

سال بیستم، شماره ۲۰۷
شهریور ۱۴۰۳

بانک سامان
SamanBank



سامان ۲۵ ساله شد



روایت ۲۵ سال تلاش، پویایی و حرکت

ضروری تر از چیزی که تصور میکنی!

سیم جوو سیم کارتی برای دانش جویان و دانش دوستان



s a m a n t e l . i r





گروه مالی سامان

بانک سامان

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



پروژه الکترونیک سامان کیش

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



بیمه سامان

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



کارگزاری بانک سامان

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



صرافی سامان

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



اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان

تهران، خیابان شریعتی، نرسیده به همت، نبش خیابان اتوبانک، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۱۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۴۱۷۲۶۰۰۱
www.icbs.ir



خدماتی آفتاب تجارت سامان

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



تأمین سرمایه کاردان

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



کیش سل پارس

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



پروژه شگران سامان

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



تندر نور

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





سامان

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

همیشه منتظر آثار شما هستیم

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

- ۶..... قانونمندی و صمیمیت، رمز موفقیت بانک سامان
- ۱۰..... سهام داران عزیز مشتریان گرامی همکاران ارجمند
- ۱۱..... یادگیری، نقطه عطف زندگی من در سامان بود.
- ۱۴..... سامان؛ انتخاب نخست بازرگانان
- ۱۴..... با شما و در کنار شما هستیم
- ۱۴..... سامان؛ بانک برتر در همه عرصه ها
- ۱۵..... سامان؛ کلکسیون افتخارات
- ۱۶..... ۲۵ سال سرآمدی
- ۱۷..... سامان؛ گنجی مملو از سرمایه انسانی
- ۲۱..... مزیت های رقابتی و راهبردهای اساسی بیمه سامان در تعامل با کارگزاران صنعت بیمه
- ۲۲..... صعود تیم کوهنوردی بانک سامان به بام ایران
- ۲۴..... روش های قابل انجام و عملی در تقویت مهارت Reading
- ۲۸..... برندگان سور سامانی
- ۳۰..... سپاس رفتار حرفه ای
- ۳۲..... سامان ۲۵ ساله شد
- ۳۶..... بازدید رئیس کل بیمه مرکزی از غرفه بیمه سامان در نمایشگاه صنعت مالی
- ۳۶..... رئیس پلیس راهور از غرفه بیمه سامان در نمایشگاه صنعت مالی بازدید کرد
- ۳۶..... میزبانی موکب بیمه سامان از زائران اربعین در کربلای معلی
- ۳۷..... گفتگو با همکاران یکی از نخستین شعب بانک سامان
- ۴۲..... مسابقات بدمیتون بانوان
- ۴۳..... فتح قلعه دماوند
- ۴۴..... کارگزاری بانک سامان برگزارکننده کارگاه تخصصی سرمایه گذاری طلا
- ۴۵..... توانمندسازی دانش آموزان با استعداد کم برخوردار با حمایت از بنیاد کودک
- ۴۵..... حضور فعال بانک سامان در یازدهمین نمایشگاه بین المللی نوشیدنی ها، چای، قهوه و صنایع وابسته
- ۴۶..... داستان اقتصاد ایران: اقتصاد اسلامی و جنگ
- ۴۸..... شوک های غیرمنتظره سیاست پولی بر بخش بانکداری
- ۵۰..... راه اندازی پورتال ستادی شرکت آفتاب تجارت سامان
- ۵۸..... معرفی کتاب
- ۶۰..... کافه تک

نشانی اداره مرکزی و مدیریت روابط عمومی

و صدای مشتریان بانک سامان:

تهران، خیابان شریعتی، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان

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

Email: samanbankmag@gmail.com

نشانی دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فراهانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۸۷۹۰ فاکس: ۰۲۱-۸۸۸۳۷۴۸۳

قانونمندی و صمیمیت، رمز موفقیت بانک سامان

گفت و گو: جعفر تکبیری



از سوی دیگر، در همان ایام برای فرصت مطالعاتی اقدام کرده بودم و نتیجه آن هنوز مشخص نبود. در همین حین، آقای مشیرزاده، یکی از اعضای هیئت مدیره، از من خواست تا با آقای ضرابیه صحبت کنم. با این تصور که هنوز عجله‌ای برای تصمیم‌گیری ندارم، در این جلسه شرکت کردم. صحبت‌های اولیه و سوابق کاری من باعث شد آقای ضرابیه از من دعوت کنند که از فردا به کار مشغول شوم. من به ایشان گفتم که نمی‌توانم به این سادگی تصمیم بگیرم و باید از دانشگاه بازنشسته شده و از بانک مرکزی استعفا دهم. همچنین احتمال می‌دادم که فرصت مطالعاتی‌ام تأیید شود و به یکی از دانشگاه‌های خارج از کشور بروم. آقای ضرابیه اطمینان دادند که من برای آن‌ها فرد مناسبی هستم و هر زمان که بخواهم می‌توانم به کار مشغول شوم.

تصادفاً، فرصت مطالعاتی‌ام تأیید شد و من به‌عنوان استاد مدعو به دانشگاه ولنگون دعوت شدم. شش ماه در استرالیا بودم و در طول این مدت نیز با بانک در ارتباط بودم. پس از بازگشت به ایران، در اسفند ماه، از سوی بانک دعوت شدم تا به کار مشغول شوم. من نیز که پیش‌تر از بانک مرکزی استعفا داده بودم، این پیشنهاد را پذیرفتم. ابتدا قرار بود به عنوان مشاور فعالیت کنم اما با اصرار همکاران، سمت معاونت برنامه‌ریزی و اقتصادی را پذیرفتم و از ۱۵ فروردین به طور رسمی کارم را در بانک سامان آغاز کردم.

● ۱۵ فروردین چه سالی؟

سال ۱۳۸۹. تاکنون نیز افتخار خدمت در بانک سامان را داشته‌ام و از این همکاری بسیار راضی هستم. دوستان خوبی در اینجا پیدا کرده‌ام و به‌طور کلی، محیطی صمیمی و پویا را تجربه کرده‌ام. هیچ‌گاه تصور نمی‌کردم این قدر در یک سازمان ماندگار شوم. اما بانک سامان با پیشرفت مستمر خود و ایجاد محیطی دلپذیر، انگیزه من را برای ادامه همکاری افزایش داده است.

● در کدام بخش‌های بانک سامان فعالیت داشتید؟

من ابتدا به‌عنوان معاون برنامه‌ریزی مشغول به کار شدم. در آن زمان، چهار مدیریت زیرمجموعه من بود: مدیریت فناوری اطلاعات (IT)، مدیریت منابع انسانی، مدیریت برنامه‌ریزی و بودجه و مدیریت سازمان و روش‌ها. سپس، با توجه به نیاز بانک، مسئولیت معاونت فناوری اطلاعات نیز به من محول شد و من مدیریت کلی این مجموعه را بر عهده گرفتم.

● آکادمی هم بودید؟

مدتی نیز مسئولیت راهاندازی و مدیریت آکادمی بانک سامان بر عهده من بود. به عبارت دیگر، من به‌عنوان اولین رئیس آکادمی بانک سامان انتخاب شدم و این مسئولیت را تا زمانی که به آقای دکتر سوری واگذار کردم، برعهده داشتم. از سال ۱۳۹۱ نیز افتخار این را داشتم که به عنوان رئیس هیئت مدیره بانک سامان در خدمت این بانک باشم.

● به نظر شما، چه عاملی بیش از همه باعث تمایز بانک سامان از سایر بانک‌ها شده است؟

بی شک یکی از دلایل موفقیت بانک سامان در تحقق اهداف خود، سیاست‌گذاری دقیق هیئت مدیره بانک سامان است. از این رو در این شماره از نشریه سامان که ویژه سالگرد بانک سامان منتشر شده، گفتگویی با آقای احمد مجتهد رئیس هیئت مدیره بانک سامان انجام دادیم که در ادامه می‌خوانید.

● آقای مجتهد، از اینکه وقت ارزشمند خود را در اختیار ما قرار دادید، بسیار سپاسگزاریم. این مصاحبه قرار است در ویژه‌نامه بیست و پنجمین سالگرد بانک سامان منتشر شود. به‌عنوان اولین پرسش، مایلم بدانم که چگونه به بانک سامان پیوستید؟ داستان پیوستن شما به این بانک چگونه بوده است؟

بله، واقعاً آمدن من به بانک سامان را می‌توان یک اتفاق تصادفی دانست که هیچ‌گاه پیش‌بینی‌اش را نمی‌کردم. با توجه به سال‌ها تدریس در دانشگاه، تصورم این بود که پس از بازنشستگی فعالیت دیگری مرتبط با حوزه تخصصی‌ام، یعنی اقتصاد، به‌ویژه اقتصاد پولی و بانکی، پیدا کنم. بسیاری از دانشجویانم در سیستم بانکی مشغول به کار شده بودند و من نیز تمایل داشتم در یکی از بانک‌های خصوصی فعالیت کنم. حتی با چند تن از دوستان نزدیکم در این باره صحبت کرده بودم. در آن زمان، من هم‌زمان رئیس پژوهشکده پول و بانکی و مشاور رئیس کل بانک مرکزی بودم و باید از این سمت‌ها استعفا می‌دادم.

بانک سامان همواره در تلاش بوده تا جایگاه خود را در صنعت بانکداری ارتقا دهد و همین تلاش‌ها منجر به آن شده است که امروزه بانک سامان در داخل و خارج از کشور به‌عنوان یک بانک پیشرو شناخته شود

یکی دیگر از دستاوردهای مهم، راه‌اندازی شرکت اعتبارسنجی بود که به ما امکان داد تا ریسک اعتبار مشتریان را به طور دقیق ارزیابی کنیم. در نتیجه این اقدام، میزان مطالبات معوق بانک به شدت کاهش یافت و از ۲۶ درصد به کمتر از ۱ درصد رسید.

به طور خلاصه، با راه‌اندازی این شرکت‌های زیرمجموعه و سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نوین، توانستیم بانک سامان را به یک بانک پیشرو و خودکفا در زمینه فناوری اطلاعات تبدیل کنیم.

یکی دیگر از دستاوردهای مهم بانک سامان، ایجاد یک اکوسیستم مالی گسترده است. در حال حاضر، بانک سامان به همراه حدود ۹ شرکت زیرمجموعه و ۱۶ شرکت وابسته به گروه مالی سامان، شبکه‌ای بزرگ و یکپارچه را تشکیل داده‌اند. این شرکت‌ها از جمله این شرکت‌ها صرافی سامان، کارگزاری سامان، بیمه سامان و سامانتل هستند که به صورت هماهنگ با یکدیگر فعالیت می‌کنند و طیف گسترده‌ای از خدمات مالی را به مشتریان ارائه می‌دهند.

تمرکز فعالیت‌های این مجموعه در برج سامان، منجر به افزایش بهره‌وری، کاهش هزینه‌ها و بهبود ارتباطات بین واحدهای مختلف شده است. همچنین، ایجاد امکاناتی مانند مهدکودک، مجموعه ورزشی و برگزاری دوره‌های آموزشی متنوع، به ارتقای کیفیت زندگی کارکنان و بهبود بهره‌وری آن‌ها کمک کرده است.

آکادمی سامان نیز به‌عنوان یکی از ارکان اصلی این اکوسیستم، نقش مهمی در ارتقای دانش و مهارت‌های کارکنان ایفا می‌کند. تولید محتوای آموزشی، برگزاری دوره‌های داخلی و خارجی و ترجمه و تألیف کتاب‌های تخصصی در حوزه بانکداری، از جمله فعالیت‌های این آکادمی است.

بانک سامان با تدوین برنامه‌های استراتژیک بلندمدت، به دنبال توسعه پایدار و بهبود مستمر خدمات خود است. برنامه پنج‌ساله دوم که از سال ۱۴۰۰ آغاز شده است، چشم‌انداز روشنی را برای آینده بانک ترسیم می‌کند. سیستم بانکی کشور ما رقابتی است و بانک‌ها، چه دولتی و چه خصوصی، برای جذب مشتری و کسب سهم بازار با یکدیگر رقابت می‌کنند. بانک سامان نیز با اتخاذ استراتژی‌های مناسب و نوآورانه، توانسته است جایگاه خود را در این رقابت تنگاتنگ حفظ کند.

یکی از مهم‌ترین عوامل موفقیت بانک سامان، توجه ویژه به موضوعات مرتبط با مدیریت ریسک و تطبیق با استانداردهای بین‌المللی است. تشکیل کمیته‌های تخصصی مانند کمیته ریسک، حسابرسی و تطبیق و کسب جوایز معتبر در این زمینه‌ها، گواهی بر تعهد بانک به رعایت اصول شفافیت و حسابرسی است. بانک سامان همواره در تلاش است تا با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین،

به نظر من، دو عامل اصلی در موفقیت بانک سامان نقش داشته‌اند. اولویت اول ما همواره پایداری به قوانین و مقررات بوده است. من شخصاً همواره تلاش کرده‌ام تا این رویه را در تمام مدت فعالیتیم در بانک حفظ کنم. عامل دوم، ایجاد محیطی دوستانه و صمیمی است. این محیط نه تنها به جذب و حفظ مشتریان وفادار کمک کرده است، بلکه باعث شده است تا همکاران نیز با انگیزه بیشتری به فعالیت خود ادامه دهند.

علاوه بر این، بانک سامان همواره در تلاش بوده است تا جایگاه خود را در صنعت بانکداری ارتقا دهد. این تلاش‌ها منجر به آن شده است که امروزه بانک سامان در داخل و خارج از کشور به‌عنوان یک بانک پیشرو شناخته شود. از جمله این تلاش‌ها می‌توان به طراحی مجدد شعب بانک، بهره‌گیری از مشاوران خارجی، برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی برای کارکنان و تفکیک خدمات بانکی به بخش‌های مختلف مانند بانکداری شرکتی، بانکداری خرد و مدیریت ثروت اشاره کرد.

یکی از مهم‌ترین تصمیماتی که در آن زمان اتخاذ کردیم، تفکیک مشتریان بر اساس نوع فعالیت آن‌ها بود. این تصمیم به ما امکان داد تا خدمات تخصصی‌تری را به مشتریان خود ارائه دهیم. به‌عنوان مثال، با ایجاد بخش جداگانه‌ای برای بانکداری شرکتی، توانستیم تعداد قابل توجهی از شرکت‌ها را به‌عنوان مشتریان خود جذب کنیم.

همچنین، با استفاده از فناوری‌های نوین و ایجاد بانکداری دیجیتال، توانستیم خدمات خود را به مشتریان به‌صورت ۲۴ ساعته و از راه دور ارائه دهیم. این رویکرد باعث شده است تا بانک سامان به‌عنوان یک بانک هوشمند شناخته شود.

یکی دیگر از دستاوردهای مهمی که در دوره مسئولیت من در بانک سامان محقق شد، راه‌اندازی مجموعه کاملی از شرکت‌های زیرمجموعه بود. این شرکت‌ها با هدف ارائه خدمات نوین بانکی و بهبود زیرساخت‌های فناوری اطلاعات تأسیس شدند.

از جمله این شرکت‌ها می‌توان به شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش تولیدکننده کارت‌خوان و دستگاه‌های POS اشاره کرد که اولین شرکت‌های تولیدکننده این خدمات در ایران بود. همچنین، راه‌اندازی ماهواره سامان، گامی بزرگ در جهت بهبود پایداری و امنیت شبکه بانکی کشور محسوب می‌شد. با استفاده از ماهواره، توانستیم ارتباطات بین شعب بانک و مرکز داده را پایدارتر و سریع‌تر کنیم.

شرکت تندر نور نیز برای تعمیر و نگهداری دستگاه‌های POS و ارتقای کیفیت خدمات پس از فروش تأسیس شد. این شرکت در حال حاضر به سمت تولید و مونتاژ این دستگاه‌ها حرکت کرده است. شرکت‌های دیگری مانند آدونیس و پردازشگران نیز در حوزه‌های مختلف فناوری اطلاعات فعالیت می‌کردند.

خدمات بانکی خود را به روزرسانی کند و تجربه مشتریان را بهبود بخشد. با این حال، توسعه بانکداری دیجیتال در کشورمان با برخی موانع قانونی و زیرساختی مواجه است. با وجود این، بانک سامان با پیش‌بینی این چالش‌ها، اقدامات لازم را برای توسعه خدمات دیجیتال خود انجام داده است. به عنوان مثال، استفاده از فناوری تشخیص چهره برای ورود کارکنان به ساختمان بانک، گامی در جهت دیجیتالی‌سازی فرایندها است.

یکی دیگر از دستاوردهای مهم بانک سامان، ایجاد یک محیط کاری پویا و انگیزشی برای کارکنان است. با سرمایه‌گذاری در آموزش، توسعه مهارت‌ها و ایجاد امکانات رفاهی، بانک سامان توانسته است نیروی انسانی متخصص و وفاداری را جذب و حفظ کند. همچنین، اجرای طرح مشارکت کارکنان در سود، باعث شده است تا کارکنان خود را به عنوان مالک بخشی از بانک بدانند و با انگیزه‌ای مضاعف برای موفقیت آن تلاش کنند.

در نهایت، رشد قابل توجه سرمایه پرداخت شده بانک سامان از مبلغ ۳۴,۲۷۰ میلیارد ریال به ۸۰,۰۰۰ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۲، نشان‌دهنده موفقیت استراتژی‌های رشد و توسعه بانک است. این افزایش سرمایه بر اساس مقررات بانک مرکزی و با هدف دستیابی به کفایت سرمایه مطلوب انجام شد. خوشبختانه، بانک سامان توانسته است با موفقیت به این هدف دست یابد و در حال حاضر جزء سه بانک برتر کشور از نظر کفایت سرمایه است. کفایت سرمایه بانک سامان بالاتر از ۱۰ درصد است، درحالی‌که بسیاری از بانک‌های دیگر، کفایت سرمایه‌ای کمتر از ۸ درصد دارند یا حتی با کمبود سرمایه مواجه هستند.

● **این سه بانکی که کفایت سرمایه بالایی دارند را می‌توانید نام ببرید؟**
بله همان‌طور که اشاره کردم، بانک سامان به همراه بانک ملت، پاسارگاد و خاورمیانه، از جمله بانک‌هایی هستند که کفایت سرمایه آن‌ها بالاتر از ۱۰ درصد است.

همان‌طور که می‌دانید، بانک مرکزی برای حفظ پایداری سیستم بانکی، حداقل کفایت سرمایه را تعیین می‌کند. بانک سامان نیز با رعایت این مقررات، همواره به دنبال افزایش کفایت سرمایه خود بوده است. در واقع، ما در گذشته کفایت سرمایه خود را به سطح ۸ درصد رسانده بودیم، اما اکنون در حال برنامه‌ریزی برای افزایش آن به ۱۲ درصد هستیم.

باتوجه به تعداد محدود شعب (۱۳۶ شعبه)، بانک سامان توانسته است با تمرکز بر کیفیت خدمات و بهره‌وری، به جای گسترش کمی، به رشد کیفی دست یابد. بررسی‌ها نشان می‌دهد که شعب بانک سامان از رضایت مشتری بالایی برخوردار هستند. تعداد محدود شعب (۱۳۶ شعبه)، بانک سامان روزانه به طور متوسط پذیرای ۳۰۰۰ مشتری است که این رقم در مقایسه با سایر بانک‌ها بسیار قابل توجه است. این نشان‌دهنده آن است که کارکنان ما با بهره‌وری بالا و ارائه خدمات باکیفیت، توانسته‌اند رضایت مشتریان را جلب کنند.

برای تسهیل خدمات‌رسانی به مشتریان، بانک سامان از دستگاه‌های خودپرداز و سایر ابزارهای الکترونیکی استفاده می‌کند. همچنین، بخش روابط با مشتریان (CRM) با هدف رسیدگی به درخواست‌ها و شکایات مشتریان و حل مشکلات آن‌ها فعالیت می‌کند. آمارها نشان می‌دهد که تعداد شکایات مشتریان بسیار اندک بوده و اکثر مشکلات در مراحل اولیه حل شده‌اند.

البته، برخی محدودیت‌های قانونی و مقرراتی که توسط بانک مرکزی وضع می‌شود، گاهی اوقات می‌تواند مانع از ارائه خدمات مطلوب به مشتریان شود. با این حال، بانک سامان همواره تلاش می‌کند تا در چارچوب قوانین موجود، بهترین خدمات را به مشتریان خود ارائه دهد.

بر اساس نتایج چندین نظرسنجی، بانک سامان به عنوان محبوب‌ترین بانک در

کشور شناخته شده است.

کسب رتبه اول در نظرسنجی‌ها نشان می‌دهد که بانک سامان توانسته است رضایت مشتریان خود را به خوبی جلب کند و به عنوان یک بانک قابل اعتماد و حرفه‌ای شناخته شود.

یکی دیگر از شاخص‌های مهم موفقیت بانک، میزان وفاداری مشتریان است. بر اساس آخرین بررسی‌ها، بیش از ۹۵ درصد مشتریان بانک سامان اعلام کرده‌اند که قصد تغییر بانک ندارند و این بانک را به سایرین توصیه می‌کنند. این میزان بالای وفاداری نشان‌دهنده رضایت بالای مشتریان از خدمات و محصولات بانک است.

● **مهم‌ترین چالشی که در طول فعالیت حرفه‌ای خود در این بانک با آن مواجه شده‌اید، چه بوده است؟**

بزرگ‌ترین چالش‌هایی که با آن مواجه بودیم، عمدتاً خارج از کنترل بانک و ناشی از عوامل بیرونی بوده است. به عنوان مثال، حوادثی که در سطح کلان اقتصادی یا سیاسی رخ می‌داد، به طور مستقیم بر فعالیت‌های بانک و روابط آن با مشتریان تأثیر می‌گذاشت.

یکی از این چالش‌ها، پرونده‌های قضایی برخی از مشتریان بانک بود که به طور مستقیم به بانک ربطی نداشت. برای مثال، پرونده مشکلات قضایی یک نفری که اگرچه به بانک دیگری مرتبط بود، اما به نوعی بر تمامی بانک‌ها از جمله بانک سامان نیز سایه افکند. خوشبختانه، با پیگیری‌های مستمر و اثبات بی‌گناهی، توانستیم مطالبات خود را از آن بانک وصول کنیم.

یکی دیگر از چالش‌های مهم، تصمیم‌گیری‌های کلی بانک مرکزی بود که گاهی اوقات همه بانک‌ها را تحت تأثیر قرار می‌داد، بدون توجه به تفاوت‌های عملکردی بین آن‌ها. برای مثال، کاهش وام‌های قرض‌الحسنه، سیاستی بود که همه بانک‌ها را ملزم به اجرا می‌کرد، درحالی‌که برخی از بانک‌ها مانند بانک سامان، عملکرد بسیار بهتری در این زمینه داشتند.

با این حال، با وجود تمام چالش‌های بیرونی، بانک سامان توانسته است با اتخاذ تدابیر مناسب و ابتکار عمل، بر بسیاری از مشکلات فائق آید. مهم‌ترین چالش داخلی که با آن مواجه بودیم، موضوع مطالبات معوق بود که با تلاش همکاران و اجرای برنامه‌های ویژه، به طور کامل حل شد.

ما برای نظارت بر عملکرد شعب و بهبود کیفیت خدمات، از چندین شاخص استفاده می‌کنیم. یکی از مهم‌ترین این شاخص‌ها، میزان رضایت مشتری و کیفیت خدماتی است که در هر شعبه ارائه می‌شود و شاخص دیگر سوددهی شعب است که باتوجه به اهمیت این موضوع، تصمیم گرفتیم تا تنها شعب سودده را حفظ کنیم و از گسترش شعبه در مناطق زیان‌ده خودداری کنیم.

یکی از اقدامات مهمی که در جهت بهبود عملکرد شعب انجام دادیم، جایگزینی رؤسای شعب که از بازنشستگان بانک‌های دیگر بوده با نیروهای داخلی بانک است. به این ترتیب، کارکنانی که با فرهنگ و ارزش‌های بانک آشنایی بیشتری داشتند، مسئولیت مدیریت شعب را بر عهده گرفتند. همچنین، ما به حضور زنان در سطوح مختلف مدیریتی از جمله ریاست شعبه، معاونت شعبه و حتی هیئت‌مدیره و هیئت عامل بانک اهمیت ویژه‌ای داده‌ایم.

در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی و محیط‌زیست نیز، بانک سامان همواره پیشرو بوده است. یکی از نخستین بانک‌هایی بودیم که به مسئله کمبود آب و اهمیت حفظ محیط‌زیست اشاره کردیم. این موضوع امروزه به یکی از چالش‌های مهم جهانی تبدیل شده است.

۸ سال پیش بانک سامان در کنار فعالیت‌های بانکی، همواره به مسئولیت اجتماعی خود پایبند بوده و در زمینه‌های مختلفی از جمله ورزش، آموزش، بهداشت و محیط‌زیست فعالیت‌های گسترده‌ای را انجام داده است.

در حوزه ورزش، تیم فوتسال بانک سامان به مدت دو سال متوالی به عنوان قهرمان لیگ کارگری کشوری و یک سال به عنوان قهرمان مسابقات شرکت‌های جهان (فیفا) مقام کسب کرده است.

در حوزه آموزش، بانک سامان در مناطق محروم کشور، به‌ویژه مناطق زلزله‌زده مانند ورزقان، اقدام به ساخت مدارس، درمانگاه‌ها و خانه‌های بهداشت کرده است. همچنین، در سیستان و بلوچستان نیز به ساخت مدارس و تأمین تجهیزات آموزشی برای دانش‌آموزان کمک کرده است.

در حوزه بهداشت، بانک سامان از بیماران سرطانی و مراکز بهداشتی حمایت کرده و به تأمین تجهیزات پزشکی مورد نیاز آن‌ها کمک کرده است.

در حوزه فرهنگی، بانک سامان از فعالیت‌های فرهنگی و هنری حمایت کرده و به توسعه فرهنگ مطالعه و کتاب‌خوانی و همچنین کمک به دانشجویان مستعد کمک کرده است.

ما معتقدیم که فعالیت‌های اجتماعی بانک، به اندازه فعالیت‌های بانکی اهمیت دارد. این فعالیت‌ها علاوه بر اینکه به بهبود وضعیت زندگی افراد نیازمند کمک می‌کند، به تقویت برند بانک و افزایش رضایت مشتریان نیز کمک می‌کند.

در سال‌های اخیر، بودجه اختصاص داده شده به فعالیت‌های اجتماعی بانک سامان به طور قابل توجهی افزایش یافته است و این نشان‌دهنده تعهد بانک به مسئولیت‌های اجتماعی خود است.

● چشم‌انداز بلندمدت بانک سامان چیست و قصد داریم در آینده به چه دستاوردهایی برسیم؟

آینده بانکداری را به شدت تحت تأثیر فناوری‌های نوین می‌بینیم. امروزه، با ظهور فناوری‌هایی مانند هوش مصنوعی، بانکداری دیجیتال و اینترنت ماهواره‌ای، صنعت بانکداری در حال تحول اساسی است.

بانکداری دیجیتال و ماهواره:

- بانکداری بدون شعبه: ما به سمت بانکداری بدون شعبه حرکت می‌کنیم، به‌طوری‌که مشتریان بتوانند تمام خدمات بانکی خود را به‌صورت آنلاین و از طریق تلفن همراه انجام دهند.

- اینترنت ماهواره‌ای: با استفاده از فناوری اینترنت ماهواره‌ای، امکان ارائه خدمات بانکی در مناطق دورافتاده و حتی در شرایط اضطراری مانند سیل و زلزله فراهم می‌شود. ماهواره سامان نمونه‌ای موفق از این فناوری در کشور است.

- چالش‌های فناوری: تحریم‌ها یکی از چالش‌های اصلی در مسیر توسعه فناوری‌های بانکی در کشور است.

تنوع خدمات بانکی:

- بانک به عنوان یک اکوسیستم خدماتی: در آینده، بانک‌ها به اکوسیستم‌هایی تبدیل می‌شوند که طیف گسترده‌ای از خدمات از جمله بیمه، سرمایه‌گذاری، مدیریت ثروت و حتی خدمات غیرمالی مانند خرید و فروش کالا را ارائه می‌دهند.

- کاهش مراجعه حضوری: با گسترش خدمات آنلاین، نیاز به مراجعه حضوری به شعب بانک به حداقل می‌رسد.

چشم‌انداز آینده:

ما معتقدیم که آینده بانکداری، آینده‌ای است که در آن بانک‌ها به عنوان شریک زندگی و کسب‌وکار مشتریان عمل می‌کنند و با ارائه خدمات نوآورانه و شخصی‌سازی شده، پاسخگوی نیازهای روزافزون مشتریان هستند.

یکی از مهم‌ترین اولویت‌های بانک سامان، تأمین امنیت اطلاعات و دارایی‌های مشتریان است. به همین دلیل، ما در حوزه امنیت سایبری سرمایه‌گذاری‌های قابل توجهی انجام داده‌ایم. استقبال مشتریان از صندوق امانات بانک نیز

نشان‌دهنده اعتماد آن‌ها به امنیت سیستم‌های بانکی ما است.

با پیشرفت فناوری، بانکداری نیز متحول می‌شود. ما به طور مداوم در حال به‌روزرسانی سیستم‌های خود با استفاده از آخرین فناوری‌ها هستیم تا بتوانیم خدمات بانکی سریع‌تر، ایمن‌تر و متنوع‌تری را به مشتریان ارائه دهیم.

در گذشته، انجام امور بانکی نیازمند صرف زمان زیادی بود. اما امروزه، با استفاده از سیستم‌های بانکی الکترونیکی، مشتریان می‌توانند به راحتی و در هر زمان و مکانی به حساب‌های خود دسترسی داشته باشند. بانک سامان نیز پیش‌گام در ارائه خدمات نوین بانکی بوده است. برای مثال، ما یکی از اولین بانک‌هایی بودیم که سیستم نوبت‌دهی الکترونیکی را در شعب خود پیاده‌سازی کردیم.

ما معتقدیم که آینده بانکداری، آینده‌ای است که در آن فناوری نقش محوری خواهد داشت. با استفاده از فناوری‌های نوین، می‌توانیم به اهداف خود مبنی بر ارائه خدمات بانکی با بالاترین کیفیت و رضایت مشتری دست یابیم.

● میان دو مسئولیت، یکی مدیریت مجمع بانک سامان و دیگری مسئولیت کنترل نرخ ارز در ایران، کدام را چالش برانگیزتر می‌دانید و کدام را ترجیح می‌دهید؟

به نظر من، مدیریت مجمع نسبت به مسئولیت کنترل نرخ ارز، چالش کمتری دارد.

در مجمع، با وجود اینکه گاهی با نظرات متفاوت سهام‌داران مواجه می‌شویم، اما با توجه به تجربه‌ای که در تدریس و تعامل با طیف گسترده‌ای از افراد داشته‌ام، به مدیریت این چالش‌ها عادت کرده‌ام.

اما کنترل نرخ ارز مسئله‌ای بسیار پیچیده و ملی است که عوامل متعددی در آن دخیل هستند. این کار تنها به بانک مرکزی محدود نمی‌شود و نیازمند هماهنگی و همکاری سایر نهادها و دستگاه‌های دولتی است. به نظر من، برای مدیریت مؤثر نرخ ارز، باید اختیارات بیشتری به بانک مرکزی واگذار شود تا بتواند با چابکی بیشتری به تغییرات بازار واکنش نشان دهد.

تجربه من به عنوان عضو هیئت‌مدیره بانک مرکزی نشان داده است که تصمیم‌گیری در حوزه ارز تحت تأثیر عوامل سیاسی و اقتصادی متعددی است و ایجاد تعادل میان انتظارات مختلف، کار بسیار دشواری است.

● به عنوان سؤال پایانی، چه پیامی برای همکاران بانک سامان در این سالگرد مهم دارید؟

پیام من به همکاران این است که با تمام توان و صداقت برای ارائه بهترین خدمات به مشتریان تلاش کنیم. مطمئن باشید هیئت‌مدیره و مدیران بانک نیز با تمام وجود برای ارتقای نام و اعتبار بانک سامان و جلب رضایت مشتریان تلاش می‌کنند. از همه شما می‌خواهم که با ارائه پیشنهادهای نوآورانه به بهبود عملکرد بانک کمک کنید. با توجه به اینکه تقریباً ۹۹ درصد همکاران ما سهام‌دار بانک سامان هستند، هر یک از ما مسئول موفقیت آن هستیم. به یاد داشته باشید که بانک سامان متعلق به همه ماست و موفقیت آن در گرو تلاش مشترک همه همکاران است.

علاوه بر این لازم می‌دانم از همراهی و همدلی سایر اعضای هیئت‌مدیره نیز تقدیر و تشکر کنم که عملکرد بسیار خوبی را در کنار هم رقم زدند. همچنین از سهام‌داران محترم بانک سامان به‌ویژه جناب آقای محمد ضرابیه که در تمامی این سال‌ها و در همه شرایط حامی و پشتیبان و قوت قلب هیئت‌مدیره بوده‌اند تشکر و قدردانی کنم. زیرا بدون حمایت‌های همه‌جانبه سهام‌داران، قطعاً هیئت‌مدیره نمی‌توانست با شرایط اقتصادی و سیاسی که در کشور اتفاق می‌افتد، بانک سامان به این مرحله از رشد و شکوفایی برسد.

سهامداران عزیز مشتریان گرامی همکاران ارجمند

سلام بر شما

باعث خوشحالی و افتخار است که در آستانه بیست و پنجمین سالگرد تأسیس بانک سامان صمیمانه‌ترین تبریک‌ها و بهترین آرزوهایم را تقدیم شما عزیزان کنم. اعداد نمادهای کمی برای بیان واقعیت‌های مورد توافق انسان‌ها هستند؛ اما گویای حقایق مابین آنها نیستند. در بیان کمیت‌های مطرح در هر کسب‌وکاری باید کمی تعمق و تأمل کرد تا به حقیقت تلاش‌ها و ثمرات کوشش‌های پشت آن کمیت‌ها پی برد.

رسیدن بانک سامان به بیست و پنجمین سال فعالیت یک اتفاق مهم کمی است که ممکن است برای هر کسب‌وکاری رخ دهد؛ اما آنچه برای سامان و سامانی‌ها تبدیل به یک ویژگی می‌شود تجربه‌های منحصربه‌فرد، تأثیرگذاری در تغییرات پارادایمی نظام بانکی ایران و حرکت مستمر و موفق بر مدار استراتژی است. بانک سامان که به همت یکی از موسفیدکرده‌ها و پیشکسوتان عرصه صنعت کشور بنیان نهاده شد حالا با تلاش صدها جوان بانگیزه در مسیر رشد خود به‌پیش می‌رود.

یکی از پیش‌فرض‌های جدی سامان از روز تأسیس هماهنگی و تعامل و تعادل بین سه رکن اساسی خود یعنی سهامداران، مشتریان و همکاران بوده و همین خط فکری ادامه داشته تا به بیش و خط‌مشی تبدیل شده است تا ما در هر سه رکن شاهد ارتباط وفادارانه و ماندگار باشیم.

از این رو باور داریم رسیدن به این نقطه از رشد و پیشرفت در بیست و پنج سالگی سامان مدیون و مرهون همراهی و زحمات و تلاش‌های یکایک این ارکان است و این همان روح و مفهومی است که در پس عدد ۲۵ برای ما قرار دارد. روحی که برگرفته از تلاش جمعی و کار تیمی و استراتژی محوری است. آرزو مندم سامان به مثابه یک امانت و ارزش اجتماعی پویا و مستمر به مسیر خود ادامه دهد و نسل‌های بعدی بتوانند در آن مسیر کار و بالندگی و بهره‌مادی و معنوی را طی کنند.

دیگر بار بیست و پنجمین سالگرد تأسیس و فعالیت و خدمات‌رسانی بانک سامان به ایران عزیز را تبریک و تهنیت می‌گویم و امیدوارم در آینده نیز بتوانیم توفیق خدمتگزاری به مردم شریف ایران را بیش از پیش داشته باشیم.

علیرضا معرفت
مدیرعامل



گفتگو با فرشته ضرابیه، معاون توسعه و زیرساخت بانک سامان:

یادگیری، نقطه عطف زندگی من در سامان بود

| گفت و گو: جعفر تکبیری |

پیوست که یک سازمان کوچک بود و لازم بود که چندین کار را در کنار هم پیش ببرد. از این رو به مناسبت گذشت ربع قرن از تولد بانک سامان، گفتگویی گرم توأم با خاطره‌بازی با ایشان داشتیم که در ادامه آن را می‌خوانید.

● خانم ضرابیه خوشحالم که با شما گفتگو می‌کنیم. مایلم به عنوان سؤال اول از شما پرسم که چه طور به بانک سامان پیوستید و چرا این بانک را انتخاب کردید؟

پیوستن من به بانک سامان، درخواست برادر و پدر من بود. من قبل از ورود به بانک در یک کارخانه کار می‌کردم. زمانی که دوره راهنمایی بودم، خیلی علاقه به کار نساجی داشتم و عاشق ماشین‌آلات نساجی بودم. ۱۲ ساله که بودم با یکی از اقوام در خصوص رشته تحصیلی صحبت می‌کردم، از همان موقع به فکر رشته نساجی بودم و واقعاً هم در رشته نساجی تحصیل کردم و سپس در کارخانه ایران غرب که تولیدکننده پارچه و لمینت بود، در بخش مارکتینگ آن مشغول به فعالیت بودم. اما به دلیل اینکه هم کار مارکتینگ شرکت را انجام می‌دادم و در کنار آن مسئولیت روابط عمومی شرکت بر عهده من بود و هم زمان نقاشی و گرافیک هم انجام می‌دادم و به آن مسلط بودم، اواخر سال ۱۳۸۱ بود که با پدر و برادرم مشغول صحبت بودیم که آنها گفتند که ما به مسئول روابط عمومی نیاز داریم و خوب است که به بانک سامان بیایی و کمک کنی. این طور شد که در تاریخ اول اردیبهشت ۱۳۸۲ وارد بانک سامان شدم و در دایره روابط عمومی بانک سامان به عنوان کارمند روابط عمومی مشغول به کار شدم. در آن زمان روابط عمومی و دبیرخانه به عنوان یک واحد کوچک زیر مجموعه مدیرعامل مشغول به فعالیت بود. در سال ۱۳۸۲



هنوز با عشق و اشتیاق در بانک سامان فعال است. جایی که به گفته خودش زمانی به آن

فرشته ضرابیه، معاون توسعه زیرساخت بانک سامان یکی از نسل اولی‌های سامانی است که

تحصیلات فوق‌لیسانس در رشته مدیریت و MBA را آغاز کردم و به دلیل اینکه در

روابط عمومی بانک مشغول به کار بودم، شاخه استراتژی و بازاریابی را انتخاب کردم و در سال ۱۳۸۴ فارغ التحصیل شدم. در آن برهه هرچه که در دانشگاه می خواندم در سیستم بانک نیز پیاده می کردم. موضوعاتی که به خصوص در حوزه بازاریابی بود را دنبال می کردم و مسائل و مشکلات را با اساتیدم مطرح می کردم و همین باعث شد که بتوانیم روابط عمومی را ارتقا دهیم و به اداره روابط عمومی تبدیل کنیم. پس از آن به مدیریت روابط عمومی و بازاریابی ارتقا پیدا کردیم و در نهایت از بازاریابی مستقل شده و مدیریت بازاریابی و مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان را تشکیل دادیم.

● **پس سنگ بنای روابط عمومی بانک سامان توسط شما گذاشته شد؟**

بله. همین طور هست. به جرئت می توانم بگویم که سنگ بنای روابط عمومی از همان زمان و توسط من گذاشته شد.

● **در طول سال هایی که در بانک سامان کار کردید، به نظرتان نقطه عطف کارتان کجا بود و کجا بیشتر احساس خوشحالی کردید؟**

نقطه عطف زندگی شخصی من و نقطه عطف سازمان با هم ارتباط نزدیکی دارند. من هر چیزی که یاد می گرفتم در سازمان پیاده می کردم و سازمان نیز به من چیزهای زیادی یاد داد. همین باعث شد که اتفاقات مثبت زیادی در سازمان روی دهد. هر لحظه برای من یک نقطه عطف بود. اینکه روابط عمومی از یک دایره به یک مدیریت مستقل ارتقا پیدا کند، برای من جذاب بود و آن را یک نقطه عطف می دانم. پس از ۹ سال نیز که به سرمایه انسانی رفتم، آنجا نیز تغییرات و جهش های زیادی را تجربه کردیم که تمام این تغییرات و جهش ها باعث اضافه شدن ارزش به سازمان و باعث یادگیری

من شده و بالطبع نقطه عطف دیگری را برای من رقم زد. پس از ۹ سال از سرمایه انسانی به معاونت توسعه و زیرساخت آمدم که آن نیز اتفاق جدیدی بود.

اما واقعیت این است که شاید بزرگ ترین نقطه عطف زندگی من در طول سال ها کار در بانک سامان، زمانی بود که هر بار برای تغییر در هر جایگاهی به سراغ یادگیری رفتم. در زمان روابط عمومی کلاس های مختلفی رفتم تا با این فرایند آشنا شوم. زمانی که قرار بر این شد که به سرمایه انسانی بروم، ۳ ماه تمام سراغ کلاس ها و دوره های سرمایه انسانی رفتم. به رغم اینکه در دوره فوق لیسانس همه نکات مربوط به سرمایه انسانی از جمله رفتار سازمانی و مدیریت منابع انسانی آموزش داده می شود، اما من معتقد بودم که این کافی نیست و باید بیشتر خواند. این برای نخستین بار است که می گویم. زمانی که قرار بر این شد که در معاونت توسعه و زیرساخت مشغول به فعالیت شوم، از چندین فرد خبره شروع به یادگیری کردم و چیزهای مختلفی را از آنها یاد گرفتم. چون معتقدم که هرچه قدر بیشتر بخوانی، بیشتر برای سازمان خود مفید خواهی بود.

● **آیا در طول این ۲۱ سال به این فکر کردید که ای کاش در حوزه دیگری کار می کردم؟**

اگر بخواهم رک بگویم و صریح باشم، هنوز هم دوست دارم به کارخانه نساجی بازگردم. من عاشقانه بانک سامان را دوست دارم و از کار در بانک سامان لذت می برم؛ اما همیشه نساجی برای من چیز دیگری بود. شاید دلیل آن هم این است که در زمان کودکی در لابه لای دستگاه های نساجی بازی می کردم و در آن فضا بزرگ شدم.

پدر شما یک بار می گفت که خودتان شخصاً یک حوله تولید کردید که ایشان نمونه آن را هنوز نگه داشته است...

من زمانی که اول دبیرستان بودم، در کنار پدرم کار می کردم و پس از پایان مدرسه به دفتر پدر می آمدم و به عنوان منشی و انجام دهنده کارهای اداری فعالیت می کردم. زمانی که وارد دانشگاه شدم، دوتا کار خوب انجام دادم. اول در یک شرکت به نام سامان یزد که شرکت بازرگانی یزدباف بود و کارهای بازرگانی و فروش خارجی شرکت یزدباف را انجام می داد، مشغول به کار شدم و پس از آن با کمک دوستانم یک کارگاه کوچک دوزندگی در شهرک صنعتی هشتگرد راه اندازی کردیم و آنجا لباس و حوله برای سازمان های مختلف تولید می کردیم و خودم لباس و حوله ها را پشت ماشین می گذاشتم و به شرکت های مختلف مراجعه می کردم تا بتوانم برای محصولات تولیدی خودمان مشتری پیدا کنم. در آنجا بود که برای پیش بردن امورات کارگاه و تولید محصول به سراغ یادگیری خیاطی و الگو کشیدن رفتم و آنجا هم چیزهای زیادی یاد گرفتم. درست است، پدرم هنوز تعدادی از آن حوله ها را یادگاری نگه داشته است.

● **باتوجه به ارتباط نزدیک شما به مؤسسين بانک، هدف اول تأسيس بانک سامان چه بود؟**

چندین بار پدرم این موضوع را در مصاحبه های مختلف بازگو کرده است. مؤسسين بانک شرکت هایی بودند که پدرم به نوعی با آن شرکت ها در ارتباط بود، مثل شیشه همدان، یزدباف، پمپ ایران و پلاستیران. این شرکت ها سرمایه گذار تأسیس بانک بوده اند و دلیل اصلی تسهیل کارهای بانکی این گروه از شرکت ها بوده است. این شرکت های صنعتی مشکلاتی

نقطه عطف زندگی شخصی من و نقطه عطف سازمان با هم ارتباط نزدیکی دارند؛ من هر چیزی که یاد می گرفتم در سازمان پیاده می کردم و سازمان نیز به من چیزهای زیادی یاد داد. واقعیت این است که شاید بزرگ ترین نقطه عطف زندگی من در طول سال ها کار در بانک سامان، زمانی بود که هر بار برای تغییر در هر جایگاهی به سراغ یادگیری رفتم.

در تأمین اعتبار و عملیات بانکی داشتند و باتوجه به این که همه آنها صادرات و واردات انجام می دادند، این شرکت ها تصمیم گرفتند تا برای رفع مسائل و مشکلات خودشان یک مؤسسه مالی تأسیس کنند که در ابتدا با عنوان مؤسسه مالی سامان اقتصاد نام گرفت. ریشه اسم بانک سامان هم همین سامان بخشیدن به اقتصاد بود.

● بانک سامان چقدر به اهداف خودش از زمان تأسیس تا به امروز رسید؟

پاسخ به این سؤال سخت است و من نمی توانم به تنهایی در این خصوص چیزی بگویم. ولی از نظر خود من، نمی توانم بگویم صد درصد ولی شرکت هایی که بانی تأسیس بانک سامان بودند، به بخشی از اهداف خودشان رسیدند. البته به دلیل قوانین حاکم بر شبکه بانکی و عدم شناخت مسئولین شبکه بانکی نسبت به مسائل و مشکلاتی که صنعتگران دارند، باعث شده که تضاد فکری میان صنعت و بانک به وجود بیاید و طبیعتاً نمی شود گفت که تمام آنچه که در ذهن بنیان گذاران بانک سامان بوده، محقق شده است.

● علت تغییرات و ری برندینگ که در بانک سامان روی داد چه بود؟

من اسم این را تغییر نمی گذارم. ما در حقیقت رشد کردیم و لباس خودمان را عوض کردیم. یک کودک وقتی بزرگ شود، دیگر نمی تواند لباس های قدیمی خود را بپوشد و باید لباس جدید و تازه تهیه کند. ما نیز بر اساس رشد فرهنگ جامعه، رشد کردیم و نیاز بود که لباس تازه ای به تن کنیم. این را می توان در تمام سازمان های بزرگ دنیا نیز مشاهده کرد که متناسب با رشد جامعه و خودشان، ری برندینگ می کنند.

● طبعاً شما به یک سری گزارش دسترسی

دارید که ذهنیت همکاران در خصوص کار در بانک سامان را برای شما بازگو می کند. در حال حاضر، باتوجه به اجرای پروژه برند کارفرمایی، همکاران در خصوص سازمان خود چه فکر می کنند؟ به عبارت ساده تر آیا حال بچه ها در سازمان خوب است؟

چیزی که من از همان ابتدا می دیدم بچه های بانک سامان، حالشان با سازمانشان خوب بوده و هست. موقعیت های مختلف اجتماعی و اقتصادی که در کشور به وجود می آید، ممکن است باعث تغییر حال همکاران شود؛ اما ما همیشه در سازمان کوشیدیم که این حال را خوب کنیم. در همه سازمان ها تعداد محدودی هستند که دیدگاه متفاوتی دارند و گاهی شاید غر هم بزنند. حتی این افراد در خانواده ها هم هستند. ما همیشه حواسمان به همه هست و همان طور که گفتم می کوشیم که این حال را بهتر کنیم؛ اما بعضی اوقات این روند از دست سازمان نیز خارج می شود. مثلاً شاید یک سازمان نتواند تورم را درست کند اما می شود در کنار هم و با کمک هم توانمندی سازمان را بالا ببریم و درآمدزایی را بالا ببریم. اینجا قطعاً درآمد همه افزایش پیدا می کند. اما اگر فقط بخواهیم غر بزنیم و نسبت به دنیای پیرامون خودمان بی تفاوت باشیم، قطعاً اتفاق مثبتی نمی افتد. من همیشه سپاسگزار بچه های خوب سامان هستم، چرا که هر زمان که سازمان کوچک ترین فراخوانی برای کمک داده، همه با جان و دل به کمک آمدند و این نشان می دهد که همه سازمانشان را دوست دارند و این برای من بسیار ارزشمند است.

● آینده بانک سامان را چه طور می بینید؟
بانک سامان، همیشه یک جایگاه خاص در جامعه داشته و این جایگاه همیشه در حال

ارتقا است و فکر می کنم که همه بانک سامان را دوست دارند. مطمئنم این اتفاق با کمک تمام بچه های سامان ادامه دار خواهد بود و ما در جهان بهترین خواهیم بود.

● در آستانه ۲۵ سالگی بانک سامان، پیام شما برای کارکنان بانک سامان چیست؟

مثل همیشه همدلی و همراهی با یکدیگر داشته باشید و همراه با سازمان قطعاً به بهترین وضعیت اجتماعی و اقتصادی در کشور خواهیم رسید.

● در پایان اگر نکته خاصی هست، لطفاً برای ما بازگو کنید.

یک اتفاق خوبی که افتاد و برای من بسیار جذاب بود، در مسابقات ورزشی خانم ها که چندی قبل برگزار شد، همدلی خیلی زیبایی بین خانم های ورزشکار دیدم. برای من و خانواده ام ورزش همیشه مهم بوده و روی آن تأکید می کنیم. در سوی دیگر، مسابقات فوتسال آقایان را هم همیشه دنبال می کنم. چیزی که برای من جذاب بود این است که در مسابقات خانم ها بردوباخت مهم نبود؛ بلکه همراهی و همدلی بیشتر نمود داشت. در یکی از مسابقات خانم ها، دو نفر از یک تیم آسیب دیدند و تیم مقابل جوری بازی کرد که تیمی که مصدوم داشت بتواند رتبه کسب کند و این برای من خیلی ارزشمند بود. من علاقمندم که این رفتار را در مسابقات آقایان هم ببینم و بیشتر شاهد همدلی بین آقایان در مسابقات ورزشی باشیم. در همین راستا، صعود موفقیت آمیز تیم کوهنوردی بانک سامان به بلندترین قله ایران و خاورمیانه در بیست و پنجمین سالروز تأسیس بانک سامان، نمونه بارزی از موفقیت ناشی از همدلی تیمی و اراده پولادین همکاران سامانی مان بوده که همین روحیه تا به امروز زمینه ساز رشد و تعالی سامان عزیزمان بوده است.

موقعیت های مختلف اجتماعی و اقتصادی که در کشور به وجود می آید، ممکن است باعث تغییر حال همکاران شود؛ اما ما همیشه در سامان کوشیده ایم که این حال را خوب کنیم.

سامان؛ انتخاب نخست بازرگانان

یادداشت مدیریت بانکداری بین الملل به مناسبت سالگرد ۲۵ سالگی بانک سامان

تأسیس دفتر نمایندگی رم و شعبه فرانکفورت بانک سامان نیز برای حفظ این جایگاه بین المللی نقش بسیار مؤثری داشته است. لازم به ذکر است بانک سامان به عنوان بانک عامل منتخب برای پذیرش ۸۰ درصد ارز حاصل از صادرات (روپیه) به کشور هند و همچنین کانال اصلی تجارت کالاهای بشردوستانه (SHTA و KHTA) از طریق کشورهای سوئیس و کره جنوبی بوده است. شایان ذکر است بانک سامان علی رغم حجم بالای عملکرد ارزی، جزء بانکهایی عامل با پایین ترین درصد تعهدات ارزی ایفا نشده می باشد که این موضوع بیانگر شفافیت عملکرد ارزی بانک و انتخاب صحیح مشتریان ارزی هدف می باشد.

در ۲۵ سال گذشته، تبدیل شدن به انتخاب نخست بانک های بین المللی و بازرگانان همواره جزء اهداف اصلی و راهبردی بانک سامان بوده است. در همین راستا در سالهای گذشته موفق شده ایم که همواره جزء برترین بانک های ارائه دهنده خدمات ارزی علی الخصوص در حوزه غذا و دارو باشیم. به لحاظ سهم از بازار در حجم عملیات ارزی، سالیان متوالی است که جزء سه بانک اول کشور بوده ایم و علی رغم همه تحریم های خارجی و رقابت تنگاتنگ بانک های داخلی در سال گذشته توانستیم رتبه دوم سهم از بازار در حجم عملیات ارزی را به دست آوریم.

با شما و در کنار شما هستیم

با یک برنامه راهبردی و آینده نگر در تلاش است تا به عنوان تأمین کننده دستگاه های کارتخوان و کیوسک ها و نرم افزارهای بانکی، بیش از گذشته در موفقیت های بانک سامان سهیم بوده و با فناوری های پیشرفته و ارائه خدمات پس از فروش رضایت بخش، مسیر بهبود فرایندهای بانکی را فراهم کرده و تجربه امن و راحتی را برای مشتریان به وجود آورد.

امیدواریم در سال های آینده نیز شاهد ادامه این موفقیت ها و پیشرفت های بیشتر باشیم. بار دیگر، این سالگرد را به همه سامانی های عزیز تبریک می گوئیم و برایشان آرزوی موفقیت داریم.

دکتر هومن سپهری
مدیرعامل شرکت تندر نور

بانک سامان در این بیست و پنج سال خدمات ارزنده بانکی، با دستیابی به موفقیت های بی شمار، به عنوان یکی از پیشگامان صنعت بانکداری در کشور شناخته شده است. تحول در خدمات بانکی و بانکداری دیجیتال، نوآوری در ارائه محصولات و بهبود تجربه مشتریان از جمله دستاوردهایی است که این بانک پیشرو در سال های گذشته تجربه کرده است. تندر نور نیز به خود می بالد که در کنار آن بانک پرافتخار، روزها و شب ها تلاش کرده تا بهترین و ارزنده ترین خدمات را به مشتریان عرضه کند. ما اعتقاد داریم که همانند آن مجموعه همیشه هوشمند، از "بانک سامان، بانک هوشمند" به "با شما هستیم" رسیده ایم و در تلاشیم تا این شعار را همواره زنده نگه داشته و بینشمان را در پاسخ به سال ها وفاداری مشتریان، «با شما هستیم» قرار دهیم. در این بین شرکت تندر نور منطق

سامان؛ بانک برتر در همه عرصه ها

یادداشت داود ایزدی، مدیر جذب و فروش، به مناسبت ۲۵ سالگی بانک سامان

بی تردید، حضور و حمایت همیشگی مشتریان گرامی و شرکای تجاری، نقش بسزایی در رسیدن به این موفقیت های ارزشمند داشته است.

در طول این ۲۵ سال، بانک سامان با ارائه انواع خدمات، گام های بلندی در راستای پیشرفت و توسعه اقتصادی کشور عزیزمان، ایران برداشته که امیدواریم با ادامه تلاش های صادقانه و همکاری های مستمر، سامان عزیزمان در آینده نیز همچنان در مسیر رشد و تعالی گام بردارد و به موفقیت های بیشتری دست یابد.

در این روزهای خجسته که شاهد گذر ۲۵ سال از تأسیس و فعالیت پرافتخار بانک سامان هستیم، مفتخرم که این رویداد بزرگ را به تمامی اعضای خانواده بزرگ بانک سامان و مشتریان عزیز تبریک و تهنیت عرض نمایم.

گذر از این ربع قرن افتخارآمیز، مرهون تلاش ها و زحمات بی دریغ کارکنان شریف و مدیران دلسوزی است که با همت و پشتکار مثال زدنی، نام بانک سامان را در عرصه های مختلف به عنوان یکی از بانک های برتر و مورد اعتماد کشورمان مطرح نمودند.



بانک سامان

Saman Bank

سامان؛ کلکسیون افتخارات

یادداشت امید تو کلی، مدیر کارشناسی و نظارت بر مصرف، به مناسبت ۲۵ سالگی بانک سامان

گذران عمر و رشد همپای فرد و سازمان در طی دو دهه، ضمن ساخت روابط متقابل عاطفی، لاجرم هر عضو سازمان را به بازنمایی این سیر و البته ارزیابی عملکرد دوسویه وامی دارد. به باور بنده، نتیجه مهم و کلیدی در این خصوص، تغییرات سطح دانش و تجربه جمعی است؛ چراکه در طی این دوران هم اعضای سازمان در افزایش انباشت دانش سازمانی مؤثر بوده‌اند و هم متقابلاً سازمان در رشد و ارتقا دانش مستقیم و غیرمستقیم اعضا نقش آفرین بوده است.

مواجهه چندین ساله با رویدادها، موقعیت‌ها و اشخاص مختلف اعم از حقیقی و یا حقوقی، خارجی یا داخلی، بی شک سازمان و اعضای آن (به عنوان یک کل منسجم) را به سطحی از پختگی رسانیده که در مقابل انواع تلاطم‌ها و بحران‌ها، به نحوی مؤثر مقاوم عمل نموده یا به قول نیکلاس طالب "پادشکننده" عمل نمایند و این همان اندوخته ارزشمند و سرمایه نامشهودی است که مسبب ساخت یک سازمان سودآور و البته تاب‌آور گردیده است. در مجموع و

در باب وضعیت سامان بایستی چنین عنوان کرد که سامان امروز، کلکسیون یا پرتفویی از نمادها و نهادهاست:

- سامان، نماد بانکداری خصوصی کارا
- سامان، نماد بانکداری تجاری واقع‌نگر
- سامان، نماد بانکداری مجازی فراگیر
- سامان، نماد بانکداری شرکتی اثربخش
- سامان، نماد بانکداری بین‌الملل پایدار
- سامان، نهادی کلاسیک با نظرگاهی استراتژیک
- سامان، نهادی کم‌ریسک در بستر جهانی پرریسک
- سامان، نهادی سهامی عام با شراکت مشتریانی خاص
- سامان، نهادی مالی با دغدغه ملی
- سامان، نهادی اقتصادی با اثرات اجتماعی
- سامان، نهادی پولی با سرمایه‌ای انسانی

با آرزوی توفیق روزافزون برای سامان و سامانیان

۲۵ سال سرآمدی

یادداشت علی ریاحی نیا، مدیر حسابرسی داخلی، به مناسبت ۲۵ سالگی بانک سامان

محصولات جدید همیشه در اولویت برنامه‌های توسعه‌ای بانک قرار دارد. ۵. خدمات مشتری مدار: رضایتمندی، وفادار سازی و خلق بهترین تجربه برای مشتریان هدف، از شاخص‌های تداوم فعالیت و کسب موفقیت‌های روزافزون بانک است. بانک سامان همواره با شناسایی نیازهای مختلف گروه‌های مشتریان بر ارائه خدمات باکیفیت به مشتریان تمرکز دارد. طی ۲۵ سال گذشته، بانک سامان علاوه بر تأسیس شعبه در خارج از کشور، با گسترش شبکه شعب خود در داخل کشور، چیدمان و ارایه عملیات متفاوت در سطح شعب توانسته سهولت دسترسی به خدمات بانکی را برای مشتریان فراهم سازد. این امر نه تنها موجب افزایش رضایتمندی مشتریان شده، بلکه به تقویت جایگاه بانک در نظام بانکی کشور نیز کمک شایانی کرده است.

۶. تعاملات بین‌المللی: داشتن رتبه برتر در صدور حواله‌های ارزی و تسهیل امور بازرگانی و انتخاب نخست روابط کارگزاری بین‌المللی مایه سربلندی و موفقیت مدیران تعامل و تلاش‌های شبانه‌روزی بانک و شرکت صرافی سامان است.

۷. مسئولیت اجتماعی و امور خیریه: بانک سامان همواره به‌عنوان یک نهاد اجتماعی مسئول، در پروژه‌های خیریه و حمایت از برنامه‌های توسعه اجتماعی مشارکت مؤثری داشته که نه تنها به ارتقای شهرت بانک کمک کرده، بلکه باعث ایجاد اعتماد و وفاداری بیشتر مشتریان شده است. تخصیص منابع مالی، حمایت از طرح‌های انسان‌دوستانه، فرهنگی، خیرخواهانه، تأمین مالی طرح‌های توسعه‌ای و زیر ساختی در سراسر کشور مویده انجام مسئولیت‌های اجتماعی است.

۸. رعایت قوانین و مقررات: رعایت قوانین و مقررات یکی از اصول اساسی و حیاتی در بانک سامان است که به‌منظور حفظ اعتماد مشتریان، تأمین سلامت مالی و همچنین جلوگیری از مشکلات قانونی و مالی مورد توجه قرار می‌گیرد. بانک سامان با بهره‌گیری از سیستم‌های نظارتی و کنترلی دقیق، سعی در اجرای کامل و صحیح تمامی قوانین و مقررات بانکی، مالی و حقوقی که توسط بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و سایر نهادهای نظارتی تعیین می‌شود، دارد. در این خصوص می‌توان به رعایت مقررات مربوط به نرخ سود، سیاست‌های اعتباری، گزارش‌دهی مالی و مقررات مبارزه با پول‌شویی و تأمین مالی تروریسم و غیره اشاره نمود. با ایجاد کمیته‌های عالی راهبری و مدیریت‌های ذی‌ربط (حسابرسی داخلی، ریسک و تطبیق و مبارزه با پول‌شویی) این اطمینان حاصل شده که تمامی عملیات بانکی مطابق با مقررات انجام می‌شود.

۹. تدوین استراتژی: سند استراتژی در دوره‌های زمانی پنج‌ساله توسط بانک سامان جهت توسعه و رشد پایدار با افزایش کیفیت و تنوع‌بخشی خدمات، کاهش هزینه‌های عملیاتی، گسترش عملیات بانکداری بین‌المللی، پاسخگویی بهینه به گروه‌های مختلف مشتریان و همسوسازی عملکرد بانک با توانمندی‌های شرکت‌های گروه مالی سامان تدوین می‌گردد.

۱۰. بهبود نسبت‌های مالی و عملکرد: روند افزایش سرمایه، سودآوری، افزایش سهم از بازار در خصوص تسهیلات و سپرده‌ها، مدیریت بهینه منابع و مصارف، سرمایه‌گذاری‌های هوشمندانه، کاهش قابل‌ملاحظه مطالبات غیرجاری و بهبود کفایت سرمایه از مصادیق بارز تلاش‌های جمعی در چند سال اخیر می‌باشد.

بانک سامان یکی از نخستین بانک‌های خصوصی ایران است و نقش حائز اهمیتی در نظام بانکی در سطح داخلی و بین‌المللی دارد. محبوبیت و عملکرد آن در ربع قرن‌ی که از فعالیت آن گذشته از ماندگارترین دستاوردهای بانک است و با افتخار و غرور به آن می‌بالیم. آغاز راه به پشتوانه و دلگرمی ارزشمند جناب آقای محمد ضرابیه، مؤسس و بنیان‌گذار گروه مالی سامان یکی از فعالان مشهور و برجسته اقتصادی کشور عزیزمان ایران بود و در ادامه و با حمایت ایشان، بانک سامان توانست با نوآوری در شبکه خدمات و تعاملات بین‌المللی، شناسایی نیازهای مشتریان و ذی‌نفعان، جایگاه ممتازی در میان بانک‌های خصوصی ایران کسب و به‌عنوان یکی از بانک‌های پیشرو در صنعت بانکی کشور شناخته شود. این اتفاقات و رویدادهای مهم مدیران تلاش‌های بی‌وقفه، ستودنی و پایان‌ناپذیر هیئت‌مدیره محترم و همه کارکنان ارجمند است. محبوب‌شدن در فضای واقعاً رقابتی بانکی کشور مدیران عوامل دیگری است که می‌توان به مصادیق زیر اشاره نمود:

۱. هیئت‌مدیره جسور و توانمند: هیئت‌مدیره بانک سامان به‌عنوان یکی از ارکان کلیدی، با اتخاذ تصمیمات کلان نقش مهمی در هدایت و توسعه استراتژیک بانک داشته و تلفیق تجربه و تخصص اعضای محترم هیئت‌مدیره در حوزه‌های اقتصادی، بانکی و استراتژیک همواره اطمینان‌بخش سهام‌داران و سایر ذی‌نفعان بوده است. هیئت‌مدیره محترم با تمرکز بر اصول مشتری‌مداری، نوآوری و توسعه پایدار به دنبال آن است تا بانک سامان همچنان به‌عنوان یکی از بانک‌های مطرح بر مدار موفقیت فعالیت نماید. همچنین وجود ساختار سازمانی هدفمند و متناسب با عملیات بانک و همچنین شایسته‌سالاری در انتخاب اعضای هیئت عامل و مدیران شواهدی بر این ادعاست.

۲. مدیر عامل: مدیری جوان با ویژگی‌های برجسته، متمایز و مجرب در زمینه بانکداری و مالی، تفکر استراتژیک، اخلاق حرفه‌ای، آشنا به قوانین و مقررات بانکی، توانایی مدیریت ارکان اجرایی، ایجاد انگیزه برای کارکنان و هدایت بانک به‌سوی اهداف تعیین شده، علاقه‌مند به توسعه و ارتقای خدمات بانکی و اعتباری، برقراری ارتباط مؤثر با هیئت‌مدیره، هیئت عامل، مدیران، کارکنان، سهام‌داران، مشتریان، ذی‌نفعان و مقامات نظارتی، در راستای تحقق اهداف و اعتلای نام بانک سامان گام برمی‌دارد.

۳. سرمایه انسانی: نقش سرمایه انسانی در بخش خدمات پررنگ‌تر از سایر بخش‌های اقتصادی بوده و از اصلی‌ترین منابع نوآوری، ارزشمندترین دارایی، مهم‌ترین عوامل موفقیت و پویایی بانک می‌باشد. با نگاه ویژه به این مهم، بانک همواره نسبت به جذب و نگهداشت نیروهای متعهد و مسئولیت‌پذیر با افزایش سطح رضایتمندی از جمله طراحی و اجرای سیاست‌های حمایتی و آموزشی و رفاهی تلاش می‌کند. باور داریم، مجموعه‌ای از حرفه‌ای‌ترین و کارآمدترین کارکنان صنعت بانکداری کشور در این بانک حضور دارند.

۴. نوآوری و فناوری: بانک سامان به‌عنوان یکی از پیش‌گامان استفاده از فناوری‌های نوین در نظام بانکی شناخته می‌شود. خدمات الکترونیکی که هرازگاهی با نوآوری، چهره بانکداری ایران را دگرگون می‌کند و این پیش‌گامی و توسعه ادامه‌دار است. گواه آن هم اقبال عمومی به بلوبانک به ویژه در میان جوانان است که از نخستین ثنوبانک‌های شناخته شده در صنعت بانکداری کشور می‌باشد. همچنین بهبود زیرساخت‌های فناوری اطلاعات و تولید

سامان؛ گنجی مملو از سرمایه انسانی

یادداشت مدیریت سرمایه انسانی به مناسبت بیست و پنجمین سالگرد تأسیس بانک

سال ۱۳۹۱

با تغییر مدیریت و اخذ رویکرد توسعه‌ای، در سه سال بعد، یعنی سال ۱۳۹۱، تغییرات مهمی در ساختار سازمانی ایجاد شد. مدیریت امور منابع انسانی به زیرمجموعه معاونت طرح و توسعه منتقل شد، علاوه بر این، کارگزینی به اداره عملیات منابع انسانی توسعه یافت و وظایف اداره رفاه نیز به حوزه رفاه و سلامت گسترش یافت. ایجاد اداره توسعه منابع انسانی، نقطه عطفی در نگاه بانک به منابع انسانی و توسعه فرایندهای منابع انسانی بود؛ چراکه تأکید بیشتری بر توسعه و رشد کارکنان صورت گرفت.



سال ۱۳۹۶

با گذشت پنج سال، در سال ۱۳۹۶، مدیریت امور منابع انسانی به مدیریت سرمایه انسانی تغییر یافت و اداره سازمان به مجموعه ادارات آن اضافه شد. همچنین تغییر عنوان این اداره جبران خدمات و امور کارکنان نیز حاکی از تغییر در رویکرد به مدیریت سرمایه‌های انسانی بود.

سیر تغییرات در ساختار سازمانی مدیریت سرمایه انسانی

بانک سامان در طول دوره حیات خود، تحولاتی چشمگیر در حوزه مدیریت سرمایه انسانی را تجربه کرده است. این سفر با نگرشی سنتی آغاز شد و به تدریج به سوی رویکردی مدرن و جامع‌تر پیش رفت.

سال ۱۳۸۸

در این سال، مدیریت امور منابع انسانی تحت نظارت معاونت مالی و اداری قرار داشت و بیشتر تمرکز بر فرایندهای اصلی و سنتی مدیریت منابع انسانی مانند کارگزینی و رفاه بود. همچنین در این دوران آموزش تنها فرایندی بود که برای توسعه کارکنان در نظر گرفته شده بود.



در اینجا مشهود است که رویکرد سازمان نسبت به پرسنل به صورت سنتی بوده است.



تغییرات تعداد نیروها

بانک سامان با توجه به استراتژی‌های بلندمدت خود، همواره به جذب سرمایه انسانی متخصص و توانمند توجه داشته است. از ابتدای تأسیس تا پایان اسفند ۱۴۰۲، تعداد کارکنان بانک از ۱۴۳ نفر به ۲۷۷۱ نفر افزایش یافته است. این رشد نه تنها نشان‌دهنده توسعه بانک، بلکه بازتابی از اهمیت سرمایه انسانی به عنوان یکی از ارکان اصلی موفقیت بانک است.

همچنین ارتباط مستقیم و مثبتی که میان شاخص‌های سرمایه انسانی و عملکرد مالی بانک وجود دارد، اهمیت سرمایه‌گذاری در سرمایه انسانی را به خوبی نشان می‌دهد.

درصد همبستگی میان شاخص‌های مذکور به شرح زیر هستند:

- همبستگی میان شاخص سرانه هزینه حقوق ماهانه و نرخ وفاداری پرسنل: ۹۹ درصد؛
- همبستگی میان شاخص سرانه هزینه حقوق ماهانه و نرخ رضایت شغلی: ۹۷ درصد؛
- همبستگی میان شاخص سود خالص و نرخ وفاداری پرسنل: ۹۹ درصد؛
- همبستگی میان شاخص سود خالص و نرخ رضایت شغلی: ۹۵ درصد؛

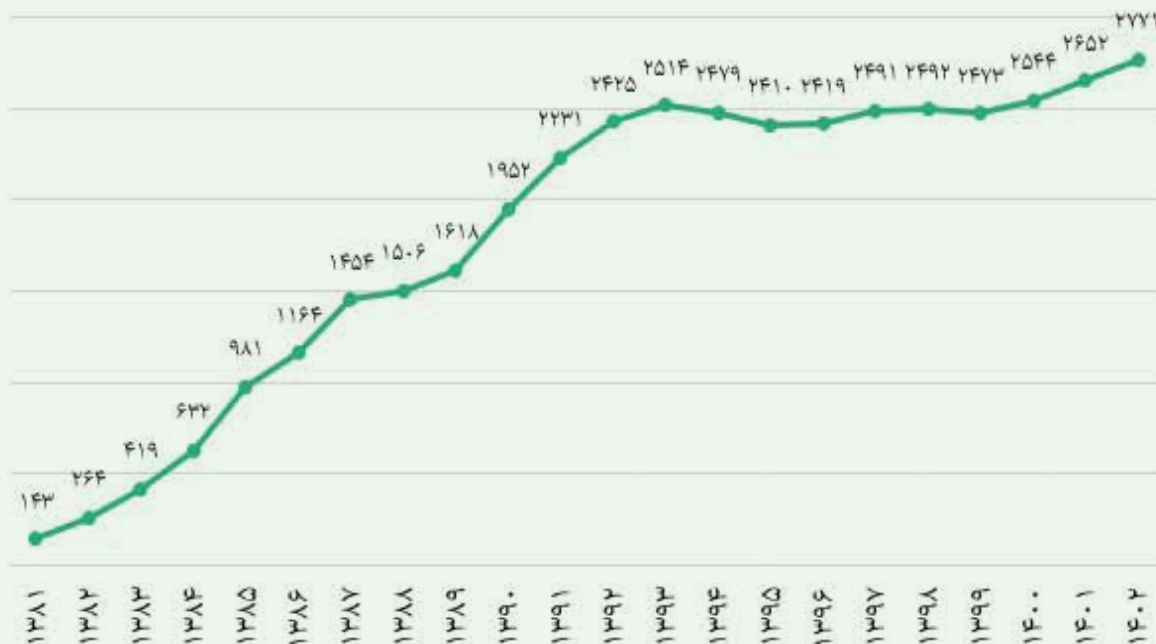


سال ۱۴۰۲

در سال ۱۴۰۲، تحولات جهانی در حوزه منابع انسانی (HR) به وضوح نشان داد که دیگر صرفاً ارائه کار خوب کافی نیست؛ اکنون سازمان‌ها باید برای سرمایه‌های انسانی خود محیطی فراهم کنند که در آن حال خوب و رضایت شغلی نیز محقق شود. در همین راستا، بانک سامان با هدف ارتقای تجربه کاری کارکنان و توجه به نیازهای آنان، اداره تجربه و ارتباطات کارکنان (Employee Experience) را تأسیس کرد. این اداره نقش کلیدی در طراحی مسیر شغلی و ارتقای رفاه کارکنان ایفا می‌کند. در کنار این تحول، اداره جذب و استعدادیابی نیز با رویکردی مبتنی بر بهترین شیوه‌های جهانی به منظور جذب برترین استعدادها و تضمین آینده‌ای موفق برای بانک ایجاد شد. این تغییرات بازتاب‌دهنده حرکت بانک سامان از یک الگوی سنتی به سوی یک الگوی مدرن و توسعه‌محور در مدیریت سرمایه انسانی است.

بانک سامان اکنون سرمایه انسانی خود را به عنوان یکی از ارکان اصلی موفقیت سازمان شناخته و ساختار سازمانی را به گونه‌ای تنظیم کرده است که کارکنان نه تنها از لحاظ شغلی رشد کنند، بلکه تجربه‌ای مثبت و معنادار از حضور در بانک داشته باشند. این تحولات نشان‌دهنده تعهد بانک به هم‌راستایی با پارادایم‌های نوین منابع انسانی است که بر توسعه، رضایت و رفاه کارکنان تأکید دارد.

رشد سرمایه انسانی



است. طرح طبقه‌بندی مشاغل که به منظور ارتقای شفافیت و عدالت در مسیرهای شغلی طراحی شده، به کارکنان این امکان را می‌دهد که باتوجه به مهارت‌ها و تجربیات خود در مسیر شغلی مناسبی قرار بگیرند. این تغییرات منجر به ایجاد فرصت‌های جدید برای توسعه شغلی، ارتقای کارکنان و افزایش انگیزه و رضایت شغلی آنان شد. این طرح همچنین پیوند بین نیازهای سازمان و اهداف شخصی کارکنان را تقویت کرده و باعث افزایش کارایی و بهره‌وری در کل سازمان شده است.

پیاده‌سازی سیستم‌های پیشرفته مدیریت عملکرد:

بانک سامان با استقرار سیستم‌های مدرن مدیریت عملکرد، توانسته است فرایند ارزیابی کارکنان را بهبود بخشد و با شفافیت بیشتر به تشویق و پاداش‌دهی بپردازد. این سیستم‌ها به صورت منظم عملکرد کارکنان را ارزیابی کرده و به آن‌ها بازخورد سازنده‌ای ارائه می‌دهند که موجب افزایش بهره‌وری و انگیزه در میان نیروی کار می‌شود. در همین راستا، بانک سیستم‌های هدف‌گذاری و پرداخت مبتنی بر عملکرد تیمی و واحدی را نیز پیاده‌سازی کرده است. این رویکرد باعث می‌شود که علاوه بر ارزیابی فردی، همکاری و هم‌افزایی در میان تیم‌ها تقویت شود و موفقیت‌های جمعی نیز مورد توجه قرار گیرد. سیستم‌های پاداش‌دهی نیز به گونه‌ای طراحی شده‌اند که تلاش‌های تیمی و دستاوردهای گروهی را به صورت عادلانه و شفاف مورد ارزیابی قرار دهند.

یکپارچه‌سازی فرایندهای سرمایه انسانی در نرم‌افزار SAP:

در راستای بهبود کارایی و دقت در مدیریت سرمایه انسانی، بانک

- همبستگی میان شاخص سود خالص و تعداد نیرو: ۱۰۰ درصد؛
- همبستگی میان شاخص سرانه هزینه حقوق ماهانه و سود عملیاتی: ۸۶ درصد.

این بدان معناست که متناسب با افزایش کیفیت بسته جبران خدمات و تعداد نیروها، سود خالص بانک نیز رشد چشمگیری داشته است.

مهم‌ترین دستاوردهای سرمایه انسانی بهبود و گسترش نظام آموزش و توسعه حرفه‌ای:

بانک سامان از طریق اجرای برنامه‌های آموزشی متنوع و پیشرفته، بستری فراهم کرده است که کارکنان بتوانند مهارت‌ها و دانش خود را به روز کنند و در مسیر حرفه‌ای خود پیشرفت کنند. دوره‌های تخصصی و کارگاه‌های آموزشی داخلی و خارجی از جمله اقدامات مؤثری هستند که برای ارتقای سطح دانش و مهارت‌های کارکنان اجرا شده‌اند. همچنین، بانک باتوجه به اهمیت توسعه رهبری و افزایش ظرفیت‌های مدیریتی، برنامه‌های ویژه‌ای را برای پرورش رهبران آینده طراحی و اجرا کرده است. در این راستا، دوره‌های کوچینگ، دوره‌های تخصصی و نشست‌های صمیمانه نیز به منظور تقویت روحیه تیمی و تقویت نگرش استراتژیک کارکنان برگزار می‌شوند. این نشست‌ها نه تنها به انتقال دانش و تجربیات کمک می‌کنند، بلکه محیطی را برای تبادل ایده‌ها و بهبود همکاری‌های درون‌سازمانی فراهم می‌کنند.

تغییر در کارراه شغلی و اجرای طرح طبقه‌بندی مشاغل:

بانک سامان تغییرات عمده‌ای در مسیر شغلی کارکنان خود ایجاد کرده

سامان اقدام به یکپارچه‌سازی فرایندهای سرمایه انسانی در نرم‌افزار SAP کرده است. این تحول دیجیتال به بانک این امکان را داده است تا فرایندهایی مانند جذب و استعدادیابی، آموزش و توسعه، مدیریت عملکرد و جبران خدمات را به صورت متمرکز و هماهنگ مدیریت کند. بهره‌گیری از SAP موجب افزایش شفافیت، بهبود دقت در تصمیم‌گیری‌ها و افزایش سرعت در اجرای فرایندهای سرمایه انسانی شده است. این یکپارچه‌سازی همچنین توانسته است تجربه کاربری بهتری را برای کارکنان و مدیران ایجاد کند و بانک را در مسیر تحول دیجیتال به عنوان یک سازمان پیشرو در صنعت بانکی معرفی نماید.

توسعه برنامه‌های سلامت و رفاه کارکنان:

بانک سامان با توجه به اهمیت سلامت جسمی و روانی کارکنان، برنامه‌های جامعی را در زمینه بهداشت و رفاه آن‌ها اجرا کرده است. این برنامه‌ها شامل ارائه خدمات مشاوره‌ای، برگزاری رویدادهای ورزشی و تفریحی، و ایجاد فضاهای کاری مناسب و ایمن می‌باشد. هدف از این اقدامات، ایجاد تعادل بین کار و زندگی شخصی کارکنان و ارتقای سطح رضایت آن‌ها از محیط کار است.

در راستای توجه به نیازهای متنوع کارکنان و خانواده‌هایشان، بانک سامان برنامه‌هایی همچون جشنواره‌های خانوادگی و رویدادهای مشارکتی را نیز برگزار می‌کند که باعث تقویت ارتباطات اجتماعی و روحیه جمعی در سازمان می‌شود. همچنین، با تنوع بخشی به پکیج‌های رفاهی و بهروزرسانی آن‌ها بر اساس نتایج نظرسنجی‌های دوره‌ای، برنامه‌های سلامت و رفاه کارکنان به صورت مستمر بهبود می‌یابد تا به بهترین شکل ممکن نیازهای آن‌ها را پوشش دهد.

دریافت استانداردهای بین‌المللی و داخلی در حوزه سرمایه انسانی:

بانک سامان با اتخاذ رویکردی حرفه‌ای و مدرن در مدیریت سرمایه انسانی، موفق به دریافت استانداردهای بین‌المللی معتبر شده است. این استانداردها شامل ISO ۹۰۰۱:۲۰۱۸ که به مدیریت کیفیت در فرایندها و خدمات اشاره دارد و جایزه تعالی آموزش و توسعه منابع انسانی در سال ۱۳۹۵ است که به تعهد بانک در زمینه توسعه مهارت‌ها و دانش کارکنان تأکید می‌کند.

بانک سامان به عنوان اولین واحدی که این استانداردها را پیاده‌سازی کرده است، از این دستاوردها برای ایجاد زیرساخت‌هایی استفاده نموده که به بهبود فرایندهای توجه به نیازهای مشتریان داخلی، یعنی خود کارکنان، کمک می‌کند. این دستاوردها نه تنها نشان‌دهنده تعهد بانک به بهبود مستمر فرایندها و ارتقای کیفیت خدمات است، بلکه جایگاه بانک را به عنوان یک سازمان پیشرو و متعهد در حوزه مدیریت سرمایه انسانی در سطح ملی و بین‌المللی تثبیت کرده است.

ایجاد سبد جبران خدمات متنوع و رقابتی:

بانک سامان با هدف جذب و نگهداشت بهترین استعدادها در صنعت بانکی، سبد جبران خدماتی متنوع و رقابتی ایجاد کرده است که شامل

حقوق و مزایای پایه‌ای، پاداش‌های عملکردی، برنامه‌های انگیزشی کوتاه‌مدت و بلندمدت و مزایای غیرمالی همچون بیمه‌های تکمیلی، امکانات رفاهی و خدمات رفاهی شغلی است. این سبد رقابتی باعث افزایش چشمگیر رضایت پرسنل و بهبود سطح انگیزه و بهره‌وری آن‌ها شده است. نتایج بررسی‌های داخلی نشان‌دهنده تأثیر مثبت این اقدامات در کاهش نرخ ترک خدمت و افزایش تعهد و وفاداری کارکنان به بانک است.

تقویت فرهنگ سازمانی و ارزش‌های مشترک:

بانک سامان با ترویج فرهنگ سازمانی مبتنی بر ارزش افراد، یادگیری ناب، باهم برنده‌ایم، تمامیت (صداقت و شفافیت در عین حفظ رازداری) و همچنین فرهنگ حمایتگرانه (باهم هستیم) و آرمان‌گرایانه (شعار در مسیر ناب شدن) توانسته است یک محیط کاری مثبت و حمایتی ایجاد کند. برنامه‌های تقویت فرهنگ سازمانی، شامل فعالیت‌های تیم‌سازی، مراسم‌ها و رویدادهای سازمانی و ایجاد شبکه اجتماعی داخلی همسایه برای تبادل دانش و تجربیات است. این اقدامات به افزایش همبستگی و تعلق خاطر کارکنان به سازمان کمک کرده است.

قهرمانی در جام جهانی فوتسال شرکت‌ها:

یکی از افتخارات بزرگ بانک سامان، قهرمانی در جام جهانی فوتسال شرکت‌ها است. این موفقیت نه تنها نشان‌دهنده توانمندی‌های ورزشی کارکنان است، بلکه نتیجه سرمایه‌گذاری در ایجاد فرهنگ سازمانی پویا و تشویق به فعالیت‌های ورزشی و تیم‌سازی است. این پیروزی‌ها نمادی از همبستگی، کار تیمی و روحیه بالای کارکنان بانک بوده و به تقویت هویت سازمانی و افزایش انگیزه در میان کارکنان کمک کرده است.

ایجاد و توسعه پروژه برند کارفرمایی:

بانک سامان با اجرای پروژه برند کارفرمایی موفق شده است تصویر مثبتی از خود به عنوان یک کارفرمای پیشرو و مطلوب در صنعت بانکی ایجاد کند. این پروژه شامل اقدامات مختلفی نظیر بهبود شرایط کاری، ارتقای فرصت‌های شغلی و افزایش مشارکت کارکنان در تصمیم‌گیری‌های سازمانی است. به کارگیری استراتژی‌های نوین در زمینه برند کارفرمایی، موجب جذب استعدادها و برتر به بانک و افزایش وفاداری کارکنان شده است.

برنامه‌های پیش رو

- پیاده‌سازی مدل‌های جامع مدیریت استعدادها
 - برنامه‌های توسعه فرهنگ سازمانی و تقویت همکاری‌های تیمی
 - توسعه تجربه کارکنان و برند کارفرمایی
 - توسعه سرمایه انسانی داده‌محور
- این برنامه‌ها و اقدامات نه تنها به تحقق اهداف استراتژیک بانک کمک می‌کنند، بلکه باعث بهبود رضایت شغلی و افزایش بهره‌وری نیروی انسانی در بلندمدت خواهند شد.



در نشست مدیران بیمه سامان با انجمن کارگزاران رسمی بیمه کشور مطرح شد

مزیت‌های رقابتی و راهبردهای اساسی بیمه سامان در تعامل با کارگزاران صنعت بیمه

بیمه‌های موبایل و تجهیزات الکترونیک و آتش‌سوزی منازل مسکونی را افزایش دهیم.

مهدی فلاح با بیان اینکه کارگزاران بیمه‌ای کشور، حجم زیادی از بیمه‌نامه‌های خرد را در اختیار دارند و درعین حال با بیمه‌گزاران حقوقی بزرگ هم در ارتباط هستند، ادامه داد: شرکت بیمه سامان می‌تواند با تبادل نظر و تعامل در زمینه‌های مختلف با جامعه کارگزاران، موارد مورد نیاز آنها را در کارگروه‌های سندیکای بیمه‌گران و شورای عالی بیمه مطرح کند. در ادامه این نشست، افشین ایرجی رئیس انجمن صنفی کارگزاران رسمی بیمه با قدردانی از همکاری شرکت بیمه سامان با کارگزاران بیمه‌ای، گفت: کارگزاران، تمایل دارند تا با شرکت‌هایی همکاری کنند که امور آنها را تسهیل می‌کنند. وی با اشاره به این که در اعلام اطلاعات بیمه‌نامه از سوی شرکت بیمه به کارگزاران باید حداکثر سرعت و دقت به کار گرفته شود، اظهار کرد: کارگزاران به منافع بیمه‌گذار خود اهمیت می‌دهند و هنگامی که منافع آنها و منافع بیمه‌گذارشان تأمین شود، قطعاً همکاری بسیار خوبی با شرکت‌های بیمه‌ای خواهند داشت.

در این نشست، کارگزاران بیمه‌ای حاضر در جلسه نیز به بیان چالش‌های خود پرداخته و مدیران فنی شرکت بیمه سامان نیز به سؤالات مطرح شده در این خصوص پاسخ دادند.

به دنبال این نشست همکاری و تعامل بیش‌ازپیش با کارگزاران برخط در دستور کار شرکت بیمه سامان قرار گرفت و مقرر شد تا بیمه سامان نسبت به رفع سریع موانع و چالش‌هایی که توسط انجمن کارگزاران رسمی بیمه کشور مطرح شد اقدام کند.

معاون اجرایی شرکت بیمه سامان با تشریح استراتژی این شرکت به‌منظور افزایش ضریب نفوذ بیمه و درعین حال افزایش سهم از بازار، کارگزاران بیمه‌ای را از جمله عوامل اصلی به‌منظور تحقق این استراتژی دانست و گفت: بیمه سامان اکنون با کارگزاران فعال این صنعت همکاری دارد و امیدوار است که با توسعه این همکاری‌ها، آرامش بیشتری برای جامعه بیمه‌گزاران به ارمغان بیاورد.

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، دکتر عبدالرسول عطایی در نشست با جمعی از کارگزاران رسمی بیمه، با بیان اینکه شرکت بیمه سامان برای دستیابی به چشم‌انداز خود سه استراتژی مهم را پایه‌ریزی کرده است، گفت: ورود به بازارهای خرد به‌ویژه بیمه‌های زندگی، یکی از این استراتژی‌ها است، به‌طوری‌که در حال حاضر ۱۵ درصد کل پرتفوی صنعت بیمه کشور مربوط به بیمه‌های زندگی است، اما این سهم در بیمه سامان به ۵۰ درصد رسیده است.

وی افزود: شرکت بیمه سامان استفاده از فناوری اطلاعات در خدمات خود را به‌طور جدی عملیاتی کرده و سرمایه‌گذاری‌های بسیاری در این زمینه انجام داده است، به‌گونه‌ای که اکنون به‌عنوان یک شرکت پیشرو در حوزه خدمات دیجیتال صنعت بیمه کشور فعالیت می‌کند.

معاون فنی بیمه‌های غیرزندگی شرکت بیمه سامان نیز در این نشست با تأکید بر اینکه این شرکت همواره در تلاش است تا از نظرات کارگزاران بیمه‌ای کشور برای بهبود کیفیت فعالیت‌های خود استفاده کند، افزود: در تلاش هستیم تا ضمن حفظ بیمه‌گزاران بزرگ، سهم خود از بازار بیمه‌های خرد مانند بیمه‌های عمر و زندگی، بیمه تکمیل درمان خانواده،



صعود تیم کوهنوردی بانک سامان به بام ایران

تیم کوهنوردی بانک سامان، به مناسبت بیست و پنجمین سالگرد تأسیس بانک سامان، قله ۵۶۷۱ متری دماوند را فتح کرد. به گزارش سامان رسانه، تیم کوهنوردی بانک سامان هم‌زمان با فرارسیدن بیست و پنجمین سالگرد تأسیس بانک سامان به قله دماوند بام ایران صعود کرد. در این صعود تمامی بیست و یک نفر عضو تیم توانستند طبق برنامه‌ریزی صورت گرفته به بام ایران صعود کنند و پرچم بانک سامان را به اهتزاز درآورند. اعضای تیم کوهنوردی بانک سامان برای دستیابی به آمادگی لازم برای این صعود، پیش از این به قله توچال و خلنو سومین قله بلند رشته‌کوه البرز صعود کرده بودند.







سامان جمشیدی

آموزش زبان با سامان

روش‌های قابل انجام و عملی در تقویت مهارت Reading

ناشناخته را بر تعداد کل کلمات تقسیم نمایید، سپس در ۱۰۰ ضرب کنید و خواهید دید که چند درصد از کلمات را نمی‌دانید.

هر مورد خواندنی که از بیش از ۱۰٪ از کلمات ناشناخته تشکیل شده باشد، احتمالاً خواندن آن برای شما بسیار دشوار خواهد بود.

علاوه بر این، مبتدیان باید متن‌هایی را که به طور خاص برای زبان‌آموزان مبتدی انگلیسی طراحی شده است، هدف قرار دهند. این موارد شامل مکالمه‌ها، خواندن متن‌های کوتاه درباره موضوعات رایج و معمولی یا کتاب‌های کودکان است. زبان‌آموزان سطح متوسط می‌توانند متن‌های طولانی‌تر، مقالات خبری و حتی رمان‌هایی را که برای کودکان و نوجوانان نوشته شده است بخوانند.

در آخر، زبان‌آموزان پیشرفته می‌توانند تقریباً هر چیزی را که مایل هستند، برای خواندن امتحان نمایند. اما نکته مهم این است که می‌بایست با احتیاط به سراغ برخی از کتاب‌های ادبیات کلاسیک مانند نمایشنامه‌های شکسپیر و موارد مشابه آن بروند.

زیرا همان‌طور که ممکن است خودتان به مطالب ادبی اصیل یا سستی

۱. انتخاب موارد خواندنی مناسب

با سطح زبان خود برای تقویت ریدینگ انگلیسی

اگر مطالبی را که بیش از حد سخت هستند برای خواندن انتخاب کنید، احتمالاً خیلی زود دلسرد و پریشان می‌شوید. از طرفی اگر به دنبال مطالبی هستید که بسیار آسان هستند، در این صورت مهارت ریدینگ یا تعداد واژگان خود را افزایش نمی‌دهید و حتی ممکن است آن را کسل‌کننده نیز بیابید.

بنابراین، مهم است که سطح زبان انگلیسی خود را بدانید و منابع خواندن را متناسب با آن انتخاب نمایید. برای این مقصود شما می‌توانید از آزمون موجود در وب‌سایت British Council's Learn English استفاده کنید تا در مورد سطح ریدینگ خود یک دید کلی به دست آورید.

بدانید که یک متن مناسب و استاندارد برای خواندن، نباید بیش از ۱۰٪ از کلمات ناشناخته را در خود گنجانده باشد. برای محاسبه این کار، تعداد کلمات یک صفحه یا پاراگراف را شمرده و سپس تعداد کلماتی که مفهوم آنها را تشخیص نمی‌دهید نیز بشمارید. اکنون تعداد کلمات

زبان مادری‌تان با یکی دو بار خواندن اشراف کافی پیدا نکنید، برای انگلیسی‌زبانان بومی نیز مطالعه و درک همه نوشته‌های شکسپیر و مطالب ادبی مشابه، دشوار است.

۲. خواندن را با یک دیکشنری کوچک و مفید در تقویت ریدینگ انجام دهید.

هنگام کتاب‌خوانی انگلیسی، برای بهبود ریدینگ انگلیسی یکی از نکات مهم این است که در این پروسه از یک فرهنگ لغت یا اپلیکیشن دیکشنری مناسب کمک بگیرید. خواندن کتاب با استفاده از فرهنگ لغت به شما اجازه می‌دهد تا کلمات ناشناخته را از بین لیستی از واژگان دیگر پیدا کرده و به دلیل همین جستجو، آنها را بهتر به‌خاطر بسپارید. برای زبان‌آموزان مبتدی این احتمالاً به معنای استفاده‌کردن از فرهنگ لغتی است که کلمات را به زبان مادری‌شان ترجمه می‌کند. اما برای زبان‌آموزان پیشرفته‌تر، اکیدا توصیه می‌کنم از یک فرهنگ لغت به‌اصطلاح تک‌زبان استفاده کنند. به عبارتی واژه‌ای که جستجو می‌کنند فقط به زبان انگلیسی توضیح و تعریف داشته باشد. بدیهی است که دیکشنری‌های تک‌زبان شما را مجبور می‌کنند تا به‌جای تکیه بر زبان مادری خود، به انگلیسی بیشتر فکر کنید.

می‌توانید در این زمینه به موارد زیر رجوع نمایید:

فرهنگ‌لغت‌های دوزبانه و تک‌زبان WordReference

برای یک فرهنگ لغت آنلاین یا یک اپلیکیشن دیکشنری که انگلیسی را به چندین زبان مختلف ترجمه می‌کند، WordReference گزینه بسیار خوبی برای بررسی کردن است. WordReference هم کلمات را به انگلیسی ترجمه می‌کند و هم انگلیسی را به ده‌ها زبان دیگر از جمله فرانسه، آلمانی، روسی، ژاپنی و هلندی ترجمه می‌نماید. علاوه بر این مورد، WordReference دارای یک فرهنگ لغت انگلیسی تک‌زبان نیز است.

شایان‌ذکر است که WordReference دارای یک تالار گفتگو برای ارائه کلیه سؤالات افراد در استفاده از زبان انگلیسی است که می‌تواند در روند بهبود ریدینگ انگلیسی شما نقش بسزایی را ایفا نماید.

فرهنگ لغت تک‌زبان Lexicon

یک فرهنگ‌لغت تک‌زبان بسیار قابل‌اعتماد است که تعاریف را هم در وب‌سایت و هم در اپلیکیشن خود ارائه می‌دهد. این دیکشنری توسط یک تیم موفق مربوط به آکسفورد فراهم شده و اکنون یکی از برجسته‌ترین دیکشنری‌های انگلیسی در سطح جهان است. ناگفته نماند که Lexicon یک اصطلاح‌نامه فوق‌العاده به جهت یافتن مترادف برای کلمات انگلیسی را نیز برای کاربران تدارک دیده است.

LingQ برای مطالعه آنلاین

اگر محتوای آنلاین را می‌پسندید، آنها را در LingQ آپلود کرده و از ویژگی‌های ترجمه داخلی آن استفاده نمایید. LingQ به شما امکان می‌دهد کلمات ناشناخته را در هر متن انتخاب کنید، یک ترجمه درون برنامه‌ای دریافت کرده و سپس آن کلمات را به فلش کارت تبدیل نمایید. این امکان شما را قادر می‌سازد تا به بهبود مهارت ریدینگ انگلیسی خود بیشتر پردازید.

FluentU برای توضیحات بیشتر

FluentU به شما امکان می‌دهد تا نحوه صحیح استفاده از کلمات توسط

انگلیسی‌زبانان بومی را در شرایط زندگی واقعی بیاموزید. این هدف به این صورت به دست می‌آید که FluentU با فیلم‌های معتبر، انگلیسی را به شما آموزش می‌دهد. ویدئوهایی از قبیل پیش‌برده‌های فیلم‌ها، ویدئوهای موسیقی، سخنرانی‌های الهام‌بخش، گفتگوها و موارد دیگر. اگر شما فقط یک کلمه را جستجو کنید، آنگاه FluentU فیلم‌هایی را نشان می‌دهد که کلمه موردنظر شما در آن ظاهر می‌شود.

در این پروسه شما یک تعریف، اطلاعات گرامری و توضیحاتی را دریافت خواهید کرد و سپس می‌توانید با مشاهده ویدئوهای مربوطه، نحوه استفاده درست از این کلمات را در زندگی واقعی افراد بشنوید. لازم به ذکر است که حتی زیرنویس‌های تعاملی در اینجا وجود دارد که می‌توانید برای دریافت تعریف فوری هر کلمه‌ای که در ویدئو با آن برخورد می‌کنید، تنها روی آنها کلیک نمایید.

FluentU همچنین جهت بهبود ریدینگ انگلیسی و دیگر مهارت‌های شما از فلش کارت‌ها و آزمون‌های سرگرم‌کننده‌ای که برای هر ویدئو طراحی شده است، بهره می‌برد تا شما مطمئن شوید آنچه را تاکنون یاد گرفته‌اید، به‌خاطر می‌آورید.

۳. در درجه اول روی کلمات تکراری

برای تقویت ریدینگ انگلیسی تمرکز نمایید.

گرچه جستجوی کلمات ناشناخته هنگام مطالعه متون انگلیسی بسیار مهم است، اما هوشمند بودن در مورد کلماتی که جستجو می‌کنید نیز به همان اندازه مهم است. من توصیه می‌کنم کلماتی را که بیش از سه بار در یک قسمت تکرار می‌شوند یا کلماتی که برای معنی یک جمله بسیار مهم هستند، را حتماً جستجو نمایید.

به‌عبارت دیگر، هنگام خواندن به جستجوی تک‌تک واژه‌های ناشناخته نپردازید. می‌دانم که خلاف عقل سلیم به نظر می‌آید، اما اگر اندکی به آن فکر کنید متوجه خواهید شد که اگر هر واژه‌ای را جستجو نمایید پس از مدت کوتاهی این روند برایتان کسل‌کننده خواهد شد. از همه مهم‌تر اینکه جریان مطالعه را از بین می‌برد و می‌تواند معنای کلی متنی را که می‌خواندید کلاً از دست بدهید.

همان‌طور که برای اولین بار متنی را شروع به خواندن می‌کنید، زیر کلمات ناشناخته خط بکشید یا آنها را های‌لایت نمایید. پس از اتمام کار، به عقب برگردید و کلمات تکراری یا واژگانی را که برای درک متن بسیار مهم هستند شناسایی نمایید. اکنون می‌توانید آنها را جستجو کرده و ترجمه‌ها یا تعاریف را بنویسید. سرانجام متن را با لیست کلمات خود دوباره بخوانید و ببینید که متن را به طور کامل بیشتر متوجه می‌شوید.

این روش خواندن به شما در شناسایی کلمات رایج انگلیسی نیز کمک می‌کند. به‌عنوان مثال، اگر یک کلمه فقط یک‌بار در متن موردنظر شما استفاده شده باشد، به‌احتمال زیاد یک کلمه انگلیسی بسیار رایج نیست و در نتیجه حفظ کردن آن برای شما کاربرد چندانی نخواهد داشت.

۴. برای کلمات ناشناخته فلش کارت بسازید.

یک راه بسیار عالی برای بهبود لیست واژگان و در نتیجه بهبود ریدینگ انگلیسی، گردآوری کلمات جدید و ایجاد فلش کارت است. اما فقط همین کار کافی نیست، شما می‌بایست این فلش کارت‌ها را مرتباً مرور و تکرار نمایید.

هنگام خواندن متون، لیست‌های کلمات یا فلش کارت‌ها را فراموش

نکنید. اگر کلمه‌ای هنگام خواندن نیاز به جستجوی معنا داشت، برای ترجمه سریع می‌توانید به این موارد مراجعه کرده تا جریان خواندن و رشته کلام قطع نشود.

علاوه بر آن زمانی که در حال خواندن مطالب جدید هستید و به این کلمات برخورد می‌کنید، آنها را به پشت دسته فلش کارت خود منتقل کنید. این عمل به عنوان یک مرور محسوب می‌شود و اگر احساس کردید کلمات را قبلاً یاد گرفته‌اید، نیازی به مرور نخواهید داشت. در حالی که فلش کارت‌های فیزیکی یا لیست واژگان برای نوشتن لغات جدید بسیار مناسب هستند، Anki یک اپلیکیشن عالی برای ایجاد فلش کارت‌های دیجیتالی و دسترسی به آنها در حین فرایند یادگیری است.

۵. کنوانسیون هجی انگلیسی برای

تقویت ریدینگ انگلیسی را بیاموزید.

قوانین هجی انگلیسی یکی از بزرگ‌ترین موانع یادگیری و بهبود ریدینگ انگلیسی است. مسئله این است که هجی انگلیسی اغلب صدای واقعی کلمه را منعکس نمی‌کند، بنابراین به اصطلاح صدای خواندن در سر شما می‌تواند روی کلمات جدیدی که نمی‌دانید چگونه تلفظشان کنید، گیر می‌کند.

اما دلسرد نشوید. با یادگیری قراردادهای املائی و هجی رایج در زبان انگلیسی، این صدای خواندن می‌تواند جریان انگلیسی را حفظ کرده و توانایی کلی ریدینگ شما را بهبود ببخشد.

برخی از قراردادهای املائی رایج در زبان انگلیسی عبارت‌اند از:

:kn

Kn - در ابتدای کلماتی مانند **know** و **knife** به سادگی تنها **n** تلفظ می‌شود.

:wh

حرف **-h** در **wh** - مانند **what** یا **when** بی‌صدا بوده و تلفظ نمی‌شود.

:c

این حرف به طور معمول قبل از واج‌های **e** یا **y** مانند **s** به نظر می‌رسد، مانند کلمه **city**. در غیر این صورت به طور معمول مثل **k** به نظر می‌رسد، مانند کلمه **cat**.

قوانین هجی و اسپل کردن دیگری نیز در زبان انگلیسی وجود دارد، بنابراین از اینکه به بهبود هجی کردن زبان انگلیسی خود بپردازید نترسید و اندکی تلاش برای بهبود ریدینگ انگلیسی و درک مطلب، به شما بسیار کمک خواهد کرد.

۶. متون خواندنی تقویت ریدینگ

انگلیسی را به قطعاتی تقسیم کنید.

هنگامی که تصمیم می‌گیرید کتابی را مطالعه نمایید، بار اول بسیار آسان است که به سراغ حجم زیادی رفته و آن را بخوانید. باین حال، احتمالاً خیلی زود خواهید فهمید که خواندن می‌تواند از حالت جذابش به امری خسته‌کننده تبدیل شود. بدیهی است که تلاش برای درک یک متن می‌تواند زمان و عزم زیادی را به خود اختصاص دهد و در این شرایط خواندن متن‌های طولانی غیرممکن به نظر می‌رسند. در حقیقت، زیاد خواندن یکباره می‌تواند منجر به خستگی و بی‌انگیزگی شود.

برای مقابله با این موقعیت، متن ریدینگ خود را به چند قسمت قابل کنترل تقسیم کنید. برای شروع می‌توانید بین یک تا سه پاراگراف را در نظر بگیرید. می‌توانید یک مقاله خبری یا یک رمان را انتخاب کرده

و فقط روی چند پاراگراف از آنها در یک زمان استراحت، تمرکز کنید. همان‌طور که مهارت‌های خود را افزایش داده و به بهبود وضعیت ریدینگ انگلیسی خود می‌پردازید، می‌توانید کم‌کم با تکه‌های طولانی‌تری از متون کار را ادامه دهید.

راه دیگر نیز می‌تواند این باشد که شما ریدینگ خود را باتوجه به فاکتور زمان و نه با پاراگراف‌ها، تقسیم کنید.

البته به طور خاص من توصیه می‌کنم که روش **Pomodoro** را امتحان کنید. بدان معنا که برای هر ۲۵ دقیقه مطالعه، پنج دقیقه از مطالعه کردن دوری کرده و به مغز خود استراحت دهید. این راهکار ساده به شما امکان می‌دهد تا بهتر روی مطالب تمرکز کنید و از خستگی یا بی‌حوصلگی در هنگام ریدینگ نیز جلوگیری می‌کند.

۷. به دنبال سرنخهایی برای دریافت

تقویت ریدینگ انگلیسی خلاصه باشید.

اگر مفهوم اصلی متن خود را متوجه نمی‌شوید، بنابراین تمرین کنید تا از سرنخ‌ها برای به دست آوردن خلاصه متن استفاده نمایید.

برای مثال:

از یک های‌لایتر برای شناسایی اطلاعات یا ایده‌های مهم در متن استفاده کنید.

به زمان فعل‌ها توجه کنید تا جدول زمانی داستان را درک کنید. یعنی بدانید که وقایع در گذشته، حال یا آینده شرح داده شده‌اند.

از بررسی هر تصویری که با متن همراه است نترسید. اگر در کشف ایده‌های اصلی مشکلی ندارید، این تصاویر غالباً اطلاعات حیاتی را ارائه می‌دهند و می‌توانند درک شما را تکمیل کنند.

۸- خلاصه‌هایی از آنچه از تقویت

ریدینگ انگلیسی خوانده‌اید بنویسید

پس از اینکه مطلب را متوجه شدید، زمان آن است که خلاصه‌هایی از مطالب خوانده شده بنویسید. این کار بسیار مهمی در بهبود ریدینگ انگلیسی شماست و لازم نیست این خلاصه‌ها حتماً طولانی باشند. آنها می‌توانند دو جمله باشند که ایده‌های اصلی آنچه تاکنون خوانده‌اید را به روشنی ارائه می‌دهند.

در واقع نوشتن خلاصه یک روش بسیار عالی برای تقویت آنچه که متن بیان می‌دارد و نیز استفاده از واژگان جدید در آن است. خیلی از افراد دوست دارند خلاصه‌ای از آنچه خوانده‌اند را در دفترچه‌ای نوشته و سپس روی واژگان جدیدی که از خواندن متن آموخته‌اید، خط بکشند. نوشتن خلاصه همچنین به شما کمک می‌کند تا قسمت‌هایی از متن را که کاملاً درک نکرده بودید، موقع نوشتن خلاصه متوجه شوید، زیرا با این کار مجبورید به متن برگشته و دوباره آن را بخوانید.

این موضوع برای اینکه مهارت درک مطلب و ریدینگ انگلیسی خود را به طور فعال هر وقت که در حال تمرین هستید ارتقا دهید، بسیار مهم است.

۹. از درک مطلب تقویت ریدینگ انگلیسی استفاده نمایید.

درک مطلب تمرینی است که برای بهبود ریدینگ انگلیسی شما طراحی شده است. شاید آنها را از زمان مدرسه به یاد بیاورید، اما اکنون نگران نباشید زیرا این تمرینات را می‌توانید با سرعت خود و در آسایش خانه انجام دهید.

به‌طور کلی، درک مطلب با یک متن کوتاه شروع می‌شود و سپس سؤالات درک مطلب به دنبال آن متن نمایان می‌شوند. این سؤالات

numbers, meaning that they will soon be the site's second biggest user group, with 3.5 million users aged 55–64 and 2.9 million over-65s.

Sheila, aged 59, says, 'I joined to see what my grandchildren are doing, as my daughter posts videos and photos of them. It's a much better way to see what they're doing than waiting for letters and photos in the post. That's how we did it when I was a child, but I think I'm lucky I get to see so much more of their lives than my grandparents did.'

Ironically, Sheila's grandchildren are less likely to use Facebook themselves. Children under 17 in the UK are leaving the site – only 2.2 million users are under 17 – but they're not going far from their smartphones. Chloe, aged 15, even sleeps with her phone. 'It's my alarm clock so I have to,' she says. 'I look at it before I go to sleep and as soon as I wake up.'

Unlike her grandmother's generation, Chloe's age group is spending so much time on their phones at home that they are missing out on spending time with their friends in real life. Sheila, on the other hand, has made contact with old friends from school she hasn't heard from in forty years. 'We use Facebook to arrange to meet all over the country,' she says. 'It's changed my social life completely.'

Teenagers might have their parents to thank for their smartphone and social media addiction as their parents were the early adopters of the smartphone. Peter, 38 and father of two teenagers, reports that he used to be on his phone or laptop constantly. 'I was always connected and I felt like I was always working,' he says. 'How could I tell my kids to get off their phones if I was always in front of a screen myself?' So, in the evenings and at weekends, he takes his SIM card out of his smartphone and puts it into an old-style mobile phone that can only make calls and send text messages. 'I'm not completely cut off from the world in case of emergencies, but the important thing is I'm setting a better example to my kids and spending more quality time with them.'

Is it only a matter of time until the generation above and below Peter catches up with the new trend for a less digital life?

می‌توانند به صورت سؤالات چندگزینه‌ای، پر کردن جاهای خالی یا دادن پاسخ‌های کوتاه طراحی شده باشند. برخی از درک مطلب‌های پیشرفته حتی می‌توانند شامل پاسخ‌های نوشتاری طولانی‌تری باشند.

در ادامه، پاسخ سؤالات را دریافت خواهید کرد و می‌توانید ارزیابی کنید که چقدر توانسته‌اید در یک سطح بخصوص متون را خوانده و درک نمایید. در حقیقت مهارت درک مطلب اغلب برای سطوح خاص انگلیسی طراحی شده است، بنابراین با تمرکز روی این مهارت می‌توانید به طور طبیعی پیشرفت نمایید.

در این قسمت برخی از مکان‌های آنلاین مفید برای یافتن ریدینگ‌های درک مطلب گردآوری شده‌اند:

AgendaWeb

در اینجا متن‌هایی برای همه سطوح انگلیسی و همچنین داستان‌های کوتاه و افسانه‌هایی ارائه می‌شود که شامل فایل صدا نیز هستند.

My English Pages

اینجا مکانی است که صدها متن درک مطلب برای موضوعات مختلفی از جمله علوم، تاریخ و زندگی‌نامه به‌وفور یافت می‌شود.

ESL Lounge

اینجا نیز دارای متون درک مطلبی است که به چهار سطح تقسیم شده است و ریدینگ‌ها شامل واژگان رایج مربوط به آن سطوح هستند.

۱۰. در روند یادگیری تقویت ریدینگ انگلیسی با ثبات باشید

شاید مهم‌ترین نکته برای بهبود ریدینگ انگلیسی این باشد که اطمینان حاصل کنید به طور مداوم می‌خوانید و می‌خوانید. به یاد داشته باشید که اندکی مطالعه در هر روز بهتر از مطالعه زیاد در ماهی یکبار است.

برای این کار شما باید هدف خود را ایجاد یک عادت خوب مطالعه کردن، قرار دهید. من پیشنهاد می‌کنم هر روز یک زمانی را مابین کارهایتان انتخاب کرده و سپس برای مدت‌زمان مشخصی چیزی هر چند کوتاه بخوانید.

بعضی افراد مطالعه صبحگاهی را مانند ورزش صبحگاهی دوست می‌دارند و بعضی دیگر زمانی به‌اندازه یک وقفه تا تمام کردن قهوه‌شان را برای مطالعه کافی می‌دانند. همه این موارد در صورتی خوب هستند که به یک عادت سازنده و پیوسته در جهت بهبود وضعیت ریدینگ شما منجر شوند.

اما حتی ممکن است شما با تمرین و ممارست پیوسته، پیشرفت مهارت ریدینگ خود را کندتر از آنچه که انتظار داشتید ببینید. اگر زمانی احساس کردید که ناامید یا خسته شده‌اید پیشنهاد می‌کنم موضوعات مطالعه‌ای خود را تغییر دهید.

خواندن چیزهایی که به آنها علاقه دارید مهارت ریدینگ شما را به طرز چشمگیری بهبود می‌بخشد، بنابراین به دنبال متون جذاب بگردید. نتیجه اینکه بهترین راه برای بهبود وضعیت ریدینگ انگلیسی، خواندن آن چیزی است که از آن بیشتر از همه لذت می‌برید.

در انتها یک متن با سطح متوسط جهت مطالعه و یادداشت‌برداری دمتان ارائه می‌شود.

Today's grandparents are joining their grandchildren on social media, but the different generations' online habits couldn't be more different. In the UK the over-55s are joining Facebook in increasing

برندگان سورسامانی

۳ کارت هدیه سفر ۳ میلیون تومنی
از سایت **فلای تودی**

۲۵

سولماز اسمعیل زاده (شماره مشتری: ۳۰۲۱۲۸)
حبیب الله حبیب زاده (شماره مشتری: ۲۵۱۰۲۴۷)
علیرضا صداقتی (شماره مشتری: ۸۵۷۰۸۷)

اقامت

برندگان جشنواره تخفیف های رنگی
به مناسبت ۲۵ سالگی بانک سامان

سامانیوم Samanium

کد اشتراک ۶ ماهه بینهایت
از سایت **طاقچه**

۲۵

مالده جزی زاده (شماره مشتری: ۹۴۰۷۶۵۱)
آتوسا حاجی زاده (شماره مشتری: ۳۶۶۷۸۹۲)
حامد طاهری سرور (شماره مشتری: ۱۵۳۴۴۳۹)
رمضان ثابتی دونقی (شماره مشتری: ۱۰۰۰۳۶۶)
علی شاکری لیریان (شماره مشتری: ۱۱۳۳۱۷۷۸)
فرناز نوروز (شماره مشتری: ۹۰۶۶۹۱۶)
صادق معیا (شماره مشتری: ۱۱۱۴۴۶۸)
مهدی رضایی (شماره مشتری: ۲۱۸۸۶۰۶)
الهام احمدی (شماره مشتری: ۲۲۲۸۶۱)
مهدیه حسن آبادی (شماره مشتری: ۳۸۲۳۸۳۷)
محمداردلان رزمخواه (شماره مشتری: ۱۸۲۶۶۰۶)
ابوالقاسم مبارکی (شماره مشتری: ۱۱۲۲۲۲۸)

طاقچه

۳ میلیون تومان تخفیف
از سایت **چرم آرا**

۲۵

امیرحسین سلیم (شماره مشتری: ۲۳۲۴۹۱۶)
علی نجاری (شماره مشتری: ۳۳۶۷۰۲۱۵)

برندگان سورسامانی

**کد ۴۰۰ هزار تومنی خرید
از سایت گلیتال**

۲۵

سیده سحر آزادی (شماره مشتری: ۳۵۷۷۹۷۳)

سمانه محمدی (شماره مشتری: ۱۱۲۴۶۵۹)

احسان عسگریان (شماره مشتری: ۸۹۸۱۹۴)

مسعود کربلانی صفرعلی (شماره مشتری: ۲۷۸۷۱۳۴)

رامین لطفعلی پور (شماره مشتری: ۱۳۷۵۳۵۳)

GOLITAL

**کد اشتراک ۶ ماهه
فیلمنت**

۲۵

علی فریدونیان (شماره مشتری: ۱۰۳۳۴۶۸)

جواد موحدی (شماره مشتری: ۹۷۹۶۷۷)

علی اکبر تقوی (شماره مشتری: ۴۵۵۶۳۰۳)

لاله خامنه (شماره مشتری: ۴۱۸۹۹۴۴)

محسن عسکری (شماره مشتری: ۷۳۳۶۲۰۷)

سعید سیزواری (شماره مشتری: ۳۶۹۷۱۸۳)

حسن حلاجی (شماره مشتری: ۴۲۳۳۱۶۱)

علیرضا معالی مهریانی (شماره مشتری: ۱۴۵۱۷۹۳)

مینا جهان شاد (شماره مشتری: ۴۱۵۹۵۰۵)

محمدرئید هدایت (شماره مشتری: ۳۴۴۴۶۷۲)

۴ ماهه



**۳ شب اقامت در هتل (اتاق ۲ نفره)
از سایت اقامت ۲۴**

۲۵

هتل الماس ۲ مشهد: محمد صمدپور (شماره مشتری: ۱۳۶۱۳۹۹)

هتل الماس ۴ مشهد: جلال حسینی (شماره مشتری: ۴۴۵۶۰۸۱)

هتل چهارباغ اصفهان: آیدین مامیگی (شماره مشتری: ۱۱۲۳۳۱۶۵)

هتل چهارباغ اصفهان: مهرزاد شادمان گهر (شماره مشتری: ۴۶۲۱۱۹۹)

هتل مشیرالملك برد: امید بزرگر (شماره مشتری: ۴۱۵۸۳۹۵)

هتل مشیرالملك برد: سروش حریر فروش (شماره مشتری: ۲۹۵۵۹۳)

اقامت ۲۴

سپاس رفتار حرفه‌ای

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

با تشکر
مدیریت سرمایه انسانی بانک سامان

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

ردیف	نام و نام خانوادگی	محل خدمت	تصویر
۸	پروانه فارسی	شعبه ملاصدرا	
۹	وحید میرزاخانی	شعبه بازار کفاش‌ها	
۱۰	محمدحسین نقدی سده	شعبه بازار کفاش‌ها	
۱۱	رضا سالاری	شعبه بازار کفاش‌ها	
۱۲	مجید توکلی	شعبه بازار کفاش‌ها	
۱۳	صمد عارفی نهاد	شعبه بازار کفاش‌ها	
۱۴	محسن عباسی فرد	شعبه بازار کفاش‌ها	

ردیف	نام و نام خانوادگی	محل خدمت	تصویر
۱	ناصر هوشیاری	شعبه اردبیل	
۲	یحیی عزیزپور قره آغاجلوسفلی	شعبه اردبیل	
۳	لیلا اژدری اجیرلو	شعبه اردبیل	
۴	شهرام سلطانی	شعبه اردبیل	
۵	لیلا ملکی هشیجین	شعبه اردبیل	
۶	سهیل میرزائی	شعبه اردبیل	
۷	امید اوژولنده	شعبه ملاصدرا	

ردیف	نام و نام خانوادگی	محل خدمت	
۲۳	سیدشهاب الدین طاهری اطاقسرائی	شعبه بابل	
۲۴	یاسر علائی	شعبه بابل	
۲۵	علی زاهدی فر	شعبه بابل	
۲۶	سیدسجاد شفیعی	شعبه بابل	
۲۷	سیده مهسا ایمانی	شعبه بابل	
۲۸	حسین حیدریان بائی	شعبه بابل	
۲۹	نعمت علینقی تبار ملکشاه	شعبه بابل	
۳۰	الهه غلامی متیکلائی	شعبه بابل	

ردیف	نام و نام خانوادگی	محل خدمت	
۱۵	علی توسن	شعبه بازار کفاش‌ها	
۱۶	سعید الفت	شعبه نازی آباد	
۱۷	رامبد علیزاده	شعبه بابل	
۱۸	کبری فتحی شوب	شعبه بابل	
۱۹	سیدمهدی صالحی امیری	شعبه بابل	
۲۰	ابوذر اساسه	شعبه بابل	
۲۱	مهبان مستوفی	شعبه بابل	
۲۲	مریم شرافتی	شعبه بابل	



سامان ۲۵ ساله شد

همکاران سامان به نمایش گذاشته شود. بر همین اساس، نمایندگانی از همه ذی‌نفعان، همکاران و بخش‌های مختلف بانک، دست در دست هم، قطعات و آجرهای ماکت برج سامان را به عنوان خانه همه سامانی‌ها بازسازی کردند تا این مشارکت نمادی باشد برای سامانی یکپارچه و یکدل. از همین رو در کنار محمد ضرابیه، بنیان‌گذار بانک سامان، اعضای هیئت‌مدیره، مشاوران مدیرعامل، مدیرعامل و معاونان مدیرعامل،

مراسم گرامیداشت بیست و پنجمین سالگرد تأسیس بانک سامان با حضور جناب آقای محمد ضرابیه بنیان‌گذار گروه مالی سامان، اعضای هیئت‌مدیره بانک سامان، مدیرعامل بانک و بیمه سامان، معاونان مدیرعامل و نمایندگانی از گروه‌های مختلف شغلی بانک سامان در محل لابی برج سامان برگزار شد. در این مراسم، برنامه‌ریزی شده بود تا ۲۵ سال تلاش جمعی و همدلانه همه





مدیرعامل، معاون مدیرعامل، مدیر، معاون مدیر، سرپرست ناحیه، رئیس اداره، رئیس شعبه، معاون اداره، معاون شعبه، رئیس دایره، کارشناس، بانکدار اختصاصی، بانکدار فروش تخصصی، بانکدار فروش، بانکدار عملیات، همکار نقود و پول رسان، همکار انبار، همکار سامان ارتباط، مسئول دفتر، همکار انتظامات و همکاری از شرکت آفتاب تجارت سامان. ربع قرن پویایی و نوآوری بر همه سامانی‌ها خجسته باد

نماینده‌ای از گروه‌های مختلف شغلی، هر یک طبقه‌ای از طبقات برج سامان را بر هم نهادند تا قطعات این پازل زیبا تکمیل شود؛ ۲۵ طبقه برج سامان توسط ۲۵ نفر از همکاران سامانی تکمیل شد تا ۲۵ سالگی سامان گرامی داشته شود.

نماینده همه شما سامانی‌ها در این مراسم کوچک ولی صمیمی حضور داشت: بنیان‌گذار، سهام‌دار، رئیس هیئت‌مدیره، مدیرعامل، مشاور







رئیس پلیس راهور از غرفه بیمه سامان در نمایشگاه صنعت مالی بازدید کرد

رئیس پلیس راهور فراجا در حاشیه بازدید از شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت مالی (بورس، بانک و بیمه) در غرفه شرکت بیمه سامان حضور یافت. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، سردار سید تیمور حسینی در این دیدار ضمن گفت‌وگو با رئیس کل بیمه مرکزی و مدیرعامل شرکت بیمه سامان، در جریان تازه‌ترین خدمات صنعت بیمه قرار گرفت. احمدرضا ضرابیه مدیرعامل شرکت بیمه سامان نیز در جریان این بازدید، گزارشی از عملکرد و محصولات متنوع این شرکت ارائه کرد. شرکت بیمه سامان ۱۹ تا ۲۲ مردادماه، در نمایشگاه صنعت مالی، میزبان مخاطبان، کارشناسان و علاقه‌مندان بود.



میزبانی موکب بیمه سامان از زائران اربعین در کربلای معلی

شرکت بیمه سامان در راستای خدمت‌رسانی به زائران اربعه‌الهدی (الحسین ع) در ایام اربعین حسینی، موکب درمانی خود را در کربلای معلی برپا کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، هر ساله تعداد زیادی از عاشقان حضرت ابعده‌الهدی (ع) برای حضور در مراسم پیاده‌روی اربعین از شهرهای مختلف ایران به سمت کشور عراق حرکت می‌کنند که تسهیل مقدمات در این مراسم بزرگ، نیازمند انجام یک کار جهادی و تلاش شبانه‌روزی است. بر اساس این گزارش، شرکت بیمه سامان نیز خدمت‌رسانی به زائران ابعده‌الهدی (ع) را همچون سال‌های گذشته در دستور کار خود قرار داد. بر همین اساس، شرکت بیمه سامان موکب خود را در شهر مقدس کربلا، از ۲۵ مردادماه مستقر کرد و به طور متوسط روزانه به ۶۵۰ نفر از زائران اربعین حسینی خدمات درمانی ارائه داد. قابل توجه آنکه پزشکان معتمد و جمعی از کارشناسان شرکت بیمه سامان در این موکب تا پایان راهپیمایی اربعین حضور داشتند و خدمات پزشکی، درمانی و دارویی را به زائران اربعین حسینی ارائه کردند.



بازدید رئیس کل بیمه مرکزی از غرفه بیمه سامان در نمایشگاه صنعت مالی

رئیس کل بیمه مرکزی از غرفه شرکت بیمه سامان در شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت مالی (بورس، بانک و بیمه) بازدید کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، دکتر علی استاد هاشمی، رئیس کل بیمه مرکزی ضمن بازدید از غرفه شرکت بیمه سامان در شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت مالی به گفتگو با احمدرضا ضرابیه، مدیرعامل شرکت بیمه سامان در خصوص صنعت بیمه پرداخت.

شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت مالی ایران (بورس، بانک و بیمه) به‌عنوان بزرگ‌ترین و باسابقه‌ترین رویداد حوزه مالی، سرمایه‌گذاری و فناوری‌های مالی کشور، از ۱۹ مردادماه در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی تهران آغاز به کار کرد. نمایشگاه بین‌المللی صنعت مالی ایران (بورس، بانک و بیمه) در سال‌های اخیر، به یکی از مهم‌ترین و پربازدیدترین رویدادهای اقتصادی منطقه خاورمیانه تبدیل شده، در شانزدهمین دوره خود با ارائه کارگاه‌ها، سمینارها و نشست‌های تخصصی، نقش مهمی در ارتقای سطح دانش و آگاهی شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان ایفا کرد. معرفی قابلیت‌ها، دستاوردها و هم‌افزایی میان نهادهای مالی داخلی و خارجی، از مهم‌ترین اهداف این نمایشگاه بود. شرکت بیمه سامان نیز همچون گذشته در شانزدهمین نمایشگاه مالی ایران حضوری پررنگ داشت و در بازه زمانی ۱۹ تا ۲۲ مردادماه، در محل دائمی نمایشگاه‌های تهران، سالن شماره شش میزبان مخاطبان، کارشناسان و علاقه‌مندان بود.





گفتگو با همکاران یکی از نخستین شعب بانک سامان

کنار شهر برای تحقق اهداف

گفتگو: جعفر تکبیری

سلگی ادامه داد: اصناف فعال اطراف شعبه بیشتر پوشاک، رستوران و هتل، کامپیوتر و موبایل، کیف و کفش، صرافی‌ها و فروشندگان کالاها و تجهیزات پزشکی و دندانپزشکی و شرکت‌های SME هستند که باتوجه به نیاز مشتری خدمات ریالی - ارزی - اعتباری و بیمه و صندوق امانات و ... به آنها ارائه می‌شود که باتوجه به ایجاد تنوع در پرتفوی مشتریان شعبه خصوصاً مشتریان ارزی بازاریابی در خارج از محدوده جغرافیایی شعبه هم در حال انجام است.

رئیس شعبه مرکزی همچنین گفت: تیم شعبه جمعاً ۱۷ نفر است و تا امسال شعبه مرکزی شعبه مادر باجه غیر حضوری (موبایلت) ۲۱۳۷ بوده که از ابتدای امسال این باجه از زیرمجموعه شعبه مرکزی خارج شده است. تعداد مشتریان فعال شعبه ۲۰,۸۹۲ می‌باشد که مشتریان خرد فعال ۱۹,۸۰۶ و مشتریان برتر ۱,۰۸۶ نفر هستند که ۶۵ درصد منابع شعبه متعلق به این گروه از مشتریان یعنی مشتریان برتر است. نسبت سهم منابع مشتریان حقوقی ۳۲ درصد کل منابع و نسبت سهم مشتریان حقیقی ۶۸ درصد کل منابع است و نسبت کل مصارف به منابع شعبه ۵۳ درصد است.

وی در ادامه گفت: با ابلاغ اهداف سالانه شعبه هدف‌گذاری فردی متناسب با هر پست در نظر گرفته شده و به همکاران اعلام می‌شود و دسترسی همکاران به شناسنامه و تبلو جهت مشاهده روند شاخص‌های شعبه فعال شده و با اعلام عملکرد ماهانه جلسه تشریح عملکرد شعبه با همکاران برای بررسی نقاط ضعف و قوت شاخص‌ها و نظرسنجی و ارائه راهکار جهت بهبود آنها و همچنین تشریح دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌های جدید و پیگیری نتایج بازاریابی‌های انجام شده در طول ماه و نتیجه سرنخ‌های ارسالی از مدیریت جذب و فروش (لیدهای جذب منابع - تسهیلات ویژه دارندگان کارت‌خوان - فعال‌سازی کارت‌خوان‌ها - احیا شرکت‌های راکد و ...) بررسی می‌شود و همواره به کیفیت انجام امور بانکی مشتریان در کنار کمیت و سرعت و ترغیب مشتریان به متمرکز نمودن تمامی امور بانکی (ارزی ریالی - اعتباری - بیمه‌ای) در شعبه مورد تأکید و گفتگو قرار می‌گیرد.

وی در خصوص جو کاری شعبه هم گفت: فضای کاری شعبه مرکزی دوستانه و صمیمی همراه با نظم و انضباط کاری است و همین باعث انگیزه و انرژی بالا و روحیه خوب همکاران برای ارائه خدمات باکیفیت‌تر به مشتریان شده است صبحانه‌های کاری دورهمی پنجشنبه‌ها نیز به نشاط آن می‌افزاید. ارتباط مسئولین شعبه با همکاران نیز دوستانه است طوری که عزیزان نظرات و پیشنهادها را در زمینه‌های مختلف به صورت شخصی یا در جلسات داخلی شعبه به راحتی ابراز می‌دارند. در خصوص روابط با مشتریان هم من معتقد هستم مهم‌ترین عاملی که باعث رضایت و وفاداری مشتری می‌گردد ارائه خدمات کیفی برتر نسبت به رقبای است؛ چراکه خدمت باکیفیت همراه با احترام همیشه احساس و تجربه خوب را در مشتری به وجود می‌آورد زمانی که همکاران در کنار فروش یک محصول مورد نیاز مشتری راحتی و قابلیت محصولات دیگر را باتوجه به شغل و کسب‌وکار مشتری به ایشان معرفی می‌کنند و آموزش و راهنمایی لازم در خصوص محصول داده می‌شود آن فروش، فروش موفق خواهد بود؛ چون استفاده هم‌زمان مشتری از چند محصول بانک



محمد سلگی - رئیس شعبه

درست کمی پس از پل کالج، ساختمانی قدیمی از بانک سامان... خاطرات زیادی در این ساختمان نهفته است. حالا به‌خاطر فرارسیدن بیست و پنجمین سالگرد تأسیس بانک سامان، به سراغ کارکنان دومین شعبه بانک سامان با کد ۸۰۲ رفته‌ایم.

رئیس شعبه مرکزی بانک سامان، محمد سلگی است. او متولد سال ۱۳۵۷ و فارغ التحصیل کارشناسی اقتصاد نظری از دانشگاه بوعلی همدان است که از سال ۱۳۸۵ به استخدام بانک سامان در آمده است.

او می‌گوید در بدو استخدام در شعبه میرداماد و سپس شعبه آفریقا مشغول به کار بوده و اولین معاونتم را در شعبه ۲۴ متری سعادت آباد تجربه کردم. سپس در شعب ایران زمین و ملت اکباتان و گیشا و ونک پست معاونت داشتم. اولین ریاستم در شعبه ستارخان بود که در آنجا بعد از حدود ۳ سال با تلاش همکاران مفتخر به دریافت لوح تقدیر ده شعبه برتر بانک شدیم. سپس به شعبه شمس آباد منتقل و پس از جمع‌آوری آن شعبه و افتتاح شعبه لاله‌زار در لاله‌زار مشغول و با همکاری تیمی توانستیم جز شعب برتر ارزی باشیم. سپس به شعبه آصف منتقل و از ابتدای امسال هم شعبه مرکزی را تحویل گرفتم.

وی در خصوص وضعیت شعبه مرکزی بانک سامان می‌گوید: شعبه مرکزی در خیابان انقلاب بعد از پل کالج است که در سال ۱۳۷۹ افتتاح شده و فضای داخلی شعبه هنوز طراحی قدیم بانک سامان را داراست. البته قرار است شهریور ماه سال جاری بازسازی شود. از نظر موقعیت مکانی، موقعیت استراتژیکی داریم و از نظر طبقه بندی شعب، شعبه مرکزی جزو شعب تام (فلگشیپ) محسوب می‌شود که دارای تیم مدیریت - بانکدار ویژه- میز فروش و اجرا- بانکدار فروش - بانکدار عملیات و راهبر است که به تمامی مشتریان گروه هدف بانک خدمات بانکی ارائه می‌دهد.



محمد ثابت رفتار - معاون ریالی

مشتری‌مداری و تکریم مشتری دانسته‌ام و همیشه خود را در جایگاه یک مشاور برای مشتری قرار داده تا بتوانم نسبت به ایجاد فضایی مورد اطمینان و قابل اعتماد بانک را تبدیل نمایم.

دیدن افراد مختلف جذاب است

آروین سنایی یکی از همکاران شعبه مرکزی است. او در خصوص روزهای نخستین پیوستن خود به بانک سامان می‌گوید: خب اول کار استرس کار زیاد بود؛ اما رفته‌رفته با کمک دوستان استرس برطرف شد و تسلط خودم را به دست آوردم.

او ادامه داد: من هر روز در بانک آدم‌های مختلف و شخصیت‌های متفاوتی را می‌بینم و این برای من بسیار جذاب است. همچنین تمام تلاشم را می‌کنم که مشتری‌های ممتاز را به ویژه پرسنل و مشتری‌های ویژه را جذب کنم.

سنایی همچنین در خصوص نحوه ارتباط با مشتریان نیز گفت: از نظر خودم خیلی روابط خوبی با مشتریان دارم به‌راحتی با آنها ارتباط برقرار می‌کنم و سعی می‌کنم در کمترین زمان بهترین مشاوره و کارهایشان را انجام بدهم.

کار در بخش مشتریان ویژه لذت بخش است

حمیدرضا برزگر بانکدار ویژه شعبه مرکزی است و از سال ۱۳۹۳ به بانک سامان پیوسته است. برزگر در خصوص نحوه تعامل خود با دیگر همکاران و به ویژه رئیس شعبه می‌گوید: فضای کاری در شعب بانک همواره برای من رضایتبخش بوده، از همدلی و همکاری فی مابین همکاران تا نحوه ارتباط با روسا و معاونین شعب که در اکثر اوقات برخوردی صمیمی و دوستانه بوده است.

او ادامه داد: از آنجایی که شعبه مرکزی به‌عنوان یک شعبه تام (فلگ شپ) است و من در این شعبه با سمت بانکدار ویژه مشغول انجام

سامان باعث چسبندگی و تبلیغ و درنهایت وفاداری مشتری خواهد شد. سلگی ادامه داد: در این خصوص بارها شاهد بوده‌ام که مشتری برای گرفتن خدمت شخصی به بانک مراجعه کرده؛ ولی همکاران با حرفه‌ای‌گری توانسته‌اند خدمات دیگری از جمله (انواع بیمه - وین کارت - سپرده‌گذاری جهت صندوق امانات و ...) به ایشان فروخته‌اند و با خوشحالی فروش موفق خود را به مسئولین و همکاران اعلام کرده‌اند. رئیس شعبه مرکزی در خصوص اقدامات این شعبه در تحقق اهداف سامان ۱۴۰۴ هم گفت: در راستای استراتژی سامان ۱۴۰۴ شعبه مرکزی بسیار خوب عمل کرده بطوری که با آموزش همکاران فروش کیفی شعبه بالا رفته و با توسعه درگاه‌های ارائه خدمات غیر حضوری بانک از جمله افتتاح حساب مشتریان و انتقال وجه و غیره از ازدحام مشتریان هزینه بر شعبه کاسته شده از طرفی با بهبود فرایندها و سیستمی شدن عملیات بجای اخذ و بایگانی مدارک و استعلامات مختلف کاغذی و اصلاح دستورالعملها و... و زمان بیشتری برای مذاکره با مشتریان سود آور خلق شده است همچنین بصورت هفتگی برای حفظ و نگهداری مشتریان ویژه و ارتقا مشتریان برتر به ویژه با بانکدار سامانیان تشکیل جلسه و دغدغه ها و درخواستهای آنان را مورد گفتگو قرار می‌دهیم. همچنین در ابتدای هر هفته درخصوص مشتریان صاحب کسب و کار صنفی و SMEها با همکار میز فروش برای بررسی نتایج مذاکرات با مشتریان بازاریابی شده و بازاریابی جدید برنامه ریزی میشود و تمرکز بر مصرف منابع جهت این گروه از مشتریان و داشتن تنوع پرتفوی مشتریان ارزی از تمامی صنوف مورد هدف بانک برای رسیدن به سودآوری بهینه است.

وی در پایان این گفتگو عنوان کرد: وظیفه خود می‌دانم که از تمامی مدیران و سرپرست محترم ناحیه پنج تهران جناب آقای حسین یوسفی پور و همکاران ایشان به‌خاطر حمایت و پشتیبانی بموقع شعبه و تلاش و کوشش تک‌تک همکاران عزیز در شعبه و همچنین همسر عزیزم که همیشه حامی من بوده و شرایط شغلی و مسئولیت‌هایم را به‌خوبی درک می‌کند تقدیر و تشکر نمایم و برای همه خوبان شادی و تندرستی آرزو می‌کنم.

مشاور مشتری هشتم

محمد ثابت رفتار هم از همکاران قدیمی شعبه است که ۱۸ سال سابقه کار در بانک سامان دارد.

وی نیز به روزهای نخست پیوستن خود به بانک سامان گفت: شوق و ذوق زیادی برای استخدام در بانک سامان داشتم که هنوز هم ادامه دارد و باعث افتخار من است.

او ادامه داد: باتوجه به اینکه در شعب بسیاری مشغول به کار بوده‌ام (سعادت آباد، صادقیه، افریقا اوین و جمهوری) می‌توانم بگویم یکی از متنوع‌ترین شعبه‌ها در حوزه مشتری و همچنین خدمات بانکی در آن فعالیت کرده‌ام شعبه مرکزی است.

ثابت رفتار همچنین گفت: با عنایت به تنوع کاری در شعبه مرکزی ایجاد فضای دوستانه همراه با جدیت در کارها همیشه در دستور کار بوده و ایجاد فضایی نقد و بررسی در همه زمینه‌ها باز است و در اغلب موارد برای راهبرد در زمینه‌های عملکردی شعب از نظرات همکاران استفاده می‌شود.

وی همچنین گفت: در همه شعب که فعالیت کرده‌ام اصل را بر پایه



شقایق حیاتی



محمد آسترکی



وفا عظیمی

تصمیمی که توی زندگی‌ام گرفتم بود و البته قبل از ورودم به سامان هم تنها حساب بانکی که تقریباً حساب اصلیم بود سامان بود و در نظر سنجی بانک محبوب من هم اون سال‌ها بهش رأی می‌دادم.

او ادامه داد: برای من خیلی قشنگ هست که به ساعت نگاه می‌کنم و می‌بینم متوجه گذر زمان نشدی، یا اینکه می‌تونی به آدم‌ها کمک کنی، یا راهنمایشون کنی که دیگر شعبه نیابند و از منزل کارهای خودشان را انجام دهند. حیاتی همچنین گفت: جدا از اینکه همه سازمان‌ها آدم خوب و بد دارند، فکر می‌کنم ترکیب همکاران و مدیران خوب سامان خیلی خیلی نسبت به بقیه سازمان‌ها بیشتر است. همکاران خیلی خوبی داشتم و دارم که استاد من بودند و هستند و همین‌جا از همه آنها تشکر می‌کنم.

همکار جوان شعبه مرکزی سپس گفت: سرکار همه یک تیم هستیم و به نظرم هرچه همکاران به هم کمک کنند و جو سنگین نباشد شعبه عالی پیش می‌رود و به نفع همه هست. رئیس و معاونین شعبه هم قطعاً افرادی با سال‌ها تجربه کاری هستند و به صلاح است که چیزهایی که از نظرشان درسته را انجام بدیم تا مشکلی پیش نیاید.

وی در خصوص نحوه تعامل خود با مشتریان نیز گفت: هر زمانی مشتری میاد یک لحظه خودمون رو جای او بگذاریم، اینکه چه روزی داشته، ممکنه چه مشکلاتی تو زندگی‌اش داشته باشه، یا حتی فکر کنید خودتان پشت بажه هستید، دوست دارید چطور رفتار بشه باهاتون؟ حتی اگر کاری غیرقانونی هست و قرار بر انجام نشدنش هست سعی کنیم واقعاً با لحن درست این را به ایشان بگویم و توجیه‌شان کنیم و خاطره بد براشون ایجاد نکنیم. یادمان باشد از دست دادن یک مشتری به معنای از دست دادن تنها یک جریان فروش نیست و به معنای از دست دادن تمام جریان‌های فروشی است که در طول عمر آن مشتری می‌توانیم داشته باشیم.

وی همچنین گفت: اینکه مشتری‌هایی می‌ایند و تشکر می‌کنند که اصلاً شاید حتی به‌خاطر تعداد زیاد آدم‌ها یاد نیست برایشان چه کاری کردی، ولی آنها کاملاً یادشان هست، بسیار لذت‌بخش است.

حسن غیرقابل وصف

محمد آسترکی یکی دیگر از همکاران جوان این شعبه است. وی در

وظیفه هستم، همواره قسمتی از هدف و برنامه من و همکارانم جذب و نگهداری و سرویس دهی به مشتریان ویژه و درگیر کردن کسب و کار آنها با بانک سامان هست.

برزگر همچنین گفت: کار کردن در قسمت مشتریان ویژه بسیار جذاب و لذت‌بخش هست، افرادی مشتریان شما هستند و شما به‌عنوان بانکدار افرادی مشغول به فعالیت هستید که در کسب و کار خودشان بسیار موفق بودند و این باعث می‌شود که درس‌هایی زیادی از آنها بگیری...

فضای پویای شعبه جذاب است

سمیرا ارغوانی یکی دیگر از همکاران شعبه مرکزی است که فوق‌لیسانس حسابداری دارد و ۱۲ سال است که در بانک سامان مشغول به کار است. وی در خصوص احساس روزهای نخست استخدام در بانک سامان گفت: استرس زیاد و احساس خجالتی که در روزهای ابتدای استخدام در مواجهه با مشتریان داشتم؛ اما به‌مرور این خجالت تبدیل به نقطه قوتی برای من شد و به‌مرور توانایی برقراری و ارتباط مؤثر با مشتریان را به صورت حرفه‌ای‌تر پیدا کردم.

او ادامه داد: تنوع در امور بانکی و تنوع مشتریان و همچنین فضای پویای شعبه و تعامل با مشتری همواره برای من دارای جذابیت است.

ارغوانی همچنین گفت: فضای کاری در شعب بانک برای من رضایت‌بخش بوده، از همدلی و همکاری فی‌مابین همکاران تا نحوه ارتباط با رؤسا و معاونین شعب در اغلب موارد برخوردی صمیمی و دوستانه برقرار است. در خصوص مشتریان هم تعامل من به صورت دوستانه و در چهارچوب و راستای اهداف بانک است. همچنین تلاش بر راهنمایی مشتری به‌طوری‌که منافع ایشان به خطر نیفتاده و در کمال صداقت و جلب اعتماد مشتری باشد و همچنین بر اساس سه اصل راحتی اعتماد و سرعت انجام پذیرد.

بهترین تصمیم، انتخاب سامان بود

شقایق حیاتی یکی دیگر از همکاران جوان شعبه مرکزی است. او در خصوص پیوستن خود به بانک سامان گفت: بهترین بانکی که می‌توانستم در آن شاغل باشم بانک سامان است. البته ۴،۵ تا بانک دیگه هم قبول شدم و از بین اون‌ها خودم سامان را انتخاب کردم و همیشه گفت بهترین



آروین سنائی



اکبر صمدی



سمیرا ارغوانی

در کار که خودش یک جذابیت هست که باعث می‌شود آدم روبه‌جلو حرکت کند و در امور روزانه خود فرد نیز خیلی تأثیرگذار است. همچنین معاشرت و مذاکره با آدم‌های گوناگون و سلاقی مختلف هم جذابیت دارد و هم باعث می‌شود آدم تجربه کسب کند.

خصوص پیستن خود به بانک سامان گفت: در زمان استخدام، یک حس غیرقابل‌وصف و پر هیجان داشتم و در روزهای ابتدایی شروع کار از کار کردن در چنین محیطی بسیار لذت بردم. وی در خصوص چالش‌های کار نیز گفت: هوشیار بودن صددرصد





مسابقات بدمیتون بانوان

اولین دوره مسابقات بدمیتون بانوان سرپرستی ناحیه ۱۳ در
شهر مشهد برگزار شد و نفرات برتر این مسابقات به قرار
زیر شناخته شدند:

مقام اول خانم سمیه حسینی
مقام دوم خانم آرزو طاهر پور کلانتری
مقام سوم خانم الهام فغانی



کارگزاری بانک سامان، "سامان جونیور" را به عنوان اولین سامانه بورسی ویژه افراد زیر ۱۸ سال رونمایی کرد.

این سامانه پیشرو خدمات سرمایه گذاری و بورسی را به طور اختصاصی به افراد زیر ۱۸ سال ارائه داده و به والدین این امکان را می دهد تا برای آینده فرزندان خود سرمایه گذاری نمایند.

با استفاده از سامان جونیور، والدین می توانند به راحتی و از طریق کارت بانکی خود، به حساب بورسی فرزندان شان واریزی انجام دهند و به این ترتیب، سرمایه گذاری های متنوعی برای آنها انجام دهند. همچنین، این سامانه امکان دریافت وام خرید و فروش سهام بر روی مبالغ پس انداز فرزندان را به صورت آنی فراهم می کند که این امر یک مزیت فوق العاده برای رشد و توسعه سرمایه نسل جوان محسوب می شود.

برداشت وجه از قلمک سامان جونیور بسیار ساده و راحت بوده و کاربران می توانند تنها با یک کلیک، وجه مورد نظر را به حساب فرزندان شان واریز نمایند. این فرایند آسان و سریع به کاربران این امکان را می دهد که در هر زمان و بدون هیچ گونه پیچیدگی، از موجودی قلمک استفاده نمایند.

سرمایه گذاری از طریق سامان جونیور برای جوانان، دارای مزایای فراوان و متنوعی بوده که می تواند با فراهم سازی بستری برای رشد سرمایه تأثیرات عمیق و بلندمدتی بر رفاه مالی و حرفه ای آنها داشته باشد.

نسل Z می تواند انتظار خدمات ویژه و سورپرایزهای هیجان انگیز زیادی را از سامان جونیور داشته باشد. این سامانه بی شک تجربه مالی و سرمایه گذاری جدیدی را برای جوانان فراهم خواهد کرد.



آینده فرزند خود را سامان دهید

سامان جونیور، نخستین پلتفرم سرمایه گذاری ویژه افراد زیر ۱۸ سال



فتح قله دماوند

همکار سامانی ما، سهراب جلیلی از مدیریت پشتیبانی فروش موفق شد به بام ایران، صعود کرده و قله ۵۶۱۰ متری دماوند را فتح نماید.



کارگزاری بانک سامان برگزارکننده کارگاه تخصصی سرمایه گذاری طلا

آموزش های کاربردی و تبادل تجربیات
در زمینه سرمایه گذاری طلا با حضور متخصصان و کارشناسان

به گزارش روابط عمومی کارگزاری بانک سامان این کارگاه به صورت حضوری و آنلاین با مشارکت سبدگردان زاگرس در محل خانه کار و دیدار کارمان برگزار گردید. این رویداد که با هدف افزایش دانش و آگاهی سرمایه گذاران در خصوص فرصت ها و چالش های موجود در بازار طلا برگزار گردیده بود، فرصتی را برای تبادل تجربیات و دانش در زمینه سرمایه گذاری در طلا فراهم آورد و شرکت کنندگان توانستند با بهره گیری از مباحث مطرح شده، دیدگاه ها و تجربه های نوینی را به دست آورند. از جمله مطالب عنوان شده در این کارگاه می توان به معرفی ابزارهای مرتبط با سرمایه گذاری در طلا همچون؛ گواهی سپرده کالایی (سکه و شمش)، صندوق طلا، ابزار قرارداد آتی طلا و اختیار معامله اشاره داشت. در انتهای کارگاه، پنل پرسش و پاسخ برگزار شد که به شرکت کنندگان این فرصت را داد تا سؤالات و دغدغه های خود را مستقیماً با متخصصان در میان بگذارند. این پنل، فضای مناسبی برای تبادل نظر و ارائه نکات مهم

در خصوص سرمایه گذاری در بازار طلا فراهم کرد و حضار توانستند با دریافت پاسخ های جامع و کاربردی، دانش خود را در این زمینه بیشتر کنند. کارگزاری بانک سامان به عنوان یکی از قدیمی ترین شرکت های زمینه ارائه خدمات کارگزاری با توجه ویژه به بحث آموزش و ارتقای سطح دانش مشتریان خود، همواره در تلاش است تا بهترین دوره های آموزشی را در زمینه های مختلف بازار سرمایه ارائه دهد. این کارگزاری با برگزاری دوره های آموزشی متنوع و کاربردی، سعی در افزایش آگاهی و مهارت های مورد نیاز مشتریان دارد تا آنان بتوانند در تصمیم گیری های سرمایه گذاری خود موفق تر عمل کنند.

این مسیر آموزشی تنها یک نقطه آغازین نبوده و کارگزاری بانک سامان با برنامه ریزی های مستمر و ارائه دوره های جدید و به روز، این راه را ادامه خواهد داد. برای اطلاع از سایر دوره ها و برنامه های آموزشی، می توانید به وبسایت کارگزاری بانک سامان مراجعه کرده و از آخرین اخبار و اطلاعات آموزشی بهره مند شوید.

این مسیر آموزشی تنها یک نقطه آغازین نبوده و کارگزاری بانک سامان با برنامه ریزی های مستمر و ارائه دوره های جدید و به روز، این راه را ادامه خواهد داد. برای اطلاع از سایر دوره ها و برنامه های آموزشی، می توانید به وبسایت کارگزاری بانک سامان مراجعه کرده و از آخرین اخبار و اطلاعات آموزشی بهره مند شوید.





توانمندسازی دانش آموزان با استعداد کم‌برخوردار با حمایت از بنیاد کودک

ماهانه ۹۵۰,۱۶۷,۹۶۹ ریال، معادل ۴,۰۰۷,۹۱۰,۱۵۷ ریال نیز کمک هزینه تولد و عیدی دانش آموزان و مبلغ ۲,۹۳۲,۶۱۷,۱۹۱ ریال کمک فوق العاده به دانشجویان پرداخت کرده است.

امید است روزی فرارسد که هیچ دانش آموز با استعدادی به دلیل مشکلات اقتصادی از رؤیای تحصیل و دستیابی به اهداف روشن خود باز نماند. بانک سامان با این اقدامات نه تنها آینده‌ای روشن‌تر برای این دانش آموزان رقم می‌زند، بلکه الگویی برای دیگر شرکت‌ها و نهادها می‌شود تا با حمایت از استعدادها، کم‌برخورداران به ساختن جامعه‌ای بهتر و عادلانه‌تر کمک کنند. این همدلی و همکاری بانک سامان با بنیاد کودک نشان می‌دهد که با تلاش مشترک، می‌توان آینده‌ای پر از امید و فرصت برای همه دانش آموزان با استعداد کم‌برخوردار فراهم کرد.

وبسایت بنیاد کودک: www.childf.com

ایمیل: info@childf.org

شماره تماس: ۰۲۱-۴۲۵۱۰

اینستاگرام: [@bonyadekoodak](https://www.instagram.com/bonyadekoodak)

حمایت از دانش آموزان با استعداد کم‌برخوردار نه تنها یک مسئولیت اجتماعی است، بلکه سرمایه‌گذاری مهمی برای آینده جامعه محسوب می‌شود. این دانش آموزان، با وجود محدودیت‌های اقتصادی و اجتماعی پتانسیل‌های بالایی دارند که در صورت ارائه فرصت‌های مناسب، می‌توانند به افراد موفق تبدیل شوند. یکی از نمونه‌های برجسته این نوع حمایت‌ها، همکاری دیرینه و مؤثر بانک سامان با بنیاد کودک است. بانک سامان، به عنوان همیار حقوقی بنیاد کودک، با ارائه کمک‌های مالی به دانش آموزان بورسیه، نقش بی‌بدیلی در پیشرفت و ارتقای تحصیلی صدها دانش آموز با استعداد با استعداد کم‌برخوردار داشته است. این بانک با درک عمیق از اهمیت مسئولیت اجتماعی، به ایجاد فرصت‌های برابر برای این دانش آموزان پرداخته و زمینه‌ساز تحولاتی شگرف در آنان شده است.

این حمایت محدود به کمک هزینه تحصیلی نبوده و در صورت اعلام نیاز از سوی بنیاد کودک پرداخت‌هایی با عنوان "کمک فوق العاده" برای تأمین معیشت دانش آموزان بورسیه نیز به این مؤسسه صورت می‌گیرد. بانک سامان علاوه بر تأمین مقرری ۱۱۴ دانش آموز بورسیه به مبلغ





حضور فعال بانک سامان در یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی نوشیدنی‌ها، چای، قهوه و صنایع وابسته

| محمدصادق عابدینی |

چند نمایشگاه خاص حضور پیدا می‌کند، گفت: «یکی از استراتژی‌های فعلی بانک سامان این است که رتبه اول حواله‌جات ارزی را کسب کند و بیشترین سهم بازار در میان بانک‌های خصوصی کسب کند. از این رو حضور در نمایشگاه‌ها با هدف ارتباط برقرار کردن با شرکت‌های متوسط و کوچک و توسعه بازار بانک سامان انجام می‌شود.»

سلطانی، حضور در نمایشگاه‌ها را یکی از راه‌های تقویت برندینگ بانک سامان دانست و ادامه داد: «برپایی غرفه بانک سامان در نمایشگاه‌های بین‌المللی، به ایجاد یک فضای مناسب برای بازاریابی کمک شایانی می‌کند. کارشناسان بانکی در این فضا که طراحی زیبایی هم دارد، امکان برخورد چهره‌به‌چهره با مشتریان جدید را دارند. از سوی دیگر این حضور بر روی شرکت‌های حاضر در نمایشگاه و همچنین بازدیدکنندگان تأثیر مستقیمی می‌گذارد. بازدیدکنندگان سؤالات بانکی خودشان را از کارشناسان داخل غرفه بانک می‌پرسند و پاسخ‌ها و راهنمایی لازم را دریافت می‌کنند. این روند کمک بسزایی به شناخت بهتر بانک سامان می‌کند.»

بانک سامان؛ محبوب مشتریان ارزی

علی سلیمی، معاون شعبه ملامصدرا بانک سامان، دیگر کارشناس بانکی بود که در نمایشگاه بین‌المللی نوشیدنی‌ها حضور داشت و مذاکراتی برای جذب مشتریان جدید بانکی انجام داده بود و با اشاره به اهمیت حوزه غذا و دارو برای بانک سامان، گفت: «همان‌طور که می‌دانید، بخش عمده‌ای از گروه هدف مشتریان بانک، شامل گروه غذا و دارو می‌شود و حوزه نوشیدنی‌ها در زیر مجموعه گروه غذایی است و ما در مجموعه بانک سامان، تلاش داریم تا مشتریان بیشتری را در این مجموعه جذب

یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی نوشیدنی‌ها، چای، قهوه و صنایع وابسته (IBIE) از روز ۲۹ مردادماه تا اول شهریور، با حضور بانک سامان، در محل دائمی نمایشگاه‌های تهران برگزار شد. در طول این نمایشگاه ۴ روزه، غرفه بانک سامان با حضور کارشناسان بانکی به محلی برای معرفی خدمات نوین بانکی و بسته‌های بانک ویژه بانک سامان به فعالان حوزه صنعت نوشیدنی‌ها تبدیل شده بود. بانک سامان با نگاه ویژه به حوزه صنایع غذایی و همراهی همیشگی با بخش‌های مختلف این صنعت بزرگ و مهم، تمایز خود را در ارائه خدمات بانکی نشان داده است.

استراتژی جذب مشتری در بانک سامان

مهدی سلطانی، معاون شعبه آفریقایی بانک سامان که به‌عنوان کارشناس بانکی در نمایشگاه نوشیدنی‌ها حضور داشت، درباره حضور بانک سامان در این نمایشگاه، گفت: «هدف ما از حضور در نمایشگاه، شناخت مشتریان جدید و بازاریابی برای جذب مشتریان جدید در حوزه نوشیدنی‌ها، چای و قهوه بود.»

سلطانی با اشاره به اینکه فعالان صنعت تولید نوشیدنی در ایران، غالباً مواد اولیه موردنیاز خود را از طریق واردات تأمین می‌کنند افزود: «بانک سامان می‌تواند در زمینه حواله‌های ارزی و اخذ تسهیلات ارزی در قالب جعاله ارزی به این‌گونه شرکت‌ها کمک کند تا بتوانند مرادوات ارزی خود را تسهیل کنند و در بحث واردات با مشکل روبرو نشوند.»

وی با بیان اینکه بانک سامان از میان نمایشگاه‌های متعددی که در حوزه صنایع و مشاغل مختلف تولیدی و صنعتی در ایران برپا می‌شود، صرفاً در



کنیم. یکی از اهداف بانک سامان از حضور در نمایشگاه نوشتیدنی ارتباط برقرار کردن با مشتریان جدید است که در حوزه تولید و عرضه نوشتیدنی فعال هستند.»

سلیمی ادامه داد: «در طول نمایشگاه، ما در غرفه بانک سامان یا با مراجعه به غرفه شرکت‌های حاضر در نمایشگاه، از نزدیک با مخاطبان خود ارتباط برقرار می‌کنیم. در ضمن این ارتباط، مشتریان بالقوه شناسایی و مراحل جذب مشتری جدید بانک سامان آغاز می‌شود که معمولاً کار جذب مشتری پس از پایان نمایشگاه انجام خواهد شد و صرفاً محیط نمایشگاه برای معرفی اولیه خدمات منحصربه‌فرد بانک سامان و ارائه نقاط قوت این بانک متناسب با نیاز هر مشتری است.» معاون شعبه ملاصدرا، با بیان اینکه بانک سامان با شناخت نیازهای هر صنعت و صنف، خدمات نوینی را متناسب با نیازهای آنها طراحی می‌کند، افزود: «ما در طول نمایشگاه نوشتیدنی، بسته‌ای از خدمات متنوع بانک سامان از تسهیلات، حواله‌جات و اعتبارات بانکی گرفته تا بانکداری شرکتی را معرفی می‌کنیم و هر شرکت می‌تواند متناسب با نیاز خود از این خدمات بهره‌گیر و به جمع بزرگ خانواده مشتریان بانک سامان بپیوندد.» سلیمی ادامه داد: «حضور بانک سامان در نمایشگاه‌های مختلف به معنای ناشناخته بودن بانک برای شرکت‌ها نیست. بلکه در همین نمایشگاه نوشتیدنی‌ها نیز شاهد بودیم که بسیاری از شرکت‌های حاضر در نمایشگاه از جمله مشتریان بانک سامان هستند و برند ما برای آنها شناخته شده است.»

وی با اشاره به روند جذب مشتری جدید در نمایشگاه گفت: ابتدا سعی می‌کنیم نیاز مشتری را شناسایی کنیم. یک مشتری ممکن است در زمینه تسهیلات نیاز به کمک داشته باشد و یک مشتری دیگر در حوزه حواله‌جات ارزی نیاز به خدمات داشته باشد. سپس محصولات بانکی بانک سامان که برای رفع این نیازها طراحی شده را در قالب پیشنهاد ارائه می‌دهیم. حتی اگر محصول موردنیاز مشتری در سبد پیشنهادی ما نبود، امکان ارائه محصول مشابه را داریم و حتی بانک سامان از این قابلیت برخوردار است که از طریق تیم طراحی محصول، آنچه مشتری می‌خواهد را طراحی و ارائه کند.

معاون شعبه ملاصدرا، بیشترین نیاز بانکی فعالان صنعت نوشتیدنی را دریافت تسهیلات ریالی و حواله‌جات ارزی عنوان کرد و تأکید کرد: «بانک سامان در حوزه حواله‌جات ارزی عملکرد خیلی خوبی دارد و در کوتاه‌ترین زمان ممکن نیازهای ارزی مشتریان خود را از طریق ارسال سریع حواله‌ها انجام می‌دهد.»

وی ادامه داد: «برای مشتریان بانک که مرادفات ارزی دارند و با حواله‌جات ارزی سروکار دارند، مسئله سرعت از اهمیت بالایی برخوردار است؛ زیرا هرچه این کار سریع‌تر انجام شود، واردکننده می‌تواند مواد اولیه موردنیاز خود را سریع‌تر دریافت و از گمرک ترخیص کند. در اینجا هر بانکی که بتواند در کمترین سرعت و هزینه این کار را انجام دهد، برنده خواهد بود و بانک سامان نشان داده است که در زمینه ارائه خدمات بانکی بی‌رقیب است به‌طوری‌که با وجود شعب کم بانک سامان در سراسر کشور، حجم عملیات ارزی حوزه غذا و دارو بسیار بالا است و هم اکنون رتبه دو کشوری را در اختیار داریم. بانک سامان با حضور در نمایشگاه‌های مرتبط با غذا و دارو، در حال جذب مشتریان جدید است و در افق که ترسیم شده به‌زودی شاهد کسب رتبه نخست حوزه خدمات ارزی از سوی این بانک خواهیم بود.»

داستان اقتصاد ایران:

اقتصاد اسلامی و جنگ



قدیم‌تر می‌دانند و به مدرن‌سازی رضاشاه و به حاشیه راندن و در نتیجه خشمگین کردن روحانیت منتسب می‌کنند. اما در کنار تمامی این عوامل، بی‌تردید ایدئولوژی انقلابی بولشویک‌ها و تبدیل شدن اسلام سنتی به اسلام ایدئولوژیک به دست علی شریعتی، نقش مهمی داشته است. همان‌گونه که نویسندگان قانون اساسی در آغاز مقدمه آن آورده‌اند: «ویژگی بنیادی این انقلاب نسبت به دیگر نهضت‌های ایران در سده اخیر مکتبی و اسلامی بودن آن است.» (مقدمه قانون اساسی، پاراگراف دوم)

با وقوع انقلاب و به فعلیت رسیدن «ولایت فقیه» که در پایان جنگ به «ولایت مطلقه فقیه» تبدیل شد، بسیاری چیزها تغییر کردند. مفاهیم گذشته همچون «ولی فقیه» معنایشان دگرگون شد و مفاهیم جدیدی مانند «اقتصاد اسلامی» خلق گردید.

«ولایت فقیه» - در اندیشه‌های آیت‌الله خمینی - در دهه‌های سی و چهل صرفاً نقش قانون‌گذاری (~ فتوا) و قضاوت (نظارت بر حکومت) را شامل می‌شد و حتی «فقیه» می‌توانست این «ولایت» خود را به دیگران واگذار کند، اما در دهه پنجاه، نخست «حکومت عادلانه» به هدف و



| محمد علی براتی |
| کارشناس مطالعات اقتصادی آکادمی سامان |

انقلاب اسلامی

انقلاب اسلامی در اوج درآمد‌های نفتی و ثروت اقتصادی روی داد، از این‌رو یک رویداد پارادوکسیکال است که بسیاری از اندیشمندان با گذشت بیش از چهار دهه همچنان از ماهیت آن می‌پرسند و سرگردانند. برخی آن را حاصل استبداد نفتی و تأخیر بیش از حد در اجرای سیاست‌های آزادی‌خواهانه محمدرضا شاه دانسته‌اند. اما برخی آن را ساختاری‌تر می‌بینند و به اصلاحات ارضی و مهاجرت گسترده روستائیان به شهرها منتسب می‌دانند. با این حال، گروهی از پژوهشگران نیز آن را

وظیفه اصلی اسلام تبدیل شد و در نهایت، به این نتیجه رسید که «مطلق حکومت» هم از «مناصب فقیهان» است و حاکم جز فقیه نمی تواند باشد و در پایان جنگ مشخص گردید که این فقیه نیز لازم نیست مرجع جامع الشرایط باشد.

اقتصاد اسلامی

اقتصاد اسلامی نیز پیش از انقلاب نخست مجموعه ای احکام و فتاوی اقتصاد تلقی می شد که بیشتر در مدخل کسب و تجارت و حدود ربا در رسائل عملیه ذکر می شد. اما رفته رفته با قوت گرفتن اندیشه سوسیالیسم، شکل یک «نظام اقتصادی» به خود گرفت که سر جنگ با نظام سرمایه داری و نظام سوسیالیسم داشت.

«اقتصادنا» اولین کتاب در زمینه اقتصاد از دیدگاه اسلام بود که در سال های ۱۳۳۹ و ۱۳۴۰ توسط سید محمدباقر صدر نوشته شده بود اما بعد از کشته شدن او به دست صدام حسین و در سال ۱۳۶۰ در ایران به چاپ رسید. در این کتاب که بعدها به پایه ای برای بانکداری اسلامی تبدیل شد، سعی می شود که نفی مالکیت خصوصی سوسیالیسم از یک سو رد شود و از سوی دیگر، قیدهایی بر آزادی های مورد تأیید سرمایه داری زده شود. اما نقش بسیار کمی در سمت و سو دادن به سیاست های اقتصادی پس از انقلاب داشت، زیرا بسیار انتزاعی و کلان بود و در نهایت «اقتصاد اسلامی» نتوانست مرزهای خود با اقتصاد دولتی سوسیالیسم و اقتصاد بازار سرمایه داری در عمل تبیین نماید.

ضبط گسترده دارایی ها و کارخانه های سرمایه داران پیش از انقلاب و دولتی و ملی کردن مالکیت آنها در بیشتر مواقع از جنبه نظری و شباهت یا تبعیت از نظام سوسیالیستی نشئت نمی گرفت، بلکه یک جبر و ضرورت عملی بود که با خروج مدیران و سرمایه داران بزرگ از ترس ضدانقلابی بودن و رابطه با دربار روی داده بود.

شاید در این میان، ملی کردن بانک ها مستثنی باشد. ربا همیشه یکی از مسائل مطرح در فقه سنتی بوده است و رباخواران هم همواره یکی از راسته های بازار محسوب می شدند، اما هیچ یک از این مظالم منسوب به دولت و حکومت نبودند. در آغاز شکل گیری بانک و بانکداری در ایران هم این امر در حاشیه بود، زیرا این بانک ها متعلق به دولت های روسیه و بریتانیا بودند و حتی در مقاطعی، این بانک ها به نفع کسبه ایرانی و به زیان راسته رباخواران بازار عمل می کردند.

اما با تأسیس بانک ارتش پهلوی (بانک سپه امروز)، به عنوان اولین بانک ایرانی، در سال ۱۳۰۳، و سپس بانک ملی ایران در سال ۱۳۰۷، موضوع تغییر کرد و در دهه چهل و پنجاه بانک های دیگری تأسیس شدند و بانکداری رشد و توسعه سریعی را تجربه کرد و این موجب شد که انقلابیون مسلمان توجه خاص و ویژه ای به بانکداری داشته باشند.

اما حذف ربا از عملیات بانکی مسئله آسانی نبود، آن طور که در آغاز انتظار می رفت. در آستانه انقلاب اسلامی، شورای انقلاب اسلامی که مسئولیت های حاکمیتی را بر عهده گرفته بود با این چالش مواجه گردید. پس از ساعت ها بحث و گفتگو نهایتاً به شکلی عاجزانه ملی شدن بانک ها را و نه تغییر در عملیات بانکی را یک راه برای عبور از ربوی بودن آنها تصور کنند. زیرا وقتی مالکیت بانک عمومی باشد، یعنی به مردم تعلق دارد و لذا بهره ای که بانک ها از مردم دریافت می کنند، به جیب مردم باز می گردد و لذا از این جیب به آن جیب خواهد بود و ربا نیست. از این رو تا دهه هشتاد حق تأسیس بانک از بخش خصوصی گرفته شد.

قانون بانکداری بدون ربا مصوب ۱۳۶۲، سعی کرد تا حدودی

جایگزین های عملی برای حذف ربا پیشنهاد کند.

بانکداری اسلامی بیرون از مرزهای ایران و در دول اسلامی دیگر نیز مسئله مهمی تلقی شد و راه حل هایی نیز پیشنهاد گردید که مانند صکوک بانک مرکزی ایران نیز سعی کرد از آنها استفاده کند، اما همه راه حل ها به قراردادهای بانک موسوم به عقود ختم می شوند که در آنها بانک ها یا در سود و زیان مشتریان سهیم می شوند و یا به عقود مبادله ای روی می آورند که بهره در آنها ماهیتی همچون اجاره دارد. اما تمامی این قراردادها شبهه ناک اند و حتی اگر بانک ها نخواهند می توانند به واسطه رفتار مشتریان به ربا آلوده شوند. با وجود این، دول اسلامی دیگر رویکردی بسیار متفاوت از دولت ایران برای مواجهه با این شبهات انتخاب کردند و حق انتخاب و عمل را به بانک ها و شوراهای فقهی آنها و همچنین مشتریان بانک ها واگذار کردند و دولت ها هیچ مسئولیتی در قبال ربوی بودن یا نبودن نظام بانکی نپذیرفتند.

جنگ ناگزیر

دولت اسلامی با مسائل بسیار زیاد و مهم نظری و عملی دست و پنجه نرم می کرد که تجاوز صدام حسین به خاک کشور و ادعای فتح سه روزه تهران آن را با مشکلات بسیار سخت تری مواجه ساخت.

جنگ علاوه بر تخریب زیرساخت ها و به ویژه میادین نفتی که عمده درآمد دولت و ایران را تأمین می کردند، بخش وسیعی از نیروی کار جوان و آماده فعالیت اقتصادی را به میادین جنگی می فرستاد، بنابراین، تولید از دو سو با محدودیت روبرو گردید و اقتصاد وارد یک فحطی و تنگ سالی گردید به نحوی که دولت بدون جیره بندی و استمداد از نهضت کوپنسم نمی توانست بر آن فائق آید؛ لذا کسانی که سال های بعد به بهزاد نبوی (پایه گذار کوپن) زخم زبان می زدند، در نظر ندارند که اگر آنها هم بر مسند تصمیم گیری می نشستند، چاره ای دیگر نداشتند.

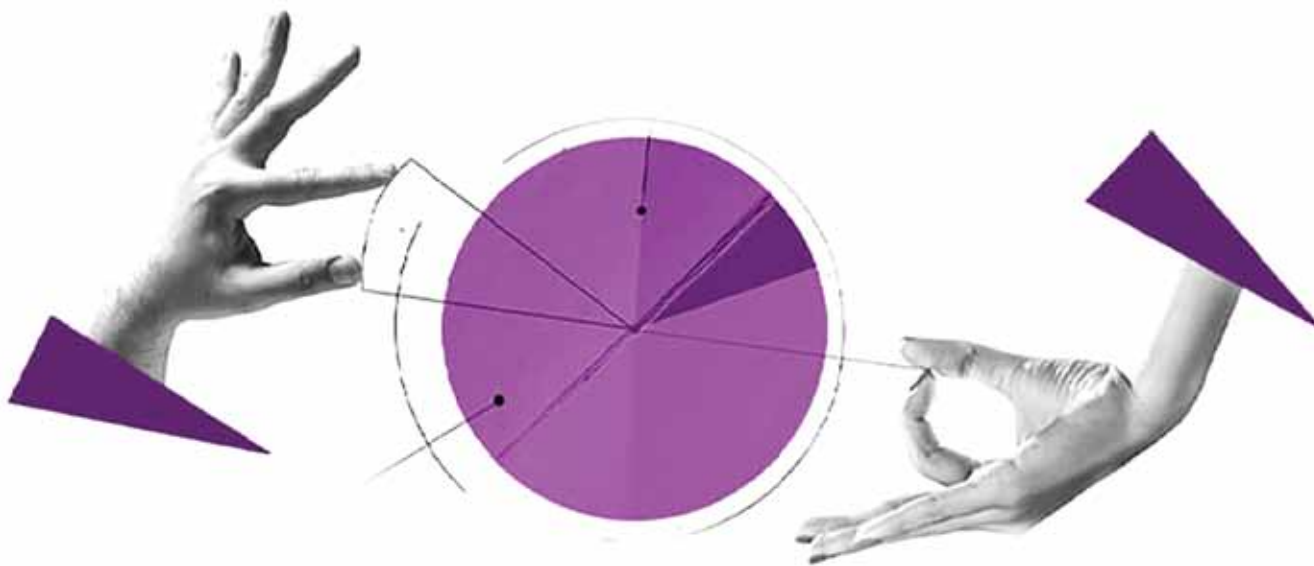
سقوط نفت

سهیم نفت از ۵۶ درصد در سال ۵۶ به ۱۸ درصد در سال ۱۳۵۹ (آغاز جنگ) کاهش پیدا کرد، اگرچه قیمت نفت پس از ۱۳۵۶ پس از دو جهش بزرگ قیمتی (که بیش از پنج برابر شده بود) رو به کاهش گذاشت اما این کاهش در حد دو-سه دلار در ۴۰ دلار قیمت نفت در سال ۱۳۵۶ بود (یعنی حدود ۵ درصد کاهش).

فتح خرمشهر در خرداد ۱۳۶۱ به معنای بازپس گرفتن میادین نفتی و افزایش تولید نفت بود و موجب رشد ۱۲۸ درصدی تولید نفت شد. اما جنگ امکان توسعه این تولید را به ایران نداد و تقریباً تا پایان جنگ رشد نفت منفی بود به ویژه که قیمت نفت نیز در پایان جنگ به حدود ۱۵ دلار رسید که در حدود یک سوم ابتدای انقلاب و نصف سال ۱۳۶۴ بود. به تبع آن رشد اقتصادی هم عموماً منفی بود.

تولید ناخالص داخلی طی جنگ بیش از ۳۲ درصد کاهش یافته که به طور متوسط سالانه ۳٫۸- درصد می شود. تورم نیز از ۱۰ درصد به نزدیک ۳۰ درصد افزایش یافت. ما امروز که تبعات یک دهه تحریم های نفتی را تجربه کرده ایم، به خوبی درک می کنیم که این اعداد و ارقام باتوجه به اینکه کشور در یک جنگ خارجی در نواحی نفت خیز ایران بوده است، آن چنان هم نشان دهنده فاجعه اقتصادی نیستند.

تولید ناخالص داخلی ما در دهه ۱۳۹۰ نیز با تحمیل تحریم ها همین اندازه کاهش یافت، همین طور تورم ما از زیر ۱۵ درصد به بالای ۴۵ درصد افزایش یافت، در حالی که با جنگ و ویرانی میادین نفتی روبرو نبوده ایم.



شوکی های غیر منتظره سیاست پولی بر بخش بانکداری: نقش شوکی های اطلاعاتی و شوکی های خالص پولی - قسمت دوم

| مترجم: فاطمه فراهانی، بانکدار عملیات شعبه تهرانسر |

۳.۲. ابزارهای خارجی برای

شوکی های سیاست پولی خالص و اطلاعاتی

ابزار اول، تغییر نرخ بهره بانکی بین ۳۰ تا ۸۹ روز در یک پنجره یک روزه اطراف اعلامیه بانک مرکزی است. همانند نونز و همکاران (۲۰۲۲)، این ابزار تغییر در سطح میانگین نرخ مورد انتظار سیستم بانکی را در سومین ماه تقویمی پس از روز اعلام ثبت می کند، افقی که معمولاً جلسه بعدی بانک مرکزی را نیز پوشش می دهد و بنابراین راهنمایی آینده نزدیک را ثبت می کند. ابزار دوم نیز تغییر نرخ بهره بانکی بین ۳۰ تا ۸۹ روز در یک پنجره یک روزه است، اما اطراف انتشار داده های اشتغال توسط اداره ملی آمار.

انتخاب ما برای تغییر نرخ بهره بانکی بین ۳۰ تا ۸۹ روز به عنوان یک ابزار خارجی بر دو دلیل استوار است:

۱. از آنجا که ما به اثرات بر بخش بانکی علاقه مند هستیم، استفاده از یک نرخ بهره بانکی کوتاه مدت بهترین نماینده برای ادبیات مشابهی است که اثرات غافلگیری های سیاست پولی را مطالعه می کند، مانند مورد ایالات متحده (FF۴) یا اتحادیه اروپا (سواپ ۳ ماهه) در مطالعات گرتلر و کرا دی (۲۰۱۵) و جاروچینسکی و کرا دی (۲۰۲۰).

۲. همانطور که مارتینز و همکاران (۲۰۲۲) دریافتند، انتقال قابل توجهی بین سیاست پولی و نرخ بهره بانکی ۳۰ تا ۸۹ روزه وجود دارد.

نکات کلیدی:

۱. دو ابزار خارجی: یکی برای شوک سیاست پولی و دیگری برای شوک اطلاعاتی.

۲. پنجره زمانی: هر دو ابزار تغییرات را در یک پنجره یک روزه اندازه گیری می کنند.

۳. افق زمانی: تمرکز بر سومین ماه تقویمی پس از اعلام، که معمولاً جلسه بعدی بانک مرکزی را نیز شامل می شود.

۴. اهمیت نرخ بهره بانکی کوتاه مدت: به عنوان بهترین نماینده برای مطالعه اثرات سیاست پولی بر بخش بانکی.

۵. ارتباط با مطالعات قبلی: مقایسه با ابزارهای مشابه در مطالعات آمریکا و اروپا.

۶. انتقال سیاست پولی: اشاره به ارتباط قابل توجه بین سیاست پولی و نرخ بهره بانکی ۳۰ تا ۸۹ روزه.

برای شناسایی کامل هر دو شوک، ما روزهایی را که انتشار داده های اشتغال با اعلامیه های سیاست پولی بانک مرکزی هم زمان می شود، حذف می کنیم که به ندرت اتفاق می افتد. فرض شناسایی ما این است که در پنجره زمانی کوچک پس از اعلامیه بانک مرکزی یا انتشار داده های کار، بعید است رویدادهای دیگری به طور سیستماتیک بر انتظارات بازار از نرخ های بهره سیاستی آینده تأثیر بگذارند (لاکداوالا، ۲۰۱۹). شکل ۲ سری زمانی غافلگیری های سیاست پولی را نشان می دهد. معادله (۶) نحوه ساخت هر دو نوع ابزار را نشان می دهد.

به طور خاص، ما iv را به عنوان متغیر ابزاری نشان می دهیم، یکی برای هر شوک p (شوکی سیاست پولی خالص، شوک اطلاعاتی). بگذارید d را روز خاص اعلامیه، B را نرخ بهره بانک تجاری برای ۳۰-۸۹ روز در پایان روز اعلامیه نشان دهیم. اگر اعلامیه یا اطلاعات جدید منتشر شده با انتظارات بازار مطابقت داشته باشد، باید نوسان حداقلی در نرخ بهره وجود داشته باشد. برعکس، اگر افشای غیرمنتظره ای از بانک مرکزی یا داده های بازار کار پیش بینی نشده وجود داشته باشد، انتظار داریم تغییر قابل توجه تری در نرخ

بهره بازار ببینیم. برای تأیید اینکه هرگونه تغییر در نرخ‌های بهره صرفاً ناشی از تصمیم بانک مرکزی یا افشای اطلاعات کار است، ما این تأثیرات را در یک دوره یک روزه اطراف اعلامیه ارزیابی می‌کنیم. از آنجا که VAR با فرکانس ماهانه (t) تخمین زده می‌شود، ما مقدار ابزار (تغییر یک روزه) را به کل ماه اختصاص می‌دهیم.

$$ivpt = Bt, d - Bt, d-1 \quad (6)$$

مقدمه

نکات کلیدی:

۱. حذف همزمانی: روزه‌های همزمانی انتشار داده‌های اشتغال و اعلامیه‌های بانک مرکزی حذف می‌شوند.
۲. فرض شناسایی: در پنجره زمانی کوچک، رویدادهای دیگر تأثیر سیستماتیک بر انتظارات بازار ندارند.
۲. فرض شناسایی: در پنجره زمانی کوچک، رویدادهای دیگر تأثیر سیستماتیک بر انتظارات بازار ندارند.
۳. ساخت ابزار: استفاده از تغییرات نرخ بهره بانکی در یک روز اطراف اعلامیه یا انتشار داده.
۴. تفسیر تغییرات: نوسانات کوچک نشان‌دهنده مطابقت با انتظارات، تغییرات بزرگ نشان‌دهنده غافلگیری است.
۵. تخصیص به کل ماه: تغییر یک روزه به عنوان نماینده کل ماه در مدل VAR استفاده می‌شود.

۳.۳. داده‌ها

ما از داده‌های ماهانه بانک مرکزی شیلی بین سپتامبر ۲۰۰۱ و دسامبر ۲۰۱۹ استفاده می‌کنیم. مدل پایه شامل هفت متغیر است: نرخ سیاست پولی (MPR)، شاخص فعالیت اقتصادی (IMACEC)، شاخص قیمت مصرف‌کننده (CPI)، نرخ ارز اسمی (NER)، کل وام‌ها (LOANS)، نرخ بیکاری (U)، و شاخص وام‌های غیرعملکردی (NPL). ما از یک مدل VAR با دو وقفه بر اساس معیار هنان و کوین و لگاریتم طبیعی همه متغیرها به جز MPR و U استفاده می‌کنیم.

برای حفظ فرض ما مبنی بر اینکه شوک‌های سیاست پولی در این غافلگیری‌های نرخ بهره که ناشی از اخبار بازار کار هستند نقشی ندارند، ما روزهایی را که با جلسات بانک مرکزی و انتشار داده‌های بازار کار هم‌زمان هستند، حذف می‌کنیم.

۴. نتایج

۴.۱. پاسخ‌های تکانه‌ای

در این بخش، ما پاسخ پویای قیمت‌های مصرف‌کننده، فعالیت اقتصادی، نرخ ارز اسمی، وام‌ها، نرخ بیکاری و وام‌های غیرعملکردی را به افزایش ۱۰ واحد پایه در نرخ سیاست پولی تخمین می‌زنیم. ما پاسخ تکانه‌ای در سایر متغیرها را بر حسب درصد اندازه‌گیری می‌کنیم و خطوط نقطه‌چین نشان‌دهنده فاصله اطمینان ۶۸٪ بر اساس خطاهای استاندارد مقاوم به پیروی از مرتز و راون (۲۰۱۳) و ناکامورا و استینسون (۲۰۱۸) است. همچنین، برای تأیید شرط مرتبط بودن ابزارهای ما، آماره F را برای گام اول ارائه می‌دهیم.

شکل ۳ اثر افزایش ۱۰ واحد پایه در نرخ مرجع مربوط به یک شوک خالص سیاست پولی را نشان می‌دهد، که تأثیر قابل توجه و پایداری بر قیمت‌های

مصرف‌کننده دارد، با کاهش تقریباً ۰.۱۵ واحد درصد طی پنج ماه. از نظر بخش واقعی، غافلگیری سیاست پولی تأثیر سریع‌تری بر فعالیت نسبت به واکنش تورم دارد، به طوری که در ماه اول ۰.۳ واحد درصد کاهش می‌یابد و زیر سطح بلندمدت خود قرار می‌گیرد. در نتیجه، با کاهش فعالیت، نرخ بیکاری فوراً ۰.۰۴ واحد درصد افزایش می‌یابد و پس از دو سال به سطح خود بازمی‌گردد. از نظر پاسخ پویای نرخ ارز، نتایج ما با چارچوب کلاسیک UIP همخوانی دارد، که در این مورد افزایش ارزش ۰.۳ واحد درصدی را نشان می‌دهد، اگرچه معنادار نیست. در مورد بخش بانکی، یافته‌های ما با نظریه و ادبیات بین‌المللی سازگار است.

به عبارت دیگر، یک غافلگیری پولی اثرات انقباضی بر فعالیت و اشتغال دارد، ریسک اعتباری را افزایش می‌دهد که عامل کلیدی در رفتار وام‌های بانک‌ها و ذخایر آنهاست (ویتسونتی ۲۰۱۶) و کوچینی (۲۰۱۵)). یافته‌های ما نشان می‌دهد که وام‌ها ۰.۳ واحد درصد کاهش می‌یابد، در حالی که وام‌های غیرعملکردی طی پنج ماه ۰.۴ واحد درصد افزایش می‌یابد. از آنجا که بخش واقعی به طور قابل توجهی تحت تأثیر قرار می‌گیرد، این واکنش بیش از حد را می‌توان توضیح داد؛ زیرا ذخایر زیان وام تأثیر قوی بر درآمد هزینه بانک‌ها دارد و می‌تواند تأثیر فوری بر استراتژی وام‌دهی در کوتاه‌مدت داشته باشد.

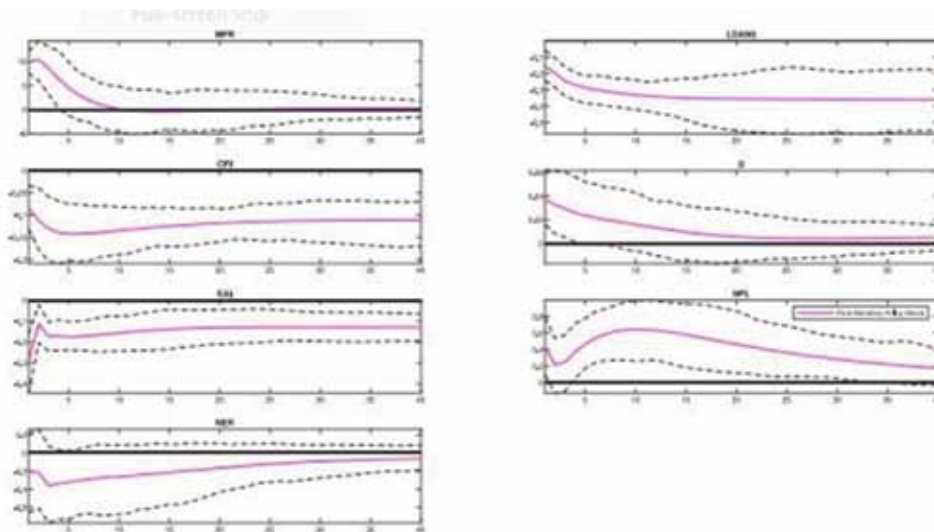
علاوه بر اثر کلاسیک افزایش غیرمنتظره در سیاست پولی، اطلاعات آشکار شده توسط مقام پولی در تصمیم خود، انتقال به اقتصاد را تقویت می‌کند که همچنین منجر به تجدیدنظر در انتظارات عوامل مرتبط با پدیده تورمی می‌شود (آروبا و همکاران، ۲۰۲۱). این یافته‌ها با تحقیقات مشابه در اقتصادهای پیشرفته و نوظهور سازگار است (گرتلر و کراوی، ۲۰۱۵؛ برگر و همکاران، ۲۰۱۷؛ لاکداوالا، ۲۰۱۹؛ یاروچینسکی و کراوی، ۲۰۲۰؛ هوک و همکاران، ۲۰۲۲؛ چیمینلی و همکاران، ۲۰۲۲).

جالب‌تر اینکه، همان‌طور که در شکل ۴ نشان داده شده است، یک شوک اطلاعاتی که مربوط به اطلاعات جدید درباره وضعیت فعلی اقتصاد است، لزوماً اثرات منفی بر بخش واقعی و پولی ندارد. به طور خاص، یک شوک اطلاعاتی ۱۰ واحد پایه، تورم را تقریباً به همان میزان شوک خالص سیاست پولی در ماه‌های اول کاهش می‌دهد، اما با پایداری کمتر و بازگشت به سطح خود پس از دو سال. همچنین، نرخ ارز اسمی تقریباً همان واکنش را نسبت به مورد شوک قبلی نشان می‌دهد.

از نظر بخش واقعی، شوک اطلاعاتی اثرات مطلوبی بر فعالیت و نرخ بیکاری دارد، به طوری که به ترتیب افزایش ۰.۰۵ واحد درصدی و کاهش ۰.۰۴ واحد درصدی طی دو ماه را نشان می‌دهد. این شرایط بهتر برای اقتصاد به این معنی است که بخش بانکی کمتر تحت تأثیر قرار می‌گیرد.

پاسخ پویای وام‌ها کاهش ۰.۴ واحد درصدی را طی دو ماه نشان می‌دهد که همچنین پایداری کمتری نسبت به شوک قبلی دارد، در حالی که وام‌های غیرعملکردی کاهش ۰.۴ واحد درصدی را نشان می‌دهند. در این مورد، از آنجایی که شوک اطلاعاتی اثرات پایداری‌تری بر خود نرخ سیاست پولی دارد، بهبود اولیه در وام‌های غیرعملکردی و تولید با شرایط مالی سخت‌تر جبران می‌شود.

این نتایج با نقش تضعیف چرخه‌ای سیاست پولی و یافته‌های ناکامورا و استینسون (۲۰۱۸) سازگار است که نشان می‌دهد تمایل تحلیلگران بازار به تغییر پیش‌بینی خود به سمت بالا در پاسخ به غافلگیری‌های سیاست پولی که به عنوان اثبات اثر اطلاعاتی تفسیر می‌شود. وقتی بانک مرکزی سیاست خود را سخت‌تر می‌کند، و این به دلایل "خوب" اتفاق می‌افتد، به خنثی کردن، حداقل به طور جزئی، اثرات شوک‌های تقاضا کمک می‌کند.



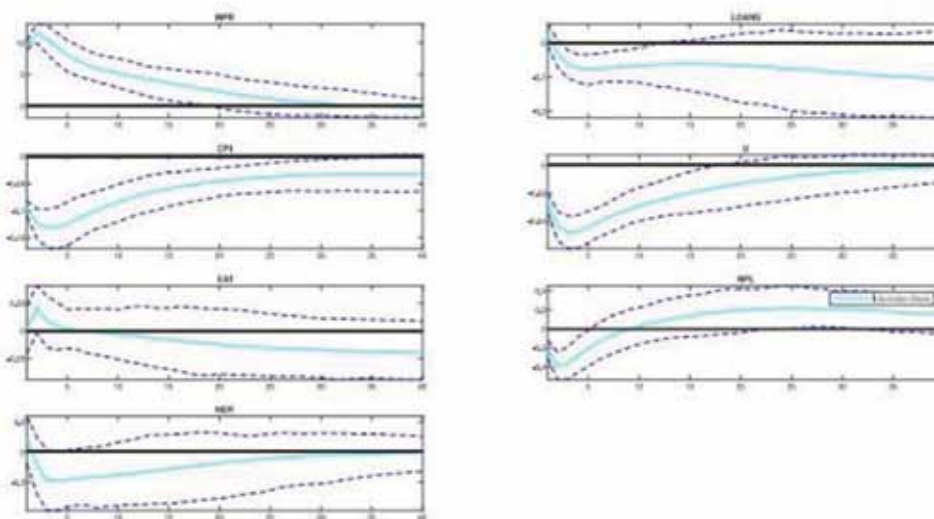
شکل ۳. شوک خالص سیاست پولی - آمار F مرحله اول: ۰.۶۲

۲. این شکل اثرات یک شوک خالص سیاست پولی را بر متغیرهای مختلف اقتصادی نشان می‌دهد.
 ۳. پاسخ‌های تکانه‌ای برای شش متغیر اصلی نشان داده شده است: شاخص قیمت مصرف‌کننده، شاخص فعالیت اقتصادی، نرخ ارز اسمی، وام‌ها، نرخ بیکاری و شاخص وام‌های غیرعملکردی.
 ۴. فاصله اطمینان ۶۸ درصد برای هر پاسخ نشان داده شده است که می‌تواند به ارزیابی دقت تخمین‌ها کمک کند.
 ۵. داده‌ها مربوط به دوره طولانی ۱۸ ساله (۲۰۰۱-۲۰۱۹) است که می‌تواند به اعتبار نتایج کمک کند.
 ۶. همه متغیرها به جز نرخ سیاست پولی (MPR) بر حسب واحد درصد بیان شده‌اند که مقایسه بین متغیرها را آسان‌تر می‌کند.

نکات: پاسخ تکانه‌ای نشان‌دهنده افزایش ۱۰ واحد پایه در نرخ سیاست پولی مرتبط با یک شوک خالص سیاست پولی نسبت به روند بلندمدت است، با نوارهای فاصله اطمینان ۶۸ درصد.
 ستون اول پاسخ پویا به شاخص قیمت مصرف‌کننده، شاخص فعالیت اقتصادی، نرخ ارز اسمی، وام‌ها، نرخ بیکاری و شاخص وام‌های غیرعملکردی را نشان می‌دهد. همه متغیرها به جز MPR بر حسب واحد درصد بیان شده‌اند. نمونه VAR شامل سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۹ است.

توضیحات تکمیلی:

۱. آمار F مرحله اول ۲.۰ است که نشان‌دهنده ابزار نسبتاً ضعیفی است (معمولاً مقادیر زیر ۱۰ ضعیف در نظر گرفته می‌شوند).



شکل ۴. شوک اطلاعاتی - آمار F مرحله اول: ۱۳.۹۷

نکات:

پاسخ تکانه‌ای نشان‌دهنده افزایش ۱۰ واحد پایه در نرخ سیاست پولی مرتبط با ابزار اطلاعاتی نسبت به روند بلندمدت است، با نوارهای فاصله اطمینان ۶۸ درصد. ستون اول پاسخ پویا به شاخص قیمت مصرف‌کننده، شاخص فعالیت اقتصادی، نرخ ارز اسمی، وام‌ها، نرخ بیکاری و شاخص وام‌های غیرعملکردی را نشان می‌دهد. همه متغیرها به جز MPR بر حسب واحد درصد بیان شده‌اند. نمونه VAR شامل سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۹ است.

در کل، نتایج ما نشان می‌دهد که افزایش سیاست پولی اثرات ناهمگونی بسته به عامل محرک دارد. تورم، تولید و صنعت بانکداری همگی از یک شوک خالص سیاست پولی تأثیر منفی می‌پذیرند. باین حال، تجدیدنظر صعودی در چشم‌انداز اقتصاد کلان باتوجه به اطلاعات جدید درباره وضعیت فعلی اقتصاد، اثرات نامطلوب کمتری بر اقتصاد از طریق یک شوک اطلاعاتی دارد. از آنجاکه عوامل اقتصادی این شرایط بهتر را در تصمیمات خود لحاظ می‌کنند، اقتصاد با اثرات نامطلوب کمتری باتوجه به سخت‌گیری مالی مواجه می‌شود که همچنین کمتر پایدار از شوک خالص سیاست پولی است.

یافته‌های ما با نتایج یاروچینسکی و کرادی (۲۰۲۰)، لاکداوالا (۲۰۱۹) و پینچتی و سچیانیک (۲۰۲۱) سازگار است که آنها نیز مطرح می‌کنند که شوک‌های خالص سیاست پولی و اطلاعاتی می‌توانند پیامدهای متفاوتی برای بخش واقعی و مالی داشته باشند. برای مقایسه، شکل ۵ تخمینی را با استفاده از روش چولسکی نشان می‌دهد که نتایج غیرشهودی را به همراه دارد که می‌تواند توسط رویکرد ما در رابطه با عوامل پشت اعلامیه‌های بانک مرکزی مورد توجه قرار گیرد. به طور خاص، پاسخ پویای شاخص فعالیت اقتصادی، بیکاری و وام‌های غیرعملکردی. علاوه بر این، ما برخی از یافته‌های غیرشهودی مطالعات پیشین که در بخش ۲ ذکر شده و عوامل اصلی پشت اعلامیه‌های بانک مرکزی را در نظر نمی‌گیرد، حل می‌کنیم. به طور خاص، پویایی نرخ ارز و اشتغال، که همانطور که در شکل ۱ توصیف شده است، پس از افزایش‌های تهاجمی نرخ بهره، الگوی مشخصی از تقویت ارزش و اثرات انقباضی را نشان نمی‌دهد، آنطور که کتاب‌های اقتصاد کلان باز پیشنهاد می‌کنند.

درک کانال‌های انتقال شوک‌های پولی خالص و اطلاعاتی برای در نظر گرفتن تأثیرات متمایز آن‌ها مهم است. شوک‌های سیاست پولی خالص از طریق کانال‌های معمول نرخ بهره و اعتبار عمل می‌کنند و بر هزینه‌های استقراض و نقدینگی در بازار تأثیر می‌گذارند، و بدین ترتیب مستقیماً بر مصرف، سرمایه‌گذاری و فعالیت اقتصادی کلی تأثیر می‌گذارند. در مقابل، شوک‌های اطلاعاتی عمدتاً از طریق کانال‌های انتظارات و اعتماد بر اقتصاد تأثیر می‌گذارند.

این نوع اخیر شوک‌ها، انتظارات بازار و مصرف‌کننده را درباره شرایط اقتصادی آینده تغییر می‌دهند که می‌تواند منجر به تغییراتی در رفتار خرج کردن و سرمایه‌گذاری شود که توضیح آن‌ها می‌تواند پیچیده‌تر باشد. به عنوان مثال، افزایش نرخ سیاستی به دلیل یک شوک اطلاعاتی مثبت که به نوبه خود منجر به افزایش خوش‌بینی و هزینه‌کرد بیشتر می‌شود، اثر انقباضی سخت‌گیری سیاست پولی را خنثی می‌کند. اگر شوک اطلاعاتی منفی باشد، عکس این حالت اتفاق می‌افتد.

کاهش سیاست پولی به دلیل پیش‌بینی فعالیت کمتر از حد انتظار ممکن است باعث کاهش اعتماد و کاهش فعالیت اقتصادی شود، حتی اگر سیاست پولی واقعی انبساطی‌تر شود. در نتیجه، شوک‌های اطلاعاتی به شدت به ساختار اقتصادی منحصر به فرد کشور، از جمله وابستگی آن به تجارت خارجی و تأثیر قیمت‌های جهانی کالاها بستگی دارند. این تعامل، ماهیت ظریف تأثیرات سیاست پولی را نه تنها در شیلی، بلکه در هر اقتصاد دیگری برجسته می‌کند. باتوجه به تمرکز تجربی این مقاله، ما به طور مداوم هم اثرات فوری و هم اثرات ماندگار

شوک‌های اطلاعاتی را بررسی می‌کنیم و هدف ما ارائه بینش‌های عمیق‌تر در مورد پویایی آن‌هاست.

۴.۲. استحکام

یافته‌های اصلی با استفاده از روش شناسایی محدودیت علامت که اغلب برای تحلیل اثرات شوک‌های سیاست پولی خالص و اطلاعاتی استفاده می‌شود، مقایسه می‌شوند. مشابه رویکرد مدل SR-VAR سیمینلی و همکاران (۲۰۲۲)، گروندلر و همکاران (۲۰۲۲) و هوک و همکاران (۲۰۲۲)، و شناسایی اتروویچ و اتروویچ (۲۰۲۲) برای مورد شیلی، ما فرض می‌کنیم که یک شوک سیاست پولی خالص اثرات نامطلوبی بر تولید، قیمت‌های مصرف‌کننده و نرخ بیکاری دارد، در حالی که یک شوک اطلاعاتی تورم را کاهش می‌دهد و اثرات مطلوبی بر فعالیت و نرخ بیکاری دارد. ما فرضیات محدودیت علامت خود را در جدول ۱ برای شبیه‌سازی هر دو شوک ارائه می‌دهیم.

از آنجاکه ما به طور ساختاری اثرات پویا بر تورم، تولید و نرخ بیکاری را تحمیل کردیم، به پاسخ پویا در نرخ ارز اسمی، وام‌ها و وام‌های غیرعملکردی علاقه‌مند هستیم. شکل ۶ یک شوک سیاست پولی خالص ۱۰ نقطه پایه در نرخ مرجع را نشان می‌دهد، که نتایج مشابهی با شناسایی ابزار خارجی ما به همراه دارد. این به معنای تقویت ارزش پول (۰.۸ نقطه درصد)، کاهش وام‌های بانکی (۰.۳ نقطه درصد) و افزایش وام‌های غیرعملکردی (۱ نقطه درصد) در طول پنج ماه است، اگرچه پاسخ‌های ما معنادار نیستند. از سوی دیگر، همانطور که در شکل ۷ نشان داده شده است، یک شوک اطلاعاتی اثرات نامطلوب کمتری ایجاد می‌کند، با همان الگوی تقویت ارزش پول اما افزایش در وام‌ها و کاهش در وام‌های غیرعملکردی در طول ۱۲ ماه. به طور کلی، نتایج ما در همان جهت روش محدودیت علامت است.

۵. نتیجه‌گیری

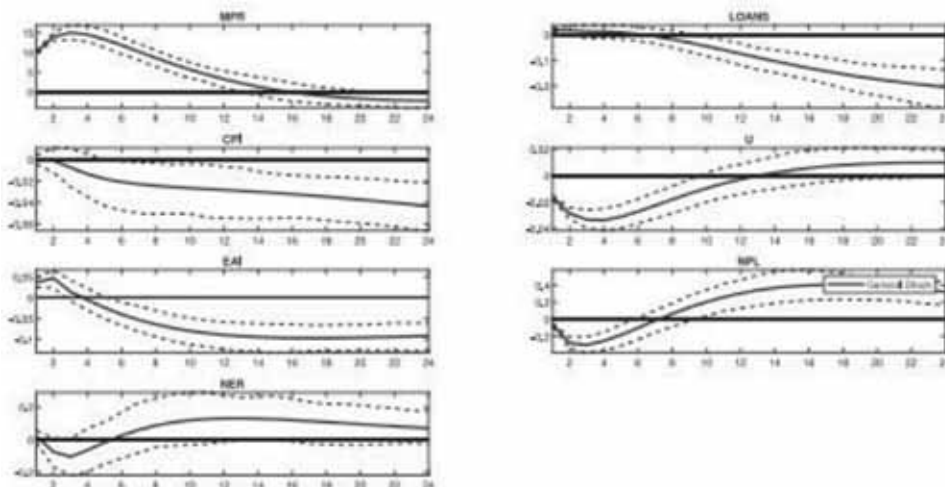
درک عوامل پشت اعلامیه‌های بانک مرکزی مهم است، زیرا آن‌ها اطلاعاتی درباره وضعیت فعلی اقتصاد و همچنین چشم‌انداز آن ارائه می‌دهند. باین حال، افزایش نرخ بهره می‌تواند دو مؤلفه را آشکار کند، یکی مرتبط با فرایند تورمی مشاهده شده توسط مقام پولی، و دیگری مرتبط با اطلاعات جدید مربوط به داده‌های اقتصاد کلان جدید. در نتیجه، شواهد اخیر نشان می‌دهد که شگفتی‌های سیاست پولی می‌تواند منجر به اثرات ناهمگن و پایدار بر اقتصاد شود که به عامل پشت اعلامیه بانک مرکزی بستگی دارد.

در این مقاله، ما تلاش می‌کنیم تا اثرات دو نوع شوک پشت شگفتی سیاست پولی را از هم تفکیک کنیم: یک مؤلفه سیاست پولی "خالص"، مرتبط با شوک سیاستی استاندارد که به طور منفی بر قیمت‌ها و فعالیت تأثیر می‌گذارد؛ و یک مؤلفه "اطلاعاتی" شوک که به انتشار داده‌های اشتغال پاسخ می‌دهد. با استفاده از تغییرات نرخ وام‌دهی بانکی ۹۰ روزه در اطراف اعلامیه‌های بانک مرکزی (شوک سیاست پولی خالص) و انتشار داده‌های اشتغال (شوک اطلاعاتی)، ما یک مدل SVAR با ابزارهای خارجی را برآورد می‌کنیم تا اثر آن بر اقتصاد شیلی را اندازه‌گیری کنیم.

نتایج ما با نظریه اقتصادی و شواهد بین‌المللی همسو است. اولاً، یک شوک سیاست پولی خالص اثرات انقباضی و پایداری بر فعالیت، قیمت‌ها و رشد اعتبارات دارد. در عین حال، باعث تقویت ارزش پول داخلی می‌شود و ریسک‌های وام‌های غیرعملکردی را کاهش می‌دهد. این با نظریه استاندارد اقتصاد کلان برای اقتصادهای کوچک باز با نرخ‌های ارز شناور آزاد و مداخله بسیار محدود در بازارهای سرمایه سازگار است. دوم، مؤلفه اطلاعاتی شوک

باین حال، تعدادی از سؤالات در مورد شگفتی‌های سیاست پولی و انتقال آن‌ها به اقتصاد هنوز باقی مانده است که باید به آن‌ها پرداخته شود، مانند نقش اثر راهنمایی آینده‌نگر و ابزارهای احتیاطی کلان بانک مرکزی. علاوه بر این، بانک‌های مرکزی خارجی می‌توانند نقش مهمی در سخت‌گیری مالی جهانی داشته باشند که کانال مرتبط دیگری را در اقتصاد محلی ایجاد می‌کند. به‌طور کلی، نتایج ما بر نیاز به درک عوامل واقعی پشت اعلامیه‌های بانک مرکزی تأکید می‌کند، تا سیاست‌گذاران این مکانیسم‌های انتقال را برای درک بهتر اثرات آن‌ها بر اقتصاد در نظر بگیرند.

سیاست پولی اثرات نامطلوب کمتری بر اقتصاد دارد و اگر هم اثری داشته باشد، بسیار محدود است. این با نقش تضعیف چرخه‌ای سیاست پولی و یافته‌های ناکامورا و استینسون (۲۰۱۸) سازگار است که نشان می‌دهند تحلیلگران تمایل دارند در واکنش به افزایش‌های غیرمنتظره در بازده‌های واقعی، پیش‌بینی‌های رشد خود را بالاتر تغییر دهند که به‌عنوان شواهدی از اثر اطلاعاتی تفسیر می‌شود. این بدان معناست که وقتی افزایش نرخ بهره به دلایل "خوب" باشد، به خنثی کردن، حداقل به طور جزئی، اثرات شوک‌های تقاضا کمک می‌کند.



شکل ۵. شوک عمومی با استفاده از روش چولسکی.

اقتصادی، نرخ ارز اسمی، وام‌ها، نرخ بیکاری و شاخص وام‌های غیرعملکردی نشان می‌دهد. تمام متغیرها به جز نرخ سیاست پولی (MPR) به صورت نقطه درصد بیان شده‌اند. نمونه VAR شامل سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۹ است.

توضیحات: پاسخ ضربه‌ای یک افزایش ۱۰ نقطه پایه‌ای در نرخ سیاست پولی نسبت به روند بلندمدت را نشان می‌دهد، با نوارهای فاصله اطمینان ۶۸ درصد. ستون اول پاسخ پویا را به شاخص قیمت مصرف‌کننده، شاخص فعالیت

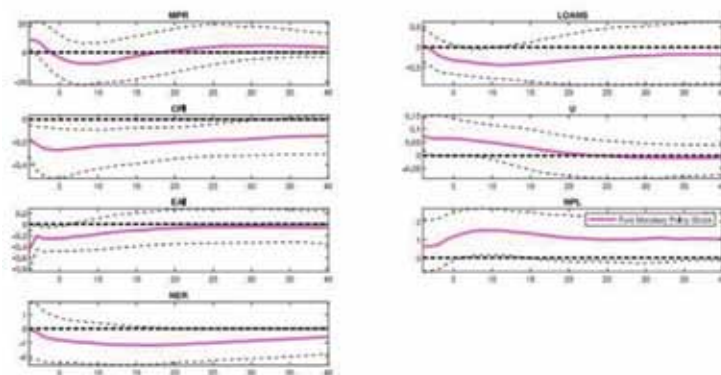
Table 1
Sign restriction identification for one period.

	Pure MP shock	Information shock
MPR	positive	positive
CPI	negative	negative
EAI	negative	positive
NER	?	?
LOANS	?	?
U	positive	negative
NPL	?	?

Table 2
Data details.

	SA treatment	Source
Monetary policy rate	Percentage	Central Bank of Chile
Consumer price index	Logarithm	Central Bank of Chile
Economic activity index	Logarithm	Central Bank of Chile
Nominal exchange rate	Logarithm	Central Bank of Chile
Loans	Logarithm	Central Bank of Chile
Unemployment rate	Percentage	Central Bank of Chile
Non-performing loans	Logarithm	Central Bank of Chile

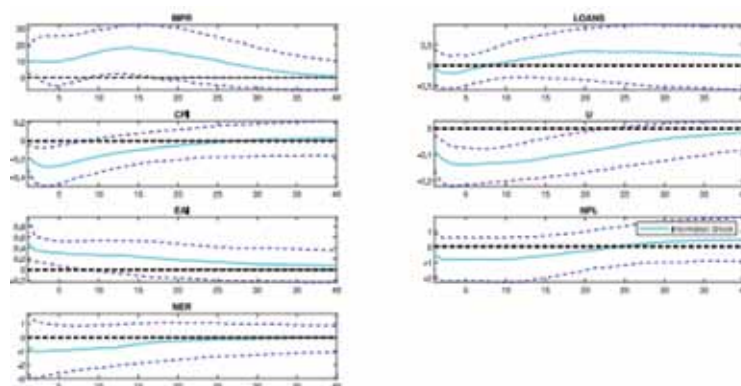
پیوست الف. ضمیمه: جداول و شکل‌ها
به شکل‌های ۵ تا ۸ و جداول ۱ و ۲ مراجعه کنید.



شکل ۶. شوک سیاست پولی SR.

ارز اسمی، وام‌ها، نرخ بیکاری و شاخص وام‌های غیرعملکردی نشان می‌دهد. تمام متغیرها به جز نرخ سیاست پولی (MPR) به صورت نقطه درصد بیان شده‌اند. نمونه VAR شامل سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۹ است.

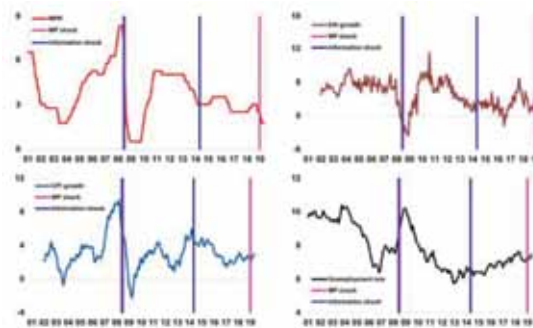
توضیحات: پاسخ ضربه‌ای یک افزایش ۱۰ نقطه پایه‌ای در نرخ سیاست پولی را به دلیل یک شوک سیاست پولی خالص نسبت به روند بلندمدت نشان می‌دهد، با نوارهای فاصله اطمینان ۶۸ درصد. ستون اول پاسخ پویا را به شاخص قیمت مصرف‌کننده، شاخص فعالیت اقتصادی، نرخ



شکل ۷. شوک اطلاعاتی SR.

شاخص فعالیت اقتصادی، نرخ ارز اسمی، وام‌ها، نرخ بیکاری و شاخص وام‌های غیرعملکردی نشان می‌دهد. تمام متغیرها به جز نرخ سیاست پولی (MPR) به صورت نقطه درصد بیان شده‌اند. نمونه VAR شامل سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۹ است.

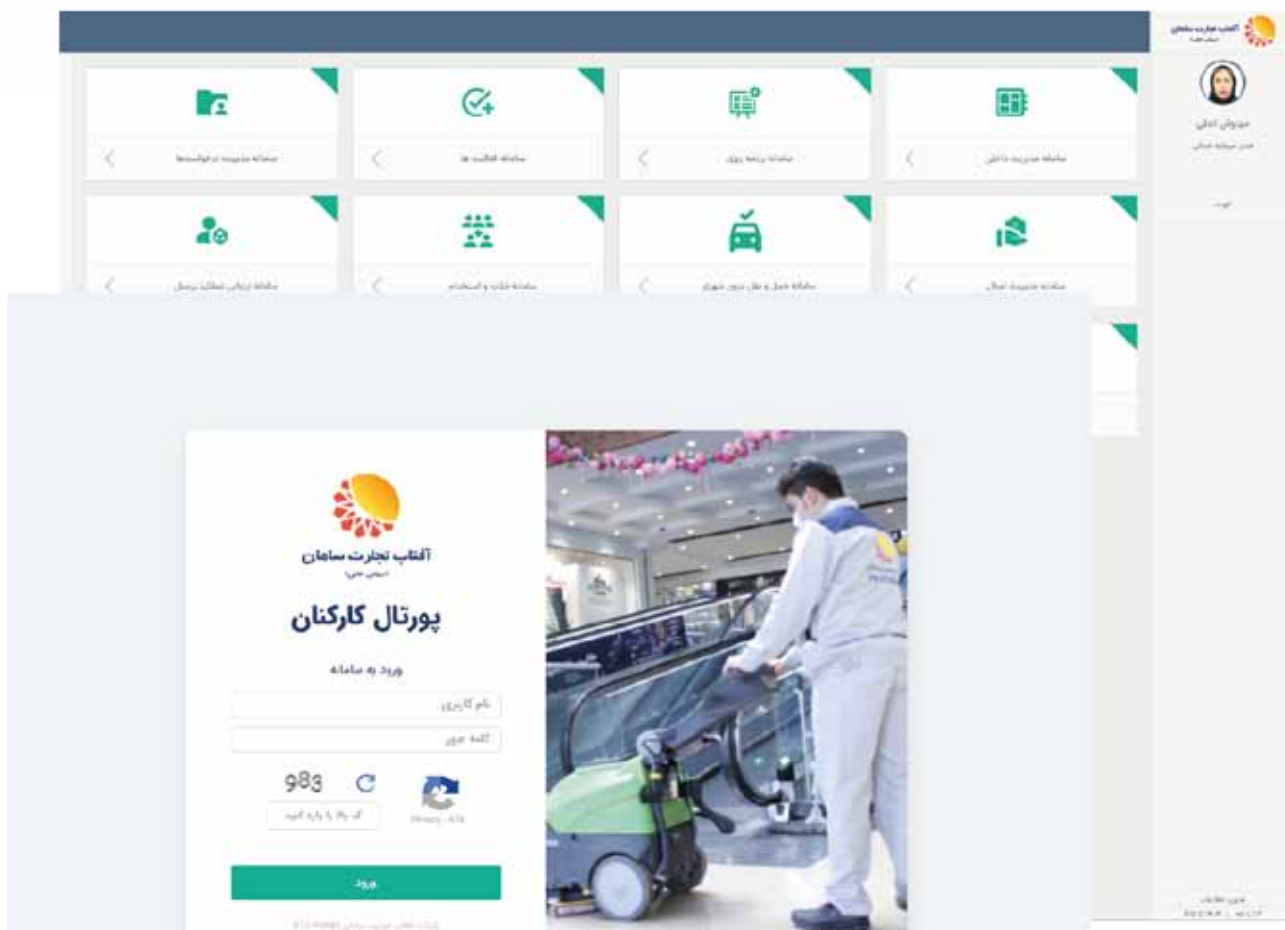
توضیحات: پاسخ ضربه‌ای یک افزایش ۱۰ نقطه پایه‌ای در نرخ سیاست پولی را به دلیل یک شوک اطلاعاتی نسبت به روند بلندمدت نشان می‌دهد، با نوارهای فاصله اطمینان ۶۸ درصد. ستون اول پاسخ پویا را به شاخص قیمت مصرف‌کننده،



شکل ۸. نرخ سیاست پولی (MPR)، رشد شاخص فعالیت اقتصادی (EAI)، رشد شاخص قیمت مصرف‌کننده (CPI)، و نرخ بیکاری.

بیشترین نوسانات در هر دو نوع شوک سیاست پولی و اطلاعاتی هستند. تمام متغیرها به صورت درصد بیان شده‌اند. نمونه شامل سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۹ است.

توضیحات: این شکل نرخ بهره سیاست پولی، رشد سالانه شاخص فعالیت اقتصادی، رشد سالانه شاخص قیمت مصرف‌کننده، و روند نرخ بیکاری را نشان می‌دهد. خطوط عمودی نشان‌دهنده دوره‌هایی با



راه اندازی پورتال ستادی شرکت آفتاب تجارت سامان

| تهیه و تنظیم: کارگروه تولید محتوای آفتاب تجارت سامان |

افزایش رضایت کارکنان است و یک محیط کاری بهتر و پویاتر به وجود می‌آورد که به همت و تلاش متخصصان تیم واحد فناوری اطلاعات شرکت به بهره‌برداری رسیده است.

پورتال کارکنان آفتاب تجارت سامان

پورتال کارکنان آفتاب از ۴ بخش اصلی (درخواست‌ها، آموزش، فرم‌ها و تماس) تشکیل شده است. در بخش درخواست کلیه درخواست‌ها از این پس بصورت آنلاین تنها از طریق پورتال انجام می‌پذیرد. در طراحی پورتال جدید، سادگی و مخاطب‌محوری به‌عنوان اولویت در طراحی در نظر گرفته شده‌اند.

در این طراحی سعی شده است رویکرد رایج سازمان محوری در پورتال‌های موجود سازمانی به رویکرد مخاطب‌محوری تبدیل شود و کارکنان شرکت می‌توانند در کمترین زمان به درخواست موردنظر خود برسند.

باتوجه به استفاده عموم کارکنان از موبایل و تبلت، پورتال جدید قابلیت

رونمایی از پورتال کارکنان آفتاب تجارت سامان اقدام بسیار ضروری، مؤثر و ارزشمندی بود که در راستای ارائه خدمات آنلاین و نیز اطلاع‌رسانی به کلیه کارکنان صورت گرفت.

هدف از طراحی پورتال آفتاب تجارت سامان ایجاد بستری یکپارچه جهت مدیریت داده‌ها (داده‌کاوی) و ساخت داشبورد مدیریتی برای تحلیل و تصمیم‌گیری مدیران و طراحی و توسعه نرم‌افزارهای کاربردی موردنیاز شرکت از جمله سامانه‌های قراردادهای مناقصات، صورت‌وضعیت‌ها، هزینه‌های جاری، برنامه‌ریزی فعالیت‌ها، ارزیابی عملکرد کارکنان، مدیریت درخواست‌ها (بیمه تکمیلی، تسهیلات، مرخصی و مأموریت، گواهی اشتغال به کار، گواهی کسر از حقوق، درخواست کالا و سامانه ارتباط با کارفرمایان و...)، دسترسی به قوانین و آئین‌نامه‌های اداری و استخدامی، آموزش و توانمندسازی کارکنان و... برای کلیه مدیران و کارکنان محترم شرکت تدوین گردیده است.

از مزایای پورتال کارکنان بهبود مدیریت، توسعه ارتباطات، بهره‌وری و



انطباق و نمایش در انواع پلتفرم‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری را دارا است.

پورتال کارکنان - مشاهده و درخواست بیمه تکمیلی درمان

در فاز اول در بخش درخواست‌ها، "مشاهده و درخواست بیمه تکمیلی درمان" کارکنان آفتاب تجارت سامان راه‌اندازی شد. در این راستا کلیه کارکنان می‌توانند سوابق بیمه تکمیلی درمان خود و افراد تحت تکفل خود را مشاهده نمایند و همچنین در دوره جدید، بیمه تکمیلی خود را تمدید و یا درخواست جدید ثبت نمایند.

کارکنان در صفحه درخواست جدید بیمه تکمیلی درمان قبل از ثبت نهایی می‌توانند مبلغ نهایی که قرار است در فیش حقوقی لحاظ گردد را مشاهده نمایند و در صورت تأیید اقدام به ثبت نهایی نمایند.

نکته آخر این که در تمامی بخش‌های پورتال راهنمای تصویری، صوتی و متنی جهت استفاده بهینه از پورتال تهیه شده است.

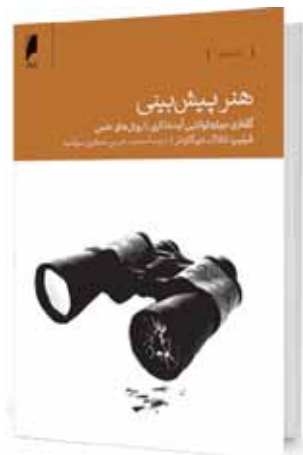
لینک پورتال در وبسایت آفتاب تجارت سامان:

www.aftabts.com

کتاب هنر پیش‌بینی گفتاری درباره توانایی آینده‌نگری با روش‌های علمی

Superforecasting
The Art and Science of Prediction
By Dan Gardner and Philip E

اثر فیلیپ تتلاک، دن گاردنر
مترجم: محمد حسن جعفری سهامیه
درجه محبوبیت در سایت گود ریدز: ۴,۱ از ۵



درباره نویسنده

فیلیپ تتلاک با کمک دن گاردنر کتاب هنر پیش‌بینی رو نوشته. فیلیپ تتلاک در دانشگاه پنسیلوانیا تدریس می‌کنه و تا امروز چند کتاب درباره‌ی علوم سیاسی، رفتار سازمانی و روانشناسی نوشته. *The Art and Science of Prediction* که به فارسی با عنوان هنر پیش‌بینی ترجمه شده، یکی از این کتاب‌هاست. دن گاردنر نویسنده همکار تتلاک حقوق و تاریخ مدرن خواننده. روزنامه‌نگار، ستون‌نویس، نویسنده، سخنران و مشاور کسب‌وکارها است که در زمینه مهارت پیش‌بینی کار می‌کنه. گاردنر علاوه بر کتاب هنر پیش‌بینی دو کتاب دیگه هم منتشر کرده که هر دو در زمینه مهارت پیش‌بینی و تصمیم‌گیری هستند.



منبع فارسی :

<https://bookcofe.ir/book/superforecasting-the-art-and-science-of-prediction/>



منبع انگلیسی :

<https://www.goodreads.com/book/show/23995360-superforecasting>



درباره کتاب

هنر پیش‌بینی نوشته پرفسور فیلیپ تتلاک یکی از پرفروش‌ترین‌های آمریکا است که به ما می‌آموزد چگونه با پیروی از یک روش علمی روشن، پیش‌بینی‌های خیره‌کننده داشته باشیم. اگر شما تشنه این پرسش هستید که آیا راهی برای پیش‌بینی یک انتخابات، یک بحران اقتصادی یا حتی یک جنگ وجود دارد یا خیر، پاسخ خود را در این کتاب می‌یابید. هر که باشیم، با هر شغلی، در هر سن و با هر نگرشی، برای رسیدن به یک زندگی خوب و کامروا، به توان پیش‌بینی نیاز داریم. تفاوتی نمی‌کند که یک خانه نو بخریم یا شغل خود را عوض کنیم، محصولی جدید طراحی کنیم یا کسی را به همسری بگیریم، اما مشکل این است که بیشتر پیش‌بینی‌های ما، نادرست از آب در می‌آید. کتاب «هنر پیش‌بینی» یک روش علمی برای حل این مشکل ارائه می‌دهد. پیش‌بینی یک نیاز هر روزه است و بیشتر ما در پیش‌بینی آینده خوب نیستیم. نه فقط ما بلکه متخصصین و افراد مطلع در هر زمینه هم پیش‌بینی‌هاشون بر پایه شانس و دقیق نیست. چه سراغ موضوع سیاسی بریم، چه مسائل اقتصادی یا حتی پیش‌بینی آب‌وهوا. اما بعضی‌ها در پیش‌بینی کارنامه بهتری دارن، فیلیپ تتلاک و دن گاردنر تو کتاب هنر پیش‌بینی با بررسی ده‌ها هزار پیش‌بینی انجام شده نشون می‌دن که چطور می‌تونیم مهارت پیش‌بینی خودمون رو تقویت کنیم و بهتر پیش‌بینی کنیم.

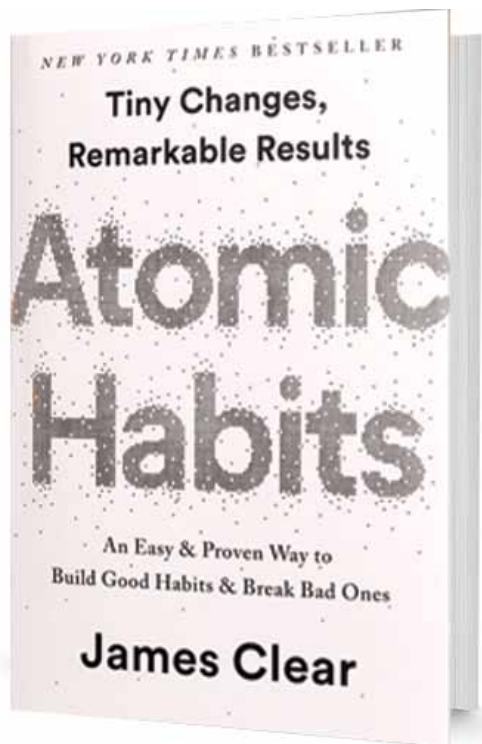
این کتاب مناسب چه افرادی است؟

پیش‌بینی کاریه که ما هر روز چند بار انجامش می‌دیم. شاید خیلی حواسمون بهش نباشه اما پشت بسیاری از تصمیم‌هامون یک پیش‌بینی و برآوردی از اتفاق‌های آینده هست. دنبال راهی هم هستیم که بعد از هر تصمیم منفعت و سود بیش‌تری عایدمون بشه حالا چه بحث سرمایه‌گذاری مالی باشه، چه سرمایه‌گذاری زمانی. مثلاً می‌خواهیم شغلی رو انتخاب کنیم که بازار کار بهتری داشته باشه اینجا هم پای پیش‌بینی وسط میاد. خوبه بدونیم که توی این کار مهارت‌مون چقدره و چطور می‌تونیم تقویتش کنیم تا تصمیم‌های بهتری بگیریم.



| شهلا او جاقی |

| رئیس دایره ضمانت‌نامه‌های ارزی مدیریت بانکداری بین الملل |



عادت‌های کوچک تفاوت‌های بزرگ ایجاد می‌کنند

اگر امشب یک ساعت زبان چینی بخوانید، هنوز زبان را یاد نگرفته‌اید. به طور کلی تغییراتی ایجاد می‌کنیم، اما نتایج به سرعت ظاهر نمی‌شود. متأسفانه، سرعت کند تغییرات نیز اجازه می‌دهد یک عادت بد به راحتی ادامه یابد. اگر امروز غذایی ناسالم بخورید، وزن‌تان چندان تغییری نمی‌کند. اگر امشب تا دیروقت کار کنید و به خانواده‌تان توجه نکنید، آنها شما را می‌بخشند. اگر تعلل کنید و پروژه‌تان را به فردا موکول کنید، معمولاً زمان کافی برای اتمام آن خواهید داشت. اما وقتی اشتباهات ۱ درصدی را روز به روز تکرار می‌کنیم به نتایج سمی تبدیل می‌شود. تأثیر تغییر در عادت‌های شما شبیه به تأثیر تغییر مسیر یک هواپیما تنها با چند درجه است. تصور کنید که از تهران به شیراز پرواز می‌کنید. اگر خلبان هنگام خروج از فرودگاه تنها چند درجه به سمت دیگری حرکت کند، در شهری به جز شیراز فرود می‌آید. این تغییر کوچک در هنگام برخاستن تقریباً غیرقابل مشاهده است، اما در نهایت شما صدها مایل از مقصد فاصله می‌گیرید.

به همین ترتیب، یک تغییر جزئی در عادت‌های روزانه‌تان می‌تواند زندگی‌تان را به مقصدی متفاوت هدایت کند. انتخاب یک گزینه ۱ درصد بهتر یا ۱ درصد بدتر در لحظه به نظر بی‌اهمیت می‌آید، اما در طول زمان، این انتخاب‌ها تفاوت بین اینکه که هستید و اینکه می‌توانستید باشید را تعیین می‌کند. موفقیت نتیجه عادت‌های روزانه است نه تغییرات یک‌باره در زندگی.

برگرفته از کتاب Atomic Habits

سعی کنید هر روز ۱ درصد بهتر از دیروز باشید تا تأثیر آن را در آینده ببینید. تغییرات کوچک ممکن است بلافاصله محسوس نباشند، اما با گذر زمان و نزدیک شدن به اوج، اثرات آن‌ها نمایان می‌شود. عادات کوچک، بخشی از ساختار زندگی ما هستند و اگر به آن‌ها توجه کنیم، به تغییرات مطلوبی دست خواهیم یافت.

بسیاری از اوقات خود را متقاعد می‌کنیم که موفقیت بزرگ نیاز به اقدام بزرگ دارد. به طور مثال، در زمینه کاهش وزن، راه‌اندازی کسب‌وکار، نوشتن کتاب، یا کسب قهرمانی، فشار زیادی به خود وارد می‌کنیم تا به یک بهبود شگفت‌انگیز دست یابیم که همه در مورد آن صحبت کنند. درحالی‌که بهبود ۱ درصدی به هیچ وجه قابل توجه نیست و گاهی حتی قابل مشاهده نیست، اما می‌تواند بسیار معنادار باشد، به ویژه در بلندمدت. اگر هر روز ۱ درصد بهتر شوید، در پایان یک سال ۳۷ برابر بهتر خواهید شد ($1.01^{365} = 37.8$) و برعکس، اگر هر روز ۱ درصد بدتر شوید، تقریباً به صفر خواهید رسید ($0.99^{365} = 0.03$). آنچه به عنوان یک پیروزی کوچک یا یک شکست جزئی آغاز می‌شود، به چیزی بزرگ‌تر تبدیل می‌شود. عادت‌ها، بهره مرکب بهبود فردی هستند. به همین صورت که پول از طریق بهره مرکب چند برابر می‌شود، تأثیر عادت‌های شما نیز با تکرار افزایش می‌یابد. آنها به ظاهر تفاوت زیادی در هر روز نمی‌گذارند، اما تأثیر آنها در طول ماه‌ها و سال‌ها می‌تواند بسیار بزرگ باشد. اگر سه روز متوالی به باشگاه بروید، هنوز بدنی متناسب ندارید.

کافه تک

Café Tech

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

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

سلام به همراهان کافه تک

این ماه هم قصد داریم به یکی از سؤالات متداول در زمینه تکنولوژی پاسخ بدیم: تفاوت اصلی بین ویندوز ۱۱ با ۱۰ در چیست؟ مقایسه ویندوز ۱۰ و ۱۱؛ همان‌طور که می‌دانید، ویندوز بیش از سه دهه است که به یکی از اجزای اصلی دنیای محاسبات تبدیل شده است. ویندوز ۱۱ نیز مانند نسخه‌های قبلی‌اش، همان عملکرد اصلی ویندوز را برای کاربران به‌ارمغان می‌آورد و در کنار آن، با قابلیت‌های جدیدش جذابیت‌هایی نیز ایجاد کرده است.

این حقیقت دارد که اولین تفاوت ویندوز ۱۰ و ۱۱ در طراحی بصری خارق‌العاده آن است. مایکروسافت از کادرهای خسته‌کننده و والپیپرهای تپه‌های سبز فاصله زیادی گرفته است. همراه با این پیشرفت، نسخه جدیدی از لوگو ویندوز نیز منتظران را می‌کشد. ناگفته نماند صدای Startup که از ویندوز ۸ حذف شده بود، بازگشته است و اکنون‌ها به‌صورت مجموعه‌ای اصلاح‌شده هستند که طرح‌های مسطح را با

شیب‌های رنگارنگ بهبود می‌بخشند و به تصاویر نیز حالتی دوبعدی اضافه شده است.

یکی دیگر از تغییرات مهم این است که ظاهری گرد مانند تقریباً به‌تمامی آیکون‌ها داده شده است. ویندوز و پنل‌های منو و جعبه‌های اعلان همگی گوشه‌های گرد منطبق و همه چیز ظاهر نرم‌تری دارند.

در نگاه اول، شاید به این نتیجه برسیم که مقایسه ویندوز ۱۰ و ۱۱ کار بی‌فایده‌ای است؛ زیرا تغییرات عمدتاً ظاهری بوده‌اند و دوباره با امکاناتی آشنا روبه‌رو شده‌ایم؛ ولی بخش‌های بسیاری وجود دارند که تغییر کرده‌اند. برنامه‌هایی که می‌شناسید، همگی هنوز در دسترس هستند و پشتیبانی می‌شوند؛ اما برنامه‌های اندروید (Android) هم به آن‌ها اضافه شده‌اند که به‌عنوان برنامه‌های پنجره‌دار روی دسکتاپ می‌توان آن‌ها را اجرا کرد.

قابلیت دیگر در ویندوز ۱۱ این است که عملکردهای چندوظیفگی (Multitasking) دلخواهتان با طرح‌بندی‌های جدید اسنپ (Snap)

ارتقا می‌یابند و دسکتاپ‌های مجازی با انعطاف‌پذیری و ویژگی‌های بیشتر بهتر می‌شوند. نمادها یا نوار ابزار یا حتی فونت‌های روی صفحه در جدیدترین نسخه ویندوز به هم‌ریختگی کمتری دارند و به‌طور کلی، دید بصری‌شان بهتر و دقیق‌تر به نظر می‌رسد.

در ویندوز ۱۱ در مقایسه با ویندوز ۱۰ تغییراتی در Hood نیز وجود دارد. پشتیبانی گسترده ورودی برای قلم، لمس، صدا، بهینه‌سازی در بازی و امنیت از جمله این تغییرات هستند. مایکروسافت حتی وعده‌هایی برای بهبود عمر باتری به دلیل بهبود کارایی سیستم نیز داده است. برخی از ویژگی‌هایی که در ویندوز ۱۰ کمتر استفاده می‌شد، از ویندوز ۱۱ حذف شده است.

سؤالات متداول

۱. تفاوت بین ویندوز ۱۰ و ویندوز ۱۱ چیست؟

ویندوز ۱۱ رابطی کاملاً جدید و شبیه مک به سیستم عامل ویندوز می‌آورد و طراحی تمیز با گوشه‌های گرد و سایه‌های پاستلی دارد. در ویندوز ۱۱، منو نمادین Start نیز به همراه نوار وظیفه به مرکز

۲. آیا ویندوز ۱۱ سریع‌تر از ویندوز ۱۰ است؟

در بیشتر مواقع، بین ویندوز ۱۱ و ویندوز ۱۰ با استفاده از پردازنده‌های سری Core نسل دهم و یازدهم اینتل تفاوتی در عملکرد بازی و برنامه‌ها و ذخیره‌سازی به چشم نمی‌خورد.

۳. عملکرد ویندوز ۱۱ در مقایسه با ویندوز ۱۰ چگونه است؟

در مجموع، در عملکرد نسخه‌های به‌روز شده ویندوز ۱۰ و ۱۱ تفاوت‌های چندانی وجود ندارد. این امر طبیعی است؛ زیرا به‌روزرسانی‌ها اغلب باعث بهبود عملکرد کامپیوتر می‌شوند.

۴. برتری ویندوز ۱۱ بر ویندوز ۱۰ در چیست؟

ویندوز ۱۱ با انبوهی از ویژگی‌های جدید همراه شده است؛ از جمله امکان دانلود و اجرای نرم‌افزارهای اندرویدی و به‌روزرسانی مایکروسافت تیمز و منو استارت. همچنین، ظاهر کلی جدیدترین نسخه ویندوز تمیزتر است و به سیستم عامل مک شباهت دارد.



شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / بانه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب / بانه ها
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۳۳۷۷۳	شاهرخ نیری
۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ۸۰۳	۶۶۹۵۸۹۳۳-۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۷۱۰۶۱	محمد سلگی
۳	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نبش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	جمشید باقری
۴	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روپروی باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	نیما گیلانی
۵	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۵۶۵۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	مهدی عبدلی ویشه
۶	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوبندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	امین بیگلری
۷	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۵۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۵۵۱۷	شادمان غفوری
۸	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موحد دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۳۳۰۵۶-۲۲۸۳۳۲۴۹	۲۲۸۳۳۲۴۵	حیدررسانی فر
۹	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۲۴۵۰۱-۴	۲۲۹۲۴۴۶۳	امیر گیلانی فر
۱۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی غربی، روپروی خیابان هشت بهشت، نبش کوچه شیخار (ششم)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۴	۸۸۹۸۲۱۹۴	نغمه خسروی
۱۱	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۵-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	فاطمه دولت آبادی فراهانی
۱۲	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت آباد جنوبی، پایین تر از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سمرقند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۱۲	۴۴۴۹۵۲۸	مهدی طلایی
۱۳	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۸۱۰۶۹	سمانه دانشمند
۱۴	میدان ونگ	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونگ، نبش خیابان برادران شرقی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۵۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	حمید نودست
۱۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۶۲۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	فرشته قانع
۱۶	ارنک ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش اردوگان غربی، مجتمع ارنک ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	آزاده روشن
۱۷	یافت آباد	۸۱۷	تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۲ و ۲۰۵	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	امین کاهه
۱۸	شهر ری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی (بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۲-۵۵۹۷۰۷۳۸	۵۵۹۷۰۷۳۰	افشین فرج زاده
۱۹	ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۶۶۴۵۹۱۶-۲۶۶۴۵۷۱۵	۲۶۷۰۵۳۲۷	بهنام پویانفر
۲۰	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۸-۲۶۲۱۹۹۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	نسرین خوش صحبت
۲۱	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	فرهاد عطایی فر
۲۲	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادل	۳۳۳۳۳۱۴۰-۲	۳۳۳۳۳۱۴۳	عباس دانش بقا
۲۳	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۲۴۴۱۳۲۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	امیرعلی جدیدی
۲۴	خیابان آذربایجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذربایجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	روح اله صفری
۲۵	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان، فاز یک، خیابان نفیسی، روپروی مخابرات، پلاک ۵۹	۴۰۴۴۹۶۹۰۳-۴۰۴۴۹۶۹۲۵	۴۴۹۶۹۵۴۳	نیما رسولی
۲۶	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بهمن، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۶۶۴۰-۸۸۵۱۷۴۱۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	محمد رضا البرزی
۲۷	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷ و ۱۲	۳۳۹۹۸۰۰۹	حسام حاجی حیدری
۲۸	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روپروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۲۳۴۳۲۷-۸	۲۲۲۳۴۳۲۵	-
۲۹	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۲	۸۸۶۳۵۱۷-۸۸۶۳۴۴۸	۸۸۶۳۶۷۳۱	فاطمه حیاتی
۳۰	خیابان سید جمال الدین اسد آبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال الدین اسد آبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۶۱۷۹۳۵-۸۸۶۱۰۲۹۶	۸۸۶۱۸۳۲۷	بهنام عسگری علویچه
۳۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۲۲-۴-۸	۵۵۴۸۱۱۷۹	-
۳۲	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سه رودی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	سید محمد میرحسینی نیری
۳۳	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	علی سیروس
۳۴	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان حجربن عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	ارسلان یی آزار
۳۵	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۵۶۹۶۵-۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	رضا جلالی
۳۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجربن عدی، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	سلیمان بیات
۳۷	بازار کفاشها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سیزه میدان، بازار کفاشها، نبش بازار خاها، پلاک ۶۴	۵۵۱۵۱۸۰۲-۴-۵	۵۵۱۶۱۰۷۳	وحید میرزاحانی
۳۸	الهییه	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهیار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۲-۶۳	---	مژگان طرفه نژاد
۳۹	متبریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان متبریه، خیابان میری، نبش نبش پست ناظمی، پلاک ۵۳	۸۷-۸۵-۸۷	۶۶۴۹۱۰۷۳	حسن صالحی کیا
۴۰	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیرکبیر، نرسیده به چهارراه کلهها، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۵۹-۴۴۷۳۸۹۶۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	محسن باقری نیا
۴۱	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۲۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	حمیدرضا خیری
۴۲	دلاوردان	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوردان، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۴۸۸-۷۷۲۱۸۹۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	زهرا کسرانی پور
۴۳	شهران	۸۴۴	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ۴	۴۴۳۲۷۹۷۱-۴۴۳۲۸۱۴۷	۴۴۳۲۸۳۲۹	عباس آهنگری کیوی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعبه/پاچه‌ها
۴۴	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۶۸۳۶	سارا گلدوست موندی
۴۵	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین‌المللی امام خمینی، سائن ورودی	۵۵۷۸۴۰۸-۹	۵۵۷۸۴۱۰	مصطفی کریمی
۴۶	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۳۶۸۵۸۷۰۶-۳۶۸۵۸۷۰۳	۳۶۸۵۸۳۱۶	رضا جلیل زاده
۴۷	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی‌آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۳۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	علی اکبر عینی
۴۸	سرو	۸۴۹	تهران، سعادت‌آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۴۳۵۶	---	احسان ملامحمدی
۴۹	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین‌المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۶۳۱۳۹۷-۴۴۶۶۳۱۳۹۷	۴۴۶۶۳۱۳۹۷	مصطفی کریمی
۵۰	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۳۸۱۴	روح اله سیاوشی
۵۱	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۶۱۰۹-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۶۱۰۹	تیمور طاهری
۵۲	خیابان لواسانی	۸۵۵	تهران، کابرنه، خیابان لواسانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳-۵	۲۲۸۱۶۶۹۲	حمید زهرونه
۵۳	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۸۷۵۸۶-۴۴۵۸۷۵۸۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	مجید صادقی دستک
۵۴	هایپر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خریدهایپر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۶	۴۴۱۶۷۱۹۹	راحله خواجه
۵۵	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار یزدانی، نبش غربی خیابان ماکولنی‌پور، پلاک ۱۹	۳۶۸۰۲۳۲۷-۳۶۸۰۲۳۲۷	۳۶۸۰۲۹۰۱	علیرضا رحیمی خو
۵۶	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۵۹۹۷۹-۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	محمود احسنی
۵۷	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۳۶۸۰۲۴۰۹-۳۶۸۰۲۴۰۹	۳۶۸۰۲۴۶۱	میرحسین آقاچانی
۵۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به خیابان زرتشت، نبش کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۵۳-۸۸۸۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	مونا رضایی
۵۹	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	احسان کیانی
۶۰	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ‌هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۶۳۹۲-۶۶۹۷۶۳۹۲	۶۶۹۷۶۳۸	حسن رنجبر قلیچی
۶۱	یهی- قائم مقام	۸۶۶	خیابان شهید بهشتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۷۵	۸۸۵۳۶۲۸۹-۸۸۵۳۶۲۸۹	---	رضا محمدقاسمی
۶۲	دهکده المپیک	۸۶۷	-	---	---	فاطمه حاجی بابائی
۶۳	قلهک	۸۶۸	خیابان دکتر شریعتی، بالاتر از دوراهی قلهک، پلاک ۱۴۲۵	۲۲۶۰۱۵۳۷-۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۹۷۰۳	هومن رسولی
۶۴	ستارخان	۸۶۹	تهران، محله توحید، خیابان کوثر سوم، خیابان ستارخان، پلاک ۸۰	۶۶۴۵۳۴۱۶۲-۶۶۴۵۳۴۱۶۲	۶۶۵۷۶۷۵	بهوش قاسمی
۶۵	پونک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرفی اصفهانی، بالاتر از میدان پونک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	حمزه نقتیان
۶۶	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی (مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۳۵۱-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	احمد عهدی
۶۷	لاله زار	۸۷۲	خیابان لاله زارنو، نرسیده به خیابان منوچهری پلاک ۴۷۱	۳۶۸۷۰۴۵۸-۳۶۸۷۰۳۶۱۷	۲۲۵۳۰۱۴۶	داریوش خداداد
۶۸	میدان هفت تیر	۸۷۳	میدان هفت تیر، بالاتر از مسجد الجواد، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۱۵۳۶۰-۸۸۸۱۵۸۹۰	۸۸۸۴۶۱۹۰	امیر ضیاء
۶۹	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، رویروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۳۶۱۱۷۱۹۲-۹۳	۳۶۱۱۷۱۹۵	واله سعیدی
۷۰	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت‌آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۸۵۶-۷	۲۲۳۵۷۶۰۵	بناترین بابائی
۷۱	خیابان آقازریگی - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقازریگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۵۰۱-۲	۲۲۶۹۶۵۳	زهره انوار
۷۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاسدویزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۷۹۸-۶۶۸۱۵۷۹۸	۶۶۸۱۶۰۰۸	مهدی تک دهقان
۷۳	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، رویروی پارک آزادگان، پلاک ۳۸	۴۶۸۳۲۲۳۸-۴۶۸۳۲۲۳۸	۴۶۸۳۲۲۴۱	مرتضی باغستانی
۷۴	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۶۶۴۰۳۲۰-۲۶۶۴۰۳۲۴	۲۶۶۴۰۳۰۸	کزال آیت النبی
۷۵	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایتار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۳۶۲۹-۴۴۲۱۱۰۴۰	۴۴۲۱۱۸۴۱	متصوره رضاییان مقدم
۷۶	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	فرخ فرجی
۷۷	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت‌آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۵۷۸۱۷۱-۸۸۰۷۱۲۰۲	۸۸۳۶۶۷۹	محمود لک
۷۸	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۸۵۷۸۴-۵	۸۸۴۸۵۷۸۷	محمدرضا پیشگاه هادیان
۷۹	جهان‌شهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نبش لیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۱۱۵-۱۷،۲۰	۳۴۴۸۱۴۴۵-۰۲۶	رضا حاجی پور
۸۰	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۶-۳۴۲۰۶۴۷۱-۴	۰۲۶-۳۴۲۵۸۶۲	جبار رضائی دره نیجه
۸۱	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نبش خیابان محسنی)	۶۵۲۶۹۰۲۱-۲۳-۳۶	۶۵۳۸۹۶۲	جواد علی بخشی
۸۲	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۷	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۸	خامعلی کریمی‌ایبازی
۸۳	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۳۹۴۰۶۰۲ ۰۲۵-۳۳۹۳۳۱۱۳	۰۲۵-۳۳۹۱۶۶۱۶	حامد سرخوش
۸۴	فلکه جهاد - قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۳۷۷۰۵۹۴۹	اکبر مردانی
۸۵	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حذفاصل خیابان‌های فلسطین و هفت‌تیر (۲۰ متری سینما سیدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۲۹۶	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۲۲-۵-۶-۷	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۱۳	مهرزاد نظری

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب/پاچه ها
۸۶	قصردشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصردشت، سه راه خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۸۰ ۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۲۶	۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۱۶	عبدالکریم ستوده
۸۷	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نبش کوچه ۳۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۳۹۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	روح الله پورملاکه
۸۸	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان میث و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۱-۳	۰۷۱-۳۸۳۳۷۰۸۰	مهدی ملاشلیخ
۸۹	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، بلوار امام خمینی، سه راه دلتا، برج بلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۲-۳	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۳۰	-
۹۰	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان-خیابان امیرالمومنین مابین امیرالمومنین ۲۷ و ۲۹	۰۵۴-۳۲۳۲۸۲۷۹	---	حمیده شه بخش
۹۱	یوشهر	۹۱۴۱	یوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۲۵	غلامرضا فرشیدفر
۹۲	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۳۵۷۳۰۵-۶	۰۲۸-۳۳۳۵۸۰۹۵	محمد جهانگیری پاشاکی
۹۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان نما، رویروی خیابان آزاد، برج شهباز، طبقه همکف، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	امیر فولادی
۹۴	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۷۵۹۵۹۰-۶۱	۰۸۳-۳۷۷۵۹۵۹۷۱	مهرداد مرادی
۹۵	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، رویروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۵۲	سجاد کلهر کاظمی
۹۶	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۲۶	حسین عبدیان
۹۷	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰-۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	بیژن ابراهیمیان
۹۸	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۳۲۰۳	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	محمد ممقانی
۹۹	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۲۸۳۸۰۰-۵	۰۵۱-۳۲۲۴۱۰۴۶	سارا زارعی
۱۰۰	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۴۶	الله سازگار
۱۰۱	قرنی (مشهد)	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، مابین چهارراه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۲-۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۹	مجید امیری دولتی
۱۰۲	بلوارهاشمیه (مشهد)	۹۳۰۵	بلوار شهید صامی، حدفاصل بلوار کوثر و هاشمیه، بین شهید صامی و ۲۴ و ۲۶، پلاک ۱۵۸	۰۵۱-۳۸۸۴۳۳۶۷ ۰۵۱-۳۸۸۴۵۸۱۱	---	امیر رضا زنده داران
۱۰۳	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی(ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۳۳۴۹۴۱۳۰۱۵	۰۵۱-۳۳۴۹۴۱۶	علی ابراهیمیان
۱۰۴	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی(ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۳۲۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۳۲۴۷۳۴۸	یاسر محمودخانی
۱۰۵	گلشهر رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلشهر، ضلع شرقی میدان باستانی شاعر	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۳-۱۲	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۳	سید بابک دولتی میله سرا
۱۰۶	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه راه قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۳۵۹۷۲۰۵	۰۱۱-۳۳۳۵۹۷۱۱	سید عبدالعزیز طاهری
۱۰۷	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، رویروی شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۸	ابوذر اساسه
۱۰۸	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی(ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۳۵	اسفندیار حدیدی
۱۰۹	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۰۳-۵	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۱۶	سمیه نظریان
۱۱۰	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان شاهپور، ابتدای بلوار قدس جنب بانک صادرات	۰۲۳-۳۳۳۶۱۱۸-۱۹-۲۲	---	---
۱۱۱	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۳۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۳۳۷۶۶۰	ابوالقاسم نصیری
۱۱۲	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۴۴۷۶۶۱	۰۳۴-۳۴۴۷۶۶۴۲	مالک قادری
۱۱۳	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۲	علی اکبر ابوطالبی باقرآباد
۱۱۴	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۸۶۴۰۹	احسان جمشیدیان
۱۱۵	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نبش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۱۳۳۷۴۴۲-۳	۰۳۱-۳۶۲۸۶۴۰۹	مجید سیف الدینی
۱۱۶	هشت بهشت اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، خیابان زرگهر، خیابان هشت بهشت شرقی، پلاک ۵۴۶	۰۲۱-۳۳۳۸۸۸۰۰-۸۱ ۰۲۱-۳۳۳۸۸۱	-	سمیرا سبزه زار
۱۱۷	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۲۱-۳۴۳۲۲۷۱	۰۲۱-۳۴۴۱۳۸۸	علیرضا مستاجران
۱۱۸	سیتی سنتر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی شهرن، مجتمع سیتی سنتر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۳	روزبه سلیمی
۱۱۹	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی(ره)، نبش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۵۲۵	محمدحسین مداحزاده
۱۲۰	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی نبش کوچه محمود آباد، رو به روی برج آسمان	۰۳۵۳۳۰۲۱۴۰-۴۹	---	محمدرضا زارع
۱۲۱	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۲۷	۰۸۶-۳۳۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۳۲۲۵۹۵۷	طاہر کریمی
۱۲۲	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نبش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۷۵۱۶۰	محمدرضا ربیعی آذری
۱۲۳	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر(عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایرادک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۲۲۴۰۹	۰۴۱-۳۳۳۰۱۱۵۵	علیرضا محمودی
۱۲۴	۱۷شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۰-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	اروج میرزانی
۱۲۵	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، نبش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۲۶۲	۰۴۱-۳۳۲۹۳۲۱۰	محمدعلی رضائی اقدم
۱۲۶	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارانی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۲۴۴۶۲۳	احمد رنجبری
۱۲۷	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، رویروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۳۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۳۲۴۴۰۳۹۲	شهاب امامی
۱۲۸	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۳۲۵۰۵۳۳-۲۴	۰۴۴-۳۳۲۷۸۴۶	مسعود نامی فر
۱۲۹	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۲۶۰۱-۵	۰۴۵-۳۳۲۵۲۰۰۱	ناصر هوشیاری
۱۳۰	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴-۵	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	حمید رضا ففوری
۱۳۱	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۳۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۴۴،۶	۰۶۱-۳۳۹۲۰۷۴۵	حسنت سبندار
۱۳۲	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۴۹۰۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۴۲۵۹	پیمان خیاطی
۱۳۳	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، رویروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گلدریس	۰۷۶-۳۵۲۴۶۶۴۰-۴۱	۰۷۶-۳۵۲۴۶۶۳۵۰	عباس اطهری
۱۳۴	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیر کبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۴۰-۵	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۳۱	حمید گنجیزیان

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

ساعت کاری شعب		
شعبهٔ فرودگاه امام خمینی (ره) و واحد CIP		۲۴ ساعته
شعب		پنج شنبه
شعبه کیش	۷ تا ۱۳:۰۰	۷ تا ۱۲:۳۰
اروند	۱۵ تا ۱۳	۱۵ تا ۶:۱۵
شعبه اهواز	۱۵ تا ۱۳	۱۵ تا ۶:۱۵
شعبه قشم	۷ تا ۱۳:۱۵	۰۰ تا ۸:۱۲
سایر شعب	۱۵ تا ۷:۱۴:۰۰	۱۵ تا ۷:۱۲:۰۰

سرپرستی‌ها				
ردیف	عنوان سرپرستی	نام سرپرست	نشانی	شماره تلفن
۱	سرپرستی ناحیه ۱	الهه میرزایی	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱، طبقه سوم	۲۶۸۵۹۲۰۶-۲۶۸۵۹۱۱۵-۲۶۸۵۹۱۱۸
۲	سرپرستی ناحیه ۲	متین اقبال زاده		
۳	سرپرستی ناحیه ۳	بابک برومند	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰، طبقه فوقانی شعبه میدان نبوت - کد پستی: ۱۶۴۸۸۷۳۱۱	۷۷۹۱۲۱۵۴-۷۷۹۱۰۱۱۹-۷۷۹۱۵۰۰۹
۴	سرپرستی ناحیه ۴	پهارة علیاری		۷۷۹۱۷۱۳۱
۵	سرپرستی ناحیه ۵	حسین یوسفی پور		۷۷۹۱۰۱۱۲
۶	سرپرستی ناحیه ۶	مهدی عامری	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نبش کوچه چهل و نهم، پلاک ۴۳۳، نیم طبقه شعبه سیدجمال الدین اسدآبادی - کد پستی: ۱۴۴۴۹۳۳۵۷۳	۸۸۶۱۶۴۸۵-۸۸۶۲۹۰۶۷-۸۸۰۴۲۳۱۴
۷	سرپرستی ناحیه ۷	مریم طرفی نژاد		۸۸۰۳۳۱۴۳-۸۸۰۶۲۸۸۳
۸	سرپرستی ناحیه ۸	مجتبی قنبرزاده	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن --- کد پستی: ۱۴۹۴۷۱۴۴۴۱	۴۴۷۳۹۱۱۱-۴۴۷۶۸۷۸۹
۹	سرپرستی ناحیه ۹	مهدی احمدی		۴۴۷۳۷۹۸۰-۴۴۷۶۸۷۸۷
۱۰	سرپرستی ناحیه ۱۰	علی حمیدیا	برج سامان، طبقه ۱۵، مدیریت جذب و فروش	
۱۱	سرپرستی شعب استان‌های شمال	محمود ملکی	ساری خیابان فرهنگ بعد از سه راه قارن به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۸۱-۳۳۲۵۹۷۸۶-۳۳۲۵۹۷۸۴
۱۲	سرپرستی شعب استان‌های شمال غرب	غلامرضا نیکمهد	تبریز خیابان امام بالاتر از چهارراه شهید بهشتی نبش کوی فرهنگ پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۴۰-۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۳۸
۱۳	سرپرستی شعب استان‌های شرق و شمال شرق	مهدی توزنده جانی	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸، ط اول	۱۱۲-۱۱۴-داخلی ۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۴۰۵
۱۴	سرپرستی شعب استانهای مرکز	مجاهدی	اصفهان خیابان توحید میانی نبش کوچه شهید تقی آبادی پلاک ۵	۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۲-۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۰
۱۵	سرپرستی ناحیه ۱۵	مهدی باقی	برج سامان، طبقه ۱۵، مدیریت جذب و فروش	
۱۶	سرپرستی شعب استان‌های جنوب و جنوب غرب	علیرضا پاک‌نژاد	شیراز، بلوار پاسداران (زهری)، حدفاصل خیابان بعثت و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول	۰۷۱-۳۸۴۴۶۴۷۰
۱۷	سرپرستی شعب استان‌های جنوب شرق	احمد شریعتمداری	کرمان، خیابان سپهبدقزنی، نرسیده به میدان سپهبدقزنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴۴-۲۲۳۸۷۹۴

دفاتر بانکداری اختصاصی				
نام دفتر	نام مسئول دفتر	کد دفتر	نشانی	شماره تماس
سرپرستی دفاتر بانکداری اختصاصی	محمد حسین افضلی	-	تهران-خیابان شریعتی-بالاتر از سیدخندان-نبش کوچه اتوبانک- پلاک ۱۰۰۵-برج سامان- طبقه ۱۵	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی (۳۹۱۱)
دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	احسان مهدی‌پور	۸۶۴	تهران-زعفرانیه-خیابان یکتا- ابتدای خیابان طاهری-پلاک ۳	۰۲۱-۲۲۱۶۵۳۸
دفتر بانکداری اختصاصی تبریز	نادر جهانگیرزاده سوره	۸۶۴۱	تبریز-خیابان ولیعصر- فلکه ایرداک- اول خیابان سعدی- برج مبین - طبقه ۸	۰۴۱-۳۳۳۱۶۲۲۰
دفتر بانکداری اختصاصی مشهد	حمید طوسی	۸۶۴۲	مشهد- بلوار سجاد- نبش سجاد هشتم- ساختمان بانک سامان- طبقه هفتم	۰۵۱-۳۷۶۸۱۷۱۶
دفتر بانکداری اختصاصی قم	امیر محمدهاشمی	۸۶۴۳	قم-بلوار امین-نبش کوچه ۴۱ ساختمان بانک سامان-طبقه دوم	۰۲۵-۳۲۴۰۰۴۴۱
دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان	صابر ملبوس باف	۸۶۴۴	اصفهان-خ توحید جنوبی- بعد از چهار راه پلیس - ساختمان زیوار- طبقه پنج - واحد ۵۰۱	۰۳۱-۳۱۳۲۲۴۴۷

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

نام دفتر	نشانی	تلفن	نمایر	نام رئیس
دفتر بانکداری شرکتی شهر مشهد	مشهد، بلوار سجاد، بین چهارراه بزرگمهر و بهار، نبش خ لاله، ساختمان بانک سامان، طبقه دوم	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۳۹ و ۴۱	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۰	نقیسه سلماسی
دفتر بانکداری شرکتی واحد اصفهان	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه تقی آبادی، ساختمان بانک سامان، طبقه اول	۰۳۱-۳۶۲۳۷۰۷۰	۰۳۱-۳۶۲۸۶۰۲۸	زهرا ایلخانی
دفتر بانکداری شرکتی تهران	تهران، خیابان شریعتی، نبش کوچه اتو بانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی ۳۵۶۶	-----	آقای عرب اسدی

تعمیرات تخصصی برندهای مطرح پوز



شرکت تندر نور

+98(21) - 77444464

WWW.THUNDER-LIGHT.COM





موفقیت؛ پله‌ای که باهم طی می‌کنیم!

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

بانکداری شرکتی

حمایت از واحدهای کسب و کار با بسته‌های گوناگون ریالی، اعتباری و ارزی



نام اثر: بانک سامان
خالق اثر:
سهمداران، مشتریان و کارکنان
تاریخ خلق: ۱۳۷۸

این اثر ما است

طرح بیست و پنج سال پویایی