

بانک پارسیان

در میان بانک‌های خصوصی اول شد



در نوزدهمین همایش شرکت‌های برتر ایران؛ بانک پارسیان مقام اول بانک‌های خصوصی و رتبه ششم ۱۰۰ شرکت برتر را از آن خود کرد. در نوزدهمین رتبه‌بندی ۱۰۰ شرکت برتر، موسوم به IMI100، بانک پارسیان برای ششمین سال

پیاپی در شاخص فروش مقام اول میان بانک‌های خصوصی، مقام سوم در میان تمامی بانک‌ها و مقام ششم در میان ۱۰۰ شرکت برتر را از آن خود کرد. همچنین در میان ۱۰۰ شرکت برتر کشور، بانک پارسیان از نظر شاخص دارایی در جایگاه پنجم قرار گرفت.

در همایشی که با حضور مسوولان کنسولی، مدیران شرکت‌های برتر و بزرگ کشور، اصحاب رسانه و مدیران کارآفرین در سالن همایش‌های بین‌المللی صدا و سیما برگزار شد، از شرکت‌های پیشرو و برتر کشور تقدیر به عمل آمد. در این همایش، براساس ارزیابی‌های به‌عمل آمده برای رتبه‌بندی ۵۰۰ شرکت بزرگ کشور، بانک پارسیان به‌پشتوانه اعتماد مشتریان و تلاش کارکنان سختکوش خود علاوه بر کسب رتبه برتر از IMI 100 توانست همچون چند سال گذشته در میان ۱۰۰ شرکت برتر کشور قرار گیرد.

سازمان مدیریت صنعتی هدف از رتبه‌بندی شرکت‌های برتر ایران را «شفاف‌سازی فضای کسب‌وکار و جایگاه اقتصادی شرکت‌های ایرانی و رتبه‌بندی آنها از نظر میزان تاثیرگذاری در اقتصاد ملی با هدف گسترش رقابت در فضای کسب‌وکار بنگاه‌های اقتصادی» عنوان کرده است. این رتبه‌بندی بر اساس اطلاعات موجود در صورت‌های مالی حسابرسی شده شرکت‌ها و با هدف شناسایی جایگاه بنگاه‌های اقتصادی و گسترش رقابت میان آنها و کمک به سیاست‌گذاران اقتصادی کشور انجام می‌شود. شاخص فروش سال ۹۴ و صورت‌های مالی حسابرسی شده در این سال معیار اصلی این رتبه‌بندی است. گفتنی است، شرکت‌های برتر ایران از سال ۱۳۷۷ با معرفی ۱۰۰ شرکت برتر و با رتبه‌بندی شرکت‌ها براساس شاخص «میزان فروش» آغاز و طی سال‌های بعد به تعداد شرکت‌های مورد ارزیابی افزوده شد و در حال حاضر نیز سالانه ۵۰۰ شرکت به‌عنوان شرکت‌های برتر معرفی می‌شوند. ۵۰۰ شرکت، ابتدا بر اساس شاخص میزان فروش (درآمد) مشخص می‌شوند، پس از آن، بر اساس ۲۲ شاخص دیگر با هم مقایسه و رتبه‌بندی می‌شوند.

مدیر عامل بانک ایران زمین:

شبکه‌های اجتماعی به زودی بانکداری دیجیتال را متحول می‌کنند



الکترونیکی در میان جوامع چگونه باید باشد و نگاه کلان مدیران آن به چه صورتی باید ترسیم شود؛ بیان کرد: امروز نگاه به بانکداری الکترونیکی در کشور استراتژی اصلی تمامی بانک‌ها است. اگر نگاهی دقیق‌تر به بانکداری ایرانی داشته باشیم خواهیم دید به دلیل رشد استفاده از ابزارهای نوین، خدمات بانکداری به سرعت در حال تغییر است.

مدیرعامل بانک ایران زمین گفت: در گذشته اگر از مردم در خصوص بانکداری الکترونیکی سوال می‌شد از دستگاه ATM به عنوان نماد آن یاد می‌کردند، اما امروز در کشور نماد بانکداری الکترونیکی با دستگاه‌های تلفن هوشمند، بانکداری اینترنتی و اپلیکیشن‌های موجود که توسط بخش خصوصی ارائه شده نشان داده می‌شود.

وی افزود: در چند سال اخیر با رشد تکنولوژی در این بخش و ایجاد زیرساخت‌های لازم، اقتصادهای نوپهوری در حال شکل‌گیری هستند که اتصال آنها به بانک‌ها خود می‌تواند موجبات بانکداری الکترونیکی را فراهم کند.

پورسعید با اشاره به این مطلب که در گذشته بانک‌ها برای معرفی خدمات مختلف الکترونیکی و معرفی آن به مشتریان با مشکلات زیادی روبه‌رو بودند، گفت: امروزه مشتری به بانک می‌گوید که چه خدمتی بر بستر الکترونیکی نیاز دارد و بانک‌ها در این بخش به سمت و سوی رفع نیاز مشتریان در حال حرکت هستند و این نشان‌دهنده این موضوع است که در آینده بانک‌ها و مشاغل موفق خواهند بود که ضمن ارتقای سطح خدمات به سمتی بروند که آنچه مشتری می‌خواهد را در اختیارش بر بستر

تغییرات لحظه‌ای در خدمات بانکی هم می‌تواند یک تهدید باشد و هم یک فرصت. تهدید از این جهت که اگر نتوانید همیای آن حرکت کنید از قافله عقب مانده و برای جبران نیازمند صرف وقت و هزینه بسیار هستید و فرصت به این معنی که می‌توانید همیای بزرگان صنعت بانکداری حرکت کرده و حتی رقیبی جدی برای ایشان باشید.

بانک ایران زمین در مدت زمان کوتاه حضور خود در چرخه اقتصادی کشور سعی کرده، همیشه جلوتر از همپایان خود در سیستم بانکی حرکت کند و از این رو در بحث آموزش و استفاده از تکنولوژی، پیشرفت‌های خوبی داشته است.

عبدالمجید پورسعید، مدیرعامل بانک ایران زمین ضمن تأیید هدف‌گذاری زیرمجموعه خود برای استفاده از تمام ظرفیت‌های سیستم بانکی برای جذب مشتریان وفادار در مورد مدل‌های نوپهور بانکداری در جهان گفت: کشور و بانکداری ما به عنوان مصرف‌کننده تکنولوژی معمولاً بعد از به وجود آمدن یک بستر و تکنولوژی نو به سمت و سوی استفاده از آن حرکت می‌کند و این خود سبب می‌شود در پاره‌ای از موارد به لحاظ فرهنگی، اقتصادی و اجتماعی ما با چالش‌های بزرگی مواجه باشیم.

وی افزود: از آنجا که امروز فاصله زمانی انتقال تکنولوژی در دنیا بسیار کوتاه شده، دسترسی به آخرین تکنولوژی‌های روز در کوتاه‌ترین زمان میسر است و این در حالی است که هنوز در استفاده از بانکداری اجتماعی که پایه و اساس آن بر بستر شبکه‌های اجتماعی استوار است، اقدامات اساسی انجام نشده و اگر نگاهی به فضای کسب و کار کشور داشته باشیم خواهیم دید که در چند سال اخیر این فضا دستخوش تغییرات بسیاری شده است. نحوه فروش، تبلیغات و غیره خارج از زمان و مکان قرار گرفته و در حقیقت همه چیز به سمت دیجیتالی شدن حرکت کرده است.

وی با اشاره به پاسخگو نبودن بانکداری سنتی به نیاز مشتریان دیجیتال گفت: فارغ از اینکه بانک‌ها چه مدل کسب و کاری را برای آینده خود در نظر گرفته باشند، رقابت در آینده در ارائه خدمات و شناخت نیاز و در حقیقت خارج از خدمات معمول بانکداری خواهد بود. پورسعید افزود: در این فضای کسب و کار جدید دیگر بانک‌ها نمی‌توانند خود را محدود به زمان و مکان و شعبه کنند و در حقیقت بانک‌ها باید دائماً در کنار مشتری باشند و با انعطاف بتوانند در هر لحظه این اطمینان را به مشتری خود بدهند که قادرند با توجه به نیازهای مشتریان خدمات نوین ارائه کنند.

وی در مورد اینکه رویکرد شبکه بانکی کشور با توجه به رشد بانکداری

مدیر عامل شرکت به پرداخت ملت:

شاخص‌های ارزیابی شرکت‌های برتر نیازمند بازنگری است



شرکت‌های ایرانی در رتبه اول خدمات الکترونیکی کشور قرار دارد. مدیرعامل شرکت به پرداخت ملت در خصوص عرضه سهام این شرکت در بورس گفت: هنوز زمان و میزان عرضه اولیه سهام این شرکت مشخص نیست و احتمال دارد این سهام در اواخر بهمن ماه یا اواسط اسفند عرضه شود. گشتاسبی با بیان اینکه، فرایند تدوین برنامه کسب و کار مطابق با استانداردهای سازمان بورس انجام شده است، افزود: پیش‌بینی‌های بودجه برای سال ۹۶ و ۹۷ به همت تمام همکاران این مجموعه در مدتی کوتاه عملیاتی شد و توانستیم هفته گذشته در هیات پذیرش بورس شرکت کرده و دفاعیات خود را ارائه می‌کنیم.

وی بیان کرد: به همت شرکت تامین سرمایه بانک ملت ورود "به پرداخت ملت" به بورس به سرعت انجام می‌شود و هیات پذیرش بعد از بررسی درخواست این شرکت به احتمال زیاد در اواسط این هفته جواب خود را به شرکت به پرداخت ملت اعلام می‌کند و به‌صورت قطعی زمان و میزان عرضه اولیه سهام این شرکت در بورس مشخص و اطلاع‌رسانی می‌شود. مدیرعامل شرکت به پرداخت ملت افزود: طبق قانون سازمان بورس و اوراق بهادار در زمان عرضه اولیه باید ۱۰ درصد از سهام این شرکت در بورس عرضه شود و درخواست این شرکت این است که این میزان از سهام در چند مرحله در بورس عرضه شود.

گشتاسبی همچنین در خصوص پیش‌بینی قیمت هر سهم شرکت به پرداخت ملت در بورس، گفت: با توجه به سود و در نظر گرفتن نسبت قیمت به سود هر سهم (P/E) این شرکت در بازار، پیش‌بینی می‌شود که قیمت هر سهم در عرضه اولیه حدود ۱۰ هزار ریال باشد.

وی در خصوص الزام شرکت‌های بورسی به رعایت استانداردهای IFRS در تدوین صورت‌های مالی، گفت: تمام فعالیت‌های حسابرسی این شرکت تحت نظر انجمن

به گفته مدیرعامل شرکت به پرداخت ملت این شرکت در رتبه‌بندی ۵۰۰ شرکت برتر حضور نداشته است و رتبه اعلام شده توسط سازمان مدیریت صنعتی به دلیل اطلاعاتی بوده که از طریق هلدینگ it بانک ملت در اختیار داشته‌اند و به پرداخت به صورت رسمی در این رتبه‌بندی شرکت نکرده است.

رستم شاه‌گشتاسبی در خصوص دلیل حضور نیافتن این شرکت در رتبه‌بندی گفت: از آنجا که قرار است سهام شرکت به پرداخت ملت به زودی در بورس عرضه شود ما تمامی تمرکز خود را روی آماده‌سازی زمینه‌های ورود به بورس گذاشتیم و به همین علت امسال در این رتبه‌بندی شرکت نکردیم.

وی با اشاره به اینکه شرکت‌های PSP بیشتر ارائه خدمت می‌کنند تا فروش محصول گفت: به نظر می‌رسد برای تخصصی‌تر شدن رتبه‌بندی شرکت‌ها موضوعاتی همچون میزان درآمد حاصله از ارائه خدمت، سود خالص و میزان موفقیت در صنعت نیز به شاخص‌های ارزیابی شرکت‌ها افزوده شود.

گشتاسبی گفت: براساس گزارش نیلسون ریبورت در ماه آگوست ۲۰۱۴ که به تازگی منتشر شده، شرکت به پرداخت ملت در بین ۱۵۰ شرکت PSP برتر جهان، رتبه ۲۳ در تعداد تراکنش خرید واقعی دستگاه کارت‌خوان را به خود اختصاص داده است.

وی عنوان کرد: شرکت به پرداخت ملت با پردازش بیش از ۲ میلیارد تراکنش در سال ۲۰۱۵، موفق به کسب رتبه اول در ایران و کل منطقه خاورمیانه شد و همچنین توانست در بین تمامی شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت در جهان، رتبه بیست و سوم را به خود اختصاص دهد.

بنابر آخرین آمارهای منتشره، هم‌اکنون شرکت به پرداخت ملت با در اختیار داشتن ۲۳،۵۱ درصد از سهام بازار تراکنش‌های الکترونیک و ۳۲،۰۹ درصد از مبلغ آنها در کشور، با فاصله قابل توجهی نسبت به سایر

دیجیتال آرایه دهند.

وی تأکید کرد: در آینده نزدیک بانکداری دیجیتال بر پایه شبکه‌های اجتماعی از موضوعات جذابی خواهد بود که مردم و بانک‌ها و شرکت‌های آرایه‌کننده خدمات در آن حضوری فعال خواهند داشت.

مدیرعامل بانک ایران زمین در مورد نقش بانکداری الکترونیکی در اقتصاد کشورها گفت: امروز مفهوم بانکداری الکترونیکی با حفاظت از محیط زیست به هم گره خورده است. اگر نگاهی به وضعیت آلودگی هوا در شهرهای بزرگ داشته باشیم یا به توسعه بی‌رویه شهرها، خواهیم دید که بشر در عصر خود در حال نابودی محیط زیست است اما اگر به موضوع بانکداری الکترونیکی برگردیم شاید بهترین راه برای جبران بخشی از ضررهایی باشد که بشر به محیط خود می‌زند.

وی افزود: در حال حاضر شاید شما فقط یک‌بار نیاز باشد برای احراز هویت به بانک مراجعه کنید و بعد از آنها تمامی خدماتی که به شما ارائه می‌شود بر بستر الکترونیکی خواهد بود. هرچند با وجود اینکه مفهوم شعبه در حال تغییر است نسل گذشته ما به آن وابستگی دارد، به‌خصوص در پاره‌ای از مناطق که هنوز بانکداری الکترونیکی به‌طور کامل پیاده نشده است.

این مدیر با تجربه بانکی با انتقاد از رویکرد بالای ایرانیان بر استفاده از پول فیزیکی به جای نوع الکترونیکی آن گفت: در شهری مانند تهران شما اگر آشنایی با بانکداری الکترونیکی داشته باشید دیگر نیازی نیست برای گرفتن خدمات ابتدایی بانکی به شعبه مراجعه کنید و این خود می‌تواند نقش بسیار زیادی در کاهش مسافت‌های شهری داشته باشد.

وی تصریح کرد: شاید در آینده‌ای نزدیک دیگر حتی برای گرفتن وام، افتتاح حساب و کارهای دیگر بانکی نیز نیاز نباشد به شعبه مراجعه کنید.

پورسعید در مورد تاثیر توسعه بانکداری الکترونیکی بر روی محیط زیست کشور گفت: در دنیا سال‌هاست بانک‌ها با حرکت به سمت بانکداری سبز این مسیر را طی می‌کنند. در حقیقت برای سپرده‌گذاران امروز مهم است که بانک منابع آنها را صرف چه اموری می‌کند، در طرف مقابل بانک‌ها نیز باید در نظر گرفتن استانداردهای لازم محیط زیستی منابع را در اختیار شرکت‌ها و بنگاه‌هایی قرار می‌دهند که مقررات و قوانین را رعایت کنند و همسوا با محیط زیست حرکت کنند.

وی خاطر نشان کرد: در کشور ما نیز این موضوع در حال حاضر در بسیاری از بانک‌ها در حال پیگیری است اما با استانداردهای جهانی فاصله دارد و باید با توجه به قوانین و اسناد بالادستی کشور اقدامات بیشتری در این حوزه انجام گیرد.

فعالیت‌های خود خدمت‌رسانی به سایر بانک‌ها را آغاز کرده که منجر به عقد تفاهم‌نامه‌هایی شده است.

وی بیان کرد: شرکت به پرداخت ملت در صنعت آرایه خدمات پرداخت الکترونیکی فعالیت خود را بر پایه‌های فروشگاهی و درگاه‌های اینترنتی متمرکز و سهم خوبی را نیز در بازار کسب کرده است، اما قصد دارد در اواخر سال ۹۵ و سال آینده فعالیت خود را بر بستر موبایل نیز گسترش دهد.

شاه‌گشتاسبی افزود: این شرکت سرمایه‌گذاری‌های مناسبی در حوزه نوآوری در حوزه پرداخت‌های موبایلی در دست اجرا دارد و امیدواریم رتبه مناسبی نیز در تراکنش‌های موبایلی کسب کنیم.

وی همچنین در خصوص افزایش سرمایه این شرکت گفت: کفایت سرمایه شرکت‌های پی‌اس‌بی تابع قوانین ابلاغی بانک مرکزی و شرکت شاپرک است، از این رو براساس برخی از شاخص‌ها که مهم‌ترین آن تعداد پایانه‌های فروشگاهی است، سرمایه تعیین و به شرکت‌ها مجوز داده می‌شود اما بحث افزایش سرمایه این شرکت از محل مطالبات در دستور کار قرار دارد.

مدیرعامل شرکت به پرداخت ملت، فروش شارژ اپراتورهای کشور و الحاق و پذیرش کارت‌های بین‌المللی در بخش پذیرندگی و صادرکنندگی را از جمله فعالیت‌های در دست اقدام این شرکت عنوان کرد و گفت: مذاکراتی با شرکت‌های خارجی انجام و تفاهم‌نامه‌هایی برای ورود کارت‌های بین‌المللی به کشور منعقد شده است.

وی ادامه داد: بحث انتخاب سویچ در این روند نیز انجام شده که با شفاف‌تر شدن مقررات بانک مرکزی در این بخش، شرکت به پرداخت ملت بحث صادرکنندگی را برای بانک ملت و پذیرندگی را مطابق استانداردهای شاپرک به‌عنوان یک شرکت پیشرو در این حوزه عملیاتی خواهد کرد.

خدمت‌رسانی به چند بانک، گسترش فروش شارژ، ورود به بخش صادرکنندگی و پذیرندگی کارت‌های بین‌المللی، افزایش پایانه‌های فروشگاهی در دستور کار این شرکت قرار دارد و این امر از نقاط قوت آتی سرمایه‌گذاری مطمئن در صنعتی پربازده به‌شمار می‌رود.

شاه‌گشتاسبی افزود: پیش‌بینی می‌شود با اقداماتی که در دستور کار قرار دارد، سهم این شرکت در تعداد تراکنش‌ها در شبکه شاپرک از ۲۳،۵۱ درصد در سال آتی به ۲۸ درصد و همچنین سهم ۳۲،۰۹ درصدی از مبلغ کل تراکنش‌ها به ۴۰ درصد افزایش یابد.

وی در خصوص توسعه خدمات شرکت به پرداخت ملت، گفت: حمایت از فعالیت فین‌تک‌ها و استارت‌آپ‌ها در دستور کار این شرکت قرار دارد از این رو این نوع فعالیت‌ها را با توجه به قوانین و مقررات موجود تحت پوشش خود قرار می‌دهد و از فین‌تک‌ها در حوزه پرداخت بهره‌بردار خواهد کرد.

● **آغاز همکاری به پرداخت با سایر بانک‌ها**
مدیرعامل شرکت به پرداخت ملت اعلام کرد: این شرکت تاکنون تنها با بانک ملت همکاری داشته و در سال جاری با گسترش

وی ادامه داد: همچنین قرار است در بخش پذیرندگی نیز با مراکز گردشگری، تفریحی و توریستی نیز در نصب پایانه‌های همکاری داشته باشیم.

وی در خصوص زمان اجرایی شدن پذیرش و صدور کارت‌های اعتباری بین‌المللی در کشور، گفت: بر اساس پیش‌بینی‌ها، بانک مرکزی در بهار سال ۹۶ مهیای راه‌اندازی طرح کارت‌های اعتباری بین‌المللی در کشور می‌شود، اما بر اساس برنامه‌ریزی‌ها در شرکت به پرداخت ملت توان اجرایی کردن این مهم قبل از اتمام سال ۹۵ وجود دارد و به پرداخت ملت در این مسیر پیش‌قدم است.

● **بدهی بانکی ندارد**

شاه‌گشتاسبی در خصوص بدهی‌های این شرکت، گفت: شرکت به پرداخت ملت بدهی بانکی ندارد و شرکت بدهکاری نیست، البته تسهیلاتی از بانک ملت دریافت کرده‌ایم که با توجه به قدمت این شرکت و تاسیس آن قبل از شاپرک بخشی از ساخت‌افزارها، پایانه‌های فروشگاهی و تمام تجهیزات متعلق به این بانک بود.

وی افزود: بعد از تاسیس شرکت شاپرک در سال ۹۱ یکی از قوانین مصوب این بود که بانک‌ها حق ندارند پایانه‌های فروشگاهی داشته باشند و تمام خریدها باید از طریق شرکت‌های پی‌اس‌بی انجام شود.

مدیرعامل شرکت به پرداخت ملت عنوان کرد: بر همین اساس و به دلیل شفافیت حسابرسی در این روند، پایانه‌های فروشگاهی با نرخ فیزی همان سال از بانک ملت خریداری شد که به دلیل بالا بودن رقم و تعداد (حدود ۶۰۰ هزار دستگاه) با انجام مذاکراتی تسهیلاتی از بانک ملت به‌منظور خرید این دستگاه‌ها، دریافت شد.

وی افزود: در این فرایند پایانه‌های فروشگاهی به همراه تسهیلات به شرکت به پرداخت ملت منتقل شد که در یک دوره پنج ساله بازپرداخت می‌شود.