

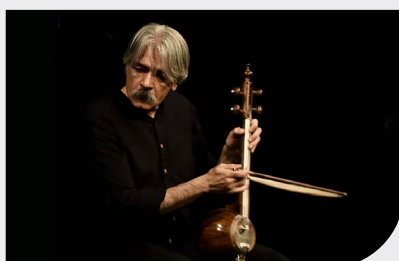


نشریه الکترونیکی بانک ایران زمین  
آذر ۱۴۰۱. سال هشتم. شماره ۵۵



- ◆ مولتی بانک؛ فرزند خلف بانکداری باز
- ◆ رفع سریع و صحیح نیاز مشتریان اولویت اصلی بانک است
- ◆ تشخیص وضعیت بازار باید مهم‌ترین مهارت رؤسای بانک باشد

# فهرست



سرمقاله	۳
همراه با ایران زمین	۵
مقاله	۱۹
گفت‌وگو	۲۴
اقتصادی	۳۱
مدیریت و بازاریابی	۳۳
همراه با جهان	۳۸
اجتماعی	۴۲
فرهنگی	۴۶
سلامت	۵۶

صاحب امتیاز: بانک ایران زمین | سردبیر: سید محمد حسین استاد  
تحریریه: افسانه پورمراد، امید طاهری، صبا شکوهمند | خبرنگار و ویراستار: اعظم رضانی  
طراح گرافیک: وحید هروی | صفحه‌آرا: سمیه حسنی | مدیر هنری: زهرا الهی





## سرمقاله

### مولتی بانک؛ فرزند خلف بانکداری باز

سید محمد حسینی استاد

در اقتصاد نامطمئن  
امروزی، کلید  
موفقیت هر  
کسب‌وکاری تجربه  
مشتری است

مخاطبان فرهیخته نشریه ارتباط ایران زمین سلام؛ از درگاه خداوند متعال برای تکتک شما عزیزان سعادت و بهروزی آرزو می‌کنم. مدتی بود در پی فرصتی بودم که درباره پدیده‌ای به نام مولتی بانک با شما صحبت کنم. مولتی بانک زیرشاخه‌ای از بانکداری باز است و همان‌گونه که می‌دانید، بانکداری باز - راهکاری که به ارائه‌کنندگان خدمات مالی شخص ثالث، امکان دسترسی آزاد به تمام خدمات بانکداری دیجیتال را می‌دهد - در خط مقدم تحول صنعت قرار دارد؛ به عبارت روشن‌تر، بانکداری باز با معرفی مولتی بانک، فرصت رقابت را برای تمامی ارائه‌کنندگان خدمت مالی با هر شکل و اندازه‌ای، فراهم می‌کند. تحقیقات نشان می‌دهد؛ سهام بانکداری باز به سرعت در حال رشد است و ۶۱ درصد از مدیران مالی به این مدل از بانکداری، نسبت به سال ۲۰۱۹، بازخورد مثبت‌تری دارند؛ در واقع، راهکار مولتی بانک یکی از مواردی بوده است که به واسطه بانکداری باز، مورد توجه مدیران بانک‌ها و سازمان‌های مالی قرار گرفته است؛ اما نکته اصلی اینجاست: با اینکه مدیران مالی در سراسر جهان؛ به‌ویژه اروپا به این نتیجه رسیده‌اند که در اقتصاد نامطمئن امروزی، کلید موفقیت هر کسب‌وکاری تجربه مشتری است؛ ولی بسیاری از مؤسسه‌های مالی (FI)

اعتماد دارد و احساس می‌کند بانک او با نیازهای مشتری «ارتباط برقرار کرده است و همدلی می‌کند.» این آن چیزی است که بانکداری باز درصدد دستیابی به آن است.

امیدوارم و می‌دانم تلاش تمام بزرگان و اصحاب دلسوز و آگاه فناوری اطلاعات و ارتباطات کشور بر این امر استوار است که دیگر متولیان امر را نیز به نتیجه برسانند که بانکداری دیجیتال و البته بانکداری باز، دیر یا زود در مقام بانکداری مادر در کشور عرض اندام خواهد کرد؛ چون مشتری دیگر مشتری سابق نخواهد بود و همین مسأله می‌طلبد در پی راهکارهای مناسب برای تأمین هرچه بهتر و سریع‌تر نیازهای پیچیده و چندوجهی او باشند. نکته مهم دیگری که لازم است به آن اشاره کنم، آغاز طرح تسهیلاتی «انتخاب پلاس» بانک ایران‌زمین از ماه دی است. به شما مژده می‌دهم، بانک ایران‌زمین در مسیر مشتری‌مداری و رفاه حال شما عزیزان، اعطای تسهیلات خود را با نام «انتخاب پلاس» معادل سه برابر میانگین موجودی سپرده، آغاز خواهد کرد. هدف اصلی از اجرای این طرح نیز، رفع نیازهای ضروری؛ نظیر کمک‌هزینه ودیعه مسکن، کمک‌هزینه تحصیل و تهیه جهیزیه مشتریان بانک است. اطلاعات بیشتر در این زمینه در وقت مناسب به اطلاع شما عزیزان خواهد رسید. امیدوارم این خدمت جدید بانک ایران‌زمین بتواند باری هرچند کوچک از دوش شما مشتریان ارجمند بردارد و حال خوب بیشتر و آرامش را به شما هدیه کند. سربلند و پیروز باشید.

برای رسیدن به چنین سکویی، هنوز به قدر کافی زیرساخت، منابع و توانایی ندارند. جالب اینکه، تنها نزدیک به نیمی از مشتریان در سراسر جهان معتقدند بانک‌ها، آن‌ها و نیازهایشان را درک می‌کنند. اینجاست که فضا برای ابتکار عمل ارائه‌کنندگان مولتی بانک فراهم می‌شود.

راه‌حل‌های مولتی بانک‌ها در مورد مدیریت مالی شخصی و وام‌دهی دیجیتال در حال حاضر به مشتریان بانکی کمک می‌کند تا سلامت مالی خود را بهتر مدیریت کنند. این وجه تمایز درنهایت باعث می‌شود تعامل آن‌ها با مؤسسه‌های مالی بیشتر شود. مولتی بانک با قابلیت بانکداری باز به مشتریان اجازه می‌دهد تمام امور مالی خود، در چندین حساب از مؤسسه‌های مالی و بانک‌های مختلف را، در یک برنامه تحت وب یا تلفن همراه جمع کند و تازه این تمام ماجرا نیست!

مولتی بانک امتیاز جست‌وجوی پویا را به مشتری می‌دهد. شما تصور کنید با وجود چندین حساب بانکی، جست‌وجو برای یک تراکنش خاص می‌تواند بسیار زمان‌بر و دشوار باشد. توابع جست‌وجوی هوشمند و پویا می‌توانند به کاربران کمک کنند تا دقیقاً آنچه را که به دنبال آن هستند با کلیک یک دکمه در تمام امور مالی خود بیابند. پرداخت‌ها، مدیریت تعادل و مدیریت ریسک مؤثرتر نیز، از امتیازهای دیگری است که این مدل از بانکداری در اختیار مشتری قرار می‌دهد.

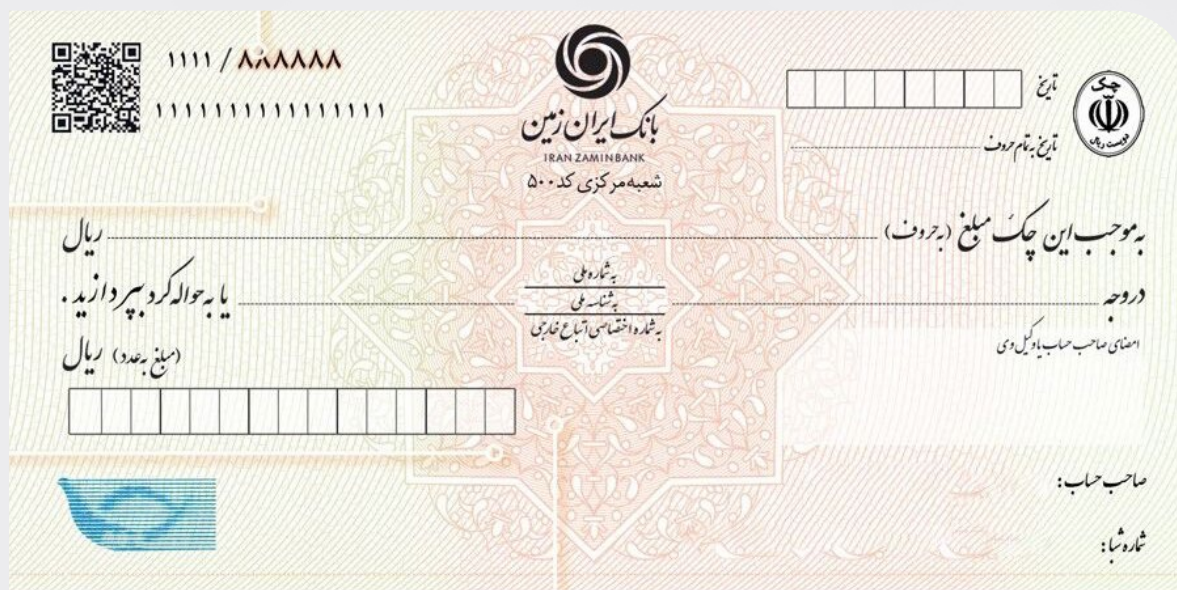
جان کلام بنده درباره مولتی بانک این است: مشتری در این مدل از بانکداری کاملاً احساس رضایت می‌کند، به بانک مورد نظر خویش کاملاً



# همراه با ایران زمین



- ◆ تازه ها
- ◆ رادیو آوای ایران زمین
- ◆ با استان ها
- ◆ آموزش
- ◆ ایران زمین در رسانه ها
- ◆ انتصاب و تقداری



تأیید از سوی بانک مرکزی، شناسه استعلام برای هر برگ چک و به تعداد برگ چک‌های درخواست‌شده، تولید و در سامانه به بانک ایران زمین فرستاده می‌شود.

مسئول شعبه نیز، شناسه‌های دریافت‌شده را از طریق سامانه به چاپخانه طرف قرارداد جهت صدور و تحویل دسته‌چک شخصی‌سازی شده می‌فرستد و در نهایت، چک صادر و به متقاضی تحویل داده می‌شود.

به منظور افزایش امنیت و حفظ حریم خصوصی و نیز تقویت زیرساخت‌های فنی و سیستمی جهت تبادل اطلاعات، ضمن راه‌اندازی بخش درخواست صدور دسته‌چک با هدف صحت اعتبارسنجی و صلاحیت مشتری در سامانه داخلی بانک، صدور دسته‌چک نیز شخصی‌سازی شد.

مبتنی بر این گزارش، پس از بررسی صلاحیت متقاضی دسته‌چک در شعبه و

# رادیو آوای ایران زمین

معرفی رمان بحث برانگیز «سال‌های شکسته» در پادکست کتابینو



داد. بخش پرداختن به رویدادهای شگفت‌انگیز جهانی نیز به کنداکتور برنامه‌های امسال اضافه‌شده و بخش آموزشی نیز با ساختار جدید و به‌صورت مجزا در اختیار شما علاقه‌مندان قرار خواهد گرفت.

نکته مهمی که بر آنم در این نوشتار توجه شما را به آن جلب کنم، پادکست جذاب و فرهنگی کتابینو است. این پادکست که با اجرای دل‌انگیز یکی از دوبلورهای معتبر کشورمان به مخاطبان فرهیخته بانک تقدیم می‌شود، هر هفته یک کتاب محبوب و پرترفدار از ایران یا جهان، به عزیزان معرفی می‌کند که شنیدن آن خالی از لطف نیست. کتاب «داستان طنز جدید در ایران» نوشته محمدعلی علوم‌ی و رمان «سال‌های شکسته» از روح‌انگیز شریفیان،

مدیران محترم، همکاران، مشتریان ارجمند و مخاطبان ارزشمند نشریه ارتباط ایران‌زمین سلام؛ خبرنگار این نشریه هستم و برایتان روزگاری آرام و سرشار از مهر آرزو می‌کنم. همان‌گونه که در شماره‌های پیشین نیز نوشتم، رادیو آوای ایران‌زمین 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



♦ **پادکست از واژه تا کلام:** بررسی آثار و حواشی جذاب زندگی نویسندگان زن و برتر ایرانی؛ نظیر شهرنوش پارسی‌پور، غزاله علیزاده و...  
♦ **پادکست کتابینو:** معرفی کتاب‌های محبوب و پرتعداد ایران و جهان نظیر زیتون، سال‌های شکسته و...؛

♦ **پادکست فنوین:** راهکارهای نوین برای رونق کسب‌وکار نظیر انگیزه در دو قسمت و توضیح درباره مهارت نرم و تأثیر آن در پیشرفت یک کسب‌وکار، در دو قسمت.

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. چون همیشه از همراهی همدلانه و صمیمانه شما سپاسگزاریم.

از جمله آن‌هاست. برنامه‌های ادبی و فرهنگی در رادیو آوای ایران زمین، با هدف عمل به مسؤولیت‌های اجتماعی این نهاد مالی مردمی و بنا بر خواست مشتریان ارجمند و فرهیخته ساخته می‌شود.

### در ادامه برنامه‌های پخش شده در ماه آذر رادیو آوای ایران زمین را با یکدیگر مرور می‌کنیم

ماه آذر نیز، بارگذاری پادکست‌های رادیو آوای ایران زمین طبق سیاق معمول و با نظم همیشگی ساخته شد و در اختیار علاقه‌مندان قرار گرفت. نام پادکست‌ها برای شنوندگان پروپاقرص و وفادار این رسانه آشناست و من به موضوعات تازه‌ای که در این ماه به آن پرداخته شده است، اشاره می‌کنم.

♦ **پادکست فردا:** معرفی نئوبانک و تاریخچه آن در دو قسمت، هوش مصنوعی و متاورس؛

♦ **پادکست چشم سوم:** تحلیل بازارهای مالی و سرمایه‌گذاری؛



رادیو آوای ایران زمین

# با استان‌ها

## گزارش اخبار استان‌ها

الف. استان‌های اصفهان، قم، مرکزی و چهارمحال و بختیاری



به گزارش خبرنگار ارتباط ایران‌زمین، ماه آذر نیز به سیاق مألوف، فعالیت مدیران بانکی در سطح استان‌ها ادامه داشت و برگزاری همایش و تشکیل جلسات با هدف بررسی عملکرد همکاران استانی پی گرفته شد. در ادامه فعالیت مدیران بانکی را به تفکیک استان می‌خوانید.

## بازدید مدیران عالی بانک از شعب استان

به منظور بازدید از شعب استان‌های اصفهان، قم، مرکزی و چهارمحال و بختیاری و دیدار با کارکنان شاغل در منطقه، معاون اعتبارات و بانکداری شرکتی با هیأت همراه به این استان‌ها سفر کرد. در این دیدار که با حضور مسعود مهرداد فر، معاون اعتبارات و بانکداری شرکتی همراه بود، محمد حسینی‌کنارویی، مدیر امور شعب استان‌ها، مدیر امور اعتبارات و رئیس اداره نظارت بر اعتبارات و مدیر شعب استان‌های مذکور، از شعب این استان‌ها بازدید و با کارکنان دیدار کردند.

### همایش بررسی عملکرد شعب منطقه برگزار شد

در ادامه سفر سه‌روزه مدیران ارشد بانک به استان اصفهان، همایش بررسی عملکرد شعب منطقه نیز، با حضور رؤسای شعب،

**مهردادفر: رفع سریع و صحیح نیاز مشتریان، اولویت اصلی بانک است**





برگزار شد. در این همایش معاون اعتبارات و بانکداری شرکتی، خدمت‌رسانی و رفع سریع و صحیح نیاز مشتریان را اولویت اصلی بانک دانست و اضافه کرد: احترام مهم‌ترین مطالبه مشتریان است و باید از امکانات و ظرفیت‌های موجود بانک برای جلب رضایت آن‌ها استفاده و خدمات و محصولات متناسب

با درخواست و نیازهای آن‌ها را عرضه کرد. مهرداد فرشتی مدیر اعتبارات و بانکداری شرکتی، یکی از ابزارهای اصلی مدیریت ریسک اعتباری را اعتبارسنجی مشتریان متقاضی تسهیلات برشمرد و تأکید کرد: نرخ سود بانکی و بهای تمام‌شده پول در کنار جذب منابع ارزان‌قیمت جهت تخصیص تسهیلات، بسیار مهم و ارزنده است.

در ادامه حسینی کنارویی، مدیر امور شعب استان‌ها، ضمن قدردانی از تلاش همکاران در ارائه خدمات گسترده، سریع و همراه با تکریم مشتریان، گفت: با توجه به سیاست

اعتباری و برنامه عملیاتی بانک، از کارکنان بانک

انتظار داریم، مانند همیشه برای ارائه بهتر خدمات و جذب مشتریان تلاش کنند. مدیر امور اعتبارات در این همایش، اعطای تسهیلات را به ارزیابی دقیق، تشکیل پرونده تسهیلاتی مطابق با دستورالعمل‌ها و رعایت مقررات اعتباری و شناخت کافی از مشتریان، منوط دانست.

درویش‌ها با اشاره به اهمیت حمایت از تولید افزود: تولید یکی از بخش‌های مهمی است که باید تسهیلات به آن تخصیص یابد و همه همکاران لازم است با شناسایی مشتریان و رعایت بهداشت اعتباری در اعطای تسهیلات، به بخش تولید کشور اقدام کنند. این مدیر

بانکی؛ همچنین بر لزوم صدور ضمانت‌نامه، گشایش اعتبارات اسنادی و ارائه خدمات با کیفیت به مشتریان در کمترین زمان، تأکید کرد.

در ادامه همایش، حاجی زکی،

رئیس اداره نظارت بر اعتبارات، نظارت را یکی

**مهرداد فرشتی: رؤسای شعب باید شرکت‌هایی را برای بازاریابی انتخاب کنند که خطر اعتباری کمتری دارند.**





از ارکان مهم در پرداخت تسهیلات برشمرد و بر رعایت تدوین طرح‌های پیشگیرانه، به منظور جلوگیری از ایجاد مطالبات معوق تأکید کرد. عزیزاده مدیر شعب استان‌های اصفهان، قم، مرکزی، چهارمحال و بختیاری نیز، ضمن تشریح و بررسی عملکرد منطقه، از همکاران خواست، در پاسخ به اعتماد مدیران بانک و چشم‌انداز ترسیمی، در ارائه خدمات متنوع و بسترسازی برای جذب مشتریان، نهایت تلاش خود را به کار ببندند. وی اصفهان را یکی از قطب‌های صنعتی کشور دانست و اعطای بسته‌های تسهیلاتی ویژه به صنایع بزرگ را در منطقه، گامی مؤثر در پیشرفت اقتصاد کشور عنوان کرد.

#### بازدید از شرکت‌های منطقه

در ادامه این سفر، مدیران عالی بانک از شرکت‌های منطقه نظیر فرش ستاره طلایی دلیجان، ذوب آلومینیوم گلپایگان، به فلز سپاهان و هلدینگ و شرکت‌های ابتکار سوله، بازدید کردند. مهردادفر

در این شرکت‌ها با تشریح تنوع ارائه خدمات در بانک ایران زمین؛ به‌ویژه در زمینه صدور انواع ضمانت‌نامه و گشایش اعتبار اسنادی ریالی، به فراهم بودن شرایط گسترش تعاملات بانکی اشاره و بر ایجاد روابط مستمر در مسیر تحقق ارائه خدمات در کمترین زمان ممکن تأکید کرد. وی ضمن ابراز خرسندی از ایجاد تعامل با شرکت‌های منطقه افزود: بانک ایران زمین همگام با صنایع و سایر فعالان عرصه تولید داخلی، در مسیر بالابردن توان داخلی کشور حرکت می‌کند.



## جلسه ماهانه رؤسای شعب بانک های کرمان و هرمزگان برگزار شد

ب. استان های کرمان و هرمزگان

**خواجویی: برنامه ریزی منسجم و پی گیری، به بازاریابی موفق منتهی می شود**



به منظور بررسی عملکرد شعب استان های کرمان و هرمزگان، جلسه ای با حضور مدیر و رؤسای شعب استان برگزار شد. خواجویی، مدیر شعب استان، هدف از برگزاری این جلسه را حرکت در جهت ارائه بهینه خدمات برشمرد و بر برنامه ریزی منسجم با به کارگیری از همه ابزارها و استفاده از توان کلیه همکاران نسبت به بازاریابی مفید و مستمر، تأکید کرد. در ادامه مهدی تورکی، معاون شعب استان، به تشریح آمارها پرداخت و بر برگزاری جلسات روزانه با کارکنان شعب و فرستادن صورت جلسه به مدیریت تأکید کرد.

## جلسه ماهانه شعب استان های مازندران، گلستان و سمنان برگزار شد

ج. استان های مازندران، گلستان و سمنان

**سلیم بهرامی: تشخیص وضعیت بازار، باید مهم ترین مهارت رؤسای شعب باشد**



جلسه ماهانه شعب استان های مازندران، گلستان و سمنان بانک برگزار شد. در این جلسه، سلیم بهرامی، مدیر شعب استان های مذکور، تشخیص وضعیت بازار، تغییر شرایط و پیش بینی آینده را، اساسی ترین مهارت یک مدیر برشمرد و گفت: با به کارگیری مناسب این مهارت ها، می توان در شرایط رقابتی امروز پیشتاز بود.

وی با بیان اینکه، رئیس شعبه موفق فردی است که بر عملکرد همکاران نظارت کند، خاطرنشان کرد: اهداف کارکنان باید با اهداف بانک همسو و یکسان باشد و اگر مسؤولی بتواند با ابزارهای مختلف؛ نظیر تشویق کارکنان، خود را به این سمت وسو هدایت کند، فردی مؤثر است. سلیم بهرامی با تصریح اینکه، با تشخیص و اعمال تغییرات سریع؛ همچنین تثبیت رفتار جدید، باید شتاب بانک را افزایش داد، افزود: ایجاد احساس تعلق و وفاداری سازمانی بین همکاران جوان، اولویت برتر رؤسای شعب و یکی از رسالت های حضور معنوی ما در این مجموعه است.

## کدام روش پرداخت آنلاین امن تر است؟



به گزارش خبرنگار ارتباط ایرانزمین به نقل از عصر بانک، خرید آنلاین آسان است و باعث صرفه‌جویی در زمان می‌شود؛ اما کدام سیستم پرداخت آن قدر ایمن است که بعد از آن لذت شما را از خرید کردن از بین نبرد؟! پیش از تصمیم‌گیری در مورد روش پرداخت، آسانی و امنیت را در هر مورد جداگانه ارزیابی کنید. برای کمک به شما در انتخاب روش پرداخت، روش‌ها و فرایندهای مختلف را بررسی می‌کنیم.

### روش پرداخت آنلاین امن تر

پرداخت با کارت اعتباری، یکی از رایج‌ترین روش‌های خرید اینترنتی است. این روش معمولاً به دلیل پردازش، امن است. خریدار فقط باید شرکت کارت اعتباری، شماره کارت اعتباری و شماره امنیتی را مشخص کند؛ سپس دریافت پرداخت به فروشنده تضمین می‌شود؛ بنابراین، کالا می‌تواند بلافاصله فرستاده شود؛ همچنین، در این روش، جدیدترین فناوری‌ها، مانند DSecure-3، تلاش می‌کنند از تقلب جلوگیری کنند. DSecure-3 یک روش احراز هویت است که از سوی شرکت‌های کارت اعتباری بین‌المللی ایجاد شده است. این روش به مشتریان امکان می‌دهد خود را در مقام دارنده قانونی کارت احراز هویت کنند



اطلاعات تماس الکترونیکی، آدرس و شماره تلفن نیز، درج شده باشد. شما حتی می‌توانید از یک موتور جست‌وجو برای اطلاع از وجود هرگونه گزارش منفی در مورد این معامله‌گر در انجمن‌ها یا وبسایت‌ها استفاده کنید.



### پرداخت نقدی هنگام تحویل

♦ هنگام پرداخت نقدی در زمان تحویل، صورت‌حساب را به صورت نقدی به فردی پرداخت می‌کنید که کالا را تحویل می‌دهد. از نقاط مثبت این شیوه آن است که شما فقط زمانی برای کالا هزینه پرداخت می‌کنید که واقعاً کالا به شما تحویل داده شود. از نقاط منفی آن نیز این است که شما هزینه بسته را بدون بررسی کالای داخل آن پرداخت می‌کنید و اگر بعداً متوجه اشتباهی شدید، بازپرداخت پیچیده می‌شود؛ همچنین، پرداخت نقدی هنگام تحویل می‌تواند کمی گران‌تر باشد؛ زیرا علاوه بر قیمت خرید، هزینه تحویل نیز دریافت می‌شود.

### خرید علی‌الحساب

♦ هنگام پرداخت نقدی در زمان تحویل، صورت‌حساب را به صورت نقدی به فردی پرداخت می‌کنید که کالا را تحویل می‌دهد. از نقاط مثبت

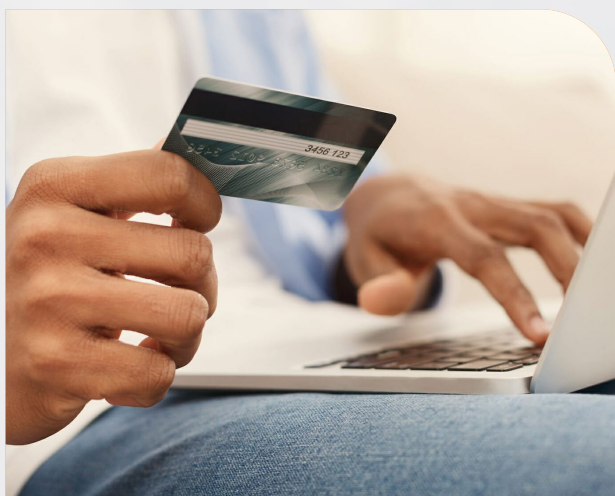
و هنگام خرید آنلاین، پرداخت مرتبط با کارت را انجام دهند. شکل دقیق تعامل بانک صادرکننده کارت و مشتری، از سوی بانک تعیین می‌شود. روش‌های احراز هویت احتمالی درخواست رمزهای عبور ثابت و رمزهای عبور یک‌بارمصرف، مانند پیامک TAN یا برگ خریدهای بیومتریک است؛ با این‌همه، بزرگ‌ترین مشکل در مورد استفاده از کارت‌های اعتباری، داده‌هایی است که کلاهبرداران در اینترنت به‌طور خاص هدف قرار می‌دهند. برای جلوگیری از افتادن اطلاعات شما به دست افراد نادرست، مهم است که ترفندهای مورد استفاده کلاهبرداران اینترنتی را بدانید. یکی از محبوب‌ترین روش‌ها این است که در آن مجرمان ایمیل‌هایی را جعل می‌کنند که بسیار شبیه به ایمیل‌های فروشگاه‌های اینترنتی محبوب هستند. آن‌ها با دلایل خوب و غالباً معتبر، تلاش می‌کنند گیرنده نامه را متقاعد کنند تا جزئیات کارت اعتباری خود را ارائه کند.

### پیش‌پرداخت

♦ اگر فروشنده‌ای را که با آن سروکار دارید نمی‌شناسید، پیش‌پرداخت از طریق حواله بانکی توصیه نمی‌شود. یک خرده‌فروش آنلاین معتبر معمولاً حداقل یک روش پرداخت جایگزین را ارائه می‌کند. اگر باز هم می‌خواهید پیش‌پرداخت داشته باشید، باید از قبل به‌طور کامل در مورد فروشنده آنلاین خود مطلع شوید و قابل‌اعتماد بودن آن‌ها را بررسی کنید. اطلاعات پیشینه شرکت مورد نظر و شرایط و ضوابط عمومی موجود در هر وبسایت را خوب بخوانید؛ همچنین، بررسی کنید که علاوه بر

## کدام روش پرداخت آنلاین امن تر است؟

خرید علی الحساب



این شیوه آن است که شما فقط زمانی برای کالا هزینه پرداخت می‌کنید که واقعاً کالا به شما تحویل داده شود. از نقاط منفی آن نیز این است که شما هزینه بسته را بدون بررسی کالای داخل آن پرداخت می‌کنید و اگر بعداً متوجه اشتباهی شدید، بازپرداخت پیچیده می‌شود؛ همچنین، پرداخت نقدی هنگام تحویل می‌تواند کمی گران‌تر باشد؛ زیرا علاوه بر قیمت خرید، هزینه تحویل نیز دریافت می‌شود.

عملکردهای پرداخت سیستم‌عامل – Apple Pay، Alipay، Google Pay و Co.

هدف از عملکردهای پرداخت سیستم‌عامل، پرداخت بدون تماس با استفاده از ارتباط میدان نزدیک (NFC) در یک صندوق خرده‌فروشی است؛ با این حال، مشتریان می‌توانند با استفاده از این برنامه از طریق اینترنت نیز، هزینه را پرداخت کنند. در هر دو مورد، تراکنش باید از سوی مصرف‌کننده به صورت بیومتریک (برای مثال با اثر انگشت یا اسکن چهره) یا از طریق رمز عبور تلفن هوشمند تأیید شود. در این روش، فروشندگان هیچ‌گونه اطلاعاتی از مشتری برای این تراکنش‌ها دریافت نمی‌کنند.

**توجه: این روش پرداخت فقط به اندازه گوشی هوشمند شما ایمن است. اگر با استفاده از تلفن همراه خود پرداخت می‌کنید، همیشه باید آخرین نسخه سیستم‌عامل را نصب کنید.**

### پرداخت از طریق ارائه‌کنندگان پرداخت اینترنتی

اگر فکر می‌کنید وارد کردن جزئیات حساب یا کارت اعتباری، به‌طور مستقیم در وبسایت یک خرده‌فروش آنلاین برای شما بسیار خطرناک است، می‌توانید به جای آن از یکی از بسیاری از خدمات پرداخت اینترنتی موجود استفاده کنید. این روش پرداخت مزایای زیر را به شما ارائه می‌کند: اگر در یکی از ارائه‌کنندگان سیستم پرداخت حساب دارید، به وارد کردن اطلاعات حساس مانند مشخصات بانکی یا شماره کارت اعتباری خود برای هر تراکنش جداگانه نیاز ندارید.

**نکته: حتی حساب‌های کاربری با این ارائه‌کنندگان سیستم پرداخت نمی‌توانند امنیت مطلق را تضمین کنند؛ بنابراین، به داده‌های دسترسی به حساب خود توجه ویژه‌ای داشته باشید و تراکنش‌های حساب خود را به‌طور مرتب بررسی کنید؛ حتی اگر مرتب از آن استفاده نمی‌کنید.**

### ایران زمین در رسانه‌ها

بازتاب رویدادهای بانک  
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 مسؤولیت اجتماعی خود در این ماه‌های دشوار و نحوه حمایت این نهاد مالی از تولیدکنندگان داخلی و مردم، دقیق و موشکافانه رصد می‌شود. شاید درگذشته 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 پی ریخت و امروز ثمره این تدبیر هوشمندانه را مشتریان این بانک دریافت می‌کنند.

یادآور می‌شود؛ در ماه آذر، خبرهای مربوط به صدور دسته‌چک‌های شخصی‌سازی شده در بانک، برگزاری جلسه ماهانه رؤسای شعب بانک ایران زمین استان‌های کرمان و هرمزگان، خبر سخنان مدیر استانی مبنی بر تشخیص وضعیت بازار، مهم‌ترین مهارت رؤسای شعب در بانک ایران زمین و خبر تجلیل از بانک ایران زمین در مراسم بزرگداشت تأسیس انجمن کلیوی زنجان، بیشتر از سایر رویدادهای دیگر این بانک دیده شد. انعکاس سایر خبرهای این ماه بانک ایران زمین - در رسانه‌های مهم برخط و مکتوب کشور - به شرح زیر است.



ایران زمین در خرد و کلان؛

◆ خبر خوب برای متقاضیان وام / کدام بانک مبلغی از وام را بلوکه نمی‌کند در خبر آنلاین، رویداد ایران و ۲۲ سایت دیگر؛

◆ خبر سپرده‌گذاری و میانگین حساب؛ شروط وام‌دهی بانک ایران زمین در خبرگزاری ایسنا، اقتصادگردان و ۸ سایت دیگر؛

◆ خبر انتصاب مدیران امور مالی و بازرسی در بانک ایران زمین در بورس ۲۴، مثلث آنلاین و ۵ سایت دیگر؛

◆ خبر تجلیل از بانک ایران زمین در مراسم بزرگداشت تأسیس انجمن کلیوی زنجان در خبرگزاری ایرنا، خبرگزاری تابناک و ۵۲ سایت دیگر؛

◆ خبر انتصاب مدیران امور مالی و بازرسی در بانک ایران زمین در بورس ۲۴، نفت ما، فردا نیوز، شما نیوز، خبربان و ۵ سایت دیگر؛

◆ خبر انتصاب سرپرست مدیریت امور توسعه سرمایه انسانی در خبرگزاری تابناک، خبرگزاری موج و ۴۸ سایت دیگر؛

◆ خبر جایگاه نیروی انسانی در راهبرد دیجیتال بانک ایران زمین در خبرگزاری ایسنا و تیترا ۲۰؛

◆ و خبر کارت مجازی نقدی بانک ایران زمین چیست؟ در عصر بانک.

◆ خبر صدور دسته‌چک‌های شخصی‌سازی شده در بانک ایران زمین در خبرگزاری موج، عصر اقتصاد، نبض بازار و ۴۷ سایت دیگر؛

◆ خبر سپرده‌های بانک ایران زمین از ۵۰/۰۰۰ میلیارد ریال گذشت در ایستا نیوز، نقدینه و ۱۱ سایت دیگر؛

◆ خبر برگزاری جلسه ماهانه رؤسای شعب بانک ایران زمین استان‌های کرمان و هرمزگان در خبرگزاری ایلنا، تیترا ۲۰، نقدینه و ۲۳ سایت دیگر؛

◆ خبر هنگام استفاده از بانکداری مجازی چه نکاتی را باید رعایت کرد در خبرگزاری تابناک و ۳ سایت دیگر؛

◆ خبر کارت برداشت ریالی اشخاص حقوقی در بانک ایران زمین در نبض بورس؛

◆ خبر اقدامات مفید بانک ایران زمین برای افزایش منابع و قدرت نقدینگی در بانکداری ایرانی؛

◆ خبر برنامه‌های گسترده ایران زمین در جهت دستیابی به افزایش درآمد در عصر ایران؛

◆ خبر تشخیص وضعیت بازار مهم‌ترین مهارت رؤسای شعب در بانک ایران زمین در خبرگزاری ایلنا، عصر بانک، خبرگزاری تابناک و ۲۸ سایت دیگر؛

◆ خبر افشای حداکثری، اقدام شایسته بانک

# انتصاب و قدردانی

همراه با ایران زمین

## انتصاب مدیران امور مالی و بازرسی

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، در این صفحه خبر مربوط به انتصاب‌های جدید از سوی مدیرعامل؛ همچنین خبر تجلیل از بانک ایران زمین از سوی انجمن کلیوی زنجان، به اطلاع همکاران و مخاطبان گرامی می‌رسد. واحد روابط عمومی، ضمن تبریک به کلیه عزیزان منتصب، برای ایشان از درگاه خداوند متعال، توفیق روزافزون آرزو می‌کند.

محسن آشفته‌پور به عنوان سرپرست مدیریت امور مالی، منصوب شدند. پورسعید در این احکام، اولویت‌ها و رؤس اقدامات مورد انتظار بانک را - با توجه به دانش و تجربه نامبردگان- ابلاغ کرد.

با دستور مدیرعامل محترم، مدیران امور بازرسی و مالی این بانک منصوب شدند. بر اساس این گزارش؛ طی احکامی جداگانه از سوی عبدالمجید پورسعید، محمدمهدی آزادی به عنوان مدیر امور بازرسی و



داود فصیحی

گام برداشته‌اند. در ادامه این مراسم، فصیحی ضمن تشریح عملکرد حوزه سرمایه انسانی، حفظ منافع و حقوق کارکنان را، نقشه راه این مدیریت عنوان کرد.

انسانی در حوزه کارکنان اشاره کرد و افزود: توجه به رفاه و امنیت شغلی کارکنان، از اولویت‌های مهم بانک است و شایسته است توسعه سرمایه انسانی در مقام مجری این موضوع، تمام تلاش خود را به کار گیرد. مدیرعامل نیروی انسانی را سرمایه اصلی بانک برشمرد و تصریح کرد: دلیل پیشرفت بانک ایران زمین در طی این سال‌ها، حضور کارکنان متعهد و دلسوز بوده است؛ کارکنانی که با تلاش و پشتکار در راه موفقیت

### انتصاب سرپرست مدیریت امور

#### توسعه سرمایه انسانی

با دستور مدیرعامل محترم، سرپرست مدیریت امور توسعه سرمایه انسانی این بانک منصوب شد. بر اساس این گزارش، طی حکمی از سوی عبدالمجید پورسعید، داود فصیحی به عنوان سرپرست مدیریت امور توسعه سرمایه انسانی منصوب شد. پورسعید در این مراسم به نقش مهم سرپرست مدیریت امور توسعه سرمایه

### تجلیل از بانک ایران زمین در مراسم بزرگداشت تأسیس انجمن کلیوی زنجان

مراسم آیین بزرگداشت سی‌وهشتمین سال تأسیس انجمن کلیوی زنجان، با حضور مدیران استانی بانک، چهره‌های ماندگار، برخی از مقام‌های دولتی، استادان دانشگاه، پزشکان و خیرین استان برگزار شد. بر اساس این گزارش، بانک ایران زمین در ادامه عمل به مسؤولیت‌های اجتماعی خود، در برگزاری سی‌وهشتمین سال تأسیس انجمن کلیوی زنجان، مشارکت کرد. در این مراسم، نام بانک ایران زمین در مقام بانکی پیشرو و حامی انجمن کلیوی زنجان، از سوی طهماسبی، مدیرعامل انجمن، معرفی و با اهدای لوح از مدیران این نهاد مالی، قدردانی شد. انجمن خیریه کلیوی زنجان، یکی از قدیمی‌ترین و فعال‌ترین مؤسسه‌های خیریه این استان است و در ماه‌های اخیر، با همکاری بانک ایران زمین، از خدمات بانکی این بانک استفاده می‌کند.

# مقاله



## ♦ تحلیلی بر ساختار نئوبانک و بررسی مزیت‌های آن نسبت به بانک سنتی (۱)

جواد کبیری مبارکی | معاون شعبه مهاباد



# تحلیلی بر ساختار نئوبانک و بررسی مزیت‌های آن نسبت به بانک سنتی

## (بخش اول)

جواد کبیری مبارکی | معاون شعبه مهاجد

مقاله



در سال‌های اخیر و با پیشرفت فناوری، مفاهیم نوینی در بانکداری شکل گرفته و شیوه ارائه خدمات را در جهان با دگرگونی‌های شگرفی روبه‌رو کرده است. بانک‌ها برای اینکه بتوانند در بازار مالی از مزیت رقابتی بهره‌مند شوند، باید بتوانند همواره خود را با شرایط جدید سازگار کنند و فناوری‌های جدید را بپذیرند. در عصر ما یکی از ملاک‌های اصلی رقابت بین بانک‌ها، میزان ارائه خدمات غیرحضوری بر بستر دیجیتال و با بهره‌مندی از روش‌های دانش‌بنیان بر پایه فناوری اطلاعات، به صورت مشتری‌محور، متنوع، سریع و کم‌هزینه است. نئوبانک مفهومی است که این ویژگی‌ها را پوشش می‌دهد.

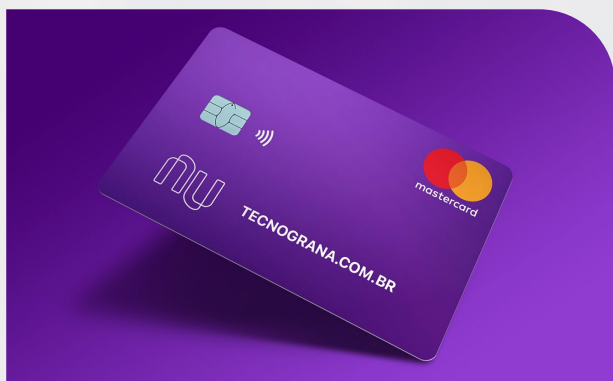
### نئوبانک چیست؟

با فراگیر شدن بیماری کرونا و آنلاین شدن اکثر خدمات، جای خالی بانک‌های تمام‌دیجیتال بیش‌ازپیش احساس شد. نئوبانک نوعی بانک دیجیتالی است که از سوی کسب‌وکارهای نوپا و فعال در حوزه فناوری‌های مالی راه‌اندازی می‌شود، هیچ شعبه فیزیکی ندارد، کاملاً

آنلاین است و تنها راه ارتباطی با آن گوشی شماسست. جامعه هدفش نیز مشتریانی هستند که دنیای دیجیتال بخش جدانشدنی از زندگی آن‌هاست؛ افرادی که ترجیح می‌دهند همه‌چیز را غیرحضوری و آنلاین انجام دهند؛ از خرید دیدن فیلم گرفته تا دریافت خدمات بانکی. راه ارتباطی نئوبانک‌ها با مشتریان نیز اغلب

## تحلیلی بر ساختار نئوبانک و بررسی مزیت‌های آن نسبت به بانک سنتی (۱)

جواد کبیری مبارکی | معاون شعبه مهاباد



فین‌تک‌ها عمدتاً در محصولات مالی خاصی مانند حساب‌های چک و پس‌انداز تخصص دارند و محصولات یا خدماتی را ارائه می‌کنند که مزیت نسبی دارند و نسبت به بانک‌های سنتی، هزینه کمتری ایجاد می‌کنند. مدیریت حساب‌های جاری و پس‌انداز، پرداخت‌ها و کارت‌های بدهی، عمده‌ترین فعالیت‌های فین‌تک‌های مالی است و جوانان اصلی‌ترین مشتریان نئوبانک‌ها و خدمات آن‌ها هستند.

در ایالات متحده فین‌تک‌هایی که بیشتر در حوزه مالی فعال هستند، نئوبانک شناخته می‌شوند. اصطلاح «بانک چالش‌برانگیز» نیز برای نخستین بار در انگلستان رایج شد تا به تعدادی از کسب‌وکارهای نوپای بانکداری مبتنی بر فین‌تک- که در پی بحران مالی ۲۰۰۷-۲۰۰۹ ظهور کردند- اشاره کند. فین‌تک‌ها با گسترش در حوزه بانکداری، مانند Airbnb در صنعت هتل داری و Uber و Lyft در صنعت حمل‌ونقل، نقش زیادی در تحول امور بانکی و بانکداری داشته‌اند. در سال ۲۰۲۰ و در پژوهشی که از سوی یک شرکت مشاوره راهبردی و مدیریت در فرانسه انجام شد، تعداد نئوبانک‌های موجود و فعال در کل دنیا، نزدیک به ۲۵۶ عدد تخمین زده شد

یک برنامه موبایلی است که در اختیار آن‌ها قرار می‌گیرد، رابطی کاربرپسند دارد و با چاشنی نوآوری به دنبال جذب مخاطب است. به‌طورمعمول، ویژگی‌هایی در این نرم افزارها تعبیه می‌شوند که به کاربر امکان می‌دهد از خدمات متنوع و متفاوتی استفاده کند؛ برای مثال، استارلینگ خدمتی با نام «به افراد اطرافت بپرداز» ارائه می‌کند که با استفاده از بلوتوث می‌توانید فرد مورد نظر را -که در نزدیکی شما قرار دارد- پیدا و به حساب او پول منتقل کنید؛ چنین چیزی در پرداخت‌ها پس از خرید از یک فروشگاه بسیار کاربردی است و دیگر به کارت بانکی و استفاده از دستگاه P.O.S (کارت‌خوان) نیاز نیست؛ همچنین، قابلیت شخصی‌سازی اپلیکیشن هم وجود دارد تا یک کاربر علاوه بر کارهای بانکی خود بتواند امور مالی شخصی‌اش را سازمان دهد و هوش مصنوعی نیز او را در زمینه برنامه‌ریزی برای پس‌انداز راهنمایی می‌کند. همین ویژگی‌ها باعث می‌شود تجربه کاربری متفاوتی در مقایسه با یک بانک سنتی برای فرد مهیا شود.

نئوبانک، بانک آنلاین، بانک صرفاً مبتنی بر اینترنت، بانک مجازی یا بانک دیجیتال، نوعی بانک مستقیم است که تنها به صورت آنلاین و بدون شعب فیزیکی سنتی عمل می‌کند. در تعریفی دیگر، نئوبانک‌ها -که گاهی به آن‌ها «بانک‌های چالشی» نیز گفته می‌شود- شرکت‌های فین‌تکی‌ای هستند که برای ساده‌سازی امور بانکداری (از طریق تلفن همراه) و خدمات آنلاین بانکداری ایجاد شده‌اند و نرم‌افزارها و سایر فناوری‌های مورد نیاز را ارائه می‌کنند. این‌گونه

## تحلیلی بر ساختار نئوبانک و بررسی مزیت‌های آن نسبت به بانک سنتی (۱)

جواد کبیری مبارکی | معاون شعبه مهاباد

گروه قرار می‌گیرد. این نئوبانک در سال ۲۰۰۹ در آلمان - در شهرهای مونیخ و برلین - فعالیت خود را آغاز کرد و از سال ۲۰۱۵ نیز فعالیت خود را به انگلستان و خارج از مرزهای آلمان گسترش داد. mBank لهستان نیز نمونه‌ای از این نئوبانک‌هاست؛ نئوبانک‌هایی که در این گروه قرار می‌گیرند، باید مجوزهای بانکی دریافت کنند که در اغلب کشورها فرایندی پیچیده و از نظر مالی نیز بسیار پرهزینه است.

### محبوب‌ترین نئوبانک‌ها

در روزگار ما نئوبانک‌های زیادی در بازار وجود دارند. چندی پیش مجله فوربس فهرستی از برخی از محبوب‌ترین بانک‌های آنلاین؛ همچنین مزایا و معایب آن‌ها را منتشر کرده است. این فهرست مجموعه‌ای از نئوبانک‌ها و پلتفرم‌های هیبریدی است که خدمات دیجیتال مشابهی را ارائه می‌کنند؛ اما با مؤسسه‌ها و بانک‌های قدیمی مرتبط هستند. در ادامه، به معرفی برخی از نئوبانک‌های شناخته‌شده در بازار پرداخته شده است:

### الف. Chime

این نئوبانک با داشتن بیش از دوازده میلیون کاربر، شناخته‌شده‌ترین نشان تجاری در ایالات متحده است که با عملکرد مطلوب خود، بسیاری از کارمزدهای رایج مربوط به بانکداری سنتی را حذف کرده است. Chime یک بانک نیست؛ بلکه یک شرکت فناوری مالی است که از طریق همکاری با Bancorp Bank و Stride Bank، خدمات مالی متنوعی؛ مانند دسترسی سریع به انواع پرداخت‌های مستقیم، دریافت کارت اعتباری، پس‌انداز خودکار و... را ارائه می‌کند.

و پیش‌بینی می‌شود در آینده نزدیک به رقبای بالقوه بانک‌های سنتی تبدیل شوند. برخی از این نئوبانک‌ها توانسته‌اند در مدت کوتاه فعالیت خود، جایگاه ویژه‌ای در این صنعت کسب و مشتریان زیادی به سمت خود جذب کنند. در مقایسه با بانکداری سنتی، نئوبانک‌ها مزیت فناوری ساده و پیشرفته؛ همچنین، نداشتن هزینه اضافی به دلیل نداشتن شعب فیزیکی هم دارند و همین امر، آن‌ها را در موقعیت بسیار خوبی برای رشد سریع در بازارهای جدید قرار می‌دهد. این روزها تعداد نئوبانک‌های جدیدی که هر ساله وارد بازار می‌شوند، پنج برابر بیشتر از سال ۲۰۱۶ است. این انقلاب بیشتر در اروپا و آسیا متمرکز شده است. Chime یکی از نئوبانک‌هایی است که در آمریکا فعالیت می‌کند و هم‌اکنون بیش از دوازده میلیون کاربر دارد و پیش‌بینی می‌شود روز به روز بر محبوبیت و تعداد کاربران آن افزوده شود.

### انواع نئوبانک‌ها

اگرچه تمام نئوبانک‌ها خود را بانک معرفی می‌کنند؛ اما در دو گروه گسترده و متفاوت قرار می‌گیرند؛ در یک طرف، نئوبانک‌هایی هستند که با بانک‌ها تعامل می‌کنند و در اموری مانند پردازش تراکنش‌ها، به صورت مشارکتی با بانک همکاری دارند. نئوبانک Mint در این گروه قرار می‌گیرد؛ در سوی دیگر، نئوبانک‌هایی هستند که از ابتدا مستقل و در پی تبدیل‌شدن به بانک‌های همه‌جانبه و کامل؛ اما بدون کانال‌های توزیع مبتنی بر شعبه بوده‌اند و به صورت بانک‌های سیار، راه‌اندازی شده‌اند. نئوبانک Fidor در این



## تحلیلی بر ساختار نئوبانک و بررسی مزیت‌های آن نسبت به بانک سنتی (۱)

جواد کبیری مبارکی | معاون شعبه مهاجد

### ب. Varo Bank

این شرکت ابتدا در جایگاه یک نئوبانک فعالیت خود را در آمریکا آغاز کرد و حدود دو میلیون نفر از خدمات آن استفاده می‌کردند؛ اما از سال ۲۰۲۰ تاکنون موفق شده است مجوز بانکداری دریافت کند و خدماتی چون Chime ارائه می‌کند. کاربران Varo Bank برای افتتاح حساب به بررسی اعتبار نیازی ندارند.

### ج. Current

این نئوبانک توانسته است صدها هزار کاربر را در آمریکا جذب و مزایایی مانند دسترسی زودهنگام به سپرده‌گذاری مستقیم، اضافه برداشت بدون کارمزد و سایر خدمات مشابه به آن‌ها ارائه کند. علاوه بر نئوبانک‌هایی که در

ایالات متحده فعال هستند، در سایر کشورها همچون انگلستان و آلمان نیز، این قبیل فین‌تک‌ها فعالیت گسترده‌ای دارند؛ برای مثال، در انگلستان نئوبانک‌های Revolut، Starling و MetroBank و در آلمان N26 و در برزیل NuBank بسیار فعال و پرتعداد هستند.

در جدول، تعدادی از نئوبانک‌ها به لحاظ فعالیت‌ها و امکاناتی که در اختیار مشتریان خود قرار می‌دهند، با یکدیگر مقایسه شده‌اند: همان‌طور که در جدول مشخص است، خدمات نئوبانک‌ها کمی محدودتر از بانک‌های سنتی است و تنها برخی از آن‌ها تسهیلات می‌دهند و مدیریت حساب‌های تجاری را انجام می‌دهند.

ردیف	نام نئوبانک	حساب‌های فردی (پس‌انداز و جاری)	حساب تجاری	ابزارهای پرداخت	ارائه تسهیلات
۱	N26	✓	✓	✓	×
۲	Chime	✓	×	✓	×
۳	Fidor	✓	✓	✓	✓
۴	mBank	✓	✓	✓	✓
۵	Varo Bank	✓	×	✓	×
۶	Current	✓	×	✓	×
۷	Revolut	✓	✓	✓	×
۸	Starling	✓	✓	✓	✓
۹	MetroBank	✓		✓	✓
۱۰	NuBank	✓	✓	✓	✓

# گفت‌وگو



◆ **بخشنامه خوانی دقیق، ابهام را از ذهن  
همکاران می‌زداید**  
محبوبه نوری (رئیس شعبه کلاه‌دوز)



◆ **برای سوء تبلیغ‌ها و رقابت‌های ناسالم  
برون‌سازمانی، تدبیر لازم اندیشیده شود**  
سجاد شهبازی (رئیس شعبه شهرکرد)

## گفت‌وگو

بخشنامه خوانی دقیق، ابهام را از ذهن همکاران می‌زداید

(محبوبه نوری (رئیس شعبه کلاهدوز)

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران‌زمین، مطالعه شیوه رفتار و نوع رویکرد انتخابی افراد موفق در یک سازمان می‌تواند الگوی بسیار مناسبی از پیشرفت برای سایر همکاران سازمانی باشد. گفت‌وگو با مدیران و سایر همکاران موفق استان تهران نیز به همین منظور انجام می‌شود. با این شماره و یک همکار موفق دیگر همراه باشید.

نشریه ارتباط ایران‌زمین سلام عرض می‌کنم. محبوبه نوری هشتم؛ متولد ۱۳۶۱ در تهران؛ همچنین کارشناس حسابداری و کارشناس ارشد مدیریت دولتی، گرایش امور مالی. از سال ۱۳۹۱ نیز - در جایگاه متصدی امور بانکی - در بانک ایران‌زمین فعالیت خود را آغاز کردم.

♦ درود بر شما. از اینکه وقت خود را در اختیار نشریه ارتباط ایران‌زمین قرار دادید، سپاسگزارم. لطفاً خود را به‌اجمال برای مخاطبان معرفی کنید و از تحصیلات و سوابق شغلی خود بگویید.

♦ بنده هم خدمت شما و مخاطبان ارزشمند



حساب انجام شود. البته با توجه به اینکه در چند سال گذشته، سود سپرده‌های کوتاه‌مدت به صورت حداقل مانده در ماه است، مشتریان تمایل چندانی به افتتاح حساب کوتاه‌مدت ندارند و همین مسأله، برای افتتاح حساب‌های قرض‌الحسنه، به نفع شعبه عمل می‌کند.

♦ به بحث جذاب جانمایی شعبه رسیدیم؛ چون همکاران پاسخ‌های خاص خود را برای این پرسش دارند. شما چقدر جانمایی مناسب و زیبایی بصری یک شعبه را در توفیق آن مؤثر می‌دانید؟

♦ بنده معتقدم با توجه به اینکه یکی از ویژگی‌های فطری انسان زیباخواهی و زیباجویی است، در مرحله ورود اولیه مشتری به بانک، شرایط ظاهری و فیزیکی شعبه قطعاً بر ذهنیت او نسبت به بانک و عملکرد همکاران تأثیر می‌گذارد؛ بنابراین هم جانمایی مناسب و هم زیبایی بصری، می‌تواند در جذب اولیه مشتری بسیار مهم باشد.

♦ در جایگاه یک رئیس شعبه، مهم‌ترین چالش شما در رسیدن به موفقیت چه بوده است؟

♦ به نظرم در هر جایگاه و مقامی، یک سری پستی و بلندی در کنار موفقیت‌ها وجود دارد؛ چه به لحاظ اقتصادی و چه به لحاظ

♦ هم‌اکنون در چه سمت و در کدام شعبه فعالیت می‌کنید و چند همکار دارید؟

♦ در حال حاضر در شعبه کلاهدوز تهران، همراه با پنج نفر از همکارانم در سمت رئیس شعبه، در حال خدمت به هم‌وطنان عزیز هستم.

♦ لطفاً از عوامل توفیق خود برای ما و مخاطبان بگویید.

♦ در جایگاه عضو کوچکی از خانواده بزرگ ایران‌زمین، پس از توکل به خدای متعال، همواره تلاش کرده‌ام اطلاعات بانکی خود را به‌روز کنم. به‌روز بودن از نگاه من، عامل توفیق در هر حوزه‌ای است. در گام بعد، بخشنامه‌های سازمانی را با دقت مطالعه می‌کردم و تلاش می‌کردم در چهارچوب توان و اختیاراتم به آن‌ها عمل کنم و نکته بسیار مهم اینکه، همواره مشتری‌مداری را سرلوحه کار خود قرار داده‌ام.

♦ یکی از پرسش‌های مهم و همیشگی ما از دوستان، درباره نحوه جذب منابع ارزان‌قیمت است. شما در این زمینه چه اقداماتی انجام دادید و چگونه توازن موجود در شعبه را برقرار کردید؟

♦ بله، برای جذب منابع ارزان‌قیمت از روش تشویق مشتریان استفاده می‌کردم؛ برای مثال به آن‌ها می‌گفتم برای ایجاد معدل حساب برای دریافت تسهیلات، بهتر است این افتتاح

بانک (به‌ویژه تشویق به استفاده از خدماتی که همراه بانک برای جذب مشتری به صورت غیرمستقیم، به غیر مشتریان ارائه می‌کند)، اینترنت بانک و معرفی کارپوشه به مشتریان حقوقی، برخی از اقدامات تشویق‌آمیز این شعبه برای مشتریان است.

#### ◆ نحوه یادگیری بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های

##### بانک در شعبه چگونه انجام می‌شود؟

◆ به‌طور معمول، نخستین روز کاری هفته در شعبه به بخشنامه‌خوانی اختصاص دارد. اصرار داریم این عمل در حضور کلیه همکاران شعبه انجام شود و تمامی بخشنامه‌ها؛ به‌ویژه بخشنامه‌های مهم چندین بار بررسی شوند؛ به‌این‌ترتیب، هرگونه پرسش و ابهامی در جلسه مطرح و برطرف می‌شود.

#### ◆ در آخر اگر صحبتی با مدیران، همکاران یا

##### مخاطبان نشریه دارید بفرمایید.

◆ در پایان با آرزوی موفقیت و سربلندی برای همکارانم و مجموعه وزین بانک ایران‌زمین، امیدوارم همکاران صف و ستاد، همچون سال‌های گذشته در دستیابی به اهداف و اعتلای هر چه بیشتر نام بانک ایران‌زمین، سربلند و پیروز باشند.

درون‌سازمانی. به نظر من مهم‌ترین چالش در بانکداری امروز، شرایط متغیر اقتصادی کشور همراه با رشد بالای نقدینگی و حرکت آن به سمت بازارهای مختلف است.

#### ◆ در شعبه تحت مسؤلیت شما، خدمات

##### بانک چگونه به مشتریان معرفی می‌شود؟

◆ پیش از پاسخ به پرسش شما بگویم، شناخت نیازهای مشتری و آشنایی با سطح دانش او، در معرفی خدمات بانکی بسیار تأثیر می‌گذارد. تمام تلاش بنده و همکارانم در این حیطه این است که با توجه به شناخت و نیاز؛ همچنین، نوع مشتری به لحاظ حقیقی یا حقوقی بودن، بنده و همکارانم خدمات بانک را به آن‌ها معرفی می‌کنیم.

#### ◆ قطعاً شما با بانکداری دیجیتال آشنا

##### هستید. آن را چگونه به مشتریان خود

##### معرفی می‌کنید؟

◆ بله؛ در حوزه اختیاراتم با بانکداری دیجیتال کاملاً آشنا هستم و علاوه بر معرفی این مدل از بانکداری، مشتریان را به استفاده از این امکان عالی و نوظهور تشویق می‌کنم. معرفی باشگاه مشتریان به آن‌ها (معرفی جوایز، قرعه‌کشی‌های باشگاه و...)، استفاده از همراه



## گفت و گو

برای سوء تبلیغ ها و رقابت های ناسالم برون سازمانی، تدبیر لازم اندیشیده شود  
سجاد شهبازی (رئیس شعبه شهرکرد)

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 همه جانبه این نهاد مالی، در سال جدید 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 استان های سراسر کشور نیز آشنا خواهید شد. بدیهی است مطالعه روش های کارآمد این عزیزان در طی کردن مسیر موفقیت، می تواند الگویی شایسته برای سایر همکاران استانی در بانک مردمی ایران زمین باشد.

این نشریه وزین سلام عرض می کنم. این جانب سجاد شهبازی هستم. متولد سال ۱۳۶۴ در شهرکرد. در مقطع کارشناسی رشته حسابداری تحصیل کرده ام و از سال ۱۳۸۹ فعالیت خود را در بانک ایران زمین آغاز کردم.

♦ درود بر شما. تبریک نشریه ارتباط ایران زمین را به خاطر توفیق به دست آمده بپذیرید، خود را به اجمال برای مخاطبان معرفی کنید و از تحصیلات و سوابق شغلی خود بگویید.  
♦ بنده هم به شما و سایر همکاران پرتلاش در



◆ یک شعبه را در توفیق آن مؤثر می‌دانید؟

◆ از نگاه بنده جانمایی و زیبایی‌های بصری یک شعبه در جذب مشتری بسیار مؤثر است. این نکته مهم را هم اضافه کنم که شعبه شهرکرد ظرفیت جانمایی بهتر را در شهرستان دارد و اگر این اتفاق بیفتد، توفیق به‌دست‌آمده با کیفیت بسیار بهتر، در این شهرستان تکرار خواهد شد.

◆ در جایگاه یک رئیس شعبه، مهم‌ترین چالش

شما در رسیدن به موفقیت چه بوده است؟

◆ موضوعی که فکر می‌کنم بسیاری از رؤسای شعب این بانک را آزار می‌دهد، بازار رقابتی ناسالم و سطح انتظارات مشتریان در ارائه خدمات با منشأ همان بازار رقابتی ناسالم است. به این دو عامل، سوءتبلیغ‌های مغرضانه را هم اضافه کنید. خوشبختانه این چالش‌ها در این شعبه مدیریت شد؛ اما به نظر بنده، مدیران عالی و ارشد بانک ایران‌زمین؛ به‌ویژه واحد روابط عمومی، باید برای برخی رقبا و خنثی‌سازی برخی شیطنت‌های خاص، تدابیری ترکیبی و بسیار هوشمندانه‌تر از پیش بیندیشند تا چهره واقعی و پسندیده بانک، بیش‌ازپیش برای مشتریان نمایان شود.

◆ در شعبه تحت مسؤلیت شما، خدمات بانک

چگونه به مشتریان معرفی میشود؟

◆ برای معرفی خدمات بانک به مشتریان تلاش می‌کنیم حسب نیاز آن‌ها وارد عمل شویم؛ برای مثال، انواع سپرده‌گذاری‌ها را با شرایط متفاوت به ایشان معرفی می‌کنیم و به‌تبع آن مزایای

◆ هم‌اکنون در چه سمت و در کدام شعبه

فعالیت می‌کنید و چند همکار دارید؟

◆ بنده در سمت رئیس شعبه شهرکرد در خدمت مشتریان ارجمند هستم و چهار نفر از همکاران نیز در این حیطة به من کمک می‌کنند.

◆ دلطفاً از عوامل توفیق خود برای ما و مخاطبان

بگویید

◆ پس از توکل به خداوند متعال که پیش‌نیاز هر موفقیتی است، تلاش، همکاری و همراهی همکاران شعبه و پشتیبانی همه‌جانبه مدیر و معاون منطقه در توفیق شعبه بسیار مؤثر بوده است. عامل مهم دیگر، انگیزه دادن مکرر به همکاران در پیمودن راهی بود که در پیش داشتیم.

◆ سؤال مهمی که همواره از همکاران موفق در

بانک می‌پرسم، در مورد چگونگی جذب منابع

ارزان‌قیمت است. شما در این زمینه چه اقداماتی

انجام دادید و چگونه توازن موجود در شعبه را

برقرار کردید؟

◆ با توجه به شرایط سپرده‌گذاری کوتاه‌مدت و تبلیغ سپرده‌های ارزان‌قیمت در جهت ارائه خدمات مناسب‌تر و بهتر و بهره‌مندی بیشتر از خدمات اعتباری در صورت نیاز، این اتفاق رخ داده است.

◆ به بحث جذاب جانمایی شعبه رسیدیم؛ چون

همکاران پاسخ‌های خاص خود را برای این پرسش

دارند. شما چقدر جانمایی مناسب و زیبایی بصری

## برای سوء تبلیغ‌ها و رقابت‌های ناسالم برون‌سازمانی، تدبیر لازم اندیشیده شود

سجاد شهبازی (رئیس شعبه شهرکرد)

♦ با توجه به اینکه یکی از اهداف بانک مشتری‌محور بودن است، این مهم همیشه در اولویت کاری بنده بوده است و تلاش کرده‌ام به درخواست مشتریان ارجمند در چهارچوب قوانین و مقررات پاسخ دهم. خوشبختانه در این حیطه از نتیجه به‌دست‌آمده راضی هستم.

♦ در آخر اگر صحبتی با مدیران، همکاران یا

مخاطبان نشریه دارید، بفرمایید

♦ ضمن قدردانی از شما و سایر همکاران در ساختمان مرکزی تهران، از همکاران خود در شعبه شهرکرد نیز به خاطر تلاش خالصانه سال گذشته تشکر می‌کنم؛ همچنین، از کارشناسان و همکاران خوبم در منطقه اصفهان به خاطر رهنمودهای ارزنده‌ای که به بنده و همکارانم ارائه کردند قدردانی می‌کنم. رهنمودهای ایشان دایمان و راهگشا بود و در پایان نیز از پشتیبانی شبانه‌روزی مدیر و معاون منطقه و مدیران ارشد بانک بابت حمایت‌های همه‌جانبه، قدردانی می‌کنم. موفق و سربلند باشید

هرکدام از سپرده‌ها را برایشان به‌تفصیل شرح می‌دهیم. در بحث اعتبارات و تعهدات و بانکداری دیجیتال و معرفی سایر خدمات بانکی نیز، راهبرد ما نیازسنجی اولیه مناسب و پاسخ صحیح و در حیطه اختیار و چهارچوب به آن نیاز است.

♦ نحوه یادگیری بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های

بانک در شعبه چگونه انجام می‌شود؟

♦ پس از صدور بخشنامه و دستورالعمل‌های بانک و پس از مطالعه کامل، بخشنامه یا دستورالعمل در اختیار کلیه همکاران قرار می‌گیرد و دوباره پس از مطالعه، جلسه پرسش و پاسخ به ابتدای روز کاری بعد موکول می‌شود تا سؤال‌ها پرسیده و ابهامات با تبادل نظر برطرف شود.

♦ در جایگاه یک رئیس شعبه، تا چه حد به نحوه

برخورد مناسب با مشتریان اهمیت می‌دهید

و اقدامات شما برای جلب رضایت حداکثری

مشتری چیست؟



# اقتصادی

♦ دانستنی‌های مالی و بانکی





# دانستنی‌های مالی و بانکی

## آیا می‌دانید خودبانک یا VTM چیست؟

نسل جدید دستگاه‌های خودپرداز



دستگاه خودبانک یا (VTM: Virtual Teller Machine) نسل جدیدتر و پیشرفته‌تر دستگاه‌های خودپرداز است که می‌توانند سطح وسیعی از خدمات را به مشتریان حقیقی و حقوقی بانک‌ها ارائه کنند. این پیشخوان غیرحضوری، کلیه خدمات بانکی را -که به یک کاربر پشت بانه شعبه‌های کلاسیک ارائه می‌شود- در اختیار مشتری قرار می‌دهد. این دستگاه با استفاده از فناوری همایش از راه دور، تعامل بین مشتری و فرد مستقر در شعبه مجازی بانک برقرار کرده و خدمات بانکی مورد نیاز را به مشتری ارائه می‌کند. این دستگاه امکانات یک شعبه بانکی، مراکز تماس، موبایل بانک و اینترنت بانک را در هم می‌آمیزد تا یک کانال جدید را به سوی مشتریان باز کند. دستگاه‌های VTM می‌توانند سطح وسیعی از خدمات را در اختیار مشتریان حقیقی و حقوقی بانک‌ها قرار دهند. این دستگاه‌ها در مقایسه با شعب، هزینه‌های ثابت و عملیاتی کمتری را به بانک‌ها و مؤسسه‌های مالی تحمیل می‌کنند.

### شرایط اعطای محصول

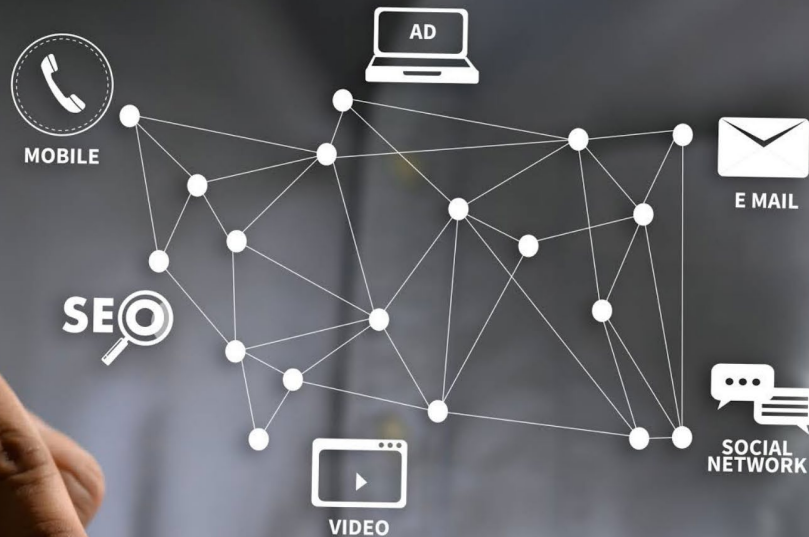
- ۵- عملیات واریز و برداشت وجه نقد؛ (برداشت بیش از سقف مجاز شتابی)
- ۶- انتقال وجه عادی؛ (سپرده به سپرده داخلی ایران زمین)
- ۷- انتقال وجه بین بانکی؛ (پایا و ساتنا)
- ۸- صدور کارت نقدی و ال‌مثنی؛
- ۹- صدور مجدد رمز کارت و مسدودی کارت؛
- ۱۰- اعلام موجودی؛
- ۱۱- صورت حساب سپرده؛
- ۱۲- تمکن مالی؛
- ۱۳- اخذ رمز در خدمات بانکداری نوین بانک، اینترنت بانک، همراه بانک، تلفن بانک؛
- ۱۴- امکان ثبت و اجرای کلیه درخواست‌های مشتری درخواست دستگاه (pos)؛
- ۱۵- وصول چک ایران زمین و واریز به حساب ایران زمین؛
- ۱۶- درخواست صدور دسته چک.

- ۱- احراز هویت؛
- ۲- تعریف مشتری؛
- ۳- افتتاح انواع سپرده حقیقی؛
- ۴- مشاوره و راهنمایی به مشتریان از طریق ویدئو کنفرانس؛

# مدیریت و بازاریابی

دیجیتال مارکتینگ به زبان ساده





## DIGITAL MARKETING

# دیجیتال مارکتینگ به زبان ساده

@marketingsemfrescura

دیجیتال مارکتینگ اصطلاحی است که برای بازاریابی هدفمند، قابل اندازه‌گیری و تعاملی محصولات یا خدمات با استفاده از فناوری‌های دیجیتال برای دستیابی به بینندگان، تبدیل آن‌ها به مشتری و حفظ آن‌ها استفاده می‌شود. دیجیتال مارکتینگ به شاخه‌های متعددی تقسیم می‌شود. در این مقاله - به‌طور خلاصه - تمام شاخه‌ها را به شما معرفی خواهیم کرد. اگر به فکر افزایش فروش در کسب‌وکار خود هستید، مطالعه این صفحه به شما پیشنهاد می‌شود.

بازاریابی وبسایت به‌طور معمول به معنای قرار گرفتن در صفحه اول نتایج جست‌وجو است. برای این کار باید وارد جزئیات بیشتر بازاریابی سایت شد. وبسایت مارکتینگ از طریق تبلیغات (رپورتاژ آگهی و تبلیغات گوگل)، سئو و طراحی اصولی سایت انجام می‌شود. بازاریابی تبلیغاتی راهی برای دستیابی به افراد از طریق

### الف. وبسایت مارکتینگ

بازاریابی وبسایت به معنای تبلیغ یک وبسایت تجاری با هدف جذب بازدیدکنندگان بیشتر است. این بازدیدکنندگان باید افرادی باشند که به خدمات یا محصولات شما نیاز دارند. بازدیدکننده نیز، به معنای فرصت‌های بیشتری برای متقاعد کردن مشتریان به خریدار است.



### ج. طراحی سایت

یک وبسایت علاقه‌مند به سئو، از بهترین شیوه‌های سئو مانند ارائه یک تجربه سازگار با موبایل، زمان بارگذاری سریع و URLهای توصیفی پیروی می‌کند. کسب‌وکارها با تمرین طراحی وبسایت SEO، درک و رتبه‌بندی وبسایت آن شرکت را در نتایج جست‌وجو برای موتورهای جست‌وجو آسان‌تر می‌کنند. این راهبرد می‌تواند به افزایش رتبه و ترافیک منجر شود.

### د. درج رپورتاژ خبری

یکی از راه‌های افزایش بازدید و ورودی سایت، درج رپورتاژ در سایت‌ها و هدایت کاربران از سایت‌های دیگر به سایت خود است.

### ه. بازاریابی محتوایی (تبلیغات از طریق تولید

#### محتوای متنی)

بازاریابی محتوا شاخه‌ای از بازاریابی دیجیتال یا دیجیتال مارکتینگ است که در این روش تمرکز اصلی روی تولید محتوای متنی به منظور جذب مخاطبان جدید در عین حفظ مخاطبان پیشین است. با این راهبرد ما با تولید محتوای متنی تلاش می‌کنیم رفتار کاربر را کنترل کنیم یا آن را تغییر دهیم. این تولید محتوای متنی می‌تواند در تمام سایت‌ها؛ نظیر سایت‌های خبری، تبلیغاتی، آموزشی و... کارآمد باشد و در صورت ارزشمند و با کیفیت بودن محتوای آن سایت، رتبه خوبی در گوگل دریافت کند.

روش‌های تبلیغات پولی است. وقتی از بازاریابی تبلیغاتی استفاده می‌کنید، پیام‌ها یا بنرهای خاصی را ایجاد می‌کنید تا مردم را به کلیک بر لینک مورد نظر شما تشویق کنید؛ چه برای ثبت نام در یک خبرنامه؛ چه خرید محصولات خود.

### ب. سئو (SEO)

بهینه‌سازی موتور جست‌وجو یا SEO فرایند بهبود کیفیت و کمیت ترافیک وبسایت به یک وبسایت یا یک صفحه وب از موتورهای جست‌وجو است. سئو به جای ترافیک مستقیم یا ترافیک پولی، ترافیک بدون پرداخت - معروف به نتایج «طبیعی» یا «ارگانیک» - را هدف قرار می‌دهد. ترافیک بدون پرداخت ممکن است از انواع مختلف جست‌وجوها؛ نظیر جست‌وجوی تصویر، جست‌وجوی ویدئو، جست‌وجوی دانشگاهی، جست‌وجوی اخبار و موتورهای جست‌وجوی ویژه کسب‌وکار شما نشأت بگیرد. در جایگاه یک راهبرد بازاریابی اینترنتی، سئو رفتار موتورهای جست‌وجو را طبق یک الگوریتم مشخص، برنامه‌ریزی و دیکته می‌کند. سئو عبارتهای جست‌وجوی واقعی یا کلمات کلیدی تایپ‌شده‌ای را در نظر می‌گیرد که در موتورهای جست‌وجو از سوی مخاطبان مورد نظر ترجیح داده می‌شوند. سئو به این دلیل انجام می‌شود که وبسایت‌های با رتبه بالاتر در صفحه نتایج موتور جست‌وجو، بتوانند بازدیدکنندگان بیشتری را دریافت کنند. این بازدیدکنندگان می‌توانند به‌طور بالقوه به مشتری تبدیل شوند.

شبکه‌های اجتماعی آغاز می‌کنند؛ زیرا می‌توانند با کمترین هزینه کسب‌وکار خود را دیجیتالی و از دنیای بازاریابی سنتی عبور کنند.

تجربه نشان می‌دهد ویدیوهایی که کاربرد یک محصول را نشان می‌دهند و نقاط مثبت محصول را به مخاطبان نشان می‌دهند، رشد ۸۰ درصدی در فروش خواهند داشت؛ بنابراین، هرگز از اهمیت تولید محتوای ویدیویی یا موشن‌گرافیک غافل نشوید. موشن‌گرافیک‌ها در کمترین زمان می‌توانند بیشترین بازده را برای شما داشته باشند.

### ح. بازاریابی ایمیل (ایمیل مارکتینگ)

بازاریابی ایمیلی عمل ارسال یک پیام تجاری، معمولاً برای گروهی از افراد، با استفاده از ایمیل است. در مفهوم گسترده آن، هر ایمیلی که به مشتری بالقوه یا فعلی ارسال می‌شود، می‌تواند بازاریابی ایمیلی در نظر گرفته شود. این شامل استفاده از ایمیل برای ارسال تبلیغات، درخواست کسب‌وکار یا درخواست فروش یا کمک مالی است. راهبردهای بازاریابی ایمیلی اغلب به دنبال دستیابی به یک یا چند هدف از سه هدف اصلی ایجاد وفاداری، اعتماد یا آگاهی از برند هستند. این اصطلاح معمولاً به ارسال پیام‌های ایمیل با هدف تقویت رابطه یک تاجر با مشتریان فعلی یا قبلی، تشویق وفاداری مشتری و تکرار تجارت، جذب مشتریان جدید یا متقاعد کردن مشتریان فعلی برای خرید فوری چیزی و به اشتراک‌گذاری تبلیغات شخص ثالث اشاره می‌کند.

### و. بازاریابی شبکه‌های اجتماعی

بازاریابی شبکه‌های اجتماعی استفاده از پلتفرم‌ها و وبسایت‌های رسانه‌های اجتماعی برای تبلیغ یک محصول یا خدمات است. اگرچه واژه‌های بازاریابی الکترونیکی و دیجیتال مارکتینگ هنوز در دانشگاه‌ها غالب هستند، بازاریابی رسانه‌های اجتماعی، هم برای پزشکان و هم برای محققان محبوب‌تر است. جالب اینکه؛ اغلب پلتفرم‌های رسانه‌های اجتماعی، به ابزارهای تحلیل داده داخلی مجهز هستند. این ابزارها شرکت‌ها را قادر می‌سازد پیشرفت، موفقیت و مشارکت کمپین‌های تبلیغاتی را ردیابی کنند.

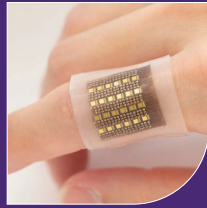
شرکت‌ها از طریق بازاریابی شبکه‌های اجتماعی به طیفی از کاربران؛ از جمله مشتریان فعلی و بالقوه، کارمندان فعلی و بالقوه، روزنامه‌نگاران، وبلاگ‌نویسان و عموم مردم توجه می‌کنند. در سطح راهبردی بازاریابی شبکه‌های اجتماعی، مدیریت یک کمپین بازاریابی، مدیریت تعیین دامنه و ایجاد «فرهنگ» و «لحن» رسانه‌های اجتماعی مورد نظر یک شرکت است.

### ز. طراحی موشن‌گرافیک برای بازاریابی تصویری

یکی از دلایلی که موشن‌گرافیک‌ها به رشد سریع سایت شما کمک می‌کنند این است که محتواهای تصویری بسیار آسان‌تر اطمینان مخاطبان را جلب می‌کنند و موشن‌گرافیک نیز از این قانون مستثنی نیست. در دنیای دیجیتال امروز، اغلب افراد بازاریابی دیجیتالی خود را از

# همراه با جهان

◆ رویال بانک کانادا  
◆ فناوری





# رویال بانک کانادا

یکی از بهترین بانک‌های جهان از نگاه مشتریان در سال ۲۰۲۲



به گزارش خبرنگار ارتباط ایران‌زمین به نقل از ایسنا، رویال بانک کانادا (RY) توانست در سال ۲۰۲۲، رشد اقتصادی چشمگیری داشته باشد؛ همچنین، بزرگ‌ترین بانک کانادا با فعالیت در چندین شاخه تجاری توانست از نظر ارزش بازار عملکرد مالی، خود را به سطوحی بالاتر از سطوح پیش از همه‌گیری برساند. در ادامه درباره این پیشرفت، بیشتر می‌خوانید.

## افزایش سودآوری

در اواخر سال ۲۰۲۱ این غول بانکی رشد قابل‌توجهی داشت و سال جدید را با قدرت شروع کرد. آستانه رشد بالا و پایین رویال بانک در مقایسه با دوران پیش از شروع همه‌گیری کرونا بیشتر شده است. درآمد خالص سال منتهی به ۳۱ اکتبر ۲۰۲۱، با رشد ۴۰/۳ درصدی به ۱۶/۱ میلیارد دلار کانادا رسیده است. سودآوری نیز شرایط مطلوبی داشت و درآمدهای پیش از کسر مالیات با رشد ۶/۱ درصدی نسبت به سال گذشته

به ۱۹/۹ میلیارد دلار کانادا رسید. به نظر می‌رسد نرخ سود در این بانک در مسیر صعودی قرار گرفته و حتی ممکن است بالاتر از سطح کنونی قرار گیرد. با این پیش‌بینی که روند بهبود اقتصادی سرعت می‌گیرد و مصرف‌کنندگان ارقام بیشتری را از حساب‌های خود برداشت می‌کنند، تقاضا برای وام‌دهی افزایش خواهد یافت.

## خندق گسترده

رویال بانک کانادا بیشترین سهم بازار را در چندین حوزه تجاری دارد و از بازار متمرکز بانکداری

### موانع پیشرفت

در کنار تمام این موفقیت‌ها، موانعی نیز برای پیشرفت سریع‌تر مقابل این بانک قرار دارد. علاوه بر ریسک‌های کلان اقتصادی، RBC نیز مانند سایر بانک‌های کانادایی، به شدت در معرض ریسک‌های بازار مسکن قرار دارد و وام‌های رهنی کانادا تقریباً نیمی از کل وام‌ها را تشکیل می‌دهند. اگرچه بازار مسکن کانادا از گذشته بسیار انعطاف‌پذیر بوده است؛ اما نگرانی زیادی درباره شکل‌گیری یک حباب وجود دارد. اگر افزایش قیمت در بازار مسکن در سال آینده پس از رشدهای بسیار قوی در سال ۲۰۲۱ نرخ کندی داشته باشد، روند رشد وام‌های رهنی نیز احتمالاً کند خواهد شد. موضوع مهم دیگر به ریسک‌های سیاسی مربوط است؛ طرح دولت برای اعمال مالیات‌های بالاتر برای شرکت‌های مالی بزرگ کشور.

حزب لیبرال حاکم در کانادا متعهد شده است مالیات بر کل درآمدهای بیش از یک میلیارد دلار کانادا را برای بانک‌ها و شرکت‌های بیمه سودآورتر این کشور، از ۱۵ درصد به ۱۸ درصد افزایش دهد. این طرح بسیار بحث‌برانگیز است؛ زیرا تحلیلگران انتظار دارند بانک‌های بزرگی مانند RBC با کاهش مشاغل و افزایش هزینه‌های استقراض نسبت به این طرح واکنش نشان دهند تا بخشی از بار مالیاتی بالاتر را جبران کنند. آنچه مسلم است، سهام رویال بانک ۱۲/۵ برابر بالاتر از درآمد مورد انتظار خود در سال ۲۰۲۲ معامله شده است و بازده سود سهام ۳/۴ درصدی دارد.

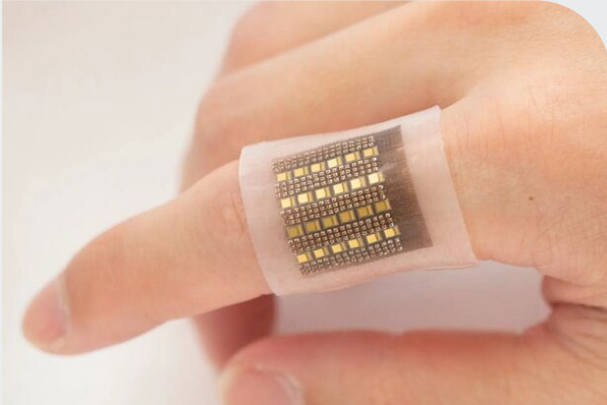
کانادا منافع قابل‌توجهی به دست می‌آورد. جالب اینکه؛ موانع بسیاری برای ورود به این بازار وجود دارد و بانک‌های بزرگ کانادا، برخلاف هم‌تایان خود در ایالات‌متحده و اروپا، به شدت مورد اعتماد مشتریان کانادایی هستند. هرچند رقبا مدت‌هاست که برای نفوذ به صنعت بانکداری کانادا - که تحت مدیریت و کنترل پنج بانک بزرگ است - تلاش کرده‌اند. این دفاع در برابر مداخله گران، مزیت‌های رقابتی بلندمدت یا «خندق‌های گسترده» را ایجاد کرده است که شرکت‌های بزرگ فعلی از آن منتفع می‌شوند.

### افزایش سود سهام

در پی تصمیم دفتر سرپرست مؤسسه‌های مالی (تنظیم‌کننده مالی کانادا) برای رفع محدودیت‌های توزیع سرمایه شرکت‌های مالی این کشور در نوامبر سال گذشته، RBC سود سه‌ماهه هر سهم خود را با ۱۱ درصد افزایش به ۱/۲۰ دلار کانادا (~۰/۹۵ دلار آمریکا) رساند؛ علاوه بر این، این بانک با اجرای برنامه بازخرید سهام برای بیع متقابل حداکثر ۴۵ میلیون از سهام عادی خود اعلام کرد، می‌تواند تعداد سهام این بانک را تا دوازده ماه آینده، کمی بیش از ۳ درصد کاهش دهد. با حفظ کیفیت مطلوب بخش اعتباری و یک ترانزنامه قوی، چشم‌انداز رشد سود سهام بالاتر از نرخ بازار در میان‌مدت امیدوارکننده به نظر می‌رسد.



## وصله‌ای که سرطان را زیر پوست ردیابی می‌کند



بافت‌های سالم و انتقال اکسیژن و مواد مغذی است و زمانی که مختل می‌شود، دلیل آن احتمالاً عملکرد نامناسب اعضای بدن و حمله‌های قلبی است. تجمع غیرطبیعی خون نیز، از خونریزی یا تومورهای بدخیم خبر می‌دهد؛ در این میان، رصد پرفیوژن خون به‌طور مداوم، به ردیابی این شرایط خطرناک کمک می‌کند. در همین مسیر، محققان تلاش کردند روی مولکول زیستی هموگلوبین در بافت‌های عمیق تمرکز کنند.

شنگ شو -یکی از مؤلفان اصلی این تحقیق- معتقد است: مقدار و مکان هموگلوبین در بدن اطلاعاتی مهم درباره تجمع خون در نقاطی خاص برای ما فراهم می‌کند. دستگاه ما فرصت و ظرفیت بزرگی برای رصد افراد با ریسک بالای ابتلا به بیماری‌هاست و به دخالت پزشکی در مواقع اضطراری کمک می‌کند. هرچند فناوری‌های فعلی مانند MRI و اشعه ایکس می‌توانند مولکول‌های زیستی مانند هموگلوبین را ردیابی کنند؛ اما آن‌ها فقط می‌توانند به‌طور لحظه‌ای این کار را انجام دهند و قادر نیستند به‌طور مداوم، اطلاعات مرتبط

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران‌زمین به نقل از نیواپلس، محققان وصله‌ای الکترونیکی ابداع کرده‌اند که با کمک لیزر به بافت زیر پوست نفوذ و مولکول‌های زیستی را ردیابی می‌کند. در ادامه، این وصله می‌تواند بیماری‌های خطرناک مانند سرطان را نیز، ردیابی کند. خوشبختانه پیشرفت در علوم مواد و دستگاه‌های الکترونیکی مینیاتوری، به توسعه نسل جدیدی از وصله‌های پوشیدنی منجر شده است که در آینده می‌توانند شاخص‌های مختلف سلامت انسان را از استرس گرفته تا سطح گلوکز خون و فعالیت قلب، رصد کنند؛ به همین منظور، محققان یک وصله الکترونیکی ابداع کرده‌اند که می‌تواند بیومولکول‌های موجود در بافت‌های عمیق را رصد کند که به گفته آن‌ها ردیابی طیف وسیعی از شرایط وخیم سلامتی؛ نظیر عملکرد نامناسب اعضای بدن و سرطان‌های خطرناک را ممکن می‌کند.

این وصله الکترونیکی نوین، حاصل فعالیت محققان دانشگاه سن دیگو کالیفرنیا و ادامه‌ای بر پژوهشی است که در سال ۲۰۱۸ انجام شد. وصله‌ای که محققان در تحقیق قبلی ابداع کردند با استفاده از امواج اولتراساوند، به‌طور مداوم، ضخامت رگ‌های خونی را رصد می‌کرد تا خوانشی دقیق از فشار خون ارائه کند. اکنون محققان با توسعه یک نسخه از وصله برای رصد پرفیوژن خون، به حوزه نظارت بر قلب و عروق وارد شده‌اند. این قابلیت بدن انسان، راهی به مشاهده عملکرد



## وصله‌ای که سرطان را زیر پوست ردیابی می‌کند

را بخوانند؛ علاوه بر این، فناوری‌های مذکور فقط در صورتی که نزدیک پوست باشند، می‌توانند این کار را انجام دهند؛ اما وصله مذکور به‌گونه‌ای طراحی شده است تا با کمک لیزرها قابلیت رصد طولانی‌مدت را برای مولکول‌های زیستی‌ای که در عمق بدن وجود دارند، فراهم کند.

این گجت پوشیدنی انعطاف‌پذیر است و به راحتی بر روی پوست می‌چسبد. این گجت شامل طیفی از لیزرهای دی یود و مبدل پیزوالکتریک با ماتریکس‌های پلیمری-سیلیکونی نرم است که پالس‌های لیزر را به بافت‌های زیرین می‌فرستد. مولکول‌های زیستی در اعماق بافت این انرژی اپتیکی را جذب و نوعی امواج آکوستیک تولید می‌کنند که محیط اطراف را می‌پوشاند. مبدل‌های پیزوالکتریک امواج آکوستیکی را دریافت می‌کنند که در یک سیستم الکتریکی فراوری می‌شوند تا نقشه فضایی انتشار امواج مولکول‌های زیستی را بازسازی کنند. در آزمون‌ها، این سیستم توانست از بافت‌هایی که در عمق چند سانتیمتری زیر پوست قرار داشتند، نقشه‌های سه‌بعدی از هموگلوبین بسازد. به گفته محققان، این سیستم را می‌توان طوری تنظیم کرد که با تغییر طول موج لیزرها، طیفی از مولکول‌های زیستی را ردیابی کند.



# اجتماعی



## محیط زیست

بانک ایران زمین پیشرو در حمایت از محیط زیست و  
اجرای مسؤولیت اجتماعی



## محیط زیست

### بانک ایران زمین

پیشرو در حمایت از محیط زیست و اجرای مسؤولیت اجتماعی

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، مسؤولیت اجتماعی در سازمان، به وظایف و تعهدات یک سازمان در مسیر حفظ، مراقبت و کمک به جامعه‌ای گفته می‌شود که در آن فعالیت می‌کند. این وظایف تا جایی اهمیت دارد که بسیاری از سازمان‌ها به‌طور مستقیم بر روی مشتریان خود و مردم تأثیر می‌گذارند و همین موضوع، باعث پیشرفت بهتر فعالیت‌های شهروندان می‌شود. بانک ایران زمین نیز، همواره در انجام فعالیت‌های اجتماعی پیشرو بوده است و مسؤولیت‌های مهمی را اجرا کرده است؛ در این بین، می‌توان به کمپین‌های محیط زیستی، کمک در ساخت و پیشرفت واکسیناسیون در کشور، کمک در مدرسه‌سازی و...؛ اشاره کرد. در ادامه به هریک می‌پردازیم.

#### برگزاری پویش پیشگیری از کرونا

در پویش «هیچ جا خونه خود آدم نمی‌شه» و در قالب یک محتوای آموزشی اثرگذار در حوزه پیشگیری از ویروس کرونا، ضرورت در خانه

ماندن، چگونگی گذران وقت، برنامه‌ریزی برای انجام اقدامات سودمند اقتصادی و اجتماعی در خانه و تشویق و جلب همکاری مردم برای ماندن و ایجاد محیطی جذاب و تأثیرگذار در خانه، در



## بانک ایران زمین

بیشرو در حمایت از محیط زیست و اجرای مسؤولیت اجتماعی

اختیار گروه‌های مردمی قرار داده شده بود که با استقبال مشتریان این بانک نیز همراه شد.



### کمپین محیط زیستی «همین یک زمین»

بانک ایران زمین در مقام یکی از حامیان مهم محیط زیست در کشور، در سال ۱۳۹۵ ضمن اعلام فراخوان پویش محیط زیستی #برای زندگی همین یک-زمین-را-داریم و با هدف پاکسازی محیط زیست از انواع آلودگی، یک مسابقه جذاب عکاسی و نقاشی نیز با محوریت حفاظت از محیط زیست ترتیب داد و برای افراد برگزیده جوایز نفیسی در نظر گرفت.



### کمپین محیط زیستی «یک قطره کمتر»

این کمپین در شهریور ۱۳۹۷ در بانک ایران زمین کلید خورد و هدف آن فرهنگ‌سازی در زمینه مصرف صحیح آب بود.



### پویش محیط زیستی بلوط ایران زمین

این پویش بسیار مهم، اواخر سال ۱۳۹۷ و هم‌زمان با آغاز هفته منابع طبیعی به جامعه هدف معرفی شد. هدف از برگزاری این پویش، آگاه کردن جامعه از اتفاق تلخی بود که در شرف وقوع بود و می‌رفت تا با از بین بردن درختان زیبای بلوط، مناطق پراهمیت زاگرس را برای همیشه از این گونه گیاهی منحصربه‌فرد محروم سازد. این پویش همه‌ساله و هم‌زمان با آغاز هفته منابع طبیعی از سوی بانک ایران زمین برگزار می‌شود.



### پویش محیط زیستی آلرژی به مصرف انرژی

بانک ایران زمین با هدف مصرف بهینه انرژی و اصلاح الگوی مصرف در محیط کار و خانه، با اقدامی خلاقانه و جذاب، هم‌وطنان و همکاران خود را به پیوستن به پویش محیط زیستی #آلرژی-به-مصرف-انرژی دعوت کرد.

### حمایت از پویش من هم یک جنگل‌بانم

این بانک در گستره فعالیت‌های زیست‌محیطی خود، نگاه ویژه‌ای به جنگل‌ها و مراتع کشور دارد و مهم‌تر از آن، حمایت از قهرمانان ارزشمند طلای سبز را بر خود فرض می‌داند. حمایت صادقانه بانک ایران‌زمین از پویش #من-هم-یک-جنگل‌بانم، به دریافت تندیس از دبیر دومین جشنواره روز جنگل‌بان منتهی شد.

### حمایت از پویش سهم من برای تالاب

پویش سهم من برای تالاب، جدیدترین اقدام حمایتی بانک ایران‌زمین از محیط زیست است. این نهاد مالی با حمایت از پویش #سهم-من-برای-تالاب، از مخاطبان خود در بسترهای مختلف خواسته است با پیوستن به این پویش و حمایت همه‌جانبه از آن، دین خود را در احیای دوباره تالاب‌های در معرض نابودی؛ همچنین، تالاب‌های زنده نیازمند به کمک بیشتر، ادا کنند. استقبال از این پویش نیز بسیار قابل‌توجه بوده است.

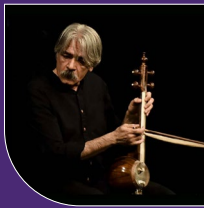
اقدامات بانک ایران‌زمین در حوزه مسؤلیت‌های اجتماعی همواره بر این محور تأکید داشته است که وظیفه ذاتی بانک در مقام یک بنگاه اقتصادی در اجتماع، کمک به حفظ محیط زیست و جلب مشارکت عمومی است. طبق این گزارش، بانک ایران‌زمین در مسیر تلاش‌های مسؤولانه خود در قبال جامعه و همسو با اهداف عالی کشور، همواره فعالیت خود را به عنوان یکی از سازمان‌ها مهم اقتصادی اثبات کرده و در ردیف اولویت‌های پر اهمیت کاری خود قرار داده است.



# فرهنگی

## ایران شناسی

جزیره مارو؛ مالدیو ایران



## با هنرمندان ایران زمین

کیهان گلهر؛ کمانچه نواز ایرانی

## مناسبت ها

یازدهم دسامبر؛ روز جهانی کوهستان



# ایران شناسی

## جزیره مارو؛ مالدیو ایران

استان هرمزگان از پرطرفدارترین مقصدهای گردشگری در جنوب کشور است و پانزده جزیره به نام‌های کیش، قشم، ابوموسی، لاوان، هندورابی، لارک و... دارد. جزیره مارو در هرمزگان، منطقه‌ای بکر و دست‌نخورده در نزدیکی ابوموسی و در دل خلیج فیروزه‌ای همیشه فارس است؛ جزیره‌ای مرجانی و خالی از سکنه که به دلیل وجود شن‌های سفید، به مالدیو ایران شهرت دارد و مکانی مناسب برای یک سفر کوتاه یک‌روزه در جنوب کشور است. این جزیره که از مکان‌های دیدنی استان هرمزگان است، با نام جزیره شیدور (Shidvar) نیز شناخته می‌شود. جزیره مارو تنها یک کیلومتر مربع مساحت دارد و گردشگران کمی از وجود آن با خبر هستند. برای بازدید از این جزیره باید از اداره محیط زیست مجوز بگیرید و به صورت گروهی به آن سفر کنید. در ادامه شما را با این جزیره خارق‌العاده بیشتر آشنای می‌کنیم.

### جزیره مارو کجاست؟

♦ جزیره مارو در استان هرمزگان قرار دارد و از توابع بخش شیب‌کوه شهرستان بندر لنگه است. این جزیره در ۱/۵ کیلومتری جزیره لاوان واقع شده است و بهترین مسیر دسترسی به آن از طریق بندر مقام است. بندر مقام در ۳۵۸ کیلومتری (چهار ساعت و نیم) غرب بندر عباس قرار دارد و فاصله

آن تا بندر لنگه نیز ۱۷۳ کیلومتر (حدود دو ساعت) است. مارو جزیره‌ای غیرمسکونی، خالی از سکنه و دوزنقه‌ای شکل با وسعت حدودی ۱/۲ کیلومتر مربع است که نزدیک به ده متر از سطح دریا ارتفاع دارد. ۹۸ هکتار از این جزیره را پناهگاه حیات وحش و ۸۷۰ هکتار آن را تالاب شیدور تشکیل می‌دهد. سواحل جزیره مارو بیشتر صخره‌ای هستند و



مقام از سمت شیراز باید به سمت شهر پارسیان حرکت کنید. مسیر شما از فیروزآباد، بندر سیراف و بندر عسلویه می‌گذرد. پس از رسیدن به شهر پارسیان، حدود یک ساعت راه در جاده‌ای ساحلی و زیبا میان کوه و دریا تا بندر مقام باقی است.

### وجه تسمیه جزیره مارو

♦ نام اصلی جزیره مارو، شیدور است؛ اما بومیان منطقه این جزیره را با نام مارو می‌شناسند و وجه تسمیه آن را مارهای زنگی سمی متعددی می‌دانند که در این منطقه زندگی می‌کنند. این مارها معمولاً زیر شن‌ها مخفی می‌شوند و بیشتر گردشگران آن‌ها را نمی‌بینند.

### پوشش گیاهی و جانوری جزیره مارو

♦ لاکپشت‌های دریایی یکی از مهم‌ترین گونه‌هایی هستند که در جزیره مارو هرمزگان زندگی می‌کنند؛ لاکپشت‌هایی از گونه‌های مختلف که در میان آن‌ها می‌توان به لاکپشت پوزه عقابی، لاکپشت سبز و انواع مختلف دیگر لاکپشت‌ها اشاره کرد. این لاکپشت‌های دریایی در جزیره مارو تخم‌گذاری می‌کنند و با خوردن جلبک‌های دریایی، باعث شفاف شدن آب و محافظت از مرجان‌های دریایی می‌شوند؛

در بین آن‌ها، سواحل ماسه‌ای با طول پنجاه تا دویست متر به چشم می‌خورند. جزیره مارو یکی از بکرترین و دست‌نخورده‌ترین مناطق جنوبی کشور است؛ اما متأسفانه در سال‌های اخیر به دلیل سفرهای غیراصولی و تخریب منابع طبیعی، متحمل آسیب‌های بسیاری شده است. هیچ چشمه و آب سطحی در این جزیره وجود ندارد و میزان بارندگی بسیار کم است. جزیره مارو به دولت تعلق دارد.

### چگونه به جزیره مارو برویم؟

♦ بهترین مسیر دسترسی به جزیره مارو از طریق بندر مقام هرمزگان است. برای دسترسی به جزیره مارو باید ابتدا به بندر مقام بروید. برای رسیدن به بندر مقام از بندر عباس باید ۳۵۸ کیلومتر به سمت غرب بروید تا در میانه راه به بندر لنگه، سپس در ادامه به بندر مقام برسید. معمولاً در بندر مقام قایق‌های موتوری متعددی برای دسترسی مسافران به جزیره مارو یا جزیره لاوان مستقر هستند. در صورت مساعد بودن هوا، سفر دریایی با قایق موتوری از بندر مقام تا جزیره مارو نزدیک به ۴۵ دقیقه طول می‌کشد. شما می‌توانید همراه سایر مسافران به جزیره لاوان بروید و از آنجا با قایق دیگری، خود را به جزیره مارو برسانید.

برخی گردشگران ترجیح می‌دهند در بندر مقام قایق موتوری دربست کرایه کنند. در نظر داشته باشید که هزینه اجاره قایق دربست به نسبت بیشتر است (حدود ۴۰۰ تا ۵۰۰ هزار تومان در سال ۱۴۰۰)؛ اما اگر به صورت خانوادگی یا با دوستان سفر می‌کنید، کرایه یک قایق موتوری دربست برای شما مقرون به صرفه خواهد بود. برای رسیدن به بندر

سازمان ملی حفاظت از منابع طبیعی (IUCN) قرار دارد. دلفین، نهنگ و نهنگ برابرد؛ از جمله آبزیان پستانداری هستند که در این منطقه زندگی می‌کنند.

### پوشش گیاهی

♦ پوشش گیاهی جزیره مارو، به‌ویژه در مناطق پست جزیره و البته به‌طور پراکنده، گیاهان شورپسند و مقاوم در برابر کم‌آبی را شامل می‌شود. حداکثر ارتفاع این گیاهان یک متر است. بخش مسطح در تپه‌های شنی گیاهی جزیره نیز، به‌طور متراکم با درختچه‌های هالوفیتی تا ارتفاع شصت سانتی‌متر پوشیده شده‌اند. از گونه‌های گیاهی جزیره مارو می‌توان به گل جالیزی، چوچ، پا گربه‌ای، درخت مسواک، چمن شور، اویار سلام، گل ماهور شرقی، سریم، اسفرزه، اترپلیکس، نوکلک‌لکی، آفتابپرست ساحلی و... اشاره کرد.

### تفریحات جزیره مارو

♦ تفریحات جزیره مارو از همان لحظه اول سوار شدن بر قایق از بندر مقام یا جزیره لاوان آغاز می‌شود؛

مرجان‌هایی که اگر از بین بروند، تمام اکوسیستم جزیره مارو هرمزگان از هم فرو می‌پاشد.

علاوه بر لاک‌پشت‌های دریایی، بسیاری از پرندگان در فصل مهاجرت، مدتی را در این جزیره سپری و گاهی نیز در آن تخم‌گذاری می‌کنند. انواع پرستوهای دریایی نظیر پرستوی دریایی معمولی، سفید، تیره، پشت تیره، کاکلی بزرگ و کاکلی کوچک و سسک دم‌دراز، باکلان گلوسیه، اگرت ساحلی، کاکایی دودی، عقاب ماهی‌گیر و حواصیل سبز، از بارزترین گونه پرندگانی هستند که در این جزیره به چشم می‌خورند. اگر به پرندنگری علاقه‌مند هستید، به شما پیشنهاد می‌کنیم در ماه اردیبهشت به جزیره مارو سفر کنید؛ زیرا پرستوهای دریایی در این زمان از سال تخم‌گذاری می‌کنند و جوجه‌های آن‌ها در اواخر ماه مرداد به دنیا می‌آیند. یکی دیگر از جذابیت‌های جزیره مارو، تنوع آبزیان و پستانداران آبزی در آب‌های اطراف جزیره است؛ به همین دلیل، این جزیره مرجانی تحت نظارت و حفاظت سازمان محیط زیست ایران؛ همچنین،







هستند و شما می‌توانید از آن‌ها ماهی بخرید؛ ماهی‌هایی با قیمت مناسب که طعمی غیر قابل‌قیاس با ماهی‌های دیگری دارند که تاکنون خورده‌اید. در جزیره مارو یک فانوس دریایی وجود دارد که از جاذبه‌های مهم جزیره است. گردشگران معمولاً از این فانوس بالا می‌روند تا چشم‌اندازی بی‌نظیر از خلیج فارس و آسمان را تماشا کنند. غارهای دریایی شیدور در جنوب غربی جزیره نیز، از بکرترین جاذبه‌های این جزیره هستند.

#### امکانات جزیره مارو

♦ در جزیره مارو هیچ‌گونه امکانات رفاهی، خدماتی یا اقامتی وجود ندارد؛ به همین دلیل، به شما پیشنهاد می‌کنیم طوری برنامه‌ریزی کنید که از طلوع تا غروب خورشید در جزیره مارو باشید، سپس برای اقامت شبانه به مناطق مسکونی اطراف مانند جزیره لاوان یا بندر مقام بروید. در لاوان سازه‌های اجاره‌ای برای اقامت شبانه مهیا هستند؛ پس در این جزیره برای اقامت دچار مشکل نخواهید شد. اگر اهل شب‌مانی در طبیعت هستید، امکان کمپینگ در جزیره لاوان وجود دارد؛ تجربه‌ای از یک طبیعت‌گردی بکر که هیچ‌گاه از یاد نخواهید برد. سفر گوارای وجود.

سفری لذت‌بخش در میان آب‌های نیلگون خلیج فارس که در نهایت شما را به جزیره‌ای دورافتاده و دیدنی می‌رساند. در بدو ورود به جزیره مارو، این احساس به سراغ شما می‌آید که در قاب تصویر یک مستند راز بقا ایستاده‌اید و گوشه‌ای از بهشت را تماشا می‌کنید. توجه داشته باشید که اگر در اول صبح با قایق جزیره مارو را دور بزنید، فرصت دیدن لاک‌پشت‌ها و مارهای آبی را خواهید داشت. پرندنگری، پیاده‌روی روی شن‌های ساحل، عکاسی، ماهیگیری و شنا، تفریحات جزیره مارو هستند.

تماشای گونه‌های مختلف خزندگان مانند مارهای زنگی، پرندگان و آبزیان؛ همچنین، پوشش گیاهی جزیره مارو نیز، از تفریحات محبوب گردشگران در این منطقه است. ماهیگیری، غواصی، انواع ورزش‌ها مانند یوگا و ورزش‌های هوازی، پیاده‌روی روی شن‌های نرم ساحل جزیره مارو به‌خصوص در زمان طلوع آفتاب با وزش نسیمی خنک و تماشای درخشیدن خورشید در خلیج فارس از دیگر فعالیت‌هایی هستند که می‌توانید در این جزیره به آن‌ها بپردازید. تپه‌های ماسه‌ای نرم در ساحل نیز مانند سکوه‌های پرش استخرها عمل می‌کنند و تجربه یک آب‌تنی و شنای مفرح را برای شما به ارمغان می‌آورند. سفر به جزیره مارو، بهترین فرصت برای دور شدن از شلوغی و همهمه شهری و تجربه تفریحاتی است که در مکان‌های اندکی می‌توان آن‌ها را یافت.

مزه کردن غذاهای دریایی تازه، یکی از بهترین تفریحات جزیره مارو است. ماهی‌گیران بسیاری در اطراف جزیره مارو هرگزگان مشغول ماهیگیری





## با هنرمندان ایران زمین کیهان کلهر؛ کمانچه نواز ایرانی

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران زمین، بی‌تردید هر ایرانی و بسیاری از غیر ایرانی‌ها، یک بار هم شده، احساس وجد شورانگیز از نوازش کمانچه این استاد بی‌بدیل را تجربه کرده است. کسی که حسن شهرت و محبوبیتش، مرزهای فرهنگی و جغرافیایی کشور را درنور دیده و به نماد خلسه‌آفرینی موسیقی تبدیل شده. او با آلبوم شب سکوت کویر همراه با خسرو آواز ایران، محمدرضا شجریان، دریچه‌های جدید به انواع سبک موسیقی گشود و پس از آن، شهرت او از ایران به تمام جهان گسترش یافت.

### از کودکی تا جوانی

◆ کیهان کلهر در سوم آذر ۱۳۴۲ در خانواده‌ای اصیل در شهر اسلام‌آباد غرب استان کرمانشاه چشم به جهان گشود. وی همواره از اینکه کُرد کرمانشاه است به نیکی یاد کرده است؛ او در حالی که کودکی پنج‌ساله بود، ندای نوای موسیقی درونش را شنید و از همان زمان پیمودن راه پرپیچ‌وخم رسیدن به دریای بیکران موسیقی را آغاز کرد. او هیچ‌گاه به قطره بودن در این دریا اکتفا نکرد و روزبه‌روز، ماه‌به‌ماه و سال‌به‌سال، برای رسیدن به مطلوب

خویش تلاش کرد. او از دوازده‌سالگی موسیقی را حرفه خویش قرار داد و هدفش را در همان نوجوانی برای خویش مشخص کرد. پشتکار او در رسیدن به هدف به حدی بود که یک سال بعد، همکاری اولیه خود را با گروه ارکستر آن زمان در رادیو و تلویزیون کرمانشاه آغاز کرد.

### مدرک آهنگسازی

◆ کلهر مدت کوتاهی را در هنرخانه چاووش با گروه شیدا همکاری کرد و بعد از آن بود که پیشرفت خود

## کیهان کلهر؛ کمانچه نواز ایرانی



از مرزها و چهارچوب‌های بشری است. در این دوره شهرت کلهر به سرعت افزایش یافت.

### الگوی کلهر در نوازندگی ساز کمانچه

◆ او در مصاحبه‌ها و سخنرانی‌های مختلف، انگیزه ابتدایی و الگوی مسیر خود را در نوازندگی، کمانچه استاد علی‌اصغر بهاری عنوان کرده است. در وصف علی‌اصغر بهاری همین بس که پس از انزوا و فراموشی ساز کمانچه در اواخر دهه بیست و اوایل دهه سی - که عموم مردم این ساز را به مطرب‌های کوچه‌بازاری متعلق می‌دانستند و با تحقیر به آن می‌نگریستند - بعد از مدت‌ها دوباره آن را به دست می‌گیرد و با چند اجرا در رادیو، دانشگاه تهران را مجاب می‌کند تا برای تعلیم هنرجویان از وی دعوت کنند. در ادامه با دعوت رادیو فرانسه در سال ۱۳۴۶ در سالن دلاویل و در مقابل دیدگان

را در آشنایی با فرهنگ موسیقی ملل مختلف دید و در هفده‌سالگی به ایتالیا رفت و بعد رهسپار کانادا شد. در همان‌جا موفق شد مدرک معتبر آهنگسازی را از دانشگاه کارلتن اتاوا به دست آورد.

### بازگشت و همکاری با گروه دستان و نخستین

#### کنسرت رسمی

◆ کلهر پس بازگشت به ایران، با گروه نام‌آشنای دستان به صورت حرفه‌ای کار خود را آغاز کرد و در سال ۱۳۷۱ نخستین کنسرت رسمی خود را همراه با گروه دستان و با خوانندگی مرحوم ایرج بسطامی اجرا کرد. وی مدت زیادی را عضو گروه دستان بود و با استاد شهرام ناظری در کنسرت‌های مختلفی به نوازندگی پرداخت.

### همکاری با محمدرضا شجریان و حسین علیزاده و

#### آغاز شهرت

◆ بعد از پایان همکاری با گروه دستان، به منظور شناساندن موسیقی ایرانی به سایر مردم جهان، به صورت مستقل با موسیقی‌دان‌های خارجی نظیر شجاعت حسین‌خان، یویوما (پروژه جاده ابریشم) و... همکاری داشت. همین موضوع او را به هنرمندی عظیم و جهانی بدل کرد. هم‌زمان نیز کار خود را با محمدرضا شجریان و حسین علیزاده آغاز کرد. حاصل این همکاری به پدیدار شدن چند آلبوم ماندگار و جاویدان منتهی شد؛ آلبوم‌های خاطره‌انگیزی چون زمستان است، فریاد، سرود مهر، ساز خاموش، بی تو به سر نمی‌شود و صدالبته آلبوم شب سکوت کویر. این شب سکوت کویر بود که هر کس ذره‌ای از روح موسیقی در جانش رخنه کرده باشد، گواهی می‌دهد این آلبوم فراتر

## کیهان کلهر؛ کمانچه نواز ایرانی

سه هزار بیننده، غوغایی از احساس را با ساز کمانچه به منصه اجرا نهاد. بی‌شک علی‌اصغر بهاری نقش به‌سزایی در احیای این ساز مهجور شده در آن زمان ایفا کرد. کلهر علاوه بر ساز تخصصی خود (کمانچه)، در نواختن سه‌تار و تنبور و شاه‌کمان نیز، مهارت دارد.

### آلبوم‌ها

◆ کنسرت ایرج بسطامی و گروه دستان زمستان ۱۳۷۱، بوی نوروز زمستان ۱۳۷۱، شب، سکوت، کویر ۱۳۷۷، سفر به دیگر سو ۱۳۷۷، سرو سیمین ۱۳۷۸، غزل ۱، ۱۳۸۰، غزل ۲، ۱۳۸۰، غزل ۳، ۱۳۸۰، زمستان است ۱۳۸۰، بی‌تو به سر نمی‌شود ۱۳۸۱، فریاد ۱۳۸۲، باران ۱۳۸۲، در آینه آسمان ۱۳۸۳، موسیقی فیلم جاده ابریشم، نخستین دیدار بامدادی ۱۳۸۵، باد ۱۳۸۵، سرود مهر ۱۳۸۶، ساز خاموش ۱۳۸۶، شهر خاموش ۱۳۸۷، سامان سایه‌ها ۱۳۹۰، موسیقی متن فیلم فصل کرگدن ۱۳۹۰، تنها نخواهم ماند ۱۳۹۱، لایه‌های تاریکی ۱۳۹۴، هاو نیاز ۱۳۹۵ و هنوز پاییز است ۱۳۹۷. برای این هنرمند والا ارج ایران‌زمین، عمر بلند و با عزت آرزو می‌کنیم.







مداوم از کوه‌ها استخراج می‌شوند و مثلث سمت راست یک مثلث سبز کوچک در پایه خود دارد که نشانه‌ای زیبا از سرسبزی گیاهانی است که در دامنه کوه‌ها رشد می‌کنند.

### ارزش کوه‌ها

♦ سرچشمه همه رودهای بزرگ و منشأ نیمی از آب‌های شیرین جهان، کوهستان است. کوه‌ها، زیستگاه گونه‌های بی‌شمار گیاهی و جانوری، خاستگاه بخش مهمی از تنوع زیستی و پناهگاه بسیاری از گونه‌هایی هستند که در دشت‌ها نابود شده‌اند. کوه‌ها، بزرگ‌ترین گردشگاه‌ها و ورزشگاه‌ها هستند و با داشتن چشم‌اندازی باشکوه و هوای پاک، امکان پیاده‌روی و ورزش را در محیطی دل‌انگیز فراهم کرده‌اند.

### عوامل اصلی تخریب در کوهستان

♦ چرای دام، ساخت‌وساز، معدن‌کاوی، جاده‌سازی، گردشگری ناسالم، برداشت غیراصولی گل‌ها و گیاهان، نوشتن یادگاری، انباشت زباله و..

به گزارش خبرنگار ارتباط ایران‌زمین، سرچشمه رودهای بزرگ و منشأ نیمی از آب‌های شیرین جهان، کوهستان است. کوه‌ها، زیستگاه گونه‌های بی‌شمار گیاهی و جانوری، خاستگاه بخش مهمی از تنوع زیستی و پناهگاه بسیاری از گونه‌هایی هستند که در دشت‌ها نابود شده‌اند. به دنبال بزرگداشت بین‌المللی کوه‌ها در سال ۲۰۰۲، مجمع عمومی سازمان ملل متحد در پنجاه و هفتمین جلسه خود در ژانویه ۲۰۰۳، روز یازدهم دسامبر - بیستم آذر- را روز جهانی کوهستان تعیین کرد و از سازمان خواروبار و کشاورزی ملل متحد (فائو) دعوت کرد، مسؤولیت هماهنگی این روز را در سطح جهان بر عهده بگیرد. فائو هر سال با تعیین یک موضوع، از کشورهای کوهستانی و اعضای مشارکت برای کوه‌ها (MP) دعوت می‌کند تا با اجرای آیین‌های ویژه نظیر برگزاری گردهمایی و اجرای برنامه‌های کوهنوردی در بزرگداشت این روز، بر اهمیت هرچه بیشتر نقش کوهستان در برقراری تعادل در محیط‌زیست تلاش کنند.

### نماد روز جهانی کوهستان

♦ نماد روز جهانی کوهستان شامل سه مثلث متساوی‌الاضلاع بر یک خط افقی است. مثلث سمت چپ الماسی آبی‌رنگ در بالا دارد و از یخ و برف در قله کوه، لزوم توجه به گرمایش زمین و حفظ برف‌های کوهستان حکایت می‌کند؛ مثلث میانه دایره‌ای نارنجی دارد که منابع طبیعی محیط کوهستان را نشان می‌دهد؛ منابعی که به‌طور

## یازدهم دسامبر؛ روز جهانی کوهستان

عاملان اصلی تخریب در کوهستان‌های باشکوه هستند. کوه زیباست؛ اما حضور در این مناطق فرهنگ بالا، روحیه‌ای طبیعت‌خواه و ذهنی مسؤول می‌خواهد. کافی است فکر کنیم طبیعت امانتی گران‌بها از جانب خداوند است. آن‌وقت با آگاهی و مسؤولیت‌پذیری بالاتری با کوهستان ارتباط برقرار می‌کنیم.

## وظیفه کوهنوردان در حفظ کوهستان

◆ هرچند یک کوهنورد طبیعت‌دوست، در ایجاد و تشدید بسیاری از عوامل تخریب کوهستان نقش ندارد؛ اما چون انگیزه اصلی کوهنورد برای رفتن به کوه، بهره‌مند شدن از محیط طبیعی است، خود را برای حفظ محیط کوهستان مسؤول می‌داند؛ بنابراین، بهتر است کوهنوردان برای حفظ محیط زیست کوهستان به نکات زیر توجه کنند:

— در قبال فرزندان این آب‌و‌خاک احساس مسؤولیت داشته باشند؛

— برنامه‌های کوهنوردی پرجمعیتی که بر طبیعت فشار وارد می‌کند، برگزار نکنند؛

— همچون یک محیط‌بان مسؤول، مراقب تخلف‌های احتمالی دیگران باشند؛

— از فعالیت‌های مخرب محیط‌های کوهستانی گزارش تهیه کنند و برای انعکاس آن‌ها در رسانه‌ها و اطلاع‌رسانی به سازمان‌های مسؤول اقدام کنند؛

— به‌جای درخواست از مسؤولان برای ایجاد تسهیلات کوهنوردی در دل طبیعت مانند پناهگاه، از آن‌ها بخواهند در شهر یا روستا و مبادی مسیرها و دامنه کوهستان، خانه کوهنورد و مجتمع‌های کوهستانی بسازند؛

— در سازمان‌های غیردولتی طرفدار محیط زیست عضو شوند و در برنامه‌هایی مانند روز پاکسازی کوهستان، روز جهانی کوهستان، روز جهانی زمین پاک، روز ملی دماوند و... شرکت کنند؛

— در اداره امور مربوط به محیط زیست، مشارکت فعال داشته باشند.



# سلامت



سلامت

هوا بس ناجوانمردانه «آلوده» است!

## هوا بس ناجوانمردانه «آلوده» است!

اقدامات مؤثری که می‌توان در زمان آلودگی هوا انجام داد



پرتقال، نارنگی و کاهو را در هر جا هستید- در ماشین، خانه یا اداره- فراموش نکنید. این مواد غذایی سرشار از ویتامین C هستند و طبق مطالعات، این غذاها اثرات مضر آلودگی هوا را کمتر می‌کنند. ویتامین E در جوانه گندم، روغن‌های گیاهی، گردو، بادام، زیتون و سبزیجات با برگ‌های سبز یافت می‌شود. شیر، کره و زرده تخم مرغ نیز منابع خوبی از ویتامین E هستند. نکته مهم دیگر اینکه؛ خوردن یک سیب در روز، مسمومیت با سرب را از شما دور می‌کند. هر روز یک سیب بخورید؛ زیرا پکتین موجود در آن از شما در برابر مسمومیت با سرب ناشی از آلودگی هوا محافظت می‌کند.

### لبنیات را فراموش نکنید

در طول آلودگی هوا، شیر، ماست و سایر محصولات لبنی را تا آنجا که می‌توانید مصرف کنید. لبنیات

زمستان است و هوا بسیار سرد؛ اما این تمام قصه نیست. علاوه بر سرما، آلودگی نیز بیداد می‌کند. آیا می‌دانید در زمان آلودگی هوا چه کارهایی باید انجام دهیم تا کمتر آسیب ببینیم؟! این مقاله به این پرسش پاسخ می‌دهد.

### الف. مواد غذایی

تا آنجا که می‌توانید آنتی‌اکسیدان مصرف کنید. آنتی‌اکسیدان‌ها سلنیوم و بتاکاروتن را در بر می‌گیرند و بهترین دوستان شما در روزهای آلوده هستند.. طالبی، انبه، کدوخلوایی، فلفل دلمه‌ای، اسفناج، کلم برگ و زردآلو سرشار از بتاکاروتن هستند. سلنیوم در غذاهای دریایی، مرغ، نان، مغزها و غلات کامل و سبوس‌دار یافت می‌شود.

**ویتامین‌های E و C؛ بهترین دشمن آلودگی هوا**  
خوردن کرفس، اسفناج، گوجه‌فرنگی، لیموشیرین،



## هوا بس ناجوانمردانه «آلوده» است!

اقدامات مؤثری که می‌توان در زمان آلودگی هوا انجام داد

- در خانه یا محیط‌های بسته بمانید و درها و پنجره‌ها را بسته نگاه دارید؛
- در زمان آلودگی هوا، شیشه‌های خودرو را بالا نگه دارید؛
- اگر مبتلا به آسم هستید یا نشانه‌هایی مانند کوتاهی تنفس، سرفه و خس‌خس کردن و درد قفسه سینه را مشاهده می‌کنید، برنامه درمانی خود را دنبال کنید و اگر نشانه‌ها برطرف نشد، با پزشک خود مشورت کنید.
- مایعات، میوه و سبزیجات را در زمان آلودگی هوا بیشتر مصرف کنید؛
- باران و برفی که بعد از آلودگی هوا می‌بارد، بسیار آلوده و برای سلامتی انسان خطرناک است؛ بنابراین، تلاش کنید با آن‌ها تماس مستقیم نداشته باشید.

### و نکته آخر: رادیکال‌های آزاد؛ پرخطرهای لعنتی!

رادیکال‌های آزاد، مولکول‌های بسیار ناپایدار هستند که وقتی ورزش می‌کنید و بدن‌تان غذا را به انرژی تبدیل می‌کند، به‌طور طبیعی تشکیل می‌شوند؛ با این حال، بدن شما می‌تواند در معرض رادیکال‌های آزاد حاصل از منابع زیست‌محیطی مثل دود سیگار، آلودگی هوا و نور آفتاب قرار گیرد. رادیکال‌های آزاد می‌توانند فرایند استرس اکسیداتیو را موجب شوند. استرس اکسیداتیو، فرایندی است که به سلول آسیب می‌رساند. استرس اکسیداتیو در انواع بیماری‌ها مثل سرطان، بیماری‌های قلب و عروق، دیابت، آلزایمر، پارکینسون و بیماری‌های چشمی مثل آب‌مروارید و تحلیل ماکولار مرتبط با کهولت سن نقش دارد؛ بنابراین، در این روزهای آلوده، مراقب سلامتی خود باشید. تندرستی شما آرزوی ماست.

حاوی فسفر، منیزیم و کلسیم هستند که به شما در مقابله با اثرات آلودگی هوا بر بدن‌تان کمک می‌کنند. پروتئین شیر می‌تواند سرب را به یک ترکیب محلول تبدیل کند و از جذب آن جلوگیری کند. کلسیم و آهن، جذب سرب را کمتر می‌کنند و از این طریق شما را از آلودگی هوا مصون نگه می‌دارند.

### سیر و پیاز بهترین دوستان شما هستند

سیر و پیاز به شما کمک می‌کنند تا ریه‌های سالمی داشته باشید. آلسین در سیر در جایگاه یک آنتی‌بیوتیک طبیعی و قدرتمند در بدن عمل می‌کند و می‌تواند به نابودی عفونت‌های تنفسی که باعث انسداد ریه‌ها می‌شود- کمک کند.

### ب. بقیه موارد

- علاوه بر مواد غذایی که برایتان گفتیم، باید مراقب فعالیت‌های خود در زمان آلودگی هوا باشید. در این بخش، به تعدادی از این موارد می‌پردازیم:
- از فعالیت در فضای باز اجتناب کنید؛
- اگر باید در هوای آزاد فعالیت کنید، ضمن استفاده از ماسک مناسب، زمان فعالیت را به حداقل ممکن کاهش دهید؛
- اگر مجبور به خروج از منزل هستید، از ماسک مناسب استفاده کنید؛ از ورزش در فضای باز؛ به‌ویژه اگر دارای مشکلات تنفسی و آسم هستید، خودداری کنید؛
- پیاده‌روی در پارک‌ها در هوای آلوده توصیه نمی‌شود؛
- تعطیلی مدارس برای حفظ سلامت دانش‌آموزان است؛ بنابراین، دانش‌آموزان عزیز از بازی و گردش در هوای آلوده خودداری کنند؛



ضمانت نامه های بانک ایران زمین  
ضامن کسب و کار شماست



بانک ایران زمین، بانک دیجیتال

[www.izbank.ir](http://www.izbank.ir)

مرکز ارتباط با مشتریان ۰۲۱-۲۴۱۰۹ | [izbank.ir](http://izbank.ir) | [ertebat@izmail.ir](mailto:ertebat@izmail.ir)