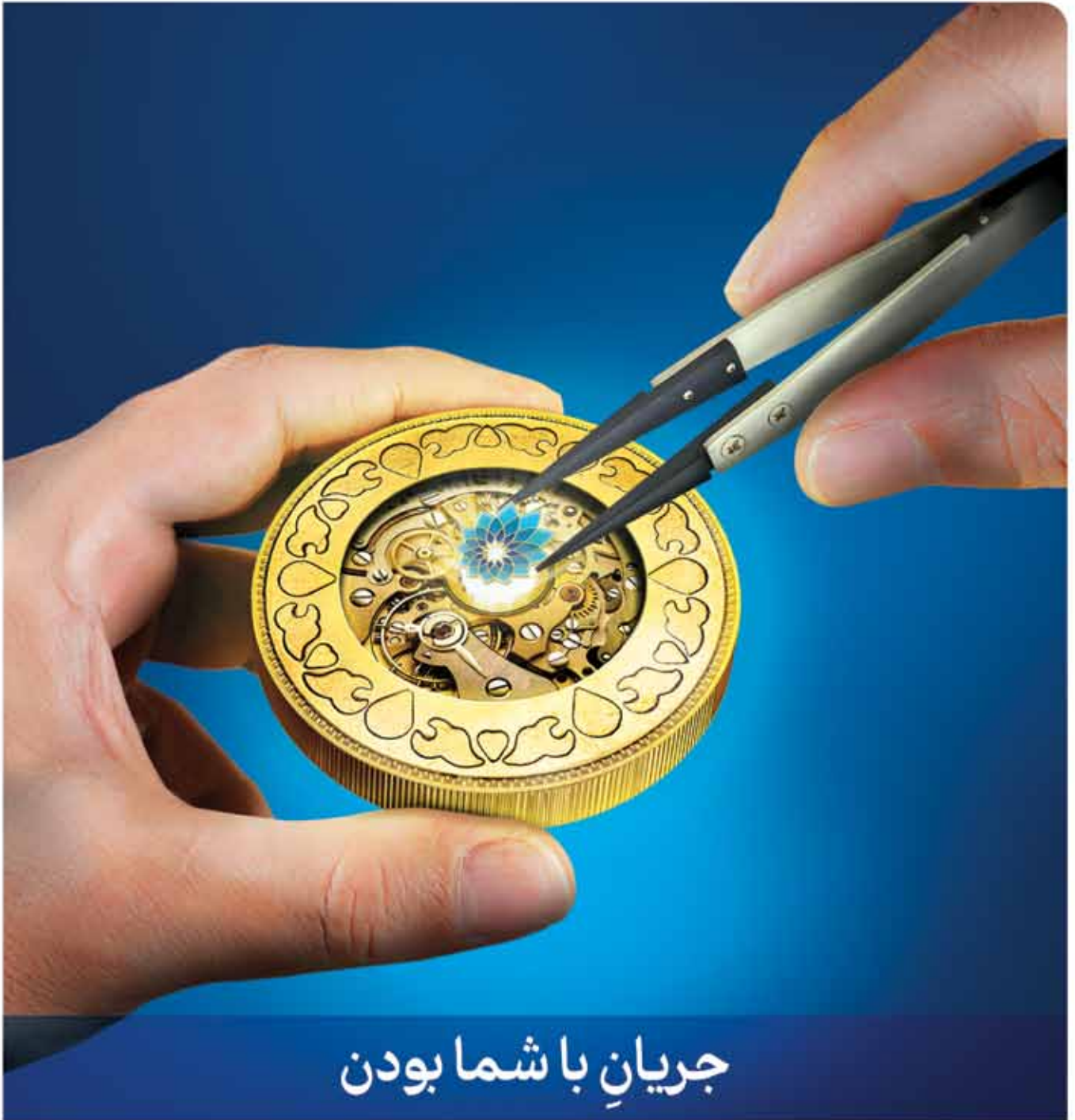


سال هفدهم، شماره ۱۷۱
شهریور ۱۴۰۰

بانک سامان
Saman Bank



بانک سامان در مسیر رشد
در آستانه بیست و سومین سالگرد با شما بودن



جریانِ با شما بودن

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

مشتریان، سهام‌داران و همکاران عزیز
سپاسگزار بیست و دو سال همراهی شما هستیم.



بامجله **سان** 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 شماره: ۸۸۲۱۹۱۴۰ www.sep.ir



بیمه سامان

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



كارگزاری بانک سامان

تهران، خيابان نلسون ماندلا (آفريقا)، پايين تر از چهارراه جهان كودك، نبش كوچه ۲۵، پلاك ۲۹، طبقه همكف
تلفن: ۸۸۷۷۴۶۶۹-۷۱ شماره: ۸۸۷۷۴۶۸۹ www.samanbourse.com



صرافي سامان

شعبه مركزي: تهران، خيابان خالد اسلامبولي (وزرا)، خيابان هفتم، پلاك ۱۱
تلفن: ۸۸۷۰۵۸۰۳ و ۱۹ و ۷۰۹۲۱۰ شماره: ۸۸۷۰۹۲۱۰ www.samanexchange.com



اعتبارسنجي حافظ سامان ايرانيان

تهران، خيابان دستگردي (ظفر)، پلاك ۱۲۸، كدپستي ۱۹۱۹۹۴۳۷۶۹
تلفن: ۴۱۷۲۶۰۰۰ شماره: ۴۱۷۲۶۰۰۱ www.icbs.ir



خدماتي آفتاب تجارت سامان

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



تأمين سرمايه كاردان

تهران، خيابان نلسون ماندلا (آفريقا)، خيابان كاج آبادي، شماره ۱۱۴، طبقه ۳
تلفن: ۹۶۶۲۱۱۱۱ شماره: ۹۶۶۲۱۱۳۳ سايت: www.kardan.ir



كيش سل پارس

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



پردازشگران سامان

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



تندر نور

تهران، ميدان رسالت، خيابان هنگام، بلوار دلاوران، بين چهارراه آزادگان و تكاوران، پلاك ۳۷۷
تلفن: ۷۷۴۴۴۶۶۴-۰۲۱ - ۷۷۱۸۲۸۴۴-۰۲۱ www.thunder-light.com





صاحب امتیاز: بانک سامان
مدیر مسئول: فرشته ضرابیه
سر دبیر: ناصر بزرگمهر
مدیر هماهنگی: راضیه غنچه
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 نشر به 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.
- تیر و سوتیرهای 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.

- اقتصاددان‌های دیپلمات یا دیپلمات‌های اقتصاددان ۴۳/
- بانک در اخذ کار مزد محق است ۴۴/
- به تغییرات اساسی نیاز داریم ۴۵/
- رشد نقدینگی یک معضل نیست ۴۶/
- زیر ساخت‌های فیزیکی حوزه IT باید توسعه یابد ۴۷/
- بایدها و نبایدها در قانون عملیات بانکی بدون ربا ۴۸/
- سپری در برابر حباب اقتصادی ۵۰/
- فلسفه بانکداری اسلامی ۵۲/
- پیش نیاز تحقق راهبردهای توسعه صنعتی ۵۳/
- اهمیت مانع زدایی از مسیرهای تولید و تجارت ۵۴/
- مقایسه سیستم رفاهی در شمال و جنوب اروپا ۵۵/
- اندازه گیری نادرست زندگی ۵۶/
- ساماندهی وجوه در یافتی کسب و کارها با
- سرویس واریز با شناسه بانک سامان ۵۶/
- تجهیز خود پردازهای بانک سامان به ابزار احراز هویت مشتریان ۵۶/
- صدور غیر حضوری کارت‌های بانک سامان با
- اپلیکیشن موبایل ۵۷/
- برگزاری همایش بانکداری اسلامی با حمایت
- بانک سامان ۵۷/
- چقدر کارت بانکی در کشور داریم؟ ۵۸/
- شعب بانک سامان ۶۰/

- یادداشت سردبیر ۶/
- درک ما از تغییر چیست؟ ۸/۹
- فاصله‌ها را کم کردیم ۹/
- جوایز پلنت، دو برابر شد ۱۰/
- کافه‌ای به نام پلنت ۱۱/
- کتاب‌هایی که ذهنمان را باز می‌کنند ۱۲/
- هدف ما پاسخگویی و جلب رضایت همه همکاران است ۱۳/
- بانکداری ویژه ۱۴/
- هر آنچه باید درباره نوبانک و خدمات آن بدانید ۱۶/
- بهترین اپلیکیشن‌های کتاب خوان را بشناسید ۱۸/
- بانکدار یا ربات! ۲۰/
- بانک سامان، بانک محبوب من ۲۲/
- طبع شاعرانه، مدیریت مشارکتی و باقی قضا یا ۲۵/
- بانک سامان در مسیر رشد ۳۰/
- نحوه برخورد با مشتریان ناراضی در مذاکره تلفنی ۳۲/
- بازار یابی مجاورتی ۳۳/
- کسب سود از منفی‌های بورس با کمک ابزار
- مشتقه ۳۴/
- تاکید بر نگاه تخصصی به بازار سرمایه ۳۵/
- راه قرار گرفتن در مسیر موفقیت ۳۶/
- استارت آپ چیست؟ ۳۸/۹
- تجارت را محدود نکنیم ۴۲/

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

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

نشانی اداره مرکزی بانک سامان:

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

نشانی روابط عمومی بانک سامان:

تهران، خیابان شریعتی، خیابان شهید وحید دستگردی (ظفر)، ساختمان بانک سامان، پلاک ۱۲۸
تلفن: ۰۲۱-۲۲۶۵۹۴۱۱؛ سایت: www.sb24.com

نشانی دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فرامانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۸۷۹۰؛ فاکس: ۰۲۱-۸۸۸۳۷۴۸۳

آسیب شناسی روابط عمومی ۲



ناصر بزرگمهر
nbozorgmehr@yahoo.com

به نام او که هر چه بخواند همان می شود

اداره روابط عمومی اگر روابط عمومی باشد باید پاسخگویی را به عنوان مهم ترین وظیفه خود در سرلوحه کارهایش قرار داده و با مراجعین مناسب ترین برخورد را داشته باشد. در حوزه ارتباطات، توجه به خروجی در مدل های ارتباطی و بازخورد آنچه مشتری می دهد در تعیین فرستنده پیام و نقش ورودی بر همه آشکار است. روابط عمومی پاسخگو در بطن وجودی خود تفکری را به همراه دارد که نتیجه آن خودآگاهی، روشن بینی، روشنگری و تحول در اندیشه های سازمان و جامعه است. روابط عمومی پاسخگو، گردش اطلاعات است و گردش اطلاعات نیاز به خلاقیت و نوآوری دارد. اگر باور کردیم که روابط عمومی هنر است، اگر باور کردیم که روابط عمومی پاسخگو، یک علم است، بعد باید باور کنیم که همه ما هنرمند نیستیم، همه ما عالم و دانشمند نیستیم و لازم است در اداره روابط عمومی از نیروهای متخصص و تحصیل کرده با ژن ارتباطی استفاده کرد. نباید در اداره روابط عمومی از هر نیروی غیرمتخصص و کم سواد استفاده کرد و آنجا را تبدیل به پارکینگ نیروهای مازاد و بدردنخور کرد.

در هنر وقتی از کسی بخواهیم برای ما سازی بنوازد، نمی پذیرد، چون می داند که اگر آرشه را به سیم نزدیک کند، اگر هنرمند نباشد، صدای گوش خراشی برخواهد خواست و رسوایی اش بر بام ها زده خواهد شد،

شاید اگر روزی بازار رقابت در هر جنس و تولیدی شکل بگیرد و اگر سازمان های خدمات خصوصی در بخش های مختلف متعلق به دولت از قبیل بانک و بیمه و آب و برق و تلفن و پست و گاز و بنزین و رادیو و تلویزیون راه بیفتند، بی شک نگاه مدیریت ها از خودمحموری به مردم و افکار عمومی و پاسخگویی تغییر کلی خواهد کرد.

در حال حاضر وضعیت پاسخگویی و اداره روابط عمومی در سازمان های مختلف بسیار متفاوت است. شاید باورکردنی نباشد که بر اساس تحقیقات انجام شده، اختلاف بین روابط عمومی یک سازمان با سازمان دیگر نمره صفر تا بیست است و کاملاً به خصوصیات فردی مدیریت ارشد سازمان و عشق و علاقه مدیر روابط عمومی آن سازمان مربوط می شود و بر اساس هیچ قانون نانوشته ای شکل نگرفته است. به همین دلیل یکبار دیگر می گویم که دولت باید جایگاه سازمانی و روابط عمومی را در نهادهای وابسته به خود ارتقا بدهد و تا زمانی که این اتفاق روی ندهد، هیچ دولتی نمی تواند مدعی پاسخگویی و توجه به افکار عمومی باشد.

سال هاست که موضوع روابط عمومی ها و اهمیت و جایگاه آن ها در این طرف و آن طرف مطرح می شود و دولت ها در چهار سال اول قول توجه و پیگیری می دهند و بعد در چهار سال دوم فراموش می کنند.

شاید بانک سامان بتواند با افتخار
اعلام کند که در همه این سال ها تلاش
کرده است که همه اجزای صف و ستاد آن
نقش روابط عمومی یک واحد را ایفا نمایند
و هر روز صبح به مشتریان وفادار خود
بگویند سلام

قبول کنیم که کارکنان روابط عمومی ها حرفه دشواری را انتخاب کرده‌اند، سختی کار هم به آن تعلق نمی‌گیرد، اما تا زمانی که روابط عمومی ها، خودشان، کارشان را شناسند و به دیگران نقبلانند که روابط عمومی الزام زندگی اجتماعی است، روابط عمومی پاسخگو شکل نمی‌گیرد.

باید باور کنیم که روابط عمومی همیشه در صدد ایجاد یک نظام ارتباطی شفاف، جدی، پاسخگو و مخاطب محور است. آن‌هایی که روابط عمومی را جدی نمی‌گیرند و مانع تحقق اهداف متعالی و جایگزینی آن در رده‌های سازمانی می‌شوند، بدون شک مخالفان روشنگری، مخالفان مردم و مخالفان پاسخگویی دولت ها هستند، روابط عمومی پاسخگو به انبوه سؤالات بی‌پاسخ، پاسخ می‌دهد.

من، روزنامه‌نگاری و روابط عمومی را باهم تجربه کرده‌ام یکی از تفاوت‌های عمده این دو دانش نزدیک به هم، این است که در حرفه روزنامه‌نگاری، هر روز صبح ارتباط بین مخاطب و روزنامه‌نگار با یک خبر متولد می‌شود و شب می‌میرد و فردا صبح نیاز به تولدی دیگر است. اما در روابط عمومی هر لحظه که ارتباط متولد می‌شود، برای همیشه هستی انسان باقی می‌ماند. و چه زیبا است که بگویم این ارتباط با یک واژه تنها آغاز می‌شود واژه ساده‌ای که هر رهگذر کلاه از سر بر دارد و به رهگذر دیگر می‌گوید: سلام.

شاید بانک سامان بتواند با افتخار اعلام کند که در همه این سال ها تلاش کرده است که همه اجزای صف و ستاد آن نقش روابط عمومی یک واحد را ایفا نمایند و هر روز صبح به مشتریان وفادار خود بگویند سلام.

هیچ فرد بی‌هنری، هرگز نمی‌پذیرد که برای شما آهنگی بنوازد. اما متأسفانه در سیستم‌های اداری و در تخصص‌هایی مثل روابط عمومی و یا نگهبانی ورودی یک ساختمان از دانش ارتباطات بهره کافی نمی‌گیریم و هرکسی که از راه رسید را در مسئولیت‌های پاسخگویی قرار می‌دهیم. کمتر کسی است که به خود اجازه دهد بدون تخصص در یک رشته فنی دست به آچار شده و دل‌وروده وسیله فنی و یک ماشین را خارج کند. اما متأسفانه در علوم اجتماعی که مایه آن به‌ظاهر چیزی جز سخن «آن‌هم که حتماً مفت است» نیست، هرکسی به خود اجازه می‌دهد به‌عنوان جامعه‌شناس، روزنامه‌نگار، عالم ارتباطات، مفسر روابط عمومی و کارشناس چاپ و نشر و... سخن‌سرایی نماید.

کافی است به همین برنامه‌های مبتذل رادیوتلوویزیونی گوش بسپارید، فلان هنرپیشه دست پنجم به‌عنوان مجری در سیما ظاهر می‌شود و در همه چیز اظهار فضل می‌کند. از شعرشناسی فردوسی تا روان‌شناسی جامعه، از تربیت کودکان تا سیاست دولت‌مردان، جوانان تازه به دوران رسیده‌ای که دارای کمترین دانش و یا تجربه هستند، به‌جای اعلام برنامه، یک ربع تمام همه مخاطبان را بی‌هیچ شرم و حیایی نصیحت می‌کنند، عین این که همه مردم جامعه، بی‌سواد، بی‌تحصیل، بی‌تربیت، بی‌دانش و مثل خودشان عقب‌افتاده هستند.

متأسفانه این شرایط تلخ به خانواده روابط عمومی هم راه پیدا کرده است، این‌سازی که بعضی می‌نوازند، بدانند که صدای گوش‌خراشی دارد، این هم یک درد درونی در خانواده روابط عمومی پاسخگو است که هرکسی، که جایی در فن و اقتصاد ندارد، به روابط عمومی پناه می‌برد.



درک ما از تغییر چیست؟

| فرنود حسنی |

تدوین یک راهبرد برای تغییر و پویایی در تلاش برای تائید تفکرات و سلايق افراد ذی نفوذ هستند. این اتفاق به مفهوم آغاز نزول و ضعف سازمان است چراکه سقف آمال و آرزوهای سازمان در حد تفکرات و سلايق و دانش یک شخص پایین می آید و همه تلاش می کنند به جای حرکت در مسیر اهداف و استراتژی، فرد مذکور را راضی نگه دارند.

خوب برگردیم به مقوله تغییر در لینکدین و موضوع را از منظر پذیرش تغییر در حوزه محصول یا خدمت پیش ببریم. در نظر داشته باشیم که اگر جریان تغییر در سازمان از یک روند و ساختار راهبردی تبعیت کند قطعاً این موضوع بر تغییرات در حوزه محصولات هم سایه خواهد افکند و سازمان های این چنینی بر اساس مجموعه ای از دلایل و شیوه ها اعم از تحقیقات بازار، ورود فناوری جدید، اقدامات رقبا و... تلاش می کنند در کمیت و کیفیت سبد خدمات خود تغییراتی ایجاد کنند.

مهم ترین نکته در این تغییر عدم اصرار به استفاده از محصولات موجود و پذیرش مستهلک شدن ایده ها و محصولاتی که یک روز نو و جالب و جذاب بودند در برابر تحولات و تقاضای بازار است. در این شرایط است که سازمان باید شجاعت و جسارت رها کردن و کنار گذاشتن سرویس قدیمی و سرعت و هوشمندی جایگزینی سرویس نو و به روز و جدید را داشته باشد.

از این منظر تعریف من از تغییر پذیرش اشتباه یا اعتراف به اشتباه راه رفته نیست بلکه تغییر برای من تعریف شجاعت اصلاح مسیر و رها شدن از افکار و امکانات و شرایطی است که هزینه نگه داشت و حفظ آن ها بسیار بیشتر از هزینه ترک و رها کردنشان است و این دقیقاً جایی است که برخی سازمان ها درک می کنند و خود را برای رشد و پرواز آماده می کنند و برخی دیگر به دلیل ترس از هزینه های انجام شده و اصرار بر تعصبات و روش های قدیمی حاضر به درک و انجام آن نیستند.

دقیقاً اتفاقی که سال ها پیش برای نوکیای در اوج قدرت و سامسونگ در آغاز راه افتاد تا امروز در نقطه ای باشیم که از هویت نوکیا فقط خاطره ای باقی بماند و سامسونگ سهم بازار بزرگی از تلفن همراه هوشمند را به خود اختصاص دهد. این اتفاق حاصل شجاعت سامسونگ برای تغییر و ترس نوکیا برای حفظ وضع موجودش بود.

تغییر یکی از مقوله های مهم در کسب و کارهای پویاست و سرآمد این روند به اعتقاد من شرکت هایی مانند گوگل و فیسبوک و لینکدین و اینستاگرام هستند. تغییر برای این شرکت ها با مفهوم تحقیق و توسعه گره خورده است. بارها دیده یا شنیده ایم که این شرکت ها یک سرویس خوب که قطعاً ساعت ها برای توسعه آن کار کرده اند را تغییر داده اند یا به کل حذف کرده اند.

بهانه نوشتن این یادداشت هم مطلبی بود که امروز در لینکدین با آن مواجه شدم و آن هم خبر غیرفعال شدن سرویس استوری در لینکدین بود. بر این اساس شرکت لینکدین بر اساس بررسی انجام شده بین کاربران به این نتیجه رسیده است که این سرویس مطلوب و مورد استفاده آن ها نبوده است و لذا تصمیم دارد از ۳۰ سپتامبر آن را حذف کند.

نکته جالب در این موضوع برای من این است که این کسب و کار خوشنام و مهم دنیای مجازی پس از بررسی عمیق در خصوص رفتار کاربران و علی رغم هزینه هایی که برای توسعه این سرویس متحمل شده است حاضر است به راحتی آن را کنار بگذارد و سرویس خود را به اصطلاح سبک و باب میل کاربر نگه دارد.

درواقع به جای اینکه سایت خود را پر از انواع خدمات و سرویس هایی بکند که به اندازه کافی با استقبال کاربران روبرو نمی شود شجاعت و پذیرش این موضوع را دارد که یک سرویس کهنه یا غیر مطلوب یا کمتر استقبال شده را به نفع سایر سرویس ها کنار بگذارد و یا با سرویس های جدید جایگزین کند.

این مفهوم عملی تغییر است. با این تعریف تغییر یعنی کنار گذاشتن رفتارها و اقدامات و خدمات قدیمی و غیر سودآور و تقویت یا خلق روندها و سرویس های سودآور و جدید.

با این تفسیر و تعریف به نظر اولین نکته در جریان تغییر صداقت داشتن با خود و توقف تلاش برای راضی نگه داشتن خود به وضعیت موجود و به اصطلاح گول نزدن خود است. این وضعیت متأسفانه در سازمان ها با رنگ و لعاب بیشتری جلوه می کند. جایی که همه افراد از وضعیت بد و مشکلات بخشی و کلان سازمان خبر دارند اما به جای

گفت و گو با دکتر سمیرا خراسانی
مدیر فنی درمانت:

فاصله ها را کم کردیم

گفت و گو: راضیه غنچه



تحت پوشش بیمه نبود. بیمه شدگان به دلیل ترس هایی که داشتند با اولین نشانه و کوچک ترین موردی به دکتر مراجعه می کردند و این امر سبب تحمیل هزینه مالی و زمانی هم برای کادر درمان و هم برای شرکت های بیمه گر بوده است؛ باین حال با موافقت بیمه سامان و همکاری درمانت علی رغم اینکه خسارات با محتوای غربالگری و بدون علامت بیمه شدگان در ردیف پرداختی های بیمه وجود نداشت؛ اما به این نتیجه رسیدیم خسارات فوق نیز مورد تعهد خصوص همکاران بانک سامان قرار گیرد.

مدیر فنی مجموعه پرداخت خسارت بیمه سامان افزود: برای پرداخت خسارات های بیمارستانی که نیاز به تکمیل مدارک و ارائه فیزی یک مدارک درمانی است جهت محدود کردن تردد بیمار به مرکز درمانی و تسهیل ارائه خدمت این توافق هم انجام شد که این مدارک به صورت الکترونیکی ارسال شود و دستور پرداخت آن روی همان اسکن مدارک صادر شود و همین اسکن مدارک چالشی بود که به فرصت تبدیل شد. این در حالی است که در خصوص سایر بیمه گذاران این شرط وجود دارد که ظرف ۴۵ روز از اعلام خسارت، اصل مدارک خود را به دست بیمه سامان برسانند و در صورت عدم ارسال در خسارت های بعدی این مبلغ تحت عنوان کسورات ایشان لحاظ می شود و فرد در سیستم بدهکار محسوب می شود و این روال برای راحتی همکاران بانک سامان و با نظر به حسن نیت ایشان و اعتماد متقابل با بانک سامان اجرا نشد. وی با بیان اینکه اعتماد میان بانک و بیمه شکل گرفته

است و گفت: اگر تخلفی عمدا یا سهوا از سوی همکاران رخ دهد برخورد قانونی انجام شده و مدارک عودت داده می شوند مادر بیمه سامان امانت دار همکاران سامانی هستیم.

دکتر خراسانی در خصوص رازداری و امانت داری آنچه افراد در اختیار ما قرار می دهند گفت: بر اساس اصل رازداری قرار بر این شد بدون اینکه فرد مدیر یا مدیریتی را در جریان قرار دهد می تواند اطلاعات و مدارک درمانی خود را مشخصا برای ما ارسال کند و در یک مسیر امن و مطمئن پیگیر مدارک درمانی خود باشد و دغدغه این را نداشته باشد که کسی متوجه مسائل و بیماری آن فرد باشد. وی در پایان گفت: از همکاری همکاران بانک سامان قدر دامن و تاکنون اگر مسئله، حرف یا شکایتی بوده ما پذیرا و شنوا بوده و هستیم و مواردی بوده که خودم شخصا تماس گرفتم و تمام تلاشم را کردم در مشکلات همراه همکاران بانک سامان باشم.

و نکته آخر اینکه مجموعه درمانت با تمام ظرفیت ها در کنار بانک سامان برای گذر از این شرایط سخت خواهد بود و پیشنهادات سازنده همکاران نیز در ارائه خدمات بهتر بسیار مثر است.

مجموعه درمانت
برای گذر از
این شرایط سخت
در کنار
بانک سامان
خواهد بود

با سرفه های ممتد صحبت هایش را آغاز می کند و آرام تر می شود؛ اما در تمام زمان گفت و گو سخت نفس می کشد. تازه از کرونا بر گشته و هنوز اثرات بیماری در صدایش پیداست. با تمام وجودش بیماری را می فهمد، کرونا را می فهمد و بیمه را می فهمد، خسارت درمان را می فهمد. سال گذشته پدرش را با کرونا از دست داده است و نگران اعضای خانواده اش است و با رعایت همه پروتکل های بهداشتی که البته سخت گیرانه هم مراعات می کرده و کرونای سختی را از سر گذرانده است.

او و همکارانش در درمانت مثل رفیق روزهای سخت عمل می کنند و همواره معتقدند که باید بیماری تنها باری باشد که بر دوش یک فرد است و تا جایی که می شود باید تلاش کرد فردی که خودش یا خانواده اش درگیر بیماری هستند دیگر نگران هزینه های درمان نباشند. دکتر سمیرا خراسانی مدیر فنی مجموعه پرداخت خسارت بیمه سامان و مدیر فنی درمانت است؛ در این روزهای خاص با او به گفتگو نشستیم که ماحصل آن را می خوانید:

دکتر خراسانی از ارتباط دوستانه و محکم بانک سامان و بیمه سامان می گوید: بیمه سامان و بانک سامان ارتباط نزدیکی باهم دارند و خودشان را جدا از هم نمی بینند تمام خدماتی که بیمه سامان ارائه می کند گویی به اعضای خود ارائه می کند.

وی در ادامه می گوید: از جمله اقداماتی که تاکنون برای ارائه خدمات بهتر انجام شده است و کمک کرده تا پرسنل بانک سامان در این شرایط بیماری

برای دریافت خسارت در زمان راحت تر باشند الکترونیکی کردن فرایند دریافت مستندات بیمه است که فرد به راحتی و از طریق راپورز اطلاعات و مستندات درمانی خود را ارسال می کند و هزینه های درمان را در زمان کوتاهی دریافت می کند. دکتر خراسانی می گوید: در حال حاضر کل خسارت های پاراکلینیکی بانک زیر ۷ روز و خسارت های بیمارستانی که مدارک تکمیل باشد زیر ۱۵ پرداخت می شود. اگر موردی باشد که بیشتر زمان برده باشد یا نقص مدارک بوده یا مواردی خارج از تعهد بانک بوده است. وی در خصوص منابع انسانی و درگیری همکارانش و خانواده شان می گوید: در این دو سال که درگیر کرونا بودیم، پرسنل مان یا خانواده هایشان به صورت متناوب درگیر بیماری کووید می شدند ما مشکل منابع انسانی داشتیم؛ اما خدا را شکر تاخیری در پرداخت ها نداشتیم و همکاران امان تمام تلاش خود را کردند کار را به موقع انجام دهند. دکتر خراسانی می گوید: به دلیل ترسی که در جامعه درباره این بیماری وجود دارد، اقدامات تشخیصی و مستندات درمانی باین موضوع ۶۵ درصد بیشتر شده است و دستورالعملی که از وزارت بهداشت و بیمه مرکزی وجود داشت برخی از این خدمات

گفت و گو با مرتضی حسینی نژاد
مدیر بازاریابی و توسعه محصول بانک سامان

جوایز پلنت، دو برابر شد

| گفت و گو: جعفر تکبیری |

انتظار خود را گرفتیم و امیدواریم امسال نیز بتوانیم اتفاقات تازه‌ای را رقم بزنیم. لازم میدانم اضافه کنم که در سال ۱۳۹۹ مجموع مشارکت همکاران در سطوح مختلف اعم از همکاران مختلف شعب و ستاد تا سطح داوری‌ها و همچنین همکاری داخل ستاد، منجر به این شد که پلنت یک نهاد اثرگذار و مهم در بانک شود. به طوری که مدیرعامل محترم بانک و اعضای هیئت عامل خیلی محکم و جدی از پلنت حمایت کردند و در عمل نشان دادند که این موضوع برایشان مهم است و خواستار تقویت و ادامه یافتن این روند شدند.

• برنامه شما برای فستیوال سال ۱۴۰۰ چیست؟

ما در سال ۱۴۰۰ به دنبال بهبود جوایز بودیم و ارزش مادی جوایز را افزایش دادیم تا باعث انگیزه بیشتر همکاران شود. علاوه بر این شاهد این هستیم که در سال گذشته به برگزیدگان لوح سپاس اعطا شد که این اتفاق قطعاً می‌تواند باعث مشارکت بیشتر همکاران شود. در کنار تمامی این‌ها به نتیجه رسیدن ایده‌ها باعث می‌شود که همکاران اثر خود را در سیستم ببینند. در سال جاری ما به دنبال ارتقاء داوری‌ها هستیم و از نفرات بیشتری برای داوری‌ها در بخش مقدماتی استفاده خواهیم کرد و روش‌های دقیقی را برای این کار استفاده خواهیم کرد. تجربه دو سال گذشته به ما کمک می‌کند که در طراحی مراحل بعدی ابتکار بیشتری به خرج دهیم و همکاران بتوانند بیشتر یاد بگیرند و استعداد و توانایی‌های خودشان را کشف کنند. در مجموع ما روی کیفیت اجرای این پروژه بیشتر کار کرده‌ایم.

• ممکن است به طور شفاف بگویید که در حوزه جوایز چه تغییراتی روی داده است؟

در این خصوص باید بگویم که در سال گذشته به عزیزی که وارد مرحله نهایی شدند، اعضای هیئت عامل لوح سپاس ۵ ستاره اعطا کردند و به عزیزی که وارد مرحله نیمه‌نهایی شدند، لوح سپاس ۳ ستاره اعطا شد که امیدواریم این روند امسال نیز اجرایی شود. برای سال جاری نیز جوایز نقدی دو برابر شده و در مرحله نهایی افراد می‌توانند برای ۱۰۰ میلیون تومان جایزه رقابت کنند. البته این جایزه مثل سال قبل متغیر است و بر اساس میزان تلاش شرکت‌کنندگان برای ارائه بهتر ایده خود، بین فینالیست‌ها تقسیم خواهد شد.

• در خصوص داوری‌ها نیز توضیح دهید و بگویید چه اتفاقی در این حوزه افتاده است؟

داوری این فستیوال سه مرحله است. در مرحله نخست باید بفهمیم که ایده مطرح شده تا چه حد ایده جذابی است. برای این کار بهترین کسانی که می‌توانند قضاوت کنند، روسای شعب هستند. البته پیش‌بینی ما این است که تعداد ایده‌های مطرح شده بسیار زیاد است و به همین دلیل ما تعداد کسانی که قرار است نظر بدهند را بیشتر کردیم تا زمان ارزیابی



سومین دوره جشنواره پلنت از شهریور ماه امسال آغاز شده است. جشنواره‌ای که تحولی تازه در طراحی محصول در بانک سامان ایجاد کرده و باعث شده که از دل این فرآیند چندین محصول خارج شود؛ اما سومین دوره این جشنواره در حالی برگزار می‌شود که به گفته مرتضی حسینی نژاد مدیر بازاریابی و توسعه محصول بانک سامان تلاش شده تا انگیزه‌های شرکت در این جشنواره بیش از هر زمان دیگر شود. آنچه در ادامه می‌خوانید گفتگو با مدیر بازاریابی و توسعه محصول بانک سامان در خصوص فرآیند برگزاری این جشنواره است.

• آقای حسینی نژاد با سپاس از وقتی که برای این مصاحبه اختصاص دادید، لطفاً به عنوان سؤال اول در خصوص آنچه طی دو دوره گذشته در پلنت گذشته، برای خوانندگان توضیح دهید.

من هم به خوانندگان محترم سلام می‌کنم. باید بگویم که ایده شکل‌گیری پلنت از سال ۹۸ آغاز شد و توانستیم با همت همکاران بخش‌های مختلف دو دوره از این فستیوال را برگزار کنیم. خوشبختانه ما در طول دو دوره گذشته توانستیم چیزهای بسیار زیادی را یاد بگیریم و مشکلات و کمبودهای خود را برطرف کنیم و به یک ساختار قوی‌تر در این خصوص برسیم. در کنار این نکته مهم این است که پلنت در دو دوره برگزاری خود به دستاوردهای خوبی نیز رسیده است. یکی از این دستاوردها محصول تنخواه کارت بود که در پلنت سال ۹۸ مطرح و سال قبل اجرایی شد و در سال جاری فروش آن آغاز شده و نیازهای شرکت‌های مختلف را مرتفع کرده است. در خصوص فستیوال سال ۹۹ نیز باید عنوان کنم که در سال گذشته ایده‌های همکاران نیز بسیار خوب بود و محصولاتی مثل بسته بخش کشاورزی مطرح شد که این محصول در شعبه گرگان به صورت پایلوت در حال اجراست. همچنین بر اساس نیاز مشتریان تسهیلاتی را پیشنهاد داده بودند که باعث تغییرات در فرآیندهای ما برای طراحی محصول شد. همچنین ایده چت‌سان نیز یکی از موارد مطرح شده در فستیوال سال قبل بود که هم‌اکنون در حال اجرایی شدن و آزمایش برای مشتریان برتر است. در مجموع معتقدم که طی دو سال گذشته باینکه اشکالاتی در کار بود اما خوشبختانه سرمایه‌گذاری بانک در این خصوص به ثمر نهشته و در حال مشاهده نتایج این سرمایه‌گذاری هستیم و باید بگویم که شکر خدا نتیجه مورد

ما در سال ۱۴۰۰ به دنبال بهبود جوایز بودیم و ارزش مادی جوایز را افزایش دادیم تا باعث انگیزه بیشتر همکاران شود. علاوه بر این شاهد این هستیم که در سال گذشته به برگزیدگان لوح سپاس اعطا شد که این اتفاق قطعاً می‌تواند باعث مشارکت بیشتر همکاران شود

اگر به ایده‌ای برسیم که فراتر از دانش ما باشد از دیگر همکاران بانک و در نهایت از متخصصان بیرونی بانک استفاده خواهیم کرد.

• در پایان اگر نکته خاصی وجود دارد، برای ما بازگو کنید.

واقعیت این است که شرایط حاکم بر جامعه و جهان شرایط چندان دلچسبی نیست و همه با مشکلات مختلفی روبرو هستیم؛ بنابراین فکر می‌کنم که چنین فرصت‌هایی مثل پلنت، شرایط را برای کشف دنیای دیگر فراهم می‌کند و کمک می‌کند که برای مدتی از این چالش‌ها فاصله بگیریم. به نظرم باید از این سرخوردگی بیرون بیاییم و از این فضا استفاده کنیم تا ردی از خود در جایی باقی بگذاریم. از همه همکارانم در کلیه سطوح بانک دعوت می‌کنم که در فستیوال ۱۴۰۰ پلنت شرکت و حتی اگر ایده کوچکی دارند آن را طرح نمایند.

ایده‌ها کمتر شود؛ بنابراین در مرحله اول همکاران در همان فرصت کم باید بکوشند تا اثبات کنند که فرصتی برای این ایده وجود دارد. در این مرحله ارزیابی به صورت آرای جمعی صورت می‌گیرد. ما امیدواریم که در مرحله اول بتوانیم ۲۰ ایده را استخراج کنیم و پس از بررسی نهایی، امیدواریم ۱۰ ایده به مرحله نیمه‌نهایی برسد. در این مرحله ما از مدیران ارشد بانک کمک می‌گیریم تا بررسی‌های اجرایی دقیق‌تری داشته باشیم. پس از این مرحله ۵ ایده به مرحله نهایی خواهد رسید که در این مرحله اعضای هیئت عامل بانک به‌عنوان داور حضور خواهند داشت و مشخص خواهند کرد که ایده برتر، مربوط به کدام همکار خواهد بود. البته باید اضافه کنم که از نظر ما همه ایده‌های راه‌یافته به مرحله نیمه‌نهایی و فینال برتر هستند و ما تمام توان خود را می‌گذاریم که آنها را به نتیجه برسانیم ولی به عنوان نمادی از چالش پلنت، تعدادی به مراحل پایانی و نهایتاً ایده برنده می‌رسند.

• توصیه شما به همکاران برای ثبت ایده چیست؟

مهم‌ترین نکته در هنگام ثبت ایده این است که همکاران بدانند چه چیزی می‌خواهند ثبت کنند. فقط کافی است که اطراف خود را ببینند که چه اتفاقی می‌افتد و چه کاری باعث می‌شود که در این اتفاق خدمات بهتری را دریافت کنند. واقعیت این است که مشکلات در اطراف ما هستند و اگر شناخت از اطراف خود به دست بیاوریم، می‌توانیم بهترین ایده را ثبت کنیم؛ بنابراین لازم نیست که به دنبال فرآیندهای پیچیده برای ثبت ایده باشند.

• آیا قرار است که امسال از مریان بیرونی نیز استفاده کنیم؟

در این خصوص باید بگویم که قرار است همانند سال گذشته همکاران تیم پلنت به‌عنوان مربی در کنار شرکت‌کنندگان حضور داشته باشند؛ اما

جلسه پرسش و پاسخ پلنتی‌ها برگزار شد

کافه‌ای به نام پلنت

کافه‌پلنت با حضور مرتضی حسینی‌نژاد مدیر بازاریابی و توسعه محصول و اجرای راضیه غنجدی از همکاران روابط عمومی بانک سامان پنجشنبه ۱۸ شهریور در کافه خانه کارمان برگزار شد. در ابتدای این مراسم آقای حسینی‌نژاد در خصوص اینکه چگونه پلنت شکل گرفت مطالبی را عنوان کرد و دلیل برگزاری کافه‌پلنت را توضیح داد.

وی در خصوص اینکه مهلت ثبت ایده چقدر است، چطور می‌توان ایده‌ها را ثبت کرد، هر فرد چند ایده می‌تواند ثبت کند، اینکه پلنتی‌ها باید حتماً در ایده‌های خود به محصول جدید بپردازند و اینکه آیا می‌توانند موضوعات فرایندی را موضوع ایده خود قرار دهند صحبت کرد.

در ادامه این مراسم که به صورت آنلاین برگزار می‌شد پلنتی‌ها سؤالاتشان را مطرح کردند و حسینی‌نژاد به سؤالات همکاران پاسخ داد.



خودباوری در خلاقیت

خلاقیت موضوعی است که در همه ابعاد زندگی می‌تواند به شما کمک کند. نویسندگان در این کتاب به ما یاد می‌دهند که خلاقیت موضوعی ذاتی نیست و همه‌ی آدم‌ها می‌توانند با تمرین و به کارگیری چند نکته و انجام چند کار به صورت روزمره در زندگی با خلاقیت بیشتری تصمیم بگیرند و عمل کنند. در نهایت این کتاب مبحث «تفکر طراحی» را به شما یاد می‌دهد. این مبحث یکی از جدیدترین متدولوژی‌های پرورش خلاقیت است که در کلاس‌های مختلف آموزشی نام آن را می‌شنویم. این کتاب علاوه بر کسانی که می‌خواهند خلاقیت را در خود پرورش دهند، برای مدیران سازمان‌ها هم مفید است. چرا که کمک می‌کند افراد خلاق‌تری را در سازمان خود جذب کنند و یا نیروهای فعلیشان را پرورش دهند. موضوع مهم دیگری که درباره این کتاب باید بگوییم این است که این کتاب را نشر معتبری به نام آریانا قلم منتشر کرده است که به صورت تخصصی در زمینه کسب و کار کتاب‌های معروف را منتشر می‌کند و هم‌چنین دوره‌های تخصصی متناسب با بازار کار برگزار می‌کند. برای همین می‌توان به آموزه‌های این کتاب اعتماد کرد. چرا که انتشار این کتاب به زبان فارسی برآمده از نیاز بازار و جامعه است.



تفاوت: چرا برخی برندها دل‌نشین‌ترند؟

نوآوری در تمام کارها به صورت مستقیم با مشاهده‌ی تفاوت‌ها ارتباط دارد. اگر بخواهیم در هیاهوی جهان امروز پیشرفت کنیم و ایده‌های مان دیده شوند، لازم است به نیازهای متفاوت توجه کنیم. در این کتاب به خلاقیت با نگاهی فراتر از مدل‌های مرسوم پرداخته شده است. توجه به خواسته‌ها و کمبودهای افراد در ابعاد مختلف و اهمیت دادن به واقعیت موجود، باعث می‌شود بتوانیم فرصت‌های پرداخته نشده در این واقعیت را شناسایی کنیم و بر اساس کمبودهای آن دست به خلاقیت و پردازش ایده بزنیم.



شرکت خلاقیت

این کتاب را اد کتمول بنیان‌گذار شرکت پیکسار نوشته است و در آن به شرح جزئیات رویایی می‌پردازد که او در کنار همکارانش، از جمله استیو جابز و جان لستر، ساخته و سال‌هاست گروه خلاق آن‌ها، انقلابی در جهان انیمیشن ایجاد کرده است. اد کتمول در این کتاب به اتفاق‌هایی که در پیکسار افتاده، اصول خلاقیت، موانع بروز خلاقیت، توانایی حل مسئله و روش‌های مدیریتی خلاق پرداخته است. به نظر می‌رسد مهم‌ترین عاملی که این گروه را در کنار هم قرار داده و موفقیت آن‌ها را در پی داشته، اهمیت دادن به قدرت خلاقیت و محافظت از آن بوده است. کتمول در شرکت خلاقیت به ۷ اصل اساسی اشاره می‌کند که موجب ایجاد فرهنگ خلاق در سازمان می‌شوند. این کتاب از پر فروش‌ترین‌های نیویورک تایمز و بهترین کتاب سال هافینگتن پست است.



ماهیت و کارکردهای تفکر نقادانه و خلاقانه

ارتباط بین این دو جنبه‌ی تفکر، بسیار جداگانه از هم شناخته می‌شود. عموماً افراد خلاق را انسان‌هایی با هوش هیجانی بالا می‌شناسیم و کسانی را که تفکر منتقد دارند به صورت افرادی منفی‌نگر و عیب‌جو می‌بینیم؛ اما در حقیقت هر دوی این ویژگی‌ها می‌توانند در کنار یکدیگر به صورت مکمل قرار بگیرند و پرورش یابند. حقیقت این است که راهکاری برای ایجاد نبوغ در افراد وجود ندارد. اما در این کتاب که توسط نشر نو چاپ شده، ارتباط بین وجه نقادانه و وجه خلاقانه‌ی ذهن بررسی می‌شود و الزام کنار هم قرار گرفتن آن‌ها به‌منظور دستیابی به ذهنی بزرگ و پویا بیان می‌گردد.





هدف ما پاسخگویی و جلب رضایت همه همکاران است

گفت‌وگو: راضیه غنچی

به‌رکاب روزانه به تماس‌های بسیاری پاسخ می‌دهد و همواره بر آن است پاسخگویی همکاران بانک سامان باشد اما یک خواهش دارد و می‌گوید: از همه کسانی که مدارک خود را ارسال می‌کنند می‌خواهم که کمی صبر کنند و مطمئن باشند که ما پاسخگویی همه کسانی که درخواست حق بیمه خود را دارند هستیم و تمام تلاش خود را می‌کنیم رضایت همه بیمه‌شدگان را به دست آوریم. وی می‌گوید: گاهی کسری مدارک وجود دارد، گاهی مشکلاتی در مدارک هست که باید پیگیری شود، گاهی موضوعی

**از همه کسانی که
مدارک خود را
ارسال می‌کنند
می‌خواهم کمی
صبر کنند**

است که تحت پوشش بیمه نیست؛ بررسی همه این‌ها زمان‌بر است و کمترین درخواست ما از همکاران این است که کمی شکیبایی کنند تا ما پاسخگویی همه همکاران باشیم. به‌رکاب از قدردانی بعضی از سامانی‌ها تشکر کرد و گفت: بسیاری از همکاران به بنده لطف دارند و تماس می‌گیرند و قدردانی می‌کنند و من از تک‌تک آنها ممنونم که انرژی‌های خوب می‌دهند و خستگی‌های ما را برطرف می‌کنند. وی می‌افزاید: پیش از این خانم مژگان علیان همکار بنده بودند که زحمات بسیاری کشیدند و حدود سه ماه است که من به تنهایی کارها را پیش می‌برم. جا دارد اینجا نام ببرم از دیگر همکارانم که امور بیمه‌ای را انجام می‌دهند: کارشناس بیمارستانی آقای احسان خدادادی، کارشناسان دندان خانم‌ها بهاره کریمی و شهناز ابوفاضلی و کارشناس دارو خانم فرنوش حاجی از همکاران خوب من در درمانت هستند.

حتماً برای شما هم پیش آمده پای راپوز نشسته باشید و صفحه پیام را باز کنید و به samaninsurance نامه‌ای بزنید و بخواهید که پرداختی‌های مدارک بیمه‌تان انجام شود. گاهی صبر می‌کنید و مبلغ که واریز شد بلافاصله بعد از دریافت پیامک واریزی می‌گویید چه کسی برایم پول ریخت؟ می‌روید موبایلتان را چک می‌کنید؛ می‌بینید بله بیمه‌تان پرداخت شده و گاهی هم برای دریافت حق بیمه‌تان عجله دارید. ممکن است ایمیل پیگیری بزنید و کسری احتمالی مدارک را اصلاح کنید؛

اما شاید نمی‌دانید پای ایمیل samaninsurance یک نفر نشسته است که او هم دغدغه‌های جاری همه ما را دارد. بله خانم به‌رکاب که در مدیریت سرمایه انسانی مستقر است. در روزهای شلوغ کرونایی پای صحبت‌های خانم به‌رکاب نشستیم.

به‌رکاب این روزها با اوج گرفتن کرونا کارش بیشتر شده است و می‌گوید: هر روز همزمان با حضور همکاران بانکی در بانک شروع به کار می‌کنم و خیلی از روزها بیشتر از ساعت کاری می‌مانم چرا که حجم ایمیل‌ها بسیار زیاد است. وی با بیان اینکه گاهی برخی از همکاران در پیگیری امور بیمه‌ای عجله دارند می‌گوید: مثلاً همکاری فردای روزی که مدارک خود را می‌فرستد تماس می‌گیرد و کارش را پیگیری می‌کند در حالیکه انقدر حجم پیام‌ها بالاست که من احتمالاً در حال پیگیری ایمیل‌های سه روز پیش هستم تا پرداختی‌های لازم انجام شود.

بانکداری ویژه

خدمت به مشتریان ویژه، یکی از اهداف اصلی بانک سامان بوده است. در ۲۰ سال گذشته، ما اولویتهای شما را شناسایی کردیم و متناسب با نیازهای شما سبدهای از محصولات و خدمات ایجاد کرده‌ایم. محصولات و خدمات ما مطابق با بهترین استانداردهای جهانی است. شما و خانواده شما می‌توانید به کمک بانکداران ما چالش‌های مالی خود را به بهترین نحو مدیریت کنید.

افتخار ما است که شریک مورد اعتماد شما باشیم. شرایط قرارگیری در گروه مشتریان ویژه بانک سامان مجموع سپرده‌های بلندمدت بالای ۷ میلیارد ریال

میانگین ۶ ماهه هم‌سپرده‌های کوتاه‌مدت بالای ۷ میلیارد ریال که حداقل میانگین سه ماه از شش ماه نیز ۷ میلیارد ریال باشد. حداقل مبلغ واریز به سپرده‌ها در هر ماه (۶ ماه آخر محاسبات) معادل ۵ میلیارد ریال و میانگین ۶ ماهه‌ی سپرده‌ها بالای ۲ میلیارد ریال دریافت مجموعاً ۱ میلیارد و ۲۰۰ میلیون ریال به‌عنوان حقوق در سپرده‌های بانک سامان در بازه ۶ ماهه اخیر

محصولات و خدمات گروه مشتریان ویژه

دریافت خدمات توسط بانکداران ویژه در فضا و محیطی مجزا و متفاوت در شعب منتخب
کارت‌های برداشت طلایی با ظاهری متفاوت و مزایای منحصربه‌فرد اولویت در استفاده از صندوق امانات با تخفیف ویژه
تسهیلات جذاب، متناسب با نیازهای مشتریان ویژه
امکان تضمین تسهیلات برای دیگران با چک شخصی
صدور بیمه‌های اتومبیل، مسافرتی و بیمه درمان تکمیلی با شرایط بسیار متمایز
خدمات مسافرتی شامل، ترنسفر و سالن تشریفات فرودگاهی، رزرو بلیت هواپیما، هتل و تور و مشاوره سفر
خدمات مراقبت سلامت
با استفاده از کارت‌های اعتباری و برداشت نقدی انحصاری از مزایا و خدمات ویژه بهره‌مند شوید:



کارت‌های اعتباری	کارت‌های نقدی
طلایی	طلایی

نوع کارت	طرح منحصربه‌فرد طلایی	طرح منحصربه‌فرد طلایی
میزان اعتبار	-	تا سقف ۵۰۰ میلیون ریال
سقف برداشت روزانه	۴ میلیون ریال (فقط از خودپردازهای سامان)	-
تخفیفات فروشگاه‌های	۵-۲۵٪ تخفیف در رستوران‌ها و فروشگاه‌های منتخب (تهران، مشهد، تبریز، اصفهان، شیراز)	۵-۲۵٪ تخفیف در رستوران‌ها و فروشگاه‌های منتخب (تهران، مشهد، تبریز، اصفهان، شیراز)
هزینه صدور	رایگان	رایگان

بانکداران سامانیان، همراه همیشگی شما

بانکداران حرفه‌ای و آموزش‌دیده مختص ارائه خدمات به گروه مشتریان ویژه

اتفاک‌های ویژه بانکداران با محیطی متفاوت در شعب منتخب دریافت خدمات بدون نوبت با مراجعه به بانکداران سامانیان خط مستقیم ارتباطی بین مشتریان ویژه و بانکداران سامانیان راهنمایی و پشتیبانی از مشتریان ویژه به‌صورت روزانه و از راه دور مشاوره و راهنمایی در حوزه مدیریت ثروت پشتیبانی کلیه خدمات بانکی پشتیبانی خدمات بیمه‌ای پشتیبانی آنلاین

شعبه‌های زیر دارای فضای اختصاصی بانکداری ویژه در جهت ارائه خدمات به شما هستند:

شعبه	آدرس	تلفن مستقیم
سعادت‌آباد	تهران، خیابان سعادت‌آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۰۲۱-۲۲۰۸۶۱۹۲-۲۰۰
قطریه	تهران، بلوار ۳۵ متری قطریه، روبه روی پارک قطریه، پلاک ۸۵	۰۲۱-۲۲۲۳۴۴۲۷-۸
۲۴ متری سعادت‌آباد	تهران، سعادت‌آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۰۲۱-۲۲۳۷۸۸۵۶-۷
ولنجک	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۰۲۱-۲۲۴۲۱۲۲۷-۳۱
پاسداران	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۰۲۱-۲۲۵۹۵۶۵۷-۸
باغ فردوس	تهران خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روبه‌روی کوچه‌باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۰۲۱-۲۲۷۴۰۷۷۵
دولت	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۰۲۱-۲۲۷۶۴۲۸۲-۷
لواسانی	تهران، کامرانیه، خیابان لواسانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۰۲۱-۲۲۸۱۶۶۹۲-۳
اقدسیه	تهران، خیابان اقدسیه (موحد دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۰۲۱-۲۲۸۲۳۴۰۲
میرداماد	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۰۲۱-۲۲۹۲۴۴۵۱-۴
نیاوران	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، روبه روی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۰۲۱-۲۶۱۱۷۱۹۲-۴
الهیه	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهیار، پلاک ۶۹	۰۲۱-۲۶۲۰۰۹۶۳
آفریقای شمالی	تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۰۲۱-۲۶۲۱۹۹۰۸
مقدس اردبیلی	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۰۲۱-۲۶۸۰۲۴۰۹
آصف	تهران، زعفرانیه، بلوار بهزادی، نبش غربی خیابان ماکونی پور، پلاک ۱۹	۰۲۱-۲۶۸۰۲۶۳۰
ایران‌زمین	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران‌زمین، مجتمع ایران‌زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۰۲۱-۸۸۵۷۷۶۰۵-۱۰
خیابان سید جمال‌الدین اسدآبادی	تهران، خیابان سید جمال‌الدین اسدآبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۰۲۱-۸۸۶۱۶۴۸۶
آفریقا	تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۰۲۱-۸۸۸۷۴۴۵۷-۶۱
قم	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۲-۳
مهرشهر	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نبش خیابان ۲۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۳۴۱۵۷۳۵
جهانشهر	کرج، میدان سپاه، ابتدای بلوار جمهوری، نبش نیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۶۱۱۵-۲۰
ولیعصر تبریز	تبریز، خیابان ولیعصر، حدفاصل فلکه بازار و ایرادک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۱۰۸۰۰
سجاد مشهد	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۲۰۸-۹
مشهد	مشهد، بلوار احمدآباد، ۳۰ متری اول احمدآباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۴۴۶۰-۱
اهواز	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حدفاصل خیابان‌های ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۲۴-۶



هر آنچه باید درباره نئوبانک و خدمات آن بدانید

در حوزه تکنولوژی های مالی راه اندازی می شود، هیچ شعبه فیزیکی ندارد، کاملاً آنلاین بوده و تنها راه ارتباطی با آن گوشی شما است. جامعه هدفش نیز مشتریانی هستند که دنیای دیجیتال بخش جدانشدنی از زندگی آن هاست؛ افرادی که ترجیح می دهند همه چیز را غیرحضوری و آنلاین انجام دهند: از خرید و دیدن فیلم گرفته تا خدمات بانکی.

راه ارتباطی نئوبانک ها با مشتریان اغلب به صورت یک برنامه موبایلی است که در اختیار آن ها قرار می گیرد و رابطی کاربر پسند داشته و با چاشنی نوآوری به دنبال جذب مخاطب است.

معمولاً ویژگی هایی در این اپلیکیشن ها به کار می روند که به کاربر امکان می دهد از خدمات متنوع و متفاوتی استفاده کند. به طور مثال استارلینگ خدمتی تحت عنوان «به افراد اطرافت بپرداز» ارائه می کند که با استفاده از بلوتوث می توانید فرد مورد نظر که در نزدیکی شما قرار دارد را پیدا کرده و به حساب او پول منتقل کنید؛ چنین چیزی در پرداخت ها پس از خرید از یک فروشگاه بسیار کاربردی است و دیگر نیاز به کارت بانکی و استفاده از دستگاه P.O.S (کارت خوان) نیست.

همچنین قابلیت شخصی سازی اپلیکیشن وجود دارد تا یک کاربر علاوه بر کارهای بانکی خود بتواند امور مالی شخصی اش را سازمان دهی کند و هوش مصنوعی او را در زمینه برنامه ریزی برای پس انداز راهنمایی می کند. همین ویژگی ها باعث می شود تجربه کاربری متفاوتی در مقایسه با یک بانک سنتی برای فرد مهیا شود.

احتمالاً هر بار که کلمه «بانک» به گوش تان می خورد یاد فضای بسته و شلوغی می افتید که باید دقایق زیادی را به انتظار بنشینید و نگران پایان ساعت اداری باشید تا مثلاً چک پاس کنید، افتتاح حساب انجام دهید یا کارت تان را تمدید کنید؛ اما در سیستم جدید بانکداری خبری از انتظار و شعبه فیزیکی نیست و در ۲۴ ساعت شبانه روز در دسترس است.

قدمت بانکداری در جهان به قرن ها پیش و زمانی که انسان ها تصمیم گرفتند شئی با ارزشی را جایگزین مبادله کالا به کالا کنند باز می گردد. طی سده های مختلف این صنعت دچار تغییر و تحولات شده و اکنون با ظهور نئوبانک ها شاهد انقلابی در این زمینه هستیم. اصطلاح نئوبانک تقریباً از سال ۲۰۱۶ و با مجوز گرفتن استارلینگ در انگلستان، به صورت جدی بر سر زبان ها افتاد و تبدیل به یک کلید واژه در حوزه فین تک شده است. هدف اصلی نئوبانک چیزی نیست جز ساده سازی هرچه بیشتر خدمات مالی و به چالش کشیدن بانکداری سنتی.

نئوبانک چیست؟

با فراگیری کرونا و آنلاین شدن اکثر خدمات، جای خالی بانک های تمام دیجیتالی بیش از پیش حس شد تا مردم بدون نیاز به رفت و آمد در شهر و تجمع در شعبات، کارهای بانکی خود را به راحتی انجام دهند. نئوبانک نوعی بانک دیجیتالی است که توسط استارت آپ های فعال

مزایای بانک دیجیتال

نئوبانک را با خدمات الکترونیکی که بانک‌ها در حال حاضر ارائه می‌دهند اشتباه نگیرید. چند سالی است که بانک‌های سنتی با ارائه سرویس‌های اینترنت و موبایل بانک سعی در ساده سازی استفاده از خدمات بانکی داشته‌اند اما نئوبانک‌ها در تلاش‌اند تا تمامی خدمات بانکی اعم از احراز هویت، باز کردن حساب، گرفتن وام و ... را در بستر اپلیکیشن‌های موبایلی و بدون نیاز به مراجعه حضوری برای مشتریان خود عرضه کنند. علاوه بر غیرحضوری بودن، سرعت در خدمات‌دهی، پشتیبانی و در دسترس بودن طی ۲۴ ساعت شبانه روز، خداحافظی با فرم‌های کاغذی، صرفه جویی در هزینه‌های رفت و آمد و سرویس‌های ارزش افزوده از دیگر مزیت‌های بانک‌های دیجیتال است.

همچنین با توجه به این که دیگر خبری از شعبه فیزیکی و کارمند در نئوبانک‌ها نیست، هزینه‌های بانک بسیار کاهش می‌یابد که می‌توان منابع مالی صرفه جویی شده را در زمینه‌های دیگری مثل تحقیق و توسعه استفاده کرد یا کارمزد خدمات را کاهش داد تا مشتریان بیشتری را جذب خود کنند. معمولاً شرکت‌ها، مغازه‌دارها و ... اغلب مجبور هستند با فرآیندهای طولانی و خسته کننده‌ای در زمینه دریافت و پرداخت سر و کله بزنند اما به کمک بانک‌های دیجیتالی جدید می‌توانند حسابرسی‌های مالی خود را تسریع بخشند. همچنین به کمک هوش مصنوعی روی بازار هدف آن‌ها تحقیقاتی انجام می‌شود و با پیشنهادات ارائه شده، مشتریان شرکت مورد نظر افزایش می‌یابد.

محبوبیت روزافزون

طی چند سال گذشته، استقبال از نئوبانک‌ها و جذب سرمایه به حدی بوده است که بیش از ۱۵ موسسه در بریتانیا مجوز تاسیس بانک دیجیتالی را دریافت کرده‌اند.

براساس نتایج به دست آمده از یک نظرسنجی که توسط Finder (وبسایت فعال در زمینه مقایسه سایت‌های خرید) برگزار شده است، نزدیک ۹ درصد از بزرگسالان و ۱۵ درصد از افراد ۱۸ تا ۲۳ ساله

انگلستانی دارای یک حساب در نئوبانک‌ها هستند. علاوه بر بریتانیا در بسیاری از کشورهای دیگر اروپایی، آمریکا، هند و استرالیا امکان استفاده از این ساختار مدرن بانکی مهیا شده است. لازم به ذکر است تنها مشتریان، شیفته بانک‌های دیجیتالی نشده‌اند و سرمایه‌گذاران زیادی را به خود امیدوار کرده است. به طور مثال استارلینگ و مونزو، سرمایه‌های ۶۰ و ۱۳۰ میلیون دلاری را جذب کرده‌اند. طبق تحقیقات صورت گرفته ارزش کل بازار نئوبانک در سال ۲۰۱۸ حدود ۱۸ میلیارد دلار بوده و تا سال ۲۰۲۶ به ۳۹۴ میلیارد دلار خواهد رسید.

چالش‌های پیش رو

اما در کنار تمامی مزیت‌ها، نئوبانک‌ها با چالش‌هایی رو به رو هستند که می‌تواند روی گسترش فعالیت‌های آن و جذب مشتریان جدید تاثیر بگذارد. برخی از نئوبانک‌ها در سایه بانک‌های سنتی راه‌اندازی می‌شوند اما نمونه‌هایی هم هستند که می‌خواهند مستقل از بانک‌ها راه‌اندازی شوند که نیاز به دقت جدی امنیتی و کنترلی در صدور مجوز و البته نظارت بر انجام فعالیت‌ها دارد. از طرفی نیز اعتمادسازی برای مشتریان فرآیندی طولانی خواهد بود چرا که با عدم وجود شعبه‌های فیزیکی برای برخی از مردم نگرانی‌هایی برای سپردن پول به آن‌ها وجود دارد. ضمناً با توجه به بودجه اندک ابتدایی نئوبانک‌های مستقل، احتمالاً امکان پرداخت وام‌های سنگین به مشتریان وجود ندارد که می‌تواند روی اقبال عمومی به آن‌ها تاثیر بگذارد. بحث پول‌شویی و احراز هویت آنلاین درست مشتریان نیز از دیگر چالش‌های پیش روی این صنعت نوین است. همچنین با توجه به تمام دیجیتالی بودن این بانک‌ها می‌بایست روی آموزش افراد جامعه کار کرد و سواد آن‌ها را در این زمینه افزایش داد. اما یکی از اصلی‌ترین نگرانی‌های مردم در مورد نئوبانک‌ها و به طور کلی خدمات آنلاین این است که آیا امنیت مالی‌شان حفظ می‌شود یا خیر؟ از همین روی بانک‌های دیجیتالی می‌بایست تیم‌های بزرگ امنیتی را استخدام کنند تا خیال مشتریان‌شان را بابت هک و از دست رفتن پول‌شان راحت کنند.

منبع: زومیت



بهترین اپلیکیشن‌های کتاب‌خوان را بشناسید

در عصر جدید گوشی‌های هوشمند خواه یا ناخواه به یک وسیله جدانشدنی از ما تبدیل شده‌اند، این امر زندگی روزمره طیف بسیاری از افراد را دچار تغییرات کرده و سبک زندگی جدیدی را در آن‌ها به وجود آورده است. افراد بسیاری هستند که زمان زیادی را صرف گشت‌وگذار در فضا مجازی و استفاده از اپلیکیشن‌های مختلف مانند اینستاگرام، واتس‌آپ و ... می‌کنند و از لذت‌هایی مانند خواندن کتاب بی‌بهره مانده‌اند. در این پست قصد داریم چند تا از بهترین اپلیکیشن‌های کتاب‌خوان را به شما معرفی کنیم تا اگر شما ۱ درصد قصد کتاب خواندن دارید، کمکی کرده باشیم و در انجام این امر خوب در کنار شما باشیم.



لازم به ذکر است که فیدیبو اولین دستگاه کتاب‌خوان فارسی را در سال ۱۳۹۷ عرضه کرد تا اگر کاربران نمی‌خواهند از گوشی هوشمند خود برای مطالعه کتاب استفاده کنند این دستگاه را جایگزین کنند. دستگاه کتاب‌خوان فیدیبو کتاب‌ها را در شکل و شمایل متفاوت، اما خوانا در اختیار شما قرار می‌دهد تا تجربه جذابی از خواندن کتاب الکترونیکی بدست آورید.

۱. فیدیبو



۲. طاقچه



اپلیکیشن طاقچه نیز یکی دیگر از بهترین اپلیکیشن‌های کتاب‌خوان و فروشگاه‌های آنلاین در زمینه کتاب الکترونیکی و صوتی است که علاوه بر کتاب، مجله و روزنامه نیز در آن منتشر می‌شود. اپلیکیشن طاقچه حدود ۵۵,۰۰۰ کتاب را در دسترس کاربران خود قرار داده است و این یعنی بزرگ‌ترین آرشیو کتاب دیجیتال کشور، در بین تمامی اپلیکیشن‌ها در پیشروی شما قرار دارد. همچنین در اپلیکیشن طاقچه نیز همانند فیدیبو نسخه صوتی برخی از کتاب‌ها در دسترس کاربران قرار گرفته است بنابراین اگر وقت کافی برای خواندن کتاب‌های الکترونیکی و فیزیکی ندارید به بخش کتاب‌های صوتی طاقچه سر بزنید و قسمت‌هایی از کتاب مورد علاقه‌تان را

اپلیکیشن فیدیبو یکی از بهترین اپلیکیشن‌های کتاب‌خوان ایرانی است که با اختلاف بسیار نسبت به رقبای خود جایگاه اول را به خودش اختصاص داده است. آرشیو بزرگ فیدیبو شامل بیش از ۵۰,۰۰۰ کتاب، رمان و مجله فارسی است که در دسترس کاربران قرار گرفته است. در فیدیبو، شما به آرشیو بزرگی از کتاب‌های دیجیتالی دست پیدا می‌کنید که می‌توانید آن‌ها را با قیمتی ارزان‌تر از نسخه‌های چاپی تهیه کنید. همچنین اگر اهل گوش دادن به کتاب‌های صوتی هستید، خبر خوب این است که فیدیبو یکی از تولیدکنندگان کتاب و محتوای صوتی نیز است که آن را برای خرید در اختیار کاربران قرار می‌دهد. پس اگر وقت لازم برای خواندن کتاب‌های فیزیکی و الکترونیکی ندارید، بد نیست که به بخش کتاب‌های صوتی فیدیبو سر بزنید و قسمت‌هایی از آن را گوش کنید. فیدیبو اولین سامانه Multi-Platform تولید و توزیع کتاب الکترونیکی و صوتی در خاورمیانه است که مبتنی بر استانداردهای جهانی صنعت نشر و با رعایت کامل قانون جهانی کپی‌رایت طراحی شده است. پس اگر قصد خواندن کتاب دارید؛ حتماً اپلیکیشن فیدیبو را نصب کنید.

گوش کنید تا در صورت نیاز آن را تهیه کنید. طاقچه بی نهایت را می توان یکی از ویژگی های مهم اپلیکیشن طاقچه برشمرد. با خرید این سرویس که در حقیقت همان خرید اشتراک است شما می توانید با پرداخت هزینه ای اندک و در مدت زمان مشخص شده به همه کتاب های طاقچه دسترسی داشته باشید.

۳. کتابراه



شاید اپلیکیشن کتابراه محبوبیت دیگر رقابیش یعنی فیدیو و طاقچه را نداشته باشد، اما ویژگی های مناسب و آخر هفته های رایگانش سبب شد تا بتوانیم به راحتی از کنار آن گذر کنیم. اپلیکیشن کتابراه رابط کاربری مناسبی دارد؛ هرچند که به اپلیکیشن طاقچه نمی رسد اما کاربران می توانند به راحتی با آن ارتباط برقرار کنند. همچنین قوی ترین پشتیبانی در بین اپلیکیشن های کتابخوان متعلق به کتابراه است زیرا سازندگان این اپلیکیشن به رضایت کاربر اهمیت بسیاری می دهند. همان طور که در بالاتر اشاره کردیم، آرشبو کم کتاب های اپلیکیشن کتابراه نسبت به سایر اپلیکیشن ها سبب شده تا افراد کمتری به سراغ آن بروند اما دلایلی همچون کتاب های خوبی که در فهرست کتاب های رایگانش قرار می گیرد و یا هر هفته کتاب رایگان در اختیار کاربران قرار دادن به عنوان هدیه از جمله مواردی است که این اپلیکیشن را نسبت به سایر اپلیکیشن های برتری می بخشد. در مجموع توصیه می کنم اگر می خواهید کتاب هایی با قیمت مناسب خریداری کنید و یا خواندن کتاب رایگان را در آخر هفته ها از دست ندهید، حتما این نرم افزار را نصب کنید.

۴. خلاصه



ممکن است نام اپلیکیشن کتابخوان خلاصه را نشنیده باشید، اما به جرئت می توان گفت یکی از بهترین اپلیکیشن های کتابخوان است که به صورت صوتی در دسترس قرار گرفته است. توضیح دادن خلاصه کتاب ها؛ اینکه

کتاب درباره چیست و یا چه چیزهایی در آن یاد شده، چیزی است که اپلیکیشن خلاصه به شما ارائه می کند. فایل های صوتی که در اپلیکیشن خلاصه در دسترس کاربران قرار می گیرد معمولاً بین ۲۰ دقیقه الی ۱ ساعت هستند که برای استفاده از آن ها کافی است اشتراک تهیه کنید؛ بنابراین اگر وقت ندارید نسخه صوتی یک کتاب را به طور کامل گوش دهید از طرفی هم نمی خواهید خواندن آن کتاب را از دست بدهید توصیه می کنیم به اپلیکیشن خلاصه سر بزنید و از دسته بندی های مختلف آن دیدن کنید.

۵. نوار



یکی دیگر از بهترین اپلیکیشن های کتابخوان که به صورت صوتی در دسترس قرار گرفته، اپلیکیشن نوار است. در این اپلیکیشن بیش از هزاران کتاب و پادکست به صورت فایل صوتی قرار داده شده تا کاربران از آن استفاده کنند. نوار یکی از بزرگ ترین تولیدکنندگان محتوای صوتی در ایران است که با خرید اشتراک آن می توانید به آرشبو بزرگی از فایل های صوتی دسترسی پیدا کنید. اگر جزء آن دسته از افراد هستید که توانایی خواندن کتاب فیزیکی و یا الکترونیکی را ندارند توصیه می کنیم که حتما این اپلیکیشن را نصب کنید و به بخش های مختلف آن سر بزنید. در مطلب سعی کردیم ۵ تا از بهترین اپلیکیشن های کتابخوان را به شما معرفی کنیم تا در صورت نیاز بتوانید از آن ها استفاده کنید. همچنین سعی کردیم با معرفی اپلیکیشن هایی چون خلاصه و نوار بهانه های مختلف را برای مطالعه نکردن کتاب از شما بگیریم که امیدواریم برایتان مفید بوده باشد. راستی اگر شما اپلیکیشن های بهتری را در این زمینه می شناسید در بخش دیدگاه ها با ما به اشتراک بگذارید.

منبع: تکنو بلاگ



Hi!



بانکداریا ربات!

WOULD YOU PLEASE BE A ROBOT?



| نیما گلستانی - شعبه ۱۷ شهرپور تبریز |

ساعت ۷:۵۰ صبح است. پشت باجه ی همکاران صدای کیبورد، پول شمار ها و باز و بسته شدن کشو ها می آید. «سریع آماده بشید و پشت باجه خودتون قرار بگیرید» این دیالوگی معمول و رایج است که مسئولان شعبه قبل از زمان شروع روز

کاری به کار می برند! کم کم به تعداد مشتریان جلوی در ورودی اضافه می شود که با نگاه به ساعت خودشون و نگاه های معنادار به کارمندان از پشت درب شیشه ای اعتراض خودشان را نشان می دهند! ساعت ۸:۰۰ اینجا بانک سامان، ورود مشتریان و شروع روز کاری. معمولاً هر فردی به عنوان مشتری زمانی که وارد شعبه می شود خواه یا ناخواه صبر و حوصله ای برای منتظر موندن در صف رو ندارد برای همین معمولاً در طول روز بعضاً بدون دریافت نوبت به باجه مراجعه می کنند که برای خیلی از همکاران این یک قضیه ای گنگ است و جرعه ای برای اعتراض مشتری.

درکنار این موضوع مشتریانی هم هستند که بدون هیچ دلیلی شروع به اعتراض می کنند! مهمترین و سخت ترین کار یک بانکدار در شعبه قانع کردن مشتریانی است که ایرادات و یا نواقص فرم ها و اسناد بانکی خودشان رو قبول ندارند و این را بهانه ای برای رد کردن مشتری تلقی می کنند، اگر چه هستند همکارانی که به هر دلیلی تمایل به توضیح یا راهنمایی درست مشتریان ندارند اما اکثر بانکداران با توجه به مسئولیتی که بر عهده گرفته اند در زمان ارائه خدمات از کوچکترین کمکی هم دریغ نمی کنند؛ اما چرا از نظر مشتریان، بانکدار شعبه باید مانند ربات باشد؟ بدون نیاز به استراحت، بدون نیاز به خوردن و آشامیدن، بدون داشتن زمان تنفس بر اثر مشکلات کاری یا شخصی، بدون نیاز به خنده و شوخی با همکاران که این نوع رفتار ها از نظر برخی مشتریان به منزله

وقت تلف کردن و بی احترامی به مشتری است! مرد میانسال آن طرف باجه آمده و اعتراض می کند که برایش نه پیامک واریز می آید نه برداشت. همکار من که کنار من نشسته، توضیح می دهد که باید هجده هزار تومان برای مدت یک سال به عنوان هزینه فعال سازی سامانه پیامکی در حساب خود داشت تا این سامانه غیر فعال نمی شد که با عصبانیت مشتری روبرو شده و آن مرد دستش را روی میز می کوبد: «من ندارم تا تقی به توقی می خورد، هجده هزار تومان به شما بدهم. چطور وقتی سه هزار میلیارد اختلاس کردید و از پول ما خوردید، آن قدر دقیق نبودید؟» دقیقاً همین لحظه هست که من فکر می کنم چرا بانکداران در چشم مردم به عنوان دزد و اختلاس گر و ربا خوار دیده می شوند، چرا بانکداران را به عنوان یک کارمند ساده قبول ندارند؟! هنوز هم جواب منطقی و قانع کننده ای نگرفتم.

اگر چه شاید شرایط اجتماعی بانکداران در جامعه کنونی ما کمی بهتر از سایر شغل ها است، اما همه چیز پای خودشان است. آنان موظف هستند همزمان هم تمرکز کافی روی کار خودشان داشته باشند چون اگر اشتباهی انجام پذیرد کسی جز خودشان ناگزیر مسئولیتی را بر عهده نخواهد گرفت، هم خوش برخورد باشند. یک کارمند بانک باید هوشیار بوده و توانایی آنی تشخیص سند جعلی از اصلی را دارا باشد. از طرفی درمواقع بحران، مثل سرقت مسلحانه خودش را نبازد و به اوضاع مسلط باشد و صد البته بداند که هر اشتباه کوچک یا بزرگ محاسباتی ممکن است برایش عواقب سختی به همراه داشته باشد.

وقتی می خواهیم یک شغل را ارزیابی کنیم باید دوشاخه را در نظر گرفت، یکی کیفیت زندگی کاری و دیگری محتوای شغلی. مدت مفید کارکردن کارمندان بانک، چند برابر سایر مشاغل است. بر اساس آمار موجود، یک کارمند در ایران، به طور میانگین روزی نیم ساعت را به طور مفید کار می کند و این درحالی است که بانکی ها چند برابر این میزان در



چرا از نظر برخی مشتریان،
بانکدار شعبه باید مانند ربات باشد؟



وقتی می‌خواهیم یک شغل را ارزیابی کنیم
باید دوش ————— اخص را در نظر گرفت.
یکی کیفیت زندگی کاری و دیگری محتوای شغلی

یک روز کار می‌کنند.

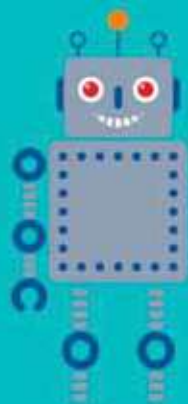
یک کارمند بانک غنای شغلی ندارد این بدان معنی است که شغل بانکداری یک شغل کاملاً روتین و تکراری است و همین موضوع در گذر زمان کیفیت زندگی بانکی‌ها را پایین آورده و روحیه‌شان را تضعیف می‌کند. این درست است که شاید یک کارمند بانک به‌طور میانگین چند صد هزار تومانی از حقوق پایه سایر کارمندان بیشتر دریافتی دارد اما عموم این افراد انگیزه و رضایت شغلی پایینی دارند؛ پویایی و یادگیری در شغلی مثل بانکداری در گذر زمان رفته رفته نزدیک به صفر می‌شود. کارمندان بانک بی دفاع‌ترین انسان‌های این روزهای جامعه، کسانی که نه آلودگی و سرما و نه گرما و حتی ویروس کرونا مانع از کارشان نمی‌شود. ربات‌های انسان‌نمای بیست و چهار ساعته و خستگی‌ناپذیر؛ اما کسی نگران این قشر نبود و نیست چرا که همیشه و در هر شرایطی باید سرکار باشند آن هم با استرس، بماند سختی و فشار کار روزمره، نبودن درکنار همسر و فرزند در شرایطی این چنینی که همه جا از مجلس گرفته تا مدارس و دانشگاه‌ها را تعطیل کردند اما هیچ کس حتی وزارت بهداشت به این فکر نکرد که درون بانک چه می‌گذرد و کسی از کارمندان بانک سخن نگفت. مکانی که می‌تواند منبع انتشار این ویروس باشد محل تردد روزانه مشتریان و ارباب رجوع که بعضاً هم بدون رعایت پروتکل‌های بهداشتی، همان‌ها که در صف طویل خدمات بانکی ساعت‌ها آنچه در ریه دارند بی هیچ چشم‌داشتی به دهان کارمند بانک بازدم می‌کنند!

شاید به ذهن کمتر کسی برسد، سلامت صاحبان مشاغلی که ساعت‌ها با اسکناس سروکار دارند در معرض چه خطرهایی قرار دارد. در اوایل اوج‌گیری بیماری کرونا که بانک سامان دریافت و پرداخت مبالغی با وجه مشخص را از دستگاه‌های خود دریافت تصویب کرد روزانه معمولاً چندین مورد جر و بحث بین مشتری و کارمند صورت می‌پذیرفت و دلیل اصلی شاید بی توجهی به سلامت بود. اگرچه دلایل دیگری مانند

عدم آموزش مردم برای استفاده از خدمات الکترونیک نیز می‌تواند مهم باشد که مربوط به یک بانک یا شهر و سازمان نیست. مجله اینترنتی تبیان به نقل از مرکز ژنومیک و سیستم‌های زیست‌شناسی دانشگاه نیویورک نوشته است: پول سه هزار نوع میکروب دارد. دست به دست شدن پول میان افراد در مشاغل مختلف و همه افرادی که با پول‌های ریز و درشت سروکار دارند، باعث انتقال بسیاری از بیماری‌ها به افراد سالم می‌شود. مطالعات جدید محققان این مرکز نشان می‌دهد که پروتئین DNA بسیاری از بیماری‌های خطرناک، با مبادله پول منتقل می‌شود.

همچنین، کارمندان بانک بعد از چند سال کار در بانک با بیماری‌های مختلفی مواجه می‌شوند: زخم معده چون برنامه غذایی منظمی ندارند، آرتروز گردن چون تحرک لازم و کافی در زمان کاری ندارند و مدام فیزیوتراپی می‌شوند. برای کارمزد پاس‌شدن چک و یا کارمزد مربوط به چک بین بانکی، ما را به رباخواری متهم می‌کنند و بعضاً ناراضی از این مورد که بانکدار ناچار باید از حساب خودش مبلغ کارمزد را پرداخت کند. تصور کنید کار به جایی رسیده که خجالت می‌کشیم بگوییم کارمند بانک هستیم! جو مذهبی و روانی جامعه کاملاً علیه ماست. ما را رباخوار و دزد می‌دانند و برای کارمزدهایی که باید بدهند، به ما توهین می‌کنند! درحالی که ما فقط کارمند بانکیم. همین!

شاید آخر هر ماه به طور منظم حقوقشان پرداخت شود، اما آیا همه ماجرا همین است؟ دست‌کم روزی دو یا سه نفر به بهانه‌های مختلف با کارمندان بانک با بی احترامی برخورد می‌کنند که باعث فشارهای عصبی شده و در نهایت حق با مشتری است. تعطیلات عید آماده به خدمتیم. سر رسیدهای هر ماه اجازه مرخصی رفتن نداریم. با این حال افتخار می‌کنم که بانکدار هستم. اگر جای یک کارمند بانک بودیم، چقدر دوام می‌آوردیم؟ آیا روزی ۸ الی ۹ ساعت کار فشرده مفید و تکراری، به همراه همه مخاطرات و اما و اگر هایش، فقط به بهای وام‌ها برای شما ایده‌آل است؟



با کارمندان بانک مهربان باشیم!

نیما پورحاجی آقا گلستانی
بانکدار عملیات شعبه هفده شهرپور تبریز

BANKING

بانک سامان، بانک محبوب من

بانکداری در ایران یکی از پرسودترین مشاغل و امیدوارترین صنعت در بورس ایران برای کسب سود است. بانک از جمله صنعت‌های پربتانسیل کشور ایران است که اخبار مقطعی و شایعه‌های بازار کمتر بر روی آن تأثیر می‌گذارد. ممکن است گاهی افت محدودی در ارزش‌های این سهام مشاهده شود اما کلاً در اغلب اوقات سودآور است. بانک‌ها در ایران تأثیرپذیری بسیار محدودی از نوسانات بازار جهانی و تغییر قیمت‌ها دارند که بر مزایای سرمایه‌گذاری در آن‌ها می‌افزاید. مالکیت بانک‌ها در ایران به سه نوع دولتی، نیمه‌دولتی و خصوصی تقسیم‌بندی می‌شوند. برخی مؤسسات مالی و اعتباری و صندوق‌های قرض‌الحسنه نیز در ایران فعالیت‌هایی شبیه بانکداری انجام می‌دهند.



آرش آذین‌فر
[شعبه بابل]

قوانین بانکداری در ایران

اولین قانون بانکی کشور در سال ۱۳۳۴ به تصویب کمیسیون‌های مشترک دو مجلس رسید و برای اولین بار مقررات خاصی برای تشکیل بانک و عملیات بانکی به اجرا گذارده شد. بر اساس این قانون، بانک طبق مقررات عمومی تشکیل شرکت‌ها و قانون تجارت باید تأسیس شود. علاوه بر این هیئتی به نام هیئت نظارت بر بانک‌ها برای نظارت و مراقبت در اجرای قانون بانکی و کنترل سازمان و عملیات اعتباری بانک‌ها به وجود آمد. اجازه تأسیس بانک، تعطیلی بانک پس از تأسیس، اجرای سیاست پولی و اعتباری کشور، اجازه معاملات ارزی بانک‌ها و تنظیم مقررات خاص ناظر بر روابط بانک‌ها و مشتریان آن‌ها به این هیئت محول شد. این قانون شامل ۵ قسمت بود که به ترتیب به تأسیس بانک، سرمایه و اندوخته بانک‌های داخلی و خارجی، حدود عملیات بانک‌ها با اشاره به عملیات ممنوع و ذخایر قانونی، هیئت نظارت بر بانک‌ها، مقررات ناظر بر تطبیق وضع بانک‌های موجود با قانون بانکداری و مقررات مربوط به انحلال بانک‌ها اختصاص یافته بود. در سال ۱۳۳۹ قانون دیگری که جامع‌تر از قانون اولیه بود، به نام «قانون بانکی و پولی کشور» به تصویب دو مجلس رسید. این قانون تا ۱۸ تیرماه ۱۳۵۱ اجرا و در تاریخ مزبور قانون جدید پولی و بانکی کشور به تصویب رسید که امروزه نیز بخش‌های عمده‌ای از آن مورد استفاده قرار می‌گیرد.

نظام بانکی بعد از انقلاب اسلامی ایران

در آستانه پیروزی انقلاب، نظام بانکی ایران به دلایل مختلف، نظیر سلب اعتماد مردم، کاهش ارزش دارایی‌ها و کمبود نقدینگی با مشکلات

بزرگی روبرو شده بود به طوری که بانک‌ها قادر به پرداخت وجه چک‌های صادره با مبلغ جزئی هم نبودند. در خرداد ۱۳۵۸، شورای انقلاب لایحه‌ای را جهت حفظ حقوق سپرده‌گذاران و سرمایه‌داران و بکار انداختن چرخ‌های تولیدی کشور به تصویب رسانید که بر اساس آن نظام بانکی کشور ملی شد. بر اساس این لایحه ۲۸ بانک، ۱۶ شرکت پس‌انداز و وام مسکن و ۲ شرکت سرمایه‌گذاری ملی اعلام شدند. در مورد هشت بانک دیگر که دولتی بودند، یعنی بانک‌های ملی، سپه، بیمه ایران، رفاه کارگران، اعتبارات صنعتی، تعاون کشاورزی، توسعه کشاورزی و بانک رهنی ایران، لزومی به تغییر مالکیت نبود. از ۲۸ بانک مورد اشاره در بالا ۱۵ بانک متعلق به بخش خصوصی ایرانی و ۱۳ بانک در تملک مالکین خصوصی ایرانی و خارجی بودند.

ایجاد بانک‌های خصوصی در ایران

با وجود عدم منع قانونی تأسیس بانک در ایران و با وجود توسعه بانک‌های ملی و سپه و بانک‌های خارجی، هیچ بانک خصوصی با سرمایه ایرانی تا بعد از جنگ جهانی در کشور تأسیس نشد و در نتیجه فعالیت‌های بانکی در سراسر کشور، در دست چند بانک باقی ماند. با تصویب اولین طرح برنامه عمرانی کشور در سال ۱۳۲۷، نیاز به وجود مؤسسات اعتباری افزایش یافت. در تیرماه ۱۳۲۸ دولت به منظور کمک مالی به واحدهای تولیدی خصوصی، «بانک برنامه» را ایجاد کرد. سپس «بانک بازرگانی ایران» به عنوان اولین بانک خصوصی به صورت شرکت سهامی در بهمن‌ماه ۱۳۲۸ تأسیس شد و در سال ۱۳۲۹ فعالیت‌های بانکی خود را آغاز کرد. از سال ۱۳۲۹ تا سال ۱۳۵۰، ۲۱ بانک خصوصی در



ایران تأسیس شد. علاوه بر این «بانک اقتصادی ایران» در سال ۱۳۳۸ تأسیس و در سال ۱۳۴۱ منحل گردید. «بانک ایران و غرب» نیز که در سال ۱۳۳۸ تأسیس شده بود، در سال ۱۳۴۳ به «بانک اعتبارات تعاونی توزیع» تغییر نام یافت. از سال ۱۳۵۱ تا سال ۱۳۵۷، ده بانک دیگر نیز در ایران تأسیس شد. تعداد شعبات بانک‌ها در سال ۱۳۵۷ بالغ بر ۸۲۷۰ شعبه بود. پس از انقلاب اسلامی، تمامی بانک‌های خصوصی در ایران بر اساس اصل ۴۴ قانون اساسی، دولتی اعلام شدند، اما رفته‌رفته تأسیس مؤسسه‌های مالی و اعتباری از سال ۱۳۷۶ زمینه‌ساز تأسیس بانک‌های خصوصی شد. نهایتاً بانک مرکزی در اسفند ۱۳۷۷ موافقت خود را با تأسیس بانک‌های خصوصی اعلام کرد.

بانک سامان

بانک سامان در شهریور سال ۱۳۷۸ با عنوان نخستین موسسه مالی و اعتباری ایران با سرمایه اولیه ۱۱ میلیارد ریال (معادل ۴/۱ میلیون دلار آمریکا) با نام «سامان اقتصاد» کارش را آغاز کرد و در همان نخستین سال فعالیت با کسب نسبت ۵٪ بازده، حقوق صاحبان سهام، موفقیت زود هنگامی را در پرونده‌ی خود رقم زد. کمتر از سه سال بعد، در شهریور ۱۳۸۱ موسسه مالی و اعتباری سامان اقتصاد با سرمایه کافی برای گرفتن مجوز فعالیت بانکی از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران اقدام کرد و به‌عنوان سومین بانک خصوصی ایران به رسمیت شناخته شد. طی این سال‌ها، بانک سامان با افزایش تقریباً ۸۰ برابری سرمایه اولیه‌اش، هدفی روشن را دنبال کرده است. این سرمایه در تاریخ ۱۲ مردادماه ۱۳۹۳، با افزایشی معادل ۱,۴۱۲ میلیارد ریال از ۶,۵۸۸ میلیارد ریال به ۸۰۰۰ میلیارد ریال افزایش پیدا کرد. در سال ۱۳۹۹ این رقم با رشد ۴۳,۸ درصدی به ۱۱,۵۰۰ میلیارد ریال افزایش نموده است. طی گزارش بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، بانک سامان هم‌اکنون مالک شبکه‌ای از ۱۳۶ شعب بانک، در سراسر ایران است.

بانکداری الکترونیک در سامان

در ایران بین سال‌های ۱۳۶۰ و ۱۳۷۰، فعالیت گسترده‌ای در جهت استفاده از سیستم‌های رایانه‌ای در بانک‌ها صورت گرفت. ولی به دلیل عدم تمرکز حساب‌ها و عدم ارتباط پیوسته، کارایی سیستم‌ها بسیار محدود و در حد نگهداری فایل حساب‌های هر شعبه و در نهایت ارسال اطلاعات مربوط به فعالیت‌های شعبه به مرکز برای استفاده‌های آماری و Back up بود؛ به عبارت دیگر رایانه‌ها نتوانستند باعث حذف دفاتر حسابداری و یا کاهش هزینه‌های واقعی پردازش اطلاعات گردند. به همین دلیل هنگامی که بانک‌های کشور اقدام به ارائه‌ی خدمات کارت‌های بانکی نمودند، مجبور شدند تا به‌طور کلی یک سیستم مجزا از سیستم بانکی موجود در کشور برای این کارت‌ها در نظر بگیرند. به‌طوری‌که حساب جدیدی برای کارت‌های بانکی تعریف نمودند که جدای از حساب جاری و یا پس‌انداز بانک‌ها بود. البته به دلیل اینکه این سیستم نیز می‌بایستی با سیستم سنتی بانکداری کشور مرتبط می‌گردید. این ارتباط از طریق صدور یک سری سند انجام گرفت. در حال حاضر از بارزترین خدمات بانکداری الکترونیک در ایران می‌توان به کارت‌های بانکی، سوئیفت و حساب جاری الکترونیک اشاره نمود. هرچند بانک‌های مختلف درصدد

ارائه خدمات دیگری نیز می‌باشند ولی همان‌طور که گفته شد به دلیل عدم وجود زیرساخت‌های موردنیاز برای خدمات الکترونیک، ارائه هرگونه خدمات جدیدی می‌بایستی از صفر آغاز گردد که این خود موجب طولانی شدن فرآیند مربوط به ارائه خدمات جدید می‌گردد. بانکداری الکترونیک باعث گردید تا بانک‌ها از قید زمان و مکان آزاد گردیده و خدمات خود را به‌صورت شبانه‌روزی و در ۷ روز هفته در اختیار مشتریان خود قرار دهند؛ به عبارت دیگر مشتریان مجبور نیستند تا در یک‌زمان محدودی از روز و در محل‌های خاصی به نام شعبه جهت انجام عملیات حاضر شوند. البته سیستم‌هایی همچون بانکداری خانگی از مزیت بیشتری برخوردارند. چرا که علاوه بر اینکه مشتری در هر زمان می‌تواند به حساب خود دسترسی داشته باشد. به‌صورت راحت و با امنیت کامل می‌تواند در خانه خود بنشیند و اقدام به خرید از فروشگاه‌های مختلف و یا دستور انتقال وجه از حساب خود به یک حساب دیگر را بدهد. بانکداری الکترونیک همچنین باعث گردیده تا بانک‌ها بتوانند به مشتریان خود خدماتی را ارائه نمایند که در گذشته امکان‌پذیر نبوده است. بدیهی است در صورت عدم استقبال مشتریان از سیستم‌های بانکداری الکترونیک ارائه اینگونه خدمات با شکست روبرو خواهد شد که در این رابطه می‌توان با حذف مزیت‌های بانکداری سنتی، بهبود کیفیت خدمات و در نهایت جلب اعتماد مردم راه را برای توسعه خدمات بانکداری الکترونیک هموار نمود. برای جلب اعتماد مردم تا جایی که امکان دارد می‌بایستی مواد حقوقی موردنیاز به‌صورت شفاف جایگاه مشتریان و بانک‌ها را در صورت بروز هرگونه مشکلی مشخص نماید. مزایای بانکداری الکترونیک را می‌توان از دو جنبه مشتریان و بانک‌ها موردتوجه قرار داد از دید مشتریان می‌توان به صرفه جویی در هزینه‌ها، صرفه جویی در زمان و دسترسی به کانال‌های متعدد برای انجام عملیات بانکی نام برد. از دید بانک‌ها می‌توان به ویژگی‌هایی چون ایجاد و افزایش شهرت بانک‌ها در ارائه نوآوری، حفظ مشتریان علی‌رغم تغییرات مکانی بانک‌ها، ایجاد فرصت برای جستجوی مشتریان جدید در بازارهای

است. در سال ۱۳۹۹، درآمد حاصل از سپرده‌گذاری در بازار بین‌بانکی با ۱۳،۵ درصد رشد نسبت به سال گذشته به ۴۷۲۱ میلیارد ریال رسیده است.

بانکداری بین‌الملل در سامان

یکی از اهداف بانک سامان، تسهیل فرآیندها، عملیات ارزی و تسریع در واردات کالا به کشور از جمله کالاهای اساسی و دارویی موردنیاز کشور در شرایط تحریم است. طبق گزارش‌های اخذشده از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران مبنی بر رتبه‌بندی بانک در واردات کالا و خدمات در پایان سال ۱۳۹۹ بانک سامان موفق به کسب رتبه نخست در سال ۱۳۹۹ در حوزه حواله‌های ارزی که سهم متناظر با آن برابر با ۱۳،۹۸ درصد از کل حجم عملیات ارزی در حوزه اشاره شده در سیستم بانکی کشور است، گردید که این امر نشان‌دهنده عملکرد مؤثر بانک در این حوزه است. لازم به ذکر است رتبه بانک در حوزه برات استادی در سال ۱۳۹۹ رتبه دوم است که سهم متناظر با آن برابر با ۱۴،۲۵ درصد از کل حجم عملیات ارزی در این حوزه در سیستم بانکی کشور است. بر مبنای اطلاعات استخراج‌شده از سامانه رفع تعهد ارزی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، درصد تعهدات ارزی ایفاء نشده این بانک در اوایل سال ۱۳۹۹، ۵،۳۳ درصد بوده است که تا پایان سال ۱۳۹۹ با ۲،۰۹ درصد کاهش به ۳،۲۴ درصد رسیده است.

مسئولیت اجتماعی بانک سامان

بانک سامان در سال ۱۳۹۹ همانند سال‌های گذشته امور خیریه را در زمینه‌های آموزشی، حمایتی و درمان انجام داده است که برخی از آن‌ها عبارت‌اند از خیریه آراسته، خیریه بنیاد کودک، موسسه خیریه بهنام دهش پور، موسسه خیریه زنجیره امید، یونیسف، پروژه احداث مرکز فوریت‌های پزشکی شهرستان سرپل ذهاب استان کرمانشاه، مدرسه شش کلاسه در روستای قوشجان‌آباد شهرستان آق‌قلا استان گلستان، بیمارستان بازرگان و بیمارستان لقمان است.

سخن آخر

راه‌اندازی هر سازمان با حفظ اصول حرفه‌ای و برابر با استانداردهای دنیا که در شان نام ایرانی بوده و نشان از کار آزمودگی مدیران آن سازمان باشد مستلزم سرمایه‌گذاری و صبوری بسیار بوده و اثرات بلندمدت آن به مراتب بیشتر از سودهای مقطعی و کوتاه‌مدت خواهد بود. طرح گسترش خدمات نوین بانک سامان با ارائه خدماتی از قبیل تلفن‌بانک، همراه بانک، اینترنت بانک، ایجاد مرکز پاسخگویی به سؤالات مشتریان، شعبه بانکداری مدرن و قراردادن دستگاه‌های پایانه فروش در مراکز معتبر در سطح ایران و چندین خدمت الکترونیکی دیگر به دنبال اهداف متعالی همچون کاهش بار ترافیکی، سهولت در جابجایی و نقل و انتقال نقدینگی و خرید آسان و مطمئن در مراکز مورد تأیید بانک است که این اهداف تنها برپایه مشتری‌مداری و افزایش جلب رضایت مشتریان بانک پایه‌ریزی شده است. از آنجاکه صنعت بانکداری از جمله صنایع مهم و مطرح دنیاست و گسترش روزافزون دانش بشری در زمینه علوم الکترونیکی سبب شده است که این صنعت نیز از این دانش بهره‌فراوان داشته باشد.

هدف، گسترش محدوده جغرافیایی فعالیت و برقراری شرایط رقابت کامل را نام برد. براساس تحقیقات مؤسسه Data Monitor مهم‌ترین مزایای بانکداری الکترونیک عبارت‌اند از: تمرکز بر کانال‌های توزیع جدید، ارائه خدمات اصلاح شده به مشتریان و استفاده از راهبردهای تجارت الکترونیک. البته مزایای بانکداری الکترونیک از دیدگاه‌های کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت نیز قابل بررسی است. رقابت یکسان، نگهداری و جذب مشتریان از جمله مزایای بانکداری الکترونیک در کوتاه‌مدت هستند. در میان‌مدت مزایای بانکداری الکترونیک عبارت‌اند از: یکپارچه‌سازی کانال‌های مختلف، مدیریت اطلاعات، گسترده‌گی طیف مشتریان، هدایت مشتریان به‌سوی کانال‌های مناسب با ویژگی‌های مطلوب و کاهش هزینه‌ها. کاهش هزینه پردازش معاملات، ارائه خدمات به مشتریان بازار هدف و ایجاد درآمد نیز از جمله مزایای بلندمدت بانکداری الکترونیک هستند.

شهرت بانک سامان به واسطه ارائه خدمات متنوع بانکداری الکترونیکی است و این بانک اولین دارنده اینترنت بانک در ایران است. بانک سامان به‌عنوان اولین بانک الکترونیکی ایران در سال ۱۳۸۱ اولین اینترنت بانک در ایران را با امکان انتقال وجه راه‌اندازی کرد و توانست گواهینامه Secure socket layer (SSL) را که استاندارد جهانی در زمینه تأمین امنیت ارتباطات اینترنتی است اخذ نماید. راه‌اندازی خدمات پرداخت الکترونیک برای اولین بار در کشور از طریق اینترنت برای مبالغ خرد و کلان از دیگر خدمات منحصر به فرد این بانک است. همچنین بانک سامان همگام با پیشرفت‌های جهانی و در سطح استانداردهای بین‌المللی جدیدترین سرویس‌های بانکی را نظیر صدور کارت‌های اعتباری و خدمات پرداخت الکترونیک در سطح خرد و کلان جهت ورود به فصل جدیدی از بازارهای تجاری پیش روی مردم و تجار قرار داده است؛ که این مهم برای اولین بار در کشور و سرمایه‌گذاری مستقیم این بانک شکل گرفته است. برخی از سرویس‌های ویژه بانک سامان در کنار انواع خدمات ارزی، افتتاح انواع سپرده‌های بانکی کوتاه‌مدت و بلندمدت، حساب اندوخته، ارائه تسهیلات در بخش‌های صنعتی و تولیدی، مسکن، خودرو و خرید لوازم مصرفی ارائه خدمات ویژه اعتبار در حساب قرض‌الحسنه جاری و حساب‌های پشتیبان برای حساب قرض‌الحسنه جاری است. بانک سامان در حال حاضر بازوی اجرایی دولت در زمینه تحقق دولت الکترونیک بوده و توانسته به‌عنوان اولین بانک کشور در زمینه خدمات پرداخت اینترنتی گام بردارد. در پایان سال ۱۳۹۹ این بانک دارای ۱،۵۹۷،۱۲ کاربر فعال خدمت نت بانک، ۳۰۶،۴۳۷ کاربر فعال تلفن بانک و ۲۱۳،۸۶۴ کاربر فعال همراه بانک موبایل است. همچنین تا پایان سال ۱۳۹۹ این بانک دارای ۱۸۶۲ دستگاه خودپرداز، خوددریافت و خودگردان در سطح کشور است.

منابع و مصارف در سامان

در سال ۱۳۹۹، دارایی تحت مدیریت بالغ بر ۷۸،۰۰۰ میلیارد ریال بوده است. از ۳۷،۰۵۶،۲۹۶ میلیارد ریال سپرده‌های نزد بانک‌ها، ۱،۹۲ درصد یعنی معادل ۷۱۱،۴۹۲ میلیارد ریال آن نزد این بانک توسط مردم سپرده‌گذاری شده است و از ۲۷،۰۲۸،۵۶۰ میلیارد ریال تسهیلات پرداختی سیستم بانکی کشور به مردم، سهم بانک سامان ۱،۵۳ درصد یعنی معادل ۴۱۲،۶۸۶ میلیارد ریال پرداخت تسهیلات به مردم بوده

بانک سامان
Saman Bank



گفتگو با همکاران شعبه قصر دشت شیراز:

طبع شاعرانه، مدیریت مشارکتی و باقی قضایا

و صاحب یک دختر به نام رها است و این روزها با مدرک کارشناسی مدیریت امور بانکی و کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی در بانک سامان خدمت می‌کند.

سرآغاز پرسش و پاسخ ما با رئیس شعبه قصردشت، اطلاع از آخرین وضعیت این شعبه است. نظری در این خصوص می‌گوید: شعبه قصردشت در سال ۸۶ به‌عنوان دومین شعبه در شهر شیراز افتتاح شد. به خاطر وضعیت محل و اینکه این شعبه در یک منطقه مسکونی قرار دارد، بیشتر مشتریان شعبه از تمکن مالی خوبی برخوردار هستند و همین موضوع باعث شده که شعبه قصردشت از نظر تعداد مشتریان خاص و ویژه بیشترین سهم را در سرپرستی استان‌های جنوبی دارا باشد.

وی همچنین ادامه می‌دهد: نکته مهم در خصوص نحوه عملکرد شعبه ما این است که ما در ابتدای هر سال اهدافی که از سوی مدیریت بانکداری خرد ارسال می‌شود را به‌صورت شفاف با همکاران مطرح می‌کنیم و به‌صورت فردی بین ایشان تقسیم می‌کنیم، ولی به‌صورت گروهی می‌کوشیم تا به اهداف تعیین شده دست پیدا کنیم که به عبارت بهتر تلاش کردیم تا مدیریت در شعبه به‌صورت مشارکتی است.

رئیس شعبه قصردشت سپس در خصوص میزان موفقیت طرح مهاجرت در این شعبه عنوان کرد: خوشبختانه تلاش‌های ما در خصوص موضوع مهاجرت مؤثر بوده و با توجه به اینکه مشتریان ما در این منطقه جزو طبقات بالای جامعه هستند و همچنین شیوع بیماری کرونا، توانستیم تعداد زیادی از مشتریان خود را به سمت درگاه‌های الکترونیک سوق دهیم و میزان مراجعات به شعبه را کمتر کنیم.

نظری همچنین ادامه داد: علی‌رغم وجود پست‌های شغلی مختلف در شعبه ما، تمامی همکاران با یکدیگر همراه هستند و حتی اگر مشتری به باجه‌ای غیرتخصصی نیز مراجعه کند همکاران نهایت تلاش خود را انجام می‌دهند تا بهترین خدمات را به مشتریان ارائه کنند.

رئیس شعبه قصردشت همچنین به راه‌اندازی مرکز خدمات شهرستان مرودشت در اواخر سال ۹۹ اشاره کرد و به تمجید از همکار فعال در این مرکز پرداخت و گفت: آقای حمید شهباززاده از همکاران خوش فکر و با شخصیت ما هستند که در این مرکز مشغول به کار هستند.

نظری همچنین به تلاش‌های اعضای تیم خود در شعبه قصردشت اشاره کرد و ادامه داد: در اینجا شایسته است از کلیه همکاران شعبه که تلاش بسیاری جهت موفقیت شعبه انجام داده‌اند و همچنین از همکارانی که در سایر شعب شیراز مشغول به فعالیت هستند و اینجانب افتخار همکاری با آن‌ها را داشته‌ام و همیشه یارو یاور این جانب بوده‌اند تشکر ویژه‌ای را داشته باشم.

شیفته بانک سامان شدم

اصغر یاری معاون شعبه قصردشت هم که مدرک کارشناسی اقتصاد دارد، در این گفتگو به ماجرای پیوستن خود به بانک سامان اشاره کرد و گفت: بعد از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه شهید بهشتی تهران در رشته اقتصاد با دیدن تابلو زیبای بانک سامان شعبه مرکزی و آفریقا شیفته این بانک شدم و همین باعث شد که در سال ۸۳ در آزمون بانک شرکت کنم و در نهایت به استخدام بانک سامان درآمدم.

وی ادامه داد: به مدت یک ماه و نیم در شعبه پاسداران دوره کارآموزی‌ام را گذارندم و هم‌زمان با افتتاح شعبه شیراز به این شعبه آمدم و کار خود را شروع کردم و طی مدت کار خود در شعبه شیراز، جام جم و معالی‌آباد فعالیت کردم و تجربه‌های گران‌سنگی به دست آوردم.



نام شیراز که می‌آید همه به یاد عطر نارنج و بهارنارنج می‌افتند. به یاد لسان‌الغیب حافظ، سعدی، عرفای شوریده‌حالی همچون مشتاق علی‌شاه، اماکن تاریخی مثل تخت جمشید، ارگ کریمخانی، مسجد نصیرالملک و باغ ارم... اما برای ما تمامی این یادآوری‌های نیک، توأم شده با روی خوش و گشاده مردم شیراز و همکاران دوست‌داشتنی سامانی در این شهر... تمامی این دلایل کافی بود تا در این شماره از نشریه سامان به سراغ همکاران یکی از شعب چهارگانه سامان در شهر شیراز برویم.

درست در قلب قصردشت یکی از قدیمی‌ترین محله‌های شیراز و در حاشیه باغ‌های سرسبز این محله که حالا فقط بخش‌هایی از آن باقی مانده و در کنار یکی از مجتمع‌های تجاری که به‌جای این باغ‌ها سبز شده، شعبه قصردشت بانک سامان خودنمایی می‌کند. شعبه‌ای که همکاران خوش اخلاق و خنده روی آن با آغوش باز پیشنهاد انجام یک گفتگوی دوستانه را می‌پذیرند و به گفتگو با نشریه سامان می‌نشینند.

شعبه‌ای با مشتریان خاص

آغازکننده این گفتگوی دوستانه، مهرزاد نظری رئیس شعبه قصردشت است. کسی که از سال ۸۴ و با مشاهده آگهی استخدام بانک سامان در روزنامه جام‌جم تصمیم می‌گیرد تا در آزمون ورودی شرکت کند و سپس موفق می‌شود به استخدام بانک سامان درآید. او متولد سال ۱۳۵۶ متأهل

معاون شعبه قصدشست همچنین اضافه کرد: خدا را شکر می‌کنم که در مدت خدمتم، همواره با همکاران خوب و خوش برخوردی کار کردم و اکنون نیز با همکاران پرنرژژی در شعبه قصدشست مشغول به کار هستم.

شروعی گرم و دلپذیر با همکاران

فتانه عظیمی کاربر عملیات شعبه قصدشست شیراز هم از آن دست همکارانی است که برخوردی دل‌نشین و درعین‌حال دقیق با مشتریان دارد. این همکار هم کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی گرایش بازاریابی دارد و از سال ۱۳۸۶ به استخدام بانک سامان در آمده و به گفته خودش در اکثر قسمت‌های بانک از جمله صندوق، ارز، کالر، اعتبارات، وصول مطالبات و کارشناس مالی و اعتباری



سرپرستی فعالیت داشته است.

عظیمی در تشریح یک روز کاری خود لحنی شاعرانه به کار می‌گیرد و به ما می‌گوید: شروعی گرم و دلپذیر با همکاران خوبم و بعد از آن خدمت‌رسانی به مشتریان محترم و تلاش برای برخورد مؤثر با چالش‌های کاری که در طول روز با آن‌ها مواجه می‌شویم و در نهایت سپردن میز کارم به سکوت شب برای شروعی دوباره و پرنرژژی.

وی همچنین در خصوص احساس خود به برند سامان نیز عنوان می‌کند: احساس من به بانک سامان در ابتدا عرق سازمانی به‌عنوان مؤسسه‌ای که به‌وسیله آن امرارمعاش می‌کنم و همچنین جایگاه اجتماعی که به سبب آن کسب کرده‌ام. همچنین احساس غرور می‌کنم از اینکه کارمند سازمانی هستم که به لحاظ محبوبیت در بین اقشار مردم جامعه از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است.

این کاربر عملیات همچنین در خصوص نحوه تعامل خود با مشتریان هم می‌گوید: سعی می‌کنم در تعامل با مشتریان نهایت احترام را داشته باشم و حس خوب را به آن‌ها منتقل کنم تا مشتریان در مراجعات بعدی با راحتی خیال از اینکه با آن‌ها برخورد مناسبی خواهد شد به شعبه مراجعه کنند؛ زیرا از دیدگاه من حتی اگر کار مشتریان به هر دلیل و پس از تلاش‌های مکرر انجام نشود، برخورد مناسب با ایشان باعث می‌شود رضایت از شعبه خارج شوند.

او درباره تعامل با همکاران نیز عنوان می‌کند: با توجه به اینکه زمان مفید زیادی از شبانه‌روز را در محیط کار سپری می‌کنیم، تعامل خوب با همکاران قبل از هر چیز به شادابی خودمان کمک خواهد کرد و این اصل را همیشه در ذهن خود داشته‌ام. در نتیجه سعی می‌کنم نسبت به برقراری حس دوستانه با همکاران اقدام کرده و نهایت همکاری را با هم‌تیمی‌های خود به‌خصوص مسئولین شعبه را داشته باشم. در مجموع معتقدم که قدم گذاشتن در راهی که مسئولین شعبه صلاح می‌بینند قطعاً به موفقیت شعبه می‌انجامد.

عظیمی در خصوص چالش‌های خود در شعبه هم به ما گفت: از آنجاکه بانک یک مؤسسه انتفاعی است، بزرگ‌ترین چالش ما در شعبه از نظر این‌جانب جذب مشتریان هدف است که به سودآوری بانک کمک کند. بعد از آن توجیه مشتریانی که درخواست‌های غیرمنطقی و خارج از قوانین ابلاغ‌شده دارند از چالش‌های ما در شعبه است.

وی به برنامه خود برای آینده کاری نیز می‌گوید: تمرکز بر روی بازاریابی‌های مؤثر و معرفی صحیح محصولات بانک به مشتریان هدف و

طرح ایده‌های نو جزو مهم‌ترین برنامه‌های کاری من است. او در پایان گفتگوی خود نیز به تقدیر از کسانی پرداخت که در ارتقای دانش بانکی‌اش تأثیرگذار بودند و گفت: جا دارد تشکر ویژه کنم از جناب آقای نظری رئیس شعبه که از بدو استخدام مفیدترین دانش‌های بانکی را در اختیار ما قرار داده‌اند و علیرغم اینکه همکاری من با ایشان کوتاه‌تر از بقیه رؤسا بوده ولی بیشترین مشورت‌های بانکی را با ایشان داشته‌ام و همیشه با روی باز برخورد کرده‌اند و با رفتار مثبتی که از خود نشان داده‌اند فضای بسیار صمیمی را در شعبه ایجاد کرده که باعث شده شروع روز کاری ما با حس خوب باشد.

ساعات خوبی که با همکاران سپری می‌شود

ابراهیم رحمانی، کاربر عملیات شعبه قصدشست هم از سابقه خود می‌گوید: تقریباً ۱۰ سال سابقه در بانک سامان دارم و با مدرک تحصیلی لیسانس مدیریت بازرگانی به این بانک پیوستم.



وی در خصوص نحوه گذران روزهای کاری خود هم عنوان می‌کند: هرچند تکرار مکررات خسته‌کننده است اما با وجود همکاران خوب و صمیمی، ساعات کاری را به‌خوبی پشت سر می‌گذارم. در مجموع همیشه از اینکه در بانک سامان مشغول به کار هستم احساس مثبت و خوبی دارم و این مهم در صورت تعریف و تمجید مشتری از بانک سامان صدچندان می‌شود. این کاربر عملیات در خصوص نحوه تعامل خود با مشتریان و همکاران هم می‌گوید: با معاشرتی دوستانه و عامیانه که بین خودم و مشتری وجود دارد، مشتری به راحتی خواسته‌اش را بیان می‌کند و سعی من بر جذب مشتری به مشتری وفادار و ارائه همه ظرفیت‌های بانک سامان به مشتری است.

وی در خصوص نحوه تعامل با همکاران خود نیز عنوان می‌کند: به دلیل اینکه همیشه تمامی همکاران به من لطف داشته‌اند، روابط صمیمی و دوستانه‌ای با همگی آن‌ها داشته‌ام. علاوه بر این، با وجود رئیس شعبه خوبی مانند آقای نظری مشکلات محدود و همه‌چیز خوب پیش می‌رود. در کنار آن دوستی و آشنایی با همکاران خوب و مثال‌زدنی به‌ویژه آقای مصطفی رحیمی و مسعود نیکبخت هم لحظات خوبی را برای من در شعبه خلق می‌کند.

وی در پایان پیشنهاد می‌دهد که بانک سامان به برنامه‌های غیررسمی و غیرسازمانی بیشتر اهمیت می‌داد و بسترسازی لازم برای تشکیل گروه‌هایی مثل گروه کوهنوردی را انجام دهد.

با احترام در کنار هم

منصوره نظری هم از همکاران خوب شعبه قصدشست است که در معرفی خود می‌گوید: متولد ۱۳۶۶ و متأهل هستم. از سال ۱۳۹۰ با مدرک کارشناسی علوم تجربی به سمت مسئول دفتر سرپرستی جنوب و جنوب غرب شروع به کار کردم و با کسب تجربه در زمینه‌های مختلف کاری ستاد و با ورود به عرصه کار شروع خوبی برایم رقم خورد و پس از حضور ۱۰ سال کار در ستاد کنار



مانند یک خانواده هستیم

یکی دیگر از کاربران فروش شعبه قصر دشت مسعود نیکبخت است. او متولد سال ۱۳۶۵ و حدود ۱۰ سال است که به مجموعه بانک سامان ملحق شده است. وی می‌گوید: هر روز با توکل به خدا و تلاش در جهت خدمت‌رسانی به مشتریان محترم کار خود را شروع می‌کنم و از همان بدو استخدام احساس خرسندی و عرق به سازمان را با خود به همراه دارم.



نیکبخت سپس ادامه می‌دهد: تعامل با همکاران و مسئولین شعب به‌صورت دوستانه و در فضایی صمیمی است، به‌نحوی که حس یک خانواده را در کنار هم داریم و با کمک یکدیگر در جهت تحقق اهداف بانک تلاش می‌کنیم.

این کاربر فروش مهم‌ترین چالش خود در بانک سامان را رسیدن بانک به اهداف حداکثری جهت جذب منابع و مصارف بانک و سعی در وفاداری مشتریان به‌نحوی که خارج از محیط بانک نیز مبلغ بانک سامان باشند می‌داند و ادامه می‌دهد: تلاش در جهت جذب مشتریان بالقوه و برتر و ارائه بهتر محصولات بانک به مشتریان از برنامه‌های همیشگی من است.

وی شیرین‌ترین خاطره خود را دریافت لوح سپاس به‌عنوان بانکدار برتر فروش از شیرین‌ترین خاطرات خود در بانک سامان می‌داند.

روزی که خاطره شد

حمیدرضا شهباززاده مسئول باجه ورود و خروج نیز از کسانی است که اگرچه در کیلومترها با شعبه قصر دشت فاصله دارد اما برای موفقیت بانک دوشادوش سایر همکاران خود گام برمی‌دارد. وی در خصوص سابقه خود در بانک سامان می‌گوید: از سال ۸۹ وارد بانک شدم و اوایل به‌عنوان بانکدار ریال مشغول به فعالیت بودم و مدتی به‌عنوان متصدی خودپردازها کار کردم. سپس بانکدار اعتباری



و بعد مسئول وصول مطالبات سرپرستی بوم و هم‌اکنون نیز به‌عنوان مسئول باجه ورود و خروج در حال خدمت هستم.

وی سپس ادامه می‌دهد: از بودن در بانک احساس خوبی دارم چراکه در این سال‌ها تجربیات خوبی کسب کردم و اتفاقات خوبی برایم رقم خورده است.

شهباززاده در خصوص نحوه تعامل خود با مشتریان نیز می‌گوید: در خصوص ارتباطات با مشتریان باید بگویم به دلیل اینکه وقتی خودم به جایی مراجعه می‌کنم و کارم را درست انجام می‌دهند، احساس ارزشمند بودن به من القا می‌شود، از این رو می‌کوشم این احساس را درون مشتری به وجود بیاورم و کار مشتری را درست انجام دهم.

او در خصوص نحوه تعامل با همکاران نیز گفت: سعی کردم در این سال‌ها روابطم با همکاران دوستانه و با حسن نیت باشد و تلاشم این بوده که حال کسی را بد نکنم و احساس بدی به همکارم انتقال ندهم؛ زیرا کار ما به‌اندازه کافی سخت و پرفشار هست و از این که من هم بخوام فشار اضافه، کاری و روانی به همکارم وارد کنم، احساس خوبی

همکاران سال ۱۴۰۰ پس از ارتقا شغلی به متصدی امور بانکی به شعبه قصر دشت شیراز آمدم و هم‌اکنون با شغل بانکدار عملیات مشغول به فعالیت کنار همکاران گرامی هستم.

وی در خصوص عملکرد یک روز کاری خود نیز عنوان کرد: با شروع هرروز کنار مشتریان و همکاران عزیز به کار می‌پردازم و اموری که مربوط به سمت بانکدار عملیات است را انجام می‌دهم و با دیدن مشتریان و البته برخی مشتریان خوش‌رو روز خود را با انرژی مضاعف شروع می‌کنم.

نظری ادامه داد: به دلیل شروع و وارد شدن به عرصه کار بعد از تحصیل در بانک سامان واقعاً خوشحالم که در چنین مجموعه قوی و موفقی فعال هستیم و به خاطر وجه خوبی که در جامعه به‌عنوان نقش کارمند دارم، خوشحالم.

همیشه سعی و تلاش کردم با کمال احترام و خوش‌رویی با مشتریان صحبت کنم و از لحاظ کاری بتوانم به مشتریان کمک و راهنمایی کنم. روابط دوستانه و در کمال احترام در کنار مسئول محترم شعبه به‌عنوان راهنما و سایر همکاران عزیز کار می‌کنم.

حسی همانند روزهای نخست استخدام

سپیده زاهدی کاربر فروش تخصصی شعبه قصر دشت هم در گفتگویی با خبرنگار ما از سابقه خود در بانک سامان چنین می‌گوید: من متولد سال ۱۳۵۸ و دارای مدرک لیسانس اقتصاد از دانشگاه شیراز هستم که مرداد ماه ۱۳۸۳ به استخدام بانک سامان درآمدم و در شعبه شیراز مشغول به کار شدم. از سال ۱۳۹۱ تا سال ۱۳۹۷ هم سمت معاونت شعبه را بر عهده داشتم و از سال ۱۳۹۷ با سمت بانکدار اعتباری و سپس فروش تخصصی به شعبه قصر دشت منتقل شدم.

وی در تشریح عملکرد خود در شعبه، گفت: از ساعات شروع به کار بانک در بخش تسهیلات مراجعه‌کنندگان را پذیرش می‌کنم و نهایت تلاش خود را به کار می‌بندم که در سریع‌ترین زمان در چارچوب قوانین بانک پرداخت تسهیلات داشته باشیم اما یکی از مشکلات این است که با توجه به شرایط بد اقتصادی و نیاز مشتریان به تسهیلات و با توجه به اینکه بایستی در چارچوب قوانین و ضوابط بانک پرداخت تسهیلات صورت گیرد، با بعضی تنش‌ها و عدم رضایت مشتریان همراه می‌شویم.

وی در خصوص احساس خود به کار در بانک سامان نیز گفت: احساس من همان احساس روزهای آغازین استخدامی است همراه با پختگی.

به دنبال بهبود روابط با همکاران

حمیده ابراهیمی از دیگر همکاران شعبه قصر دشت از سال ۸۶ با لیسانس حسابداری به استخدام بانک سامان درآمده است. او نیز به خبرنگار ما می‌گوید: از ساعات شروع به کار در این بخش مراجعه‌کنندگان زیادی حضور دارند که سعی می‌کنم به بهترین نحو و با حداقل زمان ممکن و با بالاترین کیفیت به مشتریان خدمات ارائه دهم و سعی در جذب مشتریان جدید را دارم. همچنین چون بیشترین ساعات کاری خود را در بانک می‌گذرانم سعی در بهبود روابط با همکاران و مسئولین را دارم.

وی ادامه می‌دهد که اگرچه به علت مشغله زیاد کار بانک سخت است ولی تلاش خود را در کنترل کارها می‌کنم و دوست دارم که روزبه‌روز شاهد پیشرفت بیشتر بانک باشم و افتخار می‌کنم به اینکه در بانک خوش‌نامی مثل بانک سامان کار می‌کنم.

می‌آید) و گاهی یا بهتر است بگویم اغلب با استرس و فشار کاری بالا می‌گذرد ولی در نهایت آنچه اهمیت دارد این است که در تمام اوقات به بهترین نحو امور محوله را انجام می‌دهیم. در مجموع به نظر بنده احساس تعلق خاطر عمیق‌ترین حسی است که هرکسی می‌تواند نسبت به سازمان خود داشته باشد.

وی در خصوص تعامل خود با مشتریان نیز می‌گوید: خوشبختانه بانک سامان مشتریان بسیار فهیمی دارد که امیدوارم با تلاش همکاران بر تعداد آن‌ها افزوده شود، مشتریانی که همانند دوست و همراه همکاران بوده و انگیزه ما برای تلاش مضاعف هستند.

خاکسار درباره تعامل و روابط با همکاران نیز عنوان کرد: درک این موضوع که همکاران ما خانواده دوم ما هستند سخت نیست و در صورتی که فضای شعبه دوستانه باشد کار کردن بسیار سخت خواهد بود، ولی خوشبختانه به لطف مسئولین شعبه جناب آقای نظری و جناب آقای یاری این امر در شعبه ما میسر شده و فضای شعبه دوستانه، همراه با صمیمیت است؛ من نیز همانند بسیاری از همکارانم خواهر و برادرهایی دارم که می‌توانم با آن‌ها درد دل کنم و از بودنشان خرسندم.

این کاربر فروش تخصصی در خصوص مهم‌ترین چالش کاری خود نیز گفت: با توجه به اینکه تخصیص منابع (مصارف) نیازمند دقت و کنترل‌های بیشتری است، به نظر بنده مجال بیشتر جهت شناخت بهتر مشتریان از مهم‌ترین چالش‌های کاری من است، ولی گاهی در راستای رسیدن به اهداف تعیین‌شده این امر میسر نمی‌شود و در نتیجه این اتفاق ریسک کاری را افزایش می‌دهد، هرچند که با انواع استعلام‌ها و اعتبار سنجی‌ها این مشکل تا حدود زیادی برطرف شده است.

ندارم. خوشبختانه با مسئول شعبه هم رابطه خوبی دارم چون خود ایشان فرد بسیار خوبی است و انسانیت اولویت اولش هست.

وی به شیرین‌ترین خاطره خود در بانک نیز اشاره می‌کند و می‌گوید: یکی از بهترین خاطراتی که در بانک دارم این هست که در سال‌های اول کار، روزی بعد از پایان کار مبلغ ۹۰۰ هزار تومان کسری صندوق آوردم و خاطرم هست که شرایط مالی خوبی نداشتم و جبران این مبلغ برایم خیلی سخت بود. آن روز خیلی حال بدی داشتم که یکی از همکاران متوجه شده بود و بدون اطلاع من با بقیه همکاران بخش زیادی از آن مبلغ را جمع کرده بودند تا کسری صندوق من را جبران کنند. از آنجا بود که من متوجه شدم ما یک خانواده هستیم و سعی کردم مثل اعضای خانواده‌ام به همکارانم نگاه کنم. همان‌طور که یک خانواده در شرایط بد می‌تواند روی هم حساب کنند ما هم می‌توانیم روی هم حساب کنیم.

مشتریان، انگیزه تلاش مضاعف

در نهایت پایان‌بخش این گپ و گفت لذت‌بخش با همکاران خونگرم شعبه قصردشت، هم‌کلامی با خانم الهه خاکسار همکار فروش تخصصی این شعبه بود. خانم خاکسار از مهرماه سال ۱۳۸۶ وارد بانک سامان شده و می‌گوید که سامان سبب وصلت با همسرش شده است. همسری که هم‌اکنون معاون شعبه شیراز بانک سامان است.

خاکسار در پست‌های مختلفی از جمله ریاست دایره تسهیلات، ریاست دایره صندوق و در نهایت نیز به‌عنوان بانکدار فروش تخصصی مشغول به کار بوده است.

وی در خصوص کارکرد خود در بانک سامان می‌گوید: قطعاً همه روزهای کاری یکسان نیست گاهی روزها با آرامش (که واقعاً کمتر پیش



بانک سامان در مسیر رشد

اسعید رشیدی |

در حال حاضر شرایط کلی اقتصاد ایران، عملکرد سیستم بانکی کشور را تحت الشعاع قرار داده و نهادها و مقررات حاکم بر کشور دسترسی سیستم بانکی به برخی ابزارهای سیاستی را محدود می‌کند. مدیریت بانک‌ها زیر سایه تصمیمات ناکارآمد در پیشبرد اهداف خود اگرچه با سختی‌های فراوانی روبه‌رو شده‌اند، اما مدیران با به‌روزرسانی ابزارها و بهبود بهره‌وری خدمات، همواره در جهت ارتقای عملکرد بانک‌ها کوشیده‌اند.

پولشویی را با استفاده از مشاوران بین‌المللی، اجرایی و فعالیت‌های خود را با استانداردهای جهانی مطابقت ببخشند. این اتفاق منجر به این شده تا بانک‌های خارجی تمایل زیادی برای همکاری با بانک سامان داشته باشند و از این طریق راهی برای گذار از تحریم‌ها گشوده شود. بانک سامان در حال حاضر به عنوان بانک عامل کانال مالی سوئیس در حوزه بشردوستانه فعالیت می‌کند.

علاوه بر این، این بانک از نظر حجم عملیات ارزی، با حدود ۶ میلیارد دلار تراکنش، رتبه یک را در خصوص حواله‌ها و بروات به خود اختصاص داده و با دراختیار داشتن صرافی‌های متعدد و ایجاد راه‌های گوناگون برای تسهیل هر چه بیشتر مبادلات بین‌المللی سهم قابل توجهی در تامین نهاده‌ها و ماشین‌آلات مورد نیاز در بخش تولید ایفا کرده است. در کنار این اقدامات، این بانک توانسته با افزایش ارائه خدمات روی درگاه‌های اینترنتی درمقابل بحران کرونا به خوبی عمل کند و با فراهم آوردن بستری مناسب برای مشتریان خود و مشارکت در پروژه‌های سرمایه‌گذاری جدید این تهدید را به فرصت تبدیل کند و در سال ۱۳۹۹ به عنوان محبوب‌ترین بانک ایران با رای مردمی انتخاب شود.

بانک سامان به دنبال افزایش سرمایه

در سال ۱۴۰۰، مدیران این بانک امیدوارند با اخذ مجوزها و فراهم شدن شرایط، بار دیگر افزایش سرمایه را از محل سود انباشته ۸ هزار میلیارد ریالی، آورده نقدی ۸ هزار میلیارد ریالی و تجدیدارزیایی دارای‌های ۲۴ هزار میلیارد ریالی انجام دهند که در صورت تحقق رشد معادل ۳۴۷ درصدی، سرمایه این بانک از ۱۱۵۰۰ میلیارد ریال به ۵۱۵۰۰ میلیارد ریال خواهد رسید. همچنین با توجه به عملکرد مناسب مدیریتی و ارائه صورت‌های مالی مناسب در چند

بانک سامان در مسیر رشد

در شرایط تورمی، بانک‌ها مانند سایر بخش‌ها در کشور با افزایش هزینه‌ها روبه‌رو هستند، اما به دلیل وجود نرخ دستمزد معین و نرخ سود ثابت در تسهیلات، توانسته‌اند درآمدهای خود را افزایش دهند. از طرفی شیوع پاندمی کرونا و تعطیلی کسب‌وکارها باعث شد میل به سرمایه‌گذاری کاهش یابد، آن هم در شرایطی که محدود شدن بانک‌ها برای شرکت در فرصت‌های سرمایه‌گذاری و نبود بازار جذاب در مقابل سپرده‌های بانکی، دست بانک‌ها را برای فعالیت گسترده بسته است. با وجود تمامی این شرایط و محدودیت‌ها، اما بانک سامان توانسته در تمامی این سال‌ها عملکرد مناسبی از خود نشان دهد و عملکرد رو به رشد خود را تداوم ببخشد.

ارائه خدمات ارزنده در قالب بانکداری شرکتی

بانک سامان در دهه نخست فعالیت خود، با سرمایه‌گذاری‌های کلان در عرصه خدمات بانکداری الکترونیک توانست نقشی مهم در توسعه فرهنگ بانکداری الکترونیک ایران ایفا کند. ارائه نخستین خدمات اینترنت بانک در سال ۱۳۸۱ و راه‌اندازی خدمات انتقال وجه آنلاین در ایران از جمله پیشگامی‌های سامان در این دوره بود، اما دهه دوم فعالیت بانک سامان با تغییر استراتژی بانک و گذار از رویکرد خدمات‌محوری به رویکرد مشتری‌مداری همگام شد. در این ساختار جدید برای پاسخگویی بهتر به گروه‌های مختلف مشتریان، استراتژی و فرآیندهای عملیاتی در دو سطح خرد و کلان تعریف شد. با توجه به همین رویکرد هم در حال حاضر این بانک خدمات ارزنده‌ای را در قالب بانکداری شرکتی به گروه‌های مختلف از جمله صنایع دارویی، پتروشیمی، غذایی، سلولزی و فلزات اساسی ارائه می‌کند. این بانک توانسته استانداردهای لازم در حوزه تطبیق و مبارزه با



سال اخیر، انتقال معاملات این بانک به بازار اول بورس اوراق بهادار، پیش‌بینی شده است. این بانک به‌رغم کاهش درآمدهای ناشی از سرمایه‌گذاری‌ها که بخش عمده آن به شرایط خاص بازار سهام در سال ۱۳۹۹ مربوط می‌شود، توانسته به ازای هر سهم ۲۵۶ ریال سود شناسایی کند که در مقایسه با سال مالی گذشته، (۲۶۹ ریال) عملکرد مناسبی را نشان می‌دهد. طبق آخرین گزارش‌های منتشرشده این بانک در سه ماه منتهی به ۲۹ تیر ۱۴۰۰، توانست سود ۲۵۵ ریالی را محقق کند که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۷۲ ریال رشد داشته است.

برخورداری از سبد دارایی حرفه‌ای

یکی از جنبه‌های مثبت بانک سامان برخورداری از یک سبد دارایی حرفه‌ای و ارزشمند است. این بانک در طول فعالیت خود همواره با رویکردی مناسب اقدام به سرمایه‌گذاری کرده که این مهم باعث به حداقل رسیدن دارایی‌های مسموم در سبد دارایی آن شده است. در ادامه به معرفی برخی شرکت‌های زیرمجموعه این بانک می‌پردازیم.

شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش (سپ)، با هدف ارائه راهکارهای نوین پرداخت الکترونیک و با تمرکز بر دو حوزه خدمات کارت و ایجاد شبکه فراگیر پذیرندگان کارت در تیرماه سال ۱۳۸۲ آغاز به کار کرد. این شرکت موافقت اصولی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران را در سال ۱۳۸۳ و مجوز قطعی فعالیت خود را در مهرماه ۱۳۸۴ از سوی این مرجع دریافت کرد. سپ به عنوان یکی از بزرگ‌ترین و روبه‌رشدترین شرکت‌های گروه مالی سامان، در حال حاضر در رتبه ۲۳ در میان ۱۵۰ شرکت بزرگ ارائه‌دهنده خدمات پرداخت دنیا از دیدگاه نشریه معتبر نیلسون ریپورت ایستاده است. سپ در سال ۱۳۹۷ موفق شد ۱۰ درصد از سهام خود را در بازار بورس و اوراق بهادار تهران عرضه کند

که با استقبال چشم‌گیر فعالان بازار سرمایه روبه‌رو شد. شرکت بیمه سامان نیز برای ارائه خدمات بیمه‌های بازرگانی در رشته بیمه‌های اموال، مسوولیت و اشخاص با سرمایه ۲۰۰ میلیارد ریال، منقسم به ۲۰۰ میلیون سهم با ارزش اسمی یک‌هزار ریال دریافت و در تاریخ ۱۲ اسفند ۱۳۸۳ مجوز فعالیت خود را در رشته‌های زندگی، غیرزندگی و بیمه‌های اتکایی از بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران دریافت و به‌عنوان عضو گروه مالی سامان فعالیت خود را آغاز کرد. سرمایه فعلی شرکت طی ثبت افزایش سرمایه شرکت، مورخ ۲۶ اسفند ۱۳۹۹، به مبلغ ۲۰۵۵ میلیارد ریال افزایش یافت. این شرکت در خردادماه ۱۳۹۱ در فرابورس ایران عرضه شد. هم‌اکنون ارزش بازاری آن ۵۲۰۸۴ میلیارد ریال است و ارزش دفتری آن به ۱۱۶۳۵ میلیارد ریال می‌رسد. بانک سامان ۱۱/۶۳ درصد از این شرکت را به صورت مستقیم و ۱۶/۸۸ درصد را نیز از طریق شرکت‌های زیرمجموعه در اختیار دارد.

شرکت تامین سرمایه کاردان با سرمایه ۲ هزار میلیارد ریالی توسط دو بانک تجارت و سامان با سهم ۵۰ درصدی هر یک در بهمن‌ماه سال ۱۳۹۲ مجوز فعالیت خود را از سازمان بورس اوراق بهادار کسب کرده‌اند. این شرکت در حوزه تامین مالی خدماتی همچون پذیرش سهام در بورس و فرابورس، طراحی معاملات و ابزارهای معاملاتی، تأسیس صندوق زمین و ساختمان برای پروژه‌های ساختمانی، تأسیس صندوق سرمایه‌گذاری، پروژه محور برای پروژه‌های صنعتی و تأسیس صندوق‌های خصوصی برای تامین مالی خارج از بورس را ارائه می‌دهد.

در پایان سال ۱۳۹۹ بانک سامان ۳۲ درصد از سهام این شرکت را به صورت مستقیم و ۱۷/۵ درصد را از طریق شرکت‌های زیرمجموعه در اختیار دارد. این شرکت در این سال ۷۳۳۳ میلیارد ریال سود شناسایی کرده است.

منبع: دنیای اقتصاد



نحوه برخورد با مشتریان ناراضی

در مذاکره تلفنی



| راحله رحیمی |
| اداره فروش غیر حضوری |

به مشتری خوب گوش دهیم.
بدانیم با چه نوع مشتری صحبت می کنیم.
جملات مشتری را تکمیل نکنیم و سعی نکنیم فقط حرف خودمان را بزنیم.
رفتار فیزیکی در بیان ما تأثیر دارد مثلاً تأیید سر به نشانه تائید.
صحبت مشتری را قطع نکنیم.
هیچ وقت از مشتری نخواهیم که حرف های خود را تکرار کند. از قبل یادداشت کنیم.
از کلمات رسمی استفاده کنیم.
از جملات ممنوعه استفاده نکنیم. «ممکن هست فرد تماس بگیرد؟»، «وظیفه من نیست»، «من تازه استخدام شده ام اطلاعی ندارم»، «این مشکل خیلی از مشتری هاست».

اگر مشتری ناراضی و عصبانی باشد چه کار کنیم؟

اجازه بدهیم خودشان را تخلیه روانی کنند.
آدم ها وقتی اعتراض می کنند هدفشان این است که حقشان به رسمیت شناخته شود. پس این اجازه را به آنها بدهیم.
مقصر یابی نکنیم و به دنبال حل مشکل باشیم.
مشتریان ناراضی را پشت خط نگه نداریم. اگر پیگیری کارشان طول می کشد اعلام کنیم. «پیگیری این کار ده دقیقه زمان می برد»
مسائل درون سازمانی را با مشتری مطرح نکنیم. مثلاً نگوئیم «واحد ما پیگیری این کار را قبول نمی کند»، «من فردا مرخصی هستم»، «الان به خاطر مسائلی اینجا شلوغ است» و...
سؤالات باز پرسیم تا بتوانیم دغدغه های مشتری را شناسایی کنیم. از پرسیدن سؤالاتی که جوابشان تک کلمه ای است خودداری کنیم.
چگونه پیام تلخ و دشواری را به مشتری انتقال دهیم؟
صادقانه و صریح صحبت کنیم.
به دنبال مقصر نباشیم.
معذرت خواهی کنیم.
اگر قرار است اقدامی انجام گیر اطلاع رسانی کنیم.
و در پایان مکالمه:
از مشتری تشکر کنیم که صحبت های ما را گوش دادند.
ابراز خوشحالی کنیم که باهاشون صحبت کردیم.
تلفن را هرگز قبل از اینکه مشتری قطع نکرده است قطع نکنیم.
مکالمه تلفنی می تواند آغاز موفقیت و یاراز شکست هر کدام از ما باشد.
به مشتریان ثابت کنیم آنها یکی از هزاران مشتری ما نیستند آنها یک مشتری ما هستند که برای ما ارزشمند هستند.

در دنیای امروزی مذاکره تلفنی به صورت یک مهارت شناخته می شود؛ اگر بخواهیم آدم موفق باشیم باید مهارت مذاکره تلفنی خود را بالا ببریم.
طی تحقیقات انجام شده درباره مشتریانی که دیگر تماس نمی گیرند، مشخص شده ۱٪ از این افراد فوت شدند، ۱۴ درصد آنها با سازمان های دیگر کار می کنند و روابط کاری جدیدی را شروع کرده اند، ۳٪ آنها با هیچ سازمان دیگری کار نمی کنند و ۱۴ درصد آنها از خدمات شرکت ناراضی هستند. ۶۸ درصد باقی مانده است که این ۶۸ درصد طبق گفته خودشان، احساس کرده اند برای شرکت بی اهمیت هستند، یعنی هیچ فرقی بین مشتریان وجود ندارد.
پس باید چه کاری انجام شود تا مشتری از ما و سازمان ما راضی باشد و دوباره با ما همکاری کند؟

در ادامه این موضوع و راه حل های آن را مورد بررسی قرار می دهیم.
در یک مذاکره تلفنی باید سه حوزه مورد توجه قرار بگیرد:

آغاز مکالمه

انجام دادن و ادامه مکالمه

پایان و جمع بندی مکالمه

مکالمه تلفنی دشوار است چرا که ما نمی توانیم از زبان بدن استفاده کنیم و مشتری رانمی بینیم. طی تحقیقات انجام شده ۱۵ درصد اطلاعات مکالمه تلفنی با کلمات رد و بدل می شوند و باقی آن از طریق لحن کلام منتقل می شود.
برای مکالمه تلفنی موفق، نکات مهمی وجود دارد مانند:

آراسته بودن

مشتری ما رانمی بیند ولی اگر آراسته باشیم در لحن صحبت مان نیز تأثیر می گذارد. قبل از برداشتن تلفن نفس عمیق بکشید. آرامش ما به مشتری انتقال پیدا می کند. لبخند بزنیم. در حین گفت و گو اگر لبخند بزنیم قطعاً مشتری متوجه آن خواهد شد.

ابتدا خود را معرفی کنیم.

مکان و محلی که مذاکره تلفنی انجام می دهیم بسیار مهم است پس محل کارمان مرتب و منظم باشد.

حتماً کاغذی را برای یادداشت برداری کنار خود داشته باشیم تا از مشتری اطلاعات را چند باره نپرسیم.

یک سری تعارفات را در مکالمه به کار ببریم مانند: «آیا زمان مناسبی برای گفت و گو هست؟»

لحن صحبت مادر برابر مشتری باید جدی، مهربان و پرانرژی باشد.

اسم مشتری را چند بار در طول مکالمه بگوئیم.

تا حد امکان کمتر از کلمات تخصصی استفاده کنیم.

سرعت صحبت خودمان را با سرعت صحبت مشتری مان تطبیق دهیم.

این احساس را به مشتری بدهیم که مسئول هستیم و احساس مسئولیت می کنیم. هرگز اشتباه مشتری را مسخره نکنیم.

منبع: <https://sokhanesabz.com>

بازاریابی مجاورتی



ازهرا مختاری |
کارشناس مدیریت بازرگانی |
مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان |

۴) به دستیابی به مزیت رقابتی در این حوزه کمک می کند: کسب و کارها با ایجاد یک محیط تعاملی برای مشتریان خود، نه تنها باعث حفظ مشتریان و کمک به آن ها می شوند، بلکه باعث بهتر شدن جایگاه و برتری نام تجاری خود نیز می شوند. اما یک خط باریکی بین اینکه این استراتژی باعث بهبود تجربه مشتری شود یا باعث ناراحتی مشتری از پیام های تبلیغاتی شود، جود دارد. به همین دلیل باید مخاطبان مورد نظر را تجزیه و تحلیل کرد و برای استفاده از استراتژی تلفن همراه خود وقت گذاشت.

۵) بازاریابی مجاورتی یک تجربه شخصی سازی شده است: شخصی سازی یک جنبه کلیدی برای هر مشتری است. برای مثال در خرده فروشی با استفاده از این استراتژی نه تنها می توان پیام های شخصی سازی شده برای کاربران برنامه ارسال کرد بلکه می توان زمانی که مشتری وفادار وارد می شود، به کارکنان این هشدار داده شود تا بهترین تجربه را برای او ایجاد کنند.

برنامه ریزی و اجرای کمپین بازاریابی مجاورتی:

وقتی صحبت از برنامه ریزی کمپین می شود، موارد زیادی را باید در نظر گرفت از جمله شناسایی مخاطب هدف، استراتژی محتوا و معیارهای اندازه گیری موفقیت کمپین؛ اما مهم تر از همه این ها، انتخاب فناوری مناسب برای پیاده سازی و اجرای این کمپین است.

در ادامه به چند مورد از فناوری های موجود که در این حوزه استفاده می شوند، اشاره می کنیم:

Beacon ها: این تکنولوژی از سال ۲۰۱۳ هنگامی که شرکت اپل فناوری جدید iBeacon را معرفی کرد، وارد عرصه فناوری شد. خرید و استفاده از این سخت افزار جهت استفاده در حوزه بازاریابی نیاز به داشتن برنامه نویسی و توسعه دهنده دارد. درواقع این بیکن ها دستگاه های بی سیم کوچکی هستند که سیگنال های بلوتوث را انتقال می دهند و خرده فروشان را قادر می سازد تا اطلاعاتی سفارشی مربوط به کسب و کار خود را زمانی که گوشی های هوشمند افراد به فروشگاه شان نزدیک می شود ارسال کنند.

Geofencing: با استفاده از این ابزار نیز می توان محدوده مشخصی را تعیین کرد تا زمانی که مصرف کننده به آن حوزه مشخص نزدیک، وارد و از آن خارج شود، پیام به تلفن همراه او ارسال شود.

Push Notification: این فناوری مهم ترین بخش کمپین بازاریابی مجاورتی است و تأثیر زیادی بر مصرف کنندگان دارد. یک پلتفرم مناسب این امکان را به شما می دهد تا مکان های جغرافیایی را مدیریت و سپس پیام های دوستانه سفارشی شده به تلفن همراه مصرف کننده ارسال کنید. این قابلیت به شما کمک می کند تا رابطه قوی و شخصی سازی شده با مشتریان تان برقرار کنید. یک پیام تبریک تولد، یا یک پیام یادآوری جهت مراجعه مجدد به فروشگاه، اشتراک گذاری اخبار مربوط به کسب و کارتان و ارائه پاداش ها و تخفیف های جدید را می توانید به وسیله پوش نوتیفیکیشن به صورت کاملاً هدفمند برای مشتریان تان ارسال کنید.

در نهایت، بازاریابی مجاورتی فقط محدود به استفاده از تلفن همراه نیست بنابراین اگر به دنبال راه های جدیدی برای به دست آوردن مزیت رقابتی هستید، زمان آن رسیده که از بازاریابی مجاورتی استفاده کنید.

در این مقاله قصد داریم در مورد بازاریابی مجاورتی صحبت کنیم. با تبدیل شدن دستگاه های تلفن همراه به یک اصل مهم در جامعه مدرن و نیاز افراد به دسترسی به محتوای دیجیتال، فعالان حوزه بازاریابی باید تخصص خود را در این زمینه توسعه دهند. شاید صحبت در مورد بازاریابی مجاورتی واکنش های متفاوتی به همراه داشته باشد، از نگرانی در مورد مسائل مربوط به حریم خصوصی تا این موضوع که برای تلفن همراه شما بدون وقفه تبلیغات و پیام های مزاحم ایجاد کند؛ اما اگر این موضوع را کنار بگذاریم، می بینیم که موضوعات قانع کننده ای وجود دارد که این روش را توجیه می کند. مثل اینکه مصرف کنندگان امروزی بیش تر از هر زمان دیگری از تلفن همراه استفاده می کنند. نظر سنجی اخیر گوگل نشان می دهد که ۸۰ درصد خریداران از تلفن های هوشمند برای تصمیم گیری در خصوص خرید استفاده می کنند. خرده فروشان شرکت های نوپا به این موضوع توجه کرده اند و این جاست که بازاریابی مجاورتی پدیدار می شود.

بازاریابی مجاورتی یکی از سریع ترین روش ها برای دستیابی به رقابت غیر متمرکز در حیطه بازاریابی موبایل است. چرا که شخصی سازی عامل اصلی موفقیت در هر کمپین بازاریابی دیجیتال است ضمن اینکه شخصی سازی یک بستر برای آماده سازی یک تجربه هیجان انگیز موبایلی است. تصور کنید در حال بازدید از یک مرکز خرید هستید که یک پیغام تخفیف یا پیشنهاد ویژه خرید از تلفن همراهتان دریافت می کنید که به شما فرصت انجام یک خرید لذت بخش را می دهد. درواقع این بازاریابی مجاورتی است که خیلی از خرده فروشان از آن استفاده می کنند تا مشتریان بالقوه را با تبلیغات شخصی شده براساس نزدیک بودن مصرف کننده به مکان خاص به کسب و کار خودشان سوق دهند و آن ها را ترغیب به خرید کنند.

بازار هدف این استراتژی بازاریابی کسانی هستند که از بلوتوث، وای فای و ... استفاده می کنند و می توانند از طریق این سیگنال ها محتوایی مثل لینک اپلیکیشن برای آن ها بفرستند؛ بنابراین در حالی که مخاطبان این استراتژی همانطور که گفتیم محدود به کسانی است که در نزدیکی آن کسب و کار قرار دارند اما بسیار کاربر پسند است و می تواند بسیار مفید باشد.

بیابید نگاهی به برخی مزایای استفاده از این بازاریابی شخصی بیندازیم:

۱) هدف گذاری جغرافیایی این استراتژی بسیار آسان است: به این صورت که با مشخص شدن یک محدوده خاص، وقتی فرد نزدیک یا در داخل آن محدوده قرار می گیرد و یا وقتی از آن خارج می شود یک پیام به صورت پوش نوتیفیکیشن و از طریق نرم افزارهای به خصوص به تلفن همراه او ارسال می شود.

۲) به افزایش مشارکت مصرف کننده در اپلیکیشن کمک می کند: حفظ مشارکت مصرف کنندگان یکی از مهم ترین راه های اطمینان از موفقیت تجاری هر برنامه است. برای مشاغله که محل قرارگیری آن مهم است، هدف گذاری جغرافیایی از طریق پوش نوتیفیکیشن یکی از مؤثرترین ابزارهای مشارکت در برنامه است.

۳) به حفظ و استفاده از اپلیکیشن کسب و کارها کمک می کند: اولویت همه مشاغل بهبود و حفظ اپلیکیشن در تلفن های همراه مصرف کنندگان است. از طریق این استراتژی می توان به مصرف کننده یادآوری کنیم که از اپلیکیشن موجود در تلفن همراه خود استفاده کند.

انیمآگاهی کارشناس و مدرس بازار سرمایه

بررسی کارنامه دولت دوازدهم در بازار سرمایه یکی از مواردی است که این روزها در رسانه‌های رسمی کشور گاه و بی‌گاه به چشم می‌خورد. با توجه به پرونده پرحاشیه‌ای که بورس از زمستان ۹۸ به این سو داشته نیز چنین گزارشاتی می‌تواند جذابیت‌های خاص خود را داشته باشد، زیرا خیل عظیمی از شهروندان با وارد کردن سرمایه خود به بورس اوراق بهادار، هم‌سرنوشت با بازار سهام شدند و از همین رو بازنگری عملکرد دولت دوازدهم در بازار سرمایه برایشان جذاب است.

دولت دوازدهم در دوران فعالیت ۴ ساله خود هیچ برنامه‌ای برای بازار سرمایه نداشت. در چنین شرایطی، بازار براساس سفته‌بازی پیش رفت. نبود برنامه و استراتژی جامع و واحد برای تنظیم بورس حکایت از آن دارد که بازار سرمایه در برنامه اقتصادی کشور جایگاهی که باید و لازم است را ندارد. اساساً حتی می‌توان مدعی شد بازار سرمایه فاقد جایگاه است.

بخشی از این التهابات و روند ناپس‌امان حاکم بر بازار بورس از صحبت‌های غیر کارشناسی اعضای دولت نشأت گرفت. بورس اوراق بهادار، بازاری کاملاً تخصصی بوده و هرگونه صحبت پیرامون این بازار، نیازمند نگاهی تخصصی است. با این وجود در مواردی شاهد صحبت‌های غیر کارشناسی اعضای کابینه و حتی تیم اقتصادی دولت بودیم که آسیب‌های غیرقابل جبرانی به این بازار وارد کرد. البته این نگاه‌های غیر کارشناسی و غیر تخصصی در سایر حوزه‌های اقتصادی نیز به چشم می‌خورد؛ با این وجود از آنجا که شاخصی برای اندازه‌گیری روند حاکم بر صنایع در کوتاه‌مدت نداریم، مشکلی در لحظه بروز نمی‌کند. اما بازار سرمایه به گونه‌ای است که تأثیر هر حرف یا صحبت غیر کارشناسی به سرعت روی روند بازار نمایان می‌شود. از مجموع موارد یادشده این گونه برداشت می‌شود که بدنه اقتصادی دولت دوازدهم به شدت ضعیف بود و همواره انتخاب‌های سیاسی به انتخاب‌های اقتصادی اولویت داشتند. در چنین شرایطی نمی‌توان به کارآیی بازار سرمایه امید داشت. منابع تأمین بودجه کشور آنقدرها گسترده نیست و همین محدودیت

تاکید بر نگاه تخصصی به بازار سرمایه

در موارد متعددی در دس‌آفرین می‌شود. نفت، مالیات و اوراق در رده مهم‌ترین و معدود منابع تأمین مالی دولت هستند. هرچند فروش نفت در طول سال‌های گذشته و تحت تأثیر تحریم‌های بین‌المللی به شدت محدود شده و مانعی جدی و اساسی در تأمین بودجه دولت حاصل شده است و بدین ترتیب شاهد کسری بودجه قابل توجهی در سال گذشته بودیم.

ما در ابتدای سال ۱۳۹۹ شاهد بیشترین تقاضا برای ورود به بازار سرمایه بودیم، درحالی‌که عرضه صندوق‌های دولتی در بازار سرمایه از اواخر تابستان آغاز شد که نشان از ناهماهنگی مسئله و راه‌حل دارد. در واقع شرایط بروکراتیک حاکم بر کشور و پیچیدگی‌های بیش از اندازه، مشکلاتی را به وجود می‌آورد و راه‌حل‌های احتمالی را بی‌اثر می‌کند.

نبود رویه ثابت اقتصادی و حتی سیاسی، بارها بازار سرمایه را با التهاب رویه‌رو کرد. هر لحظه افراد نظرات و تصمیمات خود را اعلام و عملیاتی می‌کنند. نبود اطمینان نسبت به آینده و برنامه‌ای روشن برای آینده، بزرگ‌ترین ابهام در مسیر فعالیت سرمایه‌گذاران است. با وجود شرایط حاکم بر بازار سرمایه از دولت جدید انتظار می‌رود برنامه‌ای مشخص در حوزه اقتصادی را در پیش بگیرد و از روز نخست فعالیت، براساس این استراتژی گام بردارد. ارائه راه‌حل‌های کوتاه‌مدت و لحظه‌ای برای اصلاح شرایط تنظیم بازار نه تنها نتیجه‌بخش نیست، بلکه نتایج منفی متعددی را نیز در زمان طولانی به دنبال خواهد داشت؛ بنابراین امید می‌رود دولت جدید به دنبال مسکن‌های لحظه‌ای و گذرا نباشد.

بازار سرمایه طی بیش از یک‌سال گذشته روزهای پر فراز و نشیبی را پشت سر گذاشته است. بسیاری از سرمایه‌گذاران تازه‌وارد به این بازار که با تشویق دولتمردان جذب این بازار شدند، خسارات‌های قابل توجهی را متحمل شده‌اند. در این میان، اقدامات اشتباه و سیاست‌های نادرست تیم اقتصادی دولت در ایجاد شرایط کنونی کاملاً مشهود و اثرگذار است؛ در نتیجه چنین شرایطی شاهد از میان رفتن اعتماد مردم به بازار سرمایه هستیم. هرچند دولت پل‌های پشت سر خود را برای بهره جستن از بازار سرمایه خراب کرده اما انتظار می‌رود با بهبود شرایط، زمینه اعتمادسازی مجدد فراهم شود.





راه قرار گرفتن در مسیر موفقیت

یک انسان در زندگی فردی و اجتماعی نیاز به رسیدن به موفقیت دارد و ریشه رسیدن به تمام موفقیت‌ها در درون افراد است.

است که به مسیر فکر کنید نه به مقصد. به این فکر کنید که در این مسیر باید یاد بگیرید و تجربه کسب کنید.

رسیدن به اهداف

۳. سفر را برای خود هیجان انگیز کنید.

این بازی بسیار هیجان انگیز است. چند دقیقه ای جدیت خود را کنار بگذارید و ببینید که چگونه می‌توانید در این مسیر هیجان‌هایی را برای خودتان ایجاد کنید.

۴. خودتان را از افکار کسل‌کننده دور کنید.

افکار به شدت روی احساسات شما تاثیر می‌گذارند و دید شما را نسبت به کار و هدف‌تان تغییر می‌دهند. شما روزانه میلیون‌ها فکر در سر خود دارید و همیشه انتخاب می‌کنید که روی کدام یک تمرکز کنید. حال باید انتخاب کنید که روی افکاری تمرکز کنید که باعث ایجاد ترس و شک نمی‌شود و در عوض افکاری را جایگزین کنید که عاملی برای هیجان، قدم رو به جلو، تجربه و یادگیری می‌باشند.

۵. از تصویرسازی کمک بگیرید.

مرحله بعدی بعد از کنار گذاشتن افکار منفی این است که از تصور و قوه تخیل خود استفاده کنید. زمانی که همه چیز خوب پیش می‌رود، سرشار از انرژی مثبت می‌شوید و زمانی که سختی‌ها را تجربه می‌کنید، نیاز دارید که انرژی و شادابی خود را افزایش دهید و بنابراین سعی در تغییر شرایط و وضعیت داشته باشید. اگر مدام با خودتان تکرار کنید که از شغلم متنفرم، قطعاً همه چیز بد پیش می‌رود و در کنار آن هیچ تصویر

کلیدی جدید برای رسیدن به موفقیت

از اساسی‌ترین و اصلی‌ترین شرایط موفقیت یک انسان در زندگی فردی و اجتماعی داشتن قدرت «مدیریت خود» است. انسان موفق، ریشه همه موفقیت‌ها را در درون خود جست و جو می‌کند. امروز قصد داریم در این قسمت از نمناک در مورد مهم‌ترین مقوله در زندگی هر فرد به نام موفقیت و راه‌های رسیدن به آن صحبت کنیم. ایجاد یک بیزینس، تحصیل در یک رشته خاص، پیدا کردن شغل جدید و ... همگی می‌توانند عاملی برای موفقیت فرد باشند. قطعاً زمانی که به گذشته خود نگاه می‌کنید، متوجه می‌شوید که چه انتخاب‌ها و چه اشتباهاتی باعث شده که از موفقیت دور شوید. حال در این مقاله راه‌های جدیدی را برای رسیدن به موفقیت به شما معرفی می‌کنیم که برایتان کارآمد باشد و مسیر شما را آسان‌تر کند.

۱. روی تعهد خود تمرکز کنید، نه روی انگیزه

به این فکر کنید که چقدر به هدف خود پایبند هستید و تعهد دارید؟ هدف‌تان چقدر برای شما مهم است و برای رسیدن به آن باید چه فداکاری‌هایی کنید یا متحمل چه سختی‌هایی شوید؟ اگر خودتان را متعهد به هدف‌تان ببینید، قطعاً انگیزه کافی برای آن را نیز پیدا می‌کنید.

۲. به دنبال اطلاعات باشید، نه نتیجه

اگر به لذت و هیجان کشف و شهود علاقه‌مند شوید، به تجربه کردن، پیشرفت کردن فکر کنید، قطعاً انگیزه شما خاموش نمی‌شود. اگر تنها روی نتیجه تمرکز کنید، انگیزه شما مانند هوا دچار نوسان می‌شود و لحظه‌ای طوفانی و لحظه‌ای دیگر آرام است و بنابراین کلید موفقیت این



نوشتن لیست کارها

۹. به دیگران دل خوش نکنید.

هرگز نباید از دیگران انتظار داشته باشید که کاری برایتان انجام دهند. نه همسر، نه دوست، نه رئیس و نه هیچ کس دیگر. همگی مشغول کار خودشان هستند و نمی توانند نیازهای شما را برطرف کنند. هیچ کس نمی تواند به اندازه خودتان در رسیدن به اهداف زندگی و شاد بودن موثر باشد.

۱۰. زندگی سالم و تندرست

تا کنون بارها شنیده اید که می گویند عقل سالم در بدن سالم است. سبک زندگی سالم یکی از عوامل مهم در موفقیت است. اگر حین تلاش برای دستیابی به موفقیت، سلامتی خود را نادیده بگیرید، شاید به موفقیت برسید اما در صورت بروز بیماری ناگهانی، نمی توانید این موفقیت را به مدت طولانی حفظ کنید. پیروی از سبک زندگی سالم با خوردن خوراک سالم و کار منظم به همراه استراحت کافی، منجر به قوی شدن سیستم ایمنی بدن می شود و دیگر هیچ چیزی مانع انحراف شما از خط موفقیت نمی شود.

۱۱. برنامه ریزی کنید.

همیشه بدانید که سه مرحله بعدی باید چه کارهایی انجام دهید. بیش از این نیاز به برنامه ریزی در آینده دارید و همین مقدار برایتان کافی است. تقویم روزانه خود را پر کنید و در این تقویم در مورد کارهایی که باید در آینده انجام دهید، زمان و چگونگی انجام آنها را بنویسید. برنامه ریزی کنید که هر روزتان قرار است چگونه سپری شود و چگونه می توانید آن را بهتر کنید.

۱۲. خودتان را از کارافتاده نکنید.

ممکن است که با وجود انگیزه بسیار بالا باز هم بیش از حد خسته شوید. مراقب خودتان باشید و نشانه های خستگی را در خودتان شناسایی کنید و زمانی را برای استراحت کافی در نظر بگیرید. بدن و ذهن شما نیاز به استراحت دارد و برای این کار نیز نیاز به یک برنامه ریزی هفتگی دارید. مدیتیشن و یوگا، تمرین تنفس، بستن چشم ها و فکر نکردن به هیچ چیز در زندگی به مدت پنج دقیقه در روز مفید و موثر است.

استراحت کردن

۱۳. تعیین اهداف

شاید از کمبود انگیزه در زندگی رنج می برید اما دلیلش تبلی شما نیست. دلیلش بدون هدف بودن در زندگی است. حتی بزرگ ترین ستاره ها در دنیا در هر زمینه ای چیزهای زیادی را از دست داده بودند اما چیزی که به آن ها انگیزه ای برای حرکت کردن و قدم به سمت پیشرفت می داد، کنجکاوی و میل آن ها برای پیشرفت کردن، بهتر شدن و چگونگی دستیابی به موفقیت از راه های سریع تر بود. بنابراین همیشه هدفی تعیین کنید و سعی کنید که در مورد راه های رسیدن به آن کنجکاو و کاوشگر باشید.

۱۴. بهترین استفاده را از زمان خود ببرید.

هنگامی که وظایف خود را در زمان معین شده کامل انجام می دهید از پشتکار خود خوشحال می شوید. به همین دلیل در برنامه ریزی روزانه برای کارهای خود، زمان تعیین کنید. در تعین زمان مشخص باید کمی زمان اضافه نیز برای هر کار در نظر بگیرید تا در صورت اخلال و وقفه در کار بتوانید در محدوده زمانی مشخص شده، کار را تمام و کمال انجام دهید. منبع: namnak.com

مثبتی هم به ذهنتان خطور نمی کند. شما می توانید از سخت ترین کارها و بدترین رئیس ها نیز چیزهای زیادی یاد بگیرید. یک تمرین عالی را به شما پیشنهاد می کنیم: فقط به مدت سه روز به چیزهای مثبت فکر کنید و تصویرهای مثبت در ذهن پیور کنید و فقط کلام مثبت بر زبان بیاورید. به زودی نتیجه آن را می بینید.

مثبت اندیشی

۶. بیش از حد با خودتان مهربان نباشید.

انگیزه به معنای فعالیت و اقدام است و این فعالیت در نهایت نتیجه می دهد. گاهی اوقات فعالیت های شما با شکست مواجه می شوند تا چیزی را به شما بیاموزند و یا حتی شما را به نتیجه اصلی نزدیک تر کنند. در این شرایط معمولاً سعی می کنید با خودتان مهربان باشید و خود را در شرایط سخت قرار ندهید اما بهتر است که خودتان را به چالش بکشید، با سختی ها مواجه شوید و به چیزهایی که می ترسید، نزدیک شوید.

۷. کار و تلاش بدون وقفه

وجود عوامل مختلف در اطراف شما که باعث پریشانی و حواس پرتی می شوند، ممکن است باعث درست انجام ندادن وظایف شما شوند. مانند اعضای خانواده، تماسهای تلفنی، برنامه های تلویزیون، شبکه های اجتماعی و .. که تمرکز شما را به شدت کاهش می دهند و دیگر قادر به انجام درست وظایف خود نخواهید بود. بهترین کار دوری کردن از همه عوامل پریشان کننده و استرس زا است. کار کردن در یک محیط عاری از مزاحمت مثلاً در یک اتاق در بسته موجب به نتیجه رسیدن موفقیت آمیز در کارها می شود.

۸. حواس پرتی ها را دور بریزید.

چیزهای بی معنی در زندگی و حواس پرتی ها همیشه بر سر راه زندگی هرکسی هستند، مخصوصاً حواس پرتی هایی که فکر کردن به آنها آسان تر از انجام دادن کارهاست. اما باید ذهن خود را طوری تربیت کنید که بیشتر مشتاق به انجام کارهای معنادار و چالش برانگیز باشد. یاد بگیرید که در زندگی اولویت بندی داشته باشید و به مهم ترین ها فکر کنید. لیستی از کارهایی تهیه کنید که باعث اتلاف وقت در زندگی می شود و شما اصلاً حسابشان را ندارید.

نحوه تامین مالی متفاوت
ماهیت اصلی ایده

چه زمانی یک شرکت دیگر استارت آپ محسوب نمی شود؟

چند عامل وجود دارد که مرز میان یک شرکت جاافتاده و یک شرکت استارت آپی را مشخص می کنند. شرکت هایی مثل گوگل، فیس بوک، آمازون و توییتر کارشان را به عنوان استارت آپ های نوآوری آغاز کردند که چشم انداز صنایع مختلف را تغییر دادند. این همان کاری است که استارت آپ ها قرار است انجام دهند، توجه دادن به آنچه بیشتر می توان تأمین کرد، پر کردن شکاف های موجود در بازارهای فعلی و متحول کردن بازارهای سنتی. اما زمانی هست که این استارت آپ ها تا حد امکان شکوفا می شوند و در همین زمان است که عنوان استارت آپ را رها می کنند. حالا که تصویری از چیستی یک استارت آپ دارید بیایید با هم نگاهی به عواملی بیندازیم که یک شرکت استارت آپی را شکل می دهند.

رشد

همه استارت آپ ها کار خود را در قالب کسب و کارهای کوچک شروع می کنند، اما همه کسب و کارهای کوچک استارت آپ نیستند. تفاوت کلیدی، در نگاه آنها نسبت به رشد نهفته است. استارت آپ ها برای رشد سریع طراحی شده اند؛ به همین خاطر است که امروزه اکثر کارآفرینان، کار خود را در کسوت استارت آپ های حوزه فناوری شروع می کنند چراکه اینترنت، فارغ از زمان و مکان، بازار بسیار پهنآوری را در اختیار شرکت های آنها قرار می دهد. البته همه استارت آپ های حوزه فناوری لزوماً به بازار عظیمی نیاز ندارند. اگر محصولی گزینشی برای نیازهای یک بازار ویژه داشته باشید، بازار هدف خود را از قبل انتخاب کرده اید. برای رشد سریع باید محصولی داشته باشید که از قابلیت ایجاد تقاضا برخوردار باشد. استارت آپ شما باید محصولی تولید کند که بتواند بازار را بر هم زده یا محصول موجود را به بازار جدیدی ببرد.

اشتیاق محوری

استارت آپ شغلی است که نمی توانید از آن دست بکشید. محصول شرکت های استارت آپی چیزی است که شور و شوق آنها را برانگیخته و در حالت آرمانی، هرگز پیش از این تجربه نشده است. این اشتیاق، کارآفرین را به سمت عبور از محدودیت ها سوق می دهد. راه اندازی کسب و کار خودتان می تواند نبردی واقعی باشد، اما باید به گروهبان نشان دهید که این ایده چقدر برای شما می ارزد. کارآفرین افرادی را دور خودش جمع می کند که قابلیت ایده اش را فهمیده و تمایل داشته باشند روی همین ایده کار کنند. مسئله تجربه و آزمون و خطا مطرح است، چرا که نمی دانید ایده شما چطور از آب در خواهد آمد، یا مشتریان چه واکنشی نسبت به محصولاتان نشان خواهند داد.

ایجاد تغییر

این هدف مشترک همه استارت آپ هاست که تغییر ایجاد کرده، نوآوری کنند، و شیوه های سنتی انجام کارها را دگرگون سازند. مسئله فقط عرضه محصولات جدید نیست، استارت آپ می تواند روی اجرای کارها هم متمرکز شود، یعنی نحوه عرضه محصول. مثلاً چه کسی فکرش را می کرد که می شود پوسته های مصنوعی روی میوه ها کشید تا برای مدت طولانی تری تازه بمانند؟ بله، امروز استارت آپ هایی از این دست، پا به میدان گذاشته اند. بنابراین برای پاسخ به سؤال "استارت آپ چیست؟"

آسان تر است که بگوییم، استارت آپ چیزی است که جهان را تغییر داده و کارها را تسهیل می کند.

چه زمانی یک شرکت دیگر استارت آپ محسوب نمی شود؟

خلاقیت و تنوع

بدون شک، استارت آپ درباره ی نوآوری است، یا به شکل عرضه محصول جدید یا حل مسئله ای منحصر به فرد. این نوآوری را می توان در مدل کسب و کار یک استارت آپ هم دید. شخص کارآفرین می تواند ایده های خود را براساس چرخه های رقابتی هدفش بنا کند، تا شکاف موجود در بازار پر شود. مسئله، پیاده کردن خلاقیتان در زندگی و به تحقق رساندن ایده هایتان است. هم چنین به یاد داشته باشید که هرگز نباید کاملاً شیفته ایده خود شوید. استارت آپ ها شبیه کتابی با پایان باز هستند که حاضرند به خاطر متناسب شدن ایده هایشان با بازار، پذیرای تغییرات تازه باشند.

مدل کسب و کار انطباقی

برای هر شرکتی، هیچ مدل کسب و کاری وجود ندارد که کاملاً کارآمد بوده و تمام جنبه های کسب و کار او را پوشش دهد. یک شرکت استارت آپی می تواند برای رسیدن به چیزی که تمام جنبه های کسب و کار او را تأمین کند، دست به نوآوری در یک مدل کسب و کار هم بزند. مدل او می تواند فصل مشترک دو یا چند مدل کسب و کار باشد. مثلاً مدل کسب و کار Airbnb ترکیبی از مدل های گردآورنده، عندالمطالبه و فروشگاه برخط است. یک استارت آپ به دنبال مدلی مقیاس پذیر می گردد که تمام جنبه هایشان را برآورده کرده و مجهز به اسباب درآمدزایی و سودآوری در طول زمان باشد. به طور کلی، مؤسسان استارت آپ مدل های مختلف کسب و کار را امتحان می کنند تا به مدل پایدار منحصر به فردی برسند که انطباق پذیر بوده و بتوان آن را به مرور زمان تغییر داد. مثلاً، Netflix در ابتدا یک سرویس اجاره دی وی دی برخط بود، پس از مدتی با تغییر فن آوری ویژگی هایی را در مدل کسب و کارش گنجانده که این شرکت را به یکی از غول های صنعت پخش ویدیوی آنلاین تبدیل کرد.

برخی اصطلاحات و واژگان استارت آپی

شتاب دهنده استارت آپ

شتاب دهنده ها به اجرایی شدن ایده و مدل کسب و کار استارت آپ های موجود کمک می کنند. آنها در زمان معین سه تا چهار ماهه کار می کنند و از یک مدل رسمی استفاده کرده و استارت آپ های برتری را انتخاب می کنند که مقیاس پذیر بوده و قابلیت رشد سریع را دارند. شتاب دهنده ها امکاناتی نظیر دفتر کاری و حمایت های ارتباطی و آموزشی در اختیار تیم های استارت آپی قرار می دهند به علاوه سرمایه ای (حدود ۲۵ میلیون) را در ازای درصدی از پیش تعیین شده از سهام (حدود ۱۵ درصد) در اختیار استارت آپ ها قرار می دهند. می توانید در لینک شتاب دهنده چیست؟ تعریف کاملی از شتاب دهنده را ببینید.

مرکز رشد استارت آپ یا انکوباتور

مرکز رشد یا انکوباتور، یکی از ابزارهای رشد اقتصادی است که به منظور حمایت از کارآفرینان تحصیل کرده تأسیس می شود و با ارائه امکانات و تسهیلات عمومی، زمینه پا گرفتن شرکت های جدید را فراهم می کند. این مراکز بیشتر در مراحل اولیه کار، به شرکت های استارت آپی کمک می کنند و بر بقای استارت آپ تمرکز دارند. آنها مثل مربی کار کرده و از وقت و منابع خود



می‌دهد تا آن‌ها را به جلو براند و به سود بالایی برسند. قراردادهای بین سرمایه‌گذاران و استارت‌آپ‌ها سفت و سخت‌تر از شتاب دهنده‌ها می‌باشند و معمولاً به تیم استارت‌آپی در چند گام سرمایه داده می‌شود. در صورتی که تیم در هر مرحله موفق شود و به شاخص‌های تعیین شده (مطابق با قرارداد) دست یابد، هزینه مراحل بعد برای ادامه راه نیز به تیم داده می‌شود.

لیست استارت‌آپ‌های ایرانی

از چندین سال پیش در ایران کسب و کارهای استارت‌آپی به وجود آمدند. برترین استارت‌آپ‌های ایرانی وبسایت‌ها و اپلیکیشن‌هایی شناخته شده بین مردم هستند که لیست جامعی از آن‌ها توسط رسانه اکوموتیو گردآوری شده است که در لینک دسته بندی استارت‌آپ‌های ایرانی می‌توانید آن را مشاهده کنید.

لیست استارت‌آپ‌های ایرانی

حالا که از چیسستی استارت‌آپ آگاه شده‌اید، در ادامه کمی در مورد "نحوه تأمین سرمایه استارت‌آپ‌ها" نیز صحبت خواهیم کرد.

انواع روش‌های تأمین سرمایه استارت‌آپ‌ها

دوستان، دنبال‌کنندگان و خانواده

اکثر مردم این افراد را گزینه مناسبی نمی‌دانند اما آنها می‌توانند قابل‌اعتمادترین سرمایه‌گذار باشند، چرا که نزدیکان کارآفرینان هستند. به‌علاوه، این شکل از سرمایه‌گذاری می‌تواند برای ارزیابی ایده‌هایتان جواب بدهد. وقتی هیچ‌کس دیگری برای سرمایه‌گذاری روی ایده‌هایتان متقاعد نشده، نزدیکان می‌توانند سرمایه‌اندکی را به استارت‌آپ شما تزریق کرده و به آن کمک کنند.

فرشتگان کسب و کار

انجیل‌ها یا سرمایه‌گذاران فرشته افرادی هستند که اگر ایده شما را خوش‌آیند بدانند، در ازای وام یا سهام، با سرمایه‌گذاری پول خودشان، از کسب و کارتان حمایت می‌کنند. این افراد با تجربه یا روابط خود در دیگر جنبه‌ها نیز خودشان را درگیر می‌کنند. آنها به استارت‌آپ‌ها در برداشتن اولین قدم‌ها کمک می‌کنند بدون اینکه به نرخ بازگشت سرمایه خیلی فکر کنند. سرمایه‌گذاران فرشته نقطه مقابل سرمایه‌گذاران خطرپذیر هستند.

بذرمایه

بذرمایه یا Seed Capital، بودجه اولیه هر استارت‌آپ جهت تأمین هزینه فعالیت‌های اولیه به منظور جذب سرمایه‌گذاران خطرپذیر است. توانایی‌های

مایه می‌گذارند. به طور کلی مراکز رشد، روی استارت‌آپ سرمایه‌گذاری نکرده و سهامی را نیز نمی‌گیرند.

لین استارت‌آپ

لین استارت‌آپ در لغت به معنی استارت‌آپ ناب است. Lean Startup در واقع یک سیستم برای ساخت یک کسب و کار یا محصول است که در این سیستم از استراتژی کاهش ریسک استفاده می‌شود. در این سیستم به صورت مداوم محصول و ایده‌های جدید آزمایش می‌شوند و با بازخورد گرفتن سریع از مشتریان، اعتبار سنجی می‌شوند به طوری که کارهای بدون فایده حذف و کارهای ارزشمند گسترش می‌یابند.

استارت‌آپ ویکند چیست ؟

استارت‌آپ ویکند دوره‌ای استارت‌آپی‌ها، برنامه نویسان، گرافیک‌ها، ایده‌پردازان، بازاریاب‌ها، مدیران و سرمایه‌گذاران می‌باشد به طوری که این افراد در چند روز متوالی آخر هفته (معمولاً ۳ روز) گرد هم می‌آیند. در این رویدادها ایده‌ها و طرح‌های جدیدی مطرح می‌شود و تیم‌هایی برای کار بر روی ایده‌های جدید تشکیل می‌شود تا به چالش‌ها و نیازهایی بر این اساس پاسخ داده شود.

استارت‌آپ گرایند

استارت‌آپ گرایند رویدادی حمایتی است که در آن از کارآفرینان و موسسان کسب و کارهای نوپا که عملکرد موفقیت آمیزی داشته اند دعوت می‌شود تا در مورد بیزینسشان صحبت کنند و داستان موفقیتشان را بگویند. این رویداد فرصتی برای استارت‌آپی‌هاست که از تجربیات یکدیگر استفاده کنند.

طرح کسب و کار یا بیزینس پلن

در ساده‌ترین شکل، یک طرح کسب و کار یا بیزینس پلن یک سند است که اصول اولیه در مورد کسب و کار، محصولات، و خدمات شما را مشخص می‌کند، بازاری را که هدف قرار داده‌اید، اهدافی که برای کسب و کار دارید و چگونگی دستیابی به آن اهداف را بیان می‌کند. بیزینس پلن یکی از مهم‌ترین برنامه‌هایی است که شما باید هنگام شروع یک کسب و کار داشته باشید.

مدل کسب و کار چیست ؟

سرمایه‌گذاری خطرپذیر

شرکت‌های سرمایه‌گذاری زیادی از قبل وجود داشته اند. این شرکت‌ها بر روی استارت‌آپ‌هایی که به درآمد رسیده باشند و نسبتاً وضعیت خوبی داشته باشند سرمایه‌گذاری می‌کنند. سرمایه‌گذار خطرپذیر یا VC وابسته به این که چقدر کسب و کار سودده باشد و چه درصدی از سهام به او واگذار شود، سرمایه‌ای را در اختیار تیم استارت‌آپی قرار

کسب و کار کارآفرین، و مزایای محصول تعیین می‌کنند که سرمایه‌گذار چه مقدار بذرمایه در استارت‌آپ سرمایه‌گذاری خواهد کرد.

سرمایه خطرپذیر

سرمایه خطرپذیر در میان شرکت‌های استارت‌آپی محبوبیت بیشتری یافته است، شرکت‌هایی که نتوانسته‌اند بودجه مورد نیاز خود را از منابع دیگری مثل وام‌های بانکی تأمین کنند. سرمایه‌گذاران خطرپذیر افرادی هستند که سرمایه‌گذاران آپ‌ها یا کسب و کارهای کوچکی را فراهم می‌سازند که قابلیت رشد در درازمدت را دارند. علت اصلی کاهش شدید این نوع سرمایه‌گذاری این است که سرمایه‌گذار سهام گرفته و در نتیجه در تصمیمات شرکت حرفی برای گفتن خواهد داشت. برای شروع این سرمایه‌گذاری، هر کسب و کاری باید ابتدا طرح کسب و کار خود را به سرمایه‌گذار ارائه دهد، در ادامه تحقیقات نظام‌مندی روی این طرح و محصول شرکت انجام می‌گیرد. سپس، سرمایه‌گذار با مشاوره دادن و نظارت کردن بر رشد شرکت، نقش فعالانه‌ای در تأمین بودجه آن بر عهده می‌گیرد.

تأمین سرمایه جمعی

این روزها چندین پلت‌فرم تأمین سرمایه جمعی در کشورمان دسترس است. استارت‌آپ، برای تأمین برخط سرمایه جمعی باید یک پوشش راه بیندازد، اگر سرمایه‌گذاران ایده کسب و کارش را دوست داشته باشند، می‌توانند در این پوشش سرمایه‌گذاری کنند. بدین ترتیب تأمین سرمایه جمعی برخط می‌تواند پیش از راه‌اندازی کسب و کارتان به شما کمک کند.

چگونه یک استارت‌آپ بسازیم؟

برای ساخت یک کسب و کار یا استارت‌آپ موفق و رسیدن به موفقیت گام‌هایی وجود دارد که به طور مختصر به برخی از آن‌ها می‌پردازیم.

گام اول: کسب و کار خود را در ذهن بسازید و بدون هیچ محدودیتی آینده شرکت خود را ترسیم کنید. گام دوم: به دنبال ایده‌های ناب و پرسود باشید، بازار را مطالعه و بررسی کنید و یک تیم مرکزی برای خود انتخاب کنید.

گام سوم: انتخاب نامی مناسب برای ایده و طرح خود و نوشتن بیزینس پلن برای جذب سرمایه و تعیین اهداف سومین گام است.

گام چهارم: گام چهارم راه‌اندازی کسب و کار، شروع به تولید و خدمت‌رسانی و انتخاب متخصص برای هر بخش می‌باشد.

گام پنجم: گام بعدی گسترش و رشد فعالیت و اندازه‌گیری آن است. (استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای توسعه سریع‌تر پیشنهاد می‌شود)

گام ششم: به دنبال جذب سرمایه و گرفتن مجوزهای قانونی برای کسب و کار خود باشید.

گام هفتم: برای گسترش کسب و کار خود بهترین افراد را بیابید و استخدام کنید. وظایف را تقسیم کنید و تیمی قوی برای ادامه کار خود بسازید.

گام هشتم: کسب و کار خود را به شرکت تبدیل کنید و به کارتان رسمیت ببخشید.

گام نهم: بازاریابی و تبلیغات گسترده را برای جذب مشتری، افزایش فروش و درآمدزایی شروع کنید.

گام دهم: بعد از جذب مشتری به دنبال نگه داشتن مشتری و تثبیت سود خود باشید.

منبع: ecomotive.ir





تجارت را محدود نکنیم

| محمد حسن نژاد |
| کارشناس اقتصاد |

می‌شود احتمال تغییر سیاست‌های اقتصادی و رویکردهای تجاری را نیز در این کشورها افزایش دهد. بنابراین افزایش همکاری‌های تجاری با کشورهای بیشتر، می‌تواند ریسک زیان‌های ناشی از تغییر موضع احتمالی طرف‌های تجاری کشور را کاهش دهد. البته در این زمینه نمی‌توان تنها به افزایش طرف‌های تجاری کشور نیز دل خوش کرد و افزایش این تعداد تنها یک عدد است. این رویکرد باعث کوچک شدن سبد تجاری کشور می‌شود و در نهایت به نقطه‌ای می‌رسیم که کشوری مانند افغانستان با میزان مبادلات تجاری حدود ۲.۵ میلیارد دلار به‌عنوان یکی از اهداف جدی تجارت ایران در نظر گرفته می‌شود، درحالی‌که ظرفیت‌ها و قابلیت‌های کشور ما در زمینه تجارت بسیار بیش از این است. پس در این زمینه باید این موضوع را هم در نظر بگیریم که حجم مبادلات ما با هر یک از این کشورها تا چه حد می‌تواند باشد. ما در ایجاد روابط تجاری با کشورهای جدید باید این موضوع را نیز در نظر داشته باشیم که این کشورها به‌عنوان شرکای تجاری تا چه حد می‌توانند مکمل تجارت ما باشند و میزان مبادلات ما با آنها در چه حد است و اولویت‌های تجاری خود را بر این اساس تنظیم کنیم. برخی از کشورها بخش عظیمی از حجم مبادلات تجاری کشورهای دیگر را به دوش می‌کشند و قطع ارتباط آنها برای طرف‌های قراردادشان گران تمام می‌شوند اما در مقابل، برخی کشورها هستند که اثر ملموسی در تجارت طرف‌های تجاری خود نقش کم‌رنگی دارند و ارتباط با آنها توجیه تجاری خاصی ندارد. جدا از آنچه گفته شد باید به این نکته نیز اشاره کرد که در کنار عوامل زیادی در ناکامی ما در ایجاد ارتباط با کشورهای بیشتر برای همکاری‌های تجاری موثر بوده‌اند، یکی از مهم‌ترین عوامل در این موضوع این است که ما دیپلماسی تجاری مشخصی نداریم و در روابط با این کشورها حتی به زیان تجارت کشور عمل می‌کنیم و به همین دلیل است که در این سال‌ها امکان ایجاد روابط تجاری مطلوب با کشورهایی مثل کشورهای حوزه خلیج فارس را دست داده‌ایم.

از عوارض جدی مسائل اخیر افغانستان بر اقتصاد کشور ما این است که تداوم درگیری‌های داخلی این کشور می‌تواند یکی از اهداف جدی تجارت ایران را از دسترس بازرگانان خارج کند. همچنین این اصل را یادآوری می‌کند که گستردگی و تنوع طرف‌های تجاری در مبادلات تجاری در عرصه بین‌المللی تا چه حد می‌تواند در موفقیت کشورها در عرصه تجارت موثر باشد.

در واقع مزایای تعدد طرف‌های تجاری در روابط تجاری بین‌المللی یک امتیاز در تجارت است و کشورهایی دارای عملکرد موفق‌تر و ثبات در تجارت هستند که سبد تجاری آنها دارای تنوع بیشتری است. بدیهی است افزایش سبدهای تجاری و ایجاد تنوع در تعداد گزینه‌های تجاری ریسک و خطر سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهد. البته شرایط کنونی کشور ما در ابعاد بین‌المللی، باعث شده رسیدن به چنین هدفی برای ما دشوار باشد و در عین حال حساسیت و اهمیت این موضوع برای ما دوچندان شود. تحریم‌های اعمال شده علیه ایران و تهدیدهایی که بر کشورهای همکار ما در حوزه تجارت اعمال می‌شود، باعث شده ایجاد روابط تجاری با کشورهای جدید و حفظ همکاری‌های تجاری با طرف‌های تجاری موجود، به‌عنوان یک چالش جدید مطرح باشد. در واقع آنچه بیشتر از ایجاد همکاری‌های جدید برای سیاست‌گذاران و فعالان حوزه تجارت کشور مطرح است، این است که نمی‌توان با اطمینان روی ادامه همکاری این کشورها با ایران حساب کرد و ممکن است با تغییر موضع ناگهانی، تجارت ما با آنها دچار تغییراتی شود که با توجه به کاهش قیمت نفت و توقف ارزآوری اقتصاد نفتی، این موضوع می‌تواند برای اقتصاد کشور آسیب‌زننده باشد. تجربه‌های متعدد در این زمینه نشان داده است این دوستان و هم‌پیمانان تجاری فقط با در نظر گرفتن منافع خود به این همکاری‌ها ادامه می‌دهند و هر یک با به خطر افتادن این منافع، به‌سرعت در روابط تجاری خود با ایران تجدیدنظر می‌کنند. ضمن اینکه عدم ثبات سیاسی در برخی از این کشورها موجب

اقتصاددان‌های دیپلمات یا دیپلمات‌های اقتصاددان

| پرهام پوررمضان |
| کارشناس روابط بین‌الملل |

خارجی از یک دیپلمات چه وظیفه‌ای را انتظار دارد و در رتبه بعدی دیپلمات اقتصادی را چه کسی می‌داند.

در دستگاه سیاست خارجی کشور ما عالی‌ترین دیپلمات مستقر در سفارتخانه‌های کشورهای دیگر سفیر نام دارد.

این دیپلمات نماینده سیاسی کشور، در کشور مقصد است. راهبردی ناصحیح دقیقاً از همین واژه شکل می‌گیرد؛ «نماینده سیاسی». وقتی فردی با گرایش و نگرش‌های سیاسی وارد یک کشور می‌شود نمی‌گوییم لزوماً اما در بیشتر موارد به مسائل نگاهی سیاسی دارد و همین امر فرصت اقتصادنگر شدن سفارتخانه را می‌گیرد.

از طرفی شاید این پرسش به میان بیاید که در هر سفارتخانه رایزنی‌های متفاوتی اعم از سیاسی، فرهنگی، اقتصادی، نظامی و... وجود دارد و آنها می‌توانند به ایفای نقش پردازند؟ در پاسخ به این پرسش باید گفت خیر؛ چالش اصلی دیپلمات‌های اقتصاددان یا اقتصاددان‌های دیپلمات از همین جا نشأت می‌گیرد و سبب می‌شود بخش رایزنی نیز در این امر منفعل عمل کند.

مسئله بعدی که در این باب وجود دارد این است که آیا دیپلمات اقتصادی به معنای این است که فردی در ساختار اقتصادی بروکراتیک داخلی به کشوری دیگر برای مسئله مهم دیپلماسی فرستاده شود؟ باید گفت خیر؛ چالش بسیار کلان‌تر از این است و این بدین معناست که دستگاه سیاست‌گذاری خارجی کشور باید در ابتدا احساس نیاز کند و بعد به آموزش و مدل‌برداری از کشورهای دیگر پردازد و در نهایت دست به تربیت نیروها منطبق بر نیازهای بومی دیپلماسی اقتصادی بزند و البته این طرح در گام دوم باید بررسی شود. گام نخست این امر تدوین سند آمایش سرزمین در زمینه دیپلماسی اقتصادی است و این بدان معناست که ما در ابتدا باید به این مسئله پردازیم که در درون کشور چه ظرفیت‌هایی داریم و از خارج از مرزها چه می‌خواهیم؟ با بررسی این دو امر می‌توانیم در راستای دیپلماسی اقتصادی در دنیا به بازیگری کم‌رقیب و حتی در بعضی از کشورها بی‌رقیب تبدیل شویم.

دیپلماسی اقتصادی بحثی مهم و چالش‌برانگیز در حکمرانی نوین مبتنی بر مسائل جهانی شدن است؛ از این رو چند سالی است که جمهوری اسلامی ایران نیز با توجه به شرایط تحریمی خود روی به این اصل مهم و چالش‌برانگیز آورده است.

یک نویسنده غربی در کتاب خود می‌گوید بررسی یک پدیده ممکن نیست؛ مگر با بررسی ساختار قبلی آن؛ از این رو باید دید دولت سیزدهم در راستای سیاست خارجی و دیپلماسی اقتصادی فعال میراث‌دار چه فرصت‌ها یا چالش‌هایی است. با این مقدمه در این یادداشت در پی پاسخ به این سوال خواهم بود که اصولاً برای دیپلماسی اقتصادی احتیاج به چه نیروی انسانی است.

ما در دیپلماسی اقتصادی در نخستین نگاه احتیاج به یک تقسیم‌بندی مبتنی بر آمایش سرزمین در کشور خواهیم داشت و این به این معناست که باید دستگاه‌های اقتصادی و مصرف‌کننده اقتصاد در داخل کشور روی به یک فرصت‌سنجی و همچنین نیازسنجی در کشور بیاورند. این امر سبب می‌شود در ابتدا وضعیت فعلی کشور به‌شکلی صحیح مشخص شود.

در دومین اصل راهبردی و مهم نیاز به ارتباط معقول میان نیازها یا فرصت‌ها و سیاست خارجی توسعه‌گرا است؛ از این رو سیاست خارجی انفعالی در این شرایط قطعاً پاسخگو نخواهد بود.

این زنجیره احتیاج به یک حلقه دیگر دارد تا بتواند خود را در برابر هجوم خواسته‌های اقتصادی درون‌مرزی و فرامرزی به کنترل در بیاورد؛ بنابراین می‌توان آموزش اقتصاددان دیپلمات را مسئله مهم این زنجیره دانست.

نکته‌ای که ارزش بالایی دارد این است که اصولاً دستگاه سیاست‌گذار





بانک در اخذ کارمزد محق است

| سید بهاء الدین حسینی هاشمی |
| کارشناس بانکی |

ایران استفاده شد، با وجود هزینه‌های بسیار سنگین آن متأسفانه بانک مرکزی اجازه نداد بانک‌ها کوچک‌ترین کارمزی برای جبران این هزینه‌ها دریافت کنند. حتی زمانی که اراده شد برای جبران هزینه‌های آب و برق و گاز کارمزد دریافت شود، بانک مرکزی با پافشاری بر رایگان بودن خدمات بانکی از این کار جلوگیری کرد. بانک‌ها برای جبران هزینه‌های خود مجبورند درآمدزایی کنند؛ در غیر این صورت با مشکل مواجه می‌شوند و این مسئله در همه دنیا یک امر طبیعی و حل شده است. اگر نرخ کارمزدها باتوجه به افزایش قیمت‌ها و همپای نرخ تورم افزایش پیدا می‌کرد مردم نیز به این امر عادت می‌کردند و حق بانک‌ها برای اخذ کارمزد را می‌پذیرفتند. این کار بانک مرکزی باعث شد بانک‌ها برای جبران هزینه‌های سنگین انجام‌شده، اقدام به دریافت سود بالا از تسهیلات‌گیرندگان کنند. اگر بانک‌ها بتوانند کارمزد واقعی خود را دریافت کنند، دیگر نیازی به اخذ سود در ازای ارائه تسهیلات بانکی نیست. از سوی دیگر اپلیکیشن‌ها نیز با درآمدزایی برای بانک‌ها با استفاده از ایجاد یک درگاه الکترونیک برای انجام امور بانکی در حال فعالیت هستند. همان‌طور که گفته شد بانک‌های کشور سرمایه‌گذاری بسیار سنگینی در بخش IT کرده‌اند و طبیعتاً باید در پی جبران این هزینه‌ها باشند، اما درآمدی که بانک‌ها از این اپلیکیشن‌ها کسب می‌کنند بخش بسیار کوچکی از هزینه‌ها را پوشش می‌دهد و تا زمانی که میزان کارمزد افزایش پیدا نکند این روند ادامه خواهد داشت.

به‌طور معمول گفته می‌شود سرمایه‌گذاری‌ها باید در یک بازه زمانی چهارساله به سودآوری برسند اما بانک‌های ما با وجود سرمایه‌گذاری گسترده‌ای که از سال‌های قبل در بخش بانکداری الکترونیک داشته‌اند، همچنان نتوانسته‌اند سودی از این محل کسب کنند. از طرفی هم باتوجه به نرخ‌هایی که در جامعه دیده می‌شود این میزان کارمزد بسیار کمتر از حد واقعی آن است. بانک‌های خصوصی و دولتی باید هزینه‌های داخلی خود را نیز تامین کنند و باتوجه به تجربه اغلب نظام‌های بانکی در کشورهای پیشرفته، بهترین و منطقی‌ترین راه کسب درآمد بانک‌ها از طریق اخذ کارمزد است.

پیش از هر نکته‌ای باید به این موضوع اشاره کرد که اخذ کارمزد برای انجام هر خدمتی منطقی و بحق است و بانک‌ها نیز می‌توانند در ازای خدماتی که ارائه می‌کنند، مبلغی را به‌عنوان کارمزد دریافت کنند؛ به‌عنوان مثال خدمات پیامکی بانک‌ها. برای ارائه این خدمت بانک موردنظر هزینه‌هایی را به‌مخبرات پرداخت می‌کند و سامانه‌ای را نیز طراحی کرده تا این خدمات به‌شکل سازماندهی شده ارائه شود و به هر حال هزینه‌های زیادی برای ایجاد بستر آن صرف کرده است؛ از همین رو گفته می‌شود بانک‌ها مستحق دریافت کارمزد هستند. اگر به میزان کارمزدی که در سایر کشورها دریافت می‌شود نیز دقت کنیم خواهیم دید که در مقایسه با آنچه نظام بانکی سایر کشورها از مشتریان دریافت می‌کنند، میزان کارمزدهای بانکی در ایران عملاً مبلغ بسیار ناچیزی است. حتی اگر به میزان درآمد بانک‌ها دقت شود می‌بینیم که حدود ۵۰ درصد درآمد بانک‌ها در جهان از محل اخذ کارمزدها است اما در ایران این میزان بسیار کمتر از سیستم‌های بانکی در سایر کشورها است.

بانک مرکزی برای مدت‌های مدیدی همواره از اخذ کارمزد توسط بانک‌ها ممانعت کرده و اجازه نداد بانک‌ها این حق طبیعی و منطقی خود را در ازای ارائه خدمات دریافت کنند. عملکرد عوام‌فریبانه بانک مرکزی در دوره‌های قبل باعث شد تصور همه از خدمات بانکی این باشد که نقل و انتقالات بانکی هزینه‌ای ندارد و بانک‌ها نیز موظف هستند به‌صورت رایگان این خدمات را ارائه کنند، در حالی که برای گسترش دایره خدمات در حوزه بانکداری الکترونیک نیاز به سرمایه‌گذاری عظیمی در زمینه IT است که بانک‌ها آن را متحمل می‌شوند، اما بانک مرکزی همیشه این هزینه‌ها را نادیده گرفته و اجازه نمی‌داد همین کارمزدهای ناچیز هم در ازای ارائه خدمات اخذ شود. حتی وقتی هم که از ATM در سیستم بانکی



به تغییرات اساسی نیاز داریم

| امید پورمحمود |

| کارشناس و فعال بازار سرمایه |

مثبت و منفی ۵۰ درصد هم افزایش دهیم در صورتی که حجم مینا پر نشود می‌تواند آن سهم منفی بخورد. اما اگر دامنه نوسان همین مقدار فعلی که مثبت و منفی ۵ درصد است، باقی بماند و حجم مینا را بردارند، بسیاری از مشکلات داخلی بازار حل می‌شود. در این صورت، ارزندگی سهم‌ها نیز به سرعت مشخص می‌شود و بازار وارد فازهای تعلیقی نمی‌شود. از سویی هم باید دانست که وضع هرگونه قانون محدودکننده می‌تواند کار را برای بازار سهام دشوارتر کند، از همین رو گفته می‌شود باید به سرعت به سمت جهانی شدن بازار حرکت کنیم، در غیر این صورت نمی‌توان به رشد و توسعه بازار سهام امیدوار بود. دولت اجازه دخالت در امور داخلی بازار سرمایه را ندارد و کسی که مثلاً ۶۰ درصد اصلاح روی سهامش را تجربه کرده باید بتواند در صورت تمایل کل سرمایه خود را از بازار خارج کند. مشکل بازار سهام این است که افرادی وارد بورس شده‌اند که جای آنها آنجا نبود. بهتر است این افراد پول‌شان را از بازار خارج کنند تا هم خیال خودشان آسوده شود و هم اینکه بازار تحت تاثیر هیجانات آنها قرار نگیرد. عده زیادی از تازه‌واردان نیز رفتار منطقی‌تری نسبت به اوایل دوره هجوم مردم به بورس در پیش گرفته‌اند. حتی در مواردی بسیاری از نوسامداران به سهم خود دست نمی‌زنند و با دید بلندمدت به این سرمایه‌گذاری می‌نگرند که تصمیمی کاملاً حرفه‌ای و درست است که آسیبی به بازار هم نمی‌زند.

تعیین دامنه نوسان و حجم مینا در بازار سرمایه ایران به‌عنوان یکی از مباحث پرچالش در طول سال‌های اخیر مطرح بوده و هنوز هم در بین سهامداران یکی از مهم‌ترین موضوع‌هاست.

بسیاری از سهامداران بر این باورند که محدودیت‌هایی مانند حجم مینا باید به کلی از ساختار بورس تهران کنار گذاشته شوند و بازه دامنه نوسان نیز باید بازتر از آنچه در حال حاضر اعمال می‌شود، تعبیه شود تا دست فعالان بازار سرمایه در ایران باز شود و کسی برای انجام معامله، محدودیت‌های شدیدی که امروز وجود دارد، نداشته باشد.

البته تغییر قوانینی مانند دامنه نوسان می‌تواند تأثیراتی روی بازار داشته باشد اما باید توجه داشت که برای بهبود پایدار و رونق بخشیدن به بازار سرمایه باید اقدامات زیربنایی‌تری را در دستور کار قرار داد.

موضوع افزایش یا کاهش دامنه نوسان از مدت‌ها قبل مطرح می‌شد و طرح دوباره آن اتفاق عجیب و تازه‌ای نیست. برای تعیین دامنه نوسان باید شرایط بازار را در نظر گرفت. در زمان‌هایی که بازار به اصطلاح قفل می‌شود دیگر دامنه نوسان اهمیتی ندارد که بالا یا پایین باشد، زیرا با این ابزارها نمی‌توان با را برای فعالان بازار تنگ کرده. برای مثال حتی اگر دامنه نوسان را به



رشد نقدینگی یک معضل نیست

| محمد حسن نژاد |
| استاد اقتصاد و نماینده ادوار مجلس شورای اسلامی |

به هیچ وجه یک تهدید تلقی نمی‌شود، بلکه یک موهبت است و ما اگر بتوانیم به درستی از این فرصت استفاده کنیم بدون شک نه دچار تورم می‌شویم و نه اقتصادمان وارد سیکل رکودی می‌شود.

ما برای انجام هر فعالیت اقتصادی به نقدینگی نیاز داریم. در واقع بدون نقدینگی امکان ساماندهی هیچ کاری در اقتصاد وجود ندارد.

مسئله‌ای که رشد نقدینگی را تبدیل به یک بلای خانمان‌سوز برای اقتصاد می‌کند انحراف نقدینگی است که باعث می‌شود تورم به صورت افسارگسیخته‌ای افزایش پیدا کند.

وقتی پولی وارد بانک می‌شود، می‌توان نقدینگی حاصل شده را وارد کانال تولید کرد و با ارائه تسهیلات به این بخش چرخ اقتصاد را در مسیر درستی به گردش درآورد.

در شرایطی که نقدینگی موجود در بانک‌ها به جای تولید به سمت دلال‌بازی و فعالیت‌های سفته‌بازانه می‌رود، تشدید تورم نیز طبیعی خواهد بود.

اگر نظام بانکی پول در دسترس خود را در اختیار سازنده مسکن بگذارد، هم تولید افزایش پیدا می‌کند و شاهد اشتغالزایی خواهیم بود و البته با تقویت طرف عرضه مسکن در بازار می‌توان قیمت‌ها را نیز کنترل کرد، اما همان‌طور که گفته شد متأسفانه این چرخه به گونه دیگری رقم می‌خورد و ما مجرا به شکل دیگری اتفاق می‌افتد که ما در نهایت دچار تورم‌های چندده درصدی می‌شویم.

باتوجه به توجیهاتی که کارشناسان در زمینه دشوار بودن هدایت نقدینگی سرگردان به سمت تولید ارائه می‌کنند، به نظر می‌رسد کار دولت سیزدهم برای سامان‌بخشی معیشت اقشار کم‌درآمد، سخت‌تر از آنچه تصور می‌شد، باشد زیرا تداوم وضعیت فعلی به معنای افزایش نرخ تورم در ماه‌های پیش رو خواهد بود. البته از تلخی این سناریو در یک شرایطی می‌تواند به میزان زیادی کاسته شود و حتی نرخ تورم تا کانال ۲۰ تا ۲۵ درصد نیز کاهش یابد که آن هم دسترسی یافتن ما به منابع بلوکه‌شده حاصل از صادرات نفت در خارج از کشور است.

در واقع می‌توان گفت امکان تفکیک معضلات اقتصادی و معیشتی از درآمدهای نفتی عملاً وجود ندارد زیرا اقتصاد ایران به‌طور کلی وابستگی بلاوصفی به دلارهای نفتی داشته و نمی‌توان با چشم‌پوشی از این مسئله معضلات معیشتی مردم را حل کرد و کیفیت زندگی را افزایش داد.

البته گفته می‌شود یک راه دیگر هم برای دولت رئیس‌ی وجود دارد تا جای خالی منابع ارزی بلوکه‌شده را پر کند و آن هم افزایش نقدینگی است که دولت دوازدهم نیز به ناچار و به دلیل نبود امکان رفع تحریم‌ها از همین روش استفاده کرد.

این روش هرچند در ظاهر نتیجه‌ای غیر از تورم ندارد اما در صورت مدیریت درست و سازمان‌یافته منابع می‌توان این نقدینگی بیش از ۴ هزار هزار میلیارد تومانی را به سمت تولید هدایت کرد و از یک تهدید بزرگ که می‌تواند به افزایش روزافزون تورم نیز ختم شود، فرصتی طلایی و تاریخی ساخت که تاکنون مورد غفلت واقع شده است.

فضای رسانه‌ای ایران در هفته‌های گذشته شاهد تاکید کارشناسان بر اهمیت رشد بیش از ۴۰ درصدی نقدینگی در سال ۹۹ بوده و این مسئله به عنوان یکی از معضلات حل‌نشده اقتصاد ایران در نیمه دوم امسال مطرح شده است.

البته این موضوع اتفاقی نیست که به تازگی برای اقتصاددانان روشن شده باشد زیرا از زمستان سال گذشته به این سو رسانه‌های رسمی کشور بارها با اشاره به این مسئله، خطرات ناشی از رشد فزاینده و بی‌سابقه نقدینگی را به دولت و بانک مرکزی گوشزد و آن را خطری نهفته در اقتصاد ایران قلمداد کرده‌اند. اما مسئله اینجاست که در این زمینه اشتباهاتی وجود دارد که از دید کارشناسان اقتصاد و حتی اغلب رسانه‌های کشور نیز مخفی مانده است.

به عبارت‌سی، می‌توان گفت خلاف تصورات غالب، اتفاقاً رشد نقدینگی



زیرساخت‌های فیزیکی حوزه IT باید توسعه یابد

|لعبت یزدانفر|

یزدانفر: اینترنت ماهواره ای روش جدید دسترسی مردم به اینترنت از طریق ماهواره است.

از نگاه تنظیم مقرراتی و رگولاتوری در صورتی که تمهیدات لازم مثل لندینگ رایت یا همان مجوز استفاده از سرزمین جهت ارائه خدمات ماهواره ای، ارتباط با نهاد های بین المللی مثل ITU دیده نشود ممکن است مسائلی را به وجود آورد که باید برای آن برنامه ریزی های مناسب بشود و این برنامه ریزی ها در کشورهای متعددی صورت گرفته تا حدی که برای ارائه سرویس های تلفنی ماهواره ای پیش رفته اند.

به هر حال زمانی که موانع تکنولوژی برای ارائه سرویس اینترنت ماهواره ای در ایران که احتمالاً مربوط به چند سال آینده خواهد بود برطرف شود قابل بهره برداری و استفاده خواهد بود البته به شرط آنکه رگولاتوری کشور بر روی آن نظارت داشته باشد و مجوزات لازم را صادر کند.

مدتی است که قطعی های مکرر برق مردم را آزار می دهد و به تبع این قطعی شاهد ضعیف شدن یا قطع شبکه های تلفن همراه یا اینترنت نیز هستیم. بعنوان کسی که ضمن آگاهی های علمی در این خصوص دارای تجربه هستید برای رفع مشکل چه باید کرد؟

یزدانفر: در مورد قطعی های برق با توجه به اینکه شاید این موضوع در سال های گذشته در کشور وجود نداشت و عدم بروزرسانی BTS ها باعث شد کیفیت سرویس های ارتباطی همراه کاهش پیدا کند که سعی شده این مشکلات رفع شود قطعاً اپراتورها زیرساخت های مربوط به خودشان را باید مورد بررسی و بروزرسانی قرار دهند که موجب خلل در ارائه سرویس به مشترکین نشود اما کنترل مصرف انرژی با استفاده از روش های فناورانه نیز کمک بزرگی به این موضوع می کند. از طریق راهکارهای مبتنی بر IOT و اینترنت اشیا، علاوه بر کاهش میزان استفاده از برق، هزینه های نگه داری و بهره برداری نیز کاهش پیدا خواهد کرد. اتفاقاً یکی از جایگاه های حضور MVNO ها یا اپراتورهای مجازی ارائه راهکارهای اینترنت اشیا و M2M است.

چند واژه به شما گفته میشود در یک کلمه هر آنچه از آن به ذهنتان میرسد بفرمایید:

ایران: من

تهران: شهر من

ارتباطات: جان من

همراه اول: اپراتور اول

ایرانسل: مشارکت جهانی

سامانتل: پیشرو

فضای مجازی: زندگی

اینترنت ماهواره: دهکده جهانی

اینترنت ملی: آفتاب

خبرنگار: جان بر کف

لعبت یزدانفر: تلاشگر

با آرزوی سلامتی برای شما و همه مردم ایران و تشکر از وقتی که در اختیار ما گذاشتید.

منبع: روزنامه جمله

موضوع IT و امنیت شبکه یکی از مباحثی است که در تمام کشورها دارای اهمیت می باشد و هر چه بیشتر به این موضوع پرداخته شود کمک موثری در مسیر پیشرفت و توسعه کشور خواهد بود.

بالعبت یزدانفر که دانش آموخته IT و دارای تجربه کاری در این حوزه است مصاحبه ای انجام شده که و از نظر خوانندگان گرامی روزنامه جمله می گذرد.

بعنوان سوال اول لطفاً ضمن معرفی خود از سوابق تحصیلی و شغلیتان بگویید؟

یزدانفر: من لعبت یزدانفر هستم، ۳۵ سال دارم و کارشناس ارشد مدیریت فناوری و MBA بازاریابی هستیم. حوزه کاریم تلکام است، حدوداً ده سال که در این صنعت جذاب فعالیت میکنم و در حال حاضر با افتخار در اپراتور سامانتل، اولین اپراتور مجازی ایران خدمت میکنم.

به عنوان یک کارشناس، زیرساخت IT کشور را نسبت به دنیا و کشورهای همسایه چطور می بینید؟

یزدانفر: در حوزه ی زیرساخت IT اگرچه نسبت به خیلی از کشورها در منطقه پیشرو هستیم و علیرغم زحمات زیادی که کشیده شده میشود گفت با توجه به نقش پررنگ فناوری اطلاعات در زندگی و اهمیت آن در اقتصاد و رفاه، نیازمند توسعه و رشد در حوزه زیرساخت های فیزیکی هستیم.

به نظر شما چه اقداماتی در حوزه IT باید در کشور انجام شود که تا کنون بدانها پرداخته نشده است؟

یزدانفر: به نظر من یکی از موضوعاتی که در حوزه فناوری باید به آن پرداخته شود مباحث مربوط به اعتماد سازی است چون علیرغم توان و دانش فنی بالای ایران در منطقه، فرهنگ سازی لازم برای اعتماد سازی صورت نگرفته است.

به عنوان مثال در حاضر برنامه های کاربردی ایرانی زیادی وجود دارد که با عدم اقبال عمومی مواجه شد و به نوعی نیاز است به پروموشن یا تبلیغاتی که فرآیند تجاری سازی رو تکمیل کند.

چرا امنیت IT بخصوص در شبکه بانکی پایین است و بی نهایت شاهد هک شدن ها یا دزدی از حسابهای بانکی مردم هستیم و چگونه باید در این بخش تامین امنیت گردد؟

یزدانفر: در زمینه امنیت اطلاعات در حوزه بانکی که با توجه به رشد و توسعه خدمات الکترونیکی بانکی اهمیت موضوع روز به روز بیشتر می شود و می توان گفت یکی از چالش های مهم در حوزه بانکی موضوعات مرتبط با افزایش امنیت اطلاعات است.

اگرچه موارد زیادی که با عنوان سرقت از حساب های بانکی مطرح میشود مربوط به خود کاربران است که معمولاً مراجع ذی ربط و بانک ها سعی می کنند با افزایش آگاهی و اطلاع رسانی منجر به کاهش این اتفاقات شوند.

روش هایی مثل کد OTP یا همان رمز های یکبار مصرف که در حال حاضر در نظام بانکی کشور مورد استفاده قرار می گیرد یکی از روش هایی بوده که برای افزایش امنیت استفاده شده.

یکی از روش هایی که در حال حاضر در دنیا از آن برای افزایش امنیت در حوزه بانکی استفاده میشود، بهره گیری از فناوری بلاک چین است

نظر شما درباره اینترنت ماهواره ای که اخیراً بحث زیادی را در رسانه ها و فضای مجازی داشته، چیست؟

بانکداری بدون ربا

بایدها و نبایدها در قانون عملیات بانکی بدون ربا

سرمایه‌گذاری مدت‌دار و صدور اسناد مربوط به آنها بر طبق قوانین و مقررات

۹ - اعطای وام و اعتبار بدون ربا (بهره) طبق قانون و مقررات
۱۰ - اعطای وام و اعتبار و ارائه سایر خدمات بانکی به تعاونی‌های قانونی جهت تحقق بند «۲» اصل ۴۳ قانون اساسی

۱۱ - انجام معاملات طلا و نقره و نگاهداری و اداره ذخایر ارزی و طلای کشور با رعایت قوانین و مقررات مربوط به آن

۱۲ - نگاهداری وجوه ریالی موسسات پولی و مالی بین‌المللی و یا موسسات مشابه و یا وابسته به این موسسات طبق قانون و مقررات

۱۳ - انعقاد موافقتنامه پرداخت در اجرای قراردادهای پولی و بازرگانی و ترانزیتی بین دولت و سایر کشورها طبق قانون و مقررات

۱۴ - قبول و نگهداری امانات طلا و نقره و اشیاء گران‌بها و اوراق بهادار و اسناد رسمی از اشخاص حقیقی و حقوقی و اجاره صندوق امانات

۱۵ - صدور و تأیید و قبول ضمانت‌نامه ارزی و ریالی جهت مشتریان

۱۶ - انجام خدمات وکالت و وصایت بر طبق قانون و مقررات

فصل دوم - تجهیز منابع پولی

ماده ۳ - بانک‌ها می‌توانند تحت هر یک از عناوین ذیل به قبول سپرده مبادرت نمایند:

الف - سپرده‌های قرض‌الحسنه:

۱ - جاری

۲ - پس‌انداز

ب - سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار

تبصره - سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار که بانک در به کار گرفتن آنها وکیل می‌باشد، در امور مشارکت، مضاربه، اجاره به شرط تملیک، معاملات اقساطی، مزارعه، مساقات، سرمایه‌گذاری مستقیم، معاملات سلف و جعاله مورد استفاده قرار می‌گیرد.

ماده ۴ - بانک‌ها مکلف به بازپرداخت اصل سپرده‌های قرض‌الحسنه (پس‌انداز و جاری) می‌باشند و می‌توانند اصل سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار را تعهد و یا بیمه نمایند.

ماده ۵ - منافع حاصل از عملیات مذکور در تبصره ماده «۳» این قانون بر

آئین‌نامه قانون عملیات بانکی بدون ربا در سه فصل تدوین و تصویب شده است. در این قانون اهداف، روح کلی و بسترهای لازم برای تحقق اقتصاد ربوی، تشریح شده است. در ادامه جزئیات این قانون مهم را می‌خوانید.

فصل اول: اهداف و وظایف نظام بانکی در جمهوری اسلامی ایران

ماده ۱ - اهداف نظام بانکی عبارت‌اند از:

۱ - استقرار نظام پولی و اعتباری بر مبنای حق و عدل (با ضوابط اسلامی) به منظور تنظیم گردش صحیح پول و اعتبار در جهت سلامت و رشد اقتصاد کشور

۲ - فعالیت در جهت تحقق اهداف و سیاستها و برنامه‌های اقتصادی دولت جمهوری اسلامی با ابزارهای پولی و اعتباری

۳ - ایجاد تسهیلات لازم جهت گسترش تعاون عمومی و قرض‌الحسنه از طریق جذب و جلب وجوه آزاد و اندوخته‌ها و پس‌اندازها و سپرده‌ها و بسیج و تجهیز آنها در جهت تأمین شرایط و امکانات کار و سرمایه‌گذاری به منظور اجرای بند «۲» و «۹» اصل چهل و سوم قانون اساسی

۴ - حفظ ارزش پول و ایجاد تعادل در موازنه پرداخت‌ها و تسهیل مبادلات بازرگانی

۵ - تسهیل در امور پرداخت‌ها و دریافتها و مبادلات و معاملات و سایر خدماتی که به موجب قانون بر عهده بانک گذاشته می‌شود.

ماده ۲ - وظایف نظام بانکی عبارت‌اند از:

۱ - انتشار اسکناس و سکه‌های فلزی رایج کشور طبق قانون و مقررات

۲ - تنظیم، کنترل و هدایت گردش پول و اعتبار طبق قانون و مقررات

۳ - انجام کلیه عملیات بانکی ارزی و ریالی و تعهد یا تضمین پرداخت‌های ارزی دولت طبق قانون و مقررات

۴ - نظارت بر معاملات طلا و ارز و ورود و صدور پول رایج ایران و ارز و تنظیم مقررات مربوط به آنها طبق قانون

۵ - انجام عملیات مربوط به اوراق و اسناد بهادار طبق قانون و مقررات

۶ - اعمال سیاستهای پولی و اعتباری طبق قانون و مقررات

۷ - عملیات بانکی مربوط به آن قسمت از برنامه‌های اقتصادی مصوب که از طریق سیستم پولی و اعتباری باید انجام گیرد

۸ - افتتاح انواع حساب‌های قرض‌الحسنه (جاری و پس‌انداز) و سپرده‌های

آنها پیش خرید نمایند.

ماده ۱۴ - بانکها موظفاند جهت تحقق اهداف بندهای ۲ و ۹ اصل ۴۳ قانون اساسی بخشی از منابع خود را از طریق قرض الحسنه به متقاضیان اختصاص دهند. ماده ۱۵ - کلیه قراردادهایی که در اجرای مواد «۹»، «۱۱»، «۱۲»، «۱۳» و «۱۴» این قانون مبادله می گردد، به موجب قراردادی که بین طرفین منعقد می شود، در حکم اسناد لازم الاجرا و تابع مفاد آیین نامه اجرایی اسناد رسمی است.

ماده ۱۶ - بانکها می توانند به منظور ایجاد تسهیلات لازم برای گسترش امور تولیدی، بازرگانی و خدماتی مبادرت به جعاله نمایند.

ماده ۱۷ - بانکها می توانند، اراضی مزروعی و یا باغات را که در اختیار و تصرف خود دارند به مزارعه و یا مساقات بدهند.

فصل چهارم - بانک مرکزی ایران و سیاست پولی

ماده ۱۸ - بانک مرکزی ایران که از این پس بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران نامیده می شود در مورد شرکت های دولتی که سهام آن صدرصد متعلق به دولت نیست، فقط می تواند طبق عملیات مجاز در این قانون عمل نماید.

ماده ۱۹ - سیاست اعتباری و تسهیلات اعطایی کوتاه مدت (یک ساله) به پیشنهاد مجمع عمومی بانک مرکزی و تصویب هیئت دولت تعیین شده و سیاست اعتباری و تسهیلات اعطایی پنج ساله و دراز مدت.

ماده ۲۰ - بانک مرکزی ایران در حسن اجرای نظام پولی و اعتباری کشور می تواند با استفاده از ابزار ذیل، طبق آیین نامه ای که به تصویب هیات وزیران می رسد بر اساس ماده ۱۹ در امور پولی و بانکی دخالت و نظارت کند:

فصل پنجم - متفرقه

ماده ۲۱ - بانک مرکزی با هر یک از بانکها و نیز بانکها با یکدیگر مجاز به انجام عملیات بانکی ربوی نمی باشند.

ماده ۲۲ - بانکها می توانند با اجازه بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران با موسسات دولتی و وابسته به دولت و شرکت های دولتی به عملیات مجاز بانکی مبادرت نمایند.

ماده ۲۳ - وجوه دریافتی تحت عنوان کارمزد و حق الوکاله جزو درآمدهای بانکها بوده و قابل تقسیم بین سپرده گذاران نمی باشد.

ماده ۲۴ - معافیت از سود بازرگانی و یا معافیت های مالیاتی اعطایی طبق قانون به کارخانجات و موسسات تولیدی به بانکهایی که از لحاظ واردات و یا مالکیت جانشین کارخانجات و یا موسسات تولیدی می شوند نیز تعلق می گیرد.

ماده ۲۵ - واحدهایی که بانکها در آنها مشارکت و یا سرمایه گذاری نموده باشند تابع قانون تجارت خواهند بود، مگر این که مشمول قانون دیگری باشند.

ماده ۲۶ - پس از تصویب این قانون کلیه قوانین و مقررات مغایر لغو و اختیارات و وظایف مذکور در قانون پولی و بانکی و لایحه قانونی اداره امور بانکها و متمم آن که در این قانون به مراجع ذیصلاح دیگری سپرده شده است از مراجع قبلی سلب می گردد.

ماده ۲۷ - وزارت امور اقتصادی و دارایی موظف است آیین نامه اجرایی این قانون را با پیشنهاد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تهیه و پس از تصویب هیات دولت که نباید مدت تهیه و تصویب آن از مدت ۴ ماه بیشتر باشد به مرحله اجرا بگذارد.

اساس قرارداد متعقده، متناسب با مدت و مبالغ سپرده های سرمایه گذاری و رعایت سهم منابع بانک به نسبت مدت و مبلغ در کل وجوه به کار گرفته شده در این عملیات، تقسیم خواهد شد.

ماده ۶ - بانکها می توانند به منظور جذب و تجهیز سپرده ها، با اتخاذ روش های تشویقی از امتیازات ذیل به سپرده گذاران اعطا نمایند:

الف - اعطای جوایز غیر ثابت نقدی یا جنسی برای سپرده های قرض الحسنه
ب - تخفیف و یا معافیت سپرده گذاران برای استفاده از تسهیلات اعطایی بانکی در موارد مذکور در فصل سوم

فصل سوم - تسهیلات اعطایی بانکی

ماده ۷ - بانکها می توانند به منظور ایجاد تسهیلات لازم برای گسترش فعالیت بخشهای مختلف تولیدی و بازرگانی و خدماتی قسمتی از سرمایه و یا منابع مورد نیاز این بخش ها را به صورت مشارکت تامین نمایند.

ماده ۸ - بانکها میتوانند در امور و یا طرح های تولیدی و عمرانی مستقیماً به سرمایه گذاری مبادرت نمایند. برنامه آن گونه سرمایه گذاری ها باید ضمن لایحه بودجه سالانه کل کشور به تصویب مجلس شورای اسلامی برسد تبصره - بانکها به هیچ وجه حق ندارند در تولید اشیاء تجملی و مصرفی غیر ضروری سرمایه گذاری نمایند.

ماده ۹ - بانکها می توانند به منظور ایجاد تسهیلات لازم جهت گسترش امور بازرگانی در چهارچوب سیاستهای بازرگانی دولت، منابع مالی لازم را براساس قرارداد مضاربه در اختیار مشتریان با اولویت دادن به تعاونی های قانونی قرار دهند.

تبصره - بانکها در امر واردات مجاز به مضاربه با بخش خصوصی نمی باشند.

ماده ۱۰ - بانکها می توانند به منظور ایجاد تسهیلات لازم در گسترش امر مسکن، با هماهنگی وزارت مسکن و شهرسازی، واحدهای مسکونی ارزان قیمت به منظور فروش اقساطی و یا اجاره به شرط تملیک احداث نمایند.

تبصره - تملک زمین با رعایت قانون اراضی شهری جهت احداث واحدهای مسکونی موضوع ماده ۱۰ توسط بانکها بلامانع است.

ماده ۱۱ - بانکها می توانند به منظور ایجاد تسهیلات لازم جهت گسترش امور صنعت و معدن، کشاورزی و خدمات اموال منقول را بنا به درخواست مشتری و تعهد او مبنی بر خرید و مصرف و یا استفاده مستقیم مال و یا اموال مورد درخواست خریداری نموده و با اخذ تامین به صورت اقساطی به مشتری بفروشند.

ماده ۱۲ - بانکها می توانند به منظور ایجاد تسهیلات لازم جهت گسترش امور خدماتی، کشاورزی، صنعتی و معدنی، اموال منقول و غیر منقول را بنا به درخواست مشتری و تعهد او مبنی بر انجام اجاره به شرط تملیک و استفاده خود، خریداری و به صورت اجاره به شرط تملیک به مشتری واگذار نمایند.

ماده ۱۳ - بانکها می توانند به منظور ایجاد تسهیلات لازم جهت تامین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی به هر یک از عملیات ذیل مبادرت نمایند:

الف - مواد اولیه و لوازم بدکی مورد نیاز واحدهای تولیدی را بنا به درخواست این واحدها و تعهد آنها مبنی بر خرید و مصرف مواد اولیه و لوازم بدکی مورد درخواست خریداری و به صورت نسبه به واحدهای مذکور بفروشند.

ب - آن قسم از تولیدات این واحدها را که سهل البیع باشد بنا به درخواست

سپری در برابر حباب اقتصادی

| وهاب قلیچ، عضو هیئت علمی پژوهشکده پولی و بانکی |

کانادا و ایالات متحده در قاره آمریکا، غنا، نیجریه و اتیوپی در قاره آفریقا و ژاپن، چین و فیلیپین در قاره آسیا بنا به تقاضای جامعه مشتریان، بخش کوچکی از شبکه بانکی خود را به ارائه خدمات بانکداری اسلامی اختصاص داده‌اند. رصد این سهم طی سال‌های اخیر نشان می‌دهد پیرو کسب موفقیت در جذب منابع و کمک به رشد و توسعه اقتصادی جوامع، این سهم از بانکداری شاهد یک رشد آهسته ولی مستمر بوده است. این در حالی است که در جمهوری اسلامی ایران نظام بانکداری به نحو یکپارچه و سراسری برقرار است.

تشکیل نهادهای داخلی

در بانکداری اسلامی کشورهای دیگر، از نهاد ناظر شرعی در داخل بدنه و ساختار سازمانی بانک‌ها با عناوینی همچون کمیته شریعت و یا کمیته تطبیق امور با موازین شرعی با حضور اساتید و کارشناسان خبره بانکداری اسلامی استفاده می‌شود. هدف از استفاده از این گونه نهادها، اطمینان بخشی بیشتر به سهامداران، سپرده‌گذاران و عموم مشتریان بانک است که فرایندها، رویه‌ها و کلیه مقررات‌گذاری و وضع دستورالعمل‌های داخلی بانک همگی مطابق با موازین شریعت اسلامی پیگیری و اجرا می‌شود. این نهادهای داخلی جدا از نهادهای نظارتی بانک مرکزی به عنوان مقام ناظر پولی است و عموماً به

بانکداری اسلامی محدود به نظام بانکی جمهوری اسلامی ایران نیست و در جای جای جهان اعم از کشورهای اسلامی و یا غیراسلامی همچون انگلستان، کانادا و چین سعی شده به فراخور زمینه‌های اقتصادی و سیاسی موجود در آن سرزمین و انگیزه‌های مختلف همچون جذب پس‌اندازها و سرمایه‌های مسلمانان مقیم، از این نوع بانکداری استفاده شود. سوالی که اینجا مطرح می‌شود آن است که بانکداری ایران چه تفاوت‌هایی با بانکداری اسلامی در کشورهای دیگر دارد؟

یکپارچگی

در عموم کشورهای اسلامی (غیر از کشور سودان) بانکداری به شکل دوگانه (Dual) است. یعنی همزمان بانکداری متعارف در کنار بانکداری اسلامی فعالیت دارد و متقاضیان دریافت خدمات بانکی بنا به اعتقادات، باورها و سبک زندگی خود به انتخاب یکی از این سیستم‌ها بانکی دست می‌زنند. البته سهم و نسبت این دو نوع بانکداری در کشورهای مختلف، با یکدیگر یکسان نیست. به عنوان مثال سهم بانکداری اسلامی از کل نظام بانکی در عربستان سعودی ۵۱ درصد، کویت ۳۹ درصد، قطر ۲۷ درصد، مالزی ۲۴ درصد، امارات متحده عربی ۲۰ درصد و بنگلادش ۱۹ درصد است. این در شرایطی است که در دو دهه اخیر برخی از کشورهای غیراسلامی جهان نیز مانند انگلستان و آلمان در قاره اروپا،



نحو مستقل فعالیت‌های اطمینان‌بخش و حتی مشورتی دارند. این در شرایطی است که به علت یکپارچه بودن نظام بانکداری اسلامی در شبکه بانکی ایران، کمتر شاهد نهادهای داخلی نظارت شرعی و کمیته‌های انطباق با شریعت در ساختار سازمانی بانک‌های کشور هستیم.

تفاوت مذاهب اسلامی در قانون‌گذاری

یکی دیگر از ویژگی خاص بانکداری ایران در مقایسه با بانکداری اسلامی سایر کشورها، تبعیت قوانین و مقررات بانکی از فقه امامیه است. این در شرایطی است که عموم کشورهای دیگر از مذاهب فقهی اهل تسنن همچون حنبلی، شافعی و حنفی و بعضاً مالکی استفاده می‌کنند. فقه امامیه در مقایسه با فقه مقارن (سایر مذاهب اسلامی) نقاط اشتراکی بسیار زیادی دارد؛ اما در کنار این اشتراک‌ها، نقاط تمایز و تفاوتی هم به چشم می‌آید که اثر خود را در طراحی و به‌کارگیری ابزارها و فرآیندهای بانکداری نشان می‌دهد. به‌عنوان نمونه، بر اساس فقه امامیه کاربرد عقد مضاربه (ازجمله عقود انتفاعی مشارکتی) صرفاً محدود به امور تجاری است، درحالی‌که در فقه عموم مذاهب اهل تسنن، مضاربه عقدی عام و بدون محدودیت بوده و می‌توان آن را در امور غیرتجاری نیز به کار بست.

محوریت عقد وکالت در تجهیز منابع

عقد وکالت به عنوان یکی از عقود پرکاربرد در فقه معاملات، نقش مهمی در پیشبرد بانکداری ایران بر عهده دارد. این عقد به علت منافع بسیاری که در تسهیل امور تجاری و معاملات و مبادلات خرد و کلان اقتصادی دارد، از دیرباز مورد استفاده مردم قرار داشته است. در ایران بانک‌ها در مقام وکیل سپرده‌گذاران و در نقش واسطه‌گران مالی جای دارند؛ یعنی ابتدا سپرده را از سپرده‌گذاران و سرمایه‌گذاران تجهیز می‌کنند؛ سپس در مقام وکیل سپرده‌گذاران، بخشی از این منابع

را به متقاضیان دارای شرایط لازم تسهیلات‌دهی کرده و بخشی دیگر را در قالب سرمایه‌گذاری مستقیم در فعالیت‌های قانونی و مشروع به کار می‌گیرند. این بانک‌ها در طی دوره مالی، سود علی‌الحساب به سپرده‌گذاران پرداخت می‌کنند؛ در انتهای دوره مالی و پس از کسر حق‌الوکاله خود و محاسبه نهایی جریان درآمدی و هزینه‌ای (برآمده از نرخ بهره واقعی اقتصاد)، سود قطعی سپرده‌گذاران (موکلین) را تعیین کرده و مابه‌التفاوت آن نسبت به سود علی‌الحساب پرداختی در طی دوره را با آنان تسویه می‌نمایند. این در شرایطی است که بانکداری اسلامی در کشورهای دیگر به غیر از عقد وکالت به مقدار زیادی از عقود دیگر همچون مشارکت، ودیعه، قرض و مضاربه در این مرحله استفاده می‌برند.

جایگاه سود علی‌الحساب در سپرده‌های سرمایه‌گذاری

سود علی‌الحساب وجهی است که قبل از اتمام دوره مالی و قبل از حاصل آمدن و محاسبه سود قطعی از جانب بانک به صاحبان سپرده‌های سرمایه‌گذاری پرداخت می‌شود. از آنجاکه صاحبان سپرده‌های سرمایه‌گذاری معمولاً کسانی هستند که می‌خواهند ضمن حفظ اصل سرمایه خود، از سود حاصل از آن استفاده کنند و از آنجاکه در نظام بانکی با حجم انبوه سپرده سرمایه‌گذاری مشاع، امکان محاسبه سود قطعی حاصل از عملیات و سهم هریک از سپرده‌گذاران در فواصل زمانی کوتاه ممکن نیست، بانک مجبور است سود سپرده‌گذاری را در پایان دوره مالی محاسبه کند. بدیهی است این به‌معنای پرداخت یک‌باره سود در انتهای دوره است که یقیناً به کاهش رغبت و انگیزه صاحبان وجوه برای سپرده‌گذاری در بانک منجر می‌شود. تدبیر سود علی‌الحساب در بانکداری ایران و پرداخت دوره‌ای آن به سپرده‌گذاران، درواقع برای رفع همین دغدغه بوده است. به‌عبارت دیگر، مسئولان نظام بانکی کشور به این نتیجه رسیده‌اند که برای جلوگیری از تضعیف انگیزه، می‌توان با اعلام نرخ «سود علی‌الحساب» در ابتدای هر دوره و پرداخت دوره‌ای آن، سپرده‌گذاران را برای سپرده‌گذاری در بانک راغب نگه داشت.

سهم در سبد کل دارایی‌های بانکداری اسلامی

جمهوری اسلامی ایران به علت بهره‌مندی از نظام یکپارچه و سراسری بانکداری اسلامی، سهم زیادی (حدود ۳۳ درصد) از مجموع دارایی‌های بانکداری اسلامی جهان را از آن خود کرده است. نکته جالب توجه آن است که این سهم در کشورهای مهم اسلامی از جایگاه پایین‌تری نسبت به ایران برخوردار است. به‌نحوی که براساس اطلاعات منتشره هیئت خدمات مالی اسلامی (IFSB) سهم مزبور برای بانکداری اسلامی عربستان سعودی ۲۱ درصد، مالزی ۱۱ درصد، امارات متحده عربی ۱۰ درصد و کویت و قطر هر کدام ۶ درصد است.

بانکداری اسلامی

فلسفه بانکداری اسلامی

دادن تسهیلات بانکی به انواع حساب بانکی و کاربر از عقود فقهی مانند مشارکت حقوقی، مشارکت مدنی، مشاربه، مزارعه، صندوق قرض الحسنه، اجاره به شرط تملیک، جعاله و سلف ... بهره می‌برند. از طرف دیگر بانک‌ها می‌توانند در طرح‌های تولیدی و عمرانی مستقیماً تأثیرگذاری داشته و سرمایه‌گذاری کنند. یکی از موضوعاتی که بعد از پیروزی انقلاب اسلامی توجه خاص مسئولان قانون‌گذاری و اجرایی را به خود جلب کرد، تغییر نظام بانکی کشور و حذف ربا از پیکره پولی نظام اقتصادی کشور بود. به همین مناسبت، ابتدا در اقدامی لفظی، واژه بهره از کلیه قراردادهای بانکی حذف و واژه کارمزد جایگزین آن شد. بانکداری اگر بخواهد به صورت یک بنگاه سودآور عمل کرده و در عین حال نقش اسلامی خود را ایفا کند و در جامعه مفید باشد، نمی‌تواند فاقد سود باشد ولی آن چیزی که در بانکداری اسلامی مهم است این است که باید تمامی معاملات بانکی و تراکنش‌های بانکی بر اساس دنیای واقعی انجام بشود نه به صورت صوری و خارج از واقعیت.

بانک و اقتصاد اسلامی

در زندگی اجتماعی یکسری از افراد برای ثواب به نیازمندان به صورت قرض الحسنه کمک می‌کنند. در همین راستا بانک نیز می‌تواند به‌عنوان واسطه عمل کند. بانک می‌تواند وجوهی را از صاحبان دریافت کرده و آن را به نیازمندان قرض دهد و در این بین سودی را نیز دریافت کند. در نظام بانکداری اسلامی بانک‌ها از عقود بانکی بهره برده و بخشی از سپرده را به صورت مستقیم، سرمایه‌گذاری می‌کنند. این عمل در صورتی اخلاقی و اسلامی خواهد بود که سپرده‌ها به صورت کامل و قرض الحسنه به نیازمندان تعلق بگیرد. موسسات قرض الحسنه گونه‌ای از بانک‌های غیرربوبی خواهند بود که مانع از درگیر شدن صاحب وجوه با ربا می‌شوند. از این مزایای سیستم بانکی در کشورهای اسلامی می‌توان بهره برد. ثروت نباید در دست عده خاصی از مردم حبس شود و بانک‌ها نیز باید مانع این پدیده شوند.

صندوق قرض الحسنه

یکی از راه‌های بسیار توصیه‌شده در روایات اسلامی و حتی قرآن، اعطای قرض بدون بهره بوده است. در واقع مفهوم اصلی صندوق‌های قرض الحسنه را پوشش می‌دهد. همان‌طور که قبلاً هم گفته شد، صندوق‌های قرض الحسنه موسسه‌های اعتباری هستند که خصوصیات بانکی و تجاری نداشته و براساس قوانین خاصی زیر نظر بانک مرکزی، اقدام به جذب سپرده‌های قرض الحسنه می‌کنند. از طرف دیگر وام‌هایی را در اختیار متقاضیان قرار داده که همین راه باعث پیشبرد نقدینگی خواهد شد.

بانکداری اسلامی، تاریخچه، تعریف و اصول خاص خود را دارد. در مطلب کنونی، تعاریف مربوط به مفاهیم اساسی را مورد بحث قرار داده و مهمترین اصول بانکداری اسلامی را بیان می‌کنیم. توسعه اقتصادی و رشد آن از ابتدا یکی از مهم‌ترین خواسته‌های بشر بوده است. بانکداری اسلامی توانسته ویژگی‌هایی را به توسعه اقتصادی اضافه کند تا سریعتر به هدف والای خود برسد. تحقق اهداف شریعت و رعایت قوانین فقهی اسلامی در اقتصاد؛ تأثیر فراوانی در بانکداری اسلامی داشته است. عقود اسلامی از جمله موارد تأثیرگذار بر بانکداری اسلامی بوده‌اند و مطابق با قانون بانکداری اسلامی است. انطباق موازین شرعی بر عملیات بانکی و حذف ربا از خواسته‌های اصلی بانکداری اسلامی است. در این مقاله به تاریخچه بانک، قوانین بانکی، بانکداری اسلامی ... می‌پردازیم.

تاریخچه بانکداری

بانکداری شاید به امپراتوری بابل برگشته و حتی می‌توان در کتیبه حمورابی نمونه‌هایی از وام و قبول سپرده‌های تجاری را یافت. در ایران باستان نیز از این قبیل مبادلات وامی و مالی وجود داشته است اما بعد از انقلاب، نظام بانکی جدیدی در تمام بانک‌های ملی کشور جهت حفظ حقوق سپرده‌گذاران و صاحبان سرمایه برپا شد.

بانکداری ایران

اهداف سیاست پولی در نظام مردم‌سالاری دینی، از جمله هدف‌های اصلی است که دین اسلام باید روی آن موثر باشد. در همین راستا بانک مرکزی می‌تواند با استفاده از مشروعات برای رسیدن به این اهداف عمل کند. در نظام جمهوری اسلامی، دین در راس امور قرار دارد. نهاد بانک مرکزی، دولت و ملت همه در کنار هم باید به مبارزه با تورم و سیاست پولی بپردازند. در نظام‌های دیگر که تورم در آن مطرح است، قیمت با انتقال اطلاعات ضربه خواهد خورد و از ضریب کارآمدی بازارهای مالی و کار می‌کاهد. برای دوره‌های زمانی کوتاه‌تر که از لحاظ اجتماعی بهینه هستند، از قراردادهای اسمی بهره می‌برند. در این حالت سرمایه‌گذاری‌ها روی دوره‌های کوتاه‌مدت تمرکز می‌کند.

تعریف بانکداری اسلامی

در فقه اسلامی ربا حرام است. این موضوع یکی از مهم‌ترین و ضروری‌ترین بخش‌های دین به شمار می‌آید. در واقع حذف ربا در بانکداری اسلامی از مولفه‌های اساسی است. هرچقدر بانک‌ها بر اساس موازین شرعی اسلامی عمل کنند، بیشتر می‌توانند ادعا نمایند که به بانکداری اسلامی نزدیک هستند. در بانکداری اسلامی جهت

پیش نیاز تحقق راهبردهای توسعه صنعتی

| مقتدالانام روانبخش |
| عضو هیات علمی دانشگاه |

مایحتاج عمومی، فقدان نظارت‌های دقیق و صحیح، مشکلات ارزی اعم از کمبود ارز، ثبت سفارش، گشایش ارزی، واردات، ترخیص از گمرکات، کم توجهی به صادرات، دریافت نشدن بخشی از ارزهای ناشی از صادرات، افزایش نرخ ارزهای خارجی، قاچاق کالاها، بهره نبردن از ظرفیت‌های واحدهای صنعتی، طولانی شدن تکمیل طرح‌های نیمه تمام صنعتی، افزایش قیمت‌ها و کمبود مایحتاج اولیه مردم، تخصیص وقت مقامات ارشد نظام و وزیر برای حل مشکل مرغ و تخم مرغ، غذای دام، ترخیص کالاها از گمرک، بازرسی‌های اصراف، پیچیده‌تر کردن نظام بروکراسی و... به جای مسائل استراتژیکی مانند تحقق چشم‌انداز اقتصاد ایران در ۱۴۰۴، مذاکرات اقتصادی و بازرگانی با کشورهای دیگر و منطقه، جذب فناوری‌های نوین، اجرای طرح آمایش سرزمین، حضور در اجلاس‌های جهانی، انعقاد قراردادهای جذب سرمایه‌گذاری، حمایت از بخش خصوصی و... کاهش بیکاری، ایجاد اعتماد و بالا بردن مشروعیت، مقبولیت و محبوبیت نظام و افزایش آرامش و رفاه اجتماعی و... بی‌ارتباط با این موضوع نیست. از سال ۱۳۹۰ نام‌گذاری سال‌ها توسط رهبر معظم انقلاب به ترتیب عبارت بوده است از: جهاد اقتصادی، تولید ملی - حمایت از کار و سرمایه ایرانی، حماسه سیاسی و اقتصادی، اقتصاد و فرهنگ با عزم ملی، اقتصاد مقاومتی - اقدام و عمل، اقتصاد - تولید و اشتغال، حمایت از کالای ایرانی، رونق تولید، جهش تولید، تولید، پشتیبانی‌ها و مانع‌زدایی‌ها. باتوجه به توضیحات فوق، واقعیت این است که اهمیت اجرا و اقدام، کمتر از برنامه‌ریزی و تدوین سیاست‌ها، راهبردها، اصلاح قوانین و مقررات و بخشنامه‌ها نیست. اقدام و اجرای مناسب و مطلوب نیز متکی به ساختار مناسب سازمانی، تقسیم کار درست، ارتباطات مناسب، اصلاح فرآیندها و سیستم‌ها، تفویض اختیارات به مناطق، حمایت از تشکلهای سازمان‌های مردم‌نهاد و واگذاری برخی امور به آنها، توسعه فرهنگ و بهبود شور و نشاط سازمانی، استقرار نظام قوی اطلاعاتی، نظارتی و ارزیابی است که به‌نظر می‌رسد به دلیل تغییر مکرر در رأس مدیریت این بخش، چندان مورد دقت قرار نگرفته است؛ آن هم وزارتی با این حجم از کار، وظایف و مسئولیت‌ها، داشتن سازمان‌های وابسته و شرکت‌های مادر تخصصی بزرگ و دایناسورگونه.

از طرفی مدیران میانی نیز از این تغییرات مکرر به‌ویژه در ۳ سال اخیر، تا اندازه‌ای انگیزه و ثبات شغلی خود را از دست داده و به تداوم عمر مدیریتی خود نیز مطمئن نبوده‌اند.

در پایان تاکید و پیشنهاد می‌شود در این برهه زمانی و افزایش انتظارات و توقعات بحق مردمی، ضمن تاکید بر اجرای بسیاری از قوانین مانند قانون رفع موانع تولید و رقابت‌پذیری، اصلاح نظام توزیع، رفع مشکلات ارزی، تکمیل حلقه‌های مفقوده صنعتی، بازسازی و نوسازی صنایع، توسعه فرآوردی‌های معدنی، تکمیل زیرساخت‌های شهرک‌ها و نواحی صنعتی، هماهنگی با مصوبات ستاد اقتصادی دولت و... موضوع اصلاح ساختار مدیریتی برخوردار از مدیریت چابک و جهادی و سازکارهای اجرایی براساس ضوابط و معیارهای شایسته‌سالاری، نگاه استراتژیک به آینده، تعهد و تخصص و فسادگریزی، در اولویت و دستور کار قرار گیرد.

بخش تولید را می‌توان زیربنا و پلتفرم (سکوی) توسعه اقتصاد کشور دانست؛ بخشی که پیشران، هسته اولیه، زاینده و مادر بسیاری از تغییرات و تحولات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری است. تولید و کسب‌وکار مولد و پویا، نه تنها جامعه را به سمت خوداتکایی و خودکفایی می‌برد و روحیه امید، تلاش، آرامش و کارآفرینی و رفاه اجتماعی را ایجاد می‌کند، بلکه موثرترین و پویاترین ابزار اقتدار یک نظام سیاسی و روابط بین‌الملل در عرصه جهانی است؛ به تعبیر و بیانی دیگر سند اصلی و چهره و سیمای تلاشگر یک جامعه مبتنی بر ارزش‌های اخلاقی و علمی است؛ سند اصلی تبلیغ و شناسایی توانمندی‌ها و قابلیت‌های یک ملت است. این سوال در ذهن ما وجود دارد که ملت ایران چگونه ژاپن بازسازی شده از جنگ جهانی دوم را شناخت؟ واقعیت این است که ژاپن از طریق تولید کالاها و خدمات برتر دوباره خود را به جهانیان معرفی کرد؛ همان زمانی که پلویز ژاپنی در خانه پدران و مادران ما ورود پیدا کرد؛ همان طور که ایران را با خاویار، پسته، فرش، نفت و محصولات شیمیایی، توانمندی‌های صنایع دفاعی و... می‌شناسند. هر کشور براساس قابلیت‌ها، توانمندی‌ها، شایستگی‌ها و مزیت‌هایی که چهره‌اش را در سیستم اقتصادی نشان می‌دهد، شناخته می‌شود. با ادغام وزارتخانه‌های صنایع، معادن و بازرگانی و ایجاد وزارت صنعت، معدن و تجارت جدید امید آن بود که این وزارتخانه مهم و نقش‌آفرین در توسعه اقتصادی و فناوری کشور، تحولی شگرف را ایجاد و مسائل و مشکلات قبلی ناشی از نبود هماهنگی‌ها را برطرف کند و به وزارتخانه‌ای چابک و چالاک تبدیل شود که متأسفانه نه تنها چنین اتفاقی نیفتاد، بلکه برخی اندیشمندان بر این شدند تا دوباره آن را تفکیک کنند که تحلیل این مهم و بررسی چالش‌ها و راهکارهای برون‌رفت از آن، نیاز به زمان و مطالعه‌ای دیگر خواهد داشت.

نکته دیگر تغییر مستمر و مداوم وزرای حاکم بر این وزارتخانه بود. در ۱۰ سال اخیر این وزارتخانه عملاً ۷ وزیر و سرپرست را به خود دید و از جمله وزارتخانه‌های کاملاً بی‌ثبات در حوزه مدیریت کلان و تدوین اهداف و استراتژی‌ها، تفکر استراتژیک، اجرای استراتژی‌ها و نظارت و ارزیابی امور تحت مدیریت خود به‌شمار می‌رود. برای یادآوری باید گفت آقایان مهدی غضنفری از ۱۲ مرداد ۱۳۹۰ به مدت ۲ سال، نعمت‌زاده از ۲۴ مرداد ۱۳۹۲ به مدت ۴ سال و ۱۷ روز، محمد شریعتمداری از ۲۹ مرداد ۱۳۹۶ به مدت یک سال و ۲ ماه، رضا رحمانی از آبان ۱۳۹۷ به مدت یک سال و ۷ ماه، حسین مدرس خیابانی (سرپرست) از اردیبهشت ۱۳۹۹ به مدت ۳ ماه، جعفر سرقینی (سرپرست) از ۲۵ مرداد ۱۳۹۹ به مدت یک ماه و نیم، رزم‌حسینی از ۸ مهر ۱۳۹۹ به مدت ۱۰ ماه و ۷ روز مدیریت کلان این وزارت عظیم و چندمنظوره را داشته‌اند؛ حال تو خود حدیث مفصل بخوان از این مجمل.

این تغییرات و فقدان نظام مدیریتی صحیح و باثبات در بدترین شرایط حاکم بر اقتصاد و روابط بین‌الملل، تحریم‌ها و تنازعات سیاسی اتفاق افتاد؛ سال‌هایی که در مجموع، مزین به شعار تولید، جهش و رونق تولید و مانع‌زدایی و... بوده است. قطعاً بخشی از دلیل مشکلات تامین و تولید

شهرام شیرکوند | پژوهشگر و مشاور صنعت

بخش قابل توجهی از موفقیت‌های راهبردی کشور در زمینه توسعه اقتصادی و کسب و کار، به واسطه سرمایه‌گذاری در حوزه تولیدات داخلی و توسعه فعالیت‌های پژوهشی در این بخش‌ها بوده و این بدان معناست که باید ضمن استفاده از ظرفیت فعلی واحدهای تولیدی، از ایجاد ظرفیت‌های جدید تولید در قالب طرح‌های توسعه‌ای که منجر به توسعه تولید و تجارت در کشور می‌شود نیز حمایت شود. همین‌طور برای توسعه تولید، تجارت و کسب و کار، بهبود معیشت و اشتغال پایدار، توجه به سرمایه‌گذاری در تمامی حوزه‌های تولید و رفع موانع موجود ضرورت دارد. البته توأم با توسعه بخش‌های تولیدی باید توسعه ظرفیت بازار مصرف در کشور و توسعه صادرات نیز در دستور کار قرار گیرد؛ بنابراین با مدیریت اقتضایی در حوزه تجارت و اقتصاد می‌توانیم علاوه بر توسعه تولید کالاهای موردنیاز کشور و رفع موانع تجارت داخلی و خارجی، با تولید مازاد نسبت به تأمین کالاهای موردنیاز کشورهای دیگر نیز اقدام کنیم تا همزمان در بخش تولید و صادرات، اشتغال ایجاد شود.

توسعه تولید ملی در هر کشور یکی از مهم‌ترین شاخص‌های ارزیابی میزان پیشرفت و توسعه‌یافتگی اقتصادی و صنعتی است؛ بنابراین متولیان امر باید ضمن حمایت از تولید ملی و رفع موانع موجود داخلی در این مسیر، در پی تقویت زیرساخت‌های تولید در همه بخش‌ها اعم از صنعت، کشاورزی، مسکن و... باشند و همسو با تقویت تولید و پشتیبانی و مانع‌زدایی از تجارت داخلی، از توسعه بازار تولیدات داخلی و باکیفیت در سطح منطقه‌ای و بین‌المللی حمایت کنند. البته توجه به کیفیت تولیدات و ارائه توانمندی واقعی تولیدکنندگان داخلی کشور برای پشتیبانی و حمایت مالی دولت ضروری به نظر می‌رسد. از آنجا که بسیاری از مردم دنیا ایران را مهد تمدن، فرهنگ و هنر می‌دانند و بسیاری از آنها به نمادها و نشان‌های ایرانی علاقه‌مند هستند، نشان‌های معتبر و خوشنام ایرانی می‌توانند از طریق ایجاد و تقویت نشان ایرانی و بازاریابی بین‌المللی سهم خود را در بازارهای جهانی افزایش دهند. برای توسعه صادرات صنایع داخلی و افزایش سهم بازار جهانی باید

رویه و سیاست جدیدی در حوزه صنعت کشور دنبال شود؛ از این رو توجه بیشتر به توسعه محصول باکیفیت برای ورود به بازارهای بین‌المللی یا توسعه بازار خارجی بسیار با اهمیت است.

رفع برخی موانع موجود برای تولید محصولات جدید و کالاهای مدرن و باکیفیت باید در اولویت برنامه‌ها قرار گیرد. همچنین در راستای توسعه سهم بازار خارجی، تحقیقات بازار در کشور هدف برای صادرات نیازمند تغییر نگرش است. بسیاری از تولیدکنندگان خارجی و نشان‌های معتبر هر سال چند محصول جدید روانه بازار می‌کنند تا با تغییراتی که در محصول انجام می‌دهند، ضمن ارزش نهادن به خواسته مشتریان داخلی سهم بازار خارجی‌شان را حفظ کنند. به هر حال این

روش که مدل برخی کالاهای تولید داخل تا سال‌ها تغییر نمی‌کند، به طور قطع در کاهش صادرات صنایع داخلی بی‌تأثیر نیست و ضرورت دارد تولیدکنندگان

اهمیت مانع‌زدایی از مسیرهای تولید و تجارت

در استراتژی توسعه محصولات‌شان بازرگاری و آن را تقویت کنند. اکنون برخی تولیدکنندگان بزرگ کشور تنها به بازارهای سنتی خود صادرات دارند، در حالی که باید توسعه بازارهای صادراتی و افزایش کشورهای هدف را در اولویت قرار دهند. بررسی‌ها نشان می‌دهد تولیدکنندگان کشور برای توسعه صادرات علاوه بر اجرای دقیق تحقیقات بازاریابی در کشورهای جدید چند راه پیش رو دارند. البته لازم‌ه تحقیق این هدف، شناخت علاقه‌مندی‌های مشتری، مدیریت تجربه مشتریان، درک تحولات بازار داخلی و خارجی و برنامه‌ریزی درست برای توسعه محصولات جدید است. اما راهکارهای پیشنهادی برای افزایش سهم تولیدات داخلی در بازارهای جهانی و رونق صادرات عبارتند از:

۱- توجه به نشان‌سازی در ایران برای محصولات داخلی و توسعه شهرت نشان ۲- توجه به قیمت‌گذاری مناسب محصولات و انعطاف‌پذیری قیمت‌ها ۳- تولید محصولات جدیدتر و کیفی‌تر ۴- برنامه‌ریزی دوره‌ای برای افزایش تقاضا از سوی بازار داخلی و خارجی ۵- تغییرات اصولی در استراتژی تولید و فروش از سوی تولیدکنندگان برای بازاریابی بین‌المللی ۶- حمایت دولت از تولیدکنندگان برای صادرات محصولات‌شان به کشورهای مختلف. برای رونق تجارت و صادرات تولیدات ایرانی به کشورهای مختلف، نشان‌سازی و کیفی‌سازی تولیدات از مهم‌ترین عوامل به‌شمار می‌رود و این عوامل می‌توانند سبب رونق اقتصادی و افزایش ظرفیت صادراتی شوند. هرچند امروزه یکی از مهم‌ترین چالش‌های تولیدکنندگان ایرانی در صادرات کالاهای ناآگاهی و مشهور نبودن برخی نشان‌های ایرانی در بازارهای جهانی است، اما یکی از دلایلی که باعث حضور نیافتن بسیاری از شرکت‌های صنعتی و کشورها در بازار جهانی شده و رقابت آنها در این بازارها میسر نشده فقدان ویژگی‌های کیفی در محصولات تولیدی‌شان بوده است. در واقع کیفیت کالاهای تولیدی یکی از مهم‌ترین پیش‌نیازهایی است که موجب توسعه اقتصادی و صنعتی و رونق تجارت و صادرات کشورها و بقا و دوام حضور بنگاه‌های اقتصادی می‌شود و رقابت‌پذیری را در بازار جهانی تضمین می‌کند.

بدیهی است برای توسعه و رونق صادرات، تولید در کشور باید براساس استانداردهای بین‌المللی باشد تا بتواند در بازارهای خارجی حضور پیدا کند. برای این کار ابتدا باید کیفیت محصولات داخلی ارتقا یابد و نرخ آن منطقی شود.

همچنین باید موانع موجود در مسیر تولید و تجارت برداشته شود تا در نهایت کالای ایرانی با داشتن شرایط رقابت‌پذیر بتواند علاوه بر فروش موفق در داخل کشور در بازارهای خارجی نیز حضور یابد. البته تولیدکنندگان برای تولید کالای باکیفیت و دستیابی به استانداردها و فناوری‌های روز دنیا باید جذب نیروهای متخصص نوآوری در تمامی بخش‌های تولیدی را در اولویت برنامه‌های خود قرار دهند و با هدف افزایش سهم تولیدات داخلی در بازارهای جهانی، متولیان امر باید توجه ویژه‌ای به پشتیبانی و تقویت تولید داخلی و رفع موانع موجود در این مسیر داشته باشند.



شمال و جنوب اروپا

در

مقایسه سیستم رفاهی

کارآمدی حداکثری نظام تامین اجتماعی در کشورهای شمال اروپاست که باعث شده شاخص‌های کیفیت زندگی در این کشورها همواره بالاترین سطح در جهان را به ثبت برسانند.

سیستم رفاهی تا حدی از نیروی کار حمایت می‌کند که هر فرد در هر ماه می‌تواند ۵ روز در مرخصی استعلاجی به سر برده و ۱۰۰ درصد حقوق و مزایایی خود را از دولت دریافت کند. در کشورهایی مانند دانمارک و نروژ بیشتر شهروندان کشور که جزو دهک‌های ۷ به پایین درآمدی هستند به‌طور کلی از پرداخت هزینه درمان، آموزش، حمل‌ونقل عمومی و برخی دیگر از خدمات عمومی معاف هستند و می‌توانند از این خدمات استفاده رایگان ببرند.

نکته جالبی که مختص سیستم رفاهی نوردیک است، تخصیص بیمه بیکاری به همه معلولان است که باعث شده خانواده این دسته از بیماران در مقایسه با سایر نقاط جهان از رفاهی نسبی برخوردار باشند.

شهروندانی هم که بیکار می‌شوند حدود ۸۰ درصد آخرین حقوقی را که دریافت کرده‌اند به حساب‌شان واریز می‌شود و این روند در کشوری مانند سوئد و نروژ تا ۸۰ هفته ادامه می‌یابد. در طول این مدت، دولت به صورت اتوماتیک در پی یافتن کاری مناسب با توانمندی‌های افراد است تا هم سریع‌تر به بازار کار بازگردد و هم هزینه سیستم تامین اجتماعی کاهش پیدا کند.

حقوق بازنشستگی و از کارافتادگی در دانمارک، بالاترین میزان در اروپا را شامل می‌شود به نحوی که دولت به افراد بالای ۷۰ سال که بازنشسته شده‌اند، ۱۱۰ درصد میزان حقوقی که در آخرین ماه دوران کارش را پرداخت می‌کند تا هزینه‌های مازاد مانند درمان و... را شامل شود. اما در سیستم فنلاندی که شباهت بیشتری به سوئد دارد قوانین تا به این حد به نفع بازنشستگان نیست، زیرا هر یک از افراد پس از بازنشستگی حدود ۸۵ درصد آخرین حقوق خود را از دولت به صورت ماهانه دریافت می‌کنند. البته همه سالمندان در این کشور از پرداخت هرگونه هزینه‌های در سیستم خدمات‌رسانی عمومی معاف هستند و به غیر از هزینه‌های شخصی نیازی به هزینه‌کرد در عرصه عمومی ندارند و از همین‌رو امید به زندگی در این کشورها از سایر نقاط جهان بالاتر بوده و افراد از کیفیت زندگی به‌مراتب بالاتری بهره می‌برند.

منبع: گاردین

سیستم‌های رفاهی در اتحادیه اروپا به‌عنوان یکی از موفق‌ترین ساختارهای حاکمیتی در جهان شناخته می‌شوند که موفق به افزایش سطح کیفی زندگی خانوارها شده است. البته از زمانی که اتحادیه اروپا تشکیل شده تا امروز، سیستم یکپارچه‌تر از هر زمان دیگری شده است. (بدون در نظر گرفتن برکسیت) البته همچنان شاهد شکاف‌های عمیق اجتماعی بین ملت‌های عضو این اتحادیه هستیم، به‌گونه‌ای که با وجود اشتراکات زیاد بین سیستم‌های رفاهی، باز هم تفاوت‌های بنیادین و ریشه‌ای در نظام تامین اجتماعی اروپا می‌بینیم. از همین‌رو در این مطلب به صورت اجمالی تفاوت‌ها و شباهت‌های سیستم رفاهی دو کشور اروپایی با یکدیگر مقایسه شده؛ فرانسه به‌عنوان یکی از کشورهای موفق جنوب اروپا و مجموعه کشورهای اسکاندیناوی که از قضا بالاترین سطح کیفی زندگی را برای شهروندان خود فراهم کرده‌اند.

فرانسه

نظام رفاهی در فرانسه یکی از کارآمدترین و دست‌ودلبازترین سیستم‌ها در جهان است که رفتارشان با افرادی که از بازار کار به هر دلیلی خارج شده‌اند، بسیار مهربانانه‌تر از اغلب همسایه‌های اروپایی خود است.

در فرانسه بیکاران حقوقی افزون بر ۹۸۹ یورو از دولت دریافت می‌کنند که در مقایسه با ایالات متحده بسیار بیشتر بوده و طبیعتاً می‌تواند مشکلات بیشتری از شهروندان را حل کند. البته منتقدان معتقدند در کشوری که متوسط حقوق خالص ماهانه کمی بیش از ۲۰۰۰ یورو است، بیمه بیکاری حدود ۱۰۰۰ یورویی نمی‌تواند کاری از پیش ببرد اما باید توجه داشت سیستم رفاهی در فرانسه فقط ختم به بیمه بیکاری نمی‌شود، بلکه سیستم بهداشتی، آموزشی، حمل‌ونقل و... نیز برای افرادی که درآمدی نداشته یا توانایی کار کردن ندارند، کاملاً رایگان است. البته منتقدان سیستم رفاهی دولت فرانسه بر این باورند که تعداد شهروندانی که بیش از هزار یورو از مجموع ۲.۶ میلیون نفر بیکار این کشور دریافت می‌کنند، کمتر از ۱۰ هزار نفر هستند، از همین‌رو دولت نمی‌تواند این تعداد اندک را به حساب پرداخت بالای حقوق به بیکاران و ناتوانان از ادامه کار بگذارد.

کشورهای نوردیک (اسکاندیناوی)

گزارشات و مشاهدات ناظران در زمینه رفاه اجتماعی حاکی از

اندازه گیری نادرست زندگی

فریب نخورده اند؟ شرح ماجرای پیدایش و نارسایی های شاخص تولید ناخالص داخلی و نواقص مقیاس های اندازه گیری اقتصادها و معیارهای سنجش رفاه و آسایش مردم جهان، به تفصیل در دو کتاب «نوآوری بزرگ، قصه تولید ناخالص داخلی و ساختن و بهم ریختن جهان مدرن، به قلم پروفیسور احسان مسعود» و «اندازه گیری نادرست زندگی، چرا تولید ناخالص داخلی معقول به نظر نمی رسد، اثر استادان ژوزف استیگلیتز، آمارتیا سن،



برندگان جایزه نوبل اقتصاد و ژان-پل فیتوسی استاد اقتصاد ساینسز پو پاریس آمده است. این دو کتاب به کوشش سید احمد طاهری بهبهانی به فارسی برگردانده شده و در نشر گویا به چاپ رسیده اند.

اندازه گیری نادرست زندگی با طرح سوال چرا تولید ناخالص داخلی معقول به نظر نمی رسد نوشته ژوزف ای. استیگلیتز، آمارتیا سن و ژان-پل فیتوسی است. نیکلاس سارکوزی، ریاست جمهوری اسبق فرانسه که نگران خوشبختی و رفاه مردم و درستی آمار و ارقام پیشرفت های اقتصادی کشورها بوده چنین می نویسد: در سراسر جهان مردم باور دارند به آنها دروغ گفته می شود و اینکه ارقام دروغ هستند و اینکه آنها

دستکاری می شوند و دلایل خوبی وجود دارند برای چنین احساسی. برای سال ها به مردمی که زندگی شان بیشتر و بیشتر سخت می گردید، گفته می شد استانداردهای زندگی بالا رفته است. آنان چگونه می توانستند احساس کنند که

ساماندهی وجوه دریافتی کسب و کارها با سرویس واریز با شناسه بانک سامان

الکترونیکی مانند موبایل و نت بانک و یا واریز نقدی از طریق پیشخوان شعب می توانند، وجوه خود را با شناسه واریز به فروشنده بپردازند. علاوه بر این اگر فردی فاقد حساب در بانک سامان باشد نیز می تواند از طریق سیستم پایا و ساتنا سایر بانک ها و همچنین کلیه کارت های بانکی عضو شتاب در ابزارهای فیزیکی بانک سامان (خودپرداز و غیر نقد) پرداخت خود را با استفاده از شناسه واریز انجام دهد. علاقه مندان برای دریافت اطلاعات بیشتر در این خصوص می توانند با شماره ۰۲۱۶۴۲۲ داخلی ۲ تماس و یا به یکی از شعب بانک سامان در سراسر کشور مراجعه کنند.

بانک سامان با هدف کمک به کسب و کارها برای ساماندهی وجوه دریافتی خود، سرویس واریز با شناسه را در اختیار این دسته از مشتریان قرار داد. به گزارش سامان رسانه، این سرویس به کسب و کارها کمک می کند تا مبدأ واریز وجوه خود را به راحتی شناسایی کنند. صاحبان کسب و کارها برای بهره مندی از این سرویس، باید به ازای هر فاکتور و یا قرارداد فروش، یک شناسه اختصاصی برای مشتری خود ایجاد و در اختیار مشتریان خود بگذارند. در همین حال مشتریان نیز از طریق تمامی درگاه های فیزیکی بانک سامان مانند خودپرداز، خوددریافت و پایانه غیر نقد و همچنین درگاه های

تجهیز خودپردازهای بانک سامان به ابزار احراز هویت مشتریان

هویت با اثر انگشت برای آن صورت می گیرد که اگر کارت ملی و کارت شناسایی شما سرقت شود، سارقین نتوانند از آن سوء استفاده کنند. در ادامه پس از احراز هویت و تطبیق اثر انگشت و یکسان بودن اطلاعات کارت ملی هوشمند با اطلاعات کارت بانکی، فرآیند احراز هویت به پایان رسیده و باید کارت ملی را از درگاه مربوطه خارج و عملیات انتقال وجه را انجام داد. لازم به ذکر است که تعدادی از خودپردازهای داخل شعب نیز اگرچه فاقد ماژول احراز هویت هستند اما این دستگاه ها به نرم افزار مخصوص این عملیات مجهز شده اند و هم اکنون امکان انجام انتقال وجه پایا، ساتنا و کارت به کارت تا سقف ۱۵۰ میلیون ریال را دارند که برای این کار لازم است تا فرد فقط یک بار با مراجعه به پیشخوان شعب و تکمیل فرم، درخواست خود را برای فعال سازی قابلیت انتقال ساتنا، پایا و کارت به کارت تا سقف ۱۵۰ میلیون ریال ارائه کنند. پس از این با فعال شدن سرویس های اشاره شده روی کارشان این امکان را دارند که بدون احراز هویت مجدد از این قابلیت در دستگاه های خودپرداز منتخب، تمامی دستگاه های غیر نقد و تمامی دستگاه های خوددریافت موجود در شعبه استفاده کنند. لازم به ذکر است که در خودپردازهای بیرون شعبه که دارای ماژول احراز هویت کارت ملی و اثر انگشت هستند، تنها انتقال وجه پایا امکان پذیر است. مدیریت بانکداری الکترونیکی بانک سامان تأکید کرده که تجهیز دستگاه های خودپرداز و توسعه این خدمت در آینده، در اولویت برنامه های این بانک است.

بانک سامان در راستای توسعه خدمات الکترونیکی خود اقدام به نصب ماژول های احراز هویت مشتریان با استفاده از کارت ملی هوشمند روی دستگاه های خودپرداز خود کرد.

به گزارش سامان رسانه، بر این اساس، مشتریان بانک سامان می توانند، تمام عملیات های مبتنی بر احراز هویت مانند انتقال پایا، ساتنا و کارت به کارت تا سقف ۱۵۰ میلیون ریال که پیش از این فقط در داخل شعبه صورت می گرفت را از این پس با این خودپردازهای مجهز به ماژول احراز هویت انجام دهند. خودپردازهای دارنده این ماژول در سراسر کشور با برچسب مخصوص مشخص و قابل شناسایی هستند.

برای انجام این کار، لازم است، ابتدا کارت بانکی خود را وارد خودپرداز کنید. سپس با وارد کردن رمز، گزینه انتقال وجه را انتخاب کنید. برای انجام عملیات انتقال ساتنا، پایا و یا کارت به کارت تا مبلغ ۱۵۰ میلیون ریال، لازم است گزینه انتقال را انتخاب و پس از آن کارت ملی خود را در درگاه مربوطه که با برچسب اطمینان بانک سامان مشخص شده، وارد کنید. سپس لازم است برای شروع فرآیند احراز هویت، رمز کارت ملی خود را بزنید. این رمز در زمان صدور کارت ملی به شما اعلام شده و به طور معمول ۴ رقم سال تولد دارنده کارت ملی است. پس از این دستگاه از شما می خواهد تا برای احراز هویت، انگشت خود را روی حسگر مخصوص قرار دهید تا اثر انگشت فرد استفاده کننده از کارت ملی با دارنده اصلی کارت ملی تطبیق داده شود. احراز

صدور غیر حضوری کارت‌های بانک سامان با اپلیکیشن موبایلت



بانک سامان با راه‌اندازی یک سرویس تازه، امکان صدور مجدد کارت بانکی بدون مراجعه به شعبه را فراهم کرد. هم‌زمان با شیوع مجدد ویروس کرونا و لزوم رعایت پروتکل‌های بهداشتی و کاهش تردهای غیر ضروری، بانک سامان با راه‌اندازی یک سرویس تازه در بستر اپلیکیشن موبایلت، این امکان را فراهم کرده که مشتریان بدون مراجعه به شعبه کارت بانکی خود را تعویض کنند. علاقه‌مندان با استفاده از این سرویس می‌توانند تقاضای تعویض کارت‌های بانکی خود را از طریق اپلیکیشن موبایلت ثبت و از طریق پست در سراسر کشور دریافت کنند. مشتریان پس از دریافت کارت خود امکان فعال‌سازی و تعیین رمز اول کارت را در موبایلت خواهند داشت. برای دریافت این خدمت می‌توانید در اپلیکیشن موبایلت، بخش کارت و سپرده را انتخاب و با لمس گزینه سه نقطه درخواست صدور مجدد کارت بانکی را انتخاب کنید. کاربران در صورت نیاز به راهنمایی در خصوص این خدمت می‌توانند با مرکز سامان ارتباط به شماره ۰۲۱۶۴۲۲ تماس و یا با نشانی info@mobillet.ir در ارتباط باشند.

برگزاری همایش بانکداری اسلامی با حمایت بانک سامان

از سامانیوم چه می‌دانید؟

سامانیوم باشگاه مشتریان بانک سامان است که با عضویت در آن و کسب امتیاز می‌توانید از پیشنهادهای متنوعی از جمله انواع تخفیف‌های خرید در فروشگاه‌های آنلاین، قرعه‌کشی، کیف پول، تخفیف خرید خدمات از گروه مالی سامان و غیره برخوردار می‌شوید. عضویت در سامانیوم برای تمامی مشتریان بانک سامان و کسانی که دارند کارت شتابی هستند، امکان‌پذیر است. شما می‌توانید با مراجعه به کافه بازار، اپلیکیشن سامانیوم را دریافت و یا در همین صفحه از نسخه تحت وب استفاده کنید. خوب است بدانید که در حال حاضر نسخه دسکتاپی سامانیوم راه‌اندازی شده است. در سامانیوم برای دارندگان امتیاز و فاداری رده‌بندی آبی، برنزی، نقره‌ای و طلایی وجود دارد که مشتریان می‌توانند با عضویت در سامانیوم و نگهداری و جود در سپرده‌های یادشده در طول زمان به رده‌های بالای امتیازی دست یابند. به خاطر داشته باشید روزانه شما می‌توانید تا سقف ۲۰۰۰ امتیاز سامانی و ۱۵۰۰ امتیاز و فاداری دریافت کنید. جزئیات بیشتر در خصوص نحوه کسب امتیازات در اپلیکیشن و یا نسخه تحت وب قابل مشاهده است.

آشنایی با امتیازات سامانیوم

امتیاز سامانی: با ثبت کارت بانکی و انجام عملیات بانکی روزانه در پایانه‌های شعبه‌ای، خودپرداز، کارت‌خوان و ... همچنین با انجام فعالیت‌هایی مانند تکمیل پروفایل فردی، معرفی سامانیوم به دوستان، شرکت در نظر سنجی‌ها و به مناسب روز تولد خود از سامانیوم امتیاز سامانی دریافت کنید. امتیاز و فاداری: با نگهداری و جود در سپرده‌های کوتاه مدت، بلندمدت، قرض الحسنه جاری و وین امتیاز و فاداری به شما تعلق می‌گیرد

صدور رایگان و غیر حضوری بیمه خانه امن سامان در سامانیوم

بیمه خانه امن سامان یک برنامه ریزی جامع برای امنیت جانی و مالی شماست. این بیمه نامه بخش زیادی از خطراتی که خانه، اثاثیه خانه و خانواده شما را تهدید می‌کند تا سرمایه معین تحت پوشش قرار می‌دهد. با این برنامه دیگر نگران حوادث و پیامدهای ناگوار نباشید.

سی و یکمین همایش بانکداری اسلامی با عنوان «بانکداری اسلامی با نگاهی به بیانیه گام دوم انقلاب» با حمایت بانک سامان توسط «موسسه عالی آموزش بانکداری ایران» برگزار شد.

محورهای اصلی این همایش شامل «اصلاح قوانین بانکی: زمینه‌ها و ضرورت‌ها»، «حکمرانی بانکی: نقد و ارزیابی»، «مدل کسب و کار بانکی: ارزیابی و آسیب شناسی» و «مانع‌زدایی و پشتیبانی از تولید: نقش و مسئولیت نظام بانکی» بود که با حمایت بانک سامان برگزار شد.

بانک سامان، برای سومین سال متوالی محبوب‌ترین بانک ایران شد

بانک سامان با کسب بیشترین آرای مردمی در هفتمین دوره این جشنواره و برای سومین سال متوالی محبوب‌ترین بانک ایران شد. بر اساس اعلام رسمی دبیرخانه جشنواره «بانک محبوب من»، طی این نظر سنجی سراسری، بانک سامان از میان ۲۶ بانک کشور با رای مردمی به عنوان محبوب‌ترین بانک ایران انتخاب و تندیس این موفقیت را به ویتترین افتخارات خود اضافه کرد. محوریت نظر سنجی امسال بانک محبوب من، موبایل بانک و اینترنت بانک و قوانین جدید چک (سامانه صیاد) بود. گفتنی است این برای سومین سال متوالی است که بانک سامان توانسته به عنوان محبوب‌ترین بانک ایران انتخاب شود.

این در حالی است که بانک سامان در تمامی ادوار این جشنواره خود را در معرض انتخاب مردم قرار داده و همواره جزو ۵ بانک برتر ایران بوده است. در همین ارتباط علیرضا معرفت، مدیرعامل بانک سامان با انتشار پیامی، ضمن تبریک این موفقیت به کارکنان و مشتریان بانک عنوان کرد: «این افتخار در حالی کسب شد که در سال گذشته شرایط سخت ناشی از ویروس کرونا بر کشور حاکم بوده اما علی‌رغم همه دشواری‌ها، کارکنان بانک سامان توانستند سطح سرویس و رضایتمندی مشتریان را در حد مطلوب حفظ کنند». مدیرعامل بانک سامان در بخش دیگری از پیام خود تاکید کرد: «بی‌شک کسب این موفقیت بزرگ، وظیفه و مسئولیت ما را در برابر مسیر پیش‌رو و چندان می‌کند و این نکته را به ما گوشزد می‌کند که حفظ این روند محبوبیت بسیار مهم است».



چقدر کارت بانکی در کشور داریم؟

تا پایان مرداد امسال تعداد انواع کارت‌های بانکی در کشور به بیش از ۴۰۱ میلیون فقره رسیده است.

به گزارش ایسنا، مانده کارت‌های بانکی صادرشده بانک‌ها تا پایان مرداد امسال حاکی از آن است که در حال حاضر ۴۰۱ میلیون و ۵۴۶ هزار و ۵۱۷ عدد کارت بانکی در قالب کارت برداشت، اعتباری، هدیه و کارت پول الکترونیک در کشور وجود دارد. بررسی آمار بانک مرکزی نشان می‌دهد بانک ملی با صدور انواع کارت بانکی در رده نخست صدور انواع کارت بانکی قرار دارد. تا پایان مرداد امسال بالغ بر ۲۶۳ میلیون و ۶۰۴ هزار و ۶۳۷ عدد کارت بانکی از نوع برداشت در کشور وجود دارد که بانک ملی ایران با تعداد ۴۵ میلیون و ۹۱۲ هزار و ۲۱۶ کارت، بیشترین صدور کارت برداشت در میان بانک‌ها و موسسات اعتباری کشور را داشته است. بانک‌های صادرات، ملت و سپه در رده‌های بعدی قرار دارند و بانک خاورمیانه کمترین تعداد کارت برداشت را در شبکه بانکی صادر کرده است. همچنین، طبق آخرین اعلام بانک مرکزی معادل ۶ میلیون و ۶۴۲ هزار و ۲۲ عدد کارت بانکی از نوع اعتباری در شبکه بانکی وجود دارد که بانک ملی با تعداد ۲ میلیون و ۳۷۱ هزار و ۶۵۶ عدد کارت، بیشترین صدور کارت اعتباری در میان بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری کشور را داشته است. طبق این گزارش، معادل یک میلیون و ۹۸۵ هزار و ۳۰ عدد کارت پول الکترونیک نیز تا پایان مرداد امسال در کشور وجود دارد که عمده بازار کارت پول الکترونیک در اختیار بانک ملت است.

وداع تلخ با دو همکار سامانی



با کمال تأسف طی ماه گذشته دو تن از همکاران خوب سامانی را بر اثر بیماری منحوس کرونا از دست دادیم. بر این اساس همکار خوب و دوستداشتنی ما آقای رضا اجل افشار که در مدیریت حقوقی مشغول بودند و همچنین آقای فریدزاد از همکاران قدیمی بانک، وداع تلخی با همکاران داشتند. ما در مجموعه بانک سامان، این اتفاق تلخ و دردناک را به خانواده این عزیزان و تمامی همکاران تسلیت می‌گوییم.



برترین‌های دوره چهارم طرح تلاش

رتبه‌های برتر فروش

ردیف	نام و نام خانوادگی	
۱	مریم پیرکندی	بانکدار عملیات
۲	حمیده ابراهیمی	بانکدار فروش
۳	مهدی میردیکوندی	بانکدار فروش تخصصی

رتبه‌های برتر رشد

ردیف	نام و نام خانوادگی	
۱	شهرام سلطانی	بانکدار عملیات
۲	اعظم ربانی	بانکدار فروش
۳	محبوبه زمان‌دار	بانکدار فروش تخصصی

پنج سال اتصال



شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب/باجه‌ها
۱	اریکه ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش ارغوان غربی، مجتمع اریکه ایرانیان، پلاک ۱	۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۳۵۳۵۱۶	آقای کاهه
۲	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موحد دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۲۳۴۰۲	۲۶۴۵۰۷۴۳	آقای عامری
۳	الهی	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهپار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۳	۲۶۲۰۰۹۳۸	آقای جلالی
۴	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان هارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۸۳۱۴	آقای ملامحمدی
۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۷۶۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	خانم قاسمی
۶	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار بهزادی، نبش غربی خیابان ماکونی‌پور، پلاک ۱۹	۲۶۸۰۲۶۳۰-۲۶۸۰۲۳۲۷	۲۶۸۰۲۹۰۱	خانم خوش صحبت
۷	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۷۳۷۳۳	آقای نیری
۸	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۱-۲۶۲۱۹۹۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	آقای پرومند
۹	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوبندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	آقای عباس‌زاده
۱۰	بازار کفاشها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سبزه میدان، بازار کفاشها، نبش بازار خیاطها، پلاک ۶۴	۵۵۱۵۱۸۰۲-۵۵۸۰۸۴۸۲	۵۵۶۱۶۰۷۳	آقای میرحسینی نیری
۱۱	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روبروی کوچه باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	خانم حکیمی
۱۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاستوریزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۹۲۸-۶۶۸۱۵۹۶۹	۶۶۸۱۶۰۰۸	آقای لک
۱۳	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت‌آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۸۵۶-۷	۲۲۳۷۸۶۰۵	خانم سعیدی
۱۴	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت‌آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۳۶۳۸۱۸-۸۸۵۷۸۱۷۱	۸۸۳۶۶۷۶۹	خانم قدمی
۱۵	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۶۸۲۶	آقای صالحی‌کیا
۱۶	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۷۶۰۹۰-۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	آقای جمشیدیان
۱۷	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایثار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰	۴۴۲۱۱۸۴۱	آقای آهنگری
۱۸	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۵۵۷-۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	آقای کریمی
۱۹	شعبه ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۲۹۱۳۶۱۸	۲۶۶۴۵۷۱۵	آقای اسلامی
۲۰	پونک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرافی اصفهانی، بالاتر از میدان پونک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	آقای عهدی
۲۱	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادل	۳۳۳۳۳۱۴۰-۴۱	۳۳۳۳۳۱۴۳	آقای دانش بقا
۲۲	تالار بورس	-	خیابان حافظ، نبش کوچه هاتف، سازمان بورس اوراق بهادار، پلاک ۱۹۲	۶۶۷۴۰۴۲۴-۵	---	---
۲۳	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین‌المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۹۰۰۹۰	۴۴۶۹۲۲۵۲	آقای حسینی
۲۴	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۱۷۵۵۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	آقای باقری‌نیا
۲۵	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه بارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	خانم طرفی‌نژاد
۲۶	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت‌آباد جنوبی، پایین‌تر از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سرفرند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۹	۴۴۴۹۵۲۸۸	آقای حسینی
۲۷	خیابان آذربایجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذربایجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	آقای فرجی
۲۸	خیابان آقابزرگی - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقابزرگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۴۵۱-۵۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	---
۲۹	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ‌هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۶۳۹۴-۶۶۹۷۶۳۹۲	۶۶۶۵۹۳۸	آقای امیری
۳۰	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	آقای جلیل‌زاده
۳۱	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سرورودی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	آقای حیدرهای
۳۲	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۶۰۳۳۸	---
۳۳	خیابان سید جمال‌الدین اسدآبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال‌الدین اسدآبادی، نبش شمالی خیابان ۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۶۱۶۴۸۶ و ۸۸۶۲۹۱۰۱	۸۸۶۲۸۶۳۷	خانم حاجی بابایی
۳۴	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	آقای فرج‌زاده
۳۵	خیابان لواسانی	۸۵۵	تهران، کامرانیه، خیابان لواسانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳، ۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	خانم میرزایی
۳۶	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷، ۱۲	۳۳۹۹۸۰۰۹	آقای عبدلی
۳۷	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۵۶۹۶۵-۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	خانم طرفه‌نژاد
۳۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۵۳-۸۸۸۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	آقای رضازاده
۳۹	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۶۶۴۰۳۲۲-۲۶۶۴۰۳۲۰	۲۶۶۴۰۳۰۸	خانم آیت‌النبی
۴۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی غربی، روبروی خیابان هشت بهشت، نبش کوچه شیخ‌ر (ششم)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۵	۸۸۹۸۲۱۹۴	آقای قنبرزاده
۴۱	دلاوران	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۸۴۸-۷۷۱۸۹۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	آقای طاهری

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب / باجه ها
۴۲	دهکده المپیک	۸۶۷	تهران، بلوار دهکده المپیک، خیابان شهید مهدی یقوبی، پلاک ۲	۴۴۷۰۱۴۶۷	۴۴۷۱۱۷۸۲	خانم رضایی
۴۳	ستارخان	۸۶۹	تهران، میدان توحید، خیابان ستارخان، نبش کوچه ستایش	۶۶۵۶۲۴۹۹-۶۶۵۶۲۶۱۵	۶۶۵۶۲۸۶۵	آقای نودست
۴۴	شهید بهشتی - قائم مقام	۸۶۶	خیابان شهید بهشتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۷۵	۸۸۵۶۲۸۹-۸۱۱۲۲۱۶۰	۸۶۰۴۷۰۷۲	آقای البرزی
۴۵	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۲-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	خانم بابایی
۴۶	سی تیر	۸۴۹	تهران، خیابان جمهوری، خیابان سی تیر، پلاک ۶۵	۶۶۷۵۰۴۱۴-۱۸	۶۶۷۵۰۲۳۶	آقای غفوری
۴۷	لاله زار	۸۷۲	خیابان لاله زارنو، نرسیده به خیابان منوچهری پلاک ۴۷۱	۳۶۸۷۰۶۲۷-۳۶۸۷۰۷۴۷	---	آقای محمد سلگی
۴۸	شهر ری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی(بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۹-۵۵۹۷۰۷۴۲-۳	۵۵۹۷۰۷۳۰	آقای احسنی
۴۹	شهر قدس	۸۷۸	تهران، شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، روبروی پارک آزادگان، پلاک ۳۸	۴۶۸۳۲۳۳۰-۴۶۸۳۲۳۳۸	۴۶۸۳۲۴۱	باغستانی
۵۰	شهران	۸۴۴	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ۴	۴۴۳۲۸۱۴۷-۴۴۳۲۷۹۷۱	۴۴۳۲۸۳۲۹	خانم رضاییان مقدم
۵۱	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان- فاز ۱- خیابان نفیسی، روبروی مخابرات، پلاک ۵۹	۴۰۴۴۶۸۸۵ و ۴۰۴۴۶۹۰۳	۴۴۶۵۶۸۹۶	آقای حاجی حیدری
۵۲	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۶۹-۴۴۷۳۸۹۵۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	آقای طلایی
۵۳	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نبش خیابان محسنی)	۶۵۳۶۹۰۲۱،۳-۶۵۳۶۸۹۶۵	۶۵۳۶۸۹۶۲	آقای کریمی
۵۴	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۴۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۴۵۱۷	آقای احمدی
۵۵	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سالن ورودی	۵۵۶۷۸۴۰۸-۰۹-۵۵۶۷۸۴۱۱-۱۲	۵۵۶۷۸۴۱۰	آقای حسینی
۵۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجر بن عدی، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	آقای سلمانی
۵۷	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان حجر بن عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۱۸۶-۷۷۳۷۰۳۶۸	۷۷۳۷۰۴۴۱	خانم کسرائی پور
۵۸	قلهک	۸۶۸	تهران، خیابان دکتر شریعتی بالاتر از دوراهی قلهک، ساختمان سپهر، پلاک ۱۴۵	۲۲۶۰۱۲۳۷	۲۲۶۰۱۵۰۹	آقای صفری
۵۹	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روبروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۲۳۴۴۵۸-۲۲۲۳۴۴۲۷-۸	۲۲۲۳۴۲۵۸	خانم رحیمی
۶۰	کریم خان زند	۸۷۳	تهران، میدان هفت تیر، بالاتر از مسجدالجمود(ع)، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۴۵۵۹۷۲-۸۸۸۴۵۵۹۴۲	۸۸۸۴۶۱۹۰	آقای هادیان
۶۱	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۸۵۷۸۴-۵، ۹	۸۸۴۸۵۷۸۷	آقای قاسمی
۶۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ۸۰۳	۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۶۴۹۹۸	آقای بیات
۶۳	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی(مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	خانم خسروی
۶۴	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۲۶۸۰۲۴۵۳-۲۶۸۰۲۴۰۹	۲۶۸۰۲۴۶۱	---
۶۵	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۳	۸۸۶۲۷۵۱۷-۸۸۶۲۷۴۴۸	۸۸۶۲۶۷۳۱	آقای باقی
۶۶	منیریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان منیریه، خیابان معیری، نبش بن بست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵، ۸۵، ۸۷	۶۶۴۹۱۰۷۳	آقای یوسفی پور
۶۷	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۷۳۷۶-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۴۷۲۹	آقای سیفی
۶۸	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بیهقی، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۶۹۰۶-۸۸۵۱۶۹۰۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	آقای لاجوردی
۶۹	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۲۲۷۳۲۳۵۲-۲۲۷۳۲۱۳۹	۲۲۷۳۲۴۴۸	آقای سروری
۷۰	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۵۹۹۷۹-۲۲۹۶۰۰۱۳	۲۲۹۵۹۹۰۹	آقای خبری
۷۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۷۲-۴، ۸	۵۵۴۸۱۱۷۹	آقای میرزاخانی
۷۲	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۲۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	آقای حمیدیا
۷۳	میدان ونگ	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونگ، نبش خیابان برادران شریفی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۴۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	آقای رشیدی
۷۴	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۴۴۵۱۰-۴	۲۲۹۴۴۴۶۳	آقای نصیری
۷۵	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۳۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	آقای عینی
۷۶	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، روبروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۲۶۱۱۷۲۰۱-۲۶۱۱۷۱۹۲-۴	۲۶۱۱۷۱۹۵	آقای رسانی فر
۷۷	هایر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خریدهایر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۸۶-۴۴۱۶۷۱۸۲-۸۳	۴۴۱۶۷۱۹۹	آقای گیلانی
۷۸	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۴۴۲۱۲۲۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	آقای رسولی
۷۹	یافت آباد	۸۱۷	تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۲ و ۲۰۵	۶۶۲۱۱۰۱۴-۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	آقای رنجبر

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نامبر	نام مسئول شعب / باجه ها
۸۰	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۳۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۵	۰۸۶-۳۲۲۳۵۹۵۷	آقای کریمی
۸۱	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۲۶۰۱-۸	۰۴۵-۳۳۲۵۳۵۰۱	آقای هوشیاری
۸۲	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، رو بروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۲۲۴۰۳۹۲	خانم امامی
۸۳	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۲۵۰۵۲۲-۲۴	۰۴۴-۳۲۲۷۸۸۶	آقای نامی فر
۸۴	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نیش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۳۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	آقای باقری
۸۵	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نیش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۴	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۹	آقای مستاجران
۸۶	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۳۱-۳۴۴۱۲۲۷۲-۵	۰۳۱-۳۴۴۱۳۶۸۸	آقای جمشیدیان
۸۷	خیابان حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان امام (نقش جهان)، ابتدای خیابان حافظ، پلاک ۳۳	۰۳۱-۳۲۲۰۹۴۷۶-۹	۰۳۱-۳۲۲۳۷۴۲۶	آقای سیف الدینی
۸۸	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نیش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۶۹۴۰۹	آقای سبزه زار
۸۹	سیتی سنتر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی سپاهان شهر، مجتمع سیتی سنتر اصفهان طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۸۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۸۳	خانم سبزه زار
۹۰	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۴۴-۶	۳۳۹۲۰۷۴۵-۰۶۱	خانم حیاتی
۹۱	ایلام	۹۳۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، رو بروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۵۲	آقای کلهر
۹۲	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نیش خیابان امیرکبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۳۲۶۷۲۴-۵	۰۶۱-۵۳۳۲۶۷۳۱	آقای چنگیزیان
۹۳	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی (ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۳۵	آقای حیدری
۹۴	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، رو بروی شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۸	آقای اساسه
۹۵	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی (ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۲۲۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۲۲۴۷۳۴۸	آقای رمضانعلی پرور
۹۶	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، بلوار امام خمینی، سواره دلتشا، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۲-۸	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۳۰	آقای ساردونی
۹۷	بوشهر	۹۱۴۱	بوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فروگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۲۵	آقای فرشیفر
۹۸	۱۷ شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۰-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	آقای رضایی اقدم
۹۹	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده ائل گلی، نیش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۲۶۲	۰۴۱-۳۳۲۹۳۲۶۰	آقای مریخی
۱۰۰	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارانی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۲۴۳۶۲۳	آقای میرزایی
۱۰۱	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نیش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۱۰	آقای نیک عهد
۱۰۲	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر (عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایردک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۱۰۸۰۰	۰۴۱-۳۳۳۱۰۱۵۵	آقای محمودی
۱۰۳	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	آقای راهنمایی
۱۰۴	گلزار رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلزار، ضلع شرقی میدان باستانی شعار	۰۱۳-۳۲۱۱۴۷۱۰-۱۲	۰۱۳-۳۲۱۱۴۷۱۳	آقای بابک دولتی
۱۰۵	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۲	آقای ابوطالبی
۱۰۶	زاهدان	۹۱۳۱	خیابان امیرالمومنین، بین خیابان امیرالمومنین ۲۷ و ۲۸	۰۵۴-۳۳۲۸۲۸۵	۰۵۴-۳۳۲۶۳۲۸۲	آقای شهیدی
۱۰۷	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴-۶۰	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	آقای فنپوری
۱۰۸	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سواره قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۵۹۷۶۲-۵	۰۱۱-۳۳۵۹۷۶۱	آقای طاهری
۱۰۹	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاهیر، ابتدای بلوار قدس	۰۲۳۳-۳۳۶۳۶۱۸-۱۹-۲۲	۰۲۳۳-۳۳۶۳۶۲۹۵	آقای مصدق
۱۱۰	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۳۴۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۳۴۵۴۲۶	آقای عبدیان
۱۱۱	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان مبعث و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۱-۱۲	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۴	آقای ملاشعبي
۱۱۲	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حدفاصل خیابانهای فلسطین و هفت تیر (۲۰۰ متری سینما سعدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۲۶۱	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۲۲-۲۷	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۱۳	آقای صیادی
۱۱۳	قصردشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصردشت، سواره خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۶۶	۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۱۶	آقای نظری
۱۱۴	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نیش کوچه ۲۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۹۹	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	آقای پورملاکه
۱۱۵	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۳۵۳۰۵-۸	۰۲۸-۳۳۳۵۸۰۹۵	آقای جهانگیری
۱۱۶	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، رو بروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گلдіس	۰۷۶-۳۵۴۲۶۴۴-۴۶	۰۷۶-۳۵۴۲۶۴۵۰	آقای اطهری
۱۱۷	فلکه جهاد- قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۷۷۰۵۹۴۹	آقای مردانی
۱۱۸	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نیش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۲-۳	۰۲۵-۳۲۹۶۱۶۱۶	آقای مجاهدی
۱۱۹	جهانشهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نیش نیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۶۱۱۵۰-۲۰	۰۲۶-۳۴۴۸۱۴۴۵	خانم اقبال زاده
۱۲۰	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نیش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۳۴۱۵۷۳۵	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۸	آقای علی بخشی
۱۲۱	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۶-۳۲۲۰۶۴۷۱-۹	۰۲۶-۳۲۲۵۴۸۲	آقای رضایی
۱۲۲	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نیش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۲۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۲۶۷۹۶۰	آقای مالک قادری
۱۲۳	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۶۱	۰۳۴-۳۲۴۷۶۶۲	آقای شفیعی
۱۲۴	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۲۲۵۹۵۹۰-۶۴	۰۸۳-۳۲۲۵۹۹۷۱	آقای مرادی
۱۲۵	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۲۴۹۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۲۵۰۹	آقای خیاطی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/ایچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب/ایچه‌ها
۱۲۶	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۰۲-۸	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۱۶	آقای بافندگان
۱۲۷	بلوار فرامرز عباسی مشهد	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، بین چهار راه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۵	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۱۲-۱۵	۰۵۱-۳۶۷۹۸۹۵	آقای مقماتی
۱۲۸	بلوار هاشمیه مشهد	۹۳۰۵	مشهد، بلوار هاشمیه، بین هاشمیه ۱۶ و ۱۸، پلاک ۱۴۶	۰۵۱-۳۸۸۰۰۲۳۸	۰۵۱-۳۸۸۰۰۲۳۱	خانم سازگار
۱۲۹	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۴۶	آقای طوسی
۱۳۰	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۲۸۳۸۰۰-۷	۰۵۱-۳۲۲۴۱۰۴۶	آقای مختاری
۱۳۱	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۴۶۷۰-۱	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	آقای تونزنده جانی
۱۳۲	نیسابور	۹۳۱۶	نیسابور، خیابان امام خمینی (ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۴۳۳۴۹۴۱۳-۵	۰۵۱-۴۳۳۴۹۴۱۶	آقای ابراهیمیان
۱۳۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان‌نما، روبروی خیابان آزاد، برج شهباز، طبقه همکف، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	آقای سعیدی
۱۳۴	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی، نبش کوچه محمود آباد روبروی برج آسمان	۰۳۵-۲۵۳۰۲۱۴۰-۴۵	۰۳۵-۲۵۳۰۲۱۴۶	آقای دهقان
۱۳۵	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی (ره)، نبش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۱۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۶۹۵۲۵	آقای زارع

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

ساعت کاری شعب		
پنج شنبه	شنبه تا چهارشنبه	شعب
۱۲/۴۵ تا ۷/۴۵	۱۵/۴۵ تا ۷/۴۵	شعب استان‌های تهران و البرز
۱۳ تا ۸	۱۸ تا ۸	شعبه‌هایپر استار تهران
۱۲/۳۰ تا ۷/۳۰	۱۵/۳۰ تا ۷/۳۰	شعب استان‌های اصفهان، فارس، قم، آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، خراسان رضوی، اردبیل و اهواز
۲۴ ساعته		شعبه فرودگاه امام خمینی (ره) و واحد CIP
۱۴ تا ۸/۳۰	۱۷/۳۰ تا ۸/۳۰	شعبه سیتی سنتر اصفهان
۱۳/۱۵ تا ۷/۳۰	۱۴/۱۵ تا ۷/۳۰	شعب سایر شهرستان‌ها
۱۲/۳۰ تا ۷/۳۰	۱۵/۳۰ تا ۷/۳۰	شعبه کیش
۱۳/۳۰ تا ۸	۱۶ تا ۸	شعبه قشم

سریوستی ها

نام	سمت	نشانی
آقای رضا حاجی پور	سرپرست منطقه ۱	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰، طبقه فوقانی شعبه میدان نبوت تلفن: ۷۷۹۱۷۰۳-۷۷۹۱۵۰۹-۷۷۹۱۷۱۳۱-۷۷۹۱۵۰۹-۷۷۹۱۲۱۵۴-۷۷۹۱۰۱۱۹ نامپیر: ۷۷۹۱۵۰۰۳
آقای عباس فریدزاده	سرپرست منطقه ۲	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نیش کوچه چهل و نهم، پلاک ۴۳۳- تلفن ۸۸۲۱۷۹۰۲ تا ۸۸۶۲۹۰۶۷ نامپیر: ۸۸۲۱۷۹۰۲
آقای مصطفی محمدی	سرپرست منطقه ۳	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نورسیده به چهارراه گلهل، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن تلفن ها: ۹۶-۹۳-۹۱-۴۹ - ۴۴۷۶۸۷۴۷ - ۴۴۷۳۷۹۸۰ - ۴۴۷۳۷۹۱۱۱ نامپیر: ۴۴۷۶۸۷۵۸
آقای حسین شکوه‌نیا	سرپرست استان های مرکز	اصفهان، خیابان توحید میانی، نیش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵، طبقه اول - تلفن ۳۶۲۸۱۱۲ تا ۳۶۲۸۴۰۹۰ نامپیر: ۳۶۲۸۴۰۹۰
آقای احمد شریعتمداری	سرپرست استان های جنوب شرق	کرمان، خیابان سپهد قرنی نه، نورسیده به میدان سپهد قرنی (ژالندامری سابق)، جنب تیمجه، پلاک ۲۱۶ شماره های سانترال : ۸-۰۳۴۳۲۳۸۷۹۴ - تلفن مستقیم سرپرست: ۳۴۳۲۲۲۲۱۱۳ نامپیر: ۳۶۲۸۲۱۱۰-۳۶۲۸۲۱۱۰
آقای محقق طوسی	سرپرست استان های شرق و شمال شرق	مشهد، بلوار سجاد، نیش سجاده (خیابان لاله جنوبی)، ساختمان بانک سامان طبقه یک، تلفن ۳۷۶۷۹۱۴۳-۳۷۶۷۹۱۴۳-۵۱
آقای احمد اسدی	سرپرست استان های شمال غرب	تبریز، خیابان امام خمینی، بالاتر از میدان شهید بهشتی، جنب کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱، طبقه چهار ساختمان شعبه تبریز تلفن ۰۳۳۳۳۲۸۴۰ تا ۰۳۳۳۳۲۸۴۳ نامپیر ۰۴۱-
آقای علیرضا پاک‌نژاد	سرپرست استان های جنوب و جنوب غرب	شیراز، بلوار پاسداران(زرهی)، حدفاصل خیابان مبعث و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول، تلفن: ۳۸۴۴۶۷۰-۳۸۴۴۶۷۰-۷۱
آقای طاها احمدزاده	سرپرست استان های شمال	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه راه قارون، طبقه فوقانی شعبه ساری، تلفن: ۳۳۲۵۹۷۸۴-۳۳۲۵۹۷۸۴-۱۱
--	سرپرست استان های غرب	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام - تلفن: ۳۳۳۶۵۸۶۰ تا ۰۲۴ نامپیر: ۳۳۳۶۵۸۶۰-۲۴

دفتر بانکداری اختصاصی				
نام دفتر	نام مسئول دفتر	کد دفتر	نشانی	شماره تماس
دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	آقای محسنی	۸۶۴	تهران - زعفرانیه - خیابان یکتا - ابتدای خیابان طاهری - پلاک ۳	۲۷۱۶۵۳۸
دفتر بانکداری اختصاصی تبریز	آقای جهانگیرزاده سوره	۸۶۴۱	تبریز - خیابان امام - بالاتر از چهارراه بهشتی - نیش کوچه فرهنگ - ساختمان بانک سامان - طبقه سوم	۰۴۱-۳۳۳۳۸۵۱
دفتر بانکداری اختصاصی مشهد	آقای زره داران	۸۶۴۲	مشهد - بلوار سجاد - نیش سجاد هشتم - ساختمان بانک سامان - طبقه هفتم	۰۵۱-۳۷۶۸۱۷۱۶
دفتر بانکداری اختصاصی قم	آقای قافله باشی	۸۶۴۳	قم - بلوار امین - نیش کوچه ۴۱ - ساختمان بانک سامان - طبقه دوم	۰۲۵-۳۲۴۰۰۴۴۱
دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان	آقای گیلانی فر	۸۶۴۴	اصفهان - خ توحید جنوبی - بعد از چهارراه پلس - ساختمان زیوار - طبقه پنجم - واحد ۵۰۱	۰۳۱-۳۱۳۲۲۴۴۷



برای خرید مطمئن
کافیه کارتخوان سپ رو انتخاب کنی



سرعت ، امنیت ، نوآوری



پروژه‌های الکترونیک
سامان کیش
سیستم های

www.sep.ir



برای خرید اینترنتی مطمئن
کافیه درگاه سپ رو انتخاب کنی



سرعت ، امنیت ، نوآوری



پروژه ساخت اینترنت
سامان گیش
(سیستم نام)

www.sep.ir



برای خرید مطمئن
کافیه سپ کارت داشته باشی



سرعت ، امنیت ، نوآوری



www.sep.ir



تنخواہ کارت، همیشه به شارژ

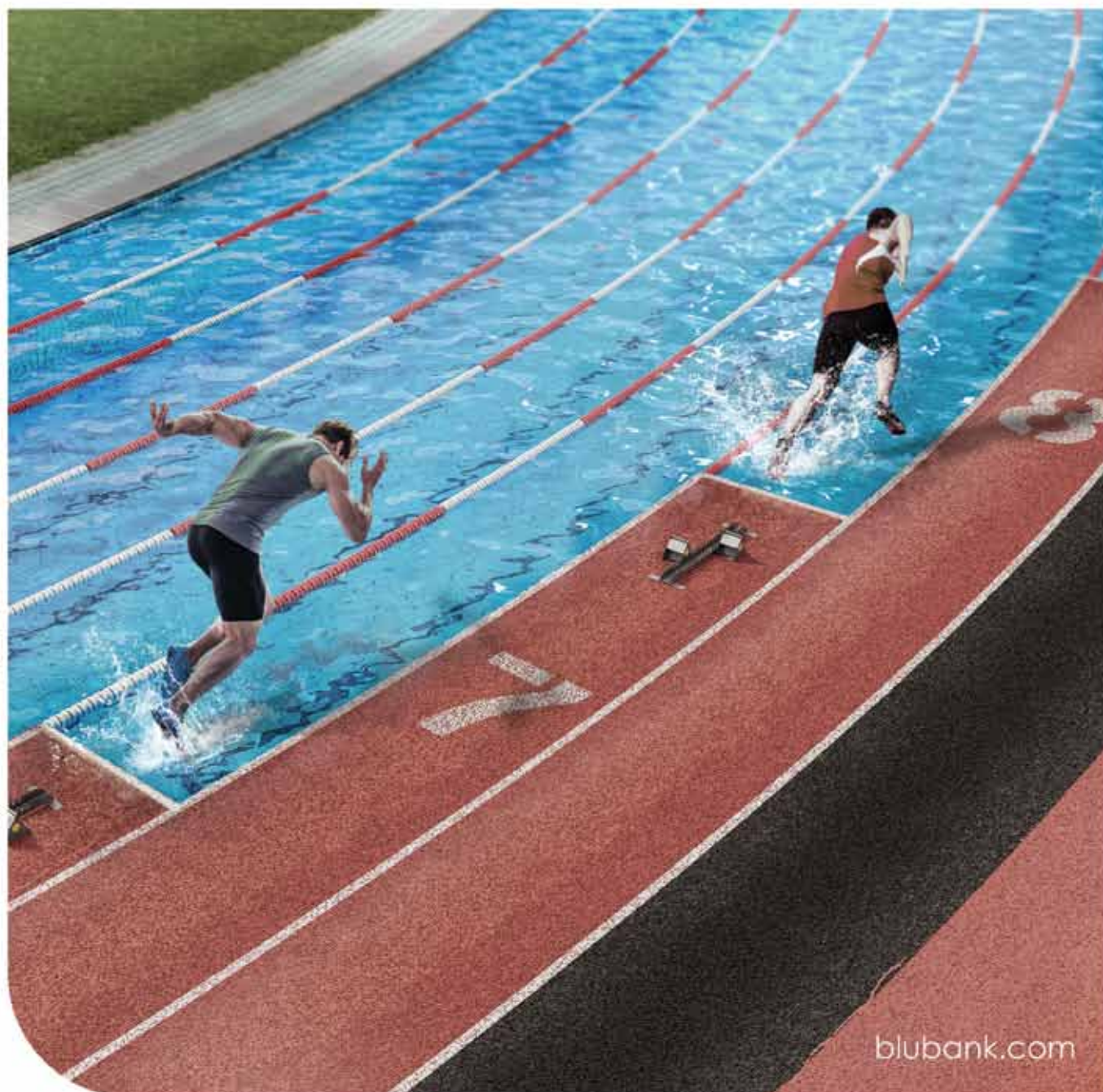
سپرده تنخواہ کارت

- شفافیت در مدیریت حساب تنخواہ
- شارژ آسان تنخواہ کارت‌ها

باشماہ تیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir



blubank.com

زمین بازی را عوض کردیم