

سال دهم، شماره ۹۳
اسفند ۱۳۹۳

بانک سامان
Saman Bank



۱۰ مدیر برتر بانک سامان در همایش روسای موفق
شعب بانک های کشور معرفی شدند



#شادهستیم

لبخند بزن، جایزه بگیر!
هر ماه ۱۰ میلیون ریال
جایزه نقدی



آب هست
ولی کم است!

 Lenzor  /samanbank

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۶۲۲
www.sb24.com

مسابقه عکاسی #شادهستیم
مشاهده نتایج قرعه‌کشی در وب سایت بانک سامان



گروه مالی سامان

بیمه سامان

تهران - خیابان خالد اسلامبولی (وزراء) - ساختمان شماره ۱۲۳
تلفن: ۸۹۴۳-۰۲۱ نمابر: ۸۸۷۰۰۲۰۴
www.si24.ir



شرکت کارگزاری بانک سامان

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



شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش

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



شرکت ماهواره ای سامان

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



شرکت اعتبار سنجی حافظ سامان ایرانیان

تهران - خیابان ملاصدرا - خیابان شیراز جنوبی - کوچه بهار دوم - پلاک ۷ - طبقه اول
تلفن: ۸۸۰۵۵۸۰۰-۶ نمابر: ۸۸۰۵۵۷۹۹
www.etebarsanjisaman.com



صرافی سامان

شعبه مرکزی: تهران - خیابان خالد اسلامبولی (وزرا) - خیابان هفتم - پلاک ۱۱
تلفن: ۸۸۷۰۵۸۰۳ و ۸۸۷۰۹۲۱۰ نمابر: ۸۸۷۰۹۲۱۰
شعبه کرج: کرج - بین میدان قدس و میدان توحید - برج سامان - طبقه اول
تلفن: ۰۲۶-۳۲۲۰۶۳۵۸ نمابر: ۰۲۶-۳۲۲۰۶۳۶۱
شعبه اقدسیه: تهران - خیابان پاسداران - نبش نارنجستان دوازدهم
تلفن: ۲۲۸۲۰۳۰۲
www.samanexchange.com



شرکت خدماتی آفتاب تجارت سامان

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



شرکت پردازشگران سامان

تهران - خیابان کریمخان زند - خیابان سنایی - خیابان سیزدهم - پلاک ۳۴
تلفن: ۸۸۸۳۸۰۰۰ نمابر: ۸۸۸۳۷۹۷۰
www.samanpr.net



شرکت تأمین سرمایه کاردان

بلوار آفریقا - بالاتر از اسفندیار - کوچه رحیمی - پلاک ۴ - واحد ۲۰۳ کد پستی: ۱۹۶۷۹۱۶۹۷۳
تلفن: ۲۶۲۰۲۲۰۹ نمابر: ۲۶۲۰۲۲۴۷
سایت: www.kardan.ir



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

با سالان همراه باشید





ماهنامه آموزشی خبری بانک سامان

اقتصادی-اجتماعی-فرهنگی

سال دهم، شماره ۹۳، اسفند ۱۳۹۳



همگام با سامانیان همسو با سامان

عکس: محمد حقیقت طلب
گزارش: محمد علی عرفی نژاد
ویراستار: مرضیه توکل
حروفچین: مجید رحیمی
ناظر چاپ: بیژن بهادری

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

همیشه منتظر آثار شما هستیم

- از دریافت مقالات و دیدگاه‌های صاحب نظران استقبال می‌کنیم.
- از ارسال مطالب چاپ شده در مطبوعات خودداری شود.
- لطفا مطالب منابع در گیومه مشخص گردد.
- مقالات ترجمه شده همراه با کپی اصل مقاله ارسال شود.
- مطالب ارسالی پس فرستاده نمی‌شود.
- لطفا مطالب تایپ شده و یا به صورت ایمیل ارسال گردد.
- مقالات کوتاه و حداکثر برای ۴ صفحه نشریه تهیه شود.
- عکس و طرح مناسب همراه مقاله ارسال شود.
- عکس نویسنده یا مترجم همراه مقاله باشد.
- پی نوشت و هر گونه توضیح در مورد منابع در انتها قرار گیرد.
- کلماتی که مخفف نوشته می‌شود، یک بار کامل ذکر گردد.
- تیترو سوتیترهای مناسب توسط نویسنده مشخص گردد.
- مطالب چاپ شده الزاما نظر رسمی مجله نیست.
- حتی الامکان از کلمات خارجی استفاده نشود و معادل فارسی به کار رود.
- اعداد بصورت 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 خلاصه کردن مقالات آزاد است.

آدرس اداره مرکزی بانک سامان:

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

آدرس روابط عمومی بانک سامان:

خیابان ولی عصر، بالاتر از نیاپیش، خیابان شهید عاطفی، پلاک ۱۲۱
تلفن: ۰۲۱-۲۳۳۶۷۲-۴، ۲۱-۲۲۰۳۱۰۰ سایت: www.sb24.com

آدرس دفتر مجله سامان:

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

یادداشت سردبیر / ۶

مقاله‌ها

فنون و کاربردهای چارچوب Risk IT جهت مدیریت ریسک فناوری اطلاعات / ۸ نکاتی در مورد مدیریت برند در شبکه‌های اجتماعی / ۱۱ تحقیقات بازاریابی ضرورت امروز / ۱۲ الگوی بلوغ قابلیت کارکنان (P-CMM) / ۱۴ نگاهی بانکی به راهبرد اعتدالی در منابع طبیعی و امنیت غذایی / ۱۸ مدیریت ایجاد انگیزه در کارکنان جهت آموختن مسایل حقوقی بانکی / ۲۲

گفت‌وگو

بانکداری گذشته با امروز قابل مقایسه نیست / ۲۵

گزارش

گزارش ماهانه تحلیل بازار / ۳۱

آموزش

باوین کارت شانس خود را امتحان کنید / ۳۷ اگر قصد خرید بیمه عمر دارید، بخوانید / ۴۱

سبدگردانی خدمتی برای سرمایه‌گذاری مطمئن در بورس / ۴۴

باجه خیال

پنهانی / ۴۵ گزارش تصویری / ۴۶ ۱۰ نکته برای انتخاب بانک مناسب شما / ۴۹ داستان زندگی یک حسابدار / ۵۰ اسپا و بازگشت به طبیعت / ۵۰ از این رفتارها دست بردار / ۵۱

خبر

پیام محب ملکی، همکار سامانی ما مقام برترین ایده کارآفرینی بانکی را کسب کرد / ۵۲ ۱۰ مدیر برتر بانک سامان در همایش روسای موفق شعب بانک‌های کشور معرفی شدند / ۵۴ ادامه فروش ارز زیارتی در بانک سامان / ۵۶ اساسنامه جدید بانک سامان تصویب شد / ۵۷ تسهیلات ویژه خرید خودرو به مشتریان برتر بانک سامان / ۵۷ برندگان نخستین قرعه‌کشی سپرده وین بانک سامان مشخص شدند / ۵۷ تسهیلات بانک سامان برای دارندگان کارتهای فعال / ۵۷ پله صعود بانک سامان در رتبه‌بندی ۱۰۰ شرکت برتر ایران / ۵۸ کیوسک‌های نظرسنجی بانک سامان / ۵۹ شعب بانک سامان / ۶۲ نرخ سود سپرده‌های ارزی و ریالی / ۶۶

یادداشت سردبیر



ناصر بزرگمهر

nbozorgmehr@yahoo.com

به نام او که هرچه بخواهد همان می شود

مدیریت های مشتری مدار (۱)

مگر می شود کارخانه ای را تأسیس کرد و نوشابه، مواد غذایی، پوشاک یا هر جنس دیگری را تولید کرد و به خواسته مشتری توجه نکرد؟

مگر می شود جنس را تولید کرد اما به خریدار آن فکر نکرد؟

در جهان امروز، ذائقه، طبع، نیاز، موقعیت، تحصیلات، مکان، زمان و هر آنچه که به مشتری مربوط است، مورد توجه علم بازاریابی هم قرار دارد.

مگر می شود شعبه بانکی را تأسیس کرد و بعد از آن گفت ما به مشتری نیاز نداریم! بدون شک تأسیس هر شعبه برای جذب مردم و پیدا کردن مشتریان دائمی و همیشگی است.

مگر می شود در یک محله و منطقه شهرداری تأسیس کرد و گفت مردم مورد توجه ما نیستند؟

مردم و مشتریان هستند که با حضور خودشان، کسب ما را که هر چیزی می تواند باشد، پر رونق تر می کنند. هر قدر مراجعه بیشتر داشته باشیم نیاز به توسعه فنی، ابزاری، مکانی و ازدیاد نیروی انسانی بیشتری خواهیم داشت.

هر زمان که حضور مشتری در یک شعبه کم و کمتر شود، باید به فکر تقلیل

کثیف و رنگ و رو رفته هم سرودست می‌شکند، همچنان که در مقطعی از جنگ تحمیلی هم خودمان شاهد بودیم.

اما در شرایط اقتصادی مناسب و همزمان با رشد و توسعه و عرضه تولیدات گوناگون، مشتری حق انتخاب پیدا می‌کند و مباحث عرضه و تقاضا مطرح می‌شود و در این شرایط همه راه‌ها به مشتری ختم می‌گردد. دوست ارجمندی، جمله معروفی از کتاب‌های مدیریت را برایم ارسال کرده است که از اهمیت مشتری می‌گوید و حتما شما هم گاهی این طرف و آن طرف دیده اید.

جمله ذیل تقریباً در بین موضوعات مشتری‌مداری بیشتر از سایر مباحث علمی آن مورد توجه قرار گرفته است و شاید در حال حاضر سر لوحه کاری بسیاری از سازمان‌های داخلی و خارجی قرار گرفته باشد.

این جمله جزء کلمات قصار شده که معمولاً با حروف درشت و در قاب‌های گوناگون در مقابل چشم کارکنان و مشتریان به معرض نمایش گذاشته می‌شود، مهم نیست که تکراری است، مهم این است که آنقدر تکرار کنیم تا کم‌کم باورمان شود که حضور ما و ادامه حیات شغلی ما با مشتریان معنا می‌شود.

«مشتری مهم‌ترین، بهترین و شاخص‌ترین بازدید کننده در محدوده کار ماست، مشتری به ما وابسته نیست، ما به او نیازمندیم، مشتری مزاحم کار ما نیست، او هدف کار ماست. ما با انجام کار خوب، لطفی در حق مشتری نمی‌کنیم، او است که با حضور خود و فراهم کردن این فرصت به ما لطف می‌کند. پس آگاه باشیم و از این فرصت نهایت بهره‌برداری را بکنیم.»

نیروی انسانی در اولین مرحله اقدامات اداری شویم. باید باور کنیم که حضور مشتریان در شعب به معنای ادامه کار و حیات اقتصادی فرد فرد ما کارکنان سازمان و بانک است.

مگر می‌شود ما روزنامه و مجله منتشر کنیم و به خواسته خوانندگان خود توجه نکنیم؟

کلاس بهترین معلم و استاد جهان با شاگردان معنا پیدا می‌کند. اگر روزی به کشور ما برسد، که حتماً می‌رسد و شرایط به سمت و سویی برود که می‌رود، بدون شک در جهانی شدن و پیوستن به WTO بازار جهانی، رقابت جدی در همه سیستم‌های تولیدی و خدماتی به وجود خواهد آمد و ما ناگزیر به تغییرات عمده‌ای خواهیم شد که اگر آمادگی قبلی نداشته باشیم، بازنده آن بازار خواهیم بود.

شاید تا روزی که رقابت کم رنگ باشد، بتوان از نیاز مشتری سوء استفاده کرد و او را مجبور به قبول شرایط تحمیلی نمود. اما بدون شک در سال‌های آینده که سال‌های رقابت در همه سیستم‌ها، سازمان‌ها و مشاغل گوناگون خواهد بود، پیدا کردن مشتری و حفظ کردن او از اهمیت صد چندان بر خوردار خواهد شد.

بدیهی است در شرایط سخت و بحرانی مثل تحریم‌های اقتصادی یا جنگ، آنچه که تولید یا عرضه می‌شود توسط مردم به ناچار خریداری و یا تحمل می‌گردد. در شرایط سخت اقتصادی حق انتخاب از مشتری گرفته می‌شود و آنچه که هر تولیدکننده‌ای عرضه می‌کند، مورد توجه مشتری قرار می‌گیرد، و به عبارتی هر چقدر مشتری گرسنه‌تر باشد، کیفیت کمتر مورد توجه خواهد بود. به‌طور مثال در شرایط بحران، مشتری برای نوشابه در شیشه‌های

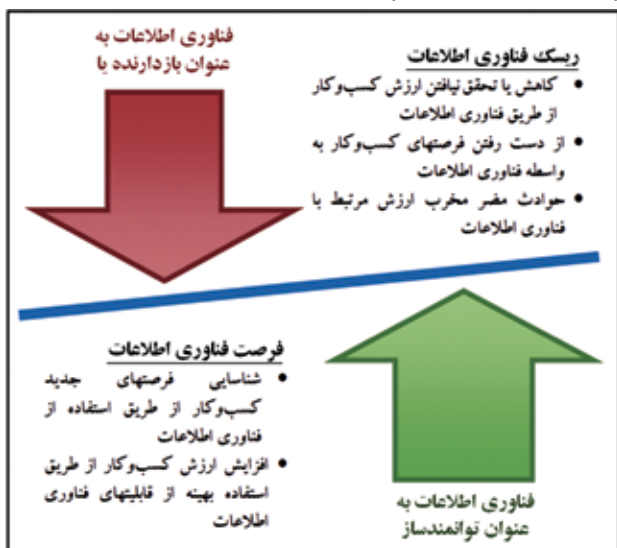
فنون و کاربردهای چارچوب Risk IT جهت مدیریت ریسک فناوری اطلاعات

دکتر علیرضا سروش

(مشاور کنترل و حسابرسی فناوری اطلاعات، نهاد نظارت و حسابرسی داخلی)

مقدمه

فرصت ایفاء نماید (تصویر ۱):



تصویر ۱- فناوری اطلاعات به عنوان توانمندساز، بازدارنده یا مخرب ارزش

توانمندساز ارزش- در اکثر مواقع، ابتکارات جدید کسب و کار به برخی درگیری های فناوری اطلاعات وابسته است: راه اندازی پروژه های موفق فناوری اطلاعات که ابتکارات جدید و در نتیجه خلق ارزش را پشتیبانی می نمایند.

به کارگیری فناوری جدید یا استفاده از فناوری جدید در روش های نوآورانه برای توانمندسازی ابتکارات جدید کسب و کار و خلق ارزش بازدارنده ارزش

- طرف عکس حالت های قبلی هم اعمال می شود:

اغلب پروژه ها یا سرمایه گذاری های توانمندساز فناوری اطلاعات کسب و کار در تحویل نتایج مورد انتظار با شکست مواجه می شوند، بنابراین، ارزشی تحویل داده نمی شود.

بنگاه ممکن است در شناسایی یا تسخیر فرصت ها برای ابتکارات جدید کسب و کار نشأت گرفته از فناوری جدید با شکست مواجه شود.

مخرب ارزش

- برخی حوادث فناوری اطلاعات، به ویژه در عملیات فناوری اطلاعات، می تواند به آرامی سبب خرابی عملیاتی جدی در بنگاه شود. برعکس حالت قبلی، قابلیت برای ایجاد تغییر در کسب و کار و اجرای

ISACA دو کتاب تحقیقاتی خود شامل «چارچوب Risk IT» و «راهنمای شاغل در Risk IT» را منتشر کرده است. Risk IT متعلق به ISACA مبتنی بر ابتکار COBIT جهت کمک به بنگاه ها برای مدیریت ریسک مرتبط با فناوری اطلاعات اختصاص داده می شود. تجربه جمعی یک تیم جهانی از شاغلان و کارشناسان و شیوه ها و متدولوژی های در حال پیدایش و موجود برای مدیریت ریسک فناوری اطلاعات به صورت کارا در تدوین چارچوب به مشاوره گرفته شده بوده اند. چارچوب Risk IT، بر روی مجموعه ای از اصول راهنما بنا می شود و فرایندهای کسب و کار و رهنمودهای مدیریتی که با این اصول مطابقت دارند را مشخص می کند.

مقاله سوم و پایانی از این سری، فنون و کاربردهای چارچوب Risk IT و به کارگیری مواد پشتیبان آن را تشریح می کند. اولین مقاله درباره اهداف عملیاتی و اصول چارچوب منتشر شده و مقاله دوم درباره ساختار چارچوب منتشر شده بود.

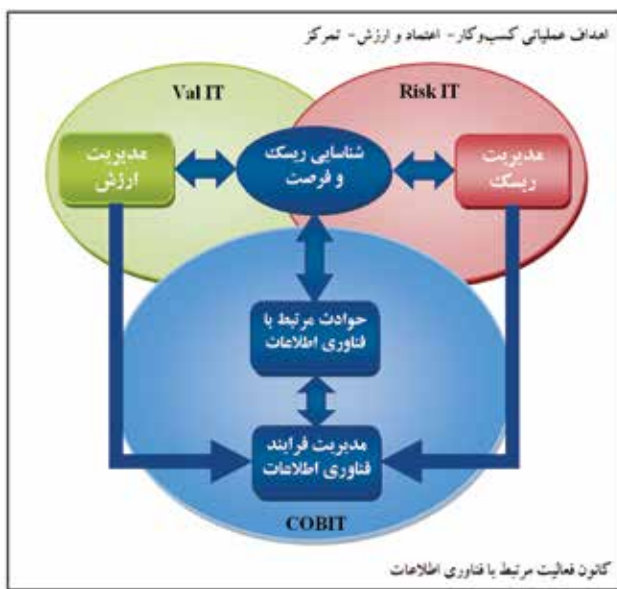
مدیریت ریسک و فرصت (با استفاده از COBIT، VAL IT و RISK IT)

در یک بنگاه نوعی در یک روز نوعی، فعالیت های فناوری اطلاعات به صورت سازماندهی شده در قالب فرایندهای فناوری اطلاعات گسترش داده می شوند. حوادث بر مبنای بدون توقف اتفاق می افتند: انتخاب های فناوری مهم باید انجام شده، تعمیرات باید برای رخدادهای عملیاتی اعمال شده، لازم است که مشکلات نرم افزاری نشان داده شده و نرم افزارهای کاربردی باید ساخته شوند. هر یک از این حوادث ریسک و فرصت به همراه دارند.

ریسک، ترکیبی از تکرار حوادث در حال وقوع و تأثیری که آن حوادث بر روی بنگاه دارند را منعکس می کند. ریسک (احتمال بالقوه حوادث و پیامدهایشان) شامل فرصت ها برای کسب منفعت (طرف بالا) یا تهدیدها برای دستیابی به موفقیت (طرف پایین) می شود. ریسک و فرصت با یکدیگر پیش می روند؛ در واقع، برای مهیاسازی ارزش کسب و کار برای ذی نفعان، بنگاه باید فعالیت ها و ابتکارات (فرصت ها) متنوعی را به کار گیرد، کلیه آنها درجه هایی از عدم قطعیت و از این رو ریسک را به همراه دارند. مدیریت ریسک و فرصت، یک فعالیت راهبردی کلیدی برای موفقیت بنگاه است.

فناوری اطلاعات می تواند چندین نقش را در ارتباط با ریسک-

می‌کند، لازم است که چگونگی سر و کار داشتن با آنها را تعیین نماییم. بدین ترتیب، چارچوب‌های Val IT، COBIT، Risk IT و متعلق به ISACA یکدیگر را کامل کرده و راهنمایی عملی را فراهم می‌نمایند. جایگاه Risk IT نسبت به COBIT و Val IT چارچوب Risk IT توضیح می‌دهد که اگرچه Risk IT یک چارچوب مدیریت ریسک مستقل است، لیکن، می‌توان آن را در تعامل با COBIT و Val IT استفاده نمود. تصویر ۲، چگونگی ارتباط این سه چارچوب به یکدیگر را در مفهوم نظام راهبری فناوری اطلاعات مناسب نشان می‌دهد.



تصویر ۲- جایگاه Val IT، COBIT، Risk IT

فرایندهای COBIT، کلیه فعالیت‌های مرتبط با فناوری اطلاعات را در بنگاه مدیریت می‌کنند. این فرایندها باید با حوادث (داخلی یا خارجی بنگاه) سر و کار داشته باشند. آنچه که همگی این حوادث به طور مشترک دارند، آن است که آنها ریسک و یا فرصت را اقامه می‌کنند. آنها باید مورد سنجش قرار گرفته و واکنش‌های لازم تدوین شوند. بعد ریسک و چگونگی مدیریت آن موضوع اصلی Risk IT است. زمانی که فرصت‌ها برای تغییر توانمندکننده فناوری اطلاعات کسب‌وکار شناسایی می‌شوند، Val IT تشریح می‌کند که چگونه پیش رفته و برگشت سرمایه را حداکثر نمایم. احتمالاً نتیجه سنجش، تأثیری روی برخی از فرایندهای فناوری اطلاعات و یا روی ورودی به فرایندهای فناوری اطلاعات خواهد داشت؛ از این‌رو، بردارها از «مدیریت ریسک» و «مدیریت ارزش» به حوزه «مدیریت فرایند فناوری اطلاعات» بازمی‌گردند.

برخی دوگانگی ریسک-فرصت را تحت عنوان «پذیرش ریسک بیشتر و ربودن فرصت‌های بالقوه» می‌نگرند. این ممکن است توصیف مناسبی از شدت ریسک کلی باشد که بنگاه برای خودش تعریف کرده



فرایندهای تقویت شده کسب‌وکار هدایت شده توسط راه‌حل‌های فناوری اطلاعات، همراه با قابلیت‌های (عملیاتی) فناوری اطلاعات قابل اطمینان، انعطاف‌پذیر و پاسخگو، می‌تواند بنگاه را در رشد سریع‌تر یا اتخاذ ابتکارات جدید کسب‌وکار توانمند سازد. این بدین معنی است که سریع‌ترین و بهترین ماشین‌های در حال کار به بهترین ترمزها نیاز دارند. قابلیت‌ها و کنترل‌های کارا، بنگاه‌ها را در پیشگیری از ریسک‌ها (پشتیبانی ارزش) و پذیرش ریسک‌ها (خلق ارزش) توانمند می‌سازند. چگونه یک بنگاه می‌تواند در عمل با این موضوع سر و کار داشته باشد؟ به صورت ایده‌آل، هم تفکر ریسک‌محور و هم فرصت‌محور را در ارزیابی و پایش کلیه ابتکارات مورد نیاز درگیری فناوری اطلاعات در بر می‌گیرد، به عنوان مثال:

زمانی که یک سرمایه‌گذاری مهم در زیرساخت فناوری اطلاعات پیشنهاد می‌شود، خواه به عنوان یک ابتکار پیش‌گستر یا در واکنش به نقاط ضعف مورد تایید، بنگاه باید کلیه موارد ذیل را در تصمیم‌گیری‌اش لحاظ نماید:

منافع در کاهش ریسک ابتکار جدید

ریسک‌های همبسته با سرمایه‌گذاری (به طور مثال، ریسک پروژه) منافع کسب‌وکار از دارا بودن زیرساخت و فرصت‌های جدید فناوری اطلاعات منتجه

زمانی که یک فناوری جدید پدیدار می‌شود، بنگاه باید موارد ذیل را حین تعیین اتخاذ یا عدم اتخاذ فناوری لحاظ نماید:

تأثیر اتخاذ فناوری (به طور مثال، پشتیبانی، قابلیت اطمینان، سهولت یکپارچگی)

ریسک‌های همبسته با عملیاتی‌سازی فناوری جدید (به طور مثال، امنیت، قابلیت اطمینان)

پیامدهای عدم اتخاذ فناوری جدید (به طور مثال، کهنگی، عقب افتادن از رقبا)

منافع کسب‌وکار از فناوری جدید. چه ابتکارات جدیدی را در کسب‌وکار آن راه‌اندازی خواهد کرد؟ چه منافع کارا یا اثربخشی را حاصل خواهد کرد؟

بعد از اینکه بنگاه سنجش اولیه‌اش از ریسک‌ها و یا فرصت‌ها را کامل

شدت ریسک و حدمجاز ریسک
آگاهی، اطلاع‌رسانی و گزارش‌دهی ریسک
بیان و توصیف ریسک
سناریوهای ریسک
واکنش به ریسک و اولویت‌بندی
روند کاری تحلیل ریسک

کاهش ریسک فناوری اطلاعات با استفاده از COBIT و Val IT هر یک از سرفصل‌ها، شامل جدولی می‌شود که بخش‌های رنگ شده جایی را در مدل فرایندی Risk IT نشان می‌دهد که فنون توصیف شده را می‌توان به کار برد یا جایی که به آن مرتبط است. پنج پیوست، جایی که روابط بین Risk IT و سایر استانداردها و چارچوب‌های مدیریت ریسک (فناوری اطلاعات) مهم مورد بحث واقع می‌شوند:

مفاهیم ریسک در Risk IT و سایر استانداردها و چارچوب‌ها

Risk IT و ایزو ۳۱۰۰۰

Risk IT و ایزو ۲۷۷۰۵

Risk IT و مدیریت ریسک بنگاه کوزو^۲ (COSO ERM) مقایسه‌های لغتی: Risk IT و راهنمای ۳۳ ایزو و COSO ERM نوبری بین چارچوب Risk IT و راهنمای شاغل Risk IT «چارچوب و راهنمای شاغل Risk IT» شامل جدولی می‌شوند که منطقی از ۸ فصل اصلی و زیرفصل‌های «راهنمای شاغل»، ترسیم شده در مقابل حوزه‌ها و فرایندهای «چارچوب Risk IT» را فراهم می‌کند.

نتیجه‌گیری

«چارچوب Risk IT» جهت امکان‌دهی به مدیران کسب‌وکار برای شناسایی و سنجش ریسک‌های مرتبط با فناوری اطلاعات کسب‌وکار و مدیریت موثر آنها طراحی می‌شود. این چارچوب، پیوند مفقوده بین مدیریت ریسک بنگاه و کنترل و مدیریت ریسک فناوری اطلاعات، متناسب با کل چارچوب نظام راهبری فناوری اطلاعات متعلق به ISACA را فراهم می‌کند و کلیه اجزای مرتبط با ریسک موجود در چارچوب‌های فعلی COBIT و Val IT را پوشش می‌دهد.

(Endnotes)

۱- Key Risk Indicators

۲- COSO Enterprise Risk Management

منبع:

Urs Fischer, "Identify, Govern and Manage IT Risk Part ۳: Techniques and Uses for Risk IT and Its Supporting Materials", ISACA Journal, Volume ۶, ۲۰۰۹.

است؛ هرچند، باید اشاره شود که اگرچه پذیرش ریسک بیشتر (به طور مثال، پیشروی بدون یک برنامه تداوم کسب‌وکار کامل) ممکن است در کوتاه‌مدت منجر به پس‌انداز پول شود، لیکن، ممکن است مانع از رشد بنگاه در یک مرحله بعدتر شود. یک روش مناسب برای تحلیل ریسک شامل مولفه‌هایی می‌شود که پیش از این توصیف شد و انتخاب‌های انجام شده را مشخص می‌کند. آنگاه، می‌توان شیوه‌های مدیریت ریسک و مدیریت ارزش صحیح را برای توانمندسازی تصمیم‌گیری‌های آگاهانه به کار برد.

راهنمای شاغل Risk IT

«چارچوب Risk IT»، یک مدل فرایندی تفصیلی را برای مدیریت ریسک مرتبط با فناوری اطلاعات توصیف می‌کند و چندین مرجع را ایجاد می‌نماید، به عنوان مثال، شدت و حد مجاز ریسک، فرهنگ ریسک، تحلیل ریسک، تحلیل سناریو، مسئولیت‌ها، و نشانگرهای کلیدی ریسک، و اولویت‌بندی واکنش به ریسک. «راهنمای شاغل Risk IT»، «چارچوب Risk IT» را کامل می‌کند و (از منظر عملی) شامل راهنمای تفصیلی‌تر در خصوص چگونگی انجام برخی فعالیت‌های توصیف شده در مدل فرایندی چارچوب Risk IT می‌شود.

برخی از مفاهیم و فونونی که به صورت تفصیلی‌تر در «راهنمای شاغل Risk IT» مورد بحث قرار گرفته‌اند، عبارتند از:

ایجاد سناریوها، مبتنی بر مجموعه‌ای از سناریوهای ریسک فناوری اطلاعات عمومی

ایجاد یک نقشه ریسک، استفاده از فنون جهت توصیف تأثیر و تکرار سناریوها

ایجاد معیارهای تأثیر در ارتباط با کسب‌وکار

تعریف نشانگرهای کلیدی ریسک (KRIs)

استفاده از COBIT و Val IT برای کاهش ریسک؛ پیوند بین ریسک و اهداف عملیاتی کنترلی و شیوه‌های کلیدی مدیریتی COBIT و Val IT

«راهنمای شاغل Risk IT» را می‌توان برای کمک به آماده‌سازی چارچوب مدیریت ریسک فناوری اطلاعات در یک سازمان و نیز ارتقاء شیوه‌های مدیریت ریسک فناوری اطلاعات از پیش موجود استفاده نمود.

ساختار راهنمای شاغل

«راهنمای شاغل Risk IT» شامل موارد زیر می‌شود:

مقدمه‌ای که جایگاه عمومی راهنما و ابزارهای نوبری گسترده جهت ارائه امکان به خواننده برای شناسایی سریع راهنمای مربوطه را توضیح می‌دهد. همچنین، در این مقدمه جایگاه آن نسبت به COBIT و Val IT به طور خلاصه بحث می‌شود.

هر یک از ۸ فصل، راهنمایی را در خصوص موضوعی خاص یا گروهی از موضوعات فراهم می‌کند: تعریف دنیای ریسک و دامنه مدیریت ریسک



نکاتی در مورد مدیریت برند در شبکه‌های اجتماعی

سهیل قدری
(کارشناس ارشد روابط عمومی الکترونیک)

و تویتر آغاز کنید. هنگامی که توانایی لازم را ندارید سراغ بقیه شبکه‌های اجتماعی نروید. هرگاه فرد یا گروهی را به صورت اختصاصی برای مدیریت و به‌روزرسانی محتوا داشتید، به سراغ آنها بروید، برنامه زمان‌بندی شده برای آنها تعریف کرده و روزهایی که باید مطلب جدید منتشر کنند را روی تقویم علامت‌گذاری کنید. فراموش نکنید، شبکه‌های اجتماعی جاده یک‌طرفه نیستند، مطمئن شوید که در کوتاه‌ترین زمان ممکن پاسخ مخاطبین برندتان در شبکه‌های اجتماعی مختلف داده شده، به شکایات آنها رسیدگی شده و از آنها به‌خاطر مشارکت‌شان قدردانی می‌شود.

شاخص موفقیت Success Criteria

ابزار زیادی برای اندازه‌گیری موفقیت بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی وجود دارد و بسیاری از آنها رایگان هستند. اندازه‌گیری اثربخشی بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی، شاخص‌هایی از میزان رضایت بخشی و موفقیت استراتژی‌تان در رسانه‌های اجتماعی را نشان می‌دهد.

آیا کسی روی لینک‌های توییت شما کلیک کرده است؟

آیا کسی آن را ری توییت کرده است؟

آیا کسی از آن طریق به وب سایت شما مراجعه کرده است؟

ابزاری همانند **Topsy**، **Bitly** و گوگل آنالیتیکز **Google Analytics** می‌توانند به شما اطلاعات بسیار ارزشمندی ارائه دهند تا ببینید کدام کانال شما در رسانه‌های اجتماعی موفق‌تر بوده‌اند یا مطالب بلاگ شما چقدر توییت شده و اینکه مناسب‌ترین زمان برای انتشار مطلب در شبکه‌های اجتماعی کدام است؟

سعی کنید برای دنبال کردن و مانیتور کردن وضعیت مطالب‌تان در شبکه‌های اجتماعی و میزان موفقیت برنامه بازاریابی اجتماعی خود، از آدرس یکتا و مشخصی **URL** استفاده کنید تا بتوانید به آسانی نتایج آنها را درک کنید. باید ببینید کدام توییت شما بیشتر کلیک شده است؟ کدام مطلب بیشتر به بلاگ‌تان منتقل شده؟ و مواردی از این قبیل را با دقت مانیتور کنید. از این طریق می‌توانید حاصل انتشار مطالب‌تان در شبکه‌های اجتماعی را دنبال کنید. برندهایی که موفق هستند حتماً یک استراتژی شفاف در حوزه شبکه‌های اجتماعی دارند. پس شما هم فراموش نکنید که تنها به چند توییت و پست در بلاگ بسنده نکنید، بلکه سعی کنید یک استراتژی روشن تبیین کنید، شاخص‌های عملیاتی و فرایندها را تعریف کنید و وضعیت برند خود را در رسانه‌های اجتماعی دنبال کنید.

شبکه‌های اجتماعی ابزاری بسیار قدرتمند هستند. رسانه‌های اجتماعی به همه افراد حقیقی و حقوقی ابزاری همچون قلم، دوربین و میکروفونی قدرتمند می‌دهند تا بتوانند صدای خود را به دیگران برسانند، اما اگر برندها از این ابزار به خوبی استفاده نکنند، مطمئناً صدمه خواهند خورد. بسیاری از برندها هیچ برنامه مدونی برای توسعه، مدیریت و نگهداری کانال‌های شبکه‌های اجتماعی خود ندارند و آن را دست کم می‌گیرند. حتی برندهایی که برنامه بازاریابی و برنامه تجاری بلندمدت دارند، برنامه شفاف و هدف‌داری برای حضور در شبکه‌های اجتماعی برای خود در نظر نگرفته‌اند.

اگر شما صاحب برند یا کسب و کار باشید، وقت آن شده است که به چند نکته مهم در مورد رسانه‌های اجتماعی دقت کنید:

توسعه استراتژی Strategy Development

اولین نکته این است که باید بدانید در شبکه‌های اجتماعی به دنبال چه چیزی می‌گردید.

به دنبال یافتن پاسخ کدام سوال هستید؟

آیا می‌خواهید برند خود را بیشتر مطرح کنید؟

آیا به دنبال تعامل بیشتر با مشتریان هستید؟

به دنبال ارائه خدمات بیشتر به مشتری هستید و یا به دنبال ایجاد نقاط ارتباط بیشتر با مخاطبین می‌گردید؟

شاید به دنبال ایجاد کانال ارتباطی جدید برای تعامل بیشتر برندتان هستید!

به نظر‌تان شبکه‌های اجتماعی می‌توانند نقش یک کانال ارتباطی را بازی کنند یا تنها جایی برای گفتمان بیشتر با مخاطبین هستند!

پاسخ به این سوالات به شما کمک می‌کند تا اهداف روشنی برای برند خود تعریف کنید و استراتژی‌تان را در حوزه رسانه‌های اجتماعی گسترش دهید.

مدیریت فرایند Process Management

یک پست در بلاگ گذاشتن یا چند توییت در یک روز ارسال کردن، یک فرایند به حساب نمی‌آید. ساختن و مشخص کردن حساب‌های کاربری در شبکه‌های اجتماعی بسیار مهم است. بیایید این‌گونه به ماجرا نگاه کنیم. لازم نیست در تمامی شبکه‌های اجتماعی فعال شوید و همه را با هم داشته باشید، چرا که مدیریت آن برای شما بسیار سخت خواهد بود. پس گام به گام شروع کنید.

با ساخت یک حساب کاربری در شبکه اجتماعی فیسبوک، لینکداین

تحقیقات بازاریابی ضرورت امروز

لیلا نوری
(کارشناس بازاریابی و توسعه مشتریان)

افزایش آگاهی ما در رابطه با رفتار مشتری
نمایان ساختن علت رفتار مشتری
دستیابی به زوایای مخفی و پنهان از ذهن ناخودآگاه مشتریان
به‌ویژه مشتریان واسطه
درک بهتر و عمیق‌تر از باورها، افکار، احساسات و رفتار مشتری
با استفاده از ویژگی‌های مذکور می‌توان اقدامات زیر را انجام داد:
رصد و پایش رقبای موجود و رقبای بالقوه
پیش‌بینی تقاضای بازار و توان بالقوه بازار
شناخت توزیع‌کنندگان مؤثر و معتبر در بازار
شناخت شدت رقابت در بازار
شناخت شیوه‌های قیمت‌گذاری رقبا
شناخت تغییرات مداوم در افکار و رفتار مصرف‌کنندگان و الگوی
مصرف مشتریان
کشف بازارهای جدید
کاهش ریسک فعالیت شرکت در یک بازار جدید
تعیین سیاست‌های قیمت‌گذاری برای محصول و خدمات
تغییر رفتار بازار و صنعت با توجه به عوامل تأثیرگذار همچون؛
عوامل سیاسی، اجتماعی، اقتصادی، تکنولوژی و فرهنگی.
تجزیه و تحلیل (نقاط قوت، نقاط ضعف، فرصت‌ها و تهدیدات
شرکت) برای کمک به تصمیم‌گیری بهتر مدیران شرکت و مشاور
بازاریابی شرکت، جهت مؤثر نمودن نظام بازاریابی شرکت.

با رشد روزافزون فناوری و پیچیده شدن نیازها و خواسته‌های
مشتریان، استفاده از اطلاعات حاصل از تحقیقات بازاریابی امری
ضروری است. همچنین کلید موفقیت یک برند در بازار، با انجام
تحقیقات بازاریابی و آگاهی یافتن از نبض بازار، رفتار مشتریان،
کانال‌های توزیع، واسطه‌ها، رقبا و دیگر متغیرهای مؤثر در نظام
بازاریابی وابستگی مستقیم دارد. کار اصلی مدیران بازاریابی تعریف
نیازهای مصرف‌کنندگان به‌منظور تدوین و اجرای استراتژی‌ها و
برنامه‌های بازاریابی باهدف تأمین نیازهای مشتریان است. در این
خصوص دستیابی مدیران به اطلاعات مربوط به مشتریان، رقبا و
دیگر نیروهای موجود در بازار امری ضروری است. تحقیقات
بازاریابی با استفاده از روشی عینی، منظم و منسجم که از طریق
آن اطلاعات لازم و مناسب برای تصمیم‌گیری مدیر بازاریابی را
فراهم می‌آورد. اولین وظیفه تحقیقات بازاریابی ارائه اطلاعات
برای تصمیم‌گیری است. نقش تحقیقات بازاریابی برقراری پیوند
بین مشتری و سازمان از طریق اطلاعات است. ویژگی‌هایی برجسته
تحقیقات بازاریابی عبارت است از:
پیدا کردن علل و عوامل موضوع‌های واقعی و محرک‌های رفتار
مشتریان

مشاهده با ساختار در برابر مشاهده بدون ساختار: در مشاهده با ساختار مسئله روشن است و جزئیات رفتاری که باید مشاهده شود و چگونگی اندازه‌گیری آن مشخص می‌شود. با ساختاردهی به مشاهده، میزان خطا کاهش و اعتبار مطالعات جمع‌آوری‌شده افزایش می‌یابد. مشاهده بدون ساختار برای مطالعات اکتشافی مناسب‌تر است.

مشاهده مستقیم در مقابل مشاهده غیرمستقیم: مشاهده رفتار در حال وقوع (رفتار حال) مشاهده مستقیم و مشاهده رفتار گذشته (مشاهده غیرمستقیم) است. به‌جای خود رفتار، آثار آن مشاهده می‌شود، مانند شمارش بطری‌های نوشابه‌های مصرف‌شده.

مشاهده انسانی در برابر مشاهده مکانیکی: مشاهده مکانیکی مشاهده با ابزاری مانند دوربین فیلم‌برداری، اودیومتر، گالوانومتر، روانی، دوربین چشمی و دوربین مردمک چشم است

گروه‌ها

گروه متمرکز Focus groups: در این روش گروهی از افراد برای بررسی نظرات، دیدگاه‌ها و علایقه‌شان گردآوری می‌شوند. مدیر گروه، مسائل از پیش تعیین‌شده و یا سؤالات را مطرح کرده و گروه را هدایت می‌نماید.

پانل Panel: این روش به دنبال بررسی رفتار مشتریان و مصرف‌کننده‌ها در طول زمان است و رفتار مشتری در بازارهای مورد مطالعه صنعتی و مصرفی، برای زمان مشخص با شاخص‌های طراحی‌شده بررسی می‌شود.

طوفان ذهنی brainstorming: این روش به دنبال تولید تعداد زیادی ایده برای مسائل و چالش‌های پیش رو است. این روش خلاق برای حل مسائل پیش‌آمده بسیار کاربردی است.

تست میدانی

این روش به دنبال ارزیابی سلاقی و نظرات مصرف‌کنندگان در بازارهای مصرفی در محیطی کنترل‌شده است.

منابع:

تحقیقات بازاریابی (نگرشی کاربردی)، دکتر ونوس، دکتر ابراهیمی، دکتر روستا
www.isiarticles.com

مهم‌ترین هدف تحقیقات بازار آشنایی با خواسته‌ها و نیازهای مصرف‌کنندگان، تمایلات و دیدگاه‌های ویژگی‌های مخاطبان بازار هدف و واکنش مصرف‌کنندگان نسبت به یک محصول است. روش‌هایی که برای انجام تحقیقات بازاریابی از آن استفاده می‌شود به شرح زیر است:

مصاحبه‌های شخصی

مصاحبه‌های عمیق فردی نیمه ساختاریافته Individual semi-structured depth interviews: این نوع مصاحبه (مشتریان واسطه، مصرف‌کنندگان نهایی، خبرگان صنعت و بازار، رقبا) باهدف کسب اطلاعات دقیق و کامل‌تر نسبت به سؤالات از پیش طراحی‌شده، توسط محقق مسلط و باتجربه بازار انجام می‌شود. مصاحبه‌های عمیق فردی ساختار نیافته unstructured individual depth interviews: در این شیوه مصاحبه با مشتریان، واسطه‌ها و مصرف‌کنندگان، کاملاً باز بوده و مصاحبه‌شونده در بیان مطالب خود کاملاً آزاد است.

مصاحبه‌های موشکافانه، عمیق و جستجوگرانه: ذهن و رفتار مشتریان و مصرف‌کنندگان قدری پیچیده است. در این روش تلاش می‌شود تا جنبه‌های مهم افکار و احساسات خودآگاه و ناخودآگاه مشتریان شناسایی شود.

مشاهدات

روش‌های مشاهده دسته‌بندی می‌شوند:

مشاهده طبیعی در برابر مصنوعی: مشاهده طبیعی یعنی مشاهده رفتار به آن صورت که در محیط واقعی رخ می‌دهد، مانند خرید از یک فروشگاه. در مشاهده مصنوعی یک محیط مصنوعی ایجاد و رفتار افراد در آن مشاهده می‌شود. مشاهده طبیعی داده‌های واقعی‌تر به ما می‌دهد ولی انتظار کشیدن برای وقوع یک رفتار هزینه‌ها را افزایش می‌دهد. مشاهده پنهانی در مقابل مشاهده آشکار: اگر مشاهده شونده بداند مشاهده می‌شود ممکن است رفتارش را تغییر دهد، مشاهده پنهانی بهتر است. روش‌های انجام مشاهده پنهانی: استفاده از آینه‌های دو طرفه، از پشت آن می‌توان طرف دیگر را دید. استفاده از دوربین‌های مخفی، پوشیدن لباس کارکنان فروشگاه توسط مشاهده‌گر.



الگوی بلوغ قابلیت کارکنان (P-CMM)

گردآوری: محمد رضا ملابراهیمی
(کارشناس فروش و بازاریابی شعبه مدرس مشهد)



چکیده

نتایج بسیاری از پژوهش‌ها درباره نقش و اهمیت نیروی انسانی در رشد و توسعه سازمان‌ها و بعضاً در رشد جوامع بشری، بر این نکته تأکید دارند که هیچ جامعه‌ای توسعه نیافته است مگر آنکه به توسعه منابع انسانی خود پرداخته باشد. تلاش‌های بسیاری در این زمینه صورت گرفته است که از نهضت روابط انسانی آغاز شده و تا امروز ادامه دارد. که بعضی از آنها منجر به ایجاد روش‌ها، رویه‌ها، استانداردها و الگوهای در جهت بهبود و توسعه منابع انسانی شده است. از جمله این تلاش‌ها می‌توان به الگوی بلوغ قابلیت کارکنان (P-CMM) اشاره کرد. با توجه به رویکرد استراتژیک و جامعیت این الگو نسبت به سایر استانداردها و مزایایی از قبیل: بهبود مستمر فعالیت‌ها، نهادینه سازی نظام‌ها، نظام‌های جامع منابع انسانی، توجه به قابلیت‌ها به جای عناصر شغلی و... در این مقاله به معرفی الگوی P-CMM می‌پردازیم.

تیم مطالعاتی پس از بررسی‌های متعدد، دریافتند که الف: چون کیفیت نرم افزار تابعی از عملکرد فرایند تولید است آنها می‌بایستی با تغییر و بهبود فرایند بر این مشکل فائق آیند. ب: به علت اینکه سازمان‌ها به طور ناخواسته درگیر طراحی و پیاده سازی نرم افزارهای مختلف می‌شوند، آنها می‌بایستی بر ارائه نرم‌افزارهای استراتژیک تمرکز کنند. ج: به دلیل اینکه سیستم‌ها دارای رویکرد تکاملی هستند می‌بایستی ابتدا سیستم‌های بستر ساز بنا شده، سپس سیستم‌های متعالی به کار گرفته شوند. با توجه به نتایج به دست آمده چارچوب بلوغ فرایندها ارائه شد که با حمایت وزارت دفاع آمریکا این چارچوب توسط انجمن مهندسی نرم افزار دانشگاه کارنگی ملون به عنوان الگوی بلوغ قابلیت کارکنان مطرح شد. این الگو برای نخستین بار در سال ۱۹۹۵ انتشار یافت و از آن زمان در سراسر ایالات متحده، کانادا، اروپا، استرالیا و هند برای راهنمایی و هدایت فعالیت‌های بهبود سازمانی استفاده شده است به گونه‌ای که از سال ۲۰۰۱ بیشترین میزان به‌کارگیری P-CMM در هند بوده است. از مهم‌ترین شرکت‌هایی که این الگو را به‌کار گرفته‌اند عبارت‌اند از: IBM, Citibank, Ericsson, Boeing, Oracle (۲۰۰۱)

۱- تعریف الگوی بلوغ قابلیت کارکنان (People- Capability maturity model):

الگوی بلوغ قابلیت کارکنان، نقشه مسیر و راهنمایی است برای تشخیص، طراحی و پیاده سازی و اجرای فرایندهای مرتبط با منابع انسانی که به گونه‌ای مستمر منجر به ارتقای قابلیت‌های منابع انسانی می‌شود. از آنجا که یک سازمان نمی‌تواند تمام بهترین فعالیت‌ها را در مدت بسیار کوتاهی پیاده سازی کند، P-CMM آنها را در ۵ سطح بلوغ و ۲۲ ناحیه فرایندی ارائه می‌دهد. هر سطح P-CMM تحول بی‌ظیری در فرهنگ سازمان به وسیله تجهیز آن با فعالیت‌های قدرتمند فراوان برای جذب، توسعه، سازماندهی، انگیزش و نگهداری نیروی کار به وجود می‌آورد (Curtis ۲۰۰۱). از نظر دیدگاه‌های منابع انسانی، این الگو در زمره الگوی مدیریت استراتژیک منابع انسانی است که بر فرایندهای منابع انسانی با توجه به جهت‌گیری‌های استراتژیک سازمان تأکید دارد.

۲- تاریخچه P-CMM

ساختار اولیه این مدل در سال ۱۹۸۰ توسط واتس هامفری در شرکت IBM شکل گرفت. این شرکت به دلیل عملکرد پایین نرم‌افزارهای تولیدی، با رکود در فروش روبه‌رو شد. بر این اساس،

۳- ارزش‌های محوری P-CMM

ارزش‌های محوری این مدل که بیانگر نگرش جامع آن به توسعه قابلیت‌های منابع انسانی است، شامل:

(الف) در سازمان‌های بالغ قابلیت‌های منابع انسانی به طور مستقیم با عملکرد کسب و کار مرتبط است.

(ب) قابلیت‌های منابع انسانی یک موضوع رقابتی و یک منبع ایجاد مزیت رقابتی است.

(ج) قابلیت‌های منابع انسانی بایستی بر اساس جهت‌گیری‌های استراتژیک تعریف شود.

(د) کانون توجه سازمان‌ها از عناصر شغلی به قابلیت‌ها، تغییر کرده است. (و) قابلیت‌های منابع انسانی در سطوح فردی، گروهی و سازمانی قابل سنجش و ارتقا هستند.

(ه) سازمان باید در قابلیت‌هایی از منابع انسانی سرمایه‌گذاری کند که آن قابلیت‌ها برای انجام قابلیت محوری (Core Competency) بنگاه حیاتی باشد.

(ی) سازمان‌ها مسئول فراهم کردن فرصت‌های رشد و توسعه افراد بوده، افراد مسئول بهره‌برداری از آنها هستند.

(ر) مدیریت میانی و عملیاتی مسئول قابلیت‌های منابع انسانی می‌باشند.

(ز) ارتقای قابلیت‌های منابع انسانی به مجموعه‌ای از فرایندها و رویه‌های مناسب نیاز دارد.

(ژ) در حالی‌که تکنولوژی و اشکال سازمان دچار دگرگونی و تکامل می‌شوند، سازمان‌ها باید به گونه‌ای مستمر قابلیت‌های منابع انسانی را پرورش داده و تکامل بخشند. (Curtis ۲۰۰۱)

۴) واژگان عملیاتی:

قابلیت (capability): سطح یا میزان دانش مهارت و توانمندی‌های فرایندی منابع انسانی که برای انجام فعالیت‌های بنگاه یا دستیابی به هدف‌های بنگاه استفاده می‌شود و به عبارت دیگر میزان آمادگی سازمان برای انجام فعالیت‌های کلیدی را نشان می‌دهد. قابلیت محوری (core-competency): ترکیب تکنولوژی و مهارت‌های سازمان، کیفیت، سرعت، هزینه، کانال‌های توزیع، خلاقیت، نوآوری و... است که موجب ایجاد محصولات و خدماتی برخوردار از وجه تمایز یا مزیت رقابتی در بازار، نسبت به سایر سازمان‌ها می‌شود.

۵- ساختار P-CMM

الگوی بلوغ قابلیت افراد دارای ۵ سطح بلوغ، ۲۲ ناحیه فرایندی و هر فرایند در برگیرنده ۳ تا ۵ هدف و چندین فعالیت است. اجزای ساختاری P-CMM شامل موارد زیر است:

■ **سطح بلوغ:** بیانگر سطح جدیدی از قابلیت‌های منابع انسانی است که از راه طراحی یا تحول یک یا تعدادی از فرایندهای منابع انسانی به وجود آمده است

■ **نواحی فرایندی:** مجموعه‌ای از فعالیت‌های مرتبط که به گونه‌ای جمعی و توأمان برای دستیابی به مجموعه‌ای از هدف‌ها

و مشارکت در ایجاد قابلیت‌های ویژه یک سطح خاص می‌شود

■ **هدف‌ها:** نتایج منحصر به فرد و مورد انتظار هر یک از نواحی فرایندی است. هر یک از نواحی فرایندی دارای ۲ تا ۵ هدف است که یکی از آنها نهادینه‌سازی است.

■ **فعالیت‌ها:** مسیرهای تحقق هدف‌های نواحی فرایندی هستند. در ادامه به توصیف مختصر هر یک از سطوح و نواحی فرایندی آنها می‌پردازیم:

۱-۵ - سطح بلوغ ۱: سطح اولیه (Initial):

در این سطح سازگاری و پایداری در فعالیت‌های سازمان وجود ندارد. برخی ویژگی‌های این سطح شامل این موارد است: (۱) سازمان فاقد یک شیوه منسجم و یکپارچه برای انجام کارها و امور مرتبط با منابع انسانی است.

(۲) اکثر فرایندها موقت هستند و بر اساس هر موقعیت مورد بازبینی قرار می‌گیرند.

(۳) شیوه‌های انجام کار اغلب نامنظم و پراشوب به نظر می‌آیند.

(۴) امکان بهبود امور وجود ندارد.

۲-۵ - سطح بلوغ ۲: سطح مدیریت شده (Managed):

هدف از این سطح تقبل مسئولیت اداره انسان‌ها و پرورش آنهاست. برخی از ویژگی‌های این سطح را می‌توان به طور خلاصه شامل این موارد دانست:

(۱) سازمان باید پایه‌ای را بنا نهد تا فرایندهای مشترک را به کار گیرد.

(۲) مدیریت بایستی محیطی پایدار برای انجام کار حرفه‌ای ایجاد کند.

(۳) شرایط لازم برای کنترل‌های پایه‌ای مدیریت فراهم شود.

(۴) افراد را قادر به تکرار فعالیت‌ها سازد.

۱-۲-۵ (نواحی فرایندی سطح بلوغ ۲)

■ **کارگزینی:** منظور از کارگزینی، ایجاد یک فرایند رسمی است، به گونه‌ای که کار محوله با منابع واحد مطابقت داشته، افراد مناسب انتخاب، استخدام و منصوب شده‌اند.

■ **ارتباطات و هماهنگی:** منظور از ارتباطات و هماهنگی، اطمینان یافتن از ارتباطات بهنگام در سراسر سازمان است و اینکه افراد و نیروی کار مهارت‌هایی برای توزیع اطلاعات و هماهنگی فعالیت‌هایشان به گونه‌ای کارآمد، داشته باشند.

■ **محیط کاری:** منظور از محیط کاری، ایجاد و حفظ شرایط فیزیکی کار و فراهم آوردن منابعی است که افراد و گروه‌های کاری وظایف‌شان را به طور کارآمد و بدون اختلال انجام دهند.

■ **مدیریت عملکرد:** منظور از مدیریت عملکرد تعیین هدف‌های مرتبط با کار محوله است، به گونه‌ای که عملکرد واحد و فرد قابل اندازه‌گیری بوده، عملکرد نسبت به هدف‌های مورد بحث قرار گرفته، به طور مستمر بهبود یابد.

■ **آموزش و توسعه:** منظور از آموزش و توسعه، اطمینان یافتن از

۵-۴-۱) نواحی فرایندی سطح بلوغ ۴

▪ **یکپارچگی شایستگی‌ها:** منظور از یکپارچگی شایستگی‌ها بهبود کارایی و چالاکی کارها با درجه وابستگی بالا از راه یکپارچه سازی قابلیت‌های فرایندی شایستگی‌های مختلف نیروی کار است.

▪ **گروه‌های کاری خودگردان:** منظور از گروه‌های کاری خودگردان اعطای مسئولیت و اختیار برای تعیین چگونگی هدایت فعالیت‌های گروه با بیشترین اثربخشی است.

▪ **دارایی‌های شایستگی محور:** منظور از دارایی‌های شایستگی محور، به کارگیری دانش، تجربه و مصنوعات توسعه یافته در اجرای فرایندهای شایستگی محور، برای افزایش و ارتقای شایستگی و عملکرد است.

▪ **مدیریت عملکرد کمی:** منظور از مدیریت عملکرد کمی، پیش‌بینی و مدیریت قابلیت فرایندهای شایستگی محور برای دستیابی به هدف‌های عملکردی قابل سنجش است.

▪ **مدیریت قابلیت سازمانی:** منظور از مدیریت قابلیت سازمانی، شایسته‌سازی و مدیریت قابلیت نیروی کار و فرایندهای شایستگی محور حیاتی است که آنها انجام می‌دهند.

▪ **مرببگری:** منظور از مرببگری انتقال دروس و تجربه‌های بزرگ در یک شایستگی نیروی کار، برای بهبود قابلیت سایر افراد یا گروه‌های کاری است.

۵-۵) سطح بلوغ ۵: سطح بهینه سازی (Optimization):

هدف از این سطح، بهبود مستمر و یکپارچه سازی قابلیت‌های فردی گروه و سازمان است. ویژگی‌های این سطح شامل این موارد است:

۱) سازمان‌ها از دانش عمیق و کمی برای بهبود مستمر در فرایندها استفاده می‌کنند.

۲) سازمان بر اساس داده‌ها تشخیص می‌دهد که کدام یک از فرایندها بهتر می‌تواند از فعالیت‌های بهبود مستمر بهره‌مند شود.

۳) مدیریت تحول به عنوان یک فرایند سازمانی استاندارد و بهبود فرایندها، مانند یک تفکر پایدار و جاودان در سراسر سازمان به وجود می‌آید.

۵-۵-۱) نواحی فرایندی سطح بلوغ ۵

▪ **بهبود مستمر قابلیت:** منظور از بهبود مستمر قابلیت، فراهم‌آوری زمینه ای برای افراد و گروه‌های کاری است، تا به گونه‌ای مستمر قابلیت‌هایشان را برای انجام فرایندهای شایستگی محور بهبود بخشند.

▪ **همسویی عملکرد سازمانی:** منظور از همسویی عملکرد سازمانی، تقویت (افزایش) همسویی نتایج عملکرد در بین افراد، گروه‌های کاری و واحدها با عملکرد سازمانی و هدف‌های کسب و کار است.

▪ **نوآوری مستمر نیروی کار:** منظور از نوآوری مستمر نیروی کار، شناسایی و ارزیابی فعالیت‌های بهبود یافته و ابداعی نیروی کار و تکنولوژی و تحقق بیشترین تعهدات (وعده‌ها) در سراسر سازمان است.

با توجه به اجزای ساختاری عنوان شده، ساختار P-CMM در

اینکه تمام افراد مهارت‌های مورد نیاز برای انجام وظایف‌شان را دارا بوده، فرصت‌های مناسب توسعه فراهم شده است.

▪ **جبران خدمات:** منظور از جبران خدمات، فراهم آوردن پرداختی‌ها و مزایا بر اساس مشارکت افراد و ارزش آنها برای سازمان است.

۵-۳) سطح بلوغ ۳: سطح تعریف شده (Defined):

هدف این سطح، تدوین و پرورش قابلیت‌های نیروی کار و یکپارچه سازی آنها با جهت‌گیریهای استراتژیک بنگاه است.

از ویژگی‌های این سطح می‌توان به این موارد اشاره کرد:

۱) سازمان بهترین فعالیت‌ها را شناسایی کرده، آنها را با فرایندهای مشترک همسو می‌سازد.

۲) فرایندهای ویژه محیط منحصر به فرد، با فرایندهای ویژه محیط پایدار ترکیب، مستند سازی و یکپارچه می‌شوند. ۳) سازمان فرایندهای استاندارد برای انجام فعالیت‌های کسب و کار تعریف می‌کند که این عمل منجر به پیدایی بستری اساسی، برای فرهنگ حرفه ای می‌شود.

۵-۳-۱) نواحی فرایندی سطح بلوغ ۳

▪ **تحلیل شایستگی:** منظور از تحلیل شایستگی شناسایی دانش، مهارت‌ها و توانایی‌های فرایندی مورد نیاز برای انجام فعالیت‌های کسب و کار سازمان بوده به گونه‌ای که ممکن است آنها توسعه یافته به عنوان مبنایی برای فعالیت‌های نیروی کار مورد استفاده قرار گیرند.

▪ **برنامه‌ریزی نیروی کار:** منظور از برنامه‌ریزی نیروی کار هماهنگی فعالیت‌های نیروی کار با نیازهای کسب و کار حال و آینده در دو سطح سازمانی و واحد است.

▪ **پرورش شایستگی:** منظور از پرورش شایستگی ارتقای مستمر قابلیت نیروی کار برای انجام وظایف و مسئولیت‌های محوله است.

▪ **توسعه مسیر پیشرفت شغلی:** منظور از توسعه مسیر پیشرفت شغلی اطمینان یافتن از این است که برای افراد فرصت‌هایی برای توسعه شایستگی فراهم شده که آنها را قادر به دستیابی هدف‌های شغلی‌شان می‌سازد.

▪ **فعالیت‌های شایستگی محور:** منظور از فعالیت‌های شایستگی محور، اطمینان یافتن از این است که تمامی فعالیت‌های نیروی کار تا یک اندازه در توسعه شایستگی‌های نیروی کار بنا شده اند.

▪ **توسعه گروه‌های کاری:** منظور از توسعه گروه‌های کاری، سازماندهی کار به دور توانایی‌های فرایندهای شایستگی محور است.

▪ **فرهنگ مشارکتی:** یک فرهنگ مشارکتی امکان می‌دهد سازمان از تمام قابلیت نیروی کار، برای تصمیماتی که بر عملکرد سازمان تاثیرگذار است، بهره‌مند شود.

۵-۴) سطح بلوغ ۴: سطح پیش‌بینی پذیر (Predictable):

توانمندسازی و یکپارچه سازی قابلیت‌های نیروی کار و مدیریت عملکرد به صورت کمی هدف‌های این سطح می‌باشند. ویژگی این سطح این است که دیدگاه کمیت‌گرایستی بر فرایند طراحی، پیاده سازی و بهره‌برداری از سیستم‌های منابع انسانی حاکم شود.

● نتیجه گیری

در این مقاله به گونه‌ای مختصر به توصیف الگوی بلوغ قابلیت کارکنان (P-CMM) پرداختیم. این الگو با توجه به تفکر فرایندی همسو با جهت گیری‌های استراتژیک سازمان به توسعه استراتژیک منابع انسانی می‌پردازد. با در نظر گرفتن این نکته که امروزه بیشتر سازمان‌ها با مدیریت فرایندها آشنا بوده، با توجه به محیط رقابتی و ایجاد و بهره برداری از مزیت رقابتی که امروزه مهم‌ترین آنها منابع انسانی بالغ و دارای قابلیت است. الگوی P-CMM یک نقشه مسیری است، تا سازمان‌ها را به سوی مدیریت استراتژیک منابع انسانی از راه دیدگاه فرایندی حرکت دهد. چارچوبی که در آن، تمامی اقدامات به روشنی تبیین شده و بر اساس ساختار مربوطه به پیاده سازی و نهادینه سازی هر یک از فرایندهای ۲۲ گانه می‌پردازد. نگارندگان امید دارند که با پشتیبانی و مساعدت مسئولان و مدیران، این الگو بتواند همانند استانداردهای کیفیت، به عنوان استاندارد ملی در امر توسعه استراتژیک منابع انسانی در تدوین سیاست‌های منابع انسانی مورد توجه قرار گیرد و به عنوان الگویی برای ارزیابی سازمان‌ها، از بعد منابع انسانی به کار گرفته شود.

مؤلف/مترجم: مجید ناییبی؛ محمد امین ناییبی

منبع:

ماهنامه تدبیر - شماره ۱۹۸

1. Appleby, A. & Mavin, S. (۲۰۰۰), Innovation not imitation: human resource strategy and the impact on world-class status." Total Quality Management ۱۱.
2. Becker, B. & Gerhart, B. (۱۹۹۶), The Impact of Human Resource Management on Organizational Performance: Progress and Prospects. Academy of Management Journal ۳۹, ۸۰۱-۴:۷۷۹.
3. Becker, B. E. & Huselid, M. A. (۱۹۹۸), High Performance Work Systems and Firm Performance: A Synthesis of Research and Managerial Implications, Research in Personnel and Human Resources Management Vol, ۱۶, ۱۰۱-۵۳.
4. Curtis, Hefly & Miller (۲۰۰۱). People capability maturity model, version ۲.
5. Huselid, M. A. (۱۹۹۵), The Impact of Human Resource Management Practices on Turnover, Productivity, and Corporate Financial Performance, Academy of Management Journal, ۶۷۲-۳۸:۶۳۵.
6. Hannon, J. M. & Milkovich, G. T. (۱۹۹۶), The Effect of Human Resource Reputation Signals on Share Prices: An Event Study, Human Resources Management ۳۵, ۳: ۴۲۴-۴۰۵.
7. Miller, s. curtis, B & Hefley, w. (۲۰۰۳), Improving Workforce Capabilities with the People Capability Maturity Model.

شکل ۲ نمایش داده شده است.

منظور از فعالیتهای پیاده سازی در هر ناحیه، فرایندی فعالیت‌هایی است که می‌بایستی انجام شوند تا به هدف‌های ناحیه فرایندی دست یابیم. نهادینه سازی مجموعه فعالیت‌هایی است که به طراحی و پیاده سازی گسترده، مستمر و اثربخش فرایندهای منابع انسانی کمک می‌کند. نهادینه سازی خود دارای ۴ بعد است:

۱. تعهد اجرایی (تدوین استراتژی، سیاست‌ها و ...)
۲. توانایی اجرایی (پیش زمینه‌های لازم، مانند: منابع، ساختارها و ...)
۳. اندازه گیری و تحلیل (تدوین شاخص و اندازه گیری آنها در مورد هر فرایند).

۴. ممیزی (بررسی میزان همسویی فعالیت‌ها و فرایندها با هدف‌ها، سیاست‌ها، مأموریت‌ها و ...)

● مزایای پیاده سازی الگوی بلوغ قابلیت کارکنان
مزیت به کارگیری فرایندهای منابع انسانی در مطالعات متعددی به گونه ای تجربی نشان داده شده است.

سازمان‌هایی که یک استراتژی یکپارچه منابع انسانی را به کار گرفته‌اند، به گونه‌ای قابل ملاحظه در ردیف سازمان‌های کلاس جهانی هستند (Appleby, ۲۰۰۰). در برخی حالات، حتی آثار شهرت آنها در رابطه با فعالیت‌های منابع انسانی به طور مستقیم با افزایش بهای سهامشان ارتباط داشته است (Hannon, ۹۶). تجزیه تحلیل نمونه‌های مختلف در سال ۱۹۹۰، یک رابطه بسیار قوی (مثبت) را بین عملکرد بالای فعالیتهای کاری و عملکرد مالی سازمان نشان می‌دهد (Becker, ۹۸). در یک مطالعه فعالیت‌های نیروی کار که تقریباً در هزار شرکت انجام شده است، آمده است که: به کارگیری چنین فعالیت‌هایی باعث ۷/۰۵ درصد کاهش در ترک خدمت شده است و به ازای هر یک از کارکنان ۲۷/۰۴۴ دلار فروش بیشتر و ۱۸/۸۴۱ دلار افزایش در ارزش بازار و ۳/۸۱۴ دلار افزایش سوددهی به دنبال داشته است. (Huselid, ۹۵).

حال می‌توان با توجه به موارد توصیفی یادشده، مزایای P-CMM را به این شرح دسته بندی کرد:

- ۱) توجه به قابلیت به جای عناصر شغلی،
- ۲) ایجاد یک بستر مناسب برای برپایی نظام‌های متعالی،
- ۳) دارا بودن نظام‌های جامع منابع انسانی،
- ۴) تکرارپذیری فعالیت‌ها،
- ۵) فعالیت‌های دقیق و شفاف برای اجرای نظام‌ها،
- ۶) کاهش انحرافات در عملکرد،
- ۷) بهبود مستمر فعالیت‌ها،
- ۸) تسری بهترین فعالیت‌ها در سراسر سازمان،
- ۹) نهادینه سازی نظام‌ها.

نگاهی بانکی به راهبرد اعتدالی در منابع طبیعی و امنیت غذایی

رامین امینی زارع
(دانشجوی دکتری و کارشناس خبره نظام بانکی)



غذا دسترسی داشته باشند و درآمدشان به قدری باشد که بتوانند این غذا را بخرند و این سازمان در صورت بروز بحران باید زنگ خطر را به صدا در آورد و اندازه گیری این امنیت را بر عهده بگیرد.

شیوه نگاه بانک جهانی به امنیت غذایی

بانک جهانی امنیت غذایی را «دسترسی همه مردم در تمام اوقات، به غذای کافی برای داشتن یک زندگی سالم» تعریف می کند که این تعریف در کنفرانس رم نیز مورد تاکید همگان قرار گرفته. سه عنصر «موجود بودن غذا»، «دسترسی به غذا» و «پایداری در دریافت غذا» محورهای اصلی این تعریف می باشند که «موجود بودن غذا» شامل میزان مواد غذایی در مرزهای ملی از طریق تولید داخلی و واردات مواد غذایی می باشد و مفهوم «دسترسی به غذا» نیز دسترسی فیزیکی و اقتصادی به منابع، جهت تامین اقلام غذایی مورد نیاز جامعه و «پایداری در دریافت غذا»، ثبات و پایداری دریافت ارزش های غذایی مورد نیاز جامعه می باشد. افزایش جمعیت و رشد اقتصادی کشورهای در حال پیشرفت به رشد تقاضای برای غذا چه از لحاظ کمی و چه از لحاظ کیفی منجر خواهد شد. یعنی اینکه تقاضا جهانی از لحاظ مقدار و ماهیت دچار تغییرات عمده خواهد شد.

چشم انداز آینده و ضرورت نگرش اعتدالی

علاوه بر آنچه در بخش آخر مقاله آمده است و پیش بینی اخیر ناسارادر مورد آینده می گوید؛ فائو طی گزارشی اعلام کرد که برای تامین غذای جمعیت ۹ میلیارد نفری جهان در سال ۲۰۵۰، باید دو برابر میزان

بنابر تعریف سازمان ملل در سال ۱۹۸۶، امنیت غذایی را دسترسی همه مردم به غذای کافی در تمام اوقات برای داشتن یک جسم سالم می داند. طبق این تعریف موجود بودن غذا، دسترسی به غذا و پایداری در دریافت غذا ۳ عنصر اصلی می باشند.

امنیت غذایی و ایمنی غذا از واژه هایی مهم و کاربردی است که امروزه در اسناد توسعه ای به آن پرداخته شده است و از سوی مسوولان به کار گرفته می شود. امنیت غذایی به دسترسی همه افراد یک جامعه، در تمام ادوار عمر به غذای کافی و سالم برای داشتن زندگی سالم و فعال گفته می شود و در آمد خانوار از عوامل مهم در تامین امنیت غذایی در یک نظام اجتماعی می باشد. عامل مهم دیگر در تامین امنیت غذایی جامعه، ذائقه و دانش تغذیه ای خانواده ها در نحوه تخصیص بودجه برای تهیه بهترین نوع غذای در دسترس و چگونگی تقسیم غذا در خانواده می باشد. امنیت غذایی زمانی تامین می شود که سرانه سبد غذایی خانواده به صورت صحیح انتخاب و تهیه شود، برای افراد خانواده کافی و به صورت صحیح طبخ شود تا عناصر و مواد غذایی سالم و صحیح به سلول ها و اندام های بدن برسد. برای تامین امنیت غذایی در یک کشور و نظام اجتماعی باید سازمان ها و نهادها با هم همکاری داشته باشند و با هماهنگی یک سازمان متولی امنیت غذایی، بر تولید یا واردات مواد و محصولات غذایی، آموزش و تبلیغ و آگاهی دادن به جامعه و سیاست گذاری های کلان اقتصادی نقش ایفا کنند. سازمان متولی امنیت غذایی باید نسبت به نوع مواد غذایی، میزان و قیمت آنها همیشه مطلع باشد و بررسی کند که همه مردم از نظر فیزیکی به این

است که هم نیز با اتفاق نظر موضوعات مهمی همچون خشکسالی در روسیه و سیل در پاکستان را بخشی از یک روند جهانی از الگوهای غیر قابل پیش بینی آب و هوایی و به ویژه بارندگی می دانند که مساله امنیت غذایی جهان را هدف تهدید قرار داده است. خانم سونیتا نارین، مدیر مرکز علوم و محیط زیست هند در خصوص مسائل منطقه ای و جهانی آب می گوید: «ما هم اکنون به نقطه ای رسیده ایم که طی آن در حال روبه رو شدن با آب بیشتر، روزهای بارانی بیشتر و البته وضعیتی ناپایدار و تغییر پذیرتر هستیم، به طوری که چنین جایگاهی به مفهوم روبه رو شدن با خشکسالی های بیشتر و در نتیجه سیل های ویرانگری است که نمونه روشن آن پیش روی ماست.»

آب، شاه بیت قصیده امنیت غذایی

طبق گزارش منتشر شده موسسه بین المللی مدیریت آب (IWMI)، موضوع آب و هوای غیر قابل پیش بینی نیازمند سرمایه گذاری های کلان در ارائه متنوعی از گزینه های ذخیره آب است تا جامعه جهانی بتواند از این رهگذر برای مقابله با چنین وضعیت های نامعلوم و بلا تکلیفی مهیا باشد. هم اکنون میلیون ها کشاورز در جوامع وابسته به کشاورزی تغذیه شونده با آب در وضعیت ریسک و مخاطره ناشی از کاهش و دسترسی پذیری نامنظم و غیر قابل پیش بینی این منبع حیات به سر می برند. این وضعیت هشدار دهنده در خصوص پس آیندهای تغییرات آب و هوایی نامنظم و غیر قابل پیش بینی و آمار قابل توجه جمعیت تولید کنندگان غذای جهان که در معرض تهدید جدی آن هستند در جایگاهی است که به اذعان کارشناسان جهانی نگاه تازه و جدیت افزون تری را در جهت توجه و اتخاذ رویکردهای مدیریت آب می طلبد. حدود ۶۶ درصد از کل زمین های کشاورزی محصولات زراعی در آسیا آبیاری نمی شوند و این در حالی است که در آفریقا رقمی معادل ۹۴ درصد از کل زراعت ها تحت تغذیه با بارندگی هستند و با توجه به همین آمار و ارقام، کارشناسان بر آورد می کنند حدود ۵۰۰ میلیون نفر در آفریقا و هندوستان از شیوه های اصلاحی مدیریت آب کشاورزی منتفع خواهند شد.

پیشنهاد برای رهایی از مشکل نا امنی غذایی

شاید اولین و مهم ترین کار برای تامین امنیت غذایی تقویت پرداختن به مولفه حیاتی سلامت و امنیت غذایی است. این موضوع باید یک اتاق فکر از خبرگان، متخصصین و دست اندر کاران تغذیه، کشاورزی، اقتصاد، متولیان آموزش و فرهنگ سازی و سایر مسوولین ذی ربط رایه وجود آورد. کشاورزی ارگانیک یکی از روش های تولید غذای سالم است و تولید غذای کافی و سالم برای آحاد جامعه از اهداف بخش کشاورزی است. این روش به حفظ تعادل اکولوژیک و تقویت فرآیندهای بیولوژیک کمک می کند. استفاده زیاد از کود و سم شیمیایی نگرانی هایی را درباره از بین رفتن گونه های حیات وحش و زیستگاه های طبیعی، مصرف منابع تجدیدناپذیر محیط، بیماری های ناشی از باقی ماندن سموم در مواد غذایی به وجود آورده و افزایش آگاهی عمومی درباره مصرف محصولات ارگانیک و جهت گیری مجدد کشاورزی به سوی نیازهای مردم موجب افزایش سطح اراضی تحت مدیریت ارگانیک در جهان شده است. باید کشاورزی کشور از معیشتی به اقتصادی تبدیل شود. رسیدن به رتبه برتر در حوزه علم و فن آوری از

کنونی تولید کرد و برای رسیدن به این هدف باید موانعی مانند محدودیت زمین های کشاورزی، کمبود آب، قیمت بالای انرژی، افت سرمایه گذاری در زمینه تحقیقات کشاورزی و افزایش ضایعات غذایی را در نظر داشت. سازمان فائو با توجه به چشم انداز امنیت غذایی قرن ۲۱ جهان مربوط به کمبود مواد غذایی، تولید مواد غذایی را در قرن حاضر با مشکلاتی پیش بینی نموده است. از این رو رقابت بر سر زمین های کشاورزی و منابع آب، قیمت بالای انرژی و تغییرات آب و هوایی همگی نشان می دهد که باید با منابع کمتر، غذای بیشتری برای مردم سر تاسر جهان تولید شود. رشد پایدار در بخش کشاورزی، عاملی حیاتی برای تغذیه جهان در دهه های آتی است.

توسعه سرمایه گذاری در کشاورزی اعتدالی و بانک تخصصی کشاورزان

رهایی از گرسنگی حق اساسی مردم است. گرسنگی حرمت انسان را خدشه دار می سازد و مانعی در راه پیشرفت اجتماعی، سیاسی و اقتصادی و فرهنگی جامعه است. سرمایه گذاری در کشاورزی از اهمیت بالایی برخوردار است. با سرمایه گذاری در بخش کشاورزی و حمایت و توسعه آموزش و بهداشت در جامعه می توان به امنیت غذایی در جامعه کمک کرد همه دنیا از آن سودمند خواهند شد. سازمان فائو برای ارتقاء امنیت غذایی با کشورهای جهان همکاری نزدیک دارد. در ایران گرچه وضعیت امنیت غذایی خوب است اما در سطح بسیاری از کشورهای دیگر دنیا این گونه نیست. سازمان فائو از سال ۱۹۶۴ میلادی با همکاری بنگاه های مالی دولتی و خصوصی به کشورهای عضو یاری رسانده است و برنامه های بسیاری برای سرمایه گذاری در کشاورزی و توسعه بخش روستایی به اجرا گذاشته است. فائو در ایران نیز بیش از دهه ها پروژه در زمینه های گوناگون مانند امنیت زیستی، تغذیه، سلامت و کیفیت غذا، اقتصاد و آبیاری و ذخایر آبی، ماهیگیری و آبیان و همچنین تولیدات و بهداشت دام، با هدف بالا بردن سطح تغذیه ارتقاء تولیدات کشاورزی، بهبود زندگی جمعیت روستایی و توانمندسازی به انجام رسانده است. این پروژه ها به طور مستقیم یا غیر مستقیم در خدمت دستیابی به امنیت غذایی در ایران بوده است. هدف برخی پروژه ها تدوین چارچوبی برای توسعه پایدار کشاورزی و کمک به کشورهای عضو اکو از جمله ایران، جهت طراحی برنامه منطقه ای برای امنیت غذایی بوده است و از طریق این پروژه ها کمک های اضطراری، به نیازهای اضطراری کشورهای در زمان بحران هایی چون زلزله، سیل، خشکسالی و آنفلوآنزای مرغی، را فراهم می آورد. در کشور ما بانک تخصصی کشاورزی ایران مطمئن ترین محمل برای جذب سرمایه هایی است که امنیت غذایی مردم برای آنان اهمیت دارد.

تغییرات اقلیمی غیر اعتدالی و امنیت غذایی

پس از رخداد سیل پاکستان و آتش سوزی های فراگیر و مخرب روسیه و بلایای طبیعی مشابه دیگری در آمریکا و اروپا، انتظار می رود زمین آبدستن پیامدهای بالقوه دیگری از نمایش آثار سوء تغییرات اقلیمی باشد و دنیا شاهد سوگیری آشکار تغییرات اقلیمی به سمت ایجاد الگوهای آب و هوایی متفاوتی است که بر اساس آن دیگر نه تنها کشاورزان بلکه همه مردم به آن مبتلا هستند. کارشناسان در همایش هفته جهانی آب WWW در

چندی است گزارشی از طرف ناسا درباره شرایط جوی زمین در ۳۰ سال آینده منتشر شده که باعث نگرانی بسیاری از کشورهای جهان از جمله کشورهای خاورمیانه شده است. در این گزارش آمده است که به دلیل شرایط لایه اوزون و همچنین انحراف زمین به میزان یک میلیونم درصد از مسیر چرخشی خود به دور خورشید ۴۵ کشور جهان دچار خشکسالی شدید شده و در صورت عدم ذخیره منابع آبی دچار بحران در تولید کشاورزی و همچنین دامداری خود می شوند؛ اما نکته قابل توجه در این گزارش رتبه چهارم ایران در فهرست ۴۵ کشور در معرض خطر است. به گزارش سایت ناسا، ایران و دیگر کشورهای خاورمیانه بیشتر در معرض خطر قرار دارند. گزارشی درباره آغاز یک دوره ۳۰ ساله خشکسالی در اریهشت امسال منتشر شده بود که گزارش جدید، نکات حیرت آور جدیدی در معرض توجه کارشناسان محیط زیست قرار داد. در ادامه این گزارش بر ادامه گسترش بیابان ها در کشورهای خشک تاکید شده است. حدود ۸۰ درصد از مساحت کشور ایران زیر پوشش بیابان است و همین موضوع باعث نگرانی بیشتر درباره گزارش جدید ناسا می شود. در این گزارش تاکید شده است: در حالی که پیش بینی می شود تا سال ۲۰۴۵ تقاضای مصرف آب شیرین در خاورمیانه ۶۰ درصد افزایش یابد، اما طبق مطالعات انجام شده منابع آب شیرین خاورمیانه تا سال ۲۰۵۰ حتی به رقمی ۱۰ درصد کمتر از میزان کنونی خواهد رسید. در این گزارش دلیل کاهش محسوس منابع آب خاورمیانه به ویژه کاهش منابع آب شیرین ۲ رودخانه مهم دجله و فرات، سوء مدیریت، افزایش تقاضا برای استفاده از منابع زیرزمینی آب و نیز خشکسالی کم سابقه سال ۲۰۰۷ در خاورمیانه عنوان شده است. براساس این گزارش در فاصله سال های ۲۰۰۳ تا ۲۰۱۰ مجموع آب شیرین ذخیره شده دو رودخانه دجله و فرات بیش از ۱۱۴ کیلومتر مکعب کاهش داشته است که این رقم کاهش پس از هندوستان دومین کاهش بزرگ منابع آب شیرین در جهان محسوب می شود. در این گزارش آمده علت ۶۰ درصد از دست دادن این منابع آب شیرین ۲ رودخانه دجله و فرات حفر بیش از هزار چاه عمیق در عراق بوده است و ۲۰ درصد علت آن نیز خشکسالی سال ۲۰۰۷ در منطقه خاورمیانه و کاهش نزولات آسمانی (برف) و خشک شدن خاک بوده است؛ اما این داستان شامل ایران هم می شود. ایران در سال های اخیر به دلیل سوء مدیریت در حفظ منابع آبی خود و همچنین زیرساخت های هدایت منابع آبی زیرزمینی توانسته فکری به حال خشکسالی پیش بینی شده انجام دهد.

چه باید کرد یا چه می شود کرد؟

۱. اول اینکه مسئولین محترم بیش از پیش کار را به کاردان بسپارند.
۲. در عرصه کشاورزی می طلبد؛ تفکر علمی، آکادمیک با تجربه اجرایی تلفیق گردد.
۳. برنامه جامعی برای حفظ محیط زیست، منابع طبیعی به عنوان بستر حیات در نظر گرفته و تدوین و اجرا گردد.
۴. پس از اطمینان از حفظ منابع طبیعی و مراتع و جنگل های کشور که حکم ریه سرزمین ما دارند نوبت کشاورزی است

کدام کشاورزی؟!

اهداف برنامه پنجم توسعه است تبدیل کشاورزی معیشتی به اقتصادی و تامین امنیت غذایی در منطقه راه را برای رسیدن به این هدف مهم هموار می کند و در واقع تامین امنیت غذایی شاه کلید امنیت سیاسی و اقتصادی است. با برنامه ریزی و توجه به این نامگذاری باید از تمام ظرفیت ها و استعدادهای موجود در بخش کشاورزی استفاده شود تا تحول بزرگی در بخش کشاورزی به وجود آید.

استراتژی حقوقی ملی و بین المللی حاکم بر برنامه امنیت غذا و تغذیه هماهنگی بین بخشی و بین المللی

تجربه ها نشان داده است که توان مدیریت در سطح استان عامل تضمین کننده در اجرای موفق سیاست های ملی می باشد و خود زمینه ایجاد جایگاه بین المللی را فراهم می کند و از آنجا که مسئله تامین غذا از مقوله های فرابخشی بوده اغلب ارگان ها و وزارتخانه ها به نوعی با آن یا معلول های پس از آن سرو کار دارند، لذا بدون ایجاد هماهنگی و همگرایی در سیاست ها اجرای برنامه های مرتبط با امنیت غذا میسر نخواهد بود.

جلب مشارکت مردم لازمه رویکرد اعتدالی

بدیهی است در هر برنامه ریزی دولتی یک سمت آن به طرف مردم و حفظ منافع آنها خواهد بود و الزاما برنامه هایی موفق تر هستند که نقش مردم را در تمام سبک برنامه ریزی تا اجرا منظور نموده باشند خصوصاً اگر اجرای برنامه مترادف با تغییر رفتار جامعه باشد.

ایجاد دسترسی به غذا

با توجه به اینکه دسترسی به غذا از ۲ بعد اقتصادی و فیزیکی مطرح است، لذا اشتغال زایی، افزایش درآمد خانوار، در دسترس قرار دادن مواد غذایی مورد نیاز از طریق کشت و زرع و یا فرآورده های دیگر، ایجاد دسترسی فرهنگی به غذا به معنای در دسترس قرار دادن غذاهای با ارزش سنتی و متناسب با فرهنگ مردم از راهکارهای موثر ایجاد دسترسی به غذا بوده و طبیعتاً فرابخشی خواهد بود.

بحث، تحلیل و نتیجه گیری

اینک که این سطور را می نویسم، چند استان در معرض هجوم بی رحمانه ریزگردها هستند و این ناخوانده میهمانان دست و پنجه برگلوی کودکانمان که چه فرق می کند ترک، عرب، لر یا کرد و فارس و لک باشند نهاده است، میزان آب های زیرزمینی به شدت افت کرده، تغییرات اقلیمی سببانه اقلیم شکننده کشور را آماج تار و مار قرار داده اند، دریاچه ارومیه نگیان آذربایجان پاره تن ما به بالاترین حدشوری رسیده است، گوزن های زرد دریاچه ارومیه را هم خشکسالی از جزیره «اشک» فراری داد، وضعیت تالاب های دیگر که موهبت خدا بود و بشر قدش را ندانست از هامون تا دریاچه هاو تالاب های داخلی همه چونان نام پریشان، پریشان اند! بماند که میهن من و شما معمولاً ثلث بارندگی جهان را در کنار سه برابر تبخیر و تعرق میانگین جهانی دارد و از این روی با افزایش فرسایش خاک روبرو است چه برای هرسانی مترمکعب از خاک خوب زراعی ۳۰۰ سال زمان لازم است در همین افکار بودم که آخرین گزارش ناسا به این شرح منتشر شده بود به یاد آمد وای کاش که اشتباه بود:

۳۰ سال خشکسالی پیش روی



تقویت سرمایه گذاری در بخش کشاورزی؛ چگونه؟

با تقویت نهاد تامین کننده مالی بخش کشاورزی که به عنوان تخصصی ترین بانک کشور رسالت عظیم حمایت از سرمایه گذاری را در این بخش مهجور بر عهده دارد این مهم تا حد زیادی مقدور خواهد بود.

بانک کشاورزی باید این امکان را داشته باشد که منابع دولتی و سپرده های مردمی بیشتری را همزمان با اختیارات بیشتر در کف داشته باشد، مدیران عالی و استانی آن باید به صورت ساختاری صرفاً از اصول بانکداری، اقتصادی و فنی کشور خط مشی بگیرند، از دیگر سوبدهایی است نظام گیری تمام عیار یک بانک باید همسو و همگام با کلید دار خزانه کشور، بانک مرکزی و وزارت امور اقتصادی و دارایی باشد.

در بازار رقابتی بانکی کشور با هدایت دولت یازدهم، اولویت امور بانکی هر آنچه به کشاورزی و غذا مربوط است با استراتژی این بانک باشد تا در عمل بانکی توانمند تر که پیشینه ۸۰ سال تجربه موفق بانکی را دارد با اجرای Core banking در حمایت از بخش کشاورزی بتواند بیشتر از پیش بدرخشد. بی شک برترین سرمایه هر بانک سرمایه انسانی آن است و فعالان نظام بانکی و مرتبین بخش کشاورزی نیز این موضوع بسیار مهم و حیاتی را تایید می نمایند که همواره به سبب گزینش سختگیرانه در آزمون های ورودی این بانک تخصصی و نیز دوره های آموزشی زبانزد آن، این بانک همیشه و در طول ۸ دهه حیات خویش، مجموعه ای از برترین آگاهان بخش اقتصادی و فنی کشور را در خویش داشته است لکن اقتضای نمایندگی اینک به سان پدری با کفایت و با تمرکز قدر سرمایه انسانی خود را بیشتر بداند و از احوال آنان که در گوشه ای مهجور ولی توانمند و صادق به فعالیت بی ریا و خاموش در جهت اعتلاء نام این مجموعه خوشنام مشغولند، بیشتر جو یا گردد و در سپردن کارهای مهم به آنان دریغ نورزد و از وجود پله برای نردبان ارتقاء شغلی آنان اطمینان یابد؛ چه آنکه به گفته حافظ شیرین سخن، دعای گوشه نشینان قضا بگرداند. سخن آخر اینکه کارشناسان و متخصصان بخش کشاورزی نیز منتظرند تا رویکرد دولت جناب آقای دکتر روحانی را در این عرصه در فراخوانی و به کارگیری متخصصین بخش کشاورزی در عرصه تخصصی و نیز سرمایه گذاری و تامین مالی این بخش ببینند و هر آنچه از بضاعت علمی و تجربه دارند در طبق اخلاص گذاشته به مردم عرضه نمایند.

منبع:

<http://www.foodpress.ir/post.aspx?ID=۴۴۶۵۳۵a۰eed۱۴bre a۴۴۶۶۱eeca۱۹aac#۸sthash.V۸LqJzXi.dpuf>

بدیهی است مراد کشاورزی دانش بنیان است و گر نه کشاورزی نادرست که آب گرانبه و خاک زرگون را برای تولید پایین ترین سطح عملکرد جهانی هدر می دهد؟

برای کشاورزی که حتی توصیه کشت بهنگام و مدیریت زمان که برایش سهل و بی هزینه است را نمی پذیرد و با خاکورزی نامناسب فرسایش را چندین برابر می نماید و در آخر؛ مجموعه ای اگر نگوییم جرثومه ای از باقیمانده خطرناک ترین سمومی که بیش تر از ۴۰ سال است در کشورهای توسعه یافته ممنوع است را به عنوان غذای خورده من و شما می دهد؟ و بسیاری از هم میهنان ما که همچون برادر و خواهر ما گرامی اند را در این شرایط اسفبار دارویی روانه مراکز کسر و شیمی درمانی و مهار سرطان می نماید؟ و یا کشاورزی درستی که مبتنی بر اصول حفاظت محیط زیست و منابع طبیعی و سرانجام تولید غذای ایمن است؟

چه کسی این غذا را می تواند تولید کند؟ مهندس یا آشنای به کشاورزی که همسوبا مهندس منابع طبیعی و محیط زیست فعالیت می کند. مقایسه میزان عملکرد محصولات کشاورزی در کشور ما با کشورهای مشابه حکایت تامل انگیزی است، بماند که مصرف سرانه شیر به شدت به دلیل عدم توانایی خانوار در خرید محصولات لبنی افت کرده است و ای کاش نباشد که کشور با نسلی با استخوان های پوک و بی دندان قدم به سده ۲۱ خورشیدی گذارد!

راهبرد و راهکار:

رعایت الزامات حقوق بین الملل در بسط تعاملات بین المللی یکی از تجربه های بسیار موفق مربوط به همکاری موثر کشورمان برقراری و استمرار ارتباط با نهادهای فرامرزی می باشد که اشاره ای کوتاه به بخشی از آن می تواند مفید باشد:

اتحادیه اعتبارات روستایی و کشاورزی آسیا و اقیانوسیه

این اتحادیه از سال ۱۹۷۴ تأسیس گردیده و دارای ۶۰ عضو از ۲۳ کشور جهان است از ایران بانک کشاورزی تنها عضو این اتحادیه مهم بین المللی است که تلاش آگاهانه ای داشته؛ از آن جمله می توان به عضویت بانک در کمیته اجرایی اتحادیه آپراکا در سال ۱۹۹۷ و ۲۰ نوبت میزبانی جلسات این کمیته طی سال های ۲۰۰۴ و ۲۰۱۱ و همچنین برگزاری دوره های ارزیابی کارشناس اشاره کرد. این بانک موفق توانسته است منشاء تجارب استاندارد در زمینه های متنوعی از مرادوات جهانی از جمله همکاری با دفتر عمران ملل متحد در رعایت الزامات زیست محیطی در پیوند با اعتبارات بخش تخصصی و نیز ترسیم زنجیره ارزش طلای سرخ ایران یعنی زعفران باشد، امیدوارم این اقدامات بنیادین و آگاهانه که محصول اذهان جوان پویا و اندیشمند ایرانی است؛ سرمشق بخش های تخصصی مشابه بوده و ساعت ها کارشناسی و پیگیری های هوشمندانه آن مورد توجه بیشتر قرار گیرد. بحث دیگر حمایت از شرکت های تعاونی تولید محصولات کشاورزی فعلی و توسعه شهرک های جدید تولیدی با یکپارچه سازی اراضی با مطالعات تطبیقی با کشورهای موفق در این زمینه است. پیشنهاد مدون دولت در قالب لایحه ای به مجلس برای جلوگیری از خرد شدن اراضی در پی نظام سنتی ارث در خانوار روستایی در تکمیل مباحث ارزشمندی که در مجلس محترم انجام گردید.

مدیریت ایجاد انگیزه در کارکنان جهت آموختن مسایل حقوقی بانکی

محمد حسین شریفی زارچی
(معاون اداره اجرای اسناد رهنی مدیریت امور حقوقی)



تراکنش های مالی بین مشتریان علی الخصوص در داد و ستد های بین المللی قواعد بازی را تغییر داده به نحوی که هر نوع غفلتی می تواند موجب بروز ضرر هایی غیر قابل جبران به منابع مالی بانک ها شود و بعضاً تبعات جبران ناپذیری را ایجاد نماید . آنچه به یک بنگاه اقتصادی همانند بانک شخصیت اعطا می کند چیزی جز وجود سرمایه و منابع مالی قابل توجه آن نیست . پرسنل هر بانک ، فارغ از جایگاه سازمانی آنها ، همه و همه موظف به حراست و حفظ این منابع مالی می باشند و این در حالیست که عملکرد این افراد ، فارغ از پست سازمانی ، در میزان سرمایه بانک مؤثر خواهد بود . به عنوان مثال برخوردی مناسب با مراجعی که قصد وصول مبلغ چکی را دارد از جانب کارمند باجه می تواند

دغدغه کنونی بنگاه های مالی و اقتصادی بزرگ همانند بانک ها، جذب سرمایه بیشتر از مشتریان خود است . این دغدغه منجر به ایجاد رقابتی شدید بین بانک ها شده تا هرچه بیشتر توجه مشتریان را به خود جلب نمایند . تنوع و گستردگی خدمات ارائه شده به مشتری توسط هر بانک به نوعی برگ برنده او در این رقابت محسوب می شود ، به همین دلیل روزانه شاهد تبلیغات مکرر و پیاپی بانک ها با هدف معرفی خدمات نوین به مشتریان هستیم . تنوع و گستردگی خدمات ارائه شده ، تبعاتی را به همراه خواهد داشت که از جمله آن می توان به پیچیده تر شدن و جدیدت هرچه بیشتر عملیات بانکی اشاره نمود . مراجعه مشتریان بیشتر ، سرازیر شدن منابع مالی قابل توجه از جانب آنها ، افزایش روز افزون مبالغ

جزوات حجیم و غیر قابل فهم توسط برخی از مدرسین ۴- ضعف برخی از مدرسین در شیوه تدریس ۵- عدم توجه مؤثر پرسنل توسط مدیران در خصوص ضرورت یادگیری مقررات و قوانین. علل فوق گرچه در ماهیت با یکدیگر متفاوتند اما نتیجه یکسان و واحدی دارند و آنهم کاهش قابل توجه انگیزه در پرسنل برای یادگیری مسائل مرتبط حقوقی و بکارگیری آنها در کلیه روابط کاری خود با مشتریان و نتیجتاً افزایش ریسک پذیری بانک.

همانطور که در بالا نیز آمد، به طور روز افزون شاهد شگرد های پیچیده و پیچیده تر افراد سودجویی هستیم که نتیجه مستقیم عملکرد این افراد، از بین رفتن منابع مالی بانک می باشد. شگرد هایی از قبیل جعل متبخرانه اسنادی همانند وکالت نامه های محضری و رسمی، اوراق تجاری مانند چک و سفته، مدارک شناسایی مانند کارت ملی و شناسنامه، کارت های اعتباری برداشت از حساب، احکام و استعلامات مراجع قضایی و ارگان های حکومتی ذی صلاح، جعل امضاء صاحبان اصیل حساب، تغییر عاقدانه مفاد قراردادهای بانک و مواردی از این قبیل که منتج به ایجاد چالش هایی مهم در امور جاری بانک ها می شود. شعار مشتری مداری بانک نیز مزید بر علت شده تا پرسنل جدیت و هوشیاری کامل خود در برخورد با چنین افرادی را با تصور اینکه ممکن است باعث تذکر خاطر مشتری شود تا حدی قابل توجه کنار گذاشته و بدون اطلاع از عواقب حقوقی نحوه تعامل خود، منجر به ایراد ضربات جبران ناپذیر قضایی و مالی به خود و بانک می شوند. حسب بند «ج» ماده ۳۵ قانون پولی و بانکی کشور، مصوب ۱۳۵۱/۴/۱۸ که مقرر داشته است: «هر بانک در مقابل خساراتی که در اثر عملیات آن متوجه مشتریان می شود مسئول و متعهد جبران خواهد بود» قانونگذار به صراحت، جبران لطمات وارده به مشتریان که ناشی عملکرد بانک ها باشد را برعهده آنها قرار داده است و این در حالیست که قسم قابل توجهی از مشکلات به وجود آمده، همانطور که در بالا نیز به آن اشاره شد، از عدم آگاهی و اطلاع کارکنان نشأت می گیرد و منجر به ایجاد دردسر هایی قابل توجه می شود.

همه آنچه که گفته شد ضرورت آموختن مسائل حقوقی بانکی را آشکار می سازد. آموزش هایی که اگر درست و کاربردی ارائه شوند یادگیری آنها نه تنها سخت و غیر قابل فهم نخواهد بود بلکه شخص آموزش گیرنده خود مشتاق به فراگیری می شود. در کنار ارائه آموزش صحیح و کاربردی، ایجاد انگیزه توسط مدیران هر سازمان نیز مثر ثمر بوده و باعث بالا رفتن بازدهی آموزش ارائه شده می شود. جهت گیری و برنامه ریزی مدیران در سطوح متفاوت (شامل مدیران ارشد تا رؤسای شعب) می بایست به نحوی باشد که ضرورت آموختن مسائل حقوقی مرتبط در وجود هر یک از پرسنل نهادینه شده و اجبار به حضور در کلاس های آموزشی جای خود را به حضور داوطلبانه اشخاص دهد که اگر اینگونه شود، یقیناً ریسک پذیری بانک به حداقل ممکن کاهش

منجر به افتتاح حساب از طرف همان فرد شده و در نهایت ختم به ورود آورده ای قابل توجه به منابع بانک گردد همانطور که امضاء مدیری ذیل موافقت نامه پرداخت تسهیلاتی کلان به مشتری ای کارآمد و خوش حساب در داشته بانک مؤثر خواهد شد. پس هر اقدامی که از جانب پرسنل بانک صورت گیرد می تواند تبعاتی مثبت یا منفی به همراه داشته باشد، آثاری خوب و مؤثر مانند افزایش دارایی بانک یا آثاری منفی مانند از دست رفتن سرمایه ها. همیشه و همیشه سود آوری مطلوب و زیان مضموم است در نتیجه مدیریت بنگاهی اقتصادی می بایست به سمتی پیش رود که هدف نهایی آن سود آوری هرچه بیشتر باشد و از ورود خسارت جلوگیری شود تا کار به مرحله جبران نرسد یا به زبانی گویا تر پیشگیری قبل از علاج کند. همانطور می دانیم در حال حاضر گستره عملیات روزانه بانکی بالغ بر میلیون ها تراکنش و داد و ستد مالی است. دریافت و پرداخت وجوه، تنظیم اسناد بانکی، اعطای تسهیلات، اعطای ضمانت نامه های متنوع، انعقاد قرارداد های گوناگون، افتتاح اعتبارات اسنادی متعدد و ... هر کدام فعالیتی است حداقل دو طرفه (یک طرف بانک و طرف دیگر مشتری یا مشتریان متعدد) که در صورت عدم تحقق صحیح فرایند هر یک از عملیات بانکی مذکور، می تواند برای بانک ایجاد چالش نماید، کما اینکه هم اکنون نیز برخی از این داد و ستدها بنا به دلایل متعدد منجر به تشکیل پرونده های قضایی (به عنوان یک چالش) له یا علیه بانک شده است و متأسفانه حجم این پرونده ها به صورت روز افزون در حال افزایش است. در هر یک از این پرونده ها آراء ممکن است له یا علیه بانک صادر شود اما بدون در نظر داشتن این مسأله، بانک می بایست به سمتی هدایت شود که قابلیت طرح و تشکیل مکرر این پرونده ها از بین برود. به عبارتی دیگر می بایست نقاط ضعف طوری تقویت شوند تا امکان به وجود آمدن دعوایی حقوقی له یا علیه بانک تا حداقل ممکن کاهش یابد و در نهایت ریسک پذیری مالی بانک از بُعد مسائل حقوقی به حداقل ممکن برسد.

با بررسی های به عمل آمده در خصوص علل طرح دعوای بانکی، به جرأت می توان گفت یکی از عوامل تشکیل حجم قابل توجهی از این پرونده ها، عدم آگاهی از قوانین و مقررات مربوطه می باشد به نحوی که با آموزش قوانین، می توان شاهد کاهش چشمگیر آمار پرونده ها شد.

در همین راستا بانک ها در مقاطع متفاوت اقدام به برگزاری دوره های آموزشی متنوع قوانین و مقررات می نمایند اما آنطور که باید و شاید نتیجه ای مطلوب حاصل نمی شود. این امر می تواند ناشی از علل گوناگونی باشد که مهم ترین آنها عبارتند از: ۱- ثقیل بودن متون قوانین که منجر به عدم گیرایی در فرد آموزش گیرنده می شود ۲- پهنه وسیع قوانین و مقررات مورد نیاز جهت تدریس و یادگیری ۳- عدم آموزش کاربردی مقررات و اکتفا به

خواهد یافت .

اما سوالی که مطرح می شود این است که جهت گیری مدیران چگونه باید باشد تا نیاز به آموختن را در وجود پرسنل نهادینه سازد و افراد خود ، برای افزودن اطلاعات حقوقی مرتبط با حوزه عملکردشان اقدام نمایند ؟ طبیعتاً هر مدیری برای نیل به اهداف و مقاصد مد نظرش برنامه ای مختص خود دارد ، اما با توجه به موضوع ، برخی موارد مشترک وجود دارند که می بایست در هر شیوه مدیریتی لحاظ شوند . از مهم ترین این موارد می توان به نکات ذیل اشاره نمود :

۱- گوشزد نمودن مکرر این نکته توسط مدیران که نیاموختن قواعد مورد نیاز حقوقی تبعاتی فردی و سازمانی را به دنبال خواهد داشت که ممکن است برخی از آنها غیر قابل جبران باشند

. اغلب کارمندان شاغل در بانک به دلیل عدم آشنایی با مسائل حقوقی ، از این نکته غافلند که در صورت بروز هر گونه خسارتی به سازمان متبوع خود و یا افرادی که با آنها و به واسطه شغلشان در ارتباط هستند ، می بایست از منابع شخصی خود جبران نمایند . به عنوان مثال کارمندی که فرم اعطای تسهیلات یا قرارداد های داخلی را تکمیل ننماید ، در مواقعی که بانک با مشتری وارد دعوی قضایی شود و به خاطر نقصان قراردادهای نتواند به آنها استناد نماید ،

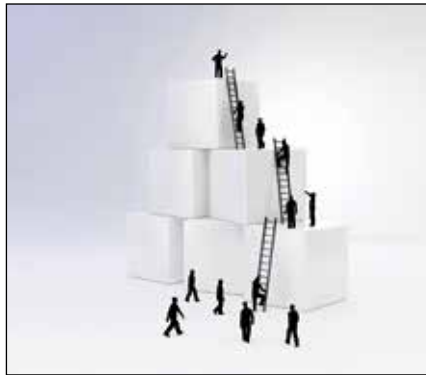
جبران کل خسارات بانک به عهده کارمند مذکور خواهد بود . ماده ۳۲۸ قانون مدنی در خصوص ورود ضرر به مال سایر اشخاص اعم از حقیقی و حقوقی (مانند بانک ها یا مشتریان بانک ها) چنین مقرر داشته است که : « هر کس مال غیر را تلف کند ضامن آن است و باید مثل یا قیمت آن را بدهد اعم از اینکه از روی عمد تلف کرده باشد یا بدون عمد و اعم از اینکه عین باشد یا منفعت و اگر آن را ناقص یا معیوب کند ضامن نقص قیمت آن مال است . » علاوه بر این در صورتی که ورود ضرر به مال اشخاص نتیجه مستقیم عمل فرد نباشد بلکه فرد به صورت غیر مستقیم به مال دیگری آسیب وارد نماید ، باز هم جبران به عهده وی خواهد بود چنانکه ماده ۳۳۱ قانون مدنی مقرر داشته است : « هر کس سبب تلف مالی بشود باید مثل یا قیمت آن را بدهد و اگر سبب نقص یا عیب آن شده باشد باید از عهده نقص قیمت آن برآید . »

۲- علاوه بر گوشزد نمودن نکات مندرج در بند اول مبنی بر اینکه عدم آشنایی با مسائل مرتبط مورد نیاز حقوقی چه تبعاتی را به همراه خواهد داشت ، ذکر موارد مبتلا به و ملموس می تواند تاثیر شگرفی در ایجاد انگیزه مثبت جهت آموختن مسائل حقوقی در پرسنل ایجاد نماید . هر مدیر می تواند موارد عینی پیش آمده در گذشته را با کارمندان خود در میان گذارد . این موارد می تواند

شامل موفقیت ها و یا مشکلات به وجود آمده باشد . به عنوان مثال در یکی از پرونده های گشایش اعتباری بانک ، کارمند شعبه در هنگام افتتاح گشایش اعتباری ، مندرجات قرارداد های مربوطه را به صورت کامل مرقوم نمی نماید و تنها امضاء مشتری را ذیل قرارداد ها اخذ می کند . در خصوص نرخ ارز اعتبار گشایش یافته فی مابین بانک و مشتری اختلاف حاصل می شود . دادگاه قرارداد های داخلی را که تنها برگ برنده بانک بوده به دلیل عدم درج شرایط قرارداد و به اصطلاح سفید بودن نپذیرفته و مبالغ قابل توجهی به منابع مالی بانک خسارت وارد می شود . جبران این خسارت بر اساس مواد قانونی مذکور بر عهده کارمند خاطی خواهد بود .

در مثالی دیگر ، کارمندی که آگاه به شرایط قانونی حضانت افراد نیازمند سرپرستی بوده است ، از پرداخت وجهی قابل توجه از حساب فرد محجور به سرپرست مدعی ، به درستی خودداری نموده است . ذکر این موارد برای کارمندان ، خود می تواند انگیزه ای مؤثر برای آموختن در افراد ایجاد نماید .

۳- همانطور که قبلاً نیز بیان شد ، با توجه به ثقیل بودن متون قوانین و مقررات ، آموزش آنها می بایست توسط مدرسانی صورت گیرد که نحوه تدریسشان باعث ایجاد میل و اشتیاق در پرسنل دانش پذیر گردد . یقیناً



مدیران می توانند با بکارگیری مدرسانی آگاه و قابل ، انگیزه ای قابل توجه در کارمندان خود برای فراگیری مقررات ایجاد نمایند . ۴- ایجاد طرح های تشویقی برای پرسنلی که دوره های آموزشی و امتحانات مربوطه را با موفقیت به اتمام می رسانند و تمیز جایگاه آنها از سایر کارکنان ، در محل کارشان ، خود می تواند انگیزه ای مؤثر در افراد ایجاد نماید .

۵- دست آخر ، در صورتی که در سیاست گذاری مدیران ارشد سازمان ، برای توسعه دانش حقوقی مورد نیاز کل مجموعه ، برنامه هایی تدوین گردد که چشم انداز آنها دست یابی به دانش حقوقی حداقلی مورد نیاز در زمانی معین (مثلاً یک یا دو ساله) باشد و برای نیل به این مقصود ، ساختار مورد نیاز مانند بودجه آموزشی ، برنامه های آموزشی ، استخدام اساتید قابل ، کتب و جزوات مورد نیاز و ... ایجاد گردد ، یقیناً می توان امیدوار بود بعد از گذشت زمان مذکور ، بدنه سازمان نسبت به چالش های حقوقی به صورت مؤثری بیهوش شود .

در انتها متذکر می شود برای ماندن در صحنه زندگی امروز باید رقابت نمود و برای رقابت کردن ، باید حرفه ای بود . آنچه در این نوشتار در خصوص ایجاد انگیزه در پرسنل و آموزش قوانین حقوقی مورد نیاز به آنها بیان شد ، ضرورتی است برای حرفه ای شدن .



گفت و گو: محمد علی عرفی نژاد
عکس: محمد حقیقت طلب



بانکداری گذشته با امروز قابل مقایسه نیست

گشت و گذار در شعبه‌های بانک سامان

این بار به سراغ شعبه دزاشیب رفته‌ایم

شعبه دزاشیب، شعبه‌ای خوش‌بافت و خوش‌ساخت، با همکاران دل‌سپرده به مهربانی و کار و فعالیت و دیدار اولمان با رئیس شعبه است، با عباس علیخانی که نزدیک ۴ دهه از عمرش را در کار بانکی گذرانده است و بالاخره اینکه آقای عباس علیخانی به عنوان یک نیروی کارکشته و کارشناس، ریاست شعبه دزاشیب بانک سامان را به عهده دارد، آدمی که همه عشق زندگیش را بین خانه و زندگی داخلی و بعد هم در ازدحام و شلوغی شعبه‌های بانکی آن روزگار گذرانیده است.

عاشقانه همه فعالیت‌ها را در بانک ملی به کار گرفتم، کار بانک‌ها در آن سال‌ها، کار ساده‌ای نبود، واقعا نمی‌شود از لحاظ تصویری به آن سال‌ها و ماه‌ها برگردیم و هزار راه نرفته را مشاهده نکنیم، از صبح درون شعبه فقط کار بود و کار، وقتی برای رفع خستگی و چانه زدن با مشتری‌ها که البته صاحب حق هم بودند، تصمیم می‌گرفتیم یک استکان چای بخوریم، از نگاه‌های خیره و عصبانی و طلبکارانه بعضی از مشتری‌ها خجالت می‌کشیدیم، وقتی مشتری یک گونی اسکناس هزار تومانی تحویل می‌داد که باید می‌شمردیم، غم عالم می‌ریخت توی دلمان، اول اینکه نمی‌توانستیم گلايه کنیم، باید هر پولی می‌رسید تحویل می‌گرفتیم، حالا اسکناس کهنه بود، پارگی داشت و کلی میکروب و خاک رویش وجود داشت، حق نداشتیم شکایت کنیم، گاه می‌شد چند تا از برویچه‌ها را جمع می‌کردیم و هر کس به اندازه توانش پول‌ها را می‌شمرد و بسته بسته می‌کرد و روی هم می‌گذاشت تا در نهایت مثلا می‌فهمیدیم خدای ناکرده یکی دو اسکناس هزار تومانی کم است، روز از نو، روزی از نو، ناچار بودیم بشماریم، گاهی انگشت‌هایمان بی‌حس می‌شد، چون باید به‌طور دائم با آب که درون ابر وجود داشت آنها را خیس می‌کردیم و می‌شمردیم، این کار یعنی حداقل یکی دو ساعت زمان گذاشتن، آن هم برای یک یا دوهزار تومان.



گذشت آن روزگاری که سپرده‌گذار و صاحب نقدینگی باید روی پا در یک صف به هم ریخته، با کلی گلايه و بحث و آینده‌نگری بی‌نتیجه می‌ایستاد تا کاربر شعبه بدون اینکه نگاهی به او بیندازد، با بی‌میلی کارش را راه می‌انداخت و با منت پول خودش را در اختیارش می‌گذاشت. کاربرها خسته بودند و بی‌حوصله، از لحظه ورود کار می‌کردند تا بعد از ظهر که زمان نشستن روی صندلی چوبی به پایان می‌رسید و باز فردای آن روز، روز از نو، روزی از نو، در این میان مدیران بانکی هم طبق عادت و رفتاری که با آنها شده بود، با تازه‌کارها رفتار می‌کردند، همه پول گرفتن‌ها و پرداختن‌ها هم به صورت شمارش دستی و به خاطر سپردن صورت می‌گرفت، توقع بانکداری الکترونیکی هم به مخیله کسی عبور نمی‌کرد، یک آرزوی محال بود. اینکه سپرده‌گذاری تنها یک بار صورت بگیرد و بقیه کارها به صورت برداشت از کارت و ارتباط با ماشین ساده اما قدرتمند به انجام برسند. این اتفاق خیلی زود افتاد و برعکس تصور، در کنارش اشتغالزایی هم شکل گرفت، حالا کاربرها فرصت کافی یافتند تا به برنامه‌های بزرگتر بپردازند. و با این مقدمه به شعبه دیگری نزدیک می‌شویم، بانک سامان





از دحام و شلوغی روزهای کاری خودمان را با آسایش و سکوت تقریبی و سرعت راه اندازی مشتری را مقایسه کنم غیر قابل باور می شود.

یک هفته مرخصی بعد از ۳۰ سال

رییس شعبه بانک سامان منطقه دزاشیب پس از سوال من درباره اینکه چطور کار بانکی را در دو مرحله در زندگی به انجام می رسانید، می گوید:

- شاید برایتان قابل قبول نباشد، شاید فکر کنید اغراق می کنم، اما من پس از ۳۰ سال کار در بانک ملی و بازنشستگی فقط یک هفته را در مرخصی و استراحت گذراندم، چون به مجرد تلفن و دعوت من برای ادامه کار در بانک سامان، آن هم از سوی آقای فتح زاده، کار جدید را به سرعت پذیرفتم، علتش هم این بود که همان یک هفته را بی هیچ انگیزه ای گذراندم، من عاشق کار بودم و هستم، آن هم کار بانکی که خیلی دوست دارم و لازم است یادآوری کنم، به قول یکی از دوستان شوخ، یک آدم بانک زاده ام، دلیلش هم این است که پدرم هم کارمند بانک ملی بود و جزو افرادی قرار داشت که روی کار و برنامه ریزی او حساب می کردند.

حالا نگاه کنید به آن روزها و راضی کردن مشتری و امروز که دوستان مان، در صورت لزوم با دستگاه پول شمار حساب و کتاب می کنند.

می گویم، تعداد مراجعان و خواسته هایشان را چگونه ارزیابی می کنید؟ می خندند و کاملاً می رود توی خاطره.

- باور نمی کنید گاه وقتی می خواستیم نیم ساعت زودتر از آغاز کار وارد شعبه بشویم، از دیدن افرادی که در صف ایستاده و منتظر شروع کار بودند، تمنای می لرزید، هنوز روی صندلی ننشسته بودیم که چشمی نگران و طلبکار و دستی با یک برگ چک یا سند جلوی رویمان قرار گرفته بود، بعضی از مشتری ها ما را خجالت می دادند، چون مرتب یادآوری می کردند، درد پا دارند، خسته اند، باید به کارشان برسند و کاری هم از دستان بر نمی آمد.

حالا همان افرادی که در شعبه ما حساب داشتند و سپرده گذاری می کردند و برای دریافت مقداری از پول خودشان، انتظار می کشیدند و ساعتی از عمرشان بی حاصل می گذشت، با استفاده از کارت و دستگاه آماده پرداخت، در عرض چند دقیقه کارشان را انجام می دهند، پولشان را می گیرند، حساب دریافت و پرداخت مثلاً ۱۰ روزشان را از **ATM** می خواهند و تازه رسید هم می گیرند که مقدار پول مانده در حسابشان را ملاحظه می کنند، فقط با یک چهار رقمی مخصوص به خودشان و تمام.

باور کنید کاربرهای امروز در ۵ سال بر زندگی شان افزوده می شود، مشتری ها هم همین طور، از لحظه ورود با گرفتن یک شماره، روی مبل و صندلی می نشینند و پس از چند دقیقه به جلوی باجه دعوت می شوند، آنجا هم جلوی باجه می نشینند و به راحتی کارشان را اعلام، نتیجه گیری کرده و از در خارج می شوند، آن هم در موقعیتی که کاربر با لبخند و مشتری مداری براساس آموزشی که دیده روبه رویشان قرار دارد، حالا اگر بخواهم به واقع کار با دست و در



تهران‌گردی یا بانک‌گردی

می‌پرسم: دقیقا از چه روز و سالی وارد کار در بانک سامان شدید و کجاها فعالیت کردید؟

آقای علیخانی با خنده می‌گوید، باور کنید نوعی تهران‌گردی کردم، اولاً در شهریور ماه سال ۱۳۸۸ در بانک پذیرفته شدم و باز هم باید از آقای فتح‌زاده یاد کنم، در این ۶ سال در شعبه‌های دربندی تجریش، شهران، اکباتان، قیطریه و حالا تجریش و دزاشیب حضور داشته‌ام و در تمام ۶ سال یکی از شانس‌های من همکاری با جوانان مستعد و تحصیل‌کرده‌ای بوده که اگر چیزی از من آموختند در عوض، بسیار یادم دادند، البته من آموزش‌های بانکداری نوین و الکترونیکی را در شعبه‌های دربندی و با یکماه حضور در شعبه افریقا دنبال کردم و به سرعت کارم را آغاز و تا به حال ادامه دادم. با این همه باید یادآوری کنم یکی از دلایل خوشحالی من، ارتباطی است که با مشتری‌ها و به طور کلی مشتری‌های وابسته به شعبه دزاشیب، برقرار کرده‌ام، این اتفاق خودش شناخت کامل زندگی است.

راستی مدت زمان به کار رفته در آموزش‌های ویژه چقدر بود و چقدر به شما کمک کرد؟

اولاً بهترین راهکارهای ممکن را از لحظه ورود به شعبه بانک سامان در خیابان افریقا به دست آوردم، آشنایی من در زمینه‌های نرم‌افزاری و آشنایی با وضعیت کلی اقتصاد در جامعه و بانک و بانکداری در کل یکماه زمان برد و بقیه راه را با کمک و همکاری همه دوستان جوانم ادامه دادم.

اینکه در مورد تهران و مردم تهران یادآوری می‌کنید، دلیل خاصی دارد، یا در شهر دیگری جز تهران متولد شدید؟ می‌رود توی فکر و می‌خندد.

راستش اصلیت ما یعنی تا پدرم به نطنز برمی‌گردد، اما خودم در

تهران متولد شدم، بزرگ شدم، درس خواندم و همگام با آغاز کار در بانک ملی و شعبه‌هایش، با ارتباط برقرار کردن با مشتری‌هایی از تهران گرفته تا دیگر جاها به نوعی زندگی کردم، این خودش زندگی به حساب می‌آید. مثلاً باور کنید همین شعبه را که الان داریم با هم صحبت می‌کنیم خیلی دوست دارم، می‌بینید که شعبه شیک و خوش‌ساختی است و حتماً می‌دانید بازسازی هم شده، واقعاً ناچارم راجع به بانکداری ۴،۳ دهه قبل صحبت کنم و در مقایسه با امروز به ماجراهای جالبی برسیم، مثلاً خواسته‌ها و رفتار مشتری‌ها در آن سال‌ها و امروز...

بد نیست به آن اشاره کنید، خالی از لطف نیست؟

اول اینکه خواسته‌های مشتری جماعت زیاد نبود گاه تا نیم‌ساعت هم ناچار بود صبر کند، خسته که می‌شد به یک جایی تکیه می‌داد و بی‌سر و صدا به انتظار می‌ماند. حالا سطح توقع مشتری بالا رفته با احترام می‌آید و با احترام می‌رود، به برنامه‌های صوتی و تصویری توجه می‌کند، به هر حال سرش گرم است، نشریه سامان را ورق می‌زند و چون نمی‌تواند همه‌اش را بخواند نشریه را به خانه می‌برد، تازه روی مبل هم می‌نشیند، سرعت انجام کار بالا رفته، بوروکراسی و کاغذ مصرفی پایین رفته، همه مسائل با یک تلفن حل می‌شود. در حال حاضر، به ATM، اینترنت‌بانک، سامانک دسترسی کامل دارد، در انتقال وجه تا یک میلیون تومان راحت به انجام می‌رسد، مشکلات دیگر مثل گذشته نیست و تازه یک آدم بانکی مثل من دلش می‌خواهد بیشتر در شعبه بماند.

دو تایی مشغوف می‌شویم و حالا حرفمان می‌کشد به طرح جدید دریافت و پرداخت چک و بررسی آن با نام چکاوک که لااقل تا این لحظه نوشتن گزارش هنوز مشکل و تبعات مربوط به آن حل نشده است و آخرین حرف اینکه حاصل این نزدیک به ۴ دهه کار



به کارشان یکی است و نیز وقتی مستقیم یادآوری می‌کند: بر خود وظیفه می‌دانم از محبت‌ها، مساعدت‌ها و پشتیبانی‌های خالصانه جناب آقای کاهه در طول مدت آغازین خدمتم کمال تشکر را ابراز دارم.

رضایوف هم تایید می‌کند و بالاخره ادامه می‌دهد:

من بین بانک سامان و یک بانک خصوصی دیگر که در هر دو قبول شده بودم، سامان را انتخاب کردم و پس از آزمون و مصاحبه خوشبختانه وارد سامان شدم، و به طور قاطع باید بگویم زندگی فعلی‌ام را اول مدیون همسر و بعد بانک سامان هستم و به هر حال، دیسپلین و شخصیت‌سازی بانک سامان را دوست دارم، اما فراموش نباید کرد که مشتری‌های این شعبه برایم ارزش فوق‌العاده‌ای دارند و رضایت آنها عامل اصلی ایجاد انگیزه من در کارم هست، من معتقدم اعتمادی که بین ما وجود دارد، برایم بسیار ارزشمند است و دوست دارم برای بانکی که در آن کار می‌کنم مفید باشم و از امکاناتی که «سامان» برای من و دیگر همکارانم فراهم کرده، ممنونم و مهم‌ترین عامل همه این موفقیت‌ها را در اعتمادی می‌دانم که وجود دارد.

محیط دوست‌داشتنی کار

خانم زهرا قهرمانی، جزو همکاران بانک سامان است وی از مهر ماه سال ۸۷ به سامانیان پیوسته و یکی از خوشحالی‌هایش کار کردن در این بانک است، خودش می‌گوید: در این سال‌ها شعبه‌های مختلفی را تجربه کرده‌ام، اول شعبه باغ فردوس و بعد ولنجک، جام‌جم، آصف، تجریش و دزاشیب و در هر شعبه هم دوستانی یافته‌ام سختکوش و عاشق کار و شکر خدا راضی هم هستم، در حال حاضر هم طرح چکاوک را اداره می‌کنم، طرحی که دچار اندکی بی‌نظمی شده، در این طرح کار تقریباً مشکلاتی

و فعالیت داشتن پسری است به نام رضا که دانشجویست و یک دختر به نام یاسمن که ازدواج کرده، گرچه معتقد است:

همه این همکاران جوان و تحصیلکرده می‌توانند فرزندان من باشند و امید اینکه هیچگاه کدورتی بین ما برقرار نشود.

با تشکر از همسر

وقتی با سیدامیرحسین مستقیم که در بخش صندوق و بانکداری الکترونیک فعالیت دارد صحبت می‌کنم، در بیان هر سوال و جواب از مهربانی و محبت‌های همسرش می‌گوید و عاقبت قرار بر این می‌گذاریم، او تشکرهايش را بکند و بعد صحبت کنیم که با خط مثلاً زیبایی خودش نوشت: «از همسر عزیزم که در تمامی مسیر زندگی چه شادی‌ها و چه گرفتاری‌ها، همراه و همدم من بوده است، سپاسگزارم» و آخر اینکه با تحصیلات لیسانس اقتصادی از طریق آزمون و مصاحبه به بانک سامان پیوسته و از مهرماه سال ۹۰ هم کارش را شروع کرده و از قضا همسرش هم کارمند بانک است، البته یک بانک خصوصی دیگر و اضافه می‌کند در این مدت در شعبه‌های فلکه اول، فرجام، رسالت، حسین آباد و بالاخره همین شعبه دزاشیب سابقه فعالیت و همکاری دارد.

دلبسته همسر و سامان

در کل برویچه‌های شعبه دزاشیب دل‌خرسندی دارند، مثل علی رضایوف که اصل و نسبش می‌رسد به شهرهای مربوط به شوروی سابق و ایرانی‌هایی که از آنجا به این سرزمین آمده‌اند، رضایوف که در کار حساب جاری و بانکداری الکترونیک و صندوق و خودپرداز فعالیت دارد در خرداد ماه ۹۰ برای شور بخشیدن به زندگی آینده‌اش نامزد کرده و آماده ازدواج شده و در مهرماه همان سال هم در بانک سامان مشغول کار شد، برای همین هم با سیدامیرحسین مستقیم سری از هم جدا دارند، چرا که تاریخ آغاز



همیشه در کارکنانش انگیزه ایجاد کند، چون پیشرفت کاری برایم مهم است، همراه با کار بانک ۳ سال قبل ازدواج کردم و همین جا از همسرم تشکر می‌کنم که به‌ویژه در مواقع خستگی من از کار زیاد، کمک بوده و درکم کرده... از زندگی راضی هستم و آهسته یادآور می‌شود: در ضمن خواهرم هم که مثل من عاشق کار بانکی است، در همین بانک مشغول کار است و حالا دیگر بانک سامان بخش مهمی از زندگی ما به حساب می‌آید.

امروز و آینده

رسول عسگری کمک‌حال همه برویجه‌های بانک سامان، شعبه دزاشیب است، او که قبلاً در شعبه آصف فعالیت داشته یکسال و نیم است که به بانک پیوسته و در ضمن بایگانی شعبه را هم به عهده دارد.

حالا که قرار است به سال جدید سلام کنیم و به دیدار دیگر دوستان و یاران سامانی در شعبه‌های مختلف برویم امید می‌ندیم به فردا و فرداهایی که قرار است از راه برسد و باز امیدواریم همه را خوشحال و سرحال و مهربان ببینیم و ... غروب شده با تشکر از دوستان که به خاطر ما، مانده‌اند برای حرف و عکسبرداری و خاطره گفتن، سرپایینی راه تا میدان تجریش را می‌گیریم و غرق در خاطرات، میان جمعیتی که در پیاده‌رو حرکت می‌کنند رها می‌شویم.

را به همراه دارد تا شکل کامل خود را پیدا کند، مثلاً باید همه مشخصات چک را کنترل و بررسی کنم، اما باید بگویم با وجود مشکلات پیش آمده از این طرح، به خاطر خود بانک سامان و حضور مدیرانش از کار و فعالیت راضی هستم. خانم قهرمانی در ضمن وقتی می‌پرسم از چه فاصله‌ای باید خودت را به شعبه برسانی، بی تفاوت می‌گوید: از زعفرانیه...!

بانک خوش یمن

تکتم ژیان، با لیسانس ریاضی کاربردی و فوق‌لیسانس صنایع، در سال ۸۷ وارد فعالیت در بانک سامان شده و در همین روزها فوق‌لیسانسش را هم می‌گیرد.

او می‌گوید: در این سال‌ها در تهرانپارس، اختیاریه، دزاشیب حضور فعال داشته‌ام و از منطقه نارمک هم می‌آیم، ولی شعبه دزاشیب از شعبه‌های مورد علاقه من است، در مورد کار در بانک سامان باید بگویم، جدا از کار و فعالیت در شعبه دزاشیب این بانک برایم خوش‌یمن هم بوده است، چرا که به محض ورودم به بانک در دانشگاه در رشته مورد علاقه‌ام پذیرفته شدم. از اینکه انتخاب اولم در زمینه کار این بانک بوده واقعا خوشحال هستم. به هر حال دوست دارم همه چیز سر جای خودش باشد. من پرستیژ کار بانک را دوست دارم و به همین خاطر هم در تمام قسمت‌ها کار کردم فعلاً هم که در بخش اعتبارات مشغولم، همه پیشرفت‌هایم را مدیون بانک سامان می‌دانم و انتظارم از بانک سامان این است که





گزارش ماهانه تحلیل بازار

(تحلیل دوره بهمن ماه ۱۳۹۳)

اقتصاد سیاسی

عزم دولت و مجلس برای کاهش تعداد یارانه‌بگیران

با توجه به کاهش شدید قیمت نفت در سال ۹۳ و کاهش احتمالی درآمد دولت در سال ۹۴، دولت و مجلس مصمم اند حتی‌الامکان با کاهش تعداد افراد یارانه بگیر از هزینه‌های بودجه‌ای دولت بکاهند.

بازار مالی

شاخص کل بورس در پایان بهمن ماه در مقایسه با دی ماه ۰/۴۸ درصد کاهش یافت.

اقتصاد بین‌الملل

بر اساس آمار و اطلاعات منتشر شده در ماه گذشته، روند اقتصادی آمریکا مثبت، اروپا شکننده و ژاپن منفی ارزیابی شده است.

ارز

در ماه گذشته نیز، یورو در برابر دلار تضعیف شد. مهم‌ترین عامل تقویت دلار در برابر یورو در ماه گذشته اعلام آغاز سیاست انبساط پولی از طرف بانک مرکزی اروپا بوده است.

نفت

طی ماه گذشته قیمت نفت روند صعودی داشت. مهم‌ترین عوامل افزایش بهای نفت، کاهش سرمایه‌گذاری در استخراج نفت، پیش‌بینی افزایش تقاضای نفت اوپک در سال جاری و احتمال کاهش تولید در لیبی و نیجریه بوده است.

بازار طلا

در ماه گذشته روند قیمت طلا نزولی بود. از مهم‌ترین علل کاهش بهای طلا در این ماه می‌توان به بهبود اوضاع در بازارهای مالی، آمارهای مثبت از اقتصاد آمریکا و آمارهای امیدوار کننده از اقتصاد اروپا اشاره نمود.

پولی و بانکی

افزایش سهم شبه پول از نقدینگی

طی ۹ ماهه سال ۹۳، ۳/۴ درصد از حجم «پول» کاسته شده و ۱۹/۵ درصد بر حجم «شبه پول» افزوده شده است. براساس آخرین آمارها، سهم پول از کل نقدینگی به کمتر از ۱۷ درصد تنزل یافته و در مقابل، سهم شبه پول از کل نقدینگی به حدود ۸۰ درصد رسیده است.



۱- اقتصاد سیاسی

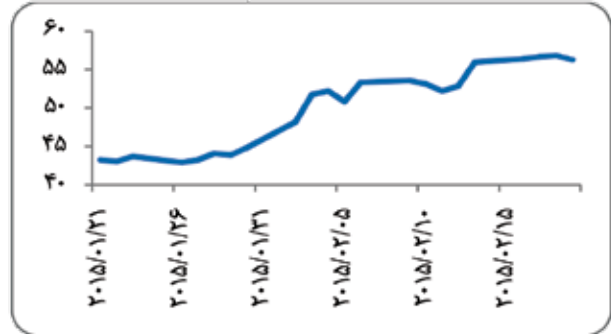
عزم دولت و مجلس برای کاهش تعداد یارانه‌بگیران

با توجه به کاهش شدید قیمت نفت در سال ۹۳ و کاهش احتمالی درآمد دولت در سال ۹۴، دولت و مجلس مصمم اند حتی‌الامکان با کاهش تعداد افراد یارانه بگیر از هزینه های بودجه ای دولت بکاهند. در همین راستا، ماه گذشته کمیسیون تلفیق مجلس، منابع دولت در لایحه بودجه برای پرداخت یارانه نقدی در سال آینده را با ۵ هزار میلیارد تومان کاهش به ۳۷ هزار میلیارد تومان رساند و مقرر کرد یارانه نقدی خانوارها با درآمد ماهانه بالای ۲/۵ میلیون تومان حذف شود. این پیشنهاد هنوز تصویب نشده و انتقادات فراوانی بر آن وارد است که از مهم ترین آنها می توان به تفاوت در سطح هزینه خانوار در مناطق مختلف کشور و همچنین دشواری تشخیص خانوارها بر اساس درآمد اشاره نمود. علاوه بر این، ماه گذشته رئیس سازمان مدیریت و برنامه ریزی با اعلام حذف یارانه افراد خارج از کشور، از اجرایی شدن حذف یارانه پردرآمدها خبر داد. وی همچنین اظهار داشت که در ۱۰ ماه گذشته تلاش شده تا با تکمیل داده ها از ۴۰ پایگاه اطلاعاتی، افراد دارای درآمد کافی که یارانه تاثیر زیادی بر زندگی آنها ندارد، شناسایی گردند.

۲- بازار مالی

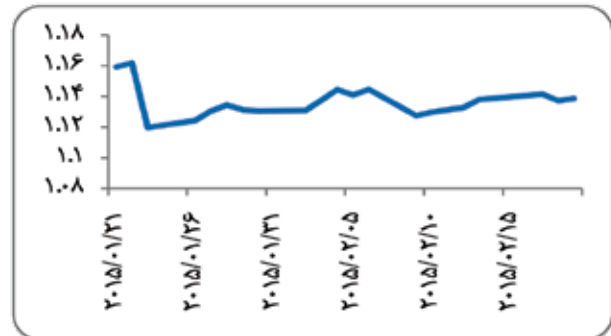
شاخص بورس در پایان بهمن ماه ۹۳ در مقایسه با آغاز آن به میزان ۳۰۹ واحد، برابر با ۰/۴۸ درصد کاهش یافت و از ۶۵۰۲۹ واحد به ۶۴۷۲۰ واحد رسید. در حالی که نیمه نخست ماه، بازار سهام روند صعودی داشت اما افت شاخص در نیمه دوم ماه در مجموع منجر به کاهش شاخص کل بورس در این ماه شد. کارشناسان بازار سهام، مهم ترین علل افت شاخص کل بورس در ماه گذشته را ابهام در بودجه شرکت های بورسی در سال ۹۴، نگرانی ها از بودجه سال ۹۴ کل کشور با توجه به قیمت های متزلزل نفت، توقف برخی نمادهای مهم بورسی و فروش سستی حقوقی ها در ماه آخر سال می دانند. وضعیت ویژه صنعت پتروشیمی که بخش بزرگی از بازار سهام را تشکیل می دهد همچنان ضعف بورس را به همراه داشته است. چالش هایی نظیر کیفی سازی پالایشگاه ها، نرخ خوراک پتروشیمی ها و بهره مالکانه معادن، بر آینده کوتاه مدت

نمودار قیمت نفت خام اوپک



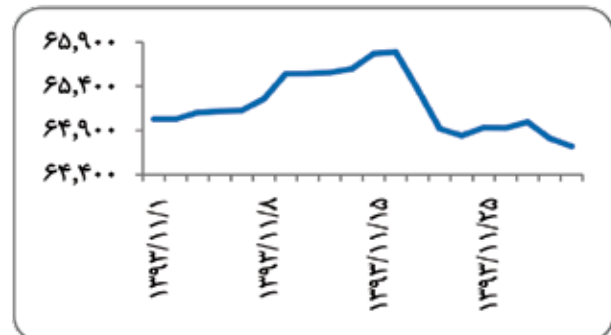
www.opec.org

نمودار برابری یورو به دلار



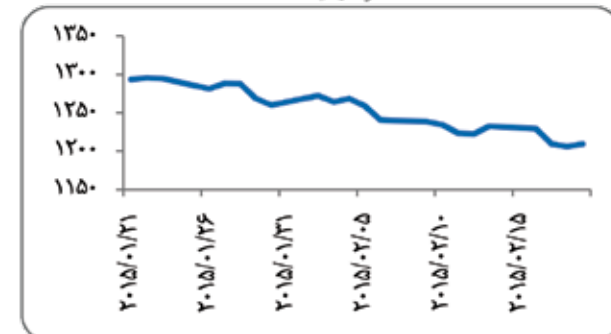
www.imf.org

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران



www.irbourse.com

نمودار قیمت طلا



www.lbma.org.uk

اروپا: اقتصاد اروپا در ماه گذشته با وجود انتشار اخباری مثبت مبنی بر بهبود رشد اقتصادی همچنان درگیر تورم منفی و بیکاری بالا بوده است. اقتصاد منطقه یورو در فصل پایانی سال ۲۰۱۴ در مقایسه با فصل نهایی سال ۲۰۱۳ رشد ۰/۹ درصدی را به ثبت رساند در حالی که نرخ رشد فصل سوم سال ۲۰۱۴ برابر ۰/۸ درصد بود. منطقه یورو رشد فصل چهارم خود را مرهون رشد ۱/۶ درصدی اقتصاد آلمان در این فصل در مقایسه با فصل نهایی ۲۰۱۳ بود. نرخ بیکاری نیز در این منطقه اقتصادی از ۱۱/۵ درصد در ماه نوامبر با بهبود ۰/۱ واحدی به ۱۱/۴ درصد در ماه دسامبر رسید. انتشار آمارهای تورم در ماه ژانویه نشان داد که تورم در منطقه یورو برای دومین ماه پیاپی منفی بوده است. تورم در ماه ژانویه به ۰/۶ درصد کاهش یافت این در حالی است که در ماه دسامبر در سطح ۰/۲ درصد قرار داشت. دلیل عمده این تورم منفی، کاهش ۸/۹ درصدی قیمت انرژی در ماه ژانویه در منطقه یورو بوده است. وضعیت نامناسب اقتصادی اروپا طی سال اخیر بالاخره موجب شد تا بانک مرکزی اروپا در روز ۲۲ ژانویه، رسماً آغاز سیاست‌های فوق انبساطی خرید اوراق قرضه خود را اعلام نماید. بنا به اعلام بانک مرکزی اروپا مقرر شده از ابتدای ماه مارس برنامه خرید ماهانه ۶۰ میلیارد یورو اوراق قرضه آغاز شود. این بانک قصد دارد در مجموع ۱ تریلیون یورو اوراق قرضه دولتی و خصوصی را خریداری نماید. بانک مرکزی اروپا اعلام نموده مدت زمان اجرای این طرح به منظور رسیدن به تورم سالانه ۲ درصدی (سالانه) در حدود ۱۸ ماه و تا سپتامبر سال آینده خواهد بود.

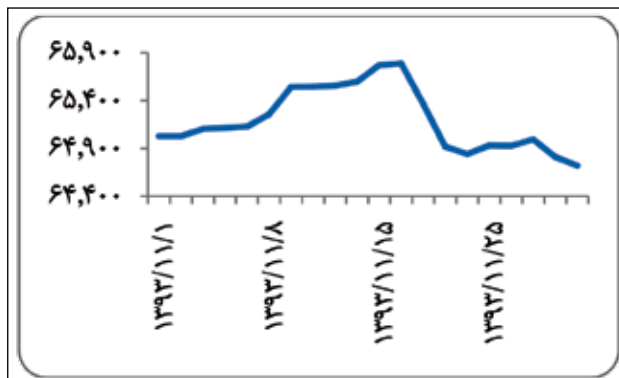
ژاپن: مجموع اطلاعات از وضعیت اقتصادی ژاپن نشانگر وضعیت شکننده اقتصادی این کشور است. گرچه نرخ رشد سالانه اقتصادی این کشور از ۱/۳ درصد در فصل سوم سال ۲۰۱۴ به ۰/۵ درصد بهبود یافته است لیکن نرخ تورم در ماه‌های اخیر مجدداً روند نزولی به خود گرفته است. نرخ تورم ماه اکتبر که رقم ۲/۹ درصد را ثبت کرده بود در ماه دسامبر به ۲/۴ درصد تنزل کرده است. این شرایط باعث شده تا بانک مرکزی ژاپن در گزارش تازه خود، پیش‌بینی تورم سال آتی را از ۱/۷ درصد به ۱ درصد کاهش دهد. اما در عین حال، بانک مرکزی تغییری در برنامه تسهیل مقداری خود انجام نداده و قرار است مطابق اعلامیه پیشین خود، پایه پولی در سال ۲۰۱۵، ۸۰ تریلیون ین معادل ۶۷۴ میلیارد دلار افزوده شود.

۴- اوز

در ماه گذشته نیز، یورو در برابر دلار تضعیف شد. مهم‌ترین عامل تقویت دلار در برابر یورو در ماه گذشته اعلام سیاست انبساط پولی از طرف بانک مرکزی اروپا بوده است. مطابق اعلام بانک مرکزی اروپا در نخستین روزهای بهمن ماه (۲۲ ژانویه) قرار بر این شد تا این بانک از ابتدای ماه مارس، با خرید ماهانه ۶۰ میلیارد یورو اوراق قرضه، تزریق پول به اقتصاد را آغاز کند. اعلام این سیاست موجب شد تا ارزش یورو در برابر سایر ارزها بلافاصله

بورس تأثیرگذارند و می‌توانند جهت حرکت بورس را مشخص نمایند. اما به نظر می‌رسد علیرغم تلاش گسترده برای روشن شدن وضعیت این چالش‌ها، در عمل تا زمانی که این نمادها بسته هستند و گزارش عملکرد آنها ارائه نگردد، این ابهامات همچنان باقی خواهد ماند.

نمودار شماره ۱- شاخص کل بورس در بهمن ماه



مأخذ: www.irbourse.com

۳- اقتصاد بین‌الملل

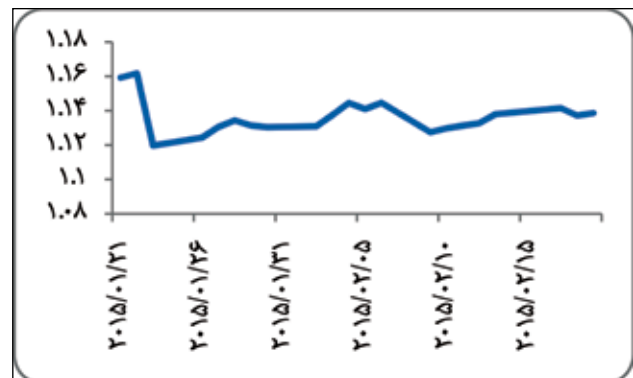
آمریکا: اطلاعات اقتصادی آمریکا در ماه گذشته نشان می‌دهد که اقتصاد آمریکا با روند آرامی در حال پیشرفت است. در ماه گذشته علاوه بر اخبار مثبت، اخبار منفی نیز از اقتصاد آمریکا منتشر شد. نرخ بیکاری در آمریکا با افزایش ۰/۱ واحد درصدی نسبت به ماه دسامبر به ۵/۷ درصد رسیده است اما علت آن افزایش نرخ مشارکت نیروی کار در ژانویه بوده است. مطابق بررسی وزارت کار، ۲۵۷ هزار شغل جدید در ماه ژانویه در بخش غیرکشاورزی ایجاد شده است لذا روند بهبود بازار کار تداوم داشته است. اما در سوی دیگر، بنا به اعلام وزارت بازرگانی آمریکا، اقتصاد این کشور در سه ماهه چهارم سال گذشته میلادی ۲/۵ درصد نسبت به مدت مشابه رشد کرده در حالی که این شاخص برای فصل سوم، ۲/۷ درصد بوده است. همچنین، سفارشات کارخانه‌ای که در ماه نوامبر ۱/۷ درصد نسبت به ماه قبل از آن کاهش یافته بود در ماه دسامبر نیز به میزان ۳/۴ درصد کاهش یافت. کاهش قیمت نفت در کنار ضعف جهانی تقاضا، عوامل اصلی در کاهش سفارشات کارخانه‌ای عنوان شده است. با این وجود همچنان وضعیت اقتصاد آمریکا از نظر کارشناسان فدرال رزرو مثبت ارزیابی شده است. بنا به بیانیه پایانی نشست دو روزه کمیته فدرال بازار آزاد بانک مرکزی آمریکا در ماه ژانویه، بانک مرکزی آمریکا در خصوص بالا بردن نرخ‌های بهره همچنان صبر پیشه خواهد کرد. با توجه به کاهش نرخ تورم از ۱/۳ درصد در ماه نوامبر به ۰/۸ درصد در ماه دسامبر، اعضای کمیته بازار آزاد برای تصمیم‌گیری درباره افزایش نرخ بهره منتظر انتشار آمارهای جدیدتر اقتصادی خواهند بود.



با افت شدید مواجه شود اما در ادامه ماه با انتشار برخی اخبار مثبت از اقتصاد اروپا و برخی اخبار تقریباً منفی از اقتصاد آمریکا، ارزش یورو روند صعودی به خود گرفت ولی نتوانست ارزش اولیه خود در این ماه را بازیابد. کاهش سفارشات کارخانه‌ای و تعویق سیاست افزایش نرخ بهره در آمریکا از مهم‌ترین اخبار منفی بود که بر ارزش یورو افزود. علاوه بر این، تولید ناخالص داخلی منطقه یورو در ۳ ماهه پایانی سال ۲۰۱۴ میلادی بیشتر از انتظار اقتصاددانان رشد کرده و عامل اصلی این امر، رشد بالاتر از انتظار اقتصاد آلمان در ۳ ماهه یاد شده است. در ۳ ماهه پایانی سال پیش، اقتصاد آلمان که بزرگ‌ترین اقتصاد منطقه یورو است ۰/۷ درصد رشد کرده است. تحلیلگران اقتصادی معتقدند کاهش قیمت نفت، افول ارزش یورو و برنامه‌های حمایتی بانک مرکزی اروپا توانسته رونق را به اقتصاد منطقه یورو بازگرداند.

در بازار داخل نیز، قیمت دلار در بازار غیر رسمی با کاهش ۴۳ تومانی از ۳۴۶۸ تومان در اول بهمن به ۳۴۲۵ تومان در پایان بهمن ماه رسید. هر یورو که در روز نخست بهمن ماه در بازار غیر رسمی به قیمت ۴۰۸۰ تومان مبادله می‌شد با افت شدید ۱۵۱ تومانی به زیر ۴۰۰۰ تومان سقوط کرد و در پایان بهمن ماه به ۳۹۲۹ تومان رسید. شایان ذکر است نرخ رسمی دلار با افزایش ۲۰۸ ریالی از ۲۷۴۲۰ ریال در آغاز بهمن ماه به ۲۷۶۲۸ ریال در پایان بهمن ماه صعود کرد.

نمودار شماره ۲- نرخ برابری یورو به دلار در ماه گذشته



ماخذ: www.imf.org

۵- نفت

قیمت نفت در بهمن ماه، روند صعودی داشت. ماه گذشته، قیمت نفت پس از ۷ ماه پیاپی روند نزولی، روند صعودی به خود گرفت. سبد نفت خام اوپک، این ماه را با قیمت هر بشکه ۴۳/۲۵ دلار آغاز کرد و در پایان ماه با ۱۳/۰۴ دلار افزایش به ۵۶/۲۹ دلار رسید که این به معنای افزایش ۳۰ درصدی قیمت نفت طی یک ماه است. مهم‌ترین عوامل افزایش بهای نفت در ماه گذشته، کاهش سرمایه‌گذاری در استخراج نفت، پیش‌بینی افزایش تقاضای نفت اوپک در

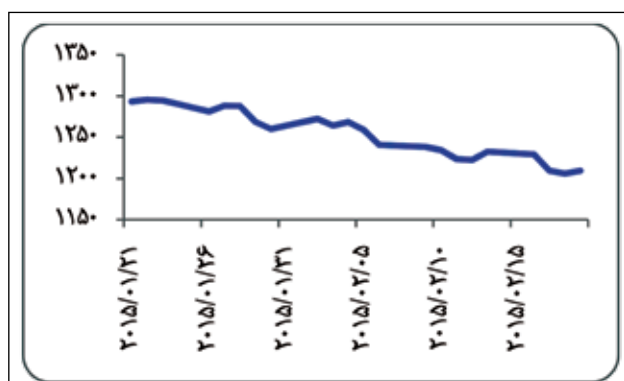
سال جاری و احتمال کاهش تولید در لیبی و نیجریه بوده است. قیمت نفت در ماه اخیر عموماً به دلیل نگرانی درباره کاهش عرضه، افزایش یافت. ماه گذشته داده‌های منتشر شده درباره تعداد چاه‌های نفتی فعال در آمریکا نشان داد تعداد این چاه‌ها به پایین‌ترین میزان در ۳ سال اخیر رسیده است.

بر اساس گزارش بخش تحقیقات شرکت نفتی بیکر هیوز (Baker Hughes)، تعداد دکل‌های حفاری در میدین نفتی آمریکا تنها در هفته منتهی به ۱۰ بهمن، ۹۴ دستگاه کاهش و به ۱۹۸۷ دستگاه رسید. عامل دیگر رشد قیمت نفت اعلام کاهش سرمایه‌گذاری شرکت‌های بزرگ نفتی در سال جاری میلادی است. کاهش قیمت نفت سبب شده این شرکت‌ها از سرمایه‌گذاری خود در بخش‌های اکتشاف و استخراج بکاهند. برای مثال، شرکت استات اویل نروژ طی ماه گذشته اعلام کرد میزان سرمایه‌گذاری خود در سال جاری میلادی را ۱۰ درصد کاهش خواهد داد و در نهایت، انتشار گزارش ماهانه اوپک، عاملی دیگر برای افزایش قیمت‌ها بود. اوپک در این گزارش، پیش‌بینی خود از میانگین تقاضا برای نفت در سال ۲۰۱۵ را ۴۳۰ هزار بشکه افزایش و ۲۹/۲۱ میلیون بشکه اعلام کرد که ۱/۱۷ میلیون بشکه بالاتر از سال گذشته است. به علاوه نهاد مذکور از برآورد رشد عرضه در کشورهای غیر اوپکی کاست. در این ماه، تهدیدهای ژئوپلیتیک نیز قیمت نفت را تقویت کرد؛ به عنوان مثال، شرکت ملی نفت لیبی، از احتمال توقف کامل صادرات نفت این کشور در صورت گسترش درگیری‌ها خبر داد و در نیجریه نیز که بزرگ‌ترین تولیدکننده نفت آفریقا است، گروه تروریستی بوکوحرام در حال پیشروی است که در صورت موفقیت این گروه، این امر می‌تواند به تقویت قیمت نفت در ماه‌های آتی منجر شود.



تحلیلگران بود با کاهش ریسک سرمایه‌گذاری در آمریکا کاهش بهای طلا را به همراه داشت. از سوی دیگر، آمارهای امیدوار کننده تولید از اقتصاد اروپا نیز باعث شد تا با کاهش تقاضا برای طلا به عنوان محل امن سرمایه‌گذاری قیمت این فلز گرانبها با شدت بیشتری کاسته شود.

نمودار شماره ۴- قیمت جهانی طلا (اونس - دلار)



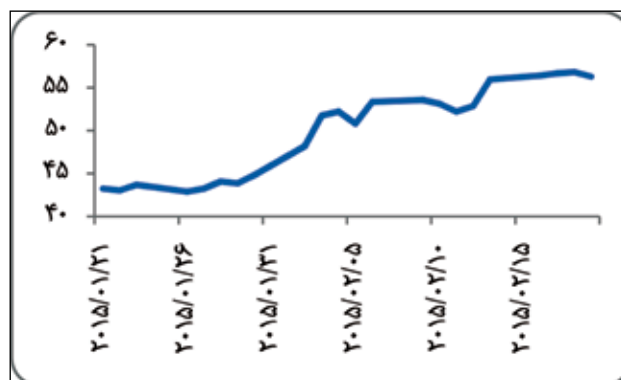
ماخذ: www.lbma.org.uk

۷- بخش پولی و بانکی

افزایش سهم شبه پول از نقدینگی

بنا به آخرین گزارش بانک مرکزی در خصوص دارایی‌ها و بدهی‌های بانک‌ها و موسسات اعتباری مربوط به آذر ماه ۱۳۹۳، حجم نقدینگی در پایان آذر ماه ۹۳ به ۶۸۳۳۶ هزار میلیارد ریال رسیده که حاکی از رشد ۲۴/۱ و ۱۴/۹ درصدی نسبت به آذرماه سال ۹۲ و پایان سال ۹۲ است.

نمودار شماره ۳- قیمت سبد نفتی اوپک طی ماه گذشته (بشکه - دلار)



ماخذ: www.opec.org

۶- بازار طلا

در ماه گذشته روند قیمت طلا نزولی بود. بهای هر اونس طلا در آغاز بهمن ماه در بازار لندن برابر ۱۲۹۳/۵۰ دلار بود که در پایان این ماه به ۱۲۰۹/۵ دلار رسید. از مهم‌ترین علل کاهش بهای طلا در این ماه می‌توان به بهبود اوضاع در بازارهای مالی، آمارهای مثبت از اقتصاد آمریکا و آمارهای امیدوار کننده از اقتصاد اروپا اشاره نمود. در ماه اخیر اقدامات حمایتی بانک مرکزی اروپا و چین و همچنین افزایش قیمت نفت به رونق بازارهای مالی منجر شد و پیش‌بینی تداوم بهبود بازارهای مالی از رونق بازار طلا کاست. غیر از این، انتشار آمار اشتغال در آمریکا مبنی بر ایجاد ۲۵۷ هزار شغل جدید در ماه ژانویه در بخش غیر کشاورزی که فراتر از انتظار



به حدود ۸۰ درصد در پایان سال ۹۲ و حدود ۸۳ درصد در پایان پاییز ۹۳ رسیده است.

یکی از مهم‌ترین عواملی که موجب این وضعیت شده، سطح کنونی نرخ‌های سود بوده است که در فقدان جذابیت بازارهای موازی نظیر سهام، ارز و طلا، موجب جذب بیشتر سپرده‌ها در سیستم بانکی شده است.

با توجه به اینکه نرخ رشد نقدینگی در آذر ماه سال ۹۲ نسبت به آذر ۹۱ و پایان اسفند ۹۱ برابر ۲۸/۱ و ۱۹/۶ درصد بوده است لذا گرچه نرخ رشد نقدینگی نسبت به سال گذشته کاهش یافته اما هنوز در سطح بالایی قرار دارد. بررسی‌ها نشان می‌دهد عملکرد سیاست‌گذار پولی در راستای کنترل پایه پولی بوده ولی به دلیل شرایط اقتصادی کشور، ضریب فزاینده پولی با افزایش قابل توجهی مواجه شده است. بنابر آمارها، طی ۹ ماهه سال ۹۳، ۳/۴ درصد از حجم «پول» کاسته شده و ۱۹/۵ درصد بر حجم «شبه پول» افزوده شده است.

در نتیجه این تغییرات که از سال پیش آغاز شده و در سال ۹۳ نیز تداوم یافت، سهم پول از کل نقدینگی از حدود ۲۵ درصد در پایان سال ۹۱ به حدود ۲۰ درصد در پایان سال ۹۲ رسید و در پایان پاییز ۹۳ به کمتر از ۱۷ درصد تنزل یافته؛ در مقابل، سهم شبه پول از کل نقدینگی در این مدت، از ۷۵ درصد در پایان سال ۹۱،

جدول ۳- شاخص‌های کلان اقتصادی

شاخص	ابتدای ماه	انتهای ماه	تغییرات (درصد)
نرخ ارز (دلار به ریال)	۲۷۴۲۰	۲۷۶۲۸	۰/۷۶
نرخ ارز (یورو به ریال)	۳۱۷۱۹	۳۱۵۴۶	-۰/۵۵
شاخص بورس اوراق بهادار تهران	۶۵۰۲۹	۶۴۷۲۰	-۰/۴۸
قیمت هر اونس طلا (دلار)	۱۲۹۳/۵۰	۱۲۰۹/۵۰	-۶/۴۹
قیمت هر بشکه نفت اوپک (دلار)	۴۳/۲۵	۵۶/۲۹	۳۰/۱۵
نرخ تورم (دوازده ماه منتهی به بهمن ماه ۱۳۹۳ نسبت به دوازده ماه منتهی به بهمن ماه ۱۳۹۲)	۱۵/۸		

ماخذ: نرخ ارز مبادله‌ای: بانک مرکزی، سایت بورس اوراق بهادار تهران، قیمت طلا: بورس لندن، قیمت نفت: سایت اوپک، نرخ تورم: بانک مرکزی

جدول ۴- پیش‌بینی متغیرهای رشد اقتصادی مناطق مختلف جهان در سال ۲۰۱۵

مناطق	۲۰۱۵ (درصد)
منطقه اروپا	۱/۲
امریکا	۳/۶
ژاپن	۰/۶
چین	۶/۸
جهان	۳/۵

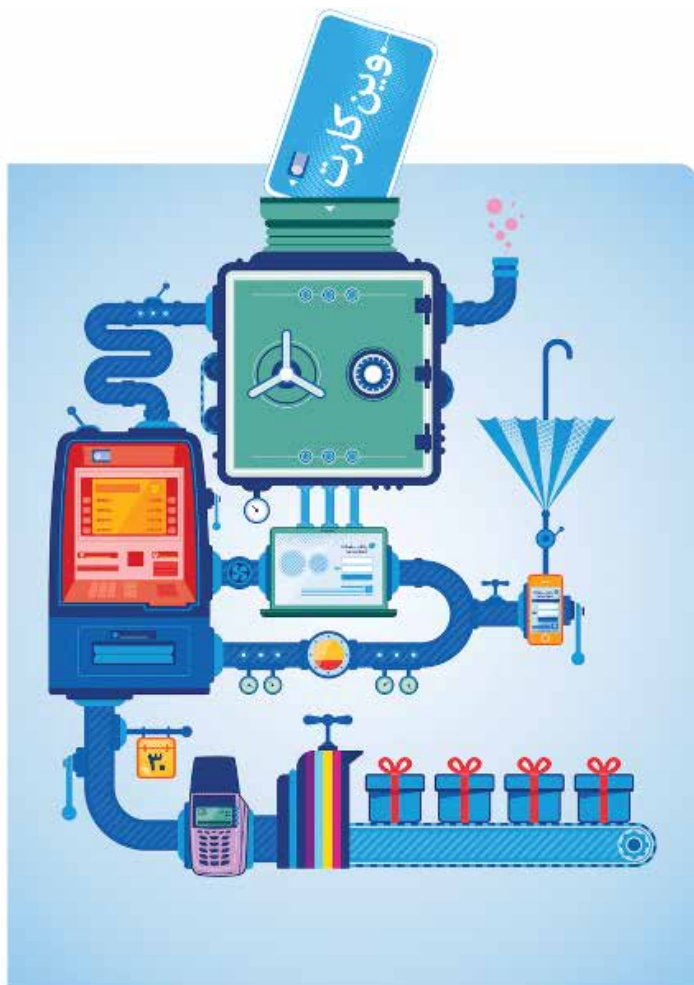
ماخذ: IMF

جدول ۵- پیش‌بینی متغیرهای کلان اقتصادی ایران در سال ۱۳۹۴

متغیرها	۱۳۹۴
رشد اقتصادی	۲/۲
تورم	۲۰/۰
مازاد حساب جاری درصد از (GDP)	۱/۶۵

ماخذ: IMF

آموزش



با وین کارت شانس خود را امتحان کنید

راضیه غنّجی
(کارشناس مدیریت بازاریابی و توسعه مشتریان)

کوتاه‌مدت، سپرده کوتاه‌مدت وین را انتخاب کرده و اطلاعات را تکمیل کنید. افتتاح سپرده وین با مبلغ حداقل ۵۰۰,۰۰۰ ریال امکان‌پذیر است.

با افتتاح سپرده وین، یک کارت برداشت به نام وین‌کارت برای استفاده در تراکنش‌های روزمره در اختیار شما قرار می‌گیرد که به شما امکان می‌دهد علاوه بر انجام امور روزمره خود از طریق تراکنش‌های الکترونیکی و کسب امتیازهای مربوط به آن، با افزایش مانده موجودی روزانه خود نیز امتیاز بالاتری دریافت کنید.

مبنای امتیازدهی مجموع مبلغ تراکنش‌های موفق خرید کالا و خدمات، پرداخت قبوض، خرید کارت شارژ و انتقال وجه در هر بار استفاده از کارت است. بدین منظور به‌ازای حداقل مبلغ تعیین‌شده برای هر عملیات امتیاز به شما تعلق می‌گیرد. در این سپرده برای کسب امتیاز بیشتر در قرعه‌کشی مانده موجودی روزانه شما نیز دارای امتیاز است.

وین‌کارت به شما این امکان را می‌دهد بتوانید همراه شانس خود را امتحان کنید. ما با اکثر برندگان ۱۵ میلیونی دور اول قرعه‌کشی سپرده وین صحبت کردیم، هیچ‌کدامشان فکرش را هم نمی‌کردند برنده شوند. آن‌ها در ابتدا بر اساس یک تصمیم لحظه‌ای، یک پیشنهاد، یک جرعه سپرده وین را افتتاح کردند و برنده شدند.

اگر شما هم از آن دسته از افرادی هستید که به امتحان کردن شانس خود تمایل دارید برای افتتاح این سپرده درنگ نکنید، وین‌کارت را بگیرید و امور بانکی و خرید روزانه خود را با آن انجام دهید. برای شرکت در قرعه‌کشی، سپرده وین را در شعبه دلخواه خود افتتاح کنید. همچنین شما می‌توانید سپرده وین را به‌صورت اینترنتی و از طریق نت‌بانک سامان افتتاح کنید.

برای افتتاح اینترنتی این سپرده، به نت‌بانک سامان وارد شوید. از منوی اصلی سمت راست ابتدا گزینه سپرده و سپس گشایش سپرده را انتخاب کنید. پس از انتخاب گزینه‌های ریال ایران و سپرده

شما می‌توانید روی این سپرده بیش از یک کارت دریافت کنید. در پایان هرماه، مبلغ تراکنش‌های تمامی وین‌کارت‌های صادره روی سپرده وین تجمیع شده و مبنای محاسبه امتیاز سپرده وین قرار می‌گیرد. به منظور تشویق و ترغیب شما مشتریان به نگهداری و افزایش مانده در سپرده وین، امتیازهای شما با افزایش مانده آن‌ها با نرخ تصاعدی افزایش می‌یابد. الگوی افزایش ضریب امتیازها به صورت جدول زیر است:

ضریب مانده سپرده	
میانگین یا معدل موجودی در ماه (میلیون ریال)	وزن امتیاز
کمتر از ۰/۵ (۵۰ هزار تومان)	۱
از ۰/۵ تا کمتر از ۱۰	۲
از ۱۰ تا کمتر از ۵۰	۴
از ۵۰ تا کمتر از ۱۰۰	۸
از ۱۰۰ تا کمتر از ۵۰۰	۱۶
از ۵۰۰ به بالا	۳۲

میانگین موجودی به شرح زیر محاسبه می‌شود:
حداقل مانده سپرده در هرروز در نظر گرفته شده و حداقل‌های یادشده جمع و بر تعداد روزهای ماه که سپرده فعال است، تقسیم می‌شود. • مجموع امتیاز تراکنش‌های موفق در پایان هرماه در وزن امتیاز معدل مانده، ضرب می‌شود. به عنوان مثال اگر میانگین مانده مشتری ۲ میلیون ریال باشد، مجموع امتیازات تراکنش‌های وی در عدد ۲ ضرب می‌شود.
• در این طرح محدودیت سقف امتیاز در هرماه وجود ندارد. به عنوان نمونه اگر شما با وین‌کارت خودکارهایی مانند خرید کارت شارژ، پرداخت قبوض ماهانه، خرید کالاهای مصرفی و انتقال وجه کارت به کارت را انجام دهید و معدل موجودی شما در سپرده یک میلیون ریال باشد، امتیاز پایان ماه شما مطابق جدول زیر محاسبه می‌شود:

نوع عملیات (تراکنش) جهت تخصیص امتیاز	مبلغ مبنای امتیاز (ریال)	مجموع مبلغ (ماهانه (ریال)	امتیاز
پرداخت قبض با خودپرداز	۵۰,۰۰۰	۵۰۰,۰۰۰	۱۰
خرید شارژ کارت از #۷۲۴*	۵۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰	۲
خرید کالا با pos	۵۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۲۰
کارت به کارت با خودپرداز	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱
میانگین موجودی در ماه	۱,۰۰۰,۰۰۰		ضریب ۲
مجموع امتیاز ماه			
۶۶			

فهرست ۱۱۵ برنده دور اول قرعه‌کشی سپرده وین به شرح زیر است:

چگونه امتیازها در طرح وین محاسبه می‌شود؟
• مبنای امتیازدهی مجموع مبلغ تراکنش‌های موفق خرید کالا و خدمات، پرداخت قبوض، خرید کارت شارژ و انتقال وجه است. بدین منظور به ازای حداقل مبلغ تعیین شده برای هر عملیات امتیاز به شما تعلق می‌گیرد که در جدول روبه‌رو نحوه تخصیص امتیاز نشان داده شده است:

حداقل مبلغ مبنای اختصاص هر امتیاز		
نوع عملیات (تراکنش)	نوع درگاه	مبلغ مبنای امتیاز
پرداخت قبض	پایانه‌های فروش (pos) سامان و سایر بانک‌ها خودپرداز سامان و سایر بانک‌ها تلفن بانک سامان فروشگاه سایت بانک سامان #۷۲۴* سامانه نت بانک سامان سامانک	هر ۵۰ هزار ریال یک امتیاز
	سایت شرکت پرداخت الکترونیک سامان	
خرید کارت و خدمات	درگاه شرکت پرداخت الکترونیک سامان پایانه‌های فروش (pos) سامان و سایر بانک‌ها سامانه #۷۲۴*	هر ۵۰ هزار ریال یک امتیاز
	نت بانک سامان پایانه‌های شعبه‌ای سامان خودپرداز سامان و سایر بانک‌ها بستر اینترنتی سامانک	
انتقال وجه کارت به کارت شتابی	بستر اینترنتی سامانک	هر ۱۰۰ میلیون ریال یک امتیاز
	نت بانک سامان	
خرید کارت شارژ	پایانه‌های فروش (pos) سامان و سایر بانک‌ها خودپرداز سامان و سایر بانک‌ها فروشگاه سایت بانک سامان سامانه #۷۲۴* سامانک درگاه شرکت پرداخت الکترونیک سامان	هر ۵۰ هزار ریال یک امتیاز

۶۳۴۵۲۸	۸۲۶	میرلوحی	پریسا	۱۶
۹۷۹۷	۸۴۵	جعفری	حسین	۱۷
۱۰۰۰	۹۳۰۱	شریفی	سپهر	۱۸
۶۶۹۶۷	۹۳۰۱	سودمندچرمفروش	محمد مهدی	۱۹
۸۷۱۷	۸۴۷	زالی زاده	مصطفی	۲۰
۱۳۴۳۳	۹۶۰۵	اعتباری	امید	۲۱
۲۵۶۵۱	۹۳۰۵	حسن زاده	آسیه	۲۲
۱۹۲۰۲	۹۳۱۶	رحمانی	شکوفه	۲۳
۳۳۰	۸۴۰	رضائی اوجقاز	ناهید	۲۴
۱۶۷۴۰۱	۸۶۶	شفق	شاهین	۲۵
۴۵	۹۳۰۱	آقائی	محمد رضا	۲۶
۱۰۶۴۷	۹۵۰۱	عبدلی نسب	میلاذ	۲۷
۱۸۶۲۹۴	۸۰۳	منتظمی	لیلا	۲۸
۹۰۴۷۷	۸۲۳	حاجی بابا اصفهانی	نیره	۲۹
۸۸۷	۸۵۴	شجاعیان	علی	۳۰
۶۳۲۴	۸۰۸	روشنی دلیوند	مرتضی	۳۱
۳۶۲۸	۸۷۹	طهراسی	محمد هادی	۳۲
۱۱۸۴۱۰	۸۷۳	خوش نویس	محمد حسن	۳۳
۶۷۸۱۴	۹۴۰۲	طیرسی	حسین	۳۴
۱۲۰۴۷۷	۹۲۸۱	گودرزی	مسعود	۳۵
۶۴۳۴	۸۵۴	افتخاری یکتا	حسن	۳۶
۲۵۳۳۷	۸۱۴	پرداخت شمالی	علی	۳۷
۱۸۰۱۳۰	۸۷۷	ابراهیمیان	پدرام	۳۸
۸۰۰۲	۸۸۳	رجبی	سیدآرمین	۳۹
۲۰۰۵۷۰	۹۰۳	میرزایورعباس آبادی	زینب	۴۰
۸۰۷۳۱	۸۰۳	کاظمی	مهدی	۴۱
۲۳۳۲	۸۵۴	عباسی	میلاذ	۴۲
۷۱۷۳۲	۹۶۰۳	اسماعیلی	ابوالحسن	۴۳
۵۷۶۴	۸۴۰	عزیزی نظامی	حبیب اله	۴۴
۴۴۰۳۳	۹۰۵	نقی زاده دیلمقانی	میلاذ	۴۵
۱۷۴۲	۹۶۰۴	کتابی سفیده خوان	ارسلان	۴۶
۴۸۵۷	۸۶۵	حاجی آخوندیان	محمد مهدی	۴۷
۱۵۵۳۳۵	۹۳۰۴	رمضان زاده مهنه	جواد	۴۸
۴۹۲۶۴	۹۰۱	اسمعیل پورکیانی	محمد رضا	۴۹
۸۷۴۵۲	۸۰۷	افروز	عباس	۵۰
۵۶۰۰۰	۸۳۹	کرمی	الهه	۵۱
۳۷۱۹۷	۹۴۵۱	عنایت خانی	سعید	۵۲

برندگان دور اول قرعه کشی جایزه ۱۵۰ میلیون ریالی وین

ردیف	نام	نام خانوادگی	کد شعبه	امتیاز
۱	زهرا	حسین مامقانی	۸۲۲	۹۹۶۵۲۹۰
۲	علی	صومعه	۹۵۰۱	۴۳۹۳۱
۳	رضا	فتحعلی زاده	۸۷۰	۱۲۲۴۵۰
۴	یونس	صادق فروشانی	۹۵۲۴	۶۹۹۳۸
۵	حمیدرضا	شفیعیان	۹۲۲۱	۳۲۰۸۱
۶	رسول	مرادی	۹۵۰۲	۲۷۴۲
۷	سعید	آقاعلی خانی	۹۰۳	۵۶۵۷۴
۸	مژگان	سیرانی غیاثوند	۸۱۹	۳۸۳۲۷
۹	محمدولی	بهرامی	۹۲۲۱	۳۱۴۵۹۱
۱۰	سلمان	جواد جوشقانی	۹۰۴	۱۹۸۸۴
۱۱	حسین	ایرانی قمی	۹۰۰۲	۳۴۵۷۷
۱۲	حامد	اسمعیلی سهی	۹۰۱	۲۹۶۸
۱۳	محمد هادی	صفرزادگان مقدم	۹۳۰۳	۱۸۱۲
۱۴	مهرداد	جوادیان	۸۲۹	۱۰۷۰۰
۱۵	امید	اسدی	۹۳۰۱	۱۱۰۳۶

برندگان دور اول قرعه کشی جایزه ۵ میلیون ریالی وین

ردیف	نام	نام خانوادگی	کد شعبه	امتیاز
۱	سامان	علیزاده	۹۶۲۱	۲۱۳
۲	مرضیه	کیشی	۸۱۰	۱۴۷۴۲
۳	قاسم	پروین حفظ آباد	۸۰۷	۹۸۸۲۴
۴	علی	کرمانی	۸۱۴	۲۳۱۰
۵	حمید	اسلامی	۹۶۰۱	۳۱۲۲۵۶۰
۶	ساتراپ	هنریخش	۸۴۷	۳۳۱۶۰
۷	علیرضا	منصوری رشتی	۹۳۰۵	۷۳۲۸۳
۸	میرشهاب	مدحت	۸۲۷	۷۶۲۴۳۲
۹	کامران	رزمجو	۸۵۴	۳۲۱۷۴
۱۰	نگار	قلی زاده رکنی	۸۵۲	۱۳۸۶۱
۱۱	مریم	اسدی	۹۰۱	۱۳۶۹۶
۱۲	احسان	عابدی	۹۳۱۶	۱۰۳۲۷
۱۳	افسانه	غلامی سبزواری	۸۴۴	۴۱۸۹۷۹
۱۴	فاطمه	موفق	۸۲۳	۲۷۶۴۱۸
۱۵	مجید	بیرامی	۹۰۴	۱۴۷۲۱۶

۶۴۷۰	۸۶۵	استادی	مصطفی	۷۷
۱۲۸۳۶۲	۹۴۰۱	مصافی	کیانوش	۷۸
۳۰۳۴۶	۹۵۲۴	علی زاده کافشانی	سکینه	۷۹
۴۲۰۰۴	۹۳۰۲	فدایی وطن	محمد رضا	۸۰
۲۱۷۱۸	۸۷۶	مالک	فرهاد	۸۱
۱۱۱۲۳	۹۲۸۱	پیرداده بیرانوند	غلامرضا	۸۲
۳۴۳۱	۸۰۷	اقبال	سودابه	۸۳
۳۶۳۸	۸۷۰	ناگهی سرچقانی	ساره	۸۴
۶۲۳۸۴	۹۲۷۱	محمدی	عدنان	۸۵
۶۴۰۰۷	۹۵۲۱	خیام نکون	سید علی	۸۶
۳۰۹۵۶	۹۵۲۲	بقولی زاده	حمیدرضا	۸۷
۱۹۸	۹۰۲	فضلی زکی	حاتم	۸۸
۷۵۴۸۴	۹۸۰۱	مرادی	روح اله	۸۹
۶۴۰۵۶	۹۳۰۴	داوطلب برگرد	فاطمه	۹۰
۳۵۵۳	۹۱۰۴	قربانی	مهدی	۹۱
۴۱۴۵	۸۶۴	جهانی	حمیدرضا	۹۲
۸۸۴	۸۶۸	عواندی	سپیده	۹۳
۷۴۱۹	۸۲۵	جلالی نیک	علی رضا	۹۴
۱۳۵۹۸۳	۸۰۳	فتحی	رسول	۹۵
۸۷۴	۸۳۶	رضائی کرمانی	سیداحمد	۹۶
۴۶۹۷۱	۹۳۱۶	جعفر نژاد نامقی	روح اله	۹۷
۱۴۶۰	۹۵۲۱	مامن پوش	سیدکیان	۹۸
۲۱۲۵۱۷	۹۶۰۱	جلالی	حمید	۹۹
۱۳۹۷۷۷	۸۲۲	رضایی	مصطفی	۱۰۰

۷۹۳۴۸	۹۰۵	با فنده	داود	۵۳
۱۱۸۷۷	۸۵۲	محسنی	محمد	۵۴
۲۲۵۴۱	۹۳۰۵	خاتمی	شهاب الدین	۵۵
۳۹۸۱	۹۸۰۱	غضنفری	هادی	۵۶
۱۳۸۹۰	۹۲۷۱	حبیبی	پرویز	۵۷
۲۶۰	۸۰۸	جان محمدی	علی	۵۸
۱۰۸۶۱۴	۸۳۹	غفوری ابر	صمد	۵۹
۵۱۲	۹۳۰۲	جلیلی قدیریان	حسین	۶۰
۴۸۱۹	۸۵۴	قربانپور	علی	۶۱
۳۶۶۰۰	۸۰۳	خوانساری	هاجر	۶۲
۱۳۹۹۰۳۸	۸۵۶	کرامتی	محمد مهدی	۶۳
۱۳۴۵۴	۹۲۵۱	حسینی	سید محسن	۶۴
۴۴۴۰۳	۸۰۸	مظفری	مهدی	۶۵
۱۴۹۲۲۴	۹۳۰۲	واعظی	یاسین	۶۶
۱۲۱۹۲	۸۷۸	واقف نیا	حامد	۶۷
۱۱۲۱۰۵	۸۶۴	حسینی	سید مرتضی	۶۸
۱۴۴۱۰	۸۱۸	نوحه خوان	امیر	۶۹
۱۲۹۷۵	۸۳۸	فخرآور	کامران	۷۰
۶۰۴۴	۸۰۴	زمان زاده	مهراب	۷۱
۱۱۰۰۲۶	۸۳۶	فتح الهی	هادی	۷۲
۱۳۲۷۴۸	۹۳۰۴	جلالین سده	مجید	۷۳
۹۸۵۰۷	۸۱۲	رضائی صدرآبادی	حسین	۷۴
۱۰۱۱۳۲	۹۵۲۱	فتوحی	محمد	۷۵
۱۰۲۶۶	۹۵۲۱	امان الهی درچه	حامد	۷۶



عکس: نیلوفر فیاض

اگر قصد خرید بیمه عمر دارید، بخوانید

گردآوری: محمد رضا ملا ابراهیمی
(کارشناس فروش و بازاریابی شعبه مدرس مشهد)



حق دارند براساس منافع خودشان پیشنهاد بدهند که بیشترین نفع را ببرند. حالا بیایید با هم نگاهی به انواع بیمه عمر بیندازیم:

اول: بیمه عمر مدت دار

یکی از ساده ترین انواع بیمه های عمر، بیمه ساده مدت دار است. کسانی که به دنبال تامین آتیه خانواده خود پس از فوتشان هستند و در ضمن نمی خواهند زیر بار هزینه بالایی برای پرداخت حق بیمه بروند، این بیمه را انتخاب می کنند.

بیمه شده برای مدت معینی که در بیمه نامه مشخص می شود، زیر پوشش قرار می گیرد و چنانچه در مدتی که بیمه نامه اعتبار دارد فوت کند، مبلغ معینی (سرمایه بیمه نامه) به وارث قانونی که در قرارداد مشخص شده پرداخت می شود. هر چند این نوع بیمه نامه در مقایسه با دیگر بیمه های عمر و زندگی خیلی ابتدایی به نظر می رسد اما طرفداران زیادی دارد.

براساس آمار حدود ۲۵ درصد بیمه نامه های عمر فروخته شده در کشور از این نوع بوده است. کسانی که از تامین آینده فرزندانشان نگرانی دارند و وام های درازمدتی را گرفته اند که بازپرداختش حالا حالاها ادامه دارد، می توانند این بیمه نامه را تهیه کنند.

شرکت های بیمه، بیمه های عمر را در قالب های مختلف عرضه می کنند. برخی مواقع مشاهده شده که خریدار توجه کافی به بندهای قرارداد نداشته است. یکی از موارد خرید بیمه نامه با این قید است که بیمه، فوت بیمه گذار را به هر دلیل پوشش می دهد یا نه؟

شرکت های بیمه، بیمه های عمر را در قالب های مختلف عرضه می کنند. برخی مواقع مشاهده شده که خریدار توجه کافی به بندهای قرارداد نداشته است. یکی از موارد خرید بیمه نامه با این قید است که بیمه، فوت بیمه گذار را به هر دلیل پوشش می دهد یا نه؟ توصیه ما این است که به قید و شرط ها در این زمینه توجه کنید و بیمه نامه ای بخرید که در آن پرداخت سرمایه بیمه در صورت «فوت بیمه شده به هر علت» به صورت یکجا یا مستمری (علاوه بر اندوخته) به استفاده کنندگانی که از طرف بیمه گذار در شروع قرارداد تعیین شده است، تضمین شده باشد.

اگر تصمیم دارید یک بیمه عمر بخرید و در مواجهه با پیشنهاد های مختلف سردرگم شده اید، این نوشته حتما به دردتان خواهد خورد. ما مشاوره گرفتن از شرکت های بیمه را توصیه نمی کنیم چون آنها

چرا باید خرید بیمه عمر را جدی تر بررسی کرد؟

این بیمه نامه به دو صورت بیمه عمر ساده، زمانی انفرادی و گروهی قابل ارائه است. در بیمه نامه انفرادی مشتریان می توانند سرمایه بیمه را به صورت ثابت یا افزایشی تعیین کنند. هر کس می تواند خودش و اعضای خانواده اش را بیمه کند. بیمه نامه ساده گروهی هم برای شرکت ها و موسسات طراحی شده است. برای شرکت ها و موسسات حقوقی که خواستار تحت پوشش قرار دادن کارمندان خود هستند، حق بیمه با توجه به میانگین سنی کارمندان تعیین می شود و مدت بیمه نامه سالانه است و به دو صورت با سرمایه ثابت و همچنین ضریبی از حقوق ارائه می شود. البته برای اینکه شرکت یا موسسه ای بتواند از این بیمه نامه استفاده کند، باید حداقل تعداد بیمه شدگان ۳۰ نفر و حداکثر سن هر کدام از آنان تا ۷۰ سال باشد.

دوم: بیمه تمام عمر

کسانی که به فکر استفاده از جنبه های سرمایه ای بیمه عمر هستند، باید سراغ بیمه های تمام عمر بروند. بیمه ساده زمانی در اصل یک بیمه نامه بدون جنبه سرمایه ای و صرفاً برای پوشش های بعد از فوت متقاضی است اما بیمه تمام عمر یکی از ۳ ضلع سرمایه گذاری به حساب می آید.

در این بیمه نامه، شرکت بیمه متعهد می شود در صورت فوت بیمه گذار در هر زمانی که از بیمه نامه سپری شده باشد، سرمایه مندرج در بیمه نامه را به استفاده کنندگان یا وارث های قانونی بپردازد. مدت این بیمه نامه نامحدود است، بیمه گر در مقابل دریافت حق بیمه، به طور مادام العمر متعهد می شود که هر زمان و به هر علت بیمه شده فوت کند به تعهدات خود عمل کند. حق بیمه پرداختی برای استفاده از بیمه تمام عمر به طور متوسط از بیمه ساده زمانی ۵۰ درصد بیشتر است. این بیمه در دو نوع عرضه می شود که هر کدام کاربردهای خاص خود را دارد.

الف- بیمه عمر مانده بدهکار:

در بیمه عمر مانده بدهکار، سرمایه بیمه نامه با گذشت زمان کاهش می یابد. این بیمه امروزه کاربرد زیادی دارد چرا که بسیاری از بانک ها و موسسات اعتباری به افراد متقاضی وام و تسهیلات مالی پرداخت می کنند و وام گیرندگان چنانچه فوت کنند، خانواده آنها در بسیاری موارد، قادر به پرداخت اقساط وام نخواهند بود. ممکن است بانک یا موسسه وام دهنده از وثیقه ارائه شده نسبت به طلب خود استفاده کند، خانواده وام گیرنده تحت فشار قرار خواهند گرفت. برای حل این مشکل، فرد وام گیرنده می تواند این بیمه را تهیه و چنانچه در طول مدت بازپرداخت اقساط وام فوت کند، مانده اقساط وام توسط شرکت بیمه به بانک پرداخت خواهد شد و خانواده این افراد با مشکل بازپرداخت اقساط باقیمانده روبه رو نخواهند بود.

این نوع بیمه به صورت گروهی نیز قابل ارائه بوده و موسسات

مالی می توانند کلیه وام گیرندگان خود را تحت پوشش قرار دهند. البته این تنها پوشش بیمه عمر مانده بدهکار نیست، دارندگان این بیمه نامه از تمام مزایای بیمه عمر شامل افزایش سرمایه و سود مشارکت و سود ثابت بهره مند خواهند بود و این نقطه تفاوت اصلی این شاخه از بیمه عمر با بیمه ساده زمانی است. اگر حق بیمه بالا نبود، بهترین توصیه به طرفداران بیمه های ساده زمانی خرید این نوع بیمه نامه به جای آن بود.

ب- آتیه فرزندان:

خیلی ها در اینگونه سرمایه گذاری ها به فکر سرمایه گذاری بلندمدت برای فرزندانشان هستند، انتخاب مناسب برای این گروه بیمه عمر، تامین آتیه فرزندان است به موجب این بیمه نامه، بیمه گر متعهد می شود پس از فوت شخص بیمه شده، مبلغ معینی مستمری ماهانه به فرزندان او پرداخت کند.

این مستمری تا زمانی که کوچکترین فرزند او به سن ۱۸ سالگی برسد طبق مفاد قرارداد بیمه پرداخت می شود. البته در یک نوع دیگر از این بیمه نامه می توان مستقیم برای خود فرزند خردسال بیمه نامه خرید و استفاده او از بیمه نامه را منوط به فوت سرپرستش نکرد. این نوع از بیمه نامه آتیه برای کسانی که صرفاً به دنبال استفاده فرزندشان از عواید بیمه نامه هستند مناسب تر است. در این صورت بعد از فوت سرپرست هم فرزندش می تواند روال پرداخت حق بیمه را ادامه دهد و بیشترین استفاده را از بیمه نامه ببرد. سود مشارکت و سود عادی هم به این بیمه نامه تعلق می گیرد.

سوم: بیمه عمر مختلط

اگر کسی بخواهد کامل ترین نوع بیمه عمر را در ایران خریداری کند، فعلاً انتخاب دیگری جز بیمه عمر مختلط ندارد. در این بیمه نامه چنانچه بیمه شده در خلال مدت بیمه فوت کند، در صورتی که حق بیمه ها کامل پرداخت شده باشد، سرمایه مندرج در بیمه نامه به اضافه سرمایه ای که از محل مشارکت در منافع ایجاد شده به استفاده کننده یا وارث قانونی پرداخت می شود و چنانچه بیمه شده تا پایان مدت بیمه نامه در قید حیات باشد، سرمایه بیمه نامه به علاوه سرمایه ایجاد شده از محل مشارکت در منافع به بیمه شده پرداخت خواهد شد.

در صورتی که بیمه گذار در طول مدت بیمه فوت کند یا تا پایان مدت بیمه در قید حیات باشد شرکت بیمه سرمایه بیمه نامه را به استفاده کنندگان بیمه نامه پرداخت خواهد کرد. علاوه بر آن کسانی که به فکر دست و پا کردن یک مستمری مادام العمر برای خود هستند که بتوانند کم و کاستی های حقوق بازنشستگی شان را با استفاده از آن جبران کنند باید به سراغ این نوع بیمه نامه بروند. این بیمه نامه هم در حال حاضر در دو نوع عرضه می شود.

الف- مختلط با تکیه بر سرمایه گذاری:

شما در خرید این بیمه نامه می توانید به نمایندگی شرکت بیمه

اگر بیمه گذار بر اثر حادثه دچار از کارافتادگی شود، می تواند معادل سرمایه بیمه عمر خود غرامت دریافت کند. این هم از جمله مواردی است که می تواند در خرید یک بیمه نامه عمر مناسب به شما کمک کند.

پوشش بیماری های خاص

در صورت انتخاب این پوشش اگر بیمه شده به هر یک از بیماری های صعب العلاج (سکته قلبی، سکته مغزی، عمل جراحی قلب باز، سرطان و پیوند اعضا) دچار شود، بیمه گر حداکثر معادل ۳۰ درصد سرمایه بیمه تا سقف ۳۰ میلیون تومان هزینه پزشکی را پرداخت خواهد کرد.

دریافت بیمه به صورت یکجا یا مستمری

مشارکت در طرح بیمه سرمایه گذاری برخی بیمه ها این فرصت را برای شما فراهم می کند که با پس اندازهای خود در پایان قرارداد سرمایه ای مناسب دریافت کنید.

این مستمری می تواند مکمل چیزی باشد که شما در آینده قرار است از سازمان خود دریافت کنید. نرخ سود سرمایه گذاری و همچنین پشتوانه و ضمانت آن بهترین نکاتی هستند که افراد پیش از اقدام به هرگونه سرمایه گذاری یا پس انداز، آنها را مد نظر قرار می دهند بنابراین در خرید بیمه نامه عمر و زندگی به این بُعد هم توجه داشته باشید و از شرکت بیمه بخواهید به شما اعلام کند که چگونه پول شما را سرمایه گذاری می کند. قابلیت افزایش یا کاهش سرمایه فوت یا حق بیمه پرداختی شما از دیگر ویژگی هایی است که یک بیمه عمر خوب می تواند داشته باشد.

منبع :

www.bartarinha.ir

اعلام کنید که هدف تان صرفا سرمایه گذاری است. در این حالت پوشش های اضافی کم می شود و به پوشش سرمایه ای اضافه می شود. در این حالت درصد سود خصوصا سود مشارکت افزایش پیدا می کند. البته برای این کار باید خودتان را برای پرداخت حق بیمه بالا آماده کنید.

ب مختلط با تکیه بر پس انداز

شما می توانید بیمه عمر مختلط را با تکیه بر جنبه های پس انداز آن خریداری کنید در صورتی که ۵۰ درصد از حق بیمه را پرداخت کرده باشید می توانید درخواست وام ارزان قیمت هم داشته باشید. شرکت بیمه باید این امکانات را برای شما فراهم کند. حق بیمه پرداختی و در همه انواع بیمه نامه براساس جدول زمانی تعیین و بسته به نوع بیمه، سن بیمه شده و تعداد نفقات در گروه متغیر است. خرید بیمه عمر مختلط برای کسانی که می توانند در ماه حداقل ۳۰۰ هزار تومان پس انداز داشته باشند یا اینکه پولی دارند که می توانند آن را به مدت طولانی سپرده گذاری کنند مناسب است.

نکاتی که باید در هنگام خرید بیمه عمر رعایت کنید

پوشش حادثه

خریداران بیمه عمر و زندگی گاهی از اینکه به بیمه گذار توصیه کنند که پوشش حادثه را هم در قرارداد قید کنند غافل می شوند. این هم از جمله مواردی است که باید به آن توجه داشته باشید و حتما بیمه نامه ای را خریداری کنید که پوشش بیمه حادثه هم داشته باشد و در قرارداد قید کرده باشد که هزینه های پزشکی ناشی از حادثه را حداقل تا ۱۰ درصد سرمایه بیمه عمر پرداخت می کند.

پوشش دریافت غرامت و مستمری در صورت از کار افتادگی برخی شرکت های بیمه این امتیاز را هم در نظر گرفته اند که



سبدگردانی خدمتی برای سرمایه‌گذاری مطمئن در بورس

مدیریت امور مشتریان ویژه و اختصاصی و مدیریت امور بازاریابی و توسعه مشتریان

سبدگردان

■ امکان تشکیل نشست‌های مشترک شما با سبدگردان به منظور

بررسی عملکرد وی و مرور اخبار بازار سرمایه

■ امکان حضور شما در دوره‌های آموزشی مربوط به بازار سرمایه

■ خرید سهام عرضه‌های اولیه برای سبد شما در صورت امکان

چگونه در سبدگردانی سرمایه‌گذاری کنیم؟

۱. برای دریافت این خدمت ابتدا درخواست خود را به بانکدارتان اعلام کنید. سپس از طریق روش‌های معتبر، میزان ریسک‌پذیری شما توسط سبدگردان سنجیده و تعیین می‌شود.

۲. پس از ثبت درخواست و تعیین میزان ریسک‌پذیری، سبد شما با حداقل ۳ میلیارد ریال آورده نقدی تشکیل می‌شود. افزایش یا کاهش مبلغ دارایی سبد در طول مدت سرمایه‌گذاری امکان‌پذیر است؛ به این ترتیب که می‌تواند از اصل مبلغی که برای افتتاح سبد در قرارداد مقرر شده است، کمتر یا بیشتر شود.

خوب است بدانید آورده اولیه تشکیل سبد، علاوه بر وجه نقد می‌تواند اوراق بهادار و دیگر سهامی باشد که پیش از این خریداری کرده‌اید و قصد دارید مدیریت آن‌ها را به سبدگردان خود بسپارید.

چگونه از وضعیت سبد خود مطلع شویم؟

■ هر زمان بخواهید می‌توانید وضعیت سبد خود را از طریق سامانه آنلاین سبدگردان بررسی کنید. نام کاربری شما، نشانی سامانه و چگونگی دسترسی به آن به شما اعلام می‌شود.

■ گزارش عملکرد سبد، بنابر درخواست شما به صورت حضوری یا از طریق ایمیل در دوره‌های معین ارائه می‌شود.

با پایان گرفتن قرارداد خدمت سبدگردانی، چه راه‌هایی پیش رو داریم؟

در پایان مدت قرارداد سبدگردانی، شما می‌توانید یکی از ۳ روش زیر را انتخاب کنید:

■ قرارداد خود را تمدید کنید.

■ ارزش ریالی سبد خود را به قیمت روز دارایی‌های آن در بازار دریافت کنید.

■ دارایی‌های سبد خود را از سبدگردان دریافت کرده و آن‌ها را مدیریت کنید.

چنانچه به اطلاعات بیشتری در این خصوص نیاز دارید، علاوه بر طرح پرسش‌های خود با بانکدارتان می‌توانید در ساعت‌های اداری با شماره تلفن ۰۲۱-۲۲۶۶۲۱۰۵ (داخلی ۳) تماس بگیرید.

بورس در سال‌های اخیر به یکی از حوزه‌های جذاب در سرمایه‌گذاری تبدیل شده است. خرید و فروش سهام و سایر اوراق بهادار در بورس در برخی بازه‌های زمانی، سود بسیار بیشتری نسبت به دیگر حوزه‌های سرمایه‌گذاری دارد. بدیهی است موفقیت در سرمایه‌گذاری شخصی در این بازار به تخصص، تجربه و زمان زیاد نیاز دارد. خدمت سبدگردانی بانک سامان با هدف تسهیل سرمایه‌گذاری شخصی در سهام و دیگر اوراق بهادار بورسی برای آن دسته از مشتریانی که بیش از ۳/۵ میلیارد ریال دارایی دارند، ارائه می‌شود.

سبدگردانی چیست؟

در این خدمت شما بخشی از منابع مالی موردنظرتان را برای سرمایه‌گذاری در سهام و سایر اوراق بورسی در اختیار سبدگردان قرار می‌دهید. سبدگردان، شرکتی متخصص در حوزه بازار سرمایه و تحت نظارت سازمان بورس و اوراق بهادار است که منابع شما در بورس را به طور اختصاصی مدیریت می‌کند.

سبدگردان با در نظر گرفتن خواسته‌ها، میزان تمایل به ریسک‌پذیری و هدف شما از سرمایه‌گذاری و براساس دانش و تجربه خود در بورس، ترکیب دارایی سبد اختصاصی شما را مشخص می‌کند. مجموع دارایی‌هایی که برای سرمایه‌گذاری در اختیار سبدگردان قرار می‌دهید، سبد نامیده می‌شود. این دارایی‌ها افزون بر وجه نقد می‌توانند شامل اوراق بهادار نیز باشند. در واقع، سبد دارایی مخصوص شما می‌تواند ترکیبی از دارایی نقدی و غیرنقدی باشد. در این خدمت، مسئولیت مدیریت ترکیب دارایی‌ها، زمان خرید و فروش سهام و دیگر امور مربوط به سبد، برعهده سبدگردان است؛ اما پیشنهاد شما در مورد چیدمان سبد دارایی نیز در نظر گرفته می‌شود.

لازم است بدانید به دلیل نامشخص بودن میزان سود و زیان، سرمایه‌گذاری در بورس، اغلب با ریسک همراه است.

خدمت سبدگردانی چه مزایایی دارد؟

■ مدیریت اختصاصی دارایی توسط سبدگردان و براساس اهداف و ریسک‌پذیری شما

■ سرمایه‌گذاری مستقیم در بورس با صرفه‌جویی در زمان

■ ورود به بازار سرمایه، بدون نیاز به دانش و تخصص سرمایه‌گذاری در بورس

■ کاهش ریسک‌های سرمایه‌گذاری با تکیه بر تخصص و تجربه

ساحه خیال

پنهانی

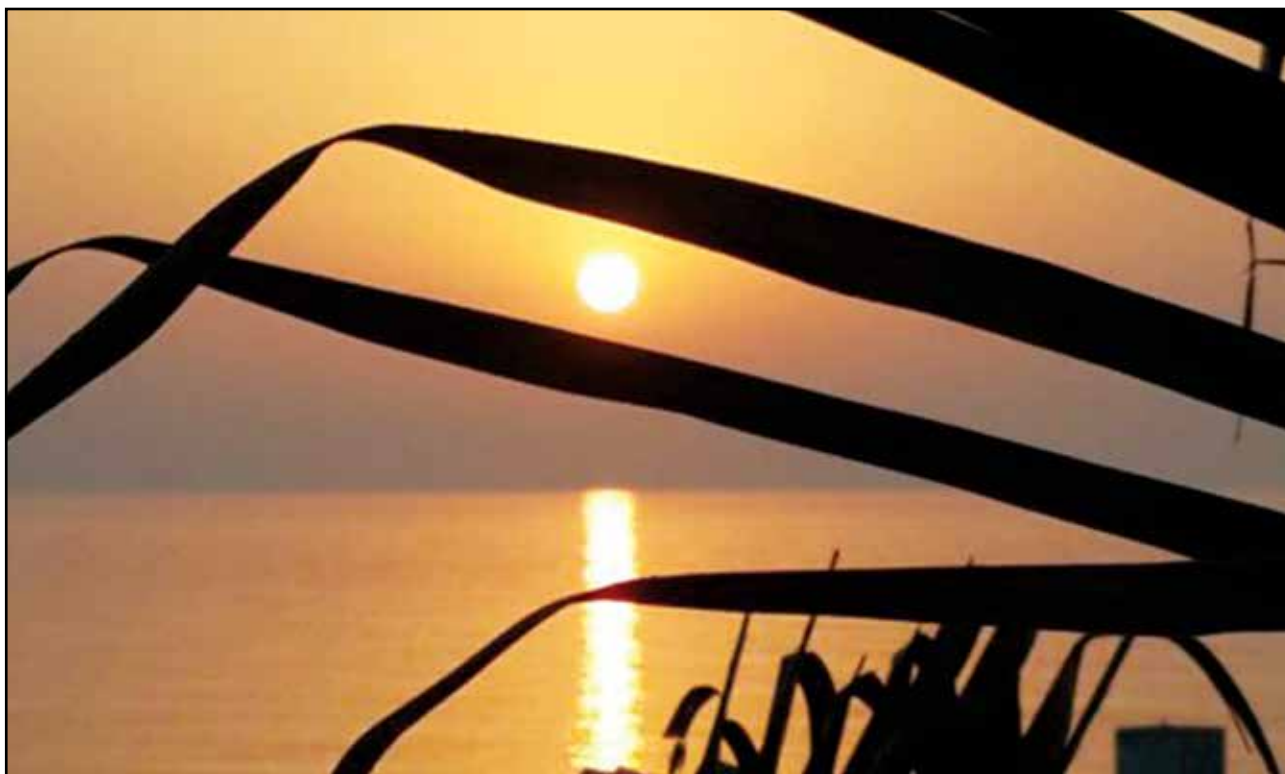
سید علی صالحی
از مجموعه: ساده بودم، تو نبودی، باران بود

می خواستم چشم های تو را ببوسم
تو نبودی، باران بود
رو به آسمان بلند پر گفتم و گو گفتم:
تو ندیدیش؟!

و چیزی، صدایی
صدایی شبیه صدای آدمی آمد
گفت: نامش را بگو تا جست و جو کنیم

نفهمیدم چه شد که باز
یکهو و بی هوا، هوای تو کردم
دیدم دارد ترانه ای به یادم می آید

گفتم: شوخی کردم به خدا
می خواستم صورتم از لمس لذت باران
فقط خیس گریه شود
ورنه کدام چشم
کدام بوسه
کدام گفت و گو؟!
من هرگز هیچ میلی
به پنهان کردن کلمات بی رویا نداشته ام!

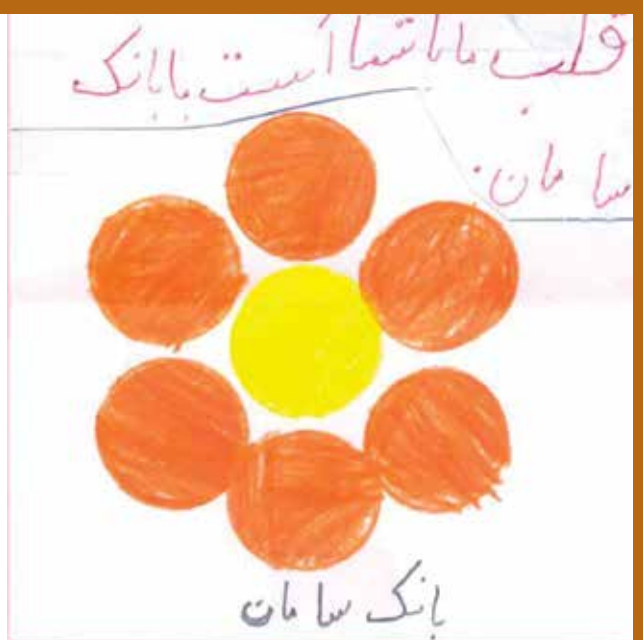






نمونه کارت های سامان با ایده بهاره زارع

بهاره زارع، دختر خانوم ۷ ساله محمدرضا زارع، مسئول شعبه بلوار جمهوری یزد در یکی از عصرهای زمستانی که به همراه پدرش به شعبه بلوار جمهوری یزد رفته بود، پس از دیدن کارت های هدیه سامان، ایده های رنگارنگ و کودکانه اش را بر روی کاغذ آورده و برای ما ارسال کرده اند. بهاره خانوم رنگی رنگی، تبریک ما را از پشت واژه های مجله سامان به خاطر ایده های خوش رنگ ات پذیرا باش. به امید اینکه نام «بهاره زارع» در نام نقاشان سال های پسین بدرخشد...آمین.



۱۰ نکته برای انتخاب بانک مناسب شما

محمد رضا ملابراهیمی
(کارشناس فروش و بازاریابی شعبه مدرس مشهد)

۵. مجوز دارها

در حال حاضر تقریباً تمامی بانک های موجود در کشور دارای مجوز رسمی بانک مرکزی اند اما مجوز برخی کمی مساله دارد و متأسفانه تعداد زیادی هم موسسه مالی و اعتباری فاقد مجوز مشغول فعالیت اند که پیشنهاد های و سوسه انگیزی به مردم ارائه می کنند اما از نظارت بانک مرکزی برخوردار نیستند پس سرمایه گذاری و اعتماد به آنها ریسک بالایی دارد قبل از افتتاح حساب سری به سایت بانک مرکزی بزنید و از مجوز دار بودن انتخابتان اطمینان حاصل کنید.

۶. پشتیبانی مناسب

یک بانک خوب همیشه همراه و همپای مشتری است پس حضور مرکز تلفن گویا، سایت، اطلاع رسانی و روابط عمومی قوی از نکاتی است که باید مد نظر قرار دهید.

۷. انعطاف پذیری و تسهیلات

یک بانک خوب منعطف بوده و همیشه مشتری را در راس امور قرار می دهد، احترام به مشتری، ارائه تسهیلات مناسب و همراهی در کلیه مراحل تراکنش های مالی از ویژگی هایی است که یک بانک خوب باید از آن برخوردار باشد.

۸. کادر متخصص

یک بانک خوب با توجه به گستردگی آموزش عالی در کشور از کادر متخصص با تحصیلات و تخصص لازم و آشنا به اصول مشتری مداری و ارتباط با مشتری استفاده می کند و مردم از برخورد کارکنان بانک نهایت آرامش و امنیت را دریافت می کنند.

۹. توجه به مشتریان خاص

بانک خوب قدر مشتریان خوش حساب، دائمی و حمایت گر خود را به خوبی می داند و در فرصت های مناسب از آنها تقدیر به عمل آورده و به آنها خدمات ویژه ارائه می کند.

۱۰. سابقه

یک بانک خوب از سابقه و قدمت مناسب برخوردار بوده و در ذهن عموم مردم از آن به نیکی یاد می شود. خوش نامی اصلی است که در هر تجارت و حرفه ای مهم است و در انتخاب ما تاثیرگذار خواهد بود.

منبع: www.banki.ir

گاهی برای انتخاب یک پیراهن یک هفته وقت می گذاریم و تمام فروشگاه های شهرمان را زیر و رو می کنیم تا پیراهن دلخواه مان را پیدا کنیم اما برای انتخاب بانکمان خیلی وقت نمی گذاریم.

بانک به عنوان نهادی که به آن اعتماد می کنیم و سرمایه مادی حاصل زندگی مان را در آن به امانت می گذاریم اهمیت ویژه ای دارد اما بعضاً ملاک برخی افراد برای انتخاب بانکشان چندان هم علمی و دقیق نیست در این گزارش به ۱۰ ملاک انتخاب بانک شخصی تان که باید به آن دقت کنید اشاره می کنیم:

۱. تخصصی یا عمومی

برخی بانک ها در زمینه های خاص صنعتی، بازرگانی و... فعالیت می کنند و برخی مخاطب عام دارند شما اگر در حرفه خاصی مشغول فعالیت هستید که بانک تخصصی دارد و یا عضو اتحادیه خاصی هستید بهتر است در بانک تخصصی خودتان افتتاح حساب کنید تا استفاده از تسهیلات آن برای شما راحت تر شود.

۲. گستردگی خدمات

سطح خدمت رسانی و کیفیت خدمات بانک ها با یکدیگر متفاوت است اگر شما یک بررسی سرانگشتی بکنید خواهید فهمید که کیفیت خدمات کدام بانک با نیازهای شما مطابقت دارد.

۳. بانکداری الکترونیک

این روزها زمان اهمیت زیادی دارد به همین دلیل بانکی که بتواند بیشترین میزان ذخیره زمان را برای شما به همراه داشته باشد خیلی مهم است همه بانک ها تبلیغ بانکداری الکترونیک و گستردگی خدمات آن را در دستور کار تبلیغات خودشان قرار داده اند اما کیفیت خدمات همه آنها یکی است؟ پس سعی کنید انتخاب عاقلانه ای داشته باشید.

۴. گستردگی شعب

برخی بانک ها خدمات مطلوبی دارند اما تعداد شعبشان محدود و میزان خدمت رسانی شان در محدوده جغرافیای خاصی است اگر شما در همان محدوده تمام کارهایتان انجام می شود به سراغشان بروید در غیر این صورت بانک هایی با قدرت خدمات رسانی گسترده تر را انتخاب کنید.

اسپا و بازگشت به طبیعت

قسمتی از کفپوش خانه می باشد. به طور مثال انداختن حصیر در قسمتی از آشپزخانه که پایین سینک ظرفشویی می باشد و یا جلوی مبلمان که هنگام نشستن کف پا روی آن قرار می گیرد.

(۲) **استشمام خاک مرطوب:** درباره بوی خاک باران خورده دیگر نیازی به توصیف های اضافه نیست. همه کس با این بوی شگرف طبیعت آشنایی دارد و از احساس نابی که در اثر آن به وجود می آید آشنایی دارد. مشتی خاک در گلدان بریزید و با مرطوب کردن گاه و بی گاه آن خانه را با این بو آراسته کنید.

(۳) **استفاده از وسایل سفالی در منزل:** نیازی نیست همه خانه خود را با لوازم سفالی تزئین کنید. کافیت برای نوشیدن قهوه، چای یا آب از لیوان سفالی استفاده کرده و به مرور ارتباط خود با طبیعت را شاهد باشید. سعی کنید وسیله انتخابی تان (چه لیوان و یا گلدان) بدون رنگ آمیزی بوده و به رنگ گل و سفال طبیعی باشد. علاوه بر موارد فوق شما می توانید روش های منحصر به فردی برای این ارتباط خلق کنید. مثل ساختن اشیا گلی در ساحل دریا، غلت زدن و دراز کشیدن در شن و حتی سفالگری

منبع: www.nilooofarabi.ir

بازگشت به طبیعت یعنی ارتباط با عناصر زمین مادر. در صنعت اسپا یکی از مهم ترین زیربناها ارتباط یافتن مجدد با نیروهای موجود در طبیعت است که در اینجا ما درباره یکی از مهم ترین آنها یعنی خاک صحبت خواهیم کرد. در زندگی شهر نشینی امروزه برقراری این ارتباط به نوعی سخت و دور از دسترس می باشد به همین دلیل متخصصین اسپا راهکارهای گوناگونی برای مردم شهرنشین پیشنهاد کرده اند که به چند مورد می پردازیم:

(۱) **راه رفتن روی خاک، شن و ماسه با پای برهنه:** از آنجایی که کف پا یکی از اصلی ترین نقاط بدن می باشد که با سایر نقاط در ارتباط است، تماس مستقیم پوست آن با عنصر خاک می تواند تاثیری شگرف بر سلامتی روحی داشته باشد. به خصوص برای مردمی که در طول روز کفش و جوراب به پا دارند و در خانه نیز با پای برهنه راه نمی روند. سعی کنید در پارک، در کوچه ای خلوت یا باغچه خانه حداقل ده دقیقه کف پایتان را در تماس مستقیم با خاک قرار دهید. (البته منظور خاک گیاهی یا خاکی است که مستقیم با زمین در ارتباط است) از دیگر راهکارهای موجود برای این تماس استفاده از حصیرهای چوبی به عنوان

داستان زندگی یک حسابدار

مجتبی هادی پرویز
(کارشناس مالی - صورت های مالی مدیریت امور مالی)

حرفه است که نه چون آن کله پزان صنفی و جائی و نه چون آن مرد قدم رنجه به بازار مالی و منالی و نه یک باغ و حیاطی، که اگر یار برفت و تو در سوگ نشینی، آن جنازه تو به غسل سپاری که گزارش سر موقع به مجمع برسانی.

پس بگفتا گنهم چیست که جز این حرفه ندانم. این حرفه همان حرفه محبوب جهان است که در این دیر خریدار ندارد. من نه آن میرزا بنویس در دکان و دم حجره آن بی هنرم، من دگر ممبر آن آیفک بین المللم.

آخر قصه: آخر قصه همه غصه و بس ناله نی که خراج دولت از آن سود به توافق به سرآید و در آن مجمع غدار بخوردند و بگفتند و شنودند و دو صد سود و دو پاداش به تقسیم سپردند و ندیدند از پس پرده اعداد ورقم، آن همه خون جگر در بدری، سوت دلی ...

اول مرداد: دستها پر چروک، چشم ها بی فروغ!

تو بخوان قصه مردان حساب و عدد و سودوزیان و قلم و ثبت و سیاق، کز همان روزهای نوروز در انبار بمانند و بگیرند و ببندند و شمارند و نویسند دو صد مشق در آن دفتر پیچیده به قیطان، که اگر خط بخورد یا که شود دیر، هراسند از هیبت آن هیات سه مرد قلندر، همان هیات تشخیص علی الراس و اگر مانده حسابی نشود جمع، بر سرو صورت خود جمله بکوبند و دو صد لعن فرستند بر آن مرد ونیزی، همان لوکه پاچولی، که همه تی و اکانت و دو طرف ثبت حساب از کرامات و افاضات هموست، آن دگر خرده بگیرند از آن دسته اول که چرا این ننوشتی و دگر چیز نوشتی که اگر این بشود شرط است و شروط است و عدم رد نظر. هر که این مرد سیه روز شود دیر به خانه، بخرامد به اتاقی و چپد زیر لحافی که بماند ز امان از خم ابروی زن و طعنه فرزند، که چه شد سهم تو از آن همه اعداد که بنوشتی و زدی جمع و چه شد وعده دریا و لب آب و نه حتی دو قدم پارک. این چه



آیا محیط کار شما سمی است؟

۳. نگرش منفی همه گیر

اگر زمانی که در محیط کارتان قدم می‌زنید همه را ناراحت و درمانده می‌بینید؛ شما در یک محیط کاری با جوی خصمانه هستید. در این نوع محیط‌های کار هیچگونه اشتیاقی وجود ندارد و افراد با لبخند وارد اداره نمی‌شوند.

۴. پیچ‌ها و جریان دائمی ماجراهایی در اداره

در محیط‌های کاری سمی شما احساس می‌کنید که مثل یک مدرسه گروه‌بندی‌هایی وجود دارد که این محیط‌ها را از حالت‌های دوستی به دور می‌کند. در این محیط‌ها شایعه، غیبت در ارتباط با کارمندان، سوء تفاهم، تبعیض و دعوای داخلی، رویدادهای متداول هستند.

۵. ضعف ریاست

در محیط‌های کاری سمی برگزاری جلسات تنها گذران وقت است که هیچگونه بازده و نتیجه‌ای ندارد. در واقع این محیط‌ها پر از بیقراری، نادیده گرفتن انرژی و زمان افراد، بی‌دقتی و ناتوانی مدیریت در حل مشکلات هستند.

۶. مدیریت ظالمانه

این گونه مدیران همواره مراقب حرکات کارمندان خود هستند و کارمندان آنها هر لحظه کنترل می‌شوند.

۷. مشکوک و پنهان نگه‌داشتن برخی مسائل

آیا رئیس شما مشکوک به نظر می‌رسد؟ آیا از شما خواسته می‌شود تا اطلاعاتی را پنهان کنید؟ اینها علائمی است که نشان می‌دهد همه چیز عادی نیست. حتی علائم فیزیکی در بدن‌تان مانند کم خوابی، ترس و ... نیز می‌تواند مویید این مطلب باشد.

اگرچه مواردی که در بالا اشاره شد لزوماً درست نیست اما می‌توان راه‌های درستی را برای غلبه بر استرس و مشکلات محیط‌های کاری ناسالم پیدا کرد. اولین گام در این راه، شناسایی نمونه‌های این گونه محیط‌های کاری در اطراف‌تان است تا به موقع برای آن چاره‌ای بیاندیشید و مطالعه در این زمینه می‌تواند برای شما کمک موثری باشد.

با توجه به اینکه مردم بخش زیادی از زمان خود را در محیط کار می‌گذرانند و آن را خانه دوم خود می‌دانند اگر از محیط آن رضایت کافی نداشته باشند، این نارضایتی به زندگی حرفه‌ای آنها آسیب می‌زند و به زندگی شخصی آنها نیز سرایت می‌کند.

محیط‌های کاری سمی بر سلامت جسم و روان تأثیر سوء می‌گذارد و استرس بالا در اداراتی که جو متعادل و روابط استاندارد ندارند موجب بروز فرسودگی شغلی، خستگی، بی‌حالی و افسردگی می‌شود. اگر هر یک از موارد فوق را در محل کارتان احساس کردید پس وقت آن است که تغییری را در آن اعمال کنید و یا اگر تغییر برایتان مقدور نیست، این شغل را ترک کنید.

به گزارش ایسنا به نقل از سای‌سنترال، محیط‌های کار سمی ۷ نشانه دارند و با این نشانه‌ها قابل تشخیص هستند:

۱. شنیدن مداوم این جمله که باید از «بابت داشتن این شغل متشکر باشید!»

اگر در طول زمانی که در محل کارتان مشغول کار بودید، این جمله را از رئیس یا بالادست خود شنیدید، باید احساس خطر کنید. در واقع این روش یک تاکتیک خطرناک برای تهدید شما است تا شما را در یک موقعیت حاشیه‌ای قرار دهد و هر گونه کنترل افراطی و غیرمنطقی و نیز آزار و اذیتی را توجیه کند.

۲. روابط اجتماعی ضعیف

آیا احساس می‌کنید از اطلاعات مهمی که در محیط کارتان وجود دارد بی‌خبرید؟ در واقع فقدان شدید روابط اجتماعی در محیط‌های کاری یکی از ویژگی‌های محیط‌های کاری سمی است. شما همچنین از صحبت در ارتباط با عملکردتان منع می‌شوید یا اگر چنین کاری انجام شود با عکس‌العمل بد و منفی روبه‌رو خواهید شد. حتی گاهی اوقات شما به انجام حجم کاری بیش از وظایف خود مثلاً به اندازه دو یا سه و یا حتی چهار نفر مجبور می‌شوید و اگر اعتراضی در این رابطه یا در مورد ارتقای کاری خود داشته باشید، تغییری در آن داده نمی‌شود و نهایتاً مجبور به ترک مجموعه می‌شوید.

از این رفتارها دست بردار

می‌کنند، ترک نکنیم. به خاطر داشته باشیم که فرصت یافتن کسانی که شادی و رشد را به ما هدیه می‌کنند نادر است. وقتی آنها را یافتیم به هر بهانه ای آنها را رها نکنیم و به خاطر داشته باشیم که اگر خود را در محاصره بدبین‌ها و بازندگان قرار دهیم، جز بدبینی و باختن هدیه ای برای ما به همراه نخواهند داشت.

قدر اشتباهاتمان را بدانیم. به خاطر داشته باشیم که دیگران شاید تلاش کنند که اشتباهاتمان، سنگی سنگین به گرد گردنمان باشد. اما ما باید بدانیم که اشتباه، پله ای استوار به زیر پیمان است تا بالاتر برویم و بتوانیم اشتباهات بزرگتر را تجربه کنیم. اشتباه های تکراری درد آور است. اما هر اشتباه جدید، فرصتی برای رشد و تجربه و یادگیری است. **به ارزش‌ها و اصول خود باور داشته باشیم.** زندگی گاه در لحظاتی سخت و دشوار، ما را با وسوسه ترک باورهایمان می‌آزماید. مهم نیست به چه چیزی ایمان داریم. به خوبی انسان. به دنیایی رو به رشد و پیشرفت. به مهربانی یا به اعتماد. به زمین یا به آسمان. مهم این است که بدانیم انسانی که در نبرد زندگی، باورش را زمین می‌گذارد و صحنه دشواری را ترک می‌کند، بخشی از خود را برای همیشه در میدان نبرد جا گذاشته است. بر روی اصول و باورهای خود بمانیم و بدانیم که در نبرد بین انسان‌های سخت و روزگار سخت، این انسان‌های سخت هستند که می‌مانند.

گذشته را فراموش کنیم. می‌گویند گذشته باید چراغ راه آینده باشد. اما به خاطر داشته باشیم که کم نیستند کسانی که می‌کوشند با همین شعار، از گذشته ما دیواری در مسیر حرکت به سوی آینده بسازند و ما را اسیر گذشته کنند. گذشته اگر تلخ است خاطره ای می‌شود برای فراموش شدن و درسی برای ادامه دادن و نه دیواری برای غمزده نشستن و تکیه دادن. **تغییر را بپذیریم و در جستجوی باشیم.** حفظ وضعیت موجود، مهم‌ترین قانون زندگی عموم انسان‌هاست. به خاطر داشته باشیم که وضعیت موجود هرگز حفظ نمی‌شود. دنیا تغییر می‌کند و دیر یا زود زمانی می‌رسد که وضعیت موجود دیگر وجود ندارد و آنها که دل به آن بسته بودند هم به همراهش محو و ناپدید می‌شوند. جاودانگان تاریخ، سنت گذشتگان تاریخ را رها کردند و کوشیدند تا خود تاریخی جدید بسازند. **بدانیم که قانون پیش پرداخت در دنیا جاری است.** باید کاری کنیم و سپس در انتظار پاداشش بنشینیم. اگر به انتظار بنشینیم تا دنیا به ما فرصتی دهد یا جامعه به ما جامه ای دهد، هرگز لذت و رشد و رضایت را تجربه نخواهیم کرد. بکوشیم فرصت زندگی دیگران باشیم و تکه ای آبرومند از جامعه ی جامعه. دادن قبل از گرفتن قانون انسان‌های بزرگ و گرفتن به وعده ی دادن، قانون حيله گران است.

زندگی گاهی شلوغ و پیچیده می‌شود. صدای تشویق و تمسخر دیگران، گاه چنان بلند می‌شود که فراموش می‌کنیم در آن میانه، به خواسته های خود و رویاهای خود و زندگی خود و ترجیحات خود و لذت خود و آرامش خود فکر کنیم.

اما رفتارهایی هست که هرگز نباید دست از آنها برداریم. مهم نیست که دیگران چه می‌گویند. این رفتارها، باید باید باید در زندگی ما باقی بمانند. روزی که آنها را کنار بگذاریم، زندگانی خود را به پایان برده‌ایم، اگرچه زنده مان، ادامه خواهد یافت...

از تعقیب رویاهای خود دست برداریم، حتی اگر همه گفتند که این رویاها دست نیافتنی است. کودکانه است. ابلهانه است. بی‌خاصیت و بی‌نتیجه است. رویایی که در تعقیب آن شکست می‌خوری به مراتب رضایت و رشد بیشتری را ایجاد می‌کند تا گریز از شکست و ترک رویا، به توصیه دیگرانی که ما را از آن می‌ترسانند. ما یک زندگی بیشتر نداریم و چیزی ارزشمندتر از رویاهایمان نداریم که زندگی را به پای آن بریزیم. **در رها کردن بحث‌ها یا ادامه دادن آنها بکوشیم خودمان تصمیم بگیریم.** هر دعوتی به چالش را نپذیریم و برای پیروزی در هر نبردی تلاش نکنیم. ما با انتخاب طرف بحث خود و طرف رقابت خود و طرف دعوا و جنگ خود، بزرگی خود را تعیین می‌کنیم. با هر کوچکی نجنگیم.

بیخشم. بخشش ساده نیست. گاهی اوقات، درد بخشش از زخم رنجش بیشتر است. اما فراموش نکنیم که بخشش، صرفاً توصیه‌ای اخلاقی نیست. ابزاری منطقی برای پیشرفت به جلو است. آنکه آسیب‌مان زده، رفته است و زندگی خود را پی گرفته. نبخشیدن، درد حضور او را در زندگی ما جاودانه می‌کند. گاهی اوقات بخشیدن و نادیده گرفتن بهترین انتقام است. رها کردن خرابه های فعلی به سمت آبادی های جدید که نابخشوده های قدیمی به آن راهی ندارند. **قطره آب را در لیوان ببینیم.** دیدن نیمه پر لیوان هنر دشواری نیست. هنر زندگی، جستجوی تنها قطره ی آبی است که در ته لیوانی در آستانه تبخیر است. فرصت‌های قطره ای، شادی‌های قطره ای، رضایت‌های قطره‌ای کم نیستند. آنها را در فضای خالی و خشک دوستی‌ها و تجربه های زندگی گم نکنیم.

با خودمان صادق باشیم. می‌توان تلاش کرد که مردم ما را بهتر از آنچه هستیم ببینند. اما فراموش نکنیم که مردم از کسانی که آنها را بالاتر می‌برند، با سقوط‌هایی بزرگتر انتقام خواهند گرفت. خودمان باشیم و برای خودمان زندگی کنیم و در خاطرمان بماند که بهتر است از ما به خاطر آنچه هستیم متنفر باشند تا اینکه ما را به خاطر آنچه نیستیم دوست بدارند. **کسانی را که به رشد و شادمانی ما کمک**

اخبار



پیام محب ملکی، همکار سامانی ما مقام برترین ایده کارآفرینی بانکی را کسب کرد



پیام محب ملکی، کارشناس مدیریت امور بازاریابی و فروش و تیم اش در حوزه کارآفرینی در بانک ها در پژوهشکده پولی و بانکداری، به عنوان نفر دوم منتخب شد. محب ملکی در گفتگو با ما گفت: بررسی ایده به این صورت بوده است که حدود ۲ ماه پیش فراخوانی در سایت پژوهشکده پولی و بانکی - بانک مرکزی جمهوری اسلامی - درج شد که اعلام آمادگی برای افرادی بود که در حوزه بانکداری ایده ای دارند. کارشناس مدیریت امور بازاریابی و فروش افزود: در همایش **lean start up machine** که یک متدولوژی راه اندازی کسب و کار است و در تاریخ یکم تا سوم بهمن ۹۳ برگزار شد، ۱۲ نفر انتخاب شدند که قرار شد ظرف سه روز تیم خود را تشکیل دهند و ایده هایشان را به محصول اولیه بانکی (M.V.P) تبدیل کنند و در مقابل هیئت داوران ایده هایشان را ارائه کنند.

در بین ۳ ایده برتر، ایده «کدام بانک بروم» با تیم سه نفره همکاران، پیام محب ملکی، سمیه مرادی و هومن محمدپور، دومین ایده برتر بود که در اختتامیه چهارمین همایش سالانه بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت تندیسی به پیام محب ملکی به عنوان طراح ایده اولیه و متدولوژی ایده اهدا شد.

به گفته وی، کلیت ایده «کدام بانک بروم» با این هدف طراحی شده است که با اجرای این ایده بتوان مناسب ترین تسهیلات و سپرده را به متقاضیان این نوع خدمات بانکی معرفی کرد و با رضایت مشتریان، اطلاعات وارد شده توسط متقاضیان را به صورت داده هایی برای بانک ها مصرف کرد.

قابل ذکر است که این ایده به صورت یک برنامه در وب و موبایل قابل نصب است.

۱۰ مدیر برتر بانک سامان در همایش روسای موفق شعب بانک های کشور معرفی شدند

عکس ها: اسدالله دمیچچی - لی لی کیوان



در پنجمین همایش مدیران موفق شعب سال ۱۳۹۳، روسای شعب برتر بانک سامان تهران و شهرستان معرفی شدند. این همایش با حضور دکتر رضا آقابابایی، معاون بانکی، عباس جناب، مدیر امور شعب و روسای برتر بانک سامان و سایر نمایندگان دیگر بانک های کشور برگزار شد.

اکبر سماک امین، رئیس شعبه جام جم، محمدجعفر درویش، رئیس شعبه قم و بهنام اعتمادیه، رئیس شعبه ولیعصر-پارک ساعی سه مقام برتر اول تا سوم را کسب کردند.

زیبا قنדיان کوچه باغ، رئیس شعبه اریکه ایرانیان، بناتریس بابایی، رئیس شعبه آفریقای شمالی، مهدی اطهری، رئیس شعبه ولیعصر زرتشت، الهه سازگار، رئیس شعبه سجاد مشهد، عباسعلی رمضانی، رئیس شعبه صادقیه، عباس سیفی، رئیس شعبه اقدسیه و مهدی توزنده جانی، رئیس شعبه مدرس مشهد، ۷ رئیس موفق دیگر بانک سامان معرفی شدند که همگی این ۱۰ عزیز باعث افتخار بانک سامان هستند.

در این همایش تندیس و لوح برتر توسط معاون بانکی و مدیر امور شعب به ۳ رئیس شعبه برتر بانک سامان اهدا شد. پنجمین همایش روسای موفق شعب بانک های کشور در روز ۲۵ بهمن ۹۳ در تالار اجتماعات بانک مرکزی ج.ا.ا برگزار شد. برای تک تک این ۱۰ عزیز، از خداوندگار مهربانی ها، بهترین ها را در بانک سامان و زندگی شان خواهان هستیم.





وبسایت بانک سامان رتبه برتر هفتمین جشنواره وب ایران را کسب کرد



وبسایت بانک سامان به عنوان وبسایت برتر بخش بانک و بیمه هفتمین جشنواره وب ایران انتخاب شد. به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، حمیدرضا احمدی دبیر هفتمین جشنواره وب ایران درباره این جشنواره گفت: جشنواره وب ایران از معتبرترین جشنواره‌های حوزه فناوری اطلاعات است که با هدف تشویق و توسعه تولید محتوا و خدمات منطبق بر فرهنگ ایرانی در فضای مجازی برگزار می‌شود.

وی افزود: داوری وبسایت‌های ثبت‌نام‌کننده در جشنواره بدون دریافت هیچ‌گونه هزینه‌ای و بر مبنای آرای مردمی و کارشناسی صورت گرفته است. احمدی آمار شرکت‌کنندگان در هفتمین دوره جشنواره وب ایران را شامل ۱۲ هزار وبسایت و ۳ هزار اپلیکیشن تلفن همراه اعلام کرد و گفت: بیش از ۴۵۰۰ نفر در داوری این جشنواره مشارکت داشته‌اند و آرای خود را ثبت کرده‌اند.

دبیر هفتمین جشنواره وب ایران گفت: از بین ده‌ها وبسایتی که در بخش بانک‌ها، شرکت‌های بیمه و موسسات اعتباری هفتمین جشنواره وب ایران ثبت‌نام کرده بودند، وبسایت بانک سامان در بخش بانک با رای داوران به عنوان وبسایت برتر جشنواره برگزیده شد و تندیس طلایی این جشنواره را از آن خود کرد.

گفتنی است، تندیس این جشنواره در مراسم پایانی جشنواره وب ایران از سوی دکتر واعظی وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات به بانک سامان اهدا شد.

ادامه فروش ارز زیارتی در بانک سامان

بانک سامان ارز مسافرتی زائران عمره مفرده و عتبات عالیات را پرداخت می‌کند. به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، مدیریت امور بین‌الملل اعلام کرد: به مسافران عازم حج عمره مفرده و عتبات عالیات که از طریق کاروان‌های سازمان حج و زیارت به صورت زمینی یا هوایی اعزام می‌شوند، معادل ۲۰۰ دلار با نرخ مبادله‌ای تعلق می‌گیرد. بر اساس اعلام این مدیریت، ارایه خدمات برای خرید ارز زیارتی یا مسافرتی محدود به مشتریان بانک سامان نیست و تمام هموطنان می‌توانند از این خدمات بانکی بهره‌مند شوند. هریک از هموطنان تنها یک بار در هر سال مجاز به دریافت ارز زیارتی یا مسافرتی خواهند بود.

همچنین هموطنان برای خرید ارز زیارتی می‌توانند در تمام روزهای هفته از ساعت ۱۰ تا ۱۵ و روزهای پنج‌شنبه از ساعت ۱۰ تا ۱۲ به ۱۰ شعبه منتخب بانک سامان در شهر تهران و ۴۲ شعبه منتخب در شهرستان‌ها مراجعه کنند. شعب منتخب در تهران، شامل بلوار کشاورز، جمهوری ابوریحان، صادقیه، دولت، ملاصدرا، دکتر بهشتی، میدان نبوت، گیشا، جهان‌شهر کرج و شهریار هستند.

شعب منتخب شهرستان هم شامل اصفهان، قم، شیراز، بندرعباس، زاهدان، بوشهر، قزوین، همدان، کرمانشاه، یاسوج، ایلام، سنندج، خرم‌آباد، مشهد، سجاد مشهد، نیشابور، بجنورد، بیرجند، گلزار رشت، ساری، بابل، تنکابن، آمل، گرگان، گنبد کاووس، سمنان، کرمان، رفسنجان، زاینده رود، چهارباغ بالا، یزد، اراک، شهرکرد، تبریز، ولیعصر تبریز، ارومیه، اردبیل، زنجان، اهواز، کیش، قشم و اروند هستند. گفتنی است، هموطنان جهت کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند با مرکز سامان ارتباط به شماره ۰۲۱-۶۴۲۲-۰۲۱ تماس بگیرند.

اساسنامه جدید بانک سامان تصویب شد

اساسنامه جدید بانک سامان در جلسه مجمع عمومی فوق العاده بانک که ۲۵ بهمن ۱۳۹۳ برگزار شد، به تصویب سهامداران رسید. به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، در این مجمع که با حضور بیش از ۸۰٫۳ درصد صاحبان سهام و به ریاست ولی ضرابیه رئیس هیئت مدیره و با نظارت نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار و بانک مرکزی برگزار شد، سهامداران به اتفاق آرا به تغییر اساسنامه این بانک رای دادند. براساس این گزارش، اساسنامه جدید بانک سامان مطابق با «اساسنامه نمونه بانکهای تجاری غیردولتی» مصوب شورای پول و اعتبار تنظیم و به تصویب سهامداران رسیده است.

تسهیلات ویژه خرید خودرو به مشتریان برتر بانک سامان

بانک سامان در راستای گسترش خدمات خود برای مشتریان خاص و ویژه، تسهیلات ویژه خرید نقدی و اقساطی خودرو ارائه می کند. به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، رضا حیدری مدیر امور مشتریان خاص و ویژه ضمن اعلام این خبر تصریح کرد: در خدمت خرید خودرو، بانک سامان به عنوان واسطه میان خریداران خودرو و فروشندگان آن، فرایند خرید خودرو را با پرداخت تسهیلات، صدور ضمانت نامه، تبادل مدارک و قراردادهای میان طرفین و غیره تسهیل می کند. به گفته حیدری، حداکثر مبلغ تسهیلات قابل اعطاء معادل ۷۰ درصد بهای خودرو تا سقف یک میلیارد ریال است. وی گفت: سند مالکیت خودروی خریداری شده به نام مشتری صادر می شود و نزد بانک یا شرکت فروشنده تهرین نمی شود. ضمن اینکه اعطای این تسهیلات مشمول هزینه کارشناسی نمی شود. مدیر امور مشتریان خاص و ویژه بانک سامان اظهار داشت: علاقه مندان به کسب اطلاعات بیشتر می توانند به بانکدار ویژه مستقر در شعب مراجعه کنند یا با شماره ۲۲۶۶۲۱۰۵ داخلی ۱۱۱ و ۱۱۷ تماس بگیرند.

برندگان نخستین قرعه کشی سپرده وین بانک سامان مشخص شدند

نخستین دوره قرعه کشی سپرده وین بانک سامان در مراسمی با حضور نمایندگان بانک مرکزی، وزارت امور اقتصادی و دارایی و مدیران ارشد بانک برگزار شد. به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، در این قرعه کشی اسامی برندگان خوش شانس ۲۷۵ میلیون تومان جایزه شامل ۱۵ جایزه ۱۵۰ میلیون ریالی و ۱۰۰ جایزه ۵ میلیون ریالی مشخص شد. دکتر احمد مجتهد نایب رییس هیئت مدیره بانک سامان در ابتدای این مراسم با اشاره به تاثیر استفاده از خدمات بانکداری الکترونیکی گفت: امید است برگزاری این گونه جشنواره ها، سبب رشد بهره برداری هموطنان از درگاه های مختلف بانکداری الکترونیکی شود. مرتضی حسینی نژاد مدیر امور تحقیقات و برنامه ریزی بانک سامان نیز از استقبال مردم از افتتاح این سپرده خبر داد و افزود: تمام دارندگان سپرده وین می توانند از طریق کارتخوان سامان و سایر بانک ها و کارتخوان شعب سامان، خودپردازهای بانک سامان و سایر بانک ها، تلفن بانک سامان، نت بانک و فروشگاه اینترنتی سامان، سامانک و سامانه #۷۲۴* و درگاه اینترنتی شرکت پرداخت الکترونیک سامان کسب امتیاز کنند. گفتنی است، هموطنان برای دریافت اطلاعات بیشتر در این خصوص به صفحه سپرده وین در وبسایت بانک سامان مراجعه کنند یا در تمام ساعاتی شبانه روز با مرکز سامان ارتباط به شماره ۰۲۱-۶۴۲۲ تماس بگیرند.

تسهیلات بانک سامان برای دارندگان کارتخوان های فعال

بانک سامان به دارندگان کارتخوان های فعال تا ۳ برابر میانگین موجودی حساب آنها تسهیلات می دهد. به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، رضا شیرین گوهریان مدیر امور اعتبارات خرد و متوسط ضمن اعلام این خبر گفت: سقف این تسهیلات ۲۰ میلیارد ریال است که بر اساس میانگین موجودی ۳ یا ۶ ماهه حساب متصل به دستگاه کارتخوان و دارا بودن سایر شرایط قابل پرداخت است. مدیر امور اعتبارات خرد و متوسط بانک سامان گفت: سقف این تسهیلات یک تا سه برابر میانگین موجودی حساب پذیرنده است که با توجه به وضعیت عملکردی دارنده دستگاه کارتخوان با نرخ سودی کمتر از نرخ سود سایر تسهیلات بانک پرداخت می شود. وی خاطر نشان کرد: علاقه مندان برای کسب اطلاعات بیشتر می توانند به شعب بانک سامان در سراسر کشور مراجعه کرده یا با مرکز سامان ارتباط به شماره ۰۲۱-۶۴۲۲ تماس بگیرند.

مدیر رتبه‌بندی شرکت‌های برتر ایران در گفتگو با نشریه سامان:

۵ پله صعود بانک سامان در رتبه‌بندی ۱۰۰ شرکت برتر ایران

راضیه غنجدی

(کارشناس مدیریت امور بازاریابی و توسعه مشتریان)



حدودی به هم نزدیک هستند. درویش می‌گوید: رتبه‌بندی IMI-۱۰۰ مبتنی بر شاخص‌های خروجی گرا **Output Oriented** استخراج می‌شوند. درویش بایان اینکه در رتبه‌بندی IMI-۱۰۰- علاوه بر اینکه جایگاه هر شرکت در فهرست‌های عمومی نشان داده می‌شود، جایگاه شرکت در گروه صنعتی مربوط نیز مشخص می‌شود می‌گوید: علاوه بر اینکه شرکت‌ها می‌توانند جایگاه خود را میان ۵۰۰ شرکت صنعتی ببینند می‌توانند جایگاه خود را در میان رقبا و گروه صنعتی خودشان نیز رصد کنند. درویش اظهار می‌دارد: بانک سامان می‌تواند جایگاه خود را میان شرکت‌های صنعتی و میان دیگر بانک‌ها ببیند، امسال بانک سامان در قیاس با سال گذشته که رتبه ۳۹ را کسب کرده بود با ۵ پله صعود رتبه سی و چهارم را کسب کرد.

وی در پایان اینگونه می‌گوید: رتبه‌بندی IMI-۱۰۰-، علاوه بر مقایسه و رتبه‌بندی شرکت‌ها برای مقطع یک‌ساله، عملکرد شرکت‌ها را برای یک دوره چندساله نیز مقایسه و رتبه‌بندی می‌کند، رتبه‌بندی IMI-۱۰۰-، بین ۱۰۰ شرکت اول شرکت‌های پیشرو و بین ۴۰۰ شرکت بعدی، شرکت‌های برتر از نظر رشد سریع را معرفی می‌کند. این شرکت‌ها، شرکت‌هایی رشد یافته و موفق طی یک دوره چندساله هستند.

گفتنی است، این رتبه‌بندی از سوی سازمان مدیریت صنعتی بر اساس صورت‌های مالی سال ۱۳۹۲ صورت گرفته است و بانک سامان نیز موفق شد بر اساس عملکرد خود از ۲۸ شاخص موردسنجش به رتبه ۳۴ ام این رتبه‌بندی دست پیدا کرد.

بر اساس رتبه‌بندی سازمان مدیریت صنعتی، بانک سامان در پله ۳۴ میان ۱۰۰ شرکت برتر ایران قرار گرفت که در قیاس با سال گذشته ۵ پله صعود داشته است.

مجید درویش مدیر رتبه‌بندی شرکت‌های برتر ایران سازمان مدیریت صنعتی در گفتگو با نشریه سامان می‌گوید: همان‌طور که می‌دانید این رتبه‌بندی ۱۷ سال سابقه دارد و هدفش این بوده است که شرکت‌های بزرگ اقتصادی را معرفی کند. در سال‌های نخست تنها ۱۰۰ شرکتی که به لحاظ فروش و درآمد شاخص بودند معرفی می‌شدند، در سال‌های بعد ابعاد کار وسیع‌تر شد تا جایی که امسال ۵۰۰ شرکت برتر بر اساس ۲۸ شاخص مختلف رتبه‌بندی شدند.

وی بایان اینکه رتبه‌بندی شرکت‌ها بر اساس اطلاعات مندرج در صورت‌های مالی حسابرسی شده شرکت‌ها انجام می‌شود اظهار می‌کند: ما هر ساله اواخر تیرماه فراخوان را منتشر می‌کنیم تا شرکت‌ها در این رتبه‌بندی شرکت کنند که امسال ۵۰۰ شرکت بر اساس بالاترین میزان فروش (درآمد) مشخص و معرفی شدند. درویش با اشاره به اهداف این رتبه‌بندی می‌افزاید: شفاف‌سازی فضای کسب‌وکار، رتبه‌بندی شرکت‌ها از نظر میزان اثرگذاری در اقتصاد ملی، گسترش رقابت بین بنگاه‌های اقتصادی از اهداف این رتبه‌بندی است. مدیر مرکز رتبه‌بندی سازمان مدیریت صنعتی خاطرنشان می‌کند: این ۵۰۰ شرکت بر اساس میزان فروش به ۵ دسته صدماتی تقسیم می‌شوند و شرکت‌های هر دسته بر اساس شاخص‌های دیگری باهم مقایسه و رتبه‌بندی می‌شوند، به این نحو، شرکت‌هایی باهم مقایسه می‌شوند که از نظر «اندازه» تا

کیوسک‌های نظرسنجی بانک سامان



مدیریت امور تحقیقات و برنامه ریزی
ارائه خدمات مطلوب به مشتری مستلزم ایجاد سیستمی است که توانایی کسب نظرات مشتریان را در اختیار داشته و پیش‌بینی‌های دقیقی برای تأمین نیازهای آنان نماید. مشتریان به عنوان یکی از مهم‌ترین شرکای ما، نقش بسزا و مهمی در مدیریت موثر امور دارند. این واقعیت که خواسته‌ها، نیازها و انتظارات مشتریان تغییر می‌یابد، به مفهوم ضرورت بررسی نظرات مشتریان به صورت پیوسته است. بانک سامان به منظور حداکثرسازی نقش مشتریان در سازمان، برنامه‌های نظرسنجی و رضایت‌سنجی از مشتریان را به طور مستمر از طریق روش‌های مختلفی نظیر مصاحبه‌های حضوری، پرسشنامه‌های آنلاین و پستی، ارسال پیامک و کیوسک‌های نظرسنجی و ... اجرا می‌نماید. در این برنامه‌ها که به صورت دوره‌ای صورت می‌گیرد، نظرات مشتریان در مورد موضوعات مختلف از قبیل فرآیند ارائه خدمات، عملکرد پرسنل، نحوه برخورد، سرعت انجام کار و ... جمع‌آوری و

مورد بررسی قرار می‌گیرد و در نهایت بر اساس این نظرات، اصلاحات و بهبودهای مورد نیاز در رویه‌های داخلی انجام می‌شود. یکی از مهم‌ترین کانال‌های ارتباطی مشتریان با بانک کیوسک‌های نظرسنجی مستقر در شعب می‌باشد که به جهت سنجش رضایت مشتریان در محل و در زمان ارائه خدمات، سرعت، دقت و راحتی مشتری در فرآیند نظرسنجی از اهمیت بسیار بالایی برخوردارند. باتوجه به اهمیت بالای کسب نظرات مشتریان از این طریق و لزوم تقویت فرهنگ نظرسنجی و مشتری‌مداری در بانک سامان، به مکانیزم‌های انگیزشی برای جذب مشتریان نیز اندیشیده شده است. بدین منظور و برای تشویق مشتریان به ارائه نظرات از طریق کیوسک‌های نظرسنجی جوایزی برای شرکت‌کنندگان در نظر گرفته شده که به صورت قرعه‌کشی آنلاین و پس از ثبت نظر و تکمیل فرآیند از طریق نمایش بر صفحه دستگاه به مشتریان برنده اعلام می‌گردد. مشتری منتخب با ارائه کد مربوطه به ریاست شعبه، جایزه خود را دریافت خواهد نمود. بر این اساس اسامی برندگان به شرح جدول زیر می‌باشد.

ردیف	کد شعبه	نام شعبه	نام دریافت کننده	تاریخ برنده شدن
۱	۸۲۱	جام جم	واهه بارسامیان	۱۳۹۳/۱۱/۰۴
۲	۸۳۵	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	منصور شریفی	۱۳۹۳/۱۱/۰۴
۳	۹۲۶۱	ایلام	مرضیه حیدری زاده	۱۳۹۳/۱۱/۰۴
۴	۹۲۰۱	قزوین	مرتضی رضائی برم کوهی	۱۳۹۳/۱۱/۰۴
۵	۸۰۵	پاسدازان	محمد مهربان	۱۳۹۳/۱۱/۰۴
۶	۸۴۸	نازی آباد	عبدالرضا سلگی	۱۳۹۳/۱۱/۰۴
۷	۸۰۴	باغ فردوس	حمیدرضا مباحثی	۱۳۹۳/۱۱/۰۴
۸	۸۷۸	شهر قدس	حمید براتی	۱۳۹۳/۱۱/۰۴

۱۳۹۳/۱۱/۰۴	احمد قائمی	نیاوران	۸۷۴	۹
۱۳۹۳/۱۱/۰۵	وحید رحیمی	خرم آباد	۹۲۸۱	۱۰
۱۳۹۳/۱۱/۰۵	مصطفی برادر	ایران زمین	۸۱۵	۱۱
۱۳۹۳/۱۱/۰۵	محمد محسن سلیمان زاده	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	۱۲
۱۳۹۳/۱۱/۰۵	محسن ابراهیمی	خیابان آذربایجان	۸۲۴	۱۳
۱۳۹۳/۱۱/۰۵	علیرضا قنبری	رسالت-مجیدیه	۸۷۹	۱۴
۱۳۹۳/۱۱/۰۵	حبیب ... شاهنده	سجاد مشهد	۹۳۰۳	۱۵
۱۳۹۳/۱۱/۰۵	آریا شاهین فر	گلزار رشت	۹۴۰۱	۱۶
۱۳۹۳/۱۱/۰۶	حمیدرضا سرکوبی	بلوار میرزای شیرازی	۹۱۰۴	۱۷
۱۳۹۳/۱۱/۰۷	محمدرضا اسدی	شهران	۸۴۴	۱۸
۱۳۹۳/۱۱/۰۷	علی ارزمانی	بجنورد	۹۳۲۱	۱۹
۱۳۹۳/۱۱/۰۹	مهدی سامیان کلانتری	بلوار کشاورز	۸۸۲	۲۰
۱۳۹۳/۱۱/۰۹	علی حبیبیه	اهواز	۹۷۰۱	۲۱
۱۳۹۳/۱۱/۰۹	علی حاجی جعفر میانجی	خیابان دزاشیب- سه راه عمار	۸۶۳	۲۲
۱۳۹۳/۱۱/۰۹	سید کمال آذری وند اصل خانقاه	بازار تبریز	۹۶۰۵	۲۳
۱۳۹۳/۱۱/۱۱	مهدی قنبری	رفسنجان	۹۵۱۱	۲۴
۱۳۹۳/۱۱/۱۱	طومار لطفی	استادشهریار تبریز	۹۶۰۴	۲۵
۱۳۹۳/۱۱/۱۱	سید کمال حسینی سنگ چی	آمل	۹۴۳۱	۲۶
۱۳۹۳/۱۱/۱۱	سید رضا دشتکی	قلهک	۸۶۸	۲۷
۱۳۹۳/۱۱/۱۱	حامد نظری	قم	۹۰۰۱	۲۸
۱۳۹۳/۱۱/۱۱	پیمان بایرامی اصل	بلوار مرزداران	۸۸۱	۲۹
۱۳۹۳/۱۱/۱۱	اکبر مسجدی	پل رومی	۸۱۹	۳۰
۱۳۹۳/۱۱/۱۳	منصور اورعی مفتخری	اردبیل	۹۶۴۱	۳۱
۱۳۹۳/۱۱/۱۳	علی باقری	ولنجک	۸۲۳	۳۲
۱۳۹۳/۱۱/۱۴	غلامرضا محرابی	شمس آباد- میدان ملت	۸۷۲	۳۳
۱۳۹۳/۱۱/۱۴	رمضان رضایی	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	۳۴
۱۳۹۳/۱۱/۱۴	حوری لقا نقشبندی	سنندج	۹۲۷۱	۳۵
۱۳۹۳/۱۱/۱۶	مهدی بامعیش	قصرالدشت	۹۱۰۳	۳۶
۱۳۹۳/۱۱/۱۸	قدسیه نیک کار	بیرجند	۹۳۴۱	۳۷
۱۳۹۳/۱۱/۱۸	علی اکبر امانی	بزرگراه فتح	۸۷۷	۳۸
۱۳۹۳/۱۱/۱۸	رامین رهنمای هدایت سرخابی	گنبد کاووس	۹۴۴۲	۳۹

۱۳۹۳/۱۱/۱۸	حسین انصاری	گیشا	۸۸۴	۴۰
۱۳۹۳/۱۱/۱۸	پرویز مصطفی زاده گنجی	بابل	۹۴۲۱	۴۱
۱۳۹۳/۱۱/۱۹	محمدعلی احمدزاده خرازی	میدان توحید کرج	۹۰۲	۴۲
۱۳۹۳/۱۱/۱۹	محسن جعفری	مولوی	۸۵۴	۴۳
۱۳۹۳/۱۱/۲۰	صدیقه صادقی نژاد	ستارخان	۸۶۹	۴۴
۱۳۹۳/۱۱/۲۱	بهنام حصیری	مجموعه فرودگاهی	۸۵۲	۴۵
۱۳۹۳/۱۱/۲۱	فرهاد دهباشی	پیروزی	۸۲۲	۴۶
۱۳۹۳/۱۱/۲۳	فاطمه جوادی نژاد	سمنان	۹۴۵۱	۴۷
۱۳۹۳/۱۱/۲۵	احسان مقدم رستمی	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	۴۸
۱۳۹۳/۱۱/۲۵	احسان شریفی	میدان آرژانتین	۸۲۶	۴۹
۱۳۹۳/۱۱/۲۷	حسین حسیندار	آفریقای شمالی	۸۲۰	۵۰
۱۳۹۳/۱۱/۲۷	ایرج ایازخواه مغانلو	مجموعه فرودگاهی	۸۴۶	۵۱
۱۳۹۳/۱۱/۲۸	مریم منتظری	تنکابن	۹۴۲۲	۵۲
۱۳۹۳/۱۱/۲۸	محمد مهدی اسلامی روش	خواجه رشید	۹۲۲۲	۵۳
۱۳۹۳/۱۱/۲۸	علی واحدی	مقدس اردبیلی	۸۶۱	۵۴
۱۳۹۳/۱۱/۲۸	سیدسعید هاشمی	بلوارفرامر زعباسی - مشهد	۹۳۰۴	۵۵
۱۳۹۳/۱۱/۲۸	سعید امیدی	دهکده المپیک	۸۶۷	۵۶
۱۳۹۳/۱۱/۲۸	حلیمه حسینعلی	اریکه ایرانیان	۸۱۶	۵۷
۱۳۹۳/۱۱/۲۸	حسین کرمی	یافت آباد	۸۱۷	۵۸
۱۳۹۳/۱۱/۲۸	امیر نیکویی متین	هایپر استار	۸۵۷	۵۹
۱۳۹۳/۱۱/۲۸	احسان بنان	شیراز	۹۱۰۱	۶۰
۱۳۹۳/۱۱/۳۰	علیرضا خالدی	میدان قزوین	۸۳۱	۶۱
۱۳۹۳/۱۱/۳۰	آرین جاهد	میدان ونک	۸۱۴	۶۲
۱۳۹۳/۱۱/۳۰	اصغر کشاورز حبیبی	آفریقا	۸۰۱	۶۳

مرگ پایان کبوتر نیست

(سهراب سپهری)

در روزهای پایان سال هستیم. روزهایی که با مقدمه چینی هایی برای جشن بزرگ ایرانیان همراه است. امید داریم که این روزها برای همه خواننده های نشریه سامان و تمامی کارکنان بانک سامان روزهای بسامانی باشد. اما متأسفانه همواره غم و شادی در کنار هم بوده است. از ازل تا کنون... شنیدیم که خانم زهرا شمس در روزهای پایان سال پدر عزیزشان را از دست دادند. ما از طرف کل کارکنان نشریه سامان برای وی صبر را از خداوند بزرگوار خواهیم.

خانم شمس سال های زیادی در بانک سامان مشغول به کارند و مدت زیادی از این سال ها یکی از کارهای اصلی شان ارسال گزارش بازار و گزارش های پایانی هر سال برای نشریه سامان بوده است.

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه	کد شعبه	آدرس	تلفن	نماینده	نام مسئول شعب/باجه‌ها
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۳۷۷۳	آقای ساعی نیا
۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خ انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، شماره ۸۰۳	۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۶۴۹۹۸	آقای تفرشی
۳	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خ ولیعصر، رو به روی باغ فردوس، بالاتر از سه راه زعفرانیه، پلاک ۱۶۳۸	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	آقای باقی
۴	پاسداران	۸۰۵	تهران، خ پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، شماره ۲۳۸	۲۲۵۹۵۶۵۷-۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	آقای رضا زاده
۵	بازار	۸۰۶	تهران، بازار، خ ۱۵ خرداد غربی، بین چهار راه گلوندک و ابوسعید، شماره ۶۸۱	۵۵۵۷۵۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	آقای اختیاری
۶	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۴۵۱۸-۲۱	۴۴۲۵۴۵۱۷	آقای رضائی
۷	سه راه اقدسیه	۸۰۸	تهران، خ پاسداران، نبش نارنجستان یازدهم، پلاک ۶۷	۲۲۸۲۱۹۱۸-۲۰	۲۲۸۲۲۲۲۳	آقای سیفی
۸	میرداماد	۸۰۹	تهران، خ میرداماد، نرسیده به میدان مادر، جنب آزمایشگاه پیشگام شماره ۱۴۸	۲۲۹۲۴۴۵۱-۳	۲۲۹۲۴۴۳	خانم طرفی نژاد
۹	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خ دکتر فاطمی، روبروی خ کاج، نبش کوچه ششم	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۵	۸۸۹۸۲۱۹۴	آقای ملامحمدی
۱۰	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خ سعادت آباد، میدان کاج، ضلع شمال غربی میدان، جنب مسجد الرسول	۲۲۰۸۶۱۹۶-۹۹	۲۲۰۸۷۷۰۸	آقای یوسفی پور
۱۱	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خ جنت آباد، نبش لاله شرقی، مجتمع سمرقند	۴۴۴۹۲۰۱-۹	۴۴۴۹۵۲۲۸	آقای رضائیان
۱۲	دولت	۸۱۳	تهران، خ دولت-نرسیده به ۴راه پاسداران- جنب ایران خودرو- پ ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۶۰۳۳۸	آقای رسائی فر
۱۳	میدان ونک	۸۱۴	تهران، خ ولیعصر، بالاتر از میدان ونک نبش خیابان شریفی، پلاک ۱۳۲۵	۸۸۲۰۵۴۵۵-۵۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	آقای نیری
۱۴	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خ ایران زمین، پاساژ ایران زمین پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۷۶۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	خانم میزان
۱۵	اریکه ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش ارغوان غربی، مجتمع تجاری اریکه ایرانیان	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	خانم قندیان
۱۶	یافت آباد	۸۱۷	تهران، تقاطع جاده ساوه و یافت آباد، مجموعه بازار میل، پلاک ۲۰/۵	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	آقای میرزاخانی
۱۷	شهرری	۸۱۸	تهران، شهرری، خ ذکریای رازی-پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۴۲-۳	۵۵۹۷۰۷۳۰	آقای دانش بقا
۱۸	پل رومی	۸۱۹	تهران، خ شریعتی، بعد از پل رومی، نبش کوی سلمان، پلاک ۱۷۶۹	۲۲۲۱۳۱۹۴ و ۹۶	۲۲۲۱۳۱۹۵	خانم خسروی
۱۹	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، بلوار آفریقای شمالی، تقاطع دستگردی، پلاک ۱۷۲	۸۸۸۸۸۳۱۱ و ۳۱	۸۸۷۷۳۱۵۱	خانم بابائی
۲۰	جام جم	۸۲۱	تهران، خ ولیعصر، نرسیده به چهار راه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۳	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	آقای سماک
۲۱	پیروزی	۸۲۲	تهران، خ پیروزی، نبش خ عادل، پلاک ۵۱۷ و ۵۱۹	۳۳۳۲۳۱۴۰-۴۱	۳۳۳۲۳۱۴۳	آقای حمیدیا
۲۲	ولنجک	۸۲۳	تهران، خ ولنجک، خ چهاردهم، پلاک ۳	۲۲۴۲۱۲۲۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	آقای قاسمی
۲۳	آذربایجان	۸۲۴	تهران، خ آذربایجان، نبش آزادی، روبروی یهودی، پلاک ۱۰۷۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	آقای صالحی کیا
۲۴	شهرک اکباتان	۸۲۵	تهران، شهرک اکباتان، انتهای فاز ۲، بلوار گلها، مجتمع تجاری گلها، پلاک ۱	۴۴۶۳۶۳۰۹-۱۸	۴۴۶۵۶۸۹۶	آقای امین کاهه
۲۵	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، خ بیهقی، ضلع غربی محوطه فروشگاه شماره یک شهروند پلاک ۲۱۰	۸۸۵۱۷۴۱۸-۱۹	۸۸۵۱۷۳۸۱	آقای سلمانی
۲۶	ملت/اکباتان	۸۲۷	تهران، خ سعدی جنوبی، خ اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۴-۷	۳۳۹۹۸۰۰۹	آقای حاجی پور
۲۷	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روبروی درب شمالی پارک قیطریه، پلاک ۱۶۱	۲۲۲۳۴۰۹۷	۲۲۲۳۴۲۵۸	آقای عباس محمدی
۲۸	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خ ملاصدرا، بعد از چهار راه شیراز، پ ۱۳۲	۸۸۶۲۷۴۴۸-۸۸۶۲۷۵۱۷	۸۸۶۲۶۷۳۱	آقای مصطفی محمدی
۲۹	اسدآبادی	۸۳۰	تهران، خ سیدجمال الدین اسدآبادی، نبش خ ۵، پلاک ۳۸۳	۸۸۰۵۵۴۶۱-۴	۸۸۶۱۰۲۹۵	خانم آیت‌النبی
۳۰	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خ کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۷۲-۴	۵۵۴۸۱۱۷۹	آقای پاکزاد
۳۱	دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خ شهید دکتر بهشتی، بعد از چهار راه سه‌رودی، پلاک ۱۳۶	۸۸۵۱۳۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	آقای نصیری
۳۲	کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خ کارگر شمالی، بالاتر از خ دکتر فاطمی، پلاک ۲۴۳	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	آقای جمشیدیان
۳۳	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خ تهران پارس، بالاتر از فلکه سوم، نبش خ ۱۴ شرقی، پلاک ۴۴۳	۷۷۳۷۰۳۶۸-۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	خانم کسرائی پور
۳۴	پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خ ولیعصر، بالاتر از خ شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	آقای اعتمادیه
۳۵	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، خ تهرانپارس، فلکه اول تهرانپارس، نبش خ ۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	آقای کریمی
۳۶	بازار کفاش‌ها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ، انتهای بازار کفاش‌ها، مقابل سرای مشکوه، ساختمان ضیای	۵۵۱۵۱۸۰۵	۵۵۶۱۶۰۷۳	آقای سروری
۳۷	الهیه	۸۳۸	تهران، الهیه، خ مریم شرقی، نبش خ شریفی مش، پلاک ۶۰	۲۶۲۰۳۴۷۰-۱	۲۲۰۲۷۹۳۰	خانم ترابی
۳۸	منیریه	۸۳۹	تهران، خ ولیعصر، میدان منیریه، خ معیری، نبش بن بست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵ و ۸۸	۶۶۴۹۱۰۷۳	آقای رسولی
۳۹	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، شهرک راه آهن، میدان امیر کبیر، خ امیر کبیر، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۶۹ و ۵۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	آقای بخشی
۴۰	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، ضلع جنوبی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۲۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	آقای سلیمان بیات
۴۱	دلاوران	۸۴۲	بلوار دلاوران، بعد از چهارراه آزادگان- پلاک ۳۴۰	۷۷۲۱۱۶۵۱-۷۷۲۱۱۹۳۴	۷۷۲۱۳۷۷۷	آقای نودست
۴۲	شهران	۸۴۴	تهران، شهران، نبش فلکه دوم، ابتدای خ ۱۲ متری، پلاک ۱۲	۴۴۳۱۲۹۵۵	۴۴۳۰۳۶۹۱	آقای اسلامی
۴۳	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بلوار فردوس، بزرگراه شهید ستاری، ابتدای بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۴۸	۴۴۰۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۰۶۸۲۶	آقای پرند

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه	کد شعبه	آدرس	تلفن	نمابر	نام مسوول شعب/باجه‌ها
۴۴	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین‌المللی امام خمینی، سالن ورودی، طبقه همکف	۵۵۶۷۸۴۰۸ - ۱۱	۵۵۶۷۸۴۱۰	آقای حسینی
۴۵	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خ شهرداری - جنب سینما آستارا - پلاک ۸۱	۲۲۷۳۲۳۵۲ - ۲۲۷۳۲۱۳۹	۲۲۷۳۲۴۴۸	آقای دادخواه
۴۶	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خ مدانی، بعد از ایستگاه برق، پلاک ۱۱۸ و ۱۱۶	۵۵۳۳۱۰۰۶ - ۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	آقای میرحسینی
۴۷	سی تیر	۸۴۹	تهران، خ سی تیر، جنب بانک ملی شعبه سی تیر، نبش کوچه بهزاد، پلاک ۸۳	۶۶۷۵۰۴۱۲ - ۱۸	۶۶۷۵۰۲۳۶	آقای عطائی فر
۴۸	باجه هواپیمائی ماهان	۸۵۱	تهران، اول اتوبان کرج، خ آزادگان، برج هواپیمائی ماهان	۴۸۳۸۱۴۹۲ - ۹۴	۴۸۳۸۱۴۹۵	---
۴۹	مهرآباد ترمینال ۲	۸۵۲	تهران، فرودگاه مهرآباد، پروازهای داخلی، ترمینال ۲	۴۴۶۹۰۰۹۰	۴۴۶۶۲۵۲	آقای حسینی
۵۰	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان پارس‌ستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی نبش کوچه علیرضا جاویدی، پلاک ۱۲۰	۳۳۱۳۷۸۹۶	۳۳۱۳۸۳۱۴	آقای فکوری
۵۱	مولوی	۸۵۴	تهران، میدان محمدیه، خ مولوی شرقی، ایستگاه سعادت‌نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۴۷۲۹	آقای امیری
۵۲	لواسانی	۸۵۵	تهران، خ کامرانیه، شهید لواسانی غربی، نبش دو راهی آریا، پلاک ۲	۲۲۸۱۶۶۹۰ - ۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	آقای پوریایی امیری
۵۳	تهرانسر	۸۵۶	تهران، بلوار اصلی تهرانسر، نبش خ چهاردهم، پلاک ۶۴	۴۴۵۱۷۵۵۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	آقای صفری
۵۴	هاپیر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهیدستاری، بلوار فردوس غربی، بزرگراه شهیدباکری، مرکز خرید هاپیر استار	۴۴۱۶۷۱۸۲ - ۸۷	۴۴۱۶۷۱۹۹	آقای البرزی
۵۵	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار بهزادی، نبش غربی خیابان ماکونی پور، پلاک ۱۹	۲۶۸۰۲۶۳۰ و ۴۱	۲۲۴۳۲۶۹۲	خانم قدمی
۵۶	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	آقای ملک شاهی
۵۷	اختیاریه	۸۶۰	تهران، خ شهید کلاهدوز (دولت)، خ اختیاریه جنوبی، نبش کوچه خداجو، پلاک ۲۶	۲۲۷۷۶۵۷۲ و ۷۳	۲۲۷۷۶۵۷۱	آقای صدقیانی
۵۸	مقدس اردبیلی	۸۶۱	خیابان زعفرانیه - خیابان مقدس اردبیلی - نبش شرقی خیابان فرخ - پلاک ۱	۲۶۸۰۲۴۵۳	۲۶۸۰۱۴۶۱	خانم حکیمی
۵۹	ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۹۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	آقای اطهری
۶۰	دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴ - ۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	آقای علیخانی
۶۱	بورس کالا	۸۶۴	تهران، خ طالقانی، نبش خیابان بندر انزلی، ساختمان بورس کالا، طبقه همکف	۸۸۹۴۱۷۵۲	۸۸۹۴۵۱۹۲	آقای آهنگری
۶۲	جمهوری - ابوریحان	۸۶۵	تهران، خ جمهوری، پس از تقاطع فلسطین، جنب اورژانس تهران پ ۱۰۴۰	۶۶۴۷۷۶۶۶	۶۶۴۷۷۶۵۵	خانم پور اقدامی
۶۳	سرو	۸۶۶	سعادت آباد - سرو غربی - میدان سرو - ضلع جنوب شرقی میدان - پلاک ۷	۲۲۱۴۶۰۸۳ - ۴	۲۲۱۴۵۸۳۲	خانم رضایی
۶۴	دهکده المپیک	۸۶۷	تهران، بلوار دهکده المپیک، خ شهید یعقوبی پلاک ۲	۴۴۷۰۱۴۶۷	۴۴۷۱۱۷۸۲	آقای اصلان زاده
۶۵	قلهک	۸۶۸	خیابان شریعتی - قلهک - نبش کوچه خلیل پور - پلاک ۱۴۹۸	۲۶۶۰۱۵۰۵ - ۸	۲۶۶۰۱۵۰۹	آقای علی اصغر بیات
۶۶	ستارخان	۸۶۹	میدان توحید - ابتدای خیابان ستارخان - نبش کوچه ستایش - پلاک ۲	۶۶۵۶۲۶۱۵	۶۶۵۷۲۸۶۵	آقای اسلامی
۶۷	پونک	۸۷۰	خیابان اشرفی اصفهانی - بالاتر از میدان پونک - نبش کوچه نوزدهم - پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	آقای رشیدی
۶۸	آجودانیه	۸۷۱	خیابان اقدسیه - بعد از خیابان سپند - نبش کوچه نسیم - پلاک ۶۳	۲۲۸۲۳۲۴۹	۲۲۸۲۳۲۴۵	خانم قاسمی
۶۹	شمس آباد - میدان ملت	۸۷۲	خیابان استاد حسن بنا، بالاتر از میدان ملت - نبش شهید عبیدی، پلاک ۱	۲۲۳۱۷۹۶۸ و ۶۹	۲۲۵۳۰۱۴۶	آقای صفری
۷۰	کریم خان زند	۸۷۳	تهران، خ کریم خان زند، نرسیده به میدان هفت تیر، ضلع جنوبی، پلاک ۴۲	۸۸۸۴۵۹۴۲	۸۸۸۴۶۱۹۰	آقای حیدر هانی
۷۱	نیاوران	۸۷۴	خیابان دکتر باهنر (نیاوران)، درویشی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۲۶۱۱۷۲۰۱ - ۲۶۱۱۷۱۹۲	۲۶۱۱۷۱۹۵	خانم یدیسار
۷۲	بلوار ۴۲ متری سعادت آباد	۸۷۵	سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی	۲۲۳۷۸۸۵۶ - ۷	۲۲۳۵۷۶۰۵	خانم حاجی بابایی
۷۳	آقابزرگی - الهیه	۸۷۶	تهران، الهیه، خ شهید آقابزرگی، نبش استانبول، پلاک ۳۰	۲۲۶۹۶۴۵۱ - ۵۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	خانم رحیمی
۷۴	بزرگراه فتح	۸۷۷	بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاستوریزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۹۶۵ و ۲۸ و ۹۷	۶۶۸۱۶۰۰۸	آقای احسنی
۷۵	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس (قلعه حسن خان) بلوار ۴۵ متری انقلاب، جنب بانک ملت، پلاک ۱۱۲	۴۶۸۳۲۲۳۰	۴۶۸۳۲۲۴۱	آقای اسدیان
۷۶	رسالت - مجیدیه	۸۷۹	بزرگراه رسالت - نبش جنوب شرقی رسالت و تقاطع مجیدیه - پلاک ۴۱۷	۲۲۳۱۷۱۹۴ و ۹۵	۲۶۳۱۹۹۲۷	آقای عظیمی
۷۷	بلوار مرزداران	۸۸۱	شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰	۴۴۲۱۱۸۴۱	آقای جلالی
۷۸	بلوار کشاورز	۸۸۲	بلوار کشاورز - رویروی وزارت کشاورزی پلاک ۱۷۸	۸۸۹۸۳۱۵۴ - ۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	آقای جلیل زاده
۷۹	بلوار دریا	۸۸۳	سعادت آباد، بلوار دریا، پلاک ۵۰	۸۸۵۷۸۱۷۱ و ۸۸۳۳۳۸۱۸	۸۸۳۶۶۷۶۹	خانم سعیدی
۸۰	گیشا	۸۸۴	کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۳۶۲	۸۸۴۵۷۲۶۲	۸۸۴۵۷۲۸۴ - ۹۱	آقای احمدی
۸۱	جهان شهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول خ جهان شهر، نبش نیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۶۱۱۵ - ۲۰	۰۲۶-۳۴۴۴۸۱۴۴۵	آقای ملکی
۸۲	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خ شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان	۰۲۶-۳۲۲۰۶۴۷۲ - ۹	۰۲۶-۳۲۲۵۴۸۶۲	آقای سامانی پور
۸۳	بورس کرج	۹۰۳	کرج، میدان هفت تیر، ابتدای بلوار شهدای دانش آموز، تالار بورس	۰۲۶-۳۲۷۷۰۱۹۵	۰۲۶-۳۲۷۷۰۱۹۶	خانم سرمدی
۸۴	مهرشهر کرج	۹۰۵	مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز ۲، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۳۴۱۵۷۳۳ - ۵	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۵	آقای رضایی
۸۵	شهریار	۹۰۴	شهریار، خ ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام، پلاک ۱۳۰	۰۲۱-۶۵۳۶۹۰۲۱ و ۳	۰۲۱-۶۵۳۶۹۸۹۶۲	آقای ایرج کاوندی
۸۶	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خ امام خمینی، بالاتر از میدان شهید بهشتی، جنب کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰ - ۲۰	۰۴۱-۳۳۳۶۵۱۶۰	آقای فرامرز زاده

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه	کد شعبه	آدرس	تلفن	نمابر	نام مسئول شعب/باجه‌ها
۸۷	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر، حد فاصل فلکه بازار و ایردک، پلاک ۲۷	۰۴۱-۳۳۳۲۷۰۸۵	۰۴۱-۳۳۳۱۹۸۶۴	خانم هریسچی
۸۸	۱۷ شهر یور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهر یور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۱-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	آقای رضایی
۸۹	استاد شهریار	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، بالاتر از هتل شهریار، نبش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۶۶۳-۴	۰۴۱-۳۳۲۹۳۶۶۰	آقای محمودی
۹۰	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، بلوار جمهوری اسلامی، ابتدای خ دارایی، پلاک ۱۹۲۷۳۲	۰۴۱-۳۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۲۴۲۶۲۳	آقای میرزایی
۹۱	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خ کاشانی، روبروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۲۴۳۶۶۸-۹	۰۴۴-۳۲۲۴۰۳۹۲	خانم امامی
۹۲	سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خ سرداران، جنب مسجد قدس، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۲۵۰۵۲۲-۲۴	۰۴۴-۳۲۲۲۷۸۴۶	آقای نامی‌فر
۹۳	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خ شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۲۶۰۱-۸	۰۴۵-۳۳۲۵۳۵۰۱	آقای ستاری
۹۴	شریعتی اردبیل	۹۶۴۲	اردبیل، خیابان امام خمینی (ره) - مابین ایستگاه سرعین و میدان شریعتی - پلاک ۵۵۵	۰۴۵-۳۳۲۵۴۰۹۱-۸	۰۴۵-۳۳۲۵۴۰۹۹	آقای هوشیاری
۹۵	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خ فردوسی، نبش منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	آقای رحمانی
۹۶	زاینده رود اصفهان	۹۵۲۱	اصفهان، خ توحید، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۲-۸	۰۳۱-۳۶۲۶۹۴۰۹	آقای سیف‌الدینی
۹۷	چهار باغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خ چهار باغ بالا، نبش کوچه بهار آزادی	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۴	۰۳۱-۳۶۲۹۱۳۲۹	آقای غیور
۹۸	حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان نقش جهان، ابتدای خیابان حافظ	۰۳۱-۳۲۲۰۹۴۷۶-۹	۰۳۱-۳۲۲۳۷۴۲۶	آقای سبزه‌زار
۹۹	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، خانه اصفهان، ابتدای خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۳۱-۳۴۴۱۲۲۷۲-۵	۰۳۱-۳۴۴۱۳۶۸۸	آقای کیلانی‌فر
۱۰۰	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خ طالقانی، روبه روی فرمانداری ایلام، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴۱-۳۳۳۳۱۵۲	آقای کریمی
۱۰۱	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم‌آباد، بلوار علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	آقای راهنمایی
۱۰۲	بوشهر	۹۱۴۱	بوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۲۵	آقای فرشیدفر
۱۰۳	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی و میرزا رضای کرمانی	۰۵۸-۳۲۲۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۲۲۴۷۳۴۸	آقای تیموری
۱۰۴	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، سی متری اول، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۴۴۶۰-۱	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	آقای آرزومندان
۱۰۵	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۲۸۳۸۰۲-۷	۰۵۱-۳۲۲۴۱۰۴۶	آقای تونزنده جانی
۱۰۶	بلوار سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاده یا خ لاله جنوبی	۰۵۱-۳۷۶۴۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۴۶	خانم سازگار
۱۰۷	فرامرز عباسی مشهد	۹۳۰۴	مشهد، بلوار فرامرز عباسی، بین عباسی ۳، پلاک ۱۶۸	۰۵۱-۳۰۹۷۸۹۲۵۴	۰۵۱-۳۰۹۷۸۹۲۵	آقای حاتمی
۱۰۸	هاشمیه مشهد	۹۳۰۵	بلوار هاشمیه، بین هاشمیه ۱۶ و ۱۸، پلاک ۱۴۴	۰۵۱-۳۸۸۳۴۸۴۴	۰۵۱-۳۸۸۴۱۵۲۹	آقای طوسی
۱۰۹	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی، روبروی کوچه واعظی، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۴۳۳۴۹۴۱۳-۵	۰۵۱-۴۳۳۴۹۴۱۶	آقای علی ابراهیمیان
۱۱۰	بیرجند	۹۳۴۱	بیرجند - خیابان مدرس - نبش چهارراه دوم - مقابل حسینیه گزاری‌ها - کدپستی ۹۷۱۸۶۹۷۱۵	۰۵۶-۳۴۴۵۰۹۷۰-۴	۰۵۶-۳۴۴۵۰۹۷۵	آقای نیک کار
۱۱۱	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خ کیانپارس، حدفاصل خیابان‌های ۱۳ و ۱۴ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱-۳۳۲۹۰۵۲۴-۶	۰۶۱-۳۳۲۹۰۷۴۵	خانم حیاتی
۱۱۲	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خ امام	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴-۶۰	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	آقای فنفوری
۱۱۳	سعدی شمالی زنجان	۹۶۸۲	زنجان، خ سعدی شمالی، نبش کوچه روشن، ساختمان اشراق، پلاک ۷۲	۰۲۴-۳۳۵۶۸۶۵۱	۰۲۴-۳۳۵۶۸۶۸۱	آقای دارویی
۱۱۴	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان، میدان امام علی (ع)، ابتدای بلوار شهید مطهری	۰۵۴-۳۳۲۶۰۱۷۸	۰۵۴۱-۳۲۲۶۲۸۲	آقای شهرکی
۱۱۵	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خ زند، بین خ فلسطین و ۲۰ متری سینما سعدی، پلاک ۳۹۶، ساختمان پاسارگاد	۰۷۱-۳۲۳۱۹۵۲۱-۲۷	۰۷۱-۳۲۳۱۹۵۱۳	آقای آزادی
۱۱۶	فلکه گازجام جم شیراز	۹۱۰۲	شیراز، فلکه گاز، ابتدای خیابان جهاد سازندگی، جنب فروشگاه رفا، پلاک ۲۰	۰۷۱-۳۲۲۶۲۸۵۲-۴	۰۷۱-۳۲۲۷۴۸۳۴	آقای یاری‌فر
۱۱۷	قصرالدشت شیراز	۹۱۰۳	شیراز، خ قصرالدشت، روبروی خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۸۰ و ۸۹	۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۱۶	آقای بردبار
۱۱۸	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، نبش کوچه ۲۷، کدپستی ۷۱۸۷۷۱۱۶۴۵	۰۷۱-۳۶۳۴۱۳۹۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	آقای جمسی
۱۱۹	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، بین خ مبعث و مطهری	۰۷۱-۳۸۳۳۳۸۱۱-۱۲	۰۷۱-۳۸۳۳۳۸۱۴	آقای نظری
۱۲۰	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خ خیام شمالی، جنب بانک ملی شعبه خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۳۵۷۳۰۵-۸	۰۲۸-۳۳۳۵۸۰۹۵	آقای فرضی
۱۲۱	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار امام قلی خان، روبروی مرکز تجاری خلیج فارس و مرجان	۰۷۶۳-۵۲۴۲۶۴۰-۴۷	۰۷۶۳-۵۲۴۲۶۵۰	آقای بهاری
۱۲۲	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۱-۳	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	آقای درویشی
۱۲۳	فلکه جهاد قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خ ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸۴۱	۰۲۵-۷۷۰۵۹۴۹	آقای مجاهدی
۱۲۴	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، خ سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۳۱-۴	۰۸۷۱-۳۲۴۵۴۳۶	آقای سخاوی
۱۲۵	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خ قره نی، نرسیده به ژاندارمری، نبش تیمچه	۰۳۴-۳۲۲۳۳۴۹۶	۰۳۴-۳۲۲۶۷۹۶۰	آقای ابراهیمی
۱۲۶	کوثر کرمان	۹۵۰۲	کرمان، شهرک باهنر، میدان کوثر، جنب شهرداری منطقه ۲	۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۶۱	۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۶۵	آقای شفیع
۱۲۷	رفسنجان	۹۵۱۱	ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسکری	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۴	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۲	آقای علی‌پور
۱۲۸	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۲-۳۷۲۵۹۹۶۳-۴	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۷۱	آقای توحیدلی
۱۲۹	یاسوج	۹۲۵۱	یاسوج، بلوار مطهری، پلاک ۴۰۰	۰۷۴-۳۳۲۳۵۳۴۸	۰۷۴۱-۲۲۳۵۳۷۵	آقای حسینی
۱۳۰	کیش	۹۸۰۱	کیش، خ فردوسی، مجتمع تجاری کیش، طبقه همکف، پلاک ۶۴ و ۶۷	۰۷۶۴-۴۴۵۲۴۹۰-۹۵	۰۷۶۴-۴۴۵۲۴۵۹	آقای خیاطی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه	کد شعبه	آدرس	تلفن	نمابر	نام مسوول شعب/پاچه‌ها
۱۳۱	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خ ولیعصر، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۰۲-۸	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۱۶	آقای میدانی
۱۳۲	گنبد	۹۴۴۲	گنبد کاووس، خ امام خمینی جنوبی، بین خ گلشن و شهدای شرقی پلاک ۱۸۳۹	۰۱۷-۳۳۴۷۶۱۲-۱۹	۰۱۷-۳۳۴۷۶۱۲۴	آقای قاضی
۱۳۳	گلزار رشت	۹۴۰۱	رشت، میدان باستانی شعار، اول بلوار گلزار	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۰	۰۱۳۱-۷۲۲۴۷۱۳	آقای بابک دولتی
۱۳۴	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۲۱	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۳۵	آقای ملکی پاشا
۱۳۵	ساری	۹۴۰۲	ساری، خ فرهنگ، بعد از تقاطع قارن	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۶۲-۶	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۶۱	آقای اساسه
۱۳۶	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خ مدرس، روبروی شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۱	۰۱۱-۲۱۹۷۱۴۸	آقای عبدالمجید طاهری
۱۳۷	تنکابن	۹۴۲۲	تنکابن، خ امام خمینی، نبش شهید مروتی	۰۱۱-۵۴۲۱۰۲۶۱-۴	۰۱۹۲-۴۲۱۰۲۷۴	آقای قنبرزاده
۱۳۸	اراک	۹۵۶۱	اراک، خ شهید رجایی، پلاک ۸۸۳۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۵۰۴-۱۰	۰۸۶-۳۲۲۲۵۹۵۷	آقای کریمی
۱۳۹	بندرعباس	۹۱۲۱	بندر عباس، خیابان امام خمینی، سه راه دلگشا، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۲-۸	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۳۰	آقای گوری
۱۴۰	همدان	۹۲۲۱	همدان، خ جهان نما، روبروی خ آزادی، پلاک ۱۵۳، برج شهیار، طبقه همکف	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	آقای تریان
۱۴۱	خواجه رشیدهمدان	۹۲۲۲	همدان، خ شریعتی، نرسیده به چهارراه خواجه رشید، روبروی کوچه نبوی، پلاک ۲۷۳	۰۸۱-۳۲۵۷۷۳۳۲	۰۸۱-۳۲۵۷۷۳۳۸	آقای سعید طاهری
۱۴۲	یزد	۹۵۴۱	یزد، خ امام خمینی، جنب کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۶۹۵۲۵	آقای رشیدی
۱۴۳	جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی، نبش کوچه وحدت، پلاک ۷۹	۰۳۵-۳۵۴۸۲۰۳-۵	۰۳۵-۳۵۴۸۲۰۶	آقای زارع
۱۴۴	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، خ مولوی، سه راه فرمانداری سابق، پلاک ۲۲۴	۰۲۳-۳۳۳۲۰۲۸۹	۰۲۳-۳۳۳۲۰۴۷۶	آقای شهاب
۱۴۵	شهرکرد	۹۵۷۱	شهرکرد، خ ملت، نرسیده به چهار راه بازار، پلاک ۳۹۲	۰۳۸-۳۲۲۷۷۵۸۳	۰۳۸۱-۲۲۷۷۵۸۰	آقای یزدانی
۱۴۶	منطقه آزاد اروند	۹۸۵۱	منطقه آزاد اروند، بلوار شهید منتظری (شاهپور سابق) نبش خیابان امیری	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۲۴-۵	۰۶۱-۶۳۲۲۶۷۳۱	آقای بهرامی

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

شعب	شنبه تا چهارشنبه	پنجشنبه
شعب استان‌های تهران، فارس، اصفهان، آذربایجان شرقی، خراسان رضوی، قم و البرز	۸ تا ۱۶	۸ تا ۱۳
شعبه هایپراستار	۸ تا ۱۸	۸ تا ۱۳
فرودگاه امام خمینی (ره) و واحد CIP	۲۴ ساعته	۲۴ ساعته
شعب شهرستان و مناطق اروند	۷:۳۰ تا ۱۴	۷:۳۰ تا ۱۸
شعبه منطقه آزاد قشم	۷:۳۰ تا ۱۴	۷:۳۰ تا ۱۹
شعبه منطقه آزاد کیش	۷:۳۰ تا ۱۴	۷:۳۰ تا ۱۹

لیست مشخصات مربوط به سرپرستی‌ها

نام	سمت	آدرس
عزیزاله عزیزی	سرپرست منطقه ۱	خیابان دزاشیب سه راه عمار، پلاک ۱۵۸- طبقه فوقانی شعبه دزاشیب- تلفن: ۲۲۳۹۷۶۳۹- نمابر: ۲۶۸۵۰۴۶۰
هادی صدیقی	سرپرست منطقه ۲	خیابان ولی عصر، بالاتر از خیابان دکتر شهید بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳، طبقه فوقانی شعبه پارک ساعی. تلفن: ۸۸۴۸۱۲۷۸- نمابر: ۸۸۴۸۱۴۰۱
محمد غفاری	سرپرست منطقه ۳	سعادت آباد- خ سرو غربی- میدان سرو- پ۷- طبقه فوقانی شعبه سرو- تلفن: ۲۲۰۷۵۴۹۸- نمابر: ۲۲۰۷۸۵۵۴
تقی لقمانی	سرپرست استان‌های مرکز	اصفهان - خیابان توحید میانی- نبش کوچه شهید نقی آبادی- پلاک ۵- ط اول - تلفن: ۳۶۲۸۴۰۸۰- نمابر: ۳۶۲۸۴۰۹۰
منصور صرافى	سرپرست استان‌های جنوب شرق	کرمان- خیابان سپهبد قره نی- نرسیده به میدان سپهبد قره نی (ژاندارمری سابق)- جنب تیمچه- پلاک ۲۱۶- تلفن: ۰۳۴-۳۲۲۶۸۷۹۴-۸۰- نمابر: ۰۳۴-۳۲۲۶۶۳۲۴
احمد ابراهیمیان	سرپرست استان‌های شرق و شمال شرق	مشهد- بلوار سجاده- نبش سجاده-۸- (خیابان لاله جنوبی)- ساختمان بانک سامان طبقه ۶- تلفن: ۳۷۶۷۹۱۴۳-۴۴- نمابر: ۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۳
عبداله اصفهانی	سرپرست استان‌های شمال غرب	تبریز- خ امام خمینی- بالاتر از میدان شهید بهشتی، جنب کوی فرهنگ- پلاک ۵۲۱- طبقه چهار ساختمان شعبه تبریز- تلفن: ۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۴۳- نمابر: ۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۳۷
محمد نبی وفا	سرپرست استان‌های جنوب و جنوب غرب	شیراز، خ زند، بین خ فلسطین و ۲۰ متری سینما سعدی، ساختمان پاسارگاد تلفن: ۳۲۳۱۹۴۵۷- نمابر: ۳۲۳۱۹۴۶۶- نمابر: ۰۷۱-۳۲۳۱۹۴۶۶
سید حسین ایمانی	سرپرست استان‌های شمال	ساری- خیابان فرهنگ- بعد از سه راه قارن- طبقه فوقانی شعبه ساری- تلفن: ۳۲۵۹۷۸۴- نمابر: ۰۱۵۱-۳۲۵۹۷۸۴
ابوالحسن گروسی	سرپرست استان‌های غرب	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خ امام- تلفن: ۰۱-۳۳۳۶۵۸۶۰- نمابر: ۰۲۴-۳۳۳۶۵۸۶۴

نرخ سود سپرده‌های ارزی و ریالی

جدول نرخ سود سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار ارزی
از تاریخ ۹۳/۱۱/۳۰ (نرخ‌ها به درصد)

نوع ارز	۱ ماهه	۲ ماهه	۳ ماهه	۶ ماهه	۹ ماهه	۱ ساله
یورو	۱/۷۵	۲	۳/۲۵	۴/۷۵	۵/۲۵	۶
درهم امارات	۱/۷۵	۲	۳/۳۰	۴/۳۰	۴/۷۵	۵/۷۵
پوند انگلیس	-----	-----	۰/۶	۰/۸	-----	۱
دلار آمریکا	۰/۵	۱	۱/۵	۳/۲۵	۳/۵	۵

جدول نرخ سود علی‌الحساب سپرده‌های سرمایه‌گذاری
مدت‌دار ریالی از تاریخ ۹۳/۱۰/۰۱

نوع سپرده	نرخ سود سالانه
سپرده سرمایه‌گذاری کوتاه مدت	٪۱۰
سپرده کوتاه مدت ویژه ۳ ماهه	٪۱۴
سپرده کوتاه مدت ویژه ۶ ماهه	٪۱۸
سپرده کوتاه مدت ویژه ۹ ماهه	٪۲۰
سپرده بلندمدت یک ساله	٪۲۲

نرخ سود اندوخته‌های بیمه نامه عمر و تشکیل سرمایه سامان



نرخ سود فنی با تضمین ۱۰ ساله	نرخ سود قطعی سال ۱۳۹۲	
٪۱۵	٪۱۸	اندوخته‌های با ریسک کم
٪۱۴	٪۱۹/۵	اندوخته‌های با ریسک متوسط
٪۱۲	٪۲۵	اندوخته‌های با ریسک زیاد





با یک تماس به مقصد برسید.

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.com

در مسیری ویژه با شما هستیم

- خرید بلیت پروازهای داخلی و خارجی با تخفیف‌های جذاب
- دو جایزه ۵ میلیون تومانی در هر ماه

برای مشتریان ویژه و خاصی که از خدمات مسافرتی مرکز رزرو سامان از ابتدای بهمن ۹۳ تا انتهای فروردین ۹۴ استفاده می‌کنند.

وین کارت

آب هست
ولی کم است!

برندگان بهمن ماه وین کارت اعلام شد.

برنده بعدی شما باشید.

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.com

- مشاهده اسامی برندگان در سایت www.sb24.com
- قرعه‌کشی ماهانه ۱۱۵ جایزه نقدی به ارزش ۲۷۵ میلیون تومان
- افزایش امتیاز با تراکنش‌های بیشتر (سامانی و شتابی) و مانده حساب بیشتر