاد بانکها، جمع آوری نماید و در نتیجه آثار پولی آزادسازی قیمت ها را محدود نماید. وی تأکید کرد که این نشان دهنده آن است که هرچند بانک مرکزی در اقتصاد ایران از استقلال کافی برخوردار نیست اما می توان با اقتدار کافی به مواجهه تلاطمات پولی رفت.

دومین نشست سیاستی تقویت ثبات پولی و مالی برگزار شد

دومین نشست سیاستی تقویت ثبات پولی و مالی، الزامات و راهکارها با حضور صاحب نظران این حوزه برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی پژوهشکده پولی و بانکی؛ دومین نشست سیاستی بیست و نهمین همایش سالانه سیاست‌های پولی و ارزی با موضوع تقویت ثبات پولی و مالی با حضور صاحب نظران این حوزه آقایان دکتر سید احمد رضا جلالی نائینی، دکتر پیمان قربانی و دکتر داود سوری و با مدیریت دکتر پیمان قربانی در بعدازظهر روز نهم خرداد ۱۴۰۱ در سالن طبقه هجدهم بانک مرکزی برگزار شد.

در ابتدای نشست، دکتر قربانی (معاون اقتصادی بانک مرکزی) به ارائه مقدمه کوتاهی پرداخت. از جمله اینکه کشور ما از کشورهای با تورم بالا است و این چالش پیش روی دولت سیزدهم نیز قرار دارد. وی بیان داشت کشوری که از ثبات مالی برخوردار نباشد در دستیابی به اهداف اقتصادی با مشکل مواجه خواهد شد.

جلالی نائینی: ماهیت و علل استمرار تورم در اقتصاد ایران

در ادامه این نشست دکتر جلالی نائینی (مدیر گروه مطالعات سیاست‌های پولی و ارزی پژوهشکده پولی و بانکی) به ارائه مقاله با عنوان «ماهیت و علل استمرار تورم در اقتصاد ایران» پرداخت. وی سه عامل را برای تورم مستمر معرفی نمود که عبارتند از:

الف) اختلال در بازار پول و افت تقاضای دارایی برای ریال،

ب) تکانه تحریم‌ها و جهش نرخ ارز

ج) فقدان بسته سیاستی تثبیتی معتبر و لنگر نشدن انتظارات تورمی

جلالی نائینی بیان داشت هرچه وابستگی صنایع به نهاده‌های تولیدی خارجی بیشتر باشد اثر تکانه‌های تحریم و جهش نرخ ارز بر ساختار تولیدی کشور و در نهایت بر تورم بیشتر است و شاهد تعمیق رکود تورمی هستیم. به علاوه تکانه تحریم و جهش نرخ ارز موجب شده بخش عرضه اقتصاد ضربه خورده و شکست ساختاری اتفاق افتاده است. در دوره‌هایی که جهش تورمی داشته‌ایم از جمله سال‌های ۱۳۷۳-۱۳۷۴، ۱۳۷۷-۱۳۷۸، ۱۳۸۶-۱۳۸۷، ۱۳۹۱-۱۳۹۲ و ۱۳۹۶-۱۳۹۹ عوامل مختلفی از جمله محدودیت ارزی و اختلال در زنجیره عرضه منجر به این امر شده است، هرچند عوامل دیگری هم دخیل بوده است. پس با توجه به عاملی که ایجاد تورم می‌کند، باید ابزار کنترل هم متفاوت باشد.

این صاحب نظر پولی و بانکی بیان داشت سیاست پولی در اکثر موارد در کنترل تورم از سمت تقاضا می‌تواند موفق باشد در حالیکه ماهیت تورم اخیر در اقتصاد ایران از سمت عرضه اقتصاد است. مقام پولی از قدرت کافی برای اعمال سیاست پولی قوی برخوردار نبوده و قدرت سیاسی کافی برای این نهاد وجود ندارد و شرایط برای در اختیار داشتن ابزار سیاستی قوی فراهم نیست، چراکه بانک مرکزی توان مقابله ندارد و به ناچار باید در مورد تقاضاهای پولی رویکرد مساعدتی داشته باشد. وی ادامه داد: ابزار لنگر اسمی نرخ ارز نیز در اختیار بانک مرکزی نیست و کارایی ابزار نرخ سود نیز محدود است. جایی که اختلال در زنجیره عرضه و تولید زیاد باشد، فشار تورمی نیز زیاد است. در اکثر مواردی که فشار تورمی داشته‌ایم نرخ ارز پشیمان نرخ تورم بوده است. نکته با اهمیت دیگر این است که روابط پولی توضیح دقیقی از پدیده

تورم ندارند.

جلالی نائینی در ادامه گفت در دهه ۸۰ انبساط تقاضا و رشد نقدینگی توضیح دهنده نرخ تورم است در حالیکه در دهه ۹۰ تکانه خارجی و جهش نرخ ارز عامل بروز تورم بوده است و رشد نقدینگی محرک تورم نبوده است.

وی افزود: فقدان لنگر اسمی موثر باعث می‌شود توانایی سیاست‌گذار برای مقابله با دو عامل دیگر (کاهش تقاضای ریال و تورم ناشی از فشار هزینه) تضعیف شود. این در حالی است که ادامه انباشت ناترازی‌ها در بخش مالی و سرریز آن بر ترازنامه بانک مرکزی سطح تورم را بالاتر از روند گذشته می‌برد.

قربانی: همراه با شوک‌های اقتصادی نرخ‌های سود نیز تا حدودی تعدیل شود

در ادامه این نشست دکتر پیمان قربانی به ارائه نکاتی پیرامون موضوع نشست پرداخت. وی بیان داشت کنترل نقدینگی و کنترل تورم هر ساله به دلایل مختلفی با پیچیدگی‌های بیشتری روبرو می‌شود.

معاون اقتصادی بانک مرکزی افزود در سال جاری حذف ارز ترجیحی، تغییر نرخ تسعیر گمرکی، افزایش قیمت جهانی غذا ناشی از جنگ روسیه و اوکراین و افزایش سطح دستمزدها همه از شوک‌های سمت عرضه هستند که منجر به افزایش قیمت‌ها و کاهش سطح تولید می‌شوند.

قربانی این نکته را اضافه کرد که برخی از کشورها برای مقابله با چنین بحران‌هایی سعی کردند افزایش دستمزدها کمتر از افزایش سایر هزینه‌ها باشد که در کشور ما نیز چنین رویکردی برای سال اخیر دنبال شد.

وی بیان داشت در بحث سیاست‌گذاری پولی پیچیدگی‌های فراوانی وجود دارد. برای مثال نرخ سود بانکی از سال ۱۳۹۵ تاکنون ۱۸ درصد بوده است در حالیکه سال گذشته تورمی ۴۶ درصدی را در اقتصاد ایران شاهد بوده‌ایم. اینکه ابزار نرخ سود تعدیل نشود رویکرد درستی نیست و لازم است همراه با شوک‌های اقتصادی نرخ‌های سود نیز تا حدودی تعدیل شود.

معاون اقتصادی بانک مرکزی افزود: سیاست پولی ملاحظه جدی در خصوص تولید و اشتغال دارد اما این باعث نمی‌شود از ابزارهای سیاست‌گذاری پولی استفاده نشود. بنابراین تعامل دولت و بانک مرکزی در سال جاری با رویکرد جدیدی در حال پیگیری است و آن سازوکاری است که در خزانه طراحی شد که به جای استفاده از تنخواه بانک مرکزی از رسوب مانده سپرده‌های دولتی (با استفاده از سازوکار حساب واحد خزانه) استفاده شود و دولت در سال جاری کمتر از تنخواه استفاده کرد که تا حدودی منجر به کنترل نقدینگی شد.

وی بیان داشت افزایش سطح عمومی قیمت‌ها در شرایط حذف نرخ ارز ترجیحی ۴۲۰۰ تومانی اجتناب ناپذیر است، و این سوال را مطرح نمود که چطور می‌توان اثر شوک‌های عرضه را کاهش داد؟

در ادامه وی نکاتی را پیرامون سوال مطرح شده اضافه کرد:

-افزایش سطح عمومی قیمت‌ها نباید منجر به بی‌نظمی در قیمت‌گذاری شود. با توجه به اینکه حدود ۵۱ درصد سبد شاخص

قیمت مصرف‌کننده (CPI) مربوط به خدمات است، کنترل دولت بر افزایش بی‌قاعده قیمت‌ها به عنوان راهکاری کوتاه‌مدت ضروری است، هرچند کنترل قیمتی به عنوان راهکاری بلندمدت توصیه نمی‌شود. -کاهش تورم بدون ایجاد هزینه برای تولید با کنترل انتظارات تورمی امکان‌پذیر است که در این راستا لازم است مدیریت فضای عمومی و نحوه مکالمه با مردم اصلاح شود.

-کیفیت پایه پولی از اهمیت فراوانی برخوردار است که بر میزان اثرگذاری اقدامات سیاست‌گذار پولی و قدرت تاثیرگذاری این اقدامات موثر است. یعنی ترازنامه بانک مرکزی از قدرت کافی برای اعمال سیاست‌گذاری مشخص برخوردار باشد.

-بانک مرکزی با استفاده از حساب واحد خزانه می‌تواند کنترل بیشتری بر مانده‌های وجوه نقد دولتی داشته باشد که بسیار موثر است.

قربانی اضافه کرد موضوعی که گاهی اوقات در برخی محافل و رسانه‌ها شنیده و دیده می‌شود این است که افزایش نرخ سود بانکی منجر به افزایش رشد نقدینگی می‌شود و این سیاست نباید دنبال شود، در حالیکه چنین برداشتی صحیح نیست، چرا که وقتی نرخ سود سپرده‌ها بالا می‌رود به تبع آن نرخ سود تسهیلات هم افزایش می‌یابد و این تلقی که افزایش نرخ سود منجر به افزایش نقدینگی می‌شود غلط است. افزایش نرخ سود مکانیزم افزایش جذب سپرده را به همراه دارد و تثبیت نرخ سود برای چندین سال با اشکال همراه است. هرچند بانک مرکزی اگر در این حوزه رویکرد جدیدی داشته باشد حتماً با در نظر گرفتن همه شرایط از جمله حفظ تولید و اشتغال خواهد بود.

سوری: افزایش نرخ سود با توجه به شرایط فعلی اقتصاد ایران و با توجه به این نکته که تولیدکنندگان توان پرداخت نرخ سود بیشتر را ندارند، میسر نیست

در ادامه این نشست دکتر سوری (مدیر آکادمی بانک سامان) به ارائه نکاتی در خصوص موضوع این نشست پرداخت. وی بیان داشت که سیاست‌گذار پولی از ابزار کافی برای کنترل تورم استفاده ننموده است که این می‌تواند ناشی از ناتوانی ابزار یا عدم استفاده از ابزار به دلایل دیگر باشد.

این استاد دانشگاه اضافه کرد در چارچوب ثبات پولی و مالی نکاتی

وجود دارد که لازم است مورد توجه قرار گیرد:

-نرخ سود واقعی در کشور ما منفی است و این موضوع به قاعده تبدیل شده است و استثنا نیست و این در پیش‌بینی عوامل اقتصادی وجود دارد. در چنین نظام اقتصادی کمتر می‌توان انتظار ثبات پولی و مالی داشت.

-افزایش نرخ سود با توجه به شرایط فعلی اقتصاد ایران و با توجه به این نکته که تولیدکنندگان توان پرداخت نرخ سود بیشتر را ندارند، میسر نیست و در نتیجه کاهش نرخ تورم در این شرایط مشکل است. -به احتمال بسیار قوی تا زمانی که نرخ واقعی سود منفی است ناپایداری جز ثابت نظام اقتصادی خواهد بود.

-نکته دیگر اینکه نرخ سود بدون ریسک یعنی نرخ سود تعلق گرفته به اوراق خزانه و اوراق بدهی دولتی از نرخ بهره بانکی بالاتر است که منجر به ناپایداری و بی‌ثباتی در سیستم اقتصادی می‌شود.

-معماری فعلی نظام مالی (اندازه بازار پول و سرمایه و صندوق‌های سرمایه‌گذاری) به گونه‌ای است که سیستم را به ناپایداری و بی‌ثباتی سوق می‌دهد. باز طراحی معماری نظام مالی می‌تواند به پایداری و ثبات بیشتر نظام مالی کمک کند.

اصلاح نظام بانکی و تقویت حکمرانی ریال در دستور کار بانک مرکزی قرار گرفته است

در انتها دکتر قربانی ضمن جمع‌بندی مطالب ایراد شده در این نشست بیان داشت سیاست پولی زمانی می‌تواند کارا باشد که بانک‌ها سالم باشند و بنابراین مقوله اصلاح نظام بانکی از اهمیت فراوانی برخوردار است که اصلاح نظام بانکی و تقویت حکمرانی ریال در دستور کار بانک مرکزی قرار گرفته است. نکته دیگر این است که هرچند در ایران بازار بین بانکی وجود دارد و مکانیزم عملیات بازار باز فعال است، اما با توجه به ادبیات موجود در زمینه اشاعه پولی، نرخ سود بین بانکی می‌بایست بر نرخ سود بانکی تاثیرگذار باشد، در حالیکه عملیات بازار باز با این محدودیت مواجه است که با توجه به عدم تغییر نرخ سود بانکی، عملاً نرخ سود بازار بین بانکی نمی‌تواند بر نرخ سود بانکی تاثیرگذار باشد.



سامانیوم جدید؛ جذاب و متنوع

گفت‌وگو: جعفر تکبیری

● سرکار خانم فرح آبادی با سپاس از وقتی که به نشریه سامان اختصاص دادید، برای شروع این گفتگو بگویید که ایده شکل‌گیری سامانیوم از کجا آغاز شد و چه فرآیندی را طی کرد؟

سامانیوم با یک ایده شروع شد. ایده‌ای که به دنبال بسط و گسترش ارتباط بانک با مشتریان وفادارش بود. در ابتدای سال ۹۷ در استراتژی‌های بانک سامان ایجاد یک باشگاه مشتریان در برنامه‌های اصلی بانک قرار گرفت. نکته‌ای که باید به آن توجه کرد این بود که بانک در سال‌های قبل حدود سه یا چهار سال برای مشتریان ویژه باشگاه مشتریانی داشته اما با تغییر نگرش و استراتژی قرار شد باشگاه مشتریانی شکل بگیرد که همه مشتریان وفادار بتوانند از خدمات و محصولات آن استفاده کنند. پروسه برنامه‌ریزی و اجرای پروژه حدود ۹ ماه زمان برد و سامانیوم در ۱۱ آذرماه سال ۱۳۹۷ عملیاتی و به مشتریان ارائه شد.

● در سامانیوم با چه مشکلات و مسائلی روبرو بودید؟

ایجاد یک ساختار جدید در هر سازمانی با چالش‌های خاص خودش همراه است. سامانیوم یک واحد کوچک بود که در ابتدای شکل‌گیری نیاز به برند سازی، استقرار و زیرساخت‌های زیادی داشت. بزرگ‌ترین چالش ما بحث ایجاد زیرساخت‌های فنی برای این محصول بود، زیرا باید یک محصول از ابتدا بر اساس فاکتورهای زیادی طراحی و تولید می‌شد. چالش بعدی ما ناآشنایی همکاران و مشتریان با این محصول بود. پس از تولید و ارائه باید اولاً همکاران ما به خوبی با این محصول آشنا می‌شدند تا بتوانند محصول را به مشتریان مناسب این محصول معرفی کنند. از طرف دیگر مشتریان هم باید شناخت پیدا می‌کردند تا بتوانند با این باشگاه ارتباط بگیرند و استفاده کنند.

● سامانیوم تا چه حد به آرمان‌ها و اهدافی که در ابتدا برایش تعریف شد، پایبند بود؟

هدف ما از ابتدای شکل‌گیری سامانیوم ایجاد ارتباط مداوم و مفید با مشتریان بانک بر مبنای یک رابطه برد برد دوطرفه بوده است. طی همه این ۴ سال سعی کرده‌ایم به شکل‌های مختلفی با مشتریان در تعامل باشیم تا بهترین خدمات و چیزی که مدنظر آنهاست را در باشگاه آماده کنیم و به مشتریان بانک ارائه کنیم. من به عنوان شخصی که از روز نخست همراه این محصول بودم با قاطعیت اعلام می‌کنم که تمام تلاش ما در باشگاه مشتریان هم‌راستا بودن با منافع مشتریان بوده و هست. از این رو فکرمی‌کنم این رویکرد در بهبود و گسترش خدمات باشگاه نمود پیدا کرده باشد و بالطبع مشتری هم این حس را دارد که ما برای رسیدن به هدفمان که جلب هرچه بیشتر رضایت مشتری است در تلاش هستیم؛ اما خوب باز هم به نظر من، نظر اصلی را در این رابطه مشتری می‌تواند اعلام



سامانیوم باشگاه مشتریان بانک سامان است که با عضویت در آن و کسب امتیاز می‌توانید از پیشنهادهای متنوعی از جمله انواع تخفیف‌های خرید در فروشگاه‌های آنلاین، قرعه‌کشی، کیف پول، تخفیف خرید خدمات از گروه مالی سامان و غیره برخوردار شوید. دهمین دور از قرعه‌کشی سورسامانی ویژه اعضای باشگاه مشتریان بانک سامان (سامانیوم) برگزار می‌شود که در این قرعه‌کشی یک دستگاه کنسول XBOX سری X و یک دستگاه کنسول PS5 به برندگان اهدا خواهد شد. از این رو با توجه به برگزاری دهمین دور از قرعه‌کشی سورسامانی، گفتگویی با خانم آزاده فرح آبادی رئیس اداره باشگاه مشتریان بانک سامان در خصوص آخرین وضعیت این باشگاه انجام دادیم.

به‌زودی ما کارت وفاداری مجازی را در باشگاه خواهیم داشت که مشتریان رده‌بالای سامانیوم می‌توانند امتیازشان در قالب وجه نقد در کارت مجازی دریافت و از طریق این کارت قبوض خدماتی خود را پرداخت یا برای خرید شارژ از آن استفاده کنند

همچنین به‌زودی ما کارت وفاداری مجازی را در باشگاه خواهیم داشت که مشتریان رده‌بالای سامانیوم می‌توانند امتیازشان در قالب وجه نقد در کارت مجازی دریافت و از طریق این کارت قبوض خدماتی خود را پرداخت یا برای خرید شارژ از آن استفاده کنند. این توضیح هم لازم است که بگویم مشتریان رده‌بالا بر اساس میزان سپرده‌گذاری در بانک مشخص می‌شوند و نحوه امتیاز گیری در سایت بانک در صفحه سامانیوم به جزئیات آورده شده است.

● **لطفاً در خصوص قرعه‌کشی سورسامانی بهار نیز توضیح دهید.**
یکی از محصولات جذاب باشگاه از ابتدای تأسیس قرعه‌کشی‌های سور سامانی بوده و هست. طی این برنامه مشتریان عضو می‌توانند با مصرف امتیازات خودشان در قرعه‌کشی شرکت کنند و هرچه بسته بیشتری بخرند شانس بیشتری برای برنده شدن دارند. از سال گذشته برنامه اجرایی سور سامانی به‌صورت فصلی در دستور کار باشگاه قرار گرفته و برنامه ما این هست که در هر فصل یک قرعه‌کشی برای مشتریان عزیز داشته باشیم. شرط خرید بسته داشتن امتیاز سامانی است که از طریق تراکنش‌های با کارت سامان افزایش پیدا می‌کند؛ بنابراین مشتریان هرچه تراکنش‌های بیشتری با کارت سامان داشته باشند، می‌توانند امتیاز بیشتری کسب کرده و بالطبع شانس بیشتری خریداری کنند. تا پایان سال ۱۴۰۱ برگزاری سور سامانی به‌صورت فصلی در برنامه‌های بانک و باشگاه قرار دارد و پیاده‌سازی خواهد شد.

● **در پایان اگر نکته خاصی باقی‌مانده، لطفاً بازگو کنید.**
باشگاه مشتریان طی ۴ سال گذشته فراز و فرودهای زیادی داشته اما باوجود همه این‌ها در برنامه‌های جدید بانک به شکل ویژه‌ای به دنبال بهبود و گسترش خدمات و محصولات هستیم. در این راه از نظرات مشتریان عزیز استقبال می‌کنیم. نظرات و پیشنهادات مشتریان به ما کمک می‌کند تا نقایص خود را بهتر بشناسیم و برطرفش کنیم. همکاران ما هم در شعب نقش مهم و پررنگی در معرفی و ارائه باشگاه به مشتریان خواهند داشت. از همین‌جا از زحمات همه همکارانی که طی این سال‌ها در کنار ما بودند تا باشگاه به این چیزی که امروز هست با همه نقاط قوت و ضعفش برسد، قدردانی می‌کنم. راه ارتباطی با سامانیوم از طریق ایمیل samani@sb24.ir یا از طریق چت موبایل در قسمت سامانیوم است و ما منتظر نظرات سازنده همه همراهان خوبمان در خانواده سامان هستیم.

کند که آیا ما توانستیم در این فرایند به اهدافمان پایبند باشیم یا خیر.

● علت تعطیلی اپ سامانیوم و ادغام آن با موبایل، چه بود؟

واقعیت این است که در ابتدای راه‌اندازی باشگاه ایجاد یک اپ جدید مهم‌ترین چالش ما بود و این کار با هزینه و صرف وقت زیادی انجام شد؛ اما با گذشت مدتی از راه‌اندازی بر اساس بازخوردهایی که از مشتریان به ما می‌رسید متوجه شدیم مشتری چون باید علاوه بر همه اپ‌های ضروری برای استفاده از خدمات باشگاه اپ جداگانه‌ای را هم در گوشی خود نگهداری کند، نمی‌تواند به راحتی این محصول را دنبال کند. با توجه به بررسی‌های انجام‌شده و نظرسنجی که از مشتریان داشتیم متوجه یک چالش به نام تعدد اپ‌های بانکی در گوشی مشتریان شدیم. بعدازآن بود که به فکر افتادیم و برای بهتر کردن دسترسی مشتری و ارتباط بیشتر، سامانیوم را به موبایل منتقل کردیم تا مشتری در کنار انجام کارهای بانکی بتواند از خدمات سامانیوم استفاده کند.

وارد شدن در موبایل یک پروسه با فرایندهای پیچیده بود اما خدا را شکر با همکاری دوستان همکار در بخش‌های مختلف توانستیم سامانیوم را وارد موبایل کنیم. این موضوع باعث رشد چند برابری عضوگیری و رشد نسبتاً خوبی در قسمت مصرف امتیاز شد. به این ترتیب بسیاری از مشتریانی که با باشگاه آشنایی نداشتند و یا به خاطر وجود یک اپ دیگر کم به باشگاه سر می‌زدند تعداد بالایی به عضویت باشگاه درآمدند و از طرف دیگر مصارف محصولات خوب سامانیوم نیز به نسبت قبل خیلی بالا رفت است.

● خدمات و محصولاتی که در حال حاضر در باشگاه ارائه می‌شود، چه چیزهایی هستند؟

در حال حاضر خدمات باشگاه به چند دسته تقسیم می‌شوند:

● نخست ارائه و وچ‌های تخفیفی که شامل درصدهای تخفیف متنوع از فروشگاه‌های مختلف آنلاین است؛ مانند کتابچی، ازکی، گلیتال، دیجی پلاس، نماوا، رژا، اسنپ اکسپرس دیجی استایل و فرادرس
● دوم ارائه و وچ‌های ۱۰۰ درصدی و رایگان شامل شارژ همراه اول و ایرانسل، اشتراک یک‌ماهه فیلمو

● سوم شرکت در سورسامانی (قرعه‌کشی فصلی سامانیوم)

● چه خدمات و محصولاتی قرار است به محصولات باشگاه اضافه شود؟

خبر خوب این هست که به‌زودی در فصل تابستان دو محصول دیگر قرار است به سبد محصولاتمان اضافه شود. مهم‌ترین محصول یک بسته شانس هست که مشتری با پرداخت امتیاز سامانی در یک گردونه شانس شرکت می‌کند و می‌تواند برنده یکی از صدها جایزه که به‌صورت شانس در این گردونه قرار دارد، باشد.



بانک سامان نامی آشنا برای حاضران در نمایشگاه ایران هلت پوه

| محمدصادق عابدینی |

تولید، تأمین و عرضه تجهیزات پزشکی، دارویی، دندانپزشکی و آزمایشگاهی معرفی شد.

واله سعیدی از مدیران شعب بانک سامان که با حضور در بیست و سومین نمایشگاه بین‌المللی ایران هلت، اقدام به معرفی خدمات متنوع بانک سامان به شرکت‌کنندگان در این نمایشگاه کرده است، گفت: «نمایشگاه ایران هلت، به دلیل اینکه تجهیزات پزشکی جزو نیازهای مبرم کشور به شمار می‌رود، نمایشگاه خوب و مهمی بود. تجهیزات ارائه‌شده در این نمایشگاه که به‌منظور استفاده در بیمارستان‌ها و کلینیک‌های پزشکی معرفی شده بودند، نشان‌دهنده تنوع و گسترش خدمات پزشکی و درمانی بود.»

سعیدی با بیان اینکه در این نمایشگاه توانستیم ارتباط خوب و مؤثری را با مدیران عامل و مدیران ارشد مالی شرکت‌های حاضر برقرار کنیم، ادامه داد: «نمایشگاه ایران هلت فرصت خوبی بود تا با فعالان حوزه خدمات پزشکی، دارویی و آزمایشگاهی، ارتباط مؤثری را برقرار کنیم و امیدوارم این برقراری ارتباط در آینده نزدیک به نتایج خوبی در زمینه همکاری مشترک میان بانک سامان فعالان حوزه سلامت پزشکی و دارویی بینجامد.»

وی افزود: «کارشناسان بانک سامان در طول برگزاری بیست و سومین نمایشگاه بین‌المللی ایران هلت با حضور در غرفه بانک سامان و همچنین با مراجعه به غرفه‌های شرکت‌های حاضر در این نمایشگاه و برقراری یک تعامل دوسویه، خدمات تخصصی بانک سامان برای پشتیبانی از فعالان حوزه

بیست و سومین نمایشگاه بین‌المللی، تجهیزات پزشکی، دندانپزشکی، آزمایشگاهی و دارویی، ایران هلت (Iran Health) با حضور بیش از ۴۰۰ شرکت ایرانی و خارجی در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. در این نمایشگاه تولیدکنندگان و تأمین‌کنندگان تجهیزات پزشکی، دندانپزشکی و آزمایشگاهی، آخرین دستاوردها و تولیدات خود را عرضه کردند. برگزاری این دوره از نمایشگاه به این دلیل از اهمیت بالایی برخوردار بود که صنعت پزشکی و دارویی در طول سه سال گذشته با شروع بیماری کرونا، شرایط ویژه‌ای را تجربه کرده بود که به اعتراف کارشناسان حوزه سلامت یکی از چالش‌های بزرگ پزشکی در عصر حاضر به شمار می‌رفت. آنچه در نمایشگاه ایران هلت شاهد آن بودیم نوعی همصدایی جهانی متصدیان حوزه سلامت و تجهیزات پزشکی برای ارتقای توان شبکه درمان بود. در این میان همانند سال‌های گذشته، حضور گروه مالی سامان به پرچمداری بانک سامان، به‌عنوان یک بانک عامل در حوزه درمان و دارو در این نمایشگاه توجه شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان از نمایشگاه ایران هلت را به خود جلب کرده بود.

غرفه بانک سامان در سالن ۳۵ نمایشگاه بین‌المللی ایران هلت، با حضور کارشناسان خبره بانکی به محلی برای معرفی خدمات متنوع گروه مالی سامان تبدیل شده بود. در غرفه بانک سامان خدمات بانکی در حوزه‌های مختلف مالی و به‌طور مشخص در حوزه خدمات موردنیاز شرکت‌های فعال در زمینه



برای تأمین نیازهای ریالی و ارزی آنها اعلام آمادگی کرده و توضیحات کامل درباره چگونگی بهره‌مندی از این خدمات به آنها ارائه شد.

استقبال از خدمات متنوع بانک سامان

مدیرعامل یکی از شرکت‌های تولیدکننده تجهیزات آزمایشگاهی حاضر در بیست و سومین نمایشگاه بین‌المللی ایران هلت، از تلاش بانک سامان برای برقراری ارتباط با فعالان این صنعت و حضور مستقیم در نمایشگاه تقدیر کرد و گفت: «بانک سامان با حضور در ایران هلت، نشان داد که به حوزه تخصصی صنایع آزمایشگاهی توجه ویژه‌ای دارد، البته این بانک سابقه طولانی در زمینه حمایت از صنعت دارو دارد، اما نیازمند آن هستیم که در ابعاد مختلف صنایع وابسته این صنعت از جمله تجهیزات آزمایشگاهی از چتر حمایت بانک سامان استفاده کنیم»

این تولیدکننده، تأمین سرمایه در گردش را نخستین نیاز تولیدکنندگان تجهیزات آزمایشگاهی دانست و ادامه داد: «تولیدکنندگان داخلی از نظر دانش فنی و کیفیت تولیدات هم‌پای استانداردهای جهانی حرکت می‌کنند و برای اینکه بتوانیم در گام اول بازار داخلی را از واردات بی‌نیاز کنیم و در مراحل بعدی به صادرات بیندیشیم، نیازمند تسهیلات بانکی هستیم و هیچ تولیدکننده‌ای نیست که در ابتدای کار بتواند به‌جز استفاده از خدمات بانکی راهی برای ادامه حیات پیدا کند.»

دارو و درمان معرفی می‌کردند.»

سعیدی با اشاره به اینکه در طول حضور در نمایشگاه ایران هلت بیشتر با مدیران شرکت‌های تولیدکننده و تأمین‌کننده تجهیزات پزشکی در تعامل بوده است، گفت: «تا پیش از این بانک سامان به‌عنوان یک بانک عامل در حوزه دارو، مورد توجه و طرف همکاری شرکت‌های فعال در زمینه تولید و عرضه دارو بود، اما با معرفی خدمات متنوع بانک سامان به تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی، شاهد استقبال آنها بودیم و این می‌تواند شروع خوبی برای یک همکاری بلندمدت میان بانک سامان با این شرکت‌ها باشد.»

وی با بیان اینکه واکنش شرکت‌کنندگان در بیست و سومین نمایشگاه بین‌المللی ایران به حضور غرفه بانک سامان نمایشگاه مثبت بود، ادامه داد: «اغلب شرکت‌های فعال نمایشگاه پیش از این با بانک سامان آشنایی داشته و یا از خدمات این بانک استفاده کرده بودند، باین‌وجود حضور غرفه بانک در میان غرفه‌های شرکت‌های تخصصی این نمایشگاه برای آنها جالب توجه بود.» این مدیر شعبه بانک سامان در خصوص بیشترین نیازهای بانکی که شرکت‌های حاضر در نمایشگاه ایران هلت مطرح شده بود، تأکید کرد: «ما در طول برگزاری نمایشگاه بیشتر با تولیدکنندگان ارتباط داشتیم و آنها در زمینه اخذ تسهیلات بانکی نیازهای خود را مطرح کردند. اغلب شرکت‌های تولیدی در بدو کار نیازمند نقدینگی و اعتبار هستند، تولیدکنندگانی که مواد اولیه خود را از داخل تأمین می‌کنند، کمتر نیازمند خدمات ارزی بودند، اما بانک سامان



حضور فعال بانک سامان در بیست و نهمین نمایشگاه ایران بیوتی و کلین

| محمد صادق عابدینی |

فعالان صنعت آرایشی و بهداشتی قرار می‌دهند. یکی از نکات قابل توجه در نمایشگاه «ایران بیوتی و کلین» حضور فعال بانک سامان به عنوان تنها بانک حاضر در نمایشگاه بود. بانک سامان با نگاه ویژه‌ای که به صنایع فعال در حوزه مواد شوینده، آرایشی، بهداشتی سلولزی و صنایع و خدمات وابسته به این صنایع دارد، برای سومین دوره پیاپی در نمایشگاه حاضر شده بود. غرفه این بانک در سالن ۸-۹ نمایشگاه بین‌المللی «ایران بیوتی و کلین»، به محلی برای معرفی خدمات متنوع بانک سامان و ایجاد تعامل دوسویه میان بانک و فعالان حوزه صنایع شوینده، سلولزی، بهداشتی و آرایشی تبدیل شده بود. بانک سامان تیمی تخصصی از کارشناسان خود را برای تعامل با شرکت‌های حاضر در نمایشگاه بین‌المللی «ایران بیوتی و کلین» در نمایشگاه مستقر کرده بود. این تیم چه در داخل غرفه بانک و چه با حضور در غرفه‌های شرکت‌های فعال در این دوره از نمایشگاه به معرفی خدمات تخصصی بانک سامان در حوزه فعالیت‌های اقتصادی و مالی مرتبط با صنایع آرایشی، بهداشتی سلولزی می‌پرداخت.

ارتباط مستقیم بانک سامان

و فعالان صنایع بهداشتی، آرایشی و سلولزی

متین اقبال زاده، مدیر شعبه و نک بانک سامان از جمله کارشناسانی بود که به صورت حضوری خدمات بانکی بانک سامان را به غرفه‌داران و مراجعه‌کنندگان به نمایشگاه معرفی می‌کرد. اقبال زاده گفت: «ما در نمایشگاه در خصوص تسهیلاتی که بانک سامان در اختیار شرکت‌ها قرار می‌دهد، اطلاع‌رسانی کردیم. از جمله تسهیلاتی که روی معدل سه ماهه شرکت به مدیران و

مواد شوینده، پاک‌کننده، بهداشتی سلولزی، از جمله پرمصرف‌ترین محصولاتی هستند که افراد در زندگی روزمره با آنها سرو کار دارند، از زمان پاندمی کرونا، نقش حیاتی این مواد بیش از گذشته خود را نشان داد و امروزه می‌توان ادعا کرد که گذر از بحران کرونا بدون در نظر گرفتن نقش محصولات بهداشتی، شوینده و سلولزی تقریباً غیر ممکن بود. در شرایطی که امروزه با کاهش چشمگیر موارد ابتلا به کرونا مواجه هستیم، صنایع و شرکت‌های فعال در زمینه تولید، تامین و عرضه مواد شوینده، پاک‌کننده، بهداشتی سلولزی و صنایع وابسته، در قالب نمایشگاهی بین‌المللی در تهران گرد هم آمدند. بیست و نهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی مواد شوینده، پاک‌کننده، بهداشتی سلولزی و ماشین‌آلات وابسته که به اختصار «ایران بیوتی و کلین» (IRANBEAUTY & CLEAN) نامیده می‌شود، از ۱۴ لغایت ۱۷ اردیبهشت ماه در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی تهران برپا بود.

با توجه به کاهش همه‌گیری ویروس کرونا، امسال استقبال از نمایشگاه «ایران بیوتی و کلین» افزایش محسوسی پیدا کرده بود و این استقبال را می‌توان از افزایش تعداد شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان نمایشگاه متوجه شد. بیست و نهمین دوره «ایران بیوتی و کلین» با حضور ۲۷۹ شرکت داخلی و ۱۴ شرکت خارجی از ۷ کشور آلمان، فرانسه، سوئیس، روسیه، ویتنام، ترکیه و هند برگزار شد. در این نمایشگاه شرکت‌های داخلی و خارجی محصولات تولیدی خود را در زمینه‌های محصولات شوینده، پاک‌کننده، سلولزی و مواد اولیه مرتبط، محصولات آرایشی، بهداشتی، رنگ مو، عطر، ادکلن و اسپری، محصولات محافظتی پوست، مو، دهان، دندان و ناخن، کلینیک زیبایی، بهداشتی، خدمات مشاوره‌ای و ... را در معرض دید علاقه‌مندان و

«بیشترین نیاز فعلی صنایع تامین مالی است که به دلیل کاهش ارزش ریال در مقابل دلار، شرکت ها را با مشکل روبرو کرده است»

وی با بیان خاطره ای از سال های پیش از انقلاب اسلامی، گفت: «در آن سال ها یک شرکت بزرگ تولید کننده مواد شوینده تنها به ۱۰۰ هزار تومان سرمایه در گردش نیاز داشت، اما امروزه شرکت های کوچک فعال در این صنعت حداقل به ۲۰ میلیارد تومان تسهیلات برای سرمایه در گردش نیاز دارند و در صورت عدم حمایت نظام بانکی شاید دیگر نتوانند به فعالیت خود ادامه دهند.»

علم بیگی با اشاره به اینکه خودش از مشتریان بانک سامان است گفت: «شرکت های انجمن صنایع شوینده، بهداشتی و آرایشی ایران نیز با این بانک تعامل خوبی دارند و امیدواریم بتوانیم از طریق انجمن، ارتباط بانک سامان با شرکت های فعال در این صنعت را تسهیل کنیم.»

اعلام آمادگی انجمن صنایع سلولزی بهداشتی ایران برای همکاری با بانک سامان

حسن زالی، دبیر انجمن صنایع سلولزی بهداشتی ایران، حضور بانک سامان در نمایشگاه بین المللی «ایران بیوتی و کلین» را برای آشنایی تولیدکنندگان با خدمات مفید دانست و گفت: «زمانی حضور بانک می تواند ثمربخش باشد که ارتباط شرکت ها با بانک پس از نمایشگاه نیز تداوم داشته باشد و شرکت ها بتوانند با بانک سامان تعامل داشته باشند.»

زالی با اعلام آمادگی انجمن صنایع سلولزی بهداشتی ایران برای معرفی خدمات بانک سامان به بیش از ۱۲۰ عضو این انجمن گفت: «تولیدکنندگان صنایع سلولزی امروزه به دلیل افزایش قیمت های جهانی و کاهش ارزش ریال به شدت نیازمند حمایت نظام بانکی در زمینه سرمایه در گردش هستند.» وی با اشاره به اینکه قیمت مواد اولیه صنایع سلولزی با رشد بیش از ۱۰۰ درصدی مواجه بوده است، گفت: «قیمت ریالی کاغذ تیشو وارداتی از حدود ۲۸ هزار تومان به نزدیک به ۴۷ هزار تومان افزایش پیدا کرده است و این افزایش قیمت ها باعث شده شرکت ها در تامین سرمایه در گردش با مشکل روبرو شوند و تولید کننده نیازمند جایی است که بتواند با کمترین پروسه زمانی و بروکراسی اداری، تامین مالی شود.»

دبیر انجمن صنایع سلولزی بهداشتی ایران، با اشاره به مشکلات ارزی صنایع فعال در این صنف برای واردات مواد اولیه گفت: «تولیدکنندگان برای ثبت سفارش واردات مواد اولیه نیازمند فرایند طولانی بانکی هستند و در این بخش نیز به حمایت های بانکی در خصوص تامین سرمایه ارزی نیازمندیم.»

همان طور که کارشناسان بانک سامان و مدیران شرکت ها و انجمن های صنفی حاضر در بیست و نهمین نمایشگاه ایران بیوتی و کلین به آن اذعان داشتند، حضور بانک سامان در این نمایشگاه برای معرفی خدمات بانکی و اعلام پشتیبانی این بانک از صنایع بهداشتی، آرایشی و سلولزی، اقدامی مفید است که باید با تداوم ارتباطات منجر به همکاری بلند مدت شود.



کارکنان معرفی شده شرکت ها پرداخت می شود، خدمات نت بانک شرکتی و تنخواه کارت که محصول جدید بانک است که رضایت مشتریان بانک سامان را در پی داشته است.» اقبال زاده افزود: «ما به شرکت ها خدمات تسهیلاتی را که بانک سامان در قالب وام های مضاربه، مشارکت، خرید تجهیزات و سرمایه در گردش ارائه می کند معرفی کرده و زمینه برخورداری از این خدمات را فراهم کردیم.» وی با اشاره به خدماتی که بانک سامان می تواند در خصوص ارائه کارت های اعتباری و واریز حقوق به پرسنل شرکت ها ارائه کند، از خدمات ارزی بانک به مشتریان به عنوان یکی دیگر از خدمات ویژه بانک سامان

که به شرکت های فعال در نمایشگاه «ایران بیوتی و کلین» معرفی می شود، نام برد. اقبال زاده با تاکید بر استقبال فعالان حوزه صنایع بهداشتی، آرایشی و سلولزی از معرفی خدمات بانک سامان به صورت حضوری، گفت: «امسال شاهد بیشترین استقبال غرفه داران از خدمات بانک سامان به خصوص در حوزه بانکداری شرکتی و خدمات الکترونیک بودیم و نیاز شرکت ها به خدمات در حوزه سرمایه در گردش به چشم می خورد که در این زمینه سامان از جمله بانک هایی است که می تواند به خوبی نیازهای مشتری ها را برطرف کند.»

مشاوره حضوری در غرفه بانک سامان

روابط عمومی بانک سامان با تهیه بروشور های اختصاصی برای هر کدام از صنایع فعال در نمایشگاه «ایران بیوتی و کلین» خدماتی را که بانک می تواند در اختیار فعالان صنایع سلولزی و صنایع بسته بندی قرار دهد را معرفی کرد. فضای دوستانه ای که کارشناسان بانک سامان در غرفه بانک ایجاد کرده بودند باعث شده بود تا بازدیدکنندگان و غرفه داران نمایشگاه «ایران بیوتی و کلین» برای دریافت مشاوره به این غرفه مراجعه کنند. یکی از تولید کنندگان مواد شوینده که برند تجاری خود را به تازگی به ثبت رسانده بود، برای دریافت راهنمایی جهت اخذ تسهیلات بانک سامان برای خرید تجهیزات و ماشین آلات به غرفه بانک مراجعه کرده بود و از اینکه کارشناسان بانک با صبر و حوصله به سوالات متعدد وی پاسخ می دادند ابراز رضایت کرد. مراجعه کننده دیگری که یک شرکت بازرگانی در حوزه فروش محصولات بهداشتی داشت برای تامین سرمایه در گردش از مشاوره کارشناسان بانک سامان استفاده کرد. برای تسهیل ارتباط بانک با مشتریان، کارشناسان روابط عمومی بانک فرم های ویژه ای را در اختیار مراجعه کنندگان قرار می دادند تا پس از نمایشگاه نیز ارتباط و تعامل خود را با بانک سامان حفظ کنند.

تعامل خوب انجمن صنایع شوینده بهداشتی و آرایشی ایران با بانک سامان

بختیار علم بیگی، رئیس هیات مدیره انجمن صنایع شوینده، بهداشتی و آرایشی ایران، حضور بانک سامان در نمایشگاه «ایران بیوتی و کلین» را شروع یک اقدام خوب برای حمایت از صنایع مرتبط با نمایشگاه دانست و گفت:



کسب دو مدال طلا رشته جوجیتسو توسط همکار انتظامات

احمد قاسمی همکار اداره انتظامات بانک سامان موفق به دریافت دو مدال طلای کاپ آزاد جهانی در رشته جوجیتسو شد. به گزارش سامان رسانه، احمد قاسمی که از سال ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۹ عضو تیم ملی جودو کشورمان در رده‌های مختلف سنی بود، اخیراً با تغییر رشته به عضویت تیم ملی جوجیتسو کشور درآمده است. وی در اولین حضور جهانی خود در این رشته با لباس تیم ملی ایران توانست دو مدال طلای استایل‌های مختلف رشته جوجیتسو را در مسابقات کاپ آزاد جهانی ترکیه اخذ کند.

تقدیر از همکار شعبه آمل به عنوان استاد برتر دانشگاه فنی و حرفه‌ای مازندران

همزمان با هفته آموزش و روز استاد از همکار بانک سامان به عنوان استاد برتر دانشگاه فنی و حرفه‌ای مازندران تقدیر شد. به گزارش سامان رسانه، همزمان با هفته آموزش و فرارسیدن روز استاد، از دکتر آرش آذین‌فر همکار شعبه آمل بانک سامان، به عنوان استاد برتر دانشگاه فنی و حرفه‌ای مازندران تقدیر به عمل آمد. وی در این مراسم لوح تقدیر خود را از دست دکتر کوروش فتاحی رئیس این دانشگاه دریافت کرد. گفتنی است، دکتر آذین‌فر همکار شعبه آمل به عنوان استاد حسابداری دانشگاه فنی و حرفه‌ای مازندران نیز مشغول به فعالیت است.



تقدیر از کارشناسان مدیریت پیگیری مطالبات مستقر در سرپرستی‌های استان‌های مرکز، آقای آیت الله افشاری و آقای شهاب فرجی

مشاور مشتریان هستم



گفت‌وگو: راضیه غنجی

سید حمیدرضا آقامیری بانکدار ویژه شعبه اقدسیه است. او فارغ‌التحصیل مهندسی صنایع در مقطع کارشناسی و مهندسی مالی در مقطع کارشناسی ارشد است و کار در بانک سامان را از سال ۱۳۹۶ در شعبه الهیه-آقابزرگی آغاز کرده و یک سال بعد به شعبه اقدسیه انتقال یافت و حدود یکسال است که با سمت بانکدار ویژه در شعبه اقدسیه در حال فعالیت است. در این شماره از نشریه سامان، با وی به گفتگو پرداختیم.

● نحوه تعامل شما با مشتریان چگونه است؟

همیشه در برخورد اول با مشتریان قبل از اینکه قضاوتشان کنم سعی کردم با آنها مذاکره کرده و از نظر اتشان بهره‌مند شوم و در حد دانشم و به‌عنوان یک مشاور بانکی در کنارشان باشم و با رفتار حرفه‌ای شغلی و اخلاقی در چارچوب ضوابط و مقررات بانک نیازهای ایشان را با بهترین کیفیت ممکن ارائه کنم.

● چه خدماتی ارائه می‌دهید؟

من به‌عنوان بانکدار ویژه خدماتی از قبیل مشاوره مالی، افتتاح و بستن سپرده‌های بلندمدت و کوتاه‌مدت، پرداخت انواع تسهیلات و ضمانت‌نامه، صدور انواع بیمه‌نامه، عملیات انتقال وجه، هماهنگی تشریفات و ترانسفر فرودگاهی و سایر عملیات الکترونیکی و صندوق امانات و هر آنچه مشتری در بانک به آن نیاز داشته باشد را به‌صورت ویژه به مشتریان عزیز ارائه می‌کنم.

● نحوه بازاریابی و جذب مشتری چگونه است؟

یکی از راه‌های بازاریابی و جذب مشتریان ویژه، مشتریان موقتی هستند که ممکن است فقط یک‌بار به شعبه مراجعه کنند، مانند مشتریانی که برای وصول چک یا صرفاً یک‌بار جهت اخذ اطلاعات در خصوص نحوه سرویس‌دهی بانک مراجعه می‌کنند و تا حدی می‌توان در تشخیص پتانسیل ورود به گروه مشتریان ویژه را یافت؛ اما بهترین راه بازاریابی و جذب این گروه از مشتریان گرامی بانک خود مشتریان ویژه است. در حال حاضر مشتریان ویژه‌ای که بنده افتخار خدمتگزاری به ایشان را دارم، با توجه به کیفیت و استاندارد ارائه خدمات دریافتی، بانک سامان و بانکداران ویژه را به اطرافیان، دوستان و نزدیکانشان معرفی می‌کنند.

● نحوه هماهنگی با مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی و ریاست شعبه چگونه است؟

هماهنگی با مدیریت بانکداری ویژه در قالب جلسات هفتگی، ماهانه و ارتباط مستمر روزانه مستقیم با بانکداران ارشد این اداره است. بانکداران ارشد مستقر در مدیریت بانکداری ویژه ارتباط بسیار مناسب، منظم و سازمان‌یافته‌ای با بانکداران ویژه و مسئولین شعب برای راهبری اهداف دارند. وجود ارتباط مستقیم و فرآیند انتقال اطلاعات از مشتری به بانکدار ویژه و از بانکدار ویژه به بانکداران ارشد مدیریت بانکداری ویژه و همچنین در بسیاری مواقع تصمیماتی که باید در همان لحظه اخذ شود موجبات چابکی سیستم و در نهایت رضایت مشتریان را فراهم کرده است. همچنین مشتریان می‌توانند از طریق شماره همراه سازمانی که در اختیارشان قرار گرفته در تمام مدت شبانه‌روز با ما به‌عنوان مشاور بانکی در تماس باشند و این امکان نیز برای ما فراهم شده که در تمام ساعات

شبانه‌روز با بانکداران ارشد در مدیریت بانکداری

ویژه در تماس باشیم و بتوانیم اطلاعات دقیقی را به مشتریان ارائه کنیم.

● چگونه بانکدار ویژه شدید و حیطه کاری شما چه تفاوتی با شرایط قبلی کرده است؟

در سال ۱۴۰۰ به درخواست خودم و انجام مصاحبه عمومی و تخصصی مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی توانستم افتخار همکاری با این مدیریت را به دست بیاورم و بهترین تفاوتی که نسبت به قبل در کار می‌بینم پویایی بیشتر و ارتباط مؤثرتر با مشتریان است. با مشتریان ویژه در ارتباط هستم و همواره سعی کردم خدمات بانکی را با حداکثر دقت، سرعت و کیفیت ارائه کنم تا مشتریان گران‌قدر از حضور و اخذ خدمات بانکی از طریق بانکدار ویژه خودشان در بانک سامان مشعوف شده و لذت حضور در یک بانک با استانداردهای بین‌المللی را تجربه کنند.

● نیاز مشتری را چگونه شناسایی می‌کنید؟

با توجه به تجربه‌ای که در این امر کسب کردم متوجه شدم که در ابتدا نیاز مشتری را از سؤالات، دغدغه‌ها و پیشنهادات او می‌توان تشخیص داد و با تجزیه و تحلیل درست سعی در رفع نیازشان کرد.

● چه چیزی عملکرد شما را متمایز کرده که نفر اول اسفند ۱۴۰۰ شده‌اید؟

نحوه برخورد من با مشتریان و ارتباط مؤثر با آنها، گفتگوی متعدد و مؤثر در بخش نیازهای بانکی، مذاکره مثبت و دوستانه و جلب اعتمادشان، عملکرد من را در دستیابی به این مهم متمایز کرده است.

● آیا از پیشنهادات و نظرات احتمالی مشتریان استقبال می‌کنید و آن را انتقال می‌دهید؟

استفاده از پیشنهادات و نظرات مشتریان بهترین راه برای تشخیص نقاط قوت و ضعف ما است و همیشه سعی در انتقال آن به مدیریت بانکداری ویژه و مسئولین شعبه بوده‌ام.

● نکات کلیدی عملکرد شما چیست؟

ارتباط مؤثر با مشتری و جلب اعتماد او کلیدی‌ترین نکته عملکرد من است.

● در پایان اگر نکته‌ای لازم است بگویید به گفت‌وگو اضافه کنید؟

از مدیریت ارشد بانک، مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی و ریاست محترم شعبه تشکر می‌کنم که با اعتماد به من و همکاری در جایگاه بانکدار ویژه و در اختیار گذاشتن امکانات لازم، فضا را برای عملکرد بهتر ما فراهم کردند.



2.

سوابق اجرایی عملیاتی و صلاحیت‌های عمومی و تخصصی در رویداد اینوتکس ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲ به‌عنوان پیمانکار و مجری خدمات عمومی اینوتکس تعیین گردید.

آفتاب تجارت سامان، مجری خدمات عمومی رویداد اینوتکس ۲۰۲۲
خدمات عمومی رویداد اینوتکس ۲۰۲۲ در فضایی بالغ بر ۲۰,۰۰۰ متر مربع با حضور کلیه اجزای زیست‌بوم نوآوری و فناوری کشور شامل سالن‌های نمایشگاه، بیش از ۴۰۰ غرفه، استیج و پارکینگ‌ها همانند رویداد اینوتکس ۲۰۲۱ برای دومین سال متوالی توسط تیم تخصصی دپارتمان مهندسی نظافت شرکت آفتاب تجارت سامان انجام شد. این رویداد با حضور بیش از ۲۵۰۰۰ بازدیدکننده داخلی و خارجی برگزار شد.



از پارک تا ناحیه نوآوری

پارک فناوری پردیس به‌عنوان بزرگ‌ترین پارک فناوری کشور در سال ۱۳۸۰ تأسیس شد. تاکنون بیش از ۴۰۰ واحد فناوری و دانش‌بنیان در حوزه‌های پیشرفته همچون فناوری اطلاعات و ارتباطات، زیست‌فناوری، فناوری نانو، مواد جدید، مکانیک و اتوماسیون به عضویت پذیرفته شده‌اند. پردیس نوآوری، دانش، کارآفرینی و فاز ۴ پارک، در کنار دانشگاه ناحیه نوآوری پردیس، بخش‌های مختلفی از فازهای توسعه‌ای پارک فناوری پردیس هستند که با افق توسعه ۱۰۰۰هکتاری «ناحیه نوآوری پردیس» را شکل خواهند داد.

شرکت آفتاب تجارت سامان از اواخر سال ۱۳۹۹ پس از ورود به پارک فناوری پردیس در سال ۱۴۰۰ به‌عنوان پیمانکار مدیریت نگهداری و تعمیرات (نت) تأسیسات الکتریکی و مکانیکال پارک فناوری پردیس فعالیت خود را آغاز نمود و از طرف پارک فناوری پردیس پس از بررسی



INOTEX

THE 11th INTERNATIONAL INNOVATION AND TECHNOLOGY EXHIBITION

2022

یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی نوآوری و فناوری

۲۰ الی ۲۳ اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۱ | 10-13 May 2022 | پارک فناوری پردیس | Pardis Technology Park

www.inotex.com
[inotexevent](https://twitter.com/inotexevent)
secretary@inotex.com
 +98 21 74 50 10 00



چگونه با سند ملکی وام بانکی بگیریم؟

نوریه رضوی

که می‌شود، جلوی چنین اتفاقاتی را بگیرند. بگذریم! بانک‌ها فقط می‌خواهند مطمئن شوند قرار است در مدتی که تعیین کرده‌اند، اصل پول و سود آن را پس بگیرند و برای همین، به دنبال ضمانت هستند. اما از آنجایی که پیدا کردن ضامن و راضی کردن آنها برای اینکه به بانک بیایند و ضمانت کنند، سخت است، بانک‌ها تصمیمات جالبی گرفتند. بعد از بالا و پایین رفتن‌های زیاد، تصمیم بر آن شد که شرایط برای وام گرفتن کمی آسان‌تر شود تا هر کسی که به این پول‌ها احتیاج دارد و می‌تواند کارش را با کمک آنها راه بیندازد، خیلی فوری و بدون دردسر، وام بگیرد. اگر بخواهم واضح‌تر برایتان توضیح بدهم، در حالت عادی اگر کسی بخواهد از بانک‌ها وام بگیرد، حتماً باید یک‌سری مراحل سخت و خسته‌کننده که آدم را کلافه می‌کند، انجام بدهد تا موفق به دریافت وام شود؛ یعنی کلی سند و مدرک بیاورد و ضامن و وثیقه داشته باشد، از چک و سفته گرفته تا ضامن حقوق‌بگیر رسمی تا بتواند وام را بگیرد. ولی وقتی صحبت از وام فوری می‌شود، یعنی دیگر مانند قبل، آن دردسرهای مرسوم و همیشگی را نخواهیم داشت. اسمش رویش است، وام فوری! پس دیگر خبری از پیدا کردن ضامن نخواهد بود و درواقع، تنها ضمانتی که برای گرفتن وام فوری لازم است، سند ملکی است و سند ملکی، نقش همان ضامنی را پیدا می‌کند که در حالت عادی باید کلی می‌گشتید تا آن را پیدا کنید.

در یک کلام، وقتی از طریق سند ملکی وام فوری می‌گیرید، سند خانه خود را تا زمان پرداخت آخرین قسط، در بانک گرو می‌گذارید و بعد از تمام شدن قسط‌ها، سند آزاد و به شما برگردانده می‌شود. راستی تا فراموش نکردم، این را هم به شما بگویم که گرفتن وام با استفاده از سند ملکی، مزیت خودش را دارد. شاید خبر نداشته باشید، ولی باید خدمتتان عرض کنم که خوشبختانه، چون ارزش ملک بالاست، می‌توانید تا بالاترین سقف ممکن از بانک وام بگیرید و نگرانی از این بابت وجود نخواهد داشت. خوب، حالا که دید کمک گرفتن از سند ملکی تا چه اندازه

دیگر همه خبر دارند که وام گرفتن از بانک‌ها، چه پروسه سخت و نفس‌گیری است. درواقع، اصلاً نیازی به گفتن ندارد که هر کسی که می‌خواهد از بانک‌ها وام بگیرد، حتماً باید مراحل اداری، یا همان به اصطلاح کاغذ بازی‌ها را طی کند و همچنین، یکی دوتا ضامن و وثیقه‌های مختلف بیاورد. به درست است! وام گرفتن از بانک‌ها نیاز به صبر و حوصله زیادی دارد و ممکن است که خیلی طول بکشد ولی یک خبر خوش برایتان دارم. در جریان هستید که یکی از تسهیلات بانکی که در این شرایط سخت اقتصادی به کمک مردم آمده، گرفتن وام فوری آن هم با سند ملکی است؟ اگر کنجکاو شدید که درباره گرفتن وام بانکی با استفاده از سند ملکی، بیشتر یاد بگیرید و بدانید، به شما پیشنهاد می‌کنم حتماً تا انتهای این مقاله با ما همراه باشید.

منظور از گرفتن وام فوری با سند ملکی چیست؟

این روزها، دیگر کسی نیست که از تورم در امان باشد و شرایط سخت اقتصادی به او فشار نیاورده باشد. برای همین، مردم خیلی بیشتر از قبل، به استفاده از تسهیلات بانکی روی آورده‌اند؛ و خوب از شرایط بانک‌ها و وام گرفتن از آنها هم که حتماً خبر دارید و می‌دانید چقدر زمان‌بر و سخت است؛ یعنی از پر کردن فرم و چند بار پشت سر هم به بانک رفتن گرفته تا جور کردن چند تا ضامن و وثیقه! ولی خوب بانک‌ها هم حق دارند. خیلی‌ها با بدقولی و بدحسابی‌های خود، کار دست بانک‌ها می‌دهند و شرایط را برای همه از اینی که هست سخت‌تر می‌کنند.

متأسفانه بعضی از افراد، بعد از اینکه وام می‌گیرند، دیگر حتی نیم‌نگاهی هم به عقب نمی‌اندازند و قسط‌های خود را پرداخت نمی‌کنند. همین اتفاق‌ها چشم بانک‌ها را ترسانده و کاری کرده که تر و خشک با هم بسوزند. راستش را بخواهید، این دست اتفاق‌ها باعث شده بدبینی‌ها بیشتر شود و بانک‌ها برای دادن وام، سختگیری‌های زیادی به خرج بدهند و معطوف بودن را کنار بگذارند تا شاید با این کارها بتوانند دست افراد سودجو و فرصت‌طلب را کوتاه کنند و تا جایی



- سند نباید هیچ مشکل و مانع احتمالی در اداره ثبت داشته باشد.

- سند موردنظر نباید در رهن هیچ بانک دیگری باشد، یا وام تسویه نشده دیگری روی آن به چشم بخورد.

- علاوه بر موارد گفته شده، سابقه خوب وام گیرنده، نداشتن چک برگشتی و اقساط معوقه و داشتن امتیاز اعتباری بالا هم اهمیت زیادی دارد.

در آخر، این را هم اضافه کنم که مبلغ وام فوری که با استفاده از سند ملکی گرفته می شود، ثابت نیست و بسته به بانک و نوع وام، متغیر است. ولی سود این وام ثابت بوده و ۱۸ درصد است.

کلام آخر

متأسفانه با سخت تر شدن شرایط اقتصادی، مردم خیلی بیشتر از قبل، به دنبال گرفتن وام از بانک ها هستند. ولی وام گرفتن اصلاً کار آسانی نیست و در دسرهای خودش را دارد. با توجه به تورم و شرایطی که وجود دارد، تصمیم بر آن شد که افراد بتوانند وام فوری بگیرند؛ وامی که پروسه کوتاه تری داشته باشد و نیاز به آوردن چندین ضامن و چک و سفته نداشته باشد. در مقاله بالا، نوعی وام فوری که می شود با گرو گذاشتن سند ملکی در بانک، آن را دریافت کرد را معرفی کردیم و درباره شرایط آن هم توضیح دادیم. آیا تا به حال وام فوری با استفاده از سند ملکی گرفته اید؟

می تواند راه را برای وام گرفتن هموارتر کند، می خواهید درباره شرایط دریافت وام بانکی با سند ملکی هم چیزهایی یاد بگیرید؟

شرایط گرفتن وام فوری با استفاده از سند ملکی

جالب است بدانید که گرفتن وام فوری با استفاده از سند ملکی، کار چندان سختی نیست. اتفاقاً برعکس! کلاً چند روز کار زمان می برد که شما بتوانید با استفاده از این روش، از بانک وام بگیرید! الحق که نامش برازنده اش است! درست نمی گویم؟ گرفتن وام فوری با کمک سند خانه، پروسه کوتاه و تقریباً راحتی است و سر و ته آن را که بزنی، کلاً فقط باید دو سه باری به بانک بروید، چند فرم را پر کنید، سند خود را رهن بانک کنید و با خیال راحت، وام خود را بگیرید. مثل آب خوردن!

البته باید این نکته را هم حتماً در نظر داشته باشید که شرایط گرفتن وام فوری با استفاده از سند ملکی، از بانکی به بانک دیگر فرق می کند و در همه جا یک جور نیست. پس بسته به اینکه قرار است از کدام بانک وام بگیرید، احتمالاً با شرایط مختلفی مواجه می شوید ولی به هر حال، سند ملکی که برای گرفتن وام به بانک ها ارائه می دهید، باید شرایط زیر را داشته باشد:

- سندی که برای گرفتن وام فوری به بانک ارائه می کنید، باید حتماً شش دانگ و کامل باشد.



چگونه هنگام خرید اینترنتی امنیت بیشتری داشته باشیم؟

| لیلا نوری |

| مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان |

یکی از موارد استفاده از اینترنت، خرید کردن از فروشگاه‌های آنلاین است. خرید اینترنتی کار پیچیده یا عجیبی نیست ولی بارها اتفاق افتاده است که در این نوع از خرید به مشکل خورده باشیم. شاید عملیات پرداخت را انجام داده باشید و کالا یا سرویس موردنظر خود را دریافت نکرده باشید. شاید کالای اشتباهی را برای شما فرستاده باشند. ممکن است بعضی اوقات سرویسی که از آن استفاده می‌کنید به مشکل خورده باشد و هیچ تیم پشتیبانی جواب شما را ندهد. همه این‌ها از مشکلاتی هستند که ممکن است موقع خرید اینترنتی با آنها روبه‌رو شوید. اگر قصد خرید اینترنتی دارید، بهتر است حواس خودتان را کاملاً جمع کنید. همان‌طور که در زندگی روزمره از فروشگاه‌های فیزیکی معتبر خرید می‌کنید، در فضای آنلاین هم به دنبال فروشگاه‌های معتبر باشید تا چنین گرفتاری‌هایی را به حداقل برسانید. در ادامه قرار است به نکاتی اشاره کنیم که به شما در خرید مطمئن از فروشگاه‌های الکترونیکی کمک خواهد کرد.

از فروشگاه‌های معتبر خرید کنید

همان‌طور که در بالا اشاره کردیم، معتبر بودن فروشگاه الکترونیکی از مهم‌ترین نکاتی است که باید هنگام خرید اینترنتی به آن توجه داشته باشید. قبل از خرید حتماً در مورد فروشگاه موردنظر تحقیق کنید و ببینید آیا آدرس پستی، تلفن و دیگر مشخصات فروشگاه در سایت نوشته شده است یا نه. علاوه بر این باید دقت داشته باشید که فروشگاه انتخاب شده هنوز هم مشغول فعالیت باشد، چون تعداد زیادی از وبسایت‌های رها شده در اینترنت وجود دارند که در گذشته به مشتریان سرویس می‌کردند ولی به دلایل مختلفی دیگر به فعالیت خود ادامه نمی‌دهند. وبسایت‌های فعال معمولاً بخش اخبارشان به‌روز است و اطلاعات تکمیلی راجع به کالای موردنظر شما را به همراه قیمت و شرایط و هزینه ارسال در سایت قرار می‌دهند. اگر فروشگاه‌ای که قصد خرید از آن را دارید یک شعبه فیزیکی داشته باشد، راحت‌تر می‌توانید به آن اطمینان کنید. چون احتمال کلاهبرداری و نرسیدن کالای خریداری شده بسیار کمتر است و در صورت بروز مشکل می‌توانید رسید خود را به فروشگاه اصلی ببرید تا به آن رسیدگی شود.

روش مناسبی برای خرید انتخاب کنید

هنگام خرید از فروشگاه‌های آنلاین روش‌های مختلفی مثل پرداخت وجه به صورت آنلاین، خرید پستی، واریز به حساب و ... برای دریافت کالا وجود دارد. با انتخاب روشی که کمترین خطر را برای شما دارد، از خرید اینترنتی خود اطمینان بیشتری خواهید داشت. در پایین هر کدام از این روش‌ها را به‌طورکلی توضیح خواهیم داد.

روش خرید به صورت آنلاین

فروشگاه‌های ارائه‌دهنده خدمات آنلاین قسمت پرداخت اینترنتی خود را به یکی از بانک‌های معتبر متصل می‌کنند و بانک موردنظر به خاطر خدماتی که به سایت می‌دهد، از فروشگاه مبلغی به‌عنوان ضمانت دریافت می‌کند تا اگر از فروشگاه شکایتی شد، بتواند مسئله را از طریق این مبلغ ضامن حل کند. از این سیستم بیشتر در موقع خرید کالایی مثل شارژ تلفن یا بسته اینترنت استفاده می‌شود که به‌صورت الکترونیکی دریافت می‌شود.

موقع پرداخت وجه از طریق کارت وارد سایت دومی مثل سایت بانک سامان خواهید شد که سایت دریافت‌کننده وجه است. سایت دریافت‌کننده دارای مجوزهایی است که به‌صورت پیش‌فرض در مرورگرها قرار داده شده‌اند. این موضوع به تضمین امنیت شما هنگام خرید

اینترنتی کمک زیادی می‌کند. تعداد زیادی از سارقان اینترنتی برای کلاهبرداری از شما سایت‌هایی شبیه به سایت بانک‌ها با آدرس‌های مشابه راه‌اندازی می‌کنند و منتظر می‌مانند تا شما اطلاعات کارت خود را در چنین درگاه‌های جعلی وارد کنید تا این اطلاعات را به سرعت ببرند. در مرورگرهای متفاوت وقتی وارد درگاه پرداخت می‌شوید، بسته به نوع مرورگر در قسمت آدرس یا پایین صفحه یک علامت قفل را مشاهده خواهید کرد که با کلیک روی این قفل، گواهینامه سایت باز می‌شود و در آن آدرس اصلی بانک نوشته شده است. اگر مجوز سایت را ندیده‌اید یا اگر آدرس بانک نوشته نشده بود، اصلاً شماره کارت یا رمز خود را وارد نکنید. این موضوع نشان می‌دهد سایتی که در آن قرار دارید از نظر امنیتی تأیید نشده است یا سایت بانک نیست.

روش خرید پستی

خرید پستی یکی از امن‌ترین شیوه‌ها برای خرید اینترنتی است که خوشبختانه بیشتر فروشگاه‌ها از این روش استفاده می‌کنند. در صورت انتخاب این روش می‌توانید محصول موردنظرتان را از فروشگاه سفارش دهید تا توسط شرکت پست برای شما ارسال شود و در آخر مبلغ کالا را مستقیماً به مأمور پست تحویل می‌دهید. در این روش بدون اینکه پولی از پیش پرداخت کرده باشید، محصول به دست شما می‌رسد و اطمینان خاطر بیشتری دارید. اگر قصد خرید اینترنتی کالایی را داشتید که ماهیت فیزیکی دارد و فروشگاه شیوه پستی را پشتیبانی می‌کند، حتماً از این روش استفاده کنید. البته محصولاتی مثل بسته اینترنتی و اطلاعات و حق عضویت که کالای فیزیکی محسوب نمی‌شوند را نمی‌توان از طریق پست تحویل گرفت و باید از شیوه پرداخت آنلاین استفاده کنید.

روش خرید از طریق واریز به حساب

این روش شاید بدترین و کم‌سرعت‌ترین روش خرید اینترنتی باشد. خوشبختانه دیگر فروشگاه‌ها خیلی کم از این روش استفاده می‌کنند. در این نوع از خرید کالا شما باید ساعات‌ها در صف بانک باشید و مبلغ کالا را به حساب فروشگاه واریز کنید و شماره فیش ارسال را در وبسایت فروشگاه وارد کنید. خرید اینترنتی و تجارت الکترونیک باید سریع و آسان باشد ولی این روش حتی از خرید فیزیکی کالا هم دردمس‌تری دارد. در پرداخت‌های الکترونیکی همه سوابق تراکنش‌ها در سیستم ثبت شده است و می‌توانید در صورت لزوم ببینید که کدام محصول را با چه قیمتی در چه تاریخی و از چه فروشنده‌ای خریده‌اید. در روش واریز به حساب شرایط فرق می‌کند. اولاً همه اینکه از نظر امنیتی، این روش خرید اصلاً خوب نیست. در این روش شما از طریق بانک پولی به حساب فرد دیگری واریز کرده‌اید و بانک هیچ ضمانتی از فروشگاه نگرفته است. پس ممکن است کالا هیچ‌وقت به دست شما نرسد و چون اطلاعات فروشگاه در دست بانک نیست، اثبات کردن این موضوع که واریز انجام شده برای خرید محصول بوده است و ردیابی کردن پول از دست‌رفته بسیار مشکل است. اگر فیش بانکی گم شود، وضعیت شما بسیار بدتر خواهد شد. کلاهبرداران با درخواست قیمت‌های بسیار کم برای کالاهای مختلف ممکن است شما را گول بزنند و در صورتی که محصول به دست شما نرسد، قطعاً برای پس گرفتن مبلغی مثل ۳۰ هزار تومان خودتان را به دردمس نخواهید انداخت. به همین خاطر سارقان از این شیوه برای دریافت مبالغ کلان از هزاران نفر استفاده می‌کنند.

جمع‌بندی

خرید اینترنتی به دلیل راحتی و سرعت آن از محبوبیت زیادی برخوردار است. البته چون این کار به نسبت خرید از فروشگاه‌های فیزیکی پرخطرتر است، باید برای تأمین امنیت از روش‌های درستی برای خرید استفاده کرد. در این متن شما را با نکات مختلفی برای خرید امن از فروشگاه‌های اینترنتی آشنا کردیم. و روش‌هایی مثل پرداخت آنلاین، خرید پستی و واریز به حساب را هم به صورت کامل به شما توضیح دادیم تا از خرید اینترنتی لذت ببرید و نگرانی کمتری داشته باشید.



|نازنین ختمی|

|مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان|

درگاه پرداخت اینترنتی چگونه کار می کند؟

گفته می شود که برای هر حرف یا عدد توسط سایت های پرداخت کننده یا بانک ها تعیین شده و در اختیار وبسایت ها یا اپلیکیشن های پذیرنده قرار می گیرد.

اطلاعات وارد شده توسط شما بر اساس دستورالعمل رمزگذاری موجود در درگاه به شکل دیگری در می آید که فقط توسط افرادی قابل خواندن است که کلید رمزگذاری را داشته باشند و این کار امنیت بیشتری در تراکنش های اینترنتی ایجاد می کند. در ادامه این مفهوم را با یک مثال ساده به شما توضیح خواهیم داد.

برای مثال، فرض کنیم شما می خواهید کلمه «بانک» را به صورت رمزنگاری شده برای شخص دیگری ارسال کنید. اول از همه باید یک کلید رمزنگاری یا Encryption Key برای ساخت و حل مسئله درست کنید. این کلید برای همه حروف، اعداد و علامت ها یک اسم رمز خاص دارد. مثلاً حرف «ب» با اسم رمز «ل ۲و»، حرف «الف» با «ی ۸۷م»، حرف «ن» با «س ۱۲ک» و حرف «ک» با «ت ۵۱» در دستورالعمل رمزنگاری آورده شده است. به این ترتیب کلمه «بانک» به شکل «ل ۲و ی ۸۷م س ۱۲ک ت ۵۱» نوشته می شود که اگر وسط راه کسی خواست اطلاعات شما را سرقت کند، به دلیل نداشتن کلید رمزنگاری از این عبارت جدید چیزی متوجه نمی شود و اطلاعات شما امن باقی می ماند. در وبسایت ها و درگاه های بانکی هم دقیقاً چنین موضوعی وجود دارد و این دستورالعمل بین گیرنده و فرستنده مشترک است تا فقط همین دو طرف بتوانند محتوای پیام های یکدیگر را متوجه شوند.

رمزگذاری https به چه دلیل انجام می شود؟

دو دلیل اصلی برای استفاده از شیوه رمزنگاری https وجود دارد: تأیید هویت و رمزگذاری ارتباط. در ادامه هر کدام از این دلایل را بیشتر توضیح

امروزه بیشتر ما از فروشگاه های اینترنتی برای خرید اجناس متفاوت استفاده می کنیم و با درگاه پرداخت اینترنتی تا حدی آشنا هستیم. شما موقع استفاده از درگاه پرداخت اینترنتی، اطلاعات کارت بانکی خود را وارد کرده و روی دکمه پرداخت کلیک می کنید که با انتقال وجه کارت به کارت در دستگاه های خودپرداز فرق چندانی ندارد.

در هر دو حالت، مقداری پول از حساب شما کسر شده و در حساب بانکی می ماند. سپس بانک از حساب خودش همان مقدار پول را کسر کرده و به حساب مقصد واریز می کند. در ساعات خلوتی که تراکنش های مالی کمتر است، بانک ها تراکنش های انجام شده را در شبکه بین بانکی با هم تسویه می کنند. از آنجا که کل فرآیند انتقال وجه داخل شبکه بانکی اتفاق می افتد و دسترسی افراد و کامپیوترهای خارج از شبکه به این فرآیندها سخت است، امنیت سیستم بالا می رود. اما شما موقع پرداخت اینترنتی با خطر بیشتری نسبت به دستگاه های خودپرداز مواجه هستید و حتماً باید نکات امنیتی خاصی برای جلوگیری از سرقت اطلاعات کارت بانکی رعایت شود. در این شرایط موضوع رمزنگاری اهمیت زیادی پیدا می کند.

رمزنگاری اطلاعات چیست و به چه شکل انجام می شود؟

از شیوه رمزنگاری برای حفظ امنیت وبسایت ها و سرویس های اینترنتی و کاربران آنها استفاده می شود. رایج ترین نوع رمزنگاری، TLS یا Transport Layer Security نام دارد که به آن اتصال https هم گفته می شود. سیستم های پرداخت اینترنتی برای تأمین کردن امنیت پرداخت ها از دو لایه رمزنگاری استفاده می کنند که اتصال https موجود در دامنه وبسایت ها و اپلیکیشن ها، لایه اول امنیتی به حساب می آید. لایه دوم هم استفاده از کلیدهای رمزنگاری است که به زبان ساده تر به کدهایی



خواهیم داد.

تأیید هویت: برای ایجاد ارتباط امن بین مرورگر و سرور وبسایت از کلیدهای رمزنگاری خاصی استفاده می‌شود که کلیدهای عمومی (Public Key) و کلیدهای خصوصی (Private Key) نام دارند. کلیدهای عمومی روی مرورگرها و سرورهای وبسایت به صورت پیش فرض قرار دارند ولی کلیدهای خصوصی فقط روی سرور نصب می‌شوند. پیام‌های فرستاده شده با استفاده از یک کلید عمومی رمزگذاری می‌شوند که رمزگشایی آنها فقط از طریق کلید خصوصی انجام می‌شود.

وقتی شما به سایت بانک سامان مراجعه می‌کنید، به خاطر اینکه سایت از این پروتکل برای تأمین امنیت شما استفاده می‌کند، مرورگر شما در ابتدا مجوزهای لازم سایت یا همان Certificates را از سایت بانک سامان دریافت می‌کند. فهرستی از تأییدیه‌های بانک سامان و کلیدهای عمومی هر مجوز به صورت پیش فرض در هر مرورگر وجود دارد.

اگر سایتی از مجوزی استفاده کند که در فهرست مورد اعتماد و پیش فرض مرورگر وجود نداشته باشد، شما با پیامی مواجه می‌شوید که به شما توصیه می‌کند به خاطر ناامن بودن سایت وارد آن نشوید.

رمزگذاری ارتباط: در صورت تأیید شدن مجوز سایت توسط مرورگر، یک کلید رمزگذاری برای ارتباط کاربر و وبسایت تولید می‌شود که خود این کلید هم توسط کلیدهای عمومی رمزنگاری شده و به سرور فرستاده می‌شود. سرور این پیام را با کلید خصوصی باز می‌کند و کلید ارتباطی را می‌خواند. کلید ارتباطی یا کلید جلسه برای ایمن‌سازی ارتباط بین مرورگر و سرور بسیار لازم است.

انواع کلی درگاه‌های پرداخت اینترنتی

به طور کلی دو نوع درگاه پرداخت اینترنتی داریم: درگاه‌های مستقیم و غیرمستقیم. در ادامه هر کدام از این درگاه‌ها را توضیح خواهیم داد.

درگاه پرداخت مستقیم: این نوع از درگاه‌های پرداخت اینترنتی توسط خود بانک‌ها یا شرکت‌های زیرمجموعه بانک‌ها ساخته می‌شوند که به طور مستقیم به بانک‌ها متصل هستند و تراکنش‌ها را به صورت مستقیم انجام می‌دهند.

برای ساختن چنین درگاه‌هایی، مجوزها و پشتیبانی فنی زیادی لازم است و بانک مرکزی حتماً باید به آنها اجازه فعالیت داده باشد.

درگاه‌های پرداخت مستقیم چندین سال است برای جلوگیری از تقلب و کلاهبرداری تحت دامنه شاپرک فعالیت می‌کنند. موقع خرید اینترنتی حتماً با این درگاه‌های مستقیم مثل درگاه بانک سامان مواجه شده‌اید. معمولاً سایت پذیرنده به چند درگاه مختلف متصل است و از شما می‌خواهد برای پرداخت به یکی از این درگاه‌ها مراجعه کنید. این شرکت‌ها به ازای انجام هر تراکنش از درگاه خاص، کارمزدی از سوی بانک مرتبط دریافت می‌کنند.

درگاه پرداخت غیرمستقیم: این نوع از درگاه‌های الکترونیکی توسط شرکت‌های کوچک ارائه می‌شوند و تعداد آنها در ایران زیاد است. درگاه‌های پرداخت غیرمستقیم همان‌طور که از اسم آنها پیداست، به صورت مستقیم با سیستم بانکی در ارتباط نیستند. وقتی قصد خرید از طریق این شرکت‌ها را داشته باشید، آنها عملیات پرداخت را به یکی از درگاه‌های پرداخت مستقیم ارجاع می‌دهند.

جمع‌بندی

عملیات پرداخت برای خریدهای اینترنتی از طریق درگاه‌های پرداخت اینترنتی ارائه شده توسط فروشگاه‌ها انجام می‌شود. پرداخت‌های اینترنتی به اندازه پرداخت از طریق دستگاه‌های خودپرداز امن نیست. برای ایمن‌سازی تراکنش‌های اینترنتی، وبسایت‌ها از شیوه رمزگذاری https برای تأیید هویت و رمزگذاری ارتباط میان سرور و کاربر استفاده می‌کنند که روش این نوع از رمزگذاری را به طور کامل توضیح دادیم.

وبسایت‌ها یا از درگاه پرداخت مستقیم استفاده می‌کنند که توسط خود بانک‌ها یا شرکت‌های زیرمجموعه آنها با نظارت بانک مرکزی ایجاد شده‌اند یا دارای درگاه‌های غیرمستقیم هستند که شما را در نهایت با دریافت کارمزد به یکی از درگاه‌های مستقیم ارجاع می‌دهند. امیدواریم با خواندن این مطلب اطلاعات بیشتری درباره درگاه‌های پرداخت اینترنتی کسب کرده باشید.

دلایل مسدود شدن حساب بانکی چیست؟

مسدود شدن حساب بانکی، ممکن است برای هر کسی اتفاق بیفتد. هرچند این اتفاق اصلاً خوشایند نیست، ولی گاهی اوقات پیش می‌آید دیگر! امیدوارم هیچ‌وقت بسته شدن حساب بانکی را تجربه نکنید، ولی اگر خدای نکرده این اتفاق برایتان افتاد، در وهله اول باید خونسردی خود را حفظ کنید تا بتوانید با کمک راهنمایی‌های ما، اوضاع را رابست و ریبست کنید. وقتی حسابتان مسدود می‌شود، اول از هر چیزی باید بگردید و ببینید که اصلاً دلیل این اتفاق چیست؟ و بعد از آن، باید خوب فکر کنید تا راه‌حلی برای رفع این مشکل پیدا کنید. اگر اطلاعاتی در این زمینه ندارید، به شما پیشنهاد می‌کنم تا انتهای این مقاله با ما همراه باشید.

| ملی جباری |

| مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان |

منظور از مسدود شدن حساب بانکی چیست؟

شاید از خودتان بپرسید که بعد از مسدود شدن حساب بانکی، دقیقاً چه اتفاقی می‌افتد؟ اجازه بدهید من به این سؤالتان پاسخ بدهم. بعد از اینکه بنا به دلایلی تشخیص داده شد که حسابتان باید مسدود شود، پولی که در حسابتان است بلوکه می‌شود؛ یعنی چه؟ یعنی دیگر نه می‌توانید آن پول را برداشت کنید و نه می‌توانید آن را از حسابتان به حساب دیگر منتقل کنید. در یک کلام، دیگر به پولی که در حسابتان است، دسترسی نخواهید داشت، مگر اینکه بتوانید مسدودیت حسابتان را رفع و رجوع کنید.

البته این را هم در نظر داشته باشید که دو نوع مختلف از مسدود شدن حساب وجود دارد. نوع اول، همان است که ما در این مقاله با آن سروکار داریم و دستور مسدود شدن حساب و توقیف شدن پول، توسط مراجع قضایی صادر و سپس، به بانک ابلاغ می‌شود. در این مواقع و وقتی که دستور از بالا می‌رسد، بانک‌ها وظیفه‌ای ندارند جز اطلاع کردن! در نتیجه، حساب شخص مسدود می‌شود و تا زمانی که همان مراجع قضایی، دستور رفع توقیف آن حساب را ندهند، هیچ‌کس اجازه برداشت یا انتقال وجه از حساب مورد نظر را ندارد. در این مورد، بانک‌ها فقط مامورند و معذور!

حالا برویم سراغ نوع دوم! یعنی مسدود شدن حساب بانکی به خاطر راكد بودن آن. گاهی اوقات پیش می‌آید که افراد در بانک حساب باز می‌کنند و در آن پولی می‌ریزند ولی خبری از تراکنش مالی نیست! یعنی شخص آمده، یک حسابی باز کرده، بعد هم رفته که رفته و پشت سرش را هم نگاه نکرده است. اگر شما هم حسابی دارید که اصلاً تراکنش مالی ندارد، بهتر است یا خودتان آن را ببندید یا حداقل سری به آن بزنید و گردو خاکش را بتکانید. چون بانک‌ها از طرف بانک مرکزی مکلف هستند تا همه حساب‌هایی که به مدت ماه، هیچ تراکنشی نداشته‌اند را مسدود کنند. البته، خوشبختانه در این نوع از مسدود شدن حساب، پول بلوکه نمی‌شود و در نتیجه، صاحب حساب می‌تواند پول خود را به حساب دیگر منتقل یا آن را برداشت کند. خب، حالا اگر موافق باشید، برویم و ببینیم مسدود شدن حساب‌های بانکی، اگر توسط خود صاحب حساب نباشد، چه دلایلی ممکن است داشته باشد.

دلایل مسدود شدن حساب بانکی

همان‌طور که کمی بالاتر هم به این قضیه اشاره کردیم، مسدود شدن

حساب بانکی بی‌دلیل اتفاق نمی‌افتد و حتماً یک دلیل محکم، پشت تمام این اتفاقات وجود دارد. در ادامه قرار است به ۷ دلیلی که می‌تواند منجر به بسته شدن حسابتان بشود اشاره کنیم. فراموش نکنید مسدود شدن حساب، هر دلیلی که داشته باشد، قطعاً راه‌حلی هم دارد و این‌طوری نیست که اگر حسابی بسته شد، دیگر نشود کاری کرد، طوری که انگار باید فاتحه آن را خواند. گاهی اوقات تنها چیزی که برای ختم به خیر شدن ماجرا لازم است، مراجعه حضوری به بانک و تحویل دادن یک‌سری مدارک است. البته، همیشه هم همه چیز آن‌قدر گل و بلبل نیست و کار بیشتر از این حرف‌ها بیخ پیدا می‌کند.

حالا برویم سراغ ۷ موردی که از قبل قولش را داده بودیم:

مراجع قضایی

گاهی اوقات پیش می‌آید که برای خودتان در خانه از همه‌جایی خبر نداشته‌اید که متوجه می‌شوید ای دل‌غافل! حسابتان مسدود شده است. البته، خیلی‌ها خوب می‌دانند که قضیه از چه قرار است و منتظر حکم مراجع قضایی هستند. اگر حسابتان به دستور مراجع قضایی بسته شود، یعنی کسی از شما شکایت کرده و تا وقتی که پرونده در جریان باشد و دادگاه حکم قطعی ندهد، نمی‌توانید برای رفع مسدودی حسابتان اقدام کنید.

شورای حل اختلاف

شورای حل اختلاف، درست مثل مراجع قضایی، ممکن است حساب افراد را به دلیل احقاق حق مسدود کند. در چنین شرایطی تا زمانی که خواسته شاکی پرونده برآورده نشود و تکلیف مشخص نشود، خبری از رفع مسدودی نخواهد بود.

دستور پلیس فتا

جالب است بدانید که پلیس فتا هم اگر دلایل قرص و محکمی داشته باشد، این قدرت را دارد که حساب افراد را مسدود کند. اصولاً پلیس فتا به سه دلیل حساب بانکی اشخاص را می‌بندد:

اگر از اطلاعات حساب شما در پول‌شویی یا درگاه‌های پرداخت جعلی به‌منظور فیشینگ و کلاهبرداری استفاده شده باشد، حسابتان را مسدود



است. جالب است بدانید مبلغی که می‌توانید به حسابتان واریز کنید، سقف مشخصی دارد؛ برای حساب‌های شخصی حدود ۲۰۰ میلیون تومان و برای حساب‌های حقوقی و شرکتی حدود یک میلیارد تومان است؛ یعنی اگر میزان پولی که به حسابتان ریخته می‌شود، بیشتر از این مبالغ باشد، بانک حسابتان را مسدود می‌کند تا بروید و یک سند و مدرکی نشان بدهید که این همه پول از کجا آمده است؛ آیا خانه خودتان را فروخته‌اید یا مثلاً ارث بهتان رسیده است و از این دست از موارد. البته، همه بانک‌ها به خاطر واریزی‌های درشت، حسابتان را مسدود نمی‌کنند؛ خیلی از آنها فقط دلیل و مدرک می‌خواهند تا متوجه ماجرا بشوند. همین!

اداره ثبت

جالب است بدانید که حتی اداره ثبت هم این قدرت را دارد که حسابتان را مسدود کند. می‌پرسید چگونه؟ بگذارید با یک مثال توضیح بدهم؛ مثلاً اگر خانی مهریه خود را اجرا بگذارد، اداره ثبت حکم مسدود شدن حساب و مصادره باقی اموال او را می‌دهد.

تراکنش‌های سریالی

تراکنش‌های سریالی هم می‌تواند منجر به مسدود شدن حساب شود. تراکنش‌های سریالی، اصولاً کمتر از سقفی هستند که بانک تعیین کرده ولی چون به صورت پشت سر هم و برای دفعات زیادی اتفاق می‌افتند، بانک تا مشخص شدن تکلیف ماجرا، حساب شخص را مسدود می‌کند؛ مثلاً اگر کسی بدون هماهنگی قبلی با بانک، شماره حساب خود را جهت کمک‌های خیریه و جمع‌آوری پول برای نیازمندان تبلیغ کند و مردم بی‌وقفه به حساب آن شخص پول واریز کنند، بانک ممکن است حساب او را ببندد.

کلام آخر

خیلی وقت‌ها پیش می‌آید که حسابتان مسدود می‌شود ولی شما دلیل آن را نمی‌دانید. در چنین شرایطی چه کار باید کرد؟ اگر می‌خواهید به جواب این سؤال برسید، به شما پیشنهاد می‌کنم که مقاله بالا را به دقت مطالعه کنید تا هم دلایل مسدودی و هم راه‌های رفع کردن آن را یاد بگیرید.

می‌کند. اگر تشخیص داده شود که شخصی به غیر از خودتان، قصد سوءاستفاده از اطلاعات بانکی شما و برداشت پولتان دارد ولی رمز دوم شما را بلد نیست و آن را اشتباه وارد می‌کند، پلیس فتا وارد عمل می‌شود و برای اینکه جلوی اتفاقات ناگوار را بگیرد، حساب شما را می‌بندد. اگر کسی از شما شکایت کرده باشد تا مشخص شدن تکلیف پرونده، به دستور قاضی، پلیس فتا حساب بانکی‌تان را توقیف می‌کند.

ضمانت وام

یکی از دلایلی که خیلی وقت‌ها منجر به مسدود شدن حساب بانکی افراد می‌شود، ضامن شدن است. بسیاری از افراد که واجد شرایط هستند و می‌توانند ضامن شوند، از روی انسانیت و خیرخواهی، دوستان یا آشنایان خودشان را برای گرفتن وام ضمانت می‌کنند. ولی متأسفانه بعضی از این وام‌گیرنده‌ها بدقولی کرده و به تعهدات خودشان عمل نمی‌کنند. در نتیجه، کار به جاهای باریک می‌کشد و بانک بعد از بارها اخطار دادن به شخص ضامن، حساب او را می‌بندد.

چک برگشتی

یکی از قوانین سفت و سختی که وجود دارد مربوط به چک برگشتی است. بانک‌ها در این مورد خیلی جدی عمل می‌کنند و اگر به گوششان برسد که صاحب حساب بانکی، چک بی‌محل کشیده صد در صد، آن حساب را مسدود می‌کنند. نه یک سال! نه دو سال! بلکه به مدت ۷ سال!

مقررات واریزی بانک‌ها

این مورد را بالاتر توضیح دادیم و گفتیم اگر کسی در بانک حسابی باز کند و بعد آن را به امان خدا رها کند، بانک مجبور می‌شود که آن حساب را مسدود کند تا تکلیف حساب و پولی که در آن هست، مشخص شود. البته، خوشبختانه این مشکل با مراجعه به بانک حل و فصل می‌شود و جای نگرانی خاصی ندارد.

واریزی‌های درشت

یکی از دلایل جالبی که می‌تواند دردرساز شود، واریزی‌های درشت

وام فرزندآوری به چه کسانی تعلق می‌گیرد؟

در سال‌های اخیر، با سخت‌تر شدن شرایط اقتصادی، میل به ازدواج و فرزندآوری در بین جوانان کمتر شده است. با توجه به آمار، از سال ۱۳۹۴ تا الآن، به‌صورت پیوسته، شیبی تند و روبه پایین در نرخ زادوولد وجود داشته که مسئولان را نگران کرده و آنها را به تکاپو انداخته است تا راهی برای حل این مشکل پیدا کنند. اگر اوضاع به همین منوال پیش برود و نرخ فرزندآوری همین‌طور کمتر شود، به‌زودی کار به جاهای باریک خواهد کشید و جمعیت رو به پیری خواهد رفت. دغدغه دولت این است که این مشکل را حل کند و یکی از راه‌حل‌هایی که جدیداً مطرح‌شده، اعطای وام فرزندآوری است. درواقع، دولت تصمیم دارد با دادن وام‌های چندمیلیونی، کمی از بار اقتصادی که بروی جوانان است بردارد تا شاید فرجی شده و میل به فرزندآوری در آنها بیشتر شود. اگر هنوز خبر ندارید که وام فرزندآوری چیست و به چه کسانی تعلق می‌گیرد، به شما پیشنهاد می‌کنم تا انتهای این مقاله با ما همراه باشید.

وام فرزندآوری چیست؟

همان‌طور که همه در جریان هستیم، این روزها فشار اقتصادی ناشی از تورم این عبارت ممکن است بازتاب خوبی نداشته باشد. طوری که دیگر کمتر کسی از عهده مخارج ازدواج و تهیه مسکن و بچه‌دار شدن برمی‌آید؛ یعنی جوانان ایرانی، باینکه میل زیادی به ازدواج و تشکیل خانواده دارند، ولی با توجه به گرانی‌ها، می‌ترسند که نتوانند از پس تأمین نیاز فرزند یا فرزندان خود بریبایند و برای همین، پا پس می‌کشند.

دولت با درک کردن نیاز جوانان و برای مقابله با پیری جمعیت، تسهیلاتی مثل وام ازدواج، وام ودیعه مسکن و وام فرزندآوری در نظر گرفته تا به‌واسطه این وام‌ها، دست جوانان را بگیرد و آنها را به ازدواج و تشکیل خانواده تشویق کند.

خب اگر وام ازدواج و ودیعه مسکن را کنار بگذاریم، آیا درباره وام فرزندآوری چیزی شنیده‌اید؟

طبق تبصره ۱۶ قانون بودجه امسال دولت، تصمیم بر آن شده که به تمام نوزادانی که از سال ۱۴۰۱ به بعد متولد می‌شوند، تسهیلاتی تحت عنوان وام فرزندآوری تعلق بگیرد. مبلغ این وام ثابت نیست و بسته به اینکه خانواده چند فرزند دارد و نوزاد به دنیا آمده، فرزند چندم محسوب می‌شود، متغیر است.

در ضمن تا یادم نرفته این نکته را هم اضافه کنم که وام فرزندآوری، سود ۴ درصد دارد و کل مبلغی که به متقاضی داده می‌شود به همراه سود آن، به‌صورت اقساط ۳۶ یا ۴۸ یا ۶۰ یا ۷۲ یا ۸۴ ماهه باز پس گرفته می‌شود.

نیازی به گفتن ندارد که مبلغ اقساط، با توجه به مقدار وام و مدت‌زمان بازپرداخت تعیین می‌شود و متغیر است.

مبلغ وام فرزندآوری چقدر است؟

همان‌طور که کمی بالاتر اشاره کردیم، وام فرزندآوری مبلغ ثابتی ندارد و بسته به اینکه نوزاد تازه به دنیا آمده، فرزند چندم خانواده است، تغییر می‌کند.

در ادامه، فهرستی آورده‌ایم که نشان می‌دهد مبلغ این وام از ۲۰ میلیون تومان شروع می‌شود و سقف آن، ۱۰۰ میلیون تومان است. مبلغ تسهیلات فرزندآوری به ازای فرزند اول، ۲۰ میلیون تومان است.

مبلغ تسهیلات فرزندآوری به ازای فرزند دوم، ۴۰ میلیون تومان است.

مبلغ تسهیلات فرزندآوری به ازای فرزند سوم، ۶۰ میلیون تومان است.

مبلغ تسهیلات فرزندآوری به ازای فرزند چهارم، ۸۰ میلیون تومان است.

مبلغ تسهیلات فرزندآوری به ازای فرزند پنجم و بعدازآن، ۱۰۰ میلیون تومان است.

بر اساس مصوبه شورای پول و اعتبار تسهیلات، سرپرست‌ها، برای دریافت مبلغ بالای ۲۰ میلیون تومان نیاز به دو ضامن دارند، ولی طبق مصوبه بانک مرکزی، داشتن تنها یک ضامن معتبر کفایت می‌کند.

بلوچستان هستند هم برایشان پیش آمده که برای گرفتن تسهیلات فرزندآوری به بانک مراجعه کردند ولی متأسفانه با جمله «این وام به شهر ما تعلق نمی‌گیرد» از آنها استقبال شده است؛ و خب از آنجایی که فعلاً هیچ سازوکار غیر حضوری و مشخصی برای تعیین کردن اینکه به کدام شهرها وام فرزندآوری تعلق می‌گیرد، وجود ندارد، تنها راهی که باقی می‌ماند، مراجعه حضوری به بانک‌ها و پرس‌وجو کردن از کارمندان آنهاست.

چطوری وام فرزندآوری بگیریم؟

حالا که با تسهیلات فرزندآوری و شرط و شروط آن آشنا شدیم، بهتر است برویم و ببینیم چطوری می‌شود این وام را گرفت. قدم اول برای گرفتن تسهیلات فرزندآوری، وارد شدن به سایت تسهیلات قرض‌الحسنه فرزند به آدرس <http://ve.cbi.ir> است. سپس باید در این سایت ثبت‌نام کرده و تمام مواردی که از شما خواسته می‌شود را پر کنید. اطلاعاتی مانند کد ملی پدر و مادر، اطلاعات شهر و محل سکونت، سال تولد فرزند و... را وارد کنید تا پروسه ثبت‌نام تکمیل شود. بعد از تکمیل شدن ثبت‌نام، یک کد رهگیری ۱۰ رقمی برایتان ارسال می‌شود که به معنای تأیید درخواست شما برای تسهیلات فرزندآوری است. بعد از گرفتن این کد، دوباره به سایت مراجعه کنید و ببینید که کدام شعبه از بانک برای گرفتن وام برایتان تعیین شده است.

سپس، با در دست داشتن مدارک زیر، به بانک بروید: اصل کارت ملی و شناسنامه پدر و مادر نوزاد و همراه با کپی آنها اصل شناسنامه نوزاد و ارائه فتوکپی از تمام صفحات شناسنامه فتوکپی کارت ملی و شناسنامه ضامن یک فقره سفته

نکته‌ای که در اینجا اهمیت دارد، این است که شما فقط ۱۲ روز بعد از گرفتن کد رهگیری، فرصت دارید به بانک مراجعه کنید، وگرنه فرصتتان می‌سوزد. در ضمن، بعد از رفتن به بانک، فقط ۴۵ روز برای بردن مدارک لازم و تکمیل پرونده وقت دارید. اگر بعد از این مدت، پرونده خود را تکمیل نکنید، نامتان از فهرست متقاضیان پاک خواهد شد.

کلام آخر

با توجه به شرایط سخت اقتصادی که همه ما داریم با آن دست‌وپنجه نرم می‌کنیم، طبیعی است که خانواده‌ها از پس مخارج برنیابند و تمایلی به داشتن فرزند نداشته باشند. یکی از کارهای مثبتی که دولت برای رفع این مشکل انجام داده است، دادن تسهیلات فرزندآوری است. این نوع تسهیلات که به‌تازگی روی کار آمده و از سال ۱۴۰۱ به بانک‌ها ابلاغ شده، به نوزادان تازه متولد شده که تاریخ تولد آنها ۱۴۰۱/۱/۱ به بعد است، تعلق می‌گیرد. اگر درباره این قضیه کنجکاو شده‌اید، پیشنهاد می‌کنم حتماً مقاله بالا را به‌دقت مطالعه کنید. آیا کسی را در اطرافیان خود می‌شناسید که موفق به دریافت این تسهیلات شده باشد؟



در آخر، این نکته را هم اضافه کنم که به آن دسته از سرپرستان خانواری که فرزندان دو قلو دارند، به ازای هر فرزند، یک وام دریافت می‌کنند.

شرایط گرفتن وام فرزندآوری چیست؟

گرفتن وام فرزندآوری کمک بزرگی به سرپرست خانواده در این اوضاع سخت اقتصادی می‌کند ولی قبل از هر چیزی باید ببینید آیا شرایط دریافت این تسهیلات را دارید یا خیر. اولین شرط لازم برای گرفتن تسهیلات فرزندآوری این است که نوزاد تازه به دنیا آمده، متولد ۱۴۰۱/۱/۱ به بعد باشد. پس به نوزادانی که قبل از این تاریخ به دنیا آمده باشند، تسهیلاتی تعلق نمی‌گیرد.

خب حالا برویم سراغ شرط دوم! اگر خواستار وام فرزندآوری هستید، باید حتماً آمار ثبت‌احوال را چک کنید و ببینید که آیا شهر محل سکونت شما، مشمول این تسهیلات می‌شود یا نه. وام فرزندآوری به کسانی تعلق می‌گیرد که نرخ باروری در شهر محل سکونت آنها کمتر از ۲/۵ باشد. طبق آمار که وجود دارد، استان سیستان و بلوچستان با نرخ باروری ۳,۷ تنها استان کشور محسوب می‌شود که وام فرزندآوری به ساکنانش تعلق نمی‌گیرد. پس اگر ساکن این استان نیستید، مشکلی از این لحاظ نخواهید داشت. البته خیلی‌ها که ساکن استان‌های دیگری به‌غیر از سیستان و



سلمان جمشیدی
مدرس آکادمی سامان

۱۱ اشتباه دستوری بسیار رایج که به عقیده متخصصان زبان موجب عقب کشیدن افراد می شود و هوش شما را کم نشان می دهد

فرقی نمی کند چه کاری انجام می دهید، دستور زبان خوب برای همه سازمان ها لازم است و می تواند در مسیر شغلی شما تفاوت بزرگی ایجاد کند. کایل وینز، مدیرعامل یک شرکت راهنمای آنلاین تعمیرات، در مقاله نشریه کسب و کار هاروارد نوشت: «اگر متقاضیان شغل نتوانند تفاوت بین **to** و **too** را تشخیص دهند، باید رزومه شان را دور بریزیم.» کمی تند بود؟ بله اما او تنها فردی نیست که چنین اعتقادی دارد. بارها و بارها از مدیران شنیده ایم که از کارکنانی که نحوه نوشتن یک جمله درست انگلیسی را بلد نیستند شکایت دارند.

کدامیک درست است: اگر می توانید در جمله یکی از روزهای هفته، مثلاً دوشنبه را جایگزین کنید باید از **every day** استفاده کنید.

۱. I/me

نادرست:

The marketing manager told Riley and I to talk with her.

درست:

The marketing manager told Riley and me to talk with her.

قانون عمومی وقتی «من» فاعل یک جمله است از **I** استفاده کنید (مثل **I walked to the store**). وقتی از ضمیر به عنوان مفعول یک فعل استفاده می شود یا وقتی فعل درباره انجام کاری روی یک فرد یا شیء است از **me** استفاده کنید (مثل **the dog followed me to the store**).

۲. its/it's

نادرست:

The company just celebrated it's eighth year since it went public.

درست:

The company just celebrated its eighth year since it went public.

افراد زیادی را دیده ایم که وقتی می خواهند مالکیت را نشان دهند از **it's** استفاده می کنند؛ اما این استفاده نادرست است! مطمئناً همان طور که قبل تر اشاره کردیم مشکل این است که از **آپاستروفی** برای نشان دادن مالکیت استفاده می کنیم مثل عبارت **the CEO's email**؛ اما وقتی نوبت به کلمه **it** می رسد نباید این کار را انجام دهیم. فقط زمانی از **آپاستروفی** استفاده می کنیم که بخواهیم **it is** را به صورت اختصار بنویسیم. باوجوداین گاهی فهمیدن زبان انگلیسی و قوانین و استثنای عجیب آن دشوار است.

۱۱ اشتباه دستوری رایج کارکنان

در اینجا به رایج ترین اشتباهات دستوری نگاهی می کنیم - اشتباهاتی که ما به عنوان متخصصان کلام و میزبانان پادکست «شما اشتباه می گوئید» در **NPR** بیش از همه درباره شان شنیده ایم:

۱. آپاستروفی

نادرست:

We need to get our sale's numbers up.

درست:

We need to get our sales numbers up.

این یک نمونه از حملات غیرضروری و به شدت متداول آپاستروفی است. افراد حرف **S** در آخر کلمه را می بینند و با خودشان فکر می کنند: باید یک آپاستروفی اضافه کنم! اما اغلب نباید این کار را انجام دهند. معمولاً از آپاستروفی برای اختصار (مثلاً تبدیل **there is** به **there's**) یا نشان دادن مالکیت (مثلاً **the manager's pet peeve**) استفاده می شود. وقتی حرف **S** فقط برای تبدیل مفرد به جمع آمده است نباید از آپاستروفی استفاده شود.

۲. everyday/every day

نادرست:

He starts work everyday at 8 a.m.

درست:

He starts work every day at 8 a.m.

کلمه **Everyday** (به عنوان یک کلمه و بدون فاصله) صفتی است برای توصیف چیزی که بسیار متداول است به کار می رود مانند اتفاقی که هر روز رخ می دهد؛ اما **Every day** (با فاصله) یک عبارت قیدی به معنای هر یک روز است. یک آزمایش سریع برای تشخیص اینکه

The people who reach their sales target will get a reward.

شاید بسیار سختگیرانه باشد اما وقتی با مدیران صحبت کردیم از آنها به عنوان گروه آزادهنده یاد کردند. چطور از این اشتباه دوری کنیم؟ وقتی درباره اشیا صحبت می کنید از کلمه **that** و وقتی درباره افراد صحبت می کنید از کلمه **who** استفاده نمایید. اما گاهی اوقات ممکن است شرایط کمی پیچیده شود. یک تیم فروش یا گروه دیگری از افراد می توانند هم **that** باشند و هم **who** زیرا از افراد تشکیل شده اند. در مورد حیوانات چطور؟ علیرغم احساسی که نسبت به حیوانات خانگی بامزه داریم از نظر فنی آنها **that** هستند.

then/than .۹

That presentation was better then the first one.

That presentation was better than the first one.

این یک اشتباه بسیار محتمل است (و افرادی که از تصحیح خودکار استفاده می کنند ممکن است متوجه آن نشوند)؛ بنابراین به خاطر داشته باشید که: وقتی درباره زمان صحبت می کنید از **then** استفاده نمایید (مثلاً **I'm going to go to the meeting, then to lunch**) اما وقتی دو چیز را با هم مقایسه می کنید از **than** استفاده کنید (مانند **I'm older than he is**). جالب است بدانید که شباهت زیاد این دو کلمه دلیل دارد: ریشه این دو کلمه در انگلیسی میانه یکسان است و به جای یکدیگر مورد استفاده قرار می گرفته اند.

there/their/they're .۱۰

There going to they're office over their.

They're going to their office over there.

سه کلمه که شبیه هم هستند اما معانی کاملاً متفاوتی دارند - و باکمال تعجب عده زیادی از افراد در ایمیل ها و یادداشت های خود آنها را باهم اشتباه می گیرند. کلمه **there** یک مکان است و به جایی به غیر از اینجا اشاره دارد. گاهی ممکن است به عنوان عبارت شگفتی استفاده شود (مثل **So there!**). کلمه **they're** اختصار **they are** است. و کلمه **their** نشان دهنده مالکیت بوده و یعنی چیزی به بیش از یک نفر تعلق دارد.

your/you're .۱۱

Your my favorite supervisor.

You're my favorite supervisor.

این گروه کلمات هم اغلب توسط سیستم تصحیح خودکار تشخیص داده نمی شوند زیرا با وجود آنکه از نظر دستوری اشتباه هستند اما نگارش آنها صحیح است. اما مراقب باشید! کلمه **You're** حالت اختصار **you are** است. کلمه **your** شکل مالکیت **you** است و زمانی استفاده می شود که می خواهید مالکیت را نشان دهید. به خاطر داشته باشید که: **You're going to be just fine if you watch your grammar** (شما حالتان خوب خواهد شد اگر به دستور زبان خود دقت کنید).

less/fewer .۵

Less than 50 people showed up for the presentation.

Fewer than 50 people showed up for the presentation.

این اشتباه خیلی آزاردهنده نیست اما با آن زیاد مواجه شده ایم. این قوانین (کمی سختگیرانه اما از نظر فنی صحیح) را برای **less** و **fewer** استفاده کنید:

برای اشیای دارای تعداد و قابل شمارش از **fewer** استفاده کنید (مثلاً **fewer purchases 100**).

برای کلماتی که حداقل از نظر منطقی قابل شمارش نیستند از **less** استفاده کنید (مثلاً **there's less sand at this beach**).

از **less** در کنار اعدادی استفاده کنید که واحد تکی یا کلی برای اندازه گیری مسافت، مقدار یا زمان هستند (به عنوان مثال **less than 30% of us bothered learning these rules**).

lie/lay .۶

I could just lay down and go to sleep.

I could just lie down and go to sleep.

کلمه **lie** فعل لازم است یعنی مفعول ندارد و عملی را برای فرد یا شیء دیگری انجام نمی دهد (مثلاً **I lie down**). کلمه **lay** فعل متعدی است و به این معناست که مفعول دارد یعنی فعل عملی را برای فرد یا شیء دیگری انجام می دهد (مثلاً **I lay down my head**). از نظر فنی می توانید بگویید **I lay myself down** که در اینجا کلمه **myself** به عنوان مفعول فعل به کار رفته است. (وقتی می گوئیم این جملات می توانند همراه کننده باشند دروغ نمی گوئیم).

lose/loose .۷

If we stay on this track, we can't loose.

If we stay on this track, we can't lose.

این دو کلمه هم تا حدودی همراه کننده هستند چراکه فقط یک حرف با هم تفاوت دارند - یعنی یک **o** اضافه. شاید به همین علت است که بسیاری از مدیران از دریافت ایمیل یا گزارش درباره از دست دادن فرصت فروش (**loosing ground**) شکایت می کنند. فقط به خاطر داشته باشید که کلمه **loose** تقریباً همیشه به عنوان صفت و در تضاد با **tight** (سفت) استفاده می شود در حالی که کلمه **lose** فعل و به معنای از دست دادن است.

that/who .۸

The people that reach their sales target will get a reward.

شما هم سرمایه انسانی ما هستید؛
سپاسگزار زحمات شما هستیم.







به یاد محمد گرشاسبی که دیگر در جمع ما نیست

| فریمه کرم؛ مدیریت بهبود و کیفیت |

سلام و احوال‌پرسی می‌کردیم. همه چیز رنگ گرفته بود. انگار واقعاً برج رقصان بانک سامان وسط خیابان شریعتی می‌رقصید؛ اما امان از هفته‌هایی که نبود.

اگر بزرگترهای مدیریت نبودند حتماً دل‌آشوب و غممان به گریه‌های بلندی ختم می‌شد. هر هفته اما امید داشتیم که می‌آیی. گرچه لاغرتر، گرچه با موهای کمتر، اما می‌آمدی و دل‌مان گرم می‌شد و می‌گفتیم هست، خدا رو شکر که برگشت و انگار با خودت و روی چهارشونه بزرگ و ورزشکاری‌ات برایمان میل به زندگی می‌آوردی. با لبخند، گرچه می‌دانستیم که که با درد است. اما حالا چگونه برایت بگوییم که جای خالی خیلی خیلی خالی است. دلم می‌خواهد مثل بچه‌ها فکر کنم که از آسمان نگاهمان می‌کنی و در جایی زیباتر از این دنیا، اسکی می‌روی و هنوز هم باشگاهت ترک نمی‌شود و برای همه اطاقیات گیتار می‌زنی و می‌خوانی. محمدگرشاسبی عزیز ما.

دل‌مان برایت تنگ و غمگین است.

اما دل تو حتماً آرام است...

یادش گرامی

ما با هم استخدام شدیم. بدون آزمون و به قول بچه‌ها به‌عنوان نخبه، مستقیم رفتیم واسه مصاحبه‌های روانشناسی و سرمایه‌انسانی و تخصصی با مدیریت بهبود و کیفیت. تو همیشه حواست جمع بود و می‌گفتی که کی می‌تونم وام ضروری و مسکن بگیرم و کی می‌تونم تمدیدشون کنم. از آن روزها تقریباً ده سال گذشت تا یکی از بچه‌ها آروم تو گوشی تلفن برام جریان مریضی «اسمش رو نبر» رو گفت. تا اون روز نزدیکترین تجربه من به این مریضی خواندن کتاب حمیدرضا صدر بود. «کتاب از قیطره تا اورنج کانتی». کتابی که لحظه به لحظه از روزی که دکتر اسم بیماری اسمش رو نبر رو می‌گه تا روزی که دختر حمیدرضا صدر کتاب رو در نبود پدر به پایان می‌بره و من صفحه به صفحه اون کتاب رو برات تصور می‌کردم، جز فصل پایانی... ماه اول که نیامدی نمی‌توانستم باور کنم.

مگر می‌شود تو؟! ورزشکار، اهل سفر و زندگی، جوان و خوش‌رو... نه امکان ندارد. بعد از اولین دوره شیمی درمانیت آمدی سرکار. اینقدر خوش‌حال بودم و خوش‌حال بودیم از حضورت که به هر بهانه‌ای شیرینی می‌دادیم. با صدای بلندتر





گفتگو با همکاران شعبه شهر قدس در روزهای بازگشایی مجدد

شعبه‌ای که سپهرخ سامانی است

گفتگو: جعفر تکبیری



وی اضافه کرد: وضعیت منابع و مصارف شعبه نیز در وضعیت مطلوبی قرار دارد. جذب منابع ارزان قیمت در دستور کار شعبه قرار دارد و بهای تمام شده سپرده‌ها در وضعیت بسیار خوبی قرار دارد. حدود ۸۰ درصد منابع شعبه سپرده‌های جاری و کوتاه مدت و ۲۰ درصد نیز بلندمدت است. همچنین ترکیب مشتریان ما شامل ۹۶ درصد مشتریان حقیقی و ۴ درصد مشتریان حقوقی است. باغستانی سپس ادامه داد: متأسفانه به دلیل نداشتن اسناد رسمی املاک شهر قدس (سندش دانگ) شعبه در پرداخت تسهیلات دچار مشکلات زیادی است و در ازای آن با پرداخت وام به دارندگان دستگاه کارت خوان و پرداخت تسهیلات به پرسنل سازمان‌های طرف قرارداد تا حدودی توانسته‌ایم نیاز مشتریان را مرتفع و اهداف شعبه را محقق کنیم. همچنین به لطف تلاش و پیگیری‌های مستمر همکاران شعبه و همیاری مردم فهیم شهرستان قدس، مانده مطالبات شعبه حدود صفر درصد است.

رئیس شعبه شهر قدس در خصوص نحوه هدایت و برنامه‌ریزی برای پیشبرد اهداف شعبه و تحقق اهداف نیز گفت: با توجه به اعلام اهداف سالانه از سوی سرپرستی محترم، با برگزاری جلسات مستمر ماهانه و هفتگی با کلیه همکاران شعبه تلاش می‌شود روشی درست در جهت رسیدن به اهداف انتخاب شود. اینکه بانک در آن مقطع به دنبال چه مشتریانی است، مشتریان هدف انتخاب شده و اقدام به بازاریابی و معرفی محصولات بانک می‌شود. گاهی خود مشتریان به ما اصناف جدیدی معرفی می‌کنند و پیشنهادهای خوبی به ما می‌دهند. علاوه بر این، تشکیل تیم‌های بازاریابی دوفره و مراجعه به محل کسب مشتریان جهت معرفی محصولات بانک مخصوصاً اعطای دستگاه کارت خوان به صنوف هدف در این مدت بسیار اثرگذار بوده است.

باغستانی در خصوص مهم‌ترین چالش‌های پیش روی شعبه نیز گفت: مهم‌ترین چالش ما در چنین شعبه‌ای شلوغی و متعاقب آن تأمین نیروی انسانی است.

وی سپس ادامه داد: لازم است عنوان کنم که شعبه شهر قدس در سال ۹۸

در این شماره از نشریه سامان به سراغ همکاران شعبه شهر قدس رفته‌ایم. شعبه‌ای که فراز و نشیب زیادی را پشت سر گذاشته و پس از یک دوره تعطیلی یک ساله به دلیل تعمیرات و بازسازی که ناشی از تخریب در جریان آبان ۹۸ بود، باردیگر پر قدرت به مدار خدمت رسانی بازگشته است. آنچه در ادامه می‌خوانید گفتگو با همکاران پر تلاش این شعبه است.

مرتضی باغستانی، رئیس شعبه شهر قدس در ابتدای این گفتگو به معرفی خود و سوابقش پرداخت و گفت: ۴۳ ساله و دارای مدرک تحصیلی کارشناسی مدیریت بازرگانی هستم که از سال ۸۴ وارد بانک سامان شدم. همزمان در یک سازمان دولتی هم دعوت به کار شده بودم. اما به دلیل علاقه‌ام در امور مالی و بانکداری ترجیح دادم در یک بانک خصوصی و با پرستیژ کار کنم. شروع کارم از شعبه بازار تهران بود. حدود ۴ سال با عشق و علاقه و در کنار اساتید بزرگ بانکی کار کردم و بعد از آن به عنوان رئیس باجه فرودگاه امام به فرودگاه امام خمینی منتقل شدم و به مدت سه سال به تکمیل تجربیات پرداختم. بعد از آن به عنوان معاون شعبه در شعبه‌های هایپر استار و شهر قدس مشغول به کار شدم. در سال ۹۷ به عنوان مسئول شعبه بزرگراه فتح برگزیده شدم و در سال ۹۹ با افتتاح مجدد شعبه شهر قدس مسئولیت اداره این شعبه به این جانب سپرده شد. رئیس شعبه شهر قدس همچنین در خصوص آخرین وضعیت این شعبه نیز عنوان کرد: شهر قدس مرز بین استان البرز و استان تهران و یکی از شهرستان‌های پرجمعیت در منطقه غرب استان تهران است و بیش از ۴۰۰ هزار نفر جمعیت دارد. شعبه شهر قدس جزو یکی از شعب شلوغ بانک سامان است و چون در این شهر تک شعبه هستیم حجم مراجعین بسیار بالاست. اما با وجود یک تیم کاری یکدل و یکصدا و پایه کار و تلاشی که در شعبه داریم خوشبختانه تا این تاریخ توانسته‌ایم از عهده وظایف به‌خوبی بربیایم و رضایت مشتریان و مدیران بانک را داشته باشیم. شعبه شهر قدس دارای ۱۱ نفر پرسنل و ۲ نفر همکاران شرکت آفتاب تجارت است که همگی به عنوان یک خانواده پاسخگوی امور مشتریان را هستیم.



حمزه نیکخو



سید حامد بیات غیائی



بهرام علیخانی

از این امر مستثنی نبوده است. مهاجرت مشتریان به سمت استفاده از ابزارهای الکترونیک فرصتی را ایجاد کرده تا بتوانیم فروش بیشتری داشته باشیم و کارمزد بیشتری اخذ کنیم.

باغستانی در خصوص نحوه تنظیم روابطش با همکاران نیز تصریح کرد: روابطی که من با همکارانم ایجاد کرده‌ام یک رابطه دوستانه است و سعی می‌کنم در هنگام خوشی و گرفتاری در کنارشان باشم. تمام تلاش خود را کرده‌ام که شعبه‌ای بی حاشیه داشته باشیم و همکارانم به‌جز شلوغی شعبه و ازدحام کار دغدغه دیگری نداشته باشد. سعی می‌کنم حداقل هفته‌ای یک‌بار جلسه‌ای غیررسمی داشته باشم و در مورد راهکارها و ایده‌های آن‌ها صحبت کنم و مشکلات پیش رو را برطرف کنم. علاوه بر این سعی می‌کنم همکاران احساس راحتی بیشتری داشته باشند تا اگر در مواقعی نیاز به کمک بیشتری داشتند بتوانند مطرح کنند. رئیس شعبه شهر قدس سپس ادامه داد: به اعتقاد من این مشتریان هستند که باعث رشد یک شعبه می‌شوند. تأثیر آنها در موفقیت‌های ما قابل انکار نیست. از این رو، نوع ارتباط ما با مشتری و تعامل صحیح با او، بسیار حائز اهمیت است و یکی از مهم‌ترین موضوعاتی است که در همه جلسات با همکاران مطرح می‌شود. همواره سعی می‌کنم با مشتریان در ارتباط باشم و تعامل خود را با آنها حفظ کنم و در صورت شناسایی نیازهای آنها بتوانم در اسرع وقت مشکلات را رفع کنم.

با یکدلی جزو ۱۰ شعبه برتر بانک شدیم

مصطفی جعفری معاون شعبه شهر قدس نیز که از سال ۸۵ وارد بانک سامان

در اثر درگیری‌ها تخریب شد و حدود یک سالی طول کشید تا شعبه بازسازی شود و مجدداً شروع به کار کند. در این مقطع همکاران ما در چند شعبه مشخص شده مشغول به کار شدند و مشتریان هم برای مراجعه به این دو شعبه که خارج از شهرستان قدس بود دچار سختی شده بودند. در همین حال جمع‌آوری اسناد و مدارک مشتریان خصوصاً در بخش تسهیلات که در سایر شعب در این مقطع از مشتریان اخذ شده بود و همچنین جمع‌آوری اسناد و مدارک که در زمان تخریب از هم‌پاشیده شده بودند و به مکان دیگری منتقل شده بودند، کار بسیار دشوار و زمان‌بری بود که باید پس از افتتاح مجدد صورت می‌گرفت. متأسفانه هنگام افتتاح مجدد، شعبه با سه نفر کمتر راه‌اندازی شد و این موضوع به‌طور مرتب با سرپرستی و ادارات مربوطه مطرح شد اما مدت‌زمانی زیادی طول کشید تا باقی نفرات به شعبه ملحق شوند. با همان وضعیت موجود تمام تلاش من و همکارانم در جهت جبران عقب‌ماندگی‌های این شعبه بود. به‌هرحال نزدیک به یک سال شعبه فعالیت نداشت و خیلی از مشتریان خوب ما حساب‌های خود را به سایر بانک‌ها منتقل کرده بودند. تلاش زیاد همکاران ما به‌مرور زمان این قطار از ریل خارج شده را نه‌تنها به ریل اصلی خودش برگرداند بلکه بعد از یک سال و نیم فعالیت جزو ده شعبه برتر بانک در سال ۱۴۰۰ به بانک مرکزی نیز معرفی شدیم که این موضوع نشان از دقیق بودن برنامه‌ریزی‌ها و توانمندی همکاران شعبه دارد. اینجا جا دارد که از همه دوستانم که در این مقطع جانانه تلاش کردند تقدیر و تشکر کنم.

رئیس شعبه شهر قدس در خصوص اجرای پروژه مهاجرت نیز عنوان کرد: قطعاً موضوع مهاجرت در شعبه ما نیز تأثیرگذار بوده و شعبه شهر قدس نیز



میلاد لطفی



میلاد کلیجی



سید عیسی حسینی

نتیجه، ریسک اعتباری شعبه را کاهش دهیم و مطالبات شعبه شهرقدس همیشه رتبه یک بانک را داشته باشد و همواره این جایگاه را حفظ نماییم. در خصوص پرداخت تسهیلات نیز با جلسات همیشگی و مستمر که با مسئولین شعبه داشته ایم توانسته ایم با بازاریابی های مستمر با ادارات و سازمان ها و مشتریان جدید و قدیم در مسیر اهداف بانک به خوبی گام برداشته و این امر را محقق کنیم.

روزهایی سرشار از کسب تجربه های جالب و جذاب

بهرام علیخانی یکی دیگر همکاران شعبه شهرقدس است که از سال ۸۶ وارد بانک سامان شده و تجربه همکاری در مدیریت سرمایه انسانی را داشته است. وی در خصوص بانک سامان می گوید: اگر بخواهم در مورد بانک سامان صحبت کنم در ابتدا و به حکم ادب بدور از اغراق بزرگترین افتخار در این سالها نصیب شد که در خانواده بزرگ سامان به عنوان عضو کوچکی حضور داشته و مشغول خدمت باشم. بانک سامان جزو محبوب ترین بانکهاست و به لطف خدا جزو بانک های خوشنام بوده و هست. بانک سامان هم برای همکاران و هم مشتریان خدمات نوین و مبتنی بر جدیدترین متد در حوزه مشتری مداری و آموزش مرتبط فراهم کرده و در این راستا بسیار موفق است. وی ادامه داد: روزهای ما در بانک سامان سرشار از کسب تجربه های جالب و جذاب است و احساس من نسبت به بانک قابل توصیف نیست. به دلایل مختلف بانک سامان را دوست دارم چرا که بانک سامان در طول سالین توانسته در حوزه جذب و وفادار سازی مشتریان با دانش نوین و خدمات بی نظیر در حوزه های مختلف بانکی موفق و بروز باشد.

شعبه ای با قابلیت های زیاد

سید عیسی حسینی یکی دیگر از همکاران فروش تخصصی در شعبه شهرقدس است که از سال ۱۳۸۸ در بانک سامان مشغول به کار شده و به عنوان بایگان شعبه نازی آباد، کارشناس اداره پایاپای و هم اکنون نیز فروش تخصصی شعبه شهرقدس مشغول به فعالیت است. وی در خصوص فعالیتش در شعبه می گوید: شعبه شهرقدس بسیار شعبه شلوغی است و مشتریان سنتی و با قابلیت بازاریابی زیاد و نیز همکاران بسیار سختکوش و پرتلاشی دارد که خداروشکر روابط بسیار گرم و صمیمی بین همه همکاران وجود دارد.

شده در خصوص وضعیت شعبه شهرقدس می گوید: شعبه شهرقدس پس از بازسازی و با توجه به موقعیت جغرافیایی، وسعت پوشش و فاصله سایر شعب تا شعبه شهرقدس و همچنین جمعیت قابل توجه شهرستان قدس با تعدد مراجعین مواجه است. متأسفانه به علت کمبود نیرو و حجم بالای مراجعین ما تنها با ۱۱ نفر تلاش خود را برای پاسخگویی شایسته به مشتریان انجام می دهیم که باید از همکاران عزیزم در این خصوص کمال تشکر را داشته باشم. وی در ادامه گفت: خوشبختانه شعبه پس از بازگشایی مجدد، روند رو به رشد خوبی را داشته و همواره جزو شعبه با عملکرد مطلوب در سرپرستی و بانک بوده است. شعبه به یاری همکاران و همراهی و برنامه ریزی مسئولان شعبه، علیرغم مشکلات موجود توانست با ایجاد جوی صمیمی، یکدلی و یکدستی روند رو به رشد خود را حفظ و موفق شد در سال گذشته جزو ۱۰ شعبه برتر بانک قرار گیرد.

کار کردن در بانک سامان افتخار است

سید حامد بیات غیائی یکی از همکاران شعبه شهرقدس است که در رشته مدیریت بانکی در مقطع کارشناسی فارغ التحصیل شده و از سال ۱۳۹۰ در بانک سامان مشغول به کار است. وی هم اکنون در پست فروش تخصصی شعبه مشغول به کار است. وی در خصوص بانک سامان می گوید: همواره کار کردن در بانک سامان را از افتخارات خود دانسته و از تلاش و همکاری و پشتکار همه همکاران و مدیریت های مختلف بانک کمال تشکر و قدر دانی را دارم که افق و راهی روشن برای مجموعه بانک سامان آفریده اند و این دیدگاه را در مشتریان به وجود آورده اند که اگر به بانک سامان مراجعه کنم حتما مورد توجهشان قرار می گیرم. غیائی سپس ادامه داد: با توجه به بافت منطقه و موقعیت جغرافیایی شعبه به نظر من این شعبه یکی از شلوغ ترین شعبه های بانک است که افتخار آن را دارم هر روز طیف وسیعی از انواع مشتریان با درخواست های جدید و متنوع و متفاوت را تجربه کنم. خداوند را شاکرم با توجه به حجم زیاد فعالیت شعبه توانسته ایم بسیار خوب عمل کرده و در چند دوره گذشته، این شعبه جزو شعبه های برتر بانک و بانک مرکزی قرار گیرد.

وی سپس گفت: باتوجه به قرارگرفتن شعبه در منطقه پر ریسک توانسته ایم با اعتبار سنجی و شناخت مشتری و پیگیری های مداوم و مستمر تا حصول





چگونه استعلام معوقات بانکی را تهیه کنیم؟

برای استعلام معوقات بانکی دو روش وجود دارد:

استعلام معوقات بانکی به صورت حضوری

برای باخبر شدن از معوقات خود می‌توانید به صورت حضوری به یکی از شعب بانک‌تان مراجعه کنید و برای استعلام درخواست دهید.

استعلام معوقات بانکی به صورت آنلاین

راه ساده‌تر و بی‌دردس‌تر، استعلام آنلاین است. از سایت‌های اعتبارسنجی استفاده کنید و با وارد کردن کد ملی و شماره تلفن منطبق بر آن، از میزان معوقات و رتبه اعتباری خود آگاه شوید. توجه داشته باشید که شماره تلفن وارد شده باید به نام خودتان باشد. در این سامانه‌های آنلاین حتی این امکان وجود دارد که با داشتن اجازه و اطلاعات شخصی فرد دیگر، از معوقات و رتبه اعتباری او آگاه شوید.

گزارش سامانه استعلام معوقات بانکی به چه صورت است؟

در محتوای استعلام معوقات بانکی مواردی مانند تمام وام‌هایی که از بانک‌ها، موسسات اعتباری، شرکت‌های لیزینگ و صندوق‌های مختلف از جمله صندوق رفاه دانشجویی دریافت کردید، ذکر شده است و حتی می‌توانید به صورت دقیق‌تر از موارد زیر هم آگاه شوید:

وام‌هایی که دارید می‌پردازید

اطلاعات دقیق وام مانند نام، شعبه و کد بانک

نوع قرارداد

مبلغ تسهیلات

اصل مبلغ

سود مبلغ

مجموع تسهیلات مانده

مانده سررسید گذشته

بدهی مانده

مانده مشکوک الوصول

اهمیت سامانه استعلام معوقات بانکی

بدهی افراد به بانک باعث ایجاد معوقات بانکی و ریسک اعتباری می‌شود که در صورت افزایش بیش از حد این معوقات ممکن است ورشکستگی رخ دهد. میزان معوقات یکی از معیارهای سنجش سلامت سیستم بانکی کشور است و به همین دلیل بانک‌ها و موسسات اعتباری تمام سعی خود را می‌کنند تا میزان معوقات را کنترل و از بروز مشکلات احتمالی جلوگیری کنند. یکی از روش‌هایی که در این راه به بانک‌ها کمک می‌کند، استفاده از سامانه استعلام معوقات بانکی است تا به افراد مطمئن‌تری وام بدهند؛ افرادی که توانایی پرداخت اقساط خود را داشته باشند.

جمع‌بندی

برای درخواست وام، اعتبار یا دسته چک، بانک‌ها و موسسات اعتباری استعلامی از معوقات بانکی شما دریافت می‌کنند تا از خوش‌حسابی شما مطمئن شوند و خیال‌شان از پرداخت به موقع اقساط راحت شود. شما می‌توانید برای تهیه استعلام معوقات به شعب مختلف بانک سامان مراجعه یا از سامانه‌های آنلاین استفاده کنید و اطلاعات جامعی از وضعیت وام‌های‌تان به دست آورید.



استعلام معوقات بانکی چگونه انجام می‌شود؟

با گرفتن وام شما متعهد می‌شوید اقساطی بپردازید، اما اگر نتوانید آن را در زمان مقرر پرداخت کنید چه اتفاقی می‌افتد؟

طبیعتاً این معوقه در رتبه اعتباری شما تاثیر منفی خواهد گذاشت. اما رتبه اعتباری چیست و معوقات بر آن چه تاثیری دارند؟ چرا باید استعلام معوقات بانکی دریافت کنید و چگونه می‌توانید این کار را انجام دهید؟ در ادامه همراه ما باشید تا به پاسخ این پرسش‌ها بپردازیم.

چرا باید استعلام معوقات تهیه کنیم؟

اگر برای دریافت وام به بانک یا هر موسسه اعتباری دیگری مراجعه کنید، پیش از هر چیز استعلامی از وضعیت مالی شما می‌گیرند تا معوقات و چک‌های برگشتی‌تان را بررسی کنند و ببینند توان مالی‌تان چقدر است.

استعلام معوقات هم برای بانک و هم برای متقاضیان بسیار مهم است. این استعلام به بانک‌ها و موسسات کمک می‌کند تا متقاضیان وام را بررسی و افرادی را قبول کنند که توانایی مالی لازم برای پرداخت وام را داشته باشند. از طرفی متقاضیان هم با وضعیت مالی خود آشنا می‌شوند و تصمیمات آگاهانه‌تری براساس توانایی پرداختی‌شان خواهند گرفت.

تاثیر معوقات بانکی بر رتبه اعتباری

رتبه اعتباری یا Credit rate معیاری است که بر اساس اطلاعات جمع‌آوری شده از بانک‌ها، موسسات اعتباری، شرکت‌های بیمه، کارگزاری‌ها، لیزینگ‌ها و... تهیه می‌شود و ریسک اعتباری شما را تعیین می‌کند. در حقیقت رتبه اعتباری به بانک و سایر موسسات اعتباری نشان می‌دهد کار کردن با شما چقدر ریسک برایشان خواهد داشت و توانایی‌تان در پرداخت وام موردنظر به چه صورت است. هر چه این رتبه پایین‌تر باشد، ریسک افزایش می‌یابد و باعث می‌شود بانک‌ها و موسسات سخت‌تر به شما اعتماد کنند. یکی از مهم‌ترین عوامل تاثیرگذار در رتبه بانکی معوقات اعتباری است. پرداخت به موقع اقساط تسهیلات کمک زیادی به رتبه شما می‌کند. با توجه به اهمیت بالای رتبه اعتباری و تاثیر معوقات بانکی بر آن باید تمام سعی خود را بکنید که معوقاتی نداشته باشید و اگر اتفاق بیفتد باید از آن آگاه باشید تا توان مالی خود را بررسی کنید.

ارزیابی وضعیت اقتصادی واحدهای صنفی



آکادمی سامان

شده از صنوف مختلف ارائه گردد. در این شماره نشریه، نتایج حاصل از دویژووش انجام شده در آکادمی بانک سامان پیرامون وضعیت واحدهای فروش گوشی همراه و لوازم جانبی و فروشگاه های عرضه کننده کامپیوتر شهر تهران ارائه خواهد شد.

الف- فروشگاه های گوشی همراه و لوازم جانبی آن

جامعه آماری

کلیه واحدهای فروش گوشی همراه و لوازم جانبی و تعمیرات گوشی همراه که توسط اشخاص حقیقی تاسیس شده اند.

زمان نمونه گیری : خرداد ماه ۱۴۰۰

تعداد نمونه آماری: ۱۰۰ واحد

بانک سامان در راستای توسعه کسب و کار واحدهای صنفی، پایش مستمر وضعیت فعالیت این فعالیت ها از طریق نظر سنجی از واحدهای صنفی را در دستور کار خود قرار داده است. هدف از این اقدام، شناسایی وضعیت متغیرهای اصلی کسب و کار این فعالیت ها در گذشته و ترسیم چشم انداز احتمالی آن در سال بعدی است. شناخت مسائل و مشکلات این واحدها از دیگر اهداف بانک می باشد. مجموعه این اطلاعات می تواند از یک طرف راهگشای بانک جهت تنظیم سیاست خدمت رسانی به صنوف بوده و از طرف دیگر، زمینه ساز ایجاد درک کلی از وضعیت صنف در میان فعالان اقتصادی خواهد بود. در این راستا سعی بر آن است در سلسله گزارش هایی نتایج ارزیابی انجام



تصویر کلی از وضعیت کسب و کار
فروشگاه های عرضه کننده گوشی همراه
شهر تهران :

بازار کالاهای مصرفی در طول دو سال
گذشته روندی پرتلاطم را طی کرده و
وضعیت اقتصادی فروشندگان گوشی
همراه نیز از همین روند تبعیت کرده
است. پاره ای از مهم ترین ویژگی های
تحولات در کسب و کار این گروه صنفی
به شرح زیر قابل بیان است.

مشاهدات میدانی نشان می دهد رونق
بازار خرید و فروش گوشی های
دست دوم به حدی است که برخی
فروشندهگان فعالیت خود را به صورت
کلی به سمت این بازار سوق داده اند.

ورود انبوه گوشی های شیائومی با
قیمت اندک بازار فروش سایر گوشی ها
را به شدت تحت تاثیر قرار داده است.

تحریم های مربوط به برنامه های
نرم افزاری و رجیستری کالای مورد
نظر موجب بروز مشکلاتی متعدد برای
نیمی از واحدها شده است.

به دلیل سیاست های دولت در جهت
منع واردات برندهای مطرح در بازار
جهانی ۴۷ درصد بنگاه های موجود در
پیمایش با مشکل کاهش تنوع
روبه رو بوده اند.

روند صعودی هزینه اجاره بها، فشار
زیادی را بر واحدهای صنفی وارد
کرده است؛ به گونه ای که انگیزه ای
برای اقداماتی همچون فروش آنلاین یا
افزایش حاشیه سود شده است.

ارزش بالقوه بازار فروش گوشی همراه
در شهر تهران از ۱۵۰ هزار میلیارد
ریال در سال ۱۳۹۸ به ۲۴۹ هزار میلیارد
ریال در سال ۱۳۹۹ افزایش یافته است.
رشد بالاتر از نرخ تورم بیانگر افزایش
حجم واقعی بازار است.

دورکاری و آموزش آنلاین تاثیر مثبتی
بر عملکرد فروشندگان گوشی همراه
داشته است.

با توجه با اینکه افزایش هزینه های
عملیاتی مشکل بخش مهمی از بنگاه ها
است و با توجه به اینکه نرخنامه
اتحادیه تنوع کالای لوازم جانبی را
پوشش نمی دهد واحدهای فعال بخش
قابل ملاحظه افزایش هزینه ها را از
طریق افزایش قیمت در کالاهای
جانبی جبران می کنند.

با افزایش مستمر تقاضا برای
گوشی های هوشمند، تقاضا برای
تعمیرات آن نیز رو به گسترش
بوده است.

واردات ۲.۵ میلیارد دلاری گوشی
همراه که با ارز نیمایی انجام می شود،
از هر یک از اقلام اساسی بیشتر است
و بعد از آن ذرت با ۲ میلیارد دلار
قرار دارد که فاصله ۵۰۰ میلیون دلاری
گوشی را نسبت به کالای بعد از خود
نشان می دهد.

بر اساس گزارش گمرک واردات
سالانه گوش همراه به رقم ۲.۵ میلیارد
دلار در سال جاری خواهد رسید که
در مقایسه با مدت مشابه سال قبل
از لحاظ وزنی ۴۷ درصد و به لحاظ
ارزش ۱۱۱ درصد، افزایش داشته
است.

کندی رسیدگی به درخواست های
ثبت سفارش و زمان بالای رسیدگی
به درخواست های واردات از مهم ترین
مشکلات فراروی فعالان
این صنف است.

افزایش تعرفه واردات گوشی های بالای
۶۰۰ دلار از ۵ به ۱۲ درصد، توقف
محاسبه تعرفه واردات با ارز ۴۲۰۰
تومانی و الزام اجرای طرح رجیستری
برای تجهیزاتی مانند تبلت، ساعت
هوشمند، بارکدخوان و... از مهم ترین
تغییراتی بودند که در اواخر اسفند ماه
سال ۱۳۹۹ به تصویب رسیدند.

بنا بر اعلام بسیاری از فروشندگان
تلفن همراه، بیشتر سود حاصل از
فروش تلفن همراه ناشی از فروش
لوازم جانبی
آن بوده است

نتایج پیمایش نشان می‌دهد:

۵۷ درصد واحدهای صنفی عمدتاً کوچک مقیاس با کاهش تعداد مشتریان خود مواجه شده‌اند.

درآمد ۴۲ درصد واحدهای صنفی در فروش گوشی‌های همراه و ۵۷ درصد واحدها در فروش قطعات و تعمیرات افزایش یافته است.

بخش اعظم واردات توسط شرکت‌های واردکننده بوده و به دلیل افزایش قوانین پیچیده وارداتی و رجیستری موبایل واردات موبایل توسط اشخاص حقیقی با مشکل جدی مواجه است.

دسترسی به کالای وارداتی برای ۵۹ درصد واحدها افزایش یافته است. این امر نمایانگر افزایش واردات موبایل و لوازم جانبی در سال گذشته است.

۷۲ درصد بنگاه‌ها پیش‌بینی خوش‌بینانه در جهت افزایش یا ثبات تعداد مشتریان در سال آتی داشته‌اند. ۲۸ درصد فروشگاه‌ها که عمدتاً در ارتباط با فروش نرم‌افزار و کالاهای مرتبط با دنیای دیجیتال بوده‌اند. پیش‌بینی کاهشی از تعداد مشتریان داشته‌اند.

به اذعان ۷۴ درصد بنگاه‌های مورد پیمایش، هزینه‌های جانبی واردات کالا به‌ویژه هزینه‌های گمرکی و همچنین هزینه خواب سرمایه به دلیل وقفه‌های ترخیص کالا، صعودی بوده است.

در سال جاری میزان سود آوری ۶۲ درصد از بنگاه‌ها در وضعیت صعودی یا با ثبات قرار داشته است. این رقم در سال آتی به ۷۵ درصد افزایش خواهد یافت.

در سال جاری ۷۴ درصد از واحدها با ثبات یا افزایش در مانده گردش مالی مواجه بوده‌اند. ارزیابی فعالان بازار حکایت از ثبات تقریبی (۷۳ درصد) این رقم در سال آتی دارد.



ب- فروشندگان کامپیوتر و لوازم جانبی

جامعه آماری

کلیه واحدهای فروش کامپیوتر و لوازم جانبی و تعمیرات که توسط اشخاص حقیقی تأسیس شده اند.
زمان نمونه گیری: آذر ماه ۱۴۰۰
تعداد نمونه آماری: ۱۰۰ واحد



تصویر کلی از وضعیت کسب و کار
فروشگاه های عرضه کننده کامپیوتر
شهر تهران:

بازار کالاهای مصرفی در طول
دو سال گذشته روندی پرتلاطم
را طی کرده و وضعیت اقتصادی
فروشندگان کامپیوتر نیز از همین
روند تبعیت کرده است. پاره ای از
مهم ترین ویژگی های تحولات در
کسب و کار این گروه صنفی به شرح
زیر قابل بیان است:

وجود تورم گسترده در ایران موجب شده افت ارزش پولی
قطعات و تجهیزات کامپیوتری مشابه بازارهای جهانی اتفاق
نیفتد، به همین دلیل بخشی از سود فروشندگان کامپیوتر و
تجهیزات مرتبط ناشی از جریان تورمی و بخش دیگری ناشی از
ورود نسل های جدید قطعات است.

توسعه پدیده ماینینگ موجب افزایش قیمت کارت گرافیک و
پاورهای ولتاژ بالا و افزایش گسترده تقاضا برای کارت های گرافیک
و لوازم مرتبط با این فعالیت شده است.

مهم ترین مولفه تعیین کننده در قیمت گذاری کالاهای عرضه شده
توسط این صنف، نرخ ارز است. بنا بر اعلام بسیاری از
فروشندگان کامپیوتر بیشتر سود حاصل از کامپیوتر به سود لوازم جانبی
آن برمی گردد.

تشریفات و مقررات مربوط به واردات از دریافت ارز از
سامانه بانک مرکزی گرفته تا ترخیص کالا از گمرک فرآیندی
به شدت زمان بر و هزینه بر است. وقفه های ایجاد شده توسط
ممنوعیت های گمرکی، باعث کسری و فقدان موجودی قطعات
کامپیوتر در بازار کشور شد.

باتوجه به افزایش بی رویه قیمت ها در ۲ سال اخیر، گردش مالی
بنگاه ها بالا رفته، در حالی که سودآوری با این تناسب بالا نبوده
و این امر صاحبان بنگاه ها را با مشکلات مالیاتی مواجه کرده
است.

طولانی شدن فرآیند تخصیص ارز به واردکنندگان و فعالان
حوزه تامین سخت افزارهای آی تی، باعث کندی تامین کالاهای
این حوزه شده، نتیجه این امر ورود حجم عظیمی از کالاهای
مستعمل به بازار از طریق غیررسمی بوده است.

توسعه بازار غیررسمی لوازم جانبی کامپیوتر به ویژه اقلام
ریز قابل حمل مانند موس، کیبورد و نرم افزار از ویژگی های
قابل توجه در بازار کامپیوتر بوده است.

۶۳ درصد بنگاه ها به دلیل تاخیر بیش از دو ماه در ترخیص
کالا از گمرک با مشکلات خرابی کالا، از رده خارج شدن و
کاهش تقاضای کالای مربوطه روبرو شده اند.

نتایج پیمایش نشان می‌دهد:

ارزیابی فعالان صنفی نشان از کاهش ۴۰ درصدی تعداد مشتریان دارد. این رقم در سال جاری به ۲۸ درصد کاهش خواهد یافت.

براساس ارزیابی فعالان واحدهای صنفی در سال پیش رو ۳۸ درصد واحدها با افزایش تعداد مشتریان مواجه خواهند شد.

در سال جاری میزان سودآوری ۳۶ درصد از بنگاه‌ها وضعیت صعودی داشته است. این رقم در سال آتی به ۳۹ درصد افزایش خواهد یافت.

درآمد حاصل از فروش سخت‌افزار در سال پیش رو در ۴۳ درصد واحدها و در زمینه نرم‌افزار ۲۹ درصد افزایش خواهد یافت.

در سال جاری ۷۵ درصد واحدها با ثبات یا افزایش در مانده گردش مالی مواجه بوده‌اند. ارزیابی فعالان بازار حکایت از کاهش این شاخص به رقم ۷۹۷۷ درصد در سال آتی دارد.

ارزیابی فروشندگان کامپیوتر و لوازم جانبی در یک نگاه



ورود به بازارهای مالی

بهرتر شدن وضعیت خود دارید؟

با مشخص کردن جواب این سؤالات و نوشتن آنها در واقع به ذهن تان کمک می کنید تا روی اهداف مهم تمرکز کند و برای حل مشکلات فعلی چاره ای بیندیشد. این کار علاوه بر بازارهای مالی به شما در موفقیت در کارهای دیگر هم کمک خواهد کرد. اگر ذهن شما هیچ هدفی برای دستیابی نداشته باشد، همه کارها را شل خواهید گرفت و برای بهتر شدن در زمینه های مختلف تلاش چندانی نخواهید کرد.

همیشه به یاد داشته باشید که بازارهای مالی پر ریسک، پرسود، جذاب ولی خطرناک هستند. هر بازاری که سود زیادی داشته باشد، مسلماً ریسک بالایی هم دارد ولی قرار نیست به محض ورود به عرصه سرمایه گذاری فقط با ریسک های مختلف مواجه باشید و همیشه دست به دعا برای شانس بیشتر باشید. بازارهای مالی مثل هر کسب و کار دیگری، اصول مربوط به خودش را دارد و اگر با آن آشنا باشید و اصول آن را رعایت کنید، می توانید در کنار ریسک متعادل، سود و لذت زیادی کسب کنید.

ویژگی های شخصیتی افراد سرمایه گذار

افراد سرمایه گذار در سه دسته طبقه بندی می شوند. بهتر است قبل از وارد شدن به بازارهای مالی بدانید که در کدام گروه قرار می گیرید.

افراد بازاریاب: یک فرد بازاریاب یا Marketer همیشه به دنبال جذب افراد و برقراری ارتباط با دیگران است. بازاریاب ها با جذب افراد از طریق پلتفرم های مختلف سعی در فروش محصول خود می کنند و به این صورت در کنار درآمدزایی، از رسیدن به هدف خود لذت می برند.

افراد سرمایه گذار: اگر معمولاً حوصله خرید و فروش در بازه های کم را ندارید و بیشتر دلتان می خواهد تا با سرمایه گذاری در یک جای نسبتاً امن در پایان هر ماه یا هر سال سود دریافت کنید، جزو گروه سرمایه گذار یا Investor محسوب می شوید. افراد متعلق به این دسته کمتر ریسک پذیر هستند و در پروژه هایی سرمایه گذاری می کنند که بدانند تضمین نسبی برای بازگشت سرمایه وجود دارد.

همان طور که اطلاع دارید، سرمایه گذاری کردن یعنی خرید کالایی که فعلاً مصرف چندانی ندارد ولی مطمئن هستید که در آینده به آن نیاز پیدا خواهید کرد و سود زیادی برای شما خواهد داشت. به دلیل بالا رفتن سرعت نوآوری در صنعت مالی فعلی در جهان، هر ساله ابزارهای مالی جدید و تکنیک های نوین برای تجزیه و تحلیل توسط افراد خلاق در این عرصه معرفی می شود. بارها و بارها شنیده ایم که مردم با ترس و نگرانی زیادی از بازارهای مالی حرف می زنند و به بقیه توصیه می کنند که تا می توانند از چنین بازارهایی دور بمانند تا پول و سرمایه خود را یک شبه از دست ندهند. تصویری که از بازارهای مالی در ذهن افراد جامعه وجود دارد غالباً تصویری منفی است و پرخطر بودن چنین بازارهایی جلوی دیده شدن نکات مثبت آن را می گیرد. البته نمی توان افراد را مقصر دانست. بیشتر مردم فقط از دور شاهد فعالیت سهامداران و سرمایه گذاری بوده اند که همه پولشان را در این راه از دست داده اند.

موقع توضیح دادن چنین موضوعاتی اصلاً قصد فریب و دروغ گفتن به اشخاص را نباید داشت. ریسک در بازار مالی و معاملات وجود دارد ولی ترس بیش از حد ریشه در شناخت نادرست افراد دارد. کارشناسان اقتصادی این نوسان و ریسک موجود را یکی از جذابیت های بورس می دانند و سهامداران به راحتی می توانند با مدیریت درست خطرات از سرمایه گذاری های خود در سهام به سود بالایی برسند. برای رسیدن به این هدف حتماً حد مشخصی از ریسک را باید در ذهن داشت و باید برای رسیدن به فرمول درست سرمایه گذاری تلاش کرد. در این مطلب فرمول سرمایه گذاری را بررسی خواهیم کرد.

مسئله خودشناسی و ماهیت اصلی بازار

یکی از مواردی که می تواند به شما در تبدیل شدن به یک سرمایه گذار حرفه ای کمک کند، شناخت شخصیت خودتان است. اول از همه باید سؤالاتی از خودتان پرسید؛ اینکه خودتان را چقدر می شناسید؟ آیا به میزانی که دوست دارید، درآمد کسب می کنید یا نه؟ آیا برنامه ای برای



می‌شوید.

۱۰ درصد سرمایه آزاد: همیشه سعی کنید تا ۱۰ درصد از کل سرمایه خود را به صورت نقدی آماده داشته باشید تا اگر زمانی برای مثال کسی خواست تا خانه خود را زیر قیمت بفروشد، این فرصت را به خاطر نداشتن سرمایه آزاد از دست ندهید.

۱۰ درصد ملزومات دارای ریسک: اگر به معامله کالاهای پرخطر مثل خودرو علاقه دارید، بهتر است فقط ۱۰ درصد از کل سرمایه خودتان را به آن اختصاص دهید تا اگر هم خسارتی پیش آمد، توانایی جبران آن را داشته باشید.

۳۰ درصد سرمایه‌گذاری در بازار: موقع ورود به بازارهای مالی یا هر نوع دیگری از سرمایه‌گذاری، فقط ۳۰ درصد از کل سرمایه خود را استفاده کنید. نکته مهم‌تر این است که هیچ‌وقت نباید تمام مقداری که برای سرمایه‌گذاری کنار گذاشته‌اید را در یک سبد سهام سرمایه‌گذاری کنید. می‌توانید همین ۳۰ درصد را به سه دسته ۱۰ درصدی تقسیم کرده و سهام مربوط به سه سبد را بخرید تا اگر یکی از سبدها ضرر کرد، سود سبد بعدی آن را جبران کند.

جمع‌بندی

برای سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی یا انجام هر کار دیگری بهتر است ابتدا نسبت به اهداف، نیازها، علایق و توانایی‌های خودتان شناخت کامل پیدا کنید تا با تمرکز بیشتری عمل کرده و به موفقیت برسید. در این متن به انواع شخصیت‌های معاملاتی اشاره کردیم تا هنگام فرآیند خودشناسی به شما کمک کند. درست است که سرمایه‌گذاری ریسک زیادی دارد ولی اینکه فقط روی جنبه خطرناک آن بدون در نظر گرفتن سودآوری و لذت‌بخش بودن معاملات تمرکز کنیم هم درست نیست.

با استفاده از فرمول سرمایه‌گذاری توضیح داده شده و مدیریت بهینه سرمایه خود می‌توانید با کمترین میزان ضرر، بیشترین لذت را از فرآیند سرمایه‌گذاری ببرید و به موفقیت زیادی دست پیدا کنید.

افراد معامله‌گر: اگر علاقه شدیدی به خرید و فروش و معامله دارید و همیشه به دنبال این هستید که کالایی را خریده و به قیمت بالاتر بفروشید، در گروه معامله‌گر یا **Trader** قرار می‌گیرید. افرادی که در این دسته قرار دارند، بیشتر به دنبال خرید در قیمت‌های پایین هستند و تا بالا رفتن قیمت‌ها صبر می‌کنند. البته افرادی که در بازار سرمایه فعالیت می‌کنند، معمولاً ترکیبی از دسته‌های بالا هستند. مثلاً ممکن است شما ۷۰ درصد معامله‌گر و ۳۰ درصد سرمایه‌گذار باشید. بعد از شناسایی نوع عملکرد خودتان بهتر است ببینید به کدام بازار مالی علاقه بیشتری دارید و فعالیت خود را در این بازار برحسب ترکیب شخصیتی شناسایی شده تنظیم کنید. برای سرمایه‌گذاری لازم نیست حتماً خودتان را به یک نوع خاص از بازار مالی محدود کنید ولی برای شروع کار بهتر است یکی از بازارهای مالی مانند بازار سهام، بازار ارزهای دیجیتال، بازارهای نفت و طلا و اشیای گران‌قیمت را انتخاب کنید تا روندهای مختلف مربوط به چند بازار باعث گیج شدن شما نشود.

فرمول سرمایه‌گذاری

همان‌طور که توضیح دادیم، برای پیشرفت در بازارهای مالی بهتر است ریسک‌ها را مدیریت کنیم تا کمترین خطر ممکن را در موقع تجارت تجربه کنیم. آشنایی با فرمول سرمایه‌گذاری برای لذت بردن از تجارت و سودآوری بسیار مهم است. اگر فرمول درستی را انتخاب کرده و اصول آن را رعایت کنید، نه تنها به موفقیت زیادی خواهید رسید، بلکه در صورت شکست با ضرر بسیار کمتری روبه‌رو خواهید شد. توصیه ما به شما این است که مبلغ کل سرمایه‌ای که دارید را حساب کنید تا بتوانیم طبق فرمول زیر آن را به درصدهای ۵۰، ۱۰، ۱۰ و ۳۰ تقسیم کنیم:

۵۰ درصد سرمایه امن: نصف مبلغ کل سرمایه شما باید همیشه در امنیت باشد و فقط روی چیزهایی مثل خانه، زمین و طلا که نوسان بسیار کمی دارند، سرمایه‌گذاری شود. به این صورت احساس امنیت بیشتری می‌کنید و با آرامش خاطر بیشتری به معامله در بازارهای مالی مشغول

کارت خوان های مفقودی

کارت خوان مهم ترین سرمایه هر شرکت **psp** است و متأسفانه یکی از مشکلات اساسی شرکتها مفقود شدن کارت خوان ها و حفاظت از آن است. کارت خوان ها به دودسته سیار و ثابت تقسیم می شوند و به طور معمول احتمال آسیب دیدگی و مفقود شدن کارت خوان های سیار بیشتر است.

| مهدیبرزگر شعبه مازندران شرق سپ |



۱. دریافت اطلاعات کامل تماس از پذیرنده و به روزرسانی دوره های اطلاعات پروفایلی
۲. سرکشی دوره های توسط پشتیبان به صورت منظم و انجام **pm** حداقل ۹۸ درصدی طی هر دوره پشتیبانی
۳. تهیه بانک اطلاعاتی مشتریانی که سابقه خوبی در تحویل کارت خوان ندارند در سطح کل شرکت های پرداخت توسط شاپرک
۴. دریافت وثایقی مانند پلوه نمودن مبلغ و یا دریافت چک در قبال تحویل کارت خوان خصوصاً پایانه سیار.
نتیجه گیری اینکه جدا از موارد اعلامی، با ایجاد فرهنگ سازی برای پذیرنده و ایجاد سازوکارهایی که از مفقود شدن دستگاه جلوگیری می کند، می توان تأثیر زیادی در بهبود روند فعلی گذاشت. نکته حائز اهمیت آن است که خرید و جایگزین کردن دستگاه جدید به چرخه هزینه بیشتری نسبت به نگهداری دستگاه های فعلی دارد.

از علل اصلی مفقودی کارت خوان می توان به مواردی مانند:
۱. عدم سرکشی دوره های مناسب توسط شرکت های **psp**.
۲. شرایط اقتصادی نامناسب جامعه که منجر به ورشکستگی، تعطیلی و جابجایی واحدهای اقتصادی می شود.
۳. عدم دریافت وثیقه مناسب به علت رقابتی شدن بازار توسط شرکتهای **psp**.
۴. حوادث غیرمترقبه و پیش بینی نشده مانند سیل زلزله آتش سوزی سرقت و...
۵. تفاوت شرایط فرهنگی و اجتماعی در کلان شهرها و شهرهای کوچک. مواردی که در بالا عنوان شد تنها تعدادی از دلایلی است که می تواند منجر به مفقودی کارت خوان گردد ولی با انجام راه کارهایی میتوان از مفقود شدن کارت خوان جلوگیری کرد یا کارت خوان مفقودی را مجدد بازبایی کرد مانند:

توسعه اکوسیستم کیف پول دیجیتال



امروزه بخش زیادی از پرداخت‌های روزانه افراد از نوع پرداخت‌های خرد است و طبق آمار شرکت شاپرک ۴۵ درصد پرداخت‌های شبکه شاپرک مبالغ کمتر از ۲۵۰,۰۰۰ ریال بوده که جابه‌جایی تمام پول و پرداخت هزینه‌های روزانه از دغدغه‌های افراد است.

استفاده از کیف پول یکی از ضروریات آینده است. کیف پول الکترونیکی یک سرویس آنلاین و یک روش پرداخت است که نیازی به ورود اطلاعات کارت و ورود رمز در خریدهای اینترنتی و همچنین حضور فیزیکی کارت در خریدهای حضوری نیست. از مزایای استفاده از کیف پول می‌توان به سهولت، امنیت و سرعت بالا و ارتباط آن با سایر حساب‌ها و تجمع تراکنش‌های خرد اشاره کرد و تمامی فرآیندهای تولید و توسعه سرویس‌های کیف پول دیجیتال بر پایه یک سیستم متمرکز بانکداری (core-Banking) انجام شده است که ویژگی‌های متمایزی را در اختیار کارفرما قرار می‌دهد. با توجه به اهمیت محصول کیف پول در توسعه روشهای پرداخت، به مصاحبه با مهرداد جلیله وند رئیس اداره کیف پول الکترونیکی سپ‌نشتیم‌تاز جدیدترین ویژگی‌های این روش پرداخت توضیحاتی ارائه دهد. مهرداد جلیله‌وند رئیس اداره کیف پول الکترونیکی سپ در مصاحبه با روابط عمومی زیرساخت‌های کیف پول سپ رالیست جامعی از سرویس‌های کیف پول دیجیتال و متناسب با نیازهای روز کارفرمایان برشمارد و اظهار کرد: با برنامه ریزی‌های صورت گرفته در خصوص توسعه کیف پول سپ، امروز به لیست جامعی از زیرساخت‌ها اعم از مدیریت اطلاعات پایه، گزارشها، مدیریت تراکنشها، مدیریت ابزارها و کانال‌ها، مدیریت مشتریان و سپرده‌ها، مدیریت تسهیلات و اعتبارات و مدیریت حسابداری دست پیدا کردیم.

خدمات توسعه اکوسیستم کیف پول

رئیس اداره کیف پول الکترونیکی سپ با بیان اینکه این کیف پول دیجیتال، از

تمامی شرایط و ابزارهای لازم جهت ایجاد یک اکوسیستم کیف پولی برخوردار است، خاطر نشان کرد: این قابلیت، مدیران هولدینگها، شبکه‌های کسب و کار و شرکت‌های بزرگ را قادر می‌سازد تا با توسعه امکانات مربوط به امور خدمات مالی خرد (Micro-Finance)، ضمن توسعه خدمات برای مشتریان و بهبود تجربه کاربری، از ایجاد هم‌افزایی میان کسب و کارهای خود نیز درآمد بالاتری کسب نمایند. مهرداد جلیله‌وند در پاسخ به این سؤال که مهم‌ترین خدمات کیف پول دیجیتال در زندگی روزمره چیست، پاسخ داد: امکان خرید به صورت کیف پولی روی پایانه‌های فروشگاهی (POS)، خرید اینترنتی (WPG) هم‌پذیرندگی (ارتباط مالی با کاربران و پذیرندگان سایر کسب و کارها) و خدمات قابل ارائه با مشارکت بانکها و شرکتهای خدمات پرداخت است. وی در ادامه قابلیت‌های چند کیف پولی و چند واحد پولی، سرویس‌های برگشت سند، سرویس‌های مربوط به وفاداری، اعطای امتیاز به مشتریان، انواع سرویس‌های پیام‌رسانی، سرویس‌های مربوط به انواع مختلف واریز و برداشت، سرویس‌های تسهیم و کارمزد، سازگاری با سیستم بانکی و انعطاف‌پذیری جهت توسعه سایر سرویس‌ها بر حسب نیاز و امکان صدور اسناد مالی در لحظه بر اساس استانداردهای حسابداری را از مهم‌ترین قابلیت‌های سرویس مالی - بانکی موجود در این سیستم اعلام کرد. رئیس اداره کیف پول الکترونیکی سپ در پایان مصاحبه با روابط عمومی به درگاه کیف پولی و کارت فیزیکی کیف پول اشاره و بیان کرد: از جمله سرویس‌های مکمل کیف پول دیجیتال نیز می‌توان به درگاه کیف پولی برای پرداخت آنلاین اشاره کرد که به کاربران اجازه می‌دهد تا پرداخت‌های آنلاین خود را از طریق درگاه کیف پولی و بدون نیاز به وارد کردن اطلاعات شماره کارت به سادگی به انجام برسانند. در واقع ارائه کارت فیزیکی کیف پول که مکمل سرویس کیف پول است را میتوان مناسب شرکت‌ها و سازمان‌هایی که به کارکنان خود پرداخت‌های خارج از حقوق دارند و بن کارتهای ماهانه برای آنها شارژ می‌گردد تلقی کرد و با ارائه این سرویس روی کیف پول به تسریع در توسعه کیف پول اشاره کرد. ایجاد ارتباط بین کارت و کیف پول، نقطه تمایز سپ کارت با سایر کارت‌های موجود در بازار اشاره است.

کاهش ۳۰ هزار عددی مصرف لیوان یک‌بار مصرف در سپ



۳۰ آذر ۱۴۰۰ بود که خبر شروع کمپین سپ سبز انتشار پیدا کرد و از آن تاریخ تاکنون اقدامات قابل توجهی زیست محیطی از سوی سپ انجام شده است. به همین منظور به مصاحبه با آرش کلایی، رئیس اداره ساختمان و تشریفات

سپ‌نشتیم‌تاز آخرین عملکرد این کمپین اطلاعات بیشتری کسب کنیم. آرش کلایی که از اواسط سال گذشته، رئیس اداره ساختمان و تشریفات سپ را برعهده گرفته است، در مصاحبه با روابط عمومی در خصوص فرآیندهای «سپ سبز» بیان کرد: با اجرای برنامه‌های انبارداری به‌صورت حرفه‌ای، کنترل شده و نظارتی متوجه مصرف بالای اقلام مصرفی در حوزه خدماتی شرکت سپ شدیم که بیشترین نکته حائز اهمیت، مصرف حدود ۳۰ هزار لیوان یک‌بار مصرف در ماه، توسط پرسنل سپ بود. رئیس اداره ساختمان و تشریفات سپ با ابراز تأسف از آمار بالای مصرف قاشق، چنگال، بشقاب و لیوان یک‌بار مصرف خاطر نشان کرد: متأسفانه آمار روزانه تولید زباله ناشی از بشقاب، قاشق و چنگال یک‌بار مصرف، دو گونی بزرگ بود. این آمار بالای مصرف پلاستیک، این اداره را بر آن داشت تا تصمیم‌های جدی در خصوص کاهش مصرف پلاستیک و حفظ محیط زیست اتخاذ کند. وی ادامه داد: به همین جهت، در ۳۰ آذر ۱۴۰۰ و مصادف با شب یلدا، با اطلاع‌رسانی به همکاران اعلام کردیم که از این تاریخ، ظروف غذای خود را با ساک پارچه‌ای به محل کار بیاورند و کمتر از نایلون پلاستیکی استفاده شود. سپس در فاز بعدی، با همکاری واحد ارتباطات، اقدام

به راه‌اندازی کمپین «سپ سبز» کردیم تا با اطلاع‌رسانی و فرهنگ‌سازی، استفاده از لیوان یک‌بار مصرف را حذف و «پرینت دو رو» را جایگزین «پرینت یک رو» کنیم.

کمک به امور خیریه

کلایی هدف از راه‌اندازی سپ سبز را تبدیل شدن سامان پرداخت به یک شرکت تمام سبز و سازگار با محیط زیست برشمارد و اظهار کرد: خوشبختانه با توزیع ماگهای سپ سبز در شب عید، توانستیم میزان قابل توجهی از هزینه‌های خرید لیوان یک‌بار مصرف را در این شرکت کاهش دهیم و به دنبال آن هستیم با این صرفه‌جویی در هزینه خرید لیوان یک‌بار مصرف، در امور خیریه به‌ویژه حفظ محیط زیست در قالب مسئولیت اجتماعی کمک کنیم.

شعب

رئیس اداره ساختمان و تشریفات با بیان اینکه بیشتر وقت مادر محل کار است اذعان کرد: گل و گیاه عاملی تأثیرگذار در ارتقا روحیه افراد است. به همین منظور همکاران شعب می‌توانند با کاشت گل و گیاه در محیط کاری شعب تصاویر خود را برای ارسال کنند و مادر پایان هر فصل، از سبزترین شعبه تقدیر و تشکر به عمل خواهیم آورد.

سخن پایانی

آرش کلایی در پایان بیان کرد: انتظار ما از همکاران این است که تمام تلاش خود را در زمینه کاهش تولید زباله به کار گیرند تا ما را در امر سبز کردن سپ یاری برسانند. کاهش لیوان یک‌بار مصرف، پلاستیک‌های نایلونی، قاشق و چنگال یک‌بار مصرف و پرینت گرفتن به صورت دو رو، از جمله اقداماتی است که می‌توان انجام داد. همچنین ایمیل sepsabz@sep.ir راه ارتباطی ما با همکاران است تا پیشنهادات خود را در حفظ محیط زیست ارسال کنند.

بازدید مدیر عامل بیمه سامان از نمایشگاه نساجی یزد

مدیر عامل شرکت بیمه سامان اعلام کرد که صنعت نساجی، یکی از صنایع مهم و اثرگذار کشور در حوزه تولید و ایجاد ارزش افزوده بوده و در راستای حفظ و ارتقای سرمایه‌های ملی، زمینه‌های همکاری فراوانی بین صنعت بیمه و نساجی وجود دارد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، احمد رضا ضرابیه با حضور در یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت نساجی در استان یزد، پیرامون توسعه همکاری بیشتر بیمه‌ای با دست‌اندرکاران این صنعت، گفت‌وگو کرد.

وی در حاشیه این نمایشگاه افزود: صنعت بیمه با تکیه بر تجربیات ارزنده در طول سال‌ها، اکنون به عنوان یک حامی و پشتیبان برای صنایع مختلف از جمله صنعت نساجی، نقش‌آفرینی می‌کند و با کاهش آسیب‌ها، حمایت‌های لازم را از فعالان این صنعت انجام می‌دهد. ضرابیه، با اشاره به وجود انواع بیمه نامه برای حمایت از تولید کنندگان و کارفرمایان، اذعان داشت که فعالان صنعت نساجی با خرید بیمه‌نامه‌های مختلف می‌توانند سرمایه‌های خود را در مقابل انواع ریسک‌ها، ایمن نگه دارند. یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت نساجی استان یزد، سوم تا ششم خرداد ماه با حضور قابل توجه فعالان صنعت نساجی در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی این استان برگزار شده است. شرکت بیمه سامان به عنوان یکی از حامیان مهم برگزاری نمایشگاه بین‌المللی صنعت نساجی، انواع بیمه‌های مسئولیت، مهندسی، درمان تکمیلی، سنوات و آتش‌سوزی را در حاشیه این نمایشگاه به حاضران معرفی کرد.

شرکت بیمه سامان با حضور همکاران شعبه استان یزد در راستای توسعه همکاری با صنایع داخلی کشور، در غرفه ۱۱۴ این نمایشگاه بین‌المللی حضوری پررنگ داشت.



قدردانی مدیر عامل شرکت بیمه سامان از فعالیت‌های شرکت «پمپیران»

مدیر عامل شرکت بیمه سامان از غرفه «پمپیران» در بیست و ششمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی بازدید کرد.

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، احمد رضا ضرابیه در جریان این دیدار، فعالیت‌های نوآورانه «پمپیران» را به عنوان یک سازمان موفق و دانش‌بنیان ستود و از مدیران آن قدردانی کرد.

شرکت پمپ سازی ایران «پمپیران»، یکی از شرکت‌های دانش‌بنیان و زیرمجموعه گروه مالی سامان بوده که در سال ۱۳۵۴ تأسیس شده است.

این شرکت تولید انواع پمپ و الکتروموتورهای شناور را تحت لیسانس KSB آلمان آغاز کرد و در سال‌های بعد موفق شد برای اولین بار، صنعت پمپ را در کشور بومی‌سازی کند و به خودکفایی برساند.

شرکت پمپیران با به‌کارگیری فارغ‌التحصیلان کارشناسی ارشد و دکتری و نیز ایجاد ارتباط با مراکز علمی و دانشگاهی، توانسته موفقیت‌های چشمگیری در زمینه طراحی، شبیه‌سازی و بهینه‌سازی انواع پمپ‌های صنعتی به دست آورد. شرکت پمپ‌سازی ایران، در سال ۱۳۹۴ موفق به اخذ رتبه شرکت دانش‌بنیان شده است.

با موبایل رمز نت بانک خود را بازیابی کنید

اپلیکیشن موبایل در تازه‌ترین به‌روزرسانی قابلیت بازیابی رمز نت بانک را به امکانات خود اضافه کرد. به گزارش سامان رسانه، اپلیکیشن موبایل در تازه‌ترین به‌روزرسانی خود قابلیت‌های جدیدی را به کاربرانش ارائه داده است. بر این اساس، در نسخه جدید موبایل، با اضافه شدن گزینه «فراموشی رمز عبور»، کاربران امکان بازیابی رمز نت بانک خود بدون نیاز به مراجعه به شعبه را خواهند داشت. همچنین در این نسخه جدید، تمامی کاربران امکان استفاده از رمز پویای پیامکی را نیز در دسترس خود خواهند داشت. علاوه بر این امکان مشاهده تراکنش‌های انتقال وجه کارت‌های غیر سامانی نیز در نسخه جدید موبایل تعبیه شده است. گفتنی است، نسخه جدید موبایل هم‌اکنون در تمامی استورهای اندرویدی و استورهای ایرانی iOS در دسترس است و در کنار آن تمامی کاربرانی که گوشی هوشمند دارند می‌توانند از نسخه وب اپلیکیشن موبایل نیز استفاده کنند. لازم به ذکر است که نسخه قابل نصب این اپلیکیشن برای کاربران iOS نیز شامل این به‌روزرسانی شده است. کاربران در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر می‌توانند با مرکز سامان ارتباط به شماره ۰۲۱۶۴۲۲ تماس و یا با نشانی info@mobillet.ir در ارتباط باشند.

مدیرعامل شرکت بیمه سامان خواستار شد تمرکز بیمه‌گران بر مدیریت ریسک بیمه‌های سلامت

انجام‌شده، خسارت این رشته نسبت به بیمه‌های درمان گروهی کمتر است، اما روند رشد هزینه‌های درمان، نگرانی جدی برای بیمه‌گران ایجاد کرده است. مدیرعامل شرکت بیمه سامان در ادامه، «تحول دیجیتال» و «توسعه برون‌مرزی» را دو راهبردهای اصلی این شرکت خواند و بایسان این‌که صنعت بیمه می‌تواند همپای صنایع دیگر مانند نفت، گاز، پتروشیمی و صنایع معدنی برای کشور ارزآوری داشته باشد، اظهار کرد: صنعت بیمه با توجه به نظامات موجود، یکی از بهترین و فعال‌ترین صنایع کشور



است و بیمه‌گران می‌توانند از این فرصت برای ارائه خدماتی مطلوب‌تر به مردم و کمک به اقتصاد کشور بهره بگیرند. ضرابیه رشد حدود ۴۰ درصدی حق بیمه تولیدی در کنار افزایش تعداد بیمه‌نامه‌های صادره را از دستاوردهای مهم صنعت بیمه در سال گذشته خواند و گفت: با حمایت بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، شورای عالی بیمه و سندیکای بیمه‌گران ایران، امروز صنعت بیمه کشور شکوفا شده و با برنامه‌ریزی‌هایی که دارد آینده‌ای درخشان‌تر را رقم خواهد زد.

احمدرضا ضرابیه مدیرعامل شرکت بیمه سامان، تمرکز بیمه‌گران بر موضوع «مدیریت ریسک بیمه‌های سلامت» را خواستار شد و گفت: با توجه به وضعیت کنونی اقتصاد کشور و افزایش ضریب خسارت بیمه‌های درمان، باید درباره شرایط این رشته به‌صورت جدی تصمیم‌گیری شود.

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، احمدرضا ضرابیه در جلسه شورای هماهنگی معاونین فنی سندیکای بیمه‌گران ایران با اشاره به اینکه ضریب خسارت و خسارت پرداختی رشته درمان در سال گذشته رشد قابل توجهی داشته است، ادامه این روند

در سال جاری را نیز پیش‌بینی کرد و افزود: عمده علت این رشد، عوامل بیرون از صنعت بوده‌اند که در اختیار شرکت‌های بیمه نیستند، اما لازم است که مدیران و علی‌الخصوص معاونین فنی شرکت‌های بیمه برای حل این مشکل راهکاری بیندیشند، چراکه معاونین فنی همیشه پرچم‌دار تغییرات بنیادی و اثربخش در صنعت بیمه بوده‌اند. وی با اشاره به تجربه موفق شرکت بیمه سامان در ارائه بیمه درمان خانواده طی چهار سال گذشته، گفت: خوشبختانه با مدیریت ریسک

«طرح سنوات» بیمه سامان خدمتی هوشمندانه برای دوران بازنشستگی

پوشش فوت عادی تا ۱۸ برابر مبلغ حق بیمه و فوت حادثی تا ۵۴ برابر میزان حق بیمه با کمترین هزینه، تبعات مالی ناشی از فوت کارکنان را نیز برطرف سازند.

مظلوم اظهار داشت: این بیمه‌نامه دارای اندوخته سنوات است که متعلق به بیمه‌گذار بوده و تا تاریخ قطع همکاری، بازنشستگی یا حتی فوت بیمه‌شده، محاسبه و به بیمه‌گذار یا افرادی که از سوی وی معرفی می‌شوند، قابل پرداخت خواهد بود.

وی، یکی از مهم‌ترین مزایای این طرح را امکان دریافت وام با بهترین نرخ بهره و همچنین استفاده از معافیت‌های مالیاتی در نظر گرفته شده برای منافع متعلق به این بیمه‌نامه دانست.

به گفته معاون اداره قراردادهای گروهی بیمه‌های زندگی شرکت بیمه سامان، این بیمه‌نامه اندوخته‌ای مناسب برای سال‌های میانی زندگی افراد است، به‌طوری‌که در صورت انتخاب و استفاده از پوشش بیمه‌های تکمیلی بازنشستگی، تنها بخش کوچکی از مجموع حق بیمه پرداخت شده، به‌عنوان هزینه‌های بیمه‌گری در نظر گرفته می‌شود.

گفتنی است علاقه‌مندان عزیز جهت کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند به وب‌سایت بیمه سامان به آدرس www.siz.ir مراجعه کنند یا با شماره تلفن ۰۲۱-۸۹۴۳ تماس گرفته یا به شعب و نمایندگی‌های مجاز بیمه سامان در سراسر کشور مراجعه نمایند.

معاون اداره قراردادهای گروهی بیمه‌های زندگی شرکت بیمه سامان با بیان اینکه «طرح سنوات» به‌عنوان یک محصول بیمه‌ای این شرکت برای پاسخگویی به دغدغه‌های کارفرمایان در قبال بازنشستگان طراحی شده است، گفت: بیمه سنوات کارکنان با هدف ایجاد پشتوانه مالی برای ایام بازنشستگی کارکنان و نیز کاهش تعهدات مالی کارفرما عرضه شده است.

به‌گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، محمد مظلوم افزود: در این طرح کارفرما با پرداخت مبلغی معادل پایه حقوق کارکنان به‌صورت سالانه و فراهم آوردن پوشش‌های بیمه‌ای برای آنان، سرمایه مناسب و مطمئنی را در زمان بازنشستگی یا قطع همکاری برای کارکنان تأمین می‌کند.

وی اظهار کرد: این بیمه‌نامه علاوه بر اینکه منابع مالی کافی در زمان حیات در اختیار فرد بیمه شده قرار می‌دهد، شرایط استفاده از اندوخته را نیز برای ذینفعان امکان‌پذیر می‌سازد.

معاون اداره قراردادهای گروهی بیمه‌های زندگی شرکت بیمه سامان ادامه داد: طرح سنوات بیمه سامان، به کارفرمایان این امکان را می‌دهد که با استفاده از وجوه بازخریدی کارکنان خود، مزایای قابل توجهی را برای دوران بازنشستگی آن‌ها فراهم آورند.

به گفته وی، کارفرمایان می‌توانند این بیمه‌نامه را متناسب با شرایط کاری و میزان درآمد کارکنان خود تهیه کنند و در کنار آن با ارائه

آغاز مسدودسازی وجوه حساب صادرکننده چک برگشتی در بانک سامان



لازم به ذکر است که بانک سامان در صورت برگشت خوردن چک، موضوع مسدود شدن موجودی حساب را از طریق پیامک به صادرکننده چک اعلام خواهد کرد. همچنین مبلغ مسدود شده تا طی شدن مراحل قانونی و صدور دستور قضایی و یا جلب رضایت ذینفع چک، در حساب مسدود خواهد ماند.

بر اساس قانون جدید چک و با دستور بانک مرکزی وجوه صادرکننده چک برگشتی به میزان کسری مبلغ چک در حسابهای او در بانکهای دیگر از جمله بانک سامان مسدود خواهد شد. به گزارش سامان رسانه، براساس یکی از بندهای مهم قانون جدید چک، بانکها مکلف هستند تا در صورت کافی نبودن موجودی حساب صادرکننده چک، وجه چک را از محل موجودی سایر حسابهای صاحب حساب به ترتیب اولویت از سپرده سرمایه گذاری کوتاه مدت، سپرده سرمایه گذاری بلندمدت، سپرده سرمایه گذاری قرض الحسنه پس انداز و سپرده سرمایه گذاری قرض الحسنه جاری و همچنین مسدود کردن کلیه حسابها و کارت های بانکی و هر مبلغ متعلق به صادرکننده به میزان مبلغ چک، پرداخت کنند. ازاین رو با اعلام بانک مرکزی، از روز شنبه ۷ خرداد ۱۴۰۱ بانک سامان نیز به فرآیند مسدودسازی وجوه صادرکنندگان چک برگشتی پرداخته و بر این اساس به میزان کسری مبلغ چک وجوه موجود در حساب صاحبان چکهای برگشتی مسدود خواهد شد.

از بانک سامان در جشنواره «بانک محبوب من» حمایت کنید



ایران شود، در این دور از جشنواره نیز خود را در معرض دیدگاه و نظرات مشتریان قرار داده و از این مسیر می کوشد تا علاوه بر بهبود فرآیندهای خدمات رسانی، زمینه افزایش رضایتمندی مشتریان را فراهم کند.

لذا بانک سامان از تمام مشتریان شبکه بانکی کشور می خواهد تا ضمن مشارکت در این جشنواره، بانک سامان را به عنوان بانک محبوب خود انتخاب و نظرات خود را در اختیار مدیران این بانک قرار دهند. گفتنی است، مشتریان شبکه بانکی کشور از طریق سایت <https://festival.banki.ir> می توانند از بانک سامان در این رقابت ملی و مردمی حمایت کنند و برنده جوایز نقدی این نظرسنجی شوند.

بانک سامان با مشارکت در برگزاری هشتمین جشنواره مردمی بانک محبوب من، خود را در معرض دیدگاه و نظرات مشتریان شبکه بانکی کشور قرار داد. به گزارش سامان رسانه، هشتمین دوره جشنواره «بانک محبوب من» به عنوان بزرگ ترین رویداد نظرسنجی عمومی در حوزه برترین بانک های ایرانی در حال برگزاری است و مشتریان شبکه بانکی کشور با پاسخ دادن به سؤالات این نظرسنجی دیدگاه خود را در خصوص خدمات شبکه بانکی کشور اعلام می کنند. بر این اساس بانک سامان نیز که در دوره قبل با نظر مشتریان شبکه بانکی کشور توانست برای سومین دور متوالی محبوب ترین بانک

سپ در سکوی نخست اعتماد مشتریان

کرده است. این گزارش با اشاره به رشد ۳,۱۳ درصدی سپ در سهم مبلغی ابزار پذیرش موبایلی نسبت به ماه قبل، میزان پوشش را ۴۳,۶۲ درصد عنوان کرد که بالاترین حجم از بازار مبلغی تراکنش‌های موبایلی است. شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش، با ۲۵,۰۷ درصد از تعداد تراکنش‌های پرداخت قبض و خرید شارژ و همچنین سهم ۱۵,۴۷ درصدی از سهم بازار مبلغ تراکنش‌های پرداخت قبض و خرید شارژ، همچنان بالاتر از رقبای در صنعت پرداخت قرار دارد.



همچنین گفتنی است، سپ در سهم بازار از نظر مبلغ تراکنش، سهم از تعداد تراکنش‌های ابزار اینترنتی، سهم بازار از نظر مبلغی کارت‌خوان فروشگاه‌ها و سهم از تعداد تراکنش‌های مانده‌گیری با فاصله‌ای اندک از دیگر رقبای در رتبه دوم صنعت پرداخت کشور قرار دارد.

سپ با اختصاص ۲۱,۴۳ درصد از سهم تعداد تراکنش‌ها، در سکوی نخست اعتماد مشتریان قرار گرفت. به گزارش اداره روابط عمومی سپ، آخرین گزارش اقتصادی شاپرک، حاکی از تداوم صدرنشینی سپ با سهم ۲۱,۴۳ درصدی از کل تراکنش‌ها همانند ماه‌های گذشته است. این گزارش نشان می‌دهد، سپ در اردیبهشت ماه ۱۴۰۱ توانسته ۲۱,۰۸ درصد از تعداد تراکنش‌های کارت‌خوان فروشگاه‌ها را به خود اختصاص دهد و همانند ماه گذشته، بالاترین سهم در این بخش را به‌دست آورد. همچنین این شرکت به عنوان

دارنده بالاترین سهم در بازار تعداد تراکنش‌های موبایلی با رشد چشمگیر ۲,۳۱ درصدی نسبت به ماه قبل، پوشش ۳۸,۲۴ درصدی این بازار را به‌دست آورد. سپ در اردیبهشت‌ماه با رقمی معادل ۳۱,۱۲ درصد بخش قابل توجهی از بازار مبلغی تراکنش‌های اینترنتی را کسب

در عملکرد ۵ ماهه

«سپ» ۵,۱ هزار میلیارد تومان درآمد محقق کرد / رشد ۲۶ درصدی

۲۹۲,۴ میلیارد تومان درآمد کسب کرد. این در حالی است که در اردیبهشت سال ۱۴۰۰ بالغ بر ۲۱۷,۴ میلیارد تومان درآمد شناسایی کرده و طی این مدت با افزایش ۳۴ درصدی روبه‌رو شده است. این شرکت بررسی در عملکرد پنج‌ماهه بالغ بر ۱,۵ هزار میلیارد تومان درآمد شناسایی کرد و در مقایسه با مدت مشابه سال قبل با رشد ۲۶ درصدی همراه شد. درآمد حاصل از پین و اعتبار فروخته‌شده درگاه‌ها و ارائه خدمات کارت‌خوان بالغ بر ۹۴۳,۳ و ۵۲۲,۶ میلیارد تومان (معادل ۶۳ و ۳۵ درصد درآمد) بود که بیشترین ارقام درآمدی دوره پنج ماهه به حساب می‌آید.

پرداخت الکترونیک سامان کیش در عملکرد پنج ماهه، ۱,۵ هزار میلیارد تومان درآمد محقق و رشد ۲۶ درصدی را نسبت به مدت مشابه قبل سال گذشته ثبت کرد. به گزارش پایگاه خبری بورس پرس، شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش با سرمایه اسمی ۵۰۰ میلیارد تومانی، گزارش عملکرد اردیبهشت و پنج ماه سال مالی منتهی به آذر ۱۴۰۱ را منتشر کرد. براین اساس، «سپ» در دوره اردیبهشت از کیوسک و قبوض، سایر کارمزد POS، فعالیت اینترنتی، فروش جسم کارت و حق عضویت، ارائه خدمات کارت‌خوان، پین و اعتبار فروخته‌شده درگاه‌ها بالغ بر

تجلیل از سپ به عنوان برند برتر صنعت خرده‌فروشی



هشتمین همایش تقدیر و تجلیل از چهره‌های ماندگار صنعت خرده‌فروشی و برندهای برتر مراکز خرید و مجتمع‌های تجاری کشور با حضور سپ به عنوان حامی اصلی کیان نور رایانه در هتل المپیک تهران برگزار شد. به گزارش روابط عمومی سپ، در این گردهمایی که با حضور برندهای برتر مراکز خرید و مجتمع‌های تجاری کشور روز جمعه ۳۰ اردیبهشت‌ماه برگزار شد، چهره‌های ماندگار این صنعت، در کنار یکدیگر به بحث و گفتگو در خصوص بررسی راه‌های موفقیت مراکز خرید و نیازهای متقابل برندها و مراکز تجاری پرداختند. در این همایش، شرکت سپ به عنوان حامی اصلی کیان نور رایانه، پاسخگوی بازدیدکنندگان و کارشناسان صنعت خرده‌فروشی و مجتمع‌های تجاری کشور در زمینه کارت‌خوان و راهکارهای خرید بود. در بخش پایانی این همایش، از برترین‌های این صنعت، با ارائه تندیس و لوح تقدیر، تجلیل به عمل آمد.



عکس: نیلوفر فیاض

بانک سامان پیشرو در ارائه خدمات متنوع مالی و اعتباری به صنعت نفت، گاز و پتروشیمی

بیست و ششمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی ایران با عنوان «Iran Oil show» طی روزهای ۲۳ تا ۲۶ اردیبهشت‌ماه در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار شد. این نمایشگاه بزرگ‌ترین رخداد صنعتی و تجاری ایران در حوزه نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی است که شرکت‌های بزرگ داخلی و خارجی توانمندی‌ها، دستاوردها و محصولات خود را در معرض نمایش قرار می‌دهند.

با توجه به اینکه حوزه صنعت و تولید زیرساخت‌های توسعه و ایجاد اشتغال را فراهم می‌کند، همیشه یکی از اولویت‌های بانک سامان به شمار رفته است.

معرفت با اشاره به وضعیت پرتقوی اعتباری بانک سامان، می‌افزاید: «بیش از ۶۵ درصد از پرتقوی اعتباری بانک در حوزه صنایع مختلف اعم از غذا، دارو، صنایع نفت، گاز و پتروشیمی است.»

وی با بیان اینکه بانک سامان در حال گسترش حضور خود در عرصه حمایت از صنایع به‌خصوص صنایع فعال در بحث صادرات است، تأکید می‌کند: «عرصه بین‌المللی یکی از نقاط قوت بانک سامان به شمار می‌رود و تلاش داریم در این عرصه به نحوی عمل کنیم تا ابزارهای مالی و بانکی را در اختیار فعالان صنعت و تولید قرار دهیم.»

مدیرعامل بانک سامان در پاسخ به این سؤال که این بانک چه خدماتی را در اختیار فعالان حوزه نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی قرار می‌دهد، می‌گوید: «با بررسی‌های کارشناسی که در این عرصه انجام شده، به این نتیجه رسیدیم که مهم‌ترین خدماتی که بانک سامان می‌تواند به فعالان صنعت نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی قرار دهد خدمات ضمانت‌نامه‌ای است که فعالان این بخش به آن نیاز زیادی دارند.»

وی ادامه می‌دهد: «فعالان حوزه پایین‌دستی نفت، در صورتی که بتوانند شرایط مدنظر بانک را فراهم کنند، از خدمات بین‌المللی بانک سامان

نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی، محلی برای ایجاد ارتباط دوسویه، تبادل نظر و همچنین ایجاد زمینه همکاری میان فعالان بخش‌های مختلف صنایع وابسته است. به دلیل اهمیت حیاتی و راهبردی صنایع نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی علاوه بر شرکت‌هایی که مستقیماً در این عرصه فعالیت می‌کنند، بانک سامان با حضور در رویداد نقش حمایتی خود از این صنایع را نمایش گذاشت.

غرفه بانک سامان در سالن ۳۵ بیست و ششمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی، محلی برای معرفی و ارائه خدمات متنوع بانک سامان به فعالان این حوزه بود. بانک سامان که به‌واسطه خدمات گسترده و کامل خود در سال‌های گذشته به انتخاب اول شرکت‌های تولیدی و صنعتی به‌ویژه در حوزه نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی تبدیل شده است و در طول برگزاری نمایشگاه نیز غرفه این بانک میزبان تعداد زیادی از صنعتگران و فعالان بازار نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی بود.

حمایت بانک سامان از فعالان حوزه صنعت و تولید

علیرضا معرفت، مدیرعامل محترم بانک سامان در بازدید از بیست و ششمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی، هدف از حضور این بانک در نمایشگاه را نشانه‌ای از حمایت دائمی بانک سامان از صنایع داخلی می‌داند و می‌گوید: «رویکرد بانک سامان از اوایل دهه گذشته تا امروز حمایت از عرصه صنعت و تولید بوده است.



برای دریافت وجوه در حوزه‌های کارگزاری برخوردار می‌شوند.»

معرفت با اشاره به این موضوع که گروه مالی سامان خدمات متنوعی را در حوزه بانکداری شرکتی ارائه می‌کند، می‌گوید: «متناسب با فعالیت‌های شرکت‌ها، ما خدماتی در حوزه کارگزاری، بورس کالا، ضمانت‌نامه، ارز، بیمه و طیف گسترده‌ای از خدمات گروه مالی سامان ارائه می‌کنیم که به‌صورت اختصاصی و خاص آن شرکت طراحی و پیاده‌سازی می‌شود.»

مدیرعامل بانک سامان، با اشاره به حضور بخش‌های مختلف گروه مالی سامان در بیست و ششمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی تهران، می‌گوید: «سعی ما این است که آنچه فعالان بخش‌های مختلف این صنایع در حوزه مالی به آن نیاز دارند را برآورده کنیم و شرکت ما در نمایشگاه نیز برای انتقال عملی این پیام است.»

حمایت بانک سامان از دیگر اعضای گروه مالی سامان در نمایشگاه

در طول فعالیت بیست و ششمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی تهران، مدیران ارشد گروه مالی سامان با حضور و بازدید از نمایشگاه ارتباط دوسویه‌ای را با فعالان این بخش از صنعت رقم زدند.

عبدالرسول عطایی، معاون اجرایی شرکت بیمه سامان، در بازدید از نمایشگاه، هدف از مشارکت و حضور بیمه سامان در این رویداد را ناشی از استراتژی گروه مالی سامان می‌داند و می‌گوید: «بر اساس این استراتژی، هرکجا که امکان حمایت از صنایع و تولید وجود دارد، گروه مالی سامان در آن حضور یکپارچه و مؤثر خواهد داشت.»

عطایی با اشاره به اینکه امسال با کمک بانک سامان، ما تنها شرکت بیمه‌ای هستیم که موفق به حضور در نمایشگاه شدیم، تصریح می‌کند: «بیمه در کنار بانک و بورس، سه حوزه مهم مالی نقش مهمی در شکوفایی اقتصادی کشور دارد، بیمه حوزه خدماتی ارائه می‌کند که در دنیا به آن خدمات آرامش گفته می‌شود به این معنا که هر جا نیازمند کنترل ریسک و ایجاد آرامش است، می‌توان از بیمه کمک گرفت»

وی می‌افزاید: «بیمه با حضور در کنار صنایع و پذیرش ریسک‌های آن‌ها و مشارکت در حوزه‌های سرمایه‌گذاری، نقش حمایتی برای فعالان صنایع مختلف دارد.» معاون اجرایی سامان تأکید می‌کند: «در بحث نفت و انرژی، بیمه سامان در کنار بانک سامان، حمایت از بنگاه‌های اقتصادی را رقم می‌زند و مهم‌ترین خدمتی که می‌تواند به فعالان این حوزه ارائه دهد انتقال ریسک‌ها است.» عطایی با اشاره به حضور تیم حرفه‌ای گروه مالی سامان در نمایشگاه نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی، می‌گوید: «بیمه سامان در این نمایشگاه بحث ارائه خدمات بیمه‌ای نوین، شامل بیمه‌های مسئولیت مالی، مهندسی، بیمه‌های حوزه‌های اقتصادی و حتی بیمه تأمین اعتبار را فراهم می‌کند.» وی می‌افزاید: «یکی از نکات مهم و کلیدی در بحث صنایع نفت، پتروشیمی و پالایشگاه، بحث نقل و انتقال مواد و محصولات است و متأسفانه با شرایط تحریمی، اکنون شرکت‌ها با مشکل گشایش LC مواجه‌اند، خوشبختانه با تدابیر جناب آقای ضرابیه، مدیرعامل بیمه سامان، خدمتی به نام (SLC) (Similar LC) در حال طراحی است که بخشی از ریسک نقل و انتقال پول و بار به‌خصوص در صنعت نفت و پتروشیمی را انجام می‌دهد» عطایی از ارائه خدمت جدید «تضمین کیفیت» از سوی بیمه سامان خبر داد و گفت: «مسئله مهمی که در بحث نقل و انتقال کالا وجود دارد، تضمین کیفیت کالا و سلامت انتقال آن است که بیمه سامان در حال کار روی آن است»

معاون اجرایی بیمه سامان می‌گوید: «ما به دنبال ارائه بیمه مسئولیت

حرفه‌ای برای شرکت‌های بزرگ هستیم تا از تش‌های مالی شرکت‌ها بکاهد»

انتظار فعالان صنعت نفت و پتروشیمی از بانک سامان

همکاری طولانی‌مدت بانک سامان با شرکت‌های بزرگ فعال در حوزه‌های مختلف صنعت و تولید از جمله فعالان صنعت نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی باعث شد تا در طول نمایشگاه بین‌المللی بیست و ششمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی ایران، شاهد حضور بسیاری از مشتریان ثابت و قدیمی بانک سامان در نمایشگاه باشیم. شرکت پترو نیرو صبا که بیش از یک دهه است از خدمات بانکی بانک سامان استفاده می‌کند و از مشتریان باسابقه بانک به شمار می‌رود، در این نمایشگاه حضوری فعال داشت. عمران بائوج، رئیس هیئت‌مدیره پترو نیرو صبا می‌گوید: «بخش بزرگی از اقتصاد کشور در دست بخش دولتی است و ما به‌عنوان فعالان بخش خصوصی از بانک سامان انتظار داریم با کمک به بخش خصوصی اقتصاد زمینه موفقیت این بخش را در مقابل بخش دولتی فراهم کند» بائوج با اشاره به اینکه صنعت نفت و پتروشیمی نیاز مبرمی به خدمات بانک سامان دارد، می‌گوید: «انتظار داریم که بانک سامان مشارکت کلیدی در انجام پروژه‌ها داشته باشد و در صورت انجام چنین مشارکتی به اقتصاد کشور کمک می‌شود.»

رئیس هیئت‌مدیره پترو نیرو صبا می‌گوید: «بانک و صنعت لازم و ملزوم یکدیگر هستند و اکنون بسیاری از کشورهای خارجی با ایجاد صندوق ریسک به صنایع کمک می‌کنند و بانک سامان نیز باید با ارائه چنین خدماتی به مشتریان ویژه خودش ریسک فعالیت‌های آن را کاهش دهد.» این فعال بخش خصوصی، بزرگ‌ترین خدمتی که بانک سامان می‌تواند به فعالان صنعت نفت و پتروشیمی ارائه کند را خدمات ضمانت‌نامه‌ای عنوان می‌کند و می‌افزاید: «ما در مواقعی با کارفرما بر سر صورت وضعیت دچار مشکل می‌شویم و نیاز داریم که بانک به ما وام در گردش نقد بدهد تا بتوانیم شکاف ایجادشده را تا زمان تسویه با کارفرما پر کند و در بحث خریدهای خارجی، مدیریت پرداخت‌های خارجی از سوی بانک سامان می‌تواند باعث ایجاد اعتماد میان ما و طرف خارجی شود.»

رئیس هیئت‌مدیره پترو نیرو صبا با اشاره به حضور بانک سامان در بیست و ششمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی ایران، می‌گوید: «برپایی غرفه بانک سامان و تعامل این بانک با فعالان حوزه نفت، پالایش و پتروشیمی باعث می‌شود تا میان ما به‌عنوان بخش صنعت و بانک به‌عنوان یک تسهیلگر و مدیر مالی، یک‌زبان مشترک برای همکاری‌های بیشتر ایجاد شود.»



مهندسی ارگونومی در آفتاب تجارت سامان

مهندسی فاکتورهای عوامل انسانی

اهمیت ارگونومی در حوزه خدمات نظافت مکانیزه و آراستگی محیط کار

تهیه و تنظیم: فاطمه خجاره کارشناس ارشد مهندسی صنایع

کارشناس سیستم‌ها و روش‌ها

واحد تحقیق، توسعه و زیرساخت شرکت آفتاب تجارت سامان



معادل «مهندسی فاکتورهای عوامل انسانی» است. ارگونومی علمی است که توانایی‌های جسمی و روانی انسان را در ارتباط با شرایط محیط کار، تجهیزات و وسایل و ابزار کار مورد مطالعه قرار می‌دهد و عبارت است از علم تطبیق محیط کار با کاربران که ضرورت‌های کاری و ظرفیت‌های جسمانی و روانی افراد را در نظر می‌گیرد. علم ارگونومی یک رشته مطالعاتی چند شاخه‌ای بوده و از علوم مختلف انسانی، اقتصادی، فنی مهندسی، بیولوژیکی، آناتومی، روانشناسی، مدیریت، ریاضیات، آمار و... تشکیل شده است.

ارگونومی در محیط‌های کار متأثر از چند فاکتور ریسک است. تکرار بیش از حد یک وظیفه یا فعالیت، اعمال اجبار یا تلاش بیش از اندازه و حالت‌ها یا ژست‌های نامناسب از جمله مهم‌ترین این فاکتورها هستند. رعایت و برقراری یک ارگونومی خوب در محیط‌های کاری طبق اصول خاصی صورت می‌گیرد.

ارگونومی ریشه در تمدن بشری دارد. مفهوم نوین ارگونومی از ارتباط میان بشر و محیط کاری در طول جنگ جهانی اول (۱۹۱۸-۱۹۱۴) در قالب کمیته بررسی محیط کار آغاز شد. وظایف این کمیته بررسی محیط‌های کاری زنان و مردان در حوزه روانشناسی و فیزیولوژی بود که بعد از جنگ در سال ۱۹۲۹ این گروه به «گروه بررسی سلامت صنعتی» تغییر یافت که روش‌ها و محیط‌های کاری را مطالعه می‌کردند. در طول جنگ جهانی دوم (۱۹۴۵-۱۹۳۹) تجهیزاتی با پیچیدگی‌های بیشتر فراهم آمد. این عامل با در نظر گرفتن توانایی‌ها و محدودیت‌های کارکنان هنگام استفاده از این تجهیزات موجب شد که در سال ۱۹۴۹ در کشور انگلستان «انجمن پژوهشی ارگونومی» به وجود آید که اکنون انجمن ارگونومی نامیده می‌شود.

واژه ارگونومی تلفیقی از دو کلمه یونانی «Ergo» به معنی کار و «Nomos» به معنی مطالعه قوانین و اصول کار است که در مجموع



در این راستا آفتاب تجارت سامان شرایط کاری را به گونه‌ای فراهم نموده تا بتواند محیطی ایمن و سالم جهت حفظ سلامت کارکنان خود مهیا نماید. یکی از این شرایط، استفاده از تجهیزات دارای طراحی ارگونومیک است. آموزش مداوم ارگونومی بر بهره‌وری عملکرد نیروی انسانی در محیط کار تأثیرگذار است.



یکی از برنامه‌های هدفمند آفتاب تجارت سامان، ترویج و رعایت اصول ارگونومی در میان کارکنان است که این برنامه را با برگزاری کارگاه‌های آموزشی «آشنایی با اصول ارگونومی در محیط کار» دنبال می‌کند.



از آنجا که رعایت نکردن اصول ارگونومی هنگام کار یکی از مهم‌ترین دلایل بروز اختلالات اسکلتی-عضلانی است، رعایت و عدم رعایت این اصول توسط کارشناسان مربوطه مورد ارزیابی قرار می‌گیرد.

در حوزه ارگونومی خدمات بر اساس سیستم مدیریت کیفیت تعریف و پیاده‌سازی نموده است.

مزایای پیاده‌سازی ارگونومی در شرکت آفتاب تجارت سامان به شرح زیر است:

- ارتقای ایمنی، حفظ سلامت و راحتی نیروی انسانی در محیط کار
- ممانعت از احساس فرسودگی و خستگی کارکنان در حین کار
- تقلیل تعدد آسیب‌ها و آثار منفی کار با تجهیزات و دستگاه‌ها
- کاهش غرامت‌های ناشی از آسیب‌های CTD/MSD
- بهبود کیفیت کار و افزایش کارایی کارکنان
- بهبود ارائه خدمات به مشتریان و افزایش بهره‌وری و بازدهی فرآیند پیشگیری از اتلاف زمان
- ارزیابی تناسب محیط کار، تجهیزات، ابزارها و کارکنان جهت انجام کار اثربخش
- کاهش هزینه‌ها و سود اقتصادی ناشی از بهبود شرایط

ارتقای سیستم مدیریت کیفیت
این تحقیق ادامه دارد...

۱۰ اصل ارگونومی محیط کار

کاهش نیروی بیش از اندازه	کار در پوسچرهای خنثی
در ارتفاع مناسب کار کنید	هر چیزی را در دسترس آسان قرار دهید
کم کردن خستگی و بار ثابت	حرکات بیش از اندازه را کاهش دهید
ایجاد فضای مجاز	کم کردن محل‌های فشار
حفظ محیط راحت	حرکت، ورزش، کشش

ارگونومی (مهندسی فاکتورهای عوامل انسانی)
شرکت آفتاب تجارت سامان بر اساس نظام آراستگی ۵S و ۷S، استاندارد با عنوان «ملاحظات ارگونومی در طراحی سیستم‌های کاری»



شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / اباجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب / اباجه ها
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، یزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۳۷۷۳	شاهرخ نیری
۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ۸۰۳	۶۶۹۵۸۹۳۳-۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۷۱۰۶۱	سلیمان بیات
۳	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نبش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	جمشید باقری
۴	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روپرو باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	فاطمه حکیمی
۵	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۶۵۸	۲۲۵۹۶۵۴۰	مهرداد کریمی
۶	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	حسن صالحی کیا
۷	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۴۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۴۵۱۷	مهدی احمدی
۸	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موجوده دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۳۳۲۴۹-۰۶-۲۲۸۳۳۰۰۰	۲۲۸۳۳۲۴۵	مهدی عامری شهبازی
۹	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۲۴۴۵۱-۴	۲۲۹۲۴۴۶۳	ابوالقاسم نصیری
۱۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی غربی، روپرو خیابان هشت بهشت، نبش کوچه شیخلر (ششم)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۴	۸۸۹۸۲۱۹۴	مجتبی قنبرزاده
۱۱	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۵-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	بهاره علی یاری
۱۲	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت آباد جنوبی، پلین تو از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سمرقند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۱۲	۴۴۴۹۵۲۲۸	امیر ضیاء
۱۳	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۸۱۰۶۹	فرهاد عطائی فر
۱۴	میدان ونک	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، نبش خیابان برادران شرفی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۵۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	متین اقبالزاده
۱۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۷۶۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	بهوش قاسمی
۱۶	اریکه ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش اردوگاه غربی، مجتمع اریکه ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	امین کاهه
۱۷	یافت آباد	۸۱۷	تهران، یزرگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۵ و ۲۰۲	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	حسن تنجیر قلیچی
۱۸	شهر ری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی (بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۲-۵۵۹۷۰۷۳۸	۵۵۹۷۰۷۳۰	محمود احسنی
۱۹	ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۶۶۴۵۹۸۶-۲۶۶۴۵۷۱۵		بیژن اسلامی قلیچی
۲۰	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۸-۲۶۲۱۹۹۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	حیدررسانی فر
۲۱	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۳-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	آزاده قدیمی
۲۲	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادلی	۳۳۳۲۳۱۴۰-۲	۳۳۳۲۳۱۴۳	عباس دانش بقا
۲۳	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۴۴۲۱۲۲۷-۳۱	۲۴۴۲۱۲۵۰	هومن رسولی
۲۴	خیابان آذریباجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذریباجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	فرخ فرجی
۲۵	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان، فاز یک، خیابان نفیسی، روپرو مخابرات، پلاک ۵۹	۴۰۴۴۶۹۰۳-۴۰۴۴۶۹۲۵	۴۴۶۹۵۳۴۳	حسام حاجی حیدری
۲۶	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بهمنی، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۷۶۴۰-۸۸۵۱۷۴۱۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	سیدجعفر لاجوردی
۲۷	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷	۳۳۹۹۸۰۰۹	مهدی عبدلی وشته
۲۸	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روپرو پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۳۴۴۳۷۰-۸	۲۲۳۴۴۲۵۸	نازنین رحیمی
۲۹	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۲	۸۸۱۲۷۵۱۷-۸۸۱۲۷۴۴۸	۸۸۱۲۶۷۳۱	مهدی باقی
۳۰	خیابان سید جمال الدین اسد آبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال الدین اسد آبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۲۱۷۹۳۵-۸۸۲۱۰۲۹۶	۸۸۲۱۸۶۳۷	فاطمه حاجی بابائی
۳۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۷۲-۴-۸	۵۵۴۸۱۱۷۹	داریوش خداداد
۳۲	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سهروردی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	احمد حیدرهانی
۳۳	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	افشین فرج زاده
۳۴	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان حجرین عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۳۷۸-۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	زهرا کسرائی پور
۳۵	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۵۶۹۶۵-۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	مژگان طرفه نژاد
۳۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجرین عدی، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	امین بیگلری
۳۷	بازار کاشفا	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سزه میدان، بازار کاشفا، نبش بازار کاشفا، پلاک ۶۴	۵۵۱۵۱۸۰۲-۴-۵	۵۵۱۶۱۰۷۳	سید محمد میرحسینی نیری
۳۸	الهیة	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهیار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۲-۶۳		رضا جلالی
۳۹	منیریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان منیریه، خیابان منیریه، نبش بن بست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵-۸۵-۸۷	۶۶۴۹۱۰۷۳	حسین یوسفی پور
۴۰	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۵۹-۴۴۷۳۸۹۶۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	محسن باقری نیا

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / بانه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعبه / بانه ها
۴۱	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۳۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	علی حمیدیا
۴۲	دلاوران	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۸۴۸-۷۷۱۸۹۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	مهدی طلایی
۴۳	شهران	۸۴۴	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ۴	۴۴۳۲۷۹۷۱-۴۴۳۲۸۱۴۷	۴۴۳۲۸۳۲۹	منصوره رضاییان مقدم
۴۴	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۰۸۲۶	سازا گلدوست مرندي
۴۵	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سالت ورودی	۵۵۶۷۸۴۰۸-۹	۵۵۶۷۸۴۱۰	مصطفی کریمی
۴۶	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۳۶۸۵۸۳۱۲-۳۶۸۵۸۳۰۶	۲۲۳۲۴۴۸	فاطمه حیاتی
۴۷	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۲۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	علی اکبر عینی
۴۸	سرو	۸۴۹	تهران، سعادت آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۴۳۵۶		احسان ملاحمیدی
۴۹	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۹۰۰۹۰-۴۴۶۹۱۳۹۷	۴۴۶۹۲۲۵۲	مصطفی کریمی
۵۰	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۸۳۱۴	امیر گیلانی فر
۵۱	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۷۳۷۶-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۷۲۹	تیمور طاهری
۵۲	خیابان لواسانی	۸۵۵	تهران، کابرنه، خیابان لواسانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳-۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	اله میرزانی
۵۳	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۸۷۵۹۶-۴۴۵۸۷۵۸۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	روح اله سیاوشی
۵۴	هایبر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خرید هایبر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۶	۴۴۱۶۷۱۹۹	نیما گیلانی
۵۵	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار یزدانی، نبش غربی خیابان ماکونی پور، پلاک ۱۹	۳۶۸۰۲۳۲۷-۳۶۸۰۲۳۰	۳۶۸۰۲۹۰۱	نسرین خوش صحبت
۵۶	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۶۰۰۱۳-۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	حمیدرضا خبری
۵۷	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۳۶۸۰۲۴۵۳-۳۶۸۰۲۴۰۹	۳۶۸۰۲۴۶۱	وحید میرزاخانی
۵۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به خیابان زرتشت، نبش کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۵۳-۸۸۹۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	صمد رضازاده
۵۹	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	رضا جلیل زاده
۶۰	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۳۹۶۴-۶۶۹۷۳۹۲	۶۶۹۷۳۹۳۸	عباس امیری
۶۱	یهشی- قائم مقام	۸۶۶	خیابان شهید بهشتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۷۵	۸۸۵۳۲۲۸۹-۸۶۱۲۲۱۶۰		محمدرضا البرزی
۶۲	دهکده المپیک	۸۶۷	تهران، بلوار دهکده المپیک، خیابان شهید مهدی یعقوبی، پلاک ۲	۴۴۷۰۱۴۶۷	۴۴۷۱۱۷۸۲	موتا رضایی
۶۳	قلهک	۸۶۸	خیابان دکتر شرعی، بالاتر از دوراهی قلهک، پلاک ۱۴۲۵	۲۲۶۰۱۵۳۷-۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۹۷۰۳	روح اله صفری
۶۴	ستارخان	۸۶۹	تهران، میدان توحید، خیابان ستارخان، نبش کوچه ستایش	۶۶۵۶۲۶۱۵-۶۶۵۶۲۴۹۹	۶۶۵۶۲۸۵	حمید نودست
۶۵	پونک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرفی اصفهانی، بالاتر از میدان پونک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	احمد عهدی
۶۶	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی (مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	نغمه خسروی
۶۷	لاله زار	۸۷۲	خیابان لاله زار نو، نرسیده به خیابان منوچهری پلاک ۴۷۱	۳۶۸۷۰۴۵۸-۳۶۸۷۰۳۱۷	۲۲۵۳۰۱۴۶	محمد سلگی
۶۸	میدان هفت تیر	۸۷۳	میدان هفت تیر، بالاتر از مسجد الجواد، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۱۵۶۳۶-۸۸۸۱۵۸۹۰	۸۸۸۴۶۱۹۰	محمدرضا پیشگاه هادیان
۶۹	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، رویروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۳۶۱۱۷۱۹۲-۹۳	۳۶۱۱۷۱۹۵	احسان مهدی پور
۷۰	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۵۶۶-۷	۲۲۳۵۷۶۰۵	واله سعیدی
۷۱	خیابان آقابزرگی - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقابزرگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۴۵۱-۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	بناترین بابانی
۷۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر باسویزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۹۶۹-۶۶۸۱۵۷۹۸	۶۶۸۱۶۰۰۸	محمود لک
۷۳	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، رویروی پارک آزادگان، پلاک ۳۶۸	۴۶۸۳۲۲۳۸-۴۶۸۳۲۲۳۸	۴۶۸۳۲۲۴۱	مرتضی باغستانی
۷۴	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۶۶۴۰۳۲۰-۲۶۶۴۰۳۲۴	۲۶۶۴۰۳۰۸	کزال آیت النبی
۷۵	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایثار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۲۶۲۹-۴۴۲۱۱۰۴۰	۴۴۲۱۱۸۴۱	عباس آهنگری کیوی
۷۶	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	شادمان غفوری
۷۷	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۵۷۸۱۷۱-۸۸۳۳۸۱۸	۸۸۳۳۶۶۹	فاطمه دولت آبادی فراهانی
۷۸	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۳۶۲	۸۸۴۸۵۷۸۴-۵	۸۸۴۸۵۷۸۷	رضا محمدقاسمی
۷۹	جهان شهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نبش نیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۱۱۵-۱۷،۲۰	۳۴۴۸۱۴۴۵-۰۲۶	رضا حاجی پور

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/پاچه ها
۸۰	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۱-۳۲۲۰۶۴۷۱-۴	۰۲۱-۳۲۲۵۴۸۱۲	جبار رضائی دره نیجه
۸۱	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نیش خیابان محسنی)	۰۲۱-۳۲۳۰۲۱-۲۳-۲۶	۶۵۳۶۸۹۶۲	غلامعلی کریمی ایبازی
۸۲	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نیش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۱-۳۳۴۱۷۹۰۷	۰۲۱-۳۳۴۱۷۹۰۸	جواد علی بخشی
۸۳	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نیش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۲	۰۲۵-۳۲۹۱۶۱۱۶	مهدی مجاهدی
۸۴	فلکه جهاد - قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۳۷۷۰۵۹۴۹	اکبر مردانی
۸۵	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حدفاصل خیابان های فلسطین و هفت تیر (۴متری سینما سعدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۳۹۶	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۲۳-۵-۶-۷	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۱۳	محمد صیادی هنروز
۸۶	قصر دشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصر دشت، سواره خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۸۰	۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۱۶	مهرزاد نظری
۸۷	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نیش کوچه ۲۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۳۹۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	روح الله پورملاکه
۸۸	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان میثاق و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۱-۳	۰۷۱-۳۸۳۳۷۰۸۰	مهدی ملاشعید
۸۹	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، بلوار امام خمینی، سواره دنگشا، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۲-۳	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰	علیرضا ساردونی
۹۰	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان-خیابان امیرالمومنین مابین امیرالمومنین ۲۷ و ۲۹	۰۵۴-۳۳۳۸۲۷۹		محمد علی شیددی
۹۱	بوشهر	۹۱۴۱	بوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۲۵	غلامرضا فرشیدفر
۹۲	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۳۵۷۳۰۵-۶	۰۲۸-۳۳۳۵۷۰۹۵	محمد جهانگیری پاشاکی
۹۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان نما، روبروی خیابان آزاد، برج شهباز، طبقه همکف، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	محسن سعیدی
۹۴	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۲۵۹۵۹۰۹-۱۱	۰۸۳-۳۷۲۵۹۵۹۷۱	مهرزاد مرادی
۹۵	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، روبروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۵۲	سجاد کلهر کاظمی
۹۶	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۴۵۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۴۵۵۴۳۶	حسین عبدیان
۹۷	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰-۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	سعید راهنمایی
۹۸	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نیش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۲۰۳	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	-
۹۹	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نیش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۳۲۸۳۸۰۰-۵	۰۵۱-۳۳۲۸۱۰۴۶	محمد مقانی
۱۰۰	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نیش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۴۸۰۴۶	ناصر مختاری فارمد
۱۰۱	قرنی (مشهد)	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، مابین چهارراه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۱۲-۱۷		مجید امیری دولوی
۱۰۲	بلوار هاشمیه (مشهد)	۹۳۰۵	مشهد، بلوار هاشمیه، بین هاشمیه ۱۶ و ۱۸، پلاک ۱۱	۰۵۱-۳۸۸۰۰۳۳۲	۰۵۱-۳۸۸۴۱۵۲۹	اله سازگار
۱۰۳	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی(ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۳۳۴۹۴۱۳-۱۵	۰۵۱-۳۳۴۹۴۱۶	علی ابراهیمیان
۱۰۴	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی(ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۳۲۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۳۲۴۴۳۴۸	یاسر محمودخانی
۱۰۵	گلزار رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلزار، ضلع شرقی میدان باستانی شاعر	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۰-۱۲	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۳	سید بابک دولتی میله سرا
۱۰۶	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه سواره قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۱۲-۵	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۱۱	سید عبدالحمید طاهری
۱۰۷	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، روبروی شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۸	ابوذر اسامه
۱۰۸	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی(ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۴۹۶۴۲۱-۳۷	۰۱۱-۴۴۴۹۶۴۳۵	اسفندیار حیدری
۱۰۹	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۰۲-۵	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۱۶	مهدی بافندگان
۱۱۰	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاهیر، ابتدای بلوار قدس جنب بانک صادرات	۰۲۳-۳۳۳۶۳۱۸۱۹-۱۹-۲۲		محمدرضا مصدق
۱۱۱	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپید قرنی، نرسیده به میدان سپید قرنی، نیش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۳۳۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۳۳۳۳۷۹۶۰	مالک قادری
۱۱۲	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۴۴۷۶۷۱۱	۰۳۴-۳۴۴۷۶۷۴۲	--
۱۱۳	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۲	علی اکبر ابوطالبی باقرآباد
۱۱۴	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نیش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۰۹	عباس سبزه زار
۱۱۵	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نیش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۶-۷	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۹	علیرضا مستاجران
۱۱۶	خیابان حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان امام (قش جهان)، ابتدای خیابان حافظ، پلاک ۳۳	۰۳۱-۳۲۲۰۹۴۷۷-۹	۰۳۱-۳۲۲۳۷۴۲۶	مجید سیف الدینی
۱۱۷	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۳۱-۳۴۳۷۲۷۱	۰۳۱-۳۴۴۱۳۶۸۸	احسان جمشیدیان
۱۱۸	سیتی سنتر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی سپاهان شهر، مجتمع سیتی سنتر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۳	سمیرا سبزه زار
۱۱۹	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی(ره)، نیش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۵۲۵	حمید دهقانی قنقی
۱۲۰	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی نیش کوچه محمود آباد، رو به روی برج آسمان	۰۳۵۳۰۳۰۲۱۴۰-۴۹		محمدرضا زارع
۱۲۱	اراک	۹۵۵۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۲۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۲۲۲۵۹۵۷	طاهر کریمی
۱۲۲	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نیش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۷۵۱۶۰	محمدرضا مریخی آذر
۱۲۳	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر(عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایردک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۲۲۴۰۹	۰۴۱-۳۳۳۰۱۱۵۵	علیرضا محمودی
۱۲۴	۱۷ شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۰-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	اروج میرزائی
۱۲۵	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، نیش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۶۲	۰۴۱-۳۳۲۹۳۶۶۰	محمدعلی رضائی اقدام

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب / باجه ها
۱۲۶	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارائی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۴۴۶۲۳	-
۱۲۷	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، روبروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۳۲۴۳۱۱	۰۴۴-۳۳۲۴۰۳۹۲	شهلا امامی
۱۲۸	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۳۲۵۰۵۳۳-۳۴	۰۴۴-۳۳۲۷۸۴۶	مسعود نامی فر
۱۲۹	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۳۱۰-۵	۰۴۵-۳۳۲۵۳۰۱	ناصر هوشیاری
۱۳۰	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۴۴-۳۳۳۲۰۶۵۴-۵	۰۴۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	حمید رضا ففغوری
۱۳۱	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۲۴-۶	۰۶۱-۳۳۹۲۰۷۴۵	حشمت سیندار
۱۳۲	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۲۴۹۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۲۳۵۹	پیمان خیاطی
۱۳۳	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، روبروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گلدیس	۰۷۶-۳۵۲۴۲۶۴۰-۴۱	۰۷۶-۳۵۲۴۲۶۵۰	عباس اطهری
۱۳۴	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیر کبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۲۶۷۲۴-۵	۰۶۱-۵۳۲۶۷۳۱	حمید چنگیزیان

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

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

سرپرستی ها

ردیف	عنوان سرپرستی	نام سرپرست	نشانی	شماره تلفن
۱	سرپرستی منطقه ۱	مریم طرفی نژاد	تهران - میدان قدس - انتهای خ کبیری - سه راه عمار-پ-۱۵۸	۲۲۳۹۶۹۰۶ - ۲۲۷۱۷۵۹۷ - ۲۲۷۵۳۹۱۹
۲	سرپرستی منطقه ۲	بابک پرومند	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰، طبقه فوقانی شعبه میدان نبوت	۷۷۹۱۷۰۰۳ - ۷۷۹۱۱۵۰۹ - ۷۷۹۱۰۱۱۹
۳	سرپرستی منطقه ۳	علیرضا رشیدی	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نبش کوچه چهل و نهم، پلاک ۴۳۳، نیم طبقه شعبه سید جمال الدین اسدآبادی	۸۸۶۲۹۰۶۷ - ۸۸۶۱۷۹۰۲ - ۸۸۶۱۶۴۸۵
۴	سرپرستی منطقه ۴	الیاس عباس زاده	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن	۴۴۷۳۹۱۱۱
۵	سرپرستی شعب استانهای شمال	محمود ملکی	ساری خیابان فرهنگ بعد از سه راه قارن به طرف میدان شهدا	۳۳۲۵۹۷۸۱ - ۳۳۲۵۹۷۸۶ - ۳۳۲۵۹۷۸۴ - ۱۱
۶	سرپرستی شعب استانهای شمال غرب	غلامرضا نیکمهد	تبریز خیابان امام بالاتر از چهارراه شهید بهشتی نبش کوی فرهنگ پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۳۸۴۰-۰۴۱-۳۳۳۳۸۳۸
۷	سرپرستی شعب استانهای شرق و شمال شرق	مهدی تونزنده جانی	مشهد-بلوار سجاد - نبش سجاد ۸ - ط اول (۹۱۸۶۹۴۱۳۵) کد پستی	۱۱۲-۱۱۴-داخلی ۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۴-۵
۸	سرپرستی شعب استانهای مرکز	حسین شکوهنیا	اصفهان خیابان توحید میانی نبش کوچه شهید تقی آبادی پلاک ۵	۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۲-۰۳۱۳-۶۲۸۴۰۸۰
۹	سرپرستی شعب استانهای غرب	محسن سعیدی	زنجان - میدان آزادی ابتدای خیابان امام - ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۶۵۸۶۲-۳۳۳۶۵۸۶۳
۱۰	سرپرستی شعب استانهای جنوب و جنوب غرب	علیرضا پاک نژاد	شیراز-بلوار پاسداران (زهری)، حدفاصل خیابان بعثت و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول	۰۷۱-۳۸۴۴۶۴۷۰
۱۱	سرپرستی شعب استانهای جنوب شرق	احمد شریعتمداری	کرمان خیابان سپهبد قرنی کوچه ۸	۰۳۴۴-۲۲۳۸۷۹۴

دفاتر بانکداری اختصاصی

نام دفتر	نام مسئول دفتر	کد دفتر	نشانی	شماره تماس
سرپرستی دفاتر بانکداری اختصاصی	محمد حسین افشلی	-	تهران-زعفرانیه-خیابان یکتا- ابتدای خیابان طاهری-پلاک ۳ - طبقه اول	۰۲۱-۲۶۸۵۰۰۹۸ داخلی (۱۲۷-۱۲۲-۱۲۱)
دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	زهره انوار	۸۶۴	تهران-زعفرانیه-خیابان یکتا- ابتدای خیابان طاهری-پلاک ۳	۰۲۱-۲۲۷۱۶۵۳۸
دفتر بانکداری اختصاصی تبریز	نادر جهانگیرزاده سوره	۸۶۴۱	تبریز-خیابان ولیعصر- فلکه ایرداک- اول خیابان سعدی - برج بین - طبقه ۸	۰۴۱-۳۳۳۱۶۲۲۰
دفتر بانکداری اختصاصی مشهد	حمید طوسی	۸۶۴۲	مشهد- بلوار سجاد- نبش سجاد هشتم- ساختمان بانک سامان- طبقه هفتم	۰۵۱-۳۷۶۸۱۷۱۶
دفتر بانکداری اختصاصی قم	سید محمد امین قافله باشی	۸۶۴۳	قم- بلوار امین- نبش کوچه ۴۱- ساختمان بانک سامان- طبقه دوم	۰۲۵-۳۳۴۰۰۴۴۱
دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان	صابر ملیوس باف	۸۶۴۴	اصفهان- خ توحید جنوبی- بعد از چهار راه پلیس - ساختمان زیوار- طبقه پنج - واحد ۵۰۱	۰۳۱-۳۱۲۲۲۴۴۷



برداشت کسری مبلغ چک
از حساب‌های صادرکننده چک
در همان بانک

امضای صاحب حساب یا وکیل وی

باشما هستیم

وصول چک برگشتی راحت‌تر شد.

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

وصول شد.

وصول شد.

از حساب های
کوتاه مدت
بلند مدت
قرض الحسنه
و جاری
برداشت شد.

وصول چک برگشتی راحت تر شد.

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

در صورت کسری موجودی مبلغ چک

- برداشت کسری مبلغ چک از حساب های صادرکننده چک در همان بانک
- مسدودی کسری مبلغ چک از حساب های صادرکننده چک در سایر بانک ها



مسدودی کسری مبلغ چک از حساب‌های صادرکننده چک در سایر بانک‌ها

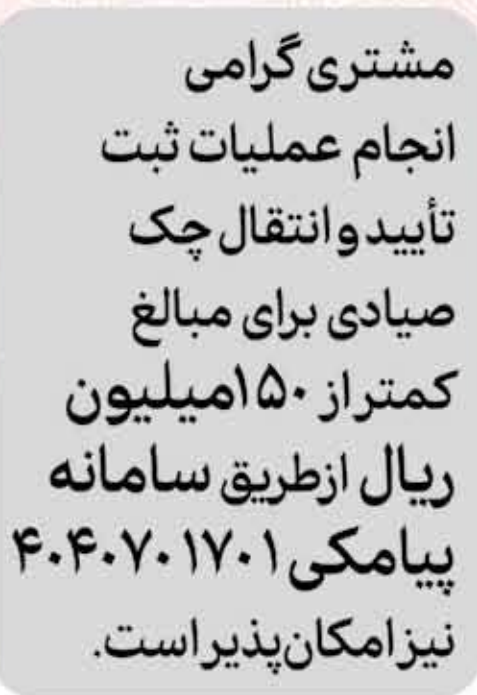
امضای صاحب حساب یا وکیل وی

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

وصول چک برگشتی راحت‌تر شد.



درگاه پرداخت اینترنتی پرداخت الکترون

<https://sep.shaparak.ir/Payment.aspx>

021 94000



درگاه پرداخت اینترنتی پرداخت الکترونیک سامان



021 94000

درگاه پرداخت الکترونیک
سامان کیش

نام پرداخت کننده

آدرس فعالیت پرداخت کننده

کد ملی پرداخت کننده

کد پستی پرداخت کننده

شماره تلفن پرداخت کننده

پول ملی صادره: 24 : 59

شماره کارت

نام مشتری

CVV2

تاریخ انقضا

کد امنیتی

ارسال (اختیاری)

پرداخت

انصراف

اطمینان خاطر
با درگاه سپ
اولین در ایران

