

مدیر عامل بانک صنعت و معدن:

این بانک نه تنها در طرح های بزرگ سرمایه گذاری می کند بلکه به عنوان مشاور و شریک مشتریان در کنار آنان است

مدیرعامل بانک صنعت و معدن در همایش سراسری مدیران این بانک بیان داشت: روز افتتاح یک طرح ایجادي نقطه آغاز همکاری بانک و مشتری است بطوریکه وظیفه بانک فقط تأمین مالی نیست بلکه بانک به عنوان مشاور و شریک متقاضیان همواره در کنار آنان است و مشکلات صنعتگران را مشکل خود می داند.

به گزارش سایت خبری پرسون، همایش سراسری بررسی عملکرد مدیریت های استانی و شعب و تبیین سیاست های سال آتی این بانک که از روز شنبه نهم اسفندماه آغاز شده بود، روز گذشته شانزدهم اسفندماه با حضور مدیر عامل، رییس و اعضای هیأت مدیره، هیأت عامل و مدیران ستادی به صورت ارتباط برخط با مدیران استانی این بانک برگزار شد.

حسین مهری مدیرعامل بانک صنعت و معدن در این جلسه هم اندیشی با تقدیر از تلاش های همه کارکنان این بانک در بخش های صف و ستاد، اظهار داشت: اخیراً شاهد رویداد بسیار مهمی در بانک بودیم که با حضور رییس محترم دفتر رییس جمهور و سرپرست نهاد ریاست جمهوری از چند پروژه مهم و راهبردی بانک مانند اسکله شرکت خدمات بندری ایران و سه محصول نوین در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات رونمایی شد و ساختمان های جدید سرپرستی های کرمان و خراسان جنوبی نیز مورد بهره برداری قرار گرفت؛ البته در سال جاری دو شعبه سبزوار و گرمسار هم افتتاح شده بود و پنج محصول جدید نیز توسط معاون رییس جمهور در مردادماه معرفی و سامانه های ارزی و وصول مطالبات نیز مورد بهره برداری قرار گرفته بود.

مدیرعامل این بانک تصریح کرد: پرتفوی ارزی بانک از ۸۶ درصد به ۷۳ درصد رسیده است که اقدام بسیار مثبتی است اما هدفگذاری ما رساندن این رقم به میزان ۳۰ درصد است که امیدواریم با تلاش و پیگیری بیشتر همکاران محقق شود تا ریسک بانک کاهش یابد؛ در این تعدیل پرتفوی ارزی بانک، واگذاری سهام شرکت ها، اموال تملیکی و مازاد بی تأثیر نبوده و همچنین شاهد افزایش سود شرکت های ابزاری بانک از ۷ هزار میلیارد ریال به رقم ۱۷ هزار میلیارد ریال بوده ایم.

وی بیان داشت: ضرورت دارد که همه همکاران علی الخصوص مدیران استانی و رؤسای شعب برای جذب منابع بسیج شوند و برنامه هایی نیز برای این مهم در سیاست های اعتباری و برنامه راهبردی پنج ساله بانک در نظر گرفته شده است زیرا بدون منابع طبیعتاً در مصارف مشکلات جدی بوجود خواهد آمد و زمان آن فرا رسیده که در این مقوله از اتکا به منابع دولتی فاصله بگیریم همچنین برنامه میان مدتی برای سود آوری بانک داریم تا انشالله تا سال ۱۴۰۱ این امر را محقق سازیم.

مهری افزود: دو موضوع بسیار مهم توجه به بانکداری شرکتی و دیجیتال است که اگرچه اقدامات بسیار خوبی در این زمینه صورت گرفته اما جا دارد به جهت اهمیتی که برای رشد و بقای بانک در محیط رقابتی امروز دارند و ایجاد اعتماد و رضایت در مشتریان نگاه ویژه ای به آن داشته باشیم.

مدیرعامل ادامه داد: در سال جاری ۲۲ طرح بزرگ که دارای پیشرفت فیزیکی بالای ۷۰ درصد بودند با اعتباری بالغ بر ۳ میلیارد دلار از سوی بانک صنعت و معدن به بهره برداری رسید که از میان آنها ۱۴ طرح توسط رییس جمهور افتتاح شد.

وی خاطرنشان کرد: نوآوری با محوریت تمرکز بر مشتری برای رشد و بقاء بانک الزامیست و تمرکز بر مشتری به معنای درک مشتری، ایجاد اعتماد، تسهیل تجربه مشتری و تطابق با اهداف و انتظارات آنان است و امروزه داده ها و شبکه دو دارایی اصلی هر سازمان است که بایستی توجه ویژه ای به آنها شود.

دکتر مهری ضمن اشاره به عملکرد مطلوب بخش وصول مطالبات بانک گفت: با وجود مشکلاتی که در این زمینه وجود دارد جا دارد از عملکرد مدیریت وصول مطالبات و شعب تقدیر کنیم و در سال آینده نیز به این روند شتاب بیشتری بدهیم.

مدیرعامل با اشاره به اهمیت وصول مطالبات در این روزهای پایانی سال اضافه کرد: رویه کار همکاران ما در امر وصول مطالبات باید به این صورت باشد که برای علاج مشکل همه بدهکاران یک نسخه واحد نداشته باشند باید وضعیت هر شرکت را به صورت موردی بررسی کنند و حتی سوابق آنان را مدنظر قرار دهند و ببینند در گذشته چه رابطه ای با بانک داشته اند و خوش حساب بوده اند یا خیر؛ در واقع عارضه یابی کنند و خود را از مشتری جدا ندانند و نهایت همکاری و تعامل را برای حل مشکل صنعتگران و سپس وصول طلب بانک داشته باشند.

مهری اضافه کرد: همه همکاران در پذیرش طرح ها برای پرداخت تسهیلات عنایت داشته باشند که پس از احراز اهلیت و صلاحیت متقاضی و توجیه پذیری طرح با مشتریان تعامل مناسب و در مورد وثایق خارج از طرح و تمرکز گردش حساب متقاضیان در شعب این بانک نیز مذاکره مؤثر داشته باشند و بدین شکل نباشد که طرح را پس از بهره برداری و افتتاح رها کنیم.

مدیرعامل تأکید کرد: لازم است، مدیران استانی و رؤسای شعب، ضابطه مندی و پایبندی به قوانین و مقررات را در صدر همه کارهای خود قرار دهند و

همواره به اخلاق مداری و حرفه ای گری در مجموعه تحت مدیریت خود سفارش نمایند.

وی افزود: هدف غایی ما در بانک فراهم نمودن حداکثر رضایت و مطلوبیت برای مشتریان است و خوشبختانه عمده مشتریان ما هم در زمره افراد توانمند و خوش حساب هستند و همین امر مسؤولیت ما در قبال آنان را دوچندان می سازد.

وی همچنین به تشریح عملکرد بانک در سال ۹۹ پرداخت و افزود: عملکرد بانک در ۱۱ ماهه امسال در اکثر بخش ها قابل قبول بوده و در چند شاخص مهم از جمله وصول مطالبات با رشد ۱۴۷ درصد، گشایش اعتبارات اسنادی با رشد ۱۱۹ درصد و ضمانت نامه های ریالی با رشد ۱۰۸ درصد، نتایج خوبی بدست آمده است که جا دارد از زحمات همکاران و مدیران تشکر کنیم اما باید برای سال آینده هدفگذاری ما در همه زمینه ها و ارتقای همه شاخص ها باشد.

در این جلسه همچنین هر یک از مدیران استانی و رؤسای شعب که از طریق ارتباط برخط با دیگر اعضا در ارتباط بودند به بیان نقطه نظرات و پیشنهادات خود پرداختند.