

مدیر بانک صنعت و معدن استان البرز:

کار تیمی و اعتماد مدیران ارشد بانک، مهمترین عامل موفقیت این استان است

استان البرز به علت داشتن ظرفیت های متنوع اقتصادی و صنعتی به عنوان یکی از قطب های اصلی صنعت در کشور مطرح می باشد که در دو بخش صنعت و کشاورزی دارای مزیت های فراوانی است؛ همچنین نزدیکی به پایتخت، وجود مسیر ارتباطی ۱۴ استان کشور و اتصال استان به مسیر ریلی به نوبه خود سهم زیادی در توسعه این استان داشته است. در کنار این مزیت ها استقرار مراکز تحقیقاتی، پژوهشی و دانشگاهی سبب پشتوانه علمی صنعت در این استان شده است و فعالیت فرودگاه و منطقه ویژه اقتصادی پیام، خطوط ریلی و جاده های ترانزیتی در جا به جایی محصولات صنعتی و کشاورزی این استان و همچنین تأمین مواد اولیه واحدهای تولیدی آن تأثیرگذار است که می تواند عاملی برای کاهش هزینه و توجیه پذیری سرمایه گذاری برای احداث واحدهای صنعتی بیشتر در این استان باشد.

به گزارش سایت خبری پرسون، در این راستا روابط عمومی بانک صنعت و معدن با امیر حسین زند مدیر بانک صنعت و معدن استان البرز و رئیس شعبه کرج در مورد اقدامات انجام شده در خصوص حمایت از ایجاد و توسعه واحدهای صنعتی و معدنی، ظرفیت های سرمایه گذاری در این استان، موانع و چالش هایی که این مدیریت با توجه به شرایط تحریم های ظالمانه اقتصادی و بانکی با آن مواجه است و برنامه ها و سیاست های آتی آن برای جذب منابع و وصول مطالبات به گفتگو نشسته است که در ادامه می آید:

۱- در راستای تحقق شعار سال "تولید، پشتیبانی ها و مانع زدایی ها" چه برنامه هایی دارید؟

سال جاری در شرایطی آغاز گردید که از یک سو تحریم ها همانند سال های گذشته به شدت پابرجا بوده و از سوی دیگر تبعات شیوع بیماری کرونا کماکان بسیاری از فعالیت های اقتصادی کشور را مختل کرده است. در چنین شرایطی ضرورت دارد تمامی دستگاه های اجرایی و متولیان بخش های مختلف اقتصادی ضمن حفظ انسجام، همکاری و هماهنگی، اتخاذ تدابیر لازم به منظور تحقق شعار سال و تداوم رشد اقتصادی و بهبود فضای تولید در کشور را مورد توجه و سرلوحه کار خود قرار دهند. در همین راستا بانک صنعت و معدن استان البرز نیز همسو با اهداف و برنامه و سیاست های اعلامی سعی در تحقق شعار سال ضمن رفع موانع و محدودیت های احتمالی با انجام تسهیل گری حرفه ای از طریق تأمین مالی واحدهای فعال صنعتی و معدنی استان داشته و مشارکت در اجرای طرح های توسعه ای، تأمین مالی کسب و کار های دانش بنیان و صادرات محور و حمایت از شرکت های دارویی استان را در دستور کار خود قرار داده است.

۲- مهمترین سیاست ها و استراتژیهای شعبه در سال ۱۴۰۰ چیست؟

در راستای تحقق برنامه های عملیاتی در نظر گرفته شده در استان و دستیابی به اهداف تعیین شده در سیاست های اعتباری بانک در سال ۱۴۰۰، برنامه ها و استراتژیهای ZWJ&ZWJ در این استان به شرح ذیل می باشد:

تکریم ارباب رجوع و افزایش رضایتمندی مشتریان و تولید کنندگان استان، اثر گذاری مثبت و افزایش سهم بانک در ارائه خدمات مالی در استان و همچنین بهبود جایگاه بانک در رتبه بندی شعب، ارائه خدمات مشاوره ای مبتنی بر دانش و تجارب کسب شده در اجرای پروژه های بانک به صنعتگران استان، تمرکز بر ارائه خدمات مالی به واحدهای تولیدی برتر استان و صادرات محور، دانش بنیان و شرکت های دارای فناوری های نوین، استفاده از ظرفیت های بانکداری اینترنتی، بانکداری شرکتی و بانکداری دیجیتال در راستای افزایش منابع، شناسایی مشتریان اعتباری استان و تسهیل در ارائه خدمات اعتباری جهت افزایش درآمدهای کارمزدی، اولویت پرداخت تسهیلات از محل منابع صندوق توسعه ملی و سایر تفاهم نامه منعقد، پیگیری مطالبات غیر جاری و کاهش ریسک مطالباتی شعبه و همچنین واگذاری و بازفعالی واحدهای تملیکی بانک و احیاء آنها، تسهیل امور ارزی مشتریان بانک جهت کمک به صادرات محصولات شرکتها و همچنین واردات مواد اولیه مورد نیاز شرکتهای تولیدی در کوتاهترین زمان ممکن از طریق هماهنگی با شبکه صرافی صنعت و معدن و سایر صرافی های کشور، با توجه به تحریم های موجود

۳- مهمترین اقدامات انجام شده در سال ۹۹ چه بوده است و چه میزان در تحقق برنامه های سال گذشته موفق بوده اید، دلایل موفقیتتان چه بوده است؟

بانک صنعت و معدن استان البرز در سال ۱۳۹۹ در کلیه شاخص ها رشد قابل توجهی نسبت به سال ۱۳۹۸ داشته است. این بانک در سال گذشته رتبه اول در پرداخت تسهیلات از محل رونق تولید در راستای تأمین مالی بنگاه های کوچک و متوسط در استان را کسب نمود. هم چنین در تسهیلات موضوع بند الف تبصره ۱۸ قانون بودجه در راستای برنامه تولید و اشتغال، این بانک جایگاه نخست را در میان بانک های استان البرز به دست آورد و بیش از ۵۲ درصد از کل تسهیلات پرداختی در استان از محل منابع بند الف تبصره ۱۸ توسط این بانک پرداخت گردیده است.

متوسط سپرده های چهارگانه استان در سال ۱۳۹۹ به میزان ۲۵۸ درصد رشد، مبلغ مصوبات ۵۶ درصد، پرداخت های استان ۷۱ درصد و وصول مطالبات ۱۲۶ درصد رشد نسبت به سال ۱۳۹۸ داشته است. هم چنین ریسک مطالباتی استان در پایان ۱۳۹۹ به یک درصد و در حال حاضر به ۰/۸ درصد کاهش یافته است.

۴- با توجه به مشکلات ناشی از تحریم های ظالمانه و شیوع ویروس کرونا چه اقدامات و راهکارهایی برای حمایت از تولیدکنندگان استان خود دارید؟

افزایش منابع مورد نیاز سرمایه در گردش واحدهای تولیدی جهت حفظ ظرفیت تولید و اشتغال موجود، تأمین منابع مورد نیاز و اجرای طرح توسعه یکی از بزرگ ترین واحدهای تولیدکننده ضد عفونی کننده های بیمارستانی و خانگی، تأمین مالی یکی از بزرگترین واحدهای تولید کننده منسوجات بی بافت قابل استفاده در تولید ماسک و گانهای پزشکی، تأمین مالی شرکت های دارویی تولیدکننده داروهای درمان بیماری کرونا (نظیر فاوپیپراویر و رمدسیور) و همچنین حمایت مالی از تولید کننده واکسن اسپوتنیک روسی و حداکثر تعامل با واحدهای تولیدی آسیب دیده از بیماری کرونا، نمونه های از اقداماتی است که این بانک در حمایت از واحدهای تولیدی در همه گیری بیماری کرونا انجام داده است.

۵- پس از تدوین سیاستهای اعتباری و راهبردی بانک در سال ۱۴۰۰، برای اجرای مؤثر سیاست ها و به منظور ایجاد هم افزایی و چابک سازی سازمان، چه اقداماتی را مؤثر می دانید؟

در راستای اجرای مؤثر سیاستهای ابلاغی و هدف گذاری عملیاتی و راهبردی انجام شده در سال ۱۴۰۰ ضمن تبیین سیاستها و اهداف و شاخص های عملکردی و همچنین انتظارات مدیران استان از بانک صنعت و معدن به عنوان بانک تخصصی بخش صنعت در استان در جلسات مدون هفتگی و ماهیانه با معاونین و همکاران محترم نسبت به پایش عملکرد و رصد نمودن وظایف محوله در دستور کار قرار دارد و با استفاده از مدیریت دانش و استفاده از توان و پتانسیل همه همکاران در اجرای بهینه اهداف تعیین شده گام بر می داریم.

۶- برای اجرای حاکمیت شرکتی و بانکداری دیجیتال چه اقداماتی در شعبه تحت مدیریت شما صورت گرفته است؟

در اجرای حاکمیت شرکتی و بانکداری دیجیتال که از ضرورت های اصلی صنعت بانکداری در کشور محسوب می شود، با ارائه محصولات جدید بانک به مشتریان که استقبال بسیار خوبی هم از آن به عمل آمده موفق عمل کرده ایم و در خصوص حاکمیت شرکتی نیز اقدامات بسیار خوبی در استان صورت پذیرفته است.

۷- از چه روشهایی برای جذب منابع بیشتر در استان استفاده می کنید؟

در خصوص جذب منابع از دو پتانسیل شرکتهای واقع در استان استفاده می شود، وصول مطالبات به موقع اقساط سررسید شده در استان که باعث شده تمام تسهیلات پرداختی طی سالیان اخیر به موقع وصول شده و هیچ یک به سرفصل های غیر جاری منتقل نشده است، ارائه خدمات متنوع اعتباری و تسهیلاتی با توجه به نیاز مشتری و متناسب با تمرکز حساب ایشان، همچنین ارائه محصولات جدید بانکداری دیجیتال باعث شده رضایتمندی مشتریان شعبه افزایش پیدا کرده و نسبت به تمرکز بیشتر حسابهای خود نزد بانک اقدام نمایند که در نهایت منجر به افزایش هر ساله سپرده های چهارگانه در طی سالیان اخیر در استان شده است.

۸- وضعیت استان از نظر توسعه صنعتی چگونه است و شما چه پتانسیل هایی را برای توسعه صنعتی و اقتصادی استان می شناسید؟

استان البرز در اقتصاد ایران به عنوان یک استان استراتژیک شناخته می شود. قرار گرفتن در مسیر ۱۴ استان کشور، همجواری با پایتخت، تراکم جمعیتی بالا، ارتباط نزدیک با بازار مصرف و استقرار بخش زیادی از صنایع مهم و برندهای ملی در این استان از جمله شاخص هایی است که گویای این وضعیت استراتژیک است. این وضعیت موجب شده در سال های اخیر سرمایه گذاران داخلی و خارجی زیادی برای حضور در این استان ابراز تمایل کنند.

نزدیکی به جمعیت، نیروی متخصص، مراکز آموزشی و پژوهشی و تحقیقاتی، وجود ۱۳ شهرک و ناحیه صنعتی در استان البرز و استقرار صنایع استراتژیک و بزرگ کشور، قطب دارویی و قطعات خودروسازی کشور، واقع شدن در شاهراه ارتباطی کشور و دسترسی به فرودگاه های داخلی و بین المللی و وجود پارک فناوری و منطقه ویژه اقتصادی از جمله مزیت ها و قابلیت های این استان به شمار می رود.

۹- برای وصول مطالبات چه برنامه و راهکاری دارید؟

با توجه به اینکه در سنوات گذشته اقدامات حقوقی جهت وصول مطالبات استان توسط همکاران محترم مدیریت حقوقی و وصول مطالبات ستاد صورت می گرفت، طی سه سال گذشته با دعوت و مذاکره با مدیران شرکتهای، راهین و ضامنین پرونده های مطالباتی، ۶۶ پرونده به طور کامل وصول و تسویه گردید و ریسک مطالباتی شعبه از حدود ۱۸ درصد به کمتر از یک درصد رسید. همچنین با اعتبارسنجی دقیق و انتخاب صحیح مشتریان هیچ یک از پرونده های شعبه به سرفصل غیرجاری منتقل نگردیده است.

۱۰- چه برنامه هایی برای ارائه خدمات هر چه بهتر به مشتریان دارید؟ برای افزایش کارمزدها چه راهکارهایی دارید؟

درک متقابل از شرایط مشتری و ارائه خدمات مالی و اعتباری متناسب با نیاز مشتری و همچنین تسریع در امور و رفع نیاز به موقع، بهترین خدماتی هست که می توان به مشتریان ارائه نمود و این موضوعی هست که در دستور کار همکاران این استان قرار دارد .

ارائه خدمات متناسب با نیاز مشتری و شناسایی و جذب مشتریانی که از خدمات گشایش اعتبار اسنادی و ضمانتنامه استفاده می نمایند، سبب افزایش کارمزدها گردیده است.

۱۱- با توجه به افزایش سطح اختیارات شعب، تعامل شما با ستاد بانک چگونه است و چه انتظاری از ستاد دارید؟

طی سالیان اخیر با نگاه مثبت و اعتماد مدیریت ارشد بانک به شعب و افزایش اختیارات تصمیم‌گیری در استان‌ها موجب تسهیل‌گری و تسریع در انجام امور شده است و همین موضوع رشد شاخص‌های عملکردی شعب را در پی داشته است. این استان نیز با توجه به نزدیکی به پایتخت و ستاد بانک از موهبت تعامل بسیار مثبت مدیریت ارشد بانک و همکاران مستقر در بدنه کارشناسی ستاد برخوردار است.

طبقه‌بندی مشتریان و تصمیم‌گیری سریع در خصوص مشتریان برتر استان و لحاظ نمودن مصوبات ضمانت‌نامه و اعتبار اسنادی در سقف تجمعی شعب می‌تواند راه کارهایی باشد که رضایتمندی مشتریان را به دنبال داشته باشد و البته تسریع در ابلاغ مصوبات توسط ارکان اعتباری ستاد می‌تواند نقشی تأثیرگذار در رضایت مشتریان داشته باشد.

۱۲- تعامل شما با مقامات ارشد استانی نظیر (استانداری، وزارت اموراتصادی و دارائی و وزارت صنعت، معدن و تجارت) چگونه است؟

بانک صنعت و معدن در استان از جایگاه بسیار خوبی برخوردار است و تلاش نموده، اثرگذاری مثبت و بهینه‌ای در استان داشته باشد و همین موضوع باعث شده هر سال از سوی مقامات استانی مورد تقدیر قرار گیرد.

۱۳- به نظر شما نقش نیروی انسانی کارآمد در موفقیت و برتری شعب چیست؟ برنامه شما برای افزایش سطح مهارت و دانش کارکنان مجموعه خود و فرآیند جانشین‌پروری چیست؟

آنچه در توسعه منابع انسانی اهمیت دارد این است که بهبود منابع انسانی تنها با آموزشهای فنی و تخصصی حاصل نمی‌شود بلکه شامل مهارت‌های انسانی در جهت شناخت کامل کارکنان و آشنایی با فنون و شیوه‌های مؤثر کار با آنان است. و مهم‌ترین مطلب در بحث مهارت‌های انسانی استعداد نفوذ در دیگران و رهبری صحیح انسانها و ایجاد زمینه‌ای است که بتوانند تواناییهای خود را به کار گیرند.

لذا در راستای برنامه‌های آموزشی ضمن خدمت که توسط مدیریت محترم آموزش انجام می‌گردد، یکی از مهمترین مسائل، انتقال تجارت و دانش همکاران به سایرین می‌باشد که علاوه بر ارتقاء دانش و افزایش کارایی، فرآیند جانشین‌پروری را نیز محقق می‌سازد.

۱۴- روشهای شما برای استفاده از ایده‌ها و پیشنهادات همکارانتان در جهت بهبود فعالیتهای شعبه چیست؟

مدیریت مشارکتی، فرآیندی است که طی آن کارکنان در روند تصمیم‌گیریها دخالت و شرکت می‌کنند و تأکید این مدیریت بر همکاری و مشارکت داوطلبانه کارکنان استوار است که با استفاده از اندیشه و نظرات و ابتکارات آنها در حل مشکلات و مسائل سازمان بتوان رضایت‌مندی و انگیزه کارکنان را نیز افزایش داد.

لذا با برگزاری جلسات متعدد نسبت به همفکری و اخذ نظرات و پیشنهادات همکاران و بحث و بررسی در خصوص پیشنهادات ارائه شده اقدام می‌گردد.