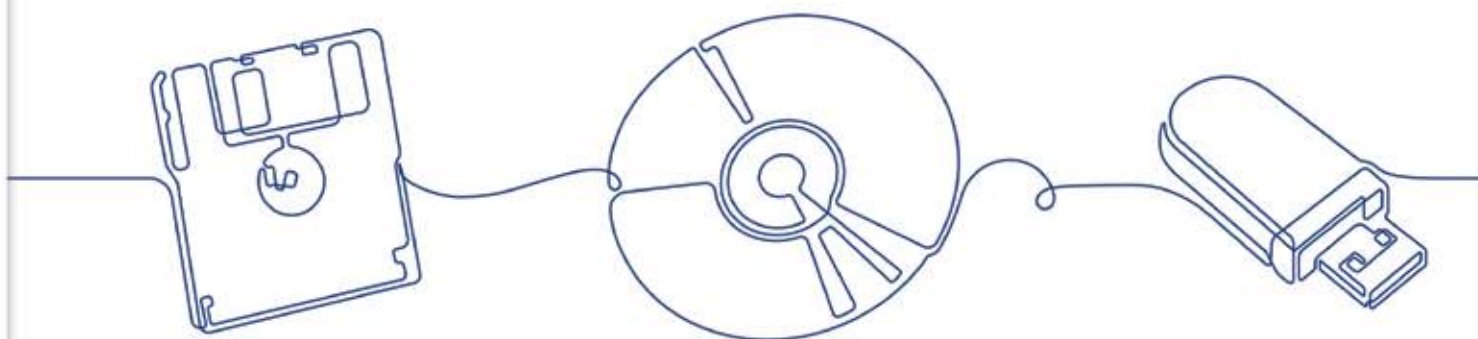




قهرمانی تیم فوتبال بانک سامان
در ششمین دوره مسابقات جهانی شرکت‌ها (فیفکو)



پایان یک زندگی، آغاز نسل بعدی

بیمه عُمَر سامان؛ چون زندگی ادامه دارد...





گروه مالی سامان

بانک سامان

خیابان شریعتی، پایین تر از بزرگراه شهید همت، نبش کوچه اتو بانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ نمابر: (داخلی ۳۶۰۶) ۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲-۰۲۱
www.sb24.ir



پروژه الکترونیک سامان کیش

تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی (جنوب به شمال)، بن بست ترکش دوز، پلاک ۲
تلفن: ۰۲۱-۸۴۳۴۵۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۸۴۰۸۰ مرکز ارتباط با مشتریان: ۰۲۱-۸۸۲۱۹۱۴۰
www.sep.ir



بیمه سامان

تهران، خیابان سیدجمال الدین اسدآبادی، پلاک ۴۳۳
تلفن: ۰۲۱-۸۹۴۳ نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۰۰۲۰۴
www.si24.ir



کارگزاری بانک سامان

تهران، بلوار آفریقا، خیابان ناهید غربی، پلاک ۳۱
تلفن: ۰۲۱-۴۳۰۲۴۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۷۴۶۸۹
www.samanbourse.ir



صرافی سامان

تهران، خیابان شریعتی، بالاتر از سیدخندان، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۲۶۳۰۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۲۶۷۲۳۱۰۹
www.samanexchange.com



اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان

تهران، خیابان شریعتی، نرسیده به همت، نبش خیابان اتوبانک، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۱۰۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۴۱۷۲۶۰۰۱
www.icbs.ir



خدماتی آفتاب تجارت سامان

تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزراء)، کوچه ۲۰ (شهید رفیعی)، پلاک ۴، طبقه اول
تلفن: ۰۲۱-۴۷۷۰۲۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۴۷۷۰۲۲۲۲
www.aftabts.com



تأمین سرمایه کاردان

تهران، خیابان نلسون ماندلا، خیابان ظفر غربی پلاک ۲۸۱ کد پستی ۱۹۶۸۱۶۳۴۷۷۹۵
تلفن: ۰۲۱-۹۶۶۲۱۱۰۰ نمابر: ۰۲۱-۹۶۶۲۱۱۳۳
www.kardan.ir



کیش سل پارس

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



پروژه شگران سامان

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



تندر نور

تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۷
تلفن: ۰۲۱-۷۷۴۴۴۴۶۴ - ۰۲۱-۷۷۱۸۲۸۴۴
www.thunder-light.com



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

ماهنامه آموزشی خبری بانک سامان

اقتصادی-اجتماعی-فرهنگی

سال بیستم، شماره ۲۰۹، آبان ۱۴۰۳

سامان



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

همیشه منتظر آثار شما هستیم

- از دریافت مقالات و دیدگاه‌های صاحب نظران استقبال می‌کنیم.
- از ارسال مطالب چاپ شده در مطبوعات خودداری شود.
- لطفا مطالب منابع در گیومه مشخص شود.
- مقالات ترجمه شده همراه با کپی اصل مقاله ارسال شود.
- مطالب ارسالی پس فرستاده نمی‌شود.
- لطفا مطالب تایپ شده و یا به صورت ایمیل ارسال شود.
- مقالات کوتاه و حداکثر برای ۴ صفحه نشریه تهیه شود.
- عکس و طرح مناسب همراه مقاله ارسال شود.
- عکس نویسنده یا مترجم همراه مقاله باشد.
- پی نوشت و هرگونه توضیح در مورد منابع در انتها قرار گیرد.
- کلماتی که مخفف نوشته می‌شود، یک بار کامل درج شود.
- تیترو سوتیترهای 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.

نشانی اداره مرکزی و مدیریت روابط عمومی

و صدای مشتریان بانک سامان:

تهران، خیابان شریعتی، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان

تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی: ۳۸۴۳ سایت: www.sb24.ir

Email: samanbankmag@gmail.com

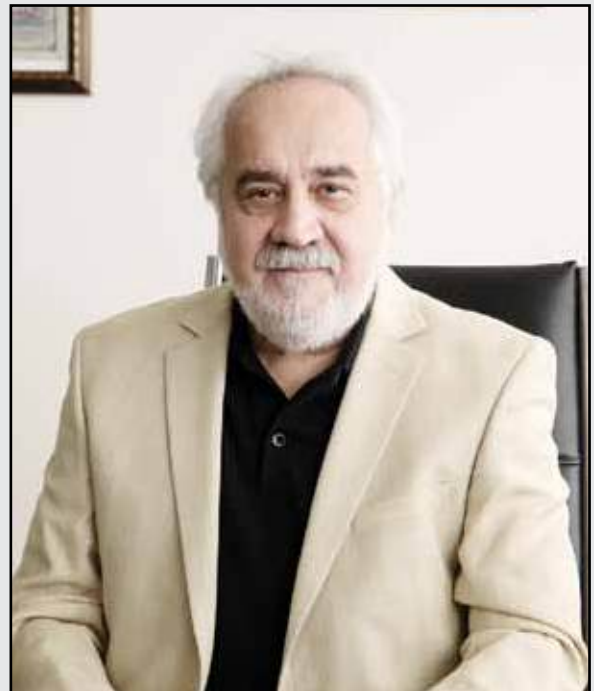
نشانی دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فراهانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۸۸۷۹ فاکس: ۰۲۱-۸۸۸۳۷۴۸۳

- ۶..... یادداشت سردبیر
- ۸..... از تقلید تا پرسشگری در عصر هوش مصنوعی
- ۱۰..... عملکرد شاخص وصول بیش از ۲۰۰ درصد
- ۱۲..... سامانه آزمون آنلاین
- ۱۴..... مذاکرات تجاری با مالزیایی‌ها
- ۱۸..... برندگان سور سامانی
- ۲۰..... PR Thinking راهبردی نوین برای تقویت ارتباطات سازمانی
- ۲۲..... فرایند اعطای وام- عقد قرارداد و پایش (قسمت اول)
- ۲۵..... گفتگو با همکاران شعبه ساری
- ۳۲..... قهرمانی تیم سامان در مسابقات فوتبال جهانی شرکت‌ها (فیفو)
- ۳۶..... اهدای تندیس رضایتمندی مشتریان به بانک سامان
- ۳۶..... پولسار: سکوی تأمین مالی جمعی کارگزاری بانک سامان یک ساله شد
- ۳۷..... برگزاری بزرگ‌ترین تور آموزشی شبکه فروش شرکت بیمه سامان
- ۳۷..... همه ارکان بیمه سامان در خدمت شبکه فروش برای دستیابی به اهداف بزرگ
- ۳۸..... تقدیر از تیم کوهنوردی بانک سامان
- ۴۰..... سفر اعضای هیئت مدیره بانک سامان به تبریز
- ۴۲..... ارتباط مستقیم رشد وفاداری کارکنان با سود سازمان
- ۴۴..... تمامیت از نگاه همکاران بانکداری بین الملل
- ۴۶..... حرکات اصلاحی در محل کار (بخش اول)
- ۴۸..... قهرمانی در مسابقات پاورلیفتینگ باشگاه‌های کشور
- ۴۸..... آغاز مسیری تازه در شرکت آفتاب تجارت سامان
- ۵۰..... معرفی کتاب
- ۵۲..... نقش استراتژی در یادگیری زبان
- ۵۴..... پرسش و پاسخ
- ۵۶..... کافه تک
- ۵۹..... اسامی برندگان وین کارت قرعه‌کشی تابستان ۱۴۰۳

بهره‌وری آردوی دست نیافتنی؟



ناصر بزرگمهر

nbozorgmehr@yahoo.com

به نام او که هر چه بخواهد همان می‌شود

بزرگترین صنف کشور، شاغلین حوزه خرده‌فروشی یعنی مغازه‌های صنفی مربوط به اتحادیه‌های مختلف در سطح کشور هستند که تعداد آنها به چندصد هزار و شاغلین آن به چند میلیون نفر می‌رسد.

شما با هر مغازه دار و کاسب در هر شغل که به گفتگو می‌نشینید جز اظهار نارضایتی از قوانین شهرداری‌ها، مالیات، تامین اجتماعی، اماکن و تازگی‌ها سازمان‌هایی مثل آتش‌نشانی و اداره بهداشت و حتی خود اتحادیه‌هایشان، حرف دیگری نمی‌شنوید.

بدیهی است در حالی که هنوز امور زیربنایی یک واحد صنفی یا تولیدی حل نشده است نمی‌توان به راه‌های بهتر و یا بیشتر مثل بهره‌وری فکر کرد.

وقتی یک واحد تولیدی ساده هنوز درگیر موانعی است که سازمان‌های مختلف، هر روز برایش به وجود می‌آورند چگونه می‌تواند به شرایط بهتر کار فکر کند.

اصلاً آیا در حال حاضر ایجاد کار جدید امکانپذیر است؟

آیا سازمان‌های گوناگون و یا نمایندگان محترم و دیگر مسئولین ذیربط یک بار به اصلاح قوانین صنفی فکر کرده‌اند؟

در سال‌هایی که مرتباً مقام معظم رهبری برای حل مشکلات و رفع موانع تولید آن را نام‌گذاری کرده‌اند، کدام نهاد یا سازمان یا اتحادیه گامی حتی به صورت صوری برای حل مشکلات کار و تولید برداشته است؟

آیا وزارتخانه‌های مختلف یا سازمان‌های مرتبط و یا گروه‌های دانشگاهی و محققین و پژوهشگران کار گروهی را برای شناسایی مشکلات و یا حل آنها تدارک دیده‌اند؟

مدیرعامل محترم بانک در یک گفتگو به موضوع بهره‌وری اشاره می‌کرد و دنبال راه‌هایی برای رسیدن به اهداف بزرگتر از طریق بهره‌وری مناسب نیروی انسانی بود.

از طرف دیگر در گفتگویی با استاد محمد ضرابیه پیر و مرشد تولید، صحبت به بهره‌وری در کارخانه یزدباف کشید و گله‌های بسیاری که از عدم هماهنگی در حوزه تولید و حمایت از تولیدگران وجود دارد. یادم افتاد که چندسالی می‌شود که قرار است موانع تولید رفع شود تا بتوانیم با بهره‌وری مناسب به نتایج دلخواه برای رشد و توسعه دست پیدا کنیم، و من چندباری در حمایت از تولید یادداشت‌های مختلفی نوشته‌ام.

در مورد بهره‌وری، ده‌ها تعریف وجود دارد، که مهمترین آن‌ها نتیجه میزان تولید بر کل عوامل تولید و هزینه‌ها است که با بدست آوردن حداکثر سود ممکن و بهره‌گیری و استفاده بهینه از نیروی انسانی، تجهیزات، زمان و مکان بتوان به ایده‌آل‌های مورد نظر دست پیدا کرد. اما بهره‌وری، شرایط بعد از شروع کار و یا در طول زمان تولید، برای رسیدن به نتایج بهتر است. در حالی که به نظر می‌رسد ما هنوز اندر خم کوچه اول هستیم و شرایط تولید و یا آغاز شدن یک کار و حرفه در ابتدایی‌ترین شکل آن هنوز برای جامعه کار و تولید فراهم نشده است. از ساده‌ترین مشاغل مثل کار یک دوره گرد و یا دستفروش خیابانی تا فردی که برای یک کارخانه بزرگ صنعتی سرمایه‌گذاری می‌کند، تکلیف خودش را با کار و قوانین نمی‌داند، قوانین مدون، همسو، تسهیل‌کننده، روان، پرجاذبه و بسیاری موضوعات دیگر برای سرمایه‌گذار فراهم نیست.

آیا سازمان یا نهادی حتی برای نمونه دست از سر یک تولیدکننده برداشته و یا ده ها کارخانه تملیکی را به صاحبانشان برگردانده اند؟ آیا شهرداری ها و یا اداره هایی مثل آتش نشانی و بهداشت و اماکن یک بار نسبت به اصلاح قوانین و آییننامه های ساخته شده خودشان بررسی انجام داده و فرایند بورکراسی مجوزها را کمتر و کوتاه تر کرده اند؟ وزارت صمت یک بار بررسی کرده است که وجود صد و خورده ای اتحادیه و ده ها اتحادیه شبیه به یکدیگر چه خاصیتی دارد؟ و هزینه این همه اتحادیه و ساختمان و کارکنان و رئیس و مدیر از جیب چه کسانی پرداخت می شود؟ و در نهایت چه گلی بر سر مشتریان که همه این هزینه ها از جیب آنان است زده می شود؟

اصلا این همه دعوای انتخاباتی در اتحادیه های صنفی تا اتاق های بازرگانی و امثالهم جز برای منافع عده ای شناخته شده، برای چیست؟ بدیهی است همانطور که این چندسال گذشت، ماه ها و سال های آینده هم به سرعت خواهد گذشت، و همیشه هم با هر انتخاباتی، دچار تغییرات اتوبوسی در سازمان ها و وزارتخانه ها و شوراهای و امثالهم خواهیم بود و دیگر جایی برای آرزوهای بزرگ و حتی گاهی کوچک هم باقی نمی ماند.

بهره وری با توجه به فراهم نبودن حداقل های زیربنایی، یک آرزوی دست نیافتنی شده است، ساله است که در همه امور اداری و وزارتخانه ها و سازمان ها به موضوع بهره وری اشاره می شود، اما وقتی ده ها سازمان و نهاد و غیره و غیره به صورت موازی در دولت و حاکمیت وجود دارد، چگونه می توان به رویای بهره وری مفید دست پیدا کرد؟ بهره وری تنها استفاده از نیروی انسانی و تمرکز در بسیاری از کارها و یا جلوگیری از اسراف و بریز و پاش در حوزه های کوچک نیست، که البته آنهم در حد خود بسیار کار خوب و پسندیده ای است، بهره وری خلافتی است که می توان با اصلاح قوانین توسط دولت، نمایندگان مجلس، اعضای شوراهای شهر و بسیاری از هیات مدیره ها و مسئولین، راه زیربنایی تولید و اشتغال بیشتر و بهتر را فراهم کند، اگر همتی باشد و کسی و کسانی از منافع فردی خود در جهت منافع ملی با نگاه آینده نگر بگذرند.

یکی از موثرترین سازمان های بزرگ در حمایت از تولید ملی می تواند

و باید بانک ها باشند، که البته در این سال ها هر کدام به تناسب منابع خود، خدماتی داشته اند.

اما یکی از مشکلات بانک ها در حمایت از تولید، باز پرداخت تسهیلاتی است که وام گیرندگان می پردازند، متأسفانه سوابق تاریخی نشان می دهد که بسیاری از تسهیلات در زمان بازپرداخت، به موقع انجام نمی شود و بانک خزانه نامحدود نیست.

بانک مجموعه اندوخته سپرده گذاران ریز و درشتی است که با هزار امید و اعتماد، دسترنج و ثروت نقدی خود را در اختیار یک بانک گذاشته اند. بانک ها به چاه بزرگ نقدینگی دسترسی ندارند و نمی توانند بدون حساب و کتاب، سرمایه های موجود خود را در اختیار هر تولید کننده ای قرار دهند، بدیهی است سیستم بانکی هم مثل هر سازمان دیگری در این سالها خطاهایی داشته است و این یادداشت قصد تطهیر هیچ فرد یا بانکی را ندارد، اما استثناء نمی تواند قاعده شود.

رابطه بین بانک و تولیدکنندگان باید یک رابطه سالم و قابل برگشت سرمایه تلقی شود، تا بتواند تداوم داشته باشد.

بر اساس فرمایشات مدیران ارشد بانک سامان، در همه این سال ها، تلاش برای ایجاد یک رابطه مبتنی بر اعتماد، اخلاقیات و بررسی دقیق رزومه متقاضیان، در جهت کمک به تولیدکنندگان کوچک و بزرگ، گام های بسیاری برداشته شده است.

بدون شک چنین اتفاقی در حوزه تولید برای خانواده سامان و سامانی ها جای افتخار است.

امیدوارم تولیدکنندگان به کمک بانک ها و سایر سازمان ها بتوانند از مراحل ابتدایی تولید عبور کنند و به نکات دیگر مدیریتی مثل بهره وری مناسب و کیفیت محصول و موضوع مهم رقابت و یا تبلیغات بعد از تولید توجه کنند.

آرزو می کنم در شرایط خطیری که سرزمین ما در حال حاضر در آن قرار دارد، همکاران بانکی سامان هم با توجه به دانش بهره وری، از همه فرصت های موجود استفاده نمایند و با نیت مدیران ارشد همسو گردند و سیستم بانکی و خصوصا بانک سامان و همه تولید کنندگان برای عبور از بحران های موجود، به یکدیگر کمک نمایند تا در نهایت روزهای بهتری برای مردم فراهم شود.



از تقلید تا پرسشگری در عصر هوش مصنوعی

| فرنود حسنی |

دانش از طریق ارائه منابع آموزشی، مقالات و اطلاعات به‌روز کمک کند و به افراد این امکان را بدهد که به راحتی به اطلاعات مورد نیاز خود دسترسی پیدا کنند.

این امر به نوبه خود باعث تسریع در فرایند یادگیری و نوآوری می‌شود و به افراد این امکان را می‌دهد که در زمینه‌های مختلف دانش خود را گسترش دهند و عمیق‌تر در موضوعات مورد علاقه خود کاوش کنند.

۳. ضرورت تفکر انتقادی

در کنار پرسشگری، تفکر انتقادی به عنوان یک مهارت کلیدی در عصر هوش مصنوعی مطرح می‌شود. توانایی ارزیابی اطلاعات، تحلیل منابع و ایجاد ارتباطات منطقی میان داده‌ها، به افراد کمک می‌کند تا در دنیای پیچیده امروز تصمیمات بهتری بگیرند. این مهارت‌ها به‌ویژه در مواجهه با اطلاعات نادرست و شایعات اینترنتی حیاتی هستند.

۴. پرسشگری: کلید موفقیت در آینده

در نهایت، می‌توان گفت که آینده موفقیت در دنیای هوش مصنوعی به دانش و اطلاعات محدود نمی‌شود، بلکه به توانایی پرسشگری و تفکر انتقادی بستگی دارد. افرادی که قادر به طرح پرسش‌های خوب و تحلیل عمیق مسائل هستند، می‌توانند در این دنیای پیچیده به موفقیت‌های بزرگ دست یابند و به پیشرفت‌های معناداری در علم و جامعه کمک کنند.

۵. نقش و جایگاه انسان در عصر هوش مصنوعی

در این تحولات، نقش و جایگاه انسان به عنوان محور اصلی یادگیری و خلاقیت همچنان حائز اهمیت است. هوش مصنوعی، هرچند که می‌تواند به تحلیل و پردازش داده‌ها کمک کند، اما نمی‌تواند جایگزین تفکر انسانی شود. انسان‌ها با توانایی‌های عاطفی، اخلاقی و اجتماعی خود، قادر به ایجاد ارتباطات عمیق و درک پیچیدگی‌های زندگی هستند. نقش انسان در عصر هوش مصنوعی نه تنها به عنوان مصرف‌کننده یا کاربر فناوری، بلکه به عنوان خالق و هدایت‌کننده این فناوری‌ها نیز برجسته است. انسان‌ها باید به عنوان طراحان و مدیران هوش مصنوعی عمل کنند و با درک درست از توانمندی‌های این فناوری، از آن به نفع جامعه استفاده کنند.

این تحول از تقلید به پرسشگری نه تنها به رشد فردی افراد کمک می‌کند، بلکه به توسعه جامعه و ارتقای سطح دانش بشری نیز منجر خواهد شد. در جهانی که تغییرات سریع و غیرمنتظره‌ای در حال وقوع است، پرسشگری صحیح و درست پرسیدن به عنوان یک ابزار حیاتی برای پیشرفت و نوآوری شناخته می‌شود. در نهایت، انسان‌ها باید به عنوان کنشگران فعال در این فرایند، با هوش مصنوعی همکاری کنند تا آینده‌ای روشن و پایدار بسازند.

افرادی به سن و سال من که زمان ورود و گسترش اینترنت به ایران را تجربه کرده‌اند و شاهد تحولات و اتفاقات شگرف آن بودند، قطعاً با من هم عقیده‌اند که آن تفکر ترسو و محافظه‌کار آن زمان که فکر می‌کرد با ظهور و رشد اینترنت همه چیز از بنیاد کار و خانواده و حیات بشری نابود خواهد شد، کارکردی نداشت؛ زمان ثابت کرد که کارکرد و کاربرد درست این فناوری چقدر به زیست بهتر بشر کمک کرد.

این روزها که تب تند هوش مصنوعی همه جا را گرفته است، دوباره شاهد بروز نقدها و نگرانی‌هایی از همان دست هستیم. اما هوش مصنوعی به عنوان یک بستر پیچیده‌تر از اینترنت، قرار است ما را کجا ببرد؟ فلسفه و ماهیتی که هوش مصنوعی قرار است برای ما تصویر کند چیست؟ نکته اینجاست که توسعه اینترنت سطح دسترسی به اطلاعات و بعضاً دانش را بالا برده است، اما هوش مصنوعی قرار است سطح دسترسی به دانش را از طریق تحلیل و پردازش افزایش دهد. از این رو، تقویت ذهن جستجوگر و پرسشگر به طور فزاینده‌ای اهمیت پیدا کرده است. این ویژگی هوش مصنوعی است که در حال رقم‌زدن پارادایم جدیدی برای دانش و یادگیری است. در دنیای امروز، پرسش‌های خوب می‌توانند به درک عمیق‌تری از مسائل منجر شوند و به افراد کمک کنند تا به راه‌حل‌های خلاقانه و نوآورانه دست یابند.

۱. تغییر پارادایم دانش: از تقلید به پرسشگری

در گذشته، فرایند یادگیری عمدتاً مبتنی بر تقلید و پیروی از الگوهای موجود بود. افراد بیشتر به تکرار اطلاعات و رفتارهای دیگران بسنده می‌کردند و کمتر به دنبال ایجاد سؤالات جدید و تحلیل عمیق بودند. این رویکرد، اگرچه در برخی موارد مفید بود، اما به محدودیت‌های جدی در خلاقیت و نوآوری منجر می‌شد.

اما با ظهور هوش مصنوعی، این پارادایم تغییر کرده است. اکنون، پرسشگری به عنوان یک مهارت کلیدی در یادگیری و توسعه فردی شناخته می‌شود. افراد باید قادر باشند سؤالات چالش‌برانگیز مطرح کنند و به دنبال پاسخ‌های جدید باشند. این تغییر رویکرد، به‌ویژه در دنیای پیچیده و متغیر امروز، حیاتی است.

۲. نقش هوش مصنوعی در پرسشگری و ترویج دانش

هوش مصنوعی به عنوان ابزاری برای تسهیل پرسشگری و تعمیق دانش عمل می‌کند. این فناوری می‌تواند به تحلیل داده‌ها، شناسایی الگوها و ارائه بینش‌های جدید کمک کند. با استفاده از هوش مصنوعی، افراد می‌توانند به سؤالات پیچیده پاسخ دهند و به درک بهتری از پدیده‌های مختلف دست یابند. علاوه بر این، هوش مصنوعی می‌تواند به ترویج

با موبایلت چک کن!

مشاهده مراحل درخواست دسته چک



عملکردها شاخص وصول بیش از ۲۰۰ درصد

گفت‌وگو: جعفر تکبیری

● لطفاً نمایی کلی از اداره برنامه‌ریزی وصول مطالبات و وظایف اصلی آن را ارائه دهید.

اداره برنامه‌ریزی یک اداره مستقل زیر مجموعه معاونت حقوقی و وصول مطالبات است که وظیفه اصلی آن راهبری و کنترل مطالبات و نظارت بر عملکرد فعالیت‌های واحدهای زیر مجموعه معاونت حقوقی (واحدهای بانک و شرکت‌های تابعه) از طریق محاسبه شاخص‌های عملکردی واحدهای مذکور و ارائه گزارش‌ها به مدیریت ارشد بانک، معاونت حقوقی و وصول مطالبات و کمیته پیگیری و وصول مطالبات و کارگروه املاک است. در واقع اداره برنامه‌ریزی بازوی نظارتی و کنترل داخلی معاونت حقوقی است، همچنین دبیر کمیته پیگیری و وصول مطالبات و کمیته تشخیص مطالبات غیرقابل وصول کارگروه املاک نیز است.

● مهم‌ترین دستاوردهای این اداره در سال جاری و اخیر چه بوده است؟ البته نمی‌دانم این موارد که می‌خواهم بگویم دستاورد محسوب می‌شود یا خیر ولی چند مورد از کارهای انجام‌شده و اهم وظایف اداره برنامه‌ریزی را جهت شناخت بیشتر همکاران بیان می‌کنم، همان‌طور که مستحضری چند سال پیش ساختار وصول مطالبات در بانک تغییر کرد و تمام واحدهایی که بحث مطالبات رو دنبال می‌کردند به زیر مجموعه معاونت حقوقی و وصول مطالبات اضافه شدند و اداره برنامه‌ریزی نیز در ابتدای تشکیل، تمام پرونده‌های مطالباتی قبل و بعد از ۱۲۰ روز تأخیر از اولین قسط سررسید شده پرداخت نشده بانک را بررسی و مواردی که اقدام قانونی آن به هردلیل آغاز نشده بود را شناسایی و اطلاع‌رسانی نمود به نحوی که در حال حاضر پرونده‌ای که پیگیری کننده نداشته باشد و یا رها باشد و ما ندانیم در چه وضعیت و مرحله‌ای است نداریم. حجم کار بسیار زیادی انجام شد که پرونده‌های ارسالی بانک و شرکت اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان (وکیل بانک) با هم مطابقت پیدا کنند، در حدود ۱۰۰۰ پرونده مطالباتی موجود بود که فرم وضعیت آن، جهت پیگیری و آغاز اقدامات قانونی به معاونت حقوقی ارسال نشده بود به علاوه پرونده‌هایی که بصورت روزانه اضافه می‌شدند که با پیگیری‌های هفتگی و ماهانه اداره برنامه‌ریزی و با همکاری مدیریت جذب و فروش، همکاران شعب و مدیریت پیگیری تعیین تکلیف شد و در حال حاضر این موضوع بصورت ماهانه توسط اداره برنامه‌ریزی کنترل و گزارش می‌شود.

پرونده‌های مفقودی مطالباتی شعب شناسایی و به مدیریت بازرسی ارسال شد، بیش از ۶۰۰۰ پرونده تسهیلات اعطایی به یارانه‌بگیران و معیشتی‌بگیران به واسطه عدم تسویه اقساط توسط سازمان هدفمندی یارانه‌ها وارد سرفصل‌های مطالباتی ما شدند که بیش از یک سال پیگیری کردیم و با همکاری مدیریت بهبود و کیفیت و مدیریت حسابداری و خزانه داری سرانجام تعیین تکلیف شد. بیش از ۶ سال است که بصورت هفتگی و قبل از ورود اقساط سررسید شده پرداخت نشده به سرفصل‌های مطالباتی بانک، پرونده‌ها را رصد و یک و دو ماه جلوتر به ارکان اعتباری بانک به منظور جلوگیری از افزایش مانده مطالبات و ورودی‌های جدید اطلاع رسانی می‌کنیم، همچنین بصورت هفتگی کلیه پرونده‌های مطالباتی بیش از ۱۲۰ روز مدت تأخیر را به کارشناسان جهت



وحید تاراج، رئیس اداره برنامه‌ریزی وصول مطالبات بانک سامان، با بیش از یک دهه تجربه در حوزه‌های مالی و مدیریتی، در این مصاحبه به مسیر حرفه‌ای خود، نقش مهم اداره برنامه‌ریزی در کنترل و کاهش مطالبات معوقه و دستاوردهای مهم این اداره پرداخته است. تاراج با تأکید بر اهمیت همکاری تیمی، به بیان برنامه‌های آینده در حوزه وصول مطالبات پرداخته و چشم‌انداز چالش‌های اقتصادی پیش‌رو را ترسیم می‌کند.

● آقای تاراج با سپاس از زمانی که به نشریه سامان اختصاص دادید، لطفاً به عنوان سؤال اول در خصوص مسیر شغلی خودتان تا رسیدن به جایگاه فعلی، صحبت کنید.

قبل از ورود به بانک سامان من در پروژه پالادیوم مهندس رفتاری در بخش مالی شرکت و به عنوان حسابدار فعالیت داشتم و شناخت من از بانک سامان نیز از همان دوره و به واسطه ارتباط کاری که با بانک داشتیم شکل گرفت، یک روز تصمیم گرفتم وارد بانک سامان شوم، در آزمون استخدامی بانک شرکت کردم و در بهمن و اسفند ۱۳۹۰ دوره‌های بدو استخدام بانک را گذراندم و از ۱۳۹۱/۰۱/۱۴ در مدیریت مالی بانک سامان مشغول به کار شدم و تا شهریور ۱۳۹۶ در اداره‌های حسابداری کل، دارایی و بدهی‌ها (بازاربین بانکی و ...)، اداره صورت‌های مالی و اداره آمار و اطلاعات بانکی فعالیت کردم.

از مهرماه همان سال و بعد از برگزاری چندین جلسه با شرکت مشاور و حکم صادره از طرف بانک در اداره برنامه‌ریزی و وصول مطالبات زیر مجموعه معاونت حقوقی و وصول مطالبات که تازه به ساختار بانک اضافه شده بود منتقل شدم و در حال حاضر به عنوان رئیس اداره برنامه‌ریزی وصول مطالبات در خدمت بانک سامان هستم.

به صورت هفتگی و قبل از ورود اقساط سررسید شده پرداخت نشده به سر فصل های مطالباتی، پرونده ها را رصد و برای جلوگیری از افزایش مانده مطالبات، یک یا دو ماه جلوتر به ارکان اعتباری بانک اطلاع رسانی می کنیم.

مطالبات گزارش می کنیم. همه این موارد و خیلی موارد دیگر که الان در ذهنم نیست انجام می شود تا واحدهای اجرایی معاونت بتوانند با آمادگی بالاتری بحث وصول را دنبال کنند؛ طوری که عملکرد شاخص وصول بالای ۲۰۰٪ و عملکرد کلی اداره بالای ۱۶۰٪ در طول سال بوده است. البته این نکته را هم اشاره کنم اگر امروز می بینیم کاهش مانده مطالبات، کاهش نسبت مطالبات غیر جاری، تعیین تکلیف بخش بزرگی از پرونده های مطالباتی، بهبود پاسخگویی شرکت های تابعه زیر مجموعه معاونت به بانک، دستیابی به اهداف تعیین شده و ... اتفاق افتاده است به واسطه یک کار تیمی منسجم در سطح بدنه معاونت حقوقی و وصول مطالبات و شرکت های تابعه زیر مجموعه، راهبری معاونت حقوقی، حمایت مدیریت ارشد و همکاری سطوح دیگر بانک بوده است.

● از مهم ترین برنامه های این اداره سال های آینده بگویید.

یکی از مهم ترین برنامه ها در هر سال جلوگیری از ورود پرونده های جدید به سرفصل های مطالباتی و کاهش مانده مطالبات خواهد بود که در این راستا از یک ماه گذشته سیگنال های چک برگشتی، فوتی و مانده مطالبات نزد سایر بانک ها مربوط به مشتریانی که اقساط سررسید شده دارند را جهت پیگیری گزارش می کنیم. به نظرم در سال جدید و باتوجه به وضعیت اقتصادی و شرایط کشور، احتمال نکول تسهیلات اعطایی افزایش می یابد و باتوجه به اطلاع دادرسی ها کار سخت تر هم می تواند بشود و اگر بخواهیم همین روند ادامه دار باشد بایستی تلاش روزافزون داشته باشیم، احساس مسئولیت کنیم و پاسخگو باشیم. در نهایت از همه همکارانم در اداره برنامه ریزی و معاونت حقوقی تشکر می کنم.

وصول مطالبات تخصیص می دهیم، داشبوردهای کنترلی مدیریتی بر اساس اهداف داخلی به تفکیک هر کارشناس تهیه و ارسال می کنیم، بصورت هفتگی گزارش مانده مطالبات شعب را به تفکیک هر سرپرستی بر مبنای اهداف تعیین شده در اختیار واحدهای پیگیری کننده قرار می دهیم، عملکرد مرکز تماس را به جهت کنترل و جلوگیری از ورود پرونده های خرد بررسی، محاسبه و گزارش می کنیم، نسبت مطالبات تسهیلات اعطایی در غالب طرح های بانک را بر اساس بخشنامه های موجود در جهت کنترل یا توقف طرح بصورت ماهانه به ارکان اعتباری اطلاع رسانی و گزارش می کنیم و بحث مطالبات بلو بانک را در حوزه وظایف اداره برنامه ریزی پیگیری می کنیم.

با عنایت به اینکه اداره برنامه ریزی، دبیر کمیته پیگیری و وصول مطالبات هم است تا به امروز بیش از ۲۷۵۴ مصوبه ابلاغ کردیم، در حوزه املاک تملیکی به واسطه تشکیل کارگروه املاک و با حضور و پیگیری های مدیرعامل محترم بانک و معاونت محترم حقوقی کارهای خوبی انجام شده، فرایندها تسریع و وظایف بین واحدهای مرتبط مشخص تر دنبال شد، به صورت ماهانه کلیه املاک تملیکی بانک را بر اساس مانده دفاتر و آخرین وضعیت حقوقی و وضعیت فروش آن جهت تصمیم گیری به مدیریت ارشد گزارش می کنیم.

اداره برنامه ریزی بعد از تشکیل پرونده رهنی و اجرائیه و از زمانی که مزایده تعیین نوبت می شود فرایندها را پایش می کند: به طور مثال اینکه در جلسه مزایده صورت جلسه به نام بانک تنظیم می شود یا متوقف می شود، ملک در جلسه مزایده فروش می رود و مبلغ مذکور به حساب بانک واریز می شود یا خیر، پیش نویس سند انتقال اجرایی و سند به نام بانک اخذ شده است یا خیر، تخلیه و خلع ید انجام شده، املاک تملیکی و اصول اسناد به واحد مربوطه جهت فروش تحویل داده شده است و اینکه شرکت های تابعه زیر مجموعه معاونت بر اساس شاخص های تعیین شده و طبق اهداف و قرارداد پیش می روند را به معاونت حقوقی و وصول





آفتاب تجارت سامان

(سهامی خاص)

سامانه آزمون آنلاین

شرکت آفتاب تجارت سامان

| گفتگو با مهندس تجلی، مدیر سرمایه
انسانی آفتاب تجارت سامان |
| فاطمه خجاره |

● سرکار خانم تجلی، لطفاً مقدمه‌ای درباره سامانه ساخت آزمون آنلاین ارائه کنید و بفرمایید ایجاد چنین سامانه‌ای چه لزومی داشته است؟

ضمن سلام و عرض درود خدمت تمامی همکاران پرتلاش و مشتریان گرامی، باتوجه به افزایش تعداد پرسنل در شرکت و نیاز به آموزش مستمر و گذراندن دوره‌های عمومی و تخصصی مرتبط با عناوین شغلی مختلف، تصمیم به ایجاد سامانه ساخت آزمون آنلاین به منظور ارزیابی، بهبود و رشد شکوفایی پرسنل گرفتیم. این سامانه به ما این امکان را می‌دهد که فرایند ارزیابی پرسنل را سریع‌تر و کارآمدتر کنیم. همچنین، باتوجه به برگزاری دوره‌های آموزشی هر شش ماه، وجود یک سیستم منظم و خودکار برای طراحی و برگزاری آزمون‌ها ضروری است.

شرکت آفتاب تجارت سامان دارای ۱۴۰۰ نفر پرسنل است. چگونه این سامانه به بهبود فرایند آموزش و ارزیابی پرسنل کمک می‌کند؟

در بخش آموزش، از هر درس متوسط بین ۵۰ تا ۱۰۰ سؤال به همراه پاسخ‌های چهار گزینه‌ای طراحی شده است و این سامانه به ما این امکان را می‌دهد که به‌طور همزمان برای تعداد زیادی از پرسنل برای هر درس جداگانه آزمون طراحی

ردیف	نام آزمون	تاریخ برگزاری	تعداد سوالات	مدت زمان	وضعیت	عملیات
۱	آزمون تخصصی واحد فروش	۱۴۰۳/۰۵/۲۵	۵۰	۳۰ دقیقه	پایان یافته	بازبینی
۲	آزمون تخصصی واحد بازاریابی	۱۴۰۳/۰۵/۲۵	۵۰	۳۰ دقیقه	پایان یافته	بازبینی
۳	آزمون تخصصی واحد تولید	۱۴۰۳/۰۵/۲۵	۵۰	۳۰ دقیقه	پایان یافته	بازبینی
۴	آزمون تخصصی واحد خدمات	۱۴۰۳/۰۵/۲۵	۵۰	۳۰ دقیقه	پایان یافته	بازبینی
۵	آزمون تخصصی واحد مالی	۱۴۰۳/۰۵/۲۵	۵۰	۳۰ دقیقه	پایان یافته	بازبینی
۶	آزمون تخصصی واحد حقوقی	۱۴۰۳/۰۵/۲۵	۵۰	۳۰ دقیقه	پایان یافته	بازبینی
۷	آزمون تخصصی واحد منابع انسانی	۱۴۰۳/۰۵/۲۵	۵۰	۳۰ دقیقه	پایان یافته	بازبینی
۸	آزمون تخصصی واحد IT	۱۴۰۳/۰۵/۲۵	۵۰	۳۰ دقیقه	پایان یافته	بازبینی
۹	آزمون تخصصی واحد بازرگانی	۱۴۰۳/۰۵/۲۵	۵۰	۳۰ دقیقه	پایان یافته	بازبینی
۱۰	آزمون تخصصی واحد مدیریت	۱۴۰۳/۰۵/۲۵	۵۰	۳۰ دقیقه	پایان یافته	بازبینی

کنیم. به عنوان مثال، می‌توانیم از هر درس ۶ سؤال را به صورت تصادفی با پاسخ چهار گزینه‌ای انتخاب کنیم و این امر نه تنها زمان طراحی آزمون‌ها را کاهش می‌دهد، بلکه دقت و کیفیت ارزیابی را نیز افزایش می‌دهد.

● آیا می‌توانید درباره امکانات خاص سامانه توضیح دهید؟

این سامانه قابلیت‌های متعددی دارد. به عنوان مثال، برای هر یک از پرسنل می‌تواند سؤالات و پاسخ‌های مجزا طراحی کند. همچنین، نمرات آزمون‌ها به صورت آنلاین ثبت و اسکن پاسخ‌نامه‌ها نیز در سامانه بارگذاری می‌شوند. تمامی اطلاعات مربوط به نمره و تصویر پاسخ‌نامه در کارتابل شخصی پرسنل قرار می‌گیرد و آن‌ها می‌توانند سوابق آزمون‌ها و روند پیشرفت خود

را مشاهده کنند.

● برای محتوای آموزشی و آمادگی آزمون پرسنل چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

شرکت، کلیه محتوای آموزش دروس را در پورتال کارکنان در بخش آموزش به صورت دائمی در قالب آموزش متنی، تصویری و ویدئویی در دسترس پرسنل قرار داده است و نکته جالب‌تر اینکه سامانه برای آمادگی پرسنل به صورت پویا طراحی شده است و بدین ترتیب که جهت تمرین، ۱۰ سؤال با پاسخ چهار گزینه‌ای بصورت تصادفی طراحی می‌کند و پرسنل با پاسخ آنلاین به آن می‌توانند نتیجه آزمون خود را مشاهده و به دفعات این مورد را امتحان کنند. همچنین آن‌ها می‌توانند از این طریق سطح دانش و مهارت مرتبط با تخصص و حوزه کاری خود را مورد

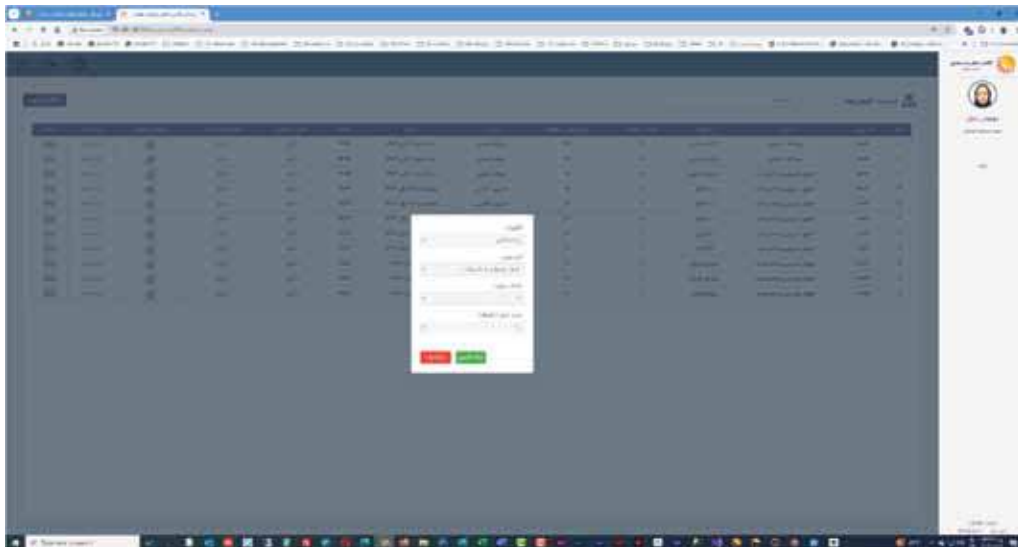
سنجش قرار دهند.

● آیا مدیران و کارفرمایان هم دسترسی به این سامانه دارند؟

بله، مدیران و کارفرمایان می‌توانند با کاربری خود به اطلاعات مربوط به کارکنان پروژه‌های خود دسترسی داشته باشند. این امر به آن‌ها اجازه می‌دهد تا بر روند آموزشی و ارزیابی پرسنل نظارت بیشتر و بهتری داشته باشند.

● آیا امکان دانلود نتایج آزمون‌ها وجود دارد؟

بله، نتایج آزمون‌ها به صورت اتوماتیک قابل دانلود هستند. همچنین، تمام اطلاعات مربوط به آزمون‌ها شامل نام محل کارفرما، نام مدرس، تعداد سؤالات و مدت زمان آزمون به صورت خودکار در چاپ آورده می‌شود که این امر کار را برای ما بسیار آسان‌تر کرده است.





ابراهیم زارع پور
دکتری مدیریت
بازرگانی و مدرس
آکادمی سامان

Zarepour.TMU@gmail.com

مذاکرات تجاری با مالزیایی ها

و هنرکار با چوب است.

نکات کلیدی مذاکره

مالزی ها به طور کلی به فروش نرم و خرید سخت معروف اند. قرار قبل ملاقات: وقت شناس باشید، هر چند با همتای مالزیایی ممکن نیست وقت شناس نباشید. انتظار می رود مذاکره کنندگان اهل مالزی به طور کلی با ادب باشند. قوانین و مقررات مهم است. مالزی ها تمایل به سازش با الگوی افزایشی دارد، آنها با مقدار کم شروع و به طور مداوم آن را در هر جلسه افزایش می دهد.

راهنمای سرگرمی در کسب و کار

سرگرمی های کسب و کار، به طور معمول در رستوران ها و هتل ها، بخش مهمی از روند مذاکرات در مالزی است. جلسات مهم در زمان ناهار یا شام پیگیری می شود. شام حدود ۷ یا ۸ خورده می شود. اگر میزبان شما کسالتی دارد و در حال درمان است، با آرزوی سلامتی و ارسال گل نیت قلبی خود را نشان دهید. هدیه دادن در میان همکاران تجاری مرسوم نیست، اما قابل قبول است. کسی که هدیه را می دهد و یا آن را دریافت می کند بهتر است با هر دو

اطلاعات کلی

واحد پول: رینگیت
گروه های قومی: ۵۰٫۴٪ مالایا، ۲۳٫۷٪ چینی، ۱۱٪ بومی، ۷٫۱٪ هندو و ۷٫۸٪ غیره
ادیان: اسلام، بودایی، هندو، مسیحی، سیک.
نرخ باسوادی: ۸۸٫۷٪
مساحت: ۳۲۸،۵۵۰ کیلومتر مربع
صادرات اصلی: لاستیک، روغن نخل، چوب و محصولات چوبی، نفت خام، منسوجات و پوشاک، مواد شیمیایی، تجهیزات الکترونیکی، تجهیزات حمل و نقل.
واردات اصلی: ماشین آلات، تجهیزات حمل و نقل، آهن، فولاد و کالاهای مصرفی و...

مکالمه

مردم مالزی از بحث در مورد موفقیت های اقتصادی کشورشان، مناظر زیبا، ورزش و غذا لذت می برند.
فوتبال محبوب ترین ورزش مالزی است. بدمیتون، هاکی روی چمن، کریکت، راگبی، و تنیس روی میز نیز محبوب هستند.
صنایع دستی محبوب مالزی طراحی روی پارچه، سفالگری، ابریشم بافی



دست این کار را انجام دهد.

گرایش به زمان:

نمایندگان فروش باید به موقع در جلسات حضور پیدا کنند؛ اما همتایان محلی منعطف تر هستند. ترافیک سنگین در کوالالامپور کمک چندانی به وقت شناسی نمی کند. در یک روز، بیشتر از دو قرار ملاقات را تنظیم نکنید: ساعات مناسب ۱۰:۰۰ و ۱۴:۰۰ هستند.

تشریفات رسمی، سلسله مراتب، شأن اجتماعی و احترام:

در این فرهنگ سستی به افراد مسن، افراد عالی رتبه در سازمان ها و اشراف زادگان مالایی احترام می گذارند، نمایندگان فروش جوان تر باید به مالزیایی های مسن احترام بگذارند، مخصوصاً زمانی که آن ها خریدار یا مشتریان بالقوه هستند. رعایت ادب و تشریفات رسمی در طرز برخورد نشان می دهد که به همتای خود احترام می گذارید.

موضوع صورت:

مالزیایی ها نسبت به تحقیر و توهین حساسیت دارند. یکی از راه های از دست دادن کنترل بر حالات صورت و ناراحت کردن دیگران نشان دادن ناشکیبایی، رنجش یا عصبانیت است. نشان دادن احساسات منفی هماهنگی جلسه را برهم می زند و احساس می کند طرف مقابل مغرور و گستاخ است.

چهار پیشنهاد در مورد صورت:

- از مواجهه و برخورد آشکار در جلسات خودداری کنید؛ تلاش کنید تا هماهنگی سطحی را حفظ نمایید.

- از به کار بردن کلمات و انجام کارهایی که موجبات شرمساری یا ناراحتی دیگری را فراهم می کند خودداری نمایید. هرگز در مقابل دیگران، سخنان همتای مالزیایی خود را تصحیح نکرده یا از وی انتقاد نکنید.

- از اظهار نظرهای بسیار صریح و رک خودداری نمایید. صحبت رک و بی پرده را به عنوان رفتار نادرست تعبیر می کنند.

ارتباطات کلامی:

یکی از روش هایی که مالزیایی ها به کمک آن روابط میان فردی روانی را در حین مذاکرات پر فراز و نشیب حفظ می نمایند به کار بردن زبان غیر مستقیم است. آنها با طفره رفتن از اهانت به دیگران خودداری می نمایند. مثلاً مالزیایی ها اغلب از به کار بردن کلمه "نه" خودداری می کنند این کلمه توهین آمیز است. تردید، سکوت، عوض کردن موضوع یا پاسخ مبهم و نامشخص روش های مؤدبانه "نه" گفتن هستند بدون اینکه این کلمه ناپسند را بر زبان بیاورند.

ارتباطات شبه کلامی:

مالزیایی ها به آرامی صحبت می کنند. صدای خود را بلند نکنید، صدای

بلند و رفتار خشن را به کار نبرید و هرگز میان حرف کسی نپريد.

ارتباطات غیرکلامی مالزیایی‌ها

نزدیکی:

مالزیایی همانند سایر فرهنگ‌های شرق و جنوب شرق آسیا دوست دارند در ملاقات‌های تجاری، زمانی که کنار افراد می‌ایستند یا می‌نشینند از آنها به اندازه طول یک بازو فاصله داشته باشند.

رفتار تماس فیزیکی:

مالزی جامعه‌ای با تماس فیزیکی اندک است به جز یک دست دادن نرم انتظار تماس فیزیکی دیگری را نداشته باشید.

رفتار نگاه:

تماس چشمی طولانی را به عنوان خیره شدن سوء برداشت می‌کنند که اکثر مالزیایی‌ها را ناراحت می‌کند. وقتی عینک دودی به چشم دارید، چه در داخل و چه در محیط خارج، با کسی صحبت نکنید. این رفتار زشت است.

اشارات و حرکات:

مالزیایی‌ها از اشارات محدودی استفاده می‌کنند. آنها از دیدن حرکات ناگهانی دست و بازو می‌ترسند یا گیج می‌شوند. استفاده از انگشت اشاره برای اشاره کردن یا صدا زدن کسی زشت تلقی می‌شود.

مسلمانان و هندوها اعتقاد دارند دست چپ و پاها ناپاک هستند. از لمس افراد یا دادن اشیاء به دیگران با دست چپ خودداری کنید. به همین صورت از لمس کردن یا هل دادن اشیاء با پا خودداری کنید و پاهایتان را به نحوی روی هم نیندازید که کف کفشتان در مقابل دیگری قرار بگیرد.

در مالزی، کوبیدن مشت بر کف دست یک اشاره زشت و ناپسند است. ایستادن درحالی که دست‌ها به کمر هستند هم بیانگر عصبانیت یا رفتار پرخاشگرانه است.

لباس:

نحوه لباس پوشیدن ما بیانگر احترام یا بی‌احترامی ما به هم‌تایمانان است. مردان به خاطر آب‌وهوای استوایی چندان تمایلی به پوشیدن کت و شلوار ندارند. به هر حال مردان زمانی که با مقامات عالی‌رتبه دولتی ملاقات می‌کنند باید یک کت و شلوار تیره، پیراهن سفید و کراوات برتن نمایند. پیراهن سفید آستین‌بلند و کراوات با شلوار تمیز برای جلسات در بخش خصوصی مناسب هستند. زنان لباس متواضعانه، کت و شلوار یا دامن و بلوز برتن کنند، حتماً بخش بالایی بازوها را بپوشانند دامن باید حداقل تا زانو باشد.

ملاقات و خوشامدگویی:

آداب و رسوم در این فرهنگ متنوع متفاوت هستند. یکی از روش‌های متداول سلام و خوشامدگویی دست دادن آرام همراه با تماس چشمی است.

مالایی‌ها سلامی همراه با تعظیم کوتاه، دراز کردن یک یا دو دست برای لمس کردن دست طرف مقابل و بعد برگرداندن دست برای لمس سر فرد سلام کننده.

هندی‌های مالزیایی از نمسته استفاده می‌کنند کف دست‌ها را به هم می‌چسبانند و دقیقاً زیر چانه قرار می‌دهند و یک تعظیم کوتاه می‌کنند یا

سرشان را به آرامی تکان می‌دهند.

مردان باید منتظر بمانند یا زنان دستشان را برای دست دادن جلو بیاورند. اگر خانم تمایلی به دست دادن نداشت در این صورت مرد مؤدبانه لبخند می‌زند و از سلام و خوشامدگویی کلامی استفاده می‌کند.

فرهنگ مردم مالزی

آداب و رسوم بودا فرهنگ مردم مالزی را به شدت تحت تأثیر قرار داده است.

ادب، تواضع و احترام نسبت به بزرگ‌ترها، مهر و محبت به والدین در بین مردم مالزی بسیار اهمیت دارد.

ایجاد توازن و هماهنگی در خانواده و اجتماع جزو قواعد اصلی آنهاست.

بودا به دو قسم است:

Adab: به این مفهوم که افراد موظفاند همیشه تواضع نشان دهند، **Rukun:** به این مفهوم که افراد چه در خانواده و چه در اجتماع باید برای توازن و هماهنگی تلاش کنند.

مردم مالزی اهمیت زیادی برای روابط با بستگان، دوستان و همکاران قائل هستند.

عشق و علاقه مردم مالزی به فرزندان در پرورش و تربیت لطیف و ظریف آنها منعکس شده است.

ملاقات‌ها

در این جامعه چندفرهنگی شما ابتدا باید تعیین کنید که با چه گروه‌های قومی در ارتباط هستید «مالایی»، هندی یا چینی؟»

هنگام ملاقات یک مردم مالزی افراد مسن قبل افراد جوان و از اهمیت بالا به کمترین اهمیت و زنان قبل

مردان لحاظ می‌شود.

در مناطق روستایی و مناطق مرزی دست دادن مردان و زنان با یکدیگر امری عادی و مرسوم است.

زن اهل مالزی هنگام ملاقات با مرد مالایی سلام می‌کند و مختصراً تعظیم می‌کند و در این حال کف دست راست خود را روی پیشانی قرار می‌دهد.

در هنگام درخواست تاکسی دست را طوری که کف دست روبه پایین و حرکت هماهنگ انگشتان دست به سمت کف دست است به کار می‌برند یعنی «به طرف من بیا» برعکس آمریکایی‌ها.

از لمس سر کودکان اجتناب کنید، سر به عنوان مرکز فکر و قدرت مقدس به شمار می‌آید به همین خاطر مقدس است و نباید آن را لمس کرد.

دین اسلام دین رسمی کشور مالزی است که تأثیر بسزایی بر زندگی مردم مالزی داشته است.

تجار خارجی جهت عملکرد مؤثر و بهتر در مالزی باید دین اسلام را درک کرده و فرهنگ آنها را دریابند.

این عقاید و آداب و رسوم سنتی **Adat** نام دارد که معنی آداب و رسوم را می‌دهد.

اهمیت و ارزش **Adat** در ضرب‌المثل زیر مزین است: «اجازه دهید کودک هلاک شود ولی آداب و رسوم نه»

مردم مالزی به آنچه در گذشته اتفاق افتاده توجه کمی دارند و آینده را امری مبهم و غیرقابل پیش‌بینی می‌دانند، برنامه‌ریزی برای آینده یا امید به





صمیمیت و تدبیر را دارند.

اصول کاری

یک فرد مسن در مالزی به عنوان ریش سفید و یک مشاور خردمند به شمار می رود که نقش مهمی در زندگی اجتماعی دارد باین حال برای پیشبرد، ارتباط و شایستگی هر دو مورد نیاز است. آموزش و پرورش به عنوان نقش مهم و شایسته در پیشرفت اجتماعی و اقتصادی محسوب می شود.

قدرت و سیاست

مالزی کشوری است که به سرعت در حال تبدیل شدن به یک جامعه مدرن است بنابراین با این روند بسیاری از سنت های قدیمی از بین می رود. از مهم ترین رکن ها برای کسی که در آنجا کار می کند درک مفهوم جمع گرایی است. برای موفقیت در این کشور باید برخی از تفاوت ها، شباهت و مسائل بین مردم مالزی، چینی ها و هندی ها را درک کرد. اگر چه در بازار مالزی سرمایه گذاری خارجی کاهش یافته است اما باین وجود همچنان فرصت توسعه برای بازار خارجی وجود دارد. تعادل قدرت بین مالزی و چین نیاز به همکاری بین دو کشور دارد. باین حال باتوجه به تفاوت های آداب و رسوم، فرهنگ و ارزش ها، بین آنها اختلاف زیادی وجود دارد و در بعضی مواقع جو متشنج می شود. به نظر می رسد رابطه نامطلوب بین مالزی و چین در حال رخ دادن است که شاید دلیل تفاوت های فرهنگی بین مذهب های اسلامی و بودایی چینی است. از لحاظ اقتصادی، رشد متوسط سالانه ۷ تا ۸ درصد است و در دهه گذشته کشور به یک قدرت اقتصادی منطقه ای تبدیل شده است. اکثر حوزه ها برای تجارت بین المللی باز است.

اینکه آینده بهتر از حال یا گذشته خواهد بود رسم و عادت آنها نیست، هر چند دولت برنامه های بلندمدت و استراتژیک را ترجیح می دهد. به طور سنتی مردم مالزی معتقدند که با موفقیت های دنیوی و مادی شاید احترام و ارزش های بین خانواده و دوستان آنها از بین رود.

بیشتر ساکنان چینی خود را بودایی تلقی می کنند اما ممکن است مذاهب دیگر را نیز به طور هم زمان دنبال کنند.

اعتماد، احترام و رهبری

اعتماد برای مردم مالزی از اساسی ترین رکن های موفقیت درون فردی است. توانایی منحصر به فرد، وفاداری، تعهد، یاور و همدم بودن از مشخصه های کلیدی است که مردم مالزی به آن باور دارند. ابتدا روابط: مردم مالزی از طریق تشریفات احترام به یکدیگر را نشان می دهند. باین حال با پیشرفت روابط، تشریفات به آرامی کاهش یافته تا زمانی که جوی دوستانه و غیر رسمی جامعه را فرا گیرد ادامه دارد این روند که به کندی اتفاق می افتد ممکن است برخی از بازرگانان و تجار را دچار سردرگمی کند. مالایی ها به افراد مصالحه جو که خواستار دادوستد متقابل اند احترام می گذارند و فرد سازشگر حتی ممکن است بیشترین احترام مورد انتظار را نیز دریافت کند.

در سازمان ها و مؤسسات غربی مقام و منصب معمولاً به کسی که توانایی رهبری را از خود نشان می دهد نسبت داده می شود. در مالزی این روند تا حدی معکوس است، مردم مالزی با یک موقعیت یا مقام اجتماعی خاص متولد می شوند و اگر آن مقام و مسند بسیار مهم و در سطح بالا باشد از آنان توانایی رهبری و مدیریت انتظار می رود. برای مردم مالزی مهم ترین خصوصیت یک مدیر اعتماد به نفس و درک مردم است. مردم مالزی از مدیر انتظار جذابیت مذهبی، بی ریا بودن،



سامانیوم
Samanium

برندگان سورسامانی

۱ جایزه بزرگ
۱۰۰ میلیون تومانی

یوسف شفیعی رئیس آبادی
شماره مشتری: ۳۱۰۹۶۷۳

انسامی
برندگان
سور مهرماه سامانیوم

۱۰۰ جایزه
۱۰۰۰۰ سامانی

شماره مشتری	اسامی
۳۰۷۶۶۶۸	محمود کشتکار
۹۳۱۰۷۱	مرحبه مسجدی
۱۸۸۶۵۴۰	افسانه گلی
۲۸۰۷۲۹۲	کامران شهبازی
۳۳۸۱۱۷۳	امیرعلی گرچی اشنیانی
۲۶۲۰۵۹۶	مرگن غنی
۷۴۲۶۵۰	بهرام اجمعیان
۱۶۴۶۸۹۸	هانی خادمی
۳۷۶۷۷۵۵	میلاد اخوان آریج
۲۹۳۵۵۸۷	حسام نسیمی
۳۶۳۳۳۶	شهناز خوش گنجی
۲۸۳۰۲	علی کاظمی فخر
۳۱۹۰۰۸۲	سید امینی
۱۶۳۰۹۶	شروین نبات ماکو
۳۸۲۲۰۲۱	عماد چلوگر

۱۰ جایزه بزرگ
۱۰ میلیون تومانی

شماره مشتری	اسامی
۳۰۳۵۹۸۱	حمیدرضا جلیلی
۶۰۰۶۶۲۹	زهرا سالی
۱۹۳۵۰۳۰	لوگن افشاری
۷۵۸۳۱۹۱	علیرضا محمدی
۲۱۵۰۷۸۸	سیدمسلم رشیدی نیا
۵۸۳۹۲۱	فرزاد داودی
۶۰۸۶۵۹۸	محمدحسین آسعی دیپاور
۲۹۱۶۰۹۷	بهنام خدای فریبوند
۳۰۳۶۷۸۲	معصومه ابراهیمی کچی
۳۱۷۵۰۹۳	غزرا روستازاد

شماره مشتری	اسامی
۹۶۰۵۴۷	بهنام پیمانی
۷۷۴۸۲۶۵	فاطمه شاه نظری
۳۴۰۹۹۱۸	سعدانہ سلطانی
۱۸۹۰۴۴۶	هاجر غلامی
۴۵۸۰۶۵۴	صفدر هاشمی پور
۳۳۶۱۳۳۷	جواد کریمی ناهروندی
۷۷۳۸۰۷	آرین نصیرزاده گلجانی
۱۴۴۷۱۸۵	رضا قاضی
۸۷۵۳۶۸	سیدمحمدامیر سیدآقا
۳۳۸۷۵۷۳	فرامند جهانبخش
۲۲۸۳۹۴۱	داریوش فتاحی
۱۹۳۸۷۵۰	علی نیکو صحبت رحیمی
۲۴۴۹۱۸۰	احمد عظیمی
۳۶۸۰۸۰۰	سعید عزیزی
۳۵۹۹۷۸۳	رضا لطفی
۲۵۴۴۱۷۰	علی خادم الحسینی
۱۶۸۲۲۶	سعید باقری طواری

شماره مشتری	اسامی
۱۸۴۴۲۵۱	سیدآرش پروینچی
۲۷۷۰۱۵۱	مختار مهدیه آرائی
۹۰۶۵۸۶	محمدمسعود یزدجردی
۴۶۱۵۷۳۱	وهد اسحاقیل
۶۸۷۴۴۵	سیدحسام بهنام
۲۴۲۱۹۳۲	قلامرز جمال آبادی
۳۶۸۱۸۵۱	محمدصادق حمیدی
۱۷۳۰۶۰۸	منوچهر مالکی
۲۴۹۲۹۷۲	آیدین امیدی
۱۵۶۰۸۴۷	سهر خاشعی
۲۴۲۸۲۴۸	مهدی کسریان دهکردی
۱۵۰۴۵۳۹	اعظم رضائی
۱۲۳۷۰۵	شهرام صابروانگران
۳۶۸۵۱۴۵	سیدناوالمفضل کیزلاندچنگی
۸۳۷۲۲۹	رضا فروتن
۵۵۶۹۹۷	سارا مجتهدزاده
۹۸۶۱۷۶	رضا ارشادی

شماره مشتری	اسامی
۳۴۵۵۷۳۱	مهدی قربانزاده سوار
۱۷۲۱	لی لی گوان
۲۲۲۳۱۹۷	انام بشیری ترشیزی
۴۰۴۹۵۵۴	فرز امامی
۷۵۴۷۹۵	سیدمحمدصادق لقمائی
۷۸۵۷۷۸۵	حسین انصاری پور جرم افشاری
۳۹۲۴۰۱۳	داود طروفی آذر
۸۲۸۳۳۳	علیرضا راستگوی فهیم
۱۷۵۰۰۰۵	اسما غیل پولسی مطیع
۲۴۴۸۷۹۸	آرزو جلالی دعبرجی
۳۵۴۴۹۵۱	امین حبیبی
۴۰۸۳۲۵۷	بلدا احمدزاده
۱۶۰۱۱۷۶	عباس قلی بیگی
۳۸۷۸۷۸۸	اکبر ذوقفقاری
۳۳۰۷۳۳	مالک اسرافیلی
۱۴۴۱۴۵	حیدر دادخواه لیرانی
۳۳۸۷۲۶۰	مهدی خواجوندیان

شماره مشتری	اسامی
۴۹۹۲۹۴۷	مختار منجم
۳۰۷۸۵۵۷	بهزاد فریودی
۸۸۳۷۲۳	آرینا شعاری باویل علیانی
۱۹۷۹۳۶۹	انام باربران
۱۰۷۷۲۴۴	حسین بهزادی صوفیانی
۹۵۹۳۳۳	یوسف قبادی
۳۱۰۳۳۶۱	حسن پورخیل شادباد
۱۹۶۶۷۰۶	حسین پاشاوند
۲۷۰۷۴۰۴	اوالفضل نداقزاده
۴۴۵۱۰۱۴	ناهید بانجری
۱۸۳۶۷۵۵	محمد سلطانی
۱۰۰۹۱۴۸	مجید صفری
۳۴۶۸۷۷۰	مهدی مرزوقی سمدانی
۴۰۴۸۷۹۰	محمد تحسیری
۳۸۲۳۸۳۰	حمیدرضا جلونگر
۸۸۵۴۱۴	مریم جان رایانی
۱۰۴۸۲۶۲	مریم سادات موسوی

ما با همه برنده‌ها تماس می‌گیریم:

براشون پیامک برنده‌شدن رو حتماً می‌فرستیم:

و مبلغ جایزه رو هم خیلی سریع به حسابشون واریز می‌کنیم.

شماره مشتری	اسامی
۵۱۲۳۳۶۹	اسما غیل شهبازی لوروند
۷۹۴۴۴۱	هادی ورفانی
۲۶۱۸۹۷	مقصومه سعدالدین
۱۱۹۴۴۱	سروش عبداله شعشیر
۸۸۳۵۱۶	محبوبه یوسفی
۱۵۷۶۷۸۹	مریم طوسی
۶۲۵۰۲	مجید سلطانیان رضائی
۴۶۳۳۹۷۱	عاطفه محبوب
۱۳۷۵۴۰۴	نازنین امیری بشلی
۳۳۹۹۱۲۴	سعید پورهادی لایق
۱۸۵۸۲۴۲	علیرضا عسگری
۹۹۴۳۱۶	سیدمحمدرضا نواسانی
۷۸۵۱۷	حمیدرضا شامی فرانیه
۹۶۶۶۵۹	مهدی یزدانی همتکبادی
۹۸۹۹۶۶	شیرین غریبی
۴۰۰۵۳۳۷	فریبا سجده
۴۰۳۶۱۵۶	سجاد گرجی‌زاده



PR Thinking

راهنمای نوین برای تقویت ارتباطات سازمانی

اهمیت PR Thinking در دنیای امروز

یکی از دلایلی که به واسطه آن، تفکر روابط عمومی اهمیت بیشتری یافته، افزایش پیچیدگی محیط‌های کسب و کار است. سازمان‌ها باید در مواجهه با چالش‌های ارتباطی پیچیده، پاسخ‌های مناسب و سریع ارائه دهند. اینجاست که PR Thinking به کمک می‌آید. این رویکرد با تحلیل دقیق محیط داخلی و خارجی، فرصت‌ها و تهدیدها را شناسایی می‌کند و به سازمان‌ها امکان می‌دهد تا ارتباطات خود را به گونه‌ای هدایت کنند که هم‌زمان به اهداف تجاری و ارتباطی دست یابند.

در یک فضای ارتباطی که رسانه‌های اجتماعی و پلتفرم‌های دیجیتال به سرعت اطلاعات را منتشر می‌کنند، سازمان‌ها نیازمند اتخاذ تصمیمات استراتژیک‌تر در حوزه روابط عمومی هستند. تفکر روابط عمومی این امکان را فراهم می‌کند تا سازمان‌ها نه تنها به طور انفعالی به شرایط پاسخ دهند، بلکه با پیش‌بینی تغییرات و مخاطرات، به صورت فعالانه در شکل‌دهی به افکار عمومی نقش‌آفرینی کنند.

کاربردهای عملی PR Thinking در سازمان‌ها

این تفکر در عمل به معنای ایجاد برنامه‌های ارتباطی مبتنی بر تحلیل‌های دقیق است. در این رویکرد، سازمان‌ها از تکنیک‌های داده‌محور برای سنجش اثربخشی پیام‌ها، شناسایی گروه‌های مخاطب و بهینه‌سازی محتوا استفاده می‌کنند. برخی از کاربردهای کلیدی آن شامل موارد زیر است:

رضا رحمانی، رئیس اداره روابط عمومی

در دنیای کسب و کار امروز که رقابت روزافزون و تغییرات سریع ویژگی‌های بارز آن هستند، روابط عمومی (Public Relations) نقشی اساسی در برقراری ارتباطات مؤثر و ایجاد تعاملات پایدار با ذی‌نفعان ایفا می‌کند. اما آنچه به تازگی در این حوزه اهمیت بیشتری یافته، مفهومی است که تحت عنوان PR Thinking شناخته می‌شود. این مفهوم به عنوان یک رویکرد نوین، به معنای تفکر استراتژیک و هوشمندانه در حوزه روابط عمومی و نگاه سیستماتیک به ارتباطات سازمانی است. در این مقاله، به بررسی ماهیت این تفکر و تأثیرات آن بر مدیریت روابط سازمان‌ها می‌پردازیم.

PR Thinking پیش از یک استراتژی ارتباطی

تفکر روابط عمومی به معنای نگرشی است که این واحد را به عنوان بخشی جدایی‌ناپذیر از استراتژی کلان سازمان در نظر می‌گیرد. در این رویکرد، روابط عمومی از یک ابزار تاکتیکی برای اطلاع‌رسانی فراتر می‌رود و به عنوان یک پلتفرم استراتژیک برای ایجاد و تقویت روابط درونی و بیرونی سازمان عمل می‌کند. PR Thinking به مدیران کمک می‌کند تا با استفاده از داده‌ها، تحلیل‌ها و روش‌های نوین، نه تنها مخاطبان خود را بشناسند بلکه نیازها، انتظارات و ارزش‌های آنان را درک کنند و با ارتباطات هوشمندانه پاسخگوی این نیازها باشند.



آینده PR Thinking، تکنولوژی و داده‌ها

همزمان با پیشرفت تکنولوژی، تفکر روابط عمومی نیز به سمت استفاده از ابزارهای نوین دیجیتال و تحلیل داده‌ها پیش می‌رود. امروزه، داده‌کاوی و تحلیل رفتار مخاطبان از طریق پلتفرم‌های دیجیتال به سازمان‌ها کمک می‌کند تا پیام‌های خود را با دقت بیشتری به مخاطبان هدف برسانند. استفاده از هوش مصنوعی و الگوریتم‌های پیشرفته در تحلیل داده‌های ارتباطی نیز به سازمان‌ها این امکان را می‌دهد که برنامه‌های ارتباطی خود را بهینه‌سازی کرده و به اهداف خود سریع‌تر دست یابند.

چالش‌های PR Thinking

با وجود مزایای فراوان، اجرای این تفکر با چالش‌هایی نیز مواجه است. از جمله این چالش‌ها می‌توان به نیاز به تغییر فرهنگ سازمانی، آموزش نیروی کار و ایجاد هماهنگی بین بخش‌های مختلف سازمان اشاره کرد. همچنین، نیاز به زیرساخت‌های تکنولوژیک و تخصص‌های جدید در حوزه تحلیل داده‌ها از دیگر چالش‌های اجرایی آن هستند. با این حال، سازمان‌هایی که این چالش‌ها را با موفقیت پشت سر می‌گذارند، می‌توانند از مزایای بلندمدت این رویکرد بهره‌مند شوند.

جمع‌بندی

PR Thinking به‌عنوان یک رویکرد نوین و استراتژیک در حوزه روابط عمومی، به سازمان‌ها کمک می‌کند تا با تحلیل دقیق داده‌ها، برقراری ارتباطات هوشمندانه و مدیریت صحیح افکار عمومی، به اهداف تجاری و ارتباطی خود دست یابند. این رویکرد با تأکید بر ارتباطات مؤثر داخلی و خارجی و استفاده از تکنولوژی‌های نوین، سازمان‌ها را برای مواجهه با چالش‌های ارتباطی پیچیده آماده می‌سازد. این تفکر نه تنها برای مدیریت روزمره روابط عمومی مؤثر است، بلکه می‌تواند نقش مهمی در موفقیت استراتژیک و بلندمدت سازمان‌ها ایفا کند.

در این مقاله تلاش کردیم تا به شکلی مستقل و علمی به مفهوم PR Thinking بپردازیم و اهمیت و کاربردهای آن را در سازمان‌ها مورد بررسی قرار دهیم.

• برندسازی هوشمندانه: سازمان‌ها از طریق PR Thinking می‌توانند تصویر برند خود را به شکلی پویا و دقیق مدیریت کنند. به‌عنوان مثال، تحلیل رفتار مشتریان و مخاطبان در رسانه‌های اجتماعی می‌تواند نشان‌دهنده نیازهای تغییر یافته آنها باشد. این اطلاعات به سازمان‌ها امکان می‌دهد تا تصویر برند خود را به شیوه‌ای متناسب با انتظارات بازار تنظیم کنند.

• مدیریت افکار عمومی: سازمان‌ها می‌توانند به جای واکنش به وقایع و چالش‌ها، فعالانه در شکل‌دهی به افکار عمومی نقش داشته باشند. این به معنای ایجاد پیام‌های استراتژیک و انتشار آنها از طریق کانال‌های مناسب برای ایجاد تأثیر مثبت بر مخاطبان است.

• پیش‌بینی و مدیریت بحران: یکی از مهم‌ترین جنبه‌های این تفکر، توانایی پیش‌بینی بحران‌ها و مدیریت آنها است. سازمان‌هایی که از PR Thinking استفاده می‌کنند، به طور پیوسته ریسک‌های ارتباطی را ارزیابی می‌کنند و برنامه‌های پیشگیرانه‌ای برای کاهش آسیب‌های احتمالی طراحی می‌کنند. این برنامه‌ها شامل آماده‌سازی پیام‌های بحران، آموزش کارکنان و ایجاد کانال‌های ارتباطی سریع و شفاف است.

PR Thinking و توسعه روابط درونی سازمان

یکی دیگر از کاربردهای مهم روابط عمومی، ایجاد و تقویت روابط درون‌سازمانی است. روابط عمومی به طور سنتی به تعاملات خارجی توجه داشته است، اما در PR Thinking، تأکید بر ارتباطات داخلی نیز افزایش یافته است. سازمان‌ها برای موفقیت نیازمند کارکنانی با انگیزه و متعهد هستند و این تنها از طریق ارتباطات شفاف و مؤثر با آنها امکان‌پذیر است.

روابط عمومی با رویکرد نشست‌گرفته از این تفکر، می‌تواند از طریق ایجاد فرهنگ سازمانی مثبت، تقویت روحیه تیمی و تسهیل جریان‌های ارتباطی، مشارکت و انگیزه کارکنان را بهبود بخشد. در این راستا، تکنیک‌هایی مانند نظرسنجی‌های داخلی، جلسات تیمی منظم و ایجاد کانال‌های ارتباطی باز برای کارکنان، از اهمیت ویژه‌ای برخوردارند.



فرایند اعطای وام – عقد قرارداد و پایش (قسمت اول)

ریسک اعتباری است که بانک با اعطای وام به یک SME خاص متحمل می‌شود. این روش «قیمت‌گذاری مبتنی بر ریسک» نامیده می‌شود. این روش شناسی، منتج به قیمت‌های متفاوت تسهیلات برحسب ریسکی بودن گیرندگان وام احتمالی می‌شود. حُسن دیگر این رویکرد این است که امکان پیوند زدن این وام با معیار بازده سرمایه تعدیل شده به ریسک (RAROC) را دارد که توسط بانک تعیین می‌شود. با وجود این، شواهدی وجود دارد که بانک‌ها غالباً روش قیمت‌گذاری متحدالشکل را برای تعیین نرخ‌های بهره وام به SME اتخاذ می‌کنند. از آنجایی که قیمت‌گذاری مبتنی بر ریسک به طور کامل در بخش ۹ تشریح خواهد شد و معمولاً مورد استفاده بانک‌ها برای قیمت‌های وام مشتری قرار نمی‌گیرد، پس فقط جزئیات رویکرد قیمت‌گذاری متحدالشکل را در این فصل در نظر می‌گیریم.

بقیه این فصل با شرایط و ضوابط قیمتی و غیرقیمتی سر و کار دارد که در مراحل عقد قرارداد و پایش فرایند اعطای وام به SME‌ها اعمال می‌شود.

۲. قیمت‌گذاری وام‌های اعطایی به SME‌ها

ما در اینجا به جزئیات قیمت‌گذاری متحدالشکل می‌پردازیم به‌طوری که برای کلیه SME‌ها برای دوره وام یکسان، قیمت یکسان در نظر گرفته می‌شود، هرچند ممکن است تفاوت‌های اندکی وجود داشته باشد. برای مثال، اگر تعهدات وثیقه عمدتاً از دارایی‌های نقدی تشکیل شده باشد. به‌عنوان مثال، بانک ICBC (بانک بین‌المللی چین) در حال حاضر نرخ بهره به‌علاوه یک درصد به کلیه مشتریان SME برای تسهیلات بدون پشتوانه بیش از سه سال ارائه می‌دهد. کلیه مشتریان واجد شرایط این قیمت را دریافت می‌کنند، هرچند تخفیفات اندکی در قیمت در نظر گرفته می‌شود مانند نرخ بهره به‌علاوه ۵۰ هزارم درصد برای برخی از SME‌ها که دارای ارتباط طولانی مدت با بانک هستند یا کسب‌وکار

۱. عقد قرارداد

پس از اینکه مدیر ریسک به این نتیجه رسید که غربالگری اعتبارگیرنده وام احتمالی نتایج مثبتی در پی داشته است، عقد قرارداد وارد مرحله اجرا می‌شود. این مرحله مجموعه‌ای از شرایط و ضوابطی را مشخص می‌کند که می‌بایستی اقدامات زیر را انجام دهند:

- کاهش ریسک اعتباری گیرنده وام برای بانک
 - افزایش قدرت بانک برای مهاجرت ریسک اعتباری طی دوره وام.
- مهم این است که شرایط و ضوابطی که توسط مسئول واحد وام تعیین می‌شوند نیز باید پایش مؤثر را پس از آنکه وام اعطا می‌شود، تسهیل سازد.

شرایط و ضوابط در دو طبقه‌بندی عمده قرار می‌گیرند:

- (۱) قیمت وام
 - (۲) جنبه‌های غیرقیمتی وام که ممکن است شامل وثیقه موردنیاز، میزان وام، سررسید تسهیلات و میثاق‌های وام باشند.
- به‌طورکلی، دو رویکرد برای تعیین قیمت وام توسط بانک اتخاذ می‌شود. نخست، قیمت بر مبنای ترکیبی از هزینه تأمین مالی بانک از راه روش قیمت‌گذاری انتقال وجه و یک حاشیه سود هدف است که، مورد اخیر فشارهای رقابتی را نشان می‌دهد. گاهی این مورد، قیمت‌گذاری متحدالشکل نامیده می‌شود.
- اما قیمت‌گذاری متحدالشکل منابع ریسکی را که مختص به گیرنده وام هستند در نظر نمی‌گیرد. مسئول واحد وام برای لحاظ کردن این منابع ریسک، وضعیت متقاضی وام را با شرایط و ضوابط غیرقیمتی مانند میزان وام، سررسید تسهیلات، میثاق‌های تسهیلات و وثیقه موردنیاز تطبیق می‌دهد.
- رویکرد دوم به قیمت‌گذاری وام اعطایی به SME‌ها مبتنی بر سطح

اضافی با بانک دارند. اما خط‌مشی کلیدی همچنان پابرجاست: شرایط و ضوابط برای اعطای وام به یک SME خاص عبارت‌اند از: نرخ یکسان وام برای گیرندگان تسهیلات به‌علاوه شرایط و ضوابطی که ریسک‌های خاص SME را در برمی‌گیرد.

۲-۱- الگوی قیمت‌گذاری متحدشکل وام:

رویکردهای متفاوتی برای به‌دست‌آوردن قیمت‌های وام وجود دارد. ما در اینجا الگوی رایجی را بررسی می‌کنیم که از طرف انجمن جهانی کارشناسان ریسک (GARP- Global Association of Risk Professional) در بررسی کارشناسی‌اش برای مدیران ریسک مالی (FRM- Financial Risk Managers) مورد حمایت قرار گرفته است و سپس رویکرد ترجیحی خود را در نظر می‌گیریم که مبتنی بر قیمت‌گذاری انتقال وجوه (FTP- Fund Transfer Pricing) است. روشی که به طور کامل در بخش ۷ تشریح شده است. توصیف FTP با لحاظ‌کردن اضافه‌بها برای ریسک اعتباری، ریسک نقدینگی و ریسک عملیاتی کامل‌تر می‌شود.

سائندرز (Sanders: ۱۹۹۱) فرمولی را ارائه می‌دهد که با استفاده از علائم به‌کاررفته در بخش ۷ به شرح زیر ممکن است مطرح شود:

$$L = f + m + FTP$$

که در آن

L = نرخ بهره تسهیلات مشتری؛

f = میانگین هزینه‌های جذب و خدمت‌رسانی طی دوره وام

m = سود هدفی که شامل زیان مورد انتظار وام است

FTP = اضافه‌بها برای ریسک عملیاتی + اضافه‌بها برای ریسک نقدینگی

+ نرخ سوآپ (بین‌بانکی) مرجع

ما الگوی قیمت‌گذاری وام را به شرح زیر بازنویسی می‌کنیم:

از آنجایی که FTB برابر است با:

نرخ سوآپ (بین‌بانکی) مرجع + اضافه‌بهای نقدینگی + اضافه‌بهای عملیاتی،

پس:

اضافه‌بهای عملیاتی + اضافه‌بهای نقدینگی + نرخ سوآپ بین‌بانکی

$$L = f + m +$$

این شرایط و ضوابط غیرقیمتی یک وام تجاری را به گیرندگان وام احتمالی SME در نظر می‌گیریم و نشان می‌دهیم که چگونه اضافه‌بهای ریسک اعتباری، ریسک نقدینگی و ریسک عملیاتی توسط مدیران ریسک، مدیریت می‌شود.

۳. شرایط و ضوابط غیرقیمتی

در فصل یکم چنین بیان کردیم که وثیقه به طور سنتی به‌عنوان ویژگی قراردادی کاهنده ریسک در نظر گرفته می‌شود. کاربرد جبران ریسک مخاطرات اخلاقی برای بانک دارد و یک وسیله غربالگری مؤثر برای گیرندگان وام احتمالی با اطلاعات مخفی است و در نتیجه موجب کاهش ریسک انتخاب نادرست گیرندگان تسهیلات می‌شود. بانک‌ها در مواجهه با SME‌ها نقطه ضعف اطلاعاتی دارند، زیرا آن‌ها به نوعی حسابرسی نمی‌شوند، صورت‌های مالی بسیار غیرشفاف دارند و معمولاً نه توسط مؤسسات رتبه‌بندی مورد سنجش قرار می‌گیرند و نه جراید مالی آن‌ها را پیگیری می‌کنند.

در این قسمت ما:

- برخی از موضوعات کاربردی مانند خط‌مشی‌ها برای تعیین مبلغ و نوع

وثیقه را در نظر می‌گیریم.

- به مسئولان واحد وام که ناخواسته به آنچه به «فرضیه بانک تنبل» موسوم است تسلیم می‌شوند، رعایت احتیاط را توصیه می‌کنیم.

- نقش تداوم ارتباط بانک با مشتری را در تعیین الزامات وثیقه توسط بانک در نظر می‌گیریم.

۳-۱- وثیقه، میزان تعدیل و حداکثر مبلغ وام:

مبلغ (پولی) وثیقه موردنیاز برای یک وام متأثر از میزان تعدیلی است که توسط بانک در ارزش وثیقه اعلام شده صورت می‌گیرد. به طور خاص، یک برآورد از ارزش بازاری وثیقه توسط کارشناسان بانک تعیین می‌شود و سپس یک تعدیل (درصد تعدیل) اعمال می‌شود تا حداکثر مبلغ وام تعیین شود. برای مثال، اگر ارزش بازاری دارایی که برای پوشش وام یک میلیون دلار باشد و بانک تعدیل ۳۰ درصدی را اعمال کند، پس حداکثر مبلغ وام ۷۰ درصد ارزش وثیقه یا ۷۰۰,۰۰۰ دلار خواهد شد. به طور قراردادی، حداکثر مبلغ وام برابر است با: (تعدیل $\% 100$) $\times$ ارزش وثیقه

این فرمول مربوط به نسبت سنتی وام به ارزش وثیقه ($LTV - loan - to - value$) است که نسبت ارزش وام به ارزش بازاری وثیقه را اندازه‌گیری می‌کند. در مثال بالا، حداکثر LTV برابر است با ۷۰ درصد، زیرا تعدیل ۳۰ درصد است.

دو موضوع بی‌درنگ روشن می‌شود که عبارت‌اند از:

(آ) چگونه ارزش بازاری یک دارایی وثیقه برآورد می‌شود؟

(ب) درصد تعدیل مناسب چقدر است؟

ما به ترتیب به هر یک از این موارد می‌پردازیم.

حرفه حسابداری دارایی‌ها را به سه دسته موسوم به سلسله‌مراتب سه سطحی طبقه‌بندی کرده است. سطح یکم، دارایی‌هایی است که در یک بازار فعال و نقد معامله می‌شوند و مظنه‌های قیمت بازار به‌سهولت در دسترس هستند. گاهی هم به «بازار به بازار» موسوم است. نمونه‌هایی از سطح یکم دارایی‌ها، سهام شرکت‌هایی هستند که در بازارهای بورس سهام معامله می‌شوند. آن‌ها اوراق بهادار بدهی و همانند اوراق قرضه هستند که در یک بازار مورد معامله قرار می‌گیرند. البته، وجه نقد و معادل آن نیز در این دسته طبقه‌بندی می‌شود.

نکته اصلی این است که اگر این دارایی‌ها برای پوشش یک وام بانکی در اختیار گذاشته شده، پس ارزش بازاری آن‌ها (به‌عنوان شاخصی برای ارزش‌های منصفانه) به‌سادگی قابل‌مشاهده هستند. از دیدگاه بانک، دارایی‌های سطح یکم مهم‌ترین شکل تعهد وثیقه سپرده شده توسط یک SME به شمار می‌رود.

سطح دوم دارایی‌ها، به‌ندرت بین دو طرف معامله می‌شود و از این‌رو برخلاف دارایی‌های سطح یکم دارای قیمت‌های مرضی‌الطرفین نیستند. ارزش دارایی معمولاً با استفاده از یک الگو، برآورد یا ارزیابی می‌شود. به بیان ساده‌تر، دارایی‌های سطح دوم، دارایی قیمت‌های قابل‌مشاهده نیستند. اما اطلاعاتی به‌عنوان داده ورودی به یک الگو وجود دارد که بر اساس آن‌ها یک قیمت محاسبه می‌شود که گاهی به وثیقه قیمت‌گذاری بر اساس الگو موسوم است. نمونه کلاسیک دارایی سطح دوم، املاک و مستغلات است.

دارایی‌های سطح دوم به‌نوعی در یک بازار آزاد به طور معمول مورد معامله قرار می‌گیرند و معمولاً از راه یک الگوی شناخته شده با استفاده از داده‌های ورودی قابل‌مشاهده برآورد می‌شوند.

دارایی‌های سطح سوم بسیار نقد هستند و قیمت بازار آن‌ها عملاً بر اساس نظر یا برآوردهای داخلی است. نمونه‌هایی از این قبیل شامل موجودی کالا (انبار)، حساب‌های دریافتنی و... هستند.

دارایی‌های وثیقه‌ای معمولی یک SME، موجودی کالا (انبار)، حساب‌های دریافتنی و املاک و مستغلات هستند که دارایی‌های سطح ۲ و ۳ محسوب می‌شوند که به‌دست آوردن ارزش بازاری مربوط آن‌ها با درجه بالای اطمینان بسیار دشوار است. در اینجا مقدار زیادی کار برآوردی صورت می‌گیرد که ارزش‌های قابل اتکایی را که بتوان روی آن‌ها حساب کرد، زیر سؤال می‌برد. بانک‌ها وثایق نقدی (دارایی‌های سطح ۱) را ترجیح می‌دهند. زیرا در صورت اجبار به بازبایی وجوه وام گرفته شده، می‌توانند در یک بازار آزاد به‌سهولت آن‌ها را به فروش برسانند. جای تعجب نیست که در شرایط دشوار اقتصادی، بانک‌ها به دنبال اخذ وثایق (دارایی‌های سطح ۱) هستند. دشواری برای گیرندگان وام این است که این دقیقاً زمانی است که دارایی‌های سطح ۱ کمتری دارند و ترجیح می‌دهند دارایی‌های سطح ۱ و ۲ را به‌عنوان وثیقه در اختیار قرار دهند.

نقش تعدیلات منطقی و محتاطانه

در عین حال که وثیقه نقدی فرصتی را برای بانک فراهم می‌کند تا بدون تأخیر غیر ضرور، دارایی را به فروش برساند، تعدیلات ریسک اعتباری را برای بانک کاهش می‌دهد. در واقع، میزان تعدیلات را نوسانات قیمت مورد انتظار آینده دارایی وثیقه و در نتیجه نااطمینانی از ارزش واقعی دارایی تعیین می‌کند. به این دلیل، دارایی‌های سطح ۳ نسبت به دارایی‌های سطح ۲، در معرض تعدیل به‌مراتب بیشتری قرار می‌گیرند. ما در اینجا برخی از نکات کلیدی را درباره شرایط و ضوابط غیر قیمتی خلاصه می‌کنیم:

اندازه تعدیلات در دارایی‌های وثیقه برای SME به‌نوعی بالاست، زیرا دارایی‌های وثیقه معمولاً در دسته‌بندی ۲ و ۳ قرار می‌گیرند. ارزش واقعی که یک بانک به SME تحمیل می‌کند بستگی به شرایط بازار محلی دارد، زیرا تنها دارایی‌های سطح ۱ نوعاً در بازارهای نقد معامله می‌شوند. به بیان ساده‌تر، اندازه یک تعدیل در وثیقه به‌صورت جداگانه تعیین می‌شود و نه به‌صورت ملی، به‌جز دارایی‌های سطح ۱.

ادبیات مربوط به اعطای وام به SME به برخی ارتباطات جالب در شرایط و ضوابط غیر قیمتی دست یافته است.

آ) یک وام‌گیرنده، زمانی که ارزش وثیقه‌اش بسیار فراتر از مبلغ وام است احتمال نکول کمتری دارد. گیرنده وام احتمالاً نسبت به بازپرداخت وام اقدام و وثیقه را آزاد می‌کند. این ادعا در رابطه با محاسبه اضافه‌بهای ریسک اعتباری بسیار جالب است. تعدیل بالا یعنی نسبت وام به ارزش (LTV) بالا، و بنابراین ریسک اعتباری کمتر برای بانک. همچنین، یعنی اضافه‌بهای کمتر برای ریسک اعتباری.

ب) عقل سلیم چنین حکم می‌کند و می‌کند و می‌کند که عمدتاً با دارایی‌های سطح ۱ پوشش داده شده‌اند از ریسک کمتری برخوردارند و نرخ‌های وام پایین‌تری دارند.

پ) اندازه وام و الزامات وثیقه با هم رابطه مستقیم دارند. برای مثال، جکسون و کرومن (Jackson and Kronman: ۱۹۷۹) به این نتیجه رسیده‌اند که وام کلان‌تر باید بیشتر زیرپوشش قرار گیرد. از معادله بالا چنین برمی‌آید که اندازه وام با الزام به وثیقه رابطه مثبت دارد.

ت) بعضی از صاحب‌نظران نیز مدعی هستند که اندازه وام به‌احتمال نکول توسط وام‌گیرنده مربوط است. زیرا بنگاهی که بدهی کلانی

را می‌پذیرد به سطح اهرم بالاتری دست می‌یابد که در این صورت ریسک عدم پرداخت را افزایش می‌دهد. این نکته توسط اوری، بوستیک و سامولیک (Avery, Bostik and Samolyk: ۱۹۹۸) و برخی از صاحب‌نظران دیگر مطرح شده بود.

این ادعا دلالت بر این نکته دارد که سطح بدهی جدید SME ممکن است سطح اهرم مشتری را افزایش دهد که این خود احتمالاً ریسک مالی مشتری را بالا می‌برد. از این رو، مدیر ریسک می‌تواند اضافه‌بها برای ریسک اعتباری را با محدود کردن اندازه وام مدیریت کند، به‌نحوی که نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام مشتری بیش از حد بالا نرود.

۴. فرضیه بانک تنبل

مانوو، پاریدا و پاگانو (Manov, Padilla and Pagano: ۲۰۰۱) بانکی را تنبل (به‌ویژه مسئول واحد وام) توصیف می‌کنند که عمداً گیرندگان وام احتمالی را انتخاب می‌کند که سطح وثیقه بالایی را به بانک می‌سپارند ولی نسبت به غربالگری مؤثر مشتری اقدام نمی‌کنند. همان‌طوری که در فصل یکم تجویز شد. با این اقدام، از دید مسئول واحد وام بانک، تأمین وثیقه باکیفیت بالا به‌عنوان جایگزینی برای غربالگری مؤثر تلقی می‌شود. به همین ترتیب، مسئولان اعتبارات بانک که وام را بر اساس الزامات وثیقه می‌پذیرند، ریسک انتخاب نادرست یعنی ریسک انتخاب متقاضی اشتباهی وام را افزایش می‌دهند.

آموزه روشن است؛ مرحله غربالگری فرایند اعطای وام گامی کاملاً ضروری در آن فرایند به شمار می‌رود. الزامات وثیقه به‌تنهایی جانشین فرایند اعطای وام سه‌مرحله‌ای نیست. ارزیابی از تمایل به توانایی در بازپرداخت تعهدات وام، اقدامی بسیار اساسی است.

۵. ارتباط بانک با مشتری

شواهدی در دست است که کیفیت و مدت‌زمان ارتباط بانک با مشتری یکی از مهم‌ترین عوامل تعیین‌کننده در الزام سپردن وثیقه توسط بانک محسوب می‌شود. به طور خاص، مشتریانی که ارتباط طولانی با بانک خود دارند کمتر با مشکل وثیقه برخورد می‌کنند (ممکن است حتی وام بدون وثیقه دریافت کنند). این شواهد، برای مثال، توسط هارhoff و کورتینگ (Harhoff and Korting: ۱۹۹۸) ارائه شده است. منطبق کاملاً روشن است. یک SME با ارتباط طولانی‌تر با بانک، اطلاعات مهمی را در رابطه با تمایل به/ توانایی در بازپرداخت تعهدات وام در اختیار بانک قرار داده است. میزان عدم تقارن اطلاعاتی، زمانی که بانک ضعف اطلاعاتی دارد کاهش می‌یابد و بنابراین نقش وثیقه در محدود کردن ریسک اعتباری و مخاطرات اخلاقی اهمیت کمتری می‌یابد. به همین ترتیب، بانک ممکن است میزان کمتری وثیقه مطالبه کند و ممکن است حتی وام بدون وثیقه اعطا کند.

مدت‌زمان ارتباط بانک با مشتری رابطه منفی با سطح وثیقه مورد نیاز توسط بانک دارد. هر قدر ارتباط بانک با مشتری طولانی‌تر باشد، سطح وثیقه مورد نیاز بانک کاهش می‌یابد. زیرا بهتر می‌توان ریسک اعتباری را از نظر شفافیت بیشتر داوری کرد. در این مرحله، مشاهده می‌کنیم که میزان وام و الزام وثیقه با حداکثر مبلغ تسهیلات پس از اعمال تعدیل نسبت به ارزش بازار دارایی وثیقه، رابطه مستقیم دارد.

منبع: بانکداری خرد (۲) (بازاریابی دیجیتال)، تأمین مالی SME ها، CRM و مدیریت منابع انسانی، ریسک، ثروت و مالی)، به سفارش بانک سامان، آکادمی سامان، بخش سوم، فصل دوم، قسمت اول



گفتگو با همکاران شعبه ساری

سرد و گرم چشیده‌های بانک سامان

گفت‌وگو: جعفر تکبیری

بانک سامان
SamanBank

تیم بازاریابی شعبه متشکل از رئیس، معاونان و همکاران متخصص در فروش، به‌طور مستمر نسبت به بررسی مالی و اعتباری مشتریان حقوقی جدید اقدام می‌کنند. پس از شناسایی مشتریان بالقوه، جلسات حضوری بازاریابی برگزار می‌شود. همچنین، ما لیست مشتریان ممتاز و ویژه را بین همکاران شعبه تقسیم می‌کنیم و از طریق تماس تلفنی و مشاوره‌های تخصصی، خدمات مناسب را به آنان معرفی می‌کنیم.

● یکی از موضوعات مهم در بانکداری امروز، توسعه خدمات الکترونیک و غیرحضوری است. در این زمینه شعبه ساری چه اقداماتی انجام داده است؟

خوشبختانه بانک سامان سابقه‌ای درخشان در ارائه خدمات الکترونیکی دارد و ما نیز در شعبه ساری سعی کرده‌ایم با تشویق مشتریان به استفاده از ابزارهای الکترونیکی، نقش مؤثری در صرفه‌جویی زمان و هزینه آنها ایفا کنیم. این اقدامات نه تنها باعث افزایش کیفیت خدمات می‌شود، بلکه حجم عملیات حضوری را نیز کاهش داده و امکان رسیدگی بیشتر به نیازهای ویژه مشتریان را فراهم می‌سازد.

● همکاری شعبه با شرکت‌های بیمه چگونه است؟

در حوزه بیمه نیز فعال بوده‌ایم. ما از طریق فروش بیمه عمر و مانده به‌دکار به مشتریان اعتباری و ارائه بیمه مسافرتی به متقاضیان ارز مسافرتی خدمات مناسبی را فراهم کرده‌ایم. همچنین، شعبه در معرفی و ارائه انواع بیمه‌ها به اصناف مختلف نیز فعالیت دارد.

● از بازسازی شعبه ساری برایمان بگویید.

از زمان تأسیس شعبه در سال ۱۳۸۵، تغییر دکوراسیون و چینش داخلی شعبه انجام نشده بود. امسال در طرحی به نام "I am" تغییرات اساسی در فضای داخلی شعبه انجام شد که تأثیر مثبتی بر روحیه همکاران و مشتریان داشته است. این بازسازی به ما امکان می‌دهد خدمات خود را با محیطی جذاب‌تر و مؤثرتر ارائه دهیم.

● در پایان، آیا برنامه یا هدف خاصی برای آینده نزدیک شعبه دارید؟
بله، تمرکز ما در سال‌های پیش رو بر جذب بیشتر مشتریان حقوقی و ارائه خدمات ویژه به مشتریان خاص خواهد بود. امیدواریم با بهره‌گیری از راهکارهای نوین بانکی و همچنین توسعه زیرساخت‌های دیجیتال، بتوانیم در راستای اهداف سامان ۱۴۰۴ خدمات بهتری را به مشتریان ارائه کنیم.

خوشحال بودم که قرار است در محیطی شاد و پرانرژی کار کنم

● لطفاً از شروع فعالیت خود در بانک سامان بگویید.

من فاطمه پاچناری، معاون شعبه ساری هستم. متولد تیر ۱۳۶۲ و دارای مدرک کارشناسی ارشد ریاضی محض. از مرداد ۱۳۸۷ افتخار دارم که در بانک سامان فعالیت می‌کنم. شروع کارم در شعبه اقدسیه تهران بود و طی حدود چهار سالی که در تهران بودم، تجربه فعالیت در شعب آرژانتین و پارک ساعی را نیز کسب کردم. از همان ابتدا به بخش ارزی علاقه‌مند شدم و با حمایت جناب آقای سماک، ریاست محترم شعبه پارک ساعی، دوره‌های تخصصی ارزی را گذراندم و به‌طور حرفه‌ای در این بخش فعالیت کردم. پس از تولد پسرم ایلیا در سال ۱۳۹۰، درخواست انتقالی دادم و به شعبه بابل منتقل شدم. پس از یک سال و با تشکیل سرپرستی استان‌های شمال در ساری، به عنوان کارشناس سرپرستی به ساری منتقل



عبدالمجید طاهری - رئیس شعبه

در این شماره از نشریه بانک سامان با همکاران شعبه ساری به گفتگو نشستیم تا از آخرین وضعیت همکاران این شعبه مطلع شویم.

در ابتدا با آقای طاهری رئیس شعبه ساری به گفتگو نشستیم.
● آقای طاهری با تشکر از وقتی که در اختیار ما گذاشتید، لطفاً ابتدا از سابقه‌ی خود در بانک سامان برایمان بگویید.

سلام، من سیدعبدالمجید طاهری هستم، ۴۷ ساله و دارای مدرک کارشناسی مدیریت بازرگانی. از سال ۱۳۸۳ با افتتاح شعبه بابل فعالیت خود را در بانک سامان آغاز کردم. پس از مدتی، در سال ۱۳۸۹ به عنوان معاون شعبه به شعبه آمل منتقل شدم و تا سال ۱۳۹۳ در آنجا مشغول به کار بودم. از آن سال تا ۱۳۹۷، مسئولیت ریاست شعبه بابل را بر عهده داشتم و از دی‌ماه ۱۳۹۷ تاکنون به عنوان رئیس شعبه ساری خدمت می‌کنم.

● شعبه ساری چه ویژگی‌ها و وظایف خاصی دارد؟

شعبه ساری در مرکز استان مازندران قرار دارد و علاوه بر ارائه خدمات بانکی به مشتریان، وظیفه جمع‌آوری وجوه فروشگاه‌های مرکز و شرق استان را نیز بر عهده دارد. تنوع مشتریان این شعبه از لحاظ صنفی و نیازهای مالی بالاست. همچنین، این شعبه به‌عنوان شعبه ارزی شناخته شده و در پروژه سامان ۱۴۰۴ نیز به‌عنوان یکی از شعبه‌های SME یا کارا تعیین شده است. در حال حاضر، ۱۴ نفر همکار اصلی و ۵ نفر از کارکنان شرکت آفتاب تجارت در این شعبه مشغول به کار هستند.

● در رابطه با برنامه‌های بازاریابی و جذب مشتریان در شعبه ساری توضیح دهید.

باتوجه به اینکه شعبه ساری به عنوان شعبه کارا در برنامه سامان ۱۴۰۴ شناخته شده، تمرکز اصلی ما بر جذب مشتریان حقوقی جدید و حفظ مشتریان عمده حقیقی و حقوقی فعلی است. برای دستیابی به این هدف،



فاطمه پاچناری - معاون شعبه

جالب است بدانید که پیش از بانک سامان، مصاحبه‌ای در یکی از بانک‌های دولتی نیز داشتم. اما زمانی که برای مصاحبه در بانک سامان حاضر شدم، محیط اداری بانک و برخورد گرم مصاحبه‌کنندگان، مخصوصاً آقای خاکسار، حس خوبی به من داد. آنجا توانستم خود واقعی‌ام باشم و همین مسئله، علاقه‌ام را برای کار در بانک سامان بیشتر کرد.

● ارتباط شما با مشتریان شعبه چگونه است؟

ارتباط با مشتریان یکی از بهترین بخش‌های کار من است. همیشه سعی کردم با انرژی بالا کار کنم و این انرژی مثبت از برخوردهای خوب با مشتریان نیز به من باز می‌گردد. حتی وقتی دیر وقت به خانه می‌روم، خانواده‌ام همیشه می‌گویند چقدر خوب است که با انرژی برمی‌گردی. این انرژی مثبت به دلیل تعاملات خوبی است که با مشتریان داریم، هرچند گاهی چالش‌هایی هم پیش می‌آید، اما باز مثبت این ارتباطات به مراتب بیشتر است.

● فضای کار در شعبه ساری را چگونه توصیف می‌کنید؟

ما بیشتر زمان روز را در شعبه می‌گذرانیم، بنابراین داشتن یک محیط صمیمی و دوستانه برایمان اهمیت زیادی دارد. خدا را شکر در شعبه ساری یک تیم هماهنگ و صمیمی داریم. به ویژه جا دارد از آقای طاهری، ریاست محترم شعبه، تشکر ویژه‌ای داشته باشم که هر مشکلی را با کمترین تنش حل می‌کنند و این برای همه ما بسیار ارزشمند است.

● چه برنامه‌ها و اهدافی برای پیشبرد شعبه ساری دارید؟

در شعبه ساری تلاش می‌کنیم با برنامه‌ای منظم و با همکاری تمام همکاران، کارایی بالایی داشته باشیم و به اهداف بانک طبق استراتژی ۱۴۰۴ دست پیدا کنیم. تمرکز ما ارائه محصولات و خدمات به مشتریان هدف بانک است تا بتوانیم نقشی مؤثر در موفقیت بانک ایفا کنیم.

● در پایان، دیدگاه‌تان نسبت به حمایت‌های بانک از پرسنل چیست؟

شدم و سپس در خرداد ۱۳۹۳ در بخش ارزی شعبه ساری مشغول شدم. در سال ۱۳۹۵ به معاونت ارزی شعبه ساری رسیدم و اکنون بیش از ۱۰ سال است که در این شعبه در کنار همکاران خوبم فعالیت می‌کنم.

● احساس شما در روزهای ابتدایی استخدام چگونه بود و اکنون چه احساسی دارید؟

روزهای اول وقتی با چهره‌های پرانرژی و بانگیزه همکاران آموزش مواجه شدم، خیلی خوشحال بودم که قرار است در محیطی شاد و پرانرژی کار کنم. امروز هم با گذشت بیش از ۱۶ سال، همان احساس روزهای اول را دارم چون هنوز در محیطی گرم و پرانرژی فعالیت می‌کنم.

● چالش‌های شغلی در بانک را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

بانکداری به‌طور ذاتی شغلی پر از استرس و چالش است، ولی اینکه محیط کاری به نحوی باشد که کنترل استرس و مدیریت چالش‌ها را آسان‌تر کند، بسیار اهمیت دارد. خوشبختانه، در شعبه ما با رفتار دوستانه و برخورد عالی همکاران، این شرایط فراهم شده است. یکی از برنامه‌هایی که برای ایجاد محیط کاری شادتر و صمیمانه‌تر داریم، برگزاری ناهار دسته‌جمعی ماهانه با حضور همه همکاران است که لحظات شادی برایمان رقم می‌زند.

● ارتباطات بین همکاران و تأثیر مدیریت شعبه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

ما در شعبه ساری روابط دوستانه‌ای داریم و همکاران با یکدیگر صمیمانه رفتار می‌کنند. ناگفته نماند که مدیریت آقای طاهری، رئیس محترم شعبه، و رفتار صمیمانه و اخلاق عالی ایشان تأثیر زیادی در ایجاد این محیط گرم و شاد داشته است. یکی از افتخارهایم در طول این سال‌ها، همکاری در کنار ایشان است. ایشان واقعا الگوی کاملی هستند.

● برای تحقق اهداف استراتژی ۱۴۰۴ بانک سامان چه برنامه‌ای در شعبه ساری دارید؟

ما در شعبه ساری یک تیم کامل و پرتلاش داریم. با برنامه‌ریزی دقیق و هدفمند، تلاش می‌کنیم به اهداف و استراتژی ۱۴۰۴ بانک سامان نزدیک‌تر شویم و در این مسیر، از دانش و همکاری همکاران استفاده می‌کنیم.

● رقابت سالم بین همکاران شکل گرفته است

مینا ارمش، کارشناس ارشد حسابداری و از کارکنان باسابقه بانک سامان، سال ۱۳۸۶ همزمان با افتتاح شعبه گنبد وارد این بانک شد و در طول مسیر حرفه‌ای خود، به یکی از اعضای کلیدی شعبه ساری تبدیل شده است. در ادامه، با او درباره تجربیاتش در بانک سامان گفت‌وگویی داشتیم.

● لطفاً در ابتدا از آغاز فعالیت‌تان در بانک سامان بگویید.

بله، من از سال ۱۳۸۶ با افتتاح شعبه گنبد به جمع خانواده بانک سامان پیوستم. سپس مدتی در شعبه بابل فعالیت داشتم و از سال ۱۳۹۵ به شعبه ساری منتقل شدم. در سال ۱۳۹۹ نیز به عنوان معاون شعبه انتخاب شدم. حضور من در این بانک با افتتاح شعبه گنبد همزمان شد و این باعث شد که یک رقابت خاص و سالم بین همکاران برای ارائه بهترین خدمات به مشتریان شکل بگیرد که این رقابت، لذت کار را برای من چند برابر کرده بود.

● چه چیزی باعث شد بانک سامان را برای ادامه فعالیت خود انتخاب کنید؟



سید جعفر جمالی



حمید کربلایی آقاملکی



آرش آذین فر

شما داشته است؟

پس از تولد پسر، حضور در شعبه ساری برای من بسیار خوشایند و رضایت بخش بوده است. افتخار می‌کنم که در کنار رئیس شعبه، آقای طاهری که با مهربانی و دلسوزی شعبه را مدیریت می‌کنند، و همکاران خوبی که در اینجا دارم، مشغول به کار هستم و از این بابت خرسندم.

خوشحالم که در یک بانک درجه یک فعال هستم

● لطفاً کمی درباره سوابق و تجربه‌تان در بانک سامان بگویید.

من سمیرا محمدی، ۴۰ ساله و دارای مدرک کارشناسی مدیریت بازرگانی هستم. از زمان استخدام در بانک سامان، که ۱۵ سال و شش ماه از آن می‌گذرد، بسیار خوشحال بوده‌ام که در یک بانک درجه یک و معتبر فعالیت می‌کنم.

● **ارتباط با مشتریان چه تاثیری در مسیر حرفه‌ای شما داشته است؟**
ارتباط با اقشار مختلف جامعه و نحوه برخورد با هر گروه از مشتریان، تجربه‌های ارزشمندی را برای من به همراه داشته است. این تعاملات به من کمک کرده است که از نظر رفتاری و روانشناختی پیشرفت قابل توجهی داشته باشم و مهارت‌هایم در ارتباط مؤثر با مشتریان بهبود یابد.

● **ارتباط ارتباط شما با همکاران و رئیس شعبه چگونه است؟**

ارتباط بسیار خوبی با همکارانم و به ویژه جناب آقای طاهری، رئیس محترم شعبه، دارم. ایشان با مدیریت دلسوزانه‌شان به ایجاد فضای دوستانه و حرفه‌ای در شعبه کمک شایانی کرده‌اند.

● **برای تحقق اهداف بانک چه برنامه‌هایی دارید؟**

همواره تلاش کرده‌ام تا همگام با اهداف و برنامه‌ریزی‌های بانک پیش بروم و در راستای تحقق استراتژی‌ها و اهداف بلندمدت بانک سامان قدم بردارم. همواره به این باور دارم که باید همسو با برنامه‌های بانک عمل کرد تا موفقیت‌های بیشتری را رقم بزنیم.

● **ارتباط در ارتباط با مشتریان چگونه رفتار می‌کنید؟**

سعی می‌کنم در تعاملاتم با مشتریان، هم منافع بانک و هم منافع آن‌ها را در نظر بگیرم. زیرا معتقدم بانک به دنبال مشتری خوب و مشتری هم به دنبال یک بانک خوب است. این نوع ارتباط، اعتماد بیشتری میان مشتری و بانک ایجاد می‌کند.

● **ارتباط به‌طور کلی حضور شما در بانک چه حسی برای شما به همراه دارد؟**

مدیران ارشد بانک سامان همیشه دلسوزانه از پرسنل و منابع انسانی حمایت کرده‌اند و این یکی از دلایل مهم علاقه من به ادامه فعالیت در این بانک است.

زمان جوانی به بانک سامان پیوستم

● **لطفاً از آغاز فعالیت خود در بانک سامان بگویید.**

من، سپیده ملاکریمی، کارشناس ارشد ریاضی کاربردی، در سال ۱۳۸۷ به بانک سامان پیوستم. ورودم به بانک در روزهای جوانی و پر از شور و شوق بود، اما با گذشت زمان و کسب تجربه، به پختگی و دیدی عمیق‌تر نسبت به شغل و مسئولیت‌هایم دست یافته‌ام.

● **شغل شما در شعبه چگونه است و چگونه به تعاملات خود تنوع می‌بخشید؟**

کارهای روزمره در شعبه به طور معمول ثابت و یکنواخت است، اما تعامل با مشتریان و مواجهه با مسائل مختلف آن‌ها، چالش‌ها و جذابیت‌های خاصی را به کار ما اضافه می‌کند. این چالش‌ها موجب می‌شود کار در شعبه برای من تنوع و لذت خاصی داشته باشد.

● **ارتباط شما با همکاران و رئیس شعبه چگونه است؟**

ارتباط من با همکاران و آقای سید عبدالمجید طاهری، رئیس محترم شعبه، بسیار خوب است. ما بخش زیادی از روز خود را در کنار یکدیگر سپری می‌کنیم و به نوعی خانواده دوم یکدیگر شده‌ایم. این همکاری و حمایت متقابل، برای من ارزشمند و دلگرم‌کننده است.

● **برای تحقق استراتژی ۱۴۰۴ بانک چه برنامه‌ها و اهدافی را دنبال می‌کنید؟**

تمام تلاشم را می‌کنم تا با راهنمایی‌هایی که از مدیریت دریافت می‌کنیم و همکاری نزدیک با همکاران عزیز، به استراتژی سامان ۱۴۰۴ دست پیدا کنیم. هدف ما این است که با هماهنگی و همدلی، در ارائه خدمات و دستیابی به اهداف تعیین شده بانک موفق باشیم.

● **چگونه تلاش می‌کنید تا رضایت مشتریان شعبه را جلب کنید؟**

در برخورد با مشتریان همیشه سعی کرده‌ام به گونه‌ای رفتار کنم که دلسوزی و توجه من به بانک و خود مشتری را حس کنند. به نظر، این همدلی و نگرش، باعث ایجاد اعتماد بیشتر مشتریان نسبت به بانک سامان می‌شود.

● **در پایان، حضورتان در شعبه ساری چه تاثیری بر زندگی حرفه‌ای**



هانیه ساجدی



هدی پورجعفر



سپیده ملاکریمی

در تمام شعبی که کار کرده‌ام، ارتباط صمیمانه و خوبی با همکاران داشته‌ام. هیچ‌وقت چالشی با همکارانم نداشته‌ام و همچنان با بسیاری از همکاران شعب قبلی در ارتباط هستم و از دوستی و همکاری با آن‌ها لذت می‌برم.

● ارتباط حرف آخر؟

اگر عمری باقی باشد و ماندگار شوم، این جمله را به یادگار می‌گذارم: "می‌نویسم روی کوه بیستون، زنده باد یاران خوب روزگار."

● بانکداری حرفه جذابی است

آرش آذین‌فر، بانکدار فروش شعبه ساری بانک سامان، با بیش از یک دهه تجربه و دارنده مدرک دکترای حسابداری، از بانکداران باتجربه و متعهد این بانک به شمار می‌آید. وی که پیش از ورود به بانک سامان، حسابرس ارشد یکی از مؤسسات حسابرسی معتبر بود، با نوشتن مقالات متعدد در نشریه سامان و ارائه خدمات مشاوره مالی به مشتریان، سهم بزرگی در تقویت ارتباط بانک با جامعه داشته است. در این گفت‌وگو، آذین‌فر از تجربه کاری خود در شعب مختلف، دیدگاهش نسبت به حرفه بانکداری و نقشی به‌عنوان مشاور مالی مشتریان سخن می‌گوید.

● **لطفاً از شروع حضورتان در بانک سامان و مسیری که طی کردید، بگویید.**

من آرش آذین‌فر هستم و یازدهمین سال حضورم در بانک سامان را سپری می‌کنم. قبل از پیوستن به این بانک، به‌عنوان حسابرس ارشد در مؤسسه حسابرسی مفیدراهر در تهران فعالیت می‌کردم و حقوق ما به شعبه آفریقای شمالی بانک سامان واریز می‌شد. همیشه جو صمیمی و حرفه‌ای این شعبه برایم جذاب بود و همین موضوع باعث شد به‌صورت اتفاقی درخواست استخدام را در سامانه بانک ثبت کنم. ماه بعد برای مصاحبه دعوت شدم و در نهایت با افتخار کارم را در شعبه بابل آغاز کردم. پس از گذراندن تجربه‌های ارزشمند در شعب بابل، آمل و حالا در شعبه ساری، همچنان از این جو صمیمانه و دوستانه لذت می‌برم.

● **چه چیزی حرفه بانکداری را برای شما جالب کرده است؟**

بانکداری حرفه‌ای بسیار جذاب است، زیرا بانکدار در نقش یک مشاور مالی قوی برای مشتریان ظاهر می‌شود. این نقش باعث می‌شود که ارتباطی عمیق‌تر با مشتریان برقرار کرده و بتواند نیازهای آن‌ها را به درستی درک کند. از طریق همین ارتباطات، ما می‌توانیم به ارائه خدمات و محصولات

تمام لحظاتی که در بانک بوده‌ام، برایم شیرین و دلنشین بوده است. امیدوارم بتوانم در مسیر شغلی‌ام موفق باشم و به نحوی عمل کنم که قدردان محبت‌ها و حمایت‌های مدیران بانک سامان باشم.

● همانند مارکوپولو مشغول به کار بودم

● **لطفاً از شروع فعالیت خود در بانک سامان و تجربه‌تان در این حوزه بگویید.**

من محمدرضا ملاابراهیمی، ۴۰ ساله و کارشناس ارشد مدیریت کارآفرینی هستم. از سال ۱۳۸۷ با شروع کار در باجه بیمه بانک سامان وارد این حوزه شدم و از آن زمان به بعد همچون یک مارکوپولو در شعب مختلف از گنبد تا مشهد و حالا در ساری مشغول به کار بوده‌ام. علیرغم اینکه بدون کنکور و با سهمیه استعداد درخشان در مقطع دکتری قبول شدم، اما به دلیل مخالفت بانک، ادامه تحصیل نادم و تصمیم گرفتم مسیر حرفه‌ای‌ام را در بانک سامان ادامه دهم.

● دستاوردهایتان در حوزه بیمه و بانک چگونه بوده است؟

در طول سال‌ها، چندین مقام و لوح تقدیر در حوزه فروش بیمه به دست آورده‌ام. دوبار هم توانسته‌ام به مرحله مقدماتی مسابقات پلنت راه پیدا کنم. به قول معروف، تا سه نشه بازی نشه! امیدوارم سال آینده با ارائه ایده‌ای جذاب، هتریک کنم و به مراحل بالاتر مسابقات راه یابم.

● **ارتباط با توجه به سابقه شما در حوزه فروش، این مسیر در بانک چگونه برایتان جذاب شده است؟**

کار در بانک، به‌خصوص در بخش فروش، برای من که سابقه فروش بیمه دارم، بسیار جذاب است. بانک سامان با رویکرد فروش محور خود، فرصت‌های زیادی برای ما فراهم می‌کند. طی این سال‌ها در قسمت‌های مختلف بانک از فروش تا عملیات و پشتیبانی به عنوان نیرویی همه‌فن‌حریف، هر جا نیاز بوده کمک کرده‌ام و به آن افتخار می‌کنم.

● چالش‌های روزمره شما در شعبه چیست؟

یکی از چالش‌های اصلی ما شلوغی شعبه و حضور مداوم کارپردازان شرکت‌های مختلف است. برخی از آن‌ها زودتر از ما به شعبه می‌رسند و دیرتر هم می‌روند! به شوخی به آن‌ها می‌گوییم که اگر زحمتی نیست، سماور را روشن کنید تا ما بیاییم چای آماده باشد، و هنگام خروج چراغ‌ها را خاموش کنید.

ارتباط شما با همکاران در شعب مختلف چگونه است؟



محمدرضا ملاابراهیمی



ناهید وهاب زاده



مینا ارمش



علی حیدری

راحتی را به آن‌ها منتقل کنم. فرضم بر این است که مشتری اطلاعات کمی در مورد خدمات بانکی دارد و با صبر و حوصله به تمامی سوالاتشان پاسخ می‌دهم. در صورت نیاز، آن‌ها را به همکاران دیگر ارجاع می‌دهم تا بهترین راهنمایی ممکن را دریافت کنند.

● ارتباطات با همکاران و رئیس شعبه چگونه است؟

از آنجا که پیش از این هم با برخی همکاران شعبه آشنایی داشتم، آغاز همکاری مجدد با آن‌ها برایم بسیار دلگرم‌کننده بود. از همه همکارانم به خاطر انتقال اطلاعات و همکاری صمیمانه‌شان سپاسگزارم و همچنین از رئیس محترم شعبه، جناب آقای طاهری، و معاونین محترم نیز نهایت تشکر را دارم.

در پایان، اگر نکته خاصی مدنظرتان است بفرمایید. همیشه سعی کرده‌ام با صبر و آرامش در ارائه خدمات بانکی، بهترین تجربه ممکن را برای مشتریان ایجاد کنم و امیدوارم با همراهی همکارانم در شعبه ساری بتوانیم خدماتی شایسته را به مشتریان بانک سامان ارائه دهیم.

● بانک سامان فضایی متفاوت و پویا دارد

علی حیدری، بانکدار با سابقه بانک سامان در شعبه ساری، با ۱۸ سال تجربه در این بانک و تحصیلات در رشته اقتصاد نظری، از افرادی است که همواره با علاقه‌مندی به خدمت‌رسانی به مشتریان پرداخته است. او که در آغاز کار، فرصت انتخاب میان چند بانک را داشته، به دلیل علاقه‌مندی به برند سامان، فعالیت در این مجموعه را انتخاب کرده و معتقد است که پویایی و تخصص همکاران در بانک سامان فضای کاری متفاوت و مثبتی ایجاد کرده است. در این مصاحبه، او از تجربه‌های خود و راهکارهایی برای موفقیت در کار بانکی می‌گوید.

● آقای حیدری، لطفاً درباره شروع حضورتان در بانک سامان و علت انتخاب این بانک توضیح دهید.

من علی حیدری هستم، متولد ۱۳۶۰ و فارغ‌التحصیل کارشناسی اقتصاد نظری از دانشگاه مازندران. در سال ۱۳۸۵ هم‌زمان در آزمون ورودی سه بانک سامان، سپه و سرمایه قبول شدم؛ اما به دلیل علاقه‌ای که به برند بانک سامان داشتم، این بانک را انتخاب کردم و کار خود را در شعبه ساری آغاز کردم.

● نظرتان درباره تفاوت‌های بانک سامان با سایر بانک‌ها چیست؟

به نظر من، بانک سامان فضایی متفاوت و پویا دارد. برخلاف بسیاری از

بانک‌های بزرگ و در نتیجه، فروش و درآمد موردنظر بانک را ایجاد کنیم. به عقیده من، یک بانکدار باید ابتدا خود را جای مشتری بگذارد تا بتواند فروش موثری داشته باشد. فروش بانکی یک بازی برد-برد است، یعنی هم مشتری سود می‌برد و هم بانک.

● فعالیت‌ها و دستاوردهای شما در بانک چگونه بوده است؟

من تاکنون ۴۵ مقاله در نشریه سامان نوشته‌ام. البته مقالات زیادی نیز در نشریات دیگر به چاپ رسانده‌ام، اما نشریه سامان همیشه اولویت من بوده است. تلاش می‌کنم دانش و تجربیات خود را در اختیار همکاران و مشتریان قرار دهم تا سهم کوچکی در رشد و ارتقای بانک داشته باشم.

● دیدگاهتان درباره تیم شعبه ساری و اهداف آینده چیست؟

در شعبه ساری، تیمی بسیار هماهنگ و حرفه‌ای داریم که هرکدام از همکاران با تمام توان تلاش می‌کنند تا اهداف بانک را پیش ببرند. امیدوارم با همراهی این تیم خوب و همچنین مجموعه گروه مالی سامان، بتوانیم بانک را به سمت ایده‌آلی که در استراتژی ۱۴۰۴ تعیین شده، هدایت کنیم.

● همکاری با شعبه ساری دلگرم‌کننده است

● لطفاً کمی درباره شروع فعالیتتان در بانک سامان و مسیری که تا امروز طی کردید، بگویید.

من هانیه ساجدی حیدری، ۳۲ ساله و فارغ‌التحصیل کارشناسی حقوق هستم و در حال حاضر دوره پایان‌نامه کارشناسی ارشد جزا را می‌گذرانم. ابتدا به‌عنوان کارشناس حقوقی در سرپرستی شمال مشغول به کار بودم و از سال ۱۳۹۶ تا ۱۶ دی ۱۴۰۲ در شرکت اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان کار کردم. از ۱۹ اسفند سال گذشته به شعبه ساری برگشتم و اکنون به‌عنوان بانکدار عملیات در بخش کلر فعالیت دارم.

● تجربه شروع کار در شعبه برای شما چگونه بود؟

روز اول حس و حال جالبی داشتم، انگار دانش آموزی بودم که برای اولین بار وارد کلاس اول ابتدایی می‌شود و باید همه چیز را از ابتدا یاد بگیرد. از آنجایی که تجربه کاری در شعبه نداشتم، احساس می‌کردم شروعی از صفر برای من است، اما بسیار خوشحال بودم و مشتاق یادگیری.

● ارتباط شما با مشتریان چگونه است و چه رویکردی در برخورد با آن‌ها دارید؟

روانه با مشتریان زیادی در ارتباط هستیم که هرکدام شخصیت‌های متفاوتی دارند. هدفم این است که با لبخند و آرامش، حس اطمینان و

افتتاح شده بود. تیم کوچک ۶ نفره شعبه برای جذب هر یک از مشتریان تلاش می‌کرد و امروز، پس از گذشت ۱۸ سال، شاهد بزرگ‌تر شدن شعبه و افزایش تعداد مشتریان و همکاران هستم و به این مسئله افتخار می‌کنم.

● چالش‌های روزمره شما در این شغل چیست؟

چالش‌های روزمره ما شامل مدیریت مشتریانی است که به شعبه مراجعه می‌کنند و درخواست‌های متفاوتی دارند یا خود شعبه برای بازاریابی به آن‌ها مراجعه می‌کند. با توجه به شرایط اقتصادی و وجود رقبا، برآورده کردن همه خواسته‌های مشتریان برای بانک امکان‌پذیر نیست و جذب مشتریان جدید به دلیل محدودیت‌های موجود در بانک، دشوارتر می‌شود.

● ارتباطات در شعبه شما چگونه است؟

روابط در شعبه ما بسیار دوستانه است و همه همکاران ارتباط خوبی با هم دارند. تلاش ما بر این است که روابطی دوستانه و توأم با احترام برقرار باشد، چون همه ما اعضای خانواده بزرگ بانک سامان هستیم. خدارو شکر که در شعبه‌ای مشغول به کار هستم که رئیس شعبه فردی دلسوز و محترم است و ایشان با دوستی و دلسوزی، همکاران را راهنمایی کرده و نقشه راه برای رسیدن به اهداف بانک سامان را ترسیم می‌کند.

● اهداف و برنامه‌های شما در شعبه چیست؟

از آن‌جا که شعبه ما SME است، بیشتر تلاش و هدف ما جذب مشتریان حقوقی جدید و نگهداری مشتریان خوب قدیمی و فروش مقاطع محصولات است. مشتریان ما عمدتاً فعالان حوزه اصناف هستند و ما در این قسمت تمام تلاشمان را می‌کنیم که نیازهای مالی آن‌ها را شناسایی کرده و با ارائه مشاوره‌های لازم، درخواست‌های بانکی آن‌ها را در اسرع وقت انجام دهیم.

● بهترین خاطره شما از زمان فعالیت در بانک سامان چیست؟

از ۱۸ سال پیش که در بانک سامان استخدام شدم، شاهد رشد و پیشرفت این بانک بوده‌ام و این شیرین‌ترین خاطره برای تمام دوران کاریم است.

● احساس شما نسبت به انتخاب بانک سامان چیست؟

از اینکه بانک سامان را انتخاب کردم، خیلی خوشحالم و آرزوی من رشد و تعالی این بانک و رسیدن به قله‌های ترقی است.

بانک‌های دیگر که رویکردی تک‌بعدی در برخی وظایف دارند، همکاران ما در سامان به تخصص‌های گوناگونی مسلط هستند و در حوزه‌های مختلفی توانمندند. این چندبُعدی بودن همکاران و پویایی کاری، باعث جذابیت بیشتر شغل در بانک سامان شده است.

● ارتباط شما با همکاران و رئیس شعبه چگونه است؟

همواره سعی کرده‌ام با همه همکاران با احترام رفتار کنم. البته باید گفت که داشتن یک روحیه دوستانه و صمیمانه از سوی من به‌تنهایی کافی نیست؛ وجود مدیری مثل آقای طاهری به‌عنوان رئیس شعبه نقش بسیار مؤثری در ایجاد فضای آرامش‌بخش و کاهش استرس برای همکاران دارد. برای من، ایشان مثل برادری بزرگ‌تر هستند و همکاری با ایشان بسیار دلپذیر است.

برای تحقق اهداف استراتژیک بانک سامان چه برنامه‌ای دارید؟ همواره تلاش می‌کنم که اهداف بانک را در استراتژی سامان ۱۴۰۴ به بهترین شکل ممکن پیش ببرم و در ارتقای جایگاه بانک سامان سهمی داشته باشم. راهکار شما برای ارتباط مؤثر با مشتریان چیست؟ رمز موفقیت در مواجهه با مشتریان، احترام متقابل و محبت است. همه مشتریان، صرف‌نظر از شغل یا سن‌شان، با محبت و احترام به‌خوبی ارتباط برقرار می‌کنند. در شهرستان‌ها که جامعه کوچک‌تر است، این نوع برخورد تأثیر بیشتری دارد و خدا را شکر که این اصل رفتاری را همیشه سرلوحه کار خود قرار داده‌ام و در این زمینه موفق بوده‌ام.

● مشتریانی با درخواست‌های متفاوت درجه

● لطفاً از فعالیت خود در بانک سامان بگویید.

من ناهید وهاب‌زاده اتویی هستم، ۴۳ ساله و فارغ‌التحصیل کارشناسی زبان انگلیسی. حدود ۱۸ سال سابقه کار دارم و در بخش فروش تخصصی مشغول به فعالیت هستم.

● روزهای اولیه استخدام را چگونه توصیف می‌کنید؟

روزهای نخست استخدام پر از شور و هیجان بود. بعد از گذراندن پروسه سخت آزمون و مصاحبه، بالاخره موفق به استخدام در بانک سامان شدم. در آن زمان هیچ آشنایی با این بانک نداشتم و شعبه ساری تازه



قهرمانی تیم سامان در مسابقات فوتبال جهانی شرکت‌ها (فیفا)

تیم فوتسال بانک سامان در ششمین دوره مسابقات فوتبال جهانی شرکت‌ها (فیفا) که در شهر هراکلیون یونان برگزار شد، موفق به کسب عنوان قهرمانی شد.

تیم فوتبال سامان در این تورنمنت در اولین بازی خود موفق شد تیم کانون وکلای هراکلیون را با نتیجه ۱۲ بر ۱ شکست دهد و در ادامه با شکست تیم‌های سیتا کیپ ورد، کردیت اسپرینگ انگلستان و پلیس یونان توانست به دور نهایی راه یابد که در مسابقه فینال با پشت سر گذاشتن تیم مستر کارت آمریکا (Master Card) با نتیجه ۶ بر صفر، بر سکوی قهرمانی دور ششم این رقابت‌ها ایستاد.

شایان‌ذکر است تیم فوتبال ۵ نفره بانک سامان، در حالی به این مسابقات اعزام شد که مدافع عنوان قهرمانی دور قبل (دور پنجم) این رقابت‌ها و همچنین قهرمان دور قبل مسابقات کشوری بوده است. گفتنی است، رقابت‌های فوتبال جهانی شرکت‌ها هر ساله با حضور ۱۶ تیم برگزار می‌شود و فینال این مسابقات نیز یکشنبه ۶ آبان‌ماه با قهرمانی تیم بانک سامان به عنوان برنده نهایی دو دوره پیاپی این مسابقات و همچنین معرفی محمدرضا درستانی به عنوان برترین هافبک و میثم قنبری به عنوان ارزشمندترین بازیکن این مسابقات خاتمه یافت.

به مناسبت موفقیت چشمگیر تیم سامان در این مسابقات، پس از بازگشت اعضای این تیم به میهن عزیزمان، مراسم استقبال و تقدیر از دست‌اندرکاران تیم سامان در محل آمفی‌تئاتر برج سامان برگزار شد. در این مراسم که با حضور برخی از اعضای هیئت‌مدیره، مدیرعامل و برخی از معاونین و مدیران ارشد بانک برگزار شد، ضمن اهدای جوایز به اعضای تیم سامان از تلاش‌های ایشان در راستای اعتلای نام سامان قدردانی شد.

در آغاز این مراسم، علیرضا معرفت، مدیرعامل بانک سامان گفت: این افتخار را هم برای سامان به ارمغان آوردید و هم برای وطن عزیزمان ایران که شما نماینده شایسته‌ای برای وطنمان بودید. وی همچنین خطاب به حاضرین در مراسم گفت: هیچ موفقیتی به دست نمی‌آید مگر با برنامه‌ریزی درست، ممارست و خسته نشدن و کار تیمی که همه اینها را در برنامه استراتژی بانک هم دنبال می‌کنیم و موفقیتی که تیم فوتبال بانک سامان به دست آورده هم از این قاعده مستثنا نیست و حاصل برنامه‌ریزی صحیح یک مربی خوب، خستگی‌ناپذیری تمام اعضای تیم و حمایت‌هایی بوده است که همه بخش‌های بانک و همکاران شما بازیکنان از شما داشته‌اند که جای خالی شما را به‌خوبی پر کردند.

در ادامه این مراسم، سید مناف هاشمی، دبیرکل کمیته ملی المپیک ایران نیز ضمن تبریک کسب این افتخار به یکایک بازیکنان تیم فوتبال بانک سامان، از بانک سامان که علاوه بر فعالیت‌های اقتصادی از فعالیت‌های ورزشی کارکنان خود حمایت می‌کند نیز تقدیر کرد. وی با یادآوری اقدامات پیشین بانک سامان در حمایت از تیم‌های ورزشی مثل تیم ملی والیبال و رویدادهای ورزشی مثل مسابقات تنیس فلیوچرز، بانک سامان را از بانک‌های پیشرو در عرصه مسئولیت اجتماعی در حوزه ورزش معرفی کرد و ابراز امیدواری کرد که در آینده شاهد گسترش روابط میان کمیته ملی المپیک و بانک سامان باشیم.

علی صانعی سرمربی تیم سامان نیز به‌عنوان آخرین سخنران ضمن تقدیر از روحیه جنگندگی و خستگی‌ناپذیری بازیکنان تیم سامان، از مدیران ارشد بانک سامان تشکر ویژه‌ای کرد که نه تنها در پیروزی‌ها و افتخارآفرینی‌ها بلکه در روزهای شکست و سختی نیز پشت این تیم را خالی نکردند و همیشه پشتیبان این تیم بوده‌اند.





قهرمانی تیم سامان در مسابقات فوتبال جهانی شرکت‌ها (فیفکو)







پولسار؛ سکوی تأمین مالی جمعی کارگزاری بانک سامان یک‌ساله شد

سکوی تأمین مالی جمعی پولسار، به‌عنوان نوزدهمین سکوی تأمین مالی جمعی کشور، فعالیت خود را از تاریخ ۱۶ مهر ۱۴۰۲ آغاز کرد. این سکو در پایان اولین سال فعالیت خود، با موفقیت ۱۵ طرح را تأمین مالی کرده و بیش از ۲۰۰ میلیارد تومان سرمایه برای شرکت‌های تولیدی و بازرگانی جمع‌آوری نموده است.

در طول این مدت، پولسار بیش از ۸۰ درخواست تأمین مالی را دریافت کرد. باین حال، تنها ۱۰ شرکت پس از ارزیابی دقیق صورت‌های مالی، اعتبارسنجی شرکت و مدیران و سایر بررسی‌های فنی مطابق با دستورالعمل‌ها و ابلاغیه‌های کارگروه ارزیابی تأمین مالی جمعی و همچنین مصوبات کمیته تأمین مالی شرکت کارگزاری بانک سامان، برای ارائه خدمات تأیید شدند. نتیجه این تلاش‌ها انتشار موفق ۱۵ فراخوان و تأمین بیش از ۲۰۰ میلیارد تومان سرمایه در گردش برای شرکت‌های منتخب بود.

مراسم گرامیداشت سالروز تأسیس پولسار در تاریخ ۱۵ مهر ۱۴۰۳ با حضور مدیرعامل محترم شرکت کارگزاری بانک سامان برگزار شد. در این رویداد، پس از سخنرانی مدیرعامل، از اعضای تیم واحد تأمین مالی جمعی به پاس زحمات و تلاش‌های ایشان تقدیر به عمل آمد. کارگزاری بانک سامان، باتکیه بر توانمندی‌های خود در حوزه تأمین مالی جمعی، همواره در تلاش است تا با ارائه خدمات نوین و کارآمد، نقش مهمی در توسعه اقتصادی و حمایت از کسب‌وکارهای تولیدی و خدماتی کشور ایفا کند.



اهدای تندیس رضایتمندی مشتریان به بانک سامان

بانک سامان، موفق به دریافت تندیس رضایتمندی مشتریان از چهاردهمین اجلاس رضایتمندی مشتری شد.

به گزارش سامان رسانه، در چهاردهمین اجلاس رضایتمندی مشتری که با حمایت وزارت صنعت، معدن و تجارت و با حضور شرکت‌ها و مؤسسات بزرگ اقتصادی کشور برگزار شد، بانک سامان توانست با کسب حدنصاب لازم در شاخص‌های مورد بررسی توسط کمیته داوری، تندیس طلائی رضایتمندی مشتریان را از آن خود کند. بانک سامان در حالی موفق به دریافت این تندیس شد که این بانک اهمیت ویژه‌ای برای ثبت، پیگیری و پاسخ به خواسته‌های مشتریان قائل است؛ به‌نحوی که از ابتدای سال جاری تا پایان مهرماه، واحد رسیدگی به شکایات مشتریان بانک سامان پاسخگویی بیش از ۱۹ هزار تماس مشتریان بوده است. همچنین اداره رسیدگی به صدای مشتریان به‌عنوان متولی اصلی پاسخگویی به خواسته‌های مشتریان در بانک سامان، در این مدت نزدیک به ۴ هزار خواسته مشتریان را از کانال‌های مختلف دریافت، مورد بررسی و پاسخ داده است.



برگزاری بزرگ‌ترین تور آموزشی شبکه فروش شرکت بیمه سامان

تور آموزشی و تفریحی پنج‌روزه شرکت بیمه سامان با حضور بیش از ۷۰۰ نفر از اعضای شبکه فروش، عبدالرسول عطایی معاون اجرایی مدیرعامل، شیما آراء قائم‌مقام مدیرعامل و مدیران فنی شرکت در شهرستان نوشهر برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، در این دوره که بزرگ‌ترین تور آموزشی و تفریحی سالانه بیمه سامان است، «نیمه‌کیمیایی»، «علیرضا آزمندیان» و «محمود معظمی» از اساتید برجسته حوزه فروش، مطالبی را به‌منظور ارتقای سطح دانش و آگاهی شبکه فروش و آشنایی بیشتر آنها با تکنیک‌ها و تکنیک‌های فروش در همه رشته‌های بیمه‌ای مطرح کردند.

تأکید بر لزوم ارتقای دانش فنی، استفاده از روش‌های نوین فروش، تسلط کامل بر همه محصولات بیمه‌ای به‌ویژه محصولات حوزه بیمه زندگی، تعامل همه‌جانبه با مشتریان، استفاده از ظرفیت‌های رقابتی موجود در بازار به‌منظور جذب مشتری و بهره‌گیری از ابزارهای فروش دیجیتال، از موارد مطرح شده در این دوره بود.

در این دوره، همچنین ۸ پنل پرسش و پاسخ و آموزش با سرپرستان منتخب فروش برگزار شد. برای فضایی نمایشگاهی برای دیدار با مدیران فنی به‌منظور توسعه ارتباطات و تعامل و پاسخ‌دهی به سؤالات در همه محصولات بیمه‌ای از دیگر اقدامات انجام شده در این رویداد بود.

در پایان این گردهمایی، از برترین‌های شبکه فروش شرکت بیمه سامان در حوزه فروش بیمه‌های زندگی قدردانی به عمل آمد. از آموزش مستمر در کنار حمایت شبکه فروش به‌عنوان بخشی از برنامه‌های متعدد و همیشگی بیمه سامان برای توسعه شبکه فروش یاد می‌شود.



همه ارکان بیمه سامان در خدمت شبکه فروش برای دستیابی به اهداف بزرگ

معاون اجرایی مدیرعامل شرکت بیمه سامان با تأکید بر اهمیت شبکه فروش، اظهار داشت: تمامی بخش‌های شرکت به طور کامل در خدمت این شبکه هستند، زیرا امنیت و آسایش جامعه در گرو توسعه صنعت بیمه است و این توسعه از طریق تقویت شبکه فروش محقق می‌شود. به گزارش روابط عمومی بیمه سامان، عبدالرسول عطایی در همایش تفریحی آموزشی شبکه فروش که با حضور بیش از ۷۰۰ نفر در نوشهر برگزار شد، با اشاره به ضریب نفوذ ۲,۲ درصدی بیمه در ایران در مقایسه با ۷ درصد جهانی، اظهار داشت: سهم بیمه‌های زندگی در کشور ما حدود ۱۴ درصد است، درحالی‌که این رقم به طور میانگین در جهان حدود ۵۰ درصد است. وی افزود: بر اساس آخرین آمار، سهم بیمه‌های زندگی در سبد فروش بیمه سامان به ۴۵ درصد رسیده و هدف ما افزایش این سهم به ۶۰ درصد است. با توجه به انگیزه و انرژی موجود در شبکه فروش، اطمینان داریم این هدف به زودی محقق خواهد شد. عطایی همچنین به برنامه‌ریزی برای ارتقای جایگاه بیمه سامان به رتبه ششم در میان شرکت‌های بیمه و کسب سهم ۶ درصدی از بازار بیمه کشور اشاره کرد و افزود: هدف ما دستیابی به رتبه اول در بیمه‌های زندگی است. وی رمز موفقیت و پیشرفت بیمه سامان را در کارآمدی، نوآوری در ارائه خدمات و محصولات، و توسعه فعالیت‌های برون‌مرزی مبتنی بر زیرساخت‌های دیجیتال دانست و تصریح کرد: شبکه فروش بیمه سامان که شامل مدیران و سرپرستان فروش است، از حمایت کامل شرکت برخوردار است، زیرا پیشرفت شرکت وابسته به این شبکه است. معاون اجرایی بیمه سامان همچنین از رونمایی محصول جدید این شرکت با نام «بیمه سالمندی» خبر داد که به‌زودی از طریق شبکه فروش عرضه خواهد شد و تأکید کرد: بیمه سامان در حوزه خرده‌فروشی پیشرو است و برخی محصولات آن مانند بیمه مسافرتی، بیمه موبایل، بیمه درمان خانواده و بیمه عمر، ویژگی‌های منحصر به فردی دارند.





تقدیر از تیم کوهنوردی بانک سامان

برای تیم کوهنوردی بانک برنامه‌ریزی و اجرا گردید.

**صعودی فراتر از اوج: تیم کوهنوردی
بانک سامان در فتح قله دماوند**

در شهریور ۱۴۰۳، تیمی ۲۰ نفره از همکاران بانک سامان با اتحاد و همدلی، راهی بام ایران، قله دماوند شدند؛ صعودی که از ماه‌ها قبل و در راستای برنامه‌های ورزشی بانک، طراحی و برنامه‌ریزی شده بود. با همت و پشتکار اعضای تیم، این رویداد نه تنها نمادی از عزم و اراده بود، بلکه به یادگار ماندگار از همبستگی و شوق فتح در میان همکاران تبدیل شد.

آغاز سفر: از پلور به سوی افق‌های دماوند

روز ۱۰ شهریور ۱۴۰۳، همه اعضای تیم در هوایی خنک و دلپذیر، در قرارگاه پلور ساعت ۷ صبح گرد هم آمدند. پس از بررسی تجهیزات و دستورالعمل‌های نهایی از سوی جناب آقای صیقلانی، سرپرست تیم، پاترول‌ها در ساعت ۸ صبح آماده شدند تا تیم را به حسینه، ابتدای مسیر صعود، منتقل کنند. در این لحظه، همگی به سفری متفاوت و پرماجرا پا گذاشتند؛ سفری که هر گام از آن، چالشی جدید به همراه داشت.

حرکت به سوی بارگاه سوم: گام به گام به سوی آسمان

پس از استراحتی کوتاه در حسینه و صرف صبحانه، در ساعت ۱۰ صبح، اعضای تیم صعود خود را آغاز کردند. مسیر ابتدا با شیب ملایم همراه بود، اما رفته‌رفته دشوارتر می‌شد. صدای پاها روی خاک و سنگ، بسوی گیاهان کوهی که در هوای خنک پیچیده بود، همه و همه حس

معاون توسعه و زیرساخت و مدیر سرمایه انسانی بانک سامان از اعضای تیم کوهنوردی بانک سامان که به مناسبت بیست و پنجمین سالگرد تأسیس بانک سامان، قله ۵۶۷۱ متری دماوند را فتح کرده بودند تقدیر به عمل آوردند.

فرشته ضرابیه، معاون توسعه و زیرساخت بانک سامان در این مراسم ضمن تبریک به اعضای تیم کوهنوردی به‌خاطر عزم و اراده آهنین آنها، تندیس یادبود صعود به بام ایران را به ایشان تقدیم کرد. به همین مناسبت و به‌منظور آشنایی بیشتر با نحوه صعود تیم افتخارآفرین کوهنوردی سامان به قله دماوند، بخشی از جزئیات این صعود را با هم می‌خوانیم.

تصمیم و برنامه‌ریزی همسو با رسالت سازمانی

پیرو مصوبه آذر ۱۴۰۱ کمیته عالی سرمایه انسانی و با همکاری صورت گرفته توسط اداره رفاه و سلامت با باشگاه کوهنوردی همت شمیران از شهریورماه ۱۴۰۲، دوازده برنامه صعود به قله‌های ساکا، بندعیش، ورجین، ریزان، کلکچال، چین کلاغ، لتمال، واریش، عباسعلی، الیمستان، کمانکوه و توچال برای عموم پرسنل و یک دوره آموزش تئوری و عملی جهت صعود به قله دماوند در سالروز تأسیس بانک که شامل مباحث مربوط به پوشاک و تجهیزات در کوهستان، تغذیه در کوهستان، اصول کوهپیمایی، بقا در کوهستان، صعود به ارتفاع و هم‌هوایی و شب‌مانی



بازگشت به پایین: پایان یک ماجراجویی، آغاز یک خاطره ماندگار

پس از حدود نیم ساعت روی قله، تیم بانک با خاطراتی ناب و احساسی بی نظیر از موفقیت، راه بازگشت را در پیش گرفت. مسیر شن اسکی، با شیب تند اما امن، آن‌ها را در ساعت ۱۵:۳۰ به سرعت به سمت بارگاه سوم رساند. در نهایت، پس از ۷ ساعت پیمایش به سمت قرارگاه پلور، این ماجراجویی در ساعت ۲۰:۳۰ به پایان رسید.

هم‌نوردان سامانی:

۱. فریبا رضایی مؤید
۲. سینا هاشترخانی
۳. مصطفی طالبی مجرد
۴. فریده سهرابزاده
۵. سعید شیرخانی
۶. نیما رسولی
۷. امید تقی زاده
۸. سرور فرخی
۹. امید ارقند
۱۰. رسول غلامی بیرامی
۱۱. مهدی موسوی دل‌زایانی
۱۲. احسان جوادیان
۱۳. رامین لطفعلی پورخوئی
۱۴. معصومه زارعی
۱۵. محمد روزبهانی
۱۶. زینب پرویزی
۱۷. نرگس خیری‌نژاد
۱۸. فرشته علی‌بیگی
۱۹. احسان شوشتری
۲۰. سید حسین معینی‌فر

اطلاعات کلی بام ایران:

استان: مازندران
منطقه: پلور
ارتفاع قله: ۵۶۷۱ متر
ارتفاع شروع برنامه (گوسفند سرا): ۳۰۰۰ متر
ارتفاع صعود شده: ۲۶۱۰ متر
ارتفاع بارگاه سوم: ۴۲۰۰ متر
ارتفاع آبشار یخی: ۵۱۰۰ متر
کل مدت زمان صعود و فرود: ۱۸ ساعت

طبیعت وحشی و دست‌نخورده کوه دماوند را به کوهنوردان القا می‌کرد. بعد از چهار ساعت پیمایش سخت، در ساعت ۱۴ تیم به بارگاه سوم رسید. در این ارتفاع ۴۲۰۰ متری، اکسیژن کم و سرما بیشتر حس می‌شد. اما آموزش‌هایی که تیم در ماه‌های قبل دیده بود، کمک کرد تا همه بدانند چطور با شرایط سخت ارتفاع و فشار هوا کنار بیایند.

شب پیش از صعود: استراحت برای روزی بزرگ

تیم در ایگلوهایی که برای استراحت آماده شده بود، مستقر شد. شب، درحالی‌که هوا سردتر می‌شد، همگی با هیجان صعود پیش رو در ذهن خود به خواب رفتند. ساعت ۳ صبح، زمانی که آسمان هنوز تاریک بود، همه از خواب بیدار شدند و آماده پیمایش نهایی به سوی قله شدند.

صعود نهایی: فتح بام ایران

با اولین نورهای سپیده‌دم، تیم در ساعت ۴:۲۰ به سمت قله حرکت کرد. اینجا دیگر هر قدم سخت‌تر از قبل بود. در ارتفاعات بالاتر، بدن‌ها به چالش می‌افتاد، اما شوق رسیدن به قله، انگیزه‌ای بود که هر سختی را قابل تحمل می‌کرد. ساعت ۱۲ ظهر، پس از ۸ ساعت پیمایش طاقت‌فرسا، اعضای تیم بانک سامان بر بام ایران ایستادند. باد ملایمی می‌وزید و گازهای گوگرد از دهانه قله بیرون می‌زد، اما هیچ‌چیز نمی‌توانست مانع لذت و افتخار این صعود شود.

لحظه‌های ناب: برافراشتن پرچم بانک سامان بر فراز قله

بر روی قله دماوند، همه به دور هم جمع شدند و پرچم بانک سامان را به مناسبت بیست و پنجمین سالگرد تأسیس بانک به اهتزاز درآوردند. عکس‌های یادگاری گرفته شد و خستگی ساعت‌ها تلاش و تحمل، در همان لحظه‌های کوتاه ایستادن بر قله، به فراموشی سپرده شد.



با هدف آشنایی با اقدامات و عملکرد بانک سامان در آذربایجان شرقی صورت گرفت: سفر اعضای هیئت مدیره بانک سامان به تبریز

سامان ثبت شد، با اصلاحات و سرمایه گذاری می تواند به سوددهی بالاتری دست یابد.

رئیس هیئت مدیره بانک سامان همچنین می گوید: مشکل اصلی این واحد، قطعی برق بود که موضوع تولید را با چالش روبرو کرده بود؛ اما با برنامه ریزی انجام شده، این چالش تا حدی مدیریت شده و هزینه های اضافی نیز جبران شده است.

وی افزود که بانک سامان در نظر دارد با در نظر گرفتن شرایط، این دارایی را از سبد دارایی تملیکی خود خارج کند. او توضیح داد که برای این منظور، دو راهکار موجود است؛ یکی از طریق عرضه در

جعفر تکبیری |

احمد مجتهد، رئیس هیئت مدیره بانک سامان، قانونمندی و صمیمیت را رمز موفقیت بانک سامان عنوان کرد و خاطرنشان ساخت که سفر اخیر وی به همراه هیئت مدیره به تبریز، دستاوردهای قابل توجهی داشت. وی توضیح داد که یکی از مهم ترین دلایل این سفر، بررسی وضعیت کارخانه ذوب آهن عجب شیر بود که پس از سال ها مشکلات حقوقی، سرانجام به نام بانک سامان ثبت شد و هم اکنون متعلق به بانک است. این کارخانه که جزء مطالبات بانک سامان بوده و پس از کش و قوس فراوان مالکیت آن به نام بانک





وی در ادامه خاطرنشان کرد که هیئت مدیره بانک بازدید از شعب بانک سامان در تبریز داشتند و به گفته او، شعب تبریز از فعال ترین شعب بانک سامان هستند و کمترین میزان مطالبات را دارند. همچنین باتوجه به صنعتی بودن تبریز، پیشنهاد شد که فعالیت شرکتی بانک در این شهر توسعه یابد.

علاوه بر این، مجتهد از شرکت پمپ سازی ایران که یکی از افتخارات تبریز و ایران محسوب می شود نیز بازدید به عمل آورد. وی این شرکت را بسیار پیشرفته دانست و افزود که این مجموعه، پمپ های پیشرفته ای تولید می کند که در طرح های ملی همچون انتقال آب از دریای عمان و خلیج فارس به مرکز ایران کاربرد دارند و همچنین در پروژه خط انتقال نفت به جاسک نقش کلیدی دارد. وی در پایان ابراز امیدواری کرد که این شرکت همکاری بیشتری با بانک سامان داشته باشد.

بورس که ممکن است چند سال به طول بینجامد و دیگری از طریق مزایده که این موضوع در حال بررسی است. احمد مجتهد تأکید کرد که بانک سامان به هیچ وجه به دنبال بنگاه داری نیست و هدف نهایی آن، بهره وری مناسب از دارایی ها و سرمایه ها است.

مجتهد همچنین اشاره کرد که هیئت مدیره بانک سامان در این سفر، از ساختمان آذر در تبریز نیز بازدید داشتند. وی گفت این ساختمان، سال هاست که در تملک بانک بوده و به رغم تلاش های مختلف هنوز مشتری برای فروش این ساختمان پیدا نشده است. وی اضافه کرد که در صورت نبود مشتری برای فروش آن، می توان از طریق اجاره دادن این ساختمان درآمدزایی کرد، چراکه خالی ماندن آن به نفع بانک نیست. لازم به ذکر است که این ساختمان دارای دو بخش اداری و فرهنگی است که بخش فرهنگی آن در حال حاضر آماده بهره برداری است.



ارتباط مستقیم رشد وفاداری کارکنان با سود سازمان

جعفر تکبیری |

مراسم رونمایی از نخستین گزارش سرمایه انسانی بانک سامان با حضور مدیران ارشد این بانک رونمایی شد.

به گزارش سامان رسانه، مراسم رونمایی از گزارش سرمایه انسانی بانک سامان با حضور فرشته ضرابیه معاون توسعه و زیرساخت و همچنین پیمان نادری مدیر سرمایه انسانی بانک سامان در سالن همایش‌های این بانک برگزار شد.

در ابتدای این مراسم فرشته ضرابیه در تشریح دلیل تهیه این گزارش عنوان کرد: موضوع سرمایه انسانی در بانک سامان بسیار ارزشمند است و علت این که ما از عنوان الماس در عنوان این گزارش استفاده کرده‌ایم، این حقیقت است که کارکنان ما پس از گذر از سختی‌ها و مشکلات به شکل الماس درآمده‌اند و می‌درخشند. همکاران ما در طول این سال‌ها با سختی‌ها و مشکلات فراوانی مثل شرایط کرونا در محل کار خود حاضر شدند و با وجود تمام مسائل و مشکلات به خدمت‌رسانی پرداختند.

معاون توسعه و زیرساخت بانک سامان ادامه داد: در واقع سرمایه‌های انسانی ما در دو محیط زندگی می‌کنند؛ اولی محیط کار و دومی محیط زندگی شخصی. در نتیجه برقراری آرامش در محیط کار می‌تواند بر زندگی شخصی آنان نیز تأثیرگذار باشد که ما سعی داریم این محیط را به بهترین شکل برایشان فراهم کنیم. ضرابیه اظهار داشت: توجه به تمامی نیازهای منابع انسانی در بخش‌های مختلف فرهنگی، ورزشی و سلامت همکاران از اهمیت زیادی برای ما برخوردار است و دیدگاه مدیران سازمان نیز بر اساس همین موضوعات شکل گرفته است.

در ادامه این مراسم پیمان نادری مدیر منابع انسانی بانک سامان نیز گفت: هدف ما از تدوین و تهیه چنین گزارشی، صرفاً تبلیغات نیست، بلکه ما سعی داریم به دستاوردهای ارزشمندی برسیم که بتواند نیازهای منابع انسانی به‌ویژه نسل جدید را مرتفع کند. براین اساس ما همواره پروژه‌های مختلفی را تعریف و اجرا کردیم تا بتوانیم محیط کار متفاوتی را برای منابع انسانی مهیا کنیم.

وی افزود: ما باید انتظارات نسل جدید را به‌خوبی بشناسیم و تغییرات را بر طبق آن اعمال و اجرا کنیم. هیچگاه سرویس‌های ما در یک مدت طولانی و مستمر، به‌طور فرسایشی ارائه نشده و ما دائماً در حال ایجاد تغییرات مثبت و سازنده در سرویس‌های خود هستیم. مطمئناً ما روند رضایت‌سنجی را نیز با جدیت پیگیری می‌کنیم تا در صورت لزوم تغییرات لازم را انجام دهیم.

نادری خاطر نشان کرد: در این گزارش سعی شده اقدامات مهم این بانک به‌عنوان یک الگوی موفق ایرانی در حوزه برند کارفرمایی به مخاطبان داخلی و خارجی معرفی شود. همچنین هدف دیگر بانک سامان از انتشار این گزارش، آشنایی با محیط کار برای کارجویان و اشتراک تجربه و دانش با متخصصان حوزه سرمایه انسانی است.

در بخش دیگری از این مراسم، فرشته ضرابیه معاون توسعه و زیرساخت بانک سامان در پاسخ به پرسش یکی از خبرنگاران در خصوص میزان مهاجرت کارکنان و برنامه‌های اجرا شده در خصوص جلوگیری از مهاجرت کارکنان بانک سامان گفت: موضوع مهاجرت کارکنان به دو عامل داخلی و بیرونی ارتباط دارد. در حوزه داخلی ما همواره تلاش کردیم تا بهترین محیط کاری را برای پرسنل ایجاد کنیم تا آنان با آرامش به در محیط کار حضور پیدا کنند. به‌عنوان نمونه یکی از چالش‌هایی که ممکن است باعث دغدغه و نگرانی پرسنل باشد، موضوع ابتلا به بیماری‌های خاص است که برخلاف سازمان‌های دیگر، حمایت‌های ویژه‌ای از همکاران مبتلا به بیماری خاص انجام می‌دهیم و حتی با اجرای برنامه پایش سلامت، تلاش کرده‌ایم تا از سلامت کارکنانمان مطمئن شویم و در صورت





«سفرنامه الماس» روایتی نوآورانه
از تلاش‌ها و دستاوردهای سرمایه انسانی بانک سامان است.
برای دریافت گزارش اسکن کنید



<https://link.sb24.ir/report>

ابتلا به بیماری، مانع از بروز شرایط خاص برای این دسته از همکاران شویم. در مجموع تلاش ما ایجاد یک محیط انسانی برای کار است. اما در حوزه مسائل بیرونی، در واقع ما امکان تأثیرگذاری بسیار کمی در این خصوص داریم.

در بخش دیگری از این مراسم، یکی از خبرنگاران در خصوص جابه‌جایی مداوم نیروهای آ‌تی در بین شرکت‌های مختلف سؤالی مطرح کرد که پیمان نادری، مدیر سرمایه انسانی بانک سامان در پاسخ به این پرسش عنوان کرد: ما همیشه تلاش می‌کنیم تا از نیروهای خود مراقبت کنیم؛ اما بیرون از سازمان ما یک اقیانوس خونین رقابت برای جذب چنین نیروهایی است. باین حال ما تلاش کرده‌ایم تا از طریق ایجاد یک محیط کاری منعطف برای همکارانمان، منحنی خروج پرسنل را به سمت پایین هدایت کنیم.

فرشته ضرابیه نیز در خصوص نحوه ارتقای کارکنان بانک سامان عنوان کرد: ما در شعب بانک سامان، عملیات سنتی بانکی انجام نمی‌دهیم و به همین دلیل اقدام به ایجاد سمت‌های شغلی با نام عملیات، فروش، فروش تخصصی، معاون و رئیس شعبه کرده‌ایم که رسیدن به هر کدام از این سمت‌ها نوعی ارتقای کاری است. علاوه بر این همان‌طور که گفتم ما در شعب عملیات سنتی بانکی انجام نمی‌دهیم و به همین دلیل کارکنان شعب، مشاور مشتریان در بخش‌های مختلف هستند.

معاون توسعه و زیرساخت بانک سامان سپس در پاسخ به پرسشی در خصوص نرخ خروج از کارکنان از بانک سامان گفت: ما از سال ۱۳۹۰ شروع به رصد نرخ خروج از بانک کردیم و امروز این نرخ زیر ۲/۵ درصد است که نرخ بسیار خوبی است.

در بخش دیگری از این مراسم، پیمان نادری در پاسخ به پرسشی پیرامون برنامه‌ریزی برای جذب نسل Z گفت: ما طی سالیان گذشته به این موضوع فکر کردیم و مکانیزم خود را برای جذب این دسته از کارکنان تنظیم کرده‌ایم و کوشیده‌ایم بسته جبران خدمات متناسب با این نسل را طراحی کنیم. در حال حاضر نیز بر اساس نظرسنجی‌های صورت گرفته از نیروهای نسل Z جذب شده، عدد رضایت آنان، عدد خوبی است.

مدیر سرمایه انسانی بانک سامان در پاسخ به پرسش دیگری در خصوص تغییرات شاخص eNPS در گزارش بانک سامان طی سالیان گذشته گفت: این شاخص به دلیل شرایط محیطی تغییرات داشته است. واقعیت آن است که ذات صنعت بانکداری خروج نیرو است؛ اما ما تلاش کردیم که با ایجاد یک محیط منعطف مانع از خروج کارکنان شویم. یک نکته مهم این است که بر اساس داده‌های ما رشد وفاداری کارکنان یک سازمان با رشد سود سازمان ارتباط مستقیمی دارد.

در پایان این مراسم، فرشته ضرابیه معاون توسعه و زیرساخت بانک سامان، عنوان کرد: بسیار خوشحالیم که امروز شاهد انتشار و رونمایی این گزارش هستیم. انتشار این گزارش‌ها باعث آشنایی مخاطبان با سازمان‌ها می‌شود و کارجویان از طریق این گزارش‌ها راحت‌تر می‌توانند تصمیم بگیرند که در کدام سازمان کار کنند. بر همین اساس معتقدم که اگر انتشار چنین گزارشی در همه سازمان‌ها اتفاق بیفتد، شفافیت بیشتر خواهد شد و به انتخاب همه کارجویان احترام خواهیم گذاشت.

پیمان نادری نیز در پایان گفت: ما در بانک سامان بر خلاف سایر بانک‌ها محافظه‌کار نیستیم و انتشار این گزارش به‌عنوان اولین گزارش سرمایه انسانی شبکه بانکی یک اتفاق مهم است که باعث رشد حوزه سرمایه انسانی در کشور خواهد شد.

گفتنی است، گزارش سرمایه انسانی بانک سامان با عنوان «سفر الماس: در جستجوی گنج پنهان»، یک گزارش نوآورانه و مبتنی بر داستان است که باتکیه بر فرهنگ اصیل ایرانی و ترکیب آن با جهان مدرن تهیه شده و به‌صورت تعاملی در اختیار مخاطبان قرار گرفته است.



هدف ما، حفظ روابط شفاف با مشتریان و همکارانمان است. همه افراد سازمان باید از اهداف آگاه باشند زیرا باعث افزایش انگیزه و مشارکت آن‌ها می‌شود. شفاف بودن به معنای دسترسی آسان به اطلاعات است تا همه بتوانند کارآمدتر و مؤثرتر باشند.

تمامیت از نگاه همکاران بانکداری بین الملل

یکی از کارهای تیمی جالب مدیریت بانکداری بین الملل در سال جاری، تبیین و صحبت‌های دسته‌جمعی همکاران در حوزه چشم‌اندازها، مأموریت و ارزش‌های بانک سامان بوده است. در همین راستا و به منظور روشن تر شدن نظرات همکاران این مدیریت از آنها خواسته شده بود تا نظرات خود را درباره تمامیت به اشتراک بگذارند. "تمامیت" به مثابه صداقت و شفافیت در عین حفظ محرمانگی، یکی از ارزش‌های تعریف شده بانک سامان است. آنچه در ادامه می‌خوانید خلاصه‌ای از نظرات همکاران محترم مدیریت بانکداری بین الملل در این زمینه است.

امیر محمدی

سامان یک جسم تنومند است؛ بنابراین، فعالیت تک‌تک ما به عنوان کوچک‌ترین عضو از مجموعه بین الملل به‌سان عضوی از یک قلب تنومند است که هدفش در نهایت ایجاد حال خوب است که همین احساس خوب، رسیدن به اهداف این قلب و در نهایت این پیکر را ممکن می‌کند. هر عضو فقط کافی است خودش، اهدافش و مسیرش را به‌خوبی بداند و بشناسد. اگر این شناخت باشد، دستیابی به هدف هم آسان‌تر خواهد شد. رسیدن به اهداف با سخت‌کوشی و استمرار در کنار حال خوبی که به شما امید می‌دهد ممکن می‌شود.

ما اعضا با کارکرد مفید خود حال خوب را در قلب سامان فراهم می‌کنیم.

علی فتحی

من علی فتحی کارشناس معامله‌گری مستقر در مدیریت بین الملل اداره معاملات ارزی در راستای افزایش سهم بازار و حضور فعال بانک در میان رقبا به‌عنوان یکی دیگر از ارکان اصلی استراتژی بانک، با انجام معاملات خریدوفروش ارز، معاملات عودت ارز، سپرده‌گیری و سپرده‌گذاری ارزی و تبدیل ارزی به‌صورت روزانه، هم راستا با سایر همکارانم در اداره معاملات ارزی، در تلاش هستم تا در تأمین به‌موقع نیازهای ارزی مشتریان با نرخ و کارمزد رقابتی، رفع تعهد ارزی حداکثری مشتریان و تراز نمودن منابع ارزی بانک، نقش خود را با شفافیت کامل در عین محرمانگی ایفا کنم. ایفای مناسب این نقش نهایتاً می‌تواند منجر به اعتماد روزافزون همکارانمان و به‌ویژه مشتریان بانک و خلق تجربه مناسب برای آنها شود.

افروز شهری

من به‌عنوان یکی از هم‌تیمی‌های بانکداری بین الملل در بخش حوالجات ارزی، مهم‌ترین هدف را ضمن رعایت اصول اخلاق حرفه‌ای جهت تعامل و برقراری ارتباط مؤثر با همکاران و مشتریان، سرعت بالا، حفظ کیفیت و دقت در امور مربوطه می‌دانم که کارسازی به‌موقع حواله‌های ارزی وارده مشتریان و همچنین ارسال به‌موقع دستور پرداخت‌ها جهت تسهیل در پرداخت وجوه ارزی به ایشان از اهداف ماست که می‌توان از همگی به‌عنوان گشایشی در امور مربوط به مشتریان بانک و ذی‌نفعان کالاهای اساسی و دارویی و همچنین تحقق اهداف بانک و سهام‌داران نام برد.

زهرا نظری

من زهرا نظری به‌عنوان عضوی از خانواده بزرگ سامان فکر می‌کنم بهترین جایی که ممکن بود قرار گرفته‌م و خدا من رو در مسیری قرارداد که همیشه روحم به دنبال آن بود. همیشه آرزو داشتم بتوانم به بیمارستان کودکان سر بزنم و یا به خانه‌های سالمندان بروم و هر کمکی که مالی یا معنوی ازم بر میاد رو انجام بدم اما هیچ‌وقت دلش رو نداشتم و مطمئن بودم از دیدن اون عزیزان در اون شرایط اذیت خواهم شد. اما سرنوشت من رو در این سازمان و در این مدیریت قرارداد تا به‌نوعی این حس

مبین بامشه

از آنجایی که ما بیشتر کار اجرایی داریم و هدف ما در درجه دوم از اهداف بین الملل است، همواره سعی بر حفظ اسرار و اجرای دقیق دستورات و حفظ چهارچوب قوانین واحد برای پرسنل را داریم، همچنین برنامه‌ریزی مدیریت و حفظ دقیق و بهینه زمان مدیر و اجرای جلسات با توجه به اولویت و حساس بودن و محرمانگی پرونده مربوطه از جمله وظایف دفتر در پشت پرده اهداف کلی واحد بین الملل است.

نوشین نجیمی

در بخش فروش ارز، نقش بنده به جهت کمک به تحقق استراتژی بانک برای حفظ و افزایش سهم بازار در بانکداری بین الملل بسیار مهم است و با راهکارهای ذیل در رسیدن به تحقق این امر تلاش می‌کنم. همواره با بروز نگه‌داشتن اطلاعات همکاران با اطلاعات دریافتی از بانک مرکزی ج.ا.ا، پیشرو در خرید اولین ارزهای اعلامی و ایجاد کارسازی برای اولین‌ها در بین کلیه بانک‌ها هستم و با مشاوره‌های دقیق به همکاران شعب به جهت راهنمایی و سؤالات مشتریان، اعتماد و رضایت مشتریان را جلب می‌کنم. با ساخت اکسل و فایل‌های راهنمای مفید برای بهینه‌سازی فرایند و نحوه ثبت فیش گواهی آماری و فروش ارز، سرعت و دقت همکاران را افزایش می‌دهم.

نوید رضایی

اینجانب نوید رضایی کارشناس دایره منابع و مصارف ارزی، گزارش‌های مختلف از جمله گزارش پوزیشن ارزی، شکاف ارزی، عملکرد شعب و... را استخراج و آن‌ها را به‌عنوان ابزاری مؤثر جهت اتخاذ بهترین تصمیم برای رسیدن به اهداف فوق‌الذکر در اختیار مدیران ارشد بانک می‌گذارم. همچنین با ارسال نامه‌های مختلف و پاسخ‌دادن به سؤالات کتبی و شفاهی شعب ارزی و استخراج گزارش‌ها و آمارهای مختلف مربوط به کمپانی واسطه، شعب ارزی را جهت رسیدن به اهدافشان پشتیبانی می‌نمایم.

رباب اعلمی

باتوجه به آنکه هدف و چشم‌انداز بانک سامان باتکیه بر خط‌مشی مشتری‌محورش، انتخاب نخست مشتریان هدف است، نقش بنده در رسیدن به اهداف بانکداری بین الملل بررسی و تحلیل بازار ارز و مدیریت منابع و مصارف ارزی از طریق (خرید ارز از مشتریان با نرخ‌های بهینه، سپرده‌گیری‌های با نرخ سود کم و یا سپرده‌گذاری نزد سایر بانک‌ها و...) است تا موجبات سودآوری بیشتر را فراهم نمایم.

شهاب‌الدین علوی

نقش من به‌عنوان کارشناس معاملات ارزی عبارت است از همکاری مؤثر با شعب مربوط و خرید ارز مربوطه و تأمین آن بابت درخواست‌های ارزی شعب. یکی از اهداف معاونت بین الملل - که محقق گردیده است - تبدیل‌شدن از یک معاونت پرسشگر به معاونت پاسخگو بابت گسترش اهداف بین المللی بانک سامان است که بنده نیز سرلوحه کار خود قرار داده‌ام.

کمک‌رسانی در من ارضا شود؛ باتوجه‌به سابقه اندکم در شبکه بانکی و باتوجه‌به فهمی که در این مدت به دست آوردم یکی از ارکان استراتژیک تعیین شده بانک سامان افزایش سهم بازار در سپرده‌ها است که قطعاً بخشی از این سهم برای سپرده‌های ارزی خواهد بود و از طرفی تمرکز بر حفظ بالاترین سهم بازار در بانکداری بین‌الملل هست و باتوجه‌به وظیفه من (در پشتیبانی ارزی) که در واقع صدور اسناد و آماده‌سازی و تهیه پیام‌های مربوط به خرید و فروش‌های ارز و حتی سپرده‌گیری و گذاری است سعی می‌کنم تا با دقت و تمام تلاش علاوه بر درک حساسیت‌ها و محرمانگی اطلاعات انجام‌وظیفه کنم و علاوه بر این‌ها با دیدن اسامی شرکت‌های دارویی و تجهیزات پزشکی روی قراردادهای کمپانی واسط و سایر قراردادهای حتی اسامی شرکت‌هایی که در صنعت غذا فعالیت می‌کنند در دلم احساس آرامش می‌کنم که صدور اسناد توسط من بخشی از چرخه رسیدن دارو به همون عزیزان در بیمارستان و خانه سالمندان را شامل می‌شود و حسرت عدم حضور فیزیکی من در اون مکان‌ها با این فکر که حضور جزئی من به‌صورت مجازی است و شاید مسبب لبخندی شده باشد کمی کم‌رنگ‌تر شده است.

حسین خواجوی

من به‌عنوان مسئول دایره رفع تعهد ارزی، وقتی ارزشمندی مسئولیت مشخص میشه که بتونم با آموزش پرسنل ارزی بانک و پشتیبانی از شعبمون و بررسی مستمر آمار و عملکرد اون‌ها، تلاش کنم تا قبل از اینکه یک نهاد خارج از بانک بخواد از عملکرد بانکم ایراد بگیره، اون رو به یه نقطه قوت تبدیل کنم و خدا رو شکر همین‌طور هم بوده و توی کل شبکه بانکی (علی‌رغم حجم عملکرد ارزی بالا)، درصد تعهدات ارزی ایفا نشدمون جزء کمترین‌هاست.

سعید فلاحتی‌نژاد

به نظرم شاید مهم‌ترین نقش همه مون همین باشه که همیشه و با تمام وجود برای مجموعه باشیم و فکر می‌کنم که هستیم

فاطمه قاسمی

در راستای تحقق و رسیدن اهداف سازمان می‌توانم به‌عنوان مثال کوچک بگم که هر روز که آغاز می‌شه برای من یه روز جدید هستش و تمام تلاشم رو می‌کنم که پشتیبانی درست و دقیقی و صداقت با روحیه بازی از شعب بابت سؤال‌هایی که براشون پیش میاد رو داشته باشم و در حین تماسشون، آموزش‌هایی که فکر می‌کنم نیاز هست رو هم بهشون بدم که راحت‌تر و سریع‌تر طبق بخشنامه‌ها بتونن پرونده‌هاشون رو رفع تعهد کنند. به نظر من همین کارهای کوچک که در هر روز انجام میشه می‌تونه ذره‌ذره در کنار هم باعث شده که سریع‌تر مشکل پرونده‌های مشکل‌دار شعب حل بشه و درصد تعهدات ارزی ایفا نشده منقضی شده شعب کاهش پیدا کنه و سازمان نیز به اهداف استراتژیک خودش هر روز بیشتر نزدیک بشه.

سارا رحمانی

به‌عنوان عضو کوچکی از بانک در بخش عودت ارز، می‌توانم نقش مهمی در تحقق استراتژی بانک برای حفظ و افزایش سهم بازار در بانکداری بین‌الملل ایفا کنم که مهم‌ترین آنها به شرح زیر است:

- بهینه‌سازی و سرعت‌بخشیدن به فرایندهای عودت ارز با کاهش زمان پردازش و افزایش دقت،

- دقت بالا در انجام کارها و پیشگیری از اشتباهات می‌تواند باعث کاهش هزینه‌ها و افزایش کارایی کلی بانک شود که در نهایت به بهبود رقابت‌پذیری بانک کمک می‌کند.

- برقراری ارتباطات مؤثر و هماهنگی با سایر بخش‌ها و واحدهای بانک و بهبود هماهنگی‌ها می‌توانم به بهبود کلی عملکرد بانک کمک کنم.

با تمرکز بر این جنبه‌ها، حتی به‌عنوان عضو کوچکی از بانک، می‌توانم تأثیر مثبتی بر تحقق استراتژی‌های کلی بانک داشته باشم.

الهه جاوید پور

نقش من در دایره پشتیبانی ارزی مدیریت بانکداری بین‌الملل در پیشبرد اهداف مدیریت و در سطحی بالاتر پیشبرد اهداف بانک، این است که پس از انجام معاملات

ارزی، خرید و فروش ارز، تبدیل، سپرده‌های ارزی و... از سوی دایره محترم معاملات ارزی، همواره با دقت و مسئولیت‌آموخته‌م مربوط به پشتیبانی معاملات صورت پذیرفته را انجام می‌دهم. از قبیل ثبت دقیق اطلاعات معاملات در فایل‌های مربوطه، صدور سند، تنظیم و ارسال پیام‌های سوئیفتی و سی‌پی‌امی مربوط به بانک‌های طرف معامله، تهیه و تنظیم گزارش فروش ارز مسافرتی، انجام مکاتبات لازم با بانک مرکزی، شعبه‌های ذی‌ربط، شرکت صرافی سامان، سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و بسیاری امور دیگر که شاید ذکر آنها با جزئیات در این متن نمی‌گنجد بسیار خرسندم که با ایفای نقش خود در زنجیره همکاری مدیریت بانکداری بین‌الملل می‌توانم سهمی هرچند کوچک ولی مهم در راستای اعتلای نام بانک سامان داشته باشم. ما بر آنیم تا همواره متعهدانه و مسئولانه در راستای اهداف استراتژی سامان ۱۴۰۴ گام برداریم تا با خلق بهترین تجربه برای مشتریان، سه اصل راحتی، سرعت و اعتماد را در آنان نهادینه و شعار "با شما هستیم" را هر لحظه بیشتر از پیش تحقق ببخشیم.

مهراس تیرنا

تعیین نقش و ارزش مهراس تیرنا در راستای تحقق و رسیدن به اهداف واحد بین‌الملل.

قبل از رسیدن پیام به دست بچه‌ها پیام مهمی یا پیامی که اطلاع دارم بچه‌ها منتظرش هستند، تلفنی اطلاع میدم

سعی می‌کنم باتوجه‌به جلسه‌های مدیر و معاون و رؤسای ادارات با پیگیری زیاد در کوتاه‌ترین تایم ممکن پراف پیام‌ها رو بگیرم

چک‌کردن و یادآوری در صورت نیاز به بقیه بخش‌های چرخه در صدور سرعت‌بخشیدن به حرکت پیام به مرحله بعدی هستم

زمانی که یک شعبه که اغلب کار سوئیفتی ندارد به مشکل می‌خورد سعی می‌کنم کلی‌گویی نکنم و با شفافیت جز به جز این مسیر در کنارش طی کنم تا با کمترین ریسک و اشتباه بتونه پیامش رو تکمیل و ارسال کند و موجب رفت‌وبرگشت زیاد کار نباشم

فرانک زیاد بخش

مدیریت بین‌الملل نقش به‌سزایی در فرایند واردات کالاهای اساسی به‌خصوص واردات غذایی و دارویی به‌ویژه در دوران تحریم‌ها علیه ایران داشته و دارد. من افتخار می‌کنم که با فعالیت در دایره حسابداری ارزی نقش کوچکی در این اتفاق بزرگ دارم. دایره حسابداری ارزی از طریق چک و کنترل اسناد صادره توسط سایر دوایر، صدور صورت‌حساب بر اساس سندهای صادره روی حساب‌های بانک مرکزی و سایر بانک‌ها، دریافت صورت‌حساب از بانک‌های داخلی و کارگزاران خارجی و مغایرت‌گیری و رفع مغایرت‌های احتمالی، کنترل مانده‌حساب‌ها و غیره نقش خود را در گردش شفاف اطلاعات حساب‌های ارزی در عین دقت در حفظ اصول محرمانگی به‌خوبی ایفا کرده و به‌نوبه خود به تسهیل فرایند و رسیدن به اهداف تعیین شده در راستای استراتژی کلی بانک کمک می‌کند.

حسین جعفرزاده

من به‌عنوان نیروی اثربخش می‌بایست ضمن مدنظر قراردادن شاخصه‌های معرفی شده در برنامه‌های یاد شده مانند پیشرو بودن در عرصه تجارت بین‌الملل و انتخاب اول بودن مشتریان برای انجام تجارت بین‌المللی باید توجه به تجربیات و پروتکل‌های موجود در مدیریت خود، نسبت به ایجاد و برقراری کانال‌ها و راه‌های ارتباطی جدید با استفاده از خلاقیت و مهارتی که سالیان اخیر کسب کرده‌ام به‌منظور افزایش فعالیت‌ها حجم عملیات ارزی سازمان خود از طریق کارسازی و ارسال حواله‌های که سایر بانک‌های کشور قادر به انجام آن نبوده و نیستند در جهت ایجاد و گسترش روابط پایدار با مشتریان فعلی و جذب هرچه بیشتر منابع و کارمزدهای جدید با جذب مشتریان جدید به‌منظور رشد و توسعه ماندگار سازمان خود اقدام نمایم.

این موضوع باعث یادآوری نقل‌قولی از جانب سرکار خانم حسین‌زاده برای خود من است "ما جاده‌صاف‌کن راه‌های سخت هستیم" "ما به‌عنوان اولین نفر هرچقدر همکاری سخت و یا پیچیده باشد را انجام می‌دهیم"

حرکات اصلاحی در محل کار (بخش اول)

| الهه هدیه‌لو، کارشناس مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان |

اختلالات و مشکلات جسمانی مرتبط با مشاغل افراد، تنها به کسانی که کارهای سنگین و سختی انجام می‌دهند محدود نمی‌شوند. در واقع، تحقیقات نشان داده‌اند که انجام حرکات مکرر با یک عضو از بدن، نشستن در حالت نادرست و ماندن در یک وضعیت نامناسب در طولانی‌مدت باعث بروز بیماری‌های مرتبط با اسکلت و عضلات بدن می‌شود. به همین دلیل است که ورزش در محل کار برای همه افراد از اهمیت زیادی برخوردار است.

۲- کشش شانه‌ها

- نحوه انجام:
- یک بازو را مستقیم جلوی بدن بگیرید و با دست دیگر به سمت بدن بکشید.
- ۱۵-۳۰ ثانیه نگه دارید، سپس دست را عوض کنید.
- مزایا: کاهش سفتی و درد در شانه‌ها.



۳- چرخش مع دست

- نحوه انجام:
- دست‌ها را در مقابل خود بگیرید و مع‌ها را به‌صورت دایره‌ای بچرخانید.
- ۱۰-۱۵ بار در هر جهت تکرار کنید.
- مزایا: پیشگیری از خستگی مع و کاهش خطر سندرم تونل کارپال.

کارمندان و کسانی که در حین انجام کار هیچ تحرکی ندارند خیلی زودتر به مشکلاتی همچون درد کمر و گردن، چاقی، استرس و اضطراب و سندروم تونل کارپال (Carpal tunnel) مبتلا می‌شوند. اما خبر خوب این است که شما می‌توانید با چند حرکت ساده در کنار میزتان از همه این مشکلات جلوگیری کنید. در این مطلب، ۱۰ تمرین مناسب برای ورزش در محل کار را به شما معرفی خواهیم کرد. با ما همراه باشید.

۱- کشش گردن

- نحوه انجام:
- صاف بنشینید و شانه‌ها را رها کنید.
- سر را به آرامی به سمت راست خم کنید تا کشش را در سمت چپ گردن حس کنید.
- ۱۵-۳۰ ثانیه نگه دارید، سپس به سمت دیگر تکرار کنید.
- مزایا: کاهش تنش در ناحیه گردن و شانه.



۵- بلندشدن و نشستن روی صندلی (اسکوات صندلی)

- نحوه انجام:
- از روی صندلی بلند شوید و دوباره بنشینید، بدون استفاده از دست.
- ۱۰-۱۵ بار تکرار کنید.
- مزایا: تقویت عضلات پا و بهبود جریان خون.

۶- کشش قفسه سینه

- نحوه انجام:
- دستان خود را پشت سر قلاب کنید و شانه‌ها را به آرامی به سمت عقب بکشید.
- ۱۵-۳۰ ثانیه نگه دارید.
- مزایا: باز کردن قفسه سینه و کاهش گرفتگی ناشی از نشستن طولانی.

۷- پاها را تکان دهید

- نحوه انجام:
- روی صندلی بنشینید، پاها را بالا بیاورید و به آرامی در هوا بچرخانید.
- ۱۰-۱۵ بار برای هر پا تکرار کنید.
- مزایا: بهبود گردش خون در پاها.

۸- تمرینات چشمی

- نحوه انجام:
- هر ۲۰ دقیقه یک بار به چیزی در فاصله دور (حداقل ۶ متر) نگاه کنید و ۲۰ ثانیه تمرکز کنید.
- مزایا: کاهش خستگی چشم ناشی از صفحه‌نمایش.

۹- حرکات کمر در حالت ایستاده

- نحوه انجام:
- بایستید، دست‌ها را روی کمر قرار دهید و به آرامی به عقب خم شوید.
- ۵-۱۰ ثانیه نگه دارید.
- مزایا: باز شدن مهره‌های کمر و کاهش سفتی.

۱۰- پیاده‌روی کوتاه

- نحوه انجام:
 - هر یک ساعت از جای خود بلند شوید و ۲-۳ دقیقه در دفتر قدم بزنید.
 - مزایا: بهبود جریان خون و جلوگیری از خشکی مفاصل.
- انجام این حرکات به‌صورت منظم در طول روز می‌تواند از بسیاری از مشکلات ناشی از نشستن طولانی جلوگیری کند.

منابع:

https://www.bnhhospital.com/ergonomics_en
<https://www.vejthani.com/2024/06/office-syndrome-a-common-illness-among-office-workers-vejthanis-scoop/>



۴- کشش پشت و کمر

- نحوه انجام:
- روی صندلی بنشینید، دستان خود را به جلو بکشید و به آرامی کمر را خم کنید تا کشش در ناحیه کمر و پشت حس شود.
- ۱۰-۱۵ ثانیه نگه دارید.
- مزایا: بهبود انعطاف‌پذیری کمر و کاهش خستگی عضلات پشت.





قهرمانی در مسابقات پاورلیفتینگ باشگاه های کشور

کشور انتخابی تیم ملی در شهر قم، حکم قهرمانی نفر سوم را به دست آورد.

سیروس محمدزاده، همکار شرکت آفتاب تجارت سامان، شاغل در شعبه هشت بهشت موفق شد در مسابقات پاورلیفتینگ قهرمانی باشگاه های



آغاز مسیری تازه در شرکت آفتاب تجارت سامان

سرکار خانم راشین افهمی به عنوان مدیرعامل جدید شرکت آفتاب تجارت سامان منصوب شدند. به گزارش روابط عمومی شرکت آفتاب تجارت سامان، پیرو جلسه هیئت مدیره محترم با حضور کلیه اعضا در روز یکشنبه مورخ ۱۳ آبان ماه ۱۴۰۳ سرکار خانم راشین افهمی به عنوان مدیرعامل این شرکت انتخاب و منصوب شدند. رجای واثق داریم که این انتخاب مدیرانه و شایسته، سرآغاز راهی تازه و پر از عشق و امید و نشاط به سمت دستیابی به قله های رفیع توسعه، رشد و تعالی مجموعه آفتاب تجارت سامان خواهد بود و امید است با مدیریت اثربخش، تدبیر و درایت ایشان و همکاری، تعاون و تعامل سازنده همه همکاران دلسوز و پرتلاش، قدم هایی مؤثر برداشته و شاهد درخشش، موفقیت، شکوفایی و رشد روزافزون باشیم.

سپاس رفتار حرفه‌ای

با خیالی آسوده و امن به امور بانکی خود بپردازند. در این میان برخی از مشتریان از همکاری که حسن خلق و پیگیری مؤثری داشته‌اند، در همراه به صورت کتبی تقدیر کرده‌اند. ما به رسم سپاس و قدردانی، اسامی این عزیزان را در نشریه سامان منتشر می‌کنیم.

با تشکر

مدیریت سرمایه انسانی بانک سامان

همه شما عزیزان در شعب بانک سامان در جهت رضایت مشتریان تلاش کرده و موجبات خشنودی مشتریان را فراهم می‌کنید تا آنها بتوانند

ردیف	نام و نام خانوادگی	محل خدمت	محل خدمت
۸	یاسر علائی	شعبه بابل	
۹	علی زاهدی فر	شعبه بابل	
۱۰	سیدسجاد شفیعی	شعبه بابل	
۱۱	سیده مهسا ایمانی	شعبه بابل	
۱۲	حسین حیدریان بائی	شعبه بابل	
۱۳	نعمت علینقی تبار ملکشاه	شعبه بابل	
۱۴	الهه غلامی متیکلائی	شعبه بابل	

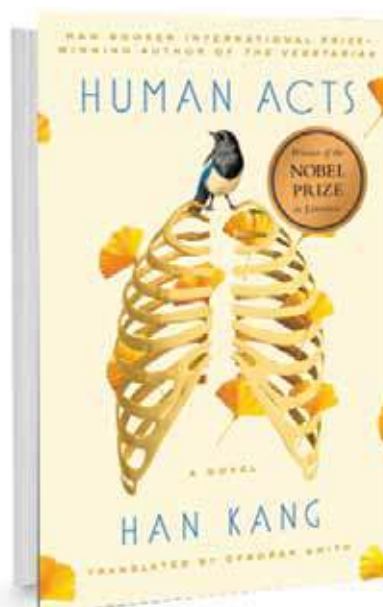
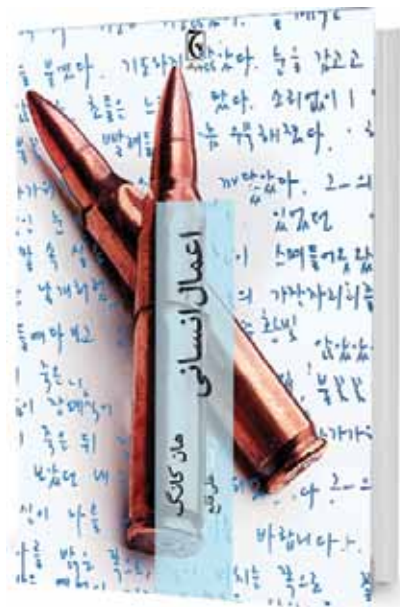
ردیف	نام و نام خانوادگی	محل خدمت	محل خدمت
۱	ابوذر اساسه	شعبه بابل	
۲	رامبد علیزاده	شعبه بابل	
۳	کبری فتحی شوب	شعبه بابل	
۴	سیدمهدی صالحی امیری	شعبه بابل	
۵	مهبان مستوفی	شعبه بابل	
۶	مریم شرافتی	شعبه بابل	
۷	سیدشهاب الدین طاهری اطاقسرائی	شعبه بابل	

Human acts:
By Han Kang

اثر هان کانگ

مترجم: علی قانع

درجه محبوبیت در سایت گود ریدز: ۴.۲۲ از ۵



درباره کتاب

• روح مردگان که از طریق نگاهی روحانی و فلسفی به سرنوشت خود و دنیای باقی می‌نگرد.

هر شخصیت به‌نوعی با این تراژدی دست‌وپنجه نرم می‌کند، و هرکدام به شکلی متفاوت در این فضای تاریک و خونین گم شده‌اند و تلاش می‌کنند تا مفهوم زندگی و انسانیت را در شرایطی بیابند که ظاهراً نشانی از انسانیت در آن باقی نمانده است.

مضامین اصلی کتاب

اعمال انسانی به بررسی عمیق مضامین انسانیت، خشونت، مرگ، بقا، و رنج در جامعه می‌پردازد. هان کانگ در این کتاب سعی می‌کند از خشونت‌های جسمی و روانی که مردم تحت تأثیر آن قرار گرفتند پرده بردارد و خواننده را با جنبه‌های هولناک و غیرانسانی این تجربه آشنا کند. این کتاب، در حقیقت، سؤال‌های مهمی را درباره توانایی‌های انسان در تحمل درد و رنج و همچنین مرزهای انسانیت مطرح می‌کند.

چرا این کتاب خاص است؟

اعمال انسانی اثری فراتر از یک روایت ساده است؛ این کتاب تجربه‌ای از تاریخ و فرهنگ کره جنوبی را به مخاطب ارائه می‌دهد که شاید کمتر در آثار ادبی به آن پرداخته شده است. به همین دلیل، این کتاب فقط یک رمان نیست بلکه سندی از یک تجربه تاریخی تلخ است که هان کانگ با قلمی حساس و دقیق آن را روایت می‌کند. او برای این کار از خاطرات کودکی

ساختار کتاب

اعمال انسانی در قالب چندین فصل و از زاویه دید شخصیت‌های مختلف روایت می‌شود. هر فصل از دیدگاه یک شخصیت متفاوت روایت می‌شود و همین تنوع در زاویه دیدها به کتاب عمق و تنوع ویژه‌ای می‌بخشد. در هر بخش، یک جنبه متفاوت از فاجعه و اثرات عمیق آن بر زندگی شخصیت‌ها، جامعه و حتی روح افراد بررسی می‌شود. شخصیت‌های کتاب شامل:

- دونگ - هو، یک دانش‌آموز نوجوان که از نخستین قربانیان این رویداد است و به دنبال پیدا کردن دوست ناپدیدش وارد میدان می‌شود.
- مادر دونگ - هو که غم و اندوه ازدست‌دادن فرزندش را تجربه می‌کند و با تلاش برای یافتن جسد پسرش مواجه می‌شود.
- دوست و معلم دونگ - هو که به‌شدت تحت تأثیر ازدست‌دادن شاگردش قرار می‌گیرد.

خود و تأثیر عمیق شورش گوانگجو بر خانواده و جامعه‌اش بهره برده است. همین نزدیکی احساسی نویسنده با موضوع باعث شده تا اثر از قدرت و عمق بیشتری برخوردار شود.

چکیده‌ای از کتاب

اعمال انسانی در قالب چندین داستان از دید شخصیت‌های مختلف روایت می‌شود؛ هر فصل از کتاب از نگاه یکی از افرادی است که در شورش گوانگجو نقش داشته یا به نوعی تحت تأثیر آن قرار گرفته است. شخصیت‌های اصلی داستان شامل دانش آموزی نوجوان به نام "دونگ - هو"، مادری سوگوار و یک ناشر و نویسنده درگیر این تراژدی هستند. هر شخصیت با لایه‌های پیچیده‌ای از احساسات مثل خشم، ترس، غم و حتی احساس گناه مواجه است.

هان کانگ در این کتاب نه تنها به توصیف جزئیات بی‌رحمانه شورش می‌پردازد، بلکه تجربه درونی افراد و تأثیرات روانی و معنوی این تراژدی بر زندگی آن‌ها را به وضوح به تصویر می‌کشد. یکی از ویژگی‌های قابل توجه این کتاب، توجه دقیق به انسانیت در لحظات سخت و مواجهه با خشونت است؛ اینکه چطور انسان‌ها با این شرایط سخت دست‌وپنجه نرم می‌کنند و چگونه برخی از آن‌ها امید خود را از دست نمی‌دهند.

در بخشی از کتاب آمده است: "چگونه انسان می‌تواند چنین خشونت را به دیگران تحمیل کند؟ آیا فراموشی تنها راه بقا است؟ اما آیا فراموشی به معنای تسلیم شدن نیست؟"

این کتاب مناسب چه افرادی است؟

اعمال انسانی اثری است برای خوانندگانی که به ادبیات عمیق و انسانی علاقه دارند و در جستجوی آثاری هستند که به سؤالات بنیادین در مورد رنج، خشونت و بقای روحی بپردازد. این کتاب برای افرادی که از ادبیات واقع‌گرایانه و اجتماعی لذت می‌برند و دوست دارند به جنبه‌های تاریک و روشن تاریخ و تأثیراتش بر زندگی فردی و جمعی پی ببرند، بسیار مناسب است. همچنین، کسانی که به دنبال درکی بهتر از تاریخ و فرهنگ کره جنوبی و رنج‌های مردم این کشور هستند، می‌توانند از این کتاب بهره ببرند. اعمال انسانی با زبانی احساسی و غنی نوشته شده است و به عمق تجربه‌های انسانی نفوذ می‌کند؛ بنابراین برای خوانندگانی که از مواجهه با موضوعات سنگین و دردناک نمی‌ترسند و به دنبال تأمل در مضامینی چون شجاعت، همدلی، و انسانیت هستند، انتخابی ایدئال خواهد بود.

درباره نویسنده

هان کانگ، نویسنده و شاعر کره‌ای، در سال ۱۹۷۰ در شهر گوانگجو، کره جنوبی، به دنیا آمد. او از همان کودکی علاقه زیادی به ادبیات و هنر داشت، چرا که در خانواده‌ای فرهنگی و هنری بزرگ شد؛ پدرش یک نویسنده مشهور در کره جنوبی بود. هان کانگ در جوانی به مسئول نقل مکان کرد و تحصیلات خود را در رشته ادبیات کره‌ای ادامه داد. او فعالیت ادبی خود را ابتدا به عنوان شاعر آغاز کرد، اما بعدها به سمت نوشتن داستان کوتاه و رمان روی آورد. در طول سال‌های فعالیتش، هان کانگ

موفق به خلق آثاری شد که هم در کره جنوبی و هم در سطح بین‌المللی بسیار مورد توجه قرار گرفته‌اند. در کارهایش معمولاً به موضوعات عمیق انسانی مانند درد، رنج، خشونت، و ماهیت انسان پرداخته است و از این طریق توانسته جایگاه ویژه‌ای در ادبیات معاصر کره به دست آورد.

هان کانگ بیشتر به خاطر رمان گیاه‌خوار (The Vegetarian) شناخته می‌شود که در سال ۲۰۰۷ در کره جنوبی منتشر شد و بعدها در سال ۲۰۱۶ با ترجمه انگلیسی به دست "دبورا اسمیت" به شهرت جهانی رسید. این کتاب جایزه معتبر بین‌المللی "من بوکر" را برای هان کانگ به ارمغان آورد و توجه جهانیان را به سبک و نگاه منحصر به فرد او جلب کرد. گیاه‌خوار به داستان زنی می‌پردازد که پس از تجربه کابوسی وحشتناک تصمیم می‌گیرد دیگر گوشت نخورد و به تدریج به مبارزه‌ای عمیق با محدودیت‌ها و انتظارات جامعه پیرامون خود کشیده می‌شود. این کتاب با نگاهی شاعرانه و فلسفی به ماهیت انسان و تمایلات سرکوب شده‌اش می‌پردازد.

سبک و مضامین آثار هان کانگ در آثارش از سبک خاصی پیروی می‌کند که در عین ساده‌گویی، بسیار عمیق و تأثیرگذار است. او معمولاً از توصیفاتی احساسی و شاعرانه بهره می‌برد و به جزئیات روانی شخصیت‌ها اهمیت ویژه‌ای می‌دهد. مضامینی مانند خشونت، معصومیت، رنج و مرگ در آثارش تکرار می‌شوند و به نوعی بیانگر نگاه فلسفی او به زندگی و انسان هستند. هان کانگ با قدرت کلمات و روایتی شگفت‌انگیز، داستان‌های دردناک و تاریک را به شکلی عاطفی و انسانی ارائه می‌دهد و از این طریق به عمق ذهن و احساسات خوانندگان نفوذ می‌کند.

کتاب اعمال انسانی یکی از مهم‌ترین آثار هان کانگ به شمار می‌آید که به نوعی بازتاب تجربه کودکی و خاطرات او از شورش گوانگجو است. این کتاب از لحاظ روحی و احساسی بسیار نزدیک به نویسنده است، زیرا او در شهری بزرگ شده که این فاجعه تاریخی را تجربه کرده است و درکی عمیق از درد و رنج مردم شهرش دارد.

هان کانگ، به دلیل سبک خاص نوشتار و موضوعات سنگینی که به آن‌ها می‌پردازد، خوانندگانی را جذب می‌کند که به دنبال تجربه‌ای فراتر از روایت‌های معمول هستند؛ او با قدرت کلمات، داستان‌هایی از انسانیت و تراژدی‌های بشری می‌نویسد که خواننده را به تفکر وادار می‌کند.

منبع فارسی:

<https://bookcofe.ir>

منبع انگلیسی:

<https://www.goodreads.com/book/show/30091914-human-acts>





علی صباغی، مدرس
زبان آکادمی سامان

آموزش زبان با سامان

نقش استراتژی در یادگیری زبان

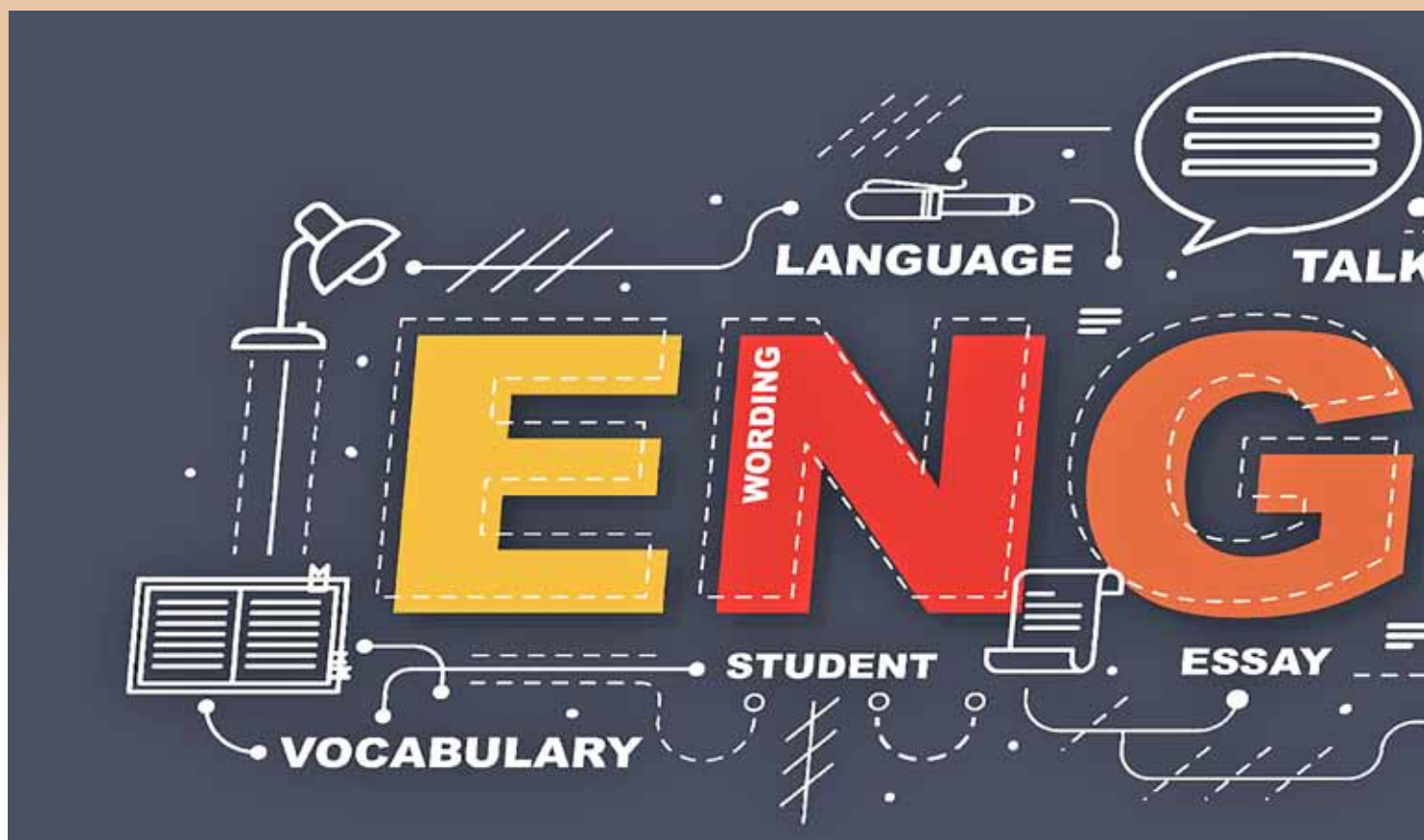
این نوشتار بیشتر کسانی است که در سطوح متوسط به پایین از نظر توانمندی و دانش عملی زبان انگلیسی قرار دارند و شور و شوق یادگیری دارند ولی در این مسیر دچار سردرگمی برای شروع و همچنین ادامه کار هستند و از قضا ممکن است شیوه‌های متعارف یادگیری مثل حضور در کلاس‌های گروهی و یا حتی یادگیری از طریق مطالعه شخصی را پیش‌تر تجربه کرده‌اند باین‌حال نتیجه مطلوب را به دست نیاوردند و به‌نوعی سرخورده شدند.

اینکه بدانیم در شروع بیش از اینکه به دنبال تقویت مهارت‌های تولیدی یعنی صحبت کردن و نوشتن باشیم باید تمرکزمان را روی درک بهتر از طریق تقویت مهارت‌های دریافت یعنی شنیدن و خواندن متون بگذاریم. شروع هر کاری بیش از آنکه فوت‌وفن آن حوزه خاص را طلب کند، محتاج جرئت ورود به آن حوزه و در گام بعدی میل به ادامه و استمرار در روند یادگیری آن حوزه مشخص است. تقویت مهارت دریافت به‌ویژه مهارت شنیداری، در شکل‌گیری اعتمادبه‌نفس اولیه‌مان بسیار مؤثر است بنابراین می‌توانیم طوری شروع کنیم که در ابتدای کار به تقویت مهارت‌های زودبازده‌تر و انگیزه‌بخش‌تری مثل شنیدن و خواندن منجر شود. نتیجه ملموس این استراتژی شخصی شده، بالا رفتن اعتمادبه‌نفس لازم برای مجذوب شدن و علاقه‌مند شدن به فرایند یادگیری است. در واقع باید با شیوه‌ای شروع کنیم که احتمال باقی ماندن و پیگیری روند یادگیری را تقویت کند نه اینکه بعد از مدتی احتمال سست شدن اراده و نهایتاً رها کردن روند کار را به دنبال داشته باشد و سرخوردگی محصل آن باشد.

برای بسیاری از کسانی که شور و شوق یادگیری زبان انگلیسی دارند، انتخاب شیوه مناسب به‌منظور حرکت در مسیر فراگیری زبان یک حلقه مفقوده جدی است چرا که با شروعی پر شور و شوق آغاز می‌کنیم اما به دلیل انتخاب استراتژی ناکارآمد، خروجی موردنظرمان را از میزان تلاشی که به خرج می‌دهیم نمی‌گیریم و بعد از مدتی سرخورده شده و به تدریج دست از تلاش کشیده و نهایتاً آن را رها می‌کنیم.

به‌واقع، فراگیری زبان انگلیسی در بزرگسالان شاغل که مسئله مطلوبیت و بهره‌وری هر اقدامی در واحد زمانی مشخص برایشان امری تعیین‌کننده است در اتخاذ استراتژی یادگیری بسیار حائز اهمیت است. اگر محدود افراد خودانگیزخته را کنار بگذاریم، عمده بزرگسالان شاغل به دنبال لمس پیشرفت سریع در روند یادگیری‌شان هستند اما سطح دانش زبانی بسیار پایین و عدم مواجهه جدی با مقوله یادگیری در مسیر تحصیلی و شغلی‌شان، انبوهی از انتظارات محقق نشده‌ای را در آنها انباشته کرده که به‌عنوان نیروی دافعه عمل کرده و بازدارنده آنها برای شروع فراگیری زبان انگلیسی به‌صورت تدریجی و مؤثر است. علاوه بر این، نقش ویژگی‌های روان‌شناختی هر فرد لزوم برنامه‌ریزی و تعیین استراتژی متناسب با مختصات شخصیتش را بیشتر می‌کند.

بنابراین، اولین اقدام برای شروع فرایند یادگیری تعیین استراتژی مؤثر و کارآمدتر باتوجه به شرایط شغلی و شخصیتی‌مان است. اگر به‌عنوان کسی هستیم که سابقه و دانش چندانی در زمینه فراگیری زبان انگلیسی نداریم باید سبک و شیوه‌ای متفاوت از دوست یا همکاری که سابقه و سطح مثلاً متوسط و به‌نوعی بهتر از شما دارد اتخاذ کنید. روی سخن



در این شیوه گوش دادن یا خواندن و دیدن هر چه بیشتر متن نوشتاری، صوتی یا تصویری هدف اصلی است و محتواهای در نظر گرفته شده هم از نظر درجه سختی و تطبیق با سطحمان چندان چالش برانگیز نیست تا نوعی دلزدگی برایمان از یادگیری ایجاد کند. در عوض در معرض مستمر قرار گرفتن با این محتوا در هفته‌ها و ماه‌های اول رضایت و اعتماد به نفس خوبی را ایجاد می‌کند که برای تعلق خاطر پیدا کردن به روند یادگیری و ادامه دادن و رها نکردن آن بسیار لازم است. در عین حال پایه اولیه نسبتاً خوبی را برای شما فراهم می‌آورد تا هنگام مواجهه با بحث‌های جدی‌تر ساختاری و واژگانی به راحتی با آنها روبرو شوید و دچار سرخوردگی نشوید. اما ۲۰ درصد از زمان مواجهه و درگیری‌تان با فرایند یادگیری و محتوای درسی را باید به شیوه یادگیری عمقی یا **intensive learning** اختصاص دهید. در یادگیری عمقی حجم محتوا در مقایسه با یادگیری گسترده بسیار کمتر اما درجه دشواری و جدی‌تر بودن محتوا از ابعاد واژگانی و ساختاری و اصطلاحات و... است. در واقع این قسمت از یادگیری همان جایی است که در تولید زبانی شما تأثیر اصلی را دارد و به نوعی عمده تولید زبانی شما چه در بحث گفتاری یا اسپیکینگ و چه در بحث نوشتاری یا رایتینگ به کیفیت کارتان در این بخش ۲۰ درصدی بر می‌گردد.

مخلص کلام اینکه، قبل از شروع یادگیری زبان انگلیسی به عنوان کارمند و شاغل و اصولاً بزرگسال که محدودیت‌های مختلفی دارد، بهتر است مدل و استراتژی‌مان را طراحی کنیم و بعد براین اساس محتوا را انتخاب کرده و روند یادگیری رو شروع کنیم.

اما اگر بخواهیم مشخصاً برنامه‌ریزی شخصی برای یادگیری زبان انگلیسی داشته باشیم بعد از اینکه مشخص کردیم که در ابتدای کار تمرکز اصلی‌مان باید بیشتر بر روی دریافت بهتر باشد استفاده از قانون پارتو، اقتصاددان ایتالیایی می‌تواند برایمان کمک‌حال باشد. ممکن است بسیاری از افراد قانون پارتو رو شنیده باشند که به قانون ۸۰-۲۰ معروف است. جان مایه سخن این قانون می‌گوید که ۸۰ درصد بازدهی در بسیاری از کارها نتیجه انجام دادن تنها ۲۰ درصد از فعالیت‌های مشخص است. مثلاً ۸۰ درصد بازدهی یک شرکت صرفاً از فروش ۲۰ درصد از محصولات و یا خدمات آن به دست می‌آید و مابقی کالاها یا خدمات و محصولات شرکت که از قضا از نظر کمی ۸۰ درصد را شامل می‌شوند تنها ۲۰ درصد بازدهی را ایجاد می‌کنند. با استفاده از این قانون، می‌توانیم برنامه‌ریزی شخصی برای یادگیری زبان انگلیسی انجام بدهیم. همان‌طور که پیش‌تر اشاره شد برای شروع فرایند یادگیری به شکلی برنامه‌ریزی کنیم که ادامه دادن این برنامه سهل و امکان‌پذیر باشد و حس خوب در مسیر یادگیری و پیشرفت بودن رو لمس کنیم.

دو شیوه یادگیری گسترده (**extensive learning**) و یادگیری عمقی (**intensive learning**) را به شکلی توأمان باید در برنامه‌مان بگنجانیم. نسبت و سهم هریک از این دو شیوه در برنامه هفتگی‌مان را می‌توانیم منطبق بر قانون پارتو به صورت ۸۰-۲۰ در نظر بگیریم. به بیان روشن‌تر، شیوه گسترده یا **extensive** باید ۸۰ درصد زمان درگیری و فعالیت‌مان در فرایند یادگیری زبان انگلیسی را به خود اختصاص دهد زیرا این شیوه از عمق کمتر و گستردگی بیشتری برخوردار است.



پرسش و پاسخ

مثل روال گذشته، قاره هر ماه با طرح به سؤال درباره موضوعات مختلف مثل موضوعات بانکی، کسب و کار، ارتباطات و... نظر همکاران بانک سامان رو در رابطه با اون موضوع دریافت کنیم و از طریق انتشار پاسخها در این صفحه، بتونیم کمک کنیم تا دانش و تجربه هر کدام از همکاران بانک سامان، به صورت روان تر جریان پیدا کنه و به دست همه خوانندگان نشریه سامان برسه.

و اما سؤال این ماه: تعادل بین همکاری و دوستی را چه طور حفظ می کنید؟

● زهرا پروینی قریق - کارشناس فروش غیر حضوری

دوستی با همکاران مزایای مختلفی مثل تقویت اعتماد در بین اعضای گروه، افزایش کارایی آنها و کاهش استرس را به همراه دارد؛ ولی باین حال مشکلاتی از قبیل رقابت یا حفظ حریم خصوصی (که عمدتاً به خاطر فضای مجازی است) در این روابط مشاهده می شود که برای برقراری تعادل بین همکاری و دوستی باید قوانینی تعیین شود که به آن نیز پایبند باشیم؛ مانند تعیین حدود مرز و خط قرمزها، احترام به حقوق یکدیگر، عدم افراط و تفریط، منعطف بودن و مدیریت احساسات که با رعایت تمام این روابط باعث رشد و بالندگی هر یک از طرفین می شود.

● هادی ایرانی پور - بازرس تطبیق و مبارزه با پول شویی شعب

زمانی که رابطه دوستانه با همکاران در محیط کاری صورت می گیرد، رضایت شغلی و تعامل با محیط کاری در فرد افزایش پیدا می کند. از مزایای صمیمی شدن با همکار در محیط کاری:

- افزایش اعتماد به نفس
- بالا رفتن بهره وری
- ارتباط مؤثرتر
- کاهش استرس و اضطراب ناشی از کار
- ارائه کار با کیفیت
- رضایت شغلی
- حمایت دوطرفه

در مواردی ممکن است بعضی از عوامل مانند محیط کار، دلایل شخصی و... هنگام برقراری ارتباط دوستانه تجربیات تلخ و بدی به وجود آورد. برخی از

معایب صمیمی شدن با همکار:

- ایجاد حس رقابت
- به وجود آمدن حواس پرتی ناشی از تعاملات طرفین
- از بین رفتن حریم شخصی
- از بین رفتن تعادل میان زندگی و کار
- کاهش بازخوردهای سازنده

● عادل برزگری - بانکدار عملیات شعبه اروند

به نظر من باید برای دوستی و همکاری چهارچوبی رو در نظر گرفت، البته این خیلی خوبه که بتونی با همکاریارت رابطه دوستانه و حتی خارج از شعبه، دوستی گرم و صمیمی داشته باشی. اما در محیط کار باید رعایت حدود مرز در برخورد و رفتار و... انجام شود.

● زینب پرویزی - کارشناس پشتیبانی عملیات بانکی، مدیریت پشتیبانی فروش

تعادل بین همکاری و دوستی موضوعی مهم و حساس است که می تواند تأثیر زیادی بر روی روابط شخصی و حرفه ای داشته باشد.

۱- تعیین مرزها: برای حفظ دوستی، مهم است که مرزهای مشخصی بین همکاری و روابط شخصی خود داشته باشید. این به جلوگیری از سوء تفاهم کمک می کند.

۲- شفافیت: در هنگام همکاری، شفاف بودن در ارتباطات باعث می شود که هر فرد بداند که چه انتظاراتی از او وجود دارد و این مسئله به حفظ دوستی کمک می کند.

۳- تجربه های مثبت مشترک: فعالیت های غیر کاری و تفریحات مشترک می توانند

به تقویت دوستی‌ها کمک کنند و تعادل میان کار و روابط شخصی را برقرار کنند.

۴- حل اختلافات: در صورت بروز اختلاف، به جای بی‌احترامی یا تخریب رابطه، بر روی حل مسئله تمرکز کنید. این کار به تقویت دوستی و همکاری کمک می‌کند.

با رعایت این نکات، می‌توانید یک تعادل مؤثر و مثبت بین همکاری و دوستی برقرار کنید.

● علی توسن - بانکدار فروش - شعبه بازار کفاش‌ها

صمیمیت و دوستی لازمه هر ارتباط کاری است.

تعادل بین همو دوستی بایستی با در نظر گرفتن‌ها و نیایدها احساسات طرفین رعایت بشود و همین امر باعث تعادل و ارتباط اثربخش با همکاران می‌شود.

● علیرضا مقدسی - بانکدار فروش تخصصی شعبه بازار

تعادل در همکاری با تعادل در دوستی متفاوت است.

برای حفظ تعادل در رابطه همکاری به نظر من موارد زیر لازمه تا رابطه سالم بمونه و به هدف مشترک کاری برسیم:

- عدم افراط و تفریط: به این معنا که فرد نباید به سمت تمامی گرایشی رفتار کند نه به سمت بی‌توجهی به اطرافیان.
- احترام به حقوق دیگران: ارتباط‌ها از احترام به حقوق دیگران آغاز می‌شود. تعادل در رفتار به معنای احترام به افراد و مراعات حقوق آنها از جمله حق حریم خصوصی، حق انتخاب و حق بیان نظر مخالف است.
- انعطاف‌پذیری: باید در رفتار با دیگران در شرایط خاص انعطاف‌پذیر باشیم و لازمه‌اش داشتن توانایی تطبیق با تغییرات و پذیرش تفاوت‌ها و چالش‌هاست.
- مدیریت احساسات: این تعادل نشان‌دهنده مدیریت احساسات و بیان آنها به‌صورت مناسب است. یعنی در مواجهه با موقعیت‌ها اظهار رفتارهای عصبی یا غیرمنطقی ننماییم.

در رابطه دوستی هم این خصوصیت‌ها باید حفظ گردد؛ ولی با شدت کمتر.

● حامد دورقی‌نژاد - بانکدار فروش شعبه اروند

تمام افراد باید میان کار و زندگی تعادل سالمی را برقرار کنند تا بتوانند زمان کافی را برای زندگی شخصی و حرفه‌ای خود اختصاص دهند. ایجاد نوعی حس تعادل به بهبود سلامت روان، تمرکز و رضایت شغلی کمک می‌کند. تشکیل روابط دوستانه در محیط کار به روش‌های مختلفی در زندگی اشخاص تأثیر مثبت می‌گذارد.

برای مثال، هنگامی که افراد در تعطیلات آخر هفته با دوستان همکار خود ملاقات می‌کنند، به احتمال زیاد درباره مسائل مربوط به کار نیز گفت‌وگو می‌کنند؛ بنابراین انتظارات و مرزها مربوط به تعادل کار و زندگی باید واضح باشند.

● حمید روشنی - بازرس تطبیق و مبارزه با پول‌شویی

واقعاً در فرهنگ کشورمان که اکثر مردم تعارفی و معتقد بر باورهای مثل خوردن نون و نمک هستند، سخته که بین همکاری و دوستی تعادل درست برقرار کرد. ولی همه ما با یادگرفتن رفتارهای حرفه‌ای می‌تونیم به شکلی صحیح در خانواده سامان همکاری دوستانه داشته باشیم.

من به شخصه از مطالعه کتاب‌هایی مانند نحوه برخورد با آدم‌های دشوار و کتاب چگونه هر حرفی را به هر کسی بزیم لذت بردم و پیشنهاد می‌کنم شما هم بخونید.

● محمد جعفرپور - کارشناس ارشد بررسی مطالبات در معرض ریسک،

مدیریت پیگیری مطالبات

به نظر من حفظ تعادل بین همکاری و دوستی نیازمند درک مرزها و مدیریت حرفه‌ای ارتباطات است که بهترین این راهکارها به شرح ذیل است:

۱- تعریف نقش‌ها و انتظارات: از همان ابتدا نقش‌ها و انتظارات را به‌وضوح

مشخص کنیم. این کار کمک می‌کند تا درک بهتری از مسئولیت‌ها و توقعات داشته باشیم و از بروز سوءتفاهم جلوگیری نماییم.

۲- حفظ حرفه‌ای‌گری: مهم است که در محیط کار، حتی با دوستان خود نیز حرفه‌ای رفتار کنیم. برای مثال، زمان صحبت درباره مسائل شخصی و کار را تفکیک کنیم و اجازه ندهیم احساسات شخصی بر تصمیم‌گیری‌های حرفه‌ای تأثیر بگذارد.

۳- ارتباط شفاف: با داشتن ارتباطات شفاف و باز، می‌توانیم از بروز مشکلات و کدورت‌ها جلوگیری کنیم. اگر با مسئله‌ای مواجه شدید که روی رابطه دوستانه تأثیر گذاشته، در مورد آن صحبت کنیم و راه‌حل‌هایی را برای پیشبرد همکاری بیابیم.

۴- تعیین مرزها: برای حفظ دوستی و در عین حال کار حرفه‌ای، باید مرزهایی را بین زندگی شخصی و حرفه‌ای خود تعیین کنیم. به عنوان مثال، سعی کنیم از بحث‌های مرتبط با کار در جمع‌های دوستانه یا زمان‌های غیرکاری بپرهیزیم.

۵- پذیرش انتقاد سازنده: در همکاری، ممکن است از دوستان انتقادی بشویم یا نیاز باشد انتقادی به او بکنیم. به جای ناراحت شدن، انتقادها را به عنوان فرصتی برای رشد و بهبود بپذیریم.

۶- حمایت از رشد یکدیگر: به عنوان دوستانی که با هم کار می‌کنند، سعی کنیم از موفقیت‌ها و پیشرفت‌های یکدیگر خوشحال شویم و در مسیر پیشرفت حامی هم باشیم.

به نظر بنده با رعایت این اصول، می‌توانیم هم در همکاری‌های کاری خود موفق بوده و دوستی خود را به شکل سالم و پایدار حفظ کنیم.

● محمدعلی رزمی آرا - کارشناس روش‌های اعتباری و ارزی، مدیریت بهبود و کیفیت

تعادل میان همکاری و دوستی نیازمند تعریف چهارچوب ارتباطات بین افراد است. گاهی اوقات محیط ارتباط این چهارچوب را تعیین می‌کند و گاهی اوقات خود افراد نسبت به شخصیت و مسئولیت‌های اجتماعی‌شان باید این کار را برای خودشان انجام بدهند. ضمن اینکه حفظ این تعادل در گذشت زمان به نظرم بیشتر اهمیت دارد و باید ویژه به آن توجه کرد.

● محمد کوشکستانی - بانکدار عملیات، شعبه بازار کفاش‌ها

به نظرم اگر در تمام کارها و روابط حد وسط و تعادل حفظ بشود هیچ مشکلی پیدا نمی‌شه. در واقع همیشه باید یک خط قرمز داشته باشید و سروقت ترمز بکشید که عبور نکنید.

● پرگل فرزام فرد - کارشناس روابط کارگزاری بانکی، مدیریت بانکداری بین‌الملل

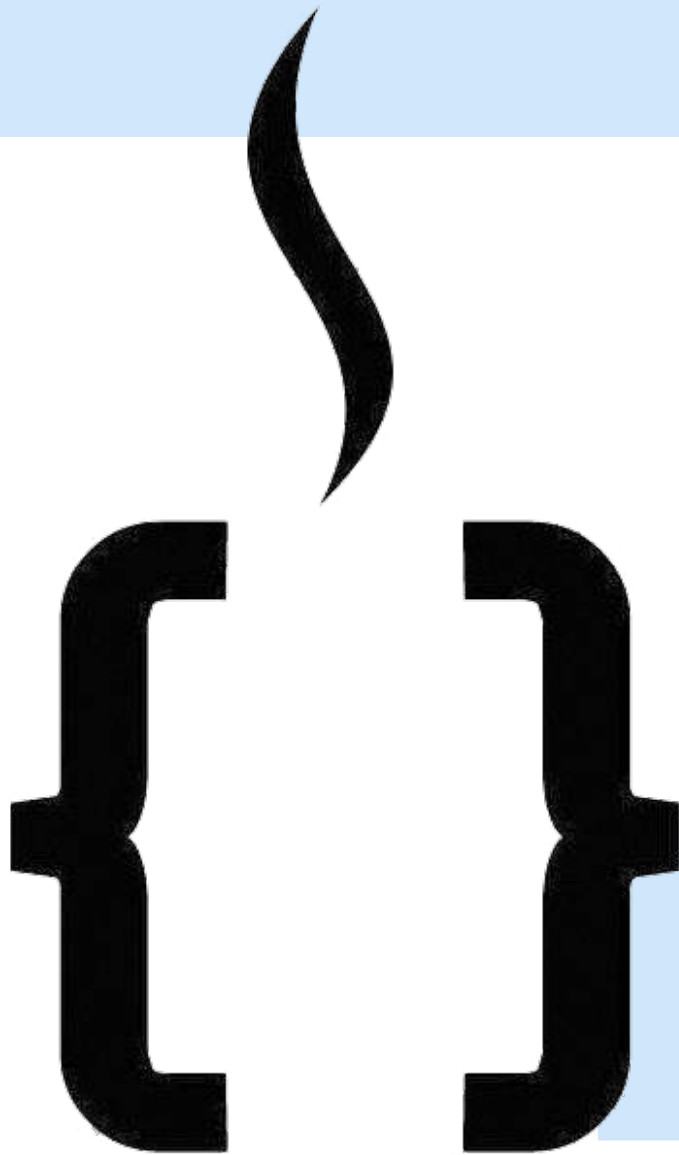
به نظرم میشه اگر با همکاران، دوست هستیم، زمان‌هایی را برای فعالیت‌های دوستانه تعیین کنیم که خارج از محیط کار باشه. این باعث میشه که هم در محیط کار حرفه‌ای باقی بمونیم و هم در زمان‌های دیگر به دوستی خود بپردازیم.

● غلامرضا اسمعیلی - بانکدار فروش، شعبه مشهد

صریح و روشن مرز بین دوستی و همکاری را برای خودم و همکارم روشن می‌کنم و به قوانینی که بین این دو موضوع برای خودم تعیین کردم پایبند می‌مانم تا نه دوستی از بین بره و نه اخلاق حرفه‌ای محل کار نقض بشود.

● مرتضی افشار - کارشناس ارشد بررسی مطالبات در معرض ریسک، مدیریت پیگیری مطالبات

به نظر من یکی از تعاریف رفتار حرفه‌ای برقرارکردن تعادل میان همکاری و دوستی هست. در دوستی بسیاری مواقع لازم نیست که هر دو نفر نظر یکسانی داشته باشند و هدف مشترکی تعریف نمایند؛ ولی در سازمان نیاز هست که بر اساس هدف مشترک و راهبرد مشخص، افراد در کنار یکدیگر قرار بگیرند.



کافه تک Café Tech

با کافه تک از آخرین اخبار تکنولوژی مطلع شوید و با نرم افزارهای کاربردی آشنا شوید. مثل ماههای گذشته، سعی می کنیم در این بخش نرم افزارهای کاربردی، گجت های جدید، پادکست های مرتبط و کلی خبرهای جذاب از دنیای تکنولوژی رو با شما در میون بذاریم. خوشحال میشیم شما هم تجربه هاتون را برای ما بفرستید و با بقیه به اشتراک بذارید.

| مهرناز تباری |
| کارشناس مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان |

تبدیل شده که می تواند در بهینه سازی فرایندها، افزایش بهره وری، و ارتقای تجربه کاربری تأثیر زیادی داشته باشد. بانک ها و مؤسسات مالی همچون بانک سامان نیز می توانند از این تکنولوژی ها برای بهبود خدمات و تعاملات با مشتریان بهره برداری کنند. در این مقاله، به معرفی چند ابزار هوش مصنوعی رایگان که برای کسب و کارها و کاربران عمومی قابل استفاده هستند، می پردازیم.

سلام به همراهان کافه تک
این ماه قصد داریم با معرفی ابزارهای برتر هوش مصنوعی رایگان برای کسب و کارها و کاربران عادی، یک راهنما برای انتخاب بهترین ابزارهای AI در اختیار شما قرار دهیم.

مقدمه

در دنیای پرسرعت فناوری امروز، هوش مصنوعی به ابزاری کلیدی



Copilot

Gemini



ChatGPT



DALL-E

کاربردهای ChatGPT در امور مالی و بانکی بسیار گسترده است، از پاسخ‌دهی به سؤالات مشتریان در چت‌بات‌های بانکی تا ایجاد ایده‌های جدید برای کمپین‌های تبلیغاتی و طراحی پرسش‌نامه‌ها. در نسخه‌های پیشرفته‌تر، این مدل به قابلیت‌های تحلیل داده‌ها و گزارش‌دهی نیز تجهیز شده است.

ChatGPT دستیار هوشمند برای مکالمه و ایده‌پردازی

ChatGPT، محصول OpenAI، یکی از محبوب‌ترین ابزارهای پردازش زبان طبیعی است. این ابزار به صورت رایگان در نسخه‌های عمومی در دسترس است و می‌تواند به کاربران در حل مسائل روزمره، ایده‌پردازی، نوشتن محتوای متنی و حتی مدیریت مکالمات کمک کند.

chatgpt.com نحوه ثبت‌نام: • نیاز به فیلترشکن دارید • از چهار روش می‌توانید ثبت‌نام کنید. باتوجه به انواع محدودیت‌ها روش ورود با حساب کاربری گوگل را پیشنهاد می‌دهیم.	Create an account Email address* Continue Already have an account? Login OR Continue with Google Continue with Microsoft Account Continue with Apple
--	--

آموزشی تولید کند. با استفاده از این ابزار، کسب‌وکارها می‌توانند به تحلیل داده‌های بازار بپردازند یا محتوای آموزشی برای مشتریان خود آماده کنند.

Gemini ابزار جستجو و محتوای هوشمند جدید گوگل

هوش مصنوعی گوگل، نه تنها به کاربران امکان جستجوهای هوشمندتر را می‌دهد بلکه می‌تواند محتوای کوتاه و مقالات

gemini.google.com نحوه ثبت‌نام: • نیاز به فیلترشکن دارید • تنها کافی است وارد حساب کاربری گوگل خود شوید.	Gemini Supercharge your creativity and productivity Chat to start writing, planning, learning and more with Google AI Sign in
---	--

بالا تر برده است. این ابزار چندرسانه‌ای یا "مالتی مودال" است به این معنا که می‌تواند با پردازش متن، تصاویر، ویدئو و داده‌های دیگر پاسخ‌های متنوعی به کاربران ارائه دهد. این ویژگی، Gemini را به گزینه‌ای مناسب برای تیم‌های بازاریابی، تولید محتوا و حتی خدمات مشتریان در بانک‌ها و کسب‌وکارهای مالی تبدیل می‌کند که به دنبال جستجوی دقیق و تحلیل داده‌های عمیق هستند.

گوگل به تازگی Bard را به "Gemini" تغییر نام داده است که نشان‌دهنده نسل جدید مدل‌های هوش مصنوعی این شرکت است. این تغییر نام همراه با قابلیت‌های پیشرفته‌تری ارائه شده که به کاربران امکان انجام وظایف پیچیده‌تری مانند برنامه‌نویسی، حل مسائل منطقی، و خلق محتوای خلاقانه را می‌دهد. Gemini با مدل قدرتمند Ultra ۱ که اکنون در نسخه پیشرفته Gemini Advanced و در قالب اپلیکیشن موبایلی جدید عرضه شده است، تعاملات و تجربه کاربری را به سطحی

DALL-E تولید تصاویر از توضیحات متنی

استفاده می‌شود. با بهره‌گیری از DALL-E، تیم‌های بازاریابی و تبلیغات بانک‌ها می‌توانند به راحتی تصاویر گرافیکی و خلاقانه را بدون نیاز به عکاسی یا طراحی پیچیده ایجاد کنند. این ابزار به ویژه برای تولید تصاویر سفارشی، جذاب و متناسب با کمپین‌های خاص بسیار ارزشمند است.

DALL-E یکی از خلاقانه‌ترین محصولات OpenAI، توانایی تولید تصاویر بر اساس توضیحات متنی را به کاربران ارائه می‌دهد. این ابزار به خصوص در زمینه طراحی بصری و گرافیکی، برای ساخت تصاویر تبلیغاتی و پست‌های شبکه‌های اجتماعی

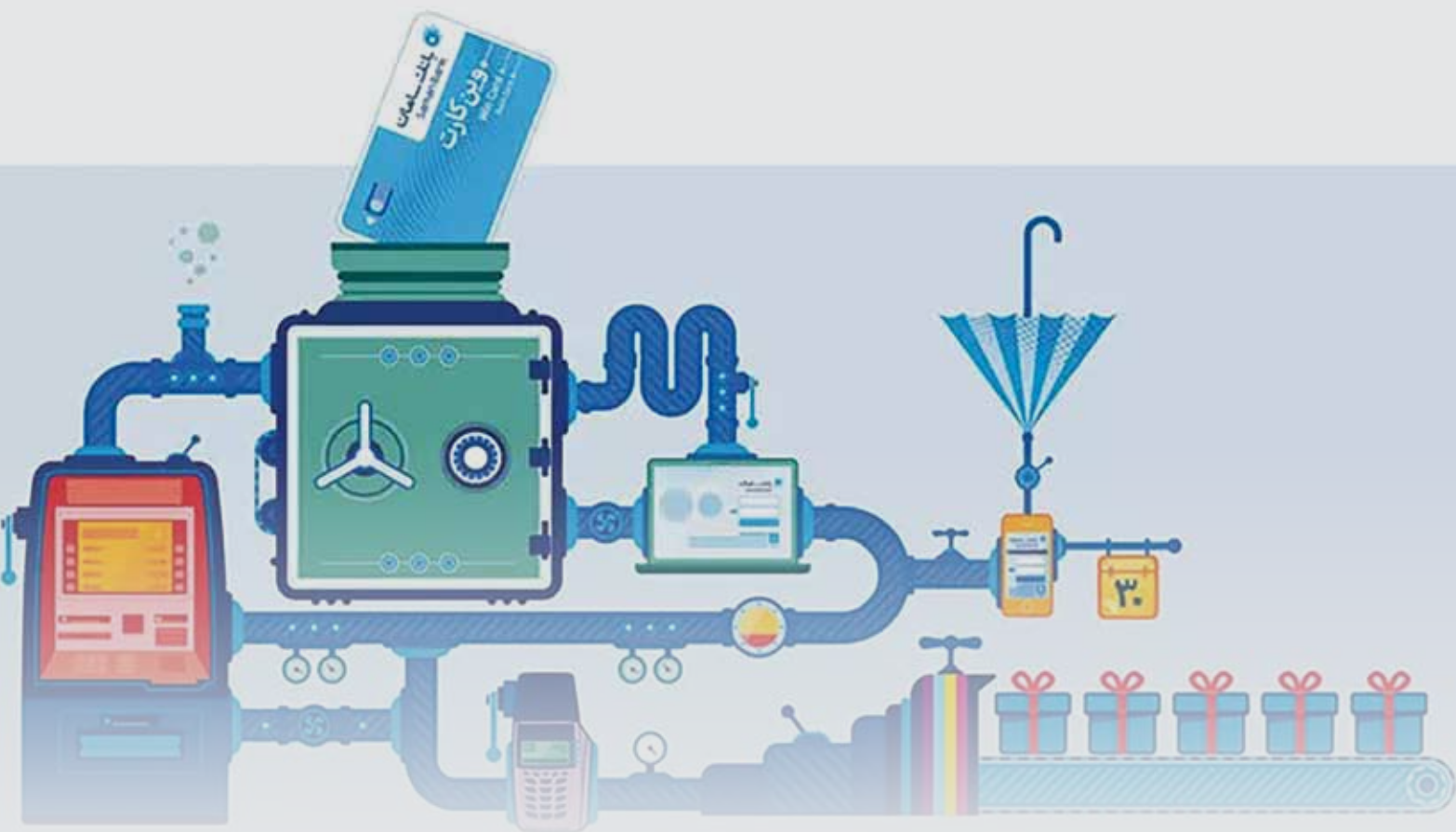
labs.openai.com نحوه ثبت نام: • نیاز به فیلتر شکن دارید • از چهار روش می‌توانید ثبت نام کنید. باتوجه به انواع محدودیت‌ها روش ورود با حساب کاربری گوگل را پیشنهاد می‌دهیم.	Create an account Email address* Continue Already have an account? Login or Continue with Google Continue with Microsoft Account Continue with Apple
--	--

داده‌ای پیچیده را در Excel انجام دهد. در جلسات نیز Copilot با یادداشت برداری خودکار و تولید گزارش، به بهبود بهره‌وری تیم‌های مالی و بانکی کمک می‌کند Copilot با قابلیت‌های متنوع، دستیار ارزشمندی برای تیم‌های بازاریابی، مالی و خدمات مشتریان است.

Copilot دستیار هوشمند مایکروسافت برای بهبود بهره‌وری

Microsoft Copilot یک ابزار هوش مصنوعی یکپارچه در مجموعه Office و Bing است که برای خودکارسازی کارهای روزانه و تولید محتوا طراحی شده است. این ابزار می‌تواند اسناد را در Word و Excel تولید و ویرایش کند، ایمیل‌های حرفه‌ای پیشنهاد دهد و تحلیل‌های

copilot.microsoft.com نحوه ثبت نام: • نیاز به فیلتر شکن ندارید! • تنها کافی است وارد سایت شوید. پیشنهاد می‌شود برای استفاده آسان‌تر از مرورگر Edge وارد لینک شوید.	Chat Compose Copilot Your everyday AI companion Hi mehmaz, see what's possible with Copilot in Edge Generate page summary Suggest questions about this page Choose a conversation style More Creative More Balanced More Precise Using relevant sources Ask me anything or type "@"
---	--



اسامی برندگان وین کارت

قرعه کشی تابستان ۱۴۰۳

برندگان جایزه صد میلیون تومانی

ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی	ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی
۱	مرکزی	سروش خوش اندام	۱۱	شیراز	امید زارع
۲	قطریه	حجت تلاوتی قصاب علی سرائی	۱۲	بوشهر	علی صفریور
۳	بلوار فردوس	فاطمه چگینی	۱۳	همدان	بهادر خالقی
۴	بلوار فردوس	هستی نادری پور	۱۴	سنندج	شیلان عزیزی
۵	فرودگاه امام خمینی	سعید عظیمی	۱۵	مشهد	ملیحه خدادادی
۶	میدان حسین آباد	سعید فرهمند	۱۶	نیشابور	نورالله محروقی
۷	خیابان آقابزرگی - الهیه	رعنا نورنجفی	۱۷	میدان کوثر کرمان	محمدصادق میرزائی سوسفیدی
۸	بلوار مرزداران	شعله یآوری	۱۸	رفسنجان	حکیمه هاشمی پور
۹	میدان توحید کرج	صادق چترسیمانی	۱۹	ارومیه	شهنام صالحی بالانچی
۱۰	میدان توحید کرج	حسن محمدپوری	۲۰	قشم	محمد تقی زاده قشمی

برندگان جایزه ده میلیون تومانی

ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی	ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی
۱	آفریقا	نورمحمد زاهدی	۵۱	خیابان دکتر بهشتی	ارسطو صحبت‌لو
۲	مرکزی	وریا رستمی	۵۲	خیابان دکتر بهشتی	حسین حسینی حیدری
۳	مرکزی	حمید یوسفی نیای نهیمی	۵۳	خیابان کارگر شمالی	آرش محمدی
۴	مرکزی	سکینه احمدی	۵۴	فلکه سوم تهرانپارس	جهان‌بخش مهدی‌خانی
۵	مرکزی	طیبه یعقوبی گنگان	۵۵	خیابان ولیعصر پارک ساعی	الهام حسن‌پور
۶	مرکزی	سیدعلی زمانی	۵۶	خیابان ولیعصر پارک ساعی	محمد عبدلی
۷	مرکزی	غزل مؤید	۵۷	خیابان ولیعصر پارک ساعی	احسان مومنه
۸	اصفهان	محمد انوشه	۵۸	فلکه اول تهرانپارس	سیداحسان طوسی
۹	پاسداران	شیرین جواهرنیا	۵۹	الهیه	هامون فرهادی جوزدانی
۱۰	بازار	مصطفی قادی‌پاشا	۶۰	منیریه	حسین حاجیان
۱۱	بازار	فریبرز مرادی پیل‌رود	۶۱	شهرک راه آهن	محمد مهدی غروجی
۱۲	صادقیه	امیراحمد معصومی	۶۲	شهرک راه آهن	محمد علیزاده
۱۳	صادقیه	سیدفرهود کاظمی	۶۳	شهرک راه آهن	مرتضی سلیمانی فرد
۱۴	اقدسیه	مهرانه حسین‌زاده	۶۴	میدان نبوت	بهزاد بربری
۱۵	اقدسیه	پاشار علیزاده	۶۵	میدان نبوت	مجید شاه میرزائی
۱۶	میرداماد	یونس سپهری‌راد	۶۶	شهران	پیش کوشی
۱۷	دکتر فاطمی	فاطمه شکوری قراچلو	۶۷	بلوار فردوس	گل نوش وارسته مؤخر
۱۸	سعادت آباد	نوژن پاشائی منفرد	۶۸	بلوار فردوس	میلاد علی عسگری
۱۹	سعادت آباد	علی دروگران	۶۹	فرودگاه امام خمینی	امیر سکنائی
۲۰	سعادت آباد	احمدرضا لطیفی	۷۰	فرودگاه امام خمینی	مجید خدادادی
۲۱	سعادت آباد	مسعود اسدی	۷۱	فرودگاه امام خمینی	شیماء سعادت‌مندی
۲۲	جنت آباد	زهرآ صبح‌خیز	۷۲	میدان تجریش	محمد وشتانی
۲۳	خیابان دولت	علیرضا جهانگر درفستجانی	۷۳	میدان تجریش	لیلا حاجی محمدزاده اصل
۲۴	میدان ونک	حسن قاسمی‌نژاد	۷۴	میدان تجریش	فاطمه تاج‌الدین
۲۵	میدان ونک	سید علی محمدزاده گنجی	۷۵	نازی آباد	روح‌اله خدایرست لاله‌دشتی
۲۶	میدان ونک	محمد هاشم‌پور	۷۶	امین حضور	فرشته طاهری دارستانی
۲۷	اریکه ایرانیان	تغمه صفروپور	۷۷	مولوی	حسین ارونی
۲۸	یافت آباد	محدثه عبدی	۷۸	مولوی	مریم پناهی
۲۹	یافت آباد	محمود محمودآبادی	۷۹	خیابان لواسانی	فاطمه صدیقیان کاشی
۳۰	یافت آباد	رضا کاشفی	۸۰	تهرانسر	زهرآ قبادی ای‌وند
۳۱	یافت آباد	احمد همراه	۸۱	تهرانسر	سالار مهدی‌زاده
۳۲	یافت آباد	حمید کرمی	۸۲	هایپر استار	امیرعلی ایران‌پور ناصر
۳۳	شهرری	سیدسهیل تقی‌زاده	۸۳	میدان حسین آباد	امیرحسین اسدی
۳۴	ظفر	مریم سلطان محمدی	۸۴	اختیاریه «تعطیل شده»	الهام دست‌افکن
۳۵	آفریقای شمالی	محمد اکبری نظری	۸۵	دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	بنفشه اله‌دادی
۳۶	جام جم	سودابه درخشنده	۸۶	خیابان جمهوری	سعید کرمی
۳۷	پیروزی	محبوبه درخشان	۸۷	خیابان جمهوری	مهدی ضریعی‌زاده کرج
۳۸	خیابان آذربایجان	حسین جعفری	۸۸	بهشتی-قائم مقام	مریم علی‌پور عطاءآبادی
۳۹	خیابان آذربایجان	نسترن لطفی صمیمی	۸۹	ستارخان	داود حیدری
۴۰	میدان آرژانتین	بهناز اشتیری ماهینی	۹۰	لاله زار	عرشیا جاویدی مهر
۴۱	میدان آرژانتین	مهدی مولایی قلیچی	۹۱	نیاوران	اشکان مدنی
۴۲	میدان آرژانتین	فاطمه محمدنیا	۹۲	نیاوران	فاطمه انتخایی
۴۳	میدان آرژانتین	علی اصغر عدالتی	۹۳	خیابان آقابزرگی-الهیه	سمن کاوسی‌ان
۴۴	خیابان ملت اکباتان	محمد رضا رستمی بانی	۹۴	بزرگراه فتح	ابراهیم سلیمانی
۴۵	ملاصدرا	زهرآ خسروانی محب	۹۵	بزرگراه فتح	مهدی علی‌پور
۴۶	خیابان سید جمال‌الدین اسدآبادی	محمد مهاجری	۹۶	بزرگراه فتح	امید آجورلو
۴۷	خیابان سید جمال‌الدین اسدآبادی	سید امین خسروی حسینی	۹۷	شهر قدس	جواد نامی‌دانا
۴۸	خیابان دکتر بهشتی	محمد باغبانی جم	۹۸	شهر قدس	بهادر هنرجو
۴۹	خیابان دکتر بهشتی	یاسر یادگاری	۹۹	شهر قدس	مصطفی کل محمدی
۵۰	خیابان دکتر بهشتی	محمد غفران ملیح	۱۰۰	دروس	مصطفی محمدزاده قصبه

ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی	ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی
۱۰۱	بلوار مرزداران	ابراهیم قربانی مقدم	۱۵۱	بلوار هاشمیه - مشهد	امیرحسین عدالتی عباس پور
۱۰۲	بلوار کشاورز	عباس عصارى نژاد	۱۵۲	بلوار هاشمیه - مشهد	الهام پروین پور
۱۰۳	بلوار کشاورز	محمود چیره	۱۵۳	نیشابور	سارینا رادینا
۱۰۴	بلوار دریا	مینا جهانبانی	۱۵۴	نیشابور	محسن سعیدی
۱۰۵	گیشا	امیر جوادى	۱۵۵	نیشابور	جواد حصاری
۱۰۶	جهانشهر کرج	فاطمه الهی	۱۵۶	بجنورد	دردانه بجنوردی
۱۰۷	جهانشهر کرج	نوشان قهرمانی تبار	۱۵۷	بجنورد	تقی علی آبادی
۱۰۸	میدان توحید کرج	علی پورحسین پریراد	۱۵۸	گلزار رشت	مهدی حسینی کته سری
۱۰۹	میدان توحید کرج	امیرحسین مبارکی	۱۵۹	گلزار رشت	مینا آذر
۱۱۰	میدان توحید کرج	نوید کفاشی تکانتیه	۱۶۰	گلزار رشت	آینه روشن زاده
۱۱۱	میدان توحید کرج	فاطمه محمدی	۱۶۱	ساری	مرضیه ناصری قره تپه
۱۱۲	میدان توحید کرج	سارا دارینی	۱۶۲	بابل	زلیخا رضاپورایل چوپانی
۱۱۳	شهریار	کاظم ایناتلو	۱۶۳	بابل	رضوان رمضانی
۱۱۴	شهریار	لیلا مختاری عباسی	۱۶۴	بابل	مجید درویشی شاهکلانی
۱۱۵	شهریار	میثم امجدیان	۱۶۵	بابل	علی خلیلی وان سفلی
۱۱۶	شهریار	صابر نجفی	۱۶۶	آمل	وحید مرتضوی
۱۱۷	شهریار	سمانه احمدی بیلاقی	۱۶۷	آمل	رحمان رضائی دورانسری
۱۱۸	شهریار	میثم داودخانی	۱۶۸	گرگان	وحید نیکسیرت
۱۱۹	شهریار	علی یزدانی قشلاقی	۱۶۹	سمنان	عاطفه اکبری
۱۲۰	شهریار	صادق شیععلی زاده	۱۷۰	کرمان	ابراهیم نوروزیان
۱۲۱	شهریار	مهدی تیموری	۱۷۱	کرمان	سحر مرتاض پور
۱۲۲	شهریار	اکرم رحمانی	۱۷۲	کرمان	محمود لنگری زاده
۱۲۳	مهرشهر کرج	فرهاد رسولی نقابی	۱۷۳	میدان کوثر کرمان	سعید مؤجری زرنندی
۱۲۴	مهرشهر کرج	مهدی نیک نژاد	۱۷۴	زاینده رود	پیمان سعیدی
۱۲۵	قم	زهره محمدی خواجه غیائی	۱۷۵	چهارباغ بالا	بتول الموسوی
۱۲۶	قم	اسرا ربیعی نسب	۱۷۶	هشت بهشت	ابوالفضل حیدریان خرزوقی
۱۲۷	قم	مریم مسعودی	۱۷۷	خانه اصفهان	مهران نیایش
۱۲۸	قم	محمدحسن اسماعیلی	۱۷۸	خانه اصفهان	مصطفی شجاعی واجتانی
۱۲۹	قم	ابوالفضل رئیس اسدالهی	۱۷۹	خانه اصفهان	جلال گل کار نازنجی
۱۳۰	قلکه جهاد	علی عبادی فرد	۱۸۰	خانه اصفهان	سعید یآوری
۱۳۱	معالی آباد شیراز	مهدی مهدویان	۱۸۱	خانه اصفهان	فاطمه مظاهری
۱۳۲	معالی آباد شیراز	محمد هوشمند	۱۸۲	خانه اصفهان	سیدحسن موسوی
۱۳۳	معالی آباد شیراز	فائزه شجاعی	۱۸۳	سیتی ستر اصفهان	ونوس خلیفه محمدی
۱۳۴	معالی آباد شیراز	زهره شریفی بهلولیانی	۱۸۴	اراک	مریم هداوند
۱۳۵	پاسداران شیراز	حامد عطائی	۱۸۵	تبریز	علیرضا بیرامی عنصرودی
۱۳۶	قزوین	کامیل رضائی	۱۸۶	تبریز	بهنام دخت عبدل رواستجانی
۱۳۷	همدان	مراد رجبی ارزنده	۱۸۷	تبریز	حسین اسدی کیا
۱۳۸	همدان	سپیده پرچمی	۱۸۸	ولیعصر تبریز	امیر محمودی آذری
۱۳۹	کرمانشاه	مهدی نجاتی	۱۸۹	استادشهریار تبریز	دادرش فرهادی چخماق باغ سفلی
۱۴۰	مشهد	مصطفی لحافچی	۱۹۰	استادشهریار تبریز	علی اصغر نهاله
۱۴۱	مدرس مشهد	مرتضی پورمحمد	۱۹۱	استادشهریار تبریز	مجید مشهوری اسگوئی
۱۴۲	سجاد مشهد	سرنا صحت بخش	۱۹۲	بازار تبریز	فاطمه جعفرزاده
۱۴۳	سجاد مشهد	سیدجلیل نوعی باغبان	۱۹۳	ارومیه	سعید گل محمدی بیگی
۱۴۴	سجاد مشهد	باران مهدیزاده	۱۹۴	خیابان سرداران ارومیه	علی سرخوش
۱۴۵	قرنی مشهد	سیدامیرحسین قدسی	۱۹۵	اردبیل	آرمان حمزه زاده ملاباشی
۱۴۶	قرنی مشهد	محسن فیض خواه	۱۹۶	اردبیل	مدینه ندائی قلعه برزند
۱۴۷	قرنی مشهد	جواد غفوری	۱۹۷	اردبیل	علیرضا نصیریان فر
۱۴۸	قرنی مشهد	ایمان پوراسد	۱۹۸	اهواز	رسول سیاحی
۱۴۹	بلوار هاشمیه - مشهد	دنیا عیدان	۱۹۹	قشم	هدی فیروز
۱۵۰	بلوار هاشمیه - مشهد	زهره قاسمی	۲۰۰	قشم	محمد همتی نیا

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / بانه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب / بانه ها
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه 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	محمد سلگی
۳	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نبش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	جمشید باقری
۴	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روپروی باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	نیما گیلانی
۵	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۵۶۵۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	مهدی عبدلی ویشه
۶	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوبندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	امین بیگلری
۷	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۵۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۵۵۱۷	شادمان غفوری
۸	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موجوده داتش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۳۳۰۵۶-۲۲۸۳۳۲۴۹	۲۲۸۳۳۲۴۵	حیدررسانی فر
۹	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۲۴۵۰۱-۴	۲۲۹۲۴۴۶۳	امیر گیلانی فر
۱۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی غربی، روپروی خیابان هشت بهشت، نبش کوچه شیخار (ششم)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۴	۸۸۹۸۲۱۹۴	نغمه خسروی
۱۱	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۵-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	فاطمه دولت آبادی فراهانی
۱۲	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت آباد جنوبی، پایین تر از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سمرقند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۱۲	۴۴۴۹۵۲۸	مهدی طلایی
۱۳	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۸۱۰۶۹	سمانه دانشمند
۱۴	میدان ونگ	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونگ، نبش خیابان برادران شرقی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۵۵۵-۹	۸۸۲۰۵۵۴۸	حمید نودست
۱۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۶۲۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	فرشته قانع
۱۶	ارنک ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش اردوگان غربی، مجتمع ارنک ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	آزاده روشن
۱۷	یافت آباد	۸۱۷	تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۲ و ۲۰۵	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	امین کاهه
۱۸	شهری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی (بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۲-۵۵۹۷۰۷۳۸	۵۵۹۷۰۷۳۰	افشین فرج زاده
۱۹	ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۶۶۴۵۹۱۶-۲۶۶۴۵۷۱۵	۲۶۷۰۵۳۲۷	بهنام پویانفر
۲۰	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۸-۲۶۲۱۹۹۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	نسرین خوش صحبت
۲۱	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	فرهاد عطایی فر
۲۲	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادل	۳۳۳۲۳۱۴۰-۲	۳۳۳۲۳۱۴۳	عباس دانش بقا
۲۳	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۲۴۴۱۳۲۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	امیرعلی جدیدی
۲۴	خیابان آذربایجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذربایجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	روح اله صفری
۲۵	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان، فاز یک، خیابان نفیسی، روپروی مخابرات، پلاک ۵۹	۴۰۴۴۹۶۹۰۳-۴۰۴۴۹۶۹۲۵	۴۴۹۶۹۵۴۳	نیما رسولی
۲۶	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بهمن، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۶۶۴۰-۸۸۵۱۷۴۱۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	محمد رضا البرزی
۲۷	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷ و ۱۲	۳۳۹۹۸۰۰۹	حسام حاجی حیدری
۲۸	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روپروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۲۳۴۳۲۷-۸	۲۲۲۳۴۳۲۵	علیرضا رشیدی
۲۹	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۲	۸۸۶۳۵۰۱۷-۸۸۶۳۴۴۸	۸۸۶۳۶۷۳۱	فاطمه حیاتی
۳۰	خیابان سید جمال الدین اسد آبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال الدین اسد آبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۶۱۷۹۳۵-۸۸۶۱۰۲۹۶	۸۸۶۱۸۳۲۷	بهنام عسگری علویچه
۳۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۲۲-۴-۸	۵۵۴۸۱۱۷۹	-
۳۲	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سه رودی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	سید محمد میرحسینی نیری
۳۳	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	علی سیروس
۳۴	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان حجربن عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	ارسلان بی آزار
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	رضا جلالی
۳۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجربن عدی، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	سلیمان بیات
۳۷	بازار کفاشها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سیزه میدان، بازار کفاشها، نبش بازار خاها، پلاک ۶۴	۵۵۱۵۱۸۰۲-۴-۵	۵۵۱۶۱۰۷۳	وحید میرزاحانی
۳۸	الهییه	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهیار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۲-۶۳	---	مژگان طرفه نژاد
۳۹	متبریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان متبریه، خیابان میری، نبش نبش پست ناظمی، پلاک ۵۳	۸۷-۸۵-۸۰	۶۶۴۹۱۰۷۳	حسن صالحی کیا
۴۰	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیرکبیر، نرسیده به چهارراه کلهها، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۵۹-۴۴۷۳۸۹۶۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	محسن باقری نیا
۴۱	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۲۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	حمیدرضا خیری
۴۲	دلاوردان	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوردان، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۴۸۸-۷۷۲۱۸۹۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	زهرا کسرانی پور
۴۳	شهران	۸۴۴	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ۴	۴۴۳۲۷۹۷۱-۴۴۳۲۸۱۴۷	۴۴۳۲۸۳۲۹	عباس آهنگری کیوی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعبه/پاچه‌ها
۴۴	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۶۸۳۶	سارا گلدوست موندی
۴۵	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین‌المللی امام خمینی، سائن ورودی	۵۵۷۸۴۰۸-۹	۵۵۷۸۴۱۰	مصطفی کریمی
۴۶	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۳۶۸۵۸۷۰۶-۳۶۸۵۸۷۰۳	۳۶۸۵۸۳۱۶	رضا جلیل زاده
۴۷	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی‌آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۳۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	علی اکبر عینی
۴۸	سرو	۸۴۹	تهران، سعادت‌آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۴۳۵۶	---	احسان ملامحمدی
۴۹	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین‌المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۹۰۰۹-۴۴۶۳۱۳۹۷	۴۴۶۲۲۵۲	مصطفی کریمی
۵۰	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۳۸۱۴	روح اله سیاوشی
۵۱	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۳۷۳۶-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۴۷۲۹	تیمور طاهری
۵۲	خیابان لواسانی	۸۵۵	تهران، کابرنه، خیابان لواسانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳-۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	حمید زهرونه
۵۳	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۸۷۵۹۶-۴۴۵۸۷۵۸۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	مجید صادقی دستک
۵۴	هایپر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خریدهایپر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۶	۴۴۱۶۷۱۹۹	راحله خواجه
۵۵	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار یزدانی، نبش غربی خیابان ماکولنی‌پور، پلاک ۱۹	۳۶۸۰۲۳۲۷-۳۶۸۰۲۳۳۰	۳۶۸۰۲۹۰۱	علیرضا رحیمی خو
۵۶	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین‌آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۶۰۰۱۳-۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	محمود احسنی
۵۷	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۳۶۸۰۲۴۵۳-۳۶۸۰۲۴۰۹	۳۶۸۰۲۴۶۱	میرحسین آقاچانی
۵۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به خیابان زرتشت، نبش کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۵۳-۸۸۹۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	مونا رضایی
۵۹	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	احسان کیانی
۶۰	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ‌هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۳۶۹۴-۶۶۹۷۳۶۹۲	۶۶۹۷۳۶۹۸	حسن رنجبر قلیچی
۶۱	یهی- قائم مقام	۸۶۶	خیابان شهید بهشتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۷۵	۸۸۵۳۶۲۸۹-۸۶۱۲۲۱۶۰	---	رضا محمدقاسمی
۶۲	دهکده المپیک	۸۶۷	-	---	---	فاطمه حاجی بابائی
۶۳	قلهک	۸۶۸	خیابان دکتر شریعتی، بالاتر از دوراهی قلهک، پلاک ۱۴۲۵	۲۲۶۰۱۵۳۷-۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۹۷۰۳	هومن رسولی
۶۴	ستارخان	۸۶۹	تهران، محله توحید، خیابان کوثر سوم، خیابان ستارخان، پلاک ۸۰	۶۶۴۵۳۲۴۱-۶۶۹۲۸۱۶۲	۶۶۵۷۶۷۵	بهوش قاسمی
۶۵	پونک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرفی اصفهانی، بالاتر از میدان پونک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	حمزه نقتیان
۶۶	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی (مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	احمد عهدی
۶۷	لاله زار	۸۷۲	خیابان لاله زارنو، نرسیده به خیابان منوچهری پلاک ۴۷۱	۳۶۸۷۰۴۵۸-۳۶۸۷۰۳۱۷	۲۲۵۳۰۱۴۶	داریوش خداداد
۶۸	میدان هفت تیر	۸۷۳	میدان هفت تیر، بالاتر از مسجد الجواد، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۱۵۳۶۰-۸۸۸۱۵۸۹۰	۸۸۸۴۶۱۹۰	امیر ضیاء
۶۹	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، رویروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۳۶۱۱۷۱۹۲-۹۳	۳۶۱۱۷۱۹۵	واله سعیدی
۷۰	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت‌آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۸۵۶-۷	۲۲۳۵۷۶۰۵	بناترین بابائی
۷۱	خیابان آقازریگی - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقازریگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۵۵۱-۲	۲۲۶۹۶۵۵۳	زهره انوار
۷۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاسدویزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۶۶۹-۶۶۸۱۵۷۹۸	۶۶۸۱۶۰۰۸	مهدی تک دهقان
۷۳	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، رویروی پارک آزادگان، پلاک ۳۸	۴۶۸۳۲۲۳۰-۴۶۸۳۲۲۳۸	۴۶۸۳۲۲۴۱	مرتضی باغستانی
۷۴	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۶۶۴۰۳۲۰-۲۶۶۴۰۳۲۴	۲۶۶۴۰۳۰۸	کژال آیت النبی
۷۵	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایتار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰-۴۴۲۱۱۳۶۹	۴۴۲۱۱۸۴۱	متصوره رضاییان مقدم
۷۶	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	فرخ فرجی
۷۷	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت‌آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۵۷۸۱۷۱-۸۸۰۷۱۲۰۲	۸۸۳۶۶۷۹	محمود لک
۷۸	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۸۵۷۸۴-۵	۸۸۴۸۵۷۸۷	محمدرضا پیشگاه هادیان
۷۹	جهان‌شهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نبش لیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۱۱۵-۱۷،۲۰	۳۴۴۸۱۴۴۵-۰۲۶	رضا حاجی پور
۸۰	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۶-۳۴۲۰۶۴۷۱-۴	۰۲۶-۳۴۲۵۸۶۲	جبار رضائی دره نیجه
۸۱	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نبش خیابان محسنی)	۶۵۲۶۹۰۲۱-۲۳-۳۶	۶۵۳۸۹۶۲	جواد علی بخشی
۸۲	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۷	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۸	خامعلی کریمی‌ایبازی
۸۳	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۲ ۰۲۵-۳۲۹۳۳۱۱۳	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	حامد سرخوش
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، حذفاصل خیابان‌های فلسطین و هفت‌تیر (۲۰متری سینما سیدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۲۹۶	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۲۲-۵-۶-۷	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۱۳	مهرزاد نظری

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب/پاچه‌ها
۸۶	قصردشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصردشت، س‌راه خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۸۰ ۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۲۶	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۲۱۶	عبدالکریم ستوده
۸۷	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نبش کوچه ۳۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۳۹۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	روح الله پورملاکته
۸۸	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان میث و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۱۰-۳	۰۷۱-۳۸۳۳۷۰۸۰	مهدی ملاشعش
۸۹	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، بلوار امام خمینی، س‌راه دلتا، برج بلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۲-۳	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۳۰	-
۹۰	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان-خیابان امیرالمومنین مابین امیرالمومنین ۲۷ و ۲۹	۰۵۴-۳۲۲۳۸۲۷۹	---	حمیده شه بخش
۹۱	یوشهر	۹۱۴۱	یوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۲۵	-
۹۲	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۳۵۷۳۰۵-۶	۰۲۸-۳۳۳۵۸۰۹۵	محمد جهانگیری پاشاکی
۹۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان‌نما، رویروی خیابان آزاد، برج شهباز، طبقه همکف، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	امیر فولادی
۹۴	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۷۵۹۵۹۰-۶۱	۰۸۳-۳۷۷۵۹۵۹۷۱	مهرداد مرادی
۹۵	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، رویروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۱۵۲	سجاد کلهر کاظمی
۹۶	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۲۶	حسین عبدیان
۹۷	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰-۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	بیژن ابراهیمیان
۹۸	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۳۲۰۳	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	محمد ممقانی
۹۹	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۲۸۳۸۰۰-۵	۰۵۱-۳۲۲۴۱۰۴۶	سارا زارعی
۱۰۰	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۴۶	الله سازگار
۱۰۱	قرنی (مشهد)	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، مابین چهارراه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۲-۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۹	مجید امیری دولتی
۱۰۲	بلوارهاشمیه (مشهد)	۹۳۰۵	بلوار شهید صامی، حدفاصل بلوار کوثر و هاشمیه، بین شهید صامی و ۲۴ و ۲۶، پلاک ۱۵۸	۰۵۱-۳۸۸۴۳۳۶۷ ۰۵۱-۳۸۸۴۵۸۱۱	---	امیر رضا زنده‌داران
۱۰۳	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی(ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۳۳۴۹۴۱۳۰۱۵	۰۵۱-۳۳۴۹۴۱۶	علی ابراهیمیان
۱۰۴	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی(ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۳۲۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۳۲۴۷۳۴۸	یاسر محمودخانی
۱۰۵	گلشهر رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلشهر، ضلع شرقی میدان باستانی شاعر	۰۱۳-۳۲۱۱۴۷۱۰-۱۲	۰۱۳-۳۲۱۱۴۷۱۳	سید بابک دولتی میله سرا
۱۰۶	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از س‌راه قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۳۵۹۷۲۰۵	۰۱۱-۳۳۳۵۹۷۱۱	سید عبدالعزیز طاهری
۱۰۷	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، رویروی شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۸	ابوذر اساسه
۱۰۸	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی(ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۳۵	-
۱۰۹	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۰۲-۵	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۱۶	سمیه نظریان
۱۱۰	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاییر، ابتدای بلوار قدس جنب بانک صادرات	۰۲۳-۳۳۳۶۱۸۰۱۹-۲۲	---	---
۱۱۱	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان شهید قرنی، نرسیده به میدان شهید قرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۲۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۲۷۹۶۶	ابوالقاسم نصیری
۱۱۲	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۲۴۷۶۶۱	۰۳۴-۳۲۴۷۶۶۲	مالک قادری
۱۱۳	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۲	-
۱۱۴	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۰۹	احسان جمشیدیان
۱۱۵	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نبش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۱۳۳۷۴۴۲-۳	۰۳۱-۳۶۲۸۲۰۷۹	مجید سیف الدینی
۱۱۶	هشت بهشت اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، خیابان زرگهر، خیابان هشت بهشت شرقی، پلاک ۵۴۶	۰۲۱-۳۳۳۸۸۸۰۰۸۱ ۰۲۱-۳۳۳۸۸۱	-	سمیرا سبزه زار
۱۱۷	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۲۱-۳۴۳۲۲۷۱	۰۲۱-۳۴۴۱۳۸۸	علیرضا مستاجران
۱۱۸	سیتی سنتر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی شهرن، مجتمع سیتی سنتر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۸۸۱۰۲	۰۳۱-۳۶۵۱۸۸۴۳	روزبه سلیمی
۱۱۹	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی(ره)، نبش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۵۲۵	محمدحسین مداح‌زاده
۱۲۰	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی نبش کوچه محمود آباد، رو به روی برج آسمان	۰۳۵۳۳۰۲۱۴۰-۴۹	---	محمدرضا زارع
۱۲۱	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۲۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۲۲۲۵۹۵۷	محمد فرح بخش
۱۲۲	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نبش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۷۵۱۶۰	ابراهیم پایداره
۱۲۳	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر(عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایرادک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۲۲۴۰۹	۰۴۱-۳۳۳۰۱۱۵۵	علیرضا محمودی
۱۲۴	۱۷شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۰-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	اروج میرزانی
۱۲۵	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، نبش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۳۹۳۶۲	۰۴۱-۳۳۳۹۳۶۲۰	محمدعلی رضائی اقدم
۱۲۶	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارانی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۲۴۴۶۲۳	احمد رنجبری
۱۲۷	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، رویروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۲۲۴۴۰۳۹۲	شها امامی
۱۲۸	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۲۵۰۵۳۳-۲۴	۰۴۴-۳۲۲۷۸۴۶	مسعود نامی فر
۱۲۹	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۳۵۲۶۰۱-۵	۰۴۵-۳۳۳۵۲۵۰۱	ناصر هوشیاری
۱۳۰	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴-۵	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	حمید رضا ففوری
۱۳۱	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۳۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۴۴۰۶	۰۶۱-۳۳۹۲۰۷۴۵۵	حسنت سبندار
۱۳۲	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۴۹۰۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۴۲۵۹	پیمان خیاطی
۱۳۳	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، رویروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گل‌دیس	۰۷۶-۳۵۲۴۶۶۴۰-۴۱	۰۷۶-۳۵۲۴۶۶۳۵۰	عباس اطهری
۱۳۴	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیرکبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۲۴-۵	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۳۱	حمید گنجیزیان

شعب بانک سامان پاسنگوی همیشگی شما

ساعت کاری شعب		
شعبهٔ فرودگاه امام خمینی (ره) و واحد CIP		۲۴ ساعته
شعب		پنج شنبه
شعبه کیش	۰۸:۰۰ تا ۱۴:۳۰	۰۸:۰۰ تا ۱۲:۳۰
اروند	۰۷:۱۵ تا ۱۴:۳۰	۰۷:۱۵ تا ۱۲:۳۰
شعبه اهواز	۰۷:۱۵ تا ۱۴:۳۰	۰۷:۱۵ تا ۱۲:۳۰
شعبه قشم	۰۸:۰۰ تا ۱۴:۳۰	۰۸:۰۰ تا ۱۲:۰۰
سایر شعب	۰۷:۱۵ تا ۱۴:۳۰	۰۷:۱۵ تا ۱۲:۳۰

سرپرستی‌ها				
ردیف	عنوان سرپرستی	نام سرپرست	نشانی	شماره تلفن
۱	سرپرستی ناحیه ۱	الهه میرزایی	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱، طبقه سوم	۲۶۸۵۹۲۰۶-۲۶۸۵۹۱۱۵-۲۶۸۵۹۱۱۸
۲	سرپرستی ناحیه ۲	متین اقبال زاده		
۳	سرپرستی ناحیه ۳	بایک برومند	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰، طبقه فوقانی شعبه میدان نبوت - کد پستی: ۱۶۴۸۸۷۳۱۱	۷۷۹۱۲۱۵۴-۷۷۹۱۰۱۱۹-۷۷۹۱۵۰۰۹
۴	سرپرستی ناحیه ۴	پهارة علیاری		۷۷۹۱۷۱۳۱
۵	سرپرستی ناحیه ۵	حسین یوسفی پور		۷۷۹۱۰۱۱۲
۶	سرپرستی ناحیه ۶	مهدی عامری	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نبش کوچه چهل و نهم، پلاک ۴۳۳، نیم طبقه شعبه سیدجمال الدین اسدآبادی - کد پستی: ۱۴۴۴۹۳۳۵۷۳	۸۸۶۱۶۴۸۵-۸۸۶۲۹۰۶۷-۸۸۰۴۲۳۱۴
۷	سرپرستی ناحیه ۷	مریم طرفی نژاد		۸۸۰۳۳۱۴۴-۸۸۰۶۲۸۸۳
۸	سرپرستی ناحیه ۸	مجتبی قنبرزاده	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن --- کد پستی: ۱۴۴۷۱۴۴۴۱	۴۴۷۳۹۱۱۱-۴۴۷۶۸۷۸۹
۹	سرپرستی ناحیه ۹	مهدی احمدی		۴۴۷۳۹۱۸۰-۴۴۷۶۸۷۸۷
۱۰	سرپرستی ناحیه ۱۰	علی حمیدیا	برج سامان، طبقه ۱۵، مدیریت جذب و فروش	
۱۱	سرپرستی شعب استان‌های شمال	محمود ملکی	ساری خیابان فرهنگ بعد از سه راه قارن به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۸۱-۳۳۲۵۹۷۸۶-۳۳۲۵۹۷۸۴
۱۲	سرپرستی شعب استان‌های شمال غرب	غلامرضا نیکمهد	تبریز خیابان امام بالاتر از چهارراه شهید بهشتی نبش کوی فرهنگ پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۴۰-۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۳۸
۱۳	سرپرستی شعب استان‌های شرق و شمال شرق	مهدی توزنده جانی	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸، ط اول	۱۱۲-۱۱۴-داخلی ۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۴۰۵
۱۴	سرپرستی شعب استانهای مرکز	مجاهدی	اصفهان خیابان توحید میانی نبش کوچه شهید تقی آبادی پلاک ۵	۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۲-۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۰
۱۵	سرپرستی ناحیه ۱۵	مهدی باقی	برج سامان، طبقه ۱۵، مدیریت جذب و فروش	
۱۶	سرپرستی شعب استان‌های جنوب و جنوب غرب	علیرضا پاک‌نژاد	شیراز، بلوار پاسداران (زهری)، حدفاصل خیابان بعثت و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول	۰۷۱-۳۸۴۴۶۴۷۰
۱۷	سرپرستی شعب استان‌های جنوب شرق	احمد شریعتمداری	کرمان، خیابان سپهبدقزنی، نرسیده به میدان سپهبدقزنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴۴-۲۲۳۸۷۹۴

دفاتر بانکداری اختصاصی				
نام دفتر	نام مسئول دفتر	کد دفتر	نشانی	شماره تماس
سرپرستی دفاتر بانکداری اختصاصی	محمد حسین افضلی	-	تهران-خیابان شریعتی-بالاتر از سیدخندان-نبش کوچه اتوبانک- پلاک ۱۰۰۵-برج سامان- طبقه ۱۵	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی (۳۹۱۱)
دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	احسان مهدی‌پور	۸۶۴	تهران-زعفرانیه-خیابان یکتا- ابتدای خیابان طاهری-پلاک ۳	۰۲۱-۲۲۱۶۵۳۸
دفتر بانکداری اختصاصی تبریز	نادر جهانگیرزاده سوره	۸۶۴۱	تبریز-خیابان ولیعصر- فلکه ایرداک- اول خیابان سعدی- برج مبین - 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	امیر محمدهاشمی	۸۶۴۳	قم-بلوار امین-نبش کوچه ۴۱ ساختمان بانک سامان-طبقه دوم	۰۲۵-۳۲۴۰۰۴۴۱
دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان	صابر ملبوس باف	۸۶۴۴	اصفهان-خ توحید جنوبی- بعد از چهار راه پلیس - ساختمان زیوار- طبقه پنج - واحد ۵۰۱	۰۳۱-۳۱۳۲۲۴۴۷

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

نام دفتر	نشانی	تلفن	نمایر	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 شریعتی، نبش کوچه اتو بانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی ۳۵۶۶	-----	آقای عرب اسدی

جایزه‌های گل یا پوچ (پاییز)

کارت‌های هدیه دیجی کالا

۹ کارت هدیه ۵ میلیون تومنی
۳ کارت هدیه ۱۰ میلیون تومنی
و کدهای هدیه ۱۰۰ و ۵۰ هزار تومنی

هدیه ویژه خرید آنلاین تور از توریگ

۱۰ کد تخفیف ۵ میلیون تومنی

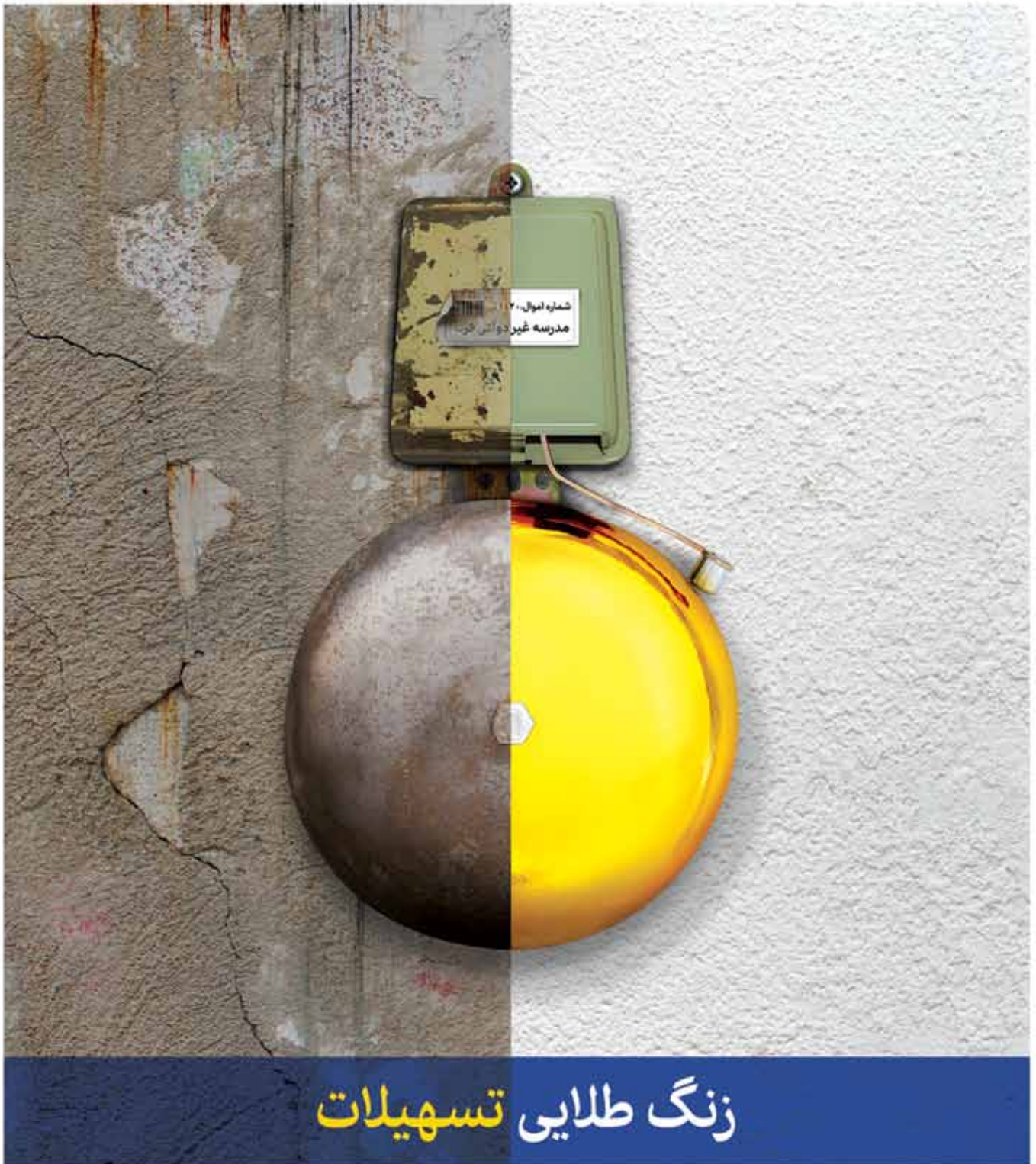


روزهای بارونی جایزه‌های میلیونی

سورآذرماه سامانیوم

یک جایزه ۱۰۰ میلیون تومانی ده جایزه ۱۰ میلیون تومانی
صد جایزه ۱۰۰۰ سامانی





زنگ طلایی تسهیلات

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲
www.sb24.ir

مدیران مدارس غیردولتی به گوش باشید.