



رأی مثبت سهام داران به افزایش سرمایه بانک سامان



باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.ir

با دعوت از دوستانتان به ازای هر افتتاح حساب ۵۰۰ شانس
در قرعه‌کشی ۴۰ میلیارد ریالی جوایز وین کارت دریافت کنید.



گروه مالی سامان

پوداخت الکترونیک سامان کیش

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



بیمه سامان

تهران، خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، پلاک ۴۳۳
تلفن: ۰۲۱-۸۹۴۳ نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۰۲۰۴
www.si24.ir



کارگزاری بانک سامان

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



صرافی سامان

شعبه مرکزی: تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، خیابان هفتم، پلاک ۱۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۰۵۸۰۳ و ۰۲۱-۸۸۷۰۹۲۱۰ نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۰۹۲۱۰
www.samanexchange.com



اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان

تهران، خیابان شریعتی، نرسیده به همت، نبش خیابان اتوبانک، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۱۰۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۴۱۷۲۶۰۰۱
www.icbs.ir



خدماتی آفتاب تجارت سامان

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



تأمین سرمایه کاردان

تهران، خیابان نلسون ماندلا، خیابان ظفر غربی پلاک ۲۸۱ کد پستی ۱۹۶۸۶۳۴۷۷۹۵
تلفن: ۰۲۱-۹۶۶۲۱۱۰۰ نمابر: ۰۲۱-۹۶۶۲۱۱۳۳
www.kardan.ir



کیش سل پارس

تهران، سعادت آباد، ضلع شمال شرقی چهارراه سرو، جنب بانک سامان، پلاک ۷۷
تلفن: ۰۲۱-۸۷۶۴۰۰ نمابر: ۰۲۱-۲۶۶۵۴۸۰۹
www.samantel.ir



پردازشگران سامان

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



تندر نور

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





رأی مثبت سهام‌داران به افزایش سرمایه بانک سامان

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

همیشه منتظر آثار شما هستیم

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

نشانی اداره مرکزی و مدیریت روابط عمومی

و صدای مشتریان بانک سامان:

تهران، خیابان شریعتی، نیش کوچه اتوبانک، برج سامان

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

Email: samanbankmag@gmail.com

نشانی دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فرحانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۸۸۷۹ فاکس: ۰۲۱-۸۸۸۳۷۴۸۳

- سیاست های حمایتی سامان در راستای توسعه و تثبیت اقتصادی..... ۶
- آدونیس؛ همه فن حریف در ساخت، فروش و پشتیبانی..... ۸
- آیین اعطای مدارک فارغ التحصیلی دانش آموختگان دوره DBA..... ۱۳
- افزایش چشمگیر رضایت مشتریان از خدمات شرکت بیمه سامان..... ۱۴
- تمرین های مؤثر در تقویت لیسینینگ زبان انگلیسی..... ۱۶
- پرسش و پاسخ..... ۱۸
- رأی مثبت سهام‌داران به افزایش سرمایه بانک سامان..... ۲۱
- کافه تک..... ۲۲
- قدرت خواب و رؤیا..... ۲۳
- چشم انداز اقتصاد مسکن در ایران..... ۲۴
- تک شعبه‌ای به مثابه خانواده..... ۲۵
- آیین تقدیر از همکاران پروژه برند کارفرمایی..... ۲۹
- تیمی ویژه و خاص برای مشتریان ویژه و خاص..... ۳۰
- همایش راهکارهای بانک سامان در توسعه تجارت و اعتبار بین المللی..... ۳۶
- جای خالی استارت آپ‌ها در صنعت بیمه..... ۳۸
- تشویق سرمایه گذاران به سبک ترکیه..... ۳۹
- برگزاری دومین رویداد جایزه بزرگ نقاشی معاصر ایران توسط بیمه سامان..... ۴۰
- زبان بدن در مذاکرات (۲)..... ۴۱
- داستان اقتصاد ایران: الگوی باستانی..... ۴۴
- شماعامیان، سامان بخش زندگی کودکان هستید..... ۴۶
- اثر دانینگ - کروگر..... ۴۸
- آدم حسابی‌ها چه شکلی اند؟..... ۴۹
- مالیات صندوق های بازنشستگی..... ۵۰
- سامان‌ها چگونه رشد یافته و بالغ می شوند؟..... ۵۲
- چالش رشد با کیفیت و بی کیفیت..... ۵۳
- نگاهی گذرا به نیم قرن آینده..... ۵۴
- برندگان سور پایزه ۱۴۰۲..... ۵۷
- اسامی برندگان قرعه کشی پاییز ۱۴۰۲ وین کارت..... ۵۹

سیاست‌های حمایتی سامان در راستای توسعه و تثبیت اقتصادی



به گزارش سامان رسانه، علیرضا معرفت مدیرعامل بانک سامان در مصاحبه با برخی از اصحاب رسانه با اشاره به موضوع عملکرد بانک سامان در حوزه پرداخت تسهیلات به صنایع گفت: بانک سامان به‌عنوان

مدیرعامل بانک سامان حمایت از تولید و صنایع حیاتی کشور را جزء اصول مهم و اساسی بانک سامان و لازمه توسعه و تثبیت اقتصادی دانست.

بانک سامان انتخاب اول صنایع
غذایی، دارویی و کالاهای اساسی
در کشور است.

از اقدامات جدید بانک سامان در حمایت از بخش تولید و تأمین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی، انتشار اوراق گام (گواهی اعتبار مولد) است.

یکی از ارکان مهم و اصلی شبکه بانکی کشور همواره کوشیده بخش مهمی از خدمات خود را در حوزه حمایت از صنایع حساس کشور متمرکز کند.

وی سپس ادامه داد: بر همین اساس ما در بانک سامان ۹ صنعت اصلی و حیاتی کشور را به عنوان بازار هدف خود انتخاب کرده ایم و می‌کوشیم در شرایط فعلی کشور تسهیل‌کننده فرایند مالی این ۹ صنعت باشیم تا از این طریق در راستای سیاست‌های توسعه و تثبیت اقتصادی کشور نقش مؤثر و مثبتی ایفا کنیم.

معرفت در خصوص ۹ صنعت هدف بانک سامان اظهار کرد: براین اساس صنایع غذایی، صنایع دارو و تجهیزات پزشکی، صنایع کالاهای اساسی، صنایع خردفروشی و پخش، صنایع سلولزی، صنایع شیمیایی، صنایع بسته‌بندی، صنایع فناوری اطلاعات و صنایع فلزات اساسی جزء ۹ صنعتی هستند که ما خدمات مختلف مالی به آنها ارائه می‌کنیم.

مدیرعامل بانک سامان در ادامه گفتگوی خود، تصریح کرد: این خدمات شامل پرداخت تسهیلات ریالی در قالب عقود اسلامی به منظور تأمین سرمایه‌گذاری برای خریدهای داخلی و خارجی، تأمین مالی پروژه‌های واحدهای تولیدی در قالب تسهیلات بلندمدت از محل منابع بانک یا بازار سرمایه از طریق انتشار اوراق، ارائه خدمات پرداخت‌های بین‌المللی با بهره‌گیری از روابط کارگزاری گسترده بانکی در اروپا و سایر کشورها و صرافای سامان، گشایش انواع اعتبار اسنادی ریالی و ارزی و در نهایت صدور انواع ضمانت‌نامه جزء مهم‌ترین خدمات بانک سامان به صنایع مختلف است. وی در ادامه خاطر نشان کرد: حجم و کیفیت خدمات ما به صنایع مختلف به حدی باکیفیت است که امروز به جرئت می‌توان گفت که بانک سامان انتخاب اول صنایع غذایی، دارویی و کالاهای اساسی است و ما در بانک سامان مفتخریم که نقش مهمی در حفظ امنیت غذایی و دارویی کشور و زنجیره تأمین اقلام اساسی داریم.

مدیرعامل بانک سامان در ادامه گفت: مایلیم در اینجا به موضوع مهم و راهکار جدیدی که بانک سامان در حوزه تأمین مالی طرح‌ها به کار بسته نیز اشاره کنم. ما در بانک سامان مدتی است که برای حمایت از بخش تولید کشور و تأمین سرمایه در گردش پایدار و سالم برای واحدهای تولیدی، اقدام به انتشار اوراق گام (گواهی اعتبار مولد) کرده ایم. براین اساس، طیف گسترده‌ای از فعالیتهای اقتصادی از جمله صنایع

داروسازی، صنایع نفت و گاز و پتروشیمی، صنایع شیمیایی، فلزات اساسی، لوازم خانگی، صنایع غذایی، فروشگاه‌های زنجیره‌ای و غیره به منظور تأمین مالی می‌توانند از اوراق گام استفاده کنند. لازم به ذکر است که این صنایع برای تأمین سرمایه در گردش و یا خرید مواد اولیه، می‌توانند از اعتبار خود نزد بانک سامان استفاده کنند و به جای پرداخت وجه نقد اوراق تضمین‌شده گام را به فروشنده تحویل دهند. همچنین دارندگان اوراق گام می‌توانند قبل از سررسید در صورت نیاز به منابع مالی، آن را در شبکه بانکی یا بازار سرمایه نقد کنند.

علیرضا معرفت همچنین در پاسخ به پرسشی در خصوص پرداخت تسهیلات خرد به‌ویژه تسهیلات تکلیفی نیز گفت: قطعاً توجه به حوزه خدمات مالی به صنایع حساس کشور باعث نشده که ما از پرداخت تسهیلات تکلیفی به متقاضیان غافل شویم و در این خصوص ما حجم بسیار خوبی از تسهیلات ازدواج، فرزندآوری، بهزیستی و کمیته امداد را به متقاضیان پرداخت کردیم. وی در همین ارتباط ادامه داد: خوشحالم که اینجا اعلام کنم که ما اخیراً در حوزه پرداخت تسهیلات تکلیفی شرایطی را ایجاد کردیم که متقاضیان با کمترین دغدغه و بدون مراجعه به شعبه بتوانند تسهیلات خود را از طریق بلوبانک سامان در کوتاه‌ترین زمان ممکن دریافت کنند. مدیرعامل بانک سامان سپس گفت: علاوه بر این، ما در حوزه پرداخت تسهیلات خرد به سایر شهروندان نیز اقدامات خوبی را انجام دادیم و از طریق عقد قرارداد با سازمان‌ها و نهادهای مختلف، تسهیلات مختلفی را در قالب کارت اعتباری به شهروندان عزیز پرداخت می‌کنیم.

مصاحبه با محمد علی گوگانی، مدیر عامل شرکت توسعه خدمات الکترونیکی آدونیس

آدونیس؛ همه فن حریف در ساخت، فروش و پشتیبانی

اولین فعالیت شغلی من در جایگاه کارشناس، مدیر واحد و سپس مدیر امور مشتریان در شرکت داده پردازی ایران بود. ۱۴ سال از زندگی حرفه‌ای‌ام یعنی از سال‌های ۱۳۶۴ تا ۱۳۷۸ در شرکت داده پردازی سپری شد. پس از جدایی از شرکت داده پردازی ایران، در سال‌های ۱۳۷۹ و ۱۳۸۰ به عنوان معاون مدیر عامل در امور بازاریابی و فروش شرکت خدمات ماشینی کشتیرانی فعالیت کردم. در سال ۱۳۸۰ و با تلاش بانک‌های مختلف ایران برای پیشی گرفتن از رقبای به کارگیری دستگاه‌های خودپرداز، در شرکت ایران ارقام، مشغول به کار شدم و تا سال ۱۳۸۵ در آن شرکت فعالیت کردم. حضورم در جایگاه معاون مدیر عامل در امور بازاریابی شرکت ایران ارقام، دستاوردهایی داشت که از آن جمله می‌توانم به قرارداد بانک سپه با ایران ارقام و شرکت ان‌سی‌آر اشاره کنم که طی رایزنی‌ها و مذاکرات متعدد، با فروش ۲۰۰ دستگاه خودپرداز آغاز شد؛ بنابراین، راه برای سایر پروژه‌ها نیز باز شد، به طوری که در دوره پنج ساله فعالیتیم در شرکت ایران ارقام، این شرکت در اغلب مناقصه‌های برگزار شده توسط بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری برای تأمین خودپرداز، برنده می‌شد و حدود هفت هزار خودپرداز برند ان‌سی‌آر به فروش رسید.

در مردادماه سال ۱۳۸۵ به عنوان معاون مدیر عامل در امور مشتریان، وارد شرکت خدمات انفورماتیک شدم. در پی مذاکرات با شرکت وینکور و تغییراتی که در شرایط همکاری با شرکت مذکور به وجود آمد، شرکت خدمات انفورماتیک، با پیشی گرفتن از رقیب اصلی خود؛ یعنی شرکت ایران ارقام، توانست در اغلب مناقصه‌های بانک‌ها برای تأمین خودپرداز، برنده شود؛ به طوری که طی مدت حضور حدوداً پنج ساله‌ام در شرکت خدمات انفورماتیک، تعداد دستگاه‌های خودپرداز فروخته شده این شرکت از حدود هزار و پانصد دستگاه به ۱۶ هزار دستگاه رسید. پس از خروج از شرکت خدمات انفورماتیک، چند ماه در شرکت رایانه خدمات امید، مشغول به کار بودم؛ اما سرانجام تصمیم گرفتم تا با توجه به تجربه‌های اندوخته شده، مسیر جدیدی را طی کنم؛ بنابراین با توجه به اینکه بانک سامان در یکی از شرکت‌های تابعه، قصد راه‌اندازی و پشتیبانی دستگاه‌های خودپرداز را داشت، ایده شکل‌گیری یک شرکت برای چنین فعالیت‌هایی با حضور اینجانب در بانک سامان به عنوان مشاور مدیر عامل بانک، شدت گرفت.

در خردادماه سال ۱۳۹۱ شرکت توسعه خدمات الکترونیکی آدونیس با مشارکت بانک‌های سامان و پاسارگاد و در ادامه بانک ملت و با هدف انجام تمام فعالیت‌های مربوط به دستگاه‌های SST (Self Service



- جناب آقای گوگانی، لطفاً در آغاز خودتان را معرفی کنید.
محمد علی گوگانی هستم، متولد ۱۹ فروردین سال ۱۳۳۷ و حتماً شنیده‌اید که فروردینی‌ها، خوش اخلاق هستند! فارغ التحصیل کامپیوتر از دانشگاه شهید بهشتی هستم و از کودکی به کارهای فنی، علاقه داشتم و همیشه دوست داشتم که برای خودم، کسب و کاری داشته باشم. وقتی در کنکور قبول شدم استادی داشتم که مرا راهنمایی کرد و گفت رشته جدیدی با عنوان کامپیوتر به ایران آمده که آینده دار است. با رتبه‌ای که در کنکور کسب کرده بودم می‌توانستم به راحتی در رشته‌های برق و الکترونیک در دانشگاه تبریز قبول بشوم، اما تصمیم گرفتم به تهران بیایم و در رشته کامپیوتر ادامه تحصیل بدهم.
- مسیر شغلی خودتان را تا رسیدن به جایگاه فعلی، تشریح نمایید.

در سال ۱۴۰۲ توانستیم دستاوردهای مهمی داشته باشیم از جمله تولید دستگاه‌های بانکداری الکترونیک (خودپرداز، خودگردان و کیوسک) تحت لیسانس شرکت‌های اصلی تولیدکننده، تمرکز بر عرضه، پشتیبانی و توسعه دستگاه‌های خودگردان، کیوسک و نرم‌افزارهایی نظیر سیستم جامع مانیتورینگ و مدیریت پایانه‌های بانکی

Terminal) مرتبط با این سه بانک و با همکاری مشترک من به عنوان مدیرعامل و محمدرضا اسکندری به ثبت رسید. شرکت آدونیس در همان سال‌های اول، موفق به فروش شش هزار دستگاه خودپرداز با برند «ایستکام» شد. علاوه بر آن، شرکت آدونیس در حال حاضر پشتیبانی بیش از ۱۶ هزار و پانصد دستگاه شامل خودپرداز، کیوسک، خودگردان، اسکنر و... را برعهده دارد.

اکنون نیز در جایگاه مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت توسعه خدمات الکترونیکی آدونیس مشغول به کار هستم.

● **لطفاً شرکت آدونیس را برای خوانندگان ما، بیشتر معرفی نمایید.** شرکت دانش بنیان آدونیس در سال ۱۳۹۱ آغاز به کار کرد و در مسیر توسعه‌ای خود با حمایت سهام‌داران محترم یعنی سه بانک سامان، پاسارگاد و ملت (به ترتیب ورود به عرصه سهامداری)، به مدد سرمایه‌های انسانی متخصص و متعهد و با به کارگیری فناوری‌های روزآمد در تولید، توسعه و پشتیبانی محصولات و خدمات خود توانست به یکی از تاثیرگذارترین شرکت‌ها در صنعت بانکداری و پرداخت کشور، تبدیل شود.

آدونیس، با بیش از یک دهه فعالیت در ارائه محصولات و راهکارهای سخت‌افزاری و نرم‌افزاری در حوزه بانکداری و صنعت پرداخت، سهم مهمی در پیشبرد اهداف بانکداری دیجیتال کشور داشته است. استقرار و گسترش دفاتر عملیاتی در اکثر نقاط ایران و ایجاد مراکز تعمیراتی مجهز، موجب شده تا در ارائه خدمات فنی و باکیفیت، سرعت عمل و خدمت‌رسانی به‌موقع داشته باشیم. در سال ۱۴۰۱ کارخانه پیام شرکت توسعه خدمات الکترونیکی آدونیس در منطقه ویژه اقتصادی پیام با هدف تولید انواع ماشین‌های بانکی برای تأمین نیازهای داخلی و اهتمام به صادرات، افتتاح شد و به بهره‌برداری رسید. همچنین آدونیس در سال ۱۴۰۱ موفق به دریافت مجوز دانش بنیان در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات و نرم‌افزارهای رایانه‌ای شده است.

● **مهم‌ترین خدمات و محصولاتی که شرکت آدونیس ارائه می‌دهد چه مواردی هستند؟**

ما در شرکت آدونیس، محصولات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری متعدد و متنوعی داریم. خدمات و زیرساخت شرکت نیز دارای تجهیزات گسترده و روزآمدی است که با نیروهای فنی باتجربه پشتیبانی می‌شود.

در حوزه محصولات سخت‌افزاری، دستگاه خودگردان (CRS)، انواع کیوسک (AD۷۳۰۰، AD۷۰۰۰، AD۸۲۰۰)، انواع خودپرداز (AD۲۰۵۰، AD۸۱۵، AD۸۱۰، ADS۶۰۰۰) چاپگر (چاپگر

دفترچه حساب، چاپگر کارت، چک‌اسکنر) و ماژول چهارکاره (۴ IN) قابل ذکر است.

در بخش راهکارهای نرم‌افزاری هم پیشرفت‌هایی داشته‌ایم که نرم‌افزار پایانه‌های بانکی، سامانه مرکزی مانیتورینگ پایانه‌های بانکی، سامانه مدیریت پشتیبانی، نگهداری و عملیات پایانه‌های بانکی (تفتان)، نرم‌افزار مدیریت دوربین، سامانه مدیریت تعمیرات هنرا از جمله آنها است.

در بخش خدمات‌رسانی به مشتریان نیز باتوجه به گستردگی دفاتر عملیاتی در سراسر ایران، خدمات جامع و گسترده‌ای را می‌توانیم ارائه بدهیم که شامل نگهداری و تعمیرات، خدمات تولید، تولید و پشتیبانی نرم‌افزار، خدمات مهندسی، حمل، جابه‌جایی و نصب تجهیزات، آماده‌سازی محل نصب تجهیزات، بازسازی و بهسازی تجهیزات و... است. خدمات‌رسانی شرکت آدونیس به پشتوانه زیرساخت مجهز و پیشرفته و نیروهای انسانی متخصص و متعهد به‌صورت ۷ در ۲۴ صورت می‌پذیرد. ایجاد و توسعه سامانه مدیریت پشتیبانی، نگهداری و عملیات پایانه‌های بانکی (سیستم تفتان)، سامانه مرکزی مانیتورینگ پایانه‌های بانکی، کارخانه تولید دستگاه‌های بانکی در منطقه اقتصادی پیام، ۶۲ دفتر عملیاتی و ۲۴ مرکز تعمیراتی در سراسر ایران، سامانه برخط انبار، شبکه ارتباطی استانی، سامانه برخط تعمیرات، بخشی از زیرساخت توانمند آدونیس برای خدمات‌رسانی به‌موقع و با سرعت عمل و باکیفیت به مشتریان است.

● **جناب آقای گوگانی، لطفاً دستاوردهای برجسته شرکت در سال گذشته و سال جاری را تشریح نمایید.**

در سال گذشته (سال ۱۴۰۱) شرکت آدونیس دستاوردهای قابل توجهی چه در حوزه سخت‌افزاری و چه در حوزه نرم‌افزاری داشته است. از جمله آنها می‌توانم در حوزه سخت‌افزار به تولید دستگاه‌های خودپرداز، خودگردان و کیوسک‌های بانکی تحت لیسانس شرکت‌های

اصلی تولیدکننده، ارائه راهکار سخت‌افزاری ارتقای دستگاه‌های خودگردان (CRS) به نسل جدید، افتتاح کارخانه در منطقه صنعتی پیام با حضور وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، بومی‌سازی EPP SUNS۰N برای مشتریان، طراحی و نمونه‌سازی دستگاه خودپرداز ADS۶۰۰۰ جهت تأمین نیاز بازار را ذکر کنم. در حوزه نرم‌افزار نیز سال گذشته، پیشرفت‌های قابل‌ملاحظه‌ای داشته‌ایم. ارائه نسخه جدید سیستم جامع مانیتورینگ و مدیریت پایانه‌های بانکی، استقرار سیستم جامع مانیتورینگ و مدیریت پایانه‌های بانکی در شبکه دستگاه‌های خودپرداز (۷۰۰۰ دستگاه بانک سپه که این سامانه تمامی برندهای حاضر در بانک سپه را به تعداد ۱۰ برند با نام‌های هیوسانگ (Hyosung)، جی‌آر‌جی (GRG)، ان‌سی‌آر (NCR)، بنکیت (Bankit)، سیگما (sigma)، Edge، kingteller، وینکورنیکس‌دورف (Wincor Nixdorf)، ایستکام (Eastcom) و ال‌جی (LG) پشتیبانی می‌کند، ۱۹۰۰ دستگاه

بانک پاسارگاد، ۱۲۰۰ دستگاه بانک رفاه و ۳۷۰ دستگاه اعتباری نور، پروژه ارتقای RAM در ۲۵۰۰ دستگاه خودپرداز بانک ملت (مهاجرت به ویندوز ۱۰)، کسب مجوز دانش‌بنیان در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات و نرم‌افزارهای رایانه‌ای از دستاوردهای سال ۱۴۰۱ آدونیس در حوزه نرم‌افزاری بوده است. از دیگر دستاوردهای سال گذشته شرکت در حوزه نرم‌افزار می‌توانم ارائه و بازنویسی نسخه جدید نرم‌افزار مدیریت پشتیبانی، نگهداری و عملیات پایانه‌های بانکی (تفتان)، راه‌اندازی کیوسک‌های بانک ملت، رفاه و خودپردازهای بانک توسعه تعاون با ویندوز ۱۰، ارائه راهکار ویندوز ۱۰ در خودپردازهای بانک ملت و بانک سامان را نام ببرم.

در سال ۱۴۰۲ علی‌رغم مسائل و چالش‌های متعدد توانستیم دستاوردهای مهمی داشته باشیم که در اینجا به برخی از آنها به‌طور کلی اشاره می‌کنم. امسال، تولید دستگاه‌های بانکداری الکترونیک (خودپرداز، خودگردان و کیوسک) تحت لیسانس شرکت‌های اصلی تولیدکننده، تمرکز بر عرضه، پشتیبانی و توسعه دستگاه‌های خودگردان، کیوسک و نرم‌افزارهایی نظیر سیستم جامع مانیتورینگ و مدیریت پایانه‌های بانکی از اهداف و برنامه‌های شرکت برای سال ۱۴۰۲ بود که به لطف خدا توانستیم آنها را عملیاتی کنیم. در سال‌جاری دستاوردهایی نظیر طراحی و تولید دستگاه‌های خودپرداز ۲۸۰ مدل دیواری، تولید دستگاه خودپرداز TTW برای بانک سینا، گسترش مراکز تعمیراتی به ۲۴ دفتر فعال، طراحی و ساخت گاوصندوق CRS، توسعه نرم‌افزار پایانه کیوسک برای تراکنش‌های جدید بانکی، اخذ گواهینامه سازگاری با سوئیچ شرکت خدمات انفورماتیک برای نرم‌افزار پایانه کیوسک، اخذ گواهینامه سازگاری با سوئیچ شرکت داتین برای نرم‌افزار پایانه کیوسک

از نخستین روزهای تأسیس شرکت آدونیس تاکنون، همواره خوشنامی بانک سامان موجب خوشنامی شرکت آدونیس شده است.

قابل ذکر است. همچنین اجرای زیرساخت BI و پیاده‌سازی و بهره‌برداری آن تا پایان سال، پشتیبانی و به‌روزرسانی نرم‌افزار مانیتورینگ در شبکه ماشین‌های بانک‌های پاسارگاد، رفاه، سپه و موسسه نور، فروش یک دستگاه Mailer (پاکت‌گذار کارت مغناطیسی)، تولید و پیاده‌سازی نرم‌افزار مدیریت پشتیبانی، نگهداری و عملیات پایانه‌های بانکی (سیستم تفتان)، پشتیبانی بیش از ۱۶ هزار و پانصد دستگاه شامل خودپرداز، کیوسک، خودگردان، اسکنر و... در قالب ۶۲ دفتر عملیاتی، بازسازی و تحویل ۱۴۰ دستگاه خودپرداز بانک سامان، تولید دستگاه‌های کیوسک بانک سامان و... از دیگر دستاوردهای شرکت در سال جاری است. تا پایان سال پروژه‌های دیگری نیز به ثمر می‌رسند که در اینجا فعلاً نگفتم. از فعالیت‌های شرکت در سال ۱۴۰۲ که لازم است به آن اشاره کنم حضور در پایون اختصاصی شرکت‌های دانش‌بنیان در نمایشگاه‌های تخصصی خارجی با حمایت صندوق نوآوری و شکوفایی است که با هدف تبادل دانش فنی، آگاهی‌رسانی در خصوص برند شرکت آدونیس در بازار جهانی و گسترش ارتباطات با برندهای بین‌المللی انجام شد.

● **لطفاً راه‌های ارتباطی مشتریان برای بیان ایده‌ها، انتقادات و شکایات را معرفی نمایید.**

از آنجاکه رسیدگی به امور مشتریان شرکت از اهمیت و اولویت بالایی برخوردار است، برای هر یک از بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری طرف قرارداد، یک یا چند نفر از همکاران امور بازاریابی و فروش شرکت آدونیس، مسئولیت پیگیری نیازها، مشکلات و احیاناً شکایات آنان را برعهده دارند و نقطه‌نظرات مشتریان را به شرکت منعکس می‌کنند. این همکاران به‌عنوان رابط بین مشتری و شرکت، وظیفه دارند تا رفع نیاز و مشکل، موضوع را از طریق واحدهای ذی‌ربط در شرکت پیگیری نمایند. علاوه بر آن، بازررس ویژه مدیرعامل نیز با مراجعه حضوری به بانک‌ها و مؤسسات طرف قرارداد در تهران و شهرستان‌ها، نظرات و نیازمندی‌ها و شکایات آنها را مستقیماً به مدیرعامل، گزارش می‌دهد.

● **اگر صحبت دیگری با خوانندگان نشریه سامان دارید، بفرمایید.**

از نخستین روزهای تأسیس شرکت آدونیس تاکنون، همواره خوشنامی بانک سامان موجب خوشنامی شرکت آدونیس شده و سهام‌داری بانک سامان برای شرکت آدونیس، ارزشمند بوده است. در همه این سال‌ها که با بانک محترم سامان و همکاران ارجمند این بانک، همکاری داشتیم همیشه ارتباطی دلسوزانه و متعهدانه مبتنی بر هم‌فکری و هم‌افزایی وجود داشته است. از اعضای هیئت‌مدیره، مدیرعامل محترم بانک سامان، جناب آقای معرفت و همه همکاران گرامی بانک سامان برای بیش از یک دهه همراهی با شرکت آدونیس، تشکر می‌کنم و از خداوند بلندمرتبه آرزوی موفقیت‌های روزافزون برای ایشان را دارم.



AD7300



AD8200



AD7000

کیوسک‌های شرکت توسعه خدمات الکترونیکی آدونیس
در مسیر تحول دیجیتال

AD7300



AD8200



AD7000



خودپرداز ADS6000

شرکت توسعه خدمات الکترونیکی آدونیس



- طراحی جدید و به روز
- سخت افزار قوی به منظور پشتیبانی از نسخه جدید سیستم عامل و سرویس های ارزش افزوده جدید
- دارای استاندارد امنیتی PCI
- دارای استاندارد EMV و PBOC کارتخوان
- دارای ماژول Anti-Skimming اکتیو
- دارای بارکدخوان دو بُعدی
- دارای Proximity Sensor برای بهبود تجربه کاربری





عکس‌ها: نیلوفر فیاض



آیین اعطای مدارک فارغ التحصیلی دانش‌آموختگان دوره DBA

مراسم اعطای مدارک فارغ التحصیلی دانش‌آموختگان دوره DBA و همچنین اعطای کارت دانشجویی دانشجویان دوره MBA آکادمی سامان با حضور مدیرعامل بانک سامان و جمعی از مدیران ارشد بانک و آکادمی سامان در محل آمفی تئاتر برج سامان برگزار شد.





افزایش چشمگیر رضایت مشتریان از خدمات شرکت بیمه سامان

● **کشف این عارضه‌ها برای شرکت بیمه سامان چه اهمیتی داشت؟**
یکی از مواردی که برای هر شرکت بیمه، بسیار حائز اهمیت است، تمدید بیمه‌نامه‌ها است. به عبارت دیگر، عدم تمدید بیمه‌نامه می‌تواند ناشی از نارضایتی مشتری از شرکت باشد.

ما در نخستین گام، ۸ دلیل عمده ریزش مشتریان را شناسایی و استخراج کردیم. این دلایل شامل سرعت پاسخگویی، مزیت رقابتی، تنوع محصول، شرایط پرداخت حق بیمه، سهولت و سادگی، شفافیت در فرایند صدور و خسارت، ایجاد فرهنگ رضایت مشتری و بهبود در تجربه مشتری بود. ذیل این دلایل، عارضه‌یابی نیز شد و راه حل آنها نیز به دست همکارانم طراحی شد.

● **ممکن است یکی از اقدامات انجام شده برای رفع مشکل بر سر راه جلب رضایت مشتری را بفرمایید؟**

یکی از مهم‌ترین اقدامات، راه‌اندازی سامانه پاسخگویی به مشتریان بود. مهم‌تر از اصل راه‌اندازی این سامانه، استاندارد کردن عملیات آن بود، به گونه‌ای که اکنون اداره پاسخگویی به مشتریان شرکت بیمه سامان، مطابق با استانداردهای بین‌المللی است.

این سامانه اکنون به امکانات صف خدمت، تماس از دست‌رفته، اعلام میانگین مدت انتظار، محاسبه میزان زمان پاسخگویی و دریافت رضایت فرد از پاسخ دریافتی مجهز است. راه‌اندازی این سامانه، فرایند پاسخگویی ما به مشتریان را بسیار بهبود بخشید.

نکته دیگر در سامانه پاسخگویی شرکت این است که ما این واحد را تنها به مشتریان محدود نکردیم و پاسخگویی به سؤالات نمایندگان را نیز در آن گنجانیدیم. به این طریق، نمایندگان و اعضای شبکه فروش نیز در صورت داشتن هر گونه سؤال از شرکت، می‌توانند با همین سامانه تماس گرفته و پاسخ خود را دریافت کنند.

● **عموماً شرکت‌ها و سازمان هر چه قدر هم به نیاز مشتریان خود پاسخ**

به مناسبت انتخاب دکتر محسن عسگری، مدیر امور مشتریان شرکت بیمه سامان به عنوان مدیر برتر صنعت بیمه در سی‌امین همایش ملی و یازدهمین همایش بین‌المللی بیمه و توسعه، از سوی بیمه مرکزی، مصاحبه‌ای با ایشان داشتیم که متن کامل این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید.

دکتر عسگری که از سال ۱۳۹۴ در این شرکت مشغول به کار شده است، معتقد است می‌توان با مدیریت صحیح، نه تنها مشتریان کنونی را به خوبی حفظ کرد، بلکه می‌توان مشتریانی که به هر دلیل از گردونه شرکت خارج شده‌اند را دوباره بازگرداند.

● **ضمن عرض تبریک به مناسبت انتخاب شما به عنوان مدیر برتر صنعت بیمه، در ابتدا بفرمایید تحصیلات شما در کدام حوزه است؟**

من مدرک کارشناسی خود را در رشته «آمار» و مدرک کارشناسی ارشد را در «مدیریت اجرایی EMBA» دریافت کردم و همچنین دارای مدرک دکترای مدیریت استراتژیک هستم.

● **علت انتخاب شما به عنوان مدیر برتر صنعت بیمه چه بود؟**

به دلیل حضور فعال در عرصه پژوهش‌های کاربردی صنعت بیمه بود. در طی یک سال گذشته ۱۰ مقاله در حوزه‌های مختلف به ویژه در حوزه مشتریان صنعت بیمه منتشر نمودم، همچنین تالیف اولین کتاب مشتری مداری در صنعت بیمه که با حمایت بیمه سامان منتشر گردید.

● **حوزه امور مشتریان در شرکت‌های بیمه بسیار مهم است، چرا که یک شرکت بیمه بدون مشتری معنا ندارد. به ویژه آن که باید مشتری از شرکت راضی هم باشد. شما در این زمینه چه اقداماتی انجام داده‌اید؟**

از زمانی شروع فعالیتیم در بیمه سامان، به دنبال عارضه‌یابی و کشف دلایل خروج مشتریان از شرکت بودم. این مسئله به عنوان یک کار ویژه توسط من و همکارانم در واحد امور مشتریان دنبال و ۱۴۳ عارضه در این زمینه کشف شد. به دنبال کشف این عارضه‌ها، اقدامات اصلاحی در همین زمینه طراحی و عملیاتی شد.



می‌دهید؟

به‌منظور ارج نهادن به وفاداری مشتریان، بر اساس پارامترهایی مانند میزان حق بیمه پرداختی، تعداد بیمه‌نامه‌های خریداری شده، عدم خسارت و میزان خوش‌حسابی، هر مشتری از شرکت امتیاز دریافت می‌کند. به عبارت دیگر، برای اولین بار در صنعت بیمه، «کیف پول» مشتریان توسط شرکت بیمه سامان عملیاتی شده است، به گونه‌ای که مشتری می‌تواند امتیاز دریافتی خود را در زمان خرید بیمه‌نامه جدید، استفاده کرده و از تخفیف در حق بیمه پرداختی استفاده کند.

● در پایان اگر مطلبی دارید، بفرمایید.

هوش مصنوعی امروزه یکی از موضوعات مطرح و کاربردی در دنیا به شمار رفته و به راهکاری مناسب برای ایجاد مزیت رقابتی در تمام صنایع تبدیل شده است. صنعت بیمه کسب و کاری با قدمت بالا و بسیار چهارچوب مدار و قانون‌گرا است، به همین دلیل با سرعت کمتری به استقبال فناوری و تحولات تکنولوژیکی رفته است.

این صنعت با تمام پیشرفت‌ش، همچنان درگیر فرایندهای دستی و کاغذبازی زیادی است که نیاز به مداخله انسانی دارند و همین مسئله باعث کاهش سرعت پاسخگویی می‌گردد. در برخی از موارد بیمه‌گزاران و مشتریان بیش از آنچه که باید، برای دریافت خدمات بیمه‌ای هزینه پرداخت می‌کنند که دلیل آن عدم ایجاد زیرساخت هوش مصنوعی و فناوری در این صنعت است. در عصر تکنولوژی و تحول دیجیتال در تمام صنایع، مشتریان به روش‌های دیجیتال و مجازی خو گرفته و از شرکت‌های بیمه نیز انتظار دارند تا سرعت پاسخگویی مناسبی در ارائه خدمات به صورت دیجیتالی داشته و از این طریق موجب افزایش سرعت پاسخگویی، در دسترس بودن خدمات بیمه‌ای، افزایش کیفیت خدمات و نهایتاً موجب ایجاد رضایت در مشتریان و تجربه‌ای خوشایندی برای مشتریان شوند.

بدهند، باز هم ممکن است برخی مشتریان ناراضی وجود داشته باشند. میزان شکایت مشتریان از شرکت بیمه سامان اکنون چه وضعیتی دارد؟ با اقدامات اصلاحی انجام شده، اکنون مدت‌زمان پاسخگویی به شکایات مشتریان شرکت بیمه سامان به ۵ روز و رتبه شرکت در رسیدگی به شکایات مشتریان نیز به جایگاه پنجم رسیده است. البته تلاش ما این است که این ارقام باز هم کاهش یابد.

● آیا افزایش رضایت مشتریان شرکت بیمه سامان، فقط به واحد امور مشتریان مربوط است؟

بخشی از عارضه‌هایی که یافته شد، مستقیماً به واحد ما مربوط بود، اما بخشی نیز در سایر واحدها بود. در چنین مواردی، با همکاری با تیم‌های مختلف مانند اداره پرداخت خسارت اتومبیل، اقداماتی عملیاتی شد که به افزایش سطح رضایت مشتریان بینجامد.

یکی از مهم‌ترین این اقدامات، تشویق مشتریان به انجام عملیات بیمه‌ای به صورت غیرحضور و الکترونیکی بود. این اقدام هم در حوزه دریافت خسارت و هم در حوزه فروش‌های داغ مثل بیمه آتش‌سوزی و اتومبیل عملیاتی شد و بازخورد بسیار خوبی داشت.

● درباره مشتریانی که به هر دلیل از دایره خدمات شرکت جدا شده‌اند چه اقداماتی انجام شده است؟

با تمام اقداماتی که به‌منظور حفظ و نگهداشت و افزایش رضایت مشتری انجام شده است، باز هم ممکن است برخی مشتریان به دلایل دیگری از ما جدا شوند. از نیمه دوم سال ۱۴۰۱، اقدامات جدی در این زمینه آغاز و مشتریان پیشین رشته‌های اتومبیل و شخص ثالث تا حد امکان از طریق مذاکره به جمع مشتریان شرکت بازگشتند.

حتی افرادی که در سایت شرکت بیمه سامان درخواست مشاوره می‌دادند، از طریق تماس تلفنی راهنمایی و به شبکه فروش معرفی شدند.

● آیا برای مشتریان وفادار شرکت بیمه سامان، خدمات ویژه‌ای ارائه



سامان جمشیدی

آموزش زبان با سامان

تمرین‌های مؤثر در تقویت لیسنینگ زبان انگلیسی

یادگیری لیسنینگ زبان انگلیسی را از کجا شروع کنیم؟

نکات گرامری که باید یاد بگیرید محاصره نکنید. این کار باعث می‌شود استرستان بالا برود. یادگیری لیسنینگ زبان انگلیسی یک مسیر گام‌به‌گام است و مطمئن باشید با یک برنامه آموزشی درست، به‌خوبی از پس آن برمی‌آیید.

هدف‌گذاری درست باید واقع‌بینانه، مثبت و قابل اندازه‌گیری باشد، تا به شما کمک کند پیشرفت مداومی داشته باشید و ناامید نشوید. نظم و تداوم در یادگیری اهمیت بسیار زیادی دارد. از طرف دیگر، دقت کنید که نمی‌شود یک نسخه عمومی پیچید؛ باید برنامه‌ای که برای خودتان مناسب است را با توجه به شرایط خودتان تنظیم کنید. برای این کار باید به روش یادگیری خود نیز توجه نمایید.

یک برنامه روزانه یا هفتگی مناسب و واقع‌بینانه بریزید. یک هفته آن را امتحان کنید و اگر نیاز به تغییر داشت برای هفته بعدی تغییرات را اعمال نمایید تا در طول دو یا سه هفته به برنامه ایدئال خود برسید. مهم است که این برنامه طوری باشد که بتوانید پیشرفتتان را بسنجید؛ بنابراین در پایان هر هفته، چند دقیقه وقت بگذارید و بنویسید در آن هفته چه چیزهایی یاد گرفته‌اید. این کار دو مزیت دارد: مسیر پیشرفت خود را می‌بینید و انگیزه می‌گیرید؛ می‌توانید نقاط ضعف‌تان را ببینید و روی آن‌ها

هیچ کاری را نمی‌توان با تمرین‌های گاه‌وبی‌گاه و بی‌هدف پیش برد. اگر مدت زیادی است که برای تقویت لیسنینگ زبان انگلیسی خود تمرین می‌کنید، اما نتیجه نگرفته‌اید، وقت آن رسیده که متوقف شوید و کمی فکر کنید. مسیر و روش‌تان را بررسی نمایید و اشکال کارتان را بیابید. سپس با شناخت گام‌های اصولی و درست، قدم در مسیر پیشرفت بگذارید.

هدف و برنامه‌تان را مشخص کنید

قدم اول هدف‌گذاری است. خیلی مهم است که بدانید می‌خواهید به کجا بروید؛ بنابراین پیش از هر چیز برای خودتان روشن کنید: چرا می‌خواهید مهارت شنیداری زبان انگلیسی خود را تقویت کنید؟ آیا برای آزمون آیلتس یا آزمون PTE و یا آزمون زبان دیگری آماده می‌شوید یا هدف دیگری دارید؟ در چه سطحی قرار دارید و تا چه سطحی می‌خواهید پیشرفت کنید؟ تا کی باید بتوانید به این سطح از مهارت برسید؟

حواستان باشد در حین هدف‌گذاری خودتان را با حجم زیاد واژگان و

کار کنید.

کدام روش یادگیری برای شما مناسب است؟ ترجیح می‌دهید لیسنینگ زبان انگلیسی را خودتان به تنهایی یاد بگیرید؟ یا فکر می‌کنید اگر در یک کلاس آموزشی شرکت کنید بازدهی بهتری خواهید داشت؟ کلاس عمومی روی یادگیری شما اثر بیشتری دارد یا کلاس خصوصی؟

این که کلاس عمومی را ترجیح می‌دهید یا خصوصی، بستگی به خود شما و شرایطتان دارد. شاید دوست داشته باشید تعداد افرادی که با آنها در ارتباطید بیشتر باشد و از طرفی برایتان سخت باشد که در تمام مدت کلاس، استاد روی شما تمرکز کند. در این صورت شاید در کلاس عمومی احساس راحتی بیشتری بکنید.

اما اگر می‌خواهید زمان بیشتری برای صحبت کردن و شنیدن داشته باشید؛ و کمی به برنامه یادگیری تان سرعت ببخشید، شرکت در کلاس خصوصی می‌تواند برایتان مفیدتر باشد.

مهارت شنیداری زبان انگلیسی را می‌توانیم مهم‌ترین مهارت در یادگیری زبان انگلیسی بدانیم. زیرا:

اگر شما نتوانید صحبت‌های مردم به زبان انگلیسی را بفهمید، نمی‌توانید با آنها حرف بزنید و ارتباط برقرار کنید.

گوش کردن، پیش‌نیازی برای صحبت کردن است. درست همان‌طور که یک کودک زبان مادری‌اش را یاد می‌گیرد.

با یادگیری لیسنینگ زبان انگلیسی، بقیه مهارت‌های زبانی را نیز یاد خواهید گرفت.

برای زبان‌آموزان تازه‌کار تقویت این مهارت ساده‌تر از مکالمه است.

می‌توان در شرایط متنوعی در طول روز لیسنینگ انگلیسی را تمرین کرد. بنابراین، با شروع یادگیری لیسنینگ زبان انگلیسی، گام مهمی در بالابردن مهارت‌های زبان انگلیسی خود برمی‌دارید.

روش پنج گام؛ روشی برای تمرین موفق لیسنینگ زبان انگلیسی

یکی از بهترین روش‌ها برای تقویت مهارت لیسنینگ زبان انگلیسی، گوش کردن یک فایل صوتی در ۵ مرحله است. برای انجام این تمرین باید علاوه بر فایل صوتی، به متن آن نیز دسترسی داشته باشید. دقت کنید که لازم نیست همه ۵ گام را در یک روز و پشت سرهم انجام دهید. می‌توانید هر کدام از گام‌ها را در یک روز یا یک وعده طی کنید.

گام اول: فایل صوتی را بشنوید (بدون آن که متن را بخوانید). یک محتوای صوتی که در سطح زبان انگلیسی شما و از موضوعات موردعلاقه‌تان باشد انتخاب کنید و آن را کامل بشنوید. این محتوا می‌تواند بخشی از یک کتاب صوتی، پادکست، یک خبر، داستان کوتاه، یا حتی بخشی از یک فیلم یا آهنگ باشد. در این مرحله به کلماتی که در محتوا استفاده شده نگاه نکنید و سراغ دیکشنری نروید.

گام دوم: یک‌بار دیگر گوش کنید و یادداشت بردارید. در مرحله دوم کمی بیشتر به آنچه می‌شنوید دقت نمایید. موضوع اصلی که گوینده درباره آن صحبت می‌کند را بنویسید، چند سؤالی را که در مورد این محتوا به ذهنتان می‌رسد، و چیزهایی را که متوجه نشده‌اید یادداشت کنید. هیچ اشکالی ندارد اگر بخواهید مرحله دوم را چند بار انجام دهید. اگر لازم می‌دانید چندین بار به محتوای صوتی گوش کنید و ببینید چه چیزهای جدیدی متوجه می‌شوید. بهترین زمان برای عبور از این مرحله، زمانی است که با شنیدن دوباره فایل صوتی، چیز جدیدی در نمی‌یابید.

گام سوم: متن را بخوانید. حالا سراغ متن بروید و آن را بخوانید. ببینید می‌توانید به سؤالاتی که در مرحله قبل یادداشت کرده‌اید پاسخ بدهید. عبارت‌ها یا واژگانی را که متوجه نشده بودید پیدا کنید و دور کلماتی که بلد نیستید خط بکشید. بررسی کنید که آیا بیشتر جزئیات محتوا را در مراحل شنیدن درک کردید یا چیزی را از قلم انداخته بودید.

گام چهارم: هم‌زمان بشنوید و متن را دنبال کنید. اکنون یک‌بار دیگر هم‌زمان با نگاه کردن به متن، به آهنگ گوش کنید. این روش به‌خصوص برای افرادی که حافظه تصویری خوبی دارند بسیار کاربردی است و کمک می‌کند سریع‌تر یاد بگیرند. در این مرحله می‌توانید بین کلماتی که می‌بینید و می‌شنوید ارتباط برقرار کنید.

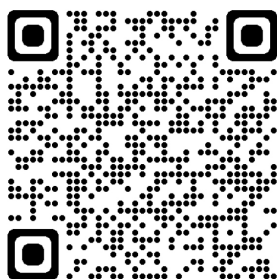
گام پنجم: یک‌بار دیگر فقط به محتوا گوش کنید. دوباره بدون آن که متن پیش رویتان باشد به محتوای صوتی گوش کنید و ببینید چقدر از آن را متوجه می‌شود. به نظراتان درک شما از محتوا چقدر تغییر کرد؟ اگر کلمه‌ای هست که هنوز متوجه نمی‌شوید، آن را جایی یادداشت کنید تا بعد بتوانید مرور کنید.

این روش ۵ مرحله‌ای را حتماً امتحان کنید. حتی اگر نمی‌توانید آن را در برنامه روتین مطالعه زبان انگلیسی خود قرار دهید. هر از چندی، یک فایل صوتی را با این روش گوش کنید. در این روش نکات بسیار زیادی خواهید آموخت.

یک تمرین ساده دیگر:

یک محتوای صوتی در سطح زبان انگلیسی خودتان انتخاب کرده و به مدت یک هفته، هر روز به آن گوش کنید. گاهی اگر جایی را متوجه نمی‌شوید، مکث کنید و کمی به عقب برگردید. این تمرین برای زمانی خوب است که شما وقت کمتری دارید و می‌خواهید از زمان‌هایی که در ترافیک گیر کرده‌اید یا در مسیر هستید استفاده کنید؛ بنابراین بهتر است محتوایی که انتخاب می‌کنید خیلی طولانی نباشد؛ شاید یک پادکست یا داستان کوتاه ۱۰ دقیقه‌ای بتواند در این تمرین به شما کمک کند. پس از چند روز متوجه می‌شوید که بخش‌های بیشتری از محتوای صوتی را می‌فهمید.

هم‌زمان با گوش کردن، متن را بخوانید. از گام چهارم این روش می‌توانید به‌عنوان یک روش یادگیری لیسنینگ زبان انگلیسی هم استفاده کنید. هم‌زمان با این که محتوای صوتی را گوش می‌کنید آن را از روی متن دنبال کنید. اگر تلفظ کلمه‌ای را درست متوجه نشدید، به عقب برگردید و آن قسمت را دوباره بشنوید. حتی اگر لازم بود این کار را چند بار تکرار کنید تا گوش‌تان بتواند واژه‌هایی را که می‌شنود از هم تفکیک کند.



برای دیدن مطالب و ویدئوهای
مربوط به دی‌ماه، QR Code
روبرو را اسکن کنید.



پرسش و پاسخ

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

جواد محمدی - کارشناس تعالی و مدیریت فرایندها، مدیریت بهبود و کیفیت

اولین نکته قابل توجه به نظرم اینه که بدونیم حرفه‌ای بودن معادل بی نقص بودن نیست و حتی افراد حرفه‌ای (چه کارمند و چه مدیر) ممکنه خطاهایی رو مرتکب بشن اما احتمالاً با دفعات و شدت اثر نسبتاً کمتر؛ نکته دوم این که حرفه‌ای بودن محدود به یک موقعیت شغلی خاص نیست و هر شخصی با هر سمتی می‌تونه حرفه‌ای باشه. سوم این که اگر چه با بالاتر رفتن تجربه کاری، احتمال حرفه‌ای شدن افراد افزایش پیدا می‌کنه اما الزاماً به این معنا نیست که اشخاص باتجربه‌تر، حرفه‌ای‌تر از بقیه هستن و ممکنه شخصی با تجربه کمتر (به لحاظ زمانی)، به پختگی بیشتری رسیده باشه. اما نکته چهارم و از همه مهم‌تر اینه که حرفه‌ای بودن ابعاد مختلفی داره از جمله: دانش، مهارت سخت (فنی)، مهارت‌های نرم (رفتاری) و بعد اخلاقی و پایبندی به اصول تحت هر شرایطی.

اما در رابطه با قسمت آخر سوال تون؛ به نظرم کارمند حرفه‌ای ضمن داشتن استانداردهای رفتاری، مهمه که بیشتر در ابعاد دانشی و فنی بتونه کارآمد باشه و اموری که بهش محول می‌شه رو با کیفیت بالا تحویل بده؛ اما مدیر حرفه‌ای کسیه که مهارت‌های نرم بسیار قوی داره و می‌تونه با اتکا به اون مهارت‌ها (نظیر شنیدن فعال، همدلی، مذاکره، حل تعارض و...) فضایی امن رو برای افراد تحت سرپرستی‌اش ایجاد کنه. بحث پایبندی به اصول هم در رابطه با هر دو کاملاً صدق می‌کنه و منحصر به سمت خاصی نیست.

و اما سؤال این ماه: به نظر شما کارمند حرفه‌ای کیست؟
و مدیر حرفه‌ای چه ویژگی‌هایی دارد؟

مرتضی افشار - کارشناس بررسی مطالبات در معرض ریسک، مدیریت پیگیری مطالبات

به نظر می‌رسه که به شخصی می‌توان لقب حرفه‌ای داد که اهداف و منافع سازمان رو بر منافع شخصی ترجیح داده و با هم‌افزایی نیروی خود و نیروهای زیر دست، به رشد سازمان کمک نماید. حرکت در چارچوب‌های اخلاقی بزرگ‌ترین مسئولیت هر فرد در سازمان است.

علیرضا مقراضی جبار آبادی - بانکدار عملیات، شعبه کرمانشاه

به نظرم مهم‌ترین بخش حرفه‌ای بودن، منعطف بودن نسبت به شرایط موجود سازمان هست و در مرحله بعد بیشتر شنونده باشد و بعد از تفکر درباره موضوعات مختلف تصمیم بگیرد و پاسخ دهد.

حسین پرویزی - بانکدار عملیات، شعبه خیابان آذربایجان

مدیر حرفه‌ای مدیری است که مهره‌ها رو درست بچینه و بدونه کدوم شخص رو کجا بکار بگیره؛ اینه که نشون میده یه مدیر چقدر نیروهاش رو می‌شناسه.

محمدحسین بدر - مسئول مرکز خدمات، شعبه پروزی

یه مدیر حرفه‌ای قطعاً یه کارمند حرفه‌ای بوده و با رعایت همون موازین کارمندی حرفه‌ای حالا مدیر شده و یه کارمند هم به نظرم فقط وجدان کاری داشته باشه حرفه‌ایه.

محمدرضا عباس نژاد فرزانی - پول رسان، اداره نقود و اوراق بهادار

به نظر من کارمند حرفه‌ای به شخصی گفته میشه که از زمان بدو تولد در خانواده‌ای بزرگ شده باشد که هم از لحاظ تربیتی و روحی و هم از لحاظ رشد خلاقیت و علاقه به توانمندی‌هایش در آینده مورد توجه قرار گرفته باشد تا بتواند در شغلی که انتخاب می‌کند حرفه‌ای عمل کند و باعث رشد خود و دیگران در زندگی و کار شود و از همه مهم‌تر وجدان شخصیتی و کاری در هر سمت و جایگاهی داشته باشد و آن را تا آخر عمر کاری و زندگی انجام دهد و از پایداری به آن ذره‌ای عقب‌نشینی و کوتاهی نکند و اما مدیر حرفه‌ای به کسی گفته می‌شود که بتواند افرادی که با او کار می‌کنند از او انگیزه بگیرند و به او امیدوار باشند و مدیر را الگوی خودشان قرار بدهند و بتواند کسانی را که با او کار می‌کنند را شناسایی کرده و شناخت کافی از آنها داشته باشد و نقاط ضعف و قوت آنها را بشناسد و آنها را متقاعد برای بهتر شدن کند و باعث توسعه رشد شغلی آنها شود و در آخر از آنها در مهارت‌های تیمی و گروهی کمک بگیرد و در انجام کارها از شون استفاده مفید و بهینه کند. به امید موفقیت همه کارمندان و مدیران حرفه‌ای در آینده‌ای نه‌چندان دور...

ناصر هوشیاری - رئیس شعبه، شعبه اردبیل

فرقی نمی‌کند کارمند باشید یا مدیر، فرقی نمی‌کند شغل‌تان چی باشه! شغل انفرادی داشته باشید یا شراکتی و یا عضو یک سازمان بزرگ باشید، در هر صورت دارای یک نقش هستید حال این نقش می‌تواند عملیاتی باشد و یا مدیریتی، اجرایی باشد یا آموزشی و... در هر صورت هر شخص در هر نقشی بی‌ارتباط با مدیریت آن نقش نمی‌باشد، هر شخصی مدیر نقش خود است، هدف دارد و مدیریت هدف می‌کند، در راستای هدف خود برنامه‌ریزی دارد و برای اجرای برنامه‌هایش مدیریت زمان می‌کند و مدیریت کار، دانش و مهارت و... و در قبال همه این مدیریت‌ها و تصمیم‌گیری‌ها دارای مسئولیت است؛ بنابراین برای اینکه پاسخگوی مسئولیت خود باشد می‌بایست به مجموعه‌ای از رفتارهای حرفه‌ای پایبند باشد. این رفتارهای حرفه‌ای بر اساس نیاز هر نقش و با در نظر داشتن اهداف کلی و جزئی آن نقش تعیین و تدوین می‌گردد؛ بنابراین مدیری حرفه‌ای است که نقش و جایگاه خود را بشناسد، اهداف فردی و گروهی تعیین شده برای آن نقش، روابط با سایر نقش‌ها، نیازهای مهارتی و دانش مورد نیاز را بشناسد و برای کسب بهترین نتیجه در نقش خود از دانش و انواع مهارت‌های خود استفاده نماید و با برنامه‌ریزی مناسب و استانداردسازی رفتارها مطابق با استانداردهای کلی جامعه سعی در بهبود وضعیت موجود و نتیجه مورد نظر داشته باشد و دائم نتایج به‌دست‌آمده را با هدف تعیین شده و مورد نظر مقایسه و استانداردهای خود را بهبود و ارتقا دهد و برای استمرار نقش خود، دانش و مهارت خود را به طور مستمر ارتقا و بروز نگه دارد و با اشتراک و انتقال دانش خود به دیگران برای خود جانشین مناسب پرورش دهد.

مهدی یوسفی - کارشناس فروش غیر حضوری، مدیریت جذب و فروش

این شاخصه‌ها را تیتروار عرض می‌کنم و خودتون میتونید درموردش فکر کنید و با روحیات خودتون مقایسه کنید. شاخصه‌های کارمند حرفه‌ای: منظم، باهوش، مستقل، تلاشگر، متواضع،

پرانرژی، با اعتماد به نفس، سیاستمدار، دارای ارتباطات قوی، هدف‌گرا، سازگار با محیط و فرهنگ سازمان، رهبر، معتمد، علاقه‌مند به پیشرفت، دقت بالا، صادق، نگرش مثبت.

ویژگی‌های مدیر حرفه‌ای: شفاف، توانایی در برقراری ارتباط، مهارت گوش دادن، تشویق‌کننده کارگروهی، باثبات و قابل اطمینان، قابل اعتماد، مشارکت دادن کارکنان در تعیین اهداف، تصمیم‌گیر و مسئولیت‌پذیر، هوش هیجانی، پاداش دادن به تلاش کارکنان، آمادگی برای تغییر، مهارت حل تعارض به جای اجتناب از تعارض، توانمندسازی و ایجاد انگیزه در تیم خود، اتکال به نفس، قضاوت درست و عادلانه، استقلال فکری، جامعیت فکر، ابتکار و خلاقیت، پیش‌بینی احتمالات، منظم بودن، منصف بودن، احترام و رعایت اصول اخلاقی، قاطعیت به جا

جلال کرمی - بانکدار عملیات، شعبه صادقیه

به نظر من همیشه اگر این واژه رو بیاد داشته باشی که فکر کنی کسب و کار متعلق به خودته، براش همه جوره از دل و جون میداری، دلسوزی می‌کنی، یاد می‌گیری، پیگیر میشی، دنبال منفعتی و موارد دیگه، مجبور میشی خیلی چیزها رو یاد بگیری، چطور با مشتریان یا همکارانت برخورد کنی که همه اینها کنار هم به حرفه‌ای شدن کمک میکنه.

حسین استادی - بانکدار فروش، شعبه مشهد

به نظر من یک کارمند حرفه‌ای، هوشمندانه استعدادهای ذاتی و اکتسابی خودش را با اهداف سازمانش در یک راستا، پرورش می‌دهد و یک مدیر حرفه‌ای کسی است که استعدادها و توانمندی‌های بالفعل و بالقوه مختلف را در مسیری مشخص (اهداف سازمان) به جریان بیندازد، به‌موقع تشویق کند، به‌درستی تنبیه کند و دانش و مهارت کافی در ارتباط با سرمایه انسانی داشته باشد.

حامد دورقی نژاد - بانکدار فروش، شعبه اروند

از نظر من کارمند حرفه‌ای شخصی است که چه در محیط کاری و اجتماعی صادق باشد، از تنش با همکاران دوری کند، توجه ویژه به نظم فردی داشته باشد، متعهد و مسئولیت‌پذیر باشد، تعامل محترمانه در کار تیمی داشته باشد. یک مدیر حرفه‌ای نیز به جزئیات توجه بیشتری دارد، مدیر حرفه‌ای همیشه باید اطلاعات به‌روز داشته و با همکارانش در جریان اهداف، امور محوله و مأموریت‌های سازمان مشارکت و تعامل داشته باشد. همچنین مدیر حرفه‌ای شخصی است که تلاش همکارانش را ارج نهاده و همکارانش را برای دستیابی به اهداف کوتاه و بلندمدت تشویق می‌کند.

احسان آقابالائی - بانکدار عملیات، شعبه ترمینال ۲ مهرآباد

بهترین کارمندان دائماً به دنبال راه‌های جدیدی برای بهبود خود و کمک بیشتر به شرکت هستند. آنها گوش می‌دهند، بازخوردها را جدی می‌گیرند و وقتی ایده‌های جدید ارائه می‌شود، ذهنی باز دارند. آنها از پرسیدن سؤال و کمک‌گرفتن در صورت نیاز نمی‌ترسند. تصمیم‌گیرنده قوی‌بودن برای یک مدیر مهم است، زیرا تیم‌های آنها به دنبال راهنمایی، تجربه و بینش هستند. مدیران با داشتن سابقه تصمیم‌گیری صحیح و آگاهانه اعتماد ایجاد می‌کنند و از خود احترام می‌گیرند.

ساره رستمی - بانکدار فروش، شعبه دلاوران

کارمند حرفه‌ای به کارمندی گفته می‌شود که ضمن اخلاق و رفتار

خوب، کارهای خود را در چارچوب اهداف بانک قرار داده و در راستای توسعه و بهبود کار خود و بانک تلاش نموده و باشکيبایی و رفتار محترمانه، پاسخگوی مشکلات دیگران باشد و با برنامه‌ریزی مناسب از مهارت‌ها و دانش خود و ارتقای سطح اطلاعات با مطالعه بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌ها و استانداردهای راهکارها کوشا بوده و آن‌ها را نیز با دیگر کاربران به اشتراک گذاشته و مطابق ضوابط و مقررات به صورت روال اداری از مافوق خود تبعیت و مشورت بگیرد و در کارها و اهداف فردی و گروهی فردی و سازمانی تلاش نماید. ضمن احترام به نظر مافوق و دیگر همکاران، دلسوز و مهربان و فداکار بوده و برای رفاه حال مشتریان و کاربران ایده‌های جدید و راهکارهای مناسب مطابق قوانین و مقررات بانکی ایجاد و ارائه دهد. مشتریان را از نظر روان‌شناسی برون‌گرا یا درون‌گرا شناسایی نموده و آنها را راهنمایی و جذب نماید. خودخواه و متکبر نباشد، مشکلات مشتری و دیگران را مشکل خود دانسته و مطابق قوانین آن را بر طرف نماید، در هر جایگاهی که هست از کارمند ساده گرفته تا مدیریت، همیشه بهترین باشد.

مدیر حرفه‌ای مدیری است که مهربان، دلسوز، مدبر و آگاه به ابزارهای کاربردی مانند بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌ها باشد و نیازهای کارمند خود را شناسایی نموده و در چارچوب مقررات برای حل آن سعی کند و در روند بهبود اهداف بانک و کارمندان و با منطق و استدلال‌های صحیح تعادل و عدالت را بین کاربران برقرار و ضمن ایجاد انگیزه در آنان راهنمایی و ارائه راهکارهای مناسب و هماهنگی با دیگر کاربران نسبت به رفع مشکلاتشان اقدام نماید و باعث تشویق و ارتقای آنان شده، سطح و نیازهای آموزشی و توانایی‌های آنان را سنجیده و نسبت به ارتقای آنان بررسی و اقدام نماید. در مواقع ضروری برای مرخصی یا دیگر مشکلات بین کاربران یا مشتریان پس از بررسی و تحلیل مطابق قوانین، عدالت را رعایت کرده و در حفظ امنیت و آرامش محیط شعبه کوشا باشد و با گذاشتن جلسات اهداف سازمان، آگاهی‌ها و اطلاعات و راهکارهای مناسب را با کاربران به اشتراک گذاشته و مشاوره و مشورت بدهد. به کاربران درخواست ارائه پیشنهاد دهد و راهکارهای جدید جهت رفع مشکلات یا بهبود روند اهداف و مشارکت در کارهای گروهی را درخواست کند.

مصطفی مزینانی - کارشناس تجربه کارکنان، مدیریت سرمایه انسانی
 می‌توان افراد را از نظر سطح پیشرفت، به سه دسته تقسیم کرد: ۱- افراد مطلع (افرادی که اطلاعات زیادی دارند و آن‌ها را به‌روز نگه می‌دارند. ۲- افراد بادانش (آنچه دانش را می‌سازد، درک روابط بین پدیده‌ها است، علت‌ها و معلول‌ها را کشف کردن، پاتولوژی صحیح، جزئی از لایه‌های یک انسان بادانش است). ۳- افراد حرفه‌ای (افراد حرفه‌ای، را از تصمیم‌گیری‌ها و اقداماتشان می‌توان شناخت. اقداماتشان با آینده درگیر است، از گذشته می‌جوشد، و از دریچه حال (حالی که با پوست و گوشت و استخوان لمس شده می‌گذرد).

شاید بتوان چند ویژگی افراد حرفه‌ای را برشمرد: افرادی هستند که اخلاقیات را شفاف می‌کنند. به آزادی عمل اعتقاد دارند و مسئولیت انتخاب‌هایشان را می‌پذیرند. همیشه اول کار، به آخر کار فکر می‌کنند. سنگ‌های بزرگ (کارهای بزرگ و مهم) رو در اولویت قرار می‌دهند در حالی که مراقب سنگ‌های کوچک (کارهای کوچک) هم هستند. موفقیت دیگران را موفقیت خودشان می‌دانند. اول سعی می‌کنند دیگران رو بفهمند

و بعد انتظار دارند، دیگران آن‌ها را درک کنند. افراد را در عین تفاوت و تنوعی که دارند، می‌پذیرند و دست از کنترلگری برمی‌دارند. هر روز برای دستیابی به کیفیت بهتر، خودشان را به روز می‌کنند.

لیلا رضائی - بانکدار فروش، شعبه ملاصدرا

به نظرم مدیر حرفه‌ای الزاما باید شرایطی را داشته و یا توانایی ایجاد این شرایط را در خود بیابد. شفافیت در گفتار، ریسک‌پذیر، هدفمند، توانایی حل مسائل مربوط به کارکنان و سازمان، ایجاد محیط کار مثبت و انگیزشی برای کارکنان، در هر سطحی داشتن روابط عمومی و فن بیان قوی، مسئولیت‌پذیر و در نهایت شخصی که بتواند با عملکرد مثبت بهترین نتایج را برای سازمان و کارکنانش ایجاد کند و اما کارمندان حرفه‌ای شنوندگان خوبی هستند، روابط عمومی بالایی در برقراری ارتباط با دیگران دارند، الزاما ادب و احترام به دیگران را در بالاترین سطح اجرا می‌کنند، منضبط هستند و همواره خود را نیازمند آموزش می‌دانند.

عادل برزگری - بانکدار عملیات، شعبه اروند

یک کارمند حرفه‌ای، علاوه بر اینکه باید دارای روحیه کار تیمی، حس مسئولیت‌پذیری و تعهد به سازمان خود باشد، باید در خصوص برنامه‌ها و اهداف بلندمدت سازمان منعطف بوده و طبق خواسته سازمان گام بر دارد و منافع سازمان را بر منافع شخصی ترجیح دهد. این رو هم بگم که یک مدیر حرفه‌ای قطعاً در گذشته کارمند حرفه‌ای بوده. وقتی یک کارمند تبدیل به مدیر حرفه‌ای می‌شود؛ مسئولیت سنگین‌تری پیدا می‌کند و باید تمام همکاران خود را با توجه به استعدادها و توانمندی‌های فردی کارکنان، در راستای اهداف سازماندهی و هدایت کند.

هادی ایرانی پور - بازرس تطبیق و مبارزه با پول‌شویی شعب، مدیریت تطبیق و مبارزه با پول‌شویی

یک کارمند حرفه‌ای، باید روی مهارت‌های ارتباطی خود کار کند، به جزئیات توجه کند، انگیزه و اشتیاق خود را حفظ کند و با همکاران خود به صورت کارآمد همکاری کند. همچنین باید به مدیریت زمان و برنامه‌ریزی اهمیت دهد و اخلاق حرفه‌ای را در محیط کار رعایت کند. مدیر حرفه‌ای بودن یعنی نه تنها بتواند وظایف و مسئولیت‌های خود را با موفقیت به انجام برساند، بلکه تیم خود را به سمت رسیدن به اهداف هدایت کند. مهم‌ترین چیز در مدیریت موفق این است که به اعضای تیم احترام بگذارد، محیط را شاد و پرانرژی نگه دارد و کارمندان را تشویق کند که بهترین خودشان باشند. از مهم‌ترین ویژگی‌های یک مدیر حرفه‌ای تأثیرگذار و باهوش این است که به اعضای تیم خود کمک کند تا مهارت‌هایشان را توسعه دهند و چشم‌انداز وسیعی برای آینده داشته باشند.

زینب پرویزی - کارشناس پشتیبانی عملیات بانکی، مدیریت پشتیبانی فروش

مدیر حرفه‌ای: توجه به رشد کارکنان، داشتن گزارش‌های عملکردی در تمام مراحل کار، در جریان امور بودن، بیان شفاف نظرات خود به کارکنان، پرورش دهنده ذهنیت و خلاقیت کارکنان، آموزش ریسک‌پذیری به کارکنان، توضیح واضح خط‌مشی سازمان، عمل به وعده و حرف‌های خود.

کارمند حرفه‌ای: شنونده خوب، دارای هوش هیجانی، صبور، کنترل احساسات، تسلط بر گفتار و رفتار، تأکید بر کیفیت کار، چندکارگی و چندوظیفگی، مدیریت خود

۲۳ دی ماه ۱۴۰۲

Activate Windows
Go to Settings to activate Windows.

عکس ها: نیلوفر فیاض |

رأی مثبت سهام داران به افزایش سرمایه بانک سامان

سهامداران بانک سامان به افزایش سرمایه ۶۶ درصدی این بانک رأی مثبت دادند.

به گزارش سامان رسانه، مجمع عمومی فوق العاده بانک سامان برای تصمیم گیری در خصوص افزایش سرمایه ۶۶ درصدی این بانک برگزار شد. در این مجمع که با حضور نماینده سازمان بورس و بیش از ۷۳ درصد از سهامداران برگزار و به صورت آنلاین از سایت بانک نیز پخش شد، سهامداران با افزایش سرمایه بانک سامان موافقت کردند. براین اساس، در افزایش سرمایه ۶۶ درصدی بانک سامان که از محل سود انباشته صورت می پذیرد، سرمایه بانک سامان از این محل به مبلغ ۳۱.۷۳۰ میلیارد ریال افزایش و به مبلغ ۸۰ هزار میلیارد ریال خواهد رسید.

همچنین با برگزاری مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده بانک سامان، اعضای هیئت مدیره این بانک با رأی اکثریت سهامداران انتخاب شدند. در این مجمع پس از تعیین رئیس جلسه و ناظران توسط سهامداران، از حاضرین در جلسه رأی گیری به عمل آمد که در نهایت با انتخاب سهامداران آقایان احمد مجتهد، قاسم سرخوش، داوود سوری، محمدعلی خادمی و حسین قضاوی به عنوان اعضای هیئت مدیره بانک سامان انتخاب شدند.



کافه تک

Café Tech

| مهرناز تباری |
| کارشناس مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان |

با کافه تک از آخرین اخبار تکنولوژی مطلع شوید و با نرم افزارهای کاربردی آشنا شوید. مثل ماه‌های گذشته، سعی می‌کنیم در این بخش نرم افزارهای کاربردی، گجت‌های جدید، پادکست‌های مرتبط و کلی خبرهای جذاب از دنیای تکنولوژی رو با شما در میون بذاریم. خوشحال میشیم شما هم تجربه‌هاتون را برای ما بفرستید و با بقیه به اشتراک بذارید.

سلام به همراهان کافه تک

این شماره با توجه نزدیک شدن به پایان سال و افزایش چشمگیر اضطراب و حجم کار تصمیم گرفتیم یک اپلیکیشن برای خواب راحت معرفی کنیم. نرم افزار sleep sound که با ایجاد صدای طبیعت به ناخودآگاه شما کمک می‌کند تا خوابی عمیق‌تر را تجربه کنید.

نرم افزار sleep sound

این اپلیکیشن مجموعه بزرگ و متنوعی از صداهای طبیعت مانند باران، صداهای مخصوص خواب و مدیتیشن، نویز سفید و بسیاری موارد دیگر را در اختیار شما می‌گذارد و این امکان را می‌دهد تا صداهایی را که دوست دارید و به آرامش شما کمک می‌کند، با هم میکس کنید. هنگام ساخت میکس‌ها، می‌توانید حجم صدای هر کدام از گزینه‌های انتخابی را تنظیم کرده، آن را در پس‌زمینه اجرا کنید یا زمانی برای توقف پخش صدا تعیین کنید. از این برنامه همچنین می‌توانید برای مدیتیشن استفاده کنید. این اپلیکیشن به اتصال اینترنت نیازی ندارد، از ظاهری زیبا و مینیمال بهره می‌برد و صداهای آن از کیفیت بالایی برخوردار هستند.

ویژگی‌های شاخص

- یادآوری زمان خواب را سفارشی کنید تا به شما یادآوری کند که به

رختخواب بروید

- تایمر خواب را برنامه‌ریزی کنید تا به طور خودکار صدا متوقف شود
- پخش صدا در پس‌زمینه
- هنگام ایجاد میکس خود، میزان صدا را برای هر صدا تنظیم کنید
- صدای آرامش‌بخش باکیفیت بالا و واضح برای خواب
- ترکیب‌های خود را برای استراحت و خواب ایجاد کنید
- برای مدیتیشن عالی است
- بدون نیاز به شبکه
- آرام باش و بخواب
- رایگان بودن صداها

دانلود نرم افزار



لینک دانلود IOS



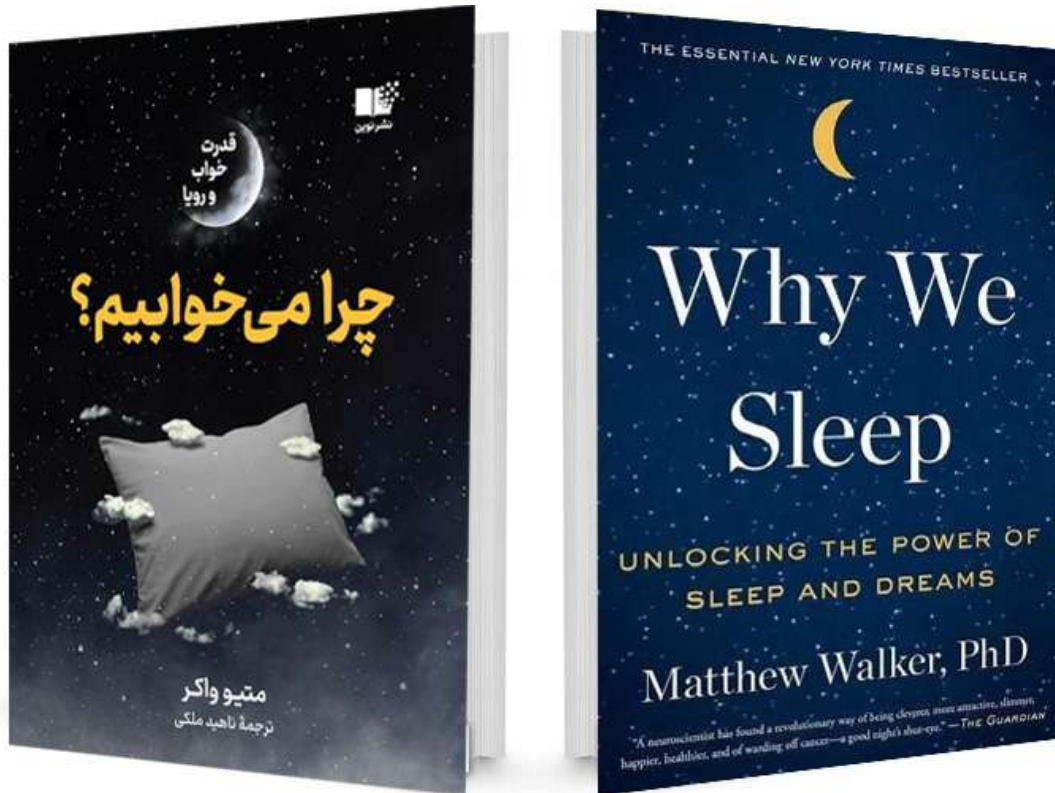
لینک دانلود اندروید

کتاب چرا می خوابیم قدرت خواب و رؤیا

اثر متیو واکر

مترجم: ناهید ملکی

Why We Sleep:
Unlocking the Power of Sleep and Dreams
By Matthew Walker



درباره نویسنده

متیو واکر نویسنده کتاب چرا می خوابیم دانشمند علوم اعصاب است. واکر در انگلستان به دنیا آمد و از دانشگاه نیوکاسل دکترا گرفت. در رشته فیزیولوژی مغز و اعصاب. در ژوئن ۲۰۰۴، واکر استاد روانپزشکی در دانشکده پزشکی هاروارد شد و سه سال با همین سمت در هاروارد ماند و پژوهش‌هایی در زمینه خواب انجام داد. بعد در ژوئیه ۲۰۰۷ به عنوان استاد علوم اعصاب و روان‌شناسی در دانشگاه کالیفرنیا تدریس کرد.

چکیده ای از کتاب

شاید شما نیز متوجه شده‌اید که وقتی خسته‌اید تمایل بیشتری به غذا خوردن دارید. این تمایل تصادفی نیست. خواب خیلی کم موجب افزایش هورمون گرسنگی و کاهش هورمون سیری می‌شود. باوجوداینکه معده‌تان پر شده، هنوز هم می‌خواهید بیشتر غذا بخورید. افزایش وزن در بزرگسالان و کودکانی که دچار کمبود خواب هستند اثبات شده است. بدتر از آن، اگر بخواهید رژیم بگیرید؛ اما هم‌زمان خواب کافی نداشته باشید، رژیمتان بیهوده است، زیرا بیشتر وزنی که از دست خواهید داد متعلق به توده عضلانی بدن است، نه چربی.

درباره کتاب

آخرین باری که بدون زنگ ساعت یا موبایل از خواب بیدار شدید و برای هشیار شدن به قهوه یا چای نیاز نداشتید کی بود؟ دو سوم افراد بالغ در کشورهای توسعه‌یافته مقدار خواب کافی توصیه‌شده هشت ساعت را ندارند. این احتمالاً برایتان تعجبی ندارد. اما عواقبش چرا: انواع و اقسام اختلالات ذهنی و جسمی، کاهش توانایی‌های ذهنی، ریسک بالای انواع بیماری‌های ذهنی و جسمی مثل آلزایمر یا سرطان تا افزایش شدید هزینه‌های درمانی و خسارت‌های جانی و مالی به‌خاطر افت عملکرد در آموزش و درمان. اما چرا؟ مگر خواب چه کاری می‌کند؟ اصلاً به‌عنوان یک موجود زنده چرا می‌خواهیم؟

این کتاب مناسب چه افرادی است؟

خواب هنوز برای خیلی از ما پر از پرسش و ابهام است. ما بخش قابل توجهی از زندگی‌مان را در خوابیم. خواب تأثیر خیلی زیادی بر کیفیت آن بخشی از زندگی‌مان که بیدار هستیم نیز می‌گذارد. این‌ها به ما می‌گویند بهتر است بیشتر درباره خواب بدانیم و بفهمیم چرا می‌خواهیم، چگونه و چقدر باید بخوابیم و این خوابیدن چه تأثیری بر بیداریمان دارد.



عکس ها: نیلوفر فیاض |

چشم انداز اقتصاد مسکن در ایران

علاقه مندان می توانند برای مشاهده اطلاعات بیشتر و همچنین دریافت فایل ارائه این همایش QR code زیر را اسکن کنند.



همایش چشم انداز اقتصاد مسکن در ایران با حضور جمعی از صاحب نظران حوزه مسکن در محل آمفی تئاتر برج سامان برگزار شد. در این همایش که در تاریخ ۲۹ آذرماه با حضور دکتر داود سوری، اقتصاددان و رئیس آکادمی سامان، دکتر حسین عبده تبریزی، صاحب نظر حوزه اقتصاد مسکن، دکتر یاسر امامی مدیرعامل شرکت بهنادبنا و دکتر فردین یزدانی، صاحب نظر اقتصادی برگزار شد موضوعات مختلفی از قبیل دوره های رکود و رونق مسکن، جهت یابی تورم مسکن و ماراتن عمر و خرید مسکن مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت.



بانک سامان
Saman Bank



وقت شما با سرعت مناس



گفتگو با همکاران شعبه اهواز

تک شعبه‌ای به مثابه خاورانه

گفتگو: جعفر تکبیری

و برطرف می‌شود. ما همواره تلاش می‌کنیم تا اولویت خود را بر اساس اهداف بانک و ایجاد حس ارزشمندی در مشتریان قرار دهیم. باید به این نکته نیز اشاره کنم که کار تیمی مطلوب سبب می‌شود تک‌تک اعضای یک مجموعه خودشان را صاحب‌کار بدانند و نتیجه و عملکرد شعبه را متعلق به کل اعضای مجموعه بدانیم و همه در موفقیت و شکست سهیم هستیم.

رئیس شعبه اهواز در ادامه اضافه کرد: یکی از اقداماتی که مشتری را راضی نگه می‌دارد پاسخگو بودن در تمام اوقات روز است. ما در شعبه اهواز تلاش می‌کنیم حتی در خارج از ساعت اداری پاسخگوی مشتریان سپرده‌گذار و اعتباری باشیم و حتی هنگام ورود و خروج مشتریان مهم، از آنها استقبال و یا وی در خصوص استراژی ۱۴۰۴ هم گفت: به نظر من پروژه ۱۴۰۴ راه را به شعبه نشان داده و شعبه سعی در جذب مشتریان ویژه و اصناف و شرکتهای کرده است و هدف شعبه بازاریابی و حفظ این سه گروه است. در همین ارتباط انتقال مشتریان به کانال‌های الکترونیکی و استفاده از این خدمات راحتی و سرعت عمل را برای آنها افزایش داده و باعث شده مشتری هزینه فرصت کمتری جهت انجام امور بانکی پرداخت کند.

سپندار در خصوص موفقیت‌های شعبه اهواز هم گفت: در پایان آذرماه شعبه اهواز توانسته به ۱۱۵ درصد اهداف خود دست پیدا کند. در فروش بیمه هم شعبه اهواز موفق بوده برنامه‌ای که شعبه داشته سعی کرده در هنگام فروش تسهیلات هم‌زمان فروش متقاطع هم اجرایی کند و بیمه به مشتریان فروخته شود.

تلاش برای شناساندن بانک سامان به مردم

علی صیاحی معاون شعبه اهواز ۴۵ سال سن دارد و از ۲۵ سالگی به بانک سامان پیوسته است و هم اکنون سابقه ۲۰ سال همکاری با بانک سامان را دارد. وی در خصوص پیوستن خود به بانک سامان گفت: در روزهای اول استخدام در سال ۸۳، بانک سامان اولین بانک خصوصی در شهر اهواز بود و مردم شهر نسبت به بانک خصوصی هیچ گونه اطلاعاتی نداشتند و من و همکاران خیلی سعی کردیم بانک سامان را به مردم معرفی کنیم و مزایا و امکانات بانک را توضیح دهیم که خدا را شکر موفق بودیم. در حال حاضر هم با همان شور و شوق، تبلیغ بانک، امکانات، بسته‌ها و مزایای آن را نسبت به بانک‌های رقیب انجام می‌دهیم.

وی سپس ادامه داد: در طی این ۲۰ سال که در بانک سامان شعبه اهواز مشغول به خدمت بودم، جذب منابع و جذب مشتری و پرداخت تسهیلات همیشه همراه با چالش‌ها و جذابیت زیادی بود. علاوه بر این، طی خدمت خود در شعبه اهواز از ابتدای تاسیس شعبه تا به امروز در چارچوب احترام و صداقت با همکاران رفتار کردم.

صیاحی همچنین گفت: به نظر من، می‌توان با همدلی بین همکاران و نیازسنجی دقیق مشتری به اهداف بانک جهت تحقق استراژی سامان ۱۴۰۴ دست پیدا کرد و در این مسیر قدم برداشت و موفق شد.

معاون شعبه اهواز سپس در خصوص تعامل با مشتریان نیز گفت: همیشه گفته‌های مشتری و حرف‌های آنان را باحوصله و دقت گوش می‌دهم و نسبت به نیازهای آن جواب مفید و قانع‌کننده می‌دهم که هم مشتری راضی باشد و نیازهای آن مرتفع شود و هم منافع بانک تأمین شده باشد.

همکارانم را درک می‌کنم

آذر آریاک بانکداری فروش تخصصی شعبه اهواز است که او نیز از ۱۹ سال قبل به بانک سامان پیوسته است.

وی در خصوص روزهای تختست پیوستن خود به بانک سامان گفت: روزهای نخست کار در بانک سامان مملو از استرس بود؛ زیرا ترس تأییدشدن توسط



حشمت سپندار - رئیس شعبه

در این شماره از نشریه سامان، به گفتگو با همکاران شعبه اهواز نشسته‌ایم. شعبه‌ای که تنها شعبه شهر اهواز است و فراز و فرودهای بسیاری را پشت سر گذاشته است.

حشمت سپندار رئیس شعبه اهواز، متولد ۱۳۵۶ کارشناس ارشد رشته برنامه‌ریزی اقتصادی از دانشگاه علوم تحقیقات اهواز، از سال ۱۳۸۳ استخدام بانک سامان شده و از سال ۱۳۸۴ به‌عنوان خزانه‌دار شعبه فعالیت کرده است. وی در سال ۱۳۸۷ در پست رئیس دایره سپرده‌ها مشغول به کار شده و سپس در سال ۱۳۹۱ معاون شعبه اهواز و سال ۱۴۰۰ مسئول شعبه اهواز شده است. وی در گفتگو با نشریه سامان در خصوص تاریخچه شعبه اهواز گفت: شعبه اهواز از سال ۱۳۸۳ در منطقه کیهانپارس شروع به فعالیت کرد. شاید مهم‌ترین نکته در تاریخ شعبه اهواز، انفجار تروریستی سال ۱۳۸۴ در این شعبه بود که متأسفانه در آن اقدام تروریستی ۹ نفر شهید و ۴۵ نفر نیز مجروح شدند.

سپندار سپس ادامه داد: در حال حاضر شعبه اهواز خدمات اعتباری و ریالی به مشتریان عادی و ویژه ارائه می‌دهد و تعداد ۱۹ نفر نیرو دارد که در بخش‌های مختلف شعبه فعال هستند. در خصوص اصناف اطراف شعبه اهواز نیز باید بگویم که اکثر اصناف اطراف شعبه در حوزه پوشاک هستند و همچنین شعبه دارای یک باجه نیز هست که اصناف اطراف این باجه نیز در صنف رایانه و تجهیزات الکترونیکی فعال هستند.

سپندار به ترکیب مشتریان شعبه اهواز هم اشاره کرد و گفت: ترکیب مشتریان شعبه نیز به این شرح است که ما ۹۱۷ مشتری حقوقی، ۶۹۷۶۱ خرد، ۱۰۳۳ ممتاز، ۲۵۵ مشتری ویژه، ۱۲ مشتری خاص و ۲ مشتری کلان داریم.

وی سپس ادامه داد: سهم مانده مشتریان ۲۱ درصد خرد و ۱۴ درصد ممتاز و ۴۵ درصد ویژه و ۲۰ درصد خاص هستند. همچنین ترکیب منابع ۶۶ درصد بلندمدت ۳۴ درصد ارزان قیمت و کل منابع ۱۰۷۰۰ میلیارد است. در این بین نسبت تسهیلات به منابع ۵۶ درصد است.

سپندار همچنین عنوان کرد: باتوجه به اهداف شعبه در برنامه عملیاتی ما همواره جلسات مختلفی را با همکاران شعبه جهت تقسیم اهداف و بازاریابی و فروش برگزاری می‌کنیم و در پایان هفته نتیجه بازبینی و نقاط ضعف بررسی



علی صیاحی - معاون شعبه

حسابداری دارد و از سال ۱۳۸۵ به بانک سامان پیوسته است. وی به روزهای نخستین پیوستن خود به بانک سامان اشاره کرد و گفت: در بدو استخدام حدود دو هفته فقط آموزش در شعبه نزد همکاران را داشتم و بعد از اینکه کد کاربری گرفتم بابت هر سندی که می‌زدم کابوس می‌دیدم؛ اما خدا را شکر با تلاشی که داشتم در زمان کوتاهی توانستم بر کار خود مسلط شوم. او اضافه کرد: باتوجه به تک شعبه بودن شعبه و حجم بالای مشتریانی که داریم چالش‌ها هم به نوبه خود زیاد و جذاب هستند؛ اما باجه تسهیلات از نظر من شیرین‌ترین و جذاب‌ترین چالش‌ها را دارد و سنگینی کار در پایان روز را هم متوجه نمی‌شویم.

زهره منصوری خاطرنشان کرد: شلوغی شعبه و حجم کار زیاد مسلماً برای همه استرس‌زا و باعث خطا در کار می‌شود. تا جایی که امکان دارد سعی بر این داشته‌ام این مهم را مدنظر داشته باشم و با دوستان و رئیس شعبه که درک و همدلی ایشان در شعبه بسیار بالا است همکاری و مساعدت لازم را داشته باشم. او اضافه کرد: باتوجه به متمایز بودن استراتژی بانک نسبت به سایر بانک‌ها اهمیت مشتریان حقوقی و اصناف گروه هدف و مشتریان ویژه، بازاریابی و جذب مشتریان در برنامه کاری است و تلاش در جذب هرچه بیشتر مشتریان جدید از طریق تعامل و مذاکره با ایشان و جلب رضایت و اعتماد و پیشنهاد بهترین راه‌حل‌ها را دنبال می‌نمایم.

منصوری سپس گفت: باتوجه به مأموریتی که داریم همواره سعی بر این داشته‌ام تا کلیه خدمات و محصولات بانک را با ایجاد اعتماد و با راحت‌ترین راه‌حل و پیشنهاد با خوش‌رویی تمام به مشتریان ارائه نمایم و ارزش‌های بانک همواره مد نظرم بوده است.

در شعبه مثل یک خانواده هستیم

محمدحسین آبدیده بانکدار مشتریان ویژه شعبه اهواز است و حدود ۱۰ سال در بانک سامان مشغول به فعالیت است.

وی در خصوص روزهای بدو ورود خود به بانک سامان گفت: در بدو استخدام به علت نداشتن سابقه شغلی، از بانک سامان و نیز کارکردن در بانک،

مسئولین شعبه و ازدست‌دادن شغل جدید را داشتم؛ ولی هم اکنون با تجربه بالا و اعتماد به نفس کار می‌کنم.

آریاک سپس ادامه داد: چند سال هست که در سمت فروش تخصصی مشغول فعالیت هستم. کار با ارباب‌رجوع سختی و شیرینی خود را دارد. هر روز هم اتفاق‌های خاص خودش را دارد که سعی می‌کنم با صبر و حوصله از پس آنها بر بیام.

بانکدار فروش تخصصی شعبه اهواز ادامه داد: سعی می‌کنم مسئول شعبه و همکارانم را با وجود شلوغی شعبه و حجم کاری بالا درک کنم و تا جایی که برایمان امکان دارد با همدلی و صبوری با هم امور شعبه را پیش ببریم.

وی همچنین افزود: برای تحقق برنامه‌های آتی بانک سعی می‌کنم که تلاش خود را جهت دهم و اطلاعات به‌روز داشته باشم. علاوه بر این تعامل مؤثر و مفید با مشتریان به نفع بانک و کاربر و مشتری هست و سعی می‌کنم با تعامل سازنده خود، مشتریان بالقوه را شناسایی کنم و محصولات بانک را به‌مرور برای مشتریان جدید و قدیمی معرفی کنم.

آریاک به خاطره‌های خنده‌دار از سال‌های اول خدمت خود نیز اشاره کرد و گفت: در سال اول خدمتم یک روز گرد و غبار شدیدی در شهر اهواز بود که داروخانه‌ها ماسک برای فروش نداشتند. با یکی از همکاران در این خصوص صحبت می‌کردم که یکی از مشتریان شنید و گفت که می‌تواند ماسک تهیه کند. او رفت و پس از یک ساعت با شش سطل ماست برگشت. کلمه "ماسک" را اشتباهاً "ماست" شنیده بود. خلاصه من تا پایان وقت در حال فروش ماست به همکاران بودم.

با انرژی زیاد سرکار حاضر می‌شوم

علی علوانی نیز بانکدار فروش شعبه اهواز است. او ۳۸ سال سن دارد و از سال ۱۳۹۰ به بانک سامان پیوسته است.

وی به افتخارات خود در بانک سامان اشاره کرد و گفت: در طرح سامان ۱۴۰۰ حدود ۶ مرتبه نفر اول طرح فروش شدم و در جشنواره فروش بیمه سال ۹۸-۹۹ هم موفق به کسب رتبه اول بانک شدم.

علوانی به اتفاقات یک روز کاری خود هم اشاره کرد و افزود: باتوجه به علاقه‌ای که به کارم از روز اول داشتم خدا را شکر همیشه با انرژی زیاد سرکار حاضر می‌شدم و این احساس فوق‌العاده روز به روز دوچندان می‌شود. تعامل با مردم و ایجاد رابطه مثبت و راه‌انداختن کار مشتریان بهترین جذابیتی است که کار در بانک سامان می‌تواند برای من داشته باشد.

وی به روابط خود با همکاران نیز اشاره کرد و گفت: باتوجه به اینکه شعبه اهواز تنها شعبه این شهر است و همکاران تقریباً ۱۸ سال است که در کنار هم کار می‌کنند، رابطه بسیار خوبی داریم. رئیس شعبه از همکاران سامانی هستند و خوشبختانه با اخلاق خوب و با همدلی کنار هم در حال انجام وظیفه هستیم. علوانی خاطرنشان کرد: باتوجه به درایت و برنامه‌ریزی درست و مؤثر مدیران ارشد بانک جهت رسیدن به نتایج مطلوب تلاش شده که در زمینه جذب مشتریان حقوقی جدید و انجام فروش مقاطع، در کنار آن افزایش سهم بازار از پذیرندگان جدید، موفق باشیم و کاری کنیم که مشتری بانک سامان را به‌عنوان بانک اول خود قرار دهد. وی خاطره شیرین خود در بانک سامان را، تلاش برای آشنایی دو نفر از مشتریان بانک با یکدیگر دانست که این آشنایی منجر به ازدواج شد و امروز این زوج دارای دو فرزند هستند که هر دوی آنها جزء مشتریان ویژه شعبه اهواز هستند.

سنگینی کار را متوجه نمی‌شویم

زهره منصوری دیگر بانکدار فروش تخصصی شعبه اهواز است. او لیسانس



آذر آریاک - بانکدار فروش تخصصی



زهرامنصوری - بانکدار فروش تخصصی



علی علوانی - بانکدار فروش



محمدحسین آبدیده - بانکدار مشتریان ویژه

جدید و تعامل مثبت و موثر با مشتریان قبلی در این راستا عمل می‌نمایم. وی همچنین گفت: در مراحل مختلف یعنی مذاکره و بازاریابی، جذب و سپس حفظ مشتری همواره به دنبال یک ارتباط ایدئال با مشتریان هستیم. به این صورت که ضمن حفظ احترام و ارزش مشتریان و ایجاد یک حس مثبت و خاص، هم‌زمان احساس صمیمیت و راحتی نیز به مشتری منتقل شود و در مشتری این حس ایجاد شود که علاوه بر انجام امور بانکی خود دارای یک مشاور مورداعتماد است. بانکدار مشتریان ویژه شعبه اهواز سپس ادامه داد: هر روز سعی در ایجاد یک تجربه خوب و مثبت داریم؛ لذا در این سال‌ها هر روز برایم خاطرات خوبی رقم خورده است و زمانی که مشتریان ابراز رضایت می‌کنند، بهترین لحظات برایم رقم می‌خورد. او در پایان اضافه کرد: فکر می‌کنم همه ما نسبت به بانک خود احساس غرور و تعصب داریم و برای خلق بهترین ارزش‌ها تلاش می‌کنیم. امیدوارم این احساس با حمایت همه‌جانبه از پرسنل افزایش روزافزون داشته باشد تا در کنار هم یک سازمان موفق و درعین حال پر از نشاط و انرژی مثبت داشته باشیم.

اطلاعاتی نداشتیم و پس از ورود به محیط بانک و تعامل با همکاران و آگاهی از نگاه رو به پیشرفت و انعطاف‌پذیری سیاست‌های بانک احساس کردم در سازمانی با برنامه و هدفمند فعالیت می‌کنم. او اضافه کرد: باتوجه به نقشم در بانک، چالش اصلی رقابت با سایر بانک‌ها در جذب منابع مشتریان است و باتوجه به روحیه خود، مذاکره با مشتریان و استفاده از تکنیک‌های فروش و در نهایت احساس پیروزی در مذاکره برایم جذابیت زیادی دارد. بانکدار مشتریان ویژه شعبه اهواز سپس ادامه داد: در شعبه اهواز ضمن حفظ جایگاه‌های شغلی و احترام به مافوق مانند یک خانواده هستیم و با درک و همدلی همیشه سعی می‌کنیم در راستای پیشبرد شرایط کاری عمل کرده و در شادی و غم کنار یکدیگر باشیم. محمدحسین آبدیده یک از مهم‌ترین برنامه‌های بانک در استراتژی سامان ۱۴۰۴ تمرکز بر مشتریان ویژه و خاص است، لذا نقش خود را در این مسیر بسیار مهم می‌دانم و با توسعه روزافزون ارتباط با مشتریان این گروه، جذب مشتریان





آیین تقدیر از همکاران پروژه برند کارفرمایی

آیین تقدیر از همکاران پروژه برند کارفرمایی با حضور معاون توسعه و زیرساخت و برخی از مدیران بانک سامان برگزار شد. در این مراسم که با حضور فرشته ضرابیه، معاون توسعه و زیرساخت و مدیران سرمایه انسانی، روابط عمومی و صدای مشتریان و پشتیبانی برگزار شد، با پایان یافتن فاز اول اجرای برنامه تقویت برند کارفرمایی بانک سامان، از همکارانی که تا این مرحله در پیشرفت پروژه سهمیم بوده‌اند تقدیر شد.

فرشته ضرابیه، معاون توسعه و زیرساخت، در جمع حاضرین در این مراسم، ضمن تبیین ضرورت تقویت برند کارفرمایی بانک سامان و تشریح ابعاد مختلف برنامه برند کارفرمایی، گفت: برند کارفرمایی برنامه جامعی است که ابعاد و ارکان مختلف بانک را تحت تأثیر قرار می‌دهد؛ ولی در این بین یکی از مهم‌ترین آثار این برنامه، بهبود شرایط کاری همکاران سامان است که در نتیجه آن، تقویت روحیه همکاران صف و ستاد و به تبع آن سامان قوی‌تر را خواهیم داشت.

ضرابیه همچنین در خلال صحبت‌های خود از تمام کسانی که تا این مرحله به اجرای طرح یاری رساندند قدردانی کرد و خواستار پیگیری مجدانه و با توان کامل جزئیات پروژه برند کارفرمایی در ادامه راه شد.



تیمی ویژه و خاص برای مشتریان ویژه و خاص



هاشم رازی

به منظور آشناتر شدن خوانندگان نشریه با مدیریت‌ها و ادارات مختلف بانک، در این شماره با سرکار خانم افقهی، مدیر محترم بانکداری ویژه و اختصاصی به گفت‌وگو نشستیم. آنچه در ادامه می‌خوانید حاصل این گفت‌وگو است.

■ عکس‌ها: نیلوفر فیاض و کورش شریف

مدیر بانکداری الکترونیک بودند که بی‌شک همکاری با ایشان باعث افزایش تجربه کاری بنده شد، از دیگر همکارانم در آن دوره آقای علیرضا امیرفخریان، آقای شاه‌مرادی و خانم ترابی بودند که هریک به نحوی سرمشق بنده بودند. پس از این دوره با دستور مدیران ارشد در کنار جناب آقای خاکسار در مدیریت امور شعب فعال شدم که همکاری با ایشان نیز برای من بسیار آموزنده بود. پس از مدتی فعالیت در امور شعب، اداره‌ای با عنوان خدمات ویژه با ریاست جناب شایسته دایر شد و بنده نیز به سمت معاون اداره در کنار ایشان مشغول به کار شدم، به‌خاطر دارم در آن زمان این اداره تنها به ۱۵ مشتری خاص سرویس ارائه می‌نمود که در گذشت این سالها امروز با سرویس‌دهی متنوع‌تر و خدمات درخور به حدود ۱۳۰۰ نفر مشتری خاص و ۲۲,۰۰۰ نفر مشتری ویژه ارائه خدمت می‌کنیم. پس از آقای شایسته، جناب آقای صنعت‌خانی به‌عنوان مدیر به شکل‌دهی ساختار کلی آن مجموعه کمک بسزایی نمودند و اصول بنیادین این اداره در آن دوره ترسیم شد البته بعد از ایشان جناب آقای حیدری نیز زحمات بسیاری در حوزه سرویس‌دهی به این گروه از مشتریان انجام دادند. در این دوره ارائه سرویس به دو مدیریت مشتریان خاص و مدیریت مشتریان ویژه تقسیم شد و بنده در مدیریت مشتریان خاص مشغول به کار بودم و سنگ بنای دفاتر اختصاصی در این زمان نهاده شد، ابتدا دفتر اختصاصی در شعبه جام‌جم به‌منظور ارائه سرویس به مشتری ارائه شد و من با سمت معاون با اشتیاق به دنبال ایجاد ارتباط مؤثر با مشتریان بودم و پس از مدتی به‌عنوان رئیس اداره توسعه محصول در مدیریت مشتریان خاص مشغول شدم؛ ولی بعد از آقای شایسته، باتوجه به علاقه شخصی من در خصوص ارتباط با مشتری، ریاست دفتر جام‌جم به بنده سپرده شد و جا دارد در این نقطه از رهنمودهای جناب آقای ضرابیه یاد کنم که ایشان به‌عنوان راهبر و مربی، نوع ایجاد ارتباط با مشتریان را به من آموزش داده و در کنار ایشان شیوه‌های مذاکره

● خانم افقهی لطفاً در آغاز خودتان را معرفی بفرمایید.

فاطمه افقهی هستم متولد ۲۳ اردیبهشت ماه ۱۳۵۷ در شهر تهران و آخرین مدرک تحصیلی بنده هم DBA است. از مقطع کارشناسی، هم‌زمان در بانک سامان شاغل به کار شدم و در کنار علاقه به همکاری با بانک سعی در ادامه تحصیل نیز داشتم و نهایتاً موفق به دریافت مدرک DBA از دانشگاه تهران شدم. گفتنی است بنده افتخار همکاری ۲۰ ساله با بانک بسیار خوب سامان را دارم. این همکاری از سال ۱۳۸۳ آغاز شد و این سفر چندین و چند ساله پر از تجارب به یادماندنی است. از طرفی پیشبرد مسیر تحصیلی و شغلی در کنار زندگی شخصی‌ام خاطرات شیرینی را برایم به ارمغان آورد، در دوره کارشناسی فرزند اولم ارشیا را داشتم و در آغاز دوره کارشناسی ارشد فرزند دوم سارینا به دنیا آمد. در طول این سال‌ها زندگی شغلی و شخصی‌ام بسیار در هم تنیده بوده و قطعاً بدون یاری همکاران خوبم در بانک و کمک خانواده‌ام طی کردن این مسیر میسر نبود.

دوره کارشناسی ارشد، علاقه من را نسبت به کسب‌وکار بیشتر کرد و باعث ایجاد زاویه دید مناسبی در حوزه خلاقیت فردی و جمعی در من شد، این امر سبب رغبت بیش‌ازپیش من به کار و همچنین باعث کشف عملکردهای رفتارشناسی، شیوه‌های مذاکره، زبان بدن و موارد مربوط به حوزه کسب‌وکار شد که به‌نوعی از مرحله کار به مرحله علاقه‌مندی شخصی برایم تغییر هویت داد.

● خواهش می‌کنم مسیر شغلی خودتان را تا رسیدن به جایگاه فعلی، تشریح بفرمایید.

بنده کارم را در بانکداری الکترونیک در قسمت Call center شروع کردم و پس از آن در دپارتمان پشتیبانی اینترنت بانک مشغول به کار شدم که هم‌زمان گذراندن دوره‌های بانکی را آغاز نمودم و پس از گذشت چندین سال و کسب تجربه در این حوزه، رئیس دایره بانکداری الکترونیک شدم. در آن مقطع جناب آقای مؤمنی

با این گروه از مشتریان را آموختم و همواره در این خصوص قدردان زحمات ایشان هستم.

با تدبیر مدیران ارشد بانک تغییر ساختار انجام و مدیریت‌های مشتریان ویژه و خاص با یکدیگر ادغام و یک مدیریت با نام فعلی یعنی مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی شکل گرفت، پس از آقای حیدری، آقای فزونی مدیریت آن را به عهده گرفتند و بنده با سمت سرپرست دفاتر اختصاصی در این مدیریت ادامه فعالیت دادم، پس از آنکه جناب فزونی نیز از این مدیریت تشریف بردند، بنده با سمت معاون مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی اداره این مدیریت را برعهده گرفتم. با انتصاب آقای مؤمنی به معاونت بانکی و بازاریابی مجدداً افتخار همکاری مستقیم با ایشان نصیب بنده شد و پس از دو سال فعالیت در حوزه سرویس دهی به این گروه از مشتریان ابتدا از اینکه سمت مدیریت بانکداری اختصاصی به بنده داده نشد بسیار نگران بودم؛ ولی در ادامه سخت‌گیری‌ها و پافشاری‌های جناب مؤمنی باعث افزایش دید فنی، علمی و تجربی من در حوزه کار با مشتریان این گروه شد، پس از دریافت حکم مدیر بانکداری ویژه و اختصاصی پروژه‌ای با عنوان مشتریان برتر (ویژه) آغاز شد که به نظر من نقطه بلوغ آن همکاری مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی با تیم مشاوره اوینس بود. شایان‌ذکر است رهنمودهای سرکار خانم ضرابیه و جناب آقای مؤمنی در حوزه ایجاد ساختار و در پیشبرد پروژه مشتریان برتر بالاخص ایجاد اتاق بانکداران ویژه بسیار حائز اهمیت بود که با تلاش‌های بی‌وقفه همکاران مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی به‌خصوص تیم مشتریان ویژه به سرپرستی آقای علی خسروانی، به لطف خدا این پروژه پس از ۲ سال در حال حاضر با ۵۱ بانکدار و ۱۶۰۰۰ مشتری ویژه در تهران و سراسر کشور فعال است.

• در صورت امکان، نمایی کلی از این مدیریت به خوانندگان نشریه سامان ارائه نمایم.

اگر بخواهم در خصوص ساختار کلی مدیریت دقیق‌تر صحبت کنم باید بگویم مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی متشکل از سه اداره ویژه، اداره خاص و مرکز رزرو خدمات سامان است و هر اداره با شرایط کار مجزا در راستای اهداف این مدیریت حرکت می‌نمایند.

در اینجا مایل‌م در خصوص سیر فعالیت اداره مشتریان خاص و مسیر شغلی آقای محمدحسین افضل‌ی، ریاست آن اداره نیز کمی صحبت کنم، اداره مذکور علاوه بر نظارت و پایش مشتریان خاص بانک و رصد نرخ سود توافقی مشتریان این گروه، راهبری دفاتر اختصاصی در شهر تهران و ۴ شهرستان تبریز، مشهد، قم و اصفهان و همچنین نظارت بر بایچه تشریفات فروودگاهی را نیز برعهده دارند که نقش آقای افضل‌ی در این حوزه بسیار حائز اهمیت است. وقتی در این مدیریت شروع به کار نمودم ایشان در حوزه رزرو خدمات مشتریان در مرکز رزرو فعال بودند که نظم و تمرکز و همچنین هوش ایشان بسیار نمایان بود، پس از تغییر و تحول مدیریت با نظر بنده ایشان به عنوان کارشناس اداره خاص شروع به فعالیت نمودند، با توجه به نگاه دقیق و زحمات ایشان در حوزه مشتریان خاص، سمت معاون اداره به ایشان اعطا شد که علیرغم داشتن نظرهای مخالف با نظرات بنده، تداوم فعالیت ایشان در آن سمت نشان‌دهنده تعلق خاطر ایشان به این مدیریت و مجموعه بانک بود، به همین سبب جنس تجربه این همکاری برای من متفاوت بود، اینکه در حوزه مدیریت گاهی ممکن است پرسنل نظری مخالف با شما داشته باشند ولی با دلیل و ادله مناسب جدای از این که ارائه‌دهنده نظر چه کسی است می‌توان بر نظرات منطقی تکیه نمود. من بر این عقیده‌ام که همکاران ما باید حس کار در یک شرکت شخصی را داشته باشند و بانک را مانند خانه خودشان دوست داشته باشند و از سر این علاقه با تمام وجود و انرژی در این مسیر کار نموده و نسبت به ارائه نظرات و پیگیری آنها اقدام نمایند، آقای افضل‌ی نیز با نظارت مستمر بر

دفاتر خاص و ایجاد ساختار در این واحد، به سرپرستی دفاتر بانکداری اختصاصی منصوب شدند که امیدوارم همچون قبل در این مسیر موفق و ثابت قدم باشند.

یکی دیگر از ارکان اصلی این مدیریت اداره مشتریان ویژه است که ریاست آن بر عهده آقای علی خسروانی فراهانی است، ایشان از ابتدا به‌عنوان کارشناس در این حوزه فعال بودند و باتوجه به تلاش‌های مستمرشان ابتدا به سمت معاون اداره و در ادامه با توجه به پشتکار، همکاری خوب با شرکت اوینس و تحقق اهداف تعیین شده و پیشبرد برنامه‌های استراتژیک بانک، ریاست آن اداره به ایشان اعطا شد. همان‌طور که ذکر شد با همراهی شرکت اوینس و تلاش همکاران اداره ویژه و شخص آقای خسروانی یکایک اهداف محوله با کیفیت به اجرا درآمده است و در حال حاضر در مسیر مناسبی جهت رسیدن به هدف ۳۰,۰۰۰ مشتری ویژه برتر در سال ۱۴۰۴ قرار داریم که گفتنی است حضور جناب آقای معرفت در مسیر پیشبرد این اهداف بسیار پررنگ بوده و گام‌به‌گام تا محقق شدن اهداف، حضور ایشان باعث دلگرمی و تسهیل امور شده است که بنده قدردان زحمات همیشگی و حضور همیشگی پرمهرشان هستم.

این اداره به ریاست آقای علی خسروانی و با همکاری ۶ پرسنل، سه بانکدار ارشد و سه کارشناس مشغول به فعالیت می‌باشند. البته آقای حسین زاده از همکاران عزیز این مدیریت به علت تصادف سنگینی که برای ایشان پیش آمده در حال درمان می‌باشند که به امید خدا و با بهبود کامل از ابتدای بهمن ماه در خدمتشان خواهیم بود.

یکی دیگر از ادارات این مدیریت که نقش بسیار مهمی را ایفا می‌نمایند اداره مرکز رزرو سامان است. اداره مرکز رزرو سامان به دلیل حساسیت خدمت‌رسانی و حفظ کیفیت در کنار پاسخگویی ۲۴ ساعته یکی از موارد حائز اهمیت و حیاتی این اکوسیستم است و یکی از بازوان اصلی این مدیریت است که در حال حاضر با ریاست سرکار خانم سونیا طسوجی مشغول به امور و اهداف محوله هستند. این اداره در زمان آقای حیدری شکل گرفت و ساختار آن تعیین و با ریاست آقای رضا رحمانی روند رو به رشد اداره میسر شد، زحمات ایشان در حوزه مرکز رزرو پررنگ بود و قدردان زحمات ایشان نیز هستیم.

در خصوص خانم طسوجی باید عرض کنم که ایشان یکی از کارشناسان قدیمی آن اداره بودند و در حوزه رزرو بلیت از شرکت خارجی klm به تیم این مدیریت اضافه شدند و در طی این سال‌ها با حسن اخلاق و نظم و پیگیری مداوم امور محوله، در نهایت به‌عنوان ریاست آن اداره مشغول به کار شدند.

در این اداره علاوه بر رئیس تعداد ۱ کارشناس در بخش فروش بلیط و تورهای مسافرتی که به امید خدا و با توجه به تایید مدیریت محترم سرمایه انسانی از اواخر دیماه ۱ کارشناس دیگر نیز در این بخش اضافه خواهد شد، ۱ کارشناس در امر بیمه ۶ کارشناس در بخش cip و ترنسفر ۱ نفر صندوق امانات و کارت، ۱ نفر در بخش قرار دادها و همچنین دو پرسنل یکی از بانک و بیمه و دیگری از درمانت در این اداره مشغول به کار می‌باشند.

• حتی‌المقدور، وظایف اصلی هر یک از ادارات مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی را بیان بفرمایم.

اداره مشتریان ویژه: همان‌گونه که از نام اداره نیز قابل درک است تمام امور مربوط به مشتریان ویژه در این اداره در حال انجام است. لازم به ذکر است که از سال ۱۳۹۹ و با استراتژیک شده این گروه برای بانک سامان بانکداران ویژه در شعب انتخاب و در اتاقک مربوط به مشتریان ویژه مشغول به فعالیت می‌باشند. تعداد این افراد زحمتکش در بانک ما ۵۱ نفر در ۳۸ شعب می‌باشد. البته در سال آینده و با توجه به تغییر ساختار شعب تعداد حداقل ۸ بانکدار ویژه دیگر نیز اضافه خواهد شد. وظایف این اداره به اختصار به شرح زیر می‌باشد:

- مدیریت درخواست‌های مشتریان ویژه

همکاران اداره رزرو خدمات سامان



پیشگیرانه لازم.

در اداره مرکز رزرو تمام امور مربوط به خدمات اداری، تشریفات و بیمه‌ای در زمینه‌های مختلف برای مشتریان ویژه و خاص در حال انجام است. قسمتی از موارد به شرح زیر است:

- هماهنگی برای رزرو جایگاه‌های پذیرایی مسافین نظیر CIP, LOUNGE و غیره در پروازهای داخلی و خارجی.

- ارائه خدمات مشاوره مسافرتی

- رزرو بلیت هتل و تورهای داخلی و خارجی

- رزرو خدمات تشریفات فرودگاهی امام خمینی و سایر فرودگاه‌های داخلی کشور به صورت ۲۴ ساعته.

- رزرو خدمات ترنسفر فرودگاهی در شهرهای طرف قرارداد به صورت ۲۴ ساعته.

- پشتیبانی و پیگیری رزروهای انجام شده با مشتری و همکاران به صورت ۲۴ ساعته.

- محاسبه سهمیه‌های مشتریان بر اساس مانده سپرده به صورت هفتگی و اعلام به مشتریان ویژه و خاص

- پاسخگویی به تلفن ۶۴۲۲ مشتریان ویژه و خاص به صورت ۲۴ ساعته.

- شناسایی مراکز مطرح رفاهی و تفریحی و... و عقد قرارداد با این مراکز جهت خدمت‌دهی بیشتر و بهتر به مشتریان ویژه و خاص

- برنامه‌ریزی توزیع هدایا و مدیریت ارسال هدایای نوروزی و مناسبتی
- برنامه‌ریزی فروش برای بانکداران ویژه به منظور دستیابی به اهداف تعیین شده برای ایشان

- برنامه‌ریزی جهت فروش خدمات شرکت‌های گروه مالی سامان به مشتریان ویژه از طریق شعب بانک

- همکاری در تدوین برنامه‌های بازاریابی و تبلیغات و بودجه در حوزه مشتریان ویژه و کنترل پیش از مصرف آن.

- مشارکت در سیاست‌گذاری بانک در خصوص مشتریان ویژه از طریق پیشنهاد معیارهای انتخاب مشتریان ویژه، انواع خدمات بانکی و امتیازات قابل ارائه به این گروه از مشتریان و ارائه پیشنهاد به معاونت بانکی و بازاریابی.

- انتخاب، انتصاب و جابه‌جایی بانکداران ویژه پس از هماهنگی با مدیریت جذب و فروش و ارسال درخواست به مدیریت سرمایه انسانی.

- نظارت بر عملکرد اتاق مشتریان ویژه به منظور صدور اقدامات اصلاحی و پیشگیرانه لازم.

- پشتیبانی بانکی از بانکداران ویژه و استخراج و بررسی مشکلات اجرایی بانکداران در دستیابی به اهداف.

- آموزش بانکداران ویژه.

- پشتیبانی از مشتریان و بانکداران ویژه از نرم‌افزار یوبانک.

- بازدیدهای دوره‌ای از شعب و اتاق مشتریان ویژه و برگزاری جلسه با بانکداران ویژه و رؤسا و سرپرستان محترم.

- بازدیدهای دوره‌ای از شعب و اتاق مشتریان ویژه و برگزاری جلسه با بانکداران ویژه و رؤسا و سرپرستان محترم.

- تهیه لیست مشتریان پر پتانسیل برای بانکداران ویژه به صورت ماهیانه.

- تهیه گزارش‌های مدیریتی از عملکرد گروه مشتریان ویژه و بانکداران ویژه جهت ارائه به مدیران ارشد بانک.

از وظایف اداره مشتریان خاص می‌توان موارد زیر را نام برد:

- ارائه گزارش‌های مرتبط با شناسایی مشتریان خاص و برنامه‌ریزی و انجام اقدامات لازم جهت تکمیل پروفایل مشتریان خاص، پشتیبانی و به‌روزرسانی آن

- بررسی نیازهای مشتریان خاص به منظور ارائه پیشنهاد محصول به مدیریت بازاریابی و توسعه محصول.

- به‌روزرسانی محتوای اطلاعاتی شامل متن پیام‌ها، بروشورها، پیامک‌ها و اخبار در حوزه مشتریان خاص و ارائه به مدیریت روابط عمومی و رسیدگی به صدای مشتریان به منظور اطلاع‌رسانی به مشتریان خاص از طریق کانال‌های اطلاع‌رسانی بانک مانند وب‌سایت بانک.

- پیگیری، نظارت و کنترل انواع خدمات ارائه شده به مشتریان خاص توسط واحدهای مختلف بانک.

- مشارکت در سیاست‌گذاری بانک در خصوص مشتریان خاص و پشتیبانی فروش محصولات اختصاصی از طریق ارتباط با سرپرستی دفاتر بانکداری اختصاصی و سرپرستی‌های شعب و مذاکره با شعب و دفاتر در خصوص اعمال

نرخ سود توافقی مشتریان خاص، صدور مجوزهای لازم، تأیید در سامانه و اعمال سود توافقی

- اعمال دسترسی‌های لازم برای شعب در خصوص شرایط سپرده

- ارسال هدایا برای شعب و دفاتر بانکداری اختصاصی و کنترل تحویل به مشتری و ثبت CRM آن.

- رسیدگی به درخواست‌ها، شکایات و انتقادات واصله از مشتریان خاص و ارائه پاسخ لازم طبق دستورالعمل‌های مربوطه.

- دریافت نتایج تحلیل رضایت مشتریان خاص و تعریف اقدامات اصلاحی و

- استقبال و مشایعت از مشتریان برتر در سالن تشریفات و پیگیری و رسیدگی به شکایات مشتریان برتر در زمینه خدمات فرودگاهی.
- پرداخت حواله‌های ارز مسافرتی، ارائه صورت‌حساب لاتین به درخواست مشتری، واریز و برداشت از سپرده‌های ارزی مشتریان.
- فروش کارت‌های هدیه به مشتریان مطابق دستورالعمل‌های مربوطه.
- صدور و تحویل کارت برداشت و رمز آن به مشتریان، فعال‌نمودن کارت و سامانه پیام کوتاه بانکی و...

● **در پروژه سامان ۱۴۰۴، چه اهدافی برای مدیریت شما در نظر گرفته شده است و تا به حال چه میزان از این اهداف را محقق ساخته‌اید؟**

در این پروژه همان‌طور که تمام همکاران بانک عزیزان در جریان هستند مشتریان ویژه، مشتریان گروه هدف قرار گرفته و این مدیریت با تمام توان در حال افزایش این مشتریان در بانک است. مطابق برنامه سامان ۱۴۰۴ باید در این سال تعداد مشتریان ویژه برتر به ۳۰,۰۰۰ نفر برسد و این طبقه از مشتریان، بزرگ‌ترین طبقه در بانک سامان باشد.

● **مهم‌ترین دستاوردهای این مدیریت در سال جاری و اخیر چه بوده است؟**
در سال جاری با همکاری صمیمانه و همدلانه سایر مدیریت‌ها اهدافی به شرح زیر محقق شد:

با همکاری مدیریت محترم جذب و فروش و همراهی شعب و سرپرستی‌های تحت امر ایشان تحقق اهداف ۲۰۰ درصدی در این مدیریت میسر شد.

یکی دیگر از دستاوردهای این مدیریت که در کنار مدیریت بازاریابی و توسعه محصول و همچنین شرکت همسایه محقق شد، خدمت‌رسانی در اپلیکیشن اختصاصی بانک به نام یوبانک است.

در سال جاری طراحی سامانه سود مشتریان بود که با همیاری تیم مدیریت فناوری اطلاعات و بهبود کیفیت محقق شد که مراحل پایانی پرداخت سود و جریمه فسخ مشتریان نیز در حال نهایی‌سازی است.

توسعه مراکز طرف قرارداد به منظور ارائه خدمات متنوع به مشتریان که به لطف پرسرودگار و زحمات همکاران این مدیریت و همکاران محترم در مدیریت‌های دیگر بانک به یکی دیگر از دستاوردهای این مدیریت تبدیل شد.

با هدف‌گذاری و کوچ کردن بانکداران ویژه در شعب و بانکداران خاص در دفاتر بانکداری اختصاصی منابع بسیار خوبی در این گروه مشتریان ویژه و خاص جذب گردیده است که باتوجه به استراتژی امسال بانک در جذب منابع، اتفاقات خوبی رقم خورده است.

● **از مهم‌ترین برنامه‌های این اداره در سال‌های آینده بگویید.**

برنامه‌ریزی در جهت افزایش هر چه بیشتر منابع مشتریان ویژه در بانک افزایش تعداد بانکداران در شعب هدف مراقبت هر چه بیشتر از مشتریان خاص در دفاتر بانکداری ویژه و اختصاصی افزایش توانمندی بانکداری ویژه در شعب تلاش در جهت ورود به بازارهای جدید با مشتریان هدف این مدیریت همچنین باید بگویم باتوجه به نیازسنجی‌های صورت گرفته با تغییر شاخص ارزیابی مشتریان ویژه و خاص روبه‌رو خواهیم بود و یکی دیگر از اهداف آتی این مدیریت که نظر مدیران ارشد نیز در این حوزه بسیار پررنگ است توسعه خدمت‌رسانی و رشد کیفی خدمت به این مشتریان در سال آینده خواهد بود. از دیگر اهداف، گسترش تعداد مشتریان این گروه است که انتظار داریم با بازاریابی مداوم و ایجاد وجه تمایز و ایجاد تفاوت در خدمت‌رسانی بخش عمده‌ای از بازار هدف را به خودمان اختصاص دهیم که البته لازمه حضور در این حوزه و ایجاد این مزیت نسبی به یک مزیت بالفعل برای بانک، مسیری درهم‌تنیده با توسعه خدمت، افزایش کیفیت و ایجاد ارتباط کارآمد خواهد بود.



- فرایند بررسی و صدور کارت‌های طلایی و مشکی
- صدور انواع بیمه‌نامه‌های درمان، تکمیلی، ثالث و بدنه، آتش‌سوزی، مسافرتی و مسئولیت با تخفیف‌های بسیار ارزنده
- ارسال و پیگیری درخواست مشتریان ویژه و خاص جهت دریافت خسارت وارده از بیمه سامان و...

همچنین یکی از مهم‌ترین کانال‌های ارتباطی بانک ما با مشتریان ویژه و خاص و همچنین سایر مشتریانی که در گروه مشتریان هدف بانک قرار دارند باجه CIP بانک سامان مستقر در فرودگاه امام خمینی است. در حال حاضر و باتوجه به جابه‌جایی این باجه در CIP فرودگاه امام خمینی چهره‌ای بسیار ویژه به خود گرفته و پس از ورود مشتریان به این قسمت، باجه بانک سامان خودنمایی می‌کند. از جمله کارهای مهم که در این باجه در حال انجام است:

- مذاکره با اشخاص مراجعه‌کننده به جایگاه تشریفات اختصاصی CIP به منظور معرفی و فروش محصولات بانک و محصولات سایر شرکت‌های گروه مالی سامان به آن‌ها. همچنین افتتاح حساب برای متقاضیان و ارائه خدمات بانکی از جمله انجام عملیات دریافت و پرداخت نقدی و انتقال وجوه بین حساب‌های مشتری، ساتنا و پایا، پس از اطمینان از احراز هویت، صحت متن و امضای اسناد توسط مشتری و مطابق دستورالعمل‌های مربوطه.

- همکاری با اداره رزرو خدمات سامان در زمینه هماهنگی با کارکنان سالن تشریفات و چک کردن و مرور رزروهای انجام‌شده از سوی اداره رزرو خدمات.

همکاران مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی







همایش راهکارهای بانک سامان در توسعه تجارت و اعتبار بین المللی

هاشم راعی |

شد ضمن تبیین خدمات بانک سامان در زمینه های مختلف از جمله ارزی و اعتباری، خدمت جدید بانک سامان با موضوع ارائه گواهی نامه اعتبارسنجی به شرکت های ایرانی به منظور ایجاد اطمینان برای شرکت های خارجی که در صدد گسترش فعالیت های اقتصادی خود در ایران هستند نیز معرفی شد. در آغاز این همایش، علیرضا معرفت، مدیرعامل بانک سامان ضمن خوشامدگویی به همگی میهمانان ایرانی و غیرایرانی این همایش، هدف از

نخستین همایش راهکارهای بانک سامان در توسعه تجارت و اعتبار بین المللی با حضور برخی از اعضای هیئت مدیره، مدیرعامل و مدیران ارشد بانک سامان به عنوان میزبان مدیران ارشد شرکت های مطرح و برجسته کشور برگزار شد. در این همایش که در تاریخ ۲۵ دی ماه در محل هتل اسپیناس پالاس برگزار





برگزاری چنین همایش‌هایی را تبیین دقیق‌تر خدمات قابل ارائه بانک سامان در زمینه‌های مختلف و همچنین آشناسدن بیشتر مشتریان با توانایی‌های تیم‌های گوناگون بانک سامان عنوان کرد.

در ادامه این سمینار، هاله حسین‌زاده، معاون بین‌الملل بانک سامان ضمن معرفی خدمات ارزی بانک سامان، آخرین تحولات حوزه قوانین ارزی را مورد بررسی قرار داد. وی اعتماد مشتریان به بانک سامان را حاصل تعامل صحیح و مناسب و تداوم آن در طول زمان دانست و عنوان کرد محصول این اعتماد خود را در سهم ۳۵ درصدی بانک سامان از تجارت دارو و تجهیزات پزشکی کشور نشان داده است.

در ادامه، داود سوری، عضو هیئت‌مدیره بانک و رئیس آکادمی سامان به تشریح پارامترهای اقتصاد کلان ایران و آخرین وضعیت این عوامل پرداخت و از پتانسیل‌های گسترده طبیعی، انسانی و ژئوپلیتیک ایران به‌عنوان نقاط قوت اقتصاد ایران یاد کرد.

در این همایش، سیامک شهباززاده، مدیر تطبیق و مبارزه با پول‌شویی بانک سامان نیز ضمن تشریح ابعاد و پیامدهای تعامل با مشتریان پرریسک، الزامات قانونی معاملات و مبادلات مالی با طرف‌های تجاری را برای حاضرین همایش تبیین نمود. وی همچنین خاطر نشان کرد بر اساس ارزیابی اخیر بانک مرکزی، بانک سامان از حیث تطبیق و میزان رعایت ضوابط مبارزه با پول‌شویی و تأمین مالی تروریسم، رتبه نخست شبکه بانکی را کسب نموده است.

در ادامه این همایش یک‌روزه، شریف نظام‌مافی، رئیس اتاق بازرگانی ایران و سوئیس نیز به دلایل عدم اعتماد شرکت‌های خارجی به شرکت‌های ایرانی پرداخت و ارائه گواهی‌نامه اعتبارسنجی به شرکت‌های ایرانی به‌منظور ایجاد اطمینان برای شرکت‌های خارجی که درصدد گسترش فعالیت‌های اقتصادی خود در ایران هستند و با مشارکت بانک سامان و اتاق بازرگانی ایران و سوئیس عملیاتی شده است را قدمی برای رفع این دسته از مشکلات یاد کرد. رضا پرسته، رئیس اداره بازاریابی و تحقیق و توسعه شرکت اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان، دیگر سخنران این همایش بود که ضمن تبیین اصول رتبه‌بندی اعتباری و اعتبارسنجی، روش محاسبه امتیاز اعتباری شرکت‌ها برای اعطای گواهی اعتباری با اعضای مدیرعامل بانک سامان را برای حضار تشریح نمود.

فرزاد امان‌پور، مشاور عالی هیئت‌مدیره در امور بین‌الملل نیز با بیان متناسب بودن خدمات مشاوره‌ای بانک سامان با نیازهای مشتریان، به تشریح انواع روش‌های پرداخت‌های بین‌المللی و جزئیات و تحولات این روش‌ها پرداخت.

حسین منصور، رئیس اداره تأمین مالی و مدیریت طرح‌ها، نیز ضمن تشریح برخی از روش‌های تأمین مالی و تبیین ابعادی از مدیریت پروژه‌ها که توسط تیم بانک سامان انجام می‌شود به معرفی برخی از پروژه‌های تأمین مالی شده توسط بانک سامان پرداخت.

بهزاد گلخو، جانشین معاون فنی بیمه‌های غیرزندگی بیمه سامان نیز به‌عنوان آخرین سخنران این همایش به نقش بیمه در توسعه تجارت بین‌المللی پرداخت و ضمن تشریح انواع خدمات بیمه سامان، برخی از شرکای بین‌المللی بیمه سامان را به حاضرین معرفی کرد.

در پایان این همایش نیز، در پنل پرسش‌وپاسخ تشکیل شده، سخنرانان این همایش به پرسش‌های شرکت‌کنندگان در حوزه‌های مختلف پاسخ دادند.



تجارب علمی نشان داده است که بیمه و دانش بیمه‌ای به اقتصاد کشور کمک بیشتری می‌کند. گفتنی است، بیمه از راه‌های گوناگونی می‌تواند کمک‌حال اقتصاد کشور باشد، از آنجایی که کشور ما حادثه‌خیز است، مردم باید نسبت به حوادث طبیعی و انسانی امنیت‌خاطر زیادی داشته باشند، بنابراین آگاهی از زوایای گوناگون بیمه، کمک خوبی برای اقتصاد و صنعت بیمه است.

در گذشته، نگرش جدی به بیمه وجود نداشته است و وقتی امروز اطلاعات را به مردم منتقل نکنیم، تفکرات سنتی گذشتگان چنانچه تاکنون نهادینه شده، ادامه‌دار خواهد شد؛ یکی از رویکردهای تغییر نگرش افراد نسبت به بیمه، تعامل در پروژه‌های گوناگون کشوری است. برای مثال، وقتی سرمایه‌های خرد در یک شرکت بیمه جمع شوند؛ مانند بیمه‌های عمر و زندگی، این سرمایه‌ها می‌توانند تبدیل به دارایی بزرگ شوند که اگر شرکت‌های بیمه بتوانند آنها را در طرح‌های بزرگ سرمایه‌گذاری کنند، هم به تولید و اشتغال می‌رسند و هم درآمد مالی خود را افزایش می‌دهند که این کمک خوبی برای چرخه اقتصادی است. به گفته برخی مسئولان در زمینه توسعه اکوسیستم دانش‌بنیان، ظرفیت

شرکت‌های دانش‌بنیان در حل چالش‌های صنعت بیمه بالا است. در حقیقت، مسیر موفقیت صنعت بیمه، چه در حوزه کاهش هزینه‌ها و چه در توسعه بازار از شرکت‌های دانش‌بنیان و نهادهای سیاست‌گذار عبور می‌کند. حوزه‌های علم و فناوری می‌توانند در توسعه بیمه موثر باشند، اما اصراری نداریم که این شرکت‌ها در حوزه فروش بیمه وارد شوند. خلاف تمام کشورهای توسعه‌یافته و حتی در حال توسعه، اساسی‌ترین مشکل کشور در نظام اقتصادی، بانک‌محور بودن آن است. در تمام کشورهای دنیا این شرکت‌های بیمه هستند که بانک‌ها را تسهیل می‌کنند، در واقع بانک‌ها یکی از مشتقات آنها به‌شمار می‌آیند و محلی برای نگهداری پول هستند، اما متأسفانه در کشور ما پایه و اساس، اشتباه گذاشته شده است و به‌همین دلیل نیاز به تغییر و تحول اساسی در این سیستم احساس می‌شود. باید تحول عظیمی در نظام بانکی کشور به‌وجود بیاید. به‌اعتقاد من، این تحول باید در مقیاس وسیع‌تری رخ دهد و در نظام اقتصادی شکل بگیرد. متأسفانه اقتصاد ما به بانک‌ها گره خورده و همین موضوع باعث شده است که تمام مسائل اقتصادی کشور، تحت‌تأثیر فعالیت‌های بانکداری در کشور قرار بگیرد؛ از جمله نهادهای تأمین مالی، نهاد بورس و بیمه و همه ابزارهای مالی که می‌توانند اقتصاد کشور را بچرخانند. در چند سال اخیر، نزدیک به ۱۶۰ شرکت دانش‌بنیان و استارت‌آپ بیمه‌ای راه افتاده است که برخی به‌ثمر رسیده‌اند، اما در بستر دانش‌بنیان‌ها و استارت‌آپ‌ها تاکنون هیچ‌گونه خدمات جدیدی در کشور که به مردم ارائه و باعث رضایت‌خاطر آنها شود، نداریم. خدماتی که در قالب استارت‌آپ‌ها در دنیای بیمه به‌فروش می‌رسد، روند کاملاً ساده و سستی دارد که بیشتر در زمینه فروش بیمه آنلاین است. وقتی از دانش‌بنیان‌ها و استارت‌آپ‌ها صحبت می‌کنیم، هدف، به‌کارگیری فناوری‌های جدید است، نه آنکه یک فرآیند تکراری انجام شود. در حال حاضر خدمات ارائه‌شده در بسترهای نرم‌افزاری را می‌توانند خود شرکت‌های بیمه هم انجام دهند، بنابراین به‌اعتقاد من، استارت‌آپ یعنی ارائه یک محصول یا خدمتی جدید که باعث ارتباط دوسویه میان مردم و بیمه باشد، نه آنکه ۲ الی ۳ خدمات محدود در یک بستر نرم‌افزاری ارائه شود. تاکنون نهایت سودی که این نرم‌افزارها داشته‌اند، بالا بردن سرعت عمل بوده است. به‌نظر من، تاکنون استارت‌آپ بیمه‌ای راه نیفتاده است که خدمات مهمی به مردم ارائه دهد. حداقل ۱۵ سالگی در صنعت بیمه در دنیا عقب افتاده‌ایم، چرا که نه از فناوری‌ها و نه از هوش مصنوعی استفاده نمی‌کنیم. اتفاق خاص، زمانی می‌افتد که تحول عظیمی در صنعت اقتصادی کشور به‌وجود بیاید. بکارگیری فرآیندهای جدید بر بستر هوش مصنوعی نظیر امضاهای دیجیتال، چهره‌نگاری و شناسایی مردمک چشم در نرم‌افزارها می‌تواند ابزار مطمئنی در نقل و انتقال‌هایی با مبالغ سنگین باشد که متأسفانه ما در ایران هنوز به‌کار نگرفته‌ایم.

تا زمانی که تعداد بانک‌ها در کشور از سوپرمارکت‌ها بیشتر باشد، نباید انتظار بیشتر از این نوع خدمت را داشته باشیم؛ اما این تغییر با فعالیت علمی جوانان محقق می‌شود. باید کم‌کاری شرکت‌ها در عدم ارتباط مردم یا اصحاب رسانه با شرکت‌های بیمه را پذیرفت و نقد اساسی در این زمینه وجود دارد. نظام بانکی و بیمه؛ نظام‌های خدماتی هستند، با این تفاوت که محصولی به‌صورت ملموس ارائه نمی‌شود، بنابراین باید ارتباط دوسویه با مردم داشت تا بتوانیم مشکلاتی را که در مسیر خدمات وجود دارند، اصلاح کنیم، اما ما هیچ تغییری در نوع و نحوه ارائه این خدمات از سالیان گذشته ایجاد نکرده‌ایم.

تشویق سرمایه‌گذاران به سبک ترکیه

از جمله اقدامات حمایتی در برنامه مشوق‌های سرمایه‌گذاری ترکیه می‌توان به معافیت‌های مالیاتی، معافیت عوارض گمرکی، اقدامات حمایتی در پرداخت سهم بیمه کارفرما و کارمند اشاره کرد.

درس‌هایی برای ایران

علاوه بر موارد فوق، اقدامات حمایتی و نرخ‌های پشتیبان در برنامه مشوق‌های سرمایه‌گذاری ترکیه حاوی درس‌هایی زیر برای اقتصاد ایران است:

- وزارت اقتصاد ترکیه از سرمایه‌گذاران با پرداخت بخشی از سهم بهره متعلق به وام حمایت می‌کند، این امر شامل آن دسته از وام‌هایی است که به منظور تامین مالی سرمایه‌گذاری و برای یک سال استقراض شده و حداکثر معادل ۷۰ درصد از مبلغ ثابت سرمایه‌گذاری ثبت شده در گواهی مربوطه است که در آن صورت تا سقف خاصی نسبت به پرداخت بخشی از سهم بهره متعلق به وام حمایت می‌کند.

- وزارت اقتصاد ترکیه بسته به در دسترس بودن زمین دولتی در محل موردنظر سرمایه‌گذار، مطابق با قواعد و اصول آن وزارت اقدام به واگذاری زمین به سرمایه‌گذاران می‌کند؛

- از دیگر اقدامات حمایتی می‌توان به عودت مالیات بر ارزش افزوده به سرمایه‌گذاران اشاره کرد که فقط شامل برنامه مشوق سرمایه‌گذاری راهبردی و منوط به سرمایه‌گذاری حداقل ۵۰۰ میلیون لیر ترک است که در این صورت مالیات بر ارزش افزوده وصولی از مخارج ساختمانی و ساخت‌وسازها عودت داده می‌شود.

- با توجه به موقعیت جغرافیایی منحصربه‌فرد ایران در مرکز اتصال خاورمیانه، آسیا و اروپا و بازار داخلی گسترده و در حال رشد و دسترسی سریع به بازارهای کشورهای همسایه؛ ذخیره عظیمی از نیروی انسانی آموزش‌دیده و همچنین شبکه‌ای از زیرساخت‌های توسعه‌یافته در سراسر کشور در حوزه‌های مخابرات، انرژی و حمل‌ونقل جاده‌ای و ریلی ضروری است طراحی بسته‌های مشوق‌های سرمایه‌گذاری متناسب با ظرفیت‌های منطقه‌ای و استانی در دستور کار قرار گیرد.

مشوق‌های سرمایه‌گذاری، مزیت‌های اقتصادی قابل‌اندازه‌گیری هستند که دولت‌ها برای بنگاه‌های خاص یا مجموعه‌ای از بنگاه‌ها با هدف هدایت سرمایه‌گذاری به سمت بخش‌ها یا مناطق موردنظر یا تحت‌تاثیر قرارداد رفتار سرمایه‌گذاران ارائه می‌کنند. این مشوق‌ها می‌توانند مالی، مالیاتی، گمرکی، اجتماعی و... باشند. از نمونه‌های موفق می‌توان به مشوق‌های سرمایه‌گذاری ترکیه اشاره کرد که از ژانویه ۲۰۱۲ اجرایی شده است و شامل طیف متنوعی از مشوق‌ها و اقدامات حمایتی است که با توجه به محورهای برنامه اقدام به پشتیبانی از سرمایه‌گذاران می‌کند.

محورهای برنامه شامل مشوق‌های سرمایه‌گذاری عمومی، منطقه‌ای، کلان، راهبردی و اولویت‌دار است که عبارتند از:

- مشوق‌های عمومی، سرمایه‌گذاری‌هایی را در بر می‌گیرد که ظرفیت خاصی را برآورده می‌کنند و حداقل مقدار ثابت سرمایه‌گذاری را داشته باشند.

- مشوق‌های منطقه‌ای، آن دسته از صنایعی که باید از طریق مشوق‌های مربوطه مورد پشتیبانی قرار گیرند بر مبنای توانایی بالقوه رقابتی استان و حداقل مبلغ ثابت سرمایه‌گذاری برای هر صنعت معین شده است.

در این برنامه کشور ترکیه به ۶ منطقه تقسیم و هر منطقه شامل چند استان است و براساس تقسیمات در نظر گرفته شده مشوق‌ها و حمایت‌ها اختصاص می‌یابد.

نقشه منطقه‌ای استان در برنامه مشوق‌های سرمایه‌گذاری ترکیه

- مشوق‌های کلان، سرمایه‌گذاری‌های کلان و صنعتی را در نرخ‌هایی در یک سطح مطلوب‌تر از سرمایه‌گذاری‌های منطقه‌ای پشتیبانی می‌کند.

- مشوق‌های راهبردی، از سرمایه‌گذاری‌هایی پشتیبانی می‌کند که براساس استراتژی تجاری ترکیه و با هدف کاهش کسری حساب جاری و همچنین کاهش وابستگی به واردات باشد.

- مشوق‌های اولویت‌دار، در چارچوب الزامات کشور ترکیه از سرمایه‌گذاری‌های دارای اولویت نظیر گردشگری، معدن، حمل‌ونقل ریلی و دریایی، داروسازی و... پشتیبانی می‌کند.



برگزاری دومین رویداد جایزه بزرگ نقاشی معاصر ایران توسط بیمه سامان



www.si24.ir



شرکت بیمه سامان و انجمن هنرمندان نقاش ایران، «دومین رویداد جایزه بزرگ نقاشی معاصر ایران» را برگزار می کنند. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، آثار ارسالی به دبیرخانه، توسط هیئت انتخاب و داوری آثار متشکل از جمشید حقیقت شناس، رضوان صادق زاده و معصومه مظفری بررسی خواهند شد. تکنیک، موضوع و شرکت در این رویداد برای همه هنرمندان و علاقه مندان، آزاد است. آثار برگزیده از دوم تا سیزدهم بهمن ماه به نمایش عمومی در خواهد آمد و مراسم اعلام اسامی برندگان نهایی و اهدای جوایز، نهم بهمن ماه سال جاری برگزار خواهد شد. به نفر برگزیده جایزه بزرگ این رویداد مبلغ ۱۵۰ میلیون تومان تعلق خواهد گرفت. همچنین دو نفر هنرمند برتر دیگر جایزه تقدیری هر یک به مبلغ ۲۵ میلیون تومان دریافت خواهند کرد. این رویداد بزرگ با هدف حمایت از هنر و هنرمندان، توجه بیشتر به هنر نقاشی و هنرهای تجسمی، ایجاد بستری مناسب برای نمایش رویکردهای معاصر در نقاشی ایران، زمینه سازی رشد و بالندگی هنرمندان ایران، انتخاب و معرفی سالانه هنرمندان نقاش معاصر ایران به جامعه مخاطبان و ارج گذاری به فعالیت های هنرمندانه برگزار می شود. به همت شرکت بیمه سامان در سال ۱۴۰۰ نیز، نخستین رویداد جایزه بزرگ نقاشی معاصر ایران با مشارکت ۱۲۷۸ نفر و ۳۵۰۰ اثر هنری برگزار شد.

سپاس رفتار حرفه ای

همه شما عزیزان در شعب بانک سامان در جهت رضایت مشتریان تلاش کرده و موجبات خشنودی مشتریان را فراهم می کنید تا آنها بتوانند با خیالی آسوده و امن به امور بانکی خود بپردازند. در این میان برخی از مشتریان از همکاری که حسن خلق و پیگیری مؤثری داشته اند، در دی ماه به صورت کتبی تقدیر کرده اند. ما به رسم سپاس و قدردانی، اسامی این عزیزان را در نشریه سامان منتشر می کنیم.

با تشکر
مدیریت سرمایه انسانی بانک سامان

نام و نام خانوادگی	محل خدمت	
امیر گیلانی فر	شعبه میرداماد	
علیرضا میرزا آقائی	شعبه میرداماد	
نسرین حسن زاده	شعبه میرداماد	



زبان بدن در مذاکرات (۲)

- افرادی که در جنوب هند زندگی می کنند برای نشان دادن توافق سرشان را به طرفین تکان می دهند.
- ساکنان بسیاری از جزایر جنوبی اقیانوس آرام برای گفتن بله ابروهایشان را بالا می اندازند.

بزقش

رهبران انجمن برای شرکت در یک جلسه به لاس وگاس رفتند. کارل، یک مدیر آفریقایی آمریکایی یک مؤسسه آموزشی، در این جلسه شرکت می کند و هنری، رئیس سفیدپوست، از وی استقبال می نماید. هنری یک لهجه مضحک آفریقایی را به کار می گیرد و می گوید "هی، داداش چه خبر؟" بعد می گوید بزقش و از وی دور می شود. هنری مات و مبهوت وی را نگاه می کند.

کارل با عصبانیت برای همکاری توضیح می دهد "قرار بود این سازمان حرفه ای باشد و هنری فرض کرده؛ چون من آفریقایی آمریکایی هستم حتما زانگه نشین هم هستم. ولی این طور نیست و من در خانه ام هرگز اجازه نداشتم به جای دست دادن از بزقش استفاده کنم یا حرف چرند بزقم."

کارل از طبقه ای مرفه بود و به بهترین دانشگاه ها رفته بود و در سازمان های سهام آبی سمت های مهمی را بر عهده داشت. اگرچه کارل فهمید که رفتار هنری از روی نادانی و جهالت بوده و از روی بدجنسی چنین رفتار نکرده است، این مسئله از میزان رنجش وی نکاست. فرضیه کلیشه ای هنری به بهای از دست دادن یک رابطه مهمی تجاری تمام شد.

- زمانی که از اصطلاحات عامیانه یا اشارات مربوط به گروه های نژادی استفاده می کنید دقت کنید، مبدا این کارتان را نوعی توهین تلقی کنند. این اقدامات منجر به از بین رفتن روابط می شود.

پول خرد کردن

شریل دائماً برای خرید محصولات تمیزکننده به مغازه ای محلی در میشیگان مراجعه می کند. معمولاً مدیر، آقای حکیم، پول خرد را به جای اینکه به وی بدهد روی کاتر می گذارد. یک روز او دقیقاً مبلغ معادل خریدش را پرداخت کرد. او به وی ۵ دلار می دهد و وقتی داشت ۱۸ سنت را در دست وی می گذاشت تصادفاً سرانگشتش به کف دست وی برخورد کرد. آقای حکیم عقب می رود. شریل فکر می کند تصادفاً دست وی را خراش داده است و می گوید "وای! معذرت می خواهم!" وقتی دوباره به این اتفاق فکر می کند می فهمد که آقای حکیم از تماس بین انگشتان او با دستش رنجیده است.



آبراهیم زارع پور دکتری مدیریت
بازرگانی و مدرس آکادمی سامان
Zarepour.TMU@gmail.com

سر بالا، پایین، یا حرکت سر به طرفین؟

گزارشگران آمریکایی که انقلاب آلبانی را در پایتخت این کشور تیرانا، در سال ۱۹۹۷ پوشش می دادند از یک راننده پرسیدند که می تواند آنها را به فرودگاه ببرد یا خیر. راننده سرش را به طرفین تکان داد، بنابراین آنها به دنبال یک تاکسی دیگری گشتند و آن راننده نیز همین واکنش را نشان داد. بعد از چندین برخورد منفی متوجه شدند که منظور رانندگان بله بوده است.

- در آلبانی وقتی سر را به طرفین تکان می دهند منظورشان "بله" است و تکان دادن سر به بالا و پایین به معنی "نه" است.

بدا به حال مرد آمریکایی که مادرزن و پدرزن آلبانیایی اش را به فرودگاه می برد تا به کشورشان بازگردند. زمانی که مسئول فرودگاه در حال بررسی چمدان های آنها هست از آنها سؤالات معمول را می پرسید: شما خودتان چمدانتان را بسته اید؟ آیا تمام مدت حواستان به چمدانتان بوده است؟ آیا کسی از شما خواسته است چیزی را برایش حمل کنید؟ تصور کنید مسئول فرودگاه با تماشای آنها که سرشان را به بالا و پایین تکان می دهند چه احساس خطری می کند. حالا ترس دامادشان را تصور کنید که تلاش می کرد مسئول فرودگاه را قانع کند که آنها سرشان را برعکس آمریکایی ها تکان می دهند.

وقتی گردشگران آمریکایی به رستوران بلغارستانی می روند پرسند آیا دلمه کلم سرو می کنند یا خیر. پیشخدمت سرش را تکان می دهد و می گوید "بله" اما سوپ کلم برایشان نمی آورد. گردشگران نومید، متوجه می شوند که پیشخدمت سرش را تکان داده است تا بگوید بله ولی منظورش این بود که دلمه کلم تمام شده است.

- اشارات سر در بلغارستان برای گفتن بلی/خیر هم برعکس دیگر کشورها هستند.

وقتی دفعه بعد برای خرید به آنجا می‌رود پولش را روی کانتیر می‌گذارد. آقای حکیم حین برداشتن پول شریل لبخند می‌زند، کاری که قبلاً هرگز انجام نداده بود، و باقیمانده پولش را روی کانتیر می‌گذارد.

- آقای حکیم مسلمان است و اصول اسلام می‌گوید زنان و مردان نامحرم نباید تماس فیزیکی داشته باشند (به بخش سلام و احوالپرسی مراجعه کنید).
- مردان و زنان یهودی ارتدکس نامحرم نیز نباید تماس فیزیکی داشته باشند.
- کراهی‌ها از تماس فیزیکی با غریبه‌ها اجتناب می‌کنند که به‌ویژه شامل زنان و مردان هم می‌شود.
- اجتناب از تماس فیزیکی لزوماً به معنای دست زدن یا تبعیض نیست. شاید مرسوم باشد یا حتی نشانه‌ای از احترام گذاشتن باشد.

تماس فیزیکی

زمانی که برین به ژاپن سفر می‌کند با کنجی ملاقات می‌نماید که وی را به سفری با موتور در حومه شهر دعوت می‌نماید. برین به جای نشستن روی بخش عقبی، پشت کنجی می‌نشیند. به محض اینکه دستانش را دور کمر وی می‌گذارد، کنجی ناگهان می‌گوید: بیا با ماشین برویم. این نشان می‌دهد که ژاپنی‌ها چقدر از تماس فیزیکی در ملاعام احساس ناراحتی می‌کنند. این نه تنها شامل تماس فیزیکی بین مردان/زنان می‌شود؛ بلکه تماس فیزیکی بین دو زن یا دو مرد را هم در بر می‌گیرد. زمانی که دوروتی همسایه‌اش، خانم یاماشیتا، را در عروسی پسر خانم یاماشیتا در آغوش می‌گیرد وی بدنش را محکم می‌کند. رسوم ژاپنی‌ها، حتی در مراسم بسیار شادی مانند عروسی هم در مورد تماس فیزیکی نرمشی به خرج نمی‌دهند.

- از تماس فیزیکی با ژاپنی‌ها اجتناب کنید.
- در مراسم ویژه ژاپنی‌ها، به‌صورت شفاهی شادباش بگویید و کمی سرتان را به جلو خم کنید.
- در اکثر فرهنگ‌های آسیایی تماس فیزیکی زنان و مردان مرسوم نیست.

نشان صلیب

تماشاچیان کالیفرنایی بسیار به اپرا علاقه‌مند هستند. ناگهان زمین‌لرزه‌ای رخ می‌دهد. خواننده‌ها زانو می‌زنند، حالت صلیب را به بدنشان می‌دهند و بعد دوباره به حالت اول باز می‌گردند، بلند می‌شوند و به خواندن ادامه می‌دهند. این بازیگران کاتولیک‌های رمی کشور اسپانیا بودند. نشان صلیب اشاره خودکار افراد باایمان در زمان ترس یا نشانه احترام به دینشان است. کاتولیک‌های وابسته به کلیسای روم برای نشان‌دادن صلیب از دو انگشت دست راست و انگشت شصت استفاده می‌کنند و بعد پیشانی‌شان، مرکز قفسه سینه و بعد سمت چپ قلب و بعد سمت راست را لمس می‌کنند. اعضای کلیسای ارتودوکس برای نشان‌دادن صلیب برعکس این کار را انجام می‌دهند: بعد از لمس کردن پیشانی و مرکز قفسه سینه اول سمت راست و بعد سمت چپ را لمس می‌کنند.

عضو کلیسای ارتودوکس شرق تفاوت را توضیح می‌دهد. زمانی که حضرت مسیح را به صلیب کشیدند او بین دو دزد قرار داشت که آنها را نیز به صلیب کشیده بودند. چون فقط دزد سمت راست طلب بخشش کرد به او لقب "دزد خوب" را دادند. به همین خاطر صلیب ارتدکس‌های شرقی از چپ به راست است.

تعداد انگشتان به‌کاررفته هم جنجال‌برانگیز است. در اواسط قرن هفدهم میلادی، پاتریک جدید در کلیسای ارتدکس روسیه، نیکون، اصلاحاتی را پیاده نمود که شامل صلیب هم بود و گفت باید به‌جای سه انگشت مرسوم در آن زمان از دو انگشت استفاده کنند. معتقدین قدیمی که این مسئله را

نپذیرفتند آن‌قدر روی آن اصرار داشتند که روسیه را ترک کرده و مهاجرت کردند. برخی به ایالات متحده آمریکا مهاجرت کردند و حالا در آلاسکا کنای پینسولا و نزدیکی پورتلند، اورگن، زندگی می‌کنند.

- علامت صلیب، اگر جهت آن را در نظر نگیریم، بیانگر ارتباط فرد با قدرت بالاتر است. بیانگر تکریم و یا نیاز به محافظت است.

دست به‌سر کسی نکشید

در کلاسی که به کودکان دبستانی کمک می‌کند سطح زبان انگلیسی خود را بهبود ببخشند، معلم جدید، آلمان، برگه‌های جدید با عکس بدن انسان را میان دانش‌آموزان پخش می‌کند. او از کودکان می‌خواهد اعضای مختلف بدن را با رنگ‌های مشخص شده رنگ کنند. آنها این تکلیف را انجام می‌دهند تا زمانی که معلم از آنها می‌خواهد بینی، گوش‌ها و دیگر اعضای صورت و سر را رنگ کنند. آنها از انجام به این کار سرباز می‌زنند.

این کودکان همونگ و از کشور لائوس بودند. همونگ‌ها باور دارند که روح در سر انسان سکونت دارد؛ بنابراین سر انسان مقدس است. آنها نمی‌خواستند سر را رنگ کنند؛ چون با لمس کردن آن، حتی در نقاشی، ممکن است به افرادی که در عکس‌ها هستند، آسیب برسانند. در واقعیت نیز نباید سر را لمس کنند. قلاً، آلمان و بسیاری از دیگر معلمان را به نوازش کردن سر کودکان به نشانه محبت محکوم کرده بودند. اما بعد از واکنش‌های اضطراب‌آلود آنها و خانواده‌هایشان آنها دیگر سر کودکان را نوازش نمی‌کردند.

- بسیاری از مردم جنوب شرق آسیا باور دارند که لمس شدن سرشان آنها را به خطر می‌اندازد؛ چون روحشان در سرشان قرار دارد.

سلام و احوالپرسی

هائو تازه از ویتنام آمده است. فونگ پسرعمویش نیز با تعدادی از دوستان آمریکایی‌اش در فرودگاه منتظر رسیدن وی هستند. هائو و پونگ هر دو از این ملاقات خوشحال هستند چون ۷ سال است یکدیگر را ندیده‌اند. به محض اینکه هائو وارد پایانه مسافری می‌شود فونگ او را به دوستانش تام، دان و چارلز معرفی می‌کند. تام جلو می‌رود و هائو را بغل می‌کند و می‌بوسد. هائو او را هل می‌دهد و گریه می‌کند.

اگر پسرری در میان چینی‌های ویتنام دختری را در ملاعام در آغوش بگیرد و ببوسد درواقع به وی توهین کرده است. فرهنگی چینی در ویتنام در این مورد بسیار سخت‌گیر است مخصوصاً در مناطق روستایی که هائو در آنها بزرگ شده است. او روستایش را چنین توصیف می‌کند: بعد از این که کودکان به سن ۱۰ سالگی می‌رسند، دختران و پسران دیگر نباید با هم بازی کنند. پسر و دختر نمی‌توانند بدون اجازه والدینشان با هم ملاقات کنند. اگر زن و مردی ازدواج نکرده باشند نمی‌توانند یکدیگر را ببوسند یا در آغوش بگیرند (بخش نشانه‌های محبت را هم مطالعه کنید).

اگر در روستای هائو کسی از این قوانین تخلف کند، روستاییان دختر را با وادار کردن وی به زانو زدن روی زمین برای تف کردن به وی و سنگ زدن به وی، تنبیه می‌کنند. تعجبی ندارد که دوستان آمریکایی فونگ هائو را ترسانند. او نمی‌دانست به‌خاطر در آغوش گرفته‌شدن و بوسیده شدن در این کشور چگونه وی را مجازات خواهند کرد؛ بنابراین تام را که بر اساس استانداردهای آمریکایی رفتار صحیحی داشته است متهم کرد.

هائو در نهایت یاد گرفت اگر هنگام سلام و احوالپرسی وی را در آغوش بگیرند و ببوسند نباید احساس ناراحتی داشته باشد؛ بلکه این اقدامات را سرسری رد کند.

دانه که یک کارمند چینی آمریکایی بود وقتی رئیس غیر چینی‌اش آقای کک را به یک میهمانی بزرگ خانوادگی دعوت کرد، نیز در موقعیت

مشابهی قرار گرفت. زمانی که آقای کک از راه رسید، با دانه دست داد و وقتی دانه وی را به مادر بزرگش معرفی کرد، او خم شد و گونه آن زن را بوسید. این کار زن پیر را شوکه کرد و آقای کک نمی دانست که اشتباه بزرگی را در ملاعام مرتکب شده است. کاری که از نظر وی نمایانگر احترام و گرامیداشت بود از نظر مادر بزرگ دانه بی احترامی تلقی می شد. درواقع آقای کک باید سرش را در مقابل زن پیر تکان می داد و به صورت شفاهی با وی احوالپرسی می کرد.

● زمانی که با آسیایی ها ارتباط برقرار می کنید از تماس فیزیکی اجتناب کنید. امن ترین روش تکان دادن سر و سلام و احوالپرسی لفظی است. اگر روابط تغییر کردند از رفتار آنها تبعیت نمایید.

افزایش روابط میان فرهنگی باعث تغییر آداب و رسوم می شوند؛ بسیاری از تاجران آسیایی حالا از رسم دست دادن آمریکایی ها تبعیت می کنند. از طرف دیگر تبعیت از این رهنمون ها در موقعیتی که به نظر می رسد تعظیم کردن تنها روش مؤدبانه باشد - مخصوصاً در مقابل ژاپنی ها - شرایط را آسان تر خواهد کرد:

● زمانی که به ژاپنی ها تعظیم می کنید، دست ها باید به پایین به سمت زانوها حرکت کنند تا در طرفین بدن باقی بمانند.

● کمر و گردن حالت خشک و صافی داشته باشند درحالی که چشم ها به پایین نگاه می کنند.

● فردی که سمت و رتبه پایین تری دارد بیشتر خم می شود و مدت بیشتری در این حالت باقی می ماند.

مردم هند، سری لانکا و بنگلادش برای سلام کردن و خداحافظی و به نشانه احترام از نمسته استفاده می کنند. بدین منظور دستان خود را روبروی سینه به حالت دعاوار نگه می دارند، کمی سرشان را خم می کنند؛ ولی تعظیم نمی کنند. دانشجویان آمریکایی در رشته یوگا که معلمان آسیایی دارند با این اشاره آشنا می شوند و هر جلسه را با آن آغاز می کنند. تایلندی ها هم اشاره مشابهی برای سلام کردن دارند؛ ولی آن را وی می نامند.

درحالی که تماس فیزیکی در بسیاری از کشورهای آسیایی یک تابو تلقی می شود، در سایر کشورهای جهان انتظار تماس فیزیکی را دارند؛ خودداری و شرمساری از تماس فیزیکی را به عنوان یک رفتار منفی تعبیر می کنند.

● زمانی که مردم هند، سری لانکا و بنگلادش و تایلند می خواهند سلام کنند دست خود را به حالت دعاوار زیر چانه می گیرند و سرشان را کمی خم می کنند.

● اکثر مردمان لاتین تبار هنگام سلام کردن دست می دهند. آغوش گرفتن و بوسیدن گونه میان افراد هم جنس و از جنس مخالف قابل پذیرش است. بغل کردن متداول است - دوستان یکدیگر را بغل می کنند و بر پشت یکدیگر می زنند.

● اکثر مردم فرانسه، اسپانیا، ایتالیا، پرتغال و سایر کشورهای مدیترانه هنگام سلام کردن انتظار بوسیدن هر دو گونه را دارند.

● اکثر مردم خاورمیانه، مخصوصاً مسلمانان، از تماس فیزیکی با جنس مخالف اجتناب می کنند (همچنین خرد کردن پول را نیز مطالعه کنید)، ولی مردان یکدیگر را در آغوش می گیرند و می بوسند. زنان نیز همین کار را انجام می دهند. مردان هنگام دست دادن نباید خیلی سریع دست خود را عقب بکشند.

● اکثر آمریکایی هنگام سلام کردن انتظار تماس فیزیکی را دارند. زنان

گونه یکدیگر را می بوسند و همدیگر را بغل می کنند؛ مردان دست می دهند. شاید اگر مردی با زنی دوست صمیمی باشد گونه وی را بوسد و او را در آغوش بگیرد.

● زمانی که به یهودی های ارتدکس سلام می کنید از تماس فیزیکی با جنس مخالف اجتناب نمایید.

● مسلمانان، به ویژه افراد مسن تر، دست راست خود را روی قلبشان می گذارند و بعد دست را بالا می برند و روی پیشانی می گذارند که به معنی سلام کردن است. ممکن است بگویند سلام علیکم (سلام بر شما).

نشانه های محبت

شری بایکوفسکی، یک نویسنده آمریکایی، زمانی که یک خط کشتی تفریحی کتاب های راهنمای سفرهای عاشقانه، عاشقانه ترین محل ها برای بوسیدن یکدیگر در شهر نیویورک، وی را خریداری می کند بسیار خوشحال می شود. این خط کشتی تفریحی این کتاب را به عنوان هدیه شام در روز ولنتین به مسافران اهدا می نماید.

آنها شری را به عرشه کشتی دعوت کردند تا با مسافران آشنا بشود و کتاب های آنها را امضا کند. آمریکایی ها و اروپایی از آشنایی با وی لذت می برند و از وی می خواهند کتابشان را امضا کند. اما زمانی که شری به میز میهمانان ژاپنی سر می زند بسیاری از آنها تمایلی به آشنایی با وی ندارند.

ژاپنی ها تماس فیزیکی در ملاعام را مجاز نمی دانند و به همین خاطر سیستم پیچیده ای از تعظیم کردن ها را برای نشان دادن نوع روابط ابداع نموده اند. تماس فیزیکی با فردی از جنس مخالف هم حساسیت های آنها را تحریک می نماید؛ در نتیجه بوسیدن در ملاعام از نظر آنها کار زشت و نادرستی است.

برخورد ژاپنی ها با شری به این خاطر بود که کتاب وی رفتاری را تشویق می نمود که با استانداردهای آنها در زمینه احترام گذاشتن مطابقت نداشت. آنها این مسئله را به وی توضیح ندادند؛ چون از نظر آنها وی گستاخی و وقاحت را رواج می داد.

آسیایی ها از کشوری هایی به غیر از ژاپن هم زمانی که می بینند زنان و مردان آمریکایی در ملاعام به هم ابراز محبت می کنند به همین اندازه ناراحت می شوند. اگر در کشور آنان زنان به این شکل رفتار نمایند آنها را سهل انگار (هرزه) تلقی می کنند.

در مقابل در کشورهای آسیایی دو مرد و دو زن می توانند در ملاعام دست در دست یکدیگر راه بروند. اما زمانی که این نماد و نشانه دوستی را در آمریکا اجرا می نمایند آمریکایی ها آنها را همجنس گرا تلقی می نمایند. این مسئله آسیایی ها را شوکه می کند.

مردمان لاتین تبار، فرانسوی ها، اسپانیایی ها، ایتالیایی ها و مردمان خاورمیانه نیز این فرهنگ دست در دست هم راه رفتن در میان دو مرد یا دو زن را دارند. ● اکثر ژاپنی ها اصلاً ابراز علاقه زنان و مردان از طریق بوسیدن یا هر نوع دیگر تماس فیزیکی را نمی پذیرند.

● آسیایی ها، مردمان خاورمیانه، مردمان لاتین تبار یا مردمانی که به کشورهای مدیترانه تعلق دارند به نشانه دوستی دست هم جنسان خود را می گیرند. راه رفتن درحالی که دست بر شانه یکدیگر انداخته اند یا دست هم را گرفته اند بیانگر دوستی و صمیمیت آنهاست.

● این تابو در میان نسل جدید آمریکایی ها در حال تغییر کردن است؛ چون آنها بیشتر از گذشته در ملاعام به ابراز علاقه می پردازند.

منبع: کتاب رفتارهای چند فرهنگی اثر نورین درسر

ترجمه ابراهیم زارع پور، نشر فوژان

داستان اقتصاد ایران: الگوی باستانی

| محمدعلی براتی، کارشناس مطالعات اقتصادی آکادمی سامان



آنچه گذشت

عملکرد اقتصاد ایران در چهار دهه گذشته، یک فاجعه به تمام معنا بوده است: کاهش مطلق درآمد سرانه از ۶,۱ به ۵,۳ هزار دلار در حالی که درآمد سرانه دنیا از ۵,۸ به ۱۱ هزار دلار افزایش یافته است و لذا سقوط نسبی درآمد سرانه از بالای میانگین جهانی به کمتر از نصف آن و صعود تورم از ۲۰ درصد به بالای ۴۰ درصد در حالی که تورم جهانی از ۱۰ درصد به زیر ۴ درصد کاهش یافته است.

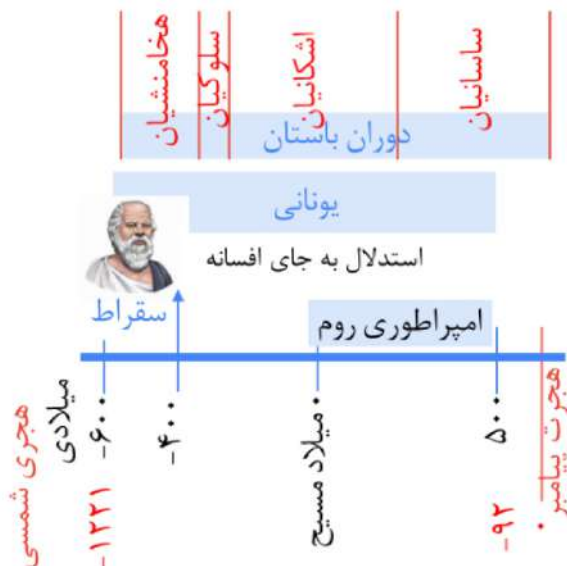
این فاجعه را در دو سطح می‌توان تحلیل کرد: نخست، در سطح دولت و نقد سیاست‌های دولت و ارائه جایگزینی برای آن و دوم، در سطحی فراتر از دولت و در سطح نظام حکمرانی.

مادامی که طرح جایگزین فراگیری برای سیاست‌های دولت وجود ندارد و اختلاف نظر بر سر سیاست‌های درست در جریان باشد، ما باید از دولت فراتر برویم و بگوییم مکانیسم‌هایی که (۱) عملکرد یک دولت را می‌سنجند و (۲) چگونگی جابجایی قدرت را میان مدعیان و رقبا تعیین می‌کنند، چیستند؟

ما در سطح دوم، به یک کاوش تاریخی پرداختیم و به سه الگوی پیشامدرن باستانی، عباسی و ناصری و هفت الگوی مدرن رضاخانی، جهش نفتی، اقتصاد جنگ، سازندگی، اصلاحات، جهاد اقتصادی و اقتصاد مقاومتی رسیدیم. در این قسمت به الگوی باستانی می‌پردازیم.

آغاز تاریخ

تقارن دوران باستان ایران و یونان، درس‌های بسیاری به ما می‌آموزد. هر چند جامعه یونانی جهش‌های بزرگی در اندیشه داشت؛ اما در مقایسه با شکوه و عظمت مادی حکومت پارسیان بسیار ناچیز می‌نمود، به نحوی که افلاطون «جمهوری» خود را با الهام از حکومت پارسیان نوشت و در آرزوی برپایی حکومتی شبیه آن مُرد.



اقتصاد باستان

جغرافیای ایران تأثیری شگرف در شکل‌گیری حاکمیت مرکزی قدرتمند داشت، اگرچه فرهنگ آریایی و ابداعات کوروش بزرگ را نیز نباید نادیده گرفت. کشور ایران از یک سو به جلگه سرسبز و پر حاصل میان‌رودان و از سوی دیگر به دشت‌های خشک آسیای صغیر منتهی می‌شد. نزدیکی دشت‌ها و ارتفاعات کوهستانی و تغییرات اقلیمی گسترده، به مردمان این سرزمین امکان ابداع شیوه تولید انعطاف‌پذیر و کارآمدی را داد که امروز به کوچ‌نشینی می‌شناسیم و جامعه کوچ‌نشینان را جامعه ایلاتی می‌نامیم.



داشت که ناگزیر این رشد را محدود می‌کرد: تمرکز قدرت سیاسی و فقدان نظام قانون‌گذاری. تمرکز قدرت سیاسی از سویی انتقال قدرت را به یک بحران مرگبار تبدیل می‌کرد که ما به بحران جانشینی می‌شناسیم. فریانی هم ایجاد می‌کرد که جانشین شایستگی خود را به اثبات رساند؛ اما هیچ قاعده مشخصی برای تشخیص این شایستگی وجود نداشت. اگرچه حمورابی هزار و اندی سال پیش از هخامنشیان مجموعه قوانین کاملی را تدوین و مکتوب کرده بود، اما نظام قضایی هخامنشیان وابسته به «قاضی‌های شاهی» بود که بر مبنای قوانین شفاهی حکم می‌راندند. فقدان قوانین مکتوب به پادشاه امکان دخل و تصرف‌های بی‌رقیبی را می‌داد که ناگزیر منجر به نایمن شدن مشاغل دیوانی می‌شد و لذا دیوانیان به‌نوعی مصلحت‌اندیشی و ریاکاری روی آوردند.

دولت بزرگ و دولت بازرگان

این الگوی حکمرانی جدید نظام اقتصادی ایلاتی را متحول کرد. نیروی انسانی بزرگ دولت به وی قدرت آن را داد تا با تأسیس جاده‌های بزرگ شرق را به غرب پیوند بزند و اقتصاد ایران از یک اقتصاد کشاورزی به اقتصاد بازرگانی تغییر نماید. اما این به معنای آن نبود که حکومت در اقتصاد محلی مداخله می‌کند. بسیاری از مداخلات دولتی نظیر ساخت قنات‌ها و سدهای بزرگ بیشتر نقش پشتیبانی داشتند تا تنظیم‌گری. اما دولت هزینه‌های هنگفت نیروی انسانی خود را تنها از طریق مالیات نمی‌توانست تأمین نماید. بلکه حتی نظام مالیاتی بسیار منعطف بود و مردم به هنگام وقوع خشکسالی یا بلایای طبیعی، مشمول کاهش و یا حتی بخشش مالیاتی می‌شدند.

به گمانم آنچه می‌تواند این حلق مفقوده باستانی را کشف نماید، نقش مستقیم دولت در بازرگانی بود. این گونه دولت می‌توانست به رونق اقتصادهای نجیف محلی هم کمک برساند.

بنابراین، این الگوی باستانی قابل مقایسه با هیچ یک از الگوهای امروزی از نظام بازار، اقتصاد رفاه و حتی سوسیالیسم نیست.

جامعه ایلاتی بیش از نیمی از جمعیت این منطقه را به خود اختصاص می‌داد. این شیوه تولید علی‌رغم بهبود مادی قابل توجه ساکنین به مرور تبدیل به ضد خود شده بود. مهارت‌های رزمی ایلاتی و سبک‌باری آنها، در دوره‌های اقلیمی سخت آنها را تبدیل به نیروهای غارتگری می‌کرد که به قبایل و روستاهای دیگر هجوم می‌بردند و با غارتگری ارتزاق می‌کردند؛ بنابراین جامعه و فرهنگ متناظر این اقتصاد یک جامعه غارتی بود (نامی که مرحوم علی رضاقلی بر جامعه ایرانی گذارد).

اما پارسیان نخستین کسانی بودند که از این ظرفیت برای تشکیل نخستین ملت - دولت در جهان باستان استفاده کردند و توانستند قبایل باغی را به‌جای غارت یکدیگر به همکاری وادارند.

نخستین ابداعات حکمرانی تاریخ

زیربنای حکمرانی جدید، شیوه نوینی در به‌کارگیری نیروی انسانی بود. این حکمرانی بر سه پایه استوار بود: حکمت خسروانی، ساختار نوین اداری و ارتش سازمان‌یافته. حکمت خسروانی آمیخته هنرمندانه‌ای از خرد و عدالت بود که در فریانی تجلی می‌یافت و به باور سهروردی برآمده از «خمیره خسروانی» یا حکمت اشراقی بود و زیربنای یک «حکومت‌داری خردمندانه» را شکل می‌داد. نظام اداری ساخته داریوش کبیر به یک الگوی پایدار در تمام تاریخ باستان تبدیل شد که حتی شاهانی که از حکمت خسروانی بی‌بهره بودند، نیز به مدد آن قدرت و ثروت خود را گسترش می‌دادند.

اما هخامنشیان به سرعت دریافته‌اند که برای کنترل ایالت‌های خود و جلوگیری از شورش آنها بایستی تفکیکی میان ساختار اداری و نظامی ایجاد کنند. آنها اولین ارتش یکپارچه و سازمان‌یافته تاریخ را ساختند، به‌نحوی که بیش از ۲۵۰ هزار نیروی زمینی، ۱۲۰۰ ناو جنگی و ۱۵۰۰ فیل آموزش دیده هندی را به خدمت گرفته بود. این شیوه حکمرانی اگرچه رشد مادی و اقتصادی بی‌نظیری را برای ایرانیان باستان به همراه آورده بود، اما دو کاستی بزرگ



شما حامیان، سامان بخش زندگی کودکان هستید

در زنجیره امید تنها دو معیار کودک و نیازمند بودن ما را مجاب می‌کند تا هزینه‌های سنگین پیش، هنگام و بعد از عمل‌های فوق تخصصی را پرداخته و بهترین کیفیت خدمات پزشکی را ارائه کنیم. ۱۰ درصد نوزادان در دنیا با مشکلات و عوارض قلبی به دنیا می‌آیند، ما در زنجیره امید برای این نوزادان تمام امکانات خود را بسیج می‌کنیم و با همت و همیاری مجرب‌ترین پزشکان کشور که داوطلبانه و بدون دریافت ریالی هزینه در کنار ما هستند، عمل‌های فوق تخصصی این چنین سنگین را در اتاق‌های عمل بیمارستان‌های دولتی که توسط زنجیره امید تجهیز و با بهترین امکانات دنیا به‌روز شده‌اند، انجام داده و سلامت را برای اولین بار در سینه و قلب این نوزادان هدیه داده و به یادگار می‌گذاریم. تلاش‌های شبانه‌روزی ما در زنجیره امید و همت بالای پزشکان داوطلب که

مؤسسه خیریه بین‌المللی زنجیره امید، از زمان تأسیس در سال ۱۳۸۶ تاکنون جان ۱۵ هزار و ۵۰۰ کودک را با انجام عمل‌های فوق تخصصی در سه رشته قلب، ترمیمی و ارتوپدی نجات داده و به آنان خدمات ارائه کرده است؛ خدماتی که فقط به انجام یک عمل فوق تخصصی - که خود البته کار بزرگی است - ختم نمی‌شود، زنجیره امید چه قبل از عمل و چه بعد از آن و در موارد بسیاری تا سال‌ها در کنار کودکان می‌ماند تا سلامت خود را باز یافته و بتوانند از موهبت یک زندگی شایسته برخوردار شوند.

در خیریه زنجیره امید، کودکان فقط کودکانند و به همین دلیل به آنها خدمات ارائه می‌شود؛ هیچ چیزی مانع خدمت‌رسانی ما نیست، ما فارغ از نژاد، دین و ملیت در کنار کودکان هستیم و هیچ ملاکی خدمات ما را به گروه خاصی محدود نمی‌کند.





گرم شما خیر و نیکوکار گرامی و توان پزشکان اینتارگری که شب و روز خود را وقف کودکان این سرزمین کرده‌اند و ما که این مجموعه را کنار هم گرد می‌آوریم، زنجیره‌ای از امید و باور به نیروهای بخشنده هستی را با یاری هم ساخته و کودکی دیگر را، از رنج‌هایی که با آن به دنیا آمده، خلاصی داده و خورشید آینده را در خانه کوچک سینه‌اش قرار می‌دهیم. کمک‌های شما همراه و حامی گرامی که امروز در باشگاه مشتریان بانک سامان گرد هم آمده‌اید، هر چقدر هم که باشد یک زندگی را از رنج‌های که جان کودکی‌اش را آسیب رسانده، نجات می‌دهد. از اینکه همچنان از امروز تا آینده‌ای که کودکی نیازمند به این چنین عمل‌هایی نباشد، همراه ما خواهید بود قدردان و سپاسگزار شما هستیم. مؤسسه بین‌المللی خیریه زنجیره امید

از حاذق‌ترین اطبا در کشور هستند به ثمر نمی‌نشیند و میوه سلامت کودکان را به بار نمی‌آورد مگر آنکه شما خیر و نیکوکار عزیز در کنار ما باشید. ما برای قلبی که در سینه می‌تپد و برای لبخندی که گوشه لب کودکی می‌نشیند و یا قامت ایستاده‌ای که پس از عمل‌های فوق‌تخصصی حاصل می‌شود، نیاز داریم تا شما که امروز در باشگاه مشتریان بانک سامان جمع شده‌اید، همراه ما بوده و شانه‌به‌شانه یاری‌مان دهید. امروز شما در باشگاه مشتریان بانک سامان در کنار ما هستید و این خودش سرمایه‌ای برای امیدواری ما در زنجیره امید و کودکان تحت پوشش ما است که با کمک‌های شما، جانی تازه می‌یابند. کودکانی که از دورترین نقاط این سرزمین شاید با کورسویی از امید خود را به پایتخت می‌رسانند و در شهری که آهن و سیمان در هم کلاف شده است، امید را جستجو می‌کنند، دست





اثر دانینگ - کروگر

علی محمد مصدق راد |

اثر دانینگ - کروگر Dunning-Kruger effect نوعی سوگیری شناختی است که در سال ۱۹۹۹ توسط دیوید دانینگ David Dunning و جاستین کروگر Justin Kruger اساتید روانشناسی دانشگاه کرنل آمریکا در مقاله‌ای بیان شد. آنها در پژوهش‌های خود به این نتیجه رسیدند که برخی افراد خود را باهوش‌تر و توانمندتر از آنچه که واقعاً هستند، نشان می‌دهند. آنها به دلیل خودآگاهی ضعیف، دانش، مهارت‌ها و توانایی‌های خود را بیش از حد بیان می‌کنند.

اثر دانینگ - کروگر نوعی خطای شناختی در افراد غیر حرفه‌ای است که از توهم دانایی رنج می‌برند و به اشتباه، توانایی خود را بسیار بیش از اندازه واقعی ارزیابی می‌کنند. آسیب توهم دانایی، به مراتب بیشتر از آسیب جهل است.

این افراد با توجه به سطحی بودن دانش و معلوماتشان پس از مدتی با سؤالات و چالش‌های زیادی از طرف اطرافیان مواجه می‌شوند و از قله حماقت در منحنی دانینگ - کروگر به دره ناامیدی سقوط می‌کنند. آنها اگر خیلی ناامید و منصرف نشوند، از اشتباه خود درس بگیرند و با تلاش بیشتر به توسعه و تقویت شایستگی‌های خود بپردازند، کم‌کم دانش، مهارت‌ها و توانایی‌هایشان زیاد می‌شود.

در حقیقت، اثر دانینگ - کروگر پارادوکس شایستگی و اعتماد به نفس را به تصویر می‌کشد. در ابتدا، افراد بی تجربه اغلب نسبت به توانایی‌های خود اعتماد به نفس بالایی دارند. با کسب تجربه، با درک پیچیدگی‌های نقش خود، اعتماد به نفس آنها کاهش می‌یابد. با گذشت زمان و با تجربه بیشتر، آنها سطح اعتماد واقعی‌تری را به دست می‌آورند.

نقطه مقابل سندرم دانینگ - کروگر، سندرم ایمپاستر Impostor syndrome است که مربوط به افراد متخصص و توانمندی است که میزان دانش، مهارت‌ها و توانایی‌های خود را کمتر از واقعیت قلمداد می‌کنند.

اثر دانینگ - کروگر در سازمان و مدیریت هم مشاهده می‌شود. برخی از مدیران و کارکنان توانایی‌ها و مهارت‌های خود را بیش از آنچه است، نشان می‌دهند و به همین دلیل در برخی از پست‌های

سازمانی مهم منصوب می‌شوند. چنین افرادی با وجود توانایی و تسلط کم در یک حوزه تخصصی، خود را شایسته‌ترین فرد در آن حوزه معرفی می‌کنند. آنها توانایی تشخیص نقاط ضعف خود را در آن حوزه ندارند و دچار توهم دانایی شدند.

این مدیران و کارکنان غافل از میزان شایستگی واقعی خود، معتقد هستند که بهتر از آنچه واقعاً هستند، عمل می‌کنند. اعتماد به نفس بیش از حد و اغراق کردن در میزان توانایی فردی منجر به بروز اختلاف بین توانایی‌های واقعی فرد و تصور واهی او نسبت به توانایی‌اش می‌شود. این افراد نه تنها توانایی کافی ندارند، بلکه این بی‌کفایتی، توانایی ذهنی آنها را هم مختل کرده و نمی‌فهمند که چقدر ناتوان هستند.

مدیران برای اینکه دچار اثر دانینگ - کروگر نشوند، باید:

۱. در مسیر یادگیری متوقف نشوند و فکر نکنند که به سطح مطلوبی رسیدند. با افزایش دانش و تجربه در یک موضوع، اعتماد به نفس آنها به سطوح واقع‌بینانه‌تر کاهش می‌یابد.
۲. آنچه را می‌دانند، به چالش بکشند؛ بیشتر تحقیق کنند و دانسته‌های خود را آزمون کنند. آنها باید شایستگی‌های خود را دایم سنجیده و به چالش بکشند تا نقاط ضعف خود را کشف کنند.
۳. نظر افراد متخصص و معتمد را در مورد معلومات و توانمندی‌های خود جویا شوند و از آنها برای بهبود شایستگی‌های خود کمک بگیرند. جلسات نقد سازنده در سازمان برگزار کنند. از دوستان و همکاران خود بخواهند تا آنها را نقد کنند و نقاط ضعف آنها را بگویند و برای رفع آنها پیشنهاد دهند. برای آموزش مستمر خود برنامه‌ریزی کنند. ارائه بازخورد واضح و مشخص می‌تواند به کارکنان و مدیران کمک کند تا نقاط قوت و ضعف خود را بهتر درک کنند به بهبود عملکرد آنها و ایجاد اعتماد به نفس آنها کمک کند.

۴. همکاری بین اعضای تیم به کاهش اثرات منفی اثر دانینگ - کروگر کمک می‌کند. اعضای تیم با همکاری یکدیگر می‌توانند از یکدیگر بیاموزند و نقاط قوت یکدیگر را تقویت کنند.

منبع: گاهنامه مدیر

آدم حسابی‌ها چه شکلی‌اند؟

| امید امانی |

یه گروه از پژوهشگران دانشگاه آرکانزاس دنبال این بودند ببینند "مهم‌ترین ویژگی شخصیتی آدم خوب، درجه یکا یا همون آدم‌های نایس (Nice Person) چیه؟ و چی هستش که اونا رو در نظر بقیه محبوب کرده و همه دوست دارن باهاشون رفاقت داشته باشن؟!

برای رسیدن به جواب، پژوهشگرها شروع کردند به بررسی حجم عظیمی از مطالعات صورت گرفته در حوزه شخصیت. نتیجه سه هزار و نهصد پژوهشی که جمعاً روی ۱.۹ میلیون نفر انجام شده بود رو در آوردن و شروع کردند به کندوکاو داده‌های این پژوهش‌ها.

مجموع آنالیزها نشون می‌داد که از بین همه عوامل و رگه‌های مهم شخصیتی، یه عامل شدیداً مهم وجود داره که شدت و ضعف اون در آدم‌ها به طور مستقیم و غیرمستقیم روی خوبی و درجه‌یکایی اون‌ها اثر می‌گذاره و چیزی حدود ۹۳٪ از مجموع واریانس رفتارهای نایس آدمای نایس مربوط به اونه و اون چیزی نیست جز صفت شخصیتی مهمی به نام "توافق‌پذیری" یا "Agreeableness".

حالا Agreeableness یعنی چی و آدمای با توافق‌پذیری بالا چه مشخصه‌هایی دارن؟!

توافق‌پذیری یکی از ۵ عامل اصلی شخصیت که شش زیر مؤلفه دارد:

- نوع دوستی
- صداقت در رابطه
- اعتمادپذیری
- همراهی موقع تعارض
- تواضع
- دل‌رحمی

آدم‌های توافق‌پذیر رو اساساً می‌گن آدم‌های نوع دوست. اونها شدیداً انسان دوست‌اند، تو بحران‌ها نه تنها هوای اطرافیان که هوای آدم‌هایی که حتی نمی‌شناسند رو هم دارن و قشنگ حس می‌کنی این آدم چقدر همدلی خوبی داره! و چقدر کمک می‌کنه به همه.

به عنوان یه همکار، روحیه تیمی خیلی خوبی دارن و در عین نوع دوستی، خیلی خوش مشرب، گرم و خوش حس و حال، مهربان، یک‌رنگ و صادق‌اند به طوری که بعد از یه مدت کوتاهی از ارتباط، فکر می‌کنی خیلی وقته با هم رفیقید، چرا که قابل اعتماد بودن رو میشه از وجودشان حس کرد و اعتمادپذیری‌شان هم بالاست و کمتر به دید منفی یا قضاوتی نگاه می‌کنند. این گروه از آدم‌ها سازگاری بالایی رو هم نشون میدن. اونها خیلی اهل مجادله نیستند و در تعارضات بین فردی به جای انتقام، جنگ و دادویداد، دنبال راه‌حل می‌گردند که بدون دلخوری ماجرا ختم به خیر بشه. در عین حال، خیلی متواضع‌اند و کمترین میزان منم، منم! و خودستایی رو میشه در وجودشان دید. کنار این ویژگی‌های بین فردی، اونها ویژگی‌های درون فردی خاصی هم دارن؛ مثلاً اینکه میل به رشد بالایی رو گزارش می‌کنند. در کنار شفقت و مهربانی با دیگری، شفقت به خود و پذیرش بالایی دارن و تو مواقع بحرانی با خودشون مهربونانه برخورد می‌کنن.

مخلص کلام اینکه؛ اون‌ی که بلندت می‌کنه، وقتی افتادی؛ دنبال می‌گرده، وقتی گم شدی؛ نزدیکته، وقتی بهش احتیاج داری؛ باهات می‌خنده، گریه می‌کنه و همراه همدیگه جریان زندگی رو جلو می‌برید، بهش می‌گن آدم نایس یا

همون رفیق...

۲. آدم خوب! هیچ وقت عوض نشو...

رفتم توی مغازه تعمیرات کامپیوتر و گفتم: ببخشید این تبلت من صفحه‌اش یهویی تاریک شد.

مغازه‌دار گفت: بله حتماً یه نگاهی بهش میندازم. ممکنه ال سی دیش سوخته باشه اگر سوخته بود عوضش کنم...؟

- بله لطفاً، خیلی بهش احتیاج دارم

- فردا بعد از ظهر بیاید تحویل بگیرین.

روز بعدش رفتم و تبلت را سالم بهم تحویل داد. هزینه‌اش را پرسیدم گفت:

هیچی، چیز مهمی نبود فقط کابل فلشش شل شده بود، سفت کردم همین.

تشکر کردم و اوادم بیرون... نشستم تو ماشین ولی دلم طاقت نیاورد.

می‌تونست هر هزینه‌ای را به من اعلام کنه! خودم را آماده کرده بودم...

کنار پاساژ یک شیرینی فروشی بود. یک بسته شکلات گرفتم و دوباره رفتم پیشش.

گذاشتم رو پیشخوان و بهش گفتم:

دنیا به آدم‌هایی مثل شما نیاز داره... هیچ وقت عوض نشو

از بالای عینکش یه نگاهی بهم انداخت و متوجه موضوع شد. لبخندی زد و

گفت: عین جمله پدرم را تکرار کردید... حیف که ماه پیش به خاطر کرونا از

دنیا رفت... تسلیت گفتم و ازش خداحافظی کردم. در راه برگشت به این فکر

می‌کردم که تغییر در آدم‌ها به تدریج اتفاق می‌افته، تنها چیزی که می‌تونه ما را

در مسیر درستکاری و امانت‌داری حفظ کنه یک جمله ساده از عزیزترین آدم

زندگی‌مون... آدم خوب! هیچ وقت عوض نشو...

۳. نوشته‌های نامرئی

اتومبیل جلویی آهسته می‌رفت و من مدام بوق می‌زدم، اما راه نمی‌داد.

داشتم خونسردی‌ام را از دست می‌دادم که یهو چشمم به نوشته روی شیشه

عقبش افتاد:

راننده ناشنواست، لطفاً صبور باشید!

دیدن این نوشته همه چیز را در من تغییر داد! بلافاصله آرام گرفتم، سرعتم

را کم کردم و چند دقیقه با تأخیر به خانه رسیدم؛ اما مشکلی نبود. ناگهان با

خودم زمزمه کردم: اگر آن نوشته پشت شیشه نبود، آیا من صبور به خرج

می‌دادم؟

راستی چرا برای بردباری در برابر مردم به یک نوشته نیاز داریم؟

اگر مردم، نوشته‌هایی به پیشانی بچسبانند، با آنها صبورتر و مهربان خواهیم

بود؟ نوشته‌هایی همچون:

• کارم را از دست داده‌ام!

• در حال مبارزه با سرطان هستم!

• در مراحل طلاق، گیر افتاده‌ام!

• عزیزی را از دست داده‌ام!

• احساس بی‌ارزشی و حقارت می‌کنم!

• در شرایط بد مالی و ورشکستگی قرار دارم!

• بعد از سال‌ها درس خواندن، هنوز بیکارم!

• مریضی در خانه دارم!

و صدها نوشته دیگر شبیه اینها

همه درگیر مشکلاتی هستند که ما از آن چیزی نمی‌دانیم.

منبع: گاهنامه مدیر



مالیات صندوق‌های بازنشتگی

آرش آذین‌فر، بانکدار فروش شعبه آمل

در اواخر سال ۲۰۲۲ میلادی دولت فدرال آمریکا در حذف کسری‌های بودجه موفق بوده، اما هنوز هم درباره توانایی بلندمدت برای تطابق درآمدها و هزینه‌ها نگرانی‌هایی برای دولت احساس می‌شود. علاوه بر این کاهش مخارج بیش از این غیرمحتمل است چرا که در صورت حذف برنامه‌های پرطرفدار سیاستمداران، افراد اندکی به طرفداری از آنها خواهند پرداخت. هر چند افزایش مالیات اضافی می‌تواند آینده بهتری داشته باشد؛ ولی انتخاب اهداف این افزایش‌ها، مسئله حائز اهمیت است. افزایش مالیات‌ها در سال ۲۰۲۲ مثال خوبی در این رابطه است که سیاستمداران را وادار به انجام کار ناخوشایندی نمود، مانند تقاضای پرداخت مالیات بیشتر از طبقه متوسط. چرا که دولت محل دیگری برای افزایش سطح درآمدی خود سراغ نداشت. یکی از آخرین منابع بهره‌برداری نشده درآمد مالیاتی، طرح‌های بازنشتگی است. اخیراً طرح‌های بازنشتگی خصوصی و عمومی بیشتر از ۵ تریلیون دلار دارایی نگهداری می‌کنند. تقریباً تمام این طرح‌های بازنشتگی با مقررات دولتی خاص تطبیق داده شده‌اند و در نتیجه واجد شرایط مالیات‌دهی هستند. این برنامه‌های بازنشتگی واجد شرایط برای پشتیبانان مالی و مشارکت‌کنندگان خود چندین مزیت مالیاتی مهم را ایجاد می‌کنند که عبارت‌اند از:

۱. سهم کارفرمایان بابت شرکت در این طرح‌ها هزینه قابل قبول مالیاتی محسوب می‌شود.
 ۲. کارکنانی که کارفرمایانشان برای آنها در صندوق بازنشتگی مشارکت می‌کنند پرداخت سهم مالیاتی خود را به تعویق می‌اندازند.
 ۳. عایدات حاصل از سرمایه‌گذاری در صندوق بازنشتگی تا زمانی که برداشت نشود مشمول مالیات نخواهد بود.
- بر اساس قوانین موجود، کارفرمایان و در برخی موارد کارکنان سهم کارکنان از طرح بازنشتگی را می‌پردازند، به این ترتیب این وجهه که باید از محل

پرداختی‌های بازنشتگی کارکنان تأمین شود از قبل پرداخت می‌شود. این مشارکت‌های کارفرما به روشنی نمایانگر نوعی درآمد برای کارکنان است. در مجموع کارفرما می‌تواند به سادگی چک‌های حقوق کارکنان را به مبلغ سهم آنها افزایش بدهد و به کارکنان اجازه بدهد تا این مبلغ اضافی را سرمایه‌گذاری کنند به علاوه این درآمد بدون کسر مالیات از آن سرمایه‌گذاری می‌شود و در طول دوران کاری کارکنان افزایش می‌یابد. در حقیقت کارکنان از محل سرمایه‌گذاری سهم بازنشتگی خود مالیات پرداخت می‌کنند؛ ولی تا زمانی که منافع بازنشتگی در طی دوران بازنشتگی دریافت نشود، این پرداخت مالیاتی صورت نمی‌گیرد.

این مزیت مالیاتی صندوق‌های بازنشتگی بسیار ارزشمند است. خزانه ایالات متحده تخمین می‌زند که چشم‌پوشی از اخذ مالیات از سهم طرح‌های بازنشتگی باعث می‌شود تا صندوق خزانه دولت سالانه بیش از ۵۵ میلیارد دلار ضرر کند. عدم اخذ مالیات از سهم کارفرمایان ناشی از پایه مالیات حقوق و دستمزد چند میلیارد دلار دیگر به این مبلغ می‌افزاید. این مالیات‌های از دست‌رفته دومین منبع بزرگ درآمدهای صرف‌نظر شده‌ای را تشکیل می‌دهد که دولت فدرال متحمل می‌شود و به طور قابل توجهی از زیان‌های مربوطه به یارانه‌های مالیاتی نظیر کاهش بهره وام مسکن و استهلاک نزولی بیشتر است. تنها مستثنی کردن سهم کارفرما در بیمه‌های درمانی از مخارج مالیاتی مربوط به صندوق‌های بازنشتگی بیشتر است. مسلماً در این ارقام به راحتی از این حقیقت صرف‌نظر شده است که به مشارکت‌کنندگان در صندوق بازنشتگی در نهایت و در زمانی که مزایای خود را دریافت می‌کنند مالیات تعلق می‌گیرد. موافقان طرح شمول مالیاتی طرح‌های بازنشتگی عقیده دارند که هزینه‌های معافیت مالیاتی طرح‌های بازنشتگی بسیار بیشتر از منافع آن است. بحث اصلی آنها این است که صندوق‌های بازنشتگی پس‌انداز ملی را افزایش چندانی نمی‌دهند. در نگاه اول ممکن است این بحث قابل درک به نظر نرسد. در مجموع



بازنشستگی خارج شود، اضافه کردن ۵۰ میلیارد دلار یا بیشتر به پس اندازهای ایالات متحده به سختی به یک چهارم پس اندازهای شخصی سالانه حال حاضر می‌رسد. از آنجاکه پس اندازها در نهایت دارای ضریب تکاثر بر درآمد ملی هستند، پذیرفتن یک دلار درآمد در مقابل یک دلار پس انداز اضافی می‌تواند در بلندمدت تهاوت مناسبی باشد.

در مورد حقوق صاحبان سرمایه، مخالفان مالیات‌بندی به این نکته اشاره می‌کنند که در کلیه اقتصادها، افرادی که دارای درآمد بالاتری دارند، همیشه قسمت عمده‌ای از پس اندازهای اقتصاد را تدارک می‌بینند اضافه کردن به بی‌انگیزگی‌های موجود برای پس انداز تحت نام ثروت حقوق صاحبان سرمایه می‌تواند غیرواقعی و ضد بهره‌وری باشد.

مخالفان به مشکلات تکنیکی مالیات‌بندی طرح‌های بازنشستگی نیز اشاره می‌کنند. درآمدهای مالیاتی صرف نظر شده تقریباً به شکل مساوی میان صندوق‌های بازنشستگی خصوصی و عمومی تقسیم می‌شود. به طور اساسی، مالیات‌بندی طرح‌های عمومی می‌تواند مشکل باشد حتی اگر بتوان آن را به مرحله اجرا درآورد، ممکن است ایالات و حکومت‌های محلی که به وجوه نقد زیادی متکی هستند از طریق کاستن از سهم خود در طرح‌های بازنشستگی عکس‌العمل نشان بدهند، مطمئناً نتیجه نامطلوب خواهد بود. مالیات‌بندی صندوق‌های بازنشستگی اگر روزی واقع شود نمی‌تواند با وضع قوانین افراطی انجام بگیرد. به جای آن این موضوع ممکن است که با بررسی عمیق بدون صدمه به وجوه صندوق‌های بازنشستگی شروع شود. برای مثال در سال‌های اخیر مالیات بر صندوق‌های بازنشستگی که اوراق بهادار خارجی را نگهداری می‌کنند و پس از زمان معینی شروع به کار کرده‌اند پیشنهاد شده است. همچنین در مورد دریافت مالیات از فعالیت‌های مالی صندوق‌های بازنشستگی به‌مثابه سودهای سرمایه‌ای کوتاه‌مدت بحث می‌شود.

منبع: برداشتی آزاد از مقاله زیر

Alicia Munnell, "Current Taxation of Qualified Plans: Has the Time Come?" New England Economic Review, ۲۰۲۳ March/April

سهم‌های سالانه طرح‌های بازنشستگی ایالات متحده به سختی به ۱۵۰ میلیارد دلار می‌رسد. برای کشوری با نرخ پس اندازهای شخصی کوچک زیر ۵ درصد به نظر می‌رسد که این ۱۵۰ میلیارد دلار منبع و جوه مهمی برای سرمایه‌گذاری باشد؛ ولی طرفداران مشمول مالیاتی صندوق بازنشستگی بر این باورند که کارکنان در خارج از صندوق بازنشستگی خود پس انداز کمتری می‌کنند؛ زیرا پس اندازهای آنها در داخل صندوق بازنشستگی جمع می‌شود، یعنی پس اندازهای بازنشستگی سایر پس اندازهای شخصی را خنثی می‌کند. این طرفداران تخمین می‌زنند که این خنثی شدن به لحاظ اندازه دلاری سربه‌سر نیست و خالص پس انداز ناشی از طرح‌های بازنشستگی را حدود ۵۰ میلیارد دلار در سال کاهش می‌دهد.

همچنین طرفداران مالیات‌بندی عقیده دارند که معاف کردن صندوق‌های بازنشستگی از مالیات، تخطی از اصول پایه‌ای مالیات منصفانه است. جمعیت کارکنان آمریکایی که تحت پوشش طرح‌های بازنشستگی هستند به نصف هم نمی‌رسد، به علاوه به نظر می‌رسد که افرادی که هم که تحت پوشش هستند در گروه‌های درآمدی بالاتر قرار داشته باشند. باتوجه به این که این افراد دارای درآمد بالاتر مشمول نرخ‌های مالیات بالاتری می‌شوند، عدم مشمول مالیاتی صندوق‌های بازنشستگی برای آنها بیشترین منافع را در بر دارد. اغلب پیشنهادها مربوط به دریافت مالیات از صندوق‌های بازنشستگی حاوی مالیات‌بندی هر یک از برنامه‌های بازنشستگی است که به صورت درصدی از سهم سالانه طرح و سودهای سرمایه‌ای آن بیان می‌شود و مزایا مشمول مالیات نمی‌گردد. برای انتقال به حالت مشمول مالیاتی، یکبار از دارایی‌های طرح مالیات گرفته می‌شود. به این ترتیب بر کارمندانی که تا قبل از این به آنها مزایای عدم مشمول مالیاتی تعلق می‌گرفت نیز مالیات بسته می‌شود. مخالفان مالیات‌بندی بر صندوق‌های بازنشستگی ادعا کنند که پس اندازهای بازنشستگی یکی از منابع حساس کل پس اندازهای ایالت متحده هستند. آنها مشکلات نظریه اثر ازدحام خارجی طرفداران مالیات‌بندی را مطرح می‌کنند. اثبات عملی این نظریه مشکل است و تأثیر افزایش نرخ‌های بهره به منظور افزایش استقراض دولت در بازار مالی می‌تواند بسیار کمتر از میزان مورد ادعای طرفداران آن باشد. به علاوه، حتی اگر مقداری از پس اندازهای شخصی از پس اندازهای



سازمان‌ها چگونه رشد یافته و بالغ می‌شوند؟

همفکران و حلقه‌های دور و بر خودمان اختصاص دهیم بدون اینکه واقعا به شایستگی‌های فردی و فنی و حرفه‌ای افراد توجه لازم و کافی داشته باشیم. این آفت بزرگ خانمان‌سوز سازمان‌های ما که فلائی از حزب و گروه و دسته ما نیست؛ پس نباید با وجود همه لیاقت‌ها به او پست و مقامی داد باعث شده تا روند رشد و بلوغ در سازمان‌های ما دچار فراز و نشیب‌های فراوانی شود. تقسیم‌بندی غلط و ناعادلانه مدیران کشور به نام‌هایی نظیر اصولگرا و اصلاح طلب و... باعث شده تا دولتمردان این دو طایفه کمتر از ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های بالقوه و بالفعل یکدیگر و حتی افراد خارج از این عناوین و برچسب‌ها به مدیریت عالی سازمان‌ها برسند و طبیعتا این نگاه غیرعادلانه و غیر کارشناسی در طول زمان نه تنها به ذخایر و موجودی منابع و سرمایه انسانی ما اضافه نکرده که صد البته باعث خانه‌نشینی و انزوای بسیاری از افراد بدرد بخور و صاحب اندیشه و متفکر نیز شده است. سازمان‌ها فی‌نفسه و ذاتا جز مشتی آهن و چوب و سیمان نیستند و به‌خودی‌خود ارزش چندانی ندارند. آنچه که به این تاسیسات و سازه‌ها و ساختمان‌ها هویت و شخصیت و ارزش می‌دهد همانا افراد و انسان‌ها و مدیرانی هستند که در آنها کار می‌کنند. وضعیت نامطلوب و بیمار نظام اداری و سازمانی ما نیازمند استراتژی سرآمدی است. فارغ از اینکه افراد رشد یافته و بالغ؛ تابع چه قوم و قبیله‌ای هستند. سازمان اداری و استخدامی کشور که شاید بیش از هر سازمان دیگری خودش دچار این آفت‌ها و عدم رشد یافتگی و بلوغ است می‌بایست ضمن برخورداری از استقلال به‌عنوان یک ساختار کارشناسی متخصص و تاثیر گذار با کمک مراکز تحقیقاتی و پژوهشی معتبر؛ عهده‌دار و متولی فرایند رشد و بلوغ سازمانی شده و استراتژی سرآمدی را به‌طور حرفه‌ای و مبتنی بر عقلانیت طراحی؛ تنظیم و به‌طور قاطع و یکپارچه پیاده‌سازی نماید تا مخزن پرورش و ذخیره‌سازی و تربیت مدیران شایسته برای کشور ترمیم و تجهیز شود.

به نظر می‌رسد سازمان‌هایی نظیر بنز؛ اپل؛ تویوتا؛ جنرال الکتریک و... از بدو شکل‌گیری تا به امروز یک استراتژی مشخصی داشته‌اند به‌نام سرآمدی. سرآمدی یعنی اینکه دیگران چه نقاط ضعفی دارند و ما چه کار کنیم که هم آن نقاط ضعف را نداشته باشیم هم اینکه یک پله از دیگران و رقبا بالاتر باشیم. سرآمدی یعنی به وضع موجود راضی نبودن و همواره خود را در حال بهبود مستمر قرار دادن. سرآمدی یعنی اینکه واقعا به دور از هرگونه خودبزرگ‌بینی و توهم و شعار دادن‌ها بینیم کجا هستیم و کجا باید باشیم و بهترین راه رسیدن به نقطه مطلوب چیست؟ سرآمدی یعنی اینکه دائم باید در حال مهندسی مجدد و نوسازی و تحول و یادگیری بوده و آنقدر دارای انعطاف‌پذیری باشیم که هر پدیده‌ی خواسته یا ناخواسته‌ای موجب شکست و زیان و سرخوردگی ما نشود. خوب همه اینها نیازمند برخورداری از مدیران و کارکنانی است که خود رشد یافته و بالغ و سرآمد باشند. مدیران ما شاید از یک احساس عدم امنیت شغلی نیز همواره رنج برده‌اند و شاهد این مدعا نیز عمر کوتاه مدیریت در کشور ماست. شاید این حس ناخوشایند در مدیران به دلیل ترس از دست دادن موقعیت شغلی خود؛ کمتر اجازه داده که آنان به مقوله آموزش و پرورش مدیران همت گمارند. هر چند بسیاری از مدیران اساسا اعتقادی به آموزش ندارند که تاسف‌انگیز است. آموزش و پرورش کارکنان در سازمان‌های اداری و صنعتی ایران امری مغفول و مظلوم است که کمتر مدیری به آن توجه لازم و کافی را دارد زیرا به‌طور ریشه‌ای مدیران عالی‌رتبه ما واقعا بر اساس نظام صحیح شایسته‌سالاری و شایسته‌گزینی منصوب نمی‌شوند زیرا سلیقه‌ها و ذائقه‌هایی در این میان وجود دارند که اصولا علمی و مطالعه شده نبوده و منجر به عدم رشد و تعالی و بلوغ در سازمان‌های ما شده است. به عبارت دیگر فقدان یا کمبود مدیران شناسنامه‌دار آموزش دیده و تربیت‌شده باعث شده تا ما در طول ۵۰ سال گذشته پست‌های بالای سازمانی را تنها به همکیشان و

چالش رشد با کیفیت و بی کیفیت



یک فرد، ضریان او هنگام ورزش را محاسبه نمی کنند، زیرا هر چند داده ای واقعی به دست می دهد، اما این داده به درد پزشک نمی خورد. در اقتصاد هم چنین بازه هایی وجود دارند. داده های پرت توجه ما را به ارقامی بی کیفیت و کم ارزش جلب می کنند. از آنجایی که رشد اسمال محصول تحولات کیفی در تولید نبوده، ممکن است سال آینده دوباره با کاهش نرخ رشد اقتصادی مواجه شویم. به همین دلایل به دولتمردان توصیه می شود که روی این ارقام چندان مانور ندهند و در برنامه ریزی ها و تصمیم گیری ها نیز این آمار ملاک عمل قرار نگیرد.

اقتصاد ایران پیش از این نیز تجربه «رشد بی کیفیت» را داشته و نتایج قابل توجهی از این رشد در سایر بخش های اقتصاد مشاهده نشده است. چنانچه در سال ۱۳۹۵، همزمان با اجرای برجام، نرخ رشد اقتصادی به بیش از ۱۲ درصد رسید. از قضا در همان سال، شاهد تکریمی شدن دوباره نرخ تورم بودیم. به طور طبیعی تحقق این رشد اقتصادی، بسیار شگفت انگیز بود و در همان زمان، دولتمردان وقت با ابراز خشنودی از ارقام به دست آمده، مدعی شدند با دستیابی به چنین نرخ رشدی، اقتصاد ایران از رکود هم خارج شده است. تنها یک سال زمان کافی بود تا عدم تطابق این ادعا با واقعیات نمایان شود و در سال ۹۶ نرخ رشد اقتصادی با کاهش چشمگیری به حدود ۳.۵ درصد رسید. به نظر می رسد نرخ رشد اقتصادی سه ماهه اول و دوم اسمال نیز از همین جنس باشد و در این صورت، تا پایان سال می توان دستیابی به نرخ رشد اقتصادی حدود ۵ تا ۶ درصد را پیش بینی کرد. رشدی که با توجه به موارد یادشده، گاهی از اقتصاد کشور باز نخواهد کرد. همچنین در صورت عدم تشدید تحریم ها و تداوم شرایط فعلی، محتمل ترین نرخ رشد اقتصادی برای ۱۴۰۳ حدود ۳ درصد است و در صورت افزایش تحریم ها، حتی می توان انتظار رشد منفی این شاخص کلان اقتصادی را هم داشت. از سوی دیگر، علاوه بر گرفتاری اقتصاد ایران در دام رشد بی کیفیت، با بعد دیگری به عنوان «اختلاف رشد اقتصادی» در محاسبه «با احتساب نفت» و «بدون احتساب نفت» مواجهیم. نکته قابل تأمل آنکه هنوز هم نفت دارای سهم بالایی در نرخ رشد اقتصادی بوده و با توجه به نرخ رشد اقتصادی با احتساب نفت می توان گفت رشد حاصل شده، نه از کیفیت کافی برخوردار است و نه می تواند به رشد دیگر بخش ها و گشایش اقتصادی منجر شود؛ چنانچه اقتصاد ایران با تکیه بر صادرات نفت در بهار ۱۴۰۲، موفق به کسب رشد اقتصادی ۶.۲ درصدی بانک مرکزی و ۷.۹ درصدی مرکز آمار شده است. برای ارتقای نرخ رشد اقتصادی و تجربه «رشد با کیفیت» در بلندمدت باید قبل از هر چیز اصلاحاتی در ساختار اقتصاد انجام داد که به ارتقای بهره وری و تولید دانش بنیان در کشور منجر شود. بدون این مهم، امکان گذار از وضعیت فعلی و افزایش چشمگیر و پایدار رشد اقتصادی وجود ندارد.

بررسی ها نشان می دهد از نیمه دوم سال ۱۴۰۰ رشد تولید صنعتی در کشور منفی شد و این روند تا بهار سال گذشته نیز ادامه یافت. اما از تابستان ۱۴۰۱ رشد تولید صنعتی روندی صعودی را در پیش گرفت و مثبت شد. با وجود اینکه این شاخص در سال گذشته نوساناتی را تجربه کرد، به طور کلی روندی صعودی را به ثبت رسانده است. این روند تا جایی ادامه یافت که رشد تولید در اسفند گذشته به قله خود در چند سال گذشته رسید. به گزارش پژوهشکده پولی و بانکی از وضعیت تولید صنعتی کشور؛ رشد تولید در فروردین اسمال ۵.۸ درصد برآورد شد که از نیمه دوم سال ۱۴۰۰ تا فروردین ۱۴۰۲ بی سابقه بود. برخی این امر را آغاز روند نزولی در رشد تولید صنعتی قلمداد کردند. «مهار تورم و رشد تولید» به عنوان شعار سال ۱۴۰۲ انتخاب شد و تولیدکنندگان را به رعایت الزاماتی برای حمایت از این بخش امیدوار کرد. در شرایطی که حدود ۲ ماه بیشتر به پایان سال نمانده، بسیاری از فعالان اقتصادی همچنان از مشکلات بخش تولید گلایه دارند.

برای محاسبه رشد اقتصادی ابتدا فعالیت های اقتصادی را به ۳ گروه کشاورزی، صنایع و معادن و خدمات تقسیم و با محاسبه نرخ ارزش افزوده هر کدام از زیرگروه های این ۳ بخش به شاخص تولید ناخالص داخلی سالانه دست پیدا می کنند. مرکز آمار ایران نیمه آذر، نرخ رشد اقتصادی تابستان را ۷ درصد اعلام کرد. نرخ این شاخص برای فصل بهار ۷.۹ درصد اعلام شده بود. با این همه، عدم انعکاس دستاوردهای نرخ رشد اقتصادی بر سایر شاخص های کلان اقتصاد، باعث شده است بسیاری آن را مصداق «رشد بی کیفیت» بدانند. مرکز آمار ایران در گزارشی، رشد اقتصادی سه ماهه نخست سال را ۷.۹ درصد اعلام کرد و البته همین رشد به زعم بانک مرکزی ۶.۲ درصد بود. نرخ تابستان نیز همچنان بالای درصد محاسبه و اعلام شد. ارقامی که با واقعیات های اقتصاد ایران همخوانی ندارد و به تعبیری رشد اقتصادی مورد بحث، مصداق «رشد بی کیفیت» است که در اقتصادهای مشابه اقتصاد ایران هر چند سال یکبار رخ می دهد و در عمل، نشانی از بهبود در شاخص های اقتصادی مشاهده نمی شود. منظور از رشد اقتصادی بی کیفیت، رشدی است که متناسب با آن اشتغالزایی، افزایش درآمد خانوارها و به تبع آن، بهبود سطح رفاه افراد جامعه، اتفاق نیفتاده باشد. در نقطه مقابل در صورت بروز «رشد با کیفیت» در اقتصاد، بهبود در میزان اشتغال و سطح سرمایه گذاری نمایان شده و ضمن افزایش درآمد سرانه، افزایش تولید نیز رخ خواهد داد. نگاهی کلی به اقتصاد ایران، حاکی از نبود این شاخص ها در بدنه اقتصاد است و به همین دلیل نیز اطلاعاتی مانند نرخ رشد اقتصادی یادشده را در اقتصاد، داده های «پرت» می دانند که نباید در محاسبات و برآوردها لحاظ شوند. برای درک بهتر موضوع، مثالی ملموس می زنم. به طور مثال، در بررسی ضریان قلب

نگاهی گذرا به نیم قرن آینده

ارجون ویرسینگ و سانجیو پورشوتام
از صاحب نظران حوزه فین تک
و صنعت پرداخت در کشور امارات

مقدمه - آینده پول نقد از جمله مباحث پر گفتگویی است که اغلب در مقالات و نقطه نظرات مشاوره‌ای، تحقیقات صنعتی، جلسات هیئت مدیره و نگاه‌ها و رویدادهای صنعتی، به آن پرداخته می‌شود. به همین دلیل بر آن شدیم تا نقطه نظرات شخصی خودمان را که منعکس کننده دیدگاه‌های هیچ شرکت یا مؤسسه‌ای نیست با شما به اشتراک بگذاریم. همچنان که در مقاله خواهید دید، ما در این مسیر، اجازه دادیم که تصورات و خیال پردازی‌مان سرکشانه به هر سو، سرک بکشد.

می‌بندهم که حداقل تا پایان این قرن هیچ جایگزینی برای پول نقد پیدا نخواهد شد.

ارجون: موافقم، پول نقد حتی با وجود برتری در حال گسترش پرداخت‌های دیجیتال، به صورت کامل ناپدید نخواهد شد. نقش آن ممکن است تغییر کند، اما همچنان به عنوان بخشی از اکوسیستم مالی باقی خواهد ماند.

دورنما، هرچند نه به صورت جامع در ذات خود، آن است که در دهه‌های آینده قطعاً شاهد نقش آفرینی‌های بیشتری خواهیم بود و صادقانه بگویم، بسیاری از آنها در ده سال آینده رخ خواهد داد و این رویدادها بر میزان پول نقد که شاهد گردش آن در اقتصاد و جامعه خواهیم بود، اثر خواهد گذاشت.

در اقتصادهای توسعه یافته، رویکرد به سمت تراکنش‌های غیرنقدی آماده است که حتی آشکارتر نمود باید. بسیاری از این اقتصادها، به ویژه در دنیای مصرفی، هم اکنون شاهد تغییر جهت به سمت جامعه غیرنقدی هستند. به طور مثال، کشور سوئد، در اوایل دهه ۲۰۲۰، با وضع قانون به کارگیری تنها یک در صد از کل فعالیت‌های اقتصادی خود به صورت تراکنش‌های نقدی، در خط مقدم این تغییر قرار دارد. با در نظر گرفتن این روند، منطقی است که پیش‌بینی کنیم بسیاری از ملل توسعه یافته به سمت حذف تقریباً کل تراکنش‌های نقدی روزانه خود تا ۵۰ سال آینده - بعضی‌ها زودتر از بقیه - بروند.

سانجیو: من خیلی مطمئن نیستم. هرچند اشتیاق را به مقوله دیجیتال کاملاً می‌پذیرم، لیکن دلایل محکمی وجود دارد که معتقد شوییم مردم نسبت به سیستمی که به صورت جهانی ارز یک کشور را با هویت افراد برابر بداند، سوءظن دارند این گونه سیستم‌ها، زمینه را برای قدرت مطلق فراهم می‌سازد. در آن سوی این طیف، همچنان که پارلمان سوئد پذیرفته

آینده‌ای با پول نقد کمتر (و نه «خالی از پول نقد»)

ارجون: درحالی که تجارت و جامعه در عصر دیجیتال تکامل یافته یا دگرگون می‌شود، نقش و ارتباط پول نقد فیزیکی دچار تحولی بنیادین شده است. بسیاری مایل اند که بگویند ما به سوی آینده‌ای «بدون پول نقد» در حرکتیم، اما من همچنان امید خود را به اینکه پول نقد برای آینده‌ای قابل پیش‌بینی (و شاید طولانی‌تر) وجود داشته باشد، حفظ کرده‌ام و ترجیح می‌دهم که بگویم «آینده، پول نقد کمتر و نه تهی از پول نقد» است و به این موضوع به دلایل متعددی اعتقاد دارم. در خصوص این مبحث خاص بارها نوشته‌ام، بنابراین مجدداً وارد آن نخواهم شد.

در طول چند دهه گذشته، پیشرفت‌های فناورانه قابل توجهی در زمینه پرداخت‌ها و بسترهای خدمات مالی وسیع‌تر را شاهد بوده‌ایم که بسیاری از آنها با فناوری‌هایی مثل 5G، بلاک چین و هوش مصنوعی با آهنگی شتابان و رو به تزايد، در ۵ تا ۱۰ سال گذشته وارد این عرصه شده‌اند (تأثیر تأسّف‌بار فراگیری بیماری‌ها را هم نباید از یاد برد). از اولین زمان استفاده از کارت‌های اعتباری (credit) و برداشت (debit) تا گسترش سریع کیف پول‌های موبایلی، ارزهای دیجیتال یا رمزارزها و پرداخت‌های غیرتماسی، رویکرد به سمت تراکنش‌های «وجه نقد کمتر»، به صورتی آشکار و قابل لمس بوده است.

بنابراین، نیم قرن آینده چه تدارکی برای پول نقد، به ویژه در پشت‌صحنه اقتصادهای نوظهوری که با سرعت در حال تغییر هستند، دیده است؟

سانجیو: پاسخ من این است که پول نقد، اختراعی وابسته به تجارت است که هرگز تاکنون جایگزین کاملی برای آن پیدا نشده است. به طور مفهومی می‌توان گفت که پول نقد جایگاهی در حد یک ارز جهانی را کسب کرده است. هیچ ابزار دیگری که بتواند؛ مانند پول نقد طیف وسیعی از کاربرد و استفاده را به خود اختصاص دهد، وجود ندارد. شرط

می‌دهم که با بیان نقطه‌نظرات ساده‌لوحانه، موافقت یا خشم کل صنعت را بر نینگیزم. ولی اگر تو این‌طور می‌گویی، موافقم.

ارز فیات برنامه‌پذیر به سمت جذابیت همگانی پیش می‌رود

ارجون: ارز فیات برنامه‌پذیر، برخلاف ارزهای دیجیتال بانک مرکزی (CBDCs)، بنا به دلایلی توجه زیادی را به خود جلب نکرده است (البته خیلی مطمئن نیستم). راستش را بخواهی، مستنداتی را خوانده‌ام که پیشنهاد می‌کند ارزهای بانک مرکزی و ارز فیات برنامه‌پذیر یک چیز قلمداد شود، درحالی‌که این‌طور نیست. ارز فیات برنامه‌پذیر، به‌عنوان یک تحول در ارز فیات سنتی محسوب می‌گردد که هم‌افزایی بلاک‌چین با فناوری‌های دفترکل توزیع شده را ممکن می‌سازد. این امر در پیوند با شرایط توافق شده که مستقیماً به‌صورت کد نوشته شده است، به قراردادهای هوشمند خودکار، اجازه می‌دهد که نقل‌وانتقالات برنامه‌پذیر با شرایط از پیش تعریف شده، همخوانی داشته باشد.

سانجیو: دقیقاً زدی به خال ارجون! از طرح این موضوع متشکرم. فیات برنامه‌پذیر، همان چیزی است که من معتقد بودم می‌توانست رمزارز تلقی شود. فیات برنامه‌پذیر، از نقطه‌نظر راهکارهای ابتکاری، می‌تواند در موارد استفاده غیرهم‌زمان، یعنی موقعی که تفاوت بالقوه زمانی بین اجرای تراکنش و تسویه آن وجود دارد، به کار گرفته شود. اسناد تضمینی، اعتبارات اسنادی و تسویه سرمایه‌گذاری‌ها، به‌محض ایفای یک تعهد، می‌توانند در این زمره قرار گیرند. موارد استفاده و کاربردها، گوناگون و گسترده است. فیات برنامه‌پذیر، نه‌تنها بر پول نقد، بلکه احتمالاً بیشترین اثر را بر حذف انواع شکل‌های مبادله پولی، دارد. در مواردی، اثر دیگر آن، در قلمرو ارز رایج ظاهر می‌شود. فیات برنامه‌پذیر، می‌تواند در کشورهایی، به جز کشوری که در آن جا صادر شده است، به‌عنوان مکانیزمی قانونی و یا لاقط بسیار گسترده در مبادلات ارزی به کار گرفته شود. در بعضی موارد، اهالی بازار یا اقتصادهای تحت‌فشار، می‌توانند به سمت فیات برنامه‌پذیر که توسط اقتصادهای پایدارتر صادر شده است، جذب گردند. مثلاً به جز آمریکا، حدود ۱۱ کشور، دلار آمریکا را به‌عنوان ارز خود در کشورهایشان به کار می‌برند. لیکن من همچنان فکر می‌کنم که پول نقد با ظهور و کاربرد فیات برنامه‌پذیر، از بین نخواهد رفت. معادل فیزیکی فیات، همچنان در جریان و گردش خواهد بود.

نگرانی‌های حریم خصوصی در ارتباط با فرمت‌های جدید پرداخت‌ها

افزایش می‌یابد (آیا این موضوع به بدگمانی‌ها دامن می‌زند؟)

ارجون: هم‌زمان با افزایش استفاده از پرداخت‌های دیجیتال، نگرانی‌ها در خصوص امنیت داده‌ها و حریم خصوصی نیز افزایش می‌یابد. درحالی‌که تراکنش‌های غیرنقدی آسایش را به همراه می‌آورد، اغلب به قیمت نقض حریم خصوصی منجر می‌شود. این امر، فشار بر توسعه روش‌های امن‌تر و خصوصی‌تر تراکنش دیجیتال را افزایش می‌دهد. شخصی هم پیش‌بینی کرده است که ما شاهد وضع انبوهی از مقررات در ارتباط با این مبحث توسط دولت‌ها خواهیم بود، اما هم‌زمان، میزان سرقت هویت و نقض داده‌ها و غیره نیز گسترده و فراگیر خواهد شد.

سانجیو: درست است. احتمال اینکه یک ارز دیجیتال مدعی بی‌هویتی کامل باشد، بسیار کم است. شاید خیلی سخت باشد، اما مطلقاً غیرممکن نیست. درحالی‌که الان توان محاسبه موردنیاز برای ردیابی ممکن است نمودارکننده به نظر برسد، لیکن با پیشرفت محاسبات کوانتومی، مدل‌های رمزنگاری سنتی به این امر خواهند پرداخت. لایه‌های هوش مصنوعی و بی‌هویتی یاد شده، کاهش خواهد یافت. وجه نقد (و لوازم و اسباب آن)،

است، حذف پول نقد، می‌تواند به نتایج فاجعه‌باری در سیستم پولی منجر شود. هر بانک می‌تواند به‌صورت مؤثری نسخه کرون موردنظر خود را که منجر به کابوس توازن بین نسخه‌ها خواهد شد، صادر کند. سپرده‌گذاران نیز در صورت ورشکسته شدن بانک، هیچ ملجأ و چاره‌ای نخواهند داشت. ارزهای دیجیتال صادره توسط بانک‌های مرکزی (CBDC) می‌تواند به این موضوع ورود کنند، لیکن فقط در صورتی که صددرصد ارزهای دیجیتال بانک مرکزی به‌عنوان تنها شکل پول فیات، مورد پذیرش قرار گرفته باشد (پول فیات - fiat money - پول بی‌پشتوانه، پولی است که ارزش آن تنها ناشی از دستور دولتی یا قانون باشد)، امری که از نظر تئوری امکان‌پذیر، لیکن به‌شدت نامحتمل است.

تداوم برتری و استیلای پرداخت‌های غیرتماسی و دیجیتال

ارجون: همچنان که فناوری به تکامل خود ادامه می‌دهد، مصرف‌کنندگان روش‌های پرداخت سریع‌تر، مطمئن‌تر و راحت‌تر را طلب خواهند کرد. نوآوری‌هایی نظیر پرداخت‌های بیومتریک، تراکنش‌های مبتنی بر صدا و حتی واسطه‌های کامپیوتری مغز، ممکن است ظهور یابند درحالی‌که مکانیزم‌های مسیر اصلی پرداخت به‌طور کامل در حال بازتعریف اصطلاح پرداخت‌های غیرنقدی هستند. برای من، این یک رویکرد کلان است و ما تازه در ابتدای این سفر قرار داریم.

سانجیو: بسیار منطقی است. ولی آیا ارزان‌تر و سریع‌تر، همیشه بهتر است؟ چیزهای زیادی وجود دارد که بگوییم به‌جای ارز دیجیتال، از ارز صرفاً فیزیکی استفاده شود. نمی‌توان گفت که همه تبت‌های reMarkable tablets دنیا (تبت‌های الکترونیکی برای خواندن اسناد و متون نوشتاری و یادداشت‌برداری، به‌قصد کپی‌برداری نوشته‌ای کاغذی) بتوانند جایگزین لذت فیزیکی مطالعه آخرین اثر - Jack Reacher pot-boiler (جک ریچر، نام قهرمانی خیالی از مجموعه رمان‌های جنایی و دلهره‌آور نویسنده بریتانیایی تبار، لی چایلد) به‌صورت چاپی بشوند. این امر یک اشتباه تاریخی یا واپس‌گرایی محسوب نمی‌شود. خرید یک کتاب دیجیتال احتمالاً ارزان‌تر و کاراتر است، لیکن بسیاری از مردم همچنان دوستدار کالای فیزیکی هستند. مضحک نیست که شرکت Zoom از مردم می‌خواهد که برای انجام وظیفه و کار، به ادارات تابعه خود برگردند؟ پول نقد به این زودی‌ها کنار گذاشته نخواهد شد. این موضوع را هزاران مورد رودرویی فیزیکی برای مدت‌های مدید پیش رو، همچنان مطرح نگه می‌دارد.

ارزهای دیجیتال دارایی‌های غیرمتمرکز (DeFi)

در حال جلب نظرها به‌سوی خود است

ارجون: درحالی‌که بیت‌کوین اولین از نوع خود در قلمرو رمزارزها بود، ممکن است ۵۰ سال بعدی احتمالاً شاهد یکپارچه شدن stablecoins (ارزهای دیجیتال دارای پشتوانه و متکی به دارایی‌های محکم و استوار) در تراکنش‌های روزانه‌ای خواهد بود که از پشتوانه دولتی و مؤسساتی برخوردارند. ما هم اکنون استفاده گسترده آنها را در ایجاد زمینه لازم برای پرداخت‌های برون مرزی شاهد هستیم، بنابراین قبل از آنکه شاهد استفاده گسترده آنها در حلقه‌های محیطی بسته (مثل گیم‌ها)، و نیز فرم فاکتورهایایی که به صورتی یکپارچه با پول فیات قابلیت تعامل دارند، باشیم، بایستی در انتظار زمان مناسب باشیم. به عبارت دیگر، باید صبر کنیم.

سانجیو: می‌خواهم این بحث را به سمتی روشن و واضح هدایت کنم. به‌عنوان کسی که زمانی از طرفداران پروپاقرص رمزارز بوده، ترجیح

به عنوان ابزاری عادی برای استفاده کنندگان باقی خواهند ماند، زیرا در واقع ارتباطی بین واسطه ارز مورد نظر و مالک آن، وجود ندارد؛ بنابراین، بله، در وضعیتی که حریم خصوصی مدنظر باشد، ارزش استفاده از پول نقد (و اسباب و لوازم آن)، همچنان ادامه خواهد یافت.

نیاز به حل موضوع فراگیری مالی، به عنوان یک اولویت باقی خواهد ماند (اما عقب ماندن از انتظارات، ادامه خواهد یافت)

ارجون: بسیاری از اقتصادهای نوظهور، اگر نه همه آنها، امروز در حال کلنجار با فراگیری مالی (دسترسی راحت، مقرون به صرفه و برابر همه اقشار جامعه و کسب و کارها به خدمات مالی مثل وام، بیمه، حساب بانکی، کیف پول و...) هستند و این چالش از بین نخواهد رفت. صادقانه بگویم، چالش فراگیری مالی و خدمت رسانی بهتر به کسانی که خدمات دریافت نمی کنند، تنها به جهان توسعه یافته محدود نمی شود (تقریباً تمام ملل پیشرفته درگیر چالشی مشابه هستند که گهگاه خود را به شکلی متفاوت آشکار می سازد). بخش عظیمی از جمعیت بسیاری از اقتصادهای نوظهور، به خدمات اولیه بانکی دسترسی ندارند. موبایل بانکینگ و کیف های دیجیتال پاسخی برای این معضل است که استفاده کنندگان می توانند با پل زدن به این فاصله و شکاف، امکان گذر از ساختار بانکداری سنتی را پیدا کنند، اما این کافی نخواهد بود؛ زیرا بخش عمده و اصلی مسیر تکامل خدمات مالی، همچنان توسط تعداد محدودی از سازمان های "سودجو" مدیریت می شوند. کشورهایی که از زیرساخت های عمومی قوی تری برخوردارند، بهتر عمل خواهند کرد. در برخی از کشورها، محرومین از خدمات مالی تلاش می کنند حداقل به کم تر خدمت گیر، بدل شوند، اما فراگیری مالی به چالش خود ادامه می دهد و متأسفانه، این همان بخش از جامعه و تجارت است که همچنان به نبرد خود با محرومیت از دریافت خدمت، ادامه خواهد داد.

سانجیو: پول موبایلی در مشارکت با پول نقد، مسئله فراگیری مالی را اثبات کرده است. وجوه در گردش و جریان نقدینگی، به عنوان بیشترین موارد use case باقی می ماند. هر چند سایر Use case ها به طور تصاعدی رشد کرده اند، لیکن تراکنش های دوجوهی ارزی (تراکنش بین یک ارز دیجیتال و ارز دیجیتال دیگر) در اکوسیستم پول موبایلی به عنوان راهنما باقی خواهد ماند. منتظر باشید که محبوبیت اکوسیستم پول موبایلی را هر چه بیشتر در جهان شاهد باشید.

ظهور اقتصادهای هایپرید (دوگانه):

ارجون: حتی اگر پرداخت های دیجیتال زمینه لازم را برای فراگیر شدن به دست آورند، پول نقد به عنوان نیروی مهم در اقتصادهای نوظهور باقی خواهد ماند. عواملی همچون چالش های زیربنایی، نفوذ کم اینترنت در بعضی مناطق، و بدگمانی یا سوءظن به سیستم های دیجیتال، این اطمینان را ایجاد خواهد کرد که پول نقد نقش و ارتباط خود را حفظ خواهد کرد. **سانجیو:** کاملاً با تو موافقم. اما چیزی که مرا می آزارد، این است که چرا پرداخت ها این قدر پیچیده شده اند. برای بسیاری از افراد که باید با روش های پرداخت گوناگون سروکار داشته باشند، قضیه بسیار درهم و گپیچ کننده است. ما روش های پرداخت متفاوتی را تجربه کرده ایم. چه خوب بود اگر حداقل در سطح مصرف کننده، پرداخت ها به صورت یک شکل مشخص، ساده می شد. این کار شدنی است.

تراکنش های فرهنگی و سمبولیک (نمادی):

ارجون: در بسیاری از فرهنگ های داخل اقتصادهای نوظهور، پول نقد ارزشی بیش از ارزش تراکنشی و معاملاتی دارد، یعنی دارای ارزشی

نمادین است. هدایایی که در جشن ها و رویدادها و یا مناسبت های فردی، به افراد داده می شود، غالباً به صورت پول نقد است که نمادی از دعا و یا آرزوی خیر محسوب می گردد. باتوجه به این گونه دلایل، پول نقد به حیات و وجود خویش ادامه خواهد داد (هر چند کارت های هدیه، به ویژه نوع مجازی آنها، تقریباً در همان نقش پول نقد به کار گرفته می شوند).

سانجیو: من نمی توانم جشن ازدواج یک فرد پنجابی را بدون پول نقد تصور کنم. هر چند از دیدن کدهای کیو آر روی دهل های عروسی در هندوستان شوکه شدم. آذین و جشن به جای خود، اما به رخ کشیدن عینی ثروت از طریق نمایش پول نقد و یا اتومبیل های پر شتاب و یا قایق های تفریحی و یا الماس های فراوان یا آخرین دستاوردهای طراحان مد، همان چیزی است که به دنبال نشان دادن آن هستند. پول نقد در موارد این چنینی، به آسانی قابل جایگزینی نیست.

پشتیبان ملموس:

ارجون: حتی امروزه نیز شک کمی وجود دارد که پول نقد، در صورت بروز اشکال و خرابی سیستمی، خواه اشتباه تکنولوژیکی باشد و یا حمله سایبری، می تواند به عنوان پشتیبان قابل لمس عمل کند. داشتن ارز فیزیکی برای موارد اضطراری، از اهمیت حیاتی برخوردار است و این امر برای دولت ها، مسئولیتی اجتماعی محسوب می شود که دسترسی مردم به پول نقد (هرچند محدود و از راه دور)، تا حد مشخصی امکان پذیر باشد.

سانجیو: حدس می زنم که بعضی از ارزها در این دسته قرار می گیرند. هر چند همچنان که شاهد بوده ایم، با رویدادهایی نظیر بی ارزش کردن و از اعتبار انداختن پول نقد، اشتها برای اسکناس برخی از ارزها، به گونه ای شتابان در حال کاهش است.

گمنامی و ناشناسی:

ارجون: این موضوع مورد علاقه شخصی من است. بیایم صادق باشیم، تراکنش های نقدی هیچ رد دیجیتالی از خود به جا نمی گذارند و این یعنی گمنامی و ناشناسی. این حالت ممکن است برای بخشی از مردم که دغدغه حریم خصوصی دارند، حتی در اقتصادهای دیجیتالی شده، جذاب باشد همچنین، بعضی از تعاملات ناهنجار در جامعه وجود دارد که برای بقای آن، گمنامی و ناشناس بودن، از ضروریات به حساب می آید.

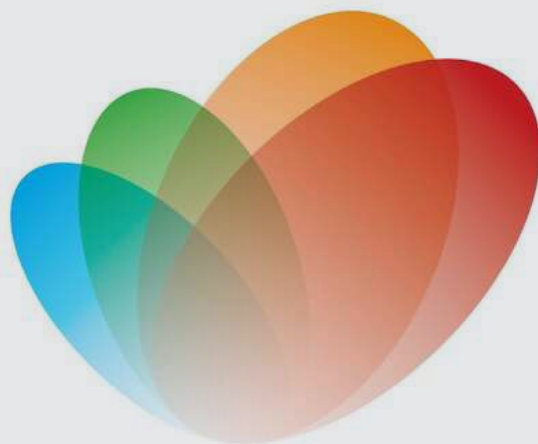
میزان گسترده اسکناس های تقلبی:

ارجون: علاوه بر تمامی چالش های موجود در مورد پول نقد، به نظر من بزرگ ترین این چالش ها، وجود زمینه بالقوه برای تقلب است. موضوع تقلب برای خود یک کتاب به حساب می آید. آیا می دانستی که بعضی اسکناس های تقلبی، اثری هنری تلقی می شوند؟ کمی یک رویه اسکناس های آمریکا که طراحی آن با دست انجام شده و توسط هنرمندی به نام J.S.G. Boggs خلق شده است، به همان قیمت واقعی اسکناس هایی که از روی آن نسخه برداری شده بود، به فروش رفته است. همین اواخر، هنرمند خیابانی، Banksy، تصمیم گرفت که تقریباً ۱۰۰ میلیون پوند اسکناس ۱۰ پوندی که با چهره پرنسس دینا به جای چهره ملکه، و واژه های "بانکسی انگلیس" (Banksy of England) به جای بانک انگلیس (Bank of England) خلق کرده بود را نگه دارد، زیرا باعث شد که بعضی از مردم، این اسکناس ها را واقعی تلقی کنند. در نتیجه، او دیگر این اسکناس های تقلید شده را بیرون نداد.

ترجمه شده در: شرکت توسعه خدمات الکترونیکی آدونیس

برندگان سورپایزه ۱۴۰۲

مراسم قرعه‌کشی سورپایزه ۱۴۰۲ برگزار شد و برندگان این سور به قرار جدول زیر معرفی شدند:



امانیوم
Samanium

برنده جایزه صد میلیون تومانی

ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی
۱	۲۰۹۶۳۴	فرشید بلال زاده

برندگان جایزه ده میلیون تومانی

ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی	ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی
۱	۲۶۷۱۴۸۶	محسن حکیمی	۶	۱۲۴۲۹۳۸	محسن غلامی زنجابیر
۲	۱۳۸۲۸۷۲	بلال خداداد	۷	۳۰۱۰۱۶۱	غزال آمره نی
۳	۲۰۸۵۲۹۳	بهنام بهرامی	۸	۳۵۳۱۹۹	امیر آراسته هاشمی
۴	۲۲۶۱۸۵	سیداحسان جوادپور	۹	۱۶۵۷۰۰	منصور صالحی عمران
۵	۳۴۸۵۱۹۷	اکرم فرجی دوکی	۱۰	۲۹۱۸۱۹۶	حسن کاظمی خوندایی

برندگان جایزه یک میلیون تومانی

ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی	ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی
۱	۳۶۴۳۸۱۱	مژگان ازدهاکش	۵۱	۱۹۷۴۷۶۴	سارا قنواتی
۲	۱۱۳۶۱۲۵	محمد مرادی	۵۲	۱۷۶۲۲۴۵	احسان افصحی
۳	۲۶۷۷۷۴۲	آرمین روشن ضمیری	۵۳	۲۶۲۴۲۶۲۴	امین محمد موفق قرانه
۴	۸۶۶۶۶۱	مهدی سلیمانی شیخ آبادی	۵۴	۳۱۴۰۰۸۷	حمید شاهمی قهرودی
۵	۷۷۲۷۴۰	حسن ولی زادگان ارجمند	۵۵	۲۹۲۲۹۳۰	امیرعلی غضنفری
۶	۶۰۴۷۸۳	پریسا فرهنگ خردمند	۵۶	۳۱۲۷۲۵۰	فرنوش وحدت پور
۷	۳۰۴۷۱۸۱	ندا بیگدلی	۵۷	۲۷۰۲۵۷۸	صادق اسدزاده
۸	۲۵۸۸۰۵	علی طهرانی مهر	۵۸	۲۲۰۵۷۵۵	مصطفی آقائی مبینی
۹	۱۲۷۷۰۴۸	علی زینلی	۵۹	۲۱۳۲۱۷۹	امیرمسعود وکیل
۱۰	۱۸۱۸۸۱۱	مصطفی محمدی	۶۰	۳۲۵۷۱۷	جمال علی آبادی
۱۱	۲۹۲۹۸۰۶	رضا مشتاقی	۶۱	۴۱۵۷۹۲۰	میثم خدادادی
۱۲	۱۷۱۷۶۷۷	فرهاد دانشور مهرصدیق	۶۲	۷۷۳۴۹۰	حمید ترک قشقائی
۱۳	۳۱۱۵۵۴۱	هادی علیمردی	۶۳	۱۳۰۳۶۲۹	ارشاد محمدخان
۱۴	۳۰۲۸۸۵۲	سیدمهدی مشکانی	۶۴	۳۱۲۸۰۹۴	یاشار فریدی دیزج ور
۱۵	۳۸۲۸۱۹۳	مهراد شهرزاد گاوگانی	۶۵	۱۰۴۷۷۴	معصومه نورمحمدی جامی
۱۶	۱۵۷۵۹۷۶	وحید پویان فر	۶۶	۱۶۸۷۱۲	احمد کاکوند
۱۷	۲۰۱۲۰۸۰	کوثر رزم گیر	۶۷	۳۳۰۵۹۵۳	کامران صفائی
۱۸	۲۳۵۱۱۱۰	محمد مصطفی زاده	۶۸	۲۴۰۰۳۹۰	رامین خدایانه طالش میکائیل
۱۹	۲۹۹۹۰۶۴	سامان عبدی	۶۹	۳۴۹۳۰۳۴	میلاد کریمی
۲۰	۲۰۹۷۱۱۰	اباذر درزی نژاد رمی	۷۰	۳۶۷۵۴۸۸	حمید فراحت
۲۱	۱۴۴۴۱۴۰	زهرا اسعدی نرم	۷۱	۵۴۶۰۲	وحید مقدم نژاد
۲۲	۲۰۱۲۹۱	جاوید نقی زاده	۷۲	۱۹۳۹۲۱۸	سیاوش خوش گلخن
۲۳	۱۷۸۰۲۲۷	زهرا سعیدی کشاورز	۷۳	۹۸۶۴۷۸	میلاد فروزش
۲۴	۲۷۸۶۶۲۵	علی سلطانی	۷۴	۱۸۳۰۰۷۵	زهرا نصیریان
۲۵	۴۲۹۴۲۸	سیدجواد جعفری امان آبادی	۷۵	۲۹۳۱۷۱	صادق اکبر بروجردی
۲۶	۲۱۷۰۵۶۳	فرزام باقری	۷۶	۱۸۴۰۱۳۴	علی محمدی راد
۲۷	۱۵۴۳۳۵۹	حمید قطب زاده	۷۷	۱۷۶۷۰۳	عصمت شیرینیگی
۲۸	۲۸۸۱۲۷۵	محمود ترک	۷۸	۲۷۸۵۵۱	فرهاد نوروزی اصفهانی
۲۹	۳۵۱۲۹۲	رضا رضائی	۷۹	۳۶۶۵۶۰۱	محمد رفیع زاده یقرباد
۳۰	۳۵۵۵۵۹۱	محمدعلی مرادی	۸۰	۹۸۲۸۳۹	فرخنده خواجه زاده نوخندان
۳۱	۲۱۶۷۴۸۷	پریا رادفر	۸۱	۱۸۹۴۲۴۳	ایمان یختیاری
۳۲	۱۲۵۲۶۹۵	وحیده نوروزی	۸۲	۱۲۸۷۷۰۱	میثم پورشریف
۳۳	۷۳۸۶۵۹	هاشم ادیبی نیا	۸۳	۱۱۶۳۶۲۰	علی محسنی
۳۴	۳۹۶۹۸۴۳	آرش پناهی	۸۴	۴۳۱۲۹۷۸	محمدحسین شهبازی پور
۳۵	۳۳۵۲۶۵۹	رضا پرورش	۸۵	۴۲۷۷۱۲۷	رضا بهزادی
۳۶	۲۲۰۳۸۴۳	زهرا عباسی	۸۶	۳۱۶۸۶۹۷	رضا خدایی
۳۷	۳۴۹۵۱۹۱	ایلقار خرمی راد	۸۷	۲۱۹۹۴۰	علیرضا فاضلی
۳۸	۱۳۵۰۲۵۳	مژده حمزه	۸۸	۱۹۹۷۸۵۴	محمد وزیری
۳۹	۱۶۷۴۴۵۱	مهدی چراغی	۸۹	۱۰۶۳۹۱۰	آرمین تاج بخش مقدم
۴۰	۳۶۴۹۸۱۳	فرشاد دلدار عبادی اباتری	۹۰	۳۵۶۷۷۴۸	مهران شریفی
۴۱	۳۷۸۲۱۱۱	مهرداد زمانی ناغانی	۹۱	۳۷۹۹۶۸۶	محمد طالبی
۴۲	۲۹۴۰۸۱۹	فرشید عبداللهی	۹۲	۴۰۵۵۸	بهرام ارجمند نیا
۴۳	۱۴۹۵۱۲۲	محمد حاجی علیان	۹۳	۲۵۰۴۰۶۹	علیرضا باقرزاده چهارجوبی
۴۴	۱۱۲۴۶۴	اسماعیل آقابابائی	۹۴	۱۰۳۰۸۳۳	سعید بهرامی رشتیانی
۴۵	۴۷۶۷۹۸	فرناز صادقی قهرودی	۹۵	۱۵۶۵۹۷۲	سعید بخشی
۴۶	۳۴۳۹۶۷۳	محمدحسن اسمعیل بیگی	۹۶	۴۰۷۶۰۲۵	علیرضا تقوی
۴۷	۳۷۱۰۳۴۲	مرضیه بیگم هاشم زاده	۹۷	۱۴۷۵۶۱۲	ماهر دریگان
۴۸	۶۸۴۵۰	سید حسن ابوالقاسمی چوبه	۹۸	۱۲۴۱۷۵۴	مهدی خلیلی
۴۹	۹۰۳۱۰۴	پریا هاشمی برنج آباد	۹۹	۳۶۵۶۷۷۲	مهدی سعادت راد
۵۰	۱۴۸۴۶۹۱	فرداد سرکشیکی	۱۰۰	۲۰۷۸۳۵۶	فاطمه عباس زاده سرهنگی



اسامی برندگان قرعه کشی پاییز ۱۴۰۲

وین کارت

۲۰ برنده جایزه صد میلیون تومانی

ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی	ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی
۱	یافت آباد	مهدی شورایی	۱۱	اهواز	فریده بریچی
۲	نیشابور	جواد تأملی	۱۲	میدان ونک	مهتا پابنده
۳	خیابان آذربایجان	رامین قربانی قره چشمه	۱۳	الهیة	مهران بابادوست رودبته
۴	بابل	رقیه شهبانی کلاگر	۱۴	بازار کفاشها	سیدرضا میرموسوی
۵	خیابان لواسانی	مسعود رحمانی پناه	۱۵	قزوین	مهدی کاظمی
۶	پاسداران شیراز	سارا گرامی نیک	۱۶	سنندج	میلاد فرهادی
۷	ستارخان	سهیل خوشقدم	۱۷	میرداماد	سیدعلی اکبر فلاح پورنوش آبادی
۸	نازی آباد	مجید صالحی	۱۸	صادقیه	مجید اسدی
۹	جهانشهر کرج	حجت اله نوروزی	۱۹	شهریار	سجاد رایگانی
۱۰	مهرشهر کرج	ندا صادقی مشتقین	۲۰	ساری	سیدفؤاد میرفاضلی سوته

۲۰۰ برنده جایزه ده میلیون تومانی

ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی	ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی
۱	شهریار	محمد فرماني بلال	۵۱	اروند	محمد فرحاني
۲	فلکه اول تهرانپارس	علی شعبانی لالانی	۵۲	گلزار رشت	فرناز بهرامی شناسفندی
۳	نیشابور	مجدئه فضلی	۵۳	شهرری	حمید راسخی
۴	۱۷ شهریور تبریز	سعید مجدآبادی فراهانی	۵۴	شهریار	پروین خودسیانی
۵	خانه اصفهان	حمیدرضا غفاریان	۵۵	سرو	میثم کریمی
۶	بندر عباس	فائقه جلالی بستانی	۵۶	لاله زار	هومن عسگرزاده
۷	میدان ونک	بهاره زعفرانی	۵۷	منیریه	محمدامین خسروی
۸	خانه اصفهان	علی طباطبائی پزوه	۵۸	میدان ونک	زینب صادقی چافچیری
۹	صادقیه	مطهره نقی پورآزاد	۵۹	زاینده رود	میلاد درویشیان
۱۰	مدرس مشهد	نگار رستم میری	۶۰	شیراز	محمد رحیمی
۱۱	هایپر استار	مهدی شمسعلی	۶۱	فلکه اول تهرانپارس	آیدا محمدیان
۱۲	خانه اصفهان	داود محمودی کوهی	۶۲	شهرری	محمد متینی زاده
۱۳	اراک	معصومه سادات محمدی	۶۳	پونک	صدیقه صائعی
۱۴	ترمینال ۲ فرودگاه مهر آباد	حمید سبحانی	۶۴	بلوار دریا	زینب نمازی
۱۵	شهریار	جواد امان پورلقمچانی	۶۵	میدان هفت تیر	بهنام غلامی قلی بیگلر
۱۶	نازی آباد	ولی رشید	۶۶	باغ فردوس	سارا نیازی
۱۷	منیریه	لیلا سقانی	۶۷	تبریز	حسن افسرده رخ
۱۸	میدان توحید کرج	تورج مرادی	۶۸	قرنی مشهد	راحله رحیم زاده
۱۹	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	هادی گرامی	۶۹	بلوارهاشمیه - مشهد	حسین انسان
۲۰	تبریز	بهمن حاجی گلی حیدرآبادی	۷۰	خانه اصفهان	مصطفی راعی دهقی
۲۱	شهرری	عرفان مسائلی	۷۱	مرکزی	فاطمه زینعلی
۲۲	گلزار رشت	آرمین حسینی منجیلی	۷۲	شهر قدس	رضا کورانی
۲۳	شیراز	غلامعلی مهر	۷۳	آمل	رضا توکلی ایرانی
۲۴	فلکه اول تهرانپارس	پری احمدی	۷۴	جنت آباد	عطیه سروپوشان
۲۵	آفریقای شمالی	شهرزاد قدیمی اقبلاغ	۷۵	خیابان جمهوری	علیرضا قانع زاده
۲۶	یافت آباد	صفر عباس زاده	۷۶	جهانشهر کرج	فریده محمدیان
۲۷	قشم	احمد رحیمی چاهوئی	۷۷	خانه اصفهان	مهدی افراسی
۲۸	ترمینال ۲ فرودگاه مهر آباد	معصومه اسدی	۷۸	اردبیل	میراشرف موسوی گندشمین
۲۹	سعادت آباد	محسن مصطفائی	۷۹	امین حضور	مهرداد باورنگین
۳۰	اهواز	آرزو زمانی مورکائی	۸۰	قشم	سجاد رضائی
۳۱	خیابان ملت اکباتان	نقی راستگوی نویده	۸۱	سنندج	معصومه احمدی
۳۲	میدان قزوین	امیرحسین اسلامی	۸۲	شهرری	شهرام کرانی
۳۳	مدرس مشهد	مریم نجف پورآکودی	۸۳	شهریار	نرگس محبی
۳۴	قشم	فرخنده حسینی هنگامی	۸۴	قشم	مسعود قلیه
۳۵	یافت آباد	امیرمهدی غفاری	۸۵	آمل	روح اله رضائی
۳۶	آفریقا	پرستو محقق	۸۶	میدان نیوت	فائزه فراست
۳۷	پاسداران شیراز	حمیده سادات اسدی	۸۷	شیراز	مریم زارع
۳۸	امین حضور	حسین رکرک توسلی	۸۸	فلکه سوم تهرانپارس	سیاوش احمدی
۳۹	گیشا	حریر جنت	۸۹	ترمینال ۲ فرودگاه مهر آباد	مژگان بابایی
۴۰	دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	سپیده مقامی	۹۰	نازی آباد	مهری نائینی کاشانی
۴۱	جهانشهر کرج	رکسانا عبدالله نژاداورنگ	۹۱	گرگان	آرمان ملائی
۴۲	شهرک راه آهن	مجید جوادی نوشتی	۹۲	شهر قدس	ایوب رشیدی
۴۳	مدرس مشهد	محمدعلی امیرآبادی زاده	۹۳	خانه اصفهان	محمد محمدی
۴۴	ارومیه	وحید نصیری	۹۴	تهرانسر	پریسا محقق
۴۵	مشهد	زهره خواجه عیدختی	۹۵	سعادت آباد	محمدرضا مرغوب شادکار
۴۶	آفریقای شمالی	نسرین نریمانی	۹۶	لاله زار	سیدجعفر موسوی
۴۷	میدان حسین آباد	معصومه مهری نژاد	۹۷	پونک	جلال آقائی
۴۸	خیابان سرداران ارومیه	مهدی فرج زاده	۹۸	شهر قدس	خدیجه دویران
۴۹	سنندج	فریدین بیارش	۹۹	مرکزی	فرزاد صفری صغایش
۵۰	قرنی مشهد	میثم ضیائی	۱۰۰	میدان تجریش	محمد موسوی دیبگلو

ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی	ردیف	نام شعبه	نام و نام خانوادگی
۱۰۱	خانه اصفهان	سعید ریحانی خوزانی	۱۵۱	خیابان ملت اکباتان	حسین پناهی راد
۱۰۲	شهر قدس	حسینعلی قاسمی برلیان	۱۵۲	فلکه اول تهرانپارس	امیر جوافشان لقمجانی
۱۰۳	دلاوران	زهرا افشه	۱۵۳	ترمینال ۲ فرودگاه مهر آباد	علیرضا عبدالهیان
۱۰۴	همدان	هدی نادری	۱۵۴	۱۷ شهریور تبریز	واحد نصیری
۱۰۵	الهیة	علیرضا ربیعی مقدم	۱۵۵	خیابان سرداران ارومیه	حامد محمدزاده قهرمانلو
۱۰۶	سعادت آباد	نسیم گودرزی	۱۵۶	پاسداران	آرش علائی
۱۰۷	گلزار رشت	محمد رضا بابائی نجین	۱۵۷	میدان نبوت	امیرحسین نایی هزاوه
۱۰۸	صادقیه	احمد خسروی	۱۵۸	مرکزی	بهروز ابراهیمی
۱۰۹	مرکزی	اسماعیل ولی پورآرخلو	۱۵۹	تهرانسر	طاهره سادات بنائی نوش آبادی
۱۱۰	کرمان	فرزاد پورهایلی تهرودی	۱۶۰	مولوی	زهرا زواره
۱۱۱	سعادت آباد	محمد قنبری عدیوی	۱۶۱	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	سروناز روحی فرزانه
۱۱۲	جام جم	حمید شریف اوغلی	۱۶۲	قلهک	اکبر نویخت
۱۱۳	ستارخان	بهاره معلم	۱۶۳	گلزار رشت	اکرم پوررمضانی سوفه
۱۱۴	کرمانشاه	فرحناز امینی پاطاقي	۱۶۴	معالی آباد شیراز	محمدحسین امینی نژاد
۱۱۵	قلهک	امیر سربازی	۱۶۵	قزوین	هانیه رستمی راد
۱۱۶	شهریار	یکتا تیموری	۱۶۶	مدرس مشهد	احمد پورحسین جاغرق
۱۱۷	یزد	جلال رادمنش	۱۶۷	تبریز	اصغر صادقی
۱۱۸	بلوار کشاورز	افسانه میرزائی	۱۶۸	اریکه ایرانیان	عارف آتش زیان
۱۱۹	ملاصدرا	علیرضا مقدس زاده اردبیلی	۱۶۹	شهری	مصطفی صغری
۱۲۰	میدان هفت تیر	میرزا محمد عزیزی	۱۷۰	مژه	کیانا قطان کاشانی
۱۲۱	پیروزی	مجید ابوالغضالی	۱۷۱	بجنورد	ندا مشتاق
۱۲۲	آفریقا	سیدمهراد باقرالموسوی	۱۷۲	ساری	محمد رضا مشاهدی
۱۲۳	آمل	آتنا صفائی	۱۷۳	خیابان آذربایجان	جلال محمدی
۱۲۴	شهران	ناهید شهری	۱۷۴	بجنورد	مرتضی خدایشاهی
۱۲۵	میدان آرژانتین	کبری اکبری سالکده	۱۷۵	یافت آباد	امیرحسین عزیزی حاجت آقایی
۱۲۶	فلکه اول تهرانپارس	احمد کوردزی	۱۷۶	نازی آباد	زهرا کربلائی علیخانی
۱۲۷	مدرس مشهد	بتول شیرازی کشف	۱۷۷	مهرشهر کرج	سیدمحمد رضا طاهرزاده
۱۲۸	خانه اصفهان	فرزاد مشکاتی	۱۷۸	خرم آباد	مهدی آقاخانی
۱۲۹	هایپر استار	فرهاد مرادیان	۱۷۹	خیابان ملت اکباتان	زقیه سلیمانی ورگی
۱۳۰	پیروزی	سمانه منائی	۱۸۰	مشهد	سهیل رستمیان
۱۳۱	تبریز	فرناز علوی نوین	۱۸۱	خیابان دکتر بهشتی	نگار قهرمانی ازغندی
۱۳۲	اراک	محمد اسماعیلی کلانتری	۱۸۲	مولوی	محمد رضا کورجانی
۱۳۳	میدان نبوت	محمود سامنی	۱۸۳	اصفهان	فرید نبهانی
۱۳۴	ولیعصر تبریز	مهری آزمون	۱۸۴	نازی آباد	شایان عدی
۱۳۵	شهرک اکباتان	سیمین فولادلو	۱۸۵	شهر قدس	ماشاء اله قدرتی کمال
۱۳۶	اروند	خلود سلیمانی	۱۸۶	شهری	صفیه نوروزیگی
۱۳۷	تبریز	حسن معصومی	۱۸۷	بلوار فردوس	محمد بابائی
۱۳۸	صادقیه	سحر شیخی	۱۸۸	یافت آباد	مهدی سهرابی
۱۳۹	یافت آباد	رحیم آقازاده اربط سفلی	۱۸۹	مرکزی	متین بدخشان فرد
۱۴۰	قم	هاشم محمودعینی	۱۹۰	میدان هفت تیر	مهدی شهانی
۱۴۱	گلزار رشت	عسی بنائی المثنی	۱۹۱	دلاوران	سیدابراهیم سیدصالحی
۱۴۲	سیتی سنتر اصفهان	سیدمحمد رفیعی دهکردی	۱۹۲	مشهد	سمیه آقاخانی مؤخری
۱۴۳	سجاد مشهد	یاسمین جعفری ویشکانی	۱۹۳	خیابان جمهوری	امیرارسلان قشقائی احمدآبادی
۱۴۴	اراک	مجتبی فضلی	۱۹۴	خانه اصفهان	امیر ناظم رعایا
۱۴۵	شهریار	مژگان مرادی کتالو	۱۹۵	۱۷ شهریور تبریز	امیرخسرو ترقی خواه
۱۴۶	قلهک	سیدایمان سیدی رواندی	۱۹۶	میدان توحید کرج	حسن رنجیر
۱۴۷	آمل	مهناز کرمانی شمس آبادی	۱۹۷	همدان	محمد رضا نوری
۱۴۸	میدان تجریش	ماریا زاخارچنکو	۱۹۸	تهرانسر	علی ابراهیمی
۱۴۹	شهریار	علی پورغلامی قوام آباد	۱۹۹	خانه اصفهان	شیرین صانعی دارانی
۱۵۰	سعادت آباد	زهرا محسن پورآذر	۲۰۰	میدان هفت تیر	سمیه افروزه نصفی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / بایچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب / بایچه ها
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۳۷۷۳	شاهرخ نیری
۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ۸۰۳	۶۶۹۵۸۹۳۳-۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۷۱۰۶۱	فاطمه حکیمی
۳	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نبش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	جمشید باقری
۴	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روپروی باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	نیما گیلانی
۵	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۵۶۵۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	مهرداد کریمی
۶	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	امین بیگلری
۷	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۴۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۴۵۱۷	شادمان غفوری
۸	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موحد دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۳۳۰۵۶-۲۲۸۳۳۴۹	۲۲۸۳۳۲۴۵	حیدررسانی فر
۹	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۳۴۵۰۱-۴	۲۲۹۲۴۴۶۳	امیر گیلانی فر
۱۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی غربی، روپروی خیابان هشت بهشت، نبش کوچه شیختر (ششم)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۴	۸۸۹۸۲۱۹۴	نغمه خسروی
۱۱	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۵۰-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	فاطمه دولت آبادی فراهانی
۱۲	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت آباد جنوبی، پایین تر از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سمرقند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۱۲	۴۴۴۹۵۲۸	مهدی طلایی
۱۳	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۸۱۰۶۹	سمانه دانشمند
۱۴	میدان ونگ	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونگ، نبش خیابان برادران شرقی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۴۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	حمید نودست
۱۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۶۲۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	فرشته قانع
۱۶	ارنک ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش اردغوان غربی، مجتمع ارنک ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	امیر فولادی
۱۷	یافت آباد	۸۱۷	تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۲ و ۲۰۵	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	امین کاهه
۱۸	شهر ری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی (بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۲-۵۵۹۷۰۷۳۸	۵۵۹۷۰۷۳۰	افشین فرج زاده
۱۹	ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۶۶۴۵۹۱۶-۲۶۶۴۵۷۱۵	---	صد رضازاده
۲۰	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نفوس ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۸-۲۶۲۱۹۹۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	نسرین خوش صحبت
۲۱	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	فرهاد عطایی فر
۲۲	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادل	۳۳۳۲۳۱۴۰-۲	۳۳۳۲۳۱۴۳	عباس دانش بقا
۲۳	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۲۴۱۲۳۷۰-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	امیرعلی جدیدی
۲۴	خیابان آذربایجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذربایجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	روح اله صفری
۲۵	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان، فاز یک، خیابان نفیسی، روپروی مخابرات، پلاک ۵۹	۴۰۴۴۶۹۳۰-۴۰۴۴۶۹۲۵	۴۴۶۹۵۴۳	حسام حاجی حدیدی
۲۶	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بهمن، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۶۶۴۰-۸۸۵۱۷۴۱۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	محمد رضا البرزی
۲۷	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷ و ۱۲	۳۳۹۹۸۰۰۹	مهدی عبدلی وشته
۲۸	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روپروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۲۳۴۴۳۷-۸	۲۲۲۳۴۴۵۸	فازنین رحیمی
۲۹	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۲	۸۸۶۲۷۵۱۷-۸۸۶۲۷۴۴۸	۸۸۶۲۶۷۳۱	فاطمه حیاتی
۳۰	خیابان سید جمال الدین اسد آبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال الدین اسد آبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۶۱۷۹۳۵-۸۸۶۱۰۲۹۶	۸۸۶۲۸۳۲۷	سید جعفر لاجوردی
۳۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۲۲-۴-۸	۵۵۴۸۱۱۷۹	بهنام عسگری علویجه
۳۲	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سهوردی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	احمد حیدرهانی
۳۳	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	افشین فرج زاده
۳۴	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان حجر بن عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	ارسلان بی آزار
۳۵	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۵۶۹۶۵-۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	رضا جلالی
۳۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجر بن عدی، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	سلیمان بیات
۳۷	بازار کفاشها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سیزه میدان، بازار کفاشها، نبش بازار خاها، پلاک ۶۴	۵۵۱۵۱۸۰۲-۴-۵	۵۵۱۶۱۰۷۳	سید محمد میرحسینی نیری
۳۸	الهییه	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهیار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۲-۶۳	---	مژگان طرفه نژاد
۳۹	متبریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان متبریه، خیابان میری، نبش نبش پست ناظمی، پلاک ۵۳	۸۷-۸۵-۸۵-۸۷	۶۶۴۹۱۰۷۳	حسن صالحی کیا
۴۰	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۵۹-۴۴۷۳۸۹۶۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	محسن باقری نیا
۴۱	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۲۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	حمیدرضا خیری
۴۲	دلاوردان	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوردان، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۴۸۸-۷۷۲۱۸۹۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	زهرا کسرانی پور
۴۳	شهران	۸۴۴	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ۴	۴۴۳۲۷۹۷۱-۴۴۳۲۸۱۴۷	۴۴۳۲۸۳۲۹	عباس آهنگری کیوی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعبه/پاچه ها
۴۴	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۶۸۳۶	سارا گلدوست موندی
۴۵	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سالتن ورودی	۵۵۶۷۸۴۰۸-۹	۵۵۶۷۸۴۱۰	مصطفی کریمی
۴۶	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۳۶۸۵۸۷۰۶-۳۶۸۵۸۷۰۳	۳۶۸۵۸۳۱۶	رضا جلیل زاده
۴۷	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۳۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	علی اکبر عینی
۴۸	سرو	۸۴۹	تهران، سعادت آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۴۳۵۶	---	احسان ملامحمدی
۴۹	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۹۰۰۹۰-۴۴۶۳۱۳۹۷	۴۴۶۶۲۲۵۲	مصطفی کریمی
۵۰	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۰۴-۳۳۴۴۳۷۱۱	۳۳۱۳۸۳۱۴	روح اله سیاوشی
۵۱	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۷۱۰۹-۵۵۱۵۷۳۷۷	۵۵۱۵۴۷۲۹	تیمور طاهری
۵۲	خیابان لواسانی	۸۵۵	تهران، کابرنه، خیابان لواسانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	حمید زرهونه
۵۳	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۸۷۵۹۶-۴۴۵۸۷۵۸۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	مجید صادقی دستک
۵۴	هایپر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خریدهایپر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۶	۴۴۱۶۷۱۹۹	راحله خیرخواه
۵۵	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار یزدی، نبش غربی خیابان ماکونی پور، پلاک ۱۹	۳۶۸۰۲۳۲۷-۳۶۸۰۲۳۳۰	۳۶۸۰۲۹۰۱	محمد سلگی
۵۶	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۶۰۰۱۳-۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	محمود احسنی
۵۷	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۳۶۸۰۲۴۵۳-۳۶۸۰۲۴۰۹	۳۶۸۰۲۴۶۱	وحید میرزاحانی
۵۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به خیابان زرتشت، نبش کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۵۳-۸۸۸۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	مونا رضایی
۵۹	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	احسان کیانی
۶۰	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۳۹۴۶-۶۶۹۷۳۹۲	۶۶۹۶۵۹۳۸	حسن رنجبر قلیچی
۶۱	یهتی - قائم مقام	۸۶۶	خیابان شهید بهشتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۷۵	۸۸۵۳۶۲۸۹-۸۶۱۲۲۱۶۰	---	رضا محمدقاسمی
۶۲	قلهک	۸۶۸	خیابان دکتر شریعتی، بالاتر از دوراهی قلهک، پلاک ۱۴۲۵	۲۲۶۰۱۵۳۷-۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۹۷۰۳	هومن رسولی
۶۳	ستارخان	۸۶۹	تهران، محله توحید، خیابان کوثر سوم، خیابان ستارخان، پلاک ۸۰	۶۶۴۵۳۴۳۹-۶۶۴۵۳۴۱۶۲	۶۶۵۷۶۲۷۵	بهوش قاسمی
۶۴	پونک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرفی اصفهانی، بالاتر از میدان پونک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	سارا فوقی
۶۵	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی (مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۱۵۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	احمد عهدی
۶۶	لاله زار	۸۷۲	خیابان لاله زار نو، نرسیده به خیابان منوچهری پلاک ۴۷۱	۳۶۸۷۰۴۵۸ - ۳۶۸۷۰۳۱۷	۲۲۵۳۰۱۴۶	داریوش خداداد
۶۷	میدان هفت تیر	۸۷۳	میدان هفت تیر، بالاتر از مسجد الجواد، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۱۵۲۶۰-۸۸۸۱۵۸۹۰	۸۸۸۴۶۱۹۰	امیر ضیاء
۶۸	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، روبروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۳۶۱۱۷۱۹۲-۹۳	۳۶۱۱۷۱۹۵	واله سعیدی
۶۹	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۸۵۶-۷	۲۲۳۵۷۶۰۵	بناترین بابانی
۷۰	خیابان آقازرگی - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقازرگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۴۵۱-۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	زهره انوار
۷۱	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاساویزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۶۹۶-۶۶۸۱۵۷۹۸	۶۶۸۱۶۰۰۸	مهدی تک دهقان
۷۲	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، روبروی پارک آزادگان، پلاک ۳۸	۴۶۸۳۲۲۳۸-۴۶۸۳۲۲۳۸	۴۶۸۳۲۲۴۱	مرتضی باغستانی
۷۳	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۳۶۶۴۰۳۲۰-۳۶۶۴۰۳۲۴	۳۶۶۴۰۳۰۸	کژال آیت النبی
۷۴	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین اینتر و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰-۴۴۲۱۲۶۲۹	۴۴۲۱۱۸۴۱	منصوره رضاییان مقدم
۷۵	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۸۳۱۵۴-۶	۸۸۸۳۱۵۷	فرخ فرجی
۷۶	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۵۷۸۱۷۱-۸۸۰۷۱۲۰۲	۸۸۳۶۱۶۶۹	محمود لک
۷۷	کیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (کیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۸۵۷۸۴-۵	۸۸۴۸۵۷۸۷	ابوالقاسم نصیری
۷۸	جهاننهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نبش نیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۱۱۵-۱۷،۲۰	۳۴۴۸۱۴۵۵-۰۲۶	رضا حاجی پور
۷۹	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۶-۳۴۲۰۶۴۷۱-۴	۰۲۶-۳۴۲۵۸۶۲	جبار رضائی دره نیجه
۸۰	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نبش خیابان محسنی)	۲۶-۳۳-۲۳-۲۶	۲۶-۳۳-۲۳-۲۶	جواد علی بخشی
۸۱	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۷	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۸	غلامعلی کریمی ایلازی
۸۲	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۲	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	مهدی مجاهدی
۸۳	فلکه جهاد - قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۲۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۳۲۷۰۵۹۴۹	اکبر مردانی
۸۴	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حدفاصل خیابان های فلسطين و هفت تیر (۲۰ متری سینما سعدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۳۹۶	۵-۶-۷-۳۳۳۱۹۵۲۲-۰۷۱	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۱۳	مهرزاد نظری

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پایه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب/پایه‌ها
۸۵	قصر دشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصر دشت، سه راه خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۸۰	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۲۱۶	---
۸۶	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نبش کوچه ۲۷	۰۷۱-۳۶۴۱۳۹۷	۰۷۱-۳۶۴۱۴۰۶	روح الله پورملاکه
۸۷	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان مبعث و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۱-۳	۰۷۱-۳۸۳۳۸۰۰	مهدی ملاشعیر
۸۸	بندربعاس	۹۱۲۱	بندربعاس، بلوار امام خمینی، سه راه دکنه، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰-۳	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰	علیرضا ساردونی
۸۹	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان-خیابان امیرالمومنین مابین امیرالمومنین ۲۷ و ۲۹	۰۵۴-۳۳۲۳۸۲۷۹	---	حمیده شه بخش
۹۰	بوشهر	۹۱۴۱	بوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۹۶۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۹۶۳۲۵	غلامرضا فرشیدفر
۹۱	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۵۷۳۰-۵-۶	۰۲۸-۳۳۵۷۳۰۰۹۵	محمد جهانگیری پاشاکی
۹۲	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان نما، روپروی خیابان آزاد، برج شهباز، طبقه همکف، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	محسن سعیدی
۹۳	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۵۹-۶۱	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۷۱	مهرداد مرادی
۹۴	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، روپروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۵۲	سجاد کلهر کاظمی
۹۵	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۴۵۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۴۵۵۴۲۶	حسین عبدیان
۹۶	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰-۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	بیژن ابراهیمیان
۹۷	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۰۳	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	ناصر مختاری فارمد
۹۸	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۳۲۸۳۸۰۰-۵	۰۵۱-۳۳۲۴۱۰۴۶	سارا زارعی
۹۹	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۳۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۴۶	الله سازگار
۱۰۰	قرنی (مشهد)	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، مابین چهارراه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۲-۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۹	مجید امیری دلونی
۱۰۱	بلوار هاشمیه (مشهد)	۹۳۰۵	مشهد، بلوار هاشمیه، بین هاشمیه ۱۶ و ۱۸، پلاک ۱۱	۰۵۱-۳۸۸۰۰۳۳۲	۰۵۱-۳۸۸۰۱۵۲۹	محمد مقانی
۱۰۲	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی (ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۴۳۴۹۴۱۳-۱۵	۰۵۱-۴۳۴۹۴۱۶	علی ابراهیمیان
۱۰۳	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی (ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۲۲۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۲۲۴۷۳۴۸	یاسر محمودخانی
۱۰۴	گلزار رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلزار، ضلع شرقی میدان باستانی شاعر	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۱-۱۲	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۳	سید بابک دولتی میله سرا
۱۰۵	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه راه قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۲۳-۵	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۲۱	سید عبدالحمید طاهری
۱۰۶	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، روپروی شهرداری	۰۱۱-۳۳۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۳۱۹۷۱۴۸	ابودر اساسه
۱۰۷	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی (ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۳۵	اسفندیار حیدری
۱۰۸	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۰۲-۵	۰۱۷-۳۳۳۶۹۰۱۶	سمیه نظریان
۱۰۹	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاهیر، ابتدای بلوار قدس جنب بانک صادرات	۰۲۳-۳۳۳۶۳۱۸۱-۱۹-۲۲	---	---
۱۱۰	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۲۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۲۶۷۹۶۰	رضا قاضی زاده بهزادی
۱۱۱	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۱۱	۰۳۴-۳۲۴۷۶۶۴۲	مالک قادری
۱۱۲	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسکری	۰۳۴-۴۳۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۴۳۳۲۱۰۲	علی اکبر ابوطالبی باقرآباد
۱۱۳	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۶۹۰۰۹	احسان جمشیدیان
۱۱۴	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نبش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۱۳۳۷۴۴۲-۳	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۹	مجید سیف الدینی
۱۱۵	خیابان حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان امام (نقش جهان)، ابتدای خیابان حافظ، پلاک ۳۳	۰۳۱-۳۳۲۰۹۴۷۷-۹	۰۳۱-۳۳۲۳۷۴۲۶	سمیرا سبزه زار
۱۱۶	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۳۱-۳۴۳۷۲۳۷۱	۰۳۱-۳۴۴۱۳۶۸۸	علیرضا مستاجران
۱۱۷	سیتی ستر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی سیاهان شهر، مجتمع سیتی ستر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۳	روزبه سلیمی
۱۱۸	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی (ره)، نبش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۵۵	محمدحسین مداحزاده
۱۱۹	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی نبش کوچه محمود آباد، رو به روی برج آسمان	۰۳۵۵۳۰۲۱۴۰-۴۹	---	محمدحسین زارع
۱۲۰	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۲۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۲۲۵۹۵۷	طاہر کریمی
۱۲۱	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نبش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۶۵۱۶۰	محمدحسین مریخی آذری
۱۲۲	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر (عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایرادک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۲۴۰۹	۰۴۱-۳۳۳۰۱۱۵۵	علیرضا محمودی
۱۲۳	۱۷ شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهر یور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۰-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	اروج میرزایی
۱۲۴	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، نبش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۶۲	۰۴۱-۳۳۲۹۳۶۱۰	محمدعلی رضائی اقدم
۱۲۵	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارانی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۴۴۳۶۲۳	---
۱۲۶	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، روپروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۲۲۴۰۳۹۲	شهاب امامی
۱۲۷	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۲۵۰۵۲۳-۲۴	۰۴۴-۳۲۲۷۸۴۶	مسعود نامی فر
۱۲۸	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۳۶۰۱-۵	۰۴۵-۳۳۲۵۳۵۰۱	ناصر هوشیاری
۱۲۹	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴،۵	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	حمید رضا ففوری
۱۳۰	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱-۳۳۲۰۵۲۴،۶	۰۶۱-۳۳۲۰۷۴۵	حسنت سیندار
۱۳۱	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۲۴۹۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۲۴۵۹	پیمان خیاطی
۱۳۲	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، روپروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گلدریس	۰۷۶-۳۵۴۴۲۶۴۰-۴۱	۰۷۶-۳۵۴۴۲۶۵۰	عباس امهری
۱۳۳	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیر کبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۳۲۷۲۴-۵	۰۶۱-۵۳۳۲۷۲۳۱	حمید چنگیزیان

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

ساعت کاری شعب		
شعب	شنبه تا چهارشنبه	پنج شنبه
شعبهٔ فرودگاه امام خمینی (ره) و واحد CIP	۲۴ ساعته	
سایر شعب	۷:۳۰ تا ۱۴:۳۰	۷:۳۰ تا ۱۲:۳۰
شعبه کیش	۸ تا ۱۴:۳۰	۸ تا ۱۲:۳۰
شعبه قشم	۸ تا ۱۴	۸:۳۰ تا ۱۲

سرپرستی‌ها				
ردیف	عنوان سرپرستی	نام سرپرست	نشانی	شماره تلفن
۱	سرپرستی ناحیه ۱	الهه میرزایی	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱، طبقه سوم	۲۶۸۵۹۲۰۶-۲۶۸۵۹۱۱۵-۲۶۸۵۹۱۱۸
۲	سرپرستی ناحیه ۲	متین اقبال زاده		
۳	سرپرستی ناحیه ۳	بابک برومند	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰، طبقه فوقانی شعبه میدان نبوت - کد پستی: ۱۶۴۸۸۷۳۱۱	۷۷۹۱۲۱۵۴-۷۷۹۱۰۱۱۹-۷۷۹۱۵۰۰۹
۴	سرپرستی ناحیه ۴	بهاره علیاری		۷۷۹۱۷۱۳۱
۵	سرپرستی ناحیه ۵	حسین یوسفی پور		۷۷۹۱۰۱۱۲
۶	سرپرستی ناحیه ۶	مهدی عامری	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نبش کوچه چهل و نهم، پلاک ۴۳۳، نیم طبقه شعبه سیدجمال الدین اسدآبادی - کد پستی: ۱۴۴۴۹۳۳۵۷۳	۸۸۶۱۶۴۸۵-۸۸۶۲۹۰۶۷-۸۸۰۴۲۳۱۴
۷	سرپرستی ناحیه ۷	مریم طرفی نژاد		۸۸۰۳۳۱۴۳-۸۸۰۶۲۸۸۳
۸	سرپرستی ناحیه ۸	مجتبی قنبرزاده	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن --- کد پستی: ۱۴۹۴۷۱۴۴۴۱	۴۴۷۳۹۱۱۱-۴۴۷۶۸۷۸۹
۹	سرپرستی ناحیه ۹	مهدی احمدی		۴۴۷۳۷۹۸۰-۴۴۷۶۸۷۲۷
۱۰	سرپرستی ناحیه ۱۰	علی حمیدیا	برج سامان، طبقه ۱۵، مدیریت جذب و فروش	
۱۱	سرپرستی شعب استان‌های شمال	محمود ملکی	ساری خیابان فرهنگ بعد از سه راه قارن به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۸۱-۳۳۲۵۹۷۸۶-۳۳۲۵۹۷۸۴
۱۲	سرپرستی شعب استان‌های شمال غرب	غلامرضا نیکمهد	تبریز خیابان امام بالاتر از چهارراه شهید بهشتی نبش کوی فرهنگ پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۴۰-۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۳۸
۱۳	سرپرستی شعب استان‌های شرق و شمال شرق	مهدی توزنده جانی	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸، ط اول	۱۱۲-۱۱۴-داخلی ۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۴۰۵
۱۴	سرپرستی شعب استانهای مرکز	مجاهدی	اصفهان خیابان توحید میانی نبش کوچه شهید تقی آبادی پلاک ۵	۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۲-۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۰
۱۵	سرپرستی ناحیه ۱۵	مهدی باقی	برج سامان، طبقه ۱۵، مدیریت جذب و فروش	
۱۶	سرپرستی شعب استان‌های جنوب و جنوب غرب	علیرضا پاک‌نژاد	شیراز، بلوار پاسداران (زهری)، حدفاصل خیابان بعثت و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول	۰۷۱-۳۸۴۴۶۴۷۰
۱۷	سرپرستی شعب استان‌های جنوب شرق	احمد شریعتمداری	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴۴-۲۲۳۸۷۹۴

دفاتر بانکداری اختصاصی				
نام دفتر	نام مسئول دفتر	کد دفتر	نشانی	شماره تماس
سرپرستی دفاتر بانکداری اختصاصی	محمد حسین افضلی	-	تهران-خیابان شریعتی-بالاتر از سیدخندان-نبش کوچه اتوبانک- پلاک ۱۰۰۵-برج سامان- طبقه ۱۵	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی (۳۹۱۱)
دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	احسان مهدی پور	۸۶۴	تهران-زعفرانیه-خیابان یکتا- ابتدای خیابان طاهری-پلاک ۳	۰۲۱-۲۲۱۶۵۳۸
دفتر بانکداری اختصاصی تبریز	نادر جهانگیرزاده سوره	۸۶۴۱	تبریز-خیابان ولیعصر- فلکه ایرداک- اول خیابان سعدی- برج مبین - طبقه ۸	۰۴۱-۳۳۳۱۶۲۲۰
دفتر بانکداری اختصاصی مشهد	حمید طوسی	۸۶۴۲	مشهد- بلوار سجاد- نبش سجاد هشتم- ساختمان بانک سامان- طبقه هفتم	۰۵۱-۳۷۶۸۱۷۱۶
دفتر بانکداری اختصاصی قم	امیر محمد هاشمی	۸۶۴۳	قم-بلوار امین-نبش کوچه ۴۱ ساختمان بانک سامان-طبقه دوم	۰۲۵-۳۲۴۰۰۴۴۱
دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان	صابر ملبوس باف	۸۶۴۴	اصفهان-خ توحید جنوبی- بعد از چهار راه پلیس - ساختمان زیوار- طبقه پنج - واحد ۵۰۱	۰۳۱-۳۱۲۲۴۴۷

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

نام دفتر	نشانی	تلفن	نمایر	نام رئیس
دفتر بانکداری شرکتی شهر مشهد	مشهد، بلوار سجاد، بین چهارراه بزرگمهر و بهار، نبش خ لاله، ساختمان بانک سامان، طبقه دوم	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۳۹ و ۴۱	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۰	نقیسه سلماسی
دفتر بانکداری شرکتی واحد اصفهان	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه تقی آبادی، ساختمان بانک سامان، طبقه اول	۰۳۱-۳۶۲۷۴۰۷۰	۰۳۱-۳۶۲۸۶۰۲۸	زهرا ایلخانی
دفتر بانکداری شرکتی تهران	تهران، خیابان شریعتی، نبش کوچه اتو بانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی ۳۵۶۶	-----	آقای عرب اسدی

با موبایلت حساب باز کن!

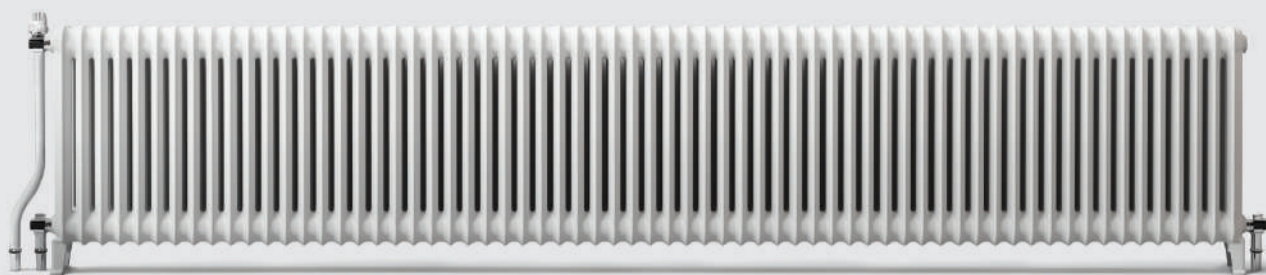
باز کردن حساب بانک سامان با اپلیکیشن موبایلت



این جایزه‌ها هریخی رو آب می‌کنه!

۵۰۰ میلیون تومان جایزه برای ۸۱ نفر





جوایز داغ قرعه‌کشی «وین‌کارت» ۳ برابر شد!