

# ارتباط ایران زمین

نشریه بانک ایران زمین

مرداد ماه ۱۴۰۱ - سال هشتم - شماره ۵۱

رادیو آوای ایران زمین  
در یادگست معرفی کتاب می‌شنوید:  
زمان‌هایی ناب برای شما

حضرت زینب (س)، الگوی تکرار نشدنی  
در پوششی هوشمندانه یک واقعه

دیدار مدیرعامل با  
مدیران شعب استان‌ها

بازاریابی نسل پنجم



۰۲۱-۲۴۸۰۹



ertebat@izmail.ir



izbank.ir

# فهرست



۲۴ گفت و گو

۲۶ فناوری

۲۷ بانک های جهانی

۲۸ دانستنی ها

۲۹ مناسبتی

۳۱ ایران شناسی

۳۲ سلامت

صاحب امتیاز: بانک ایران زمین

سر دبیر: سید محمد حسین استاد

تحریریه: افسانه پورمراد

امید طاهری، صبا شکوهمند

خبرنگار و ویراستار: اعظم رضانی

طراح گرافیک: احسان آقایی

مدیر هنری: زهرا الهی

نشریه دیجیتال بانک ایران زمین  
مرداد ماه ۱۴۰۱ / سال هشتم / شماره ۵۱



۰۳ سرمقاله

۰۴ پنجره

۱۲ گزارش اخبار استان ها

۱۸ مقاله

۲۰ پرونده

۲۲ مرکز تماس

۳۳ ایران زمین در رسانه ها

۳۴ کاشت و پرورش گیاهان

۳۵ با هنرمندان ایران زمین





## حضرت زینب (س)، الگوی تکرار نشدنی در پوشش هوشمندانه یک واقعه

مدیره هلدینگ فناوری اطلاعات بانک ایران زمین (جامپ)، احمد میردامادی به‌عنوان مدیرعامل این هلدینگ منصوب شد. میردامادی پیش‌از این بنیان‌گذار شرکت‌های موفق‌تری چون سها (بلیت الکترونیک تهران)، نو تک‌نیک، پردازش ایران، فراپرداز و همین‌طور مدیرعامل پرداخت نوین، کنسرسیوم بانکداری باز سنباد و مشاور اتاق بازرگانی تهران بوده است.

تمامی این تغییر و تحولات این نهاد مالی را در تحقق اهداف از پیش تعیین‌شده خود پیش‌از پیش یاری می‌رساند و این‌همه، نتیجه اعتماد و همراهی شما به بانک مردمی ایران زمین است.

در جایگاه یک خدمتگزار کوچک و به نمایندگی از این نهاد مالی، یک بار دیگر ایام تاسوعا و عاشورای حسینی را به شما تسلیت می‌گویم و امیدوارم توفیق‌های به‌دست آمده رضایت حداکثری شما را در پی داشته باشد و موجب پیشرفت هرچه بیشتر کسب و کارهای داخلی و زودبازده باشد. همچنان همراه بانک ایران زمین بمانید و اینجا را خانه خود بدانید. از شما سپاسگزارم.

سید محمد حسین استاد  
سرمدیر

نکته دیگری که لازم می‌دانم درباره آن چند سطر بنویسم، پیشرفت‌ها و گام‌های روبه‌جلوی بانک ایران زمین در زمینه‌های گوناگون؛ به‌ویژه بانکداری دیجیتال است. خوشبختانه اکنون طبق آمارهای به‌دست آمده، میزان تراکنش‌های غیرحضوری مشتریان این بانک به ۹۷ درصد رسیده است و اکثر تراکنش‌های مشتریان بانک به‌صورت الکترونیک و خارج از شعبه و از طریق همراه بانک، اینترنت بانک، خودپردازها و دستگاه‌های POS انجام می‌شود. توفیق بزرگی به دست آمده است و مدیران این مجموعه خداوند را بابت اعتماد شما مشتریان فهیم به بانک ایران زمین و به ثمر نشستن تلاش‌های نیروهای پرتلاش سازمانی، سپاس می‌گویند؛ همچنین طبق گزارش رسیده از بخش معاونت فناوری اطلاعات بانک ایران زمین، همکاران ما در شرکت سایین تجارت آریا در بخش پرداخت دیجیتال، مرکز نوآوری ایران زمین در بخش مرکز نوآوری و زیرساخت‌های فنی بانکداری دیجیتال، شرکت آرمان وفاداری آریا در حوزه نئوبانک‌ها و باشگاه مشتریان به‌عنوان پیشانی بانکداری دیجیتال و شرکت پدیسار انفورماتیک در بخش پشتیبانی سخت‌افزاری و مجری مرکز تماس بانک ایران زمین، چهار شرکتی هستند که از این‌پس با قدرت بیشتر بانک را در چرخه بانکداری دیجیتال پشتیبانی می‌کنند. همین موضوع پیشرفت همه‌جانبه این نهاد مالی را به سمت ارائه خدمات حداکثری به مشتریان ارجمند نوید می‌دهد. خبر دیگر اینکه؛ با تصمیم هیأت

مدیران ارجمند، همکاران گرامی و مشتریان فرهیخته نشریه ارتباط ایران زمین؛ درود بر شما. ماه گرم مرداد مناسبت‌های بسیار مهمی را در دل خود جای داده است و بنده حسب اولویت و اهمیت، چند نکته را خدمت شما بزرگواران عرض می‌کنم.

هفدهم مرداد در تقویم ما، مصادف با شهادت خبرنگار خبرگزاری ایرنا، محمود صارمی است. به همین دلیل نیز به‌عنوان روز خبرنگار نام‌گذاری شده است. به سهم خود این روز بزرگ را به تمامی فعالان عرصه رسانه تبریک می‌گویم و برای این عزیزان توفیق و سربلندی آرزو می‌کنم؛ همچنین ماه مرداد امسال با ماه محرم الحرام نیز مصادف شده است؛ به همین دلیل در ذهن من ارتباط معنایی بلندی با این ماه و روز خبرنگار شکل می‌گیرد.

به‌راستی اگر حضرت زینب(س) در جایگاه والاترین جلوه‌های رسانه عصر، به آن زیبایی و به آن شیوه رسا و متعالی، واقعه جان‌سوز کربلا را پوشش نمی‌داد و حتی دل دشمنان خاندان پیامبر را به درد نمی‌آورد، آیا چیزی از حقیقت این روز بزرگ به دست ما رسیده بود؟! از نگاه من حقیقت وجودی یک خبرنگار راستین، این است.

بانو زینب(س) آبروی پیام‌آوری و پیام‌رسانی در جهت اثبات حق و حقیقت هستند و می‌طلبند که همکاران رسانه‌ای ما در کشور، ایشان را الگوی بی‌خدشه خود در این امر خطیر در نظر داشته باشند. والله‌المعین.



## دیدار مدیرعامل با مدیران شعب استان‌ها

به منظور تشریح، تبیین برنامه‌ها و اهداف عالی بانک؛ همچنین توسعه خط‌مشی‌های تعیین شده در سال ۱۴۰۱، مدیرعامل بانک با مدیران شعب مناطق دیدار کرد.

بر اساس این گزارش، در این دیدار که با حضور عبدالمجید پور سعید مدیرعامل، فرهاد اینالویی معاون فناوری اطلاعات، مهران سوادکوهی معاون طرح و برنامه، محمد حسینی کنارویی و مصطفی یزدان‌جو مدیران امور شعب استان‌ها و استان تهران، داود فصیحی مدیر امور پشتیبانی و مهندسی، علیرضا یارقلی مشاور مدیرعامل و مدیر امور حراست، سید محمدحسین استاد مدیر امور روابط عمومی، محمدحسین مس‌فروش معاون مدیریت امور شعب استان‌ها، محمدحسین ستوده مدیر منطقه دو در امور شعب استان تهران، احسان امیرزاده رئیس اداره حوزه مدیریت، مهدی اسماعیلی بصیر رئیس اداره دبیرخانه هیأت مدیره، علی گلشنیان رئیس اداره خدمات، رضا پیشاهنگ معاون منطقه یک در امور شعب استان تهران، محمد هاشمی رئیس اداره ارتباطات و تبلیغات و مدیران شعب استان‌ها برگزار شد، پور سعید محور اصلی بانک را سرمایه انسانی و همکاران بیان کرد و افزود: بانک ایران‌زمین طی چند سال گذشته با اتکا به جوانان متخصص، باانگیزه و خلاق توانست گام‌های بزرگی در مسیر ارتقا و پیشرفت نظام بانکی در کشور بردارد و چهره جدیدی از ارائه خدمات بانکی را به دیگران معرفی و ارائه کند.

مدیرعامل بانک ایجاد تجربه جدید برای مشتریان را از اولویت‌های مهم این بانک دانست و تأکید کرد: معنا و مفهوم بانکداری در نظام بانکی، تغییر کرده است. امروز بر اساس نیاز مشتری، خدمت به صورت اختصاصی طراحی و در اختیار او قرار می‌گیرد؛ همچنین علایق، اولویت‌ها و سبک زندگی مشتریان بررسی و بر اساس آن، خدمات اختصاصی ارائه می‌شود. پور سعید در ادامه خاطرنشان کرد: مدیران ما در استان‌ها با دانش و درایتی مثال‌زدنی توانستند بازار منطقه خود را در اختیار بگیرند و از ایشان می‌خواهم با برگزاری جلسات منظم با همکاران استان در جهت ارتقای سطح علمی عزیزان در زمینه‌های مختلف همچون بانکداری مدرن، بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های بانک، این روند و مسیر را با قدرت بیشتر ادامه دهند.

## بازدید مدیران استانی بانک از هلدینگ فناوری اطلاعات جامپ

همکاران ما در شرکت سایین تجارت آریا در بخش پرداخت دیجیتال، مرکز نوآوری ایران زمین در بخش مرکز نوآوری و زیرساخت‌های فنی بانکداری دیجیتال، شرکت آرمان وفاداری آریا در حوزه نتوبانک‌ها و باشگاه مشتریان به‌عنوان پیشانی بانکداری دیجیتال و شرکت پدیسار انفورماتیک در بخش پشتیبانی سخت‌افزاری و مجری مرکز تماس بانک ایران زمین، چهار شرکتی هستند که بانک را در چرخه بانکداری دیجیتال پشتیبانی می‌کنند.

وی خاطر نشان کرد: امروز اگر مجموعه‌ای بخواهد یک بانک بدون شعبه (نتوبانک) داشته باشد، بانک ایران زمین این بستر را دارد که زیرساخت لازم برای این کار را در اختیار آن قرار دهد. در ادامه این جلسه، محمد حسینی کنارویی، مدیر امور شعب استان‌های بانک ایران زمین، ایجاد ارتباط شفاف بین هلدینگ بانک و مجموعه حوزه اجرا را اتفاقی ویژه و مبارک ارزیابی کرد و گفت: با توجه به تغییرات بنیادی‌ای که در بانکداری دیجیتال انجام گرفته است، این دیدار نقطه عطفی برای ایجاد ارتباطات قوی‌تر و در نهایت بهره‌وری مناسب و موفقیت چند برابر برای دو طرف خواهد بود.

مراسم بازدید از ساختمان هلدینگ فناوری اطلاعات بانک (جامپ)، با حضور معاون فناوری اطلاعات، مدیر امور شعب استان‌ها، مدیر امور روابط عمومی، مدیران شعب مناطق و مدیران عامل شرکت‌های زیرمجموعه این نهاد مالی برگزار شد.

بر اساس این گزارش، در این دیدار فرهاد اینالویی معاون فناوری اطلاعات بانک، ضمن ارائه گزارشی از تغییرات ایجاد شده طی پنج سال گذشته در حوزه بانکداری گفت: ما در سال ۱۳۹۶ شعار بانک ایران زمین را به بانک دیجیتال تغییر دادیم. بانکداری دیجیتال یعنی ارائه خدمت به کسب‌وکارهای دیجیتال در سوپر اپلیکیشن‌های مختلفی که در حال حاضر فعال هستند. مدل بانکداری نیز باید به گونه‌ای باشد که بتوانند به آن‌ها خدمات برسانند.

معاون فناوری اطلاعات میزان تراکنش‌های غیرحضوری مشتریان این بانک را ۹۷ درصد اعلام کرد و گفت: اکثر تراکنش‌های مشتریان بانک به صورت الکترونیک و خارج از شعبه و از طریق همراه بانک، اینترنت بانک، خودپردازها و دستگاه‌های POS انجام می‌شود.

اینالویی در معرفی شرکت‌های هلدینگ جامپ افزود:





**رادیو آوای ایران زمین  
در پادکست معرفی کتاب می‌شنوید:  
رمان‌هایی ناب برای شما**

مباحث مالی و بانکی انگشت می‌گذارد.

در **پادکست کافه بانگ** به اصل مهم مخاطب‌شناسی، حس‌نویسی، تصویرسازی و تأثیر آن در نوشتن پرداختیم و نکات طلایی نگارش و ویرایش را برای شما توضیح دادیم. پادکست‌های ادبی این رسانه شنیداری در شش‌ماهه نخست سال جاری بیشتر بر شیوه صحیح و خلاقانه نگارش در شبکه‌های اجتماعی و کمک بر امر درآمدزایی در این فضا استوار است. در **پادکست جذاب معرفی کتاب** نیز که به‌زودی با عنوان **کتاب‌جو** در اختیار شما قرار می‌گیرد، رمان هویت از میلان کوندرا، رمان کمی تا قسمتی معمولی از باربارا دی و رمان مومو از میشل آنده را به شما معرفی کردیم؛ رمان‌هایی که هرکدام جهان متفاوت و درعین‌حال شگفت‌انگیزی را در ذهن شما ترسیم می‌کنند.

در **پادکست چشم سوم** که برنامه‌ای اقتصادی با تحلیل بازارهای مالی ایران و جهان، تحولات بازار بورس و ارز، مسکن، سکه، طلا، خودرو، رمز ارزها، ارزهای دیجیتال و آخرین رویدادهای اقتصادی است، با طرح مباحث روز اقتصادی ایران و جهان همراه شما بودیم و پادکست فردا نیز از سری پادکست‌های بسیار مهم و تأثیرگذار رادیو آوای ایران زمین است که به لبه فناوری در تمام علوم می‌پردازد؛ از علوم انسانی گرفته تا علوم تجربی، ریاضیات، فیزیک، شیمی، علوم پزشکی، روان‌شناسی و... . معنای دقیق‌تر پرداختن به لبه فناوری در **پادکست فردا** این است که تازه‌ترین رویدادهای فناوری‌های روز ایران و جهان بررسی و مخاطب این برنامه، همواره با اطلاعاتی به‌روز و دست‌اول در این حوزه تغذیه می‌شود. عوامل رادیو آوای ایران زمین تمام تلاش خود را برای جلب رضایت حداکثری شما به کار بسته‌اند. با این امید که این برنامه‌ها بتوانند حال خوب را برای شما به ارمغان آورند و سطح آگاهی‌های مالی و اقتصادی شما را نیز ارتقا بخشند. همچنان با ما و کنار ما بمانید و چون همیشه از همراهی همدلانه و صمیمانه شما سپاسگزاریم.

مدیران محترم، همکاران، مشتریان ارجمند و مخاطبان ارزشمند نشریه ارتباط ایران زمین سلام؛ خبرنگار این نشریه هستم. ماه گرم مرداد را صمیمانه به شما تبریک می‌گویم و برایتان بهترین روزگار را آرزو می‌کنم.

همان‌گونه که در شماره‌های پیشین نیز نوشتم، رادیو آوای ایران زمین در پنجمین سال متوالی فعالیت خود، سال ۱۴۰۱ را با تغییر و تحولات عمده در کنداکتور برنامه‌هایش آغاز کرد و شما نمود بارز این تحولات را از اوایل ماه اردیبهشت در برنامه‌های این رسانه بانکی، احساس کردید.

سیاست این رادیو در سال جاری، تکیه بر پادکست و طرح مباحث اقتصادی خرد و کلان؛ به‌ویژه اقتصاد دیجیتال است. بخش‌های فرهنگی و ادبی رادیو نیز با قدرت بیشتر و البته رویکرد جدید، به کار خود ادامه خواهند داد. بخش طنز و بخش پرداختن به رویدادهای شگفت‌انگیز جهانی نیز به کنداکتور برنامه‌های امسال اضافه شده و بخش آموزشی نیز با ساختار جدید و به‌صورت مجزا در اختیار شما علاقه‌مندان قرار خواهد گرفت.

این را نیز اضافه کنم که پادکست‌های آموزشی رادیو آوای ایران زمین با ساختار خلاقانه‌تر برای شما ساخته خواهد شد. استقبال از بخش‌های آموزشی این رسانه در سال گذشته بسیار بالا بود و همین موضوع مسؤولیت عوامل برنامه‌ساز این رسانه بانکی را سنگین‌تر کرده است؛ به همین دلیل، تلاش متولیان امر، بر جلب رضایت حداکثری شما استوار خواهد بود.

نکته مهم دیگر اینکه؛ در حال گذراندن پیک هفتم هستیم و ویروس منحوس کرونا دوباره قد علم کرده است. رادیو آوای ایران زمین به نمایندگی از مدیران ارشد بانک، از تک‌تک شما مخاطبان فرهیخته می‌خواهد مراقب سلامتی خود و عزیزانتان باشید و تزریق دوز یادآور را نیز فراموش نکنید.

**در ادامه برنامه‌های ماه مرداد رادیو آوای ایران زمین را با یکدیگر مرور می‌کنیم**

در **پادکست آموزشی کلید** به این موضوع پرداختیم که چگونه می‌توان از بانک‌ها، کارت نقدی دریافت کرد. این پادکست آموزشی پرطرفدار بیشتر بر

## برگزاری نمایشگاه محرم ایران زمین

با فرارسیدن ماه محرم و ایام سوگواری شهادت ابا عبدالله الحسین (ع)، نمایشگاه عکس‌های محرم ایران زمین برگزار شد.

بر اساس این گزارش، آثار این نمایشگاه از عکس‌های برتر در سوگواره‌های محرم ایران زمین سال‌های قبل انتخاب و در ساختمان‌های مرکزی بانک ایران زمین به نمایش گذاشته شد.

سید محمدحسین استاد، مدیر امور روابط عمومی بانک ایران زمین، هدف از برگزاری این نمایشگاه را آشنایی هرچه بیشتر بازدیدکنندگان و همکاران با آیین و رسوم ماه محرم در نقاط مختلف کشور اعلام کرد و افزود: سوگواره محرم ایران زمین هر سال در ایام محرم در این نهاد مالی برگزار می‌شود و امسال نیز طبق دوره‌های پیشین، ششمین دوره عکاسی این سوگواره برگزار شد.









## تعیین حدود ارائه خدمات بانکی به اشخاص محجور

بر اساس دستورالعمل اعلام شده از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، حدود ارائه خدمات بانکی به اشخاص محجور تعیین شد.

بر اساس این گزارش، اختصاص هرگونه ابزار پرداخت به حساب‌های سپرده اشخاص کمتر از هفت سال تمام، ممنوع است و از روز شنبه یکم مرداد ۱۴۰۱، تمامی ابزارهای پرداخت برای این گروه از مشتریان غیرفعال خواهد شد.

در ضمن؛ اختصاص هرگونه ابزار پرداخت به حساب‌های سپرده اشخاص هفت تا دوازده سال تمام تنها در قالب اعطای کارت پرداخت فیزیکی مقدور خواهد بود و از روز شنبه یکم مرداد ۱۴۰۱، تمامی ابزارهای پرداخت برای این گروه از مشتریان نیز غیرفعال خواهد شد.

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، محجور به شخصی گفته می‌شود که از تصرف در اموال و حقوق مالی و غیرمالی خود منع شده است. محجورین به سه گروه اصلی صغار، افراد غیر رشید و مجانبین تقسیم می‌شوند.



## اهتزاز پرچم بانک ایران زمین بر فراز قله دماوند

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، با تلاش سارا لرستانی، بازرس مدیریت امور بازرسی و همسرشان، پرچم بانک ایران زمین بر فراز قله دماوند، یکی از قله‌های مرتفع ایران زمین، به اهتزاز درآمد. بانک ایران زمین، ضمن آرزوی توفیق برای این همکار گرمی و خانواده، سلامتی و تندرستی را برای وی و دیگر اعضای این خانواده بزرگ، از خداوند متعال خواستار است.

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، با تلاش محمد نامدار برآبادی، نیروی حفاظتی شعبه مرکزی مشهد، نام بانک ایران زمین بر فراز قله دماوند، یکی از قله‌های مرتفع ایران زمین، به اهتزاز درآمد. بانک ایران زمین، ضمن آرزوی توفیق برای این همکار گرمی، سلامتی و تندرستی را برای وی و دیگر اعضای این خانواده بزرگ، از خداوند متعال خواستار است.



# حمایت بانک ایران زمین از مسابقات موتورسواری استان خراسان جنوبی



با حمایت بانک ایران زمین، مسابقات موتورسواری قهرمانی استان در بخش اسلalom (مسابقات با سرعت کم تا متوسط) برگزار شد. بر اساس این گزارش، بخش اول مسابقات اسلalom قهرمانی استان خراسان جنوبی با حضور حسن رضا یزدانی، مدیر شعب استان‌های سیستان و بلوچستان و خراسان جنوبی و سامان اکبریور رئیس هیأت موتورسواری و اتومبیل‌رانی این استان، در پیست چندمنظوره امیرآباد شهرستان بیرجند برگزار شد. یزدانی ضمن ابراز خرسندی از حضور جوانان در میادین ورزشی، انجام ورزش مستمر را عامل اصلی سلامتی، شادابی و موفقیت در فعالیت روزانه برشمرد. اکبریور از حضور گرم بانک ایران زمین در مقام حامی برگزاری مسابقات، قدردانی کرد.

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، سال ۱۴۰۱ و ماه مرداد، با توجه به ابلاغ سیاست‌های جدید بانکی از سوی مدیران ارشد این نهاد مالی، فعالیت مدیران بانکی در سطح استان‌ها رنگ و بوی دیگری به خود گرفت و آن‌ها با انگیزه‌ای مضاعف در مسیر تحقق اهداف بانک بازدید از شعب استانی را پی گرفتند. در ادامه فعالیت مدیران بانکی را به تفکیک استان می‌خوانید.

## استان‌های آذربایجان شرقی، غربی و اردبیل



اسدی: دانش‌محور بودن، یکی از شرایط احراز بانکدار نمونه است.

## بررسی عملکرد شعب استان آذربایجان و اردبیل

**جلسه بررسی عملکرد شعب استان‌های آذربایجان شرقی و غربی و اردبیل با حضور مدیر، معاون و رؤسای شعب استان برگزار شد.**

در این جلسه، رسول اسدی مدیر شعب استان، ضمن بررسی نتایج آزمون جامع عملیاتی در ماه تیر، فراگیری دوره‌های آموزشی و افزایش سطح علمی همکاران را امری مهم در جهت پیشرفت بانک دانست و گفت: تسلط همکاران در ارائه خدمات بانکی و آگاهی کامل آن‌ها از بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های بانک باعث می‌شود کاربران خدمات بانک را دقیق و شفاف به مشتریان معرفی و آن‌ها را برای استفاده از این خدمات؛ به‌ویژه خدمات بانکداری مدرن راهنمایی کنند. اسدی با توجه به ورود موج جدید هوای گرم در کشور بر مصرف بهینه برق و انرژی تأکید کرد و افزود: بانک ایران زمین در جایگاه یکی از حامیان این قبیل امور، تلاش می‌کند با فرهنگ‌سازی مصرف بهینه انرژی در کشور، گامی مؤثر در کاهش مصرف برق و انرژی بردارد و مانیز باید با برنامه‌ریزی و استفاده درست از وسایل برقی، از این اقدام بانک حمایت کنیم. در ادامه رضا شهم‌فر، معاون شعب استان، به بررسی عملکرد شعب در ماه گذشته پرداخت و نکات مهم را به رؤسا اعلام کرد.

## استان مازندران، گلستان و سمنان

مدیر شعب استان مازندران بانک ایران زمین:  
یک بانکدار باید از اخبار اقتصادی روز آگاه باشد

همایش سراسری رؤسا و معاونان شعب استان‌های مازندران، گلستان و سمنان بانک ایران زمین با محوریت بررسی عملکرد شعب در سال جاری و تبیین سیاست‌ها و اولویت‌های بانک با حضور مدیر استان برگزار شد. سلیم بهرامی مدیر شعب استان‌های یاد شده در ابتدای جلسه از همکاران خواست به عنوان یک بانکدار و چهره اقتصادی در حوزه فعالیت کاری خود، نسبت به رصد اخبار اقتصادی به صورت روزانه حساس بوده و از این اطلاعات برای توسعه منافع بانک بهره‌برداری کنند.

وی نظرات دقیق بر رفتار و اعمال همکاران در انجام امور محوله را از رؤس اولیه فعالیت یک مجموعه مالی برشمرد و گفت: باید تمامی موضوعات کاری از سوی رؤسا کنترل و بررسی شود تا تمامی خدمات به صورت کامل ارائه شود. مدیر شعب استان‌های مازندران، گلستان و سمنان در ادامه افزود: بازاریابی در خارج از وقت اداری از مسائلی است که باید در دستور کار تمامی کارکنان قرار گیرد و با برنامه‌ریزی صحیح و شناخت مشتریان بالقوه و بالفعل، ضمن مراجعه حضوری به محل فعالیت آن‌ها نسبت به معرفی خدمات بانک و خدمات متنوع بانکداری مدرن اقدام کنند.

سلیم بهرامی: نحوه معرفی و ارائه خدمات از سوی کاربران بسیار مهم است.

## استان‌های اصفهان، قم، مرکزی و چهارمحال و بختیاری

## بازدید مدیر استانی از شرکت‌های فعال در آران و بیدگل



به‌منظور گسترش تعاملات مالی و ارائه خدمات بانکی، مدیر استانی همراه با گروه بازاریابی شعبه آران و بیدگل از شرکت دنیای مس کاشان بازدید کردند.

وحید علیزاده در این دیدار ضمن تشریح مهم‌ترین مسائل اقتصادی پیش روی واحدهای تولیدی و نگاه‌های اقتصادی، استفاده از توان داخلی به جای واردات بی‌رویه را مهم‌ترین خواسته عموم جامعه و تولیدکنندگان دانست و آن را عامل کارآفرینی و بالا بردن ارزش‌افزوده و توان داخلی برشمرد.

وی همچنین با اشاره به سیاست‌های حمایتی بانک از تولیدکنندگان داخلی گفت: تعامل با شرکت‌های فعال و ممتاز از اولویت‌های هر مجموعه اقتصادی است و بانک ایران زمین در جایگاه متولی و حامی در این عرصه، از هیچ تلاشی دریغ نخواهد کرد.

در ادامه این دیدار، مزجی مدیر اجرایی شرکت دنیای مس به تشریح عملکرد شرکت از بدو تأسیس پرداخت و گفت: این شرکت با تلاش و جدیت کلیه کارکنان این واحد صنعتی، موفق شده است استانداردهای ملی ایران و گواهینامه‌های معتبر داخلی و خارجی را دریافت کند.



وی افزود: با توجه به نیاز واحدهای تولیدی به دریافت خدمات ارزان‌قیمت، خواستار حمایت بانک ایران زمین از صنایع تولیدی در کنار سرمایه‌گذاران هستیم.

در ادامه این سفر، از شرکت فرش تمدن، شرکت فرش البرز، شرکت فرش شاهرخ (گروه شادمان)، شرکت چله‌پیچی پارسا هم بازدید و در خصوص نحوه گسترش تعاملات بانکی با این شرکت‌ها بحث و تبادل نظر شد.

## برگزاری جلسه بررسی عملکرد شعب بانک استان اصفهان

جلسه بررسی عملکرد شعب مدیریت استان‌های اصفهان، قم، مرکزی و چهارمحال و بختیاری با حضور کارکنان و رؤسای دواير صندوق و کارشناسان ستاد برگزار شد.

در ابتدای این جلسه، وحید علیزاده مدیریت شعب استان‌های اصفهان، قم، مرکزی و چهارمحال و بختیاری با تشریح اهداف و سیاست‌های بانک به بررسی وضعیت عملکرد شعب در ماه تیر پرداخت و بر تلاش در جهت دستیابی به اهداف ابلاغی تأکید کرد. وی توجه به تحولات بانک در زمینه بانکداری دیجیتال و خدمات بانکداری باز را امری اساسی و اجتناب‌ناپذیر در عصر ارتباطات دانست و افزود: ورود به دنیای دیجیتال، میدان جدیدی را برای فعالیت ما ایجاد کرده است و روند سریع و رو به رشد این عرصه می‌طلبد تا همه با معرفی و تبلیغ خدمات متنوعی که داریم، سهم خود را از این بازار کسب کنیم.

این مدیر بانکی با اشاره به تنوع خدمات هلدینگ فناوری اطلاعات بانک ایران‌زمین، خاطرنشان کرد: خدمات بانک نظیر پایانه‌های فروشگاهی، اینترنت بانک، همراه بانک، تلفن بانک، خدمات درگاه‌های اینترنتی و... باعث شده است هر روز میزان درخواست کاربران از خدمات بانکداری مدرن افزایش پیدا کند و این گامی مؤثر در جهت پیاده‌سازی بانکداری دیجیتال و اهداف عالی بانک است.



علیزاده: ورود به دنیای دیجیتال، میدان جدیدی را برای فعالیت ما ایجاد کرده است.

این مدیر بانکی با اشاره به تنوع خدمات هلدینگ فناوری اطلاعات بانک ایران‌زمین، خاطرنشان کرد: خدمات بانک نظیر پایانه‌های فروشگاهی، اینترنت بانک، همراه بانک، تلفن بانک، خدمات درگاه‌های اینترنتی و... باعث شده است هر روز میزان درخواست کاربران از خدمات بانکداری مدرن افزایش پیدا کند و این گامی مؤثر در جهت پیاده‌سازی بانکداری دیجیتال و اهداف عالی بانک است.

## استان البرز

## برگزاری جلسه بررسی عملکرد شعب منطقه البرز

به‌منظور بررسی عملکرد شعب استان‌های البرز، قزوین و زنجان، جلسه‌ای با حضور معاون شعب منطقه برگزار شد. خوشنام معاون شعب منطقه، بر مطالعه همکاران و آمادگی کامل به‌منظور برگزاری آزمون‌های ارتقای شغلی در ماه‌های آتی تأکید کرد و گفت: شعب با مطالعه دقیق بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های بانک در جهت ارائه خدمات بهتر بکوشند. وی پرستاری از مشتریان برتر را طبق شیوه‌نامه کارگروه تجهیز و تخصیص منابع ضروری دانست و از شعب خواست هنگام مراجعه مشتریان به شعبه، با معرفی دقیق خدمات بانک، مشتریان را از کلیه امکانات آگاه و خدمات موردنیاز آن‌ها را به‌نحوی که در شأن و منزلت بانک و مشتری است، ارائه کنند. معاون منطقه البرز در ادامه به تشریح عملکرد شعب در طرح تسهیلاتی انتخاب پرداخت و بر لزوم فعالیت بیش‌ازپیش شعب در خصوص این طرح تأکید کرد. در پایان نیز، عملکرد شعب در کلیه شاخص‌ها بررسی و تجزیه و تحلیل شد.



خوشنام: شعب با مطالعه دقیق در جهت ارائه خدمات بهتر بکوشند.

## استان‌های خوزستان و لرستان

## جلسه ماهانه رؤسای شعب منطقه خوزستان برگزار شد



نیک‌پور: آموزش همکاران و مطالعه بخشنامه‌ها، در اولویت شعب استان است.

به‌منظور بررسی عملکرد شعب استان‌های خوزستان و لرستان، جلسه رؤسای شعب با حضور مدیر منطقه برگزار شد. در این جلسه نیک‌پور مدیر شعب منطقه، از همکاران خواست تمام تلاش خود را برای تحقق اهداف به کار گیرند و با برنامه‌ریزی و بازاریابی دقیق در این راه گام بردارند. وی بر آموزش همکاران و مطالعه بخشنامه‌ها تأکید کرد و گفت: ما برای همکاران برنامه‌های زیادی در مورد آموزش داریم و کلاس‌های متعددی برگزار خواهیم کرد. در پایان مدیر شعب منطقه مشارکت همکاران در امور شعبه را از ارکان مهم پیشرفت و موفقیت برشمرد و از همکاران خواست با همدلی و اتحاد در جهت رشد و پیشرفت شعبه خود و بانک ایران زمین تلاش کنند.

## استان‌های خراسان شمالی و رضوی

## گردهمایی ماهانه رؤسای شعب منطقه برگزار شد



شمس‌آبادی: معرفی بانک به مردم، وظیفه حرفه‌ای تک‌تک کارمندان است.

گردهمایی ماهانه رؤسای شعب استان‌های خراسان رضوی و شمالی با موضوع بررسی عملکرد شعب و تعیین اهداف جذب منابع و با حضور مدیر و معاونان منطقه برگزار شد. در این جلسه شمس‌آبادی مدیر منطقه، ضمن ارائه گزارشی از عملکرد شعب از ابتدای سال جاری، به مقایسه جایگاه شعب استان با یکدیگر پرداخت. وی معرفی بانک به اقشار مختلف جامعه را وظیفه حرفه‌ای و سازمانی تک‌تک کارمندان و در کلیه سطوح دانست و از رؤسای شعب خواست در این راستا از هیچ اقدامی فروگذار نکنند. مصنع رضوی معاون اجرایی استان نیز، ضمن تأکید بر لزوم انسجام در امر بازاریابی، تحقق اهداف تعیین‌شده جهت مناطق، رؤسای شعب را به شناسایی و مذاکره با مشتریان بالقوه دعوت کرد و از رؤسای شعب خواست در مذاکره با مشتریان جدید تفکر و رفتار حرفه‌ای را مدنظر قرار دهند. وی کلیه همکاران را به فعالیت در زمینه بازاریابی، پرستاری مشتریان برتر؛ به‌ویژه در مناسبت‌های خاص، رصد روزانه مطالبات شعب و ارسال به‌موقع اطلاعات مربوط به کار گروه‌های تخصصی فراخواند.



## استان های فارس، بوشهر و کهگیلویه و بویراحمد

### برگزاری پنجمین گردهمایی رؤسای شعب استان فارس

در راستای برنامه جامع عملیاتی سال جاری و برگزاری جلسه شورای مدیران، پنجمین گردهمایی رؤسای شعب استان های فارس، بوشهر، کهگیلویه و بویراحمد برگزار شد. حسن شاهی مدیر استان، روند رو به رشد بانک را عامل ثبات بالای این نهاد مالی نسبت به سایر بانک ها برشمرد و گفت: بانکداری دیجیتال در کشور با شتاب زیادی در حال رشد و توسعه است و می توان گفت بانک ایران زمین به عنوان نخستین بانک، جایگاه خود را در این حوزه تثبیت کرده است. وی ضمن اشاره به همایش بازدید از شرکت های زیرمجموعه هلدینگ بانک ایران زمین (جامپ) افزود: با تلاش و همت همکاران؛ همچنین زیرساخت ها و ابزارهای مناسبی که در اختیار کارکنان بانک قرار گرفته است، قطعاً پیشبرد و دستیابی سریع به اهداف سازمان محقق خواهد شد.

در ادامه جلسه، سیدمهدی فاطمی معاون استان، همراهی شعب از سوی همکاران ستاد را ضروری دانست و گفت: همچون گذشته در مسیر تحقق اهداف همراه و همگام با کلیه شعب خواهیم بود.



حسن شاهی: بانک ایران زمین جایگاه خود را در حوزه بانکداری دیجیتال تثبیت کرده است.

## استان های کرمان و هرمزگان

### جلسه ماهانه شعب منطقه کرمان برگزار شد

به منظور بررسی عملکرد شعب استان های هرمزگان و کرمان، جلسه ای با حضور مدیر و معاون منطقه و همکاران صف و ستاد برگزار شد. خواجهویی هدف از برگزاری این جلسه را حرکت در جهت رسیدن به وضعیت مطلوب و ارائه بهینه خدمات برشمرد و بر استفاده از همه ابزارها و امکانات و توان کلیه همکاران نسبت به بازاریابی مفید و مستمر تأکید کرد. خواجهویی از کلیه شعب خواست در طول ماه با بازاریابی مناسب یک جلسه با مشتریان برتر برگزار کنند و به طور جدی موضوع را در دستور کار قرار دهند و آمار افتتاح حساب ها را به صورت روزانه استخراج و گزارش دهند؛ سپس مهدی تورکی، معاون منطقه به تشریح عملکرد و تجزیه و تحلیل شعب پرداخت و بر فعال سازی همراه بانک و اینترنت بانک برای مشتریان تأکید کرد.



خواجهویی: برای رسیدن به هدف، به تمام توان و تعهد همکاران نیاز داریم.





## برگزاری آزمون دوره آموزشی ضمانتنامه ریالی در اصفهان

آزمون دوره آموزشی ضمانتنامه ریالی کارکنان شعب استان‌های اصفهان، قم، مرکزی و چهارمحال و بختیاری برگزار شد. بر اساس این گزارش، به‌منظور ارتقای سطح علمی همکاران، دوره آموزشی سه‌روزه ضمانتنامه ریالی با حضور روسا، معاونان، کارشناسان و تعدادی از کارکنان شعب منتخب استان برگزار و از مهم‌ترین مباحث مطرح‌شده، آزمون گرفته شد.

یادآور می‌شود؛ بانک ایران زمین در راستای تحقق اهداف تعیین‌شده، بر برگزاری دوره‌های آموزشی و بالا رفتن سطح دانش عمومی و تخصصی نیروهای سازمانی تأکید می‌ورزد و معتقد است پیشرفت سریع و همه‌جانبه این نهاد مالی، در گرو نیروی انسانی پر دانش، کارآمد، بانگیزه و خلاق است.



## خطر افزایش مطالبات غیر جاری برای بانکها (علل و راهکارها)

قسمت دوم

### عوامل مؤثر در کاهش مطالبات غیر جاری

#### الف. اطلاعات اعتباری

اطلاعات اعتباری و جریان کامل و مطلوب آن، به عنوان عناصر مهم تصمیم گیری در اعطای اعتبارات می تواند در بهبود وضعیت مطالبات معوق مؤثر باشد. مهم ترین مواردی که می تواند معیار و مبنای پذیرش و تعیین حد مجاز تسهیلات اعتباری در خواست اعتبار قرار گیرد عبارتند از:

۱. قابلیت اعتماد و اطمینان (شخصیت)؛
۲. قابلیت و صلاحیت فنی (ظرفیت)؛
۳. ظرفیت مالی و کشش اعتباری (سرمایه)؛
۴. تضمین با پوشش کافی اعتباری (وثیقه).

#### ب. شناخت و ارزیابی مشتریان

شناخت و ارزیابی مشتریان، مهم ترین عامل در جلوگیری از به وجود آمدن مطالبات معوق است؛ زیرا اغلب مطالبات معوق ناشی از ورشکستگی مشتریان است؛ در صورتی که اگر مشتریان به درستی ارزیابی شده و بعد از تسهیلات اعطایی به آنها تخصیص یابد، احتمال ورشکستگی آنها کاهش می یابد؛ بنابراین احتمال عدم بازگشت تسهیلات اعطایی تا حدودی بهبود می یابد. در این ارزیابی مشتریان عواملی چون بررسی وضعیت صورت های مالی شرکت، توجه فنی، وضعیت مدیریت شرکت، شخصیت مشتری اعتباری و... بررسی خواهد شد.

#### ج. کنترل مصرف اعتبارات

این عامل نیز در کاهش مطالبات معوق مؤثر است؛ زیرا عدم کنترل آن ریسک حاصل از بازگشت اصل اعتبار را افزایش می دهد. بیشتر زیان های عمده از ضعف های موجود در کنترل داخلی، از عدم سازگاری رویه های موجود کنترل داخلی با یکدیگر هستند. به نظر می رسد کیفیت مدیریت و کنترل های داخلی (تفکیک وظایف، گزارش دهی شفاف مدیریتی، عملکرد دقیق و رویه های احتیاطی) از عوامل کلیدی در تقلیل این ریسک هستند. د. ارزیابی موافقت های کارشناسان تسهیلاتی

بخشی از اعتبارات بانک با استناد به موافقت های اصولی مراجع تصویب اعتبار به مشتریان تخصیص می یابد؛ از این رو، ارزیابی موافقت های اصولی در پیش بینی بازگشت اعتبارات مؤثر خواهد بود.

#### ه. پاسخ گویی مدیران

آنچه می تواند در مدیران نوعی خودکنترلی ایجاد کند و دقت آنها را در ارزیابی مشتریان اعتباری بهبود ببخشد، پاسخ گویی مدیران است؛ بنابراین، این عامل می تواند در کاهش مطالبات غیر جاری نیز مؤثر باشد.

#### و. نرخ جریمه

افزایش نرخ جریمه می تواند در کاهش مطالبات معوق مؤثر واقع شود.

#### ز. آموزش کارکنان

نداشتن تبحر و توانایی لازم کارکنان نیز از عوامل مهم در به وجود آمدن مطالبات معوق است؛ بنابراین، افزایش و ارتقای سطح علمی کارکنان می تواند باعث کاهش مطالبات معوق شود.

## راهکارهای عملی وصول مطالبات غیر جاری

### الف. به کارگیری و کلای بخشی خصوصی در راستای وصول مطالبات

با توجه به تعدد چشمگیر مطالبات و حجم مبالغ ریالی فعلی آن و پاسخ گو نبودن امکانات موجود دوایر حقوقی، به نظر می‌رسد به کارگیری وکلای بخش خصوصی در زمینه وصول مطالبات بسیار ضروری و اجتناب‌ناپذیر است؛ زیرا تحقق چنین امری، چرخه وصول مطالبات را تسریع می‌کند و در این خصوص منع قانونی و عرفی نیز وجود ندارد.

### ب. تشکیل کمیته‌های پیگیری و وصول مطالبات غیر جاری

به منظور جلوگیری از تراکم مطالبات و نظارت بر روند وصول آن لازم است کمیته‌هایی تحت عنوان کمیته پیگیری و وصول مطالبات غیر جاری در ستاد و کمیته وصول مطالبات سررسید گذشته در سطح مناطق تشکیل شود تا فعالیت‌های واحدهای متصدی وصول مطالبات؛ اعم از شعبه و حقوقی، طی برنامه‌ریزی مشخصی به صورت کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت پیگیری شود.

### ج. به کارگیری کارکنان بازنشسته بانک‌ها در جریان وصول مطالبات

به منظور جبران کمبود نیروی انسانی در سطوح صف و ستاد، استفاده از تجربیات کارکنان بازنشسته خیره (ترجیحاً افرادی که از تجربه‌های کافی در خصوص وصول مطالبات برخوردار هستند) امری ضروری به نظر می‌رسد که تحقق آن می‌تواند نرخ مطالبات را کاهش دهد.

### د. کنترل مصارف اعتبارات

### ه. بسیج همت گروهی کارکنان به خصوص فراخوان نیروی ستادی و استان‌ها در راستای وصول مطالبات

بهره‌گیری از فرصت‌های موجود در ستاد و استان‌ها از قبیل مسؤولان دوایر اعتباری، بازرسان، کارشناسان و... در شرایط فعلی در راستای وصول مطالبات امری ضروری است؛ بنابراین، شناسایی و فراخوان این قبیل مسؤولان به منظور هماهنگ کردن آن‌ها با دوایر حقوقی الزامی است؛ زیرا ارتباط نزدیک این‌گونه دوایر با شعب و دایره حقوقی، قطعاً چرخه وصول مطالبات را سرعت می‌بخشد؛ به نحوی که به کارگیری و جهت‌دهی این فرصت‌ها مسؤولیت نظارت و پیگیری وصول مطالبات دو تا سه شعبه به هر یک از همکاران یا کارشناسان سپرده می‌شود.

### و. شفاف‌سازی کلیه پرونده‌های موضوع مطالبات معوق از حیث اطلاعات تسهیلاتی و اقدامات حقوقی و مکانیزه کردن دوایر حقوقی

اگرچه تحقق چنین امری در دستور کار دوایر حقوقی قرار گرفته است؛ اما به نظر می‌رسد دوایر حقوقی به نرم‌افزاری که به وسیله آن اطلاعات تسهیلاتی متعهدین، مشخصات ضامنین و چگونگی عملیات حقوقی به وقوع پیوسته در آن ثبت شود، مجهز نیستند؛ از این رو تدارک چنین امکاناتی به عنوان یک راهکار می‌تواند در راستای پیگیری وصول مطالبات مؤثر باشد.

### ز. تقویت نیروی کارشناس و کمک کارشناس برای دوایر حقوقی

با عنایت به تعدد و تنوع پرونده‌ها و گستره جغرافیایی مناطق و تعدد مجتمع‌های قضایی لازم است دوایر حقوقی تعداد کافی کارشناس حقوقی و نماینده قضایی را به کار گیرند تا در اسرع وقت نسبت به تنظیم دادخواست موضوع مطالبات و پیگیری‌های حقوقی به نحو جدی اقدام کنند.

### ح. اعطای تسهیلات مجدد به واحدهای فاقد سوءنیت همراه با بحران‌های مالی

همان‌طور که قبلاً گفته شد، تغییرات اقتصادی در جایگاه یک عامل برون‌سازمانی در ایجاد مطالبات مؤثر است؛ از این رو اعطای تسهیلات مجدد به واحدهای فاقد سوءنیت که با بحران مالی روبه‌رو شده‌اند، می‌تواند در فرایند وصول مطالبات مؤثر باشد.



گردآورنده: رسول پیامی

کارشناس حقوقی و وصول مطالبات



## بازاریابی نسل پنجم

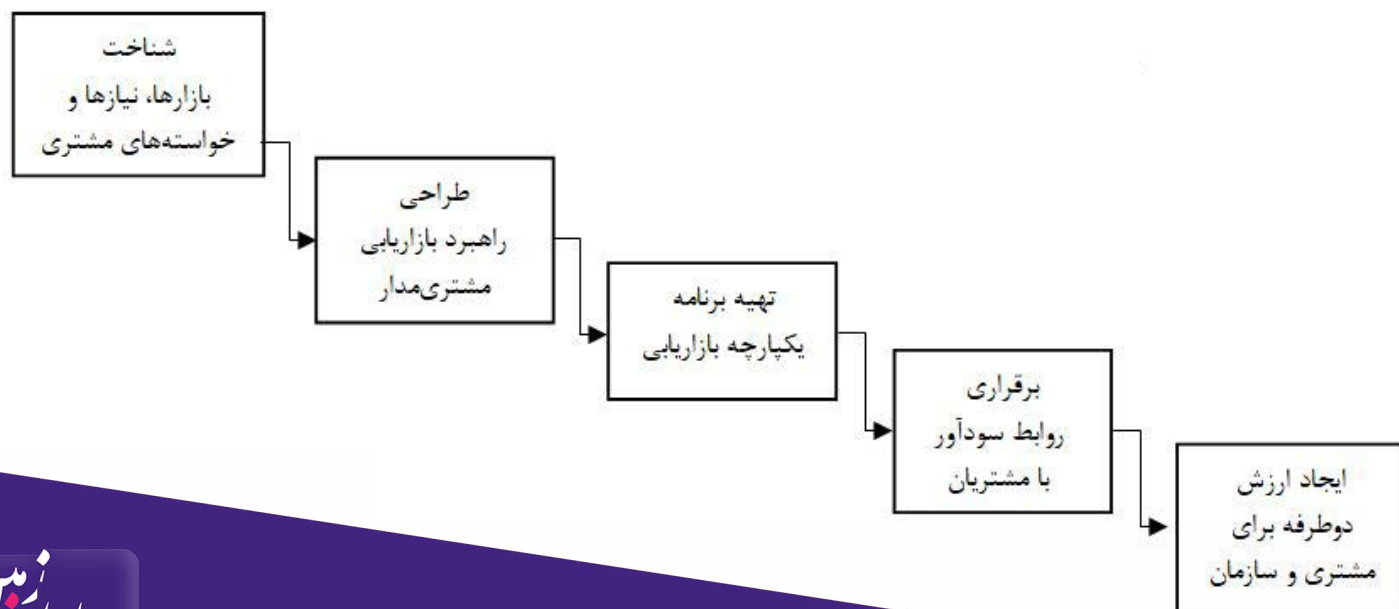
قسمت اول

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، در این شماره و دو شماره بعد صفحه پرونده، درباره مفهوم کلیدی و ارزشمند بازاریابی نسل پنجم سخن به میان آمده است. خواندن این مقاله - با تأکید - به شما پیشنهاد می‌شود.

### تعریف بازاریابی

رسیدن به یک تعریف واحد برای بازاریابی کاری دشوار است. برای درک کامل مفهوم بازاریابی با نگاه به نظر بزرگان می‌توان گفت، بازاریابی خلق یک ارزش است. بازاریابی از دیدگاه فیلیپ کاتلر، فرایندی است که به وسیله آن شرکت‌ها مشتری را درگیر و روابط مستحکمی با آن‌ها برقرار می‌کنند و در نهایت ارزشی را برای مشتری ایجاد و در مقابل آن، ارزشی دریافت می‌کنند؛ به‌طور دقیق‌تر بازاریابی، دانش و هنر کشف، خلق و ارائه ارزش، با هدف تأمین نیازهای یک بازار هدف، هم‌زمان با کسب سود است. بهترین تعریف بازاریابی را زمانی می‌توان ارائه کرد که راهبرد بازاریابی را در مرکز خود داشته باشد و عامل موفقیت سازمان باشد. بازاریابی یک تعریف محدود ندارد و فراتر از تمام تعاریف می‌تواند فعالیت کند.

### فرایند بازاریابی





زمانی که صحبت از فرایند بازاریابی می‌شود، در ابتدایی‌ترین بخش باید نیازها و خواسته‌های مشتری و پس از آن نیاز بازار شناسایی شود. نیازهای انسان اساسی‌ترین مفهوم نهفته در مقوله بازاریابی است. نیازها همان حالاتی هستند که احساس محرومیت ایجاد می‌کنند. خواسته‌ها قالبی است که نیازهای انسانی متأثر از فرهنگ و شخصیت فردی در آن ریخته می‌شود. باید متذکر شد آنچه به نام نیازها و خواسته‌ها تعریف می‌شود، در بازار عرضه می‌شود. این موارد می‌تواند شامل محصولات فیزیکی و خدمات غیرقابل لمس باشد. دیگر مفهوم بسیار مهم و ضروری، تقاضای مشتری است. دلیل مطرح شدن تقاضا این است که با وجود نامحدود بودن خواسته‌ها، منابع محدود است؛ به همین دلیل، مصرف‌کننده با توجه به امکانات و توانمندی‌هایی که دارد می‌تواند تقاضا داشته باشد. بحث دیگر کالا است. در این بخش کالا به مفهوم هر چیزی گفته می‌شود که برای جلب توجه، تحصیل، استفاده یا مصرف به بازار عرضه می‌شود و نیاز یا خواسته‌ای را تأمین می‌کند. البته کالا فقط در محصولات فیزیکی خلاصه نمی‌شود؛ بلکه شامل خدمات، ایده‌ها، عقاید، اندیشه‌ها، سازمان‌ها، مکان‌ها، فعالیت‌ها و یا ترکیبی از آن‌ها نیز می‌شود. کالا باید ویژگی‌هایی نظیر برطرف کردن نیاز مصرف‌کننده، قیمت مناسب، نام و معروفیت، ابعاد و اندازه استاندارد، کیفیت، شکل، طرح و رنگ، تضمین و بسیاری موارد دیگر را نیز به همراه داشته باشد.

مورد دیگر مبادله و معامله است. مبادله زمانی اتفاق می‌افتد که مصرف‌کننده تصمیم به خرید می‌گیرد و پس از آن وارد معامله‌ای می‌شود که شامل دادوستد و فایده بین طرفین است. تمام این موارد نیز باید در مفهومی به نام بازار انجام شود. بازار از عرضه‌کننده، تقاضاکننده، نیاز و قدرت خرید تشکیل می‌شود. مرحله بعد طراحی راهبردی بازاریابی مشتری مدار است. در این بخش مدیریت بازاریابی برای طراحی موفقیت‌آمیز هرگونه راهبرد باید به چند سؤال مهم پاسخ دهد؛ اول، به چه مشتریانی خدمت‌رسانی خواهیم کرد؟ (بازار هدف) انتخاب مشتریان و رساندن فایده به آن‌ها مستلزم دسته‌بندی مشتریان به بخش‌های مختلف و انتخاب بخش‌بندی مناسب از بین آن‌ها است؛ دوم، چگونه می‌توان به بهترین شیوه به این مشتریان خدمت‌رسانی کرد؟ (فایده موردنظر) شرکت باید درباره نحوه خدمت‌رسانی به مشتریان و اینکه چگونه می‌تواند بین سایر کسب‌وکارها خود را متمایز و صاحب جایگاه کند نیز، تصمیم بگیرد.

قسمت بعد در مورد برنامه‌ریزی است. در این بخش بازاریاب باید دقت داشته باشد چگونه با یک برنامه مناسب و عملی می‌تواند فایده موردنظر مشتری را به نحو مناسب به وی عرضه کند. این برنامه باید از ترکیب عناصر اصلی بازاریابی یا همان P 4 (PRICE, PLACE, PRODUCT, PROMOTION) تشکیل شود که محصول، قیمت، مکان و فعالیت‌های پیشبردی را در برمی‌گیرد. شرکت باید محصول یا خدمتی را عرضه کند که نیاز مشتری را برآورد و با توجه به فایده‌ای که ارائه می‌کند، قیمت مناسبی نیز

داشته باشد که مشتری هدف بتواند آن را تهیه کند، سپس باید در مکان مناسب آن را عرضه کند که در دسترس مشتری باشد و درنهایت نیازمند این است با برنامه‌ریزی مناسب بتواند مشتری را از محصول یا خدمت مناسب مطلع کند.

در مرحله بعد، شرکت باید بتواند به بهترین نحو با مشتری ارتباط برقرار کند؛ به نحوی که این ارتباط هم برای مشتری و هم شرکت سودمند باشد. این امر بسیار مهم باید در زمینه مدیریت ارتباط مشتری تعریف شود؛ به این معنا که شرکت بتواند با در اختیار داشتن اطلاعات تک‌تک مشتریان بتواند با آن‌ها ارتباط برقرار کند؛ همچنین از طریق فایده‌رسانی بیشتر به مشتری، وی را خشنودتر کند. و مرحله آخر، کسب فایده متقابل است. همه مراحل پیشین که توضیح داده شد، مستلزم ایجاد ارتباط با مشتری از طریق ایجاد فایده و عرضه بیشتر آن به مشتری است. آخرین مرحله این فرایند، کسب فایده در ازای خرید بیشتر مشتری است و این فایده به شکل فروش در زمان حال و آینده؛ همچنین سهم بازار و سودآوری است. به همین دلیل است که باید شرکت نهایت تلاش خود را جهت راضی نگه داشتن بیشتر مشتری به کار گیرند تا او نیز در ازای فایده بیشتر، بیشتر خرید کند و فایده بیشتری نصیب شرکت شود و دقیقاً به همین دلیل است مشتریان وفادار، ارزشمند هستند.

### انواع بازاریابی

بازاریابی را می‌توان با توجه به شاخص‌های مختلف به انواع متفاوتی از بازاریابی سنتی و مدرن یا بازاریابی آنلاین و آفلاین تقسیم‌بندی کرد. در این بخش به برخی از مهم‌ترین انواع بازاریابی اشاره می‌کنیم.

### بازاریابی B2B و بازاریابی B2C

منظور از بازاریابی B2B (بنگاه به بنگاه، تجارت با تجارت، شرکت با شرکت یا صنعتی) بازاریابی محصولات شرکت برای فروش به شرکت‌های دیگر است؛ از طرف دیگر، هدف بازاریابی B2C (تجارت با مصرف‌کننده یا بازاریابی مصرفی) مصرف‌کننده معمولی است. اگرچه این دو نوع بازاریابی از جهات بسیاری باهم شباهت دارند؛ اما از برخی جهت متفاوت هستند:

۱. تصمیم‌گیرنده: در بازاریابی B2C هر یک از افراد خانواده می‌تواند یک مشتری باشد و برای خود تصمیم بگیرد؛ اما در بازاریابی B2B باید سلسله‌مراتب در نظر گرفته شود.
۲. فرایند، انگیزه و زمان لازم برای تصمیم‌گیری: تصمیم‌گیری در بازاریابی B2C می‌تواند احساسی یا بر مبنای یک تصمیم یا هوس آنی باشد؛ اما در مورد B2B تصمیمات بر طبق یک‌روال مشخص و با برنامه‌ریزی دقیق گرفته می‌شود.

### بازاریابی آفلاین و بازاریابی آنلاین

با توجه به استفاده از اینترنت یا عدم استفاده از آن، می‌توان بازاریابی را به دو نوع آنلاین (با استفاده از اینترنت) و آفلاین (بدون استفاده از اینترنت) تقسیم‌بندی کرد. در ادامه انواع هریک از این دو مدل بازاریابی را مرور خواهیم کرد.

### انواع بازاریابی آنلاین

امروزه رشد روزافزون اینترنت و توسعه بازاریابی آنلاین بسیاری از روش‌های سنتی بازاریابی را منسوخ یا به‌روز کرده و ارتقا داده است. نه مورد زیر، متداول‌ترین انواع بازاریابی آنلاین هستند که در کسب‌وکارهای مختلف می‌توان از آن‌ها بهره‌برداری کرد:

#### ۱. بازاریابی محتوایی؛

#### ۲. بازاریابی ایمیلی؛

#### ۳. بازاریابی شبکه‌های اجتماعی؛

#### ۴. تبلیغات آنلاین و کلیکی؛

#### ۵. سئو یا بهینه‌سازی برای موتورهای جست‌وجو؛

#### ۶. روابط عمومی؛

#### ۷. اینفلوئنسر مارکتینگ؛

#### ۸. بازاریابی مشارکتی؛

#### ۹. بازاریابی ویروسی.

### انواع بازاریابی آفلاین

امروزه کمک گرفتن از اینترنت در بازاریابی نه تنها ممکن و مفید است؛ بلکه اینترنت چنان با زندگی ما درآمیخته است که استفاده از انواع بازاریابی آنلاین به یک ضرورت تبدیل شده است؛ درعین حال، بسیاری از روش‌های آفلاین یا سنتی هنوز به تاریخ نیویسته‌اند و استفاده از آن‌ها خالی لطف نخواهد بود. در ادامه به چند مورد از رایج‌ترین روش‌های بازاریابی آفلاین اشاره می‌کنیم:

تبلیغات رادیویی، تلویزیونی یا تبلیغ در نشریات؛

بازاریابی دهان‌به‌دهان؛

علائم، تابلوها و تبلیغات محیطی؛

ارائه رایگان محصولات یا پاداش‌های جانبی؛

اسپانسر شدن در رویدادهای بشردوستانه،

ورزشی و موارد مشابه؛

فلایرها و تراکت‌های تبلیغاتی؛

حضور در نمایشگاه‌های محلی و تجاری.

ادامه دارد...



تهیه‌کننده: پروانه بهرامی زنون



## رمز ارز چیست؟

آن‌ها برای قابلیت انتقال بالا، تقسیم‌پذیری، مقاومت در برابر تورم و شفافیتی که دارند، مورد تحسین نیز قرار گرفته‌اند.

### آلت کوین چیست؟

آلت کوین (Altcoin) به تمام ارزهای رمزنگاری شده‌ای گفته می‌شود که پس از بیت کوین معرفی شده است. می‌توان گفت علت وجود آلت کوین‌ها این بود که داشتن جایگزین‌هایی بهتر برای بیت کوین انتخاب خوبی به نظر می‌رسید.

اصطلاح آلت کوین به هر ارز رمز پایه‌ای غیر از بیت کوین اشاره دارد. بر اساس آخرین شمارشی که در اوایل سال ۲۰۲۰ انجام گرفت، بیش از ۵۰۰۰ ارز رمز پایه وجود دارد. طبقه گفته Coin-MarketCap در فوریه ۲۰۲۰، آلت کوین چیزی بیش از ۳۴ درصد از کل بازار ارزهای رمزنگاری شده را تشکیل می‌دهد.

برخی از علاقه‌مندان با آلت کوین‌ها پروژه‌هایی را راه‌اندازی می‌کنند و برخی نیز آن‌ها را پایه کسب‌وکار خود قرار می‌دهند. می‌توان قوانین بیت کوین را در آلت کوین جدید تغییر داد؛ به‌نحوی که تغییرات اعمال‌شده عملکرد آن را به بهترین شکل کاربردی و خاص کند.

آلت کوین‌ها به‌طور کلی برای رفع نقص‌های موجود در بیت کوین با چارچوب‌های مشابه به آن طراحی شده‌اند؛ خواه این نقص‌ها سرعت باشد، خواه هزینه استخراج یا عوامل دیگر باشد. سازندگان آلت کوین بر اساس قوانینی که بیت کوین به آن‌ها پایبند است، فضایی را برای رقابت آلت کوین‌ها با بیت کوین ایجاد کرده‌اند. علاوه بر فناوری امن بلاک‌چین، یکی از مزایای استفاده از آلت کوین به‌عنوان یک روش پرداخت، کارمزدهای نسبتاً پایین تراکنش‌هاست که برای هر تراکنشی به‌صورت مجزا اعمال می‌شود.

### انواع آلت کوین

- ارز دیجیتال اتریوم (Ethereum)؛
- ریپل (Ripple)؛
- داش (Dash)؛
- لایت کوین (Litecoin)؛
- NEM؛
- مونرو (Monero).

رمز ارز یک ارز رمزنگاری شده است که از سوی یک رشته رمزنگاری مورد حفاظت قرار می‌گیرد. این حفاظت جلوی تقریباً هرگونه جعل یا دو بار خرج کردن را می‌گیرد. بسیاری از رمز ارزها از شبکه‌های غیرمتمرکزی مبنی بر فناوری بلاک‌چین استفاده می‌کنند. این فناوری مانند دفتر کلی است که در رایانه‌های پخش‌شده در شبکه اجرا می‌شود. یکی از شاخصه‌های سیستم بلاک‌چین این است که تابع هیچ‌یک از قدرت‌های مرکزی (دولت‌ها) نیست، که آن‌ها را از دخالت‌های دولتی و دست‌کاری محفوظ نگه می‌دارد.

کریپتوکارنسی‌ها ماهیت فیزیکی ندارند و تنها در رایانه‌ها تعریف می‌شوند. هیچ بانکی برای رمز ارزها وجود ندارد تا سکه یا اسکناس آن را تولید کند. رمز ارزها سرور مرکزی ندارند. آن‌ها معمولاً در میان شبکه‌ای از هزاران رایانه توزیع شده‌اند. شبکه‌هایی که سرور مرکزی نداشته باشند، شبکه‌های غیرمتمرکز نامیده می‌شوند. برخی از ویژگی‌های رمز ارزها این است که تعداد واحدهایشان محدود است. برای مثال در بیت کوین محدودیت ۲۱ میلیون واحد است. پس از رسیدن به ۲۱ میلیون واحد، هیچ بیت کوین دیگری تولید نمی‌شود.

### انواع رمز ارزها

اولین رمز ارز مبتنی بر سیستم بلاک‌چین بیت کوین بود که هنوز هم به‌عنوان پرکاربردترین، محبوب‌ترین و باارزش‌ترین رمز ارز شناخته می‌شود. امروزه هزاران رمز ارز جایگزین با عملکردها و خصوصیات متفاوت وجود دارند. برخی از آن‌ها نسخه کلون‌شده یا فورک‌شده بیت کوین هستند؛ درحالی‌که گروهی از آن‌ها نیز رمز ارزهای کاملاً جدیدی هستند که از پایه به‌صورت مستقل ساخته شده‌اند.

### نکات مهم رمز ارز

یک رمز ارز نوع جدیدی از دارایی‌های دیجیتال است که مبنی بر شبکه‌ای شامل تعداد زیادی رایانه است. ساختار غیرمتمرکز نیز به آن‌ها این اجازه را می‌دهد تا خارج از کنترل دولت‌ها و قدرت‌های مرکزی به فعالیت خود ادامه دهند. واژه «رمز ارز» از فنون رمزگذاری مشتق شده که شبکه از سوی آن‌ها تحت حفاظت قرار می‌گیرد. بلاک‌چین‌ها، روشی سازمانی برای اطمینان از درستی اطلاعات معاملات هستند. این فناوری یکی از اصلی‌ترین اجزای تشکیل‌دهنده رمز ارزهاست. بسیاری از متخصصان باور دارند که بلاک‌چین و فناوری‌های مربوطه در بسیاری از صنایع از جمله صنایع مالی و قانونی اختلال ایجاد خواهند کرد. رمز ارزها از چند جهت مورد انتقاد قرار می‌گیرند که شامل استفاده از آن‌ها برای انجام فعالیت‌های غیرقانونی، نوسان در نرخ مبادله‌ای و آسیب‌پذیری آن‌ها نسبت به زیرساخت‌های موجودشان

## مزایا و معایب رمز ارزها

رمز ارزها این وعده را داده‌اند که انتقال وجوه مالی بین دو طرف را بدون وجود هیچ طرف سوم قابل اعتماد مانند بانک یا شرکت‌های کارت‌های اعتباری انجام دهند. در مرکزیت فناوری ارز دیجیتال، استفاده از روش‌های رمزنگارانه وجود دارد. این رمزنگاری‌ها برای هر شخصی یک کلید خصوصی تولید می‌کنند که در انجام تراکنش‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد. استفاده از این کد رمزنگاری شده، نیاز انسان‌ها برای احراز هویت و ارائه اطلاعات شخصی خود را برطرف می‌کند و در نهایت از آنجایی که کنترل این نوع ارز در دست دولت‌ها نیست؛ همچنین هویت واقعی افراد نیز در هنگام استفاده از آن‌ها مشخص نیست، انتقال برون مرزی آن‌ها با انتقال درون مرزی هیچ تفاوتی ندارد و به هیچ وجه با شرایط خاصی همراه نیست.

## بلاک چین چیست؟

بلاک چین از نظر لغوی، از دو کلمه بلاک (به معنی بلوک) و چین (به معنی زنجیره) تشکیل می‌شود. بلاک چین زنجیره‌ای از بلاک‌هاست که به هم متصل هستند. بر روی هر بلاک اطلاعات مشخصی ثبت می‌شود؛ اطلاعاتی که به اطلاعات قبل و بعد از خود متصل است. هر بلاک چین متشکل از اعضایی است که همگی آن‌ها در فرایند تصمیم‌گیری‌های مربوط به آن مشارکت دارند. هر اطلاعاتی برای ثبت شدن بر روی یک بلاک، باید ابتدا به تأیید ۵۱ درصد از این اعضا برسد و در غیر این صورت، اطلاعات جدید بر روی بلاک‌ها ثبت نخواهد شد. تغییر اطلاعات یک بلاک نیز به دلیل ذات زنجیره‌وار بلاک‌ها غیرممکن است. اگر اطلاعاتی بر روی بلاکی ثبت شد و سپس شخصی با نیت خرابکارانه قصد تغییر آن را داشت، این اقدام برای همگی اعضای بلاک چین قابل رؤیت است؛ بنابراین اعضای بلاک چین در صورت تشخیص خرابکارانه بودن این اقدام، به انجام آن رأی نخواهند داد و به دلیل عدم توانایی کسب تأیید ۵۱ درصد از اعضا به اجرا گذاشته نخواهد شد. بلاک چین یک پایگاه داده تماماً غیرمتمرکز است که تحت کنترل هیچ شخص خاصی نیست و شفافیت عملیات و تراکنش‌ها در مرکزیت آن قرار دارد.

## رمز ارز؛ پولی که به هیچ وجه نمی‌توان آن را جعل کرد

رمز ارز ترجمه فارسی کلمه کریپتوکارنسی (Cryptocurrency) است. این کلمه از دو واژه کریپتو (Crypto) به معنی رمزنگاری و کارنسی (Currency) به معنی ارز تشکیل شده است. در فارسی به کریپتوکارنسی، ارز رمز پایه یا ارز رمزنگاری شده هم می‌گویند. رمز ارز نوعی از ارز دیجیتال است که در ساختار آن از علم رمزنگاری برای امنیت شبکه و معاملات استفاده شده است. به دلایل مختلفی همچون ساختار شبکه و لایه‌های مختلف امنیتی، امکان جعل رمز ارز تقریباً نزدیک به صفر است. کریپتوکارنسی‌ها را می‌توان به دو دسته کوین و توکن تقسیم کرد: کوین‌ها رمز ارزهایی هستند که از شبکه بلاک چین اختصاصی استفاده می‌کنند؛ برای مثال زمانی که به خرید بیت کوین اقدام می‌کنید؛ در حقیقت تمام فرایند نقل و انتقال بر روی شبکه مخصوص این رمز ارز اتفاق می‌افتد؛ اما توکن‌ها، بلاک چین اختصاصی ندارند و از شبکه سایر کوین‌ها استفاده می‌کنند؛ برای مثال توکن‌های ERC20، رمز ارزهایی هستند که از سوی اشخاص حقیقی و حقوقی ساخته می‌شوند و بر روی شبکه اتریوم جابه‌جا می‌شوند.

## تاریخچه رمز ارز؛ از جنگ جهانی تا تسخیر بازارهای مالی

اگر بخواهیم نگاهی به تاریخچه شکل‌گیری رمز ارزها داشته باشیم، باید به جنگ جهانی دوم برگردیم. در جنگ جهانی دوم کشورهای مختلف از علم رمزنگاری برای تبادل اطلاعات بین نیروهای خود استفاده می‌کردند. چند سال بعد دانشمندی به نام David Chaum ایده رمز ارز را مطرح کرد. البته اوج شکوفایی و شناخت رمز ارزها را باید در عرضه و ارائه بیت کوین دانست؛ چراکه بیت کوین به‌عنوان اولین رمز ارز شناخته شده است که تمام فرضیات انتقال پول به صورت دیجیتال و بدون هیچ واسطه‌ای را عملی کرد، بیت کوین اولین ارز دیجیتال که مشکل قابل کپی بودن فایل‌های دیجیتالی و یا به اصطلاح دابل اسپندینگ را حل کرد.

## چرا کریپتوکارنسی‌ها بین مردم محبوب شده است؟

با توجه به ویژگی‌های مهم رمز ارزها که در بالا به آن اشاره کردیم، می‌توان گفت امنیت و سرعت بالای نقل و انتقال پول یکی از اصلی‌ترین دلایل محبوبیت رمز ارزها بین مردم است. در حقیقت با توجه به ماهیت رمز ارزها، هیچ واسطه‌ای میان تبادلات کاربران وجود ندارد. به این ترتیب کسی نمی‌تواند پول‌های یک شخص را تصرف کند. از طرف دیگر به دلیل حذف واسطه‌ها، هزینه کارمزد نیز به مردم تحمیل نمی‌شود.

همچنین رمز ارزها از ایجاد تورم جلوگیری می‌کنند؛ برای مثال ساختار شبکه بیت کوین به گونه‌ای طراحی شده است که تنها ۲۱ میلیون بیت کوین به دست ماینرها تولید خواهد شد، به این معنی که در ادامه همین تعداد محدود در شبکه چرخش خواهند داشت و هیچ بیت کوین جدیدی منتشر نمی‌شود، دقیقاً برعکس مسأله‌ای که در چاپ پول باعث ایجاد تورم می‌شود، گذاشتن محدودیت در تولید رمز ارز یکی از مزایای برجسته این حوزه به حساب می‌آید. از طرف دیگر به دلیل دسترسی راحت و بدون واسطه، همه افراد می‌توانند از آن استفاده کنند. این مسأله؛ به ویژه دست کسب‌وکارها و افراد را برای گسترش تجارت خود بازتر می‌کند.

## رمز ارزها چگونه تولید می‌شوند؟

مبنای وجود و تولید رمز ارزها، علم ریاضی و رایانه است. رمز ارزها شامل یک رشته کد هستند که بر روی یک دفتر عمومی ثبت می‌شوند. این دفتر عمومی همان بلاک چین است. در این دفتر عمومی تمامی سوابق نقل و انتقال تراکنش‌ها از روز اول وجود دارد. کسانی که موفق به تولید رمز ارز شوند، ماینر نام دارند. به فرایند تولید رمز ارز نیز ماینینگ می‌گویند. برای تولید رمز ارز به حل محاسبات بسیار پیچیده و دشوار ریاضی نیاز است. در هر بار نقل و انتقال، سابقه تراکنش در شبکه ثبت می‌شود. البته پای هیچ گونه اطلاعات هویتی در میان نیست؛ اما تمام شبکه می‌داند که X کوین در شبکه جابه‌جا شده است.

## رمز ارز در کجا نگهداری می‌شود؟

رمز ارز را در یک کیف دیجیتالی می‌توان نگهداری کرد. البته این کیف هم صرفاً چند عدد است که نشان می‌دهد شما مالک آن کیف هستید. در یک کیف می‌توان هر نوع ارز دیجیتالی را نگه داشت. به این ترتیب امکان نقل و انتقال یا خرید کالا نیز با رمز ارزها وجود دارد.

ادامه دارد...



تهیه‌کننده: زهرا رهنما



به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، مطالعه شیوه رفتار و نوع رویکرد انتخابی افراد موفق در یک سازمان می تواند الگوی بسیار مناسبی از پیشرفت برای سایر همکاران سازمانی باشد. گفت و گو با مدیران و سایر همکاران موفق استان تهران نیز به همین منظور انجام می شود. با این شماره و یک همکار موفق دیگر همراه باشید.



امیرحسین سیاری (متصدی امور بانکی):

حتی مشتری گذری را در انتقال تجربه موفق مشتری از بانک به دیگران، مؤثر می دانم.

باشد تا مشتری به طور کامل توجیه شود؛ برای مثال من همیشه خدمات بانکی را با یک مثال واضح و قابل فهم برای مشتری توضیح می دهم.

### شما تا چه حد با بانکداری دیجیتال آشنا هستید و آن را چگونه به مشتریان معرفی می کنید؟

حسب وظیفه با این مدل از بانکداری آشنا هستم و خود نیز از امکانات بانکداری دیجیتال بسیار استفاده می کنم؛ برای مثال استفاده از نرم افزار فراز، خدمات جدید اضافه شده در قسمت بانکداری دیجیتال، رادیو آوای ایران زمین و خدمات مربوط به چک صیادی و... ضمن اینکه تلاش می کنم به طور پیوسته اطلاعات خود را در این زمینه به روز کنم تا بتوانم راهنمای خوبی برای مشتریان بانک باشم.

### نحوه یادگیری بخشنامه ها و دستورالعمل های بانک در شعبه چگونه انجام می شود؟

اگر فرصت باشد و مشتری زیادی در شعبه نباشد، معمولاً بخشنامه ها به محض انتشار در شعبه مورد بحث و تبادل نظر همکاران قرار می گیرد و هرکس ایده و برداشت خود را از بخشنامه بیان می کند؛ ولی در تاریخ های سررسید و ایام شلوغ ممکن است جلسه بخشنامه خوانی به آخر هفته موکول شود و البته تنظیم صورت جلسه بخشنامه خوانی هر هفته به طور مستمر انجام می پذیرد.

### در آخر اگر صحبتی با مدیران، همکاران یا مخاطبان نشریه دارید، بفرمایید.

از همه همکاران گرامی که با وجود تمام کاستی ها، با تمام وجود برای اعتلای نام بانک تلاش می کنند، قدردانی می کنم و برای همه همکاران سالی توأم با موفقیت و شادکامی آرزو مندم.

### با سلام و احترام؛ لطفاً خود را به اجمال برای مخاطبان نشریه ارتباط ایران زمین معرفی کنید و از تحصیلات و سوابق شغلی خود بگویید.

امیرحسین سیاری هستم. دانش آموخته رشته مدیریت بازرگانی، گرایش بازاریابی در مقطع کارشناسی ارشد و نزدیک به چهار سال است که در خدمت بانک ایران زمین هستم.

### هم اکنون در چه سمت و در کدام شعبه فعالیت می کنید و چند همکار دارید؟

با سمت متصدی امور بانکی در شعبه ولنجک تهران مشغول به کار هستم و در مجموع شش همکار هستیم.

### در جایگاه یک متصدی امور بانکی، دلایل موفقیت خود را چه می دانید؟

بعد از لطف و نگاه خداوند، با توجه به اینکه پرسنل صف؛ به ویژه تحویل داران شعب به نوعی ویتترین بانک هستند و برداشت و درک مشتریان از سازمان تا حد زیادی به نحوه برخورد و تعامل ما با مشتریان ارتباط دارد، همیشه تلاش کرده ام در تعامل با مشتریان خوش برخورد و صبور باشم تا تجربه مشتری (حتی مشتری گذری) از بانک و تعامل با بانک مثبت باشد و به تصویر مثبتی از بانک در ذهن مشتریان ایجاد کنم.

### در حوزه جذب منابع ارزان قیمت چه اقداماتی انجام دادید و چگونه توازن موجود در شعبه را برقرار کردید؟

در جایگاه تحویل دار و در حوزه اختیاراتی که دارم، همواره تلاش کرده ام برای مشتریانی که بابت دریافت سود قصد افتتاح حساب ندارند، حساب قرض الحسنه افتتاح کنم. شاید این عمل در بدو امر کوچک به نظر بیاید؛ اما در درازمدت، زمانی که این آورده ها جمع می شود، نتایج کار شگفت انگیز است.

### جناب عالی چقدر جانمایی مناسب و زیبایی های بصری یک شعبه را در توفیق آن مؤثر می دانید؟

به نظر من جانمایی خوب و مناسب برای بانک ۵۰ درصد راه موفقیت شعبه را تضمین می کند و ۵۰ درصد دیگر در گرو تلاش و بازاریابی و ارتباطات همکاران شعبه؛ به ویژه مسؤل شعبه با دیگران است. بزرگ ترین چالش شما در مسیر رسیدن به موفقیت چه بوده است؟ معتقدم در راه رسیدن به هدف، همواره مشکلاتی در مسیر وجود دارند که اگر به دید مانع یا سد به آن ها نگاه کنیم، مانع رسیدن به هدف می شوند یا حداقل مسیر رسیدن به موفقیت را کند می کنند؛ اما من به هر چالش به دید یک تجربه ارزشمند نگاه کرده ام و تمام تلاش من این بوده است که با مشورت با خبرگان بر مسائل و مشکلات چیره شوم. از نگاه من بزرگ ترین چالش یک نیروی سازمانی در مسیر رسیدن به توفیق، فائق آمدن بر احساس تلخ ناامیدی و سرگردانی در محیط کار است.

### خدمات بانکی را چگونه به مشتریان معرفی می کنید؟

ارائه و معرفی خدمات به خصوص خدمات بانکداری مدرن به مشتریان باید توأم با صبر و شکیبایی باشد و توضیح نیز جامع و مانع





به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، نظر به اهمیت آشنایی با اعضای موفق خانواده بزرگ بانک ایران زمین با هدف انگیزه بخشیدن به سایر اعضا و سرعت بخشیدن به توسعه همه‌جانبه این نهاد مالی، علاوه بر معرفی مدیران، معاونان، متصدیان و همکاران موفق و ارجمند امور خدماتی و پشتیبانی شعب استان تهران، با اعضای موفق این خانواده در شعب استان‌های سراسر کشور نیز آشنا خواهید شد. مطالعه روش‌های کارآمد این عزیزان در طی کردن مسیر موفقیت، می‌تواند الگویی شایسته برای سایر همکاران استانی در بانک مردمی ایران زمین باشد.

موقعیت تجاری و زیبایی شعبه در دید مشتری بسیار حائز اهمیت است. بی‌شک نزدیک بودن به مراکز تجاری و بزرگ تأثیر به‌سزایی در رشد شعبه؛ به‌ویژه رشد منابع ارزان‌قیمت خواهد داشت؛ از این رو تلاش کرده‌ایم با استفاده از فضایی متفاوت از دیگر رقبا در شعبه، با ایجاد فضای سبز و نظافت روزانه همراه با دقت نظر، در جهت جذب مشتریان شعبه همه توان خود را به کار بگیریم.

**بزرگ‌ترین چالش شما در مسیر رسیدن به موفقیت چه بوده است؟**  
بسیاری از افراد موفق هنگام مواجه شدن با شرایط خاص و مشکلات تسلیم می‌شوند؛ اما همکاران ما در شعبه، با پرورش افکار و روحیه مضاعف کاری و تعریف فعل «خواستن» همواره در مقابله با مشکلات پیروز بوده‌اند.

**خدمات بانکی را چگونه به مشتریان معرفی می‌کنید؟**  
با توجه به تنوع محصولات ارائه شده از سمت بانک ایران زمین، تلاش می‌کنیم در شبکه‌های اجتماعی، تبلیغات محیطی و به‌صورت حضوری و با سعه‌صدر به ارائه خدمات خود را به مشتریان ارائه کنیم.  
**تا چه حد با بانکداری دیجیتال آشنا هستید و آن را چگونه به مشتریان معرفی می‌کنید؟**

با توجه به پیشرفت و شعار بانک ایران زمین در حوزه بانکداری دیجیتال بر آن شدیم که یادگیری کلیه خدمات دیجیتال و معلومات خود را به‌روز کنیم تا بتوانیم در ارائه آن به مشتریان به بهترین شکل ممکن اقدام کنیم.

**نحوه یادگیری بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های بانک در شعبه چگونه انجام می‌شود؟**

در سال گذشته بخشنامه‌ها پس از مطالعه دقیق از طریق جلسه هفتگی با بحث و بررسی و گفت‌وگو به کلیه همکاران تفهیم می‌شد که با توجه به اهمیت موضوع در سال جاری جلسات به‌صورت روزانه برگزار می‌شود و به‌محض ابلاغ بخشنامه یا دستورالعمل به کلیه همکاران اطلاع داده می‌شود و به بررسی و اجرای آن می‌پردازیم.

**تا چه حد به نحوه برخورد به مشتریان اهمیت می‌دهید و برای رضایت مشتری چه اقداماتی انجام می‌دهید؟**

با توجه به رقابتی موجود در حوزه استحضاطی شعبه، تکریم ارباب‌رجوع و مشتریان، اهمیت ویژه‌ای دارد. به همین سبب تلاش کرده‌ایم با روش‌های مختلف؛ از جمله تماس تلفنی یا مراجعه حضوری در جهت انجام خواسته‌ها و رضایت ایشان اقدام کنیم که بحمدالله تاکنون مشتریان از این عملکرد راضی هستند.

**در آخر اگر صحبتی با مدیران، همکاران یا مخاطبان نشریه دارید، بفرمایید.**

از مدیریت شایسته استان فارس؛ همچنین معاونت ایشان که همواره با راهنمایی و مشاوره به‌جا و اعتماد به نیروهای جوان و ایجاد انگیزه در بین پرسنل باعث رشد و ارتقای شعبه و همکاران و اعتلای نام بانک ایران زمین در استان شده‌اند، قدردانی می‌کنم. امید است بتوانیم در جهت پیشبرد اهداف تعیین شده در سال جاری نیز مانند سال‌های گذشته به وظایف خود عمل کنیم.



محمد شگفت (رئیس شعبه):  
مشتریان تجاری خود در استفاده از خدمات دیداری تشویق کنیم

**ضمن سلام و تبریک به شما به خاطر توفیقات به‌دست آمده، لطفاً خود را به‌اجمال برای مخاطبان نشریه ارتباط ایران زمین معرفی کنید و از تحصیلات و سوابق شغلی خود بگویید.**

دروود بر شما. محمد شگفت هستم متولد ۱۳۶۳ و فوق‌دیپلم حسابداری. نزدیک به پانزده سال است که در خدمت بانک ایران زمین هستم و در شعب خوب این نهاد مالی در شهر شیراز فعالیت کرده‌ام. از سال ۱۳۸۶ به استخدام بانک در آمدم و با توجه به میزان فعالیت و رضایت مدیران محترم استان، بعد از سه سال خدمت موفق، به‌عنوان عضو ارشد شعبه فعالیت خود را ادامه دادم و مدتی بعد به سمت معاون شعبه درجه‌سه معرفی و با فعالیت‌های حین خدمت، موجب پیشبرد اهداف بانک و ارتقای درجه شعبه محل خدمت به شعبه درجه‌دو شدم.

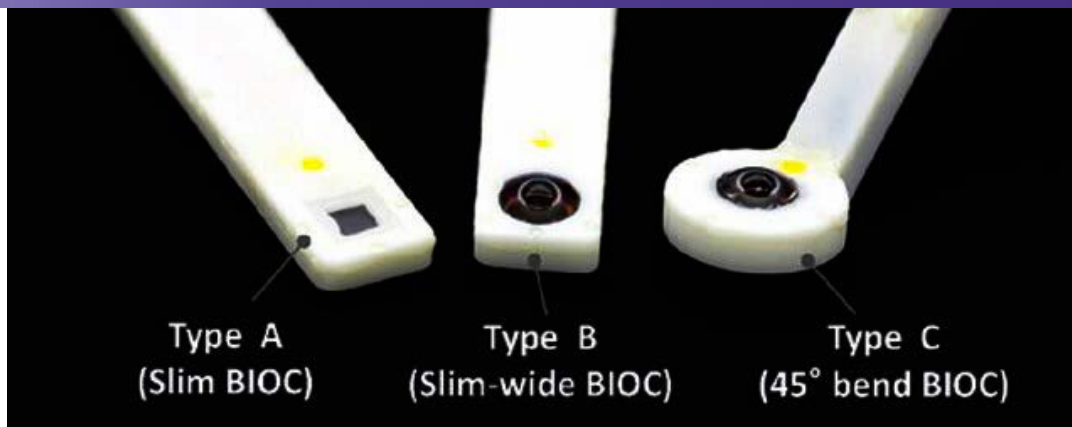
با توجه به انگیزه ایجادشده و نگاه مدیران ارشد به قشر جوان از سال ۱۳۹۷ به‌عنوان رئیس شعبه درجه‌سه معرفی و پس از یک سال فعالیت در شعبه مربوطه و کسب درجه جهت شعبه به درجه‌دو نائل آمدم و از سال ۱۳۹۹ به‌عنوان رئیس شعبه درجه‌یک در شعبه معالی‌آباد شیراز کد ۶۱۱ با شش همکار گرامی مشغول به فعالیت هستم.

**در جایگاه یک رئیس شعبه موفق دلایل موفقیت خود را چه می‌دانید؟**  
دلایل موفقیت خود را عواملی چون کار تیمی، همدلی، صداقت کاری در برابر مشتریان، کسب رضایت حداکثری مشتریان و تکریم ارباب‌رجوع، معرفی محصولات بانک و برند بانک ایران زمین؛ همچنین آراستگی پرسنل و نظافت و ایجاد فضای مناسب در شعبه می‌دانم.

**برای مخاطبان بفرمایید در حوزه جذب منابع ارزان‌قیمت چه اقداماتی انجام دادید و چگونه توازن موجود در شعبه را برقرار کردید؟**

بازاریابی در جهت ارائه خدمات جاری و پایانه‌های فروشگاهی و اتصال آن به حساب‌های قرض‌الحسنه، کسب رضایت مشتریان در سرویس‌دهی خدمات حساب‌های جاری، بازاریابی چک‌های واگذاری مشتریان و شرکت‌های موجود در حوزه استحضاطی و واریز مبالغ فوق‌الذکر به حساب‌های جاری؛ همچنین با به‌کارگیری از ابزارهای موجود در همراه بانک و اینترنت بانک جهت ترغیب مشتریان تجاری خود در استفاده از خدمات دیداری تلاش کرده‌ایم.

**چقدر جانمایی مناسب و زیبایی‌های بصری یک شعبه را در توفیق آن مؤثر می‌دانید؟**



## ساخت دوربین فوق باریک با الهام از چشم حشرات

در عمق میدان بی‌نهایت به دست می‌آید. دوربین BIOC از طریق سیستم بینایی چندکاناله، امکان تصویربرداری چندمنظوره از دندان، محدوده دینامیکی بالا، عمق سه‌بعدی و تصویربرداری خودکار فلورسانس را فراهم می‌کند. پژوهشگران امیدوارند؛ این دوربین جدید الهام گرفته از چشم حشرات، نه تنها به پیشرفت مهندسی پزشکی کمک کند، بلکه تأثیرات قابل‌توجهی را بر برنامه‌های متنوعی مانند نظارت، تلفن‌های همراه هوشمند و پهپادها داشته باشد. آن‌ها پیش‌بینی می‌کنند در آینده، امکان پیشرفت بیشتری برای این برنامه‌ها وجود داشته باشد. این پژوهش، در «Journal of Optical Microsystems» به چاپ رسید.

### تغییر بزرگ در واتس‌آپ ویندوز اعلام شد

متا آزمایش برنامه رسمی واتس‌آپ بتا برای ویندوز را به پایان رسانده است و این اپلیکیشن اکنون برای دانلود از طریق فروشگاه مایکروسافت در دسترس گرفته است. ویژگی اصلی این نسخه این است که استفاده از آن به همگام‌سازی با اپلیکیشن واتس‌آپ گوشی هوشمند نیاز ندارد. تاکنون کاربران واتس‌آپ در رایانه‌های ویندوزی مجبور بودند از طریق نسخه وب با یکدیگر تعامل داشته باشند. اکنون آن‌ها می‌توانند از یک کلاینت تمام‌عیار واتس‌آپ برای ویندوز استفاده کنند.

این نسخه نسبت به نسخه وب، سریع‌تر و روان‌تر شده است و یک رابط کاربری متناسب با ظاهر این پلتفرم را ارائه می‌کند. قابل‌توجه‌ترین تغییر این است که کاربران برای همگام‌سازی پیام‌ها بین نسخه‌های موبایل و دسکتاپ مجبور نیستند دائماً در حال اجرا بودن واتس‌آپ را در تلفن همراهشان بررسی کنند. قابلیت پشتیبانی از چند دستگاه این امکان را در اختیار کاربران قرار می‌دهد که با حفظ رمزگذاری سراسری و بدون استفاده از تلفن هوشمند خود حداکثر چهار دستگاه را به حساب واتس‌آپ خود پیوند دهند. طبق برخی گزارش‌ها، متا در حال طراحی یک کلاینت کامل برای سیستم‌عامل macOS نیز هست.

این پیام‌رسان اخیراً تلاش‌هایی نیز در جهت افزایش حریم خصوصی کاربران انجام داده است. جدیدترین ویژگی این پلتفرم این امکان را به کاربران می‌دهد تا شماره تلفن خود را از همه اعضای یک گروه واتس‌آپ مخفی کنند. این قابلیت تاکنون تنها در نسخه بتای اندروید ۲۰۲۲.۱۷.۲۳ مشاهده شده است.

«مارک زاکربگ» می‌گوید: «ویژگی جدید به شما این امکان را می‌دهد تا شماره تلفن خود را از همه اعضای یک گروه پنهان کنید؛ همچنین شما می‌توانید فهرستی از افراد را تعیین کنید تا واتس‌آپ فقط شماره شما را به آن‌ها نشان دهد. ما به ایجاد راه‌های جدیدی برای محافظت از ارتباطات و حفظ حریم خصوصی کاربران ادامه خواهیم داد.»

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین به نقل از ایسنا، پژوهشگران کره جنوبی، دوربین‌های فوق باریکی را با الهام از چشم حشرات ابداع کرده‌اند که می‌توانند به عکاسی راحت از دندان‌ها کمک کنند.

فناوری معمولی عکاسی دندان‌پزشکی، محدودیت‌هایی را در استفاده از دستگاه‌ها به همراه دارد. دندان‌پزشکان برای بررسی سلامت دندان، به تصاویر دندان از زوایای مختلف نیاز دارند. هنگام ثبت این تصاویر، بیماران احساس ناراحتی می‌کنند؛ زیرا دندان‌پزشکان باید آینه‌ای را در دهان بگذارند تا تصویر منعکس‌شده دندان را با دوربین دستی ثبت کنند.

از طریق این فرایند می‌توان اطلاعاتی مانند چینش و محل پوسیدگی دندان را به دست آورد. یک دوربین فشرده درون دهانی می‌تواند بر این ناراحتی غلبه کند و به بررسی وضعیت دندان‌ها بپردازد. در هر حال، یک دستگاه معمولی با توجه به میدان دید محدود، در تصویربرداری نزدیک برای مشاهده پوسیدگی دندان با جزئیات و تصویربرداری با زاویه باز برای ثبت کل آرایش دندان‌ها، محدودیت‌هایی دارد.

چشم‌های مرکب حشرات دارای ویژگی‌های بصری برتری هستند؛ زاویه دید وسیع و عمق میدان زیاد با اندام‌های بینایی فشرده، از جمله این ویژگی‌هاست. چشم‌های حشرات، الهام‌بخش دوربین‌های کوچک هستند و دوربین‌های الهام گرفته از چشم حشرات می‌توانند مشکلات دوربین‌های معمولی مانند دید محدود را حل کنند؛ با وجود این، دوربین‌های الهام گرفته از چشم حشرات که پیش‌تر ساخته شده‌اند، با مشکلاتی در وضوح همراه هستند یا عملکردهای محدودی دارند.

پژوهشگران «مؤسسه علم و فناوری پیشرفته کره جنوبی» (KAIST) و «مؤسسه فناوری فوتونیک کره جنوبی» (KOPTI)، یک دوربین جدید مبتنی بر چشم حشرات با زاویه باز ابداع کرده‌اند. این فناوری موسوم به «دوربین داخل دهانی الهام گرفته از بیولوژیک» (BIOC)، برای تصویربرداری عملکردی متنوع به کار می‌رود. با استفاده از این دستگاه، موارد گوناگون تصویربرداری عملکردی برای برآوردن نیازهای بالینی نشان داده شد.

دوربین BIOC شامل پیکربندی جدیدی از لنزهای مقعر-محدب، «آرایه‌های میکرو لنز معکوس» (iMLA) و یک حسگر تصویر CMOS است که روی یک برد مدار چاپی انعطاف‌پذیر نصب شده‌اند. عدسی مقعر-محدب، میدان دید را تا ۱۴۳ درجه افزایش می‌دهد و آرایه‌های میکرو لنز معکوس با قانون مقیاس‌بندی، «بیراهش نوری» (Optical aberration) را کاهش می‌دهند. بیراهش نوری، عبارت است از تغییر شکل و نقصان در ویژگی‌های تصویری یک سامانه نوری یا الکترونی؛ برای مثال در عدسی‌ها و آینه‌ها.

این دوربین جدید قادر است بر بسیاری از مشکلات حاد دوربین‌های داخل دهانی معمولی، مانند عمق میدان محدود و تصویربرداری عملکردی محدود غلبه کند. این دوربین فوق باریک همچنین می‌تواند ناراحتی بیمار را برطرف کند و حتی در قسمت‌های باریک، به بررسی دندان‌ها بپردازد. تصویربرداری واضح از دندان بدون تاری تصویر، با تقلید از ویژگی دید حشرات



امسال از سوی مجله «گلوبال فاینانس» اعلام شد؛  
**بانک آمریکا، برنده جایزه نوآورترین بانک دیجیتال  
 در منطقه اروپای مرکزی و شرقی**

**درباره فاینانس جهانی**

مجله گلوبال فاینانس در سال 1987 تأسیس شده است و در 50000 نسخه در منطقه و 193 کشور دیگر منتشر می‌شود. خوانندگان گلوبال فاینانس مدیران ارشد مالی شرکت‌ها هستند؛ مدیرانی که مسؤلیت سرمایه‌گذاری و تصمیم‌گیری راهبردی در شرکت‌ها و مؤسسه‌های مالی بزرگ بین‌المللی را بر عهده دارند.

دفتر مرکزی این مجله در نیویورک است و در سراسر جهان نیز نمایندگی دارد. گلوبال فاینانس به‌طور منظم بانک‌های برتر و سایر مؤسسه‌های مالی را انتخاب می‌کند. این جوایز به یک معیار قابل‌اعتماد برتری برای جامعه مالی جهانی تبدیل شده است.

**درباره آمریبانک (Ameriabank)**

آمریبانک یکی از بزرگ‌ترین مؤسسه‌های مالی در ارمنستان و یکی از مهم‌ترین بازیگران در حوزه اقتصادی ارمنستان است و دارایی‌های آن بیش از یک تریلیون درام می‌رسد. این نهاد مالی در جایگاه یک بانک جهانی در حال توسعه پویا، طیف گسترده‌ای از خدمات بانکی نوآورانه را با تأکید بر محصولات دیجیتال، از طریق پلتفرم خدمات چندمنظوره خود ارائه می‌کند. آمریبانک به‌منظور ارائه خدمات با کیفیت بالا و تجربه بانکی در محیط دیجیتال در حال تحول، به لطف سیاست مشتری مدار بودن خود به شایستگی به پیشرفت خود ادامه می‌دهد. این سیاست تجاری مسؤولانه، ارمنستان را در آینده به کشوری باثبات در حوزه مسائل پولی و بانکی هدایت می‌کند.

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران‌زمین، مجله «گلوبال فاینانس» اعلام کرد: بانک آمریکا (Ameriabank)، یکی از بزرگ‌ترین مؤسسه‌های مالی در ارمنستان، در رقابت «نوآورترین بانک دیجیتال در منطقه اروپای مرکزی و شرقی» سال 2022، برنده شد. معیارهایی مانند اثربخشی راهبرد جذب و خدمت‌رسانی به مشتریان دیجیتال، میزان بهره‌مندی مشتریان از پیشنهادهای دیجیتال و رشد تعداد مشتریانی که از خدمات دیجیتال استفاده می‌کنند، بخشی از معیارهای انتخاب بانک برنده بود. تنوع محصولات ارائه‌شده، وجود مزایای ملموس از ابتکارات دیجیتال و وب‌سایت؛ همچنین نوع ساختار و عملکرد اپلیکیشن موبایل، در برنده شدن هر یک از بانک‌ها مؤثر بودند.

جوزف جیاراپتو، مؤسس و سردبیر مجله گلوبال فاینانس گفت: اپیدمی بلندمدت کرونا، تلاش بانک‌ها را برای دیجیتالی‌شدن سرعت بخشیده است و در این شرایط، پیشنهادهای الکترونیکی در بازار به‌شدت توسعه یافته است؛ به همین دلیل مجله گلوبال فاینانس در سال 2022 با جوایز بهترین بانک‌های دیجیتال جهان، از مؤسسه‌های مالی که بهترین نتایج را در معرفی محصولات و خدمات جدید و بهبود یافته به دست آورده‌اند، تجلیل می‌کند.

آرتیوم شمسیان، مدیر نوآوری‌ها و دیجیتال‌سازی بانک آمریبانک نیز گفت: این نهاد مالی در چند سال گذشته پیشرفت چشمگیری در توسعه قابلیت‌های دیجیتال خود داشته است. این جایزه جهانی فاینانس، یک افتخار بزرگ برای ما است. این گواهی بر موفقیت راهبردی دیجیتال بانک است. افزایش تقاضا برای پیشنهادهای دیجیتال ما و تعداد تراکنش‌های انجام‌شده از طریق پلتفرم بانکی چندمنظوره آمریبانک، بهترین گواهی بر اثربخشی تلاش‌ها و سرمایه‌گذاری‌های قابل توجه ما در این زمینه است. ما مفتخریم که در این زمینه در بازار پیشگام هستیم و راحتی و نوآوری را به زندگی مردم می‌آوریم.

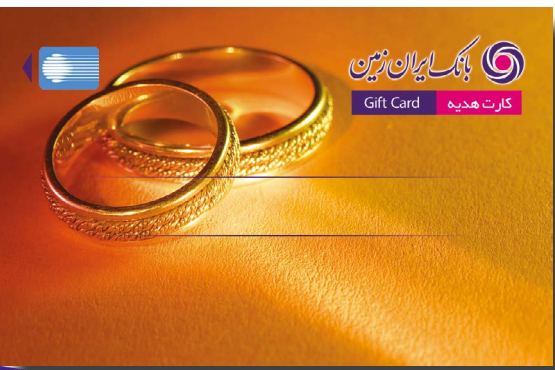
یادآور می‌شود؛ آمریبانک برای نخستین بار در ارمنستان مجموعه‌ای جامع از اکوسیستم‌های دیجیتال را راه‌اندازی کرده است و خدمات مالی و غیرمالی را با یکدیگر ترکیب می‌کند.



ameriabank.am | 010 56 11 11



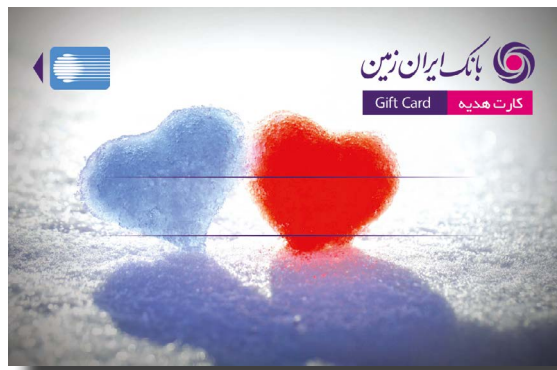
## آیا می‌دانید هر فرد چند کارت هدیه می‌تواند بگیرد؟



به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، سقف صدور کارت هدیه در تمام بانک‌ها معادل دو میلیون تومان است که با مراجعه به کیوسک، هر فرد در طول شبانه‌روز می‌تواند پنج کارت هدیه دریافت کند؛ اما شرایط و میزان دریافت این کارت با مراجعه به شعب بانک‌ها متفاوت است. هرچند موافقی پیش آمده است که مشتریان از اینکه نتوانسته‌اند برای مثال ده کارت هدیه دریافت کنند، ابراز نارضایتی کرده‌اند.

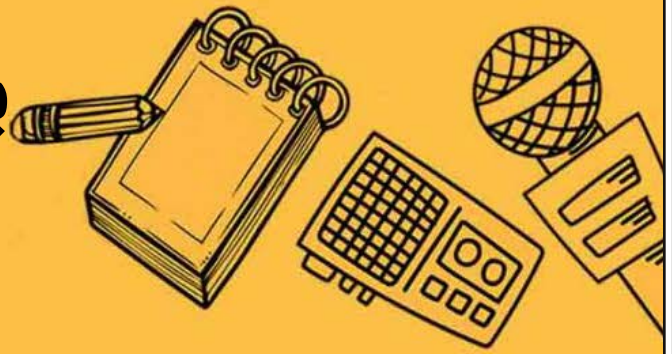
### دریافت پنج کارت هدیه در شبانه‌روز

پس از طرح این موضوع، پیگیری‌ها نشان داد در هر شبانه‌روز هر فرد حقیقی با مراجعه به کیوسک بانک‌ها می‌تواند معادل پنج کارت هدیه دریافت کند؛ همچنین، در برخی از موسسه‌های اعتباری دریافت وجه برای صدور کارت هدیه به صورت غیرشتابی امکان‌پذیر است؛ اما کارت هدیه‌ای که بدون مراجعه به شعب و غیرحضور صادر می‌شود، برای جلوگیری از کلاهبرداری‌های احتمالی، پنج روز بعد از صدور امکان انجام تراکنش دارد؛ علاوه بر این، طبق آخرین بخشنامه بانک مرکزی، سقف صدور کارت هدیه معادل دو میلیون تومان است. اما برای پاسخ به اینکه آیا مراجعه حضوری به شعب برای دریافت کارت هدیه در طول شبانه‌روز با محدودیتی از نظر تعداد مواجه است یا خیر؟ بانک ایران زمین توضیح داد که محدودیتی در این زمینه وجود ندارد و فردی که نتوانسته است؛ برای مثال ده کارت هدیه دریافت کند، ممکن است به شعبه‌ای مراجعه کرده باشد که سیستم آن قدیمی بوده است و نمی‌توانسته این تعداد



کارت را صادر کند؛ از سوی دیگر، طبق اطلاعات دریافتی اگر درخواست صدور کارت هدیه در شعبه از پنج عدد بیشتر شود، باید مسؤول مربوطه به خزانه نامه بزند تا میزان موردنظر صادر شود. طبیعی است که این فرایند کمی زمان می‌برد. نکته حائز اهمیت این است که صدور تعداد کارت هدیه در بانک‌های مختلف متفاوت است.

## به مناسبت روز خبرنگار: خبرنگار حقیقی گوهری کمیاب است



انفجار اطلاعات و دوره سیطره خبرهای سیاه و زرد بر اذهان عمومی، این اوست که سبز و سفید و سرخ می‌نویسد و سره را به‌خوبی از ناسره تشخیص می‌دهد.

خبرنگار حقیقی آگاه است؛ جان‌سخت است؛ پیگیر و مطالبه‌گر است. خبرنگار حقیقی بر سر ظلم فریاد می‌کشد و حق خواه است که اگر جز این باشد، او در لباس شیر، کار گفتار می‌کند و نمی‌توان بر او نام خبرنگار گذاشت.

خبرنگار حقیقی جریان‌ساز نیز هست. او با کسانی که درک صحیحی از این حرفه پیچیده و دشوار ندارند تفاوت می‌کند. او خبرنگار نیست، خبرچین! خبربیار و خبرشنو نیست. او نگاه ویژه خود را بر هر رویداد دارد و آن نگاه نو، کارآمد و سازنده را به مخاطب عرضه می‌کند.

خبرنگار حقیقی هوشمند است. می‌داند نباید با بزرگ‌نمایی‌های بیهوده، کام مردم را با خبری معمولی تلخ یا بی‌جهت نیز آن‌ها را شاد و امیدوار کند. او سفیر مهربانی و حقیقت است.

خبرنگار حقیقی نور در تاریکی، امید در ناامیدی و فریاد در سکوت است. به امید آن روز که در کشور ما بسامد خبرهای خوب آنچنان نسبت به خبرهای منفی بالا باشد که دیگر هیچ خبرنگاری با بغض حرف خود را نخورد و با درد قلم را بر صفحه کاغذ نگریاند.

نشریه ارتباط ایران‌زمین به نمایندگی از بانک ایران‌زمین، این روز باشکوه را به جامعه رسانه‌ای کشور به‌ویژه خبرنگاران متعهد تبریک می‌گوید و یاد و نام تمام عزیزانی را که در این حرفه از جان شیرین خود مایه گذاشتند و رفتند، گرامی می‌دارد. روز خبرنگار مبارک.

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران‌زمین، هفدهم مرداد مصادف با شهادت خبرنگار خبرگزاری ایرنا، محمود صارمی است. به همین دلیل نیز به‌عنوان روز خبرنگار نام‌گذاری شده است. سه سال گذشته به دلیل همه‌گیری کرونا بر اهل رسانه بسیار سخت گذشته است و این دشواری به دلیل شرایط ویژه‌ای که بر کشور حاکم است، همچنان ادامه دارد.

آسان نیست هرروز بر میدان مین قدم گذاشتن و زنده از آن بیرون آمدن. رابطه کرونا با خبرنگاری که جانش را کف دست می‌گیرد و به خیابان می‌زند، همان رابطه سرباز و میدان مین است. اگر سوانح رانندگی و مرگ‌های حادثه‌ای را از آن قلم بگیریم! به همین مناسبت سید محمدحسین استاد مدیر روابط عمومی بانک پیامی را در رسانه‌ها منتشر کرده است:

«روز خبرنگار قدردانی از زحمات کسانی است که با مسؤولیت و تحمل سختی‌های فراوان به نگاشتن حقایق می‌پردازند که رشد و توسعه جامعه را ثمر می‌بخشد و همواره به‌مثابه دیده‌بانان امین جامعه در عرصه‌های مختلف، پرچم آگاهی را برافراشته‌اند. هفدهم مرداد روز بزرگداشت مقام خبرنگار و اصحاب رسانه را به فعالان این حوزه تبریک می‌گویم.»

آری خبرنگار می‌دود، می‌نویسد، با جسارت تمام حرکت می‌کند و در دل شب به حادثه می‌زند. خبرنگار روزهای تلخ کم ندارد. گاهی ساعت‌ها پشت در اتاق این وزیر و آن وکیل می‌نشیند و آخرسر هم فرصتی برای پرسش و مطالبه نمی‌یابد! گاهی حتی فحش می‌خورد، با دستی نامهربان به عقب رانده می‌شود و هزار و یک ماجرای دیگر که از حوصله این نوشتار کوتاه خارج است.

خبرنگار- آن‌که حقیقتاً خبرنگار است؛ نه خبررسان، خبربیار و خبرچین!- گوهر کمیابی است. آگاهی‌بخشی و اطلاع‌رسانی در خون اوست. در عصر



## به مناسبت ایام محرم و عاشورای حسینی منتخب قطعه شعر عاشورایی از شاعر معاصر

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، واقعه عاشورا و قیام تاریخی امام حسین (ع) علاوه بر اینکه یک رویداد عظیم در تاریخ تشیع بود، یک فرهنگ غنی را به صورت مستقل در همه ابعاد فرهنگی و هنری شکل داد که سالهاست در بدنه فکر و فرهنگی جامعه شیعه به جامانده و گرامی‌داشت یاد آن واقعه عظیم در آثار هنرمندان شیعه در قالب شعر، نقاشی، عکاسی، موسیقی، خطاطی و... به شکل‌های مختلف خود را نشان داده است. شعر و ادبیات از مهم‌ترین شاخه‌های هنری تشیع است که واقعه عظیم عاشورا را از زوایای مختلف به خصوص ابعاد احساسی آن بازتاب داده است؛ به نحوی که اغلب شاعران ما در این زمینه اشعاری را سروده‌اند. در اینجا قطعه شعر منتخب از شاعر معاصر را با مضمون واقعه عظیم عاشورا می‌خوانید.

### علیرضا قزوه

گودال قتلگاه، پر از بوی سیب بود

تنهاتر از مسیح، کسی بر صلیب بود

سرها رسید از پی هم، مثل سیب سرخ

اول سری که رفت به کوفه، حبیب بود!

مولا نوشته بود: بیا ای حبیب ما

تنها همین، چقدر پیامش غریب بود!

مولا نوشته بود: بیا دیر می‌شود

آخر حبیب را ز شهادت نصیب بود

مکتوب می‌رسید فراوان؛ ولی دریغ

خوش تمام، کوفی و مهرش فریب بود

اما حبیب؛ رنگ خدا داشت نامه‌اش

اما حبیب؛ جوهرش «امن یحیی» بود

یک دشت سیب سرخ، به چیدن رسیده بود

باغ شهادتش به رسیدن رسیده بود

# چورت؛ دریاچه‌ای جوان در شمال کشور



که اگر از تهران و اطراف آن به سمت چورت سفر می‌کنید، حتماً از جاده فیروزکوه مسیر را ادامه دهید. از سمت سمنان مسیرتان چند برابر می‌شود و زمان زیادی صرف خواهد شد.

## بهترین زمان بازدید از دریاچه چورت

دریاچه چورت همیشه زیباست؛ اما فصل بهار و تابستان با سرسبزی بی‌حدوصری که به طبیعت دریاچه می‌بخشد و نیمه اول پاییز با جشنواره‌ای از زیباترین رنگ‌ها در چشم‌انداز دریاچه، بهترین فصل‌ها برای سفر به این دریاچه هستند.

## مدت زمان لازم برای بازدید از دریاچه چورت

اگر قصد سفر با تورهای طبیعت‌گردی را ندارید و مسافرت‌های شخصی را ترجیح می‌دهید برای این سفر، یک روز وقت کافی است؛ اما چنانچه فرصت دارید برای سفری دو روزه برنامه‌ریزی کنید. بین شش تا هشت ساعت رانندگی خواهید داشت. مسافت کمی بین صد تا دویست متر را نیز باید پیاده طی کنید.

## جاهای دیدنی اطراف دریاچه چورت

در فاصله هشتاد کیلومتری این دریاچه، حوضچه‌های پلکانی باداب سورت قرار دارند که از بی‌نظیرترین جاذبه‌های گردشگری استان مازندران است و در مقام دومین میراث طبیعی ایران، پس از قله دماوند، در فهرست آثار ملی ثبت شده است.

## توصیه‌های ایمنی برای سفر به دریاچه چورت

از شنا کردن در دریاچه خودداری کنید و در صورتی که در دریاچه شنا می‌کنید، حتماً به این نکته توجه داشته باشید که اطراف و حتی کف دریاچه را پوشش گیاهی جنگلی شامل درخت و بوته در بر گرفته است.

پرنده‌گان و انتقال آن‌ها به درون دریاچه به وجود آمده‌اند و طی سالیان بر اثر تولیدمثل به جمعیت خود افزوده‌اند؛ از این رو، امکان ماهیگیری در این دریاچه وجود دارد.

## مسیر دسترسی به دریاچه چورت

دریاچه چورت به وسعت ۲.۵ هکتار، در بخش چهاردانگه شهرستان ساری و در فاصله ده کیلومتری روستای چورت - حد فاصل ساری تا کیاسر در استان مازندران - واقع شده است.

## مسیر دسترسی از ساری

برای رسیدن به این دریاچه از ساری، پس از طی حدود ۲۳ کیلومتر به سمت جنوب و روستای تاکام، بعد از تابلوی روستای چورت وارد مسیر فرعی شوید. این مسیر را حدود پانزده کیلومتر ادامه دهید تا به روستا برسید. فاصله روستا تا دریاچه حدود ده کیلومتر است و از مسیرهای مختلفی می‌توانید به آن برسید. برای عبور از این مسیرها می‌توانید از راهنمایان محلی کمک بگیرید؛ همچنین می‌توانید این مسیر را با استفاده از نپسان پشت سر بگذارید که به راحتی در روستا پیدا می‌شود.

## مسیر دسترسی از سمنان

برای دسترسی از مسیر سمنان ابتدا با طی مسیر ۲۵ کیلومتر به سمت شمال به شهر شهمیرزاد می‌رسید. از شهر شهمیرزاد مسیر جاده را به سمت ساری طی کنید، پس از طی مسافت تقریبی ۱۵۰ کیلومتر و گذشتن از فولاد محله، کیاسر و بلافاصله بعد از پلی که از روی رودخانه می‌گذرد به ورودی جاده روستای چورت و پس از طی مسافت پانزده کیلومتر به روستای چورت می‌رسید. فاصله این روستا تا دریاچه ده کیلومتر و خاکی است. البته این نکته را مدنظر داشته باشید

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران‌زمین، دریاچه چورت دریاچه‌ای کوچک در انبوه جنگل‌های مازندران است و یکی از بهترین مقاصد برای تور طبیعت‌گردی است. دریاچه‌ای که با وجود وسعت کم، آینه تمام‌قدی است از تمام افسون‌هایی که طبیعتی بکر می‌تواند در خود جای دهد. حوالی صبح که مه رقیقی روی سطح آب پرسه می‌زند و صدای آواز پرنده‌گان به آرامی به گوش می‌رسد، آرامش آن دوچندان می‌شود. دریاچه چورت یا «میانسه» همیشه زیبا و دیدنی است؛ اما بهار و تابستان و به‌ویژه پاییز آن، حکایت دیگری دارد. پاییز دریاچه چورت سمفونی رنگ‌هاست. در ادامه برای آشنایی با این دریاچه زیبا، با نشریه ارتباط ایران‌زمین همراه شوید.

## دریاچه چورت کجاست؟

دریاچه میانسه نزدیک به روستایی به نام چورت واقع شده است و از این رو آن را دریاچه چورت نیز می‌نامند. این دریاچه جوان، قریب به هشتاد سال پیش متولد شده است؛ به این ترتیب که در سال ۱۳۱۸ خورشیدی بر اثر زمین‌لرزه و رانش زمین و در پی آن بسته شدن مسیر آب چشمه‌ای که در کنار دریاچه قرار دارد، یکی از بدیع‌ترین جاهای دیدنی ساری به وجود آمد. هنگام کاهش آب، پدیدار شدن باقی‌مانده درخت‌هایی که در محل پیدایش دریاچه بوده‌اند، منظره‌ای ویژه ایجاد می‌کند.

این دریاچه در شکاف دره‌ای با شیب زیاد قرار گرفته و دورتادور دریاچه را پوشش‌های جنگلی بکر و درختان قدیمی در بر گرفته است. شکل هندسی دریاچه به شکل بیضی کشیده است و ژرفای آن با توجه به میزان بارش‌های فصلی متغیر است. ماهی‌های موجود در دریاچه از سوی افراد محلی به دریاچه انداخته شده است و برخی هم بر اثر جابه‌جایی تخم آن‌ها توسط



## در مرداد داغ، با این روش‌ها سلامت بمانیم

کنید. البته ورزش‌هایی را انتخاب کنید که مناسب سن، جنسیت، محل زندگی و وضعیت سلامتی شما باشد.

### ۵. مراقبت از پوست خود را جدی بگیرید

پوست باید در تابستان به‌درستی مرطوب شود. شما برای پوست‌های کاملاً خشک می‌توانید از کرم مرطوب‌کننده استفاده کنید. پوست و صورت باید به‌درستی در تابستان شسته شود تا از گرم‌زدگی و ذرات گردوغبار در امان بماند. این کار را باید سه تا چهار بار در روز انجام دهید.

### ۶. قابلیت‌های تلفن همراه را بشناسید

تلفن‌های هوشمند امکانات مختلفی همچون اندازه‌گیری زمان دارند که به کمک آن می‌توان زمان انجام تمرینات ورزشی را اندازه‌گیری کرد. نرم‌افزارهای مفیدی برای تمرینات ورزشی وجود دارد که با نصب آن‌ها و انجام حرکات ورزشی، به راحتی از چاقی و اضافه‌وزن جلوگیری می‌کنند. نرم‌افزارهای گام‌شمار، رژیم غذایی و تمرینات ورزشی می‌توانند در تناسب‌اندام، جلوگیری از پیری و مرگ زودرس به انسان کمک کنند.

### ۷. مکمل‌های غذایی مصرف کنید

با مصرف مکمل‌های غذایی مناسب می‌توان میزان انرژی فیزیکی و فعالیت‌های تابستانی خود را افزایش دهید. ویتامین‌های گروه ب سیستم عصبی را آرام می‌کنند و برای تولید انرژی سلولی بسیار مفید هستند و این آنتی‌اکسیدان‌ها از بدن در برابر استرس، آلاینده‌های شیمیایی و بیوشیمیایی محصولات بیوشیمیایی محافظت می‌کنند.

### ۸. مراقب افسردگی باشید

اگر مبتلا به افسردگی هستید، با شرکت در کلاس‌های گروهی و فعالیت‌های اجتماعی می‌توانید از تشدید علائم آن جلوگیری کنید؛ همچنین مراجعه به مشاور و تغذیه سالم یکی دیگر از راه‌های حفظ سلامتی و پیشگیری از ابتلا به بیماری‌های گوناگون است. برای غلبه بر افسردگی و نگرانی در فصل تابستان، هنر نه گفتن را یاد بگیرید. خواسته‌هایی را که باب میل شما نیست، نپذیرید و دوستان جدیدی پیدا کنید که با روحیه شما سازگار هستند و انرژی مثبت به شما هدیه می‌دهند.

### ۹. غذای کم و سبک بخورید

غذای شما باید در تابستان کم و سبک باشد. از خوردن غذاهای چرب مانند غذای فوری پرهیزید. هضم غذاهای چرب دشوار است و باعث افزایش کلسترول می‌شود که بر سلامتی تأثیر می‌گذارد. حتماً بر غذاهای سبک مانند سالاد، میوه‌ها، نوشیدنی‌های سبز و... تمرکز کنید؛ این طیف از خوراکی‌ها زمان زیادی برای هضم غذا نیاز ندارند.

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران‌زمین، ماه مرداد گرم است و طاقت‌سوز؛ بنابراین می‌طلبید در این ماه بیشتر مراقب سلامتی خود باشیم. در ادامه چند توصیه ساده؛ اما مؤثر را در این زمینه در اختیار شما قرار می‌دهیم.

### الف. خنک و هیدراته بمانید

در طول روز مقدار زیادی آب حداقل دو تا چهار فنجان صبح‌ها و مقادیر مشابه هنگام انجام فعالیت‌ها و تمرینات بنوشید. هر وقت بیرون می‌روید، یک بطری پلاستیکی همراه خود ببرید. عمدتاً به دو تا سه لیتر آب روزانه در آب‌وهوای گرم با وجود عرق و ورزش کردن نیاز دارید؛ بنابراین بسیار مهم است که خود را با نوشیدن حداقل هشت تا نه لیوان آب در روز هیدراته کنید. علاوه بر احساس تشنگی با دقت در میزان تیره و روشن بودن ادرار می‌توانید از کمبود آب در بدن آگاه شوید. تیرگی ادرار نشانه کم‌آبی بدن و روشن بودن آن به دلیل دریافت میران کافی مایعات نشانه هیدراته بودن بدن است.

### ب. از خود در برابر تابش بیش‌ازحد خورشید محافظت کنید

تابش بیش‌ازحد نور خورشید بر جسم شما، آن‌هم بدون استفاده کافی از کرم ضد آفتاب و لوسیون‌های مناسب، می‌تواند مشکلات فراوانی برایتان به وجود آورد. در ماه مرداد حتماً از خود در برابر تابش مستقیم و بیش‌ازحد خورشید محافظت کنید تا بدنی سالم و روحیه عالی داشته باشید.

### ج. رژیم غذایی سالم و مناسب داشته باشید

رژیم غذایی مناسب داشته باشید و غذاهای خنک، سبک و به‌طور مرتب میوه و سبزیجات فصلی بخورید و بدن را برای فعالیت‌های بیرون از منزل تغذیه کنید. برخی از پروتئین‌ها را در یک یا دو وعده غذایی خود وارد کرده و از غذاهای چرب و بی‌ارزش پرهیزید.

### د. ورزش کردن را فراموش نکنید

فعالیت‌های ایروبیک برای داشتن قلب قوی و سالم بسیار مهم است. باید دم و بازدم زیادی انجام دهید و به‌طور منظم ورزش کنید. اگر در یک باشگاه ورزش انجام می‌دهید، کمی زمان صرف کنید تا فعالیت‌های خلاقانه را در فضای باز انجام دهید. این کار به شما در افزایش انرژی کمک می‌کند. برای انجام ورزش علاقه داشته باشید و آن را نوعی فعالیت مفید، تفریح و سرگرمی بدانید. در هر ساعت و مکانی می‌توان ورزش انجام داد؛ همچنین می‌توانید به‌صورت گروهی با دوستان یا اعضای خانواده در فعالیت‌های ورزشی شرکت



# ایران زمین در رسانه‌ها

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، تعامل سازنده و پویای یک سازمان به‌ویژه یک نهاد مالی با رسانه‌ها، از هوشیاری و تدبیر صحیح آن نهاد در جهت اطلاع‌رسانی صحیح به مردم و مشتریان حکایت می‌کند. بانک ایران زمین در جایگاه یک بانک خوش‌نام و در حال پیشرفت، همواره در مدار توجه رسانه‌های مطرح کشور بوده است و فعالیت‌های آن به‌ویژه نحوه عمل به مسؤلیت اجتماعی خود در این ماه‌های دشوار و نحوه حمایت این نهاد مالی از تولیدکنندگان داخلی و مردم، دقیق و موشکافانه رصد می‌شود. شاید در گذشته کمتر نهادی ضرورت دیجیتالی‌شدن بانک‌های کشور و عدم حضور مشتری در بانک را جدی می‌گرفت؛ اما بانک ایران زمین هم‌پای چند نهاد مالی پیشروی دیگر، زیرساخت‌های این مهم را پی‌ریخت و امروز ثمره این تدبیر هوشمندانه را مشتریان این بانک دریافت می‌کنند. یادآور می‌شود؛ در ماه مرداد، خبرهای اخذ وام فوری ۱۰۰ میلیون تومانی با اقساط کم، انتصاب مدیرعامل هلدینگ فناوری اطلاعات جامپ، مراسم اهدای جوایز باشگاه مشتریان و خبر دیدار مدیران ارشد بانک ایران زمین با کارکنان شعب استان‌های خراسان رضوی، بیشتر از سایر رویدادهای دیگر این بانک دیده شد. انعکاس سایر خبرهای این ماه بانک - در رسانه‌های مهم برخط و مکتوب کشور - به شرح زیر است.

خبر اهتزاز پرچم بانک ایران زمین در قله آراءات کشور ترکیه در مثلث آنلاین و پایگاه خبری بانک و صنعت؛  
خبر تحکیم انضباط مالی در بانک ایران زمین در پول پرس؛

خبر برگزاری دوره بازاریابی در بانک ایران زمین در خبرگزاری ایلنا و تجارت گردان؛  
خبر خلق ارزش از طریق اکوسیستم‌های دیجیتال بانکی در خبرگزاری تابناک؛

خبر دیدار مدیران ارشد بانک ایران زمین با کارکنان شعب استان‌های خراسان رضوی و...؛ در فراز نیوز، ایران اکونومیست، پیام فوری، خبرگزاری ایلنا و تجارت گردان؛  
خبر اخذ وام فوری ۱۰۰ میلیون تومانی با اقساط کم در مثلث آنلاین، نامه نیوز، تجارت نیوز، روند بازار و شما نیوز؛  
خبر اعتماد به نیروهای جوان، اولویت بانک ایران زمین در حوزه منابع انسانی در تیتیر ۲۰، و روزنامه نوآوران؛  
خبر یک بانکدار باید از اخبار اقتصادی روز آگاه باشد (همایش سراسری استان‌های مازندران، سمنان و گلستان) در روزنامه نوآوران، دنیای اقتصاد، ایرنا، اقتصاد آنلاین، تیتیر ۲۰، فرهنگ اقتصاد، بورس امروز و مثلث آنلاین؛

خبر نئوبانک، ارمغان بانکداری مدرن برای مشتریان ایران زمین در اقتصاد تهران، نبض بازار، فرارو و وقت خبر؛  
خبر تأیید محکم سپرده‌گذاران بانک ایران زمین در خبرگزاری ایلنا و نبض بازار؛

خبر اکوسیستم دیجیتال بانک ایران زمین چگونه در خدمت مشتری قرار می‌گیرد؟ در تیتیر ۲۰؛

فراخوان ششمین دوره سوگواره عکاسی «محرمان ایران زمین» در قاب تصویر در خبرگزاری ایلنا و موج؛ همچنین پایگاه‌های خبری نقدینه و اقتصاد ملت؛  
خبر بانک ایران زمین، بازار منطقه‌ای را در اختیار گرفت در خبرگزاری ایلنا، فرارو، پول نیوز، فرهنگ اقتصاد، نقدینه، اخبار بانک و ۵۹۸؛

خبر برگزاری پنجمین گردهمایی روسای شعب استان فارس بانک ایران زمین در تیتیر ۲۰ و روزنامه نوآوران؛

خبر حمایت بانک ایران زمین از مسابقات موتورسواری استان خراسان جنوبی در خبرگزاری ایلنا و تجارت گردان؛

خبر پرچم بانک ایران زمین در قله سبلان به اهتزاز درآمد در خبرگزاری ایلنا و نقدینه؛

خبر احمد میردامادی، مدیرعامل هلدینگ فناوری اطلاعات بانک ایران زمین شد در راه‌پرداخت، بانکداری الکترونیک، ساین تجارت آریا و آی سی تی پرس؛  
خبر بانک ایران زمین پیشرو در عرصه بانکداری دیجیتال در نقدینه و شما نیوز؛

خبر بررسی عملکرد شعب استان آذربایجان و اردبیل بانک و خبر برگزاری جلسه بررسی عملکرد شعب بانک ایران زمین استان اصفهان در روزنامه نوآوران و نقدینه؛  
خبر کام کارشناسانه بانک ایران زمین در شناسایی سود در پول پرس و پیام فوری؛

خبر اعتماد بیشتر مردم به بانک ایران زمین در روزنامه عصر اقتصاد و خبرگزاری ایلنا؛

خبر تکمیل چرخه پرداخت با دستگاه‌های خودپرداز و خود دریافت بانک ایران زمین در عصر بانک؛

خبر توجه ویژه بانک ایران زمین به مقوله مسؤلیت اجتماعی در اقتصاد تهران؛

خبر برگزاری جلسه روسای شعب استان‌های مازندران، گلستان و سمنان بانک ایران زمین در تجارت گردان، اخبار پول، خبرطلائی و خبرگزاری ایلنا؛

خبر دیدار مدیرعامل بانک ایران زمین با مدیران شعب استان‌ها در دنیای بانک؛

خبر اهتزاز نام بانک ایران زمین بر فراز قله دماوند در شما نیوز و دنیای بانک؛

خبر دیدار مدیرعامل بانک ایران زمین با مدیران شعب استان‌ها در عصر بانک و نقدینه؛

خبر بانک ایران زمین پیشگام در تحول بانکداری نوین در خبرگزاری ایلنا و اخبار بانک؛

خبر بازدید معاون وزیر از میز خدمت بانک ایران زمین در بانکداری ایرانی و نقدینه؛

خبر تحقق شعار تولید دانش‌بنیان و اشتغال‌آفرین در بانک ایران زمین در نقدینه و نبض بازار؛

خبر بازدید مدیران استانی بانک ایران زمین از هلدینگ فناوری اطلاعات جامپ در تیتیر ۲۰.



## پرورش آسان نشی گیاه دارویی برای صفر کیلومترها!

قسمت دوم

### ۳. بادرنجبویه

بادرنجبویه از خانواده نعناعیان است؛ در نتیجه از نظر ظاهری به نعناع شباهت دارد. در گذشته بادرنجبویه برای تقویت روحیه استفاده می‌شد و امروزه هم اطلاعاتی در دسترس است که این ادعا را ثابت می‌کنند. با توجه به تحقیقات اخیر بادرنجبویه علاوه بر بهبود روحیه بر بهبود عملکرد هم تأثیر می‌گذارد. همچون نعناع، رشد بادرنجبویه هم آسان است و می‌تواند به راحتی باغچه شما را پر کند. شما می‌توانید این گیاه طراوت‌بخش را در باغچه یا گلدان نیز بکارید.

### نکاتی برای پرورش بادرنجبویه

بادرنجبویه یک گیاه جاودانه است که در مناطقی با خاک غنی و زهکشی شده پرورش پیدا می‌کند. این گیاه هم با وجود سایه رشد می‌کند هم با وجود نور آفتاب. شما می‌توانید یک نهال یا جوانه بادرنجبویه را بخرید؛ اما اگر می‌خواهید آن را از بذرها کشت دهید، دو الی سه هفته قبل از آخرین سرمای بهار آن را در خاکی با دمای ۲۱ درجه سانتی‌گراد بکارید.

### برخی از استفاده‌های بادرنجبویه

برای استفاده از این گیاه، چند برگ بادرنجبویه را بچینید، آن را در دستانتان له کنید، سپس پشت گوش‌ها یا روی مچ‌ها بنزید تا روحیه شما تقویت شود؛ علاوه بر این می‌توانید برگ‌ها را بجوشانید و آن‌ها را از صافی رد کنید تا یک چای تقویت‌کننده روحیه تهیه کنید. طعم ملایم بادرنجبویه گزینه مناسبی برای درست کردن یک چای سرد خوش‌طعم در طول تابستان است. چای داغ را در یک ظرف بریزید، آن را در یخچال قرار دهید تا خنک‌تر شود؛ سپس روی آن یخ بریزید. نکته مهم: اگر به پرورش گیاهان خوراکی و دارویی در باغچه منزل یا گلدان و... علاقه‌مند هستید، با یک مقدار کم شروع کنید، به ظرفت‌های کار مسلط شوید و بعد آن را در ابعاد دلخواه گسترش دهید.

### خواص ریحان

به علت ساختار ریحان که سرشار از مواد مغذی است، این گیاه خواص درمانی بسیار زیادی دارد. ریحان منبعی غنی از ویتامین‌های ضروری و مواد معدنی (نظیر ویتامین A و K، پتاسیم، منیزیم و منگنز) است. این گیاه حاوی فیبر خوراکی نیز است که به بهبود گوارش، عملکرد روده و معده کمک می‌کند.

### ۵. بابونه

بابونه از قدیم برای درمان تب یونجه، التهاب، اسپاسم عضلات، اختلالات قاعدگی، بی‌خوابی، جراحی، مشکلات گوارش و درد استفاده می‌شده است؛ گیاهی شبیه گل مروارید که معمولاً در چای و محصولات زیبایی به‌عنوان یک ماده تسکین‌دهنده استفاده می‌شود. این گل زیبا یکی از گیاهان باستانی نیز هست. گل‌های بابونه حاوی ترپن‌وئید و فلاونوئید هستند که استفاده دارویی از این گیاه را موجب می‌شوند. بابونه را در فصل تابستان و زمانی که گل‌های آن باز شدند درو می‌کنند. گل‌های بابونه را می‌توانید خشک کنید و برای تهیه یک چای خوش‌طعم و آرامش‌بخش از آن استفاده کنید.

### نکات مهم برای پرورش موفقیت آمیز بابونه

بابونه را می‌توانید در فصل بهار با کاشت جوانه پرورش دهید. البته مطمئن شوید که به‌طور مرتب گیاه را آبیاری می‌کنید؛ به‌خصوص اگر هوا خیلی گرم است. اگر می‌خواهید این گیاه را در گلدان بکارید، برای اینکه فصل زمستان از تجمع رطوبت زیاد پیشگیری کنید، آن را بالاتر از سطح زمین قرار دهید.

### برخی از استفاده‌های بابونه

علاوه بر مصرف بابونه به روش خوراکی، می‌توانید گل‌های خشک‌شده بابونه را به شکل ساشه در محیط خانه قرار دهید تا هوای مطبوعی را تنفس کنید یا گل‌های خشک‌شده را به سوپ خانگی بیفزایید. می‌توانید آن را به‌عنوان یک فنجان چای قبل از خواب بنوشید و لذت ببرید. علاوه بر این، برای طعم‌دهی به این چای می‌توانید از عسل یا

باغبانی و کاشتن سبزیجات یکی از سرگرمی‌های آرامش‌بخشی است که بسته به محل زندگی‌تان در کل سال می‌توانید از آن لذت ببرید. در شماره قبل، نحوه کاشت و پرورش سه گیاه اسطوخودوس، نعناع و رزماری را به شما آموزش دادیم. در این شماره نحوه کاشت و پرورش سه گیاه فوق‌العاده ریحان، بادرنجبویه و بابونه به شما آموزش داده می‌شود.

### ۵. ریحان

ریحان یک بوته متعلق به تیره نعناعیان و بومی قسمت‌های شمالی و مرکزی هند است؛ اما بعد، کشت و پرورش ریحان در مناطق گرمسیری جوامع شرقی هم رواج پیدا کرد. امروزه چندین گونه ریحان در سراسر جهان کشت داده می‌شود که هر یک طعم، گل، رنگ برگ و الگوی رشد خاص خود را دارند. ارتفاع گیاه از یک گونه به گونه دیگر متفاوت است؛ اما معمولاً ریحان شصت تا نود سانتی‌متر رشد می‌کند.

### نکاتی برای کشت موفق ریحان

ریحان تنها در محیط‌های گرم و آفتابی رشد می‌کند. مناطق یخبندان و دمای بالا این گیاه گرمسیری را نابود می‌کنند؛ بنابراین بهترین زمان برای کاشت بذر ریحان، پنج تا شش هفته قبل از آخرین سرمای سخت است. با وجود اینکه ریحان برای رشد به نور مستقیم آفتاب نیاز دارد؛ اما باید بذریاشی را در محیط خانه یا در گلخانه و با دمای ۱۸ تا ۲۴ درجه سانتی‌گراد انجام دهید. در این شرایط، بعد از مدت کوتاهی که دانه‌ها جوانه زدند، می‌توانید آن‌ها را به بیرون منتقل کنید و در یک خاک زه‌کشی شده و حاصلخیز بکارید. نقطه‌ای را برای کاشت ریحان پیدا کنید که گیاه بتواند حداقل شش ساعت در روز نور کافی دریافت کند. اگر می‌خواهید گیاه را در باغچه و بیرون از خانه بکارید، حتماً بعد از جوانه زدن گیاه را هرس کنید و آن‌ها را با فاصله حداقل سی سانتی‌متری از یکدیگر بکارید. اجازه دهید گیاه برای یک ماه و نیم رشد کند، سپس نوک آن را کوتاه کنید. کوتاه کردن قسمت سر گیاه به رشد گیاه از قسمت‌های اطراف کمک می‌کند. این هرس شدن دوره‌ای مانع از گلدهی پیش از موعد می‌شود. اگر ساقه‌های جدیدی مشاهده کردید، آن‌ها را قطع کنید؛ زیرا این کار در نهایت سبب تحریک جوانه‌دهی اغلب گیاهان می‌شود.

## ایران درودی

۱۴۰۰ - ۱۳۱۵

... ما نگفتیم، تو تصویرش کن!

احمد شاملو

... تو خاموشی، که بخواند؟

تو می روی، که بماند؟...

شفیعی کدکنی

## ایران درودی، بانوی نور و بلور

زن بود؛ نقاشی چیره‌دست و صاحب سبک؛ هم محیط‌های هنری و دانشگاهی فرنگ را تجربه کرده بود هم در وطن جایگاه برجسته و شناخته‌شده‌ای داشت. صفحه هنرمندان این شماره نشریه ارتباط ایران‌زمین به ایران درودی اختصاص دارد.

این زن هنرمند در یازدهم شهریور ۱۳۱۵ در مشهد به دنیا آمد. پدرش خراسانی بود و مادرش قفقازی. تبار پدری‌اش همگی بازرگان بودند. پدر و مادرش همراه با خانواده‌هایشان بعد از انقلاب اکتبر و تشکیل کشور شوروی، از قفقاز به ایران مهاجرت کردند. درودی در کودکی با خانواده به اروپا سفر کرد و از شهرهای مختلف اروپا دیدن کرد.

در آغاز جنگ جهانی دوم، خانواده او در هامبورگ زندگی می‌کرد. با شروع جنگ به ایران بازگشتند، مدتی در مشهد زندگی کردند و بعد به تهران آمدند و ساکن تهران شدند. درودی در حالی که در مدرسه درس می‌خواند، به دلیل علاقه به نقاشی به کلاس‌های آزاد طراحی و نقاشی هم می‌رفت. بعد از پایان تحصیلات متوسطه راهی فرانسه شد تا در دانشکده هنرهای زیبای پاریس نقاشی بخواند. پس از پایان تحصیلات به ایران بازگشت و در اردیبهشت ۱۳۳۹ آثارش در تالار فرهنگ تهران به نمایش گذاشته شد.

در سال‌های دهه چهل در شهرهای مختلف اروپا آثار خود را در گالری‌های مختلف به نمایش گذاشت، سپس به آمریکا رفت. در آمریکا با پرویز مقدسی کارگردان تئاتر و سینما آشنا شد و با یکدیگر ازدواج کردند. هرچند دوران زندگی مشترک این دو طولانی نبود و با مرگ زود هنگام مقدسی به پایان رسید؛ اما تأثیر بسیار عمیقی بر درودی گذاشت و او دیگر هرگز ازدواج نکرد.

این بانوی هنرمند تاکنون در بیش از ۴۳ نمایشگاه آثار خود را به دید عموم گذاشته

است و با نوشتن کتاب «در فاصله دونقطه، به نویسندگی نیز روی آورد.

ایران درودی را برخی منتقدان و صاحب‌نظران، یک نقاش سورئال می‌دانند، برخی دیگر سمبولیست و برخی ترکیبی از چند مکتب. به گمان برخی دیگر او پیرو مکاتب متعارف نیست؛ بلکه او به نوعی اصالت سبکی رسیده و شیوه هنر ورزیدنش «ایران درودیسیم» است. منتقد بزرگ مکزیکی، آنتونیو رودریگز درباره او این‌گونه نوشته است: «برخی سبک او را در حدفاصل بین «سورتالیسم» و «سمبلیسم» توصیف می‌کنند و برخی دیگر هر دو اطلاق را صحیح می‌دانند. حقیقت اما این است که درودی از طبقه‌بندی شدن در چهارچوب‌ها و سبک‌ها گریزان است؛ چراکه ضمن ترسیم جهان تصاویر ذهنی و رؤیاهای بلندپروازانه خود در میان گل‌های روییده در دورنماهای غریب نورانی، مفاهیمی برخاسته از فرهنگ خود را بیان می‌کند که درک آن‌ها در هیچ قالبی نمی‌گنجد؛ از این رو، من او را یک هنرمند «آزاد» می‌خوانم که تصاویری از کمال و اعتلا می‌آفریند، در عین حال که رها از هر قیدی به سوی نقطه‌ای که هدف قرار داده یا آفریده است، راه می‌پوید.»

ایران درودی به دنبال ارائه پرش‌های ناتورالیستی از طبیعت نیست. در آن سوی ماجرا هم در ماورایی دست نیافتنی سیر نمی‌کند. واقعیتی از تجربه‌های زیسته خویش را در کوره‌ای از الهام و اشراق ذوب می‌کند، با دستان پرتوان خلاقیت ورز می‌دهد و دست آخر مولودی را به دنیا می‌آورد که حاصل آمیزش خودآگاه و ناخودآگاه اوست. خطوط به‌مثابه مرزهای تحدیدکننده در آثار او، کمترین تجلی را دارند. دنیای نقاشی‌های ایران درودی، دنیای لایتناهی رنگ‌هاست. او در جایی گفته است: این مفهوم شگرف و این بی‌نهایت پایان‌ناپذیر را از شاملو به یادگار گرفته، آنجا که می‌سراید:

«آینه‌ای برابر آینه‌ات می‌گذارم تا با تو ابدیتی بسازم،

مناظر غالب در آثار درودی بیشتر حاشیه کویر و گل‌هایی خاص با دیوارهایی شیشه‌ای و افق است که به آثار درودی فضایی خاص و عمیق بخشیده است. برپایی ده‌ها نمایشگاه داخلی و خارجی، کسب جوایز مختلف و چندین بزرگداشت از مقام هنری درودی، حاصل سال‌ها فعالیت این هنرمند است.

## آثار ایران درودی

۱۹۷۳ - ایران درودی (آثار نقاشی - ۱۳۵۲- ۱۳۳۸) چاپ اول، ناشر: مؤلف  
۱۹۷۶ - ایران درودی (آثار نقاشی - ۱۳۵۲- ۱۳۳۸) چاپ دوم، ناشر: انتشارات امیرکبیر  
۱۹۹۷ - در فاصله دونقطه... زندگینامه نقاش به قلم خود او، ناشر: «نشر نی»  
۲۰۰۴ - چشم شنوا (آثار نقاشی) ناشر: مؤلف  
۲۰۱۲ - در فاصله دونقطه...! چاپ دوازدهم

## پایان راه

بانو درودی شهریور سال ۱۴۰۰ به بیماری کرونا مبتلا و در بیمارستان بستری شد. دوران نقاهت پس از بهبودی نسبی را در منزل گذراند؛ اما بالا بودن سن و درگیر شدن با بیماری‌های دیگر او را ناچار کرد مدام در رفت‌وآمد به بیمارستان باشد. تا اینکه سرانجام حوالی ساعت هفت صبح جمعه، هفتم آبان ۱۴۰۰ در بیمارستان دی تهران جان به جان آفرین تسلیم کرد و از دنیا رفت. او رفت؛ اما آثار ماندگار و شگفت‌انگیز او از روح همیشه زنده و پاینده زنی حکایت می‌کنند که عاشق ایران بود و بیش‌ازحد تصور خوب نقاشی می‌کشید.



سورة التوبة