

سال هجدهم، شماره ۱۸۱
تیر ۱۴۰۱

بانک سامان
SamanBank

تیرماه پرتلاش



برای صدور مجدد کارت بانکی (پیش از منقضی شدن)

رو موبایلت حساب کن!





بامجله سلام همراه باشید

گروه مالی سامان

پروخت الكترونيك سامان كيش

تهران، خيابان وليعصر، بالاتر از ميدان ونك، انتهاي خيابان خدامي، بعد از تقاطع آفتاب، پلاك ۱۰۴
تلفن: ۸۴۳۴۵۰۰۰ مرکز ارتباط با مشتريان: ۸۴۰۸۰ نمابر: ۸۸۲۱۹۱۴۰
www.sep.ir



بیمه سامان

تهران، خيابان سيدجمال الدين اسدآبادي، پلاك ۴۳۳
تلفن: ۰۲۱-۸۹۴۳ نمابر: ۸۸۷۰۰۲۰۴
www.si24.ir



كارگزاری بانک سامان

تهران، بلوار آفريقا، خيابان ناهيد غربي، پلاك ۳۱
تلفن: ۸۸۷۷۴۶۶۹-۷۱ نمابر: ۸۸۷۷۴۶۸۹
www.samanbourse.com



صرافي سامان

شعبه مركزي: تهران، خيابان خالد اسلامبولي (وزرا)، خيابان هفتم، پلاك ۱۱
تلفن: ۸۸۷۰۵۸۰۳ و ۱۹۰۷ نمابر: ۸۸۷۰۹۲۱۰
www.samanexchange.com



اعتبارسنجي حافظ سامان ايرانيان

تهران، خيابان شريعتي، نرسیده به همت، نبش كوچه اتوبانك، برج سامان
تلفن: ۴۱۷۲۶۰۰۰ نمابر: ۴۱۷۲۶۰۰۱
www.icbs.ir



خدماتي آفتاب تجارت سامان

تهران، خيابان خالد اسلامبولي (وزراء)، كوچه ۲۰ (شهيد رفيعي)، پلاك ۴، طبقه اول
تلفن: ۴۷۷۰۲۰۰۰ نمابر: ۴۷۷۰۲۲۲۲
www.aftabts.com



تأمین سرمایه كاردان

تهران، خيابان نلسون ماندلا، خيابان ظفر غربي پلاك ۲۸۱ كد پستي ۱۹۶۸۶۳۴۷۷۹۵
تلفن: ۹۶۶۲۱۱۰۰ نمابر: ۹۶۶۲۱۱۳۳
www.kardan.ir



كيش سل پارس

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



پردازشگران سامان

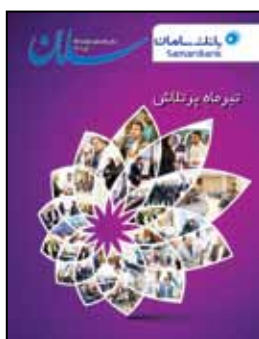
تهران - محله امانيه - بلوار نلسون ماندلا - خيابان شهيد محمد علي رحيمي - پلاك ۴۳
تلفن: ۰۲۱-۲۶۲۹۳۹۴۲ نمابر: ۰۲۱-۲۶۲۹۳۹۴۲
www.samanpr.net



تندر نور

تهران، ميدان رسالت، خيابان هنگام، بلوار دلاوران، بين چهارراه آزادگان و تكاوران، پلاك ۳۷۷
تلفن: ۰۲۱-۷۷۴۴۴۴۶۴ - ۰۲۱-۷۷۱۸۲۸۴۴
www.thunder-light.com





صاحب امتیاز: بانک سامان
مدیر مسئول: فرشته ضرابیه
سرمدیر: ناصر بزرگمهر
مدیر هماهنگی: راضیه غنچی
مدیر فنی و هنری: مهدی نجفی

همیشه منتظر آثار شما هستیم

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

نشانی اداره مرکزی بانک سامان:

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

نشانی روابط عمومی بانک سامان:

تهران، خیابان شریعتی، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۶۴۰۳۴۴۳۰ سایت: www.sb24.ir

نشانی دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فراهانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۸۸۷۹ فاکس: ۰۲۱-۸۸۸۳۷۴۸۳

- ۶ یادداشت سردبیر.....
- ۸ اختصاص ۴۵۰ هزار میلیارد اعتبار به بخش تولید توسط بانک سامان.....
- ۹ چگونه ارز مسافرتی بگیریم؟.....
- ۱۰ رونمایی از لوگوی جدید سب.....
- ۱۱ بازآفرینی برند سب سرآغاز یک راه تازه برای ورود به دهه سوم فعالیت این شرکت.....
- ۱۲ صنایع غذایی به بانک سامان نگاهی امیدوار دارند.....
- ۱۴ پلتفرم یوبانک.....
- ۱۶ معرفی واحد ارتباط با مشتریان.....
- ۱۸ لزوم حرکت به سمت کارگزاری‌های دیجیتال.....
- ۱۹ خانواده‌ای در قالب شعبه جنت آباد.....
- ۱۶ آیا هنگام حرف زدن کلمات را فراموش می‌کنید؟.....
- ۱۸ تحقق اهداف با همکاری روسای شعب.....
- ۱۹ نکاتی برای دریافت درگاه اینترنتی.....
- ۲۰ معرفی واحد ارتباط با مشتریان.....
- ۲۲ تکنولوژی فناوری اطلاعات در صنعت مدرن بانکداری.....
- ۲۵ خانواده‌ای در قالب شعبه جنت آباد.....
- ۲۹ برندگان سورسامانی بهار مشخص شدند.....
- ۳۰ عرضه صندوق‌های ETF به زبان ساده.....
- ۳۱ کاربرد XBRL در سیستم بانکداری.....
- آکادمی سامان میزبان دومین نشست تخصصی اکودیا لوگ بانکداری با موضوع «بانک‌ها و مکانیسم خلق پول».....
- ۳۵ ربرندینگ چرا و چگونه؟.....
- ۳۶ دویدن زندگی.....
- ۳۷ ۵۰۰۰ داروخانه مشتری طرح پیوند بانک سامان.....
- ۳۸ صعود یک روزه به قله دماوند.....
- ۴۰ اعتبار اسنادی یا LC دقیقاً چیست؟.....
- ۴۱ ثبت رکورد ۷۸ میلیون تراکنش موبایلی از درگاه سب.....
- ۴۲ سب در سکوی نخست اعتماد مشتریان.....
- ۴۳ «سب» بارشد ۲۶ درصدی ۵ هزار میلیارد تومان درآمد محقق کرد.....
- ۴۳ تقدیر از همکاران پروژه پلتفرم یوبانک.....
- ۴۴ گردهمایی تورکینگ اعضای اتاق بازرگانی ایران و سوئیس.....
- ۴۵ همکاری بنیاد کودک و بانک سامان با هدف تحصیل دانش آموزان.....
- ۴۶ سامانه ساتنا چیست؟.....
- ۴۸ لزوم حرکت به سمت کارگزاری‌های دیجیتال.....
- ۴۹ به جای اینکه فروشنده باشیم یک مشاور دلسوز برای مشتری بالقوه خود باشیم.....
- ۵۰ نمایشگاه سرآغاز یک ارتباط چه فرصتی بهتر از نمایشگاه!.....
- ۵۲ بازار خرسی.....
- ۵۴ مفاهیم بورس: آریترائز.....
- ۵۶ یک فروش خوب باتوجه به خواست مشتری ممکن می‌شود.....
- ۵۷ اسامی برندگان وین کارت.....
- ۶۲ شعب بانک سامان.....

پذیرفتن تعهدات اجتماعی (۹)



ناصر بزرگمهر
nbozorgmehr@yahoo.com

به نام او که هر چه بخواد همان می شود

می دهند یا فعالیت های نمادینی که این سازمان ها در زمینه محیط زیست انجام می دهند، بیفتند، اما باید گفت CSR تنها انجام فعالیت های ساده ای مانند آنچه گفته شد نیست؛ چیزی فراتر از اینها است. این مفهوم به معنی پذیرفتن تعهداتی است که سازمان های عادی در شرایط عادی حاضر به پذیرفتن آنها نیستند.

واژگان CSR با واژه «مسئولیت» آغاز می شود؛ یعنی سازمان این مسئولیت را می پذیرد که تعهداتی در قبال جامعه دارد و خواهد داشت، اما این مسئله زمانی ارزشمند خواهد شد که سازمان مذکور در برابر مسئولیتی که پذیرفته، پاسخگو نیز باشد. در واقع پاسخگویی یکی از اصول مسئولیت اجتماعی شرکت است و نشان می دهد سازمان به تعهداتی فراتر از تعهدات عادی پایبند است و روابط عمومی سازمان ها مسئولیت پاسخگویی سازمان متبوع خود را بر عهده دارند.

دو اصل با اهمیت دیگر CSR را می توان «پایداری» و «شفافیت» بیان کرد. «پایداری» به این معنا است که سازمان تنها به حال حاضر و زمان خود فکر نکند و نسل های آینده را نیز در نظر بگیرد. سازمان باید ببیند اثرات فعالیت هایش بر نسل های آینده چیست؟

یک سازمان متعهد باید ببیند چه اقداماتی می تواند در راستای مسئولیت های اجتماعی خود انجام دهد یا انجام داده که برای نسل های آینده نیز سودمند باشد. «شفافیت» یعنی سازمان در زمینه فعالیت های اثرگذار خود بر جامعه به گونه ای اطلاع رسانی کند که برای همه قابل فهم باشد و نکته با اهمیت این

مسئولیت اجتماعی شرکت ها و سازمان های کوچک و بزرگ مفهومی است که چندی است در دنیای امروز، به ویژه در سازمان های بزرگ جایگاهی برای خود پیدا کرده است. فجایع زیست محیطی که برخی سازمان های بزرگ چندملیتی مانند شرکت های نفتی در جهان رقم می زنند یا رعایت نکردن حقوق افراد از سوی شرکت های مهم در دنیا، در این سال ها رسوایی هایی را برای آنها به وجود آورده و همین موضوع بر اهمیت توجه به مسئولیت های اجتماعی که شرکت ها بر عهده دارند، افزوده است. سازمان های بزرگ جهانی نیز این موضوع را جدی گرفته و سالانه گزارش هایی را پیرامون فعالیت ها و خدماتی که در حوزه مسئولیت اجتماعی و در ارتباط با جامعه انجام می دهند منتشر می کنند تا بتوانند افکار عمومی را با خود همراه کنند.

امروزه به راحتی می توان با مراجعه به وبسایت شرکت های بزرگی مانند IBM، SAMSUNG، Coca Cola و... گزارش های مذکور را مطالعه و دریافت کرد. مسئولیت اجتماعی شرکت ها روش یا راهکاری است که شرکت ها به کار می گیرند تا علاوه بر اینکه به خود سود می رسانند، برای جامعه نیز سودمند باشند.

البته باید توجه کرد CSR یا مسئولیت اجتماعی یک شرکت اقتصادی قرار نیست مشکلات دنیا را حل کند و جای وظایف دولت ها را بگیرد، بلکه فقط راهکارها و تعهداتی را برای سازمان به منظور تعامل با ذی نفعان، به ویژه جامعه اطراف ایجاد می کند. برخی ممکن است با شنیدن این مفهوم تنها به یاد کمک های خیریه ای که سازمان ها به برخی مراکز توان خواه جامعه ارائه

در گذشته تمایز برند یکی از دلایلی بود که شرکت‌ها را ترغیب به توجه به مفهوم CSR می‌کرد، اما هر چه این مفهوم فراگیرتر می‌شود، ایجاد تمایز برای برندها در این حوزه دشوارتر می‌شود. کوکاکولا و پپسی دو شرکتی هستند که همواره در جنگ با یکدیگر بوده و هر یک سعی در تصاحب سهم بازار دیگری داشته‌اند

بسته‌بندی‌های دوستداران محیط‌زیست در آنها استفاده شده است. توجه و اهمیتی که این دو شرکت به موضوع مسئولیت اجتماعی اختصاص داده و اینکه هیچ یک آن را تنها هوسی زودگذر ندیده‌اند، باعث شده این شرکت‌ها نتوانند تمایز قابل توجهی برای برند خود نسبت به یکدیگر در این زمینه ایجاد کنند، اما همیشه تلاش کرده‌اند که مسئولیت اجتماعی را جدی بگیرند.

۴. برنامه بلندمدت: CSR تلاشی برای نگرستن به منافع بلندمدت شرکت و اطمینان از این مسئله است که آینده شرکت خوب و پایدار باشد، به همین دلیل است که برخی تمایل دارند از واژه «پایداری» به جای «مسئولیت‌های اجتماعی شرکت» استفاده بیشتری کنند.

۵. مشارکت مشتری: در سال‌های اخیر شرکت‌ها در زمینه توجه به مسائل زیست‌محیطی تلاش بیشتری کرده‌اند. در سال ۲۰۰۸، شرکت والمارت کمپین تبلیغاتی را به منظور افزایش آگاهی‌ها نسبت به مسائل زیست‌محیطی و انتخاب‌هایی که مشتریان در زمینه محصولات با توجه به این مسائل می‌توانند انجام دهند، راه‌اندازی کرد. به این ترتیب استفاده از CSR می‌تواند به شرکت‌ها کمک کند تا با مشتریان‌شان به روش نوینی تعامل کنند و به افکار و خواسته‌های آنها پی ببرند.

۶. مشارکت کارکنان: اگر کارکنان شرکتی ندانند که چه اتفاقاتی در آن شرکت می‌افتد، می‌توان گفت این شرکت فرصتی قابل توجه را از دست داده است. برخی شرکت‌ها، گروه‌های کاری به منظور ایجاد استراتژی برای پایداری تشکیل داده‌اند. این شرکت‌ها این کار را به این منظور انجام داده‌اند که کارکنان‌شان را در خدمات جامعه‌محور در زمینه اولویت‌های مسئولیت‌های اجتماعی شرکت درگیر کنند.

بدون شک پذیرفتن مسئولیت اجتماعی، مورد توافق ضمنی همه شرکت‌ها در جهان و حتی ایران است. به طور مثال بانک سامان هم از ابتدای تأسیس به مسئولیت اجتماعی خود آگاه بوده و از طراحی درون شعب تا هزینه برای تأسیس مدرسه و سایر کمک‌ها به نهادها و خیریه‌ها و آموزش کارکنان در توجه به افکار عمومی و مسئولیت اجتماعی هر یک به تنهایی، گویای این مسئله است.

این بحث ادامه دارد...

است که در این اطلاع‌رسانی، نباید چیزی را پنهان کند. در واقع گزارش‌هایی که سازمان‌ها در راستای مسئولیت‌های اجتماعی خود ارائه می‌دهند، باید آینه تمام‌نما و شفاف از فعالیت‌هایی باشد که به هر نحوی ممکن است روی جامعه و محیط اطراف اثر بگذارند. اما چه چیزی باعث شده سازمان‌ها امروزه به فکر مسئولیت‌های اجتماعی خود باشند؟ یکی از دلایل توجه بیش از پیش سازمان‌ها به مفهوم مسئولیت‌های اجتماعی، می‌تواند افزایش حساسیت جامعه نسبت به فعالیت‌هایی باشد که سازمان‌ها انجام می‌دهند.

بحث‌ها و مناقشاتی که در پی حوادث گذشته به وجود آمده و خسارت‌هایی که این حوادث هم برای جامعه و محیط‌زیست و هم برای شرکت‌ها ایجاد کرده، همه و همه باعث شده سازمان‌ها این مسئله را جدی بگیرند؛ اما دلایل دیگری نیز سازمان‌ها را به این اندیشه وادار ساخته که آنها نیز مانند یک شهروند در برابر جامعه خود مسئول هستند.

برخی از این دلایل را می‌توان این گونه برشمرد:

۱. نوآوری: در زمینه CSR، نوآوری مزیت بزرگی برای یک شرکت و جامعه است. به طور مثال یک شرکت با تولید محصولات بهداشتی باعث می‌شود آب کمتری مصرف شود. با این اقدام این شرکت نوآوری انجام داده که هم برای خود و هم برای جامعه سودمند است. هر نوآوری، بدون توجه به مفهوم «پایداری» و تلاش‌های طولانی مدت در تحقیق و توسعه ممکن نیست.

۲. صرفه‌جویی: یکی از ساده‌ترین راه‌ها برای شرکت‌ها به منظور پایداری بودن، استفاده از پایداری به عنوان روشی برای کاهش هزینه‌ها است. چه این کار استفاده کمتر مثلاً در بسته‌بندی باشد و چه مصرف کمتر انرژی با ساده‌ترین روش‌ها مثل خاموش کردن لامپ اضافی یا تلاش در زمینه‌های دیگر و تغییر در و پنجره و...، همه منجر به صرفه‌جویی در هزینه‌ها خواهد شد.

۳. تمایز برند: در گذشته تمایز برند یکی از دلایلی بود که شرکت‌ها را ترغیب به توجه به مفهوم CSR می‌کرد، اما هر چه این مفهوم فراگیرتر می‌شود، ایجاد تمایز برای برندها در این حوزه دشوارتر می‌شود. کوکاکولا و پپسی دو شرکتی هستند که همواره در جنگ با یکدیگر بوده و هر یک سعی در تصاحب سهم بازار دیگری داشته‌اند. در زمینه CSR نیز این شرکت‌ها رویکردهای مشابه، با اندکی تفاوت داشته‌اند؛ هر دو بطری‌هایی را ارائه می‌دهند که از شرایط

در نشست خبری مدیرعامل بانک سامان مطرح شد: اختصاص ۴۵۰ هزار میلیارد اعتبار به بخش تولید توسط بانک سامان



جعفر تکبیری

این عدد در سال ۹۶ در حدود ۲۰ درصد بوده است. معرفت به ترکیب اعتباری بانک سامان نیز پرداخت این طور توضیح داد و گفت: با توجه به اقداماتی که بر اساس برنامه‌ای که داشتیم ترکیب پر تنوع اعتباری سامان در سال ۱۴۰۰ به نحوی اصلاح شد که ۶۰ درصد سبد اعتباری بانک اختصاص پیدا کرد به حوزه تولید و صنعت نسبتی که در سال‌های قبل حدود ۲۰ درصد بود و عمدتاً در بخش بازرگانی بود. او در ادامه گفت: امروز از سبد اعتباری ۸۰۰ هزار میلیاردی بانک بالغ بر ۴۵۰ هزار میلیارد آن در حوزه تولید و صنعت پرداخت شده است. مدیرعامل بانک سامان به اقدامات صورت گرفته در بانکداری الکترونیک و ایجاد نئو بانک هم گفت: با توجه به رویکرد جهانی در عرصه بانکداری از دو سال پیش تصمیم هیئت مدیره بانک بر آن شد که در مسیر ایجاد نئو بانک گام برداریم. نئو بانک‌ها در عرصه بین‌المللی حضور دارند و امروز بلو بانک سامان نزدیک به یک سال است که در دسترس عموم قرار دارد و تمام خدمات بانکداری از افتتاح حساب تا سایر خدمات بانکی از طریق این اپلیکیشن در اختیار مشتریان بانک قرار می‌گیرد. بلو بانک به لحاظ نحوه ارائه خدمات و راحتی ارائه خدمات رتبه اول را در بین تمام نئو بانک‌ها کسب کرده است و هم به لحاظ تعداد مشتری هم رتبه اول در بین بانک‌های دیجیتال را داراست. بلو بانک در یک سال اخیر شاهد رشد فزاینده نئو بانک بودیم و استقبال از این سامانه نیز ادامه دارد و در حال گسترش است. مدیرعامل بانک سامان در خصوص عملیات ارزی بانک گفت: حجم عملیات ارزی سامان در سال ۱۴۰۰ با وجود همه سختی‌ها بالغ بر ۷ میلیارد دلار بوده است که این رقم در یک دهه اخیر عمدتاً در همین محدوده در نوسان بوده است. معرفت در خصوص انتقال نماد سامان به بازار بالاتر گفت: برنامه داریم نماد را به بازار بالاتر انتقال دهیم این اقدام الزاماتی دارد که از سوی مقام ناظر بانک مرکزی و سازمان بورس اعلام شده است و انتظار داریم به زودی مجوزهای لازم برای انتقال به بازار بالاتر صادر شود. مدیرعامل بانک سامان در خصوص نسبت کفایت سرمایه بانک نیز گفت: تیم مدیریت ریسک بانک سامان محاسبات را انجام دادند و بر اساس بخشنامه جدید که هنوز تصویب آن نهایی نشده است کفایت سرمایه بانک در حدود ۸،۴ درصد است.

علیرضا معرفت مدیرعامل بانک سامان در آستانه برگزاری مجمع عمومی عادی سالیانه بانک سامان، طی یک نشست خبری ضمن تشریح عملکرد بانک سامان، به تشریح اقدامات این بانک در حوزه‌های مختلف پرداخت.

به گزارش سامان رسانه، علیرضا معرفت مدیرعامل بانک سامان در این نشست خبری، اظهار کرد: بانک برنامه‌های منسجمی از سال ۹۶ برای بهبود درآمدهای عملیاتی بانک پیاده‌سازی شده است بر اساس این استراتژی‌ها هم روی بخش درآمدزا و هم در بخش غیر درآمدزا کار شده است به طوری که در بخش غیر درآمدزا توجه ویژه‌ای به مطالبات معوق و مشکوک الوصول شد و تا حد امکان تلاش شد تا از ورود به مطالبات جدید جلوگیری شد این اقدام در درجه‌ای از اهمیت بود که منجر به تغییر چارت سازمانی هم شد. معرفت در ادامه گفت: در بخش درآمدزا نیز اقدامات مؤثری در راستای بهبود نسبت منابع به مصارف اجرایی شد از جمله توسعه ارائه خدمات الکترونیک به مشتریان بانک در راستای مدیریت زمان پرسنل شعب برای افزایش بهره‌وری در امر پرداخت تسهیلات، گشایش اعتبارات اسنادی، حواله‌های خارجی و ضمانت‌نامه‌ها و ... نتیجه تمام این اقدامات منجر به بهبود قابل توجه درآمدهای ما شد. او در پاسخ به این سؤال که آیا روند صعودی سودآوری بانک ادامه‌دار خواهد بود گفت: هدف گذاری‌های ما به نحوی است که فعالیت اصلی بانک سود آورد باشد و تمام برنامه‌ریزی‌های ما بر این مبنا است که هسته اصلی فعالیت بانک سودآور بماند طبیعتاً به مرور و با توسعه و تجهیز منابع و اقداماتی که در راستای توسعه خدمات بانک در حال اجراست این روند سودآوری تداوم خواهد داشت. معرفت درباره عملکرد سه ماهه بانک نیز گفت: در سه ماهه میزان تسهیلات پرداختی ما به ۸۵۰ هزار میلیارد ریال رسیده است و میزان حجم سپرده‌ها از ۱۰۰ هزار میلیارد تومان فراتر رفته است. مدیرعامل بانک سامان به مطالبات معوق نیز اشاره داشت و گفت: بر اساس استراتژی‌هایی که در بانک پیاده‌سازی شد با وجود تمام تلاطمات موجود در اقتصاد نه تنها نسبت مطالبات بانک کاهش داشته است بلکه قدر مطلق عددی ما در این بخش نیز کاهش داشت و نسبت مطالبات ما امروز به زیر ۳ درصد کاهش داشته است در شرایطی که





چگونه ارز مسافرتی بگیریم؟

گاهی اوقات وقتی برای دریافت این ارز مسافرتی به صرافی‌های دولتی مراجعه می‌کنید، به تناسب شرایط صرافی به شما دلار یا یورو می‌گیرد که در حال حاضر این نوع ارز، دلار است.

چه مدارکی لازم است؟

قبل از مراجعه به صرافی برای دریافت ارز مسافرتی باید بلیت سفر که مهر آژانس هواپیمایی را دارد تهیه کنید و با در دست داشتن اصل و کپی گذرنامه (با حداقل ۶ ماه اعتبار، اصل و کپی کارت ملی، رسید واریز وجه عوارض خروج از کشور و اصل و کپی ویزا (در صورتی که قصد سفر به کشورهای نیازمند ویزا را دارید) نسبت به دریافت سهمیه خود اقدام کنید. بعد از آن باید فرم درخواست ارز را تکمیل کنید که اگر اشتباهی در آن باشد یا ناقص پر شود، برایتان مشکل ساز خواهد شد.

در نهایت هم مبلغ ریالی مبادلاتی روز ارز درخواستی خود را از طریق دستگاه پز پرداخت می‌کنید و رسید آن را تحویل می‌گیرید. البته ممکن است صرافی‌های دولتی علاوه بر مبلغ روز ارز درخواستی، مبلغی هم به عنوان کارمزد فروش آن ارز از شما دریافت کنند.

ضمناً باید شماره موبایل و حساب بانکی معتبر خود را هم به صرافی اعلام کنید چرا که اطلاعات شما در سامانه تحت نظارت بانک مرکزی ثبت خواهد شد. اگر تصمیم دارید برای سفر زیارتی از ارز مسافرتی استفاده کنید، نام شما باید در پورتال سازمان حج و زیارت قابل مشاهده باشد. در ضمن برای دریافت ارز مسافرتی، حتماً باید خود متقاضی مراجعه کند؛ یعنی اگر یک خانواده ۵ نفره هستید که قصد سفر دارید، باید همه اعضای خانواده برای دریافت ارز به صرافی مراجعه کنند.

چه افرادی نمی‌توانند ارز مسافرتی بگیرند؟

به تازگی اعلام شد به برخی از افراد ارز مسافرتی تعلق نمی‌گیرد؛ افرادی که کمتر از ۱۲ سال سن دارند، ایرانیانی که مقیم کشور خارجی هستند و افرادی که گذرنامه خدمات یا سیاسی دارند مشمول دریافت ارز مسافرتی نیستند.

برای دریافت ارز مسافرتی باید ابتدا بلیت هواپیمای خود را بخرید و آن را به یکی از صرافی‌های دولتی که ارز مسافرتی ارائه می‌کنند، نشان دهید و حواله ارز مسافرتی خود را دریافت کنید. در حال حاضر نرخ ارز مسافرتی در صرافی‌ها ۲۷ هزار و ۵۰۰ تومان است که ۲ هزار دلار پرداخت خواهد شد.

به گزارش خبرنگار اینستا، براساس مصوبه بانک مرکزی، مسافرانی که می‌خواهند به خارج از کشور سفر کنند می‌توانند مبلغی را به عنوان کمک هزینه سفر دریافت کنند. این کمک هزینه به این شکل است که بانک مرکزی، ارز را با قیمتی کمتر از قیمت بازار از طریق صرافی‌ها به متقاضیان پرداخت می‌کند که این مبلغ تنها یک بار در سال به افراد تعلق می‌گیرد. در حال حاضر نرخ ارز مسافرتی در صرافی‌ها ۲۷ هزار و ۵۰۰ تومان است.

برای آنکه بتوانید این ارز را تهیه کنید، باید ابتدا بلیت هواپیمای خود را بخرید و آن را به یکی از صرافی‌های دولتی که ارز مسافرتی ارائه می‌کنند، نشان دهید و حواله ارز مسافرتی خود را دریافت کنید. در حال حاضر ارز مسافرتی در ۳ نوع دلار، یورو و پوند است که اغلب صرافی‌ها دلار پرداخت می‌کنند و ارزهای دیگر به ندرت تخصیص می‌یابد. پیش از این ارز مسافرتی ۱۰۰۰ دلار آمریکا برای هر نفر بود، اما از سال ۹۷ به بعد که قیمت ارز با جهش همراه شد، این میزان کاهش یافت اما پس از مدتی میزان تخصیص ارز مسافرتی دوباره افزایش پیدا می‌کرد و در حال حاضر برای سال ۱۴۰۱ حدود ۲۰۰۰ تا ۲۱۰۰ دلار است. قبل از دی ماه سال گذشته، سهمیه ارز مسافرتی برای هر نفر معادل با ۲۲۰۰ یورو، بدون در نظر گرفتن اینکه مقصد چه کشوری است یا حتی چگونه به آن کشور سفر می‌کنید، بود، اما بعد از تصمیم بانک مرکزی برای ساماندهی بازار قرار بر این شد که حداکثر سهمیه ارز مسافرتی برای مسافرانی که می‌خواهند به کشورهای نیازمند به دریافت ویزا به صورت هوایی سفر کنند، حدود ۲۰۰۰ دلار، کشورهای بدون ویزا و به صورت هوایی ۳۰۰ دلار و مسافرت زمینی و ریلی نیز ۳۰۰ دلار باشد.

باید این نکته را هم در نظر بگیرید که اگر در یک سال قصد سفر هم به کشورهای بدون ویزا و هم به کشورهای با ویزا را دارید، فقط یک بار می‌توانید از این ارز مسافرتی با نرخ دولتی بهره‌مند شوید.



رونمایی از لوگوی جدید سپ



یکپارچه‌سازی محصولات و خدمات، تأکید بیش‌ازپیش بر نسل جوان، حضور در بازارهای جهانی و توسعه ارتباطات تعاملی با مخاطبان، از جمله مهم‌ترین اهداف سپ در طراحی استراتژی و نوسازی برند سپ بوده است. تغییر در عناصر نمادین سپ حاصل یکسال کار تحقیقاتی و مطالعاتی یک تیم کارشناسی و نظرسنجی از مخاطبان این برند اعم از پذیرندگان، اهالی رسانه و کاربران اپلیکیشن ۷۲۴ است.

هدایتی، نشان (لوگو) جدید را نمادی بر پایه چهارعنصر «سازمان نوآور، رشد سرمایه انسانی، درستی و اعتماد و چابکی و پیشروی» معرفی می‌کند. رنگ آبی این نشان، برگرفته از رنگ آبی نشان بانک سامان است تا یادآور این خانواده بزرگ باشد. وی افزود: همچنین ما در این ریبرندینگ جدید شعار سپ را «برای پرداختن به زندگی...» انتخاب کردیم تا همیشه به خودمان و مخاطبانمان یادآوری کنیم که ما هستیم تا مردم و مشتریان راحت‌تر زندگی کنند و فرصت و زمان بیشتری را برای پرداخت به زندگی داشته باشند.

در پایان اعلام می‌گردد ما باور داریم که همکاران ما، قلب تپنده این برند هستند و با این بازآفرینی بیش‌ازپیش تلاش می‌کنیم تا سازمانی جذاب و دوست‌داشتنی برای نقش‌آفرینان صنعت پرداخت بسازیم. همکاران سپ آنچه را می‌دانند به نسل‌های آینده خود انتقال خواهند داد و مکانی را برای رشد انسان‌های حرفه‌ای خواهند ساخت.

همزمان با آغاز فصلی جدید از تکنولوژی‌های پرداخت در دنیا، سپ از نشان جدید خود، در هتل پارسیان اوین رونمایی کرد.

به گزارش روابط عمومی سپ، پس از ۱۹ سال فعالیت نوآور در شبکه پرداخت الکترونیک کشور و با توجه به آغاز دوره تازه فعالیت سپ از هویت بصری (لوگو) جدید این برند فعال رونمایی شد تا در جهان پرشتاب امروز، مأموریت و چشم‌انداز این شرکت را بر بستر تکنولوژی‌های روز دنیا برای مخاطبان نسل Z به تصور بکشد.

سید محمدرضا هدایتی مدیر ارتباطات سپ، فعالیت بر بستر تکنولوژی و ارتباط با مخاطبان جوان را یک ارزش اساسی می‌داند و بر این باور است که با بازآفرینی برند خود، پل ارتباطی خود را با نسل پویا این مرزوبوم کوتاه‌تر از گذشته خواهد کرد. همچنین این برند اکنون در چشم‌انداز جدید خود به دنبال تبدیل‌شدن به مرجع دانش و الگوی صنعت پرداخت الکترونیک کشور است.

این واحد معتقد است، در طراحی چشم‌انداز جدید این شرکت تلاش شده، به‌روزترین و کامل‌ترین راهکارهای پرداخت با ترکیب تکنولوژی و تجارت نمایان شود. با بازآفرینی برند سپ، پیاده‌سازی سبک نوین پرداخت‌های دیجیتال در ایران، اتفاق خواهد افتاد تا حس سرعت و امنیت را به کاربران ایرانی انتقال دهیم.

مدیر ارتباطات سپ حرکت پیوسته به سمت راهکارهای موبایل محور،





حسین واعظ قمصری؛ مدیرعامل سپ

بازآفرینی برند سپ سرآغاز یک‌راه تازه برای ورود به دهه سوم فعالیت این شرکت

برای من به‌عنوان مدیرعامل این شرکت مایه خوشحالی و افتخار است که امروز که در آستانه ورود به دهه سوم فعالیت شرکت هستیم و با سپری کردن دو دهه موفق و سرشار از چالش‌ها و تجارب و دستاوردهای ارزشمند بتوانیم با انجام موفقیت‌آمیز پروژه ریب‌رندینگ یا به عبارت بهتر بازآفرینی هویت بصری شرکت خودمان را برای آینده آماده کنیم.

آینده‌ای که بر مبنای استراتژی کلان شرکت در مسیر آن حرکت می‌کنیم و تلاش داریم با تغییرات در همه ابعاد فنی و ساختاری و اجرایی خود را برای آن آماده کنیم. در این مسیر تغییر هویت بصری از جمله رویکردهای جدی ما در بدنه اجرایی بود تا بتوانیم با توجه به تغییر نسل و تحولات بازار و شرایط رقابتی در این حوزه نیز به‌روز و مجهز باشیم چراکه المان‌ها و امکاناتی که هویت بصری قبلی در اختیار ما قرار می‌داد برای رویکردهای استراتژی آینده شرکت محدودیت‌های فراوانی داشت.

ما در این مسیر تلاش کردیم تا با بهره‌برداری از یک شرکت مشاور و متخصص در حوزه برندسازی به نام هزار و یک برندینگ اشاره مقدمات و زمینه‌های کار را فراهم کنیم و امروز به لطف خدا و همکاری این شرکت و تلاش متخصصان داخلی شرکت در واحد ارتباطات مفتخر هستیم تا به‌صورت رسمی از هویت بصری جدید شرکت رونمایی کنیم. باور ما در شرکت پرداخت الکترونیک سامان که از این‌پس بانام تجاری سپ در افکار و اذهان عمومی و تخصصی بازنمایی خواهد شد این است که برای عقب نماندن از جریان گسترده تغییرات اجتماعی و تکنولوژیکی و رقابت‌های پرچالش تجاری باید مدام در حال تغییر و نوآوری باشیم. تغییری که بتواند پاسخگوی نیازها و اقتضائات نسلی و تجاری باشد. از این‌رو تصمیم گرفتیم که در این برهه زمانی همه درگاه‌ها و ابزارها و خدمات اعم از اپلیکیشن، کارت‌ها، پایانه‌های فروشگاهی، درگاه‌های پرداخت و... را تحت یک نام و ظاهر و به صورتی منسجم و یکپارچه به مخاطبان عرضه کنیم تا از ارسال پیام‌های چندانگانه به جامعه مخاطبان خودداری کرده باشیم.

بر این اساس یکی از اهداف جدی ما در این اقدام افزایش سینرژی و استفاده از ظرفیت مشترک و مشاع ابزارها و درگاه برای تقویت فروش مقاطع و همچنین کاهش هزینه‌های لازم برای تبلیغات و برندسازی بود. با فرایند ریب‌رندینگ سپ، نسل Z به‌عنوان مخاطبان جدید سپ شناخته خواهند شد. نسلی که در همین هزاره متولد شده‌اند و تکنولوژی و استفاده از گوشی همراه، بخش اجتناب‌ناپذیر زندگی‌شان است. از آنجایی که برخی محصولات و خدمات سپ در بستر تکنولوژی است، این نسل با ریب‌رندینگ سپ، از خدمات ما بهره‌مند خواهند شد. مأموریت ما برای این نسل جوان و آگاه، حرکت پیوسته به سمت راهکارهای موبایل محور است؛ بنابراین سپ با ریب‌رندینگ خود به جوانان اعلام می‌کند که این شرکت سرعت تغییرات تکنولوژی را به‌درستی درک کرده و هیچ‌گاه دست از تلاش برای همگام شدن نوآوری پرداخت در بستر تکنولوژی عقب نخواهند ماند.

اعتماد در پرداخت فاکتوری مهم در جهان پرشتاب امروز است و باور ما

این است که هیچ سرمایه‌ای بالاتر از ایجاد اعتماد برای ذی‌نفعان نیست. به همین جهت فرایند ریب‌رندینگ سپ، به دنبال آن است تا برند نخست صنعت پرداخت ایران، برندی صادق و درستکار شناخته شود. با انجام فرایند ریب‌رندینگ در سپ، شاهد توسعه پرداخت‌های موبایلی و ایجاد حس اعتماد در مخاطبان، خواهیم بود.

سپ به‌عنوان یک بنگاه تجاری همیشه در تلاش بوده است که در نقش و مسئولیت خود به‌عنوان یک شهروند حقوقی مسئولانه عمل کند و با توسعه ظرفیت‌های پرداخت و تجارت الکترونیک نقش کوچکی در کاهش مصرف کاغذ، کاهش ترافیک و معضلات و گرفتاری‌های اجتماعی داشته باشد تا مردم و شهروندان ایران عزیز بتوانند با خیال راحت به زندگی و کسب‌وکار خود بپردازند و از منظر حوزه پرداخت و امور اجرایی آن کمترین دغدغه را داشته باشند.

بر همین اساس ما در برندینگ جدید شعار سپ را «برای پرداختن به زندگی...» انتخاب کردیم تا همیشه به خودمان و مخاطبانمان یادآوری کنیم که ما هستیم تا مردم و مشتریان راحت‌تر زندگی کنند و فرصت و زمان بیشتری را برای پرداخت به زندگی داشته باشند.

سپ به‌عنوان یک پلتفرم پرداخت انواع راه‌حل‌های پرداخت و تجارت الکترونیک را ارائه می‌دهد تا مردم کمتر نیاز داشته باشند برای کارهای پرداختی وقت بگذارند و بتوانند از فرصت‌های ایجادشده برای زندگی و لذت بردن استفاده کنند.

خوب که نگاه کنیم مأموریت اصلی و اجتماعی این شرکت در کنار همه دستاوردها و رتبه‌ها این است که زندگی بهتری برای مردم بسازد و این شعار بر این جنبه تأکید دارد.

در پایان اعلام می‌کنم از دیدگاه ما بازآفرینی برند شرکت سرآغاز یک‌راه تازه برای ورود به دهه سوم حیات و فعالیت شرکت محسوب می‌شود و قطعاً برای بنده و تک‌تک همکارانم در مدیریت‌های شرکت زمینه‌ساز تلاش‌های بسیار برای حفظ و ارتقا شرکت در بازار رقابتی و همچنین زیست اجتماعی شرکت خواهد بود.

در اینجا لازم می‌دانم از همراهی و همدلی هیئت‌مدیره محترم در این پروژه کلیدی تشکر کنم و از زحمات عوامل اجرایی این پروژه در شرکت هزار و یک برندینگ اشاره و واحد ارتباطات سپ قدردانی کنم. با آرزوی موفقیت سپ



گزارشی از حضور بانک سامان
در نمایشگاه بین‌المللی «ایران آگرو فود ۲۰۲۲»

صنایع غذایی به بانک سامان نگاهی امیدوار دارند

| محمد صادق عابدینی |

بیست و نهمین نمایشگاه بین‌المللی صنایع کشاورزی، مواد غذایی، ماشین‌آلات و صنایع وابسته «ایران آگرو فود ۲۰۲۲» از ۲۷ تا ۳۰ خردادماه ۱۴۰۱ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برپا بود.

بانک سامان با هدف همراهی و حمایت از فعالان این صنایع مهم، مانند سال‌های گذشته حضور فعالی در این نمایشگاه داشت.

نمایشگاه بین‌المللی «ایران آگرو فود» مهم‌ترین رخداد نمایشگاهی صنایع غذایی در ایران است. هدف از برگزاری این نمایشگاه معرفی توان تولید و صادرات ایران در زمینه صنایع کشاورزی، صنایع غذایی، ماشین‌آلات و صنایع وابسته است. برپایی این نمایشگاه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران فرصتی بود تا برندهای معتبر مواد غذایی، در کنار یکدیگر جمع شوند و آخرین محصولات خود را ارائه کنند.

در طول برگزاری بیست و نهمین نمایشگاه بین‌المللی صنایع کشاورزی، مواد غذایی، ماشین‌آلات و صنایع وابسته، کارشناسان بانک سامان، با حضور در غرفه بانک در سالن ۳۱۸ و مراجعه به غرفه شرکت‌ها و صنایع حاضر در سالن‌های مختلف این نمایشگاه، ارتباط دوسویه‌ای را برای معرفی خدمات نوین بانک سامان به شرکت‌های حاضر در نمایشگاه «ایران آگرو فود» برقرار کردند. غرفه یکی از شرکت‌های تولیدی مواد غذایی که دفتر مرکزی آن در خراسان رضوی و شهر مشهد قرار دارد، میزبان کارشناسان بانک سامان بود. مدیرعامل شرکت «تک سا» که در زمینه تولید مواد کنسروی، فعالیت دارد، در جلسه کوتاهی که با حضور دو تن از مدیران و معاونان شعب بانک سامان برگزار شد، مهم‌ترین نیاز شرکت تولیدی خود را تأمین سرمایه در گردش عنوان کرد. کارشناسان بانک سامان با طرح پرسش‌هایی در خصوص گردش مالی شرکت و میزان فروش داخلی و خارجی این شرکت تولیدی و نحوه فروش ارز ناشی از صادرات، متناسب با شرایط شرکت پیشنهادهایی برای همکاری بانک سامان برای تأمین خدمات بانکی موردنیاز این برند تولیدکننده مواد غذایی ارائه دادند. همچنین به دلیل حضور دفتر شرکت مذکور در شهر مشهد، هماهنگی‌های لازم برای مراجعه همکاران بانک سامان در آن شهر جهت تکمیل فرآیند همکاری ارائه شد.

حضور دلگرم‌کننده بانک سامان در ایران آگرو فود

سیدمحمد میرحسینی، رئیس شعبه بازار کفایش‌های بانک سامان که برای معرفی خدمات بانک در نمایشگاه «ایران آگرو فود ۲۰۲۲» حاضر شده بود، گفت: «بانک سامان تنها بانک حاضر در نمایشگاه بود و به همین دلیل شرکت‌های حاضر در ایران آگرو فود، ضمن انتقاد از کم‌رنگ بودن حضور دیگر بانک‌ها در صنایع غذایی و کشاورزی، از حضور بانک سامان در این نمایشگاه و حمایت این بانک از صنعت مهم مواد غذایی و صنایع وابسته، استقبال خوبی کردند.»

میرحسینی، با اشاره به برنامه ۴ سال آینده بانک سامان برای جذب مشتریان



مشتریان جدید و تشویق مشتریان قدیمی به همکاری بیشتر شده است.

حمایت بانک سامان از صنایع غذایی

ایرج اسکندری، رئیس هیات مدیره شرکت «ویلو پروتئین پارس»، تولیدکننده محصولات برند «ویلورا» و از شرکای شرکت «پروتئین ایران» با برند «شیلتون»، با اشاره به اینکه از سال ۱۳۸۵، به جرگه مشتریان بانک سامان پیوسته است، گفت: «ما از جمله مشتریان قدیمی بانک سامان هستیم و تقریباً ۹۰ درصد تراکنش های مالی شرکت از طریق این بانک انجام می شود.»

اسکندری با اشاره به حضور بانک سامان در نمایشگاه «ایران آگرو فود»، تأکید کرد: «حضور بانک سامان به عنوان حامی صنایع غذایی در نمایشگاه را گرامی می داریم و حمایت این بانک از صنایع تولیدی را باعث رونق تولید می دانیم.» وی دلیل استمرار همکاری با بانک سامان را خدمات خوب بانکی در کنار رفتار حرفه ای کارکنان و مدیران بانک عنوان کرد و افزود: «در رابطه با حواله های ارزی و سوئیفت و تسهیلاتی که از بانک سامان دریافت کرده ایم رضایت کاملی داریم و امیدوارم همکاری با این بانک را افزایش دهیم و کمک های بیشتری از بانک سامان دریافت کنیم و خطوط تولید بیشتری راه اندازی کنیم.»

این فعال حوزه صنایع غذایی، با اشاره به اینکه بانک سامان می تواند با ارائه تسهیلات ارزان قیمت به شرکت های فعال در این حوزه، کمک کند، تأکید کرد: «تسهیلات ارزان قیمت باعث می شود شرکت های تولیدی محصول نهایی خود را با هزینه پایین تری به بازار عرضه کنند و همین موضوع به رونق تولید کمک کند.»

اسکندری با اشاره به اینکه بیش از یک دهه است که مبادلات ارزی شرکت از طریق بانک سامان انجام می شود، ادامه داد: «بانک سامان در همه زمینه ها به خصوص در مسئله واردات و صادرات به کمک شرکت ما و دیگر شرکت های تولیدی آمده و در زمینه نقل و انتقال ارز به خصوص در شرایط تحریم کمک های ارائه شده از طرف بانک رضایت بخش بوده است.»

یادآور می شود، بانک سامان سالانه با حضور در نمایشگاه های تخصصی حمایت و پشتیبانی خود از صنایع تولیدی کشور را اعلام می کند و بر دایره همکاری خود با تولیدکنندگان می افزاید.

خرد و متوسط در بخش بازرگانی و اصناف، ادامه داد: «بیشتر شرکت های حاضر در نمایشگاه ایران آگرو فود، از شرکت های سهامی خاص با مسئولیت محدود بودند و فرصت خوبی برای معرفی خدمات بانک سامان به خصوص به شرکت ها و صنایع مستقر در شهرستان ها بود.»

جوان گرایی بانک سامان عامل موفقیت این بانک است

سید حسین حسینی، مدیرعامل شرکت «فرزین تجارت داریان» که با برند جای فرزین در نمایشگاه ایران آگرو فود ۲۰۲۲ حاضر شده بود، گفت: «ما چندین سال است که از مشتریان بانک سامان هستیم. سامان در حوزه ارزی از جمله بانک های توانمند است و در زمینه مبادلات ارزی از خدمات بانک سامان استفاده می کنیم.»

حسینی با اشاره به دریافت تسهیلات بانکی از بانک سامان، گفت: «ما به عنوان فعالان اقتصادی برای دریافت تسهیلات به این بانک مراجعه کردیم و حمایت بانک سامان از صنایع را از نزدیک دیدیم.»

وی با ابراز امیدواری از گسترش همکاری با بانک سامان، بیان داشت: «امیدوارم با نرخ های رقابتی که بانک سامان در خصوص حواله های ارزی ارائه می کند، بتوانیم فعالیت ارزی شرکت را توسعه دهیم.»

حسینی با اشاره به اینکه از سال ۱۳۸۴ مشتری بانک سامان است، افزود: «بانک سامان با مدیران خوبی که دارد در دوره هایی مانند سخت شدن تحریم های ارزی خیلی سریع راه حل های مناسب را ارائه داده است، به خصوص برای شرکت ما که برای واردات چای از سریلانکا نیازمند ارائه حواله های ارزی بودیم، کمک بانک سامان باعث تسهیل و تسریع کارها شد.»

وی با بیان اینکه خدمات ربالی بانک سامان به خصوص تسهیلات ارائه شده از سوی این بانک، باعث رونق گرفتن فعالیت های اقتصادی می شود، گفت: «انتظار ما این است که بانک سامان در کنار شرکت های تولیدی باقی بماند و در بحران های مالی که برای این شرکت ها رخ می دهد از آن ها حمایت کند.» مدیرعامل شرکت «فرزین تجارت داریان» با تقدیر از جوان گرایی بانک سامان در انتخاب مدیران شعب بانک، تأکید کرد: «مدیران جوان با توجه به روحیه ای که دارند در ارتباط با مشتریان توانایی جذب بیشتری دارند و در چند سال اخیر بانک سامان با جوان گرایی در سطح مدیران باعث جذب



پلتفرم یوبانک

مراسم رونمایی از اپلیکیشن یوبانک با حضور مدیران ارشد بانک و کارشناسان ۲۷ خرداد در سالن کوه نور هتل اوین برگزار شد. بانک سامان بار دیگر با ارائه اپلیکیشن یوبانک، پیشرو بودن خود را در ارائه خدمات بدیع بانکی اثبات کرد. این پلتفرم به منظور افزایش تسهیل و تعمیق ارتباط با مشتریان بر تر بانک و افزایش وفاداری ایشان طراحی و پیاده‌سازی شده است.





عکس‌ها: نیلوفر فیاض

آیا حین صحبت کردن برای یافتن کلمات گیر می کنید؟ در اینجا یک روش سریع برای بهتر شدن به شما ارائه می کنیم

آیا هنگام حرف زدن کلمات را فراموش می کنید؟



سامان جمشیدی
مدرس آکادمی سامان

بیشتر شما هنگام خواندن یا شنیدن به راحتی کلماتی مثل laborious, gig antic, unrehearsed و outplay را می شناسید اما حین صحبت کردن یا نوشتن از آنها استفاده نمی کنید (واژگان غیرفعال) و واژگان فعال برای اغلب افراد کلمات رایجی مثل eat, sleep, run و wash هستند. افرادی که حین صحبت کردن برای یافتن کلمات مشکل دارند حتی واژگان فعال کمتری دارند، بنابراین حتی در دوستانه ترین موقعیت ها هم برای آنچه می خواهند بگویند تلاش زیادی می کنند.

برای اینکه در استفاده از کلمات مشکل نداشته باشید چه کاری می توانید انجام دهید؟

اگر علت فراموشی یا مکث شما اضطراب است، بهترین راهکار این است که به تدریج خودتان را در معرض موقعیت های اضطراب آور قرار دهید. <https://lemongrad.com/why-you-lose-confidence-when-speaking-in-group> اگر از حرف زدن در یک گروه می ترسید، این کار را انجام دهید. اگر از سؤال کردن در یک کلاس یا گروه می ترسید، این کار را انجام دهید. اگر از مخاطب قرار دادن شنوندگان می ترسید، این کار را انجام دهید. برای این اضطراب هیچ راه فراری وجود ندارد. هیچ راه دیگری نیست. باید بدهی خودتان را پرداخت کنید. نکته کلیدی این است که از چالش های کوچک شروع کنید و به تدریج با چالش های بزرگ تر روبه رو شوید (به همین دلیل از کلمه تدریجی استفاده کردم). <https://lemongrad.com/you-can-achieve-much-more-in-3-years-than-you-think> بنابراین اگر می خواهید با پرسیدن سؤال شروع کنید، ابتدا یک سؤال کوتاه و تمرین شده بپرسید و با افزایش اعتماد به نفس، سؤالات بلندتر و بداهه بپرسید. همین امر در مورد مخاطب قرار دادن شنوندگان نیز صدق می کند. با گروه های کوچک شروع کنید و بعد به تدریج گروه ها را بزرگ تر کنید. برای مشکل دوم، راه حل بلند مدت آن است که به طور منظم بخوانید و گوش دهید، کلمات

آیا به دلیل اینکه کلمه مناسب را برای آنچه می خواهید بگویید پیدا نمی کنید، حین صحبت کردن گیر می افتید؟ شما می دانید به زبان مادری چه می خواهید بگویید، اما به انگلیسی نمی دانید. متأسفانه هنگام حرف زدن، خلاف نوشتن، از نعمت مکث کردن و به خاطر آوردن کلمه مناسب برای آنچه می خواهید بگویید، محروم هستید. باید کلمه را در کسری از ثانیه به یاد بیاورید. در غیر این صورت ناچارید مکث کنید و به این ترتیب صحبت شما و همینطور اعتماد به نفستان تخریب می شود. در این مطلب به شما می گویم که چرا حین صحبت کردن مکث های طولانی ناخوشایند ایجاد می شود و چگونه می توانید تکرار این مکث ها را کاهش دهید. این مطلب را بخوانید تا یک روش سریع یاد بگیرید. چرا حین صحبت کردن در یافتن کلمات گیر می کنید؟ افراد حین صحبت کردن به دو دلیل تلاش می کنند کلمات مناسب را به خاطر بیاورند:

ترس یا اضطراب صحنه

آیا در موقعیتی مثل حرف زدن در یک گروه کوچک یا صحبت کردن با مخاطبان قرار داشته اید که مثل کف دستتان با موضوع آشنا بودید اما فراموش کردید چطور آن را به زبان بیاورید؟ این اتفاق به دلیل اضطراب رخ می دهد، نه آشنان بودن با آنچه می خواهید بگویید. ممکن بود در یک محیط راحت تر، عادی بمانید و بدون مکث صحبت کنید.

فقدان دایره لغات فعال

اما دلیل رایج تر برای آنکه در یافتن کلمات گیر کنید این است که واژگان فعال کافی در اختیار ندارید. واژگان فعال، خلاف واژگان غیرفعال، لغاتی هستند که می توانید از آنها در گفتار و نوشتار استفاده کنید. تقریباً برای همه ما بخش زیاد و غافلگیرکننده ای از لغات غیرفعال هستند؛ یعنی حین خواندن و گوش دادن معنی آنها را می دانیم اما هنگام حرف زدن و نوشتن نمی توانیم به سرعت از آنها استفاده کنیم. مثال زیر نسبت این دو نوع واژگان برای اغلب ما را نشان می دهد:

جدید را علامت گذاری کنید، آنها را در فرهنگ لغت پیدا کنید و از همه مهم تر از آنها استفاده کنید. اما افرادی که با مشکل مکث کردن مواجهند نیاز به راهکاری دارند تا مشکل آنها را در کوتاه مدت یا میان مدت به طور چشمگیری برطرف کند؛ راه حل اینجاست.

یک روش سریع برای کاهش تعداد مکث ها

بعد از پایان یک گفت و گو، کلماتی را که بخاطر آنها مکث کردید بنویسید (به زبان مادری خودتان). ممکن است کلمه را در انگلیسی به خاطر نیاورید، اما مطمئناً به زبان مادری خودتان به یاد می آورید. درست است؟ به یک فرهنگ لغت دو زبانه یا ابزار آنلاین مثل Google Translate مراجعه کنید تا ببینید که کدام یک از کلمه های انگلیسی را می توانید جایگزین آنها کنید. به تلفظ آنها گوش دهید و ببینید در جملات مختلف چگونه استفاده می شوند.

قویاً توصیه می کنیم که این کلمات را به همراه چند مثال یادداشت کنید. با استفاده از تکنیک تکرار فاصله دار از این کلمات استفاده کنید تا برای مدت طولانی آنها را به خاطر بسپارید. در ادامه مطلب بیشتر درباره این موضوع صحبت می کنیم. ممکن است این کار سخت به نظر برسد، اما اینطور نیست. فقط باید به آن عادت کنید.

مزیت مهم این روش

از طریق یادداشت کردن کلماتی که موجب مکث شما شده اند، مستقیماً به کلمات مشکل ساز حمله می کنید. درست؟ به این ترتیب، این روش نوعی جراحی تهاجمی است و برای دست یافتن به سطحی قابل قبول برای افرادی که مکرراً مکث می کنند، به زمان کمتری نیاز است. این کار تضاد آشکاری با ساختن دایره لغات از طریق خواندن و گوش دادن دارد. هنگامی که دایره لغات خودتان را می سازید به مجموعه واژگان خود اضافه می کنید و لزوماً نقاط ضعف تان را هدف قرار نمی دهید.

این یک روش سریع برای کاهش مکث هاست اما برای ساختن واژگان باید به خواندن و گوش دادن کلی و همچنین جست و جوی کلمات جدید ادامه دهید. همچنین، هنگامی که به صورت مکرر در معرض کلمات قرار می گیرید (از طریق خواندن و گوش دادن)، این یادگیری به تدریج کلمات را به صورت عمیق تری وارد واژگان فعال شما می کند.

چقدر طول می کشد؟

خبر خوب اینکه ما برای بیش از ۹۰ درصد گفت و گوهایمان فقط ۲۸۰۰ کلمه استفاده می کنیم و بسیاری از این کلمات در حال حاضر در واژگان فعال ما قرار دارند (مثال: run, eat, sit, walk, bird, road, و غیره).

این بدان معناست که احتمالاً شما باید چند صد کلمه دیگر را یاد بگیرید تا تعداد مکث هایتان کاهش یابد (شاید برای افرادی که در سطح مبتدی هستند این تعداد هزار کلمه باشد). اگر به طور منظم تلاش کنید می توانید ظرف چند ماه این خلأ را پر کنید و سپس اجازه دهید دایره لغات شما به تدریج و طی خواندن و گوش دادن عادی گسترش یابد.

تمرین خود را به روش زیر مؤثرتر کنید

با تکرار فاصله دار فهرست کلماتی که یاد می گیرید و استفاده فعالانه از آنها، می توانید تمرین مؤثرتری داشته باشید. هر چه بیشتر از این کلمات استفاده کنید، عمق آنها در واژگان فعال شما بیشتر شده و به صورت روان تری در روابط

روزمه شما جاری می شوند. البته لازم است برای استفاده از این کلمات منتظر یک گفت و گوی واقعی باشید. شما می توانید و باید - با ساختن جملات، در تمرینات انفرادی خود از آنها استفاده کنید. من این کار را به این شکل انجام دادم. - <https://lemongrad.com/how-i-improved-my-active-vocabulary>

کلید این کار تکرار است. این همان چیزی است که نورمن لوویز در کتاب «بهتر انگلیسی حرف بزنید بهتر انگلیسی بنویسید» توصیه می کند: راز موفقیت در ساختن واژگان، تکرار است. طی این مسافت بیشتر کاملاً معقول است زیرا شما به یک نقطه ضعف - با دقت بالا - حمله می کنید؛ فهرست کلماتی که موجب مکث شما می شوند نباید زیاد طولانی باشد، اما شما از نتایج آن در تمام عمرتان بهره می برید.

نکته نهایی

هنگامی که در مسیر کاهش تعداد مکث هایتان هستید، هیچ اشکالی ندارد اطراف کلمه را بگردید و منظور تان را کمی طولانی تر و با دقت کمتر توضیح دهید. این کار بهتر از مکث کردن است. در مثال زیر، جمله اول توضیح دقیق تر است. جمله دوم تا حدودی غیرمستقیم است اما به هر حال مفهوم را می رساند.

The shopkeeper cheated me by selling food item past its expiry date. (فروشنده با فروختن غذای تاریخ گذشته تقلب کرد).

The shopkeeper cheated me by selling food item past its expiry date. (فروشنده با فروختن غذایی که فاسد شده بود صداقت نداشت). He was out of breath after climbing five floors (او بعد از بالا رفتن از پنج طبقه نفسش بند آمده بود).

He was breathing heavily after climbing five floors (او بعد از بالا رفتن از پنج طبقه به سختی نفس می کشید).

After the cake-cutting ceremony, friends slapped/ smashed the cake on his face (بعد از مراسم بریدن کیک، دوستان کیک را به صورتش زدند).

After the cake-cutting ceremony, friends forcefully applied the cake on his face (بعد از مراسم بریدن کیک، دوستان به زور کیک را روی صورتش مالیدند).

مردم متوجه نمی شوند که شما کلمه با دقت کمتر را انتخاب کرده اید؛ مگر آنکه بیش از غیرمستقیم باشد. - <https://www.inc.com/carmine-gallo/you-are-not-center-of-universe-admit-it-youll-be-more-confident-than-ever-according-to-science.html> وقتی شروع به ساختن واژگان خود می کنید، به تدریج کلمات دقیق تری نیز استفاده خواهید کرد.

خلاصه

اگر به دلیل پیدا نکردن کلمه مناسب برای آنچه می خواهید بگویید، حین صحبت کردن گیر می افتید، شروع به نوشتن کلمات چالشی به زبان مادری تان کنید. بعد از هر گفت و گو، نزدیک ترین کلمه انگلیسی به کلماتی که نوشته اید را پیدا کرده، چند مثال از آنها را در جمله یادداشت کنید و از تکنیک تکرار فاصله دار استفاده کنید. مهم تر از همه اینکه، از این کلمات در جمله استفاده کنید. یادگیری فقط چند صد کلمه می تواند تعداد مکث های شما را برای یک عمر به طور چشمگیری کاهش دهد؛ بنابراین تلاش شما ارزشمند است.



گفت و گو با همکاران دفتر بانکداری اختصاصی قم

تحقق اهداف با همکاری روسای شعب

| جعفر تکبیری |

کرد: این ظرفیت در دفتر بانکداری اختصاصی قم وجود دارد که در کنار شعب و با همکاری روسای شعب زیرمجموعه دفتر بانکداری اختصاصی قم، بازار هدف و مشتریان خاص را در شهرستان‌های مختلف شناسایی کنیم و جلسات و بازاریابی‌های مختلفی را در این حوزه انجام دهیم.

غافله‌باشی سپس به عملکرد هم‌تیمی‌های خود اشاره کرد و گفت: ما در این دفتر هم‌تیمی‌های بسیار خوبی داریم که در پوشش این اهداف نقش بسیار خوبی داشتند؛ از جمله آقای امیرمحمد هاشمی از همکاران با سابقه که به عنوان دستیار در دفتر بانکداری اختصاصی فعالیت می‌کنند و سرکار خانم کاویانی که به عنوان مسئول دفتر کار هماهنگی دفتر را انجام می‌دهند.

وی در پایان این گفت‌وگو اظهار کرد: باید به این نکته اشاره کنم که دفتر بانکداری اختصاصی قم در آخرین گزارش منتشر شده موفق شده رتبه نخست را به خود اختصاص دهد که از هم‌تیمی‌های عزیزم کمال تشکر را دارم. از همکاران محترم در مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی نیز که برای رسیدن به هدف ما را حمایت کردند تشکر می‌کنم و امیدوارم در ادامه مسیر بتوانیم بیش از پیش در راستای استراتژی و اهداف بانک قدم برداریم.

مشاور مشتری هستیم

امیرمحمد هاشمی از همکاران دفتر بانکداری اختصاصی قم نیز در این گفت‌وگو با اشاره به اینکه از سال ۹۲ در خدمت بانک سامان است و از سال ۱۴۰۰ هم‌زمان با افتتاح دفتر بانکداری اختصاصی قم در تیم این دفتر مشغول به کار شده، عنوان کرد: در این دفتر امور مربوط به مشتریان خاص و ویژه بانک انجام می‌شود. این امور شامل یادآوری سررسید سپرده‌ها، شرایط جدید سپرده‌گذاری در بانک و امور غیربانکی مثل خدمات بیمه‌ای تکمیلی، ثالث و بدنه و خدمات مسافرتی شامل تشریفات فرودگاهی (CIP) و رزرو بلیت هواپیمایی و هتل است.

وی سپس عنوان کرد: ما در این دفتر مشاور مشتری هستیم و در حوزه بانکی، سرمایه‌گذاری، اعتباری و سبک زندگی به مشتری مشاوره می‌دهیم.

دفتر بانکداری اختصاصی قم یکی از مهم‌ترین دفاتر مدیریت بانکداری اختصاصی است که در آخرین گزارش منتشر شده توسط این مدیریت توانسته رتبه نخست در بین دفاتر بانکداری اختصاصی را کسب کند. از این رو در گفت‌وگویی با همکاران این دفتر به معرفی اقدامات صورت گرفته در دفتر بانکداری اختصاصی قم پرداختیم.

سید محمدامین غافله‌باشی، رئیس دفتر بانکداری اختصاصی قم در گفت‌وگو با خبرنگار سامان رسانه با اشاره به اینکه یک سال از افتتاح این دفتر در شهر قم می‌گذرد، عنوان کرد: با نگاهی که مدیران ارشد به راه‌اندازی دفتر بانکداری اختصاصی قم داشتند، ما کوشیدیم که علاوه بر ظرفیت‌های مختلف داخل استان اعم از صنایع و شهرک‌های صنعتی، بتوانیم صاحبان این کسب‌وکارها را در دفتر اختصاصی جذب کنیم و با توجه به مشغله شعب در زمینه بازاریابی و برگزاری جلسات، از طریق دفتر اهتمام بیشتری داشته باشیم.

وی سپس ادامه داد: علاوه بر این ما جلساتی با مشتریان خاص شعب زیرمجموعه داشتیم و با توجه به معرفی دفتر اختصاصی به مشتریان خاص، شاهد بودیم که این دسته از مشتریان منابع بیشتری را در بانک سامان سپرده‌گذاری کردند. غافله‌باشی در ادامه اظهار کرد: نکته مهم در تجربیات یک سال گذشته داشتیم، تعامل و همکاری با شعب زیرمجموعه بود. به طوری که با همراهی و همکاری روسای شعب از جمله آقای مجاهدی و مردانی توانستیم به اهداف سال اول دفتر دست پیدا کنیم و امیدواریم با همراهی بیشتر شعب در سال‌های آینده این مسیر را با موفقیت ادامه دهیم.

رئیس دفتر بانکداری اختصاصی قم همچنین اضافه کرد: با توجه به اینکه استان دارای مشتریان پر ظرفیت شرکتی و صنفی زیادی است و ما در دفاتر اختصاصی امکان ارائه خدمات کامل به آنها را نداریم، موفق شدیم این مشتریان را به شعب معرفی کنیم و آنها خدمات ارزی و تسهیلاتی را از شعب دریافت کنند. این اتفاق باعث شد، در حالی که ما در جذب سپرده موفق بودیم، بتوانیم در حوزه‌های دیگر نیز در کنار شعب برای تحقق اهداف بانک گام برداریم. وی خاطرنشان



| فرشاد شهاب پور |
| کارشناس بازاریابی اینترنتی |

نکاتی برای دریافت درگاه اینترنتی

امروزه با رشد فناوری اطلاعات و افزایش حجم مبادلات تجاری بین دولت‌ها، شرکت‌های بزرگ و همچنین افزایش تجارت و کسب و کار بین جوامع انسانی، استفاده از روش‌های قدیمی مبادله و تجارت کارآیی خود را از دست داده و روش‌های نوین پرداخت جایگزین روش‌های سنتی شده است.

سایت‌هایی که نیاز به فروش محصول یا خدمات دارند، برای اینکه مشتریان بتوانند پرداختی‌های خود را روی سایت انجام دهند نیاز به درگاه پرداخت بانکی دارند. درگاه‌های واسطه، به عنوان پرداخت‌یارهای رسمی بانک مرکزی، روال پرداخت اینترنتی کسب و کارها را راحت کرده‌اند.

درگاه‌های واسطه به عنوان واسطی بین کسب و کارها و بانک مرکزی عمل کرده و درگاه پرداخت واسطه ارائه می‌دهند.

اما چند نکته مهم قبل از دریافت درگاه پرداخت اکترونیک سامان کیش:

روش‌های درخواست درگاه

در صورتی که تصمیم دارید برای سایت خود از درگاه پرداخت استفاده کنید، به راحتی می‌توانید این درگاه را روی سایت‌تان راه اندازی کنید. درگاه پرداخت اینترنتی یک سرویس مالی است که برای تجارت الکترونیک عرضه شده است.

در درگاه‌های پرداخت، مشتریان از کارت‌های اعتباری خود برای خرید از کسب و کارهای اینترنتی استفاده می‌کنند. درگاه پرداخت می‌تواند توسط یک بانک یا یک شرکت مالی در اختیار و بسایت‌ها قرار گیرد.

مشتریان می‌توانند از ۴ روش اقدام به دریافت درگاه کنند:

مراجعه به بانک‌های طرف قرارداد
از طریق شعبه‌های پرداخت سامان در سراسر کشور
از طریق تکمیل فرم در سایت www.sep.ir
از طریق کارشناسان اداره بازاریابی واحد کسب و کار نوین

شرایط اخذ درگاه اینترنتی

در درگاه‌های پرداخت آنلاین مشتریان از کارت‌های اعتباری عضو شتاب خود برای خرید از سایت‌های اینترنتی استفاده می‌کنند. درگاه پرداخت می‌تواند توسط یک بانک رسمی یا یک شرکت مالی غیردولتی (خصوصی)

در اختیار سایت‌ها قرار گیرد. درگاه‌های پرداخت اینترنتی برای انتقال پول، پرداخت اینترنتی قبض، خدمات موبایلی و مواردی از این دست به کار می‌روند.

برای اخذ درگاه اینترنتی، چه شرایطی لازم است؟

دارا بودن نماد اعتماد الکترونیکی

دارا بودن کد رهگیری مالیاتی

تکمیل فرم تفصیلی خدمات پرداخت اینترنتی

قیمت‌گذاری منطقی محصولات و خدمات

دارا بودن قسمت تماس با ما، فعال بودن و آماده بهره برداری از سایت

حساب مشتری باید جزو بانک‌های طرف قرارداد شرکت پرداخت سامان باشد

مدارک مورد نیاز جهت اخذ درگاه پرداخت (ویژه اشخاص حقوقی)

فرم ثبت نام خدمات پرداخت اینترنتی

اصل قرارداد مهر و امضا شده در دو نسخه

تصویر کارت ملی (رو) و شناسنامه مدیران و مسئولین صاحب امضا (صفحه اول)

تصویر روزنامه رسمی و آگهی تاسیس (دارای شناسه ملی)

آگهی آخرین تغییرات (نشانی و ...)

پروانه کسب یا جواز کار (در خصوص پذیرندگان پریسک طبق الزامات شاپرک)

مدارک مورد نیاز جهت اخذ درگاه پرداخت (ویژه اشخاص حقیقی)

فرم ثبت نام خدمات پرداخت اینترنتی

اصل قرارداد امضا شده در دو نسخه

تصویر برابر اصل کارت ملی (رو) و شناسنامه (صفحه اول)

تصویر اجاره نامه یا سند مالکیت

تکمیل فرم تعهد نامه رعایت الزامات استفاده از درگاه پرداخت اینترنتی

سامان (با حضور فرد متقاضی در دفتر مرکزی یا شعب)

همکاران گرامی می‌توانند سوالات خود را در مورد درگاه پرداخت از طریق پست الکترونیکی f.shahabpoor@sep.ir در میان بگذارند.



معرفی واحد ارتباط با مشتریان (مرکز تماس سپ)



این مرکز در تیرماه سال ۱۳۹۷ به پارک فناوری پردیس منتقل شد.

سرمایه‌های انسانی:

همکارانی که به عنوان کارشناس CRM مشغول فعالیت هستند از توانایی‌هایی موثر و مهم مانند برقراری ارتباط با دیگران خصوصا مشتریان و توانایی اقناع مدیران و سایر اعضای تیم برای پذیرش راه حل رفع مشکلات برخوردار هستند. همکاران مرکز تماس آموزش دیده‌اند تا بتوانند با آرامش در پیچیده‌ترین شرایط، ناراضی‌ترین مشتریان را قانع کنند. صبر و حوصله در کنار قدرت برقراری ارتباط، از دیگر ویژگی‌های شخصیتی همکاران ارتباط با مشتری است.

این همکاران نیروهای حرفه‌ای و متخصصی هستند که تخصص‌های اصلی مربوط به حرفه خود شامل:

- آموزه‌های زمینه‌ای نحوه برقراری ارتباط با مشتریان

- مهارت‌های مذاکره

- شناسایی و رفع مشکلات مشتریان

- اقناع سازمان نسبت به حساسیت امور مشتریان

- بررسی فرآیندها و فعالیت‌های موجود در واحد به منظور انطباق با استانداردها، دستورالعمل‌ها و قوانین موجود

کنترل و مدیریت تماس‌های ورودی

رسیدگی به شکایات و پیگیری آن‌ها تا حصول نتیجه

و ... را دارا بوده و در عین حال همواره در حال آموزش دیدن هستند. اطلاعات این مرکز همیشه به روز است و با توجه به اینکه همکاران جدیدترین خدمات را آموزش می‌بینند، می‌توانند جدیدترین خدمات را تست نموده و در رفع اشکالات آن، یاری رسان باشند. اولین بازخوردهای خدمات، توسط همکاران این واحد دریافت و به واحد مربوطه منعکس می‌شود. جدای از موارد ذکر شده، همکاران کنترل کیفی نیز وظیفه پایش و بررسی کیفی تماس‌ها و فعالیت‌ها، مطابق با شاخص‌های تعیین شده و شناسایی مشکلات و نیازمندی‌ها، جمع‌آوری، مستندسازی و تحلیل آنها به منظور حل ریشه‌ای مشکلات را عهده‌دار هستند. همچنین در این واحد، جهت رفع مغایرت‌های مشتریان، دو نفر از همکاران به طور

چطور می‌توانم به شما کمک کنم؟ سوالی است که شنیدن آن برای مخاطب حس اطمینان و آرامش ایجاد می‌کند؛ احساسی همراه با احترام، ارزش قائل شدن و مورد توجه قرار گرفتن.

از آنجایی که یکی از اصلی‌ترین رموز موفقیت و استمرار حیات در سازمان‌های مالی و خدماتی منوط به فرآیند نگهداشت مشتریان و نکاتی مانند جلب رضایتمندی، پاسخگویی به موقع به انتظارات و برطرف ساختن نیاز آن‌هاست، شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش از ۱۶ اسفند ۱۳۸۴ با اختصاص شماره تلفن ۰۲۱۸۴۰۸۰ و ایجاد مرکز تماس در شهر تبریز، امکان پاسخگویی به مشتریان را راه‌اندازی نمود. بعدها با توسعه شرکت و افزایش پذیرندگان و مشتریان، در سال ۱۳۹۰ مرکز تماس تهران نیز تاسیس گردید. یکی از مزیت‌های مرکز تماس سپ، وجود دو کال سنتر در دو موقعیت جغرافیایی متفاوت بوده که باعث بهبود عملکرد و چرخه پاسخگویی شده است. دلیل اصلی این موضوع فعال بودن حتماً حداقل یکی از دو مرکز در زمان‌های بحرانی مانند زلزله، برف شدید، ترافیک سنگین، اغتشاش اجتماعی، قطعی‌های مکرر برق و ... است.

امروز واحد CRM سپ شامل سه اداره با مجموع ۶۹ نفر نیروی فعال است:

اداره ارتباط با مشتری تبریز

اداره کنترل کیفی مرکز تماس (مستقر در ساختمان تبریز)

اداره ارتباط با مشتری تهران (مستقر در پارک فناوری پردیس)

ساختمان مرکز تماس تبریز:

این ساختمان در کوچه‌ای دنج از محله‌های اصیل تبریز واقع شده و شامل چهار طبقه است که هم اکنون از لحاظ عمرانی در حال بازسازی است. سه طبقه این ساختمان مربوط به محیط کاری پرسنل مرکز تماس و یک طبقه به فعالیت همکاران اداره کنترل کیفی اختصاص داده شده است.

ساختمان مرکز تماس تهران:

در ابتدا مرکز تماس تهران در ساختمان خردمند (شعبه شمال شرق تهران) راه‌اندازی شد سپس به دفتر مرکزی انتقال یافت.



شیوایی، مجتبی نژادسلطانی، محمدجواد بنایی، فرهاد زینالی فرید

افتخارات واحد مرکز تماس :

- ارتقای KPI واحد به بالای ۹۵ درصد و تثبیت آن
- کاهش میانگین زمان مکالمات به کمتر از ۳ دقیقه
- ثبت رکورد تعداد پاسخگویی ۲۲۰ هزار تماس در اسفند ۱۴۰۰
- کنترل کیفی مستمر تماس‌های ورودی کارشناسان و ارتقای کیفیت پاسخگویی
- راه اندازی سایت جامع مرکز تماس جهت یکپارچه سازی اطلاعات کارشناسان، روزرسانی اطلاعات و نحوه پاسخگویی تماس‌ها به‌وسیله مرجع درخت دانش
- راه اندازی سایت های شیفت تبریز و تهران به منظور دسترسی بدون محدودیت به شیفت‌ها و امکان تعویض شیفت در هر زمان از شبانه‌روز
- آموزش مستمر پرسنل و تشکیل کلاس‌ها و کارگاه‌های آموزشی و روزرسانی دانش
- ارائه مستمر فیدبک‌های کمی و کیفی به کارشناسان با هدف انگیزش و ارتقای ایشان
- راه‌اندازی سیستم IVR هوشمند با قابلیت‌های :
- اعلام مدت زمان تقریبی انتظار در صف در ابتدای تماس به مشتریان
- اعلام وضعیت‌های حاد یا مشکلات تسویه حساب‌ها و سوئیچ‌های تماس به مشتریان
- انتقال تماس‌های با اهمیت و مربوط به پذیرندگان خاص به صف تماس خلوت تر به منظور صرفه جویی در وقت مشتریان
- امکان ثبت اتوماتیک درخواست رول
- امکان رفع مشکل مسدودی رمز پذیرنده به صورت اتوماتیک از طریق ارسال پیامک
- امکان ضبط و بارگذاری پیغام‌های صوتی مختلف جهت بارگذاری روی سیستم IVR و اعلام به مشتری، بدون محدودیت
- طراحی و تغییر ساختار کلی و جزئی ورودی تماس‌ها و کنترل آنها از طریق کدهای مربوطه

متمركز مشغول دریافت موارد، پیگیری، حصول نتیجه و نهایتاً اعلام به مشتری هستند. در مجموع ۶۹ نفر از همکاران سب در بخش‌های مختلف پشتیبانی مشغول هستند که از این تعداد ۲۳ نفر در مرکز تماس تبریز، ۴۰ نفر در مرکز تماس تهران، ۳ نفر در بخش کنترل کیفی، ۲ نفر در بخش مغایرت، ۱ نفر به عنوان اپراتور پاسخگویی تلفن ۰۲۱۸۴۳۴۵۰۰۰ (در دفتر بهار) کار می‌کنند.

همچنین اکثر همکاران دارای تحصیلات عالی هستند، ۱۱ کاردان و دانشجوی کارشناسی، ۴۳ کارشناس، ۱۱ کارشناس ارشد و ۲ دانشجوی دکترا ثمره تلاش و پیشرفت فردی در کنار کار و حرفه همکاران مرکز تماس تبریز است.

برخی از همکاران مرکز تماس جزو باسابقه‌ترین نیروهای شرکت هستند؛ همکارانی که از اولین روزهای راه‌اندازی مرکز تماس، همراه سب بوده‌اند و ۱۶ سال افتخار همراهی با سب را در کارنامه خود دارند.

اسامی همکاران مرکز تماس :

خانم‌ها: مریم موسی نژاد، فرناز جواد، طاهره حاتمی، فریناز دانشفر، سمیه عیدی، اکرم فرنودیان، مرضیه زلفی، صبا پورعباسی، سامانه حسینیان، شالاله خوشنویس، فاطمه سالاریه، فرین نصرتی نیا، نگین زارع

آقایان: مسعود برغمندی، بابک کلاهی، بهرام رازپوش نظری، میثم خدایاری، امیر یوسفی اقدام، امیر مقدم، امیرسالار شصتی، نریمان جعفری مقدم، میلاد سامانلو، محمد هاشمی، امین خانمحمدی، حمید ده پور، رسول رحمتوند، کامیاب مهدیانی، وحید صدیق، مهدی عراقی، امیر حبیبی، مجید محبی، عبدالغفار شیرمحمدلی، پژمان رسولی، حامد جلیلی، امید شاهوردی، سیدمحمد میرحسینی، علی حسینیان، امید اردکانی‌زاده، شروین داراب، فرشاد مهدیخانی، محمدجواد حمیدی، فرزاد فرهادزاده، وحید بسیم کمند، حسن بایرامی، آرش زاهدی، فرزاد علی‌آبادی، جواد جلالی، مرتضی طاهری، مقداد جعفری، امید هزاروسی، صائب تقی‌زاده، رامین جعفرنژاد، علی اصغر رحمانی، محمدرضا ربیعی، دانا نیک‌پی، مهدی مرسل‌زاده، علیرضا مهنافر، میثم مسیبی، رضا جلیلی، اکبر همرنگ، وحید رحمانی، سجاد میرزاقاسم خانی، مهرداد باجلان، امیر رقیب، محسن موسوی، سیدمصطفی حسینی

تکنولوژی فناوری اطلاعات در صنعت مدرن بانکداری

| آرش آذین فر |



پیشرفت در تکنولوژی مجموعه ای از تغییرات ایجاد شده در تجارت بانکداری است.

تکنولوژی، محصولات پیشنهادی، جدید و کانال های ارائه خدمات به کارگرفته شده توسط بانک ها را در صنعت بانکداری تبدیل کرده است. همچنین تکنولوژی تا حد زیادی بازار و خط مشی های کلی بانک ها را تحت تاثیر قرار داده است.

محصولات متنوع

تجهیزات پرداخت الکترونیکی شامل کارت های اعتباری چند منظوره، کارت های بدهی، کارت های پیش پرداخت و کارت های شارژ هوشمند برای پرداخت فراتر از شبکه ها مثل اینترنت هستند. بانک ها می توانند آخرین تکنولوژی را برای ارائه پول الکترونیکی، کیف پول های الکترونیکی و سیستم های پرداخت الکترونیکی به کار گیرند. پول الکترونیکی شامل ایجاد بدهی در ترازنامه از یک صادرکننده است. این ها برای مشتری یک ارزش اسمی فراهم خواهند کرد. بطور بالقوه، هزینه های پایین تر معامله، سهولت در بکارگیری، برداشت با امنیت و سطح قابل قبول عمومی، نقش مهمی در رواج دادنشان بازی خواهند کرد. در آینده پول الکترونیکی ذخیره شده روی کارت ها می تواند جایگزین خود پول نقد شوند.

کانال های متناوب ارائه خدمات

دستگاه های خودپرداز، تلفن بانک، اینترنت بانک، همراه بانک، کیوسک، پایانه های فروش و متصدی های امور بانکی در شعب کانال های متناوب فعال در ارائه خدمات به مشتریان در بانک ها هستند.

الف (خودپرداز ها)

خودپردازها به عنوان کانال ارائه خدمات برای استفاده مشتریان از محصولات بانکی به طور گسترده در کشورها وجود دارند. خودپرداز دستگاهی الکترونیکی است که به مشتریان بانک این امکان را می دهد تا در هر زمان به وسیله قراردادن کارت عابربانک خاصی در دستگاه و وارد کردن یک گذر واژه از حساب خود پول دریافت کرده یا موجودی حساب بانکی خود را بگیرند بدون اینکه نیاز به شمارشگر انسانی باشد. بسیاری از خودپردازها نیز به امکان واریز پول یا چک، جابه جایی پول میان حساب های بانکی و حتی خرید تمبر مجهز هستند. امروزه دستگاه های خودپرداز در ایران به شبکه شتاب متصل هستند. شبکه شتاب امکان برداشت و مشاهده موجودی را برای دارندگان کارت های بانک های عضو این شبکه از همه خودپردازها فراهم می آورد. دستگاه های خودپرداز برای مشتریان امکان برداشت وجه را خارج از زمان اداری و شعبه های بانکی مقدور می سازند. توسعه تکنولوژی، خودپردازها را از ماشین های ساده پرداخت وجه به شاخه های مجازی ارتقاء داده اند. امروزه خودپردازها شامل صفحه لمسی هستند که به مشتریان امکان ورود به اینترنت را داده و آنها می توانند از این طریق

کارهای بانکی خود را انجام دهند. در گذشته بانکداری برای بانک های خارجی و خصوصی در قالب مقررات وضع شده در شبکه و تعداد شعب، محدود شده بود. امروزه این بانک ها از طریق خودپردازهایی خارج از محدوده شعبه ای، به مشتریان دست پیدا می کنند.

ب) همراه بانک / اینترنت بانک

امروزه همراه بانک و اینترنت بانک بیشترین سهم را در کانال ارائه خدمات به مشتریان برای بانک ها ایفا می کنند. در حال حاضر پیشنهاد برای بانکداری آنلاین ناشی از تقاضای مشتری و فشارهای رقابتی است. طبق گزارش بانک اطلاعاتی بین المللی کروب^۲، در تحقیق به عمل آمده در ایالات متحده آمریکا در سال ۱۹۹۹، حدود ۱۰ میلیون نفر خدمات خود را بدون حضور در شعب بانک ها، از طریق بانکداری خانگی دریافت می کنند. بانکداری اینترنتی قادر به نگه داشتن هزینه ها به مراتب پایین تر نسبت به بانک های تاسیس شده بدون شعب خواهد بود. این امر، بانک ها را قادر به ارائه نرخ بهتر و خدمات سریع تر می کند. بانک وینکس پان^۳، اولین بانک اینترنتی بود که در سال ۱۹۹۹ شروع به کار کرد و در سال ۲۰۰۰، ۱۵۱ میلیون دلار را تنها با ۱۴ کارمند مدیریت نمود. بانک وینکس پان از طریق بانکداری اینترنتی، هزینه های خود را به حدی کاهش داده که سودآوری آن در یک بازه سه ماهه، اغلب یک درصد بالاتر از میانگین ملی ایالات متحده است. همچنین این بانک به یک درخواست وام در عرض ۳۰ ثانیه پاسخ می دهد. بر اساس تحقیقات انجام شده، انگلیس، آلمان، فرانسه، ایتالیا و اسپانیا تا سال ۲۰۰۴ حدود ۷۳ درصد از تجارت خود را در اروپا روی همراه بانک قرار داده اند. در ایتالیا که بیشترین پیشرفت در زمینه همراه بانک را در بین ۵ کشور فوق دارد، از سال ۲۰۰۴ بانکداری موبایل از بانکداری اینترنت پیشی گرفت.

همچنین اینترنت جست و جو برای بهترین تولید و خدمات را ممکن می سازد. جست و جویی برای دریافت ارزان ترین وام مسکن توسط هر بانکی در بازار می تواند عرض ثانیه ای در اینترنت صورت بگیرد. این دموکراسی اطلاعات، قدرت بسیار زیادی را در اختیار مشتری قرار می دهد. پیش پرداخت و وام محصولات، کسب و کارهای اساسی بانک ها در آینده خواهند بود؛ بنابراین در آینده، بانک ها به تمرکز بر دستیابی به مقیاس اقتصادی نیاز خواهند داشت. علاوه بر این، راه اندازی کانال های ارائه خدمات آنلاین، نیاز به سرمایه گذاری زیادی دارد. در جهت برگشت دادن این سرمایه، تولیدات بیشتری باید از طریق این

مانیتور و کنترل این پدیده نیازمندند.

خطرات بالقوه

افزایش استفاده از محصولات و خدمات جدید و کانال های ارائه خدمات، می تواند نیروی بالقوه ای را برای خطرات جدید برای نقش های مختلف در بازار ایجاد کند.

الف) خطرات مربوط به مشتریان^{۱۲}

خطرات بالقوه جدید برای مشتریان سرقت از کارت ها، تهدید برای حریم خصوصی، دستکاری سیستم های امنیتی در اینترنت با قصد تقلب، ورشکستگی بانک صادرکننده کارت های پرداخت، شکست در مقیاس بزرگ سیستم های الکترونیکی و استفاده از اطلاعات تولیدشده توسط معاملات بدون توافق و رضایت مشتری می باشد.

ب) خطرات مربوط به بانکداران^{۱۳}

با توجه به نقص امنیتی موجود و ضعف سیستم در مقیاس بالا، استفاده از کانال های ارائه خدمات مانند بانکداری اینترنتی دارای ریسک هستند. هزینه های ایجاد شده جهت رفع این نقص ها برای سازمان ها زیاد می باشد. شایع ترین ضعف در سیستم ها، ناشی از ویروس های اینترنتی می باشد. براساس تحقیقات صورت گرفته در نیویورک، چنین ضعف هایی باعث شدند فرصت های کسب و کار در سال ۲۰۱۰، بیش از ۱٫۵ تریلیون از دست برود. با توجه به تحقیقات اخیر، بانک های ارائه دهنده خدمات اینترنتی، نگران مسائل امنیتی در بانکداری آنلاین هستند؛ بنابراین، علاوه بر خطرات سنتی بانکداری باید به خطرات امنیتی ناشی از القای تکنولوژی اطلاعات پرداخت. بانک ها به وسیله کاهش هزینه ها از طریق تثبیت، بهره وری و عقلانی کردن استفاده از کارکنان و با افزایش درآمد بودجه ای وارد کسب و کارها و بازارهای جدید شدند.

تعدادی از بانک ها در موقعیت نامطلوبی قرار دارند که قادر به توجیه کردن شعب و کارکنان خود نیستند. علاوه بر این ممکن است در موقعیتی باشند که سرمایه گذاری در تکنولوژی باعث از دست دادن مشتریانشان شود. این نتایج ممکن است در آینده منجر به افزایش بانک های ضعیف یا مشکل ساز در صنعت بانکداری شوند. این یک خطر بالقوه برای این صنعت است و مراجع نظارت کننده باید قبل از اینکه دیر شود، مقرراتی جهت نظارت بر توسعه یافتن بانک ها تدوین کنند.

ج) خطرات سیستماتیک^{۱۴}

اطلاعات در مورد قیمت ها در بازار به وسیله تکنولوژی اطلاعات در دسترس است. این اطلاعات زمانی که در مدل های ریسک بانک شکل می گیرند، تبدیل به یک ارزش و بها می شوند. این امر آنها را مقدور می سازد که به تغییرات قیمت به سرعت واکنش نشان دهند و اغلب آنها با هم عمل کنند. در شرایط کاهش قیمت، همه بانک ها ممکن است در تلاش باشند تا به خاطر وضعیتشان، تسویه کنند که منجر به کاهش و افزایش قیمت در مراحل بعدی می شود. این چرخه نادرست ممکن است یک بحران را ایجاد کند. ترکیب نوسانات و جهانی شدنی باهم، ممکن است منجر به ناپایداری در بازارهای مالی و خطرات گسترده سوءاستفاده از پول نقد شود.

د) خطرات اجتماعی^{۱۵}

این خطرات مرتبط به جامعه و در کل اقتصاد، از پیشرفت های تکنولوژی برای

کانال های ارائه خدمات ارائه شوند، بنابراین بانک ها مجبور خواهند بود تعادل واقعی بین تنوع محصول و ویژگی محصول را پیدا کنند. همچنین نیاز به سرمایه گذاری زیاد تکنولوژی، دلایلی برای یکپارچگی در صنعت اند، مانند سرمایه گذاری هایی که نیاز به منابع بیشتر از یک بانک دارند؛ بنابراین، تکنولوژی ممکن است روند بانکداری جهانی و تثبیت در صنعت را تشدید کند.

سیستم خودکار تجارت الکترونیکی

الف) بازار ارز^۴

بازار ارز به بازاری گفته می شود که معاملات آن برای تاثیرگذاری بر انتقال پول یک کشور به کشور دیگر انجام می گیرد. در بازار ارز بانک ها به عنوان شرکنندگان اصلی روی سیستم های تجارت الکترونیک کار می کنند. در حال حاضر، سیستم خودکار تجارت الکترونیکی برای بازار ارز لندن بصورت کامل فعال است. بسیاری از بانک ها، در سیستم های خود دارای از تجارت الکترونیکی را برای ارز خارجی دارند. در ابتدا، معاملات که از نظر بزرگی، کوچک اند و با کارهای بسیار پیچیده ای درگیر نیستند، با چنین تکنولوژی سازگارتر خواهند بود. طبق نظر آقای فیلیپ واسان^۵ (رئیس سازمان بورس و اعتبارات سوئیس)، تجارت الکترونیکی و دسترسی سریع به اطلاعات برای مشتریان بانک های سنتی در حد متوسط خواهد بود و تنها آنها از این تکنولوژی برای تحویل خدمات ارزش افزوده استفاده خواهند کرد.

ب) بازار اوراق تجاری^۶

تجارت الکترونیکی، بازار اوراق تجاری را نیز تحت تاثیر قرار داده است. بانک واربورگ دیلون^۷ در کشور سوئیس، در سال ۱۹۹۹ اولین سایت ارائه خدمات تجارت الکترونیکی جهت مبادلات و معاملات اوراق تجاری یورو را نصب کرد. در اینجا تجارت الکترونیکی برای آینده ساده تر و پایان مشخصی از بازار را نشان می دهد.

ج) بازار اوراق قرضه^۸

در بازارهای اوراق قرضه، بازرگانی بین المللی برای محصولات عمده به عنوان یک معیار معرفی شده است. این امر با کاهش گسترش معاملات در این محصولات صورت گرفته است. تنها تجارت الکترونیکی می تواند چنین توسعه پایینی را حمایت کند. در گذشته، بازار اوراق قرضه در انحصار دولت ایالات متحده آمریکا بود، اما امروزه آمریکا حدود ۴۴ درصد بازار را در اختیار دارد. تا سال ۲۰۰۹، حجم جهانی بازار اوراق قرضه ۸۲/۲ تریلیون دلار بوده که حجم بدهی در بازار اوراق قرضه آمریکا براساس آمار بانک تسویه حساب های بین المللی^۹ ۳۱/۲ تریلیون دلار و براساس آمار انجمن بازارهای مالی و صنعت اوراق بهادار ۳۵/۲ تریلیون دلار است. تقریباً همه حجم ۸۲۲ میلیارد دلاری معاملات روزانه در بازار اوراق قرضه آمریکا بین موسسات بزرگ، کارگزارها و دلال ها در بازاری خارج از بورس صورت می گیرد. با این حال تعداد کمی از اوراق قرضه، عمدتاً اوراق قرضه شرکتی، در بازار بورس نیز مبادله می شوند.

جهانی شدن بازارها

تکنولوژی به برتری مرزهای جغرافیایی کمک و انگیزه بیشتری را برای جهانی شدن بازارهای مالی ایجاد می کند. با توجه به سخنان وزیر دارایی ژاپن، آقای اسوکی ساکاکبارا^{۱۱}، برای امور خارجی و امور مالی، نوعی از صنعت اطلاعات تولید شده است که با رونق در کسب و کار و داد و ستد روی رایانه، مقدار زیادی پول می تواند در مدت زمان کوتاهی از مرزها جابه جا شوند. ایشان این امر را سرمایه داری سایبری^{۱۱} نامیده و احساس می کند که نقش های جدید به

تولید پول تقلبی، فرار از مالیات و تهدید تروریسم سایبری استفاده می کنند.

نقش های بارز قانون گذار

دولت ها و قانون گذاران مجبور به اجرای نقش های زیر برای کم کردن خطرات پیش بینی شده در آینده خواهند بود:

الف) ارائه یک چارچوب قانونی

مهم ترین فعالیت برای قانون گذار، وضع قانون و برقراری مکانیزم هایی برای جبران خسارت قانونی است؛ به ویژه تصویب قوانین مربوط به نحوه استفاده از محصولات و خدمات جدید بانکی، کانال های ارائه خدمات، سوءاستفاده اینترنتی، هک کردن، پول تقلبی، اجتناب از پرداخت مالیات و تروریسم سایبری.

ب) وضع قانون و نظارت بر اجرای آن

یکی از فعالیت های مهم دولت ها و قانون گذاران این است که اجرای قوانین موجود را بررسی کنند. همچنین قانون گذار برای ایجاد و انجام یک معامله بی خطر بین بانک ها و مشتریان، باید ویژگی های امنیتی مناسبی را تدوین و تصویب کند. علاوه بر این، بانک ها نیاز به یک سیستم امنیتی مراقبتی درونی برای مقابله با خطرات انجام معاملات خواهند داشت. در جهت اتصال بین بانک ها و مشتریان یا تهاجم به بانک ها در صنعت تکنولوژی اطلاعات، نیاز به قوانین هدفمند می باشد و قانون گذاران باید به خطرات موجود توجه کنند. معیارهای افزایش جزئیات برای ویژگی های محصول و خدمات شامل جنبه های امنیتی و خصوصی است که به حفاظت از سود مصرف کننده کمک خواهد کرد.

سازماندهی کاهش خطرات ورشکستگی پول الکترونیکی و خطر سیستماتیک مورد نیاز خواهد بود. به عنوان مثال، تنها بانک ها می توانند اجازه تولید پول الکترونیکی را بدهند. خطر سیستماتیک هم می تواند به وسیله توسعه پیش پرداخت بیمه ای به تراز پول الکترونیکی توزیع شود.

ج) عمل تسهیل کننده و یکپارچگی

یکی از فعالیت های مهم دولت ها و قانون گذاران، کمک در جهت آسان سازی و یکپارچگی ارتباط بین بانک ها است. به عنوان مثال برای اولین بار، بانک های سوئیس در سال ۲۰۰۰ از یک آرایش برای صدور کارت اعتباری استفاده کردند و حتی مسئولیت کامل نسبت به ایفای تمامی تعهدات به مشتریان همدیگر را قبول کردند. در ضمن این سازماندهی مفید است چون ورشکستگی

و مشکل مالی برای بانک ها به عنوان یک مسئله، می تواند منجر به از دست رفتن اطمینان مشتریان به کل سیستم بانکی شود.

نتیجه گیری

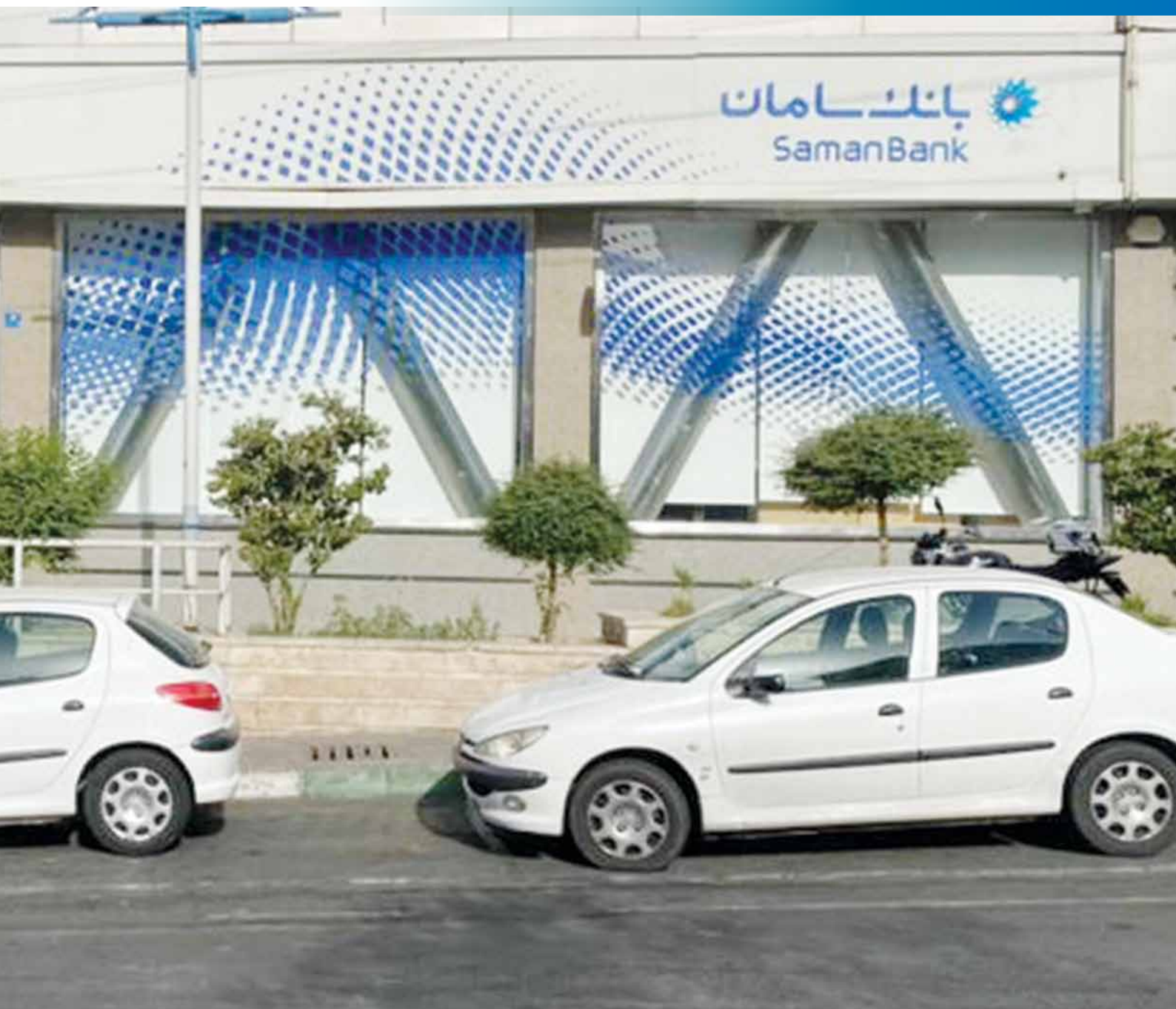
تکنولوژی به برتری مرزهای جغرافیایی کمک و انگیزه بیشتری را برای جهانی شدن بازارهای مالی ایجاد می کند. یکی از روش های کاهش هزینه در تکنولوژی هر بانک، گسترش شبکه کانال های ارائه خدمات نسبت به یک کانال های ارائه خدمات دیگر بانک ها برای هر بانک است. قانون گذار باید در آینده به فکر حذف نقاط ضعف در قوانین و مقررات حاکم در نظام بانکداری باشد. همچنین آنها باید به تصویب قوانین و مقررات جدید مربوط به تحولات محصولات و خدمات بانکی بپردازند. همچنین بانک ها و موسسات مالی و اعتباری باید خود را برای چالش های آینده و مقررات جدید در سطوح ملی و بین المللی، آماده سازند.

منابع

۱. روزنامه کیهان، بهمن ۱۳۵۱، ص ۱۹
۲. زارعتی، نوید. (۱۳۸۸)، تجارت الکترونیک از ابتدا تا انتها، انتشارات آی آر پی دی اف.
۳. جعفرنژاد قمی، عین اله و عباس نژاد، رمضان. (۱۳۸۷). مبانی فناوری اطلاعات. چاپ دوم. انتشارات علوم رایانه.
4. Cherian, George, "ATM cos rub hands in glee as coops wake up to off-sie trend", The Economic Time, New delhi, may 25, 2015, p 19.
5. "Internet Banking : Late Developers", The Economist, April 10, 2014. Pp 70 – 71 .
6. Sharma, Meera, Avasthi, G.P, " Information Technology in Banking: Challenges for Regulators" Prajnan, Vol. XXIX, No. 4, Date Writen: January 1, 2001, Posted: 15 Feb 2017.
7. David, B. (2014). Preparing for the Mobile Banking Era. -: Online Resources Corporation.
8. Boot, A. W. A. (2000). Relationship Banking: What Do We Know? Journal of Financial Intermediation, 9, 7–25.
9. Xue, M., L. M. Hitt, and P. Chen (2011). Determinants and Outcomes of Internet Banking Adoption. Management Science, 57(2), 291–307.
10. Marinč, M. (2013). Banks and Information Technology: Marketability vs. Relationships. Electronic Commerce Research, 13(1), 71–101.

- 1 - Automated Teller Machines (ATMs)
- 2 - International Data Corp
- 3 - Wingspan Bank
- 4 - The Foreign Exchange Market
- 5 - Philip Vasan
- 6 - The Commercial Paper Market
- 7 - Warburg Dillon bank
- 8 - The bond Market
- 9 - Bank for International Settlements
- 10 - Eisuke Sakabara
- 11 - Cyber Capitalism
- 12 - Risks to Customers
- 13 - Risks to Bankers
- 14 - Systemic Risks
- 15 - Social Risks





گفتگو با همکاران یکی از شلوغ‌ترین شعب بانک سامان

خاتره‌های در قالب شعبه چت آپاده

گفتگو: جعفر تکبیری

در حوزه بانکی به صورت رودرو و گرفتن بازخوردهای مناسب و از بین رفتن تعداد زیادی از اصناف به دلیل شرایط کرونایی اشاره کرد.

ضیا سپس افزود: شاید به جرات مهم ترین فرصت به وجود آمده از شرایط کرونایی برای بانک سامان، پیاده سازی پروژه سامان ۱۴۰۰ و طرح مهاجرت به استفاده از ابزارهای الکترونیک بوده و حجم قابل توجهی از عملیات شعبه به سمت سیستم های الکترونیک سوق پیدا کرده است.

رئیس شعبه جنت آباد سپس در خصوص ترکیب مشتریان این شعبه هم اظهار کرد: قسمت عمده مشتریان شعبه اشخاص حقیقی یعنی ترکیبی از کسبه پاساژ، کسبه محل یا پیمانکاران ساختمانی و املاک و الباقی مشتریان حقوقی مستقر در منطقه هستند که فراخور شرایط آنها و با توجه به سیاست های بانک نسبت به بررسی نیاز مشتریان اقدام و محصول مرتبط را ارائه می کنیم.

ضیا همچنین خاطرنشان کرد: ما به جهت نیل به اهداف سازمانی چه در زمان پروژه سامان ۱۴۰۰ و چه در حال حاضر که برای پیشبرد اهداف سامان ۱۴۰۴ گام برمی داریم، مطابق رویه ها و دستورالعمل های مدیریت ارشد بانک با توجه به نیازهای بازار و تمرکز بر مشتریان گروه هدف بانک تیم فروش محور تشکیل دادیم و همکاران شعبه بر اساس نقش ها به دنبال پاسخگویی به نیازهای مشتریان هستند.

وی سپس در خصوص مهم ترین چالش پیش روی شعبه نیز اظهار کرد: حضور همیشگی بانک های رقیب، بازارهای موازی در حوزه های پولی و مالی و سرمایه گذاری و افت شدید شرایط اقتصادی طی چند سال اخیر که منجر به عدم تعادل در درآمد و هزینه های مشتریان شده، مهم ترین چالش پیش روی شعبه جنت آباد است.

رئیس شعبه جنت آباد در خصوص تلاش برای ایجاد فضای کاری مناسب برای همکاران نیز گفت: در راستای بهبود فضای کاری به دنبال ایجاد رابطه ای پایدار بر اساس اعتماد منطبق بر سه اصل احترام به حقوق یکدیگر، انضباط کاری و منافع سازمانی هستیم و تلاش تیم شعبه نیز این است که در برخورد با مشتریان عملکردی محترمانه داشته باشند و نیازهای مشتریان را با محصولات موجود انطباق دهند و درخواست های آتی آنها را به مدیریت های مربوطه انتقال دهند و این موضوع را تا حصول نتیجه پیگیری کنند و در مجموع رضایت مشتری از مراجعه به شعبه حاصل شود.

وقتی سگ ها به همکار بانک حمله کردند

اما در شعبه قدیمی جنت آباد یکی از قدیمی ترین همکاران بانک نیز مشغول کار است. یونس مژده آور که از سال ۱۳۸۰ وارد بانک سامان شده و کار خود را از ادارات مرکزی بانک سامان در بلوار آفریقا شروع کرده است.

مژده آور در خصوص سابقه خود در بانک گفت: من زمانی وارد بانک سامان شدم که این بانک در مجموع ۲ شعبه بیشتر نداشت. از بدو خدمت در مدیریت امور پشتیبانی مشغول کار شدم که مسئولیت دوایر انبار و بایگانی کل به بنده سپرده شد و در نهایت در سال ۸۹ افتخار این را پیدا کردم تا به سمت ریاست دایره سرپرستی امور اموال و املاک تملیکی منصوب شوم؛ اما پس از آن در سال ۹۵ با تأسیس شرکت اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان و انتقال سرپرستی امور اموال و املاک به این شرکت، بنده هم از همان سال ۹۵ در خدمت شعبه یافت آباد بودم که پس از آن به عنوان رئیس باجه گمرک منصوب و انجام وظیفه کردم و هم اکنون نیز به عنوان بانکدار ارشد شعبه جنت آباد مشغول خدمت هستم. مژده آور در ادامه این گفت و گو به بیان خاطره ای از سال های خدمت خود در بانک پرداخت و گفت: سال ۹۱ در حال بررسی فهرست املاک تملیکی بودم که



شعبه جنت آباد یکی از شعب شلوغ و در کنار آن جزو قدیمی ترین شعب بانک سامان است که همکارانی سخت کوش در این شعبه مشغول خدمت رسانی به مشتریان هستند. از این رو در این شماره از نشریه سامان با هدف ارج نهادن به تلاش های همکاران خستگی ناپذیر این شعبه، پای صحبت های آنان نشستیم. امیر ضیا رئیس شعبه جنت آباد است. وی کارشناس ارشد مدیریت بازرگانی است و از طریق آزمون ورودی در مرداد ۸۵ وارد بانک سامان شده و در شعبه های سعادت آباد، فلکه سوم تهران پارس، میرداماد، ونک، مرکزی، امین حضور، سی تیر و صادقیه در سمت های مختلف خدمت کرده است. ضیا در گفت و گو با خبرنگار ما در خصوص آخرین وضعیت و عملکرد شعبه جنت آباد گفت: با توجه به قدمت شعبه جنت آباد که از سال ۸۵ افتتاح شده و به طبع مشتریان قدیمی که جزو طبقه خاص منطقه هستند و در کنار آن تلاش های اساتید بزرگوار که سابقاً مسئولیت شعبه را بر عهده داشتند، همچون آقایان نبیری، رمضانیان، احمدی و حسینی، خوشبختانه شعبه از وضعیت مناسبی برخوردار است.

رئیس شعبه جنت آباد سپس اضافه کرد: با توجه به وضعیت جغرافیایی شعبه و فاصله آن با شعب دیگر بانک، این شعبه در زمره شعب شلوغ و پر تردد قرار گرفته و به قول همکاران، این شعبه با پنجشنبه های شلوغ و حجم کاری بالا معروف است.

ضیا با اشاره به این موضوع که هم اکنون ۱۷ نیروی پرتلاش و خوب در شعبه جنت آباد فعال هستند، گفت: از لحاظ منابع و مصارف با کمک تیم پرتلاش شعبه در جهت نیل به اهداف بیش از پیش گام های مؤثری برداشته شده اما تا رسیدن به ایده آل بنده فاصله زیاد است.

وی سپس در خصوص کرونا و تأثیر آن بر عملکرد شعبه اظهار کرد: در حوزه های الکترونیک از جمله دستگاه های CRS و CASHLESS و نرم افزار موبایل گام های بسیار مؤثری در این ۳ سال برداشته شده که نیاز به بهبود مستمر آنها است و با فرهنگ سازی مناسب سامان ۱۴۰۰ بیش از گذشته مشتریان به استفاده از این ابزارها ترغیب شدند. همچنین ایجاد فضای کاری جدید و فرصت هایی جهت مشاغل اینترنتی از مزایای این بیماری و اپیدمی محسوب می شود. از نکات منفی این اتفاق هم می توان به مشکلات در ارتباط مؤثر با مشتریان به دلیل رعایت پروتکل های بهداشتی یا عدم برگزاری جلسات متعدد



متوجه زمینی در شمال کشور، روستای گرچه نزدیک شهرستان رودسر شدم. بعد از بررسی پرونده آن دریافتیم که شعبه آفریقا در قبال اعطای تسهیلات در سال ۸۰ زمین مذکور را در رهن بانک برده اما به دلیل عدم شناسایی موقعیت زمین توسط شعبه مراتب به اداره پیگیری و اداره حقوقی ارسال شده بود و ادارات مذکور هم نتوانسته بودند زمین موصوف را شناسایی کنند. از این رو، امور پشتیبانی برای فروش زمین مذکور به دلیل مشخص نبودن موقعیت آن، مراتب شناسایی و ارزیابی زمین را به کارشناس رسمی دادگستری بومی اعلام کرده که نامبرده به محل اعزام شده بود اما وی نیز موفق به شناسایی زمین نمی‌شود. از این رو من با مدیر اسبق پشتیبانی مذاکره و به ایشان اعلام کردم اگر صلاح می‌دانند خودم به شمال مراجعه و نسبت به شناسایی زمین اقدام کنم. وی سپس ادامه داد: با همین هدف به اتفاق راننده بانک به شمال رفته و با پیگیری‌های زیاد زمین مذکور را شناسایی کردم و نقشه‌های هوایی و ثبتی زمین را دریافت و تحویل بانک دادم. نکته جالب این بود که زمان ورود به محدوده زمین، سگ‌های شکاری مستقر در آنجا متوجه ورود ما شده و به ما حمله و هردوی ما را نقش بر زمین کردند که با آمدن اهالی روستا و درگیری با سگ‌ها، این حمله مهار و مانع از آسیب دیدگی بیشتر ما شد.

همکاری از یک خانواده بانکی

یکی دیگر از همکاران خوب شعبه جنت‌آباد محمد هدایتی است. وی می‌گوید در یک خانواده بانکی رشد کرده و همواره شاهد تلاش پدرش در بانک بوده و همین باعث شده به کار در بانک علاقه‌مند شود.

وی در خصوص ورود خود به بانک سامان گفت: افتخار داشتم در اسفندماه سال ۱۳۹۱ به استخدام بانک سامان در آیم و در شعبه بلوار دریا مشغول به کار شوم. سپس به شعبه صادقیه رفتم و مدتی نیز در باجه گلدیس بودم. سپس به شعبه‌های پونک و شهرک راه‌آهن و سعادت‌آباد رفتم و هم‌اکنون نیز در شعبه جنت‌آباد هستم. طی این مدت تجربه فعالیت در کلیه امور مربوط به قسمت عملیات شعبه را داشتم.

وی سپس ادامه داد: من از کار در بانک سامان احساس شادمانی دارم و از خدمت‌رسانی به مردم عزیزم لذت می‌برم. همچنین حضور در این شغل باعث شده همواره مشتاق یادگیری مطالب و کسب تجربه جدید باشم.

هدایتی سپس اضافه کرد: بانک سامان در نظر من همیشه سازمانی پیشرو در مشتری‌مداری و جلب رضایت مشتریان بوده و کاملاً مطابق با مأموریت خود که وفادار کردن مشتریان با خلق بهترین تجربه برای آنها مبتنی بر سه اصل راحتی، سرعت و اعتماد است قدم برداشته است. از نظر شخصی نیز خودم

را مدیون بانک سامان می‌دانم و تلاش می‌کنم دین خود را به سازمانم ادا کنم. هدایتی خاطرنشان کرد: ارتباط با مشتریان همواره برای من تجربه شیرینی است و از آن لذت‌بخش تر لبخند و رضایت مشتری هنگام ترک شعبه و ثبت یک تجربه شیرین و ماندگار در ذهن مشتری است. از این رو همواره تلاش می‌کنیم کار تیمی به گونه‌ای پیش برود که هم‌افزایی از طریق ارتباط مؤثر و تفکر خلاق به وجود بیاید. همیشه در کار تیمی تفکرات مختلف و تضادهایی وجود دارد و همین تفکرات و ایده‌های مختلف و مدیریت تعارض می‌تواند باعث پیشرفت شود. وی در خصوص چالش خود نیز عنوان کرد: در طرح سامان ۱۴۰۰ برخی از پست‌ها حذف شده‌اند و مسیر پیشرفت شغلی برای کارکنان که سابقه زیادی دارند به بن‌بست خورده است. باید فکری برای کارکنانی که سابقه زیادی دارند و همچنان در قسمت عملیات مشغول هستند بشود تا موجب افزایش انگیزه و بهره‌وری این همکاران عزیز شود؛ اگرچه همواره تلاش می‌کنم با بهبود مهارت‌های فردی و شغلی خود از طریق یادگیری و آموزش، مسیر پیشرفت در کار و زندگی را برای خود هموار کنم. در مجموع امیدوارم با تلاش همه همکاران عزیزم به رشد و تعالی بانک سامان کمک کنیم.

وی در خصوص بهترین خاطره خود در بانک سامان نیز گفت: بهترین خاطره من کار کردن با جناب آقای هادیان در شعبه شهرک راه‌آهن و همچنین دیدار



یونس مؤده‌آور



مریم سعید فیروزه



محمد هدایتی



صادق شنگلی



علی کرامتی

مستمر مرحوم غفاری بود که از مصاحبت با این دو عزیز بسیار لذت می‌بردم.

به سایر همکاران کمک می‌کنم

مهدی فاضل تبار ملک‌شاه نیز از همکاران خوب شعبه جنت‌آباد است که در بخش فروش شعبه مشغول کار است و از سال ۱۳۹۱ وارد بانک سامان شده است. وی در خصوص روز کاری خود در شعبه جنت‌آباد گفت: روز کاری من با درست کردن رمز صندوق امانات شعبه شروع می‌شود و با پرداخت اختاریه‌ها، چک کردن تمدید صندوق‌های امانات، افتتاح حساب‌های عادی و جاری اشخاص و شرکت‌ها ادامه پیدا می‌کند. همچنین بازاریابی جهت جذب سپرده نیز یکی از وظایف من است و در کنار آن در صورت داشتن پرونده تسهیلاتی آنها را پیگیری و مشتری‌های روزانه صندوق را برای استفاده از آن به صندوق می‌برم و در انتها با برهم زدن رمز صندوق و گذاشتن کلید صندوق در خزانه روز کاری خود را به اتمام می‌رسانم. فاضل تبار با بیان اینکه من تمام تلاشم را در جهت پیشبرد اهداف بانک به کار می‌بندم، اضافه کرد: با مشتریان بانک تا جایی که با قوانین و بخشنامه‌های بانک مغایرت نداشته باشد حداکثر همکاری را انجام می‌دهم. همچنین همکاران شعبه خیلی به من لطف دارند و در همه زمینه‌ها تلاش می‌کنم تا چیزهای جدید از ایشان یاد بگیرم. علاوه بر این تا جایی که از دستم بر می‌آید به سایر همکاران کمک می‌کنم. رئیس شعبه و همین‌طور معاونت محترم با تمام توان تلاش خود را در جهت فراهم‌سازی محیط مناسب جهت فعالیت‌های روزانه پرسنل به کار می‌بندند. وی سپس در خصوص مشکلات و مسائل موجود در کار نیز عنوان کرد: مشکل اصلی بحث مالی است که خیلی فشار اقتصادی روی پرسنل را زیاد کرده و در کنار این فشار کاری در شعبه شلوغی مثل جنت‌آباد و همچنین عدم درک مشتریان از شرایط بانک و کم‌لطفی‌هایی که نسبت ما دارند، جزو مهم‌ترین مسائل و مشکلات ما در بانک است.

بانک سامان خانه دوم من است

مهتاب فانی صابری از دیگر همکاران شعبه جنت‌آباد نیز داستان حضورش در بانک سامان را این‌گونه شرح می‌دهد: سال ۸۷ وقتی دانشجوی رشته کامپیوتر بودم با عنوان لابی‌تار یا راهنمای مشتریان در شعبه ونک به استخدام بانک

سامان درآمدم و در سال ۸۸ به شعبه صادقیه و پس‌از آن به شعبه مرکزی رفتم. در سال ۹۱ با اتمام دوره کارشناسی متصدی امور بانکی و در همان شعبه مرکزی مشغول به کار شدم و پس‌از آن به شعبه‌های مرزداران و صادقیه انتقال یافتم و دوره‌های مختلف بانکداری اعتباری و الکترونیک و مشتریان ویژه را گذراندم و به‌عنوان بانکدار سامانیان در شعبه صادقیه مشغول کار بودم. در سال ۹۲ موفق به اخذ مدرک کارشناسی ارشد در رشته مدیریت IT شدم. در شعبه صادقیه به پیشنهاد رئیس شعبه با یکی از همکاران (آقای علی حسینی) یک خانواده سامانی را تشکیل دادیم. پس از ازدواج و طبق رسوم بانک به شعبه سرو منتقل و مشغول کار شدم و در سال ۹۹ صاحب ۲ فرزند پسر دوقلو شدیم و هم‌اکنون پس از گذراندن دوران مرخصی با سمت بانکدار عملیات در شعبه جنت‌آباد مشغول کار هستم.

وی در خصوص روز کاری خود در شعبه نیز گفت: کار از اول صبح در شعبه شلوغ جنت‌آباد با سروصدا و هیاهوی مشتریان شروع می‌شود و بدون وقفه و استراحت برای همه همکاران تا پایان ساعت کار و حتی بسته شدن درب شعبه ادامه دارد و من شخصاً با توجه به اینکه مادر ۲ پسر پرانرژی هستم، تلاش می‌کنم بتوانم توازن در کار و زندگی شخصی‌ام برقرار کنم. مهتاب فانی صابری بانک سامان را خانه دوم خود دانست و با بیان اینکه به‌شدت نسبت به اسم بانک سامان تعصب سازمانی دارد، اضافه کرد: همیشه سعی می‌کنم خیلی صبور باشم و در خصوص راهنمایی مشتریان برای انجام امور بانکی آنها کامل‌ترین و راحت‌ترین راه را پیشنهاد دهم. در مورد همکاران نیز همیشه تلاش می‌کنم رابطه صمیمی و محترمانه‌ای داشته باشم و بتوانم به بهترین شکل ممکن با آنها ارتباط برقرار کنم.

وی ادامه داد: کار کردن در جایی که با مردم سروکار داریم سخت است، اما درعین حال جذاب. آدم‌های متفاوت با اخلاق و خصوصیات متفاوت مراجعه می‌کنند و اینکه موضوع ارتباط ما با آنها موضوع مالی است و بسیار حساس، این موضوع قضیه را سخت‌تر می‌کند.

این کاربر عملیات سپس ادامه داد: در پایان از زحمات تک‌تک همکاران شعبه مخصوصاً ریاست و معاونت محترم شعبه که همیشه شرایط خاص بنده را با توجه به داشتن فرزند دوقلو درک کردند و نهایت همکاری را با اینجانب داشته‌اند تشکر می‌کنم.



برندگان سور سامانی بهار مشخص شدند



دور جدید قرعه‌کشی سورسامانی ویژه اعضای باشگاه مشتریان بانک سامان (سامانیوم) با ۲ جایزه ویژه برگزار شد.

به گزارش سامان رسانه، دور جدید قرعه‌کشی سورسامانی بهار ویژه اعضای باشگاه مشتریان بانک سامان (سامانیوم) برگزار و دو برنده خوش‌شانس یک دستگاه ایکس باکس و یک دستگاه پلی‌استیشن مشخص شدند.

بر این اساس، آقای محسن گنجی از شعبه سرو برنده یک دستگاه PS۵ و آقای هوتن قادر آزاد از شعبه مولوی برنده یک دستگاه Xbox شد.

علاقه‌مندان برای عضویت در باشگاه و کسب اطلاعات بیشتر در خصوص این قرعه‌کشی می‌توانند به سایت <https://sb24.ir/samanium> و همچنین صفحه اینستاگرام سامانیوم به نشانی @samanium مراجعه یا با مرکز تماس مشتریان بانک سامان (سامان ارتباط) به شماره ۰۲۱۶۴۲۲ تماس حاصل کنند.

اطلاعیه در خصوص مسدودی برخی کارت‌های مشتریان سامان

مشتریان انجام شده و جای هیچ‌گونه نگرانی نیست و مشتریان می‌توانند در اسرع وقت از طریق شعبه به‌صورت حضوری یا از طریق موبایل به‌صورت غیرحضوری کارت جدید دریافت کنند. بر این اساس هرگونه شایعه و مطلب دیگری قویاً تکذیب می‌شود و قابل پیگرد قانونی خواهد بود.

پیرو اطلاع‌رسانی پیامکی به تعداد محدودی از مشتریان در خصوص ابطال کارت بانکی ایشان به اطلاع می‌رساند این اقدام به دلیل استفاده از کارت مذکور در درگاه‌ها و پایانه‌های ناامن و احتمال سوءاستفاده از کارت مشتریان و به دستور فتن انجام شده است. بدیهی است این اقدام به جهت حفظ منافع مادی

پرداخت ۶۳۳ میلیارد ریال تسهیلات ازدواج در خرداد

تسهیلات ازدواج به مبلغ ۸۱۱۴۰۰ میلیون ریال پرداخت کرده است. همچنین بر اساس همین گزارش، از ابتدای سال جاری تا پایان خردادماه، ۲۵۶۸ نفر در انتظار اخذ وام ازدواج از بانک سامان هستند که از این تعداد ۱۴۸۲ نفر در انتظار تعیین شعبه، ۴۱۹ نفر در انتظار پذیرش در شعبه، ۵۵۱ نفر در انتظار تکمیل مدارک و ۱۱۶ نفر در انتظار اخذ وام هستند.

بانک سامان در خرداد سال ۱۴۰۱ نزدیک به ۶۳۳ میلیارد ریال تسهیلات ازدواج پرداخت کرده است. به گزارش سامان رسانه، بر اساس اعلام بانک سامان، طی خردادماه سال جاری بانک سامان ۴۸۴ فقره تسهیلات ازدواج به مبلغ ۶۳۲۸۰۰ میلیون ریال پرداخت کرده است. بر همین اساس، با احتساب پرداختی‌های خردادماه، بانک سامان از ابتدای سال ۱۴۰۱ تا پایان خردادماه همین سال ۶۲۱ فقره

با سامانیوم شانس خود را امتحان کن

بالای ۴۰ هزار تومان، کدهای تخفیف اسنپ تاکسی، تخفیف ۳۰ هزارتومانی کتابچی و تخفیف خرید از سایت دفترستک است. همچنین همراه یک جایزه بزرگ در این ووچرها قرارداد می‌شود. همچنین تعدادی از این ووچرها جایزه‌ای ندارند و پوچ هستند. علاقه‌مندان برای عضویت در باشگاه و کسب اطلاعات بیشتر در خصوص این قرعه‌کشی می‌توانند به سایت <https://sb24.ir/samanium> مراجعه یا صفحه اینستاگرام سامانیوم به نشانی @samanium را دنبال کنند.

تمامی اعضای باشگاه مشتریان بانک سامان می‌توانند با خرید ووچرهای این باشگاه، شانس خود را امتحان کنند. به گزارش سامان رسانه، باشگاه مشتریان بانک سامان (سامانیوم) با راه‌اندازی طرحی امکان خرید ووچرهای شانس‌ی از طریق امتیاز را فراهم کرد. بر این اساس، تمامی اعضای باشگاه مشتریان بانک سامان (سامانیوم) این امکان را دارند تا با صرف ۲۰۰ امتیاز ووچرهای شانس‌ی این باشگاه را خریداری کنند و از جوایز مختلف این ووچرها بهره‌مند شوند. این ووچرها شامل کدهای تخفیف اسنپ اکسپرس برای خریدهای



عرضه صندوق های ETF به زبان ساده

که آنها برای پذیره نویسی لازم نیست حتماً کد بورسی داشته باشند. متقاضیان برای معامله واحدها که ۲ ماه بعد از تخصیص سهام برایشان امکان پذیر بود، می توانستند به تدریج طی ماه های آینده و در فرصت مناسب با مراجعه و ثبت نام در سامانه سجام کد بورسی خود را مطابق رویه شرکت سپرده گذاری مرکزی تحویل گرفته و برای تسویه وجوه اقدام کنند.

همان طور که قبلاً توضیح دادیم، دولت سهام باقیمانده خود را از طریق این فرآیند به فروش گذاشته بود.

میزان ریسک صندوق ETF چقدر است و چه کسی آن را مدیریت می کند؟

به یاد داشته باشید که در صندوق های ETF، همه سهام ها در یک صندوق قرار می گیرند و شما به عنوان متقاضی سهم موجود در این صندوق را خریداری می کنید. در سال گذشته طبق پذیره نویسی های انجام شده هر فرد در ۵ سهم شریک بود و هر واحد ۱۰ هزار تومان قیمت داشت. همچنین ۵۰۰ تومان برای بازارگردانی در نظر گرفته شده بود. قرار گرفتن ۵ سهم در سبد خرید باعث می شد ریسک صندوق کاهش پیدا کند، زیرا ممکن است یکی از سهام ها نزولی و دیگری صعودی باشد. مدیریت صندوق ETF معمولاً تا یک و نیم سال با دولت است و پس از آن به مردم واگذار می شود. در واقع افرادی سهام مردم را می خرند و یک درصد از ظرفیت هیأت مدیره صندوق را تشکیل می دهند. درست است که بیشتر توضیحات ارائه شده راجع به پذیره نویسی سال ۹۹ بود، ولی نکته مهم این است که شما بتوانید کاربرد اصلی صندوق ETF را درک کنید تا دفعه بعدی که موضوع واگذاری سهام و تاریخ آن مشخص شد، در صورت تمایل برای پذیره نویسی و خرید سهام دولتی اقدام کنید.

جمع بندی

صندوق سرمایه گذاری قابل معامله یا ETF یکی از راه های ورود به عرصه بورس و انجام معاملات برای عموم مردم است. دولت هر چند وقت یکبار سهام خود در بانک ها و موسسات بیمه را برای تأمین نقدینگی در بورس به فروش می رساند. با اینکه طبق گزارشات و اعلامیه های وزارت اقتصاد هر بار جزئیات سهام ارائه شده ممکن است تغییر کند، فروش تقریباً به شکل مشابهی انجام می شود.

تعدادی سهام از شرکت های مختلف برای کاهش ریسک در صندوق های سرمایه گذاری قابل معامله (ETF) قرار می گیرند و شما می توانید در صورت تمایل از طریق کارگزاری های بورس، درگاه های غیر حضوری و حضوری بانک های مشخص شده برای ثبت نام و پذیره نویسی در سامانه سجام و دریافت کد بورسی اقدام کنید. میزان خرید سهام برای هر شهروند ایرانی دارای کد ملی سقف مشخصی دارد ولی معمولاً شرایط سنی برای افراد متقاضی در نظر گرفته نمی شود.

هر چند وقت یکبار بحث عرضه سهام شرکت های دولتی در بورس سر و صدای زیادی به پا می کند و گفته می شود هر شهروند ایرانی می تواند با ۲۰ درصد تخفیف سهام چنین شرکت هایی را خریداری کند. شما هم می توانید در زمان تعیین شده ای که دولت اعلام می کند، از طریق یکی از درگاه های حضوری و غیر حضوری اعلام شده تا سقف ۲ میلیون تومان سهم بخرید.

اما در میان همه این بحث ها حتماً شنیده اید که عرضه چنین سهامی در قالب صندوق هایی به نام صندوق ETF صورت می گیرد. در ادامه به شما توضیح خواهیم داد که محتویات این صندوق دقیقاً چیست و چرا افرادی مثل من و شما آن را خریداری می کنند. اول از همه باید اشاره کنیم که ETF مخفف عبارت Exchange Traded Fund و به معنی صندوق سرمایه گذاری قابل معامله است. وزارت امور اقتصادی و دارایی در سال گذشته اطلاعیه فراخوان و واگذاری (شماره ۱) پذیره نویسی واحدهای سرمایه گذاری صندوق سرمایه گذاری قابل معامله یا همان ETF به نام «واسطه گری مالی یکم» را منتشر کرد. اصلاً نگران اسم ها و یا اصطلاحات سر درگم کننده نباشید، چون موضوع مهم و اصلی، کاری است که این مفاهیم برای شما انجام می دهند و اسم آنها زیاد مهم نیست. به هر حال در این اطلاعیه منتشر شده نوشته شده بود وزارت اقتصاد به نمایندگی از دولت جمهوری اسلامی ایران قرار است باقیمانده سهام دولتی در بانک های تجارت، صادرات ایران و ملت و همچنین بیمه های اتکایی امین و البرز را از طریق این صندوق ها واگذار کند. به طور کلی قرار شد باقیمانده سهام دولت در ۳ بانک و ۲ شرکت بیمه به ارزش ۱۶ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان در قالب یک صندوق سرمایه گذاری قابل معامله در بورس به عنوان «واسطه گری مالی یکم» به عموم عرضه شود.

میزان تخفیف برای مشتریان و سهم دولت در بانک ها و موسسات بیمه مذکور چقدر است؟

تخفیف ۲۰ درصدی برای متقاضیان از ویژگی های قابل توجه چنین واگذاری هایی است. سقف سرمایه گذاری برای هر شخص حقیقی به میزان ۲۰ میلیون ریال یا همان ۲ میلیون تومان تعیین شده بود. پذیره نویسی و درخواست برای هر فردی که کد ملی داشته باشد، امکان پذیر بوده و محدودیت سنی برای متقاضیان وجود نداشت.

فرآیند پذیره نویسی واحدهای این صندوق سرمایه گذاری برای افرادی که کد معاملاتی (کد بورسی) دارند، از طریق کارگزاری های بورس، سامانه های آنلاین معاملاتی و درگاه های حضوری و غیر حضوری بانک های مشخص انجام می شود. افرادی که کد بورسی نداشتند، می توانستند با مراجعه به درگاه های غیر حضوری و حضوری بانک های منتخب این کار را انجام دهند. فرآیند پذیره نویسی از ۱۴ اردیبهشت شروع شد و پایان پذیره نویسی در ۳۱ اردیبهشت سال ۹۹ بود. نکته ای که به متقاضیان خرید سهام گوشزد شده بود این بود



کاربرد XBRL در سیستم بانکداری

آرش آذین فر (شعبه آمل)

اینترنت و فناوری وب، شیوه تعاملات و اطلاع رسانی در مورد وضعیت و عملکرد مالی شرکت ها از جمله بانک ها به ذی نفعان مختلف را دچار تغییر نموده است. یکی از ابزارهای مبتنی بر این فناوری که اخیراً مورد توجه زیادی قرار گرفته، زبان گزارشگری تجاری توسعه پذیر (XBRL) است. زبان گزارشگری تجاری توسعه پذیر (XBRL) زبانی برای اطلاع رسانی الکترونیکی داده های تجاری و مالی است که گزارشگری مالی را در سراسر جهان متحول ساخته است. XBRL، زبان برنامه نویسی باز منبعی است که از برچسب های مشترک بر مبنای یک رده بندی استاندارد شده برای برچسب گذاری هر جزء داده ها استفاده می کند که در کنار هم در یک مدرک نمونه انباشت می شوند. این مدارک نمونه می توانند از طریق بسیاری از نرم افزارهای کاربردی واجد استاندارد مطالعه شوند. XBRL اخیراً به عنوان یک ابزار فناوری اطلاعات برای آسان ساختن انتقال صورت های مالی در دسترس عموم در کانون توجه همگانی قرار گرفته است. XBRL، دارای مزایایی است که یکی از این مزایا شامل اتوماسیون ورود دستی داده ها و اعتباریابی است می تواند کیفیت بهتری از اطلاعات را برای تسهیل تصمیم گیری صحیح تر و بهنگام تر فراهم سازد. XBRL همچنین می تواند مقایسه شرکت ها را برای مالی آسان تر کند که این امر باعث می شود دایره تحت پوشش تحلیلگران به شرکت های گزارشگر کوچک تر افزایش یابد.

مفهوم XBRL

XBRL یک سیستم گزارشگری است که برای تهیه و مبادله الکترونیکی گزارشات تجاری سر تا سر جهان ایجاد شده است. زبان توسعه پذیر بدین معنی است که بعد از طراحی، در تاریخ های بعدی نیز به آسانی امکان افزودن ترکیب های جدید وجود دارد. این زبان گزارشگری، در پی وضع استانداردهای جدید حسابداری نیست، بلکه در پی راحتی و قابل مقایسه شدن گزارش های تجاری تهیه شده به وسیله سازمان ها به منظور نظارت با سایر اهداف، است. XBRL مخفف واژه های (Business Reporting Extensible Reporting) به معنی زبان گزارشگری تجاری گسترش پذیر و بخشی از خانواده XML است که استاندارد جهت دریافت و ارائه اطلاعات مالی میان واحدهای تجاری در اینترنت را تهیه می کند.

XBRL را می توانیم چنین تعریف کنیم: یک نوع زبان گزارشگری تجاری که دارای قابلیت گسترش چارچوب XBRL مبتنی بر XML است که در زنجیره عرضه اطلاعات تجاری جهت ایجاد تبدیل و تحلیل اطلاعات تجاری استفاده می شود. XBRL یک نوع فناوری است که می تواند دقت، دستکاری، کارایی و شفافیت گزارشگری مالی را افزایش دهد. XBRL یک مدل و چارچوب انعطاف پذیر برای استاندارد سازی و اتوماسیون جریان اطلاعات در زنجیره عرضه اطلاعات مالی است. این مدل بخشی از زنجیره عرضه اطلاعات را تشکیل می دهد که به روشی دقیق تر و شفاف تر اطلاعات را بصورت استاندارد شده و با محتوای

معتبر ارائه کند. بطور کلی XBRL یک زبان گزارشگری اینترنتی و تحت شبکه جهانی بوده که در این زبان صورت های مالی واحدهای تجاری بر اساس اشکال و فرمت های خاصی تهیه می شود در اینترنت در اختیار استفاده کنندگان قرار می گیرد. این زبان گزارشگری مالی در سر تا سر جهان مشترک بوده و تغییر و پردازش اطلاعات با انتقال آن اطلاعات به نرم افزارهای کاربردی مانند Excel میسر است. به وسیله این نرم افزارها، تجزیه و تحلیل اطلاعات ارائه شده توسط XBRL به راحتی امکان پذیر است. XBRL دو مشکل اساسی استفاده کنندگان و تهیه کنندگان گزارش های مالی را حل کرده است. اول اینکه امکان تهیه کارآمد و استخراج معتبر داده ها را از طریق به کارگیری فناوری های موجود فراهم نموده است. با استفاده از XBRL داده های مالی فقط یک بار وارد می شوند لذا ریسک اشتباه در ورود مکرر داده ها کاهش می یابد و نیازی به تهیه تکراری داده ها برای شکل های مختلف گزارشگری نیست، در نتیجه هزینه های تهیه و توزیع صورت های مالی کاهش می یابد. دوم اینکه XBRL دسترسی سرمایه گذاران و تحلیلگران به اطلاعات را تسهیل می کند. بر خلاف نظر عموم، در این زبان نیازی به افشای اطلاعات بیش از آنچه که در حال حاضر در گزارشگری مالی انجام می شود، نیست. این زبان توانایی مبادله ی اطلاعات تهیه شده در فناوری های می کند تا تصمیم های مدیریتی و مالی بهتری بگیرند.

زبان گزارشگری تجاری گسترش پذیر (XBRL) با ارائه زبان کدگذاری

الکترونیکی استاندارد شده که موجب تسهیل فرآیند گزارشگری تجاری می‌شود به عنوان یک مترجم جهانی عمل می‌کند. زبان گزارشگری تجاری گسترش پذیر (XBRL) بیشتر به صورت یک استاندارد حسابداری تصور می‌شد ولی این موضوع به طور رسمی اعلام نشده است. این زبان کدگذاری، روش جهانی آزاد مبتنی بر استانداردها است که بر چسب‌های داده‌ها آنها را برای ماشین خواندنی می‌کند. در این مفهوم، زبان گزارشگری تجاری بر چسبی کدهای خواندنی الکترونیکی است که به شکل تعاریف استاندارد در دسترس همگان قرار دارد. این کدگذاری برای مکانیزه ساختن و ساده کردن تبادل اطلاعات مالی با یکارگیری بر چسب‌های زبان نشانه گذاری گسترش پذیر که فناوری XML نیز نامیده می‌شود، طراحی شده است.

این بر چسب‌ها فعالیت منحصر به فرد هر قطعه از داده‌های مرتبط با امور مالی کسب و کار را شناسایی و آنها را در هر نقطه‌ای که گزارشگری انجام شود به صورت یکسان تفسیر می‌کند. پیش‌بینی می‌شود زبان گزارشگری تجاری گسترش پذیر (XBRL) بتواند با ایجاد یک رویکرد بسیار ساختار یافته و منطقی در ارتباط با تدوین استانداردهای حسابداری که در نهایت باید توسط نرم افزار رایانه‌ای جهانی شناخته شود، حرفه حسابداری جهان را متأثر سازد. هنگامی که اطلاعات مالی به شکل زبان گزارشگری تجاری گسترش پذیر (XBRL) ارائه می‌شود، این اطلاعات می‌تواند به شکل‌های مختلف از جمله گزارش سالانه، اظهار نامه مالیاتی، یا ارائه اطلاعات به کمیسیون بورس و اوراق بهادار ذخیره و نمایش داده شود. شناسایی هر قلم منحصر به فرد با این جزئیات تعیین هویت آن قلم را ممکن می‌سازد. این موضوع انگیزه دیگر برای استانداردسازی ایجاد می‌کند. زیرا اقلام باید صرف نظر از ناسازگاری ملی و بین المللی در استانداردهای گزارشگری، زبان‌های متفاوت یا تناقض در واژه‌های حسابداری و حسابرسی به شکل یکنواخت شناسایی شوند. سطر بر چسب زده شده در بر گیرنده میزان قابل توجهی از اطلاعات نوشتاری است. نمونه‌های اطلاعاتی بر چسب زده شده می‌تواند شامل نام شرکت، دوره حسابداری، نوع ارز، یا نوع گزارش باشد. زبان گزارشگری تجاری گسترش پذیر از چند قسمت تشکیل شده است: تشخیص، طبقه‌بندی و اسناد نمونه، تشخیص در بر گیرنده مقررات دستوری برای ایجاد طبقه بندی‌ها و اسناد نمونه است. طبقه‌بندی‌ها به عنوان واژه نامه‌ها شناخته می‌شود و همه مفاهیم به کار رفته در سند نمونه خاص را که از این طبقه بندی پیروی می‌کند، تعریف می‌کند. به شکل تخصصی تر، طبقه‌بندی‌ها فهرست‌های استاندارد شده واژگان حسابداری، روابط و مقررات تجاری هستند که برای شناسایی و مکان یابی هر قلم در صورت‌های مالی به کار برده می‌شوند.

ویژگی‌های XBRL

XBRL یک استاندارد گزارشگری مالی در اینترنت و شبکه جهانی است و هیچ گونه مغایرتی با استانداردهای حسابداری ندارد. XBRL این امکان را فراهم می‌سازد که کاربران این سیستم بتوانند از قدرت مقایسه‌ای و تحلیلی بالایی برخوردار شوند، به طوری که در این سیستم می‌توان گزارشات یک شرکت را با گزارشات قبلی آن شرکت و همچنین با گزارشات سایر شرکت‌های صنعت به صورت بهنگام مقایسه کرد. XBRL این امکان را فراهم می‌سازد که اطلاعات و صورت‌های مالی شرکت‌ها با سرعت بسیار زیادی در اختیار استفاده کنندگان در هر نقطه از جهان قرار گیرد یا به عبارتی XBRL امکان دسترسی بیشتر، سریع، آسان و شفاف به اطلاعات مالی را برای استفاده کنندگان فراهم می‌سازد. XBRL قدرت جست و جوی بالایی دارد و امکان دسترسی به اطلاعات مالی سال‌های گذشته شرکت‌ها به

صورت یکجا را برای سرمایه گذاران فراهم می‌سازد.

مزایای XBRL

- ۱- استفاده از این سیستم کاهش چشمگیر خطاهای حسابداری و مالی در ارائه گزارشات و اطلاعات مالی را به همراه می‌آورد.
- ۲- هزینه تهیه اطلاعات مالی را کاهش و سرعت تهیه اطلاعات را افزایش می‌دهد.
- ۳- گزارش دهی یکسان صورت‌های مالی و کمک بیشتر به استفاده کنندگان صورت‌های مالی که در واقع یکی از اهداف یکارگیری سیستم XBRL است.
- ۴- XBRL این امکان را فراهم می‌سازد که گزارشات مالی به زبان‌های مختلف در اختیار استفاده کنندگان قرار گیرد.
- ۵- یکی از ویژگی‌های منحصر به فرد XBRL این است که با بردن نشانگر بر روی اقلام صورت‌های مالی، تعاریف حسابداری این اقلام مطابق با استانداردهای حسابداری، نمایش داده می‌شود. لذا کسانی که با صورت‌های مالی و اقلام موجود در این صورت‌ها آشنایی ندارند از طریق این قابلیت با تعاریف آنها آشنا می‌شوند. بطور مثال با بردن نشانگر روی Net Income (Loss)، تعریف حسابداری سود و زیان خالص برای کاربر نمایش داده می‌شود.
- ۶- در سیستم XBRL یک منطق برنامه نویسی وجود دارد که قابلیت تبدیل اطلاعات به سایر نرم افزارها مثل Excel را فراهم می‌سازد و کاربر می‌تواند با این امکان گزارشات مالی را در قالب‌های دیگر کامپیوتری نیز در اختیار داشته باشد.
- ۷- XBRL فرصتی را برای جهانی و بین المللی شدن بازارهای سرمایه ایجاد و زمینه را برای ورود شرکت‌ها به بازارهای بین المللی فراهم می‌سازد. همچنین استفاده از XBRL فرصت بیشتری را برای تجزیه و تحلیل اطلاعات می‌دهد. استفاده کنندگان از اطلاعات به جای اینکه وقت خود را برای تهیه اطلاعات و گردآوری اطلاعات صرف کنند، روی آنالیز و تجزیه تحلیل اطلاعات تمرکز می‌کنند. برای مثال در صنعت بانکداری XBRL بسیار مفید واقع شده و بانک به سرعت می‌تواند اطلاعات مورد نیاز واحد تجاری خود را از طریق XBRL به دست آورد و اطلاعات شفاف و سریعی را حاصل کند. تجزیه و تحلیل بیشتر اطلاعات و استفاده از وقت صرفه جویی شده در تهیه اطلاعات باعث ریسک کمتر اطلاعات می‌شود.

کاربرد XBRL در بانکداری

قابلیت افزایش سرعت و حتی دقت ارائه اطلاعات و استفاده بهتر و آسان تر از اطلاعات ارائه شده به وسیله XBRL در صنایع و خدمات مختلف به روشنی قابل درک است. برای روشن شدن مطلب ارائه اطلاعات به وسیله این زبان و بدون این زبان در صنعت بانکداری مقایسه شده است. ملاحظه می‌شود که بدون استفاده از XBRL وقت عظیمی صرف تهیه اطلاعات می‌شود و از مقصد و هدف نهایی ارائه اطلاعات یعنی تجزیه و تحلیل و استفاده از اطلاعات در تصمیم گیری منحرف می‌شود. در جدول زیر مقایسه بین سیستم بانکداری بدون استفاده و با استفاده از XBRL آمده است (شیپوریان، ۱۳۸۹).

شرح	سیستم بانکداری بدون استفاده از XBRL	سیستم بانکداری با استفاده از XBRL
میانگین زمان مورد نیاز برای به‌روز کردن اطلاعات	۱۱ روز	یک روز
تجزیه و تحلیل اطلاعات	۹۰ درصد زمان صرف مکانیسم تهیه اطلاعات می‌شود.	زمان بیشتر جهت تجزیه و تحلیل اطلاعات، تجزیه و تحلیل بیشتر، ریسک کمتر



مقایسه XBRL با ابزاری مشابه به نام کدال (CODAL)

چند ویژگی XBRL آن را از ابزاری مشابه به نام کدال متمایز می کند که عبارتند از XBRL: جهت ارائه صورت های مالی در سطح بین المللی است، در حالیکه کدال برای ارائه اطلاعات مالی در داخل یک کشور مورد استفاده قرار می گیرد. فرمت های صورت های مالی در کدال ثابت و بدون انعطاف است ولی در XBRL تقریباً بیش از ۱۵۰ مورد رده بندی صورت های مالی وجود دارد که هنگام گزارش دهی صورت های مالی می توان با توجه به نوع رده بندی اطلاعات در صورت های مالی از آن استفاده کرد. کدال روی اطلاعات میان دوره ای تمرکز دارد ولی این فرآیند در XBRL پیشرفته تر است. XBRL نسبت به کدال دارای قدرت جست و جو و مقایسه بالاتری است. با توجه به مقایسه این دو زبان ارائه اطلاعات مالی، مزایا و منافع XBRL بیش از پیش به چشم می آید و نشان از شفافیت بیشتر، انعطاف پذیری و جهان شمول بودن این ابزار ارائه اطلاعات دارد.

چالش های پیش روی XBRL در ایران

استقرار این سیستم با همه منافع و مزایای خود، چالش هایی به همراه خواهد داشت، زیرا کشور ما تقریباً با این زبان بیگانه است و راه زیادی در پیش داریم تا به استانداردهای جهانی این زبان برسیم ولی سازمان بورس در این رابطه اقدامات مثبتی را انجام داده است. به هر حال مقاومت شرکت ها و موسسات در پذیرش و استقرار سیستم، عدم همکاری و همراهی سازمان های تأثیرگذار در این زمینه، آموزش XBRL، یکسان سازی استانداردهای حسابداری ایران با استانداردهای بین المللی، پذیرش شرکت ها در بورس های بین المللی و ... را می توان از مهم ترین چالش های استقرار این زبان گزارشگری در ایران نام برد.

سخن آخر

استفاده از یک فناوری نوآورانه با ریسکی بالا همراه است. لذا پیاده سازی این فناوری ها نیازمند برنامه ریزی دقیق و کسب آمادگی و شناخت کامل است. بدین منظور، مدلی که بتواند با شناسایی کلیه عوامل موثر وضعیت فعلی سازمان را از جمیع ابعاد بسنجد، مفید خواهد بود. XBRL باعث افزایش سرعت پردازش اطلاعات، کاهش زمان تهیه اطلاعات، افزایش سرعت جست و جو در اطلاعات، کاهش هزینه تهیه و ارائه گزارشات، افزایش شفافیت گزارشات و اطلاعات مالی شرکت ها می شود، اما در حال حاضر بکارگیری آن، مشکلات بیشتری نسبت به مزایای آن دارد. نهادی مستقل جهت ایجاد ساختارهای اجرایی آن در کشور و ناآشنا بودن مدیران و اکثر کارشناسان مالی با این سیستم باعث عدم ارائه گزارشات در این زبان شده است. البته چالش های بسیاری در این زمینه وجود دارد که می تواند در تحقیقات و مقالات آتی به آن پرداخت.

نتایج یافته ها بیانگر این است که فشار محیط بیرونی شامل محیط های قانون گذار و نهادهای حرفه ای مالی تأثیری عمده بر آگاهی و التزام به پیاده سازی این فناوری دارند. علاوه بر این عوامل مالی تأثیری عمده بر آگاهی و التزام به پیاده سازی این فناوری دارند. همچنین میزان آگاهی مدیران و کارکنان از این فناوری و دستاوردهای سازمانی آن می تواند یک پیش نیاز اولیه برای پیاده سازی این زبان باشد و از طریق اطلاع رسانی و آموزش ارتقاء یابد. میزان آمادگی سازمان از لحاظ فرهنگی، رویه ها و استانداردهای حسابداری و نیز تخصص های مالی و نرم افزارهای مورد نیاز هم از جمله متغیرهای تأثیرگذار و مهم در بکارگیری این فناوری هستند. ضمن آنکه، قابلیت تطبیق و یکپارچگی این فناوری با نرم افزارها و سیستم های موجود و نیز قابلیت آزمایش اولیه آن توسط کاربران هم ممکن است بر پذیرش این فناوری تأثیرگذار باشد، لذا به عنوان پیش نیازهای اولیه پیاده سازی این فناوری در نظر گرفته شده اند.

منابع

۱. بزرگ اصل، موسی، ولی پور رکنی، جمال (۱۳۸۵)، آشنایی با مفاهیم و کاربرد زبان گزارشگری تجاری گسترش پذیر، مجله حسابداری رسمی، شماره ۸، سال سوم، صص. ۸۳-۹۰.
۲. حساس یگانه، یحیی، یحیی پور، علی اکبر (۱۳۸۱)، مبانی نظری گزارشگری تجاری الکترونیکی، مجله حسابداری، شماره ۱۵۰، سال هفدهم، صص ۲۷-۲۱.
۳. شایپوریان، سعید، احمدی، محمدرضا (۱۳۸۹) XBRL: ضرورتی برای حسابداری و آینده گزارشگری مالی، فصلنامه علمی دانشجویان حسابداری و مدیریت مالی.
۴. عرب مازار یزدی، محمد، جابری نسب، بهروز (۱۳۸۸)، XBRL، انقلاب گزارشگری مالی در دهه اخیر، مجله حسابداری، شماره ۲۰۶، سال بیست و سوم، صص. ۴۰-۴۸.
5. beattie v, and pratt k Issues concerning web - based Business Reporting an analysis of the views of Interested parties, the British accounting review 2013 : 35L 155. 187.
6. Bergeron B essentials of XBRL financial Reporting in the 21 st century, john wiley & sons, Inc Hoboken New Jersey 2013.
7. Bovee M, Ettredge M L srivastava R P and vasarhelyi M A does the year 2000 XBRL taxonomy accommodate current Business financial reporting practice? Journal of Information systems 2012 16(2): 165-182.
8. Bovee M, kogan A, Nelson K, srivastava R, P and vasarhelyi M, A financial Reporting and Auditing Agent with Net Knowledge (FRAANK) and extensible Business Reporting Language (XBRL) Journal of Information systems 2015; 19(1) 19-41.
9. Boyd G , XBRL overview proceeding of 9th International XBRL conference, Auckland, New zealand 2014.
10. change c, and jarvenpaa s, pace of Information systems standards development and Implementation: the case of XBRL Electronic Markets 2015; 15(4) 365-377.
11. cragg P, Mehrtens J, and Mills A A model of Internet adoption by SMEs. Information & Management 2021 39: 165-176.
12. doolin, B and Troshani, I, Organizational Adoption of XBRL Electronic Markets 2017 17(3): 199-209.



آکادمی سامان میزبان دومین نشست تخصصی اکودیا لوک بانکداری با موضوع «بانک‌ها و مکانیسم خلق پول»



نشستی گفتگو محور با مشارکت آکادمی سامان، گروه مطالعاتی دنیای اقتصاد و اکو ایران با حضور دکتر طبیبیان، دکتر حسین عبده تبریزی و مدیریت دکتر سوری با حضور بیش از ۳۰ نفر از اقتصاددانان برجسته کشور در روز شنبه یازدهم تیرماه برگزار شد. در این نشست به مباحثی مانند نقش بانک‌های خصوصی و خلق نقدینگی طی سال‌های اخیر، سیاست‌گذاری نادرست در سیستم پولی، نقش بانک‌ها در اقتصاد، شباهت‌های اقتصاد ایران و آمریکا و... مطرح و نظرات توسط کارشناسان مورد بررسی قرار گرفت.







| ملینا میرابی |
| کارشناس روابط عمومی |

ریبرندینگ چرا و چگونه؟

پس از مشخص کردن دلایل و اهداف سازمان در راستای ریبرندینگ، باید اقدامات لازم را به دقت سنجید.

به طور کلی دو روش در جهت ریبرندینگ وجود دارد:

ریبرندینگ جزئی

زمانی که سازمان تصمیم دارد چیزی به برند فعلی خود اضافه کند؛ بدون آنکه آن را به صورت کلی تغییر دهد.

ریبرندینگ کلی

زمانی که تغییرات اساسی مانند ادغام، تحول در رهبری، گسترش فعالیت در بازارهای جدید، بازنگری محصول و... در شرکت اتفاق افتاده است. در این حالت در کنار تغییر هویت بصری برند، مأموریت، چشم انداز و ارزش های برند نیز تغییر می کند.

چه باید کرد؟

تعریف مجدد مخاطبان و بازار هدف

در این مرحله جمع آوری داده و تحقیقات گسترده انجام می شود و پس از تجزیه و تحلیل داده ها، مزیت های رقابتی سازمان و آنچه مجموعه را از سایر رقبا متمایز می کند مشخص می شود.

تغییر دیدگاه، مأموریت و ارزش های برند

چشم انداز، مأموریت برند و ارزش های سازمان مجدداً بازنویسی می شود. در این مرحله گاهی نیاز به تنظیم برندبوک نیز وجود دارد.

بازنویسی شعار تبلیغاتی شرکت

شعار هر شرکتی باید متناسب با اهداف و ارزش های سازمان باشد و تعریف درست و دقیقی از سازمان به مخاطب ارائه دهد.

تعریف هویت برند

تعریف برند شامل باز طراحی لوگو، رنگ سازمانی، تصاویر و... پس از فراهم سازی مقدمات مورد نیاز، مرحله نهایی اعلام سراسری و رونمایی از هویت برند جدید است. به صورت عمومی در چنین مواقعی دو گروه خاص در قاب منتقدین عمل می کنند: ژورنالیست ها و متخصصان برند. نقل قول معروف نیکولو ماکیاولی در این باره نشان دهنده شرح کلی آن چیزی است که در انتظار مجموعه ای است که دست به چنین اقدامی می زند: «تغییر همواره با حمایت حداقلی و مخالفت حداکثری رو به رو می شود.»

عموماً سازمان های بزرگ با برگزاری همایش و مراسمی درخور و دعوت از صاحب نظران در حوزه برندینگ، بیزنس مرتبط و خبرنگاران با توضیح و تشریح آنچه اتفاق افتاده و دلیل انجام آن حمایت آن جامعه را جلب می کنند. البته در نهایت نوع عملکرد سازمان در جذب مشتریان و مخاطبان اصلی سازمان در بلند مدت میزان موفقیت سازمان در ریبرندینگ را مشخص خواهد کرد. مجموعه پرداخت الکترونیک سامان کیش، به عنوان مرجع خدمات پرداخت الکترونیک در ایران با هدف روزآمدسازی ارزش های برند و نیز همسو شدن ساختاری و ارائه خدمات مطابق با نیازهای روز جامعه اقدام به ریبرندینگ نموده و در زمان مناسب اقدام به رونمایی و اطلاع رسانی در این زمینه خواهد کرد.

تا به حال به معنای برند فکر کردید؟ اینکه یک برند چه ارزشی برای یک سازمان دارد و چطور به یک مجموعه هویت می بخشد؟ در اصل برند یک سازمان، تمام دارایی یک کسب و کار و مهم ترین و باارزش ترین سرمایه آن است.

اما آنچه برند را تعریف می کند روش و بینشی است که درباره یک کمپانی، کسب و کار، سازمان و حتی یک فرد در دیگران وجود دارد؛ بنابراین هر کسی می تواند براساس تجربه شخصی خود، درک متفاوتی از برند یک سازمان داشته باشد. سازمان های بزرگ جهان سال ها برای معرفی و شناساندن برند خود با تعریفی خاص تلاش می کنند. برندینگ اصطلاحی است که به تمام فعالیت های یک مجموعه با این هدف اطلاق می شود. اما گاهی به دلیل تغییرات اساسی که در سازمان اتفاق می افتد یک سازمان به تغییر برند یا ریبرندینگ ترغیب می شود. تغییر در ساختار مالکیت، تغییر در استراتژی های سازمان، تغییر در محیط بیرونی یا تغییر نگرش جامعه از جمله این عوامل هستند. در دنیای امروز با گسترش تکنولوژی و فضای مجازی تغییر برندینگ نه تنها برای مردم مانند گذشته غریب و عجیب نیست، بلکه باعث می شود سازمان به درستی با مخاطب ها ارتباط برقرار کند و مورد توجه قرار بگیرد. در بسیاری از موارد (باتوجه به اهداف سازمان از ریبرندینگ) ریبرندینگ باعث افزایش مخاطبان و جلب اعتماد آنان نیز شده است. یکی دیگر از ویژگی ها و نتایج مثبت ریبرندینگ به روز نگه داشتن برند و مطابقت آن با بازار و نیازهای روز مشتریان است که در نهایت منجر به بهبود مارکتینگ خواهد شد.



مثلاً برند آدیداس در سال ۱۹۴۹ تأسیس شد و چندین بار از ریبرندینگ استفاده کرد تا با مخاطبانش مطابقت داشته باشد. یکی از ریسکی ترین استراتژی های ریبرندینگ این شرکت، این بود که در سال ۲۰۱۱ تولید کفش های ورزشی معروف Stan Smith را متوقف و نسخه ای تازه را در سال ۲۰۱۴ ارائه کرد تا بیشتر با نیاز مشتری های هدفش مطابقت داشته باشد. گاهی هم با گسترش یک سازمان و تعیین اهداف جدید مانند گسترش بازار یا تغییر ساختارهای آن، ریبرندینگ یک نیاز حتمی است. آنچه درباره برند اسنپ اتفاق افتاد مثال مناسبی در این مورد است:



دویدن زندگیه



همان طور که می دانید مدتی است گروه مالی سامان برای حمایت از ورزش و ورزشکاران در برگزاری چالش های ورزشی مشارکت می نماید. خانم نفیسه رستمی از همکاران سپ که یکی از شرکت کنندگان این چالش ها بوده، اخیراً در مسابقه نیمه ماراتن باکو نیز حضور داشته اند و از ایشان که کمتر از دو سال است دویدن را شروع کرده اند خواستیم در مورد تجربه خود برای علاقه مندان صحبت کنند.

و ۱۳ دقیقه برای من که به آماتورم رکورد خوبی بود و اساساً علاقه من به دو استقامت واسه اینه که هر کس رقیب خودش. برای رفتن روی سکو هنوز فرصت دارم و فعلاً برای اینکه تونستم بین حدود ۲۴۰۰ نفر شرکت کننده خانم و آقا، ۴۱۱ امین نفر و تو رده سنی خودم نوزدهمین نفر از ۱۳۱ نفر بشم خوشحالم.

من با ذهنم می دوم، با قلبم و گاهی هم با پاهام! در واقع می خوام بگم ذهنمون چه قدرتی داره و من این رو تو دویدن با همه وجودم حسش کردم. هر وقت تو ذهنم با خودم میگم "نمی تونم"، دیگه پاهام راه نمیان... البته این تجربه خیلی از دونه هاست.

در نهایت منم می خوام از اون جمله کمک بگیرم و بگم مهم نیست که چقدر طولانی و چقدر سریع می تونی بدوی، مهم اینه که بدوی و مطمئن باشی که این آهستگی و پیوستگی (با تاکید بر واژه پیوستگی) توانت رو برای عبور از روزای سخت زندگی بالا می بره و ذهن و جسمت رو قوی تر می کنه و این جادوی دوی استقامته.



دویدن عشقه، دویدن زندگیه، دویدن پروازه و من یک دونه ام. در واقع از وقتی به خودم گفتم دونه که تونستم ۲۱ کیلومتر بدوم. هر چند که به جمله ای هست که میگه: "تو دونه ای چون می تونی بدوی، نه به خاطر سرعتت یا مسافتی که می دوی" و البته که همه ما دونه ایم چون دونه به دنیا میام اما به مرور این تواناییمون رو فراموش می کنیم. تقریباً یک سال و پنج ماهه که دویدن رو شروع کردم و قبل از اون حتی برای یه پیاده روی ساده هم بهانه می آورم. ولی حالا اغلب می تونم بر این دیو سیاه تبلیغ غلبه کنم و صبح زود بیدار شم و برم بدوم یا عصرها خستگیم رو بقیچه کنم بذارم تو کمد و به جاش لباسای ورزشیم رو بردارم، بپوشم و برم برای تمرین.

ازم می آورم، خواسته بودین براتون بگم که این قصه از کجا شروع شد. تقریباً پنج شش سالی بود که دلم می خواست بدوم ولی خب به دلایل مختلف نمی شد اما بالاخره تونستم تو سن ۳۴ سالگی شروع کنم. کلاً هیچ وقت زیاد اهل ورزش نبودم و حتی وقتی خواستم شنارو جدی بگیرم، اون من رو جدی نگرفت و با همکاری کرونا تونستن موانع خوبی سر راهم بذارن تا نتونم به تمرینام در راستای هدفم ادامه بدم. تابستون ۹۹ تهران کلاب یه ورکشاپ دو روزه آشنایی با دویدن برگزار کرد که منم شرکت کردم و بهمن ماه همون سال اولین کلاس دو رو ثبت نام کردم. یادمه که اون روزا حتی یک کیلومتر رو هم نمی تونستم بی وقفه بدوم چه برسه به بیست و یک کیلومتر؛ ولی خب همه می دونیم که راز پیشرفت تکرار و تمرینه؛ پس شد و منم مثل خیلی های دیگه تونستم.

تعطیلات نوروز ۱۴۰۰ چالش تهران کلاب رو داشتیم که با اولین چالش سپ (بدو خیر ببینی) همزمان شده بود و من تونستم نزدیک ۸۰ کیلومتر رو بدوم؛ قطعاً به سختی. چالش بعدی اردیبهشت ماه، مسابقه کندوان بود که به خاطر کرونا مجازی برگزار شد. اون روزا به خاطر یه بی تجربگی زانوم آسیب دیده بود و نمی تونستم خوب بدوم ولی تونستم ۱۵ کیلومتر رو حدود یک ساعت و پنجاه دقیقه طی کنم (رکورد دونه های حرفه ای برای ۱۵ کیلومتر زیر یک ساعته). اسفندماه مسابقه ماراتن کیش در دو ماده ۱۵ و ۴۲ کیلومتر برگزار می شد که من ۱۵ کیلومتر رو شرکت کردم و این بار تونستم بعد از یک ساعت و سی دقیقه از خط پایان بگذرم. به خاطر مشغله کار و زندگی و گاهی هم حضور همون دیو سیاه تنبلی نتونستم مرتب تمرین کنم و به مسابقه ازمیر که اواخر فروردین بود برسم. البته که در چالش نوروز ۱۴۰۱ تهران کلاب که با حمایت ما سامانی ها برگزار شد هم شرکت کردم و این بار ۱۰۰ کیلومتر رو توی ۱۴ روز دویدم و تصمیم گرفتم واسه نیمه ماراتن باکو تمرین کنم که یکی از قشنگ ترین اتفاقای زندگیم بود چون طی کردن ۲۱ کیلومتر تو ۲ ساعت



۵۰۰۰ داروخانه مشتری طرح پیوند بانک سامان

| جعفر تکبیری |

جشن ورود پنج هزارمین مشتری به طرح پیوند، با حضور مدیران بانک سامان و شرکت آدورا طب برگزار شد.

به گزارش سامان رسانه، مراسم ورود پنج هزارمین داروخانه به طرح پیوند، با حضور مدیران ارشد بانک سامان و مدیران ارشد شرکت آدورا طب برگزار شد. در این مراسم مدیران آدورا طب با بیان اینکه در حال حاضر ۱۱۹۰۵ داروخانه خصوصی در سراسر کشور وجود دارند، عنوان کردند در حال حاضر ۵۰۳۶ داروخانه وارد طرح پیوند شده‌اند که این آمار بیانگر این واقعیت است که ۴۲ درصد از داروخانه‌های کشور مشتری این طرح بانک سامان هستند. به گفته مدیران آدورا طب میزان وفاداری مشتریان به طرح پیوند حدود ۹۳ درصد است که در حال برنامه‌ریزی برای توسعه وفاداری مشتریان و همچنین ترغیب سایر داروخانه‌ها به استفاده از این طرح بانک سامان هستیم.

لازم به ذکر است که بانک سامان باهدف حمایت از صنعت داروسازی، شبکه توزیع داروی کشور و داروخانه‌ها از ابتدای اجرای طرح پیوند تا خردادماه نزدیک به ۲۰۴۰ میلیارد تومان بودجه در اختیار طرح پیوند قرار داده است.



صعود یک‌روزه به قله دماوند



| حسین معینی فر مدیریت پشتیبانی |

۵۶۰۰ متری است و این تغییر ارتفاع، فشار بسیار زیادی به سیستم تنفسی و قلب و عروق می‌آورد؛ برای همین استقامت و قدرت بسیار زیادی می‌طلبد. علاوه بر این سابقه تمرینی، آستانه هوازی بالا، سرعت در عملکرد، دانش کوهنوردی، آگاهی کامل به سیستم غذایی و شخصی که برای هر کس منحصر به فرد است حیاتی است.

و نهایتاً سرعت در صعود نیز اهمیت ویژه‌ای دارد. بعد از ساعت ۱۴ هوا به سرعت ناپایدار می‌شود و به کوهنوردان توصیه می‌شود که ارتفاع کم کنند؛ نهایتاً در زمان مناسب صعود کردن نتیجه کار را مشخص کرد و این حاصل نخواهد شد مگر نگاه داشتن ریتم صعود آهسته و پیوسته و نسبتاً سریع از پای کار تا قله بدون استراحت. امیدوارم این متن باعث اشتیاق خوانندگان به کوهنوردی و درک بهتری از تمرین‌های تخصصی کوهنوردی که پیش‌نیاز کوهنوردی جدی است شده باشد.

۲۷ خرداد ۱۴۰۱ با زمان صعود ۵ ساعت و ۵۷ دقیقه ۷ صبح شروع پیمایش از مسجد ۱۳ صعود قله دماوند

پیش از این چندین مرتبه برای صعود دماوند از یال‌ها و فصل‌های مختلف تلاش کرده بودم، از یال غربی در تابستان تا یال شمالی در زمستان ولی سودای صعود یک‌روزه چیز دیگری بود.

۲ هفته قبل از برنامه صعود دماوند، برنامه پیمایش خط الراس دو برابر را اجرا کردم. خط‌الراسی عظیم ۶۱ کیلومتری که از یال جنوبی دماوند مشخص است. ۱۵ کیلومتر از این ۶۱ کیلومتر تیغه‌های بسیار جدی بود که در ارتفاع حدود ۴۰۰۰ متر با سنگ‌های ریزشی و کوله‌ای با وزن حدود ۱۲ کیلو که مایحتاج ۳ روز را حمل می‌کردیم طی شد.

در آن ۳ روز برنامه، هم هوایی کامل شد ولی برای اطمینان بیشتر هفته پیش از صعود دماوند روی قله توچال هم‌هوایی‌ام را تکمیل کردم.

صعود دماوند از مسجد تا قله حدود ۷,۵ کیلومتر پیمایش و کسب ارتفاع حدود ۲۵۰۰ متر است که معمولاً در دو روز انجام می‌شود. بیشترین چالشی که برای صعود یک‌روزه وجود دارد کسب ارتفاع از تهران ۱۶۰۰ متری تا قله دماوند

اعتبار اسنادی یا LC دقیقاً چیست؟

ایلا نوری

از این قابلیت پشتیبانی می‌کند، امکان ایجاد شدن یک واسطه مطمئن را در بین معامله فراهم می‌کند تا طرفیت قرارداد بتوانند در پروسه پرداخت و دریافت مبلغ توافق‌شده، با اطمینان خاطر عمل کنند.

اعتبار اسنادی چگونه کار می‌کند؟

همان‌طور که گفتیم بانکی که پروسه اعتبار اسنادی را برعهده می‌گیرد، به‌عنوان یک واسطه عمل خواهد کرد و در حقیقت، مسئولیت جبران کردن مبلغی که پرداخت نمی‌شود را قبول می‌کند. برای مثال، فرض کنید که من می‌خواهم با یک شخص دیگر در داخل کشور که هیچ شناختی از من ندارد، وارد معامله تجاری بشوم. اگر آن شخص به خوش‌قولی من شک داشته باشد یا به‌طور کلی، با محافظه‌کاری وارد معامله شود، می‌توانم با ارائه اعتبار اسنادی اعتماد او را برای حضور در معامله جلب کنم. از طرفی من باید آن‌قدر خوش‌قول و خوش‌حساب باشم که بانک مور نظر من این قابلیت را در اختیار من قرار دهد. برای مثال، فرض کنید که من برای دریافت اعتبار اسنادی از طریق بانکی که در آن حساب دارم (مثلاً بانک سامان) اقدام می‌کنم. بانک سامان هم تمامی تحقیقات موردنیاز را برای توان مالی من به عمل می‌آورد و حساب بانکی من را موردبررسی قرار می‌دهد. اگر من بتوانم حساب بانکی و سوابق مالی قابل‌توجهی داشته باشم و همچنین، وثیقه موردنظر بانک را ارائه دهم، می‌توانم از این قابلیت ویژه برای انجام معاملاتم استفاده کنم. شاید حالا پیش خودتان فکر کنید که چرا بانک این‌همه محافظه‌کاری به خرج می‌دهد تا از خوش‌حسابی مشتری خود مطمئن شود؛ پاسخ در اینجاست که بانک با دخالت در معامله و ایفا کردن نقش میانجی‌گری، مسئولیت جبران کمبود نقدینگی طرف معامله را برعهده می‌گیرد. برای مثال، اگر من نتوانم وجه موردتوافق در معامله را پرداخت کنم، بانک وارد معامله می‌شود و آن وجه را تمام و کمال پرداخت می‌کند. حالا احتمالاً به پاسخ سؤال خود رسیده‌اید و به‌خوبی می‌دانید که چرا برای دریافت اعتبار اسنادی باید مدارک و وثیقه‌های موردنیاز بانک را تأمین کرد.

لازمه‌های دریافت اعتبار اسنادی

بدیهی است که هرکدام از بانک‌هایی که می‌خواهند در اعتبار اسنادی نقش واسطه را ایفا کنند، شرایطی را در نظر می‌گیرند و از متقاضی می‌خواهند که مدارکی را ارائه دهند. برای مثال، بانک سامان ممکن است شرایطی را برای اعتبار اسنادی ارائه دهد که بانک‌های دیگر از آن‌ها استفاده نمی‌کنند؛ اما به‌طور کلی، باید مدارک خاصی را برای دریافت LC در نظر گرفت. این مدارک به‌صورت قانونی شامل مدارک شناسایی، اعتبارسنجی، نتیجه استعلام وام و چک‌های برگشتی، ارائه اظهارنامه مالیاتی و صورت‌های مالی و اعتبارسنجی ضامن می‌شوند. البته متقاضی باید وثیقه موردنظر بانک عامل را فراهم کند که شامل سند ملک، سپرده مدت‌دار، اوراق مشارکت، ضمانت‌نامه‌های بانکی و معتبر، سفته‌ای که به امضای ۲ ضامن معتبر رسیده است یا وجه نقد می‌شود. البته این نکته را هم به‌خوبی در ذهنتان نگه دارید که مدت اعتبار LC فقط تا ۱۸ ماه است و اگر طرفین معامله بخواهند این زمان را افزایش دهند، باید برای تمدید اعتبار اسنادی به بانک مراجعه کنند.

افرادی که با معاملات برون‌مرزی سروکار دارند یا علاوه بر اعتبارات ریالی، با استفاده از ارزهای مختلف وارد معامله می‌شوند، با واژه LC یا اعتبار اسنادی به‌خوبی آشنا هستند. اعتبار اسنادی درواقع شبیه یک نوع سوپاپ اطمینان برای افراد و تاجران است که می‌خواهند در معاملات راه دور و برون‌مرزی از تمامی ویژگی‌های یک معامله امن و آسان لذت ببرند. اما مگر اعتبار اسنادی چه تعریفی دارد که می‌توان با تکیه بر قابلیت‌های آن برای معاملات از راه دور آماده شد؟ چه ویژگی‌های مهمی در LC وجود دارد که به معامله‌گران این اطمینان خاطر را می‌دهد که پای معاملات خارجی و داخلی بنشینند و از هیچ اتفاق بد یا بدقولی در پرداخت وجه نگران نشوند؟ در ادامه این مقاله به‌صورت اختصاصی به تعریف ویژگی‌های مهم اعتبار اسنادی می‌پردازیم تا بدانیم که این امکان برای اهالی تجارت و معاملات مختلف، چه سودی خواهد داشت. باینکه داستان اعتبار اسنادی از سیستم پرداخت‌ها و معاملات بین‌المللی و از سوی بانک جهانی ارائه‌شده است، سیستم بانکداری ایران هم از این قضیه عقب نمانده است و با استفاده از مفاد و ویژگی‌های این نوع خدمت بانکی، در کنار معامله‌گران و تجار ایرانی به‌صورت تمام‌قد ایستاده است.

مثل یک سوپاپ اطمینان

همان‌طور که در ابتدای این مقاله اشاره کردیم، ال سی یا اعتبار اسنادی شبیه به یک سوپاپ اطمینان در معاملات مختلف عمل می‌کند؛ اما منظور ما از سوپاپ اطمینان چیست و چرا از این خدمت بانکی با این عنوان یاد می‌شود؟ فرض کنید که شما به‌عنوان یک معامله‌گر یا تاجر دریکی از معاملات خارجی یا راه دور وارد قرارداد می‌شوید و مبلغی را برای پرداخت و یا دریافت در نظر می‌گیرید. آیا تا به حال به این فکر کرده‌اید که اگر طرف مقابلتان سر موقع مقرر، اقدام به پرداخت وجوه نکند، چه اتفاقی پیش می‌آید؟ یعنی در آن شرایط دست شما به کجا بند خواهد بود و با استفاده از کدام قانون و مرجع قانونی می‌توانید حق خودتان را زنده کنید؟ در شرایط بین‌المللی، بانک جهانی با دخالت در معاملات بین‌المللی وارد معامله موردنظر می‌شود و در قالب یک نماینده مالی از طرفین معامله وارد داستان می‌شود. بانک جهانی با این مداخله که با عنوان LC یا همان Letter of Credit شناخته می‌شود، تلاش می‌کند که وجه موردنظر که در قرارداد یا عنوان معامله ذکر شده است را احیا و به‌طرف مدعی پرداخت کند. با این اوصاف، یک معامله‌گر خارجی می‌تواند روی خدمات ویژه بانک جهانی که با عنوان LC شناخته می‌شود، پای هر قراردادی بنشیند و مطمئن باشد که در هنگام بروز اتفاقات ناگوار و بدقولی‌های طرف مقابل، یک سازوکاری وجود دارد که بتواند حق او را به‌صورت کامل و جامع پس بگیرد. با این اوصاف، آیا مکانیزمی برای معامله‌های داخلی در ایران هم وجود دارد که بتوان روی آن حساب ویژه‌ای باز کرد؟ بانک مرکزی ایران هم با استفاده از چنین مکانیزمی، برای حصول اطمینان طرفین یک معامله وارد بازی شده است. در سیستم بانکداری ایران، از ال سی با عنوان اعتبار اسنادی یاد می‌شود و می‌توان با استفاده از این خدمت بانکی که در بانک‌های مختلف ایجاد شده است، وارد معاملات مختلف شد. بانکی که

ثبت رکورد ۷۸ میلیون تراکنش موبایلی از درگاه سپ

تراکنش‌های موبایلی سپ از مرز ۷۸ میلیون تراکنش در دو ماه نخست سال ۱۴۰۱ عبور کرد.

به گزارش روابط عمومی سپ، بر اساس گزارش شاپرک، سپ با اختصاص ۳۸,۲۴ درصد از تراکنش‌های موبایلی کل جامعه در اردیبهشت ماه ۱۴۰۱ توانست رتبه نخست تراکنش‌های موبایلی را همانند گذشته تداوم بخشد.

این گزارش همچنین از رشد ۲۰,۵۸ درصدی مجموع تراکنش‌های موبایلی سپ در فروردین و اردیبهشت ماه ۱۴۰۱ به نسبت سال گذشته نوید می‌دهد.

همچنین خاطرنشان می‌شود سپ با سهم ۱۷,۱۸ درصدی از کل تراکنش‌های کشور در حوزه درگاه اینترنتی، توانست رتبه دوم را در اردیبهشت ۱۴۰۱ به خود اختصاص دهد.

باتوجه به گزارش شاپرک، درگاه سامان با ثبت رکورد بیش از ۵۳ میلیون تراکنش در دو ماه نخست سال ۱۴۰۱ توانست جزو اولین انتخاب‌های مشتریان و پذیرندگان در پرداخت‌های اینترنتی باشد. همچنین این میزان تراکنش، رشد ۱۲ درصدی را نسبت به فروردین و اردیبهشت سال ۱۴۰۰ نشان می‌دهد.

پنجم تیرماه یادآور روزی است که سپ پا به عرصه وجود گذاشت؛ روزی که بی‌اغراق یکی از شرکت‌های نوآور این مرزو بوم حیات یافت تا تداعی کننده یکی از اتفاقات مهم در چرخه اقتصاد کشور شود. تأسیس سپ از همان ابتدا نویدبخش توسعه و گسترش صنعت پرداخت در بخش‌های مختلف اقتصادی کشور عزیزمان بود.

سپ در این سال‌ها با فراهم کردن بستری سریع و امن، نقش بسزایی در نظام پرداخت ایران داشته و توانسته همراه با تحولات نوین و تکنولوژی روز دنیا، هدایت‌گر صنعت پرداخت کشور و بازوی قدرتمند شبکه پرداخت تبدیل شود. این شرکت با نوآوری‌های متمایز خود در صنعت پرداخت، توانسته نام خود را در تاریخ پرداخت ایران، به نیکی ماندگار کند.

سپ در دوران جدید، از منظر شاخص‌های مالی و گزارش‌های شاپرک به رکوردهای تازه‌ای دست یافت و با حمایت از تأسیس کارخانه تندرنور و ایجاد اشتغال پایدار، کارنامه‌ای درخشان ارائه داد تا نام خود را به عنوان شرکتی پیشگام مطرح کند.

سپ در حالی نوزدهمین سال فعالیت خود را سپری کرده است، که در سال گذشته، موفق به کسب رتبه پانزدهم برترین PSP جهان شد و طی این سال‌ها، با تکیه بر نیروی انسانی توانمند و پرتلاش خود توانست پرتراکنش‌ترین PSP ایران شود. این شرکت به عنوان محرک چرخه‌های بازار ایران، با تمام توانایی خود میراث‌دار فناوری‌های نوین شبکه پرداخت کشور شناخته می‌شود و به مدیران باتجربه و کارکنان خدوم خود، افتخار می‌کند.

در این میان حمایت‌های شاپرک و بانک‌های طرف قرارداد و سایر نهادهای نظارتی و قضایی نیز نقشی حیاتی در حرکت سازنده و رو به رشد سپ داشته است و در این روز مبارک از همه این عزیزان تشکر می‌کنم و دستشان را به گرمی و مهر می‌فشارم. اینجانب به نمایندگی از اعضای محترم هیئت مدیره، فرارسیدن سالروز تأسیس سپ را به سهامداران ارجمند، مشتریان گرامی و همچنین همکاران تلاشگر تبریک گفته و امیدواریم با اندیشه‌ای خلاق بتوانیم بیش از پیش در مسیر خدمت‌گذاری و تحقق اهداف سپ گام برداریم.





در عملکرد پنج ماهه: «سپ» با رشد ۲۶ درصدی ۱,۵ هزار میلیارد تومان درآمد محقق کرد

پرداخت الکترونیک سامان کیش در عملکرد پنجاهه، ۱,۵ هزار میلیارد تومان درآمد محقق و رشد ۲۶ درصدی را نسبت به مدت مشابه قبل ثبت کرد. به گزارش پایگاه خبری بورس پرس، شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش با سرمایه اسمی ۵۰۰ میلیارد تومانی، گزارش عملکرد اردیبهشت و پنج ماه سال مالی منتهی به آذر ۱۴۰۱ را منتشر کرد. براین اساس، «سپ» در دوره اردیبهشت از کیوسک و قبوض، سایر کارمزد POS، فعالیت اینترنتی، فروش جسم کارت و حق عضویت، ارائه خدمات کارتهخوان، پین و اعتبار فروخته شده درگاه‌ها بالغ بر ۲۹۲,۴ میلیارد تومان درآمد کسب کرد. این در حالی است که در اردیبهشت سال ۱۴۰۰ بالغ بر ۲۱۷,۴ میلیارد تومان درآمد شناسایی کرده و طی این مدت با افزایش ۳۴ درصدی روبه‌رو شده است.

این شرکت بورسی در عملکرد پنج ماهه بالغ بر ۱,۵ هزار میلیارد تومان درآمد شناسایی کرد و در مقایسه با مدت مشابه سال قبل با رشد ۲۶ درصدی همراه شد.

درآمد حاصل از پین و اعتبار فروخته شده درگاه‌ها و ارائه خدمات کارتهخوان بالغ بر ۹۴۳,۳ و ۵۲۲,۶ میلیارد تومان (معادل ۶۳ و ۳۵ درصد درآمد) بود که بیشترین ارقام درآمدی دوره پنج‌ماهه به حساب می‌آید.

سپ در سکوی نخست اعتماد مشتریان

سپ با اختصاص ۲۱,۴۳ درصد از کل تراکنش‌ها، در سکوی نخست اعتماد مشتریان قرار گرفت.

به گزارش اداره روابط عمومی سپ، آخرین گزارش اقتصادی شاپرک، حاکی از تداوم صدرنشینی سپ با سهم ۲۱,۴۳ درصدی از کل تراکنش‌ها همانند ماه‌های گذشته است.

این گزارش نشان می‌دهد، سپ در اردیبهشت ماه ۱۴۰۱ توانسته ۲۱,۰۸ درصد از تعداد تراکنش‌های کارتهخوان فروشگاه‌ها را به خود اختصاص دهد و همانند ماه گذشته، بالاترین سهم را این بخش به دست آورد. همچنین این شرکت به عنوان دارنده‌ی بالاترین سهم در بازار تعداد تراکنش‌های موبایلی با رشد چشمگیر ۲,۳۱ درصدی نسبت به ماه قبل، پوشش ۳۸,۲۴ درصدی این بازار را به دست آورد. سپ در اردیبهشت ماه با رقمی معادل ۳۱,۱۲ درصد بخش قابل توجهی از بازار مبلغی تراکنش‌های اینترنتی را کسب نموده است. این گزارش با اشاره به رشد ۳,۱۳ درصدی سپ در سهم مبلغی ابزار پذیرش موبایلی نسبت به ماه قبل، میزان پوشش را ۴۳,۶۲ درصد عنوان کرد که بالاترین حجم از بازار مبلغی تراکنش‌های موبایلی می‌باشد. شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش، با ۲۵,۰۷ درصد از تعداد تراکنش‌های پرداخت قبض و خرید شارژ و همچنین سهم ۱۵,۴۷ درصدی از سهم بازار مبلغ تراکنش‌های پرداخت قبض و خرید شارژ، همچنان بالاتر از رقبای در صنعت پرداخت قرار دارد. همچنین گفتنی است، سپ در سهم بازار از نظر مبلغ تراکنش، سهم از تعداد تراکنش‌های ابزار اینترنتی، سهم بازار از نظر مبلغی کارتهخوان فروشگاه‌ها و سهم از تعداد تراکنش‌های مانده‌گیری با فاصله‌ای اندک از دیگر رقبای در رتبه دوم صنعت پرداخت کشور قرار دارد.



تقدیر از همکاران پروژه پلتفرم یوبانک



مراسم تقدیر از همکاران دخیل در راهبرد پروژه پلتفرم یوبانک یکم تیرماه، در سالن ساختمان مرکزی پارکوی با حضور مدیر عامل و سایر مدیران ارشد برگزار شد. "یوبانک" اپلیکیشن جدید سامان است که به منظور تعمیق و تسهیل ارتباط بین مشتریان برتر و همکاران بانکی راه اندازی شده است.



عکس‌ها: نیلوفر فیاض

گردهمایی نتورکینگ اعضای اتاق بازرگانی ایران و سوئیس



حضور فعال همکاران مدیریت بانکداری شرکتی، بین الملل و بانکداری ویژه و اختصاصی در گردهمایی نتورکینگ اعضای اتاق بازرگانی ایران و سوئیس با هدف آگاهی از مسائل واردکنندگان حوزه غذا و دارو و ارائه راهکار و معرفی خدمات مرتبط برای پیشبرد بهتر عملیات بانکی مربوطه.



همکاری بنیاد کودک و بانک سامان با هدف تحصیل دانش آموزان

نمودار پراکندگی دانش آموزان بورسیه بانک سامان



۱۱۴ دانش آموز به طور مستمر حمایت می کند تا این دانش آموزان مسیر تحصیل خود را با آرامش بیشتر و دغدغه کمتری پیمایند. از آنجاکه بنیاد کودک سالانه دو بار گزارش مفصلی از وضعیت معیشتی و تحصیلی دانش آموزان برای همیاران حقیقی و حقوقی ارسال می کند، بانک سامان نیز پس از دریافت گزارشات دانش آموزان بورسیه به بررسی نیازهای اعلامی که توسط مددکاران بنیاد کودک کارشناسی و اعلام شده است، می پردازد و برای تأمین تعداد زیادی از نیازها با این موسسه همراه می شود.

در سال گذشته علاوه بر پرداخت مرتب مقرری ماهانه دانش آموزان بورسیه بانک سامان، برای خانواده ۷ دانش آموز لوازم خانگی ضروری مثل لباسشویی، کولر، جاروبرقی و... تهیه شد. پرداخت شهریه دانشگاه و هزینه کلاس های تقویتی برای بیش از ۲۰ دانش آموز تحت حمایت نیز در دستور کار قرار گرفت. بانک سامان همچون سال های گذشته در تأمین کمک هزینه درمان، بازسازی منزل، اهدای عیدی و هدیه تولد برای دانش آموزان پیش قدم شد و در برخی موارد معضلات و مشکلات خانواده های دانش آموزان را نیز برطرف ساخت. به امید روزی که هیچ دانش آموز با استعدادی به دلایل اقتصادی از تحصیل و تلاش باز نماند.

بنیاد کودک، یک موسسه نیکوکاری بین المللی مردم نهاد، غیردولتی، غیرسیاسی، غیرانتفاعی، فرامذهبی و فرامرزی است که رویکردی کاملاً انسان دوستانه دارد. این سازمان مردم نهاد از سال ۱۳۷۳ فعالیت خود را با هدف حمایت از تحصیل دانش آموزان با استعداد کم برخوردار و جلوگیری از ترک تحصیل اجباری آنان به دلیل مسائل اقتصادی آغاز کرد و همواره در تلاش است تا با کمک جامعه همیاران دغدغه مند «هیچ دانش آموز با استعدادی به دلیل مشکلات اقتصادی از تحصیل و تلاش باز نماند».

این موسسه با دریافت مجوز از وزارت کشور توانسته دامنه فعالیت خود را به بسیاری از استان ها گسترش دهد و امروز با ۳۶ نمایندگی در سراسر ایران و ۴ موسسه همکار در چهار قاره دنیا، برای حضور بیش از ۸۵۰۰ دانش آموز با استعداد کم برخوردار پشت نیمکت های کلاس درس تلاش می کند. در طول ۲۸ سال فعالیت بنیاد کودک، بیش از ۲۱ هزار دانش آموز از بورسیه موسسه بهره مند شده اند و اغلب به دانشگاه راه یافتند. بانک سامان نیز به عنوان یکی از همیاران حقوقی بنیاد کودک از ۱۲ سال پیش تاکنون در کنار دانش آموزان با استعداد کم برخوردار بورسیه این موسسه در سراسر کشور بوده است. در حال حاضر از



سامانه ساتنا چیست؟

|راضیه غنجدی|

|مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان|

در سیستم آنالاین و اپلیکیشن های بانکی تمامی دستور پرداخت ها از مبلغ ۵۰ میلیون تومان و بالاتر در سامانه ساتنا قابل پذیرش و انجام است. سقف انتقال وجه در این سامانه در صورت مراجعه به شعبه نامحدود است و به مبلغ دلخواه مشتری انجام می شود ولی از طریق اینترنت بانک و موبایل بانک به تناسب هر بانک سقف خاصی دارد. البته در صورتی که توکن بانکی داشته باشید با ذکر دقیق علت انتقال وجه می توانید تا سقف ۲۰۰ میلیون تومان هم پول انتقال بدهید. سقف انتقال ماهانه هم برای هر نفر تا ۳ میلیارد تومان مشخص شده است. با اینکه جابه جایی وجه به شکل حضوری سقف ندارد، با توجه به قوانین بانک مرکزی برای مبارزه با پول شویی باید علت انتقال مبالغ کلان مشخص شود.

میزان کارمزد انتقال وجه در ساتنا و نحوه پیگیری حواله

بر اساس آخرین ابلاغیه بانک مرکزی، هزینه انتقال وجه در ساتنا ۰.۲ درصد مبلغ هر تراکنش و تا سقف کارمزد ۲۵ هزار تومان است. برای مثال اگر قصد انتقال حداقل مقدار قابل جابه جایی در ساتنا که ۵۰ میلیون تومان است را داشته باشید، باید ۱۰ هزار تومان بابت کارمزد بپردازید. سیستم ساتنا بیشترین کارمزد را در سیستم بانکداری ایران دارد، اما در عوض جابه جایی فوری و امنیت آن تضمین شده است.

اگر موقع انتقال وجه از طریق سامانه الکترونیکی ساتنا به مشکل خوردید و مغایرت بانکی برایتان ایجاد شد، می توانید به صورت حضوری به نزدیک ترین شعبه بانک سامان مراجعه کرده و مشکل به وجود آمده را پیگیری کنید یا با شماره تلفن اختصاصی سامانه ساتنا برای این بانک تماس بگیرید.

از آنجاکه انتقال وجه از طریق سامانه ساتنا بر اساس شماره شبانه انجام می شود که توسط شما در فرم دستور پرداخت ثبت شده، باید کاملاً حواس خود را جمع کنید. در انتقال هایی که طبق شماره شبانه انجام می شود، هیچ اطلاعات دیگری مثل نام و نام خانوادگی و سایر مشخصات هنگام واریز وجه کنترل نمی شود. پس حتماً موقع وارد کردن شبانه حساب مقصد و تکمیل فرم به درست وارد کردن این شماره دقت و بعد از وارد کردن دوباره آن را چک کنید

سیستم الکترونیکی ساتنا که مخفف «سامانه تسویه ناخالص آنی» است، در مهرماه ۱۳۸۶ توسط بانک مرکزی برای انجام نقل و انتقالات الکترونیک بین تمامی بانک ها و موسسه های بزرگ مالی ایجاد شد.

این سامانه به خاطر راه های ارتباطی ایجاد شده بین بانک مرکزی و همه بانک های فعال دیگر وظیفه انتقال آنالاین و حضوری پول بین بانک ها را بر عهده دارد. همان طور که از اسم این سامانه پیداست، تمامی تراکنش های بین بانکی در لحظه انجام می شود. به یاد داشته باشید که انتقال وجه از طریق این سامانه قطعی است و امکان برگشت یا لغو تراکنش وجود ندارد.

فرض کنیم که قرار است برای انجام تراکنش مالی بعدی تان از سامانه ساتنای بانک سامان استفاده کنید. اولین نکته ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که ساتنا برای نوع خاصی از حساب طراحی نشده و شما می توانید از طریق تمامی حساب های جاری، پس انداز و کوتاه مدت خود دستور پرداخت صادر کنید. در ضمن این سامانه محدود به تراکنش های آنالاین نیست و شما می توانید با حضور در یکی از شعبه های بانک سامان مبلغ مورد نظر خودتان را در این سامانه امن ثبت کنید.

هر کدام از دستور پرداخت های ثبت شده یک شماره ۱۶ رقمی و سررسید مربوط به همان روز را دارد تا تکرار آن در کل شبکه بانکی کشور غیرممکن شود. البته به یاد داشته باشید که برای صادر کردن دستور پرداخت باید مانده کافی برای انجام تسویه در حساب بانکی شما موجود باشد. اگر مبلغ کافی در حساب شما نباشد، تمامی مبادلات تا زمان تأمین نقدینگی تا پایان روز در صف انتظار قرار می گیرند و در صورت عدم تأمین نقدینگی، درخواست پرداخت های شما همگی باطل شده و برگشت می خورند.

ساعت کاری سامانه و سقف انتقال وجه

در ساتنا به چه صورت است؟

سامانه ساتنا جز جمعه ها، همه روزه از ساعت ۸ صبح تا ۱۶ در خدمت تمامی مشتریان محترم بانک سامان است و عملیات انتقال وجه را نهایتاً طی نیم ساعت به انجام می رساند.

مزیت‌های ساتنا غیر از امنیت در ادامه آورده شده‌اند:

۱. ساتنا بهترین گزینه از لحاظ سرعت در انتقال وجه است چون پول حداکثر در نیم ساعت منتقل می‌شود.
۲. هیچ نیازی به چک یا حمل و نقل پول نیست و طبیعتاً لازم نیست به بانک گیرنده مراجعه کنید.
۳. خطر مفقود شدن یا سرقت وجود ندارد و ریسک انتقال وجوه بین بانکی به خصوص در مبالغ کلان را از بین می‌برد.
۴. امکان برگشت خوردن تراکنش یا لغو جابه‌جایی در صورت داشتن موجودی در حساب وجود ندارد.

با اینکه سامانه‌های ساتنا و پایا هر دو برای انتقال وجه بین بانک‌های مختلف هستند و هر دوی آن‌ها مطمئن و پرسرعت هستند، اما هر کدام شرایط و قوانین خاص خودشان را دارند.

تفاوت ساتنا با پایا:

- ساتنا عملیات انتقال را نهایتاً طی نیم ساعت انجام می‌دهد ولی پایا همین عملیات را طی ساعت‌های ثابتی به انجام می‌رساند و انتقال وجه فوری نیست.
- طبق بخشنامه‌ای که بانک مرکزی به شبکه بانکی داده است، محدودیتی برای سامانه ساتنا به وجود آمده و انتقال از حداقل مبلغ ۵۰ میلیون به بالا قابل انجام است.

- تسویه حساب و واریز به حساب مشتری در سیستم ساتنا به صورت تک‌تک و در زمان درخواست به بانک مرکزی و بانک مقصد انجام می‌شود که بین ۲ ثانیه تا ۲۰ دقیقه طول می‌کشد، اما در پایا ارسال به بانک در ساعت‌های مشخص و به صورت دسته‌ای از بانک مبدأ به مقصد صورت می‌گیرد.
- در یک نگاه کلی، سامانه پل که اخیراً توسط بانک مرکزی برای انتقال راحت‌تر پول معرفی شده و سامانه ساتنا مکمل هم هستند و اگر چه محدودیت ساعت کاری وجود دارد ولی این دو در انتقال سریع پول چرخه را کامل می‌کنند.

تفاوت‌های سامانه ساتنا و پل در ادامه آورده شده است.

تفاوت ساتنا و پل:

- سامانه پل از شماره حساب برای جابه‌جایی و انتقال پول استفاده می‌کند. بانک‌هایی از این سامانه استفاده می‌کنند که شماره حساب‌های استاندارد داشته باشند و شما برای جابه‌جایی به شماره حساب دقیق طرف مقابل نیاز دارید.
- هر دو سامانه پول را آنی منتقل می‌کنند ولی کارمزد پل کمتر و به صرفه‌تر است؛ اما نکته مهم سقف انتقال پول است. در ساتنا از ۵۰ میلیون به بالا به صورت فوری منتقل می‌شود ولی سقف انتقال پول در سامانه پل ۱۵ میلیون تومان است.
- تفاوت دیگر این دو سامانه در ساعت انتقال است. ساتنا همه دستورهای حواله پول را در ساعت اداری و حداکثر در نیم ساعت انجام می‌دهد ولی سامانه پل در تمام ساعات شبانه‌روز فعال است.

جمع‌بندی

ساتنا یا سامانه تسویه ناخالص آنی وظیفه انتقال پول به صورت آنلاین و حضوری را بر عهده دارد. این سامانه برای انتقال فوری مبالغ بیشتر از ۵۰ میلیون تومان طراحی شده که در مقایسه با سامانه‌های دیگر کارمزد بیشتری دارد ولی بسیار امن و قابل اطمینان است. در صورت مراجعه حضوری سقف مشخصی برای انتقال پول در سامانه ساتنا وجود ندارد ولی باید علت انتقال وجه کلان برای جلوگیری از پول‌شویی حتماً ذکر شود.



چگونه از سامانه ساتنا استفاده کنیم؟

اگر قصد انتقال وجه از حساب خود به هر حساب دیگر در هر بانک دیگری که عضو سامانه ساتنا است را دارید، ابتدا دستور پرداخت‌تان را در قالب یک فرم که به آن «دستور پرداخت الکترونیک بین بانکی» می‌گویند وارد می‌کنید.

اگر حضوری به شعبه مراجعه کرده باشید، باید فرم تکمیل شده را به همراه مدارک احراز هویت و سایر مدارک لازم به متصدی بانک ارائه کنید. سپس متصدی مشخصات فردی وارد شده در فرم را با مدارک احراز هویت شما تطبیق می‌دهد و در صورت تأیید شدن، وجه تعیین شده از حساب شما برداشت شده و از طریق سامانه ساتنا انتقال پیدا می‌کند.

دستور پرداخت صادر شده پس از پذیرش قطعی و برگشت‌ناپذیر است. بانک متعهد است که وجه شما را در صورت کافی بودن موجودی حساب در همان تاریخ درخواست شده به بانک مقصد ارسال کند. اگر تاریخ انتقال مصادف با ایام تعطیل باشد، بانک وجه را در اولین روز کاری بعد از ایام تعطیل انتقال می‌دهد. در ضمن مسئولیت واریز وجه ارسال شده به حساب بر عهده بانک مقصد است.

در صورتی که به دلیل مسدودی حساب مقصد یا وجود اشتباه در مشخصات حساب مقصد و ... در ارسال وجه مشکلی ایجاد شود، بانک مقصد با کسر کارمزد انتقال این وجه را تا پایان روز کاری بعد به حساب شما برمی‌گرداند.

بنابر اعلام معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی، تراکنش‌های بدون کد ملی برای شخص حقیقی یا شناسه ملی برای شخص حقوقی در ساتنا برگشت می‌خورند. این اقدام تأثیری روی فعالیت افرادی که اطلاعات هویتی‌شان در بانک‌ها موجود است ندارد و فقط هشدار برای افرادی است که کد یا شناسه شهاب ندارند و برای تکمیل اطلاعات به بانک مراجعه نکرده‌اند.

استفاده از سامانه ساتنا چه مزایایی دارد و تفاوت آن

با سامانه‌های پایا و پل چیست؟

شاید مهم‌ترین مزیت استفاده از ساتنا بالا بودن میزان امنیت آن در انواع نقل و انتقالات باشد، به خصوص وقتی مبلغ مورد نظر بالا یا گیرنده آن دور است. بقیه



چکیده‌ای از گزارش تحول دیجیتال در صنعت کارگزاری

لزوم حرکت به سمت کارگزاری‌های دیجیتال

مشتری را در صدر اولویت‌های خود قرار داده‌اند. آنها تلاش می‌کنند واسطه‌های کاربری ساده‌تر و راحت‌تری ارائه کرده، از طریق ارائه خدمات شخصی سازی شده و سفارشی سازی شده در مشتریان وفاداری و چسبندگی بیشتری ایجاد کنند و در نهایت به مزایای رقابتی پایدارتری از طریق راهبردهای تحول دیجیتال دست یابند.

در صنعتی که هر روز رقابتی‌تر می‌شود، کارگزاری‌ها متوجه شده‌اند که اجرای سریع و کارآمد راهبرد دیجیتال می‌تواند مزایای تأثیرگذاری برای آنها داشته باشد. در شرایطی که صنعت کارگزاری در ایران بحران شدیدی را در سال ۱۳۹۹ تجربه نمود، بی‌ثباتی اقتصادی، فشارهای قانونی و افزایش تهدیدهای سایبری، عدم اطمینان را چند برابر کرده و استفاده از فناوری برای افزایش "چابکی" و "انعطاف‌پذیری" بیش از هر زمان دیگری اهمیت پیدا کرد. سیستم‌ها و مدل‌های کسب و کاری قدیمی که پیش از این کفایت می‌کردند، اکنون کارگزاری‌ها را به جلو پیش نمی‌برند و اصرار بر حفظ سیستم‌ها و مدل‌های کسب و کاری منسوخ در نهایت نه تنها تداوم فعالیت و بقای این شرکت‌ها را به مخاطره خواهد انداخت، بلکه موجب افزایش هزینه‌های تحولات آتی خواهد شد.

نکته قابل توجه در این میان این است که با وجود آنکه عملکرد فعلی کسب و کاری بسیاری از کارگزاری‌های ایرانی موفق و سودآور است، در نظر داشت دورنمای در حال تکامل این صنعت نیازمند "توانمندی‌های جدید"، "خدمات ارتقا یافته (با تمرکز بر جایگزینی مشاوره‌ای و آموزشی با خدمات صرف واسطه‌گری)" و "تجربه دیجیتال" برای مشتری خواهد بود. کارگزاری‌های ایرانی با در پیش گرفتن مسیر تحول دیجیتال، خواهند توانست "تغییرات" زیر ساختی ذیل را در سه حوزه اصلی "ابزارهای فناورانه"، "فرآیندها" و "سرمایه انسانی" ایجاد نموده، مدل‌های کسب و کارشان را مورد ارزیابی مجدد قرار داده و از فناوری‌های نوین جهت افزایش درآمد، بهبود کارایی و کاهش ریسک استفاده کنند:

تمرکز بر چابکی کسب و کار

ایجاد جریان‌های درآمدی جدید

گسترش یا ملحق شدن به یک اکوسیستم اشتراکی دیجیتال

دیجیتالی نمودن زنجیره تامین

حضور در بازارها یا بخش‌های جدید مشتریان

ارائه خدمات بر خط "شخصی سازی شده" و "سفارشی سازی شده"

در حالی که همه گیری کووید-۱۹ بسیاری از کارگزاری‌ها را در سطح جهان وادار کرده تا سریع‌تر از آنچه برنامه ریزی کرده بودند، فناوری‌های لازم را اتخاذ کرده و به جریان تحول دیجیتال بپیوندند، بسیاری از صاحب نظران این حوزه معتقد هستند که این روند به تأخیر نیز افتاده است. تأثیرات پاندمی اخیر، به ویژه گسترش لزوم دورکاری، کارگزاری‌ها را وادار کرده تا استراتژی‌های دیجیتالی خود را تسریع بخشند - یا در برخی موارد، برای اولین بار آنها را ایجاد کنند. این امر منجر به خلق مدل‌های جدید کسب و کاری شده که منتج به پایداری فرآیندها، خلق "تجربه مشتری" با کیفیت تر و در نهایت ایجاد ارزش افزوده برجسته تر برای مشتریان "خوره-تکنولوژی" نسل Y و Z امروزی می‌گردد.

کارگزاری‌ها برای مدت زمانی بسیار طولانی در حوزه‌های سودآور کسب و کاری، تحت فشار جریان‌های کاری سنتی و کاغذ بازی‌ها بوده‌اند که زمان پاسخگویی به درخواست‌های مشتریان را طولانی‌تر کرده و در نهایت توانایی آنها را برای ارائه یک تجربه برتر برای مشتری نهایی محدود می‌کرده است، اما فناوری‌های دیجیتال در نقش توانمند ساز به کارگزاری‌ها کمک می‌کنند تا فرآیندهای معیوب و دستی کسب و کار خود را به جریان‌های کاری مولد و سودآور تبدیل کنند.

علاوه بر تبعات همه گیری کووید، انتظارات مشتریان توسط سایر صنایع که به ارائه مدل‌های نوین خدمت‌رسانی به مشتریان از جمله "کانال جامع" و Mobile-First می‌پردازند، نیز در حال تغییر است. این امر نیاز به در اختیار داشتن عملیات و فرآیندهای کارآمدتر، ارائه یک تجربه مشتری دیجیتال را بیش از پیش برای کارگزاری‌ها پررنگ و آنها را وادار کرده است که تحول دیجیتال را دیگر نه به عنوان یک مزیت رقابتی، بلکه به عنوان یک ضرورت تجاری ببینند. محرک‌های فوق سلسله فرصت‌هایی را برای کارگزاری‌ها فراهم آورده‌اند تا از فناوری‌های موجود بهره برداری نموده و مدل‌های ارائه خدمات به مشتریان خود را متحول نمایند. از اولین مراحل بازاریابی، مشتری یابی، فروش و هدایت کسب و کارهای جدید تا ارائه گزینه‌های متفاوت "طرح‌های مزایا"، کارگزاری‌ها می‌توانند با بهره گیری از مزایای تحول دیجیتال، گردش‌های کاری خود را "خودکار" نموده و اطلاعات را به صورت یکپارچه در داخل و خارج اپلیکیشن‌ها به منظور خلق کارایی و ارزش بیشتر جریان دهند. کارگزاری‌ها در سطح جهان به ضرورت پیوستن به تحول دیجیتال پی برده و بهبود تجربه



بهنام شاهرخ مهربانی
کارشناس بازاریابی و توسعه فروش
شرکت آفتاب تجارت سامان

به جای اینکه فروشنده باشیم یک مشاور دلسوز برای مشتري بالقوه خود باشیم

در درجه اول به معنی افزایش تعداد مشتری‌های احتمالی است که در معرض تبلیغات شما هستند؛ یعنی هر چه تبلیغات هدفمندتر و جذاب‌تر باشد، همان مشتری که قبلاً بی تفاوت از کنار تبلیغات عبور می‌کرد، اکنون سریع‌تر واکنش نشان می‌دهد و برای خرید اقدام به برقراری ارتباط با شما خواهد کرد. توسعه بازاریابی در درجه دوم نیز به معنی ورود به بازارهای جدید می‌باشد.

توسعه فروش یک تیم مبتنی بر برقراری ارتباط با مشتریان بالقوه است که به تشخیص دادن، ارتباط گرفتن و ارزیابی منجر می‌شود. هنگامی که این تیم مشتری را واجد شرایط بباید او را به فروشنده‌ای رهنمون می‌کند که برای ادامه فرآیند فروش زمان بیشتری صرف می‌کند.

هدف از توسعه کسب و کار ایجاد یک رابطه بلند مدت بین مشتری‌ها، شرکت و بازار است. توسعه کسب و کار خالق ایده‌های نو و ابتکارات تاثیرگذاری است. تمرکز بر توسعه کسب و کار نه تنها ایجاد درآمد می‌کند، بلکه روابط استراتژیکی را با شرکای تجاری ایجاد خواهد کرد که نهایتاً راهکارهای جدیدی را برای افزایش فروش به همراه خواهد داشت.

پروژه کسب و کار شامل فعالیت‌هایی است جهت استفاده از فرصت‌های تجاری جهت رشد بیزینس به صورت انفرادی یا در مشارکت با سایر شرکت‌ها. این پروژه شامل همه فعالیت‌هایی است که منجر به تقویت درآمدزایی و سودآوری شرکت، گسترش تجارت، یافتن بازارهای جدید و ایجاد منافع بیشتر برای مشتریان فعلی خواهد شد.

توسعه کسب و کار همچنین با تصمیم‌گیری‌های به موقع و تغییر محصول و خدمات قابل عرضه متناسب با شرایط بازار در ارتباط است.

فروش حرفه‌ای مانند آشپزی ترکیبی از علم و هنر است. هرگز بدون این ۷ ماده اولیه ارزشمند، قدم به آشپزخانه نگذارید. اگر برای طبخ غذای خود، هر یک از آن‌ها را در اختیار ندارید یا آن‌ها را با نسبت یا ترتیب اشتباه با هم ترکیب کنید، هیچ فروشی انجام نمی‌شود.

بیایید از تشبیه دیگری استفاده کنیم. فروش مانند شماره‌گیری یک شماره تلفن هفت رقمی است. اگر می‌خواهید با فرد آن طرف خط ارتباط برقرار کنید، باید این اعداد را با ترتیب صحیح وارد کنید. در فروش نیز باید از این فرآیند مشخص هفت مرحله‌ای پیروی کنیم تا بیشترین مقدار فروش، فروش مجدد و مشتریان معرفی شده را برای خود تضمین کنیم.

قانون ۱: تشخیص مشتریان واقعی

قانون ۲: ایجاد صمیمیت و اعتماد

قانون ۳: تشخیص دقیق نیازها

قانون ۴: ارائه متقاعدکننده

قانون ۵: پاسخگویی موثر به اعتراضات

قانون ۶: قطعی کردن فروش

قانون ۷: تکرار فروش و جذب مشتریان توصیه شده

هر قدر کمتر شبیه یک فروشنده باشیم در امر فروش موفق‌تر خواهیم بود و برای اینکه به یک مشاور حرفه‌ای تبدیل شویم تنها راه این است که در کنار مشتری بنشینیم و سعی کنیم همه چیز را از دریچه نگاه او ببینیم تا بتوانیم به درستی نیازهای واقعی او را شناسایی کنیم، آنگاه فروش خودش اتفاق می‌افتد. فقط کافی است مشتریان به ما اعتماد کنند و ما را به عنوان حافظ منافع خودشان بپذیرند، آنگاه این اعتماد موثر تبدیل به ارتباط موثر می‌شود و اگر این فرآیند به درستی صورت پذیرد دیگر نیازی نیست که محصول خود را بفروشیم بلکه فرآیند فروش تبدیل به فرآیند خرید می‌شود. همان طور که می‌دانید افراد بر عکس ترس از فروش و فروشنده، عاشق خرید هستند و این همان زمان طلایی است که مشتری هر آنچه را که شما به عنوان مشاور او برای او تجویز می‌کند، می‌پذیرد و انجام می‌دهد. آنگاه فروش خودش اتفاق می‌افتد و سیل مشتریان ارجاعی و ثروتی است که به سمت شما سرازیر می‌شود.

همیشه باید برای فروش موفق، نوآوری را سرلوحه کار خویش قرار دهیم. همان طور که بت کامستوک می‌گوید: بازاریابی یک فرآیند ادراکی است. برای رسیدن به اهداف بازاریابی باید پیوسته نوآوری را در نظر بگیریم. امروزه کسی می‌تواند در زمینه بازاریابی انواع محصولات مختلف فردی موفق باشد که نوآوری و خلاقیت را در این راستا سرلوحه کار خویش قرار دهد تا زودتر دست به سودآوری بزند.

مذاکره در زندگی افراد چه زمانی شروع می‌شود و تا چه سطحی ادامه دارد: از همان زمانی که متولد می‌شویم تا زمان مرگ و از کوچک‌ترین نهاد که نهاد خانواده نامیده می‌شود تا در سطح بالاتر یعنی مذاکرات بین‌الملل مذاکره ادامه دارد. به طور کلی زمانی می‌توان ادعا کرد که یک کسب و کار توسعه پیدا کرده است که افزایش فروش داشته باشد. در واقع مهم‌ترین واحد هر کسب و کاری واحد فروش است. افزایش تولید و توسعه زیرساخت‌ها به تنهایی منجر به توسعه کسب و کار نخواهد شد، بلکه به ورشکستگی شما خواهد انجامید؛ اگر فروش تان افزایش پیدا نکند! پس به جرات می‌توان گفت توسعه فروش و توسعه تولید و خدمات اگر هر دو با هم باشد، توسعه کسب و کار را در پی خواهد داشت.

توسعه فروش را در دو محور می‌توان جست‌وجو کرد؛ اولی توسعه و پرورش مهارت‌های فروشندگی است که هر چه بهتر باشد، نرخ تبدیل مشتری احتمالی به خریدار بیشتر خواهد بود. به زبان ساده هر چه مهارت مذاکره و پیگیری شما حرفه‌ای‌تر و اصولی‌تر باشد، قطعاً فروش نیز افزایش پیدا خواهد کرد. در نتیجه باید مهارت فروش و فروشندگی تان را تقویت کنید، آموزش ببینید و واحد فروش را شاداب‌تر کنید. اما محور دوم در توسعه فروش، توسعه بازاریابی است. توسعه بازاریابی به معنی افزایش تبلیغات نیست. توسعه بازاریابی به معنی افزایش بودجه سالانه تبلیغات و شرکت در رویدادهای مختلف و اسپانسر شدن نیست. توسعه بازاریابی



نمایشگاه سرآغاز یک ارتباط چه فرصتی بهتر از نمایشگاه!

گردآوری: لیلا نوری

هدف از حضور در نمایشگاه علاوه بر برندینگ، ایجاد بستر مناسب برای بازاریابی مدیریت های کسب و کار است تا بر اساس اهداف تعریف شده نسبت به جذب اقدام کنند. یکی از مسائلی که همواره در دانشگاه ها و دروس آکادمیک بر آن تأکید می شود شناخت فرصت ها و استفاده بهینه از آنهاست است. اگر اغراق نکنیم حضور یکپارچه صاحبان صنعت در نمایشگاه و امکان ارتباط گیری مستقیم با ایشان نقطه عطف بسیار باارزشی است که فقط در دوره زمانی محدود برگزاری نمایشگاه امکان دستیابی به آن وجود دارد. هر سازمانی که از این فرصت استفاده کند یک گام پیش تر از رقبا عمل کرده است.

نمایشگاه را برگزار کردیم، عکس ها، نقدها و گزارش هایی در خصوص آن منتشر شد. در یک اقدام متفاوت برآن شدیم خاطرات و نقطه نظرات همکاران و فعالان حوزه بازاریابی را درباره بیست و نهمین نمایشگاه بین المللی تخصصی صنایع کشاورزی، مواد غذایی، ماشین آلات و صنایع وابسته تهران سال ۱۴۰۱ گردآوری کنیم. حال این نظرات را با شما به اشتراک می گذاریم.

شما برای ما نوشتید

۱	بسیاری از مشتریان صنایع غذایی، مشتری بانک سامان بودند و خدمات ارزی و ریالی از بانک دریافت می کردند و خیلی خوشحال و راضی بودند که در بانک سامان هستند و می گفتند لنگه آن نیست.
۲	هر غرفه ای که می رفتیم و خودمان را معرفی می کردیم برایشان جای تعجب بود که بانک در نمایشگاه حضور داشته و به سراغ مشتریان می رود و مشتاقانه ما را تحویل می گرفتند و می خواستند بدانند ما در نمایشگاه غذایی چه می کنیم؟ و اینکه این تیم حرفه ای چه پیشنهادی برایشان دارد.
۳	کشورهای خارجی در غرفه ماشین آلات مواد غذایی حاضر بودند و همچنین از شهرهای اصفهان، یزد و مشهد حضور پررنگی داشتند.
۴	حقیقتاً خاطره ای ندارم ولی تجربه یک بازاریابی جدید و حضوری و رضایت خیلی از مشتریان از متد بازاریابی ما و اینکه بانک سامان هم دارای غرفه بوده حال آدم را خوب می کنم.

۵	من از بچگی حس خیلی خوبی به نمایشگاه‌ها داشتم. پلتفرمی منسجم با این ابعاد را هیچ‌وقت نمی‌شود جای دیگری پیدا کرد. بانک سامان هم به سهم خودش واقعاً با توان بالایی در نمایشگاه‌ها حضور دارد. جالبش اینه که اتفاقی خیلی از دوستان و همکاران قدیم و جدید رو تو این نمایشگاه‌ها می‌بینی و ذوق می‌کنی. از اینکه همکاران سامانی هم آن‌قدر همدل و مشتاق در نمایشگاه‌ها برای حصول نتیجه مطلوب تلاش می‌کنند می‌شه حظ کرد.
۶	پیشنهاد می‌کنم مشتریان کلان خودمون رو که تو نمایشگاه‌ها شرکت می‌کنند مدیران ارشد برای بازدید غرفه اگر زمان داشتند تشریف بیاورند به نظر ذهنیت بسیار مثبتی ایجاد می‌کند. دو سه تا بانک رودیدم تو چند غرفه از طرف بانکی که با آن کار می‌کنند با سبد گل حضور داشتند.
۷	نکته قابل توجه در نمایشگاه‌های امسال این بود که یک پرستیژ و خوش‌نامی درباره بانک سامان وجود داشت که مرهون زحمات‌های همه پرسنل در بیست سال اخیر بوده است و باعث شده خوشنام باقی بمانیم و موجب اعتلای نام بانک نزد مردم، صنعتگران، تجار و... شده‌است. تمام شرکت‌ها و مدیران شرکت‌ها بانک سامان را به‌عنوان بانک خوش‌نام می‌شناختند.
۸	یک روز بسیار خوب و پر از تجربه‌های خوب از دوستان
۹	پذیرش و تحسین بسیاری از شرکت‌ها به‌واسطه حضور بانک سامان در بین سایر بانک‌ها در این نمایشگاه برایم خوشحال‌کننده و باعث غرور بود.
۱۰	روز خوبی بود و برندهای خوب غذایی در نمایشگاه حضور داشتند و مذاکرات خوبی با مشتریان انجام شد و امیدوارم با پیگیری‌های بعد از نمایشگاه به نتایج مطلوب برسیم.
۱۱	به‌شخصه فکر نمی‌کردم که ایران در زمینه مواد غذایی و تولید و بسته‌بندی در این سطحی که امروز دیدم باشه. این تنوع محصولات غذایی نه‌تنها جای افتخار داره بلکه امروز چشم‌اندازی برای من در زمینه تمرکز در این حوزه ایجاد کرد که باعثش تیم بانک سامان و نمایشگاه آگروفود بود.
۱۲	چیزی که خوشحالم کرد این بود که به‌محض شروع صحبت با سر تیم گروه آلمانی، اعلام کردند شعبه بانک در فرانکفورت را دیده‌اند و اتفاقاً به دنبال شناخت بیشتر از این بانک ایرانی بودند و از حضور صمیمانه بانک سامان به‌عنوان تنها بانک فعال شرکت‌کننده در این نمایشگاه و اینکه توانسته بودند نمایندگانی از این بانک را از نزدیک ببینند بسیار ابراز رضایت و خوشحالی کردند. بعد از توضیحات لازم، با اطمینان بیشتر اعلام کردند که از این به بعد از خریداران ایرانی می‌خواهند که از طریق بانک سامان انتقال وجوه خود را انجام دهند.
۱۳	قطعاً حضور در نمایشگاه‌ها یک فرصت طلایی برای همه ما چه به‌عنوان نماینده بانک جهت پیشبرد اهداف سازمان و چه به‌صورت فردی جهت محک‌زدن توانایی‌های فردی و شناخت بهتر نقاط قوت و ضعف خود و تلاش در راستای بهبود آن و همچنین آشنا شدن با سایر همکاران فعال در حوزه‌های مختلف که نتیجه آن ایجاد یک تیم توانمند و قوی جهت مذاکرات و جذب مشتریان جدید است.
۱۴	امروز سر کلاس بازاریابی استاد از شلوغی نمایشگاه آگروفود می‌گفت و اینکه حتماً تو این نمایشگاه شرکت کنید و تنوع شرکت‌های غذایی رو ببینید. تو نمایشگاه می‌شه خیلی نکات بازاریابی رو به‌صورت عملی متوجه شد. می‌گفت در میان نمایشگاه‌های اخیری که برگزار شده استقبال از این نمایشگاه بی‌نظیر بوده و ازدحام جالبی تقریباً هرروز وجود داره.
۱۵	اولین موضوع که در نمایشگاه در ذهنم تداعی شد فرصت بی‌نظیر است که برای جذب و بازاریابی وجود داره؛ به شرطی که توانایی آن را از نظر منابع انسانی داشته باشیم.
۱۶	حضور هم‌زمان تعداد زیادی از صاحبان صنعت در یک فضا و امکان مراجعه و داشتن آشنایی اولیه با ایشان بسیار دلچسب بود.
۱۷	دست‌میرزاد به تیم برگزارکننده نمایشگاه. نمایشگاه فرصت خیلی خوبی است برای کسانی که انگیزه دارند و دوست دارند خودشان، شعبه و بانک را ارتقا بدهند و ارتباط‌هایی پیدا کنند خصوصاً در مورد شرکت‌هایی که در نمایشگاه حضور دارند ما می‌توانیم با مذاکراتی که انجام می‌دهیم نیازهای آن‌ها را شناسایی و بر اساس آن محصولات موردنیازشان را طراحی کنیم. در نمایشگاه برند بانک را تبلیغ می‌کنیم تا مشتریان بانک و مشتریان بالفعل بانکی برند بانک را بیشتر بشناسند.
۱۸	اتفاق جالبی که در این نمایشگاه برای بنده پیش آمد این است که وقتی در غرفه بودم یکی از مشتریان شعبه خودم که در نمایشگاه غرفه داشت و من نمی‌دانستم آمد و سؤال کرد که چرا بانک غرفه دارد. شرایط و پروسه بازاریابی را توضیح دادم. در کمال ناباوری ایشان در مقام مدیرعامل یک شرکت خیلی بزرگ و معتبر، بنده را به غرفه‌های بزرگ و خیلی معروف که از دوستان ایشان بودند و به‌طور عادی نمی‌توان از آنها قرار ملاقات گرفت، بردند و بنده را معرفی و شماره موبایل نفر ارشد گروه را برای ادامه مذاکرات به بنده دادند. خیلی خیلی جالب بود که بهترین شرکت شعبه که محدودیت زمانی زیادی دارد برای بنده به‌عنوان رئیس شعبه بانک سامان وقت گذاشته و این معرفی را انجام دادند. این اتفاق افتخاری برای بنده و شعبه بود. همچنین اهمیت حضور در نمایشگاه را نمایان کرد.
۱۹	تعهد فردی به کار تیمی آن چیزی است که باعث می‌شود یک تیم، یک شرکت، یک جامعه و یک تمدن فعال شود. دقیقاً همان چیزی که من به‌عنوان کوچک‌ترین عضو بانک سامان در نمایشگاه آگروفود در بین همکارانم حس کردم و از بودن در این محیط واقعاً افتخار کردم.
۲۰	در نمایشگاه‌های زیادی حضور داشتم ولی نمایشگاه آگروفود که در حوزه صنعت غذایی فعالیت می‌کند یک نمایشگاه بسیار خوب و دارای پتانسیل بالا برای جذب مشتری بود. شرکت‌هایی که دارای فروش‌های خوب بودند و تأمین‌کنندگان خیلی خوبی بودند. تعدادی از آن‌ها واردکننده مواد اولیه بودند و نیازمند خدمات ارزی و تعدادی هم درخواست تسهیلات ریالی داشتند. امیدوارم کار تیمی که در نمایشگاه در راستای برقراری ارتباط اولیه با مشتریان انجام شد به نتایج خوبی برای بانک تبدیل شود.

با سپاس ویژه از

واله سعیدی، وحید شقاقی، متین اقبال‌زاده، محبوبه جلالی، مهناز اله‌یاری، شادمان غفوری، میر محمد سید فتاحی، امیر محمدی، محمود لک، علی فتحی، بهنام پویانفر، مهران فرخی‌پور، فریا بابایی، سعید صدقی، سارا یارمحمدی، معصومه حامدی، احمد کاویان، سارا گلدوست.

سید امیر میرسید، امین بیگلری، عبدالمجید فتح الهی، محمدرضا شهراسبی، رضا مرادزاده، بهاره علیاری، سعید غریبی، سید مصطفی سیدمراد، سعید جاویدانی، سید محمد میر حسینی نیری، مریم اسدیان، روح اله صفری،



بازار خرسی

انازنین خنمی|

مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان|

هنگام جنگیدن، پنجه‌های خود را رو به پایین نگه می‌دارد و در این بازار، انگار خرس در حال مبارزه با سرمایه‌گذاران است و روند قیمت‌ها را رو به پایین نگه می‌دارد.

بازارهای خرسی، بیشتر مواقع به خاطر رکود اقتصادی اتفاق می‌افتند و بازار شاهد ریزش مالی است که در آن، همه می‌خواهند سهام خود را بفروشند تا بیشتر از این ضرر نکنند. چون امیدی به بالا رفتن ارزش سهام ندارند و خب به قول معروف: جلوی ضرر را هر وقت بگیرد، منفعت است!

علت به وجود آمدن بازار خرسی چیست؟

به وجود آمدن بازار خرسی می‌تواند دلایل مختلفی داشته باشد؛ مثلاً اقتصاد ضعیف با سرعت رشد بسیار پایین. چه چیزهایی باعث ضعیف شدن اقتصاد می‌شود؟ از جمله دلایل این امر می‌توان به اشتغال کم، درآمد کم، کم بودن سود تجارت و بهره‌وری پایین اشاره کرد.

از دیگر دلایلی که ممکن است به نزولی شدن روند بازار و شکل‌گیری بازار خرسی دامن بزنند، جنگ، بیماری همه‌گیر مثل کرونا که شاهدش بودیم، یا تغییرات پارادایم شدید در اقتصاد مثل اقتصاد آنلاین و ترکیدن حباب اقتصاد است. تا یادم نرفته، این را هم اضافه کنم که هرگونه دخالت دولت هم می‌تواند موجب به وجود آمدن بازار خرسی باشد. می‌پرسید چرا؟ چون دولت می‌تواند با تغییر دادن نرخ مالیات یا بودجه فدرال، یک چکش بردارد و روی روند صعودی بازار آن قدر محکم بکوبد که دیگر این روند، آن روند سابق نشود و نتواند دوباره سرش را بالا بیاورد.

در ضمن، بورس اوراق بهادار می‌تواند تحت تأثیر نرخ بهره بانکی قرار بگیرد و با بالا رفتن بهره بانکی، تبدیل به بازار خرسی شود.

البته، یکی دیگر از دلایل مهمی که می‌تواند خیلی راحت منجر به خرسی شدن روند بازار شود، کاهش اطمینان سرمایه‌گذار است. وقتی سرمایه‌گذار به بازاری اطمینان نداشته باشد، سهم خود را می‌فروشد و اگر همه بخواهند همین کار را انجام بدهند، یعنی سهام خود را در یک بازار مشخص بفروشند، خب چه انتظاری می‌شود داشت جز نزولی شدن روند آن بازار و بیدار شدن خرس از خواب زمستانی؟

بازار خرسی یا Bear market به بازاری گفته می‌شود که در آن، قیمت‌ها یک روند نزولی را در پیش گرفته، طوری که انگار قرار نیست این روند هیچ‌وقت تغییر کند. جالب است بدانید که این افت قیمت‌ها، چیز کمی نیستند که به چشم نیایند، یعنی حتی ممکن است ارزش دارایی‌ها تا چیزی حدود ۲۰ درصد یا بیشتر، افت کند که این اصلاً به نفع سرمایه‌گذاران نیست؛ یعنی، ضرر روی ضرر و خب همین باعث ایجاد نگرانی و ناامیدی در بین کسانی می‌شود که کل پول خود را در این گرداب که به بازار خرسی معروف است، سرمایه‌گذاری کرده‌اند. شاید فکر کنید که می‌شود با کمی صبر کردن از غوره حلوا ساخت ولی در اشتباهید! چون اصولاً بازارهای خرسی ممکن است حداقل برای دو ماه تا حتی سالیان سال طول بکشند.

اگر می‌خواهید درباره بازار خرسی بیشتر بدانید تا گرفتار آن نشوید، پیشنهاد می‌کنم که حتماً تا انتهای این مقاله با ما همراه باشید.

چند نکته کلیدی درباره بازار خرسی

خب، قبل از هر چیزی، اجازه بدهید چند نکته مهم درباره بازار خرسی به شما بگویم. اول از همه اینکه در بازارهای خرسی، قیمت‌ها حداقل حدود ۲۰ درصد نسبت به اوج خود، افت پیدا کرده‌اند. دوم اینکه، در بازارهای خرسی، ما با یک روند نزولی بلندمدت روبه‌رو هستیم که ممکن است حتی برای دهه‌ها طول بکشد.

و در آخر باید خدمتتان عرض کنم که حتی می‌شود از چنین بازاری هم سود کرد. ولی چطوری؟ کسانی که قصد سرمایه‌گذاری در بازارهای خرسی را دارند باید خیلی زرنگ باشند و با استفاده از قراردادهای آتی فروش و صندوق‌های قابل معامله معکوس، پیش‌بینی کنند که افت قیمت‌ها تقریباً از چه محدوده و زمانی شروع می‌شود؛ در نتیجه می‌توانند تا آن زمان سود کنند و قبل از شروع افت قیمت‌ها، پول خود را چند برابر کنند.

اصلاً چرا بازار خرسی؟

شاید برایتان جالب باشد که چرا به چنین بازاری که در آن با افت قیمت طرف هستیم، بازار خرسی می‌گویند. اسم این بازار، بازار خرسی است چون انگار با سرمایه‌گذار سر جنگ دارد. قضیه وقتی جالب‌تر می‌شود که بدانید خرس در

بازار خرسی چه مرحله‌ای دارد؟
اصولاً بازار خرسی از چهار مرحله تشکیل می‌شود:

۱. مرحله اول

در این مرحله، همه چیز گل و بلبل است! یعنی هنوز قیمت‌ها بالاست و سرمایه‌گذاران حسابی خوش‌بین هستند و چون می‌خواهند سود کنند، با پیش‌بینی اوضاع، از بازار خارج می‌شوند تا کار به ضرر نکشد.

۲. مرحله دوم

در این مرحله، یک دفعه ورق برمی‌گردد و همه چیز شروع می‌کند به افت کردن! از سود سهام گرفته تا فعالیت‌های تجاری و سود شرکت‌ها. اینجاست که تمام شاخص‌های اقتصادی که تا الآن مثبت بودند، به پایین‌تر از حد متوسط افت می‌کنند. در این مرحله، وحشت کردن سرمایه‌گذاران و هجوم آن‌ها برای فروختن سهامی که دارند، کار را خراب‌تر و اوضاع را وخیم‌تر می‌کند.

۳. مرحله سوم

در این مرحله، دلالت‌ها کار را به دست می‌گیرند و وارد بازار می‌شوند و حجم معاملات و طبعاً، قیمت‌ها روند صعودی به خود می‌گیرد.

۴. مرحله چهارم

در مرحله چهارم که آخرین مرحله است، هنوز هم روند بازار نزولی و خرسی است، ولی سرعت نزولی بودن آن کمتر می‌شود. کم‌کم، باینکه هنوز قیمت‌ها نزولی است، با پخش شدن اخبار خوب، دوباره سرمایه‌گذاران به بازار خرسی جذب می‌شوند و روند آن را گاو می‌کنند.

بازار خرسی و اصلاح چه فرقی با هم دارند؟

خیلی‌ها بازار گاوی را با بازار اصلاح اشتباه می‌گیرند ولی شما این کار را نکنید. اگر بخواهم خیلی ساده تفاوت این دو روند را برایتان توضیح بدهم، باید این‌طور بگویم که درست است که این دو بازار، هر دو روند نزولی دارند ولی بازار اصلاح، نهایتاً دو ماه طول بکشد و بعد از آن، روند صعودی می‌شود، ولی مدت‌زمانی که روند گاوی بودن بازار طول می‌کشد، از دو ماه شروع می‌شود و ممکن است حتی تا ۲۰ سال ادامه پیدا کند.

فروش استقرای چیست؟

یکی از راهایی که می‌شود با کمک آن در بازارهای خرسی سود کرد، Short selling است که شامل تکنیک فروش استقرای و بازخرید آن در قیمت‌های پایین‌تر است. البته، از الان بگویم که این کار خیلی ریسک دارد و ممکن است باعث ضررهای زیادی بشود. مبلغ سود و زیان در این معامله، تفاوت بین قیمتی است که سهام در آن فروخته شده و قیمتی که در آن سهام بازخرید شده است؛ مثلاً تصور کنید که یک سرمایه‌گذار، ۱۰۰ سهم از یک سهام را به قیمت ۹۴ دلار به صورت استقرای می‌فروشد. قیمت کاهش می‌یابد و به ۸۴ دلار می‌رسد و در نتیجه سرمایه‌گذار به ازای هر سهم ۱۰ دلار و در مجموع ۱۰۰۰ دلار سود می‌کند.

البته، همان‌طور که قبلاً هم گفتم، این کار خیلی ریسک دارد و اگر سهام به‌طور غیرمنتظره‌ای با نرخ بالاتر معامله شود، سرمایه‌گذار مجبور می‌شود سهام را با قیمت بالاتر بازخرید کند و به کارگزار پس بدهد که باعث زیان سنگین می‌شود.

کلام آخر

خیلی از شماها، بارها اصطلاح بازار خرسی را شنیده‌اید. اگر سروکارتان با بورس و ارزش‌های دیجیتال و این چیزهاست، بهتر است مطالعه کنید که بازار خرسی چیست و چگونه می‌شود تا حدی جلوی ضرر احتمالی در آن را گرفت. مقاله بالا را به دقت بخوانید تا هر چیزی که درباره بازار خرسی لازم است بدانید را یاد بگیرید.



Arbitrage

مفاهیم بورس: آربیتراژ

| علی جباری |

| مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان |

سکه یک ماهه حدود ۲ میلیون تومان بود و یک فرصت آربیتراژ (همان سود بدون ریسک) حدود ۲۰ درصد برای یک ماه ایجاد شده بود. سکه نرخ ۱,۵۹۰,۰۰۰ تومان از بانک مرکزی خریده می شد و به قیمت حدود ۲ میلیون تومان در بورس کالا به فروش می رفت. این یعنی یک سود قطعی ۲۰ درصدی! پس نکته دیگر این است که قیمت ها را در بازارهای مختلف بشناسیم تا بتوانیم فرصت های آربیتراژ را شناسایی کنیم.

آربیتراژ در بازار نقدی

در این بخش مفهوم آربیتراژ را در انواع بازارهای نقدی بررسی و نحوه معاملات آن را بیان می کنیم.

بازار جهانی سهام

امروزه سهام شرکت های چند ملیتی و بین المللی در بورس های جهانی عرضه می شود. این بازارها به یکدیگر متصل هستند و فعالیت آنها یکپارچه است. حالا گاهی ممکن است در یک بازه زمانی کوتاه، قیمت یک سهم در بازارهای مختلف یکسان نباشد و فرصتی برای آربیتراژ به وجود بیاید. از آنجایی که سرمایه گذاران پیوسته بازارهای جهانی را زیر نظر دارند و

یکی از مفاهیم مهم علم اقتصاد و بورس، آربیتراژ (Arbitrage) یا همان کسب سود از اختلاف قیمت یک دارایی، بین دو یا چند بازار است. در واقع آربیتراژ، عدم وجود تعادل قیمت در بازارهای مختلف است. به بیان دیگر، هنگامی که دارایی های پایه شما مانند کالا یا ارز و سهام در بازارهای مختلف ارزش یکسان نداشته نباشد، آربیتراژگران دارایی که در بازار قیمت کمتری دارد را خریداری می کنند و آن را در بازارهایی با قیمت بالاتر، آن هم هرچه سریع تر می فروشند و در نتیجه سود با قیمت های مختلف به دست می آورند. حالا اگر بتوانید دارایی خود را در حداقل زمان ممکن بفروشید، ریسک این روش بسیار ناچیز خواهد بود و برای همین هم اغلب آن را نوعی سرمایه گذاری بدون ریسک تلقی می کنند.

برای آربیتراژ، شرایط باید برای خرید و فروش فراهم و محصولات، نیازی به معرفی یا بازاریابی نداشته باشند؛ بنابراین، صادرات کالا آربیتراژ محسوب نمی شود. ماهیت آربیتراژ بر مبنای بازده مثبت حتمی و قطعی است و اگر ارزش یک دارایی در بازارهای مختلف برابر باشد، اصطلاحاً تعادل آربیتراژی برقرار است.

به عنوان مثال دو سال گذشته بانک مرکزی سکه های یک ماهه را با قیمت ۱,۵۹۰,۰۰۰ تومان پیش فروش کرد، آن هم در حالی که در بورس کالا، قیمت

با وجود ربات‌های معامله‌گر و حجم بالای سفارشات، این فاصله در ارزش سهام‌ها از بین می‌روند و بازار به تعادل می‌رسد.

بازار غیررسمی ارز ایران

یکی از بسترهایی که معاملات در آن مطابق مفهوم آربیتراژ انجام می‌شود، بازارهای غیر رسمی است؛ اختلاف قیمت ارز دولتی در ایران و بازار آزاد آن باعث می‌شود که آربیتراژگران (دلالتان ارزی)، ارز سهمیه‌ای دولتی را خریداری کرده و در بازار آزاد به فروش برسانند. همچنین تفاوت نرخ ارز در بازارهای منطقه‌ای و بازارهای کشورهای همسایه، فرصت فوق‌العاده دیگری است تا همین افراد در معامله‌ای بدون ریسک، سود هنگفتی به دست بیاورند. البته چنین معاملاتی موجب خروج ارز و آسیب به نظام اقتصادی کشور می‌شود و طبیعتاً پیگرد قانونی دارد.

آربیتراژ در بازار آتی

بخش عمده‌ای از معاملات که در مفهوم آربیتراژ انجام می‌شود، متعلق به بازار آتی است. این مدل آربیتراژ نتیجه اختلاف قیمت در بازار نقد و بازار آتی است. به این صورت که قیمت سهام یا کالا به عنوان دارایی سرمایه‌دار، در بازار آتی نسبت به قیمت آن در بازار نقد بیشتر است و فاصله قیمت در این آربیتراژ موجب می‌شود که حاشیه سود مناسبی برای سرمایه‌داران ایجاد شود. در این بازار آربیتراژگران دارایی خود را در بازار نقد خریداری و معادل آن قراردادی در بازار آتی منعقد می‌کنند. اختلاف قیمت در هنگام خرید و فروش این دارایی، سود ناخالص سرمایه‌گذار است.

آربیتراژ در بازار جهانی ارز فارکس

در بازار فارکس (Forex)، تعداد زیاد معامله‌گران و سرعت بالای اجرای سفارشات باعث شده فرصت‌های آربیتراژی فوراً پوشش داده شود. در بازار ارز جهانی می‌توان سه روش عمده را در مفهوم آربیتراژ بررسی کرد:

آربیتراژ جفت ارزی

به معنای کسب سود از قیمت‌های متفاوت یک جفت ارز در دو کارگزاری یا صرافی.

آربیتراژ سود تضمین شده

در این آربیتراژ معامله‌گر اول نرخ سود کشورها و مناطق اقتصادی مختلف را بررسی می‌کند، سپس دارایی خود را به ارز کشوری که بیشترین نرخ سود را دارد تبدیل و در سیستم بانکی همان کشور سرمایه‌گذاری می‌کند. معامله‌گر به‌طور هم‌زمان، یک قرارداد آتی جهت تضمین نرخ تبدیل ارز منعقد می‌کند تا بعد از اتمام دوره سرمایه‌گذاری، همچنان بتواند از نرخ تبدیل اولیه خود استفاده کند.

آربیتراژ مثلثی

آربیتراژ مثلثی هنگامی استفاده می‌شود که برای سه نرخ ارزی، قیمت‌های مختلفی وجود داشته باشد. معامله‌گران به‌سرعت سه جفت ارز مختلف را به یکدیگر تبدیل کرده و در نهایت به دارایی اولیه خود بازمی‌گردند.

مزایای آربیتراژ

پیش‌تر گفتیم که با بهره‌گیری از آربیتراژ می‌توانیم تفاوت قیمت دو بازار، سود کم ریسکی به دست بیاوریم. حالا به برخی از مزایا و معایب آربیتراژ می‌پردازیم:

● بزرگ‌ترین مزیت آربیتراژ، صفر بودن ریسک آن است. این معاملات در بدترین حالت سود ندارد و سرمایه اولیه برای سرمایه‌گذار باقی می‌ماند.

● آربیتراژ کمک می‌کند تا قیمت اوراق بهادار در بازار تقریباً ثابت بماند و به قیمت بهتر دارایی کمک می‌کند. همچنین اختلاف قیمت اوراق بهادار در بازارهای مختلف را از بین می‌برد.

● آربیتراژ به کارایی بیشتر بازارهای مالی کمک می‌کند، چون اگر آربیتراژ وجود نداشت، سهام با قیمت‌های مختلف در بازارهای مختلف خرید و فروش می‌شد و به خاطر حدس و گمان تعداد کمی از افراد، اعتماد سرمایه‌گذاران واقعی به بازار سهام آسیب می‌دید.

معایب آربیتراژ

● بسیاری از افراد فقط جنبه قیمت را در نظر می‌گیرند و هزینه‌های معاملات و مالیات مربوط به خرید و فروش دارایی را به‌کل فراموش می‌کنند. همین باعث تخمین اشتباه سود می‌شود و اگر اختلاف قیمت زیاد نباشد، می‌تواند حتی منجر به ضرر شود.

● در زندگی واقعی فرصت‌های آربیتراژ زیادی وجود ندارد. اگر فرصتی برای سودآوری در چنین شرایطی وجود داشته باشد، باید سریع‌ترین فناوری را در اختیار داشت تا بتوان به‌سرعت موقعیت درست را به دست آورد. برای انجام چنین معامله‌هایی، باید تخصص کافی داشته باشید.

● برای انجام آربیتراژ و سودآوری بالای آن، به سرمایه زیادی نیاز داریم و طبیعتاً با سرمایه اندک نمی‌توانیم به سود موردنظر برسیم.

تعادل آربیتراژی

همان‌طور که پیش‌تر بیان شد، آربیتراژ مجموعه‌ای از تراکنش‌های مالی است که به‌هیچ‌وجه ضرر و زیان ندارد.

در مقدمه، از عبارت دیگری به نام تعادل آربیتراژی نام بردیم. اگر در بازارهای مختلف، تفاوت قیمت وجود نداشته باشد، تعادل آربیتراژی رخ می‌دهد. در حالت تعادل آربیتراژی، افراد نمی‌توانند فقط با معاملات سریع و با استفاده از تفاوت قیمت‌های موجود سود به دست آورند.

تعادل آربیتراژی، حالتی ایده‌آل در اقتصاد است. هنگامی که یک محصول در یک بازار ارزان‌تر از بازار دیگر باشد، قطعاً تقاضا برای خرید از بازار ارزان‌تر بیشتر می‌شود. حالا هرچه تقاضا برای این محصول بیشتر باشد، قیمت آن نیز افزایش می‌یابد. در نتیجه، فرصت‌های آربیتراژی کوتاه هستند و بسیار سریع از دست می‌روند.

سخن پایانی

در این مقاله، ما مفهوم آربیتراژ را مشخص و فرصت‌های آربیتراژی را در بازارهای مختلف بررسی کردیم.

این فرصت‌ها اغلب باعث پویایی اقتصاد کشورها می‌شود، اما در کشورهایی که وضعیت اقتصادی نامناسبی دارند، همین فرصت‌ها به‌خاطر تمایل کم افراد برای سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های مولد، رشد اقتصادی را تحت تأثیر قرار می‌دهد. همه افراد در بازارهای مختلف تمایل دارند هزینه‌ها را کاهش داده و سود خود را افزایش دهند. در نتیجه رقابت بسیار تنگاتنگ است.

برای همین هم در بیشتر مواردی که فرصتی برای آربیتراژ و سود مطمئن در کوتاه‌مدت وجود دارد، فقط کارشناسان حرفه‌ای و مجرب و افرادی که ابزارهای قدرتمندی در اختیار دارند، می‌توانند از این فرصت‌های ویژه بهره ببرند.

یک فروش خوب با توجه به خواست مشتری ممکن می شود...

| مصطفی محمدی |



عروسک‌ها با لباس‌ها گله داشتند؛ عده ای دیگر می گفتند الیاف داخل عروسک زیاد یا کمه و در حقیقت دریافتیم ما بدون نظر مشتریان تولید می کنیم. برخی هم از محصولات ما ناراضی بودند.. بعد از بررسی نظرات مشتریان جلسات زیادی برگزار کردیم خواسته‌های مشتریان جمع آوری شد و حاصل تفکر جمعی ما را شما امروز دیدید. البته یک ابتکار هم از طرف خود من که مسئول فروش بودم ارائه شد و آن هم ابداع قرارداد شیشه قلبی شکل داخل عروسک‌هاست. با این کار علاقه‌مندی بین خریداران و عروسک‌ها بیشتر شد و آنها با تجربیات ارزشمند ما را ترک می کنند. مدتی است محصول مرجوعی به هر دلیل نداریم. ما با این ابتکار علقه و علاقه بین عروسک‌ها و مشتریان با هر گروه سنی ایجاد می کنیم که به سختی حاضرند از آن دل بکنند. حقیقت با دریافت نظر مشتریان و توجه به آنان و یک فکر بکر، فروش محصول چندین برابر شده بود، علاوه بر مواردی که ذکر شد، برنامه منظمی برای سفر مشتری در داخل فروشگاه در حال اجرا بود. ابتدا به مشتریان خیر مقدم می گفتند. بروشورها در دسترس .. محصولات به نمایش گذاشته شده... و برای هر سوالی، توضیح لازم داده می شد و نهایت هر مراجعه کننده ای را لبخند رضایت و با خرید محصولی که روی قلب خود نشانده بود فروشگاه را ترک می کرد. در بانک خوشبختانه همکاران ارزشمندی داریم، بخصوص همکاران که در صاف اول مواجهه با مشتریان هستند و نظر همکاران شعب بر گرفته از نظرات مشتریان است. در حال حاضر راه ارتباطی مشتریان با مدیران ستادی با دشواری ممکن می شود. ستاد تفکری نا آشنا با مشتریان دارد .. چاره کار استفاده از نظرات همکاران شعب در برنامه های آتی بانک است. شعب مانند مزرعه ستاد است؛ بنا بر این کاشت، داشت و برداشت خوب با توجه مستمر به شعب میسر است این حاصل کار شانزده سال خدمت عاشقانه من در بانک سامان است.

چند روز پیش در یکی از مجموعه های تجاری تورنتو، صف نسبتاً طولانی خرید را مشاهده کردم. جلوتر رفتم متوجه شدم فروشگاه عروسک فروشی است؛ معمولاً بچه ها عاشق خرید این اسباب بازی ها هستند ولی تعجب من از ترکیب جمعیتی بود که به انتظار ایستاده بودند و تقریباً تمام گروه های سنی را در صف دیدم. برای کنجکاوی در صف قرار گرفتم. هر چه جلوتر می رفتم اطلاعات تازه ای می گرفتم. قسمت پارچه ای عروسک‌ها از قبل آماده شده بود ولی بقیه پروسه تولید با حضور مشتری صورت می گرفت.

نوبت به هر شخصی می رسید از نظر رنگ، عروسکی انتخاب می شد و جلوتر لباس های دوخته شده و بعد به قسمتی منتهی می شد که داخل عروسک‌ها را از الیاف مصنوعی پر می کردند. از دور متوجه شدم مشتریانی که به این قسمت میرسند بعد از مدتی چشم های خود را می بندند به حالتی که گویی دعا می کنند بعد از پر شدن داخل عروسک‌ها به محل دیگری می رفتند تا لباس های انتخاب شده را تن عروسک‌ها بپوشانند.

کمی نزدیک رفتم متوجه شدم بعد از پر شدن داخل عروسک‌ها دختر خانمی که مسئول این کار است از مشتریان میخواهد یکی از قلب های کوچک شیشه ای قرمز و آبی را انتخاب کند سپس تقاضای دیگر که چشم های خود بسته و آرزوهای خوب خوب کنند و بعد قلب شیشه ای را داخل عروسک قرار میداد و شکاف باز مانده برای پر کردن داخل عروسک را با اشتیاق و رویی گشاده می دوخت و تحویل مشتری میداد. مشتریان هم عروسک‌های خریداری را گرفته و به قسمت دیگر فروشگاه می رفتند. نوبت به من که رسید دلیل این اقدام را پرسیدم و به آن دختر خانم توضیح دادم که مدت ها در بانک کار کردم و سخت هم مشتری مدار و این کار را یک بازار یابی بی نظیر دیدم. با حرکت سر حرفم را تصدیق کرد و گفت: درست حدس زدید این ایده مشترک ماست. قبلاً مشتریان از تناسب رنگ

اسامی برندگان وین کارت

۴ برنده جایزه ۱۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریالی - دور چهارم از سری چهارم قرعه کشی وین کارت

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز
۱	داود اسلامی ورنامخواستی	خانه اصفهان	۷۲۸۳
۲	فضه منتجبی	فلکه اول تهرانپارس	۱۸۰۵
۳	میعاد حاجی مختاری حسین آبادی	مهرشهر کرج	۳۴۸۴
۴	زهره عبداللهی	ساری	۸۶۰

۴۰ برنده جایزه ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریالی - دور چهارم از سری چهارم قرعه کشی وین کارت

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز	ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز
۱	امیرحسین مقدسیان	بلوار هاشمیه - مشهد	۱۳۹۰۵	۲۱	محمدرضا عزیزی صدیق	بلوار فردوس	۱۱۲۳۷
۲	لیلا جهان قلقاجی	خیابان سرداران ارومیه	۱۴۳۱	۲۲	حامد سیفی چهره	بابل	۳۷۷۰
۳	قاسم محمدی چاکلی	میدان توحید کرج	۹۲۵۰	۲۳	فرشاد کولیوند	ملاصدرا	۲۵۵۷۳
۴	مهدی رجبعلیان	امین حضور	۵۴۶۲	۲۴	سروش آتشکده	اهواز	۳۹۵۳
۵	اسماعیل نادری	اصفهان	۳۱۳۵	۲۵	حبیب عربیچی	بازار	۱۷۷۲۱
۶	امین نقویان	بجنورد	۴۲۰۲	۲۶	ریاب خوشدل	گلزار رشت	۲۱۸۳۸
۷	رستم نعمتی	اهواز	۴۶۷۵	۲۷	فرشید بهارلو	شهریار	۵۹۳۵
۸	حسین استهری	دکتر فاطمی	۱۵۵۵۲	۲۸	علی ایازی	مرکزی	۴۲۷۲
۹	مریم کشاورزی	شیراز	۵۵۱	۲۹	علی فرخنده	میرداماد	۷۲۳۷
۱۰	امیر عزیزی	شهر قدس	۸۱۷۷	۳۰	مریم قاسمی پور	اهواز	۴۵۵۸
۱۱	معین زمانی	بلوار دریا	۱۰۵۰۱	۳۱	یوسف عباسی	میدان توحید کرج	۷۲۸۴
۱۲	مریم میرعلی	اهواز	۱۲۵۸۴	۳۲	سیدعلی حسن طهرانی	الهیه	۴۴۳۴
۱۳	حسن کریمی	یافت آباد	۳۰۰۰۰	۳۳	فرهاد یعقوبی	شهرک راه آهن	۲۲۸۰
۱۴	مهسا شکوه صارمی	پیروزی	۳۱۱	۳۴	محمد اصلانی	فرودگاه امام خمینی	۷۲۸۷
۱۵	محمدحسین عظیمیان	تشریفات فرودگاهی	۸۹۴۳	۳۵	گلنوش ملکیان	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۲۸۰۵۳
۱۶	بخشعلی میرزاجعفری	میدان ونک	۳۰۰۰۰	۳۶	مهرداد جبلی	فلکه اول تهرانپارس	۱۲۳۷۷
۱۷	مجید ایران پور	کرمانشاه	۶۰۷۷	۳۷	حسین زحمت کش حسن آبادی	سجاد مشهد	۳۷۸۹
۱۸	نفسه صادقیان پیروز	قطریه	۱۲۷۶	۳۸	نادر آخوندی	همدان	۳۰۰۰۰
۱۹	رضا قلمبردزفولی	خیابان ملت اکباتان	۳۰۰۰۰	۳۹	پرویز پیرزاد	جام جم	۲۲۷۸
۲۰	مرتضی نوروصله کارلنگرودی	گلزار رشت	۱۰۰۰۰	۴۰	ناصر محمدزاده فخرداد	قرنی مشهد	۵۴۶۲

۴۰۰ برنده جایزه ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریالی - دور چهارم از سری چهارم قرعه‌کشی وین کارت

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز	ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز
۱	احمدقلی قبادی	یافت‌آباد	۴۸۲۱	۵۱	محمد غلامی	ارومیه	۲۴۶۳۶
۲	سمیرا مولایی گوهر	تهرانسر	۷۷۷	۵۲	مهدی صولتی	سجاد مشهد	۳۰۰۰۰
۳	الهه حسن جانی	مقدس اردبیلی	۱۰۱۷	۵۳	ستار رستمی	ملاصدرا	۷۰۳۴
۴	حسین پناهی قاشقای	شهر قدس	۹۶۹	۵۴	فتانه نیک نفس	فلکه اول تهرانپارس	۵۰۲۸
۵	علی اصغر روستا	قصردشت	۳۰۰۰۰	۵۵	علی غلامی	صادقیه	۲۰۴۸۴
۶	سیده سناه فواضلی	اهواز	۵۰۷۴	۵۶	مجتبی دست‌آویز	بندرعباس	۲۱۱۷
۷	سیدمهدی حسینی	خیابان ملت اکیانان	۱۰۶۸	۵۷	مجید عباسی	خیابان سرداران ارومیه	۳۰۰۰۰
۸	علی آخوندزاده	نازی آباد	۱۶۴۲۷	۵۸	مائده رسول‌پور	بابل	۲۰۹۳
۹	سیده حکیمه دریاباری	بلوار فردوس	۳۲۶۳	۵۹	داریوش احمدی	شهریار	۲۰۳۴
۱۰	امین هادیان	میدان تجریش	۸۱۶	۶۰	احسان قموشی	قزوین	۵۴۲۹
۱۱	رضا لطفی سیدآبادی	شهرری	۱۵۷۰	۶۱	مهدی شکری	خیابان دکتر بهشتی	۲۷۷۳
۱۲	عبدالقیوم مهرزایانجه برون	گرگان	۱۰۸۱۷	۶۲	حمید منصوری	قم	۸۶۴۲
۱۳	ثریا یآوری	بلوارهاشمیه - مشهد	۱۹۳۶	۶۳	سیحان رجبعلیان	خیابان ولیعصر پارک ساعی	۴۰۷۹
۱۴	وحید وادی کرد	ملاصدرا	۱۵۷۸۶	۶۴	رضا غلامی	خانه اصفهان	۲۹۶۶
۱۵	حمیدرضا کیانی قمی	فلکه جهاد	۱۱۳۳۹	۶۵	محمدمین زارع	مهرشهر کرج	۴۶۳۵
۱۶	مرضیه جان‌نثاری	پیروزی	۴۰۷۸	۶۶	محمد فومنی	بلوار ۲۴ متری سعادت‌آباد	۴۴۲
۱۷	سینا بیات	شیراز	۲۲۸۹	۶۷	علی نصرتی	مرکزی	۴۸۷
۱۸	محمد شریفی	ولیعصر تبریز	۴۹۷۶	۶۸	مهدی صفویه	قزوین	۶۰۰
۱۹	مجید چرخ‌گرد	تهرانسر	۲۷۸۹	۶۹	محسن عابدین‌زاده شیخ	بابل	۱۵۶۶۲
۲۰	جعفر صالحی	پاسداران شیراز	۲۵۰۶	۷۰	شبنم حامدی فرد	بلوار دریا	۱۴۵۸۱
۲۱	بهرام رضایی	شیراز	۳۴۳۹	۷۱	حامد پیش‌پا	یافت‌آباد	۶۴۲۰
۲۲	محمد اسلامی رمچاهی	قشم	۷۲۷۹	۷۲	علیرضا شریف‌نات حسینی	مرکزی	۸۹۹۵
۲۳	فاطمه میرزا حسن جوهری	پیروزی	۴۰۲۱	۷۳	حسن خداداد شهرک	بازار تبریز	۲۸۱۵۷
۲۴	حسن رحمانی پیرالقر	ستارخان	۳۶۰۶	۷۴	حسین ممشلو	خیابان سید جمال‌الدین اسدآبادی	۱۹۳۹
۲۵	محمد خوش‌نفس	اردبیل	۱۲۰۶۱	۷۵	مسعود زینعلی سوهانکی	مهرشهر کرج	۶۷۴۸
۲۶	جعفر حسین‌پور	شهریار	۳۰۰۰۰	۷۶	اکبر بلالی کسلانی	بازار	۱۳۸۶۶
۲۷	مجتبی عطقی	بلوار دریا	۲۲۹۵	۷۷	زهره سامانی	شهریار	۱۶۹۰
۲۸	هاله سباهوشی	خیابان دولت	۱۰۰۰۲	۷۸	الهه طهماسی	فرودگاه امام خمینی	۱۴۱۲
۲۹	مسعود یارمحمدی	مولوی	۶۳۹۵	۷۹	بهاره نصرتی جید	مهرشهر کرج	۳۵۹۱
۳۰	حمید رشیدی	مهرشهر کرج	۵۴۱۹	۸۰	مریم همتی	شهریار	۱۷۹۰
۳۱	مرتضی شمس	همدان	۲۵۸۴	۸۱	محمدحسین راستگارقربان زاده	میدان آرژانتین	۶۵۷۵
۳۲	محمد حسن پور	مقدس اردبیلی	۱۸۵۱	۸۲	امید اسحاقی	قزوین	۱۷۱۵۰
۳۳	حسین انتصاری	میدان ونک	۷۱۵۸	۸۳	فاطمه کاهری	قم	۱۰۸۹
۳۴	ابوالفضل سروری	بلوارهاشمیه - مشهد	۱۲۹۶۶	۸۴	علی محمد رجبی	خانه اصفهان	۵۰۵۵
۳۵	فاطمه علیرضائی	میدان نبوت	۲۱۴۳	۸۵	محمد ذوالفقاری	اراک	۱۰۰۹۶
۳۶	سکینه گواشیری خنامان	کرمان	۶۹۴۵	۸۶	مهران عبدالملکی	قلهک	۳۳۴۴
۳۷	محمدتقی مهدی پوراکبرآباد	منیریه	۹۴۳۸	۸۷	میشم اوجی زاده عیسی لو	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۲۲۱۶۳
۳۸	بابک وثوقی فرد	میدان هفت تیر	۱۱۶۸۶	۸۸	حسن مرادی	قم	۲۱۸۴
۳۹	امیر شجاعی	میدان حسین آباد	۲۵۷۶۶	۸۹	ماتی صفرخواه	مهرشهر کرج	۱۸۲۴۸
۴۰	مریم صالحی	فلکه سوم تهرانپارس	۲۸۳۲	۹۰	سیا مرتضوی	گرگان	۲۴۷۱
۴۱	پانید پارساء	بلوار دریا	۱۸۸۴	۹۱	فرهاد فهندژ	شیراز	۴۸۰۷
۴۲	محمود صدیقی تبار	استادشهریار تبریز	۴۰۱۰	۹۲	عباس مرادی بزچلوئی	پیروزی	۱۹۷
۴۳	محمدرضا معصومی	بلوار مرزداران	۱۶۱۳	۹۳	مهران فلاحتی	اردبیل	۳۱۰۸
۴۴	فرزانه‌السادات موسوی	آفریقا	۲۲۴۰	۹۴	سیدامین رضوی آلمانی	گلزار رشت	۳۹۱۱
۴۵	سیدفرهاد کاشی	تهرانسر	۱۱۵۴	۹۵	علیرضا رضائی	پاسداران شیراز	۲۱۴۸۲
۴۶	میلاذ محمدزاده	فرودگاه امام خمینی	۱۰۹۴۴	۹۶	سیدمحمد براتی	نیشابور	۳۱۱۲
۴۷	حمیدرضا تیموری	فرودگاه امام خمینی	۱۵۱۰	۹۷	شراره عاشوری شادهمی	میدان ونک	۸۴۱۴
۴۸	رقیه عل پور	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۴۹۷	۹۸	مجید شیرکوند	میدان ونک	۳۱۱۷
۴۹	نرگس جعفری‌راد	میدان توحید کرج	۴۲۲۲	۹۹	سیده زهرا حسینی	فرودگاه امام خمینی	۴۹۱۷
۵۰	مهسا سیدعبدالرحیم لاجوردی	قیطریه	۸۵۱	۱۰۰	مجتبی قنبری	سیتی سنتر اصفهان	۲۳۵۶

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز	ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز
۱۰۱	زهرای زمانی پزوه	زاینده رود	۱۱۱۳۸	۱۵۱	فرحناز داودی	شهریار	۳۴۷۸
۱۰۲	حسن توانگرمروستی	زاهدان	۱۱۲۰۸	۱۵۲	سحر اصلان زاده آذری	هایپر استار	۹۷۸۱
۱۰۳	میلاذ سراجوقی	مرکزی	۱۲۸۶۲	۱۵۳	معصومه گل پرور	جهانشهر کرج	۴۵۵۲
۱۰۴	حسین طاهرپور	بلوارهاشمیه - مشهد	۶۰۹۸	۱۵۴	علیرضا رویان	اریکه ایرانیان	۶۲۶۳
۱۰۵	محمد رضا مایلی	یافت آباد	۳۳۲۳	۱۵۵	خدیجه خرقانی	شهریار	۳۶۹۱
۱۰۶	میلاذ مینوبخش	هایپر استار	۵۹۳۷	۱۵۶	مسلم رضائی	بازار کفشها	۱۶۵۹
۱۰۷	رضا رزاز	بوشهر	۱۱۶۴۲	۱۵۷	زهرای بختیاری دستجرد	نازی آباد	۳۷۳
۱۰۸	میثم حیدرزاده	تهرانسر	۲۵۷	۱۵۸	علی فرجیان اهور	یافت آباد	۹۴۱۲
۱۰۹	ذوالفقار سعادت	چهارباغ بالا	۱۶۳۸	۱۵۹	پریسا صالحی بالانچی	خیابان سرداران ارومیه	۵۵۰
۱۱۰	کوروش اسدی خوشونی	اصفهان	۲۳۱۸۰	۱۶۰	حسن صمدی آتباتان	فرودگاه امام خمینی	۹۶۴۱
۱۱۱	محمد حامد حمزنی	مرکزی	۹۱۸۴	۱۶۱	نسرین خزیده	شهریار	۱۷۳۲۶
۱۱۲	سعید پیغمبرلو	خیابان دولت	۳۰۰۰۰	۱۶۲	مهدی صالحی	خانه اصفهان	۳۱۰۱
۱۱۳	سیدعلی تبریزی	مرکزی	۲۸۹۳	۱۶۳	سیدمحمد رضا موسوی	فرودگاه امام خمینی	۱۸۵۳۵
۱۱۴	مژگان سهرابی	مرکزی	۱۹۱۹	۱۶۴	فرهاد ابراهیمی	سعادت آباد	۲۱۰۲۲
۱۱۵	علی کاشانیان مفرد	شهرک اکباتان	۲۱۹۶	۱۶۵	محمد یاری نژاد	میدان ونک	۲۱۶۸
۱۱۶	مسعود جهانشاهلو	خیابان جمهوری	۳۰۰۰۰	۱۶۶	یاور امیراصلانی	یافت آباد	۲۵۳۳۸
۱۱۷	مهرداد جمالی سفالکساری	گلزار رشت	۲۷۸۶	۱۶۷	امیر حاجی اکبری دیزجی	ولیعصر تبریز	۷۵۹۸
۱۱۸	احمد صالحی	قشم	۳۰۰۰۰	۱۶۸	سهیلا بهرامی	شهریار	۳۸۴۸
۱۱۹	محمد نبی پور	فلکه اول تهرانپارس	۵۱۱۶	۱۶۹	عبداله هاشمی	میدان نبوت	۱۰۰۳۳
۱۲۰	کاوه ارین	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۸۵۸	۱۷۰	سیدمحمد حکیمی تبریزی	یافت آباد	۱۴۷۳۲
۱۲۱	سیدجعفر ابراهیمی	سنندج	۳۰۰۰۰	۱۷۱	سعید آوی	ایلام	۳۸۷۲
۱۲۲	محمد سبزی	مهرشهر کرج	۳۵۱۹	۱۷۲	محمدباقر ذبیحی	بلوار فردوس	۳۰۱۲
۱۲۳	بتول هادی زاده	بلوارهاشمیه - مشهد	۳۲۶۳	۱۷۳	پروین ندیم زاده	ترمینال ۲ فرودگاه مهر آباد	۱۸۴۵۸
۱۲۴	حلیا امیر اعتمادی	ایران زمین	۴۹۷۱	۱۷۴	شهریار گیلانی زاده	خیابان سرداران ارومیه	۱۸۸۶
۱۲۵	مریم فراهانی پزوه	امین حضور	۴۹۴۰	۱۷۵	آیسان رائی	هایپر استار	۹۸۴۵
۱۲۶	سپهر صفائی	پیروزی	۸۱۰۰	۱۷۶	شاهین کسبیکارقلجه	بلوار فردوس	۷۱۹
۱۲۷	پیام عزیزی	فلکه اول تهرانپارس	۱۱۰۱۵	۱۷۷	محمد رضا امیر عالی	مقدس اردبیلی	۸۹۷۹
۱۲۸	محمد رضا حمیدپور	ازوند	۹۹۱	۱۷۸	پونه مرادی	ارومیه	۱۳۴۲۹
۱۲۹	مسعود تقوایی بنانژاد	مدارس مشهد	۳۰۰۰۰	۱۷۹	محمدپویا رضانژاد	مشهد	۱۰۲۲۸
۱۳۰	میر هادی باقرزاده ارجمنندی	بازار تبریز	۱۷۰۵۱	۱۸۰	ترحم فولادی عیسی لو	فرودگاه امام خمینی	۳۶۵۴
۱۳۱	سمیه کابلی کفشگیری	گران	۲۲۵۱	۱۸۱	یونس دخیلی	مولوی	۱۵۴۴۳
۱۳۲	سهند دلیر	سعادت آباد	۳۱۵۸	۱۸۲	مرضیه خنیاب	پاسداران	۵۷۷۵
۱۳۳	فرزانه مالدار	بلوارهاشمیه - مشهد	۳۰۰۰۰	۱۸۳	کوروش کریمی اسلام	میدان توحید کرج	۵۷۱۵
۱۳۴	زهرای درتومی	یافت آباد	۱۰۶۱	۱۸۴	آزاده نظری شیخ آباد	خرم آباد	۱۶۳۵
۱۳۵	علی اعتصامی فدافن	باغ فردوس	۵۷۹۴	۱۸۵	مهرداد والی	خیابان دولت	۱۷۴۴۳
۱۳۶	کریم غلامی سربارانی	قشم	۴۲۲۹	۱۸۶	علی خرمی	خانه اصفهان	۲۱۳۹
۱۳۷	امید بنی سعید	ازوند	۳۰۰۰۰	۱۸۷	فؤاد عباسی	دهکده المپیک	۱۸۸۰
۱۳۸	مجتبی فصیحی دستجردی	میدان ونک	۳۰۰۰۰	۱۸۸	محمد فرازی	نازی آباد	۱۹۸۸۶
۱۳۹	کاوه مرونی	سنندج	۱۲۹۲	۱۸۹	ولی باقرزاده	نازی آباد	۳۰۰۰۰
۱۴۰	احسان افضل زاده	خیابان لواسانی	۱۶۳۰۶	۱۹۰	امیره مرزا بزرگ سلطانی	مهرشهر کرج	۸۷۷۷
۱۴۱	هادی گنج بخش ارجگانی	مدارس مشهد	۵۲۵	۱۹۱	میثم حسن غلامعلی	آفریفای شمالی	۱۶۴۴
۱۴۲	محمد پوررجبی عبس آباد	سجاد مشهد	۳۰۰۰۰	۱۹۲	محمد کشانی	میدان تجریش	۳۳۳۰
۱۴۳	محمد رفیع نژاد ماسوله	سعادت آباد	۱۵۸۴۷	۱۹۳	ملیحه سادات خلیلی	مرکزی	۴۳۷۴
۱۴۴	سیده حواء عمادی سرخی	بابل	۴۰۸۷	۱۹۴	بهزاد عبدلی وله زاقرد	یافت آباد	۷۱۱
۱۴۵	نسیم حسینی ریک	جام جم	۱۷۶۶	۱۹۵	ناصر شجاعی مهماندوست علیا	صادقیه	۴۳۰۷
۱۴۶	محمدعلی نژدی	شهر قدس	۱۷۲۴۳	۱۹۶	رضوان سوری	میدان نبوت	۱۲۳۳۱
۱۴۷	مسعود آبشیری	سجاد مشهد	۲۸۲۵	۱۹۷	سیده معصومه دهقان	ساز	۱۴۶۶۶
۱۴۸	رامین مظفریان	میدان تجریش	۶۶۴۹	۱۹۸	علیرضا تقی زاده مارالان	تبریز	۳۰۲۱
۱۴۹	سعید قنبری	کیش	۶۵۴۶	۱۹۹	نادر والی	فلکه جهاد	۱۰۱۱
۱۵۰	دانیال محمدزاده هروی	پیروزی	۱۷۲۴	۲۰۰	فریده ایزدی دخترآبادی	مولوی	۱۲۴۴

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز	ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز
۲۰۱	آزاده فرهادزاده	کیش	۹۷۰۷	۲۵۱	فرداد کریمی	شیراز	۱۳۱۳
۲۰۲	منصوره رستگار	امین حضور	۲۷۶۶	۲۵۲	فاطمه مشرفی	اراک	۱۲۸۴
۲۰۳	سجاد فتحی	پیروزی	۱۶۵۱۳	۲۵۳	فاطمه قاضی	ایران زمین	۲۳۴۰
۲۰۴	محمدعزیز فلاخی برده سفید	سنندج	۲۰۲۵	۲۵۴	مهرداد احمدزاده	بوشهر	۸۸۲۱
۲۰۵	کامران فتحیان	شهرک راه آهن	۲۲۵۷	۲۵۵	محمد لطفی جمالونی	زاینده رود	۱۴۱۳
۲۰۶	هاشم عبدلی کنده	شهری	۲۵۴۴۲	۲۵۶	خدیدجه آذرخش	فرودگاه امام خمینی	۹۴۶۱
۲۰۷	حمیدرضا کریمی	زنجان	۳۷۳۴	۲۵۷	داریوش جعفری	ایلام	۲۲۸۱
۲۰۸	بهاره شاه قلی	نازی آباد	۳۱۵۲	۲۵۸	امیر رئیسی نژاد	چهارباغ بالا	۳۱۹۷
۲۰۹	زهره حاجی پور	بلوار دریا	۹۲۱۹	۲۵۹	امید اکبری	مولوی	۸۳۱۳
۲۱۰	محسن احمدی بريس	اردبیل	۴۷۸	۲۶۰	مهدی حسن زاده دلیر	مرکزی	۲۱۰۳۲
۲۱۱	خلیل فوجی نژاد	گرگان	۳۹۶۸	۲۶۱	سجاد محرمی	ولیعصر تبریز	۱۱۸۰
۲۱۲	نگار امینی آذر	استادشهریار تبریز	۲۰۳۶	۲۶۲	ایمان پرکاری آتیمیان	جنت آباد	۲۳۹۲
۲۱۳	هادی نجفی تیرتاشی	ساری	۱۳۱۱	۲۶۳	احمدرضا غیانی	پیروزی	۳۰۰۰۰
۲۱۴	مهسا فرجی	گرگان	۱۸۱۲	۲۶۴	شهاب الدین ابراهیمی خرم آبادی	ارومیه	۷۶۱۱
۲۱۵	کامیار بزرگر	بلوار دریا	۷۷۸۱	۲۶۵	امیرحسین مشمولی	آمل	۱۱۹۲۹
۲۱۶	مصطفی دلیر	بلوار فردوس	۶۳۰۶	۲۶۶	عاطفه الهورنی لاله لو	بلوار فردوس	۷۴۳۱
۲۱۷	پروین محمدیاری	ایلام	۱۵۳۳۲	۲۶۷	سیده محمدایمان فرح آبادی	خیابان دکتر بهشتی	۱۲۷۴۴
۲۱۸	افشین احمدزاده حشمتی	کرمان	۹۵۴۳	۲۶۸	محمد رضا کلوانی	ساری	۱۶۸۹
۲۱۹	نگین رضایی	معالی آباد شیراز	۱۰۵۳۳	۲۶۹	رحیمه طعاعی	اردبیل	۲۳۳۷
۲۲۰	مالک یوسفی نژاد	ایلام	۱۱۶۹۷	۲۷۰	داود کاظمی صالح	خیابان ولیعصر - زرتشت	۴۹۱۸
۲۲۱	فاطمه زینالی	میدان توحید کرج	۱۴۵۳	۲۷۱	جلال پولادی هروی	استادشهریار تبریز	۳۰۷۴
۲۲۲	کریم بیات	قصر دشت	۱۱۵۸۳	۲۷۲	علیرضا پاریز	پاسداران شیراز	۲۷۲۰۱
۲۲۳	احمد نوری	بزرگراه فتح	۸۸۷۴	۲۷۳	مصطفی بابا زاده	دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	۴۲۸۲
۲۲۴	امیرعباس جمشیدی حسن آبادی	پیروزی	۴۹۶۷	۲۷۴	جلال ضرابی	زاینده رود	۸۴۱۷
۲۲۵	اسما سهراب نوی	۱۷ شهرپور تبریز	۱۸۹۸	۲۷۵	همایون حسینی	شهریار	۱۸۶۲
۲۲۶	سید محمد موسوی	اهواز	۵۳۱۲	۲۷۶	غزاله بدایق	ایران زمین	۳۹۱۵
۲۲۷	فرشید مرادی	اریکه ایرانپان	۴۸۷۴	۲۷۷	محمود آذرشب	خیابان جمهوری	۱۹۲۶۳
۲۲۸	حسام الدین بختیار	میرداماد	۸۱۱۹	۲۷۸	شیمیا خواجویی	شهرک راه آهن	۱۲۸۰
۲۲۹	محمد فهیمی	میدان توحید کرج	۱۱۶۹۱	۲۷۹	حسن سلحشور	صادقیه	۳۰۰۰۰
۲۳۰	محمد رضا مهر آراء	استادشهریار تبریز	۶۷۸	۲۸۰	مهدی سوهانی دربان	مشهد	۹۹۰۴
۲۳۱	ثریا تنها	قزوین	۸۶۹۲	۲۸۱	محمد حسن طهماسبی پور	اهواز	۱۳۵۷۰
۲۳۲	المیرا هادی زاد	شهرک اکباتان	۲۸۲۸	۲۸۲	ابوالفضل دهقانی	شهری	۲۳۴۴
۲۳۳	میلاد توکلی	فلکه اول تهرانپارس	۶۰۰۴	۲۸۳	علی مقصودی	شهرک اکباتان	۸۴۳۴
۲۳۴	سعید وحید	مشهد	۳۵۱	۲۸۴	محمود شهزادی سلطان آباد	هایپر استار	۴۹۵۱
۲۳۵	فرید حسن عباسی	میرداماد	۴۰۵۹	۲۸۵	رجبعلی عباسی	بلوار هاشمیه - مشهد	۴۱۹۹
۲۳۶	پارسا رشیدیان	سنندج	۳۶۴۰	۲۸۶	میرهاشم حسینی	ارومیه	۲۱۷۲۰
۲۳۷	سعیده محمدی	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۲۳۴۴	۲۸۷	علیرضا مونتاز ثانی	سرو	۴۲۱۳
۲۳۸	اسماعیل وزانی	قشم	۴۳۳۲	۲۸۸	احمد مصیبی اردکانی	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۱۰۲۵
۲۳۹	شیمیا پر دوده	تبریز	۴۲۱	۲۸۹	بهنام عیادی	بزرگراه فتح	۳۰۰۰۰
۲۴۰	وحید کمالی	لاله زار	۳۸۳۴	۲۹۰	محمد حسین جلیل پور	گلزار رشت	۳۴۹۳
۲۴۱	رضا سرداریان باجگیران	سجاد مشهد	۱۹۰۳	۲۹۱	کیان دهقانی	یافت آباد	۲۴۲۵
۲۴۲	ابوالفضل حصاری	نیشابور	۶۴۲	۲۹۲	شادی قیصری	فلکه سوم تهرانپارس	۱۲۲۵
۲۴۳	فریدون زرینی	شهری	۳۰۰۰۰	۲۹۳	وحید یزدان دوست	بازار	۴۸۵۰
۲۴۴	میرهادی حیدرزاده	خیابان سرداران ارومیه	۳۹۹۰	۲۹۴	مهدی خزانی	شهریار	۱۲۸۹
۲۴۵	میترا پوراسمعیل	گلزار رشت	۱۴۸۷	۲۹۵	سعید گلدوزی	آمل	۸۷۵
۲۴۶	مریم علی مردانی بیرگانی	سیتی سنتر اصفهان	۳۰۰۰۰	۲۹۶	پریسا قربانی	هایپر استار	۴۳۸۹
۲۴۷	علی جمالی قنبر	اهواز	۱۵۲۸۳	۲۹۷	پیمان تاراج	میدان حسین آباد	۳۸۱۲
۲۴۸	امراه صالحی	شهری	۸۳۳۸	۲۹۸	علیرضا دری	سجاد مشهد	۲۷۳۹
۲۴۹	الهام دادگر مقدم	بلوار هاشمیه - مشهد	۱۵۴۶	۲۹۹	نجمه ورجینی	فلکه اول تهرانپارس	۱۶۹۱
۲۵۰	محمد حسین قصابی	یافت آباد	۱۵۶۰۴	۳۰۰	حامد شکریانی	میدان ونک	۱۷۳۰۷

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز	ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	امتیاز
۳۰۱	رقیه علیانی مهربانی	شهری	۱۱۸۰۷	۳۵۱	هادی عبادی	بازار تبریز	۱۵۰۳۵
۳۰۲	سجاد پوروالیان	بندر عباس	۱۱۶۹۷	۳۵۲	سهراب گورانی طیلی	قشم	۲۸۲۱۱
۳۰۳	مرتضی محمدی ملکی	میدان قزوین	۳۰۰۰۰	۳۵۳	سینا مؤیدبهارلو	سعادت آباد	۴۸۰
۳۰۴	عرفان ارجمندی	دلاوران	۵۴۵۷	۳۵۴	سینا شجاعی	اریکه ایرانیان	۳۵۴۶
۳۰۵	مسعود محمدی سعیدخانلو	فلکه اول تهرانیپارس	۲۷۶۱	۳۵۵	عادل زوالی	پیروزی	۳۰۰۰۰
۳۰۶	علیرضا استبرقی	شهریار	۳۰۰۰۰	۳۵۶	امیرمجید حسن زاده	بزرگراه فتح	۶۱۳۸
۳۰۷	محمد دولابی	خیابان دزائیب - سه راه عمار	۳۰۱۴	۳۵۷	محمد رنوفی صدر	پیروزی	۵۱۴۳
۳۰۸	احمد مهری خورده بلاغ	میدان توحید کرج	۳۲۷۷	۳۵۸	مهدی فتح اله پور	پیروزی	۲۱۳۸۱
۳۰۹	مرجان جوادی	سجاد مشهد	۲۱۱۴۱	۳۵۹	رضا رهامی	فروگاه امام خمینی	۸۸۶
۳۱۰	سیدحسین تهمی پورزندی	کرمان	۴۵۳۱	۳۶۰	محمد رضا کامل طباطبائی	مشهد	۱۷۳۵۴
۳۱۱	محمد رسول مقرب نیا	بازار تبریز	۱۹۰۳	۳۶۱	فوزیه کریم نژادهاشم خواه	فروگاه امام خمینی	۱۴۷۴
۳۱۲	محمد رضا فرهانی نژاد مقدم	پیروزی	۳۰۰۰۰	۳۶۲	حسن شکرریز	آفریقای شمالی	۷۸۷۴
۳۱۳	ایمان جلالی	اهواز	۲۷۲۲	۳۶۳	صابر کیانی فر	ارومیه	۵۱۱۱
۳۱۴	اکبر داودی چگنی	باغ فردوس	۴۴۳	۳۶۴	مهدی سعیدی	بلوار دریا	۲۱۸۰۲
۳۱۵	مجید بابازاده	اقدسیه	۱۰۹۲۷	۳۶۵	یوسف بهی نوش آبادی	میدان تجریش	۱۰۸۱۳
۳۱۶	مصطفی نجاریاشی	بلوارهاشمیه - مشهد	۲۴۰۲۰	۳۶۶	کاظم زاهدی	۱۷ شهرپور تبریز	۵۳۲۳
۳۱۷	بردیا خسروچردی	بلوارهاشمیه - مشهد	۱۰۹۵	۳۶۷	محسن محمدیان	مرکزی	۴۰۹۶
۳۱۸	محمد رضا طاهریان	ستارخان	۶۴۰۶	۳۶۸	محمد مهدی کاردانی یزد	مشهد	۱۰۹۰۲
۳۱۹	نیما قائدشرفی	قصر دشت	۱۷۴۲۸	۳۶۹	سید مسعود چراغچی	خیابان ملت اکباتان	۲۲۶۱
۳۲۰	محمد بابارحانی	بلوارهاشمیه - مشهد	۷۱۷۱	۳۷۰	ابوالفضل فضلیان کاری	بابل	۲۷۸۶
۳۲۱	مهران رحیمی	مولوی	۹۳۲۳	۳۷۱	محمد سخن ور	خیابان لواسانی	۲۹۳۳
۳۲۲	مسعود پورمحمدی	خانه اصفهان	۱۷۰۲۳	۳۷۲	مسعود شعبانی افروزی	بابل	۸۴۳۲
۳۲۳	حسین پناه خدا	یافت آباد	۲۶۱۲۴	۳۷۳	مهدی مصطفی زاده ابراهیمی	کرمان	۵۶۸۹
۳۲۴	مجتبی اردلان مهر	میدان نبوت	۶۱۰۸	۳۷۴	فرزاد ماهوری منفرد	مهرشهر کرج	۲۴۸۷
۳۲۵	لیلا خدابندلو	شهریار	۳۰۱۷	۳۷۵	سحر نوروزی	اهواز	۵۰۱۹
۳۲۶	علی رجب زاده	مدرس مشهد	۱۴۱۵۳	۳۷۶	محمد قدمی	مقدس اردبیلی	۱۷۷۸۸
۳۲۷	سیدعلی موسوی مرندی	فلکه اول تهرانیپارس	۴۵۱۹	۳۷۷	مریم خانلری	سعادت آباد	۲۵۵۸۸
۳۲۸	محمد سلطان زاده	صادقیه	۹۳۳۲	۳۷۸	مسعود ابوالحسنی	میدان هفت تیر	۹۶۲۵
۳۲۹	مصطفی کاظمی	قصر دشت	۲۹۳۸۱	۳۷۹	محمود سلطانلو	مهرشهر کرج	۱۱۲۸۳
۳۳۰	محمد رضا ملاآقایی	میدان حسین آباد	۳۰۰۰۰	۳۸۰	مهدی بشیری پور	میدان آرژانتین	۳۵۴۱
۳۳۱	محمد حسین نکی	جهانشهر کرج	۳۲۳۶	۳۸۱	عبداله ایمانی	شهر قدس	۱۶۷
۳۳۲	فرهاد گرامی گلچین لنگرودی	منیریه	۴۷۴۸	۳۸۲	مهسا قاسم پورمرزانی	میدان توحید کرج	۲۲۶۲
۳۳۳	محترم بصیر	زاینده رود	۲۷۳۴	۳۸۳	مسعود پایاخانی	ظفر	۶۱۹۶
۳۳۴	عباس امیری	یافت آباد	۵۴۹۳	۳۸۴	میرحسین اسکافی الله لو	شهران	۶۱۷۱
۳۳۵	مهناز حاجی باقری	مژه	۷۶۳۴	۳۸۵	سیده مهسا صبور	پاسداران	۴۱۵۶
۳۳۶	علی محرم زاده	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۹۱۷۰	۳۸۶	آرشام افشار نسب	شهریار	۳۵۵۱
۳۳۷	عباس ذاکری	پیروزی	۲۲۴۴	۳۸۷	سیده سعیده ترابی	معالی آباد شیراز	۲۹۴۳
۳۳۸	وحید زیرآبادی	میدان ونک	۱۰۵۳۴	۳۸۸	بهاره علمرادی	شهران	۲۲۶۴
۳۳۹	ماهان خالقی کرهرودی	جهانشهر کرج	۲۱۲۹	۳۸۹	سعید مقصودی	جهانشهر کرج	۳۹۳۳
۳۴۰	محمد بیگلونی	مهرشهر کرج	۴۷۱۲	۳۹۰	عرفان ظهورطلب	گلزار رشت	۲۸۸۹
۳۴۱	علیرضا حمامی	شهریار	۱۳۷۵	۳۹۱	پوریا رستمی	میدان توحید کرج	۳۰۰۰۰
۳۴۲	بهار رستمی یوربان	سنندج	۲۲۱۴	۳۹۲	ناصر کریمی	مولوی	۲۲۵۸۴
۳۴۳	محمد رضا علی بیگی بانی	شهریار	۶۳۹۸	۳۹۳	مجتبی عشقی	نیشابور	۴۷۹۱
۳۴۴	شاهرخ بزرگوارزاده	یزد	۷۸۳۳	۳۹۴	سمانه خان بره	جنت آباد	۷۷۶
۳۴۵	علی اصغر خالقی	نازی آباد	۱۹۸۰	۳۹۵	چمران مختاری فارسی	پاسداران شیراز	۳۰۰۰۰
۳۴۶	سیدمرتضی مصطفوی	یزد	۲۴۵۸۳	۳۹۶	مریم تدین فر	جهانشهر کرج	۸۹۵
۳۴۷	محمدصادق رفیعی	اقدسیه	۴۵۳۱	۳۹۷	محمدزاده حسینی	آفریقای شمالی	۷۷۰۸
۳۴۸	سیده لیلا جلالی	قم	۲۱۹۰	۳۹۸	امیر پاشا زاده	بلوار فردوس	۲۴۹۳
۳۴۹	سیدسالار میرجعفری حسن کیاده	گلزار رشت	۱۸۱۹	۳۹۹	سجاد حسین نژاد	شهر قدس	۳۰۰۰۰
۳۵۰	محمدصادق آجورلو	پیروزی	۶۴۹۴	۴۰۰	الهام نوروزی	شهر اکباتان	۱۹۶۸۹

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / بانه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعبه / بانه
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۳۷۷۳	شاهرخ نیری
۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ۸۰۳	۶۶۹۵۸۹۳۳-۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۷۱۰۶۱	سلیمان بیات
۳	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نبش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	جمشید باقری
۴	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روپروی باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	فاطمه حکیمی
۵	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۵۶۵۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	مهرداد کریمی
۶	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	حسن صالحی کیا
۷	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۵۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۵۵۱۷	مهدی احمدی
۸	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موحد دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۳۳۰۵۶-۲۲۸۳۳۴۹	۲۲۸۳۳۲۴۵	مهدی عامری شهزایی
۹	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۳۴۵۱-۴	۲۲۹۲۴۴۶۳	ابوالقاسم نصیری
۱۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی غربی، روپروی خیابان هشت بهشت، نبش کوچه شیخار (ششم)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۴	۸۸۹۸۲۱۹۴	مجتبی قنبرزاده
۱۱	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۵-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	پیاره علی یاری
۱۲	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت آباد جنوبی، پایین تر از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سمرقند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۱۲	۴۴۴۹۵۲۸	امیر ضیاء
۱۳	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۸۲۳-۷	۲۲۷۸۱۰۶۹	فرهاد عطائی فر
۱۴	میدان ونگ	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونگ، نبش خیابان برادران شرقی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۵۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	متین اقبالزاده
۱۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۶۶۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	یهوش قاسمی
۱۶	ارنک ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش اردغوان غربی، مجتمع ارنک ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	امین کاهه
۱۷	یافت آباد	۸۱۷	تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۲ و ۲۰۵	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	حسن رنجبر قلیچی
۱۸	شهر ری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی (بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۲-۵۵۹۷۰۷۳۸	۵۵۹۷۰۷۳۰	محمود احسنی
۱۹	ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۶۶۴۵۹۱۶-۲۶۶۴۵۷۱۵		بیژن اسلامی قلیچی
۲۰	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نفوس ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۸-۲۶۲۱۹۹۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	حیدررسانی فر
۲۱	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	آزاده قدیمی
۲۲	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادل	۳۳۳۳۳۱۴۰-۲	۳۳۳۳۳۱۴۳	عباس دانش بقا
۲۳	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۲۴۴۱۲۳۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	هومن رسولی
۲۴	خیابان آذربایجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذربایجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	فرخ فرجی
۲۵	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان، فاز یک، خیابان نفیسی، روپروی مخاریات، پلاک ۵۹	۴۰۴۴۶۹۳۰-۴۰۴۴۶۹۲۵	۴۴۶۹۵۴۳	حسام حاجی حدیدی
۲۶	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بهمن، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۶۶۴۰-۸۸۵۱۶۴۱۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	سیدجعفر لاجوردی
۲۷	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۸۰۰۵-۷	۳۳۹۸۰۰۹	مهدی عبدلی وشته
۲۸	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روپروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۲۳۴۴۳۷-۸	۲۲۲۳۴۴۵۸	نازنین رحیمی
۲۹	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۲	۸۸۶۳۵۱۷-۸۸۶۳۴۴۸	۸۸۶۳۶۷۳۱	مهدی باقی
۳۰	خیابان سید جمال الدین اسد آبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال الدین اسد آبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۶۱۷۹۳۵-۸۸۶۱۰۲۹۶	۸۸۶۲۸۳۷	فاطمه حاجی بابائی
۳۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۷۲-۴-۸	۵۵۴۸۱۱۷۹	داریوش خداحاد
۳۲	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سهوردی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	احمد حیدرهانی
۳۳	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	افشین فرج زاده
۳۴	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان حجربن عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۳۶۸-۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	زهره کمرانی پور
۳۵	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۵۶۹۶۵-۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	مژگان طرّفه نژاد
۳۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجربن عدی، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	امین بیگلری
۳۷	بازار کفاشها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سیزه میدان، بازار کفاشها، نبش بازار خاها، پلاک ۶۴	۵۵۱۵۱۸۰۲-۴-۵	۵۵۱۶۱۰۷۳	سید محمد میرحسینی نیری
۳۸	الهیّه	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهیار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۲-۶۳		رضا جلالی
۳۹	متبریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان متبریه، خیابان میری، نبش بن بست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵-۸۷-۸۷	۶۶۴۹۱۰۷۳	حسین یوسفی پور
۴۰	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیرکبیر، نرسیده به چهارراه کلهای، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۵۹-۴۴۷۳۸۹۶۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	محسن باقری نیا
۴۱	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۲۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	علی حمیدیا
۴۲	دلاوردان	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوردان، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۴۸۸-۷۷۲۱۸۹۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	مهدی طلایی
۴۳	شهران	۸۴۴	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ۴	۴۴۳۲۷۹۷۱-۴۴۳۲۸۱۴۷	۴۴۳۲۸۳۲۹	منصوره رضاییان مقدم

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعبه/پاچه ها
۴۴	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۶۸۳۶	سارا گلدوست موندی
۴۵	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سائن ورودی	۵۵۷۸۴۰۸-۹	۵۵۷۸۴۱۰	مصطفی کریمی
۴۶	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۳۶۸۵۸۳۱۲-۳۶۸۵۸۳۰۶	۲۲۷۳۲۴۴۸	فاطمه حیاتی
۴۷	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۳۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	علی اکبر عینی
۴۸	سرو	۸۴۹	تهران، سعادت آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۴۳۵۶		احسان ملامحمدی
۴۹	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۹۰۰۹-۴۴۶۳۱۳۹۷	۴۴۶۹۲۲۵۲	مصطفی کریمی
۵۰	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۳۸۱۴	امیر گیلانی فر
۵۱	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۷۳۷۶-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۴۷۲۹	تیمور طاهری
۵۲	خیابان لواسانی	۸۵۵	تهران، کابرتیه، خیابان لواسانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳-۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	اله میرزائی
۵۳	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۸۷۵۹۶-۴۴۵۸۷۵۸۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	روح اله سیاوشی
۵۴	هایپر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خرید هایپر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۶	۴۴۱۶۷۱۹۹	نیما گیلانی
۵۵	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار یزدانی، نبش غربی خیابان ماکونی پور، پلاک ۱۹	۳۶۸۰۲۳۲۷-۳۶۸۰۲۳۳۰	۳۶۸۰۲۹۰۱	نرین خوش صحبت
۵۶	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۶۰۰۱۳-۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	حمیدرضا خیری
۵۷	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۳۶۸۰۲۴۵۳-۳۶۸۰۲۴۰۹	۳۶۸۰۲۴۶۱	وحید میرزاخانی
۵۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به خیابان زرتشت، نبش کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۵۳-۸۸۹۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	صمد رزاده
۵۹	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	رضا جلیل زاده
۶۰	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۶۳۹۲-۶۶۹۷۶۳۹۲	۶۶۴۶۵۹۳۸	عباس امیری
۶۱	یهی - قائم مقام	۸۶۶	خیابان شهید بهشتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۷۵	۸۸۵۳۶۲۸۹-۸۶۱۲۳۱۶۰		محمدرضا البرزی
۶۲	دهکده المپیک	۸۶۷	تهران، بلوار دهکده المپیک، خیابان شهید مهدی یعقوبی، پلاک ۲	۴۴۷۰۱۴۶۷	۴۴۷۱۱۷۸۲	مونا رضایی
۶۳	قلهک	۸۶۸	خیابان دکتر شریعتی، بالاتر از دوراهی قلهک، پلاک ۱۴۲۵	۲۲۶۰۱۵۳۷-۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۹۷۰۳	روح اله صفری
۶۴	ستارخان	۸۶۹	تهران، میدان توحید، خیابان ستارخان، نبش کوچه ستایش	۶۶۵۲۶۱۵۰-۶۶۵۲۶۴۹۹	۶۶۵۲۶۸۵۰	حمید نودست
۶۵	پوتک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرفی اصفهانی، بالاتر از میدان پوتک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	احمد عهدی
۶۶	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی (مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	نغمه خسروی
۶۷	لاله زار	۸۷۲	خیابان لاله زارنو، نرسیده به خیابان منوچهری پلاک ۴۷۱	۳۶۸۷۰۴۵۸-۳۶۸۷۰۳۱۷	۲۲۵۳۰۱۴۶	محمد سلگی
۶۸	میدان هفت تیر	۸۷۳	میدان هفت تیر، بالاتر از مسجد الجواد، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۱۵۳۶۰-۸۸۸۱۵۸۹۰	۸۸۸۴۶۱۹۰	محمدرضا پیشگاه هادبان
۶۹	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، رویروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۳۶۱۱۷۱۹۲-۹۳	۳۶۱۱۷۱۹۵	احسان مهدی پور
۷۰	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۸۵۶-۷	۲۲۳۵۷۶۰۵	واله سعیدی
۷۱	خیابان آقازریگی - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقازریگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۴۵۱-۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	بناترین باستانی
۷۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاسنویز، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۶۶۹-۶۶۸۱۵۷۹۸	۶۶۸۱۶۰۰۸	محمود لک
۷۳	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، رویروی پارک آزادگان، پلاک ۳۸	۴۶۸۳۲۲۳۰-۴۶۸۳۲۲۳۸	۴۶۸۳۲۲۴۱	مرتضی باغستانی
۷۴	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۶۶۴۰۳۲۰-۲۶۶۴۰۳۲۴	۲۶۶۴۰۳۰۸	کژال آیت النبی
۷۵	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایتار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰-۴۴۲۱۱۳۶۹	۴۴۲۱۱۸۴۱	عباس آهنگری کیوی
۷۶	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	شادمان غفوری
۷۷	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۵۹۷۱۷۱-۸۸۶۳۸۱۸	۸۸۳۶۶۷۹	فاطمه دولت آبادی فراهانی
۷۸	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۵۷۸۴-۵	۸۸۴۵۷۸۷	رضا محمدقاسمی
۷۹	جهان شهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نبش لیوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۱۱۵-۱۷،۲۰	۳۴۴۸۱۴۴۵-۰۲۶	رضا حاجی پور
۸۰	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۶-۳۴۲۰۶۴۷۱-۴	۰۲۶-۳۴۲۵۸۶۲	جبار رضائی دره نیجه
۸۱	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نبش خیابان محسنی)	۶۵۲۶۹۰۲۱-۲۳-۳۶	۶۵۳۸۹۶۲	غلامعلی کریمی ایبازی
۸۲	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۴۴۱۷۹۰۷	۰۲۶-۳۴۴۱۷۹۰۸	جواد علی بخشی
۸۳	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۴۴۰۶۰۲	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	مهدی مجاهدی
۸۴	فلکه جهاد - قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۳۷۷۰۵۹۴۹	اکبر مردانی
۸۵	شیواز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حذفاصل خیابان های فلسطین و هفت تیر (۲۰ متری سینما سیدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۲۹۶	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۲۲-۵-۶-۷	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۱۳	محمد صیادی هنروز

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پایه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/پایه‌ها
۸۶	قصردشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصردشت، سه‌راه خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۳۷۹۱۸۰	۰۷۱-۳۶۳۷۹۱۲۱۶	مهرزاد نظری
۸۷	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نبش کوچه ۲۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۳۹۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	روح الله پورملاکه
۸۸	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان مبعث و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۱-۳	۰۷۱-۳۸۳۳۷۰۸۰	مهدی ملاشعیر
۸۹	بندربعباس	۹۱۲۱	بندربعباس، بلوار امام خمینی، سه‌راه دلگشا، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰-۳	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۳۰	علیرضا ساردونی
۹۰	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان-خیابان امیرالمومنین مابین امیرالمومنین ۲۷ و ۲۹	۰۵۴-۳۳۳۸۲۷۹		محمد علی شهیدی
۹۱	بوشهر	۹۱۴۱	بوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۳۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۳۳۲۵	غلامرضا فرشیدفر
۹۲	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۵۷۳۰-۶	۰۲۸-۳۳۵۷۳۰۹۵	محمد جهانگیری پاشاکی
۹۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان‌نما، روپروی خیابان آزاد، برج شهباز، طبقه همکف، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	محسن سعیدی
۹۴	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۵۹-۶۱	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۷۱	مهرداد مرادی
۹۵	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، روپروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۵۲	سجاد کلهر کاظمی
۹۶	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قلب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۴۵۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۴۵۵۴۲۶	حسین عبدیان
۹۷	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۵۵۹۰-۲	۰۶۶-۳۳۳۵۵۹۱	سعید راهنمایی
۹۸	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	-
۹۹	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۲۸۳۸۰۰-۵	۰۵۱-۳۲۲۴۱۰۴۶	محمد مقانی
۱۰۰	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۳۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۴۶	ناصر مختاری فارمد
۱۰۱	قرنی (مشهد)	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، مابین چهارراه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۱۲-۱۷		مجید امیری دولتی
۱۰۲	بلوار هاشمیه (مشهد)	۹۳۰۵	مشهد، بلوار هاشمیه، بین هاشمیه ۱۶ و ۱۸، پلاک ۱۱	۰۵۱-۳۸۸۰۰۳۲۲	۰۵۱-۳۸۸۴۱۵۲۹	الله سازگار
۱۰۳	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی(ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۴۳۳۴۹۱۳-۱۵	۰۵۱-۴۳۳۴۹۱۶	علی ابراهیمیان
۱۰۴	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی(ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۲۲۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۲۲۴۷۳۴۸	یاسر محمودخانی
۱۰۵	گلزار رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلزار، ضلع شرقی میدان باستانی شاعر	۰۱۲-۳۳۱۱۴۷۱۱-۱۲	۰۱۲-۳۳۱۱۴۷۱۳	سید بابک دولتی میله سرا
۱۰۶	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه‌راه قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۳۲-۵	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۶۱	سید عبدالحمید طاهری
۱۰۷	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، روپروی شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۸	ابوذر اساسه
۱۰۸	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی(ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۹۶۴۳۵	اسفندیار حیدری
۱۰۹	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۰۲-۵	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۱۶	مهدی یافندگان
۱۱۰	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاهیر، ابتدای بلوار قدس جنب بانک صادرات	۰۲۳-۳۳۳۶۳۱۸۱-۱۹-۲۲		محمدرضا مصدق
۱۱۱	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۲۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۲۶۷۹۶۰	مالک قادری
۱۱۲	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۱۱	۰۳۴-۳۲۴۷۶۶۴۲	---
۱۱۳	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسکری	۰۳۴-۴۳۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۴۳۳۲۱۰۲	علی اکبر ابوطالبی باقرآباد
۱۱۴	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۶۹۰۰۹	عباس سبزه زار
۱۱۵	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نبش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۶-۷	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۹	علیرضا مستاجران
۱۱۶	خیابان حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان امام (نقش جهان)، ابتدای خیابان حافظ، پلاک ۳۳	۰۳۱-۳۲۲۰۹۴۷۷-۹	۰۳۱-۳۲۲۳۷۴۲۶	مجید سیف الدینی
۱۱۷	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۳۱-۳۴۳۷۲۷۱	۰۳۱-۳۴۴۱۳۶۸۸	احسان جمشیدیان
۱۱۸	سیتی ستر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی سپاهان شهر، مجتمع سیتی ستر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۳	سمیرا سبزه زار
۱۱۹	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی(ره)، نبش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۵۲۵	حمید دهقانی تفتی
۱۲۰	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی نبش کوچه محمود آباد، رو به روی برج آسمان	۰۳۵۳۳۰۲۱۴۰-۴۹		محمدرضا زارع
۱۲۱	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۲۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۲۲۲۵۹۵۷	طاہر کریمی
۱۲۲	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نبش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۶۵۱۶۰	محمدرضا مریخی آذر
۱۲۳	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر(عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایرادک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۲۴۰۹	۰۴۱-۳۳۳۰۱۱۵۵	علیرضا محمودی
۱۲۴	۱۷شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۰-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	اروج میرزایی
۱۲۵	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، نبش کوی الهی‌پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۶۲	۰۴۱-۳۳۲۹۳۶۱۰	محمدعلی رضائی اقدم
۱۲۶	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارانی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۲۴۶۶۳۳	-
۱۲۷	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، روپروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۲۲۴۰۳۹۲	شهاب امامی
۱۲۸	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۲۵۰۵۲۳-۲۴	۰۴۴-۳۲۲۷۸۴۶	مسعود نامی فر
۱۲۹	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۳۶۰۱-۵	۰۴۵-۳۳۲۵۳۵۰۱	ناصر هوشیاری
۱۳۰	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴،۵	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	حمید رضا ففوری
۱۳۱	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۴ و ۳ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱-۳۳۲۰۵۲۴،۶	۰۶۱-۳۳۲۰۷۴۵	حسنت سیندار
۱۳۲	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۲۴۹۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۲۴۵۹	پیمان خیاظمی
۱۳۳	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، روپروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گلدریس	۰۷۶-۳۵۴۲۶۴۰۰-۴۱	۰۷۶-۳۵۴۲۶۴۰۰	عباس امهری
۱۳۴	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیر کبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۲۲۷۶۴-۵	۰۶۱-۵۳۲۲۷۶۳۱	حمید چنگیزیان

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

ساعت کاری شعب		
شعب	شنبه تا چهارشنبه	پنج شنبه
شعب استان‌های تهران و البرز	۷/۴۵ تا ۱۵/۴۵	۱۲/۴۵ تا ۱۷/۴۵
شعبه‌های استار تهران	۱۸ تا ۱۳	۱۳ تا ۱۸
شعب استان‌های اصفهان، فارس، قم، آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، خراسان رضوی، اردبیل و اهواز	۱۵/۳۰ تا ۱۷/۳۰	۱۲/۳۰ تا ۱۷/۳۰
شعبه فرودگاه امام خمینی (ره) و واحد CIP	۲۴ ساعته	
شعبه سیتی سنتر اصفهان	۱۷/۳۰ تا ۱۸/۳۰	۱۴ تا ۱۸/۳۰
شعب سایر شهرستان‌ها	۱۴/۱۵ تا ۱۷/۳۰	۱۳/۱۵ تا ۱۷/۳۰
شعبه کیش	۱۵/۳۰ تا ۱۷/۳۰	۱۲/۳۰ تا ۱۷/۳۰
شعبه قشم	۱۶ تا ۱۳/۳۰	۱۳/۳۰ تا ۱۸

سرپرستی‌ها

ردیف	عنوان سرپرستی	نام سرپرست	نشانی	شماره تلفن
۱	سرپرستی منطقه ۱	مریم طرفی‌نژاد	تهران - میدان قدس - انتهای خ کبیری - سه راه عمار - پ ۱۵۸	۲۲۳۹۶۹۰۶ - ۲۲۷۱۷۵۹۷ - ۲۲۷۵۳۹۱۹
۲	سرپرستی منطقه ۲	بایک برومند	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰، طبقه فوقانی شعبه میدان نبوت	۷۷۹۱۷۰۰۳ - ۷۷۹۱۱۵۰۰۹ - ۷۷۹۱۰۱۱۹
۳	سرپرستی منطقه ۳	علیرضا رشیدی	خیابان سید جمال‌الدین اسدآبادی، نبش کوچه چهل و نهم، پلاک ۴۳۳، نیم طبقه شعبه سید جمال‌الدین اسدآبادی	۸۸۶۲۹۰۶۷ - ۸۸۲۱۷۹۰۲ - ۸۸۶۱۶۴۸۵
۴	سرپرستی منطقه ۴	الیاس عباس‌زاده	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن	۴۴۷۳۹۱۱۱
۵	سرپرستی شعب استان‌های شمال	محمود ملکی	ساری خیابان فرهنگ بعد از سه راه قارن به طرف میدان شهدا	۳۳۲۵۹۷۸۱ - ۳۳۲۵۹۷۸۶ - ۳۳۲۵۹۷۸۴ - ۰۱۱
۶	سرپرستی شعب استان‌های شمال غرب	غلامرضا نیکمهد	تبریز خیابان امام بالاتر از چهارراه شهید بهشتی نبش کوی فرهنگ پلاک ۵۲۱	۰۴۱ - ۳۳۳۳۸۴۰ - ۰۴۱ - ۳۳۳۳۸۳۸
۷	سرپرستی شعب استان‌های شرق و شمال شرق	مهدی توژنده جانی	مشهد - بلوار سجاد - نبش سجاد ۸ - ط اول (۹۱۸۶۶۹۴۱۳۵ کد پستی)	۱۱۲ - ۱۱۴ - داخلی - ۰۵۱ - ۳۷۶۷۹۱۴۴۰۵
۸	سرپرستی شعب استانهای مرکز	حسین شکوه‌نیا	اصفهان خیابان توحید میانی نبش کوچه شهید تقی آبادی پلاک ۵	۰۳۱۳ - ۶۲۸۲۱۱۲ - ۰۳۱۳ - ۶۲۸۴۰۸۰
۹	سرپرستی شعب استانهای غرب	محسن سعیدی	زنجان میدان آزادی ابتدای خیابان امام ساختمان ممتاز	۰۲۴ - ۳۳۳۶۵۸۶۲ - ۳۳۳۶۵۸۶۳
۱۰	سرپرستی شعب استان‌های جنوب و جنوب غرب	علیرضا پاک‌نژاد	شیراز - بلوار پاسداران (زهری)، حدفاصل خیابان بعثت و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول	۰۷۱ - ۳۸۴۶۴۷۰
۱۱	سرپرستی شعب استان‌های جنوب شرق	احمد شریعتمداری	کرمان خیابان سپهبد قری کچه ۸	۰۳۴۴ - ۲۲۳۸۷۹۴

دفاتر بانکداری اختصاصی

نام دفتر	نام مسئول دفتر	کد دفتر	نشانی	شماره تماس
سرپرستی دفاتر بانکداری اختصاصی	محمد حسین افضلی	-	تهران - زعفرانیه - خیابان یکتا - ابتدای خیابان طاهری - پلاک ۳ - طبقه اول	۰۲۱ - ۲۶۸۵۰۰۹۸ داخلی (۱۲۷ - ۱۲۲ - ۱۲۱)
دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	زهره انوار	۸۶۴	تهران - زعفرانیه - خیابان یکتا - ابتدای خیابان طاهری - پلاک ۳	۰۲۱ - ۲۲۷۱۶۵۳۸
دفتر بانکداری اختصاصی تبریز	نادر جهانگیرزاده سوره	۸۶۴۱	تبریز - خیابان ولیعصر - فلکه ایرداک - اول خیابان سعدی - برج مبین - طبقه ۸	۰۴۱ - ۳۳۳۱۶۲۲۰
دفتر بانکداری اختصاصی مشهد	حمید طوسی	۸۶۴۲	مشهد - بلوار سجاد - نبش سجاد هشتم - ساختمان بانک سامان - طبقه هفتم	۰۵۱ - ۳۷۶۸۱۷۱۶
دفتر بانکداری اختصاصی قم	سید محمد امین قافله باشی	۸۶۴۳	قم - بلوار امین - نبش کوچه ۴۱ - ساختمان بانک سامان - طبقه دوم	۰۲۵ - ۳۲۴۰۰۴۴۱
دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان	صابر ملیوس باف	۸۶۴۴	اصفهان - خ توحید جنوبی - بعد از چهار راه پلیس - ساختمان ژوبار - طبقه پنج - واحد ۵۰۱	۰۳۱ - ۳۱۳۲۲۴۴۷

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

نام دفتر	نشانی	تلفن	نماینر	نام رئیس
دفتر بانکداری شرکتی شهر مشهد	مشهد، بلوار سجاد، بین چهارراه بزرگمهر و بهار، نبش خ لاله، ساختمان بانک سامان، طبقه دوم	۰۵۱ - ۳۷۶۷۹۱۳۹ و ۴۱	۰۵۱ - ۳۷۶۷۹۱۴۰	تقیسه سلماسی
دفتر بانکداری شرکتی واحد اصفهان	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه تقی آبادی، ساختمان بانک سامان، طبقه اول	۰۳۱ - ۳۶۲۷۴۰۷۰	۰۳۱ - ۳۶۲۸۶۰۲۸	زهره ایلخانی
دفتر بانکداری شرکتی تهران	تهران، خیابان ولی عصر، چهارراه پارک وی، کوچه ترکش دوز، ساختمان اداری بانک سامان	۰۲۱ - ۲۳۰۹۵۶۱۱	-----	آقای عرب اسدی



دانسا را اینجا بخوانید.

بانک

بیمه

پرداخت

بورس

دانسا
DanSa

درگاهی به سوی آگاهی

باشماه تیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

دانسا درگاهی برای متفاوت خواندن درباره
خدمات مالی و بانکی



