

زکوی یار می آید نسیم باد نوروزی



اثر استاد سید حسین فصیح / از گنجینه هنری سامان

سپ

بوی عیادی ...



شرکت پرداخت الکترونیک
سامان گیش
تهران، پلاک ۱۰۴ از میدان ونک، انتهای
خیابان شهید خداسی
تلفن: ۸۸۲۹۹۱۴۰ فاکس: ۸۸۲۹۵۰۰۰
پشتیبانی: ۰۲۱-۸۸۰۸۰
www.sep.ir

شرکت پرداخت الکترونیک سامان را با نام اختصاری "سپ" می‌شناسیم.

گروه مالی سامان

بیمه سامان

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



شرکت کارگزاری بانک سامان

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



شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش

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



شرکت ماهواره‌ای سامان

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



شرکت اطلاع رسانی اعتباری و اعتبار سنجی ایرانیان

تهران - ونک - انتهای خیابان شهید خدای - پلاک ۱۰۴ - طبقه پنجم
تلفن: ۸۸۰۵۵۸۰۰-۶ نمایر: ۸۸۰۵۵۷۹۹ www.irancreditbureau.com



صرافی سامان

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



شرکت خدماتی آفتاب تجارت سامان

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



شرکت پردازشگران سامان

تهران - خیابان احمد قصیر (بخارست)، کوچه هشتم، بن بست گل نرگس، پلاک ۵
تلفن: ۸۸۵۴۶۵۹۰-۵ نمایر: ۸۸۷۵۲۹۷۰ www.samanpr.net



شرکت نرم افزاری تندرنور

خیابان مطهری - خیابان سلیمان خاطر - خیابان وراوینی - پلاک ۶
تلفن تماس: ۸۸۳۰۰۷۲۴ و ۸۸۳۰۹۴۸۵ نمایر: ۸۸۸۴۷۱۶۸ info@thunder-light.com
www.thunder-light.com



بِسْمِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

باستان همراه باشید





ماهنامه آموزشی خبری بانک سامان

اقتصادی-اجتماعی-فرهنگی

سال دهم، شماره ۸۲، فروردین ۱۳۹۳

سامان

همت
غرور و تعصب

به سامان و سامانیان

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

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

همیشه منتظر آثار شما هستیم

- از دریافت مقالات و دیدگاه‌های صاحب نظران استقبال می‌کنیم.
- از ارسال مطالب چاپ شده در مطبوعات خودداری شود.
- لطفا مطالب منابع در گیومه مشخص گردد.
- مقالات ترجمه شده همراه با کپی اصل مقاله ارسال شود.
- مطالب ارسالی پس فرستاده نمی‌شود.
- لطفا مطالب تایپ شده و یا به صورت ایمیل ارسال گردد.
- مقالات کوتاه و حداکثر برای ۴ صفحه نشریه تهیه شود.
- عکس و طرح مناسب همراه مقاله ارسال شود.
- عکس نویسنده یا مترجم همراه مقاله باشد.
- پی‌نوشت و هرگونه توضیح در مورد منابع در انتها قرار گیرد.
- کلماتی که مخفف نوشته می‌شود، یک بار کامل ذکر گردد.
- تیر و سوتیرهای مناسب توسط نویسنده مشخص گردد.
- مطالب چاپ شده الزاما نظر رسمی مجله نیست.
- حداقل امکان از کلمات خارجی استفاده نشود و معادل فارسی استفاده شود.
- نوشتن اعداد بصورت عدد ریاضی استفاده شود.
- در نوشتن کلمات از رسم الخط جداسازی استفاده شود.
- از چاپ مقاله با ۲ امضا معذور هستیم.
- مجله در ویرایش و خلاصه کردن مقالات آزاد است.

- یادداشت مدیر عامل / ۶ چشم انداز اقتصاد ایران بانک سامان، در سال نو / ۸ سال نو، اهداف نو، برنامه نو / ۱۰ مدیریت سعادت / ۱۲ در شهر خبرهایی است / ۱۴ رضا آقا بابایی، مدیر امور شعب / ۱۵ ایمان ارسطو، معاون مدیر و مسئول عملیات امور فروش بانک - بیمه / ۱۷ رضا حیدری، مدیر امور مشتریان ویژه و خاص / ۱۹ سید مرتضی حسین نژاد، مدیر امور تحقیقات و برنامه ریزی و سرپرست اداره ارزیابی و کنترل ریسک / ۲۴ اسفندیار پورداوود، مدیر امور بازرسی / ۲۸ حمید تهمتن، مدیر امور حقوقی / ۳۰ علیرضا معرفت، مدیر امور بانکداری شرکتی / ۳۱ نکوداشت اعضای پیشین هیات مدیره بانک سامان / ۳۲ در ضیافت بهاری به برگ‌ها، ریشه‌ها و سبزه‌ها سلام کنیم / ۳۳ مراسم‌های عید نوروز / ۳۶ نوروز و فلسفه هفت سین / ۳۸ پایگاه شادمانی / ۴۰ بهترین عیدی ما به عزیزان مان در نوروز / ۴۱ تصاویر بهاری / ۴۲ کاریکاتورها / ۴۴ سامیا سپرده جدید بانک سامان برای علاقه مندان سرمایه گذاری / ۴۶ تسهیلات ارزی بانک سامان برای واردات دارو و تجهیزات پزشکی / ۴۶ بانک سامان حامی ویژه کنفرانس راهکارهای تامین مالی / ۴۶ حمایت بانک سامان از همایش اقتصادی - سرمایه گذاری ایران و فرانسه / ۴۷ پیشنهادی ویژه بانک سامان برای فعالان صنعت طلا و جواهر / ۴۷ قدردانی بانک مرکزی از روسای شعب برتر بانک سامان / ۴۷ برنده خوش شانس قرعه کشی بزرگ بیمه سامان مشخص شد / ۴۸ تقدیر از کارشناسان فروش بانک بیمه سامان / ۴۹ وبسایت جدید بانک سامان متولد شد / ۵۰ پرواز نوروزی سامانیان با تخفیف ویژه / ۵۰ اعلام اسامی برندگان مرحله سوم جشنواره سکه باران سامانی / ۵۱ شعب بانک سامان / ۶۲

آدرس اداره مرکزی بانک سامان:

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

آدرس روابط عمومی بانک سامان:

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

آدرس دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فراهانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۴۸۸۷۹۰ فاکس: ۸۸۳۷۴۸۳۰



سید احمد طاهری
مدیر عامل

پیام نوروزی مدیر عامل





باسمه تعالی

ز کوی یار می آید نسیم باد نوروزی

از این باد ار مدد خواهی چراغ دل بر افروزی

به صحرا رو که از دامن غبار غم بیفشانی

به گلزار آی کز بلبل غزل گفتن بیاموزی

سخن در پرده می گویم چو گل از غنچه بیرون آی

که بیش از پنج روزی نیست حکم میر نوروزی
طلیعه بهار دل انگیز که نشانه ای از صنع بی بدیل الهی است بار دیگر از راه می رسد تا غبار کهنگی را
از چهره طبیعت بزداید، بهار از راه می رسد و صحنه جهان آئینه تمام نمای قدرت خداوندی می گردد. با
تشکر و سپاس به درگاه خالق بی همتا به استقبال سال نو می رویم و همه با هم صفحه دل را به تماشای
تجلیات جمال حق می آرائیم.

عزیزانم، بهار طبیعت را به تمامی شما بزرگواران تبریک می گویم و سالی سرشار از برکت و معنویت را از
درگاه خداوند سبحان برای شما عزیزان مسئلت دارم.

سالی که گذشت سالی پر تلاش و خاطره انگیز بود که برگ زرین دیگری بر تارک پر افتخار بانک سامان
افزود، قطعاً همه این موفقیت ها مرهون لطف خداوند و تلاش بی دریغ شما عزیزان می باشد. البته نمی توان
نقش خانواده های محترم را در فراهم آوردن فضایی مناسب برای شما خوبان، نادیده گرفت که بتوانید در
سایه آرامش به فعالیت های خود بپردازید. به همین منظور از همه آن بزرگواران نیز سپاسگزارم.

عزیزانم، جا دارد در سالی که در پیش رو داریم عزم خود را جزم نموده و باور خود را بر ضرورت توسعه
و تعمیم فرهنگ تکریم از مشتریان و ارتقاء جایگاه رفیع بانک سامان به عنوان بانک پیشرو و برتر در صنعت
بانکداری کشور، به مصداق یکی از ضروری ترین نیازهای بانک تقویت نموده و در این عرصه، بی مضایقه
همت گماریم.

در سالی که براساس «۲۴ فرمان» مقام معظم رهبری همه ما وظیفه داریم در راه تحقق سیاست های «اقتصاد
مقاومتی» همت گماریم، وظیفه فرد فرد همکاران عزیز است که این اصول را با جان و دل باور داشته و
بهترین خدمات خود را در عرصه ملی و بین المللی به مردم شریف ایران تقدیم داریم و از این راه سهم
خود را برای حصول به شکوفایی اقتصادی و رفاه عمومی احاد ملت ایران ادا نمائیم.

امید است توسعه خدمات بانکی توأم با گسترش توجهات به ابعاد نظارتی بانک مرکزی جمهوری
اسلامی ایران مبتنی بر سلامت عملیات و حساسیت ویژه بر تحقق اهداف تعیین شده، در رأس برنامه
فعالیت های مان در سال آینده باشد. در این راستا توکل به خداوند و حفظ ارزش های سازمان، شرط توفیق
است، که شما بزرگواران شایستگی آن را در عمل به اثبات رسانیده اید.

بی شک با برنامه ریزی های انجام شده و همت و تلاش مجدانه ای که در احاد شما عزیزان سراغ دارم در
آینده ای نزدیک بانک سامان به جایگاه واقعی خود خواهد رسید و صحنه اقتصاد کشور بیش از گذشته
نقش اثر گذار بانک سامان را احساس خواهد کرد، انشاء اله.

اینجانب ضمن عرض تبریک مجدد این عید باستانی، و تشکر خالصانه از تمام تلاش های همه شما
عزیزانم، برایتان سالی پر از شادمانی و موفقیت و بهروزی در کنار خانواده آرزو مندم.

سلامت و پیروز باشید.

دوستدار صمیمی شما سید احمد طاهری





احمد مجتهد
رئیس هیئت مدیره
و معاون طرح و توسعه

چشم انداز اقتصاد ایران
بانک سامان، در سال نو





طوری که سهم بانک سامان در تأمین ارز واردات مواد غذایی به حدود ۲۵ درصد و در زمینه ی دارو به ۵۵ درصد رسید.

علی رغم وجود ۱۱ بانک خصوصی و ۸ بانک دولتی و نیمه خصوصی و ده ها مؤسسه اعتباری، می توان به یقین اذعان کرد که بانک سامان در جهت خدمت به تأمین نیازهای اساسی کشور و مشتریان خود قدم های مؤثر و مهمی برداشته و از این طریق به ایجاد ثبات اقتصادی و رفع نیازهای ضروری مردم کمک به سزایی کرده است.

با شروع دوران ریاست جمهوری جدید، کشور در جهت رفع تحریم های بین المللی و ثبات اقتصادی گام مؤثری برداشت. جهت حرکت سیاست های اقتصادی و بین المللی منجر به کاهش التهابات بازار ارز و انتظارات تورمی گردید. نرخ تورم ۱۰ ماهه ی کشور در حال کاهش است و به ۳۳/۷ درصد رسیده است. در ماه بهمن نرخ تورم نسبت به ماه قبل فقط ۰/۱٪ افزایش یافته است. پیش بینی می شود رشد منفی اقتصادی ۵/۶ درصدی سال قبل به حدود منفی ۲ درصد افزایش یابد و حتی به صفر برسد که در صورت حصول، عملکرد بسیار خوبی برای اقتصاد کشور خواهد بود.

بانک سامان با داریت و تلاش مدیران و کارکنان خود خوشبختانه سال موفقیت آمیزی را پشت سر گذاشت و سهم خود را از لحاظ جذب سپرده ی مشتریان در میان شش بانک خصوصی افزایش داد. بسته های تسهیلاتی بانک به صنوف مختلف ارایه گردید و منجر به افزایش قابل توجه در پرداخت تسهیلات خرد و متوسط گردید. مطالبات بانک در حال کاهش است و با ایجاد واحد مجزا این مسأله به صورت جدی پی گیری می شود. رضایت و وفاداری مشتریان به بالاترین حد خود رسیده و بانک به اهداف پیش بینی شده دست یافته است.

تلاش همه جانبه ای در جهت ارتقاء سطح دانش نظری و عملی کارکنان بانک صورت گرفته است. مرکز آموزش جدید بانک به بهترین امکانات و تجهیزات آموزش مجهز گردیده و آکادمی سامان رسماً شروع به کار نموده است. اولین دوره ی مدیریتی MBA با همکاری سازمان مدیریت صنعتی و دوره ی MIM کارشناسی ارشد مدیریت بین المللی با همکاری مؤسسه FNEGE فرانسه در دانشگاه گرونوبل با انتخاب دانشجویان این دوره شروع شده است که دانش همکاران بانک را به بالاترین سطح بین المللی برساند. همه ی این موفقیت ها بدون تلاش مداوم همکاران، برنامه ریزی دقیق و اتخاذ سیاست های مدبرانه امکان پذیر نبود. در این جا فرصت را مغتنم شمرده، سال نو را به همه ی همکاران عزیز تبریک عرض نموده و از خداوند متعال برای همگی سلامتی و موفقیت آنان و خانواده های محترمشان و برای کشور عزیزمان دستیابی به قله های پیشرفت و موفقیت را آرزو مندم.

سال ۱۳۹۲ سالی پر از حادثه و اتفاقات مهم بود. مسایل سیاسی و اقتصادی در این سال باعث تحولات مهمی در اقتصاد کشور و فعالیت بانک ها گردید. روند افزایشی نرخ تورم و کاهشی ارزش برابری ریال در شش ماهه ی اول سال ۹۲ و سال ۹۱ در مقابل سایر ارزها، تأثیر قابل توجهی بر اقتصاد کشور گذاشت. این روند باعث ایجاد بی ثباتی و عدم اعتماد مردم و در نتیجه انتظارات تورمی مردم گردید. تورم به بیش از ۴۰ درصد افزایش یافت و ارزش ریال در مقابل دلار به رقم کم سابقه ی ۳۶۷۰۰ ریال رسید.

با اعلام نتایج انتخابات ریاست جمهوری و چشم انداز امید بخشی که این انتخاب از نظر روابط بین المللی و سیاست های اقتصادی به وجود آمد، انتظارات تورمی مردم کاهش یافت و بلافاصله روند افزایشی ارزش ریال در مقابل ارزهای خارجی آغاز گردید و ارزش ریال در مقابل دلار ۲۰ درصد افزایش یافت.

بیکاری فزاینده، رشد اقتصادی منفی، کاهش رشد سرمایه گذاری به پایین ترین حد خود در طی ۱۰ سال اخیر، کاهش واردات و صادرات در طی ۵ ماه اول سال نگرانی های زیادی را در رابطه با فعالیت بانک ها به وجود آورده بود. رکود معاملات مسکن و گرایش مردم به خرید طلا و ارز نشان دهنده ی عدم اطمینان در فعالیت های اقتصادی کشور بود. در این شرایط به علت کاهش ارزش ریال، صادرکنندگان برخی کالاها مانند پتروشیمی و سنگ های معدنی سود قابل توجهی به دست آوردند و این امر موجب استقبال مردم به سهام این شرکت ها گردید و ارزش سهام آن ها سیر صعودی پیدا کرد و منجر به خروج سپرده ها از بانک ها گردید. بانک ها مجبور گردیدند برای حفظ سپرده های مردم نزد خود و تأمین اعتبارات برای واردات کالاهای اساسی و ضروری مانند غذا و دارو، نرخ سود سپرده ها را افزایش دهند. بی ثباتی و بی نظمی بازار ارز و تغییرات مکرر سیاست های ارزی بانک مرکزی طی ۶ ماهه ی اول سال ۹۲، باعث سردرگمی تولید کنندگان، بازرگانان و بانک ها گردید. معرفی ارز مبادله ای و اولویت بندی برای وارد کنندگان کالاها در ۱۰ گروه کالایی به تدریج منجر به شفافیت سیاست های ارزی و ثبات تدریجی در بازار گردید.

بانک سامان در این تغییر و تحولات توانست نقش مؤثری در برطرف کردن نیاز به کالاهای اساسی و دارویی کشور ایفا نماید و به ثبات قیمت ها حتی کاهش قیمت برخی کالاها در کشور کمک مؤثری نماید. برنامه ریزی انجام شده در سال قبل به بانک سامان اجازه داد که خود را با تغییر و تحولات بازار ارز تطبیق دهد و کلیه تعهدات ارزی خود را به موقع، بدون تأخیر و با سرعت زیاد به انجام رساند. این امر باعث جذب مشتریان جدید در بانکداری شرکتی و بخش بین الملل بانک گردید. به



فرشته ضرابیه
مدیر مسوول
و مدیر امور منابع انسانی

**سال نو ، اهداف نو و برنامه نو
را با تغییر در خودمان آغاز کنیم**





؟ شاید دلیل نرسیدن به هدف همان جا ماندن یکی دو برنامه باشد. و
وقتی بنشینیم و یک خانه تکانی کامل بر روی اهداف و برنامه های خود داشته باشیم مطمئناً می توانیم دلایل موفقیت و یا عدم موفقیت خود را در رسیدن به برخی از اهداف و انجام برنامه های خود و سازمان خود داشته باشیم. این کار به ما کمک می کند تا به شکل کامل تر و منسجم تری برنامه های سال ۹۳ خود را بچینیم و راحت تر به آن ها دست پیدا کنیم و در پایان سال ۹۳ خوشحال تر از هر سال از کسب موفقیت های به دست آمده در تمامی زمینه های کاری و زندگی به استقبال سال بعد برویم.
اما باید بدانیم که لزوم این کار باور داشتن به نو شدن و تغییر کردن است. اگر بخواهیم در همان افکار قبلی خود باقی بمانیم و نخواهیم تغییری در سیستم کاری خود بدسیم نمی توانیم درست اهداف را بررسی کنیم.
شاید کسانی را در اطراف خود دیده باشید که وسایلی را دارند و از آن هیچ استفاده ای نمی کنند ولی در زمان خانه تکانی نمی توانند آن را دور ریخته و یا به شخص دیگری که نیاز دارد بدهند. این افراد دائماً وسایل جدید می خرند ولی نمی توانند از وسایل کهنه خود دست بکشند و در نتیجه باعث می شود که هم جایی برای نگهداری وسایل کهنه و جدید نداشته باشند و هم وسایل را طوری روی هم قرار می دهند که وسایل زیرین را ندیده و بعد از مدتی فراموش می کنند که چنین ابزاری داشته اند.
و یا شاید افرادی را دیده اید که سالیان سال تنها از یک وسیله و یک چیدمان منزل بهره می برند و نمی خواهند و یا بهتر بگوییم نمی توانند تغییری در وسایل و یا چیدمان خانه خود داشته باشند. این افراد هیچ وقت به فکر تغییر و نو شدن نبودند. آن ها در افکار خود باقی ماندند و نمی توانند در آموزه های خود و باور های خود تغییری ایجاد کنند و آن هایی را که کهنه شده است دور بریزند و یا به عبارتی دیگر همانطور که الوین تافلر گفته «بی سوادان قرن ۲۱ کسانی نیستند که نمی توانند بخوانند و بنویسد بلکه کسانی هستند که نمی توانند بیاموزند، آموخته های کهنه خود را دور بریزند، دوباره بیاموزند».
افرادی که در بالا مثال زدم کسانی هستند که نمی توانند برای سال نو افکار خود و به طبع آن اهداف و برنامه های خود را نو کنند. این ها یا ترس از تغییر را دارند و یا در افکار کهنه خود غرق شده اند و در نتیجه بعد از چند سال از دیگران عقب افتاده و نمی توانند به موفقیت هایی که منتظرش بودند برسند زیرا اولین گام را که همانا دور ریختن افکار کهنه و فرسوده و یادگیری مجدد و مداوم است را بلد نیستند و یا از آن ترس دارند و یا شاید این تغییر را باور ندارند و همواره به روش های کاری قدیمی خود اکتفا نموده و از آن ها استفاده می نمایند. بیایید از این تجربیات استفاده کنیم و برای انتخاب بهترین راه، برای موفقیت در سال جدید، از تغییر و نو شدن نهراسیم و با خانه تکانی اهداف و برنامه های خود و ایجاد چیدمان جدید در کار، سال جدید را با تغییر در خودمان آغاز نماییم.

سال نو مبارک

آغاز هر سال فرصتی برای من ایجاد می شود تا بتوانم برای سال جدیدی که در پیش رو داریم با همکاران و مشتریان عزیز صحبتی صمیمانه داشته باشم، حال و هوای نوروزی بهترین زمان است تا بتوانم پیشنهادهایی را که دارم با همه شما دوستان و همراهان سامانی به مشورت بگذارم و از راهنمایی و مهربانی شما در طول یک سال بهره مند شوم.
امروز صبح آخرین جمعه سال ۹۲ که داشتم، طبق رسم هر ساله ایرانیان، خانه تکانی را انجام می دادم، فکر می کردم که در یادداشت امسال چه موضوعی را بیان کنم؛ به این نتیجه رسیدم که از همین خانه تکانی شروع کنم و از تازه و نو شدن بگویم.
همین کاری که ما برای خانه خود انجام می دهیم را باید در سرلوحه اهداف و برنامه های کاری خود نیز داشته باشیم. در خانه تکانی، گرد و غبار را از روی اسباب و اثاثیه می گیریم، وسایلی که مورد استفاده نیست و دیگر نمی توان از آن ها استفاده کرد را دور می ریزیم و یا به کسانی که به آن ها نیاز دارند و می توانند استفاده کنند می بخشیم، خیلی از وسایلی را که گم کرده بودیم، پیدا می کنیم و یا به اسبابی برخورد می کنیم که می بینیم امروز برای ما کارایی بیشتری دارند. جای وسایل را عوض کرده و در چیدمان خانه مان تغییر می دهیم تا فضای تازه ای از خانه خود داشته باشیم. این کار را نه تنها برای اهداف شخصی و برنامه های زندگی خود بلکه برای سازمانی که در آن کار می کنیم نیز می توانیم انجام دهیم. البته شاید خیلی از افراد این موضوع را مطرح کرده باشند و یا در کتاب های علمی مربوط به استراتژی، برنامه ریزی، بودجه ریزی و ... به صورت کاملاً تخصصی، بازنگری اهداف و روش های کنترلی پرداخت شده را خوانده باشید و اطلاعات کاملی از آن داشته باشید. ولی خالی از لطف نیست که مجدداً در آغاز سال جدید و برگرفته از فرهنگ و سنت نیکوی ایرانی سال قبل را مرور کرده و گردگیری نماییم تا بتوانیم به وضوح همه سال در پیش را بررسی کرده و تمامی اهداف و برنامه هایی که در ابتدای سال برای خود، چه در کار و چه در زندگی ریختیم را یادآوری کنیم و با خود ببینیم که چه می توانیم انجام دهیم و چگونه اهداف و برنامه های خود را خانه تکانی کرده و با اهداف و برنامه های نو به استقبال سال جدید برویم.
برای آن که در خانه تکانی، به اهداف مورد نظر خود برسیم، باید در ابتدا ببینیم در سال ۹۲ چه اهدافی داشتیم، و چگونه باید آنها را بازنگری کنیم؟ دلیل برخی اهداف که به نتیجه نرسیده است، چیست؟ اصلاً اهداف را درست دیدیم و یا باید تغییری بدسیم؟ بر روی چه اهدافی گرد و غبار نشسته و در طول سال کمتر به آن توجه کردیم؟ کدام هدف در زیر بقیه اهداف مانده و در طول سال ۹۲ آن را ندیده بودیم و یا به آن توجهی نداشتیم؟ و یا کمتر داشتیم؟ بر اساس اهداف آیا برنامه ها را درست دیدیم و یا نه؟ در مورد هریک از اهدافی که داشتیم چه برنامه ریزی کرده بودیم و آیا در برنامه ریزی ها تمامی برنامه ها را به درستی دیدیم و یا خیر؟ کدام برنامه ها جامانده





ناصر بزرگمهر
مشاور مدیر عامل
وسر دبیر

Email: nbozorgmehr@yahoo.com
www.naserbozorgmehr.blogfa.com

مدیریت سعادت و پند های بهاری

به نام او که هر چه بخواهد همان می شود

اتاقی دیگر نهاد.
حال، از حاضرین خواست که به اتاق دیگر
بروند و هر یک بادکنکی را که نامش روی آن
بود، ظرف پنج دقیقه بیابند. همه دیوانه وار به
جستجو پرداختند؛ یکدیگر را هل می دادند؛ به
یکدیگر برخورد می کردند و هرج و مرجی راه

پند اول: سعادت را در کجا می توان یافت؟
«سمیناری برگزار شد و پنجاه نفر در آن حضور
یافتند. سخنران به سخن گفتن مشغول بود و
ناگاه سکوت کرد و به هر یک از حاضرین
بادکنکی داد و تقاضا کرد با مازیک روی آن اسم
خود را بنویسند. بعد، آن ها را جمع کرد و در





✱

پند سوم: گر خوشی، دهان بیند و آواز بلند مخوان. گنجشکی از سرمای بسیار قدرت پرواز از کف بداد و در برف افتاد.

گاوی گذر همی کرد و تپاله‌ای بر وی انداخت. گنجشک ز گرمای تپاله جان بگرفت و به آواز مشغول شد. گربه ای آواز بشنید، جست و گنجشک به دندان پگرفت و بخورد. **نتیجه اخلاقی:** هر که گندی بر تو انداخت، حتما دشمن نباشد، حتما نباید از هر انتقادی برنجیم، دوست خوب آن است که عیب‌های ما را بگوید نه آن که بعد ها بگوید که می خواستیم بگویم، نقد صاحبان قدرت در زمان مسئولیت شان فرمان مولا علی (ع) است، اما اگر به قدرت رسیدیم و درپست مسئولیت نشستیم، سرمست شادی های زود گذر نشویم، که دوران پست و مسئولیت بسیار کوتاه است.

✱

پند چهارم: لازمه نشستن و کار نکردن بالا نشستن است.

خرگوش از کلاغی بر سر شاخه پرسید: که آیا من نیز می توانم چون تو نشسته، کار نکنم؟ کلاغ پاسخ داد: چرا که نه خرگوش بنشست بی حرکت، روباهی از راه رسید و خرگوش بخورد. **نتیجه اخلاقی:** با بیکاری راه به جایی نخواهیم برد، با تقلید این و آن، زندگی در شرایط مطلوب قرار نخواهد گرفت، تصویری که ما از دیگران داریم بسیاری وقت ها نادرست است، باید دنبال واقعیت های زندگی باشیم و بر توانایی های خود اتکا کنیم تا زندگی شخصی و اجتماعی بهتر داشته باشیم.

✱

پند های بیشتری از آموزه های بزرگان و امثال وحکم و ضرب المثل ها در ذهن دل دارم، اما من را چه به پند دادن؟ خود من را باید دیگران پند دهند، این پند ها را با توجه به طنزی که در آن ها نهفته است از دیگران انتخاب کردم تا بهاریه ای شادتر را تقدیم همکاران و خوانندگانی کرده باشم که آن ها را بسیار دوست دارم و به قول لسان الغیب:

صبحدم مرغ چمن با گل نخواستگفت

ناز کم کن که در این باغ بسی چون تو شکفت

گل بخندید که از راست نرنجیم ولی

هیچ عاشق، سخن سخت به معشوق نگفت

هر روزتان نوروز و نوروزتان شاد و شاد و شاد باد.

انداخته بودند که حدی نداشت.

مهلت به پایان رسید و هیچکس نتوانست بادنک خود را بیابد. بعد استاد، از همه خواست که هر یک بادنکی را اتفاقی بردارد و آن را به کسی بدهد که نامش روی آن نوشته شده است. در کمتر از یک دقیقه همه به بادنک خود دست یافتند. سخنران ادامه داد و گفت، همین اتفاق در زندگی ما می افتد. همه دیوانه وار و سرآسیمه در جستجوی سعادت خویش به این سوی و آن سوی چنگ می اندازیم و نمی دانیم سعادت ما در کجا واقع شده است. سعادت ما در سعادت و مسرت دیگران است. به یک دست سعادت را به آن ها بدهید و سعادت خود را از دست دیگران بگیرید. این است هدف زندگی انسان، کمی صبور باشید و با کمک به یکدیگر در زندگی فردی و اجتماعی به سعادت دست پیدا کنید.»

نتیجه اخلاقی: پایان هر سال بهانه ای است که از خود بپرسیم برای بدست آوردن بادنک خود چقدر دیگری را هل داده ایم؟ نقش ما در بازی زندگی چقدر بوده است؟ آیا برای بدست آوردن یک پست سازمانی کوچک در محیط اداره، دیگری را کم اعتبار کرده ایم؟ آیا در زندگی خود، بادنک دیگری را، به سرعت به دست او رسانده ایم؟ آیا در سالی که گذشت، کار این مردمی را که به ما افتاد به درستی رتق و فتق کردیم؟ کار چند مشتری را به خوبی انجام دادیم؟ نگاه ما به بادنک های زندگی چگونه است؟

✱

پند دوم: با انجام هر کاربدی، شاید به بالا رسی، لیک در بالا نمایی.

بوقلمونی، گاوی بدید و بگفت: در آرزوی پروازم اما چگونه، ندانم؟

گاو پاسخ داد: گر ز تپاله من خوری قدرت بر بال هایت افتد و پرواز کنی.

بوقلمون خورد و بر شاخی نشست.

تیراندازی ماهر، بوقلمون بر درخت بدید.

تیری بر آن نگون بخت بینداخت و هلاکش نمود.

نتیجه اخلاقی: آیا برای رسیدن به هر بالا بلندی باید هر چیزی را نوش جان کنیم؟ آیا برای رسیدن به هر پست و مقامی حق داریم که هر کسی را هل دهیم و هر تملقی را به زبان بیاوریم؟ آیا برای دستیابی به ثروت و قدرت، هر عمل ناشایست امکان پذیر است؟ آیا هرگز شده است که منافع مردم را نادیده بگیریم؟ آیا می دانیم که اگر پله های موفقیت را یکی یکی طی نکنیم آن بالا زیاد نمی مانیم؟



لی لی کیوان
مدیر اجرایی



در شهر خبرهایی است

به قول سید علی صالحی در کتاب شعر «زیارت نامه مرغ سحر و همخوانی دختران خرداد ماه»:

در ازدحام این همه ظلمت بی عصا
چراغ راهم را از من گرفته اند
اما من / دیوار به دیوار
از لمس معطر ماه

به سایه روشن خانه باز خواهم گشت.
پس زنده باد امید!

در تکلم کورباش کلمات
چشم‌های خسته‌ی مرا از من گرفته اند
اما من / اشاره به اشاره
از حیرت بی‌باور شب

به تشخیص روشن روز خواهم رسید
پس زنده باد امید!

در تحمل بی‌تاب تشنگی
میل به طعم باران را از من گرفته اند
اما من / شبنم به شبنم
از دعای عجیب آب

به کشف بی‌پایان دریا رسیده‌ام.
پس زنده باد امید!

در چه کنم‌های بی‌رفتن سفر
صبوری سنباد را از من گرفته اند
اما من / گرداب به گرداب

از شوق رسیدن به کرانه‌ی موعود
توفان‌های هزار هیولا را طی خواهم کرد.
پس زنده باد امید!

چراغ‌ها، چشم‌ها، کلمات
باران و کرانه را از من گرفته اند،
همه چیز

همه چیز را از من گرفته اند،
حتی نومیدی را ...
پس زنده باد امید!

در همین لحظه که این را می‌خوانی... با تو هستم، با
توی مهربان و همراه من... من قول دادم که از خودم
آغاز کنم. دلم می‌خواهد بیشتر و بیشتر هوای امید را
در دلم زنده کنم. پس با تولد دوباره طبیعت، تو هم
آغاز کن و هرگز از این راه بیرون میا، فقط باور کن
و حرکت کن. راه زیبایی است. بیا قدم برداریم....

بوی هوا، رویش جوانه درختی از درختان شهر،
آوای بلبلی در صبحگاه و حتی عصرگاه، جنبشی
به نام «بخش و باور کن» در روزهای پایانی سال،
شور و شوق ایجاد شده در شهر، حضور ماهی قرمز
سفره عید در میدان شهر، همه و همه نشان از حس
امیدواری و ایمان به شروعی دوباره است. آری، هوا
هوای شروع است، آغازی دوباره. حتی با این که هم
تو و هم من می‌دانیم زمانه پلشتی و سیاهی است،
ولی سپیدی، امید، نیکی، بخشش و جوانمردی
هنوز حرف اول را می‌زند. یعنی هرگاه خوبی و دل
پاک در میان باشد، پلشتی به واقع کنار می‌رود. این
را هم تأکید می‌کنم که هرگز اهل شعار و کلیشه در
زندگی نبوده‌ام و نخواهم بود.

آری، آغاز کنیم و هرگز نهراسیم. بدانیم و باور داشته
باشیم که لحظه‌ای که خوبی می‌کنیم، لحظه‌ای که
می‌بخشیم در وهله اول به خودمان کمک کرده‌ایم،
در مرحله بعدی به دیگران و سایر موجودات عالم.
از همین امروز و همین لحظه می‌توان آغاز کرد و
این گونه بذرامید و نیکی را در دل پروراند و با
استمرار آن در طول سال نو این بذرهای نیکی را
در دل، آبیاری کرد. بدین طریق، لحظه‌ای که به
سختی می‌افزیم به یاد بذرامید می‌افزیم و می‌توانیم
امیدوارانه از کنار سختی عبور کنیم.

با خود قراری بگذاریم. هر صبحگاه، هنگامی که
خورشید و یا نورش را در آسمان دیدیم، آن را
نشانه‌ای برای امیدواری بدانیم. این گونه هست که
می‌توانیم نوری در دل مان روشن کنیم. این گونه است
که در بیشتر روزهای سال حتی روزی که سیاهی بر ما
غلبه کرده، یاد نورها و روزنه‌های عمر بیفتیم و هرگز
از یاد نبریم که همین خوبی‌ها و چیزهای به‌ظاهر
کوچک، در زندگی است که ما را به زنده ماندن
امیدوار می‌کند. امید است که امید را می‌آفریند.



رضا آقا بابایی، مدیر امور شعب

هم بکوشیم که نهایتاً منجر به جلب رضایت آنها هم گردید. پس، از شما همکاران بزرگواری می‌خواهم بیش از پیش در جلب رضایت مشتریان بکوشید و به صدای اعتراض مشتریان ناراضی هم با دقت و حوصله گوش فرا دهید و ایرادات احتمالی را اصلاح کنید تا آن‌ها هم از سامان راضی و خوشنود باشند.

در سال جدید برنامه‌های ساختاری را دنبال می‌نمائیم و می‌خواهیم نظامی هدفمند و منطقی به شعب و ساختار سازمانی شان بدهیم و با ارائه اهداف و برنامه‌های توسعه‌ای عملکرد مان را تقویت نمائیم. بی‌شک همراهی و همدلی شما همکاران در اجرای این برنامه‌ها و ارائه پیشنهادات و گوشزد نمودن نقاط ضعف توسط شما نیز می‌تواند فرآیندی مستمر در جهت بهبود و توسعه بوجود بیاورد و تضمین‌کننده موفقیت‌های آتی باشد. در سالی که گذشت با تثبیت نظام پیشنهادات کارکنان در بانک، توانستیم قدمی مهم در این راستا برداریم و سعی داریم این فرآیند را هم بهبود و توسعه دهیم. شما که در صف مقدم مواجهه با مشتریان هستید بعضاً بهتر از سایرین می‌توانید ما را یاری دهید و پیشنهادات خود را برای بهبود و اصلاح ارسال نمائید.

شکفتن سالی نو و آغاز دوباره گردش عمر یک حسنش این است که ضمن تبریک و دعای خیر، مروری هم بر آنچه گذشت و انجام دادیم و آنچه مطلوب است و می‌خواهیم انجام دهیم داشته باشیم. در سالی که گذشت به دلیل تلاش بی‌شائبه و مسئولانه همکاران مان در شعب سراسر کشور و اعتماد مشتریان مان، توانستیم بر موانع و مشکلات غلبه نمائیم و دستاوردهای چشمگیری برای بانک سامان به همراه بیاوریم. رشد منابع و سپرده‌های بانک، تسهیلات اعطائی به مشتریان، پوزهای منصوبه برای پذیرندگان، خدمات ارزی و خدمات بانکداری الکترونیک در کل شعب بانک نسبت به سال‌های قبل واهداف تعیین شده، بالاتر رفت و در برخی از موارد از عملکرد رقبا هم پیشی گرفت.

باید از مشتریان بانک هم تشکر کنیم که توانستیم با تلاش و کوشش شما همکاران، رضایت شان را جلب نمائیم. اما گروهی هم مشتریان ناراضی داشتیم که با ایجاد نظام رسیدگی به شکایت مشتریان، سعی کردیم صدای اعتراض شان را بشنویم و خود را اصلاح کنیم که این هم برای ما بسیار ارزشمند بود، زیرا این گروه ما را متوجه نقاط ضعف و ایرادات مان کردند تا در رفع معایب مان

برایمان بسیار ارزشمند بود و به آن تعصب داشته و داریم. اما بعضاً می‌شنویم و می‌بینیم که برای برخی از همکاران جوانترمان اولویت‌ها مسائل دیگری است و دوست دارند سرعت پله‌های ترقی را با کمترین زحمت بالا ببرند. هدف این سخن لزوماً قضاوت در مورد خوب بودن یا بد بودن هر یک از این صفات یا ویژگی‌ها نیست. بلکه سخن از واقعیتی است که مدیریت منابع و سرمایه‌های انسانی تحت نظر مان را چالش برانگیز و دشوار می‌سازد.

می‌توانم بگویم که پس لازم است کمی هم با نگاه این افراد به محیط کاری خود و مدیریت‌مان نگاه کنیم تا بتوانیم انتظارات و رفتارهایشان را درک کنیم، به شناخت بهتری از دغدغه‌ها و اهداف‌شان برسیم و ارتباط بهتری با آن‌ها برقرار کنیم.

رعایت سلسله مراتب و اصول اخلاقی و رفتاری سازمان پیش‌شرط مورد قبول همگان است اما باید قدمی فراتر از این‌ها برداریم. برای این کار لازم داریم شنونده‌های خوبی باشیم و به آن‌ها ثابت کنیم حداقل به صحبت‌های‌شان گوش فرا می‌دهیم و برای‌مان اهمیت دارند.

حتی به آن‌ها بقبولانیم مسائل فردی‌شان هم برای‌مان مهم است و ما به عنوان مسئول و مدیر وظیفه خود می‌دانیم ندای دل‌شان را جدی بگیریم.

این هم کار دشواری نیست. کافی است هر از چند گاهی از ایشان پرسیم مطلوب و هدف‌شان چیست و یا واضح‌تر این‌که در آینده در چه شرایطی باشند احساس موفقیت می‌نمایند. چرا در بانک مشغول به فعالیت شده‌اند. من با برخی از همکاران نشستی رودررو داشتم و زمانی‌که این سؤال را پرسیدم احساس کردم جدی‌تر موضوع را دنبال می‌کنند.

پس از آگاهی و اطلاع از هدف و مطلوب این فرد، می‌توانیم از خودش سؤال کنیم ما به عنوان یک مدیر و مسئول چه کمکی می‌توانیم بکنیم تا او به هدفش برسد و چه نقش تسهیل‌کننده‌ای در رسیدن او به هدفش می‌توانیم داشته باشیم.

در اینجا است که بهتر می‌توانیم رابطه‌ای دو طرفه با فرد داشته باشیم زیرا وقتی او انتظارش را از مدیرش می‌گوید مدیرش هم می‌تواند انتظارش را از او بگوید. مدیر می‌تواند مسیر دستیابی او به هدفش را تعریف کند و شرایط تحقق موفقیت‌اش را ترسیم نماید. این همان تعامل و قرار دو سویه است که ارتباطی مؤثر و سازنده ایجاد می‌کند. مدیر به عنوان الگو، سازمانده و مسئول، مسیر دسترسی همکارش را در بانک ترسیم می‌کند و می‌تواند در اینجا اهداف فردی را به اهداف سازمانی گره‌ای محکم بزند. اگر به عنوان مدیر بتوانیم این ارتباط را برقرار کنیم شاهد آن خواهیم بود که افراد عملکرد بهتری از خود به نمایش خواهند گذارد و اهداف بانک نیز محقق خواهد شد.

بدیهی است یکی از عناصر اصلی سازنده موفقیت‌های آتی در گرو ارتباط مؤثر و شناخت همکاران از یکدیگر، در سطوح مختلف سازمانی است. سرپرستان مناطق و مسئولان شعب عموماً از نسلی با تجربه و با سابقه بانکی هستند که همکاران جوان ما را در شعب مختلف، هدایت و راهنمایی می‌کنند.

بسیاری از معاونین شعب و نیز تعدادی قابل توجه از رؤسای شعب را هم همکارانی تشکیل می‌دهند که عموماً ۱۰ سال یا بیشتر سابقه کار بانکی در سامان را دارند و به نوعی در این سال‌ها به میزان لازم تجربه اندوخته‌اند شاید برای کفایت بعضاً نیازمند کسب تجربه بیشتری هستند.

بدیهی است موفقیت ما در گرو برانگیختن همراهی و همدلی همکاران جوانتر است و این خود جز با ارتباط مؤثر و سازنده با این همکاران‌مان حاصل نخواهد شد.

مسئولان شعب و سرپرستان و حتی معاونین شعب، قطعاً متوجه مسئولیت سنگین‌شان به عنوان الگو، راهنما و یاددهنده برای مجموعه تحت سرپرستی‌شان هستند و بدلیل این مسئولیت این را هم درک می‌کنند که برای همراهی افراد در جهت عملکرد مجموعه‌شان لازم دارند در ایجاد انگیزه و توجه به مسائل آنها تلاشی مسئولانه و بزرگوارانه داشته باشند. کلید اصلی این فرآیند در محتوی و نحوه ارتباط همکاران با یکدیگر است. این ارتباط زمانی مؤثر و سازنده عمل می‌کند و نتیجه مذکور را می‌دهد که ناشی از شناخت، درک و فهم متقابل از اهداف و انگیزه‌ها و چرایی رفتارهای مختلف این افراد باشد. پاشنه آشیل ما به عنوان بزرگتر و مسئول در برقراری این ارتباط، یکسان‌انگاری اصول و افکار و اهداف و انگیزه‌ها و چرایی رفتارهای خودمان با سایرین و بویژه همکاران جوانتر است. این پاشنه آشیل نیز علتی بدیهی دارد: تفاوت نسلی!

به نظر می‌رسد نسل جوان بعضاً عاشق تکنولوژی است، گاهی خوش بین و گاهی بدگمان است و اعتماد به نفس بالاتری دارد، برخی‌شان چالش‌گرا و نتیجه‌گرا هستند و در عین حال صبر کمتری دارند، شاید تصور می‌شود تعدادی از آن‌ها خیلی زود از فعالیت خسته می‌شوند و آستانه تحمل و توجه‌شان کمتر از حد لازم است. گروهی‌شان نیازمند بازخوردهای مداوم در مورد کارشان هستند. از یک نگاه نیز بعضاً بیشتر از نسل قبل رفاه‌گرا و راحت طلب دیده می‌شوند و می‌خواهند یک شبه موفق شده و خیلی زود به نتیجه برسند.

ما سال‌ها بی‌صدا و بی‌ادعا تلاش کردیم تا بانک به اهدافش برسد و در نظام بانکی سربلند باشد. برای ما همین نتیجه و اهداف و منافع بانک مهم بود نه اینکه لزوماً دیده شویم و مورد قدردانی قرار بگیریم و بعضاً هم از ما قدردانی شد و تلاش‌مان هم مضاعف شد چون اسم سامان یا سازمانی که در آن کار می‌کردیم و می‌کنیم





ایمان ارسطو، معاون مدیر و مسئول عملیات امور فروش بانک- بیمه

مناطق شهرستان‌ها و خانم سپیده قیاسی فرد به عنوان رئیس اداره فروش شعب تهران، تصمیم‌گیری، هدایت و راهبری فروش خدمات بیمه و سایر خدمات مالی مرتبط در بانک سامان را انجام می‌دهیم.

■ چگونه امور فروش بانک- بیمه جزو فعالیت‌های مستقیم قرار گرفت، چون که قبلاً بیمه سامان بود، اما به این شکل مدیریت نمی‌شد، ایده اصلی از کجاست و چه دلیلی داشته یک مدیریت اضافه بشود؟

رویکرد اصلی امور فروش بانک- بیمه در دنیا عمدتاً از دهه ۹۰ به بعد توسعه یافت. در اروپا پیش‌تر و جلوتر آغاز شده بود، از کشورهای اروپای غربی، بعداً اروپا را فراگرفت. عمده نگاه بانک‌ها به امور فروش بانک- بیمه به این دلیل بوده که در واقع از یک طرف، هزینه عملیات در بانک‌ها بالا می‌رفت و رقابت شدیدی که وجود داشت اجازه نمی‌داد که آن‌ها کارشان را به صورت قبلی ادامه بدهند لذا به سمتی باید می‌رفتند که خدمات‌شان را متنوع می‌کردند. از طرف دیگر هم مشتریان به دنبال انواع خدمات در کنار یکدیگر بودند و خیلی مطلوب مشتریان بود که بتوانند انواع خدمات مالی را در فضای بانک بگیرند و به این دلیل بانک‌ها به ارائه و فروش خدمات بیمه از کانال‌های بانکی روی آوردند که اصطلاحاً آن را بانک- بیمه یا Bancassurance می‌نامند. این رویکرد در آمریکا نیز ادامه پیدا کرده، اما پیشرفته‌ترین حالتش در کشورهای اروپایی است. از یک دهه گذشته وارد کشورهای همسایه ما و کشورهای در حال توسعه‌ای مثل ترکیه، امارات، مالزی، چین و پاکستان شده و گروه مالی سامان هم از سال ۸۶ این ایده را در یک قالبی آغاز کرد. در واقع به شکلی بوده که همکارانی از شرکت بیمه سامان مستقر در شعب سامان باشند.

■ از خودتان بگوید و این که از چه زمانی کار در این مدیریت را آغاز کردید و در این مدیریت چه فعالیتی انجام می‌دهید و آیا افرادی که در باجه‌های شعب هستند مربوط به مدیریت شما هستند؟

من لیسانس مدیریت بیمه از دانشگاه تهران و فوق لیسانس مدیریت بازرگانی از دانشگاه علامه طباطبائی و در حال تکمیل رساله دکترا در زمینه مدیریت هستم. در گروه مالی سامان بیش از ۷ سال است که سابقه دارم که عمدتاً با شرکت بیمه و بانک سامان بوده است. مقالاتی هم داشتم که در کنفرانس‌های بین‌المللی ارائه کردم. مقاله‌ای را در سال ۲۰۰۷ در یک کنفرانس در رابطه با توسعه رهبری سازمانی و در کشور مالزی ارائه دادم. مقاله دوم در رابطه با سیستم‌های خبره برای صدور بیمه‌نامه‌های عمر بود که در کشور ترکیه، البته به صورت مشترک ارائه شده. مقاله سوم هم که امسال در کشور امارات متحده عربی ارائه شد که به صورت خاص در مورد تبلیغات خدمات و ارتباط آن با فرهنگ ایرانی بود. در بیش از ۸ تا ۷ کنفرانس داخلی هم مقالات مختلفی داشتم و در زمینه بازاریابی و فروش خدمات بیمه‌ای و خدمات مالی که به صورت دوره‌ای در بیش از ۱۰۰ دوره و کارگاه آموزشی به صورت کاربردی سابقه تدریس داشتم. در بانک سامان هم در حال حاضر در دوره‌های آموزشی در زمینه فروش خدمات بانک- بیمه مطالبی را تدریس می‌کنم. از سال ۱۳۸۵ در بیمه سامان بودم و آخرین سمتم، مدیر بیمه‌های «آندوخته ساز» بوده و بعد هم از ابتدای سال ۹۱ و با تاسیس و استقرار مدیریت امور بانک- بیمه به عنوان معاون مدیر امور فروش این بخش، فعالیت می‌کنم. از ابتدای سال ۹۲ هم با توجه به جداسازی آقای جدیدی مدیر سابق امور فروش بانک- بیمه در کنار دو همکارم آقای محمد حسین مقیادی، رئیس اداره فروش



بتواند سایر فعالیت‌های بانکی، بیمه‌ای و یاسرمایه‌گذاری را به مشتری پیشنهاد بدهد. به طور مثال کارکنان امور فروش بانک - بیمه، خدمات سپرده و خدمات الکترونیک را در کنار خدمات بیمه‌ای به مشتریان پیشنهاد می‌دهند و متصدیان امور بانکی در کنار فعالیت اصلی خود، خدمات بیمه‌ای را به مشتریان پیشنهاد می‌دهند و این هادر واقع کارکردهایی هستند که ما به دنبالش هستیم.

■ چه فعالیت‌هایی تا به حال در اداره کل و ادارات شهرستان‌ها داشته‌اید؟

توسعه این سیستم امور فروش بانک - بیمه را ما با یکسری شاخص بررسی می‌کنیم. در سال ۹۰ فعالیت باجه‌ها زیر نظر کارکنان بیمه سامان بوده است که مستقر در شعب بانک سامان بوده‌اند. در این سال ما ۵۰ باجه فعال داشتیم در حالی که مدیریت امور فروش بانک - بیمه وجود نداشت. حق بیمه جذب شده از طریق بانک سامان حدود ۶۶ میلیارد ریال بوده، درآمد غیر مشاع کارمزد و وجود نداشت و تعداد بیمه‌نامه‌های فروخته شده، حدود ۲۰ هزار فقره بوده است. در سال ۹۱ با شروع فعالیت‌های مدیریت بانک - بیمه، ۵۸ باجه فعال زیر نظر مدیریت بانک - بیمه بوده، حق بیمه جذب شده بیش از ۱۴۰ میلیارد شد، درآمد غیر مشاع کارمزد بیش از ۲۳ میلیارد ریال بوده و تعداد بیمه‌نامه‌ها حدود ۳۰ هزار فقره بوده است. در سال ۹۲ با توسعه فعالیت‌ها تعداد باجه‌های فعال به ۷۰ باجه رسیده و در حال فعال کردن سرپرستی‌های منطقه هستیم و حق بیمه جذب شده طبق برآورد ما تا پایان سال ۹۲، حدود ۳۵۰ میلیارد خواهد بود و درآمد غیر مشاع کارمزد بیش از ۴۰ میلیارد ریال خواهد بود و تعداد بیمه‌نامه حدود ۴۰ هزار فقره خواهد شد. و در زمینه فروش متقاطع هم فعالیت‌هایی داشته‌اند که حدود ۵۰ دستگاه «پز» و بیش از حدود ۳۰۰ مشتری جدید بزرگ، حساب‌های جاری مدت دار، کارت‌های الکترونیک و صندوق‌های سرمایه‌گذاری از طریق کارشناسان فروش بانک بیمه جذب شده است.

■ در عملکرد آموزشی و توسعه سرمایه انسانی چه کارهایی کرده‌اید؟

در زمینه توسعه سرمایه انسانی از ابتدای استقرار مدیریت تاکنون، هر یک از کارکنان امور فروش بانک - بیمه به صورت متوسط بیش از ۶۰ ساعت تحت آموزش مستقیم و بیش از ۹۰ ساعت تحت مشاوره‌های حضوری یا تلفنی توسط سرپرستان قرار گرفته‌اند. تنوع این آموزش‌ها به تدریج بوده که در آن‌ها آموزش مهارت‌های فروش و بازاریابی خدمات بیمه‌ای و بانکی، آشنایی با خدمات بانکی در جذب منابع، بانکداری الکترونیک، صندوق‌های سرمایه‌گذاری، آموزش نرم افزار CRM بانک، آموزش مهارت‌های رفتاری و استراتژی‌های بانک و آموزش‌های فنی و نرم افزاری مربوط به شرکت بیمه سامان را می‌توان نام برد.

■ برنامه‌های آینده را چگونه طراحی و اجرا خواهید کرد؟

با توجه به روند مثبتی که شاخص‌های توسعه این مدیریت نشان می‌دهد ما برنامه داریم که تعداد باجه‌ها را به نسبت سال‌های قبل، توسعه بدهیم البته در توسعه تعداد باجه‌ها پتانسیل فروش در شعب بانک سامان یک شاخص کلیدی است. به عبارت دیگر ما در همه شعب بانک سامان با توجه به پتانسیل فروش‌اش نمی‌توانیم باجه بانک - بیمه داشته باشیم. در این شعبه‌ها سعی می‌کنیم که به صورت پاره وقت، نیروهایی را به عنوان مامور مستقر بکنیم. امیدوارم در سال ۹۳ بتوانیم یک گام دیگر به سمت یکی از چشم‌اندازهای بانک سامان یعنی انتخاب نخست مشتریان هدف به جلو برویم. همچنین، امیدوارم بتوانیم در سال‌های پیش رو، شاخص‌های توسعه بانک - بیمه را به حدی برسانیم که اولین شرکت ایرانی مطرح شده در این زمینه در خاور میانه باشیم تا جای آمارهای فروش خدمات مالی در ایران در جدول‌های آماری منطقه خالی نباشد.

و پیام نوروزی‌ام برای همه این است: نوروز، تحول مثبت طبیعت است. امیدوارم تحولات مثبت زندگی همه ما در گروه مالی سامان ادامه یابد.

این مدل خودش یکی از مدل‌های بانک و بیمه است، ولیکن پیشرفته‌ترین مدل بانک و بیمه مدلهایی است که یک ساختار خودگردان در یک گروه مالی به صورت خاص متولی این امر باشند تا منافع بیشتری را هم برای بانک و هم برای بیمه تأمین کنند. در حال حاضر مدل‌های مختلفی عمدتاً در بانک‌های خصوصی در کشور ما وجود دارد، ولیکن پیشرفته‌ترین و پربازده‌ترین و یا به تعبیر بهتر، موفق‌ترین سیستم فروش خدمات بیمه‌ای از کانال بانکی در گروه مالی سامان شکل گرفته و در این زمینه الان بهترین کارشناسان در گروه مالی سامان حضور دارند. به همین دلیل هم بیشترین فروش را البته با توجه به آمارهای غیر رسمی ما در بانک و بیمه از گروه مالی سامان داریم.

■ امور فروش بانک - بیمه چه کارکردها و منافعی برای بانک دارد؟

منافعی که برای کانال بانکی دارد و عمدتاً بانک‌های دنیا هم به دنبال آن هستند و باعث توسعه این سیستم در بانک‌های مختلف دنیا شده، چند تا از بخش‌های اصلی‌اش را، عرض می‌کنم.

بخش اول: افزایش درآمد غیر مشاع بانک است. به این معنی که عمده درآمد‌های بانک، درآمد‌های غیر مشاع را در واقع، ما به این معنی می‌دانیم که در کنار عملیات بانکی یا غیر از عملیات بانکی حاصل شده است و در واقع مشتری در آن مشارکتی ندارد. درآمد‌هایی از جمله کارمزد حواله‌های ارزی و یا کارمزد‌هایی حاصل از فعالیت‌های مختلف بانکی و درآمد‌های حاصل از عرضه صندوق‌های سرمایه‌گذاری را شامل می‌شود و کارمزد حاصل از فروش خدمات بیمه‌ای هم جزو این درآمد‌هاست که همه این‌ها به صورت مستقیم در سود سهام دار، تأثیر مثبت دارند.

بخش دوم: پرورش منابع انسانی است که در مشاوره خدمات مالی خبره هستند، یکی از چشم‌اندازهای توسعه خدمات بانک و بیمه پرورش نیروهای خبره‌ای است که توان مشاوره در خدمات مالی را دارند، یعنی این‌ها خدمات مختلف مالی را از جمله انواع بیمه، انواع صندوق‌های سرمایه‌گذاری، انواع سپرده، انواع تسهیلات، انواع خدمات الکترونیک و انواع معاملات سهام را می‌شناسند و در تکنیک‌های مشاوره، مذاکره و فروش مهارت دارند. این‌ها به جذب مشتریان جدید و ارائه خدمات ارزش افزوده به مشتریان فعلی کمک شایانی می‌کنند.

بخش سوم: جذب منابع مالی با بهای تمام شده کمتر است. تجهیز و تخصیص منابع مالی به صورت بهینه کارکرد اصلی بانک‌هاست. ولیکن بانک‌ها عمدتاً به دنبال این هستند که با کمترین نرخ تمام شده بتوانند منابع مالی را به دست بیاورند.

اگر ما از جایگاه گروه مالی سامان نگاه کنیم منابع مالی از طرق مختلفی جذب می‌شود، منظوری این است که فراتر از بانک نگاه نکنیم و گروه مالی را نگاه بکنیم، در این حالت جذب منابع در گروه مالی سامان چه چیزهایی می‌باشد؟... واحدهای سرمایه‌گذاری، وجوه سپرده‌ای، سهام، کارت‌های هدیه و از این قبیل که هر یک از این‌ها با یک تعهداتی به دست می‌آید. اما تعهداتی مثل وجوه بیمه‌های عمر، صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک و معاملات سهام چون ضمانت‌های کمتری به مشتریان می‌دهند بنابراین بهای تمام شده کمتری در جذب منابع برای بانک ایجاد می‌کنند و این در واقع، این کار را بهینه می‌کند.

چهارمین بخش: این است که افزایش وفاداری مشتریان را فراهم می‌کند. یعنی تحقیقات نشان داده اگر ما بتوانیم به یک مشتری، حساب جاری، سپرده بلند مدت و خدمات مالی و بیمه‌ای را در کنار یکدیگر بدهیم احتمال ریزش مشتری، از ۱۰۰ خواهد بود در حالی که اگر فقط یک سپرده بلند مدت داشته باشد احتمال ریزش مشتری از ۲ خواهد بود.

پنجمین نکته: اش هم این است که در واقع فرایندهای جدید فروش متقاطع ایجاد خواهد شد. فروش متقاطع یعنی این که هر کسی در کنار فعالیت اصلی که می‌کند





رضا حیدری، مدیر امور مشتریان ویژه و خاص

من عهده دار مسئولیت بودم و یک سال بعد در دل فناوری اطلاعات، سازمان روش ها را راه انداختیم که یواش یواش جدا شد و برای خودش یک مجموعه دیگری شد. از سال ۸۳ تا سال ۸۹ من در سازمان روش ها بودم که بعد از آن حدود سال ۹۰ مدیر امور مشتریان ویژه شدم که یک طرحی بود در استراتژی ۵ ساله بانک دیده شده بود.

حدود یک و نیم سال در مدیریت امور مشتریان ویژه کار کردم و بعد از آن مدیر امور بانکداری اختصاصی به وظایف من اضافه شد و تقریباً الان ۶ ماهی هست که علاوه بر مدیریت امور مشتریان ویژه، کارهای مربوط به آن را هم دنبال می کنم.

■ در مورد عملکرد این مجموعه برای مان بگویید.

در رابطه با عملکرد این مجموعه، مختصر عرض می کنم که در امور مشتریان ویژه عملاً بانک دنبال این بود که گروهی از مشتریان خرد را گلچین بکند و به آن ها خدمات بانکی با کیفیت بدهد. «خدمات بانکی با کیفیت» یعنی هنوز صحبت از خدمات جدید نمی کنیم تا این مشتریان یواش یواش آماده بشوند که منابع شان را پیش ما بیشتر بکنند و بروند در گروه مشتریان خاص یا همان بانکداری اختصاصی. در موضوع مشتریان ویژه می توانم بگویم ما در ۴ زمینه اصلی کار کرده ایم؛ اول از همه منابع انسانی مشتریان ویژه یعنی موضوع مشتریان ویژه را در سطح

■ از خودتان و فعالیت های مجموعه و تیم کاری تان بفرمایید.

من از ابتدای تاسیس بانک یا حتی قبل از آن توی مجموعه بانک بودم و در این مدت هم در واقع در قسمت های مختلف بانک کار کرده ام. از اجرا شروع کردم و رسیدم به واحدهای ستادی و بعد بحث های مدیریتی الان، یعنی یک دوره کامل را در مجموعه بانک سامان داشتم، اگر بخواهیم با ادبیات نیروی انسانی بگوییم، اصطلاحاً یک چرخش کامل. شهر یور ماه سال ۷۸ وقتی بانک، موسسه اعتباری سامان اقتصاد بود وارد سامان شدم که آن موقع دانشجوی کارشناسی ارشد اقتصاد بودم، با اعلامیه ای که توی دانشگاه زده بودند جذب بانک شدم و با مصاحبه ای که با آقای محمد ضرابیه و آقای رجایی داشتم، استخدام شدم.

۲ سال در شعبه افریقا بودم، بعد رفتم شعبه کالج و بعد از آن هم سال ۸۳ آمدم بخش IT و همان سال چون سیستم آموزشی در بانک هنوز به صورت رسمی راه نیفتاده بود، خیلی از نیروهای بانک را آموزش دادم. و همه کسانی که الان رئیس و معاون هستند شاید آن دوره را یادشان بیاید. بعد برای راه اندازی بانک شعبه کیش به آنجا رفتم که ۳ ماه آنجا بودم تا راه انداختیم و بعد برگشتم در مدیریت امور منابع انسانی که حدود ۶ ماه هم آنجا بودم و بعد از آن برگشتم به فناوری اطلاعات که یک سالی کار کردم، آن موقع آقای دکتر فاطمی مدیریت آنجا را به عهده داشتند که در نبودشان



ویژه بود. ولی یک برنامه متفاوتی که برای مشتریان داشتیم خدماتی بود که در بانک سامان به اسم «سامان زندگی» شناخته می شود. خدماتی است که با توجه به سبک زندگی مشتریان ویژه، یکسری خدماتی را برایشان در نظر گرفته ایم که این خدمات را بانک، مستقیماً به آنها نمی دهد بلکه ما با یکسری به عنوان طرف سوم یا اشخاص ثالث قرارداد می بندیم که این خدماتشان را با تخفیف یا با کیفیت خاص به مشتری های ما برسانند. این قرارداد در زمینه های مختلف هست مثل خدمات فرودگاهی، خدمات ترانسفر فرودگاهی، خدمات بلیت، گرفتن بلیت با تخفیف، خدمات رزرو هتل، خدمات رزرو تور و رستوران ها و فروشگاه ها و غیره که جز برنامه های ما می باشد. و خوشبختانه در بحث سامان زندگی دست ما خیلی باز است یعنی شما می توانید با خیلی جاها قرارداد ببندید و خدمات آنها را بیاورید و به مشتری ها بدهید.

و در بحث خدمات پزشکی اگر مشتریان ویژه به ما زنگ بزنند، حتی حاضرم دکتر بفرستیم منزلشان، برایشان آزمایش بگیرد و دارو برایشان بگیریم. خدمات زیادی هست که من وارد جزئیات بیشتر نمی شوم.

■ این همان ارزش مداری بعد از مسئله مشتری مداری است؟

ببینید، تفاوت این دو سه تا مفهوم از همدیگر گاهی خیلی سخت می شود و بعضی مواقع می رود به مرز بازی با لغات، واقعا بعضی مواقع وقتی من می گویم مشتری مداری، حالا چیزی را که به عنوان ارزش مطرح است باید به مشتری بدهم تا بشود مشتری مداری، حالا اگر مشتری یک چیزی می گوید و من چیز دیگر، که ارزش نمی شود. این بحث مشتری مداری واقعا یک بحث درستی است، حالا یک زمانی می گفتند محصول مداری و مشتری مداری که این دو تا مرزشان مشخص تر است، اما در بحث مشتریان ویژه یک برنامه هایی هم برای سامان زندگی داریم. سامان زندگی ما به شدت در حال گسترش است. خدمات مرکز رزرو سامانیان قرار است ۲۴ ساعته بشود. مشتریان می توانند در ۲۴ ساعت به این مرکز زنگ بزنند و انواع و اقسام خواسته های شان را به این مرکز سفارش بدهند. طیف وسیعی از خدماتی که در زندگی این مشتریان وجود دارد را قرار است این مرکز پوشش بدهد.

در رابطه با طرح هایی که وجود دارد و ما به آنها می گوئیم «پروموشن»؛ در بحث های ترغیبی مشتریان ویژه من ۴ تا P را به شما گفتم. در بحث پروموشن و اقدامات ترغیبی داریم کارهایی برای مشتریان انجام می دهیم که بحث باشگاه برای مشتریان ویژه از مهمترین برنامه های مان می باشد که به مشتریان اجازه می دهد بابت تعاملاتی که با بانک دارند امتیاز بگیرند. در واقع هر کاری که مشتری با بانک انجام می دهد یک امتیاز برایش ایجاد می کند، رفتار خرید مشتری برایش امتیاز ساز است، می آید وام بگیرد یک امتیاز می گیرد، سپرده باز می کند یک امتیاز می گیرد، حالا انواع سپرده ها امتیازات خاص خودش را دارد، بیمه می خرد امتیاز می گیرد، بلیت می خرد از ما امتیاز می گیرد، این ها مواردی است که هر کدام امتیاز می دهد و بعد مشتری براساس این امتیازات می تواند از طرح های ما استفاده بکند و حتی این امتیازات را در یک مقطعی به بانک

بانک آموزش دادیم و جا انداختیم. نزدیک به ۱۶۰ نفر از متصدیان و بانکدارها را و ۹۰ نفر از مسئولان و روسای شعبه را در این زمینه آموزش دادیم که اصلاً بانکداری ویژه چی هست و می خواهد به چه سمتی برود. پس ما در زمینه منابع انسانی یا در واقع آدم های بانکداری ویژه که ما به آنها می گوئیم people این کارها را انجام دادیم. در رابطه با محل، یعنی درگاه ارائه خدمات بانکداری ویژه به مشتریان، درگاه اصلی ما شعبه است. یعنی توی شعبه یک فضایی را درست کرده ایم که این فضا برای ارائه خدمات به مشتریان ویژه، دیده شده و در بعضی از شعب ما که در واقع جا داشتند و شرایطش آماده بود ما این فضا را به صورت یک جای جدا شده از فضای دیگر شعبه درست کردیم و کاملاً این فضا مخصوص مشتریان ویژه هست و طوری است که مشتریان می توانند بروند و نفر به نفر نیازشان را بگویند و خیلی ایمن و خصوصی مسایل خودشان را با بانکدارها مطرح کنند، مشتریان هم خیلی از این موضوع استقبال کردند.



و در بعضی از شعب مان که استیجاری بود و یا فضای شعبه اجازه نمی داد و یا این که برنامه بازسازی شعبه وجود داشت یعنی مثلاً قرار بود سال آینده خراب و دوباره ساخته بشود ما نتوانستیم به صورت کامل اتفاق درست کنیم ولی با طرحی پارتنش ایجاد کردیم که به اصطلاح می گوئیم اتفاق سبک یا باجه مشتریان ویژه، هدف مان از این کار این بود که در واقع به صورت نمادین به مشتریان بگوئیم ما برای شما در بانک سامان یک جایگاه ویژه در نظر گرفته ایم و شما که می آید توی بانک سامان یک جا یا جایگاه بخصوصی دارید و حتی در بعضی از شعب این باجه در واقع عملیاتی نشد ولی از نظر این که این مفهوم جا بیفتد که مشتری های ویژه مشتری های خاصی هستند خیلی به نظر من موفق بود.

از نظر محصول یا products خدماتی زیادی را برای مشتریان ویژه آماده و اجرا کردیم، از خدمات بی نوبت در شعبه تا خدمت برداشت ۱ میلیون تومانی از خودپرداز، بیمه هایی با تخفیف های ۳۰ درصد تا ۱۰۰ درصد یعنی رایگان، اعتبارات، هم خط اعتباری دو قلو و هم خط اعتباری ویژه، تا یک میلیارد تومان خط اعتباری ویژه برای آنها گرفتیم. و تخفیف در یکسری کارمزدها مثل کارمزد چک وصول شهرستان، گرفتن صندوق امانات و مواردی این چنینی «پروداکت» برنامه ما برای مشتریان





می کنند واردات شان، باربری های شان و همه چیز با بیمه سامان بشود. **در حوزه صرافی؛** به این نتیجه رسیده ایم که این ها مشتریان بین المللی ما هستند، هم زندگی خصوصی شان بین المللی هست و هم زندگی تجاری شان. افراد خانواده شان داخل و خارج از کشور هستند، کسب و کار شان خارج از کشور است، واردات می کنند یا صادرات می کنند. این ها نیاز به ارسال و دریافت حواله دارند، سپرده گذاری ارزی دارند، بنابراین در حوزه صرافی هم با مشتریان اختصاصی متفاوت تر شده اند.

در حوزه بورس و مالی؛ دنبال این هستیم که به مشتریان مان خدمات بورس را معرفی بکنیم. این خدمات در قالب قراردادهایی مثل، خرید و فروش سهام و قراردادهای سبدگردانی اختصاصی با مشتری ها بنسیم و یک طوری برنامه ریزی مالی مشتریان را در حوزه مالی برایشان تامین بکنیم.



اگر چنانکه اشخاصی پروژه هایی دارند و نیاز به پول دارند ما می توانیم این پول را از مشتری های دیگر به عنوان سرمایه گذار از آن ها بگیریم و بعد هم می توانیم با آن ها تسویه بکنیم یا می توانیم آن ها را در پروژه شریک بکنیم. یعنی یکی از بحث های مالی، رساندن مشتری های خاص به همدیگر است.

در حوزه لیزینگ؛ به دنبال این هستیم که یکسری از دارایی ها و یکسری از ملزومات این مشتری ها را به صورت لیزینگ خریداری بکنیم. یعنی بانک یک پولی را بدهد و این ها به صورت اجاره به شرط تملیک در طول زمان صاحب اینها بشوند.

یکی از کارهایی که در این حوزه داریم وارد می شویم بحث اتومبیل است و می خواهیم با شرکت هایی که حالا بسبک زندگی این مشتری ها می خوانند و ماشین تولید می کنند، وارد مذاکره بشویم و بعد این ماشین ها را برای اینها خریداری بکنیم، شرکت ها هم البته مشخص هستند.

این ۵ حوزه ای است که ما در بانکداری اختصاصی دنبالش هستیم و تا الان هم در حوزه مالی بیشتر از بخش های دیگر جلو بوده ایم، ما قراردادهای سبدگردانی داشتیم، برای شان قراردادهای اوراق با درآمد ثابت هم داشتیم و این ها چیزهایی بود که کار کرده ایم و بیشتر از این

بفروشید. به این طرح ها می گوئیم طرح های وفادارسازی یا اصطلاحاً loyalty در حوزه بانکی مان مطرح هست.

■ مشتری به چه صورت می تواند این امتیازات را به بانک بفروشد؟ ببینید مشتری می تواند با امتیازاتی که جمع می کند در یک بازاری که بانک خودش راه انداخته است بیاید و از این امتیازات استفاده بکند، مثلاً اگر ۲۰۰ هزار امتیاز گرفته باشد می تواند صرف نظر بکند و در عوض یک بن کارت ۵۰ هزار تومانی بگیرد، یکسری فروشگاه ها می توانند با امتیاز ما جنس های شان را بفروشند مثلاً می توانیم به مشتری بگوئیم شما چون ۲۰۰ هزار امتیاز داری می توانی بروی و بلیت ماهان را بگیری، ۲۰۰ امتیاز مشتری را ما اینجا کم می کنیم ولی ما به ماهان به یک قیمتی پولش را می دهیم. یعنی می تواند برود با امتیازش بلیت بخرد، یا هر چیزی را که نیاز دارد از فروشگاه های ما بخرد.

اقدامات ترغیبی دیگری هم ما برای مشتریان ویژه داشتیم از جمله طرح های رایگان بیمه ای که فعال کردیم و برخی استفاده کرده اند. یا طرح سینما که از پارسال راه انداختیم و گفتیم این مشتریان ما می توانند به صورت نامحدود از سینما استفاده بکنند. یا تخفیف در تمام تورهای مختلفی بود که مشتری ها می توانستند استفاده بکنند، حتی به اروپا بروند و در تمام کنسرت هایی که بانک برگزار کرده مشتریان ویژه را اولویت گرفته ایم. و در تمام مهمانی های بانک از جمله افطاری ها مشتریان ویژه در اولویت بوده اند. و در همه این ها در واقع منابع یا کارهای بانک به سمت مشتری ویژه معطوف شده است. در اصل ما کارمان این است که توجه بانک را به مشتری ویژه معطوف کنیم. در واقع ما خودمان را همیشه وکیل مدافع مشتری های ویژه در بانک می دانیم. اگر مسئله ای و نیازی داشته باشند همیشه ما دنبال مسائل آن ها بوده ایم. فرقی هم نمی کند نیازشان در بحث زندگی باشد یا بحث بانکی.

از سال ۹۲ می خواهیم برویم به بحث بانکداری اختصاصی، بانکداری اختصاصی فضایش از بانکداری ویژه متفاوت است. در بانکداری اختصاصی ما با مشتریانی با ارزش بالا یا افرادی که بخش عمده ای از دارایی های شان را برای مدیریت به بانک سپرده اند، که شامل سپرده های شان می شود، در بورس ممکن است رفته باشند، املاک شان هم می تواند باشد و بحث های مثل این ها. بانکداری اختصاصی قرار است که به این گروه از مشتریان خدمات جدیدی بدهد، یعنی برخلاف بانکداری ویژه که می خواست فقط خدمات بانکی را با کیفیت بالاتر بدهد، خدمات جدیدی را در ۵ حوزه طبقه بندی شده به مشتریان می دهد. یکی از آن در حوزه بانکی است که خدمات جدید متفاوتی می دهیم، نرخ هایی با سود بالاتر داشته باشند که نرخ های شان ترجیحی است. بعد خدمات بیمه ای است که در این حالت ما به دنبال این هستیم که وارد زندگی مشتریان خاص بشویم و همه چیز شان را که نیاز به بیمه دارد را از کارخانه شان تا خانه و مسئولیت شان و همه چیز را تحت پوشش بیمه جامع قرار بدهیم حتی کارکنان شان را هم تحت پوشش بیمه سامان قرار می دهیم. می خواهیم همه چیز شان را با سامان کار کنند، اگر واردات





نمی‌زنند، آن کسی که ناراضی تر است در تماس است. این نکته مهم فرق خرد و کلان است. مادر مشتریان ویژه که اگر بخواهیم آمار بگوییم شاید از ۱۸۰۰ نفر رسیده ایم به ۷۲۰۰ نفر و در مورد مشتریان خاص از ۲۸۰ تا رسیده ایم به ۷۰۰ نفر با تعریفی که در این رابطه داشتیم و معیارش را در بانک همه می‌دانند. و معیارمان هم، مشتریان ویژه با سپرده گذاری ۲۰۰ میلیون تومان تا ۹۰۰ میلیون تومان هستند و از ۹۰۰ میلیون تومان به بالا هم مشتریان خاص محسوب می‌شوند.

■ **بر اساس صنف یا قشر خاصی از جامعه دسته بندی نمی‌کنید؟**
نه، این طبقه بندی در سطح مشتریان بانک اتفاق افتاده است. مشتری‌ها را چند گروه کرده‌اند و گفته‌اند صاحبان کسب و کار کوچک و متوسط که نانوائی هست یا بقالی هست و همه از نظر آن‌ها یکسان بوده، اما در رابطه با مشتری‌های ما گفته‌اند که مشتری‌های حقیقی و اشخاص حقیقی که پول‌شان از یک حدی بالاتر است و اینکه حالا بگوییم این دکتر است یا مهندس، دلال است یا هتل ساز و یا ساختمان ساز، ما به این شکلی طبقه بندی نکردیم ولی خودمان از نظر اطلاعاتی دنبال این هستیم که این اطلاعات مشتریان را به صورت آرشیوی، جمع کنیم که در آینده برای ما خیلی ارزش ایجاد خواهد کرد و ما بدانیم که فرض کنید یک نمایشگاه مصالح ساختمانی در تهران برگزار می‌شود و یا خارج از کشور به کدام یک از این مشتریان اطلاع رسانی کنیم و بدین طریق این مشتریان همیشه علاقه‌مند خواهند بود. و در بحث بانکداری ویژه و خاص این مسئله برایشان خیلی ارزش درست می‌کند.

مادر مدیریت امور مشتریان ویژه ۲ تا اداره داریم، اداره‌ای هست که به فکر طراحی و ارائه خدمات مورد نیاز مشتریان است و دائم دنبال این است که با مشتری در ارتباط باشد، جلسه بگذارد، رقبا را مطالعه کند، مدل‌های موفق دنیا را بررسی بکند و بر اساس آن یک خدماتی را برای مشتری‌های ویژه پیشنهاد بدهد. اداره دیگری داریم به اسم اداره عملیات و پشتیبانی مشتریان ویژه، عملاً به دنبال این است که یکسری از کارهایی که شعبه انجام می‌دهد را پیگیری کند، مثلاً یکی از خدماتی که به مشتری‌های ویژه داده ایم خدمات بیمه تکمیلی است، به شعبه سپرده‌ایم و به مشتری گفته ایم که اگر شما زمانی عمل پزشکی کردی یا مریض شدی و یا مشکلی برای شما پیش آمد، مدارک پزشکی را بدهید به شعبه، شعبه اینها را می‌گیرد و اداره عملیات ما هم تمام مسایلی که مربوط به مشتریان ویژه را از شعب جمع می‌کند و امورات آنها را دنبال می‌کند، حالا ممکن است این دنبال کردن از یک سازمان بیرون باشد و یا ممکن است از یک سازمان داخلی باشد.

■ **یعنی مشتری بلافاصله هزینه اش را از شعبه دریافت می‌کند؟**
خیر، باید صبر کند و حداکثر ظرف یک ماه هزینه‌ها به مشتری برمی‌گردد چون نمی‌دانیم چقدر بیمه پرداخت می‌کند و اگر می‌دانستیم باید این کار را می‌کردیم. منتهی با تخفیفاتی که از قبل به مشتری می‌دهیم، مثل در بیمه بدنه ماشین مشتری‌های ویژه تا ۶۰ و ۷۰ درصد شامل تخفیف هستند و وقتی که به شعبه می‌آید برایش حساب می‌کنند و مثلاً اگر شد ۱۰۰ هزار

نمی‌خواهم وارد جزئیاتی که تخصصی هستند، بشوم.
■ **این خدمات، مثل تشریفات گردشگری و جهانگردی می‌ماند، فکر نمی‌کنید بانک را از آن نظام و تعریف رایج بانکی خارج بکند؟**
درست است، اما آن بانکداری مشتریان ویژه‌ای که صحبتش را کردیم در دنیا به آن می‌گویند؛ فرش قرمز، یعنی ما بانکداری را می‌بریم به سمت تشریفات که مشتری راحت باشد و به چند دلیل این کار می‌کنیم، اول اینکه مشتری به راحتی و سهولت و با رضایت بیشتر کارهایش را با بانک انجام بدهد، در واقع جذب بانک بشود و هزینه خروج مشتری را از بانک زیاد می‌کنیم. یک نکته‌ای را من دوست دارم اضافه بکنم بحث رضایت این دو گروه از مشتریان است، ما به طور منظم قبلاً هر ۳ ماه یکبار از همه مشتریان نظر سنجی می‌کردیم و از آنها سوال می‌شد که آیا از خدمات بانک راضی هستی؟ بلی یا خیر، و خوشبختانه ما همیشه در صد رضایت مشتریان مان بالای ۹۵ درصد بوده است، البته ما این کار را به صورت



sms انجام می‌دادیم و حدوداً نرخ مشارکت ما ۲۰ درصد بوده که نرخ مشارکت قابل قبولی محسوب می‌شود و همیشه هم نرخ رضایت مشتریان ویژه بالای ۹۵ درصد، حتی اخیراً ۹۶ تا ۹۷ درصد بوده است. نکته خیلی جالب اینجاست که در بحث بانکداری خرد چون گلچینی از مشتری‌ها انتخاب می‌شوند و تعدادشان هم زیاد هستند، نظر سنجی که می‌شود دیگر اقدام بعدی وجود ندارد، ولی در رابطه با مشتریان ویژه و خاص، به تمام مشتریان ناراضی مان بدون استثناء زنگ می‌زنیم و تا حالا ۶ دوره این نظر سنجی اتفاق افتاده و ما ۶ بار به تمام کسانی که ناراضی بوده‌اند زنگ زده ایم و دلیل‌شان را پرسیدیم و مسئله‌های‌شان را برای‌شان پیگیری کردیم و به هر حال راضی‌شان کردیم و رمز موفقیت ما که رضایت‌مان بالا می‌رود همین نکته است.

در مورد مشتریان معمولی هم به همین شکل بوده و از مرکز ارتباط مشتریان با آن‌ها تماس گرفته و پیگیری انجام می‌شود و درگاه نظر سنجی را هم تیک می‌زنند!

ببینید، نکته‌اش اینجاست، در رابطه با مشتریان خرد که نزدیک به ۲ میلیون نفرند فقط ۱۰ هزار تای‌شان را انتخاب می‌کنیم و به آن‌ها پیام می‌دهیم، و مشتریان ناراضی هم که همه‌شان به مرکز رزرواسیون زنگ





مشتری فرم‌ها را امضاء می‌کنند و می‌آورند در دفتر بانکداری اختصاصی بقیه کارهایش را انجام می‌دهند. و این دفاتر در جای خاص و بسیار محدود هستند و به نظرم ما به ازای هر ۱۵ تا ۲۰ تا شعبه یک دفتر خواهیم داشت که در تهران برای ۱۵۰ نفر مثلاً ۵ تا ۶ دفتر می‌زنیم و در شهرستان‌ها هم برای سال آینده حتماً برنامه‌مان هست که به ترتیب در مشهد، تبریز، اصفهان و اهواز اقدام کنیم که به نظرم این شهرها پتانسیل بیشتری دارند.

اگر پیامی دارید بفرمایید؟

اگر بخواهم یک پیام به مشتریان اختصاصی و ویژه بدهم، این پیام را می‌دهم که ما هر سال با تاکید روی مدیریت بانک هم دارد، برنامه‌های بیشتری را برای مشتری‌ها در نظر می‌گیریم و این برنامه‌ها هم، همگی در شروع کار است و به تدریج دارد تکمیل می‌شود و سعی شده این برنامه‌ها متناسب با نیاز و خواست مشتری‌ها باشد و در این میان اگر مشتریان عزیز ما کمی صبر بیشتری داشته باشند ما این خدمات را به مرحله‌ای که



حتماً رضایت کامل آنها را تامین می‌کند، می‌رسانیم.

در رابطه با کارکنان، به هر حال اولین چیزی که به ذهنم می‌رسد این است که مادر مورد مشتریان ویژه و اختصاصی، هر دو در شروع کار هستیم و همیشه شروع یک کار بسیار سخت است و حرکت دادن یک چیزی که ساکن است بسیار سخت است و اصطکاک خیلی زیاد و فشار زیادی وجود دارد، تا کار برسد به مرحله عادی و ما همه چیز را بفهمیم، بنابراین از کارکنان این انتظار می‌رود که صبر بیشتری داشته باشند تا کار به مرحله‌ای برسد که روان بشود و عملاً ما به آن نتیجه‌ای که می‌خواهیم برسیم. و یک صحبت دیگه‌ای که با کارکنان می‌شود گفت این است که در واقع کارکنانی که به صورت خودجوش و نسبت به مسایل، مدیرانه نگاه می‌کنند حتماً آن‌ها پیشرفت خواهند کرد و به نظر من راز پیشرفت کارکنان بانک همین است و این‌ها در واقع اینقدر احساس مسئولیت در خودشان بکنند که یک کاری را به صورت ناگفته و به صورت غیراجبار و غیر تکلیفی، غیر مسئله شده، غیر بحران شده، انجام بدهند و دنبالش بیفتند و به صورت خودجوش راه حل‌های خوب برای بهتر شدن کار خودشان بدهند، این کارکنان چشم‌اندازشان روشن است و پیشرفت خوبی خواهند کرد.

تومان، بان نشان دادن کارت طلایی و مشکیش ۴۰ هزار تومان می‌دهد و تخفیف را درج می‌دهند.

لطفاً نام اداره‌ها را با مسئولی که دارند بفرمایید؟

ما یک اداره داریم به اسم اداره طراحی و توسعه خدمات مشتریان ویژه، قبلاً خانم تائبی بودند که با رفتن ایشان فعلاً کسی مسئولش نیست. و یک اداره مراقبت از مشتریان ویژه است که خانم رحمانی مسئول این اداره است و در غیاب رئیس اداره طراحی و توسعه، خانم رحمانی کارهای آن اداره را هم انجام می‌دهد.

در بانکداری اختصاصی ما ۳ تا اداره داریم؛ یک اداره طراحی و پشتیبانی خدمات بانکی و بیمه‌ای است که خانم فاطمه افخعی رئیس آنجاست. اداره طراحی و پشتیبانی خدمات مالی است که ملک محمدی مسئول آن است. اداره طراحی و توسعه خدمات بیمه‌ای مشتریان ویژه است که الان آقای مرتضوی معاون آن اداره هستند و فعلاً رئیس ندارد. یک نکته اساسی عرض کنم و آن هم اینکه مادر بانکداری اختصاصی قرار است که در کنار شعبه‌ها، یکسری دفاتر هم ایجاد بکنیم به اسم دفاتر بانکداری اختصاصی، اگر بخواهیم این دفاتر را تعریف بکنیم، محل‌هایی هستند مثل شعبه که فقط مخصوص سرویس دهی و ارائه خدمات به مشتریان خاص در نظر گرفته شده‌اند. در اصل یک شعبه برای مشتریان خاص درست شده است، یعنی همه چیزهای متفاوت است، الان شعبه‌ای داریم در زعفرانیه و یک دفتر هم درست کرده ایم در پارک وی، که می‌شود گفت اولین دفترمان است. دومین دفتر همان زعفرانیه است که یک جای مناسب و مجللی است که مشتریان خاص با زدن کارت مشکیش‌شان می‌توانند بیایند داخل آنجا و بعد از پارک ماشین‌شان در پارکینگ می‌آیند داخل شعبه و آنجا با رئیس شعبه یا همان رئیس دفتر ارتباط می‌گیرند. و نکته دیگر که باید اضافه بکنم این است که در بحث بانکداری اختصاصی، هر ۵۰ نفر مشتری یک بانکدار اختصاصی خواهند داشت. یعنی مثلاً اگر ما حساب بکنیم ۲۰۰ نفر مشتری خاص در تهران داشته باشیم ما ۴ نفر را به این ۲۰۰ نفر اختصاص می‌دهیم که این مشتری‌ها هر کاری داشته باشند در شبانه‌روز، می‌توانند به بانکدارهای‌شان زنگ بزنند و پیگیر مسایل‌شان باشند و بانکدارها هم کارشان این است که حتماً مسایل مربوط به آن ۵۰ نفر از مشتری خودشان را پیگیری بکنند.

مثل کال ستر شبانه‌روزی؟

کال ستر نیست، موبایل دارند و موبایل‌شان روی کارت ویزیت‌شان است، مشتریان از طریق موبایل پیگیری می‌شوند یعنی با کارت ویزیت و موبایل‌شان؛ مثلاً آقای محسنی، آقای اسلامی و خانم انوار فعلاً بانکدارهای ما هستند که خودشان زنگ می‌زنند به مشتری‌ها و خودشان را معرفی می‌کنند و می‌گویند ما بانکدار شما هستیم و هر موقع کاری داشتید یا گرفتاری داشتید به ما زنگ بزنید و قرار می‌گذارند و می‌روند به محل مشتری، و در آنجا با مشتری مذاکره می‌کنند و بیشتر کارهای‌شان در محل مشتری انجام می‌شود، یعنی دفتر مشتری قرار می‌گذارند و در پیش





سید مرتضی حسین نژاد، مدیر امور تحقیقات و برنامه ریزی و سرپرست اداره ارزیابی و کنترل ریسک

■ در آغاز از خودتان بگویید؟

بچه آذربایجانم ولی بزرگ شده تهران، درس اقتصاد خوانده‌ام؛ لیسانسم را در بابلسر و فوق لیسانسم را در دانشگاه بهشتی گذرانده‌ام. سال ۷۹ وارد بانک سامان شده‌ام و سال ۸۰ برای تهیه موضوع پایان نامه و سربازی از بانک جدا شدم و سال ۸۲ مجدداً در خدمت بانک سامان و دوستان قرار گرفتم. ابتدا از شعبه آفریقا (جهان کودک) شروع کردم که آن موقع موسسه اعتباری سامان بود.

بعد از بازگشت دوباره به بانک در کنار آقای دکتر آقابابایی در بخش فناوری اطلاعات شروع به کار کردم که در آن موقع کارهای موردی در حوزه تحقیقات اقتصادی و بانکی انجام می‌دادیم. بعداً سال ۸۵ واحد تحقیقات و برنامه ریزی را راه اندازی کردیم و تا سال ۸۷ که آقای آقابابایی مدیر سرمایه گذاری بانک سامان شد و من مدیریت این بخش را به عهده گرفتم. از سال ۸۷ در همین سمت هستم و اخیراً سرپرستی اداره «ارزیابی و کنترل ریسک» هم به من محول شده است.

■ فعالیت خود را در زمینه تحقیقات را به طور کلی بفرمایید؟

تحقیقات و برنامه ریزی، از اسامش هم معلوم است ۲ واحد جداگانه هستند. که یک بخش تحقیقات دارد و بخش دیگر برنامه ریزی؛ بخش تحقیقات روی حوزه اقتصاد کلان، حوزه بازار و حوزه تحقیقات بانکی فعالیت می‌کند و بخش برنامه ریزی در حوزه استراتژی و پیاده سازی آن و همین طور بخش برنامه عملیاتی و برنامه سالانه شعب کار می‌کند، این چارت سازمانی ما در اینجا است.

■ می‌توانیم بگوییم یک جوهرهایی قلب یا مغز سازمان در همین جا قرار دارد؟

معمولاً در همه جای دنیا روی کاغذ می‌گویند این بخش مغز سازمان است چون فکر می‌کنند، جستجو می‌کنند و ایده جدید می‌آورند و سعی می‌کنند که این را وارد بیزنس‌های بانک بکنند. به نظر من، قلب سازمان در بانک معمولاً جایی است که پول را مدیریت می‌کند که معمولاً در بانک‌ها این نقش به عهده خزانه‌داری است.





طرح و توسعه به صورت منظم برگزار می‌شود تا کار تمام شود.

■ این حرکت چه نقشی در چشم انداز موفقیت‌های آینده می‌تواند داشته باشد؟

نتیجه اش این است که ما چشم اندازی تعریف کردیم تحت عنوان «انتخاب اول مشتریان» و بعد یک ماموریتی را تعریف کردیم و گفتیم که ما می‌خواهیم مشتری‌های مان را وفادار کنیم، این بازنگری کمک می‌کند که این نتایج واقعاً حاصل شود. یعنی یکسری مدل‌هایی را داریم تعریف می‌کنیم که کمک می‌کند این چشم انداز یا ماموریت ما محقق شود. بحث بعدی که ما امسال روی آن خیلی کار کردیم موضوع درجه‌بندی شعب بود. ما در بحث درجه بندی، یک پروژه ای با امور شعب تعریف کردیم. موضوع چالش برانگیزی است و مدل‌هایی که در ایران وجود دارد، مدل‌های خیلی ساده و در عین حال به نیازی که ما در بانک سامان داشتیم، جواب نمی‌دهند. در همه سازمان ها نمی‌شود با یک نگاه به همه کسب و کارها و واحدهای مربوطه نظر کرد. اصلاً هم درست نیست که فکر کنیم همه شان مثل هم هستند، به لحاظ سازمانی، به لحاظ کارکنان، به لحاظ حجم کار ما در واقع یک مدل درجه‌بندی تعریف کردیم که بتوانیم برای اولین بار در

■ همکارانتان در بخش‌های گوناگون این اداره را معرفی می‌فرمایید؟

آقای اقتصادیان رئیس اداره برنامه‌ریزی استراتژیک است که ۸ سال است با ما در این مدیریت مشغول به کار می‌باشند و معاونت اداره تحقیق و توسعه را خانم قلمزن به عهده دارد. اداره تحقیقات ۳ تا دایره دارد؛ دایره تحقیقات اقتصادی، دایره تحقیقات بانکی و دایره تحقیقات بازار که به ترتیب توسط خانم شمسی، آقای براتی و خانم کاردوست هدایت می‌شوند که این ۳ نفر به نوعی موتور حرکت ما هستند.

زیر مجموعه خانم کار دوست، آقای مهدیخانی خیلی فعال هستند که دو سه سالی هست با ما دارند کار می‌کنند و قبلاً در شرکت پرداخت الکترونیک پارسیان بودند. زیر مجموعه آقای براتی در دایره تحقیقات بانکی، آقای ادریسی و آقای مصلح حیدرزاده که تیم خوبی تشکیل داده اند و در بخش اقتصادی هم اخیراً آقای راعی در کنار خانم شمسی مشغول به کار شده اند. در برنامه ریزی، خانم خورشیدی را داریم که واقعا خیلی زحمت می‌کشند و کارهای خیلی خوبی در این چند سالی که پیش ما هستند انجام داده اند، نظام ارزیابی دست خانم خورشیدی است و با ۱۶۰ تا شعبه همزمان کار می‌کند، داشبورد عملکرد در می‌آورد و محاسبات ماهانه ارزیابی عملکردشان را دارد، آموزش‌های مختلفی به شعب می‌دهد که آقای رئیسی هم با ایشان کار می‌کند. در بخش استراتژیک مان خانم فرخی و آقای فلاح کار می‌کنند که عمدتاً در بحث پروژه های بانک و برنامه ریزی استراتژیک به ما کمک می‌کنند.

خوب است همین جا از یکی از بچه ها یاد کنم که خیلی زحمت می‌کشند، خانم یوسفی که مسئول دفتر ما هستند و زحمت‌شان از همه ما بیشتر است.

■ چند نفر شدید، ۱۰ یا ۱۲ نفر؟

ما ۱۶ نفر بودیم که یک نفر رفته که البته جایگزین می‌شود، آقای منطقی پور هم جدیداً به ما اضافه شده، به تیم خانم کاردوست در حوزه بازار کمک می‌کند.

■ مختصری از عملکرد امسال یا دست آوردهایتان و کمی هم از برنامه‌های آینده بفرمایید.

ما امسال چند تا پروژه خیلی مهم داشتیم که دست بچه ها درد نکند، خیلی خوب کار کردند و ما آن‌ها را به نتیجه رساندیم. یک بحث مهم بازنگری در برنامه استراتژیک بانک سامان بود، ما در آنجا به یکسری از کسب و کارهای مختلف وارد شدیم که در بانک تعریف کرده بوده ایم و یکسری تغییرات را آوردیم که کمک بکند تا کسب و کارهای ما بهتر و راحت تر حرکت کنند و بهتر به اهداف‌شان برسند. این را تمام کرده ایم و الان جلسات کمیسیون استراتژی با حضور اعضای هیئت مدیره و معاون محترم



بود، امسال مدل‌مان را عوض کردیم به سمت این که براساس سودآوری شعب را ارزیابی بکنیم، یعنی هدف سود به شعبه دادیم و ارزیابی اش را بر اساس سود بود. برای این که این کار انجام بدهیم اول باید مدل سودآوری شعب را درست می‌کردیم چون ما سیستم نرم افزاری مان برای این که این سود و زیان را به صورت ماهانه بدهد آماده نیست، مهیا نیست. یک بخش، خود آماده کردن این مدل بود و بحث دیگر که مهم ترین بخش قضیه بود آموزش شعب بود، ما رئیس و معاون کل شعب را آموزش دادیم که سودآوری شعبه یعنی چی و ما چطوری سودآوری شعبه را اندازه گیری می‌کنیم و شما چطوری می‌توانید در واقع سود شعبه را زیاد بکنید. این هم به هر حال پروژه ای بود که ما در بخش برنامه عملیاتی مان دنبال کردیم و خانم خورشیدی و آقای اقتصادیان خیلی روی آن کار کردند.

پروژه دیگری که باز، بچه های ما به صورت تیمی انجام دادند و خیلی پروژه جالبی است، بحث ارزیابی عملکرد موبایل بانک و طراحی استراتژی توسعه آن است.

خانم قلمزن شخصا درگیر این بحث شد، دو سه تا FOCUS GROUP (جلسه گروه کانونی) با مشتری ها و کارکنان بانکداری الکترونیک داشتیم. سنجش پرسش نامه ای در سایت داشتیم که نتیجه کار نقشه راه توسعه موبایل بانک و سامانک می‌باشد و این کار از این بابت کار جالبی بود که بچه های ما به صورت تیمی انجام دادند یعنی هر کسی یک بخشی از این کار را به عهده داشت.

کار دیگری که امسال توانستیم عملیاتی اش بکنیم، تشکیل شورای پژوهشی بود که برای اولین بار در بانک تشکیل شده است و اعضایش به غیر از خودم، آقای دکتر مجتهد، آقای دکتر آقابابایی، آقای دکتر سوری و آقای دکتر حسن زاده هستند. در این شورا ما بحث اولویت های پژوهشی بانک را مطرح می‌کنیم، در مورد پایان نامه های دانشجویی که قرار است بر اساس این اولویت ها انجام بشود، صحبت می‌کنیم و تا به حال چنین چیزی نداشتیم و آیین نامه حمایت از پایان نامه های دانشجویی را نداشتیم و خیلی از بچه ها سر درگم بودند، در واقع بحث همکاری ها و طرح های پژوهشی که با سازمان های مختلف خواهیم داشت. در قالب همین شورای پژوهشی انجام خواهد شد که به نظر من ساختار خیلی خوبی دارد و افرادی که آمده اند خیلی خوب هستند.

■ این محورها هر سال تغییر می‌کنند؟

بلی، ببینید ما هر ماه جلسه شورا را تشکیل می‌دهیم و درخواست های پژوهشی و پایان نامه ها را می‌بریم آنجا و بحث می‌کنیم و می‌گوییم که می‌خواهیم یا نمی‌خواهیم یا به چه قیمتی و چگونه انجام بشود و فعلا در واقع به این صورت جلو می‌بریم.

■ **محورهایی که بیشتر برای شما اهمیت دارد چه چیزهایی هستند؟**

بانک سامان آن را عملیاتی کنیم. خیلی مبتنی بر نیازهای امروز بانک سامان و خیلی روش جدیدی است. در این رابطه امور شعب و سازمان و روش ها خیلی به ما کمک کردند.

■ **منتظر تصویب آن هستید؟**

سندش یک سند جامعی شده و دست امور شعب است که باید مصوب کند و از سال بعد عملیاتی بشود.

یک پروژه خیلی مهم دیگری که داشتیم این بود که ما سنجش رضایت مشتریان مان را برای همه تیپ مشتری عملیاتی بکنیم. در سال های قبل فقط برای مشتریان شعبه ای، دستگاه نظر سنجی در شعبه داشتیم. امسال برای مشتریان شرکتی، اصناف یا پذیرنده هایی که دستگاه «پز» دارند و برای مشتریان ویژه و اختصاصی این



مدل را عملیاتی کردیم و می‌توانیم ادعا کنیم که در ۶ ماه گذشته توانستیم برای گروه های مختلف مشتری ها اندازه گیری رضایت و وفاداری را داشته باشیم. تیم خانم کاردوست این زحمت را کشیده و به نظر من کار خیلی جالب و قابل توجهی بوده است.

■ **این کار الان در مرحله طراحی است یا از آن آماری داریم؟**

عملیاتی شده است. الان شما شاخص رضایت مشتریان شرکتی و دلایل نارضایتی شان را دارید، شاخص رضایت مشتریان صنفی یا پذیرنده ها را ۴ دوره است که داریم. شاخص مشتریان ویژه و خاص را داریم و الان داریم به طور مرتب اندازه گیری می‌کنیم. کار دیگری که خیلی کار مهمی بود و ما امسال برای اولین بار بود انجام دادیم، این بود که نظام ارزیابی عملکرد شعب را آوردیم در بحث سودآوری. تا سال قبل شعب براساس اهداف عملیاتی شان ارزیابی می‌شدند، مثلاً می‌گفتیم چقدر سپرده جمع کردید، چقدر تسهیلات داده ای، چقدر ارزی کار کرده ای، اینها اهداف عملیاتی





نظرتان را بفرمائید.

می‌توانم اینگونه بگویم که بالاخره ما یک دوره سختی را در این چند سال گذشته گذرانده ایم و خیلی از اتفاقاتی که افتاد شاید تحت تاثیر اتفاقات بیرونی بود که ما نمی‌توانستیم کنترلش کنیم و به نظرم می‌رسد چشم اندازی که ما به لحاظ محیطی در دوسه سال آینده خواهیم داشت بهتر از گذشته است. به لحاظ داخل بانک هم من به عنوان کسی که در جلسات کمیسیون استراتژیک حضور دارم و دبیر آن جلسه هستم و بحث‌های مدیریت ارشد بانک را می‌دانم، می‌بینم که خبرها خیلی بهتر است یعنی دیدگاه‌ها جمع شده که کار جلو برود. من معتقدم در شرایط کنونی تنها چیزی که می‌تواند ما را موفق



بکند این است که همه مان با هم حرکت کنیم. اتفاقی که شما در ژاپن می‌بینید، منابع آنچنانی ندارند ولی به خاطر این که به شدت تیم کاری قوی‌ای دارند توانسته اند بخوبی از منابع اندک‌شان استفاده کنند. و این هم راهکاری است که به نظر من ما باید در بانک سامان دنبال بکنیم.

به هر حال امیدوارم سال جدید، یک سال خیلی بهتری باشد و مطمئناً بهتر است به لحاظ شرایط اقتصادی و امیدوارم بچه‌ها یک مقدار سرزنده تر و با دل و جان برای بانک انرژی بگذارند و کارها را جلو ببرند چون همه میراث اینجا مال تک تک همکاران است.

■ **آیا پیام خاص و مشخص تری برای همکاران خود دارید؟**
برایشان آرزوی شادکامی و سلامتی و سال خیلی خوبی دارم و فکر می‌کنم ما سال آینده چون درهای اقتصادی زیادی باز می‌شود به تبع آن کار ما هم در اینجا بیشتر خواهد بود. و امیدوارم با همین انرژی که تا الان آمده اند، ادامه بدهند.

ما اولویت‌ها را در سایت بانک سامان گذاشته ایم و در پرتال خودمان هم این اولویت‌ها هست و برای دانشکده‌های مهم کشور هم نامه فرستاده‌ایم که اگر دانشجویان بخوانند در این زمینه کار بکنند ما به آن‌ها کمک مالی و فکری می‌کنیم تا پایان نامه‌های شان را انجام بدهند.

■ در این پرتال مبلغ این کمک هم مشخص شده است؟

بله، برای فوق لیسانس ۳ میلیون تومان است و برای دکترا ۵ میلیون تومان.

یک کار مهم که لازم است به آن اشاره بکنم که البته خانم شمس و گروهش انجام دادند، در مورد پیش بینی بخش‌های اقتصادی به تفکیک زیر بخش‌های اقتصادی بوده است، این کار به این دلیل مهم است که ما آمار به‌روزی را به لحاظ رسمی در اقتصاد کلان نداشتیم و بچه‌های ما آمار شرکت‌های بورسی را گرفتند و آمار صنعت را در آوردند و رشدها را حساب کنند و پیش بینی کنند اثر تورم، نرخ ارز، سیاست‌های دولت و بودجه را روی آن ببینند و بتوانند مثلاً در بخش معدن آینده نگری داشته باشند؛ با این پروژه ما پیش‌بینی کرده ایم و می‌توانیم بگوییم در ۶ ماه آینده کار معدن افزایشی یا کاهششی است، یک سال آینده اش چگونه خواهد بود، پیش بینی آینده است و به درد تصمیماتی می‌خورد که اثر آن در آینده معلوم می‌شود.

■ در مورد برنامه‌های آینده هم نظرتان را بفرمائید.

برای آینده طرح‌های زیادی داریم، بخصوص در بحث تحقیقات بازار که می‌خواهیم جلسات گروه کانونی با مشتری‌های مان زیاد بکنیم و عملاً یک طرحی را داریم جلو می‌بریم که برای ۴ گروه مشتریان مان از بُعد مارکتینگ میکس (آمیخته بازاریابی) که ۴ بعد دارد به صورت منظم جلسات مذکور را تشکیل بدهیم در کانال‌های مختلفشان، محصولاتی که استفاده می‌کنند، قیمت‌هایی که ما آنجا داریم و چیزهای مختلف که پروژه خیلی بزرگ است و کمک می‌کند ما بیشتر مشتریان خودمان را بشناسیم و محصول بهتری برایشان تولید بکنیم. الان روی ۲ تا محصول داریم کار می‌کنیم که بیشتر هدفش این است که سپرده‌های ارزان‌تری جذب بانک بشوند به جای آن‌که گران‌تر بشوند.

باز در بحث ارزیابی عملکرد تجدید نظرهایی داریم انجام می‌دهیم. برنامه عملیاتی سال آینده را داریم درست می‌کنیم که تقریباً تمام شده است، بخشی است که باید وارد خود مدیریت‌های مختلف بشویم و پروژه‌های آن‌ها را بگیریم و با آن‌ها هماهنگ بشویم و بحث برنامه ریزی استراتژیک که سال آینده به نظرم پروژه‌های زیادی را به لحاظ اجرایی برای ما خواهد داشت. و باید گفت این‌ها اولویت‌های ما در سال آینده است.

■ **به عنوان سخن آخر و پیام نوروزی هم برای بچه‌ها و تیم خودتان و هم اینکه یک نگاه کلی در مورد بانک داشته باشیم**



اسفندیار پورداوود، مدیر امور بازرسی

عهده دار هستند.

بازرسی حضوری با شناسایی فعالیت‌های مهم، اهداف فعالیت‌ها، عوامل ریسک، دستیابی به آن و اقدامات و فعالیت‌های کنترلی جهت نیل به اهداف در حوزه های اعتباری، ریالی، ارزی و الکترونیک انجام می شود.

کنترل‌های این اداره شامل ارزیابی کیفیت دارایی‌ها اعم از کلیه تسهیلات پرداختی، ضمانت نامه‌ها و تعهدات، کنترل اعتبارسنجی، کنترل‌های سیستمی اسناد و مدارک، وثایق، کارمزدها، قراردادهای و کالنامه‌ها، مصوبات حوزه اعتبارات خرد و کلان، کنترل کیفیت احراز هویت و مدارک هویتی، کنترل استعلامات و اسناد روزانه، کنترل انواع پرونده های اعتبار و بروات اسنادی، حوالجات ارزی، تسهیلات و ضمانت نامه های ارزی، بررسی رفع تعهدات ارزی و صحت انجام دستورالعمل‌های داخلی و بین المللی می باشد که منجر به اصلاح پرونده های اعتباری، وصول مطالبات ناشی از اشتباه محاسباتی کارمزدهای ارزی و ریالی، تسریع در پیگیری و وصول مطالبات، شناسایی موارد مستعد بهبود در مورد فعالیت‌ها و اقدامات مورد بازرسی، ایجاد رویه واحد در اجرای بخشنامه‌ها، آموزش پرسنل و نهایتاً کاهش ریسک عملیاتی و مطالباتی شعب

اسفندیار پورداوود، نیز با مجله سامان همکاری کردند و از خودشان و مجموعه شان برای ما نوشتند.
پورداوود رشته اش، کارشناس ارشد مدیریت بانکی است و از سال ۹۰ تا کنون مدیر امور بازرسی بوده است. مدیر امور بازرسی بانک سامان از سال ۹۲ گزارشی ارائه داده اند که باهم می خوانیم:

مدیریت امور بازرسی بانک سامان، تحت نظارت معاونت اجرایی و ریسک بانک فعالیت می کند. این مدیریت در راستای اهداف استراتژیک بانک در مدیریت ریسک، با بهره گیری از کارکنان متخصص و کار آزموده و ابزارهای جدید کنترلی و آماری، با تعداد ۲۳ نفر کارکنان، وظیفه نظارت حضوری و غیرحضوری را بر عهده داشته و ضمن ارائه راهکار و راهنمایی های لازم، نتیجه مشاهدات و یافته های خود را گزارش و تا رفع نواقص موجود از واحدهای مرتبط پیگیری می کند.

او از اداره بازرسی حضوری و غیر حضوری مدیریت امور بازرسی می گوید:

اداره بازرسی حضوری متشکل از ۹ نفر که از این تعداد ۷ نفر بازرس ریالی و ۲ نفر بازرس ارزی وظیفه بازرسی شعب را





شده است.

اداره بازرسی غیر حضوری این اداره هم متشکل از ۱۱ نفر است که وظیفه بازرسی غیر حضوری را عهده دار می باشند. عناوین اقدامات صورت گرفته اداره یاد شده بشرح ذیل است:

■ پایش غیر حضوری عملیات شعب : شامل کنترل سرفصل های حسابداری مختلف است.

■ Offline Fraud Detection : این واحد با رویکرد کاهش ریسک سعی در شناسائی سوء استفاده کاربران ، مشتریان و سایر بانک ها، کشف فرایند ناصحیح انجام عملیات بانکی، مدل سازی پرونده های تخلفاتی است.

■ Online Fraud Detection : این برنامه در زمینه کشف تراکنش های الکترونیکی مشکوک کارت مشتریان بانک سامان برنامه نویسی شده با اختلاف زمانی بسیار کم از وقوع تراکنش قابلیت گزارشگیری و Detect دارد.

■ Staff Fraud Detection : با توجه به نیاز به نظارت بهتر بر عملکرد کاربران بانک ، با استفاده از دانش موجود در مدیریت امور بازرسی در زمینه تخلف کاربران ، سیستم کشف فراد کاربر برنامه نویسی شده است. در حال حاضر سیستم در مرحله تحلیل و توسعه بوده و طبق برنامه پروژه ، ابتدای تیرماه سال آینده تکمیل خواهد شد.

■ بررسی و گزارش امور مربوط به انواع سرقتها : در این حوزه اطلاعات درخواستی توسط مراجع قضائی مختلف استخراج و پاسخگوئی می شود.

■ بررسی و گزارش امور مربوط به حقوقی و استعلام ها : انواع استعلام های دریافتی از مراجع قضائی مختلف رسیدگی و پاسخگوئی می شود.

■ کشف و رسیدگی به تخلفات پرسنلی

■ رسیدگی و نظارت بر سیستم نظام پیشنهادات پرسنلی و مشتریان : از تاریخ راه اندازی نظام (۹۰/۵/۲۴) تا تاریخ ۹۲/۱۱/۳ این مدیریت وظیفه دبیری ، نظارت و از تاریخ ۹۲/۱۱/۳ وظیفه نظارت بر فرایند رسیدگی به پیشنهادات ، رسیدگی به اعتراضات و شکایات و انجام اقدامات مقتضی جهت رفع تخلفات احتمالی را عهده دار می باشد.

■ بررسی و پاسخگوئی به شکایات واصله و نظارت بر واحد CRM

■ راه اندازی پورتال مدیریت امور بازرسی : جهت ثبت ارقام باز بصورت سیستمی توسط شعب و دریافت و کنترل آن توسط این امور و صرفه جوئی در هزینه های بانک ، پورتال این مدیریت راه اندازی و کنترل ها به صورت فایل در پورتال بارگذاری می شود. پورداوود برنامه عملیاتی سال ۱۳۹۳ را این گونه شرح می دهد: برنامه عملیاتی سال ۱۳۹۳ و اهم اهداف این مدیریت در ۲ اداره

بازرسی حضوری و غیر حضوری با تمرکز بر بازطراحی فرایندهای کاری در قالبهای موجود و مطالعه شده با تمرکز بر اصل ۳P (Purpose, Process, People)، بشرح ذیل است:

■ پیشبرد و تقویت مدیریت کشف تقلب Fraud Offline با بکارگیری نیروهای متخصص و توسعه نرم افزارهای مرتبط.

■ برنامه ریزی ، راه اندازی و استقرار تیم کنترل ۲۴ ساعته Online Fraud Detection

■ اجرائی و عملیاتی نمودن Staff Fraud Detection .

■ هدف سیستماتیک نمودن کنترل های غیر حضوری با استفاده از نرم افزارهای کنترلی و آماری با همکاری مدیریت فن آوری اطلاعات.

■ تهیه شناسنامه کنترلی بخشنامه ها و دستورالعمل ها جهت شناسایی آسیب پذیری ها و مخاطرات موجود که شامل موارد لازم جهت کنترل، نحوه و بازه زمانی مناسب خواهد بود.



■ ارتقاء سطح دانش کارکنان از طریق شرکت در دوره های آموزشی لازم.

■ ارتقاء پورتال مدیریت امور بازرسی.

■ برنامه ریزی و راه اندازی بازرسی ستادی.

■ تجدید نظر در چک لیست های جامع بازرسی حضوری

■ ایجاد سامانه ای جهت ثبت بازرسی های انجام شده و پیگیری بازرسی های قبلی

■ همگام سازی و رویه واحد داشتن اوراق ملاحظات بازرسی از طریق پیگیری پاسخ های ارائه شده، توسط گروه دیگری از بازرسی اسفندیار پورداوود در پایان پیام نوروزی سال نو را چنین آراسته می کند:

اکنون که در آستانه بهار طبیعت، همه چیز به خود رنگ و بوی تازه می گیرد ، زمین، آسمان، کهکشان ها و همه مخلوقات خالق بی همتا، از درگاه ایزد منان برای همه سامانیان تحول عظیم در روح و جسم و تغییر در احوال (احسن الحال) را خواستارم. امید است به بهانه این سرزندگی و تغییرات فیزیکی، درون مان دچار تحول اساسی و همراه با آهنگ زیبای طبیعت شود.





حمید تهمتن، مدیر امور حقوقی

از ایجاد بایگانی متمرکز و سیستمی، به روز شدن امور پرونده ها، ایجاد تعامل با اداره اجرای ثبت و هم چنین دستیابی به امر مهم اختصاص شعبه ویژه شورای حل اختلاف برای رسیدگی به پرونده های بانک سامان یاد کرد.

در ادامه برای ایجاد ظرفیت های جدید، از حضور حقوق دانان و قضات برجسته در این مدیریت، بهره جسته ایم و بر آنیم که در سطح کلان نیز در مسیر اصلاح برخی قوانین و رفع موانع قانونی موجود با مسئولان امر تبادل نظر کنیم. بی شک در سال جدید، با تعامل بیشتر و همراهی با همکاران مان در مسیر کاهش مطالبات بانک تلاش خواهیم کرد و قطعاً در این راه تعامل بیشتر با شعب شهرستان از اولویت های ما خواهد بود. به منظور کاهش هزینه ها نیز تا جای ممکن، بستر مذاکره و گفتگو با مشتریان را گسترده تر می کنیم تا شاید از این طریق و بدون طرح دعوادر محاکم و ادارات ثبت امکان بازپرداخت مطالبات معوق را ایجاد کنیم. از آنجا که پاسخگویی به شعب و واحدهای مرتبط در خصوص وضعیت پرونده های ارسالی به این مدیریت اعتقاد قلبی ماست، بنابراین امید است با ایجاد سیستمی به روز و قابل دسترسی برای همگان بر این امر جامه عمل بپوشانیم و ارتباط دو طرفه با شعب و سایر مدیریت هارا گسترش داده در نتیجه زمینه های شتاب روز افزون به سمت آمال بانک را فراهم کنیم.

روزهای تان بهاری و بهارتان جاودانه باد.

حمید تهمتن، مدیر امور حقوقی بانک سامان که چند ماهی است در بانک سامان با مجموعه مدیریت امور حقوقی همراه شده است. او که طبعی شاعرانه دارد بر ایمان اینگونه نوشته است:

گرمای ملایم و شادی آفرین روزهای بهار در طبیعت، به گل ها و درختان بشارت می دهد تا از خواب زمستانی بیدار شوند و روح خویش را تازه کنند. خوبی ها و بدی ها و هر آنچه که بود و ورق خورد و برگ دیگری از درخت زمان بر زمین افتاد و سالی دیگر گذشت. این رستاخیز طبیعت پس از زمستانی سرد نوید بخش روزهای نو و سرشار از شور و نشاط است که امیدوارم برای همگان به ویژه سامانی های عزیز، زمینه ساز فرصت های گران بها، اندیشه های سرشار و لحظات پر بار باشد. از آغازین روزهای گرم مرداد گذشته با مجموعه مدیریت امور حقوقی با خانواده بزرگ سامان همراه شدیم. در این مدت آنچه بر ما رفته و می رود خالی از تلخی ها و شادی ها نیست. پیمودن این راه پر پیچ و خم برای دستیابی به اهداف مان، ما را بر آن داشت تا از این مدیریت آنچه را که باید باشد بسازیم؛ هر چند دستیابی به جایگاه واقعی مدیریت امور حقوقی به عنوان مدیریتی حامی و پشتیبان، نیازمند سعی روز افزون ما و همراهی سایر واحدهاست که بی شک همگی در این راه از هیچ تلاشی فرو گذار نخواهیم کرد.

در ماه های گذشته با توکل به خداوند و عزمی راسخ همراه با کارکنانی همگام و متعهد توانسته ایم برای سهولت و سرعت بیشتر در رسیدگی به پرونده ها از نهایت ظرفیت موجود استفاده کنیم که از آن جمله می توان





علیرضا معرفت، مدیر امور بانکداری شرکتی

راحتی، سرعت و اعتماد در زمینه‌های ارزی، ریالی و بانکداری الکترونیک به مشتریان، در بخش‌های مختلف اقتصادی و به صورت تخصصی ارائه کنیم.



وی در پایان اینگونه نوروز را شادباش می‌گوید: ضمن تشکر از همه اساتید، همکاران، مسئولین شعب و سرپرستانی که در این راه ما را یاری کردند، به همه سامانی‌ها نوروز باستانی، نوید دهنده بهار زندگانی، یادآور شکوه ایران و یگانه یادگار جمشید را، تبریک می‌گویم. پیروز باشید.

علیرضا معرفت، مدیر امور بانکداری شرکتی، فارغ التحصیل رشته اقتصاد و کارشناسی رشته مدیریت در نشریه نوروزی ما را یاری دادند و اندکی از خود و برنامه‌های شان برای ما نوشتند.

پس از پایان دوره کارشناسی در سال ۱۳۸۰، در بانک سامان استخدام و فعالیت خود را از واحد اعتبارات شعبه آفریقا آغاز نمودم و در طی این مدت در شعب مختلفی مانند جنت آباد و صادقیه با سمت معاونت شعبه فعالیت داشتم تا در سال ۱۳۸۶ که به عنوان معاون اداره اعتبارات به مدیریت امور اعتبارات منتقل شدم و سرانجام با راه اندازی مدیریت امور بانکداری شرکتی در سال ۱۳۹۰ در این مدیریت فعالیت خودم را ادامه دادم. او در رابطه با مدیریت امور بانکداری شرکتی می‌گوید: راه‌اندازی این مدیریت به منظور ارائه خدمات به مشتریان کلان به صورت متمرکز و با استفاده از تمام ظرفیت اعتباری مشتری ضامن کنترل ریسک عملیاتی بانک، است و این مهم تا حد زیادی با تلاش خستگی ناپذیر و پشتکار همکارانم در این امور محقق شده است. مدیر امور بانکداری شرکتی در خصوص برنامه‌های آتی در بانک می‌نویسد: در سالی که پیش رو است، سعی بر آن داریم تا با تلاش همیشگی، خدمات بهتر از پیش را با در نظر گرفتن ۳ اصل



نکوداشت اعضای پیشین هیات مدیره بانک سامان

مراسم نکوداشت اعضای هیات مدیره بانک سامان در دوره‌های گذشته، هفتم اسفند ماه در هتل استقلال تهران برگزار شد. در این مراسم صمیمی که با حضور اعضای فعلی هیات مدیره و مدیران ارشد بانک برگزار شد، از زحمات و تلاش‌های موسسان و اعضای پیشین هیات مدیره تجلیل شد.





نوبر بهاره .. زندگی

محمد علی عرفی نژاد

در ضیافت بهاری به برگ‌ها، ریشه‌ها و سبزه‌ها سلام کنیم



حالی که برف‌های باریده در زمستان هنوز روی کوه‌ها و چکاد سفید کوه‌ها جا خوش کرده و سرما را به رخ می‌کشد، همه مردم می‌دانند که با صدای شادی بچه‌های مدرسه‌ای و لبخند مهربان و آرزومندانه معلمان، این سرمای آخرهای سال، چندان جانی ندارد برای افتادن به جان تهیدستان.

حالا در تحریریه نشریه سامان؛ حرکت دست‌ها تندتر شده، سردبیر برای بهتر شدن نشریه ویژه اصلا کوتاه نمی‌آید، گر چه دستش از مطلب پر است. عکاس مخصوص نشریه هم که دوربین به دست، در همه بخش‌های تهیه شده و در حال تهیه، حضوری فعال دارد، با استفاده از وقت، در تبدیل مطالب از قلم به تصویر حروفچینی کامپیوتری هم کمک می‌کند و همه این مطالب و عکس‌ها و خبرها و نوشته‌های ارسالی از روابط عمومی، در دستان به اصطلاح

انگاره‌مین چند روز قبل بود که داشتیم برای تهیه شماره ویژه نوروزی ۱۳۹۲ برنامه ریزی می‌کردیم، همان زمانی که باز هوا سرد بود، باز همه انتظار می‌کشیدند، مخصوصا برویچه‌های همه خانه‌های ایرانی و لباس فروش‌های اطراف ناصرخسرو که هرروز لباس‌های سفارشی ارزان‌شان را از خیاط‌ها تحویل می‌گیرند و تولید کننده‌های "سری دوز" کت و شلوار پسرانه، چراغ‌شان بیست و چهار ساعته روشن بود و هست و بقیه کاربرها محل‌های پایینی و بالای همه شهرها که سرشان حسابی شلوغ است، مثل شعبه‌های بانکی که این یک ماهه اسفند ماه کمتر وقت می‌کنند سرشان را بخاراند، شماره ویژه نوروز سال ۹۲ هم به همت یاران دفتر نشریه در آمد و یک‌دفعه فروردین ۹۲ تمام شد و روزی از نو، حالا احساس شده و احساس نشده میان این همه حرف و اتفاق در





پخته و شیرینی را از درون گندم نرم و تازه سبز شده بیرون کشیده و حالا درون سفره میلیون‌ها ایرانی قرار می‌دهد، نگاه کنیم از سر احترام و عشق و بزرگی به قرآن کریم که سفیر محمد (ص) است، راز همیشه سر به مهر دارد و به گفته آن خطاط همیشه عاشق یا همان حسین مصحح خودمان، یک آیه اش را نمی‌توان نمونه کرد، و باز آن شعرهای یادگار مانده و ابدی رند شیرازی حافظ است،

الا یا ایها الساقی ادر کاسا و ناولها

که عشق آسان نمود اول ولی افتاد مشکل‌ها
چه باید کرد به وقت تحویل سال به سال جدید، وقتی دلت عاشق و شیدا، بی دلیل می‌لرزد، پاهایت سست می‌شود و بوی عجیب بهار نارنج را از نارنجستان‌های شیراز احساس می‌کنی!

غصه و قصه

با چنین اندیشه و خیالی است که باز هم سالی به سال‌های زندگی‌مان در تحریریه افزوده می‌شود، غصه می‌خوریم، قصه‌ها هم داریم، گاه سرمان به پایین است و شاید حیرت زده، اما نه از روزگار، که از تماشای باغچه‌ای کوچک و گلدان‌هایی که مادر به ریشه‌های شان آب داد و به جان حفاظت شان کرده، که حالا دیگر نیست، روحش را از درون برگ‌های سرسبز و بلند نظاره کنیم، نگاه کنیم و یادمان باشد همیشه می‌گفت رضا بده به روزی پروردگارت، با عشق و خاطره‌هایت نشسته بر سجاده نماز سال جدید خلوت کن و نترس از هیچ حرف و حدیثی که او بر تو نظاره دارد، و سلام: سلامی چو بوی خوش آشنایی / بر آن مردم دیده روشنایی و با چرخش ماهی قرمز که جایش در آبگیرها و استخرهای پارک‌ها و بوستان‌های شهری هست، که قول می‌دهیم به دومین روز نوروز از اسارت تنگ، تنگ بلوری رهایش بخشیم و رسیدن روز دوم و سوم و چهارم به رنگ ارغوانی خاطره، به فرداهایی فکر کنیم که همه راز زندگی و فهمیدن عشق، احترام به بزرگترهای خاطره نشین همراه آنهاست و بگوئیم آن چه رفت، بر ما رفت. چه باک که آن چه می‌آید می‌تواند هدیه خداوندگارمان باشد، خداوند عشق را به سبزی باغ و رنگارنگی همه گل‌های رسته بر دامن کوهساران و در خاطرات مان سبز کنیم.

هرگزم نقش تو از لوح دل و جان نرود

هرگزم از یاد من آن سرو خرامان نرود

عیدی و سفرهایش

معمولا بچه‌ها وقتی عیدی‌های شان را از بزرگترشان می‌گیرند، قول می‌دهند، این روزها و ماه‌ها و سال تازه را بی هیچ غم و درد و حسرتی به فرداهای شان پیوند بزنند، حالا اگر عکاس دانشگاهی کمی فرزانه حال آذری زبان‌مان، آرزوهای بزرگش را به زبان سکوت فریاد می‌کند، خب بکند .. اصلا چه معنی دارد، در سال نو و روزگار نو کسی غم و قهر داشته باشد، او هم می‌دانیم قرار است نشسته بر صندلی اتوبوس به شهرش تبریز برود و هفت سین را در کنار

قدیمی صفحه بند و صفحه آرای امروزی صفحه به صفحه چیده و آماده شده و برای بررسی آخر و تایپ کامپیوتری دیگر مطالب به قسمت مربوطه برای تصحیح و غلط‌گیری سپرده می‌شود و ساعت به ساعت و روز به روز بر تعداد صفحات آماده افزوده شده و تصمیمات آخر برای زیباتر سازی این صفحه‌ها و به ویژه روی جلد و پشت جلد گرفته می‌شود تا آنچه باید آماده شود، تهیه شده و در فرجام کار و چند روز مانده به پایان سال پس از شکل‌گیری نهایی، برای خروج از چاپخانه و رسیدن به روابط عمومی و پخش در همه شعبه‌های بانک سامان برنامه ریزی شود.

نشریه سامان، مشتری‌ها و خوانندگان خوبش

خبر خوب برای برویجه‌های تحریریه یکی هم این است که جدای از همه همکاران بانکی، در حال حاضر نشریه به دست مشتری‌های سامان هم می‌رسد، این را از نامه‌ها و تلفن‌های این عزیزان در می‌یابیم که در بسیاری از مواقع حتی در تهیه و نظر دادن برای انواع مطالب با ما همکاری می‌کنند، این خبر خوب برای ما از آن جهت اهمیت دارد که توانسته ایم از دایره کارکنان و کاربرها و روسای شعبه‌ها در تهران و دیگر شهرهای این سرزمین گام به بیرون نهاده و بسیاری از مشتریان شعبه‌ها را نیز در گروه خوانندگان و مطالعه‌کنندگان نشریه "سامان" از نظر یک کار فرهنگی، قرار دهیم و به همین خاطر هم گاه به خودمان می‌بالیم و جواب کارمان را از این عزیزان می‌گیریم.

خداوند انسان و طبیعت

می‌گفتیم .. و هنوز هم در این روزهای از نو رسیده بار دگر می‌گوئیم، زندگی در همان لحظه که هستیم زیباست، زمینش پر از گل و نهال نورس سبز و درخت‌های بزرگ چند ساله، زندگی در بهار، زیبایی را تعریف می‌کند، درست مثل قصه‌هایی که مادر بزرگ‌ها و پدر بزرگ‌های مان تعریف می‌کردند، اما جدای از خانواده و طبیعت و نوروز، ماندگارترین ماندگار روزگارمان خداست، او که فرمان طبیعت را روی همین کره خاکی و میلیاردها کره دیگر در اختیار دارد، او که از یک تکه گوشت و خون، مغز را آفریده که باز میلیون‌ها ساعت صدا و تصویر را در خود نگه داشته و می‌دارد، راز این ماندگاری را ریشه‌های در هم تنیده درخت‌های کهنسال می‌دانند، راز این ماندگاری در مغز، درون قنات‌ها و کاریزه‌هاست که آب را از انتهای ترین بخش زمین به روی زمین می‌آورد، خنک، زلال، بامهربانی، با مزه خود زندگی، راز آن نوروزهای کودکی را تا امروز می‌توان با ماشین حساب مغز و پوست و ریشه و برگ برگ همه درخت‌های روی زمین محاسبه کرد، راز این بزرگی زندگی، درون همین یک کاسه آب است که سیبی قرمز و سبز میانش در تقلائی ضیافت زندگی است، این راز فرخنده سیما را می‌توان در همان ساقه بلند شب بوهای بهاری احساس کرد، در همان یک قاشق بیشتر و کمتر سمنویی که با دست‌های مهربان زنان خانه دار



و من گزارش نویس چهل ساله که قلبم از حرص و حرف و عشق رفیقان پر از عاشقی است، روزگار است و یک واو دیگر برای خود «ناصرخان بزرگمهر» که عامل مهم جمع کردن رفقای دیروز و فرداست. ای کاش معرفتش در سفره هفت سین امسال بر سبزه مهربانی بنشیند و همش برای رسیدگی به یاران قدیم و جدید پاینده باشد و حتی اگر کسی بی دلیل و با دلیل از سفره نشریه فاصله گرفته با یک دیالوگ شیرین بگوید جایش همیشه خالی است و اگر زمانه راه داد صدایش بزنند تا یک نقاشی قشنگ از دفتر و دستک و تحریریه برایمان بکشد که سخت دل تنگیم و می‌پنداریم باید هادی و هدایتگر باشند، نه به قول بچه دبستانی‌ها قهرقهر و دلگیر .. یکی از آن مجنون نویسی‌هایم را که قرار است به امید خدا بعد از قبولی به زیور چاپ مزین شود، در این لحظه‌های قبل از تحویل می‌آورم و البته دلیلش فقط یادآوری یک واقعیت است، واقعیت اینکه فعلا تا هستم دوستان دارم و اگر نه با هم دوست باشیم، آن خنکی آرام بخش نیم روز بهاری را، آن درخت انار گمشده

در خاطراتمان را، آن

میانه راه، باغچه

بلند و دراز کنار

بولوار کشاورز

و یا همان

نهر آب کرج

قدیمی و دوربر

بازار بزرگ و همه

تهران دیروز و امروز را

که بارها و بارها هفت سین

و نوروز و عیدی را بچه‌های

دیروزی و پدر بزرگ‌های

امروزی در خاطره انداخته اند

و .. سرانجام به روی

خوش و مهربان همه

رفیق رفقای این سو و

آن‌سوی سرزمین مان با

سلامی دوباره ..

نوروز همه مان

مبارک و بهاری

باشد.



خانواده سلام کند، بی غم و غصه و هر چه که بوی جدایی دارد، زیر شمشیر غمش رقص کنان باید رفت
کانکه شد کشته او، نیک سر انجام افتاد

هر کدام از ما

به وقت سفر در بهار و تابستان و حتی پاییز و زمستان آنچه نیکوست، دوباره دیدن است، رفیق راه پیدا کردن است و دعوت شدن بر سفره یا دعوت کردن بر سفره خانگی .. سفر، نوعی رهاشدن است، و رئیس تحریریه هم خود عاشق سفر است و رفتن و دیدن و آمدن، گاه به ناز و گاه به قهر تا کارش پیش برود، همیشه آن آب باریکه را به هنگام، به بچه‌ها می‌رساند تا تشنه نمانند، اما رفیق یا رفقای بدهکار فقط هیجان زده قول می‌دهند، حالا این رئیس به مجرد از چاپ در آمدن نشریه هم‌راه چک بچه‌ها را می‌نویسد و می‌گذارد روی میزشان، به گفته بزرگان، هنوز عرق کار خشک نشده باید باغچه را آبیاری کرد و درخت را شست، وگرنه لباس بعد عید همان بهتر که سر منار باشد و گنجشک‌ها و کبوترها رویش بالانس بزنند، بالاخره اینکه رفیق با محبت ما خودی است و مهربان، بچه‌ها هم دل‌شان به همین خوش است، مهم رفاقت است و قبول همراهی ..

مرید طاعت بیگانگان مشو حافظ

ولی معاشر رندان آشنا می‌باش

و یاد گرفته ایم از خود حافظ که می‌گوید یا گفته است:

چو غنچه گر چه فرو بستگی است کار جهان

تو همچو باد بهاری گره گشا می‌باش

حالا قول داده ایم به هم، که گره گشا باشیم، که نرنجانیم دل، که بی وفایی نکنیم، که از سبزه هفت سین در سفره خانگی، اگر شده یک پر کاه، معرفت در جیب بگذاریم برای روزهایی که غمگانه از فکر رفتن و دیگر ندیدن می‌ترسیم.

دل‌مان تنگ بشود برای صورت مهربان یار که امروز همان حلاوت و طراوت در دل دارد، اما کمی نگران شده، به همه زبان‌ها، در کنار همه سفره‌های هفت سین نوروزی به هم تبریک بگوییم، حتی اگر مثل «مهدی نجفی» عاشق بهار باشیم و گاه به شیطنت روزگار، قصد سفر کنیم به دورهای زمین ..

یا «محمد حقیقت طلب» یار گزارش‌های من که همه سال به دنبال حقیقت می‌گردد و تصویرشان را اینور و آنور ضبط و ربط می‌کند. یا «مدیر مسوول» که هر ساله سرسیدش می‌رسد و کمی شیرینی یزدی و قول تسهیلات به بچه‌های مجله که معمولا می‌ماند برای سال بعد!

یا، دم عیدی از «لی لی خانم کیوان» بگوییم که اگر یک دال به واو بچسبد، فغانش به آسمان است، در حالی که می‌داند، این پل هم از ازل و هم تا ابد به دم دمای زندگی و عاقبت به خیری وصل است، بار تلخ هم که کشیدن ندارد، یک مغز هسته شیرین زردآلو به صدها هسته تلخ می‌ارزد، گر چه تلخش هم گاه دوا و شفاست،



نویسنده: لیلا نوری
کارشناس اداره بازاریابی و توسعه مشتریان

مراسم های عید نوروز



عید نوروز، بزرگ‌ترین و قدیمی‌ترین عید ملی ما ایرانیان است. تمام مردم این سرزمین اعم از بزرگ و کوچک، دارا و ندار، با هر عقیده و مذهب، با هر زبان و نژاد و هر کجا که باشند، در اجرای مراسم نوروز، با شوق و علاقه واحد و مشابه شرکت می‌کنند.

خرید لباس نو

چند روز مانده به آغاز سال نو، افراد خانواده برای خرید لباس عیدشان به بازار و فروشگاه‌ها می‌روند و لباس‌های نو و پارچه‌های رنگین، خریداری می‌کنند. در واقع افراد خانواده با خرید لباس نو و تغییر ظواهر زندگی نشاط خاصی به زندگی خود می‌بخشند.



سبزه

ده پانزده روز به عید بشقاب و یا کوزه از جنس سفال، مس و یا روی انتخاب و مقداری دانه برای سلامتی اعضای خانواده در آن می‌ریزند تا سبز شود.



هفت سین

از همه مهم‌تر «هفت سین» است. عدد هفت برگزیده و مقدس است. در نجوم عدد هفت، خانه آرزوهاست و رسیدن به امیدها را در خانه هفتم نوید می‌دهند. می‌گویند آسمان هفت طبقه و زمین هفت طبقه است و هفت ملک یا فرشته موکل بر آنند و اگر موقع تحویل سال، هفت آیه از قرآن مجید را که با حرف سین شروع می‌شود بخوانند آنان را از آفات زمینی و آسمانی محفوظ می‌دارند. هفت سین از سماق، سیر، سنجد، سمنو، سکه، سرکه و سبزی تشکیل می‌شود.



جمع شدن افراد خانواده بر سر سفره عید

موقع تحویل سال نو همه اهل خانه با لباس نو بر سر سفره هفت سین می‌نشینند، اسپند دود می‌کنند برای دوری از چشم زخم حسود، شمع روشن می‌کنند تا بر روشنایی خانه و زندگی تاکید شود و از خداوند می‌خواهند تا در سال نو، خانه آنها را با شمع وجود پدر و مادر نورانی کند.



همچنین به روایت امام صادق (ع) آمده است: نوروز همان روزی است که خداوند در آن از بندگانش پیمان گرفت که او را پرستش کنند و هیچ چیزی را شریک او ندانند و این که به پیامبران و اولیایش ایمان بیاورند. و آن نخستین روزی است که خورشید در آن طلوع کرده، و بادهای باردار کننده در آن وزیده است و گل‌ها و شکوفه‌های زمین آفریده شده است. استقبال از نوروز برای خود مقدماتی دارد.

خانه تکانی

ایرانی‌ها یکی دو هفته پیش از عید اثاثیه خانه را جابه‌جا کرده و گردگیری می‌کنند و دوباره آنها را می‌چینند در واقع قبل از رسیدن سال نو تحولی در زندگی خود ایجاد می‌کنند و خانه را برای پذیرایی از میهمانان عید آماده می‌سازند.





سکنجبین و چغاله بادام از خوردنی‌های مرسوم سیزده بدر است.

چرا روز سیزده بدر در دامن طبیعت و صحرا؟

ایام نوروز با «سیزده به در» به پایان می‌رسد، در حقیقت با سپری ساختن «سیزده به در» در آغوش طبیعت، مراسم و تشریفات نوروزی تکمیل شده و در میان شادی و خنده، به پایان می‌رسد. در



روز «سیزده به در» مردم با آرزوی این که کینه‌توزی‌ها، زشتی‌ها، پلیدی‌ها، دل‌گیری‌ها را از تن و خانه خود دور نمایند، به خارج از شهر می‌روند و با دلی شاد و پرطراوت و لب خندان و با امید روزهای بهتر در سالی که پیش رو دارند به طرف خانه خود رهسپار می‌شوند.

عمو نوروز و ننه سرما

در افسانه‌ها عمو نوروز نماد طبیعت یا فردی که برکت به زندگی مردم می‌آورد، بوده است و ننه سرما که همسر عمو نوروز است و همیشه منتظر آمدن وی. روایت چنین است:



یکی بود، یکی نبود. پیر مردی بود به نام عمو نوروز که هر سال روز اول بهار با کلاه نمودی، زلف و ریش حنا بسته، کمر چین قدک آبی، شال خلیل خانی، شلوار قصب و گیوه تخت نازک از کوه راه می‌افتاد و عصا به دست می‌آمد به سمت دروازه شهر.

بیرون از دروازه شهر پیرزنی زندگی می‌کرد که دلباخته عمو نوروز بود و روز اول هر بهار، صبح زود پامی‌شد، جایش را جمع می‌کرد و بعد از خانه تکانی و آب و جاروی حیاط، خودش را حسابی ترو تمیز می‌کرد. به سر و دست و پایش حنای مفصلی می‌گذاشت و هفت قلم، از خط و خال گرفته تا سرمه و سرخاب و زرک آرایش می‌کرد. یل ترمه و تبنان قرمز و شلیته پرچین می‌پوشید و مشک و عنبر به سرو صورت و گیشش می‌زد و فرشش را می‌آورد می‌انداخت رویاوان، جلو حوضچه فواره دار، رو به روی باغچه اش که پر بود از همه جور درخت میوه پر شکوفه و گل رنگارنگ بهاری و در یک سینی قشنگ و پاکیزه سیر، سرکه، سماق، سنجد، سیب، سبزی، و سمنو می‌چید و در یک سینی دیگر هفت جور میوه خشک و نقل و نبات می‌ریخت. بعد منقل را آتش می‌کرد و می‌رفت قلیان می‌آورد می‌گذاشت دم دستش اما سر قلیون آتش نمی‌زارد... چشم به در تا عمو نوروز بیاد و قلیونو آتش کند و دیدنش مهیا بشه... توهمین فکر پیرزنه از خستگی خوابش می‌بره... عمو نوروز می‌یاد اما ننه سرما خوابه... پُرتش پاره می‌شه... ای دل غافل عمو نوروز اومد و رفت پیره زنه خوابش برده بود... عمو نوروز رفت تا یه سال دیگه؟...

منابع:

محمد معین، مجموعه مقالات جلد اول
مجله ایرانگردی و جهانگردی «کجا» شماره ۲ و ۳
خدایانامه - مجموعه روایت‌های اساطیری و تاریخی
<http://www.beytoote.com>
<http://fa.wikipedia.org>

قرآن خوانده می‌شود تا در آغاز سال نو دل‌ها به سوی خداوند بزرگ سوق داده شود و از صاحب قرآن خواسته شود که در این سال جدید نیز یار و مددکار اهل خانه باشد.

افراد خانواده بعد از تحویل سال نو با هم روبوسی کرده و عید را به هم تبریک می‌گویند و برای هم سال خوب و پربرکتی را آرزو می‌کنند.

لباس نو و تمیز

نظافت و رعایت بهداشت و نیز پوشیدن لباس تمیز و استفاده از عطر و بوی خوش در صورت امکان از وظایف اخلاقی و اجتماعی نوروز است.

دعای تحویل سال نو

در وقت تحویل سال این دعا خوانده می‌شود: «یا مقلب القلوب والابصار یا مدبر اللیل والنهار یا محول الحول والاحوال حول حالنا الی احسن الحال».

زیارت اهل قبور

رفتن به زیارت اهل قبور در آغازین روزهای سال نو از دیگر مراسمی است که انجام می‌شود.



دید و بازدید

از همان روز اول نوروز، دید و بازدیدها آغاز می‌شود. در همه خانواده‌ها رسم بر آن است که افراد خانواده ابتدا به دیدن بزرگترهای فامیل می‌روند و عید را به آنها تبریک می‌گویند. سپس به خانه بر می‌گردند و منتظر می‌مانند تا بزرگترها به آنها سر بزنند. کوچک‌ترها و اشخاصی که در مراتب پایین قرار دارند (هر قدر هم فقیر باشند) از طرف بزرگ‌ترها همچون اشخاص دیگر مورد بازدید قرار می‌گیرند. بدین ترتیب فاصله طبقاتی در ایام نوروز از بین می‌رود و بزرگ و کوچک، پیر و جوان، فقیر و غنی و... با هم در یک سطح قرار می‌گیرند. در ایام نوروز کدورت‌های دیرینه رفع می‌شوند و دوستی‌های تازه به وجود می‌آیند. در عین حال، به سبب الفتی که بین طبقات مختلف ایجاد می‌شود، مرزهای طبقاتی می‌شکند و ممنوعیت‌ها تا حدی از بین می‌روند عیدی در تمام روزهای عید مردم به شادی و تفریح می‌پردازند. در این دید و بازدیدها، عیدی هم داده می‌شود. از هدایایی که به عنوان عیدی داده می‌شود، تخم مرغ است.

چرا تخم مرغ عیدی می‌دهند؟

در بین چیزهایی که روز عید، همراه با سکه و شیرینی، به بچه‌ها هدیه می‌شود، تخم مرغ‌های رنگ شده است. در واقع تخم مرغ که بدین گونه تزئین و در مراسم عید هدیه می‌شود، نه تنها رمزی از تجدید حیات است،



بلکه در عین حال مظهری از باروری و تولید مثل هم هست، که هدیه کردنش به کودکان و جوانان به معنای واگذاری ادامه نسل به آن‌هاست.

سیزده بدر

سیزده بدر در میان ایرانیان از دیرباز امری بسیار جدی بوده است که همواره با برپایی مراسمی خاص همراه بوده است. از آن جمله می‌توان به غذاهایی که مردم به طور سنتی در روز سیزده به در می‌خورند اشاره کرد. خوردن کاهو



نوروز و فلسفه هفت سین

مهدی عربیان

(رئیس دایره صندوق و خزانه داری شعبه سه راه اقدسیه)



نوروز نماد همبستگی ملی، تاریخی، فرهنگی، دینی و آیینی ماست تا به سایه ای که زمان بر زمین، زندگی، زایش، آفرینش و آرامش دارد شادی، کار، حرکت و برکت را برای ایران و ایرانی به ارمغان آورد و او را فردی خیر خواه و مسالمت جو و متعادل به همگان عرضه دارد. پیمانه این پیمان، سفره هفت سین است که گشوده فرا روی ماست. نوروز پیمانه است برای طی زمان و سنجش دوران که به انسان سپرده شده است؛ زیرا هر سال پیمانه ای است از عمری که هر روزش چون سکه ای در کوره خورشید آب می شود. ظرف این پیمانه که عمر را در آن می اندوزد، در درخشانی دارد، روح انگیز و پر نشاط و شاداب که زمان پا نهادن نوروز آن در بگشایند و پیمانه بر تو بنمایند.

چهارشنبه سوری، فلسفه دل افروز

از آیین پیشواز نوروز، آتش افروزی بود. ایرانیان اعتقاد دارند با افروختن آتش و سوزاندن بوته و خار، فضای خانه را از موجودات زیان کار می پالایند و دیو پلیدی و ناپاکی را از محیط زیست به دور و به در می ریزند. در ادیان دیگر نیز آتش و نور مورد ستایش و نیایش بوده است اما ایرانیان هرگز آتش را نمی پرستیدند بلکه، گر می داشتند.

چهارشنبه سوری دو وجه دارد؛ نخست، سروش یا شنیدن آوای یزدانی در اندرون دل خود است. دیگری، خروش باهمگان است؛ زیرآجشی که به روشنایی نور آغاز می‌شود، با شادی و شور جان می‌گیرد و با رضایت و مهر در جوانه آغاز زمان نو، پایدار و ماندگار می‌شود تا سال نورابی کین و به دور از رشک و تردید و شک و لبریز از عشق و لطف آغاز کنیم. ظلمت و گمراهی را برانیم و سپاس را بخوانیم. دست‌ها را به گرمی و دل‌ها را به نشاط برای شروع زمان نو که همه بدی‌ها را در سه کپه آتش فرو ریخته ایم آغاز کنیم؛ زیرا در نخستین انبوه آتش به رسم نیاکان در نزد شعله‌ها سوگند یاد کردیم که از این پس اندیشه بد در ذهن خود راه ندهیم و نیک اندیش باشیم و بعد در کنار آتش عهد کردیم که زبان مان بیگانه و دوست را نیازارد و گفتار مان نیک باشد. در آخرین گام گفت و گو با آتش عهد کردیم که دست و پا و وجود مان به بدی تصمیم نگیرد و به تلخی اقدام نکنند. اکنون که همه بدی‌ها را در آتش ریختیم و بانگ برآوردیم آتش، توبدی‌ها را با بسوزان، اجازه یافتیم بادل بی‌کین، قلب پر مهر و جان پر نشاط راهی سفر به کنار سفره

آن هنگام که شب و روز برابر می شوند، فرشته نیک سرشت اسپند آرند. سبکبال به سوی جایگاه شمارد پرواز است. شما به سرزمین نوروز دعوت شده اید. در پی خانه تکانی دل و جشن چهارشنبه سوری، این بار از سوی اهورامزدا پیامی بی پیرایه آورده است؛ بی درنگ آماده شوید. به یاد داشته باشید یاس سپید در دعوت نامه تان بر برگ شقایق نوشته است: ((بار وینه خود را فراموش نکنید! همان بار وینه ای که مهر بی کران و تبسم بی پایان است؛ زیر پای نهادن به سرای فروردین بدون این دو ممکن نیست.))

آن گاه با باد صبار هسپار شوید و به شهر شادی فرود آید. در خیابان نشاط سراغ کوچه زیبا را بگیرید و مقابل سرای دوستی بایستید. هفتمین کوبه را که بگویید، در به آرامی باز می شود و شما می توانید باغچه آسایش را ببینید. نور همدلی همه را روشن کرده است. در مسیر راستی شمع و چراغ افروخته و نقل و نبات چیده اند. آب و آینه در ذوق دیدار شما لبریز از شوق اند. پروانه پرستار پاکی از روی درخت سرو سلام می دهد و سرود خوان، سلامتی، سرور و سرافرازی شما را از سروران آسمان ها آرزو می کند. او یادآور می شود هفت پیامبر نیک خوی میزبان شما هستند تا با پندهای شان سالی پر بار را آغاز کنید. هفت سین مقدس سبز و سپید و سرخ، این پیمان را پذیرفته اند تا شما را به کاشانه سعادت که چکاد آرزوی هرانسانی است، ببرند.

شکفتن شکوفه

نوروز نواز شگری است نوبرانه. در نوروز نوید و اشاره ای است که درون ما را به زندگی تازه فرامی خواند و سر آغاز شکل گیری دوباره جنبش، تحرک و زندگی است. این آهنگ شادی ریز که در بستر زمان و زندگی پدیدار می شود، در خدای یگانه و منحصر به فرد است؛ زیرا همگان اعم از سودبران، کارورزان، صاحبان و شرکت کنندگان در این نشاط همگانی مشترک اند؛ چه، گل فروشی که سبزه هفت سین را به شمامی آراید در اندیشه سفره خانه خود نیز است. از دیگر ویژگی های این جشن سراسری آن است که با کمترین امکانات هم می توان سفره ای گسترده تاثری زرف و فراگیر در زمان و زندگی پیش روی ما داشته باشد. این پهن شده بر کف اتاق، رقعۀ تازه ای است از رواق آینده که آرمان های بزرگ را طرح و تدوین می کند و ما را هشدار می دهد که فردا را چگونه بسازیم.



می‌کند. در برخی از باورها سمنو را یک غذای مقدس می‌دانند که با ادب و آداب ویژه‌ای پخته می‌شود و در هنگام پخت آن نیایش می‌کنند و بر آن نذر و نیاز می‌نهند. با این همه در ایرانی بودن این غذای توان‌زا، تردیدی نیست.

سیر

اسطوره سیر موعظه نگهداشتن حد خویش و عدم تجاوز به حقوق دیگران است. سیر در ادب پارسی به معنای خشنود، کامل، کافی، تمام، پر و انباشته نیز بکار رفته است. این اشارات، در واقع مفهوم نیاز نداشتن را برای ما افاده میکند. سیر نماد و نشانه مناعت طبع است یعنی بایسته است که انسان همواره با قناعت بر جهان بنگرد که انسان قانع از نفس کریمش، برتر از انسان قانع به دارندگی ثروت است. همچنین یادآور شده‌اند که توانگری به ثروت زیاد نیست به بی نیازی دل است. البته در برخی از مناطق سیر بدین معناست که تا سال آینده سبز باشند. همچنین گفته‌اند بهترین مردمان قناعت کارن و بدترین آنها طمع کارانند. پس سیر را که نشانه قناعت و یادآور امتناع از تجاوز است، بر سفره می‌نهند تا انسانی عاقل، سالم، شاداب، قوی و قانع باشیم.

سرکه

ششمین سین سفره هفت سین، سرکه است. سرکه نماد رضا و تسلیم است. باطن سرکه نماد پذیرش نامالایمات زندگی است. بر این مبادی است که سرکه را بر سفره می‌نهند بدین مفهوم که خواه ناخواه هر آسایشی با رنجی همراه است و سختی لازمه حیات است و مجموعه تضادها و تناقض‌ها و دوگانگی‌هایی که در طول حیات بشر به چشم می‌خورد زندگی را بوجود می‌آورد.

سماق

آخرین سین سفره هفت سین، سماق است. سماق کنایه عدالت، صبر و امید در ساحل زندگی است. سماق نماد شکیبایی، بردباری و تحمل دیگران است. در ضمن، گویای اشاره دقیق است به ایستادگی و حوصله و مقاومت و مبارزه برای خواست و آرزوها؛ زیرا صبر به انسان می‌آموزد که در گذر زندگی، خستگی را باید خسته کند و کام را بیابد. بی‌گمان در وجود هر انسان کاملی جوهره صبر و مقاومت برای دستیابی به اهدافش دما دم موج می‌زند.

سمن پایی:

سرمايه از هفت سین این است که به روزگاران، بخردان، ما را آموخته‌اند که نوعی و کلی بیندیشیم و نگرشی عام و فراگیر داشته باشیم. به جنس انسان نظر افکنیم و به بهروزی او دل بندیم نه گلیم خویش از آب بگیریم. غریق رانجاتگر باشیم. از لطف و مهر و از خود گذشتگی تن نزنیم. نیکی را برای همگان آرزو کنیم و شادی را در سراسر سرزمین بپراکنیم. میانه روی را شیوه خود سازیم و از تند و کندی پای درکشیم. از نیرنگ و ریا به دور باشیم. یک‌رنگ و یک دل با خود و مردم پیمان بندیم و بر آن پیمان پاییم. از تلاش برای آلمان‌های ارجمند خودداری نورزیم تا جامعه آرمانی پدیدار شود.

منبع:

کتاب نوروز و فلسفه هفت سین - پژوهش و نگارش دکتر سید محمدعلی دادخواه

هفت سین شویم که روزی چند دیگر گسترده می‌شود؛ زیرا دشمن مایگی درون اجازه اندرز شنیدن از پندهای سفره هفت سین را نمی‌دهد. در اذهان نیاکان ما نوروز، جشن شروع، در زمانی نو است. اما این سوال مطرح است که چرا هفت؟ و چرا سین؟ در پاسخ باید گفت نزدیک‌تر ملل عدد هفت برگزیده و مقدس است. در سفره نوروزی انتخاب این عدد بسیار قابل توجه است. در نجوم عدد هفت خانه آرزوهای است و رسیدن به امیدها را در خانه هفتم نوید می‌دهند. علامه مجلسی در کتاب بحار می‌فرماید: آسمان هفت طبقه است و هفت ملک یا فرشته، موکل بر آن‌اند و اگر موقع تحویل سال، هفت آیه از قرآن مجید را که با حرف سین شروع می‌شود بخوانند آنان را از آفات زمینی و آسمانی محفوظ می‌دارند.

هفت سین

ساعاتی پیش از آن که سال نو آغاز شود ایرانیان سفره‌ای می‌گسترانند و بر این خوان پر شکوه علاوه بر آینه و کتاب آسمانی و تنگ ماهی و تخم مرغ، هفت نماد جاودانه می‌نهند که هر یکی با حرف سین آغاز می‌شود و سال پارینه هر چه بود، گذشت. اکنون در پیش زمانی داریم که می‌توانیم آن را به نیکی بسازیم.

و اما فلسفه هریک از سین‌های هفت سین:

سنجد

سنجد را بر این باور بر سفره می‌نهند تا هر کس با خویشتن عهد کند که در آغاز سال، هر کاری را سنجیده انجام دهد. قرار دادن سنجد بر سفره هفت سین، نشانه گرایش به خرد است و احترام به تفکر و ترویج خردمندی است؛ زیرا نخستین آفریده خداوند خرد است و این بهترین و برترین پدیده پروردگار است.

سیب

دومین سینی که بر سفره نهاده می‌شود سیب است. سیب نماد سلامتی شخص و جامعه و درس نخست استمرار حیات که باید ((سالم زیستن)) هستی، بقا، آرزو همه در گرو سلامتی است. پژوهش‌های علمی جدید، سیب را چون بسته‌ای جادویی مملو از داروهای طبیعی و شفابخش می‌دانند و معتقدند سیب شایستگی این شهرت را دارد که با وارد شدن آن به بدن؛ پزشک دور می‌شود.

سبزه

سومین سین سفره هفت سین سبزه است که پس از سنجد و سیب بر سفره نهاده می‌شود. سبزی، نشانه خوش اخلاقی و خرمی و شادابی است. سبزه نشانه مهر و محبت و نعمت و رحمت است. سبزی با سرسبزی، شادابی، زندگی، سرشاری و نیکویی را به همراه دارد. سبزه، بانگ از خود گذشتگی و ایثار سر می‌دهد.

سمنو

پس از سبزه، سمنو را به سفره می‌آورند. اشاره سمنو به نیایش قدرت و مبارزه با ضعف است. برخی سمنو را گذشته از آن که مظهر قدرت دانسته‌اند نماد توجه به دیگران و همکاری نیز قید کرده‌اند. برخی سمنو را اکسیر حیات نیز گفته‌اند زیرا گندم نخستین گیاهی است که خوراک آدمی را تأمین





پایگاه شادمانی

سمیه اسدی
(متصدی امور بانکی شعبه دلاوران)

لبخند زدن سیستم ایمنی بدن را تقویت می کند: به این دلیل عملکرد سیستم ایمنی بدن تقویت می شود که شما احساس آرامش بیشتری دارید. با لبخند زدن از ابتلا به آنفولانزا و سرماخوردگی جلوگیری کنید.

لبخند زدن فشار خون تان را پایین می آورد: وقتی لبخند می زنید فشار خون تان به طرز قابل توجهی پایین می آید. لبخند بزنید و خودتان را امتحان کنید.

لبخند زدن ایندروفین، سروتونین و مسکن های طبیعی بدن را آزاد می کند: تحقیقات نشان داده است که لبخند زدن با تولید این سه ماده در بدن باعث بهبود روحیه می شود. می توان گفت لبخند زدن داروی مسکنی طبیعی است.

لبخند زدن چهره تان را جوان تر نشان می دهد: عضلاتی که برای لبخند زدن استفاده می شوند صورت را بالا می کشند. پس نیازی به کشیدن پوست صورت تان برای جوان تر شدن ندارید فقط سعی کنید همیشه لبخند بزنید.

لبخند زدن باعث می شود موفق به نظر برسید: به نظر می رسد افرادی که لبخند می زنند اعتماد به نفس بالاتری دارند و در کارشان پیشرفت می کنند و موفق ترند.

لبخند زدن کمک می کند مثبت اندیش باشید: لبخند بزنید، حالا سعی کنید بدون از بین رفتن آن لبخند به مسئله ای منفی فکر کنید. خیلی سخت است چون وقتی لبخند می زنیم بدن ما به بقیه بدن پیغام می فرستد که «زندگی خوب پیش می رود.» پس با لبخند زدن از افسردگی و کسالت و اضطراب و نگرانی دور بمانید.

یک مثل ارو پای می گوید: لبخند بزن تا جهان همراه تو خندان شود اما اگر اشک فرو ریزی به تنهایی گریه خواهی کرد.

به یاد داشته باشیم که اگر بتوانیم به مشکلات مان هم بخندیم همیشه موضوعی برای خندیدن داریم که خنده بر هر درد بی درمان دواست.

منبع:

برگرفته از کتاب نوروز نوشته دکتر سید محمدعلی دادخواه صفحات ۱۱۲ الی ۱۱۴

ایرانیان کهن چنان بر اصالت شادی و لزوم فراگیر بودن آن پای می فشردند که در هر کوی و برزنی جایگاهی برای گردهمایی و شادی و جشن بر پا می ساختند که این پایگاه های شادمانی را جشن گه یا جشنگاه نام می نهادند و به گفته اوستا این مکان ها در زمره ارجمندترین نقاط گیتی به شمار می آید و به ویژه بر این نکته باور داشتند که شادی و نشاط درون انسان را پالایش می کند.

زیباست به یاد داشته باشیم این سخن دلنشین اوشو عارف معاصر هندی را: «با شادی، سرور و خنده ای در دل زندگی کنید؛ در این صورت است که خداوند نیایش شما را خواهد شنید، حتی اگر کلمه ای نیز بر زبان نرانید.

امید، فانوس همیشه روشن خداست که ما را در تاریک ترین لحظات و نورانی ترین اوقات رهنمون روشنائی هاست، و در سخت ترین حالت ها و دردناک ترین اوقات نیز انسان می تواند با خود زمزمه کند که: «به جای لعن تاریکی، بیا شمع برافروزیم.»

زمانه از انسان های غمگین گریزان است، پس هر کس اندوهگین شد به شادی راه نجست و جهان از او به زشتی یاد می کند. خنده و شادی تنها پدیدار گیتی است که هنگام تقسیم دوبرابر و چند برابر می شود، نه نصف یا نسبتی کمتر از شادی می خیزد و نشاط و طرب به گونه ای جهشی و تصاعدی در هر دلی جای باز می کند و فزونی می گیرد.

اما ده فایده لبخند زدن: لبخند جذابتان می کند: همه ما به سمت افرادی که لبخند می زنند کشیده می شویم. لبخند کشش و جاذبه ای فوری ایجاد می کند.

لبخند حال و هوایتان را تغییر می دهد: دفعه بعدی که احساس بی حوصلگی و ناراحتی کردید، لبخند بزنید. لبخند به بدن حقه می زند. لبخند مسری است: لبخند زدن برایتان شادی می آورد. با لبخند زدن فضای محیط را هم شادتر می کنید و اطرافیان را مانند آهن ربا به سمت خود می کشید.

لبخند زدن استرس را از بین می برد: وقتی استرس دارید لبخند بزنید. با این کار به طرز شگفت آوری استرس تان کمتر می شود و می توانید برای بهبود اوضاع وارد عمل شوید.



نگاهی به سنت عیدی دادن در فرهنگ ایران بهترین عیدی ما به عزیزان مان در نوروز

نیلوفر فیاض

(کارشناس مدیریت امور بازاریابی و توسعه مشتریان)



بیشتر تمایل دارند عیدی خود را به صورت نقدی دریافت کنند. امروزه پرداخت عیدی به صورت نقدی این اختیار را به عزیزان مان می دهد که هر آنچه دوست دارند خریداری کنند یا وجه آن را پس انداز کنند. این سنت به کودکان فرهنگ به جا هزینه و پس انداز کردن پول را می آموزد. بانک سامان در راستای کسب رضایت و رفع نیاز مشتریان خود، با ارائه انواع کارت های هدیه این امکان را فراهم آورده تا سنت پسندیده و باستانی عیدی دادن به بهترین شکل انجام پذیرد. کارت های هدیه سامان، براساس سلیقه های مختلف در طرح ها و بسته بندی های متنوع و زیبایی طراحی شده اند. با انتخاب کارت هدیه سامان، هدیه شما کاربردی تر و باارزش تر خواهد شد. برای نوروز هدایای خود را انتخاب کنید.



نوروز ایامی است که می توان ریشه آن را در فرهنگ و سنن ایران باستان یافت؛ در نخستین روزهای سال جدید، شاهد مراسم و آیین های منحصر به فردی هستیم که در دنیا زبانزد عام و خاص می باشد. عیدی دادن یکی از رسم هایی است که از گذشته در فرهنگ ما بوده و هیچ گاه در آیین نوروز باستانی نادیده گرفته نشد. بزرگترهای فامیل، حتی ریش سفیدان محل به کوچکترها هدیه ای هر چند کوچک عیدی می دادند. به هنگام نوروز، کوچکترها برای دست بوسی به دیدار بزرگترها می رفتند و هدیه ای نیز از آن ها دریافت می کردند. در گذشته های دور، ایرانیان در این ایام به یکدیگر شکر هدیه می دادند و برای هم آرزوی شادکامی می کردند. براساس این آیین، افزون بر شکر هر خانواده بسته به توان مالی اش به میهمانان خود گندم، سیب و سمنو یا تخم مرغ رنگ شده هدیه می داد. به باور ایرانیان گندم نماد روزی و نشان فراوانی و برکت، تخم مرغ نماد تداوم نژاد آدمی، سیب نماد برکت و نعمت و سمنو نماد فراوانی خوراک بوده است و با پیشکش این هدایا، خیر و برکت را برای عزیزان شان آرزو می کردند. با گذشت زمان، رنگ بوی عیدی ها نیز تغییر کرد. آنچه در سال های گذشته به عنوان عیدی مرسوم بود، در حال حاضر دیگر چندان مقبولیت ندارد. جوانان



بهار در راه است



عکس ها: نیلوفر فیاض



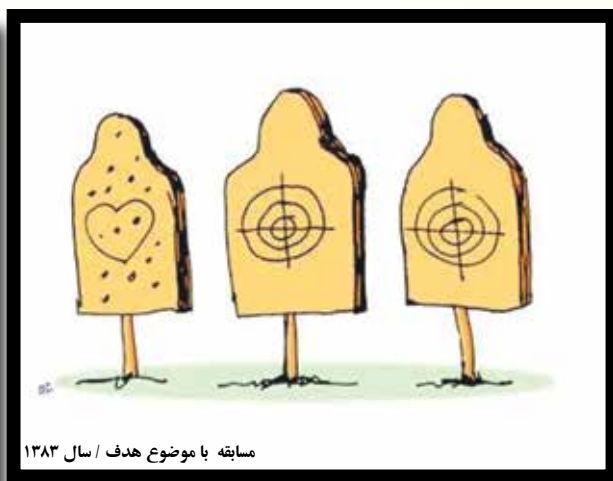




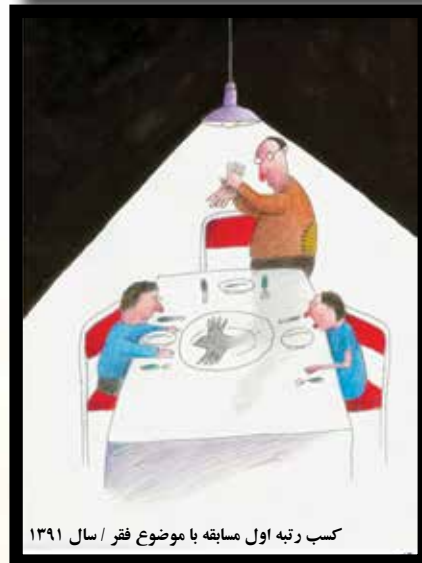
کارماتورها: حسین خواجوی (کارشناس مدیریت امور بین الملل)



کسب رتبه سوم جشنواره محیط زیست / سال ۱۳۸۹



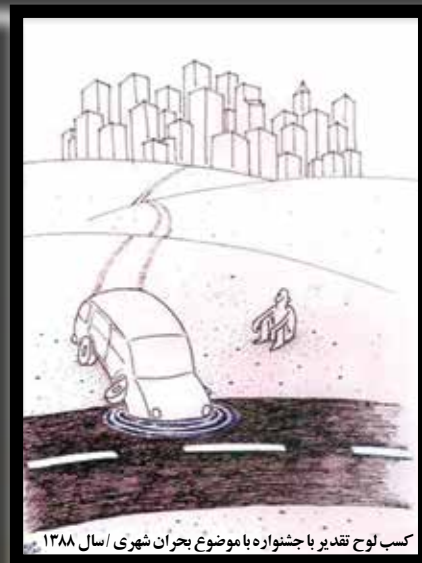
مسابقه با موضوع هدف / سال ۱۳۸۳



کسب رتبه اول مسابقه با موضوع فقر / سال ۱۳۹۱



لوح تقدیر مسابقات با موضوع آزاد / سال ۱۳۸۴



کسب لوح تقدیر با جشنواره با موضوع بحران شهری / سال ۱۳۸۸



کسب لوح تقدیر
جشنواره ۲ سالانه ایران
سال ۱۳۹۰



کسب رتبه دوم مسابقه با موضوع ورزش
سال ۱۳۸۷



کسب لوح تقدیر جشنواره صلح و جنگ / سال ۱۳۹۱



مسابقه با موضوع فرار / سال ۱۳۸۱





اخبار

سامیا سپرده جدید بانک سامان برای علاقه مندان سرمایه گذاری

بانک سامان سپرده جدید سامیا را برای علاقمندان به سرمایه گذاری سودآور معرفی کرد. در سپرده سرمایه گذاری بلندمدت سامیا افراد سپرده خود را که حداقل ۵۰۰ میلیون ریال است، برای مدت ۱۸ ماه نزد بانک سامان قرار می دهند. این سپرده دارای سود ویژه ای معادل ۲۲ درصد در سال است و شما می توانید سود سپرده گذاری خود را به صورت ماهانه دریافت کنید.

اگر قبل از سررسید سپرده خود را ببندید یا بخشی از آن را برداشت کنید، با توجه به مدت زمان سپری شده از افتتاح سپرده، سود ۱۱ تا ۲۱ درصدی (بدون محاسبه جریمه) به سپرده شما پرداخت می شود. شما می توانید برای کسب اطلاعات بیشتر و افتتاح این سپرده، به یکی از شعب بانک سامان در سراسر کشور مراجعه کنید و یا با مرکز سامان ارتباط به شماره ۰۲۱-۶۴۲۲-۰۲۱ تماس بگیرید.

تسهیلات ارزی بانک سامان برای واردات دارو و تجهیزات پزشکی

بانک سامان در راستای تسهیل در واردات دارو و تجهیزات پزشکی تسهیلات ارزی می پردازد. به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، تمام واردکنندگان دارو و تجهیزات پزشکی مورد تأیید وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی با ارائه پروانه سبز گمرکی و وثایق معتبر از این تسهیلات بهره مند شوند. براساس این گزارش، این تسهیلات با نرخ دو درصد در سال پرداخت می شود.

مدت بازپرداخت این تسهیلات، حداکثر سه ماه از تاریخ معامله اسناد حمل برای بروات و اعتبارات اسنادی یا تاریخ صدور حواله در وجه فروشنده و غیرقابل تمدید است. این گزارش حاکی است، در اعتباراتی که اسناد به صورت بخشی (Part) ارائه می شود، تسهیلات فوق، برای هر بخش از اسناد و به مبلغ اسناد در روز معامله پرداخت خواهد شد.

علاقه مندان می توانند برای کسب اطلاع بیشتر از جزییات این تسهیلات به شعب بانک سامان در سراسر کشور مراجعه کنند یا با مرکز سامان ارتباط به شماره ۰۲۱-۶۴۲۲-۰۲۱ تماس بگیرند.

بانک سامان حامی ویژه کنفرانس راهکارهای تامین مالی

کنفرانس راهکارهای تامین مالی، خرید خارجی و تدارکات پس از گشایش در تحریم های خارجی و محدودیت های داخلی با حمایت ویژه بانک سامان ۱۵ بهمن در محل مرکز همایش های دانشگاه شهید بهشتی، آغاز به کار کرد.

به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، در این کنفرانس دو روزه، آخرین تحولات و گشایش ها در حوزه تامین مالی، تسهیلات بانکی، تجارت خارجی، اعتبارات اسنادی، انتقال پول و غیره با حضور مدیران ارشد و میانی سازمان ها، شرکت ها و بانک ها مورد بحث و بررسی قرار گرفت. براساس این گزارش، در روز نخست این کنفرانس آخرین تحولات در حوزه بانکی شامل مبادلات بانکی و سوئیفت، اعتبارات اسنادی، ضمانت نامه بانکی و تسهیلات در حوزه های تولید و بازرگانی تشریح شد. گفتنی است، در دو روز برگزاری این کنفرانس (۱۵ و ۱۶ بهمن)، مدیران و کارشناسان بانک سامان با حضور در غرفه اختصاصی این بانک پاسخ گوی پرسش های مراجعان بودند.



حمایت بانک سامان از همایش اقتصادی-سرمایه گذاری ایران و فرانسه



به دعوت سازمان توسعه تجارت ایران، بانک سامان در همایش بزرگ اقتصادی، سرمایه‌گذاری ایران و فرانسه حضور یافته گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، در این همایش که ۱۵ بهمن ماه در سالن همایش سران با حضور بیش از ۱۴۰ نفر از مدیران و کارفرمایان فرانسوی برای بررسی راه کارهای توسعه همکاری با ایران برگزار شد، بانک سامان با برپایی غرفه‌ای در محل برگزاری نشست‌ها، به معرفی خدمات خود در حوزه مبادلات ارزی پرداخت. بر اساس این گزارش، مدیران و کارشناسان بانک سامان نیز با حضور در نشست‌هایی که در حاشیه این همایش برگزار شد، راه‌های ارایه خدمات به شرکت‌های فرانسوی را تشریح کردند. این گزارش حاکی است، اعضای هیات فرانسوی نیز با استقبال از ایده‌های مطرح شده از سوی بانک سامان، خواستار تداوم مذاکرات و بالا بردن سطح همکاری‌ها شدند.

پیشنهاد‌های ویژه بانک سامان برای فعالان صنعت طلا و جواهر



بانک سامان روز دهم اسفندماه در نخستین همایش بررسی راهکارهای تولید و صادرات طلا و جواهر ایران میزبان فعالان و متخصصان این صنعت بود. ما در این همایش به معرفی یک محصول تخصصی بانکی برای بازار طلا و جواهر کشور پرداختیم. این محصول که با نام بسته اعتباری زر عرضه شده است، فرصتی استثنایی را در اختیار فعالان این صنف قرار می‌دهد تا بتوانند از خط اعتباری، تسهیلات تامین سرمایه در گردش و تسهیلات زودپرداخت و چه معاملات تجاری بهره‌مند شوند. ما آمادگی داریم در تمام شعب خود پذیرای فروشندگان، تولیدکنندگان، عمده‌فروشان و بنکداران طلا، جواهر و سنگ‌های زینتی باشیم و بر اساس نیازهای مالی آن‌ها، بهترین راه‌حل را در بهره‌برداری از خدمات و محصولات بانک پیشنهاد کنیم. شما می‌توانید برای اطلاع از جزئیات بیشترین محصولات و خدمات به شعبه‌های بانک سامان در سراسر کشور مراجعه کنید یا با مرکز سامان ارتباط با شماره ۰۲۱-۶۴۲۲-۰۲۱ تماس بگیرید.

قدردانی بانک مرکزی از روسای شعب برتر بانک سامان



در چهارمین همایش قدردانی از روسای موفق شعب شبکه بانکی از سوی موسسه عالی آموزش بانکداری بانک مرکزی از روسای برتر شعب بانک سامان قدردانی شد. به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، در مراسم اختتامیه این همایش که با موضوع «بانکداری مجازی، ارتقای عملکرد بانک‌ها» و با حضور روسای شعب برتر بانک‌های دولتی و خصوصی کشور برگزار شد، از ۱۰ نفر از روسای شعب بانک سامان تجلیل شد. بر اساس این گزارش، این انتخاب بر اساس ۵ شاخص، سودآوری، کارایی شعبه، تجهیز و تخصیص منابع و مطالبات سهم صورت گرفته است. از روسای شعب برتر با حضور دکتر مهدی رضوی رئیس موسسه عالی آموزش بانکداری و دکتر رضا آقابابایی مدیر امور شعب بانک سامان با اهدای لوح تقدیر

و تندیس ویژه و جایزه نقدی تجلیل شد. گفتنی است، شاهرخ نیری رئیس شعبه ونک تهران، فرهاد عطایی فر رئیس شعبه سی تیر تهران، محمدجعفر ساعی نیار رئیس شعبه آفریقای تهران، مجید مدرس خیابانی رئیس شعبه میرداماد، ناهید میزان رئیس شعبه جام جم تهران، محمد مهدی آرزومندان رئیس شعبه مشهد، حبیب‌اله قاسم‌پور رئیس شعبه سعادت‌آباد، عباس محمدی رئیس شعبه باغ فردوس، مازیار فزونی رئیس شعبه مرکزی و مرتضی حاتمی رئیس شعبه سجاد مشهد به‌عنوان روسای شعب برتر بانک سامان معرفی شدند.



برنده خوش شانس قرعه کشی بزرگ بیمه سامان مشخص شد



قرعه کشی جشنواره فروش بیمه عمر و تشکیل سرمایه سامان با قرائت آیاتی چند از قرآن کریم و با حضور مدیران ارشد شرکت بیمه سامان در روز چهارشنبه ۱۳۹۲/۱۱/۱۶ برگزار و حمید حدیقه جوانی از تبریز به عنوان برنده خوش شانس این جشنواره مشخص شد.

ارومیه بیمه سامان از لحاظ تحقق هدف و شعب کرج، اصفهان و کرمان از لحاظ حق بیمه تولیدی، در کنار ۲۹ نماینده و ۳ کارگزار موفق به دریافت لوح تقدیر و تندیس جشنواره شده اند.

این بیمه نامه را این بار به صورت ۵۰ - ۵۰ درصد همسر و دخترم تعیین کردم.

این بیمه گذار یادآور شد: پیش از این هرگاه در فامیل و دوستان صحبت از بیمه می شد آنها را تشویق به خرید بیمه عمر می کردم و اعتقاد دارم به کار این دنیا اعتمادی نیست و باید برای رفاه خانواده در زمانی که بالای سر آنها نباشی فکری کرد.

وی با یادآوری اینکه مخالفان هم دلایلی برای خود داشتند و حتی می گفتند «به جای خرید بیمه ماهی دو تا سکه می خرم»، ادامه داد: اما نماینده بیمه توضیحات خوب و قانع کننده ای داشت و توانست یکی از اقوام را قانع کند تا برای دو دختر کوچکش بیمه عمر و تشکیل سرمایه خریداری کند.

جوانی در خصوص خودرو و مزدا ۳ که به عنوان جایزه از بیمه سامان دریافت کرده، گفت: به همراه خانواده ام تصمیم گرفتیم از این خودرو استفاده کنیم.

در این خصوص مصاحبه کوتاهی با برنده خوش شانس یک دستگاه اتومبیل مزدا ۳ انجام شد:

حمید حدیقه جوانی کارشناس برق شاغل در وزارت نیرو و برنده خوش شانس قرعه کشی جشنواره بیمه عمر و تشکیل سرمایه بیمه سامان در گفت و گو با دنیای اقتصاد گفت: طی دو سال گذشته این دومین بیمه نامه عمری است که از بیمه سامان خریداری نموده ام. جوانی افزود: سرمایه زندگی من و همسرم تنها دختری است که داریم و دو سال پیش بیمه عمر و تشکیل سرمایه سامان را خریدم که ذی نفع آن دخترم است؛ البته برای خرید آن بیمه های عمر شرکت های مختلف دیگر را نیز مطالعه کرده و با یکدیگر مقایسه کرده بودم. آبان ماه برای تمدید بیمه شخص ثالث ماشینم به نماینده بیمه سامان مراجعه نموده و طرح جدید بیمه عمر را توضیح داده و دیگر برای خرید تردید نکرده و ذی نفعان

سروش مساواتی، مدیر بازاریابی و برند شرکت بیمه سامان با ارائه گزارشی شرایط جشنواره بیمه عمر و تشکیل سرمایه را تشریح کرد و یادآور شد: برنامه ریزی و اجرای جشنواره بیمه عمر سامان محصول یک کار تیمی بود که با هدف توسعه بیمه های زندگی در کشور از طریق ترغیب شبکه های فروش برای معرفی بهتر این محصول بیمه ای و همچنین آشنایی و شناخت بیمه گذاران از بیمه عمر و تشکیل سرمایه سامان و به مدت ۳ ماه، از اواسط مرداد ماه سال ۹۲ آغاز شد و تا ۱۵ آبان ماه سال جاری در سطح کل کشور برگزار گردید.

مساواتی محاسبه حق بیمه به صورت سالانه و شش ماهه و پرداخت بیش از ۶۵۰ هزار تومان حق بیمه ظرف یک ماه از تاریخ صدور بیمه نامه را شرط اولیه شرکت در جشنواره عنوان کرد.

مدیر بازاریابی و برند بیمه سامان با اشاره به اینکه در جشنواره فروش بیمه های عمر از شبکه فروش نیز قدردانی شد، افزود: شعب رشت، قزوین،



جشنواره اختتامیه عمر بیمه سامان:

تقدیر از کارشناسان فروش بانک بیمه سامان

هتل لاله ۲۸ بهمن ۱۳۹۲

محمد حسین مقیدی

(رییس اداره امور فروش بانک بیمه)



داخل سالن همایش هتل لاله همچون خارج از هتل شلوغ و پر از دحام است فرق این دو مکان بر این است که خارج از هتل افراد بطوری سرگردان و خسته از کارروانه و در تکاپوی نجات از ترافیک برای رسیدن به مقصد می جنگند ولی در داخل سالن همایش افراد با انرژی و سرزنده و با حوصله، مشتاق به زندگی و ارائه مشاوره در زمینه بیمه های زندگی سامان می درخشند و لبخند بر لب دارند.

هر کدام از آنان به نوعی به کار خود عشق میورزد و به خود می بالد چون امروز در کنار بهترین های این صنعت بزرگ و جهانی قرار گرفته است، صنعتی که تا ۱۰۰۰ سال دیگر پایدار و درخشان در کنار انسانها خواهد بود.

شادی آنان بیشتر می شود زمانی که احمد رضا ضرابیه (معاون محترم طرح و برنامه شرکت بیمه سامان) با آنان زبان به سخن می گشاید و از اهمیت حضورشان در جامعه و بیمه سامان صحبت می کند، افرادی که هر کدامشان به اندازه خود برای گروه مالی سامان ارزشمند می باشند، و بدین دلیل کلیه مدیران و روسای شعب بیمه سامان برای تقدیر از آنان گرد هم آمده اند.

به نوعی طراوت و شادی همیشه با متصدیان بانک بیمه سامان همراه است و در این روز بخصوص که همه آنان از همه نقاط کشور گرد هم آمده اند این امر بیشتر حس می شود، همگی در کنار هم نشسته اند و برنامه را دنبال می کنند تا نوبت تقدیر از متصدیان بانک بیمه سامان می شود، افرادی که با ارائه خدمات نوین در شعب بانک سامان اتحاد و عزم گروه مالی سامان را جهت جذب - رضایت - حفظ و آرامش مشتریان انتقال می دهند. متصدیانی که با آموزش های لازم توانسته اند

بهترین شاخص رضایت مندی را در مشتریان بوجود آورند. و نوع دیگری از مشتری مداری را در بازار رقابتی به نمایش بگذارند.

در ابتدا از معاون مدیر و روسای اداره تهران و شهرستان های بانک بیمه دعوت می شود و سپس از متصدیان برتر تهران و شهرستان تقدیر بعمل می آید.

خانم ها: مرجان ابراهیمی نژاد - نفیسه زمانی - بهناز اصلانی - فاطمه معینی - بهاره هادی قره - سارا مزروعی - بهاره ابراهیمی - مینا مصدق - سکینه کاظمی

آقایان: محمد حسن ابوعلی زاده - حمید عبدلی نسب
در اینجاست که متصدیان بانک بیمه سامان نسبت به تعداد کارشناس فروش به عنوان برترین عاملان فروش شرکت بیمه سامان معرفی می شوند.

وبسایت جدید بانک سامان متولد شد



وبسایت جدید بانک سامان بهره‌برداری شد. وبسایت جدید بانک سامان در راستای هماهنگی با هویت جدید برند سامان (Brand Identity) و فعالیت‌های بانک، در زمینه روابط عمومی الکترونیک (ePR) و در دوحوزه اصلی شامل ظاهر گرافیکی و محتوای نگارشی، دست‌خوش دگرشی نوین و در خور توجه شده که به نوبه خود در بین بانک‌های داخلی منحصربه‌فرد است. از ویژگی‌های وبسایت جدید بانک سامان، پشتیبانی طراحی پاسخگو (Responsive Design) است. این خصوصیت امکانی را فراهم آورده تا تمامی مخاطبان بانک بتوانند با استفاده از هر وسیله‌ای (رایانه شخصی، و تبلت و تلفن هوشمند) بهترین کاربری و پیمایش را از وبسایت بانک دریافت کنند. همچنین بانک سامان اولین بانک ایرانی‌ست که با استفاده از آخرین استانداردهای طراحی وب،

فارسی است و براساس نیازهای مخاطب خارجی و سیاست‌های کلان

بین‌المللی گردآوری و نگارش شده است.

همچنین با توجه به تجربه کاربری (UX)، کاربردپذیری (Usability) و نیاز کاربر، چیدمان منوهای وبسایت با اولویت‌بندی خدمات الکترونیکی بانک در نظر گرفته شده است تا مخاطبان در سریع‌ترین حالت، امکان بهره‌مندی از این خدمات را داشته باشند. نقشه پویای شعب از امکاناتی‌ست که به مخاطب امکان می‌دهد تا به آسانی و با سرعت، نزدیک‌ترین شعبه بانک سامان را در اطراف خود یافته و جهت دریافت خدمات موردنظر خود به آنجا مراجعه کند. در گام‌های بعدی امکانات تعاملی بیشتری به وبسایت اضافه خواهد شد؛ از این میان می‌توان به فرم‌های انتقادات، پیشنهادات، شکایات، درخواست مغایرت و ... اشاره کرد.

به‌صورت کاملاً ریسپانسیو وبسایت خود را طراحی کرده است. در ساختار محتوای نگارشی و تصویری وبسایت بانک سامان نیز نگرشی جدید، مطابق با شعار «با شما هستیم» و هویت بصری جدید بانک که ارتباط نزدیک‌تری با مخاطب برقرار می‌کند، در نظر گرفته شده است. تغییر و ساختار شکنی در ادبیات محاوره‌ای با مخاطب بانکی و ایجاد حس برابری ارزشی با وی، از خصوصیات است که در زبان نگارشی وبسایت جدید قابل مشاهده است.

وبسایت جدید بانک سامان به‌صورت دوزبانه (Multilingual) پیاده‌سازی شده است تا بتواند مکملی باشد برای فعالیت‌ها و خدمات بین‌المللی بانک. نسخه انگلیسی وبسایت برخلاف بسیاری از بانک‌ها، دارای محتوا و ساختاری متفاوت با نسخه

پرواز نوروزی سامانیان با تخفیف ویژه

بانک سامان در آستانه فرا رسیدن تعطیلات نوروز ۱۳۹۳، با هدف جلب رضایت بیشتر مشتریان برتر، امکان خرید بلیت هواپیما با تخفیف‌های ویژه‌ای را برای این گروه از مشتریان فراهم کرده است. به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، تمام مشتریان برتر (سامانیان) می‌توانند با خرید بلیت پروازهای داخلی و خارجی تا پایان اسفندماه از طریق مرکز رزرو خدمات بانک سامان، از تخفیف‌های ویژه بهره‌مند شوند. بر اساس این گزارش، این تخفیف‌های ویژه برای پروازهای داخلی، پرواز خارجی کلاس اقتصادی (اکونومی) و پرواز خارجی کلاس تجاری (بیزینس) با احتساب سهمیه و سقف‌های مربوطه محاسبه خواهد شد. گفتنی است، علاقمندان به بهره‌گیری از این امکان، جهت کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند با شماره تلفن ۰۲۱-۲۲۶۶۲۱۰۵ مرکز رزرو خدمات سامان تماس بگیرند.



۱ اعلام اسامی برندگان مرحله سوم جشنواره سکه باران سامانی

با برگزاری قرعه‌کشی مرحله سوم جشنواره سکه باران سامانی، ۳۵۰ برنده این دوره مشخص شدند. به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان به نقل از شرکت پرداخت الکترونیک سامان، در قرعه‌کشی مرحله سوم این جشنواره (بهمن ماه ۹۲)، اسامی ۵۰ برنده تمام سکه بهار آزادی، ۱۰۰ برنده نیم سکه بهار آزادی و ۲۰۰ برنده ربع سکه بهار آزادی مشخص شد. بر اساس این گزارش، جشنواره سکه باران سامانی ویژه دارندگان دستگاه کارت خوان متصل به حساب‌های بانک سامان از آذرماه ۱۳۹۲ تا اردیبهشت‌ماه ۱۳۹۳ با جوایز ارزنده شامل ۲۱۰۰ سکه بهار آزادی و ۳ شمش طلا برگزار می‌شود. دارندگان دستگاه‌های کارت خوان بانک سامان جهت دریافت هرگونه اطلاعات بیشتر در خصوص برگزاری جشنواره، جوایز و نحوه دریافت آن می‌توانند با مرکز تماس با مشتریان شرکت پرداخت الکترونیک سامان به شماره ۰۲۱-۸۴۰۸۰-۲۱ تماس بگیرند. اسامی برندگان مرحله سوم به تفکیک سه سطح جوایز به شرح زیر اعلام می‌شود:

برندگان سکه تمام بهار آزادی

کد شعبه	نام فروشگاه	شماره ترمینال	نام و نام خانوادگی
۸۳۹	تولیدی برادران فتحی	۱۰۱۱۳۲۸۲	عباس فتحی و امیرحسین فتحی
۸۱۵	کوک	۲۱۹۸۹۴۵	سروش احمدی
۹۳۰۲	سوپر هانا	۲۱۵۴۸۴۶	ابوالفضل حسینی پور طوسی
۹۴۰۱	دفتر خدمات ارتباطی	۲۱۸۸۲۴۹	آرزو علیزاده
۹۸۰۱	سوپر مارکت عرفان	۲۲۴۸۵۳	رحیم باقرزاده کرباسدهی
۹۰۴	درمانگاه مرکزی اندیشه	۲۱۹۲۲۹۵	عبداله شبان فیض آباد
۸۰۳	رستوران شهرام	۱۰۰۶۴۵۲۸	سید محسن پریسای
۹۸۲۱	فست فود پانه	۲۱۴۸۰۷۰	کامیار بهروزنیا
۹۱۰۳	آرایشی بهداشتی هاله ۲	۱۰۱۳۱۰۷۹	سیدفرهاد شفیعی
۹۰۲	مانتو حنانه	۲۴۴۲۴۴	رضا میرالی
۸۶۷	غرفه شماره ۴ میوه فروشی	۲۱۹۷۴۶۵	احمد شریفیان
۸۷۸	آقا بزرگ خانم بزرگ	۱۰۰۶۹۰۸۶	یونس میرزائی شیخطی و علیرضا شیخی
۸۲۲	امیرحسین	۲۲۴۹۰۱۱	امیر حسین صادقی
۹۰۱	مرغ و ماهی پدیده	۲۱۱۹۹۳۰	کیهان انوری سنجید
۹۸۲۱	لواء سندر	۲۱۶۵۸۷۳	مسعود شهریاری
۸۶۸	شاهین	۲۲۰۷۶۶۹	حسین صدیقی
۸۴۹	حسینی	۲۱۰۷۳۸۹	خسرو حسینی خوجین
۸۱۸	آذربایجان	۲۱۰۲۵۳۱	علی فاخری کوزه کنان
۸۰۲	اسباب بازی دیزنی	۲۱۲۱۲۹۰	ابوالفضل یوسفی
۹۲۲۱	خواروبار نیکوفر	۱۰۰۶۵۲۹۷	پروین احمدی
۸۷۳	یکتا	۱۰۰۸۰۴۴۷	علی کاشانی
۹۸۰۱	SODAICE	۲۱۳۶۹۳۹	علی اشرف غلامی گوهره
۸۴۸	فروشگاه بهروز	۱۰۱۲۷۹۲۲	کمال طالبی قره شیران
۹۵۲۴	مواد غذایی ماهنوش	۲۱۷۸۱۱۰	علیرضا سماعی نژاد



ایاز درستکار	۲۲۳۱۸۱۲	فرانکفورت چاکلت	۹۸۲۱
سید مصطفی حسینی ورجانی	۱۰۰۴۱۲۹۸	لبنیات سادات	۹۰۰۱
سینا مروی مهاجر و پوریا متحدین	۲۱۹۲۸۹۴	پروتئین ملل	۸۱۴
فرزاد رهنما مهارلوئی	۱۰۰۸۰۳۹۰	بازارچه احسان-میوه ۱	۹۱۰۴
محمد نجفی آشتیانی	۲۴۳۴۱۷	آزمایشگاه دکتر آشتیانی	۹۴۰۱
بهمن زارعی	۱۰۱۰۶۰۴۳	مرغ ژاله	۹۱۰۱
جواد امیدی	۲۱۰۹۳۸۲	بازار بنفشه غرفه ۱۴	۹۰۲
علی محمدخانی	۲۲۶۱۴۸۳	غرفه ۹ بازاربوستان	۹۰۲
مرتضی پالیز	۲۹۶۴۶۱	پالیز	۸۴۹
هادی مقیم	۲۱۳۶۸۱۲	پیتزا ویونا	۹۳۰۱
هامان صفوی	۲۲۰۱۶۹۹	فروشگاه صفوی	۹۵۰۱
محمد رحیمی خجسته	۱۰۰۷۵۸۱۶	کارخانه لبنوش	۹۳۰۱
مریم مهماندوست	۱۰۰۰۳۱۲۸	خدمات ارتباطی روستایی	۹۱۰۱
پرویز شوندی	۱۰۱۰۲۹۵۵	خواربار فروشی ناصری	۸۰۶
زهرا تیموری	۲۱۶۵۲۳۲	مشه ارزونی	۹۰۲
میر سعید موسوی	۱۰۰۶۲۴۵۲	هایپرمارکت سینا	۸۲۰
مهدی لطفی شندی	۲۲۴۹۰۱۵	مهدی لطفی شندی	۸۰۶
پیمان همایون	۱۰۰۰۰۴۲۸	آرانیک فارس	۹۱۰۳
اکبر حسینی	۲۱۵۲۳۷۱	شوینده نیلوفر	۹۳۰۲
امیر وطنخواه	۲۱۷۰۷۰۹	تعاونی دوستان ۲	۹۸۰۱
مصطفی یوسفی	۱۰۱۱۰۷۸۹	فروشگاه مشهدی	۹۱۰۵
یونس قصاب عبداللهی	۲۱۳۵۸۵۸	سوپر گوشت نمونه	۹۶۰۳
نواس کفاشیان	۲۲۲۱۵۱۸	نواس	۸۲۵
محمد قاهری نجف آبادی	۲۲۲۳۷۱۵	عطاری شهدای فکه	۹۵۲۳
منصور جعفری	۱۰۱۰۱۶۴۴	شوینده بهداشتی رایحه	۸۷۸
سید مهدی موسوی کرانی	۱۰۱۴۳۲۰۰	مرغ گرم موسوی	۹۱۲۱

برندگان سکه نیم بهار آزادی

نام و نام خانوادگی	شماره ترمینال	نام فروشگاه	کد شعبه
محمد رضا تقوی مدام	۲۵۱۳۶۳	گالری لوستر نوران	۹۶۰۱
جواد یوسفی	۱۰۱۱۲۱۲۹	کفش تک پا	۹۰۰۱
حسن ریاحی	۱۰۱۰۲۷۴۴	فروشگاه ریاحی	۹۵۱۱
مسعود نصیری	۲۲۴۳۹۹۴	املاک نصیری	۸۱۷





محسن خنجری انبوهی	۱۰۰۴۰۴۶۸	فروشگاه امین	۸۲۷
محمد جعفر صادقی کیا دهی	۲۵۲۴۶۷	ایساکو کد ۴۰۰۳۳۲۸	۹۴۰۲
داود حاجی زاده آقاباقر	۲۱۶۳۶۰۷	پوشاک مهران کوچولو	۹۰۲
محسن بیات	۲۳۶۰۷۵۶	داروخانه دکتر بیات	۹۰۰۱
میلاد قربانی مامودانی	۲۳۴۴۳۶۷	میلاد	۸۰۶
رضا محمودی	۱۰۰۸۲۱۷۷	استادا	۸۵۴
علیرضا صالحی	۱۰۱۳۵۹۴۶	رویال پیپر	۸۲۴
لطف اله واحدی داریان	۱۰۰۴۱۲۵۴	سلین	۸۱۵
سیدحمید رحیمی خسرویه	۲۱۵۸۲۱۱	سوپر سید	۹۳۰۲
مسعود معبودی زرنق	۲۴۲۲۵۲	فدک	۹۰۰۱
وجیهه اله تک دهقان	۱۰۱۰۳۴۱۸	میل بیشه	۸۱۷
عمار نقی پور	۱۰۱۰۷۴۰۳	برادران نقی پور	۹۲۶۱
محمد نجفی نوه	۱۰۱۱۱۳۱۲	دوزندگی اتومبیل فابریک	۹۵۱۱
غلامرضا صفائی	۱۰۰۶۲۳۰۴	غرفه ۲۴ بازار البرز	۸۶۱
علی رسولی دریس	۲۵۵۵۴۶	فروشگاه رسولی	۸۲۷
ابوالفضل جمالی	۲۳۳۳۴۷۸	انتشارات امیر کبیر	۸۰۹
روح اله محمدنژاد میرجانی	۲۲۱۳۸۱۷	سوپر مارکت محمد	۹۵۰۱
علی آقاخانی	۱۰۱۲۲۰۹۰	لاستیک فروشی آقاخانی	۹۵۶۱
کریم فضل الهی	۱۰۰۷۵۶۷۹	درمانگاه معلم	۹۲۲۲
مرتضی باللیان	۱۰۱۲۱۵۹۱	فالومی	۸۳۷
حسین خدای	۲۳۴۴۱۳۹	تزریق پلاستیک خدای	۸۲۲
مرتضی مظفری نژاد	۱۰۰۴۱۱۵۷	سوپر مارکت زیتون	۹۸۵۱
محمد منافی	۲۱۲۵۱۸۸	فروشگاه منافی	۸۵۴
عباس باقری	۱۰۱۰۰۰۰۰	نمونه	۹۰۴
شهرام ایزدی	۲۱۳۰۴۳۳	سوپرمارکت مهدی	۹۵۲۲
اعظم روزی بیدگلی	۱۰۰۴۱۳۹۲	بابز فیش اند چیپس	۸۳۶
سید حسین طباطبائی	۲۲۰۳۵۳۵	لوازم صوتی تک	۸۲۲
فرهاد انصاری	۲۴۸۶۱۶	اتو اسپرت	۹۰۲
مرتضی شعبانلو	۱۰۱۳۳۲۰۱	پکیج واردیاتور پاسارگاد	۹۰۲
بهرام شادرام لشکریانی	۱۰۰۸۷۰۲۰	قصابی آهو	۹۴۰۱
محمد اسدی	۱۰۰۷۹۶۴۰	کالد پلاست	۸۴۷
التماس بایرامی	۲۱۹۴۶۴۰	ارشیا ۱	۸۶۵



۸۳۷	پوشاک روحانی	۲۱۹۱۶۶۹	سید مصطفی روحانی
۹۵۲۳	گزکوثر	۱۰۱۳۶۳۸۱	مهدی محبی اشنی
۸۲۲	فلافل بیروتی	۱۰۰۶۲۱۸۹	مهدی علیزاده داریانی
۸۴۷	نازگل	۱۰۱۵۰۱۰۳	بهنام دینی
۹۴۰۱	فروشگاه چشم انداز	۲۲۵۲۸۳۵	پژمان فلاحتی کپورچال
۸۳۷	موسوی	۱۰۰۸۸۵۵۹	مرتضی موسوی شیخدر آبادی
۹۰۱	ستی دشت بهشت	۱۰۰۸۸۱۹۱	محمد رضا صدر جهانی
۸۶۲	خانه موبایل	۱۰۰۹۰۹۴۳	حسن یساولی شراهی
۸۰۶	مدرن	۲۲۲۷۱۸۱	سعید اخگری
۸۰۲	آدیداس شهرک غرب	۲۲۱۱۲۸۲	علی مقیم لارستانی
۸۲۷	فرهاد	۱۰۰۹۰۴۰۸	فرهاد زارع خواجه دیزج
۹۴۰۲	مطب دندانپزشکی دکتر امری	۲۱۳۱۴۱۰	فریبرز امری ساروکلانی
۸۵۴	شنیت	۲۲۴۱۳۳۹	محمد بشنام
۸۶۵	hi kid	۲۲۵۸۶۵۴	پویا خلج
۹۵۰۲	لوازم خانگی برفاب	۲۱۳۹۶۷۸	روح اله احمدی نژاد
۹۸۲۱	بوتیک صدف	۲۲۲۵۹۸۰	فریبرز شاماری
۹۶۸۲	تالار یاقوت سرخ	۱۰۰۷۲۵۱۴	قربانعلی مسیبی
۸۶۵	لاستیک شهاب	۲۲۰۷۷۰۲	محمود قنبری معین
۹۶۰۳	آجیلی مجلسی	۲۲۲۰۲۶۰	ابراهیم میرزالی
۸۴۷	جواهری امیریان	۱۰۰۵۹۶۹۸	علی مولائی
۹۲۷۱	مطب دکتر اویار حسین	۲۲۱۲۹۰۱	پیام اویارحسین و سمانه هزار
۹۱۴۱	شال و روسری سیکاسی	۲۲۵۵۳۳۳	رضا رضائیان
۹۴۲۱	پانته آ	۲۲۵۳۱۴۵	مریم پناهنده
۹۶۸۱	مهندسین مشاورنهاویس	۲۱۳۹۳۶۰	محمد تقی فیروزی
۹۶۰۳	سیسمونی و پوشاک سنجا فک	۲۴۲۳۶۰	عزیز شیخعلی زاده
۹۰۲	انتشارات مدیر فلاح	۲۱۷۳۸۲۰	رضا مدیرفلاح
۸۱۳	رستوران بهشت	۱۰۰۷۶۸۳۴	محمد رستگاری
۸۷۲	گروه نرم افزاری چشمک	۲۲۵۲۹۵۱	مهدی بهرآبادی
۸۵۶	وحید عسگری	۲۲۴۷۵۲۵	محسن عسگری
۹۰۴	شفقی تبریز	۱۰۱۱۱۷۵۰	عزت اله قاسمی خلجی
۸۰۳	منتخب	۱۰۱۳۶۲۵۱	علی ح جعفری
۸۰۶	داوود	۲۱۷۸۲۴۹	داود قاسمی اوزانبلاغ





مصطفی دانش	۲۵۹۶۷۳	غرفه ۱۲ بازار بوستان	۹۰۲
عباس کیارستمی	۱۰۰۴۶۱۸۷	املاک صابر	۸۲۲
هاشم میرزائی رویندزق	۲۲۰۶۵۲۱	فروشگاه لوازم یدکی میرزایی	۹۶۴۱
مهدی تجربی فرد مقدم	۱۰۱۲۳۵۴۵	ثابتی	۸۴۷
مصطفی فرامرزی	۲۱۰۶۷۰۵	کیف و کفش آنوشا ۲	۸۱۸
محمود نوروزی	۲۳۴۲۸۷۰	سفره خانه پارتیان	۸۲۰
میلاد صحرایی	۱۰۱۵۵۴۱۱	سوپر پروتئین میلاد	۸۷۱
علی انوری نیگجه	۲۲۱۲۳۴۶	فروشگاه هادی	۸۵۷
احمد صیدی گواری	۱۰۰۶۲۱۰۳	فروشگاه پروتئین محسن	۹۵۶۱
سیدفاضل شجاعی	۲۴۵۶۹۹	میس اسپرت	۹۱۲۱
احد خوش زبان	۲۱۴۴۰۲۰	دندانپزشکی خوش زبان	۸۳۳
معین کیهانی	۲۱۴۳۵۶۷	کال چرم	۹۵۰۲
کامران کلائی	۲۳۳۲۱۶۴	رنگ و ابزار	۸۶۵
عبدالعظیم یادگار	۲۳۷۸۰۶	چمانه	۹۱۰۱
مهدی پاکزادینا و محمدرضا پاکزادینا	۲۳۳۳۳۲۸	کرنل	۸۷۲
صفرعلی یکه فلاح	۱۰۱۱۹۷۲۴	طلای ممتاز	۸۸۱
سجاد حیاتداودی	۱۰۰۸۵۹۵۵	مارک اسپرت	۹۱۰۶
عباس حسین زاده مقدم و مسعود حسین زاده مقدم	۱۰۰۸۴۹۲۹	تک لوستر	۸۰۶
غلامعلی شبانکاراوی	۱۰۰۷۷۹۴۱	کفش پیمان ۲	۹۸۲۱
سیدمصطفی مرتضوی	۱۰۰۷۲۳۹۱	نمایندگی بیمه پارسیان	۹۴۰۱
اصغر اله دادیان فلاورجانی	۱۰۱۳۴۶۱۸	سوپر مرغ ولیعصر	۹۵۲۳
سید محمد رضامعمره	۱۰۰۰۲۳۳۸	سوپر مارکت فا طیما	۹۸۵۱
روح اله حاتم پورعربی	۲۲۴۳۳۳۱	ونیز	۹۴۲۲
فرداد صدیق قزلبچه میدان	۲۲۳۴۱۰	گالری کاهگل	۹۶۰۲
امین جنگی	۱۰۰۶۷۱۵۳	املاک بیست	۸۷۲
رضا محمدی فرجاد	۱۰۰۶۱۵۶۱	رستو	۸۱۸
حامد زائر رضایی	۲۷۷۴۷	نداکیش ۲	۹۸۰۱
ابوالفضل سعیدی و حبیب عرب گری	۲۹۸۹۴۶	ورزشی کاوه	۸۳۹
حامد فراحت	۲۱۹۴۲۷۷	آموزشگاه فرهنگ نوین	۸۱۸
مهدی فردی حاجی بکنده و هادی فردی حاجی بکنده	۲۲۰۲۱۲۷	پوشاک فردی	۸۵۴
بهروز حافظی وسید علی حسینی	۲۲۱۶۲۵۶	کلینیک دندانپزشکی دکتر حافظی	۸۶۸
مسعود زارع زاده	۲۱۱۷۵۱۳	مطب دکتر زارع زاده	۸۰۵





برندگان سکه ربع بهار آزادی

کد شعبه	نام فروشگاه	شماره ترمینال	نام و نام خانوادگی
۹۵۲۳	فروشگاه مواد غذایی جهان	۲۲۰۵۳۸۷	نظام علی بابائی
۹۱۰۱	لوازم یدکی اتحاد	۱۰۱۴۵۴۸۳	جلیل توکلی
۹۵۶۱	فروشگاه امیر	۲۱۱۲۱۹۴	مجتبی معطی
۹۲۷۱	نی نی ستر	۲۲۶۴۲۰۹	سارنگ سجادی و رضا کرمی فر
۸۶۰	فروشگاه کریستال	۱۰۰۹۱۶۵۷	مهدی گودرزی
۹۵۲۳	خرازی قائم	۲۲۱۴۸۹۰	حسین ربانی یکتا
۸۷۰	SABRA	۱۰۰۶۸۱۴۷	سهیل فلاح
۹۴۰۱	اسپیناس شعبه ۲	۲۴۲۹۸۵	فریبا اقبالی اصیل
۹۵۶۱	ظروف یکبار مصرف قیام	۲۱۱۱۵۵۵	حسین فراهانیان عراقی
۸۷۳	فروشگاه دیاکو	۱۰۰۸۴۷۴۰	محمدحسین مریخ
۹۳۰۵	سوپر رضا	۱۰۱۰۷۱۳۰	حمید حسینی بجد
۹۲۷۱	سوپر نارتین	۲۲۱۳۲۹۳	ناصر رستمی سراب
۸۲۰	رستوران نیکو	۲۲۶۴۷۲۶	سیامک اصلانی نام
۸۰۳	مواد غذایی امام رضا	۲۱۷۸۹۹۱	غلامرضا روشندل
۸۵۷	الکتریکی خراسانی	۱۰۱۲۷۸۶۶	محمدخراسانی گرده کوهی
۹۳۰۱	مطب داندانپزشکی دکتر اسلامی	۲۱۹۶۸۰۰	فاطمه اسلامی
۹۰۲	پرشین	۲۲۱۸۸۲	حسن رنجبر
۸۰۲	ارجنت الکترونیک	۱۰۱۰۰۳۰۳	محمد ناظر حضرتی
۸۴۲	ابزار و یراق شانل	۲۵۲۸۱۷	حمیدرضا قهار
۹۵۰۱	قنادی پوپک	۲۲۰۵۶۹۸	مرتضی عرب ندوی زرنندی
۸۶۵	پخش پوشاک توتین	۲۲۲۷۳۵۰	حسن لطفی
۸۲۷	عبداللهی	۱۰۱۵۶۷۳۹	محسن عبداللهی
۸۵۹	اتومکانیک پرشین	۲۲۰۸۶۵۴	هادی شامخی قهرمانی
۸۴۸	یاشار	۱۰۰۹۸۱۲۷	عبداله سالاری نیا
۹۲۸۱	سوپر کیو پارک	۱۰۰۷۵۰۳۹	امیر دالوند
۸۴۸	پوشاک ناصر	۱۰۱۵۰۹۸۶	ناصر قیاسی ایده لو
۹۰۰۱	دوزندگی اتومبیل تاج	۲۲۰۶۶۲۲	امیر زمانی فریزندی
۸۲۲	تهیه غذای حمید	۱۰۱۲۱۴۹۴	حمیدزمانی
۸۴۹	ویستا تکنولوژی	۱۰۰۸۱۹۶۸	هادی چابک
۹۵۰۱	نیکوتن پوش	۱۰۰۴۰۳۴۴	رقیه شهنساری پور
۹۲۲۱	سوپر مارکت تک	۲۲۱۲۷۲۰	قربانعلی غرنوی آور
۸۰۷	لوازم خانگی آلگرو	۲۱۰۹۹۶۷	سامان کفش دوزها





علیرضا نژاد عرب	۲۲۰۶۸۵۵	خشکشویی رویال	۸۵۳
میثم زارعی	۲۱۹۷۳۶۲	ایساکو ۴۱۹۰۹۷۴	۹۲۲۱
بهزاد شفیع	۲۲۵۱۵۸۸	ساندویچ مهرداد	۸۳۳
صادق کماسی	۱۰۱۴۵۴۶۵	تهیه غذای سامیار	۸۷۷
پرویز زین گنجیه	۱۰۰۶۳۴۴۱	گالری عروس سارا	۹۶۰۵
محمد راهزانی	۱۰۰۶۲۵۴۴	مواد غذایی راهزانی	۹۵۶۱
روبرت داودیان	۱۰۰۶۳۰۲۶	الکترو آلبرت	۸۰۱
حمیدرضا سلیمانی	۱۰۰۶۶۵۵۴	هور دخت	۹۵۲۴
محسن قبادلو	۱۰۱۲۳۳۷۰	جزیره	۸۱۷
رضا جعفرزاده	۲۱۱۷۰۳۸	تاپ اسپرت	۹۵۰۱
سامیه هندروای بوشهری	۲۲۰۶۷۲۵	سوپرمارکت سید	۹۱۴۱
محمد سعادت	۲۲۲۷۴۷۶	نوین الکتریک	۹۰۰۱
حسین زین العابدینی مرندي	۲۱۸۸۴۵۷	فروشگاه موبایل داماس	۸۱۸
علیرضا سهرابی	۲۲۳۱۴۴۸	فروشگاه علیرضا سهرابی	۸۵۴
سید محمود موسوی	۲۲۰۲۳۵۰	آلفا	۸۵۷
فرهاد پورعلی هرگلان	۲۱۷۳۵۴۶	سوپر مرغ الهیه	۹۶۰۵
علیرضا علی محمدی	۲۹۲۸۶۱	گالری فرش پردیس	۹۶۸۱
کمال اصلی	۲۱۴۲۷۴۱	لوازم التحریر اطلس	۹۶۰۱
مهدی مظفری ضمیران	۱۰۱۳۰۲۲۴	قهوه تلخ	۸۱۸
هادی کریمی رزکانی	۱۰۰۸۳۶۰۱	پژو اطلس	۹۰۵
علی فتح آبادی	۲۱۶۵۰۶۳	نوین یدک	۸۴۸
مرتضی کریمی	۱۰۱۵۶۹۹۰	اسمردیس	۸۷۳
حسن احمدی دستجردی	۱۰۰۶۰۶۰۲	فروشگاه احمدی	۸۵۴
علی ابراهیمی و محسن ابراهیمی	۲۱۳۶۳۰۵	شیر خدا	۸۵۴
ابوالحسن متولی ولی	۲۲۲۸۶۰۶	پوشاک ویژن	۹۴۳۱
حسین عاشق	۲۲۱۶۴۵۹	مطب دکتر حسین عاشق	۸۰۵
سعید نجائی	۱۰۱۲۸۹۸۲	فروشگاه نجائی	۹۶۰۵
مجتبی قربانلو و نیره قربانلو و سیما قربانلو	۲۲۴۷۴۱۶	آهن فروشی قربانلو	۸۱۹
میرحمزه سیدی ملکوتی	۱۰۱۵۰۵۳۳	پوشاک چشمک	۸۴۸
بهروز جعفری	۱۰۰۸۰۸۷۲	موبایل ولیعصر	۹۰۴
سجاد خوش رفتار	۱۰۱۳۶۰۰۳	گالری سجاد	۸۰۷
حسینعلی محمدی عاشق آبادی	۲۱۴۳۳۰۶	فروشگاه جهان سیکلت محمدی	۸۰۳
سعید طرلانی	۱۰۰۸۰۲۹۴	آکواریوم قاره ۷	۹۰۱
زکی علی دوست	۲۲۱۲۹۵۳	SELIN	۹۶۰۱





روح اله خواجه گیری	۲۲۵۲۰۰۱	سوپر مارکت تارا	۹۱۴۱
موسی رحیمی	۱۰۱۱۹۶۲۲	عطاری	۸۱۷
میکائیل سنگ سفیدی	۱۰۱۴۶۲۳۵	نماینده گی اپل	۹۳۲۱
یوسف اورعی	۲۱۴۲۵۲۲	پیتزا پارت	۹۰۰۱
حسین روزخشی	۲۲۴۴۲۴۴	فروشگاه مهتاب	۸۸۸
حمید آهکی	۲۲۱۷۴۸۸	ایساکو ۴۱۸۹۸۵۳	۹۶۰۱
فیروزه سادات میرغنی	۱۰۰۷۳۹۳۱	چیو	۸۱۹
مریم شیدری	۲۱۵۸۴۸۵	ساندویچ عرفان	۹۳۴۱
سعید لواسانی	۲۸۲۱۲	تیامو	۸۱۱
تقی اللهقلی زاده حق و محمد کاملی	۲۲۵۹۰۷۵	استار	۸۳۷
عباسقلی شریفی مطلق	۲۱۹۶۴۸۴	خواربار شریفی	۹۰۰۱
علی باد آور	۲۹۹۱۸۵	امیر	۸۱۸
علیرضا فتحی	۱۰۰۷۵۳۱۶	مرمر	۸۲۷
نغمه هادی پور لشگریان	۲۲۱۹۸۵۷	آوای کیارش	۸۴۱
علیرضا اسمعیلی خطیر	۱۰۰۶۸۲۸۶	حکاکی علیرضا	۸۱۸
ابوالفضل باقری	۲۱۹۸۴۴۹	پاناز	۹۰۴
طاهره محمد حسینی کمازانی و حسین ناطقی	۲۲۲۹۲۸۷	خدمات کشاورزی برگ سبز	۹۷۰۱
علی نوری ویند	۲۲۱۶۲۴۲	سوپرمارکت قشلاق	۹۶۴۱
تورج رحیمی	۱۰۱۳۳۱۳۸	رینگ لاستیک تورج	۸۴۸
غلامحسن مقدسی	۲۱۱۶۳۱۸	گالری ریحان	۹۰۴
زهرا مهرانفر	۱۰۱۲۵۲۰۳	فروشگاه ۹۰	۹۳۰۳
فرزاد حاتمی	۲۲۸۴۶	خانه آرا	۹۳۰۲
احمد یعقوب زاده ترکی	۱۰۰۷۵۴۸۳	ماک موتور	۹۶۰۶
حمید رضا آمر ورامینی	۱۰۰۷۱۹۱۸	مهدی	۸۲۲
محمد مهدوی نسب	۲۲۶۱۰۶۵	لوازم یدکی محمد	۹۳۱۶
حسن کاشی	۱۰۰۰۱۴۳۱	قصابی کاشی	۹۵۲۳
محمود زواره	۲۲۲۱۶۹۵	آرمان	۸۰۶
سعید آقائی	۲۱۴۴۰۳۶	ارزانسرای کودک	۸۳۷
محمود تحریری	۱۰۱۰۱۸۹۶	تحریری	۸۷۸
سید علیرضا شمس آبادی	۲۱۵۵۶۲۸	نمایشگاه اتومبیل شمس آبادی	۹۳۴۱
شهرام احمدی	۲۱۷۵۳۰۴	آهن آلات ۱۱۰	۹۱۰۱
شمیم سیاح	۱۰۱۲۴۸۹۲	سیاح	۸۲۳
علیرضا جعفریه همدانی	۲۲۰۸۹۳۷	سها	۹۲۲۱
اکبر خلیفه قلی	۲۱۹۴۵۵۴	اغذیه احمدی	۹۰۰۱





جعفر آرایشی داشبلاغ	۲۱۹۸۴۲۴	آرایشی	۸۰۶
قدرت اله سقاباشی	۲۲۲۸۲۲۴	زیورآلات پاشا	۸۱۲
علی خوش پیام	۱۰۰۷۶۸۷۳	آریایی	۹۲۴۱
مهدی ردائی	۲۲۶۲۹۲۵	سوپر مهدی	۹۵۴۱
علی علی کرمی	۲۲۰۷۱۹۶	رستوران جیووانی	۸۷۰
مرتضی رضانی	۱۰۱۲۲۲۱۵	لوازم ساختمانی مرتضی	۹۰۲
امیر حسین پورمعراج	۱۰۰۷۴۰۰۵	سوپر سحر	۹۵۲۴
جواد امین پورباغچه جوقی واکبر رحیمی	۲۱۷۲۶۷۹	آرشین	۸۱۷
مرتضی متقی	۲۴۵۹۶۵	مواد غذایی گلپایگانی	۹۵۶۱
محمد علی جمشیدی قره چپق	۱۰۱۲۱۸۴۶	مرکز مشاوره صدرا	۹۰۰۱
میرکاظم سیدقره	۲۲۴۸۷۹۳	فروشگاه محله	۸۵۷
فیض اله پالاش براهویی	۱۰۱۳۶۷۲۱	خواربارفروشی صدف	۹۱۳۱
عیسی جناقچی	۱۰۱۳۱۹۰۳	جناقچی	۸۷۸
علی شایسته هل آباد	۱۰۰۹۱۴۱۶	شایسته	۸۳۷
محسن عباسی	۱۰۰۵۹۳۲۰	املاک ماه نوش	۹۵۲۴
افشین جوان بخت ذرکی	۱۰۰۷۹۶۲۲	ف ل ف ل	۸۰۹
حسین امینی فرد	۲۱۴۱۶۲۸	گالری فرش امینی	۸۳۲
اصغر صالحی متین	۲۴۶۱۲۹	صالحی متین	۹۵۶۱
رضا قدیمی قشلاقی	۱۰۰۶۰۲۴۴	قنادی بهارستان	۸۲۷
مقتدر کنعانی	۱۰۱۲۸۳۰۹	ایرانیان	۸۷۸
شهریار بنیان پور و علی خادامیان	۱۰۱۲۷۱۳۷	بارکد	۹۱۰۶
محمد چراغ نمایاوند	۲۲۴۹۵۷	محمل	۹۰۲
حسن آدینه	۱۰۱۴۳۹۶۸	تابلو نویسی نی قلم	۹۴۵۱
وحید خسروی	۱۰۱۱۳۶۹۱	عکاسی آدینه	۹۲۶۱
امیر سعید لسانی	۲۴۵۶۴	جهان کودک	۸۸۸
میثم مقدسی سلطان احمدی	۱۰۰۹۸۲۷۴	کافی نت آوانت	۹۶۲۲
سید موسی موسوی صدیق	۲۲۵۹۰۹۰	مسکن همشهری نوین	۸۴۰
امین نیک نژاد	۱۰۰۴۶۳۹۶	فروشگاه بیستون	۹۵۰۱
صفر علی سعادت کیوان	۱۰۱۰۸۷۶۵	قماش سعادت	۸۳۷
محمد احمدی	۲۴۴۵۰۱	احمدی	۹۰۰۱
بهروز نورانی درآباد	۱۰۱۰۰۱۸۸	میوه فروشی نورانی	۸۴۸
ذبیح اله پاشائی	۲۲۰۵۵۲۰	شهرام	۸۰۶
احسان مهاجری	۱۰۱۳۳۲۴۳	حاجی ارزونی احسان	۹۰۰۲
علیرضا حسن پروردپشتی	۱۰۱۲۵۲۵۸	هشت	۸۰۶



عادل سبزعلی زاد هنرور	۱۰۰۹۰۹۵۴	عطاری جمهوری	۸۳۱
سید امیر ناصری حسینی	۲۴۱۳۲۸	سوپر گوشت فرزاد	۹۳۰۳
مصطفی طیبی	۲۱۴۹۹۹۱	گالری شب نقره و تیتانیوم	۸۰۳
سید مسعود میره ای	۱۰۱۵۵۴۶۰	شیرین غسل فروشگاه هانا	۸۰۲
علی تبریزیان	۲۲۵۱۸۲۹	سوپر تبریزیان چهارباغ	۸۶۹
محسن نگران فیروز آباد	۱۰۱۲۰۷۰۹	خرازی معراج	۸۷۷
اسماعیل طاهری زاده	۲۲۶۲۹۱۲	چینی بلور طاهری زاده	۹۱۲۱
میلاد قاسمی تبار	۱۰۱۵۰۲۸۳	پوشاک دنیز	۹۶۲۲
حسن اسلامی نژاد	۲۲۰۰۶۴۹	پوشاک سالاری	۹۶۲۱
صغری شمس الدین نگاری	۱۰۰۷۵۷۵۴	انشتیوزیایی میخک طلای	۹۵۰۲
سید مهرداد سادات	۲۱۴۲۲۵۵	ملوسک	۸۲۷
رضا نوروزی	۱۰۰۷۲۱۷۶	افرویت	۸۲۲
برات خسروی	۲۹۲۸	اغذیه پیروزی	۹۳۰۵
عبدالحسین مدنی	۱۰۰۰۱۵۰۸	ساختمان اساتید	۹۱۲۱
کریم انصاری اصل	۲۲۰۹۶۲۳	فرش انصاری اصل	۹۶۰۵
رسول سامع نصایح	۲۱۴۸۰۵۰	میلان شهر و باغ	۹۶۰۱
علی محمدجعفرشعرباف و حامد محمد جعفرشعرباف	۲۱۱۱۶۸۲	فروشگاه شعرباف	۸۲۷
احمد رضا دهقانی حسین آبادی	۱۰۰۸۲۷۸۰	شرکت صدف زیبای پارسیان	۹۵۲۱
احمد حشمت نژاد	۱۰۱۱۷۸۹۷	مولوی	۸۰۳
اکبر پیرهادی	۲۱۴۳۹۹۰	پیر هادی	۸۳۴
محمد رضا جان پور	۲۱۳۰۹۱۵	جان پور	۸۲۷
غلامعباس غلامی	۱۰۱۰۷۵۰۶	دزدگیر ثامن	۹۳۰۲
حسین یشتی	۱۰۱۴۳۲۶۹	تعاون	۹۳۰۱
حامد نصیری تیرآبادی	۱۰۱۳۱۳۵۱	مبینا	۸۵۴
علی پورصادقی	۲۲۲۶۴۱۹	گالری کندیس	۹۵۶۱
سید محمود موسوی مطلق	۲۴۰۴۹۴	محمد	۹۰۰۱
ناصر نوربخش	۲۱۵۸۱۱	دید چشم	۸۸۸
علی رباط جزئی	۱۰۰۹۵۳۷۷	فروشگاه امیر	۹۴۴۱
محمد حمیدی وثاق	۲۱۶۸۵۱۰	پلاژ آقایان	۹۸۰۱
غلامرضا قاسمی	۱۰۰۷۷۲۶۸	رنگ و ابزار قاسمی	۹۶۴۲
محمد علی نفرده سرخی	۲۱۴۷۱۱۰	صنایع دستی اکسیر	۹۵۲۲
عفت تفلیسچی	۱۰۰۴۲۰۸۹	سعید و سامان	۹۰۱
حمداله شریفی	۱۰۰۸۳۶۴۹	شریفی	۹۰۵





حسین طاهری زاده	۲۱۴۵۳۳	مطب دکتر طاهری زاده	۸۰۱
محمود بری مهربانی ودانیال حسینی نژاد	۲۲۳۲۱۱۴	چشم پزشکی حکیم	۸۵۷
مصطفی رضایی	۱۰۱۳۴۰۲۳	زیور آلات	۹۲۰۱
ناصر رازقی	۲۱۲۰۵۸	پلی ما	۸۳۱
مجیدمقدوری	۱۰۰۴۵۵۸۶	پوشاک جنتلمن ۲	۹۸۲۱
حسن منوچهری نائینی	۲۲۳۴۷۶	فرش مشهد	۹۰۲
مصطفی کتابدار	۱۰۱۳۳۳۰۳	رضوی	۹۳۰۲
ابوذر اسدی	۲۱۹۶۰۷۳	ریکاردو	۸۵۷
مصطفی بیات تله جردی	۲۲۲۲۷۴۳	بینا	۹۸۰۱
فرهاد دهقانی چم آسمانی	۲۳۱۷۷۸	اصفهان گیوتین	۹۱۲۱
بهمن بهرامی باباحیدری	۲۱۵۷۳۹۵	سوپر فدک	۹۵۲۳
حسین سه برادران	۲۳۷۰۳۳	عکاسی تصویرگر	۹۰۲
امیر دزفولیان	۱۰۰۴۱۲۸۶	لاستیک امیر	۹۸۵۱
جواد وحیدی نیا	۱۰۰۵۸۶۵۵	رویال	۸۳۷
بهروز داداشی	۱۰۰۷۲۰۰۶	سوپر مارکت زارعی	۸۱۲
ماشاله بمان فلاح منشادی	۱۰۰۸۷۲۹۹	گوشت ۱۱۰	۸۴۱
میثم عطائی ارنگه	۲۵۹۸۲۸	تک باطری	۹۰۱
احمد هوشمنددهنوی	۱۰۱۱۳۷۵۷	سوپر میوه اورانوس	۹۱۰۶
محمدحسن نظردخت گوراب پسی	۱۰۰۹۱۴۰۰	شالیزار	۸۴۸
خبات سیفی	۲۲۱۷۵۱۱	عطاری شفا	۹۰۲
حمیدرضا شکری ماهینی	۲۱۵۵۸۶۷	پاگنده	۸۵۳
محمود محبی اشنی	۲۲۵۶۱۷۴	گز کوثر	۹۵۲۳
مهدی زاهدی نژاد	۲۱۱۱۷۶۳	سوپر پروتئین مروارید	۹۵۶۱
محسن مظفری	۲۱۹۶۵۰	کفش بی بی	۹۰۰۱
امیدفتحی ورنیاب	۱۰۱۰۱۶۲۲	خانوم طلا	۸۷۸
محسن صادقی دهشیری	۲۱۳۳۰۱۱	طلا و جواهر هخامنش	۹۰۲
محمدرضا کشاورز	۱۰۰۷۲۵۳۸	موسسه کشاورزی رامین	۹۱۰۱
محمود صالحی	۲۲۰۹۳۳۱	لوازم التحریر پویش	۹۰۲
محمد مهدی مراد خانی	۱۰۰۸۳۶۳۸	شقایق	۹۰۲
حمیدرضا گل پیرا قاسم آبادی	۲۴۳۵۳۵	الماس کیش	۹۴۰۱
یداله حیدری	۱۰۰۷۶۰۰۰	باطری سازی مهتاب	۸۲۲
راضیه حسینی سی سخت	۱۰۰۰۳۱۳۰	راضیه حسینی	۹۲۵۱
میر یوسف سید ساجدی	۱۰۰۸۴۶۲۵	لادن	۸۴۱



شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه	کد شعبه	آدرس	تلفن	نماینر	نام مسوول شعبه - باجه
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۷۳۷۷۳	آقای ساعی نیا
۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خ انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، شماره ۸۰۳	۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۶۴۹۹۸	آقای فزونی
۳	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خ ولیعصر، رو به روی باغ فردوس، بالاتر از سه راه زعفرانیه، پلاک ۱۶۳۸	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	آقای عباس محمدی
۴	پاسداران	۸۰۵	تهران، خ پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، شماره ۲۳۸	۲۲۵۹۵۶۵۷-۸	۲۲۵۶۷۵۴۰	آقای رضا زاده
۵	بازار	۸۰۶	تهران، بازار، خ ۱۵ خرداد غربی، بین چهار راه گلوندک و ابوسعید، شماره ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	آقای فمی تفرشی
۶	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۴۵۱۸-۲۱	۴۴۲۵۴۵۱۷	آقای ملامحمدی
۷	سه راه اقدسیه	۸۰۸	تهران، خ پاسداران، نبش نارنجستان یازدهم، پلاک ۶۷	۲۲۸۲۱۹۱۸-۲۰	۲۲۸۲۲۲۲۳	آقای سیفی
۸	میرداماد	۸۰۹	تهران، خ میرداماد، نرسیده به میدان مادر، جنب آزمایشگاه پیشگام شماره ۱۴۸	۲۲۹۲۴۴۵۱-۳	۲۲۹۲۴۴۶۳	آقای مدرس
۹	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خ دکتر فاطمی، روبروی خ کاج، نبش کوچه ششم	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۵	۸۸۹۸۲۱۹۴	آقای سعیدیان
۱۰	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خ سعادت آباد، میدان کاج، ضلع شمال غربی میدان، جنب مسجد الرسول	۲۲۰۸۶۱۹۶-۹۹	۲۲۰۸۷۷۰۸	آقای قاسم پور
۱۱	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خ جنت آباد، نبش لاله شرقی، مجتمع سمرقند	۴۴۴۹۵۲۰۱-۹	۴۴۴۹۵۲۲۸	آقای سادات کیایی
۱۲	دولت	۸۱۳	تهران، خ دولت-نرسیده به ۴ راه پاسداران- جنب ایران خودرو- پ ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۶۰۳۳۸	آقای یوسنی پور
۱۳	میدان ونک	۸۱۴	تهران، خ ولیعصر، بالاتر از میدان ونک نبش خیابان شریفی، پلاک ۱۳۲۵	۸۸۲۰۵۴۵۵-۵۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	آقای نیری
۱۴	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خ ایران زمین، پاساژ ایران زمین پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۷۶۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	آقای سلمانی
۱۵	اریکه ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش ارغوان غربی، مجتمع تجاری اریکه ایرانیان	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	آقای رضانیان
۱۶	یافت آباد	۸۱۷	تهران، تقاطع جاده ساوه و یافت آباد، مجموعه بازار میل، پلاک ۲۰۲/۵	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	آقای فکور
۱۷	شهرری	۸۱۸	تهران، شهر ری، خ ذکریای رازی- پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۴۲-۳	۵۵۹۷۰۷۳۰	آقای علی اصغر بیات
۱۸	پل رومی	۸۱۹	تهران، خ شریعتی، بعد از پل رومی، نبش کوی سلمان، پلاک ۱۷۶۹	۲۲۲۱۳۱۹۴ و ۹۶	۲۲۲۱۳۱۹۵	آقای سلیمان بیات
۱۹	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، بلوار آفریقای شمالی، تقاطع دستگردی، پلاک ۱۷۲	۸۸۸۸۸۳۱۱ و ۳۱	۸۸۷۷۳۱۵۱	آقای اعتمادیه
۲۰	جام جم	۸۲۱	تهران، خ ولیعصر، نرسیده به چهار راه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۳	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	خانم میزان
۲۱	پیروزی	۸۲۲	تهران، خ پیروزی، نبش خ عادل، پلاک ۵۱۷ و ۵۱۹	۳۳۳۲۳۱۴۰-۴۱	۳۳۳۲۳۱۴۳	آقای حمیدیا
۲۲	ولنجک	۸۲۳	تهران، خ ولنجک، خ چهاردهم، پلاک ۳	۲۲۴۴۱۲۲۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	آقای سخانی
۲۳	آذربایجان	۸۲۴	تهران، خ آذربایجان، نبش آزادی، روبروی یهودی، پلاک ۱۰۷۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	آقای جمشیدیان
۲۴	شهرک اکباتان	۸۲۵	تهران، شهرک اکباتان، انتهای فاز ۲، بلوار گلها، مجتمع تجاری گلها، پلاک ۱	۴۴۶۳۶۳۰۹-۱۸	۴۴۶۵۶۸۹۶	آقای امین کاهه
۲۵	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، خ بیهقی، ضلع غربی محوطه فروشگاه شماره یک شهروند پلاک ۲۱۰	۸۸۵۱۶۹۰۶ و ۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	آقای مصطفی محمدی
۲۶	ملت/اکباتان	۸۲۷	تهران، خ سعدی جنوبی، خ اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۴-۷	۳۳۹۹۸۰۰۹	آقای حاجی پور
۲۷	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روبروی درب شمالی پارک قیطریه، پلاک ۱۶۱	۲۲۲۳۴۰۹۷	۲۲۲۳۴۲۵۸	آقای علیخانی
۲۸	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خ ملاصدرا، بعد از چهار راه شیراز، پ ۱۳۲	۸۸۶۲۷۵۱۷-۸۸۶۲۷۴۴۸	۸۸۶۲۶۷۳۱	آقای بایگانی
۲۹	اسدآبادی	۸۳۰	تهران، خ سیدجمال الدین اسدآبادی، نبش خ ۴۵، پلاک ۳۸۳	۸۸۰۵۵۴۶۱-۴	۸۸۶۱۰۲۹۵	خانم رضاییان
۳۰	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خ کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۷۲-۴	۵۵۴۸۱۱۷۹	آقای پورداد
۳۱	دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خ شهید دکتر بهشتی، بعد از چهار راه سه رودی، پلاک ۱۳۶	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	آقای سماک
۳۲	کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خ کارگر شمالی، بالاتر از خ دکتر فاطمی، پلاک ۲۴۳	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	آقای امینی
۳۳	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خ تهران پارس، بالاتر از فلکه سوم، نبش خ ۱۲ شرقی، پلاک ۴۴۳	۷۷۳۷۰۳۶۸-۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	آقای روحانی فرد
۳۴	پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خ ولیعصر، بالاتر از خ شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	آقای وزیری
۳۵	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، خ تهرانپارس، فلکه اول تهرانپارس، نبش خ ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	آقای جعفر کاهه
۳۶	بازار کفاش ها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ، انتهای بازار کفاش ها، مقابل سرای مشکوه، ساختمان ضیای	۵۵۱۵۱۸۰۵	۵۵۶۱۶۰۷۳	آقای سروری
۳۷	الهیه	۸۳۸	تهران، الهیه، خ مریم شرقی، نبش خ شریفی مش، پلاک ۶۰	۲۶۲۰۳۴۷۰-۱	۲۲۰۲۷۹۳۰	آقای میزایی فرید
۳۸	منیریه	۸۳۹	تهران، خ ولیعصر، میدان منیریه، خ معیری، نبش بن بست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵-۶	۶۶۴۹۱۰۷۳	آقای پوراحمدی
۳۹	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، شهرک راه آهن، میدان امیر کبیر، خ امیر کبیر، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۶۹ و ۵۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	آقای کریمی
۴۰	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، ضلع جنوبی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۲۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	آقای بیات
۴۱	دلاوران	۸۴۲	بلوار دلاوران، بعد از چهارراه آزادگان- پلاک ۳۴۰	۷۷۲۱۱۶۵۱-۷۷۲۱۱۹۳۴	۷۷۲۱۳۷۷۷	آقای فخرالدین
۴۲	شهران	۸۴۴	تهران، شهران، نبش فلکه دوم، ابتدای خ ۱۲ متری، پلاک ۱۲	۴۴۳۱۲۹۵۵	۴۴۳۰۳۶۹۱	آقای اسلامی
۴۳	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بلوار فردوس، بزرگراه شهید ستاری، ابتدای بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۴۸	۴۴۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۶۸۲۶	خانم قاسمی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه	کد شعبه	آدرس	تلفن	نمابر	نام مسوول شعبه - باجه
۴۴	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سالن ورودی، طبقه همکف	۵۵۶۷۸۴۰۸ - ۱۱	۵۵۶۷۸۴۱۰	آقای حسینی
۴۵	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خ شهرداری - جنب سینما آستارا - پلاک ۸۱	۲۲۷۳۲۳۵۲ - ۲۲۷۳۲۱۳۹	۲۲۷۳۲۴۴۸	آقای دادخواه
۴۶	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خ مدانی، بعد از ایستگاه برق، پلاک ۱۱۸ و ۱۱۶	۵۵۳۳۱۰۰۶ - ۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	آقای میرحسینی
۴۷	سی تیر	۸۴۹	تهران، خ سی تیر، جنب بانک ملی شعبه سی تیر، نبش کوچه بهزاد، پلاک ۸۳	۶۶۷۵۰۴۱۲ - ۱۸	۶۶۷۵۰۲۳۶	آقای عطائی فر
۴۸	باجه هواپیمائی ماهان	۸۵۱	تهران، اول اتوبان کرج، خ آزادگان، برج هواپیمائی ماهان	۴۸۳۸۱۴۹۲ - ۹۴	۴۸۳۸۱۴۹۵	---
۴۹	مهرآباد ترمینال ۲	۸۵۲	تهران، فرودگاه مهر آباد، پروازهای داخلی، ترمینال ۲	۴۴۶۹۰۰۹۰	۴۴۶۶۲۲۵۲	آقای حسینی
۵۰	فرجام	۸۵۳	تهران، خ فرجام، بعد از چهار راه ولیعصر، پلاک ۴۱۹	۷۷۲۳۰۷۴۴ - ۷	۷۷۲۲۸۳۶۲	آقای واسعی
۵۱	مولوی	۸۵۴	تهران، میدان محمدیه، خ مولوی شرقی، ایستگاه سعادت، نبش کوچه اکبری، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۴۶۳۱	۵۵۱۵۴۷۲۹	آقای امیری
۵۲	لواسانی	۸۵۵	تهران، خ کامرانیه، شهید لواسانی غربی، نبش دو راهی آریا، پلاک ۲	۲۲۸۱۶۶۹۱ - ۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	آقای بوزیایی امیری
۵۳	تهرانسر	۸۵۶	تهران، بلوار اصلی تهرانسر، نبش خ چهاردهم، پلاک ۶۴	۴۴۵۱۷۵۵۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	آقای صفری
۵۴	هاپیر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس غربی، بزرگراه شهید باکری، مرکز خرید هاپیر استار	۴۴۱۶۷۱۸۲ - ۸۷	۴۴۱۶۷۱۹۹	خانم بابایی
۵۵	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، خ آصف، خ بهزادی، پلاک ۳	۲۲۴۳۱۹۷۶	۲۲۴۳۲۶۹۲	خانم قدمی
۵۶	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۵۹۹۵۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	آقای ملک شاهی
۵۷	اختیاریه	۸۶۰	تهران، خ شهید کلاهدوز (دولت)، خ اختیاریه جنوبی، نبش کوچه خداجو، پلاک ۲۶	۲۲۵۷۵۰۷۶	۲۲۷۷۶۵۷۱	آقای صدقیانی
۵۸	اوین	۸۶۱	تهران، بزرگراه چمران، خ رجایی اوین، درکه، خ شهید کجویی، پلاک ۸۸ و ۹۰	۲۲۴۳۲۴۱۹	۲۲۴۳۲۴۲۶	آقای فعال
۵۹	ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۹۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	آقای اطهری
۶۰	دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴ - ۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	آقای اخشایی
۶۱	بورس کالا	۸۶۴	تهران، خ طالقانی، نبش خیابان بندر انزلی، ساختمان بورس کالا، طبقه همکف	۸۸۳۸۳۴۹۶ - ۷	۸۸۳۸۳۴۹۸	آقای طارمی
۶۲	جمهوری - ابوریحان	۸۶۵	تهران، خ جمهوری، پس از تقاطع فلسطین، جنب اورژانس تهران، پ ۱۰۴	۶۶۴۷۷۶۷۴	۶۶۴۷۷۶۵۵	آقای نصیری
۶۳	سرو	۸۶۶	سعادت آباد - سرو غربی - میدان سرو - ضلع جنوب شرقی میدان - پلاک ۷	۲۲۱۴۶۰۸۳ - ۴	۲۲۱۴۵۸۳۲	آقای قاسمی
۶۴	دهکده المپیک	۸۶۷	تهران، بلوار دهکده المپیک، خ شهید یعقوبی، پلاک ۲	۴۴۷۰۱۴۶۷	۴۴۷۱۱۷۸۲	آقای رزاقی
۶۵	قلهک	۸۶۸	خیابان شریعتی - قلهک - نبش کوچه خلیل پور - پلاک ۱۴۹۸	۲۶۶۰۱۵۰۵ - ۸	۲۶۶۰۱۵۰۹	خانم ترابی
۶۶	ستارخان	۸۶۹	میدان توحید - ابتدای خیابان ستارخان - نبش کوچه ستایش - پلاک ۲	۶۶۵۶۲۶۱۵ و ۱۵	۶۶۵۲۲۸۶۵	---
۶۷	پونک	۸۷۰	خیابان اشرفی اصفهانی - بالاتر از میدان پونک - نبش کوچه نوزدهم - پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	آقای باقی
۶۸	آجودانیه	۸۷۱	خیابان اقدسیه - بعد از خیابان سپند - نبش کوچه نسیم - پلاک ۶۳	۲۲۸۲۳۲۴۹	۲۲۸۲۳۲۴۵	آقای صالحی کیا
۶۹	شمس آباد - میدان ملت	۸۷۲	خیابان استاد حسن بنا، بالاتر از میدان ملت - نبش شهید عبیدی، پلاک ۱	۲۲۵۳۰۱۵۶	۲۲۵۳۰۱۴۶	آقای هادی زاده
۷۰	کریم خان زند	۸۷۳	تهران، خ کریم خان زند، نرسیده به میدان هفت تیر، ضلع جنوبی، پلاک ۴۲	۸۸۸۴۵۹۴۲	۸۸۸۴۶۱۹۰	آقای هادیان
۷۱	نیاوران	۸۷۴	خیابان دکتر باهنر (نیاوران)، رویروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۲۶۱۱۷۲۰۱ - ۲۶۱۱۷۱۹۲	۲۶۱۱۷۱۹۵	خانم خسروی
۷۲	بلوار ۲۴متری سعادت آباد	۸۷۵	سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی	۲۲۳۷۸۸۵۶ - ۷	۲۲۳۷۵۷۶۰۵	خانم حکیمی
۷۳	آقا بزرگی - الهیه	۸۷۶	تهران، الهیه، خ شهید آقا بزرگی، نبش استانبول، پلاک ۳۰	۲۲۶۹۶۴۵۱ - ۵۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	آقای ملکی
۷۴	بزرگراه فتح	۸۷۷	بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاستوریزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۹۶۵ و ۲۸ و ۹۷	۶۶۸۱۶۰۰۸	آقای قاسملو
۷۵	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس (قلعه حسن خان) بلوار ۴۵ متری انقلاب، جنب بانک ملت، پلاک ۱۱۲	۴۶۸۳۲۲۳۰	۴۶۸۳۲۲۴۱	آقای اسدیان
۷۶	رسالت - مجیدیه	۸۷۹	بزرگراه رسالت - نبش جنوب شرقی رسالت و تقاطع مجیدیه - پلاک ۴۱۷	۲۳۳۱۷۱۹۴ و ۹۵	۲۶۳۱۹۹۲۷	آقای عظیمی
۷۷	بلوار مرزداران	۸۸۱	شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰	۴۴۲۱۱۸۴۱	آقای جلالی
۷۸	بلوار کشاورز	۸۸۲	بلوار کشاورز - رویروی وزارت کشاورزی، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۸۳۱۵۴ - ۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	آقای جلیل زاده
۷۹	بلوار دریا	۸۸۳	سعادت آباد، بلوار دریا، پلاک ۸۶۳	۸۸۵۷۸۱۷۱ و ۸۸۳۶۳۸۱۸	۸۸۳۶۶۷۶۹	آقای پاکزاد
۸۰	گیشا	۸۸۴	کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۸۵۷۸۴ - ۹۱، ۸۸۲۴۷۲۶۲	۸۸۴۸۵۷۸۷	آقای احمدی
۸۱	جهان شهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول خ جهان شهر، نبش نیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶ ۳-۴۴۷۹۹۶۰	۰۲۶ ۳-۴۴۸۱۴۴۵	آقای سرمدی
۸۲	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خ شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان	۰۲۶ ۳-۲۲۰۶۴۷۲-۹	۰۲۶ ۳-۲۲۵۴۸۶۲	آقای سامانی پور
۸۳	بورس کرج	۹۰۳	کرج، میدان هفت تیر، ابتدای بلوار شهدای دانش آموز، تالار بورس	۰۲۶ ۳-۲۷۷۰۱۹۶	۰۲۶ ۳-۲۷۷۰۱۹۶	آقای حکیمی بستی
۸۴	مهرشهر کرج	۹۰۵	مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز ۲، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶ ۳-۳۴۱۵۷۳۳-۵	۰۲۶ ۳-۳۴۱۷۹۰۵	آقای خواجوی
۸۵	شهریار	۹۰۴	شهریار، خ ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام، پلاک ۱۳۰	۰۲۱-۶۵۲۶۹۰۲۱ و ۳	۰۲۱-۶۵۲۶۸۹۶۲	آقای ایرج کاوندی
۸۶	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خ امام خمینی، بالاتر از میدان شهید بهشتی، جنب کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱۱-۳۳۷۳۸۰۰-۲	۰۴۱۱-۳۳۶۵۱۶۰	آقای احمدی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه	کد شعبه	آدرس	تلفن	نماینر	نام مسئول شعبه-باجه
۸۷	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر، حد فاصل فلکه بازار و ایردک، پلاک ۲۷	۰۴۱۱-۳۳۲۷۰۸۵	۰۴۱۱-۳۳۱۹۸۶۴	آقای فرامرز زاده
۸۸	۱۷ شهر یور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهر یور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱۱-۵۵۷۳۶۷۱-۲	۰۴۱۱-۵۵۷۳۶۷۳	آقای دانشمند
۸۹	استاد شهریار	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، بالاتر از هتل شهریار، نبش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱۱-۳۲۹۳۲۶۳-۶۴	۰۴۱۱-۳۲۹۳۲۶۰	آقای محمودی
۹۰	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، بلوار جمهوری اسلامی، ابتدای خ دارایی، پلاک ۱۹۲۳۲۲	۰۴۱۱-۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱۱-۵۲۴۴۲۶۳	خانم هریسچی
۹۱	میدان معلم تبریز	۹۶۰۶	تبریز، خ ولیعصر، میدان معلم، پلاک ۲۰	۰۴۱۱-۳۳۳۵۴۰۰ و ۳۲۹۷۴۰۱	۰۴۱۱-۳۳۱۰۷۱۲	آقای موسی خانی
۹۲	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خ کاشانی، رویروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴۱-۲۲۴۳۶۶۸-۹	۰۴۴۱-۲۲۴۰۳۹۲	آقای مطمئن
۹۳	سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خ سرداران، جنب مسجد قدس، پلاک ۱۶۹	۰۴۴۱-۲۲۵۰۵۲۲-۲۴	۰۴۴۱-۲۲۲۷۸۴۶	---
۹۴	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خ شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵۱-۲۲۵۲۶۰۱-۸	۰۴۵۱-۲۲۵۳۵۰۱	آقای معادی
۹۵	شریعتی اردبیل	۹۶۴۲	اردبیل، میدان شریعتی، به طرف ایستگاه سریعین، پلاک ۳۴۶	۰۴۵۱-۲۲۵۴۰۹۱-۸	۰۴۵۱-۲۲۵۴۰۹۹	آقای ربطی
۹۶	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خ فردوسی، نبش منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱۱-۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱۱-۲۲۳۰۴۲۸	آقای سبزه زار
۹۷	زاینده رود اصفهان	۹۵۲۱	اصفهان، خ توحید، پلاک ۵	۰۳۱۱-۶۲۸۵۷۲-۸	۰۳۱۱-۶۲۶۹۴۰۹	آقای غیور
۹۸	چهار باغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خ چهار باغ بالانیش کوچه بهار آزادی	۰۳۱۱-۶۲۹۱۳۲۵-۶	۰۳۱۱-۶۲۹۱۳۲۹	آقای رحمانی
۹۹	حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان نقش جهان، ابتدای خیابان حافظ	۰۳۱۱-۲۲۰۹۴۷۶-۹	۰۳۱۱-۲۲۳۷۴۲۶	آقای سیف الدینی
۱۰۰	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، خانه اصفهان، ابتدای خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۳۱۱-۴۴۱۲۲۷۱	۰۳۱۱-۴۴۱۳۶۸۸	آقای منصوری
۱۰۱	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خ طالقانی، روبه روی فرمانداری ایلام، پلاک ۳۵۱	۰۸۴۱-۳۳۶۸۹۷۶ و ۰۸۴۱-۳۳۳۳۱۵۲	۰۸۴۱-۳۳۳۳۱۵۲	آقای کریمی
۱۰۲	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، بلوار علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶۱-۲۲۳۵۵۹۰ و ۰۶۶۱-۲۲۳۵۵۹۱	۰۶۶۱-۲۲۳۵۵۹۱	آقای راهنمایی
۱۰۳	بوشهر	۹۱۴۱	بوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷۱-۵۵۶۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷۱-۵۵۶۲۳۲۵	آقای فرشیدفر
۱۰۴	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی و میرزا رضای کرمانی	۰۵۸۴-۲۲۴۴۳۲۰	۰۵۸۴-۲۲۲۷۳۴۸	آقای تیموری
۱۰۵	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، سی متری اول، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱۱-۸۴۴۴۴۰-۱	۰۵۱۱-۸۴۴۳۹۱۴	آقای آرزومندان
۱۰۶	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱۱-۲۲۸۳۸۰۲-۷	۰۵۱۱-۲۲۴۱۰۴۶	آقای گرایی
۱۰۷	بلوار سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ یا خ لاله جنوبی	۰۵۱۱-۷۶۴۸۲۰۸-۹	۰۵۱۱-۷۶۷۴۰۴۶	آقای حاتمی
۱۰۸	فرامرز عباسی مشهد	۹۳۰۴	مشهد، بلوار فرامرز عباسی، بین عباسی ۳ و ۱۶، پلاک ۱۶۸	۰۵۱۱-۶۰۹۷۸۹۲ و ۰۵۱۱-۶۰۹۷۸۹۵	۰۵۱۱-۶۰۹۷۸۹۵	آقای مقدم نیا
۱۰۹	هاشمیه مشهد	۹۳۰۵	بلوار هاشمیه، بین هاشمیه ۱۶ و ۱۸، پلاک ۱۴۴	۰۵۱۱-۸۸۳۴۸۴۴	۰۵۱۱-۸۸۴۱۵۲۹	آقای طوسی
۱۱۰	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی، رویروی کوچه واعظی، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۵۱-۳۳۴۹۴۱۳-۱۵	۰۵۵۱-۳۳۴۹۴۱۶	آقای علی ابراهیمیان
۱۱۱	بیر جند	۹۳۴۱	بیر جند، بلوار مدرس، نبش مدرس ۲۶	۰۵۶۱-۴۴۴۵۰۶۵-۹	۰۵۶۱-۴۴۴۶۷۰۷	آقای نیک کار
۱۱۲	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خ کیانپارس، حدفاصل خیابان های ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱۱-۳۹۲۰۵۲۳-۷	۰۶۱۱-۳۹۲۰۷۴۵	آقای اهل الیرف
۱۱۳	امانیه اهواز	۹۷۰۳	اهواز، خ انقلاب (امانیه)، نبش خ بوعلی، ۱۸ پ، ساختمان سیمرغ	۰۶۱۱-۳۳۳۴۱۶-۱۹	۰۶۱۱-۳۳۳۳۳۸۱	آقای دوبریچی زاده
۱۱۴	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خ امام	۰۲۴۱-۳۲۲۰۶۵۴-۶۰	۰۲۴۱-۳۲۲۷۷۳۳	آقای گروسی
۱۱۵	سعدی شمالی زنجان	۹۶۸۲	زنجان، خ سعدی شمالی، نبش کوچه روشن، ساختمان اشراق، پلاک ۷۲	۰۲۴۱-۵۲۶۸۶۵۱	۰۲۴۱-۵۲۶۸۶۸۱	آقای دارویی
۱۱۶	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان، میدان امام علی (ع)، ابتدای بلوار شهید مطهری	۰۵۴۱-۳۲۶۰۱۷۸-۷۹	۰۵۴۱-۳۲۶۳۲۸۲	آقای شهرکی
۱۱۷	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خ زند، بین خ فلسطین و ۲۰ متری سینما سعدی، پلاک ۳۹۶، ساختمان پاسارگاد	۰۷۱۱-۲۳۱۹۵۲۱-۲۷	۰۷۱۱-۲۳۱۹۵۱۳	آقای آزادی
۱۱۸	فلکه گاز جام جم شیراز	۹۱۰۲	شیراز، فلکه گاز، ابتدای خیابان جهاد سازندگی، جنب فروشگاه رفاه، پلاک ۲۰	۰۷۱۱-۲۲۶۲۸۵۲-۴	۰۷۱۱-۲۲۷۴۸۳۴	آقای شیرازی فر
۱۱۹	قصرالدشت شیراز	۹۱۰۳	شیراز، خ قصرالدشت، رویروی خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱۱-۶۲۷۹۱۸۰ و ۰۷۱۱-۶۲۷۹۱۸۱	۰۷۱۱-۶۲۷۹۲۱۶	آقای پردبار
۱۲۰	بلوار میرزای شیرازی	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، نبش کوچه ۲۷، کدپستی ۷۱۸۷۷۱۱۶۴۵	۰۷۱۱-۶۳۴۱۴۰۶	۰۷۱۱-۶۳۴۱۳۹۷	آقای جلال حسینی
۱۲۱	بازار وکیل	۹۱۰۵	شیراز، بلوار وکیل، خ ۲۷، جنب رستوران شریزه، پلاک ۸۴	۰۷۱۱-۲۲۳۳۸۳۵	۰۷۱۱-۲۲۳۳۸۳۴	آقای ارجمند
۱۲۲	ستارخان	۹۱۰۶	شیراز، بلوار ستارخان، بین خیابان عقیق آباد و خیابان ولیعصر (عج)	۰۷۱۱-۶۲۴۳۱۶۵ و ۶۲۴۳۰۶۵	۰۷۱۱-۶۲۴۳۳۲۹	آقای جمسی
۱۲۳	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خ خیام شمالی، جنب بانک ملی شعبه خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸۱-۳۳۵۷۳۰۵-۸	۰۲۸۱-۳۳۵۸۰۹۵	آقای فرضی
۱۲۴	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار امام قلی خان، رویروی مرکز تجاری خلیج فارس و مرجان	۰۷۶۳-۵۲۴۴۶۴۰-۴۷	۰۷۶۳-۵۲۴۴۶۵۰	آقای محمدپور
۱۲۵	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۱-۳	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	آقای حافظی
۱۲۶	فلکه جهاد قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خ ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸۴۱	۰۲۵-۷۷۰۵۹۴۹	آقای درویشی
۱۲۷	سندج	۹۲۷۱	سندج، خ سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷۱-۳۲۴۵۴۳۱-۳۴	۰۸۷۱-۳۲۴۵۴۳۶	آقای سخاوی
۱۲۸	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خ قره نی، نرسیده به ژاندارمری، نبش تیمچه	۰۳۴۱-۲۲۳۳۴۹۶	۰۳۴۱-۲۲۶۷۹۶۰	آقای صرافی
۱۲۹	کوثر کرمان	۹۵۰۲	کرمان، شهرک باهنر، میدان کوثر، جنب شهرداری منطقه ۲	۰۳۴۱-۲۴۷۶۷۶۱-۲	۰۳۴۱-۲۴۷۶۷۶۵	آقای ابراهیمی
۱۳۰	رفسنجان	۹۵۱۱	ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۹۱-۳۲۲۲۱۰۵-۶	۰۳۹۱-۳۲۲۲۱۰۱	آقای علی پور
۱۳۱	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳۱-۷۲۵۹۹۵۹-۶۴	۰۸۳۱-۷۲۵۹۹۷۱	آقای توحیدلی
۱۳۲	یاسوج	۹۲۵۱	یاسوج، بلوار مطهری، پلاک ۴۰۰	۰۷۴۱-۲۲۳۵۳۴۸	۰۷۴۱-۲۲۳۵۳۷۵	آقای آران پور

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه	کد شعبه	آدرس	تلفن	نمابر	نام مسوول شعبه-باجه
۱۳۳	کیش	۹۸۰۱	کیش، خ فردوسی، مجتمع تجاری کیش، طبقه همکف، پلاک ۶۴ و ۶۷	۰۹۵-۴۴۵۲۴۹۰-۰۷۶۴	۰۷۶۴-۴۴۵۲۴۹۰	آقای علی اکبری
۱۳۴	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خ ولیعصر، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۸-۲۳۶۹۰۰۱-۰۱۷۱	۰۱۷۱-۲۳۶۹۰۰۱	آقای میدانی
۱۳۵	گنبد	۹۴۴۲	گنبد کاووس، خ امام خمینی جنوبی، بین خ گلشن و شهدای شرقی پلاک ۱۸۳۹	۰۱۹-۳۳۴۷۶۱۲-۰۱۷۲	۰۱۷۲-۳۳۴۷۶۱۲	آقای قاضوی
۱۳۶	گلزار رشت	۹۴۰۱	رشت، میدان باستانی شعار، اول بلوار گلزار	۰۱۲-۷۲۲۴۷۱۰-۰۱۳۱	۰۱۳۱-۷۲۲۴۷۱۰	آقای بابک دولتی
۱۳۷	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۸-۲۲۹۶۴۲۱-۰۱۲۱	۰۱۲۱-۲۲۹۶۴۲۱	---
۱۳۸	ساری	۹۴۰۲	ساری، خ فرهنگ، بعد از سه راه قارن (به طرف میدان شهدا) پلاک ۲۸	۰۵-۳۲۵۹۷۶۲-۰۱۵۱	۰۱۵۱-۳۲۵۹۷۶۲	آقای رستمیان
۱۳۹	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خ مدرس، روبروی شهرداری	۰۴-۲۱۹۷۱۴۱-۰۱۱۱	۰۱۱۱-۲۱۹۷۱۴۸	آقای دانشفر
۱۴۰	تنکابن	۹۴۲۲	تنکابن، خ امام خمینی، نیش شهید مروتی	۰۷۰-۴۲۱۰۲۶۱-۰۱۹۲	۰۱۹۲-۴۲۱۰۲۶۱	آقای اکبرخواه گل سفیدی
۱۴۱	اراک	۹۵۶۱	اراک، خ شهید رجانی، پلاک ۸۸۳۷	۰۱۰-۳۲۲۱۴۵۰۴-۰۸۶	۰۸۶-۳۲۲۵۹۵۷	آقای کریمی
۱۴۲	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، خیابان امام خمینی، سه راه دلگشا، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۸-۲۲۳۵۳۰۲-۰۷۶۱	۰۷۶۱-۲۲۳۵۳۳۰	آقای گوری
۱۴۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خ جهان نما، روبروی خ آزادی، پلاک ۱۵۳، برج شهباز، طبقه همکف	۰۹۲-۸۲۱۳۲۹۰-۰۸۱۱	۰۸۱۱-۸۲۱۳۲۸۹	آقای ترابیان
۱۴۴	خواجه رشیدهمدان	۹۲۲۲	همدان، خ شریعتی، نرسیده به چهارراه خواجه رشید، روبروی کوچه نبوی، پلاک ۲۷۳	۰۲۷۳-۲۵۲۷۳۳۲-۰۸۱۱	۰۸۱۱-۲۵۲۷۳۳۸	آقای حکیمی
۱۴۵	یزد	۹۵۴۱	یزد، خ امام خمینی، جنب کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۲-۶۲۲۱۶۹۱-۰۳۵۱	۰۳۵۱-۶۲۶۹۵۲۵	آقای رشیدی
۱۴۶	جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی، نیش کوچه وحدت، پلاک ۷۹	۰۵-۵۲۴۸۲۰۳-۰۳۵۱	۰۳۵۱-۵۲۴۸۲۰۶	آقای زارع
۱۴۷	نsmnan	۹۴۵۱	سمنان، خ مولوی، سه راه فرمانداری سابق، پلاک ۲۲۴	۰۲۸۹-۳۳۲۰۲۳۱-۰۲۳۱	۰۲۳۱-۳۳۲۰۴۷۶	آقای شهاب
۱۴۸	شهرکرد	۹۵۷۱	شهرکرد، خ ملت، نرسیده به چهار راه بازار، پلاک ۳۹۲	۰۵-۲۲۷۷۵۸۳-۰۳۸۱	۰۳۸۱-۲۲۷۷۵۸۰	آقای یزدانی
۱۴۹	منطقه آزاد اروند	۹۸۵۱	منطقه آزاد اروند، بلوار شهید منتظری (شاهپور سابق) نیش خیابان امیری	۰۲-۲۲۳۴۶۵۰-۰۶۳۱	۰۶۳۱-۲۲۳۴۶۵۳	آقای بهرامی

اعلام ساعت کار شعب

از ۹۲/۱۲/۳ تا پایان سال جاری

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

شعب	شنبه تا چهارشنبه	باجه بعدازظهر	پنجشنبه
استان های تهران، البرز، اصفهان، فارس، قم، آذربایجان شرقی و خراسان رضوی	۸ تا ۱۹	-	۸ تا ۱۳
شعب های پراستار تهران، اریکه ایرانیان، ایران زمین، جنت آباد و یافت آباد	۸ تا ۱۹	-	۸ تا ۱۶
فرودگاه امام خمینی (ره) و واحد CIP	۲۴ ساعته		۲۴ ساعته
شعب سایر شهرستان ها و منطقه آزاد اروند	۷:۳۰ تا ۱۹	-	۷:۳۰ تا ۱۳
شعب مناطق آزاد کیش و قشم	۷:۳۰ تا ۱۴	۱۷ تا ۲۰	۷:۳۰ تا ۱۴
شعب علالدین تهران، سیتی سنتر اصفهان و زیتون اهواز	۹ تا ۱۹	-	۹ تا ۱۶

لیست مشخصات مربوط به سرپرستی ها		
نام	سمت	آدرس
عزیزاله عزیزی	سرپرست منطقه ۱	خیابان دزاشیب سه راه عمار، پلاک ۱۵۸-طبقه فوقانی شعبه دزاشیب-تلفن: ۲۲۷۰۸۴۴۷ و ۲۶۸۵۰۴۹۲ و نمابر: ۲۶۸۵۰۴۶۰
هادی صدیقی	سرپرست منطقه ۲	خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و ولیعصر، ش ۸۰۳، طبقه سوم استیجاری، سرپرستی منطقه دو تهران. تلفن ۵-۶۶۴۸۳۳۶۲، نمابر ۶۶۴۸۳۳۶۶
محمد غفاری	سرپرست منطقه ۳	سعادت آباد-خ سرو غربی-میدان سرو-۷-طبقه فوقانی شعبه سرو-تلفن: ۲۲۰۷۵۴۹۸-۲۲۰۷۸۵۵۴ نمابر: ۲۲۰۷۸۵۵۴
تقی لقمانی	سرپرست استان های مرکز	اصفهان - خیابان توحید میانی- نیش کوچه شهید تقی آبادی-پلاک ۵-ط اول - تلفن ۰۶۲۸۴۰۸۰-۰۳۱۱-۶۲۸۴۰۹۰ نمابر: ۰۳۱۱-۶۲۸۴۰۹۰
منصور صرافی	سرپرست استان های جنوب شرق	کرمان- خیابان سپهبد قره نی- نرسیده به میدان سپهبد قره نی (زاندارمری سابق)- جنب تیمچه- پلاک ۲۱۶- تلفن ۰۳۴۱-۲۲۳۳۸۶۰-۲۲۳۳۸۶۰ نمابر: ۰۳۴۱-۲۲۶۷۹۶۰
احمد ابراهیمیان	سرپرست استان های شرق و شمال شرق	مشهد- بلوار سجاده- نبش سجاده- (خیابان لاله جنوبی)- ساختمان بانک سامان طبقه ۶- تلفن ۰۵۱۱-۷۶۷۹۱۴۳-۴۴- تلفن ۰۵۱۱-۷۶۷۹۱۴۳
عبداله اصفهلائی	سرپرست استان های شمال غرب	تبریز-خ امام خمینی- بالاتر از میدان شهید بهشتی، جنب کوی فرهنگ- پلاک ۵۲۱- طبقه چهار ساختمان شعبه تبریز- تلفن ۰۴۱۱-۳۳۷۳۸۳۷-۳۳۷۳۸۳۷ نمابر: ۰۴۱۱-۳۳۷۳۸۳۷
محمد نبی وفا	سرپرست استان های جنوب و جنوب غرب	شیراز، خ زند، بین خ فلسطین و ۲۰ متری سینما سعدی، ساختمان پاسارگاد تلفن: ۰۷۱۱-۲۳۱۹۴۶۵-۲۳۱۹۴۶۵ نمابر: ۰۷۱۱-۲۳۱۹۴۶۶
سید حسین ایمانی	سرپرست استان های شمال	ساری- خیابان فرهنگ- بعد از سه راه قارن- طبقه فوقانی شعبه ساری- تلفن: ۰۱۵۱-۳۲۵۹۷۸۴-۳۲۵۹۷۸۴
ابوالفضل خوش گفتار	سرپرست استان های غرب	قم- بلوار امین- نبش کوچه ۴۱- طبقه فوقانی شعبه قم- تلفن: ۰۱۸۱۷-۳۲۹۰۰۲۵-۳۲۹۰۰۲۵ نمابر: ۰۲۵-۳۲۹۰۰۲۵

نرخ سود سپرده‌های ارزی و ریالی

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

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

نرخ سود علی‌الحساب سالانه سپرده‌های بلندمدت توشه از ۹۲/۳/۲۸

مدت سپرده توشه	نرخ سود علی‌الحساب سالانه
دو ساله	٪۲۱/۱۵
سه ساله	٪۲۴/۶۸
چهار ساله	٪۲۸/۲۷
پنج ساله	٪۳۲/۵۱

شرایط بستن سپرده سرمایه‌گذاری بلندمدت توشه از تاریخ ۹۲/۰۷/۱۰

زمان فسخ تمام یا بخشی از قرارداد	سپرده ملاک بستن	نرخ سود متعلقه	نرخ جریمه
قبل از سپری شدن یک ماه کامل	بدون سود	-	-
بین یک الی سه ماه (شامل سررسید یک ماه)	کوتاه مدت عادی	٪۱۱	٪۰/۵
بین سه الی شش ماه (شامل سررسید سه ماه)	کوتاه مدت ویژه سه ماهه	٪۱۳	٪۰/۵
بین شش الی نه ماه (شامل سررسید شش ماه)	کوتاه مدت ویژه شش ماهه	٪۱۵	٪۰/۵
بین نه ماه الی یک سال (شامل سررسید نه ماه)	کوتاه مدت ویژه نه ماهه	٪۱۶	٪۰/۵
بین یک سال اول و دوم (شامل سررسید یک سال)	سپرده توشه یک ساله	٪۱۸/۲۱	٪۰/۷۵
بین سال دوم و سوم (شامل سررسید دو سال)	سپرده توشه دو ساله	٪۲۱/۱۵	٪۱
بین سال سوم و چهارم (شامل سررسید سه سال)	سپرده توشه سه ساله	٪۲۴/۶۸	٪۱/۲۵
بین سال چهارم و پنجم (شامل سررسید چهار سال)	سپرده توشه چهار ساله	٪۲۸/۲۷	٪۱/۵

جدول نرخ انواع سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار با قابلیت پرداخت سود
در مقطع خاص از تاریخ ۹۲/۳/۲۸ (نرخ‌ها به درصد)

نوع سپرده	پرداخت سود در مقطع ۳ ماهه	پرداخت سود در مقطع ۶ ماهه	پرداخت سود در مقطع ۹ ماهه	پرداخت سود در مقطع ۱۲ ماهه
کوتاه مدت ویژه ۶ ماهه	نرخ سود ۱۵/۱۵	نرخ سود ۱۵/۴۰	-----	-----
کوتاه مدت ویژه ۹ ماهه	۱۶/۱۶	-----	۱۶/۶۲	-----
بلندمدت ۱ ساله	۱۷/۱۷	۱۷/۴۵	-----	۱۸/۲۱
بلندمدت ۲ ساله	۱۸/۱۸	۱۸/۴۸	-----	۱۹/۲۸
بلندمدت ۳ ساله	۱۹/۱۹	۱۹/۵۱	-----	۲۰/۳۶
بلندمدت ۴ ساله	۱۹/۷۰	۲۰/۰۲	-----	۲۰/۸۹
بلندمدت ۵ ساله	۲۰/۲۰	۲۰/۵۳	-----	۲۱/۴۳

نرخ سود اندوخته‌های بیمه نامه عمر و تشکیل سرمایه سامان

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



جدول نرخ سود علی‌الحساب سپرده‌های سرمایه‌گذاری
مدت‌دار ریالی از تاریخ ۹۲/۷/۱۰

نوع سپرده	نرخ سود سالانه
سپرده سرمایه‌گذاری کوتاه مدت	٪۱۱
سپرده کوتاه مدت ویژه سه ماهه	٪۱۳
سپرده کوتاه مدت ویژه شش ماهه	٪۱۵
سپرده کوتاه مدت ویژه ۹ ماهه	٪۱۶
سپرده بلندمدت یک ساله	٪۱۷
سپرده بلندمدت دو ساله	٪۱۸
سپرده بلندمدت سه ساله	٪۱۹
سپرده بلندمدت چهار ساله	٪۱۹/۵
سپرده بلندمدت پنج ساله	٪۲۰





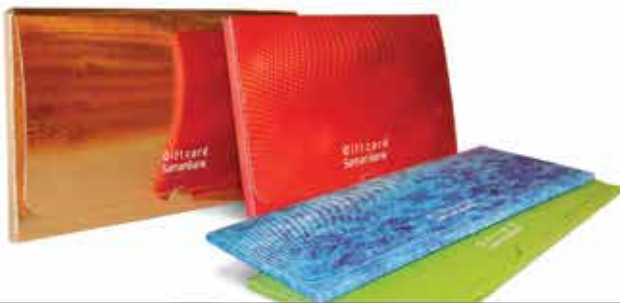
بیمه مسافرتی سامان را
از کجا بخرم؟



جهت کسب اطلاع از پوشش‌های جدید بیمه مسافرتی سامان، می‌توانید به وب‌سایت www.si24.ir مراجعه
و یا با شماره تلفن: ۰۲۱-۸۹۳۰۲۳۰۲ تماس حاصل فرمایید.



کارتی که خاطره می شود



باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.com

کارت های هدیه سامان

- با طرح های زیبا و مناسب روزهای خاص
- با بسته بندی کادوئی
- امکان چاپ جمله کوتاه شما
- صدور آنی در شعبه
- خرید انبوه با مزایای ویژه