

سازمان

سال بیستم، شماره ۲۰۲
فروردین ۱۴۰۳

بانک سامان 
Saman Bank



بهار، فرصت زندگی در تار و پود طبیعت است.
آرزومندیم سال نو برای شما، سرشار از رویش، رشد و پیشرفت باشد.
نوروز ۱۴۰۳ خجسته باد.





گروه مالی سامان

پوداخت الکترونیک سامان کیش

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



بیمه سامان

تهران، خیابان سیدجمال الدین اسدآبادی، پلاک ۴۳۳
تلفن: ۰۲۱-۸۹۴۳ نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۰۲۰۴
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

شعبه مرکزی: تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، خیابان هفتم، پلاک ۱۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۰۵۸۰۳ و ۰۲۱-۸۸۷۰۹۲۱۰ نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۰۹۲۱۰
www.samanexchange.com



اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان

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



خدماتی آفتاب تجارت سامان

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



تأمین سرمایه کاردان

تهران، خیابان نلسون ماندلا، خیابان ظفر غربی پلاک ۲۸۱ کد پستی ۱۹۶۸۶۳۴۷۷۹۵
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



پردازشگران 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.
- تا حد امکان از کلمات خارجی استفاده نشود و معادل فارسی به کار رود.
- اعداد به صورت عدد ریاضی نوشته شود.
- در نوشتن کلمات از رسم الخط جدا سازی استفاده شود.
- از چاپ مقاله با ۲ امضا معذور هستیم.
- مجله در ویرایش و تلخیص مقالات آزاد است.

- ۶ پیش به سوی سالی پر چالش و پر تلاش.....
- ۸ سامان ۱۴۰۳، سامان موفق تر و محبوب تر.....
- ۱۰ جایگاه ویژه سامان در دل و ذهن مردم ایران.....
- ۱۳ سال ۱۴۰۳؛ گام هایی بلند در مسیر ناب شدن.....
- ۱۴ یادداشت سردبیر.....
- ۲۲ سامان در سالی که گذشت.....
- ۲۴ جوایز پرسش و پاسخ.....
- ۲۵ گفتگو با همکاران سختکوش شعبه جمهوری.....
- ۳۰ بستر سازی امن برای فتح قله های محبوبیت.....
- ۳۱ می خواهیم انتخاب اول کار جوانان باشیم.....
- ۳۴ همکاران مدیریت سرمایه انسانی.....
- ۳۶ مدیران عامل شرکت های زیر مجموعه بانک سامان منتخبان جایزه عصر تراکش.....
- ۳۸ عیده و عیدی.....
- ۴۰ بانک سامان میزبان نشست مرکز اطلاعات مالی و وزارت اقتصاد.....
- ۴۲ معرفی کتاب.....
- ۴۳ تراکش با سبب جایزه داره!.....
- ۴۴ افتتاح ساختمان جدید سپ در پردیس.....
- ۴۴ بیشترین سهم از تعداد ابزارهای تراکش دار اینترنتی و موبایلی در اختیار سپ.....
- ۴۵ خرید «گفت کارت» پلتفرم های بین المللی در نسخه جدید اپلیکیشن ۷۲۴.....
- ۴۵ قهرمان کوچک سامانی.....
- ۴۶ ارتقای کیفیت محصولات موجود و توسعه محصولات جدید (قسمت اول).....
- ۴۹ اعطای تندیس پرچم دار اقتصاد به سرآمدان اقتصادی کشور.....
- ۵۰ داستان اقتصاد ایران: الگوی ناصری مؤلفه های اصلی.....
- ۵۲ اهمیت نقش خوشامدگو در پیشبرد کسب و کار.....
- ۵۴ پرسش و پاسخ.....
- ۵۶ کافه تک.....
- ۵۸ اصول تقویت مهارت "نوشتن".....
- ۶۱ حضور شرکت تندر نور در نهمین نمایشگاه تراکش.....
- ۶۱ انتشار جدیدترین گزارش صنعت سلولزی بانک سامان.....

نشانی اداره مرکزی و مدیریت روابط عمومی

و صدای مشتریان بانک سامان:

تهران، خیابان شریعتی، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان

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

Email: samanbankmag@gmail.com

نشانی دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فراهانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۸۸۷۹ فاکس: ۰۲۱-۸۸۸۳۷۴۸۳



پیش به سوی سالی پرچالش و پرتلاش

در آستانه سال نو و آغاز بهاری دیگر در ایران عزیزمان، خوشحالم که این فرصت را دارم تا تبریک و تهنیت خود را به شما مشتریان، سهام‌داران و همکاران عزیز بانک سامان تقدیم کنم. از صمیم قلب آرزو مندم به برکت ایام مبارک ماه رمضان، سال جدید برای همه هم‌وطنان عزیزم سرشار از برکت و شادی باشد.

سالی که گذشت برای همه ما سالی پر از چالش‌ها و تغییرات بود که ما را بر آن داشت تا بهترین تلاش خود را برای مواجهه با آنها انجام دهیم. با تمامی تلاش و تعهد، بانک سامان توانسته است نقش خود را به عنوان یک نهاد مالی برتر در کشور تثبیت کند و خدمات متنوع و با کیفیتی را به مشتریان عزیز ارائه دهد. این امر بدون همت و تلاش بی‌وقفه تیم بزرگی که در سایه آن فعالیت می‌کنند، امکان‌پذیر نبود.





بی شک در سال جدید، با چالش‌ها و فرصت‌های جدیدی مواجه خواهیم شد. اما باتکیه بر تجربیات و دانش کسب شده در سال گذشته، ما اطمینان داریم که می‌توانیم با همت و همدلی، این چالش‌ها را به فرصت‌هایی برای رشد و پیشرفت تبدیل کنیم. در سال جدید، قصد داریم رویکردهای جدیدی را در جهت بهبود عملکرد بانک و خدمات بهتر به مشتریان عزیزمان به اجرا بگذاریم.

مشتریان عزیز، وجود و دلگرمی حضور شما است که ما را در شرایط سخت رقابتی به این جایگاه رسانده است و ما این همراهی را ارج می‌نهیم. با توجه به نیازها و ترجیحات شما، ما به دنبال بهبود روابط و ارتقای خدمات هستیم. در سال جدید، قصد داریم با شناخت عمیق‌تری از نیازها و خواسته‌های شما، خدمات شخصی‌سازی شده‌ای را ارائه دهیم. با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین و بهبود فرایندهای داخلی، تلاش خواهیم کرد تا تجربه بانکی شما را بهبود بخشیم و خدماتی باکیفیت و با سرعت بیشتری را ارائه دهیم.

سهام‌داران گرامی، از حمایت و همراهی‌تان در این مسیر سپاسگزاریم. تلاش ما بر این است که با بهره‌گیری از بهترین استانداردها و روش‌های مدیریتی، حداکثر سودآوری را برای سهام‌داران بانک حاصل کنیم. ما در تمام روند تصمیم‌گیری‌ها و عملکرد بانک، شفافیت و شمولیت را در نظر می‌گیریم و بر تعهدمان برای حفظ حقوق و منافع سهام‌داران تأکید می‌کنیم.

همکاران عزیز، از تلاش و تعهد شما در طول سال گذشته سپاسگزارم. شما محرک اصلی پیشرفت بانک سامان هستید و بدون شما حصول اهداف مهم بانک میسر نبود. در سال جدید، قصد داریم در قالب برند کارفرمایی سامان، فرصت خلق تجربه‌هایی متفاوت و ماندگار را رقم بزنیم. همچنین، تلاش ما بر این است تا با ارتقای دانش و توانمندی‌های شما، همواره در لبه دانش روز بانکی حرکت کنیم.

در پایان، از صمیم قلب، سال نو را به همه ایرانیان تبریک می‌گوییم و آرزوی سلامتی، شادی، سعادت و موفقیت در سال جدید دارم. امیدوارم در سال نو، با همبستگی و همکاری، بتوانیم به اهدافی بزرگ‌تر و رشد و پیشرفت بیشتر دست یابیم.

علیرضا معرفت
مدیرعامل بانک سامان

NOWRUZ 1403



سامان ۱۴۰۳

سامان موفق‌تر و محبوب‌تر

به نام خدا
آغاز سال نو و فصل بهار فرصتی است برای عرض تبریک خدمت فرد همکاران عزیز و کوشا، سهام‌داران و مشتریان محترم بانک و همکاران گروه مالی سامان. همراه با نو شدن و تحول طبیعت، از طرف خودم و هیئت‌مدیره محترم بهترین احوال را برای همه شما خوبان و همراهان همیشگی از خداوند متعال آرزو مندم.

در سال گذشته اوضاع اقتصادی، سیاسی و اجتماعی دنیا با تحولات چشمگیری همراه بود که پس از پایان اپیدمی کرونا بر شرایط تمام کشورها و بالطبع بر میهن عزیز ما نیز تأثیرگذار بوده است.

تداوم جنگ روسیه - اوکراین، فاجعه اسفبار جنگ فلسطین، تورم و بیکاری گسترده و تغییرات شدید زیست‌محیطی زلزله، سیل از جمله عواملی هستند که به طور مستقیم و غیرمستقیم





بر ارتقای هرچه بیشتر جایگاه آن در بین سایر بانک‌ها است که البته با کمک و همیاری همیشگی شما همکاران عزیز و پشتیبانی سهام‌داران و مشتریان، تدوین شده است و در حال اجرا است. برنامه بانک در جهت توسعه دیجیتال شدن (بلوبانک) با موفقیت بالایی مواجه شده است و باعث جذب مشتریان جدید گردیده است، با خرید تجهیزات مدرن و راه‌اندازی مرکز جدید IT و مراکز پشتیبانی لحظه‌ای (Mirror)، و حوادث سهمگین و غیرمترقبه (Disaster) در سال ۱۴۰۳ که از اهم برنامه‌های مهم بانک است، و بانک در جهت به‌روزرسانی با تکنولوژی روز قدم ویژه برمی‌دارد. انتقال همکاران فناوری اطلاعات (IT) به برج سامان به دلیل قدیمی بودن محل فعلی و با هدف رشد و ارتقای فعالیت‌های جدید و هماهنگی هر چه بیشتر با واحدهای ستاد از دیگر برنامه‌های بانک در سال ۱۴۰۳ است.

در مورد برنامه‌های فعالیت شعب بانک طبق روال گذشته، توسعه فعالیت‌ها در جهت مشتری‌مداری، جذب هرچه بیشتر مشتریان جدید و ویژه، تجهیز شعب به فناوری روز برای افزایش کارایی و با استفاده از آخرین دستاوردهای علمی و فنی در زمینه‌های مختلف است. آموزش و به‌روزرسانی اطلاعات نیروی انسانی و جذب نیروهای متخصص در رأس برنامه‌های مدیریت ثروت انسانی است که با کمک آکادمی سامان و برنامه‌های آموزشی جدید از جمله هوش مصنوعی، یادگیری ماشینی و دوره‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت داخلی و خارجی صورت خواهد گرفت.

هرچند در سال آینده میهن عزیز ما به لحاظ مسائل اقتصادی و سیاسی و بین‌المللی، سال پر چالشی خواهد داشت و شرایط برای فعالیت‌های اقتصادی آسان نخواهد بود که این مسئله در حوزه بانکی بیشترین تأثیر را خواهد گذاشت. ولی مطمئناً با توکل به خداوند بزرگ، مدیریت صحیح و با امید به تلاش و همکاری و وحدت همه‌جانبه شما، سربلندی و افتخار بانک سامان را همچون در گذشته نوید خواهیم داد.

در پایان لازم می‌دانم از همکاری و همدلی صمیمانه و دلسوزانه اعضای هیئت‌مدیره و مدیرعامل محترم، همکاران وفادار، سخت‌کوش و پرتلاش شعب، ستاد و پشتیبانی، مشتریان وفادار و سهام‌داران گرامی کمال تشکر و قدردانی را داشته باشم و برای فرد این عزیزان و همکاران گروه مالی سامان سالی پر از سلامتی، رشد و پیشرفت روزافزون آرزو نمایم.

احمد مجتهد

رئیس هیئت‌مدیره بانک سامان

بر زندگی هم‌وطنان ما عمیقاً تأثیر گذاشته است. با کوشش مداوم و همت همه همکاران، بانک سامان توانسته علی‌رغم همه مشکلات به پیشرفت‌ها و موفقیت‌های چشمگیری دست یابد که لازم است به برخی از آنها اشاره نمایم.

ساختمان جدید بانک (برج سامان) هر روز کامل‌تر و مجهزتر می‌شود و ما هرچند مدت شاهد افتتاح و به‌ثمر رسیدن و بهره‌برداری بخش‌هایی از آن هستیم که از جمله می‌توان به سالن آمفی‌تئاتر، آکادمی سامان، مهدکودک و سالن ناهارخوری اشاره کرد. همچنین با انتقال آکادمی، صرافی، شعبه بانک، شعبه بیمه سامان، سامانتل و کارگزاری، یک مجموعه کامل از گروه مالی سامان در ساختمان برج مستقر شده‌اند تا دست در دست هم و با تخصص‌های مختلف و اهداف مشترک در حفظ و ارتقای برند سامان همچون گذشته پیشتاز باشند.

موفقیت تیم فوتسال سامان در سطح بین‌المللی و کسب مدال قهرمانی، افتخار محبوب‌ترین بانک در بین بانک‌های ایران برای چهارمین بار، کسب لوح طلا برای مدیریت حسابرسی سامان و رتبه اول در زمینه مبارزه با پول‌شویی در میان بانک‌ها از نظر بانک مرکزی، از جمله برخی دستاوردها و افتخارات روزافزون بانک سامان در سال ۱۴۰۲ می‌باشد. برگزاری موفقیت آمیز ۴ مجمع عمومی بانک در زمینه عملکرد ترازنامه سال ۱۴۰۱، افزایش سرمایه به میزان ۸۰۰۰ میلیارد تومان، انتخاب هیئت‌مدیره جدید و تغییر اساسنامه را می‌توان از دیگر موفقیت‌های بزرگ بانک نام برد. با این افزایش سرمایه، کفایت سرمایه بانک سامان به بالای ۸ رسیده و در بین ۴ بانک برتر کشور قرار گرفته است. همچنین میزان مطالبات بانک به کمتر از ۱ درصد کاهش یافته که بیانگر دقت همیشگی و سلامت سیاست‌های اعتباری و وصول مطالبات است. علاوه بر این موفقیت‌ها، بانک سامان در جهت ارتقای جایگاه بانک در بورس اوراق بهادار درخواست انتقال به تالار اول فرابورس نمود که موفق به موافقت بورس گردید که نشان دهنده سلامت، شفافیت بیشتر و جایگاه مالی بالا است. لازم است که به فعالیت‌های مدیریت بین‌الملل نیز اشاره کنم. علیرغم همه مشکلات ارزی کشور توانسته است فعالیت‌های خود را گسترش داده و موفقیت‌های چشمگیری در این زمینه داشته باشد. علاوه بر این بانک سامان در زمینه امور خیریه، فرهنگی و محیط‌زیست نقش بسزایی داشته و افتتاح اخیر مدرسه در استان خراسان شمالی جدیدترین آن می‌باشد و در سال آینده برنامه‌های افتتاح مدارس دیگر نیز در نقاط محروم پیش‌بینی و در دست اقدام است.

برنامه سال ۱۴۰۳ بانک بر اساس استراتژی بلندمدت ۵ ساله



جایگاه ویژه سامان در دل و ذهن مردم ایران

تا ۱۳۹۰ در کسوت "قائم مقام" و "معاون اقتصادی" مشغول کار بوده و به اقتضای شغل با بانک سامان تعاملاتی داشتم. برداشت مزبور در طی ۴ سالی که به عنوان رئیس بانک اکو در ترکیه مشغول به کار بودم، تقویت شد. در آن مقطع زمانی، دو جلد کتاب تحت عنوان "مدیریت مالی در صنعت بانکداری" تدوین کردم و بانک سامان از چاپ آن استقبال کرد که نشان از ارج نهادن بانک سامان به تلاش های علمی و دانشگاهی است. متعاقباً وقتی در سال های ۱۳۹۴ - ۱۳۹۵ معاونت بانکی و بیمه ای و شرکت های دولتی وزارت امور اقتصادی و دارایی را بر عهده داشتم، تعاملاتم با بانک ها، مرا بر آن داشت تا ذهنیتیم از بانک سامان به لحاظ رفتارهای حرفه ای ناشی از سرمایه انسانی متبحر، بیش از پیش تقویت شود. خوشبختانه پس از اتمام خدمت در بخش دولتی، این توفیق نصیبم شد که به جمع شما "سامانیان" بپیوندم. اکنون که حساب می کنم، بیش از ۴ سالی هست که در جمع شما عزیزان حضور دارم و در این محیط سازمانی پر شغف و حرفه ای، هر روز را زیباتر از روز قبل می بینم. خداوند یارتان باشد. برایتان طول عمری همراه با صحت و سلامتی و شادکامی آرزو مندم.

از زمانی که کرونا آمد، یک چرخه تجاری نو در اقتصاد جهانی شکل گرفت. بدو، کسب و کارها با رخوت مواجه شد و فدرال رزرو آمریکا، به منظور مدیریت انتظارات عمومی و جلوگیری از بروز رکود اقتصادی، نرخ بهره سیاستی را در سطح نزدیک به صفر درصد نگه داشت که در نتیجه آن، نرخ تورم در آمریکا در طی سالیان اخیر روبه افزایش گذاشت و متعاقباً نهاد سیاست گذاری پولی آمریکا (FOMC) برای مهار تورم، سیاست های پولی انقباضی را بکار گرفت و اکنون مقامات سیاست گذاری پولی آمریکا در مرحله ای هستند که احساس می کنند بر تهدیدهای تورمی فائق آمده اند و در سال پیش رو، انتظار می رود که نرخ بهره سیاستی دلار کاهش قابل ملاحظه ای را تجربه کند و به همین دلیل است که چنانچه منحنی نرخ بازده (Yield Curve) را نگاه کنید به نحوی کم نظیر و استثنایی روند نزولی به خود گرفته و حکایت دارد از اینکه مردم دنیا انتظار دارند نرخ های بهره کوتاه مدت دلار در آینده، به نحو قابل ملاحظه ای کاهش یابد. روندی که در اقتصاد آمریکا رخ می دهد، عموماً در اروپا نیز، البته با تأخیر زمانی، رخ می نماید. علت تأخیر زمانی در اروپا به فرایند تصمیم گیری نسبتاً غیر متمرکز و منافع متعارض کشورهای عضو جامعه اقتصادی اروپا برمی گردد. اما در مجموع می توان انتظار داشت که سال ۱۴۰۳، با مهار نسبی تورم جهانی (متأسفانه، به استثنای ایران) و رشد ملایم اقتصادی همراه باشد.

کشور ایران به دلیل شرایط تحریمی، کمتر می تواند از فرصت های ناشی از چرخه های تجاری بین المللی استفاده کند؛ اما باید آرزو کنیم که زمانی این گسست از جامعه جهانی مرتفع شود و بتوان از فرصت هایی که ناشی از تحولات مساعد بین المللی رخ می دهد، به ویژه در حوزه تأمین مالی تجاری و پروژه های بهره برداری های بیشتری را برای کشور کرد. محیط بین المللی حکایت از آن ندارد که در سال ۱۴۰۳، رویداد های قابل ملاحظه و متفاوت و مثبتی برای بخش خارجی اقتصاد ایران رخ دهد و کماکان تحریم و ضعف های ساختاری بانک های ایرانی برای ادغام در بازارهای مالی دنیا از جمله موانعی نظیر FATF، FATCA و غیره، یکی از مشخصه های اصلی چسبنده به اقتصاد ایران خواهد بود. البته گشایش های مقطعی و تاکتیکی با اتکا به عمدتاً همکاری

خدمت یکایک همکاران عزیزم در بانک سامان، از صمیم قلب، سلام و درودی گرم می فرستم. سالی که گذشت، در پرتو تلاش خستگی ناپذیر یکایک شما "سامانیان" عزیز، علی رغم تمامی محدودیت های حاکم بر محیط پیرامونی بین المللی و کشوری، برای بانک سامان از منظر تمامی شاخص های سلامت بانکی با خیر و موفقیت سپری شد. از این بابت خدمت تمامی شما همکاران گرامی "خسته نباشید" عرض می کنم.

حلول سال جدید شمسی و ایام بهاری را نیز خدمتتان تبریک و تهنیت عرض می کنم. امید دارم سال نو، انباشته از توفیقات روزافزون برای شما عزیزان باشد. بانک سامان، نهاد مالی است که دوش تخصص و دانش و وفاداری سازمانی شما بنا شده و پروبال گرفته، و هر روز، بهتر از دیروز، با گام هایی محتاط اما مطمئن، جای خودش را در بازارهای مالی ایران و در باور مردم، مستحکم تر کرده است. رنگ آبی بانک سامان در دل و ذهن اقشار گوناگون مردم جایگاه ویژه و نیکویی برای خود کسب کرده است.

در تمامی سال هایی که بیرون از بانک سامان و از منظرهایی دیگر با بانک سامان در تعامل بودم، همین برداشت را از بانک سامان داشتم: بلندپرواز اما محتاط، نیروی انسانی بروز و جوان و متبحر، چابک، نوآور، بی حاشیه، و پر انگیزه. این برداشت تدریجی من از بانک سامان در زمانی شکل گرفت که در بانک مرکزی در سال های ۱۳۸۶



مدارا می‌بیند؛ اما تداوم این وضعیت، کنترل رشد پایه پولی و رشد نقدینگی را دشوار می‌کند؛ لذا تداوم کاهش نرخ رشد نقدینگی در سال ۱۴۰۳ محل تردید است.

آنچه موجب کنترل نسبی و کوتاه‌مدت نرخ رشد نقدینگی در دو سال اخیر شده است، از ناحیه نرخ رشد ضریب فزاینده نقدینگی کاهنده بوده است که علتش عبارت است از: افزایش نسبت نرخ ذخیره قانونی، افزایش میل نقدینه خواهی مردم متأثر از ناملایمات سیاسی و اجتماعی و ناطمینانی‌های مالیاتی، و کاهش نسبت سپرده‌های مدت‌دار به سپرده‌های دیداری. تصور می‌شود اقدام ارادی بانک مرکزی که صرفاً در افزایش نسبت سپرده‌های قانونی خلاصه شده، تأثیر کمی بر کاهش رشد نقدینگی داشته است. باتوجه به تحلیل‌های فوق، در مجموع به نظر می‌رسد نرخ رشد سپرده‌های بانکی در سال ۱۴۰۳، همپای نرخ رشد نقدینگی و نرخ تورم پیش‌بینی شده در سطح حدوداً ۳۵ تا ۴۵ درصد رشد کند.

ترکیب هیئت‌مدیره بانک سامان و مدیرعامل محترم، خوشبختانه از اعضای متخصص باسابقه علمی دانشگاهی، تجربه بانکداری و حسابداری تشکیل شده که در جهت‌دهی‌های استراتژیک بانک، از طریق تحلیل‌های کلان بین‌المللی، محیطی و مقایسه با گروه هم‌ترازان بانکی، سعی کرده و می‌کند بر مبنای اجماع، تصمیمات درست اتخاذ کند و بر همین اساس، ملاحظه می‌شود که روند عموم شاخص‌های معرف سلامت بانکی و مقاومت‌پذیری در برابر ریسک‌ها، در بانک سامان طی سال‌های اخیر بهبودهای قابل ملاحظه‌ای را به خود گرفته است. نسبت تسهیلات غیرجاری به کل تسهیلات باتوجه به بهداشت اعتباری که شما همکاران بدان بیش‌ازپیش مقید هستید، در حد ۱ درصد کنترل شده است. نسبت کفایت سرمایه بانک، علی‌رغم انبساط ترازنامه‌ای سال‌های اخیر، فراتر از ۸ درصد است و در شرایط محیطی ایران این نسبت، بانک سامان را در زمره بانک‌های طیف بالای سلامت بانکی قرار می‌دهد. نسبت بازدهی حقوق صاحبان سهام و بازده و نسبت بازده دارایی‌ها در حدی رضایت‌بخش است طوری که سهام‌دار را راغب کرده است علاوه بر افزایش سرمایه از محل سود انباشته، آورده نقدی نیز در این خصوص داشته باشد. جایگاه بانک سامان در تابلوی بورس بهبود پیدا کرده است. سهم از بازار بانک سامان از منظر سپرده‌ها و تسهیلات با گام‌هایی احتیاط‌آمیز روبه‌افزایش است. کارایی همکارانمان در شعب به لحاظ فروش خدمات روبه‌روز در حال بهبود بیشتری است و یادمان باشد که تنها بانکی هستیم که سهام‌داران استراتژیک آن، شخصاً در صنعت بانکداری و نوآوری‌های مبتنی بر فناوری‌های اینترنتی صاحب‌نظرند و شاید به همین سبب است که در فرصت اندکی می‌بینید بلوبانک سامان تا چه حد در دل اقشار هدف، جا باز کرده است. امیدوارم بانک سامان با همیاری و هم‌فکری یکایک شما همکاران دلسوز راهی را که تا کنون، به‌درستی، طی کرده در سال آینده نیز به نحو بهتر و مطلوب‌تری طی کند. از خداوند متعال برای وطن عزیزمان ایران، برای بانک سامان و برای یکایک شما عزیزان روزهای فرخنده‌تری را آرزو مندم.

حسین قضاوی

نایب رئیس هیئت مدیره بانک سامان

با چین در حال انجام است اما این امر، اثر مثبت و محدودی بر تدابیر ریفاینانس و فاینانس دارد. اما در همین شرایط نیز بانک سامان می‌تواند همچنان در فعالیتهای ارزی و ارایه خدمات به فعالان دارویی و صنایع غذایی نقش متمایزی را ایفا کند. خصوصاً که رفته رفته بازوی خارجی بانک، شعبه ی فرانکفورت نیز در کنار ترانستی های پر تجربه ی بانک سامان می‌تواند در مدیریت کارای داراییهای ارزی نقش سرامدی را ایفا کنند.

سال ۱۴۰۳، دولت ناچار است که نسبت به نحوه قیمت گذاری حاملهای انرژی، موضع عملی اتخاذ کند و الا کسری بودجه دولت و کسری تراز حاملهای انرژی قابل تحمل نخواهد بود. همین امر، عاملی در جهت تقویت انتظارات تورمی است. ناطمینانی های مالیاتی نیز بر رفتار فعالان کار و کسب اثر می‌گذارد. این سه عامل، به تبع خود بر قیمت ارز و طلا بی تأثیر نیست. یادمان باشد که در سه سال اخیر، نرخهای تورم دو رقمی فاحشی را اقتصاد کشور تجربه کرده است و اگر انتظارات تورمی پیش گفته نقش ایفا نمی‌کرد باید انتظار می‌داشتیم که نرخ تورم سال ۱۴۰۳ روند کاهشی قابل توجه را تجربه کند اما بنا به دلایلی که مطرح شد، سال آینده نیز نرخ تورمی دو رقمی فاحش حداقل ۴۰ درصدی دست به گریبان اقتصاد ایران است و این وضعیت، در غیاب رشد مثبت تشکیل سرمایه ناخالص داخلی، و نبود تامین مالی خارجی، نمی‌تواند ضامن رشد اقتصادی ملموسی باشد و نرخ رشد اقتصادی کشور، همچنان، فاصله ی قابل ملاحظه ای را از نرخ رشد اقتصادی بالقوه خواهد داشت.

میانگین نرخ رشد نقدینگی میان مدت حدود ۳۳ درصد بوده است و سپرده‌های بخش غیردولتی نزد بانک‌ها نیز تقریباً با همین نرخ، گام برداشته و رشد کرده است. حتی در دو سال اخیر نیز که نرخ رشد نقدینگی روند کاهنده به خود گرفته، رشد پول برون‌زا، نرخ حدود ۴۰ درصد را تجربه کرده است و مفهوم بلادرنگ این پدیده آن است که فشار کوتاه‌مدت بر کنترل رشد پولی درون‌زا، منجر به تشدید رشد پول برون‌زا از طریق افزایش افراطی بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی شده است و آنچه، عمدتاً، عامل این رشد بوده، اضافه برداشت برخی از بانک‌ها از بانک مرکزی است و این وضعیت حکایت از آن دارد که اولاً سلطه مالی دولت بر سیاست‌گذاری پولی موجب شده است به‌جای اینکه عملیات بازار باز در خدمت سیاست‌گذار پولی واقع شود و از طریق آن، سیاست‌گذار پولی بتواند مانده بدهی مسبوق دولتی را ایزارمند کرده و در بازار تنزیل کرده و از طریق این نوع عملیات بازار باز فروش، مهار بر انبساط پایه پولی بزند، عملیات بازار باز خرید و انواع پنجره‌های اعتباری رونق گرفته است. ثانیاً فشار شرکت‌های دولتی به بانک‌ها برای تأمین مالی، و تسهیلات تکلیفی موجب شده است تا اضافه برداشت بانک‌های دولتی و خصوصی افزایش یابد. ثالثاً، ضعف برخی از بانک‌های خصوصی در مدیریت تنوع در ترکیب پرتفوی تسهیلاتی و رعایت بهداشت اعتباری و رعایت مقررات احتیاطی اعطای تسهیلات به ذی‌نفع‌های واحد و اشخاص مرتبط به ناترازی آنها انجامیده است طوری که هر کار می‌کند آخرالامر دستشان در جیب بانک مرکزی است و بانک مرکزی نیز بر پایه نقش خود در روغن کاری نظام تسویه بین‌بانکی یا پیشگیری از بروز اضطراب بانکی خود را ناچار بر مامشات و



NOWRUZ 1403



نوبهار است در آن کوش که خوشدل باشی
که بسی گل بدمد باز و تو در گل باشی
من نگویم که کنون با که نشین و چه بنوش
که تو خود دانی اگر زیرک و عاقل باشی
سپاس ایزد منان را که به لطف بیکرانش، در سال گذشته
توانستیم با وجود تنگنایهای اقتصادی کشور - همگام با
سایر همکاران در خانواده سامان - گام‌هایی استوار در
جهت ارائه خدمات مطلوب برای مشتریان و سربلندی
میهن عزیزمان برداریم و با ارائه خدمات مالی مطلوب
به مشتریان خصوصاً جهت تأمین سرمایه در گردش
بناگاه‌های اقتصادی، بخش بازرگانی و خدمات و نیز تأمین
مالی پروژه‌های عمرانی در مسیر توسعه کشور، خدمات
ارزنده‌ای به هم‌وطنان عزیز در جهت کاهش مشکلات
و ارتقای سطح کیفی زندگی و رسیدن به استانداردهای
قابل قبول ارائه نماییم.

اینجانب ضمن تقدیر از توجه و تلاش‌های مجدانه
همکاران با اذعان بر این نکته که موفقیت و نتایج ارزشمندی
که در حوزه‌های مختلف حاصل شده مرهون تلاش جمعی
بوده است، عید فرخنده نوروز سال ۱۴۰۳ خورشیدی را به
همه همکاران و خانواده محترمان تبریک عرض نموده و
از پروردگار نوآفرین سالی سرشار از شادی و موفقیت توأم
با صحت، سلامت و بهروزی برای همه عزیزان خواستارم.

قاسم سرخوش

عضو هیئت مدیره بانک سامان



چون لاله به نوروز، قدح گیر به دست
با آن گل نرگسی گرت رخصت هست
می‌کوش به خدمتش که آن نوح نجات
بر اوج فراز می‌برد ذره پست
با ظهور بهار فرحبخش سال ۱۴۰۳ مزین به
رمضان الکریم ماه بهار قرآن، بر سفره رحمت الهی،
نوی امید از بام تا شام بر رواق دل‌ها طنین‌انداز
می‌گردد تا دل‌ها را به نور ایمان برافروزیم و
دست‌ها را با تحول و شکوفایی همراه ساخته و
گام‌های استوار را در تحقق ایده‌ها و طرح‌های
ماندگار برداریم.

بدین وسیله ضمن تقدیر از تلاش و تعهد شما عزیزان
و خانواده گرامی‌تان به عنوان پشتوانه محکم در تحقق
اهداف متعالی خانواده بزرگ بانک سامان، با استعانت
از آفریدگار جهان، فرارسیدن نوروز ۱۴۰۳ را به شما
و خانواده محترمان تبریک عرض نموده و از آستان
حضرت احدیت، سلامتی و تندرستی و مزید توفیقات
برای خدمتی سرشار از شور و نشاط در جهت رشد و
شکوفایی بانک سامان را مسئلت می‌نمایم.

امید است با دستان پرتوان و عزم استوار، بار دیگر
حدیث پرافتخار پیروزی را سروده و امروز را برای
فردایی بهتر مهیا سازیم.

محمدعلی خادمی

عضو هیئت مدیره بانک سامان



به نام خدا
 باز پایان سال رسید و در مسیر شروع سالی جدید هستیم.
 سالی دیگر با تمام زیبایی‌ها و سختی‌هایش گذشت و درس‌های
 بسیاری به تک‌تک ما داد. در این سال، ما برای ناب شدن خود
 قدم برداشته بودیم و به دنبال حقیقت و درخشش گوهر وجودی
 خود بودیم و با این پیام طبیعت حرکت خود را شروع کردیم. حال
 همانند هر سال به زمان ارزیابی خود رسیدیم و برنامه‌ریزی برای
 سال جدید.

بعد از گذر از این مسیر کمال و ناب شدن، آیا به معنای واقعی
 کلمه انسان رسیدیم؟ هر فردی یک کلمه و معنی از انسان است که
 با رفتار خود آن را می‌آفریند. باید از خود پرسیم "من کدام کلمه
 هستم؟" وظیفه من در مقابل خودم، عزیزانم، همکارانم، سازمانم و
 جهان هستی چیست که با آن به معنی درستی از کلمه انسان برسم.
 و آیا برای همه عزیزان و دوستان و همکارانی که در کنار من هستند
 آیا همان معنی را می‌دهم یا نه؟ آیا باید تغییری در خود ایجاد کنم یا
 نه؟ چه کاری در این سال برای خودم، همکارانم، عزیزانم، سازمانم
 و در نهایت برای وطنم انجام دادم؟

مثال زیبایی که برای آن دارم همکاری و کار بسیار بزرگی بود که
 به شکلی زیبا همکارانم در تیم فوتسال بانک انجام دادند. در هر
 زمانی هر یک از ما خودمان را در جوامع مختلف به‌عنوان کارمند
 بانک سامان معرفی می‌کنیم و به آن افتخار می‌کنیم. همکاران در تیم
 فوتسال کاری کردند که سامان را به دنیا نشان دادند و بانک سامان به
 لطف آنها خودش را در جامعه ورزشی دنیا نشان داد. وقتی قهرمان
 جهان شدند هم نام بانک سامان را به جهان نشان دادند و هم نام
 ایران را.

این دوستانم به درستی در مسیر ناب شدن قدم برداشتند و علاوه بر
 اینکه در محیط کار بسیار توانمند هستند وظایف خود را نیز انجام
 می‌دهند در محیط دیگر نیز تلاش بسیاری انجام دادند و به بهترین
 شکل، خود و سازمان خود را نشان دادند.

بیایید ببینیم همه ما در این سال چه کردیم و چه ارزش‌افزوده‌ای
 برای خود و سازمان خود ایجاد کردیم. می‌دانم برخی از شما در
 کسب دانش، برخی از شما در کسب مهارت‌های خاص و تخصصی
 و... قدم برداشتید.

به همه شما عزیزانی که توانستید به اهداف و برنامه‌هایی که داشتید
 برسید تبریک می‌گویم. حال برای سال آینده نیز برنامه خود را
 مشخص نمایید و برای رسیدن به کمال در مسیر ناب شدن قدم
 بردارید.

برای تک‌تک شما آرزو می‌کنم تا در سال پیش رو موفقیت‌های
 بسیاری را کسب کنید و همواره روزهای شادی را در پیش داشته
 باشید.

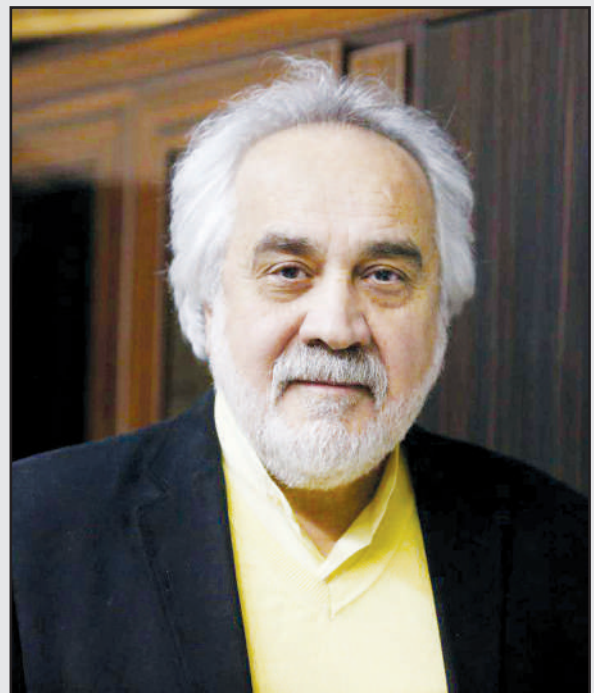
نوروز مبارک
 فرشته ضرابیه
 مدیر مسئول



سال ۱۴۰۳؛ گام‌هایی بلند در مسیر ناب شدن



مدیریت شکرگزاری در خانه تکانی‌دل



ناصر بزرگمهر

nbozorgmehr@yahoo.com

به نام او که هر چه بخواهد همان می‌شود

و گاهی هر چه دارد می‌دهد از دست یک انسان و حتی آرزوی پای چوبی را
یک نابینا وقتی از خواب بیدار می‌شود، روشنایی را نمی‌بیند، خورشید را نمی‌بیند، صبح را نمی‌بیند.
می‌دانید آرزوی یک نابینا چی هست؟ فقط یک بار، فقط یک روز بتواند نزدیکان و عزیزانش و آسمان و ستاره و ماه و پلنگ و تخم مرغ و پنیر و کره و گل را با چشمانش ببیند.
یک بیمار سرطانی دلش می‌خواهد خوب بشود و بدون شیمی درمانی و قرص و شربت و مسکن های قوی زندگی کند و درد نکشد.
یک کر و لال آرزویش این است که بتواند با زبانش حرف بزند و با گوش هایش بشنود.
یک بیمار تنفسی دلش می‌خواهد که امروز را بتواند بدون کپسول اکسیژن نفس بکشد.
الآن مشکل من و شما خواننده صبور این یادداشت چیست؟
هر کدام از ما، چقدر با همه وجود، از همه نعمت هایی که خداوند به ما داده است استفاده می‌کنیم و
شکرگزار شرايطی که داریم، هستیم؟
گاهی به روزی فکر کنیم که شاید همین نعمت ها را از دست بدهیم، پس شکرگزاری کنیم و از آنچه داریم، حداکثر استفاده را ببریم.
تو و من خیلی خیلی خوشبختیم و نمی‌دانیم، من و همه کسانی که یک بیماری سخت را از سرگذرانده ایم و یا درگیر آن هستیم، بیشتر از کسانی که به بیماری دچار نشده، قدر سلامتی خود و دیگران را می‌دانیم.
ما، معمولاً ارزش سلامتی تن خود و همراهان و بستگان مان را قدر

دوستی دارم که توانایی مادی زیادی ندارد، یک آدم معمولی در جامعه است، اما در طول سالها رفاقت، یادم نمی‌آید که از وضع مالی خودش گله کرده باشد، همه عمر کار کرده و از خداوند شاکر بوده و همان لقمه محدود را با گشاده دستی با خانواده و دوستانش خورده است، او می‌گوید، خیلی ها خیال می‌کنند که من همه چی دارم و خیلی خوش هستم، اما نمی‌دانند که من هم خیلی چیزها ندارم و آرزوی آن ها را هم دارم، اما همیشه شاکر آن چیزهایی هستم که دارم و تلاش می‌کنم که دنبال مقایسه و حسودی نباشم، واسه همین با آرامش زندگی می‌کنم.
چشم ما در پی خوبان جهان خواهد بود
تا جهان باقی و آیین محبت باقی است
در دنیای مجازی یک بار خواندم که شخصی نوشته بود، این جملات را با دقت بخوانید و در ذهن تان تصور کنید:
یک فلج قطع نخاعی را که از خواب بیدار شده و منتظر است تا یک نفر دیگر بیدار بشود و سرش منت بگذارد و ببرش دستشویی و حمام و کارهای دیگرش را انجام بدهد.
می‌دانید آرزوی این فلج قطع نخاعی چی هست؟ او فقط آرزو می‌کند که بتواند یکبار دیگر راه برود و کارهایش را خودش انجام بدهد، یک بار دیگر دستشویی برود و آفتابه را خودش در دست بگیرد، به همین تلخی.
و می‌لیسید با حسرت نگاهش ساق پاها را
و طی می‌کرد عمری
کوره راه عمر با یک پا
و طی شد سالها در آرزوی پای مصنوعی
و شد روزی که پای دیگرش را داده بود از دست

همه چیز را به خداوند نسپاریم، خداوند عقل و دانش و دست و پا و سلامتی را داده است و حتما به مصلحت خویش کمک هم می کند، اما قرار نیست که به جای ما کار کند و پول باران مان نماید. از من و شما حرکت را می طلبد و از او برکت را باید آرزو کرد.

نمی دانیم و برای سلامتی خویش، ارزش مالی و معنوی تعیین نمی کنیم. یاد بگیریم که غر نزنیم، ناشکری نکنیم، مسایل و مشکلات را با همفکری حل کنیم، همه چیز را به خداوند نسپاریم، خداوند عقل و دانش و دست و پا و سلامتی را داده است و حتما به مصلحت خویش کمک هم می کند، اما قرار نیست که به جای ما کار کند و پول باران مان نماید. از من و شما حرکت را می طلبد و از او برکت را باید آرزو کرد. می گویند یک فیلم بوده است که وقتی شروع به نمایش می شود، فقط سقف را نشان می داده و تماشاگران بعد از چند دقیقه خسته و معترض و هیاهو کنان شروع به ترک سالن سینما می کنند و بعد از ۱۰ دقیقه بر پرده سینما، این جمله نوشته می شود: این ده دقیقه از زندگی و تصویری است که یک نفر قطع نخاعی روی بستری که خوابیده است می بیند و بعد دوربین یک بیمار را در تخت نشان می دهد و فیلم به پایان می رسد.

ما گاهی قادر به تحمل دیدن ۱۰ دقیقه از زندگی سخت یک جانباز یا مصدوم در بستر بیماری نیستیم، ولی قادر به غرغر و پرخاش کردن همیشگی نسبت به آنچه که داریم و یا نداریم، هستیم.

طبیعت در حال عوض شدن است، رویش بهار را حس می کنیم، صدای چیک چیک گنجشک ها بیشتر شده است، سال جدید فرا رسیده است، خانه تکانی دل، خانه، کاشانه، دفتر کار را باید آغاز کرد، هر سال گفته و نوشته ام که پایان سال باید در دفتر روزنگار خاطره ها بنویسیم که چه چیزی از سال قبل مانده و چه کارهایی باید در سال جدید انجام دهیم. بی شک کنار همه کارهای اداری و نظافت فیزیکی میزکارمان، باید شکر گزار باشیم که چشم مان به تقویم ۱۴۰۳ هم خورده است و به شکر اندرش مزید نعمت که نفس های ما همچنان ممد حیات است و چون

بر می آید مفرح ذات.

یادمان باشد که در لیست کارهایی که باید انجام دهیم چند موضوع فراموش مان نشود، کارهای مردمی که در دستان مانده است، حق الناس است، اگر کاری از دست مان بر می آمده و به هر دلیلی انجام نداده ایم تا فرصت باقی است بی مزد و منت انجام دهیم که خداوند شاهد و ناظر توانمندی بر ماست.

یادمان باشد که در لیست کارهایی که باید انجام دهیم، دور ریختن کینه و دشمنی از دیگری است، شستن افکار منفی و تقویت حس مثبت بودن در خودمان با پاک کردن و یا به قول جوانترها (دلیت) کردن غم ها و درگیری های گذشته و چیدن عشق در هفت سین نوروزی و سبز کردن مهر و به رایگان بخشیدن محبت به دیگری است تا او نیز یاد بگیرد که عشق ورزی کند و مهربان گونه زندگی نماید و از کسوت غرور و زیاده خواهی و منیت شیطان گونه ریاست و مدیریت و من من کنان زندگی خارج شود.

برانداز بیخی که خار آورد

درختی بپرور که بار آورد

پایان سال فرصت دیدار با کسانی است که غم بیماری دارند، غم از دست دادن عزیزی و یا غم عزیزی را در بند دارند، غم ناداری دارند، غم نیازمندی دارند، عزت دارند، آبرو دارند، غرور دارند.

من هم مثل شما ناراحتم که در کشوری تا این اندازه ثروتمند، فقر و ناداری می بینم، اما باید همه تلاش مان را بکنیم.

طریقت به جز خدمت خلق نیست

به تسبیح و سجاده و دلق نیست

خانه تکانی فکر و اندیشه و دلتان را در روزهای بهاری انجام دهید.



به نام آنکه هم یاد است و هم یادگار

بهار فصل رویش است؛ موهبتی است که ما ایرانیان، گرمی‌اش می‌داریم و شروعی تازه از زندگی‌مان را با آن آغاز می‌کنیم. اگر نوروز تنها، روزی بود در میان روزهایی که چرخ بی‌درنگ فلک پدیدشان می‌آورد، گرامیداشت آن بیهوده و عبث می‌نمود و اگر ظاهر بهار را که فصل نو شدن است، در کنار باطن آن قرار دهیم، حقایق عالم هستی آشکار می‌گردد و به تعبیر شاعرانه:

بسی گردش کند گردون

بسی لیل و نهار آرد

باز هم سالی دگر گذشت و سالی دیگر در پیش رو...

به لطف پروردگار مهربان، شرکت کارگزاری بانک سامان مفتخر گردید در راستای ارتقای سطح کیفی محصولات و خدمات قابل ارائه به مشتریان مبتنی بر نیاز و انتظارات ایشان، با بهره‌گیری از دانش تخصصی، تغییرات گسترده‌ای را در حوزه فناوریهای مالی به‌خصوص نئوبروکرها فراهم آورد. در این مسیر با شناخت دقیق نیازهای مشتریان و بازار، تحلیل داده‌ها و دریافت بازخوردها، علاوه بر توفیق در ارائه

محصولات و خدمات نوین و متمایز به مشتریان، دستاوردهایی دیگری نظیر؛ افزایش رضایت مشتریان، افزایش درآمد و سهم از بازار برای شرکت و به‌ویژه، ارتقای اعتبار برند را در پی داشته است.

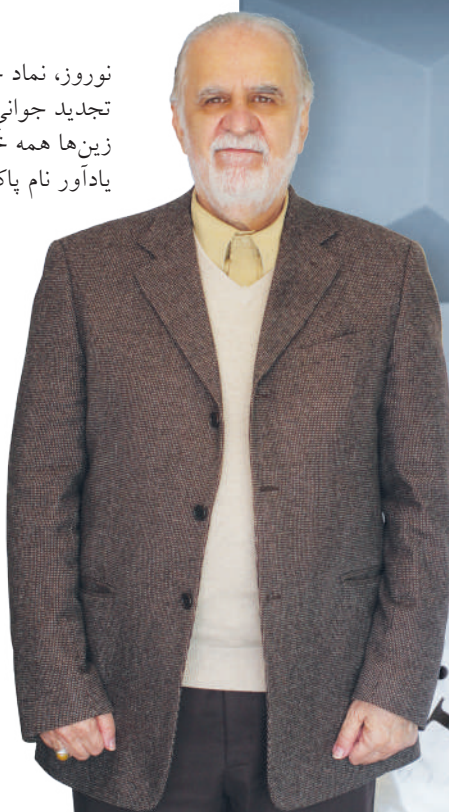
بی‌تردید کسب توفیقات و دستاوردهای بزرگ شرکت میسر نمی‌گردید، جز با همدلی، همکاری و تلاش بی‌شائبه یکایک همکاران که در اینجا فرصت را مغتنم شمرده از تلاش بی‌وقفه ایشان که موجب گردید با همت خود در طول سال، برگ زرین دیگری بر افتخارات شرکت، بیفزایید قدردانی نمایم؛ لذا بایسته و شایسته است که بهترین و نیکوترین اقبال را از قادر متعال برای این بزرگواران طلب نمایم.

در پایان؛ حلول سال نو و تولد دوباره طبیعت، عید فرخنده و کهن نوروز باستانی ۱۴۰۳ را که یادگار نیاکان و پیام‌آور دوستی و تحول به مراحل نیکوتر و برتر است را به شما عزیزان تبریک می‌گوییم. آرزوی سالی سرشار از شادی، سلامتی و موفقیت برای یکایک شما آرزو دارم.

■ حمیدرضا مهرآور

■ مدیرعامل و عضو هیئت‌مدیره کارگزاری بانک سامان

نوروز، نماد جاودان نو شدن است
تجدید جوانی جهان کهن است
زین‌ها همه خوب‌تر که هر نو شدنش
یادآور نام پاک ایران من است



نوروز، فرخنده یادمان نیاکان فرهنگ‌پرورمان
بر شما و خانواده محترمتان مبارک باد. سالی
که گذشت با مشارکت و همکاری متقابل،
پایه‌های آینده‌ای سبز و خجسته را رقم زدیم.
ضمن تشکر و قدردانی از حسن اعتماد
شما، برای شما سالی پر از رشد، پیشرفت و
خوشبختی آرزو مندیم.

سال نو مبارک

..... دکتر مهدی کرباسیان

..... سرپرست و رئیس هیئت‌مدیره شرکت

..... تأمین سرمایه کاردان (سهامی عام)



بسم الله الرحمن الرحيم
یا مقلب القلوب والأبصار
یا مدبر اللیل والنهار
یا محول الحول والأحوال
حول حالنا إلی أحسن الحال

فرارسیدن رستاخیز باشکوه و پرتراوت بهاری طبیعت، مجال
است گران‌بها برای حمد و سپاس ایزد منان و زمانی است برای
اندیشیدن به خالق متعال و مواهب الهی و نوروز زمانی است
برای نو شدن و تازه شدن و حرکت به سمت تکامل.

سال ۱۴۰۲ را با تمام فراز و نشیب‌ها، غم‌ها و شادی‌ها با
یاری خداوند متعال و تلاش پشت سر گذاشتیم. اکنون زمان
آن است که با اتکا بر تجربه گذشته و افق پیش رو ضمن
تداوم گام برداشتن در مسیر رشد و پویایی بی‌وقفه، خود را
برای انجام امور و کارهای جدید آماده ساخته و همسو با
تحول طبیعت، بهترین‌ها را از خداوند متعال مسئلت نماییم.
با عرض تبریک و شادباش فرارسیدن سال نو، از درگاه
حضرت احدیت برای شما عزیزان و خانواده محترم سلامتی،
بهروزی و توفیق روزافزون آرزو مندیم.

..... حسین کورش
..... مدیرعامل و عضو هیئت‌مدیره صرافی سامان

A man with dark hair and glasses, wearing a dark blue pinstriped suit jacket over a white shirt, is seated and writing on a document with a pen. He has a small, light-colored pocket square in his jacket. The background is a blurred indoor setting with warm lighting.

در آستانه سال ۱۴۰۳ شمسی به رسم نیک نیاکان خود این آرزو را دارم که با بهار طبیعت، زندگی یکایک مردم ایران زمین به خصوص کارکنان و مدیران گروه مالی سامان به بهترین رنگ‌های بهاری تغییر گردد و نور شادی از سمت ایزد بر قلب‌های آن‌ها بتابد.

و خدمات دیجیتال، حضور مؤثر در بازارهای بین‌المللی و اخذ گواهی دانش‌بنیاد به عنوان شرکتی نوآور از جمله دستاوردهای سامانتل در سال ۱۴۰۲ بوده است.

در سال پیش‌رو، سامانتل با بهره‌گیری از ظرفیت‌های موجود و باتکیه‌بر توانمندی‌های داخلی، در مسیر توسعه و پیشرفت قرار خواهد گرفت و تلاش می‌کند تا با ارائه خدمات و محصولات نوین و کاربردی، نقش خود را در تحقق اهداف توسعه‌ای کشور همانند گذشته ایفا کند.

ضمن قدردانی از تلاش‌های بی‌شائبه همکاران عزیز، برای همه شما در سال جدید آرزوی موفقیت و سربلندی دارم. به امید دستیابی به موفقیت‌های روزافزون در سال جدید، فرصت را غنیمت شمرده از تلاش شبانه‌روزی یکایک همکاران محترم در طول سال گذشته تشکر و قدردانی می‌نمایم.

..... اکبر قهری
..... مدیر عامل شرکت سامانتل



A portrait of a middle-aged man with grey hair and glasses, wearing a grey suit, white shirt, and orange tie. He is standing in front of a large circular logo that features a stylized orange and blue design with Arabic text. The man has his hands clasped in front of him.

در این سال جدید، تعهد می‌کنیم که همچنان مسیر ارائه خدمات و محصولاتی باکیفیت بالا، قابلیت‌های متنوع و امنیت فراوان را بهتر از گذشته ادامه دهیم. راهی که سرآغاز آن بررسی و درک عمیقی از نیازمندی‌هایتان بوده و با پیگیری روند فناوری، به دستگاه‌های پرداخت الکترونیک پیشرفته‌ای با قابلیت‌های نوآورانه، خود را تجهیز کنیم. از شما بابت اعتمادتان به خدمات و محصولات تندر نور سپاسگزاریم.

باور داریم که با همکاری و همدلی شرکت و گروه مالی بانک سامان، می‌توانیم به رشد و توسعه مشترک بپردازیم و بهترین تجربه پرداخت الکترونیکی را برای مشتریانمان فراهم آوریم.

با احترام،

■ دکتر سیهری

مدیرعامل شرکت تندر نور



POS به شعب، واردات ۱۵۰,۰۰۰ دستگاه کارتخوان newland (دارنده رتبه یک جهان)، نصب ۱۵۰,۰۰۰ دستگاه کارتخوان جدید و... تنها بخشی از موفقیت‌های سپ بود که با حضور و همراهی اعضای خانواده بزرگ سپ در سال گذشته محقق شد. افزایش سهم مبلغ کارتخوان‌های سپ با وجود تغییر نظام کارمزدی و کسب بیشترین افزایش سهم در بین ۱۲ شرکت پرداخت کشور را در آستانه نوروز جشن می‌گیریم؛ اطمینان داریم که می‌توانیم با اتکا به اعتماد و همراهی سهام‌داران و مشتریان در کنار دانش سرمایه‌های انسانی و زیرساخت‌های توسعه‌یافته، حضور سپ در جمع ۸ شرکت برتر صنعت پرداخت جهان را تسریع بخشیم. تعهد، انگیزه و حمایت همکاران در سال گذشته کم‌نظیر و سرآمد بود؛ لذا قدردان تلاش و کوشش شما عزیزان هستیم و امید داریم که این همراهی و همیاری همچنان تداوم یابد. «تفکر همگرایی» را در این مسیر، چراغ راه خود قرار خواهیم داد و با اتحاد و بهره‌جستن از تجربیات و اندوخته‌های دو دهه فعالیت برای فردای پرفروغ سپ تلاش خواهیم کرد. نوآوری طبیعت را به فال نیک می‌گیریم تا با نزدیکی دل‌ها و آرامش قلب‌ها، مهربانی و صفا را به یکدیگر هدیه دهیم تا در مسیر «پرداختن به زندگی» روزهایی خاطره‌انگیز و دلنشین برای یکدیگر رقم زنیم و برای آتیه‌های پیش‌رو امیدوار و سرخوش باشیم؛ سال نو مبارک.

..... **احسان ترکمن**
..... **مدیرعامل شرکت پرداخت الکترونیک سامان (سپ)**

مفتخریم که لطف پروردگار باری دیگر در اختیار سپ و شرکت‌های زیرمجموعه قرار گرفت تا در راستای رشد و ترقی گروه مالی سامان و صنعت پرداخت کشور گام برداریم. سپ در روزگاری که صنعت پرداخت کشور روزهای پرچالشی را در سال ۱۴۰۲ پشت سر می‌گذاشت با بهره از آموخته‌ها و تجربیات حاصل از دو دهه فعالیت باشکوه و همراهی ارزشمند سهام‌داران و مشتریان توانست «چالش‌ها» را برای خود به «فرصت» مبدل سازد تا در عرصه‌های ملی و جهانی بدرخشد.

پرداخت الکترونیک سامان کیش (سپ) برای دومین سال متوالی توانست رتبه نخست خاورمیانه را در نیلسون رپورت - معتبرترین مرجع رصد و پایش صنعت پرداخت جهان - از آن خود سازد؛ این شرکت با ایستادن بر سکوی دوازدهم جهان در سال ۲۰۲۲ نشان داد که در راستای دستیابی به اهداف و برنامه‌های افق سال ۱۴۰۵ کوشا است.

سپ با همراهی شرکت‌های زیرمجموعه از جمله شرکت تندر نور با افزایش ۱۰۰ درصدی تعمیرات دستگاه‌های کارتخوان با هدف افزایش بهره‌وری نشان داد که پتانسیل‌های بالقوه را به‌خوبی شناسایی و در راستای خودکفایی در عرصه فنی اقدامات مؤثر و کارایی را انجام داده است. عملیات توسعه نرم‌افزارهای سپ، اپلیکیشن ۷۲۴، سوییچ پذیرندگی و توسعه عملیاتی شرکت‌های زیرمجموعه دیگر اقدامات تأثیرگذار سپ در سال ۱۴۰۲ بود.

راه‌اندازی TMS تمامی دستگاه‌های کارتخوان سپ، افزایش ۱۰۰ درصدی ارسال و تخصیص



طراحی شده‌اند تا به روندهای نوظهور رسیدگی کنند و راه‌حل‌های نوآورانه‌ای ارائه دهند که ما را در بازار متمایز کند. همکاران ما به طور خستگی‌ناپذیری برای توسعه این پیشنهادها کار کرده‌اند و من مطمئن هستم که آنها این پیشنهادها را تا حد زیادی توسعه داده و راه‌های جدیدی را برای رشد باز می‌کنند. من مشتاقم ببینم چگونه این خدمات به ما این قدرت را می‌دهند تا به مشتریان خود خدمات بهتری ارائه دهیم و موقعیت خود را به‌عنوان یک رهبر در صنعت خدمات تقویت کنیم. در پایان، برای خانواده بانک سامان، گروه مالی سامان، مشتریان و همکاران عزیزم در آفتاب تجارت سامان، سالی سرشار از موفقیت، سلامتی و شادی از خداوند تعال خواستارم. باشد که سال ۱۴۰۳ فرصت‌های فراوان، رضایت شخصی و لحظات شاد بزرگی را برای شما به ارمغان بیاورد و در کنار هم بایستیم و با یک چشم انداز و هدف مشترک، آینده‌ای روشن ایجاد نماییم.

..... **شهریار الماسی**
..... **مدیرعامل آفتاب تجارت سامان**



فرارسیدن نوروز باستانی و سال نو را به همه عزیزان و سروران تبریک عرض می‌نمایم و سالی سرشار از عشق و سلامتی برایتان آرزو مندیم. قبل از هر سخن دیگر، باید عمیق‌ترین قدردانی خود، برای تلاش، فداکاری و همکاری بی‌دریغ همکاران عزیزم در طول سال گذشته را ابراز کنم؛ تعهد شما به تعالی، در رشد و موفقیت ما مؤثر بوده است و من واقعاً از تک‌تک شما سپاسگزاری می‌کنم.

همان‌طور که سال جدید را آغاز می‌کنیم، بیایید از درس‌های آموخته شده در گذشته درس بگیریم و فرصت‌هایی را که در انتظارمان هستند در آغوش بگیریم و اجازه دهیم به پرورش فرهنگ نوآوری، همکاری، تعالی و مشتری‌مداری ادامه دهیم، زیرا اینها ستون‌هایی هستند که موفقیت ما بر آنها بنا شده است. درحالی‌که وارد سال جدید می‌شویم با افتخار اعلام می‌نمایم که مجموعه‌ای از خدمات جدید را برای رفع نیازهای درحال‌رشد مشتریان خود راه‌اندازی خواهیم نمود. این خدمات با دقت



سامان فراز از جمله اقدامات ارزشمند شرکت در سالی که گذشت، بوده است.

این نتایج مثبت و انگیزه بخش تنها با همراهی مدیران و کارکنان پرتلاش بانک سامان و همدلی و تخصص همکاران پرتلاش اینجانب میسر شده است.

اما این پایان راه نیست؛ ما با هم در سال نو گام‌های بزرگ‌تری خواهیم داشت تا ایران عزیزمان را آبادتر، مردمان سرزمینمان را امیدوارتر و دنیای مهندسی را آبرومندتر کنیم.

برای رسیدن به این اهداف زیبا، لازم است همگی اندیشه‌هایمان را تعالی بخشیده و رؤیاهایمان را در یک حرکت جمعی شکوفا کنیم که شکوفایی، نو شدن و جوانه زدن به‌سوی بالا و پیشرفت، خود پیام اصلی نوروز است. امیدوارم سال جدید برای همه مردمان این سرزمین، سالی توأم با شادی، موفقیت و بهروزی باشد.

..... یاسر امامی
..... مدیرعامل شرکت توسعه و عمران بهنادبنا



نیایان ما، نو شدن طبیعت را گرامی داشتند و این بزرگداشت، مبدأ سال نو شد؛ نوروز نماد شکوفایی است. اینک که سال کهنه را پشت سر گذاشته و به جهان نو وارد می‌شویم، چه نیک است که به تأسی از طبیعت، غبار از اندیشه‌ها و رفتارهایمان بشوئیم و با دیدی نو، ایده‌های نو و کارهای نو به استقبال سال جدید برویم. در سالی که گذشت، همکاران پرتلاش من در شرکت توسعه و عمران بهنادبنا، دست در دست هم و شانه‌به‌شانه یکدیگر گام‌های بزرگی برداشتند. بدون شک به سامان رساندن ۶۰۰ هزار مترمربع فعالیت‌های اجرایی، بدون همدلی تمامی کارکنان دلسوز این شرکت ممکن نبود.

در سال گذشته، اجرای اسکلت یکی از خاص‌ترین پروژه‌های کشور یعنی سامان فراز و نیز اجرای اسکلت دو برج زمرد و مروارید در پروژه آپال اصفهان به پایان رسید و گام‌های مثبتی در پیشرفت دیگر پروژه‌ها برداشته شد.

عنوان برترین سازه بتنی کشور در کنفرانس ملی بتن، در کنار اخذ رتبه نقره‌ای LEED در پروژه



گذاشتیم و اکنون که به سال جدید ورود کرده‌ایم با دلی امیدوار به بهبود هر چه بیشتر اوضاع، چشم به آینده دوخته‌ایم تا با تغییر وضعیت اقتصادی، نه تنها برای کسب‌وکارها بلکه برای آحاد مردم این سرزمین و فراهم‌شدن شرایط مناسب کاری و به تبع آن افزایش رفاه عمومی و تقویت سرمایه اجتماعی، افق پیش رو را هر چه روشن‌تر شاهد باشیم.

از خداوند مدبّر اللیل و النهار و محوّل الحول و الاحوال مسئلت می‌نمایم سال نو را برای ما سالی سرشار از برکت، عشق و مهر مقرر فرماید و با دگرگون کردن درونمان، دل‌هایمان را برای تلاش در جهت بالندگی و خوشبختی هم به یکدیگر نزدیک کند، به گونه‌ای که در پایان سال، با مرور کارنامه یک‌ساله‌مان، لبخند رضایت از آنچه انجام داده‌ایم، بر لبانمان نقش بندد. آمین. سلامت، سعادت، سرفرازی، سرور، سبزبختی، سرزندگی و سپاس نعمات خداوندی را برای تک‌تک مردم سرزمینم از درگاه حضرت حق آرزو می‌کنم و امیدوارم نوروزتان پیروز و عیدتان مبارک باشد.

..... محمدعلی گوجانی
..... مدیرعامل شرکت توسعه خدمات
..... الکترونیکی آدونیس

یزدان پاک را شاکر و سپاسگزارم که فرصتی دوباره به من عطا فرمود تا دگربار و در آستانه ورود به سال نو و آغاز دگرگونی طبیعت، با سروران و عزیزانم سخن بگویم و به این مناسبت خجسته، تبریکی تقدیم حضورتان کنم. قبل از هر چیز، آرزو مندم که همه هم‌وطنان در سال جدید به حالی خوب برسند و در این آرزو، به‌ویژه به «حوّل حالنا الی احسن الحال» تمسک می‌جویم.

همچون سایر کسب‌وکارها، فعالان صنعت بانکی و پرداخت، سال گذشته را پرچالش پشت سر گذاشتند. مشکلات ناشی از تحریم‌ها، کاهش ارزش پول ملی در قبال سایر ارزها، افزایش بی‌رویه قیمت کالا و هزینه‌ها، تدوین مقررات و دستورالعمل‌های دست‌وپاگیر و اظهارات غیرکارشناسی و غیرواقعی از این صنعت‌ها و ایجاد جوّ متشنج از فعالیت‌های اساسی و...، خواب خوش را از چشمان دست‌اندرکاران کسب‌وکارها و صداپته ما که وظیفه خدمت‌رسانی به بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری را بر دوش می‌کشیم و عهده داریم، ربود و گذر ایام را با دل‌شوره و دلهره همگام ساخت.

سال را با هر چه بود و هر چه داشت، پشت سر



است که با حفظ روابط مؤثر و مستدام با مشتریان، بهترین پشتیبانی را در اختیار مشتریان خود قرار دهد.

تیم روابط عمومی بانک سامان در طول سال گذشته تلاش کرد تا در کنار همه واحدهای بانک با استفاده از همه ظرفیت‌های خود در راستای ارتقای برند سامان، اطلاع‌رسانی اقدامات و فرایندهای بانک، آموزش و پاسخگویی به مشتریان و ترویج و تبلیغ استفاده از خدمات بانک قدم بردارد.

ضمن تبریک فرارسیدن فصل بهار و آغاز سال نو و با آمیدی روشن به آینده، از طرف تیم روابط عمومی بانک سامان، به همه همکاران و مشتریان گرامی صمیمانه‌ترین تبریک‌های خود را تقدیم می‌کنم و امیدوارم سال جدید برای همه ایرانیان سرشار از سلامتی، شادی و موفقیت باشد.

.....
• فرنود حسنی
• مدیر روابط عمومی و صدای
• مشتریان بانک سامان

بهار، مقصد مسیرهای سخت است
 بهار فصل دل‌انگیز و زیبایی است که در پس سختی و سرمای زمستان، چشم‌ها را به ضیافت رویش و زیبایی می‌برد. بهار زیباترین نتیجه و مقصد مسیر سخت زمستان است و بهترین پیام طبیعت برای ما که در پس هر سختی و دشواری، نتایج زیبا و خوبی به دست خواهد آمد. سال گذشته، با همت و تلاش بی‌وقفه همه همکاران، بانک سامان توانست موفقیت‌های بسیاری را در راستای تحقق اهداف خود به ثمر برساند و این برای ما نماد ارائه همه توان و تلاش‌ها و تعهد در قالب کار تیمی در ارائه خدمات و محصولات باکیفیت بود.

سال جدید، بازه‌ای برای شروع صفحه‌ای جدید از راهبردها و برنامه‌های بانک سامان است. در این سال نیز، ما قصد داریم تا با ارائه خدمات نوآورانه و باکیفیت بهترین تجربه را برای مشتریان خوب سامان رقم بزنیم.
 بانک سامان همچنین همواره در تلاش



را برای روزهای بی‌روح آماده کرده بودم. بعد از گذشت بیش از ۱۵ سال حضور در خانواده سامان،

مهربانی را یاد گرفتم.
 باهم بودن را یاد گرفتم،
 هم‌فکری و تفکر جمعی را یاد گرفتم،
 انعطاف‌پذیری را یاد گرفتم،
 برنامه داشتن را یاد گرفتم،
 منظم بودن را یاد گرفتم،
 خلاق بودن را یاد گرفتم،
 توجه به رشد و شکوفایی را یاد گرفتم،
 به‌روزشدن را یاد گرفتم،
 حمایت‌کردن را یاد گرفتم،
 عاشق بودن را یاد گرفتم،
 و در آخر: اگر عشق به کار در سامان یک نوع اعتیاد است من معتاد هستم.
 در سال جدید، شادی، امید و عشق برای همه آرزو دارم.

.....
• لیلا نوری
• کارشناس مدیریت روابط عمومی و
• صدای مشتریان و استاد دانشگاه پیام‌نور

سفر زندگی

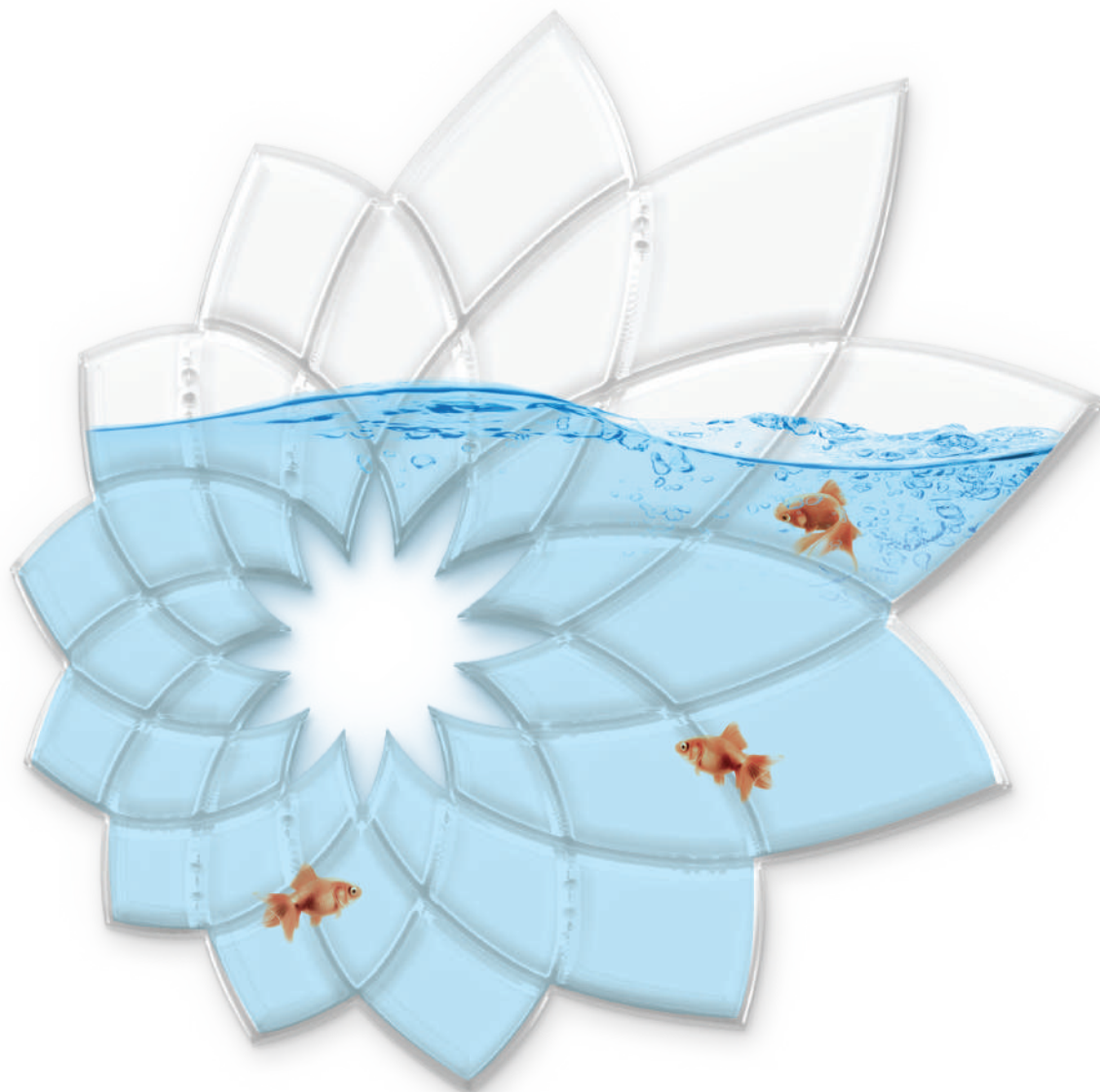
سال نو، یعنی بوی تازگی، شکوفه‌زدن درختان و یک دنیا آرزوهای رنگی.

هنوز هم بعد از نیم‌قرن زندگی، شروع سال با شکوفه‌های قشنگ بهاری برایم روزهای جوانی و تازگی را برایم تکرار می‌کند. با وجود گذشت زمان، بازهم بوی بهار همان بوی جوانی را دارد. در جاده سرسبز کار و زندگی، در تب‌وتاب نوسانات اقتصادی، یاد گرفتم که بیشتر از قبل نیازهایم را اولویت‌بندی کرده و برایش برنامه‌ریزی داشته باشم.

تجربه کردم که ماه‌های اول سال جدید علاوه بر تازگی، بحران‌های مالی جدید به همراه دارد، پس تلاش کردم از محل دریافتی‌های پایان سال علاوه بر اقساط پایان سال، اقساط ماه اول سال جدید را نیز ذخیره کنم، با این کار به خودم آرامش داده و می‌توانم با فراغ‌بال به برنامه‌های جدید خود سروسامان دهم.

آخر سال به یاد روز اول کاری در سامان افتادم. آن زمان فکر می‌کردم که وارد یک محیط مقرراتی، خشک و بدون انعطاف شده‌ام و خودم





سامان در سالی که گذشت

همکاران، مجله‌ای باشد برای همه سامانی‌ها؛ همکاران سامانی، سهام‌داران سامان و مشتریان سامان. در این راه و با هدف ایجاد جذابیت بیشتر و همه‌شمول‌تر شدن مجله، همیشه مجله در پی نو شدن و به‌روزتر شدن بوده است، در همین راستا، در سالی که گذشت نیز هیئت تحریریه

نشریه سامان در عمر ۲۰ ساله خود همواره به دنبال اعتلای نام سامان و سامانیان بوده است و در این راه سعی کرده تا از طریق پوشش کامل خبری رویدادهای داخلی گروه مالی سامان، ارائه مطالب آموزشی، معرفی آخرین محصولات گروه مالی سامان و انعکاس نظرات و نوشته‌های

بانک سامان بانک سامان بانک سامان

خوانندگان عزیز مجله علاوه بر امکان استفاده از منابع آموزشی، در پایان هر فصل می‌توانند با شرکت در خودآزمایی فصلی، روند بهبود مهارت‌های زبانی خود را محک بزنند. شایان‌ذکر است مطالب نوشتاری و فایل‌های ویدئویی این دوره‌ها توسط جناب آقای سامان جمشیدی، مدرس دوره‌های مختلف زبان، تهیه شده و می‌شود.

گسترش همکاری با آکادمی سامان

باتوجه به رسالت مجله سامان در بهبود آگاهی‌های عمومی مخاطبان و ارتقای علمی همکاران، نشریه سامان از آغاز سال ۱۴۰۲ با گسترش همکاری خود با آکادمی سامان به عنوان قطب علمی و آموزشی گروه مالی سامان، اتفاقات خوبی را در بخش محتوای مجله سامان رقم زد. در همین مسیر با همکاری همکاران ارجمند آکادمی سامان، مقالات متعددی تحت عنوان داستان اقتصاد ایران به قلم دکتر محمدعلی براتی، کارشناس مطالعات اقتصادی آکادمی سامان و همچنین مقالاتی پیرامون موضوع اصول رفتار سازمانی و تجاری به قلم دکتر ابراهیم زارع پور، مدرس آکادمی سامان در اختیار خوانندگان مجله سامان قرار گرفت.

کافه تک

پیشرفت‌های تکنولوژی در حوزه علوم کامپیوتر از چنان سرعتی برخوردارند که بدون شک هیچ یک از حوزه‌های علمی دیگر نمی‌توانند پایه‌های این حوزه رشد و توسعه پیدا کنند. باتوجه به این اصل و برای عقب نماندن از قافله تکنولوژی لازم است که مدام خودمان را به‌روز کنیم و از آخرین دستاوردهای نرم‌افزاری اطلاع پیدا کنیم. به همین خاطر، از یکی از همکاران متخصص در حوزه علوم رایانه خواسته شد تا هر ماه با معرفی یک اپلیکیشن که بتواند کارهای مختلف را برای همکاران بانکی راحت‌تر کند ما را با آخرین محصولات دنیای کامپیوتر آشنا کند. بر اساس این نیاز، کافه تک به قلم مهرناز تباری، کارشناس روابط عمومی الکترونیک به دست مخاطبان مجله سامان رسید.

پرسش و پاسخ

یکی از ویژگی‌های رسانه‌های سنتی از جمله مجلات، حالت یک‌طرفه بودن انتقال اطلاعات است. به‌منظور رفع این اشکال و برقراری ارتباط بیشتر با مخاطبان یا به عبارت مختصر به‌منظور تغییر حالت مونولوگ و تک‌گویی رسانه‌ای به دیالوگ و دوگویی، در سال اخیر بخش پرسش و پاسخ مجله سامان کلید خورد. سازوکار صفحه پرسش و پاسخ مجله که با استقبال خوبی از سمت همکاران روبه‌رو شد بدین صورت بود که هر ماه با طرح سؤالی درباره موضوعات مختلف مثل موضوعات بانکی، کسب‌وکار، ارتباطات و... نظر همه همکاران رو در رابطه با آن موضوع در بستر شبکه اجتماعی همسا، جمع‌آوری می‌شد و با انعکاس آن در نشریه، دانش و تجربه هر یک از همکاران، به‌صورت روان‌تر در اختیار سایر همکاران و سایر خوانندگان مجله قرار می‌گرفت.

مجله سامان در روابط عمومی با ایجاد تغییراتی محتوایی سعی کرد تا محتوای نشریه علاوه بر جذاب‌تر شدن، مطالب ارزنده‌تر و فاخرتری را به مخاطبان خود پیشکش کند. در نوشته پیش روی شما، سعی شده تا به برخی از این تغییرات و نوآوری‌ها در نشریه سامان که در سال اخیر رخ داد اشاره کنیم. امیدواریم که این تغییرات مقبول نظر شما مخاطبان عزیز واقع شده باشد و در راه بهبود محتوای مجله سامان، نظرات و انتقادات ارزنده خود را از ما دریغ نکنید.

گفت‌وگو با مدیران عامل شرکت‌های گروه مالی سامان

بانک سامان و تمامی شرکت‌های گروه مالی سامان به‌مثابه یک خانواده بزرگ هستند، با همین رویکرد بود که در سال گذشته سعی کردیم با ترتیب‌دادن گفت‌وگوهای منظم و متوالی با مدیران عامل شرکت‌های سامانی، هر ماه به سراغ یکی از این شرکت‌ها برویم و از آخرین اخبار و تحولات این شرکت‌ها مطلع شویم. در کنار اخبار این شرکت‌ها سعی شد تا از شخصیت و ابعاد شخصی مدیران عامل هم پرسش شود و خواننده‌های خوب نشریه با مشخصات شخصی و علایق شخصی بالاترین مقامات هر کدام از این شرکت‌ها هم نیز آشنا شوند. همچنین در این بخش با اختصاص صفحاتی به هر شرکت، آخرین محصولات و خدمات این شرکت‌ها به‌صورت آگهی به خوانندگان عزیز نشریه سامان معرفی شد.

مصاحبه ماهانه با مدیریت‌های بانک

خیلی از همکاران ما مخصوصاً همکاران عزیز در شعب با مدیران بانک و جزئیات وظایف هر یک از مدیریت‌های بانک آشنا نبودند و این کمبود ما را بر آن داشت تا با ترتیب دادن مصاحبه‌هایی با مدیران و رؤسای ادارات مستقل، از آنها بخواهیم ضمن معرفی خودشان و همکاران هر مدیریت، به‌صورت مختصر و مفید مهم‌ترین وظایف محوله به مدیریت خود را با خواننده‌های مجله به اشتراک بگذارند. همچنین در این بخش از مدیران محترم خواسته شده بود تا سهام‌داران و همکاران سامانی را از آخرین تحولات و اخبار در حوزه تحت مدیریت خود مطلع نمایند. علاوه بر اینها، با انتشار عکس دسته‌جمعی همکاران هر مدیریت در هر شماره مجله، سعی شد تا علاوه بر انعکاس زحمات تیمی و گروهی در بانک سامان، معرفی تصویری همکاران هر مدیریت نیز عملی شود.

آموزش زبان با سامان

نشریه سامان در ادامه راه خود در راستای ارائه آموزش‌های کاربردی، آموزش زبان با رویکردی متفاوت را از شماره مهرماه ۱۴۰۲ خود آغاز کرد. رویکرد جدید با عنوان «آموزش زبان با سامان» روش آموزشی چندرسانه‌ای بود؛ در این روش، آموزش‌ها در قالب ترکیبی از منابع نوشتاری (مجله)، ویدئویی و صوتی در اختیار خوانندگان مجله سامان قرار می‌گیرد.

Saman Bank

Saman Bank

Saman Bank

جوایز پرسش و پاسخ

همان‌طور که از ابتدای راه‌اندازی صفحه پرسش و پاسخ در مجله سامان قول داده بودیم تا آخر هر سال به همکارانی که به‌صورت فعال به پرسش‌ها پاسخ داده‌اند هدایایی تقدیم بشه، هدایای صفحه پرسش و پاسخ به این همکاران تقدیم شد:



نام و نام خانوادگی	محل خدمت
۱ هادی ایرانی پور	بازرس تطبیق و مبارزه با پولشویی شعب، مدیریت تطبیق و مبارزه با پولشویی
۲ احسان آقابالائی	بانکدار عملیات، شعبه بلوار فردوس
۳ عادل برزگری	بانکدار عملیات، شعبه اروند
۴ مهدی یوسفی	کارشناس فروش غیر حضوری، مدیریت جذب و فروش
۵ زینب پرویزی	کارشناسی پشتیبانی عملیات بانکی، مدیریت پشتیبانی فروش
۶ مرتضی افشار	کارشناس بررسی مطالبات در معرض ریسک، مدیریت پیگیری مطالبات
۷ علی توسن	بانکدار فروش، شعبه بازار کفاشها
۸ حسین استادی	بانکدار فروش، شعبه مشهد
۹ مرضیه جعفری	بانکدار فروش تخصصی، شعبه سعادت آباد
۱۰ آرش آذین فر	بانکدار فروش، شعبه آمل



گفتگو با همکاران سختکوش شعبه جمهوری

شعبه‌ای که مدرسه پانک سامان است

گفتگو: جعفر تکبیری

دو صنف نباشیم و خود را فقط محدود به اطراف شعبه نکنیم بلکه به منظور افزایش تعداد اصناف، شرکت‌های حقوقی (SME) و سعت بازاریابی خود را بزرگ‌تر و سراغ دیگر اصناف و شرکت‌ها در سایر مناطق هم برویم که در این خصوص نیز میان همکاران تقسیم‌بندی صورت گرفته و ناگفته نماند مشتریان خوب شعبه در این زمینه همکاری خوبی با ما داشته و همراهی می‌کنند.

رئیس شعبه جمهوری سپس ادامه داد: ما اعتقاد داریم بازاریابی جدید زمانی مؤثر و ملموس خواهد بود که در حفظ و نگهداری مشتریان موفق باشیم، بنابراین در کنار بازاریابی‌های جدید سعی کردیم با حفظ ارتباط با مشتریان خوب و برتر شعبه نیازها و رضایت آنها را رصد کرده و تا حد امکان خدمات مناسب ارائه شود تا از این طریق ضمن افزایش و تمرکز فعالیت آنها نزد بانک توانستیم به کمک آنها مشتریان خوبی نیز جذب کنیم. به عبارتی شعار ما این است به کمک هر مشتری باید مشتری دیگری جذب شود چرا که تبلیغات و بازاریابی مشتریان با پتانسیل منطقه بسیار اثربخش خواهد بود و فرایند بازاریابی را برای ما سهل، کوتاه و مطمئن‌تر خواهد کرد.

رنجبر سپس گفت: برای اینکه بر اساس ارزش‌های بانک حرکت کنیم سعی کردیم با کم کردن فاصله‌ها و ایجاد فرهنگ مطالبه‌گری به شکل حرفه‌ای و با شرط رعایت ادب و احترام از طریق برگزاری جلسات خصوصی با مسئولین شعبه جهت بررسی مشکلات و دغدغه‌ها یا پیشنهادات و انتقادات منطقی و سازنده و یا اگر همکاری امکان مطرح کردن رودرو موضوعات و مسائلی حتی در خصوص خود مسئولین شعبه را نداشت در پایان جلسات ماهانه در برگه‌های متحدالشکل بدون ذکر نام ارائه می‌شود سپس در جلسه‌ای میان مسئولین شعبه همه موارد بررسی و در حد امکان اقدامات و اصلاحات لازم و ارائه راهکارهای مناسب‌تر صورت می‌گیرد و در نهایت به لطف خدا و خواست و اراده تک‌تک همکاران محیطی صمیمی آرام و کم استرس، به دور از حاشیه، با روحیه همکاری و حمایتی، کار تیمی، با تعهد و تعصب به اهداف و برنامه‌های بانک شکل گرفت که جا دارد از همه همکارهای خوب و بامحبت تشکر و قدردانی کنم.

رئیس شعبه جمهوری در خصوص برنامه شعبه نیز گفت: یکی از برنامه‌های شعبه حفظ ارتباط به منظور پیگیری دغدغه‌ها، مشکلات، نیازها، میزان رضایت، و دریافت پیشنهادات و انتقادات از طریق تماس تلفنی و در بعضی مواقع برگزاری جلسات حضوری در محل کار یا شعبه با مشتریان برتر فعال، غیرفعال و ضعیف جهت احیا و ارتقا آنان است و مشتریان حقوقی غیرفعال یا با فعالیت کم و مشتریان دارای پذیرنده غیرفعال و یا با گردش و تراکنش پایین است.

رنجبر به اجرای پروژه سامان ۱۴۰۴ در سطح بانک اشاره کرد و گفت: به اعتقاد من زمانی پروژه سامان ۱۴۰۴ می‌تواند به نتیجه قابل قبول و مدنظر بانک برسد که همه به این اتفاق بزرگ و مهم باور داشته باشیم و همه مدیریت‌های محترم علیرغم همه محدودیت‌ها هم راستا با این پروژه حرکت کنند و فقط ختم به شعب نشود و همانطور که در جلسات متعدد به همکارانم تاکید مینمایم برای اینکه به درستی در راستای استراتژی سامان ۱۴۰۴ و رویکرد بانک حرکت کنیم مواردی لازم است رعایت شود که به این شرح است:

- همه همکاران به این مهم اعتقاد و باور داشته باشند
- در جلساتی که برگزار می‌شود هدف و برنامه بانک از اجرای این پروژه به درستی تشریح کنیم و روشن کنیم چه فایده و نفعی برای بانک و به تبع برای پرسنل دارد و قرار است به کجا برسیم تا در نهایت مطمئن شویم همه همکاران درک درست و مشترکی از استراتژی ۱۴۰۴ رسیده‌اند.
- همه همکاران بتوانند به درستی مشتریان هدف را شناسایی و نیازسنجی



حسن رنجبر - رئیس شعبه

در این شماره از نشریه سامان به گفتگو با همکاران شعبه جمهوری نشستیم. شعبه‌ای که بسیاری آن را مدرسه بانک سامان می‌دانند چرا که محلی برای یادگیری فعالیت‌های مختلف بانک است.

حسن رنجبر، رئیس شعبه جمهوری مدرک کارشناسی ارشد در رشته مدیریت مالی دارد و ۱۸ سال است که در سمت‌های مختلف در بانک سامان فعالیت می‌کند.

وی در خصوص آخرین وضعیت شعبه جمهوری گفت: این شعبه در یک منطقه کاملاً تجاری و بسیار مهم و استراتژیک واقع شده و عمده مشتریان شعبه در صنف موبایل و لوازم جانبی آن فعالیت می‌نمایند و سایر صنوف پیرامون شعبه شامل صوتی تصویری، انواع پوشاک، پارچه، عینک، دوربین مدار بسته و تجهیزات پزشکی هستند که با سیاست افزایش وسعت بازاریابی سعی کردیم به دیگر صنف‌ها از جمله انتشارات، ابزار براق و... نیز ورود کنیم. طبق درجه‌بندی بانک شعبه جمهوری شعبه درجه ۲ ارزی ریلی است و تعداد پرسنل شاغل در این شعبه و مراکز خدمات تحت پوشش آن در مجموع ۱۸ نفر است.

رئیس شعبه جمهوری سپس ادامه داد: این شعبه به عنوان شعبه مادر دارای ۲ مرکز خدمات است که یکی در پاساژ علاءالدین و دیگری در پاساژ چارسو واقع شده که کلیه خدمات به جز ارز و اعتبارات در این دو مرکز خدمات به مشتریان ارائه می‌شود. شعبه دارای ۲۴۵۰۰ مشتری حقیقی و ۴۵۰ مشتری حقوقی است و از مشتریان حقیقی حدود ۹۳٪ مشتری خرد و ۷٪ مشتریان برتر هستند و در مقابل سهم مشتریان برتر از منابع شعبه حدود ۷۷٪ است. رنجبر در ادامه این گفتگو عنوان کرد: علاوه بر اهدافی که برای تک‌تک همکاران شعبه تعیین شده، طی جلسات ماهانه به ارزیابی عملکرد عزیزان و بررسی نقاط ضعف و قوت و روند حرکت شعبه، شرایط رقبا، دغدغه‌ها و نیازهای مشتریان و ارائه راهکارها و مرور استراتژی، دستورالعمل‌ها و محصولات می‌پردازیم. از طرفی جهت تحقق اهداف و حرکت در راستای استراتژی و رویکرد بانک، تلاش و برنامه بر این است که وابسته به یکی



ابراهیم رفیعی - معاون شعبه

پر قدرت، با انرژی مثبت، خاطره‌های روزانه شاد و گاهی غمگین و پر از چالش‌های متفاوت رو پشت سر می‌گذارم.

معاون شعبه جمهوری سپس ادامه داد: خوشبختانه در محیط گرم و صمیمی و دوستانه‌ای که در این شعبه ایجاد شده، تعامل و پشتیبانی همکاران از هم همیشه جزء نکات مثبت شعبه ما بوده و این مهم باعث شده شوق حضور در بانک و خدمت به مشتریان در کارکنان شعبه جمهوری به معنای کامل کلمه وجود داشته باشد.

وی در خصوص چالش‌های پیش‌روی شعبه نیز گفت: مهم‌ترین چالش حضور در شعبه جمهوری همراه با نظارت بر باجه‌های چارسو و علاءالدین باتوجه به مراجعه و حضور متعدد مشتریان با سلاقی و فرهنگ‌های مختلف، به نظر من بحث آموزش است، یعنی همینکه شما می‌آموزید که چگونه با هر فرهنگ و رفتار و سلیقه‌ای ارتباط برقرار کنی و تعامل داشته باشی این خود بزرگ‌ترین چالش هست.

ابراهیم رفیعی همچنین ادامه داد: در کل برنامه‌ریزی که برای خودم جهت افزایش درآمدهای بانک و رضایت سهام‌داران محترم تعریف کردم، ایجاد حس خوب و آرامش و تعادل کار و زندگی برای همکاران و ایجاد حس امنیت و اعتماد برای جذب و نگهداشت مشتریان هدف بانک محبوب است. در مرحله بعد تعریف خواسته‌های مشتریان برای خودم و تلاش برای تحقق آنها در راستای اجرای اصل فروش متقاطع و انتخاب بانک سامان برای مشتریان برتر و هدف بانک خواهد بود.

معاون شعبه جمهوری در پایان گفت: از رؤسای سابق خوبم که افتخار یادگیری و دانش‌افزایی در کنار ایشان را دارم بسیار سپاسگزارم، بزرگوارانی همچون سرکار خانم قدمی، آقای رسولی، آقای قاسمی و آقای اطهری که امیدوارم همیشه شاد و سلامت باشند. از استاد خوب، مهربان و حرفه‌ای خودم جناب آقای رنجبر عزیز که از زمان تصدی پست ریاست شعبه، با برنامه‌ریزی‌هایی که داشتند باعث شدند، شعبه در مسیر پیشرفت و رسیدن به اهداف قرار بگیرد و همچنین با آرامش مثال‌زدنی‌شان، لحظه‌لحظه

کنند.

● تسلط و اشراف همکاران به دستورالعمل‌ها و محصولات بانک لازم است تا بتوانند به‌درستی و بر اساس نیاز مشتریان محصولات را به آنها معرفی و ارائه نمایند.

● هر ماه عملکرد و روند حرکت در شاخص‌ها را به‌درستی و با ابزارهای در اختیار مانند تبلو و شناسنامه کنترل و بررسی کنیم تا ببینیم کجا قرار داریم، نقاط ضعف و قوت ما کجاست تا بتوانیم در صورت انحراف از مسیر علت‌ها و راهکارها را به‌درستی شناسایی و برنامه‌های جایگزین داشته باشیم.

رئیس شعبه جمهوری در خصوص چالش‌های پیش‌روی شعبه نیز گفت: باتوجه به نوع فعالیت مشتریان و حساسیت شغل آنها جهت جابه‌جایی پول به دلیل نوسان نرخ ارز در یک منطقه تجاری با حجم گردش بالا و حضور مشتریان گذری، باعث شده تا شعبه و مراکز خدمات در طول روز با حجم بالایی از جابه‌جایی پول مواجه باشد که سرعت و سهولت برای آنها بسیار حائز اهمیت است که این امر با وجود مشکلات درگاه‌ها که باعث نارضایتی و عدم اعتماد مشتریان می‌شود منافات دارد و کار شعبه را جهت مهاجرت مشتریان بسیار سخت و انرژی و زمان زیادی از همکاران می‌گیرد اما قرار گرفتن همکاران کنار مشتریان جهت معرفی درگاه‌ها و فواید آن و همچنین راهنمایی و آموزش لازم باعث شده تا این همکاری و کمک تجربه و احساس خوبی به مشتریان منتقل کرده و کم‌وکاست و مشکلات را پوشش داده و اکثر مواقع استقبال خوبی از ابزارهای الکترونیکی صورت گیرد و حتی گاهی شاهد هستیم خود آنها اقدام به معرفی درگاه‌ها و آموزش به سایر مشتریان می‌نمایند.

رنجبر در خصوص فرایند فروش بیمه در شعبه جمهوری نیز گفت: شعبه تا پایان دی‌ماه موفق شد ۱۴۰٪ هدف خود در شاخص بیمه را محقق نماید و شیوه بازاریابی شعبه به شرح ذیل می‌باشد:

● معرفی و فروش به تمام مشتریانی که برای آنها اقدام به افتتاح حساب جاری می‌شود

● معرفی و فروش به مدیران اشخاص حقوقی جهت پرسنل (از جنبه رفاهی و انگیزشی پرسنل با هزینه کم اقدام به مذاکره می‌شود)

● معرفی و فروش به واحدهای تجاری پاساژهایی که بازاریابی می‌شوند

● معرفی و فروش به مشتریان اعتباری و ارزی

● معرفی و فروش به مشتریان گذری که به هر دلیلی به شعبه مراجعه می‌نمایند

وی در پایان گفت: در پایان بر خود لازم می‌دانم ابتدا از سرکار خانم علیری سرپرست محترم ناحیه ۴ به‌خاطر مساعدت و حمایت‌هایی که داشتند و همچنین از دو خانواده خودم یکی همکاران خوب و با محبتی که در گذشته و در حال حاضر در این شعبه زحمت کشیده‌اند به پاس تمام تلاش‌ها و همکاری‌هایی که داشتند و دیگری همسر عزیزم که همیشه در روزهای سخت کنارم بوده و درک درستی از شرایط شغلی و مسئولیت‌های من داشته تقدیر و تشکر نمایم و برای همه این عزیزان آرزوی بهترین‌ها را دارم.

تولد دوباره با بانک سامان

ابراهیم رفیعی معاون شعبه جمهوری است که از سال ۱۳۹۴ به جمع خانواده سامان پیوسته است.

وی در خصوص حس و حال روزهای نخست پیوستن به بانک سامان عنوان کرد: روزهای ابتدایی استخدام در بانک سامان، در شعبه الهیه حضور پیدا کردم، میتوانم بگویم مثل تولد دوباره یا حضور در دنیای زیباتر و متفاوت‌تر بود. خوشبختانه هنوز این حس خوب با من همراه است و



بهزاد شریفی



پویا بیاتی



طه جدیدیان



حمید دانش آموز



مهرداد سعداللهی



علی مؤمنی



علیرضا فنبری

راستا با مؤسسات مالی جهانی حرکت می‌کند. به‌طور کلی تغییرات عملیات بانکی به‌ویژه استفاده از درگاه‌های الکترونیکی و تغییر به‌سوی عملکردهای مالی ملموس به غیرملموس (visible to invisible) از رویکردهای نوین در صنعت بانکداری است که توسط بانک سامان اجرایی و می‌توان آن را نمونه قابل دفاع و قابل مقایسه با صنعت نوین بانکداری بین‌المللی دانست.

چالش‌های مختلف یک شعبه

بهزاد شریفی از همکاران عملیات شعبه جمهوری است. وی متولد سال ۱۳۷۱ و فارغ التحصیل کارشناسی ارشد مهندسی مالی است. وی در خصوص حس و حال روزهای نخست پیوستن به تیم شعبه جمهوری گفت: روز اول که حکم شعبه جمهوری را دریافت کردم، با یک شعبه پریهاو و پویا مواجه شدم و متوجه شدم کار سختی پیش رو دارم. به قول مسئول قبلی شعبه این شعبه، مدرسه سامان است. در این مدت سعی کردم با مطالعه مقالات و بخشنامه‌های روز و بهره‌گیری از تجربیات همکاران دیگر با چالش‌های مختلف روبرو شوم و سعی کردم به مرور زمان خودم را به استانداردهای همکاران پرتلاش سامان برسانم.

شریفی سپس ادامه داد: هر پست و سمتی در بانک و شغل بانکداری جذابیت و چالش‌های خاص خود را دارد که این باعث شده ما سعی کنیم در تمامی موارد از جمله علوم بانکی، مارکتینگ و بازاریابی، شخصیت‌شناسی، حل تعارض و خیلی موارد دیگر به‌روز و همیشه در حال مطالعه باشیم و سعی کنیم در کنار القای حس خوب به مشتریان به‌وسیله ارائه خدمات درست و در جایگاه درست آنها را ترغیب به همکاری بیشتر و سرمایه‌گذاری در بانک سامان کنم و من سعی می‌کنم در قالب یک مشاور برای مشتری باشم. وی اضافه کرد: یک سازمان برای پیشرفت نیاز به کار تیمی دارد. من به‌عنوان عضو کوچکی از این تیم با مدیریت مسئولین شعبه، در راستای

حضورشان در شعبه را جهت یادگیری و ارتقای پرسنل، واقعاً دلسوزانه و مدیرانه گذاشته‌اند، تشکر و قدردانی می‌کنم و امیدوارم همیشه در زندگی‌شان شاد و سلامت باشند. از سرکار خانم علیاری سرپرست محترم ناحیه چهار، بابت تمام راهنمایی‌های مثبت و مدیرانه سپاسگزارم.

شعبه‌ای استراتژیک

حمید دانش آموز از سال ۱۳۹۰ وارد بانک سامان شده است. وی هم‌اکنون معاون ارزی شعبه جمهوری است و از طریق آکادمی سامان در حال گذراندن دوره MBA دانشگاه گرونیبل است.

دانش‌آموز در خصوص وضعیت شعبه جمهوری گفت: اگر در خصوص شعبه جمهوری بخوام صحبت کنم این‌طور باید گفت که این شعبه در یکی از مهم‌ترین تقاطع‌های استراتژیک تجارت کشور قرار دارد که از یک‌سوی شرکت‌های دارای کسب‌وکار تکنولوژی محور و از سوی دیگر شرکت‌های واردکننده تجهیزات پزشکی و شرکت‌های تولیدکننده پوشاک و منسوجات هستند که تعامل با این‌گونه مشتریان عملاً راهکارهایی متفاوت را نیازمند است، وی ادامه داد: از زمانی که بنده افتخار شاگردی ریاست محترم شعبه جناب آقای رنجبر را داشته‌ام این توجه نظر و تأکیدات و پیگیری‌های مستمر ایشان و برنامه‌ریزی منظم و دقیق بر عملکرد همکاران و هدف‌گذاری ملموس برای تک‌تک کارکنان جهت رسیدن به اهداف بانک و شعبه را شاهد بوده‌ام. دانش‌آموز در خصوص استراتژی سامان ۱۴۰۴ نیز گفت: در دنیای امروز، پیشرفت تکنولوژی تأثیر بسزایی در تغییرات محیطی به‌ویژه در عملکرد مؤسسات مالی داشته و به‌طور کلی سازمان‌هایی موفق هستند که هم راستا با تکنولوژی هدف‌گذاری پویا در زمینه تغییرات محیطی درون‌سازمانی و برون‌سازمانی داشته باشند و باعث افتخار است که سازمان ما با اجرای پروژه سامان ۱۴۰۴ و رویکرد پویا و دقت نظر مدیران ارشد بانک در این سفر، هم

اهداف اصلی سازمان من جمله تحقق استراتژی ۱۴۰۴ قدم بردارم و اعتقاد من این است که باید با نگاه مثبت به تمام برنامه های کاری ام نگاه کنم.

جذابیت کار در بانک سامان

پویا بیاتی از دیگر همکاران شعبه جمهوری است. وی ۳۹ ساله است و از سال ۱۳۹۲ به بانک سامان پیوسته و در بخش خزانه و سپس شعبه جمهوری مشغول به فعالیت بوده است.

وی روزهای نخست پیوستن خود به بانک سامان را خاطره انگیز قلمداد می کند و می گوید: فعالیت های بانکی جذابیت خاص خود را دارد و به نظرم یک کار متفاوت است. مهم این است که من و تمام همکارانم در بانک به دنبال آن هستیم که یک حس خوب برای خودمان و مشتریان ایجاد کنیم. بیاتسی همچنین گفت: تمام تلاش من و همکارانم در قالب یک تیم این هست که در راستای یک برنامه مدون به اهداف استراتژی ۱۴۰۴ برسیم.

شعبه ای که مدرسه بانک سامان است

علیرضا قنبری یکی دیگر از همکاران عملیات شعبه جمهوری است. قنبری در خصوص روز نخست حضور خود در شعبه جمهوری می گوید: یادم هست دو سال پیش مهر ۱۴۰۰ موقع ورود به شعبه وقتی ازدحام جمعیت را دیدم یک لحظه ترسیدم. سریعاً وارد اتاق رئیس شعبه شدم. آن زمان آقای امیری رئیس شعبه بود و یک ساعتی با هم گفتگو داشتیم که همان اول از ایشان پرسیدم «اینجا همیشه اینجوریه گفتند از شلوغی شعبه نترس، شعبه جمهوری مدرسه بانک سامان هستش. نگران نباش پسر جان. راه میوفتی...» وی ادامه داد: خدا را شکر همان ماه اول تمام کارها رو با کمک همکاران یاد گرفتم. بعد از گذشت یک سال و نیم رئیس و معاون شعبه عوض شدند و در حال حاضر با حضور آقای رنجبر و آقای رفیعی کلا شعبه ما متحول شد. آقای رنجبر با ایده های نو وارد شعبه شدند و در همان روزهای اول با

جلسات متعدد سطح نگرش و فکر همه همکاران را به یک مرحله بالاتر و در راستای اهداف بانک تغییر دادند که با همکاری همه همکاران توانستیم به اهداف تعیین شده هر ماه و حتی فراتر از آن در سال ۱۴۰۲ برسیم.

وی به اجرashدن پروژه ۱۴۰۴ در بانک سامان نیز اشاره کرد و گفت: هدف اصلی جذب مشتریان ویژه و SME است که لازمه آن تلاش مستمر و همکاری تیمی و وفادار کردن مشتری مبنی بر اصل راحتی سرعت و اعتماد است. همیشه سعی کردم با لبخند با مشتری مکالمه داشته باشم و با رفتار حرفه ای و ارتباط کلامی موثر به عنوان یک مشاور بانکی در خدمت مشتری باشم و نیازهای مشتری را شناسایی و مرتفع کنم.

فرصتی برای یادگیری

مهرداد سعداللهی متولد ۱۳۷۶ است و از همکاران تازه وارد بانک سامان است. وی ۵ ماه است که به خانواده سامان پیوسته است.

سعداللهی در خصوص حس و حال کار در بانک سامان گفت: در شعبه جمهوری در بدو ورودم با چالش های کاری روبه رو شدم و همواره سعی و تلاش کرده ام که هر روز کارها و فعالیت های بانکی مربوط به شعبه را به بهترین نحو ممکن یاد بگیرم که با کمک همکاران و مسئولین محترم شعبه جناب آقای رنجبر و جناب آقای رفیعی این امر تسهیل شده است.

او اضافه کرد: همواره سعی نموده ام در تعامل با مشتریان بر اساس اهداف بانک و رفتارهای سازمانی ذکر شده رفتار کنم و برای جذب مشتریان هدف جدید از تجربیات همکاران شعبه استفاده کرده ام.

سعداللهی همچنین گفت: شعبه جمهوری برای بنده که اخیراً به خانواده سامان پیوسته ام به دلیل اینکه شعبه ای تجاری و دارای مشتریان متعددی در طول روز است، فرصتی برای یادگیری است، چون با انواع و اقسام کارها و چالش های کار در شعبه آشنا شده و کسب تجربه می کنم.





حمایت بانک سامان از مؤسسه خیریه نیکان ماموت

بستر سازی امن برای فتح قله های محبوبیت

بهترین شکل و برای همیشه تغییر می دهد.

مسئولیت اجتماعی با نیکان ماموت

هر معیبری لزوماً محبوب نیست و چه راهی بهتر از ساختن فرصت های بدیع برای کمک به هم نوعان با هدف فتح قله های محبوبیت. مسئولیت اجتماعی (CSR) همان فرصتی است که شرکت ها برای نائل شدن به مدارج محبوبیت و حکمرانی بر قلب های مخاطبان شان نیاز دارند.

اما شاید مهم ترین دغدغه و چالش در این میانه، یافتن بستری مناسب باشد، بستری که نیکان ماموت با بیش از ۱۳ سال تجربه مستمر و نظام مند در این عرصه در اختیار همراهان سخاوتمند خود قرار می دهد.

قلمرو نیکان از محروم ترین روستاهای سیستان و بلوچستان تا خانه های زلزله زده شهرستان خوی گسترده است. از کاشت درخت در غربی ترین استان کشور تا ساخت کارگاه تولیدی برای زنان سرپرست خانوار در آن سوی استان خراسان. از نذر آجر تا نوبت زمین گوشه ای از فعالیت های نیکان ماموت است تا پنجره ای باز کند برای تسهیل رسالت مسئولیت اجتماعی.

همراه شدن شرکت ها با نیکان برای انجام مسئولیت های اجتماعی راهی امن است. این همان مسیری است که هم طرح هایی پایدار رقم می زند و هم نامی ماندگار برای شرکت ها به ارمغان می آورد. انجام مسئولیت اجتماعی

شاخه های نورسته درختان، جوش و خروش پرندگان، هیاهوی خیابان ها و بازارها، خنده کودکان و در نهایت شادی خانواده ها، همه و همه نشان از آغاز بهار و فرارسیدن نوروز دارند. هفته های پایانی هر سال پر از آرزوهای خوش و امید به آینده است، روزهایی که بعضی ممکن است آن را با دلی تنگ بگذرانند، شاید چون تنگ دستی، شادی را از وجودشان ربوده است.

در چنین روزهایی، هستند آغوش هایی که به سخاوت گشوده می شوند تا دست دیگران را بگیرند؛ به رسم نیکی. اما برخی رسالت خود را برای تمام سال، بر این منوال تعریف می کنند. خیریه ها در این میان صحنه چشم نواز پیوند خیران، داوطلبان و مددجویان هستند تا دست در دست هم دل های بیشتری را شاد کنند، مایه آبادی خانه های ویران شده از بی رحمی طبیعت باشند و مرهمی بر درد بیماران.

نیکان؛ حامی خانواده ها

خیریه نیکان ماموت حامی خانواده ها است و چه کلمه مقدسی است خانواده و خدمت به آن. از این رو نیکان ماموت پیوسته کوشیده است تا زرف بنگرد، ریشه ها را ببیند و بتواند مشکلات را چنان حل کند که مددجویان در وضعیتی پایدار، استقلال و خودکفایی را تجربه کنند. نیکان به دنبال رفع لحظه ای مشکلاتی چون فقر نیست، با نگاه تیزبین خود مشکل را از اساس شناسایی می کند و زندگی مددجویان خود را به



شما نیز می توانید کمک های نقدی خود را واریز کنید.

شماره کارت بانک سامان: ۹۷۸۱-۲۵۳۰-۸۶۱۰-۶۲۱۹



می‌خواهیم انتخاب اول کارجویان باشیم

هاشم راعی |
عکس: نیلوفر فیاض

به منظور آشناتر شدن خوانندگان نشریه با مدیریت‌ها و ادارات مختلف بانک و به مناسبت روز ۲۵ فروردین، روز منابع انسانی، با جناب آقای نادری، مدیر محترم سرمایه انسانی به گفت‌وگو نشستیم. آنچه در ادامه می‌خوانید حاصل این گفت‌وگو است.

انسانی پیوستم و ادامه سفر کاری من در این مدیریت گذشت.

• در صورت امکان تعریف مختصری از سرمایه انسانی و نمایی کلی از مدیریت سرمایه انسانی ارائه دهید.

بر اساس پارادایم‌های نوین، مدیریت سرمایه انسانی به‌عنوان شریک تجاری سازمان، توازن را بین نیازها و انتظارات ذی‌نفعان سازمان در جهت رشد پایدار برقرار کرده و در این مسیر تلاش می‌کند تجربه سفر کاری خوشایند برای کارکنان، قبل از حضور، در حین و پس از بازنشستگی ایجاد کند. در مجموع در مدیریت سرمایه انسانی سی و یک نفر در قالب ادارات زیر مشغول به ارائه خدمات به همکاران بانک هستند: اداره‌های سازمان، توسعه سرمایه انسانی، جبران خدمات، رفاه و سلامت، امور اجرایی کارکنان، جذب و استعدادیابی، تجربه و ارتباطات کارکنان

• در آغاز لطفاً خودتان را معرفی کنید.

من پیمان نادری، متولد ششم شهریور ۱۳۵۲ و فارغ‌التحصیل EMBA از دانشگاه آزاد اسلامی تهران مرکز و DBA از دانشگاه گرونوبل فرانسه هستم.

• مسیر شغلی خودتان را تا رسیدن به جایگاه فعلی، تشریح کنید.

قبل از پیوستن به سامان در شرکت‌های راپورز، گروه سرمایه‌گذاری پارس توشه و سرمایه‌گذاری ملت مشغول به فعالیت بودم و در همان حین در صنعت بانکی و بیمه نیز به‌عنوان مشاور فعالیت می‌کردم. آغاز همکاری من با بانک سامان به مهرماه سال ۱۳۹۰ برمی‌گردد که به‌عنوان کارشناس ارشد در مدیریت سازمان و روش‌ها مشغول به کار شدم. تیرماه سال ۹۱ به پیشنهاد سرکار خانم ضرابیه به تیم مدیریت سرمایه

- طراحی و پیاده‌سازی طرح طبقه‌بندی مشاغل
- طرح‌های پیشنهادی مدل تشویق و تقدیر از کارکنان، بهبود آن و بررسی اعطای سپاس رفتار حرفه‌ای و عملکردی به کارکنان
- نیازسنجی آموزشی سرمایه‌های انسانی

اداره امور اجرایی کارکنان:

- انجام فرایندهای انتصابات پستی و ارتقای شغلی.
- انجام فرایند انعقاد قراردادهای استخدامی پرسنل.
- رسیدگی به امور انضباط کار و نارضایتی از عملکرد و رفتار پرسنل.
- رسیدگی به شکایات کارکنان در ادارات کار سراسر کشور.
- انجام فرایند اعطای امضاهای مجاز به پرسنل.
- انجام فرایند قطع همکاری با پرسنل نظیر: استعفا، اتمام قرارداد کار، بازنشستگی، ازکارافتادگی و فوت.
- انجام فرایند و رسیدگی به درخواست‌های مرخصی‌های بدون حقوق، زایمان، شیردهی و استعلاجی بدون حقوق پرسنل.
- بررسی و پاسخگویی به سایر درخواست‌های پرسنل نظیر: گواهی اشتغال به کار، ادامه تحصیل، پذیرش مدرک تحصیلی، گردش پستی، مأموریت.

اداره تجربه و ارتباطات کارکنان:

- ارتقای فرهنگ و ارزش‌های سازمانی از طریق کنترل بر ترویج ارزش‌ها و کدهای رفتاری در سازمان
- پایش تجربه سفر کارکنان و شناسایی نقاط قوت و زمینه‌های آن جهت ارائه برنامه‌های بهبود به کمک واحد مربوطه (صدای کارکنان)
- برنامه‌ریزی برای برگزاری برنامه‌ها، کمپین‌ها و مراودات فرهنگی در راستای تقویت فرهنگ سازمانی و کنترل اجرای آنها
- برنامه‌ریزی محتوایی برای شبکه‌های اجتماعی برند کارفرمایی بانک به‌منظور ارائه تصویر تجربه کاری در بانک به کارجویان
- انجام رضایت‌سنجی شغلی سالیانه و ENPS و ارائه گزارش‌های تحلیلی
- برنامه‌ریزی برای حضور در نمایشگاه‌های کار و سایر ایونت‌های برون‌سازمانی در حوزه سرمایه انسانی

اداره جذب و استعدادیابی:

- انجام فرایند انتخاب، استخدام و هماهنگی دوره‌های آموزشی کارکنان جهت استخدام
- نظارت و کنترل بر پرونده‌های استخدامی در خصوص عملیات تشکیل، تکمیل، بایگانی و نگهداری، به‌روزرآوری
- تأمین و کنترل تأمین نیروی موردنیاز واحدها مطابق با کارسنجی
- پیشنهاد روش تأمین نیرو به مقام مافوق
- انجام امور اداری مربوط به گزینش و تأیید صلاحیت علمی کارکنان شامل تخصیص و ابلاغ زمان گزینش و مصاحبه‌های علمی و روان‌شناختی به انتخاب‌شوندگان، دعوت از متقاضیان و تعیین وضعیت خدمت کارکنان جدیدالاستخدام
- انتخاب و انعقاد قرارداد با شرکت‌های مشاور و انجام امور مرتبط با مصاحبه‌های شایستگی مدار شرکت مشاور
- بررسی دلایل خروج کارکنان و بهره‌برداری از نتایج آن جهت بهبود



- حتی المقدور، وظایف اصلی هر یک از ادارات زیرمجموعه خودتان را به اختصار برای خوانندگان مجله بیان فرمایید.
- وظایف اصلی هر یک از ادارات زیرمجموعه مدیریت سرمایه انسانی را می‌توانم به این صورت به استحضار شما برسانم:

اداره سازمان:

- طراحی و بهبود ساختار سازمانی بانک
- درجه‌بندی سالانه شعب
- زمان‌سنجی و کارسنجی واحدهای ستادی و شعب
- تهیه و تدوین شناسنامه کمیته‌ها
- تهیه و تدوین اهم شرح وظایف و مسئولیت‌های واحدهای ستادی و شعب بانک
- گزارش‌های آسیب‌شناسی واحدهای مختلف و گزارش‌های سازمانی
- تدوین و به‌روزرسانی کارراهه پستی و شغلی، نظام‌های توسعه و نگهداشت سرمایه انسانی
- تدوین و بازنگری چارچوب شایستگی بانک
- نظام مدیریت عملکرد کارکنان به‌منظور سنجش کارایی، شایستگی و استعداد کارکنان در فواصل زمانی معین

اداره توسعه سرمایه انسانی:

- تدوین و به‌روزرسانی کارراهه پستی و شغلی، نظام‌های توسعه و نگهداشت سرمایه انسانی
- تدوین و بازنگری چارچوب شایستگی بانک
- نظام مدیریت عملکرد کارکنان به‌منظور سنجش کارایی، شایستگی و استعداد کارکنان در فواصل زمانی معین

فرایند جذب و انتخاب نیرو

- تشکیل و به‌روزرسانی بانک اطلاعاتی از متقاضیان استخدام
- رسیدگی به تقاضای احتساب سنوات خدمت خارج از بانک کارکنان

اداره جبران خدمات:

- تجمیع و تدوین بودجه منابع انسانی با همکاری سایر واحدهای مدیریت سرمایه انسانی
- انجام محاسبات مربوط به سناریوهای مختلف افزایش حقوق و پیشنهاد بهترین سناریو

- انجام صدور اسناد حسابداری، محاسبه و پرداخت حقوق و مزایا، اعمال مزایای موردی، محاسبات حق مأموریت، کسورات و مزایای کارکنان و اعمال تغییرات لازم با تأیید مراجع ذی‌ربط

- بررسی شرایط احراز متقاضیان استفاده از تسهیلات کارکنان، محاسبه و تهیه مصوبه مربوطه مطابق آیین‌نامه‌های داخلی بانک

- عملیات دریافت اطلاعات ورود و خروج پرسنل، ثبت مرخصی و مأموریت، ثبت، جمع‌آوری و محاسبه کارکرد جهت پرداخت حقوق و دستمزد

- بروز رسانی مستمر اطلاعات شیفتهای کاری و فرمول‌های مربوط به پرداخت‌های کارکنان اعم از حقوق و مزایا، پاداش‌ها، بیمه و مالیات
- تهیه لیست و محاسبه بیمه و مالیات حقوق کارکنان و ارائه به سازمان‌های مربوطه

- انجام امور سنوات خدمت و امور تسویه حساب کارکنان

اداره رفاه و سلامت:

- تهیه بلیت و رزرو هتل برای کارکنان مأمور بانک (اعم از داخل و خارج کشور)

- تنظیم، تمدید یا تأیید قرارداد با اماکن ورزشی و اقامتی برای تمامی کارکنان و همچنین شرکت‌های بیمه‌ای ارائه‌دهنده خدمات تکمیلی
- پرداخت‌های غیرنقدی، سبد خرید کارکنان، هدیه تولد، هدیه ازدواج، هدیه تولد نوزادان همکار، هدایا و جوایز تحصیلی

- تهیه و اجرای تقویم پیشنهادی سالانه مسابقات ورزشی، تورهای گروهی سیاحتی و زیارتی و سایر برنامه‌های تفریحی و ارائه به مقام مافوق

- اقدامات مرتبط با تیم اصلی فوتسال سامان و شرکت در مسابقات کشوری و استانی و ملی در راستای ترویج برند سامان

- امور مرتبط با بازنشستگان شامل تأمین آتیه، پرداخت‌های موردی و ایجاد کانون بازنشستگی

- انجام اقدامات لازم در خصوص موارد مربوط با سلامت جسمی و روان کارکنان و خانواده آنها

- جناب نادری، گرچه بدیهی به نظر می‌رسد اما مهم‌ترین مصرف‌کننده خدمات مدیریت شما چه کسانی هستند؟

بر اساس مدل سفر کارکنان، مهم‌ترین مصرف‌کننده خدمات مدیریت سرمایه انسانی، کارجویان، کارکنان و بازنشستگان عزیز بانک هستند.

- در پروژه سامان ۱۴۰۴، چه اهدافی برای مدیریت شما در نظر گرفته

شده است و تا به حال چه میزان از این اهداف را محقق ساخته‌اید؟
بر اساس سند استراتژی سامان ۱۴۰۴، مدیریت سرمایه انسانی نیز سند چشم‌انداز و مأموریت خود را بازنگری کرد. بر همین اساس چشم‌انداز سرمایه انسانی قرارگرفتن در بین برندهای برتر کارفرمایی برای انتخاب اول متقاضیان استخدام است و مأموریت آن وفادار کردن کارکنان از طریق ایجاد تجربه کاری لذت‌بخش است. بر اساس نتایج به‌دست‌آمده از نظرسنجی رضایت شغلی که یک شاخص کلیدی و تأثیرگذار بر عملکرد کل بانک است، در کنار حفظ نرخ خروج پرسنل (زیر ۲,۵ درصد) می‌توان نتیجه‌گیری کرد که تا کنون به اهداف مورد انتظار دست‌یافته‌ایم و در مسیر درست قرار داریم.

- مهم‌ترین دستاوردهای این مدیریت در سال ۱۴۰۲ چه بوده است؟
انجام اقدامات توسعه‌ای در جهت بهبود تجربه کارکنان در سفر کاری‌شان در بانک سامان که منجر به حفظ و افزایش سطح رضایت شغلی و افزایش شاخص وفاداری کارکنان شده است. در کنار این‌ها، قهرمانی تیم فوتسال در لیگ کارگری کشوری در سال جاری و سال گذشته و قهرمانی در جام جهانی برندها در ابوظبی امارات از مهم‌ترین دستاوردهای مدیریت سرمایه انسانی در سال گذشته بوده است.

- به کدامیک از دستاوردهای خود در دوران تصدی این جایگاه، افتخار می‌کنید؟

بهبود مستمر شاخص وفاداری کارکنان و رضایت شغلی از دستاوردهایی است که به آن افتخار می‌کنم و همچنان برای بهبود این دو شاخص برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری می‌کنیم. شاخص وفاداری کارکنان در سال ۱۴۰۲ در مقایسه با سایر سازمان‌های معتبر جهانی در سطح بسیار عالی قرار گرفته است.

- لطفاً از مهم‌ترین برنامه‌های این مدیریت برای سال‌های آینده بگویید.

در اولویت اول، حفظ و بهبود رضایت شغلی کارکنان قرار دارد و برنامه‌های میان و بلند مدتی نیز برای توسعه فرهنگ سازمانی، بهبود مدل‌های ارتباطی و همسویی بیشتر بین منافع فردی و سازمانی داریم و در کنار آن انتقال دانش و تجربه به سایر شرکت‌های گروه مالی سامان از مهم‌ترین برنامه‌های مدیریت سرمایه انسانی است. در این مسیر نگاه ویژه‌ای نیز به نیازهای خانواده عزیز همکاران و ارتباط مستمر با آنها در جهت نهادهای سازی جریان خلق مزیت‌های سازمانی داریم.

- آینده بانک سامان را در حوزه کاری مدیریت خود چگونه می‌بینید؟
باتوجه به پتانسیل‌های بانک سامان، چشم‌انداز برند کارفرمایی برتر برای انتخاب اول کارجویان در سال‌های آتی به طور یقین قابل‌دستیابی است و در آینده‌ای نزدیک محیط کار در بانک سامان به‌عنوان سازمانی پیشرو، الگویی برای دیگر سازمان‌ها خواهد بود، البته درخواست سایر بانک‌ها برای برگزاری جلسه و انتقال تجربیات به ایشان، نشانه‌هایی امیدوارکننده است برای اطمینان از اینکه در مسیر درست قرار داریم.

همکاران مدیریت سرمایه انسانی

| عکس: جعفر تکبیری |







مدیران عامل شرکت‌های زیر مجموعه بانک سامان منتخبان جایزه عصر تراکنش

انواری است. شاید تا همین جا، یعنی همین دانشگاه و همین شرکت‌ها برای بسیاری سقف آن چیزی باشد که می‌خواهند، ولی او بعد از این سیر کسب و کاری، در آدونیس کسب و کار خودش را راه انداخت؛ چند بانک بزرگ را پشت آدونیس آورد و در نهایت امروز به کوهی از تجربه تبدیل شده است. گوگانی علاوه بر آدونیس، پشت‌صحنه کسب و کارهای موفق دیگری نیز بوده که معروف‌ترین آنها آپ است. او نمونه‌ای دانش‌آموخته‌های دانشکده عالی کامپیوتر است که حرف را به عمل و ایده را به دیده تبدیل می‌کنند. به همین دلیل است که فکر می‌کنیم سلطان باید بیشتر در عرصه آموزش و انتقال تجربه فعال باشد.

احسان ترکمن (مدیرعامل شرکت پرداخت الکترونیک سامان)؛ منتخب مدیرعامل شرکت‌های PSP در رشته مدیرعامل PSP به پاس نوآوری در سه کانال موبایل، کارت خوان و درگاه پرداخت اینترنتی

عصر تراکنش در توضیحات اهدای این جایزه به آقای ترکمن نوشته است: پرداخت الکترونیک سامان را می‌توان خاص‌ترین شرکت PSP ایرانی دانست. شرکتی که بسیاری از نوآوری‌های صنعت پرداخت با نامش گره خورده و در عین حال تنها شرکت PSP کشور است که در هر سه ابزار موبایل، کارت خوان و درگاه پرداخت اینترنتی در بین سه شرکت برتر قرار دارد، اما چیز دیگری که این شرکت را در نوع خودش خاص می‌کند ثبات مدیریتی‌اش در طول تمام سال‌هاست که برخلاف عموم PSPها تغییرات در

تهیه و تنظیم خبر: واحد روابط عمومی شرکت توسعه خدمات الکترونیکی آدونیس

روز دوشنبه ۱۴ اسفندماه طی مراسمی با حضور مدیران ارشد صنعت فناوری‌های مالی، افراد تاثیرگذار و منتخبان حوزه‌های گوناگون فناوری‌های مالی کشور معرفی شدند. در این رویداد از چهار مدیرعامل شرکت‌های زیرمجموعه بانک سامان تقدیر به عمل آمد.

محمدعلی گوگانی (مدیرعامل شرکت توسعه خدمات الکترونیکی آدونیس)؛ چهره ماندگار صنعت فناوری‌های مالی کشور در سال ۱۴۰۲ در رشته توسعه بازار سخت‌افزارهای بانکی

عصر تراکنش در توضیحات اهدای این جایزه به آقای گوگانی نوشته است:

درباره بسیاری برای انتخاب تیترباید فکر کرد؛ ولی گوگانی نیاز به فکر کردن ندارد؛ او سلطان است. سال ۱۳۹۶ که روی جلد مجله عصر تراکنش رفت، رسول قربانی تیترباید «سلطان خودپرداز» را برای او انتخاب کرد؛ ولی امروز فکر می‌کنیم سلطان به‌تنهایی برای معرفی او کفایت می‌کند. او که با لهجه شیرین ترکی صحبت می‌کند زاده تبریز است و به نظر استادتمام فروش است. گوگانی در مسیر حرفه‌ای‌اش فعالیت در شرکت‌های داده‌پردازی، ایران ارقام و خدمات انفورماتیک را در کارنامه دارد؛ البته که نباید این نکته را از قلم انداخت که او جزء فارغ‌التحصیلان مدرسه عالی کامپیوتر دکتر



مالی سامان رشد و پرورش یافته غیر از این هم توقع نمی‌رود.
محمد گرگانی‌نژاد (مدیرعامل بلوبانک)؛ منتخب مدیرعامل نئوبانک در رشته چهره نئوبانک به پاس توسعه فناوری‌های نوین در فضای بانکی ایران

عصر تراکنش در توضیحات اهدای این جایزه به آقای گرگانی‌نژاد نوشته است:

کشیک یکی از آرزوهای دیرینه و همیشگی صنعت پرداخت ایران بوده که با تحقق آن صنعت پرداخت می‌تواند یکی از مهم‌ترین ارزش‌افزوده‌های خود را برای صاحبان کسب و کارها و خریداران ایجاد کند. هرچند که می‌دانیم تحقق این رؤیا نیز با توجه به ساختار شبکه بانکی و پرداخت ایران کار بسیار دشواری است. تا امروز بازیگران کوچک و بزرگ زیادی برای خلق و توسعه یک اکوسیستم پایدار کش تلاش کرده‌اند، ولی وقتی به سیر حرکتی هر کدام نگاه کنیم، متوجه پایدار نبودن مسیرشان می‌شویم، زیرا عموماً شاهد محصولاتی در این حوزه بوده‌ایم که صرفاً با رویکرد کشیک ارائه شده‌اند و شاید همین موضوع گره زدن آن با زندگی روزمره افراد را سخت کرده است. رویکرد بلو در ارائه سرویس کشیک ستودنی است! بلو خود به تنهایی یک نئوبانک است که کاربرانی میلیونی دارد. حالا بدون اینکه کاربران کار اضافی بکنند، در همان جریان عادی روزمره زندگی‌شان، به یک‌باره متوجه بازگشت وجه در برخی از خریدهایشان می‌شوند که در نوع خودش تجربه جذابی است.

در پایان، این موفقیت ارزنده را به مجموعه پرتلاش گروه مالی سامان تبریک عرض می‌نمایم و از درگاه پروردگار یکتا و بلندمرتبه آرزوی موفقیت‌های روزافزون برای همه همکاران گروه مالی سامان مسئلت می‌نمایم.

سطح مدیرعاملی در آن بسیار کم بوده است و شاید نکته جالب توجه این است که تمام مدیران عامل پرداخت الکترونیک سامان از گذشته تا امروز، همگی مدیران رشدیافته و تربیت یافته در خود پرداخت الکترونیک سامان یا گروه مالی سامان هستند. احسان ترکمن هم از آن مدیران تربیت یافته در گروه مالی سامان است که از اواخر سال ۱۴۰۱ مسئولیت مدیرعاملی سپ را برعهده داشته است. سپ با وجود اینکه در شاخص‌ها همیشه در وضعیت مطلوبی بوده است، با حضور احسان ترکمن توانسته علاوه بر حفظ جایگاه پیشین خود، بهبود و رشد را نیز در این شاخص‌ها تجربه کند.

احمد رضا ضرابیه (مدیرعامل بیمه سامان)؛ منتخب مدیران عامل کسب و کارهای بیمه به پاس توسعه نوآوری و فناوری در صنعت بیمه

عصر تراکنش در توضیحات اهدای این جایزه به آقای ضرابیه نوشته است: اگر قرار باشد از بین تمام مدیران بیمه‌های کشور فقط یک نام را انتخاب کنیم که نوآوری و فناوری را به صنعت بیمه تزریق کرده است آن فرد کسی نیست جز احمد رضا ضرابیه. او مرکز نوآوری پلنت را با هدف توسعه نوآوری در صنعت بیمه در خردادماه ۱۳۹۸ راه‌اندازی کرد و با وجود گذشت بیش از چهار سال از راه‌اندازی این مرکز، هنوز نمونه مشابهی در شبکه بیمه ایران راه‌اندازی نشده است.

ضرابیه کسی است که در سال ۱۳۹۸ از انتشار اولین کتاب حوزه اینشورتک ایران که توسط انتشارات راه پرداخت منتشر شده بود حمایت کرد و هنوز بعد از گذشت چهار سال منبع کامل‌تری در این صنعت ارائه نشده است. ده‌ها اتفاق دیگر از این جنس را می‌توان در صنعت بیمه به احمد رضا ضرابیه نسبت داد. مردی که دیسپلین‌های خاص خودش را دارد و گویا اینجا است تا تلنگری به مدیران سن‌وسال‌دار صنعت بیمه بزند تا به خودشان بیایند. البته که از احمد رضا ضرابیه که در گروه



عیده و عیدی

این روزها که همه دارند عیدی میدن و عیدی میگیرن، افرادی داشتند زحمت تهیه و تدارک این عیدی‌ها رو می‌کشیدند، عیدی اونا رو فراموش نکنیم.







بانک سامان میزبان نشست مرکز اطلاعات مالی وزارت اقتصاد

و تأمین مالی تروریسم پرداخته شد. علی دستافر، دبیر هیئت عالی رسیدگی به تخلفات اداری، به عنوان نخستین سخنران این همایش ضمن تأکید بر تقویت اقدامات مبارزه با تخلفات اداری و مبارزه با پولشویی در تمامی سازمان‌ها، اولین و مهم‌ترین حوزه برای جلوگیری از تخلفات اداری را بانک‌ها دانست و لازمه مبارزه همه‌جانبه با فساد را تعامل و همکاری همه دستگاه‌ها با هم و استفاده بهتر و بیشتر از سامانه‌های برخط قلمداد کرد.

در ادامه این همایش و پس از پخش ویدئویی در خصوص اقدامات بانک سامان در زمینه مبارزه با پولشویی، سیامک شهباززاده، مدیر تطبیق و مبارزه

بانک سامان که پیش‌تر توانسته بود رتبه نخست شبکه بانکی در خصوص رعایت ضوابط مبارزه با پولشویی را به دست آورد، میزبان نشست مرکز اطلاعات مالی کشور در خصوص تبیین برنامه‌های سال ۱۴۰۳ این مرکز بود. به گزارش سامان رسانه، در این نشست که روز شنبه ۱۹ اسفند با حضور هادی خانی، رئیس مرکز اطلاعات مالی، علیرضا معرفت، مدیرعامل بانک سامان، مدیران ارشد بانک سامان و مرکز اطلاعات مالی، مدیران مبارزه با پولشویی بانک‌ها، شرکت‌های پرداخت، بورس اوراق بهادار و سایر سازمان‌ها در محل سالن همایش‌های هتل المپیک برگزار شد، به تشریح تلاش‌های بانک سامان و مرکز اطلاعات مالی در راستای مبارزه با پولشویی





پولشویی و تأمین مالی تروریسم را ستود. وی ضمن اعلام چکیده‌ای از اقدامات مرکز اطلاعات مالی در سال‌های اخیر، مهم‌ترین نقص در این حوزه را عدم همگرایی و انسجام تیمی بین دستگاه‌ها و مراکز مبارزه با پولشویی اعلام کرد و گفت تمام تلاش این مرکز در سال آینده بر این است تا این نقیصه مرتفع شود. خانی در ادامه بر ضرورت آموزش هر چه بیشتر اصول و مفاهیم مبارزه با پولشویی در سازمان‌های ذی‌ربط و انعکاس کامل تلاش‌های مرکز اطلاعات مالی تأکید کرد. در پایان این نشست، معاونان مختلف مرکز اطلاعات مالی کشور نیز ضمن تشریح عملکرد معاونت خود در سال ۱۴۰۲، به تبیین برنامه‌های خود برای سال آینده پرداختند.

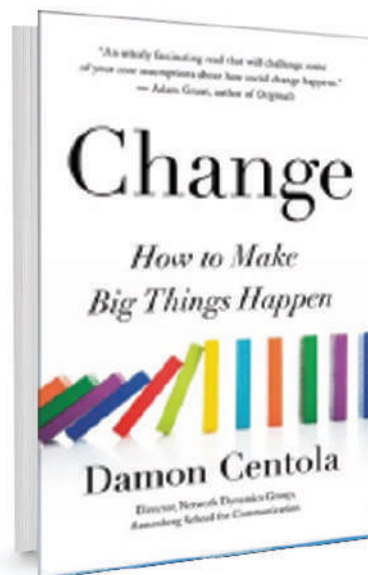
با پولشویی بانک سامان در خلال سخنرانی خود، با تأکید بر اهمیت ساختار حاکمیت شرکتی بانک‌ها در مبارزه با فساد، به تبیین وظایف مدیریت تطبیق و مبارزه با پولشویی بانک سامان و عملکرد این مدیریت پرداخت و در پایان از همکاران این مدیریت که موجب شدند تا بانک سامان، رتبه نخست شبکه بانکی در خصوص رعایت ضوابط مبارزه با پولشویی در میان تمامی بانک‌های کشور را به دست آورد قدردانی کرد.

سخنران دیگر این همایش، هادی خانی، رئیس مرکز اطلاعات مالی وزارت اقتصاد و دارایی بود که ضمن تشکر از بانک سامان به دلیل میزبانی و حمایت از برگزاری این نشست، عملکرد بانک سامان در زمینه مبارزه با



اثر دیمون سنتولا
مترجم: سعید زرگریان

change:
How to Make Big Things Happen
By Damon centola



چکیده ای از کتاب

ذهن آدم‌ها از دو قسمت تشکیل شده: ۱. ذهن منطقی که بر حسب معمول به دگرگونی مشتاق است و سود آن را می‌داند. ۲. ذهن احساسی که با دگرگونی جنگ می‌کند زیرا رفتار کردن مانند گذشته برایش آسان‌تر است. برای ایجاد دگرگونی پایدار در رفتار فردی یا در سطح یک شرکت، ۳ قدم لازم است: ۱. ذهن منطقی را با معلوم کردن دقیق اینکه چه کارهای باید انجام شود، مشغول کنید. ۲. ذهن احساسی را با مزه کردن دگرگونی که قرار است در آینده اتفاق بیفتد وسوسه کنید. ۳. برای راه پیش رو برنامه کاری رسم کنید و پیرامون را در سمت راحت‌تر شدن دگرگونی‌های موردنظر، حاضر کنید. این قالب به طرزی برنامه‌ریزی شده که برای افرادی هم که قدرت یا منابع کمی دارند، اختیار ندارند، پسنديده باشد.

بعضی افراد باتوجه به قدرتی که دارند می‌توانند راهشان را باز کنند. مانند مدیران عامل می‌توانند قسمت‌های متفاوت شرکت را بفروشند، افراد را استخدام یا اخراج کنند، سیستم‌های تشویقی را دگرگون کنند، گروه‌ها را با هم مخلوط کنند یا کارهای دیگری از این مورد انجام دهند. بسیاری از ما چنین ابزارهایی در اختیار نداریم. هر چند این قالب می‌تواند خیلی مفید باشد؛ ولی باید در نظر داشت که نمی‌توان آن را معجونی در اختیار گرفت که همه موارد را تصحیح می‌کند. نکته نخست این است که این قالب کمبودهایی هم دارد و مورد دیگر این است که همواره آن چیزی که شما می‌خواهید، چیزی نیست که دیگران هم بخواهند. مثلاً امکان دارد بخواهید شیوه کارکردن دیگران را دگرگون کنید؛ ولی آن‌ها خودشان تصمیم می‌گیرند که چگونه رفتار کنند. سرانجام به شما قول نمی‌دهیم که با بهره‌گیری از این قاعده، ایجاد دگرگونی راحت شود، تنها می‌توانیم بگوییم که با به‌کاربردن این قاعده، ایجاد دگرگونی به کار راحت‌تری مبدل می‌شود.

درباره کتاب

چطور ایده‌ها و رفتارها در سطح یک جامعه همه‌گیر می‌شوند؟ جامعه چطور رفتار و نظرش رو درباره موضوعی تغییر می‌ده؟ چطور این تغییر روش همه‌گیر می‌شه؟ دیمون سنتولا نویسنده کتاب تغییر میگه نقش اصلی در محبوبیت و فراگیر شدن یک رفتار یا ایده رو آدم‌های معمولی بازی می‌کنن، نه آدم‌های پرمخاطب. خیلی وقت‌ها «اینفلوئنسر» اتفاقاً اثرگذاری خاصی ندارن. یک ایده و رفتار بیشتر وقتی شایع می‌شه که آدم‌ها ببینن دوروبری‌هاشون، اتصال‌های قوی شبکه اجتماعیشون، باور و رفتارشون تغییر کرده.

این کتاب مناسب چه افرادی است ؟

وقتی تلاش می‌کنیم تا تغییری در جامعه ایجاد کنیم، چه در قالب نهاد اجتماعی یا دولتی و موفق نمی‌شیم پای شانس رو وسط می‌کشیم. بعضی‌ها، از کسانی که در کار بازاریابی هستن تا طراحان استراتژی‌های سیاسی، ادعا می‌کنن راز «وایرال شدن» رو می‌دونن اما وقتی دقیق‌تر نگاه می‌کنیم می‌بینیم تنها چیزی که می‌دونن اینه که چه چیزی در گذشته جواب داده. نویسنده این کتاب با کمک علم شبکه می‌گه بهتره روش کار رو تغییر بدیم یا انتظارمون رو اصلاح کنیم.

درباره نویسنده

دیمون سنتولا، نویسنده کتاب تغییر جامعه‌شناس آمریکایی است. در دانشگاه پنسیلوانیا ارتباطات و جامعه‌شناسی تدریس می‌کنه. کتاب تغییر Change دومین کتاب این نویسنده است و مقاله‌های پر رفرنسی در نشریه‌های دانشگاهی و علمی منتشر کرده است.



برای پرداختن به زندگی...

www.sep.ir



جشنواره «عیدی کارت» ویژه دارندگان سب کارت

تراکنش با سب جایزه داره!

خواهد شد.

چگونه می‌توان در این جشنواره شرکت کرد؟

شما می‌توانید در بازه زمانی اعلام شده در این جشنواره (۸ اسفند ۱۴۰۲ الی ۷ فروردین ۱۴۰۳) برای انجام هرگونه خرید از سب کارت استفاده و به ازای هر ۲۰۰ هزار تومان از هر تراکنش خرید، یک امتیاز دریافت کنید. ذکر این نکته لازم است که هنگام خرید دقت نمایید که کارتخوان یا درگاه پرداخت حتماً به شرکت سب تعلق داشته باشد چرا که تنها در این صورت امتیاز دریافت خواهید کرد.

شما با افزایش امتیازات خود می‌توانید شانس خود را برای برنده شدن جوایز این دوره از جشنواره «عیدی کارت» افزایش دهید.

شایان ذکر است اسامی برندگان از طریق وبسایت یا اینستاگرام سب اطلاع‌رسانی خواهد شد.

شرکت پرداخت الکترونیک سامان (سب) به مناسبت فرارسیدن نوروز، جشنواره‌ای تحت عنوان «عیدی کارت» را برای دارندگان سب کارت تدارک دیده است.

به گزارش روابط عمومی سب، جشنواره «عیدی کارت» ویژه دارندگان سب کارت است تا با خرید از انواع ابزارهای پذیرش سب علاوه بر خریدی آسان و سریع، شانس خود را برای برنده شدن نیز محک بزنند. این جشنواره نوروزی در بازه زمانی ۸ اسفند ۱۴۰۲ الی ۷ فروردین ماه ۱۴۰۳ در جریان است تا تراکنش با سب جایزه هم داشته باشد؛ دارندگان سب کارت می‌توانند به ازای هر ۲,۰۰۰,۰۰۰ ریال خریدی که از درگاه یا کارت-خوان سب انجام می‌دهند، یک امتیاز کسب کنند.

یک گوشی هوشمند و ۲۰ جایزه ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریالی جوایز این دوره از جشنواره «عیدی کارت» را تشکیل می‌دهند. قرعه‌کشی این جشنواره و معرفی برندگان همزمان با عید سعید فطر برگزار



افتتاح ساختمان جدید سپ در پردیس

۱۱۰ همکار در آن مشغول به کار شده‌اند. این ساختمان علاوه بر واحدهای اشاره شده، دارای دو سالن جلسه، سالن غذاخوری، نمازخانه، اتاق برق (ژنراتور برق و UPS) و دیتا سنتر مجزا است. شایان ذکر است این ساختمان با همکاری شبانه‌روزی همکاران پشتیبانی (تأسیسات و نگهداری) واحدهای فنی شبکه، زیرساخت و همراهی همکاران مستقر در پردیس در کمتر از ۴۵ روز تجهیز و راه‌اندازی شد.

مراسم افتتاح ساختمان جدید سپ در پردیس توسط مدیرعامل «احسان ترکمن» و با حضور مدیران ارشد شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش (سپ)، در چهارمین روز بهمن ماه ۱۴۰۲ و همزمان با روز پدر افتتاح شد. به گزارش روابط عمومی سپ، این ساختمان با ۱۱۳۸ متر مربع زیربنا و در ۵ طبقه ساخته شده است و واحدهای ارتباط با مشتریان، اطلاعات پذیرندگان، حسابداری الکترونیک و مانیتورینگ در آن مستقر شده‌اند. در حال حاضر نیز



پرداخت الکترونیک سامان کیش

بیشترین سهم از تعداد ابزارهای تراکنش دار اینترنتی و موبایلی در اختیار سپ

داشت؛ سهم این شرکت از تعداد کارت‌خوان فروشنده‌ای نیز به ۱۴,۳۴ درصد رسید. همچنین بالاترین تغییر سهم از تعداد پذیرش اینترنتی در گزارش دی ماه ۱۴۰۲ نیز با افزایش ۰,۲۵ درصدی به شرکت سپ اختصاص یافت. سهم سپ از مبلغ تراکنش‌های پرداخت قبض و خرید شارژ با رشد ۰,۵۸ درصدی به ۱۳,۳۵ رسید.

سپ با عدد ۱,۲۴۸ درصد در بخش شاخص اثربخشی به رقمی بالاتر از یک دست یافت تا بار دیگر نشان دهد که جذب مجموع مبلغ تراکنش‌های این شرکت روی کارت‌خوان‌ها بیشتر از سهم تعداد کارت‌خوان‌هایش از کل کارت‌خوان‌های کشور است.

پرداخت الکترونیک سامان (سپ) در ادامه روند صعودی خود توانست بیشترین افزایش سهم بازار ابزارهای پذیرش تراکنش دار اینترنتی و موبایلی را در گزارش دی ماه شاپرک به خود اختصاص دهد.

به گزارش روابط عمومی سپ و براساس گزارش دی ماه ۱۴۰۲ شاپرک، این شرکت موفق شد با کسب ۲۶,۶۸ درصدی بیشترین سهم از تعداد ابزارهای تراکنش دار اینترنتی را به خود اختصاص دهد و در بخش ابزارهای پذیرش تراکنش دار موبایلی نیز با رشد ۲,۱۳ درصدی نسبت به ماه قبل، به ۵۴,۷۹ درصد از سهم بازار دست پیدا کند. عملکرد این ماه سپ در بخش ابزارهای پذیرش همراه رشد چشمگیری

رونمایی از نسخه جدید اپلیکیشن ۷۲۴ با خدمات متنوع



خرید «گفت کارت» پلتفرم‌های بین‌المللی در نسخه جدید اپلیکیشن ۷۲۴

جدید می‌توانند بدون مرز و محدودیت از پلتفرم‌های بین‌المللی استفاده و با قیمتی رقابتی گفت‌کارت‌های پلتفرم‌های بین‌المللی نظیر اسپاتیفای، اپل، ماکروسافت، آمازون، ایکس‌باکس یا پلی‌استیشن و... را خرید کنند. پشتیبانی اپلیکیشن ۷۲۴ به صورت شبانه‌روزی (۷*۲۴) است تا کاربران با خیالی آسوده و بدون دغدغه نسبت به خرید یا پرداخت‌های خود اقدام کنند.

راه‌های دریافت و نصب اپلیکیشن ۷۲۴

کاربران و متقاضیان گرامی می‌توانند برای دریافت و نصب نسخه جدید اپلیکیشن ۷۲۴ در هر دو نسخه IOS یا اندروید از روش‌های زیر استفاده کنند:

- ۱- شماره گیری کد دستوری *۷۲۴*#
 - ۲- مراجعه به سایت www.724.ir/download
 - ۳- دریافت مستقیم از کافه بازار، مایکت و گوگل پلی
- اپلیکیشن ۷۲۴ بالاترین امتیاز را در بین اپلیکیشن‌های پرداخت در مارکت‌های ایرانی دارد که این موضوع نشان‌دهنده کیفیت و رضایت کاربران این اپلیکیشن است.

قابلیت‌های جذاب و کاربردی نظیر خرید «گفت‌کارت» بین‌المللی در نسخه جدید اپلیکیشن ۷۲۴ در دسترس کاربران قرار گرفت. به گزارش روابط عمومی سپ، اپلیکیشن ۷۲۴ در راستای گسترش خدمات پرداخت موبایلی از نسخه جدید خود با افزودن قابلیت‌های اختصاصی و نوین رونمایی کرد. نسخه ارتقا یافته این اپلیکیشن با کاربری آسان و سریع برای توسعه و تسهیل راهکارهای پرداخت الکترونیک هم‌سو با برند سپ طراحی شده است.

مهم‌ترین ویژگی نسخه جدید اپلیکیشن ۷۲۴ می‌توان به مواردی نظیر بهبود و توسعه رابط کاربری، اضافه شدن سرویس خلافی خودرو، پرداخت قبوض قوه قضاییه، خرید انواع گفت‌کارت‌های پلتفرم‌های بین‌المللی و... اشاره کرد.

ذکر این نکته لازم است که اپلیکیشن ۷۲۴ به عنوان نخستین اپلیکیشن پرداخت ایران، قابلیت خرید انواع گفت‌کارت برای پلتفرم‌های بین‌المللی را برای کاربران خود فراهم ساخته است. کاربران این اپلیکیشن صرفاً با چند کلیک ساده می‌توانند خریدی مقرون به صرفه در حوزه «گفت‌کارت» تجربه کنند. کاربران اپلیکیشن ۷۲۴ در نسخه



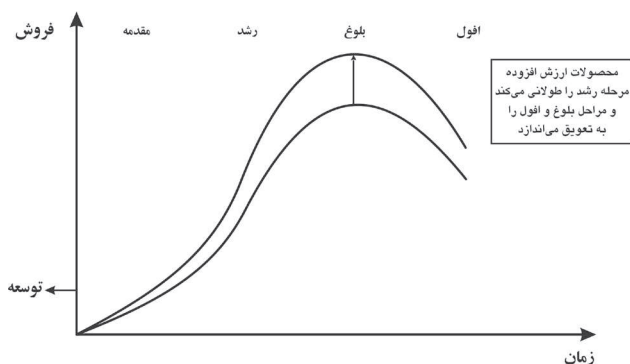
قهرمان کوچک سامانی

کسب مقام اول در مسابقات مرحله دوم ژیمناستیک لیگ استان البرز توسط محمدمهدی سرلک فر، ۸ ساله، فرزند جناب آقای محسن سرلک فر، همکار انتظامات برج سامان



ارتقای کیفیت محصولات موجود و توسعه محصولات جدید (قسمت اول)

مراحل بلوغ و افول است. این مزیت عمده خلق ویژگی‌های ارزش افزوده محصول به‌شمار می‌رود: طولانی شدن PLC محصول، میزان ریزش مشتری عادی را که در مرحله افول رخ می‌دهد، کاهش می‌دهد.



شکل ۵-۲. تأثیر آمیخته بازاریابی C_4 بر PLC

ما نمونه‌هایی ارائه می‌دهیم که مدیران محصول در بانک‌های خرده‌فروش در سطح کلی، کیفیت محصولات بانکی را از راه یک یا بیشتر از C_4 راهبرد آمیخته بازاریابی ارتقا داده‌اند.

۲. استفاده از نرم‌افزارهای کاربردی بانک برای راحتی کانال مشتری شتاب فزاینده دیجیتالی شدن بانکداری، فرصت منحصر به فردی را در اختیار مدیران محصول قرار داده تا PLC (چرخه زندگی محصول) را مدیریت کنند. به‌کارگیری نرم‌افزارهای کاربردی بانکی در حال حاضر روش بسیار رایجی برای دستیابی به این هدف است. به‌ویژه، این نرم‌افزارها بُعد دیگری به محصول سستی اضافه می‌کند: راحتی مشتری، یکی از C_4 های راهبرد آمیخته بازاریابی برای خدمات مالی. عبارت مطرح شده اخیر توسط رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل بانک

۱. ارتقای محصولات

در فصل یکم، فرآیند تصمیم‌گیری‌ای را در نظر گرفتیم که یک مدیر پورتنوی محصول ممکن است برای شناسایی محصولاتی طی کند که تکراری یا نابودکننده ارزش هستند. اینک ما دو راهبرد را برای مدیریت مؤثر پورتنوی محصول در نظر می‌گیریم که عبارت‌اند از: (آ) کیفیت محصولات موجود را در پورتنوی بانک با استفاده از راهبرد آمیخته بازاریابی C_4 ارتقا بخشید. (ب) یک فرصت بازار را شناسایی کنید (یک شکاف در بخشی از بازار) و یک محصول را توسعه و ارائه دهید. ما هر یک از این راهبردها را به‌ترتیب مورد بررسی قرار می‌دهیم.

ارتقای کیفیت محصولات موجود در پورتنوی محصول

مدیران محصول می‌توانند اقداماتی را برای افزایش تقاضای مصرف‌کننده برای مشتریان موجودشان از راه به‌کارگیری یکی یا بیشتر عوامل راهبرد آمیخته بازاریابی C_4 برای خدمات مالی انجام دهند. یک مدیر، محصول موجود را از راه خلق ویژگی‌های ارزش افزوده جزئی ارتقا می‌بخشد که ناشی از به‌کارگیری یکی (شاید ترکیبی) از اقدامات زیر است: قیمت‌گذاری رقابتی، راحتی و آسانی استفاده از دسترسی به کانال، ترویج و نوع ارتباط منحصر به فرد یا بهبود محصول. در بخش بعدی این فصل، ما نوآوری محصول جدید را در نظر می‌گیریم که تأکید بر بهبود اساسی (به‌جای جزئی) محصول خواهد بود که ساختار اصلی ریسک محصول موجود را تغییر می‌دهد.

ما یک نمایش شکلی از تأثیر محصولات بانکی باکیفیت ارتقا یافته بر PLC (چرخه زندگی محصول) ارائه می‌کنیم. توجه داشته باشید که PLC محصول بانکی پیش از ارتقای کیفیت به‌سمت بالا منتقل شده که نشان‌دهنده احتمال طولانی شدن مرحله رشد و به‌تعویق افتادن

ING Direct، نقش نرم‌افزارهای کاربردی بانکی را در فراهم ساختن راحتی در دسترسی مشتری نشان می‌دهد. پیترا آسه‌تو (Peter Aceto)، رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل بانک ING Direct کانادا می‌گوید: «نرم‌افزارهای کاربردی (آپ) اندروید ما نمونه‌ای بارز از تعهد ما به ساده‌تر و راحت‌تر کردن پس‌انداز برای تمام کانادایی‌هاست.» «زمانی که آن را نزدیک به ۱۴ سال پیش در کانادا راه‌اندازی کردیم، بدون شعب با نماهای آجری، با ارائه روشی جدید برای پس‌انداز برای کانادایی‌ها، وضع موجود بانکداری را به چالش کشیدیم. مجموعه بانکداری سیار ما، که هم‌اکنون شامل نرم‌افزار کاربردی اندروید است، مردم کانادا را قادر می‌سازد تا عملیات بانکی خود را در هر زمان که می‌خواهند و هر کجا هستند به راحتی انجام دهند».

۳. استفاده از دیجیتالی شدن برای قیمت‌گذاری رقابتی

ما در اینجا نشان می‌دهیم که چگونه دیجیتالی شدن و نرم‌افزارهای کاربردی بانکی می‌تواند کیفیت محصول را توسط یکی دیگر از عوامل ۴C راهبرد آمیخته بازاریابی ارتقا دهد. سودآوری بلندمدت یک بانک با کاهش هزینه‌های عملیاتی افزایش می‌یابد که ناشی از مهاجرت ترانکس‌ها به کانال‌های مجازی و خدمات مشاوره‌ای می‌شود که در کانال‌های فیزیکی صورت می‌گیرند. مدیر محصول می‌تواند PLC را برای پورتنوی محصول خود با تخفیف قیمت آن مدیریت کند، بدون اینکه از حاشیه سود خود بگذرد. این مورد برای قیمت‌گذاری وام به شرح زیر نشان داده می‌شود. (بانکداری خرد ۱ بخش ۳)

$$(PROV - OPEX - r - c)X = \text{سود کل}$$

در حالی که:

مبلغ وام = X ؛ نرخ بهره وام = r ؛ هزینه تأمین وثیقه وام = C ؛ مخارج عملیاتی = $OPEX$ ؛

مبلغ ذخیره زیان وام = $PROV$

از این معادله درمی‌یابیم که اگر مدیر محصول نرخ بهره وام را به اندازه‌ای کاهش دهد که با درصد تغییر (افزایش) در مخارج عملیاتی برابر باشد، در این صورت سود کل تغییر نمی‌کند. مدیر پورتنوی محصول می‌تواند PLC محصولات را با کاهش هزینه مشتری مدیریت کند بدون اینکه از حاشیه سود صرف‌نظر کند. نتیجه احتمالی، طولانی‌تر شدن مرحله رشد و تعویق مراحل بلوغ و افول است.

۴. نوآوری جزیی محصول

در اکتبر سال ۲۰۱۳ بانک سانتاندر (Santander)، بانک فرعی با مالکیت کامل بانکو سانتاندر، نخستین حساب جاری خود را در ایالات متحده معرفی کرد که در آن بانک به مشتریان برای ترانکس‌های عادی بانکی پول پرداخت می‌کرد. به‌طور اخص، این بانک مبلغ ۱۰ دلار به مشتریانی که ۱۵۰۰ دلار و بیشتر در ماه سپرده‌گذاری می‌کردند پرداخت می‌کرد و ۱۰ دلار دیگر برای پرداخت قبوض خود از راه خدمات پرداخت قبوض آنلاین پرداخت می‌کرد. سپرده مستقیم بدون نیاز به پرداخت قبض، یک جایزه ۱۰ دلاری دیگر نیز به‌همراه داشت. جوایز ماهیانه ۱۰ دلاری و ۲۰ دلاری در حساب جاری به نام «۲۰ اضافه» مشتری، سپرده‌گذاری می‌شوند. «با شنیدن صدای مشتریان از نزدیک، ما توانستیم محصولی را توسعه و ارائه دهیم که به مشتریان کمک می‌کند تا به اهداف مالی خود دست یافته و نیازهای پس‌اندازی‌شان مرتفع شود.» این به‌گفته آلیسون بورک (Alison Burke) است که به‌عنوان مدیر بانکداری مصرف‌کننده در بانک سانتاندر توسعه این محصول را برعهده داشت. «ما برای معرفی

محصول بانکی جدید که رقابتی و نوآور و واقعاً در بازار برجسته است، هیجان زده‌ایم». (یاهو مالی: ۲۸ اکتبر ۲۰۱۳)

ما نمونه‌هایی را ارائه کرده‌ایم که نشان می‌دهند چگونه مدیر محصول می‌تواند با معرفی یک یا بیشتر ۴C‌های راهبردهای آمیخته بازاریابی برای خدمات مالی بر PLC یک محصول تأثیر مثبت گذارد. اکنون ما موضوعات کلیدی را در فرآیند تأیید محصول جدید و نقش رهبری مدیر محصول در این رابطه مورد بحث و بررسی قرار می‌دهیم.

۵. فرآیند تأیید محصول جدید (NPA)

یک محصول بانکی جدید چیست؟ ادبیات مربوط یک تعریف اجماع از یک محصول بانکی جدید ارائه نمی‌دهد و برای اینکه به این ابهام اضافه شود، برخی از کارشناسان، محصولات بهبود کیفیت یافته را (به‌طوری که در بالا تعریف شده‌اند) به‌عنوان بخشی از تعریفشان از محصولات جدید قلمداد می‌کنند. مثالی از یک تعریف کلی‌تر توسط گروه لویدز (Lloyds Group) ارائه شده که یک محصول جدید را به‌عنوان یک محصول جدید یا بهبودیافته تعریف می‌کند که به‌طور قابل ملاحظه‌ای مشخصات ریسک متفاوتی را در سطح گروه یا کسب‌وکار تعریف می‌کند.

ما محصولات بهبود کیفیت یافته یا بهبودیافته را از محصولات جدید جدا می‌کنیم. به‌همین ترتیب، ما محصولات جدید را محصولاتی معرفی می‌کنیم که دارای دو مشخصه کلیدی زیر باشند. این‌ها به‌همراه دو مثال مربوط، به‌شرح زیر ارائه می‌شوند:

۱- محصول، نیاز اولیه در بازاری را تأمین می‌کند که بانک در آن فعالیت می‌کند.

«نیاز اولیه» به‌شکافی در بازار مصرف‌کننده اشاره دارد که ماهیت هوس یا زودگذر نداشته باشد. علاوه بر آن، اگر رقبا این نیاز مصرف‌کننده را تا آن زمان مورد تأکید قرار ندادند باشند، پس این نیاز تأمین نشده است. مضافاً اینکه پتانسیل بازار به‌قدر کافی برای بانک سودآور هست که توسعه و ارائه محصول جدید به‌بازار در نظر گرفته شود.

در اینجا مثالی از یک شکاف در بازار وام مسکن مصرف‌کننده در سنگاپور را ارائه می‌کنیم. یک پژوهش بازار که توسط OCBC بانک سنگاپور در ۲۰۱۱م. انجام شده نشان داد که ۵۹ درصد از صاحبان املاک شخصی بررسی شده، بیمه وام مسکن نداشتند. این جای تعجب داشت! زیرا با افزایش قیمت ملک، صاحبان املاک، وام‌های مسکن زیادی اخذ می‌کردند و ریسک اعتباری بالا برای بانک می‌توانست به‌سطوح بسیار بالایی برسد. علاوه بر آن، شواهد نشان داد که مشتریان به نوعی از محصول بیمه آگاهی نداشته و در پرداخت حق بیمه وام مسکن علاوه بر اقساط عادی وام خود، اکراه نشان می‌دادند. OCBC در این رویداد یک فرصت بازار مشاهده کرد و یک محصول بیمه وام مسکن جدید معرفی کرد (به‌نام مزیت محافظ وام مسکن OCBC: OCBC Bank's Mortgage Protector Advantage). این محصول به‌مشتریان اجازه می‌دهد تا حق بیمه سالانه بیمه وام مسکن پرداخت کنند ولی با یک فایده برای مشتری: حق بیمه‌ای که در صورت عدم ادعای خسارت از سوی بیمه‌گذار، در خاتمه دوره اعتبار بیمه‌نامه، تماماً به‌وی مسترد می‌شود.

۲- محصول جدیدی که برای کانال جدید یا موجود در یک بخش جدید یا موجود بازار به‌طور اساسی تغییر کرده باشد.

توجه داشته باشید که مشخصه کلیدی در اینجا به‌صورت اساسی تغییر یافته است به‌طوری که ساختار اصلی ریسک همتای سنتی آن بسیار متفاوت است. در اینجا نمونه‌ای ذکر می‌کنیم.

هانا بانک (Hana Bank)، سومین بانک بزرگ کره جنوبی، «یک وام مسکن یک کلیک» (One Click Mortgage) را در آغاز سال ۲۰۱۱ معرفی کرد. این وام، نخستین محصول وام مسکن کاملاً آنلاین در بازار بومی بود. این محصول کاملاً می‌تواند در پنج گام پردازش شود: از درخواست الکترونیکی تا اتمام الکترونیکی از راه اهرم‌سازی سیستم ثبت‌نام آنلاین املاک که در ۲۰۰۷م. معرفی شده بود. در نتیجه مشتریان می‌توانند تصمیم نهایی از درخواست وام مسکن خود را سریع‌تر و آسان‌تر نسبت به پردازش دستی دریافت کنند. این بانک از کاهش در پیچیدگی محصول و فرآیند، همراه با کاهش همزمان در هزینه‌های عملیاتی نیز بهره‌مند می‌شود.

مشاهده می‌کنید که ریسک‌های عمده عملیاتی از پردازش درخواست وام مسکن در یک شعبه بانک، به‌علاوه راستی‌آزمایی دستی اطلاعات مشتری، از راه پردازش مستقیم متفاوت هستند.

۶. بازل و فرآیند تأیید محصول جدید

۶-۱- منظور ما از «نابودکنندگان تأیید محصول جدید» چیست؟

جالب است بدانید که کد بانکی که توسط انجمن بانکداران هلند در نظر گرفته شده، فرآیند تأیید یک محصول جدید را به‌عنوان شیوه‌ای تعریف می‌کند که «به‌وسیله آن بانک تصمیم می‌گیرد که آیا یک محصول خاص با هزینه و ریسک خود برای منافع مشتریان خود تولید یا توزیع شود یا خیر. این فرآیند از آزمون‌های گسترده در رابطه با جنبه‌های وظیفه مراقبت و مدیریت ریسک تشکیل شده است».

در اینجا ما دو موضوع اساسی را در رابطه با فرآیند تأیید محصول جدید عنوان می‌کنیم: مدیریت ریسک و وظیفه مراقبت.

۱- مدیریت ریسک: نقش مدیریت ریسک توسط کمیته بازل پیرامون نظارت بانکی (BCBS) در سندی با عنوان اصولی برای تقویت حاکمیت شرکتی (اکتبر سال ۲۰۱۰ بند ۸۸) مورد تأکید قرار گرفته است. این سند چنین بیان می‌کند که: «بانک‌ها باید از فرآیندهای تأیید برای محصولات جدید خود برخوردار باشند. این‌ها باید شامل ارزیابی از ریسک‌های محصولات جدید، تغییرات قابل ملاحظه در محصولات موجود، معرفی خطوط جدید کسب‌وکار و ورود به بازارهای جدید باشند. کارکرد مدیریت ریسک باید به‌عنوان بخشی از این فرآیندها، ورودی ریسک‌ها را تأمین کند. این باید شامل یک ارزیابی کامل و صریح از ریسک‌ها با سناریوهای مختلف و نیز ارزیابی از نارسایی‌های بالقوه در توانایی مدیریت ریسک بانک و کنترل‌های داخلی باشد تا به‌طرز مؤثری ریسک‌های مربوط مدیریت شود. در این رابطه، فرآیند تأیید محصول جدید بانک باید حد و حدودی را در نظر بگیرد که در آن، مدیریت ریسک بانک، انطباق قانونی و مقرراتی، فناوری اطلاعات، خط کسب‌وکار و کارکردهای کنترل داخلی دارای ابزارهای مناسب و تخصص مورد نیاز برای مدیریت ریسک‌های مربوط هستند.

چنانچه هنوز فرآیندهای مدیریت مناسب ریسک مستقر نشده باشند، ارائه یک محصول جدید باید تا زمانی که سیستم‌ها و مدیریت ریسک بتوانند زمینه را برای فعالیت‌های مربوط فراهم سازند، به‌تعویق افتد. همچنین باید فرآیندی وجود داشته باشد که ریسک و عملکرد را نسبت به پیش‌بینی‌های اولیه مورد ارزیابی قرار دهد و با بلوغ کسب‌وکار، نسبت به مدیریت ریسک اقدام کند.

حداقل دو موضوع کلیدی دیگر از این بند روشن می‌شود: نخست اینکه، اهمیت مدیریت ریسک در فرآیند تأیید محصول جدید (NPA) توسط BCBS مورد تأکید قرار گرفته است: استقرار کلیه سیستم‌ها یک

الزام قطعی است، وگرنه ارائه محصول جدید باید به‌تعویق افتد. نکته مهم این است که وقتی بانک وارد بازارهای جدید می‌شود، محصولات جدیدی را توسعه می‌دهد یا فرآیند جدید یا سیستم‌های IT جدیدی را پیاده می‌کند، خود را در معرض ریسک بیشتری قرار می‌دهد. دوم، اگر یک محصول به‌بازار معرفی شود، پایش ریسک و عملکرد محصول نسبت به پیش‌بینی‌های اولیه از اهمیت بسزایی برخوردار است. دلیلش این است که ریسک می‌تواند با انتقال چرخه زندگی محصول (PLC) از مرحله معرفی به مرحله رشد به‌سطوح بالاتری مهاجرت کند.

در بانکداری خرد، ریسک اعتباری بر دیگر اشکال ریسک (ریسک‌های بازار و عملیاتی) برتری دارد و از این رو معمول است که مدیران ریسک، زمان و تلاش بیشتری را برای شناسایی، اندازه‌گیری و کاهش منبع ریسک صرف کنند. با وجود این، ریسکی که در فرآیند تأیید محصول جدید اغلب نادیده گرفته می‌شود، ریسک عملیاتی است.

گاه به‌این دلیل، اصل ۷ در سند BCBS، اصول حاکم بر مدیریت درست ریسک عملیاتی (ژوئن سال ۲۰۱۱)، چنین توصیه می‌کند که مدیریت ارشد باید اطمینان حاصل کند که برای تمام محصولات جدید، فعالیت‌ها، فرآیندها و سیستم‌هایی که ریسک عملیاتی را مورد ارزیابی کامل قرار می‌دهند، یک فرآیند تأیید وجود دارد.

برای تأکید بیشتر بر نقش مدیر ریسک عملیاتی، یک کنفرانس بین‌المللی پیرامون ریسک عملیاتی در یک شرکت جهانی خدمات مالی اروپایی چنین بیان کرد که: «هدف از فرآیند تأیید محصول، اطمینان یافتن از این است که کنترل‌های مناسب برای مدیریت ریسک‌های نهادین مربوط به محصولات جدید، فرآیندهای مربوط و پیاده‌سازی سیستم‌ها و دیگر اقدامات جدید انجام می‌شود. در میان دیگر موارد، فرآیند تأیید محصول، تغییرات محصولات موجود را تسهیل بخشیده و کمک می‌کند تا از انطباق با مقامات محلی و قانونگذاری مورد نظر اطمینان حاصل شود».

۲- وظیفه مراقبت: در عین حال که مدیریت ریسک ممکن است از دیدگاه بانک در نظر گرفته شود، مدیر محصول باید با همان میزان توجه، وظیفه مراقبت را در رابطه با مشتریان احتمالی مد نظر قرار دهد. این بدان معناست که بانک باید فرآیندهای مناسبی را مستقر سازد تا مطمئن شود که منافع مشتریان مهم‌ترین عامل در توسعه محصول جدید به‌شمار می‌رود.

مهم‌تر اینکه، اصل وظیفه مراقبت به محصولات موجود در پورتفوی بانک نیز تسری می‌یابد. مدیر محصول باید از این موضوع نیز اطمینان حاصل کند که محصولات موجود با نیازهای مشتریان مطابقت دارد. وگرنه، آن‌ها باید بازسازی شوند. توجه کنید که این دلیل متفاوت اگرچه مربوط، از آن است که در رابطه با ساده‌سازی پورتفوی‌های محصول برای حذف محصولات تکراری یا نابودکننده ارزش ارائه شد.

اینک الگویی را برای فرآیند تأیید محصول جدید در بانکداری توصیف می‌کنیم. ادبیات مربوط، الگوهای نظری را ارائه داده است که از پنج تا هفت مرحله تشکیل شده‌اند: از خلق ایده تا راه‌اندازی محصول نهایی. با این حال، این الگوها عمدتاً برای محصولات ملموس (مشهود) شرکت‌های غیرمالی طراحی و اجرا شده‌اند. در این بخش، اصول عمده این الگوها را در بانکداری خرده‌فروشی اعمال می‌کنیم.

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

اعطای تندیس پرچم‌دار اقتصاد به سرآمدان اقتصادی کشور



بانک سامان با اعطای تندیس پرچم‌دار اقتصاد، از تولیدکنندگان برتر و نوآور کشور تقدیر کرد. به گزارش سامان رسانه، بانک سامان با هدف پاسداشت و تقدیر از مؤسسات و بنگاه‌های اقتصادی کشور در سال ۱۴۰۲، تندیس پرچم‌دار اقتصاد را به شرکت‌ها و مؤسسات سرآمد در حوزه تولید و خدمات اعطا کرد. براین اساس، معیار انتخاب این شرکت‌ها و اعطای تندیس پرچم‌دار اقتصاد به آنان، در مرحله نخست فعالیت خصوصی و همچنین رتبه‌بندی بر اساس فعالیت تولیدی و خدماتی و میزان سوددهی بوده است. لازم به ذکر است شرکت‌های انتخاب شده برای دریافت این جایزه، در حوزه‌های غذا، دارو، بسته‌بندی، سلولزی، آرایشی و بهداشتی، نفت و گاز، فناوری اطلاعات، پخش و خرده‌فروشی، لوازم‌خانگی، معدنی، کالاهای اساسی، فولاد و گردشگری فعال هستند. لازم به ذکر است که بانک سامان در سال گذشته نیز، با هدف ارج نهادن به امر تولید و تقدیر از فعالان عرصه اقتصادی کشور، تندیس آرش را به ۶۹ شرکت برجسته تولیدی و خدماتی اعطا کرده بود که این موضوع بازتاب فراوانی در میان تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی کشور داشت.



داستان اقتصاد ایران:

الگوی ناصری مؤلفه‌های اصلی

| محمدعلی براتی |
| کارشناس مطالعات اقتصادی آکادمی سامان |

ماجرای هرات

پس از کشتن امیرکبیر در ۱۸۵۲، شاه جوان آماده ماجراجویی‌های شاهانه بود. انگلیس‌ها طی جنگی خونین (۱۸۳۹-۴۲) سلطه استعماری خود بر افغانستان را از دست داده بودند و چراغ سبز روس‌ها، این جرأت را به شاه جوان داد که داعیه پدران خود بر هرات را زنده کند و قدرت شاهانه خویش را به نمایش بگذارد. اما خامی این ماجراجویی از آنجایی می‌آمد که نه از هزینه‌های این لشکرکشی بلندپروازانه خبر داشت و نه از عواقب درگیری نظامی با یک قدرت استعماری آگاه بود. بریتانیا بلافاصله پس از اشغال هرات توسط ایران، لشکری از سربازان انگلیسی و هندی را در بوشهر پیاده نمود و تا قلب استان فارس پیش رفت، تا آنکه شاه جوان پس از قلع و قمع ارتشش، شکست را پذیرفت و از هرات عقب نشست. بی‌تردید این تجربه تلخ در سر سپردن ناصرالدین‌شاه به یک رویکرد متوازن، هم در بودجه و هم در سیاست، بسیار مؤثر بود؛ رویکردی که زیربنای ثبات نسبی دوران وی به شمار می‌رود.

اصلاحات روبنایی

دهه ۱۸۵۰ همراه با خشکسالی‌های مکرر و شیوع مرض مرگبار وبا بود که نارضایتی‌ها و شورش‌های وسیعی را به دنبال داشت و دولت نیز برای مهار آنها از هیچ خشونت‌ی خودداری نمی‌کرد. اما دیری نپایید که شاه در امور مالی تبحری یافت و پی به حکومت پرخرج صدر اعظم چاپلوس خود برد. لذا بلافاصله آقاخان نوری را در ۱۸۵۸ خلع نمود و

به تبعیدی بی‌بازگشت فرستاد و این آغازگر حکومت بی‌واسطه شاه شد. شاه وزارت‌خانه‌های جدیدی تأسیس کرد و کابینه‌ای از وزرا زیر نظر مستقیم خود ایجاد نمود. همچنین یک شورای مشورتی گرد آورد که در میانشان چندین آدم پیشرو نیز وجود داشت.

اصلاح‌طلبان دوره ناصری بیش از صنعتی‌شدن دغدغه بازسازی سازمان دولت را داشتند. بی‌گمان همین امر نیز منجر شد که شاه به اصلاحات بدگمان شود و تصور کند که می‌خواهند قدرت را از او بگیرند، پس بلافاصله شورای مشورتی را منحل نمود و کمی بعد فرمان بازداشت و تبعید گروهی از اصلاح‌طلبان را داد.

شکست اصلاحات از وزارت‌خانه‌ها، به‌ویژه وزارت مالیه، یک ویتترین توخالی - نهادهایی به‌ظاهر جدید اما بی‌کارکرد - ساخت؛ و امورات به همان روش‌های گذشته می‌گذشت به‌گونه‌ای که سیاستمداران قاجار هنوز نمی‌توانستند میان خزانه حکومتی و کیف پول شخصی شاه تفکیکی قائل شوند.

اقتصاد سوداگرانه

شاه‌عباس دریافته بود که تجارت انحصاری بسیار سودآورتر از اتکای به مالیات‌ها است، پس به اتکای شتم اقتصادی خود توانست دولتی قدرتمند پدید آورد، اما ناصرالدین‌شاه تاجر نبود، پس به‌نظام مالیاتی نامتمرکز قاجارها اکتفا نمود که در این نظام، دولت مناصب استانی را در ازای وجوه ثابتی به شاهزادگان، اشراف یا درباریان می‌فروخت، آنگاه آنان با تحمیل

مالیات‌های سنگینی بر مردم، سودهای کلانی برای خود می‌ساختند. این نظام نامتمرکز منجر به تغییر الگوی مالکیت شد به نحوی که زمین‌های سلطنتی کاهش یافت و در مقابل، زمین‌ها به مالکیت خصوصی طبقه سوداگر اشرافی درآمدند. این سرمایه‌های بادآورده به زودی فرصت‌هایی در تجارت یافتند.

ورود کالاهای صنعتی (به‌ویژه منسوجات، فلزات و محصولات تجملی) در این دوره تولیدات صنایع سنتی را به جز فرش از میان برد و تنها محصولات کشاورزی توانستند به حیات خود ادامه دهند. اما در میان آنها نیز تنها صادرات تریاک و تنباکو توانست رونقی بگیرد و صادرات فرش ایرانی نیز که در دست شرکت‌های انگلیسی و ایتالیایی بود، به تدریج به جایگزینی برای محصولات کشاورزی تبدیل شد.

وجود این سرمایه‌های سوداگرانه رونقی بی‌سابقه به بازار نزول‌خواری که در انحصار یهودیان و زرتشتیان بود، بخشید و این موجب شد نرخ‌های بهره به سطوح بالای ۲۰ تا ۲۵ درصد برسد و تنها بانک شاهی (۱۸۸۹) بود که توانست این انحصار را بشکند و نرخ‌ها را پایین بیاورد.

اصلاحات وارداتی

در دهه ۱۸۷۰، با صدراعظم‌شدن مشیرالدوله و وقوع سفرهای اروپایی، در شاه میل فزاینده‌ای برای تحولات پدید آمد. شاه و صدراعظمش در حضور خزانه خالی جلب گسترده سرمایه‌های خصوصی اروپایی را تنها راه برای پیوستن ایران به جرگه ملل پیشرفته می‌دیدند. - سرمایه‌هایی که هرگز نتوانستند جذب نمایند که بی‌گمان دلیل آن هم عدم سخاوتمندی مرکانتیلیست‌های اروپایی در کمک به توسعه کشورهای عقب‌مانده بود که به این کشورها تنها به عنوان بازاری برای سودجویی می‌نگریستند: خرید مواد خام از آنها و فروش کالاهای صنعتی به آنها.

۳ بی‌تردید نه شاه و نه اصلاح‌طلبان مرعوب اروپا نشدند. ناصرالدین‌شاه در سفرهایش علی‌رغم آنکه به وضوح شیفته رسوم و ظاهر اشراف اروپایی و ابداعاتی مانند نور لامپ و کشتی بخار و ایستگاه‌های



راه‌آهن و... شده بود، اما چنان نقش موقر شاهانه خود را به‌خوبی ایفا نمود که توانست خود را هم‌سنگ میزبانان اروپایی و حاکمی خردمند و مستقل جلوه دهد. او هم محدودیت‌هایی را که دموکراسی بر شاه می‌نهد، می‌دید و هم تفرقه‌ها و جنگ‌های مدنی ناشی از آن را. او اگرچه تحت‌تأثیر فرهنگ مادی اروپا قرار گرفته بود اما محیط شهری خفه، کثیف، فقرزده و مستعد انقلاب حاصل از کارخانه‌ها را نیز می‌دید. پیشرفت در نگاه شاه دو بال داشت: یک بال آن قدرت نظامی بود، و بال دیگر، زیرساخت‌های بادوام از جمله راه‌آهن بود که کلید قدرت مادی به شمار می‌آمد.

قاجارها دریافته بودند که روش‌های جنگی سنتی از سربازگیری تا سازماندهی و مدیریت آنها، کارآمدی خود را از دست داده است پس با این تصور که آموزش‌های نظامی اروپاییان معجزه می‌کند، هیئت‌هایی اروپایی برای آموزش نیروهای خود به استخدام درآوردند که البته اثر مشهود آن رژه و

روش‌های نمایشی فریبنده قدرت نظامی بود.

ایرانی سازی پیشرفت اگرچه با ایرانی سازی سبک‌های اروپایی در هنر و فرهنگ مادی نسبتی دارد، اما بر خلاف آن نتوانست موفق از آب درآید. در نقاشی و هنرهای زینتی، در داستان و موسیقی و نمایش‌های مردمی، و خوراک و لباس و آرایش جدید و طراحی و زیباسازی شهری و طرح باغ‌ها و گل و گیاهان جدید، هم پذیرش سبک‌های اروپایی وجود داشت و هم ایرانی سازی آنها. در واقع، «هنر و معماری دوره قاجار نه منحط بود و نه کپی ضعیف نمونه‌های اروپایی. برعکس، این آثار گواه یک دوره مشعشع فرهنگی هستند که ذوق مشخص ایرانی را به جلوه در آوردند.» اما الگوی پیشرفت ایرانی (~ تلاشی عاجزانه برای آشتی اقتدارگرایی سنت با وجوه مادی مدرنیسم) در دوره ناصری جز تلاش‌هایی ناکام و نیم‌بند همچون اقتضاح رویترز (۳-۱۸۷۱) و بانک شاهی (۱۸۸۹) مجال بیشتری برای ظهور و بروز نیافت. تنها در دوره پهلوی به واسطه درآمدهای بادآورده نفتی توانست خودی نشان دهد اما در نهایت شگفتی دیدیم که توسط جامعه پس زده شد.

فارغ از اینکه جامعه پیشرفت‌ها را پس زد چون موهبت آن را در نمی‌یافت، اما بی‌تردید این پس‌زدن جامعه، نشان از ضعفی در الگوی پیشرفت ایرانی نیز بود که جامعه را نادیده می‌گرفت و بی‌گمان علت سقوط ناصرالدین‌شاه و نهایتاً قتل او را هم در این امر باید جست. بلوای تنباکو و مرگ شاه اگرچه از دل یک مشکل اقتصادی سر برآورد. هنگامی که شاه انحصار تنباکو را به تالوت داد و دلالتان و تاجران ایرانی طغیان کردند و مردم را علیه حکومت شوراندند و این شورش‌ها با فتوای میرزا حسن شیرازی - رئیس و مرجع شیعیان - (احتمالاً به تحریک سید جمال‌الدین اسدآبادی) بر گستره اعتراضات افزود به گونه‌ای که معترضان نه تنها لغو انحصار تنباکو بلکه پایان فساد حکومتی و حکمرانی استبدادی شاه را فریاد کردند. اگرچه شاه امتیازنامه را لغو کرد و البته هزینه‌های آن را نیز پرداخت و میرزا حسن شیرازی هم رضایت داد، اما شکوه و هیمنه شاهی فرو ریخته بود و چهار سال بعد هنگامی که شاه برای تجدید بیعت به حرم عبدالعظیم رفت، توسط میرزا رضا کرمانی (از فداییان اسدآبادی) به قتل رسید.



سیدجمال الدین اسدآبادی (۹۷-۱۸۳۸|۷۵-۱۲۱۷) بازیگردان اصلی سقوط ناصرالدین شاه و از نخستین نظریه‌پردازان بنیادگرایی اسلامی





اهمیت نقش خوشامدگو در پیشبرد کسب و کار

مقدمه

ارائه خدمات عالی و مؤثر به طور رودررو با مشتری بصورت خوشامدگویی به مشتری آغاز می‌شود. از همان لحظه‌ای که مشتری وارد محل کسب و کار می‌شود و تا زمانی که آنجا را ترک می‌کند، این وظیفه یک خوشامدگو است که با برداشتن گام‌هایی مشخص و الگوهای منطقی رفتاری، کاری کند که مشتری احساس مهم بودن و ارزشمند بودن بنماید. اولین فایده خوشامدگویی، برداشت مثبت از منظر مشتری و این احساس است که برای او ارزش قائل هستید و احتمال بازگشت او به خرید از شما را در آینده افزایش می‌دهد. این حرکت کوچک پتانسیل افزایش فروش و رضایت کلی مشتری را در بردارد.



آرش آذین فر
بانکدار فروش
شعبه امل

خوشامدگویی به مشتری

اولین کلماتی که توسط خوشامدگو به زبان می‌آید، نقش بسیار مهمی در ایجاد پایگاهی مناسب برای ارائه خدمات به مشتریان ایفا می‌کنند. حتی یک لبخند ساده، یک نگاه مشتاق و یک خوشامدگویی دوستانه به مشتریان نشان می‌دهد که از ورود او به این محل کسب و کار خوشحال و خرسند هستید. جملاتی که بر زبان می‌آورید در ارائه تصویری مناسب از شما که به عنوان نماینده محل کسب و کار هستید، به مشتری‌ها نقش ویژه‌ای را نشان می‌دهد. در هنگام خوشامدگویی به مشتری‌ها، فقط به سلام کردن اکتفا نکنید. چیزی به آن بیفزایید که نشان دهد از اینکه آنها وارد محل کسب و کار شما شده‌اند، خوشحال هستید. پس از خوشامدگویی به مشتری‌ها و گفتن چند جمله تأثیرگذار به آنها، سؤال کنید که چه کمکی می‌توانید به آنها بدهید. به زبان بدن مشتریان توجه ویژه‌ای معطوف دارید. به دنبال سرنخ‌ها باشید. با آنها تماس چشمی

برقرار کرده و لبخند بزنید.

اولین برخورد خوشامدگو با یک مشتری جدید

تعامل اولیه، لحن خوشامدگو را برای کل تجربه ذهنی مشتری تعیین می‌کند. این تصور مشتری از کسب و کار شما را شکل می‌دهد و می‌تواند بر تصمیم آنها برای ادامه تعامل با شما یا جستجوی گزینه‌های جایگزین تأثیر بگذارد. اولین تماس مثبت به ایجاد اعتماد بین شما و مشتری کمک می‌کند. اعتماد برای ایجاد روابط بلندمدت و تکرار تجارت بسیار مهم است. اولین تماس روان و دلپذیر می‌تواند به رضایت مشتری کمک کند. زمانی که مشتریان از همان ابتدا احساس ارزشمندی می‌کنند و به خوبی از آنها مراقبت می‌شود، به احتمال زیاد تجربه کلی مثبتی خواهند داشت. اولین تماس اغلب شامل رسیدگی به نیازهای مشتری یا حل هر گونه مشکلی است که ممکن است داشته باشد. اولین تماس فرصتی برای به نمایش گذاشتن ارزش‌های برند، حرفه‌ای بودن و تخصص شماست.



بنمایند، این دیدار را برایشان خاطر انگیز نماید. اگر تمام سعی‌تان را به کار ببرید تا بهترین و مناسب‌ترین راهکار را برای مشتریان بیابید، آنها از اینکه باز هم برای کمک گرفتن به سراغ شما بیایند، احساس خوبی خواهند داشت. گاهی اوقات ممکن است خودتان قادر نباشید بهترین راهکار را به آنها ارائه دهید یا کالا و خدمت خاصی که لازم دارند را نداشته باشید، اما حتی در این صورت هم آنها خواهند دانست که تمام تلاشتان را برای کمک به آنها به کار گرفته‌اید. وقتی سؤالات مناسبی پرسیدید و به سؤالات آنها هم به شکل مناسبی پاسخ دادید، وقتی نیازهای آنها را مشخص کردید و وقتی بهترین و مناسب‌ترین راهکار را برای آنها یافتید، باز هم می‌توانید یک گام دیگر به جلو بردارید و مطمئن شوید که مشتریان شما از راهکاری که به او ارائه داده‌اید، رضایت دارد. از مشتری‌ها برای انتخاب کردن کسب‌وکارتان تشکر کنید. همواره بگذارید مشتریان متوجه شوند که برای آنها و اینکه شما را انتخاب کرده‌اند، ارزش قائلید.

سخن آخر

وقتی به‌عنوان یک کسب‌وکار فعالیت می‌کنیم، هیجان و انتظارات ما از برخورد اول با مشتریان بی‌نظیر است. برخورد اول بسیار مهم است. زیرا شما را متمایز می‌کند و امکان برقراری یک ارتباط قوی و پایدار را با مشتری را فراهم می‌کند. در آن لحظه می‌توانید صمیمانه با احساساتی خوب و باتوجه‌به نیازهایشان از مشتری خود مراقبت کنید و ارتباطی معنادار و ماندگار برقرار کنید. هر برخورد اول، فرصتی برای شماست تا خلق یک تجربه مثبت برای مشتری خود به وجود آورید.



این به شما این امکان را می‌دهد که خود را از رقبا متمایز کنید و اثری ماندگار بر جای بگذارید که با هویت برند شما همسو باشد. به‌طورکلی، اولین تماس با یک مشتری زمینه را برای تعاملات آتی فراهم می‌کند، بر درک آنها از کسب‌وکار شما تأثیر می‌گذارد و نقش مهمی در شکل دادن به تجربه کلی آنها ایفا می‌کند.

خوشامدگو، شناسایی نیازها و تأمین خواسته‌های مشتری

یک مشتری به دلایلی به محل کسب‌وکار شما مراجعه کرده‌اند. گام بعدی در کمک کردن به آنها، فهمیدن علت مراجعه آنها و یافتن بهترین راهکار برای پاسخ دادن به نیاز ایشان است. در مرحله اول، تمام توجه خود را فقط و فقط بر روی همان مشتری متمرکز کنید. وقتی یک مشتری جای قرار گرفتن کالایی یا نحوه گرفتن خدمتی را از شما سؤال می‌کند، به جای اشاره کردن یا گفتن جای آن کالا و یا خدمت، آن را به او نشان بدهید. به همراه مشتری تا آن بخش از محل کسب‌وکار خودتان بروید و او را هدایت کنید. اگر مشتریان درباره کالا یا خدمات خاصی سؤالی مطرح کردند، کالاها و خدمات را به او نشان دهید و سپس سؤالاتی را طرح کنید تا مطمئن شوید این بهترین گزینه برای برطرف کردن نیازهای آنها است. از ترکیبی از سؤالات باز و بسته به‌منظور فهمیدن نیازهای مشتری بهره بگیرید. توصیه خود را بر اساس مطالبی که مشتری به شما می‌گوید ارائه دهید. متوجه باشید که تا کی باید نزد مشتری بمانید و چه موقع باید او را تنها بگذارید. در رفتار مشتری به دنبال سرنخ‌هایی باشید که نشان دهند آیا مشتری مایل است نزد او بمانید و به او کمک کنید یا تمایل دارد او را تنها بگذارید. گاهی اوقات افراد فقط برای کنجکاوی و تفریح در محیط‌های کسب‌وکار وارد می‌شوند یا اینکه گاهی اوقات خودشان هم مطمئن نیستند که دقیقاً دنبال چه چیزی می‌گردند. برای مشتری‌های خودتان مزاحمت ایجاد نکنید. اگر تمایل دارند برای مدت زمانی در محیط کسب‌وکار باشند و کالاها و خدمات ارائه شده را نگاه کنند. فقط بگویید، اگر کمک خواستید من در خدمتتان هستم.

آخرین وظیفه خوشامدگو

مشتریان دیدارشان از محل کسب‌وکار شما را به خاطر خواهند داشت. چه آنها به انجام کسب‌وکار با شما ادامه دهند و چه ندهند. چرا نباید سعی کنید با انجام کاری که باعث شود آنها احساس ارزشمند بودن



پرسش و پاسخ

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

و اما سؤال این ماه: زیباترین خاطره شما از روزهای قبل از عید نوروز و شیفتهای نوروزی در دوره خدمت شما در بانک سامان چه بوده است؟

● علی نیک پور - مسئول مرکز خدمات، شعبه خانه اصفهان

یه خاطره بامزه از روزهای آخر سال ۱۴۰۱ دارم. یه مشتری تو اوج شلوغی درست از زمانی که روی صندلی و مقابل باجه ام نشست، شروع کرد به غر زدن و گله کردن. از شلوغی شعبه گرفته تا کندی همکاران و قطعی سیستم. بدون اینکه نفسی تازه کنه مرتب شکایت می کرد و صورتش سرخ تر می شد. من هم بدون اینکه جوابی بدم مشغول انجام کارهایم بودم که حداقل متهم به کم کاری یا کندی نشم. خیلی آرام بدون آنکه متوجه بشه، از همکار محترم خدماتی مون خواستم تا یک لیوان آب خنک برایش بیاره آب رو با ولع سر کشید، نفسی تازه کرد و انگار که حالش جا اومده باشه رو به من کرد و گفت: "می دونی اگه ما نباشیم شماها هم نیستید. می دونی همتون باید ممنون من باشید. می دونید من ارباب شماها هستم..." من که حوصله ام سر رفته بود، گفتم: آقا ما و اشتر، شما ارباب حلقه ها. آقا چشتون روز بد نبینه یه نگاه چپ کردو گفت بیا بیرون بهت بگم. من رفتم البته نه بیرون، توو آبدارخونه که یه لیوان آب خنک بخورم تا بره.

چند روزی بود که یک همکار جدید به جمع ما اضافه شده بود. تنها باجه خالی شعبه کنار باجه من بود. به همین خاطر همان جا مستقر شد. دو روز اول کنار من نشسته بود تا کمی با سیستم و مشتریان آشنا شود. باتوجه به آموزش های کاملی که بدو خدمت از سوی بانک برای همکاران برگزار می شود و طی هماهنگی با ارشد شعبه در باجه خودش نشست و از من خواست تا در صورت نیاز کمکش کنم. اولین مشتری رو فراخوان کرد. مشتری جلوی باجه اش ظاهر شد. مردی بود میان سال، خوش چهره با کت و شلواری مرتب. چکی رو که دستش بود پشت نویسی کرد و به همکارم تحویل داد. همکار تازه وارد که کمی هم هول شده بود، با وسواس خاصی داشت ارکان چک و صحت و سقم پشت نویسی رو کنترل می کرد. مشتری رو به وی کرد و گفت: اگر میشه کش (یعنی پول نقد) بدین همکار ما هم که سعی می کرد خودش رو مسلط به کار نشان بده، دستش رو سمت کشوی میزش برد و تعدادی کش بیرون آورد و روی باجه گذاشت. مشتری که از این کار او تعجب کرده بود گفت: عرض کردم کش [پول] نه کش همکار ما که متوجه خنده هامون و اشتباهش شده بود، از مشتری عذرخواهی کرد و وجه چک رو به او داد؛ و این شد اولین خاطره بانکی شب عید.

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

● محمدرضا محسنی - بانکدار عملیات - مرکز خدمات، شعبه خانه اصفهان

بهترین خاطرات در روزهای پایانی سال، به نظرم تلاش حداکثری همه همکاران برای راه انداختن کار مراجعین به شعبه هست. از همین جا به همه دوستان و همکارهای خودم در شعب خداحوت میگم و آرزوی توفیق و سالی نکو برای همه دارم.

● محمدرضا عباس نژاد فرزانی - پول رسان، اداره نقود و اوراق بهادار

بهترین خاطره من از روزهای پایانی سال، زحمت بسیار زیاد و بی وقفه اداره نقود است چون کل مجموعه بسیار پر تلاش چه در سرما و چه گرما، در برف و باران، شلوغی ترافیک و حجم بسیار بالای کار، تمام تلاش خود را انجام می دهند که خدمات خوب و کاملی برای پول گذاری خودپردازها، شعبه ها، شرکت ها، جانبوها، اداره پایاپای و... انجام دهند تا مشتریان کم و کسری نداشته باشند. جا داره از مدیریت خوب اداره نقود جناب ابوطالبی، معاونین محترم آقای عظیمی، آقای راد، مسئولین محترم آقای مهدی، آقای راستی، آقای سلیمانی و همه همکاران خوب خودم در خزانه و بچه های خوب و دوست داشتنی آفتاب تجارت کمال تشکر و قدردانی را داشته باشم. خدا به همه شما سلامتی و برکت عنایت بفرماید و خاطره خوبم در شب عید همان یک هفته کار در تعطیلات در کنار دوستان خوب است که هم کار می کنیم هم همدیگر را می بینیم و بعد به تعطیلات و خوشگذرانی با هم می رویم. برای همه مجموعه بانک سامان در روزهای پایانی سال آرزوی سلامتی و موفقیت دارم و پیشاپیش سال نو را خدمت شما و خانواده محترمان تبریک می گویم سرافراز باشی سامان و سامانی.

● عادل برزگری - بانکدار عملیات، شعبه اروند

خاطره بنده مربوط میشه به تاریخ استخدام بنده ۸ اسفند ۱۴۰۱، اون موقع وقتی اوادم توی شعبه، در برخورد اول استقبال خوبی از همکارانم دیدم و خیلی برام جالب بود... جو صمیمی و محیط کاری دوستانه همراه با رعایت احترام و ادب. می دیدم که همه همکاران شعبه در تلاش بودند و روزای آخر سال برای مشتریان وقت میذاشتن و منم با دقت توجه می کردم و کسب تجربه می کردم.

● مهدی یوسفی - کارشناس فروش غیر حضوری، مدیریت جذب و فروش

تقریباً ۱۱ سال توی اداره پایاپای خدمت می کردم، اوج کار روز آخر بود با اون حجم از چک، ولی روز آخر به ناهار دورهمی داشتیم که یه حس خوب داشت که با اون حجم از کار و استرس و خستگی، سر ناهار با بچه ها کلی می گفتیم و می خندیدیم و آماده یه تغیر خوب بودیم (فصل خوب، سال نو، تعطیلی و کلی اتفاقات خوب و در نهایت شروع دوباره)

● اعظم هژبری - مدیر حساب مشتریان دفتر بانکداری شرکتی، مدیریت بانکداری شرکتی

شیرین ترینش مربوط به حدود ۱۱ سال پیشه، تو باجه بانکداری شرکتی، کار الکترونیکی و جاری و کلر رو انجام می دادم، روزای ۲۶ و ۲۷ اسفند

بود، حدود ساعتهای شش عصر، صندوق نمی خواند، شرکت مدیران خودرو هم فایل پرداخت حقوق آورده بود، منم خب سابقه زیادی نداشتم و استرس بالا، همش روی خط خانم یلدا خلیلی بودم که بتونم کارت های بن کارمندی مدیران خودرو رو شارژ کنم. فایل یه قسمتش ارور میداد. ساعتای هفت شب، پشت میزم، شروع کردم به گریه کردن همون لحظه ها خانم خلیلی زنگ زد و با گریه جوابش رو دادم و گفتم صندوق نمی خونه و این فایل هم درست نمیشه و ... یکم راهنمایی و بلاخره اون شب ختم به خیر شد. بعداً تو ایام عید بود، دیدم تلفنم زنگ می خوره و داخلی خانم خلیلی هست. احوال پرسید و تبریک سال نو و ... گفت فقط زنگ زدم حالت رو ببرسم، اون شب خیلی بهم ریخته بودی و من واقعاً خوشحال و سورپرایز شدم. هنوز بعد از ۱۱ و ۱۰ سال یادم نرفته که یه همکار که ندیدمش و فقط بابت کار روی خطش بودم وقت و بی وقت، حال من یادش بود و پیگیری کرد. هیچ کدام از ما از اول متبحر و با مهارت تو کارمون نبودیم، هممون هم نیاز به تشویق و درک و دیده شدن داریم. شاید اگه این دو تا مسئله درک بشه، روابط درون سازمانی خیلی مؤثرتر و دلنشین تر بشه.

● علی توسن - بانکدار فروش، شعبه بازار کفاش ها

از نظر بنده با نزدیک شدن به پایان هر سال در محیط کار شاهد این هستم مشتریان به تکاپو افتاده اند تا از آداب و رسوم نوروز جا نمانند و سنت ها را به جا بیاورند، زمانی که مسئول مرکز خدمات بودم تا جلوی درب باجه بساط دست فروشان به چشم می خورد؛ دیدن حاجی فیروز و نمایشی که اجرا می کرد و دیدن حال خوب مشتریان و تبریک سال جدید به بنده و درخواست پول نو و ... همه این لحظات خاطره خوبی برای من بود که تجربه کردم، امیدوارم این لحظات رو در آینده هم تجربه کنم.

● لیلا رضائی - بانکدار فروش، شعبه ملاصدرا

در روزهای پایانی سال روزهای آخر سال ۱۴۰۰ در باجه بازار سنتی ستارخان بودم یه مشتری داشتیم که نانوا بود و هفته ای یکبار کارت گم می کرد بعد از چندین بار صدور مجدد کارت گفتم دیگه برات کارت صادر نمی کنم خسته شدم دیدم چند روز بعد دوباره اوامد گفتم مگه نگفتم کارت خواستی برو شعبه ستارخان یا صادقیه گفت خانم کارت نمیخواهم براتون عیدی آوردم (بیست تا نون لواش) همیشه جزء بامزه ترین و باارزش ترین خاطرات باجه ستارخان برام باقی موند. امیدوارم سال جدید برای همه دوستان سالی سرشار از سلامتی و شادی باشه.

● احسان آقابالائی - بانکدار عملیات، شعبه ترمینال ۲ مهرآباد

به نظر بنده اینکه در روزهای آخر سال و در اوج شلوغی و ازدحام مشتری در تمامی شعب همه همکاران به فکر پاسخگویی هستند، لذت بخش و شیرین و اینکه دیگه نقش های کاربران جایگاهی ندارد و همه متحدالشکل و به عنوان یک تیم واقعی در حال کمک و یاری رساندن به یکدیگرند افتخار آفرینه. حس فوق العاده ای داره اون روزها و برای من همیشه هر سال جزء ماندگارترین ها بوده، علی الخصوص آخرین روز کاری سال...

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 می کنیم در این بخش نرم افزارهای کاربردی، گجت های جدید، پادکست های مرتبط و کلی خبرهای جذاب از دنیای تکنولوژی رو با شما در میون بذاریم. خوشحال میشیم شما هم تجربه هاتون را برای ما بفرستید و با بقیه به اشتراک بذارید.

سلام به همراهان کافه تک

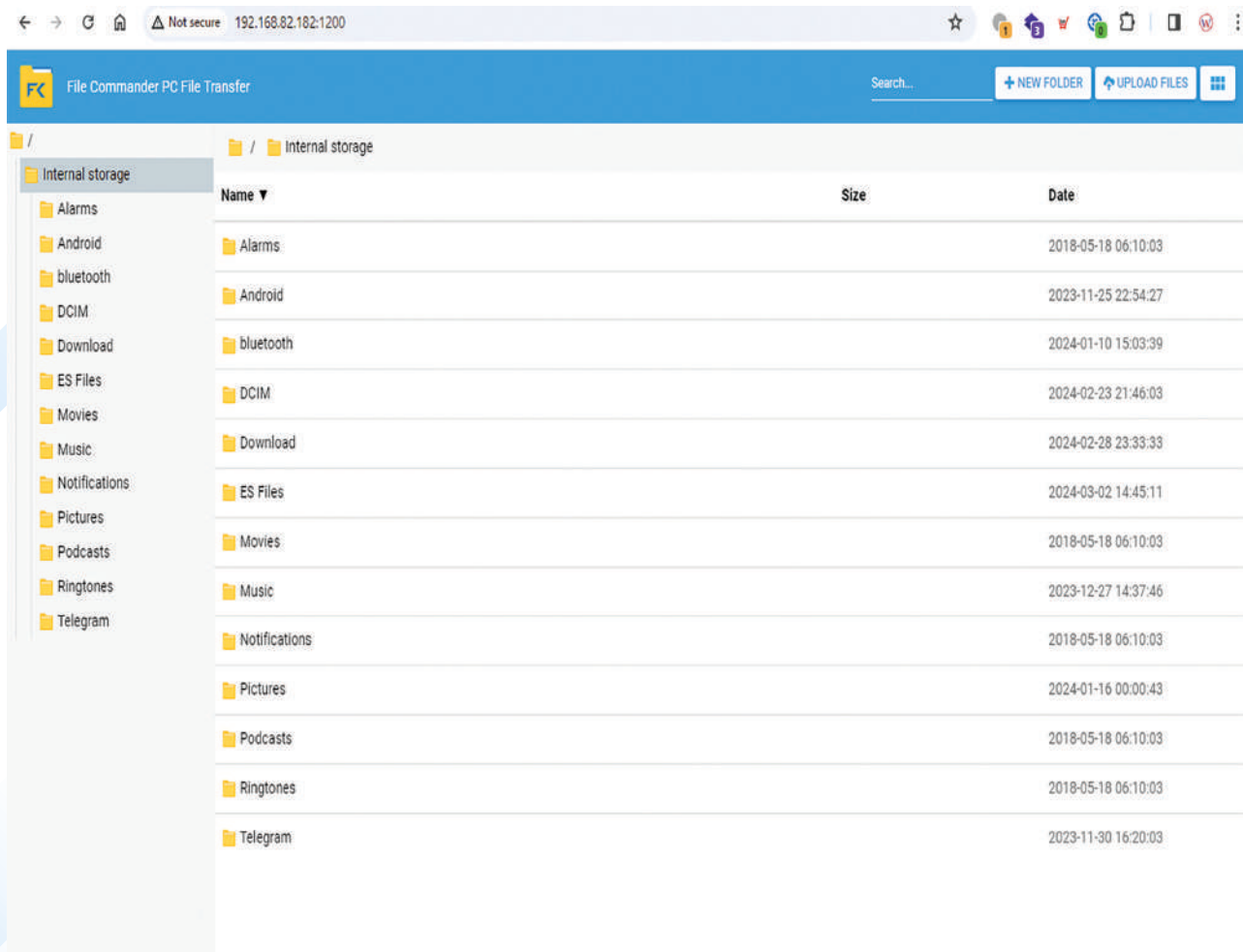
اپلیکشین File Commander ویژه کاربران اندروید و قابل دانلود از بازار یا گوگل پلی است و کار با این اپلیکیشن بسیار ساده است.

بعد از نصب نرم افزار، از منوی اصلی، ترنسفر فایل به pc را انتخاب کنید و بعد دکمه انتقال رو روشن کنید. برای شما به url ساخته میشود که با شماره ۱۹۲,۱۶۸ معمولاً آغاز می شود.

حالا کافی است لینک ساخته شده در مرورگر خودتون روی pc تایپ کنید. در نظر داشته باشید هر دو دستگاه نیاز دارند به یک اینترنت وصل شده باشند. بعد از تایپ لینک، دکمه تأیید رو روی تلفن همراه خود بزنید تا اجازه ترنسفر اطلاعات را داده باشید.

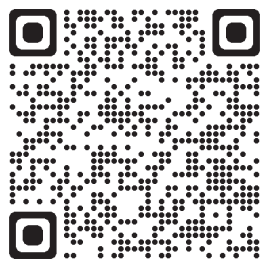
این ماه با معرفی یک اپلیکشین انتقال فایل همراه شما هستیم، نرم افزاری برای انتقال تصاویر، ویدئو، فایل های صوتی و فایل های متنی بدون استفاده از کابل یا سوشال مدیا.

فروردین، ماه سفره و حتماً می خواهید خیلی از لحظه های به یادموندنی را با عکسبرداری و فیلمبرداری ثبت کنید و بعد هم اونا را منتقل کنید، برای همین سعی کردیم اپلیکیشنی رو معرفی کنیم که بتونید راحت تر فایل هاتون رو انتقال بدید.

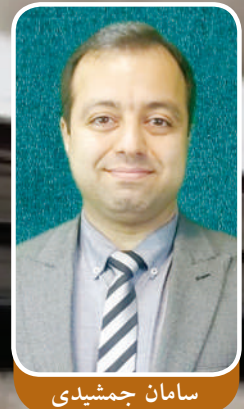


گالری را ندارد. البته برای انتقال دیتا بدون کابل میتونند مثل همیشه از آی کلود یا نرم افزار SHAREit استفاده کنند. به یاد داشته باشید برای استفاده از این روش باید روی دستگاه دریافت کننده نیز نرم افزار نصب باشد.

بعد از ورود به پنل میتونید اطلاعات خود را جابه جا کنید. در نظر داشته باشید امکان حذف اطلاعات را نیز از روی تلفن همراه خود را نیز دارید. اما برای کاربران ios خبر خوبی نداریم، چون تنها میتونند فایل های داخل پوشه فایل منیجر خود را انتقال بدهند و سطح دسترسی لازم برای



لینک دانلود نرم افزار:
cafebazaar.ir/app/com.mobisystems.fileman



سامان جمشیدی

آموزش زبان با سامان

اصول تقویت مهارت "نوشتن"

موضوع می‌پردازد تا اطلاعاتی را در اختیار خواننده قرار دهد. حتی جزئیاتی را به خواننده نشان می‌دهد که نیاز دارد آن‌ها را بداند. مثالی در این رابطه می‌تواند گزارشی باشد که «Bob Woodward» و «Carl Bernstein» در سال ۱۹۷۲ در واشنگتن پست منتشر کردند. به جزئیات و اطلاعاتی که در این گزارش آمده توجه کنید.

President Nixon's assistant for congressional relations and two officials of the President's re-election committee were among the persons sent memos describing wire-upped conversations of Democratic Party officials, according to Alfred C. Baldwin III. Baldwin, the ex-FBI agent who says he transcribed the wiretapped conversations of Democratic officials in the Watergate, is known to have told the FBI that memos summarizing some of the conversations were addressed to the following persons, among others...

ترجمه

به گفته آلفرد سی. بالدوین سوم، دستیار رئیس‌جمهور «نیکسون» در روابط کنگره و دو مقام کمیته انتخاب مجدد رئیس‌جمهور، از جمله افرادی بودند که یادداشت‌هایی را در توصیف مکالمات تلفنی مقامات حزب دموکرات ارسال کردند. بالدوین، مأمور سابق اف‌بی‌آی که می‌گوید مکالمات شنود شده مقامات دموکرات در «واترگیت» را رونویسی کرده،

گام اول در تقویت Writing، شناخت انواع آن است؛ در زبان انگلیسی، چهار نوع رایتینگ به صورت زیر تعریف شده است:
Narrative: به کمک این نوع رایتینگ می‌توانید موضوعی را توضیح دهید یا خواننده را در معرض آن قرار دهید.
Descriptive: به کمک این نوع رایتینگ می‌توانید داستانی تعریف کنید.

Persuasive: به کمک این نوع رایتینگ می‌توانید خواننده را درباره موضوعی متقاعد کنید.
Expository: به کمک این نوع رایتینگ می‌توانید تصویری در ذهن خواننده خلق کنید.
در ادامه به ویژگی‌های هر یک از این نوع رایتینگ‌ها به طور کامل اشاره خواهیم کرد.

رایتینگ Expository

زمانی که قصد دارید اطلاعاتی را به خواننده منتقل کنید یا به مخاطب در درک چیزی کمک کنید، از این نوع رایتینگ کمک می‌گیرید. برای این که بدانیم این نوع رایتینگ چیست باید به این نکته اشاره کنیم که سه نوع رایتینگ «Expository» وجود دارد که عبارت‌اند از:

compare and contrast
cause and effect
analysis

همان‌طور که اشاره شد، رایتینگ به حقایق و توضیحاتی درباره

رایتینگ «Persuasive» می‌تواند آگهی، نامه درخواست همکاری، سرمقاله، نقد محصول یا مواردی از این قبیل باشد. اگر هدف شما از نوشتن این نوع رایتینگ مشخص باشد و با نکات مرتبط آن را بسط دهید، می‌توانید در این زمینه موفق عمل کنید. این نوع رایتینگ را در متن زیر می‌توانید ملاحظه کنید.

The history of the present King of Great Britain is a history of repeated injuries and usurpations, all having in direct object the establishment of an absolute Tyranny over these States. To prove this, let Facts be submitted to a candid world. He has refused his Assent to Laws, the most wholesome and necessary for the public good. He has forbidden his Governors to pass Laws of immediate and pressing importance unless suspended in their operation till his Assent should be obtained; and when so suspended, he has utterly neglected to attend to them...

ترجمه

تاریخ پادشاه فعلی بریتانیای کبیر، تاریخ لطمه‌ها و غصب‌های پی‌درپی است که همگی با هدف مستقیم برقراری استبداد مطلق بر این کشورها بوده است. برای اثبات این موضوع، باید واقعیات را به شکلی صریح به جهان ارائه کرد. او مخالفت خود را با قوانین، کامل‌ترین و ضروری‌ترین قوانین برای منافع عمومی، رد کرده است. او فرمانداران خود را از تصویب قوانین مهم و فوری منع کرده است، مگر این‌که تا زمانی که رضایت او به دست آید، عملیات آن‌ها به حالت تعلیق دربیاید و در این صورت، از رسیدگی به آن‌ها به‌کل سر باز زده است...

همچنین می‌توانید برای نوشتن رایتینگ «Persuasive» از نمونه‌های زیر کمک بگیرید.

Are you ready to grow in your career? Is your lack of skill in working with modern technology holding you back? Register today for the Computer Tech training program and master the applications you need to know to attain the career of your dreams.

ترجمه

آیا برای رشد در حرفه خود آماده هستید؟ آیا عدم مهارت شما در کارکردن با فناوری مدرن مانعی برای شما محسوب می‌شود؟ همین امروز برای برنامه آموزشی «Computer Tech» ثبت‌نام کنید و به برنامه‌هایی تسلط پیدا کنید که برای دستیابی به شغل ایده‌آل خود نیاز دارید.

Do you love the great outdoors? Did you choose to live here because of the proximity to lakes, rivers, and white sand beaches? Are you concerned with protecting the natural beauty of the local environment? Show your commitment by joining Environment Now today.

ترجمه

آیا به فضای باز علاقه دارید؟ آیا به دلیل نزدیکی به دریاچه، رودخانه و سواحل شنی سفید اینجا را برای زندگی انتخاب کردید؟ آیا نگران حفاظت از زیبایی‌های طبیعی محیط‌زیست محلی هستید؟ با پیوستن به

درباره یادداشت‌هایی با FBI صحبت کرده که خلاصه‌ای از برخی از مکالمات را شامل می‌شود و خطاب به افراد زیر بوده است...

رایتینگ Narrative

برای این‌که بدانیم این نوع رایتینگ چیست باید بگوییم که شامل تعریف کردن داستان یا واقعه می‌شود. چه واقعه‌ای توصیف شود چه نشود، این نوع رایتینگ درباره داستان‌سرایی یا تعریف کردن ماجرای است که هم برای مخاطب دلنشین باشد و هم آن را به‌خوبی درک کند. رایتینگ «Narrative» می‌تواند توصیف شواهدی واقعی باشد یا رمان یا واقعه‌ای تاریخی. حتی می‌تواند شعر یا داستان کوتاه باشد. در ادامه به مثالی در این خصوص توجه کنید.

Not having a very clearly defined notion of what that was, Oliver was rather astounded and was not quite certain whether he ought to laugh or cry. He had no time to think about the matter, however; for Mr. Bumble gave him a tap on the head to wake him up, and another on the back to make him lively, and bidding him follow, conducted him into a large whitewashed room where eight or ten fat gentlemen were sitting round a table, at the top of which, seated in an armchair rather higher than the rest, was a particularly fat gentleman with a very round, red face.

ترجمه

البور که درک مشخصی از آن نداشت، متحیر شده بود و نمی‌دانست باید بخندد یا گریه کند. باین حال، او زمانی برای فکرکردن در مورد این موضوع نداشت. چون آقای «بامبل» دستی به سرش زد تا بیدارش کند و دستی به پشتش زد تا سر حال بیاید و به او دستور داد که دنبالش برود، او را به اتاق بزرگ سفیدی برد که هشت یا ده مرد فربه دور میزی نشسته بودند. روبه‌روی همه آن‌ها، مرد محترم و فربه‌ای با صورتی بسیار گرد و قرمز، در صندلی راحتی نشسته بود تا صندلی بلندتر از بقیه.

برای نوشتن رایتینگ «Narrative» و برای این‌که بدانیم این نوع رایتینگ چیست رعایت نکات زیر ضروری است:

تمام بخش‌های داستان را اضافه کنید. از نحوه شروع آن گرفته تا عواملی که دست در دست هم دادند تا این داستان شکل بگیرد. به نحوه پایان آن نیز اشاره‌ای داشته باشید.

دلیل داستان گفتن خود را بدانید. حتی اگر داستان هدفمندی را تعریف می‌کنید، تمام دلایل آن را با دقت در ذهن خود مرور کنید تا بتوانید همه را بگویید.

دیدگاه خود را در تمام طول داستان ثابت نگه دارید یا به بیان ساده‌تر، در داستان گفتن ثبات عقیده داشته باشید.

رایتینگ Persuasive

در پاسخ به سؤال رایتینگ چیست و برای نوشتن رایتینگ Persuasive چه نکاتی را رعایت کنیم، باید بگوییم که این نوع رایتینگ بسیار منحصربه‌فرد است زیرا هدف مهم و مشخصی دارد: متقاعد کردن خواننده برای انجام دادن کاری یا فکرکردن به چیزی. برای این‌که بتوانید به‌خوبی از عهده نوشتن رایتینگ «Persuasive» بر بیایید، باید هدف مشخصی داشته باشید. در واقع باید بدانید که مخاطب بعد از خواندن متن شما قرار است چه کاری انجام دهد یا چه چیزی را قبول کند.

seemed to be a spotless environment. The counters were clear and the floors were spotless. The furniture was perfectly aligned. Not a single thing was out of place and she could smell bleach in the air.

وقتی وارد خانه شد، محیطی را مشاهده کرد که به نظر می‌رسید فضای تمیز و بدون لک است. پیشخوان‌ها شفاف و کف‌ها بدون لک بود. مبلمان کاملاً مرتب بود. حتی یک چیز هم خارج از جای خودش قرار نداشت و او بوی سفیدکننده را در هوا حس می‌کرد.

The hiking trail appeared very well kept. The gravel trail was even, with no accumulation of leaves or debris. Trees lined both sides of the trail. She could make out the river just to the east of the trees.

به نظر می‌رسید که مسیر پیاده‌روی به‌خوبی نگهداری شده بود. مسیر سنگ‌ریزه هموار بود، بدون تجمع برگ یا زباله. دو طرف مسیر درختان ردیف کرده بودند. او می‌توانست رودخانه را درست در سمت شرق درختان تشخیص دهد.

Traffic on the interstate seemed heavier than usual. There was a line of cars filling both lanes ahead as far as the eye could see. There were cars behind her vehicle as well, stretching out as far as was visible. Traffic was moving steadily, though below the speed limit.

ترافیک بین ایالتی سنگین‌تر از حد معمول به نظر می‌رسید. صف ماشین‌ها هر دو خط جلو را تا جایی که چشم کار می‌کرد پر می‌کرد. ماشین‌هایی هم پشت وسیله نقلیه او بودند که تا آنجا که قابل مشاهده بود از هم فاصله داشتند. ترافیک روانی در جریان بود، هرچند کمتر از سرعت مجاز.

نگارش به‌صورت حرفه‌ای، نیازمند تسلط داشتن به زبانی است که با آن می‌نویسید یا می‌خواهید بنویسید. با دانستن چنین نکته مهمی، باید نکات و ترفندهایی را در رابطه با این که رایتینگ چیست بیاموزید تا به تدریج به این مهارت دست پیدا کنید. اگر بخواهیم بدانیم در یادگیری زبان دوم، رایتینگ چیست باید این گونه توصیف کنیم که آوردن کلمه‌ها روی کاغذ، همان نوشتن است.

نوشتن با خواندن ارتباط نزدیکی دارد؛ رایتینگ شما زمانی خوب می‌شود که مهارت ریدینگ خود را افزایش دهید. یعنی هر چقدر بیشتر بخوانید، بیشتر می‌توانید بنویسید. از طرفی، درک مطلب شما خوب نخواهد شد، مگر این که با دیگران مکالمه برقرار کنید. اما حتی اگر همه این مهارت‌ها به هم مرتبط باشند، باز هم برای یادگرفتن آن‌ها، شخص باید هر مهارت را جداگانه تمرین کند.

بسیاری از افراد، پیدا کردن منابع لازم برای مطالعه را کار سختی می‌دانند و به همین دلیل زیاد تمرین نمی‌کنند. گوش دادن و صحبت کردن در مقایسه با نوشتن راحت‌تر است و یادگرفتن آن‌ها ممکن است در بازه زمانی کوتاه‌تری رخ دهد. اما جمله‌سازی و به روی کاغذ آوردن ایده‌هایی که در ذهن افراد است، هم به دانش کافی نیاز دارد و هم به اعتماد به نفس. درست است، برای این کار باید تلاش بیشتری داشته باشید، اما پس از این که مهارت نوشتن را به دست آوردید، متوجه تأثیر آن بر زندگی خود خواهید شد. در واقع میزان تسلط هر فرد بر زبان انگلیسی را می‌توان از روی جمله‌هایی که می‌نویسد تشخیص داد.

«Environment Now» تعهد خود را نشان دهید.

My background makes me uniquely suited for the position you are seeking to fill. Not only do I have experience teaching Interpersonal Communication classes, but I also have direct experience teaching this course via the same online platform your institution uses.

ترجمه

سوابق من به شکلی منحصر به فرد، برای موقعیت شغلی مورد نیاز شما مناسب است. نه تنها تجربه تدریس کلاس‌های روابط بین فردی را دارم، بلکه تجربه تدریس این دوره را به طور مستقیم توسط پلتفرم‌های آنلاین مشابه با مؤسسه شما دارم.

رایتینگ Descriptive

برای دانستن این که رایتینگ چیست و چگونه رایتینگ Descriptive را تقویت کنیم، باید گفت که این نوع رایتینگ درباره به اشتراک گذاشتن نگرش‌ها و دیدگاه‌ها است. اگر رایتینگ خوبی باشد، تصویری در ذهن مخاطب ایجاد خواهد کرد که حاصل توصیف‌های نویسنده است. در اغلب موارد، این نوع رایتینگ شامل تصویرهای واضح و پرننگی است و از حواس پنج‌گانه کمک گرفته است.

رایتینگ «Descriptive» می‌تواند شعر، توصیف محصول، بیان ایده فلسفی، نوشتن درباره سفر و مواردی از این دست باشد. برای درک بهتر رایتینگ «Descriptive»، مثال زیر و ترجمه آن را بخوانید که از رمان «شام در رستوران دلتنگی» به قلم «آن تایلر» انتخاب شده است.

The car drew in around them like a room. Their breaths fogged the windows. Earlier the air conditioner had been running and now some artificial chill remained, quickly turning dank, carrying the smell of mildew with it. They shot through an underpass. The rain stopped completely for one blank, startling second. Sarah gave a little gasp of relief, but even before it was uttered, the hammering on the roof resumed. She turned and gazed back longingly at the underpass. Macon sped ahead, with his hands relaxed on the wheel.

ترجمه

ماشین مانند اتاقی که دورتادورشان کشیده شده، آن‌ها را احاطه کرده بود. نفس‌هایشان شیشه‌ها را مه‌آلود کرد. قبلاً کولر روشن بود و در حال حاضر کمی سرمای مصنوعی باقی‌مانده بود که به سرعت هوا را مرطوب می‌کرد و بوی کپک با خودش به همراه داشت. از زیرگذر تیراندازی کردند. لحظه‌ای باران کاملاً متوقف شد، و لحظه بعد حیرت‌انگیز بود. سارا کمی آرام گرفت، اما حتی قبل از این که آن را به زبان بیاورند، چکش زدن روی پشت‌بام از سر گرفته شد. برگشت و با حسرت به زیرگذر خیره شد. «ماکان» که دست‌هایش را آرام روی فرمان گذاشته بود، به سرعت شروع کرد به گاز دادن و پیش رفت.

در ادامه می‌توانید به چند مثال دیگر در رابطه با رایتینگ «Descriptive» توجه کنید.

When she entered the house, she observed what

حضور شرکت تندر نور در نهمین نمایشگاه تراکنش

در نشست تخصصی با عنوان «پرداختیم و نپرداختیم» که با حضور شاهین حقی، مدیر نوآوری و توسعه شاپرک (مدیر نشست)، علیرضا موسوی، مدیرعامل شرکت ایران کیش، فرهاد فائز، مدیرعامل شرکت شاپرک، محمدرضا مانی یکتا، مدیر اداره نظارت بر نظام‌های پرداخت بانک مرکزی، هومن سپهری، مدیرعامل شرکت تندر نور و محمدمهدی شریعتمدار، مدیرعامل ایوان رایان پیام (جیبیت) به‌عنوان سخنرانان این نشست تخصصی برگزار شد هومن سپهری، مدیرعامل شرکت تندر نور برخی از مشکلات صنعت پرداخت را تشریح کرد و یکی از این مسائل را فرایند واردات ابزار دانست و گفت: هزینه دستگاه‌ها و ورود دستگاه POS قاچاق که مشخص نیست از کدام کانال‌ها وارد می‌شوند و کیفیت نیز ندارند در کنار مسائل داخلی دستگاه‌ها و استانداردها از جمله مهم‌ترین دغدغه‌هاست.

وی با تأکید بر اینکه شرکت‌های پرداخت در حل مشکلات باید دست‌به‌دست هم دهند؛ افزود: ما تا چه زمان می‌خواهیم به دستگاه‌های کارتهخوان وابسته باشیم؟ باید نوآوری بیش‌ازپیش موردتوجه باشد و برای ارتقای امنیت هم کارت‌های هوشمند بکار گرفته شوند.

وی تصریح کرد: به‌عنوان یک تولیدکننده دغدغه‌هایی داریم که اصلی‌ترین آنها فرایند واردات قطعات است. قبلاً این فرایند دو تا سه ماه طول می‌کشید؛ اما الان حتی تا ۹ ماه هم ممکن است به درازا بکشد؛ در این شرایط تولیدکننده نمی‌تواند با برنامه‌ریزی خوب پاسخگوی شبکه پرداخت باشد. وجود دستگاه‌های کارتهخوان قاچاق در شبکه پرداخت نیز به‌شدت ما را متضرر کرده است.

رونمایی از کیوسک ۱-TLSK شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش



انتشار جدیدترین گزارش صنعت سلولزی بانک سامان

بانک سامان با هدف حمایت از فعالان عرصه صنعت سلولزی، اقدام به انتشار جدیدترین گزارش تحولات و دستاوردهای صنعت سلولزی ایران و جهان کرد. به گزارش سامان رسانه، بانک سامان که همواره ارائه خدمات نوین به مشتریان شرکتی خود را با اولویت بسیار بالا پیگیری می‌کند، در تازه‌ترین اقدام خود، گزارشی از تحولات جهانی بازارهای مرتبط با صنعت سلولزی منتشر کرد. در این گزارش که هم‌اکنون در بخش بانکداری شرکتی وب‌سایت بانک سامان در دسترس است، مهمترین تحولات مرتبط با بازارهای مواد سلولزی و اقتصاد آن مورد بررسی قرار گرفته است.



شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / بایچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب / بایچه ها
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۳۷۷۳	شاهرخ نیری
۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ۸۰۳	۶۶۹۵۸۹۳۳-۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۷۱۰۶۱	-
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	مهرداد کریمی
۶	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	امین بیگلری
۷	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۴۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۴۵۱۷	شادمان غفوری
۸	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موحد دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۳۳۰۵۶-۲۲۸۳۳۴۹	۲۲۸۳۳۲۴۵	حیدررسانی فر
۹	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۳۴۵۰۱-۴	۲۲۹۳۴۴۶۳	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	۲۲۰۸۶۱۵۰-۲۰۰	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	۴۴۴۹۵۲۲۸	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	۸۸۲۰۵۴۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	حمید نودست
۱۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۶۶۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	فرشته قانع
۱۶	ارنک ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش اردوگان غربی، مجتمع ارنک ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	امیر فولادی
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	---	صد رضازاده
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	۲۲۴۱۲۳۷-۳۱	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	حسام حاجی حدیدی
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	مهدی عبدلی ویشه
۲۸	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روپروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۲۳۴۴۳۷-۸	۲۲۲۳۴۴۵۸	فازنین رحیمی
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	۸۸۶۲۸۳۷	سید جعفر لاجوردی
۳۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۲۴-۸	۵۵۴۸۱۱۷۹	بهنام عسگری علویجه
۳۲	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سهوردی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	احمد حیدرهانی
۳۳	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	محمدرضا پیشگاه هادیان
۳۴	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان حجر بن عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	ارسلان بی آزار
۳۵	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۵۶۹۶۵-۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	رضا جلالی
۳۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجر بن 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	سید محمد میرحسینی نیری
۳۸	الهییه	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهیار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۲-۶۳	---	مژگان طرفه نژاد
۳۹	متنریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان متنریه، خیابان میری، نبش نبش نظامی، پلاک ۵۳	۸۷-۸۵-۸۵	۶۶۴۹۱۰۷۳	حسن صالحی کیا
۴۰	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۵۹-۴۴۷۳۸۹۶۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	محسن باقری نیا
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/پاچه ها
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 بین المللی 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، نازی آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۳۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	علی اکبر عینی
۴۸	سرو	۸۴۹	تهران، سعادت آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۳۰۹۴۳۵۶	---	احسان ملامحمدی
۴۹	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۹۰۰۹-۴۴۶۳۱۳۹۷	۴۴۶۹۲۲۵۲	مصطفی کریمی
۵۰	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۸۳۱۴	روح اله سیاوشی
۵۱	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۳۷۳۶-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۴۷۲۹	تیمور طاهری
۵۲	خیابان لواسانی	۸۵۵	تهران، کابرنه، خیابان لواسانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۳۸۱۶۶۹۲-۳-۵	۲۳۸۱۶۶۸۹	حمید زهرونه
۵۳	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۸۷۵۹۶-۴۴۵۸۷۵۸۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	مجید صادقی دستک
۵۴	هایپر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خریدهایپر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۶	۴۴۱۶۷۱۹۹	راحله خواجه
۵۵	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار یزدانی، نبش غربی خیابان ماکونی پور، پلاک ۱۹	۳۶۸۰۲۳۲۷-۳۶۸۰۲۳۳۰	۳۶۸۰۲۹۰۱	محمد سلگی
۵۶	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۶۰۰۱۳-۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	محمود احسنی
۵۷	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۳۶۸۰۲۴۵۳-۳۶۸۰۲۴۰۹	۳۶۸۰۲۴۶۱	وحید میرزاخانی
۵۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به خیابان زرتشت، نبش کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۵۳-۸۸۹۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	مونا رضایی
۵۹	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	احسان کیانی
۶۰	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۶۳۹۴-۶۶۹۷۶۳۹۲	۶۶۹۷۶۳۸	حسن رنجبر قلیچی
۶۱	یهی- قائم مقام	۸۶۶	خیابان شهید بهشتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۷۵	۸۸۵۳۶۲۸۹-۸۶۱۲۳۱۶۰	---	رضا محمدقاسمی
۶۲	دهکده المپیک	۸۶۷	تهران، بلوار دهکده المپیک، خیابان شهید مهدی یعقوبی، پلاک ۲	---	---	فاطمه حاجی بابائی
۶۳	قلهک	۸۶۸	خیابان دکتر شریعتی، بالاتر از دوراهی قلهک، پلاک ۱۴۲۵	۲۲۶۰۱۵۳۷-۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۹۷۰۳	هومن رسولی
۶۴	ستارخان	۸۶۹	تهران، محله توحید، خیابان کوثر سوم، خیابان ستارخان، پلاک ۸۰	۶۶۴۵۳۲۴۱-۶۶۹۲۸۱۶۲	۶۶۵۷۶۷۵	بهوش قاسمی
۶۵	پوتک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرفی اصفهانی، بالاتر از میدان پوتک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	سازا فوقی
۶۶	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی (مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	احمد عهدی
۶۷	لاله زار	۸۷۲	خیابان لاله زارنو، نرسیده به خیابان منوچهری پلاک ۴۷۱	۳۶۸۷۰۴۵۸-۳۶۸۷۰۳۱۷	۲۲۵۳۰۱۴۶	داریوش خداداد
۶۸	میدان هفت تیر	۸۷۳	میدان هفت تیر، بالاتر از مسجد الجواد، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۱۵۳۶۰-۸۸۸۱۵۸۹۰	۸۸۸۴۶۱۹۰	امیر ضیاء
۶۹	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، رویروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۳۶۱۱۷۱۹۲-۹۳	۳۶۱۱۷۱۹۵	واله سعیدی
۷۰	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۳۳۷۸۸۵۶-۷	۲۳۳۵۷۶۰۵	بناترین بابائی
۷۱	خیابان آقازرگی - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقازرگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۵۵۱-۲	۲۲۶۹۶۵۳	زهره انوار
۷۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاسدوریزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۹۶۹-۶۶۸۱۵۷۹۸	۶۶۸۱۶۰۰۸	مهدی تک دهقان
۷۳	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، رویروی پارک آزادگان، پلاک ۳۸	۴۶۸۳۲۲۳۰-۴۶۸۳۲۲۳۸	۴۶۸۳۲۲۴۱	مرتضی باغستانی
۷۴	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۶۶۴۰۳۲۰-۲۶۶۴۰۳۲۴	۲۶۶۴۰۳۰۸	کزال آیت النبی
۷۵	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایشار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰-۴۴۲۱۱۳۶۹	۴۴۲۱۱۸۴۱	متصوره رضاییان مقدم
۷۶	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	فرخ فرجی
۷۷	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت آباد، 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	ابوالقاسم نصیری
۷۹	جهان شهر 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	غلامعلی کریمی ایبازی
۸۳	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۲ ۰۲۵-۳۲۹۳۳۱۱۳	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	---
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 خیابان های فلسطین و هفت تیر (۲۰ متری سینما سدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۲۹۶	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۲۲-۵-۶-۷	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۱۳	مهرزاد نظری

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پایه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/پایه‌ها
۸۶	قصر دشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصر دشت، سه‌راه خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۸۰ ۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۲۶	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۲۱۶	عبدالکریم ستوده
۸۷	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نبش کوچه ۳۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۳۹۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	روح الله پورعلانکه
۸۸	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان میث و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۱-۳	۰۷۱-۳۸۳۳۷۰۸۰	مهدی ملاشعش
۸۹	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، بلوار امام خمینی، سه‌راه دلتا، برج بلو، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۲-۳	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۳۰	علیرضا ساردوتی
۹۰	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان-خیابان امیرالمومنین مابین امیرالمومنین ۲۷ و ۲۹	۰۵۴-۳۲۲۳۸۲۷۹	---	حمیده شه بخش
۹۱	یوشهر	۹۱۴۱	یوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۲۵	غلامرضا فرشی‌دفر
۹۲	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۳۵۷۳۰۵-۶	۰۲۸-۳۳۳۵۸۰۹۵	محمد جهانگیری پاشاکی
۹۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان‌نما، روبروی خیابان آزاد، برج شهباز، طبقه همکف، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	محسن سعیدی
۹۴	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۷۵۹۵۹۰-۶۱	۰۸۳-۳۷۷۵۹۵۹۷۱	مهرداد مرادی
۹۵	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، روبروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۱۵۲	سجاد کلهر کاظمی
۹۶	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۲۶	حسین عبدیان
۹۷	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰-۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	بیژن ابراهیمیان
۹۸	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۳۰۳-۳	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	ناصر مختاری فارمد
۹۹	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۲۸۳۸۰۰-۵	۰۵۱-۳۲۲۴۱۰۴۶	سارا زارعی
۱۰۰	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۴۶	الله سازگار
۱۰۱	قرنی (مشهد)	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، مابین چهارراه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۲-۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۹	مجید امیری دولتی
۱۰۲	بلوار هاشمیه (مشهد)	۹۳۰۵	بلوار شهید صامی، حدفاصل بلوار کوثر و هاشمیه، بین شهید صامی ۲۴ و ۲۶، پلاک ۱۵۸	---	---	محمد مقانی
۱۰۳	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی (ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۳۳۴۴۱۳۰۱۵	۰۵۱-۳۳۴۴۱۴۱۶	علی ابراهیمیان
۱۰۴	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی (ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۳۲۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۳۲۴۷۳۴۸	یاسر محمودخانی
۱۰۵	گلزار رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلزار، ضلع شرقی میدان باستانی شاعر	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۰-۱۲	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۳	سید بابک دولتی میله سرا
۱۰۶	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه‌راه قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۳۵۹۷۲۰۵	۰۱۱-۳۳۳۵۹۷۱۱	سید عبدالعزیز طاهری
۱۰۷	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، روبروی 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	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۰۲-۵	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۱۶	سمیه نظریان
۱۱۰	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاییر، ابتدای بلوار قدس جنب بانک صادرات	۰۲۳-۳۳۳۶۱۱۸-۱۹-۲۲	---	---
۱۱۱	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان شهید قرنی، نرسیده به میدان شهید قرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۲۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۲۳۷۹۶۰	رضا قاضی زاده بهزادی
۱۱۲	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۱۱	۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۴۲	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	۰۳۱-۳۶۲۸۶۰۷۹	مجید سیف الدینی
۱۱۶	خیابان حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان امام (نقش جهان)، ابتدای خیابان حافظ، پلاک ۳۳	۰۳۱-۳۲۲۰۹۴۷۷-۹	۰۳۱-۳۲۲۳۷۴۲۶	سمیرا سبزه زار
۱۱۷	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۳۱-۳۴۳۷۲۲۷۱	۰۳۱-۳۴۴۱۳۸۸	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	۰۳۵۳۰۳۰۲۱۴۰-۴۹	---	محمدرضا زارع
۱۲۱	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۲۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۲۲۲۵۹۵۷	طاهر کریمی
۱۲۲	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نبش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۷۵۱۶۰	محمدرضا مریخی آذری
۱۲۳	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر (عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایرادک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۲۲۴۰۹	۰۴۱-۳۳۳۰۱۱۵۵	علیرضا محمودی
۱۲۴	۱۷ شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۰-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	اروج میرزانی
۱۲۵	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، نبش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۲۶۲	۰۴۱-۳۳۲۹۳۲۱۰	محمدعلی رضانی اقدم
۱۲۶	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارانی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۲۴۴۶۲۳	---
۱۲۷	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، روبروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۲۲۴۰۳۹۲	شهاب امامی
۱۲۸	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۲۵۰۵۳۳-۲۴	۰۴۴-۳۲۲۷۸۴۶	مسعود نامی فر
۱۲۹	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۳۵۲۶۰۱-۵	۰۴۵-۳۳۳۵۲۵۰۱	ناصر هوشیاری
۱۳۰	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴،۵	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	حمید رضا فتوری
۱۳۱	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۳۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۲۴،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)، روبروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گل‌دیس	۰۷۶-۳۵۲۴۶۶۴۰-۴۱	۰۷۶-۳۵۲۴۶۶۵۰	عباس اطهری
۱۳۴	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیر کبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۲۴-۵	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۳۱	حمید گنجیزیان

شعب بانک سامان پاسنگوی همیشگی شما

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

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	بهاره 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		۴۴۷۳۷۹۸۰-۴۴۷۶۸۷۲۷
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	۰۷۱-۳۸۴۴۴۶۷۰
۱۷	سرپرستی شعب استان‌های جنوب شرق	احمد شریعتمداری	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، 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 مهدی پور	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 محمد هاشمی	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	۰۳۱-۳۱۲۲۴۴۷

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

نام دفتر	نشانی	تلفن	نمایر	نام رئیس
دفتر بانکداری شرکتی شهر مشهد	مشهد، بلوار سجاد، بین چهارراه بزرگمهر و بهار، نبش خ لاله، ساختمان بانک سامان، طبقه دوم	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۳۹ و ۴۱	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۰	نقیسه سلماسی
دفتر بانکداری شرکتی واحد اصفهان	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه تقی آبادی، ساختمان بانک سامان، طبقه اول	۰۳۱-۳۶۲۷۴۰۷۰	۰۳۱-۳۶۲۸۶۰۲۸	زهرا ایلخانی
دفتر بانکداری شرکتی تهران	تهران، خیابان شریعتی، نبش کوچه اتو بانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی ۳۵۶۶	-----	آقای عرب اسدی

بانک سامان
Saman Bank

بانک سامان
Saman Bank

بانک سامان
Saman Bank

با ۶۴۲۲ شعبه روی خط شما است.



- ✓ خرید شارژ
- ✓ پرداخت قبوض
- ✓ نصب و فعال سازی موبایل
- ✓ افتتاح حساب
- ✓ صدور کارت
- ✓ تغییر رمز کارت بانکی

دستیار بانکی هوشمند

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

اپلیکیشن موبایل بانک سامان

- تجربه سرعت و سادگی در انتقال وجه
- سبد کامل خدمات بانکی غیر حضوری



نیم میلیونی شدیم.

خانواده بزرگ سامانیوم باز هم بزرگ‌تر شد.

