



سال دهم، شماره ۸۵
تیر ۱۳۹۳

بانک سامان
Saman Bank

پیروزی‌های والیبالی و شادمانی مردم با سامان





کارت های مناسب برای سازمان پرداخت (سپ)



سازمان پرداخت
کارت های مناسب

تهران: میدان ولیعصر، پلاک ۱۱۵
تهران: میدان ولیعصر، پلاک ۱۱۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۸۸۸۸۸

وبسایت: www.sep.ir

گروه مالی سامان

بیمه سامان

تهران - خیابان خالد اسلامبولی (وزرا) - شماره ۱۲۳
تلفن: ۸۸۷۰۰۲۰۵ و ۸۹۴۳-۰۲۱ نمابر: ۸۸۷۰۰۲۰۴
www.samaninsurance.com



شرکت کارگزاری بانک سامان

تهران - خیابان آفریقا - پایین تر از چهارراه جهان کودک - نبش کوچه ۲۵ - پلاک ۲۹ - طبقه همکف
تلفن: ۸۸۷۷۴۶۶۹-۷۱ نمابر: ۸۸۷۷۴۶۸۹
www.samanbourse.com



شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش

تهران - خیابان ولیعصر - بالاتر از میدان ونک - انتهای خیابان خدای - پلاک ۱۰۴
تلفن: ۸۴۳۴۵۰۰۰ مرکز ارتباط با مشتریان: ۸۴۰۸۰ نمابر: ۸۸۲۱۹۱۴۰
www.sep.ir



شرکت ماهواره ای سامان

تهران - خیابان فلسطین جنوبی - بین خیابان بزرگمهر و انقلاب - کوی پرستو - پلاک ۳ - واحد یک
تلفن: ۶۴۰۰۰۰۰۰ نمابر: ۶۴۰۰۰۱۰۳
www.samansat.com



شرکت اطلاع رسانی اعتباری و اعتبار سنجی ایرانیان

تهران - خیابان ملاصدرا - خیابان شیراز جنوبی - کوچه بهار دوم - پلاک ۷ - طبقه اول
تلفن: ۸۸۰۵۵۸۰۰-۶ نمابر: ۸۸۰۵۵۷۹۹
www.irancreditbureau.com



صرافی سامان

شعبه مرکزی: تهران - خیابان خالد اسلامبولی (وزرا) - خیابان هفتم - پلاک ۱۱
تلفن: ۸۸۷۰۵۸۰۳ و ۷۱۹ و ۸۸۷۰۹۲۱۰ نمابر:
شعبه کرج: کرج - بین میدان قدس و میدان توحید - برج سامان - طبقه اول
تلفن: ۰۲۶۱-۲۲۰۶۳۵۸ نمابر: ۰۲۶۱-۲۲۰۶۳۶۱
شعبه اقدسیه: تهران - خیابان پاسداران - نبش نارنجستان دوازدهم
تلفن: ۲۲۸۲۰۳۰۲
شعبه میرداماد: تهران - خیابان میرداماد - مقابل مسجد الغدير - جنب بانک سامان
تلفن: ۲۲۹۰۲۰۷۹
www.samanexchange.com



شرکت خدماتی آفتاب تجارت سامان

تهران - خیابان شهید آیت - ضلع جنوب غربی میدان نبوت - پلاک ۵۶۰ - طبقه دوم بانک سامان (شعبه میدان نبوت)
کد پستی: ۱۶۴۸۸۸۷۳۱۱ تلفن: ۷۷۹۱۰۱۱۹-۷۷۹۱۷۱۳۱ نمابر: ۷۷۹۱۷۰۰۳
www.aftabts.com



شرکت پردازشگران سامان

تهران - خیابان کریمخان زند - خیابان سنایی - خیابان سیزدهم - پلاک ۳۴
تلفن: ۸۸۳۸۰۰۰ نمابر: ۸۸۳۷۹۷۰
www.samanpr.net



شرکت تأمین سرمایه کاردان

بلوار آفریقا - بالاتر از اسفندیار - کوچه رحیمی - پلاک ۴ - واحد ۲۰۳ کد پستی: ۱۹۶۷۹۱۶۹۷۳
تلفن: ۲۶۲۰۲۲۰۹ نمابر: ۲۶۲۰۲۲۴۷
سایت: Kardan.ir



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

باستان همراه باشید





ماهنامه آموزشی خبری بانک سامان

اقتصادی-اجتماعی-فرهنگی

سال دهم، شماره ۸۵، تیر ۱۳۹۳

سازمان

همت
غرور و تعصب
به سامان و سامانیان

صفحه آرایی: محمد رضا نجفی
عکس: محمد حقیقت طلب
گزارش: محمد علی عرفی نژاد
ویراستار: نرگس حاجیلو
حروفچین: مجید رحیمی
ناظر چاپ: عزیز وایزی

صاحب امتیاز: بانک سامان
مدیر مسئول: فرشته ضرابیه
سر دبیر: ناصر بزرگمهر
مدیر هماهنگی: لی لی کیوان
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 گردد.
- 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 گردد.
- مقالات کوتاه و حداکثر برای ۴ صفحه نشریه تهیه شود.
- عکس و طرح مناسب همراه مقاله ارسال شود.
- عکس نویسنده یا مترجم همراه مقاله باشد.
- پی‌نوشت و هرگونه توضیح در مورد منابع در انتها قرار گیرد.
- کلماتی که مخفف نوشته می‌شود، یک بار کامل ذکر گردد.
- تیترو سوتیترهای مناسب توسط نویسنده مشخص گردد.
- مطالب چاپ شده الزاما نظر رسمی مجله نیست.
- حتی الامکان از کلمات خارجی استفاده نشود و معادل فارسی به کار رود.
- نوشتن اعداد بصورت عدد ریاضی صورت گیرد.
- در نوشتن کلمات از رسم الخط جداسازی استفاده شود.
- از چاپ مقاله با ۲ امضا معذور هستیم.
- مجله در ویرایش و خلاصه کردن مقالات آزاد است.

آدرس اداره مرکزی بانک سامان:

خیابان ولی عصر، نرسیده به چهارراه پارکوی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۱۵۴۳ /
تلفن: ۰۲۱-۲۳۰۹۵۱۰۰

آدرس روابط عمومی بانک سامان:

خیابان ولی عصر، بالاتر از نیاپش، خیابان شهید عارفی، پلاک ۱۲۱
تلفن: ۰۲۱-۲۳۰۹۵۱۰۰ سایت: www.sb24.com

آدرس دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فراهانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۸۸۷۹ فاکس: ۸۸۳۷۴۸۳

● آینده رقابت در نظام بانکی ایران/ ۶

● مقاله‌ها ● برخی نکات مرتبط با حساب جاری و چک/ ۹ ● نکات کاربردی در
تصمیم‌گیری/ ۱۲ ● تصویر استخدام سازمانی/ ۱۴

● گفت و گو ● شعبه‌ای با کمترین تغییر/ ۱۷ ● همه مشتریان سودآورند/ ۲۳

● گزارش ● گزارش ماهانه تحلیل بازار/ ۲۵

● آموزش ● معرفی پرداخت خرد الکترونیک/ ۳۱

● باجه خیال ● تصاویر دیدنی/ ۳۶ ● در طول روز به چه فکر می‌کنیم/ ۳۸ ● بانک
سامان و مرکز طبی کودکان/ ۳۹ ● معرفی کتاب/ ۴۰

● اخبار ● اطلاعیه ارتقاء سامانه ارسال پیامک بانک سامان/ ۴۱ ● بانک سامان:

مراقب کلاهبرداران تلفنی باشید/ ۴۱ ● اسامی سپاس خرداد۹۳/ ۴۱ ● نرخ حق الوکاله

بانک سامان ۲/۵ درصد تعیین شد/ ۴۱ ● برندگان سری اول تا سوم قرعه‌کشی «والیبال

و سامان» معرفی شدند/ ۴۲ ● «سامان ماهواره» برای چهارمین سال پیاپی برترین

اپراتور SAP شد/ ۴۳ ● پرداخت ۱۱ میلیارد تومان خسارت توسط بیمه سامان/ ۴۳

● ساعت کار شعب بانک سامان در ماه رمضان اعلام شد/ ۴۳ ● کیوسک‌های

نظرسنجی بانک سامان/ ۴۴ ● حضور پرداخت الکترونیک سامان در نمایشگاه بورس،

بانک و بیمه/ ۴۸ ● برگزاری هشتمین همایش سالانه سپ/ ۴۸ ● جشنواره ۷۲۴ آغاز

شد/ ۴۸ ● اعلام برندگان قرعه‌کشی مرحله ششم جشنواره سکه‌باران سامانی/ ۴۹

● شعب بانک سامان/ ۶۲ ● نرخ سود سپرده‌های ارزی و ریالی/ ۶۷

آینده رقابت در نظام بانکی ایران

فرنود حسنی
(رییس اداره روابط عمومی بانک سامان)



بانک‌های خصوصی به دلیل کمبود شعب خود از یک سو و از طرفی همزمانی با روند توسعه فناوری اطلاعات در کشور از سوی دیگر، تلاش کردند تا به جای محدود کردن سرمایه‌های خود برای خرید و تجهیز شعب، زیرساخت‌های بانکداری الکترونیکی مانند اینترنت بانک، پایانه‌های فروشگاهی و خودپردازها را توسعه دهند تا از این طریق سطح دسترسی پذیری خود را در جامعه بالا ببرند.

توسعه خدمات و محصولات جدید

بانک‌های خصوصی به دلیل برخورداری از نیروهای جوان و همچنین پویایی ساختار در مقایسه با رقبای دولتی خود تلاش کردند با خلق محصولات جدید ظرفیت‌های جدیدی را برای مشتریان خود ایجاد کنند و زمینه جذب و ماندگاری آنها را فراهم کنند.

بهینه‌سازی ساختار شعب

بانک‌های خصوصی سعی کردند در روند دکوراسیون شعب، شیوه پذیرایی و پذیرش مشتریان تغییراتی ایجاد کنند و این کار برای بسیاری از افرادی که از ایستادن طولانی در صف شعب بانک‌های دولتی خسته شده بودند جذاب و خوشایند بود.

تاکید بر سه محور مذکور تا جایی ادامه یافت که بسیاری از بانک‌های دولتی تلاش کردند تا همین روند را پیش گیرند و

تا پیش از ورود بانک‌های خصوصی به صحنه رقابت در نظام بانکی کشور، روند حاکم بر این بخش مهم اقتصادی از دیدگاه رقابتی و توسعه بازار به دلیل نگاه و روحیه دولتی بسیار کند بود. به طوری که اوج رقابت بانک‌ها برای جذب منابع در آن دوره بانکی معطوف و متمرکز بر جوایز قرض الحسنه بود و در بهترین حالت بانک‌ها سه نوع سپرده مدت دار، قرض الحسنه و جاری را به مشتریان خود پیشنهاد می‌کردند.

تأسیس بانک‌های خصوصی و ورود آرام آنها به عرصه رقابت با بانک‌هایی با قدمت ۶۰ تا ۷۰ سال در آن زمان با نگاه جدید آنها در خلق ارزش برای مشتریان توأم و همین کار باعث شد تا به رغم تمام ترس و ناآگاهی جامعه نسبت به آینده بانک‌های خصوصی در ایران، درصد محدودی از مشتریان ریسک‌پذیر و نوگرا به سوی بانک‌های خصوصی گرایش پیدا کنند و تجاربی متفاوت با بانک‌های دولتی را در شیوه رفتار کارمندان با مشتریان و دریافت خدمات کسب کنند. شاید بتوان محور اصلی و نقش حضور ۱۶ ساله بانک‌های خصوصی در نظام بانکی کشور را در سه محور خلاصه کرد؛ محورهایی که در نهایت منجر به تحریک و تحرک بانک‌های دولتی در مواجهه با رقبای جوانشان شد.

توسعه بستر خدمات بانکداری الکترونیکی

شبکه تخفیف را برای مشتریان ویژه و خاص خود راه اندازی کرده است.

تقسیم بازار

گام نهایی و اساسی دیگری که بانک‌ها خواسته و ناخواسته بر اساس شرایط بازار و یا بر اساس برنامه استراتژیک خود به آن سو کشیده شده‌اند تقسیم بازار بر مبنای محدوده نفوذ است. که تعیین این محدوده نفوذ بر مبنای شاخص‌ها و دلایل بسیاری صورت گرفته است. بر این اساس برخی بانک‌ها مانند کارآفرین، سامان، ملت و خاورمیانه با دیدی روشن بازار هدف خود را تعیین کرده‌اند و بسیار هوشمندانه در مسیر رسیدن به اهداف خود حرکت می‌کنند.

اما در میان پنج شاخص یاد شده موارد چهارگانه اول مواردی درونی هستند که به روش‌ها و شیوه‌های داخلی بانک برای توسعه مشتریان و خدمات مربوط می‌شود ولی مورد پنجم به مساله رقابت بیرونی و تعیین سهم بازار و تثبیت حضور یک بانک در بخشی یا همه یک بازار مربوط است که البته متاثر از موارد چهارگانه قبل از آن است اما وقتی در سطح کلان و بازار رقابتی به آن پرداخته شود خواهیم دید که این بخش در واقع تعیین‌کننده روند آینده حرکت و فعالیت بانک‌ها است.

این مساله که بانک‌های ایرانی با محدودیت‌های سرمایه‌ای و چالش‌ها و نوسانات بازار کدام گوشه و برش از بازار را برای خود تعیین می‌کنند امروز دیگر نه بر اساس انتخاب بلکه بر اساس اجبار باید صورت گیرد چرا که تنوع بانک‌ها و گستردگی بازار به یک بانک اجازه حضور و فعالیت و سرمایه‌گذاری در همه بخش‌ها را نمی‌دهد و در نتیجه بانک‌ها تلاش می‌کنند تا در بخش یا بخش‌هایی حضور قوی‌تری داشته باشند که توانمندی‌ها و ارتباطات بیشتری دارند. برای شفاف تر شدن بحث بهتر است با یک چارچوب کلی که به تقسیم بندی بانک‌ها در ایران می‌پردازد آشنا شویم.



خود را با این تحولات منطبق کنند که از نمونه‌های موفق آن در توسعه خدمات بانکداری الکترونیکی می‌توان به بانک ملت اشاره کرد که با سرمایه‌گذاری بسیار توانست در میان رقبای خصوصی برای خود جایگاهی دست و پا کند. پس از گذار بانک‌های خصوصی و دولتی از این مرحله که می‌توان از آن به یکسان سازی فرم خدمات رسانی بانکی یاد کرد پنج مقوله جدید به مرور شروع به خودنمایی کرد که بیشترین تأکید این روند بر محتوا و ساختار خدمات بود و در این میان برخی بانک‌ها خیلی زود آن را در پیش گرفتند و برخی دیگر هنوز برنامه جدی برای حرکت به آن سمت از خود نشان نداده‌اند. این روندهای تازه عبارت بودند از:

شیوه ارائه و کیفیت خدمات

آنچه در خصوص گرایش بانک‌ها در این بخش می‌توان گفت به تغییرات جدی در مراحل نیازسنجی، طراحی و ترویج محصولات بانکی اشاره دارد که زمینه ساز حذف و یا الکترونیکی شدن بسیاری از فرآیندها شد و همچنین تلاش شد تا خدمات مطابق با تغییرات بازار و نیاز مشتریان تدوین و تغییر یابند. در خصوص شیوه ارائه نیز بانک‌ها سرمایه‌گذاری بسیار زیادی برای تربیت نیروهای جوان و متخصص کردند تا بتوانند با رویکرد مشتری محوری زمینه جذب و وفاداری مشتریان را فراهم کنند.

ویژه‌سازی خدمات

اتفاق مثبت دیگری که در سال‌های اخیر شاهد آن هستیم توسعه روند ویژه سازی خدمات برای گروه‌های مختلف مشتریان بود که بانک‌ها تلاش کردند به جای طراحی محصولات عام برای مشتریان مختلف محصولات اختصاصی تولید کنند. مانند محصولاتی که امروز بانک‌ها برای گروه‌هایی مانند پزشکان، وکلا و... طراحی و ارائه می‌کنند تا محصول با شرایط و اقتضائات کسب و کار مشتری منطبق باشد.

ویژه‌سازی مشتریان

گام مهم دیگری که به تازگی رخ داده است و برخی بانک‌ها نیز اقداماتی در راستای آن آغاز کرده‌اند تفکیک مشتریان بانک بر اساس ارزش و سودآوری آنها بود که در این بخش برخی بانک‌ها مانند بانک سامان مشتریان حقیقی خود را به گروه‌های ویژه و خاص و مشتریان حقوقی خود را به گروه‌های خرد و متوسط و کلان تقسیم کردند. همچنین برخی بانک‌های دیگر مانند اقتصادنوین، آینده نیز چنین تفکیک‌هایی را برای مشتریان خود قائل شده‌اند.

خدمات ارزش افزوده

برخی بانک‌ها با خلق خدمات ارزش افزوده سعی دارند خدمات خود را فراتر از خدمات بانکی توسعه دهند که در این میان یکی از بانک‌های موفق بانک سامان است که با راه اندازی مرکز رزرو خدمات سرویس‌هایی مانند رزرو پرواز، ترانسفر فرودگاهی و

و شرکت‌ها ارائه می‌دهند اما رویکرد مهم آنها توسعه خدمات بانکی در بخشی خاص است. بانک صنعت و معدن، مسکن و کشاورزی نمونه‌هایی از این دسته هستند.

بانک‌های تجاری

این بانک‌ها برای فعالیت‌های کوتاه مدت، میان مدت و بلندمدت ساماندهی می‌شوند و هدف فعالیت‌شان تامین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط و نیازهای اقتصادی خانوارها و فعالان اقتصادی چه در بخش کوتاه مدت و چه میان مدت است.

آنچه که امروز در نظام بانکی ایران شاهد هستیم حرکت بسیاری از بانک‌های تجاری به سمت تبدیل شدن به بانک‌های تخصصی بر مبنای بازارهای تقسیم شده‌ای است که بانک‌های کشور برای خود برگزیده‌اند و این مساله خواسته و ناخواسته ناشی از محدودیت‌های اندازه بازار ایران از یک سو و رشد کمی بانک‌ها در سال‌های اخیر است. به عنوان نمونه بانک شهر با سرمایه گذاری شهرداری تهران ضمن بهره‌مندی از گردش مالی این نهاد بزرگ نیم‌نگاهی به گردش مالی حوزه پرداخت‌های خرد درون شهری دارد. بانک کارآفرین که سال‌های طولانی با مدیریت دکتر عقیلی به صورت خیلی محدود ولی کارآمد برخی صنایع ساختمانی، معدنی و صنعتی را مورد توجه قرار می‌داد همچنان این روند را ادامه می‌دهد. بانک خاورمیانه که با نگاهی حرفه‌ای از همان ابتدای کار موضع رسمی خود را مبنی بر ارائه خدمات تخصصی به شرکت‌های مختلف اعلام کرد و بازار بانکداری خرد را رها کرد. بانک سامان بیشتر تمرکز خود را بر بانکداری بین الملل و حوزه غذا و دارو معطوف کرده است و بانک ملت با در اختیار داشتن بازارهای بزرگی مانند نفت، پتروشیمی، حج و زیارت تقریباً در سطح کلان تکلیف خود را با رقبا مشخص کرده است و در بانکداری خرد نیز با توسعه زیرساخت‌های الکترونیکی مانند پایانه‌های فروشگاهی و باشگاه مشتریان نیم‌نگاهی به گردش مالی این بازار هم دارد. با این تفاسیر و نمونه‌ها باید اذعان کرد که حضور بانک‌ها در بازارهای بیشتر و بزرگ‌تر نیاز به افزایش سرمایه آنها دارد که در حال حاضر به ویژه در بانک‌های خصوصی این مساله با چالش‌های بسیاری همراه است ولی از سوی دیگر تخصصی‌تر شدن بانک‌ها در بخش‌های بازار به رشد کمی و کیفی خدمات آنها در یک حوزه خاص کمک می‌کند و همچنین به فعالان اقتصادی نیز کمک می‌کند تا ساده‌تر و سریع‌تر به اهداف خود دست پیدا کنند. اما این نتیجه‌گیری به معنای ایجاد یک خط مرزی پررنگ و شفاف مابین بازارهای میان بانک‌ها نیست و قطعاً بانک‌ها باید فراخور تلاش و رشد منابع نیم‌نگاهی جدی برای ورود به بازارهای جدید و رقابت با هم داشته باشند و در واقع منطقی‌ترین شیوه این است که بانک بر اساس استراتژی‌های توسعه‌ای خود پورتفوی مشخصی را برای خود فرض کرده و تلاش کند این پورتفوی را با سهم بازار خود منطبق کند.



بانک‌های قرض‌الحسنه

نوع اول بانک‌ها به خدمات عام‌المنفعه مربوط می‌شود که می‌توان این روش را بانکداری قرض‌الحسنه‌ای نامید و صندوق‌های قرض‌الحسنه، صندوق‌های وام و پس‌انداز، اتحادیه‌های اعتباری و نظایر آن را زیرمجموعه این گروه قرار داد. از جمله این بانک‌ها صندوق مهر امام رضا، بانک قرض‌الحسنه رسالت و... قابل ذکر هستند.

بانک‌های تامین مالی

نوع دوم تامین مالی در سیستم بانکی، نظام تامین مالی خرد است و مجموعه‌ای از فعالیت‌های کسب و کارها و صنایع کوچک را تامین اعتبار می‌کند.

بانک‌های توسعه‌ای

در این نوع بانک‌ها، ادبیات بنگاهی و حداکثرسازی سود مطرح نیست و نباید از بانک‌های توسعه‌ای انتظار سود مشابه بانک‌های تجاری را داشت چراکه این بانک‌ها با هدف تسهیل جریان تجاری شکل گرفته‌اند. شاید بتوان بانک توسعه صادرات را از این دسته به حساب آورد.

بانکداری تخصصی و حرفه‌ای

این گروه، بانک‌هایی هستند که انواع خدمات بانکی را به اشخاص

مقاله

محمدرضا ایران نژاد
(مشاور مدیرعامل)

برخی نکات مرتبط با حساب جاری و چک



مقدمه

از آنجا که بسیاری از روابط مالی اشخاص در جامعه، به واسطه ابزارهای پرداخت و از جمله چک انجام می پذیرد، بررسی مقررات مربوط به چک و حساب جاری از اهمیت ویژه ای برخوردار است. از سوی دیگر به دلیل کارکردهای چک به عنوان یکی از ابزارهای پرداخت (به ویژه در بین تجار و کسبه) جایگزین وجه نقد، امروزه چک در جوامع مختلف، از جایگاه ویژه ای در مباحث اقتصادی برخوردار است. به عنوان مثال می توان به نقش چک در تسهیل مبادلات بازرگانی، کاهش امکان سرقت وجه نقد، امکان کنترل مالیاتی (بر اساس قوانین برخی کشورها نظیر فرانسه، بسیاری از پرداخت ها باید از طریق چک انجام پذیرد)، مبارزه با جرم پولشویی، کاهش هزینه های چاپ اسکناس و کنترل نقدینگی ناشی از اسکناس و مسکوک در جریان و... اشاره نمود. در کنار این مزایا، چک به عنوان یک ابزار قدرتمند و قانونی مورد حمایت همه دولت ها، می تواند موجبات سوء استفاده های مالی، ناهنجاری های اجتماعی و افزایش هزینه های دولت در رسیدگی به جرائم ناشی از آن را فراهم کند. بنابراین، چک هم به دلیل آثار مثبت و هم به واسطه آثار منفی آن، در کانون توجه همه دولتمردان و آحاد جامعه است.

تعریف حساب جاری

یکی از انواع سپرده های بانکی، حساب سپرده قرض الحسنه جاری است که با رعایت ضوابط قانونی و مقررات موضوعه در دفتر بانک به

نام اشخاص حقیقی یا حقوقی با تنظیم قراردادی بین بانک و مشتری افتتاح می شود و طبق ماده (۱۰) قانون مدنی، رعایت مفاد آن قرارداد، برای بانک و مشتری الزامی است. همچنین طبق دستورالعمل حساب جاری، «حساب جاری، حسابی است که بانک بر اساس قرارداد منعقد شده با متقاضی، به منظور قبول سپرده قرض الحسنه جاری افتتاح می نماید. برداشت و یا انتقال از این حساب می تواند از طریق چک، دفترچه، کارت های الکترونیکی و یا سایر ابزارهای مجاز انجام پذیرد.»

پرسش: قرارداد حساب جاری به لحاظ حقوقی چه نوع عقدی است؟

پاسخ: قرارداد حساب جاری به عقیده بسیاری از نویسندگان حقوق بانکی، عقدی جایز است. به این معنی که هر یک از طرفین (بانک و مشتری)، می توانند قرارداد را فسخ نمایند. در این خصوص، بند (۵) از بخشنامه شماره نب/۱۱۲۵ مورخ ۱۳۷۰/۴/۲ مدیریت نظارت بر امور بانک های بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، کلیه بانک های دولتی را موظف نموده است تا ضمن اصلاح فرم های مربوط به قرارداد افتتاح حساب جاری، شرط مربوط به حق فسخ یکجانبه قرارداد توسط بانک را حذف نمایند. این مدیریت در توجیه این دستورالعمل می دارد: «...حساب جاری اشخاص، فقط طبق مقررات قانون صدور چک و یا دستور صریح مقامات قضایی ذی صلاح از طرف بانک، قابل انسداد می باشد. از این رو قید هرگونه شرطی که بانک گشایش کننده حساب

افتتاح حساب جاری نقض مقررات و مجازات برای افراد تلقی شود. ضمن اینکه در هیچ یک از متون و نصوص قانونی کشور، بانک‌ها مکلف نشده‌اند برای تمامی اشخاص مبادرت به افتتاح حساب جاری نمایند...»

چک به عنوان سند تجاری چه خصوصیتی دارد:

۱- انعکاس طلب در چک

اوراق تجاری، حق طلب را به طور مادی نشان می‌دهد و در واقع به عنوان نماینده مال بوده و مانند سهم از مصادیق عین محسوب و قابل نقل و انتقال می‌باشد.

در نتیجه دارنده سهم برای نقل و انتقال که صاحب آن سند محسوب می‌گردد، سند را ارائه و همچنین تشریفات خاصی را که برای تنظیم آن پیش بینی گردیده باید رعایت کند که عدم رعایت آن باعث ابطال سند می‌گردد.

۲- قابلیت انتقال

منظور این است که دارنده، حق طلب مندرج در چک را به سادگی به دیگری انتقال می‌دهد، بدین ترتیب اگر سند در وجه حامل باشد با قبض و اقباض و در صورتی که در وجه شخص معینی باشد با ظهرنویسی به اشخاص دیگر منتقل می‌نماید.

۳- غیر قابل استناد بودن ایرادات در چک

از خصوصیات دیگر این سند آن است که به دارنده آن تأمین بیشتری می‌دهد.

زیرا عدم اهلیت یا عیوب رضا و نامشروع بودن آن از طرف دارنده قبلی در قبال دارنده فعلی، قابل استناد نمی‌باشد؛ به همین منظور، آخرین دارنده می‌تواند به کلیه کسانی که سند تجاری مزبور را امضاء نموده‌اند مراجعه و اقامه دعوی نماید.

وصف تجردی چک اقتضا دارد که وقتی سند تجاری به گردش درآمده و از طریق ظهرنویسی به دیگران انتقال می‌یابد، ایرادات شخصی (ایرادات ناشی از روابط خصوصی متعهدین یک سند)، در برابر دارنده سند، مسموع نمی‌باشد. این اصل از وصف تجردی اسناد تجاری ناشی می‌شود، چرا که اسناد تجاری به خودی خود معرف طلب صاحب آن می‌باشند و ادعاهایی که هر یک از آنها علیه دیگری درباره معامله‌ای که منجر به صدور سند تجاری شده است باشد، در حقوق صاحب سند تجاری تأثیری ندارد که این موضوع را از مواد ۲۳۱، ۲۳۰ و ۲۴۹ قانون تجارت (در باب برات) نیز می‌توان استنباط نمود. این موضوع از ماده ۲۲ قانون متحدالشکل کنوانسیون‌های ۱۹ مارس ۱۹۳۱ ژنو (راجع به چک) نیز قابل استنباط است.

چک سندی عادی است:

به این معنی که امکان انکار و تردید نسبت به چک وجود دارد و چنانچه مورد انکار و تردید قرار بگیرد، دارنده می‌بایستی به طرق مختلف صحت امضای صادرکننده را ثابت نماید. با این وجود، واجد برخی از مزایای اسناد رسمی است و آن قابلیت صدور اجرائیه و امکان اخذ قرار تأمین خواسته بدون تودیع خسارت احتمالی است که البته با رعایت شرایطی میسر می‌باشد که بعداً اشاره خواهد شد.

را مجاز نماید به طور یکجانبه قرارداد حساب جاری اشخاص را فسخ نماید، از نظر این بانک، قابلیت اجرا ندارد...»

متن فوق، ممکن است این تفکر را ایجاد نماید که از نظر مدیریت نظارت بر بانک‌های بانک مرکزی، قرارداد حساب جاری از ناحیه بانک، عقدی لازم است، اما با تدقیق در همین بخشنامه، چنین تفکری منتفی خواهد شد. زیرا با بررسی مجموعه بخشنامه مذکور، مشخص می‌شود که آن مدیریت، صرفاً قصد منع بانک‌ها از اعمال این حق ذاتی موجود در این گونه قراردادها را داشته است و به همین لحاظ، به جای اینکه درج چنین حقی (حق فسخ) را باطل اعلام نماید، صرفاً به بیان این امر که این شرط «...از نظر این بانک قابلیت اجرا ندارد...» اکتفا نموده است. نتیجه آن که با توجه به عرف و رویه معمول بانکداری، تردیدی در جایز بودن قرارداد حساب جاری از ناحیه هر دو طرف (بانک و صاحب حساب) وجود ندارد و منع بانک‌ها از فسخ یکجانبه قرارداد حساب جاری، به واسطه بخشنامه فوق‌الاشعار، خللی به جایز بودن این قرارداد وارد نمی‌سازد.

پرسش: طرف قرارداد حساب جاری، کل بانک است یا شعبه افتتاح کننده حساب؟

پاسخ: شعبه، فاقد شخصیت حقوقی مستقل است و به نمایندگی از بانک، اقدام به افتتاح حساب جاری و امضای قرارداد می‌نماید. البته این عقیده که شعبه طرف قرارداد است، بیشتر در خصوص حساب‌های جاری سنتی، نمود پیدا می‌کرد، زیرا بیشتر امور از طریق شعبه افتتاح کننده حساب صورت می‌پذیرفت. اما در روش‌های جدید (حساب سیبا، جاری طلایی، سپهر، جام و...)، کلیه امور مربوط به حساب جاری، در تمامی شعب بانک انجام می‌پذیرد و در واقع یک رابطه قراردادی بین صاحب حساب و تمامی شعب بانک ایجاد می‌شود. بنابراین، طرف قرارداد حساب جاری، بانک است.

پرسش: آیا بانک‌ها ملزم به افتتاح حساب جاری برای مراجعین خود می‌باشند؟

پاسخ: به موجب ماده ۳ قانون عملیات بانکی بدون ربا «بانک‌ها می‌توانند تحت هر یک از عناوین ذیل به قبول سپرده مبادرت نمایند:

الف: سپرده‌های قرض الحسنه

۱- جاری

۲- پس انداز

ب- سپرده‌های سرمایه گذاری مدت دار

مستفاد از ماده قانونی مذکور، افتتاح حساب جاری از اختیارات بانک و به منظور ارائه خدمات و حفظ منافع بانک می‌باشد، بنابراین متقاضیان افتتاح حساب جاری نمی‌توانند بانک‌ها را ملزم به افتتاح این نوع حساب نمایند.

اداره بررسی‌های حقوقی بانک مرکزی طی نامه شماره ب/ح/۱۷۳۱ مورخ ۱۳۸۵/۷/۱۹ عطف به کلاس شماره هـ/۸۵/۴۷۰ هیئت عمومی دیوان عدالت اداری اعلام نموده است: «...بانک‌ها تکلیفی به افتتاح حساب جاری برای اشخاص و اعطای دسته چک به آنها ندارند تا عدم

پاسخ: بانک‌ها به دلیل قانونی زیر موظف به بستن حساب جاری اشخاص می‌باشند:

ماده ۲۱ قانون صدور چک: «بانک‌ها مکلفند کلیه حساب‌های جاری اشخاصی را که بیش از یک بار چک بی محل صادر کرده و تعقیب آن‌ها منتهی به صدور کیفرخواست شده باشد بسته و تا سه سال به نام آن‌ها حساب جاری دیگری باز ننمایند. مسئولین شعب هر بانکی که به تکلیف فوق عمل ننمایند حسب مورد با توجه به شرایط و امکانات و دفعات و مراتب جرم به یکی از مجازات‌های مقرر در ماده ۹ قانون رسیدگی به تخلفات اداری توسط هیأت رسیدگی به تخلفات اداری محکوم خواهند شد.

لازم به ذکر است که با توجه به تجاری بودن ماهیت کار بانک‌ها، چنانچه بانک از نحوه کارکرد مشتری با حساب جاری، رضایت نداشته باشد، می‌تواند با توجه به شرایط تعیین شده در دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌ها، از ارائه دسته چک جدید به مشتری خودداری نماید.

پرسش: چه فرقی بین مجازات مقرر در بند «ج» ماده ۷ قانون «صدور چک» اصلاحی ۱۳۸۲ با مجازات مقرر در ماده ۲۱ همان قانون وجود دارد؟

پاسخ: اداره کل حقوقی و تدوین قوانین قوه قضائیه در نظریه شماره ۷/۱۸۲۵ مورخ ۱۳۸۳/۳/۲۰ اعلام داشته است:

«مجازات مقرر در بند (ج) ماده ۷ قانون صدور چک اصلاحی ۱۳۸۲/۶/۲ راجع به کسانی است که مرتکب صدور چک بلا محل شده‌اند که مبلغ مندرج در متن چک بیش از پنجاه میلیون ریال است، لذا چنانچه عمل ارتكابی مشمول این بند از ماده فوق‌الاشعار باشد، دادگاه ضمن صدور حکم حبس، صادرکننده چک را به ممنوعیت از داشتن دسته چک به مدت دو سال محکوم می‌نماید. اعمال این بند از ماده فوق، موکول به تکرار نیست و صدور چک بلا محل حتی برای اولین بار نیز کافی برای اعمال این ممنوعیت خواهد بود. در حالی که موضوع ماده ۲۱ قانون فوق‌الذکر و تکلیف بانک‌ها در مسدود نمودن حساب جاری، راجع به اشخاصی است که بیش از یک بار اقدام به صدور چک بلا محل و بدون توجه به مبلغ مندرج در چک نموده‌اند، لذا شرط اعمال و اجرای این ماده در خصوص اشخاصی است که بیش از یک بار مرتکب صدور چک بلا محل شده‌اند. بنابراین موضوع مواد ۷ و ۲۱ قانون صدور چک متفاوت و دو امر علیحده و جداگانه است.»

پرسش: تکلیف بانک در مواجهه با حساب‌های جاری را کد چیست؟

پاسخ: به استناد نامه شماره نب/۳۸۵۲ مورخ ۱۳۶۲/۸/۸ اداره نظارت بر امور بانک‌های بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران منضم به نظر کمیسیون هماهنگی بانک‌ها و نامه شماره نت/۳۲۷۱ مورخ ۱۳۸۰/۸/۱۵ اداره نظارت بر امور بانک‌های تجاری آن بانک، مانده حساب‌های جاری که طی مدت ۲ سال، هیچگونه گردش مالی نداشته‌اند، می‌بایست به حساب مانده‌های مطالبه‌نشده منتقل شود و کارمزد آن بر اساس تعرفه اعلامی بانک مرکزی کسر شود. بدیهی است، با مراجعه صاحب یا صاحبان حساب (یا وکلای قانونی آن‌ها) و ارائه درخواست کتبی به بانک، قابلیت فعال یا مسدود نمودن حساب جاری، وجود خواهد داشت.

۳- شرایط صوری چک

۱) کلمه چک در متن هر برگ چک نوشته شده و تمبر مالیاتی الصاق یا بر روی چک چاپ شده باشد.

۲) تاریخ تنظیم یا صدور چک با حروف نوشته شده باشد.

۳) نام بانک محال علیه یا شعبه و محلی که بانک در آنجا واقع است در بالای چک قید شود.

۴) برای کنترل چک‌ها و شمارش تعداد برگ‌ها به هنگام تحویل، هر برگ چک شامل شماره ردیفی خواهد بود که در بالای چک با مرکب قرمز چاپ و علاوه بر شماره ردیف، سری مختلف هم ذکر شده است.

۵) مبلغ چک باید در دو محل (یکی با حروف و دیگری با عدد) با ذکر واحد پول و به زبان فارسی (برای حساب جاری ریالی) قید شود.

۶) پس از کلمات (در وجه) یا (به حواله کرد) نام گیرنده وجه (شخص معین یا حامل) نوشته شود.

۷) در قسمت پایین چک، شماره حساب جاری مشتری که برای یافتن کارت حساب و همچنین کارت نمونه امضاء لازم است قید شده است.

۴- خلاصه شرایط صحت چک

۱) تاریخ صدور (تاریخ مندرج یا سررسید پرداخت)

۲) امضای صادرکننده چک

۳) مبلغ چک

فقدان هر یک از شرایط و مندرجات فوق، چک را فاقد ارزش قانونی نموده و از طرف بانک به علت فقدان شرایط صحت عودت می‌شود.

از آنجا که محل صدور چک محل وقوع بانک محال علیه فرض می‌شود، محل صدور درج نمی‌شود.

تاریخ صدور: از آنجا که مطابق قانون حاکم بر صدور چک (اصلاحی مورخ ۸۲/۶/۲)، صدور چک وعده دار تلقی پذیرفته شده است، بنابراین ملاک پرداخت چک، تاریخ مندرج در آن می‌باشد و علی‌الاصول بانک از تاریخ صدور چک بی‌خبر است.

امضای صادرکننده چک: در قانون تجارت تصریح به امضای صادرکننده چک شده است که باید برابر با همان امضایی باشد که در کارت حساب جاری نزد محال علیه (بانک) داشته باشد.

۵- مندرجات اضافی مجاز در برگه چک

ممکن است صادرکننده، به منظور جلوگیری از تزویر در سند، توضیحاتی اضافه نماید که محل به اعتبار سند تلقی نگردد.

درج توأماً مبلغ به حروف و عدد و یا تومان و ریال

درج سمت دارنده، علاوه بر نام وی

درج سبب صدور سند (مثال: در وجه آقای الف بابت ودیعه قرض الحسنه آپارتمان موضوع اجاره نامه شماره فلان)

نکته: درج سبب، به معنی قید و شرط نیست و در مواردی برای اثبات ادعای صادرکننده در محاکم قضایی، به عنوان قرینه، کاربرد دارد.

پرسش: آیا بانک می‌تواند پس از افتتاح حساب جاری و ارائه دسته چک به مشتری، به اختیار و بدون هیچ دلیلی حساب جاری اشخاص را بسته و از ارائه دسته چک جدید خودداری نماید؟

نکات کاربردی در تصمیم گیری

لیلا نوری
(کارشناس بازاریابی و توسعه مشتریان)



۴- از دنیای واقعی فاصله نگیرید

علاوه بر رعایت سیستم در تصمیم گیری باید به منطقی بودن تصمیم ها توجه داشته باشیم.

۵- از یک فرآیند سیستماتیک استفاده کنید

علاوه بر این که باید سبک تصمیم گیری خود را بشناسید لازم است سبک تصمیم گیری سایر انسان هایی که در اطراف شما قرار دارند را هم بشناسید.

۶- شیوه تصمیم گیری خود را بشناسید

مطالعات موردی و شبیه سازی شرایط واقعی می تواند به شما کمک کند تا تصمیم گیری را تمرین کنید و بدون نگرانی از عواقب منفی تصمیم ها به اتخاذ تصمیم بپردازید.

۷- از تصمیم گیری های دیگران درس بگیرید

در هنگام تصمیم گیری از خود بپرسید که چه چیزهایی ممکن است درست از آب درنیاید؟

۸- برای بدترین شرایط هم فکری بکنید

دام های مهم در تصمیم گیری عبارتند از: عدم بررسی و ارزیابی فرآیند تصمیم گیری - عدم توجه به نتایج ناشی از تصمیم گیری های قبلی و نداشتن یادگیری - تفسیر نادرست از نتایج تصمیمات گذشته - عکس العمل شدید نشان دادن به جای استفاده از روش های ساختارمند - اعتماد بیش از حد به قضاوت های شهودی و انواع میانبرهای ذهنی و اعتماد به نفس بیش از حد در مورد توانایی قضاوت خود.

۹- دام های تصمیم گیری را بشناسید

ما آنچه داریم و می خواهیم از دست بدهیم را بسیار ارزشمند تر از آنچه نداریم و به دست خواهیم آورد ارزیابی می کنیم.

۱۰- از دست دادن و به دست آوردن

ما چیزی را می بینیم که می خواهیم ببینیم. آیا چیزهای دیگری نبود؟ کدام نکته مهم را ندیده بودید؟

۱۱- گاهی نکات مهمی را نمی بینیم

با چه عینکی به مساله نگاه می کنید. برای تصمیم گیری باید چارچوب ها را شکست و پا از آن فراتر گذاشت.

۱۲- قدرت چارچوب های فکری

هر تصمیمی که من و شما امروز می گیریم به شرایط جدید منجر

در مدیریت نوین «تصمیم گیری» به عنوان فرآیند حل یک مسأله تعریف شده است و اغلب به تصمیم گیری، حل مسأله نیز گفته می شود. تصمیم گیری عقلایی با مهارت های شخص و خصیصه هایی پیوند دارد که لازم است در شخص تصمیم گیرنده وجود داشته باشد. این مهارت ها به طور موردی و انفرادی در اشخاص وجود دارد و بسیاری از مدیران تنها بعضی از آنها را دارا هستند، مهارت هایی که متناسب با مراحل الگوی عقلایی تصمیم گیری است، در جدول زیر نشان داده شده اند:



به منظور پیاده سازی مناسب مراحل تصمیم گیری عنوان شده ضروری است به نکات کاربردی به زیر توجه شود: میزان تصمیم گیری تابع ویژگی های فیزیولوژیک بدن شما است. در حالت خواب آلودگی نمی توانید ذهن خود را به درستی به کار ببرید.

۱- قبل از تصمیم های مهم کمی بخوابید

اگر ذهن شما در فضا و موقعیت مناسبی باشد پاسخ صحیح خود به خود بدان راه می یابد. وقفه های پی در پی، کارهای موازی، تنش و خستگی از تمرکز و شفافیت ذهن می کاهد.

۲- آزاد بودن ذهن و تمرکز، کمک بزرگی برای تصمیم گیری است

در بسیاری مواقع نمی توان به راحتی از مساله فاصله گرفت. بهتر است با تغییر موقعیت فیزیکی خود، به طور موقت جلسه را ترک کنید با کمی راه رفتن در محیط دیگر قادر به تمرکز خواهید بود.

۳- از مشکل فاصله بگیرید

ما انسان ها در ذهن خود و در فضای مجرد به یک شیوه تصمیم می گیریم و وقتی وارد دنیای واقعی می شویم شیوه های متفاوتی را دنبال می کنیم.

منجر شود. اگر شما تنهای تنها هم باشید، باز همین تصمیم را می‌گیرید؟

۲۵- از دیگران تاثیر نپذیرید.

به جای هراس از تصمیم‌های بزرگ، آن را به چند تصمیم کوچک تقسیم کنید.

۲۶- هزینه‌های شکست را کاهش دهید

در تصمیم‌گیری دو دام وجود دارد: ۱- توجه بیش از حد به اثرات کوتاه مدت ۲- عدم در نظر گرفتن انواع نتایج محتمل. اگر هنگام تصمیم‌گیری تنها به یک نتیجه توجه نکنیم و موضوع را همه جانبه ببینیم، قطعاً تصمیم بهتری خواهیم گرفت.

۲۷- به افق‌های دور نگاه کنید

کنج‌کاو باشید- به خاطر بسپارید- ثبات عاطفی داشته باشید- در کسب دانش بکوشید- خلاق باشید.

۲۸- توانایی‌های فکری خود را تقویت کنید

آیا گزینه‌ای که در حال انتخاب آن هستید واقعاً بهترین گزینه است یا تنها چون با تصمیم‌های قبلی شما سازگار است آن را انتخاب کردید؟

۲۹- نسبت به تصمیم خود متعصب نباشید

با تمام توان خود به بهترین شکل ممکن تصمیم بگیرید و سپس به مسیر خود ادامه دهید.

۳۰- به گذشته خیره نشوید.

الزام‌ها را بررسی کنید. آیا اجبارهای گزینه‌هایتان واقعی هستند؟

۳۱- هیچ گاه گمان نکنید که فهرست گزینه‌های شما کامل است.

برای آوردن گزینه‌های بیشتر به ذهن از قوه تخیل خود استفاده کنید

۳۲- اعتماد به نفس داشته باشید

بررسی کنید که فرض غیرضروری نداشته باشید

۳۳- راهکار انتخاب شده را کنترل نهایی کنید.

منابع و مأخذ

- مبانی سازمان و مدیریت، سیدرضا سیدجوادین، انتشارات شابک
- رفتار سازمانی، استیفن رابینز، انتشارات شابک
- مدیریت مبانی و استراتژی، وحید میرابی
- مبانی سازمان و مدیریت، طاهره فیضی، انتشارات دانشگاه پیام نور
- چکیده مقاله ویژگی تصمیم‌گیری و مدیریت اسلامی، جاسبی
- مدیریت عمومی، سید مهدی الوانی، انتشارات نی
- تصمیم‌گیری مناسب درسی دقیقه، اسمیت، جین، گروه مترجمان موسسه نگاه‌فردا
- ۳۰ اصل کلیدی در تصمیم‌گیری، پایگاه اطلاع رسانی صنعت
- نظریه‌های متعارض در روابط بین‌الملل، دوئرتی، جیمز؛ فالترز گراف، رابرت؛
- ترجمه علیرضا طبیب و وحید بزرگی، تهران، نشر قومس، ۱۳۷۲
- تجزیه و تحلیل تصمیم‌گیری در سیاست خارجی، خوشوقت، محمدحسین، تهران، وزارت امور خارجه،
- اصول سیاست خارجی و سیاست بین‌الملل، قوام، عبدالعلی؛ تهران، سمت،
- نگرشی جدید به علم سیاست، پالمر، مونتی؛ و اشترن، لاری؛ و گایل،
- چارلز؛ ترجمه منوچهر شجاعی، تهران، دفتر مطالعات سیاسی و بین‌المللی،

می‌شود و آن‌ها ما را به اتخاذ تصمیم‌گیری‌های جدید وادار می‌کند.

۱۳- تصمیم‌های شما تصاویر منفرد نیستند بلکه همچون فیلم هستند

ما با توجه به اطلاعات خود تصمیم‌گیری می‌کنیم. باید از خود بپرسیم چه اطلاعاتی کم داریم؟ اطلاعاتی را که ندارم چه تاثیری در تصمیم خواهد گذاشت؟ (این اطلاعات همان سنگ است) ممکن است کمی جلوتر به ما حمله ور شود.

۱۴- به سنگ‌هایی که سکوت می‌کنند هم توجه کنید

اگر شهود بر پایه تجربیات عمیق و متعدد است آن را نادیده نگیرید.

۱۵- قدرت شهود را فراموش نکنید

گاهی اوقات رفتاری که تعهد و مصمم بودن شما را نشان دهد می‌تواند شما را در شرایط دشوار تصمیم‌گیری از تنگنای ابهام رهایی ببخشد.

۱۶- تصمیم غلط بهتر از تصمیم نگرفتن است

در تصمیم‌گیری لازم است بدانید چه میزان اطلاعات را واقعاً نیاز دارید و چقدر زمان می‌برد تا اطلاعات بیشتری را به دست آورید.

۱۷- ۸۰ درصد اطلاعات را فراهم کنید و تصمیم بگیرید

همواره به دقت بدترین نتیجه ممکن را تصور کنید و ببینید آیا می‌توانید آن را تحمل کنید؟

۱۸- تصمیم‌گیری همیشه با ریسک همراه است. این واقعیت را بپذیرید.

وقتی به صورت گروهی تصمیم‌گیری می‌کنید به تعامل میان اعضای گروه توجه دارید؟ آیا فضایی ایجاد کرده‌اید که صحبت‌های متفاوت و متضاد شنیده شود؟

۱۹- دو فکر همیشه بهتر از یک فکر نیست

هنگام تصمیم‌گیری از این که کارشناس نیستید خجالت نکشید.

۲۰- انسان‌های باهوش تر از خود را در اطرافتان گرد آورید.

کمی از صحنه فاصله بگیرید و به تصویر کلی نگاه کنید. به دنبال راه‌حل فراگیر باشید که بهترین نتیجه را برای همه تضمین کند.

۲۱- خود را از زندگی دوگانگی رها کنید

کمی استرس، چیز خوبی است بیش از حد می‌توانید مانع تصمیم‌گیری درست شوید.

۲۲- گاهی اوقات کمی استرس هم خوب است

اجازه ندهیم که احساسات منفی بر روی قضاوت ما هنگام تصمیم‌گیری تاثیر بگذارد.

۲۳- به تاثیر احساسات توجه داشته باشید

حتی اگر یک راه جدید سریع تر یا کم هزینه تر است ممکن است بلند مدت هزینه‌های بیشتری به شما تحمیل کند.

۲۴- مراقب میانبرهای جذاب باشید

هیچ انسانی نیست که از دیگران تاثیر نپذیرد و اما نباید این تاثیرپذیری بیش از حد باشد و به انحراف زیاد از مسیر درست

تصویر استخدام سازمانی



آزاده فرح آبادی
(معاون اداره رسیدگی به امور مشتریان)

داده شود «تصویر استخدام شرکت انگیزه سازمان به عنوان یک محل کار است.» (ژوس لمینک و همکاران، ۲۰۰۳: ۵)

عوامل تشکیل دهنده تصویر استخدام سازمانی

براساس تحقیق ژوس لمینک و همکاران ۲۰۰۳ دو عامل در شکل دهی تصویر استخدام سازمانی موثرند:

الف- ویژگی های شغل

ب- مزایای جانبی شغل

الف) ویژگی های شغل

پیش درآمد نگرش ویژگی های شغل مطالعات ترنر و لارنس بود. آنها به منظور سنجش واکنش کارکنان در برابر شغل های مختلف یک پروژه بزرگ را به مورد اجرا گذاردند. ایشان عقیده داشتند که کارکنان شغل های پیچیده و پر تلاش را به شغل های یکنواخت و کسالت آور ترجیح می دهند و معتقدند که پیچیدگی شغل، رضایت و حضور کارکنان را به دنبال خواهد داشت (گریفین، ۱۹۹۲: ۱۳۸۲).

ویژگی های شغل اشاره به چگونگی فعالیت ها، وظایف، تکالیف

افراد از تصویر ذهنی برای تصمیمات شخصی زیادی از جمله انتخاب سبک زندگی استفاده می کنند (فومبرون و شانلی، ۱۹۹۰: ۲۳۴).^۱ همچنین متقاضیانی که تصویر شرکت را ارزیابی می کنند احتمالاً به جنبه های دیگری هم مانند سرمایه گذاران و مصرف کنندگان توجه می کنند. متقاضیان استخدامی احتمالاً سازمان را بیشتر به عنوان یک کارفرما می بینند. بنابراین متقاضیان بالقوه به احتمال زیاد دریافت متفاوتی از شرکت داشته و به همین دلیل تصویر متفاوتی را بر مبنای این دریافت در ذهن خود دارند. (گیت وود و همکاران ۱۹۹۳: ۴۱۵) این تصویر می تواند بعد از مواجهه با فعالیت های استخدامی شرکت شکل بگیرد. گیت وود (۱۹۹۳) این انگیزه ها را به عنوان تصویر استخدامی معرفی کرده است. به هر حال، انگیزه هایی که افراد براساس جذابیت یک شرکت به عنوان یک کارفرما دارند به فاکتورهای زیادی بستگی دارد و تنها بعد از مواجهه با فعالیت های استخدامی شکل نمی گیرد. هایهوس و همکاران^۲ (۱۹۹۹: ۱۵۱) این انگیزه ها را به عنوان تصویر استخدام سازمانی علامتگذاری کرده اند که می تواند به صورت زیر شرح

تعطیلات، پاداش‌های کارگری.

۳) پاداش‌های غیرمالی: به پاداش‌های اصلی نیز گفته شده است که برای فرد جنبه درونی داشته و به طور معمول از سوی محیط دریافت می‌دارد. براساس تحقیقات به عمل آمده این نوع پاداش‌ها از مهم‌ترین ابزار انگیزشی است که در اختیار مدیران قرار دارد. این پاداش‌ها نیز به دو دسته اند:

۱-۳ پاداشی که شخص از شغل خود دریافت می‌دارد و آن رضایت و لذتی است که فرد با انجام وظایف معنی دار و پراهمیت از شغل خود به دست می‌آورد. یکی از نیازهای مهم افراد کارکردن است. کار و فعالیت نیاز ذاتی انسان است و انسان با انجام وظایف مهم و با ارزش می‌تواند به این نیاز ذاتی خود پاسخ دهد. نوع دیگر از این پاداش‌ها احساس فضیلت و کمال، منزلت اجتماعی، تأیید غیر رسمی و غیره می‌باشد.

۲-۳ پاداشی که فرد از فضا و محیط شغلی به دست می‌آورد. فرد از طریق انجام وظایف در محیط کاری ارتباط مناسبی با دوستان و همکاران خود برقرار می‌کند که منجر به برآوردن برخی از نیازهای مهم او می‌شود. از این نوع پاداش‌ها می‌توان به شرایط کاری مناسب و ساعات کاری متغیر و غیره اشاره کرد. (دعائی، ۱۳۸۴: ۱۹۹)

۲) توجه ویژه به هدایت مسیر شغلی کارکنان

تعریف کارراهه یا دوران خدمت

اصطلاح دوران خدمت یا کارراهه در بسیاری موارد به منظور نشان دادن روند پیشرفت و ترقی فرد در یک رشته شغلی در سراسر عمر خدمتی او به کار برده می‌شود. کارراهه درکسب یا حرفه ای خاص اصطلاحی است که برای عموم مفهوم مشترک دارد و گه‌گاه به معنای صرف نیرو و زمان برای کسب یک تخصص به کار می‌رود. گاه معنای یک رشته ازمشاغل از آن مستفاد می‌شود که ارتباطی ناچیز با هم دارند. در هر صورت مفهوم آن معمولاً تا حدودی درجه موفقیت را به ذهن متبادر می‌سازد. (افتداری، ۱۳۷۵: ۹)



و ابعاد مختلف یک شغل دارد. بعضی از مشاغل، متعارف و جاری هستند زیرا فعالیت‌های آن‌ها یکدست شده و تکراری هستند و بعضی دیگر غیر معمول؛ بعضی‌ها نیاز به مهارت‌های گوناگون دارند و بعضی دیگر میدان عملی محدود؛ بعضی‌ها کارمند را با واداشتن به تبعیت دقیق از روند‌ها خسته می‌کنند و بعضی دیگر به کارمندان آزادی عمل برای انجام دادن کار به میل خود می‌دهند. بعضی از کارها زمانی بیشترین توفیق را به همراه دارند که به وسیله گروهی از کارمندان به صورت جمعی صورت بگیرند و بعضی دیگر به وسیله افرادی که در اصل مستقلاً کار می‌کنند (کشتی دار، ۱۳۸۱: ۴۱).

ب) مزایای جانبی سازمانی

ژوس لمینک و همکاران (۲۰۰۳) برای مزایای جانبی شغل سه مولفه زیر را قابل سنجش عنوان نموده اند:

۱) مزایای شغلی جانبی قابل مذاکره

۲) توجه زیاد به هدایت مسیر شغلی کارکنان.

۳) امکان دنبال کردن آموزشهای مورد علاقه

۱) مزایای شغلی جانبی قابل مذاکره

در اغلب موارد سیستم پاداش خدمات کارکنان از موثرترین ابزار تشویقی و انگیزشی است که در اختیار مدیران سازمان می‌باشد. طرح و استفاده از سیستم مذکور اغلب انعکاس‌دهنده نگرش مدیران سازمان و طرز برخورد آنان با منابع انسانی است. مسئولیت هماهنگی و اداره سیستم پاداش خدمات کارکنان معمولاً زیر نظر مدیریت منابع انسانی است. سیستم پاداش خدمات کارکنان شامل انواع پاداش‌هایی است که از طرف سازمان به کارکنان به عنوان حاصل استخدام و جبران خدمات آنان اعطا می‌شود. (بیارز و روی، ۱۳۸۷: ۲۹۰)

انواع پاداش خدمات کارکنان

پاداش خدمات کارکنان به دو دسته تقسیم می‌شود:

پاداش‌های مالی: به آن پاداش‌های فرعی نیز اطلاق می‌شود و مستقیماً از طرف شرکت اعطا و کنترل می‌شود. این پاداش‌ها خود به دو دسته تقسیم می‌شوند:

۱) پاداش‌های مستقیم مالی

شامل پرداخت‌هایی است که شخص به صورت دستمزد، حقوق، حق العمل، انعام و غیره دریافت می‌دارد. در واقع پول نقدی است که به کارکنان داده می‌شود.

۲) پاداش‌های غیرمستقیم مالی

شامل دریافت‌های کارکنان غیر از پاداش‌های مستقیم مالی است؛ از جمله طرح‌های بیمه، بازنشستگی، پرداخت برای



محقق حبیب اله محمدی.
۳- دعائی حبیب اله، (۱۳۸۴)؛ مدیریت منابع انسانی (نگرش کاربردی)، مشهد، بیان هدایت نور.
۴- سید جوادین سیدرضا، (۱۳۸۱)؛ مدیریت منابع انسانی و کارکنان، انتشارات نگاه دانش، تهران.
۵- کشتی دار، محمد (۱۳۸۱)؛ بررسی رابطه تحلیل رفتگی با منبع کنترل، مقایسه آن در بین مدیران دانشکده ها و گروه های تربیت بدنی و غیر تربیت بدنی دانشگاه های آموزش عالی، پایان نامه دکتری، دانشگاه تهران.



به طور کلی می توان گفت که دوران خدمت سری پست هایی است که شخص در طول دوره زندگی، تصدی آنها را به عهده می گیرد. (ایران نژاد پاریزی و همکاران، ۱۳۷۹: ۱۲۲)

توسعه مسیر شغلی^۴

مفهوم توسعه مسیر شغلی براساس دوبخش «برنامه ریزی مسیر شغلی» و «مدیریت مسیر شغلی» بررسی می شود. توسعه مسیر شغلی شامل برنامه ریزی مسیر شغلی افراد و اجرای برنامه های مسیر شغلی آنان به کمک تحصیلات، آموزش و اکتساب تجربه های کاری می باشد. اگر بیشتر از دیدگاه سازمان به این فرآیند نگاه کنیم توسعه مسیر شغلی یک فرآیند راهنمایی، استقرار، حرکت، رشد کارکنان از طریق ارزیابی، فعالیت های آموزشی و ارزیابی شغلی برنامه ریزی شده می باشد. (سید جوادین، ۱۳۸۱: ۴۹۶)

۳) امکان دنبال کردن آموزش های مورد علاقه

آموزش و بالندگی نیروی انسانی کوشش مداوم و برنامه ریزی شده ای است که برای افزایش توانایی های کارکنان و بهبود سطح عملکرد و شایستگی آنان انجام می گیرد. به همین دلیل آن را از بهترین فعالیت های سازمانی تشخیص داده اند. (سیدین، ۱۹۸۸: ۲۱۷)
صاحب نظران اعلام نموده اند چنان که کارکنان آموزش ببینند در انجام کارهای زیر مهارت و انعطاف پذیری بیشتری خواهند یافت:

۱. تصدی مشاغل جدید در سایه کسب مهارت های تازه.
۲. انطباق با شرایط جدید و منحصر بفرد در محیط کار.
۳. شناخت و قبول سیاست ها و مقررات جدی سازمان.
۴. آشنایی استفاده از روش های متفاوت انجام کار در صورت لزوم.
۵. استفاده از آموزش های ارائه شده در جهت پیشبرد اهداف سازمانی.
۶. برخورداری از امکان حفظ خود در سازمان و رقابت با نیروهای آموزش دیده تازه نفس.
۷. بهره برداری از آموزش برای ترفیع و ارتقای شغلی. (دعائی، ۱۳۸۴: ۱۴۵)

پانویست ها:

- ۱) Fombrun, C., & Shanley, M (۱۹۹۰) What's in a name? Reputation building and corporate strategy. Academy of Management Journal, ۳۳(۲), ۲۳۳-۲۵۸.
- ۲) Gatewood, R.D., Gowan, M.A., & Lautenschlager, G.J. (۱۹۹۳) corporate image, recruitment image, and initial job choice decisions. Academy of Management Journal, ۳۶(۲), ۴۱۴-۴۲۷.
- ۳) Highhouse, S., Zickar, M.J., Thorsteinson, T.J., Stierwalt, S.L., & Slaughter, J.L. (۱۹۹۹) Assessing company employment image: An example in the fast food industry. Personnel Psychology, ۵۲(۱), ۱۵۱-۱۷۲.
- ۴) Career Development

منابع و مأخذ:

- ۱- اقتداری علیمحمد (۱۳۸۴)؛ سازمان و مدیریت. چاپ سی و هفتم، انتشارات مولوی موسسه آموزش عالی فارابی.
- ۲- ایران نژاد پاریزی، مهدی و ساسان گهر پرویز، ۱۳۷۶؛ پایان نامه نقش فرهنگ سازمانی در افزایش کارایی کارکنان بانک کشاورزی ایران، نام

۶-Fombrun, C., & Shanley, M. (۱۹۹۰) What's in a name? Reputation building and corporate strategy. Academy of Management Journal, ۳۳(۲), ۲۳۳-۲۵۸.
۷-Gatewood, R.D., Gowan, M.A., & Lautenschlager, G.J. (۱۹۹۳) corporate image, recruitment image, and initial job choice decisions. Academy of Management Journal, ۳۶(۲), ۴۱۴-۴۲۷.
۸-Highhouse, S., Zickar, M.J., Thorsteinson, T.J., Stierwalt, S.L., & Slaughter, J.L. (۱۹۹۹) Assessing company employment image: An example in the fast food industry. Personnel Psychology, ۵۲(۱), ۱۵۱-۱۷۲.
Jensen, M. & Meckling, W. (۱۹۷۶), Theory of the firm: Managerial Behavior, Agency costs and ownership Structure, Journal of financial Economics ۳: ۳۰۵-۳۶۰.



گفت و گو: محمد علی عرفی نژاد
عکس: محمد حقیقت طلب



گشت و گذار در شعبه‌های بانک سامان
این بار به سراغ شعبه دکتر فاطمی رفته‌ایم

شعبه‌ای با کمترین تغییر



و پرمشتری... و حالا این نیروی خوب را در کسوت ریاست و در یک اتاق دوفره و در قسمت ورودی می‌بینیم و حرف‌هایش نیز شنیدنی است، اما قبل از پرحرفی باید به این نکته بپردازیم که بسیاری از برویچه‌های مشغول به کار در این شعبه جزو نفراتی هستند که برخلاف خیلی‌های دیگر، از همان آغاز فعالیت و نقطه ورود، در این شعبه ماندگار شده و ادامه فعالیت می‌دهند، غیر از خود شخص رئیس که در چند ماه اخیر پشت میز ریاست نشسته و به رتق و فتق امور می‌پردازد و به گفته‌ای در همین مدت کوتاه، توانسته با استفاده از همان برنامه ایجاد ارتباط و گفتگو و جذب مشتریان جدیدتر، سروسامانی بهتر به حرکت‌های اقتصادی شعبه بدهد، جالب‌تر اینکه صحبت و گفتگویمان در روزهایی صورت گرفت که هر روز و هر شب نام و تصویر و برند بانک سامان را در اطراف ورزشگاه‌ها و روی پیراهن قهرمانان والیبالست و... می‌دیدیم و چنین اتفاقی نوعی احساس برتری و مباحثات را برایمان به وجود می‌آورد.

و اما حرف‌ها...

از اواخر سال ۸۳ کارم را به‌عنوان کاربر در بانک سامان آغاز کردم، برنامه‌ریزی‌ها برای کار و فعالیت از همان سال ورود دنبال شد، احساس می‌کردم باید در بانکی که کار می‌کنم، از هر نظر موفقیت را در چشم‌انداز آینده در نظر بگیرم و این امر هم تنها در سایه دوستی و همکاری با دیگر همکاران امکانپذیر می‌شد. ملامحمدی معتقد است، یکی از دلایل رضایت کامل من از کار و رسیدن به خواسته‌هایم، پشتکار، انگیزه و روابط عمومی بالا بوده است، چون بر همین اساس دستیابی به موفقیت‌ها امکان‌پذیرتر می‌شود.

این رئیس شعبه با اظهار رضایت کامل از فعالیت در شعبه‌های بانک سامان، ادامه می‌دهد... با لیسانس مدیریت بازرگانی به بانک آمدم و تا سال ۹۱ به‌عنوان کاربر و کارشناس برنامه‌ریزی بانکی در شعبه‌های مختلف کار کردم تا اینکه در پاییز سال ۹۱ در شعبه اکباتان کار معاونتم آغاز شد. البته معاونت ریالی و در همین دو



خیابان فاطمی قصه‌ای بلند و پرخاطره دارد، قصه روزهایی که به‌عنوان نخستین بخش شکل گرفته از خیابان‌ها و محله‌های جدید هر روز تعداد تازه‌ای از خانواده‌های تهرانی را با توجه به نوع سکونتگاه‌ها و خانه‌های دو طبقه یک شکل و یکدست، زندگی جدیدی را به نمایش می‌گذاشت. مهم‌ترین عامل منطقه جدید برای شروع زندگی جدید استفاده فراوان از آب، درخت، باغچه و پارک‌های تازه‌ساز به شمار می‌آمد و چه بسیار از مردم آمده از شهرهای بزرگ دیگر که در این حوالی ساکن می‌شدند و شکل تازه‌ای از آینده‌نگری را مدنظر قرار می‌دادند و همان‌ها هم باعث می‌شدند تا دیگر دوستان و همکاران به‌ویژه کارمندان اداری که ناچار تهران را برای اقامت انتخاب کردند، جزو این گروه باشند. منطقه فاطمی نیز از چنین قاعده‌ای مستثنی نبود و بعد از بلوار کشاورز، امروز جایگاه خاصی را برای اقامت در کوچه پس‌کوچه‌ها و خیابان‌های تودرتو به وجود آورد.

فراوانی بخش‌های مسکونی و جمعیت حاضر در خیابان دکتر فاطمی یکی از دلایل توجه قسمت‌های تجاری و از جمله شعبه‌های بانکی و دیگر نهادها و تاسیسات مربوط به بخش‌های دولتی و نیز ادارات بزرگ به‌شمار آمده و شعبه بانک سامان در کمرکش خیابان بلند و تاریخی دکتر فاطمی بسیاری از اهالی منطقه را به‌عنوان مشتری‌های کوتاه و بلندمدت به خود جلب کرده است.

کاربرهای ماندگار

در نگاهی از سر تحقیق و کنکاش به بخش داخلی شعبه فاطمی درمی‌یابیم که به‌عنوان یکی از شعبه‌های خوش‌ساخت مطرح است و با این همه در برنامه‌ریزی تغییر فضای داخلی، به ما گفتند قرار است یک تغییر کلی برای بازسازی به وجود آید، برای همین هم طبقه زیرین شعبه تقریباً آماده‌سازی شده تا نسبت به کارآمدی و فعالیت کاربران و ارتباط با مشتریان مشکلی پیش نیاید و در این میان آقای احسان ملامحمدی را به‌عنوان رئیس شعبه بار دیگر در چند سال اخیر ملاقات می‌کنیم؛ دیداری که بار اولش در شعبه سامان ملت اتفاق افتاد، شعبه‌ای شلوغ و پرفرت و آمد





همکاری برطرف کرده و اساس کار را بر رأفت و مهربانی و البته جدیت در انجام کارها بگذارم.

و بالاخره اینکه آقای ملامحمدی پس از چند سال کار و فعالیت در شعبه‌های مختلف سامان، سال ۸۶ ازدواج کرده و حالا با همسرش که خانه‌دار است با تنها پسر آماده ورود به دبستان، زندگی خانوادگی‌شان را ادامه می‌دهد، پسری به نام محمدپارسا.

و نیز معتقد است یک شعبه بانکی، بنگاهی اقتصادی کوچک است که باید با یک برنامه‌ریزی حساب شده و با در نظر گرفتن همه شرایط همکاری، رو به آینده حرکت کند و از طریق حفظ معیارهای مشخص به اهدافش برسد، به عبارتی باید همه اعضای این بنگاه از کوچک‌ترین تا بزرگ‌ترین آن در جهت حفظ برنامه‌ها و آینده‌نگری حرکت کنند.

در زمینه چپش باجه‌ها و قرار گرفتن وسایل شعبه نیز باید گفت: نه به عنوان رئیس که به عنوان یک همکار وقتی به این شعبه آمدم، دوست داشتم با بچه‌ها باشم و به همین دلیل هم اتاق ریاست شعبه در طبقه بالا را تبدیل به اتاق مصاحبه و مذاکره با مشتریان ویژه کردم و سپس تصمیم گرفتم در اتاق کناری شعبه و همراه با معاونت در دید بچه‌ها باشم و بیشتر به کارها برسیم و هر مشکلی هست با هم از میان برداریم.

در حال حاضر پنج باجه داریم و یک رئیس دایره داشتیم که با وجود کار زیاد او را از ما گرفتند و به جای دیگر منتقل کردند، در حالی که حجم کارمان گسترده تر شده است و مثلاً همه کارهای بانکی و دریافت و پرداخت‌های شرکت‌های بزرگ با گردش بالا را انجام می‌دهیم، همین‌طور نمونه‌های دیگری نیز وجود دارد. ما هم حرفی نداریم، به هر حال زمان همه چیز را حل می‌کند، فقط باید قبول کرد که نیروی انسانی دیگر ابزار نیست که باید صبر کنیم تا روبراه شود، من و همکاران جوانم آنقدر به این شعبه علاقه‌مند هستیم که آن را جایگاه ویژه‌ای برای خود بدانیم، مثلاً وقتی به این در ورودی و خروجی چرخان نگاه می‌کنم که تنها این شعبه را پوشش داده، برایم تبدیل به یک خاطره می‌شود و برای لطف

سال اخیر نیز با دیدن دوره‌های مربوطه، از جمله کلاس ارزی/ریالی کارم را ادامه دادم و همان‌طور که اشاره کردم، نگاه من برای ادامه فعالیت و رسیدن به بخش‌های مورد نظرم بیشتر برمی‌گردد به انگیزه و پشتکار و روابط عمومی بالا از نظر ارتباطی و بالاتر از همه حفظ مشتری و استفاده از مشتریان ویژه در جهت آوردن مشتری‌های دیگر و با چنین نگاه و برنامه‌ریزی ویژه‌ای، تا همین جا همه همکاران و دوستانم را ترغیب به کار و فعالیت کردم.

فقط رفاقت و دوستی

می‌پرسم در این چند سال فعالیت شده با مشتری‌ها برخورد ناراحت‌کننده‌ای داشته باشید؟ می‌گویند تا آنجا که در خاطرمان هست در شعبه‌های بانک‌ها در دو سه دهه قبل، همیشه شاهد برخورد بین کارمندان و مشتری‌های خسته از ایستادن و انتظار کشیدن بوده‌ایم، این در حالی است که خوشبختانه در یک دهه اخیر که حضور بانک‌های خصوصی در جامعه ملموس‌تر شده، مشتریان بانکی تکلیف خود را روشن کرده و شعبه‌های بانکی را براساس نوع ارائه خدمات و احترام و... انتخاب می‌کنند و از سویی همین رفتارسنجی توأم با احترام باعث شده تا دیگر بانک‌های دولتی نیز از این راه و روش جدید سود برده و در امر حفظ و حراست از مشتری و اندوخته‌های وی بکوشند.

همه اینها که مطرح کردید درست است، اما در مورد خودم، من آدم خودنسردی هستم و سعی می‌کنم با مشتری به هیچ وجه وارد بحث‌های ناسرانجام نشوم، به عبارت دیگر من سعی می‌کنم مشتری از در دوستی وارد شود و با خونسردی و حفظ احترام فشار او را پایین بیاورم و بعد که همه چیز از نظر من آرام شد، با صحبت کردن و از در دوستی درآمدن کاری می‌کنم که یک رفاقت ادامه‌دار را به وجود آورم. در همین زمینه هم باید به رفتارسنجی گروهی با همکاران جوانم اشاره کنم، چراکه باید بگویم در این مدت با همه جور اخلاق و رفتار همکاران جدید و قدیم کنار آمده‌ام و به جز بحث بخش خانوادگی که هیچ دلیلی برای ورود ندارم، در دیگر زمینه‌ها سعی می‌کنم هر گیر و مشکلی که وجود دارد با درایت و



قدرت و جذب هر چه بیشتر مشتری‌های جدیدتر و مشتری‌های معروف به VIP را دارند، به هر حال بعد از حرف‌هایمان با رئیس جوان شعبه، در یک گردش چشم و نگاه، به سراغ آقای مهدی زمزم معاونت شعبه می‌رویم.

از مهرماه سال ۸۵ از طریق شرکت در یک آزمون پرمعنیت در بانک سامان پذیرفته شدم. من با تحصیلات لیسانس مدیریت دولتی به سامان آمدم، یادآوری می‌کنم که همیشه در دوران دبیرستان و دانشگاه یکی از آرزوها و خواسته‌هایم، پیوستن به بانک بود، حتی ورود به چند بانک را در فکر برنامه‌ریزی کرده بودم، این در حالی بود که نه در اطرافم و نه در خانواده و فامیل هیچ فرد بانکی نداشتیم که راه و روش ویژه‌ای را نشانم بدهد، اما جالب‌تر این بود که بعد از چند ماه کار کردن در بانک، تازه علاقه‌ام بیشتر شد و احساس کردم جدا از کار بانکی، آن ارتباط و بده‌بستان با مردم و مراجعان از جذابیت بالایی برخوردار است. من کار کردن در شعبه بانک سامان را به خاطر ارتباطش با مردم، دوست دارم و هر چه زمان می‌گذرد، احساس می‌کنم بیشتر با کار انس می‌گیرم و بر همین اساس، با مردم بیشتر احساس نزدیکی می‌کنم.

می‌پرسم: در این چند سالی که از کاربری به معاونت شعبه رسیده‌اید در کدام شعبه‌ها فعالیت داشته‌اید؟

از شعبه پاسداران شروع به کار کردم، سپس به شعبه‌های ملاصدرا، هفت‌حوض و مرکزی شهید بهشتی رفتم و معاونت را نیز در همین شعبه از ۹۱/۸ آغاز کردم.

بنابراین می‌شد نتیجه گرفت که شعبه دکتر فاطمی، شعبه خوش‌یمنی است.

می‌خندد و اضافه می‌کند:

در این مدت هم به معاونت رسیدم و هم ازدواج کردم، البته فعلاً من هستم و همسر و صدای بچه‌ای در خانه‌مان طنین‌انداز نشده است. در زمینه کاری هنوز برای موفقیت بیشتر وقت دارم.

به‌عنوان نمونه در زمینه جذب مشتری هنوز باید کار کنم و با سعی بیشتر و جذب منابع و ایجاد چشم‌اندازهای جدیدتر هر چه بیشتر مشتری‌یابی کنم.

برای مثال به یاد دارم یک مشتری داشتیم که جزو بدهکاران معوقه بود و با ایجاد رابطه با ایشان، او را به مشتری ویژه تبدیل کردیم که هم بدهکاری‌اش را به‌طور کامل پرداخت و هم تبدیل به یک مشتری همیشگی شد. من معتقدم باید خواسته‌های مشروع مشتریان را به هر طریق فراهم کرد، مشتری سرشناس دیگری داشتیم که برای پیشبرد کارهایش به یک دستگاه «پوز» سیار احتیاج داشت، دیدم با گرفتن یک «پوز» با شعبه احساس نزدیکی می‌کند و دیگر سپرده‌هایش را هم می‌آورد، برایش فراهم کردیم و خوشبختانه ماندگار شد، آن هم با آوردن چند مشتری (vip).

معاونت شعبه ضمناً یادآوری می‌کند که...

دوره‌های مختلف بانکداری را دیده‌ام و از وضعیت فعلی راضی



خاطره هم که شده، ماجرای این تنها در چرخان را نقل خواهند کرد.

باتوجه به اینکه کاربرهای جوان شعبه در مدت کمی که از حضور شما می‌گذرد، هنوز در چم‌وخم کار باید قرار داشته باشند، در رابطه با آنان و مشتریان چه راهکارهایی را پیش گرفته‌اید؟

من فعلاً سعی کرده‌ام مواظب مشتری‌هایم باشم، ضمن اینکه در همکاری با کاربرها به موفقیت‌های ویژه‌ای رسیده‌ام.

به‌طوری که در حال حاضر هیچ کمبود و مشکلی از لحاظ وضعیت داخلی نداریم و همان‌طور که گفتم با گذاشتن میزکارم در نزدیکی کاربران و در کنار میز معاون شعبه، آقای زمزم، همه با هم در زمینه کار و فعالیت در یک ردیف قرار گرفته‌ایم. به هر حال آنچه که مشخص است، مسئله آینده‌سازی و رسیدن به واقعیت‌های مربوط به یک بنگاه اقتصادی - که در اصل همان شعبه یک بانک خصوصی است - مورد نظر و توجه همگانی است، شکر خدا آنچه که در این زمینه گفتنی و قابل برداشت است، به همکاری گروهی در همه شعبه‌های بانک سامان و دستیابی به برنامه‌ریزی‌های مختلف در جهات اقتصادی و ارزش‌نگاری جمعی از سوی قدیمی‌های بانک برمی‌گردد و با حضور تازه‌واردهایی که قدم‌شان حتماً مبارک است، همگام با آن‌ها، مشتریان بیشتر و جدیدتری را جذب می‌کنیم.

و معاونت شعبه

شاید شعبه دکتر فاطمی بانک سامان، از جمله شعبه‌هایی است که هم جوان‌گرایی در آن مورد توجه قرار گرفته و هم از ریاست گرفته تا کاربرهای تازه پاگرفته، همه جوان هستند و آرزومند موفقیت. آن‌ها

است.

احمد غلامی لیسانس مدیریت بازرگانی دارد. از بخش آفتاب تجارت است. عباس شکیباراد از همکاران بانکی است که در کار بایگانی مشغول به کار شده است. حمید زمان ۳ سال سابقه کاردارد و لیسانس حسابداری است. مهناز معصومی هم ۶ سال در مدیریت مالی کار کرده و هم اکنون در شعبه مشغول به کار است و لیسانس حسابداری دارد.

و بالاخره خبر آخر این است که شعبه دکتر فاطمی بانک سامان در اردیبهشت ماه به عنوان سومین شعبه لقب گرفت و در خرداد ماه در بین شعب بانک، رتبه هشتم را به خود اختصاص داده است از دیگر همکاران باید به خانم لیلا میرزایی اشاره کنم که مدیریت بانکداری خوانده و شش سال است که مشغول به کار شده و اکنون در بخش الکترونیک، ارزی و اعتبارات فعال است.

بانک و بیمه

خانم زینت پرویزی هم که ممیز بانک و بیمه را در اختیار دارد و در مشتری یابی از همه کاربرها و رئیس و معاون استفاده می کند، می گوید اینجا فروش بیمه عمر بالاست و همچنین بیمه باربری که بسیار خوب از آن استقبال شده است.

در شعبه کالج هم فعالیت داشته و جدا از کار بیمه، به عنوان همسر و مادری خانه دار زندگی اش را می چرخاند.

طبق معمول به پایان وقت اداری رسیده ایم که با برویجه های بامعرفت و مهربان و رئیس و معاون شعبه خداحافظی می کنیم تا به فضای داغ خیابان پای بگذاریم.

هستم، همین مورد را با همکاران جوانم در میان گذاشته ام و گفته ام من خودم شخصا ماشین و خانه ام را از همین بانک سامان دارم، پس بقای ما بقای بانک است و برعکس، به همان نسبت که سهم می بریم، باید سهمی به وجود آوریم، در مورد دستیابی به معاونت شعبه هم باید بگویم: انگیزه ای که در من دیده شد به ثمر رسید و از پیشرفت خودم هم راضی هستم.

و دیگر یاران و دوستان شعبه

همکاران و یاران دیگر شعبه دکتر فاطمی عبارتند از شاهین پورشکوری که برای رسیدن به خواسته اش در جهت همکاری در سامان دو بار در دو آزمون شرکت کرده و می گوید خودم از مشتری های بانک سامان بودم و هر وقت به شعبه ها سر می زدم، عاشقانه نگاه می کردم تا اینکه بالاخره وارد شدم و جالب تر از همه اینکه کارم را از همین شعبه در دو سال و ۹ ماه پیش آغاز کردم و هنوز هم در همین شعبه هستم، مسئول مشتریان ویژه هستم و همه مشتری های شعبه را می شناسم و لیسانس اقتصاد دارم.

این کاربر شعبه، فعلا یک ماه است که عقد کرده و منتظر روزی است که زیر یک سقف زندگی را با همسرش آغاز کند، همسرش درس وکالت خوانده و به قولی یکدیگر را کشف کرده اند.

محمد کرمی کاربر دوساله است که با تحصیلات فوق لیسانس به سامان پیوسته است.

امیر میرزایی هم با یک سال حضور مستمر در سامان بیشتر در حال کار و فعالیت است و آن قدر به کار چسبیده که حتی فرصت صحبت هم ندارد. وی با یک سال سابقه کار جزو کاربرهای شعبه





گفتگو با رئیس شعبه توحید کرج

همه مشتریان سود آورند

راضیه غنجدی
(کارشناس مدیریت امور بازاریابی و توسعه مشتریان)



جانپو (اورست مدرن)، وجود باجه بورس کرج و پول‌رسانی شعب کرج (خزانه‌داری شهرستان) با دو تیم پول‌رسانی را می‌توان از دیگر خدمات این شعبه برشمرد. این شعبه هم‌اکنون ۳۶۴ صندوق امانات فعال دارد. این‌ها همه در حالیست که به‌علت موقعیت جغرافیایی و تمرکز انواع خدمات، شعبه اغلب با ازدحام مشتری مواجه است چرا که به دلیل بافت اقتصادی منطقه عمده سپرده‌ها و پرونده‌های تسهیلاتی با تراکم و با ارقام ریز تشکیل شده که این موضوع از دیگر دلایل ازدحام شعبه توحید کرج است.

شعبه توحید کرج با وجود حجم کاری بالا به سودآوری قابل قبولی رسیده است، چطور این امر میسر شد؟

با همدلی، پشتکار، همکاری، شکیبایی و تسلط بر کار همه‌جانبه تمامی کارکنان، سودآوری شعبه از طریق مشتری‌مداری میسر شد. مثلاً در شعبه توحید کرج یک راننده خودروی پول‌رسان، طوری آموزش دیده که هم پول‌شمار، هم پول‌گذار و هم مسلط به رفع خطای خودپرداز است، یا معاون شعبه در تمامی امور شعبه اعم از خزانه‌داری، تسویه حساب و رفع مغایرت خودپردازها مشاوری در امور تسهیلات، نظارت و راهنمایی کاربران و کنترل اسناد توانایی دارد. کاربران شعبه هرزمان که لازم باشد به‌صورت گردشی فعالیت می‌کنند. گردش کار در شعبه طوری است که همواره فرد جایگزین در انجام امور تخصصی مانند تسهیلات، بانکداری الکترونیک، کلر

هر وقت قرار است جایزه و پاداش بدهند یا تقدیر و تشکر کنند بهترین‌ها را انتخاب می‌کنند، گاهی ممکن است در لیست بهترین‌ها قرار نگیرید اما با توجه به بضاعت و شرایطی که در آن قرار دارید به بهترین شکل عمل کنید. شعبه توحید کرج به زعم مدیریت امور شعب با توجه به شرایط کاری دشوار توانسته به سودآوری قابل قبولی دست پیدا کند. برای مطلع شدن از آنچه در شعبه توحید کرج می‌گذرد، سراغ شعبان‌علی سامانی‌پور، رئیس این شعبه رفتیم. او نقش مؤثری در موفقیت شعبه داشته و در تمام مراحل گفتگو به همدلی و کارایی همکارانش اشاره می‌کند. ماحصل گفتگوی ما با وی را می‌خوانید:

جناب آقای سامانی‌پور برای اولین سوال از موقعیت اقتصادی و خدمات متمرکز شده در شعبه توحید کرج بگویید.

بافت مسکونی شعبه توحید کرج با طبقه متوسط و بافت تجاری آن با خرده‌فروشان درگیر است. با توجه به همجواری شرکت پرداخت الکترونیک، فعالیت‌های رفع مغایرت بیش از پانزده هزار دستگاه Pos نصب‌شده در غرب استان تهران و استان البرز در این شعبه متمرکز شده است. شرکت صرافی سامان شعبه کرج و شرکت آدونیس نیز در همجواری ساختمان این شعبه بوده و از دیگر خدمات شعبه به مشتریان می‌باشد. پشتیبانی ۶۲ دستگاه خودپرداز، جمع‌آوری وجوه نقد ۱۵ شعبه فروشگاه زنجیره‌ای

مشتری وفادار تبدیل شوند؟

با رعایت حقوق شهروندی و اصل مشتری‌مداری باید با تمام مشتریان با ادب، دقت و سرعت رفتار کرد. با برنامه‌ریزی و شناسایی مشتریان دائمی، ایجاد رابطه قابل قبول و جلب اعتماد و اطمینان و حفظ اسرار آنها، برآوردن نیاز و کسب رضایت آنها با ارائه خدمات می‌توانیم مشتریان سودآور را به وفادار تبدیل کنیم.

مدیریت بحران در شعبه‌ای که با مشکلات عدیده‌ای روبه‌روست چگونه صورت می‌گیرد؟

اگر بحران را به یک جنگ تشبیه کنیم در هر جنگ اعتقاد، اعتماد و حضور فرمانده در مدار بحران از موفق‌ترین نوع مدیریت است. مثلاً اگر حجم کار زیاد است مسئول شعبه، معاون شعبه، رؤسای دواير در کنار دیگر کارکنان با انعکاس موضوع به مقامات بالا و پیگیری مستمر و با ایجاد اطمینان به سمت پیروزی می‌توانند بحران را به بهترین شکل مدیریت کنند.

نقش همکاران خود را در این موفقیت چگونه ارزیابی می‌کنید؟
از مؤثرترین عوامل موفقیت یک گروه همدلی و مشارکت تمام اعضای آن است، این همکاران هستند که زحمت اصلی انجام کار را به دوش می‌کشند.

مسئول شعبه فقط مسئولیت برنامه‌ریزی، نظارت، آموزش و انعکاس مشکلات به مقامات بالا و پیگیری آن را برعهده دارد، در واقع این کارکنان هستند که پرچم موفقیت را در قله اهداف به اهتزاز درمی‌آورند.

از تاثیر کاهش هزینه بر سودآوری بگویید و اینکه چطور می‌توان به این مقوله کمک کرد؟ نقش کارمندان شعب در این خصوص چیست؟

کاهش هزینه در راستای سودآوری بالا از برنامه‌های کلان یک مجموعه است که با برنامه‌ریزی مدیران ارشد انجام می‌شود، مثل بازسازی شعب و تبدیل شعب از قدیم به سیستم (I am)، از آنجایی که هر تغییری همراه با هزینه است و لازمه آن سنجش درآمدهاست، این موضوع قبل از اقدام، باتوجه به مقوله سودآوری بررسی شده است. می‌توان با برنامه‌ریزی، آموزش و نظارت کارایی کارکنان را افزایش داد و به‌جای استفاده از تعداد پرسنل بیشتر از همکارانی کارآمد بهره برد.

در مسیر رسیدن به قله سودآوری جایگاه شعب را چطور و کجا می‌بینید؟

در مسیر رسیدن به قله سودآوری اصلی‌ترین مکان اجرای تمامی سیاست‌های سازمان شعبه‌ها هستند؛ چراکه جلب مشتری و جذب سپرده و اعطای تسهیلات از طریق شعب انجام می‌شود. در این مقوله بانکداری شرکتی و یا بانکداری اختصاصی نیز از مجموعه کلان شعب محسوب می‌شود و در جمع‌بندی کلی در پایان سال مالی، حساب سود و زیان شعب است که بیانگر میزان فتح قله سودآوری و حصول نتیجه به اهداف را مشخص می‌کند.

الکترونیک طرح سما و ... آمادگی دارد. به همین علت فعالیت‌های شعبه همیشه با کنترل، نظارت و سهولت انجام می‌شود. رؤسای دواير هم از حیث آموزش همیشه آماده انجام امور محوله در زمان مرخصی و یا نبود معاون شعبه هستند. گردش کار در شعبه توحید به‌صورت خودکنترلی کارکنان با نظارت موثر و مستمر مسئول شعبه است، به‌طوری که هرکسی به‌صورت جدی مشغول انجام وظیفه است.

چه عوامل دیگری در سودآوری یک شعبه دخیل است؟

مکان‌یابی درست اهمیت بسزایی در سودآوری دارد؛ یعنی قبل از افتتاح شعبه، وضعیت منطقه از حیث موقعیت تجاری و مسکونی مورد بررسی قرار گیرد. نکته دیگر انتخاب مدیر (رئیس شعبه) کاردان، باتجربه به‌صورتی که بتواند ارتباط موثر با مدیران راس سازمان داشته باشد، اهمیت مشارکت تمامی کارکنان در سرنوشت شعبه را درک کند، مشتری‌مداری را برای کارکنان امری ذاتی نماید که این امر با ایجاد انگیزه، همدلی، ترسیم وظایف کار تیمی، نظارت مستمر، بازاریابی و پذیرش مشتری از دیگر عوامل اصلی سودآوری است.

همچنین باتوجه به حجم کار در شعبه اولویت‌بندی کارها و قراردادن انجام امور به ترتیب اولویت مانند: جذب مشتریان جدید اعتباری (بر خلاف نداشتن حساب و سپرده در بازه‌های زمانی طولانی نزد بانک) از طریق مصاحبه رودررو، ارزیابی مالی آنها از طریق اسناد مالی و مستغلات و عملکرد آنها نزد سایر بانک‌ها است. همچنین شناسایی نیاز مشتریان و رفع نیاز آنها با استفاده از محصولات متنوع و مناسب، آموزش و تربیت نیروی انسانی توانمند به منظور صرفه جویی در تعدد نیروی انسانی در کاهش هزینه پرسنلی از دیگر عوامل دخیل در سودآوری یک شعبه است.

با چه راهکارهایی می‌توان شعبه را به سودآوری رساند؟

با توجیه اقتصادی منطقه، مدیریت، برنامه‌ریزی، توان هدایت گروه، بازاریابی، مشتری‌مداری، سنجش و نظارت مستمر بر انجام وظایف و گرفتن بازخورد مستمر می‌توان شعبه را به سودآوری رساند. جذب سپرده‌های ارزان‌قیمت و مطالعه نیاز مشتریان و اعطای تسهیلات در مقابل سپرده‌های بلندمدت و وثایق معتبر (غیرمنقول) و کاهش هزینه‌های شعبه همچنین صرفه جویی از دیگر راهکارهای سودآوری شعبه است.

مشتری سودآور به چه کسی می‌گویند؟

اگر به‌صورت کلان به موضوع سودآوری نگاه کنیم، کلیه مشتریان برای بانک سودآورند، چون مراجعه کنندگان به شعب به ۳ گروه کلی تقسیم می‌شوند. دسته اول سپرده‌گذارند، دسته دوم دریافت‌کننده خدمات‌اند و گروه سوم استفاده‌کننده از تسهیلات‌اند. با توجه به بررسی‌های انجام شده همه مشتریان سودآورند اما این ضرورت وجود دارد که مشتریان کلان را از مشتریان خرد متمایز کنیم و سودآوری را با هزینه کمتر به حداکثر برسانیم.

شما با مشتری‌های سودآور خود چگونه رفتار می‌کنید که به



گزارش

گزارش ماهانه تحلیل بازار

(تحلیل دوره خرداد ماه ۱۳۹۳)

مدیریت امور تحقیقات و برنامه ریزی

ارز

در ماه گذشته یورو در برابر دلار تضعیف شد. مهم ترین عوامل تقویت دلار در ماه گذشته، تصمیم به تمدید کاهش خرید اوراق قرضه در آمریکا و سیاست انبساط پولی در اروپا بوده است.

نفت

طی ماه گذشته قیمت نفت روند صعودی داشت. اختلال در تولید نفت خام لیبی و آثار روانی حملات گروه داعش به شهرهای عراق از مهم ترین دلایل افزایش بهای نفت بودند.

اقتصاد بین الملل

بر اساس آمار و اطلاعات منتشر شده در ماه گذشته، روند اقتصادی کشورهای مهم جهان شکننده ارزیابی شده است.

پولی و بانکی

نزدیک شدن نرخ سود تسهیلات عقود مبادله ای به سود سپرده شورای پول و اعتبار نرخ سود سپرده یکساله و تسهیلات عقود مبادله ای را در سطح ۲۲ درصد تعیین کرده است.

اقتصاد سیاسی

وضعیت اقتصاد ایران در سال ۹۱ و ۹۲؛

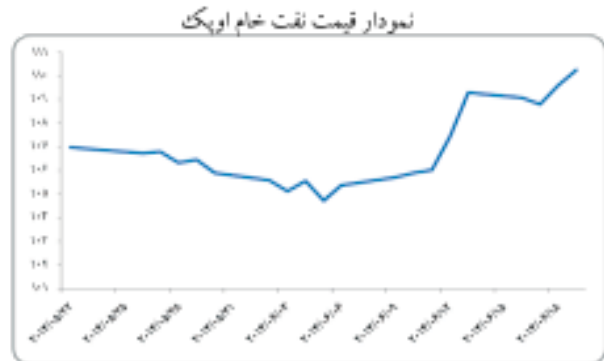
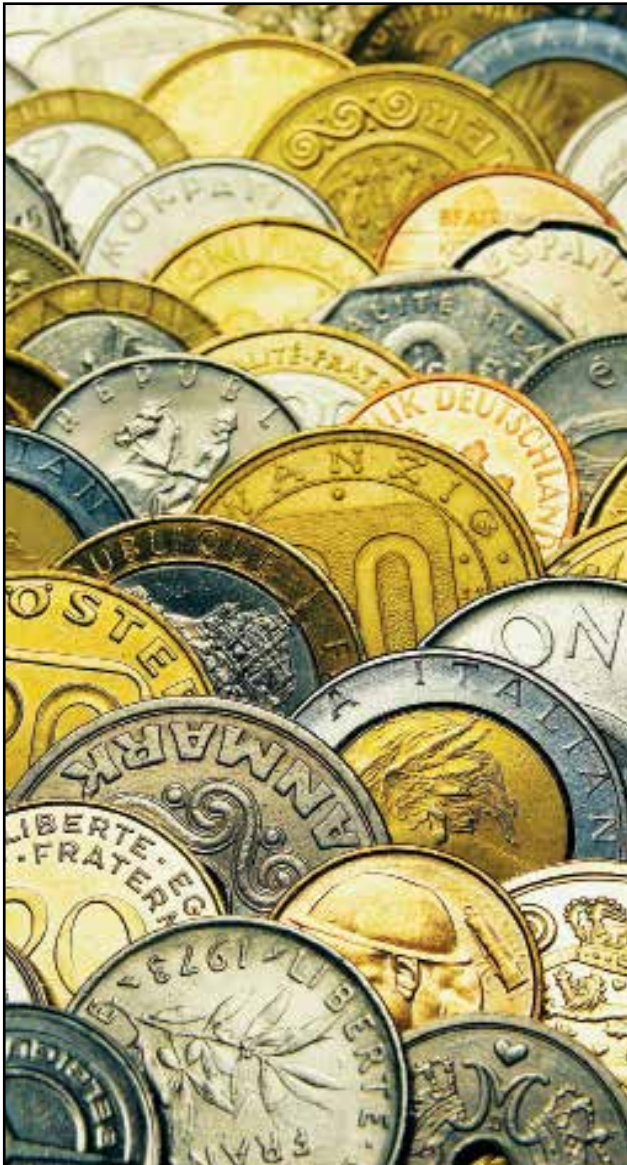
انتشار آمارهای جدید اقتصادی از سال ۹۱ و ۹۲ نشان داد با توجه به آمارهای جدید بخش کشاورزی، نرخ رشد سال ۹۱ از آنچه تصور می شد بدتر بوده است. همچنین به رغم نامطلوب بودن آمارهای اقتصادی برای سال ۹۲، شاخص های اقتصادی در حوزه های گوناگون رو به بهبود گذاشته اند.

بازار مالی

شاخص بورس در پایان خرداد ماه در مقایسه با اردیبهشت ماه ۵/۱ درصد کاهش یافت.

بازار طلا

در ماه گذشته روند قیمت طلا نوسانی بود. تصمیم فدرال رزرو آمریکا مبنی بر کاهش خرید اوراق قرضه و نیز تثبیت بلند مدت نرخ بهره در آمریکا مهم ترین عامل نوسان بهای طلا بوده است.



www.opec.org

نمودار برابری یورو - دلار

www.imf.org

شاخص داو جونز

www.finance.yahoo.com

نمودار قیمت طلا

www.lbma.org.uk

۱- اقتصاد سیاسی

وضعیت اقتصاد ایران در سال ۹۱ و ۹۲؛

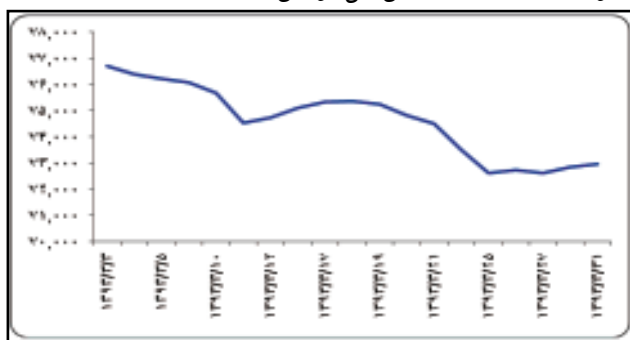
تا پیش از این نرخ رشد سال ۹۱ از سوی بانک مرکزی منفی ۵/۸ اعلام شده بود که با توجه به وصول آمارهای جدید بخش کشاورزی از سوی وزارت جهاد کشاورزی نرخ رشد اقتصادی سال ۹۱ پس از تجدید نظر به رقم نامطلوب تر منفی ۶/۸ درصد تقلیل یافت. بر اساس آمارهای منتشر شده توسط بانک مرکزی در نه ماهه ۹۲، رشد اقتصادی و رشد سرمایه‌گذاری معادل ۳/۴- و ۱۳/۴- درصد بوده است.

علت عمده کاهش تولید ناخالص داخلی را باید در کاهش ارزش

سهامداران به دنبال داشت.

بنا به تحلیل کارشناسان بازار سرمایه، نبود شفافیت در تصمیمات اقتصادی دولت و دخالت دولت در تعیین قیمت محصولات تولیدی شرکت‌ها از جمله خودرو، سیمان و محصولات پتروشیمی مهم‌ترین عامل افت شاخص بورس در خرداد ماه بوده است. کارشناسان کمبود نقدینگی و عدم موافقت دولت با افزایش قیمت کالاها با وجود افزایش هزینه تولید ناشی از اجرای فاز دوم طرح هدفمندی یارانه را از دیگر دلایل وضعیت ضعیف بازار سهام می‌دانند. با تمام این اوصاف در آغاز دهه دوم ماه خرداد، بازار سهام شاهد رشد ناچیزی بود؛ رشد نمادهای مخابرات و همراه اول توام با رشد نمادهایی نظیر مپنا و پالایشگاه بندرعباس موجب شد تا شاخص کل بتواند بخشی از افت خود را جبران کند. افزایش تعرفه مکالمات همراه اول، مجوز ارائه خدمات نسل سوم موبایل به شرکت مخابرات ایران و ایرانشل در کنار اخبار مثبت از تقسیم سود برخی پتروشیمی‌ها باعث مثبت شدن شاخص شد.

نمودار شماره ۱- شاخص کل بورس در ماه گذشته



۳- بازار طلا

در ماه گذشته روند قیمت طلا نوسانی بود. نوسانات عمده طلا تحت تأثیر تصمیمات فدرال رزرو، رشد بازار سهام آمریکا، آمارهای اقتصادی و ناآرامی‌های سیاسی قرار داشت. نمودار قیمت طلا در ماه گذشته مشابه یک U کشیده بود که در ابتدای ماه کاهش یافت و پس از حداقل شدن در پایان دهه اول ماه، بیش از مقدار کاهش یافته، افزایش یافت. نقطه مینیمم نمودار طلا در ماه گذشته در واقع کمترین قیمت طلا از آغاز ماه فوریه تا به حال بوده است که به تدریج و با شیب ملایم در ادامه ماه افزایش یافت. در پاسخ به این پرسش که علت کاهش قیمت طلا در ماه گذشته چه بوده است باید گفت مساله‌ای که پیش از این ماه وجود داشت آن بود که آمارهای خوب اقتصادی باید موجب افت بهای طلا می‌شد، اما مسائل ژئوپلیتیکی مانند تحولات اوکراین باعث تقویت ارزش طلا می‌شد. اما در نهایت در این ماه با آرام شدن وضعیت اوکراین پس از انتخاب رئیس جمهوری و کاهش تنش‌ها در شرق اوکراین، بهای طلا کاهش یافت. از دیگر علل کاهش قیمت طلا، تقویت ارزش دلار آمریکا در مقابل یورو و رشد چشمگیر شاخص‌های

افزوده فعالیت‌های بخش نفت، صنعت، ساختمان، بازرگانی و خدمات مؤسسات پولی و مالی جست‌وجو کرد. نرخ رشد این بخش‌ها به ترتیب برابر است با ۱۲/۶-، ۷/۵-، ۶/۵-، ۷/۴-، ۱۵/۲- و تنها بخش‌های کشاورزی و خدمات اجتماعی دارای نرخ رشد مثبت ۵/۲ و ۶/۱ درصد بوده‌اند (جدول شماره ۱). از سوی دیگر، در طرف هزینه‌ها، در بین بخش‌های هزینه نهایی (مصرف خصوصی، مصرف دولتی، سرمایه‌گذاری ناخالص و خالص صادرات) به جز مصرف خصوصی، دیگر اجزا دارای رشد منفی بوده و بیشترین کاهش نیز متعلق به سرمایه‌گذاری ناخالص برابر با ۱۳/۴- درصد بوده است (جدول شماره ۲).

جدول ۱- نرخ رشد ارزش افزوده بخش‌های اقتصادی

نه ماهه ۱۳۹۲	نه ماهه ۱۳۹۱	
۵/۲	۳/۸	کشاورزی
-۱۲/۶	-۳۹/۷	نفت
-۶/۳	-۷/۳	صنایع و معادن
-۲/۴	-۰/۲	خدمات
-۳/۴	-۸/۳	تولید ناخالص داخلی

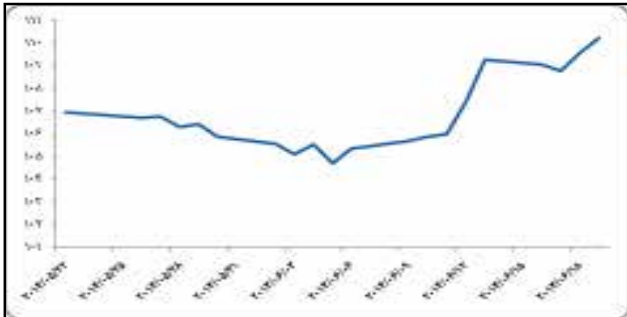
جدول ۲- نرخ رشد تولید ناخالص داخلی بر حسب اقلام هزینه

نه ماهه ۹۲	نه ماهه ۹۱	
۱/۱	-۴/۵	مصرف خصوصی
-۰/۷	۳/۹	مصرف دولتی
-۱۳/۴	-۲۴/۷	سرمایه‌گذاری ناخالص
-۴/۲	-۲۲/۰	صادرات کالاها و خدمات
-۲۶/۰	-۲۱/۹	واردات کالاها و خدمات

۲- بازار مالی

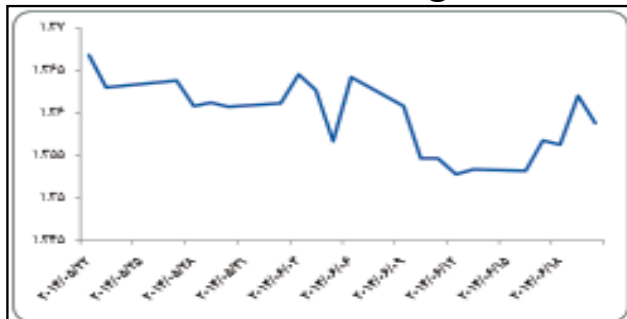
شاخص بورس در پایان خرداد ماه ۹۳ در مقایسه با اردیبهشت‌ماه به میزان ۳۷۳۵ واحد برابر با ۴/۸۷ درصد کاهش یافت و از ۷۶۷۰۴ واحد به ۷۲۹۶۹ واحد رسید. در مجموع بهار ۹۳ برای بیشتر فعالان بازار سرمایه با زیان همراه بود و حدود ۹۰ درصد صنایع بورسی، سودی نصیب سهامداران نکردند. اما در این میان صنعت چرم و دباغی با بازدهی ۴۱ درصدی به همراه گروه‌های لیزینگ، خودرو، قطعه‌سازی، لاستیک و پلاستیک توانستند پربازده‌ترین گروه‌های بورسی لقب گیرند و سرانجام بهار ۹۳ با زیان ۷/۶ درصدی بازار سرمایه به پایان رسید؛ در حالی که در مدت مشابه سال قبل، بازدهی ۲۹ درصدی را برای

نمودار شماره ۳- قیمت سبد نفتی اوپک طی ماه گذشته (بشکه - دلار)



۵- ارز

در ماه گذشته یورو در برابر دلار تضعیف شد. مهم‌ترین عوامل تقویت دلار در ماه گذشته، تصمیم به تمدید کاهش خرید اوراق قرضه در آمریکا و سیاست انبساط پولی در اروپا بوده است. شورای سیاستگذاری بانک مرکزی اروپا بالاخره پس از چندین ماه حدس و بحث، در نشست این ماه خود تصمیم گرفت با هدف رونق بخشیدن به وضعیت اقتصادی منطقه یورو، از طریق کاهش نرخ بهره در این اتحادیه بر میزان سرمایه گذاری و مصرف بیفزاید و در نتیجه بر رشد اقتصادی دامن بزند که این عامل به کاهش ارزش یورو منجر شده و نسبت یورو به دلار را کاهش داد. از سوی دیگر فدرال رزرو نیز ۱۰ میلیارد دلار دیگر از خرید اوراق قرضه دولت کم کرد و حجم خرید ماهانه اوراق قرضه را به ۳۵ میلیارد دلار رساند که در نتیجه هر دوی این عوامل، دلار تقویت و یورو تضعیف شد. در بازار ارز داخل کشور نیز روند حرکت نرخ رسمی و آزاد متضاد یکدیگر بودند؛ نرخ رسمی دلار در آغاز خرداد ۲۵۵۵۸ ریال بود که با افزایش ۵۱ ریالی در پایان ماه به ۲۵۶۰۹ ریال رسید، این در حالی که نرخ بازار آزاد دلار در آغاز ماه ۳۲۸۹ تومان بود که با کاهش ۶۹ تومانی در پایان خرداد به ۳۲۲۰ تومان رسید. کاهش اخیر نرخ ارز، عمدتاً تحت تاثیر عوامل انتظاری و روانی مثل خبر مذاکرات مستقیم و رودررو با طرف‌های غربی بوده است؛ اما عوامل بنیادی و تغییرات عرضه در بازار ارز نیز مانند افزایش صادرات نفتی، از کاهش قیمت حمایت کردند. نمودار شماره ۴- نرخ برابری یورو - دلار در ماه گذشته



WWW.imf.org: مآخذ:

بازار سهام ایالات متحده بود. اما عوامل رشد قیمت فلز زرد چه بود؟ کمیته سیاستگذاری بانک مرکزی آمریکا در جلسه این ماه خود، ۱۰ میلیارد دلار دیگر از خرید اوراق قرضه دولت کاست و میزان خرید ماهانه را به ۳۵ میلیارد دلار رساند. این عاملی برای رشد ارزش دلار بود اما پس از آن رئیس فدرال رزرو اعلام کرد نرخ‌های بهره برای مدتی طولانی پایین و در حد صفر باقی خواهد ماند و این خبر سبب کاهش شدید ارزش دلار و رشد قیمت طلا شد. با کاهش ارزش دلار و پیش بینی پایین ماندن نرخ‌های بهره، قیمت طلا در بازارها افزایش یافته است. نمودار شماره ۲- قیمت جهانی طلا (اونس - دلار)



۴- بازار نفت

طی ماه گذشته قیمت نفت روند صعودی داشت. نفت خام اوپک، این ماه را با قیمت هر بشکه ۱۰۷ دلار آغاز کرد و در پایان ماه با ۳/۰۵ دلار افزایش به ۱۱۰/۲۶ دلار رسید. هرچند که پیش بینی می‌شد قیمت نفت در سال جاری به دلیل افزایش رشد جهانی صعودی باشد ولی افزایش قیمت نفت در سال جدید با افزایش سطح تقاضا همخوانی نداشته یا به عبارتی دیگر قیمت نفت خیلی بیشتر از آنچه تقاضا بر آن اثر داشته، افزایش یافته و بخش مهمی از این موضوع به دلایل سمت عرضه باز می‌گردد. براساس گزارش بلومبرگ، چهار عامل به عنوان عوامل اصلی افزایش قیمت نفت بیان می‌شود که اولین مورد کاهش سطح ذخایر نفتی آمریکا به دلیل آغاز فصل مسافرت‌ها و افزایش تقاضا برای بنزین است؛ دوم، نگرانی از توقف کامل عرضه نفت توسط لیبی به دلیل ادامه درگیری‌ها در این کشور؛ سومین مورد ادامه وقایع اوکراین و در پی آن نگرانی از اختلال در عرضه نفت روسیه به عنوان دومین دارنده ذخایر نفتی جهان و آخرین و جدیدترین مورد نیز نگرانی از اختلال در عرضه نفت عراق به عنوان دومین تولیدکننده نفت اوپک در اثر حملات گروه داعش به شهرهای مختلف عراق است. آنچه مشخص است این موارد بیشتر از لحاظ روانی روی بازار نفت اثرگذار هستند، چراکه تا به حال در عرضه نفت کاهشی رخ نداده است. شایان ذکر است دو سوم ظرفیت تولید نفت عراق در جنوب این کشور و به دور از ناآرامی‌ها قرار دارد.

۶- اقتصاد بین الملل

آمریکا: آمارهای اقتصادی ماه گذشته آمریکا نشان داد که اقتصاد این کشور، سال جدید را ضعیف تر از آنچه که پیش بینی می شد آغاز کرده است. اقتصاد آمریکا در سه ماهه چهارم سال قبل ۲/۶ درصد رشد کرده بود، حال آنکه در سه ماهه نخست سال جدید بر اساس آخرین آمارها تنها ۲ درصد رشد داشته است. بر همین اساس مجله اکونومیست که در ماههای گذشته نرخ رشد اقتصادی سال جاری برای آمریکا را ۲/۸ درصد پیش بینی کرده بود که پس از بازبینی، آن را به ۲/۴ درصد کاهش داد. کارشناسان اقتصاد بین الملل مهم ترین علل انقباض اقتصاد آمریکا در سه ماهه نخست سال را شرایط بد جوی، کاهش مخارج در بخش ساخت و ساز، کاهش مخارج بنگاه ها و صادرات در این دوره قلمداد کرده اند.

کسری تجاری که یکی از عوامل اصلی رشد منفی تولید ناخالص داخلی در سه ماهه نخست سال بوده است در ماه آوریل باز هم افزایش یافت. افزایش کسری در این ماه به دلیل کاهش صادرات بود اما تمام اخبار بخش خارجی در ماه آوریل بد نبود و واردات رشد قابل توجه ۱/۲ درصدی داشت که به زعم کارشناسان، رشد واردات را می توان به زنده و سالم بودن تقاضای داخلی آمریکا تعبیر کرد بدین معنا که اقتصاد آمریکا مشابه اقتصاد اروپا دچار بیماری کمبود تقاضا و مصرف نشده است تا نیازمند سیاست های تحریک بخش تقاضا باشد. بازار نیروی کار هم در ماه گذشته روند باثباتی داشته است و نرخ بیکاری آمریکا در ماه می مشابه نرخ بیکاری ماه آوریل برابر ۶/۳ درصد ثبت شد.

اروپا: بر اساس اعلام یورواستات، نرخ رشد اقتصادی اروپا برای فصل نخست سال به ۰/۹ درصد رسیده است حال آنکه این شاخص برای فصل چهارم سال پیش برابر ۰/۵ درصد بود. همچنین نرخ رشد ماهانه تولیدات صنعتی منطقه از ۰/۴- درصد در ماه مارس به ۰/۸ درصد در ماه آوریل افزایش داشته که این میزان رشد دو برابر مقدار مورد پیش بینی صاحب نظران بوده است. نرخ تورم در این منطقه به ۰/۵ درصد رسیده است. این در حالی است که در ماه آوریل تورم اروپا ۰/۷ گزارش شده بود. احتمال بروز تورم منفی باعث کاهش و حتی توقف سرمایه گذاری می شود، زیرا سرمایه گذاران می دانند هنگامی که سرمایه گذاری آنها به مرحله تولید و فروش کالا برسد، بهای کالای تولیدی کمتر از زمان سرمایه گذاری بوده و ضرر و زیان آنان کمابیش قطعی است. همزمان، خریداران کالا نیز که انتظار دارند روند تنزلی قیمت ها ادامه یابد، خرید اقلام غیر ضروری را به تعویق می اندازند لذا از کانال کاهش مصرف و کاهش سرمایه گذاری رشد اقتصادی کاهش یافته و بر شدت رکود افزوده می شود. بانک مرکزی در واکنش به نگرانی در مورد تعمیق رکود در حوزه یورو نرخ بهره را کاهش داد. بانک مرکزی اروپا نرخ بهره کلیدی را از ۰/۲۵ به ۰/۱۵ درصد و نرخ سود پرداختی به سپرده های آزاد بانک ها را از صفر به

۰/۱- کاهش می دهد؛ بنابراین بانک های سپرده گذار نزد بانک مرکزی، به جای دریافت بهره، ناگزیر به پرداخت هزینه خواهند بود. یکی دیگر از تصمیمات بانک مرکزی اروپا، خرید اوراق قرضه است. با این روش، بانک مرکزی نقدینگی بیشتری را در اقتصاد حوزه یورو تزریق می کند، با این امید که این اقدام باعث افزایش تقاضا شود.

ژاپن: در ژاپن به رغم افت مخارج مصرف کننده و سطح تولیدات صنعتی، شاخص های قیمتی و بازار کار در این کشور بهبود قابل قبولی داشتند. مقامات ژاپنی نیز با اعلام اینکه تاثیرات منفی افزایش مالیات ها را تحت نظر دارند و این اثرات بزودی از بین خواهد رفت، تمرکز خود را به ارقام تورم و بیکاری معطوف کرده اند. بر اساس گزارشات، تورم مصرف کننده از ۱/۶ درصد در ماه مارس به ۳/۴ درصد در ماه آوریل رسیده است، مخارج خانوار در ماه آوریل ۴/۶ درصد نسبت به سال گذشته کاهش یافته است و رشد تولید صنعتی نیز از ۷ درصد در ماه مارس به ۳/۸ درصد در ماه آوریل کاهش یافته است. ارقام بیکاری ژاپن در ماه آوریل بدون تغییر نسبت به ماه پیش از آن ۳/۶ درصد باقی ماند. مقامات کنونی بانک مرکزی ژاپن در سخنانی غیر رسمی، راه های خروج از سیاست های انبساطی ۱۳ ماهه در این کشور را ارزیابی نمودند. این سیاست ها اصلی ترین راه مبارزه برای پایان دادن به ۲ دهه تورم منفی و رشد ناپایدار در این کشور بوده و با توجه به عبور تورم از سطح مورد هدف بانک مرکزی یعنی ۲ درصد، به نظر می رسد که از این پس بیشتر از کاهش سیاست انبساط پولی در ژاپن بشنویم.

۷- بخش پولی و بانکی

نزدیک شدن نرخ سود تسهیلات عقود مبادله ای به سود سپرده:

تصمیم جدید شورای پول و اعتبار در خصوص تغییر نرخ سود تسهیلات عقود مبادله ای از مهمترین رویدادهای مربوط به بازار پول در خرداد ماه بوده است. شورای پول و اعتبار در جلسه اخیر خود، نرخ سود تسهیلات عقود مبادله ای و تسهیلات اعطایی از سوی شرکت های لیزینگ را به میزان حداکثر ۲۲ درصد تصویب کرد. شایان ذکر است که گرچه افزایش تقریباً ۸ درصدی نرخ سود عقود مبادله ای از ۱۴ و ۱۵ درصد به ۲۲ درصد نرخ سود این عقود را به نرخ تورم حاکم بر اقتصاد کشور نزدیک ساخته است لیکن اگر این مقدار با نرخ تورم محقق شده سال گذشته یعنی ۳۴/۷ درصد و پیش بینی مقامات دولتی برای تورم سال جاری یعنی مقدار ۲۵ درصد مقایسه شود، همچنان نرخ حقیقی سود تسهیلات عقود مبادله ای منفی خواهد بود. از سوی دیگر گرچه افزایش نرخ سود عقود مبادله ای به ۲۲ درصد را باید به فال نیک گرفت اما نباید از خاطر دور داشت که این نرخ تازه برابر سود سپرده ها شده است.

بهار سال جاری، بازدهی فصلی ۵/۵ درصدی را (با نرخ سود سالانه ۲۲ درصد) برای سپرده‌گذاران به همراه داشته است. این نرخ، هم از رشد ۴/۸ درصدی متوسط قیمت‌ها (رشد متوسط قیمت اقلام مصرفی در سه ماهه نخست سال جاری) در بهار بالاتر بوده (نرخ واقعی سود بانکی مثبت بوده) و هم بیش از متوسط بازدهی دیگر بازارها بوده است. این امر موجب صدرنشینی «بازار پول» در بین بازارهای کشور از لحاظ بازدهی شده که از سال ۱۳۸۵ بی‌سابقه بوده است. این در حالی است که در سال‌های گذشته، بازارهای سرمایه‌گذاری در کشور شرایط کاملاً متفاوتی را سپری می‌کردند و بانک‌ها، آخرین گزینه سرمایه‌گذاری بودند که به دنبال بالاترین نرخ‌های سود می‌گشتند.

آمارها نشان می‌دهد سرمایه‌گذاران ایرانی، در سال ۱۳۹۱ به ترتیب از دو بازار مسکن و ارز بیشترین عایدی را نصیب خود کرده بودند و در سال ۱۳۹۲ نیز، بورس بازاری بود که سرمایه‌گذاری در آن بیشترین سود را داشت.



به عبارت دیگر این نرخ یعنی نقطه سربه سر سود تسهیلات با سود سپرده. بررسی‌ها نشان می‌دهد سپرده‌گذاری در شبکه بانکی کشور در

جدول ۳- شاخص‌های کلان اقتصادی

شاخص	ابتدای ماه	انتهای ماه	تغییرات (درصد)
نرخ ارز (دلار به ریال)	۲۵۵۵۸	۲۵۶۰۹	۰/۲۰
نرخ ارز (یورو به ریال)	۳۴۹۵۲	۳۴۸۲۵	-۰/۳۶
شاخص بورس اوراق بهادار تهران	۷۶۷۰۴	۷۲۹۶۹	-۴/۸۷
قیمت هر اونس طلا (دلار)	۱۲۹۸/۵	۱۳۱۳/۵	۱/۱۶
قیمت هر بشکه نفت اوپک (دلار)	۱۰۷	۱۱۰/۲۶	۳/۰۵
نرخ تورم ۱۲ ماه گذشته (منتهی به اردیبهشت ماه ۹۳)	۳۰/۳		

ماخذ: نرخ ارز مبادله‌ای: بانک مرکزی، سایت بورس اوراق بهادار تهران، قیمت طلا: بورس لندن، قیمت نفت: سایت اوپک، نرخ تورم: بانک مرکزی

جدول ۴- پیش‌بینی متغیرهای رشد اقتصادی مناطق مختلف جهان در سال ۲۰۱۴

مناطق	۲۰۱۴ (درصد)
اتحادیه اروپا	۱/۶۰
آمریکا	۲/۷۶
ژاپن	۱/۳۵
چین	۷/۵۳
جهان	۳/۵۸

ماخذ: IMF

جدول ۵- پیش‌بینی متغیرهای کلان اقتصادی ایران در سال ۱۳۹۳

متغیرها	۱۳۹۳
رشد اقتصادی	۱/۵۰
تورم	۲۳/۰
مازاد حساب جاری درصد از GDP	۵/۱۵

ماخذ: IMF

آموزش

مریم صرافیان
(شرکت پرداخت الکترونیک سامان)

معرفی پرداخت خرد الکترونیک

و

اقدامات صورت گرفته شرکت سامان پرداخت در حوزه خدمات شهری

تعاریف مختلفی برای پرداخت خرد وجود دارد، پرداخت خرد یک تراکنش الکترونیکی در بازه ۱۰ دلار تا یک دهه سنت می باشد. اما پرداخت کلان حجمی بین ۱۰ دلار تا ۲۰۰ دلار دارند که به دلیل افزایش امنیت به صورت آنلاین انجام می گیرند. سامانه های پرداخت خرد با توجه به ماهیتشان یعنی مبالغ تراکنش کم و تعداد تراکنش بسیار زیاد بیشتر با ابزارهایی تحت عنوان کیف پول الکترونیک پیاده سازی می شوند. استفاده از کارت های غیرتماسی به خصوص در سامانه های بلیت الکترونیک و پارکومترها به صورت امکانی رایج در کشورمان راه اندازی شده است که خود یکی از ابزارهای جذاب برای این نوع پرداخت ها هستند. پرداخت خرد در حوزه شهری یکی از مباحث پرچالش در سال های گذشته بوده است. شهرداری شهرهای مختلف کشور که

پرداخت های خرد از دیرباز مانعی در گسترش بازارهای انبوه اما کم بهای کالا بوده است. هزینه ضرب سکه در دوران معاصر گاهی حتی به مراتب بالاتر از ارزش واقعی سکه بوده و گزارشات متعددی از سوءاستفاده از فلز سکه ها در رسانه های جمعی منتشر می شود. با ظهور پرداخت های الکترونیکی و با توجه به سرعت و دقت آن گمان می رفت که چالش پرداخت های خرد به صورت اساسی رفع شود. اگرچه پرداخت الکترونیکی و به طور اعم بانکداری الکترونیکی کمک شایانی به کاهش مراودات نقدی نمودند، لیکن به نظر می رسد که روش های ارائه شده در حوزه پرداخت خرد کماکان با مشکلات مشابه با دوران سکه های سنتی روبه رو بوده است که در آن گاهی هزینه ضرب سکه و استفاده از آن بالاتر از ارزش سکه بوده است.



به روزرسانی این فرآیند و انجام مراحل سستی آن باعث بروز مشکلات فراوانی طی چندین سال اخیر شده است.

یکی از راه‌حل‌هایی که امروزه در شهرهای بزرگ برای برطرف کردن مشکلات و کاستی‌های ناشی از استفاده بلیت‌های کاغذی و همچنین برنامه ریزی مناسب برای مسافران به کار برده می‌شود، بهره‌گیری از بلیت الکترونیک است. بلیت الکترونیکی از مهم‌ترین کارآمدترین و متداول‌ترین ابزارهای الکترونیکی و از شرایط لازم برای تحقق شهر الکترونیکی است. بلیت الکترونیک می‌تواند گردش پول افراد را در چرخه اقتصادی کاهش دهد. در این صورت هزینه‌های مربوط به چاپ اسکناس‌های جدید کاهش می‌یابد. بلیت الکترونیک امکان مدیریت بر نقدینگی جاری و برنامه ریزی به منظور ارائه سرویس برحسب نیاز شهروندان را فراهم می‌کند و در افزایش سرعت سرویس دهندگان موثر است.

با اجرای سیستم یکپارچه سازی جمع‌آوری و کرایه‌های حمل و نقل همگانی، هر شهروند با داشتن یک کارت اعتباری الکترونیکی می‌تواند بدون محدودیت از هر سیستم حمل و نقل همگانی استفاده و دیگر احتیاج به خرید بلیت‌های کاغذی و انتظار در صف برای آنها نداشته و می‌تواند با خدمات الکترونیکی کارت خود را شارژ نماید.

سامانه بلیت‌های الکترونیکی و پرداخت شهری، به عنوان بخشی

از چند سال گذشته به این حوزه وارد شدند، هر یک سیاست متفاوتی را در پیش گرفته‌اند و در نتیجه شرایطی به وجود آمده که از یک سو یکپارچگی لازم در این زمینه وجود ندارد و از سوی دیگر نقش بازیگران مختلف در حوزه پرداخت‌های خرد شهری اعم از سازمان ارائه‌دهنده خدمت، بانک و شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت جابه‌جا و گاهی مخدوش شده است.

در حال حاضر خدمات کارت بلیت الکترونیک با استفاده از کارت‌های غیر تماسی بارزترین نوع این خدمات در کشور ایران است که خود معایب و مزایایی دارد. یکی از مهم‌ترین مشکلات درگیر نهادهای مرتبط، کمبود مراکز شارژ کارت بلیت الکترونیکی، مغایرت‌های مالی بسیار و ارائه راهکار غیر بانکی از طریق شرکت‌های مرتبط این حوزه بوده است. مشکلات عنوان شده سبب شد که شرکت سامان پرداخت از سال گذشته به منظور ارائه راه حل، اقدام به راه اندازی مراکز شارژ کارت بلیت و تجهیز ایستگاه‌های اتوبوسرانی به کارتخوان‌های مربوطه در شهر تبریز نماید.

نقش بلیت الکترونیک در توسعه خدمات شهری

اصولاً عملیات مربوط به چاپ، توزیع و جمع‌آوری بلیت‌های کاغذی فرآیندی پرهزینه، زمان‌گیر و تا اندازه‌ای غیرقابل اعتماد است. اگرچه متقاضیان استفاده‌کننده از وسایل حمل و نقل عمومی در سرتاسر دنیا رو به افزایش هستند، اما توجه نکردن به مساله

- پرداخت در کیوسک‌های مطبوعاتی و خرده فروشی
 - پرداخت هزینه ورودی اماکن ورزشی، تفریحی، تاریخی، فرهنگی
 - پرداخت خرد توسط ترمینال‌های پرداخت (EFT-POS)
 - پرداخت در ماشین‌های تحویل خودکار (Vending Machine)
- مروری بر تجربه کشور هنگ کنگ در حوزه پرداخت خرد الکترونیکی

تجربه هنگ کنگ در پیاده سازی کارت‌های Octopus

کارت Octopus یک کارت هوشمند قابل شارژ و ذخیره سازی با تکنولوژی RFID برای ایجاد یک کارت پرداخت در سیستم‌های آنلاین یا آفلاین در هنگ کنگ است. این سیستم در سپتامبر ۱۹۹۷ برای جمع آوری کرایه برای سیستم حمل و نقل راه اندازی شد. سیستم octopus card یک سیستم کارت هوشمند بدون تماس در جهان، پس از upass است و به طور گسترده ای برای پرداخت در حمل و نقل عمومی در هنگ کنگ استفاده می‌شود که توسعه یافته oyster card در لندن است.

این کارت همچنین برای پرداخت در اکثر مغازه های خرده فروشی در هنگ کنگ برای فروشگاه و سوپرمارکت و رستوران ها، فست فودها و پارکومترها در خیابان، پارکینگ خودروها برنامه های کاربردی دیگر مثل ایستگاه‌های خدمات و ماشین های خودکار که با دریافت پول خدمات ارائه می دهند، استفاده می شود.

Octopus card که به صورت بین المللی به رسمیت شناخته شده است، برنده جایزه فن آوری اطلاعات و خدمات جهانی در سال ۲۰۰۶ به دلیل ایجاد یک سیستم پیچیده کرایه ای خودکار پیش روی جهانی و سیستم پرداخت کارت هوشمند بدون تماس و استفاده از تکنیک های ابتکاری شده است. با توجه به محدودیت این کارت، اپراتور سیستم کارت octopus بیش از ۲۰ میلیون کارت را در چرخه خود دارد، که نزدیک به سه برابر جمعیت هنگ کنگ می باشد. این کارت توسط ۹۵ درصد از جمعیت هنگ کنگ که ۱۶ تا ۶۵ ساله هستند استفاده می شود و روزانه بیش از ۱۲ میلیون تراکنش به ارزش کل ۱۳۰ میلیون دلار هنگ کنگ در آن انجام می شود. شعار کارت octopus ساده سازی زندگی روزمره است که بخشی از بیانیه رسالت شرکت است.



از سامانه جامع خدمات الکترونیک شهری، بستر مناسبی را برای ایجاد و نگهداری حجم متنوعی از اطلاعات مورد نیاز برای برنامه‌ریزی شهری که عمدتاً از نوع منابع کمیاب نیز هستند، فراهم می نماید. هدف اصلی چنین سامانه هایی، تسهیل، روان سازی و یکپارچه سازی استفاده از خدمات شهری و در برخی کاربردها حوزه بین شهری است. سامانه جامع پرداخت الکترونیک توانسته است با کاربردهای خاص چندمنظوره به ویژه در حوزه های فرهنگی، اجتماعی، رفاهی و خدماتی، زمینه های مناسب و درعین حال فراهم شده ای را در بهبود و توسعه خدمات ایجاد نماید. این سامانه، قابلیت یکپارچه سازی عملیات پرداخت را در کل ناوگان حمل و نقل عمومی و خدمات شهری دارد که از آن جمله می توان به موارد زیر اشاره کرد:

- سایر کاربردهای پرداخت خرد الکترونیکی
- پرداخت در جایگاه‌های عرضه گاز طبیعی (CNG)
- پرداخت کرایه انواع تاکسی
- پرداخت کرایه مترو
- پرداخت کرایه اتوبوس درون شهری
- پرداخت هزینه پارکینگ طبقاتی و حاشیه‌ای (پارکومتر)
- پرداخت هزینه نان در نانوائی
- پرداخت عوارض آزاد راهی

اقدامات شرکت سامان پرداخت

در حوزه کارت بلیت الکترونیک

مشکل شارژ ۲ میلیون کارت

بلیت الکترونیکی صادر

شده در شهر تبریز، باعث

شد تا این شرکت با

ایجاد سوئیچ مستقل

پرداخت خرد در

شهر تبریز از طریق

کارتخوان های

غیرتماسی

RFID PAX

S۸۰, S۹۰ اقدام به

راه اندازی مراکز شارژ در

باجه های اتوبوس و سوپرمارکت های

اطراف باجه ها نماید.

طرح به صورت آزمایشی در ۴ مرکز شارژ کارت بلیت در مسیر تندرو (پایانه

آبرسان) از ابتدای شهریور ماه سال گذشته آغاز شد و به سایر مراکز شارژ، در

۱۰۰ نقطه (باجه های اتوبوسرانی تبریز و حومه) با نصب کارتخوان های غیرتماسی

گسترش یافت.

تعداد کارت بلیت های الکترونیکی صادر شده در شهر تبریز، ۲ میلیون کارت

مایفر ۱ کیلو بایت است که تا سقف ۱۰۰,۰۰۰ ریال قابل شارژ می باشد. در حال

حاضر کاربرد کارتها در اتوبوسرانی بوده و با راه اندازی مترو و پارکومتر در این

استان کاربرد چندگانه خواهد داشت.

از جمله مهم ترین مزایای ایجاد شده برای سازمان اتوبوسرانی تبریز می توان به

موارد ذیل اشاره کرد:

■ انتقال روزانه مبالغ شارژ به حساب اتوبوسرانی از طریق شبکه بانکی

■ عدم نیاز باجه داران به تسویه روزانه و امنیت در پرداخت

■ خرید و فروش شارژ به صورت آنلاین و ارائه رسید به مسافرن جهت اطلاع

از صحت شارژ

■ امکان کشف تقلب و تخلف به صورت لحظه ای، به سبب ثبت و انتقال آنلاین

تراکنش ها.

■ امکان مانیتورینگ و گزارش گیری آنلاین از تراکنش های خرید عمده و فروش

خرد شارژ ها برای این سازمان

■ گسترش پروژه پرداخت خرد الکترونیک در سایر شهرهای کشور

با عنایت به اینکه پروژه کارت بلیت الکترونیک هم اکنون در ۲۵ شهر اجرایی شده،

لذا شرکت سامان پرداخت در سال جاری به منظور توسعه پروژه سامانه بانکی شارژ

کارت های بلیت الکترونیکی درصدد عقد قرارداد با شهرداری های مربوطه در این

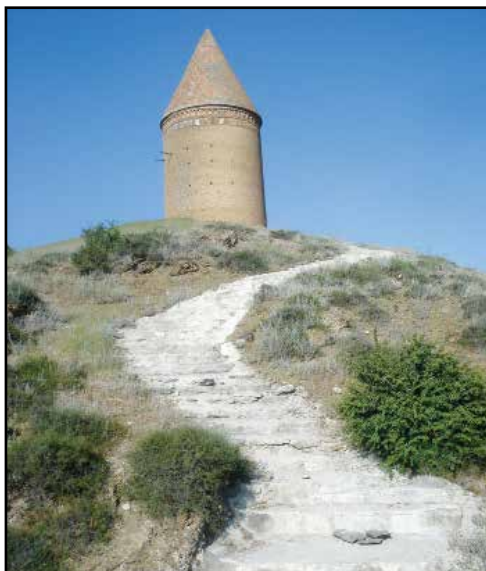
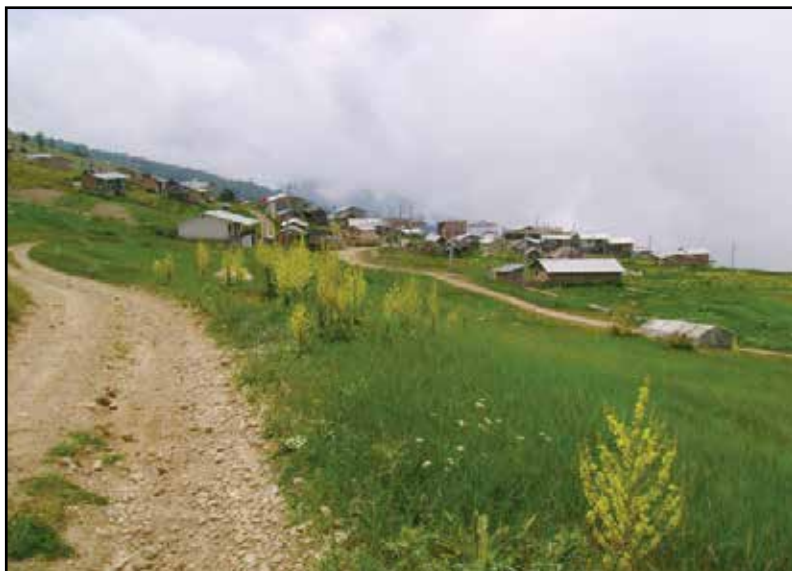
استان ها است.



با خیال









در طول روز به چه فکر می کنیم

محمد حسین مقیدی

(رییس اداره فروش بانک و بیمه - شعبه شهرستان ها)

آری فروشنده به فروش می اندیشد، ساده می اندیشد و هدفدار، او اجناس یا خدمات خود را برای موقعیت فعلی تهیه می کند و قیمت گذاری آن نیز به همین شکل خواهد بود. او با دید مناسب قدم بر می دارد و در شرایط مناسب بازار هدف آینده و رقبای خود را رصد می کند، اندیشیدن صحیح باعث موفقیت او از سایر رقبایش است.

در هر زمان که دید او خش دار شود سریعاً بر مشکل پیش آمده متمرکز شده و در صورت نیاز مسیر یا مانع به وجود آمده را کنار می زند. با تمرکز صحیح و دید واضح مسیر جدید را می پیماید. در ارتش می گویند «هر زمان دید شما به جلو نامناسب است بایستید و در نزدیک ترین مکان مناسب پناه بگیرید و حرکت نکنید». دلیل این امر آشکار است؛ حرکت در مسیر نامشخص تمرکز شما را برای توجه به زمان های حساس و حیاتی از بین می برد و شما را از رسیدن به هدف دور می کند در این شرایط شما جان خود و همقطاران را به خطر می اندازید. در دنیای زیبای فروش درک این امر کاملاً واضح و روشن است. بسیاری از فروشندگان موفق به دلیل عدم تمرکز صحیح در یک تجارت مهم ضررهای بسیاری را به خود و سازمانشان رسانده اند و همینطور بالعکس.

در زمان بحران که همه به دنبال در ب خروج از مشکل هستند و هر شخص به سبک و به نوع خود می جوید و می جوید و در ب خروج را نمی یابد. گاهی بعضی کلمات باعث ایجاد تمرکز یا بهتر بگویم ایست در ذهن می گردد. معمولاً جمله ها یا کلماتی که ذهن را به یک سوی مشخص برود و در این حین باعث جمع شدن افکار بر یک موضوع خاص شود، برای مثال «ما می توانیم» این عبارت هم انگیزشی است و هم سوالی و هم آگاه کننده:

انگیزشی: ایجاد روحیه مثبت و انرژی نو برای نبردی جدید - قدرت تغییر ساختار غلط و تقویت انعطاف پذیری فکر

سئوالی: تمرکز بر اینکه «ما چه می توانیم» رخنه به قسمت های بسته و گمشده و یکباره نوآوری افکار و بیان ایده های جدید

آگاه کننده: باور داشتن خویش، پی بردن به توانمندی های خود و آشنا شدن با نوع دیگر خود

در این زمان پس از دستیابی به پاسخ یک رضایت درونی بر شما غلبه می کند، روحیه شما شاد می شود و ناخودآگاه لبخند می زیند و درست در همین لحظه به توانمندی خود می یابید.

آری آسان فکر کنیم.

در طول روز به چه فکر می کنیم؟ به آسایش، راحتی، خوشبختی، لذت از زندگی و... آیا تابه حال فکر کرده اید که چقدر افکارمان به هم نزدیک است و چقدر انتظار اتمان از زندگی یکجورند؟ ولی اگر تفکرمان و انتظار اتمان شبیه هم هستند، پس چرا دیگران به خواسته هایشان رسیده اند، ولی ما اندر خم آن کوچه ایم؟ چطور می شود که او به خواسته اش رسیده باشد ولی ما نه؟ آیا به این امر فکر کرده اید که در زمان نرسیدن به خواسته سریعاً در فکر شما خواسته ای جدید و سخت تر از خواسته قبلی شکل می گیرد و جالب اینجاست که شرط تحقق خواسته جدید دستیابی به خواسته قبلی است. در واقع ذهن شما در حال تلاش برای رسیدن به آرزوی شماست.

ولی شما از این تلاش آگاه نیستید! سؤال مهم اینجاست که چرا ما اندر خم آن کوچه ایم ولی آن دوستان که فکرش و انتظارش کاملاً شبیه ما بود، الان در حال لذت بردن از تحقق افکارش است! چطور ممکن است؟ آیا در تحقق افکار هم بی عدالتی و تبعیض وجود دارد؟

آسان فکر کنیم، ساده فکر کنیم، هدف دار فکر کنیم، خوب فکر کنیم، با هم فکر کنیم

آیا تابه حال به شما آموخته اند که روش صحیح تنفس چگونه است؟ مشکل این است که برخی از موارد مهم زندگی را به صورت ذاتی انجام می دهیم و برای برخی امور پیش پا افتاده در دوره های سخت آموزشی شرکت می کنیم، آری اشتباه ما در این است که روش صحیح فکر کردن را نمی آموخته ایم ما یاد نگرفته ایم که نسبت به شرایط فکر کنیم (بسته به موقعیت) توان انعطاف پذیری فکرمان را پرورش نداده ایم، ما یاد نگرفته ایم تفکر اتمان را دسته بندی کنیم، اولویت با کدام است، آیا ما آموخته ایم که در سخت ترین زمان زندگی باید برای حل مشکل به آسان ترین نحو ممکن فکر کرد. حتماً با دوستی برخورد داشته اید که از حال او پرسیده اید و در جواب شنیده اید که «فکر در گیره، بدجور دارم فکر می کنم» و در ادامه می گوید «ولی چیزی به مغزم نمی رسد، نمی دونم چیکار کنم»

در قدیم می گفتند اگر چیزی را گم کردید بخت دختر شاه پریون را گره بزنید یا اگر به مشکل برخوردید برای حل مشکل نذر بکنید. اینها همه آماده سازی بستر «ساده اندیشیست». در واقع در زمان بحران و مشغول بودن شدید فکر برای به یاد آوردن گم شده، شما با گره زدن بخت دختر شاه پریون به یک آرامش اولیه دست پیدا می کنید و به مرور افکار شما آرام می شود و در اینجاست که مسیر خود را به آرامی مرور می کنید و در نقطه ای تقریباً تاریک گم شده خود را می یابید.

بانک سامان و مرکز طبی کودکان



ماهانه ۲۰ گرم از دارو نیاز داشته باشد به طور آزاد باید مبلغ حدود یک میلیون و دویست هزار تومان پرداخت کند و بایمه عادی این مبلغ به ۷۰۰ هزار تومان ماهانه کاهش می یابد که اگر این بیماران تحت حمایت های جانبی قرار نگیرند اغلب به علت بالا بودن هزینه درمان قادر به ادامه درمان نخواهند بود و این عدم درمان مناسب منجر به ایجاد عفونت های پی در پی شدید و عوارض تهدید کننده حیات بیمار می شود. در دسته دیگری از این بیماران که مبتلا به نقص ایمنی توام شدید هستند و نیاز به پیوند مغز استخوان می باشند هم به علت محدودیت مکان انجام پیوند و هم به علت کم بودن تجربه در داخل کشور این پیوند یا انجام نمی شود یا با تاخیر زیاد انجام می شود و اگر هم انجام گردد هزینه ای نزدیک به ۲۰ میلیون تومان در داخل کشور و ۹۰ میلیون تومان در خارج از کشور دارد.

ساخت ساختمان پیوند مغز استخوان با هدف پیوند کودکان مبتلا به نقص ایمنی، تالاسمی، سرطان خون و کلیه در سال ۱۳۷۹ به اتمام رسیده ولی به علت نبود امکانات «لیزر فلو سایتومتری، تخت، فریزر بیولوژیکال ازت مایع جهت فریز سلول و بافت و...» این بخش قابل استفاده نیست.

در این راستا با کمک خیر خواهان خیریه بانک سامان هزینه پیوند ۳ کودک مبتلا به نقص ایمنی تامین شد، کودک ۹ ماهه به نام الینا پیوند، کودک ۱۱ ساله به نام میتاق در حال انجام آزمایشات قبل از پیوند هست که برای پیوند به کشور آمریکا می رود و مائده کودک ۱ ساله در حال انجام آزمایشات قبل از پیوند است.

آدرس:

تهران انتهای بلوار کشاورز، خیابان دکتر قریب، جنب بیمارستان امام خمینی بیمارستان تخصصی و فوق تخصصی مرکز طبی کودکان
تلفن: ۰۹۱۲۶۰۴۹۳۹۱-۶۶۹۰۵۵۵۳-۶۶۹۳۸۵۸۵۴۵
www.rcid.tums.ac.ir

ساخت بیمارستان مرکز طبی کودکان در سال ۱۳۳۷ توسط مرحوم دکتر حسن اهری پیشنهاد شد. ایشان فکر ساخت این مرکز را ره آورد سفری دانست که به همراه مرحوم دکتر محمد قریب بنیانگذار طب نوین اطفال ایران به شهر مونترال کانادا برای شرکت در نهمین کنگره بین المللی بیماری های کودکان داشتند. در این سفر ایشان از بیمارستان های کودکان آن شهر و شهر تورنتو و چند مرکز علمی ویژه کودکان در آمریکا بازدید داشتند. از آنجا که بسیاری از آن مراکز توسط نیکوکاران با توان مالی متفاوت، حمایت می شد ایشان در تحقق این هدف بر روی کمک افراد و سازمان های نیکوکار برنامه ریزی کرده و به عنوان اولین گام، اندوخته خود را در فروردین سال ۱۳۴۰ برای این منظور اهدا کرد. پس از آن با ارائه شواهد و آمار موجود در مورد مرگ و میر و شیوع بیماری های کودکان به نیکوکاران، نظر آنها را جهت ساخت این مرکز جلب نمود.

در آبان ماه سال ۱۳۴۶ با جلب نظر مسئولین دانشگاه تهران و تصویب آئین نامه های مربوطه، اداره مرکز به جمعیت طرفداران مرکز طبی و اگذار شد و جمعیت نیز مسئولیت آماده سازی و افتتاح مرکز را بر عهده گرفت. سه ماه پس از این واقعه یعنی در ۲۸ اسفند ماه ۱۳۴۶ مصادف با عید سعید غدیر دو واحد درمانگاهی فیزیوتراپی و دندانپزشکی مرکز نیز افتتاح شد. به دنبال آن در اردیبهشت سال ۱۳۴۷ درمانگاه بهداشت کودکان و در شهریور همان سال درمانگاه بیماری های کودکان و بخش یک بستری بیماران آماده گردید. سرانجام در پانزدهم آبانماه سال ۱۳۴۷ سایر بخش های بیمارستان آماده و بیمارستان رسماً افتتاح شد.

در ابتدا بیمارستان با بخش های عفونی، کلیه، خون، غدد، جراحی، اورژانس و درمانگاه های تخصصی شروع به کار کرد اما به تدریج با پیشرفت علم و تکمیل کادر علمی بیمارستان بخش هایی همچون گوارش، ایمونولوژی و آلرژی، قلب، نوزادان، روماتولوژی، اعصاب، جراحی اعصاب، ارولوژی، ارتوپدی و سایر بخش های فوق تخصصی و پاراکلینیک به آن اضافه شد.

نقص ایمنی اولیه چیست؟

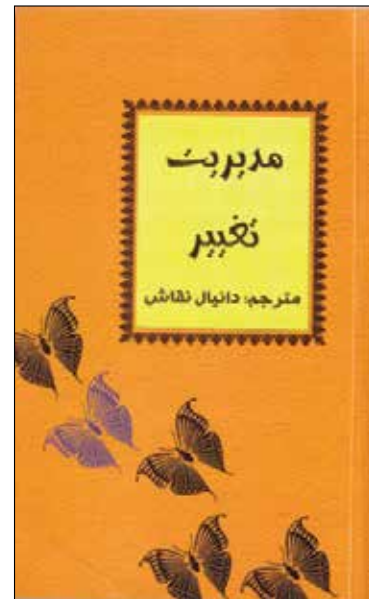
نقایص ایمنی اولیه به بیماری هایی گفته می شود که در آن سیستم ایمنی بدن فاقد اجزای اصلی و ضروری خود جهت دفاع در مقابل عوامل خارجی و عفونت ها می باشد. این نقص یک نقص ژنتیکی است و از این طریق می تواند از نسلی به نسل دیگر انتقال داده شود. این مسئله به این معناست که افراد مبتلا به نقص ایمنی اولیه با شرایطی به دنیا می آیند که به سختی می توانند با عفونت ها مبارزه کنند و این افراد دچار یک عفونت پس از دیگری می شوند. علاوه بر این که عفونت های طولانی، شدید و غیر قابل تحمل در این بیماران می تواند باعث آسیب های بافتی شود در موارد شدیدتر حتی این عفونت ها می توانند موجب مرگ بیمار شوند اما همه نقص های ایمنی ارثی شدید نیستند تعداد کمی از آنها بلافاصله پس از تولد نوزاد ظاهر می شوند. بیشتر آنها در سال های اول زندگی تشخیص داده می شوند و سایر انواع تا زمانی که فرد به سن جوانی یا بزرگسالی برسد ممکن است بروز نکند و این مسئله می تواند تشخیص بیماری را مشکل کند خصوصاً هنگامی که علائم، ساده تر و غیر معمول باشند.

هزینه درمان

آن دسته از بیماران که مبتلا به نقص آنتی بادی هستند نیازمند دریافت داروی ماهانه ایمونوگلوبولین و ویدی (IVIG) هستند که به طور متوسط اگر بیمار

کتاب خود را برای ما بنویسید
تا در این صفحه معرفی کنیم

معرفی کتاب



مدیریت تغییر

از خود راضی بودن و دور از تغییر بودن به طور مسلم برای تجارت، گران تمام می شود. هر چقدر هم تغییر دردناک باشد و همه با آن مخالفت کنند، شما باید آماده تغییر و ابتکار عمل باشید.

اگر پروژه ای در سازمان شما نیاز به تغییر دارد، باید برای اجرای برنامه، زمان بندی کنید و نظرات و پیشنهادهای خود را با افرادی که احتمالاً درگیر این تغییر هستند، در میان بگذارید.

اگر تنها یک سرانجام غیر قابل فرار وجود داشته باشد این است که همه انسان های امروزی ناچارند خود را از نو تعریف کنند، البته تغییر را نمی توان مهار کرد ولی می توان از آن پیش افتاد و امروز انسان ها باید به پیشواز تغییرات بروند، نه اینکه در برابر آن ها بایستند.

کتاب «مدیریت تغییر» در ۱۴ درس، تغییر را پیشنهاد و آموزش می دهد. تعویق نینداختن تا خطر پذیری و مواجهه با مخالفان و باز آفرینی سازمان و کنترل محیط تجاری از جمله مطالب این کتاب است که اساتید دانشگاه ها و نویسندگان و آقای دانیال نقاش ترجمه کرده است. مدیریت تغییر را انتشارات «جادوی قلم» در تیراژ ۱۰۰۰ جلد با قیمت ۲۳۰۰ تومان در سال ۱۳۹۰ روانه بازار کتاب کرده است.



قدرت و بازار

روتبارد، نویسنده این اثر توضیح می دهد دولت چطور نیروی بی خطری نیست؛ چنان که بسیاری از حامیان دولت این گونه فرض می کنند. دولت نهادی قهری است که در روابط داوطلبانه موجود در بازار مداخله می کند. هر کس نمی تواند به درستی درک کند «روتبارد» تا کجا منطق خود را پیش می برد. روتبارد بخش نخست را با این بحث شروع می کند که چرا وجود دولت ضروری نیست؟! کتاب قدرت و بازار هفت فصل دارد که رابطه دولت و اقتصاد، در بخش های مختلف از جمله خدمات دفاعی و مداخلات دو تا سه جانبه ای و اخلاق ضد بازار تا سیاست عمومی و اصول بازار را بررسی و به چالش می کشد.

این کتاب را موریان. روتبارد، نوشته و آقای متین پدرام به همراه خانم وحیده رحمانی ترجمه کرده اند و توسط انتشارات دنیای اقتصاد در شمارگان ۱۱۰۰ نسخه با قیمت ۱۸۰۰۰ تومان در سال ۱۳۹۲ روانه بازار فروش کتاب شده است.



اطلاعیه ارتقای سامانه ارسال پیامک بانک سامان

به آگاهی مشتریان دارای سیم کارت های همراه اول می رساند از تاریخ ۹۳/۰۳/۲۶ تمام پیامک های دریافتی آن ها از سوی بانک سامان با عنوان Saman Bank خواهد بود. مشتریان دارای سیم کارت های سایر اپراتورها همانند سابق پیامک های ارسالی بانک را از شماره ۲۰۰۰۰ دریافت خواهند کرد. بدیهی است بانک سامان به غیر از این دو شیوه از هیچ شماره یا شیوه دیگری برای مشتریان خود پیامکی ارسال نخواهد کرد. در صورت بروز هرگونه پرسش احتمالی، مرکز سامان ارتباط با شماره ۰۲۱-۶۴۲۲-۰۲۱ آماده پاسخ گویی به شما خواهد بود.

بانک سامان: مراقب کلاهبرداران تلفنی باشید

بانک سامان در اطلاعیه ای از مشتریان خود درخواست کرد از ارائه هرگونه اطلاعات حساب بانکی خود به تماس گیرندگان ناشناس خودداری کنند. به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، به تازگی اشخاصی با استفاده از ترند فیشینگ تلفنی و روش های مهندسی اجتماعی با مشتریان تماس گرفته و با ترفندهای مختلف از کاربران می خواهند تا اطلاعات محرمانه مربوط به کارت یا حساب بانکی خود را از طریق تلفن وارد کرده و دستورهای خود را در قالب تلفن گویا به مشتری اعلام کنند. بانک سامان در این اطلاعیه تصریح کرد: در صورتی که به هر دلیل مشتری با بانک تماس بگیرد، جهت احراز هویت وی، اطلاعات شناسنامه ای، کد ملی و شماره حساب مورد پرسش قرار می گیرد. اما هیچ گاه از طرف بانک تماسی برای دریافت اطلاعات هویتی و حساب با مشتریان گرفته نخواهد شد. گفتنی است، بر اساس اعلام بانک مرکزی، در هفته های گذشته مشاهده شده است که برخی سودجویان از طریق تماس تلفنی با مشتریان برخی بانک ها و معرفی خود به عنوان نماینده بانک در امور فناوری اطلاعات و خدمات الکترونیک، با شیوه های گوناگون اقدام به سوءاستفاده از حساب بانکی آن ها کرده اند.



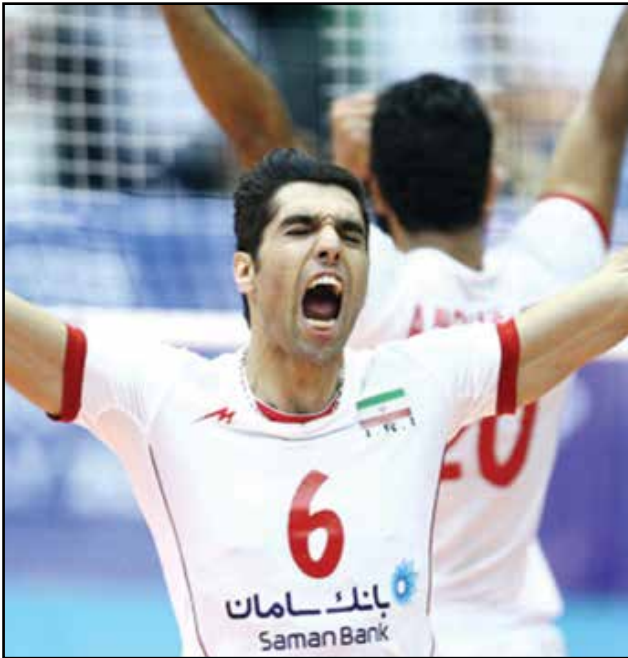
اسامی سپاس خرداد ۹۳

تاریخ به حروف	نام و نام خانوادگی	محل خدمت	موضوع
خرداد ۱۳۹۳	سید عرفان رسول زاده حسینی	یافت آباد	رضایت مشتری از عملکرد و حسن رفتار
	سارا گلدوست مرندی		رضایت مشتری از عملکرد و حسن رفتار
	جمشید باقری	زاینده رود	رضایت مشتری از عملکرد و حسن رفتار
	محمد رضا زارعی		رضایت از عملکرد
	حامد امان اللهی		رضایت از عملکرد
	امید منتظمی		رضایت از عملکرد

نرخ حق الوکاله بانک سامان ۲/۵ درصد تعیین شد

با تصویب هیات مدیره بانک سامان، نرخ حق الوکاله بانک برای سال ۱۳۹۳ معادل ۲/۵ درصد تعیین شد. به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، نرخ حق الوکاله به کارگیری سپرده های سرمایه گذاری مدت دار برای سال ۱۳۹۳ در بانک سامان ۲/۵ درصد تعیین شده است. شایان ذکر است، حق الوکاله مبلغی است که بانک ها در برابر به کارگیری منابع سپرده گذاران، از آنان دریافت می کنند. مشتریان و سپرده گذاران بانک سامان جهت کسب اطلاعات بیشتر می توانند با مرکز سامان ارتباط به شماره ۰۲۱-۶۴۲۲-۰۲۱ تماس بگیرند یا به یکی از شعب بانک در سراسر کشور مراجعه کنند.

برندگان سری اول تا سوم قرعه کشی «والیبال و سامان» معرفی شدند



قرعه کشی پیش بینی رقابت های تیم ملی والیبال کشورمان در لیگ جهانی، برگزار و اسامی برندگان بازی های اول و دوم مشخص شد.

به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، پس از آن که سال گذشته حمایت کامل بانک سامان، زمینه ساز موفقیت والیبال کشور، به ویژه ارتقای جایگاه تیم ملی والیبال ایران به «گروه A لیگ جهانی» شد، این بانک امسال نیز حمایت از تیم ملی والیبال را برعهده گرفته است. بر اساس این گزارش، در کنار مسابقات داغ و پرهیجان لیگ جهانی والیبال، ما هم دست به کار شدیم تا مسابقه پیش بینی بازی های تیم ملی والیبال ایران را با جوایز ارزنده برگزار کنیم. در این مسابقه، پیش از هر بازی تیم ملی در لیگ جهانی، سامانه نظرسنجی فعال خواهد شد و تمام هموطنان می توانند با پیش بینی نتایج هر یک از بازی ها و تکمیل فرم اطلاعات، شانس خود را برای برنده شدن بیازمایند. این گزارش حاکی است، با انجام قرعه کشی دو مسابقه نخست، اسامی زیر به عنوان برندگان مسابقه مشخص شد:

برندگان قرعه کشی مسابقه سوم برزیل-ایران	
نام و نام خانوادگی برنده	شماره تلفن همراه
آقای مصطفی مرادی	۰۹۱۲...۳۳۶۰
آقای داوود رحیمی	۰۹۱۲...۹۳۰۴
خانم سمیرا نادری نورعینی	۰۹۳۵...۱۷۲۹

برندگان قرعه کشی مسابقه چهارم برزیل-ایران	
نام و نام خانوادگی برنده	شماره تلفن همراه
خانم فاطمه شاکری	۰۹۱۰...۴۵۱۲
آقای محمدرضا ملک زاده	۰۹۳۹...۲۲۹۹
خانم مژگان پناپی شمی	۰۹۳۹...۴۲۶۵

گفتنی است، به هریک از برندگان این قرعه کشی، یک کارت هدیه ۵ میلیون ریالی بانک سامان اهدا خواهد شد. برای شرکت در مسابقات بعدی نظرسنجی می توانید به وبسایت بانک به آدرس <http://www.sb24.com> مراجعه کنید.

برندگان قرعه کشی مسابقه نخست ایتالیا-ایران	
نام و نام خانوادگی برنده	شماره تلفن همراه
خانم احترام آزادی	۰۹۱۸...۱۴۹۶
آقای حسن رحیمی	۰۹۳۵...۴۳۳۴
آقای سیدحسام حیدری	۰۹۱۸...۲۵۶۲

برندگان قرعه کشی مسابقه دوم ایتالیا-ایران	
نام و نام خانوادگی برنده	شماره تلفن همراه
آقای وحید متینی	۰۹۱۵...۱۰۸۰
آقای هادی شامی	۰۹۱۴...۱۷۶۶
آقای مسعود امیری پور	۰۹۱۲...۱۷۶۶

اعلام اسامی برندگان دور سوم قرعه کشی سامان و والیبال با برگزاری سومین قرعه کشی مسابقه پیش بینی نتایج لیگ جهانی والیبال، اسامی برندگان دو بازی دوم ایران مقابل برزیل مشخص شد.

به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، با برگزاری این قرعه کشی اسامی زیر به عنوان برندگان مسابقه مشخص شد:

«سامان ماهواره» برای چهارمین سال پیاپی برترین اپراتور SAP شد

گروه ارتباطات ماهواره‌ای سامان وابسته به گروه مالی سامان توانست برای چهارمین بار پیاپی، عنوان برترین اپراتور ماهواره‌ای کشور را از چهارمین جشنواره ملی ارتباطات و فناوری اطلاعات به دست آورد. به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، در چهارمین جشنواره ملی ارتباطات و فناوری اطلاعات که ۲۷ اردیبهشت ماه همزمان با روز جهانی ارتباطات در محل اجلاس سران و با حضور حسن روحانی رئیس جمهور، محمود واعظی وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، سیدمحمد علوی وزیر اطلاعات و جمعی از مقامات بلند پایه کشوری برگزار شد، گروه ارتباطات ماهواره‌ای سامان به عنوان برترین اپراتور ماهواره‌ای کشور از نظر کیفیت و ارائه خدمات شبکه‌ای برگزیده شد و تندیس طلایی جشنواره را دریافت کرد. بر اساس این گزارش، سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی هر ساله در راستای حمایت از صنایع داخلی، شناسایی و اقدام به جذب و پرورش نخبگان و استعدادها در زمینه‌های ارتباطات و فناوری اطلاعات و انتخاب برترین‌های عرصه خدمات ارتباطی و فناوری اطلاعات کشور به ارزیابی عملکرد شرکت‌های ارائه دهنده خدمات ICT با بهره‌گیری از مدل «الگوی جامع ارزیابی، رتبه‌بندی و انتخاب اپراتورهای برتر سرویس‌های فناوری و اطلاعات» که با الگوبرداری از مدل‌های تعالی در سطح جهانی و ملی تدوین شده است، می‌پردازد. این درحالی است که گروه ارتباطات ماهواره‌ای سامان در سال ۱۳۹۲ موفق شد عنوان برترین شرکت صادرکننده استان تهران در حوزه ICT و با کسب بالاترین امتیاز، تندیس استانی رعایت حقوق مصرف‌کنندگان را دریافت کند. گفتنی است، گروه ارتباطات ماهواره‌ای سامان در بهمن ماه سال ۱۳۸۳ با سرمایه‌گذاری بانک سامان و با هدف فعالیت تخصصی در زمینه ارتباطات ماهواره‌ای تاسیس شده و یکی از ۷ شرکت منتخب و دارای مجوز در کشور است.

پرداخت ۱۱ میلیارد تومان خسارت توسط بیمه سامان

بیمه سامان در سال ۱۳۹۲، ۱۱۱ میلیارد ریال خسارت بابت بیمه‌نامه‌های مسئولیت در سراسر کشور پرداخت نموده است. به گزارش روابط عمومی بیمه سامان، علی‌صرفی مدیر بیمه‌های مسئولیت این شرکت با اعلام این مطلب گفت: در سال ۹۲ بابت حوادث در رشته‌های بیمه مسئولیت پیرایشگاه، حرفه‌ای پزشکی، عمرانی، ساختمانی و مسئولیت مدنی ۱۱۱ میلیارد و ۹۰۵ میلیون و ۳۴۳ هزار ریال شامل دیه فوت و نقص عضو، هزینه‌های پزشکی و خسارت مالی به ذینفعان و زیان دیدگان پرداخت کرد. وی با اشاره به اینکه در سال گذشته ۱۱۷۴ فقره پرونده مرتبط با بیمه مسئولیت صنعتی - بازرگانی در این شرکت تشکیل و به آن‌ها رسیدگی شده است، افزود: این شرکت در مجموع بابت خسارات بیمه مسئولیت ساختمانی بیش از ۴۰ میلیارد ریال و برای پوشش بیمه مسئولیت عمرانی بیش از ۱۴ میلیارد ریال در سال ۹۲ به زیان دیدگان غرامت پرداخت کرده است. این درحالی است که پرداخت خسارت نسبت به سال ۹۱، ۸۵ درصد افزایش یافته است. این گزارش می‌افزاید، بیمه سامان به عنوان نهاد حمایتی و در کنار پابندی در ارائه تعهدات بیمه‌ای خود، خدمت‌رسانی به مردم، صنعت بیمه و تعامل بیشتر با بیمه‌گذاران و ذینفعان را وظیفه خود دانسته و همواره سعی می‌نماید اهداف و برنامه شرکت را با توجه به رسالت تعیین شده از سوی بیمه مرکزی ج.ا.ا. همسو و هم‌راستا نماید.

ساعت کار شعب بانک سامان در ماه رمضان اعلام شد

ساعت خدمات‌رسانی شعب بانک سامان در ایام ماه مبارک رمضان اعلام شد. به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، این بانک ضمن تبریک فرارسیدن ماه خدا به هم‌وطنان گرامی، ساعت کاری شعب و ادارات مرکزی خود را در این ماه اعلام کرد. براساس این گزارش، ساعت کاری شعب در استان‌های تهران، فارس، اصفهان، آذربایجان شرقی، خراسان رضوی، قم و البرز به صورت یک‌سره از ساعت ۸،۳۰ تا ۱۶ خواهد بود. این شعب در روزهای پنج‌شنبه از ساعت ۸،۳۰ تا ۱۳ فعال هستند. شعبه‌های پایتخت تهران در این مدت از ساعت ۸،۳۰ تا ۱۸ و در روزهای پنج‌شنبه تا ساعت ۱۳ ارائه خدمت می‌کند. این گزارش می‌افزاید: شعبه‌های سایر شهرستان‌ها و شعبه مناطق آزاداروند نیز در این ماه، هر روز از ساعت ۸ تا ۱۴ و در باجه عصر از ساعت ۱۷ تا ۱۹ آماده‌ارایه خدمت است. ساعت کاری شعب بانک در مناطق آزاد قشم و کیش نیز براساس دستورالعمل سازمان مناطق آزاد مربوطه تعیین می‌شود. مراکز خدمات مشتریان مستقر در مراکز تجاری زیتون اهواز، امام علی اصفهان و در گهان قشم نیز در ماه مبارک رمضان از ساعت ۸،۳۰ تا ۱۶ و روزهای پنج‌شنبه تا ساعت ۱۳ آماده‌ارایه خدمات مشتریان سیتی سنتر اصفهان، علاءالدین، بازار سنتی ستارخان، گل‌دیس و پاساژ پردیس در ماه رمضان از ساعت ۹ تا ۱۷،۳۰ و روزهای پنج‌شنبه تا ساعت ۱۳ آماده‌ارایه خدمات هستند. این گزارش حاکی است شعبه فرودگاه امام خمینی (ره)، واحد CIP و باجه فروش ارز مسافرتی نقطه صفر مرزی فرودگاه امام خمینی (ره) نیز همانند دیگر ایام سال، به صورت ۲۴ ساعته در خدمت هموطنان است. گفتنی است، مرکز سامان ارتباط با شماره ۶۴۲۲-۰۲۱ در تمام ساعات شبانه‌روز، آماده پاسخ‌گویی و ارائه خدمات لازم به مشتریان است.

کیوسک‌های نظرسنجی بانک سامان



مدیریت امور تحقیقات و برنامه ریزی

ارائه خدمات مطلوب به مشتری مستلزم ایجاد سیستمی است که توانایی کسب نظرات مشتریان را در اختیار داشته و پیش‌بینی‌های دقیقی برای تأمین نیازهای آنان نماید. مشتریان به عنوان یکی از مهم‌ترین شرکای ما، نقش بسزا و مهمی در مدیریت موثر امور دارند. این واقعیت که خواسته‌ها، نیازها و انتظارات مشتریان تغییر می‌یابد، به مفهوم ضرورت بررسی نظرات مشتریان به صورت پیوسته است. بانک سامان به منظور حداکثر سازی نقش مشتریان در سازمان، برنامه‌های نظرسنجی و رضایت‌سنجی از مشتریان را به طور مستمر از طریق روش‌های مختلفی نظیر مصاحبه‌های حضوری،

پرسشنامه‌های آنلاین و پستی، ارسال پیامک و کیوسک‌های نظرسنجی و... اجرا می‌نماید. در این برنامه‌ها که به صورت دوره‌ای صورت می‌گیرد، نظرات مشتریان در مورد موضوعات مختلف از قبیل فرایند ارائه خدمات، عملکرد پرسنل، نحوه برخورد، سرعت انجام کار و... جمع‌آوری و مورد بررسی قرار می‌گیرد و در نهایت بر اساس این نظرات، اصلاحات و بهبودهای مورد نیاز در رویه‌های داخلی انجام می‌شود. یکی از مهم‌ترین کانال‌های ارتباطی مشتریان با بانک، کیوسک‌های نظرسنجی مستقر در شعب می‌باشد که به جهت سنجش رضایت مشتریان در محل و در زمان ارائه خدمات، سرعت، دقت و راحتی مشتری در فرایند نظرسنجی از اهمیت بسیار بالایی برخوردارند. باتوجه به اهمیت بالای کسب نظرات مشتریان از این طریق و لزوم تقویت فرهنگ نظرسنجی و مشتری‌مداری در بانک سامان، به مکانیزم‌های انگیزشی برای جذب مشتریان نیز اندیشیده شده است. بدین منظور و برای تشویق مشتریان به ارائه نظرات از طریق کیوسک‌های نظرسنجی جوایزی برای شرکت‌کنندگان در نظر گرفته شده که به صورت قرعه‌کشی آنلاین و پس از ثبت نظر و تکمیل فرایند از طریق نمایش بر صفحه دستگاه به مشتریان برنده اعلام می‌گردد. مشتری منتخب با ارائه کد مربوطه به ریاست شعبه، جایزه خود را دریافت خواهد نمود. بر این اساس اسامی برندگان دستگاه نظرسنجی در ماه‌های اسفند، اردیبهشت و خرداد به شرح جدول زیر است.

ردیف	نام دریافت کننده	کد شعبه	نام شعبه	تاریخ برنده شدن
۱	نصیر تقی زاده	۹۳۰۲	مدرس مشهد	۱۳۹۲/۱۲/۰۱
۲	عادل شادی	۸۲۹	ملاصدرا	۱۳۹۲/۱۲/۰۱
۳	سید کمال آذری وند اصل	۹۶۰۵	بازار تبریز	۱۳۹۲/۱۲/۰۱
۴	منیره صالحی	۹۴۲۲	تنکابن	۱۳۹۲/۱۲/۰۳
۵	سید مهدی صدر	۸۶۸	قلهک	۱۳۹۲/۱۲/۰۳
۶	علی اصغر قنبری	۸۷۹	رسالت-مجیدیه	۱۳۹۲/۱۲/۰۳
۷	عباس کشت پور	۸۳۵	خیابان ولیعصر- پارک ساعی	۱۳۹۲/۱۲/۰۳
۸	رضا نورآباد	۹۵۶۱	اراک	۱۳۹۲/۱۲/۰۴
۹	محمد عبدالملکی	۹۲۲۱	همدان	۱۳۹۲/۱۲/۰۴
۱۰	مهدی فیاض	۸۸۴	گیشا	۱۳۹۲/۱۲/۰۵
۱۱	محمد حاجی پور	۸۲۶	میدان آرژانتین	۱۳۹۲/۱۲/۱۲
۱۲	محمد طاهرزاده	۹۰۴	شهریار	۱۳۹۲/۱۲/۱۵
۱۳	حسین قنبری	۸۵۳	فرجام	۱۳۹۲/۱۲/۱۵
۱۴	احسان سلیمانی	۸۱۸	شهرری	۱۳۹۲/۱۲/۱۷
۱۵	مهران بخار	۸۱۴	میدان ونک	۱۳۹۲/۱۲/۱۷
۱۶	پرهام فتحی امیرخیز	۸۰۱	آفریقا	۱۳۹۲/۱۲/۱۷
۱۷	ابراهیم حسنجان زاده	۹۴۲۱	بابل	۱۳۹۲/۱۲/۱۸
۱۸	الهه سلطانی	۹۶۸۱	زنجان	۱۳۹۲/۱۲/۲۱
۱۹	اعظم رضانی	۹۴۰۲	ساری	۱۳۹۲/۱۲/۲۱
۲۰	شهاب آلبوغیش	۹۵۴۲	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۱۳۹۲/۱۲/۲۱
۲۱	محمدجواد جلالی	۸۴۹	سی تیر	۱۳۹۲/۱۲/۲۲
۲۲	محمد رضا خاکزار	۹۶۰۵	بازار تبریز	۱۳۹۲/۱۲/۲۲

۱۳۹۲/۱۲/۲۴	بیرجند	۹۳۴۱	مجتبی محمودی	۲۳
۱۳۹۲/۱۲/۲۴	میدان آرژانتین	۸۲۶	محمد نیکرو	۲۴
۱۳۹۲/۱۲/۲۴	کریم خان زند	۸۷۳	علی انواری	۲۵
۱۳۹۲/۱۲/۲۴	میدان تجریش	۸۴۷	علی اختیاری	۲۶
۱۳۹۲/۱۲/۲۵	بزرگراه فتح	۸۷۷	رضا قهرمان زاده	۲۷
۱۳۹۲/۱۲/۲۷	زاهدان	۹۱۳۱	حامد آقایی زوری	۲۸
۱۳۹۲/۱۲/۲۷	ستارخان شیراز	۹۱۰۶	مهرداد هاشمی	۲۹
۱۳۹۲/۱۲/۲۸	میرداماد	۸۰۹	بابک توکلی	۳۰
۱۳۹۲/۱۲/۲۸	بجنورد	۹۳۲۱	عبدالعلی زعفرانی	۳۱
۱۳۹۳/۰۲/۰۱	شهری	۸۱۸	احمد نظامی	۳۲
۱۳۹۳/۰۲/۰۲	خانه اصفهان	۹۵۲۴	سیدکاظم رفیعی	۳۳
۱۳۹۳/۰۲/۰۳	جنت آباد	۸۱۲	مجتبی رنجبر	۳۴
۱۳۹۳/۰۲/۰۳	دلاوران	۸۴۲	مهدی ریاضت	۳۵
۱۳۹۳/۰۲/۰۶	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	آرش پورسرخابی	۳۶
۱۳۹۳/۰۲/۰۶	پل رومی	۸۱۹	مجتبی تاج آباد	۳۷
۱۳۹۳/۰۲/۰۷	بازار تبریز	۹۶۰۵	محمد رضا خاکزاد	۳۸
۱۳۹۳/۰۲/۰۷	شیراز	۹۱۰۱	محمد رضا خردپیشه	۳۹
۱۳۹۳/۰۲/۰۷	فرجام	۸۵۳	مجید کریمی	۴۰
۱۳۹۳/۰۲/۰۷	گنبد کاووس	۹۴۴۲	سید کریم حسینی	۴۱
۱۳۹۳/۰۲/۰۷	کریم خان زند	۸۷۳	مسعود جمالی بیات	۴۲
۱۳۹۳/۰۲/۰۷	کرمانشاه	۹۲۴۱	سورنا مروت	۴۳
۱۳۹۳/۰۲/۰۷	زاهدان	۹۱۳۱	حسام سپاهی	۴۴
۱۳۹۳/۰۲/۰۸	بزرگراه فتح	۸۷۷	جابر عزیزی	۴۵
۱۳۹۳/۰۲/۰۹	بلوار کشاورز	۸۸۲	فرشته شریفی	۴۶
۱۳۹۳/۰۲/۰۹	میدان توحید کرج	۹۰۲	سعید نازمند	۴۷
۱۳۹۳/۰۲/۱۰	جهانشهر کرج	۹۰۱	محمد رضا اسمعیل پور کیایی	۴۸
۱۳۹۳/۰۲/۱۰	میرداماد	۸۰۹	لیدا خجسته زنجان	۴۹
۱۳۹۳/۰۲/۱۳	ستارخان شیراز	۹۱۰۶	فرزانه سامانی زادگان	۵۰
۱۳۹۳/۰۲/۱۴	سرو	۸۶۶	نینا سعادت مند	۵۱
۱۳۹۳/۰۲/۱۶	نیاوران	۸۷۴	اسماعیل عالمی	۵۲
۱۳۹۳/۰۲/۱۷	اردبیل	۹۶۴۱	فاضل عبدی	۵۳
۱۳۹۳/۰۲/۱۷	ساری	۹۴۰۲	سید مهدی محسنی	۵۴
۱۳۹۳/۰۲/۱۸	خیابان جمهوری اسلامی - ابوریحان	۸۶۵	مرجان افشار	۵۵
۱۳۹۳/۰۲/۱۹	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	نرگس اردلانی	۵۶
۱۳۹۳/۰۲/۲۱	اریکه ایرانیان	۸۱۶	عبدالمناف مرادی	۵۷
۱۳۹۳/۰۲/۲۱	یاسوج	۹۲۵۱	علی پاداشی	۵۸
۱۳۹۳/۰۲/۲۱	اراک	۹۵۶۱	نگین تاریخ	۵۹
۱۳۹۳/۰۲/۲۱	کیش	۹۸۰۱	شکوه نظامتی	۶۰

۱۳۹۳/۰۲/۲۲	شریعتی اردبیل	۹۶۴۲	سید مصطفی ربطی	۶۱
۱۳۹۳/۰۲/۲۲	بلوارفرامرزعباسی - مشهد	۹۳۰۴	اردشیر نوروزیان	۶۲
۱۳۹۳/۰۲/۲۴	بجنورد	۹۳۲۱	جواد ارجمند	۶۳
۱۳۹۳/۰۲/۲۴	الهیة	۸۳۸	ایرج مقصودی	۶۴
۱۳۹۳/۰۲/۲۴	شهران	۸۴۴	مهرداد عمادی شریانی	۶۵
۱۳۹۳/۰۲/۲۴	صادقیه	۸۰۷	حسن کرمی	۶۶
۱۳۹۳/۰۲/۲۵	تنکابن	۹۴۲۲	زهره مفخم چراغی	۶۷
۱۳۹۳/۰۲/۲۵	شهرکرد	۹۵۷۱	مجید قربان پور	۶۸
۱۳۹۳/۰۲/۲۷	جام جم	۸۲۱	ناهید فدایی	۶۹
۱۳۹۳/۰۲/۲۷	پیروزی	۸۲۲	علی صندل ساز خیابانی	۷۰
۱۳۹۳/۰۲/۲۷	اهواز	۹۷۰۱	مسعود خان نژاد	۷۱
۱۳۹۳/۰۲/۲۷	گلزار رشت	۹۴۰۱	محمد هاشم بدخشانی	۷۲
۱۳۹۳/۰۲/۲۷	شهر قدس	۸۷۸	حمید عبادی	۷۳
۱۳۹۳/۰۲/۲۸	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مصطفی منفرد	۷۴
۱۳۹۳/۰۲/۲۸	سعادت آباد	۸۱۱	نعمت براتی زاده	۷۵
۱۳۹۳/۰۲/۲۹	ایلام	۹۲۶۱	حسنا پور آذری	۷۶
۱۳۹۳/۰۲/۲۹	رسالت - مجیدیه	۸۷۹	علی اصغر قنبری	۷۷
۱۳۹۳/۰۲/۳۰	میدان حسین آباد	۸۵۹	مهسا فکار	۷۸
۱۳۹۳/۰۲/۳۱	آفریقا	۸۰۱	امیر ابراهیمی زاده	۷۹
۱۳۹۳/۰۳/۰۳	قصرالدشت	۹۱۰۳	حسین قائدی	۸۰
۱۳۹۳/۰۳/۰۳	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	علیرضا معظمی گودرزی	۸۱
۱۳۹۳/۰۳/۰۳	میدان معلم تبریز	۹۶۰۶	امید حسین پور اقدم	۸۲
۱۳۹۳/۰۳/۰۴	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	محمد بابرام پور	۸۳
۱۳۹۳/۰۳/۰۴	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	رسول محمودی	۸۴
۱۳۹۳/۰۳/۰۴	خیابان دولت	۸۱۳	فاطمه جان افشاری	۸۵
۱۳۹۳/۰۳/۰۴	میدان آرژانتین	۸۲۶	نورالدین اوجایی	۸۶
۱۳۹۳/۰۳/۰۴	آصف	۸۵۸	فاطمه شاهانی	۸۷
۱۳۹۳/۰۳/۱۰	قیطریه	۸۲۸	زهره جمالی لنگرودی	۸۸
۱۳۹۳/۰۳/۱۰	ولنجک	۸۲۳	ایرج مقصودی	۸۹
۱۳۹۳/۰۳/۱۱	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	یحیی زند	۹۰
۱۳۹۳/۰۳/۱۱	فلکه گاز - جام جم	۹۱۰۲	محمد همواره جهرمی	۹۱
۱۳۹۳/۰۳/۱۱	همدان	۹۲۲۱	علیرضا سلطانی	۹۲
۱۳۹۳/۰۳/۱۱	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	جلیل گوش برانی	۹۳
۱۳۹۳/۰۳/۱۲	سه راه اقدسیه	۸۰۸	یوسف جلیلی	۹۴
۱۳۹۳/۰۳/۱۲	امانیه - اهواز	۹۷۰۳	عبدالرحمن فرزادیان	۹۵
۱۳۹۳/۰۳/۱۲	جنت آباد	۸۱۲	مریم اکبرپور گنجی	۹۶
۱۳۹۳/۰۳/۱۲	شهرری	۸۱۸	احمد نظامی	۹۷

۱۳۹۳/۰۳/۱۳	استادشهریار تبریز	۹۶۰۴	قربان رستمی	۹۸
۱۳۹۳/۰۳/۱۳	بلوار دریا	۸۸۳	ثریا بهرامی لنگجانی	۹۹
۱۳۹۳/۰۳/۱۷	شمس آباد - میدان ملت	۸۷۲	محمد برکتوان	۱۰۰
۱۳۹۳/۰۳/۱۷	گیشا	۸۸۴	حسین انصاری	۱۰۱
۱۳۹۳/۰۳/۱۷	سمنان	۹۴۵۱	مصطفی ناصری	۱۰۲
۱۳۹۳/۰۳/۱۷	منیریه	۸۳۹	بهمن یوسفی	۱۰۳
۱۳۹۳/۰۳/۱۷	شیراز	۹۱۰۱	منصوره عابدی سروستانی	۱۰۴
۱۳۹۳/۰۳/۱۷	زنجان	۹۶۸۱	سمیه صفری	۱۰۵
۱۳۹۳/۰۳/۱۷	فرجام	۸۵۳	معصومه شبانی	۱۰۶
۱۳۹۳/۰۳/۱۸	بابل	۹۴۲۱	سید روح الله هاشمی	۱۰۷
۱۳۹۳/۰۳/۱۸	بزرگراه فتح	۸۷۷	تیمور گل محمدی	۱۰۸
۱۳۹۳/۰۳/۱۸	بیرجند	۹۳۴۱	محمد جمیع	۱۰۹
۱۳۹۳/۰۳/۱۹	تهرانسر	۸۵۶	مهدی صمدی	۱۱۰
۱۳۹۳/۰۳/۲۰	سندج	۹۲۷۱	مریم گودرزی	۱۱۱
۱۳۹۳/۰۳/۲۰	گنبد کاووس	۹۴۴۲	مهدی صالحی شیخی	۱۱۲
۱۳۹۳/۰۳/۲۰	شهرک اکباتان	۸۲۵	غلامحسین رضازاده	۱۱۳
۱۳۹۳/۰۳/۲۰	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	امیر تقوی جو	۱۱۴
۱۳۹۳/۰۳/۲۱	بازار تبریز	۹۶۰۵	حمید معصومی	۱۱۵
۱۳۹۳/۰۳/۲۱	ملاصدرا	۸۲۹	علیرضا غلامی	۱۱۶
۱۳۹۳/۰۳/۲۱	ستارخان	۸۶۹	سیده سمیه رحمانی	۱۱۷
۱۳۹۳/۰۳/۲۲	ترمینال ۲ فرودگاه مهر آباد	۸۵۲	محمد رضا دری	۱۱۸
۱۳۹۳/۰۳/۲۴	کریم خان زند	۸۷۳	حسین عادل	۱۱۹
۱۳۹۳/۰۳/۲۴	جهانشهر کرج	۹۰۱	کبری امیر مدیر بناب	۱۲۰
۱۳۹۳/۰۳/۲۵	اختیاریه	۸۶۰	مهرین پوردیبا	۱۲۱
۱۳۹۳/۰۳/۲۵	دکتر فاطمی	۸۱۰	مسعود باغچری	۱۲۲
۱۳۹۳/۰۳/۲۵	دهکده المپیک	۸۶۷	مرتضی سلمازاده	۱۲۳
۱۳۹۳/۰۳/۲۵	میرداماد	۸۰۹	بابک توکلی	۱۲۴
۱۳۹۳/۰۳/۲۵	اوین	۸۶۱	وحید ملاجقه	۱۲۵
۱۳۹۳/۰۳/۲۶	خواجه رشید	۹۲۲۲	حسن حاجیلو	۱۲۶
۱۳۹۳/۰۳/۲۶	یافت آباد	۸۱۷	مهری خوجانی	۱۲۷
۱۳۹۳/۰۳/۲۷	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	محمد حسن رثوفی	۱۲۸
۱۳۹۳/۰۳/۲۷	۱۷ شهریور تبریز	۹۶۰۳	امیر عطاپوری	۱۲۹
۱۳۹۳/۰۳/۲۸	یزد	۹۵۴۱	افسر ساده	۱۳۰
۱۳۹۳/۰۳/۲۸	سجاد مشهد	۹۳۰۳	سید محمد مختار زاده	۱۳۱
۱۳۹۳/۰۳/۲۸	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	نبی خیری	۱۳۲
۱۳۹۳/۰۳/۲۹	ستارخان شیراز	۹۱۰۶	احمد برازجانی	۱۳۳
۱۳۹۳/۰۳/۳۱	اریکه ایرانیان	۸۱۶	محمد رضا بابازاده	۱۳۴
۱۳۹۳/۰۳/۳۱	اراک	۹۵۶۱	میلاد صفری	۱۳۵

حضور پرداخت الکترونیک سامان در نمایشگاه بورس، بانک و بیمه



شرکت پرداخت الکترونیک سامان، میزبان بازدیدکنندگان در هشتمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه (Iran Finex ۲۰۱۴) بود. این شرکت در حالی به طور مستقل در مهم‌ترین رویداد نمایشگاهی کشور در حوزه بانکداری شرکت کرد که در آستانه دوازدهمین سال فعالیت خود، ارائه‌کننده خدمات پرداخت الکترونیک به بیش از ۱۰ بانک معتبر کشور است. در این نمایشگاه که از ۱۸ لغایت ۲۱ خرداد ماه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد، شرکت به معرفی و ارائه آخرین محصولات و خدمات خود در زمینه پرداخت الکترونیک و نیز راهکارهای نوین پرداخت غیرحضوری پرداخت. در این دوره از نمایشگاه که بیش از ۳۳۰ شرکت داخلی و خارجی در فضایی بالغ بر ۳۵ هزار مترمربع حضور داشتند، پرداخت الکترونیک سامان در سالن ۶ نمایشگاه بین‌المللی، پذیرای مراجعه‌کنندگان محترم بود.

برگزاری هشتمین همایش سالانه سپ

هشتمین همایش داخلی شرکت پرداخت الکترونیک سامان، ۲۳ تا ۲۵ اردیبهشت ماه در شهر تبریز برگزار گردید. به گزارش اداره روابط عمومی شرکت پرداخت الکترونیک سامان، در این همایش ۳ روزه که با حضور رئیس هیات مدیره، مدیر عامل، معاونین، مدیران و روسای ادارات، شعب و نمایندگی‌های این شرکت در سراسر کشور برگزار شد، حاضرین به بررسی عملکرد و کارنامه کلی شرکت در سال گذشته و گفتگو پیرامون برنامه‌ها و اهداف سال پیش رو پرداختند. تشریح وضعیت کنونی شرکت و مسیر پیش‌رو طی سال جاری و بررسی فرصت‌ها و چالش‌ها جهت حفظ وضعیت کنونی، بقا و رشد سازمان در بازار و میان رقبا، بررسی اجمالی عملکرد سال ۹۲، بررسی عملکرد رقبا و وضعیت بازار، اشتراک افکار، عقاید و نظرات در خصوص مشکلات شعب و نمایندگی‌ها در مسیر اجرایی شدن اهداف عملیاتی شرکت و بررسی اهداف و برنامه‌های شرکت در حوزه‌های مختلف از اهداف اصلی برگزاری این همایش بود.



جشنواره ۷۲۴ آغاز شد



کاربرانی که با سامانه #۷۲۴* تلفن همراه خود را شارژ می‌کنند، صدها شارژ هدیه و تبلت جایزه می‌گیرند. به گزارش روابط عمومی شرکت پرداخت الکترونیک سامان، طی ۹۰ روز برگزاری جشنواره ۷۲۴، همه روزه یک دستگاه تبلت و صدها شارژ هدیه به قید قرعه به کاربران اهدا می‌گردد. در مدت جشنواره به هر شارژ عددی از یک تا ۷۲۴ تعلق گرفته و کد هر نفر در پایان خرید شارژ اعلام می‌شود. کاربری که عدد ۷۲۴ را دریافت کرده باشد، برنده یک شارژ هدیه ۲۰۰۰۰ ریالی است و این چرخه دوباره ادامه پیدا می‌کند. کاربرانی که شماره ۷۲۴ را دریافت کرده‌اند به مرحله قرعه‌کشی یک دستگاه تبلت سامسونگ مدل Galaxy Tab ۳ در همان روز راه می‌یابند. اگر کاربری اقدام به شارژ سیم کارت دیگری غیر از سیم کارت خود نماید، شارژ هدیه به شماره شارژ شده ارسال می‌گردد اما کاربر ارسال‌کننده شارژ به قرعه‌کشی

تبلت راه می‌یابد. برندگان شارژ هدیه بلافاصله توسط پیامک از برنده شدن خود با خبر شده و خط مورد نظر به صورت خودکار شارژ می‌شود. اسامی برندگان تبلت نیز علاوه بر ارسال پیامک، از طریق سایت www.sep.ir اعلام خواهد شد. گفتنی است جشنواره ۷۲۴ از ۶ خردادماه لغایت ۶ شهریور ماه ۹۳ برگزار می‌گردد. علاقه‌مندان جهت کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند با مرکز ارتباط با مشتریان شرکت پرداخت الکترونیک سامان به شماره ۰۲۱-۸۴۰۸۰ تماس حاصل نمایند.

۱ اعلام برندگان قرعه کشی مرحله ششم جشنواره سکه باران سامانی

با برگزاری مراسم قرعه کشی مرحله ششم (اردیبهشت ماه ۹۳) جشنواره سکه باران سامانی، اسامی ۳۵۰ برنده سکه طلا و سومین شمش طلا مشخص شدند.

به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان به نقل از شرکت پرداخت الکترونیک سامان، در قرعه کشی مرحله ششم و پایانی این جشنواره، اسامی ۵۰ برنده تمام سکه بهار آزادی، ۱۰۰ برنده نیم سکه بهار آزادی و ۲۰۰ برنده ربع سکه بهار آزادی اعلام شده است.

براساس این گزارش، دارندگان کارت خوان های سامانی برای دریافت هرگونه اطلاعات بیشتر درخصوص نحوه دریافت جوایز می توانند با مرکز تماس با مشتریان شرکت پرداخت الکترونیک سامان به شماره ۰۲۱-۸۴۰۸۰ تماس بگیرند. اسامی برندگان این مرحله به شرح زیر است:

برنده شمش طلا			
کد شعبه	شماره ترمینال	نام فروشگاه	نام و نام خانوادگی
۸۶۲	۱۰۰۷۲۵۸۵	دختر خوب	محمد نادری نیا

برندگان سکه تمام بهار آزادی			
کد شعبه	شماره ترمینال	نام فروشگاه	نام و نام خانوادگی
۹۷۰۱	۱۰۰۷۳۶۴۵	پن پم شامباما	نعمت اله فرهادی سدهی
۸۳۶	۲۱۷۱۱۷۶	طاها	فهیمه دالائی
۹۱۰۳	۱۰۰۹۱۸۰۱	سوپر گلخون	سعید ده بزرگی
۹۱۲۱	۱۰۰۶۳۲۵۱	فروشگاه امیر محمد	عباس خانه فروش
۸۰۱	۲۲۱۸۴۴۵	گلسرای بهرام	بهنام جعفری جی
۹۸۰۱	۱۰۰۷۶۶۰۳	سماء	مهدی جلوخانی نیارکی
۸۳۳	۱۰۰۷۴۲۴۵	لبنیات صبح امروز	ابراهیم تقی زاده
۹۷۰۱	۱۰۱۰۶۸۱۰	بستنی نعمت	علی یآوری
۸۳۴	۱۰۲۱۴۵۴۹	مرغ رهبر	یاسر نقی زاده رازلیقی
۹۰۲	۲۵۳۸۱۶	غرفه ۱۲ (بازار روز فجر)	خداداد شهباز پور
۸۴۴	۱۰۰۰۷۹۵۴	میوه فروشی توحید	عباس عباس زاده مقدم
۹۰۲	۲۱۲۲۵۴۸	غرفه ۱۹ بازار کاج	سید مجتبی موسوی
۹۰۲	۲۲۲۱۷۷۶	پوشاک خانواده	محمد کرباسیان
۸۸۸	۱۰۰۰۱۵۵۸	جیحون	محمد علی صحرانورد وحسین میلادی
۹۵۴۱	۱۰۱۲۳۰۳۹	سبزیجات آماده پونه	محمد مشکی
۸۴۸	۲۲۶۰۵۳۳	کفش پانما	حامد حسن زاده قراجه
۹۰۲	۲۴۳۹۰۶	نساجی کشور	سیدرضا میرمحمدی

علی امیر آبادی قوچان	نازلی	۲۲۱۶۸۷۳	۹۳۰۴
ابراهیم عبداللهی	بخش مواد غذایی عبداللهی	۲۱۶۸۷۹۱	۹۰۰۱
مرتضی مجیدی	سوپر شهاب	۲۱۲۴۵۶۲	۸۴۸
داود آدمی قمصری	فروشگاه کفش محمدی	۱۰۱۳۰۸۹۵	۸۴۷
ابراهیم قربانی ساران	قنادی طلایی غرب	۲۱۹۲۹۷۱	۸۱۲
محسن توافقی	کافی شاپ مدرن	۱۰۰۵۴۲۶۴	۹۱۰۳
مجتبی معصومی	سیمای کیش	۱۰۰۶۴۳۷۵	۸۴۹
نادر صبوری	تره بار پنج	۱۰۱۴۳۸۵۶	۸۵۷
سیدشهاب الدین حسینی	فروشگاه ویژن	۱۰۰۴۵۶۱۸	۹۴۰۱
شهرداد میرزائی	شهر کتاب ابن سینا	۱۰۰۴۶۲۲۶	۸۰۵
ابوالفضل ابراهیم	بستنی منصور	۱۰۰۰۰۷۹۱	۸۲۹
محمد علی ترابی	قنادی نشاط	۲۱۱۶۶۱۵	۸۰۷
سیدامین موسوی رخشانی	جی جی ۲	۲۱۵۹۴۸۷	۸۵۶
خسرو کیمیازاده	گیزل	۱۰۰۷۷۱۸۷	۸۷۳
مهرعلی میرزائی	برادران میرزائی	۲۲۵۶۳۹۱	۸۵۴
الیاس شبی تای	تجهیزات پزشکی مرکزی	۲۲۸۶۳۲	۸۸۸
افروز نظری زاده ماهانی	شیرینی سرای رضا فرساد	۲۹۶۳۸۳	۹۵۰۱
محمود صیادی و اشکان عدلی میزانی	فروشگاه بلوط	۱۰۰۰۵۳۳۰	۹۴۲۲
مجیدجمانی	سوپرپروتین و گوشت	۱۰۰۹۹۴۴۸	۸۱۸
حمیدحیدری	سکه حمید	۱۰۱۰۳۱۰۹	۸۳۳
همایون باقری	پمپ بنزین نگین صحرا	۱۰۱۸۶۶۵۳	۸۴۸
مهدی تندرو	فروشگاه تندرو	۱۰۱۵۱۱۰۷	۹۰۰۲
قاسم قاسمی	برین ابزار	۲۲۰۲۹۱۱	۹۱۰۴
الیاس بهرمن	ویل برگر	۲۲۰۴۳۹۸	۹۳۰۵
ابوطالب یارمحمدی	سوپر تلفنی امین	۲۱۵۶۵۱۸	۹۱۰۴
فلورا مهدوی	رستوران شیز	۲۱۹۲۱۱۸	۸۱۴
سید سعید موسوی	میوه فروشی کرمانشاه	۱۰۱۵۷۱۱۸	۹۸۲۱
جواد زارعی	موسسه زبان ایرانمهر جنت آباد	۱۰۰۵۹۹۰۰	۸۱۲
سعید پرتو آذر	داروخانه پاستور	۲۲۰۳۳۴۷	۹۵۲۳

سعيد منوچهرى پور	پوشاك بچه گانه SMP	۱۰۰۵۸۶۳۱	۸۳۸
حامد احمد زادگان يزد	لبنیات سنتی البرز	۱۰۱۵۱۳۳۲	۹۰۲
محمد جواد ملكى جهان	غرفه ۱ بازار لاله	۲۱۳۲۳۰۴	۹۰۲
اميررضا تقى زاده	فست فود دلستان	۲۴۶۰۷۱	۹۶۰۲

برندگان نیم سکه بهار آزادی

نام و نام خانوادگی	نام فروشگاه	شماره ترمینال	کد شعبه
رسول رحیمی	پاژن	۲۱۹۰۷۴۰	۸۵۴
حسین موذن	سوپرمارکت پاندا	۱۰۲۰۵۵۹۲	۹۵۶۱
محمد عبادتی	آنوشا	۲۱۵۸۶۰۲	۹۰۳
مهدی عباسی	لوازم خانگی بهار	۲۱۳۲۹۲۸	۹۵۲۱
احسان اسدی و مسعود غلامی	رایانه پلاک	۲۱۹۶۹۸۶	۸۵۵
مرتضی زیندینی	سوپر مارکت زیندینی	۲۲۶۳۸۸۷	۹۵۱۱
علی حسین همتی مشق	خوربار و بار فروشی همتی	۲۲۴۳۶۵۵	۹۰۴
امیر اصل فلاح	رز رایانه	۲۵۹۷۱۲	۹۰۲
محمدشکری	کیمیایدک	۱۰۰۸۶۶۶۶	۸۴۱
حسین روحی خشه حیران	خانواده	۲۱۴۷۸۸۹	۸۰۷
عباس صدھزاری	لوازم یدکی صدھزاری	۲۳۶۱۲۴	۸۸۸
گوهرناز پشوتنی	حامیان پاک طبیعت	۲۲۲۹۸۶۸	۸۶۸
محمود نصیری زاده	اقلیم هنر	۱۰۱۲۷۹۴۹	۹۵۴۱
مجتبی آسوده گان	لیماک	۲۱۰۳۶۷۹	۹۰۰۱
احسان سلطانی شایان ترابی	سوپر گوشت احسان	۱۰۱۳۴۰۶۲	۹۰۴
محمد رضا ابوتراب زاده بیرجندی	رضا ابو ترابزاده	۲۲۱۰۱۷۱	۹۳۰۱
محمد رضا نساجی	پوشاک مجلل ۲	۲۱۶۰۵۹۲	۹۵۲۳
مجید احرامیان پور	خرازی مروارید	۲۵۵۶۸۸	۸۸۸
مجتبی بهرام پور	هدیه سرای مادر	۲۱۰۱۸۱۳	۹۵۰۱
موسی فتحی افشار	فروشگاه ماکت سازی عطا	۲۱۳۵۱۹۱	۹۶۲۱
جواد پاسبانی صومعه	ایمن ابزار مرکزی	۱۰۱۳۴۳۸۰	۸۱۷
رحیم رسولی مجره و میکائیل رسولی مجره	سامان	۲۲۵۸۸۳	۹۰۲
طه ریوندی	پارادایس	۱۰۰۸۷۴۸۹	۸۴۷

سید محمد رضا میری	اسپرٹ طلّیّہ	۲۱۳۸۰۹۶	۸۴۷
بنیامین تافته	سوپر مارکت خورشید	۱۰۰۰۳۳۲۴	۹۱۴۱
ابوبکر رضایی	میوه فروشی رضایی	۱۰۲۱۳۴۳۸	۸۷۹
محمد رضا صادقی پیروز	جواهری متین	۲۲۲۹۷۰۷	۸۵۳
منصور سالمی دره چی	آرایشی بهداشتی غسل بانو	۲۱۱۸۶۵۴	۹۰۲
منوچهر عبدالرضائی	سوپر کیارش	۲۲۰۹۴۷۸	۹۵۶۱
سیدهادی میرحسینی و رامین حرارزاده	بیستون	۱۰۲۰۵۸۷۶	۹۵۰۱
سعید جعفری رامشه وزهرا وهابی	چای امیر	۱۰۰۶۶۶۵۰	۸۵۴
محمد اسماعیل علی یزدی	پلاستیک سی بل	۲۱۰۸۴۹۲	۹۱۳۱
محمود دلجو دوخت	خاتون کیش	۲۹۹۸۸۲	۹۸۰۱
کیان کاشانی	جگر کی جلیز و ویلیز	۲۱۹۴۳۹۵	۸۴۷
آرش عشایری	شایان خودرو	۲۲۴۱۰۰۹	۸۷۲
شهرام صالح	لیزر اسپرٹ	۲۲۱۹۰۶۵	۸۳۹
مهدی وهدانی	امپریو	۱۰۰۹۹۴۵۳	۸۰۴
علی اکبر زرنندی	فروشگاه امیر علی	۲۱۳۵۴۲۰	۹۳۱۶
محمد رحمانی	بار فروشی رحمانی	۱۰۰۶۷۱۸۷	۹۳۰۴
علی مهربانی قمی	آهن فروشی مهربانی	۱۰۱۳۱۶۸۱	۹۰۰۱
ابوالفضل حسینی	حسینی	۱۰۱۱۴۲۵۰	۸۵۴
علیرضا فرزانه مقدم	پوشاک اهورا	۲۱۴۲۹۶۷	۹۴۳۱
سلیمان حیدری	پلاستیک امیر رضا	۱۰۱۱۷۱۲۴	۸۷۷
ناصر خزند	لبنیات و سوپر مارکت خزند	۲۲۶۵۱۹۰	۹۲۸۱
محمد رضا نری میسا	شرکت بردیا فوم کیش	۲۲۶۲۸۲۹	۹۸۰۱
هادی دست آهنین	سوپر سهند	۲۱۰۲۶۴۷	۹۶۰۴
عبداله محمدی	آرایشی بهداشتی گل یخ	۱۰۱۴۸۵۴۳	۹۰۴
حسین عبدالهی	پروتئین میرداماد	۱۰۰۸۰۶۳۸	۸۰۹
عباس سعیدی عمویی	مرغ عباس سعیدی	۲۴۷۱۳۴	۹۴۰۱
یحیی دشتی رحمت آبادی	مواد شیمیایی دشتی	۱۰۱۴۵۰۴۷	۸۸۴
مهدی جنت	پلاسکو پرنیا	۱۰۰۹۱۷۱۶	۸۰۳
سیاوش کریم پور	نمایندگی سایا	۲۲۱۷۵۵۰	۹۸۵۱

احمد دانش فر	موبایل خط رو خط	۱۰۱۰۱۵۶۸	۹۰۱
حمید رضا ارشدی	کامپیوتر پاسارگاد	۱۰۱۶۱۹۰۷	۸۳۴
کیارش عبقری	بی.کی اسپرت	۱۰۰۹۹۶۳۳	۸۳۹
سارا فرج دادیان	داروخانه دکتر فرج دادیان	۱۰۱۹۲۹۳۲	۸۲۵
سپهر شفائی	موبایل سهیل	۲۱۰۳۲۹۲	۹۰۲
کریم پناهی کمی آباد	نمایشگاه اتومبیل شادی	۲۱۱۷۷۹۹	۹۶۴۱
سامان عظیمی چمقلو	گالری مبل کازابلانکا	۱۰۰۴۰۸۱۳	۹۲۷۱
علی پناهی	موبایل قائم	۱۰۱۵۰۰۵۹	۸۵۶
علی حفظی	تعویض روغنی ۱۲۱	۲۱۷۲۹۹۵	۹۵۴۱
جعفر رضائی خلجی	سوپر رضائی	۲۲۵۰۴۸۲	۸۱۸
علی پری زاده	میلان	۲۲۴۴۳۱	۹۰۲
سلطانعلی نوری اقدم	مہتاب پاکدشت	۲۱۶۱۸۲۴	۸۵۴
سینا خدادوست	لوازم ساختمانی سینا	۲۱۳۸۵۱۰	۹۷۰۱
قاسم نرگسی و غلامرضا شمالی مقدم	مرکز غواصی کیش	۲۳۳۵۳۶	۹۸۰۱
محمود خجوج	خجوج	۱۰۰۸۴۶۱۵	۸۳۷
حسین ودادی	شیشه اتومبیل محسن	۱۰۱۲۶۴۳۰	۸۶۹
علی شعبان نژاد	پاک نژاد	۲۳۸۱۴	۸۸۸
یوسف شیخ محمدی	دنایای صندل	۲۲۴۱۶۵۱	۸۵۶
صیاد عطائی نیا	سیروس عطائی نیا	۲۲۳۱۷۶۳	۸۳۷
آرش محمدی تل سرخی	کباب سرای گلپا	۱۰۰۵۳۹۶۳	۹۱۰۱
زهرا اوئیس	کاشی و سرامیک آریا	۱۰۲۰۳۴۴۶	۹۱۰۴
عادل بی غم چورپاچای	آی سودا	۲۱۹۳۶۲۰	۸۳۷
غلامحسین جام سحر	فروشگاه جامدی	۱۰۰۸۲۶۴۳	۹۰۰۱
احمد رضا رحیمی	رستوران نمونه خمینی شهر	۲۱۲۴۰۵۰	۹۵۲۱
حمید جعفری	آیلار	۲۲۲۲۴۱۵	۹۱۲۱
عبدالرضا حیدری فارسانی	پارچه سرای بندر	۱۰۰۹۸۱۸۱	۸۴۱
شیما مطورزاده و محمد حدادیان	بیمه پارسیان	۱۰۰۰۱۹۴۵	۹۸۵۱
علیرضا رحمن زاده شاهی	طلای مریمی	۲۱۳۹۴۳۷	۹۱۲۱
بهرام آزاد	لیونا	۲۶۳۶۰	۸۸۸

مصطفی آملی دیوا	کارت صبا	۱۰۱۳۶۰۴۹	۸۱۰
عظیم صبوری	میل صبوری	۲۲۵۱۲۸۲	۸۴۲
مینو عباس زاده	خانه ایرانی	۱۰۰۴۳۱۰۶	۸۲۵
سیدعلی اصغر موسوی جوردی	لبنیات مهر	۲۵۱۷۲۵	۸۴۱
اسماعیل سری مازندرانی	بوتیک گارد	۲۱۴۷۰۹۲	۹۴۲۱
محمود ژبانی اصغر زاده	محمود	۱۰۱۰۸۷۵۲	۸۳۷
رضا اسحاقی	شرکت آگسا	۲۱۳۷۶۰۰	۹۵۲۱
سلمه پوراحسان	خرازی دنیز	۲۲۵۹۹۵۰	۹۳۰۱
نوید یعقوبی	فروشگاه نوید	۱۰۱۹۱۹۶۳	۸۰۸
مجید مخملی	گالری پراق ممتاز	۱۰۰۰۱۸۱۵	۹۵۲۳
علیرضا ابراهیمی و علی مهردوست	مکنزی	۲۷۳۸	۸۱۵
ابوالفضل ربانی	ربانی	۱۰۱۲۰۴۹۱	۸۳۷
جابر طالبیان درزی	عمر جابر	۲۱۶۸۵۸۶	۹۴۲۱
سعید سیفی	محمد کوزی	۱۰۱۹۰۶۴۱	۸۷۳
سجاد رجب نژاد	رجب نژاد	۱۰۱۴۳۱۱۳	۸۳۷
حسین صادقی	لوکس مجیدیه	۱۰۱۷۱۰۰۱	۸۷۹
داود حسینی نسب	سوپر پروتین آلفا	۲۲۳۱۲۱۰	۸۱۸
امیر عطاران مشهدی	صنایع سلولزی توس پاپیروس	۱۰۰۵۹۱۳۲	۹۳۰۳
ایمان صالحی	عطاری صد و ده	۲۱۱۰۱۴۵	۸۳۴

برندگان ربع سکه بهار آزادی

نام و نام خانوادگی	نام فروشگاه	شماره ترمینال	کد شعبه
حسن آژنگ	پوشاک اهورا	۲۳۲۶۴۶	۹۱۰۱
محمدرضا حاجی احمدی	پوشاک چیستا	۲۱۷۶۳۰۹	۹۰۰۱
حمید اسمعیل آبادی	ابزار حمید	۲۲۲۰۰۸۰	۸۶۵
پیام اویار حسین	مطب دکتر اویار حسینی	۲۱۴۰۴۴۳	۹۴۰۱
غلامحسین صادقی حسن آبادی	شیرینی سرای آزادگان	۲۹۸۱۳۹	۹۵۲۱
امیر محمدی	شرکت مهندسی محمدی	۱۰۱۵۹۱۳۷	۸۱۴

محمد رضا باباپور	فروشگاه باباپور	۲۲۵۴۴۸۵	۸۱۷
علی محمدی گرفمی	خرازی مینیاتور	۲۱۲۰۲۳۶	۹۴۰۱
حمید رضا ولیی	پریماتو صندوق ۱	۲۱۷۹۶۴۶	۹۴۰۲
پویا نیکنام	کشاورزی پارس برزگر	۱۰۲۰۹۹۱۳	۹۶۲۱
سلیمان مقصودی	پوشاک فالکن	۲۲۴۵۵۸۷	۸۶۱
حامد آخوندی	ماشینهای اداری پردیس	۲۱۴۵۲۶۹	۹۰۰۱
محمد فداکار کجابادی	پرده تشریفات	۲۱۷۹۷۷۵	۹۶۰۳
علی رضا فتاحی	مولی جون	۱۰۰۴۴۷۰۲	۸۰۷
ابراهیم لک کمری	طلا فروشی پرنس	۱۰۰۷۲۵۶۶	۸۷۷
اسماعیل نبوی	دنیای رایانه	۲۲۴۲۲۲۰	۹۱۲۱
مهدی ده حقی	سادات	۱۰۱۳۳۹۴۴	۹۰۲
مهرداد حسینی	لبنیات فروشی حسینی ماستینه	۱۰۱۳۴۷۰۷	۸۱۸
علی رضا سهلک	لوازم خانگی پردیس	۲۱۸۹۹۶۶	۹۱۰۳
محمد شاکرمی	سوپر پروتئین تک	۱۰۱۳۱۲۱۶	۹۲۸۱
مرتضی خستو	دیانا	۲۲۲۹۹۰۲	۸۴۰
ابراهیم به رسی	پاور اسپرت	۱۰۰۴۲۵۷۸	۹۱۴۱
یداله جهانگیری	شادی	۱۰۰۹۱۵۲۲	۸۷۷
عزیز صیامی طوین	فروشگاه صیامی	۲۲۶۰۶۹۳	۸۳۱
فرشاد ترک مانی	سوپر تک	۲۱۰۲۰۳۱	۸۲۲
امیر سلیمان	تکنیک چاپ	۱۰۱۵۲۴۲۸	۸۲۰
علیرضا قاضی زاده رودمیانه	کلینیک خانه و آشپزخانه	۱۰۱۰۶۰۷۴	۹۵۲۴
محمد مهدی شمس سولاری	تریکو شمس	۲۱۴۸۳۱۲	۸۰۳
جلال آشوری سنیکی	پرینان	۱۰۱۱۳۶۸۶	۹۰۴
رضا قوی پنجه	سیتا برگر	۲۲۰۵۲۰۱	۹۱۰۴
حسین چراغی	لوازم ساختمانی چراغی	۱۰۱۵۴۲۲۳	۸۳۴
علی نکوفر	چشمک	۱۰۲۰۶۸۷۷	۹۷۰۱
فاطمه یوسفی نسب	مزون احمدی	۲۹۷۷۳۹	۸۰۹
عبدالحمید اتابای	قماش ۲۵۵	۱۰۰۰۲۲۹۳	۹۴۴۲

محمدرسلول احمدي جوپاري	لبنياتي احمدي	۲۲۵۳۱۵۲	۹۵۰۱
حسين ليشام	سوپر حسين	۲۱۵۴۲۰۴	۹۰۲
محمدا علي بختيار	شيشه اتحاد	۱۰۰۶۶۴۴۰	۸۴۲
رضا قرباني شورابي	غرفه ۱ بازار نقش جهان	۱۰۰۴۵۷۴۵	۹۰۲
هومن شرافتي ويزنه	رستوران گل گندم	۱۰۲۰۵۳۹۶	۹۶۴۲
احمد عليزاده	لوازم خانگي عليزاده	۲۴۲۱۶۷	۸۰۲
مجتبي زرگري	تهران متال	۲۱۴۴۳۰۷	۸۳۲
احمد کوليوند	الماس	۱۰۱۸۴۷۴۲	۹۸۰۱
علي رضا نعمتي	کافه اسپرسو	۱۰۱۰۲۹۴۰	۹۵۲۳
محمود ملکان و علي رضا ملکان	پيتزا آکاژو	۲۲۳۴۳۰۰	۹۰۴
غلامرضا کريمي قهرودي	چرخ خياطي ياسين	۱۰۱۳۵۷۶۴	۸۶۵
علي پاکباز	عرفان	۲۱۲۷۳۳۳	۹۱۰۳
امير احمدي	کيف و کفش گالش	۲۱۱۲۱۰۶	۹۵۲۱
محمد اسماعيلي	سوپر مارکت اسماعيلي	۱۰۱۱۳۹۹۱	۹۲۴۱
سعيد فراهادياني	کيف و کفش صبا	۲۲۵۸۳۰۳	۸۴۰
سارا رفيعي دستجردي	آرايشي رز	۲۱۶۴۸۸۹	۹۵۲۱
محمد مجيدي	فروشگاه پريسا	۲۲۰۳۲۶۶	۹۴۰۱
مهدی عبادی	پيرایش طلوع	۲۲۵۴۶۹۸	۸۱۷
احمد رسولی	تين ايجر	۱۰۰۷۲۴۲۹	۹۱۰۳
فيض الله ايوب زاده	محمد طاهي	۱۰۰۰۷۱۷۱	۹۱۴۱
هادي نوري	حکمت	۱۰۱۲۲۸۹۲	۸۷۰
يوسف پيغامی	شيريني افشين	۲۲۴۳۰۲۵	۹۰۲
محمد حسين زاده	حسين زاده	۱۰۰۸۵۵۵۸	۸۴۸
مجتبي گلشنی مطلق	گل تهران	۱۰۱۴۹۸۳۰	۸۱۰
سعيد صالحی	مطب دندانپزشکی دکتر صالحی	۲۲۵۸۲۵۰	۹۷۰۱
سيد مهدي شاهنشاهيوند	سوپرمارکت موسوي	۱۰۱۳۰۲۱۷	۹۲۸۱
محمد حسين آذرخشي وفاطمة مهاجر	ميلنگ تراشي آذرخش	۲۲۲۱۶۷۲	۹۳۲۱
رسول عباسی	عباسی	۲۳۲۳۰۲	۹۰۲

علی اکبر قهرمانی	ارزان کیش	۱۰۱۳۰۲۰۴	۸۴۷
حبیب سماورچیان	عطریات بی یو تی	۲۴۶۵۷۴	۸۱۴
حسین حاجی غلامزاهراتی	پرکیش قشم تفال هیتاچی	۱۰۱۹۳۵۷۳	۹۸۲۱
مهدی بیگدلی	ظروف یکبار مصرف بیگدلی	۱۰۱۴۵۶۰۹	۸۴۸
اسداله عسگری و سعید کاوه و حجت اله ابویی مهریزی	مجتمع مسکونی گلستان	۲۱۴۱۳۰۱	۸۰۸
غلامرضا اروندپامچی	عروسک	۱۰۱۳۷۴۴۵	۹۰۲
مرتضی عرب بدوی	پوشاک مرتضی عرب	۱۰۱۱۲۱۹۰	۹۵۱۱
علی علی پورفطرتی و احمد علی پورفطرتی و کامبیز رشیدی	فروشگاه مرکزی لاوان	۲۱۳۵۶۸۶	۸۰۱
غفار علیمردانی	چلو کبابی نورصفا	۱۰۱۲۴۹۳۱	۸۶۰
محمد رضا هاشمی زاده راوری	جگرکی یاسین	۱۰۱۰۵۸۶۱	۹۵۰۱
احمد حامدی	گالری شرمین	۱۰۱۴۹۸۰۶	۸۳۴
علی ابراهیمی کستانی	مصالح ساختمانی ابراهیم	۱۰۱۱۲۴۰۳	۹۱۰۴
اکبر سلجوقیان و حشمت اسلامی دهکردی	مهندس اکبر سلجوقیان	۲۱۰۹۴۹۹	۹۵۲۱
محمد رضائی کرسیکلا	سوپر گوشت امیر	۲۱۶۵۵۸۸	۹۴۳۱
احمد انتظاری وایقان	عارف	۲۲۴۷۳۱۰	۸۲۷
محمد عبدوس	میوه فروشی چهار فصل	۱۰۱۱۲۲۶۱	۹۴۵۱
عبدالرضا عجم	بهداشتی عجم	۲۱۶۳۹۳۳	۹۲۴۱
میلاد بلخاری قهی	کارواش بزرگ آریان	۱۰۱۴۳۶۶۳	۸۱۱
رسول نجف دخت حاجبی	فروشگاه حاجبی	۱۰۰۶۵۳۰۶	۹۶۰۱
نظامعلی آخرتی امراله	پخش عمده سیگار آرمین	۱۰۱۱۷۳۹۵	۹۰۱
ایمان فریبرز نژاد	طراحان ساین	۱۰۰۴۴۲۱۳	۹۸۵۱
سعید نجفی	املاک نی لی	۲۱۲۰۶۰۴	۹۶۴۲
منیژه آشنا و میلاد مایار	تالگو	۲۱۲۷۰۹۷	۸۰۴
ابوالفضل محمدی ثابت	تجهیز کابینت محمدی	۲۲۴۰۲۲	۹۰۰۱
سینا ارمغان و سید امید تاکامی	مواد غذایی و بهداشتی جم	۱۰۱۹۷۱۰۵	۹۴۰۲
فروغ کرمی	گالری سیاوش	۲۲۴۳۴۴۹	۹۱۴۱

مجتبی زارعی	پر نیان	۲۱۶۸۷۳۷	۹۰۰۱
محمدعلی احدی	فروشگاه رضا احدی	۲۲۵۸۲۸۷	۸۵۴
غلامرضا اصل اسمعیلی	دانیال	۱۰۱۱۷۳۵۳	۸۷۷
ایرج صفری	الکتریکی صفری	۲۲۱۵۵۹۴	۸۵۳
محمدجواد ضیافتی کافی و احمد ضیافتی کافی	پخش کافی	۱۰۱۵۵۵۴۱	۸۸۲
امیر شمسی تبار	آ س	۱۰۱۷۹۱۲۸	۸۴۱
مهدی مخصوص	لوازم آرایشی مهدی	۲۲۵۶۴۷۴	۹۶۲۱
علی حسین احمدی	گل فروشی موگه	۱۰۰۶۵۳۹۱	۸۲۴
شهلا ترابی فارسانی	پوشاک درسا	۱۰۰۶۰۷۸۸	۹۵۲۴
احسان نریمانی زمان آبادی	فروشگاه چسب نریمانی	۱۰۰۹۴۸۱۹	۹۵۲۲
حامد رادنور	پوشاک نیایش	۱۰۱۰۲۷۷۷	۸۴۱
امیر حسین قهرمانی	ستاره	۱۰۱۰۶۳۵۳	۸۴۱
لاله فلاح حیدری نژاد لیالستانی	موایل مسعود	۲۲۴۰۳۳۹	۹۰۲
حبیب اله سورانی یزچلوئی	پارادایس	۱۰۰۰۹۹۲۲	۹۵۶۱
محمد علی زاده قدسی	امین	۲۱۹۳۸۰۳	۹۶۰۳
علیرضا شفیعی	فروشگاه یکبار مصرف قائم	۱۰۱۹۷۶۱۵	۹۵۲۴
حسین گرجی	آکواریوم خورشید	۲۱۵۵۸۶۴	۸۵۳
مرتضی آویزه صفت	فروشگاه مانی	۲۹۶۴۱۳	۹۵۲۱
اکبر اسمعیلی زاده	روزنامه فروشی	۱۰۰۷۸۳۳۳	۸۷۹
جواد اکرادی	سون ۷	۲۸۰۷۰	۸۲۴
حسن هادی	خیاطی تماشا	۲۱۵۲۷۲۵	۸۰۳
سلیمان حسینی و محمدرضا الرحمن	پارمیس	۱۰۰۷۳۷۹۸	۸۴۱
علی یوسف پور گلبازوئی	قائم	۲۲۳۳۵۴۶	۸۶۵
وحید مرادی مسلم	پرنسس	۱۰۰۶۶۹۷۱	۹۲۲۲
امید راوند	گالری امید ۲	۲۴۰۴۲۲	۹۱۲۱
محمدجواد جلیلی	مبل جلیلی	۲۹۴۴۲۳	۸۲۲
حسین سیفی وند و آرزو کریم پور	باشگاه جهان	۱۰۰۸۴۸۸۳	۹۷۰۱

حمید خدادادی و رضا خدادادی	املاک ۲۰	۱۰۱۳۰۹۹۶	۸۷۳
علی هاشم پور	خواربارفروشی هاشمپور	۱۰۱۰۱۸۹۱	۹۴۲۱
مجید مفیدی	کلبه ویتامین لیس	۲۱۴۲۹۴۱	۹۶۸۱
مهدی اکراد	کهربا	۱۰۱۹۷۴۳۲	۸۸۴
حامد بهرام پور اسکستانی	مانتو حدیث	۱۰۱۰۱۶۶۵	۸۰۷
علی عباسی	فرشید	۲۲۵۳۲۵۵	۸۲۲
محمد علی حقیقی و رضا حقیقی و مریم حقیقی و صدیقه مهربان	اسپادانا	۲۹۴۹۳۹	۸۰۷
مهدی عین اختر	عین اختر	۱۰۱۵۲۴۸۸	۸۰۶
شهرام کارکن	سوپر آریا	۱۰۲۰۸۲۵۸	۹۱۰۶
میلاد رباطی	ابزار فروشی رباطی	۱۰۰۶۰۱۰۹	۹۰۲
احسان بختکیان	سرویس روغن کیان	۱۰۱۰۷۳۰۰	۹۳۰۲
حسین کربلایی	شو کا چوب پارسیان	۱۰۱۵۵۴۴۱	۸۷۱
سید عبدالله حسینی	فروشگاه حسینی ۲	۱۰۱۸۵۱۳۳	۹۸۲۱
سیدقلی هوچی	فروشگاه ظروف آلومینیوم	۲۲۱۰۰۰۶	۹۴۴۲
عبدالکریم دری	تک اسپرت	۲۱۴۵۶۷۹	۹۸۲۱
ناصر کاظمی	آراز	۱۰۱۴۸۵۳۱	۹۰۴
داود آصفی	آشپزخانه آصف	۲۲۲۱۶۴	۹۰۲
امیررضا خدیش	عکاسی نور	۱۰۰۷۵۶۸۲	۹۲۸۱
مجید تلخابی	کفش ردپا	۲۲۲۳۲۲۶	۹۰۰۱
علی حسن زلالی	ایستگاه تنظیم موتور	۱۰۲۰۱۹۵۷	۹۱۰۱
نعمان سلمان زاده چریان	فروشگاه بزرگ انزل	۱۰۱۷۵۳۸۶	۹۶۲۱
عباس قدیری	فروشگاه قدیری	۲۱۵۶۶۱۰	۹۳۰۲
رضا امیدی نقلبری	بستنی و آبمیوه پانی یک	۲۱۷۷۰۶۵	۸۶۲
مسعود مرادیان قهفرخی	سوپر مارکت مسعود	۲۱۹۵۵۷۱	۹۵۲۲
علی مینائی آفدوه لو	مواد غذایی مینائی	۲۲۴۸۸۰۶	۸۶۵
عباس رشیدی فر	اتوگالری حسام	۲۲۵۰۲۴۰	۸۳۶
سروش بایگان	پخش محصولات گابرینی	۱۰۱۳۰۹۹۸	۹۴۰۱

محسن کریمی	شاپرک	۱۰۰۸۴۳۹۵	۸۷۸
اکبر نیازی پور	طلافروشی خاطره	۲۱۶۲۷۶۱	۹۵۲۳
علی رخشان فر	فروشگاه کتاب پیام نور	۱۰۱۳۵۹۴۴	۸۲۵
سعید خنفری	سعید	۱۰۰۷۰۳۰۲	۹۸۵۱
اکبر حسنی	اریکه	۱۰۰۷۹۴۹۶	۸۴۲
سجاد صالحی داشبلاغ	برادران صالحی	۲۲۴۶۰۹۷	۸۶۵
سید رضا موسوی ثابت	ایستگاه ارزانی ۱۱۰	۲۱۹۵۸۲۹	۸۵۴
بهمن هنرور	هنرور	۱۰۰۶۳۸۷۸	۹۱۰۵
احمد رضا کیهانی	آرک	۱۰۱۴۸۵۵۶	۸۱۵
سید علی محمودی	پیرایش علی	۲۲۲۷۸۱۲	۸۴۷
صادق پور عباسیان فرخانی	خشکبار آفتاب	۱۰۱۵۲۰۶۲	۹۳۰۴
نادر سیامک	گروه صنعتی سیامک	۲۲۱۲۸۰۴	۹۶۰۲
حسین فروغی	ویست خوانسار	۱۰۰۸۱۳۸۵	۸۴۱
سعید حسن نیا	سوپر پروتئین امپراطور	۱۰۰۸۶۹۶۸	۹۶۰۱
امیر اصغری	فروشگاه ارکیده	۲۲۱۳۹۷۵	۸۴۷
حسن حاجب	داروخانه دکتر حاجب	۱۰۰۸۳۶۹۹	۹۱۰۴
لطف اله ابراهیمی	تاکسیران	۱۰۰۶۳۷۹۷	۸۰۱
میر توحید طاهری	عسل طبیعی اصفهان	۲۱۲۶۱۵۵	۸۴۴
فریرز شاماری	بوتیک صدف	۲۲۲۵۹۸۰	۹۸۲۱
علیرضا مشایخ	سوء مصرف مواد پویا	۱۰۰۴۳۱۶۴	۹۳۰۱
اسمعیل سیستانی	مجتمع براسان	۲۱۵۶۷۰۹	۹۱۳۱
مجتبی عکاف	گالری عکاف	۱۰۱۱۱۴۹۹	۹۰۲
علی شکاری	چرم کیف	۱۰۱۵۱۳۴۹	۹۰۵
مجید محمدی	دیزل	۱۰۰۸۷۹۸۱	۸۷۷
فرهاد حسینی	سوپر گوشت سهند	۱۰۲۰۸۲۳۵	۸۴۸
محمود کلاتری	پمپ بنزین ۱۷ شهریور	۱۰۱۰۶۱۱۰	۹۴۴۱
ناصر نوحی	سوپر میوه چهارفصل	۲۱۹۸۷۶۹	۸۶۵
بهنام جلالی واشکان مطیعا	پونی	۲۱۱۲۹۶۹	۸۱۲
محسن طاهانی	موسسه طاهار رسانه	۱۰۰۵۹۶۶۹	۸۰۲

رضا محسنی	شرکت بازرگانی چراغ سو ساری	۲۵۵۴۹۰	۹۴۰۲
غلامرضا شبان رادور	سوپر گوشت رادور	۲۹۴۸۱۷	۹۶۰۳
وحید محمودی	شهر گل	۱۰۱۸۰۳۰۱	۸۳۶
حسن اسدی دوبران	مانتو سارا	۱۰۱۰۴۹۶۰	۹۶۲۲
محمد حسین بهره بر	لبنیات علی اکبر	۱۰۰۷۸۲۳۴	۹۰۰۱
مرتضی دهقان کورعباسلو	شاهان بخش صد و ده	۱۰۱۷۱۶۰۵	۸۱۶
شهرام اکبری سعید	تبریز	۲۲۱۹۸۶	۹۰۲
سعید عسگری	املاک کیان	۲۲۲۳۵۷۳	۹۰۲
اسماعیل جودی ماده	تولید و پخش جواد	۱۰۰۶۰۶۹۳	۸۵۴
آذر حسنی	آذر رخ	۲۲۱۹۰۰۱	۸۳۴
سهیل انوش فر	هایپر مارکت های بای	۲۱۶۵۴۳۵	۹۵۶۱
مهدی نصری نصر آبادی و طاهره نصر اصفهانی	مطب	۱۰۰۴۰۷۲۰	۹۵۲۱
محمد علی جمشیدی قره چپق	مرکز مشاوره صدرا	۱۰۱۲۱۸۴۶	۹۰۰۱
رضا شمس خان	سوپر مارکت مولوی	۱۰۱۹۲۶۶۵	۹۴۵۱
مهدی کاظمی سخایی	موتور جی پی	۱۰۰۹۰۶۲۹	۹۶۸۱
سحر شاکری یکتا و سیاوش شیرنورد	استودیو پلک	۱۰۱۵۸۹۲۵	۸۰۴
حامد عبدالحسینی	صبا	۲۲۳۳۲۸۶	۸۶۵
حسن عزتی خراسانی	ابزار کاوه	۲۱۴۵۷۹۳	۹۳۰۱
حمزه لنگری زاده	حاج علی لنگری زاده	۱۰۰۶۰۸۹۳	۹۵۰۱
هادی رجائی جعفرآباد	املاک مجید	۲۱۷۶۵۶۱	۹۳۰۱
اکبر فرهمند	پرسیس	۲۱۳۰۹۱۷	۸۴۹
محسن حریری نصر	سوپر برادران حریری	۱۰۰۸۶۳۸۹	۹۵۲۳
علی رنجی	لبنیات باباحاجی	۲۱۴۹۸۱۹	۹۰۲
جاسم حیدریان دهکردی	مواد غذایی و خشکبار حیدریان	۲۲۵۱۹۱۸	۹۵۷۱
محسن سبزی	قصر پوشاک	۱۰۱۷۷۰۳۴	۸۴۷
بیوک شرزوانی	سوپر آذربایجان	۱۰۱۹۲۶۲۲	۹۰۴
محمود روبری	اتوسرویس رویال	۱۰۱۱۶۱۷۵	۹۰۱
نعمت اله عبدالهی ثانی	بدلیجات دختر ایرونی	۲۱۳۷۸۳۱	۹۰۱
مهدی جهانگرد	تارا پرواز	۲۱۴۳۳۶۱	۸۲۲

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه	کد شعبه	آدرس	تلفن	نماینر	نام مسوول شعبه - باجه
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۷۳۷۷۳	آقای ساعی نیا
۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خ انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، شماره ۸۰۳	۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۶۴۹۹۸	آقای تفرشی
۳	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خ ولیعصر، رو به روی باغ فردوس، بالاتر از سه راه زعفرانیه، پلاک ۱۶۳۸	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	آقای باقی
۴	پاسداران	۸۰۵	تهران، خ پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، شماره ۲۳۸	۲۲۵۹۵۶۵۷-۸	۲۲۵۶۷۵۴۰	آقای رضا زاده
۵	بازار	۸۰۶	تهران، بازار، خ ۱۵ خرداد غربی، بین چهار راه گلوندک و ابوسعید، شماره ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	آقای اختیاری
۶	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۴۵۱۸-۲۱	۴۴۲۵۴۵۱۷	---
۷	سه راه اقدسیه	۸۰۸	تهران، خ پاسداران، نبش نارنجستان یازدهم، پلاک ۶۷	۲۲۸۲۱۹۱۸-۲۰	۲۲۸۲۲۲۲۳	آقای سیفی
۸	میرداماد	۸۰۹	تهران، خ میرداماد، نرسیده به میدان مادر، جنب آزمایشگاه پیشگام شماره ۱۴۸	۲۲۹۲۴۴۵۱-۳	۲۲۹۲۴۴۶۳	خانم طرفی نژاد
۹	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خ دکتر فاطمی، روبروی خ کاج، نبش کوچه ششم	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۵	۸۸۹۸۲۱۹۴	آقای ملامحمدی
۱۰	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خ سعادت آباد، میدان کاج، ضلع شمال غربی میدان، جنب مسجد الرسول	۲۲۰۸۶۱۹۶-۹۹	۲۲۰۸۷۷۰۸	آقای قاسم پور
۱۱	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خ جنت آباد، نبش لاله شرقی، مجتمع سمرقند	۴۴۴۹۵۲۰۱-۹	۴۴۴۹۵۲۲۸	آقای رضانیان
۱۲	دولت	۸۱۳	تهران، خ دولت-نرسیده به ۴ راه پاسداران- جنب ایران خودرو- پ ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۶۰۳۳۸	آقای یوسفی پور
۱۳	میدان ونک	۸۱۴	تهران، خ ولیعصر، بالاتر از میدان ونک نبش خیابان شریفی، پلاک ۱۳۲۵	۸۸۲۰۵۴۵۵-۵۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	آقای نیری
۱۴	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خ ایران زمین، پاساژ ایران زمین پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۷۶۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	آقای سلمانی
۱۵	اریکه ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش ارغوان غربی، مجتمع تجاری اریکه ایرانیان	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	خانم قندیان
۱۶	یافت آباد	۸۱۷	تهران، تقاطع جاده ساوه و یافت آباد، مجموعه بازار میل، پلاک ۲۰۲/۵	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	آقای فکوری
۱۷	شهرری	۸۱۸	تهران، شهر ری، خ ذکریای رازی- پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۴۲-۳	۵۵۹۷۰۷۳۰	آقای علی اصغر بیات
۱۸	پل رومی	۸۱۹	تهران، خ شریعتی، بعد از پل رومی، نبش کوی سلمان، پلاک ۱۷۶۹	۲۲۲۱۳۱۹۴ و ۹۶	۲۲۲۱۳۱۹۵	آقای سلیمان بیات
۱۹	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، بلوار آفریقای شمالی، تقاطع دستگردی، پلاک ۱۷۲	۸۸۸۸۸۳۱۱ و ۳۱	۸۸۷۷۳۱۵۱	خانم بابائی
۲۰	جام جم	۸۲۱	تهران، خ ولیعصر، نرسیده به چهار راه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۳	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	آقای سماک
۲۱	پیروزی	۸۲۲	تهران، خ پیروزی، نبش خ عادل، پلاک ۵۱۷ و ۵۱۹	۳۳۳۲۳۱۴۰-۴۱	۳۳۳۲۳۱۴۳	آقای حمیدیا
۲۲	ولنجک	۸۲۳	تهران، خ ولنجک، خ چهاردهم، پلاک ۳	۲۲۴۲۱۲۲۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	آقای سخانی
۲۳	آذربایجان	۸۲۴	تهران، خ آذربایجان، نبش آزادی، روبروی بهبودی، پلاک ۱۰۷۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	آقای امینی
۲۴	شهرک اکباتان	۸۲۵	تهران، شهرک اکباتان، انتهای فاز ۲، بلوار گلها، مجتمع تجاری گلها، پلاک ۱	۴۴۳۶۳۰۹-۱۸	۴۴۳۵۶۸۹۶	آقای امین کاهه
۲۵	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، خ بیهقی، ضلع غربی محوطه فروشگاه شماره یک شهروند پلاک ۲۱۰	۸۸۵۱۶۹۰۶ و ۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	آقای مصطفی محمدی
۲۶	ملت/اکباتان	۸۲۷	تهران، خ سعدی جنوبی، خ اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۴-۷	۳۳۹۹۸۰۰۹	آقای حاجی پور
۲۷	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روبروی درب شمالی بارک قیطریه، پلاک ۱۶۱	۲۲۲۳۴۰۹۷	۲۲۲۳۴۲۵۸	آقای محمدی
۲۸	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خ ملاصدرا، بعد از چهار راه شیراز، پ ۱۳۲	۸۸۶۲۷۵۱۷-۸۸۶۲۷۴۴۸	۸۸۶۲۶۷۳۱	آقای بایگانی
۲۹	اسدآبادی	۸۳۰	تهران، خ سیدجمال الدین اسدآبادی، نبش خ ۴۵، پلاک ۳۸۳	۸۸۰۵۵۴۶۱-۴	۸۸۶۱۰۲۹۵	خانم آیت النبی
۳۰	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خ کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۷۲-۴	۵۵۴۸۱۱۷۹	آقای پورداد
۳۱	دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خ شهید دکتر بهشتی، بعد از چهار راه سه رودی، پلاک ۱۳۶	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	خانم میزان
۳۲	کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خ کارگر شمالی، بالاتر از خ دکتر فاطمی، پلاک ۲۴۳	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	آقای جمشیدیان
۳۳	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خ تهران پارس، بالاتر از فلکه سوم، نبش خ ۱۲ شرقی، پلاک ۴۴۳	۷۷۳۷۰۳۶۸-۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	---
۳۴	پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خ ولیعصر، بالاتر از خ شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	آقای اعتمادیه
۳۵	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، خ تهرانپارس، فلکه اول تهرانپارس، نبش خ ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	آقای جعفر کاهه
۳۶	بازار کفاش ها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ، انتهای بازار کفاش ها، مقابل سرای مشکوه، ساختمان ضیای	۵۵۱۵۱۸۰۵	۵۵۶۱۶۰۷۳	آقای سروری
۳۷	الهیه	۸۳۸	تهران، الهیه، خ مریم شرقی، نبش خ شریفی مش، پلاک ۶۰	۲۶۲۰۳۴۷۰-۱	۲۲۰۲۷۹۳۰	آقای میرزایی فرید
۳۸	منیریه	۸۳۹	تهران، خ ولیعصر، میدان منیریه، خ معیری، نبش بن بست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵ و ۸۸	۶۶۴۹۱۰۷۳	آقای رسولی
۳۹	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، شهرک راه آهن، میدان امیر کبیر، خ امیر کبیر، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۶ و ۵۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	آقای کریمی
۴۰	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، ضلع جنوبی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۲۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	آقای بیات
۴۱	دلاوران	۸۴۲	بلوار دلاوران، بعد از چهارراه آزادگان- پلاک ۳۴۰	۷۷۲۱۱۶۵۱-۷۷۲۱۱۹۳۴	۷۷۲۱۳۷۷۷	آقای فخرالدین
۴۲	شهران	۸۴۴	تهران، شهران، نبش فلکه دوم، ابتدای خ ۱۲ متری، پلاک ۱۲	۴۴۳۱۲۹۵۵	۴۴۳۰۳۶۹۱	آقای اسلامی
۴۳	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بلوار فردوس، بزرگراه شهید ستاری، ابتدای بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۴۸	۴۴۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۶۸۲۶	خانم قاسمی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه	کد شعبه	آدرس	تلفن	نمابر	نام مسوول شعبه - باجه
۴۴	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سالن ورودی، طبقه همکف	۵۵۶۷۸۴۰۸ - ۱۱	۵۵۶۷۸۴۱۰	آقای حسینی
۴۵	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خ شهرداری - جنب سینما آستارا - پلاک ۸۱	۲۲۷۳۳۳۵۲ - ۲۲۷۳۳۱۳۹	۲۲۷۳۳۴۴۸	آقای دادخواه
۴۶	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خ مدانی، بعد از ایستگاه برق، پلاک ۱۱۸ و ۱۱۶	۵۵۳۳۱۰۰۶ - ۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	آقای میرحسینی
۴۷	سی تیر	۸۴۹	تهران، خ سی تیر، جنب بانک ملی شعبه سی تیر، نبش کوچه بهزاد، پلاک ۸۳	۶۶۷۵۰۴۱۲ - ۱۸	۶۶۷۵۰۲۳۶	آقای عطائی فر
۴۸	باجه هواپیمائی ماهان	۸۵۱	تهران، اول اتوبان کرج، خ آزادگان، برج هواپیمائی ماهان	۴۸۳۸۱۴۹۲ - ۹۴	۴۸۳۸۱۴۹۵	---
۴۹	مهرآباد ترمینال ۲	۸۵۲	تهران، فرودگاه مهرآباد، پروازهای داخلی، ترمینال ۲	۴۴۶۹۰۰۹۰	۴۴۶۶۲۲۵۲	آقای حسینی
۵۰	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان پارسا، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی نبش کوچه علیرضا جاویدی، پلاک ۱۲۰	۳۳۵۴۸۴۴۱ - ۳	-	-
۵۱	مولوی	۸۵۴	تهران، میدان محمدیه، خ مولوی شرقی، ایستگاه سعادت، نبش کوچه اکبری، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۴۶۳۱	۵۵۱۵۴۷۲۹	آقای امیری
۵۲	لواسانی	۸۵۵	تهران، خ کامرانیه، شهید لواسانی غربی، نبش دو راهی آریا، پلاک ۲	۲۲۸۱۶۶۹۱ - ۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	آقای بوزیایی امیری
۵۳	تهرانسر	۸۵۶	تهران، بلوار اصلی تهرانسر، نبش خ چهاردهم، پلاک ۶۴	۴۴۵۱۷۵۵۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	آقای صفری
۵۴	هاپیر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس غربی، بزرگراه شهید باکری، مرکز خرید هاپیر استار	۴۴۱۶۷۱۸۲ - ۸۷	۴۴۱۶۷۱۹۹	آقای صالحی کیا
۵۵	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، خ آصف، خ بهزادی، پلاک ۳	۲۲۴۳۱۹۷۶	۲۲۴۳۲۶۹۲	خانم قدمی
۵۶	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۵۹۹۵۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	آقای ملک شاهی
۵۷	اختیاریه	۸۶۰	تهران، خ شهید کلاهدوز (دولت)، خ اختیاریه جنوبی، نبش کوچه خداجو، پلاک ۲۶	۲۲۵۷۵۰۷۶	۲۲۷۷۶۵۷۱	آقای صدیقانی
۵۸	اوین	۸۶۱	تهران، بزرگراه چمران، خ رجایی اوین، درکه، خ شهید کجویی، پلاک ۸۸ و ۹۰	۲۲۴۳۲۴۱۹	۲۲۴۳۲۴۲۶	آقای فعال
۵۹	ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۹۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	آقای اطهری
۶۰	دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴ - ۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	آقای علیخانی
۶۱	بورس کالا	۸۶۴	تهران، خ طالقانی، نبش خیابان بندر انزلی، ساختمان بورس کالا، طبقه همکف	۸۸۹۴۱۷۵۲	۸۸۹۴۵۱۹۲	آقای آهنگری
۶۲	جمهوری - ابوریحان	۸۶۵	تهران، خ جمهوری، پس از تقاطع فلسطین، جنب اورژانس تهران، پ ۱۰۴۰	۶۶۴۷۷۶۷۴	۶۶۴۷۷۶۵۵	آقای نصیری
۶۳	سرو	۸۶۶	سعادت آباد - سرو غربی - میدان سرو - ضلع جنوب شرقی میدان - پلاک ۷	۲۲۱۴۶۰۸۳ - ۴	۲۲۱۴۵۸۳۲	آقای قاسمی
۶۴	دهکده المپیک	۸۶۷	تهران، بلوار دهکده المپیک، خ شهید یعقوبی، پلاک ۲	۴۴۷۰۱۴۶۷	۴۴۷۱۱۷۸۲	---
۶۵	قلهک	۸۶۸	خیابان شریعتی - قلهک - نبش کوچه خلیل پور - پلاک ۱۴۹۸	۲۶۶۰۱۵۰۵ - ۸	۲۶۶۰۱۵۰۹	خانم ترابی
۶۶	ستارخان	۸۶۹	میدان توحید - ابتدای خیابان ستارخان - نبش کوچه ستایش - پلاک ۲	۶۶۵۶۲۶۱۵	۶۶۵۲۲۸۶۵	آقای اسلامی
۶۷	پونک	۸۷۰	خیابان اشرفی اصفهانی - بالاتر از میدان پونک - نبش کوچه نوزدهم - پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	آقای رشیدی
۶۸	آجودانیه	۸۷۱	خیابان اقدسیه - بعد از خیابان سپند - نبش کوچه نسیم - پلاک ۶۳	۲۲۸۲۳۲۴۹	۲۲۸۲۳۲۴۵	----
۶۹	شمس آباد - میدان ملت	۸۷۲	خیابان استاد حسن بنا، بالاتر از میدان ملت - نبش شهید عبیدی، پلاک ۱	۲۲۵۳۰۱۵۶	۲۲۵۳۰۱۴۶	---
۷۰	کریم خان زند	۸۷۳	تهران، خ کریم خان زند، نرسیده به میدان هفت تیر، ضلع جنوبی، پلاک ۴۲	۸۸۸۴۵۹۴۲	۸۸۸۴۶۱۹۰	آقای حیدر هانی
۷۱	نیاوران	۸۷۴	خیابان دکتر باهنر (نیاوران)، رویوی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۲۶۱۱۷۲۰۱ - ۲۶۱۱۷۱۹۲	۲۶۱۱۷۱۹۵	خانم خسروی
۷۲	بلوار ۲۴متری سعادت آباد	۸۷۵	سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی	۲۲۳۷۸۸۵۶ - ۷	۲۲۳۷۵۷۶۰۵	خانم حکیمی
۷۳	آقا بزرگی - الهیه	۸۷۶	تهران، الهیه، خ شهید آقا بزرگی، نبش استانبول، پلاک ۳۰	۲۲۶۹۶۴۵۱ - ۵۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	آقای ملکی
۷۴	بزرگراه فتح	۸۷۷	بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاستوریزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۹۶۵ و ۲۸ و ۹۷	۶۶۸۱۶۰۰۸	آقای احسنی
۷۵	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس (قلعه حسن خان) بلوار ۴۵ متری انقلاب، جنب بانک ملت، پلاک ۱۱۲	۴۶۸۳۲۲۳۰	۴۶۸۳۲۲۴۱	آقای اسدیان
۷۶	رسالت - مجیدیه	۸۷۹	بزرگراه رسالت - نبش جنوب شرقی رسالت و تقاطع مجیدیه - پلاک ۴۱۷	۲۳۳۱۷۱۹۴ و ۹۵	۲۶۳۱۹۹۲۷	آقای عظیمی
۷۷	بلوار مرزداران	۸۸۱	شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰	۴۴۲۱۱۸۴۱	آقای جلالی
۷۸	بلوار کشاورز	۸۸۲	بلوار کشاورز - رویوی وزارت کشاورزی، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۸۳۱۵۴ - ۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	آقای جلیل زاده
۷۹	بلوار دریا	۸۸۳	سعادت آباد، بلوار دریا، پلاک ۸۶۳	۸۸۵۷۸۱۷۱ و ۸۸۳۳۳۸۱۸	۸۸۳۶۶۷۶۹	آقای پاکزاد
۸۰	گیشا	۸۸۴	کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۸۵۷۸۴ - ۹۱، ۸۸۲۴۷۲۶۲	۸۸۴۸۵۷۸۷	آقای احمدی
۸۱	جهان شهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول خ جهان شهر، نبش نیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶۳-۴۴۷۹۹۶۰	۰۲۶-۳۴۴۸۱۴۴۵	آقای سرمدی
۸۲	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خ شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان	۰۲۶۳-۲۲۰۶۴۷۲۰۹	۰۲۶-۳۲۲۵۴۸۶۲	آقای سامانی پور
۸۳	بورس کرج	۹۰۳	کرج، میدان هفت تیر، ابتدای بلوار شهدای دانش آموز، تالار بورس	۰۲۶۳-۲۷۷۰۱۹۶	۰۲۶-۳۲۷۷۰۱۹۶	خانم سرمدی
۸۴	مهرشهر کرج	۹۰۵	مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز ۲، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶۳-۳۴۱۵۷۳۳-۵	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۵	آقای رضایی
۸۵	شهریار	۹۰۴	شهریار، خ ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام، پلاک ۱۳۰	۰۲۱۰-۶۵۲۶۹۰۲۱ و ۳	۰۲۱-۶۵۲۶۹۸۶۲	آقای ایرج کاوندی
۸۶	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خ امام خمینی، بالاتر از میدان شهید بهشتی، جنب کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱۱-۳۳۷۳۸۰۰-۲	۰۴۱۱-۳۳۶۵۱۶۰	آقای فرامرز زاده

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه	کد شعبه	آدرس	تلفن	نماینر	نام مسئول شعبه - باجه
۸۷	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر، حد فاصل فلکه بازار و ایردک، پلاک ۲۷	۰۴۱۱-۳۳۲۷۰۸۵	۰۴۱۱-۳۳۱۹۸۶۴	خانم هریسچی
۸۸	۱۷ شهر یور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهر یور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱۱-۵۵۷۳۶۷۱-۲	۰۴۱۱-۵۵۷۳۶۷۳	آقای موسی خانی
۸۹	استاد شهریار	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، بالاتر از هتل شهریار، نبش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱۱-۳۲۹۳۲۶۳-۶۴	۰۴۱۱-۳۲۹۳۲۶۰	آقای محمودی
۹۰	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، بلوار جمهوری اسلامی، ابتدای خ دارایی، پلاک ۱۹۲۷۳۲	۰۴۱۱-۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱۱-۵۲۴۴۲۶۳	---
۹۱	میدان معلم تبریز	۹۶۰۶	تبریز، خ ولیعصر، میدان معلم، پلاک ۲۰	۰۴۱۱-۳۳۳۵۴۰۰ و ۳۲۹۷۴۰۱	۰۴۱۱-۳۳۱۰۷۱۲	آقای دانشمند
۹۲	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خ کاشانی، روبروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۴۴۳۶۶۸-۹	۰۴۴-۳۲۲۴۰۳۹۲	آقای مطمئن
۹۳	سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خ سرداران، جنب مسجد قدس، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۲۵۰۵۲۲-۲۴	۰۴۴-۳۲۲۷۸۴۶	---
۹۴	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خ شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵۱-۲۲۵۲۶۰۱-۸	۰۴۵۱-۲۲۵۳۵۰۱	آقای ستاری
۹۵	شریعتی اردبیل	۹۶۴۲	اردبیل، میدان شریعتی، به طرف ایستگاه سریعین، پلاک ۳۴۶	۰۴۵۱-۲۲۵۴۰۹۱-۸	۰۴۵۱-۲۲۵۴۰۹۹	آقای ربطی
۹۶	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خ فردوسی، نبش منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	آقای سبزه زار
۹۷	زاینده رود اصفهان	۹۵۲۱	اصفهان، خ توحید، پلاک ۵	۰۳۱-۳۲۲۸۲۵۷۲-۸	۰۳۱-۳۲۲۶۹۴۰۹	آقای غیور
۹۸	چهار باغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خ چهار باغ بالانبش کوچه بهار آزادی	۰۳۱-۳۲۲۹۱۳۲۵-۶	۰۳۱-۳۲۲۹۱۳۲۹	آقای رحمانی
۹۹	حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان نقش جهان، ابتدای خیابان حافظ	۰۳۱-۳۲۲۰۹۴۷۶-۹	۰۳۱-۳۲۲۷۴۲۶	آقای سیف الدینی
۱۰۰	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، خانه اصفهان، ابتدای خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۳۱-۳۴۴۱۲۲۷۱	۰۳۱-۳۴۴۱۳۶۸۸	آقای منصوری
۱۰۱	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خ طالقانی، روبه روی فرمانداری ایلام، پلاک ۳۵۱	۰۸۴۱-۳۳۶۸۹۷۶۰۹	۰۸۴۱-۳۳۳۳۱۵۲	آقای کریمی
۱۰۲	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، بلوار علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶۱-۲۲۳۵۵۹۰۳ و ۳	۰۶۶۱-۲۲۳۵۵۹۱	آقای راهنمایی
۱۰۳	بوشهر	۹۱۴۱	بوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷۱-۵۵۶۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷۱-۵۵۶۲۳۲۵	آقای فرشیدفر
۱۰۴	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی و میرزا رضای کرمانی	۰۵۸۴-۲۲۴۴۳۲۰	۰۵۸۴-۲۲۲۷۳۴۸	آقای تیموری
۱۰۵	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، سی متری اول، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱۱-۸۴۴۴۴۰-۱	۰۵۱۱-۸۴۴۳۹۱۴	آقای آرزومندان
۱۰۶	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱۱-۲۲۸۳۸۰۲-۷	۰۵۱۱-۲۲۴۱۰۴۶	آقای گرایی
۱۰۷	بلوار سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۵ یا خ لاله جنوبی	۰۵۱۱-۷۶۴۸۲۰۸-۹	۰۵۱۱-۷۶۷۴۰۴۶	خانم سازگار
۱۰۸	فرامرز عباسی مشهد	۹۳۰۴	مشهد، بلوار فرامرز عباسی، بین عباسی ۳ و ۱، پلاک ۱۶۸	۰۵۱۱-۶۰۹۷۸۹۲ و ۴	۰۵۱۱-۶۰۹۷۸۹۵	آقای حاتمی
۱۰۹	هاشمیه مشهد	۹۳۰۵	بلوار هاشمیه، بین هاشمیه ۱۶ و ۱۸، پلاک ۱۴۴	۰۵۱۱-۸۸۳۴۸۴۴	۰۵۱۱-۸۸۴۱۵۲۹	آقای طوسی
۱۱۰	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی، روبروی کوچه واعظی، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۵۱-۳۳۴۹۴۱۳-۱۵	۰۵۵۱-۳۳۴۹۴۱۶	آقای علی ابراهیمیان
۱۱۱	بیر جند	۹۳۴۱	بیر جند- خیابان مدرس- نبش چهارراه دوم- مقابل حسینیه گزاری ها - کد پستی ۹۷۱۸۶۹۷۱۵	۰۵۶۱-۴۴۵۰۹۷۰-۴	۰۵۶۱-۴۴۵۰۹۷۵	آقای نیک کار
۱۱۲	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خ کیانپارس، حدفاصل خیابان های ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱۱-۳۹۲۰۵۲۳-۷	۰۶۱۱-۳۹۲۰۷۴۵	آقای اهل الیرف
۱۱۳	امانیه اهواز	۹۷۰۳	اهواز، خ انقلاب (امانیه)، نبش خ بوعلی، ۱۸ پ، ساختمان سیمرغ	۰۶۱۱-۳۳۳۴۱۶-۱۹	۰۶۱۱-۳۳۳۳۳۸۱	آقای دوبریچی زاده
۱۱۴	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خ امام	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴-۶۰	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	---
۱۱۵	سعدی شمالی زنجان	۹۶۸۲	زنجان، خ سعدی شمالی، نبش کوچه روشن، ساختمان اشراق، پلاک ۷۲	۰۲۴-۳۳۵۸۶۵۱	۰۲۴-۳۳۵۸۶۸۱	آقای دارویی
۱۱۶	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان، میدان امام علی (ع)، ابتدای بلوار شهید مطهری	۰۵۴۱-۳۲۶۰۱۷۸-۷۹	۰۵۴۱-۳۲۶۳۲۸۲	آقای شهرکی
۱۱۷	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خ زند، بین خ فلسطین و ۲۰ متری سینما سعدی، پلاک ۳۹۶، ساختمان پاسارگاد	۰۷۱۱-۲۳۱۹۵۲۱-۲۷	۰۷۱۱-۲۳۱۹۵۱۳	آقای آزادی
۱۱۸	فلکه گاز جام جم شیراز	۹۱۰۲	شیراز، فلکه گاز، ابتدای خیابان جهاد سازندگی، جنب فروشگاه رفاه، پلاک ۲۰	۰۷۱۱-۲۲۶۲۸۵۲-۴	۰۷۱۱-۲۲۷۴۸۳۴	آقای یاری
۱۱۹	قصرالدشت شیراز	۹۱۰۳	شیراز، خ قصرالدشت، روبروی خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱۱-۶۲۷۹۱۸۰ و ۸۹	۰۷۱۱-۶۲۷۹۲۱۶	آقای پردبار
۱۲۰	بلوار میرزای شیرازی	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، نبش کوچه ۲۷، کد پستی ۷۱۸۷۷۱۱۶۴۵	۰۷۱۱-۶۳۴۱۴۰۶	۰۷۱۱-۶۳۴۱۳۹۷	آقای جمسی
۱۲۱	بازار وکیل	۹۱۰۵	شیراز، بلوار وکیل، خ ۲۷، جنب رستوران شربه، پلاک ۸۴	۰۷۱۱-۲۲۳۳۸۳۵	۰۷۱۱-۲۲۳۳۸۳۴	آقای ارجمند
۱۲۲	ستارخان	۹۱۰۶	شیراز، بلوار ستارخان، بین خیابان عقیف آباد و خیابان ولیعصر (عج)	۰۷۱۱-۶۲۴۳۱۶۵ و ۶۲۴۳۰۶۵	۰۷۱۱-۶۲۴۳۳۲۹	آقای نظری
۱۲۳	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خ خیام شمالی، جنب بانک ملی شعبه خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۳۵۷۳۰۵-۸	۰۲۸-۳۳۳۵۸۰۹۵	آقای فرضی
۱۲۴	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار امام قلی خان، روبروی مرکز تجاری خلیج فارس و مرجان	۰۷۶۳-۵۲۴۴۶۴۰-۴۷	۰۷۶۳-۵۲۴۴۶۵۰	آقای بهاری
۱۲۵	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۱-۳	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	آقای درویشی
۱۲۶	فلکه جهاد قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خ ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸۴۱	۰۲۵-۷۷۰۵۹۴۹	آقای مجاهدی
۱۲۷	سندج	۹۲۷۱	سندج، خ سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷۱-۳۲۴۵۴۳۱-۳۴	۰۸۷۱-۳۲۴۵۴۴۶	آقای سخاوی
۱۲۸	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خ قره نی، نرسیده به ژاندارمری، نبش تیمچه	۰۳۴۱-۲۲۳۳۴۹۶	۰۳۴۱-۲۲۶۷۹۶۰	آقای نقیسی
۱۲۹	کوثر کرمان	۹۵۰۲	کرمان، شهرک باهنر، میدان کوثر، جنب شهرداری منطقه ۲	۰۳۴۱-۲۴۷۶۷۶۱-۲	۰۳۴۱-۲۴۷۶۷۶۵	آقای ابراهیمی
۱۳۰	رفسنجان	۹۵۱۱	ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۹۱-۳۲۲۲۱۰۵-۶	۰۳۹۱-۳۲۲۲۱۰۱	آقای علی پور
۱۳۱	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳۱-۷۲۵۹۹۵۹-۶۴	۰۸۳۱-۷۲۵۹۹۷۱	آقای توحیدلی
۱۳۲	یاسوج	۹۲۵۱	یاسوج، بلوار مطهری، پلاک ۴۰۰	۰۷۴۱-۲۲۳۵۳۴۸	۰۷۴۱-۲۲۳۵۳۷۵	آقای حسینی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه	کد شعبه	آدرس	تلفن	نمابر	نام مسؤول شعبه-باجه
۱۳۳	کیش	۹۸۰۱	کیش، خ فردوسی، مجتمع تجاری کیش، طبقه همکف، پلاک ۶۴ و ۶۷	۰۹۵-۰۶۶۴-۴۴۵۲۴۹۰	۰۷۶۴-۴۴۵۲۴۹۰	آقای خیاطی
۱۳۴	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خ ولیعصر، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۸-۰۱۷۱-۲۳۶۹۰۰۱	۰۱۷۱-۲۳۶۹۰۰۱	آقای میدانی
۱۳۵	گنبد	۹۴۴۲	گنبد کاووس، خ امام خمینی جنوبی، بین خ گلشن و شهدای شرقی پلاک ۱۸۳۹	۰۱۹-۰۱۷۲-۳۳۴۷۶۱۲	۰۱۷۲-۳۳۴۷۶۲۴	آقای قاضوی
۱۳۶	گلزار رشت	۹۴۰۱	رشت، میدان باستانی شعار، اول بلوار گلزار	۰۱۲-۰۱۳۱-۷۲۲۴۷۱۰	۰۱۳۱-۷۲۲۴۷۱۳	آقای بابک دولتی
۱۳۷	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۸-۰۱۲۱-۲۲۹۶۴۲۱	۰۱۲۱-۲۲۹۶۴۳۵	---
۱۳۸	ساری	۹۴۰۲	ساری، خ فرهنگ، بعد از سه راه قارن (به طرف میدان شهدا) پلاک ۲۸	۰۵-۰۱۵۱-۳۲۵۹۷۶۲	۰۱۵۱-۳۲۵۹۷۶۱	آقای رستمیان
۱۳۹	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خ مدرس، روبروی شهرداری	۰۴-۰۱۱۱-۲۱۹۷۱۴۱	۰۱۱۱-۲۱۹۷۱۴۸	آقای دانشفر
۱۴۰	تنکابن	۹۴۲۲	تنکابن، خ امام خمینی، نیش شهید مروتی	۰۷۰-۰۱۹۲-۴۲۱۰۲۶۱	۰۱۹۲-۴۲۱۰۲۷۴	آقای غفوری
۱۴۱	اراک	۹۵۶۱	اراک، خ شهید رجائی، پلاک ۸۸۳۷	۰۱۰-۰۸۶-۳۲۲۱۴۵۰۴	۰۸۶-۳۲۲۱۴۵۷	آقای کریمی
۱۴۲	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، خیابان امام خمینی، سه راه دلگشا، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۸-۰۷۶۱-۲۲۳۵۳۰۲	۰۷۶۱-۲۲۳۵۳۳۰	آقای گوری
۱۴۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خ جهان نما، روبروی خ آزادی، پلاک ۱۵۳، برج شهباز، طبقه همکف	۰۲-۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	آقای ترابیان
۱۴۴	خواجه رشیدهمدان	۹۲۲۲	همدان، خ شریعتی، نرسیده به چهارراه خواجه رشید، روبروی کوچه نبوی، پلاک ۲۷۳	۰۳۲۲-۰۸۱-۳۲۵۲۷۳۳۲	۰۸۱-۳۲۵۲۷۳۳۸	آقای حکیمی
۱۴۵	یزد	۹۵۴۱	یزد، خ امام خمینی، جنب کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۲-۰۳۵۱-۶۲۲۱۶۹۱	۰۳۵۱-۶۲۶۹۵۲۵	آقای رشیدی
۱۴۶	جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی، نیش کوچه وحدت، پلاک ۷۹	۰۵-۰۳۵۱-۵۲۴۸۲۰۳	۰۳۵۱-۵۲۴۸۲۰۶	--
۱۴۷	سنمنان	۹۴۵۱	سنمنان، خ مولوی، سه راه فرمانداری سابق، پلاک ۲۲۴	۰۲۸۹-۰۲۳-۳۳۳۲۰۲۸۹	۰۲۳-۳۳۳۲۰۴۷۶	آقای شهاب
۱۴۸	شهرکرد	۹۵۷۱	شهرکرد، خ ملت، نرسیده به چهار راه بازار، پلاک ۳۹۲	۰۵-۰۳۸۱-۲۲۷۷۵۸۳	۰۳۸۱-۲۲۷۷۵۸۰	آقای یزدانی
۱۴۹	منطقه آزاد اروند	۹۸۵۱	منطقه آزاد اروند، بلوار شهید منتظری (شاهپور سابق) نیش خیابان امیری	۰۵-۰۶۳۱-۲۲۴۶۷۲۴	۰۶۳۱-۲۲۴۶۷۳۱	آقای بهرامی

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

شعب	شنبه تا چهارشنبه	باجه بعدازظهر	پنجشنبه
شعب استان های تهران، فارس، اصفهان، آذربایجان شرقی، خراسان رضوی، قم و البرز	۸ تا ۱۶	-----	۸ تا ۱۳
شعبه های پیراستار	۸ تا ۱۸	-----	۸ تا ۱۳
فرودگاه امام خمینی (ره) و واحد CIP	۲۴ ساعته		۲۴ ساعته
شعب شهرستان و شعب مناطق آزاد قشم و اروند	۷:۳۰ تا ۱۴	۱۷ تا ۱۹	۷:۳۰ تا ۱۳
شعبه منطقه آزاد کیش	۷:۳۰ تا ۱۴	۱۷:۳۰ تا ۱۹:۳۰	۷:۳۰ تا ۱۳
باجه های واقع در مراکز خدمات مجتمع علاءالدین تهران، مجتمع پردیس تهران، سیتی ستر اصفهان و زیتون اهواز	۹ تا ۱۸	-----	۹ تا ۱۴:۳۰

لیست مشخصات مربوط به سرپرستی ها		
نام	سمت	آدرس
عزیزاله عزیزی	سرپرست منطقه ۱	خیابان دزاشیب سه راه عمار، پلاک ۱۵۸-طبقه فوقانی شعبه دزاشیب- تلفن: ۲۲۷۱۷۵۶۹۰ نمابر: ۲۶۸۵۰۴۶۰
هادی صدیقی	سرپرست منطقه ۲	خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و ولیعصر، ش ۸۰۳، طبقه سوم استیجاری، سرپرستی منطقه دو تهران. تلفن: ۶۶۴۸۳۳۶۶ نمابر: ۶۶۴۸۳۳۶۶
محمد غفاری	سرپرست منطقه ۳	سعادت آباد- خ سرو غربی-میدان سرو- پ۷-طبقه فوقانی شعبه سرو- تلفن: ۲۲۰۷۵۴۹۸ نمابر: ۲۲۰۷۸۵۵۴
تقی لقمانی	سرپرست استان های مرکز	اصفهان - خیابان توحید میانی- نیش کوچه شهید تقی آبادی- پلاک ۵- ط اول - تلفن: ۰۳۱-۳۶۲۸۴۰۸۰ نمابر: ۰۳۱-۳۶۲۸۴۰۹۰
منصور صرافی	سرپرست استان های جنوب شرق	کرمان- خیابان سپهبد قره نی- نرسیده به میدان سپهبد قره نی (زاندارمری سابق)- جنب تیمچه- پلاک ۲۱۶- تلفن: ۰۹۵-۰۲۳۳۸۷۸۴ نمابر: ۰۳۴۱-۰۲۲۶۶۳۲۴ نمابر: ۰۳۴۱-۰۲۲۶۶۳۲۴
احمد ابراهیمیان	سرپرست استان های شرق و شمال شرق	مشهد- بلوار سجاد- نبش سجاد-۸- (خیابان لاله جنوبی)- ساختمان بانک سامان طبقه ۶- تلفن: ۰۵۱۱-۷۶۷۹۱۴۳ نمابر: ۰۵۱۱-۷۶۷۹۱۴۳
عبداله اصفهلائی	سرپرست استان های شمال غرب	تبریز-خ امام خمینی- بالاتر از میدان شهید بهشتی، جنب کوی فرهنگ- پلاک ۵۲۱- طبقه چهار ساختمان شعبه تبریز- تلفن: ۰۴۱۱-۳۳۳۸۳۷ نمابر: ۰۴۱۱-۳۳۳۸۳۷
محمد نبی وفا	سرپرست استان های جنوب و جنوب غرب	شیراز، خ زند، بین خ فلسطین و ۲۰متری سینما سعدی، ساختمان پاسارگاد تلفن: ۰۷۱۱-۲۳۱۹۴۶۵ نمابر: ۰۷۱۱-۲۳۱۹۴۶۶
سید حسین ایمانی	سرپرست استان های شمال	ساری- خیابان فرهنگ- بعد از سه راه قارن- طبقه فوقانی شعبه ساری- تلفن: ۰۱۵۱-۳۲۵۹۷۸۴ نمابر: ۰۱۵۱-۳۲۵۹۷۸۴
ابوالحسن گروسی	سرپرست استان های غرب	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خ امام- تلفن: ۰۱-۰۲۴-۳۳۳۶۵۸۶۰ نمابر: ۰۲۴-۳۳۳۶۵۸۶۴

نرخ سود سپرده‌های ارزی و ریالی

جدول نرخ سود سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار ارزی
از تاریخ ۹۲/۱۰/۲۱ (نرخ‌ها به درصد)

نوع ارز	۱ ماهه	۲ ماهه	۳ ماهه	۶ ماهه	۹ ماهه	۱ ساله
دلار آمریکا	۱/۵	۲	۳/۵	۴	۴/۲۵	۵/۷۵
یورو	۲/۲۵	۳	۵	۵/۷۵	۶	۶/۶۵
درهم امارات	۳/۲۵	۳/۵	۴	۵/۵	۶	۶/۵
پوند انگلیس	-----	-----	۱	۱/۲۵	۱/۴۰	۱/۵۰

جدول نرخ سود علی‌الحساب سپرده‌های سرمایه‌گذاری
مدت‌دار ریالی از تاریخ ۹۳/۲/۱۳

نوع سپرده	نرخ سود سالانه
سپرده سرمایه‌گذاری کوتاه مدت	٪۱۰
سپرده کوتاه مدت ویژه سه ماهه	٪۱۴
سپرده کوتاه مدت ویژه شش ماهه	٪۱۶
سپرده کوتاه مدت ویژه ۹ ماهه	٪۱۸
سپرده بلندمدت یک ساله	٪۲۲

نرخ سود اندوخته‌های بیمه نامه عمر و تشکیل سرمایه سامان



نرخ سود فنی با تضمین ده ساله	نرخ سود قطعی سال ۱۳۹۱	
٪۱۵	٪۱۸	اندوخته‌های با ریسک کم
٪۱۴	٪۱۹/۵	اندوخته‌های با ریسک متوسط
٪۱۲	٪۲۵	اندوخته‌های با ریسک زیاد



پیمه خانه امن سامان



♦ سقف پوشش ساختمان و اثاثیه تا مبلغ

۲/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

♦ پوشش مسرت اثاثیه تا مبلغ

۵/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

♦ خسایعات ناشی از برق و باران

♦ سرکیدی لوله آب

♦ زلزله و آتششان

♦ طوفان و سد باد

جهت کسب اطلاع از پوشش‌های بیمه آتش سوزی سامان می‌توانید به وب‌سایت www.s24.ir مراجعه
و یا با شماره تلفن ۰۲۱-۸۶۳۳۰۲۱ تماس حاصلی فرمایید.

سحر از غصه نجاتم دادند



رمضان مبارک

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۶۳۳۳۳۳
www.sb24.com