

پایان دوره کارتخوان رایگان و تسویه آنی



دوران جدید شکوفایی در پرداخت الکترونیک



شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)

به نام خدا

سال چهارم - شماره چهل و چهار، آبان ماه ۱۳۹۲

نشریه داخلی شرکت کارت اعتباری ایران کیش (سهامی عام)
اولین نشریه تخصصی صنعت PSP کشور

صاحب امتیاز: شرکت کارت اعتباری ایران کیش (سهامی عام)

مدیر مسؤول: محسن قادری

تلفکس: ۰۲۱-۸۵۹۴۵۵۱۵

پست الکترونیک:

yareyaran@kiccc.com - yareyaran@kiccc@gmail.com

نشانی اینترنتی: www.IranKish-co.ir

نشانی: میدان آرژانتین، خیابان احمدقصر، خیابان ۱۷، شماره ۱۷

مسؤول تحریریه: مریم سبزیعلی

هیات تحریریه: ندا بیات، مریم باغشاهی، محمدرضا حامدی نژاد

گرافیک و صفحه آرایی: مهدی ضرغام، آزیتا کوثری، محمد کیهانی کرجی

امور اداری و دفتری: مریم کریمی

عزیزانی که تمایل به ارتباط با ماهنامه یاریاران دارند می توانند از طریق شماره پیامک ۳۰۰۳۳۳ با ما در تماس باشند. در صورت تمایل به دریافت نسخه PDF این ماهنامه کافی است با ارسال پیامکی شامل آدرس ایمیل و شماره ماهنامه درخواستی، آن را از طریق ایمیل خود دریافت نمایید.

متن پیام درخواست ماهنامه:

شماره ماهنامه درخواستی, Yareyaran, E-mail, PDF

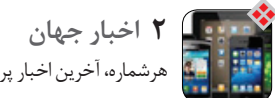
همچنین با ارسال پیشنهادات و انتقادات خود از طریق این سامانه، ما را در بهبود مطالب ماهنامه یاری فرمایید.

متن پیام ارسال نظرات:

نظرات و پیشنهادات, Yareyaran



فهرست مطالب



۲ اخبار جهان

هر شماره، آخرین اخبار پرداخت الکترونیک از سراسر جهان در دو صفحه...



۴ «شاعه نوآوری»؛ چارچوبی برای ترویج خدمات و محصولات نوین بانکداری الکترونیک

در یک دهه گذشته، موسسات مالی همواره با چالش حفظ رقابت، حرکت همگام با سرعت تغییر قوانین، فشار هزینه ها و ناپایداری بازار دست به گریبان بوده اند. به علاوه، ظهور فناوری های جدید بانکداری دیجیتال ...



۷ انتقال سه جانبه وجه در پایانه های شعب

بانک سپه امکان انتقال سه جانبه وجه در پایانه های شعب (PIN pad) را فراهم کرد. در این خصوص «فرید صفائی نیک» کارشناس توسعه بازار ایران کیش توضیحاتی در خصوص دستگاه های PIN pad ارائه داده است که مطالعه آن به علاقمندان توصیه می شود.



۸ ایران کیش

اگر علاقمند به اخبار داخلی شرکت ایران کیش هستید، تازه های ایران کیش را در این صفحه ببایید.



۱۰ سه گام راهبردی برای اصلاح نظام پرداخت؛ پایان دوره کارتخوان رایگان، خدمت رایگان و تسویه آنی

در این مقاله به اصلی ترین مسایل مورد نیاز برای رسیدن به ساختاری کارمزد محور در شبکه پرداخت الکترونیک پرداخته می شود.



۱۴ تصویب افزایش سرمایه ۱۱۸ درصدی «رکیش»

با تصمیمات هیات رییسه در مجمع عمومی فوق العاده شرکت ایران کیش، سرمایه این شرکت ۱۱۸ درصد معادل ۳۵۵,۰۲۵ میلیارد ریال افزایش خواهد یافت..



۱۶ دانستنی های صنعت پرداخت

اگر به دنبال منبعی برای افزایش اطلاعات و معرفی اصطلاحات پر کاربرد صنعت پرداخت الکترونیک هستید، مطالعه این صفحه و دنبال کردن آن را به شما پیشنهاد می کنیم.

و مطالب دیگری از قبیل مصاحبه با کارکنان ساعی شرکت ایران کیش، مطالب خواندنی صفحه «اندیشه»، «اخبار مشتریان»، «کاریکاتور» و صفحه دفاتر و نمایندگی ها و...



شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)



بند

منشور رفتاری شرکت

رعایت ادب، نزاکت و انضباط در ارایه

خدمات به همکاران و مشتریان را از

جمله وظایف خود می دانیم.

KiCCC

افزایش استفاده از تشخیص هویت بیومتریک و مدیریت پسوردها برای ارتقای امنیت



استفاده رو به رشد از مشخصه‌های امنیتی بیومتریک و پسوردهای یکپارچه در شرایطی که کاربران با فشارهای ناشی از سواستفاده کلاهبرداران و سرقت اطلاعات مواجه هستند به‌شدت ضرورت یافته است.

بنابراین گزارش، تقاضا برای کارت‌های هوشمند و بیومتریک به‌ویژه از سوی مشتریان دولتی و تجاری درحال افزایش است هرچند مردم همچنان تنظیمات امنیتی شخصی را روی سرویس‌های اجتماعی فعال نمی‌کنند، بسیاری هنوز از فایروال استفاده نمی‌کنند و پسوردهای خود را به‌طور مرتب تغییر نمی‌دهند یا از پسوردهای یکسان برای سرویس‌های بانكداری و آنلاین استفاده می‌کنند. کمپانی تحقیقاتی Data Breach فاش کرده است که صد و پنجاه هزار نفر در بریتانیا قربانی سرقت اطلاعات در سال ۲۰۱۲ شده‌اند که ۷۵ درصد آن‌ها با هدف فرصت‌طلبی بوده‌است. همچنین اطلاعات نشان می‌دهد ۷۶ درصد کلاهبرداری‌ها از پسوردهای ضعیف و سرقت‌شده صورت گرفته است.

www.thepayers.com

افزایش امنیت بانكداری موبایلی در بریتانیا



«سازمان نظارت برحوزه مالی کسب و کارهای بریتانیا» بر ریسک‌های حوزه پرداخت موبایلی تاکید کرده و ضمن دادن اطمینان به مشتریان در خصوص تعیین شاخص‌های ضروری، از مشتریان خواست تا هوشیاری خود را در انجام معاملات موبایلی بیش از پیش حفظ کنند. آمار کلی بانكداری موبایلی شامل آمار پرداخت‌های غیرتماسی، مانیتورینگ حساب و انتقالات مالی از طریق دستگاه موبایل بعد از بررسی‌های نهایی در نیمه اول ۲۰۱۴ منتشر خواهد شد. عضو هیات مدیره این سازمان گفت: «برای حفظ اعتبار و یکپارچگی سیستم مالی بریتانیا، منافع مشتریان بایستی از کلاهبرداری و دستورالعمل‌های پیچیده محافظت شود. بدین منظور برای شناسایی خطرات و ریسک‌های احتمالی و وضع قوانین جدید، خدمات پرداخت موبایلی که از سوی بانک‌ها یا شرکت‌هایی که به شیوه سنتی و نه از طریق سیستم بانكداری ارایه می‌شود، مورد بازبینی قرار خواهد گرفت.»

وی اظهار داشت: « با افزایش تعداد مشتریان جذب شده به بانكداری موبایلی، این نوع بانكداری با پیشرفت قابل توجهی در خدمات مالی همراه بوده است. با رشد این بازارها، زمان فعلی زمان مناسبی برای بررسی دقیق سیستم‌های پرداخت موبایلی در راستای رویکرد روبه جلو سازمان FCA و اطمینان از حفاظت دقیق اطلاعات مشتریان است.»

onlinebanking.banking-business-review.com

افزایش سهم بازار تجارت الکترونیک توسط گوشی‌های هوشمند و تبلت



پیش‌بینی شده است در طول فصل تعطیلات ۲۰۱۳، کل مبالغ صرف شده در حوزه تجارت الکترونیک با افزایش ۱۵ درصدی به ۶۱٫۸ میلیارد دلار برسد.

طبق تحقیقات انجام شده، بخش قابل توجهی از این موفقیت به‌دلیل گسترش استفاده از تبلت و گوشی‌های هوشمند است. این منبع همچنین می‌افزاید ۱۶ درصد خریدهای اینترنتی به خرید تبلت و گوشی‌های هوشمند اختصاص دارد. این رقم در سال‌های ۲۰۱۱ و ۲۰۱۲ به ترتیب ۷ و ۱۱ بوده‌است.

همچنین پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۱۷ استفاده کاربران موبایل از گوشی‌های هوشمند و تبلت برای خرید محصولات، به ۲۶ درصد افزایش یابد. در مجموع کل مبالغ صرف شده در حوزه تجارت الکترونیک در آمریکا در سال ۲۰۱۳ به رقم ۲۶۲٫۳ میلیارد دلار خواهد رسید که نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته ۱۶٫۴ درصد رشد خواهد داشت.

www.thepayers.com

بازار فراموش شده کسب و کارهای خرد در پرداخت‌های آنلاین



مطالعه اخیر نشان می‌دهد بانک‌ها در فراهم کردن امکانات لازم برای پرداخت آنلاین کسب و کارهای کوچک شکست خورده‌اند.

طبق گزارش بانكداری کسب و کارهای خرد، این کسب و کارها همچنان از پول نقد استفاده می‌کنند. ۷۲ درصد این کسب و کارها اعلام کرده‌اند پرداخت صورتحساب‌ها عمدتاً به‌صورت داخلی صورت می‌گیرد و تنها ۹ درصد آن‌ها از خدمات آنلاین پرداخت استفاده می‌کنند. تحقیقات نشان می‌دهد تمایل و گرایش بانک‌ها به جذب این دسته از مشتریان در حال افزایش است. ۸۸ درصد بانک‌ها اعلام کرده‌اند که برنامه‌هایی برای جذب مشتریان کسب و کارهای کوچک در یک الی سه سال آینده دارند اما بسیاری از بانک‌ها اعلام کرده‌اند که نتوانسته‌اند نیازهای این دسته را به‌خوبی برآورده کنند و تنها ۳۵ درصد ادعا کرده‌اند که کارهای خوبی برای برآورده کردن نیازهای این دسته انجام داده‌اند. این مطالعات بر اساس یک نمونه ۳۰۰ تایی از کسب و کارهای کوچک و متوسط بوده و در سپتامبر ۲۰۱۳ توسط موسسه بازاریابی MineralTree صورت گرفته است.

www.thepayers.com

شرکت دیسکاور، به عضویت کمپانی EMV در آمد



کمپانی استاندارد پرداخت EMV که در حال حاضر مالکیت آن به JCB، امریکن اکسپرس، مسترکارت و ویزا تعلق دارد، یک شرکت امریکایی دیگر با نام دیسکاور را به‌عنوان آخرین عضو سهامداران خود معرفی کرده است.

کمپانی دیسکاور همراستا با سایر سهامداران فعلی دست به‌کار شده است تا مشخصه‌های تماسی یا غیرتماسی EMV را برای امکان همکاری و پذیرش ابزارآلات پرداخت با تکنولوژی چپ، میان کشورها مدیریت کند.

دیسکاور همچون سایر اعضا یعنی امریکن اکسپرس، JCB، مسترکارت، ویزا و UnionPay، یک ششم سهم EMV را از کل سهام کسب کرده است.

www.thepayers.com

سرویس موبایلی جدید کمپانی Chase Paymentech

برای پذیرندگان



پردازشگر جهانی پرداخت با نام Chase Paymentech سرویس موبایلی جدید خود را با نام Chase Checkout برای پذیرش پرداخت‌های یکپارچه به بازار معرفی کرد. با استفاده از این اپلیکیشن جدید و خوانشگر کارت‌ی رمزنگاری شده، پذیرندگان می‌توانند به شیوه‌ای امن و کارا پرداخت‌های کارت‌ی را از

گوشی‌های هوشمند خود پذیرش کنند. «دان شارون» رییس این کمپانی اظهار داشت: «این اپلیکیشن برای مالکان کسب و کارهای کوچک است. اپلیکیشن جدید امکان پذیرش کارا و امن پرداخت‌های کارت اعتباری و نقدی که روی گوشی‌های هوشمند اندروید یا اپل کشیده یا به‌صورت آنلاین واریز شده‌اند، را برای خرده‌فروشان فراهم می‌کند.»

این اپلیکیشن آسودگی و راحتی پرداخت را برای پذیرندگان با یک تامین‌کننده امن، گزارش‌دهی یکپارچه، پشتیبانی ۲۴ ساعته و تعهد به امنیت در هنگام پذیرش پرداخت‌های موبایلی فراهم می‌کند. Chase Checkout برای خرده‌فروشانی که علاقمند به رشد و توسعه کسب و کار خود هستند مناسب‌ترین گزینه است.

www.thepayers.com

استفاده یک سوم استرالیایی‌ها از بانكداری آنلاین



اقدامات کاربران اینترنتی آمریکایی برای فرار از تحت نظر بودن



۸۶ درصد کاربران اینترنتی آمریکایی مدعی شده‌اند افرانگشت آنلاین و دیجیتال خود را پنهان می‌کنند و بیش از نیمی از کاربران وب، اقداماتی برای دور ماندن از دید سازمان‌ها، افراد خاص یا دولت

انجام می‌دهند.

مردم از ابزارهای مختلفی برای کاهش رصد شدن در اینترنت استفاده می‌کنند. یافته‌ها نشان می‌دهد پرترف‌دارترین اقدام آن‌ها با ۶۴ درصد، پاک کردن کوکی‌ها و history مرورگر است. ۴۱ درصد آن‌ها آن‌چه را در گذشته ارسال کرده‌اند حذف یا ویرایش می‌کنند و بقیه اظهار کرده‌اند که آن‌ها امکان استفاده مرورگر از کوکی را غیرفعال می‌کنند.

banking-business-review.com

صدور و پذیرش کارت‌های نقدی ویزا در پاکستان



موسسه مالی پاکستانی با نام HBL آغاز به صدور و پذیرش کارت‌های نقدی ویزا کرد. سویچ چندکاناله IRIS نیز برای پشتیبانی از کارت‌های ویزا روی شبکه‌های ATM به‌روزرسانی شد.

کارت‌های چپ‌دار در این سیستم با استفاده از تکنولوژی حفاظت از داده‌ها از سرقت اطلاعات محافظت می‌کنند.

سویچ IRIS به‌طور کامل با استانداردهای EMV صادرکننده و پذیرش‌کننده کارت سازگار است. این طرح برای کارت‌های متنوعی از جمله ویزا و مسترکارت پیاده‌سازی شده است. سویچ IRIS طیف متنوعی از کانال‌های پرداخت مانند ATM، بانكداری اینترنتی، بانكداری موبایلی و تلفنی را به‌طور پیوسته مدیریت می‌کند.

www.thepayers.com

www.thepayers.com



«اشاعه نوآوری»؛

الگوی برای ترویج خدمات و محصولات نوین بانکداری الکترونیک

در یک دهه گذشته، موسسات مالی

همواره با چالش حفظ رقابت، حرکت همگام

با سرعت تغییر قوانین، فشار هزینه‌ها و

ناپایداری بازار دست به گریبان بوده‌اند.

به علاوه، ظهور فناوری‌های جدید بانکداری

دیجیتال و خدمات‌دهندگان غیرسنتی،

مشتریان را بر آن داشته که با توجه به

افزایش قدرت انتخاب و ارتباط، انتظارات

خود از بانکداری دیجیتال را مورد بازنگری

قرار دهند. مشتریان انتظار دارند خدمات

بهتر و شخصی‌سازی شده‌تری دریافت

کنند و حتی می‌توانند سرویس‌دهنده‌ای

را انتخاب کنند که بیشتر نیازهایشان را

برآورده کند. در واقع موسسات مالی باید با

خدمات فوق‌العاده و منطبق با نیازهای واقعی

مشتری، نظر مشتریان خود را دوباره جلب

کنند که این امر مستلزم درک خواسته‌ها،

انگیزه‌ها و علایق مردم و نحوه برخورد

ایشان با محصولات بانکداری دیجیتال

است.

در این مقاله چارچوبی ارائه شده است

که به موسسات مالی کمک می‌کند تجربه

خوشایندی از بانکداری دیجیتال برای

مشتری ایجاد کرده و ضمن جلب رضایت

دوباره او، یک مشتری وفادار از وی بسازند.

سوق دادن مشتری به سمت تجربه‌های خوشایند

مشتریان از ابزارهای دیجیتال برای مدیریت امور مالی خود استفاده کرده و در

حال عبور از بانک‌ها و موسسات اعتباری و خدمات‌دهندگان غیرسنتی هستند که

پیش از این آنها را مجبور به استفاده از سرویس‌هایی مثل ادغام داده‌ها، مدیریت

مالی شخصی و پرداخت دیجیتال قبوض کرده‌اند. بنابراین خدمات‌دهندگان

جدید، مشتری و تراکنش‌هایش را از موسسات مالی بیرون می‌کشند و موسسات

مالی دیگر نمی‌توانند به دنبال استراتژی‌های دیجیتال مشتری-محور و تجربه

کاربر باشند تا مشتری را حفظ کنند.

لرزم مطالعه و بررسی نیازهای مشتری

لازم است شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت/بانکی به صورت منظم و

دوره‌ای مطالعاتی در خصوص مشتریان کمی و کیفی و کسب‌وکارهای کوچک

داشته و تعامل با بنگاه‌های مالی را توسعه دهند تا کاربردهای بانکداری

الکترونیک برای ایشان را بهتر بشناسند.

برخی از اهداف و خواسته‌های اصلی مشتریان عبارتند از:

♦ توجه به وظایف و تعهدات و تحقق اهداف اقتصادی خود

♦ مشاهده فوری اثرات فعالیت اقتصادی خود

♦ حداکثر استفاده از کمترین سرمایه

♦ کسب توانایی لازم برای برداشتن گام‌های درست در راستای بهبود شرایط مالی

پایان دوره نرم‌افزار-محوری

با وجود توسعه روزافزون شبکه و خدمات سنتی و غیرسنتی ویژه مشتریان،

تثبیت و ایفای نقش اصلی یک شرکت ارائه‌دهنده خدمات پرداخت برای

موسسات مالی بیش از گذشته اهمیت یافته است. توانایی فراتر رفتن از اصول

اولیه بانکداری و خلق تجربه‌ای غنی‌تر برای مشتری از طریق کمک به وی در

راستای دستیابی به اهداف بلندمدت و کوتاه‌مدت مالی، به موسسات اقتصادی

کمک می‌کند که بخش مهمی از شریان مالی مشتریان خود باشند.

بر همین اساس، نرم‌افزارها و امکانات به تنهایی برای جلب رضایت مشتری و

وفادارسازی وی کافی نیستند. در برخی موارد، برنامه‌های متعدد یا دارای طراحی

ضعیف که فاقد سادگی و جذابیت لازم هستند، می‌توانند به تولید نارضایتی،

سردرگمی و ائتلاف وقت مشتری منجر شوند.

چارچوب تجربیات مشتری

«چارچوب تجربیات مشتری» عنوان طرح ویژه‌ای است که شرکت Fiserv برای

ارایه هرچه بهتر بانکداری الکترونیک به مشتریان، پیاده‌سازی آن را آغاز کرده

است. برای اجرای این طرح به سه اصل مهم توجه شده که به نوعی برگرفته

از نظریه معروف «اشاعه نوآوری‌ها» است. در خصوص این نظریه و کمک‌های

قابل توجه آن به ترویج و اقتباس فناوری‌های نوین پرداخت الکترونیک در

کشورهای مختلف، مطالب جالب توجهی در همین نشریه خواهیم داشت.

به اعتقاد این شرکت و طبق طرحی که عملاً آن را آزموده و اجرا کرده است،

پذیرنده در سه مرحله با خدمات و محصولات بانکی/مالی تعامل دارد: مرحله

جذب، اخذ و اشاعه. این سه مرحله خطی است و هر یک روی مرحله قبل بنا

می‌شود. در خلال هر فاز، شرکت باید اولویت‌های اصلی را با نیازهای مشتری

نهایی هماهنگ کند تا بهترین نتیجه برای طرفین بدست آید. توجه به منافع هر

دو طرف کمک می‌کند که طراحی، رویکرد و نتیجه مورد نظر به بهترین شکل

جهت تحقق هر سه فاز هماهنگ شود.

مرحله جذب (آگاهی بخشی)

توجه ویژه در مرحله جذب، معطوف به شناخت نیازهای مشتری، تهیه خدمات

و امتیازات مختص وی و سپس ارائه دلایلی است که ایشان را به استفاده

از خدمات و محصولات ترغیب کند. در این مرحله، آگاهی‌بخشی به مشتری

(پذیرنده) در خصوص خدمات و آفرهای بانکداری الکترونیک و جلب اطمینان

وی به تناسب خدمات و محصولات با نیازهای و خواسته‌های ایشان از جمله

اقداماتی است که باید انجام شود. جلب توجه پذیرنده به این نکته مهم است که

خدمات و محصولات جدید، به تازگی از سوی موسسات مالی و شرکت‌ها ارائه

شده و آنقدر جذاب و کاربردی است که لازم است آن را امتحان کند.

مهمترین اهداف این مرحله عبارتند از:

♦ استفاده از روش تبلیغاتی و برندینگ منسجم و هماهنگ برای معرفی

خدمات الکترونیک

♦ توسعه سولوشن‌های بانکداری الکترونیک که مورد نیاز مشتریان فعلی و

آتی است

♦ طراحی و عرضه خدماتی که باعث ایجاد تمایزی قابل توجه در بازار می‌شود

♦ اجرای برنامه‌های بازاریابی برای ترویج و تبلیغ استفاده از خدمات و

محصولات الکترونیک

با تحقق اهداف ذکر شده برای این مرحله، شرکت‌ها می‌توانند به پذیرندگان‌شان

خدماتی در حوزه پرداخت/بانکداری الکترونیک ارائه کنند که متناسب با

نیازهایشان بوده، آگاهی ایشان را افزایش داده و به استفاده از آن تشویق شوند.

مرحله اخذ

دومین مرحله بر درگیر کردن مشتری تاکید دارد. هدف اصلی ایجاد و القای

تجربه‌ای چنان خوشایند است که تمام انتظارات پذیرنده برای دریافت آسان

و سریع خدمات بانکداری الکترونیک را برآورده سازد. مرحله اخذ فراتر از ارائه

دلایل قانع‌کننده برای عرضه سرویسی به پذیرندگان راضی است که به استفاده

از خدمات بانکداری الکترونیک عادت کرده و هر محصول و برنامه تازه‌ای برای



انتقال سه جانبه وجه

در پایانه های شعب

بانک سپه امکان انتقال سه جانبه وجه در پایانه های شعب (PIN pad) را فراهم کرد. در این خصوص «فرید صفائی نیک» کارشناس توسعه بازار ایران کیش توضیحاتی در خصوص دستگاه های PIN pad ارائه داده است که مطالعه آن به علاقمندان توصیه می شود.



PIN pad صفحه کلید کوچکی است که شامل کلیدهای عددی است. PIN نیز مخفف کلمات Personal Identification Number است. دستگاه PIN pad مانند دستگاه EFTPOS است با این تفاوت که این دستگاه مستقل از رایانه های شخصی (PC) قابلیت استفاده نداشته و به عنوان یکی از دستگاه های جانبی رایانه در بانکداری الکترونیک مورد استفاده قرار می گیرد. این دستگاه از طریق یکی از درگاه ها به رایانه های شخصی متصل می شود و با توجه به رابط گرافیکی (GUI) امکان خواندن اطلاعات از روی کارت و انجام عملیات دریافت و پرداخت روی حساب کارت فراهم می شود. در بانک سپه، سرویس انتقال وجه به صورت سه جانبه همانند دستگاه های خودپرداز انجام می شود به این ترتیب که با داشتن کارت سایر بانک ها (بانک A) و مراجعه به بانک سپه (بانک B) می توان به بانک های دیگر (بانک C) انتقال وجه انجام داد مشروط بر این که بانک های A و B در شبکه سه جانبه وجود داشته باشند.

وی در خصوص سرویس های ارائه شده توسط PIN pad گفت: «با استفاده از این خدمت، دارندگان کارت های سایر بانک ها می توانند از طریق پایانه های شعب (PIN pad) بانک سپه، خدمات برداشت، مانده گیری و انتقال وجه را به شرح ذیل دریافت کنند:

۱. برداشت وجه شتابی (کارت سایر بانک های عضو شتاب و مؤسسات طرف قرارداد بانک سپه) تا سقف مبلغ روزانه ۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال
۲. مانده گیری شتابی (کارت سایر بانک های عضو شتاب و مؤسسات طرف قرارداد بانک سپه)
۳. انتقال وجه شتابی (کارت سایر بانک های عضو شتاب و مؤسسات طرف قرارداد بانک سپه)، تا سقف مبلغ روزانه ۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
۴. صورتحساب کوتاه (دریافت ۱۰ گردش آخر حساب)
۵. پرداخت قبوض در کمترین زمان
۶. فعال سازی کارت هدیه بدون مبلغ با استفاده از پایانه شعبه»

بر اساس تعرفه ابلاغی بانک مرکزی ج.ا.ا، کارمزد برداشت وجه شتابی از طریق پایانه شعب ۱۰,۰۰۰ ریال، کارمزد مانده گیری شتابی از طریق پایانه شعب ۲,۰۰۰ ریال و کارمزد انتقال وجه کارت به کارت شتابی از طریق پایانه شعب نیز به شرح جدول زیر است که به صورت خودکار از حساب متصل به کارت مشتری برداشت می شود.

صفایی درباره این که آیا امکان ارائه این خدمت روی پایانه های PIN pad شعب سایر بانک های طرف قرارداد نیز وجود دارد گفت: «بلی، بدین منظور از دو بعد موضوع قابل بررسی است. بعد فنی و بعد تجاری. از بعد فنی، می بایست سوئیچ سایر بانک ها به سوئیچ بانک سپه جهت انجام تراکنش متصل شوند و از بعد تجاری نیز می بایست تفاهم نامه همکاری بین طرفین منعقد شود.»

در پایان ایشان خاطر نشان کرد، ایران کیش در حال حاضر پایانه PIN pad شعبه ای ندارد و صرفاً پشتیبانی دستگاه های پایانه های فروش سپه را انجام می دهد. (روابط عمومی ایران کیش)

ایشان صرفاً حکم بهبود سرویس های قبلی را دارد.

اهداف مرحله اخذ عبارتند از:

♦ ارائه محصولات/خدمات ساده و کاربردی که به صرفه جویی

وقت و انرژی کمک می کند

♦ تقویت زیبایی ظاهری برنامه ها در حدی که متناسب،

مرتبط و جذاب باشد

ایجاد اطمینان نسبت به محصول تازه از نظر پاسخگویی به نیاز

و انتظارات پذیرنده

♦ ارائه راهکارهای تعاملی که پذیرنده احساس کند ارتباط

ویژه ای با وی برقرار شده است

اتخاذ روش هایی که به پذیرنده القا کند شرکت توجه ویژه ای

نسبت به خواسته های وی و رفع مشکلات موجود دارد، به

ایجاد رابطه ای متقابل، عمیق و سودمند میان دو طرف کمک

خواهد کرد. موفقیت در ایجاد چنین پیوندی و جلب رضایت و

اعتماد پذیرنده، افزایش سودآوری شرکت ها از محل مشتریان

وفادارشان را رقم خواهد زد.

مرحله اشاعه (توسعه)

هدف از مرحله اشاعه، تثبیت موقعیت شرکت یا موسسه اعتباری

جذب (آگاهی بخشی)

جذب مشتریان: از طریق ارائه توضیحات و دلایل کافی به ایشان جهت استفاده از خدمات. باید به مشتری اطمینان داد که این سرویس می تواند تمام نیازهای مالی ایشان را پاسخ گوید.

تأمین نیازها و خواسته های خارج از برنامه
ادغام برند و بازاریابی مؤسسات اقتصادی
تمایز شدن از بقیه بازار
شناخت ابعادی از زندگی مردم
توجه به نظر افراد، جامعه، خانواده و همتایان
منافع: توسعه بازار و عرضه محصول و خدمات بیشتر به مشتریان بیشتر

اخذ

درگیر کردن مشتریان: تسریع و تسهیل امور بانکی از طریق ساده سازی برنامه ها و روال های جاری

صرفه جویی در وقت
استفاده از اصول طراحی...
ساده سازی برنامه ها و ابزارها
توجه به هر تجربه ای که مشتری با آن درگیر می شود
بهترین بودن در رده خود
منافع: جلب رضایت و اعتماد، افزایش استقبال از خدمات، بدست آوردن حمایت و وفاداری مشتری

اشاعه

افزایش مشتریان: با ایجاد یک هاب مرکزی که تمام ابزارها و امکانات لازم برای بدست آوردن تصویری بزرگ از کسبوکار و تحقق اهداف مشتری را ارائه می کند.

تشویق مشتریان به جمع فعالیت های پراکنده مالی در یک هاب مالی متمرکز
ساماندهی چرخه فعالیت های مالی مشتریان
کسب اطلاعات و شناخت رفتار مشتریان
کسب شناخت دقیق و هوشمندانه و اتخاذ تصمیم های درست
هدفمندی
منافع: ایجاد رابطه بلندمدت با مشتری و وفادارسازی وی که به تراکنش های بیشتر و کسب سود بیشتر منجر خواهد شد



شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)

ایران کیش



بر اساس آمار منتشره در سایت کدال بیشترین قیمت هر سهم از سهام ایران کیش (رکیش) در سه ماه گذشته (شهریور، مهر و آبان) مربوط به تاریخ ۹۲/۸/۱۵ به مبلغ ۱۲۷۷۶ ریال بوده است.

بر این اساس، کمترین قیمت در سه ماهه گذشته در تاریخ ۹۲/۶/۱۸ با قیمت هر سهم ۷۶۱۳ ریال گزارش شده است. در آبان ماه رکیش از جمله شرکت‌هایی بود که در لیست شرکت‌های با بیشترین تقاضا برای خرید قرار گرفت. خبر دیگر آن که با برگزاری مجمع فوق‌العاده در تاریخ ۲۶ آبان ماه سرمایه این شرکت ۱۱۸ درصد افزایش یافت.

در صنعت رایانه و فعالیت‌های وابسته به آن، رکیش طبق جدول سه ماهه از رشد قیمت خوبی برخوردار بوده است.

رکیش به ۱۲۷۷۶ ریال هم رسید

نمودار قیمت سهام شرکت ایران کیش



نمودار قیمت سهام شرکت تجارت الکترونیک پارسیان



بر اساس آمار منتشر شده، پیش‌بینی سود هر سهم در دوره شش ماهه ۹۲، مبلغ ۱۶۵۱ ریال تعیین شده که نسبت به سال قبل (۱۲۶۸ ریال) ۳۸۳ ریال افزایش داشته است.

همچنین میانگین حجم معاملات در سه ماه گذشته ۲,۹۷۸ و میانگین ارزش معاملات ۲۹,۳۷۸ میلیون ریال با میانگین دفعات معاملات روزانه ۳۷۷ مرتبه بوده است. تعداد روزهای مثبت رکیش در سه ماه گذشته ۳۱ روز و روزهای منفی آن ۲۷ روز گزارش شده است. (روابط عمومی ایران کیش)

افزایش سرعت و دقت تراکنش دستگاه‌های کارتخوان از نظر پذیرندگان شرکت کارت اعتباری ایران کیش مهمترین انتظاری است که از این شرکت دارند.

بنابر نظرسنجی قرارگرفته روی سایت ایران کیش، «افزایش سرعت و دقت تراکنش» با بیشترین درصد آرا (۴۳٪)، انتظار و توقع اصلی رای‌دهندگان (پذیرندگان) برای استفاده از دستگاه‌های کارتخوان ایران کیش است.

نظرات ثبت شده در این نظرسنجی حاکی است، قرعه‌کشی، جوایز و تسهیلات با (۲۹٪)، خدمات ریزتراکنش، خرید شارژ، پرداخت قبوض و... با (۱۸٪)، خدمات پشتیبانی مناسب و سریع با (۶٪) و بهبود پاسخگویی مرکز تماس با (۴٪) به‌ترتیب مهمترین انتظاراتی هستند که پذیرندگان برای استفاده از شبکه پایانه فروش شرکت ایران کیش دارند.

در نظرسنجی قبلی قرارگرفته روی سایت، ۴۴ درصد پذیرندگان از خدمات پشتیبانی مناسب و سریع ابراز رضایت کرده بودند. (روابط عمومی ایران کیش)

افزایش سرعت و دقت تراکنش،
مهمترین انتظار پذیرندگان از
ایران کیش



ششمین دوره طرح تشویقی پایانه‌های فروش شرکت کارت اعتباری ایران کیش (سهامی عام) با ایجاد تغییرات عمده جهت حضور کلیه پذیرندگان شرکت و به‌ویژه افزایش تعداد و مبلغ جوایز برگزار شد.

در ادامه برگزاری طرح‌های تشویقی پذیرندگان ایران کیش که در راستای ترویج فرهنگ استفاده از ابزارهای پرداخت الکترونیک و تشویق به استفاده بیشتر از دستگاه‌های کارتخوان برگزار می‌شود، تعداد جوایز اهدایی به ۳۳۳ عدد افزایش یافته است. در این راستا به ۳۳ برنده ویژه یک دستگاه تلفن همراه مدل LG Optimus L3 II Dual E435 و به ۳۰۰ برنده ریالی مبلغی معادل ۲۱۸۵۹۴۹ ریال اهدا خواهد شد. (روابط عمومی ایران کیش)

اسامی ششمین دوره طرح تشویقی
پذیرندگان ایران کیش اعلام شد



سه گام راهبردی برای اصلاح نظام پرداخت

تحويل و نصب رایگان پایانه‌های فروش جز در ایران، در سراسر دنیا کاملاً نامتعارف است و به هیچ وجه منطقی در آن نمی‌توان یافت چرا که اصولاً در پیش گرفتن چنین رویه‌هایی، مشتریان (پذیرندگان) را بدعادت می‌کند. مساله دیگری که شبکه پرداخت الکترونیک کشور با آن روبه‌روست، موضوع تسویه آنی با فروشندگان است. اقدامی که صد درصد غلط است و باید اصلاح شود.

نظام پرداخت الکترونیک از طریق پایانه‌های فروش در ایران، در سه زمینه محوری نیازمند اصلاح است که پیش‌نیاز همه آن‌ها اقتباس و ترویج فرهنگ استفاده از ابزارهای مربوطه است. در این مقاله، تلاش شده در یک طبقه‌بندی مشخص، به اصلی‌ترین مسایل مورد نیاز برای رسیدن به ساختاری کارمزد محور در شبکه پرداخت الکترونیک پرداخته شود.

پایان دوره کارتخوان رایگان، خدمت رایگان و تسویه آنی

گام نخست؛ فروش یا اجاره POS به پذیرنده

پذیرندگان POS در ایران برای در اختیار داشتن دستگاه کارتخوان وجهی نمی‌پردازند. آیا شما برای کالایی که رایگان به دست‌تان رسیده است، ارزشی قائل هستید؟ حتماً مجله‌های رایگانی که به درون منازل انداخته می‌شود را دیده‌اید. چقدر برای آن مجلات ارزش قائلید و آنها را ورق می‌زنید؟ سرنوشت آنها چیزی جز انداخته شدن در سطل زباله نیست. حال پذیرندگانی که پایانه‌های فروش را بدون پرداخت هیچ وجهی دریافت می‌کنند چگونه با این پایانه‌ها برخورد می‌کنند؟

تحويل و نصب رایگان POS جز در ایران، در سراسر دنیا کاملاً نامتعارف است و به هیچ وجه منطقی در آن نمی‌توان یافت چرا که اصولاً در پیش گرفتن چنین رویه‌هایی، مشتریان (پذیرندگان) را بدعادت می‌کند.

بانک‌ها برای ایجاد شبکه پرداخت الکترونیک، سال‌ها هزینه‌های

گزافی پرداخت کرده‌اند. میلیاردها تومان خرج همین پایانه‌هایی شده است که فروشندگان با سهل‌انگاری آن‌ها را می‌شکنند یا گم می‌کنند اما آیا تمام این هزینه‌ها صرف شده تا پذیرنده امروز بگوید دستگاه را اینجا بگذارید یا نگذارید؟ چنین رویه اشتباهی در هیچ جای دنیا جاری نیست. مغازه‌دار یا باید POS را بخرد یا اجاره‌اش را بپردازد، شرط سومی وجود ندارد؛ اما در ایران شرایط به گونه دیگری رقم خورده است.

با وجود اینکه سرمایه‌های هنگفتی برای خرید این دستگاه‌ها از کشور خارج می‌شود، پذیرندگان ما بدون پرداخت هیچ وجهی معمولاً دو، سه یا حتی چهار پایانه‌فروش را روی پیشخوان‌شان می‌گذارند و تاسف‌بارتر آنکه حتی نگهداری درستی هم از آنها نمی‌کنند.

دستگاه‌ها می‌شکنند، گم می‌شوند و در بهترین حالت درون گاوصندوق‌ها خاک می‌خورند. دلایل تمام این رویدادها را در

رایگان بودن POSها برای فروشندگان باید جست‌وجو کرد. شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت، فهرست بلندبالایی از پایانه‌های مفقودی دارند. چرا باید این‌طور باشد؟ چرا در قبال گم شدن پایانه، تمام مسوولیت‌ها از پذیرنده سلب شده و از او هیچ خسارتی گرفته نمی‌شود؟ قیمت هر پایانه فروش به طور متوسط بین ۵۰۰ تا ۸۰۰ هزار تومان متغیر است. اگر به این رقم، هزینه‌های برنامه‌نویسی، نگهداری و پشتیبانی اضافه شود، این عدد بسیار بزرگ‌تر می‌شود. با این وجود آیا منصفانه است که مغازه‌دار هیچ وجهی نپردازد؟ در وضعیت کنونی دستگاه‌های POS برای پذیرنده ایرانی اهمیتی ندارد. امروز بیش از دو میلیون POS در کشور فعال است که در بهترین حالت در ۵۰۰ هزار مغازه و فروشگاه نصب شده‌اند.

حالا اگر بابت این دستگاه‌ها از مغازه‌دار پول گرفته می‌شد، چه اتفاقی می‌افتاد؟ در آن صورت، قطعاً دریافت وجه بابت پایانه‌های فروش به توزیع هدفمند این دستگاه‌ها کمک می‌کرد و به جای ۵۰۰ هزار پذیرنده، دو میلیون پذیرنده داشتیم. اگر بخواهیم زمان را به عقب برگردانیم و جویای چرایی این ماجرا شویم به حکایت مرغ و تخم‌مرغ می‌رسیم. تقصیر را نه می‌توان به گردن دارندگان کارت‌ها انداخت و نه پذیرندگان را مقصر دانست.

در سال‌های قبل، تعداد دارندگان کارت اینقدر زیاد نبود که بتوان روی پذیرنده‌ها برای دریافت وجه فشار آورد. از سوی دیگر تعداد نقاطی هم که به POS مجهز شده بود اینقدر زیاد نبود و مشتری امکان استفاده از کارت‌ش را در همه جا نداشت.

پس چگونه می‌شد یکی را به گرفتن کارت و دیگری را به دادن پول تشویق کرد؟ شاید آن زمان باید بیشتر روی مشوق‌هایمان فکر می‌کردیم.

همیشه می‌گویند از ابتدا در راه درست قدم بگذارید هر چند دشوار باشد. اگر آن زمان از پذیرنده بابت پایانه‌های فروش وجهی گرفته می‌شد، ممکن بود برای اضافه شدن به تعداد پذیرنده‌ها زمان درازی سپری شود اما فرهنگ مناسب استفاده از شبکه کارتخوان از ابتدا درست بنا نهاده و توسعه می‌یافت.

گام دوم؛ اخذ کارمزد از پذیرنده

در تمام دنیا، پذیرنده درصدی از مبلغ تراکنش را به عنوان کارمزد می‌پردازد اما پذیرنده دقیقاً باید بابت چه چیزی کارمزد بدهد؟ پذیرندگان از بانک‌ها سرویس می‌گیرند در حالی که این خدمات هیچ‌گاه برایشان پرنگ نشده است. با افزایش تعداد دارندگان کارت‌های بانکی در ایران، امروزه اگر فروشنده‌ای POS نداشته باشد، بدون تعارف بخش وسیعی از مشتریانش را از دست می‌دهد. در حال حاضر بیش از ۲۰۰ میلیون کارت بانکی صادر شده و به طور میانگین ۴۰ میلیون نفر دارنده این کارت‌ها هستند. یعنی یک جمعیت ۴۰ میلیونی برای استفاده از کارت‌های بانکی‌شان به بستر پرداخت الکترونیک نیاز دارند، بنابراین اگر فروشندگان نخواهند از دستگاه‌های استفاده کنند، عملاً طیف وسیعی از مشتریان‌شان را از دست می‌دهند. مضاف بر این، پذیرنده خدمات مهم دیگری می‌گیرد که باید کارمزد آن را



بپردازد. زمانی که مشتری، کارتش را روی دستگاه می‌کشد، فروشنده دیگر دغدغه درگیر شدن با امور بانکی و حسابداری را ندارد. یعنی اصلا در چنین فرایندی قرار نمی‌گیرد. وجه مستقیم به حسابش می‌رود بدون اینکه بخواهد برای محاسبه کم و زیاد شدن پولش زمان و انرژی بگذارد. در کنار آن، برای فروشنده امنیت برقرار است و امکان دستبرد زدن به دخل و صندوقش، صفر می‌شود.

او حتی با امکان گرفتن صورتحساب از پایانه فروش، می‌تواند آخرین ورودی و خروجی‌های حساب بانکی‌اش را کنترل کند. با تمام این اوصاف چرا شبکه بانکی هنوز باید به پذیرندگان سوسید بدهد؟ برخی پذیرندگان از این منظر که وجوه‌شان در حساب بانک‌ها خوابیده و بانک از رسوب پول آنها منفعت می‌برد، به قضیه نگاه می‌کنند و لزومی به دادن کارمزد نمی‌بینند اما از سوی دیگر نباید از مخارج کلانی که

بانک‌ها برای ایجاد شبکه پرداخت الکترونیک و تسهیل امور حسابداری و بانکی فروشندگان صرف کرده‌اند، چشم‌پوشی کرد. در اصل بانک در مقام یک موسسه مالی حق دارد چنین منفعتی ببرد در حالی‌که پذیرنده بدون کوچک‌ترین خرجی، سرویس قابل توجهی دریافت می‌کند.

بد نیست نگاهی به چرخه کار ویزا و مسترکارت بیندازیم. پذیرندگان بدون استثنا بین یک و نیم تا پنج درصد به این دو موسسه مالی کارمزد می‌دهند زیرا پذیرنده باور دارد که اگر دستگاه POS نداشته باشد و از شبکه پرداخت الکترونیکی خارج شود، مشتریان را از دست می‌دهد. نظام بانکی برای پذیرنده مشتری و امنیت می‌آورد و در کنار آن وی را از آمد و رفت در شعب بانک بی‌نیاز می‌کند. از گوشه و کنار می‌شنویم که قرار است یک درصد از مبلغ خرید تا سقف ۲۰۰ تومان کارمزد دریافت شود. حال اگر از تمام این منافع هم چشم‌پوشی کنیم، آیا پرداخت ۲۰۰ تومان در قبال تمام سرویس‌هایی که فروشنده می‌گیرد، مبلغ زیادی است؟ قطعاً نیست اما مساله اینجاست که آنها همیشه دوست دارند موضوع را از زاویه‌ای که به نفع‌شان هست ببینند. ناگفته نماند با روندی که شبکه الکترونیک پرداخت کاری در پیش گرفته و با قواعد جدیدی که روی کار می‌آید، می‌توان امید داشت به‌زودی در مسیر درست قرار خواهیم گرفت و قطار کارمزدها روی ریل می‌افتد.

بیش از یک دهه از آغاز برنامه‌های جدی شبکه بانکی ایران برای ایجاد و توسعه زیرساخت‌های بانکداری الکترونیک می‌گذرد. در طول این سال‌ها، فراگیر شدن استفاده از ابزارهای پرداخت الکترونیک قطعاً یکی از اصلی‌ترین انگیزه‌های مسوولان بوده است تا جایی که این دغدغه‌ها، امروز ما را در مسیر توسعه فرهنگ بانکداری الکترونیکی و استفاده عمومی از این زیرساخت‌های پرداخت قرار داده است. روی عبارت «قرار گرفتن در مسیر توسعه» تاکید می‌کنم چرا که معتقدم هنوز قدری تا رسیدن به فرهنگ‌سازی عمومی برای استفاده از این ابزارهای مدرن در تمام لایه‌های جامعه فاصله داریم، از این رو وقتی پای برنامه‌های هزینه‌بر

و شوک‌آور کارمزدهای بانکی به میان می‌آید، احتمال پا پس کشیدن ذی‌نفعان و کند شدن این جریان رشد، قدری نگران‌کننده می‌شود. در شرایطی که وضعیت اقتصادی کشور تعریفی ندارد و به تبع آن وضعیت کسب و کار مغازه‌داران

هم چنگی به دل نمی‌زند، دریافت کارمزد از پذیرندگان نه‌تنها گره‌گشا نیست بلکه با سربار کردن هزینه‌ای مضاعف برای استفاده از بستر پرداخت الکترونیکی بر دوش‌شان ناخودآگاه ما را از مسیر رشدی که در آن قرار داریم، دور می‌کند. مصداق این موضوع را می‌توان در تسهیلاتی که بانک‌ها می‌پردازند، مشاهده کرد. وقتی بانک به ازای تسهیلاتی که به صنایع می‌دهد، کارمزدی ۳۰ درصدی طلب می‌کند، آن صنعت دست‌کم باید ۵۰ درصد سودآوری داشته باشد تا توانایی پرداخت این کارمزد را به دست آورد اما در شرایط فعلی چه صنعتی را می‌شناسید که ۵۰ درصد سود کند؟ بنابراین نظام بانکی ما در عین حال که به صنایع لطف می‌کند و سرمایه در گردش‌شان را تامین می‌کند، آنها را از سوی دیگر به ورطه نابودی می‌کشانند؛ این یک چرخه باطل است. دریافت کارمزد از پذیرندگان هم چنین حکایتی دارد. تا زمانی که چرخه کسب و کار مثبت نیست، اگر هزینه‌ای بر هزینه‌های جاری مغازه‌دار اضافه کنیم،

پاسخ معکوس می‌گیریم. اگر بانک‌ها معترضند که طی یک دهه گذشته این هزینه‌ها به آنها تحمیل شده، بد نیست به صورت‌های مالی‌شان هم نگاهی بیندازند. امروز صورت‌های مالی کدام بانک‌ها زیان‌ده است؟ این موضوع که بانک‌ها در قبال سرمایه‌گذاری‌هایشان باید کارمزد بگیرند، به هیچ وجه قابل انکار نیست اما توجیهی هم که برای به تعویق انداختن این برنامه وجود دارد توجیه قابل قبولی است؛ بانک‌ها در طول این سال‌ها از افزایش هزینه‌هایشان جلوگیری کردند و به جای توسعه شعب، خرید تجهیزات فیزیکی و ارایه خدمات حضوری به توسعه زیرساخت‌های الکترونیک‌شان پرداختند. بنابراین الزامی وجود ندارد که در این برهه زمانی بخواهند این هزینه‌ها را از مردم پس بگیرند. از طرف دیگر مشتریان هم با دریافت خدمات الکترونیک و اینترنتی از تحمیل هزینه‌های مضاعف به شعب بانک‌ها کاستند. آیا در قبال آن، بانک‌ها برای عدم حضور مشتریان در شعب تشکر کردند یا به آنها پول بیشتری دادند؟ نتیجه اینکه فضای کنونی هنوز رقابتی نیست. شرکت‌ها و مردم گزینه‌های زیادی برای

انتخاب و استفاده از خدمات بانکی ندارند. به همین دلیل زمانی باید به دریافت کارمزد روی بیاوریم که این فضا، رقابتی‌تر شده باشد. امروز باید به فرهنگ‌سازی و شاخص‌های رشدمان اولویت دهیم و تغییر مسیر دریافت کارمزد را کمی عقب‌تر بیندازیم.

گام سوم؛ خداحافظی با تسویه آنی

سومین مساله‌ای که شبکه پرداخت الکترونیک کشور با آن روبه‌روست، موضوع تسویه آنی با فروشندگان است. اقدامی که صد درصد غلط است و باید اصلاح شود. با وجود اینکه طی یک سال اخیر شاپرک اقدام به قطع تسویه آنی و واریز لحظه‌ای وجوه به حساب پذیرندگان کرده اما عملیات تسویه روزانه بین پنج تا شش بار تکرار می‌شود و این اقدام عملاً تفاوتی با شرایط گذشته ندارد. این در حالی است که در بیشتر کشورها بین ۴۸ تا ۷۲ ساعت پس از خرید، بانک با فروشنده تسویه‌حساب می‌کند. این اقدام علاوه بر اینکه از ریسک‌های امنیتی غیرقابل پیش‌بینی ممانعت می‌کند، به نحوی منجر به بازگشت سرمایه بانک هم می‌شود. باز هم به مساله سرمایه‌گذاری بانک‌ها اشاره می‌کنم. شبکه بانکی قبلاً در جایی هزینه و سرمایه‌گذاری کرده و حالا حق دارد از رسوب پول در حسابش استفاده کند. این کار باعث بازگشت بخشی از سرمایه‌گذاری‌هایش می‌شود.

در ایران تسویه آنی با پذیرندگان اصلاً موضوعیت نداشت تا اینکه یک بانک با این اقدام درصدد جذب مشتری بیشتری برآمد. به دنبال این جریان، بدعتی به وجود آمد که دیگر بانک‌ها هم ناگزیر به اجرایش شدند و برای جا نماندن از گردونه رقابت به ناچار در این مسیر اشتباه قدم گذاشتند.

سه محور ذکرشده مهم‌ترین چالش‌های امروز پرداخت الکترونیک در ایران است در حالی‌که اگر این روش‌ها درست بود مطمئناً کشورهایی که مبدع این فناوری‌ها هستند، همین روش‌ها را به کار می‌گرفتند. الگوی صحیح همان الگوی استاندارد است که بانک‌های جهان به کار بسته‌اند. ما نیز در نهایت ناگزیر به قرار گرفتن در همان مسیر خواهیم بود و با توجه به قدرت اکثریت حاکم بر جامعه یعنی جمعیت ۴۰ میلیونی دارندگان کارت، خوشبختانه مجبور به تغییر شیوه و تن دادن به روش‌های استاندارد و قاعده‌مند خواهیم بود.



تحویل و نصب رایگان POS جز در ایران. در سراسر دنیا کاملاً نامتعارف است و به هیچ وجه منطقی در آن نمی‌توان یافت چرا که اصولاً در پیش گرفتن چنین رویه‌هایی، مشتریان (پذیرندگان) را بدعادت می‌کند

تصویب افزایش سرمایه ۱۱۸ درصدی رکیش

این گزارش حاکی است، افزایش ۱۱۸ درصدی سرمایه ایران کیش در سال جاری از محل مطالبات و آورده نقدی سهامداران همچنین خرید و تجهیز ساختمان و بهبود سیستم فناوری اطلاعات ایران کیش از جمله فعالیت‌هایی هستند که در ماه‌های آتی تکمیل خواهند شد. (روابط عمومی ایران کیش)

عقدم بنشین محترم به مجمع عمومی فوق العاده شرکت کلات صنعتی ایران کیش را گرامی می‌داریم
۱۳۹۲/۰۵/۰۳ - محل: سالن اجتماعات

با تصمیمات هیات‌ریسه در مجمع عمومی فوق العاده شرکت ایران کیش، سرمایه این شرکت ۱۱۸ درصد معادل ۳۵۵,۰۲۵ میلیارد ریال رسید. در مجمع عمومی فوق العاده شرکت که در تاریخ ۲۶ آبان ماه سال جاری به ریاست «ژان صباد» رئیس هیات‌مدیره سرمایه‌گذاری ایرانیان، «دهقان» نماینده شرکت معاونت مالی و اداری شرکت ایران کیش، «مهدی ازگلی‌نژاد» سهامداران به هیات‌مدیره این اختیار را دادند تا سرمایه این شرکت را ۱۱۸ درصد افزایش دهد. ←

دانستنی‌های صنعت پرداخت الکترونیک

Presentment

یک رکورد تسویه که بانک عامل در ابتدا یا بعد از یک تراکنش اصلاحی به بانک صادرکننده کارت ارایه می‌دهد.

Processing

تسویه تراکنش

Processor

پردازشگر تامین‌کننده خدمات کامپیوتری که تراکنش‌های کارت اعتباری را پردازش کرده و وجوه را به حساب پذیرنده واریز می‌کند.

Re-presentment

درخواست رفع دیون پرداخت که در اثر بروز مشکل یا اختلاف توسط صادرکننده کارت به بانک پذیرنده ارسال می‌شود و بانک پذیرنده می‌تواند به آن رسیدگی کرده و نتیجه را به صادرکننده کارت ارایه دهد.

Real-time Processing

پردازش سریع تراکنش کارتی در زمان خرید یا کمی بعد از اینکه تراکنش خرید انجام می‌شود. این نوع پرداخت انتخاب مناسبی برای پذیرندگان اینترنتی است.

Reconciliation

فرایندی میان بانک صادرکننده و بانک عامل که تطبیق اطلاعات تراکنش را با میزان بدهی، اعتبار و سرمایه بررسی می‌کند.

Recurring Billing

پرداختی که با اجازه کتبی دارنده کارت، وجه کالا یا خدمت را به‌صورت دوره‌ای از حساب دارنده کارت کسر می‌کند.

Recurring Transaction

حالتی از تراکنش‌ها که برای پرداخت‌های منظم مانند پرداخت‌های ماهانه استفاده می‌شود.

Refund Transaction

تراکنشی که هنگام برگرداندن کالا یا خدمت صورت می‌گیرد.

Reports

گزارش اتوماتیک از تراکنش‌ها و حجم مبادلات

Retrieval Request

درخواست بازبایی اطلاعات؛ زمانی بانک دارنده کارت این درخواست را مطرح می‌کند که قصد اثبات تراکنش اصلاحی ادعا شده توسط مشتری را دارد.

در آستانه مرگ ای کاش ...

یک پرستار استرالیایی مهمترین آرزوها یا به تعبیری حسرت‌های بیماران در حال احتضار خود را ثبت و دسته‌بندی کرده است که یکی از مهمترین آنها این است: «ای کاش اینقدر کار نمی‌کردم».

فکر می‌کنید در آخرین روز زندگی، بزرگترین تاسف یا آرزوی شما چه خواهد بود؟

هیچکس حسرت پول بیشتر یا از دست دادن هیجان یک بانجی جامپینگ را ندارد. پرستاری که همدم آخرین روزهای بیماران در حال احتضار بوده، بزرگترین حسرت‌های ما در آخرین لحظات زندگی را ثبت و منتشر کرده که در صدر آرزوهای مردان این است: «ای کاش اینقدر کار نمی‌کردم».

«برونی ویر» پرستار استرالیایی، سال‌های متعدد در بخش مراقبت از بیمارانی کار کرده است که ۱۲ هفته پایانی زندگی‌شان را سپری می‌کنند. وی نخست مشاهدات و گفت‌وگوهایش با این بیماران را در وبلاگی با عنوان Inspiration and Chai قرار داد که بسیار مورد توجه قرار گرفت؛ سپس کتابی با عنوان «پنج حسرت بزرگ محتضران» را منتشر کرد.

برونی از روشن‌بینی صحبت می‌کند که افراد در پایان زندگی‌شان به آن دست می‌یابند و این که چگونه می‌توانیم از گفتارهای آنان درس بگیریم. به گفته او، «هر گاه از کسی درباره حسرت‌هایش یا هر کاری که آرزو می‌کرد طور دیگری انجام می‌داد، می‌پرسیدم، همان پاسخ‌های مشابه را می‌شنیدم».

طبق مشاهدات برونی، این پنج آرزو یا حسرت بزرگ عبارتند از:

این کاش اینقدر سخت کار نمی‌کردم

«تک تک مردهایی که من پرستارشان بودم این آرزو را داشتند. آنها برای جوانی فرزندانشان و هم صحبتی با پدر و مادرشان حسرت می‌خوردند. زنان هم همین حسرت را داشتند اما تمام مردانی که پرستارشان بودم عمیقاً متأسف بودند که چرا بخش زیادی از زندگیشان را برای دویدن روی تردمیل از دست ندادن یک شغل صرف کرده‌اند».

ای کاش شجاعت لازم برای بیان احساساتم را داشتم

«بسیاری از افراد احساسات خود را سرکوب کرده‌اند تا ارتباط خود را با دیگران حفظ کنند در نتیجه به یک شخصیت متوسط تبدیل شده و هرگز نتوانسته‌اند آن کسی باشند که حقیقتاً ظرفیت و استعداد آن را داشته‌اند. بسیاری از مردم به بیماری‌هایی مبتلا می‌شوند که ناشی از تحمل و بروز ندادن احساسات و افکار منفی آنهاست».

ای کاش ارتباط با دوستانم را حفظ می‌کردم

«اغلب مردم تا روزهای قبل از مرگ، درک کاملی از خوبی‌های دوستان قدیمی ندارند و همیشه هم امکان ادامه دادن یک رابطه دوستانه وجود نداشته است. آنها چنان در زندگی خود گرفتار و غرق می‌شوند که بهترین دوستی‌هایشان در گذر زمان کم‌رنگ می‌شود. خیلی‌ها به خاطر این که برای دوستانشان وقت و انرژی بیشتری نگذاشته بودند، عمیقاً حسرت می‌خوردند. تک تک افراد هنگام مرگ برای دوستانشان دلتنگ می‌شوند».

ای کاش انقدر جسور بودم که به میل خودم زندگی می‌کردم، نه زندگی که دیگران از من انتظار داشتند.

به گفته برونی «این عمومی‌ترین آرزوی همه بود. وقتی افراد متوجه می‌شوند که زندگی‌شان تقریباً به پایان رسیده، با ذهنی روشن به آن نگاه می‌کنند و به‌راحتی می‌توان دید که چقدر از آرزوها برآورده نشده و از دست رفته است. اغلب افراد حتی نیمی از رویاهایشان را هم برآورده نکرده‌اند و باید از زندگی خداحافظی کنند در حالیکه می‌دانند بستگی به خودشان داشت که چه چیزی را انتخاب کنند یا نکنند. سلامتی نوعی آزادی و بی‌قیدی می‌آورد که به جز شمار بسیار معدودی، بقیه قدر آن را نمی‌دانند تا روزی که دیگر وجود ندارد».

ای کاش به خودم اجازه می‌دادم شادتر باشم

«در کمال شگفتی، این یکی از شایع‌ترین آرزوهاست. بسیاری از مردم تا آخرین لحظات زندگی‌شان متوجه نمی‌شوند که شادی یک انتخاب است. آنها همچنان در قید و بند آداب و رسوم قدیمی گرفتار می‌مانند آن چنان که برای مثال «راحتی» خانواده تمام احساسات و حتی آسایش جسمی‌شان را در بر می‌گیرد. ترس از تغییر، ایشان را به تظاهر در برابر دیگران و حتی خودشان وادار می‌کند تا موقر باشند در حالیکه از درون آرزو دارند یک بار دیگر بخندند و بذله‌گو باشند».

منبع

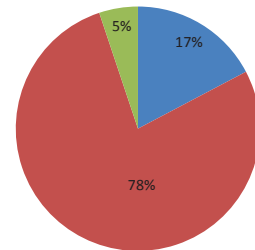
www.Theguardian.com

مهمترین آرزو یا حسرت شما تا این لحظه چه بوده است و می‌خواهید قبل از رفتن، چه چیزی را تغییر دهید یا بدست آورید؟ پاسخ‌های همکاران در شماره آینده ماهنامه درج خواهد شد. در صورت علاقمندی، به شماره ۰۳۳۳۳۰۰۰ پیام فرستاده یا به PR@kiccc.com ایمیل بزنید.

بر اساس آمار منتشر شده توسط بانک مرکزی، شرکت ایران کیش از لحاظ مبلغ تراکنش (در کل کشور)، در جایگاه دوم قرار گرفت. بانک مرکزی در تازه‌ترین گزارش خود اقدام به انتشار آمار تراکنش‌های انجام شده روی سه کانال پرداخت پایانه‌های فروشگاهی، تلفن همراه و اینترنت کرده است و بر این اساس مجموع تراکنش‌های انجام شده در مرداد ماه سال جاری نزدیک به ۳۹۴ میلیون تراکنش است که از این تعداد ۶۸,۱ میلیون تراکنش از طریق موبایل، ۳۰۵,۷ میلیون تراکنش از طریق پایانه‌های فروشگاهی و ۲۰,۲ میلیون تراکنش از طریق اینترنت بانک انجام شده است.

به گزارش بنکر (Banker)، از لحاظ تعداد تراکنش، بیشترین تعداد تراکنش مربوط به شرکت به‌پرداخت ملت در مرتبه اول، آسان پرداخت پرشین در مرتبه دوم و تجارت الکترونیک پارسیان در مرتبه سوم است. بیشترین تعداد تراکنش‌ها در تهران مربوط به آسان پرداخت پرشین و در سایر استان‌ها مربوط به پرداخت ملت است.

تراکنش اینترنتی تراکنش روی پایانه فروش تراکنش موبایلی



ردیف	نام شرکت خدمات پرداخت	تهران	سایر استان ها	کل کشور
۱	آسان پرداخت پرشین	55,214,602	6,015,847	61,230,449
۲	الکترونیک کارت دماوند	7,010	697	7,707
۳	به پرداخت ملت	36,431,441	84,784,381	121,215,822
۴	پرداخت الکترونیک بانک پاسارگاد	11,248,894	9,547,077	20,795,971
۵	پرداخت الکترونیک سامان	35,972,024	16,898,560	52,870,584
۶	پرداخت نوین آریا	3,139,738	1,087,430	4,227,168
۷	تجارت الکترونیک پارسیان	15,934,977	38,960,638	54,895,615
۸	داده ورزی سداد	5,017,903	28,445,636	33,463,539
۹	سایان کارت	345,349	1,636,954	1,982,303
۱۰	فن آوا کارت	2,163,499	7,494,335	9,657,834
۱۱	کارت اعتباری ایران کیش	21,696,916	6,403,882	28,100,798
۱۲	مینا کارت آریا	949,156	4,593,088	5,542,244
	مجموع (شاپرک)	188,121,509	205,868,525	393,990,034

از لحاظ مبلغ نیز شرکت به‌پرداخت ملت، بیشترین مبلغ تراکنش‌ها را به خود اختصاص داده است. کارت اعتباری ایران کیش در مرتبه دوم و داده‌ورزی سداد در مرتبه سوم قرار دارند. در تهران و سایر استان‌ها نیز به‌پرداخت ملت در مورد مبلغ تراکنش‌ها در مرتبه اول قرار دارد. نکته قابل توجه اینجاست که در مورد تعداد تراکنش‌ها کارت اعتباری ایران کیش و داده‌ورزی سداد در رده‌های پایین قرار دارند اما در مورد مبلغ در رده‌های بالای جدول قرار می‌گیرند که این نشان از بالا بودن مقدار میانگین مبلغ هر تراکنش در این شرکت‌ها است. اما بر خلاف این دو شرکت، مجموع کل مبلغ تراکنش‌های شرکت آسان‌پرداخت پرشین جزء کمترین‌های جدول است که به عبارتی می‌توان نتیجه گرفت میانگین مقدار مبلغ هر تراکنش در این شرکت، خیلی کمتر از میانگین مقدار مبلغ هر تراکنش نسبت به بیشتر رقبا است.

ردیف	نام شرکت خدمات پرداخت	تهران	سایر استان ها	کل کشور
۱	آسان پرداخت پرشین	2,080,389	5,281,471	7,361,860
۲	الکترونیک کارت دماوند	9,220	1,576	10,796
۳	به پرداخت ملت	76,786,982	148,265,158	225,052,140
۴	پرداخت الکترونیک بانک پاسارگاد	13,201,779	10,282,162	23,483,942
۵	پرداخت الکترونیک سامان	13,806,405	19,823,490	33,629,895
۶	پرداخت نوین آریا	5,384,206	1,289,837	6,674,043
۷	تجارت الکترونیک پارسیان	16,035,216	29,456,239	45,491,454
۸	داده ورزی سداد	17,111,134	41,164,625	58,275,759
۹	سایان کارت	690,408	1,964,374	2,654,783
۱۰	فن آوا کارت	6,175,054	10,769,542	16,944,596
۱۱	کارت اعتباری ایران کیش	41,971,232	21,159,144	63,130,377
۱۲	مینا کارت آریا	2,221,623	6,823,277	9,044,900
	مجموع (شاپرک)	195,473,649	296,280,895	491,754,544

بیشترین تعداد تراکنش‌های مربوط به پایانه‌های فروش در کل کشور مربوط به شرکت به‌پرداخت ملت در هر سه گروه «خرید»، «مانده‌گیری» و «پرداخت قبوض و خرید شارژ» است. تجارت الکترونیک پارسیان در مرتبه دوم و داده ورزی سداد مقام سوم را دارد. کمترین تراکنش در هر سه گروه نیز مربوط به الکترونیک کارت دماوند است.

ردیف	نام شرکت خدمات پرداخت	خرید	مانده گیری	پرداخت قبض و شارژ
۱	آسان پرداخت پرشین	3,448,192	1,690,982	1,529,209
۲	الکترونیک کارت دماوند	4,804	2,880	0
۳	به پرداخت ملت	78,759,533	24,401,979	16,830,859
۴	پرداخت الکترونیک بانک پاسارگاد	9,395,625	3,804,887	2,198,535
۵	پرداخت الکترونیک سامان	16,524,171	6,887,699	3,373,033
۶	پرداخت نوین آریا	3,146,362	989,583	91,223
۷	تجارت الکترونیک پارسیان	32,478,503	12,822,442	8,577,121
۸	داده ورزی سداد	19,842,966	9,900,011	3,720,562
۹	سایان کارت	1,242,302	664,856	75,145
۱۰	فن آوا کارت	6,056,017	2,715,784	886,033
۱۱	کارت اعتباری ایران کیش	19,247,826	8,018,718	834,254
۱۲	مینا کارت آریا	3,319,390	1,669,535	553,319
	مجموع (شاپرک)	193,465,771	73,569,356	38,669,293

بیشترین مبلغ تراکنش در کل کشور در خصوص پایانه‌های فروش مربوط به به‌پرداخت ملت است. در مرتبه دوم کارت اعتباری ایران کیش و داده‌ورزی سداد در مرتبه سوم قرار دارد. تجارت الکترونیک پارسیان که در تعداد تراکنش‌ها در مرتبه

دوم قرار داشت در مورد مبلغ تراکنش‌ها در مرتبه چهارم قرار دارد.

ردیف	نام شرکت خدمات پرداخت	خرید	پرداخت قبض و شارژ
۱	آسان پرداخت پرشین	6,584,945	97,100
۲	الکترونیک کارت دماوند	10,782	0
۳	به پرداخت ملت	221,514,352	2,374,624
۴	پرداخت الکترونیک بانک پاسارگاد	23,217,941	173,984
۵	پرداخت الکترونیک سامان	31,294,747	462,612
۶	پرداخت نوین آریا	6,640,291	33,752
۷	تجارت الکترونیک پارسیان	41,793,933	1,067,175
۸	داده ورزی سداد	56,938,546	1,337,212
۹	سایان کارت	2,652,471	2,311
۱۰	فن آوا کارت	16,896,386	48,210
۱۱	کارت اعتباری ایران کیش	62,777,194	353,183
۱۲	مینا کارت آریا	9,009,640	35,260
	مجموع (شاپرک)	479,331,228	5,985,422

در تعداد تراکنش‌های مربوط به موبایل در هر سه گروه خرید، مانده‌گیری و پرداخت قبوض، آسان پرداخت پرشین با تفاوت قابل ملاحظه‌ای نسبت به سایر شرکت‌های پرداخت در ردیف اول ایستاده است و پس از آن پرداخت الکترونیک سامان و پرداخت الکترونیک پاسارگاد قرار دارند.

در مورد مبلغ تراکنش‌ها در کانال موبایل، آسان پرداخت پرشین نیز مانند تعداد تراکنش‌های کانال موبایل در جایگاه اول قرار داشت. پرداخت الکترونیک سامان و پرداخت الکترونیک پاسارگاد در ردیف‌های دوم و سوم قرار دارند.

در تعداد تراکنش‌های مربوط به اینترنت نیز پرداخت الکترونیک سامان با فاصله‌ای بسیار زیاد نسبت به سایر شرکت‌ها در ردیف اول قرار دارد و سپس در مرتبه‌های بعدی آسان پرداخت پرشین و تجارت الکترونیک پارسیان قرار دارند.

در مورد مبلغ تراکنش‌های مربوط به اینترنت، تجارت الکترونیک پارسیان در جایگاه اول قرار دارد و پس از آن پرداخت الکترونیک سامان و به‌پرداخت ملت در ردیف‌های بعدی قرار دارند. آسان پرداخت پرشین با وجود اینکه در تعداد تراکنش‌ها مقام دوم را داشت اما در مبلغ تراکنش‌ها مقام چهارم را دارد.

بیشترین تعداد پایانه‌های فروش تراکنش‌دار مربوط به به‌پرداخت ملت، سپس تجارت الکترونیک پارسیان و در مرتبه سوم مربوط به کارت اعتباری ایران کیش است.

ردیف	نام شرکت خدمات پرداخت	تعداد پایانه‌های فروش تراکنش‌دار
	کل کشور	
۱	آسان پرداخت پرشین	72,138
۲	الکترونیک کارت دماوند	446
۳	به پرداخت ملت	591,778
۴	پرداخت الکترونیک بانک پاسارگاد	190,056
۵	پرداخت الکترونیک سامان	194,918
۶	پرداخت نوین آریا	81,701
۷	تجارت الکترونیک پارسیان	549,206
۸	داده ورزی سداد	351,830
۹	سایان کارت	36,149
۱۰	فن آوا کارت	138,768
۱۱	کارت اعتباری ایران کیش	401,805
۱۲	مینا کارت آریا	63,369
	مجموع (شاپرک)	2,672,164

اخبار مشتریان



تحولات کم نظیر در حوزه بانکداری الکترونیک بانک شهر



«غلامحسین مظفری» مدیرعامل بانک شهر گفت: «اتفاقات کم‌نظیری در حوزه فناوری و بانکداری الکترونیک در بانک شهر رخ داده که بزودی اطلاع‌رسانی خواهد شد.»

مدیرعامل بانک شهر ادامه داد: «یکی از خدمات بانک شهر با عنوان «کارت شهروندی و کیف پول الکترونیک» (City Pay) است که به حل معضل پرداخت پول خرد در مواردی مانند حمل و نقل عمومی، پارکینگ‌ها، کیوسک‌ها، فروشگاه‌ها، میادین میوه و تره‌بار و معاملات روزمره شهروندان خواهد پرداخت. بزودی مذاکرات برای اجرای این طرح در سطح شهرهای همدان و شیراز نهایی خواهد شد و اجرای آزمایشی نیز در برخی مناطق شهر تهران نیز آغاز می‌شود.»

مظفری همچنین خاطرنشان کرد، برخی شعب منتخب بانک به‌منظور توزیع و ارایه این کارت به شهروندان در حال تجهیز هستند.

وی افزود: «کارت شهری مبتنی بر آخرین استانداردهای جهانی (EMV) طراحی شده و در عین حال مکانیزم‌های امنیتی فراتری را نیز در بر می‌گیرد که شهروندان ضمن بهره‌مندی از مزایای این خدمت می‌توانند در مدیریت مالی هزینه‌ای جاری و روزمره خود موفق‌تر عمل کنند.» (اعتبار)

امامی سرپرست روابط عمومی بانک توسعه صادرات شد



با صدور حکمی از سوی «بهمن وکیلی» مدیرعامل و رییس هیات‌مدیره بانک توسعه صادرات، «حسین امامی رودسری» به‌عنوان سرپرست اداره روابط عمومی و بین‌الملل در مدیریت امور ارتباطات و حوزه مدیرعامل بانک منصوب شد.

پیش از این «محسن اشرف‌پور» با حفظ سمت در اداره روابط عمومی به‌عنوان مدیر امور ارتباطات و حوزه مدیرعامل انتخاب شده بود.

در جلسه شورای مدیران بانک، وکیلی نیز از زحمات پنج‌ساله محسن اشرف‌پور در حوزه روابط عمومی قدردانی و برای وی در ادامه همکاری در مدیریت امور ارتباطات آرزوی موفقیت کرد.

حسین امامی، دارای مدرک دکتری علوم ارتباطات اجتماعی، عضو هیات‌مدیره انجمن متخصصان روابط عمومی ایران و مدرس دانشگاه است که پیش از این در روابط عمومی این بانک مسوولیت ارتباطات رسانه‌ای و روابط بین‌الملل را برعهده داشت. او سابقه ۱۷ سال فعالیت در روابط عمومی بانک توسعه صادرات را دارد. (اعتبار)

انسداد کارت بانک کارآفرین از طریق دستگاه‌های خودپرداز



بانک کارآفرین طرح مسدود نمودن کارت‌های مفقود شده کارآفرین از طریق خودپردازهای این بانک را اجرایی کرد.

براساس این گزارش، صاحبان کارت‌های کارآفرین در صورت مفقود شدن یا ربوده شدن کارت‌هایشان می‌توانند با مراجعه به خودپردازهای بانک کارآفرین، کارت‌های خود را صرفاً با در دست داشتن شماره کارت و شماره حساب بر روی دستگاه‌های خودپرداز بانک مسدود نمایند.

صاحبان کارت‌های بانک کارآفرین جهت عملیات انسداد کارت خود باید به ترتیب زیر عمل کنند:

- جهت انسداد کارت‌های بانک کارآفرین دکمه تایید را فشار دهید.
- منوی مورد نظر (فارسی _ انگلیسی) را انتخاب کنید.
- گزینه انسداد کارت را انتخاب کنید.

انسداد کارت با استفاده از دو گزینه «با استفاده از شماره کارت» و «با استفاده از شماره حساب» قابل انجام است. ابتدا «شماره حساب یا شماره کارت» را وارد و «دکمه تایید» را فشار دهید و سپس «رمز اول کارت» را وارد و «دکمه تایید» را فشار دهید. (اعتبار)

بانک صادرات به پذیرندگان کارتخوان، وام می‌دهد



بانک صادرات ایران به پذیرندگان فعال متصل به حساب‌های این بانک تا سقف یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون ریال تسهیلات اعطا می‌کند.

بر اساس این گزارش، معیار و پذیرش درخواست تسهیلات، امتیاز نهایی پذیرنده یعنی معدل امتیاز سه ماه آخر فعالیت وی با پایانه فروش متصل به حساب‌های بانک صادرات ایران در زمان ارایه کتبی درخواست است. نحوه محاسبه امتیاز نهایی به ازای هر ۱۰ میلیون ریال معدل ماهانه حساب متصل به پایانه فروش از نوع قرض‌الحسنه جاری یا جاری بدون دسته چک، ۱۰ امتیاز و از نوع قرض‌الحسنه پس‌انداز یا کوتاه مدت عادی سه امتیاز خواهد بود.

بانک صادرات ایران تاکنون بیش از ۳۸۲ هزار فقره دستگاه کارتخوان متصل به حساب‌های این بانک، نصب و راه‌اندازی کرده است. (اعتبار)

خدمات پایانه‌های فروش پست‌بانک توسعه می‌یابد



براساس الحاقیه قرارداد منعقد بین پست‌بانک ایران و شرکت ایران‌کیش، ضمن اجرای تمامی فازهای قرارداد درخصوص بازاریابی و نصب تعداد ۵۰ هزار دستگاه پایانه فروش (POS) با قابلیت اتصال به حساب مشتریان این بانک در مراکز خرید و فروشگاه‌های معتبر سراسر کشور، خدمات قابل ارایه بر روی دستگاه‌های مذکور نیز به‌صورت همزمان درحال توسعه است.

اداره کل بازاریابی و تجهیز منابع پست‌بانک اعلام کرد، طبق این قرارداد که فازهای اول و دوم آن انجام شده، در فازهای سوم و چهارم هر کدام ۲۲ هزار دستگاه و در فاز پنجم نیز ۱۲ هزار دستگاه نصب و پشتیبانی خواهد شد.

بنابراین گزارش، از مجموع ۵۰ هزار دستگاه پایانه فروش (POS) سه هزار دستگاه بی‌سیم بوده و به‌صورت سیار قابلیت ارایه خدمات متنوع بانکی را دارد. این گزارش می‌افزاید: «در حال حاضر تعداد ۱۱ هزار دستگاه پایانه فروش (POS) اختصاصی پست بانک ایران در فروشگاه‌ها و مراکز خرید و همچنین دفاتر خدمات بانکی سراسر کشور نصب شده و خدمت‌رسانی می‌کند که با نصب کامل ۵۰ هزار دستگاه ایران‌کیش، تعداد آن به بیش از ۶۱ هزار دستگاه خواهد رسید. انجام انواع خرید، پرداخت هزینه قبوض مصرفی آب، برق، گاز و تلفن، مانده‌گیری حساب، واریز کمک‌های نقدی به حساب سازمان بهزیستی، کمیته امداد امام خمینی (ره) و موسسه محک و خرید شارژ کارت‌های ایرانسل، همراه اول و رایتل از جمله خدماتی است که از طریق دستگاه‌های پایانه فروش (POS) پست بانک ایران به هموطنان ارایه می‌شود و تعداد خدمات آن نیز براساس نیاز مشتریان توسعه می‌یابد. (روابط عمومی پست بانک ایران)

راه‌اندازی سیستم فارسی‌ساز سپام رفاه



بانک رفاه سیستم فارسی‌ساز سامانه سپام (سامانه پیام رسانی الکترونیک مالی) را راه‌اندازی کرد.

این سامانه در راستای کاهش آسیب‌های احتمالی ناشی از اعتبارات اسنادی داخلی-ریالی، شفاف‌سازی آمار مرتبط و همچنین تبادل پیام‌های سوئیفتی مربوطه از طریق یک سامانه امن، مطمئن و قابل انعطاف راه‌اندازی شده است. بر اساس این گزارش، اعتبار اسنادی داخلی-ریالی، نوعی ابزار پرداخت است که به عنوان یکی از خدمات بانکی در بانک‌های کشور ارایه می‌شود و مهم‌ترین ویژگی آن تابعیت متقاضی و ذینفع در داخل کشور است. لازم به ذکر است بر اساس آمار بانک مرکزی ج.ا.ا. از ابتدای راه‌اندازی سیستم فوق، تا پایان آبان‌ماه سال جاری، ۲۰ فقره اعتبار اسنادی داخلی-ریالی؛ در مجموع در حدود ۱/۲۷۰ میلیارد ریال، در شعب بانک رفاه گشایش یافته است که با لحاظ مقایسه عملکرد بانک‌های کشور، این بانک در ردیف دوم جدول قرار دارد. (روابط عمومی بانک رفاه)

مصاحبه با دو تن از کارکنان ساعی ایران کیش

سید ارسطو کروی

♦ در سال ۱۳۵۹ در اصفهان متولد شدم فرزند اول خانواده هستم و بعد از ازدواج (دو سال قبل) به این استان نقل مکان کردم . هر چند من سالها در شهر دیگری زندگی کردم و سابقه حضور کمی در اهواز دارم اما مردم این خطه از کشورمان مردم صبور و خونگرم و مقاومی هستند که با وجود فرهنگهای گوناگون جلوه زیبایی از اتحاد را در کنار کارون پرخروش به نمایش گذاشته‌اند.

♦ پیش از این به‌عنوان مسوول روابط عمومی و امور رسانه‌ای سازمان ملی جوانان استان اصفهان فعالیت می‌کردم و بعد از آن مدت کوتاهی در شرکت زاگرس به‌عنوان بازرس مشغول به کار بودم و در حال حاضر به‌عنوان کارمند دفتری مشغول به خدمت به هموطنان هستم.

♦ با افزایش سابقه و برخورد با پذیرندگان متفاوت و کار در دو استان مختلف تجربیات خوبی کسب کرده‌ام.

مشارکت سازنده و فعال کارکنان در موفقیت‌های شرکت و سهیم بودن کارکنان در سود و زیان حاصل از عملیات شرکت و قدردانی از پرسنل زحمتکش به طرق گوناگون و درک متقابل از سوی همکاران در رده‌های مختلف سبب وفاداری به سازمان و تعهد بیشتر پرسنل نسبت به مجموعه شرکت می‌شود.

♦ کمبود نیرو با توجه به افزایش روزافزون مشتریان و پذیرندگان کاملاً در این دفتر مشهود است که افزایش تعداد نیروها در بدنه اجرایی شرکت بسیار مفید فایده خواهد بود. ضمناً پاسخگویی به نیاز بانک‌ها در زمینه مغایرت و مشکلات شاپرکی که نیازمند تلاش بیشتر واحد مغایرت و ایجاد کانال ارتباطی بین دفاتر و شرکت شاپرک است بایستی بیش از پیش مورد توجه قرار گیرد.

♦ لحظه لحظه حضور در این شرکت خاطراتی برای آینده است اما از بهترین خاطراتم بدرغه گرم همکارانم در استان محل خدمت قبلی و آشنایی با عزیزان دفتر خوزستان است.

♦ می‌خواهم به یاری خدا در کنار خانواده و همکاران عزیز پله‌های ترقی و مدارج رشد را طی کرده و با افزایش سطح تحصیلات و تجارب، فرد مفیدی برای مجموعه حاضر و جامعه باشم. انسان اگر به کار و حرفه خود علاقه داشته باشد می‌تواند در آن کار بهترین باشد. کار در این شرکت با توجه به ارتباطات متعدد با گروه‌های مختلف جامعه علاقه شخصی من به فن روابط عمومی و ارتباطات و مسایل حقوقی را پوشش می‌دهد.



سید ارسطو کروی

متولد : ۱۳۵۹ / اهواز

تحصیلات: دانشجوی رشته حقوق

کارمند دفتری استان خوزستان



احمد حامدی

متولد : ۱۳۶۱ / اهواز

تحصیلات: کار دانی کامپیوتر

کارمند دفتری استان خوزستان

احمد حامدی

♦ فرزند اول خانواده هستم و به همین دلیل پدر و مادرم از من انتظارات بیشتری نسبت به برادر و خواهر کوچکترم دارند. بنده پیش از پیوستن به ایران کیش در مدارس غیرانتفاعی و آموزشگاه‌های کامپیوتر مشغول تدریس بودم.

♦ در خصوص شهر اهواز باید بگویم، اهواز سرزمینی است متفاوت همراه با ویژگی‌ها و تنوعات خاص، سرزمینی با آفتابی داغ و سوزان که گرمابخش حیات، منشاء صفا، صمیمیت و خونگرمی جنوب و جنوبی‌هاست.

♦ توسعه راهکارهای پرداخت الکترونیک و جلب نظر رضایت پذیرندگان یکی از خط‌مشی‌های شرکت است و خوشبختانه شرکت ایران کیش یکی از بهترین PSP ها در این استان است. یک پشتیبان می‌تواند با سرکشی مداوم و رفع نیاز پذیرندگان آنها را به شرکت وفادار نگه دارد.

♦ ادامه تحصیل و ارتقا سطح شغلی برنامه آتی زندگی من است

حرف آخر

کروی: در آخر از کلیه همکارانم در تهران و دفتر خوزستان و دبیرمحترم دفتر، آقای دستبندان‌نژاد و همکاران عزیز و دبیردفتر استان اصفهان جهت انتقال تجربیات گرانپایه‌شان کمال تشکر را دارم و برای مجموعه کارت اعتباری ایران کیش و کلیه همکاران عزیز آرزوی بهترین‌ها و موفقیت روزافزون دارم.

حامدی: گفتم: امروز می‌خرم

اما متأسفانه وقتی به خانه برگشتم فراموش کرده بودم

بچه دوید جلو و پرسید: بابا بیسکویت کو؟

گفتم: آخ! یادم رفت

بچه تازه به زبان آمده بود، گفت: بابا بده، بابا بده

بغلش کردم و گفتم: باباجان! دوستت دارم

گفت: پس بیسکویت کو؟

دانستم که دوستی بدون عمل را بچه سه ساله هم قبول ندارد.



از این که با واحد امور مشتریان شرکت ما تماس گرفته‌اید از شما متشکریم. لطفاً برای دریافت مشاوره در خصوص مدیریت خشم با شماره ۰۲۰ آموزش تکنیک‌های کاهش استرس با شماره دو و گام‌های موثر برای مقابله با ناامیدی با شماره سه تماس حاصل کنید.



چقدر درررر جالب، درست از زمانی که دیگه به تلفن‌ها پاسخ ندادیم تعداد شکایات مشتری‌انمون به شدت کاهش پیدا کرده

منبع

www.Glasbergen.com

دفتر فارس، شرکت کارت اعتباری ایران کیش



تخت جمشید

شیراز، چهارراه گمرک، بانک صادرات، طبقه دوم

فکس: ۰۷۱۱-۲۳۲۵۶۰۲

۰۷۱۱-۲۳۲۳۸۰۵

تلفن: ۰۷۱۱-۲۳۲۳۸۰۶

..... تولد

جناب آقای اسماعیل نادریبگی، جناب آقای محسن سلیمانی
نجفآبادی

با تقدیم صمیمانه‌ترین شادباش‌ها به یمن تولد فرشته کوچکتان،
آرزومندیم لحظات زندگیتان سرشار از شادی‌های پردوام باد.



شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)

..... انتصاب

جناب آقای محمد سعید احمدی پویا (مدیرکل فناوری اطلاعات)

انتصاب شما را تبریک گفته و برایتان موفقیت روزافزون
خواستاریم.

خادماده ایران کیش

..... تشکر

بانک رفاه شعبه مرکزی چابهار با ارسال نامه‌ای از زحمات بی‌شائبه کارکنان محترم دفتر چابهار به لحاظ نصب دستگاه‌های
کارتخوان و پاسخگویی به مشتریان و بانک و تلاش و جدیت در رفع نواقص و اشکالات احتمالی و به‌ویژه به لحاظ حسن اخلاق در
پاسخگویی به مشتریان و مسوولیت‌پذیری ایشان، تقدیر و تشکر کرد.

بانک کارآفرین شعبه سمنان با ارسال نامه‌ای از زحمات بی‌شائبه و عملکرد کارکنان محترم دفتر سمنان که موجبات رضایت
مشتریان را فراهم کرده‌اند، تقدیر و تشکر کرد

ما نیز برای این عزیزان آرزوی موفقیت روزافزون داریم.



www.kiccc.com

دستگاه‌های پایانه فروش ایران کیش
تنها دستگاه دارای امکان خرید شارژ
تلفن همراه به صورت همزمان و به
تعداد دلخواه در یک تراکنش

فروش شارژ تلفن همراه به صورت گروهی



شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)