

سال بیست و دوم، شماره ۲۲۷
ارده بیست ۱۴۰۵

بانک سامان
Saman Bank



جایزه بزرگ تر شد

در سور سامانیوم

یک جایزه ۲۰۰ میلیون تومانی

۵ جایزه ۲۰ میلیون تومانی | ۵۰ جایزه ۲۰,۰۰۰ سامانی

زمان باقی‌مانده: ۰۹:۵۱

تغییر

تراکنش

۲,۰۲۱,۴۰۰ ریال

تراکنش و دو هزار و یکصد و چهل تومان

شماره کارت

۶۲۱۹ ****

شماره شناسایی دوم (CVV2)

تاریخ انقضا

** **

کد امنیتی

31831

پیشخوان

رمز دوم/پویا

دریافت رمز پویا

افزایش سقف تراکنش خرید
و پرداخت قبض اینترنتی با

"رمز دوم ثابت کارت"

از ۵۰۰ هزار تومان به

۱,۰۰۰,۰۰۰ تومان



گروه مالی سامان

بانک سامان



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

پرداخت الکترونیک سامان کیش



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

بیمه سامان



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

کارگزاری بانک سامان



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

صرافی سامان



تهران، خیابان شریعتی، بالاتر از سیدخندان، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۲۶۳۰۰۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۲۶۷۲۳۱۰۹-۰۲۱
www.samanexchange.com

اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان



خیابان شریعتی، پایین تر از بزرگراه شهید همت، نبش کوچه اتوبانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۱۰۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۴۱۷۲۶۰۰۱-۰۲۱
www.cr24.ir

خدماتی آفتاب تجارت سامان



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

تأمین سرمایه کاردان



تهران، خیابان نلسون ماندلا، خیابان ظفر غربی پلاک ۲۸۱ کد پستی ۱۹۶۱۶۳۴۷۷۹۵
تلفن: ۰۲۱-۹۶۶۲۱۱۰۰ نمابر: ۰۲۱-۹۶۶۲۱۱۳۳-۰۲۱
www.kardan.ir

کیش سل پارس



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

پردازشگران سامان



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

تندر نور



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

راهکارهای مالی هوشمند سامان



تهران، خیابان شریعتی، بالاتر از سیدخندان، نبش کوچه اتوبانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان، طبقه ۱۰
تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۱۰۰۰۰
www.rahkar.team



سامان

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

همیشه منتظر آثار شما هستیم

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

۶. یادداشت سردبیر.....
۸. نقش ابزارهای مدیریت اجرایی (MBA) در پیشبرد اهداف استراتژیک سازمانی.....
۱۰. کیفیت حسابرسی در سایه اختلالات رفتاری و اختلالات عاطفی فصلی.....
۱۲. رویکردهای سنجش عملکرد نیروی انسانی.....
۱۵. تاب آوری در برنامه ریزی استراتژیک بانک‌ها در شرایط بحران و جنگ اقتصادی.....
۱۸. سالوادور دالی، معمار رؤیاها و جراح واقعیت (بخش اول).....
۲۳. کلید تنظیم تنبل‌ها در محیط کار.....
۲۴. فناوری‌های نوین یادگیری.....
۲۵. گفتگو با همکاران شعبه دولت.....
۳۳. قهرمان کوچک سامانی.....
۳۴. راهنمای انتقال وجه.....
۳۶. تسهیلات آنلاین بانک سامان برای دارندگان دستگاه کارت‌خوان.....
۳۶. افزایش چشمگیر جوایز سور سامانیوم.....
۳۶. برنامه ریزی بانک سامان برای حمایت از اقتصاد ملی.....
۳۷. هشدار درباره سوءاستفاده از نام بانک سامان توسط شرکت کژال خودرو.....
۳۷. بیمه درمان تکمیلی سامان برای دارندگان دستگاه کارت‌خوان بانک سامان.....
۳۸. آغاز جشنواره فروش نقدی نمایندگان شرکت بیمه سامان.....
۳۸. تمدید سه ماهه کارت‌های بانک سامان.....
۳۸. بخشودگی جرائم تاخیر تسهیلات تکلیفی.....
۳۸. انتخاب سه مدیر شرکت بیمه سامان به عنوان دبیران اول کارگروه‌های سندیکای بیمه‌گران ایران.....
۳۹. صندلی سوم.....
۴۰. برنامه ۶ ماهه آموزش زبان.....
۴۲. ساخت پایه‌ای مستحکم (Foundation Building).....
۴۴. جدیدترین تفکرات بازار از زبان کارشناسان مالی جهان.....
۴۵. جعبه ابزار بقای ذهنی در بحران جنگ و رسانه؛ تقویت تفکر انتقادی.....
۴۶. پرسش و پاسخ.....
۴۹. حمایت مسئولان بانک سامان از معلولین ذهنی بالای ۱۴ سال مؤسسه خیریه مادر مهر گستر البرز.....
۵۰. معرفی کتاب.....
۵۲. کافه تک.....
۵۴. برندگان سور بهمن ماه سامانیوم.....
۵۶. برندگان سور اسفند ماه سامانیوم.....
۵۹. اسامی برندگان وین کارت زمستان ۱۴۰۴.....

نشانی اداره مرکزی و مدیریت روابط عمومی

و صدای مشتریان بانک سامان:

تهران، خیابان شریعتی، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان

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

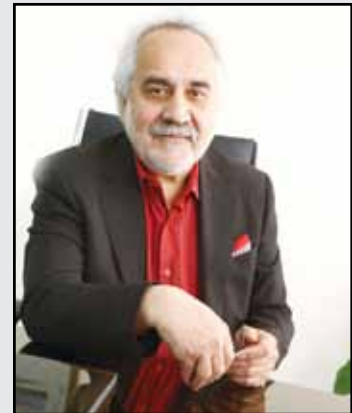
Email: samanbankmag@gmail.com

نشانی دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فراهانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۸۸۷۹ فاکس: ۰۲۱-۸۸۸۳۷۴۸۳

هرچه بکاری همان را هرومی کنی



ناصر بزرگمهر
nbozorgmehr@yahoo.com

به نام او که هرچه بخواهد همان می شود

جهانی می دانند که بر اساس آن، انسان نتیجه اعمال خود را دیر یا زود تجربه می کند.

البته (کارما) تنها به پاداش و مجازات ساده محدود نیست. در بسیاری از فلسفه ها، به رشد روح و آگاهی انسان نیز مرتبط است. یعنی انسان از طریق تجربه پیامد اعمال خود، به شناخت عمیق تری از زندگی می رسد. در آیین هندو، (کارما) نقش اساسی در چرخه تولد دوباره دارد و باور بر این است که اعمال انسان در زندگی کنونی، سرنوشت او را در زندگی های آینده تعیین می کند.

(کارما) در هندوئیسم یعنی هر عمل، نیت و حتی فکر انسان اثری ایجاد می کند که دیر یا زود به خود او باز می گردد. این بازگشت ممکن است در همین زندگی یا به اعتقاد آن ها در تولدهای بعدی رخ دهد. و با مفاهیمی مثل: تناسخ (باززایی)، دارما (وظیفه و نظم اخلاقی)، موکشا (رهایی) پیوند دارد.

در بودیسم نیز (کارما) اهمیت فراوانی دارد، اما تأکید اصلی بر نیت انسان است، یعنی تنها خود عمل مهم نیست، بلکه انگیزه پشت آن نیز در شکل گیری (کارما) نقش دارد. در بودیسم (کارما) بیشتر به «نیت» وابسته است. ممکن است دو نفر یک کار مشابه انجام دهند اما به دلیل تفاوت نیت، کارمای متفاوتی داشته باشند. بودیسم معمولاً بر این تأکید دارد که رنج نتیجه وابستگی و نادانی است، و انسان می تواند با آگاهی و سلوک ذهنی از چرخه (کارما) رها شود.

با وجود ریشه شرقی، مفهوم (کارما) امروزه در فرهنگ های مختلف جهان شناخته شده است. بسیاری از افراد حتی بدون وابستگی مذهبی، به این باور دارند که هر چه بکاری، همان را درو خواهی کرد.

خیلی ها معتقدند که (کارما) می تواند به انسان امید بدهد. زمانی که فرد با بی عدالتی روبرو می شود، این باور ممکن است به او آرامش دهد که

یکی از پژوهشگران حوزه مردم شناسی، که برای تحقیق به آفریقا سفر کرده بود، روزی در یکی از قبایل به تعدادی از بچه های بومی، یک بازی را پیشنهاد کرد.

او سبدی از میوه را در نزدیکی یک درخت گذاشت و گفت هر کسی که زودتر به سبد برسد، آن میوه های خوشمزه را برنده می شود. هنگامی که فرمان دوییدن داده شد، آن بچه ها ندویدند، آن ها دستان یکدیگر را گرفتند و با هم دوییدند و در کنار درخت خوشحال به دور آن سبد میوه نشستند.

پژوهشگر که از رفتار بزرگ منشانه ی بچه ها هاج و واج مانده بود، علت این رفتار آن ها را پرسید و گفت: درحالی که یک نفر از شما می توانست به تنهایی همه میوه ها را برنده شود، چرا از هم جلو نزدید؟ آنها گفتند: اوبونتو

پژوهشگر معنای (اوبونتو) را پرسید و آن ها گفتن که (اوبونتو) به این معنی است که: "چگونه یکی از ما می تواند خوشحال باشد، در حالی که دیگران ناراحتند؟"

(اوبونتو) در فرهنگ آفریقایی (ژوسا) به این مفهوم است که (من هستم، چون ما هستیم) خوبی را برای همه بخواهید تا اثرش به خودتان برگردد. به عبارت دیگر، شاید (اوبونتو) آفریقایی همان مفهوم (کارما) آیین های شرقی هندوئیسم و بودیسم است، در دنیا همه چیز مثل یک پژواک عمل می کند، همان که در اسلام، نتیجه اعمال خوب و بد انسان است و در اکثر مذاهب هم پر رنگ دیده شده است.

واژه (کارما) از زبان سانسکریت گرفته شده و به معنای «عمل» یا «کردار» است. اما (کارما) تنها به انجام یک عمل محدود نمی شود؛ بلکه به این باور اشاره دارد که هر اندیشه، سخن و رفتاری که از انسان سر می زند، پیامدی به همراه دارد. بسیاری از مردم، (کارما) را نوعی قانون

هیچ عملی بدون نتیجه باقی نمی ماند.

اما بعضی تصور می کنند (کارما) نوعی انتقام فوری جهان است؛ در حالی که در فلسفه اصلی (کارما) فرایندی پیچیده و بلندمدت محسوب می شود. گاهی پیامد اعمال انسان بلافاصله دیده نمی شود و ممکن است در آینده آشکار گردد.

ازسوی دیگر، نباید (کارما) را بهانه ای برای قضاوت دیگران دانست. مشکلات و رنج های انسان ها همیشه نتیجه مستقیم رفتارهای گذشته آنان نیست و زندگی عوامل گوناگون و پیچیده ای دارد.

(کارما) مفهومی عمیق درباره ارتباط میان اعمال انسان و پیامدهای آن است. این ایده انسان را به مسئولیت پذیری، اخلاق مداری و توجه به تأثیر رفتارهایش دعوت می کند. چه آن را یک دستور مذهبی یا قانون معنوی و یا یک اصل روان شناسی بدانیم، این مفهوم یادآور آن است که رفتار ما می تواند آینده خود و دیگران را شکل دهد.

در (کارما) اعمال انسان به صورت یک قانون طبیعی و خودکار باعث پیامدهای بعدی می شود، درست است که مفهوم (کارما) به صورت دقیق و فنی بیشتر به ادیان هندی تعلق دارد، اما ایده «نتیجه اعمال انسان» تقریباً در همه ادیان دیده می شود. زیرا تقریباً همه ادیان به نوعی قبول دارند که در جهان، نوعی نظم اخلاقی ذاتی وجود دارد. در نتیجه تقریباً همه ادیان می گویند «اعمال انسان بی نتیجه نیست» اما فقط برخی ادیان آسایایی این ایده را به شکل نظام مند «کارما و تناسخ» مطرح می کنند.

(کارما) در زرتشت، مسیحیت، اسلام و سایر مذاهب هم به نوعی دیگر وجود دارد.

در اندیشه نیک، گفتار نیک، کردار نیک» فرهنگ دیرینه ایرانی و زرتشت هم اعمال انسانی، پیامد معنوی دارند. و نتیجه اعمال بیشتر در چارچوب داوری الهی و نبرد خیر و شر فهمیده می شود، نه به صورت یک قانون خودکار کیهانی مانند (کارما) در هندوئیسم، و در پایان جهان، مفهوم داوری نهایی و رستخیز وجود دارد.

در مسیحیت هم اعمال انسان مهم اند و گناه و نیکی پیامد دارند، اما نجات فقط نتیجه قانون مکانیکی اعمال نیست؛ بلکه فیض و رحمت خدا نیز نقش اساسی دارد، در مسیحیت هم تناسخ پذیرفته نمی شود و انسان یک زندگی دارد و سپس داوری الهی شکل می گیرد.

در اسلام، پاداش و مجازات به اراده و عدالت خداوند مربوط است، و جزاء عمل هر کاری نتیجه ای دارد. قرآن می گوید: هرکس ذره ای نیکی و بدی کند، نتیجه آن را می بیند و ثواب و گناه اعمال خوب و بد ثبت می شوند و دنیا محل گذر و آزمون است و نتیجه بعضی پیامدها در همین دنیا و بعضی در آخرت دیده می شوند. و به همین دلایل، توبه وجود دارد و برخلاف کارمای کلاسیک، در اسلام، انسان می تواند با توبه واقعی، بخشش الهی دریافت کند و سرنوشت معنوی اش را تغییر دهد.

در نگاه اسلامی، ظلم، دروغ، یا آزار دیگران می تواند اثر منفی در زندگی فرد و جامعه داشته باشد و کمک، گذشت و نیکی می تواند برکت و آرامش بیاورد. اما این رابطه همیشه فوری یا قابل مشاهده نیست؛ چون آزمون، تقدیر و حکمت الهی هم مطرح اند، بنابراین می توان گفت اسلام به «اثر اخلاقی اعمال» باور دارد و هر عمل را دارای پاداش یا عقاب می داند و نیت، اهمیت اساسی دارد و عدالت الهی محور اصلی است.

در اسلام اعمال خوب و بد ثبت می شوند، و انسان مسئول انتخاب های خود است، اما سرنوشت نهایی تحت اراده و رحمت خداوند است.

در هر صورت و با هر اعتقادی (کارما) را می توان قانون علت و معلول در زندگی دانست. بر اساس این دیدگاه، انرژی که انسان به جهان می فرستد، به شکلی مشابه به او بازمی گردد. اگر فردی بامهربانی، صداقت و عدالت رفتار کند، نتایج مثبت دریافت خواهد کرد و اگر با خشونت، فریب یا نفرت عمل کند، پیامدهای منفی نصیبش می شود.

باور به (کارما) می تواند تأثیر مثبتی بر رفتار انسان داشته باشد. فردی که معتقد است اعمالش پیامد دارند، معمولاً مسئولیت پذیرتر رفتار می کند. چنین فردی تلاش می کند با دیگران با احترام برخورد کند، از آسیب رساندن به دیگران بپرهیزد و در تصمیم های خود اخلاق را در نظر بگیرد. کاش یک روز همه ما آدمها این طوری باشیم و (به هر چه بکاریم، همان را درو کنیم) از ته دل باور داشته باشیم.

هر نیروی انسانی در هرسازمانی می تواند به فرایند کاری که می کند و نتایج آن بیاورد، خدمت کردن بدون چشمداشت، از اولین نیازهای روحی و روانی یک انسان معمولی است که می تواند نتایج شگفت انگیزی در روح و روان ما داشته باشد.

حالا که ما در برابر خدمات خود، حق و حقوق شایسته و قانونی خود را هم دریافت می کنیم و به عنوان کارمند و کارگر و رئیس و مدیر و معاون و کارشناس و ده ها عنوان دیگر، زندگی اداری را طی می کنیم. باید در چنین شرایطی کمی بیشتر به مخاطبین خود، مراجعین و مشتریان بیاندیشیم و با اعتقادات معنوی به پایان راه فکر کنیم.

در شرایط بحرانی جامعه، وظیفه اداری، ملی، قانونی، شرعی، مذهبی، اخلاقی، انسانی و کارمای انرژی هر نیرویی است که به هم شهری و هموطن و مراجعه کننده خود با دقت و بینش و روحیه مناسبتر برخورد کند و تلاش نماید که کمی از بار مشکلات دیگری بکاهد.

خوشبختانه در بانک سامان، همیشه نیروهای وفادار به آییننامه ها و پروتکل های موجود، علاوه بر وظایف عادی و روزانه، به معنویات و ارسال انرژی مثبت به مشتریان و مراجعین اندیشیده و تنها مجری و مامور نبوده و حمایت معنوی را در سرنوشت خود داشته اند. اما بازهم تکرار و یادآوری همراهی و همدلی، در این روزگار سخت، وظیفه ماست.



نقش ابزارهای مدیریت اجرایی (MBA) در پیشبرد اهداف استراتژیک سازمانی

۲. Strategic Management؛ ستون فقرات تصمیم‌گیری‌های کلان

یکی از مهم‌ترین دروس MBA مدیریت استراتژیک (Strategic Management) است. این حوزه به مدیران کمک می‌کند مسیر بلندمدت سازمان را مشخص کنند و تصمیماتی اتخاذ نمایند که سازمان را در محیط رقابتی به سمت موفقیت هدایت کند.

در چارچوب مدیریت استراتژیک، نخستین گام، تحلیل محیط کسب‌وکار است. ابزارهایی مانند SWOT Analysis به مدیران کمک می‌کند نقاط قوت (Strengths)، نقاط ضعف (Weaknesses)، فرصت‌ها (Opportunities) و تهدیدها (Threats) را شناسایی کنند. این تحلیل در واقع تصویری واقع‌بینانه از موقعیت سازمان ارائه می‌دهد و پایه تصمیم‌گیری‌های استراتژیک را شکل می‌دهد. علاوه بر این، ابزارهایی مانند PESTEL Analysis شرایط محیطی کلان را بررسی می‌کنند؛ عواملی مانند وضعیت اقتصادی، تغییرات فناوری، تحولات اجتماعی و مقررات قانونی که می‌توانند بر آینده سازمان اثر بگذارند. همچنین مدل معروف Porter's Five Forces به مدیران کمک می‌کند شدت رقابت در صنعت، قدرت مشتریان، قدرت تأمین‌کنندگان و تهدید ورود رقبا را تحلیل کنند. مجموع این تحلیل‌ها به مدیران کمک می‌کند استراتژی‌هایی را انتخاب کنند که بیشترین احتمال موفقیت را در محیط واقعی بازار داشته باشند. یکی از اهداف اصلی در این مسیر، دستیابی به مزیت رقابتی (Competitive Advantage) است، که به سازمان اجازه می‌دهد با ارائه محصول یا خدماتی بهتر یا ارزان‌تر از رقبا، در بازار پیشتاز باشد.

پس از تدوین استراتژی‌ها، نوبت به اجرای آن‌ها می‌رسد. در این زمینه، مفهوم کارت امتیازی متوازن (Balanced Scorecard – BSC) که توسط کاپلان و نورتون معرفی شد، ابزاری قدرتمند برای ترجمه اهداف استراتژیک به معیارهای عملکردی قابل اندازه‌گیری است. BSC به مدیران کمک می‌کند عملکرد سازمان را نه تنها از منظر مالی، بلکه از ابعاد مشتری، فرایندهای داخلی و یادگیری و رشد نیز پایش کنند. این امر باعث می‌شود سازمان به شکلی جامع و متوازن به سمت اهداف استراتژیک حرکت کند و از اتکای صرف به معیارهای مالی اجتناب شود.

۳. Marketing Management

و نقش آن در تحقق اهداف استراتژیک

در بسیاری از سازمان‌ها، تحقق اهداف استراتژیک بدون درک درست از



رضا رحمانی
رئیس اداره روابط عمومی

چکیده

در فضای رقابتی و پویای اقتصاد امروز، سازمان‌ها برای بقا و رشد نیازمند تصمیم‌گیری‌های آگاهانه، تحلیل محیط و هدایت مؤثر منابع هستند. رشته MBA (Master of Business Administration) با ارائه مجموعه‌ای از دانش‌ها و ابزارهای مدیریتی، مدیران را برای درک بهتر محیط کسب‌وکار و طراحی و اجرای استراتژی‌های سازمانی توانمند می‌کند. این مقاله به بررسی نقش مفاهیم کلیدی MBA مانند Strategic Management، Marketing Management، Financial Management و Human Resource Management در پیشبرد اهداف کلان و استراتژیک سازمان‌ها می‌پردازد.

۱. مقدمه

اهداف استراتژیک در هر سازمان نشان‌دهنده جهت حرکت آن در بلندمدت است. این اهداف معمولاً شامل افزایش سهم بازار، رشد پایدار، خلق مزیت رقابتی و ارتقای ارزش سازمان برای ذی‌نفعان می‌شود. تحقق چنین اهدافی نیازمند مدیریتی است که بتواند تصویر کلان سازمان را ببیند، محیط رقابتی را تحلیل کند و منابع مختلف را در جهت یک هدف مشترک هماهنگ سازد.

رشته MBA دقیقاً با همین هدف طراحی شده است. این رشته مجموعه‌ای از دانش‌های مدیریتی را در حوزه‌های مختلف کسب‌وکار ارائه می‌دهد تا مدیران بتوانند تصمیمات پیچیده سازمانی را با نگاه تحلیلی و سیستماتیک اتخاذ کنند. در واقع MBA به مدیران می‌آموزد که سازمان را نه به صورت مجموعه‌ای از واحدهای جداگانه، بلکه به عنوان یک سیستم یکپارچه در نظر بگیرند که هر تصمیم در آن می‌تواند بر کل عملکرد سازمان اثر بگذارد.

بازار امکان‌پذیر نیست. به همین دلیل مدیریت بازاریابی (Marketing Management) یکی از ارکان مهم در آموزش MBA محسوب می‌شود. در MBA بازاریابی صرفاً به تبلیغات یا فروش بیشتر محدود نمی‌شود. بلکه تمرکز اصلی بر درک عمیق نیازهای مشتریان و طراحی ارزش پیشنهادی (Value Proposition) برای آن‌هاست. مفاهیمی مانند Market Segmentation به مدیران کمک می‌کند بازار را به گروه‌های مختلف مشتریان تقسیم کنند تا هر گروه با استراتژی مناسب خود هدف‌گیری شود.

پس از آن، مفاهیم Targeting و Positioning مطرح می‌شود. در این مرحله سازمان تصمیم می‌گیرد کدام بخش از بازار را هدف قرار دهد و چگونه برسد یا محصول خود را در ذهن مشتریان جایگاه‌یابی کند. این فرایند باعث می‌شود منابع سازمان به شکلی هدفمند در بازار مصرف شود و احتمال موفقیت استراتژی‌های رشد افزایش یابد. در این مسیر، تحلیل زنجیره ارزش (Value Chain) نیز به سازمان کمک می‌کند تا فرایندهای داخلی خود را از ابتدا (ورودی‌ها) تا انتها (خدمت به مشتری) بررسی کرده و نقاطی را که می‌تواند ارزش بیشتری برای مشتری ایجاد کنند یا هزینه‌ها را کاهش دهند، شناسایی کند. در کنار این مفاهیم، ابزارهایی مانند Customer Relationship Management (CRM) نیز نقش مهمی در حفظ و توسعه ارتباط با مشتریان دارند. سازمان‌هایی که به‌طور مؤثر از این ابزارها استفاده می‌کنند، معمولاً توانایی بیشتری در ایجاد وفاداری مشتری و تثبیت جایگاه خود در بازار دارند.

۴. Financial Management: پشتیبان اقتصادی استراتژی‌ها

هیچ استراتژی سازمانی بدون پشتوانه مالی قابل اجرا نیست. به همین دلیل مدیریت مالی (Financial Management) بخش مهمی از آموزش‌های MBA را تشکیل می‌دهد.

در این حوزه مدیران یاد می‌گیرند چگونه صورت‌های مالی مانند Balance Sheet, Income Statement و Cash Flow Statement را تحلیل کنند تا وضعیت واقعی مالی سازمان را درک کنند. این تحلیل‌ها به مدیران کمک می‌کند تصمیمات استراتژیک را بر پایه واقعیت‌های مالی سازمان اتخاذ کنند. علاوه بر این، در MBA روش‌های ارزیابی پروژه‌های سرمایه‌گذاری نیز آموزش داده می‌شود. ابزارهایی مانند Net Present Value (NPV)، Internal Rate of Return (IRR) و Payback Period به مدیران کمک می‌کند تشخیص دهند کدام پروژه‌ها از نظر اقتصادی برای سازمان سودآورتر هستند. این تحلیل‌ها باعث می‌شود منابع مالی سازمان در پروژه‌هایی سرمایه‌گذاری شود که بیشترین ارزش اقتصادی را ایجاد می‌کنند.

۵. Human Resource Management

و هم‌راستاسازی سرمایه انسانی با استراتژی

در بسیاری از سازمان‌ها موفقیت یا شکست استراتژی‌ها به عملکرد کارکنان وابسته است. به همین دلیل مدیریت منابع انسانی (Human Resource Management) در MBA با رویکردی استراتژیک آموزش داده می‌شود. در این رویکرد، کارکنان به عنوان یک سرمایه استراتژیک در نظر گرفته می‌شوند نه صرفاً یک هزینه عملیاتی. مدیران می‌آموزند چگونه از ابزارهایی مانند Competency Model برای شناسایی مهارت‌های کلیدی کارکنان استفاده کنند و با طراحی برنامه‌هایی مانند Succession Planning مسیر توسعه و جانشینی مدیران آینده سازمان را مشخص نمایند.

همچنین طراحی سیستم‌های ارزیابی عملکرد و نظام پاداش سازمانی به گونه‌ای انجام می‌شود که رفتار کارکنان با اهداف کلان سازمان هم‌راستا شود. زمانی که کارکنان درک روشنی از اهداف سازمان داشته باشند و انگیزه کافی برای مشارکت در آن اهداف پیدا کنند، اجرای استراتژی‌های سازمانی با سرعت و کیفیت بیشتری انجام خواهد شد.

۶. Business Analytics و تصمیم‌گیری داده‌محور

یکی از تحولات مهم در آموزش MBA در سال‌های اخیر توجه به تحلیل داده‌ها یا Business Analytics است. در دنیای امروز سازمان‌ها حجم عظیمی از داده‌ها در اختیار دارند؛ از اطلاعات فروش گرفته تا رفتار مشتریان و عملکرد داخلی سازمان.

مدیرانی که با ابزارهای تحلیل داده آشنا هستند می‌توانند از این اطلاعات برای کشف الگوها و روندهای مهم استفاده کنند. روش‌هایی مانند Data Visualization، تحلیل رگرسیون و داشبوردهای مدیریتی (Management Dashboards) کمک می‌کنند تصمیم‌گیری‌ها بر اساس داده‌های واقعی انجام شود. این رویکرد باعث می‌شود ریسک تصمیمات استراتژیک کاهش یابد و سازمان بتواند سریع‌تر به تغییرات محیط پاسخ دهد.

۷. Leadership و Change Management در اجرای استراتژی

حتی بهترین استراتژی‌ها نیز بدون رهبری مؤثر به نتیجه نمی‌رسند. به همین دلیل MBA توجه ویژه‌ای به توسعه مهارت‌های رهبری دارد. مفاهیمی مانند Leadership Development و Change Management به مدیران کمک می‌کند بتوانند در شرایط پیچیده سازمانی تصمیمات دشوار بگیرند و کارکنان را با مسیر تحول سازمان همراه کنند.

در بسیاری از موارد، اجرای یک استراتژی جدید به معنای تغییر در ساختارها، فرایندها یا حتی فرهنگ سازمانی است. مدیرانی که با اصول مدیریت تغییر آشنا هستند می‌توانند این تحولات را به شکلی مدیریت کنند که مقاومت کارکنان کاهش یابد و سازمان با سرعت بیشتری با شرایط جدید سازگار شود.

۸. نتیجه‌گیری

رشته MBA در واقع مجموعه‌ای از ابزارها، مفاهیم و چارچوب‌های فکری را در اختیار مدیران قرار می‌دهد که به آن‌ها کمک می‌کند سازمان را به شکل علمی و سیستماتیک هدایت کنند. تلفیق دانش در حوزه‌هایی مانند Strategic Management، Marketing، Finance، Human Resources و Business Analytics باعث می‌شود مدیران بتوانند تصمیمات خود را از زوایای مختلف بررسی کنند و استراتژی‌هایی طراحی کنند که هم از نظر اقتصادی قابل اجرا باشد و هم از نظر رقابتی سازمان را در موقعیت بهتری قرار دهد.

به همین دلیل امروزه MBA به عنوان یکی از مهم‌ترین مسیرهای توسعه مدیران شناخته می‌شود و بسیاری از سازمان‌های پیشرو تلاش می‌کنند مدیرانی را در اختیار داشته باشند که علاوه بر تجربه عملی، با این چارچوب‌های مدیریتی نیز آشنا باشند. چنین مدیرانی قادرند سازمان را در مسیر تحقق اهداف استراتژیک و رشد پایدار هدایت کنند و مزیت رقابتی پایدار برای سازمان خود خلق کنند.

منابع برای یادگیری بیشتر:

۱. "مدیریت استراتژیک" اثر مایکل پورتر (Michael Porter): کتاب‌های پورتر به‌خصوص در زمینه استراتژی رقابتی و مزیت رقابتی، از مراجع اصلی در این حوزه هستند و برای درک عمیق‌تر مفاهیم Strategic Management توصیه می‌شوند.

۲. "کارت امتیازی متوازن" (Balanced Scorecard) اثر رابرت کاپلان و دیوید نورتن: این کتاب‌ها به‌طور کامل مفهوم BSC و نحوه استفاده از آن برای اجرای استراتژی را توضیح می‌دهند و برای مدیرانی که به دنبال ابزارهای عملیاتی هستند، بسیار کاربردی است.

۳. "مدیریت بازاریابی" اثر فیلیپ کاتلر و کوین کِلِر (Marketing Management by Philip Kotler & Kevin Lane Keller): این کتاب به عنوان یک مرجع کلاسیک در بازاریابی، تمامی جنبه‌های بازاریابی استراتژیک و عملیاتی را پوشش می‌دهد.



کیفیت حسابرسی در سایه اختلالات رفتاری و اختلالات عاطفی فصلی



| آرش آذین فر، دکتری تخصصی حسابداری |

مقدمه

قابل توجهی در تصمیم گیری و تعامل حسابرسان با اطلاعات مالی ایجاد کنند. رفتارهایی مانند نافرمانی و سرکشی می تواند موجب سوگیری های قضاوتی و کاهش کیفیت حسابرسی شوند. بنابراین، بررسی اثرات اختلالات رفتاری و عاطفی در حسابرسی به ویژه در محیط های پیچیده و چالش برانگیز برای حفظ کیفیت خدمات حسابرسی ضروری است.

در ایران، ویژگی های فرهنگی، اجتماعی و اقتصادی خاص می تواند اثرات اختلالات روانشناختی را پیچیده تر کند. فشارهای اقتصادی، نوسانات بازار و تحولات سیاسی، همراه با الزامات محیط کاری برای ارائه گزارش های دقیق و به موقع، می تواند سوگیری های رفتاری و کاهش دقت حسابرسان را تشدید کند. در این زمینه، بررسی اثرات اختلالات رفتاری و عاطفی فصلی بر خلق و خوی حسابرسان و کیفیت حسابرسی اهمیت ویژه ای دارد. مدیریت این اثرات می تواند به ارتقاء دقت، اثربخشی و کیفیت تصمیم گیری حسابرسان کمک کند و از سوگیری های رفتاری جلوگیری نماید.

اختلالات رفتاری و کیفیت حسابرسی

اختلالات رفتاری می تواند تأثیر قابل توجهی بر کیفیت حسابرسی از طریق مکانیزم های شناختی، عاطفی و بین فردی داشته باشند. تحقیقات نشان داده اند که اختلالاتی مانند اضطراب، افسردگی و اختلال کم توجهی بیش فعالی می توانند عملکردهای شناختی ضروری برای حسابرسی مؤثر، از جمله توجه به جزئیات، تفکر انتقادی و پردازش اطلاعات را مختل کنند. حسابرسانی که اضطراب را تجربه می کنند، ممکن است در تمرکز، با مشکل روبه رو شوند، که این امر منجر به از دست دادن جزئیات یا مغایرت در تحلیل داده ها می شود. به طور مشابه، افسردگی می تواند انگیزه و سطح انرژی حسابرس را کاهش دهد و بر توانایی تعامل کامل با وظایف و رعایت استانداردهای دقیق تأثیر بگذارد. اختلال کم توجهی بیش فعالی نیز می تواند مشکلاتی در سازمان دهی و مدیریت زمان ایجاد کند که برای رعایت ضرب الاجل ها و حفظ مستندات حیاتی است اختلال کم توجهی بیش فعالی می تواند در سازمان دهی و مدیریت زمان نیز مشکل ایجاد کند؛ مهارت هایی که برای رعایت زمان بندی ها و نگهداری منظم مستندات بسیار ضروری هستند. همچنین، اختلالات رفتاری می تواند بر تصمیم گیری اخلاقی حسابرسان اثرگذار باشند، چرا که حسابرسان دچار پریشانی عاطفی، ممکن است در معرض ارتکاب نقص های اخلاقی قرار گیرند. اختلالات پرخاشگری و بیش فعالی می تواند از طریق اختلالات شناختی و رفتاری، کیفیت حسابرسی را کاهش دهند. حسابرسی مستلزم توجه به جزئیات، صبر و تفکر انتقادی است که در حسابرسان پرخاشگر یا بیش فعال به خطر می افتد. این اختلالات معمولاً به صورت تکانشگری، مشکل در تمرکز و نوسانات عاطفی ظاهر می شوند که می تواند منجر به خطا، ناکارآمدی و اختلال در قضاوت شود. بیش فعالی ممکن است حسابرس را از تمرکز بر وظایف دقیق و تکراری بازدارد، که منجر به اشتباهات یا ناسازگاری در صورت های مالی و کاهش دقت حسابرسی می شود. بی قراری و فعالیت مداوم مرتبط با

حسابرسان نقش حیاتی در اعتباربخشی به گزارش های مالی دارند و کیفیت حسابرسی به عنوان شاخصی از قابلیت اتکا و شفافیت گزارش های مالی، تحت تأثیر مجموعه ای از عوامل سازمانی، محیطی و فردی قرار می گیرد. تحقیقات پیشین حسابرسی، به ویژه پس از افشای تقلب های مالی در اوایل دهه ۲۰۰۰، عمدتاً بر ویژگی های شرکت و حسابرسان در سطح شریک یا سازمان تمرکز داشته و نشان داده اند که عوامل سازمانی، مانند اندازه، پیچیدگی عملیات و ساختار حاکمیت شرکتی، می توانند کیفیت حسابرسی را تحت تأثیر قرار دهند. با این حال، نقش ویژگی های فردی حسابرسان، به ویژه مؤلفه های روانشناختی، در کیفیت حسابرسی کمتر مورد توجه قرار گرفته است. یکی از مهم ترین ویژگی های روانشناختی که انتظار می رود بر کیفیت حسابرسی اثرگذار باشد، خلق و خوی فردی است.

خلق و خوی فردی می تواند توانایی حسابرسان در تصمیم گیری های باکیفیت و مدیریت پیچیدگی های کاری را تحت تأثیر قرار دهد. علاوه بر این، اختلالات رفتاری و عاطفی فصلی از جمله وضعیت های روانشناختی هستند که می توانند تغییرات مهمی در رفتار و قضاوت فرد ایجاد کنند. اختلالات رفتاری شامل مجموعه ای از رفتارهاست که فرد مبتلا به آن ها، به طور مکرر حقوق اساسی دیگران را نقض کرده یا قواعد اجتماعی را زیر پا می گذارد. این رفتارها، گرچه ممکن است در ظاهر شبیه نافرمانی های معمول دوران کودکی به نظر برسند، معمولاً شدت و تأثیر بیشتری دارند. از سوی دیگر، اختلال عاطفی فصلی، نوعی اختلال روانشناختی است که معمولاً در فصل های با ساعات روشنائی کمتر، مانند پاییز و زمستان، بروز نموده و علائمی مانند خلق پایین، کاهش علاقه به فعالیت های روزمره، کمبود انرژی و افت توانایی پردازش شناختی ایجاد می کند. مطالعات مالی و حسابداری نشان می دهد که اختلالات روانشناختی، از جمله اختلالات رفتاری و عاطفی فصلی، با رفتارهای اقتصادی و تصمیم گیری های حرفه ای مرتبط است. اختلالات عاطفی فصلی می تواند بر توانایی شناختی و کارایی کاری حسابرسان نیز تأثیرگذار باشد. کاهش انرژی و تمرکز در محیط کاری موجب کاهش تلاش و دقت در فرآیند حسابرسی می شود.

همچنین، شرایط محیطی نامساعد مانند آلودگی هوا می تواند خلق و خوی منفی را در حسابرسان تقویت کرده و کیفیت حسابرسی را کاهش دهد. از این رو، شناسایی و مدیریت عوامل روانشناختی برای ارتقاء کیفیت حسابرسی، به ویژه در محیط های کاری با فشار بالا، ضروری است. بنابراین، شناخت تأثیر عوامل فردی و روانشناختی بر قضاوت های حسابرسان، اهمیت بسزایی دارد. افرادی با خلق و خوی مثبت تمایل بیشتری به تمرکز بر سیگنال های مثبت و اتخاذ قضاوت های خوش بینانه دارند؛ در حالی که افراد با خلق و خوی منفی اغلب بدبین تر و ریسک گریزتر هستند و احتمال اتخاذ قضاوت های محافظه کارانه و محتاطانه در آنها افزایش می یابد. همچنین، اختلالات رفتاری می تواند تغییرات

بیش فعالی نیز می تواند تصمیم گیری عجولانه و تجزیه و تحلیل ناقص را افزایش دهد. پرخاشگری می تواند تعامل تیمی را مختل کند و باعث تعارض با همکاران، سرپرستان یا مشتریان شود، که همکاری و تبادل اطلاعات حیاتی را محدود می کند. همچنین، پرخاشگری و بیش فعالی می تواند موجب مدیریت و سازماندهی ضعیف، تصمیم گیری غیراخلاقی و کاهش کیفیت حسابرسی شود. اضطراب و افسردگی نیز با تداخل در فرآیندهای شناختی و عاطفی ضروری، کیفیت حسابرسی را کاهش می دهند. اضطراب می تواند تمرکز و تصمیم گیری را مختل کند و شناسایی ناسازگاری ها و فعالیت های مشکوک را دشوار سازد. حسابرسان افسرده ممکن است توجه کمتری به جزئیات نشان دهند و در مسائل پیچیده ناتوان باشند، که منجر به حسابرسی سطحی یا نامناسب می شود. همچنین، علائم افسردگی می تواند در موقعیت های پرتنش باعث تصمیم گیری های محتاطانه یا غیرواقعی شود. اضطراب و افسردگی، پویایی تیم را تضعیف کرده و همکاری مؤثر را کاهش می دهند، که این امر بر کیفیت نتایج حسابرسی اثرگذار است. حمایت از سلامت روان و آموزش در محیط کاری می تواند اثرات منفی را کاهش دهد.

اختلال رفتارهای ضد اجتماعی نیز کیفیت حسابرسی را از طریق برهم زدن استانداردهای اخلاقی و همکاری تیمی کاهش می دهد. این اختلال با ویژگی هایی نظیر فریبکاری، تکانشگری و فقدان همدلی شناخته می شود و می تواند صداقت و دقت کار حسابرسی را تضعیف کند. حسابرسان ضد اجتماعی ممکن است در فعالیت های متقلبانه شرکت کنند یا با مشتریان تبانی نمایند، که موجب تحریف گزارش ها و کاهش قابلیت اتکاء اطلاعات می شود. این اختلال پویایی تیم را مختل کرده و اعتماد بین اعضاء را کاهش می دهد، که منجر به حسابرسی ناقص و کیفیت پایین خواهد شد.

حسابرسی فرایندی مشارکتی است که نیازمند ارتباطات شفاف و رعایت استانداردهای اخلاقی است، اما ناسازگاری اجتماعی این موارد را مختل می کند. حسابرسان مبتلا ممکن است در تعامل با همکاران یا مشتریان دچار مشکل شوند و اطلاعات حیاتی از دست بروند، که به حسابرسی ناقص یا نتایج نادرست منجر می شود. عدم پیروی از پروتکل ها و ضعف در تصمیم گیری نیز می تواند کیفیت حسابرسی را کاهش دهد. اختلال کمبود توجه نیز می تواند به طور قابل توجهی بر کیفیت حسابرسی اثرگذار باشد. این اختلال با علائمی مانند بی توجهی، حواس پرتی و مشکل در سازماندهی مشخص می شود و توانایی تمرکز، مدیریت زمان و پردازش مؤثر اطلاعات را کاهش می دهد. حسابرسی فرآیندی دقیق و پیچیده بوده که نیازمند تمرکز مستمر و توجه به جزئیات است. بی توجهی و مشکل در سازماندهی می تواند منجر به اشتباهات از دست رفته، ناقص بودن گزارش ها و کاهش اثربخشی کل فرآیند حسابرسی شود.

اختلالات عاطفی فصلی و کیفیت حسابرسی

اختلال عاطفی فصلی می تواند به طور قابل توجهی کیفیت حسابرسی را کاهش دهد؛ زیرا بر عملکردهای شناختی، ثبات عاطفی و کارایی فرد تأثیر می گذارد. این اختلال معمولاً در فصول پاییز و زمستان و به دلیل کاهش قرار گرفتن در معرض نور خورشید رخ می دهد و با علائمی مانند کاهش انرژی، ضعف تمرکز و دشواری در تصمیم گیری همراه است. این علائم مستقیماً بر دقت و کارایی حسابرسی تأثیر می گذارند؛ زیرا حسابرسان برای انجام وظایف خود نیازمند تمرکز، تصمیم گیری صحیح و توجه به جزئیات هستند. یکی از مهم ترین راه هایی که اختلال عاطفی فصلی کیفیت حسابرسی را تحت تأثیر قرار می دهد، اختلال در عملکردهای شناختی است. حسابرسان مبتلا به این اختلال ممکن است در تمرکز، حافظه و تصمیم گیری مشکل داشته باشند، که برای انجام دقیق فرآیند حسابرسی ضروری است. تحقیقات نشان می دهد اختلالات شناختی ناشی از افسردگی، مانند اختلال عاطفی فصلی، می تواند توجه به جزئیات را کاهش داده و احتمال خطا در قضاوت را افزایش دهد. برای مثال، حسابرسان ممکن است مغایرت های مهم را نادیده بگیرند یا در شناسایی مسائل پیچیده مالی

ناکام باشند. این کاهش توانایی های شناختی می تواند منجر به اجرای روش های حسابرسی ناقص و به خطر افتادن دقت صورت های مالی شود. عوامل عاطفی و انگیزشی نیز تأثیر قابل توجهی بر کیفیت حسابرسی دارند. افراد مبتلا به اختلال عاطفی فصلی اغلب علائمی مانند انگیزه پایین، تحریک پذیری و فقدان اشتیاق نشان می دهند. این وضعیت می تواند موجب کاهش دقت و تعهد حسابرسان به وظایفشان شود و احتمال اجرای حسابرسی های سطحی و بی دقت را افزایش دهد، که در نتیجه فرصت شناسایی تحریف های مالی یا نظارت بر داده های حیاتی کاهش می یابد. بنابراین، توجه به وضعیت عاطفی و شناختی حسابرسان و تقویت سازوکارهای کنترل کیفیت ضروری است، تا از حفظ کیفیت بالای حسابرسی و دقت گزارش های مالی اطمینان حاصل شود.

سخن آخر

اختلالات رفتاری می تواند توانایی حسابرس را برای حفظ تمرکز، اتخاذ تصمیمات آگاهانه و برقراری ارتباط مؤثر با اعضای تیم و مشتریان مختل کند. به عنوان مثال، اختلال کمبود توجه، تأثیر قابل توجهی بر توانایی تمرکز بر جزئیات پیچیده در داده های مالی دارد که می تواند منجر به اشتباهات و تصمیم گیری ضعیف شود. به طور مشابه، رفتارهای پرخاشگرانه یا بیش فعالی ممکن است باعث تصمیم گیری های تکانشی و ارزیابی های عجولانه شود که در نتیجه دقت حسابرسی را تهدید می کند. علاوه بر این، رفتارهای ضد اجتماعی تهدیدی قابل توجه برای کیفیت حسابرسی محسوب می شود. حسابرسانی که تمایلات ضد اجتماعی نشان می دهند، ممکن است در همکاری با همکاران خود دچار مشکل شوند، که این امر منجر به شکست پویایی تیم می شود؛ چیزی که برای حسابرسی موفق ضروری است.

ناتوانی در برقراری ارتباط مؤثر یا کار در یک محیط تعاونی می تواند به تحلیل های ناقص و افزایش احتمال نظارت نادرست منجر شود. همچنین اضطراب و افسردگی با کاهش انعطاف پذیری ذهنی، تمرکز و ثبات عاطفی بر حسابرسان تأثیر منفی می گذارد. حسابرسانی که احساس مداوم اضطراب یا افسردگی را تجربه می کنند، ممکن است تحمل فشارهای شغلی را چالش برانگیز بدانند، که این امر می تواند منجر به کاهش کیفیت در ارزیابی ها و قضاوت های آن ها شود. ناسازگاری اجتماعی، که به مشکل در سازگاری با محیط های اجتماعی و هنجارهای حرفه ای اشاره دارد، چالش های پیش روی حسابرسان را تشدید می کند. در محیط هایی که نیازمند تعاملات فردی زیاد، کار تیمی و رعایت آداب حرفه ای است، حسابرسانی که از نظر اجتماعی ناسازگار هستند، ممکن است نتوانند استانداردهای رفتاری و همکاری لازم را رعایت کنند و در نتیجه کیفیت حسابرسی کاهش یابد. چنین افرادی ممکن است در روابط با مشتریان مشکلاتی داشته باشند و در گزارش دهی یافته ها به طور واضح و مختصر دچار مشکل شوند. اختلال عاطفی فصلی به عنوان یک عامل روان شناختی مهم بر کیفیت حسابرسی تأثیرگذار است. حسابرسانی که از این اختلال رنج می برند احتمالاً عملکرد و انگیزه کمتری از خود نشان می دهند.

فشار عاطفی و شناختی ناشی از تغییرات فصلی می تواند به طور قابل توجهی ظرفیت حسابرسان برای تمرکز و درگیر ماندن با وظایف شان را کاهش دهد. این امر پتانسیل آن را دارد که بر روحیه، سطح انرژی و توانایی کلی حسابرس برای انجام یک حسابرسی جامع، به ویژه در دوره های خاص سال، تأثیر بگذارد. اختلالات رفتاری و اختلال عاطفی فصلی نه تنها بر تک تک حسابرسان تأثیر می گذارد، بلکه پیامدهای گسترده تری برای قابلیت اطمینان و اعتبار گزارش های حسابرسی دارد. اختلالات رفتاری مانند پرخاشگری، بیش فعالی، اضطراب و افسردگی می توانند بر توانایی حسابرسان در تمرکز، تصمیم گیری دقیق، و همکاری مؤثر با دیگر اعضای تیم تأثیر منفی بگذارند. همچنین، اختلالات عاطفی فصلی می تواند موجب کاهش انرژی، انگیزه، و توانایی تحلیل حسابرسان شود؛ به ویژه در فصول سرد سال.



رویکردهای سنجش عملکرد نیروی انسانی

۱. مدیریت عملکرد نیروی انسانی و اندازه‌گیری

در اینجا برخی از اصول راهنما را ذکر می‌کنیم که زمینه را برای مدیریت و اندازه‌گیری عملکرد نیروی انسانی فراهم می‌سازند. این‌ها عبارت‌اند از: (آ) اندازه‌گیری عملکرد، یک عنصر فردی، گروهی و شرکتی دارد. (ب) هر قدر مدیریت عملکرد در سازمان در سطح بالاتری انجام شود، وزن بیشتری برای نتایج گروهی و شرکتی متصور است. (پ) اهداف شخصی برای پرسنل جلوی باجه اهمیت بیشتری دارد. (ت) اندازه‌گیری عملکرد مبنایی برای تعیین پرداخت‌های متفاوت است. شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPIs) طبق تعریف مقادیر کمی هستند که پیشرفت را در دستیابی به اهداف مدیریتی هماهنگ با اهداف راهبردی شرکت اندازه‌گیری می‌کنند. اصل کلی شاخص‌های کلیدی عملکرد به شرح زیر خلاصه می‌شود:

نکته اصلی درباره طراحی شاخص‌های کلیدی عملکرد این است که آن‌ها باید از لحاظ تعداد اندک باشند و مدیران باید مطمئن شوند که یک شاخص (KPI) برای یک هدف خاص مناسب است و احتمالاً نتیجه مطلوب را به دست می‌دهد. روند مقادیر KPIهای خاص برای تعیین میزان پیشرفت در دستیابی به اهداف مدیریتی مهم است.

علاوه بر این، شاخص‌های کلیدی عملکرد باید هم نتایج و هم رفتار را ارزشیابی کنند. همان‌طور که در فصل اول نشان داده شد، مهم، خلق نتایج مثبت در درآمد خالص است مانند خلق ارزش بلندمدت. اما خلق رفتار درست در کارکنان نیز بسیار مهم است به‌طوری که تجربه مشتری مثبت باشد تا به رضایتمندی مشتری و در نهایت وفاداری مشتری منجر شود. بخش مربوط به مراقبت از مشتری (بخش ۵) به این موضوع به تفصیل می‌پردازد و گام‌های عملی را برای خلق فرهنگ مراقبت از مشتری و نیز شاخص‌های کلیدی عملکرد ارائه می‌دهد که این هدف مهم یک بانک خرده‌فروش را تقویت می‌کند.

پیش از اینکه ما برخی از شاخص‌های کلیدی عملکرد را مطرح کنیم، لازم است ذکر شود که در طراحی این شاخص‌ها، مدیران باید به توصیه‌های ارائه شده توسط اندرو لیکرمن (Andrew Likierman: ۲۰۰۹) توجه کنند.

۲. تله‌های مخفی در اندازه‌گیری عملکرد

تله شماره ۱: خود را ملاک قرار دادن - با استفاده از مقایسه‌های داخلی - راه‌حل: با رقبا یا چند محک خارجی مقایسه کنید. مقایسه‌های داخلی ممکن است ذهنی و به راحتی قابل دستکاری باشند.

تله شماره ۲: به پشت سر نگاه کردن - سفسطه آینه عقب‌نما - راه‌حل: معیارهایی را مورد استفاده قرار دهید که آینده‌نگر باشند. شاخص‌های کلیدی عملکرد باید ارزشیابی عملکردی را منعکس سازند که پویایی بازارهای در حال رشد و رجحان مشتری و نیز سرمایه‌گذاری بانک را در نوآوری‌ها نشان دهند.

تله شماره ۳: به اعداد و ارقام اعتماد کامل کردن

- راه‌حل: شاخص‌های کلیدی عملکرد باید هم ارزشیابی نتایج را ممکن سازند و هم ارزشیابی رفتار. شاخص‌های کلیدی عملکرد که صرفاً مبتنی بر اعداد و ارقام هستند (مانند ROI - بازده سرمایه‌گذاری) ممکن است رفتارهای بد را تشویق کنند و اعتماد مشتری را به بانک از بین ببرند.

تله شماره ۴: با اعداد و ارقام بازی کردن

- راه‌حل: معیارهای بسیار زیاد به ابهام در ارزشیابی عملکرد کارکنان منجر می‌شود. از سوی دیگر، یک معیار واحد که صرفاً مبتنی بر عدد و رقم است به راحتی قابل دستکاری است. باید مراقب بود تا عدد مناسبی از شاخص کلیدی عملکرد پیدا کرد. اما باید تعداد این شاخص‌ها در حداقل نگه داشته شود تا ابهامات در ارزشیابی عملکرد کاهش یابد.

بر مبنای تله‌های شماره ۳ و ۴، توصیه می‌شود تعداد شاخص‌های کلیدی عملکرد در حداقل نگهداشته شود و ترکیبی از نتایج و رفتار ارزشیابی شود.

تله شماره ۵: چسبیدن بیش از حد طولانی به اعداد و ارقام خود

- راه حل: شاخص‌های کلیدی عملکرد را زمانی که لازم شد تغییر داده و اصلاح کنید. اهداف راهبردی تغییر می‌کنند و بنابراین، مدیریت و اندازه‌گیری عملکرد (از طریق KPIها) باید با این تغییرات هم‌تراز و هماهنگ باشند.

همراه با این اقدامات به‌طوری که توسط لیکرمن (Likierman: ۲۰۰۹) مورد شناسایی قرار گرفت، یک تله دیگر مربوط به موضوع کلی اعتماد بیش از حد به دقت و کاربرد داده‌ها اضافه می‌کنیم.

تله داده‌ها و اندازه‌گیری

سازمان‌ها در اندازه‌گیری اطلاعاتی که به راحتی قابل جمع‌آوری‌اند تخصص دارند. به جای اینکه شاخص‌هایی تعریف کنند که اطلاعاتی را ارائه دهند که آن‌ها واقعاً نیاز دارند. بنابراین، برای مثال، شعب بانک تمایل دارند موجودی سپرده‌های ورودی را اندازه‌گیری کنند اما این را اندازه نمی‌گیرند که آیا این سپرده‌ها از مشتریان جدید می‌رسد یا از مشتریان موجود. این نوع جمع‌آوری اطلاعات ممکن است به اشتباه تفسیر بینجامد و مدیران را ممکن است قربانی آنچه به تناقض سیمپسون (Simpson Paradox) موسوم است، بکند. این تناقض زمانی رخ می‌دهد که نتیجه‌گیری‌های نادرست زمانی حاصل می‌شود که تصمیم‌گیر به داده‌های ساختگی نگاه می‌کند. به بیان دیگر، آنچه در تحلیل اولیه مشاهده می‌شود گمراه‌کننده است، زیرا بر خلاف عقل سلیم است.

بدتر اینکه بعضی از مدیران چیزهای زیادی را اندازه‌گیری می‌کنند. آنان غرق در داده‌ها می‌شوند و نمی‌توانند اطلاعات عملکردی مهمی را که در آن‌ها وجود دارد دریابند. به یاد داشته باشید که اکثر تصمیمات کسب‌وکارها مبتنی بر سطحی از عدم‌یقین اطلاعاتی است. مغلوب محاسبات ریاضی نشوید. از توان دآوری خود استفاده کنید و به مهارت‌های کسب کرده، تخصص و تجربه اتکا کنید. همان‌طور که در بخش بازاریابی عنوان شد، داده‌ها اطلاعات نیستند و اطلاعات بیش ایجاد نمی‌کند.

۳. نمونه‌هایی از شاخص‌های کلیدی عملکرد برای بانکداری خرد

اجازه دهید برای تأکید تکرار کنیم: بانک‌های خرده‌فروش باید تعداد محدودی از شاخص‌های کلیدی عملکرد مناسب را استفاده کنند تا ارزشیابی مؤثر و منصفانه از عملکرد را در کلیه سطوح - فردی، گروهی و بخشی - ممکن سازد و هم‌ترازی و هماهنگی سازمانی را تأمین کند. مضافاً اینکه ارزشیابی از مقادیر KPIها برای ارزیابی میزان پیشرفت در جهت هدف مورد نظر ضروری است. تجزیه و تحلیل از مقادیر پیش‌بینی شده در بودجه در مقابل مقادیر واقعی لازم است.

۳-۱- اثربخشی فروش:

یکی از مهم‌ترین شاخص‌های کلیدی عملکرد، سطح درآمد فروش است که می‌تواند به طبقه‌بندی‌های بیشتر تقسیم شود که نسبت به بخش‌بندی‌های مشتری، محصول یا منطقه و مشتریان موجود در مقابل مشتریان جدید تغییر می‌کند.

فروش نسبت به بخش‌بندی مشتری

این معیار داده‌هایی را درباره بخش‌هایی ارائه می‌دهد که بیشترین میزان فروش را موجب می‌شوند، خواه به این دلیل که فرصت‌ها در سایر بخش‌ها نادیده گرفته می‌شوند یا اینکه فروشندگان ممکن است برای مؤثرتر بودن در یک بخش خاص نیاز به آموزش بیشتر داشته باشند. بنابراین، برای مثال، یک شعبه هر ماه اهداف جداگانه‌ای برای تعدادی از حساب‌های جاری شخصی و تجاری خواهد داشت.

اگر یک بانک در بخش بدهی یا سپرده ضعیف است، آن وقت ممکن است اهداف بر مبنای جمع‌آوری سپرده تنظیم شوند تا محصولات وامی. به این ترتیب که یک فروشنده شعبه ملزم شود تا حساب‌های جاری، سپرده‌های مدت‌دار و کارت‌های اعتباری بفروشد. فرض کنید اهداف ماهیانه به نحوی هستند که شعبه باید ۲۰ حساب جاری جدید افتتاح کند (بفروشد)، با حداقل مبلغ افتتاح ۲۰۰,۰۰۰ دلار به‌طوری که شعبه مشتری ثروتمند مناسبی را هدف‌گذاری کند، به علاوه مبلغ ۵۰۰,۰۰۰ دلار حساب سپرده مدت‌دار و ۱۵ حساب کارت اعتباری جدید.

اگر این شخص ۲۰ حساب جاری جدید افتتاح کند اما فقط مبلغ ۷۵,۰۰۰ دلار واریزی داشته باشد، بدیهی است مشتریان مناسب را هدف‌گذاری نکرده است. این به بحث پیرامون فهرست مشتریان احتمالی می‌انجامد و اینکه چگونه باید این فهرست بهسازی شود. به همین ترتیب، اگر آن‌ها به کلیه اهدافشان دست یافته باشند، بجز یکی از آن‌ها - برای مثال کارت‌های اعتباری - ممکن است مشکلی در زمینه دانش از محصول وجود داشته باشد و اندکی نیاز آموزشی شناسایی شود.

فروش نسبت به نوع محصول

این معیار اهمیت سطح موفقیت خط محصول را نشان می‌دهد و بالقوه فرصت‌هایی را برای اصلاح ایجاد می‌کند. اصلاحات و مقایسه بیشتر می‌تواند به اینک که کجا تقاضا وجود دارد و اینکه کجا تلاش صورت می‌گیرد کمک کند.

فروش نسبت به منطقه جغرافیایی

این معیار نشان می‌دهد چگونه فروش نسبت به منطقه جغرافیایی توزیع می‌شود. تجزیه و تحلیل ممکن است نشان‌دهنده وجود فضا برای فروشندگان بیشتر باشد. مقایسه فروش نسبت به محل ممکن است دلایل احتمالی را نیز برای تفاوت‌ها مشخص کند. در اکثر موارد، سازمان‌ها تمایل دارند در ظرفیت فروش سرمایه‌گذاری کمتری کنند. برای مثال، امکانات شعبه‌ای را در نظر بگیرید که بتواند هر ماه ۱۰۰ حساب جاری افتتاح کند. هر فروشنده در بهترین وضعیت می‌تواند ۱۰ حساب در ماه افتتاح کند که نشان از این دارد که شعبه باید گروه ۱۰ نفری داشته باشد. با وجود این، اگر شعبه یک تیم ۵ نفره داشته باشد، اگر انتظار داشته باشد که آن فروشندگان فراتر از ظرفیت جسمانی خود کار کنند و ۱۰۰ حساب در ماه افتتاح کنند، انتظاری غیرواقعی خواهد بود.

فروش به مشتریان جدید در برابر مشتریان موجود

این سومین معیار، درکی را ارائه می‌دهد از اینکه فروشندگان وقت خود را کجا ممکن است صرف کنند یا حساب‌های موجود در حال توسعه هستند یا اینکه برای یافتن مشتریان جدید زمان صرف می‌شود. این یک شاخص بسیار کلیدی عملکرد محسوب می‌شود برای اینکه شعبه به آن توجه کند. فروشندگان معمولاً دو نوع هستند: «شکارچیان» که در یافتن مشتریان جدید خوب عمل می‌کنند، یا «کشاورزان» که در حفظ و نگهداری و تعمیق روابط موجود و افزایش سهم جیب آنان خوب هستند. یک شعبه به هر دو گروه یاد شده نیاز دارد. از این رو، نیاز دارد به رهگیری عملکرد فروش مشتریان موجود و جدید و شناسایی آموزش یا حمایت نیاز به کمک فروشنده تا به هر دو هدف مورد نظر دست یابد.

میانگین درآمد هر مشتری

این معیار یک «تصویر کلی» از فروش مؤثر ارائه می‌دهد. با تغییر این معیار در طول زمان، خود ممکن است اثربخشی و عمق نفوذ بازار را

ارزیابی کند. به طور معمول، رشد با افزایش در میانگین درآمد هر مشتری و در تعداد مشتریان موجود و جدید رخ دهد.

نسبت فروش متقاطع / تعداد محصول برای هر مشتری

این معیار تعداد فروش متقاطع به مشتری را اندازه گیری می کند. این نسبت مهمی است زیرا بر کیفیت ارتباطاتی تمرکز می کند که مدیر فروش / ارتباطات با مشتری برقرار کرده است. هدف اطمینان یافتن از این موضوع است که مشتریان باید برای کلیه محصولات مورد نیازشان به شرکت مراجعه کنند و برای محصولات پیشنهادی رقیب راه را باز نکنند. شعب دارای یک نسبت $1/2$ محصول برای هر مشتری هستند، اما آنهایی که موفق ترند آنهایی هستند که دارای نسبت بیشتر از دو محصول برای هر مشتری راضی هستند.

فروش پیش بینی نسبت به نتایج فروش واقعی

تقریباً کل عملکرد کسبوکارها نسبت به پیش بینی ها قضاوت می شود. در واقع، بازار سهام تمایل دارد تا عملکرد کل کسبوکار را نسبت به آنچه باید حاصل شود کمتر و نسبت به آنچه پیش بینی شده است بیشتر قضاوت کنند. حتی در سطح یک شعبه این امر مهم است. اگر پیش بینی فروش مرتباً در حد استانداردهای مورد انتظاری باشد که توسط مدیریت تعیین شده است، می توان گفت این شعبه می داند در بازار چه اتفاقاتی در حال رخ دادن است.

نسبت وام به سپرده

این معیار ارتباط بین وام های سررسید شده به سپرده ها را اندازه گیری می کند. به طور ایده آل، توازن بین این دو وجود دارد. اگر مبلغ وام ها از مبلغ سپرده ها فزونی باید ممکن است تأکید از اعطای وام به جذب سپرده تغییر کند. این موضوع این را نیز پیشنهاد می کند که این بانک بدون دلیل موجه در حال اتکا بر هزینه بالاتر و تأمین مالی عمده برای وام ها با ریسک بیشتری است.

۲-۳- رهگیری هزینه ها و کارایی:

هزینه ها- واقعی در مقابل بودجه

این شاخص کلیدی عملکرد، عملکرد را نسبت به هزینه های پیش بینی شده در بودجه مشخص و برجسته می کند. این شاخص یکی از مهم ترین معیارهای یک شعبه خوب مدیریت شده می باشد. این شاخص نشان می دهد که مدیر شعبه و گروهش در عین حال که هزینه ارائه خدمات را در حد نسبت هزینه درآمد حفظ می کنند، قادرند در ارائه نتایج مثبت موفق عمل کنند. هنگامی که این اقدام در سطح فروشنده محصول صورت گیرد، این معیارها می تواند به سازمان در جهت محدود کردن هزینه ها کمک کرده و نشان دهد که این فروشنده چقدر در مدیریت بودجه خوب عمل کرده است.

نسبت هزینه های عملیاتی به موجودی مشتری

این نسبت، معیاری برای کارایی عملیاتی محسوب می شود و بنابراین، با یکسان بودن سایر شرایط، مقدار کمتر این نسبت، سودآوری بالاتر را در بردارد. ذکر این نکته جالب است که این نسبت برای الگوی بانکداری ING Direct طی چند سال گذشته میانگینی در حد ۴۵ صدم درصد داشته، در مقایسه با بانکداری خرد که نوعاً دارای نسبتی معادل ۱۰۰ هزارم درصد است. دو عامل مهم در اینجا ایفای نقش می کنند. نخست، ING Direct فاقد شعبه و صرفاً یک بانک اینترنتی است. بنابراین، از هزینه پایه پایینی برخوردار است. دوم اینکه هزینه پایه پایین آن را قادر

می سازد تا نرخ بهره مناسبی به مشتریانش ارائه کند و بنابراین، بانک از این طریق سپرده های با ارزش بالاتری جذب کرد.

نسبت هزینه درآمد (CIR)

CIR نیز «نسبت کارایی» نامیده می شود و نسبت هر یک دلار هزینه عملیاتی را به درآمد اندازه گیری می کند. روند CIR در ارزیابی کارایی در بانک مهم است. شواهد نشان می دهد که دقیق ترین روش برای کاهش این نسبت، افزایش در رشد فروش محصولات رده اول است. کاهش داوطلبانه در هزینه ممکن است به اثر نامطلوب افزایش CIR منجر شود.

۳-۳- معیارهای سودآوری:

بازده حقوق صاحبان سهام (ROI)

ROE سود بانک را به عنوان درصدی از حقوق صاحبان سهام اندازه گیری می کند. مثل همیشه روند در ارزیابی رشد سود مهم است. این در سطح بانک مناسب است. در سطح شعبه ممکن است مهم تر این باشد که بازده سرمایه قانونی (RORC) یا بازده سرمایه گذاری (ROI) در نظر گرفته شود که در این حالت سود به دست آمده توسط شعبه بانک متناسب است با مبلغی که طی یک دوره زمانی به آن تخصیص داده شده است.

۴-۳- معیارهای مشتری:

رتبه بندی رضایتمندی مشتری

اکثر سازمان ها قادر به رهگیری رضایتمندی مشتریان خود نیستند. زیرا نمونه های به اندازه کافی بزرگ از مشتریان در اختیار ندارند که برای هر شعبه نظرسنجی کنند. با وجود این، شاید یکی از مهم ترین معیارهایی که باید در نظر گرفت رتبه بندی رضایتمندی مشتریان باشد. رضایت مشتری از یک شعبه مستقیماً بر کسب و کار جدید از طریق مشتریان موجود و مراجعات مکرر تأثیر خواهد گذاشت. همچنین رضایت مشتری توانایی شعبه را در حفظ مشتریان و درآمد تحت تأثیر قرار می دهد و این اطمینان حاصل می شود که شعبه رقابتی باقی می ماند.

میزان ریزش مشتری

هزینه کسب مشتریان جدید به مراتب بیش از حفظ مشتریان موجود است: چیزی بین دو تا ۱۰ برابر برآورد شده است. از این رو، اطمینان یافتن از اینکه جابه جایی مشتری به حداقل برسد برای موفقیت بانکداری خرده فروشی بسیار مهم است. هنگامی که میان شعب یک سرزمین مقایسه صورت می گیرد یا حتی زمانی که سرزمین ها با هم مقایسه می شوند، این موضوع به توانایی گروه (گروه های) کارکنان شعبه برای برآوردن نیازهای مشتری، پایین نگه داشتن هزینه های جذب و حفظ سهم عمده بازار کمک شایان توجهی می کند.

۵-۳- معیارهای کارکنان:

نمره مشارکت کارکنان

شاید مهم ترین معیار تعهد نیروی انسانی به راهبرد بانک، مشارکت کارکنان باشد. همان طور که در بخش مدیریت نیروی انسانی نشان داده شد، کارکنانی که مشارکت می کنند بهره وری ترند و احتمال بیشتری وجود دارد که تجربه مثبت برای مشتری ایجاد کرده و سطح بالاتری از رضایت مشتری حاصل شود.

کاربرد این مجموعه از شاخص های کلیدی عملکرد در بانکداری خرد در یک داشبورد شعبه بانک در فصل پنجم ارائه شده است.

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



تاب‌آوری در برنامه‌ریزی استراتژیک بانک‌ها در شرایط بحران و جنگ اقتصادی:

الزامات، چالش‌ها و راهکارها با تأکید بر نظام بانکی ایران



| بهزاد شریفی، بانکدار عملیات شعبه مرزداران |
| دانشجوی دکتری مدیریت استراتژیک |

شرایط شبه‌جنگی در حوزه اقتصاد مواجه بوده است. این مقاله با رویکردی تحلیلی، ضمن تبیین مفهوم تاب‌آوری و جایگاه آن در برنامه‌ریزی استراتژیک بانک‌ها، ابعاد مختلف تاب‌آوری (مالی، عملیاتی، فناورانه و نهادی) را با تأکید بر ویژگی‌های محیطی ایران بررسی کرده و راهکارهایی توسعه‌محور برای تقویت تاب‌آوری در شرایط جنگ اقتصادی ارائه می‌دهد. یافته‌ها نشان می‌دهد که نهادهای سازای تاب‌آوری در سطح راهبردی، طراحی سناریوهای ویژه تحریم و جنگ اقتصادی، تنوع‌بخشی به منابع ارزی و ریالی، توسعه بانکداری دیجیتال بومی و تقویت سرمایه انسانی در مدیریت بحران، از مهم‌ترین عوامل موفقیت بانک‌ها در مواجهه با شوک‌های شدید محیطی است.

۱- مقدمه

محیط فعالیت بانک‌ها در ایران طی سال‌های اخیر، ترکیبی از شرایط بحرانی و جنگ اقتصادی بوده است؛ به گونه‌ای که تحریم‌های مالی، محدودیت‌های تراکنش بین‌المللی، کاهش دسترسی به منابع ارزی، نوسانات شدید نرخ ارز و شوک‌های تورمی، ریسک‌های نظام بانکی را به‌طور چشمگیری افزایش داده است در چنین فضایی، بانک‌ها نه تنها با ریسک‌های معمولی نظیر ریسک اعتباری، نقدینگی و عملیاتی

چکیده

تاب‌آوری سازمانی در صنعت بانکداری، به‌ویژه در شرایط بحران‌های مالی، تحریم‌های بین‌المللی و جنگ اقتصادی، به یکی از ارکان اساسی برنامه‌ریزی استراتژیک تبدیل شده است. نظام بانکی ایران در دهه‌های اخیر علاوه بر ریسک‌های متعارف بانکی، با محدودیت‌های شدید دسترسی به نظام مالی بین‌الملل، نوسانات شدید نرخ ارز، قطع یا محدود شدن روابط کارگزاری، تحریم‌های ثانویه و فشارهای عملیاتی ناشی از

مواجهه‌اند، بلکه باید خود را برای سناریوهای اختلال گسترده مانند قطع ناگهانی روابط کارگزاری، محدودیت شدید در نقل و انتقال ارز، اختلال در شبکه‌های پرداخت بین‌المللی و فشار بر ترازنامه ارزی آماده کنند به عبارت دیگر، برنامه‌ریزی استراتژیک بانک‌ها در ایران نمی‌تواند صرفاً بر رشد و سودآوری تمرکز داشته باشد؛ بلکه باید به صورت نظام‌مند، تاب‌آوری در برابر تحریم‌ها، فشارهای ژئواقتصادی و شوک‌های شبه‌جنگی را در قلب استراتژی خود جای دهد.

۲- مفهوم تاب‌آوری در سازمان‌ها و بانک‌ها

تاب‌آوری سازمانی به توانایی سازمان در پیش‌بینی، جذب، تطبیق و بازایی از اختلالات اطلاق می‌شود در فضای ایران، این اختلالات می‌تواند شامل موارد زیر باشد:

- تشدید ناگهانی تحریم‌های بانکی
- نوسان‌های حاد نرخ ارز و تورم
- محدودیت در دسترسی به سامانه‌های پیام‌رسان مالی بین‌المللی
- فشارهای قانونی و نظارتی مرتبط با دور زدن تحریم‌ها
- هامل و الیکانگاس تأکید می‌کنند که سازمان تاب‌آور، صرفاً دچار «بقا» نمی‌شود، بلکه قادر است در دل بحران، مدل کسب‌وکار خود را بازآفرینی کرده و فرصت‌های جدید خلق کند. در نظام بانکی ایران، این نگاه در قالب نوآوری در ابزارهای تأمین مالی، توسعه کانال‌های مبادلات غیردلاری و استفاده از ظرفیت‌های منطقه‌ای معنا پیدا می‌کند

۳- بحران‌ها و ریسک‌های اصلی در بانک‌ها با تأکید

بر شرایط جنگ اقتصادی ایران

۱-۳ ریسک‌های مالی و ارزی

در شرایط تحریمی، دسترسی بانک‌ها به منابع ارزی و نظام تسویه بین‌المللی محدود می‌شود. این وضعیت، ریسک نقدینگی ارزی و ریسک تبدیل ارز را افزایش داده و می‌تواند موجب بروز عدم تطابق ارزی در ترازنامه بانک‌ها گردد. نوسانات شدید نرخ ارز نیز، ارزش واقعی دارایی‌ها و بدهی‌ها را تحت تأثیر قرار داده و برنامه‌ریزی استراتژیک را با عدم قطعیت جدی مواجه می‌کند.

۲-۳ ریسک نقدینگی در شرایط شوک‌های تحریمی

بحران‌های بانکی در ایران می‌توانند از به هم ریختگی انتظارات سپرده‌گذاران و شوک‌های خبری مرتبط با تحریم‌ها آغاز شوند. انتشار اخبار مربوط به تحریم بانک‌ها یا مؤسسات مالی، امکان هجوم سپرده‌ای (Bank Run) و فشار بر منابع نقد را افزایش می‌دهد. در چنین شرایطی، مدیریت شکاف سررسید دارایی‌ها و بدهی‌ها، نگهداری ذخایر نقد کافی و دسترسی به خطوط اضطراری نقدینگی از اهمیت حیاتی برخوردار است

۳-۳ ریسک عملیاتی و فناوریانه در شرایط تهدیدات سایبری و محدودیت‌های تکنولوژیک

در محیط جنگ اقتصادی، زیرساخت‌های مالی می‌توانند هدف حملات سایبری و اختلال عمدی قرار گیرند. از سوی دیگر، محدودیت در خرید تجهیزات و نرم‌افزارهای خارجی، وابستگی بانک‌ها به فناوری بومی را افزایش داده است. این امر ضرورت خودکفایی تدریجی در سامانه‌های بانکداری متمرکز، سوئیچ‌های پرداخت، سامانه‌های ضد پولشویی و مدیریت ریسک را پررنگ می‌کند

۳-۴ ریسک شهرت و نهادی در فضای پرتنش اقتصادی

تحریم‌ها و فشارهای خارجی، حساسیت ذی‌نفعان داخلی نسبت به عملکرد بانک‌ها را افزایش می‌دهد. هرگونه اختلال در ارائه خدمات، عدم شفافیت در ارتباطات، یا شایعات پیرامون وضعیت مالی بانک‌ها، می‌تواند سریعاً به بحران اعتماد تبدیل شود. در این شرایط، حاکمیت شرکتی قوی، شفافیت اطلاعاتی و مدیریت حرفه‌ای ارتباط با ذی‌نفعان، بخشی از تاب‌آوری نهادی بانک محسوب می‌شود

۴- جایگاه تاب‌آوری در برنامه‌ریزی استراتژیک بانک‌ها در ایران

در چارچوب مدیریت ریسک سازمانی (ERM)، تعیین «اشتها و تحمل ریسک» در سطح هیئت‌مدیره، به‌ویژه برای ریسک‌های تحریمی و ژئواقتصادی، ضروری است بانک‌ها در ایران ناگزیرند در اسناد بالادستی خود:

- سناریوهای تشدید تحریم‌ها و محدودیت‌های بانکی را تعریف کنند
- آثار این سناریوها بر سودآوری، سرمایه، نقدینگی و عملیات را برآور نمایند
- و برای هر سناریو، طرح‌های تداوم کسب‌وکار (BCP) و برنامه‌های بازایی تدوین کنند.
- اجرای آزمون فشار (Stress Testing) با فرض‌های تحریمی (مثلاً قطع دسترسی به یک شبکه کارگزاری، افت شدید درآمد ارزی، یا افزایش ناگهانی نرخ ارز) باید به یکی از ارکان ثابت فرآیند برنامه‌ریزی استراتژیک تبدیل شود نتایج این آزمون‌ها می‌تواند مبنای تصمیم‌گیری درباره:

- سطح بهینه نقدینگی
- تنوع‌بخشی به پرتفوی ارزی
- تصمیمات توسعه شعب برون‌مرزی در کشورهای همسو یا منطقه‌ای
- و انتخاب استراتژی‌های پوشش ریسک ارزی باشد.

۵- راهکارهای توسعه‌محور برای تقویت

تاب‌آوری بانک‌ها در شرایط جنگ اقتصادی

در ادامه، مجموعه‌ای از راهکارهای عملی و توسعه‌محور ارائه می‌شود که می‌تواند در برنامه استراتژیک بانک‌های ایرانی گنجانده شود

۱-۵ استقرار مدیریت ریسک یکپارچه با محوریت ریسک تحریم

- طراحی چارچوب اختصاصی ریسک تحریم در کنار ریسک‌های متعارف بانکی

- ایجاد واحد تحلیل ژئواقتصادی و رصد مداوم تحولات بین‌المللی
- تعریف شاخص‌های هشدار پیش‌هنگام (Early Warning Indicators) برای ریسک‌های مرتبط با تحریم

۲-۵ تنوع‌بخشی به شبکه روابط خارجی و منابع ارزی

- توسعه روابط کارگزاری با بانک‌ها و مؤسسات مالی در کشورهای منطقه، همسو یا فاقد محدودیت‌های شدید تحریمی

- استفاده از پول‌های ملی و ترتیبات تهاتری در مبادلات تجاری
- ایجاد سبد متنوعی از ارزها به جای تمرکز بر ارزهای ذخیره سنتی

۳-۵ توسعه بانکداری دیجیتال بومی و تاب‌آوری فناوریانه

- سرمایه‌گذاری در تولید و بومی‌سازی سامانه‌های بانکداری متمرکز، پرداخت و ضد پول‌شویی
- طراحی معماری‌های توزیع‌شده و چندمرکزی (Multi-site) برای

● تغذیه مداوم مدل برنامه استراتژیک از اطلاعات محیطی جدید

۷- جمع‌بندی

تاب‌آوری در برنامه‌ریزی استراتژیک بانک‌ها در ایران، دیگر یک گزینه نیست، بلکه یک ضرورت حیاتی در شرایط جنگ اقتصادی و تحریم‌های مالی است. بانکی می‌تواند در این محیط پرتلاطم پایدار بماند و حتی رشد کند که:

- ریسک تحریم شوک‌های ژئواقتصادی را به‌عنوان بخشی از طراحی استراتژی بپذیرد؛
- ساختارهای مالی، عملیاتی و فناوریانه خود را بر پایه اصول تاب‌آوری بازطراحی کند؛ و
- با اتکا به نوآوری، دانش بومی و سرمایه انسانی توانمند، هم‌زمان به حفظ ثبات و خلق ارزش بپردازد
- ترکیب نگاه توسعه‌محور با منطق احتیاطی در مدیریت ریسک، می‌تواند نقشه راهی برای ارتقای تاب‌آوری نظام بانکی ایران در سال‌های پیش‌رو باشد.

منابع فارسی و انگلیسی (سبک APA)

Basel Committee on Banking Supervision. (2011). Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. Bank for International Settlements.

Basel Committee on Banking Supervision. (2015). Corporate governance principles for banks. Bank for International Settlements.

Duchek, S. (2020). Organizational resilience: A capability-based conceptualization. Business Research, 13(1), 215–246. <https://doi.org/10.1007/s40685-019-0085-7>

Financial Stability Board. (2020). Effective practices for cyber incident response and recovery. FSB.

Hamel, G., & Välikangas, L. (2003). The quest for resilience. Harvard Business Review, 81(9), 52–63.

Hassani, A., & Rahimi, M. (2019). Banking sector under sanctions: Challenges and policy responses in Iran. Journal of Economic Policy, 12(3), 45–68.

Kirkpatrick, G. (2009). The corporate governance lessons from the financial crisis. OECD.

مرادی، م.، و شریفی، ع. (۱۴۰۱). ارزیابی تاب‌آوری عملیاتی بانک‌ها در برابر تهدیدات سایبری در شرایط تحریم. فصلنامه مدیریت امنیت اطلاعات، ۲۸(۲)، ۷۵–۹۸.

صالحی، ح.، حسینی، م.، و یوسفی، س. (۱۳۹۹). تحریم‌های مالی و تاب‌آوری نظام بانکی ایران: رویکردی سناریومحور. پژوهش‌های اقتصادی ایران، ۲۵(۱)، ۱۲۳–۱۵۰.

حسینی، م.، و رضوی، ک. (۱۴۰۰). نقش ابزارهای مالی اسلامی در تأمین مالی داخلی در شرایط تحریم. فصلنامه اقتصاد و بانکداری اسلامی، ۱۰(۴)، ۹–۳۴.

کاهش ریسک از کار افتادن مراکز داده

● تقویت امنیت سایبری با استانداردهای بین‌المللی و ایجاد تیم‌های واکنش سریع به حوادث

۵- تقویت سرمایه انسانی برای مدیریت بحران و جنگ اقتصادی

● برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی برای مدیران و کارشناسان در حوزه مدیریت بحران، تحریم‌شناسی، مدیریت ریسک ارزی و مالی

● ایجاد تیم‌های مدیریت بحران بین‌بخشی با اختیار تصمیم‌گیری سریع در شرایط اضطرار

● نهادینه‌سازی فرهنگ یادگیری از خطاها و رویدادهای بحرانی

۵- بهبود شفافیت، حاکمیت شرکتی و ارتباط با ذی‌نفعان

● ارتقای ساختارهای حاکمیت شرکتی به‌منظور افزایش پاسخ‌گویی و کاهش ریسک شهرت

● اطلاع‌رسانی شفاف و به‌موقع به مشتریان و بازار درباره وضعیت بانک در شرایط بحرانی

● استفاده از ابزارهای مدیریت افکار عمومی برای پیشگیری از هجوم سپرده‌ای و شایعات مخرب در فضای مجازی

۵- طراحی محصولات و خدمات مالی تاب‌آور در شرایط تورمی و ارزی

● توسعه محصولات سپرده‌گذاری و تسهیلاتی مبتنی بر شاخص‌های تورمی و ارزی برای حفاظت نسبی از ارزش واقعی دارایی‌ها

● طراحی ابزارهای پوشش ریسک (ترندهای شرعی و مقرراتی مجاز) برای مشتریان حساس به ریسک ارز و تورم

● همکاری با نهادهای حاکمیتی برای توسعه بازار بدهی و ابزارهای تأمین مالی اسلامی در شرایط تحریم

۶- مدل پیشنهادی چهار مرحله‌ای «برنامه استراتژیک مبتنی بر تاب‌آوری در شرایط جنگ اقتصادی»

با تلفیق مبانی نظری و ویژگی‌های محیط ایران، می‌توان چهار مرحله کلیدی برای طراحی برنامه استراتژیک بانک‌ها پیشنهاد کرد:

۱- پایش محیط و سناریونویسی تحریمی-جنگ اقتصادی

● شناسایی ریسک‌های کلیدی مرتبط با تحریم‌ها، نوسانات ارزی، تورم و تهدیدات سایبری

● تدوین سناریوهای چندگانه (سناریوی تشدید تحریم، تخفیف تحریم، شوک ارزی، اختلال سایبری و...)

۲- طراحی استراتژی‌های تاب‌آور

● انتخاب استراتژی‌های رشد که با محدودیت‌های تحریمی سازگار باشند (توسعه منطقه‌ای، دیجیتال، داخلی)

● تعیین اهداف کمی برای سرمایه، نقدینگی، سودآوری و تنوع پرتفوی در هر سناریو

۳- پیاده‌سازی سازوکارهای عملیاتی و نهادی تاب‌آوری

● استقرار سیستم‌های یکپارچه مدیریت ریسک و تداوم کسب‌وکار

● سرمایه‌گذاری هدفمند در فناوری بومی و زیرساخت‌های امنیتی

● اصلاح ساختار سازمانی و ارتقای حاکمیت شرکتی

۴- پایش، یادگیری و بازنگری مستمر

● ارزیابی دوره‌ای عملکرد بانک در مواجهه با شوک‌های واقعی (مثلاً دور جدید تحریم‌ها)

● استخراج درس‌آموخته‌ها و بازنگری راهبردها بر اساس تجربه‌های عملی

سالگی آموخت و در اواخر نوجوانی در دانشکده هنرهای زیبای مادرید ثبت نام کرد؛ جایی که او تجربه سبک امپرسیونیست را بدست آورد. هنگامی که سالوادور دالی فقط ۱۶ سال داشت، مادر خود را به دلیل ابتلا به سرطان از دست داد؛ که به گفته خودش، این بزرگترین ضربه‌ای بود که در زندگی‌اش تجربه کرد. هنگامی که ۱۹ ساله بود، پدرش در خانه‌شان نمایشگاه انفرادی از آثار نفیس سیاه قلم این هنرمند جوان بر پا کرد. اما وضعیت خانواده او از نظر تعداد فرزندان داستانی عجیب و کمی تلخ دارد.

دالی یک برادر بزرگتر داشت که نام او هم سالوادور بود. اما این برادر نه ماه قبل از تولد دالی، به دلیل بیماری از دنیا رفت. والدین دالی زمانی که او پنج ساله بود، او را به سر مزار برادرش بردند و به او گفتند که او تناسخ (روح دوباره) برادرش است. این موضوع تاثیر روانی عمیقی بر دالی گذاشت و او همیشه سعی می‌کرد ثابت کند که خودش است، نه روح دمیده شده برادرش در کالبدی دیگر. دالی یک خواهر بنام "آنا ماریا" داشت که از خودش سه سال کوچکتر بود، آنا در دوران جوانی تنها مدل زن نقاش‌های دالی محسوب می‌شد البته تا زمانی که گالا (همسر و الهام بخش دالی) وارد زندگی او نشده بود.

اولین قدم‌ها و اولین آثار



دالی از همان کودکی نبوغ عجیبی داشت. طوری که خانواده‌اش در شش سالگی برای او یک آتلیه کوچک فراهم کردند. و او اولین نقاشی جدی خود را در سال ۱۹۱۰ (حدود ۶ یا ۷ سالگی) کشید. این اثر یک منظره کوچک روی یک کارت پستال قدیمی بود که تسلط خیره‌کننده او به رنگ و نور را در آن سن کم، به خوبی نشان می‌داد. در همان سن بود که یک خفاش داشت و روزی دید که خفاشش مرده و مورچه‌ها



سالوادور دالی معمار رؤیاها و جراح واقعیت (بخش اول)



مهرنوش خالیدی
کارشناس امور دفتری

سالوادور فیلیپه ژاسینتو دالی دومنک، مردی که با سیبل‌های تاب‌خورده و تخیل بی‌پایانش شناخته می‌شود، بدون شک یکی از تاثیرگذارترین و عجیب‌ترین هنرمندان قرن بیستم است. او پادشاه سبک سوررئالیسم بود و توانست مرز رؤیا و واقعیت را در نقاشی‌هایش از بین ببرد.

محل تولد و ریشه‌ها

سالوادور دالی در ۱۱ می ۱۹۰۴ در شهر فیگورس (Figueras) در منطقه کاتالونیای اسپانیا به دنیا آمد. این منطقه و مناظر صخره‌ای ساحل «کاستا براوا» بعدها به یکی از تکرار شونده‌ترین پس‌زمینه‌ها در نقاشی‌های او تبدیل شد. دالی در خانواده‌ای متوسط رو به بالا بزرگ شد. پدر او وکیل بود. والدین او علاقه اولیه دالی را به هنر پرورش دادند. او اولین درس نقاشی خود را در ۱۰

جنازه خفاشش را با ولع می بلعند، از آن روز به بعد مورچه ها در آثار او نماد زوال و پوسیدگی شدند.

در سال ۱۹۲۲، سالوادور دالی در دانشکده ویژه نقاشی، مجسمه سازی و حکاکی در مادرید به نام دانشکده San Fernando ثبت نام کرد. در سال ۱۹۱۹، زمانی که تنها ۱۵ سال داشت، اولین نمایشگاه عمومی آثارش را در سالن تاتر شهرداری فیگورس (که بعدها به موزه دالی تبدیل شد) برگزار کرد، که با استقبال بسیاری روبرو شد.

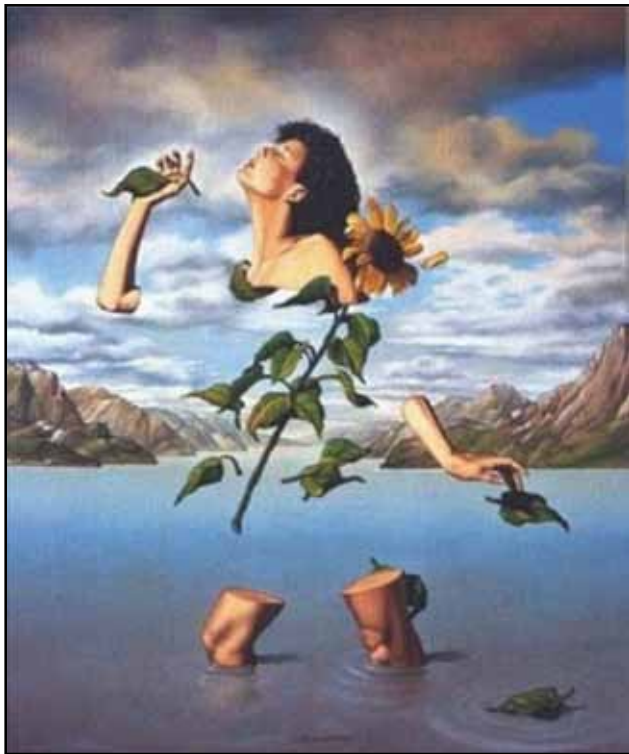
در آن زمان، دالی در سنی بود که شخصیت فعال و پر تحرکش در دنیای هنر در حال اوج گرفتن بود. یک احساس غریبی داشت؛ او از همان بدو ورودش به دانشگاه به عنوان جوانی خوش پوش و قد بلند که مو و خط ریش بلندی دارد و سبک انگلیسی های قرن نوزدهم لباس می پوشید، معروف شد. سبیل های او بسیار معروف بودند. نوک آن ها همیشه به بالا تاب داده می شد و به سبیل ۱۰ و ۱۰ دقیقه شهرت داشت. او همیشه ظاهری متفاوت را بر می گزید و به هرچه که حس کنجکاوی بی انتهایش را تحریک می کرد، رنگ می پاشید. از میان همه آثار دانشجویان، نقاشی های دالی بود که چون به سبک کوبیسم بود بیشترین توجه را به خود جلب می کرد و آشنایی با دوستانی برجسته سکوی پرتاب پر سرعت تری برای رشد و ترقی اش گردید. او در اکادمی در معرض مهم ترین ذهن های آن زمان مانند لوئیس بونوئل، و شاعر معروف "فدریکو گارسیا لورکا" و خوزه پین بلو قرار گرفت. و همین معاشرت ها شخصیت فعال و پر انرژی اش را هدایت کرد. اما دالی در سال ۱۹۲۶ به دلیل اظهار نظر در مورد عدم شایستگی مسئولان در امتحان گرفتن از وی از اکادمی اخراج شد، تسلط و مهارت وی در خلق اثر واقع گرا و بی عیب سبب نان به خوبی نشان از تبحرش در آن سن را می داد. در همان سال ها او برای اولین بار به پاریس رفت و در آنجا "پاپلو پیکاسو" نقاش شهیر اسپانیایی را ملاقات کرد در آن سال ها تعداد بسیاری از کارهای او تحت تاثیر آثار پیکاسو و خوان میرو قرار گرفت.

چه شد که «صاحب سبک» شد.

دالی ابتدا تحت تأثیر مکتب امپرسیونیسم و کوبیسم بود، اما آنچه او را جهانی کرد، پیوستن اش به جنبش سوررئالیسم و ابداع روش شخصی اش به نام «روش انتقادی-تأویلی» (Paranoiac-Critical Method) بود. او به شدت تحت تأثیر نظریات پزشک و عصب شناس اتریشی (پدر علم روانکاوری) "زیگموند فروید" بود. وی پس از مدتی که شروع به مطالعه مفاهیم روانکاوی «فروید» کرد در خیلی از آثارش تئوری های فروید را ترسیم می کرد و در لایه لای آثارش از گفته های او الهام می گرفت. دالی علاوه بر نقاشی، به اجراهای نمایشی اش هم مشهور بود. او معتقد بود: «تفاوت من با یک آدم دیوانه در این است که من دیوانه نیستم!» و همواره خود را یک «آثر هنری» می دانست. دالی یاد گرفت که چگونه رویاها، ترس ها و توهماتش را با دقت یک عکاس روی بوم پیاده کند. برخلاف بسیاری از هنرمندان مدرن که به سمت انتزاع رفتند، دالی از تکنیک های نقاشان کلاسیک (مثل رافائل) استفاده کرد تا موضوعات غیر واقعی و عجیب را بسیار واقعی جلوه دهد. دالی جزئیات را با دقتی خیره کننده (مشابه اساتید رنسانس) می کشید. او این کار را می کرد تا توهماتش واقعی تر به نظر برسند این تضاد بین «موضوعی دیوانه وار» و «اجرای دقیق»، امضای کار او شد.

دالی روشی ابداع کرد که به آن Paranoiac-Critical می گفت. در این متد، او سعی می کرد حالتی شبیه به هذیان های ذهنی ایجاد کند تا بتواند ارتباطات جدیدی بین اشیاء کاملاً بی ربط پیدا کند. نتیجه ی این کار، خلق تصاویر دوگانه بود؛ مثلاً در یک نقاشی، ممکن است در نگاه اول یک چهره ببینید، اما با کمی دقت متوجه شوید آن چهره در واقع چیدمانی از چندین میوه یا فیگور انسانی است. او در این روش، خود را در یک حالت ذهنی شبیه به هذیان قرار می داد تا بتواند ارتباطات غیر منطقی بین اشیاء ایجاد کند؛ مثلاً تبدیل یک صخره به صورت یک انسان. این ویژگی شخصیتی باعث می شد او دنیا را به شکل «تصاویر دوگانه» ببیند؛ مثلاً یک منظره در عین حال می تواند چهره یک انسان و یک بازتابی از نمادهای زیستی در طبیعت برای او باشد.





شاهکاری از دالی ، بازتابی از نیستی در باور بودن



دوران بزرگسالی دالی

در سال ۱۹۲۸، سالوادور دالی به همراه فیلمساز و کارگردان اسپانیایی "لوئیس بونوئل" در ساخت فیلم کوتاه "سگ اندلسی" همکاری کرد. او بیشتر در نوشتن فیلمنامه به بونوئل کمک کرد و این تجربه باعث شد در کنار خلق تمام آثار هنری اش دست از نوشتن بر ندارد، در همان سالها دالی با همسر آینده اش . «گالا» ملاقات کرد. او یک مهاجر روس بود که تقریباً یازده سال از دالی بزرگتر بود در این آشنایی خط و مش فکری گالا در راستای هنر به درجه ای از همسویی با دالی رسید که به طور کلی الهام بخش خیلی از آثار دالی گردید. در این سالها دالی چندین نمایشگاه مهم برگزار کرد و بطور رسمی به گروه سورئالیست های پاریس پیوست.



گالا به مهم ترین و بزرگترین انگیزه ی دالی برای زندگی تبدیل شد. همچنین به سمت مدیر پروژه های تجاری او نیز منصوب شد. اما پس از مدتی، دالی دچار اختلال پارانوئید شد و مدتی با آن درگیر بود. پس از بهبود و پایان این بیماری، او چند نقاشی رویایی از آنچه در زمان این بیماری در ذهن و تصورات خود دیده بود خلق کرد. اغلب اوقات نیز به شدت آثاری شامل اشیاء نامربوط و رئالیستی خلق می کرد. و آن ها را باور داشت، دالی بدن ها، استخوان ها و اشیاء نمادینی نقاشی می کرد که بازتاب ترس های بچگی و همچنین اشکالی بود که به اضطراب اش اشاره می کردند. و بسیاری از معروف ترین نقاشی هایش مربوط به این دوره است . دالی بارها نیز تأکید کرده بوده که من در بیان ترس هایم بسیار ناتوانم.

SALVADOR DALI

خصوصیات اخلاقی شاخص دالی (که به آن‌ها می‌بالید)

دالی به معنای واقعی یک «شو-من» تمام عیار بود. او عاشق جلب توجه بود و رفتارهایش باعث می‌شد دیگران به او صفت دیوانگی دهند ولی خودش آنها را «اشرافیت روحی» می‌نامید.



خودشیفتگی بی‌پایان دالی (Narcissism): دالی هر روز صبح که از خواب بیدار می‌شد، با لذتی بی‌حدو مرز خود را ستایش می‌کرد و خودش را برتر از معاصرانش می‌دید. او عاشق توجه بود. او معتقد بود که یک هنرمند برای مشهور شدن باید به یک «ماشین تولید جنجال» تبدیل شود. او اغلب با کت‌وشلوارهای زربافت، عینک‌هایی با سایزهای نامساوی و عصاهای مجلل و آن سیبیل‌های معروف که اعتقاد داشت «آنتن‌هایی برای دریافت پیام‌های کیهانی» هستند، در انتظار ظاهر می‌شد. نقل قول معروف او این بود که: «هر روز صبح که از خواب بیدار می‌شوم، با یک لذت وصف‌ناپذیر مواجه می‌شوم: لذت سالوادور دالی بودن!» او اعتقاد داشت، او از توهمات خودآگاهانه‌اش برای خلق هنر استفاده می‌کند و به توانایی کنترل روی جنون هنری‌اش می‌بالید.

(همکاران سوررئالیستش به شوخی نام او را به صورت "Avida Dollars" تغییر دادند به عبارتی یعنی «تشنه دلار»). او با یک رولزرویس پر از گل کلم رانندگی می‌کرد یا با یک مورچه‌خوار در خیابان قدم می‌زد تا ثابت کند با عوام متفاوت است. او به عنوان یک هنرمند پیش رو مفاهیم ظاهری‌اش را با معنای منحصر به فرد خودش به جهانیان نشان می‌داد.

دالی در سال ۱۹۳۶ در نمایشگاه بین‌المللی فرا واقع‌گرایی لندن برای سخنرانی‌اش که «ارواح پارتونید قابل اعتماد» نام داشت، لباس غواصی

آب‌های عمیق را به تن کرده بود و در حالی پا به این مراسم گذاشت که چوب بیلباردی در دست داشت و یک جفت سگ از نژاد وولف هوند روسی همراهیش می‌کردند، دالی در وسط‌های این سخنرانی به دلیل به سر گذاشتن کلاه سنگین غواصی بر سرش در نفس کشیدن دچار مشکل شد، که اگر کلاه غواصی به موقع از سرش برداشته نمی‌شد، احتمالاً خفه می‌شد. بعدها در مورد این سخنرانی گفته بود: "فقط می‌خواستم شیرجه رفتن عمیق‌ام را، در ذهن انسان نشان دهم."

دالی ثابت کرد که برای ماندگار شدن، داشتن استعداد کافی نیست؛ باید یک «شخصیت» متمایز و خلاق داشت تا دنیا نتواند چشم از تو بردارد. سالوادور دالی، نابغه‌ی جنجالی و استاد بی‌بدیل دنیای هنر، بیش از آنکه فقط یک نقاش باشد، یک پدیده بود. او با ظاهر متفاوت و رفتار خاص‌اش، مرز میان هنر و زندگی شخصی‌اش را از بین برد تا خود را به بزرگترین اثر هنری‌اش تبدیل کند.

در طول این دوران نوشتن داستان‌های دالی بیشتر شده بود. وی در سال ۱۹۴۱ برای هنرپیشه سرشناس فرانسوی ژان گابین «فیلمنامه‌ای با نام "جزر و مد مهتاب" نوشت وی همچنین رمانی در مورد "سالن مد برای اتومبیل‌ها" نوشت که در سال ۱۹۴۴ منتشر شد.

در سال ۱۹۳۸، Coco Chanel، یک طراح لباس فرانسوی، دالی را به خانه مد خود "La Pausa" در Riviera فرانسه دعوت کرد. جایی که او به طور پیوسته در آن نقاشی می‌کرد، و همان‌جا اثری را خلق کرد که بعدها در گالری ژولین لوی در نیویورک به نمایش گذاشته شد. و در همان مکان بود که دالی با قهرمان زندگی‌اش، «زیگموند فروید» آشنا شد. از آن پس، دالی با هنرمندان و ثروتمندان بسیاری ملاقات کرد و مورد حمایت و تشویق بسیاری از آنان قرار گرفت. بسیاری از کارگردانان مشهور نظیر «آلفرد هیچاک» و همینطور کمپانی‌های معروف انیمیشن‌سازی مانند «والت دیزنی» از او درخواست همکاری کردند. همچنین در زمینه عکاسی و تبلیغات با بسیاری از عکاسان همکاری کرد. او حتی موفق به نوشتن کتاب خود و چاپ آن شد که در مورد خودش و آثارش بود. تلاش‌های گسترده او در زمینه‌هایی اعم از هنرهای زیبا، مد، جواهرات، نویسندگی و فیلمنامه نویسی تئاتر به او مقام یک خالق پرکار و همچنین سازنده‌ای برتر را داد.

سبک دالی:

از نظر دالی سوررئالیسم فراتر از واقعیت بود و هدف این جنبش، آزاد کردن پتانسیل خلاقانه‌ی «ضمیر ناخودآگاه» بود. دالی معتقد بود که منطق، مانع خلاقیت است و برای خلق اثر هنری باید به سراغ رویاها و کابوس‌ها رفت و خود را در محاصر زیبایی‌های قرار داد، هدف او از این سبک، آزاد کردن انرژی ناخودآگاه ذهن و روح و جسم بود که در نهایت به ترکیب آن با دنیای واقعیت بدل می‌گشت.

در نقاشی‌های دالی، اشیاء در موقعیت‌هایی قرار می‌گیرند که در دنیای واقعی محال است در آن موقعیت باشند؛ مثل ساعت‌هایی که مثل کره آب‌شده از درختان آویزانند، و اشیایی که ذوب می‌شوند، به عبارتی منطق تمام تصاویر رویا گونه است.

یکی از تضادهای جذاب دالی این است که او رویاهای نامعقول را با دقتی

جهان‌بینی دالی: وقتی رویاها واقعی می‌شوند

دالی معمار سوررئالیسم (فراواقع‌گرایی) بود او معتقد بود دنیای منطقی که ما در آن زندگی می‌کنیم، تنها پوسته‌ای نازک بر روی اقیانوس بیکران ضمیر ناخودآگاه ما است و قوه درک و تشخیص انسان عمیق‌تر و پراز رنگ این دنیای مادی است و دائم در حال تغییر شکل است. به همین دلیل بود که دالی برای نفوذ به این اقیانوس بی‌انتهای وجودی، روش «انتقادی-پارانویک» را ابداع کرد؛ روشی که در آن هنرمند به صورت خودخواسته به حالتی شبیه به هذیان می‌رود تا به پیوندهای پنهان میان اشیای بی‌ربط و فرم‌ها و اشکال دست نیافتنی از کالبد خود دست یابد. نقاشی‌های او ترکیبی پارادوکسیکالی هستند که با تعمقی ظریف برگرفته از مشاهدات و مطالعات عمیق در مکتب فروید و تحت تأثیر اساتید برجسته آن دوره ابداع شده است: تکنیک فوق‌العاده دقیق کلاسیک (شبیه به عکاسی) که برای ترسیم موضوعاتی کاملاً غیرمنطقی و رویایی به کار گرفته شده است.



شاهکاری از دالی، نام اثر: مدونای پورت لیگات

استادانه و تکنیکی شبیه به نقاشان کلاسیک (مثل رنسانس) ترسیم می‌کرد. او خودش این سبک را «عکس‌های رویایی دست‌ساز» می‌نامید، او انچنان در ایجاد نورها و سایه‌ها و فرم‌ها به ریزه کاری می‌پرداخت که رویاهای بی‌منطقش در مقابل چشم مخاطب، پرده‌ای از واقعیت به خود می‌گرفت.



نمادهای تکرارشونده در آثار دالی برای درک نقاشی‌های او بود. به قول خودش، مخاطبان دالی و حتی تماشاگران کارهایش اول از هر کاری باید با الفبای نمادین آثارش آشنا می‌شدند تا درک بهتری از کارهایش داشته باشند.

ویژگی‌های کلیدی آثار دالی:

نقاشی‌های دالی با چند ویژگی بارز از دیگران متمایز می‌شوند: برخلاف بسیاری از هنرمندان مدرن، او به سمت واقعیت و رئال رفت. تضاد میان سختی و نرمی یکی از خصوصیات دیگر آثارش بود. اشیاء سخت در آثار او (مثل ساعت‌ها) اغلب در حال ذوب شدن و یا دیگر اشکال نرم آثارش مثل (بدن انسان) در حال تغییر شکل هستند. او در آثارش از تمامی نمادها و اشکال ابداعی خودش استفاده می‌کرد و آنان را رابطی میان دنیای تصویر و خیالاتش می‌دانست. ساعت‌های در حال ذوب: نماد بی‌اعتباری زمان و نسبت آن می‌باشند. مورچه‌ها: نماد فساد، مرگ و زوال می‌باشند. تخم‌مرغ: نماد عشق و امید (و همچنین زندگی رحمی) می‌باشند. فیل‌هایی با پاهای عنکبوتی: نماد تضاد بین قدرت و شکنندگی می‌باشند.



شاهکاری از دالی، نام اثر فیل



کلید تنظیم تنبل‌ها در محیط کار!

می‌شود آدمی ایرادگیر به نظر برسید که نمی‌تواند روابطش را خوب مدیریت کند. ثانیاً باعث می‌شود رئیس، بی‌کفایت و ناتوان در استخدام افراد مناسب به نظر برسد. با این وجود، راه‌هایی برای مطرح کردن مستقیم و غیرمستقیم این مشکل با رئیس وجود دارد.

۵. تعریف انتظارات

یکی از راه‌ها برای حفظ وجهه این است که انتظارات و نقش‌ها به وضوح تعریف شده باشند.

اوزی می‌گوید: «آوردن رئیس به این گفت‌وگوها مهم است.» وقتی مدیر تصمیم می‌گیرد که «جانت، این کار را انجام دهد و دیپک، آن یکی را»، بعداً می‌تواند تشخیص دهد که هر یک از آنها، مسئول کدام بخش بوده است. این در افرادی که عملکرد ضعیف‌تری دارند انگیزه ایجاد می‌کند که کارشان را با کیفیت انجام دهند.

۶. دعوت از دیگران

یک راه دیگر برای تغییر معادلات رابطه، این است که یکی دیگر از همکارها را در انجام کارها سهیم کنید. اوزی می‌گوید: «رابطه‌های دوفره معمولاً از توازن خارج می‌شوند. شاید یک مشکلی در شما دو نفر هست که انگیزه همکاران را از بین می‌برد.» آوردن نفر سوم به پروژه، کیفیت رابطه میان شما را تغییر می‌دهد و اعتماد ایجاد می‌کند.

۷. تقویت سایر روابط

وایت می‌گوید ایجاد رابطه با کارکنان سایر واحدها همیشه یک حرکت هوشمندانه در جهت پیشرفت حرفه‌ای است. وقتی با کسی که عملکردش ضعیف است همکاری نزدیکی دارید، این روابط می‌تواند راه نجات شما باشد. تقویت رابطه با کارمندان سایر واحدها نه تنها کمک می‌کند شغل‌تان خوشایندتر شود بلکه باعث می‌شود خارج از تیمتان نیز شناخته شوید. این زمانی مهم است که تیمتان وضعیت خوبی نداشته باشد. پس زمان بگذارید و با افراد سایر واحدها به ناهار یا عصرانه بروید و با آنها گفت‌وگو کنید.

۸. لاپوشانی نکردن

و کلام آخر: کمک به کسی که عملکردش ضعیف است، خوب است اما سعی برای پنهان کردن اشتباهات و ناتوانی‌هایش، استراتژی پایداری نیست. ممکن است این رویکرد، برای خودتان و سایر اعضای تیم سمی شود. اگر همکاران همیشه دارد مانع شما می‌شود، نباید اجازه دهید این روند ادامه یابد. اگر هیچ‌کدام از روش‌های مذکور جواب نداد، شاید وقت آن رسیده که دنبال یک شغل دیگر یا انتقالی باشید!

منبع: گاهنامه مدیر

کار کردن با کسی که وظایفش را انجام نمی‌دهد فقط یک رویه خسته‌کننده نیست بلکه می‌تواند روی عملکرد و حتی حرفه شما تأثیر بگذارد. با چنین همکاری چه باید کرد؟ تا چه حد باید او را حمایت کرد؟ آیا باید دست به دامن رئیس شد؟

«چودیت وایت»، استاد دانشگاه ایلینوی می‌گوید: «داشتن همکاری که دائم اشتباه می‌کند، از کارها عقب است یا تنبلی می‌کند، خیلی هم غیرمعمول نیست. در واقع، این شایع‌ترین گلایه کارکنان است.» اما شایع بودن این مشکل، دلیل بر این نیست که حلش آسان است.

«براین اوزی»، استاد رهبری و تغییر سازمانی مدرسه مدیریت کلاگ می‌گوید: «باید از همه ابزارهایی که در دستتان هست استفاده کنید. اما وقتی رفتار همکاران، عملکرد شما را تحت تأثیر قرار می‌دهد، باید کاری بکنید. نباید تحمل کنید و دست روی دست بگذارید تا خودش درست شود.» چند راهکار برای مدیریت چنین شرایطی وجود دارد:

۱. تشخیص مشکل

اوزی می‌گوید ابتدا باید شرایط را بسنجید تا مشکل را مشخص و ریشه‌اش را پیدا کنید. وایت می‌گوید از خودتان پرسید: «چرا (همکارم) به کارها نمی‌رسد؟ آیا دیگران هم ضعف عملکرد او را مشکل تلقی می‌کنند؟ آیا این شرایط، جدید است یا خیلی وقت است که روال همین است؟»

۲. خودنگری

اوزی می‌گوید برای تغییر شرایط، منطقی است که به رفتارهای خودتان هم فکر کنید. نکند دچار «خطای بنیادی برچسب زدن» شده باشید (یعنی شخص را براساس رفتارش، بسنجیم و عوامل و شرایط را در نظر نگیریم). او می‌گوید: «ما وقتی کاری را درست انجام می‌دهیم، معتقدیم همه‌اش به‌خاطر توانایی‌های خاص و منحصر به فردمان است. وقتی خرابکاری می‌کنیم، آن را تقصیر عوامل خارج از کنترلمان می‌اندازیم. در مورد دیگران، این برعکس است.»

به نحوه برخوردتان با همکاران و ذهنیتی که درباره شما دارد فکر کنید.

۳. صحبت با او

اوزی پیشنهاد می‌کند اگر با همکاران راحت و صمیمی هستید، مستقیماً با او صحبت کنید و پرسید «همه چیز رو به راه است؟». شاید بگوید که بچه‌اش در مدرسه مشکل دارد یا مادرش بیمار است. در این صورت، باور کنید که عملکردش در آینده متفاوت خواهد بود و فعلاً باید صبر کنید.

۴. صحبت با رئیس (سنجیده)

اوزی می‌گوید نباید شکایت از همکاران را به ریاستان ببرید. اولاً این باعث

Oyan

فناوری‌های نوین یادگیری

| تولید محتوا: اداره فناوری‌های نوین یادگیری آکادمی سامان |

همکاران گرامی،

باتوجه به اختلالات اخیر در شبکه اینترنت بین‌الملل و بروز محدودیت‌هایی در عملکرد نسخه PWA ایان (در سیستم‌عامل‌های iOS و اندروید)، با پیگیری‌های انجام‌شده، مشکلات مذکور به طور کامل برطرف شده و نسخه جدید آماده استفاده می‌باشد.

لذا به منظور بهره‌برداری از نسخه بدون خطا، حتماً پیش از اقدام به نصب، نسخه قبلی را از روی تلفن همراه خود به طور کامل حذف (Uninstall) نمایید.

پس از حذف نسخه پیشین، می‌توانید از طریق اسکن QR Code پیوست‌شده یا مراجعه به لینک لندینگ پیج زیر، نسبت به دریافت و نصب مجدد برنامه اقدام فرمایید:



برای نصب اپلیکیشن اسکن کنید.
لینک مستقیم:
oyan.SamanAcademy.ir



بانک سامان
Saman Bank



بانک سامان
Saman Bank

سریع و آسان
ATM

گفتگو با همکاران شعبه دولت، نبض تپنده سامان

لذت‌رویی بانکی تا واقعیت سامان ۱۴۰۴

گفتگو: جعفر تکبیری

عکس‌ها: نیلوفر فیاض

وی افزود: از سال ۱۳۸۴ افتخار پیوستن به خانواده بزرگ بانک سامان را داشته‌ام و فعالیت حرفه‌ای خود را از شعبه بازار آغاز کردم. طی سال‌های خدمت در شعب مختلف، مسئولیت‌های گوناگونی را عهده‌دار بوده‌ام و این مسیر حرفه‌ای فرصت ارزشمندی برای یادگیری مستمر و کسب تجربه‌های مدیریتی برایم فراهم کرده است.

بیدی ادامه داد: از مردادماه ۱۴۰۴ به عنوان رئیس شعبه خیابان دولت مشغول به خدمت هستم. به یادگیری، کتاب‌خوانی و توسعه فردی علاقه‌مندم و دو بار در چالش کتاب‌خوانی بانک مقام برتر کسب کرده و لوح سپاس دریافت کرده‌ام.

وی با اشاره به حمایت خانواده خود گفت: بزرگ‌ترین سرمایه زندگی من خانواده‌ام است؛ همسر و پسرانم که همواره مشوق و همراه من بوده‌اند و همچنین پدر و مادرم که همیشه پشتیبان معنوی و انگیزه‌بخش من در مسیر رشد و پیشرفت بوده‌اند.

رئیس شعبه خیابان دولت در ادامه با اشاره به عملکرد این شعبه در سال گذشته اظهار کرد: در سال گذشته، شعبه دولت با تلاش تیمی، بازاریابی مؤثر و همراهی ارزشمند سرپرستی محترم ناحیه ۳ موفق شد ۲۴۰ درصد عملکرد شعبه و ۲۰۰ درصد میانگین عملکرد بانکداران را ثبت کند.

وی افزود: همچنین شعبه دولت موفق به کسب رتبه نخست در سرپرستی ناحیه ۳ و رتبه هشتم در کل بانک سامان شد که این دستاورد حاصل همکاری صمیمانه همکاران و جذب مؤثر مشتریان جدید، به‌ویژه در حوزه فروش ارز صادراتی بوده است.

بیدی درباره موقعیت و ویژگی‌های شعبه خیابان دولت گفت: این شعبه در انتهای خیابان دولت و پیش از چهارراه پاسداران واقع شده است و اغلب مشتریان آن را اصناف مناطق دولت، اختیاریه، پاسداران و دروس تشکیل می‌دهند. بخش قابل توجهی از این مشتریان از افراد قدیمی و اصیل منطقه هستند که دارای کسب‌وکارهای خانوادگی و موروثی می‌باشند.

وی افزود: با توجه به تعداد مشتریان ویژه و ظرفیت‌های منطقه و همچنین اهداف راهبردی بانک و گروه‌بندی مشتریان هدف، این شعبه در گروه شعب ویژه قرار گرفته و تمرکز آن بر ارائه خدمات متفاوت به مشتریان ویژه است. رئیس شعبه خیابان دولت ادامه داد: در عین حال این شعبه کلیه خدمات ربایی و ارزی غیر بازرگانی را ارائه می‌دهد و تمرکز اصلی آن بر کیفیت تعامل با مشتریان، حفظ مشتریان کلیدی و جذب مشتریان جدید است.

وی با اشاره به ساختار نیروی انسانی شعبه گفت: این شعبه با ۷ نفر همکار، بدون احتساب رئیس و معاون، فعالیت می‌کند که شامل سه نیروی عملیات، یک بانکدار مشتریان ویژه، دو نیروی فروش و یک نیروی فروش تخصصی است.

بیدی درباره ترکیب منابع شعبه نیز اظهار کرد: ۷۵ درصد منابع شعبه به مشتریان ویژه و خاص اختصاص دارد و تنها ۲۵ درصد منابع مربوط به مشتریان عادی و خرد است. همچنین ۷ درصد از کل منابع متعلق به اشخاص حقوقی بوده و مابقی به اشخاص حقیقی تعلق دارد.

وی درباره برنامه‌ریزی برای تحقق اهداف شعبه گفت: مدیریت شعبه را بر سه محور اصلی بنا کرده‌ام. نخست هدف‌گذاری روشن و قابل اندازه‌گیری از طریق تعیین اهداف کمی و کیفی ماهانه و فصلی برای هر همکار و تحلیل مستمر عملکرد آنان و تأثیر مستقیم آن در ارزیابی عملکرد پرسنل است.

وی افزود: محور دوم کار تیمی و مشارکت است که از طریق برگزاری



مریم بیدی - رئیس شعبه

در قلب خیابان دولت، شعبه‌ای از بانک سامان شکل گرفته که شبیه یک تیم منسجم بیشتر به «خانواده‌ای حرفه‌ای» شباهت دارد تا یک واحد اداری. از مریم بیدی که با مدیریت هدف‌محور، شعبه را به رکوردهای کم‌نظیر رسانده تا بانکدارانی که در همین شعبه در کنار ساختن آینده شغلی‌شان، شریک زندگی‌شان را پیدا کرده‌اند؛ از کارشناس فروش که هر مراجعت مشتری را یک فرصت مشاوره حرفه‌ای می‌بیند تا بانکدار عملیاتی‌ای که دغدغه‌اش آموزش مشتری برای استفاده از خدمات غیرحضوری است؛ قصه همه آن‌ها در یک نقطه به هم می‌رسد: ایمان به اینکه «سامان ۱۴۰۴» فقط یک استراتژی روی کاغذ نبوده است بلکه هر روز پشت بایچه‌ها، در اتاق جلسات و در لبخند رضایت مشتریان، در شعبه خیابان دولت در حال زندگی کردن و واقعی شدن است.

مریم بیدی، رئیس شعبه خیابان دولت بانک سامان، با بیش از دو دهه تجربه بانکی و سابقه‌ای درخشان در مدیریت شعب، از مهم‌ترین دستاوردها، برنامه‌ها و رویکردهای مدیریتی خود در این شعبه می‌گوید؛ شعبه‌ای که طی سال گذشته موفق شد رکوردهای قابل توجهی در عملکرد ثبت کند و جایگاه خود را در میان شعب برتر بانک سامان تثبیت نماید.

رئیس شعبه خیابان دولت بانک سامان، با اشاره به سوابق تحصیلی و حرفه‌ای خود گفت: اینجانب متولد بهمن‌ماه ۱۳۵۷ هستم و در رشته اقتصاد نظری از دانشگاه الزهرا تهران فارغ‌التحصیل شده‌ام و همچنین مدرک DBA را از دانشکده حکمرانی دانشگاه تهران دریافت کرده‌ام.



کاوه پروین - معاون شعبه

یک فرایند مستمر مشاوره‌ای تبدیل شود.

رئیس شعبه خیابان دولت در پایان گفت: در بانکداری امروز، تمایز در کیفیت ارتباط شکل می‌گیرد نه صرفاً در ارائه خدمات.

وی افزود: موفقیت شعبه را نتیجه اعتماد مشتریان و تلاش صادقانه همکاران می‌دانم و امیدوارم بتوانیم با حفظ ارزش‌های سازمانی، توسعه دانش حرفه‌ای و تمرکز بر رضایت مشتریان، جایگاه شعبه دولت را بیش از پیش ارتقا دهیم و شایسته اعتماد بانک و مشتریان باشیم.

خانواده، بزرگترین انگیزه و پشتوانه من هستند

علی حاجی‌بابایی، کاربر فروش تخصصی شعبه خیابان دولت بانک سامان، در گفت‌وگویی به بیان سوابق حرفه‌ای، تجربه فعالیت در بانک سامان و دیدگاه‌های خود درباره مشتری‌مداری و ارائه خدمات تخصصی بانکی پرداخت.

حاجی‌بابایی در ابتدای این گفت‌وگو با معرفی خود گفت: متولد فروردین‌ماه سال ۱۳۶۵ هستم و مدرک کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی دارم. از سال ۱۳۹۱ افتخار پیوستن به بانک سامان را داشته‌ام و پیش از آن نیز مدتی در یک مؤسسه مالی و اعتباری فعالیت می‌کردم.

وی افزود: در حال حاضر به عنوان بانکدار فروش تخصصی در حوزه ارائه محصولات ویژه بانکی، تسهیلات و خدمات ارزی غیر بازرگانی به مشتریان فعالیت می‌کنم و تلاش دارم با شناخت دقیق نیاز مشتریان، بهترین خدمات و راهکارهای مالی را به آن‌ها ارائه دهم.

جلسات منظم عملکردی، تحلیل شاخص‌ها و دریافت پیشنهاد از همکاران دنبال می‌شود.

بیدی ادامه داد: محور سوم تمرکز بر مشتری است که شامل توسعه پرتفوی مشتریان کلیدی و تقویت بانکداری رابطه‌محور برای تعمیق ارتباط با مشتریان و ارائه خدمات در قالب فروش مقاطع متناسب با نیاز واقعی آنان می‌شود.

رئیس شعبه خیابان دولت درباره روابط با همکاران گفت: در مدیریت شعبه بر احترام متقابل، شفافیت در انتظارات، گفت‌وگوی مستقیم و سازنده، قدردانی از عملکرد مطلوب و ایجاد فرصت رشد برای همکاران تأکید دارم و تلاش می‌کنم محیطی مثبت و انگیزه‌بخش برای فعالیت همکاران فراهم شود. وی افزود: موفقیت شعبه بدون همدلی و همراهی همکاران ممکن نیست و همواره تلاش کرده‌ام حامی و شنونده خوبی باشم تا همکاران با انگیزه، آرامش و حس تعلق سازمانی فعالیت کنند.

بیدی درباره رضایت مشتریان اظهار کرد: در شعبه دولت رضایت مشتری یک اصل بنیادین است، زیرا در منطقه‌ای فعالیت می‌کنیم که مشتریان از سطح توقع بالایی برخوردارند و بازار رقابتی شدیدی وجود دارد. در چنین شرایطی کیفیت رفتار و دقت در اجرا یک مزیت رقابتی محسوب می‌شود و در حفظ وفادارسازی مشتریان نقش تعیین‌کننده‌ای دارد.

وی افزود: اصول ما در تعامل با مشتری شامل پاسخگویی سریع، دقت در ارائه خدمت، ارائه مشاوره حرفه‌ای و مالی متناسب با نیاز مشتری، پیگیری مؤثر درخواست‌ها و حفظ محرمانگی و جلب اعتماد و احترام مشتریان است. رئیس شعبه خیابان دولت درباره پروژه «سامان ۱۴۰۴» گفت: به عنوان رئیس شعبه، پروژه «سامان ۱۴۰۴» را نقشه راهی مهم برای حرکت بانک به سمت بانکداری مدرن، مشتری‌محور و مبتنی بر فناوری می‌دانم و تحقق این چشم‌انداز نیازمند هم‌راستایی کامل شعب با اهداف استراتژیک بانک است.

وی افزود: برنامه من برای تحقق این هدف در سطح شعبه شامل تمرکز بر مشتری‌مداری و ارائه خدمات دقیق‌تر به مشتریان ارزشمند، توسعه روابط با کسب‌وکارهای متوسط و ارائه راهکارهای مالی مناسب، تقویت فروش مشاوره‌ای و افزایش سهم شعبه از خدمات مالی است.

بیدی ادامه داد: استفاده حداکثری از ابزارهای دیجیتال، ساده‌سازی فرایندها، ارائه آموزش‌های لازم به مشتریان، ارتقای مهارت کارکنان از طریق شرکت در دوره‌های آموزشی بانک و هماهنگی کامل با برنامه‌های استراتژیک بانک از دیگر برنامه‌های ما در این مسیر است.

وی با اشاره به استقبال مشتریان از بانکداری الکترونیک گفت: با توجه به سطح سواد دیجیتال مشتریان منطقه، استقبال از خدمات بانکداری الکترونیک بسیار مطلوب است و مشتریان به‌صورت گسترده از خدمات غیرحضوری استفاده می‌کنند.

او افزود: در صورت بروز مشکل نیز آموزش‌ها و راهنمایی‌های لازم از سوی کارکنان به مشتریان ارائه می‌شود که این موضوع موجب کاهش مراجعات غیرضروری و افزایش بهره‌وری شعبه شده است.

بیدی درباره وضعیت فروش بیمه در شعبه نیز اظهار کرد: فروش بیمه به عنوان یکی از منابع درآمدی کارمزدی برای شعبه اهمیت ویژه‌ای دارد.

وی افزود: در حال حاضر تمرکز ما بر شناسایی نیازهای بیمه‌ای مشتریان کلیدی، آموزش همکاران در معرفی حرفه‌ای محصولات بیمه‌ای و پیگیری منظم فرصت‌های فروش است.

او ادامه داد: برنامه ما این است که خدمات بیمه‌ای از یک فعالیت مقطعی به



علی حاجی بابایی



شقایق تیموری



امین برخوردی روزبهانی

وی افزود: مسئولان این شعبه همواره همراه و حامی کارکنان هستند و این همفکری، هماهنگی و بهره‌گیری از دانش و مهارت جمعی موجب می‌شود خدمات بهتری به مشتریان ارائه دهیم و عملکرد شعبه نیز ارتقا پیدا کند.

حاجی بابایی درباره برنامه‌های خود برای تحقق استراتژی «سامان ۱۴۰۴» گفت: برای تحقق استراتژی‌های بانک، به‌ویژه در حوزه توسعه مشتریان هدف و افزایش سهم بازار، تمرکز اصلی من بر شناخت بهتر مشتریان، ارائه مشاوره مالی دقیق، معرفی هدفمند محصولات بانک و ایجاد رابطه بلندمدت با مشتریان است.

وی افزود: همچنین تلاش می‌کنم با پیگیری مستمر و ارائه خدمات حرفه‌ای، اعتماد مشتریان را جلب کرده و آن‌ها را به مشتریان وفادار بانک سامان تبدیل کنم.

این کاربر فروش تخصصی درباره نحوه تعامل با مشتریان نیز اظهار کرد: در ارتباط با مشتریان همواره تلاش می‌کنم ابتدا شنونده خوبی باشم و نیاز واقعی آن‌ها را به‌درستی درک کنم و سپس با توجه به شرایط و فعالیت اقتصادی مشتری، مناسب‌ترین خدمات یا محصولات بانک را پیشنهاد دهم.

وی افزود: معتقدم احترام، صداقت و پیگیری مستمر سه اصل مهم در ارتباط با مشتریان است و رعایت این اصول باعث ایجاد اعتماد و شکل‌گیری رابطه‌ای بلندمدت با مشتریان می‌شود.

حاجی بابایی در پایان گفت: برای من کار در بانک سامان تنها یک شغل نیست، بلکه فرصتی برای رشد، یادگیری و خدمت‌رسانی حرفه‌ای به مشتریان است.

وی افزود: مشاهده رضایت و موفقیت مشتریان یکی از بهترین احساس‌هایی است که در این شغل تجربه می‌کنم و امیدوارم با حفظ روحیه همکاری و مشتری‌مداری، بتوانیم جایگاه بانک سامان را روزبه‌روز ارتقا دهیم و این بانک را به عنوان بانکی محبوب و پیشرو در نظام بانکی کشور بیش از پیش معرفی کنیم.

او در ادامه با اشاره به نقش خانواده در زندگی خود گفت: در زندگی شخصی، فرزندانم که تمام دنیای من هستند و همسر من همواره در مسیر زندگی و کار حامی و همراه من بوده است، بزرگ‌ترین انگیزه و پشتوانه من محسوب می‌شوند و جا دارد از ایشان بابت صبر و حمایت‌های همیشگی تشکر کنم.

این کاربر فروش تخصصی درباره احساس خود در روزهای نخست حضور در بانک سامان اظهار کرد: روزهای ابتدایی حضور در بانک سامان برای من سرشار از هیجان، یادگیری و تجربه‌های جدید بود. محیط حرفه‌ای، نظم کاری و نگاه متفاوت بانک به مشتری‌مداری از همان ابتدا برایم جالب و الهام‌بخش بود.

وی افزود: امروز پس از گذشت چندین سال، احساس تعلق و افتخار بیشتری نسبت به بانک سامان دارم. تفاوتی که میان بانک سامان و برخی سازمان‌های دیگر تجربه کرده‌ام، توجه جدی این بانک به توسعه و توانمندسازی نیروی انسانی، نگاه نوآورانه، مشتری‌محوری و تلاش برای تبدیل شدن به بانکی محبوب و پیشرو است.

حاجی بابایی در ادامه درباره چالش‌ها و جذابیت‌های فعالیت روزانه خود در شعبه گفت: ماهیت کار به عنوان بانکدار فروش تخصصی ترکیبی از تحلیل نیاز مشتریان، ارائه راهکارهای مالی مناسب، معرفی محصولات ویژه بانک و پیگیری فرایندهای تسهیلات و خدمات ارزی است.

وی افزود: همین موضوع باعث می‌شود هر روز با مسائل و مشتریان متفاوتی روبه‌رو شویم و همین تنوع، کار را جذاب و پویا می‌کند. البته چالش‌هایی نیز وجود دارد؛ از جمله مدیریت زمان، پاسخگویی دقیق به نیازهای متنوع مشتریان و ارائه بهترین خدمات در کوتاه‌ترین زمان ممکن، اما همین چالش‌ها موجب رشد حرفه‌ای و افزایش تجربه می‌شود.

او درباره نحوه تعامل خود با همکاران و مدیریت شعبه نیز گفت: همواره تلاش کرده‌ام ارتباطی مبتنی بر احترام، همکاری و انتقال تجربه با همکاران داشته باشم. تعامل سازنده با رئیس شعبه نیز برای من بسیار اهمیت دارد.



علی مرادی



علی فکوری زیارت

از کودکی علاقه به صنعت بانک و بیمه داشتم

مروارید رفیعی، بانکدار مشتریان ویژه شعبه خیابان دولت بانک سامان، در گفت‌وگویی به بیان مسیر حرفه‌ای خود، تجربه فعالیت در شعب مختلف بانک و نگاه خود به تعامل با مشتریان پرداخت.

رفیعی در ابتدای این گفت‌وگو با معرفی خود گفت: متولد آذرماه سال ۱۳۶۵ هستم. اگر بخواهم از آغاز مسیر حرفه‌ای خود بگویم، باید به سال ۱۳۸۴ بازگردم؛ زمانی که پس از اعلام نتایج کنکور سراسری، با توجه به علاقه‌ای که از دوران کودکی به فعالیت در صنعت بانک و بیمه داشتم، رشته مدیریت بازرگانی را انتخاب کردم. این علاقه ریشه در خانواده من دارد؛ پدرم از مدیران ارشد صنعت بیمه هستند و پدر بزرگ مرحومم نیز رئیس یکی از شعب بانک ملی بودند.

وی افزود: پس از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه الزهرا (س)، با لطف خداوند بلافاصله تحصیل در مقطع کارشناسی ارشد در گرایش بازاریابی را آغاز کردم. در اواخر دوران تحصیل در مقطع کارشناسی ارشد و در سال ۱۳۹۱، زمانی که به‌طور جدی مشغول نگارش پایان‌نامه بودم، افتخار پیوستن به خانواده بزرگ بانک سامان را پیدا کردم.

رفیعی ادامه داد: طی حدود چهارده سال فعالیت در بانک سامان فرصت همکاری در شعب مختلفی از جمله شعبه شهید بهشتی، آقابرگی، قطریه و آفریقای شمالی را داشته‌ام. همچنین در بخشی از این مسیر حرفه‌ای، حدود سه سال به تیم بنیان‌گذار «سامانیوم» یا همان باشگاه مشتریان بانک سامان پیوستم که تجربه‌ای ارزشمند و متفاوت در حوزه ارتباط با مشتریان برای من به همراه داشت.

وی گفت: در حال حاضر به عنوان بانکدار مشتریان ویژه در شعبه خیابان دولت مشغول به خدمت هستم و تلاش می‌کنم با شناخت دقیق نیازهای مشتریان و ارائه خدمات حرفه‌ای، تجربه‌ای مطلوب از بانکداری برای آنان فراهم کنم.

این بانکدار مشتریان ویژه درباره تجربه‌های روزمره کاری خود اظهار کرد:

کار در بانک برای من هر روز همراه با تجربه‌های تازه و ارزشمند است. تعامل با مشتریانی از طیف‌های فرهنگی و اجتماعی گوناگون فرصتی فراهم می‌کند تا هر روز چیزهای جدیدی بیاموزم و در مسیر حرفه‌ای و فردی رشد کنم. وی افزود: شاید بتوانم یکی از خاص‌ترین دوره‌های کاری خود را دوران جنگ تحمیلی دوازده‌روزه بدانم؛ روزهایی که پیش از آن حتی تصورش را هم نمی‌کردم. در آن شرایط دشوار، همراهی و دعای خیر مشتریان برای ما و خانواده‌هایمان بسیار دلگرم‌کننده بود.

رفیعی ادامه داد: امروز نیز در شرایط صلح و آرامش، گاهی برخی از همان مشتریان حتی بدون داشتن کار بانکی تنها برای احوال‌پرسی به شعبه مراجعه می‌کنند و این موضوع برای من یکی از زیباترین جلوه‌های اعتماد و رابطه انسانی در حرفه بانکداری است.

وی درباره فضای کاری شعبه دولت نیز گفت: کار در شعب بانک با وجود مسئولیت‌های سنگین و ریسک‌های حرفه‌ای، در شعبه دولت برای من تجربه‌ای ارزشمند است. حضور رئیس شعبه‌ای مهربان و صبور، معاونی حامی و پشتیبان و همکاری با روحیه همکاری و تفکر تیمی، محیطی مثبت و حرفه‌ای برای فعالیت فراهم کرده است.

رفیعی در پایان با اشاره به نقش خانواده در زندگی خود گفت: لازم می‌دانم از خانواده‌ام به‌ویژه پدر و مادرم برای همه زحماتی که برای من کشیده‌اند تشکر کنم. هر آنچه امروز دارم نتیجه حمایت، آموزش و پشتیبانی آنان است و در زندگی چیزی ارزشمندتر از خانواده برایم وجود ندارد.

وی افزود: از خداوند بابت داشتن خانواده‌ای آگاه، حامی و ارزشمند سپاسگزارم و امیدوارم بتوانم همواره قدردان محبت‌های آنان باشم. همچنین به برادرزاده عزیزم، علی‌راد، می‌گویم که تو امید و شادی بی‌پایان زندگی ما هستی و آرزو دارم همواره بدرخشی.

حضور در بانک سامان برایم فقط به معنای کار اداری نیست

امین برخوردی روزبهانی، کاربر فروش شعبه خیابان دولت بانک سامان، در گفت‌وگویی صمیمی از مسیر حرفه‌ای خود، تجربه کار در شبکه بانکی سامان



نسرین حسن زاده



مروارید رفیعی

شعب متمایز می‌کند.

برخوردی درباره نقش خود در تحقق اهداف پروژه «سامان ۱۴۰۴» اظهار کرد: به نظر من تحقق چشم‌انداز «سامان ۱۴۰۴» در گرو دو عامل مهم است؛ نخست تمرکز بر فروش متقاطع برای جذب مشتریان هدف و دوم هدایت مستمر مشتریان به سمت بهره‌گیری از خدمات غیر حضوری و دیجیتال بانک. این دو محور، آینده بانکداری را شکل می‌دهند و من نیز همواره تلاش می‌کنم در مسیر اجرای این رویکردها گام بردارم.

وی در بخش پایانی گفت‌وگو، خاطره‌ای شیرین از دوران کاری خود را چنین بیان کرد: شیرین‌ترین خاطره من، چه در بانک و چه در زندگی، آشنایی با همسر من است که حالا شریک زندگی‌ام شده است. این تجربه برایم یادآور این نکته است که گاهی زیباترین و مهم‌ترین اتفاقات زندگی، درست از جایی غیرمنتظره مانند محل کار آغاز می‌شوند.

وی در پایان افزود: حضور در بانک سامان برایم فقط به معنای کار اداری نیست، بلکه مسیر یادگیری، رشد و تجربه انسانیت در قالب خدمت‌گزاری به مشتریان است. امیدوارم بتوانم در کنار همکارانم، با تلاش و انرژی مثبت، سهمی در تحقق اهداف بزرگ بانک سامان داشته باشم.

تلاش من برای شناسایی نیاز مشتریان است

شقایق تیموری، بانکدار عملیات شعبه خیابان دولت بانک سامان، در گفت‌وگویی صمیمی از مسیر حرفه‌ای خود، علاقه‌اش به نظام بانکی و تجربه فعالیت در یکی از پویاترین شعب بانک سامان سخن گفت.

تیموری در ابتدای گفت‌وگو خود را این‌گونه معرفی کرد: متولد سال ۱۳۷۵ هستم و مدرک کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی با گرایش تجارت الکترونیک دارم. فعالیت حرفه‌ای خود را از سال ۱۴۰۱ در بانک سامان آغاز کردم. پیش از این نیز به مدت چهار سال در حوزه فروش و خدمات مالی مشغول به کار بودم که آن تجربه، پایه محکم و مفیدی برای ورود من به فضای تخصصی بانکداری شد.

وی درباره آغاز همکاری خود با بانک سامان توضیح داد: شروع حضورم در بانک از شعبه مرکزی بود و پس از مدتی افتخار پیدا کردم که در شعبه خیابان

و نگاهش به رشد و تعامل در محیط کاری سخن گفت.

برخوردی در ابتدای این گفت‌وگو اظهار کرد: متولد ۱۳۶۹ هستم و مدرک کارشناسی مدیریت بازرگانی دارم. از سال ۱۳۹۳ افتخار دارم که به خانواده بزرگ بانک سامان پیوسته‌ام و فعالیت حرفه‌ای خود را در این مجموعه آغاز کرده‌ام.

وی در بیان روزهای آغاز فعالیتش در بانک سامان گفت: اوایل حضورم در مجموعه، پر از اضطراب و هیجان بود. سؤالات زیادی در ذهنم داشتم؛ از جمله اینکه آیا از پس کار برمی‌آیم یا اصلاً مسیر شغلی‌ام همین‌جا خواهد بود؟ همه چیز برایم تازه، چالش‌برانگیز و در عین حال سنگین بود. او افزود: در آن دوران، احساس کردم باید خودم را ثابت کنم و نشان دهم شایستگی حضور در این مجموعه حرفه‌ای را دارم. اما خوشبختانه انرژی مثبت و فضای حمایتی بانک سامان باعث شد این دوران با رشد و آرامش همراه شود و بتوانم با انگیزه بیشتری در مسیر شغلی‌ام قدم بردارم.

برخوردی ادامه داد: امروز، آن حس اضطراب اولیه جای خود را به آرامشی همراه با تجربه داده است؛ تجربه‌ای که در طول سال‌ها از کار، یادگیری و مواجهه با چالش‌ها به دست آمده است. اکنون روبه‌رو شدن با چالش‌های کاری برای من نه تنها اضطراب‌آور نیست، بلکه فرصتی برای رشد شخصی و حرفه‌ای به شمار می‌رود.

وی درباره جنبه‌های جذاب کار در شعبه گفت: یکی از احساس‌های لذت‌بخش در این مسیر، حس متفاوت و پیش‌تاز بودن در ارائه خدمات به مشتریان است. این حس زمانی دوچندان می‌شود که رضایت و لبخند مشتریان را می‌بینم، چرا که هر رضایت آن‌ها به‌نوعی ساختن اتفاقی خوشایند در روز کاری من است.

او درباره تعامل با همکاران و رئیس شعبه گفت: با توجه به تفاوت شخصیت و روحیات همکاران، نوع تعامل‌ها نیز متفاوت است؛ اما خوشبختانه در شعبه خیابان دولت، تعاملات بسیار مثبت و سازنده است. رئیس شعبه فردی صبور، دلسوز و در عین حال انگیزه‌بخش است که رابطه‌ای دوستانه و محترمانه با همه همکاران برقرار کرده‌اند و همین مسئله فضای کاری ما را از بسیاری از

می‌کنم با انگیزه، یادگیری مستمر و ارتقای توانمندی‌های حرفه‌ای، خدماتی شایسته به مشتریان ارائه دهم.

مرادی درباره چالش‌ها و جذابیت‌های فعالیت در شعبه بیان کرد: حجم بالای تعامل با مشتریان و ضرورت دقت در انجام عملیات بانکی از مهم‌ترین چالش‌های این حوزه است. در عین حال، همین ارتباط مستقیم با مشتریان و کمک به رفع نیازهای آنان از جذاب‌ترین بخش‌های کار در شعبه محسوب می‌شود. زمانی که مشتری با رضایت از شعبه خارج می‌شود، این موضوع انگیزه مضاعفی برای ادامه مسیر کاری ایجاد می‌کند.

وی در ادامه درباره تعامل با همکاران و مدیریت شعبه گفت: فضای کاری در شعبه مبتنی بر همکاری، احترام متقابل و روحیه تیمی میان همکاران است. مسئولان شعبه نیز با ارتباط مؤثر، نگاه حمایتی، اشراف کامل بر بخشنامه‌ها و رویکردی انگیزه‌بخش، نقش مهمی در ایجاد هماهنگی و تقویت روحیه همکاری در میان کارکنان دارند. این نوع مدیریت باعث افزایش اعتماد و انگیزه در بین همکاران شده است.

مرادی در پاسخ به پرسشی درباره نقش خود در تحقق اهداف «سامان ۱۴۰۴» اظهار کرد: به اعتقاد من تحقق اهداف کلان بانک تا حد زیادی به کیفیت خدمات ارائه‌شده در سطح شعب بستگی دارد. در همین راستا تلاش می‌کنم با دقت در انجام امور عملیاتی، تسریع در ارائه خدمات و ایجاد تجربه‌ای مطلوب برای مشتریان، سهم خود را در این مسیر ایفا کنم.

او افزود: شناسایی مشتریان هدف، ارتقای دانش حرفه‌ای، آشنایی مستمر با مقررات و به‌روز نگه داشتن مهارت‌های بانکی از جمله برنامه‌هایی است که برای رشد حرفه‌ای خود در نظر دارم.

وی درباره نحوه تعامل با مشتریان نیز گفت: در ارتباط با مشتریان همواره تلاش می‌کنم با صبوری، احترام و شفافیت پاسخ‌گوی نیازهای آنان باشم. توجه به خواسته‌های مشتری، ارائه راهنمایی دقیق و تلاش برای حل سریع مسائل از اصولی است که همواره در ارائه خدمات به آن پایبند هستم.

مرادی در پایان به خاطره‌ای شیرین از دوران فعالیت خود اشاره کرد و گفت: بدون تردید شیرین‌ترین خاطره دوران کاری من آشنایی با همسرم است که ایشان نیز از همکاران بانک هستند. این آشنایی که در محیط کار شکل گرفت و در نهایت به ازدواج انجامید، یکی از ارزشمندترین اتفاقات زندگی شخصی من محسوب می‌شود.

وی در پایان تأکید کرد: به باور من مهم‌ترین سرمایه هر سازمان نیروی انسانی آن است. زمانی که کارکنان در فضایی مبتنی بر اعتماد، احترام و همکاری فعالیت کنند، نتیجه آن ارائه خدمات باکیفیت‌تر به مشتریان خواهد بود. امیدوارم با تداوم این فضای حرفه‌ای و همدلانه در بانک سامان، شاهد موفقیت‌های روزافزون این مجموعه در نظام بانکی کشور باشیم.

فعالیت در شعبه پویا است

سمیه آبنیکی، بانکدار عملیات شعبه خیابان دولت بانک سامان، در گفت‌وگویی از مسیر حرفه‌ای خود، تجربه فعالیت در شعب مختلف و نگاهش به ارائه خدمات دقیق و حرفه‌ای در نظام بانکی سخن گفت.

آبنیکی در ابتدای این گفت‌وگو اظهار کرد: متولد سال ۱۳۶۲ هستم و مدرک کارشناسی ارشد اقتصاد از دانشگاه الزهرا دارم. از سال ۱۳۹۱ به خانواده بزرگ بانک سامان پیوسته‌ام و در طول این سال‌ها در شعب لواسانی، دروس، بهشتی و مرکزی فعالیت داشته‌ام. در حال حاضر نیز به عنوان بانکدار عملیات مشغول خدمت هستم. همچنین افتخار دارم که مادر دختری به نام آیدا هستم

دولت فعالیت داشته باشم. علاقه من به نظام بانکی از دوران کودکی شکل گرفت و همیشه هدفم این بود که در یکی از بانک‌های معتبر کشور مشغول به کار شوم. زمانی که از سوی همکاران سرمایه انسانی بانک سامان با من تماس گرفتند و خبر قبولی در فرآیند استخدام را دادند، احساس خوشحالی و افتخار بسیاری داشتم.

تیموری افزود: امروز نیز حضور در مجموعه‌ای خوش‌نام، حرفه‌ای و منظم مانند بانک سامان برای من انگیزه‌ای بزرگ جهت پیشرفت، یادگیری مداوم و ایجاد ارتباط مؤثر با مشتریان است.

او درباره فضای کاری شعبه خیابان دولت گفت: فعالیت در شعبه همیشه با پویایی، تحرک و انرژی همراه است. یکی از جذاب‌ترین جنبه‌های شغلم، ارتباط مستقیم با مشتریان متنوع و تلاش برای جلب رضایت و وفاداری آن‌هاست. در این مسیر، روحیه تیمی و همکاری مثال‌زدنی بین همکاران، همراه با مدیریت مؤثر و حمایتی رئیس و معاون شعبه، نقش مهمی در ایجاد محیطی حرفه‌ای، آرام و یادگیرنده دارد.

وی در ادامه درباره نقش خود در تحقق چشم‌انداز «سامان ۱۴۰۴» بیان کرد: تلاش من بر این است که با شناسایی دقیق نیازهای مشتریان و هدایت صحیح آن‌ها به باجه‌ها و خدمات مرتبط، بهترین تجربه بانکی را برایشان رقم بزنم. همچنین فروش هدفمند محصولات بانکی، حفظ رضایت مشتری و تقویت وفاداری آنان از اولویت‌های کاری من است.

تیموری افزود: از آنجا که بانکداری آینده بر پایه خدمات غیرحضوری استوار است، آموزش و راهنمایی مشتریان برای بهره‌گیری از ابزارهای بانکداری الکترونیک را بخش مهمی از وظیفه خود می‌دانم. این روند نه تنها به تسهیل خدمت‌رسانی کمک می‌کند، بلکه باعث ارتقای تجربه مشتریان در تعامل با بانک می‌شود. وی در پایان با قدردانی از مدیران بانک سامان گفت: از مدیران ارشد بانک سامان به دلیل حمایت‌های مستمر و پشتیبانی از همکاران، به‌ویژه در روزهای پرچالش، صمیمانه تشکر می‌کنم. برای من افتخار بزرگی است که عضوی از خانواده بزرگ و حرفه‌ای بانک سامان هستم و امیدوارم بتوانم در مسیر دستیابی به اهداف این مجموعه نقش کوچکی ایفا کنم.

فضای کاری در شعبه مبتنی بر همکاری احترام متقابل و روحیه تیمی است

علی مرادی، بانکدار عملیات شعبه خیابان دولت بانک سامان، در گفت‌وگویی از مسیر حرفه‌ای خود، تجربه فعالیت در دو بانک و نگاهش به ارائه خدمات حرفه‌ای به مشتریان سخن گفت.

مرادی در ابتدای این گفت‌وگو با معرفی خود اظهار کرد: ۴۰ ساله هستم و مدرک کارشناسی حسابداری دارم. از سال ۱۴۰۱ افتخار پیوستن به خانواده بانک سامان را پیدا کردم. پیش از آن به مدت هفت سال در بانک سپه فعالیت داشتم و تجربه کار در دو فضای متفاوت بانکی، دید جامع‌تر و شناخت دقیق‌تری از شیوه‌های مختلف ارائه خدمات بانکی برایم فراهم کرده است.

وی درباره روزهای نخست حضور در بانک سامان گفت: در ابتدای ورودم، تفاوت قابل توجهی میان فضای نوین و به‌روز بانک سامان با ساختار نسبتاً سنتی بانک قبلی‌ام احساس می‌کردم. این تفاوت به‌ویژه در سرعت ارائه خدمات، بهره‌گیری از فناوری‌های جدید و نوع رویکرد مدیریتی کاملاً مشهود بود. همین موضوع باعث شد از همان ابتدا نگاه تازه‌ای به شیوه ارائه خدمات بانکی پیدا کنم.

او افزود: امروز حضور در بانک سامان را تجربه‌ای ارزشمند می‌دانم و تلاش

که بزرگ‌ترین انگیزه زندگی من است.

وی درباره روزهای نخست ورود به بانک سامان گفت: پیوستن به بانک سامان برای من آغاز مسیری حرفه‌ای و آموزنده بود. در روزهای ابتدایی با انگیزه یادگیری و شناخت فضای بانکی فعالیت خود را آغاز کردم و به مرور زمان با حضور در بخش‌های مختلف، تجربه و شناخت عمیق‌تری از فرآیندهای بانکی به دست آوردم.

او افزود: امروز پس از سال‌ها فعالیت در شعب مختلف، بانک سامان را محیطی حرفه‌ای و پویا می‌دانم که فرصت رشد، یادگیری مستمر و ارتقای توانمندی‌های فردی را برای کارکنان فراهم می‌کند.

آبینکی درباره چالش‌ها و جذابیت‌های کار در شعبه بیان کرد: فعالیت در شعبه به دلیل تنوع مشتریان و گستردگی خدمات بانکی، همواره پویا و متنوع است. دقت بالا در انجام عملیات، مدیریت زمان و پاسخ‌گویی صحیح به درخواست‌های مشتریان از مهم‌ترین چالش‌های این حوزه به شمار می‌رود. در مقابل، ارتباط نزدیک با مشتریان و امکان راهنمایی و کمک به آنان برای دریافت خدمات مناسب، از جذاب‌ترین بخش‌های این شغل است.

وی در ادامه درباره تعامل با همکاران و مدیریت شعبه گفت: همکاری و هماهنگی میان همکاران نقش بسیار مهمی در ارائه خدمات مطلوب دارد. خوشبختانه در طول سال‌های فعالیت خود در شعب مختلف بانک سامان، همواره شاهد فضایی مبتنی بر احترام متقابل، همدلی و کار تیمی بوده‌ام. در شعبه خیابان دولت نیز تعامل سازنده میان کارکنان و مدیریت، زمینه‌ساز انجام بهتر امور و افزایش رضایت مشتریان شده است. همچنین همدلی، همراهی، احترام متقابل و توجه به نیازهای آموزشی کارکنان از سوی مسئولان شعبه

همواره مورد توجه قرار داشته است.

این بانکدار عملیات درباره نقش خود در تحقق چشم‌انداز «سامان ۱۴۰۴» اظهار کرد: برای تحقق اهداف پیش‌بینی‌شده در افق ۱۴۰۴ تلاش می‌کنم با بهره‌گیری از تجربه سال‌های فعالیت در شعب مختلف، در ارائه خدمات دقیق، سریع و حرفه‌ای نقش مؤثری داشته باشم. شناخت بهتر نیازهای مشتریان و راهنمایی مناسب آنان در استفاده از محصولات و خدمات بانک، می‌تواند در تقویت ارتباط مشتریان با بانک سامان بسیار مؤثر باشد.

وی درباره نحوه تعامل خود با مشتریان نیز گفت: همواره تلاش می‌کنم با صبر، احترام و دقت به درخواست‌های مشتریان پاسخ دهم. شنیدن دقیق نیاز مشتری و ارائه راهکار مناسب، به ایجاد اعتماد و رضایت بیشتر کمک می‌کند و این موضوع را یکی از مهم‌ترین اصول در ارائه خدمات بانکی می‌دانم.

آبینکی در بیان شیرین‌ترین خاطرات خود از دوران فعالیت در بانک گفت: در طول سال‌های حضور در شعب مختلف، خاطرات ارزشمند بسیاری از همکاری با همکاران و تعامل با مشتریان داشته‌ام. لحظاتی که رضایت و قدردانی مشتریان را پس از حل یک مشکل یا انجام موفق یک خدمت بانکی مشاهده می‌کنم، برایم بسیار انگیزه‌بخش و ماندگار است.

وی در پایان افزود: بانک سامان طی سال‌های فعالیت خود با تکیه بر نوآوری، ارائه خدمات باکیفیت و سرمایه‌انسانی توانمند توانسته جایگاه قابل توجهی در نظام بانکی کشور به دست آورد. امیدوارم با تداوم این مسیر و تلاش همکاران در تمامی بخش‌ها، شاهد پیشرفت و موفقیت‌های روزافزون این مجموعه باشیم.



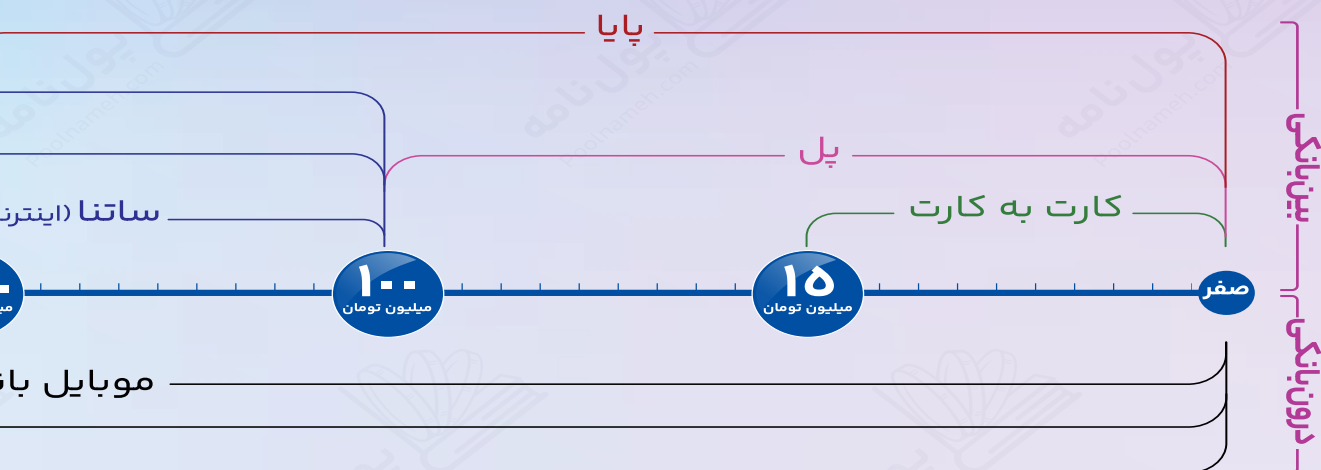
قهرمان کوچک سامانی

ضربات دست، پا و سلاح‌های سرد آموزش داده می‌شود. هنر رزمی ساوات که در ایران با نام ساواته شناخته می‌شود، روشی مشابه کیک بوکسینگ است که در هنگام مبارزه از کفش استفاده می‌شود. این ورزش از ابتدای قرن نوزدهم با نام شوسان (Chausson) و با الهام از بوکس انگلیسی ولی با تفاوت مشهود در استفاده از ضربات پا پایه‌گذاری شد. این رشته جذاب ورزشی در سال ۱۳۴۰ توسط مهدی کامرانی وارد ایران شد و تا کنون علاقه‌مندان فراوانی را به خود جذب نموده است.

پارسا حقگو، ۸ ساله، فرزند همکارمان محمدرضا حقگو از همکاران مدیریت تطبیق و مبارزه با پول‌شویی، موفق شد گواهینامه دستکش آبی رشته بوکس ساواته را دریافت کند. پارسا حقگو که مدت یک سال است در رشته ورزشی ساواته فعالیت داشته، توانسته است اولین درجه فنی این رشته را با تمرین سخت و پشتکار خود دریافت نماید. گفتنی است ساوات (Savate) یا بوکس فرانسوی (boxe française) یک هنر رزمی فرانسوی است که در آن استفاده از



نمودار کف و سقف تراکنش



سقف تراکنش انتقال وجه روزانه در سامانه های مختلف

تعداد مجاز کارت به کارت: نامحدود تا سقف روزانه 15 میلیون تومان برای هر کارت

تعداد مجاز انتقال وجه با سامانه پل: نامحدود

حداکثر تعداد دستورپرداخت قابل دریافت هر شخص در سامانه پل: 5 دستورپرداخت در روز

تعداد مجاز روزانه پایا (در شعبه): نامحدود

تعداد مجاز روزانه ساتنا (در شعبه): نامحدود

مجموع مجاز انتقال از درگاه های غیرحضوری (از هر بانک): روزانه 300 میلیون، ماهانه 1/5 میلیارد تومان

راهنمای انتقال وجه

کارت به کارت

سقف هر تراکنش: 15 میلیون تومان

پل

سقف هر تراکنش در اینترنت بانک، همراه بانک و داخل شعبه: 100 میلیون تومان

پایا

تراکنش انتقال پایا حداقل مبلغی ندارد

سقف هر تراکنش پایا: 200 میلیون تومان

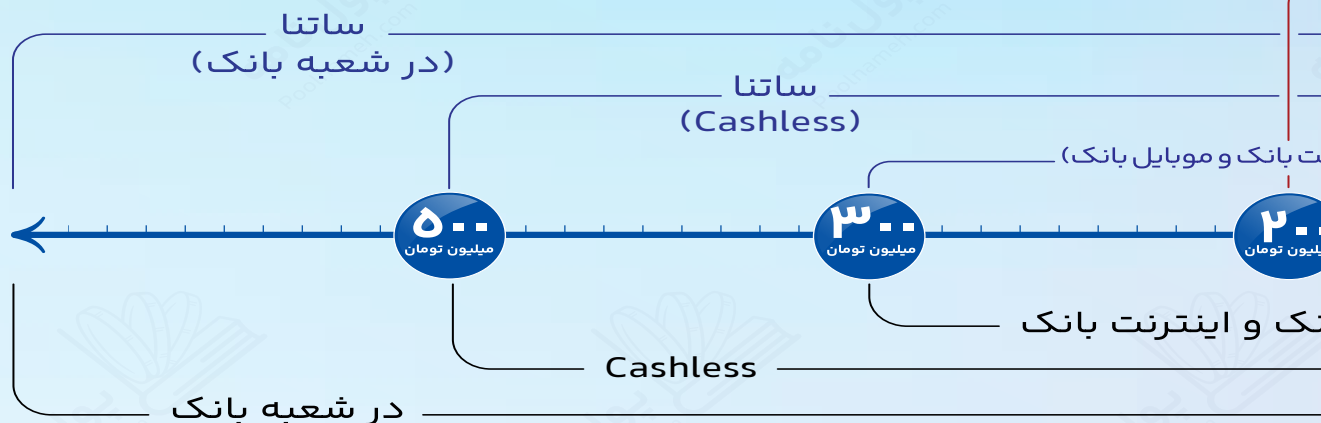
ساتنا

حداقل مبلغ جهت انجام هر تراکنش ساتنا: 100 میلیون تومان

حتماً برای شما هم پیش آمده که معامله ای کرده باشید یا بخواهید به کسی پولی قرض بدهید و ندانید مبلغی را که می خواهید به حساب فرد دیگری واریز کنید باید با چه ابزاری و از طریق کدام سامانه جابه جا کنید و سردرگم شده باشید که آیا به شعبه بانک بروم؟ پایا بزنم؟ کارت به کارت بکنم؟ از موبایل بانک بزنم یا اینترنت بانک؟ امروز چندبار می توانم ساتنا بزنم؟ و درگیر سؤالاتی اینچنین شده باشید. در اینفوگرافیکی (راهنمای تصویری) که تهیه کرده ایم به صورت کاملاً فشرده و یکجا، با مقایسه همه سامانه های انتقال وجه، تمام ابهامات شما را در این زمینه برطرف کرده ایم. کف و سقف یک تراکنش انتقال وجه در سامانه های مختلف



انتقال وجه در سامانه های مختلف



بازه زمانی تسویه وجوه

پایا:

درون بانکی: آتی

کارت به کارت: آتی

پل: آتی

ساتنا:

در ساعات کاری: زیر 30 دقیقه.

خارج ساعات کاری: تسویه روز کاری بعد.

ساعت تسویه	ساعت تراکنش	
۵:۳۰ تا ۴:۳۰	۳:۰۰ تا ۱۸:۰۰	روزهای کاری
۱۰:۴۵ تا ۱۰:۱۵	۹:۰۰ تا ۳:۰۰	
۱۳:۳۰ تا ۱۳:۰۰	۱۲:۰۰ تا ۹:۰۰	
۱۹:۳۰ تا ۱۹:۰۰	۱۸:۰۰ تا ۱۲:۰۰	
۱۴:۳۰ تا ۱۴:۰۰	ساعت ۱۸ روز کاری قبل تا ساعت ۱۲ روز تعطیل	روزهای تعطیل

تاریخ آخرین به روزرسانی
1405/02/13

مجموع مجاز انتقال از درگاه های غیر حضوری (از کلیه حساب های سپرده غیر تجاری متعلق به مشتری حقیقی در هر مؤسسه اعتباری: ۳۰۰ میلیون تومان در روز و حداکثر یک و نیم میلیارد تومان در ماه

منبع:

پول نامه، مرجع امور پولی و بانکی

برای دریافت فایل راهنما و مطالعه آخرین به روزرسانی QR Code زیر را اسکن کنید:



حداکثر یا سقف هر تراکنش ساتنا در درگاه های غیر حضوری (اینترنت بانک و موبایل بانک): ۳۰۰ میلیون تومان
سقف هر تراکنش ساتنا از طریق دستگاه های غیر نقدی (Cashless): ۵۰۰ میلیون تومان

سقف تراکنش ساتنا در شعبه بانک: بدون سقف، اما برای جا به جایی وجوه بیشتر از ۵۰۰ میلیون تومان می بایستی مدارک و مستنداتی مانند مبیعه نامه خرید ملک یا خودرو و ... به بانک تحویل گردد.

سقف تراکنش روزانه در سامانه های مختلف

تعداد دفعات مجاز روزانه کارت به کارت: بدون محدودیت تا سقف روزانه ۱۵ میلیون تومان به ازای هر کارت
تعداد دفعات مجاز انتقال وجه با سامانه پل: نامحدود
حداکثر تعداد دستور پرداخت قابل دریافت هر شخص ذینفع در سامانه پل (تعداد مجاز ورودی به هر حساب): ۵ دستور پرداخت در روز
تعداد دفعات مجاز روزانه پایا (در شعبه): بدون محدودیت
تعداد دفعات مجاز روزانه ساتنا (در شعبه): بدون محدودیت

تسهیلات آنلاین بانک سامان برای دارندگان دستگاه کارت خوان

بانک سامان اعلام کرد فرایند دریافت تسهیلات ویژه پذیرندگان دستگاههای کارتخوان این بانک به صورت کاملاً غیر حضوری و مبتنی بر اعتبارسنجی سیستمی انجام می شود و متقاضیان واجد شرایط می توانند در کوتاه ترین زمان ممکن و بدون مراجعه به شعبه، وام خود را دریافت کنند. به گزارش سامان رسانه، بانک سامان در ادامه توسعه خدمات غیر حضوری خود، تسهیلات آنلاین ویژه کسب و کارها و اصناف دارای دستگاه کارتخوان را ارائه کرده است. این خدمت به گونه ای طراحی شده که تمامی مراحل از ثبت درخواست، بررسی شرایط مالی، اعتبارسنجی، بارگذاری مدارک و امضای قرارداد تا واریز تسهیلات، کاملاً اینترنتی و بدون نیاز به حضور در شعبه انجام می شود. متقاضیان پس از احراز شرایط، می توانند مبلغ تسهیلات را در حساب متصل به دستگاه کارتخوان خود دریافت کنند.

این تسهیلات بر اساس گردش حساب، عملکرد مالی و کارکرد دستگاه کارتخوان پذیرندگان تعیین می شود و با استفاده از فرایند اعتبارسنجی هوشمند و بررسی سیستمی اطلاعات، تخصیص آن در کوتاه ترین زمان امکان پذیر است. پذیرندگان واجد شرایط با دریافت پیامک بانک سامان و ورود به سامانه تسهیلات غیر حضوری می توانند درخواست خود را ثبت کنند. در این مرحله، نوع تسهیلات، سقف اعتبار قابل استفاده، مبلغ و مدت بازپرداخت (یک، دو یا سه ساله) به صورت خودکار نمایش داده می شود. پس از ثبت درخواست، مراحل بارگذاری مدارک هویتی، مدارک محل کسب (سند یا اجاره نامه)، ثبت چک صیادی و امضای دیجیتال قرارداد از طریق اپلیکیشن «موبایل» انجام می شود. پس از تأیید نهایی مدارک و اعلام ها، پرونده در صف پرداخت قرار گرفته و تسهیلات به حساب متصل به دستگاه کارتخوان واریز می شود.

از جمله مزایای این خدمت می توان به دریافت کاملاً غیر حضوری و بدون مراجعه به شعبه، امکان انتخاب سرسیدهای یک تا سه ساله، نرخ سود مطابق با ضوابط بانک مرکزی و سهولت فرایند اعتبارسنجی اشاره کرد. همچنین برای متقاضیانی که مستأجر هستند، امکان دریافت وام با ارائه یک برگ چک و حداکثر یک ضامن فراهم است.

این تسهیلات ویژه اشخاص حقیقی ایرانی دارای دستگاه کارتخوان فعال بانک سامان است و حداکثر ۶ ماه کارکرد مؤثر دستگاه، شرط ورود به طرح محسوب می شود. مبلغ تسهیلات بر اساس عملکرد شاپرکی، میانگین موجودی و گردش بستانکار حساب تعیین شده و از ۵۰۰ میلیون ریال آغاز می شود. هرچه عملکرد مالی پذیرنده بهتر باشد، سقف تسهیلات افزایش می یابد.

ورود به سامانه صرفاً از طریق شماره تلفن ثبت شده در سیستم بانک و منطبق با کد ملی امکان پذیر است و متقاضی باید حساب متصل به دستگاه کارتخوان خود را نزد بانک سامان فعال داشته باشد. همچنین ارائه چک صیادی به نام متقاضی و بارگذاری کامل مدارک الزامی است و در صورت عدم تکمیل مدارک ظرف سه روز تقویمی، درخواست به صورت سیستمی حذف خواهد شد. بانک سامان با ارائه این محصول، گامی دیگر در راستای تسهیل فرایندهای مالی پذیرندگان و افزایش دسترسی به خدمات اعتباری بدون نیاز به مراجعه حضوری برداشته است.

افزایش چشمگیر جواز سورسامانیوم

باشگاه مشتریان بانک سامان در ادامه رویکرد نوآورانه خود برای قدردانی از همراهی مشتریان، جواز قرعه کشی «سور سامانیوم» را از ابتدای اردیبهشت ۱۴۰۵ ارتقا داد و میزان جواز این طرح را به صورت چشمگیری دو برابر کرد. به گزارش سامان رسانه، باشگاه مشتریان بانک سامان اعلام کرد که جواز قرعه کشی سور سامانیوم، ویژه اعضای باشگاه مشتریان این بانک از ابتدای اردیبهشت ۱۴۰۵ دو برابر شده است؛ به طوری که برندگان اکنون شانس دریافت جایزه بزرگ ۲۰۰ میلیون تومانی، پنج جایزه ۲۰ میلیون تومانی و ۵۰ بسته ۲۰ هزار امتیازی را دارند. بر این اساس، در قالب ساختار جدید این قرعه کشی، اعضای باشگاه هر ماه، شانس دریافت یک جایزه ۲۰۰ میلیون تومانی به عنوان جایزه ویژه، پنج جایزه ۲۰ میلیون تومانی و پنجاه جایزه ۲۰ هزار امتیازی خواهند داشت. این به روزرسانی جواز با هدف افزایش جذابیت طرح و ایجاد تجربه ای ارزشمندتر برای مشتریان وفادار بانک سامان طراحی شده است. سور سامانیوم یکی از پرطرفدارترین طرح های تشویقی باشگاه مشتریان بانک سامان است که با تکیه بر امتیازهای کسب شده از فعالیت های بانکی و خرید شانس با این امتیازها، فرصت شرکت در قرعه کشی و دریافت جواز متنوع را برای اعضا فراهم می کند. برای دریافت اطلاعات بیشتر، به صفحه باشگاه مشتریان در سایت بانک سامان مراجعه کنید یا QR Code زیر را اسکن کنید.



برنامه ریزی بانک سامان برای حمایت از اقتصاد ملی

بانک سامان با ابلاغ بسته ای حمایتی، اقدام به تسهیل فعالیت بنگاه های تولیدی کرد.

به گزارش سامان رسانه، بانک سامان در راستای مقاوم سازی اقتصاد ملی و دفاع غیرنظامی در شرایط اضطرابی اقدام به ابلاغ بسته ای حمایتی از بنگاه های تولیدی کرد. بر این اساس، بنگاه های تولیدی مشمول این بسته می توانند بنا به تشخیص بانک از بخش های مختلف این بسته حمایتی شامل افزایش سقف مانده تسهیلات سرمایه در گردش، تسهیل امهال بدهی غیرجاری، تسهیل در افزایش مدت اعتبار، افزایش سقف اعتبار بانکی، افزایش مهلت تعیین شده جهت انتقال ضمانت نامه و اعتبار اسنادی پرداخت شده از محل بدهکاران به طبقه مشکوک الوصول و افزایش سقف فردی مجموع تسهیلات و تعهدات هر ذینفع واحد بهره مند شوند. بنگاه های تولیدی می توانند برای کسب اطلاع از جزئیات بیشتر این بسته حمایتی به شعب بانک سامان مراجعه کنند.

بیمه درمان تکمیلی سامان برای دارندگان دستگاه کارت خوان بانک سامان

بانک سامان اعلام کرد دارندگان دستگاه‌های کارت‌خوان این بانک می‌توانند به صورت انفرادی و با شرایط ویژه، از خدمات بیمه درمان تکمیلی برای خود و افراد تحت تکفلشان استفاده کنند. به گزارش سامان رسانه، بانک سامان با هدف حمایت از مشتریان فعال در شبکه پذیرندگی، امکان بهره‌مندی از خدمات بیمه درمان تکمیلی را برای دارندگان دستگاه‌های کارت‌خوان فراهم کرده است. بر اساس این طرح، تمامی اشخاص حقیقی که دستگاه کارت‌خوان آن‌ها متعلق به شرکت پرداخت الکترونیک سامان (سپ) بوده و این دستگاه به یکی از سپرده‌های قرض‌الحسنه یا سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت نزد بانک سامان متصل است، می‌توانند از این خدمت استفاده کنند. از جمله مزایای این طرح می‌توان به امکان بهره‌مندی از بیمه درمان تکمیلی برای فرد و افراد تحت تکفل شامل پدر، مادر، همسر و فرزندان اشاره کرد. همچنین، حق بیمه به صورت ماهانه قابل پرداخت بوده و مشتری می‌تواند با معرفی سپرده مشخص، تسویه حق بیمه را به صورت خودکار انجام دهد. استفاده از پوشش‌های متنوع بیمه‌ای از جمله بستری در بیمارستان، خدمات دندان پزشکی، آزمایشگاه و سایر خدمات تشخیصی و درمانی نیز از دیگر ویژگی‌های این طرح محسوب می‌شود. بانک سامان با ارائه این خدمت تلاش دارد ضمن افزایش سطح رفاه مشتریان پذیرنده، پوشش‌های حمایتی خود را برای اقشار مختلف فعال در چرخه پرداخت الکترونیک گسترش دهد.

هشدار درباره سوءاستفاده از نام بانک سامان توسط شرکت کژال خودرو

بانک سامان با انتشار اطلاعیه‌ای نسبت به سوءاستفاده از نام و اعتبار این بانک توسط شرکت موسوم به «کژال خودرو» و عقد قرارداد فروش خودرو به شهروندان هشدار داد. به گزارش سامان رسانه، بر اساس اعلام بانک سامان، شرکت کژال خودرو بدون اخذ هرگونه مجوز از این بانک، خود را به عنوان کارگزار بانک سامان و لیزینگ وابسته به این بانک معرفی کرده و از طریق انتشار آگهی در فضای مجازی و همچنین تبلیغات در فضاهای عمومی اقدام به جذب مخاطبان و انعقاد قراردادهایی در حوزه فروش خودرو کرده است. بانک سامان ضمن تأکید بر عدم هرگونه ارتباط کاری و اجرایی با این شرکت اعلام کرد استفاده از نام، نشان و عنوان بانک سامان توسط این شرکت فاقد وجهت قانونی بوده و بدون مجوز این بانک صورت گرفته است. در این اطلاعیه همچنین تصریح شده است که بانک سامان در راستای صیانت از حقوق مشتریان و حفظ اعتبار نظام بانکی کشور، اقدامات حقوقی لازم را علیه شرکت مذکور به اتهام سوءاستفاده از نام و برند خود آغاز کرده و موضوع از طریق مراجع قانونی ذیصلاح در حال پیگیری است. بانک سامان از عموم شهروندان درخواست کرد برای اطلاع از خدمات، محصولات و طرح‌های رسمی این بانک، صرفاً به پایگاه اطلاع‌رسانی رسمی بانک سامان به نشانی ir.www.sb۲۴ یا شعب این بانک در سراسر کشور مراجعه کنند.

سپاس رفتار حرفه‌ای

فروردین ماه به صورت کتبی تقدیر کرده‌اند. ما به رسم سپاس و قدردانی، اسامی این عزیزان را در نشریه سامان منتشر می‌کنیم.
با تشکر

مدیریت سرمایه انسانی بانک سامان

همه شما عزیزان در شعب بانک سامان در جهت رضایت مشتریان تلاش کرده و موجبات خشنودی مشتریان را فراهم می‌کنید تا آنها بتوانند با خیالی آسوده و امن به امور بانکی خود بپردازند. در این میان برخی از مشتریان از همکاری که حسن خلق و پیگیری مؤثری داشته‌اند، در

ردیف	نام و نام خانوادگی	محل خدمت
۳	بانو افشار	شعبه ایران زمین
۴	بهباد شریفی	شعبه مرزداران

ردیف	نام و نام خانوادگی	محل خدمت
۱	امیر سروش	شعبه شهر ری
۲	حمید سروری	شعبه آفریقای شمالی

بخشودگی جرائم تاخیر تسهیلات تکلیفی

بانک مرکزی اعلام کرد که با هدف مساعدت با مشتریان در شرایط پیش آمده، تمامی تسهیلات تکلیفی مشمول بخشودگی جریمه تاخیر می شوند. به گزارش سامان رسانه، طبق بخش نامه شماره ۰۴/۳۱۷۸۹۵ به تاریخ ۱۹ اسفند ۱۴۰۴ بانک مرکزی و به منظور مساعدت با مشتریان در شرایط پیش آمده، تمامی تسهیلات تکلیفی ازدواج، فرزندآوری و ودیعه مسکن که اقساط آن ها در بازه زمانی ۱۴۰۴/۱۲/۰۹ تا ۱۴۰۴/۰۲/۰۹ با تأخیر بازپرداخت شده اند، مشمول بخشودگی جریمه تأخیر (۶٪) می شوند.

آغاز جشنواره فروش نقدی نمایندگان شرکت بیمه سامان

شرکت بیمه سامان جشنواره فروش نقدی نمایندگان را با هدف توسعه فرهنگ بیمه، افزایش انگیزه شبکه فروش و نیز معرفی محصولات جدید آغاز کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، این جشنواره که از ۱۳ اردیبهشت ماه آغاز شده و تا اول تیر ماه ادامه خواهد یافت، پاداش های چشمگیری برای نمایندگان در نظر گرفته است. جشنواره فروش نقدی شرکت بیمه سامان در چهار لیگ الماس، پلاتین، زمرد و طلا طراحی شده و رشته های بیمه عمر و تشکیل سرمایه، بیمه موبایل و تجهیزات الکترونیک، بیمه باربری، بیمه حوادث، بیمه مهندسی (انرژی و تجهیزات)، بیمه آتش سوزی مسکونی با پوشش جنگل، بیمه بدنه با پوشش جنگل، بیمه درمان خانواده و بیمه مسئولیت را در بر می گیرد. ملاک محاسبه امتیاز در جشنواره، صدور بیمه نامه و وصول کامل حق بیمه به صورت نقدی در بازه زمانی جشنواره است. علاوه بر جوایز در نظر گرفته شده برای فروش انواع بیمه نامه، پاداش بزرگ نیز تا سقف ۵ میلیارد ریال برای بیشترین میزان فروش در این جشنواره لحاظ شده است. نمایندگان محترم شرکت بیمه سامان می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به <https://www.si24.ir/league> مراجعه کنند.



بیمه سامان را در پیام رسان های داخلی دنبال کنید:

تمدید سه ماهه کارت های بانک سامان

بر اساس ابلاغ جدید بانک مرکزی تمامی کارت های در معرض انقضای بانک سامان به مدت سه ماه تمدید شدند. به گزارش سامان رسانه، بر اساس ابلاغ جدید بانک مرکزی و به منظور خدمت رسانی مطلوب در شرایط اضطرار فعلی، تمامی کارت های بانک سامان با تاریخ انقضای اردیبهشت و خرداد ۱۴۰۵ بدون نیاز به مراجعه حضوری یا صدور کارت جدید، به مدت سه ماه تمدید می شوند.

انتخاب سه مدیر شرکت بیمه سامان به عنوان دبیران اول کارگروه های سندیکای بیمه گران ایران

سه نفر از مدیران شرکت بیمه سامان به عنوان دبیران اول کارگروه های سندیکای بیمه گران ایران انتخاب شدند. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، در پی برگزاری سومین دوره انتخابات دبیران کارگروه های تخصصی سندیکای بیمه گران ایران، «معصومه طاهر مازندرانی» عنوان دبیر اول کارگروه بیمه های باربری، «مریم زمردیان» عنوان دبیر اول کارگروه روابط عمومی و «پژمان سیروس» عنوان دبیر اول کارگروه مبارزه با پول شویی این نهاد صنفی را از آن خود کردند. طاهر مازندرانی مدیر بیمه باربری، زمردیان مدیر روابط عمومی و سیروس مدیر مبارزه با پول شویی و تأمین مالی تروریسم در شرکت بیمه سامان هستند. در این دوره از انتخابات که با هدف ساماندهی و پیشبرد اهداف و فعالیت های تخصصی سندیکا و تقویت نقش آفرینی حرفه ای مدیران فنی صنعت بیمه برگزار شد، دبیران ۱۷ کارگروه تخصصی در معرض انتخاب قرار گرفتند.

اعلام نتایج سومین دوره انتخابات سراسری آنلاین کارگروه های تخصصی





صندلی سوم



شروع دوباره چرا برنامه‌های نو اغلب شکست می‌خورند؟

راهی برای تبدیل تصمیم‌های اول سال به عادت‌های ماندگار
| گروه تولید محتوای آفتاب تجارت سامان |

دیدگاه دوم تأکید می‌کند ساختار محیط ما اجازه تغییر نمی‌دهد. اما دیدگاه سوم - یعنی صندلی سوم - نگاه ترکیبی دارد: ((اراده مهم است، اما فقط وقتی موفق می‌شود که محیط، عادت‌ها و اندازه قدم‌ها درست طراحی شده باشد.)) شروع دوباره زمانی کار می‌کند که به جای «انقلاب»، سراغ «بهبودهای کوچک و پیوسته» برویم.

- تصمیم‌ها را کوچک کنید؛ مثلاً به جای «هر روز یک ساعت ورزش»، «پنج دقیقه در روز» شروع کنید.
- فقط روی یک تغییر تمرکز کنید، نه چند تغییر هم‌زمان.
- برنامه را قابل اندازه‌گیری کنید؛ مثل ثبت روزانه یا علامت‌زدن روی تقویم.
- محیط را اصلاح کنید؛ موبایل دورتر، مسیر مشخص‌تر، ابزار آماده‌تر.
- از یک همراه یا خانواده کمک بگیرید؛ تغییر جمعی پایدارتر است.

هر سال نو با امید و برنامه‌های تازه شروع می‌شود؛ از ورزش و مطالعه تا مدیریت مالی و زمان. اما اغلب این تصمیم‌ها فقط چند هفته دوام دارند. چرا؟ آیا مشکل از اراده ما است یا روش تصمیم‌گیری‌مان؟ در این ماه می‌خواهیم نگاه دقیق‌تری بیندازیم به این که چرا شروع‌ها دشوارند و چگونه می‌توانیم تصمیم‌های فروردینی را به بخشی واقعی از سبک زندگی‌مان تبدیل کنیم.

تحقیقات نشان می‌دهد بیش از ۸۰ درصد «برنامه‌های اول سال» در سه هفته اول رها می‌شوند. علت‌ها مشترک‌اند: تصمیم‌های بزرگ، توقع‌های غیرواقعی، فشار زمان و نبود مسیر کوچک و قابل اجرا. ما معمولاً می‌خواهیم یک تغییر را «یک‌باره» بسازیم، اما ذهن انسان تغییر تدریجی را بهتر می‌پذیرد.

دیدگاه اول می‌گوید مشکل از ضعف اراده است.

شروع دوباره هنر است؛ هنری که با قدم‌های کوچک، ثبات، و آگاهی ساخته می‌شود. موفقیت از تصمیم‌های بزرگ نمی‌آید؛ از عادت‌های کوچک اما مداوم شکل می‌گیرد.

امسال کدام «عادت کوچک» را می‌توانید انتخاب کنید که یک سال بعد زندگی‌تان را متحول کرده باشد؟



سامان جمشیدی
مدرس زبان انگلیسی
آکادمی سامان

برنامه ۶ ماهه آموزش زبان

تمرین اسپیکینگ ساده
تقویت لیسنینگ با متن
تمرین‌ها:
صحبت جلوی آینه (۵-۱۰ دقیقه)
نوشتن پاراگراف کوتاه روزانه
دیدن ویدئو با زیرنویس

ماه سوم: «ساختن عادت روزانه (Consistency & Habit)»

هدف مقاله: تثبیت یادگیری با نظم
محتوا:
طراحی روتین روزانه
تکنیک‌های حفظ انگیزه
مرور هوشمند (spaced repetition)
تمرین‌ها:
برنامه ۳۰-۶۰ دقیقه‌ای روزانه
مرور هفتگی لغات
ضبط صدای خودت

ماه چهارم: «ورود به سطح واقعی زبان (Real-life English)»

هدف مقاله: خروج از حالت کتابی

در ۶ مجله پیش رو قصد داریم با برنامه‌ای مختصر و منسجم، مسیر ارتقای مهارت‌های زبانی شما را هموار کنیم تا با افقی روشن از قدم‌های بعدی، قدم‌های فعلی بهبود زبان انگلیسی خود را محکم‌تر بردارید. در نخستین گام، در این شماره مجله، ساخت پایه زبان را تقدیم شما کرده‌ایم.

ماه اول: «ساخت پایه زبان (Foundation Building)»

هدف مقاله: شروع اصولی و جلوگیری از سردرگمی
محتوا:

تعیین سطح فعلی (placement test)
یادگیری ۵۰۰-۱۰۰۰ کلمه پرکاربرد
گرامر پایه (زمان حال ساده، ضمایر، ساخت جمله)
تمرین‌ها:
روزی ۱۰-۱۵ لغت با فلش کارت
نوشتن ۵ جمله ساده در روز
گوش دادن به پادکست ساده (۱۰ دقیقه)

ماه دوم: «فعال کردن مهارت‌ها (From Passive to Active)»

هدف مقاله: استفاده واقعی از چیزهایی که یاد گرفتید
محتوا:
تبدیل لغت به جمله



محتوا:

اصطلاحات (idioms) و عبارات کاربردی

مکالمه در موقعیت‌های واقعی

درک فیلم و سریال

تمرین‌ها:

دیدن سریال با زیرنویس انگلیسی

تمرین دیالوگ

نوشتن مکالمه‌های کوتاه

ماه پنجم: «فکر کردن به زبان (Thinking in English)»

هدف مقاله: حذف ترجمه ذهنی

محتوا:

تکنیک فکر کردن به انگلیسی

افزایش سرعت ذهن

تمرین واکنش سریع

تمرین‌ها:

توصیف محیط اطراف به انگلیسی

نوشتن روزانه (journaling)

پاسخ سریع به سؤالات ساده

ماه ششم: «رسیدن به سطح بالاتر (Level Up & Fluency)»

هدف مقاله: جمع‌بندی و جهش نهایی

محتوا:

شبیه‌سازی موقعیت واقعی

مکالمه پیشرفته‌تر

ارزیابی پیشرفت

تمرین‌ها:

مکالمه با پارتنر یا آنلاین

نوشتن متن‌های طولانی‌تر

دیدن فیلم بدون زیرنویس

جمع‌بندی کل مسیر:

اگر این ۶ ماه درست اجرا شه،

دایره لغات چند برابر میشه

می‌تونی راحت‌تر صحبت کنی

اعتماد به نفس زبانت بالا میره

از سطح فعلی خودت حداقل ۱ تا ۲ سطح (مثلاً $A2 \rightarrow B1$) پیشرفت می‌کنی.

ساخت پایه‌ای مستحکم (Foundation Building)

زمان حال ساده (Present Simple)

ضمایر شخصی

ساختار پایه جمله (Subject + Verb + Object)

یادگیری این موارد به زبان‌آموز کمک می‌کند تا بتواند جملات ساده اما صحیح تولید کند و به تدریج به الگوهای زبانی عادت نماید.

نقش نوشتن در تثبیت یادگیری

نوشتن، یکی از مؤثرترین ابزارها برای تقویت مهارت‌های زبانی است. توصیه می‌شود زبان‌آموزان روزانه حداقل ۵ جمله‌ی ساده درباره‌ی فعالیت‌های روزمره‌ی خود بنویسند. این تمرین ساده، علاوه بر تثبیت واژگان، به درک بهتر ساختار جمله نیز کمک می‌کند.

برای نمونه: "I go to work." "I study English." "I wake up at..."
تداوم این تمرین، موجب افزایش تسلط و اعتماد به نفس در استفاده از زبان خواهد شد.

تقویت مهارت شنیداری (Listening)

برخلاف تصور رایج، درک کامل محتوای شنیداری در مراحل ابتدایی ضروری نیست. هدف اصلی در این مرحله، آشنا شدن با صداها، آهنگ و ریتم زبان (Ear Training) است. گوش دادن روزانه به فایل‌های صوتی ساده با پادکست‌های سطح مبتدی، حتی به مدت ۱۰ دقیقه، تأثیر قابل توجهی در پیشرفت مهارت شنیداری خواهد داشت.

اشتباهات رایج در ماه اول

در این مرحله، برخی اشتباهات می‌توانند روند یادگیری را مختل کنند، از جمله:
تمرکز بیش از حد بر حفظ کردن بدون استفاده عملی
پرداختن به مباحث پیچیده‌ی گرامری
نداشتن برنامه‌ی منظم روزانه
انتظار پیشرفت سریع و غیرواقعی
آگاهی از این موارد، به زبان‌آموز کمک می‌کند تا مسیر خود را با دقت بیشتری طی کند.

جمع‌بندی

ماه اول یادگیری زبان انگلیسی، مرحله‌ای کلیدی در شکل‌گیری مسیر آموزشی است. در پایان این دوره، انتظار می‌رود زبان‌آموز بتواند مجموعه‌ای از واژگان پایه و پرکاربرد را به‌خوبی درک و استفاده کند جملات ساده و صحیح بسازد درک اولیه‌ای از ساختار زبان به دست آورد مهم‌تر از همه، زبان‌آموز در این مرحله، یک پایه‌ی مستحکم (Strong Foundation) برای ادامه‌ی مسیر ایجاد کرده است. این پایه، نقش تعیین‌کننده‌ای در موفقیت‌های آینده خواهد داشت و مسیر یادگیری را هموارتر می‌سازد.

تداوم، نظم و تمرین روزانه، سه عامل اصلی در موفقیت این مرحله به شمار می‌رود.

یادگیری زبان انگلیسی برای بسیاری از افراد با انگیزه و اشتیاق بالا آغاز می‌شود، اما در بسیاری از موارد، این مسیر پس از مدت کوتاهی با سردرگمی و کاهش انگیزه همراه می‌گردد. یکی از مهم‌ترین دلایل این مسئله، نبود یک پایه‌ی اصولی و ساختارمند در ابتدای مسیر است. در واقع، بدون ایجاد یک Foundation قوی، ادامه یادگیری نه تنها دشوار، بلکه گاه بی‌نتیجه خواهد بود.

ماه اول یادگیری زبان را می‌توان مهم‌ترین مرحله در این مسیر دانست؛ مرحله‌ای که در آن، ذهن زبان‌آموز با ساختارها، الگوها و منطق زبان جدید آشنا می‌شود. هدف در این دوره، یادگیری حجم بالایی از مطالب نیست، بلکه تمرکز بر یادگیری صحیح، تدریجی و ماندگار است.

اهمیت ایجاد پایه زبانی

زبان، همانند یک سیستم منسجم عمل می‌کند که اجزای آن به یکدیگر وابسته‌اند. اگر زبان‌آموز بدون درک صحیح از ساختار جمله (Sentence Structure) یا بدون داشتن دایره لغات پایه، به سراغ مهارت‌های پیشرفته‌تر برود، در ادامه با مشکلات جدی مواجه خواهد شد. بنابراین، در ماه نخست، تمرکز اصلی باید بر سه محور اساسی باشد:

گسترش Vocabulary (دایره لغات کاربردی)

یادگیری Basic Grammar (گرامر پایه)

توانایی در Simple Sentence Building (جمله‌سازی ساده)

این سه مؤلفه، شالوده‌ی اصلی یادگیری زبان را تشکیل می‌دهند.

تعیین سطح اولیه (Placement Test)

پیش از آغاز فرآیند یادگیری، ضروری است که زبان‌آموز از سطح فعلی خود آگاهی داشته باشد. انجام یک Placement Test می‌تواند دید روشنی از میزان دانش فعلی ارائه دهد و از انتخاب منابع نامناسب جلوگیری کند. انتخاب سطح درست، از هدر رفت زمان و ایجاد احساس ناکامی پیشگیری خواهد کرد.

رویکرد اصولی در یادگیری واژگان

یکی از باورهای نادرست در میان زبان‌آموزان، تمرکز بر کمیت به جای کیفیت در یادگیری لغات است. حفظ تعداد زیادی واژه بدون استفاده‌ی عملی، معمولاً به فراموشی سریع منجر می‌شود. در مقابل، توصیه می‌شود روزانه بین ۸ تا ۱۰ واژه‌ی پرکاربرد آموخته شود، اما این واژگان از طریق روش‌هایی مانند Active Recall و Spaced Repetition به‌صورت مستمر مرور و تثبیت گردند.

برای مثال، به جای حفظ منفعلانه‌ی یک واژه، بهتر است آن را در قالب جمله به کار برد: "I drink coffee every morning."
این روش، واژگان را از حالت Passive Vocabulary به Active Vocabulary تبدیل می‌کند و ماندگاری آن‌ها را افزایش می‌دهد.

گرامر پایه: تمرکز بر کاربرد

در ماه نخست، هدف از یادگیری گرامر، تسلط بر مفاهیم پیچیده نیست، بلکه آشنایی با ساختارهای ابتدایی و کاربردی است. مهم‌ترین مباحثی که باید مورد توجه قرار گیرند عبارت‌اند از:

دیالوگ افتتاح حساب بانکی
(Bank Account Opening Conversation)

Bank Officer: Good morning.
How can I help you today?

کارمند بانک: صبح بخیر. چطور می‌توانم کمکتان کنم؟

Customer: Good morning.
I'd like to open a bank account.

مشتری: صبح بخیر. می‌خواهم یک حساب بانکی باز کنم.

Bank Officer: Sure.
What type of account are you interested in?

کارمند بانک: حتماً. چه نوع حسابی مدنظرتان است؟

Customer: I'm interested in a savings account.

مشتری: من به حساب پس‌انداز علاقه‌مندم.

Bank Officer: Alright.
Do you have any identification with you?

کارمند بانک: بسیار خوب. آیا مدرک شناسایی همراه دارید؟

Customer: Yes, I have my passport and proof of address.

مشتری: بله، پاسپورت و مدرک اثبات آدرس دارم.

Bank Officer: Great.
There is a minimum deposit of ۱۰۰\$. Is that okay?

کارمند بانک: عالی. حداقل واریز اولیه ۱۰۰ دلار است. مشکلی ندارد؟

Customer: Yes, that's fine.

مشتری: بله، مشکلی نیست.

Bank Officer: Do you want a debit card with this account?

کارمند بانک: آیا برای این حساب کارت بانکی هم می‌خواهید؟

Customer: Yes, I'd like to have a debit card.

مشتری: بله، یک کارت بانکی هم می‌خواهم.

Bank Officer: It usually takes ۲۰-۳۰ minutes to complete the process.

کارمند بانک: معمولاً تکمیل فرآیند ۲۰ تا ۳۰ دقیقه زمان می‌برد.

Customer: That's fine. Thank you.

مشتری: مشکلی نیست. ممنونم.

Bank Officer: You can also access online banking after activation.

کارمند بانک: بعد از فعال‌سازی، می‌توانید از بانکداری آنلاین هم استفاده کنید.

Customer: Perfect, thank you for your help.

مشتری: عالی است، ممنون از کمکتان.

نکته مهم برای تمرین

اگر این دیالوگ را تمرین کنی:

می‌توانی نقش Customer را با صدای بلند تمرین کنی (Role Play)
یا حتی صدايت را ضبط کنی و تقلید کنی (Shadowing Technique)

لقمه‌های یادگیری
این قسمت: مصاحبه شغلی

I'd like to open a bank account.

می‌خواهم یک حساب بانکی باز کنم.

What types of accounts do you offer?

چه نوع حساب‌هایی ارائه می‌دهید؟

I'm interested in a savings account.

من به یک حساب پس‌انداز علاقه‌مندم.

I'd like to open a checking account.

می‌خواهم یک حساب جاری باز کنم.

What documents do I need?

چه مدارکی لازم دارم؟

Do I need proof of address?

آیا به مدرک اثبات آدرس نیاز دارم؟

Is there a minimum deposit?

آیا حداقل مبلغ برای افتتاح حساب وجود دارد؟

Can I get a debit card with this account?

آیا با این حساب کارت بانکی (دبیت کارت) دریافت می‌کنم؟

How long does it take to open the account?

افتتاح حساب چقدر زمان می‌برد؟

Can I access online banking?

آیا می‌توانم از بانکداری آنلاین استفاده کنم؟

Is this account available for non-residents?

آیا این حساب برای افراد غیرمقیم هم قابل استفاده است؟

Could you help me fill out the application form?

می‌توانید در پر کردن فرم درخواست به من کمک کنید؟



جدیدترین تفکرات بازار از زبان کارشناسان مالی جهان



| پریسا حاجی محمدی |
| دکتری کسب و کار حرفه‌ای DBA |

متحدہ با متعادل کردن رشد و تورم دست و پنجه نرم می‌کند. در حالی که تورم نسبتاً مهار شده است، رکود اخیر بازار سهام و عدم قطعیت‌های تجاری، چشم‌انداز سیاست فدرال رزرو را پیچیده کرده است.

تحلیلگران معتقدند که بدون مداخلات سیاسی قابل توجه، بی‌ثباتی بازار ممکن است ادامه یابد و این امر بر وظیفه حساس فدرال رزرو تأکید می‌کند. سیاست‌های تجاری و واکنش‌های بازار تنش‌های تجاری به عنوان یک عامل حیاتی تأثیرگذار بر بازارهای جهانی دوباره ظهور کرده‌اند. اعمال اخیر تعرفه ۲۵ درصدی دولت ایالات متحده بر تمام محصولات کانادا و مکزیک منجر به اصلاحات قابل توجه بازار شده است.

بازار مالی اصلی کانادا از زمان اعلام این خبر، ۵ درصد کاهش یافته است که تأثیرات قابل توجهی بر بخش‌های مالی، صنعتی و انرژی داشته است. به طور مشابه، بازارهای ایالات متحده نیز مصون نبوده‌اند، به طوری که شاخص P&S ۵۰۰ نسبت به اوج قبلی خود، ۱۰ درصد کاهش را تجربه کرده است.

این تحولات نگرانی‌هایی را در مورد چشم‌انداز رشد، جریان‌های سرمایه‌گذاری و نرخ اشتغال در اقتصادهای آسیب‌دیده ایجاد کرده است. رفتار سرمایه‌گذاران و روندهای نوظهور در پاسخ به نوسانات شدید بازار، سرمایه‌گذاران به طور فزاینده‌ای به دنبال ابزارهایی هستند که محافظت در برابر کاهش قیمت‌ها را ارائه دهند. صندوق‌های قابل معامله در بورس (ETF) "بافر" که سود بالقوه محدودی را در ازای کاهش ریسک ضرر ارائه می‌دهند، شاهد ورود قابل توجهی بوده‌اند. در طول ماه‌های گذشته، ETF های بافر ۲,۵ میلیارد دلار جذب کرده‌اند که در مجموع ۴,۷ میلیارد دلار برای سال است، زیرا شاخص P&S ۵۰۰ به اندازه ۶ درصد کاهش یافته است. این صندوق‌ها از استراتژی‌های آپشن برای محدود کردن ضررها و در عین حال محدود کردن سودها استفاده می‌کنند.

مشاوران مالی این محصولات را به عنوان وسیله‌ای برای حفظ سرمایه‌گذاری بدون توسل به تعدیل‌های شدید سبد سرمایه‌گذاری در دوره‌های آشفته، به مشتریان توصیه می‌کنند. استراتژی‌های شرکتی در بحبوحه تغییرات بازار شرکت‌ها نیز با توجه به پویایی‌های متغیر بازار، استراتژی‌های خود را تطبیق می‌دهند. به عنوان مثال، شرکت هواپیمایی Southwest Airlines سیاست جدیدی را برای دریافت هزینه برای چمدان‌های تحویلی اعلام کرده است که از رویکرد قبلی مشتری‌پسند آن متفاوت است.

این اقدام با هدف افزایش سود در بحبوحه چالش‌های مالی و تقاضای کمتر در صنعت هواپیمایی انجام می‌شود. با این حال، کارشناسان هشدار می‌دهند که این تغییر می‌تواند مسافران تفریحی را که برای سیاست قبلی چمدان این شرکت هواپیمایی ارزش قائل بودند، از خود دور کند و به طور بالقوه بر وفاداری مشتری و سهم بازار تأثیر بگذارد. نوآوری‌های تکنولوژیکی در تحلیل مالی پیشرفت‌های فناوری در حال تغییر تحلیل مالی و استراتژی‌های سرمایه‌گذاری هستند. تحقیقات اخیر روش‌هایی را معرفی کرده است که شاخص‌های استرس مالی را با احساسات ترکیب می‌کنند.

چشم‌انداز مالی جهانی با تلاقی شاخص‌های اقتصادی، تغییرات سیاستی و پویایی بازار مشخص می‌شود که استراتژی‌های سرمایه‌گذاری و پیش‌بینی‌های اقتصادی را شکل می‌دهند. کارشناسان برجسته مالی از نزدیک این تحولات را تجزیه و تحلیل کرده‌اند تا بینش‌هایی در مورد وضعیت فعلی و مسیر آینده بازارهای سراسر جهان ارائه دهند. روندهای رشد اقتصادی جهانی و تورم اقتصاد جهانی در حال گذر از یک محیط پیچیده با نرخ‌های رشد متغیر و فشارهای تورمی مداوم است.

در ایالات متحده، داده‌های اخیر نشان دهنده عملکرد اقتصادی پایدار با تورم ثبت شده ۲,۸٪ است. با این حال، اعتماد سرمایه‌گذاران به دلیل تنش‌های ژئوپلیتیکی و سیاست‌های تجاری غیرقابل پیش‌بینی تضعیف شده و منجر به کاهش قابل توجه بازار سهام شده است. به طور خاص، سهام ایالات متحده از اواسط فوریه ۸ درصد کاهش را تجربه کرده‌اند که نشان‌دهنده افزایش نوسانات بازار است.

در بریتانیا، اقتصاد به طور غیرمنتظره‌ای ۰,۱ درصد کوچک شد، که عمدتاً به دلیل کاهش در بخش‌های تولید و ساخت و ساز بود. این انقباض، چالش‌هایی را پیش از اعلامیه‌های سیاست‌های مالی آینده ایجاد می‌کند و به آشفتگی اقتصادی ناشی از عدم قطعیت‌ها می‌افزاید. از سوی دیگر، آلمان شاهد توسعه مالی قابل توجهی بوده است و صدراعظم از افزایش استقراض دولتی و اصلاحات در قوانین بدهی حمایت کرده است. این توافق تأثیر مثبتی بر سهام اروپا و یورو داشته است و نشان‌دهنده تغییر بالقوه به سمت سیاست‌های مالی انعطاف‌پذیرتر در منطقه یورو است.

تنظیمات سیاست پولی بانک‌های مرکزی در سراسر اقتصادهای بزرگ در پاسخ به شرایط اقتصادی در حال تحول، سیاست‌های پولی را مجدداً تنظیم می‌کنند. پیش‌بینی می‌شود بانک انگلستان مجموعه‌ای از کاهش نرخ بهره را اجرا کند و نرخ پایه را از ۴,۵ درصد فعلی به ۳,۵ درصد در سال ۲۰۲۶ کاهش دهد. بانک‌های سرمایه‌گذاری بزرگ، از جمله مورگان استنلی، جی‌پی مورگان و بارکلیز، پیش‌بینی می‌کنند که در طول ماه‌های آینده چهار کاهش یک‌چهارم واحدی انجام شود. این کاهش تدریجی با هدف تحریک فعالیت اقتصادی در بحبوحه نشانه‌هایی از کندی احتمالی انجام می‌شود. در مقابل، فدرال رزرو ایالات



جعبه ابزار بقای ذهنی در بحران جنگ و رسانه؛ تقویت تفکر انتقادی

| دکتر فاطمه قیطرانی |

همان مهارت و نوع اندیشیدنی که از کودکی باید توسط نهاد خانواده و سپس توسط نهادهای آموزشی و اجتماعی آموزش داده شود که متأسفانه در ایران از این مسیر بسیار عقب افتاده‌ایم. * شاید به طور خلاصه بتوان ۵ گام عملی یک «جعبه ابزار بقای ذهنی» تحت مهارت تفکر انتقادی را به صورت زیر توضیح داد:

۱. منبع‌شناسی و ردیابی ذی‌نفع خبر: هرگاه خبری هیجانی خواندیم یا شنیدیم، بلافاصله بپرسیم: «چه کسی این را می‌گوید و از باور کردن آن توسط من مخاطب، چه سودی می‌برد؟» تفکر انتقادی یعنی درک اینکه هیچ رسانه‌ای کاملاً بی‌طرف نیست؛ بنابراین همیشه به دنبال منبع اصلی و انگیزه پشت انتشار خبر باشیم.

۲. تفکیک «فکت» از «تفسیر»: یاد بگیریم مرز میان واقعیت (مثلاً: یک کشتی حرکت کرد) و تفسیر (مثلاً: این حرکت به معنای پایان جنگ است) را جدا کنیم. جنگ خبری و روانی معمولاً بر روی تفسیرهای ترسناک سوار می‌شود، نه لزوماً روی واقعیت‌های موجود.

۳. راستی‌آزمایی متقاطع (Cross-Checking): هرگز به یک منبع، حتی منبعی که به آن اعتماد داریم، اکتفا نکنیم. اگر خبری واقعاً بزرگ باشد، باید توسط خبرگزاری‌های مختلف با گرایش‌های سیاسی و اقتصادی متضاد گزارش شده باشد. اگر خبری را فقط در یک کانال یا گروه غیررسمی دیدیم، به آن با دیده شک بنگریم.

۴. پرهیز از «سوگیری تأییدی»: ما تمایل داریم اخباری را باور کنیم که با پیش‌فرض‌ها و آرزوهای ما (یا ترس‌های ما) همخوانی دارند. تفکر انتقادی یعنی آگاهانه به دنبال شواهدی بگردیم که نظر فعلی ما را نقض می‌کنند؛ این کار از سقوط ما در تله‌های پروپاگاندا و خبرسازی‌های سیاسی و حتی تجاری جلوگیری می‌کند.

۵. مکث قبل از واکنش: جنگ خبری و روانی بر پایه سرعت و هیجان بنا شده است. قبل از بازنشر یک خبر یا اجازه دادن به آن برای تخریب روحیه‌مان، حداقل یک ساعت صبر کنیم. در این یک ساعت، تب‌وتاب اولیه خبر فروکش کرده و تحلیل‌های دقیق‌تر جایگزین هیجانات لحظه‌ای می‌شوند.

و در پایان بدانیم: گاهی نمی‌دانم یا بی‌خبرم، عاقلانه‌ترین موضعی است که می‌توان درباره یک موضوع حساس و حیاتی اتخاذ کرد.

به قول سقراط: تکبر برآزنده متفکر نقاد نیست!

حتماً شما هم این روزها چرخه‌های زیر که دیگر ناروایی‌شان برایمان اثبات شده است، در میان خبرها خوانده‌اید:

- جنگ-آتش بس-مذاکره - جنگ...
- ضرب‌الاجل-تمدید - ضرب‌الاجل جدید...
- تأیید - تکذیب - تأیید-تکذیب...
- سکوت-بمباران خبر-سکوت، ...
- امیدواری-ناامیدی-ترس-امیدواری...
- هوایی، زمینی، دریایی، نفت، ارز، طلا ...

واقعیت تلخ ولی غیر قابل انکار: تفکر انتقادی‌مان بسیار ضعیف است. همان‌گونه که در آستانه نبردهای نظامی، ذخیره‌سازی آذوقه و دارو برای بقای جسمانی ما ضروری است، در میانه جنگ خبری نیز، انبارکردن آگاهی، سواد رسانه‌ای و بینش تحلیلی تنها راه محافظت از روان و تصمیمات ما است. در فضایی که اخبار فراوان، تکراری، نادرست و بی‌منبع موقت، همچون ترکشهایی به افکار ما اصابت می‌کنند، ناآگاهی به معنای خلع سلاح شدن در برابر فریب است؛ لذا برای در امان ماندن از این موج‌های مخرب، باید ذهن را به سلاح تفکر انتقادی مجهز کرد تا حقیقت در میان غبار روایت‌های متضاد قربانی نشود. ذهن انسان به مثابه ماشینی است که اگر بدون آموزش و تمرین رها شود، به راحتی اسیر عادات، تعصبات و باورهای نادرست می‌شود. واقعیت دیگر این است که کیفیت زندگی هر فرد به‌طور مستقیم به کیفیت تفکر او وابسته است و برای بهبود آن باید مهارت‌های تفکر انتقادی را آموخت و تمرین کرد.

در هنگامه‌هایی چون جنگ، بحران‌ها، پاندمی‌ها و... فناوری‌های نوین، رسانه‌های اجتماعی، ربات‌ها و ترول‌ها و هوش مصنوعی، ابزارهای جدیدی برای تولید و توزیع اطلاعات نادرست و عملیات روانی فراهم می‌کنند که پروپاگاندا، تجاری، تبلیغات و روابط عمومی ساخته و با تولید اطلاعات گمراه‌کننده موجبات اضطراب، ترس و خشم و احساس ناامنی و ناامید، قطبی‌سازی جامعه شده و ذهن آدمی برای ساده‌سازی و فرارکردن از این هیجانه، به میانبرهای ذهنی و سوگیری‌های شناختی خودش پناه می‌برد تا سریع‌تر نتیجه گرفته و از این مفر خلاصی یابد.

راهکار چیست؟ مسلح کردن ذهن به تفکر انتقادی.



پرسش و پاسخ

|گردآوری و ویرایش: نیلوفر فیاض|

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

پرسش این ماه:

و اما سؤال این ماه: بهترین توصیه کاری که تا حالا شنیده اید چه بوده؟

مشترک هست، یا دشمن مشترکی دارید که صمیمی شدی دوم: همیشه رفع دغدغه مشتری، مشتری را وفادار می کند، به شرطی که قانونی عمل شود.

● احسان نجفی

بانکدار فروش، شعبه ملاصدرا

۱- وابسته به میزت و مقامت نباش همه اینها رفتنی هستن! ۲- جوری کارکن نفر بعدی ات نیاد لعنتت کنه! ۳- دلت بزرگ باشه هرچی بلدی به دیگرانم یاد بده.

● علیرضا قنبری

مسئول مرکز خدمات، شعبه بازار کفاشها

همیشه بیشتر از خواسته های مشتری، بدون اینکه بفروشی کمک کن. مشتری راضی ما رو به دیگران معرفی می کنه.

● حسن فدایی

معاون شعبه، شعبه میرداماد

سلام به جایی این پنج تا رو شنیدم: ۱. مشتری محور و واقعی، نه شعاری بیشتر کارمندای بانک فقط کار رو انجام میدن، اما اونایی که رشد می کنن «مسئله مشتری» رو حل می کنن. یعنی چی؟ یعنی قبل از اینکه مشتری پېرسه، تو پیشنهاد بدی (مثلاً تسهیلات مناسب، سرمایه گذاری بهتر، یا حتی راه ساده تر انجام کارش). ۲. تسلط کامل روی محصولات بانک هرچی بیشتر بدونی، بیشتر می فروشی و بیشتر اعتماد می گیری. فرق کارمند معمولی با حرفه ای اینه که: حرفه ای دقیق می دونه به کی کارت اعتباری بده، به کی سپرده بلندمدت

● اسماعیل خورشیدی ذاکله بری

بانکدار فروش، شعبه بازار

چیزای زیادی می شنوی، نشنیده بگیر، سخته ولی تو انجام بده.

● محمدعلی رزمی آرا

کارشناس ارشد روش های اعتباری و ارزی، مدیریت بهبود و کیفیت سرعت مهمه، ولی حواست باشه کیفیت رو فدای کمیت نکنی.

● اصغر مغانی قهرمانلوئی

معاون اداره حفاظت کارکنان، مدیریت حراست

برای کسب موفقیت سازمانی و فردی بی وقفه تلاش کنید.

● علیرضا مقدسی

بانکدار فروش تخصصی، شعبه بازار

کارمند بانک همیشه کیفش آماده و کنار میزش است. ممکنه هر لحظه حکمت بیاد و جابه جا بشی. پس کارهات رو تاجایی که میتونی کامل و طبق مقررات پیش ببر.

● محمدعلی لطیف پور

معاون شعبه، شعبه هفده شهریور تبریز

اول: تو بانک (محل کار) هیچ کس با تو رفیق نیست یا منافعش با تو

Q&A

● سجاد پیر نجم‌الدین

مسئول مرکز خدمات، شعبه حافظ اصفهان

من از یک همکار که دیگه در جمع ما نیست، بدو استخدام یاد گرفتم سؤال پرسسم حتی اگر ذره‌ای شک دارم تا زمانی که از همکاران کمک نگرفتم اون کار را انجام ندم. سؤال پرسیدن عیب نیست.

● کیانا حاجی‌زاده

بانکدار عملیات، شعبه دکتر بهشتی

صداقت، صداقت، صداقت

● داریوش جهانگیرمقدم

بانکدار فروش تخصصی، شعبه حافظ اصفهان

دروغ، یک بار می‌فروشه اما صداقت هزار بار گر و نمیکنی گره، خود گره مشو ابرو گشاده باش، چو دست گشاده نیست.

● سارا رمضی

بانکدار فروش، شعبه تهرانسر

در هر شرایطی، درستکاری را حفظ کن؛ چون اعتماد، بزرگ‌ترین سرمایه کاری ماست.

● سیدعلی میلانی

بانکدار عملیات، شعبه مدرس مشهد

در محیط کار طوری رفتار و کار کن که آگه یه روز نبودی همه به نیکی از تو یاد کنند.

● فائزه آقاسی کرمانی

بانکدار عملیات، شعبه ظفر

از همکار بازنشسته‌ای شنیدم که گفت این میز به هیچ کسی وفا نکرده، جوری کار کن که همه از تو به نیکی یاد کنند نه به ننگ و بعد از تو بگویند یادش بخیر چه انسان خوب و درستی بود و این همیشه در ذهنم باقی ماند.

● علی طاهری فرد

مسئول مرکز خدمات، شعبه پیروزی

بیشترین تلاش خودت و بکن، اگر هیچکس قدردان زحمت تو نبود، خدا در نهایت جواب زحمات رو میده.

● علی توسن

بانکدار فروش، شعبه بازار کفاش‌ها

پایان روز کاری پیش خودم و خداوند سرم بالا باشه، به قدری کار کرده باشم که دستمزد اون روز حلال شده باشه.

پیشنهاد بده، کدوم مشتری رو نگه داره. ۳. شبکه‌سازی (Networking) رو جدی بگیر بانکداری فقط پشت بانه نیست. با مشتریای خوب رابطه بساز، مخصوصاً: کاسب‌ها شرکت‌ها افراد دارای گردش مالی بالا با اینها هم میتونی به اهداف برسی، هم آینده شغلی‌ات رو بسازی. ۴. دقت و ریسک‌گریزی هوشمند اشتباه تو بانک شوخی نیست. هر امضا، هر ضمانت، هر تسهیلات = مسئولیت. پس همیشه: یه بار انجام بده، دوبار چک کن. ولی نه اونقدر وسواسی که کار بخوابه. ۵. گزارش‌سازی و عددسازی برای خودت اگر می‌خوای دیده بشی، باید «عدد» داشته باشی: چند تا مشتری جدید آوردی چقدر منابع جذب کردی چند تا تسهیلات دادی مدیرها با عدد تصمیم می‌گیرن، نه با حس. اگر بخوام خیلی خلاصه بگم: کارمند معمولی کار انجام میده، کارمند حرفه‌ای ارزش ایجاد میکنه.

● یگانه محرابی

مسئول دفتر، مدیریت سرمایه انسانی

کاری که قراره انجام بدی رو به پایان برسون، فقط در اون صورت میتونی بگی کار انجام شده.

● حسین دهقان جوزدانی

پول‌رسان، شعبه قم

افتادگی آموز اگر طالب فیضی / هرگز نخورد آب زمینی که بلند است. یازده سال پیش سر به اتفاق قرار بود یه دفتر صدبرگ بنویسم ازش که شد سرلوحه برام.

● ابوالفضل شهبازی

کارمند پاسخگویی به مراجع قانونی، مدیریت حقوقی

کارکردن مثل برنده‌شدن تو زمین فوتبال هر چه قدر تلاش کنی برنده میشی تو کارم تلاش کنی پیشرفت می‌کنی.

● مجید ربانی

کارشناس پاسخگویی به مراجع قانونی، مدیریت حقوقی

سعی کن کارت رو طوری انجام بدی که هیچ ایرادی کسی نتونه از کارت بگیره.

● مهدی محمدی

بانکدار فروش تخصصی، شعبه شهر قدس

در هر کاری بهترین خودت باش و از حاشیه به دور باش.

● حامد دورقی‌نژاد

مسئول مرکز خدمات، شعبه اروند

۱. از منطقه امن خودت خارج شو و ریسک کن ۲. هر فردی را که ملاقات می‌کنی، به عنوان شانس بیین که ممکن است تو را به سمت راه جدیدی سوق دهد ۳. در آشفتگی‌ها و شرایط سخت به دنبال فرصت باش

● آریتا نوبری

کارشناس پاسخگویی به مراجع قانونی، مدیریت حقوقی

توصیه‌هایی که شنیده‌ام یاد گرفتم که انجام دادن یک کار کوچک اما هر روزه، بسیار قدرتمندتر از انجام دادن یک کار بزرگ اما مقطعی است. در بانک سود مرکب وجود دارد، در زندگی هم «مرکب عادت‌ها» وجود دارد. کارهای کوچک و درست که به طور مستمر انجام می‌شوند، در درازمدت نتایج خیره‌کننده‌ای ایجاد می‌کنند. شدت مهم نیست تداوم در کارها مهم هست.

● مینا ارمش

معاون شعبه، شعبه ساری

شروع کن هر کاری که می‌خواهی انجام بدی، هر هدفی که داری، به هر جایی که می‌خواهی برسی فقط شروع کن در راستای اون کار قدم بردار حتی شده به قدم کوچیک، اما فقط شروع کن.

● فاطمه حلمی شالقونی

کارشناس کارشناسی و اعتبارسنجی، مدیریت کارشناسی و نظارت بر مصرف

انجام کار درست، مطابق با قوانین تحت هر شرایطی، حفظ حریم شخصی با دیگران، شنونده خوب بودن و درک نیاز واقعی متقاضی. شخصیت یادگیرنده داشتن. انجام کار با علاقه به گونه‌ای که انگار روز اول کاریمون هستش.

● آرش آذین‌فر

بانکدار فروش، شعبه بابل

بهترین توصیه‌های کاری که شنیده‌ام این بوده که: ۱. در تصمیمات مالی، درست بودن مهم‌تر از سریع بودن است. در حسابداری و بانکداری، یک تصمیم درست از ده تصمیم سریع و نادرست ارزشمندتر است. ۲. هیچ عددی را بدون فهم منطق پشت آن نپذیرم. این نگاه هم در بانکداری، هم در حسابداری حرفه‌ای و هم در تدریس، همیشه نجات‌بخش بوده است. ۳. دانش اگر به عمل و اخلاق حرفه‌ای وصل نشود، خطرناک می‌شود. حسابدار خوب فقط محاسبه‌گر نیست، امانت‌دار است. ۴. اعتبار حرفه‌ای را با هیچ عدد و موقعیتی معامله نکن. ۵. در کار مالی، قانون حداقل است؛ وجدان حرفه‌ای سقف عملکرد است.

● مریم بیدی

رئیس شعبه، شعبه دولت

بهترین توصیه کاری که تا حالا شنیده‌ام، جمله ساده‌ای بود که یکی از مدیران سال‌ها پیش گفت و بعدها واقعا معنایش را درک کردم: «همیشه سعی کن کاری که انجام می‌دهی قابل دفاع باشد، نه صرفاً قابل پذیرش». یعنی در کار حرفه‌ای، هدف فقط این نیست که دیگران از تو راضی باشند یا نتیجه ظاهراً خوب به نظر برسد؛ بلکه باید بتوانی با اطمینان از تصمیم‌ها و عملکردت دفاع کنی — چه در برابر مدیر، چه مشتری، و مهم‌تر از همه، در برابر وجدان خودت. این توصیه باعث شد در موقعیت‌های شغلی مختلف: تصمیم‌ها را با پشتوانه دانشی و اخلاقی بگیرم؛ مسئولیت نتایج را بپذیرم؛ و در تعاملات کاری، شفافیت و صداقت را اصل قرار دهم.

● وحید مهرورز

مسئول مرکز خدمات، شعبه اردبیل

همکار و مشتریان رو دوست داشته باش؛ ولی زیاد صمیمی نشو تا احترام همیشه برقرار باشه.

● مرتضی افشار

کارشناس ارشد بررسی مطالبات در معرض ریسک، مدیریت پیگیری مطالبات

بهترین توصیه‌ای که در مورد کار شنیدم، تأکید بر کار جمعی و این که هیچ امری قطعی نیست.

● امیرعلی همتی

کارمند عیب‌یاب خودپرداز، اداره نقود و اوراق بهادار

یادگیر گوش بدی، نه فقط حرف بزنی!

● بهزاد شریفی

بانکدار عملیات، شعبه مرزداران

همه ما در درون شخصیت خودمون نقاط ضعفی داریم نقاط ضعفی که ما از اونا آگاه نیستیم و دقیقاً میشه نقطه کور رفتاری و کاری ما و از همون نقطه آسیب‌پذیر میشیم همیشه سعی کن انتقادپذیر و منعطف باشی و همیشه از فرصت کمک‌گرفتن و کمک‌رسانی به همکاران و مشتریان استفاده کن.

● مجید عسگری

کارشناس ارشد مرکز تماس وصول مطالبات، مدیریت پیگیری مطالبات

امروز ارزش افزوده بیشتری نسبت به دیروز داشته باش.

● زهرا پروینی قریق

کارشناس پاسخگویی به مراجع قانونی، مدیریت حقوقی

قضاوت و پیش‌داوری درباره یک شخص، مشخص نمی‌کند او کیست؛ مشخص می‌کند شما کیستید ...

● محمد جعفرپور

کارشناس ارشد بررسی مطالبات در معرض ریسک، مدیریت پیگیری مطالبات

توصیه که نمیشه اسمش رو گذاشت! اما تجربه کاری‌ام به من یاد داد که تا زمانی که خودم در یک جایگاه کاری قرار نگرفتم، درباره مسئولیت‌ها، فشار کار و شرایط آن جایگاه قضاوت یا اظهار نظر نکنم.

● مونا سادات غلمانی

مسئول دفتر، مدیریت بازاریابی و توسعه محصول

نظم فردی بهره‌وری تیم رو چندبرابر می‌کند.

● هاله حسین زاده

معاون بین‌الملل، معاونت بین‌الملل

Persistence and patience always prevail.

یکی از بهترین توصیه‌های کاری آقای ولی ضرابیه هم همیشه هم نتیجه داده.



حمایت مسئولانه بانک سامان از معلولین ذهنی بالای ۱۴ سال مؤسسه خیریه مادر مهرگستر البرز

مؤسسه خیریه مادر مهرگستر البرز، نهادی مردم‌نهاد، غیرانتفاعی و غیردولتی است که در سال ۱۳۷۶ به یاد مادری مهربان که دیگر در میان ما نبود، به همت دختر ایشان سرکار خانم مریم خزاغلی تأسیس شد. هدف از راه‌اندازی این مجموعه، نگهداری و توان‌بخشی معلولین ذهنی دختر و پسر بالای ۱۴ سال بود.

در همان سال‌های ابتدایی فعالیت، تعدادی از معلولین بی‌سرپرست در این مرکز اسکان یافتند و امروز با همت بنیان‌گذاران و حمایت نیکوکاران این سرزمین، این مؤسسه عهده‌دار نگهداری از ۱۱۰ دختر معلول ذهنی جسمی بالای ۱۴ سال، ۷۰ پسر معلول ذهنی جسمی بالای ۱۴ سال و همچنین مددکاری و حمایت ۶۰۰ خانواده کم‌بضاعت دارای فرزند معلول است.

در طول ۲۷ سال گذشته، این مؤسسه توانسته است سرپناهی امن، آرام و سرشار از نور و امید فراهم آورد؛ فضایی که زمینه شکوفایی استعدادهای این فرشته‌های زمینی را مهیا کرده است.

از جمله دستاوردهای ارزشمند این مجموعه، تشکیل گروه تئاتر «فرشته‌های زمینی» است که طی ده سال گذشته در هفت دوره موفق به کسب مقام‌های استانی و کشوری شده و حتی به جشنواره معتبر فجر راه یافته است.

همچنین زمینی به مساحت ۵۴۰۰ مترمربع به نام مؤسسه خریداری شده تا در آینده مکانی استاندارد و مناسب‌تر برای زندگی و توان‌بخشی این عزیزان احداث گردد و شرایط حضور فعال‌تر آنان در جامعه فراهم شود.

از دیگر خدمات مؤسسه می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- تهیه و توزیع بسته‌های معیشتی و مناسبی برای خانواده‌های تحت پوشش
- برگزاری کلاس‌های مشاوره، درمانی و حمایتی مددجویان بستری و غیر بستری

همراهی ارزشمند بانک سامان در سال ۱۴۰۴

در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی

بانک سامان در سال ۱۴۰۴ با اهدای مبلغ ۶,۳۹۲,۰۰۰,۰۰۰ ریال، مؤسسه خیریه مادر مهرگستر البرز را در تأمین اقلامی نظیر ایزی لایف، برنج، روغن، گوشت و همچنین هزینه‌های دندانپزشکی مددجویان یاری کرد.

این حمایت ارزشمند، گامی مؤثر در بهبود کیفیت زندگی معلولین ذهنی بالای ۱۴ سال این مجموعه بوده و نشان از تعهد اجتماعی این بانک به اقشار آسیب‌پذیر جامعه دارد.

شما عزیزان نیز می‌توانید برای آشنایی بیشتر با فعالیت‌ها و خدمات مؤسسه به وب‌سایت این مجموعه به آدرس زیر مراجعه کنید

www.mother-charity.com

یا با شماره‌های: ۰۲۶۳۶۲۰۴۱۱۱-۰۲۶۳۶۲۰۴۱۱۲ تماس حاصل فرمایید.

بدانیم که هر کمک، هرچند کوچک، می‌تواند نقشی ماندگار در تغییر زندگی این عزیزان داشته باشد و یادگاری ارزشمند از انسانیت ما به‌جا بگذارد.

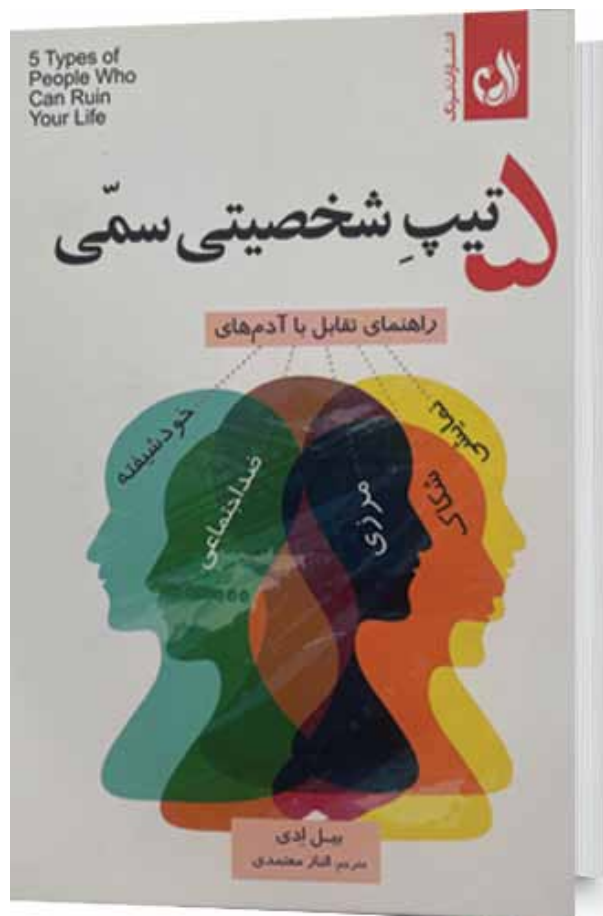
۵ تیپ شخصیتی سمی: راهنمای تقابل با آدم‌های خودشیفته، ضداجتماعی، شکاک، نمایشی و مرزی

5 types of people who can ruin your life

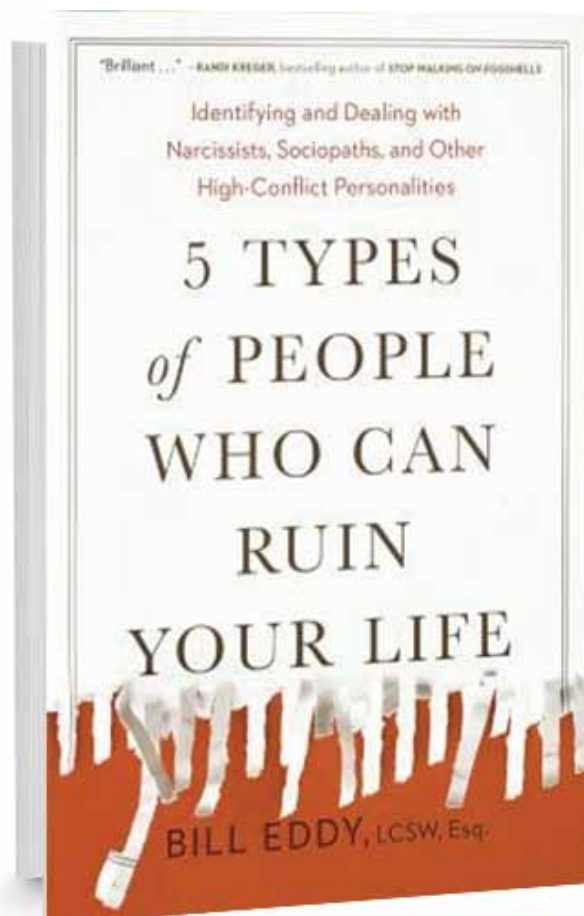
نویسنده: بیل ادی

مترجم: الناز معتمدی

درجه محبوبیت در سایت گود ریدز ۳۸۸ از ۵



مهرناز تباری |
کارشناس مدیریت روابط عمومی
و صدای مشتریان |



خود خلق و خوبی نشان دهند که مدام در نوسان است و اغلب رفتارشان مشکوک و یا متناقض به نظر می‌رسد. این افراد بیشتر اوقات دیگران را مسئول مشکلات خود می‌دانند و از پذیرفتن اشتباهات خود پرهیز دارند؛

درباره کتاب

همه‌ی ما در زندگی با افرادی مواجه شده‌ایم که کنار آمدن با آن‌ها نه تنها دشوار بلکه بسیار خطرناک است. این افراد غالباً سعی می‌کنند از

شگفت‌انگیزی قابل پیش‌بینی هستند. از آنجایی که آن‌ها می‌توانند بسیار خطرناک هم شوند، این دانش اولیه نه‌چندان پیچیده برای همه ضرورت بیشتری پیدا می‌کند. محتوای کلی این دانش، درباره‌ی شناخت الگوهای شخصیتی است.

ناسازگاریها نسبت به بسیاری از افراد، الگوی دقیق‌تری از تفکر، احساس و رفتار را دارا هستند. به این معنی که آن‌ها در موقعیت‌های مختلف و با افراد مختلف، به‌صورت تکراری و به شکل یکسان برخورد می‌کنند. این الگوی ناسازگاری، رفتار آن‌ها را قابل پیش‌بینی‌تر از رفتار افراد عادی و شناسایی شخصیت فرد را ساده‌تر می‌کند.

یکی از مهم‌ترین و ساده‌ترین چیزهایی که درباره‌ی شخصیت‌های ناسازگار دارای تعارض بالا می‌توان تشخیص داد این است که آن‌ها برای کاهش یا حل درگیری کاری نمی‌کنند، اگرچه اغلب به دیگران می‌گویند که این کار را انجام می‌دهند. افراد دارای تعارض بالا الگوی رفتاری‌ای دارند که به‌جای مدیریت یا حل آن، درگیری را افزایش می‌دهد و نشانه‌های هشداردهنده‌ای را آشکار می‌کند که می‌توانید مراقب آن‌ها باشید. نشانه‌هایی مثل تشدید ناگهانی درگیری (فریاد زدن، فرار، خشونت و غیره) و گاهی اوقات رساندن درگیری به ماه‌ها و سال‌ها درحالی‌که پای بسیاری از افراد دیگر را به آن باز کرده‌اند.

درک این نکته ضروری است که درباره‌ی افراد دارای درگیری بالا، موضوعی که به‌نظر می‌رسد علت درگیری است، علت واقعی آن نیست. درباره‌ی ناسازگاریها، موضوع اصلی، اصل آن مشکل نیست بلکه رفتار پرتنش و تضاد آن‌ها با موضوع، اصل است.

درباره نویسنده کتاب

بیل ادی متولد ۱۹۶۱ نویسنده، وکیل، مشاور و روان‌درمانگر اهل ایالات متحده آمریکا است. او در رشته‌ی حقوق تحصیل کرده و هم اکنون استادیار دانشکده‌ی حقوق دانشگاه نیوکاسل در استرالیا است. ادی همچنین بنیانگذار مؤسسه‌ی «افراد پرتعارض» در سن‌دیگو است و تاکنون صدها سخنرانی و سمینار در این زمینه برگزار کرده است. او به عنوان پیشگام نظریه‌ی شخصیت با تضاد بالا (HCP) شناخته می‌شود و از افراد برجسته و متخصص در مدیریت اختلافات مربوط به افراد با شخصیت‌های تضاد بالا در سراسر ایالات متحده آمریکا است.

منبع انگلیسی

<https://www.goodreads.com/book/show/35133298-5-types-of-people-who-can-ruin-your-life>

منبع فارسی
bookcofe.ir

به همین علت از این دسته افراد به عنوان انسان‌های سمی یاد می‌شود. کتاب ۵ تیپ شخصیتی سمی (5 Types of People Who Can Ruin Your Life) نوشته‌ی بیل ادی (Bill Eddy) به شما نشان می‌دهد که چگونه با افراد و شخصیت‌های ناسازگار مواجه شوید و در برابر آن‌ها بتوانید از خود و هر آنچه مربوط به شماست، محافظت کنید. این کتاب با ارائه فنون و راهکارهای آزمایش‌شده نشان خواهد داد که چگونه می‌شود با کسانی که اختلالات روانی پنهان دارند روبه‌رو شده و از رنج مقابله با آن‌ها کاست.

در این کتاب راهکارهایی ارائه می‌شود که برای گروه‌های مختلف افراد از جمله وکلا، قضات، مشاوران تربیتی، مدیران منابع انسانی و درمانگران قابل استفاده است. همچنین کتاب حاضر با زبانی ساده و قابل فهم نکاتی را درباره‌ی افراد سمی گوشزد می‌کند که می‌توان آن‌ها را در زندگی روزمره به کار برد و با کمترین هزینه‌ی روحی و روانی در مواجهه با این شخصیت‌ها به موفقیت و کامیابی رسید.

در کتاب ۵ تیپ شخصیتی سمی نوشته بیل ادی درباره افرادی که پنج نوع اختلال خودشیفتگی، ضد اجتماعی، نمایشی، مرزی و شکاک دارند بررسی می‌شوند. نویسنده معتقد است که این پنج نوع شخصیت اغلب مانند یک قربانی احساس درماندگی دارند اما ممکن است فرد خاصی را مقصر ندانند یا رفتار خود را مدیریت کنند. با این وجود گروهی نیز هستند که دیگران را مقصر جلوه می‌دهند. این افراد درست مانند کسانی که در خیابان راه می‌روند و شیشه‌ی خودروها را می‌شکنند، خطرناکند. راهکارهای عملی مواجهه با افراد ناسازگار در این کتاب به‌گونه‌ای مشخص شده‌اند که شما می‌توانید با کمی تأمل افراد ناسازگار اطراف خود را بشناسید. به عنوان مثال در این اثر گفته می‌شود که یکی از ساده‌ترین و مهم‌ترین راه‌های شناخت افراد با ناسازگاری بالا این است که آن‌ها اغلب هیچ تلاشی برای حل مشکل انجام نمی‌دهند؛ بنابراین به‌طور دائم با دیگران درگیر هستند و نمی‌خواهند این درگیری به پایان برسد. هر چند ممکن است در ظاهر وانمود کنند که درصدد رفع درگیری هستند.

کتاب ۵ تیپ شخصیتی سمی نوشته بیل ادی با ترجمه الناز معتمدی از سوی انتشارات ترنگ منتشر و به بازار کتاب عرضه شده است.

این کتاب مناسب چه کسانی است؟

- افرادی که در روابط شخصی با افراد پرتنش، کنترل‌گر یا ناسازگار درگیر هستند.
- مدیران، کارمندان و افرادی که در محیط کار با همکاران یا مشتریان مشکل‌آفرین سروکار دارند.
- وکلا، قضات و متخصصانی که با پرونده‌ها و افراد دارای تعارض بالا مواجه می‌شوند.
- روانشناسان، مشاوران و کسانی که می‌خواهند الگوهای شخصیتی خطرناک را بشناسند و از خودشان محافظت کنند.

چکیده از کتاب

وقتی نشانه‌های هشداردهنده را بشناسید، درمی‌یابید افرادی که شخصیت‌های با تعارض بالا و ناسازگار و درگیر دارند، به‌طور



کافه تک

با کافه تک از آخرین اخبار تکنولوژی مطلع شوید و با نرم افزارهای کاربردی آشنا شوید.

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

| مهرناز تباری |

| کارشناس مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان |

بدون محدودیت زمانی.

- خودکارسازی فرایندهای داخلی: تهیه گزارش، خلاصه سازی متون و پیش نویس مکاتبات سازمانی.
- تحلیل داده های متنی: بررسی الگوهای رفتاری مشتریان و ارائه پیشنهادهای مبتنی بر داده.
- پشتیبانی از کارکنان بانک: افزایش سرعت پاسخ گویی، دسترسی سریع به اطلاعات و تسهیل تصمیم گیری.
- افزایش دقت و کاهش خطای انسانی: بهره گیری از مدل های هوشمند در تولید محتوا و تحلیل اطلاعات.

مزایای استفاده از مدل های زبانی هوشمند

ورود چنین فناوری هایی به شبکه خدمات مالی، مزایای چشمگیری به همراه دارد. استفاده از گپ جی پی تی در محیط های سازمانی موجب افزایش سرعت ارائه خدمات، کاهش هزینه های عملیاتی، ارتقای کیفیت ارتباطات و افزایش رضایت مشتریان می شود. همچنین این مدل ها با قابلیت سازگاری با سیستم های موجود می توانند در توسعه راهکارهای جدید بانکداری دیجیتال نقش کلیدی داشته باشند.

ویژگی های کلیدی پلتفرم گپ جی پی تی

گپ جی پی تی یک پلتفرم جامع هوش مصنوعی است که با تجمیع مدل های پیشرفته از شرکت های مطرح جهان، امکان بهره برداری از توانمندی های متنوع در حوزه متن، تصویر، ویدئو، موسیقی و تحلیل داده را فراهم می کند. این یکپارچگی، کاربران را قادر می سازد متناسب با نیاز تخصصی خود، از مناسب ترین مدل استفاده کرده و تجربه ای حرفه ای، سریع و دقیق داشته باشند.

گپ جی پی تی

نقش نسل جدید هوش مصنوعی در ارتقای تجربه مشتری و تحول دیجیتال

رشد شتابان فناوری های مبتنی بر هوش مصنوعی طی سال های اخیر، چشم انداز تازه ای پیش روی صنعت بانکداری گشوده است. مدل های زبانی پیشرفته، از جمله «گپ جی پی تی» به عنوان یکی از کاربردی ترین ابزارهای تعاملی، توانسته اند نقشی مؤثر در بهبود ارتباطات، افزایش بهره وری و تسهیل ارائه خدمات دیجیتال ایفا کنند. این فناوری با قابلیت درک زبان طبیعی و ارائه پاسخ های دقیق، بستری نوآورانه برای تعامل انسان و سیستم های هوشمند فراهم کرده است.

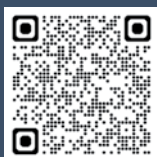
گپ جی پی تی چیست؟

گپ جی پی تی یک دستیار هوشمند مبتنی بر مدل های زبانی عمیق است که توانایی درک و تولید متن را با کیفیتی نزدیک به زبان انسانی دارد. این فناوری قادر است حجم گسترده ای از داده ها را تحلیل کند و بر اساس آن پاسخ های قابل اتکا، پیشنهادهای کاربردی و تحلیل های متنی ارائه دهد. توانایی یادگیری از الگوهای زبانی به این مدل امکان می دهد در حوزه های متنوع، از مکاتبات اداری تا تحلیل اطلاعات، عملکردی مؤثر داشته باشد.

کاربردهای گپ جی پی تی در صنعت بانکداری

هوش مصنوعی تعاملی به ویژه در بانک ها و مؤسسات مالی، می تواند به عنوان ابزاری راهبردی مورد استفاده قرار گیرد. برخی از مهم ترین کاربردهای این فناوری عبارتند از:

- بهبود تجربه مشتری: پاسخ گویی سریع و دقیق به پرسش های مشتریان



- پوشش چندرسانه‌ای کامل: تولید و تحلیل متن، تصویر، ویدئو و موسیقی در یک بستر واحد.
- مدل‌های تخصصی برای کاربردهای مختلف: از برنامه‌نویسی و تحلیل مالی تا تولید محتوای خلاقانه.
- دسترسی به مدل‌های استدلالی پیشرفته: مناسب حل مسائل پیچیده، تحلیل داده و تصمیم‌سازی سازمانی.

اپلیکیشن گپ جی‌پی‌تی هم‌اکنون از طریق مارکت “بازار” برای دستگاه‌های اندرویدی در دسترس است و کاربران سیستم‌عامل iOS نیز می‌توانند به سادگی از طریق نسخه وب‌اپ رسمی گپ جی‌پی‌تی از تمام قابلیت‌های آن بهره‌مند شوند.

• تنوع گسترده مدل‌ها: دسترسی به ده‌ها مدل پیشرفته از OpenAI، Google، Anthropic، xAI، DeepSeek، Alibaba و سایر شرکت‌ها.

دسته‌بندی	نام مدل‌ها
مدل‌های اصلی متنی (OpenAI)	.GPT5.4 nano .GPT5.4 mini .GPT5.4 Pro .GPT5.5 .GapGPT5.4 GapGPT5.4 Lite .GPT5.3 Codex
Claude (Anthropic)	Claude 4.5 Haiku .Claude 4.6 Sonnet .Claude 4.7 Opus
Gemini (Google)	Gemini 2.5 Flash .Gemini 2.5 Pro .Gemini 3 Flash .Gemini 3.1 Pro
مدل‌های تصویری	.Nano Banana 2 .Nano Banana Pro .GPT Image 1.5 .GPT Image 2 ZImage Turbo .Flux 2 .Midjourney .DALLE 3
مدل‌های ویدئویی	Kling v2.5 Turbo .Veo 3.1 Fast .Veo 3.1 .Sora 2
مدل تولید موسیقی	Suno Music
DeepSeek	DeepSeek R1 .DeepSeek V4 Flash .DeepSeek V4 Pro
Grok (xAI)	Grok 3 Thinking .Grok 3 .Grok 4.1 Fast .Grok 4
Alibaba (Qwen)	Qwen 3 Coder .Qwen 3 Max .Qwen 3
سایر مدل‌ها	Perplexity .Minimax M2 .GLM 5 .Kimi 2.5
مدل‌های استدلالی پیشرفته	o4minihigh .o4mini .o3 pro .o3



برندگان سور بهمن ماه سامانیوم

برنده جایزه صد میلیون تومانی

ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی
۱	۳۱۰۷۵۵	وحید حضرتی

برندگان جایزه ده میلیون تومانی

ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی	ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی
۱	۲۴۵۳۰۳۳	نوید بوجاریان	۶	۴۶۱۳۲۸۲	ملیکا قاسمی
۲	۳۲۱۳۵۰۷	سیده ربابه مرعشی مرزنگو	۷	۳۶۲۱۷۹۴	فاطمه آرمند
۳	۲۹۳۳۹۱۵	محسن نگهبان سادات	۸	۲۶۲۴۲۹۴	ثمین کریم خانی
۴	۴۹۷۴۹۱۹	سعید خانی	۹	۳۰۶۷۲۶	مجید ربانی
۵	۱۶۶۰۹۷۶	محمد حسین فهرادی	۱۰	۴۳۸۱۱۴۰	علی عبدالهی

برندگان جایزه ۵۰۰۰ امتیاز سامانی

ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی	ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی
۱	۹۷۲۷۲۵	مصطفی قدس	۵۱	۲۴۲۷۸۵۲	شهربانو مراقی
۲	۲۱۷۲۰۱۹	محمد رضا رضازاده خادم	۵۲	۳۱۶۳۰۱	مهدی کیخسروی
۳	۱۱۳۴۳۲۲	علیرضا پورمطلب داریانی	۵۳	۳۵۷۸۱۵	مازیار نیاکونی نژاد
۴	۱۵۷۵۰۱۷	محمد حسین زاده	۵۴	۹۳۱۵۶۹	احمد شهبازی سقدل
۵	۳۲۳۹۹۳۴	امیر احسان مزینانی	۵۵	۱۱۴۵۳۶۶	رسول زارع
۶	۱۴۰۶۵۶۱	شهناز رضوی	۵۶	۴۵۰۹۸۳۷	علی رضا قنبری صوفیانی
۷	۲۰۳۷۴۵۴	محسن واحدی خویدکی	۵۷	۲۴۶۱۷۷۸	الهام جبروتی مقدم
۸	۱۶۹۸۱۶۸	داریوش محمدی	۵۸	۱۷۵۰۰۲	محمود محمد حسن صفری
۹	۲۹۹۸۹۲۱	محمد مؤیدی نیا	۵۹	۲۸۶۰۶۴۷	هدی کسانلی فرد
۱۰	۳۱۵۳۶۰۷	مقتدا پاشانی	۶۰	۲۳۵۲۰۹۰	فرناز علی یاری
۱۱	۳۰۹۵۸۸۸	امیرمهدی نعمتیان	۶۱	۳۰۳۶۴۲۹	عسل طلوع شریف
۱۲	۹۹۶۴	شهرزاد حمزه‌ای	۶۲	۲۰۵۶۳۴	ضیاء الدین زرگریان
۱۳	۳۳۱۵۵۳	مسعود نیل فروشان	۶۳	۱۱۱۱۱۸۷	علی ظاهری انبوهی
۱۴	۹۸۶۸۰۵۳	عبدالباسط بهمن	۶۴	۱۰۱۸۵۳۵	بهاره میرشریفی
۱۵	۱۸۶۱۱۶۴	زهره دادخواه آذردره‌چی	۶۵	۱۰۳۶۸۹۰	سیدعرفان موسوی
۱۶	۱۵۷۲۲۱۲	سیداحمد گل‌دانش‌ساز	۶۶	۴۵۵۷۱۳۹	محمد مهدی علی زاده
۱۷	۹۶۶۱۰۰۴	مجتبی مطهری	۶۷	۳۳۹۴۵۸۹	سپهر کاوندی راهنما
۱۸	۳۰۴۵۷۵۰	ناصر بهادریان	۶۸	۳۹۱۴۵۹۳	علی رنجبر جهرمی
۱۹	۳۱۱۴۵۵۵	حسین کاردان	۶۹	۴۴۹۶۲۵۹	فرهنگ فرج‌زاده
۲۰	۲۳۴۵۵۶۸	رومینا فرهودیان	۷۰	۱۱۵۱۵۲۱	ماندانا اصغریان خامنه
۲۱	۱۷۳۱۱۱۱	محمدصادق موحدی	۷۱	۱۲۶۶۹۱۵	شهربار مقدس
۲۲	۲۷۸۶۹۳۳	احمد میرزازاده نافع	۷۲	۹۱۸۵۱۳	سید امیر رضوی
۲۳	۱۵۱۸۶۸۴	شیدا معصومی	۷۳	۳۴۶۳۷۴۷	محمد رحمتی
۲۴	۱۶۶۰۹۷۶	محمد حسین فهرادی	۷۴	۱۷۵۱۰۶۸	مرتضی عبداللهی
۲۵	۳۹۵۶۲	حامد غلامی	۷۵	۸۵۹۷۰۰	امیر بنی اسدی
۲۶	۲۳۳۶۱۱۰	سکینه حنفی	۷۶	۱۷۶۱۱۴۶	سید محمد هادی میر دامادی
۲۷	۴۴۸۷۴۴۸	سامان محلاتی	۷۷	۷۴۹۶۱	نیما سیمین پور
۲۸	۱۱۶۵۷۴۸	غلامرضا قربانی	۷۸	۳۷۱۵۷۰۳	محمد حسین صادق
۲۹	۲۳۳۵۵۸۲	سید مصطفی مهدوی اردکانی	۷۹	۱۸۸۴۹۸۳	محمد رضا طنبابی
۳۰	۳۴۴۲۲۶۳	محمد محسنی آهنگر	۸۰	۲۴۷۴۹۴۷	علی رضا خلیلی
۳۱	۳۵۱۳۸۴۴	سهیل حاتمی عربلو	۸۱	۵۴۵۰۳۴	پویان مودب مهذب
۳۲	۸۱۲۰۱۶	دل آرام فلاحتی	۸۲	۴۴۱۸۶۰۵	شهربار شبانی
۳۳	۲۹۵۶۹۹۰	بهنام عیادی	۸۳	۲۴۸۹۴۳۵	سازاسادات مکتبی
۳۴	۳۱۸۰۵۳۹	یوسف معصومی	۸۴	۳۳۱۹۹۹۱	سعید یزدانی
۳۵	۳۲۱۸۶۹۱	مسعود مرادی	۸۵	۱۹۴۱۹۹۲	مهیار عموتی
۳۶	۱۱۶۱۲۱۵	فاطمه رضائی	۸۶	۱۰۸۶۴	ژیلا خورشیدی
۳۷	۲۹۱۱۶۲۲	محمد رضا امیری	۸۷	۱۰۳۹۲۰	احمد اسد نژاد طرب‌خواه
۳۸	۳۹۲۹۰۱۶	آرش شرعیاتی	۸۸	۴۴۰۶۴۹۲	سهیلا ارزنگی
۳۹	۳۶۴۲۲۸	مرتضی ساعدی	۸۹	۱۰۴۶۴۶۲	سعید عظیمی
۴۰	۱۱۵۴۷۲۰	محسن مجیدی	۹۰	۱۴۷۷۲۱۰	مزدک کاظمی شیخ شبانی
۴۱	۳۰۰۰۱۶۱	هومن صیقلانی نژاد	۹۱	۱۰۶۰۸۶۱	بهزاد عظیمی
۴۲	۲۹۹۹۱۴۲	مهسا عزیزی گروسی	۹۲	۴۳۷۱۳۶۴	عرفان شهر آشوب
۴۳	۱۰۰۳۳۷۸	مرضیه سادات پورحیدری لاهیج	۹۳	۲۴۷۶۴۰۹	امیر حسن صدیقی نژاد داریان
۴۴	۲۶۱۹۲۷۰	سجاد نامدار	۹۴	۳۲۲۵۹۸۷	رحمت قاسمی‌راد
۴۵	۳۶۹۱۰۲۷	نیلوفر فیاض	۹۵	۱۶۸۹۵۵۲	عبداله پلازک
۴۶	۱۸۱۳۷۷۱	مصطفی معماریان	۹۶	۳۷۵۶۴۲۰	نادر اسلامی
۴۷	۳۴۶۵۶۲۶	مهرزاد بازاریار	۹۷	۶۹۳۴۶۰۶	سمانه آقاخانی
۴۸	۱۳۱۶۴۴۳	آرش بجنوردی آزاد	۹۸	۴۹۶۶۶۹۶	محمود عظیمی
۴۹	۱۳۰۷۸	مینا کاظمی فخر	۹۹	۱۴۰۳۴۳	جمیله سهیمی
۵۰	۲۱۹۰۲۰۵	زهراسادات صفوی	۱۰۰	۳۵۱۶۴۸۰	محمد حامدی زارع



برندگان سور اسفند ماه سامانیوم

برنده جایزه صد میلیون تومانی

ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی
۱	۳۵۲۰۷۱۰۰	امیدرضا امینی

برندگان جایزه ده میلیون تومانی

ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی	ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی
۱	۲۳۷۲۹۵۰	سیدامیرالله میریزرگی	۶	۳۸۲۳۲۴۲	سیدحمیدرضا هاشمی
۲	۲۶۷۱۲۶۰	فرهاد ترابی	۷	۱۲۴۷۶۴۰	مهدی یزدانی فر
۳	۲۲۰۴۷۰۷	التفات حبیب‌اللهی جانقور	۸	۴۳۸۳۷۸۸	رضا اسفندیاری
۴	۲۳۰۸۲۱۸	علی دامیان	۹	۱۵۷۲۵۵۰	محمدنبی فلاحتی
۵	۴۲۲۵۳۰۰	مهسا حمزویان	۱۰	۹۶۰۴۸۹	سجاد ربیعی

برندگان جایزه ۵۰۰۰ امتیاز سامانی

ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی	ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی
۱	۱۹۰۷۷۴۶	مهدی خادم عباسی	۵۱	۱۳۲۶۹۴۵	بهزاد نوحسینی
۲	۱۱۴۸۷۳۰	آذر باغ طاقی	۵۲	۸۱۶۲۶۷	پرویز کریمی
۳	۲۱۷۰۳۶۷	محمد ساورسقلی	۵۳	۱۲۹۴۴۴۲	سید اصغر حسینی نژاد
۴	۲۵۲۴۰۶۰	فرزاد مقربی	۵۴	۶۹۳۴۶۰۶	سمانه آقاخانی
۵	۲۲۹۳۳۲۸	محمد رضا براری شمس آباد	۵۵	۲۵۰۳۲۶۲	سهراب علی محمدی
۶	۱۰۰۱۰۳۹	مرضیه نجف آبادی فراهانی	۵۶	۵۱۰۵۸۶۱	افسر سیف
۷	۱۴۶۱۲۴۲	علی خائناری حاجی خواجملو	۵۷	۸۹۵۴۴۰	سارا افشار آزاد
۸	۲۴۴۳۱۱	علیرضا صالح راستین	۵۸	۱۸۹۵۸۰۲	بهنام تات
۹	۲۰۷۶۷۴۱	محسن حسن بیگی نقدر	۵۹	۹۸۱۳۲۲	علیرضا آقائی
۱۰	۲۵۰۲۲۰۸	علی عباسی	۶۰	۲۱۷۲۴۰۱	رعنا باقری شالچی
۱۱	۲۰۴۶۵۰۵	غلامرضا فتح الهزاده	۶۱	۸۴۰۷۳۰	سیده پریسا پور موسوی
۱۲	۱۶۴۷۷۴۸	مریم انصاری	۶۲	۳۱۴۶۷۹۴	سهیلا صدیقی
۱۳	۱۸۸۹۶۵	مژده افخمی خالقداد	۶۳	۲۵۴۸۳۳۳	علی زلفی ارم ساداتی
۱۴	۴۰۶۱۱۳۵	مسعود حاجی میرآقا	۶۴	۳۲۱۱۴۹۱	امیر قربانعلی زاده کان تجربه
۱۵	۲۹۷۳۷۶۰	مجتبی مخدومی ارضتی	۶۵	۲۵۷۳۳۲۸	محمدعلی عرفانی
۱۶	۲۹۹۶۲۰۲	آرزو اسلامی اشنی	۶۶	۵۱۸۱۹۹	مسعود مردانی
۱۷	۱۳۳۵۱۵۹	آیتاله صابر کرکوک	۶۷	۳۵۰۱۴۴	شیرین نقدی
۱۸	۲۹۱۰۰۴۳	علیرضا دیاری ایرانی	۶۸	۳۷۰۰۵۱۱	محمد مهدی دعوانیها
۱۹	۴۴۴۵۵۶۶	محمد پارسا نیا	۶۹	۱۰۱۲۷۶۵	احمد عمادزاده
۲۰	۵۶۱۱۵۶۶	رشید چلائی	۷۰	۴۷۳۳۳۴۲	رضا بختیاری
۲۱	۵۱۳۱۱۹۶	مهرداد نودزی	۷۱	۴۰۶۹۰۲۹	علی حضرتی اشتیانی
۲۲	۷۵۵۸۶۰	مهدی دانی حسینی	۷۲	۱۳۱۲۳۲۶	وحید کریمی
۲۳	۳۱۰۳۹۱۸	سیامک میرزائی دیزجی	۷۳	۶۱۱۸۵	مهدی خاتم گویا
۲۴	۲۱۸۵۲۶۹	پام فروزیا	۷۴	۳۳۵۴۲۷۲۷	علیرضا فتاحیان
۲۵	۱۷۵۳۶۸	شیرین شعبی	۷۵	۸۶۶۴۰۳	علیرضا نهضتی ملکی
۲۶	۳۲۷۶۱۲۲	شهرام میرزامحمدی	۷۶	۳۱۷۱۴۷۵	علی اصغر مشکسار
۲۷	۱۴۲۳۴۵۷	اسحق مهربانی	۷۷	۱۳۷۷۹۹۷	مینا بهتاش
۲۸	۲۸۵۹۴۰۵	فرنام رجبی	۷۸	۳۹۵۶۲	حامد غلامی
۲۹	۲۵۳۷۱۹۶	سید پیام میرصادق زاده هاشمی	۷۹	۳۰۹۸۶۶۸	دنیا فتحي
۳۰	۱۳۱۲۷۶۶	فرزاد میدانی	۸۰	۲۳۸۱۲۰۹	فايق عبداللهزاده
۳۱	۱۲۹۱۹۰۸	حمیدرضا داودی	۸۱	۲۶۵۰۴۵۱	محمدجواد کریمی
۳۲	۲۲۱۳۳۹۲	میثم زرگرانی	۸۲	۴۲۹۲۴۷۳	صابر رضائی
۳۳	۱۴۶۹۷۸۶	مجتبی ترابی فیجانی	۸۳	۲۶۲۵۷۳۵	مهدی نجفی
۳۴	۸۹۰۶۵۳	زهرا گلی گرمستانی	۸۴	۱۵۳۱۰۶۹	مصطفی صابونچی
۳۵	۱۷۶۷۳۱۰	منصور غیائی پور	۸۵	۲۷۵۵۲۰۴	محمد احمدی چالکسری
۳۶	۲۸۰۷۱۴	میر جابر میرمظفری انور	۸۶	۱۲۹۲۴۲۶	محسن غریب زاده
۳۷	۷۵۷۳۵۷	احمد طالبی اصفهانی	۸۷	۲۱۷۹۸۰۰	نگار کمالی
۳۸	۱۶۱۲۵۹۰	حجت تقوی ندوشن	۸۸	۳۱۲۹۶۰	اتابک گل محمدی قره باغ
۳۹	۱۴۴۸۴۲۲	امیرمسعود عزیزی راد	۸۹	۳۶۰۸۱۲۲	الناز مهدی پورتوچائی
۴۰	۱۸۰۴۲۴۰	طاهره نصیری بهبهانی	۹۰	۴۱۶۰۶۰۰	سعید ریگی چاه احمدی
۴۱	۲۸۰۴۳۷۶	مهدی ملکان	۹۱	۱۴۱۴۱۲۱۲	محمد اردستانی
۴۲	۴۱۷۸۲۷۴	ایمان برازنده	۹۲	۱۸۴۲۱۲۷	نسرین شیخ حسینی اصفهانی
۴۳	۵۱۵۱۲۷۹	مجید سراپانی	۹۳	۱۹۴۰۹۵۱	داود دیندار صفا
۴۴	۴۰۵۱۱۰۵	فرشید خداداد	۹۴	۹۰۱۳۶۹	آرش هاشمی
۴۵	۴۷۸۸۳۳۶	هیوا فرجی	۹۵	۵۵۰۰۰۰۰	بهراد مخبردوران
۴۶	۳۲۱۳۵۰۷	سیده ربابه مرعشی مرزنگو	۹۶	۲۹۰۷۳۲۷	شهریار مقدسیان
۴۷	۴۷۳۳۹۲۳	مجتبی حائلی مردخه	۹۷	۴۶۲۸۸	امید امیدانی
۴۸	۱۳۱۵۰۵۱	گلناز صرامی پور	۹۸	۱۶۳۲۵۳۴	مهدی سپید
۴۹	۲۹۴۱۶۸۴	سیمین رستمی	۹۹	۱۸۳۰۰۵۲۰	رضا اصغری سلوط
۵۰	۴۱۱۰۵۶۷	کریم رضائی قلی بیگلر	۱۰۰	۴۶۰۰۳۴۶	میعاد نادعلی نژاد عمران

۱ جایزه بزرگ
۱۰۰ میلیون تومانی

وحید حضرتی

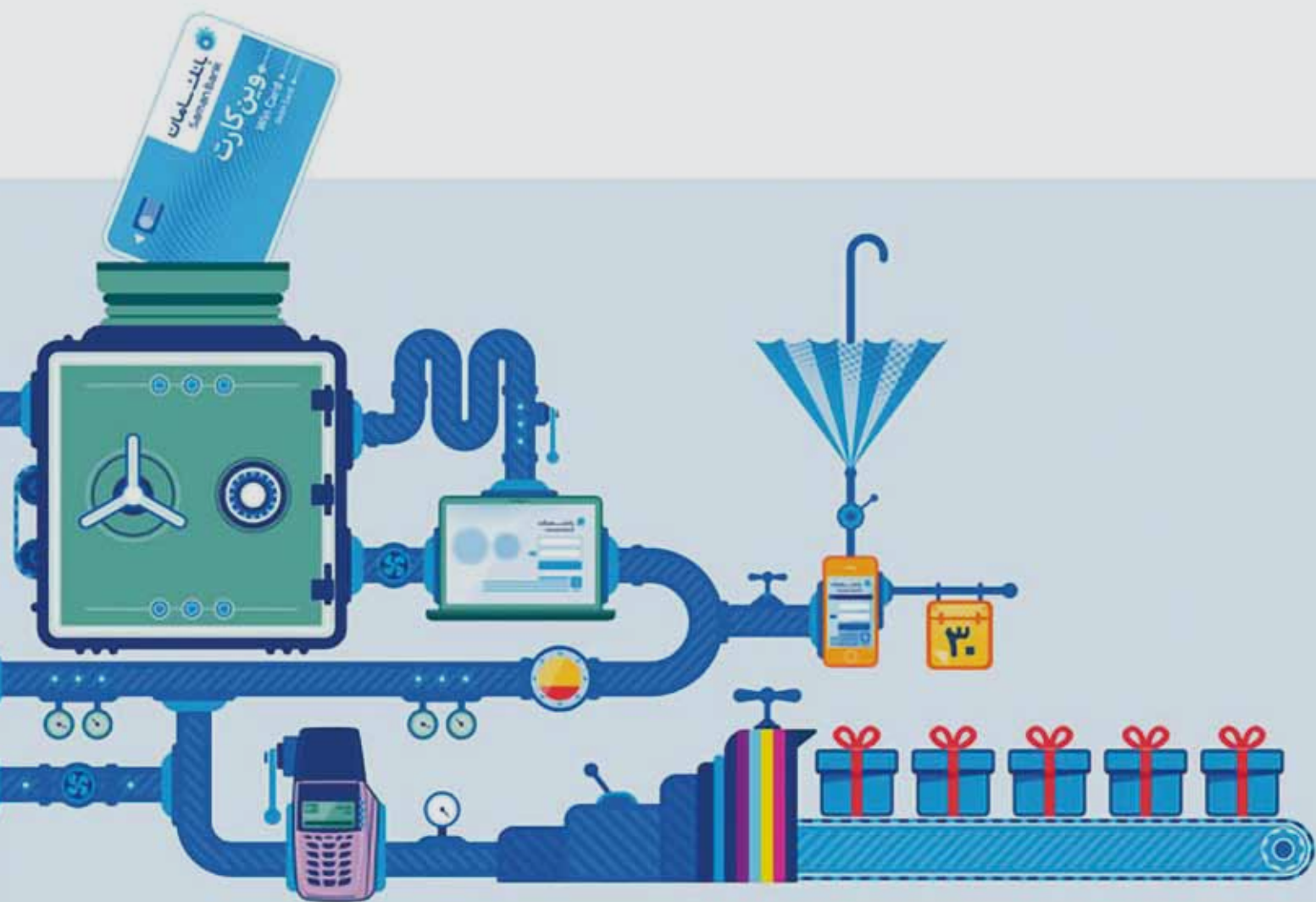
شماره مشتری: ۳۱۰۷۵۸۵

اسامی برندگان

سور بهمن ماه سامانیوم

برای مشاهده اسامی برندگان ۱۰ جایزه ۱۰ میلیون تومانی و
۱۰۰ جایزه ۵۰۰۰ سامانی QR code زیر را اسکن کنید.





اسامی برندگان وین کارت زمستان ۱۴۰۴

برندگان جایزه صد میلیون تومانی

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه
۱	نقیسه سروی مقدم	اقدسیه	۱۱	محمد امین اصغر زاده فرید	بلوار کشاورز
۲	فرامرز وحیدی جهرمی	ایران زمین	۱۲	صادق ملا تقی	شهریار
۳	منا معصومی سنجانی	ملاصدرا	۱۳	میلاد سنگدانی	پاسداران شیراز
۴	محمد رضا غفاری	میدان قزوین	۱۴	سید امیر مرتضوی مهریزی	بندر عباس
۵	ریحانه ابراهیم پورلو کلاهی	بلوار فردوس	۱۵	فاطمه موسیوند	همدان
۶	شاهین طهماسبی زاده	بلوار فردوس	۱۶	ثابت ناصری	سنندج
۷	زهره سلامتی	نازی آباد	۱۷	ارسلان رحیمزاده عبدی	بلوار هاشمیه - مشهد
۸	سیا پاکدامن	میدان حسین آباد	۱۸	سیده خدیجه موسوی دیوا	آمل
۹	احمد لشگری	میدان هفت تیر	۱۹	فرشته سلامتی	ولیعصر تبریز
۱۰	زهره سلطانی نظری	شهر قدس	۲۰	کیان جعفری گیلو	استاد شهریار تبریز

برندگان جایزه ده میلیون تومانی

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه	ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شعبه
۱	محمدرضا براتی	مرکزی	۵۱	زهرا برقانی نژاد	شهرری
۲	علیرضا کبریائی زاده	مرکزی	۵۲	مرسده مهدیان راد	جام جم
۳	نسیم خداوردی	مرکزی	۵۳	خلیل چاوشی نوجه	جام جم
۴	سعید باختر	مرکزی	۵۴	علی رزاقی	پیروزی
۵	سپیده همتی	مرکزی	۵۵	مهسا کلانی	پیروزی
۶	عصمت الله حسینی	مرکزی	۵۶	ابراهیم سیف الهی	پیروزی
۷	سید محمد هادی قرآنی	مرکزی	۵۷	حمید رحیمی جونوش فراهانی	پیروزی
۸	رضا باقری	مرکزی	۵۸	هدی غضنفری	ولنجک
۹	مجتبی محمدی	مرکزی	۵۹	محمد مخاطب حسنجانی	خیابان آذربایجان
۱۰	ستار رازجویان	مرکزی	۶۰	محمد علی شیخی سبزویش	خیابان آذربایجان
۱۱	رضا زارع فردآغمیونی	مرکزی	۶۱	غلامعلی احمدی	شهرک اکباتان
۱۲	کوروش آقائی	مرکزی	۶۲	بهنام جهان بخش	شهرک اکباتان
۱۳	صابر توکلی	مرکزی	۶۳	مرتضی فتحی زاده	میدان آرژانتین
۱۴	مریم ابدارصفهانی	مرکزی	۶۴	جبرائیل خرمی	میدان آرژانتین
۱۵	فاطمه شکری	مرکزی	۶۵	زهرا فرهنگد	میدان آرژانتین
۱۶	محسن آزادی	مرکزی	۶۶	نازنین بهرام	میدان آرژانتین
۱۷	علی اکبر موسوی	مرکزی	۶۷	محیا فراهانی مجد	میدان آرژانتین
۱۸	آرش کارساز	مرکزی	۶۸	سحر جمالی	میدان آرژانتین
۱۹	علی اکبر جهانگیری	مرکزی	۶۹	علی خوش خرام	خیابان ملت اکباتان
۲۰	سهیلا طلوعی تازه کند	مرکزی	۷۰	ابوالفضل آزاد	قیطریه
۲۱	سعید سیف	مرکزی	۷۱	مهرناز گورانی	ملاصدرا
۲۲	مهناز روستائی	اصفهان	۷۲	یاسمن مهربانی	ملاصدرا
۲۳	عسل قاسمی تزشیزی	پاسداران	۷۳	نیما بیانی	میدان قزوین
۲۴	علی والامقامی	پاسداران	۷۴	سیدمجتبی هاشمی طامه	میدان قزوین
۲۵	حسام الدین نادرزاده مهربانی	بازار	۷۵	مهدی رسولی	خیابان دکتر بهشتی
۲۶	نسیم گرامی فرد	اقدسیه	۷۶	مرتضی پیرفن لبقوان	فلکه سوم تهرانپارس
۲۷	یونس حیدری	اقدسیه	۷۷	امیر یوسف جوکار	فلکه سوم تهرانپارس
۲۸	حلمه هاشمی اصل	میرداماد	۷۸	عبدالصمد شاعر	فلکه اول تهرانپارس
۲۹	پریسا مصطفوی	دکتر فاطمی	۷۹	پارسا حبیبی فرد	فلکه اول تهرانپارس
۳۰	فاطمه جلالی الانکش	دکتر فاطمی	۸۰	حسین حسینی لکندهشت	بازار کفاشها
۳۱	حسین احمدی	جنت آباد	۸۱	حمید باقری	منیریه
۳۲	علیرضا محمدی پور	جنت آباد	۸۲	محمد غیری	شهرک راه آهن
۳۳	هادی بت شکن ارنی جانی	جنت آباد	۸۳	محمد خشنود	شهرک راه آهن
۳۴	محمد محیط	جنت آباد	۸۴	بهنام طاهری	میدان نبوت
۳۵	لیلا چاوشی راد	جنت آباد	۸۵	رامتین رحمانی سپهر	دلاوران
۳۶	حسین شگاری	خیابان دولت	۸۶	حسام الدین خداداد	دلاوران
۳۷	نیکتا صفار سحرخیز	میدان ونک	۸۷	محمد علی خشکیار اقدم	بلوار فردوس
۳۸	علی جولائی	میدان ونک	۸۸	خدیدجه ذاکری نیلانجق	فرودگاه امام خمینی
۳۹	رویا سلیمی	میدان ونک	۸۹	امیر محمدی	فرودگاه امام خمینی
۴۰	پویا مختاری رازلیق	میدان ونک	۹۰	یاسر صادقی کیانی	فرودگاه امام خمینی
۴۱	فاطمه رفیعی راد	ایران زمین	۹۱	محمدرضا فرد باقری	فرودگاه امام خمینی
۴۲	سعید امیر سعیدی	اریکه ایرانیان	۹۲	جلیل فرخی	فرودگاه امام خمینی
۴۳	مهدی شبروند	اریکه ایرانیان	۹۳	هادی ساده	فرودگاه امام خمینی
۴۴	هاشم سعیدی حمزه خانلو	یافت آباد	۹۴	قدرت اله لطفعلی زاده مهرآبادی	میدان تجریش
۴۵	سیدمرتضی چیره دست	یافت آباد	۹۵	الناز حاتمی	نازی آباد
۴۶	محمدرضا واحدی مرینی	یافت آباد	۹۶	پروین حاتمی	نازی آباد
۴۷	ابراهیم محمدی	یافت آباد	۹۷	داود سیاهی	نازی آباد
۴۸	اکرم جریان	یافت آباد	۹۸	مهدی محمودی زاویه	نازی آباد
۴۹	ابوالفضل سلیمانیان	یافت آباد	۹۹	مسعود چیت سازیان	مولوی
۵۰	امیر صادقی شریف آبادی	شهرری	۱۰۰	علیرضا حاتمی کهر	مولوی

ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی	ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی
۱۰۱	محمدرضا وفادارگورایم	مولوی	۱۵۱	مرتضی احمدی	مشهد
۱۰۲	لیلا امیری	خیابان لواسانی	۱۵۲	صبا پیوندی	مشهد
۱۰۳	روشنک باهرنیک	خیابان لواسانی	۱۵۳	کیما جامی الاحمدی	مشهد
۱۰۴	خالد قادری ترکاشه	خیابان لواسانی	۱۵۴	محسن علوی پور	مدرس مشهد
۱۰۵	فاطمه مقبسه	خیابان لواسانی	۱۵۵	علاءالدین دهقانی	مدرس مشهد
۱۰۶	عباس شهسواری نیا	تهرانسر	۱۵۶	مرضیه سادات حوائجی	مدرس مشهد
۱۰۷	الهام کاظمی یگانه	تهرانسر	۱۵۷	امید قربانی	مدرس مشهد
۱۰۸	زهرا اصلانی	تهرانسر	۱۵۸	علی حسینی چهکنده	مدرس مشهد
۱۰۹	مجید سیری	میدان حسین آباد	۱۵۹	حسین سلطانی محمدی	سجاد مشهد
۱۱۰	شیوا برمر	مقدس اردبیلی	۱۶۰	محمد کافی	سجاد مشهد
۱۱۱	محمدرضا عزیزی هیک	خیابان جمهوری	۱۶۱	محمد محمودی فر	قرنی مشهد
۱۱۲	علی کارگر	ستارخان	۱۶۲	ابوالفضل زنگونی	بلوار هاشمیه - مشهد
۱۱۳	جعفر حسینی علی	پونک	۱۶۳	عذرا نعیمی قلی مشهد	بلوار هاشمیه - مشهد
۱۱۴	محمد حسن تقی خانی	پونک	۱۶۴	دانیال حلاجیان	نیشابور
۱۱۵	پریان گودرزی	مژده	۱۶۵	ابوالفضل عمارلو	نیشابور
۱۱۶	امیر عرفانی	مژده	۱۶۶	رضا کریمی	نیشابور
۱۱۷	محدثه سادات رشیدی	نیاوران	۱۶۷	نازی علی آبادی	بجنورد
۱۱۸	قدرت ساکی	بزرگراه فتح	۱۶۸	فاطمه احدی ساریدرق	گلزار رشت
۱۱۹	مینا شونیدی	بزرگراه فتح	۱۶۹	عیسی اسماعیل پورچوکامی	گلزار رشت
۱۲۰	رضا اردلانی	شهر قدس	۱۷۰	زینب محمدی کلاچاهی	گلزار رشت
۱۲۱	حسین مدنی	شهر قدس	۱۷۱	آرش اخوین حسینی سراوانی	گلزار رشت
۱۲۲	غلامرضا نجفی بزی	شهر قدس	۱۷۲	حامد فغان پورگنجی	بابل
۱۲۳	حسین محرمی سامانلو	شهر قدس	۱۷۳	حسن علی گنجیان مقدم	آمل
۱۲۴	امید شاهرخی فر	بلوار کشاورز	۱۷۴	احسان اصطبار	گران
۱۲۵	محمدرضا میرزائی جاهد	بلوار کشاورز	۱۷۵	سیدسعید حسینی	گران
۱۲۶	علیرضا تیموری دهخوارقانی	گیشا	۱۷۶	مرتضی عسکر	گرگان
۱۲۷	کامران فغله سیستانی	گیشا	۱۷۷	سحر قهرمان فرد	سمنان
۱۲۸	ارغوان عتیقی	جهانشهر کرج	۱۷۸	مهران یعقوبی نیا	کرمان
۱۲۹	حمیدرضا فرجی	جهانشهر کرج	۱۷۹	فاطمه بریم نژاد	کرمان
۱۳۰	ابوالفضل علی مرادزاده	شهریار	۱۸۰	ریحانه غلامی	میدان کوثر کرمان
۱۳۱	معصومه رجبی مشهود	شهریار	۱۸۱	سیدمحمد حسینی مخلصونی	رفسنجان
۱۳۲	هدی محلاتی	شهریار	۱۸۲	حجت‌اله عشوری قهدریجانی	زاینده رود
۱۳۳	افسانه احمدی	شهریار	۱۸۳	علیرضا کنداری	هشت بهشت
۱۳۴	عرفانه نوروزی بلغه تیموری	شهریار	۱۸۴	حسن حضرتی کلبیکی	خانه اصفهان
۱۳۵	احمد صادقی	مهرشهر کرج	۱۸۵	مسعود کاروان	خانه اصفهان
۱۳۶	رضوان ایناتلویغومرلو	مهرشهر کرج	۱۸۶	سیدحسام هادی نیا	یزد
۱۳۷	میثم همتی لنجایی	مهرشهر کرج	۱۸۷	محمدرضا زحمت کش سردراهی	بلوار جمهوری اسلامی یزد
۱۳۸	آرزو رضائی شهیرزادی	مهرشهر کرج	۱۸۸	نیما رشیدی زنونز	تبریز
۱۳۹	عرفان افشار	قم	۱۸۹	سحر علیزاده رفیع	تبریز
۱۴۰	نرگس سعیدزاده	قم	۱۹۰	مرادعلی عباس پور	ولیعصر تبریز
۱۴۱	امید چندقی زاده	فلکه جهاد	۱۹۱	حوریه کریمی وحید	۱۷ شهریور تبریز
۱۴۲	مهدی نجاری	شیراز	۱۹۲	امین کاظمی قراحتنلو	خیابان سرداران ارومیه
۱۴۳	حسین عشقی	قصر دشت	۱۹۳	آرمان مؤذن قره‌ورن	خیابان سرداران ارومیه
۱۴۴	لیلا تابدار	بندر عباس	۱۹۴	جابر شایخی دله‌در	خیابان سرداران ارومیه
۱۴۵	فاطمه خالقی	زاهدان	۱۹۵	روینا یوسف پور	خیابان سرداران ارومیه
۱۴۶	فرشاد مهرورزان	بوشهر	۱۹۶	بهرام عبدی	اردبیل
۱۴۷	سارا شاگری	کرمانشاه	۱۹۷	عرفان الماسی	زنجان
۱۴۸	مهری رفیعی	سنندج	۱۹۸	محمد اسدی	اهواز
۱۴۹	مختار محمدی	سنندج	۱۹۹	یوسف فرجی	اهواز
۱۵۰	مریم القاصی چگنی	خرم آباد	۲۰۰	مریم زعیبی کاظمی	اروند

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه /باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/باجه‌ها
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۳۳۷۳۳	نیما کیلانی
۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ۸۰۳	۶۶۹۵۹۳۳-۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۷۱۰۶۱	-
۳	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نبش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۳۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۳۴	جمشید باقری
۴	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روپروی باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	تیمور طاهری
۵	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۵۶۵۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	مهدی عبدلی وشته
۶	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گل‌بندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	امین بیگلری
۷	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۳۵۴۵۱۸-۲۰	۴۴۳۵۴۵۱۷	شادمان غفوری
۸	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موحد دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۲۳۰۵۶-۲۲۸۲۳۲۴۹	۲۲۸۲۳۲۴۵	حیدررسانی فر
۹	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۳۳۹۰۲۰۹۲-۳ ۲۲۹۲۴۴۵۲	۲۲۹۲۴۴۶۳	مهدی عامری
۱۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی، روبه‌روی خیابان کاج، نبش کوچه ششم (شیخ‌لو)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۴	۸۸۹۸۲۱۹۴	نغمه خسروی
۱۱	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۵-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	-
۱۲	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت‌آباد جنوبی، پایین‌تر از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سمرقند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۱۲	۴۴۴۹۵۲۲۸	حمزه تقیان
۱۳	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۸۱۰۶۹	مریم یددی
۱۴	میدان وتک	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان وتک، نبش خیابان برادران شرقی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۴۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	حمید نودست
۱۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۴ و ۱۳	۸۸۵۷۷۶۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	فرشته قانع
۱۶	اریکه ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش ارغوان غربی، مجتمع اریکه ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	آزاده روشن
۱۷	یافت آباد	۸۱۷	تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، یافت‌آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۵ و ۲۰۲	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	-
۱۸	شهری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی (بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۲-۵۵۹۷۰۷۳۸	۵۵۹۷۰۷۳۰	افشین فرج زاده
۱۹	ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۶۶۴۵۹۸۶-۲۶۶۴۵۷۱۵	۲۶۷۰۵۳۲۷	بهنام پویانفر
۲۰	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۸-۲۶۲۱۹۹۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	نسرین خوش صحبت
۲۱	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	فرهاد عطائی فر
۲۲	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادل	۳۳۲۲۳۱۴۷-۳۳۲۲۳۰۷۸	۳۳۲۲۳۱۴۳	فرخ فرجی
۲۳	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۲۴۲۱۲۲۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	امیرعلی جدیدی
۲۴	خیابان آذربایجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذربایجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۷۸۸۴۶-۶۶۰۷۸۸۴-۶	۶۶۰۷۸۸۰۰	محمود لک
۲۵	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان، فاز یک، خیابان نفیسی، روپروی مخابرات، پلاک ۵۹	۴۷۰۰۵۰۴۱-۴۷۰۰۵۰۸۳	۴۴۶۹۵۴۳	نیما رسولی
۲۶	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بیقی، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۶۶۴۰-۸۸۵۱۷۴۱۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	علیرضا رشیدی
۲۷	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷ و ۱۲	۳۳۹۹۸۰۰۹	حسام حاجی حیدری
۲۸	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روپروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۲۳۴۲۷۰-۸	۲۲۲۳۴۲۵۸	احسان کیانی
۲۹	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۲	۸۸۲۳۵۱۷-۸۸۲۳۷۴۴۸	۸۸۲۳۶۳۱	فاطمه حیاتی
۳۰	خیابان سید جمال الدین اسد آبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال‌الدین اسدآبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۲۱۷۹۳۵-۸۸۲۱۰۲۹۶	۸۸۲۱۸۳۷	بهنام عسگری علویچه
۳۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۷۲-۴-۸	۵۵۴۸۱۱۷۹	مسلم مرتضوی‌فر
۳۲	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سهروردی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	سید محمد میرحسینی نیری
۳۳	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان آیت اله خوشوقت، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	ارسلان بی آزار
۳۴	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۵۹۶۶۵-۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۹۶۶۶	رضا جلالی
۳۵	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان آیت اله خوشوقت، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۳	۷۷۷۳۳۳۵۰-۵۴	۷۷۷۳۳۳۵۵	سلیمان بیات
۳۶	بازار کاشا	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سیزه میدان، بازار کاشا، نبش بازار کاشا، پلاک ۶۴	۵۵۱۵۱۸۲-۴-۵	۵۵۸۰۸۵۰۹	وحید میرزاخانی
۳۷	الهیه	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهیار، پلاک ۶۹	۲۱۲۰۰۹۶۲-۶۳	-	مژگان طرّف نژاد
۳۸	منیریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان منیریه، خیابان منیریه، نبش بن بست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵-۸۵-۸۷	۶۶۴۹۱۰۷۳	رامتین سلیمانی
۳۹	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه کله‌ها، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۵۹-۴۴۷۳۸۹۶۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	محسن باقری نیا
۴۰	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۹-۷۷۹۴۰۴۲۸	۷۷۹۴۰۴۱۸	علی اکبر فتحی زاده

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/باجه‌ها
۴۱	دلاوران	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۸۴۸-۷۷۱۸۹۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	زهرآ کسرائی پور
۴۲	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۳۸۵۰-۶	۴۴۰۰۳۸۲۶	راحله خیر خواه
۴۳	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین‌المللی امام خمینی، سالت ورودی	۵۵۲۷۸۴۰-۹	۵۵۲۷۸۴۱۰	مصطفی کریمی
۴۴	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۳۶۸۵۸۷۰۶-۳۶۸۵۸۷۰۳	۳۶۸۵۸۳۱۶	رضا جلیل زاده
۴۵	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی‌آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۳۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	محمد رضا البرزی
۴۶	سرو	۸۴۹	تهران، سعادت‌آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۴۳۵۶	-	حسن رنجبر قلیچی
۴۷	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۸۳۱۴	روح اله سیاوشی
۴۸	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۳۷۳۶-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۴۷۲۹	علی اکبر عینی
۴۹	خیابان لوازانی	۸۵۵	تهران، کامرانیه، خیابان لوازانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳-۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	حمید زرهونه
۵۰	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۸۷۵۹۶-۴۴۵۸۷۵۸۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	مجید صادقی دستک
۵۱	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار یزدادی، نبش غربی خیابان ماکونی‌پور، پلاک ۱۹	۲۲۸۰۳۲۲۷-۲۲۸۰۳۲۳۰	۲۲۸۰۲۹۰۱	علیرضا رحیمی خو
۵۲	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین‌آباد، ساختمان مهاد، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۶۰۰۱۳-۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	محمود احسنی
۵۳	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۳۶۸۰۲۴۵۳-۳۶۸۰۲۴۰۹	۳۶۸۰۲۴۶۱	میرحسین آقاجانی
۵۴	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به خیابان زرتشت، نبش کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۵۳-۸۸۹۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	مونا رضایی
۵۵	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه‌راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	سیدیه محبی آشتیانی (ساون‌مه)
۵۶	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی‌عصر و شیخ‌هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۱۳۹۴-۶۶۹۷۱۳۹۲	۶۶۴۵۹۳۸	عباس دانش‌نیا
۵۷	یهشی-قائم مقام	۸۶۶	خیابان شهید بهشتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۷۵	۸۸۵۳۶۲۸۹-۸۶۱۲۲۱۶۰	-	رضا محمدقاسمی
۵۸	برج سامان	۸۶۷	خیابان شریعتی، نبش کوچه اتوبانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان، طبقه اول داخلی	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ ۳۹۸۹۶۳۸۰	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ ۳۹۸۹۶۳۸۰	فاطمه حاجی بابایی
۵۹	قلهک	۸۶۸	خیابان دکتر شریعتی، بالاتر از دوراهی قلهک، پلاک ۱۴۲۵	۲۲۶۰۱۵۳۷-۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۹۷۰۳	هومن رسولی
۶۰	ستارخان	۸۶۹	تهران، محله توحید، خیابان کوثر سوم، خیابان ستارخان، پلاک ۸۰	۶۶۳۵۳۲۹۶-۶۶۹۲۸۱۶۲	۶۶۵۷۴۷۵	بهوش قاسمی
۶۱	پونک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرافی اصفهانی، بالاتر از میدان پونک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	مهدی طلایی
۶۲	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی (مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	احمد عهدی
۶۳	لاله زار	۸۷۲	تهران، خیابان لاله‌زارنو، نرسیده به خیابان منوچهری، پلاک ۴۶۱	۳۶۸۷۰۴۵۸-۳۶۸۷۰۳۱۷	۲۳۵۳۰۱۴۶	داریوش خداداد
۶۴	میدان هفت تیر	۸۷۳	میدان هفت‌تیر، بالاتر از مسجد الجواد، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۱۵۲۶۰-۸۸۸۱۵۸۹۰	۸۸۸۴۶۱۹۰	امیر ضیاء
۶۵	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، روبروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۲۶۱۱۷۱۹۲-۹۳	۲۶۱۱۷۱۹۵	واله سعیدی
۶۶	بلوار ۲۴ متری سعادت‌آباد	۸۷۵	تهران، سعادت‌آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۸۵۶-۷	۲۲۳۵۷۶۰۵	بناتریس بابایی
۶۷	خیابان آقابزرگی - الهیه	۸۷۶	تهران، الهیه، انتهای خیابان شهید آقابزرگی، نبش خیابان حسن‌آکبری، پلاک ۸۸	۲۲۳۹۱۰۷۱ ۲۲۳۹۹۷۱۶ ۲۲۳۹۹۷۴۱ ۲۲۳۹۸۷۵۷	۲۲۳۹۴۳۱۳	مهدی سلطانی
۶۸	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر باستوریزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۹۹۶-۶۶۸۱۵۹۹۸	۶۶۸۱۶۰۰۸	عباس آهنگری کیوی
۶۹	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، روبروی پارک آزادگان، پلاک ۳۸	۴۶۸۳۲۲۳۰-۴۶۸۳۲۲۳۸	۴۶۸۳۲۲۴۱	جبار رضائی دره نیجه
۷۰	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایثار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۰۰-۴۴۲۱۲۶۲۹	۴۴۲۱۱۸۴۱	منصوره رضایان مقدم
۷۱	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۳۱۵۴-۶	۸۸۹۳۱۵۷	روح اله صفری
۷۲	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت‌آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۵۷۸۱۷۱-۸۸۰۷۱۲۰۲	۸۸۳۶۶۷۶۹	امیر گیلانی فر
۷۳	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۸۵۷۸۴-۵	۸۸۴۸۵۷۸۷	محمد رضا پیشگاه هادیان
۷۴	جهان‌شهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سیاه، اول بلوار جمهوری، نبش نلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۱۱۵-۱۷،۲۰	۳۴۴۸۱۴۴۵-۰۲۶	مهدی تک دهقان
۷۵	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۶-۳۲۲۰۶۴۷۱-۴	۰۲۶-۳۲۲۰۵۸۲۲	مرتضی باغستانی
۷۶	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نبش خیابان محسنی)	۶۵۳۶۹۰۲۱-۲۳-۲۶	۶۵۳۶۹۶۶۲	جواد علی بخشی
۷۷	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۷	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۸	غلامعلی کریمی‌ایبازی
۷۸	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۲ ۰۲۵-۳۲۹۳۳۱۱۳	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	اکبر مردانی
۷۹	فلکه جهاد- قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۲۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۳۲۷۰۵۹۴۹	حامد سرخوش
۸۰	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حدفاصل خیابان‌های فلسطین و هفت‌تیر (۲۰ متری سینما سعدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۳۹۶	۰۷۱-۳۲۳۱۹۵۳۲-۵-۶-۷	۰۷۱-۳۲۳۱۹۵۱۳	روح الله پورملاکه

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پایه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/پایه‌ها
۸۱	قصردشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصردشت، سه‌راه خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۸۰ ۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۲۶	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۲۱۶	عبدالکریم ستوده
۸۲	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نبش کوچه ۳۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۳۹۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	مهدی ملاشعید
۸۳	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان میث و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۱-۳	۰۷۱-۳۸۳۳۷۰۸۰	اصغر یاری
۸۴	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، بلوار امام خمینی، سه‌راه دلگشا، برج بلوئر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۲-۳	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۳۰	مهدی بهاری (سرپرست موقت شعبه)
۸۵	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان-خیابان امیرالمومنین مابین امیرالمومنین ۲۷ و ۲۹	۰۵۴-۳۳۳۸۲۷۹	-	حمیده شه بخش
۸۶	یوشهر	۹۱۴۱	یوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۲۵	مجید گزی
۸۷	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۳۵۷۳۰-۶	۰۲۸-۳۳۳۵۸۰۹۵	محمد جهانگیری پاشاکی
۸۸	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان‌نما، روپرو خیابان آزاد همدانی، نبش کوچه سوداگر، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	امیر فولادی
۸۹	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۷۵۹۵۹۱-۶۱	۰۸۳-۳۷۷۵۹۵۹۷۱	مهرداد مرادی
۹۰	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، روپرو فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۵۲	سجاد کلهر کاظمی
۹۱	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۲۶	حسین عبدیان
۹۲	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰-۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	بیژن ابراهیمیان
۹۳	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۳۲۰۳	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	محمد ممقانی
۹۴	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۳۲۸۳۸۰۰-۵	۰۵۱-۳۳۲۴۱۰۴۶	سارا زارعی
۹۵	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۴۶	الله سازگار
۹۶	قرنی (مشهد)	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، مابین چهارراه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۲-۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۹	مجید امیری دولتی
۹۷	بلوارهاشمیه (مشهد)	۹۳۰۵	بلوار شهید صامی، حدفاصل بلوار کوثر و هاشمیه، بین شهید صامی و ۲۴ و ۲۶، پلاک ۱۵۸	۰۵۱-۳۸۸۴۳۳۶۷ ۰۵۱-۳۸۸۴۵۸۱۱	-	امیر رضا زره‌داران
۹۸	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی(ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۳۳۳۴۹۴۱۳-۱۵	۰۵۱-۳۳۳۴۹۴۱۶	علی‌فدائی‌نیا (سرپرست موقت شعبه)
۹۹	بجنورد	۹۳۳۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی(ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۳۳۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۳۳۴۷۳۴۸	یاسر محمودخانی
۱۰۰	گلکسر رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلکسر، ضلع شرقی میدان باستانی شاعر	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۰-۱۲	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۳	مسعود تقی زاده
۱۰۱	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه‌راه قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۳۵۹۷۲۰-۵	۰۱۱-۳۳۳۵۹۷۱۱	ابوذر اساسه
۱۰۲	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، روپرو شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۸	سید عبدالحمید طاهری
۱۰۳	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی(ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۳۵	اسمعیل حسن زاده (معاون شعبه)
۱۰۴	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۰۳-۵	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۱۶	سمیه نظریان
۱۰۵	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاهیر، ابتدای بلوار قدس جنب بانک صادرات	۰۲۳-۳۳۳۶۳۱۸-۱۹-۲۲	-	حمید صوفی آبادی
۱۰۶	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپید قرنی، نرسیده به میدان سپید قرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۳۳۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۳۳۳۷۶۶۰	حسین شیعی سیمکی
۱۰۷	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۴۴۷۶۶۱	۰۳۴-۳۴۴۷۶۶۲	ملیحه تبریزیان
۱۰۸	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۲	زهره ولی‌اللهی (معاون شعبه)
۱۰۹	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۰۹	احسان جمشیدیان
۱۱۰	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نبش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۱۳۳۷۴۴۲-۳	۰۳۱-۳۱۶۲۶۰۷۹	مجید سیف‌الدینی
۱۱۱	هشت بهشت اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، خیابان زرگهر، خیابان هشت بهشت شرقی، پلاک ۵۴۶	۰۲۱-۳۳۳۸۷۸۰-۸۱ ۰۲۱-۳۳۳۸۸۱	-	سمیرا سبزه زار
۱۱۲	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۲۱-۳۴۳۷۲۷۱	۰۲۱-۳۴۴۱۳۸۸	علیرضا مستاجران
۱۱۳	سیتی سنتر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی شهرنیا، مجتمع سیتی سنتر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۳	روزبه سلیمی
۱۱۴	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی(ره)، نبش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۲۹۵۲۵	محمدحسین مداح‌زاده
۱۱۵	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی نبش کوچه محمود آباد، رو به روی برج آسمان	۰۳۵۳۳۰۲۱۴۰-۴۹	-	محمد رضا زارع
۱۱۶	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۲۷	۰۸۶-۳۳۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۳۲۲۵۹۵۷	محمد فرح بخش
۱۱۷	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نبش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۷۵۱۶۰	ابراهیم پایداره
۱۱۸	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر(عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایرادک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۲۲۴۰۹	۰۴۱-۳۳۳۰۱۱۵۵	محمدعلی رضائی اقدم
۱۱۹	۱۷ شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، خیابان ۱۷ شهریور جدید، بلوار شهید قاضی طباطبایی، پلاک ۸۳	۰۴۱۳۵۵۶۰۹۴۱ ۰۴۱۳۵۵۷۳۱۷۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۱۷۳	اروج میرزائی
۱۲۰	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، نبش کوی الهی‌پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۳۶۲	۰۴۱-۳۳۲۹۳۳۱۰	علیرضا محمودی
۱۲۱	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارانی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۲۴۴۶۲۳	احمد رنجبری
۱۲۲	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، روپرو مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۳۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۳۲۴۰۳۹۲	شهاب‌امامی
۱۲۳	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۳۲۵۰۵۳۳-۲۴	۰۴۴-۳۳۲۷۸۴۶	مسعود نامی‌فر
۱۲۴	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۲۶۰۱-۵	۰۴۵-۳۳۲۵۲۵۰۱	ناصر هوشیاری
۱۲۵	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴-۵	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	حمید رضا ففوری
۱۲۶	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۳۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۴۴،۶	۰۶۱-۳۳۹۲۰۷۴۵	حسنت سبندار
۱۲۷	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۴۹۰۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۴۲۵۹	محمد سلگی
۱۲۸	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، روپرو مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گل‌دیس	۰۷۶-۳۵۲۴۶۶۴۰-۴۱	۰۷۶-۳۵۲۴۶۶۳۵۰	عباس اطهری
۱۲۹	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیرکبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۴۰-۵	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۳۱	حمید گنجیزیان

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

ساعت کاری شعب		
شعبهٔ فرودگاه امام خمینی (ره) و واحد CIP		۲۴ ساعته
شعب	شنبه تا چهارشنبه	پنج شنبه
شعبه کیش	۰۸:۰۰ تا ۱۴:۳۰	۰۸:۰۰ تا ۱۲:۳۰
اروند	۰۷:۰۰ تا ۱۳:۰۰	۰۷:۰۰ تا ۱۲:۱۵
شعبه اهواز	۰۷:۰۰ تا ۱۳:۰۰	۰۷:۰۰ تا ۱۲:۱۵
شعبه قشم	۰۸:۰۰ تا ۱۳:۳۰	۰۸:۰۰ تا ۱۲:۰۰
سایر شعب	۰۷:۳۰ تا ۱۴:۳۰	۰۷:۳۰ تا ۱۲:۳۰

سرپرستی‌ها				
ردیف	عنوان سرپرستی	نام سرپرست	نشانی	شماره تلفن
۱	سرپرستی ناحیه ۱	اله میرزایی	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱، طبقه سوم	۲۶۸۵۹۲۰۶-۲۶۸۵۹۱۱۵-۲۶۸۵۹۱۱۸
۲	سرپرستی ناحیه ۲	متین اقبال زاده		
۳	سرپرستی ناحیه ۳	علی حمیدیا	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰، طبقه فوقانی شعبه میدان نبوت - کد پستی: ۱۶۴۸۸۷۳۱۱	۷۷۹۱۲۱۵۴-۷۷۹۱۰۱۱۹-۷۷۹۱۵۰۰۹
۴	سرپرستی ناحیه ۴	بهاره علیاری		۷۷۹۱۷۳۱
۵	سرپرستی ناحیه ۵	بابک برومند		۷۷۹۱۰۱۱۲
۶	سرپرستی ناحیه ۶	مهدی باقی	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نیش کوچه چهل و نهم، پلاک ۴۳۳، نیم طبقه شعبه سید جمال الدین اسدآبادی - کد پستی: ۱۴۴۴۹۳۳۵۷۳	۸۸۶۱۶۴۸۵-۸۸۶۲۹۰۶۷-۸۸۰۴۲۳۱۴
۷	سرپرستی ناحیه ۷	مریم طرفی نژاد		۸۸۰۳۳۱۴۳-۸۸۰۶۲۸۸۳
۸	سرپرستی ناحیه ۸	مجتبی قنبرزاده	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن - کد پستی: ۱۴۹۴۷۱۴۴۴۱	۴۴۷۳۹۱۱۱-۴۴۷۶۸۷۸۹
۹	سرپرستی ناحیه ۹	مهدی احمدی		۴۴۷۳۷۹۸۰-۴۴۷۶۸۷۴۷
۱۰	سرپرستی شعب استان‌های شمال	محمود ملکی	ساری خیابان فرهنگ بعد از سه راه قارن به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۸۱-۳۳۲۵۹۷۸۶-۳۳۲۵۹۷۸۴
۱۱	سرپرستی شعب استان‌های شمال غرب	غلامرضا نیکمهد	تبریز خیابان امام بالاتر از چهارراه شهید بهشتی نیش کوی فرهنگ پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۳۸۴۰-۰۴۱-۳۳۳۳۸۳۸
۱۲	سرپرستی شعب استان‌های شرق و شمال شرق	مهدی تونزنده جانی	مشهد، بلوار سجاد، نیش سجاد ۸، ط اول	۱۱۲-۱۱۴-داخلی-۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۴۰۵
۱۳	سرپرستی شعب استانهای مرکز	مجاهدی	اصفهان خیابان توحید میانی نیش کوچه شهید تقی آبادی پلاک ۵	۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۲-۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۰
۱۴	سرپرستی شعب استان‌های جنوب و جنوب غرب	مهرداد نظری	شیراز-بلوار پاسداران (زرهی)، حدفاصل خیابان بعثت و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول کد پستی: ۷۱۸۵۷۳۳۹۵	۰۷۱-۳۸۴۶۶۷۲-۰۷۱-۳۸۴۶۶۷۰-۷۲
۱۵	سرپرستی استانهای جنوب شرق		کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نیش کوچه قرنی ۸	۰۳۴۴-۲۲۳۸۷۹۴

دفاتر بانکداری اختصاصی				
نام دفتر	نام مسئول دفتر	کد دفتر	نشانی	شماره تماس
سرپرستی دفاتر بانکداری اختصاصی	محمد حسین افضلی	-	تهران-خیابان شریعتی-بالا تر از سید خندان-نیش کوچه اتوبانک- پلاک ۱۰۰۵- برج سامان- طبقه ۱۵	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی (۳۹۱۱)
دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	احسان مهدی پور	۸۶۴	تهران-زعفرانیه-خیابان یکتا- ابتدای خیابان طاهری- پلاک ۳	۰۲۱-۲۲۷۱۶۵۳۸
دفتر بانکداری اختصاصی تبریز	نادر جهانگیرزاده سوره	۸۶۴۱	تبریز-خیابان ولیعصر- فلکه ایرداک- اول خیابان سعدی- برج بین - طبقه ۸	۰۴۱-۳۳۳۱۶۲۲۰
دفتر بانکداری اختصاصی مشهد	حمید طوسی	۸۶۴۲	مشهد- بلوار سجاد- نیش سجاد هشتم- ساختمان بانک سامان- طبقه هفتم	۰۵۱-۳۷۶۸۱۷۱۶
دفتر بانکداری اختصاصی قم	امیر محمد هاشمی	۸۶۴۳	قم- بلوار امین-نیش کوچه ۴۱ ساختمان بانک سامان- طبقه دوم	۰۲۵-۳۲۴۰۰۴۴۱
دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان	صابر ملبوس باف	۸۶۴۴	اصفهان-خ توحید جنوبی- بعد از چهار راه پلیس - ساختمان ژوبار- طبقه پنج - واحد ۵۰۱	۰۳۱-۳۱۳۲۲۴۴۷

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

نام دفتر	نشانی	تلفن	نمایر	نام رئیس
دفتر بانکداری شرکتی شهر مشهد	مشهد، بلوار سجاد، بین چهارراه بزرگمهر و بهار، نیش خ لاله، ساختمان بانک سامان، طبقه دوم	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۳۹ و ۴۱	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۰	نقیسه سلماسی
دفتر بانکداری شرکتی واحد اصفهان	اصفهان، خیابان توحید جنوبی، قبل از چهارراه پلیس، ساختمان ژوبار، طبقه سوم، واحد ۳۰۳	۰۳۱۳-۳۱۳۱۳۲۱۰ و ۳۱۳-۳۱۳۱۳۲۵	۰۳۱۳-۳۱۳۱۳۱۶	زهرا ایلخانی
دفتر بانکداری شرکتی تهران	تهران، خیابان شریعتی، نیش کوچه اتو بانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی ۳۵۶۶	-----	محبوبه کوشافر

۱ جایزه بزرگ
۱۰۰ میلیون تومانی

امیدرضا امینی

شماره مشتری: ۳۵۲۰۷۱۰۰

اسامی
برندگان

سور اسفندماه سامانیوم

برای مشاهده اسامی برندگان ۱۰ جایزه ۱۰ میلیون تومانی و
۱۰۰ جایزه ۵۰۰۰ سامانی، QRcode زیر را اسکن کنید.



عطر خوش جایزه‌های بهاری

در سوراردیبهشت ماه سامانیوم

۱ جایزه ۲۰۰ میلیون تومانی | ۵ جایزه ۲۰ میلیون تومانی

۵۰ جایزه ۲۰,۰۰۰ سامانی





اسامی ۲۲۰ برنده قرعه کشی زمستان وین کارت

۲۰ جایزه یک میلیارد ریالی و ۲۰۰ جایزه صد میلیون ریالی

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط، ۰۲۱-۶۶۲۲
www.sb24.ir

برای مشاهده اسامی به وبسایت مراجعه کنید.