

سراب افزایش نرخ سود بانکی

افزایش و کاهش نرخ سود برای
حفظ سپرده‌های مردمی در بانک‌ها



ایستاده در درگاه ۶۷ سالگی
روایتی از ۶۶ سال خدمت بانک صادرات ایران

گذری بر تاریخچه سوئیت



آقا اجازه!

کارت سپهر دانش
ویژه دانش‌آموز



امام علی علیه السلام فرمودند:
الدُّكْرُ مِفْتَاحُ الْأَنْسِ
یاد خدا، کلید انس است.

غررالحکم: ۵۴۱



به نام خداوند بخشنده مهربان

انقلاب و کشور در حال پیشرفت است

اینکه عرض می‌کنم و می‌گویم انقلاب و کشور در حال پیشرفت است؛ این چیزی است که بنده به‌عنوان رجز خوانی نمی‌گویم؛ من این را از روی اطلاع عرض می‌کنم که کشور در حال پیشرفت است، انقلاب و مبنای انقلابی در حال پیشرفت است. بله، حرف ضد انقلابی از دهان خارج می‌شود، مطالبی گفته می‌شود اما آنچه در واقع قضیه وجود دارد عبارت است از اینکه کشور دارد به سمت مفاهیم انقلابی و آرمان‌های انقلابی و حقایق انقلابی حرکت می‌کند؛ حالا این حرکت ممکن است به آن سرعت و شتابی که مورد نیاز است نباشد، اما هست، این حرکت وجود دارد. کشور در حال پیشرفت است؛ ما در زمینه‌های گوناگون پیشرفت داریم؛ در زمینه علمی پیشرفت داریم، در زمینه صنعتی پیشرفت داریم، در زمینه عزت سیاسی پیشرفت داریم، در زمینه رشد فکری پیشرفت داریم، در زمینه‌های معنوی پیشرفت داریم. از این نمونه‌ها یکی دو تا نیست؛ ما پیشرفت داریم. این همه جوان خوب در کشور هست... اینها را ما چرا نباید ملاحظه کنیم، چرا نباید ببینیم؟ اینها دیده بشود، تحلیل بشود و گفته بشود؛ اینهایی که بلندگوهای پرمخاطب در اختیار دارند، اینها را بایستی بیان کنند و بگویند.

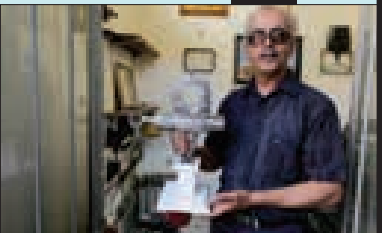
یک نکته مهم، انسجام مردم و دستگاه‌های مدیریتی کشور است. مردم بایستی با دستگاه‌های مدیریتی کشور - چه دستگاه قضائی، چه قوه مجریه، چه بقیه دستگاه‌ها - ارتباط پیدا کنند؛ انسجام البته بخش مهمی از این اعتمادسازی به عهده خود دستگاه‌ها است؛ یعنی خود دولت، خود قوه قضائیه، خود دستگاه‌های دیگر بایستی رفتارشان، عملشان جوری باشد که جلب اعتماد بکند؛ این بخش به عهده آنها است، اما بخشی هم به عهده من و شما است، بخشی هم به عهده کسانی است که مخاطب دارند؛ کسانی که بلندگو دارند که بایستی در این بلندگوهای رسمی و غیررسمی، حرف‌هایی زده بشود. هیچ دولتی هم بدون کمک و پشتیبانی مردم قادر به کار نیست، نه دولت ما و نه هیچ دولتی در دنیا. ما نباید کاری کنیم که این پشتیبانی و اعتماد مردم نسبت به دستگاه‌های دولتی و دستگاه‌های اجرایی کشور - چه در بخش قضائی، چه در بخش قوه مجریه و بقیه بخش‌ها [اماندا] نیروهای مسلح - سلب بشود. علاج مشکلات این نیست که ما پشت دولت را خالی کنیم؛ علاج مشکلات این نیست که ما تبری کنیم از آنچه دستگاه‌های مسئول انجام می‌دهند؛ نخیر، علاج این است که ما انتقاد کنیم، حرف‌مان را بزنیم، کمک کنیم، کمک فکری بکنیم و کمک عملی بکنیم؛ علاج این است.



۱۶



۳۳



۴۴



۷۸



۸۲



۴



۲۴



۴۶



۶۸

تلفن: ۸۸۸۳۳۶۱۰ - ۸۸۸۳۶۲۷۵
 دورنگار: ۸۸۸۳۹۵۳۴
 نشانی سایت: www.bsi.ir
 پست الکترونیکی: nashriespehr@bsi.ir

طراح جلد: حمیدرضا بیدقی
 صفحه‌آرایی: یوسف فروتن
 نمونه‌خوان و ویراستار: محدثه گودرزیا
 چاپ: واژه‌پرداز اندیشه
 نشانی: خیابان سمیه، بین بهار و مقح، ساختمان مرکزی بانک صادرات ایران،
 طبقه ۷، اداره کل روابط عمومی
 کدپستی: ۳۸۷۱۳ - ۱۵۷۱۸

صاحب امتیاز: بانک صادرات ایران
 مدیرمسئول: امیرعلی
 زیر نظر شورای سردبیری
 دبیر تحریریه: روح‌اله رجبلو
 تحریریه: سمیه ابراهیمی، مهروز عابدی و محمود نبی‌نژاد، ساره گودرزی
 و مرتضی قدیمی
 عکس: فرزاد فراهانی، وحیدشماخ، مرتضی قدیمی

سرمقاله

نوستالژی فردا را امروز بسازیم



امیر علی
 مدیر مسئول

اینکه به گذشته افتخار می‌کنیم و از گذشته یاد می‌کنیم، چیز عجیبی نیست. گذشته‌ها معمولاً بخشی از نوستالژی‌های ما را تشکیل می‌دهند. غالباً آنچه از گذشته در معنای کلی می‌ماند، خاطرات خوب است تا خاطرات بد، یعنی کفه خاطرات خوب سنگین‌تر است. این خاطرات خوب، به این دلیل است که از آن فضا و از آن محیط فاصله گرفته‌ایم. همیشه حس می‌کنیم قدیم‌ها خیلی بهتر بود. خوبی‌ها بیشتر بود. مسیر موفقیت ما هموار تر بود و انرژی‌هایمان بیشتر.

در مورد بانک صادرات ایران هم همین‌طور است. در بسیاری از امور به قدرت بانک صادرات ایران و اول بودن‌مان در گذشته افتخار می‌کنیم اما از این غافل می‌شویم که هنوز ظرفیت‌های بسیار بزرگی در بانک برای رشد و تحول وجود دارد. حتی گاهی فراموش می‌کنیم که باید برای سال‌های بعد هم نوستالژی‌هایی بسازیم و نوستالژی‌ها ما در آینده، همان عملکرد امروز ماست. برای ساختن خاطرات خوب و افتخارات دیگر که در آینده بر مبنای گذشته به آنها افتخار کنیم، همین امروز باید قدم‌های جدی برداریم.

در تمام شبکه، امروز این سخن شنیده می‌شود که مدیریت فعلی بانک، بسیاری از چالش‌ها و مشکلات را سروسامان داده و شرایط بانک بهبود پیدا کرده است اما نکته مهم این است که هر فرماندهی، باید بر مبنای ظرفیت‌ها و به پشتوانه کل افراد گروه تصمیمات مهم و استراتژیک بگیرد و آنها را عملیاتی کند. حالا زمان آن فرارسیده است که همه با هم و همگام با یکدیگر قدم‌های هم‌راستا با تصمیمات مدیریت ارشد بانک برداشته و به‌سوی اهداف ترسیم‌شده حرکت کنیم. این موضوع در شرایطی محقق می‌شود که هر کدام از ما در هر سطحی از سازمان یک مدیر باشیم، رویه‌های جاری و وظایف برعهده خودمان را بررسی کنیم، در نقش مدیری توانمند که نگاهی جامع دارد، ضعف‌های عملکردی خودمان را شناسایی کرده و منتظر نمایان تا دیگران آنها را به ما گوشزد کنند. هر کدام از ما می‌توانیم در نقش یک مدیر در هر سطحی از سازمان، تلاش کنیم ایده‌های نو برای افزایش بهره‌وری خودمان ارائه دهیم و مشارکت فعالانه در روندهای جاری بانک داشته باشیم. در این صورت موفقیت ما مستدام و پایدار خواهد بود و امروزمان را به نوستالژی شیرین آینده تبدیل خواهیم کرد. یک «یا علی» منسجم بگوییم و تحول را شروع کنیم.

۵	پرونده • سراب افزایش نرخ سود بانکی
۶	نرخ مطلوب سود بانکی
۸	کابوسی به نام افزایش نرخ سود بانکی
۱۱	رشد نرخ سود: انفعال یا انتفاع؟
۱۴	این اقتصاد، «اقتصاد» نیست!
۱۷	اقتصاد جهان • سوئیفت چگونه کار می‌کند؟
۱۸	گذری بر تاریخچه سوئیفت
۲۱	رویدادهای جهان
۲۲	بانک‌ها واسطه اعتماد میان فعالان اقتصادی
۲۵	ذره‌بین • صادرات بر بام ایران
۲۶	درجه یک شدن بانک استان آرزوی من است
۲۷	بانک صادرات ایران محبوب‌ترین بانک استان است
۲۹	رئیس شعبه ما را عاشق کار در بانک کرد
۳۰	مشتری ولی نعمت ماست
۳۰	غم و شادی مشتری‌ها، غم و شادی بانک است
۳۲	کار در شعبه را دوست دارم
۳۳	شعبه‌ای برای عشایر
۳۴	آموزش بانکداری الکترونیک به عشایر
۳۶	لردگان، مرکز اقتصادی روستاهای اطراف
۳۶	پایان سال جشن درجه یک شدن شعبه
۳۹	خوش بین و امیدوار به آینده
۴۰	بانک صادرات ایران بهترین خدمات را به ما داده است
۴۲	یاد یاران یاد باد
۴۳	کجا بید ای شهیدان خدایی
۴۵	بانک صادرات ایران درختی تنومند است
۴۷	سازمان • استقرار حاکمیت شرکتی در سازمان
۴۸	کار علمی را با تعهد و تخصص انجام می‌دهیم
۵۱	دستورات بانک مرکزی را رعایتاً در بانک صادرات ایران انجام می‌دهیم
۵۲	تجزیه و تحلیل اعتبارات تسهیلات را دنبال می‌کنیم
۵۴	همکاران برای چابک‌سازی بانک همکاری کنند
۵۶	پشتیبانی از سیستم سپهر وظیفه اصلی ماست
۵۸	بانک دیگر وقتی برای سنتی فکر کردن و سنتی عمل کردن ندارد
۵۹	بررسی و بازنگری، ماموریت اصلی گروه فرآیندها به شمار می‌آید
۶۰	در تدوین بخش‌نامه‌ها دقت و حساسیت کامل داریم
۶۲	پیگیری امور ارجاعی به گروه‌های کارشناسی و دوایر اداره را با جدیت دنبال می‌کنیم
۶۳	ساده‌سازی و اصلاح فرآیندهای اجرایی مربوط به سیستم‌های بانکداری الکترونیک را دنبال می‌کنیم
۶۴	مطالعه بخش‌نامه‌ها و دستورالعمل‌ها از سوی همکاران یک ضرورت است
۶۹	رویداد • ایستاده در درگاه ۶۷ سالگی
۷۰	روایتی از ۶۶ سال خدمت بانک صادرات ایران
۷۳	همه با هم برای صعود بانک تلاش می‌کنیم
۷۴	نواختن زنگ آغاز سال تحصیلی جدید توسط مدیرعامل بانک صادرات ایران
۷۵	پرداخت تسهیلات با نرخ سود ۱ درصدی در بانک صادرات ایران آغاز شد
۷۶	تلاش محسوس همکاران در جریان بازرسی‌های نامحسوس دیده شد
۷۶	برگزاری دوره آموزشی امنیت نرم افزارهای وب (OWASP)
۷۷	بانک صادرات ایران در توسعه زیرساخت‌های تولید نقشی بی‌بدیل دارد
۷۸	ارائه خدمات کارگزاری بورس در شعب بانک صادرات ایران عملیاتی شد
۷۹	اقدامات محیط‌زیستی نیروگاه شهید منتظر قائم (عج)
۸۰	اپلیکیشن مبناکارت آریا در دسترس عموم قرار گرفت
۸۱	واحد صدور بیمه‌نامه و پرداخت خسارت بیمه سرمد در پایانه باربری استان تهران
۸۳	خبرنامه • روایت تلاش صادقانه



سرآب افزایش نرخ سود بانکی

سود سپرده‌های بانکی عاملی
وسوسه‌انگیز برای حفظ دارایی مردم در
بانک‌هاست، موضوعی که هر چند ماه
یک بار دستخوش تغییراتی چون صعود و
نزول می‌شود، اما هم‌اکنون که نوسان نرخ
ارز کل اقتصاد را زیرورو کرده است، باید
دید این موضوع هنوز هم جذابیتی برای
حفظ سپرده‌های مردمی در بانک‌ها به
حساب می‌آید یا خیر.





نرخ مطلوب سود بانکی



نرخ سود یا نرخ بهره که بخش عمده قیمت تمام شده پول را تشکیل می‌دهد، متغیری کلیدی در اقتصاد است که می‌تواند کارکردهای متفاوتی در سیاست‌گذاری بازارهای مالی و در نهایت اقتصاد کشور داشته باشد. برای بررسی نرخ سود بانکی و پیش‌بینی جهت آن باید نگاهی کلی به وضعیت اقتصاد و صنعت مالی کشور داشت. در حال حاضر عدم کارکرد صحیح سیستم بانکی و مشکلات ساختاری صنعت مالی کشور بر کسی پوشیده نیست. بررسی نقدینگی و افزایش حجم آن می‌تواند تا حد زیادی وضعیت اقتصادی را تشریح کند.

بخش دیگر، یعنی شبه پول (سپرده‌های سرمایه‌گذاری)، تأثیر کمتری بر تورم دارد، اما می‌تواند به رونق و رشد اقتصادی کمک کند، چراکه شبکه بانکی به پشتوانه این نوع سپرده‌ها، به فعالان اقتصادی تسهیلات اعطا می‌کند و موجبات تحرک اقتصادی را فراهم می‌آورد. به این ترتیب، هرچه سهم سپرده‌های بلندمدت از کل شبه پول نسبت به سهم سپرده‌های کوتاه‌مدت و قرض‌الحسنه افزایش یابد، از شدت تورم‌زایی نقدینگی در کوتاه‌مدت کاسته می‌شود و اثرات مثبت آن بر رشد اقتصادی افزایش می‌یابد. با نگاهی به اعداد و ارقام بانک مرکزی داریم که حجم نقدینگی کشور از مرز ۱۶۰۰ هزار

نقدینگی شامل حجم پول و شبه پول است. حجم پول همراه با بخشی از شبه پول (سپرده‌های کوتاه‌مدت و سپرده‌های قرض‌الحسنه) به نوعی نقش قدرت خرید مردم را ایفا می‌کند و طبق برخی مطالعات با دو تا سه وقفه فصلی به تورم منجر می‌شود.

دکتر سیدعلی خسروشاهی
مدیر سرمایه‌گذاری شرکت
تامین سرمایه سپهر



**در حال حاضر
بانکها برای
جذب منابع
جدید و
نگهداشت
منابع قبلی
اقدام به رقابت
با یکدیگر
میکنند و
سودی در
محدوده بالای
۲۰ درصد
پرداخت
میکنند**

تأمین منابع مالی دارند. به عبارت دیگر، بانکها برای پرداخت سود و تسویه سپردهها با کمبود منابع روبه‌رو هستند. مشکلات ساختاری بانکها، نظیر مطالبات معوق، دارایی‌های منجمد، بدهی دولت به بانکها و... باعث شده است که نرخ سود بالا رود. در حال حاضر بانکها برای جذب منابع جدید و نگهداشت منابع قبلی اقدام به رقابت با یکدیگر می‌کنند و سودی در محدوده بالای ۲۰ درصد پرداخت می‌کنند. در همین حال، دولت نیز با توجه به کمبود منابع مالی با انتشار انواع اوراق بدهی موجب بالاتر رفتن این نرخ تا ۲۷ درصد و عملاً رقیب بانکها شده است. نرخ سود بالای بانکی موجب شده اکثر فعالیتها و پروژههای اقتصادی از توجیه خارج شوند و بدهکاران واقعی بانکها که دارای کسب‌وکارهای مولد هستند با مشکل بازپرداخت تسهیلات مواجه شوند. بانکها نیز متأثر از این وضعیت دچار زیان‌دهی شده‌اند. در یک سال گذشته، علاوه بر مشکلات ساختاری اقتصاد، مشکلات سیاسی نیز موجب بدتر شدن اوضاع و موجب شده تا مبادی ورودی ارز به ایران در حال بسته شدن باشد. لذا، پیشی گرفتن تقاضای دلار بر عرضه آن و افزایش نرخ دلار باعث شده نقدینگی به سمت بازارهای موازی همچون ارز، طلا و مسکن هدایت شود. این فشار موجب خالی شدن بخشی از منابع بانکها و موجب می‌شود بانکها برای حفظ سپرده‌های موجود اقدام به پرداخت نرخهای بالاتر سود کنند. در حالی که هم‌اینک فعالیت عملیاتی بانکها زیان‌ده است.



با نگاهی به ترانزنامه بانک مرکزی و مقایسه دوره‌های سه‌ماهه و یک‌ساله ارقام تشکیل‌دهنده پایه پولی، می‌توان دریافت تا پایان ۹۶ نرخ رشد این ارقام نسبتاً کم و روندی ثابت داشته است، اما از ابتدای ۹۷ سرعت رشد آن‌ها افزایش یافته است. به‌عنوان مثال، برای دوره یک‌ساله منتهی به خرداد ۹۷ دارایی‌های خارجی بانک مرکزی حدود ۳۵ درصد رشد کرده است که این عدد برای دوره یک‌ساله منتهی به خرداد ۹۶ کمتر از یک درصد بوده است. هرچند که این افزایش متأثر از افزایش نرخ ارز بوده است، اما در نهایت به افزایش پایه پولی منجر شده است. قسمت نگران‌کننده، مطالبات بانک مرکزی از بانکهاست. در دوره مذکور این عدد از ۱۰۰ هزار میلیارد تومان به ۱۴۰ هزار میلیارد تومان رسید که نشان می‌دهد بانکهای کشور مشکل

میلیارد تومان گذشته است و عدم هدایت صحیح این نقدینگی موجب بروز تورم ساختاری در کشور شده است. رشد پایه پولی و ضریب تکاثر دو عاملی هستند که بر سطح نقدینگی تأثیر می‌گذارند. با توجه به ثابت بودن ضریب تکاثر در یک سال گذشته می‌توان گفت عمده تغییرات نقدینگی ناشی از تغییرات در پایه پولی بوده است. ارکان تشکیل‌دهنده پایه پولی شامل خالص دارایی‌های خارجی بانک مرکزی است که خود متشکل است از: موجودی ارز و خالص مطالبات از خارج (عمدتاً فروش نفت)، ذخایر طلا، خالص مطالبات بانک مرکزی از دولت شامل: مطالبات از بخش دولتی، سپرده‌های بخش دولتی، حساب سرمایه بانک مرکزی، اوراق قرضه دولتی، و مطالبات بانک مرکزی از بانکهای تجاری که عمدتاً به صورت وام و اعتبارات اعطایی به بانکهای تجاری است.



کشمکش‌های دولت با گروه‌های مختلف اقتصاددانان، مجلس و فعالان حوزه‌های دیگر بر سر مسائل مختلفی تکراری و خاک‌خورده است، اما متأسفانه عواملی که امروز می‌تواند دست اقتصاد کشور را بگیرد به محور لج‌بازی‌ها بین گروه‌های مختلف بدل شده است، که در این میان فقط مردم و صاحبان تولید متضرر می‌شوند. یکی از این مسائل که این روزها در محافل مختلف مطرح است زلزله افزایش نرخ سود بانکی است. این در حالی است که مدت زمان زیادی از آخرین تصمیم شورای پول و اعتبار درباره نرخ سود بانکی می‌گذرد؛ تصمیمی که در نهایت منجر به کاهش نرخ سود بانکی شد.

بهارستان نشینان مطرح کردند:

کابوسی به نام افزایش نرخ سود بانکی

سراغ نمایندگان مردم در خانه ملت رفته‌ایم و نظرات آن‌ها را درباره پیامدهای ناشی از افزایش نرخ سود بانکی جویا شده‌ایم.

حسینی شاهرودی: بازی با نرخ سود به بی‌ثباتی و فساد می‌انجامد

سیدحسین حسینی شاهرودی، عضو هیأت‌رئیسه کمیسیون اقتصادی مجلس، درباره افزایش نرخ سود بانکی که زلزله

شده است، به‌طوری که در کنار کارشناسان و تحلیلگران اقتصادی نمایندگان ملت نیز بر این موضوع تأکید دارند که افزایش نرخ سود بانکی، در شرایط کنونی اقدامی غیرکارشناسی محسوب می‌شود، چراکه به بخش تولید زیان وارد می‌کند. در حال حاضر، بخش تولید با مشکل کمبود نقدینگی روبه‌روست و نمی‌تواند شوک جدیدی را تحمل کند. باید اذعان کرد که مدیریت نقدینگی با روش‌های کارشناسی امکان‌پذیر است. درباره زلزله افزایش نرخ سود بانکی

اما در این بازه زمانی اتفاقاتی که در بازارهای مختلف افتاد این ابهام را ایجاد کرد که شاید بانک مرکزی و اعضای شورای پول و اعتبار دوباره برای تعیین تکلیف نرخ سود بانکی دور یک میز بنشینند و نرخ تازه‌ای را برای سود بانکی اعلام کنند تا نقدینگی‌های سرگردان از بازارهای ارز، سکه و طلا خارج شود و دوباره به بانک‌ها بازگردد. اما، باید به این نکته توجه داشت تجربه نشان داده است دستوری بودن نرخ سود بانکی و تصمیمات غیرکارشناسی به ضرر و زیان سپرده‌گذار و تولیدکننده منجر



و واسطه‌گری حرکت خواهد کرد.» نماینده مردم مریوان در مجلس تصریح کرد: «ما در طول سال‌های متمادی شاهد این بوده‌ایم که با کاهش یا افزایش نرخ سود بانکی نتوانسته‌ایم موفق عمل کنیم، بنابراین بعید به نظر می‌رسد که این بار نیز بانک مرکزی کاری از پیش ببرد.»

عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس، با تأکید بر اینکه هدایت سرمایه‌های مردم به سمت بانک‌ها با ترفند افزایش نرخ سود بانکی تولید را بی‌رمق می‌کند، تصریح کرد: «وقتی مردم مشاهده کنند سودی بدون دردسر به دست می‌آورند، به‌طور حتم دیگر سرمایه‌های خود را در تولید جاری نمی‌کنند.»

کریمی: تصمیمات بانکی با کار کارشناسی صورت گیرد

حمداالله کریمی، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس، نیز با اشاره به وضعیت نابسامان اقتصادی کشور گفت: «باید توجه داشت که برای سامان بخشیدن به وضعیت اقتصادی کشور بایستی به حوزه بانکی توجه ویژه شود و سیاست‌گذاری‌ها و تصمیمات در این حوزه باید دقیق و با کار کارشناسی انجام شود.»

نماینده مردم شهرستان بیجار گروس در مجلس شورای اسلامی افزود: «در حال حاضر زمان آزمون و خطا نیست، چراکه تولیدکننده و سرمایه‌گذار خسته است و می‌طلبد که تصمیمات در این حوزه با دقت بیشتری از سوی مسئولان بانکی گرفته شود.»

وی ادامه داد: «مسائل بانکی اهمیت زیادی دارد، چراکه نقدینگی را باید به سمت تولید هدایت کرد و در این بین بانک‌ها نقش مهمی دارند. به همین دلیل، تصمیمات باید کارشناسی باشد. اینکه در مقطعی بدون توجه به بازار و تولید، نرخ سود را کاهش یا افزایش دهیم، به‌طور یقین آسیب‌هایی را به کشور وارد می‌کند که در برخی موارد قابل جبران نخواهد بود.»

سیدحسین حسینی شاهرودی، عضو هیأت‌رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس: افزایش نرخ سود بانکی نمی‌تواند بر جمع‌آوری نقدینگی موجود در جامعه تأثیرگذار باشد. یکی از دلایل اصلی و مهم افزایش نقدینگی در بازار وجود همین سودهای بانکی است که باعث ایجاد پول و ثروت مجازی شده است

حجم نقدینگی حاصل تولید نیست، بلکه حاصل تصمیمات پولی و بانکی است که از سوی مسئولان امر اتخاذ شده است.»

مرادی: افزایش نرخ سود بانکی تکرار اشتباهات گذشته است

منصور مرادی، عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس، که تجربه کار در سیستم بانکی کشور را نیز دارد، با اشاره به برخی زمزمه‌ها مبنی بر افزایش نرخ سود بانکی، گفت: «افزایش نرخ سود بانکی تکرار اشتباهی است که یک بار معایب آن امتحان شده است.» نماینده مردم مریوان در مجلس شورای اسلامی، با بیان اینکه افزایش نرخ سود بانکی با هدف جمع‌آوری نقدینگی افراد منجر به ساماندهی اقتصادی نمی‌شود، افزود: «تجربه افزایش نرخ سود بانکی در گذشته نشان داد که عرضه نرخ سود بالا باز هم به عرضه تسهیلات و بیشتر شدن نقدینگی در بازار منجر شده است.»

وی ادامه داد: «اگر قرار است تصمیمی در حوزه بانکی اتخاذ شود باید بر اساس کار کارشناسی و جامع باشد، چراکه افزایش نرخ سود بانکی ریسک‌پذیری سرمایه‌گذاران برای سرمایه‌گذاری در امور تولیدی را کاهش می‌دهد و به‌طور قطع با اجرایی شدن این تصمیم باید منتظر تداوم رکود در بازار و اقتصاد کشور باشیم.»

عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس اظهار داشت: «اگر تصمیم به افزایش نرخ سود بانکی است، بدان معناست که شاید دولت تصمیم گرفته نقدینگی بازار را به سمت بانک‌ها جذب کند، اما این سؤال مطرح است که بانک‌ها می‌خواهند در چه جاهایی سرمایه‌گذاری کنند.»

مرادی ادامه داد: «متأسفانه این وام‌ها بیشتر به سمت خرید خودرو و سایر کالاها سوق داده شده است. این نشان می‌دهد زمانی که تصمیمات بر اساس کار کارشناسی و منطبق اقتصادی گرفته نمی‌شود، تسهیلات نیز به سمت دلالی

آن چند صباحی است شنیده می‌شود گفت: «کاهش و افزایش نرخ سود بانکی از ابزارهایی است که مسئولان و دست‌اندرکاران حوزه پولی کشور برای کنترل بخش پولی و مالی کشور از آن استفاده می‌کنند، اما باید توجه داشت که به‌طور یقین افزایش و کاهش نرخ سود بانکی نباید نوسان بسیار بالایی داشته باشد، چراکه نوسانات بیش از حد در نرخ سود و وام‌های بانکی می‌تواند به عدم ثبات در بازار و ایجاد رقابت منفی و فساد و رانت در نظام پولی و مالی بینجامد.»

نماینده مردم شاهرود و میامی در مجلس شورای اسلامی، با بیان اینکه هنوز تا واقعی شدن نرخ سود بانکی و نزدیکی به نرخ تورم فاصله وجود دارد، افزود: «نمایندگان مجلس با تغییرات در نرخ سود بانکی مخالفتی ندارند و به‌طور یقین نظام پولی و مالی کشور باید متناسب با شرایط، خود را به‌روز کند، اما نوسانات بسیار، هم به ضرر سپرده‌گذاران و هم تولیدکنندگان خواهد بود.»

وی اظهار داشت: «حوزه بانکی باید از تمامی شاخصه‌های اقتصادی برای ثبات در بازار استفاده کند، چراکه تبعیت از یک شاخص اقتصادی جز ایجاد بی‌ثباتی حاصلی نخواهد داشت.»

عضو هیأت‌رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس، با اشاره به اینکه افزایش نرخ سود بانکی نمی‌تواند بر جمع‌آوری نقدینگی موجود در جامعه تأثیرگذار باشد، گفت: «یکی از دلایل اصلی و مهم افزایش نقدینگی در بازار وجود همین سودهای بانکی است که باعث ایجاد پول و ثروت مجازی شده است.»

حسینی شاهرودی ادامه داد: «باید توجه داشت رقم سودی که در پنج سال گذشته به سپرده‌ها داده‌اند به سمت تولید و بازار سرمایه نرفته است تا ایجاد ارزش‌افزوده کند و شاهد ثروت واقعی باشیم که بتواند نقدینگی را در جامعه کنترل کند.»

وی تصریح کرد: «در حال حاضر حجم نقدینگی در بازار بسیار بالاست و این

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس، با بیان اینکه اگر سود بانکی چند درصد افزایش یا کاهش باید حلال مشکلات نیست، اظهار داشت: «اگر بانکها نرخ سود را متناسب با نرخ تورم تکرر قمی کنند، کمک قابل توجهی به بخش تولید کشور می‌شود.»

پورا بر اهی می: افزایش نرخ سود بانکی به صلاح کشور نیست

محمدرضا پورا بر اهی می، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس، با اشاره به اینکه مبنای اصلی تعیین نرخ سود سپرده‌های بانکی شاخص تورم است، افزود: «تعیین نرخ سود بانکی بیشتر مبتنی بر میزان نرخ تورم در اقتصاد هر کشوری است، بنابراین هر چه نرخ تورم در اقتصاد پایین‌تر باشد، طبق قاعده نرخ سود سپرده‌ها نیز پایین‌تر است.» رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس، با بیان اینکه نرخ بازده واقعی نیز بر اساس همین شاخص محاسبه می‌شود، گفت: «برای مثال، اگر در کشوری نرخ تورم ۱۰ درصد باشد، در عمل نرخ بازده خالص دو درصد بالاتر از تورم محاسبه می‌شود.» وی افزود: «اگر در همان کشور نرخ سود سپرده هشت درصد باشد، به‌طور مسلم نرخ بازده‌های واقعی فردی که بر اساس این نرخ در بانک سرمایه‌گذاری کرده منفی دو درصد است.»

پورا بر اهی می همچنین در پاسخ به این پرسش که آیا موافق افزایش نرخ سود سپرده‌های بانکی در شرایط فعلی اقتصاد کشور هست یا خیر، اظهار داشت: «سود سپرده‌های بانکی یکی از عوامل بازدارنده فعالیت‌های اقتصادی در تمامی کشورها، به‌ویژه ایران است.» نماینده مردم کرمان و راور در مجلس گفت: «نرخ سود سپرده‌ها به هر میزان افزایش یابد، به‌موازات این رشد، نرخ تسهیلات بانکی نیز بر مدار افزایشی خواهد بود.» رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی افزود: «فعالان اقتصادی چرخه فعالیت‌های اقتصادی خود را بر اساس نرخ وام‌های بانکی به حرکت درمی‌آورند.» وی در ادامه نرخ بالای سود بانکی را از جمله

چالش‌های مهم امروز اقتصاد کشور برشمرد و اظهار داشت: «متأسفانه این عامل رشد چرخ اقتصاد را کند و کمر تولیدکنندگان داخلی را خم کرده است.»

پورا بر اهی می اذعان داشت: «در حال حاضر بالاترین نرخ سود بانکی در بین کشورهای منطقه و شاید دنیا مربوط به ایران است.»

وی گفت: «هرگونه افزایش سود بانکی در شرایطی که اقتصاد کشور به‌شدت دچار رکود و چالش است، طبق قاعده منجر به افزایش نرخ هزینه تولید در اقتصاد می‌شود.»

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی افزود: «افزایش نرخ سود بانکی در شرایط حاضر به‌هیچ‌وجه به‌صرفه و به صلاح اقتصاد کشور نیست.»

کریمی: افزایش نرخ سود بانکی اقدامی غیرمنطقی محسوب می‌شود

علی‌اکبر کریمی، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس، نیز درباره زمزمه افزایش نرخ سود بانکی گفت: «بدیهی است که مسائل اقتصادی به هم ارتباط دارند، به‌نحوی که تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری در هر بازار می‌تواند بازارهای دیگر را تحت‌تأثیر قرار دهد.» نماینده مردم اراک و کمیجان در مجلس دهم شورای اسلامی ادامه داد: «نرخ سود بانکی در کشور در سال‌های گذشته بالا بوده و از مؤلفه‌های اقتصادی پیروی نکرده است، برای مثال با وجود تکرر قمی شدن نرخ تورم نرخ سود بانکی با این نرخ متناسب نشد.»

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس افزود: «در سال‌های گذشته علی‌رغم روند کاهشی نرخ تورم، نرخ سود بانکی فقط دو درصد کاهش یافت. البته متأسفانه با انتشار اوراق مشارکت با نرخ سود ۲۰ درصد عملاً کاهش دو درصدی نرخ سود بانکی نیز بی‌تأثیر شد.» وی تصریح کرد: «افزایش نرخ سود بانکی اقدامی غیرمنطقی محسوب می‌شود، چراکه به بخش تولید زبان وارد می‌کند. در حال حاضر بخش تولید با مشکل کمبود نقدینگی روبه‌روست و نمی‌تواند شوک جدیدی را تحمل کند.»

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس یادآور شد: «مدیریت نقدینگی با روش‌های کارشناسی امکان‌پذیر است و نباید به بهانه مدیریت نقدینگی، نرخ سود بانکی را افزایش داد.»

انارکی محمدی: زیرساخت‌ها برای تغییرات نرخ سود بانکی فراهم نیست

انارکی محمدی، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس، درباره افزایش نرخ سود بانکی گفت: «اگر هدف از کاهش یا افزایش نرخ سود بانکی ارتقای تولید و هدایت سپرده‌های سرگردان به سمت تولید باشد، کاری درست و منطقی است، اما متأسفانه زیرساخت این‌گونه تصمیمات در کشور فراهم نیست.»

نماینده مردم رفسنجان در مجلس شورای اسلامی افزود: «تجربه نشان می‌دهد زمانی که دولت تصمیم به کاهش یا افزایش نرخ سود بانکی گرفته است پول‌ها به‌جای اینکه به سمت تولید هدایت شود به سمت دلالی و واسطه‌گری می‌رود.»

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس ادامه داد: «این‌گونه تصمیمات نه‌فقط به سپرده‌گذاران صدمه می‌زند، بلکه اعتماد مردم به نظام بانکی را از بین می‌برد.»

وی اظهار داشت: «اگر دولت بخواهد افزایش نرخ سود بانکی را عملی کند، این تصمیم نیز به دلیل اینکه زیرساخت‌ها فراهم نیست شکست خواهد خورد و به اهداف موردنظر نخواهد رسید.»

محمدی انارکی تصریح کرد: «می‌توان با کاهش و افزایش نرخ سود بانکی نقدینگی را از جامعه جمع‌آوری و به سمت تولید هدایت کرد، چراکه بازار دلالی و واسطه‌گری در کشور شیرین و قوی است و هیچ‌کس به این سمت نخواهد آمد. در حال حاضر و با شرایط کشور، باید کارشناسی‌تر عمل کرد.»

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس به مشکلات بانکی در زمینه اقتصاد اشاره و خاطر نشان کرد: «از جمله مشکلات وضعیت نظام بانکی این است که به‌هیچ‌وجه در خدمت تولید نیست، البته مشکل دیگر بدهی‌های زیاد دولت است که باید چاره‌ای برای آن اندیشیده شود.»

محمدرضا پورا بر اهی می، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس: تعیین نرخ سود بانکی بیشتر مبتنی بر میزان نرخ تورم در اقتصاد هر کشور است، بنابراین هر چه نرخ تورم در اقتصاد پایین‌تر باشد، به‌موازات این رشد، نرخ تسهیلات بانکی نیز بر مدار افزایشی خواهد بود.



دیدگاه کارشناسان درباره رشد نرخ سود سپرده‌های بانکی؛

رشد نرخ سود؛ انفعال یا انتفاع؟



آگاه. درست است که بازارهایی از جمله سکه و ارز عامل اصلی تنش اقتصادی و بی‌ثباتی تمامی بازارها شدند، اما افت‌وخیز دادوستدها و سودهای کلان این بازارها هر کسی را ترغیب می‌کند در شرایطی که ارزش ریال هر روز در حال افت است سود بیشتری به دست بیاورد. در این میان بازارهایی همچون مسکن که با رکود شدید همراه بودند کمی تکان خوردند و معاملات حداقلی برای خود رقم زدند، اما خودروپی‌ها که نوسان هر روزه محصولات آن‌ها مردم را ناراضی‌تر از قبل می‌کرد، اکنون با صعود غیرقابل پیش‌بینی محصولات خود راه را برای بسیاری از سودجویان این صنعت

کردند. هم‌اکنون با نزدیک شدن به سررسید حساب‌های سال گذشته برای حفظ یا تمدید مجدد این حساب‌ها بانک‌ها باز هم سود سپرده‌ها را دستخوش تغییراتی کردند و پیشنهادهای از جمله رشد هشت درصدی، یعنی ۲۳ درصد به سپرده‌گذاران، می‌دهند. کارشناسان این بازار معتقدند که سود ۱۵ درصدی متناسب با شرایط فعلی است. با این نرخ سود، دولت، هم بازارهای دارایی و تورم را کنترل و هم ترازنامه بانکها را تعدیل می‌کند. اما به نظر می‌رسد جذابیت بازارهای موازی، مدیران بانکی را نگران کرده است و مردم را درباره سرمایه‌گذاری در دیگر بازارها

با نگاهی کوتاه به افت‌وخیز سود بانکی شاهد آن هستیم که سال ۱۳۹۴ نرخ سود بانکی از ۲۴ درصد به ۱۸ درصد کاهش یافت و سال ۱۳۹۵ بانک‌ها به‌طور خودمختار و با مصوبه شورای پول و اعتبار برای هماهنگ شدن با سایر شاخص‌های اقتصادی با تنزیل سه درصد دیگر این سود را به ۱۵ درصد رساندند. این موضوع تا جایی ادامه یافت که درست در یک سال گذشته بانک مرکزی طی دستوری بانک‌ها را مکلف به سود سپرده ۱۵ درصدی کرد. این در حالی است که بانک‌ها برای جذب سپرده‌های بیشتر در سال گذشته حساب‌های کوتاه‌مدت را به بلندمدت تبدیل

که هدف اصلی و اصولی دولت از تدوین بستهٔ سیاستی نظارتی است. این امر می‌تواند به نظام بانکی، اعم از دولتی و خصوصی، توانی مضاعف بدهد تا در کنار دیگر سازمان‌ها در خدمت رشد اقتصادی، اشتغال و ارتقای سطح تولید کشور باشند.

سود بانکی پایه‌های سود بازارها

مرتضی اکبری، مدیرعامل بانک قرض‌الحسنهٔ مهر ایران، معتقد است: «تا زمانی که بازارهای موازی با بازار پول بازدهی بالاتری نسبت به نرخ سود سپرده‌های بانکی، یعنی سودی تا ۵۰ درصد داشته باشد، رشد چند درصدی نرخ سود سپرده‌های بانکی هیچ کمکی به این وضعیت نمی‌کند، مگر اینکه نرخ سود بانکی هم پایه‌های نوسانات بازارها، یعنی تا سقف ۵۰ درصد، رشد کند که نتیجهٔ آن هم فاجعه‌ای عظیم است.» وی ادامه داد: «رشد نرخ سود سپرده‌ها فقط قیمت تمام‌شدهٔ پول‌های باقی‌مانده از سپرده‌گذاران بانکی را که ریسک‌پذیر نیستند و هنوز در بانک‌ها سرمایه‌گذاری کردند بیشتر می‌کند؛ یعنی هزینه‌های بانک را افزایش می‌دهد. از طرفی، هرچه نرخ سود افزایش پیدا کند، نرخ تسهیلات هم بالا می‌رود، چون قیمت تمام‌شدهٔ پول برای همهٔ بخش‌ها بیشتر می‌شود و از آنجا که توانایی بازپرداخت تسهیلات وجود ندارد، معوقات بانک‌ها هم بیشتر می‌شود.»

رشد نرخ سود بانکی؛ تعمیق شکاف دارایی و بدهی بانک‌ها

غلامحسین تقی نتاج، مدیرعامل بانک قوامین، با انتقاد از رشد نرخ سود سپرده‌های بانکی گفت: «اقتصاد کشور در شرایط فعلی سالیانه ۱۵ درصد بازدهی مثبت در تولید ندارد؛ یعنی عملاً نرخ سود بانکی مابه‌ازای مناسبی در تولید کالا و خدمات ندارد، بنابراین موجب افزایش بدهی‌ها در اقتصاد پولی کشور و موجب تعمیق شکاف منفی نامعادلهٔ دارایی‌ها و بدهی‌های بانک‌ها می‌شود.»

وی ادامه داد: «در چنین شرایطی افزایش نرخ سود سپرده‌های بانکی از دید بانک‌ها پذیرفته نیست، با این حال به‌منظور کمک به سایر بازارهای کشور، به‌ویژه بازار سرمایه، بهتر است هرگونه تغییر در نرخ سود بانکی حتماً با تحلیل و نظارت بانک مرکزی تصویب و ابلاغ شود.»



و نرخ سود دریافتی از تسهیلات اعطایی به دست می‌آید و این حاشیهٔ سود به‌نحوی تعیین می‌شود که نه‌فقط هزینه‌های عملیاتی و ریسک بانک‌ها را پوشش دهد، بلکه ملاحظات سیاستی در زمینهٔ بهبود ساختار مالی بانک‌ها نیز در تعیین آن مدنظر قرار گیرد. به‌عبارت دیگر، در این خصوص از یک طرف ملاحظات قانونی و حقوقی ناشی از الزامات قانونی عملیات بانکی بدون ربا به همراه عملکرد بخش‌های اقتصادی در نظر گرفته می‌شود و از طرف دیگر، کارایی عملیاتی بانک‌ها و برنامه‌های تنظیمی مقرراتی در جهت حفظ استانداردهای معمول به‌منظور تقویت بنیهٔ مالی بانک‌ها اعمال می‌شود.

همچنین، اتخاذ سیاست افزایش نرخ سود سپرده‌های بانکی در کنار کنترل تورم و کاهش آن می‌تواند با خنثی کردن اثرات منفی نوسانات بازارهای موازی، مجدداً ترکیب سپرده‌های بانکی را به نفع سپرده‌های مدت‌دار تغییر دهد و زمینه را برای امکان اعطای تسهیلات بلندمدت بانک‌ها فراهم کند. واقع‌نگری و اتخاذ تصمیمات کارشناسانه در تعیین نرخ سود سپرده‌های بانکی موجب سوق دادن نقدینگی به بازار پولی، تجهیز بهینهٔ منابع بانک‌ها و در نتیجه مصرف بجای این منابع در زمینهٔ توسعه و رونق بخش‌های تولیدی، خدماتی، صنعتی و مسکن خواهد بود

فراهم کرده‌اند، به‌طوری که برخی با احتکار شمار زیادی از خودروهای تولید داخلی بر گرانی آن دامن زدند. از طرفی، بازار سرمایه که همیشه رقیبی برای بانک‌ها تلقی می‌شد، طی هفته‌های اخیر رکورد جالبی را در کارنامهٔ خود ثبت کرده و سرمایه‌گذاران نوپای زیادی را راهی این بازار کرده است. البته، صندوق‌های سرمایه‌گذار بورسی که عملکردی شبیه بانک‌ها در حفظ سرمایهٔ اولیهٔ با سودهای بالاتر از بانک‌ها دارند هم برای گروهی دیگر از مردم جالب است، این صحبت‌ها در حالی عنوان می‌شود که مدیران بانکی نگران خروج سپرده‌های بانکی به دیگر بازارها هستند و با افزایش دوبارهٔ نرخ سود سپرده‌های بانکی به ۲۳ درصد قصد دارند بازار بانکی را جذاب‌تر از سال‌های گذشته نشان دهند تا با خروج سرمایه‌های مردمی فعالیت‌شان با مشکل روبه‌رو نشود.

کاهش نرخ سود و جذابیت سپرده‌های بانک‌ها و مؤسسات اعتباری باعث جاری شدن نقدینگی و افزایش تقاضای دارایی‌ها و افزایش قیمت آن‌ها خواهد شد، اما به نظر می‌رسد شرایط نابسامان فعلی اقتصاد باز هم نرخ سود بانکی را مانعی برای توسعهٔ تولید می‌کند.

مدیران بانکی معتقدند حاشیهٔ نرخ سود در بانک‌ها از تفاوت نرخ سود پرداختی به مشتریان

مدیران بانکی نگران خروج سپرده‌های بانکی به دیگر بازارها هستند و با افزایش دوبارهٔ نرخ سود سپرده‌های بانکی به ۲۳ درصد قصد دارند بازار بانکی را جذاب‌تر از سال‌های گذشته نشان دهند تا با خروج سرمایه‌های مردمی فعالیت‌شان با مشکل روبه‌رو نشود



تولید افزایش می‌یابد. در تابع تقاضای پول، نرخ سود واقعی بالاترین ضریب را دارد و نشان می‌دهد که با افزایش نرخ سود مقدار زیادی از پول‌های مردم جذب نظام بانکی می‌شود و نتیجه آن ثبات اقتصادی خواهد بود.»

رشد کوتاه‌مدت نرخ سود، بازگشت ثبات به بازارها

میثم رادپور، کارشناس بازار سرمایه، درباره تأثیر افزایش نرخ سود سپرده بانکی گفت: «هرچند در حالت کلی افزایش نرخ سود سپرده بانکی اثر منفی بر بازارهای سرمایه‌گذاری می‌گذارد، اما این اتفاق می‌تواند در کوتاه‌مدت آرامش را به بازارها بازگرداند.» وی ادامه داد: «به نظر می‌رسد تصمیم بانک مرکزی مبنی بر کاهش نرخ سود بانکی در ماه‌های قبل آثاری در پی داشت که نوسان بازار ارز هم تا حدی به همان علت بود و امروز این تصمیم با هدف برگرداندن آرامش به بازار ارز گرفته شده است. البته، نوسان بازار ارز تحت تأثیر عوامل دیگری نیز بوده که نباید از آن‌ها غافل شد.»

سود سپرده‌های معادل با معاملات خرد تعیین شود

جهانبخش سنجابی، عضو اتاق بازرگانی، در پاسخ به این سؤال که آیا در شرایط فعلی توجیه منطقی دارد که سود سپرده‌های بانکی افزایش پیدا کند گفت: «سود بانکی باید منطقی شود و پوشش آن حداقل معادل برخی معاملات خرد سطح جامعه باشد. تعیین این رقم نیز موضوعی است که اقتصاددان‌ها می‌توانند با بهره‌گیری از فرمول‌های مختلفی که وجود دارد آن را محاسبه کنند. اکنون برخی از معاملات خرد بازار سودی به مراتب سودی بیشتر از سود سپرده بانکی دارند و همین موضوع موجب می‌شود سرمایه مردم از بانک‌ها خارج شود.» با این اوصاف باید دید مدیران عالی‌رتبه کشور درباره چنین موضوع مهمی که نقش بنیادین در تمام عرصه‌های اقتصادی دارد چه تصمیمی خواهند گرفت. البته باید گفت اگر قرار است با افزایش، ثبات یا کاهش نرخ سود سپرده‌های بانکی مواجه شویم، اعلام آن از نهاد رسمی و اجرای قانونی آن موجب عملکردی شفاف و از بین بردن شبهات می‌شود.

رشد نرخ سود سپرده‌های بانکی در شرایط فعلی خلاف سیاست‌های بانک مرکزی است. در حال حاضر بانک‌ها در پرداخت سود سپرده‌های فعلی هم با مشکل مواجه هستند، بنابراین افزایش نرخ سود صدمات بیشتری به آن‌ها وارد خواهد کرد.

باید عملکرد بخش واقعی اقتصاد را درست کرد و با نظارت بر بانکداری و کاهش سومدیریت‌ها فرایند انباشت سرمایه را تحت نظر گرفت.»

تشدید بحران

احمد حاتمی یزدی، مدیرعامل اسبق بانک صادرات، در این باره بیان کرد: «رشد نرخ سود سپرده‌های بانکی در شرایط فعلی خلاف سیاست‌های بانک مرکزی است. در حال حاضر بانک‌ها در پرداخت سود سپرده‌های فعلی هم با مشکل مواجه هستند، بنابراین افزایش نرخ سود صدمات بیشتری به آن‌ها وارد خواهد کرد.» او اظهار کرد: «هم‌اکنون که بانک‌ها سودهای کلانی به سپرده‌گذاران خود پرداخت می‌کنند آن‌ها را با بحران‌های جدی روبه‌رو کرده است. بنابراین، با وجود چنین بحران‌هایی نباید درباره افزایش غیررسمی نرخ سود سپرده‌های بانکی زمزمه کرد.»

سودهای کلان بانکی؛ انقباض اقتصاد

حمید زمان‌زاده، معاون پژوهشی پژوهشکده پولی و بانکی، با بیان اینکه افزایش نرخ سود بانکی وضعیت تولید و سرمایه‌گذاری را به خطر می‌اندازد، تصریح کرد: «در بخش واقعی اقتصاد افزایش نرخ سود حقیقی باعث انقباض اقتصادی و کاهش تولید می‌شود، اما در بخش اسمی، نرخ سود یکی از عوامل تعیین‌کننده داری مردم است.»

این کارشناس اقتصادی بهترین نرخ سود بانکی با توجه به شرایط اقتصادی کشور را حدود ۱۵ درصد اعلام کرد.

نرخ بالای تورم، نرخ سود سپرده بالا را می‌طلبد

اکبر کشاورزبان پیوستی، محقق حوزه بانکی، یکی از ابزارهای مهم و کارآمد در سیاست‌گذاری اقتصاد کلان و ایجاد ثبات و رشد اقتصادی را نرخ سود می‌داند و بر این باور است که: «طرفداران نظریه افزایش نرخ سود بانکی معتقدند که به دلیل وجود تورم زیاد در کشور و نرخ سود بالا در بازار غیررسمی پول که برآیند عرضه و تقاضای پول است، نرخ سود بانکی باید افزایش یابد.» وی ادامه داد: «نرخ سود واقعی در معادلات سرمایه‌گذاری و رشد با یکدیگر رابطه مثبت دارند، به طوری که با افزایش نرخ سود واقعی در نظام بانکی کشور، میزان سرمایه‌گذاری و

اشتباه در تعیین نرخ سود، التهاب ترازنامه بانکی

کوروش پرویزیان، مدیرعامل بانک پارسیان، اظهار کرد: «تغییراتی که در نرخ سود سپرده و تسهیلات بانک‌ها، منابع و سپرده‌های بین‌بانکی صورت می‌گیرد موضوعاتی است که باید قبل از تصمیم‌گیری مورد توجه قرار گیرد. با توجه به سیگنال موجود در بازار باید دید نرخ سودها با صعود یا نزول همراه می‌شود. گفتنی است که موضوع نرخ سود سپرده‌ها و تسهیلات به اندازه‌ای اهمیت دارد که هرگونه تصمیم نادرست در این باره می‌تواند ترازنامه بانک‌ها را با التهاب روبه‌رو کند.»

خیز نرخ سود بانکی، انفعال اقتصاد

محمدرضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی، درباره رشد نرخ سود بانکی در شرایط فعلی اقتصاد خاطرنشان کرد: «سود سپرده‌های بانکی یکی از عوامل بازدارنده فعالیت‌های اقتصادی در تمامی کشورها، به‌ویژه ایران است. نرخ سود سپرده‌ها به هر میزان افزایش یابد، به‌موازات این رشد، نرخ تسهیلات بانکی نیز بر مدار افزایش خواهد بود.»

وی در ادامه نرخ بالای سود بانکی را از جمله چالش‌های مهم امروز اقتصاد برشمرد و اظهار کرد: «متأسفانه این عامل رشد چرخ اقتصاد را کند و کمر تولیدکنندگان داخلی را خم کرده است. هرگونه افزایش سود بانکی در شرایطی که اقتصاد کشور به شدت دچار رکود و چالش است، طبق قاعده به افزایش نرخ هزینه تولید در اقتصاد منجر می‌شود.»

خطر رشد ربا

علی ترکمان دینی، پژوهشگر حوزه بانکی، درباره تغییر نرخ سود بانکی می‌گوید: «اگر نرخ سود بانکی خیلی بالا باشد، به لحاظ اخلاقی، زمینه‌ساز ربا و نشان‌دهنده بیماری در اقتصاد است. چون نرخ بالای سود در اقتصاد یعنی اجزا و عناصر آن اقتصاد درست کار نمی‌کند.» وی افزود: «در کشورهای پیشرفته نرخ سود بانکی دو یا سه درصد و حداکثر چهار تا پنج درصد است، اما در خصوص تناسب نرخ بهره و نرخ تورم بین اقتصاددانان این مناقشه وجود دارد که آیا اول باید برای کنترل تورم نرخ بهره را بالا برد یا اینکه بدون دست‌کاری قیمت‌ها



یادداشتی کارشناسی درباره نرخ بهره بانکی در ایران

این اقتصاد، «اقتصاد» نیست!

عقل اقتصادی که شخصی ریسک‌گریز و رکودستیز است، برای سرمایه‌گذاری در یک بنگاه یا پروژه اقتصادی باید توجیه اقتصادی پیدا کند و سرمایه خود را بی‌علت در معرض انواع ریسک‌ها قرار ندهد.

ریسک در واقع «عدم اطمینان» از تحقق بازده موردانتظار یا اختلاف بین بازده تحقق‌یافته و بازده موردانتظار است. از طرفی، ریسک‌هایی که سرمایه سرمایه‌گذاران را تهدید می‌کند می‌توان از بابت منابع، به ریسک‌های سیستماتیک و غیرسیستماتیک تقسیم‌بندی کرد. ریسک سیستماتیک به ریسکی گفته می‌شود که مربوط به بازار نیست و نمی‌توان آن را با متنوع‌سازی سبد دارایی‌ها کاهش داد. موضوع ریسک و سرمایه‌گذاری در تمام اقتصادها بسیار مهم است و برای جذب سرمایه و به‌کارگیری آن در اقتصاد توجه

نرخ سود بانکی در دنیا با توجه به متغیرهای اقتصادی و عرضه و تقاضا مشخص می‌شود، اما در ایران نرخ سود بانکی به صورت دستوری توسط شورای پول و اعتبار مشخص و عواملی که باعث کشف نرخ سود بانکی می‌شود سبب شده که در کشور رابطه بین رشد سود بانکی و رشد اقتصاد منفی باشد.



وقتی نرخ سود بدون ریسک به‌عنوان مثال ۲۰ درصد است، سرمایه‌گذاران بدون تحمل کوچک‌ترین ریسکی می‌توانند با سپرده‌گذاری ۱۰۰ هزار تومان از منابع خود، در سررسید یک‌ساله به سود بدون ریسک ۲۰ هزار تومانی دست پیدا کنند. در نتیجه سرمایه‌گذاری این مبالغ در بنگاه‌های اقتصادی که طبیعتاً با ریسک‌های مختلفی همراه است، نرخ سود سرمایه‌گذاری کمتر از ۲۰ درصد عاقلانه به نظر نمی‌رسد و به بیان علمی، یک انسان

معمولاً به نرخ بهره اوراق قرضه دولتی که دولت پرداخت سود و اصل آن را تضمین می‌کند نرخ بهره بدون ریسک می‌گویند. در عین حال و با توجه به شرایط کلی اقتصاد ایران، جدا از اینکه می‌توان نرخ اوراق مشارکت را نرخ سود بدون ریسک دانست، می‌توان حساب‌های بانکی کوتاه‌مدت یا بلندمدتی را که با نرخ مشخصی سود می‌دهند نرخ بدون ریسک نام نهاد و اقتصاد کشور و رشد بنگاه‌های اقتصادی را با توجه با افزایش یا کاهش آن سنجید.



محمد چراقی
کارشناس اقتصادی



به مکانیزم اندک بازارهای رسمی آن حمله می‌شود نمی‌تواند امید ببندد و با معادلات اقتصادی برای خود و در نهایت رشد اقتصاد گام‌های چندان مؤثری بردارند. در چنین اقتصادی چندان فرقی نمی‌کند که بازده بدون ریسک ۹ درصد باشد یا ۲۲ درصد، چراکه سرمایه‌گذاران نمی‌توانند این نرخ را مبنای تصمیمات اقتصادی خود قرار دهند و بر اساس آن اقدام به سرمایه‌گذاری با دید بلندمدت یا حتی میان‌مدت کنند. چراکه این نه عرضه و تقاضا بلکه «یک دستور» است که به بازارهای رسمی و غیررسمی جهت می‌دهد. طبیعی است که در چنین شرایطی دید سرمایه‌گذاران نسبت به آینده سرمایه‌گذاری خود چندان واضح نیست و تغییرات سود سپرده‌های بانکی نمی‌تواند به‌تنهایی و به‌صورت دستوری اقتصاد را به سمتی برود که مطلوب سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی باشد و به بیانی دیگر، این اقتصاد هرچه هست «اقتصاد» نیست.

در چنین اقتصادی نباید انتظار داشت که حجم نقدینگی در کشور قابل کنترل باشد و نقدینگی به سمتی پیش رود که در اقتصادهای پایدار پیش می‌رود. در چنین اقتصادی نمی‌توان انتظار داشت که بانک‌ها بنگاه‌داری نکنند و منابع خود را برای رشد بنگاه‌های اقتصادی به آن‌ها تخصیص دهند، چراکه در چنین وضعی بنگاه‌های اقتصادی نیز با تزلزل شدید در تصمیم‌گیری مواجه می‌شوند و به‌راحتی نمی‌توانند راه خود را تشخیص دهند.

در چنین اقتصادی است که ارزشهای خارجی به‌عنوان منابع سرمایه‌گذاری استفاده می‌شوند و مردم عادی به‌جای سرمایه‌گذاری در پروژه‌های اقتصادی اقدام به خرید دلار، یورو و... می‌کنند. این موضوع خود می‌تواند به افزایش نرخ سودهای بدون ریسک، از جمله نرخ بهره‌های بانکی دامن بزند، چراکه یکی از راهکارهای پیش روی دولت در چنین مواقعی، برای جلوگیری از هجوم نقدینگی به سمت بازار ارز، افزایش سودهای بانکی است که این موضوع می‌تواند به‌تنهایی هزینه تأمین مالی را برای بنگاه‌های اقتصادی بالا ببرد و آن‌ها را مجبور به تعدیل نیرو یا حتی تعطیلی کند. در اقتصادی که قوانین اقتصادی حکم‌فرما نباشد، چه با بهره بانکی بالا چه با بهره بانکی پایین، بنگاه‌های اقتصادی محکوم به نابودی هستند.

نرخ بهره‌های بانکی است.

در اقتصادی که بر مبنای بازار رسمی بنا شده و همه‌چیز در آن شفاف است، نرخ سود بانکی متغیر اصلی در ایجاد تعامل میان وجوه قابل‌استقراض و وجوه قابل‌تخصیص است. همان‌طور که می‌دانیم، اگر هزینه‌ها را از درآمد کسر کنیم آنچه باقی می‌ماند پس‌انداز می‌شود. بین نرخ بهره و پس‌انداز رابطه مستقیم و بین نرخ بهره و سرمایه‌گذاری رابطه عکس وجود دارد.

در اقتصاد کشورهای قدرتمند که بر مبنای بازار رسمی تشکیل شده‌اند می‌توان با افزایش یا کاهش نرخ سود سپرده بانکی متغیرهای واقعی اقتصاد، همچون مقدار سرمایه‌گذاری را افزایش یا کاهش داد. در چنین اقتصادی، بازارهای رسمی نه دستورپذیرند و نه می‌توان آن‌ها را تعطیل کرد، چراکه این بازارها چرخ اقتصاد را به چرخش درمی‌آورد و نرخ‌ها، از جمله نرخ سود سپرده‌های بانکی با توجه به مکانیزم‌های عرضه و تقاضا در چنین بازارهایی کشف می‌شود.

در نتیجه در دنیا و در اقتصادی که به معنی واقعی «اقتصاد» است (یعنی مکانیزمی که از قوانین اقتصادی پیروی می‌کند) سرمایه‌گذاران چه از جنس افرادی باشند که می‌خواهند در یک پروژه کلان اقتصادی سرمایه‌گذاری کنند، چه عامه مردم جامعه که قصد دارند با درآمد مازاد خود خلق ارزش کنند، با توجه به متغیرهایی تصمیم‌گیری می‌کنند که آن متغیرها توسط یک سیستم بیرونی قابلیت تغییر ندارد.

آن سرمایه‌گذاران با توجه به متغیرهای مختلف، از جمله مقدار انواع ریسک‌های سیستماتیک و غیرسیستماتیک، بازده بدون ریسک و حداقل بازده موردانتظار، تصمیمات اقتصادی می‌گیرند و این موضوعات سبب شده بر مبنای عرضه و تقاضا یک اقتصاد شکل بگیرد و بین شکل‌گیری این اقتصاد و سرمایه‌گذاران موجود در آن بازار رابطه‌ای دوسویه وجود دارد. این اقتصاد به سرمایه‌گذاران دید بلندمدت، میان‌مدت و کوتاه‌مدت برای سرمایه‌گذاری می‌دهد و وجود این «دید اقتصادی» برای سرمایه‌گذاران اطمینان‌بخش است.

اما سرمایه‌گذاران در اقتصادی که نرخ سود بانکی‌اش نه از طریق مکانیزم بازار، بلکه به‌صورت دستوری مشخص و گاه و بی‌گاه

ویژه‌ای به آن می‌شود. یکی از ریسک‌های موجود که در اقتصاد ایران بنگاه‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاران نگاهی ویژه به آن دارند، ریسک نوسان نرخ بهره است. هنگامی که یک سرمایه‌گذار پول خود را در اوراق قرضه (یا اوراق مشارکت) سرمایه‌گذاری می‌کند، می‌پذیرد که بهره ثابتی را در زمان‌های مشخص دریافت کند. در صورت افزایش نرخ بهره بازار، قیمت این اوراق کاهش می‌یابد و سرمایه‌گذار در صورت فروش اوراق خود قبل از سررسید متحمل زیان می‌شود. به این ریسک که بازده سرمایه‌گذاران را تحت‌تأثیر قرار می‌دهد ریسک نوسان نرخ بهره می‌گویند و بسیاری از تصمیم‌های اقتصادی بر مبنای آن گرفته می‌شود.

جدا از موضوع ریسک، یکی از مفاهیم اصلی و اساسی برای سرمایه‌گذاری بازده است. بازده مقدار پاداشی است که سرمایه‌گذار از خرید و سپس فروش یک ورقه بهادار به دست می‌آورد. این پاداش شامل تغییر قیمت و همچنین منافع حاصل از مالکیت، مثل سود تقسیمی در دوره نگهداری خواهد بود. بازده تحقق‌یافته بازدهی است که کسب شده در حالی که «بازده موردانتظار» تخمینی از بازده است که یک سرمایه‌گذار انتظار دارد در دوره آتی از یک دارایی به دست آورد. در نتیجه بازده موردانتظار با عدم اطمینان نسبت به وقوع آن همراه است.

سرمایه‌گذار خارجی که برای همه اقتصادها در دنیا نقش پررنگی را بازی می‌کند دارای نرخ بازدهی موردانتظار بیشتری در قیاس با سرمایه‌گذاران داخلی است. زیرا سرمایه‌گذاران خارجی با ریسک سیاسی بیشتری مواجه هستند. برای مثال، قوانین کشور سرمایه‌پذیر درباره منع خروج منابع مالی از کشور، قوانین مالیاتی و تعرفه‌های مختلف برای سرمایه‌گذاران خارجی، آن‌ها را با ریسک‌های زیادی مواجه می‌کند. مثال ملموس‌تر اینکه پس از خروج یک‌جانبه امریکا از برجام دیده شد که بسیاری از سرمایه‌گذاران خارجی که به بازار ایران را برای سرمایه‌گذاری تحت‌نظر داشتند ریسک سیستماتیک را برای سرمایه‌گذاری بالا دیدند و تعدادی از سرمایه‌گذاران خارجی‌ای که در ایران سرمایه‌گذاری کرده بودند نیز اقدام به خروج کردند. در نتیجه، محبت ریسک و بازده از مباحث اجتناب‌ناپذیر در اقتصاد، از جمله

در اقتصاد کشورهای قدرتمند که بر مبنای بازار رسمی تشکیل شده‌اند می‌توان با افزایش یا کاهش نرخ سود سپرده بانکی متغیرهای واقعی اقتصاد، همچون مقدار سرمایه‌گذاری را افزایش یا کاهش داد



50 EURO

ET

875

سوئیفت

چگونه کار می‌کند؟

سوئیفت از زمان تأسیس خود تاکنون همواره در استانداردسازی و خودکارسازی خدمات تبادل پیام‌های بین‌بانکی پیشتاز بوده است. استفاده از پیام‌های استاندارد و داده‌های مرجع در سامانه سوئیفت به مؤسسات عضو امکان می‌دهد که بدون هیچ‌گونه ابهامی و تنها با استفاده از رایانه‌ها و دستگاه‌های رایج خود، پیام‌های مالی را با کمترین هزینه و ریسک ممکن ردوبدل کنند. بانک‌های تجاری، مؤسسات مالی و سرمایه‌گذاری، بانک‌های مرکزی، شرکت‌ها و کارگزاری‌ها می‌توانند امور تجاری روزمره خود مانند پرداخت وجه، تسویه معاملات و ... را به راحتی از طریق سوئیفت به انجام برسانند. در این شماره به بررسی تاریخچه، ابعاد و کارکردهای سوئیفت خواهیم پرداخت.





گذری بر تاریخچه سوئیفت

استانداردسازی و خودکارسازی خدمات تبادل پیام‌های بین‌بانکی پیش‌تاز بوده است. استفاده از پیام‌های استاندارد و داده‌های مرجع در سامانه سوئیفت به مؤسسات عضو امکان می‌دهد که بدون هیچ‌گونه ابهامی و تنها با استفاده از رایانه‌ها و دستگاه‌های رایج خود، پیام‌های مالی را با کمترین هزینه و ریسک ممکن ردوبدل کنند. بانک‌های تجاری، مؤسسات مالی و سرمایه‌گذاری، بانک‌های مرکزی، شرکت‌ها و کارگزاری‌ها می‌توانند امور تجاری روزمره خود مانند پرداخت وجه، تسویه معاملات و ... را

بهر راحتی از طریق سوئیفت به انجام برسانند. در بیانیه ارزش سوئیفت، بر تعهد این انجمن به محافظت از اطلاعات اعضا، امانت‌داری و دسترسی همیشگی تأکید شده است. سوئیفت همواره برای اطمینان از اینکه پیام‌های مالی به دست افراد متفرقه نمی‌افتد، برای حفظ دقت، اعتبار و کامل بودن پیام‌ها از هیچ تلاشی دریغ نکرده و کنترل‌های لازم را در این زمینه اعمال می‌کند.

در سال ۱۹۷۳ مقامات ۲۳۹ بانک از ۱۵ کشور در بلژیک گرد هم آمدند تا در مورد یک دغدغه مشترک یعنی نحوه ردوبدل کردن پیام در مورد پرداخت‌های بین‌بانکی برون‌مرزی گفت‌وگو کنند. ماحصل این گردهمایی بزرگ، تأسیس یک



انجمن تعاونی بود به نام انجمن ارتباط مالی بین‌بانکی بین‌المللی (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) که به اختصار

سوئیفت نامیده می‌شود. این انجمن نوپا در سال ۱۹۷۷ نخستین پیام بین‌بانکی را منتقل و موجودیت خود را اعلام کرد. قبل از آن انتقال پیام‌های بین‌بانکی اغلب از طریق فناوری تلکس صورت می‌گرفت، اما سوئیفت توانست خیلی زود اعتماد بانک‌های سراسر جهان را به خود جلب کند و عملاً تلکس را به حاشیه براند.

قلمرو مستقل را به هم متصل کرده است و به بیش از ۱۱ هزار بانک و مؤسسه مالی در اقصی نقاط جهان خدمات می‌دهد. سامانه‌ای که سوئیفت در دهه ۱۹۷۰ به دنیا معرفی کرد، هنوز هم به خوبی پاسخگوی نیازهای بانک‌هاست، اما سوئیفت به این مسئله اکتفا نمی‌کند و همواره در تلاش است تا علاوه بر رفع اشکالات موجود، خدمات جدیدی را به اعضایش ارائه دهد. سوئیفت از زمان تأسیس خود تاکنون همواره

مؤلفه‌های اصلی خدمات اولیه سوئیفت را یک پلتفرم پیام‌رسانی، یک سیستم رایانه‌ای برای تأیید اعتبار و رهگیری پیام‌ها و مجموعه‌ای از استانداردهای پیام‌رسان تشکیل می‌دادند. استانداردهای دقیق پیام‌رسانی در سوئیفت باعث می‌شدند کاربران بتوانند پیام‌های خود را در یک چهارچوب زبانی مشترک و به صورت یکپارچه و خودکار، ارسال، دریافت و پردازش کنند. سوئیفت اکنون بانک‌های بیش از ۲۰۰ کشور و

محمد اشرفی
روزنامه‌نگار





می‌دهد، اف‌آ‌ان قدیمی‌ترین محسوب می‌شود. اف‌آ‌ان تبادل پیام‌های مالی تحت استانداردهای سنتی MT را امکان‌پذیر می‌سازد. این استانداردها طیف وسیعی از کسب‌وکارها را پوشش می‌دهند و محبوبیت زیادی بین شرکت‌ها و مؤسسات مالی دارند. اف‌آ‌ان همچنین به نهادهای زیرساختی بازار امکان می‌دهد فرمت‌های اختصاصی را به صورت پیام در ازای پیام (message-per-message)، با مشتریان ردوبدل کنند. علاوه بر این، با استفاده از اف‌آ‌ان می‌توان پیام‌ها را کپی، ذخیره، فوروارد و حتی به صورت گروهی ارسال کرد.

اینتر اکت (InterAct)

اینتر اکت هم مانند اف‌آ‌ان امکان تبادل پیام به صورت پیام در ازای پیام را فراهم کرده و از تبادل فرمت‌های اختصاصی بین نهادهای زیرساختی بازار و مشتریان آنها پشتیبانی می‌کند. علاوه بر این، اینتر اکت انعطاف‌پذیری بیشتری دارد و کاربران آن می‌توانند علاوه بر ذخیره و فوروارد پیام، به صورت زمان واقعی (real-time) پیام ردوبدل کنند. از طرفی سرویس اینتر اکت، تبادل پیام‌های نوع MX را هم میسر می‌سازد؛ پیام‌هایی که به فرمت XML نمایش داده می‌شوند و با متادولوزی استاندارد ایزو ۲۰۲۲ مطابقت دارند.

فایل اکت (FileAct)

این سرویس امکان انتقال فایل‌های حاوی اطلاعات را فراهم می‌کند و معمولاً از آن برای انتقال دسته‌بندی‌های پیام‌های مالی (مانند فایل‌های حاوی پیام‌های پرداخت)، گزارش‌های تفصیلی یا اطلاعات عملیاتی استفاده می‌شود.

وب اکسس (Web Access)

به کمک وب اکسس کاربران سوئیفت نت می‌توانند تحت استانداردها و پروتکل‌های رایج اینترنت، با امنیت کامل به پایگاه‌های اینترنتی قابل دسترسی در سوئیفت نت مراجعه کنند.

ترافیک و هزینه

جامعه کاربران سوئیفت به سرعت در حال رشد است و هر ساله سوئیفت چندین بار رکورد جابه‌جایی روزانه پیام‌های مالی را جابه‌جا می‌کند. رشد تعداد و حجم پیام‌ها و افزایش تعداد کاربران موجب صرفه‌های ناشی از مقیاس می‌شود و امکان کاهش هزینه خدمات را برای سوئیفت فراهم می‌کند.

هر قدر تعداد کاربران بیشتری به سوئیفت بپیوندند، ترافیک پیام در محیط سوئیفت بیشتر

مرکز دیگر را بر عهده دارد، ذخیره می‌شود و در صورت لزوم آماده‌بازی خواهد بود.

نحوه اتصال به سوئیفت

برای استفاده از خدمات پیام‌رسانی مالی سوئیفت، کاربران باید ابتدا به محیط سوئیفت متصل شوند. چندین راه برای وصل شدن به محیط سوئیفت وجود دارد که از جمله آنها می‌توان به اتصال مستقیم از طریق خطوط اینترنت، اتصال از طریق خدمات ابری سوئیفت (Lite) و اتصال غیرمستقیم از طریق شرکا اشاره کرد.

واقعی بودن پیام‌های ارسالی مشتریان سوئیفت، از طریق فناوری‌های تخصصی امنیتی و تشخیصی سوئیفت احراز می‌شود. وقتی پیام‌ها از محیط مشتری خارج و به محیط سوئیفت وارد می‌شوند، سوئیفت آنها را به رمز تبدیل می‌کند. پیام‌های رمزی در محیط امن سوئیفت که مقررات امانت‌داری و حفظ محرمانگی در آن کاملاً رعایت می‌شود، باقی می‌مانند و سپس برای پردازش به مراکز عملیاتی سوئیفت منتقل شده و در نهایت با ایمنی کامل به دست طرف مقابل می‌رسند.

علاوه بر گزینه‌های مختلفی که کاربران سوئیفت برای اتصال به محیط آن دارند، آنها می‌توانند از رابط‌های کاربری متنوعی در این محیط استفاده کنند. این رابط‌های کاربری همه‌از پروتکل‌های سوئیفت پشتیبانی می‌کنند و مشتریان می‌توانند براساس نیازهای خود و در نظر گرفتن خدمات و قابلیت‌های هر رابط کاربری، گزینه موردنظرشان را انتخاب کنند.

سوئیفت نت (SWIFTNet)

پلتفرم پیام‌رسانی سوئیفت که با نام سوئیفت نت شناخته می‌شود، به کاربران سوئیفت این امکان را می‌دهد که از طریق یک ابزار مشترک به ردوبدل کردن پیام به صورت امن و یکپارچه بپردازند. شرکت‌های خدمات مالی اغلب برای ارتباط با نهادهای زیرساختی بازار، نمایندگان و مشتریان حقوقی خود با دشواری‌ها و پیچیدگی‌های خاصی مواجه هستند و به همین دلیل سوئیفت خدمات مختلفی را برای پاسخگویی به نیازهای آنها طراحی و ارائه کرده است. از جمله این خدمات می‌توان به اف‌آ‌ان (FIN)، اینتر اکت (InterAct)، فایل اکت (File-Act) و وب اکسس (WebAccess) اشاره کرد.

اف‌آ‌ان (FIN)

در بین تمام خدماتی که سوئیفت ارائه

خدمات پیام‌رسانی سوئیفت

پیام‌های سوئیفت همواره به صورت رمزنگاری شده (encrypted) ردوبدل می‌شوند و در جریان ارسال، پردازش و دریافت آنها تمهیدات فیزیکی و دیجیتالی متعددی رعایت شده و نظارت‌های لازم برای اصلاح مشکلات احتمالی صورت می‌گیرد. رمزنگاری در سوئیفت به صورت دوطرفه انجام می‌شود؛ مثلاً اگر دو بانک بخواهند پیامی را با هم ردوبدل کنند، تنها خود آنها می‌توانند پیام را رمزگشایی کنند و براین اساس احتمال دسترسی افراد غیرمجاز به این پیام رقمی نزدیک به صفر است. البته چنان‌که گفته شد، سوئیفت علی‌رغم امنیت مثال‌زدنی خود، با هم نظارت‌های لازم را برای مقابله با موارد مشکوک و حملات هکرها و خرابکاران اینترنتی صورت می‌دهد.

برخی سرویس‌های سوئیفت به گونه‌ای طراحی شده‌اند که پیام‌ها را پس از تحویل، تا ۱۲۴ روز ذخیره می‌کنند. این اقدام به مشتریان امکان می‌دهد جهت تحقیق و تفحص یا هنگام بروز حوادث غیرمترقبه‌ای که منجر به حذف ناخواسته پیام‌ها در سیستم‌های رایانه‌ای مبدأ یا مقصد می‌شوند، پیام‌ها را بازیابی کنند.

سوئیفت پیام‌ها و داده‌ها را در مراکز عملیاتی (OPCs) خود که امنیت بسیار بالایی دارند و دسترسی به آنها حتی برای مسئولان مربوطه با مقرراتی سختگیرانه همراه است، نگهداری می‌کند. سوئیفت سه مرکز عملیاتی مجزا در اروپا و آمریکا دارد. بانک‌ها و مؤسساتی که در منطقه اقتصادی اروپا، سوئیس و سایر قلمروها و مناطق خودمختار جزو اتحادیه اروپا واقع شده‌اند، تحت پوشش مرکز عملیاتی اروپا هستند؛ مرکزی که ساختمان‌ها و تأسیسات آن در هلند و سوئیس قرار دارد. بانک‌ها و مؤسساتی که در آمریکا و قلمروهای تحت سیطره آن واقع شده‌اند هم از خدمات مرکز عملیاتی ترانس آتلانتیک (در آمریکا و سوئیس) استفاده می‌کنند. بانک‌ها و مؤسسات کشورهای دیگر هم طبق ترجیحات خود و البته با توجه به معیارهای فنی می‌توانند تحت پوشش یکی از مراکز عملیاتی سه‌گانه سوئیفت در هلند، سوئیس یا آمریکا قرار بگیرند. هر پیامی که بین مشتریان سوئیفت در مناطق مختلف ردوبدل می‌شود، در مرکز عملیاتی هلند و مرکز عملیاتی ویرجینیا (آمریکا) و در مرکز عملیاتی سوئیس که وظیفه پشتیبانی از دو

در حوزه امنیت داده‌ها تأکید دارد. در محیط سوئیفت، فرآیند محافظت از حریم خصوصی و امنیت داده‌ها از همان لحظه ورود پیام به محیط سوئیفت آغاز می‌شود و تا پایان چرخه عمر پیام ادامه می‌یابد.

افسر حفاظت از داده‌ها

در تشکیلات سوئیفت یک فرد خبره به‌عنوان افسر حفاظت از داده‌ها منصوب شده است. وظیفه افسر حفاظت از داده‌ها در سوئیفت این است که بر رعایت تمامی قوانین بین‌المللی مرتبط با حفاظت از داده‌ها نظارت داشته باشد و از طرفی اطمینان حاصل کند که سیاست‌های خود سوئیفت در زمینه حفاظت از حریم خصوصی و داده‌های مشتریان همواره به‌روز و متناسب با اهداف مربوطه هستند.

ارتقای امنیت سایبری

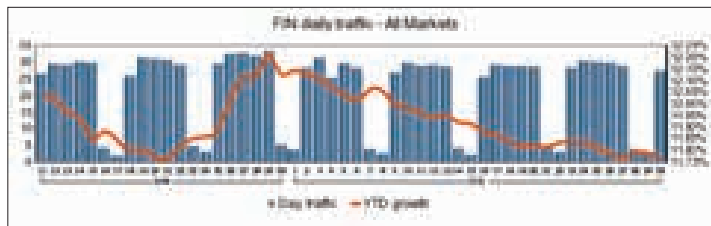
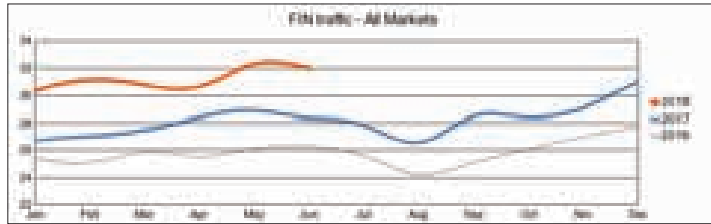
سوئیفت مسئله امنیت سایبری را بسیار جدی تلقی می‌کند و همواره سعی دارد با درس گرفتن از شکست‌های امنیتی، راهکارهای بهتری برای مقابله با تهدیدهای سایبری بیابد و سرمایه‌گذاری‌های لازم را برای بهبود روند پیشگیری، کشف و رفع آسیب‌های ناشی از چنین تهدیدهایی انجام دهد. جهت انطباق با استانداردهای ایزو و در چهارچوب استانداردهای امنیت سایبری مؤسسه ملی فناوری و استانداردها (NIST) که مرکز آن در ایالت مریلند آمریکا واقع شده، سوئیفت سرمایه‌های هنگفتی را صرف توسعه زیرساخت‌های امنیت سایبری و تدوین راهبردهای لازم در این زمینه کرده، اما همچنان بر این باور است که به‌عنوان یک مؤسسه پیشرو در زمینه پیام‌رسانی مالی، باید وقت و هزینه بیشتری را به ارتقای استانداردهای امنیت سایبری اختصاص دهد. نقشه راه سوئیفت برای ارتقای امنیت سایبری که هر سه سال یکبار مورد بازبینی و اصلاح قرار می‌گیرد، مبتنی بر چهار اصل زیر است:

آگاهی: دشمن را بشناسید و خطر را درک کنید. پیشگیری: عرصه را بر دشمنان سایبری تنگ کنید و جلوی حملات آنها را بگیرید. برنامه‌ریزی: هرگز دشمن را دست‌کم نگیرید و به دنبال کشف حملاتی باشید که از خط پیشگیری عبور کرده‌اند.

مدیریت: خود را برای بدترین اتفاقات ممکن آماده کنید. آماده واکنش به حملات باشید. حملات را مهار کنید و به درمان آسیب‌ها بپردازید.

میانگین روزانه تعداد پیام‌های ردوبدل شده از طریق FIN در سال‌های ۲۰۱۶، ۲۰۱۷ و ۲۰۱۸ و

تعداد پیام‌های ردوبدل شده در FIN طی دوره ۵۰ روزه ۱ ژوئن تا ۳۰ جولای



سوئیفت به‌عنوان طلایه‌دار پیام‌رسانی مالی، از طریق کارگروه ویژه استانداردسازی خود با فعالان عرصه بانکداری و خدمات مالی در تعامل است تا استانداردهای مطلوب‌تری را برای پیام‌های مالی تعریف کند. این استانداردها علاوه بر تعیین اینکه چه مؤلفه‌های داده‌ای می‌توانند در پیام‌ها گنجانده شوند، معنا و فرمت آن مؤلفه‌ها را ثبت کرده و مشخص می‌کنند کدام یک از آنها اجباری، اختیاری یا مختص به یک فرآیند تجاری خاص هستند. استانداردهای سوئیفت همچنین کارهایی که دریافت‌کنندگان پیام باید انجام دهند و ترتیب ارسال یا دریافت برخی پیام‌های خاص که حفظ ترتیب در آنها حائز اهمیت است را مشخص می‌کنند.

سوئیفت و محافظت از داده‌ها

حفظ حریم خصوصی و محافظت از داده‌های کاربران در سراسر جهان جزو بنیادی‌ترین تعهدات سوئیفت است. سوئیفت تمامی استانداردهای تعریف شده از سوی اتحادیه اروپا در زمینه حفظ حریم خصوصی و محافظت از داده‌ها را که جزو سختگیرانه‌ترین استانداردهای جهان در این زمینه به‌شمار می‌روند را با جدیت تمام رعایت می‌کند. محیط سوئیفت اساساً به‌گونه‌ای طراحی شده که حفظ حریم خصوصی و امنیت داده‌های کاربران را تضمین کند و همچنین با تمامی قوانین اروپایی و بین‌المللی مرتبط با حریم خصوصی همخوانی داشته باشد.

رویکرد سوئیفت برای حفظ حریم خصوصی و امنیت داده‌های کاربران مبتنی بر طراحی بهینه و کمیته‌سازی داده‌هاست؛ رویکردی پیش‌نگر که بر جلوگیری از وقوع اتفاقات ناخوشایند

خواهد شد و این رشد ترافیک، کاهش قابل توجه معارج کاربران را در پی خواهد داشت. از طرفی سوئیفت برای کاربران مختلف، قیمت‌های گوناگونی ارائه می‌دهد. به‌عنوان نمونه کاربرانی که پیام‌های بسیار پر تعدادی ردوبدل می‌کنند، می‌توانند از بسته‌هایی که قیمت ثابتی دارند، استفاده کنند. به‌طور کلی هزینه ارسال پیام از طریق سوئیفت کمتر از نصف هزینه ارسال آن از طریق پیام‌رسان‌های مبتنی بر تلکس است.

نگاهی به ترافیک روزانه سوئیفت

سامانه اف‌آ‌ای‌ان (FIN) سوئیفت در روز پایانی ماه می سال جاری میلادی بیش از ۳۵ میلیون پیام را بین کاربران خود جابه‌جا کرد که یک رکورد تاریخی برای این سامانه محسوب می‌شود. رکورد قبلی در تاریخ ۲۸ فوریه امسال به ثبت رسیده بود که ۴/۶ درصد (۱/۶ میلیون پیام) کمتر از رکورد کنونی بوده است. معمولاً در روزهای پایانی هر ماه به‌علت فرا رسیدن زمان اعلام گزارشات ماهانه و افزایش خرید و فروش اوراق قرضه بین بانک‌ها و مؤسسات مالی، پیام‌های بیشتری ردوبدل می‌شود.

استانداردهای سوئیفت

استفاده از پیام‌های استاندارد شده و داده‌های مرجع، عدم ابهام اطلاعاتی که از طریق سوئیفت بین بانک‌ها و مؤسسات ردوبدل می‌شود، تضمین می‌کند و امکان خواندن اطلاعات را به دستگاه‌های خودکار می‌دهد؛ مزیتی که باعث توسعه اتوماسیون و کاهش هزینه‌ها خواهد شد. امروزه بازیگران مالی، پیام‌های الکترونیکی ساخت‌یافته (structured) متعددی را برای انجام امورات روزمره تجاری نظیر پرداخت وجه یا تأیید معاملات، با یکدیگر ردوبدل می‌کنند.



شراکت بانک‌های آمریکایی با فیس‌بوک



به گزارش وال‌استریت ژورنال، فیس‌بوک از بانک‌های مطرح آمریکایی خواسته تا اطلاعات مالی مشتریان‌شان را در اختیار این شرکت قرار دهند. به نظر می‌رسد فیس‌بوک تنها علاقه‌مند به دانستن این موضوع که مشتریان چه کسانی هستند، چه کارهایی انجام می‌دهند و با چه کسانی ارتباط دارند نیست، بلکه می‌خواهد

اطلاعات مالی و اقتصادی آنها را نیز در اختیار داشته باشد. این درخواست در شرایطی مطرح شده که اپلیکیشن‌هایی از قبیل paypal و venmo در بخش نقل‌وانتقالات مالی در دنیا و در سطح بسیار وسیعی استفاده می‌شوند اما بانک‌ها به دنبال آن هستند که از این بازار سهم بالاتری داشته باشند. وال‌استریت ژورنال نوشته است که؛ مشارکت فیس‌بوک با بانک‌ها موجب می‌شود تا بانک‌ها بتوانند در تبادلات مالی خرد در دنیا سهم بالاتری داشته و درآمد بیشتری کسب کنند اما در ازای دریافت اطلاعات مالی افراد از بانک‌ها، فیس‌بوک بانک‌ها را در اپلیکیشن مسنجر خود جای می‌دهد. این اپلیکیشن هم‌اکنون ۱.۳ میلیارد کاربر دارد و به‌عنوان مرکز تجاری شرکت فیس‌بوک فعالیت می‌کند. کاربران مسنجر می‌توانند از طریق این اپلیکیشن نقل‌وانتقال پولی را انجام دهند اما بعد از مشارکت فیس‌بوک و بانک‌های بزرگ آمریکایی، افراد می‌توانند مستقیماً به حساب‌های بانکی خود دسترسی داشته باشند. در صورتی که این مشارکت انجام شود، هم عملکرد بانک‌ها در دنیا وارد مرحله تازه‌ای می‌شود و هم سطح کار فیس‌بوک ارتقا پیدا می‌کند.

سیاست American Bank برای جذب مشتری



American Bank اعلام کرده؛ حساب‌های دانشجویان در این بانک از پرداخت هزینه‌های عملیاتی معاف هستند و هدف از آن حمایت از دانشجویانی است که به‌جای اشتغال، زمان خود را برای تحصیل و ارتقای سطح علمی کشور صرف می‌کنند. انتظار می‌رود اجرای این طرح زمینه را برای افزایش شمار حساب‌های بانکی دانشجویان در این

بانک فراهم کند و استقبال از دیگر حساب‌های فعال در این بانک را نیز افزایش دهد. این طرح در آستانه سال جدید تحصیلی در آمریکا اعلام شده و با استقبال دانشجویان روبرو شده است. یکی از کارشناسان بانکی در مورد دلیل ارائه طرح فوق می‌گوید؛ این طرح باعث افزایش شمار مشتریان در این بانک می‌شود زیرا اغلب دانشجویانی که حساب بانکی را افتتاح می‌کنند، بعد از اتمام تحصیل و آغاز کارشان هم حساب بانکی خود را حفظ می‌کنند و به کار با بانکی که از آن رضایت داشتند، ادامه می‌دهند. بنابراین در صورتی که American Bank با اجرای این طرح بتواند مشتری جذب کند، خواهد توانست در سال‌های آتی هم این مشتریان را حفظ کرده و با اتمام دوره دانشجویی مشتریان، به کسب درآمد از این حساب‌ها بپردازد.

بحران مالی یک بانک ایتالیایی

بعد از ماه‌ها بررسی در مورد وضعیت مالی بانک‌های ایتالیایی توسط بانک مرکزی اتحادیه اروپا، اخیراً یکی از بانک‌های ایتالیایی به نام carige banca در فهرست بانک‌های دارای بحران مالی قرار گرفت و بانک مرکزی اتحادیه اروپا از این بانک خواست تا گزارش‌های دقیق مالی خود را در اختیار آنها قرار دهد. بانک مرکزی اتحادیه اروپا از این بانک بحران‌زده خواسته تا اطلاعاتی در مورد میزان سرمایه بانک را در اختیار بانک مرکزی اروپا قرار دهد زیرا میزان سرمایه آن بانک برای فعالیت در فضای اقتصادی امروز دنیا مناسب نیست و با این سطح حداقلی سرمایه، احتمال مواجهه با مشکل در آینده‌ای نه‌چندان دور وجود دارد. البته در صورتی که این بانک بخواهد با موسسات مالی دیگر ادغام شود، نیاز به ارائه اطلاعات مالی ریز به بانک مرکزی اروپا ندارد. در سال گذشته دو بانک دیگر ایتالیایی هم به‌دلیل ورشکستگی و ناتوانی در ارائه خدمات مالی به متقاضیان، از دولت کمک مالی درخواست کرده بودند. دولت ایتالیا در سال گذشته برای اینکه با بحرانی‌تر شدن اوضاع مالی در این کشور مقابله کند، ۵.۶ میلیارد دلار به یکی از بانک‌ها و ۷.۴ میلیارد دلار به بانک دیگر کمک مالی کرده بود. تحلیل‌گران بانکی بر این باورند که با توجه به وضعیت مالی بانک‌های ایتالیایی، متوجه می‌شویم که مکانیزم مالی استفاده شده در این سیستم بسیار ضعیف است و کارایی بالایی ندارد. این مکانیزم ناکارآمد می‌تواند کل نظام بانکی ایتالیا و حتی سیستم بانکی اروپایی را با خطرات بزرگی روبرو کند. از طرف دیگر حجم بدهی‌های معوق بانکی در ایتالیا بسیار زیاد است که دلیل آن مکانیزم نادرستی است که برای وام‌دهی در نظر گرفته می‌شود. در این کشور افراد به راحتی می‌توانند وام‌های کلان دریافت کنند و همین مسئله باعث شده تا انبوه وام‌های معوقه، نظام بانکی را از ادامه فعالیت اقتصادی باز دارد. ایتالیا در جریان بحران بدهی‌های دولتی اروپا در سال ۲۰۱۱ میلادی هم در آستانه ورشکستگی قرار گرفت و در آن زمان خبرهای زیادی در مورد تمایل خروج این کشور از اتحادیه اروپا منتشر شده بود که البته با مداخله کشورهای صنعتی اروپا این اتفاق رخ نداد.





بانک‌ها واسطه اعتماد میان فعالان اقتصادی مردم کدام کشورها به نظام بانکی خود اعتماد بیشتری دارند؟

تقریباً همه معاملات تجاری به نوعی مؤلفه اعتماد را با خود دارند. این قضیه در مورد معاملات گذشته و امروز صدق می‌کند و مختص دوره زمانی خاصی نیست. با استناد به نکته فوق که از زبان پروفسور کنت ارو، اقتصاددان فقید آمریکایی و

برنده جایزه نوبل اقتصاد در سال ۱۹۷۲ نقل شده، می‌توان بخش قابل توجهی از عقب‌ماندگی‌های اقتصادی در کشورهای مختلف جهان را به نبود اعتماد متقابل میان فعالان اقتصادی نسبت داد. در واقع اگر اعتمادی وجود نداشته باشد، معامله‌ای صورت نخواهد گرفت و اگر معامله‌ای صورت نگیرد، اقتصاد به جلو حرکت نخواهد کرد.



میلاد شوشتری
روزنامه‌نگار

اعتماد عاملان اقتصادی - اعم از خانوارها و بنگاه‌های اقتصادی - به نظام بانکی اهمیت دوچندانی پیدا کرده است. زمانی که صحبت از اعتماد به نظام بانکی و مؤسسات مالی به میان می‌آید، جنبه‌های مختلفی در ذهن ما مطرح می‌شود. به‌طور کلی می‌توان گفت اعتماد به نظام بانکی شامل سه جنبه اصلی می‌شود: ۱. اطمینان عاملان اقتصادی به ثبات بانک‌ها و مؤسسات مالی که خود مسائلی مانند اطمینان به نحوه تضمین سپرده‌ها و اعتماد به نهادهای نظارتی

داگلاس نورث فقید که او هم در سال ۱۹۹۳ برنده نوبل اقتصاد شده بود، در یکی از مقالات علمی خود در دهه ۱۹۹۰ میلادی این چنین از عقاید کنت ارو حمایت کرده است: «توانایی در تدوین قراردادهای معاملاتی کم‌هزینه و مؤثر (که ریشه در بی‌اعتمادی دارد) مهم‌ترین عامل توسعه‌نیافتگی و رکود دائمی در کشورهای جهان سوم است». در دنیای امروز که بانک‌ها و بازارهای سرمایه نقش بسیار مهمی در دستیابی به اهداف اقتصادی جوامع ایفا می‌کنند،

مربوطه را در بر می‌گیرد. ۲. اعتماد به صداقت و شفافیت بانک‌ها و کارکنان آنها در رده‌های عملیاتی و مدیریتی. ۳. برداشت و ادراک عاملان اقتصادی از نقش بانک‌ها در اقتصاد که می‌تواند از ارزش‌های سیاسی و مذهبی آنها تأثیر بپذیرد.

البته اعتماد به پول ملی یک کشور هم ارتباط تنگاتنگی با اعتماد به نظام بانکی آن دارد. هرچند این مسئله بیشتر به اعتبار و استقلال بانک مرکزی وابسته است و نقش بانک‌های تجاری در این زمینه اساساً قابل قیاس با بانک مرکزی نیست. کارآمدی پول به‌عنوان یک ابزار معاملاتی و ابزاری برای ذخیره ارزش، مستقیماً به این موضوع بستگی دارد که شهروندان یک کشور و دیگر کشورها تا چه حد به نهادی که پول آن کشور را منتشر کرده است (مشخصاً بانک مرکزی) اعتماد داشته باشند. از طرفی در دنیای امروز با توجه به گسترش فناوری‌های نوین ارتباطی و اطلاعاتی و همچنین استفاده روزافزون از این فناوری‌ها در حوزه‌های مالی و بانکی، بحث امنیت تراکنش‌ها و معاملات هم برای عاملان اقتصادی اهمیت ویژه‌ای دارد. هرچه اعتماد عمومی به امنیت نظام بانکی بیشتر باشد، نقش اسکناس و پول در معاملات کمتر می‌شود و عاملان اقتصادی بیشتر ترجیح خواهند داد که معاملات خود را به کمک ابزارهای نوین بانکی به انجام برسانند.

اما فراتر از همه این مسائل اینکه نظام بانکی و مالی برای اینکه بتواند سلامت خود را در بلندمدت به اثبات برساند، باید بتواند پس‌انداز جامعه و منابعی که از خارج وارد اقتصاد می‌شوند را به نحوی کارآمد تخصیص دهد. براین اساس منابعی که از طرف مردم به‌صورت پس‌انداز در اختیار بانک‌ها قرار گرفته، باید به کسب و کارها و پروژه‌هایی که احتمال بازدهی آنها بیشتر است، تخصیص یابد، نه پروژه‌هایی که با انگیزه‌های سیاسی به بانک‌ها معرفی می‌شوند. در یک اقتصاد سالم، بانک‌ها و بازارهای سرمایه باید بتوانند منابع لازم برای سرمایه‌گذاری را در اختیار بخش خصوصی قرار دهند و برای نیل به این هدف، نظام بانکی باید شفاف و قابل اعتماد باشد.

برداشت فعالان اقتصادی؛ مهم‌ترین عامل در ارزیابی نظام بانکی

در ارزیابی سلامت نظام بانکی، برداشت و ادراک عاملان اقتصادی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. آنها هستند که پول خود را در بانک‌ها پس‌انداز می‌کنند، از بانک‌ها وام می‌گیرند، تراکنش‌های بانکی انجام می‌دهند و به‌طور کلی از خدمات بانک‌ها استفاده می‌کنند. حتی اگر از نظر کارشناسان و



مردم و فعالان اقتصادی گواتمالا اعتماد زیادی به این سه بانک بزرگ دارند.

* جمهوری چک (۶ امتیاز): نظام بانکی جمهوری چک را باید از این لحاظ که بانک‌های خارجی در آن نقش بسیار پررنگ‌تری نسبت به بانک‌های داخلی دارند، یک نظام بانکی منحصر به فرد محسوب کرد. با این حال فعالان اقتصادی جمهوری چک توجهی به این مسئله نشان نمی‌دهند و نظام بانکی کشورشان را بسیار مطمئن و قابل اعتماد می‌دانند.

* سوئیس (۶ امتیاز): این کشور که دو بانک معروف کردیت سوئیس و یوپی‌اس را در خود جای داده است، کشوری امن برای نگهداری پول‌های ثروتمندان جهان به شمار می‌رود. اعتماد همیشگی و دیرین فعالان اقتصادی اقصی نقاط جهان به نظام بانکی سوئیس، از استحکام و سلامت آن حکایت دارد.

* پاناما (۵٫۹ امتیاز): کشور پاناما فاقد بانک مرکزی است و به همین دلیل بانک‌های این کشور رفتار محتاطانه‌ای دارند؛ به طوری که نسبت‌های سرمایه در بانک‌های پانامایی، دوبرابر متوسط نسبت‌های الزامی در سطح جهانی است. پاناما به‌عنوان یکی از بهشت‌های مالیاتی جهان شهرت زیادی بین سرمایه‌گذاران بین‌المللی دارد و تلاش زیادی برای ارتقای این شهرت از خود نشان می‌دهد.

* اسلواکی (۵٫۹ امتیاز): براساس گزارش تفصیلی واحد اطلاعات اقتصادی نشریه اکونومیست در سال ۲۰۱۵، بانک‌های اسلواکی از لحاظ نسبت کفایت سرمایه (CAR) در سطح بسیار بالایی قرار دارند و قدرت تسهیلات‌دهی آنها در قیاس با بانک‌های کشورهای همسایه بسیار بیشتر است. بانک‌های اسلواکی برای تأمین منابع خود بیشتر به سپرده‌های داخلی متکی هستند و کمتر روی سپرده‌های خارجی حساب می‌کنند.

* تایوان (۵٫۹ امتیاز): در حالی که تایوانی‌ها اعتماد زیادی به امنیت و سلامت نظام بانکی کشورشان دارند، یکی از بانک‌های این کشور در اکتبر گذشته هدف حمله هکرها قرار گرفت و ۶۰ میلیون دلار از منابع آن به سرقت رفت. حال باید دید که این شکست امنیتی چه تأثیری بر رتبه تایوان در گزارش جدید مجمع جهانی اقتصاد که احتمالاً در اواخر تابستان منتشر می‌شود، خواهد داشت.

* مالت (۵٫۹ امتیاز): بانک‌های کشور مالت از لحاظ حجم نگهداری ذخایر احتیاطی، جزو برترین بانک‌های اروپایی محسوب می‌شوند و نسبت توانایی بازپرداخت بدهی (solvency issue) برای آنها دوبرابر متوسط بانک‌های اتحادیه اروپاست.

سوم جای گرفته بود اما اینک در کنار فنلاند، رتبه اول مشترک را در زمینه سلامت و استحکام نظام بانکی به خود اختصاص داده است.

* نیوزیلند (۶٫۵ امتیاز): بخش بانکی نیوزیلند تحت کنترل پنج مؤسسه مالی و بانکی بزرگ قرار دارد. سودآوری و رشد مناسب بدون رقابت شدید، از مشخصه‌های بانک‌های نیوزیلند به شمار می‌رود. نظام بانکی نیوزیلند در سال ۲۰۱۶ هم همین جایگاه را (مشترک با کانادا) داشته است.

* استرالیا (۶٫۵ امتیاز): قسمت عمده بخش بانکی استرالیا را چهار بانک بزرگ این کشور در اختیار دارند و بانک‌های خارجی فعال در استرالیا به‌شدت تحت نظارت بانک مرکزی این کشور هستند. از این رو نظام بانکی استرالیا در این سال‌ها همواره از استحکام خوبی برخوردار بوده است.

* سنگاپور (۶٫۴ امتیاز): سنگاپور یکی از مهم‌ترین مراکز خدمات مالی در جهان به شمار می‌رود و قدرت نظام بانکی آن به‌خوبی گویای این مسئله است.

* شیلی (۶٫۴ امتیاز): اگرچه در سال ۲۰۱۶ مؤسسه اعتبارسنجی فیچ، رتبه اعتباری شیلی را کاهش داد اما قرار گرفتن این کشور بین برترین کشورهای جهان از لحاظ استحکام نظام بانکی نشان می‌دهد که مردم شیلی تا چه حد به نظام بانکی کشورشان اعتماد دارند.

* هنگ کنگ (۶٫۳): هنگ کنگ هم مانند سنگاپور جزو مراکز مالی شناخته‌شده جهان است؛ به طوری که بسیاری از بانک‌های بزرگ چندملیتی و برخی از امن‌ترین مؤسسات مالی جهان، در هنگ کنگ فعالیت گسترده‌ای دارند.

* نروژ (۶٫۳ امتیاز): اگرچه افت شدید قیمت نفت در سال‌های ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵ فشار زیادی به کشورهای نفت‌خیز وارد آورد، اما نروژ به‌عنوان یازدهمین صادرکننده بزرگ نفت جهان توانست به لطف اقتصاد قوی و نظام بانکی مستحکم خود، از این بحران عبور کند و حتی حجم ذخایر ارزی‌اش را به بیش از یک تریلیون دلار برساند.

* لوکزامبورگ (۶٫۱ امتیاز): تعجبی ندارد که کشور کوچک و مرفه لوکزامبورگ در این رده‌بندی جزو ۱۰ کشور برتر قرار گیرد. نظام بانکی لوکزامبورگ همواره مورد اعتماد شهروندان این کشور و دیگر کشورهای جهان بوده است.

* گواتمالا (۶ امتیاز): شالوده نظام بانکی این کشور نسبتاً کوچک اما متراکم حوزه دریای کارائیب بر سه بانک بزرگ شامل بانک صنعت، بانک کانتیننتال و بانک توسعه روستایی بنا شده است. نتایج مطالعه میدانی مجمع جهانی اقتصاد حاکی از این است که



برخورداری از رفاه اقتصادی بالاتر در قیاس با سایر کشورهای جهان مردم کشورهای برخوردار از نظام بانکی برتر، سلامت نظام بانکی خود را بی‌چون و چرا بپذیرند

طبق معیارهای مشخص نظام بانکی سالم و کارآ ارزیابی شود، در نهایت برداشت عاملان اقتصادی نقشی تعیین‌کننده خواهد داشت. مثلاً اگر عاملان اقتصادی به دلیل بی‌اعتمادی به نظام بانکی تصمیم بگیرند پول خود را از بانک‌ها خارج کنند، شاید حتی بزرگترین کارشناسان اقتصادی هم نتوانند آنها را از این تصمیم منصرف سازند. در همین راستا مجمع جهانی اقتصاد (WEF) یکی از شاخص‌های فرعی گزارش سالانه خود در زمینه رقابت‌پذیری جهانی را به مسئله سلامت نظام بانکی اختصاص می‌دهد. برای تعیین عدد این شاخص فرعی که استحکام بانک‌ها (soundness of banks) نام دارد، هر سال از تعداد زیادی از مدیران بنگاه‌های اقتصادی در کشورهای مختلف نظرسنجی می‌شود و این مدیران برداشت خودشان را در مورد سلامت نظام بانکی کشورشان به‌صورت کمی (از ۱ تا ۷) ثبت می‌کنند. هرچه عدد ثبت شده برای یک کشور در زمینه شاخص استحکام بانک‌ها بیشتر باشد، معنایش این است که فعالان اقتصادی در آن کشور اعتماد بیشتری به نظام بانکی کشورشان دارند.

در آخرین نسخه از گزارش شاخص رقابت‌پذیری جهانی که حدود ۱۰ ماه قبل از سوی مجمع جهانی اقتصاد منتشر شد، برخی کشورهای پیشرفته نتوانستند امتیاز مناسبی در زمینه استحکام بانک‌ها کسب کنند و این بدان معناست که حتی برخوردار از رفاه اقتصادی بالاتر در قیاس با سایر کشورهای جهان هم باعث نشده مردم این کشورها سلامت نظام بانکی خود را بی‌چون و چرا بپذیرند. در این رده‌بندی آمریکا در جایگاه بیست‌و‌چهارم و انگلیس در مقام پنجاه‌ونهم جهان قرار گرفته‌اند. اما کدام کشورها بیشترین توفیق را در جلب اعتماد مردم و فعالان اقتصادی به نظام بانکی خود داشته‌اند؟

* فنلاند (امتیاز ۶٫۶): نظام بانکی فنلاند با بانک‌های تعاونی و بانک‌های پس‌انداز که حداقل ریسک‌پذیری را دارند، عجین شده است. ارکی لیکانن، رئیس بانک مرکزی فنلاند، طلایه‌دار کسانی است که برای تفکیک بانک‌های سرمایه‌گذاری از بانک‌های سپرده‌پذیر در اتحادیه اروپا تلاش می‌کنند. فنلاند در سال ۲۰۱۶ هم در شاخص فرعی استحکام بانک‌ها رتبه اول جهان را به خود اختصاص داده بود.

* کانادا (امتیاز ۶٫۶): بانک‌های کانادایی همواره در زمینه ثبات، الگو بوده‌اند. در طول ۱۰۰ سال اخیر این کشور تنها شاهد ورشکستگی دو بانک کوچک محلی بوده و در بحران جهانی دهه ۱۹۳۰ هم هیچ‌یک از بانک‌های این کشور ورشکسته نشده‌اند. در گزارش سال ۲۰۱۶ مجمع جهانی اقتصاد، این کشور در رتبه

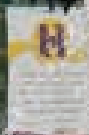
SADERAT IRAN



بانک صادرات ایران



بانک صادرات ایران
مستقل از بانک ملی و تجارت



ذره‌بین

بانکداری بر بام ایران

استان چهارمحال و بختیاری، بام ایران، مهد رشد و بالندگی علما و شعرا و عرفای بنام و سرزمین شاهکارهای خلقت و زیبایی‌های طبیعی، منشأ آب‌های گوارا (با ۱۰ درصد منابع آب کشور) و دشت لاله‌های واژگون است. میانگین ارتفاع در استان چهارمحال و بختیاری حدود ۲۱۵۳ متر است و به همین خاطر استان چهارمحال و بختیاری را بام ایران می‌دانند. در سفر گروه خبری ماهنامه سپهر به این استان، با تعدادی از همکاران تلاشگر بانک صادرات ایران در این استان به گفت‌وگو نشستیم.





گفت‌وگو با فتاح رستگار فر، مدیر شعب استان چهارمحال و بختیاری

درجه یک شدن بانک استان آرزوی من است

استخدام بانک درآمد و شروع کارم در شعبه جمهوری اسلامی یاسوج بود.

❏ خاطر تان هست روز اول چطور سپری شد؟

تا حدودی به مبنای حسابداری و تحویل‌داری آشنا بودم. نزدیکی از همکاران در باجه جمهوری اسلامی یاسوج کارم را شروع کردم. یک سال و نیم در قسمت تحویل‌داری با سایر گروه‌های مرتبط کار کردم. سپس چند ماهی با حفظ سمت مسئول روابط عمومی و معاون دایره حراست بودم. بعد از آن در استان کهگیلویه و بویراحمد مسئول حراست - چند سال مسئول شعبه و معاون حوزه بودم - چند سال در استان‌های قزوین و اصفهان در سمت‌های مسئول حراست و بازرسی ویژه مدیرعامل بودم. آذر ماه سال ۹۴ به عنوان معاون شعب استان بوشهر منصوب شدم و از ابتدای دی ماه سال ۹۶ تاکنون به عنوان مدیر شعب استان چهارمحال و بختیاری مشغول خدمت هستم.

گاهی در مسیر زندگی با افرادی آشنا می‌شوی که به‌زودی به یک دوست صمیمی تبدیل می‌شوند، به‌گونه‌ای که انگار از سال‌ها پیش او را می‌شناختی. فتاح رستگار فر، مدیر بیت این روزهای شعب استان چهارمحال و بختیاری، برای ما در سفر به شهر کرد چنین مشخصاتی را داشت تا در همان اولین برخورد احساس نکنیم مهمان هستیم. وقتی برای گفت‌وگو روبه‌رویش نشستیم، نه ما گفت‌وگو گیرنده بودیم و نه او کسی که بخواهد به سؤالاتی پاسخ بدهد. بیشتر گپ‌وگفت کردیم و با خاطرات او از یاسوج و شهرهای دیگر همراه شدیم و این میان درباره کار و بانک هم حرف زدیم.

❏ دوره جوانی و نوجوانی شما چگونه گذشت؟

اواخر دوره تحصیلی راهنمایی بود که اتفاقات مرتبط با انقلاب اسلامی شکل گرفت و اخبار این ایام را بیشتر از طریق رادیو می‌شنیدیم که شرایط حساس و شورانگیزی بود. با دیپلم حسابداری و بازرگانی چند سالی در یک صندوق قرض‌الحسنه مشغول کار شدم. اواخر اسفند سال ۶۷ به

❏ لطفاً بفرمائید متولد چه شهری هستید؟

متولد هفتم شهریور سال ۱۳۴۲ یکی از روستاهای توابع یاسوج از استان کهگیلویه و بویراحمد هستم. استان چهار فصلی که چشم‌اندازهای طبیعی بی‌بدیلی دارد و به پایتخت طبیعت نیز معروف است و جاذبه‌های گردشگری بسیار خوبی در نقاط سردسیر و گرمسیر این استان است.



گفت‌وگو با خلیل دانش، معاون مالی، اداری و اعتباری مدیریت شعب استان چهارمحال و بختیاری

بانک صادرات ایران محبوب‌ترین بانک استان است

علاقه او به بانک صادرات به قدری بوده که خانواده‌اش نیز تحت تأثیر چنین وضعیتی قرار گرفته‌اند و بانک را بخش مهمی از زندگی خود می‌دانند. حالا فرقی هم نمی‌کند کدام استان، همان جا که به دنیا آمده یا چهارمحال و بختیاری. مهم این است که صادرات باشد. با خلیل دانش، معاون مالی اداری اعتباری مدیریت شعب استان چهارمحال و بختیاری در این باره گفت‌وگو کردیم و البته دغدغه‌های این روزهایش برای تعالی بانک استان.

لطفاً برای شروع گفت‌وگو خودتان را معرفی کنید و بگویید چه شد وارد بانک صادرات ایران شدید؟

من متولد روستای «ده میرزاحیم» در استان کهگیلویه و بویراحمد هستم. سال ۱۳۷۲ هم زمان در آزمون بانک صادرات ایران و سازمان تأمین اجتماعی قبول شدم. اما به خاطر علاقه، بانک صادرات ایران را انتخاب کردم. دلیل دیگر شناختم از این بانک به عنوان یک بانک مردمی، خدمت‌رسانی و اجتماعی بود.

از شروع به کارتان بگویید؟

اولین شعبه‌ای که در آن شروع به کار کردم شعبه مطهری (۳۴۹۳) یاسوج بود. هشت سال تحویلدار بودم و در ادامه در دایره‌های ضمانت‌نامه، اعتبارات، ارزی، اعتبارات شعبه، معاون شعبه، بازرسی و رئیس حوزه مشغول به کار شدم و هم‌اکنون در کسوت معاون مدیریت شعب استان چهارمحال و بختیاری در حال خدمت هستم.

کدام مقطع را دوست دارید؟

بدون تعارف مقطع هشت ساله تحویلدار را خیلی دوست دارم. چون بیشتر داشته‌های مفید کاری‌ام مربوط به این دوران است. جوانی، انگیزه، انرژی، امید، علاقه، خستگی‌ناپذیری، کم‌توقعی به سازمان بهره‌وری و کارآمدی، روبرو

نیست. ضمن اینکه سطح سواد و دانش نیز افزایش یافته است و بانکداری در آینده بیشتر در حوزه فناوری اطلاعات بسط و گسترش می‌یابد و نسل جدید هم نیازمند این دانش هست و باید هر چه بیشتر در این زمینه سرمایه‌گذاری شود تا بانکی موفق و پیش‌رو داشته باشیم.

بانک صادرات ایران با شعار «حق با مشتری است» خودش را برند کرد و کارمندان باید به این شعار ایمان داشته باشند. بانک صادرات ایران برای رسیدن به جایگاه واقعی خودش نیازمند عشق، عرق سازمانی و تعصب همه همکاران است.

این روزها چالش جدی سرپرستی استان را در چه مسائلی می‌بینید؟

در بدو ورود به این استان متوجه شدم کارهای مثبت و مفید زیادی انجام شده و حق استان درجه سه بودن نیست و پتانسیل و ظرفیت‌های خوبی برای ارتقای درجه دارد. لذا با هم‌فکری همکاران استان دو هدف را تعریف کردیم. اول اینکه باید درجه استان تغییر کند. در جلسات ارزیابی عملکرد این موضوع را مطرح کردیم و خواستیم که این بانک جزو برترین‌ها باشد. خدا را شکر درجه استان تغییر کرد و در حال حاضر در خیلی از آیتم‌ها در استان بانک اول هستیم. ما در سال گذشته در استانی که بیشترین درآمد آن وابسته به کشاورزی است، توانستیم ۲۲ درصد منابع را افزایش دهیم که باور آن برای ما آسان نبود. در هر صورت، مهم‌ترین چالش این روزهای ما بحث مطالبات است. چالش دیگر هم موضوع نرخ ارز و سود سپرده‌ها و شرایط اقتصادی است که البته این موضوع در کل شبکه بانکی کشور فراگیر است و امیدوارم با هم‌فکری و اتحادی که بین همه کارکنان صف و ستاد و شاغل و بازنشسته وجود دارد، شاهد موفقیت‌های روزافزون باشیم.

آرزوی شما برای بانک چیست؟

ما در این سازمان بزرگ شده‌ایم و این سازمان ما آبرو داده است و بچه‌های ما از محل این سازمان ارتزاق و تحصیل کرده‌اند و تعصب خاصی برای سازمان داریم. بنابراین، برای چنین مجموعه‌ای باید بهترین آرزوها را داشت. ما با همکاران جلسات مختلفی داریم و در این جلسات هم عهد و پیمان شدیم درجه بانک را تغییر دهیم که خوشبختانه این اتفاق افتاد. این مسیر ادامه دارد و نباید خسته شویم. همه وظیفه داریم مدیریت شعب استان چهارمحال و بختیاری را در دوره آتی پیش‌رو به درجه یک ارتقاء بدهیم. همه همکاران صف و ستاد این استان باید کمک کنند که این اتفاق رخ دهد.

لطفاً تفاوت کار در ستاد و شعبه بگویید؟

هر دو قسمت نقاط مشترک زیادی دارد و تفاوت‌هایی نیز هست. اساس کار بانک در شعبه و صفاست. ستاد هم پشتیبانی‌کننده و راهبردی‌های خاص خود را دارد. کار در شعبه شاید از جهاتی متنوع‌تر و در نتیجه ارتباط بیشتر با ارباب‌رجوع از شادابی بیشتری برخوردار باشد. کار در واحدهای ستادی بعضاً علی‌رغم اینکه تصور می‌شود راحت باشد اما حساسیت‌های خاص خود را دارد و بعضاً نیاز به کار گروهی و هم‌فکری دارد که در نوع خود مهم و برای سازمان حیاتی است.

از دل‌بستگی‌های خودتان به بانک صادرات ایران بگویید.

در بانک صادرات ایران، آدم‌های بزرگی آمده‌اند و رفته‌اند که به کار متعهد بودند. بزرگی این‌ها به‌خاطر عشق به سیستم بانکی و تعهد کاری بود. در همه این سال‌ها در بانک صادرات ایران، انسان‌های بزرگی را دیدیم که ویژگی‌ها و فرهنگ خاصی داشتند؛ انسان‌هایی که در کمال صداقت بانک را به اینجا رساندند. نمی‌توان به سازمانی که بهترین سال‌های خدمت خود را در آن سپری کرده‌ای و دوستان و همکاران با صداقت آن، دل‌بستگی نداشته باشی.

از عملکرد خودتان در بانک راضی هستید؟

طبیعتاً اگر در سازمان یا شعبه‌ای هستیم باید کارها را به‌گونه‌ای انجام دهیم که به اهداف موردنظر برسیم. من هم تلاش کردم تا بتوانم همواره مفید و تأثیرگذار باشم. اما آن قدر که باید از خودم راضی نیستم. شاید جاهایی می‌شد اثربخش‌تر باشم لیکن باید قدر دوران خدمت را بدانیم بویژه که خدمت ما موجب گره‌گشایی از کار مردم باشد.

با توجه به تجاربی که در این سال‌ها دارید، کارمند بانک چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد؟

کارمندان باید به‌خوبی آموزش دیده باشند و فرهنگ سازمانی را به‌درستی یاد بگیرند. به نظرم گزینش افراد نیز باید با دقت صورت بگیرد و به این شناخت برسیم که اصولاً فرد موردنظر مناسب کار در بانک هست یا خیر و علاقه به کار هم بسیار مهم است.

ارزیابی شما از جانشینان نسل گذشته بانک چیست و باید به چه صورت باشند؟

خوشبختانه شرایط با توجه به امکانات موجود خیلی تفاوت کرده و کارها و انجام عملیات بانکی بسیار آسان شده است و اصلاً قابل مقایسه با قبل



در بخش مطالبات، چه عملکردی داشته‌اید؟

مطالبات هزینه‌های آشکار و پنهان فراوانی برای بانک دارد. هم اکنون جمع کل مطالبات این استان نسبت به اسفند ماه سال قبل ۶۲ درصد کاهش داشته، هرچند این کاهش شامل مطالبات تعیین تکلیف شده نیز است. امیدواریم با برنامه‌ریزی و تعامل با بدهکاران عمده در آینده شاهد وصول نقدی مطالبات باشیم. البته محدودیت‌هایی وجود دارد که بخشی از آنها از حیطة و کنترل ما خارج است. به عنوان نمونه، اعلام‌های دارایی جهت تعیین تکلیف بدهکاران (ماده ۱۸۶)، محدودیت‌های واحدهای نظارتی و کنترلی، در دسترس نبودن و استقبال نکردن برخی از بدهکاران کلان و ارزی استان از جمله مشکلات است و نیاز به مساعدت مدیریت ارشد بانک دارد.

آینده بانک صادرات ایران در استان را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

این بانک با ۵۴ شعبه و ۱۴ باجه، گسترده‌ترین شبکه بانکی را در سطح استان دارد. از لحاظ سهم بازار با بانک اول رقابت تنگاتنگی داریم و امیدواریم در آینده نزدیک، بانک اول بودن خود را تثبیت کنیم. از نشانه‌های امیدوارکننده در این استان، نیروی انسانی تحصیل‌کرده، متعهد و بالانگیزه‌ای است که نویدبخش آینده‌ای روشن است تا در سایه اجرای سیاست‌های کلان و اهداف میان‌مدت و بلندمدت وضع شده و ترسیم شده بانک صادرات ایران، شاهد رشد و بالندگی بانک باشیم.

اعتباری این مدیریت برعهده بنده است. بخش اداری مستقیماً با منابع انسانی و بزرگترین سرمایه بانک سر و کار دارد. آموزش و پرورش نیروهای انسانی برای بانک قابل اهمیت است. آموزش برای توانمندسازی و تقویت روحیه کارکنان، لازم است تا رشد و تعالی کارکنان فراگیر شود و موجب تقویت روحیه معنوی، خدمتگذاری و وجدان کاری شود.

در بخش مالی، هدف اصلی بانک رسیدن به سودآوری است. بنابراین باید مؤلفه‌های مالی تنظیم و مدیریت شوند. متناسب‌سازی دارایی‌ها و بدهی‌ها، بررسی سلامت مالی بانک با کنترل هزینه‌ها و نرخ‌ها، بازدهی دارایی‌ها، شناسایی ریسک‌ها و انحرافات و ارائه مشاوره مالی به مدیریت از وظایف معاونت مالی است. بخش اعتبارات نیز یکی از ارکان اصلی فعالیت بانک است. درآمدهای مشاع بانکاز این طریق کسب می‌شود. دریافت اهداف و خط‌مشی‌های کلان اعتباری از مقامات ارشد بانک و کنترل ماهیانه و روند دستیابی به اهداف، کنترل و نظارت مستمر و پیگیری و مصرف منابع، کنترل نمونه‌های شعب انجام عملیات کارشناسی و توجیهی طرح‌ها و پروژه‌ها، کنترل مطالبات غیرجاری و بررسی و شناخت عوامل ایجاد مطالبات، برگزاری کمیسیون‌های اعتباری و کنترل پرونده‌های تسهیلاتی، تهیه و تدوین آمارهای اعتباری از جمله وظایف این بخش است. بنابراین حوزه اختیارات این معاونت همانند سایر قسمت‌ها از اهمیت و حساسیت خاص خود برخوردار است.

شدن مستقیم با مردم و غیره، فرمانپذیری و احساس مسئولیت همه و همه در اوج خود بودند. در آن سال‌ها سیستم‌ها دستی و سنتی بود و با ایجاد یک اختلاف مجبور می‌شدیم تا دیر وقت برای پیدا کردن اختلاف در شعبه بمانیم. حس تعاون و همکاری قابل توجهی بین همکاران بود.

طی این سلسله مراتب نتیجه کدام ویژگی‌هاست؟

نظم و انضباط کاری، عشق و علاقه به کار. در هر کاری اگر عاشق نباشی به نتیجه نخواهی رسید. تحقق و تعلق توشه این کار است، تا با خستگی‌ناپذیری ادامه کار بدهید. الگوپذیری و الگوگیری از مدیران موفق و مطالعه رزومه کاری آنها و یادگیری سازمانی را از عوامل پیشرفت کاری خودم می‌دانم. همیشه دفتر یادداشتی کنارم بود و بخشنامه‌ها، آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های بانکی را خلاصه‌نویسی و فهرست‌برداری می‌کردم. حتی فرازهای مهم و آموزشی گروه بازرسان، روسای حوزه و مسئول شعبه را یادداشت می‌کردم و راهنمای کار خودم قرار می‌دادم. باید سازمان را یاد گرفت و اهدافش را درک کرد و مقید به اجرا و ایفای اهداف بود. لذا خود به خود همراه موج پیشرفت سازمان، پله‌های ترقی را طی خواهی کرد.

مدیریت جایگاهی که در حوزه اختیارات شماست، چه ویژگی‌هایی دارد؟

در حال حاضر مسئولیت معاونت مالی، اداری و



گفت‌وگو با سید شهاب‌الدین جزایری سروش‌جانی، رئیس شعبه دستگرد رئیس شعبه ما را عاشق کار در بانک کرد

از جمله رؤسای جوان و موفق بانک صادرات ایران است که در هر شعبه‌ای بوده توانسته با تلاش و همراهی همکارانش موجب ارتقای عملکرد شعبه شود. به اعتقاد خودش این شوق و علاقه به کار در بانک ماحصل سال‌هایی است که کارمند یکی از پیش‌کسوتان بانک به نام سعید یعقوبی بوده است.



چ‌ شد که تا این حد به کار در بانک علاقه‌مند شدید؟

به نظر تأثیر آقای سعید یعقوبی، اولین رئیس شعبه، بود. رئیس خیلی خوبی بود و باعث شد ما به کارمان عشق داشته باشیم و بدون خستگی پاسخ‌گوی ارباب‌رجوع باشیم. صبح زود می‌آمد دنبال ما و گاهی تا هشت شب هم در شعبه کار می‌کردیم بدون اینکه اعتراضی بکنیم.

مهم‌ترین ویژگی آقای یعقوبی چه بود؟

وقتی می‌دید ما به آموزش علاقه‌مند هستیم خود او هم اشتیاق بیشتری پیدا می‌کرد. تازه استخدام شده بودیم و دوست داشتیم هر روز نکته جدیدی یاد بگیریم.

مهم‌ترین تأثیری که از آقای یعقوبی گرفتید؟

سعی می‌کنم در مواردی مانند نظم، انضباط و پشتکار مثل او باشم.

دغدغه این روزهای شما چیست؟

وقتی در مواجهه با برخی تبعیض‌ها جوابی برای همکارانم ندارم ناراحت می‌شوم.

بهترین خاطره از این سال‌ها و بانک؟

ازواجم.

چه شد که وارد بانک شدید؟

قبل از اینکه به بانک بیایم استخدام جای دیگری بودم. سال ۸۴ بود. برادرم فرم‌های مربوط به استخدام را پر کرد تا پس از آزمون و مصاحبه وارد بانک شوم. الان ۱۲ سال از آن زمان می‌گذرد.

حضور در شعبه‌های مختلفی را در این سال‌ها تجربه کردید.

بله. چهار سال در شعبه هفت‌شجان، چهار سال غدیر، دو سال سامان و سه سال هم رئیس شعبه دستگرد بودم که دو سالش را شعبه برتر استان بودیم.

ریاست یک شعبه تا چه اندازه کار سختی است؟

خواه‌ناخواه رئیس شعبه رابط بین داخل و بیرون شعبه است و تمام تلاش‌ها باید به ایجاد رضایت همکاران و مشتری‌ها منجر شود.

برای اینکه در شعبه بتوانید تیم موفق باشی چه می‌کنید؟

خودم در رسیدگی به خیلی از امور پیش‌قدم هستم. بیکار نمی‌نشینم. خودم کار می‌کنم تا همکارانم نیز کار کنند. معتقدم این الگو همیشه و همه‌جا موفق است.

ارتقای درجه استان نشأت گرفته از

چه چیزهای است؟

عمده دلیل موفقیت مدیریت شعب استان چهارمحال و بختیاری تلاش و همت همکاران استان و سپس درک و بومی‌سازی برنامه‌های کلان بانک و توجه به اثربخشی و کارایی آن‌ها بوده است. بازخورد اجرای این برنامه‌ها دریافت شده و جلسه‌های زیادی برای تبیین اهداف و برنامه‌ها برای کارکنان برگزار شده است. وصول مطالبات با اولویت مطالبات مشکوک‌الوصول، جذب منابع ارزان‌قیمت، صدور ضمانت‌نامه‌ها و اعتبارات اسنادی، افزایش سهم عقود مشارکتی و خرید دین، ترویج بانکداری الکترونیک از جمله برنامه‌های مورد پیگیری بوده است. در کنار این فعالیت‌ها، ضمن شناسایی بازارهای مستعد برای تحقق این اهداف، کمیته‌های ویژه و تخصصی برای هر کدام از این سرفصل‌ها تعیین شد تا مدیریت و پیگیری و هماهنگی‌های لازم از طرف این کمیته‌ها در حوزه‌های مربوطه به عمل آید. تشویق و ایجاد انگیزه در کارکنان برای فعالیت مستمر، تفهیم اهمیت موضوع به همکاران نیز از جمله دلایل موفقیت این استان در ارتقای درجه بوده است.

آرزوی شما برای بانک صادرات ایران چیست؟

بانک صادرات خانه ماست، چه شاغل و چه بازنشسته. بانک صادرات ایران خانه خاطرات ماست. بهترین دوران عمر خود را در این خانه سپری کرده‌ایم و حتی در دوره بازنشستگی نیز متعلق و وابسته به این خانه‌ایم. پس باید برای پایداری، بالندگی، عزت و موفقیت آن کوشا باشیم. سرافرازی و سربلندی بانک صادرات ایران آرزوی من است. به سهم خود و در حد توانم از هیچ کوشش و تلاشی دریغ نخواهم کرد. «شادم به خیال تو، چو مهتاب شبانگاه».

موازی با کار بانکی چه فعالیت‌های اجتماعی، اقتصادی، فرهنگی و... دارید؟

در واقع تراکم و شلوغی کار به گونه‌ای است که فرصت چندانی برای سایر فعالیت‌ها در اختیار ندارم. اما هر وقت خسته می‌شوم در عالم رویای شعر و شاعری می‌روم و با دنیای زیبایش لذت می‌برم. از خواندن اشعار و سرودن شعر رفع خستگی می‌کنم. به کهنوردی و طبیعت‌گردی علاقه فراوان دارم، اگر فرصت پیدا کنم خانواده و دوستان به دامن کوه و طبیعت پناه می‌برم.



سرافرازی و سربلندی بانک صادرات ایران آرزوی من است. به سهم خود و در حد توانم از هیچ کوشش و تلاشی دریغ نخواهم کرد. «شادم به خیال تو، چو مهتاب شبانگاه»



**گفت‌وگو با همکاران
شعبه درجه دو سامان (کد ۱۱۵۵):**

مشتری ولی نعمت ماست

سامان یکی از شهرستان‌های زیبای استان چهارمحال و بختیاری است. پل‌های تاریخی زیبای زمان خان، هوره، کاهکش، چوبی و... در این شهرستان واقع شده و باغ‌های زیبا و گسترده میوه در اطراف رودخانه زاینده‌رود که تا ارتفاعات گسترده شده‌اند، زیبایی منطقه را غیرقابل توصیف کرده است. شعبه سامان بانک صادرات ایران، شعبه موفق این بانک است که با کسب امتیازات لازم، از درجه سه به درجه دو ارتقا یافته که این اتفاق ماحصل تلاش همکاران و تدابیر خلاقانه ریاست شعبه است.

**گفت‌وگو با سعید رحیمی گاه‌کشی
رئیس شعبه سامان:**

غم و شادی مشتری‌ها، غم و شادی بانک است



**برای شروع گفت‌وگو بفرمایید از چه
سالی و چطور شد که وارد بانک شدید؟**

از پنجم فروردین سال ۱۳۷۴. علاقه زیادی داشتم به جایی که ارباب‌رجوع زیاد دارد بروم. اول دادگستری بود و دوست داشتم قاضی باشم که نشد، بعد به بانک علاقه پیدا کردم، چون دوست داشتم بین مردم باشم. آزمون و مصاحبه دادم و وارد بانک شدم. اولین شعبه نیز دروازه سامان ۳۶۳۴ بود که به‌عنوان کارمند دفتری

خدمت همکاران رسیدم.

**هیچ‌وقت فکر می‌کردید یک روز
رئیس شعبه بانک شوید؟**

نه. دور از ذهن من بود، اما تلاش و کار باعث شد به اینجا برسم. البته، فراموش نکنیم در بانک حتماً باید ویژگی‌ها و معیارهای خوبی برای ارتقا داشته باشی. معیارهایی چون روابط عمومی بالا، مسلط بودن، آشنایی به کار و فنون بانکی و رعایت حال ارباب‌رجوع. من از روزی که وارد بانک شدم کار کردم و زحمت کشیدم و پله‌پله رشد و ترقی کردم.

**ریاست شعبه چه مشخصاتی باید
داشته باشد؟**

رئیس شعبه باید قدرت تعامل با همکاران و مشتری‌ها را داشته باشد. او باید خوش‌رو و خوش‌خلق باشد و بتواند با مردم ارتباط برقرار کند و در این مسیر خلاق باشد. ما در غم و شادی‌های مشتری‌ها و حتی افرادی که ممکن است مشتری ما نباشند همدلی می‌کنیم. نتیجه چنین رفتاری بسیار ارزشمند بوده است.

از عملکرد شعبه می‌گویید؟

این شعبه را در آبان ماه سال ۹۶ با ۲۴۰ میلیارد ریال منابع تحویل گرفتیم و طی ۶ ماه منابع شعبه را به رقم ۴۳۰ میلیارد ریال رساندم و شعبه به درجه دو ارتقا یافت.

چقدر با درجه یک فاصله دارید؟

فاصله زیادی نداریم. به ۱۴ هزار رسیده‌ایم و یکی از شعب درجه دو بسیار قوی هستیم. ما از امتیاز ۹ هزار و ۵۰۰ به ۱۴ هزار رسیده‌ایم که این یکی از درجه‌های بسیار بالای کشور است و شعب با پتانسیل بالا به اینجا می‌رسند. این مهم محقق نمی‌شد مگر با تلاش نیروها و با بودن آن‌ها. درجه یک شدن چیز غیرممکنی نیست.

مهم‌ترین دغدغه شما چیست؟

ما یک سری مطالبات از پیمانکارانی داریم که با مشکل مالی مواجه شده‌اند. البته این مشکلات به کل شرایط کشور برمی‌گردد. پیمانکاران با نوسان نرخ‌ها مواجه هستند و این اتفاقات آن‌ها را با مشکل مالی مواجه کرده و مصارف آن‌ها به مطالبات تبدیل شده است.

**به‌عنوان سؤال آخر خاطره‌ای را که از
سال‌های خدمت به یاد دارید تعریف کنید.**

خاطرم هست بستگان یکی از مشتری‌ها فوت کرده بود و ما برای عرض تسلیت به مراسم رفتیم و مداح از حضور ما یاد کرد. چند روز بعد، صاحبان عزا برای تشکر به شعبه آمدند و گفتند هرگز توقع چنین ارزش‌گذاری و برخوردی را نداشتیم. همین رفتار باعث شد یک فامیل بزرگ در بانک صادرات ایران حساب باز کنند و همان روز هم چکی به مبلغ دو میلیارد ریال را از بانک دیگری به حساب خودشان در شعبه واریز کردند.



نجفعلی علانی، معاون شعبه سامان:

دوست داشتم دندان پزشک شوم

دوران خدمت سربازی تمام شده بود و باید شغلی را انتخاب می‌کردم. در آزمون استخدامی شرکت کردم و قبول شدم و به‌رغم اینکه دوست داشتم دندان‌پزشک شوم، ورود به بانک مسیر زندگی‌ام را طراحی کرد.

نجفعلی علانی، معاون شعبه سامان، پس از بیان این مطلب گفت: «از ورود به بانک آن‌قدر خوشحال شدم که بار دیگر هم اگر قرار باشد انتخاب کنم باز هم بانک را انتخاب می‌کنم و با توجه به همین علاقه، هم‌زمان با کار به تحصیلاتم در رشته حسابداری تا مقطع کارشناسی ارشد ادامه دادم.»

وی در ادامه به ویژگی‌های کار در بانک اشاره کرد و اظهار داشت: «یک کارمند بانک باید توانمندی‌های مختلفی داشته و از دانش بالایی برخوردار باشد تا بتواند در تعامل با مخاطبان ضمن راه انداختن کار آن‌ها از این اتفاق خرسند باشد.»

علانی از مسئولیت‌های یک معاون شعبه یاد کرد و گفت: «یک معاون شعبه در واقع یک مدیر داخلی است و بر حسن انجام کارها توسط همکارانش در کنار کارهای محوله به خودش نظارت دارد.»

معاون شعبه سامان، پس از بیان این مطالب، به خاطره‌ای مربوط به سال ۸۶ اشاره کرد و گفت: «در پایان وقت شعبه آقای آید تا چک پاس کند. صندوق را بسته بودیم و من هم برای رسیدن به جلسه امتحان عجله داشتم. متأسفانه آن مشتری به دلیل انجام ندادن کارش بی‌احترامی کرد. در ادامه به شرایط اشاره کردم و اتمام کار بانک. فردا برگشت و ضمن عذرخواهی به یکی از مشتری‌های خوب شعبه تبدیل شد.»

علانی در خاتمه ارتقای درجه شعبه سامان را به همه همکارانش تبریک گفت و اظهار داشت: «زمانی که شعبه را تحویل گرفتیم مطمئن بودیم جا برای پیشرفت وجود دارد. با تلاش و یکدلی ارتقای درجه پیدا کردیم و امیدواریم بتوانیم با تلاش بیشتر درجه یک شویم.»



مصطفی شیخ سامانی، همکار شعبه سامان:

من را با اسم کوچک صدا می‌زنند

استفاده کنم مایلیم باز هم در خدمت بانک باشیم.» شیخ سامانی که همواره تلاش کرده در سریع‌ترین زمان ممکن کارهای مشتری‌ها را راه بیندازد می‌گوید: «پیش آمده است که در طول روز ۲۳۰ سند هم بزنم.»

وی افزود: «کار در بانک خواه‌ناخواه سختی‌های خاص خودش را دارد که قابل مقایسه با شغل‌های دیگر نیست. همان‌طور که لذت‌ها و خوشی‌های این کار، مثل دیدن لبخند مشتری یا مدل تشکر کردن او را در خیلی از دیگر شغل‌ها نمی‌توانی ببینی؛ اتفاقی که به تو امید و انگیزه می‌دهد و زمینه خرسندی از شرایط زندگی را ایجاد می‌کند.»

برای او ایجاد رضایت مشتری‌ها بهترین و جذاب‌ترین اتفاق کار در بانک است و ماحصل چنین روحیه‌ای ایجاد صمیمیت بین او و مشتری‌ها شده است، به‌صورتی که اغلب او را با اسم کوچک صدا می‌کنند.

جوان‌ترین همکار شعبه سامان است که البته از استخدام او در بانک حدود ۱۰ سال می‌گذرد. مصطفی شیخ سامانی که متولد سال ۶۴ است می‌گوید: «وقتی نوجوان بودم و به بانک می‌رفتم از دیدن دریافت و پرداخت‌های پول هیجان‌زده می‌شدم و لذت می‌بردم و شاید از همان دوران تصمیم گرفتم کارمند بانک شوم. البته، آن دوران یک خیال بود، ولی زمانی که بعد از قبولی در آزمون وارد بانک شدم یاد آن سال‌ها افتادم و مطمئن شدم گاهی مسیر دستیابی به آرزوها چقدر جذاب است.»

او که کارشناسی ارشد رشته حقوق دارد و این امکان برایش فراهم بوده تا در حوزه متفاوت دیگری مشغول به کار شود می‌گوید: «اگر در زمینه وکالت فعال می‌شدم طبیعتاً درآمد بیشتری داشتم و به‌مرور این درآمد بیشتر و بیشتر هم می‌شد، اما من به کار در بانک علاقه دارم و اگر هم قرار باشد از دانش رشته حقوقی



با تلاش و یکدلی ارتقای درجه پیدا کردیم و امیدواریم بتوانیم با تلاش بیشتر درجه یک شویم



گفت‌وگو با مهران عظیمی، کارمند تسهیلات شعبه سامان

یک انتخاب درست

گاهی اوقات در مسیر زندگی مجبوری دست به انتخاب‌های مهمی بزنی که بر تمام دوران پیش روی زندگی‌ات تأثیر می‌گذارند. مانند شرایطی که مهران عظیمی با آن مواجه شد. او که در رشته کامپیوتر درس خوانده و در این رشته فعال بوده است و تدریس هم می‌کرده، با شرکت در آزمون استخدامی بانک، باید انفورماتیک یا کار در شرکتی خصوصی را انتخاب می‌کرد.

وی در این باره گفت: «کار سختی بود، اما پس از مشورت با دوستان به این نتیجه رسیدم که بانک انتخاب خوبی است و می‌تواند زندگی‌ای بدون چالش و ریسک را تضمین کند.»

عظیمی که کارش را با تحویل‌داری در شعبه سورشجان آغاز کرده گفت: «اوایل براریم سخت بود. چون کامپیوتر خوانده بودم و دوست داشتم در کاری مشغول باشم که مرتبط با رشته‌ام باشد. اما به‌مرور خودم را با شرایط و خواسته‌های سازمان تطبیق دادم، هرچند از دانشی که داشتم در جهت اهداف بانک نیز استفاده کردم. به‌عنوان مثال، ثبت سیستمی سیتواسیون خودپرداز در اکسل را طراحی کردم که در استان و بعد در کل کشور مورد استفاده قرار گرفت.»

وی افزود: «همیشه سعی کردم در کار خودم خلاق باشم. مثلاً برنامه‌نویسی و طراحی بانک اطلاعاتی برای تسهیلات شعبه که تمامی اطلاعات از قبیل قراردادهای سفته‌ها و... که به صورت چاپی انجام می‌گرفت، اصلاح و در تعداد چاپ صفحات صرفه‌جویی شد.»

اما در پایان خاطره جالبی برای‌مان تعریف کرد: «زمانی که در شعبه سورشجان بودم، یک مشتری سند واسطه داخلی را با خودش برده بود و اتفاقاً با آن خرید هم کرده بود. نفر دوم هم سند را برده بود بانک نقد کند. یک هفته طول کشید تا بالاخره سند به شعبه بازگشت و نگرانی اختلاف حساب از بین رفت.»



گفت‌وگو با مرضیه چهل‌گردی، همکار شعبه سامان

کار در شعبه را دوست دارم

برخی از همکاران بانک صادرات ایران، مانند مرضیه چهل‌گردی، به این دلیل کار در بانک را انتخاب کرده‌اند که یکی از بستگان آن‌ها همین شغل را داشته است. چهل‌گردی که پدرش بازنشسته بانک صادرات ایران است می‌گوید فراموش نمی‌کند روزهایی را که با پدرش به بانک می‌رفته و با دیدن عملیات بانکی و حساب‌وکتاب شیفته این شغل می‌شود.

بنابراین در دانشگاه رشته حسابداری را انتخاب می‌کند تا مسیر برای ورود به بانک هموارتر شود. شعبه بازار اولین محل خدمت اوست و حدود چهارسال‌ونیم در آنجا کار می‌کند.

او می‌گوید: «کار در شعبه بازار، به‌رغم شلوغ بودن، جذابیت‌های خاص خودش را داشت و حالا هر وقت آن حوالی می‌روم خیلی‌ها می‌پرسند دیگر به شعبه بازار بر نمی‌گردم؟ سال‌های خوب و دل‌پذیری بود.»

چهل‌گردی که چندین سال تجربه کار در ستاد را داشته است به درخواست خودش به شعبه بازمی‌گردد و در این باره می‌گوید: «البته همه تعجب کردند، ولی من کار در شعبه را به دلیل معاشرت با مردم و دیدن رضایت‌مندی آن‌ها از خدماتی که دریافت می‌کنند بیشتر دوست دارم.» او از شلوغی کار در شعبه سامان و کمبود نیرو و اینکه ممکن است گاهی تا بعد از ساعت چهار هم بمانند یاد کرد و گفت: «در هر صورت توانستیم درجه شعبه را تغییر دهیم و امیدوارم بتوانیم درجه یک شویم.»

جذاب‌ترین خاطره چهل‌گردی به مقطعی بازمی‌گردد که قرار بود از شعبه امام حسین (ع) به شعبه بازار برود. او گفت: «ماجرای خیلی عجیب بود. خیلی از مشتری‌ها وقتی می‌فهمیدند قرار است از آن شعبه بروم ناراحت می‌شدند و درخواست داشتند که در همان شعبه بمانم.»

همیشه سعی کردم در کار خودم خلاق باشم. مثلاً برنامه‌نویسی و طراحی بانک اطلاعاتی برای تسهیلات شعبه که تمامی اطلاعات از قبیل قراردادهای سفته‌ها و... که به صورت چاپی انجام می‌گرفت، اصلاح و در تعداد چاپ صفحات صرفه‌جویی شد.



گفت و گو با همکاران
شعبه کوهرنگ (کد ۳۴۳۶):

شعبه‌ای برای عشایر

شعبه بانک صادرات کوهرنگ با توجه به اینکه بخش عمده‌ای از مشتری‌های پیش‌عشایر هستند شرایط خاصی دارد و تقریباً نیمه اول سال شلوغ و پرمخاطب است تا کارمندان این شعبه، به قول معروف، گاهی فرصت سر خاراندن هم نداشته باشند و خاطرات جذابی را از کار در این شهر به خاطر بسپارند



گفت و گو با عیسی میرهاشمی، رئیس شعبه کوهرنگ

مهم‌ترین دغدغه؛ جلب رضایت مشتریان عشایر



درجه دو هستیم و تا درجه یک شدن شش هزار امتیاز فاصله داریم. منابع ما ۳۹۷ میلیارد ریال است که انشاءالله تا پایان سال بتوانیم به ۴۴۰ میلیارد ریال برسیم.

برای ارتقای شعبه چه برنامه‌ریزی مشخصی دارید؟

ان شاءالله بتوانیم مشکلات خاص را رفع کنیم، منابع ارزان قیمت جذب کنیم، تسهیلات مناسب در اختیار مشتریان قرار دهیم، و رضایت مشتری را جلب کنیم.

نظر ساکنان این شهر و عشایر درباره بانک صادرات چیست؟

اینجا کلاً دو بانک صادرات و کشاورزی وجود دارد و بیشتر مرادات مردم با بانک صادرات ایران است، چراکه این بانک را بانک مردمی می‌دانند. ما دو الی سه برابر بیشتر از بانک کشاورزی منابع داریم.

برای رضایت همکاران چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

ایجاد رضایت همکاران نیز برای بنده دارای اهمیت است، لذا تمام تجربیات خود را به همکاران منتقل می‌کنم و از آن‌ها می‌خواهم طبق بخش‌نامه عمل کنند و با مشتری‌ها کنار بیایند تا با رضایت کامل بروند. خوشبختانه در شعبه جوی صمیمی ایجاد شده است.

خاطره‌ای از دوران خدمت در بانک دارید؟

خاطریم هست وقتی سال ۷۷ در شعبه شهر اردل تحویلدار بودم، خبر دادند خالام فوت کرده و از رئیس خواستم به مراسم برسم. او گفت اول کار بانک و مشتری. به مراسم نرسیدم و ناراحت شدم، اما بعد از ظهر رئیس و همه همکاران برای تسلیت‌گویی و شرکت در مراسم به منزل ما آمدند که این موضوع نشان از اهمیت دادن به خدمت‌رسانی مشتریان در بین همکاران بانک صادرات ایران دارد

لطفاً در ابتدا خودتان را معرفی کنید و بگویید چند سال است که در بانک صادرات ایران مشغول هستید؟

بنده عیسی میرهاشمی، رئیس شعبه کوهرنگ هستم و از سال ۱۳۷۴ وارد بانک صادرات ایران شده‌ام. حدود ۱۰ سال متصدی امور بانکی بودم و ۱۴ سال است که رئیس شعبه هستم.

از چگونگی ورودتان به بانک صادرات ایران بگویید؟

در سال ۷۳ برای استخدام در شبکه بهداشت، هلال‌احمر و کمیته امداد قبول شدم، اما از آنجا که علاقه خاصی به بانک صادرات و اعداد و ارقام داشتم همه را به خاطر بانک رها کردم.

خاطره‌ای از اولین روزهای دوران خدمت به خاطر می‌آورید؟

اولین روزی که وارد شعبه کاج (۳۲۶۸) در ناغان شدم و حکم را به رئیس شعبه دادم گفتند پشت باجه بنشینم. خاطریم هست وقتی اسکناس‌های شمرم کلی استرس داشتم، اما به مرور این ترس از بین رفت و روزبه‌روز علاقه‌ام به کار در بانک بیشتر شد.

چه عواملی باعث شد که شما در این مسیر رشد کنید؟

سال اول منزل ما در همان نزدیکی شعبه بود و تا دیروقت در بانک کار می‌کردم و به کار علاقه خاصی

داشتم. هدفم ترقی و پیشرفت خودم و بانک بود و در طول خدمت سعی کردم همیشه خودم را با تکنولوژی روز وفق بدهم. جلب رضایت مشتری‌ها و تکریم ارباب‌رجوع در کنار مطالعه بخش‌نامه‌ها، همواره برایم اهمیت داشت.

چه سختی‌هایی را در دوران خدمت پشت‌سر گذاشتید؟

فعالیت در شعب روستایی با توجه به بی‌سوادی اغلب مردم سخت بود. خصوصاً در دوره‌ای که بانکداری الکترونیک گسترش پیدا کرد و مردم به اسکناس اعتقاد داشتند. بنابراین باید در فرصت‌های مختلف بین مردم و عشایر می‌رفتم و کار با پوز و دستگاه‌های A.T.M را آموزش می‌دادیم. خوشبختانه به‌مرور شاهد رشد آگاهی مردم شدیم، به‌صورتی که برخی عشایر دارای دستگاه پوز و همراه بانک هستند.

مهم‌ترین دغدغه شما به عنوان مدیر شعبه چیست؟

دغدغه ما ایجاد رضایت مشتریان، به‌خصوص عشایر عزیز پس از خروج از بانک است. عشایر صرفاً شش ماه اینجا هستند و شش ماه به قشلاق می‌روند.

عملکرد شعبه به چه صورت بوده است؟

حدود یک ماه است که به اینجا آمده‌ام و تاکنون دغدغه خاصی نداریم. صرفاً باید شرایط حال حاضر بازار و اقتصاد کشور را پشت‌سر بگذاریم. ما شعبه

گفت‌وگو با رضا مهربی بابادی، همکار شعبه کوه‌رنگ

دل دادن به تقدیر در مسیر زندگی

گاهی برخی ماجراهای زندگی آن قدر جذاب‌اند که فکر می‌کنی چه خوب که آن اتفاق در مسیر تو یا تو در مسیر آن اتفاق قرار گرفتی. مثل ماجرای رضا مهربی بابادی و ورودش به بانک صادرات ایران که این‌طور تعریف کرد: «زمانی که درسم تمام شد به دنبال شغل بودم و مدتی هم در اصفهان مشغول به کاری شدم. یک روز خیلی اتفاقی در یک کافی‌نت متوجه آزمون استخدامی بانک برای کوه‌رنگ شدم که اتفاقاً روزهای آخرش بود و پر کردم.»

او در ادامه از شوق ورودش به بانک این‌طور گفت: «بچه که بودم فکر می‌کردم همه پول‌ها برای کارمندان بانک است و ورود به بانک یک خیال بچه‌گانه بود، اما وقتی بزرگ‌تر شدم نگاهم به کار در بانک تغییر کرد و بر این باور بودم که شغلی با پرستیژ بالای اجتماعی است و آن روز خود را در مسیر رسیدن به یک آرزو دیدم که خوشبختانه محقق شد.»

مهربی بابادی در ادامه به شلوغ و پرمخاطب بودن شعبه اشاره کرد و گفت: «گاهی اوقات تا ساعت چهار و پنج در شعبه می‌مانیم و پیش

گفت‌وگو با محسن بیدبزرگ، همکار تسهیلات شعبه کوه‌رنگ

پدر و پسر همکار

وقتی پدرت کارمند بانک صادرات بوده باشی و تو هم عاشق این شغل شده باشی، احتمال اینکه در آینده تو هم در شعبه‌ای مشغول به کار شوی اتفاق خیلی دور از ذهنی نیست؛ اتفاقی که برای محسن بیدبزرگ افتاد، او از سال ۸۴، پس از قبولی در آزمون استخدامی، وارد بانک صادرات شد.

وی که طی این سال‌ها در رفت و آمده بین دو شعبه باباحیدر و کوه‌رنگ بوده می‌گوید: «پدرم آزاده و جانباز ۴۰ درصد هستند و قبل از ورود بنده به بانک بازنشسته شده بود و همواره بهترین مشوقم برای تکمیل آرزویم رجوع و خدمت به مشتریان بود.»

بیدبزرگ در ادامه به کار در شعبه کوه‌رنگ



گفت‌وگو با رحمت‌اله نصیری، معاون شعبه کوه‌رنگ

آموزش بانکداری الکترونیک به عشایر

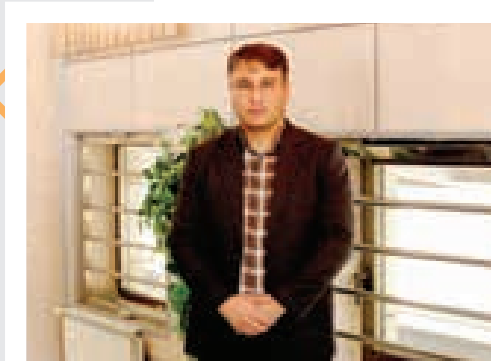
اکنون شرایط تغییر کرده است و حالا شاهد این هستیم که برخی از آن‌ها حتی دستگاه پوز همراه دارند، کسانی که به هیچ‌وجه به جز اسکناس چیز دیگری را نمی‌پذیرفتند.»

نصیری در خصوص مسئولیت‌های یک معاون شعبه گفت: «با توجه به آشنا بودن اغلب افراد و محلی بودن مشتری‌ها، شرایط اینجا با دیگر شعب تفاوت دارد؛ اغلب انتظارهای خارج از قوانین دارند که خب برخی را می‌شود پاسخ‌گو بود و خیلی‌ها را نمی‌توان. گاهی کارت ملی را نمی‌آورند یا مهر خود را گم می‌کنند و مسائل دیگری که انتظار دارند با توجه به آشنا بودن، به آن‌ها توجه نکنیم.»

او در همین زمینه به خاطرهای اشاره کرد و گفت: «اوایل که وارد این شعبه شدم یکی از بزرگان شهر که معروف هم بود، برای کار بانکی پیش من آمد و کارت ملی همراهش نداشت. وقتی متوجه شد من او را نمی‌شناسم از این موضوع ناراحت شد و برای اعتراض نزد رئیس شعبه رفت.»

شاید بشود گفت از قدیمی‌ها و پیش‌کسوت‌های بانک صادرات ایران است. وی از سال ۸۰ جذب شده است و خاطراتی از ساختمان قدیمی شعبه کوه‌رنگ دارد که حالا در اختیار اداره برق است. رحمت‌اله نصیری، معاون شعبه، که در کنار کار بانک، کشاورزی و دامداری هم دارد معتقد است پرداختن به چنین فعالیت‌هایی به او انرژی می‌دهد تا بهتر بتواند در خدمت مشتری‌ها باشد.

نصیری که خود متولد کوه‌رنگ است با توجه به درک درست از ویژگی‌های خاص منطقه بسیار تلاش کرده تا ارتباط درستی بین اهالی و به‌صورت خاص عشایر و امکانات بانک برقرار کند. وی گفت: «بسیاری از مردم این منطقه، عشایر، دامدار یا کشاورز هستند و تا چند سال قبل استفاده از امکانات مرتبط با بانکداری الکترونیک با توجه به بی‌سوادی مردم برای‌شان سخت بود و مجبور بودیم بین آن‌ها برویم و در مراسم مختلف شرکت کنیم و آموزش بدهیم. خوشبختانه





محسن نجفی، همکار شعبه کوه‌رنگ:

کار در شعبه کوه‌رنگ جذابیت‌های خاص خودش را دارد

ماجرای ورود محسن نجفی از اواخر سال ۹۵ به بانک صادرات بسیار شنیدنی و جالب است. او در پاسخ به اینکه چه شد بانک را انتخاب کردی گفت: «بعد از اتمام تحصیل در دانشگاه در رشته کامپیوتر ایده‌ها و آرزوهای زیادی داشتم، اما وقتی به شهر خودم برگشتم دیدم هیچ شغلی برایم وجود ندارد و از بین راه‌سازی و بانک که قبول شده بودم دومی را انتخاب کردم و به نظرم توانسته نظرم را جلب کند تا راضی باشم.»

وی در خصوص دلایل رضایتمندی خودش از کار در بانک این‌طور گفت: «داشتن محیط کاری مناسب، همکاران صمیمی، وجود شرایط به دور از استرس‌های شغل‌های آزاد و خدمات‌رسانی به مردم از جمله مواردی است که باعث شده فکر کنم در مسیر خوبی هستم.»

نجفی در ادامه صحبت‌هایش به نکات جذاب و سخت کار در شعبه اشاره کرد و گفت: «وقتی یک مشتری می‌آید و مشکلی دارد که می‌توانیم برطرفش کنیم، احساسی که منتقل می‌کند بسیار لذت‌بخش است و خستگی کار آن روز را فراموش می‌کنیم.»

وی افزود: «چنین اتفاقاتی است که باعث می‌شود مثلاً از بیش از ۳۰۰ سند زدن در یک روز خسته نشویم و روز بعد با انرژی در شعبه حاضر باشیم.»

نجفی در خاتمه به خاطره جذابی از کار در شعبه اشاره کرد و گفت: «اوایل که چندان به زبان لری تسلط نداشتم یک مشتری که سواد کمی هم دارد آمد تا پنج میلیون به حسابش که ۱۰۰ هزار تومان در آن داشت واریز کنم. زمانی که پول را واریز کردم گفت حالا آن صد هزار تومان را پس بده.»

وی افزود: «البته از این اتفاقات در شعبه زیاد می‌افتد و طبیعتاً برخی موارد باعث خنده و ایجاد خاطراتی فراموش‌نشده می‌شوند که از جذابیت‌های کار در بانک و به‌صورت خاص در شعبه کوه‌رنگ است.»



آمده که تا هفت هم مانده‌ایم.»

او که البته خیلی سال‌ها پیش‌تر دوست داشته وارد رشته پزشکی یا پیراپزشکی شود گفت: «قبل از کنکور بستگانم فوت کردند و آن اتفاق باعث شد خیلی خوب درس نخوانم، اما حالا که در بانک هستم و از شغل خودم رضایت دارم فکر می‌کنم تقدیر و حکمتی در آن ماجرا بود تا در این مسیر قرار بگیرم.» این همکار شعبه کوه‌رنگ از رشد فرهنگ مردم و افزایش دانش آن‌ها یاد کرد و گفت: «خوشبختانه با توجه به آموزش‌هایی که در زمینه بانکداری الکترونیک به مردم داده شده، شرایط خیلی تغییر کرده است. البته این آموزش‌ها در مناطقی که مردم سواد کمتری دارند همچنان باید ادامه داشته باشد و طبیعتاً نتیجه‌اش رشد کیفیت عرضه خدمات بانکی است.»



قبل از شروع بارندگی به کوه‌رنگ می‌آیند و یکی از دغدغه‌ها کمبود دستگاه A.T.M است. در حال حاضر در کل شهر سه دستگاه وجود دارد که دو تا مال بانک صادرات و یکی هم بانک کشاورزی است. نکته دیگر کمبود نیروست که پیشنهاد شده طی سه ماه شلوغی کار، یک همکار به مجموعه اضافه شود.»

وی در خاتمه، با اشاره به اینکه پول نقد و اسکناس برای عشایر از اهمیت خاصی برخوردار است، به خاطره‌ای اشاره کرد و گفت: «یک روز یک مشتری که بنده خدا جراحی کلیه داشت به شعبه آمد تا حدود ۴۰ میلیون تومان پول نقد بگیرد، اصرار ما برای گرفتن چک بین بانکی یا موارد دیگر فایده نداشت تا در نهایت توانستیم پول موردنظرش را جور کنیم.»

اشاره کرد و گفت: «این شعبه شاید از جمله شلوغ‌ترین شعبه‌های استان باشد، به‌صورتی که هر ماه بیش از ۱۵۰ پرونده داریم و تا ۲۵۰ مورد هم رسیده است.»

وی افزود: «البته اینجا مردم مهربان و باصفایی دارد، هرچند که به دلایلی مانند کم‌سوادی یا بی‌سوادی، مشکلات متعددی هم داریم. مثلاً زمانی که یارانه‌ها را واریز می‌کردند، شعبه خیلی شلوغ می‌شد، چراکه خیلی‌ها با کارت کار نمی‌کردند و دفترچه را می‌آوردند تا پول نقد بگیرند که البته با گذشت زمان و بر اساس آموزش‌هایی که داده شد، شرایط تا حدودی بهتر شده است.»

بیدبزرگ در ادامه طرح مشکلات موجود در کوه‌رنگ گفت: «عشایر از حوالی اردبیهشت تا



وقتی یک مشتری می‌آید و مشکلی دارد که می‌توانیم برطرفش کنیم، احساسی که منتقل می‌کند بسیار لذت‌بخش است و خستگی کار آن روز را فراموش می‌کنیم

گفت‌وگو با همکاران شعبه لردگان (کد ۲۳۲۳):

لردگان، مرکز اقتصادی روستاهای اطراف



گفت‌وگو با اسفندیار شریفی، رئیس شعبه لردگان:

پایان سال جشن درجه یک شدن شعبه

مشکوک و معوقه وجود نداشت و این به‌خاطر پیگیری ما بود. به در منزل می‌رفتیم و اقساط وام‌ها را می‌گرفتیم. بهترین خاطراتم از آن سال‌هاست.

کارهای بانک را از همان جا یاد گرفتیم. از فردای روزی که وارد شعبه شدم پشت باجه نشستیم. بعد از حدود یک سال نیز به واحد تسهیلات رفتم.

آیا در آن سال‌ها فکر می‌کردید رئیس شعب مختلف بشوید؟

بله رسیدن به جایگاه بالاتر را در سر می‌پروراندیم و برای رسیدن به آن تلاش می‌کردیم. وقتی می‌دیدم همکاران ارتقا پیدا می‌کنند من هم سعی می‌کردم در همان مسیر قرار بگیرم.

چه عواملی را در پیشرفت خودتان مؤثر می‌دانید؟

هر روزم را با قرآن، توسل به ائمه و نماز اول وقت شروع می‌کنم. نماز اول وقت آدم را وادار

از چه سالی وارد مجموعه بانک شدید و چرا بانک صادرات را برای خدمت‌رسانی انتخاب کردید؟

برادر بزرگ‌تر من کارمند بانک صادرات بود. همین موضوع باعث شد درباره این شغل شناخت داشته باشم و به آن علاقه‌مند شوم. بنابراین، شغل آزاد را رها کردم و از سال ۱۳۸۰ کار در بانک را در شعبه میانکوه آغاز کردم. طی این مدت هم در شعب شهرهایی مانند بروجن، خان‌میرزا و لردگان مسئولیت‌های مختلفی داشتم. البته مدتی هم در اصفهان مشغول تحصیل مدیریت امور بانکی بودم.

از سال‌های ابتدایی فعالیت خودتان بگویید؟

سال‌های اول در روستا مشغول بودم و بسیار هم با شوق و علاقه کار می‌کردم. دیدن خوشحالی و رضایت مردم بسیار جذاب بود. در آن زمان و در آن شعبه چیزی به نام مطالبات

لردگان از شهرهای مهم استان چهارمحال و بختیاری است که از جهات مختلفی اهمیت دارد. مهم‌ترین آن‌ها مرکز اقتصادی و تجاری بودن برای روستاهای اطراف است؛ این شهر به‌نوعی به بازاری بزرگ تبدیل شده است. اسفندیار شریفی، که اخیراً ریاست شعبه بانک صادرات این شهر را بر عهده گرفته، امیدوار است با شناختی که از این شهر دارد و با تلاش همکارانش، تا پایان سال شاهد تغییر درجه شعبه باشد.





گفت‌وگو با شهریار محمدی، همکار شعبه لردگان:

مشتری همین شعبه بودم

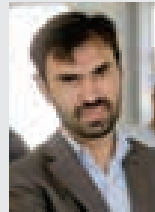
کار در بانک به‌رغم لذت‌هایی که دارد، به دلیل حجم بالای کار سختی‌های خاص خودش را نیز دارد.»

محمدی قبل از تعریف کردن خاطره‌ای از کار در بانک به لذت کمک به مردمی که سواد ندارند اشاره کرد که ممکن است در شغل‌های دیگر نتوان تجربه کرد. وی در ادامه افزود: «اوایل خدمت در بانک، یعنی همان ماه‌های اول که هنوز حقوق نگرفته بودم، ۴۵۰ هزار تومان کم آوردم و دچار نگرانی و استرس شدم. به‌ناچار با همه مشتری‌ها تماس گرفتم و خوشبختانه یکی از مشتری‌ها بعد از شمارش پول‌ها متوجه اضافه بودن شد و برگرداند. آن اتفاق، به‌رغم سخت بودنش در آن مقطع، نتیجه‌اش باعث خوشحالی و افزایش انرژی شد تا در کارم ثابت‌قدم و باانگیزه‌تر از قبل باشم و خدا را شکر بعد از آن ماجرا با مشکل خاصی مواجه نشدم.»

پیش از اینکه کارمند بانک صادرات شود از مشتری‌های بانک بوده و در شعبه لردگان حساب داشته است. شاید آن زمان که هر از گاهی به شعبه رفت‌وآمد داشته هیچ‌گاه فکر نمی‌کرده روزی کارمند همان شعبه شود و شش روز هفته از خانه بیرون بزند به قصد بانک و محل کار.

شهریار محمدی که زمانی تصمیم می‌گیرد شغلی برای خودش انتخاب کند، چند فرصت مختلف مانند کار در دادگستری و بانک و... داشته، اما تصمیم می‌گیرد وارد بانک شود. او گفت: «سال ۸۳ از همین شعبه دسته‌چک گرفتم، اما فکرش را نمی‌کردم که چهار سال بعد خودم در این شعبه مشغول کار شوم و هر وقت به این اتفاق و جریان فکر می‌کنم خوشحال می‌شوم.»

او درباره کار در بانک گفت: «به نظرم آن روز انتخاب خوبی کردم، البته نمی‌توان انکار کرد که



می‌کند که مرتب و منظم باشد. نظم در کار خیلی مهم است. وقتی می‌گوییم نظام بانکی، سرلوحه کارمان هم باید نظم باشد.

U برای ایجاد نظم در شعبه و بین همکاران چه کاری می‌کنید؟

به هر شعبه‌ای که می‌روم طی یکی دو روز اول با همکاران آشنا و صمیمی می‌شوم و بعد از آن، جلسه هماهنگی می‌گذارم و انتظاراتم را در جوی دوستانه مطرح می‌کنم.

U لطفاً درباره عملکرد این شعبه و ظرفیت‌های موجود بفرمایید.

این شعبه درجه دو و آیتم‌ها بسیار بالاست. ما بعد از شعبه شهدا، شعبه دوم استان هستیم که در همه آیتم‌ها پیشرفت خوبی داشته‌ایم و پیشرفت بیشتری هم خواهیم داشت.

شهر لردگان مرکز تجارت است و مردم این شهر و روستاهای اطراف حجم پول در گردش زیادی دارند. ممکن است یک ساعت دیگر اینجا جای سوزن انداختن هم نباشد، اما نیروهای ما سعه صدر دارند و با روی گشاده کار می‌کنند.

U چه برنامه‌ای برای این شعبه داشتید و دارید؟

زمانی که به سمت این شعبه آمدم به فکر پیشرفت بودم. از قبل با این شعبه کاملاً آشنا بودم، مخصوصاً در بحث منابع ارزان قیمتش، ضمانت‌نامه، بحث خرید دین و...

با توجه به ظرفیت‌های موجود سعی می‌کنیم هر ماه امتیاز شعبه را ارتقا دهیم. بر اساس برنامه‌ای که با همکاران در میان گذاشته‌ام و تلاش برای بازاریابی و جذب منابع، پایان سال شاهد جشن موفقیت و تغییر درجه خواهیم بود. البته اگر تاکنون راه می‌رفتیم حالا باید بدویم، اگر می‌دویدیم باید سرعت خود را زیادتر کنیم. امیدواریم به شعبه درجه یک ارتقا پیدا کنیم که با توجه به پتانسیلی که در همکاران می‌بینیم کار سختی نیست.

U این روزها در حوزه مسئولیت خودتان چه دغدغه‌هایی دارید؟

در چارت سازمانی باید ۱۳ یا ۱۴ نفر باشیم، اما الان هشت نفر هستیم. معاون، حسابدار و مسئول صندوق نداریم و همه این کارها را خودم انجام می‌دهم. گاهی اوقات به علت کمبود نیرو شرمندۀ ارباب‌رجوع می‌شویم که این اتفاق در شأن بانک صادرات ایران نیست.

بیک محمد تقی‌پور، همکار شعبه لردگان:

هیچ اتفاقی بهتر از تکریم مشتری نیست

«هیچ اتفاقی بهتر از احترام گذاشتن و تکریم مشتری نیست.»

وی افزود: «من در تمام این سال‌ها که پشت باجه بودم، مشتری‌مداری را مهم‌ترین اصل کار در بانک دانستم و آرزو می‌کنم با همین روش و رویه، بانک صادرات همواره پابرجا و در بهترین جایگاه، افتخار آفرین باشد.»

تقی‌پور که از همه این سال‌های حضور در بانک خاطرات متعددی دارد گفت: «یک روز سیستم‌ها قطع شده بود و جمعیت زیادی هم در صف دستگاه A.T.M ایستاده بودند. اوایل معرفی این دستگاه‌ها بود و هر چه می‌گفتم سیستم قطع است کسی قبول نمی‌کرد تا اینکه واژه را تغییر دادم و گفتم تسمه پروانه پاره شده و رفته‌اند از تهران بیایند. برخی به این شوخی خندیدند و برخی هم باور کردند. در نهایت از آن شلوغی کاسته شد و منتظر ماندیم تا سیستم‌ها وصل شود.»

احتمالاً قدیمی‌ترین همکار بانک صادرات است وقتی قرار است تا چند ماه آینده از بانک خداحافظی کند. بیک محمد تقی‌پور که از سال ۱۳۶۸ وارد بانک شده، فروردین سال آینده بازنشسته خواهد شد تا کلی خاطره را از همه این سال‌ها با خود ببرد و احتمالاً هر از گاهی که مشغول کشاورزی است آن‌ها را مرور کند. خاطراتی که اغلب برای او شیرین و دوست‌داشتنی بوده‌اند و فراموش‌شان نمی‌کند. او که از ورودش به بانک ابراز رضایت می‌کند و آن قدر از این اتفاق خوشحال است که دوست دارد فرزندانش هم کارمند بانک شوند، درباره لذت‌های کار در بانک گفت: «چه کاری بهتر از کار در بانک که جایگاه اجتماعی دارد و خدمات خاصی به مردم می‌دهد و از سوی دیگر در خدمت رشد و تعالی اقتصاد کشور است؟»

تقی‌پور در ادامه و در پاسخ به این سؤال که چه توصیه‌ای به همکاران جوان خود دارد گفت:



است تا فکر کنی جای درستی کار می‌کنی.» جمالی اما درخواست‌های خارج از قوانین را از سختی‌های کار در بانک می‌داند وقتی دوست دارد همه با رضایت از بانک خارج شوند. این همکار در ادامه از خاطره اولین روز کاری‌اش گفت، خاطره‌ای که هیچ‌وقت فراموش نمی‌کند: «اولین روز کاری به شعبه جوانمردی رفتم. شیرینی به دست وارد شعبه شدم و بعد از سلام و احوال‌پرسی شیرینی را روی میز رئیس گذاشتم و مثل مشتری‌ها روی صندلی‌ها نشستم تا اینکه همکارها رفتند صبحانه بخورند و از من پرسیدند چرا نمی‌آیی این طرف. به‌رغم رفتن به آن طرف هنوز احساس غریبی داشتم. و هر کاری می‌خواستم بکنم اجازه می‌گرفتم. از تلفن زدن تا... اما بالاخره جای خودم را پیدا کردم و خدا را شکر می‌کنم که به‌واسطه بودن در بانک دارای امکانات مختلف زندگی شدم و صاحب خانواده خوبی نیز هستم.»

فکر کنید علاقه‌مند به کار در بانک هستید و در آزمون استخدامی قبول شده‌اید و حالا باید انتخاب کنید بانک صادرات یا بانک ملی؟ سجاد جمالی در سال ۸۷ با چنین شرایطی مواجه شد تا در نهایت بانک صادرات را انتخاب کند. او گفت: «پدرم مشتری بانک صادرات بود و مثل دیگرانی که از آن‌ها مشورت گرفتم از حسن برخورد کارمندان این بانک گفت تا من تصمیم خودم را بگیرم و وارد بانک صادرات شوم.» جمالی که لیسانس کامپیوتر و کارشناسی ارشد مدیریت دارد گفت: «انتخاب درستی انجام دادم و خوشحالم که وارد این بانک شد.» او در ادامه از لذت‌های کار در بانک یاد کرد و اظهار داشت: «وقتی مشتری با رضایت و خوشحالی از بانک می‌رود ما هم از عملکرد خودمان احساس خوبی پیدا می‌کنیم. اینکه یک مشتری وقت خروج از بانک برای حال و احوال‌پرسی سراغت را می‌گیرد اتفاق خوبی

گفت‌وگو با سجاد جمالی، همکار شعبه لردگان ماجرای اولین روز ورود به شعبه

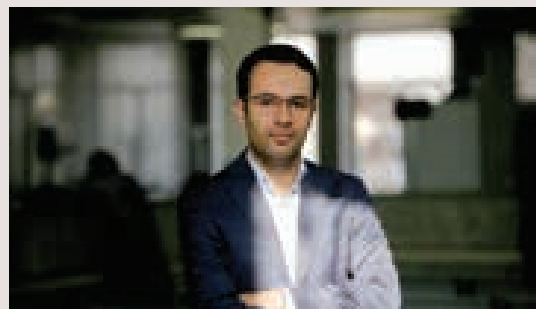


مرتبط با رشته تحصیلی مشغول بوده، اما فکر می‌کند باید شغلی ثابت و آینده‌دار انتخاب کند که با شرکت در آزمون استخدامی، جذب بانک می‌شود. او پس از اشاره به آرزوها و امیدهایش از روزهای کار در شعبه میانکوه یاد کرد و گفت: «خوشحال هستم که شروع کارم در میانکوه بود، روزهای دور از خانواده و به‌نوعی غربت و تنهایی در یک منطقه محروم. اما معاشرت با مردم صمیمی و باصفای آنجا بسیار لذت‌بخش بود. زمانی که یک مشتری می‌آمد و کاری معمولی برایش انجام می‌دادم و او هم برایم دعای خیر می‌کرد احساس خیلی خوبی پیدا می‌کردم؛ اتفاقی که دائم تکرار می‌شد تا از کار کردن لذت ببرم و متوجه سختی‌های زندگی در آنجا نشوم. شاید اگر آن مقطع را تجربه نمی‌کردم، چیزی در مسیر زندگی کم داشتم.»

از جمله آخرین استخدامی‌های بانک صادرات است، اما خیلی زود توانست با دیگر همکارانش همراه شود و از بودن در بانک لذت ببرد. عباس شاه‌رخ میلاسی درباره ورودش به بانک و شرایط کار گفت: «سال ۹۵ به استخدام بانک درآمد. قبل از ورود به بانک تا حدودی استرس داشتم و نگران بودم مبادا در کار اشتباه کنم. اما هر کدام از همکاران برای من حکم یک معلم و استاد را داشت تا به‌زودی پیشرفت کنم. البته میل و علاقه من به آموختن نیز آن‌ها را بیشتر ترغیب می‌کرد برای یاد دادن و گفتن اصول و نکات کاری.» او که کارش را از شعبه مال خلیفه آغاز کرد، در ادامه دو سال به میانکوه رفت و از ابتدای سال جاری هم در شعبه لردگان حضور دارد. شاه‌رخ میلاسی که مهندسی کامپیوتر خوانده است، پیش از ورود به بانک در فضای

گفت‌وگو با عباس شاه‌رخ میلاسی، همکار شعبه لردگان

لذت کار کردن در میانکوه





گفت و گو با عبدالرحمان قادری چوبینی، رئیس حوزه حراست و حفاظت

خوشبین و امیدوار به آینده

حرکت بانک رو به رشد است و همین که ما نماد و پرچم بانک را بالا می‌بریم این امیدواری و پشتیبانی در روحیه همکاران تأثیر می‌گذارد.

مهم‌ترین دغدغه این روزهای شما چیست؟

به نظر من مهم‌ترین مشکلی که در بانک وجود دارد مشکل انتصاب کارکنان سازمان است. قطعاً هر کسی با امید به آینده و با انگیزه در کار خودش حاضر شود قطع به یقین موفق‌تر خواهد شد. من با توجه به ارتباط نزدیک‌تری که با همکاران دارم می‌بینم دغدغه آن‌ها در خصوص موضوع انتصاب و ارتقای شغلی خودشان است. اگر بشود با اصلاحاتی در آیین‌نامه این دغدغه همکاران را برطرف کرد، قطع به یقین موفق‌تر خواهیم بود.

با توجه به ساختار آیین‌نامه‌ای که ابلاغ شده است و ما موظف به اجرای آن هستیم، رضایت شغلی همکاران برآورده نشده است، چرا که برخی فرصت می‌کنند و با شرکت در آزمون به ارتقای شغلی می‌رسند و برخی به دلایل مختلف نه.

در حوزه فرهنگی و هنری چه فعالیت‌هایی داشته‌اید؟

من بر حسب وظایف دینی، عرفی و اجتماعی در زمینه فعالیت‌های فرهنگی و به‌ویژه مذهبی فعالیت داشته‌ام. البته، پرداختن به این امر وظیفه همه ماست، چرا که توجه و توسل به قرآن و ائمه به ما انرژی می‌دهد. اگر ما فعالیت‌هایی را که در طول روز انجام می‌دهیم، با قرائت یک صفحه قرآن، صلوات خاصه امام رضا (ع)، یا با یک حدیث شروع کنیم، قطعاً این انرژی به ما کمک خواهد کرد تا در مسیر قرار بگیریم. وظیفه همه ماست که برای اشاعه دین و تبیین احکام دین و آشنایی با قرآن تلاش کنیم. با موافقت مدیرعامل از چند سال قبل روزهای یکشنبه از ساعت هفت تا هفت و نیم بدون وقفه جلسات قرآن برگزار می‌کنیم. مدیران نیز در این کلاس‌ها شرکت می‌کنند. از طریق این کلاس، احکام و مسائل دینی را به دوستان انتقال می‌دهیم. روزهای چهارشنبه نیز جلسات زیارت عاشورا داریم و در مناسبت‌های مختلف زیارت‌های متفاوت قرائت می‌شود و توسط خود همکاران نیز پذیرایی صورت می‌گیرد.



از چهره‌های قدیمی و پیش‌کسوت بانک است که همواره دغدغه پیشرفت بانک و همکاران را داشته است، چه در زمانی که در شعبه بوده و چه حالا که به‌عنوان رئیس حوزه حراست و حفاظت مشغول فعالیت است. عبدالرحمان قادری چوبینی در کنار فعالیت‌های معمول، توجه خاصی به امور فرهنگی و دینی دارد تا به‌نوعی متولی برپایی جلسات و برنامه‌هایی داخل یا خارج سازمان باشد که اتفاقاً با استقبال هم مواجه شده است.



لطفاً در ابتدا بفرمایید چه شد وارد بانک صادرات ایران شدید؟

بنده استخدامی سال ۱۳۷۴ هستم. کار را با بانکداری پشت باجه در شعبه ۲۲ بهمن شعبه پارسه شروع کردم. در آن سال‌ها متصدی امور بانکی شعب متفاوت شدم و با دعوت دوستان و پیشنهاد مدیران وقت به قسمت مدیریت امور کارکنان آمدم. پنج سال آنجا بودم و سپس به قسمت حراست آمدم و اینجا در خدمت‌تان هستم.

اگر به عقب بازگردید، آیا بانک را انتخاب می‌کنید؟

بله، رشته‌ی درسی من نیز حسابداری بود و علاقه زیادی به بانک صادرات داشتم. کارآموزی مقطع دیپلم من بانک ملی بود و چون ذهنیت بانکی داشتم و با این مجموعه آشنا بودم کارآموزی را در محیط بانک انتخاب کنم بعد از آن نیز وارد فضای بانک شدم تا مفید فایده واقع شوم.

بیشترین علاقه شما به چه حوزه‌ای بود؟

بیشترین علاقه من به بخش رسیدگی به

مشتریان بود، به‌ویژه خدمتی که در حوزه اعتبارات برای مشتریان انجام می‌دادم. گره کار خیلی از مشتریان با یک تسهیلات حل می‌شد، حتی مبلغ خیلی از آن‌ها زیاد نبود، ولی رضایت مشتری را جلب می‌کرد.

برای یکنواخت نشدن محیط کار برای همکاران چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

وظیفه سازمانی و شخصی ما ایجاد می‌کند بتوانیم فضا را برای همکاران امن کنیم و به‌عبارتی استرس را از همه همکاران دور کنیم و امید دهیم و روشنی ببخشیم تا در این فضا خوب کار کنیم. ما سعی کردیم با گفت‌وگوی صمیمانه، ارتباط مستقیم، حتی سرکشی در مجموعه کاری ارتباط برقرار کنیم. این صمیمیت خیلی از مشکلات را حل می‌کند و ما نباید در چارچوب این مقررات حل شویم و این مشکلات نباید ما را ناامید کند. خیلی راحت و با یک ارتباط صمیمی می‌توانیم مشکلات را کنار بزنیم و به‌مرور مشکلات را حل کنیم.

من به آینده بسیار خوشبین هستم. مسیر



من به آینده بسیار خوشبین هستم. مسیر حرکت بانک رو به رشد است و همین که ما نماد و پرچم بانک را بالا می‌بریم این امیدواری و پشتیبانی در روحیه همکاران تأثیر می‌گذارد



شاهین حیدری مدیر عامل شرکت توان آور آسیا:

بانک صادرات ایران بهترین خدمات را به ما داده است

ایران فقط و فقط از ورق قلع اندود استفاده می کنند و هیچ مصرف دیگری ندارند.

آیا صادرات نیز دارید؟

برغم گرفتن تأییدات لازم، به دلیل نیاز داخلی فرصت و توان صادرات نداریم، مگر آنکه تولید را افزایش دهیم.

آیا مجموعه در پیک تولید است؟

باتوجه به روند رو به رشد و توسعه این صنعت انتظار داریم ظرف یکی دو سال آینده به ظرفیت موردنظر نزدیک شویم. در حال حاضر، به دلیل شرایط حاکم بر بنگاه های اقتصادی، با ظرفیت اسمی فاصله داریم.

رسیدن به این ظرفیت تأمین کننده

تمام نیاز داخلی است؟

مصرف کشور در این صنعت ۲۵۰ هزار تن است که فولاد مبارکه ۱۰۰ هزار تن ظرفیت دارد و شرکت فولاد توان آور آسیا نیز ۱۵۰ هزار تن و اگر ما به ظرفیت اسمی برسیم، قطعاً نیاز داخل را تأمین می کنیم.

چه میزان فاصله دارید؟

فاصله ما زیاد است.

نوسانات اقتصادی روز چه تأثیری روی

بانک صادرات ایران با توجه به سابقه و قدمتی که در نظام بانکداری کشور دارد، بخش عمده ای از مشتری های شرکت های هستند که در عرصه صنعت کشور جایگاه مهمی دارند. از جمله این شرکت ها توان آور آسیا در استان چهارمحال و بختیاری است که با مدیر عامل آن به گفت و گو نشستیم. شاهین حیدری در این گفت و گو، ضمن تشریح وضعیت اقتصادی کشور، از نوع تعامل این مجموعه با بانک صادرات ایران نیز گفت.



لطفاً در ابتدا خودتان را معرفی کنید و از

سابقه حضورتان در صنعت کشور بگویید.

شاهین حیدری، متولد سال ۱۳۴۹ و اصالتاً خوزستانی هستیم. از سال ۷۰ در صنعت فولاد کشور فعال هستیم. ۲۸ سال سابقه کار دارم و امکان دارد اینجا آخرین مسئولیت من باشد. از سال ۹۳ عضو هیأت رئیسه هلدینگ صنعت و معدن ساتنا زیرمجموعه وزارت دفاع هستیم که یکی از شرکت های زیرمجموعه آن شرکت فولاد توان آور آسیاست. ۱۷ ماه است مسئولیت مدیر عاملی مجموعه را دارم.

از حوزه فعالیت های این شرکت

بگویید

ما در کنار فولاد مبارکه تنها تولیدکننده ورق قلع اندود کشور هستیم که مصارفش

در زمینه انواع بسته بندی های فولادی است: صنایع غذایی و شیمیایی، مانند رب گوجه و انواع کنسروها، کمپوت ها، تن ماهی، خشکبار خشک، پسته، سوهان، اسپری های صنعتی، خوراکی، اسپری های سمی، انواع مصارف صنعتی، انواع مصارف شیمیایی، در صنعت نفت و گاز روغن ها و افزودنی های دیگر.

به نظر می رسد کار شما اهمیت خاصی دارد.

بله. به ویژه در صنعت غذایی محصولی استراتژیک است و به صورت مستقیم با سبد غذایی خانواده ها در ارتباط است و به لحاظ سلامتی، کالایی استراتژیک و مؤثر است که یکی از مصارف صنایع غذایی کودک و شیرخشک است و تمامی صنایع قوطی سازی



بانک صادرات استان تا چه اندازه حامی

صنایع استان بوده است؟

بانک صادرات را ما از دیر باز می‌شناسیم. با مدیریت جدید و مسئولان جدید، این رابطه نزدیک‌تر شد، مخصوصاً از ابتدای سال ۹۷ بخش اعظمی از مرادفات بانکی ما بر صادرات متمرکز شد. مجموعه فولاد توان‌آور آسیا و خیلی از بنگاه‌های اقتصادی دیگر برای تأمین خارجی قطعاً باید از اعتبار اسنادی داخلی استفاده کنند و بانک صادرات به‌عنوان جایی که این توان ارزی را دارد خیلی همراه ما بود. ما در سال ۹۷ بالاترین حجم ال سی‌های ارزی را در سه‌ماهه اول ۹۷ از بانک صادرات دریافت کردیم. با ارتباطاتی که با مسئولان داشتیم، من فکر می‌کنم چالش‌ها را با هم بررسی کردیم و به قطع و یقین می‌گویم ما بهترین خدمات را داشتیم و در جلسات داخلی تمایل داریم بخش اعظم این مبادلات را به‌ویژه ال سی‌هایی را که ما متمرکز هستیم به سمت بانکی که تسهیلات بیشتری می‌گیریم ببریم و یکی از این بانک‌ها و تا امروز در رنکنینگ خودمان بانک صادرات است.

مشکل شما به‌عنوان یک بنگاه

اقتصادی با بانک‌ها چیست؟

با توجه به اینکه در شرایط کنونی، بنگاه‌های اقتصادی تکلیف خود را در مواجهه با شرایط حاکم نمی‌دانند، شاید ما ظرف یک ماه آینده و با توجه به بازخورد سیاست‌های جدید ارزی شرایطمان با وزارت صنعت، معدن و تجارت روشن‌تر شود. یکی از مجموعه‌هایی که در توسعه، افزایش تولید و به‌ویژه برای صنعت ما که استراتژیک و مکمل صنایع غذایی است پررنگ است بانک صادرات است که می‌تواند جایگاهی ویژه را برای ما داشته باشد و نقش آفرینی کند.



مجموعه فولاد توان‌آور آسیا و خیلی از بنگاه‌های اقتصادی دیگر برای تأمین خارجی قطعاً باید از اعتبار اسنادی داخلی استفاده کنند و بانک صادرات به‌عنوان جایی که این توان ارزی را دارد خیلی همراه ما بود

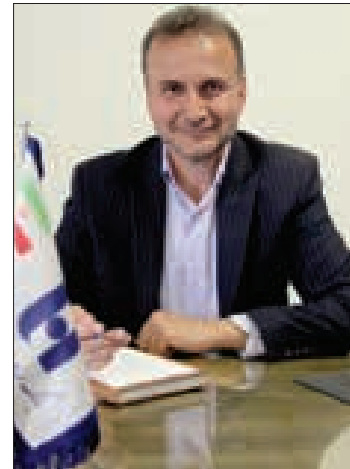
سه‌ماهه دوم ۹۶ حساب کنیم، ۳۸۰۰ تومان با فاصله‌ای که الان گرفته، یعنی سرمایه در گردش شرکت‌هایی که بخش اعظمی از نیازشان را وارد می‌کنند، در حال حاضر این سرمایه شاید جواب‌گوی ۳۰ درصد توان تأمین است و طبیعی است نقش بانک‌ها به‌عنوان یکی از شرکای طبیعی بنگاه اقتصادی خیلی می‌تواند حائز اهمیت باشد و ما برای اینکه بتوانیم تأمین کنیم و به تناژ تأمین سال ۹۶ برسیم، نسبت به سرمایه در گردش دوونیم برابری با توجه به افزایش نرخ ارز، من فکر می‌کنم بانک‌ها می‌توانند در این مقوله در بحث تأمین سرمایه در گردش شرکت‌هایی که در شرایط خاص هستند و امکان تولید، بازار مطمئن و قطعی دارند برای بانک‌ها نیز تسهیلات ریسکی ندارد به این بنگاه‌ها کمک کند.

کار شما گذاشته است؟

تنها شرکت تأمین‌کننده داخلی مواد اولیه ما فولاد مبارکه است که آن هم محدودیت‌های زیادی برای تحویل مواد اولیه دارد. برای همین نیز ما تا به امروز اغلب مواد اولیه را از تأمین‌کننده‌های کره‌ای، چینی و روسی تأمین می‌کنیم و بخشی را از فولاد مبارکه، البته با محدودیت. همه بنگاه‌های اقتصادی متأثر از این شرایط هستند، به‌ویژه کسانی که مواد اولیه و خام را از خارج تأمین می‌کنند. این موضوع تأثیر زیادی دارد، ما نیز مسلماً مستثنی نیستیم.

در این شرایط بانک‌ها چه کمکی می‌توانند به بنگاه‌های اقتصادی بکنند؟

در حال حاضر هزینه تأمین مواد اولیه ضریب قابل توجهی است و ما دلار را بر اساس نرخ



گفت‌وگو با ابراهیم علی محمدی همکار آزاده و جانباز

یاد یاران یاد باد

از همکاران قدیمی بانک است، اما قبل از آنکه همکار باشد، جانباز ۷۰ درصد و آزاده‌ای است که جوانی‌اش در زندان‌های عراق گذشت. ابراهیم علی محمدی در تاریخ ۷/۷/۱۳ به استخدام بانک صادرات ایران درآمد و در ۸۳/۱۰/۲۰ با مسئولیت ریاست دایره حقوقی استان بازنشسته شد. اما بعد از مصوبه قانون جامع ایثارگران علاقه‌مند بازگشت به بانک شد و از ۹۴/۱۲/۱ شش ماه در قسمت وصول مطالبات خدمت کرد و از ۹۵/۵/۲۳ نیز ریاست دایره تدارکات استان را به عهده گرفته است. با او درباره کار و جبهه گفت‌وگو کردیم.

شب همه منتظر شروع عملیات بودیم؛ عملیات فتح‌المبین. من آریبی‌جی‌زن بودم و حجم آتش دشمن آن قدر زیاد بود که افتادن و شهادت بسیاری از دوستان و همزمانم را دیدم. تا ساعت چهار صبح پیش رفتیم اما ناگهان بر اثر یک انفجار قوی دیگر چیزی نفهمیدم. وقتی به هوش آمدم هفت صبح بود و منطقه خلوت. دو سه نفر از هم‌رزم‌ها کنار من افتاده بودند، چند نفر نیز قطعه‌قطعه شده بودند. از یکی از بچه‌های هم‌استانی، رضا محمدی که حالش از ما بهتر بود پرسیدم چه خبر؟ گفت بر اثر انفجار خمپاره، دو سه نفر از بچه‌ها قطعه‌قطعه شدند و ما هم پا و کمرمان مجروح شده و بی‌هوش شدیم. در ادامه نیروهای تازه‌نفس عراق پیشروی کرده بودند و در نهایت به‌رغم تلاشی که برای جلوگیری از پیشروی دشمن کردیم، به اسارت درآمدیم و با خشونت به پشت جبهه دشمن برده شدیم.

من را توی گونی کردند و حدود یک کیلومتر تا سنگرهای خودشان، روی زمین کشیدند. با قساوت تمام گونی را از پستی و بلندی و پیچ‌های کانال‌ها عبور می‌دادند. ۱۵ روز در بغداد بودیم و شکنجه شدیم. تا ۵۰ روز تمام بدنم، به خاطر ساییدگی‌ها و شکنجه‌ها اذیت می‌شد. هشت سال و نیم در اسارت دشمن بودم. سال ۶۵ با توافق ایران و عراق، تقاضا دادم که برادرم از موصل پیش من بیاید و چهار سال قبل از آزادی در کنار هم بودیم.

وقتی به کشور بازگشتید شروع زندگی برای کسی که سال‌ها در اسارت بود چگونه بود؟

در آن زمان هنوز روحیه جبهه و جنگ وجود داشت. اگر در آن زمان صحنه‌های امروزی را می‌دیدم بسیار غریبه بود. فقط اجتماع عوض شده بود، شهر بزرگ شده بود. بعد از برگشت در دانشگاه شرکت کردم، لیسانس حقوق گرفتم و بعد از بازنشستگی فوق‌لیسانس گرفتم. در آن زمان با ابلاغ دستور ریاست جمهوری و تخصیص پنج درصد سهمیه ادارات برای استخدام ایثارگران و خانواده شهدا، وارد بانک شدم.

گاهی زمزمه جنگ در کشور شنیده می‌شود. اگر دوباره جنگ شود، به جبهه می‌روید؟

بله. مثل همه مردم ایران برای دفاع از کشور و ناموس‌مان ثبت‌نام می‌کنیم.



شب عید سال ۶۱ بود که با دستور حضرت امام خمینی (ره) آماده عملیات شدید. تا ساعت ۱۰ شب همه منتظر شروع عملیات بودیم؛ عملیات فتح‌المبین. من آریبی‌جی‌زن بودم و حجم آتش دشمن آن قدر زیاد بود که افتادن و شهادت بسیاری از دوستان و همزمانم را دیدم

اسارت برادرم راهی جبهه شدم.

چطور رضایت خانواده را جلب کردید؟ با وجود آن همه استرس و نگرانی؟

من ۶۰ روز به بهانه آموزش هلال‌احمر و اینکه با اسلحه سروکاری ندارم، رضایت خانواده را جلب کردم. روز اعزام، پدرم متوجه جبهه رفتنم شد و مخالفت کرد. اما با اصرار موافقت کرد. تمام هم‌زمانم که حدود ۹۰ بودیم کمتر از ۲۳ سال سن داشتیم.

چه زمانی اسیر شدید؟

عید سال ۶۱ در شوش و در خاک کشور خودمان بودیم. ۱۷ روز بود در جبهه بودم که اسیر شدم.

چرا به این زودی اسیر شدید؟

اتفاقات جنگ خیلی قابل‌پیش‌بینی نیستند. برادر کوچک‌تر من سه سال جبهه بود اسیر هم نشد، ولی من ظرف ۱۷ روز اسیر شدم. هر اتفاقی در جنگ گریزناپذیر است.

از حال آن روزتان برای مان بگویید؟

ما از دو الی سه ماه قبل و در هنگام آموزش، اطلاع داشتیم که دشمن در حال تدارک حمله گسترده‌ای به جنوب کشور است و خود را برای جنگ مهمی در جنوب آماده می‌کردیم. شب عید سال ۶۱ بود که با دستور حضرت امام خمینی (ره) آماده عملیات شدید. تا ساعت ۱۰

اولین باری که به جبهه رفتید چه سالی بود؟

دی سال ۶۰ اولین حضورم در جبهه بود. دو ماه آموزش دیدم. در آن زمان ۱۸ سالم بود.

چه چیزی شما را در ۱۸ سالگی مجاب کرد که به جبهه بروید؟

مهم‌ترین موضوع، مقبولیت رهبری در نظر عامه مردم بود. در آن زمان، اکثریت جامعه مطیع فرمایشات امام بودند. رهنمودهای امام بزرگوار نقش مهمی در پیشبرد انقلاب اسلامی داشت. انقلاب‌های زیادی در دنیا صورت گرفت اما به دلیل عدم حمایت مردم، انقلاب‌شان به شکست کشیده شد.

در زمان صدور فرمان تاریخی حضرت امام مبنی بر تشکیل بسیج مردمی، من ساکن شهرستان فرخ‌شهر بودم. مردم کشورمان بحث سن برای‌شان مطرح نبود و حتی نوجوانان ۱۲ ساله نیز در تشکیلات بسیج و جبهه‌ها حضور داشتند.

منعی برای شما و حضورتان در جبهه از طرف خانواده نبود؟

چرا. در تابستان سال ۶۰ برادرم اسیر شده بود و به همین دلیل، خانواده‌ام به حضورم در جبهه راضی نمی‌شدند. ایشان عضو لشکر زرهی اهواز بود که در شهریورماه به اسارت دشمن درآمد. در آن زمان عضو بسیج بودم و شش ماه بعد از



دیدار با خانواده شهید
حاج نادعلی هاشمی

کجا ای شهیدان خدایی

از همکاری است که نبودنش برای خیلی‌ها سخت بود، چه دورهای که بستری می‌شد و کمتر به شعبه می‌آمد و چه بعد از ۱۷ سال تحمل جراحات ناشی از مواد شیمیایی که مشتاقانه به خیل کاروان شهدا پیوست. اما از خود یادگاری به جا گذاشت تا نام و یاد پدر را زنده نگه دارند؛ دو دختر که دانشجوی رشته پزشکی هستند و یک پسر. نرجس و راضیه و احمد رضا.



از خود
یادگاری‌هایی به
جا گذاشت تا
نام و یاد پدر
را زنده نگه
دارند؛ دو دختر
که دانشجوی
رشته پزشکی
هستند و یک
پسر

محیط کار و همکاران او را به شعبه می‌کشاند. شهید هاشمی که اواخر سال ۶۷ در عملیات بیت‌المقدس ۴ بر اثر بمباران شیمیایی مجروح شد، ۳۴ مرتبه در کشور آلمان تحت درمان و عمل جراحی قرار گرفت تا اینکه ۲۹ خرداد سال ۸۳ به شهادت رسید.

و مادر و پرستار. حتماً همکاران قدیمی و قطعاً بسیاری از بازنشستگان بانک صادرات خاطراتی از این شهید به خاطر دارند. او کارش را در بانک از سال ۶۹ آغاز کرد و به علت شدت جراحات از سال ۷۴ حالت اشتغال شده، اما دلتنگی برای

روبه‌روی همسرش که می‌نشینیم می‌بینیم چهره‌اش پر از صبوری است انگار، اما چشمانش پر از خاطره با شهید هاشمی که وقتی دید پدرش جانباز شیمیایی ۷۰ درصد است تصمیم گرفت با شهید هاشمی ازدواج کند، بی‌نگرانی از شرایطی که داشت و تمام آن سال‌ها همسر بود

فرازی از وصیت‌نامه شهید هاشمی

و فراق آن لحظات از خدا می‌خواستیم که مرا در آن حال که حال خودش بوده قرار دهد که برایم دوری از آن حالات و روحيات سخت‌ترین درد و شکنجه بود. امیدوارم در این لحظات آخر او مرا کمک کند و نجاتم دهد که او خوب می‌داند به غیر او کسی را ندارم.

از خداوند می‌خواهم در این لحظات سخت امتحان، نور ایمان را بر قلب من بتاباند و مرا از هرگونه لغزش در امان نگه دارد. آری دردها و غم‌های جسمی و روحی‌ام را لذت‌بخش‌ترین حالات قرار دادم و آنگاه که طعم و مزه درد و غم و غربت و تنهایی را به وجودم می‌داد و بعد از آن همیشه در حسرت



گفت‌وگو با نعمت... بهرامی
همکار بازنشسته و هنرمند قفل‌ساز

انتظار حمایت از بانک دارم

از چند ساعت قبل قرار گذاشته بودیم تا کارهایش را نشان بدهد. ما هم هیجان زده بودیم به خاطر این حد از مهارت. نعمت... بهرامی از همکاران بازنشسته است که برخلاف برخی از همکاران از همان اولین روزهای بعد از ۳۰ سال خدمت تصمیم گرفت سراغ کاری برود که دوست دارد: قفل‌سازی. او به‌زودی هنرمندی زبردست شد و جوایز فراوانی نیز به دست آورد. او الگوی خوبی برای بسیاری از همکاران است و چه خوب که از او حمایت شود و معرفی هم.

بدهید؟ گفت یک سری کارهای اولیه را انجام بدهم تا سری بعد که برگشت بقیه را آموزش بدهد. ذهنم برای کارهای فنی خوب بود و طی یک هفته این کار را یاد گرفتم.

تا الان چند قفل ساخته‌اید؟

نزدیک ۱۰۰ قفل ساختم. قفل‌هایی که اغلب تزیینی و دکوری هستند و حتی کاربردهایی برای گوشواره و گردن‌بند دارند.

چقدر درآمدزایی دارد؟

بد نیست. البته بستگی به کار خود شخص دارد. هر قفلی بین ۳۰۰ تا ۵۰۰ هزار تومان سود دارد. البته باید مشتری را هم پیدا کرد که امیدوارم بانک صادرات از من و دیگر بازنشسته‌هایی که فعالیت‌های این‌چنینی دارند و کار هنری می‌کنند حمایت کنند.

تا چه اندازه به گسترش کار خود فکر می‌کنید؟

در حال حاضر پسر من به من کمک می‌کند، ولی اگر موفق شوم، شاگرد می‌گیرم و کارم را گسترش می‌دهم.

توصیه شما به بقیه همکارانی که در شرف بازنشستگی هستند چیست؟

به نظرم همکارانی که بازنشسته می‌شوند بهتر است به‌جای جذب شدن در مؤسسات مالی و اعتباری به کارهایی که مورد علاقه‌شان است مشغول شوند. پرداختن به فعالیت‌های هنری یا هر کار دیگری، صرف‌نظر از درآمد، باعث خوشحالی و شادابی روح و روان می‌شود.

سمت رئیس دایره روابط عمومی، در سال ۹۵ بازنشسته شدم.

مهم‌ترین تجربیات شما به‌عنوان یک پیش‌کسوت بانکی چیست؟

در درجه اول برای ما مشتری‌مداری مهم بود. سعی می‌کردیم مشتری‌ها از خدمات و نحوه کار ما راضی باشند. در همه مؤسسات موفق، مشتریان هستند که باعث موفقیت مؤسسه یا شرکت می‌شوند. در درجه اول مشتری‌مداری، بعد حسن اخلاق و اجرا کردن کلیه دستورات و مقررات بانک. اگر اجرایی کردن دستورات رعایت شود، هر سازمانی موفق می‌شود.

بعد از بازنشستگی چه کار کردید؟

معتقدم بیکاری عامل هر نوع فساد اجتماعی است و تفاوتی ندارد که سن بالا یا پایین باشد. بازنشسته‌ها یا دچار بیماری روحی می‌شوند یا یک سری مشکلات برای‌شان پیش می‌آید. من از همان روز اول بازنشستگی فکر کردم کسب‌وکاری راه بیندازم و سراغ مؤسسات جدید مالی نروم و فرصت را به جوان‌ترها بدهم. یک باغ خریدم و باغداری کردم. برای تفریح و کار روزمره به باغ می‌روم. من علاقه زیادی به قفل‌سازی داشتم، به همین دلیل با چند نفر قفل‌ساز ماهر صحبت کردم تا کار را به من آموزش دهند، اما امتناع کردند. یک پیرمرد قفل‌ساز تهرانی بود که از تهران به شهر کرد آمده بود. به او گفتم می‌شود قفل‌سازی را به من آموزش



لطفاً خودتان را معرفی کنید و از

ورودتان به بانک بگویید.

من اصالتاً چالش‌داری هستم. قبل از ورود به بانک دو سال در جهاد سازندگی کار می‌کردم و جزو سنگرسازان بی‌سنگر بودم. سال ۶۸ امتحان ورودی بانک را دادم و سال ۶۹ استخدام شدم. اولین شعبه‌ای که در آن مشغول شدم، شعبه آیت... کاشانی بود.

چه مراحل را در بانک طی کردید؟

در ابتدا متصدی امور بانکی و کمک تحویلدار بودم و در ادامه تحویلدار، سرتحویلدار، معاون شعبه و رئیس شعبه شدم. مدتی مسئول حسابداری شعبه شهدا شدم، بعد هم از شعبه شهدا به حسابداری رفتم. یکی‌دو سال نیز حسابداری بودم و در نهایت در پست معاونت حسابداری، البته با یک درجه ترفیع، با

همکارانی که بازنشسته می‌شوند بهتر است به کارهایی که مورد علاقه‌شان است مشغول شوند. پرداختن به فعالیت‌های هنری یا هر کار دیگر، صرف‌نظر از درآمد، باعث شادابی روح و روان می‌شود



گپ و گفت با سعید یعقوبی، بازنشسته بانک:

بانک صادرات ایران درختی تنومند است

گاهی اوقات چنان دل می‌دهی به موضوعی، چیزی، جایی یا آدمی که همه را او می‌بینی. مثل سعید یعقوبی همکار بازنشسته‌ای که بانک صادرات برای او همه چیز شد. او سال ۶۹ وارد بانک شد و سال ۹۷ نیز بازنشسته شد و در تمام این سال‌ها بانک صادرات تبدیل به مهم‌ترین اتفاق زندگی‌اش شده بود. این موضوع را در جمع‌آوری آرشیو کاملی از نشریه سپهر، کاتالوگ‌ها و بروشورهای بانک و کارت‌های هدیه می‌توان دید.

یعقوبی از همان سال‌های اول ورودش به بانک نسبت به محل خدمت خود عشق و تعصب پیدا می‌کند. او در این خصوص گفت: «فراموش نمی‌کنم سالی را که یک مشتری تصمیم داشت پولش را از بانک ما ببرد و من آن قدر مقاومت کردم که نزدیک بود دعوی‌مان شود و در نهایت نگذاشتم این کار را بکند.»

این همکار که تجربیات متعددی در بانک داشته و تاریخچه شایسته‌ای نیز پیش رفته می‌گوید: «زمانی که تحویلدار بودم می‌دانستم اگر کارم را خوب انجام دهم، پیشرفت خواهم کرد و این اتفاق افتاد.»

یعقوبی با بیان اینکه کارمندان سرمایه‌سازمان هستند از بانک صادرات تحت عنوان درختی تنومند یاد کرد و اظهار داشت: «متأسفانه در مقطعی به بانک کم‌توجهی شده است.»

معرفی بخشی از آرشیو سعید یعقوبی:

- نشریه سپهر از سال ۷۲ تا سال ۹۵ در ۱۳ جلد؛

- آرشیو کامل بروشورهای بانک از سال ۶۹؛

- آرشیو کارت‌های هدیه بانک شامل ۱۳۱ قطعه.

سررسید، فیش حقوقی، خودکار و... بخش دیگری از آرشیو این همکار خوش ذوق است.



گفت و گو با مسلم جهان‌پناه، همکار هنرمند:

نماینده بانک در عرصه هنر

از جمله چهره‌های فعال در عرصه هنر است که می‌توانیم به بودنش در رادیو افتخار کنیم و بگوییم او همکار ماست، یا گوش کن، صدای جهان‌پناه.



این همکار هنرمند به دلیل سوگوار شدن و از دست دادن بستگانش چند سالی موسیقی را کنار می‌گذارد تا اینکه در سال ۹۰ با تشویق یکی از دوستانش پایش به صداوسیما استان باز می‌شود و قطعه ستاره سحری را به‌عنوان اولین کار رسمی خود اجرا می‌کند.

سلام و بایرام از دیگر تولیدات صداوسیما استان است که با صدای جهان‌پناه ساخته شده است. ضمن اینکه ساخت تیزتر از فیلم دا‌آنا مادر با صدای این همکار جدیدترین فعالیت او در عرصه خوانندگی است.

وی در خاتمه با بیان اینکه آرزو داشتیم یک روز در برج میلاد اجرا کنیم و به آرزویم رسیدیم گفت: «میدوارم با فراهم شدن شرایط پیشرفت بتوانم صدای خوبی برای مردم قشقای در دنیا و نماینده بانک صادرات در عرصه هنر باشم.»

مسلم جهان‌پناه که پیش از ورود به بانک چند سالی شغل آزاد داشته در آزمون استخدامی شرکت می‌کند و از سال ۸۵ وارد بانک می‌شود. او می‌گوید شاید یکی از دلایل ورودش به بانک، ترغیب و تشویق خواهرش که معلم است بوده، که همیشه می‌گفت کاش برادرم کارمند بانک شود. او درباره کار در بانک گفت: «شغلی خوب و همراه با جایگاه اجتماعی مناسب است، اما برای فردی چون من که فعالیت‌های هنری دارد همراه با مشکلاتی است که البته تاکنون با حمایت همکاران مواجه بوده‌ام.»

جهان‌پناه که فعالیت هنری خود را از سال ۷۷ با نوازندگی سه‌تار آغاز کرد، به‌مرور در زمینه خوانندگی و به‌صورت خاص آواز ترانه‌های قشقای فعال شد تا در جشنواره زاگرس‌نشین مقام اول و دوم را طی دو دوره کسب کند.



سازمان

استقرار حاکمیت شرکتی در سازمان

اداره کل سازمان و روش‌ها به‌عنوان واحد متولی، عهده‌دار دو جزء مهم بانک صادرات ایران، یعنی سازماندهی و تعیین روش‌هاست که این دو موضوع ارکان اساسی سازمان را تحت تأثیر قرار می‌دهد و کارکرد مناسب آن‌ها می‌تواند بانک را به سمت برقراری و استقرار حاکمیت شرکتی در سازمان حرکت دهد. زیرا ارکان حاکمیت شرکتی، ساختار و قالب سازمان را متناسب با استراتژی و اهداف رویکرد مدیریت و رهبری مشخص می‌کند و برای سازگاری این عوامل فرایندهایی طراحی و نقش، مأموریت و وظایف واحدها تعیین و تبیین می‌شود.





ساعتی با علیرضا ترابیان درباره اداره کل سازمان و روش‌ها

کار علمی را با تعهد و تخصص انجام می‌دهیم

اداره کل سازمان و روش‌ها به عنوان واحد متولی، عهده‌دار دو جزء مهم بانک صادرات ایران یعنی سازماندهی و تدوین روش‌ها است که این دو موضوع ارکان اساسی سازمان را تحت تاثیر قرار می‌دهد و کارکرد مناسب آن‌ها می‌تواند بانک را به سمت برقراری و استقرار حاکمیت شرکتی در سازمان حرکت دهد؛ زیرا ارکان حاکمیت شرکتی، ساختار و قالب سازمان را متناسب با استراتژی و اهداف و رویکرد مدیریت و رهبری مشخص می‌کند و برای سازگاری این عوامل، فرایندها طراحی می‌شوند و نقش، مأموریت و وظایف واحدها تعیین و تبیین می‌شود. به بهانه نگاهی به فعالیت‌های اداره کل سازمان و روش‌ها ساعتی با علیرضا ترابیان؛ رئیس این واحد به گفت‌وگو نشستیم. ترابیان ۲۸ سال سابقه فعالیت در بانک صادرات ایران را دارد که ۲۶ سال از آن را در واحدهای صف و ستاد و امور اعتباری بوده است. وی همچنین ۱۰ سال کارشناس مالی بانک در امور اعتباری بوده و به مدت شش سال در سمت معاون اداره کل اعتبارات فعالیت کرده است. ترابیان اکنون دو سال است که سمت ریاست اداره کل سازمان و روش‌ها را عهده‌دار است.



اهداف و مأموریت‌هایی که برای اداره کل سازمان و روش‌ها پیش‌بینی شده است شامل بهبود مستمر برای اصلاح روش‌ها و امور سیستم‌ها، عرضه راه و روش‌های انجام امور و بهینه‌سازی روش‌های کاری و وظایف محوله واحدها و پروژه‌ها، ارزیابی کار و زمان و کوتاه کردن چرخه فعالیت دوایر و گروه‌های کارشناسی واحدها، مشاوره و نظارت بر چگونگی اجرای سیستم‌ها و زیرسیستم‌ها و مدیریت بر ساختار سازمانی، مشاغل، روش‌ها و دستورالعمل‌ها و پیگیری انجام و اجرای آن‌هاست.

بانک‌ها از طریق واحد سازمان و روش‌ها این موارد را تسهیل و مدیریت را در امر قانون‌گذاری و پایه‌ریزی ساختاری متناسب با اهداف و برنامه‌های مدیریتی باری می‌کند. اداره کل سازمان و روش‌ها در اصل ماکت کوچک بانک است، چراکه همه امور اجرایی واحدها اعم از دستورالعمل‌ها، آیین‌نامه‌ها، نحوه پیاده‌سازی فرایندهای سیستم‌های اجرایی و ... در این اداره متمرکز است.

مأموریت این اداره کل در بانک صادرات چیست؟

اهمیت اداره کل سازمان و روش‌ها در مجموعه‌ای مثل بانک صادرات ایران چیست؟

هرچه ساختار سازمانی متناسب و همسوس با استراتژی‌ها و فرایندها باشد، سازمان پویاتر بوده و قدرت رقابت‌پذیری افزایش پیدا می‌کند. در نتیجه اهداف اساسی سازمان که همان سودآوری و ایجاد ارزش افزوده برای سهامداران و ذینفعان است به راحتی برای مدیریت بانک قابل حصول است. اصولاً هر سازمان براساس استراتژی راهبردی خود نسبت به تعریف ساختار سازمانی اقدام می‌نماید. به همین دلیل



روش‌ها در کنار دیگر دوستان در این اداره کل تلاش کرده‌ایم در چارچوب اصول و استانداردهای علمی حرکت کنیم و بحث تعدیل‌ها در راستای وضعیت کنونی و نیاز شبکه بوده است. ساختار امروز ما بسیار عریض و طویل است و در شرایطی که بانکداری به سمت بانکداری الکترونیک حرکت می‌کند، چیدمان واحدها و نیروها نیز باید بر همان اساس شکل بگیرد. در دوره گذشته اگر تعدد شعب یک امتیاز محسوب می‌شد، الان نقطه ضعف بانک به شمار می‌آید. همکاران باید در نظر داشته باشند که این رویکردی نیست که ما به آن شکل داده باشیم بلکه رویکردی است که از تعامل با محیط به دست آمده است. با نگاهی به فعالیت سایر بانک‌ها نیز شاهد هستیم که کاهش شعب در دستور کار وزارت امور اقتصادی و دارایی و سایر موسسات مالی و بانک‌ها قرار دارد. بدیهی است بعد از اعمال تغییرات در ساختار سازمانی هر واحد، مسئولیت‌های کارکنان مازاد بر عهده واحد منابع انسانی و امور کارکنان خواهد بود؛ اما چون در کشور ما سیستم مدرن مدیریت منابع انسانی دایر نیست نمی‌توانیم بگوییم که یک کارمند دو سال دیگر باید در کجا مشغول کار باشد. این اتفاق وظیفه ما نیست، وظیفه ما تعدیل اصلاحات و بکارگیری استاندارد سازمانی است.

اگر بخواهید در این دو سال نمره و امتیازی به مجموعه خود بدهید، چه عددی را انتخاب می‌کنید؟

سوال سختی است، یک تیم اگر می‌خواهد موفق باشد، باید شرایط مختلفی را در نظر بگیرد. هیچ‌گاه یک مربی خوب به تنهایی نمی‌تواند معجزه کند و این موضوع ناشی از به‌کارگیری و وجود بازیکنانی با ظرفیت‌های خاص خود است. ساختار یک سازمان را اگر در قالب تیم فوتبال در نظر بگیرید. یک مربی حرفه‌ای اگر نیروهای تخصصی و افرادی در پست‌های مخصوص به خود را نداشته باشد نمی‌تواند موفق شود. هدف این اداره کل فقط تعدیل و حذف نبوده است، بلکه هدف، تدوین و به‌کارگیری روش‌های علمی برای کاهش حجم فعالیت‌های موجود در شعب بوده است. من برای پیاده کردن تفکر اثربخش و مناسب در بانک صادرات ایران ایده‌های زیادی داشتم، اما باید بدانید که تسهیل و ساده‌سازی در این بانک به راحتی انجام نمی‌شود و بوروکراسی در بانک صادرات بسیار زیاد است. عمدتاً به جای اینکه این ساختار بزرگ را کوچک کنیم، به فکر حفظ آن هستیم؛ در حالی که این تفکر دیگر در دنیای امروز جواب نمی‌دهد. در حال حاضر در بانک صادرات ایران از هر ۱۰۰ نفر نیرو ۸۰ نفر دارای مشاغل مدیریتی هستند و تعداد کارمندان

ساختار سازمانی بانک صادرات ایران، مدیریت سلسله‌مراتبی بر پایه نظارت و فرمان است و ساختار آن به شکل وظیفه‌ای بوده و به دلیل گستردگی واحدها، رسمیت و پیچیدگی بسیار زیادی دارد و بزرگی صف و ستاد منجر به مشکل‌گیری واحدهای مشابه هم با وظایف متعدد شده است

در این زمینه این اداره جدیداً چه اقداماتی را دنبال کرده است؟

امسال پروژه بازنگری فعالیت‌های اداره کل سازمان و روش‌ها با رویکرد بهبود فعالیت‌ها و حذف کارهای مازاد و وظایف اضافی انجام شد که در مرحله پایانی است و پس از دریافت مصوبات لازم، اداره کل سازمان و روش‌ها به شکل و قالب اصلی خود، یعنی بهینه‌سازی ساختار سازمانی، مهندسی روش‌ها و فرایندها و تطبیق وظایف با عملکرد واقعی واحدها می‌پردازد و وظایف مازاد و تکراری در ارکان بانک شناسایی و حذف خواهد شد.

با توجه به گسترده‌گی ساختار بانک صادرات ایران، این اداره کل چه اقداماتی را برای چابک‌سازی بانک در نظر دارد؟

همانطور که گفتید ساختار سازمانی بانک صادرات ایران، مدیریت سلسله‌مراتبی بر پایه نظارت و فرمان است و ساختار آن به شکل وظیفه‌ای بوده و به دلیل گستردگی واحدها، رسمیت و پیچیدگی بسیار زیادی دارد و بزرگی صف و ستاد منجر به شکل‌گیری واحدهای مشابه هم با وظایف متعدد شده است. این موضوع موجب شده که اساساً کنترل مناسبی روی شرح وظایف ادارات و واحدهای اجرایی صورت نگیرد و تعدد وظایف و موازی‌کاری منجر به گسترده‌گی سازمان شده است. این الزام همواره وجود داشته که ساختار سازمانی بانک صادرات ایران بر اساس شرایط کسب و کار، تغییر رویکرد مدیریت بانک و استراتژی‌های آینده تغییر شکل دهد. ما در این زمینه نقطه و هسته مرکزی را پلایش، ارزیابی و بازنگری و به دنبال آن شرح وظایف واحدهای بانک را نیز رصد می‌کنیم تا مطابق با اهداف کلان و سیاست‌های مدیران ارشد بانک باشد.

برخی از همکاران درباره کوچک‌سازی چارت ادارات تعدیل‌های اخیر نقدهایی داشتند و دارند. در این زمینه کمی برایمان بگویید.

به دنبال بحث بانکداری الکترونیک رویکرد بانک به سمت کاهش شعب متمایل شده است. البته این موضوع فقط مختص ایران نیست و طبق آمار منتشر شده در کشور آمریکا در مدت یکسال سه هزار شعبه بانکی بسته شده است که مبین تغییر رویکرد بانکداری از بانکداری سنتی به بانکداری الکترونیک بوده که از پیامدهای تغییر این رویکرد عدم نیاز به تعدد شعبه و نیرو و به عبارتی گرایش به چابک‌سازی سازمانی است. در اینجا تأکید می‌کنم که مفهوم چابک‌سازی به معنای تعدیل منفی و حذف نیروی انسانی نیست بلکه اثربخشی و به‌کارگیری صحیح نیروی انسانی است. در این دو سال حضور خود در اداره کل سازمان و

در بخش سازمان چه فعالیت‌هایی را دنبال می‌کنید؟

در بخش سازمان؛ طراحی ساختار، سازماندهی واحدها، تدوین شرح وظایف، ارزیابی عملکرد دوایر و ... را دنبال می‌کنیم. در این بخش موظف به ارائه طرح‌های سازمانی متناسب با ساختار کلان بانک، سازماندهی واحدهای صف و ادارات مرکزی، تطبیق مشاغل با سازمان، تعیین حدود مشاغل، تهیه و یا بازنگری شرح وظایف واحدها، ایجاد کمیته‌ها، تعیین نقش و مسئولیت اعضا، چابک‌سازی، بهینه‌سازی ساختار سازمانی و کاهش تمرکز و پیچیدگی است و از مهم‌ترین دستاوردهای ۲ سال گذشته می‌توان به کاهش تعداد ۱۲۳۶ پست سازمانی در ادارات مرکزی و ستاد مدیریت شعب استان‌ها و مناطق تهران و کاهش تعداد ۱۰۹۶ پست سازمانی در شعب، کاهش تعداد ۱۵۷ شعبه از مجموع شعب بانک، کاهش تعداد حوزه‌های ریالی ناظر بر عملکرد شعب از ۱۷۹ به ۱۵۴ حوزه در شبکه اشاره نمود.

و در بخش روش‌ها چه اقداماتی انجام می‌شود؟

در بخش روش نیز مسئول تهیه و تنظیم اصول و رویه‌های کاری، آیین‌نامه‌ها، تهیه دستورالعمل‌های اجرایی و مدیریت روش و بهبود عملکرد سیستم‌ها و زیرسیستم‌های اجرایی است که متناسب با آن‌ها برنامه‌های بهبود و تغییر در فرایندها، روش‌های کار را عرضه و جریان کار اجرا و به‌کارگیری مناسب روش‌ها در امور مختلف را دنبال می‌کند. ما در این بخش موظف به ارائه روش‌های کاری، تدوین فرایندها و ابلاغ و تدوین بخشنامه‌ها هستیم. می‌توانیم بگوییم که اداره کل سازمان و روش‌ها به عنوان متولی اصلی تعیین ساختار و روش در سازمان‌ها دارای اهمیت ویژه‌ای است و به طور ذاتی قدرت اجرایی و اعمال قوانین و مقررات تنفیذی مدیریت ارشد بانک را دارد که در قالب گروه‌های مختلف کارشناسی و دوایر مصوب فعالیت می‌کند.

کارشناسانی که در این اداره فعالیت می‌کنند، باید از چه ویژگی‌هایی برخوردار باشند؟

کارشناسی که در این اداره کل مشغول کار است باید به تمامی امور در سطح بانک اشراف داشته باشد؛ به عبارت دیگر هم باید در بعد عملیات اجرایی شعب و هم در بعد تدوین دستورالعمل و رویه‌های اجرایی توانایی داشته باشد و بر تمام مسائل مسلط و آگاه باشد. پویایی و خلاقیت، فعالیت در شعبه و شناخت کامل از سیستم‌ها و زیرسیستم‌های شعبه نیز از الزامات ذاتی کارشناسان این واحد است.

بسیار کم است و این امر تأثیر بسزایی در میزان اثربخشی نیروها خواهد داشت. در مجموع اقدامات زیاد و گسترده ای که در این دو سال در دستور کار این واحد قرار داشته، مویب ایجاد زیرساخت‌های قوی و مناسب و تغییرات بنیادی در نوع تفکر و طرز تلقی کارشناسان و کارکنان این واحد است که منجر به خروجی‌های بسیار ارزشمندی شده است.

یکی از مشکلات ما عدم وجود نیروی متخصص به میزان کافی است زیرا بسیاری از اقداماتی که در برنامه اجرایی ما مد نظر بوده است به دلیل موارد مذکور، عملی نشده است. در حال حاضر درصد ایجاد تغییرات مناسبی در بافت نیروی انسانی اداره هستیم تا توان پاسخگویی مناسب به نیاز شبکه را داشته باشیم.

و کار را از کجا آغاز کردید؟

با یک برنامه کلی کار خود را با تغییر در ساختار سازمان در ستاد شروع کردیم و تغییرات را بر اساس شرایط روز ایجاد کردیم. ساختار همیشه ثابت نیست، بلکه تغییرپذیرترین قسمت سازمان است و باید این انعطاف را برای تغییر در هر شرایطی داشته باشیم. ما بر اساس شرایط روز و رویکرد علمی، تغییرات را با هماهنگی و مذاکره با واحدها انجام دادیم و در این دو سال حدود ۳۵۰ نفر از ساختار ستاد ادارات مرکزی حذف کردیم.

در جایی گفته‌اید که برخی از تغییرات شما

زیرساختی بوده است، این تغییرات شامل چه موضوعاتی می‌شود؟

تغییراتی که تأثیر بسزایی در وضعیت سود و زیان بانک داشته است. رویکرد بانکداری نوین به سمت کاهش شعبه است و در این زمینه رویکرد بهینه سازی شعب را از سنتی به شیوه های نوین و مدرن بانکداری تغییر دادیم به طوری که براساس اصول و استانداردهای علمی حدود ۱۵۷ شعبه را حذف کردیم. ما حدود ۴۵۰ باجه داشتیم که هیچ‌گونه اطلاعاتی از آن‌ها در سیستم بانک وجود نداشت، شناسنامه نداشتند و تراکنش‌های آنها مشخص و قابل گزارش گیری نبودند. ما این باجه‌ها را شناسایی کردیم و برای ۹۵ درصد آن‌ها از بانک مرکزی شناسنامه دریافت کردیم و اکنون برای جلوگیری از چنین اقداماتی، آیین‌نامه راه‌اندازی باجه‌ها را به تصویب هیات مدیره محترم بانک رساندیم. همچنین بانگش فرایندی به عملیات بانکی، نسبت به تدوین دستورالعمل و آیین‌نامه‌های مدون برای هر یک از موارد اقدام کردیم و تمامی موارد را شناسنامه دار کردیم تا با مستندسازی مناسب قابل اتکا و بهره برداری باشند.

از جمله اقدامات موثری که در این سال‌ها در اداره شما پیگیری شده است، تدوین آیین‌نامه

بوده است. کمی در این زمینه برایمان بگویید.

در این خصوص برای هر کاری یک آیین‌نامه تعریف کردیم. این موضوع در حالی انجام شده است که هیچ کار مدونی در این زمینه به طور جدی انجام نشده است و آرشو و تاریخچه‌ای درباره آیین‌نامه‌های قبلی وجود ندارد؛ لذا تلاش برای مستندسازی تمامی فرایندها را در دستور کار خود قرار دادیم.

شما گفتید زمانی که کار خود را شروع

کردید با یک برنامه علمی حرکت کردید، کمی درباره این برنامه برایمان بگویید.

برنامه ما این بود که سازمان را با چه شیوه‌ای بازنگری کنیم که چابک شود و براساس مطالعات و تجربیاتی که در این سال‌ها کسب کرده بودیم، با مشورت و همفکری با تیم کارشناسی تفکر چابک‌سازی سازمان را ابتدا در اداره کل سازمان و روش‌ها پیاده و سپس به سایر واحدها نیز تسری دادیم. طبق تعاریف بانک موسسه‌های مالی است که به قصد انتفاع فعالیت می‌کند و من معتقدم که در این زمینه دیدگاه همه مدیران باید انتفاعی باشد. به همین دلیل در برنامه‌ریزی‌ها این دیدگاه انتفاعی را لحاظ نموده و با اعتقاد به این مهم که سازمان و روش‌ها می‌تواند با چابک‌سازی، تعدیل و حذف واحدهای اضافی به بانک کمک کند و بدین ترتیب در کاهش هزینه‌ها به بانک کمک کنیم.

آیا کارشناسانی که در این اداره مشغول کار

هستند از میزان تجربه لازم برای تعیین کار یک واحد را دارند؟

کارشناسان بر اساس خط مشی و استراتژی‌ای که یک مدیر تعریف می‌کند، حرکت می‌کنند. این اداره قبلاً بود و همین کارشناسان نیز حضور داشتند، اما تغییرات دوسال اخیر را که نگاه کنیم تغییرات اساسی در کادر و وظایف کارشناسان صورت پذیرفته است. من درباره سبک و برنامه کارها با کارشناسان صحبت و مشورت می‌کنم و سپس هر هفته سیاست‌های خود را به آنها منعکس کرده و از طریق گروه پیگیری اداره هر یک از کارشناسان را ملزم به ارائه نتایج اقدامات صورت گرفته می‌کنم. در این اداره کل کارشناسانی با تخصص و مهارت‌های مناسب حضور دارند که در صدد هستیم، نسبت به پرورش گروه‌های کارشناسی و کارشناسان متخصص به معنای واقعی اقدام کنیم تا برای تصدی پست‌های مدیریتی آمادگی لازم را داشته باشند تا بانک در آینده با خلاء مدیران متخصص هیچگاه مواجه نگردد.

خلاقیت و نوآوری کارشناسان چه میزان

برای شما اهمیت دارد؟

این موضوع برای من اهمیت زیادی دارد و در خلال جلسات مختلف این موضوع را از آن‌ها جویا می‌شوم.

ما ماهانه در اداره، جلسه‌ای با حضور همه گروه‌ها و نیز جلساتی به صورت جداگانه با هر تیم و گروه به منظور بررسی کارها و برنامه‌های اجرایی برگزار می‌کنیم. حتی جلسه طرح ایده داریم که در مقاطع معین در هرماه و با حضور همه همکاران برگزار و به همکاران برای ارائه ایده، پاداش داده می‌شود.

و رویکرد کسب و کار در بانک صادرات هم

در این سال‌ها تغییری کرده است؟

پس از خصوصی‌سازی در بانک صادرات ایران ضرورت داشت که رویکرد کسب و کار بانک از دولتی به کسب و کار خصوصی با استراتژی توسعه‌ای تغییر پیدا کند، این مسئله باعث شد ماهیت ذی‌نفعان، حاکمیت و به تبع آن مدیریت و مالکیت هم زمان تغییر شکل دهد تا ساختار سازمانی بانک از حالت قبل خارج و به شکل کاملاً متفاوت و پویا طراحی شود. به عبارت دیگر ساختار باید بر اساس مدل‌های کسب و کار رقابتی جدید طراحی می‌شد، وظایف بر اساس مأموریت و رسالت جدید سازمان تعیین و واحدهای زیرمجموعه در قالب سیستم و ساختار فرایندی به وجود می‌آمدند. همچنین، کنترل‌های داخلی بر ورودی‌ها و خروجی‌های فرایندهای کاری به شکل نظام‌مند انجام می‌شد تا مالکان فرایندها در بخش‌های مختلف سازمان استانداردسازی امور و نظارت یکپارچه را بسط و توسعه دهند. به همین دلیل، معتقدم که در بحث ساختار، فرایندها و روش‌ها باید الگوی سیستم‌های فرایندی در نظر گرفته شود و به دنبال آن بازنگری اساسی در ساختار و شرح وظایف انجام تا موارد زائد و تکراری حذف شوند. سپس سلسله مراتب سازمانی و مراجع متعدد تصمیم‌گیری تغییر و متعاقب آن هزینه‌های سربار و عملیاتی حاصل از فعالیت‌های غیرضروری کاهش پیدا کند.

روش‌ها و رویه‌های فرایند کسب و کار در

این مدت چگونه بوده است؟

در بخش فرایندها و روش‌های انجام کار و عرضه خدمت به مشتریان، بانک صادرات ایران یکی از سازمان‌هایی است که نسبت به تغییرات محیطی و رقابتی بازار تحرک کمی داشته و به دلیل گستردگی حجم فعالیت‌ها، طولانی بودن مسیر عرضه خدمات بانکی و عدم شناسایی دقیق مشتریان و بازارهای هدف نتوانسته خود را از حالت سکون خارج کند. در نتیجه، هزینه‌های عملیاتی و زمان انجام امور و عرضه خدمات و محصولات بانک بالا رفته و در هیچ یک از آن‌ها خواسته‌ها و نیازهای مشتری بر اساس انتظار آتش تامین نشده که امید است با تلاش و اهتمام کلیه واحدها این مهم محقق گردد.

بر اساس شرایط روز و رویکرد علمی، تغییرات را با هماهنگی و مذاکره با واحدها انجام دادیم و در این دوسال حدود ۳۵۰ نفر از ساختار ستاد ادارات مرکزی حذف کردیم



اگر بخش نامه باشد حتماً لازم الاجراست. اطلاعیه به محکمی بخش نامه نیست و جنبه اطلاع رسانی دارد، ولی باید توسط شعب مطالعه و چکیده آن توسط مسئول یا معاون شعبه به همکاران منتقل شود. قبلاً اطلاعیه‌ای به شعبه‌ها داده بودیم مبنی بر اینکه مسئولان هر شعبه باید دستورالعمل را مطالعه کنند و برای همکاران شعبه توضیح دهند. حتی در برگه دستورالعمل باید از همکاران امضا گرفته می‌شد که این مسئله در حال حاضر کم‌رنگ‌تر شده است، اما از جمله وظایف مسئولان شعبه است که چنانچه همکاران پشت بانه فرصت کافی برای مطالعه بخشنامه‌ها نداشته باشند، مسئولان شعب دستورالعمل‌ها، بخشنامه‌ها و اطلاعیه‌ها را مطالعه و برای سایر همکاران توضیح دهند. البته ما اداره آموزش را داریم که ارتباط تنگاتنگی با واحدها دارد و این اداره می‌تواند در قالب همایش‌ها و دوره‌های کوتاه‌مدت از رؤسای شعب دعوت کند و مجموعه دستورالعمل‌ها را برای همکاران توضیح دهد. همچنین همکاران واحد امداد شعب نیز همه دستورالعمل‌ها را مطالعه می‌کنند و اگر همکاری در شعبه‌ای با ابهامی در موارد ابلاغی مواجه شود از این واحد کمک می‌گیرد.

شما در صحبت‌های خود به بحث بومی‌سازی بخش نامه‌های بانک مرکزی اشاره کردید. این بومی‌سازی چگونه انجام می‌شود؟

دستورالعملی که از سوی بانک مرکزی ابلاغ می‌شود، فقط از منظر این بانک تدوین می‌شود و باید نگاه کارشناسان مستقر در بانک مرکزی کارها دنبال می‌شود. اما مسئله اینجاست که وقتی دستورالعملی به شبکه بانکی وارد می‌شود، هر بانک باید با توجه به سیستم و زیرساخت‌های خود این بومی‌سازی را انجام دهد تا قابلیت اجرا در واحدهای صف را داشته باشد.

همکاری با گروه‌های مختلف چگونه است؟

قطعاً تعامل است که منجر به نتیجه می‌شود. رابطه ما با واحدها دوسویه است و ارتباط متقابل و تعامل با تمامی واحدها لازمه کار ما است.

به نظر شما این مجموعه تا چه میزان توانسته است به اهداف و استراتژی از پیش تعیین شده نزدیک شود؟

تأکید مدیرعامل محترم بانک بر جذب منابع ارزان قیمت است و همین موضوع سرلوحه کار همکاران من قرار گرفته است. چون با افزایش منابع میزان اضافه‌برداشت از بانک مرکزی کاهش می‌یابد. با افزایش منابع همچنین، قدرت اعطای تسهیلات



گفت‌وگو با نگین جوادی وارده سرانی، معاون بخش منابع:

دستورات بانک مرکزی را عیناً در بانک صادرات ایران انجام می‌دهیم

از سال ۱۳۷۴ به خانواده بانک صادرات ایران پیوسته و تمام ۲۳ سال خدمت خود را در اداره کل سازمان و روش‌ها بوده و کار خود را در بخش‌های مختلف کادر دفتری، گروه کارشناسی و سطوح مختلف ادامه داده است. جوادی از سال ۱۳۹۶ به‌عنوان معاون بخش

روش منابع و خدمات بانکی در این اداره کل مشغول فعالیت است. وی شرط اصلی موفقیت در همه زمینه‌ها را برخورداری از روحیه قوی، انگیزه، عزم راسخ، صداقت، صبوری و شجاعت دانسته و معتقد است باید در مقابل مشکلات، احساس مسئولیت مضاعف داشت. معاون روش منابع و خدمات بانکی اداره کل سازمان و روش‌ها به‌عنوان سیاست‌گذار در بخش منابع و جذب آن در بانک به‌شمار می‌آید که تمام سپرده‌ها را شامل می‌شود از جمله: چهار سپرده اصلی و مواردی که با منابع مرتبط است، مثل اوراق مشارکت، گواهی سپرده و خدماتی مانند ساتنا و پابا که به مشتریان ارائه می‌شود.

موارد اداره کل حقوقی انجام می‌شود. ما بیشترین تعامل را با این بخش‌ها در بانک داریم تا بتوانیم یک بخش نامه کامل به شبکه عرضه کنیم که همکاران در شعب، هنگام مطالعه و اجرای دستورالعمل‌ها و رویه کار با کم‌ترین چالش روبرو شوند.

همکاران شعبه‌ها دستورالعمل‌ها را به خوبی نمی‌خوانند، علت این موضوع بررسی شده است؟

دستورالعمل‌هایی که ابلاغ می‌کنیم چند بخش دارد؛

این معاونت چه اقدامات و وظایفی را دنبال می‌کند؟

روند کار به این صورت است که بانک مرکزی ج.ا.ا. به عنوان سیاست‌گذار اصلی مراتب نرخ سود سپرده‌ها و چگونگی اعمال آن را به بانک‌ها ابلاغ می‌کند. این مراتب در بخش روش‌ها در هر یک از بانک‌ها بومی‌سازی شده و به شبکه ابلاغ می‌شود. این کار به شکل تیمی و گروهی و با همکاری سایر واحدها از جمله؛ اداره کل انفورماتیک، امور شعب و در برخی

با عباس علی اکبر اصفهانی درباره فعالیت گروه اعتباری:

تجزیه و تحلیل تسهیلات، تعهدات و اعتبارات اسنادی ریالی را دنبال می‌کنیم

گروه اعتباری یکی دیگر از زیرمجموعه‌های اداره کل سازمان و روش‌های بانک صادرات ایران به شمار می‌آید که تجزیه و تحلیل مستمر رویه‌ها و ضوابط اجرایی مربوط به اعتبارات تسهیلات، تعهدات و اعتبارات اسنادی ریالی در سطح بانک، شناسایی نقاط قوت و ضعف، عرضه راهکارهای لازم برای بهینه‌سازی سیستم‌ها و سامانه‌های اعتباری و اصلاح و بهبود روش‌های اعتباری را دنبال می‌کند. مجموعاً در گروه اعتبارات و تسهیلات پنج نفر مشغول به کار هستند. درباره گروه تسهیلات و اعتباری با علی اکبر اصفهانی، کارشناس ارشد گروه، که از سال ۱۳۷۲ به استخدام بانک صادرات ایران در آمده است، ساعتی به گفت‌وگو نشستیم تا کمی بیشتر درباره اقدامات و فعالیت‌های این مجموعه بدانیم.



نیز همکاری دارند. همچنین، لازم است در ابلاغیه‌های بانک مرکزی برخی موارد بومی سازی شود و این کار نیاز به تجربیات همکاران ما در قسمت تسهیلات دارد تا پیاده‌سازی بخش‌نامه‌ها وفق ضوابط جاری بانک انجام و چالش‌های احتمالی پوشش داده شود.

در یک نگاه کلی این گروه چه وظایفی را بر عهده دارد؟

در یک نگاه باید گفت تجزیه و تحلیل مستمر رویه‌ها و ضوابط اجرایی مربوط به تسهیلات، تعهدات و اعتبارات اسنادی ریالی در سطح بانک، شناسایی نقاط قوت و ضعف، عرضه راهکارهای لازم برای بهینه‌سازی سیستم‌ها و سامانه‌های اعتباری و اصلاح و بهبود روش‌های اعتباری، بخش عمده وظایف این گروه است. همچنین، همکاری با بخش اعتباری و بین‌الملل بانک و سایر واحدهای مرتبط برای به‌روزرسانی و تجمیع بخش‌نامه‌ها و دستورالعمل‌ها و اطلاعیه‌های اعتباری را هم باید به این وظایف اضافه کرد.

در صحبت‌های تان به اقدامات نظارتی این گروه بر فعالیت‌های مرتبط با بخش اعتباری اشاره کردید، لطفاً درباره آن توضیح بدهید.

پیاده‌سازی سیستم‌های تسهیلاتی و انطباق آن با ضوابط و مقررات مربوط به عقود اسلامی،

اقدامات و فعالیت‌های این گروه شامل چه برنامه‌هایی می‌شود؟

اگر بانک را به قسمت منابع و مصارف تقسیم کنیم، اموری که در بخش روش‌های مرتبط با مصارف بانک انجام می‌شود به این گروه مربوط می‌شود. البته، متولی مصارف در بخش ارز اداره کل ارز است ولی این اداره کل در مواردی به عنوان تسهیل‌کننده امور بین واحدهای ستادی و ادارات بخش بین‌الملل عمل می‌کند و برخی از کارها را نیز به صورت مجزا انجام می‌دهیم که در ادارات بین‌الملل انجام نمی‌شود، مثل سازماندهی و درجه‌بندی واحدهای ارزی شعب. همچنین، پشتیبانی بخش‌نامه‌هایی همانند اعتبارات اسنادی داخلی ریالی و تنزیل آن نیز بر عهده این گروه است که در آن‌ها همواره نوعی تعامل نیز با واحدهای ارزی داریم تا چرخ‌های بانک در این زمینه نیز بهتر حرکت کنند و فعالیت‌های مرتبط با آن دنبال شود.

در قسمت تسهیلات چه اقداماتی دنبال می‌شود؟

در این بخش معمولاً از قبل سیاست‌گذاری انجام می‌شود. البته قسمتی از سیاست‌گذاری‌ها به اداره کل اعتبارات مربوط می‌شود، اما در بخش‌های فنی و اجرا که به هم‌فکری طبق ضوابط جاری نیاز دارد همکاران ما در سیاست‌گذاری و اجرا

در بانک افزایش می‌یابد. جذب منابع ارزان قیمت نیز کمک زیادی به صرفه‌جویی در هزینه‌ها می‌کند. لذا، من و تمامی همکارانم در بخش روش منابع به این موضوع پایبند هستیم و تمام تلاش خود را برای فراهم کردن بستر مناسب جهت جذب و افزایش منابع به کار می‌بندیم. با افزایش منابع می‌توانیم در کاهش هزینه‌های مالی قدم برداریم. این موضوع به درآمدزایی بیشتر کمک می‌کند. لازم به ذکر است فاصله نرخ سود سپرده‌ها و نرخ سود تسهیلات همواره باید منطقی و متناسب‌سازی شود و فاصله منطقی بین این دو برقرار باشد. به‌گونه‌ای که سود تسهیلات پوشش دهند و هزینه‌های مربوطه و حتی بیشتر از آن باشد تا بانک به سودآوری برسد.

و چه میزان خود را در این مسیر موفق می‌دانید؟

از آنجایی که بانک مرکزی همواره در حال پایش رفتارهای اقتصادی و مالی بانک‌ها است، بنابراین از صدرصد می‌توانم بگویم که ۹۰ درصد در این کار هماهنگ هستیم و مابقی آن به جو اقتصادی بیرون از بانک برمی‌گردد. کاهش نرخ سپرده‌ها و لزوم پایبندی بانک صادرات ایران به آنچه بانک مرکزی اعلام می‌کند، در برخی موارد منجر به خروج منابع از بانک شده است، چرا که گاهی بانک‌های رقیب عین دستور بانک مرکزی را عمل نمی‌کنند و با اعمال نرخ بالاتر برای سپرده‌ها، مشتریان بانک‌های متعددی (به نرخ‌های اعلامی بانک مرکزی از جمله بانک صادرات ایران) را به سمت و سوی خود جذب می‌کنند.

سازمان روش‌ها چه تغییراتی را برای بهبود روند جذب منابع دنبال کرده است؟

ما محصولات جدیدی را با همکاری واحدهایی که متولی عرضه طرح هستند آماده کردیم که هماهنگ‌سازی دستورالعمل و تطبیق آن با دستورات بانک مرکزی و ارائه روش‌های اجرایی آن را اداره سازمان و روش‌ها لحاظ می‌کند. اگر محصولی بخواهد با نرخ غیر متعارف و غیر مصوب بانک مرکزی طراحی شود، اداره کل سازمان و روش‌ها آن را با نرخ بانک مرکزی تطبیق می‌دهد تا در همان چارچوب‌ها باشد. به عنوان نمونه، سپرده گنجینه سپهر که با بخش‌نامه بانک مرکزی مغایر بود، ما طراحی جدیدی روی آن انجام دادیم و در حال حاضر این سپرده به عنوان یک محصول جدید با نرخ‌های مصوب بانک مرکزی به مشتریان عرضه می‌شود. در خاتمه به نظر من برای خوش درخشیدن بین رقبا باید همه همکاران با تمام توان تلاش کنند و از تمام ظرفیت‌های خود برای اعتلای نام بانک استفاده کنند.



ما محصولات جدیدی را با همکاری واحدهایی که متولی عرضه طرح هستند آماده کردیم که هماهنگ‌سازی دستورالعمل و تطبیق آن با دستورات بانک مرکزی و ارائه روش‌های اجرایی آن را اداره سازمان و روش‌ها لحاظ می‌کند





اما زمانی که انواع نامه‌ها را دریافت می‌کنیم فکر و ذهن ما پراکنده می‌شود و تمرکز از بین می‌رود. ما اگرچه خودمان در اداره سازمان و روش‌ها مشغول کار هستیم، اما از کمبود نیروی متخصص رنج می‌بریم و حجم کاری و کیفیت کاری ما با تعداد نفرات کنونی جواب‌گوی نیاز بانک نیست.

از اقدامات این گروه در سال گذشته برایمان بگویید؟

اجرائی کردن طرح تسویه اتوماتیک اعتبارات اسنادی داخلی ربالی به عنوان اولین بانک در سطح شبکه بانکی کشور که هنوز هیچ بانکی موفق به انجام آن نشده است. سیستمی کردن دریافت کارمزدهای مرتبط با تسهیلات، عملیاتی کردن تسهیلات خرید دین در سیستم سپهر، عملیاتی تبصره‌ای و تضمین دولت در سیستم سپهر، چاپ و توزیع متمرکز اخطارهای تسهیلاتی توسط شرکت پست، پیاده‌سازی سیستم وصول گروهی اقساط، سیستمی کردن فسخ قراردادهای تسهیلات مضاربه، سیستمی کردن کسر هزینه تمبر مالیاتی ضمانت‌نامه، عملیاتی کردن تسهیلات مرابحه ویژه جاری طلایی بر اساس معدل موجودی در سیستم سپهر و عملیاتی کردن برنامه نرم‌افزاری عدم تخفیف سود در عقود مشارکتی در تسویه قبل از سررسید، از جمله اقدامات این گروه در سال گذشته بوده است.



گاهی وقت‌ها برای پیاده‌سازی یک ابلاغیه بانک مرکزی نیازمند ماه‌ها زمان هستیم، اما زمانی که بومی‌سازی می‌کنیم، با هم‌فکری و استفاده از خلاقیت، علاوه بر اینکه ضوابط را اجرائی می‌کنیم، زمان را هم کوتاه می‌کنیم. زیرا بانک مرکزی یک موضوع را به صورت کلی به بانک‌ها ابلاغ می‌کند و بانک‌ها با اصلاح و ویرایش ابلاغیه آن را اجرائی می‌کنند و کار ما دقیقاً اصلاح و مرتب‌سازی این قوانین و ابلاغیه‌هاست.

نیاز اصلی این گروه چیست؟

بیشترین نیاز ما این است که فرصت تفکر داشته باشیم و این فرصت زمانی به وجود می‌آید که بتوانیم حجم کاری خود را سبک کنیم. در این مقطع زمانی نباید انتظار داشت که یک نفر هم‌زمان تسهیلات، تعهدات، بانکداری الکترونیکی، سیستم متمرکز سپهر، ارز، ریال، سازماندهی و درجه‌بندی را به صورت حرفه‌ای و کارشناسی بداند، بلکه در بخش‌های مختلف نیازمند افراد متخصص هستیم. زمانی که افراد متخصص باشند روی کار خود تمرکز می‌کنند،

عرضه راهکارهای اصلاحی برای رفع اشکالات و بهینه‌سازی سیستم‌ها، بررسی و تحقیق در خصوص نحوه اجرای دستورالعمل‌های ابلاغی مرتبط با امور اعتباری در سایر بانک‌ها و عرضه روش مناسب به منظور اجرای دستورالعمل‌های ابلاغی از دیگر اقدامات ما به شمار می‌آیند. در کنار آن‌ها نیز تهیه و تنظیم فرم‌ها و نمونه‌های تسهیلاتی، تعهداتی و اعتبارات اسنادی ارزی و ربالی، بازنگری مستمر و عرضه پیشنهادات لازم برای رفع اشکالات، به‌روزرسانی و افزایش کیفیت آن‌ها یا حذف فرم‌های زائد و همچنین اظهار نظر درباره درخواست‌های تجدید چاپ فرم‌ها و نمونه‌های مرتبط کاری و از جمله ضمانت‌نامه‌ها را هم باید از جمله اقدامات این گروه معرفی کرد.

و در زمینه قوانین مرتبط با تسهیلات و تعهدات بانکی چه فعالیتی را دنبال می‌کنید؟

بررسی و تعیین ضوابط، تبیین، تعاریف، جزئیات تسهیلات و تعهدات بانکی برای پیاده‌سازی در سیستم متمرکز سپهر، عرضه درخواست اعمال تغییرات لازم به اداره کل انفورماتیک، پیگیری برای ایجاد تغییرات و نظارت مستمر بر پیاده‌سازی و روش اجرا، همچنین مطالعه و بررسی برای شناسایی خدمات نوین در حوزه فعالیت‌های اعتباری و عرضه راهکارهای پیشنهادی به مقام بالاتر جهت دریافت مصوبه‌ها و همکاری با امور اعتبارات و امور بین‌الملل در خصوص بیمه تسهیلات و تعهدات از جمله کارهایی است که همواره در زمینه تسهیلات دنبال می‌کنیم.

در این گروه عموماً با چالش خاصی هم‌رو در رو هستید؟

چالش بزرگ ما، همانند اغلب قسمت‌های بانک که درگیر کارهای کارشناسی هستیم، کمبود نیروی متخصص در گروه است. با توجه به حجم کار در اداره سازمان و روش‌ها از نظر کمی و کیفی در این بخش نیروی متخصص کافی نداریم. کار در بخش کیفی در مقایسه با اداره‌های دیگر بسیار متفاوت است. برای مثال، نامه‌های سه خطی به گروه ارجاع می‌شود، ولی ۱۵ روز تا یک ماه در ارتباط با آن مشغول کار هستیم تا پاسخ مناسب آن تهیه، ارسال، ابلاغ و یا اجرا شود. در این گروه می‌توان گفت کمتر با دو نامه مشابه روبه‌رو هستیم و در کار تابل همکاران نامه‌های مشابه یا وجود ندارد و یا بسیار نادر

شده تا ضمن پرهیز از بروز تداخل وظایف و همپوشانی مسئولیت‌ها، تمامی فعالیت‌های بانک را در برگیرد.

این طراحی ساختار در مجموعه عموماً چگونه است؟

زمانی که ساختار کلان طراحی می‌شود و واحدها به صورت کلی در نمودار کلان بانک قرار می‌گیرند، باید یک سازمان تفصیلی برای فعالیت داشته باشند که شامل دایره و گروه کارشناسان است. ما براساس کارسجی‌های لازم فعالیت‌ها، بررسی پیش‌نیازهای فعالیت و آینده‌نگری به طراحی ساختار و سازمان اقدام می‌کنیم. در دوره‌های مختلف نیز این موضوع بازنگری و به‌روزرسانی می‌شود و تغییرات موردنیاز بر حسب نیاز سالانه یا هر زمان که نیاز باشد در واحدها اعمال می‌شود. در این خصوص استانداردهای لازم، صنعت بانکداری و رقبا، اصلاح فرآیندهای انجام امور، ضرورت چابک‌سازی و تغییر شیوه نگرش به انجام یک فعالیت مد نظر قرار می‌گیرد.

این ساختار در شعب و حوزه‌ها چگونه شکل می‌گیرد؟

به‌منظور بازنگری سازمان شعب، عملکرد شعب در میانگین بازه زمانی یک ساله اندازه‌گیری می‌شود و بعد از کارسجی و به‌روزرسانی ضوابط و معیارها در تمام بخش‌ها شامل اعتبارات، حسابداری، صندوق و ارزی بعد از محاسبه حجم عملکرد، درجه اهمیت و حساسیت آن‌ها اندازه‌گیری می‌شود و در یک دوره نسبتاً کوتاه اطلاعات پلایش، پردازش و صحت‌سنجی می‌شوند و سازمان مورد نیاز در هر شعبه تعیین و مصوب می‌شود. در بخش حوزه‌های صف نیز کار تقریباً با وضعیت مشابه انجام می‌شود. فعالیت مذکور عمدتاً به صورت سیستمی و از طریق اخذ اطلاعات عملکرد تمامی کارکنان شعب از بانک‌های اطلاعاتی و بررسی آن‌ها انجام می‌پذیرد.

در این بخش، برای نیل به اهداف پیش‌بینی شده عموماً چالش‌هایی وجود دارد، کمی به این موضوعات اشاره کنید.

ما در بخش سازماندهی براساس استانداردهای موجود و الزامات برون سازمانی ناچار هستیم به بخش تعدیل وارد شویم، ولی بسیاری از واحدها در این زمینه مقاومت می‌کنند. مسئله اصلی اینجاست که همکاران باید بدانند که تعدیل سازمان و ساختار صرفاً به بانک ما اختصاص ندارد بلکه در مورد تمامی مجموعه‌ها صورت می‌گیرد. با توجه به تغییراتی که در روش‌های



دقیقی با نادر فرهمند، کارشناس ارشد گروه سازماندهی، بهینه‌سازی و رمز

همکاران برای چابک‌سازی بانک همکاری کنند

یکی از گروه‌های اداره کل سازمان و روش‌ها گروه کارشناسان سازماندهی و بهینه‌سازی و رمز واحدهاست که نادر فرهمند مسئولیتش را برعهده دارد. این مجموعه با بهره‌مندی از کارشناسان خیره تلاش می‌کند شرایط سازمانی مناسب را برای همکاران بانک صادرات در ستاد و شعب مختلف ایجاد کند. در این بخش ۸ کارشناس به صورت مستقیم فعالیت می‌کنند. فرهمند از سال ۱۳۸۱ کار خود را از شعبه باغ آذری در بانک صادرات ایران آغاز کرده است و از سال ۱۳۸۲ به اداره کل سازمان و روش‌ها منتقل شده است و از ابتدای سال ۱۳۹۷ به‌عنوان کارشناس ارشد گروه سازماندهی، بهینه‌سازی و رمز در اداره کل سازمان و روش‌ها مشغول به کار است.



در خصوص ورشکستگی یک بانک باید قائل به تخصیص شد. یعنی باید به ویژگی خاص فعالیت‌های بانکی و لزوم نظارت بانک مرکزی بر فعالیت بانک‌ها یا ورشکستگی و خروج آنها از چرخه خدمات بانکی دقت کرد

در ابتدا بگوید سازماندهی در اداره کل سازمان و روش‌های بانک صادرات ایران به چه معناست و چه هدفی را دنبال می‌کند؟

همانگونه که مستحضرید یکی از اصلی‌ترین هزینه‌های هر سازمان، هزینه‌های پرسنلی و اداری است. سازماندهی و طراحی ساختار مناسب می‌تواند به کاهش هزینه‌های غیرضروری منجر شود. در این راستا، یکی از شاخص‌های ایجاد، حفظ و افزایش بهره‌وری نیروی انسانی، توجه به ظرفیت‌های مورد نیاز نیرو جهت انجام وظایف محوله و پرهیز از نگهداشت غیرضروری نیرو در واحدهاست. وجود ساختار سازمانی مناسب، روش‌ها و فرآیندهای اجرایی کارآمد، فضای کار متعادل و مهمتر از همه، نیروی انسانی واجد صلاحیت، کارا و پویا از ضروریات دستیابی به بهره‌وری می‌باشد. با نگاه



به باجه یا جابه‌جایی می‌رسیم که همه آن‌ها بر اساس محاسبات و مدل‌های ریاضی انجام می‌شود و روند عملکرد شعب در طول سال‌های مختلف اندازه‌گیری می‌شود و به نتیجه و تصمیم‌گیری نهایی می‌رسیم. با توجه به تغییر وضعیت بانک از دولتی به خصوصی و هزینه‌های بالای فعالیت شعب، تعیین ضرورت وجود یک شعبه بسیار حائز اهمیت بوده و با توجه به مدل‌های قبلی شعب که براساس رویکرد دولتی و صرف حضور در مکان‌های مختلف بدون لحاظ هزینه فایده انجام پذیرفته است، در حال حاضر تعداد زیادی از شعب بانک به دلیل عدم جانمایی و عدم بازدهی مطلوب نیازمند ادغام و جانمایی هستند.

این روند در طول سال‌های مختلف چگونه بوده و چه نتایجی داشته است؟

این روند چند سالی است که اجرایی می‌شود و تعداد شعب ما از ۳۵۲۴ در سال ۱۳۷۱ به ۲۲۹۳ شعبه رسیده است. البته لازم است بگوییم در کنار آن افتتاح شعبه در مکان‌هایی که نیاز داشتیم انجام شده است. البته در حال حاضر الزامی از سوی وزارت امور اقتصادی و دارایی به همه بانک‌ها ابلاغ شده است که به‌منظور کاهش هزینه‌ها و چابک‌سازی، موضوع تعدیل تعداد شعب در تمامی بانک‌ها می‌بایست در دستور کار قرار گیرد.

پشتیبانی رمز از دیگر فعالیت‌هایی است که در این گروه دنبال می‌شود، این پشتیبانی را توضیح دهید.

یک همکار در این بخش کارهای مرتبط با پشتیبانی رمز را انجام می‌دهد. سیستمی برای چک‌های رمزدار وجود دارد که شامل چک‌هایی می‌شود که از سایر بانک‌ها به بانک صادرات می‌آید یا برعکس. این رمز الگو و الگوریتمی دارد که در اینجا هدایت می‌شود و در کل سیستم به صورت متمرکز انجام می‌شود. همچنین، تغییرات شعب سایر بانک‌ها در سیستم اعمال می‌شود که به شرح زیر است:

- ۱- ورود اطلاعات الگوریتم رمز کل شبکه بانک صادرات ایران و سایر بانک‌ها مربوط به دفاتر تجدید چاپ‌شده از طرف بانک ملی در سیستم سپهر
- ۲- ایجاد هر گونه تغییرات در شعب بانک صادرات و سایر بانک‌ها (اعم از ایجاد، ادغام، حذف و ...)
- در دفاتر رمز و سیستم سپهری
- ۳- دریافت نامه تغییرات انجام گرفته در شعب سایر بانک‌ها و اعلام به تمامی مناطق تهران و استان‌ها در خصوص تغییرات شعب بانک صادرات ایران

در خصوص ورشکستگی یک بانک باید قائل به تصمیم‌شده. یعنی باید به ویژگی‌های فعالیت‌های بانکی و لزوم نظارت بانک مرکزی بر فعالیت بانک‌ها یا ورشکستگی و خروج آنها از چرخه خدمات بانکی دقت کرد

می‌شود وجود دارد.

در زمینه سازماندهی و تدوین وظایف، الگوی مشخصی وجود دارد یا خیر؟

در زمینه طراحی و سازماندهی واحدهای بانکی، از اصول علمی و کتب مختلفی نظیر «تئوری سازمان استیفن رابینز» و «سازماندهی پنج الگوی کارساز مینتزبرگ» استفاده می‌شود. با توجه به اینکه به دلیل شرایط خاص نظام اداری و بروکراسی در ایران امکان پیاده‌سازی کامل الگوهای ارائه شده در کتب مذکور به‌طور کامل میسر نیست؛ لذا از طریق تلفیق ساختارهای ارائه شده در آن‌ها براساس هر بخش اقدام می‌شود. قالب کلی مشخص است. گاهی براساس دستور مدیریت و سیاست‌های مدیریت محترم بانک انجام می‌شود. گاهی نیز براساس تشخیص این واحد است؛ در این زمینه ما براساس بررسی‌های دوره‌ای تشخیص می‌دهیم که آیا نیازی هست واحدی حذف یا ایجاد شود یا خیر. در حالت سوم نیز کار براساس درخواست واحدها انجام می‌شود که پس از ارسال و بررسی نتیجه آن را ابلاغ می‌کنیم. به‌صورت کلی هر گونه تغییری نیازمند بررسی کارشناسی و کارسنجی است. ولی در کل نوع بررسی به این ترتیب است که حجم عملکرد واحد را اخذ نموده و پس از انجام کارسنجی و بررسی کارشناسی واحدهایی که فعالیت کمی دارند بر اساس زمان‌سنجی و نفر ساعت تشخیص و تعیین می‌شوند و در مورد بخش‌های کیفی مثل فعالیت‌های کارشناسی نیز بر اساس مشاهدات کارشناسان، تصمیم‌گیری می‌شود.

بهبودسازی واحدها از دیگر خدماتی است که در بخش شما عرضه می‌شود، لطفاً

کمی در این زمینه توضیح دهید.

این بخش که یکی از بخش‌های مهم بانک به شمار می‌آید شامل چند فرآیند است. به‌طور کلی واحدهای بانک شامل شعب، باجه‌ها و ساختمان‌های مرکزی هستند. منظور از بهینه‌سازی این است که ببینیم آیا جانمایی آن‌ها به شکل صحیح صورت گرفته است و ضرورت وجودی شعبه یا باجه بررسی شده است یا خیر و خروجی این بررسی‌ها شامل ادغام، جابه‌جایی، تقلیل، بازسازی یا افتتاح شعبه است. ما در بخش بهینه‌سازی بر اساس شاخص‌های عملکردی شعب، یعنی منابع، مصارف، سود و زیان و درآمد‌ها تعیین می‌کنیم که یک شعبه زیان‌ده است یا کار. پس از آن به تصمیم‌گیری درباره ادامه فعالیت، تقلیل فعالیت

انجام کار ایجاد شده است و همه فعالیت‌ها الکترونیکی و سیستمی شده است، بسیاری از مشاغل در این میان حذف و نیاز به نیروی انسانی کم شده است. ما اگر بخواهیم با همین ساختار ادامه بدهیم، طی پنج تا ۱۰ سال آینده با یک سازمان بزرگ کرخت و لخت روبه‌رو می‌شویم کارایی ندارد و راندمان و بازدهی آن منفی می‌شود. ما این کار را از چند سال قبل در ستاد آغاز کردیم. آن زمان حدود هفت هزار و ۵۰۰ نفر در ستاد مشغول کار بودند، ولی در حال حاضر حدود دو هزار نفر از آن‌ها تعدیل شده‌اند. البته باید عنوان کنم بیشترین همکاری با ما در بحث تعدیل از سوی استان‌ها صورت گرفت، اما در ستاد ادارات مرکزی این همکاری در بسیاری از واحدها وجود ندارد. در واقع عمده‌ترین چالش ما در خصوص اصلاحات ساختار و سازمان واحدها عدم همراهی و مقاومت در برابر تغییر و اصلاح سازمان است. هر چند با اندکی اصلاح در روش‌های انجام کار و فرآیندهای موجود، امکان به حداقل رساندن نیاز به نیروی انسانی فراهم می‌شود.

در این میان انتظار شما از همکاران برای اجرای صحیح بحث سازماندهی چیست؟

انتظار ما از کارمندان و مدیریت واحدها این است که در راستای چابک‌سازی و اصلاح روش‌ها حرکت کنند و منافع سازمانی را بر دیگر مسائل ترجیح بدهند. چالش اصلی ما در سازماندهی بانک، میل بی‌پایان اکثر واحدها به ایجاد پست و سازمان است، به‌نحوی که تقریباً برای انجام هر فعلیتی که با ظرفیت فعلی سازمان قابل انجام است با تقاضاهای مکرر برای ایجاد پست مواجه هستیم. یکی دیگر از چالش‌های ما نیروهای تعدیل شده هستند؛ زمانی که نیرویی تعدیل می‌شود، باید در واحد دیگری فعالیت کند، اما عملاً چنین اتفاقی نمی‌افتد. در حال حاضر حدود ۲۰۰ نفر به‌صورت مازاد در ساختار ستاد هستند که پست سازمانی‌شان حذف شده، اما سر جای خودشان قرار دارند. در زمینه چابک‌سازی و تعدیل ستاد حذف پست قدم اول به شمار می‌آید و بخش دوم آن به سمت منابع انسانی می‌رود تا درباره نیروهایی که مازاد هستند و پست سازمانی ندارند تعیین تکلیف شوند. همکاران توجه داشته باشند که حذف یک پست به منزله خاتمه همکاری فرد با بانک صادرات نیست، بلکه به لحاظ گستردگی شبکه بانکی، امکان ادامه فعالیت در سایر واحدها برای افرادی که پست آن‌ها حذف



با مسعود بهنیا فر، کارشناس گروه کارشناسان سپهر:

پشتیبانی از سیستم سپهر وظیفه اصلی ماست

با توجه به اهمیت و نقش سیستم سپهر در بخش عملیاتی بانک صادرات ایران، یکی از گروه‌هایی که در اداره کل سازمان و روش‌ها فعالیت گسترده‌ای دارد گروه کارشناسان سپهر است، زیرا که ضروری است سیستم عملیاتی و پشتیبان بانک با قابلیت و کیفیت مناسب کار کند تا همواره در دسترس و متناسب با تغییر شرایط قابل استفاده باشد. در این زمینه دقایقی با مسعود بهنیا فر به گفت‌وگو نشستیم. وی از سال ۱۳۷۹ در بانک صادرات استخدام شده و بخش زیادی از دوره فعالیت خود را در اداره کل سازمان و روش‌ها مشغول به کار بوده و اکنون کارشناس یک گروه کارشناسان سپهر است.



تأیید نهایی فرآیندها به شعب تحویل داده می‌شود.

وظایف اصلی گروه سپهر چیست؟

در این گروه کارشناسی فرآیندهای سیستمی پایه مورد نیاز برای استقرار و اجرای عملیات بانکی در سیستم سپهر، تدوین می‌شود.

«مدیریت سیستمی امور کاربران سپهری»، «فرآیندهای مرتبط با

در قالب بخش‌نامه و اطلاعیه بود که اغلب به صورت دستی انجام می‌شد. اما اکنون بستر اجرای همه دستورات سیستمی است که بتواند آن‌ها را پشتیبانی کند و فرآیندهای سیستمی مرتبط با زیرساخت اجرای عملیات بانکی توسط این گروه تهیه و به اداره کل انفورماتیک اعلام می‌شود. سپس، شرکت‌های پشتیبان آن‌ها را پیاده‌سازی می‌کنند. پس از تست و

گروه کارشناسان سپهر چه وظیفه‌ای برعهده دارد؟

با توجه به اهمیت و نقش سیستم سپهر در بخش عملیاتی بانک ضرورت دارد که سیستم عملیاتی و پشتیبان سپهر بانک صادرات با قابلیت و کیفیت مناسب کار کند، همواره در دسترس باشد و متناسب با تغییر شرایط قابل استفاده باشند. در گذشته دستوراتی که به شبکه داده می‌شد



❏ گویا برای جلوگیری از برخی سوءاستفاده‌ها نیز اقداماتی در این واحد انجام شده است، لطفاً درباره آن توضیح بفرمایید.

بله، این موضوع یکی از فعالیت‌های مستمر گروه کارشناسان سپهر است که از طریق ایجاد ابزارهای کنترلی در سیستم سپهر، ایجاد دسترسی‌ها و ... در سیستم سپهر اعمال می‌شود. اقداماتی از جمله ثبت سیستمی اسناد انتظامی چک، سپهر کارت، ممانعت از دسترسی‌های غیرمجاز، گزارش وضعیت فعالیت کاربران در روز جاری و ۱۰۰ روز گذشته در گزینه ۹۰۰ تحویل‌داری و ... گوشه‌ای از اقدامات گروه سپهر در این حوزه است.

❏ این گروه با چند نیرو مشغول فعالیت و پیگیری امور است؟

کسی که مایل به کار در این گروه کارشناسی باشد می‌بایست علاوه بر داشتن تجربه کار در شعبه، دید سیستمی و دانش فرایندی نیز داشته و علاوه بر آن به قوانین، مقررات و فرایندهای بانک نیز آشنایی کامل داشته باشد تا بتواند نگاه جامعی برای حل مسئله پیدا کند. بنابراین برای جذب چنین نیرویی فیلترهای متعددی لازم است. متأسفانه تعدیل‌های سازمان ستاد شامل حال این اداره و گروه کارشناسان سپهر هم شده و اداره کل سازمان و روش‌ها طی چند مرحله کوچک و کوچک‌تر شد. در سنوات قبل ۵ تا ۶ نفر در این گروه کارشناسی کار می‌کردند و اکنون ما دو نفر نیروی ثابت هستیم که امیدوارم با مساعدت مدیریت محترم اداره نیروهای جدیدی که مورد آزمون و مصاحبه قرار گرفته‌اند بزودی به این گروه اختصاص یابد.

شناخت اولویت‌ها و اجرای سریع سیاست‌های مدیریت ارشد بانک در مواجهه با تغییرات بازار بانکی، مستلزم ایجاد دفتر مدیریت پروژه (PMO) و یک گردش کار مصوب برای تولید محصول و خدمت است

مشکل دامن زده است. البته اخیراً پیش نویس این فرایند و گردش کار مربوطه توسط گروه کارشناسان سپهر تهیه و جهت تصویب به مدیریت ارشد بانک تقدیم شده است.

❏ تعامل داخلی میان گروه شما با واحدهای اداره کل یا دیگر بخش‌ها چگونه است؟

برای تدوین فرایندهای سیستمی از توان کارشناسی همه واحدهای بانک و تجربه همکاران خبره شعب استفاده می‌کنیم ولی عمده ارتباط ما با همکاران شعب ادارات کل انفورماتیک، خدمات نوین بانکی و حسابداری است.

❏ اگر بخواهیم به اهم اقدامات این گروه بپردازیم به چه مواردی می‌توانیم اشاره کنیم؟

از اهم اقدامات این مجموعه می‌توانم به دستورالعمل بجاهای راه دور و تدوین فرایندهای فاز اول ارتباط سیستم سپهر با ثبت احوال برای مشتریان جدید که فاز دوم آن برای مشتریان قدیمی هم به زودی به شعب شبکه تقدیم خواهد شد، به صندوق سپهری، ثبت سیستمی دفتر صندوق، انتقال گزینه‌های مرتبط با چک به برنامه تحویل‌داری، فرایندهای سیستمی بستن حساب جاری، ممانعت از فعالیت کاربران سپهری بعد از خروج دائم آن‌ها از برنامه تحویل‌داری در روز جاری و... اشاره کنم.

به زودی هم انتقال وجه فی‌مابین شعب و دوایر خزانه و اداره کل خزانه‌داری در سیستم سپهر پیاده‌سازی خواهد شد و امیدوارم در آینده نزدیک فرایندهای سیستمی رفع سوء اثر از چک‌های برگشتی در سیستم سپهر کامل شده و به شبکه تحویل شود.

دفترکل سپهری»، «ارتباط سیستم سپهر با سامانه ثبت احوال و سایر بانک‌های اطلاعات حاکمیتی»، «فرایندهای سیستمی مرتبط با ثبت، نگهداری و بروز رسانی اطلاعات شخصی مشتریان»، «تدوین فرایند و بستر مورد نیاز برای اجرای کنترل‌های داخلی در سیستم سپهر»، «شخصی‌سازی برنامه تحویل‌داری سیستم سپهر برای واحدهای ستادی»، «تدوین سازو کار مرتبط با شعب محدود شده ستادی و شعب مجازی» برخی از مهم‌ترین موضوعات زیرساختی در سیستم سپهر می‌باشد که فرایندهای سیستمی آن‌ها در گروه کارشناسان سپهر تدوین و برای اجرا به بخش فنی بانک تحویل می‌شود.

❏ در این گروه شما با چه چالش‌های روبه‌رو هستید؟

تاخیر شرکت‌های طرف قرارداد در اجرای درخواست‌های بانک باعث شده است که سیاست‌های مدیریت ارشد بانک با کندی در سیستم‌های عملیاتی شعب جاری شده و عملاً چابکی لازم برای ارائه محصولات و خدمات بانکی متناسب با نیاز مشتریان و تغییرات بازار بانکی وجود نداشته باشد و اگر ارتباط بانک با شرکت‌های طرف قرارداد مورد تجدید نظر اساسی قرار نگیرد زبان‌های جبران‌ناپذیری در رقابت با سایر بانک‌ها به ما وارد خواهد شد.

نبود «فرایند و گردش کار مصوب برای تولید محصول و خدمت و نحوه ایفای تعهدات فی‌مابین بانک با شرکت‌های طرف قرارداد» و همچنین عدم وجود دفتر مدیریت پروژه (PMO) در بانک صادرات ایران نیز به گسترش این

قرار داده‌ایم. اجرای قانون پس از تدوین آن امری ضروری است که متأسفانه در خیلی از موارد قانون‌گریزی مشاهده می‌شود. گاهی در جلسات همفکری، واحدها از جملاتی مانند «زمان از دست می‌رود اگر این قانون را لحاظ کنید» و یا «کار کند می‌شود» و امثالهم استفاده می‌کنند.

❏ می‌توانید بگویید با چه مشکلاتی مواجه بودید و هستید؟

یکی از مشکلات اصلی بانک فرآیندمحور نبودن غالب فعالیت‌ها است. رویکرد این اداره در دو سال اخیر هدایت کلیه فعالیت‌های بانک به سمت فرآیندی شدن بوده و قاعدتاً اجرای صحیح یک فرآیند مستلزم تعیین متولی مناسب، با شرح وظایف و مقررات لازم است که این امر بدون همکاری واحدها شرایط را برای این گروه سخت می‌کند. به هر حال ترویج رویکرد فرآیندی خیلی از مشکلات این بخش را حل خواهد کرد و از دوباره‌کاری و موازی‌کاری جلوگیری خواهد شد.

❏ عموماً چه نکاتی در تهیه و تدوین آیین‌نامه‌ها مدنظر قرار می‌گیرد؟

اولویت اول آیین‌نامه نویسی ضمن رعایت قوانین بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، تسهیل مسیر دستیابی به اهداف و رفع نیازهای بانک است. در واقع آیین‌نامه، قوانین کلی بانک است. به‌عنوان مثال آیین‌نامه معاملات بانک قانون اجرایی کلیه مناقصات و مزایده‌های بانک است؛ لذا باید تمام قوانین مراجع برون‌سازمانی در تدوین آن لحاظ شود. از طرفی دستورالعمل‌های اجرایی آن نیز تنظیم شود. همچنین کمیته‌های مرتبط ایجاد و به همراه شرح وظایف واحدهای مرتبط و سایر واحدها به کل شبکه ابلاغ گردد.

❏ آیین‌نامه‌ها هر چند وقت یک بار تغییر می‌کنند؟

حسب ضرورت و تغییر قوانین و بنا به اهداف بانک و اعلام ادارات اجرایی، آیین‌نامه‌ها بازنگری می‌شود.

❏ در این حوزه چه فعالیت‌هایی را طی یک سال اخیر دنبال کرده‌اید؟

تدوین و بازنگری شرح وظایف معاونت بین‌الملل، معاونت اعتبارات، معاونت شعب و



ناهید خلاق‌دوست، کارشناس ارشد شرح وظایف و تدوین مقررات:

بانک دیگر وقتی برای سنتی فکر کردن و سنتی عمل کردن ندارد

تدوین شرح وظایف واحدها و تدوین و بازنگری آیین‌نامه‌ها و مقررات و کمیته‌ها توسط گروه آیین‌نامه‌ها در اداره کل سازمان و روش‌ها راهبری می‌شود. در این زمینه سراغ ناهید خلاق‌دوست، کارشناس آیین‌نامه‌ها و کمیته‌های اداره کل سازمان و روش‌ها آمدیم تا درباره فعالیت‌های این گروه و اقداماتی که در یک سال اخیر در این زمینه دنبال کرده‌اند گفت‌وگو کنیم. خلاق‌دوست از سال ۱۳۷۰ در بانک صادرات ایران مشغول به کار است. وی یکی از کارمندان با سابقه این بانک به شمار می‌آید و حضور در بخش‌های مختلف آن را تجربه کرده است.

تدوین آیین‌نامه‌ها از همکاری مستقیم ادارات مرتبط و در تدوین شرح وظایف واحدها از همفکری ادارات و واحدهای مربوطه استفاده می‌شود.

❏ این قوانین بر چه اساسی تهیه و تنظیم می‌شود؟

قوانین در بانک قاعدتاً با در نظر گرفتن قوانین بانک مرکزی و الزامات مرتبط و قوانین مرجع تهیه می‌شود. ماطی چند سال اخیر الزامات حاکمیت شرکتی، بحث کنترل‌های داخلی و قوانین بازل ۲ و بازل ۳ را به‌عنوان قوانین برون‌سازمانی و تصمیمات مدیران ارشد و نیازهای بانک را ملاک عمل

❏ گروه آیین‌نامه‌ها به‌طور کلی چه فعالیت‌هایی را دنبال می‌کند؟

اهم وظایف این گروه تدوین و بازنگری شرح وظایف واحدها، تدوین آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های مرتبط با آن، ایجاد کمیته‌ها و تدوین شرح وظایف آن است. در واقع این گروه با رویکرد هم‌سویی با مرجع قانون‌گذاری بانک‌ها، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و جهت دستیابی به اهداف کوتاه‌مدت و بلندمدت بانک وظایف و آیین‌نامه‌ها را تعیین و تدوین می‌کند. به عبارت دیگر فعالیت اصلی این گروه مبتنی بر اهداف و استراتژی‌های بانک و قوانین برون‌سازمانی است. ضمن اینکه در



با مجید داوریان، کارشناس گروه فرآیندها:

بررسی و بازنگری، مأموریت اصلی گروه فرآیندها به شمار می‌آید

اداره کل سازمان و روش‌ها به عنوان بازوی اصلی مدیریت بانک در اداره سازمان، اصلاح روش‌ها، طراحی ساختار و تشکیلات سازمانی، بهینه‌سازی واحدها و تعیین روش‌های انجام کار و... دارای نقش و اهمیت بسیار زیادی است که این موارد را در چارچوب دو مأموریت مهم یعنی سازماندهی واحدها و مدیریت روش و فرآیندهای کسب و کار وظایف و اهدافی را دنبال می‌کند. از همه مهمتر اینکه، مدیریت برای اجرای برنامه استراتژیک و عملیاتی نیاز به تطبیق و همسوسازی برنامه‌ها با ساختار و فرآیندهای سازمانی دارد. این موضوع مهم پس از خصوصی‌سازی قطعاً اتفاق نیفتاده است. پس دستیابی به اهداف کلان بانک بدون توجه به سازماندهی و بازنگری روش‌ها و رویه‌ها قابل حصول نیست. مجید داوریان از سال ۱۳۸۴ با مدرک کارشناسی ارشد مدیریت صنعتی گرایش مدیریت برنامه‌ریزی تولید به استخدام بانک درآمد که پس از کسب تجربه در مشاغل متعددی امور بانکی، اداری و کارشناسی، در سال ۱۳۹۶ به اداره کل سازمان و روش‌ها پیوست تا پروژه بازنگری فعالیت‌های این اداره را آغاز و اجرایی کند.

و رویه‌ها توسط این واحد به شکل تخصصی انجام شود.

این بازنگری از کجا آغاز شده است و الان در چه مرحله‌ای است؟

پروژه بازنگری فعالیت‌ها را از اداره کل سازمان و روش‌ها شروع کردیم. چرا که مدیریت اداره به این موضوع توجه داشت که سازمان از تداخل وظیفه و موازی کاری رنج می‌برد، اهمیت و نقش اصلی سازمان و روش‌ها کم‌رنگ شده است، قوانین و بخشنامه‌ها به طور متعدد نادیده گرفته می‌شوند، در بسیاری از واحدها سطح فعالیت پایین‌تر از مأموریت محوله است و... بنابراین، ابتدا بایستی از درون شروع می‌شد تا با بازتعریفی از این اداره کل نقش و مأموریت آن به‌روزرسانی شود و کارها به شکل تیمی و

قبل از هر چیز لطفا کمی از فعالیت‌های گروه کارشناسان فرآیندها برایمان بگویید.

از سال ۱۳۹۱ این بخش از مأموریت و وظایف مرتبط با آن از این اداره کل حذف و به اداره کل تحقیقات و برنامه‌ریزی داده شد و در حال حاضر، به جز کار پروژه بازنگری فعالیت‌های اداره کل سازمان و روش‌ها، گروه کارشناسی با این عنوان وجود ندارد اما دقیقاً در سازمان بانک این واقعیت مشهود است که خدمات و محصولات بانکی به ندرت مورد توجه و اصلاح قرار می‌گیرد و متولیان امر همواره به مباحث تخصصی این اداره کل ورود و در حال افزایش هستند و این موضوع خوشایند بانک و سیستم اداری آن نیست و باید بازنگری و بهبود روش‌ها

بازاریابی، معاونت برنامه‌ریزی و سرمایه‌های انسانی، معاونت اعتبارات، معاونت مالی، امورهای خدمات و پشتیبانی، حقوقی، امور بازرسی و نظارت و... و بازنگری تمامی کمیته‌های بانک، تدوین دستورالعمل مدیریت نقدینگی، اجرای الزامات حاکمیت شرکتی با ایجاد کمیته‌های مرتبط، تدوین و بومی‌سازی دستورالعمل بازار بین بانکی، تدوین شرح وظایف مرتبط با قرارداد متمرکز شرکت خدمات و همکاری در تدوین و ابلاغ آیین‌نامه ارزیابی کیفی مناقصه‌گران و... را در سال گذشته انجام دادیم.

اقدامات گروه در زمینه کمیته‌ها

چيست؟

هر سازمان برای تصمیم‌گیری‌ها نیاز به مشارکت واحدهای مختلف دارد تا مشورت و تصمیم‌گیری در قالب کمیته‌هایی انجام شود.

شما برای حل این مشکل چه اقداماتی

را دنبال کردید؟

ما بیش از ۱۰۷ کمیته داشتیم که مدیران و مسئولان و کارشناسان زمان زیادی را در جلسات مربوط به این کمیته‌ها سپری می‌کردند. از سوی دیگر، مصوبات این کمیته‌ها منجر به موازی کاری شده بود و گاهی تصمیمات آن‌ها با تصمیمات مدیریت تداخل داشت، به طوری که ممکن بود هیأت‌مدیره موضوعی را مصوب و بعد کمیته‌ها آن مصوبات را کم‌رنگ نمایند. در این زمینه ما با برگزاری جلسه‌های متعدد با اداره‌ها تمام کمیته‌ها را سازماندهی و بازنگری کردیم و آن را از ۱۰۷ کمیته به ۴۰ کمیته رساندیم و کمیته‌های غیر بهره‌ور تعیین تکلیف و حذف شدند. انتقال وظایف کمیته‌های حذف شده به اداره‌های مرتبط و تدوین دستورالعمل‌های مربوط به آن نیز در این واحد دنبال شد.

این کار چه مدت طول کشید و الان در چه مرحله‌ای است؟

این کار هشت ماه طول کشید و تمام کمیته‌هایی که وظیفه‌ای داشتند به اداره‌ها برگردانده شدند. تنها کمیته‌هایی که جنبه تصمیم‌گیری و شورایی داشتند باقی ماندند. همچنین، قرار شده است واحدهای بر فعالیت‌های کمیته‌های موجود نظارت کند، چرا که پیگیری اجرای بسیاری از مصوبات انجام نمی‌شد و این واحد باید بر این موضوع نظارت داشته باشد.



در خصوص ورشکستگی یک بانک باید قائل به تخصیص شد. یعنی باید به ویژگی‌های فعالیت‌های بانکی و لزوم نظارت بانک مرکزی بر فعالیت بانک‌ها یا ورشکستگی و خروج آنها از چرخه خدمات بانکی دقت کرد

دقایقی درباره دایره صدور بخشنامه‌ها با عباس قبادی:

در تدوین بخش‌نامه‌ها دقت و حساسیت کامل داریم

دایره صدور بخشنامه‌ها فعالیت‌های مربوط به صدور بخشنامه و اطلاعیه و ابلاغ آن‌ها، از قبیل تدوین و دریافت پیش‌نویس بخشنامه‌ها و اطلاعیه‌های آرسالی از سایر واحدها را انجام می‌دهد. درباره اقدامات و فعالیت‌های این دایره دقایقی با عباس قبادی، کارشناس مالی در دایره دبیرخانه صدور بخشنامه‌ها، به گفت‌وگو نشستیم. قبادی از سال ۱۳۸۲ به بانک صادرات ایران آمده و کار خود را از شعب حوزه ۳ مدیریت شعب جنوب تهران آغاز کرده و از سال ۱۳۸۶ به اداره سازمان‌ها و روش‌ها آمده است.

قبل از هر چیز برای‌مان بگویید در

این دایره چه اقداماتی صورت می‌گیرد؟

باید بگویم قوانین و مقرراتی که از سوی بانک مرکزی ارسال می‌گردد، بومی‌سازی و به شبکه ابلاغ می‌شود. یک سری از قوانین و مقررات نیز داخلی بانک و در راستای شفاف‌سازی بخشنامه‌های بانک مرکزی هستند. برای مثال، بخش‌نامه کلی بانک مرکزی درباره تسهیلات می‌آید و در آن درباره عقود و گزینه‌های مختلف آن شفاف‌سازی می‌شود تا در شعبه‌های مختلف از اعمال سلیقه جلوگیری شود. همچنین ابلاغ اطلاعیه‌ها و بخشنامه‌هایی در خصوص محصولات بانکی که توسط سایر واحدها طراحی، تولید و عملیاتی می‌گردد.

غیر از این کمیسیون صدور بخشنامه

نیز در بانک فعال است، ارتباط آن با

دایره شما چگونه است؟

کمیسیون صدور بخشنامه متشکل از پنج عضو از بخش بازرسی، حقوقی، نماینده مدیرعامل، امور شعب و اداره سازمان و روش‌ها هستند. تمام بخشنامه‌ها قبل از ابلاغ باید در این کمیسیون مصوب شود و منشی‌گری این کمیسیون بر عهده دایره بخشنامه‌هاست. ما

برد، چه مواردی هستند؟

توجه به ارکان برنامه استراتژیک و اهداف مشخص شده مدیریت برای سازمان و به‌کارگیری مدل‌ها و روش‌هایی که با شرایط بانک مطابقت دارند، بهبود فرآیندها و روش‌های ارائه خدمت، مشارکت با تمامی واحدها و افراد متخصص جهت انجام بهتر امور، حرکت به سمت ساختار فرآیندی، مستندسازی و یکسان‌سازی رویه‌ها و دستورالعمل‌ها، توجه به نقش کنترل‌های داخلی و مدیریت ریسک عملیاتی و استفاده از آن‌ها، همفکری و مشورت با واحدهای تخصصی که بعضاً ذی‌نفع عملیات اجرایی و مدیریت طرح‌ها و برنامه‌ها هستند.

این بازنگری پیش از این به صورت

مستمر انجام می‌شد؟

سال‌هاست که ساختار صرفاً در شکل نمودار سازمانی خود تغییر می‌کند و آنچه را که

تخصصی باشد تا به شکل گروهی و انحصاری. این پروژه در اواخر مرحله پایلوت و جمع‌بندی شرح وظایف قرار دارد اما نیاز به تقویت کادر کارشناسی جهت انجام امور جدید دارد. امید است؛ مدیریت محترم بانک نگاه ویژه‌ای به این واحد داشته و ابزارهای لازم و نیروهای متخصص و مجرب را هم به این اداره تخصیص دهد تا شاهد تحقق باز مهندسی و تغییر مثبت سازمان و روش‌ها باشیم.

ناگفته نماند که قطعاً به کمک تمامی واحدهای تخصصی در جهت تامین نیازهای اطلاعاتی، کارشناسی، مشاوره‌ای و اصلاح مستمر روش‌ها و رویه‌ها نیاز داریم و واحدهایی که در ورودی‌ها و خروجی‌های فرآیندهای این اداره قرار دارند، در موفقیت پروژه نقش دارند.

در یک نگاه کلی می‌توان گفت که



وظایف این گروه چیست؟

اگر این مأموریت به همراه سازمان و شرح وظایف به این اداره کل بازگردانده شود، قطعاً به مواردی که ذکر شد پرداخته می‌شود و با استفاده از نیروهای متخصص سازمان و مشاوره از سایر واحدها پروژه بازمهندسی فرآیندها را برای هر یک از معاونت‌ها مطرح کرده و اصلاح روش، متناسب‌سازی ساختار با اهداف، شناسایی و حذف گلوگاه‌ها و موازی‌کاری‌ها و... انجام می‌شود.

از دیگر اقداماتی که می‌توان در

دسته‌بندی فعالیت‌های این گروه نام

سیاست مدیریت در ادغام و تعدیل و غیره بوده، انجام شده است پس به فرآیندها، ارتباطات سازمانی واحدها، میزان رسمیت، پیچیدگی و تمرکز کمتر توجه شده است. در حالی که، ساختار بر اساس استراتژی سازمان طراحی می‌شود و سپس متناسب با آن فرآیندهای کاری شکل می‌گیرد و منابع سازمانی به‌کار گرفته می‌شود؛ لذا وقتی فرآیندی نیست بازنگری هم نیست و صرفاً وظیفه‌ها مورد توجه هستند و گاهی بازنگری می‌شوند.

به همین علت شاخص بهره‌وری پایین و هزینه اداره سازمان بالا است.



قبل، ابلاغ و درج بخشنامه‌ها و اطلاعیه‌های صادر شده در سیستم‌های مربوط و به‌روزرسانی آرشیو مکانیزه بخشنامه‌ها، دستورالعمل‌ها و اطلاعیه‌های صادر شده را نیز در این بخش دنبال می‌کنیم.

❏ برای بررسی اجرای ارسال بخشنامه‌ها

در این دایره اقدامی صورت می‌گیرد؟

بله. ارزیابی و تعیین میزان موفقیت و سطح کیفی بخشنامه‌ها و اطلاعیه‌ها پس از ابلاغ آن و همچنین هماهنگی با تدوین‌کننده بخشنامه یا اطلاعیه و اداره کل آموزش در زمینه طراحی سؤال‌های آزمون‌های غیرحضوری را در اینجا پیگیری می‌کنیم و در کنار آن بررسی بخشنامه‌ها و اطلاعیه‌ها و تجمیع آن‌ها با همکاری گروه‌ها و دوایر اداره و همچنین سایر واحدها را نیز انجام می‌دهیم.

❏ این دایره در یک سال اخیر چه تعداد

بخشنامه و اطلاعیه صادر و چه تعداد

جلسه کمیسیون برگزار کرده است؟

در سال ۱۳۹۶ تعداد ۵۸ فقره بخشنامه صادر شد و در سال ۱۳۹۷ تاکنون ۲۴ فقره بخشنامه صادر شده است. همچنین، تعداد اطلاعیه‌های صادره در سال گذشته ۲۴۹ فقره و در سال ۱۳۹۷ تاکنون ۲۸ فقره بوده است. ۲۵ فقره نیز جلسه مربوط به کمیسیون‌ها برگزار شده است.

❏ آیا در کار دایره با مشکل خاصی در

حین انجام کار روبه‌رو هستید؟

از جمله مشکلات ما این است که زمانی که مصوبه کمیسیون را می‌گیریم، صورت جلسه و پیش‌نویس بخشنامه داریم که اعضای کمیسیون برای مستندسازی باید زیر آن را امضا کنند و از آنجا که ما باید در کار خود دقت داشته باشیم، گاهی یک ویرگول یا یک از و به ممکن است زمینه‌های سوءاستفاده را برای برخی افراد فراهم کند و در برخی موارد که کار به محاکم قانونی می‌رسد همین کلمات موجب محکومیت بانک می‌شود. به همین دلیل آنچه را مصوب می‌شود باید به شبکه ابلاغ کنیم تا راه سوءاستفاده را ببندیم. به همین دلیل پس از پایان جلسه باید صورت جلسه آن نوشته شود و امضای اعضای کمیسیون را بگیریم. اما از آنجا که هر یک از اعضا در ساختمان‌های مختلف هستند دریافت امضا طول می‌کشد و ما پروسه‌های طولانی در این فرایند داریم که درصد حل این مشکل هستیم.



چيست؟

در این اداره کارشناسان متخصصی حضور دارند که تمام بخشنامه‌ها و اطلاعیه‌ها را از ابعاد مختلف، مثل حقوقی، اعتباری، مالی و... بررسی می‌کنند و ما مجبور هستیم در انتخاب واژه‌به‌واژه هر یک از بخشنامه‌ها و اطلاعیه‌ها حساسیت به خرج بدهیم تا در اجرای بخشنامه‌ها با اجرای سلیقه‌ای روبه‌رو نشویم. زیرا این برداشت‌های مختلف صورت‌های مالی بانک را متأثر می‌کند و عواقب حقوقی و قضایی پشت‌سر آن وجود دارد و به همین دلیل باید در انتخاب واژه‌ها و کلمه‌ها دقت زیادی داشته باشیم تا بانک و همکاران به مخاطره نیفتد.

❏ دستور جلسات و پیش‌نویس

بخشنامه‌ها و اطلاعیه‌ها هم در این واحد

دنبال می‌شود، کمی درباره آن برای ما

بگویید.

همان‌طور که اشاره کردید، تهیه دستور جلسات، عرضه پیش‌نویس بخشنامه‌ها و اطلاعیه‌های بررسی شده توسط سایر واحدها به اعضای کمیسیون و دعوت از آنان برای شرکت در جلسات طبق نظر مسئولان اداره و تنظیم صورت‌جلسه‌های کمیسیون، اخذ امضای اعضا و عرضه آن به مدیریت توسط این دایره پیگیری می‌شود. در ادامه هم تدوین و دادن گزارش به قائم‌مقام بانک در صورت عدم اتفاق آرا توسط همه اعضای کمیسیون صدور بخشنامه برای دریافت تصمیم نهایی درباره نحوه ابلاغ بخشنامه و نگهداری فایل‌های صوتی کمیسیون رسیدگی به بخشنامه‌ها، اسکن سوابق و مستندات بخشنامه‌ها و اطلاعیه‌های ابلاغی و همچنین اسکن سوابق و مستندات بخشنامه‌های صادره سال‌های

مستندات تمام بخشنامه‌هایی را که قرار است در کمیسیون مطرح شود جمع‌آوری می‌کنیم و طبق قوانین بانک مرکزی و بانک صادرات ایران تطبیق می‌دهیم و در صورت عدم مشکل در کمیسیون مصوب و به بخش‌های مختلف ابلاغ می‌کنیم.

❏ برای ابلاغ بخشنامه‌ها چگونه اقدام

می‌کنید؟

تمام دستورات بانک در قالب بخشنامه و اطلاعیه از طریق سامانه‌ای به همکاران ابلاغ می‌شود که سامانه سیستم اطلاعیه‌ها و بخشنامه‌ها نام دارد و تمام همکاران بانک از طریق اینترنت به آن دسترسی دارند. آن‌ها باید روزانه به این سامانه مراجعه و آخرین اطلاعیه‌ها و بخشنامه‌های بانک را برداشت و اجرا کنند. این در حالی است که پیش از این، بخشنامه‌ها از طریق اداره‌ها صادر و امضا و به ما داده می‌شد تا به واحدها ابلاغ کنیم، اما اکنون اطلاعیه‌های تمام بخش‌های بانک به این دایره ارجاع داده می‌شود، ما در اینجا متن را ویرایش می‌کنیم، با قوانین تطبیق می‌دهیم و از طریق سامانه به همکاران ابلاغ می‌کنیم.

❏ اگر بخواهیم شرح وظایفی از اقدامات

و فعالیت‌های دایره صدور بخشنامه

بگوییم به چه مواردی می‌توانیم اشاره

کنیم؟

باید بگوییم انجام تمام امور مربوط به صدور بخشنامه و اطلاعیه، از قبیل دریافت پیش‌نویس بخشنامه‌ها و اطلاعیه‌های ارسالی از سایر واحدها، بررسی سوابق و مستندات مربوط به آن‌ها برای تطبیق با قوانین و مقررات، مصوبات و مستندات قبلی و اعلام ایرادات و نواقص به واحد تهیه‌کننده با هدف رفع آن‌ها تا مرحله ابلاغ و اخذ بازخورد، بر عهده این دایره است. همچنین، کنترل الزامات ابلاغ بخش‌نامه استاندارد، از قبیل تعیین «روش و واحد کنترلی»، «طراحی فلوجارت» و... هنگام بررسی پیش‌نویس بخشنامه‌ها و اطلاعیه‌ها و اخذ تأییدیه تطبیق وظایف با متولی تعیین‌شده از گروه کارشناسان سازماندهی و همچنین تأییدیه اجرای موفق پابلوت سیستم‌های جدید مورد کاربرد در بخش نامه ابلاغی را هم باید به این فعالیت‌ها اضافه کرد.

❏ برخی همکاران می‌گویند بخشنامه‌ها

سلیس نیست یا طولانی است، علت آن



در خصوص

ورشکستگی

یک بانک

باید قائل به

تخصیص شد.

یعنی باید به

ویژگی خاص

فعالیت‌های

بانکی و لزوم

نظارت بانک

مرکزی بر

فعالیت بانک‌ها

یا ورشکستگی

و خروج آنها از

چرخه خدمات

بانکی دقت کرد



با محمدرضا کریمی درباره گروه پیگیری:

پیگیری امور ارجاعی و حصول نتیجه مکاتبات صادره اداره کل به سایر واحدهای بانک را با جدیت دنبال می‌کنیم

گروه پیگیری از ۲۲ خردادماه با دستور رئیس اداره کل سازمان و روش‌ها برای پیگیری امور ارجاعی به گروه‌های کارشناسی و دوایر اداره ایجاد شد. حسب بررسی‌های به عمل آمده، این گروه را می‌توان از فعال‌ترین و پویاترین واحدهای اداره کل سازمان و روش‌ها دانست که محمدرضا کریمی مسئولیت آن را برعهده دارد. وی کار خود را در واحد ارزی شعبه نیش فجر (۲۸۵۷) آغاز کرده است و در سال ۱۳۹۰ پس از قبولی در آزمون به ستاد آمد و فعالیت خود را در ادارات مرکزی آغاز کرد. دقایقی درباره فعالیت‌های واحد پیگیری با کریمی به گفت‌وگو نشستیم.

به صورت کلی گروه پیگیری چه برنامه‌هایی در دستور کار دارد؟

این گروه، پیگیری تمامی امور ارجاعی مسئولان اداره به گروه‌های کارشناسی و دوایر را دنبال می‌کند؛ به طوری که حسب دستور ریاست محترم اداره دسترسی به تمامی مکاتبات صادره جهت اجرایی شدن و یا اصلاح توسط سایر واحدهای بانک فراهم شده است. در حال حاضر بیشترین تمرکز این گروه، پیگیری و مستندسازی اقدامات تعیین شده برای اداره کل سازمان و روش‌ها در جلسات شورای عالی مدیران و شورای عالی راهبری فناوری اطلاعات از گروه‌های کارشناسی و دوایر مرتبط اداره است؛ زیرا اداره ما از آن دسته واحدهایی است که وظایف زیادی برای آن تعیین می‌شود از جمله تخصیص یا بازنگری ساختار سازمانی و شرح وظایف واحدها، تدوین آیین‌نامه و دستورالعمل، ایجاد کمیته، تعریف روش و فرایند جدید در بانک ابلاغ بخشنامه یا دستورالعمل و...

اگر بخواهیم به صورت تخصصی‌تر به گروه پیگیری نگاه کنیم چه فعالیت‌هایی

را شامل می‌شود؟

- بررسی دستور کار جلسات شورای عالی مدیران و شورای عالی راهبری فناوری اطلاعات و تهیه گزارش اقدامات انجام شده اداره در صورت جلسات قبلی جهت ارائه رئیس محترم اداره در جلسه.
- بررسی و کنترل فعالیت گروه‌های کارشناسی و دوایر اداره از نظر تطبیق عملکرد آن‌ها با برنامه‌ها و سیاست‌های عملیاتی و رویه‌های تعیین شده توسط رئیس اداره.
- تهیه گزارش عملکرد ماهانه گروه‌های کارشناسی و دوایر اداره مشتمل بر اقدامات جاری طی ماه و اهداف و برنامه‌های عملیاتی ماه آتی برای تقدیم به معاونت محترم برنامه‌ریزی و سرمایه‌های انسانی.
- تقویم برنامه‌ها و اهداف عملیاتی ماهانه گروه‌های کارشناسی و دوایر اداره در نرم‌افزار مربوطه (مستندسازی) و پیگیری اجرا و عملیاتی شدن آن‌ها از گروه‌ها و دوایر در زمان‌بندی تعیین شده.
- اخذ گزارش جلسات برگزار شده در محل اداره و یا سایر واحدها از همکاران مشمول، ثبت در سوابق مربوطه به منظور مستندسازی و تهیه گزارش نهایی به تفکیک گروه‌های کارشناسی و دوایر اداره در مقاطع معین به

منظور استحضار رئیس محترم اداره.

- دبیری تمامی جلسات اداره اعم از جلسات ماهانه بررسی طرح‌ها و ایده‌های همکاران، جلسات داخلی ماهانه رئیس محترم اداره با همکاران و در نهایت جلسات تخصصی هفتگی وی با گروه‌های کارشناسی و دوایر اداره به منظور پایش برنامه‌ها و اقدامات انجام شده آن‌ها، تنظیم صورت‌جلسه و مستندسازی، ثبت زمان‌بندی تعیین شده در تقویم دوایری برنامه‌ریزی امور و همچنین نرم‌افزار مربوطه و پیگیری مفاد آن از گروه‌ها و دوایر اداره در سررسید زمانی تعیین شده. به طور کلی نقش گروه پیگیری به نوعی تداعی کننده واحد کنترل پروژه در سازمان‌هاست.

در زمینه پیگیری امور تفاهم‌نامه‌ها چه اقداماتی را دنبال می‌کنید؟

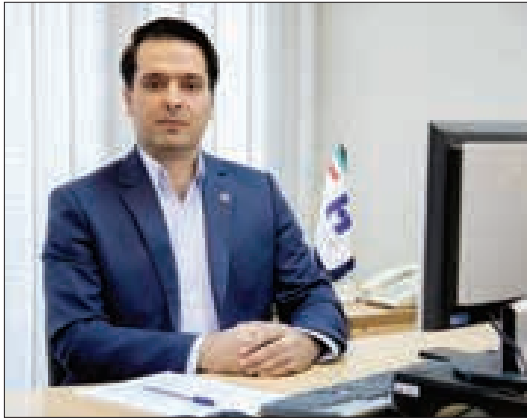
یکی از کارهای مهم گروه، پیگیری اخذ جوابیه گروه‌های کارشناسی اداره و سایر واحدهای بانک پیرامون پیش‌نویس تفاهم‌نامه‌هایی است که اداره کل بازاریابی و خدمات مشتریان با مشتریان کلان بانک منعقد می‌کند؛ در ماه‌های گذشته پیش‌نویس تفاهم‌نامه‌های زیادی با شرکت‌های مختلف به اداره کل سازمان و روش‌ها دریافت و برای گروه‌های مرتبط کارشناسی توزیع شد؛ با توجه به مهلت ۷۲ ساعته معاونت محترم شعب و بازاریابی به واحدها به منظور پاسخگویی به پیش‌نویس تفاهم‌نامه‌ها، پیگیری اخذ جوابیه گروه‌های کارشناسی مرتبط، بررسی مراتب، ثبت در بانک اطلاعاتی تفاهم‌نامه‌های بررسی شده و در نهایت انعکاس در قالب نامه تجمیعی به اداره کل بازاریابی و خدمات مشتریان در این واحد انجام می‌شود.

به نظر می‌رسد بخش زیادی از کارهای شما در هماهنگی با سایر گروه‌ها و دوایر است.

بله؛ قسمت اعظم کارهای ما پیگیری امور ارجاعی رئیس اداره، مفاد صورت‌جلسات داخلی اداره و پایش اهداف و برنامه ماهانه از گروه‌ها و دوایر مرتبط اداره است که مبین ضرورت ارتباط مستمر گروه پیگیری با گروه‌ها و دوایر اداره است.

چالش شما در اجرای وظایف و فعالیت‌ها پتان چیست؟

متأسفانه پیگیری یک بعد منفی دارد به طوری که همکاران اداره احساس می‌کنند کارها و اقداماتشان توسط یک واحد دیگر رصد و کنترل می‌شود، اما امیدواریم فرهنگ عملکرد این گروه که هدف آن اعتلای نام اداره و بانک معظم صادرات ایران است، در سراسر مجموعه فراگیر شود؛ از طرفی همکاران نیز واقف هستند که کارها با پیگیری به نتیجه می‌رسد. در این زمینه ما تعامل بسیار خوبی با گروه‌های کارشناسی و به ویژه دایره دفتر اداره داریم.



محمدحسن قربانی،
کارشناس بانکداری الکترونیک:

ساده سازی و اصلاح فرآیندهای اجرایی مربوط به سیستم‌های بانکداری الکترونیک را دنبال می‌کنیم

انجام مطالعات و بررسی‌های لازم جهت ساده‌سازی و اصلاح فرآیندهای اجرایی مربوط به سیستم‌های بانکداری الکترونیک، بررسی و ارائه راهکار لازم جهت رفع اشکالات و نارسایی‌های مربوط به محصولات و سیستم‌های بانکداری الکترونیک، بررسی و اظهار نظر نسبت به پیشنهادات ارائه شده جهت تسهیل روش‌های نظارت و کنترل فعالیت‌های مرتبط با بانکداری الکترونیک با استفاده از فناوری‌های جدید، از جمله اقداماتی است که در گروه کارشناسان بانکداری الکترونیک و فناوری اطلاعات انجام می‌شود. محمدحسن قربانی، کارشناس تجزیه و تحلیل گروه مزبور از مرداد سال ۱۳۸۳ به بانک صادرات ایران آمده و کارش را از شعبه ۲۰۴۱ حقوقی آغاز کرده است، دقایقی درباره فعالیت‌های بانکداری الکترونیک با وی به گفت‌وگو نشستیم.

الکترونیک از جمله این کارها در گروه ماست. از سوی دیگر، بررسی و اظهار نظر درباره تمام پارامترها و شاخص‌های بانکداری الکترونیک برای استفاده از آن‌ها در گزارش‌های آماری، درجه‌بندی شعب، کارانه، امتیازات سامانه‌ها، ابزارها، درگاه‌ها و محصولات بانکداری الکترونیک با همکاری سایر واحدها را نیز باید به این کارها اضافه کرد.

و رسیدگی به گزارش‌های حوزه بانکداری الکترونیک هم از جمله اقدامات شما به شمار می‌آید؟

بله. بررسی گزارش‌های آسیب‌شناسی از عملکرد شبکه بانک صادرات ایران در استفاده از ابزارها، درگاه‌ها و محصولات بانکداری الکترونیک و دادن راهکار برای رفع موانع و مشکلات احتمالی به همراه تدوین روش‌ها، دستورالعمل‌ها و بخش‌نامه‌های مرتبط با ابزارها، درگاه‌ها و محصولات بانکداری الکترونیک که مدیریت پروژه مربوطه به اداره کل سازمان و روش‌ها واگذار شده و تأیید فرایند انجام کار در تمام مراحل پیاده‌سازی در حیطه وظایف ماست که باید همکاری با سایر واحدها و ادارات در طراحی و تدوین روش‌ها و دستورالعمل‌های مرتبط با محصولات و خدمات نوین بانکی را هم در فهرست بخش دیگر آن قرار داد.



تحلیل تحقیقات تطبیقی مرتبط با زمینه کاری، بررسی و مطالعه طرح‌های بهبود، رشد و توسعه خدمات و محصولات بانکداری الکترونیک و دادن گزارش برای بهره‌برداری و تعیین قوانین، شاخص‌ها، تعاریف، جزئیات محصولات و خدمات الکترونیک به منظور پیاده‌سازی در سیستم متمرکز سپهر با هماهنگی گروه کارشناسان سپهر و عرضه درخواست اعمال تغییرات لازم به اداره کل انفورماتیک، پیگیری برای ایجاد تغییرات و نظارت مستمر بر روش اجرا بخش عمده‌ای از کارهایی است که در این گروه پیگیری می‌کنیم.

هم که ادارات دیگر مدیریت پروژه را برعهده دارند، نقش اصلی با آنها بوده و ما بیشتر نقش همکاری در پیشبرد کار را داریم.

اجازه دهید یک جمع‌بندی جامع از وظایف گروه کارشناسان بانکداری الکترونیک از زبان شما داشته باشیم.

تحلیل تحقیقات تطبیقی مرتبط با زمینه کاری، بررسی و مطالعه طرح‌های بهبود، رشد و توسعه خدمات و محصولات بانکداری الکترونیک و دادن گزارش برای بهره‌برداری و تعیین قوانین، شاخص‌ها، تعاریف، جزئیات محصولات و خدمات الکترونیک به منظور پیاده‌سازی در سیستم متمرکز سپهر با هماهنگی گروه کارشناسان سپهر و عرضه درخواست اعمال تغییرات لازم به اداره کل انفورماتیک، پیگیری برای ایجاد تغییرات و نظارت مستمر بر روش اجرا بخش عمده‌ای از کارهایی است که در این گروه پیگیری می‌کنیم.

در زمینه بهبود فرآیندهای حوزه بانکداری الکترونیک چه طور؟

بررسی و عرضه راهکار لازم برای پیاده‌سازی، اصلاح و بهبود فرآیندهای اجرایی با هدف رفع اشکالات و نارسایی‌های مربوط به ابزارها، درگاه‌ها و محصولات بانکداری

برای‌مان بگویید بخش عمده فعالیت‌های شما چیست؟

فرآیندهای بانکداری الکترونیک را به‌طور خاص روی حوزه‌های اینترنت‌بانک، همراه‌بانک، تلفن‌بانک، هم‌بانک و انواع کارت‌ها، درگاه‌های ATM و VTM، کیوسک، کارت‌خوان‌ها و IPG در این گروه دنبال می‌کنیم.

در مسیر کارشناسی بانکداری الکترونیک با مشکل خاصی روبه‌رو هستید؟

در پذیرش و انجام کارها نکته مهم این است که در یک پروژه، چه واحد و مجموعه‌ای مدیر یا متولی پروژه است. برای مثال چنانچه متولی پروژه اداره کل سازمان و روش‌ها باشد، بیش از ۸۰ درصد کار شامل انجام بررسی‌های میدانی، مقایسه‌های تطبیقی، برگزاری جلسات کارشناسی، تدوین دستورالعمل و تست سیستم به عهده این اداره خواهد بود. در این میان، یکی از مشکلات بزرگ در بخش بانکداری الکترونیک این است که شرکت‌های طرف قرارداد بانک کار را به صورت صددرصد ارائه نمی‌دهند و وقتی بعد از مدت‌ها پروژه را آماده می‌کنند، در زمان تست کارشناسی شاهد ضعف و اشکال در کار هستیم. البته برای طرح‌هایی

، ارزیابی و بازخورد اجرای بخش‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های مصوب و ابلاغی در شعب، بررسی عوامل و آسیب‌شناسی و مرتفع نمودن مشکلات اجرایی، ارائه پیشنهاد و راهکارهای اصولی برای حل و فصل مشکلات و موانع اجرای دستورالعمل‌های مرتبط، تسریع، تسهیل، بهبود و ارتقای فرایندها و تجزیه و تحلیل مستمر رویه‌ها، ضوابط و مقررات مربوط به عرضه خدمات و جذب منابع ارزی و ریالی، دادن راهکارهای لازم برای تسهیل و بهینه‌سازی سیستم‌ها و روش‌های مربوط به این گروه ضمن بهره‌گیری از فناوری‌های جدید برای ارتقای عملکرد شعب، بخشی از این فعالیت‌های گروه منابع و خدمات بانکی این اداره کل به شمار می‌آید.

❏ وظیفه شما در زمینه تدوین

دستورالعمل حساب‌ها چیست؟

تدوین بخش‌نامه‌ها، اطلاعیه‌ها، دستورالعمل‌ها و ابلاغیه‌های مربوط به همه حساب‌ها، اعم از حساب‌های راکدی، درگذشتگان، مانده‌های مطالبه‌نشده، چک‌های اشخاص، منابع ارزی و ریالی، اعم از انواع سپرده‌ها و منابع، خدمات بانکی ارزی و ریالی از قبیل انواع چک‌ها، اوراق تجاری، دستور پرداخت ساتنا / پایا، گواهی سپرده و فروش اوراق بهادار الکترونیک، بررسی طرح‌ها و محصولات سپرده‌ای و خدمات جدید و مشوق برای مشتریان در بخش ریال / ارز با نرخ‌های شناور و متغیر و بررسی و تدوین الگوهای مناسب برای توسعه و تسهیل عرضه خدمات بانکی به مشتریان و پیگیری به‌منظور پیاده‌سازی آن در سیستم متمرکز، تدوین روش قرعه‌کشی حساب‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز و اعطای جوایز آن با هماهنگی واحدهای ذی‌ربط و پیگیری برای تصویب و ابلاغ آن به شعب و واحدها، بررسی و تعیین قوانین، شاخص‌ها، تعاریف، جزئیات خدمات بانکی و منابع به‌منظور پیاده‌سازی در سیستم متمرکز سپهر، عرضه درخواست اعمال تغییرات به اداره



مهدی مردانی، کارشناس گروه منابع و خدمات بانکی:

مطالعه بخش‌نامه‌ها و دستورالعمل‌ها از سوی همکاران یک ضرورت است

تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری در منابع بانک و انواع و اقسام حساب‌ها بر عهده گروهی است که به نام منابع و خدمات بانکی در اداره کل سازمان و روش‌ها مشغول فعالیت است. گروهی متشکل از کارشناسانی که امور مربوط به سیاست‌گذاری و تعیین روش مرتبط با منابع و خدمات بانک را انجام می‌دهند. درباره فعالیت‌های این گروه با مهدی مردانی، کارشناس گروه منابع و خدمات بانکی اداره کل سازمان و روش‌ها صحبت کردیم. مردانی از سال ۱۳۷۲ به خانواده بزرگ بانک صادرات ایران پیوسته و از سال ۱۳۹۳ در اداره کل سازمان و روش‌ها مشغول به کار است.

❏ در یک نگاه کلی می‌توان گفت عمده وظایف و فعالیت‌های شما در گروه منابع و خدمات بانکی چیست؟

در کل می‌توان گفت که تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری در منابع بانک و انواع و اقسام حساب‌ها در این گروه بررسی و درباره آن اظهار نظر می‌شود و پس از سیاست‌گذاری برای اجرای آن تعیین روش صورت می‌پذیرد. ما در این گروه درباره منابع بانک و انواع حساب‌ها فعالیت می‌کنیم و سیاست‌گذاری حساب‌های شبکه در اینجا انجام می‌شود. علاوه بر آن حساب‌های جاری و قوانین مربوط به آن، شامل حساب جاری با دسته‌چک و بدون دسته‌چک، انواع سپرده‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت و حساب‌های قرض‌الحسنه و گنجینه سپهر که هر

کدام از این حساب‌ها قوانینی دارند در اینجا تعیین می‌گردد. قوانینی از جمله: حساب جاری با چه مبلغی باید افتتاح شود و شرایط افتتاح حساب چه مواردی باید باشد، همگی در این گروه تدوین می‌شود. همچنین بخش‌نامه‌ها و اطلاعیه‌های مربوط به نرخ سود و نیز تحلیل قوانین انواع حساب‌ها و بومی سازی موارد ابلاغی در این خصوص از سوی بانک مرکزی ج.ا.ی در این گروه صورت می‌پذیرد. ❏ کمی درباره شرح وظایف و فعالیت‌های این گروه توضیح دهید.

تجزیه و تحلیل مستمر روش‌های عملیاتی مربوط به امور ریالی / ارزی، شناسایی نقاط قوت و ضعف و اصلاح و بهبود آن‌ها، تحلیل مستمر روش‌های جذب منابع و عرضه خدمات

تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری در منابع بانک و انواع و اقسام حساب‌ها در این گروه بررسی و درباره آن اظهار نظر می‌شود و پس از سیاست‌گذاری برای اجرای آن تعیین روش صورت می‌پذیرد



از جمله اقدامات و فعالیت‌هایی که

در این دایره انجام می‌شود چیست؟

ثبت احکام و کنترل تردد و مرخصی کارکنان و محاسبه و کنترل کارکرد و ارسال نسخ درمانی و سایر موارد رفاهی کارکنان اداره، از جمله فعالیت‌های این دایره بوده، همچنین دریافت و کنترل نامه‌های عادی و محرمانه، ضامتم نامه‌ها و مرسولات دریافتی از مرجع قانونی، ثبت در سیستم و تحویل به‌موقع آن‌ها به مسئولان اداره طبق دستورالعمل‌های جاری و تقاضای ملزومات اداری، تجهیزات رایانه‌ای و سایر لوازم موردنیاز اداره از واحدهای ذی‌ربط. دریافت، نگهداری و توزیع و تحویل آن‌ها به کارکنان را هم می‌توان به این فعالیت‌ها اضافه کرد.

می‌توان گفت که تمام امور مرتبط

با اداره سازمان و روش‌ها در این دفتر

پیگیری می‌شود. چه فعالیت‌های

دیگری را دنبال می‌کنید؟

بله. اقدامات مختلفی را دنبال می‌کنیم از جمله؛ نگهداری حساب تنخواه پذیرایی و ملزومات اداری و تهیه کالاهای مورد نیاز و تسویه آن در پایان دوره‌های مالی و انجام مکاتبات لازم در این خصوص با واحدهای مربوطه انجام امور منشی‌گری اداره و ارسال و دریافت نامبر و همچنین تایپ متن گزارش‌ها، پیگیری و هماهنگی لازم با واحدها برای انجام مأموریت‌های اداری درون و برون‌شهری مسئولان و کارکنان، مثل صدور احکام مأموریت، تأمین وسیله نقلیه و تهیه بلیت به همراه هماهنگی لازم برای برگزاری جلسه‌ها و کمیسیون‌ها در اداره و فراهم کردن امکانات مورد نیاز آن و همچنین هماهنگی با کارشناسان و سایر دوایر اداره برای انجام امور مرتبط.

چند نیرو در این دایره مشغول

فعالیت هستند؟

علیرغم سازماندهی و تخصیص نیرو و با توجه به حجم کاری این دایره همچنان کمبود نیرو در این دایره محسوس است.

با توجه به حجم سنگین کارها

ساعت کاری شما چگونه است؟

ما از صبح که می‌آییم تا زمانی که لازم است کارها انجام شوند و به نامه‌ها و درخواست‌ها رسیدگی شود، در دفتر حضور داریم.



حمیرا طاهری، رئیس دایره دفتر از خدمات

دایره دفتر می‌گوید:

پل ارتباطی کارمندان هستیم

می‌توان از این دایره به‌عنوان پل ارتباطی بین گروه‌ها

و دوایر و دفتر مدیریت اداره کل سازمان‌ها و روش‌ها

نام برد که همه کارها و اقدامات این اداره کل را پوشش

می‌دهد. حمیرا طاهری ریاست دایره دفتر را به عهده دارد. او که

۲۴ سال سابقه فعالیت در بانک صادرات ایران را دارد، از سال

۱۳۸۵ تاکنون در ادارات کل پژوهش و نوآوری و سازمان و روش‌ها

مشغول فعالیت است. درباره کارها و اقداماتی که در این دایره

انجام می‌شود دقایقی با وی به گفت‌وگو نشستیم.

به نظر می‌رسد کارهای زیادی در این

دفتر انجام می‌شود، درباره این کارها

برای‌مان بگویید.

حجم کاری این دفتر در مقایسه با دفاتر ادارات دیگر، بیشتر است و شامل ارجاع و ارسال نامه‌ها به واحدها (برون و درون شبکه)، تهیه عملکرد پایان ماه، ایاب و ذهاب و مرخصی، تأیید احکام مأموریت‌ها، امور مربوط به سیستم‌داری اداره و تهیه پشتیبان از اطلاعات مهم اداره و شبکه داخلی، برقراری ارتباط رایانه‌های کاربران اداره با شبکه، از سوی دیگر، نامه‌هایی که نظرات مختلف گروه‌ها را بازتاب می‌دهد در دایره دفتر جمع می‌شود و به اداره‌های دیگر ارجاع می‌شود.

کل انفورماتیک، پیگیری برای ایجاد تغییرات و نظارت مستمر بر روش اجرا و بررسی عملکرد سیستم‌های ارزی و ریالی متمرکز و غیرمتمرکز مرتبط با زمینه کاری به‌منظور انطباق کارکرد آن با ضوابط مربوطه و دادن راهکارهای پیشنهادی برای بهبود و اصلاح، همگی از وظایف این گروه کارشناسی در زمینه تدوین دستورالعمل‌های مربوط به انواع حساب‌ها است.

در اجرای این اقدامات عموماً

با مشکل خاصی هم روبه‌رو

هستید؟

برای مثال، دستورالعمل جدیدی برای حساب جاری بدون دسته‌چک از سوی بانک مرکزی تدوین گردیده که می‌باید برای پیاده‌سازی آن اقدامات و مکاتباتی با سایر واحدها و شرکت خدمات انفورماتیک صورت پذیرد که این پروسه با توجه به اینکه می‌بایست توسط شرکت خدمات امکانسنجی شود زمانبر بوده و خود دارای موانع و مشکلاتی می‌باشد. به همین دلیل می‌توانیم بگوییم که بیشترین چالش ما برای بومی‌سازی و عملیاتی کردن طرح‌ها و پروژه‌ها با شرکت خدمات است. حتی زمانی که نرخ سود سپرده‌ها تغییر می‌نماید یا قوانین حساب نیاز به اصلاح دارد؛ با مشکل روبه‌رو می‌شویم، چون برخی موضوعات می‌بایست به دستور مدیران ارشد بانک در اسرع وقت و به قید فوریت عملیاتی شوند، ولی در بسیاری از موارد بنا به دلایلی که ذکر گردید با تأخیر همراه است.

و کلام آخر...

همکاران باید بدانند که هر اطلاعاتی و بخش‌نامه‌ای که در این اداره کل تنظیم و به شبکه ابلاغ می‌شود، عقبه آن تشکیل جلساتی بوده که با حضور همکاران واحدهای مختلف به بررسی موضوع پرداخته‌اند و تمامی جوانب امر را از منظر حقوقی، بازرسی، امور شعب و ریسک بررسی نموده‌اند. البته لازم به ذکر است اگر دستورالعملی بدون دقت به جزئیات و بدون کارشناسی دقیق به شبکه ارسال شود، حتماً مشکلات زیادی حادث خواهد شد.

با کیوان بهشتی؛ کارشناس ارشد تجزیه و تحلیل روش‌ها:

ارائه راهکار جهت رفع موانع حوزه IT را در دستور کار داریم



دغدغه‌های شما در این بخش شامل

چیست؟

یکی از مشکلات موجود در این بخش، روند کند طراحی و پیاده‌سازی محصولات و سرویس‌های جدید است. به‌عنوان مثال بانک صادرات ایران، سامانه مدیریت کانال را از سال ۱۳۹۳ از شرکت خدمات انفورماتیک دریافت نموده تا بتواند خدمات جدید خود را با سرعت و دقت بالاتر راه‌اندازی نماید، لیکن تاکنون سامانه مزبور به صورت کامل عملیاتی نشده است، این در حالی است که بانک دیگری که همزمان با ما از این کانال بهره‌مند شده، توانسته روزانه شش میلیون تراکنش مالی از طریق بستر مزبور به انجام رساند.

در سامانه‌های حوزه IT چه مشکلی وجود دارد؟

به نظر بنده یکی از مشکلات در این حوزه تعدد سامانه‌های بانک صادرات ایران است. به اذعان واحد متولی، ما ۳۰۶ سامانه داریم که عملیاتی شده و ۱۰ تا ۱۵ سامانه نیز در مرحله راه‌اندازی است که جا دارد واحدهای متولی نسبت به تعیین چهارچوب (Frame Work) استاندارد برای تمامی سامانه‌ها اقدام کرده و همچنین سامانه مدیریت کاربران جامع (SSO) اجرایی گردد تا از یک نام کاربری و کلمه عبور واحد با تعریف سطح دسترسی برای ورود به سامانه‌های موجود استفاده شود.

گروه کارشناسان بانکداری الکترونیک و فناوری اطلاعات از دیگر گروه‌های کارشناسی اداره کل سازمان و روش‌های بانک صادرات ایران است که با پنج نیرو مشغول فعالیت در حوزه IT است و تهیه گزارش‌های لازم از اقدامات انجام شده در این حوزه با ذکر موانع و مشکلات احتمالی و ارائه راهکارهای پیشنهادی در جهت رفع موانع و نظارت بر پیاده‌سازی و اجرای محصولات و سیستم‌های الکترونیکی را دنبال می‌کند. به همین بهانه با کیوان بهشتی، کارشناس ارشد گروه مزبور، گفت‌وگو کردیم و چالش‌ها و مشکلاتی را که بانک در این حوزه با آن‌ها دست‌وپنجه نرم می‌کند از ایشان جویا شدیم.

لازم با ادارات کل مرتبط جهت معرفی محصولات بانکداری الکترونیک.

مهم‌ترین اقداماتی که در دست انجام دارید، چیست؟

اصلاح روش‌ها و فرآیندهای اجرایی یکی از مهم‌ترین اقدامات در دست انجام این گروه می‌باشد. طی این فرآیند گروه کارشناسان بانکداری الکترونیک و فناوری اطلاعات روش‌ها و فرآیندهای نهایی شده را با ساز و کار اجرایی در دوره پایلوت تطبیق و بطور مستمر تناسب کار با وظایف محوله به واحد متولی، شناسایی موانع و رفع مشکلات موجود، بازنگری روش‌ها و فرآیند اجرایی و ... را انجام و گزارشات مربوطه را ارائه می‌کند.

بخش عمده فعالیت‌های شما در گروه بانکداری الکترونیک و فناوری اطلاعات

چیست؟

ارائه راهکارهای پیشنهادی جهت بهینه‌سازی سیستم‌ها و دستورالعمل‌های صادر شده مرتبط با توسعه بانکداری الکترونیک با رعایت صرفه و صلاح بانک، تدوین دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌های مرتبط که مدیریت پروژه مربوطه به اداره کل سازمان و روش‌ها واگذار شده، بررسی پیش‌نویس دستورالعمل‌های مرتبط با بانکداری الکترونیک پیشنهادی از سوی واحد متولی جهت تدوین، بازنگری و اصلاح و پیگیری لازم جهت تصویب و ابلاغ آن و همکاری

اصلاح روش‌ها و فرآیندهای اجرایی یکی از مهمترین اقدامات در دست انجام این گروه می‌باشد



مهم‌ترین تغییرات صورت پذیرفته در ساختار سازمانی بانک صادرات ایران از سال ۱۳۹۵ تاکنون

اصلاح روش‌ها و فرآیندهای اجرایی یکی از مهمترین اقدامات در دست انجام این گروه می‌باشد

ستاد و صف و تعیین میزان نیاز به نیروی انسانی به منظور پرهیز از استخدام غیر ضروری نیرو. ۳. شناسایی و ادغام شعب کم‌بازده و زیانده در سطح شبکه به منظور حذف هزینه‌های اداری غیر ضروری. ۴. ساماندهی به وضعیت باجه‌های شبکه و اخذ مجوز از بانک مرکزی در خصوص باجه‌های فاقد مجوز. به منظور انجام برنامه‌های مذکور نسبت به اندازه‌گیری و کارسنجی فعالیت‌ها بر اساس مدل‌های سازماندهی، مراجعه و بازدید میدانی، بررسی وضعیت رقبا، بررسی عملکرد و بازدهی شعب و ... اقدام که تغییرات ایجاد از ۲ سال گذشته تاکنون به شرح زیر است:

بر اساس سیاست‌های مدیریت عالی بانک و الزامات سازماندهی مبنی بر چابک‌سازی و بهینه‌سازی مستمر واحدهای بانکی شامل شعب و ادارات مرکزی و ستاد مدیریت شعب استان‌ها و مناطق، اداره کل سازمان‌وروش‌ها، به منظور ایجاد تناسب بین حجم فعالیت با ساختار و سازمان هر واحد، ضمن توجه به برنامه‌های پیش‌رو و آینده صنعت بانکداری، اقدام به پیاده‌سازی سیاست‌های موجود در تمامی بخش‌های سازمانی کرده است. اقدامات فوق در چارچوب موارد زیر انجام شده است:

۱. چابک‌سازی واحدهای ستادی و کاهش نسبت پست‌های ستاد به صف.
۲. اندازه‌گیری حجم عملکرد تمامی واحدهای

واحدهای ستادی

شرح وضعیت	ادارات مرکزی	ستاد استان‌ها و مناطق	جمع کل
سازمان سال ۱۳۹۵	۲۳۶۷	۴۵۲۶	۶۸۹۳
سازمان جدید	۲۰۳۷	۳۶۲۰	۵۶۵۷
تعداد پست‌های کسر شده	-۳۳۰	-۹۰۶	-۱۲۳۶

شعب و باجه

تعداد	تعداد شعب	تعداد باجه	جمع واحد بانکی
تعداد ابتدای ۱۳۹۶	۲۴۸۱	۴۳۷	۲۹۱۸
تعداد فعلی	۲۳۲۴	۴۵۷	۲۷۸۱
تعداد کسر شده	-۱۵۷	۲۰	-۱۳۷

حوزه‌های ریالی

شرح	تعداد حوزه	تعداد پست‌های حوزه
تعداد حوزه قبلی	۱۷۹	۱۸۹۴
تعداد فعلی	۱۵۴	۱۶۸۵
تغییرات	-۲۵	-۲۰۹

همچنین نسبت سازمان واحدهای ستادی به مجموع پست‌ها از ۲۴ درصد در سال ۱۳۹۵ به حدود ۲۱ درصد در سال ۹۷ کاهش یافته است. با توجه به تعداد ۲۵۴۱ پست حذف شده، امکان کاهش هزینه‌های نیروی انسانی در سنوات آتی با احتساب تمامی هزینه‌های نیروی انسانی، اداری و رفاهی فراهم خواهد شد. همچنین هزینه‌های تجهیز و نگهداری شعب ادغامی و درآمد فروش املاک شعب ادغام شده نیز ارقام قابل توجهی خواهند بود.



ایستاده در درگاه ۶۷ سالگی

بانک صادرات ایران به عنوان بانکی خصوصی و به صورت سهامی عام با نام «بانک صادرات و معادن ایران» در ۱۵ شهریورماه سال ۱۳۳۱ طبق قوانین آن روزگار با سرمایه اولیه ۲۰ میلیون ریال، قابل پذیرش در اداره ثبت شرکتها با شماره ۳۸۳۳ تأسیس شد





به مناسبت ۱۵ شهریور ماه ۱۳۳۱، آغاز فعالیت اولین بانک خصوصی کشور

روایتی از ۴۴ سال خدمت بانک صادرات ایران

بانک صادرات ایران به عنوان بانکی خصوصی و به صورت سهامی عام با نام «بانک صادرات و معادن ایران» در ۱۵ شهریور ماه سال ۱۳۳۱ طبق قوانین آن روزگار با سرمایه اولیه ۲۰ میلیون ریال، قابل پذیرش در اداره ثبت شرکتها با شماره ۳۸۲۳ تأسیس شد. بنیان گذاران بانک صادرات ایران با درک صحیح شرایط حاکم بر آن زمان تلاش کردند با جذب حداکثر نقدینگی در دست مردم برای اولین بار در کشور بانکی بر اساس اصول مشتری مداری تأسیس کنند. این بانک در ۲۲ آبان سال ۱۳۳۱ با ۱۳ نفر کارمند شروع به کار کرد، در حالی که خوش بین ترین افراد نیز با وجود بانک های قدرتمند دولتی پیشرفت و موفقیت آن را پیش بینی نمی کردند. عرضه تسهیلات بانکی بهتر به مردم، ایجاد شبکه گسترده بانکی در سراسر کشور، جلب سرمایه های داخلی و پس انداز های هر چند کوچک و ایجاد فرصت های سرمایه گذاری در تمامی فعالیت های اقتصادی از اهداف اولیه بانک صادرات ایران بود.

۱۵ شهریور ماه سال ۱۳۹۷، شصت و هفتمین سالروز تأسیس این بانک بزرگ و مردمی است و با تلاش جمعی تمامی همکاران شبکه در تهران و استان ها بر نامه های متنوعی برگزار شد که در ادامه بخش هایی از آن ها آورده شده است.



پیام مدیرعامل: آغاز گام دوم برنامه

راهبردی بانک

مدیرعامل بانک صادرات ایران طی پیامی به مناسبت آغاز شصت و هفتمین سالروز تأسیس این بانک، ضمن اشاره به توانمندی ها و ظرفیت بی نظیر این بانک، این روز فرخنده را تبریک گفت و بر تحقق اهداف عالی بانک در جهت خدمت رسانی بیشتر به نظام اقتصادی کشور تأکید کرد. وی در بخشی از پیام خود بانک صادرات ایران را به درختی تنومند تشبیه کرده است که از طوفان های بسیاری سربلند بیرون آمده و اکنون به عنوان یکی از سه بانک بزرگ کشور، همچنان می بالد و پیش می رود و از شاخه اش، میوه اش، شکوهش و دل پذیری سایه اش، همگان بهره فراوان می برند.

صیدی در این پیام آورده که: «بانک بزرگ صادرات ایران با بیش از چهل و شش میلیون حساب و حدود سی میلیون صاحب حساب، یکصد و هفتاد هزار میلیارد تومان دارایی، سهم ده درصدی از بازار پول، بیش از دو هزار و سیصد شعبه، نزدیک به سی هزار همکار شاغل و درست به همین میزان پیشکسوت و بازنشسته، بیشترین تعداد شعب و واحدهای خارج از کشور، ظرفیتی بزرگ ایجاد کرده تا همچنان بر اساس شعار پرافتخارش در خدمت مردم باشد. ظرفیتی که باید برای همت آفرینندگان آن، از بنیان گذاران گرفته تا مدیران و کارکنان دیروز و امروز و از مشتریان وفادار و فرهیخته تا سهامداران پایدارش درود فرستاد و آرزوی سرفرازی کرد.»

مدیرعامل در پایان با اشاره به آغاز روند رسیدن به نقطه سربه سری اظهار داشت: «هی توان با امید فراوان به فضل الهی و پشتیبانی مسئولان و مدیران عالی کشور و با اتکا به همت بلند همکاران تلاشگر و خستگی ناپذیر در سراسر کشور و شعب فرامرزی بانک، بالندگی دیگری از این درخت تنومند و همیشه سبز را نوید داد. جای آن دارد تا با عرض تبریک آغاز شصت و هفت سالگی بانک صادرات ایران به یکایک اعضای خانواده بزرگ این ثروت ملی و میهنی و تقدیر از تلاش تمامی ذینفعان برای رقم زدن روزهایی روشن برای بانک از خداوند بزرگ بخواهیم تا توفیق رحمت بی پایانش را دریغ نفرماید و همچنان سربلندی و سرسبزی، حدیث روز و شبان بانک صادرات ایران باشد.»



ایرانی صورت گرفت، تاریخچه تأسیس بانک صادرات ایران در قالب شعر و اجرای سمبلیک نقالی در پرده‌های مختلف، از اقدامات اولیه مهندس مفرح بنیان‌گذار بانک در ۱۵ شهریور ۱۳۳۱ تا شکل‌گیری نهایی، حوادث قبل و بعد از انقلاب اسلامی سال ۵۷، گسترش شعب داخل و خارج از کشور، نقش بزرگ و برجسته بانک در تأمین مالی زیرساخت‌های اقتصادی و صنعتی کشور، انجام مسئولیت‌های اجتماعی، همچنین تداوم نقش آفرینی‌های بزرگ در عرصه خدمات نوین بانکداری و چشم‌انداز امیدبخش آینده با روایتی اسطوره‌ای اجرا شد.

نقالی قدمت ۶۶ ساله بانک صادرات ایران برای اولین بار

بانک صادرات ایران برای نخستین بار در اقدامی بدیع تاریخچه تأسیس خود را در قالب هنر اصیل ایرانی در پرده «نقالی» روایت کرد.

هم‌زمان با برگزاری جشن آغاز شصت‌وهفتمین سال تأسیس این بانک، روایت سال‌ها خدمت به مردم اقصى نقاط کشور بر پایه یک هنر اصیل بهلوانی ایرانی شکل گرفت که در نظام بانکی کشور اتفاقی جذاب و بی‌سابقه است.

در این رویداد فرهنگی که در راستای حمایت از شعر و هنر نمایشی با اصالت

حجت‌اله صیدی: بازنشستگان سرمایه اصلی بانک صادرات ایران هستند

حجت‌اله صیدی، در جمع رؤسای کانون‌های بازنشستگان این بانک که هم‌زمان با شصت‌وششمین سالگرد تأسیس بانک صادرات ایران برگزار شد، اظهار داشت: «بازنشستگان بانک، سرمایه اصلی این بانک هستند. بازنشستگان و خانواده‌های آن‌ها نباید در موضوعات معیشتی و درمانی دغدغه داشته باشند»

صیدی تأکید کرد: «برنامه‌هایی که برای عبور از شرایط گذشته بانک در سه مرحله تنظیم شده بود، موجب پایان دادن به روند زیان‌دهی بانک شده و این روند با هدف دستیابی به سود در سال ۹۸ با جدیت دنبال می‌شود و در این زمینه بانک صادرات ایران با توجه به ظرفیت‌های موجود از برخی عدم تعادل‌ها و ناطمینانی‌های موقتی در اقتصاد کشور با قدرت عبور خواهد کرد.»

وی همچنین با اشاره به انتظارات مطرح‌شده در میان مدیران اقتصادی برای کمک گرفتن از بانک صادرات ایران جهت عبور از چالش‌های مالی گفت: «وقتی انتظاری مطرح می‌شود به این معنی است که نشانه‌های امید برای سودآوری زودتر از موعد نیز برای این بانک وجود دارد و باید این شرایط را به فال نیک گرفت.»

در این مراسم نمایندگان کانون‌های بازنشستگان بانک صادرات ایران در استان‌ها نیز دغدغه‌ها و درخواست‌های خود را با مدیرعامل بانک در میان گذاشتند.



جرای برنامه‌های متنوع در تهران و استانها

گذشته بود. پخش زنده برنامه‌های مختلف در شبکه مجازی اینستاگرام بانک، تهیه کلیپ ویژه توسط گروه «دیرین دیرین»، انتشار پست‌ها و عکس‌نوشته‌ها از مراسم مختلف در پیام‌رسان‌های داخلی بانک و در سایر گروه‌ها و کانال‌های فعال پیام‌رسان‌ها، درج اخبار ویژه سالگرد در شبکه داخلی اینترانت و سایت اینترنتی بانک، باز نشر اخبار در نشریات و روزنامه‌ها و سایت‌های خبری و... از مهم‌ترین برنامه‌ها در فضای مجازی و اینترنت بود.

مدیریت شعب استان‌ها نیز فعال‌تر از گذشته برنامه‌های متنوعی را اجرا کردند. برگزاری رقابت‌های ورزشی همچون فوتسال، اکران و نمایش محصولات جدید بانک در مناطق پرتدد شهرها، برگزاری نشست با همکاران شاغل و بازنشسته، برگزاری مراسم جشن و گرامی‌داشت سالروز تأسیس بانک، آذین‌بندی ساختمان‌های مرکزی و شعب، اجرای موسیقی سنتی و محلی، تقدیر از کارکنان برتر، برگزاری گردهمایی و پیاده‌روی خانوادگی، استقبال و پذیرایی از همکاران و مشتریان در واحدهای ستادی و شعب و... از مهم‌ترین برنامه‌های اجرا شده در استان‌ها بود.

هم‌زمان با سالروز تأسیس بانک صادرات ایران، برنامه‌های متنوع و جذابی در ستاد مرکزی تهران به همت همکاران اداره کل روابط عمومی در برج سپهر برگزار شد. اجرای سه نوبت نمایش «تقالی» در لابی برج سپهر درباره تاریخچه بانک صادرات ایران با شعری حماسی از همکاران راهله معماریان در اداره کل روابط عمومی، نمایش عکس‌های تاریخی بانک در «شهر فرنگ»، برپایی موزه با نمایش بخش کوچکی از یادگارهای ۶۶ سال خدمت صادقانه بانک به مردم کشور، مراسم ویژه برش کیک سالروز تأسیس بانک توسط مدیرعامل با حضور اعضای هیأت‌مدیره و جمعی از مدیران، کارکنان و مشتریان بانک، استقبال از مدیران و کارکنان بانک با گل و شیرینی در بدو ورود به محل کار، زیباسازی فضای بیرونی برج با فرش‌های قرمز و گل‌های شمعدانی، آذین‌بندی ساختمان و شعبه مرکزی، نصب تصاویری از تاریخچه بانک در لابی و طبقه همکف برج و... از جمله برنامه‌های ویژه این روز به یادماندنی بود. سالروز تأسیس بانک صادرات ایران در فضای مجازی نیز پررنگ‌تر از سال‌های



تجدید خاطره یاران قدیمی بر سر مزار مهندس مفرح

هم‌زمان با ۱۵ شهریور، سالروز تأسیس بانک صادرات ایران، جمعی از همکاران شاغل و بازنشسته، با حضور بر سر مزار مهندس مفرح، بنیان‌گذار این بانک، یاد و خاطره او را گرامی داشتند. در این مراسم که صبح پنجشنبه ۱۵ شهریورماه در قطعه ۸۲ بهشت زهرا تهران برگزار شد، اعضای هیأت‌مدیره کانون بازنشستگان تهران، رؤسای کانون بازنشستگان استان‌ها و جمعی از همکاران شاغل و بازنشسته حضور داشتند و با ادای احترام، قرائت فاتحه و اهدای تاج گل، برای روح آن مرحوم آرزوی آموزش و غفران الهی کردند و یاد و خاطره مهندس مفرح را زنده نگه داشتند. علاقه و اشتیاق کارکنان شاغل و بازنشسته بانک صادرات ایران به مهندس مفرح نشاندهنده اوج محبت و ابراز ارادت به این مرد بزرگ است. ۶۶ سال پیش مهندس مفرح نهالی را غرس کرد که امروز به درخت تنومندی تبدیل شده و یکی از افتخارات نظام بانکی کشور است. این مرد بزرگ شبکه شعب بانک صادرات ایران را به دورترین نقاط کشور رساند و سبب جلب اعتماد و جذب سرمایه‌های مردمی شد.





مدیرعامل بانک در همایش مدیران شبکه بانک صادرات ایران:

همه با هم برای صعود بانک تلاش می‌کنیم

همایش مدیران شبکه بانک صادرات ایران با حضور مدیرعامل، اعضای هیأت‌مدیره، معاونان مدیرعامل، مدیران امور، رؤسای ادارات کل، مدیران شعب استان‌ها و مناطق تهران، با هدف بررسی چالش‌های پیش‌رو و عرضه راهکارها، در سالن اجتماعات برج سپهر برگزار شد.



زمانی مشابه در سال قبل، گفت: «در شرایط کنونی و با توجه به وضعیت قیمت ارز خارجی در کشور، بخشی از واردات با استفاده از حواله صورت می‌گیرد، بنابراین امسال در مقایسه با سال گذشته در این بخش رشد چشمگیری داشته‌ایم.

نائب‌رئیس هیأت‌مدیره بانک صادرات ایران، در ادامه به مباحثی همچون به‌روز بودن تبلیغات در سطح شعب، آراستگی محیطی، افزایش سرعت و دقت در خدمات‌دهی به مشتریان، شناسایی تسهیلاتی که ضمن جبران تأخیر آن‌ها دولت است و معرفی آن‌ها به گروه‌های مالی بانک برای پیگیری و وصول مطالبات از دولت اشاره کرد.

مدیریت نقدینگی، مهم‌ترین وظیفه مدیران

رضا صدیقی، عضو هیأت‌مدیره بانک صادرات ایران، مهم‌ترین وظیفه مدیران را مدیریت نقدینگی دانست و اظهار کرد: «اگر نتوانیم نقدینگی را مدیریت کنیم، مجبور به استفاده از سپرده‌های گران‌قیمت خواهیم شد که تبعات زیادی به همراه دارد. ما باید تا آخر سال به نقطه سر به سر برسیم و لازمه آن جذب بیشتر منابع ارزان‌قیمت است.» وی در ادامه عملکرد استان‌ها و مناطق تهران در شاخص‌هایی همچون رشد منابع، سپرده‌های ارزان‌قیمت، کاهش مطالبات معوق، مشکوک‌الوصول و سررسید گذشته، جذب سپرده نقدی ضمانت‌نامه، حاشیه سود، کاهش بهای تمام‌شده پول، افزایش نرخ مؤثر تسهیلات را مورد ارزیابی قرار داد و بر مواردی همچون کاهش هزینه‌های اداری و استفاده از اپلیکیشن «بوز» توسط همه همکاران شاغل و بازنشسته تأکید کرد.

اولویت همکاران وصول مطالبات باشد

ارسال نتایج پور، عضو جدید هیأت‌مدیره بانک صادرات ایران، در این همایش به چالش‌های پیش‌روی بانک اشاره کرد و گفت: «برای رفع و از میان برداشتن این مشکلات، به تلاش و همت همگانی تمامی کارکنان بانک صادرات ایران نیاز داریم. فتحی‌پور در خصوص وصول مطالبات نیز گفت: «وصول مطالبات باید در اولویت همکاران قرار گیرد. سران سه قوه کشور نیز پیگیر جدی وصول مطالبات کلان بانکی هستند.» وی با اشاره به طلب بانک از دولت گفت: «در تلاش هستیم این مبلغ را از طریق مجلس شورای اسلامی، سازمان برنامه و بودجه و سایر نهادها پیگیری و وصول کنیم.» وی در پایان با اشاره به خانواده بزرگ ۲۰۰ هزار نفری بانک صادرات ایران گفت: «این خانواده می‌تواند تبلیغ‌کننده‌های قوی برای محصولات و خدمات متنوع بانک باشد.»

است که به پشتکار و خواست خودمان برمی‌گردد.»
سوداوری بانک، مهم‌ترین توقع سهامداران
 پرویز مقدسی، رئیس هیأت‌مدیره بانک صادرات ایران، نیز در این همایش گفت: «توقع مهم سهامداران این است که با سرمایه‌گذاری‌ای که در سهام بانک داشته‌اند بتوانند با سودآور شدن عملکرد بانک به منفعت لازم برسند و این حق سهامداران است که عملکرد بانک را زیر سؤال ببرند. در هر مجمعی که برگزار می‌شود، وظیفه مدیران این است که پاسخ‌گویی مطالبات سهامداران باشند و به‌گونه‌ای عمل کنند که سودی که انتظارش را دارند محقق شود.»

وی ادامه داد: «در بخش‌های فناوری اطلاعات، بازاریابی و تحقیقات و برنامه‌ریزی به تلاش جدی نیاز داریم. باید فعال‌تر از قبل کار کنیم. به‌گونه‌ای که در بخش بازاریابی شاهد جذب حداکثری مشتریان و در بخش فناوری اطلاعات شاهد طراحی محصولات و خدمات جدید باشیم. رئیس هیأت‌مدیره، با اشاره به عملکرد مدیریت شعب استان‌ها و مناطق تهران، گفت: «هر کدام از این مناطق و استان‌ها را باید به‌طور مستقل موردنظر قرار داد و برای هر منطقه گزارش‌های مالی جداگانه شش‌ماهه تهیه کرد. از ابعاد مختلف، وضعیت نقدینگی، سود و زیان، مطالبات، جذب منابع و سایر موارد آن بررسی شود و در صورتی که در بخشی کاستی‌هایی وجود دارد به‌طور مستقل پاسخگویی تمام‌موارد باشند.»

بانک صادرات ایران، بانکی قوی و مردمی

غلام سوری، نایب رئیس هیأت‌مدیره بانک صادرات ایران، با اشاره به سابقه و قدمت این بانک، از آن به‌عنوان بانکی قوی و مردمی یاد کرد. وی با اشاره به رشد ۶۴ درصدی اعتبارات اسنادی صادره در سه‌ماهه نخست سال جاری در مقایسه با بازه

حجت‌اله صیدی، مدیرعامل بانک صادرات ایران، در این همایش با اشاره به نقش همه کارکنان در موفقیت بانک گفت: من فقط عضو کوچکی از خانواده بزرگ بانک صادرات ایران هستم. در فتح یک قله، فقط یک عضو گروه کوهنوردی پرچم را بر فراز قله به اهتزاز درمی‌آورد، اما قطعاً همه گروه با هم به قله صعود کرده‌اند.

مدیرعامل بانک صادرات ایران، با اشاره به اضافه شدن معاونت حقوقی و وصول مطالبات به ساختار بانک، گفت: «بر اساس مطالعات صورت‌گرفته و اهمیت بحث وصول مطالبات برای بانک، انجام اصلاحات جزئی در ساختار سازمانی بانک ضروری دیده شد.»

وی در ادامه به اهمیت تهیه گزارش شش‌ماهه حسابرسی شده بانک اشاره کرد و اظهار داشت: «تمام ذی‌نفعان بانک با زبان عدد و رقم با ما حرف می‌زنند. صورت‌های مالی زبان مشترک ماست و در جریان آن می‌توانیم خود و تلاش‌هایمان را به آن‌ها ثابت کنیم.» مدیرعامل همچنین از برگزاری مجامع مجازی شش‌ماهه برای تک‌تک استان‌ها در مهرماه خبر داد و از همه مدیران عامل مدیریت‌های شعب مناطق و استان‌ها خواست با تمام توان مدیریت‌های تحت سرپرستی خود را تجهیز و نقاط ضعف را هرچه سریع‌تر مرتفع کنند.

وی در ادامه، با اشاره به مقوله مهم تفویض اختیارات به استان‌ها، گفت: «من معتقدم هر کدام از مدیران ستادی بانک درست به اندازه مدیرعامل بانک اختیار دارند. اما بحث اختیار با بحث رویکرد سیستمی فرق می‌کند. در حال حاضر شرایطی مهیاست که هر مدیر می‌تواند تصمیمات موردنظر خود را به انجام برساند، ولی از مسیرش. اینکه ما بتوانیم برای به انجام رساندن تصمیمات‌مان مسیر لازم را اتخاذ کنیم و به سرانجام برسانیم بحثی



نواختن زنگ آغاز سال تحصیلی جدید توسط مدیرعامل بانک صادرات ایران

مدیرعامل بانک صادرات ایران با بیان اینکه جمعیت جوان کشور سرمایه‌های انسانی ارزشمند کشور هستند، گفت: «جمعیت ۸۲ میلیون نفری ایران تاکنون توانسته تنها از یک درصد منابع دنیا در کشور استفاده کند و با توجه به اینکه ۷ درصد منابع خدادادی دنیا در ایران وجود دارد، دانش‌آموزان و مدیران نسل آینده باید برای استفاده از ۶ درصد بقیه این منابع تمامی تلاش خود را به کار بگیرند».

دبیرستان پسرانه علامه حلی ۹ تهران به عنوان قطب پژوهشی برتر کشور با ۷ مدال طلا در محور آثار پژوهشی سومین جشنواره زیست فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برگزیده شده است.

بهره‌وری حداکثری از توان علمی آن‌ها را برای رونق‌بخشی به اقتصاد و صنعت کشور فراهم آورد». وی با تأکید بر اینکه ترسیم و تصور روشن از هدف، زمینه‌ساز انتخاب مسیر مستقیم است، افزود: «باید برای رسیدن به موفقیت از پایان آغاز کنیم و به عبارت بهتر بدانیم که در هر مقطع و هر ایستگاه از تحصیل و زندگی باید به چه اهدافی برسیم. علاوه بر این در جهت تحقق هدف‌های مورد نظر باید پیشرونده باشیم».

صیدی که با مطرح کردن پرسش‌هایی، مشارکت جدی دانش‌آموزان را برانگیخته بود، تأکید کرد: «هیچ چیز به اندازه علم و دانش ارزش ندارد و هرچه قدر که آگاهی انسان بالاتر برود، آرام‌تر و بهتر زندگی خواهد کرد».

زنگ آغاز سال تحصیلی در یکی از دبیرستان‌های منطقه ۱۷ تهران توسط مدیرعامل بانک صادرات ایران نواخته شد.

به گزارش روابط عمومی بانک صادرات ایران، حجت‌اله صیدی در مراسم آغاز سال تحصیلی جدید دبیرستان علامه حلی (۹) در منطقه ۱۷ تهران با بیان اینکه در دستیابی به مراتب علمی نباید به حداقل‌ها قانع بود، گفت: «هر انسان موفق در جهت رسیدن به اهداف روشن خود باید چشم‌اندازی را تعریف کند و با تلاش و مجاهدت به سمت آن حرکت کند».

مدیرعامل بانک صادرات ایران افزود: «دانش‌آموزان مستعد کشور آینده‌سازان و امیدهای جامعه هستند که باید با ایجاد کردن بسترهای لازم، امکان

انجام ۱۰۵ پروژه حمایتی بانک صادرات ایران در مناطق زلزله زده غرب کشور

ایران، با تأکید بر اینکه کل بودجه پروژه‌های مذکور از محل کمک‌های مالی همکاران تأمین شده است، تصریح کرد: «لازم می‌دانم از تمامی همکارانی که با کمک‌های مالی خود، باعث سربلندی بانک صادرات ایران در این امر خداپسندانه شدند کمال تشکر و قدردانی را داشته باشم و امیدوارم با همراهی آنها، بتوانیم در مناطق محروم کشور نیز حضور موثرتری داشته باشیم».

توسط بانک صادرات ایران در این منطقه، مشارکت در ساخت سه مدرسه در سرپل ذهاب، مشارکت در لوله‌کشی فاضلاب دو روستا در ثلاث، مشارکت در بازسازی ۲۴ باب منزل مسکونی آسیب‌دیده همکاران، ساخت مسجد در کجور و احداث مجتمع فرهنگی است که به طور کلی در قالب ۱۰۵ پروژه با جدیت پیگیری می‌شود».

دبیر ستاد خیرین مدرسه‌ساز بانک صادرات

دبیر ستاد خیرین مدرسه‌ساز بانک صادرات ایران از اجرای ۱۰۵ پروژه حمایتی این بانک در مناطق زلزله‌زده غرب کشور خبر داد. حمدا... عظیمی ماسوله گفت: «تاواسط مهرماه سال جاری، ۱۰ باب منزل مسکونی در سرپل ذهاب و ۱۰ باب در منطقه ثلاث‌باباجانی که توسط خیرین بانک صادرات ایران ساخته شده است، به بهره‌برداری می‌رسد». وی افزود: «از دیگر اقدامات صورت گرفته



با عملیاتی شدن «سپرده کوتاه‌مدت طرح ۶۷»

پرداخت تسهیلات با نرخ سود ۶ درصدی در بانک صادرات ایران آغاز شد



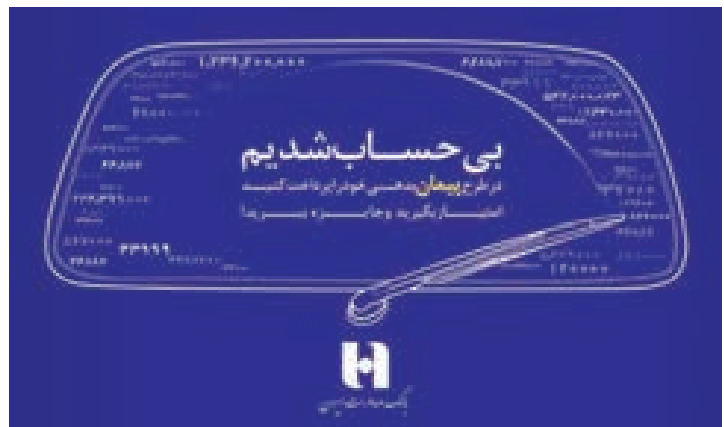
دریافت تسهیلات با نرخ سود ۶ درصدی از شعب بانک صادرات ایران در قالب «سپرده کوتاه‌مدت طرح ۶۷» عملیاتی شد. بانک صادرات ایران در راستای تأمین نیازهای تسهیلاتی مشتریان، شرایط دریافت تسهیلات را با اجرای «سپرده کوتاه‌مدت طرح ۶۷» تسهیل کرد که بر اساس آن، مشتریان و عموم هموطنان می‌توانند با افتتاح این سپرده، منابع خود را با نرخ سود ۷ درصد سالانه در شعب بانک صادرات ایران سپرده‌گذاری و در شرایط نیاز، حداکثر ظرف ۴۸ ساعت، ۸۰ درصد آن را با نرخ ۶ درصد تسهیلات دریافت کنند.

بنابر این گزارش، حداقل مبلغ جهت افتتاح این نوع حساب ۵۰ میلیون ریال و حداکثر سقف تسهیلات پرداختی ۲ میلیارد ریال است. نرخ سود علی‌الحساب در این طرح نیز هفت درصد است. این طرح در قالب عقد مراجعه با اقساط ۳۶ ماهه اجرا می‌شود و نیازی به وثیقه ندارد.

جایزه ویژه برای مشتریان خوش «پیمان» بانک صادرات ایران

میلیون ریال در هر روز ۳۰ امتیاز در حساب خود منظور کنند. همچنین، در قالب این طرح، تغییر وضعیت بدهی‌های مشتریان از غیرجاری به جاری نیز با شرایط متنوع امکان کسب امتیازات مختلف فراهم شده است. تغییر وضعیت مطالباتی مشتری از سررسید شده به سررسید نشده به‌ازای هر یک میلیون ریال در هر روز معادل ۲۰ امتیاز خواهد بود. در خصوص مطالبات سررسید گذشته به جاری، به‌ازای هر یک میلیون ریال در هر روز معادل ۳۰ امتیاز، معوق به جاری به‌ازای هر یک میلیون ریال در هر روز ۴۰ امتیاز و تغییر وضعیت مطالباتی مشکوک‌الوصول به جاری به‌ازای هر یک میلیون ریال در هر روز ۶۰ امتیاز در نظر گرفته شده است. علاوه بر امتیازات مذکور، در صورت عضویت مشتریان حقیقی مشمول طرح در سامانه باشگاه مشتریان به نشانی Club.bsi.ir معادل ۱۰۰ امتیاز به حساب آنان منظور خواهد شد.

در قالب طرح پیمان که به مدت سه ماه از ابتدای شهریور و مصادف با عید سعید قربان تا پایان آبان‌ماه سال جاری برگزار می‌شود، به‌طور ویژه مشتریان، صاحبان حرف و مشاغل و کارآفرینان با اصل بدهی یک میلیارد ریال موردنظر بوده و برای مبالغ بدهی بالاتر از این میزان نیز سقف امتیاز در نظر گرفته شده است.



یک میلیارد ریال، ۲۵ کمک‌هزینه خرید خودرو سواری تولید داخلی هر یک به ارزش ۴۰۰ میلیون ریال و تعداد ۱۰۰ کمک هزینه خرید کالای بادوام ایرانی هر یک به ارزش ۵۰ میلیون ریال شرکت خواهد داد. مشتریان خوش حساب بانک صادرات ایران در قالب این طرح می‌توانند در صورت پرداخت بدهی یا اقساط تسهیلات قبل از سررسید، به‌ازای بازپرداخت هر یک میلیون ریال در هر روز معادل ۴۰ امتیاز کسب کنند. مدیونان دارای مطالبات جاری سررسید شده و مطالبات غیرجاری نیز در قالب این طرح می‌توانند به‌ازای بازپرداخت هر یک

مشتریان بانک صادرات ایران می‌توانند در قالب طرح «پیمان» به‌ازای بازپرداخت هر یک میلیون ریال از بدهی‌های خود در هر روز امتیاز کسب کنند و از جوایز ارزنده خوش حسابی باشگاه مشتریان این بانک بهره‌مند شوند. بانک صادرات ایران در راستای حمایت از مشتریان و صاحبان کسب‌وکار دارای بدهی‌های معوق بانکی، با اجرای طرح «پیمان»، شرایط بازپرداخت بدهی‌های آنان را تسهیل می‌کند و علاوه بر بخشش جرایم تأخیر در چارچوب ضوابط ابلاغی، در قرعه‌کشی پنج کمک‌هزینه خرید منزل مسکونی هر یک به ارزش

تلاش محسوس همکاران در جریان بازرسی‌های نامحسوس دیده شد

تعدادی از همکاران که در جریان بازرسی‌های نامحسوس عملکرد مثبتی داشتند و با انگیزه و تلاش زیادی مشغول عرضه خدمات به مشتریان بودند، شناسایی و معرفی شدند. احمد بهشتی لنگرودی، مدیر امور بازرسی و نظارت، در این خصوص از بازرسی نامحسوس حدود ۲۱۶ شعبه از مدیریت‌های شعب مناطق تهران خبر داد. این بازدیدها از طریق بازرسی نامحسوس در بازه زمانی ۲۴ تا ۲۹ مردادماه و با هدف شناسایی گلوگاه‌ها و مشکلات واحدهای صف و اعمال تشویق یا توجیه با رویکرد اصلاح امور صورت گرفت و طی آن تعدادی از همکاران مان که عملکرد خوبی داشتند به صورت کتبی با درج در پرونده تشویق شدند. شش نفر از همکارانی که در بازه زمانی این بازرسی با انگیزه و تلاشی قابل توجه مشغول عرضه خدمت به مشتریان بوده‌اند مورد تشویق قرار گرفتند:

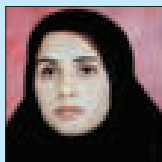
حسین عسگریان
رئیس شعبه شریعتی کوشا (۳۰۶۱)
مدیریت شعب شمال تهران



حمیدمر تظوی نیا
رئیس شعبه بهار جنوبی (۲۰۹۳)
مدیریت شعب مرکز تهران



الهام اسماعیلی
بانکدار شعبه ۲۰ متری افسریه (۳۹۶۶)
مدیریت شعب جنوب تهران



محمدحسین قرچه‌بیدختی
رئیس شعبه زیریران (۷۴۳)
مدیریت شعب شرق تهران



لیلانجفی
بانکدار شعبه آزادی یادگار امام (۱۱۷۶)
مدیریت شعب غرب تهران



راحله رفعت
رئیس شعبه بلوار استاد معین (۳۰۲۷)
مدیریت شعب غرب تهران



به همت اداره کل حفاظت فناوری اطلاعات:

دوره آموزشی امنیت نرم افزارهای وب (OWASP) برگزار شد

دو ساعت برگزار شد و مسئولان اداره کل حفاظت فناوری اطلاعات نسبت به ارائه و تشریح سرفصل‌های ده‌گانه پروتکل موصوف شامل تزریق کد تأیید، هویت شکسته شده، اسکریپت‌نویسی فراوبگاهی، ارجاع‌های نامن به شیء‌ها، پیکربندی امنیتی ناصحیح، افشای داده‌های حساس، عدم کنترل دسترسی به عملکردها، جعل درخواست، استفاده از کتابخانه‌های آسیب‌پذیر و تغییر مسیرهای نامعتبر در قالب فیلم‌های آموزشی و توضیحات تخصصی اقدام و به سؤالات حاضرین در جلسه، پاسخ کاربردی ارائه کردند.

اطلاعات، برگزاری دوره آموزشی با هدف آشنایی برنامه‌نویسان و کارشناسان ادارات کل انفورماتیک، خدمات نوین بانکی، آمار و حسابداری مدیریت و تحقیقات و برنامه‌ریزی در خصوص استفاده از پروتکل امنیت نرم‌افزارهای وب (OWASP مخفف عبارت Open Web Application Security Project) تحت استاندارد ASVS را در دستور کار خود قرار داده است. بر این اساس دوره مورد اشاره با حضور بیش از ۵۰ نفر از کارکنان مرتبط ادارات مذکور، در روزهای سه‌شنبه و چهارشنبه مورخ سوم و چهارم مهرماه جاری به مدت

دوره آموزشی دو روزه «امنیت نرم‌افزارهای وب» ویژه کارشناسان حوزه فناوری اطلاعات و وب بانک صادرات ایران به همت اداره کل حفاظت فناوری اطلاعات برگزار شد. افزایش قابل ملاحظه مخاطرات سایبری مرتبط با حوزه فناوری اطلاعات و تشدید گسترده این تهدیدات به‌ویژه در حوزه مباحث بانکی، رعایت ملاحظات امنیتی، تطابق حداکثری با استانداردهای امنیتی توصیه شده و بکارگیری الزامات موردنظر توسط برنامه‌نویسان و کارشناسان مرتبط با نرم‌افزارهای بانکی را ناگزیر نموده است. در همین راستا اداره کل حفاظت فناوری



مدیریت شعب استان کرمان و در گردهمایی کارکنان این استان گفت: «سخت کوشی، تلاش و استقامت کارکنان استان کرمان زیانزد است و انرژی، شور و نشاط آن‌ها مایه سرفرازی و افتخار بانک صادرات ایران است.»

وی در این مراسم، با اشاره به ظرفیت‌های مختلف استان کرمان، اظهار کرد: «در کرمان، دیار کریمان، جز سبزی و شادابی و طراوت چیز دیگری ندیدم. کرمان دیار اراده‌های باشکوه است.»

مدیرعامل بانک صادرات ایران، با اشاره به ارتقای درجه مدیریت شعب استان کرمان، گفت: «این استان سبز، دوباره حماسه‌های دیگر آفریده و با تلاش همکاران خود و زحمت کشش موفق به ارتقا به درجه ممتاز ب شده است که جا دارد از تمامی همکاران استان تشکر و قدردانی کنم.»

صیدی افزایش منابع را اولین و مهم‌ترین اقدام در جهت اعتدالی سازمان دانست و افزود: «اولین هدف ما رسیدن به سرانه منابع، ۱۰۰ میلیارد ریال در سطح شبکه است. همکاران استان کرمان با عملکرد خوب خود و با ارتقای درجه استان نشان داده‌اند که می‌توانند سرآمد شبکه باشند و انتظار دارم که در افزایش منابع نیز در سطح شبکه پیشتاز باشید.»



حجت‌اله صیدی در بازدید از مجتمع «گل‌گهر» تأکید کرد:

بانک صادرات ایران در توسعه زیرساخت‌های تولید نقشی بی‌بدیل دارد



این شرکت همکاری کنیم.» وی، با بیان اینکه بانک صادرات ایران با حداکثر ظرفیت در خدمت تولید و صنعت داخلی است، افزود: «بانک صادرات ایران در بحث انتقال آب از خلیج فارس مشارکت دارد و از سایر برنامه‌های توسعه‌ای، از جمله افزایش ظرفیت گندله‌سازی این شرکت نیز حمایت خواهد کرد.»

مدیرعامل بانک صادرات ایران به پتانسیل‌های صادراتی این صنعت برای کشور نیز اشاره کرد و گفت: «حمایت بانک صادرات ایران از این مجموعه می‌تواند تأثیر مستقیمی بر بهبود تولید و ارزآوری آن داشته باشد و از این رو نقش بانک‌ها در تقویت توان صادراتی صنایع بزرگ کشور غیرقابل انکار است.»

همچنین، مدیرعامل بانک صادرات ایران با حضور در گردهمایی آزادگان سرفراز استان کرمان از رشادت و ایثار آن‌ها تجلیل کرد.

سخت‌کوشی و استقامت همکاران استان کرمان زیانزد است

حجت‌اله صیدی در مراسم جشن ارتقای درجه

مدیرعامل بانک صادرات ایران، در سفری به استان کرمان، ضمن بازدید از زیرمجموعه‌های شرکت صنعتی و معدنی گل‌گهر در شهر سیرجان استان کرمان، حضور در مراسم افتتاح خط جدید آهن اسفنجی کارخانه توسعه آهن و فولاد و حضور در معدن شماره ۳ استخراج سنگ آهن گل‌گهر، بر حمایت این بانک از صنایع مادر تخصصی کشور تأکید کرد.

وی در جمع مدیران این مجموعه گفت: «تلاش‌های صورت گرفته در گل‌گهر به‌عنوان یکی از مجموعه‌های عظیم صنعتی خاورمیانه بی‌نظیر است و بانک صادرات ایران، به‌عنوان بزرگ‌ترین بانک خصوصی کشور، آمادگی مشارکت برای تحقق اهداف این شرکت را دارد.»

صیدی، با اشاره به اینکه نمی‌توان دستاوردهای بی‌نظیر شرکت صنعتی معدنی گل‌گهر را دست‌کم گرفت، افزود: «این شرکت، هم در عرصه اقتصاد ملی و هم ارزآوری، خوب عمل کرده است، به‌نحوی که جلوگیری از خام‌فروشی یکی از دستاوردهای مهم این شرکت به حساب می‌آید و ما نیز وظیفه داریم در راستای اهداف

قهرمانی بانک صادرات ایران در مسابقات کشتی شبکه بانکی کشور

بانک صادرات ایران در مسابقات کشتی شبکه بانکی کشور که به مناسبت گرامیداشت روز کشتی برگزار شد، توانست به عنوان قهرمانی دست یابد. به گزارش روابط عمومی بانک صادرات ایران، در این رقابت‌ها، کشتی‌گیران چهار بانک صادرات ایران، ملی، ملت و تجارت در پنج وزن و زیر نظر داوران بین‌المللی فدراسیون کشتی با هم به رقابت پرداختند که بانک صادرات ایران موفق به کسب عنوان قهرمانی شد.

کشتی‌گیران بانک صادرات ایران در اوزان ۷۰ و ۸۲ کیلوگرم، مقام قهرمانی و در وزن ۶۰ کیلوگرم مقام دوم و در وزن ۹۶ کیلوگرم مقام سوم را کسب کردند و در مجموع و با کسب بیشترین امتیاز به مقام قهرمانی این دوره از مسابقات دست یافتند.

حسین عسگری از اداره کل تدارکات، علی سلمانی از اداره کل خزانه‌داری، شهریار شهرباری و امین ونایی از اداره کل حفاظت فیزیکی، مرتضی شعبانی از شعب شمال تهران و مجتبی حسین پور از استان مازندران بانک صادرات ایران، به مربیگری فریدون مدنی و سرپرستی مهدی رشیدی موفق شدند در این دوره از مسابقات افتخار آفرینی کنند.



ارائه خدمات کارگزاری بورس در شعب بانک صادرات ایران عملیاتی شد

خدمات کارگزاری معاملات بورس اوراق بهادار در شعب منتخب بانک صادرات ایران عملیاتی شد و مشتریان و فعالان بازار سرمایه می‌توانند با مراجعه به این شعب نسبت به داد و ستد سهام و سایر اوراق بهادار بورس اقدام کنند.

بانک صادرات ایران در راستای ایجاد سوپرمارکت مالی و تکمیل سبد محصولات و خدمات بانکی و فرابانکی با همکاری شرکت کارگزاری بانک اقدام به ارائه خدمات معاملات اوراق بهادار کرده و در فاز نخست ۵۰ شعبه منتخب بانک امکان دریافت کد بورسی، دریافت حساب کاربری معاملاتی برخط، ثبت دستور خرید و فروش سهام و همچنین مشاوره‌های مالی را برای فعالان بازار سرمایه فراهم آورده و با توجه به اهمیت و گستردگی شعب این بانک در سراسر کشور، نقش برجسته‌ای در هدایت نقدینگی به سمت بازار سرمایه در فازهای بعدی برعهده خواهند داشت.

همزمان با تجهیز ۵۰ شعبه بانک صادرات ایران در مراکز استان‌های سراسر کشور (۱۲ شعبه در مناطق مختلف تهران) به خدمات مشاوره مالی در مرحله اول، مشتریان و هموطنان می‌توانند نسبت به انجام تمامی امور مرتبط با بازار سرمایه اقدام کنند. در این شعب همچنین امکان خرید و فروش گواهی سپرده سکه طلا (خزانه زرین سپهر) بانک صادرات ایران فراهم شده است. بانک صادرات ایران با داشتن بیش از ۲۳۰۰ شعبه داخلی و ۲۸ شعبه و سرپرستی خارج از کشور، بزرگترین بانک خصوصی کشور است که با هدف بسط‌سازی خدمات متنوع و گسترده مالی در کشور، برنامه‌های بلندمدتی را برای تبدیل تمامی شعب این بانک به سوپرمارکت مالی در دست اجرا دارد.





اقدامات محیط‌زیستی نیروگاه شهید منتظر قائم (عج)

دنیای صنعت، در هر شکلی، هم‌سویی کاملی با محیط‌زیست سالم ندارد، اما بشر برای آسانی در فرایند بسیاری از فعالیت‌ها و استفاده از امکانات، ناگزیر صنعت را به خدمت گرفته است و توانسته تا حدودی همراهی با محیط‌زیست را هم در دستور کار قرار دهد تا آسیب کمتری به آن برساند.

مدیر امور ایمنی، بهداشت و محیط‌زیست (HSE) نیروگاه شهید منتظر قائم (عج) گفت: «نیروگاه‌های حرارتی که تأمین‌کننده بخش اعظمی از برق کشورند، از این قاعده مستثنی نیستند. به همین دلیل، با استفاده از راهکارهای عملی، سعی در کنترل و کاهش آلاینش محیط‌زیست دارند. در این زمینه، نیروگاه شهید منتظر قائم (عج) فعالیت‌های قابل توجهی مانند نصب و بهره‌برداری سیستم مستمر (Online) پایش گازهای خروجی از آگزوز واحدهای بخار و تصفیه پساب صنعتی و بهداشتی را به اجرا گذاشته و طرح‌هایی همچون پایش مستمر گازهای خروجی آگزوز واحدهای گازی و پایش پساب خروجی نهایی مجموعه را در دست اجرا دارد.»

مهندس محمدی همچنین گفت: «در بحث کنترل آلاینده‌های هوا، نیروگاه شهید منتظر قائم (عج) با به‌کارگیری سیستم پایش مستمر گازهای خروجی از آگزوز واحدهای بخار، اعم از CO، SO₂، NO_x و CO₂، با انجام مانورهای لازم، نیروگاه را در محدوده مجاز گازهای خروجی بر اساس استانداردهای سازمان محیط‌زیست تحت کنترل دارد.»

وی افزود: «لازم به یادآوری است که در این زمینه، نیروگاه با احداث فضای سبزی به مساحت بیش از ۲۰ هکتار هم‌زمان با احداث نیروگاه و همچنین نگهداری و توسعه آن، تلطیف فضای سایت نیروگاه و تا حدود زیادی محدوده نیروگاه را در دستور کار دارد.»

مالکیت نیروگاه شهید منتظر قائم (عج) در اختیار شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی (سهامی عام) است. این نیروگاه در ۷ کیلومتر جاده کرج به ملارد واقع شده است و دارای دو نیروگاه بخار و سیکل ترکیبی با ظرفیت اسمی ۱۶۲۳ مگاوات است.

ارتقای ۱۵۷ پله‌ای رتبه صنعتی سینادارو طی ۶ سال

شرکت لابراتوارهای سینادارو در رتبه‌بندی شرکت‌های برتر ایران، طی ۶ سال، رتبه خود را ۱۵۷ پله ارتقا داده است. حدود ۵۰ درصد از سهام سینادارو به شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی (سهامی عام) تعلق دارد.

بر اساس آخرین رتبه‌بندی سازمان مدیریت صنعتی، در بیستمین سال رتبه‌بندی شرکت‌های برتر ایران (IMI-100) شرکت لابراتوارهای سینادارو طی ۶ سال حضور در این رتبه‌بندی به لحاظ شاخص‌های ذکر شده، با ۱۵۷ پله صعود در مقایسه با سال ۱۳۹۰ و ۲۱ پله صعود در مقایسه با سال ۹۴، از ۱۰۰ شرکت چهارم به ۱۰۰ شرکت سوم ارتقا پیدا کرد و موفق به کسب رتبه ۲۳۰ شد.

این رتبه‌بندی بر اساس شاخص‌های عمده مالی و اقتصادی، همچون اندازه و رشد، سودآوری و عملکرد، بهره‌وری، صادرات، نقدینگی، بدهی و بازار صورت می‌گیرد.

هدف از این رتبه‌بندی معرفی شرکت‌های دارای اثرگذاری در اقتصاد کشور، شفاف‌سازی فضای کسب‌وکار و همچنین ایجاد حس رقابت در میان بنگاه‌های اقتصادی است.

بدیهی است تحقق این دستاورد حاصل تلاش جمعی، خرد سازمانی و همدلی مدیران و کارکنان شرکت است.

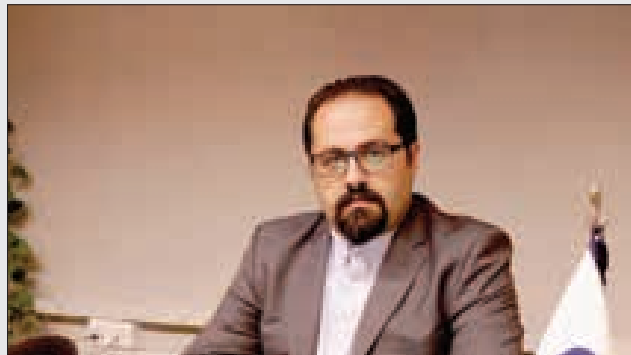


مدیرعامل جدید شرکت سرمایه‌گذاری آتی‌نگر سپهر ایرانیان معرفی شد



علیرضا کنعانی از سوی حسین سلیمی، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری آتی‌نگر سپهر ایرانیان منصوب شد. کنعانی شش سال است که با شرکت سرمایه‌گذاری آتی‌نگر سپهر ایرانیان همکاری دارد. مدیرعامل جدید شرکت سرمایه‌گذاری آتی‌نگر سپهر ایرانیان، فارغ‌التحصیل کارشناسی ارشد مدیریت ریسک مالی MFRM از دانشگاه سایمون فریزر کانادا، کارشناسی ارشد مهندسی سیستم‌های اقتصادی-اجتماعی از مؤسسه عالی آموزش و پژوهش در مدیریت و برنامه‌ریزی و کارشناسی ریاضی کاربردی از دانشگاه تبریز است. کارشناس ارشد سرمایه‌گذاری در شرکت سرمایه‌گذاری توسعه سپهر تهران، کارشناس ارشد سرمایه‌گذاری در شرکت سرمایه‌گذاری‌های خارجی ایران، عضو هیأت‌مدیره در شرکت سرمایه‌گذاری مشترک ایران و پاکستان و کارشناس اقتصادی در بانک پارسیان نیز بخشی از سوابق کاری اوست.

مدیرعامل شرکت میناکارت آریا معرفی شد



بابک رهنماپور به‌عنوان مدیرعامل جدید شرکت میناکارت آریا معرفی شد. بابک رهنماپور که پیش از این ریاست هیأت‌مدیره شرکت میناکارت آریا را بر عهده داشته است و مدارج عالی مدیریتی در حوزه فناوری اطلاعات بانک صادرات ایران را نیز در کارنامه کاری خود دارد، طی جلسه‌ای با حضور مدیران و معاونان شرکت به‌عنوان مدیرعامل جدید میناکارت آریا معرفی شد. رهنماپور ضمن تقدیر از خدمات مجید افرا، مدیر سابق مجموعه، به تبیین و تشریح چشم‌انداز و اهداف شرکت پرداخت. وی با اشاره به اهمیت کار تیمی در کسب‌وکارهای مبتنی بر فناوری اطلاعات، همراهی و همدلی تمامی کارکنان را در دستیابی به اهداف ضروری خواند. در این جلسه، همچنین یاشار نجف‌زاده به‌عنوان رئیس هیأت‌مدیره شرکت معرفی شد.

اپلیکیشن میناکارت آریا در دسترس عموم قرار گرفت

میناکارت آریا از جدیدترین محصول خود که یک اپلیکیشن پرداخت موبایلی است رونمایی کرد. این محصول خدمتی دیگر از میناکارت آریاست که علاقه‌مندان به خدمات حوزه پرداخت الکترونیک می‌توانند از آن بهره‌مند شوند.

معاون فناوری اطلاعات میناکارت آریا درباره این اپلیکیشن گفت: «راه‌اندازی نرم‌افزار موبایل از دی‌ماه ۹۶ آغاز و نسخه ابتدایی آن جهت آزمایش و رفع اشکال در اسفندماه ۹۶ عرضه شد. هم‌زمان با ورود نسخه آزمایشی فرایند تأمین سرویس‌های جانبی جهت افزودن به نرم‌افزار آغاز شد و با سازمان‌ها و شرکت‌های مربوطه مذاکره صورت گرفت.»

مهران رجایی تصریح کرد: «پس از پشت‌سر گذاشتن تعطیلات نوروز پیاده‌سازی سرویس‌های ارزش‌افزوده در دستور کار قرار گرفت و همراه با آن اصلاحات لازم در خصوص نرم‌افزار اجرا شد.» وی افزود: «با بررسی‌های انجام شده در خصوص چگونگی انتشار نرم‌افزار، تصمیم بر آن شد که نسخه اول عملیاتی از طریق وبسایت شرکت میناکارت آریا در دسترس عموم قرار گیرد.»

معاون فناوری اطلاعات میناکارت آریا درباره خدماتی که در این اپلیکیشن وجود دارد، اظهار کرد: «این خدمات شامل شارژ، پرداخت قبوض، اسکن قبض از طریق شناسه و بارکدخوان، بسته‌های اینترنتی، موبایل بی، کارت‌به‌کارت، نیکوکاری، گردشگری، کیف پول و بیمه است.» رجایی ادامه داد: «تلاش ما بر این است که پس از بررسی بازخوردهای دریافتی از نسخه اول و انجام اصلاحات، امکانات جدید اضافه و نسخه دوم از طریق اپاستورهای ایرانی منتشر شود.»





با حضور معاون شعب و بازاریابی بانک صادرات ایران افتتاح شد؛ واحد صدور بیمه‌نامه و پرداخت خسارت در پایانه باربری استان تهران

واحد صدور بیمه‌نامهٔ سرمد و پرداخت خسارت در راستای توسعهٔ خدمات سوپرمارکت مالی بانک صادرات ایران، با حضور معاون شعب و بازاریابی این بانک و سرپرست شرکت بیمهٔ سرمد در پایانهٔ باربری استان تهران در نسیم‌شهر افتتاح شد.

علی حاجی‌پور، معاون شعب و بازاریابی بانک صادرات ایران، بر مشتری‌مداری و عرضهٔ خدمات باکیفیت به رانندگان در این پایانه تأکید کرد و با اشاره به تفاهم‌نامهٔ امضاشده میان بانک صادرات ایران و سندیکای رانندگان، خواستار تمرکز حساب‌های رانندگان و کامیون‌داران در این بانک شد.

امیرحسین عظیمی، رئیس سندیکای رانندگان، نیز با قدردانی از توجه بانک صادرات به صنعت حمل‌ونقل کشور، اظهار امیدواری کرد با امضای تفاهم‌نامهٔ حاضر و با فعالیت باجه‌های بانک صادرات ایران و شرکت بیمهٔ سرمد در توقف‌گاه ناوگان باربری سنگین، نیازهای قشر زحمت‌کش راننده برطرف شود.

پایانهٔ باربری استان تهران با مساحت ۷۵۰ هزار متر مربع در ورودی پایتخت با ظرفیت تردد روزانه ۸ تا ۱۰ هزار کامیون، از مراکز اصلی تمرکز کامیون‌داران کشور و در روزهای خاص پذیرای ۱۰ تا ۱۳ هزار خودروی سنگین است. با توجه به محدودیت زمانی عبور و مرور ماشین‌های سنگین در سطح شهر، استقرار باجهٔ بانک صادرات ایران و واحدهای صدور بیمه‌نامهٔ سرمد و پرداخت خسارت در این پایانه شرایط پاسخ‌گویی مناسب به نیازهای بانکی و بیمه‌ای این قشر را فراهم کرده است.

آغاز پروژهٔ پیاده‌سازی سیستم‌های مدیریت کیفیت ایزو ۹۰۰۱ و مدیریت ریسک ایزو ۳۱۰۰۰

اجرای سیستم‌های مدیریت کیفیت ایزو ۹۰۰۱ و مدیریت ریسک ایزو ۳۱۰۰۰ در شرکت بیمهٔ سرمد آغاز شد.

شرکت بیمهٔ سرمد در راستای استانداردسازی، فرایندمحور کردن فعالیت‌ها، ایجاد نظام یکپارچهٔ مدیریتی مؤثر برای شناسایی، کنترل و کاهش ریسک، پیاده‌سازی سیستم‌های مدیریت کیفیت ایزو ۹۰۰۱ و مدیریت ریسک ایزو ۳۱۰۰۰ را در دستور کار قرار داد.

پس از عرضهٔ دلایل توجیهی و اخذ رهنمودهای مدیران ارشد شرکت، اجرای سیستم‌های مدیریت کیفیت و ریسک از سوی کمیتهٔ مدیریت ریسک این شرکت تصویب و شرکت توف نورد (tuv nord) به‌عنوان شرکت ممیز خارجی برای دریافت گواهی‌نامه‌ها انتخاب شد.

بر اساس این گزارش، اجرای طرح‌های یادشده از تاریخ ۱۳۹۷/۰۵/۱۳ در فازهای شناخت سازمان و برگزاری کلاس‌های آموزشی موردنیاز، بازنگری و به‌روزرسانی فرایندهای طراحی شدهٔ کمیتهٔ بازنگری مدیریت، بازنگری و طراحی سیستم جدید و مستندات طراحی شدهٔ نظام سیستم مدیریت کیفیت، بازنگری مجدد، بررسی و بهبود مستندات طراحی شدهٔ نظام سیستم مدیریت کیفیت، نظارت بر اجرای مؤثر سیستم و ممیزی و برطرف کردن نواقص، ثبت سیستم و دریافت تأییدیهٔ مرجع ناظر (شرکت توف نورد)، در دستور کار مدیریت تحقیق و توسعهٔ شرکت بیمهٔ سرمد قرار گرفت.

مدت زمان اجرای این پروژه حدود هفت ماه برآورد شده است و در طول مدت زمان اجرای طرح تمامی مراحل و فازهای عملیاتی تحت نظارت مستمر مشاوران برجسته هدایت خواهد شد.



آغاز پرداخت حق تقدم سهام بیمه سرمد در شعب بانک صادرات ایران

شعب بانک صادرات ایران وجوه حق تقدم‌های استفاده نشده سال مالی ۹۶ بیمه سرمد را به سهامداران پرداخت می‌کنند. پرداخت خالص وجوه حاصل از فروش حق تقدم‌های استفاده نشده این شرکت در راستای اجرای ماده ۱۷ دستورالعمل مراحل زمانی افزایش سرمایه و براساس موضوع افزایش سرمایه مصوب مجمع فوق‌العاده مورخ ۱۷ دی‌ماه ۹۶، از تاریخ ۱۱ شهریور به مدت یک سال از طریق شعب بانک صادرات ایران در دستور کار قرار گرفته است.

بر اساس اطلاعیهٔ شرکت بیمه سرمد، از سهامداران (حقیقی) این شرکت خواسته شده با مراجعه حضوری و ارائه کارت ملی به شعب بانک صادرات ایران نسبت به دریافت نقدی یا واریز آن به حساب‌های سپهری خود اقدام کنند.

علاوه بر این، پرداخت سود سهام به افراد کمتر از ۱۸ سال، پس از احراز هویت کامل و دریافت کپی شناسنامه، صرفاً به ولی (پدر) بلا مانع خواهد بود. در این اطلاعیه همچنین پرداخت سود سهام به نماینده قانونی سهامدار فقط به ارائه وکالت‌نامه رسمی معتبر منوط شده است.



روایت تلاش صادقانه

همکاران پر تلاش بانک صادرات ایران در سراسر کشور، ماه نخست از شصت و هفتمین سال فعالیت این بانک را نیز به سیاق همه ماه‌های پیشین، لحظه‌ای از تلاش باز نایستادند و صادقانه کوشیدند. بانک صادرات ایران در این ماه، علاوه بر آنکه ۶۶ سالگی‌اش را جشن گرفت، طرح‌های متعدد و متنوعی را نیز به اجرا گذاشت که همه اینها رقم نمی‌خورد، مگر با تلاش صادقانه کارکنانش.



معاون حقوقی و وصول مطالبات بانک صادرات ایران منصوب شد

مدیرعامل بانک صادرات ایران، طی احکامی مصطفی رحیمی شهپوری و محمد درودگر را به ترتیب به سمت «معاون حقوقی و وصول مطالبات» و «مدیر امور پیگیری و وصول مطالبات» این بانک منصوب کرد. حجت‌اله صیدی، در راستای تقویت و اصلاح ساختار بخش حقوقی و وصول مطالبات و بنا بر مصوبه هیأت‌مدیره، این احکام را صادر کرده است. در همین حال، مدیرعامل بانک صادرات ایران با صدور احکامی علیرضا افکار را به‌عنوان مدیر شعب جنوب کشور، محمدحسین زاری را به‌عنوان مدیر شعب شمال کشور و سیدکاظم مرتضوی اسکونی را نیز به سمت مدیر امور شعب مناطق تهران و البرز و شعبه مستقل مرکزی (۳۰۴۶) منصوب کرد.



عضو هیأت‌مدیره بانک مطرح کرد:

لزوم معرفی دقیق و سریع محصولات جدید بانک به مشتریان



رضا صدیق، عضو هیأت‌مدیره بانک صادرات ایران، در مراسم معارفه مدیر جدید شعب استان زنجان، ضمن معرفی برخی خدمات جدید بانک، از همکاران خواست ضمن آشنایی با این محصولات، برای معرفی دقیق و سریع آن‌ها به مشتریان تلاش کنند. وی، با تأکید بر مشارکت جمعی تمامی همکاران در برنامه‌های کلان بانک، اظهار کرد: «بهترین راهکار برای افزایش سهم بازار و کسب موفقیت در اعتلای نام پرآوازه بانک صادرات ایران، مشارکت تمامی کارکنان در بازاریابی پلاکبه‌پلاک است.» صدیق در این مراسم، ضمن قدردانی از تلاش‌های حمیدرضا مقدم‌زهره، حکم امید حشمتی به‌عنوان مدیر جدید شعب استان زنجان را به وی اعطا کرد.

معاون حقوقی و وصول مطالبات:

موفقیت نتیجه تلاش و جدیت در کار است

معاون حقوقی و وصول مطالبات بانک صادرات ایران طی بازدیدی از مدیریت شعب استان‌های کرمانشاه، لرستان و البرز، ضمن دیدار با کارکنان و بازدید از شعب، در جلسه با مدیران و کارکنان این مدیریت‌ها، موفقیت را نتیجه تلاش و جدیت در کار دانست. مصطفی رحیمی شهپوری، با اشاره به اینکه بخش‌نامه‌ها و دستورالعمل‌ها برای همه همکاران یکسان است، تأکید کرد: «اگر یک شعبه، حوزه یا استانی رشد می‌کند، نتیجه تلاش و پشتکار تمامی همکاران در آن بخش‌ها است. یک ریال وصول مطالبات یا جذب منابع می‌تواند تأثیر مثبتی بر صورت‌های مالی بگذارد و جهت رسیدن به اهداف مؤثر باشد.»



مدیر امور بازرسی و نظارت در بازدید از غرب پایتخت:

همه همکاران باید برای ارتقای کنترل‌های داخلی موجود تلاش کنند



مدیر امور بازرسی و نظارت، در جلسه‌ای با حضور مدیران و رؤسای حوزه‌ها و شعب مدیریت شعب غرب تهران، با اشاره به ظرفیت‌های موجود در غرب پایتخت، گفت: «هدف از کنترل‌های داخلی حفاظت از دارایی‌ها و منابع سازمان، کنترل و مدیریت ریسک‌های موجود در بانک، پایش انحرافات، رفع نقاط ضعف در فرایند انجام امور، کمک به شفاف‌سازی صورت‌های مالی، پیشگیری از سوءجریانات و تسهیل در انجام امور جاری است.» احمد بهشتی لنگرودی افزود: «همه همکاران و تمامی لایه‌ها و واحدهای اجرایی و پشتیبان سازمان باید برای ارتقای کنترل‌های داخلی تلاش کنند و استقرار و پایش نظام جامع کنترل‌های داخلی را بخشی از وظایف خود بدانند.»

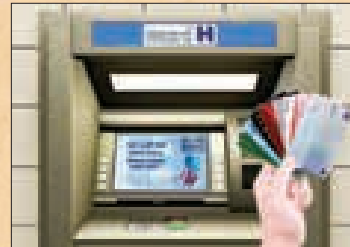


بانک صادرات ایران موفق به دریافت گواهی نامه بین‌المللی مدیریت انرژی شد

بانک صادرات ایران با انجام ممیزی و با استقرار استانداردهای روز دنیا در زمینه مدیریت انرژی موفق به دریافت گواهی نامه ISO 50001:2011 شرکت TUV آلمان شد. بر اساس این گواهینامه، عرضه خدمات ساخت و نگهداری ساختمان‌ها و شعب بانک صادرات ایران واقع در ادارات مرکزی، مدیریت‌های شعب مناطق پنج‌گانه تهران و مدیریت‌های شعب استان‌های البرز و خوزستان ممیزی و مطابق با الزامات استاندارد ISO 50001:2011 اعلام شده است. بانک صادرات ایران با ۶۶ سال سابقه و در راستای مسئولیت اجتماعی خود، با تدوین خط‌مشی انرژی، صیانت از منابع و سرمایه‌های جامعه و آیندگان، استفاده منطقی از حامل‌های انرژی، کاهش هزینه‌های انرژی، بهبود مستمر عملکرد انرژی، پایبندی به رعایت الزامات قانونی و... را مورد توجه قرار داده است.

پرداخت اقساط تسهیلات بانک صادرات ایران با همه کارت‌های شتابی

بانک صادرات ایران به منظور ارتقای کیفیت خدمات و افزایش میزان رضایت‌مندی مشتریان، امکان پرداخت اقساط تسهیلات از طریق تمامی کارت‌بانک‌های عضو شتاب در دستگاه‌های خودپرداز خود را فراهم کرده است که نقش مهمی در تسهیل فرایند بازپرداخت اقساط تسهیلات دریافتی مشتریان دارد. با فراهم آمدن این خدمت، مشتریان بانک صادرات ایران می‌توانند با استفاده از کارت سایر بانک‌های عضو شتاب، اقساط تسهیلات دریافتی خود از این بانک را در بیش از ۵۱۰۰ دستگاه خودپرداز بانک صادرات با انتخاب منوی «پرداخت قبوض» و انتخاب گزینه «پرداخت اقساط تسهیلات» بردارند.



بانک صادرات ایران با «همیاران محرم» به خدمت عزاداران حسینی آمد



هیأت‌های مذهبی دارای مجوز از سازمان تبلیغات اسلامی و اعضای هیأت امنای مساجد سراسر کشور، می‌توانند با استفاده از طرح «همیاران محرم» بانک صادرات ایران، ضمن استفاده از مزایای مختلف آن، برای تهیه ملزومات مورد نیاز از تخفیفات ویژه برخوردار شوند. همچنین امکان تخصیص پایانه فروش به هیأت‌ها یا مساجد به‌منظور جمع‌آوری وجوه خیرین و عزاداران حسینی (ع)، صدور رایگان بیمه‌نامه حوادث (فوت، نقص عضو و از کارافتادگی کامل) و صدور رایگان بیمه‌نامه آتش‌سوزی، صاعقه و انفجار برای محل استقرار هیأت از مزایای این طرح است.

واگذاری املاک مزاد در بانک صادرات ایران

بانک صادرات ایران، در راستای عمل به قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر، تزیق بیشتر منابع به واحدهای تولیدی و چابک‌سازی ساختارهای مالی، از ابتدای سال ۹۶ تا ۲۵ مردادماه سال جاری بالغ بر ۵۳۰ رقبه املاک مزاد خود به ارزش بیش از پنج هزار و ۱۵۳ میلیارد ریال را واگذار کرد. در نظر گرفتن سازوکار لازم برای فروش املاک، تهیه نرم‌افزار جامع اطلاعاتی و ثبت سوابق املاک مزاد هم‌زمان با تعیین کمیته‌های ویژه پیگیری فروش املاک از اولویت‌های کاری این بانک طی سال‌های اجرای این قانون بوده است.



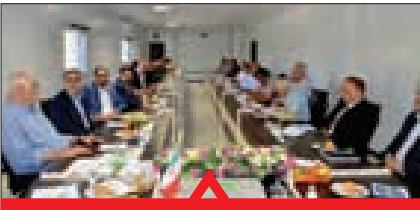
مدیریت شعب استان خراسان رضوی



دیدار با مدیر عامل مجتمع فولاد خراسان

معاونان مدیریت شعب استان خراسان رضوی، ضمن دیدار با مدیر عامل شرکت فولاد خراسان، بر آمادگی این بانک در اعطای خدمات مطلوب‌تر تأکید کردند. مدیر عامل فولاد خراسان نیز از سرعت عمل بانک صادرات ایران در اعطای تسهیلات سرمایه در گردش و مشارکت در راهاندازی طرح‌های فولادی این شرکت تقدیر کرد.

مدیریت شعب استان فارس



حمایت فارس از مرکز خیریه بوعلی سینا

اصغر عباس‌پور، مدیر شعب استان فارس، در دیدار با سیدعلی ملک‌حسینی، رئیس مرکز آموزشی، پژوهشی خیریه بوعلی سینا، با اشاره به اینکه کارکنان بانک صادرات ایران همواره در امور علم‌المنفعه پیش‌گام بوده‌اند، کمک ۱۲۱۰ میلیون ریالی کارکنان این استان جهت خرید آمبولانس را به این مرکز اهدا کرد.

مدیریت شعب استان ایلام



برگزاری مراسم تجلیل از بازنشستگان

مراسمی با حضور مدیر شعب استان ایلام و معاون وی به‌منظور تجلیل از جمعی از همکاران بازنشسته این مدیریت برگزار شد. محمدرضا سمیع‌تورانسرایبی گفت: «همکاران پیش‌کسوت سرمایه‌های ماندگار سازمان هستند که همواره با تعصب خود نسبت به بانک صادرات ایران جهت تحقق اهداف سنگ‌تمام می‌گذارند.»

مدیریت شعب جنوب تهران



افتتاح باجه شهرک صنعتی شمس‌آباد

باجه شهرک صنعتی شمس‌آباد با هدف خدمات‌رسانی مطلوب‌تر به حضور مدیر شعب جنوب تهران افتتاح شد. هم‌تا. حسین‌زاده سوادلی با قدردانی از نقش فعالان اقتصادی منطقه در راستای افزایش اشتغال گفت: «با ارتقای جایگاه بانک صادرات ایران در شهرک‌های صنعتی، برداشتن قدم در مسیر پیشبرد اهداف اقتصادی و حمایت از بنگاه‌های تولیدی تسهیل می‌شود.»

مدیریت شعب استان آذربایجان غربی



انعقاد تفاهم‌نامه با انجمن پیمانکاران عمرانی

در مراسمی با حضور مدیر شعب استان آذربایجان غربی و جمعی از پیمانکاران موفق استان تفاهم‌نامه همکاری با انجمن پیمانکاران عمرانی امضا شد. شاپور صالحی‌پور در این مراسم با قدردانی از تلاش‌های دل‌سوزانه پیمانکاران برای آبادانی کشور، بر رسالت بانک صادرات ایران جهت حمایت از احاد مردم تأکید کرد.

مدیریت شعب استان یزد



حمایت بانک صادرات ایران از صنعت گردشگری

مراسم سالگرد جهانی شدن استان یزد با حضور محمدتقی وکیلی، مدیر سابق شعب این استان، برگزار شد. کارکنان این مدیریت نیز با مشارکت در طرح «آشتی با کوچه‌های آشتی‌کنان» به استقبال این روز رفتند. در راستای ترویج فرهنگ هوای پاک نیز پنج عدد دوچرخه در توسط این مدیریت به قید قرعه به شرکت‌کنندگان اهدا شد.

اخبار کوتاه استان‌ها و مناطق تهران

مدیریت شعب شمال تهران

جلسه ارزیابی عملکرد حوزه‌های ریالی و شعب مدیریت شعب شمال تهران در سه‌ماهه دوم سال جاری با حضور مدیر شعب این منطقه برگزار شد.

مدیریت شعب شرق تهران

جلسات جداگانه تبیین و تشریح سیاست‌ها و برنامه‌ها و بررسی عملکرد حوزه‌ها و مدیریت شعب شرق تهران با حضور عبدالرضا شریعتی، مدیر شعب این منطقه برگزار شد.

مدیریت شعب غرب تهران

معاونان مدیریت شعب غرب تهران به منظور ارتقای سطح همکاری‌های دوجانبه و حمایت از بنگاه‌های اقتصادی و تولیدی، از شرکت دوران الکترونیک بازدید و با مدیران آن دیدار و گفتگو کردند.

شعبه مستقل مرکزی (۳۰۴۶)

تیم شعبه مستقل مرکزی (کد ۳۰۴۶) در پایان رقابت‌های فوتسال شبکه بانک صادرات ایران موفق به دریافت جام اخلاق این دوره از مسابقات شد.

مدیریت شعب استان کرمان

با حضور مهدی میری‌چهرمی، مدیر سابق شعب استان کرمان و معاونان وی از همکاری که طی یک‌سال اخیر به افتخار بازنشستگی نائل آمده‌اند، با اهدای لوح تقدیر و هدیه تجلیل شد.

مدیریت شعب استان البرز

ابوالفتح سامان‌پور، مدیر شعب استان البرز با مدیر شرکت توزیع نیروی برق استان به منظور ارتقای سطح همکاری‌های مشترک دیدار و گفت‌وگو کرد.

مدیریت شعب استان هرمزگان

جلسه حراست بانک‌های استان هرمزگان با حضور محمدعلی اسماعیلی‌زاده، مدیر شعب این استان و مسئولان حراست بانک‌ها به میزبانی بانک صادرات ایران برگزار شد.

مدیریت شعب استان گیلان

سیدعلی مکرمی، مدیر شعب استان گیلان به اتفاق معاونان خود با مدیران منطقه آزاد انزلی به منظور قدردانی از همکاری‌های سازنده مدیران آن دیدار کرد.

مدیریت شعب استان مازندران

جلسه‌ای با حضور علی‌حسینی، مدیر شعب استان مازندران، معاون وی و رؤسای شعب حوزه بابل به‌منظور بررسی عملکرد سه‌ماهه اول این حوزه برگزار شد.



اخبار کوتاه استان‌ها و مناطق تهران

مدیریت شعب استان مرکزی

امین ترابی، مدیر سابق شعب استان مرکزی از شرکت‌های پولادین دژ کاوه و سررام نگار ساوه به منظور ارتقای سطح همکاری‌های مشترک بازدید کرد.

مدیریت شعب استان بوشهر

بهمن متین‌راد، مدیر شعب استان بوشهر، در دیدار با نماینده مردم دشتستان در مجلس شورای اسلامی گفت: «بانک صادرات ایران همواره با پرداخت تسهیلات به این بخش، سعی در افزایش رونق فضای کسب و کار کشاورزان داشته است.»

مدیریت شعب استان کرمانشاه

جلسه‌ای با حضور بهزاد قهرمانی، مدیر شعب استان کرمانشاه و معاونان وی به منظور بررسی شاخص‌های عملکردی این مدیریت برگزار شد.

مدیریت شعب استان گلستان

جلسات ارزیابی عملکرد شعب استان گلستان با حضور معاون این مدیریت برگزار و بر رصد روزانه عملکرد و ارائه راهکارهای لازم جهت رسیدن به نقطه مطلوب تاکید شد.

مدیریت شعب استان خراسان شمالی

جعفر کوچکی پهنه‌کلانی، مدیر شعب استان خراسان شمالی در دیدار با مدیران مجمع امور صنفی استان، ضمن معرفی خدمات بانک صادرات ایران، این بانک را پشتیبان خوبی برای مشتریان خود دانست.

مدیریت شعب استان لرستان

جلسه‌ای با حضور سیدجمال فقیه‌هی، مدیر شعب استان لرستان و مدیران شرکت مخابرات استان برای گسترش همکاری‌های فی‌مابین برگزار شد.

مدیریت شعب استان کردستان

ایرج جعفری کوچانی، مدیر سابق شعب استان کردستان در دیدار با مدیران شرکت پنجره آریا ضمن تأکید بر بررسی نیازهای مشتریان، آمادگی بانک صادرات ایران را برای تأمین مالی طرح‌های توسعه شرکت اعلام کرد.

مدیریت شعب استان کهگیلویه و بویراحمد

این مدیریت به منظور تأمین ۲۰ نفر از نیروی انسانی مورد نیاز خود، با همکاری اداره کل آموزش و دانشگاه امیرکبیر یاسوج، اقدام به برگزاری آزمون استخدامی کرد.

مدیریت شعب استان همدان



دیدار با استاندار همدان

مدیر شعب استان همدان به اتفاق معاونان خود با استاندار دیدار و گفت‌وگو کرد. محمود جعفرآبادی، مدیر شعب استان همدان، به تشریح آمار تسهیلات پرداختی در بخش‌های مختلف، به خصوص طرح‌های تولیدی پرداخت. محمدناصر نیکبخت، استاندار همدان نیز عملکرد بانک صادرات ایران را مطلوب توصیف کرد.

مدیریت شعب استان خراسان جنوبی



دیدار با مدیر عامل شرکت توسعه

سرمایه‌گذاری سهام عدالت

مدیر شعب استان خراسان جنوبی با مدیر عامل شرکت توسعه سرمایه‌گذاری سهام عدالت جهت افزایش سطح همکاری‌های مشترک دیدار و گفت‌وگو کرد. بهروز کلانتری، ضمن اشاره به آخرین خدمات و دستاوردهای بانک صادرات ایران، مطالبی را در خصوص عرضه انواع خدمات بانکی و تسهیلات به شرکت یادشده بیان کرد.

مدیریت شعب استان قزوین



تقدیر از حمایت‌های بانک صادرات ایران

منوچهر حبیبی، معاون هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منابع استانداری قزوین، در دیدار با کامران غلامی، مدیر شعب این استان، ضمن تقدیر از حمایت‌های مؤثر بانک صادرات ایران از واحدهای تولیدی و صنعتی استان، ابراز امیدواری کرد واحدهای تولیدی با بهره‌گیری از تسهیلات عرضه شده، نسبت به افزایش تولید و ایجاد اشتغال در استان اقدام کنند.

مدیریت شعب استان سیستان و بلوچستان



دیدار با نماینده ولی فقیه در استان

مدیر شعب استان سیستان و بلوچستان، با آیت‌... سلیمانی، نماینده ولی فقیه در استان و امام جمعه زاهدان، دیدار و گفت‌وگو کرد. حمیدرضا پاکدل با اشاره به جایگاه مردمی بانک صادرات ایران در بین اقشار مختلف، به خصوص محرومان جامعه، از گسترش دامنه خدمات‌رسانی به مردم منطقه خبر داد.

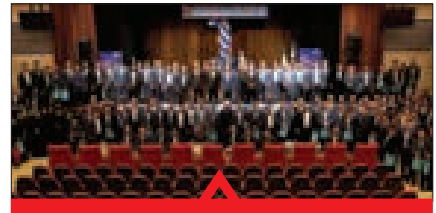
مدیریت شعب استان چهارمحال و بختیاری



برگزاری جشن ارتقای درجه استان

با حضور مدیر شعب استان چهارمحال و بختیاری، معاونان وی و تمامی همکاران شاغل و بازنشسته این مدیریت، جشن ارتقای درجه استان برگزار شد. فتاح رستگارفرد گفت: «ارتقای استان ماحصل تلاش همه همکاران است و امیدواریم این روند همچنان ادامه داشته باشد.»

مدیریت شعب استان قم



برگزاری مراسم ارتقای درجه استان

مراسمی با حضور مدیر شعب استان قم و رؤسای حوزه‌ها و شعب این مدیریت به منظور ارتقای درجه استان برگزار شد. محمدرضا هاشمی‌نژاد، ضمن خیرمقدم به مهمانان، ارتقای درجه این مدیریت شعب را از دو به یک، مرهون تلاش‌ها و اقدامات صورت گرفته همه همکاران دانست.

انتصابات



محمدرضا عرفانی
به سمت مشاور
مدیرعامل



سیدکاظم مرتضوی اسکونی
به سمت مدیر امور شعب مناطق تهران،
استان البرز و شعبه مستقل مرکزی



شهریار خلیلی
به سمت رئیس شعبه
مستقل مرکزی (۳۰۴۶)



غلامرضا عنایتی
به سمت معاون
مدیریت شعب استان مازندران



حسین صفری
به سمت معاون
مدیریت شعب استان قزوین



مجید مهدی پور
به سمت معاون
شعبه مستقل مرکزی (۳۰۴۶)



مهدی گودرزی
به سمت معاون بین الملل
مدیرعامل



محمد روشن
به سمت مشاور مدیرعامل و سرپرست
اداره کل مدیریت ریسک و تطبیق



سیدقاسم معصومی
به سمت رئیس اداره کل
حفاظت فیزیکی



امین اله رشنودی
به سمت معاون
مدیریت شعب استان البرز



رضا انتظاری بچستانی
به سمت معاون
مدیریت شعب استان قم



محسن تمجیدی
به سمت معاون اداره کل
سرمايه‌گذاري و امور شرکته‌ها

تشویقی

دارات مرکزی:

مهدی صابریان، علی سوادی گفتمی، فاطمه دربندی، حدیثه وحیدی عدل، حسین متقی اصل، مهدی زمانی ایمنی، مریم محمدی، احمد مینایی حفظ آبادی، اکبر سلیمیان، حامد احمدی خواه، حامد حاجی لو، حمید رسولی، محمد رونقی کندری، غلامرضا غریبانی، سیداحمد حسینی نوشهر، قاسم بوربور، فرهاد تیموری قاسم آباد، نصرت اله صفری، مجتبی جعفرنیا، مجتبی رضایی، محمدجواد برقی نژاد، مهدی حسین زاده، افسانه پروردگاری داریان، رویا ملولی، سمیه طادی، سمیه کاظمی چیمه، سودابه کوچکی تاجانی، شیرین اسدالهی، فاطمه روح الهی، لیلا قاسمی، مریم حسن پور کهندانی، معصومه آشناور، معصومه سوادی نژاد، منا زهتاب، ناهید تاج آبادی، مهناز دانشیان ایزدموسی، حبیب اله ابراهیمی جونوش، آزاده فقیه ملک مرزبان، فریبا سالک، سیده طاهره میرعابدینی، بیوک آقا کریم زاده، حامد شهسواری، رضا آریائی، عباس حقانی، فرید قهرمانی، محمد اسمعی، محمدرضا علیمردانی، مرتضی گرشاسبی، مائده اسداله، مهرداد سوری، الناز رحیمی

شمال تهران:

امیر شفیعی

شعبه مستقل مرکزی:

مجرمعلی طالبی اسفنجانی

غرب تهران:

عادل جراحی زاده، بهرام مقدم، ولی اله مختاری، یزدان شیروود علیجانی، عزیز عباسعلی پور زنجانی، ایوب جلالی، بهمن امیری ذاکله بری، محمد رضا صنوبر، حمیدرضا اسکندری، مهدی الوندی فیض، مرضیه محمدزکی، مهناز سهیلی، خدیجه هاشمی، رقیه امیدی، مهدیه باستان فر، شهرام باریکانی

شرق تهران:

مجید مولوی، مهدی ابراهیمی، مهدی جانکه، مرتضی قربانی، محمدحسین قرچه بیدختی، محمدرضا عکاف، حامد کشاورز، شاپور رضاپور، محمد رضی آبادی، لیلا شریفی، فهیمه البرزی، مریم احمدزاده، منیره حقیقی، شینم میثاق دوست، سکینه نصیری نژاد، لیلا رضیئی، سمانه صداقتی، ناصر توکلی، جعفر محمودی، مصطفی پیرخاوری

استان البرز:

سعید سلطانی، محمدرضا سامانی پور، حامد پوردانا، طیبه قاسمی معصوم آباد، سیدهادی محجوب، مسعود میرزائی

استان سمنان:

مظهره رهبر

استان کرمانشاه:

حمید خسروی، احسان نظامعلی، بهرام سهرابی، بهمن فیض شرفوندی، سیدحسین ریحانی، بهزاد مرادی، کامران الماسی، تورج قاسمی، هادی تفضلی، بهاء ناظری، جواد محمدپناهی، رضا اسمعیل طلائی، روناک سبزیپور، شکوه خدیور، مهدی عزتی، نجم السادات میراحدی



بازنشستگی

تنی چند از همکاران گرانقدرمان پس از سال‌ها خدمت و فعالیت، به کسوت ارزشمند بازنشستگی درآمدند. برای این عزیزان آرزوی سلامت، شادکامی و طول عمر داریم.

ادارات مرکزی: جواد مقدسی، علی اکبر دربندی، مجید گندمی، سکینه میرزایی کلخوران، علیرضا حسین پور، ناصر نجفی، فرامرز صفری، نصراله نصیر سیدشاکری، علیرضا عباسیان چیمه، منصوره رفیعی، خدابخش ازوجی، صفر راعی، شهناز محمدعلی، جلال مردی، هلن کریمی ارنگه **مرکز تهران:** محمد خسروآبادی، صفر محمد دلدار، سیدحسین اعتماد، مرتضی جلوداری، رضا محمودخانی، سعید بهاری یامچلو، سعید زاده محسن، فریبرز جوانشیر، محسن هداوند، سیدمصطفی سادات کبائی، سیدعلی شجری، احمدمنصور روستا، علی فرهنگ‌نویس، محمود طاهری، محمد مددی، رضا ضابطیان، محمدرضا شفیعی علویجه، سید محمدباقر موسوی، حجت‌اله گودرزی، داود کیاشمشکی

شمال تهران: فرهاد آقاسیدجعفر نظیری، حبیب اله بذرافکن، علی اصغر احمدی ساعی، رضا مدرسی انشائی، بهروز عزیز، عبدالله فرخی نمین، علیرضا گودرزی، عباس رئوفی، علی اشرف گیوی

غرب تهران: کاووس اسدی، محمد براتی، اسکندر طویر سیاری، علیرضا رحمانیان، پرویز راستی، محسن کیوانی، اصغر عبدلی خفری **شرق تهران:** اصغر بدرنیا، جمشید مشائی، علیرضا شرفخانی، راشد صادقی دهبنه، سیدامیر محمود زهرایی، احمد همزه نسب، منصور یوسفی، غلامرضا خسروآبادی، سیدابراهیم شاکری

جنوب تهران: عبدالرحیم زاهدی، امیر دلاور خشکلات، ابراهیم خادمی خوبانی، رضا زینلی، عباس اکبری احمدسرائی، داود امیری کلیائی، پرویز وحیدی زند، حمید امینی، محسن حسامی، مجید اسدیان، حمید جلیوند

البرز: کوروش بهرامی، مرتضی آقائی

خراسان رضوی: محمدباقر علیزاده، علیرضا علیائی طریقه، علی مومن، غلامرضا قاسم‌زاده، غلامرضا پورسلیمی جاغرق، سیدعلی موسوی ابراهیم آبادی، علی محمد ابراهیمی، محمود کریمیان، محمدرضا شاهنواز، ملیحه حسینی، علیمحمد شیروانی کلاته آقا محمد، محمدظاهر عسکری، محمد صیامی کاخکی، سیدمجتبی حسینی ششتم، حسین شهرکی، حسین صادق صابری، عباس آقائی میبدی، مرتضی شافعی، سید محمد قادری، حسن بکائیان، محمد میرجلیلی، سید علی اکبر وزیر، علیرضا صادقی اول نوقایی، محسن بذرکار، حسین گوهری‌نژاد، اکبر قرائی، علی صفری، حسین قنبریان، منصوره ناصرقدسی، حسن بانوئی برزشی

سمنان: رسول پسرکلو، منصور همتی، حمید محقق، مظفر خلیلی، بیژن ابراهیمیان

همدان: محمد عاطفی

آذربایجان شرقی: رسول اسدی

آذربایجان غربی: خالق محبی

مازندران: قدیر لورانی، یعقوبعلی منصور سمانی، قربانعلی علیپور،

رمضانعلی بحریمای، اسحق علیزاده، حمزه اسحاق امیررود، خداداد نوشیروانی، سید عباسعلی غضنفری، ساسان نجارصادقی، حسن پوریائی، سید محمد حسینی، ام‌الله اصغری، محمد باقر پای برجای، فرهاد منصور، مجید آقائزاد، سیداسحق موسوی چاشمی، علیرضا قلی پور واسکس، مسلم اسحاقی، شعبان موتمن سورکی، سید محمد نعیمی، پرویز نیک بخت، بهنام احمدی، محمد قلی پورمحمد، حسن تقدسی، مهدی اصفهانی

یزد: حسین زارع‌زاده مهریزی

چهارمحال و بختیاری: سیدمهدی علوی، غلامرضا براتیپور قهفرخی، فریدون عبدی قهفرخی، ستار اسدی امیرآبادی، حمید کاظمی، فتح‌اله هاشمی چالشتری، عبدالله فاتحی بروجنی، حفیظا... آقاباباپور دهکردی، علی نصرچالشتری، سعید یعقوبی سامانی، ایرج نوربخشیان، جهانگیر اسکندری شهرکی، احمد علی بابائی، احمد نادری بلداجی، رضا نیکوفر، هوشمند رئیسی کاجی، جهانشاه سامانیان باقرصاد، ابراهیم جبیره چالشتری،... یار منصور گندمانی، فایز عبادی، بهزاد صیادی شهرکی، کریم داد دشتی، قربانعلی علوی فردنیه، غلامحسین جعفری

پیوندهای آسمانی

ستایش و سپاس کردگاری را سزاست که با پیوند جان‌ها بوستان زندگی را بارور ساخت و رشته مهر و دلبستگی را به شراره زناشویی استوار کرد. مطلع شدیم تعدادی از همکارانمان زندگی مشترک خود را آغاز کرده‌اند. ضمن تبریک، از درگاه خداوند متعال زندگی سرشار از خوشبختی و سعادت را برای آنان آرزو مندیم.

نام همکار	محل خدمت
مجید امیر بهرامی	ادارات مرکزی
محمد رونقی‌کندری	ادارات مرکزی
علی یزدانی	مرکز تهران
امین عبدی	شمال تهران
مسعود مصطفوی	جنوب تهران
فاطمه موحد	استان گیلان
زهرا استاد سربابی	استان گیلان
عباس شاه مرادی ورنامخواستی	استان اصفهان
منوچهر فلاحیان کلیشادی	استان اصفهان
محمد خاک‌زمانی	استان اصفهان
عباسعلی عمونیان آذرخوارانی	استان اصفهان
مرتضی دلفروزی	استان اصفهان

تبریک تولد فرزند

همکار گرامی، به یمن زمینی شدن فرشته کوچکتان، همراه با آسمانی ترین آرزوها برای پر خیر و برکت بودن قدم‌های کوچکش و روح بخشیدن به زندگیتان، تبریک صمیمانه ما را بپذیرید.

همدان	
منوچهر مصباحی دلیر	محمدحسین
مجید لطفی	رزا
هرمزگان	
علیرضا موسایی	محمد
قزوین	
حامد فیاض پور	علی
تقی ابدی خواه کلیشمی	سامیه و فاطمه
تیمور جعفری	نیما
زینب زینلی	کیان
ربابه محمدی	رهام
صبا الوندیان	کیارش
اصفهان	
مرضیه محمد علیزاده	هیوا
مهدی سالک	امیرعلی
علیرضا مهدیان	ماهتیسبا
احسان رستمی	رهام
محسن شعبانی	مرسانا
امیر صرام فر	نفس
غلامرضا خواجه	ملیسا
محمد داوری دولت آبادی	ثمین
هاشم فلاحتی	فاطمه حلما
علی درویشی	هستی
سید سجاد مرتضوی شیخ شبانی	سیدمحمدیوسف
جواد جعفری طادی	امیررضا
محمد صادقیان رناتی	علیرضا
منوچهر بیگی هرچگانی	محمدحسین
محمد بیبا	محمدپنهان
امیر جمالی	نورا
احمدعلی مصلانی	امیرعلی
سیدمحمد فاطمی ورزنده	کیانا سادات
امیرحسین زارع هرندی	محمدطها
سجاد حسینی رحمت آبادی	امیرعلی
مجید زمانی	محمد
کریم صالحی مبارکه	نیما
پیمان شاکری	لیلا
مصطفی نامری اصفهانی	محمدمتین
البرز	
امین آروسته سامانی	آوا
جواد امیددی	امیرعباس

سمنان	
محسن دباغ	مرسانا
مهدیه شریفی	رایان
حمید محمدیان	رایان
کرمانشاه	
بهروز خالقی	ستاره
حجت رنجبر	مبین
پژمان استوار	آرین
آرش نوری	رونیا
عبدالرضا نیازی	بارانا
تورج بهرامی	رادین
جمال لطفی	زهره
محمد هادی سپهری	آوا
سعید جعفری	ستیلیا
محمد مهدی امیری	هستی
نورعلی یاری پور	محمد
فریبرز بلبللی خوشینانی	فرینا
خدارحم فتاحی	محمدعلی
گیلان	
داود خوشدل فلکدهی	پارسا
شهرام دینی پیردهی	بردیا
سیدرضا میری لیچاهی	سیده اسراء
امیر شعاع کاظمی	آرشان
رضا اسماعیلی	دلارام
مرتضی نصرین کامران	نازنین فاطمه
مهران رهبری	نوا
علیرضا پور کاکرودی	محمدعلی
خراسان رضوی	
سیدمجید حسینی شانددیز	سیدسجاد-
سیدامیرحسین	سیدامیرحسین
سعید مظفریان لائین	آویتا
علیرضا مهربان	دیانا
مهدی اخوندی	مهرسا
جلال الدین ایزدی طلب	علی
ایمان رمضان شهری	رادمهر
مهدی عرب	صدرا
میثم ذبیحی حصارلی	امیرمحمد
مصطفی فرقانی پور	درسا
سیدمهدی طالبی	سیدمحمد
سیدمحمدعلی آبادی	سیدمحمدمهراد
عابس جبیری	هستی

ادارات مرکزی	
رضا مدائن و معصومه مختاری	مهتاب
صدیقه تقی زاده	جانارز
عبداله مهاجری	حسام
محسن حبیبی	نازنین فاطمه
سید سعید میر معینی	امیرعلی
تورج حصارلی	نیلا
علی شعبان پور	اسما
علیرضا فرخی امین	رایان
آرش کیهان زاده	آریا
مهدی شوقی نیری	مهدیار
مناطق تهران	
مصطفی یزدان پناه	امیرمحمد
کریم معینی	پرهام
رضا داودی	نیوشا
علیرضا عامری	نگار
ملیحه شکوری	پرینیا سادات
سمیرا تاجداری	فریمه
علی چپر دار	همایون
محسن یوسفی	رها
زهره علیزاده	راحیل
فرشاد ظاهر کردار	آرتمیس
سمیه پیرحیاتی	آرمان
ابراهیم جوادلی	مهراد
محمود شهریاری	امیرعلی
علیرضا صفاری	نیکا
علیرضا شمسه افضلی	لیانا
خسرو هاشم آبادی	پارسا
علی اصغر شوشتری	رقيه حلما
مسعود رضائزاد	آزاد
حامد محمدی پور	آرتام
لیلامیر شقیعی	برسام
حسین حاجی حسینی	آرشا
مسعود شاه آبادی	محمدمهیار-مهیار
حسن امیری	درسا
جواد مقبیه	دانیال
محمد کبیری	سوگند
مریم بهرورج	آرشیدا
میلااد ملک محمدی	مهرسا
معصومه سرلک	هانا
مهدی حیدری دهونی	مهدیا
اردبیل	
پیمان نسترنی	نفس
طاهر چاکر عباسی	تیام- تارا



موفقیت همکار و فرزند همکار

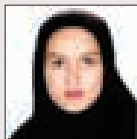
مقاله همکارمان **علی صالحی** از مدیریت شعب استان اصفهان در دومین کنفرانس بین‌المللی پژوهش‌های نوین در مدیریت، اقتصاد و توسعه دانشگاه جرجیا در کشور گرجستان با عنوان بررسی عوامل مؤثر بر فساد اقتصادی در ایران با تأکید بر نقش خدمات نیروی انتظامی عرضه و در کتابچه مقالات برتر به چاپ رسید.



سعید صلواتی همکارمان از اداره کل انفورماتیک در سومین دوره مسابقات رده‌بندی پنج رست کشوری، رشته تیر اندازی با تفنگ بادی شرکت و موفق به کسب مقام اول کلاس هوی ورمیت (HV) و کسب مقام نخست مجموع در دو کلاس لایت ورمیت (LV) و هوی ورمیت (HV) شد.



الهه عرفانیان فرزند همکارمان سلیمان عرفانیان از مدیریت شعب استان قزوین در پانزدهمین دوره مسابقات قهرمان کشوری کیوکوشین کاراته ماتسویی، موفق به کسب مقام دوم در رشته کاتا شد.



کوثر محمدنیا فرزند همکارمان جواد محمدنیا از مدیریت شعب استان خراسان رضوی در بیست و نهمین دوره جشنواره فرهنگی ورزشی مدارس ابتدایی دختران کشور در رشته ژیمناستیک، موفق به کسب مقام اول شد.



محمد مهدی طاهری فرزند همکارمان اکبر طاهری از مدیریت شعب استان چهارمحال و بختیاری در سی و ششمین دوره مسابقات هنری و فرهنگی اذان از بین دانش‌آموزان ناحیه یک شهرکرد، موفق به کسب مقام اول شد.



علیرضا یزدخواستی فرزند همکارمان سعید یزدخواستی از مدیریت شعب استان اصفهان در هشتمین جشنواره ربات‌های آموزشی آریاناکاپ و اولین دوره مسابقات بین‌المللی رباتیک ایران، موفق به کسب مقام اول حرفه رباتیک در اصفهان شد.



اسامه ال ناصر فرزند همکارمان ناصر آل ناصر از مدیریت شعب استان خوزستان در سومین دوره مسابقات قهرمانی کشور سبک کیوکوشین iku در وزن ۷۶ کیلو رده سنی جوانان، موفق به کسب مقام اول شد.



مقاله‌های همکارمان **علی گل‌پرور اجبرلو** از مدیریت شعب استان اردبیل در اولین همایش بین‌المللی علوم مدیریت «پیشرفت‌ها، نوآوری‌ها و چالش‌ها» با عنوان نوع مالکیت بانکی و ریسک‌پذیری و سومین کنفرانس بین‌المللی اقتصاد، مدیریت و حسابداری با عنوان بررسی نقش حسابداری و حسابرسی در توسعه بازار سرمایه کشور و بررسی تأثیر ساختار مالکیت بر سودآوری بانک‌های تجاری پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شدند.



محمد نوری فرزند همکارمان مقصود نوری از مدیریت شعب استان اردبیل در کنکور سراسری سال ۹۷ ضمن کسب رتبه ۶۱ در رشته علوم قضایی دانشگاه علوم قضایی پذیرفته شد.



نسیم حق دوست فرزند همکارمان مریم فخر از مدیریت شعب استان سمنان در کنکور سراسری سال ۹۷ ضمن کسب رتبه ۷۶ در رشته مهندسی مکانیک دانشگاه صنعتی شریف پذیرفته شد.



امیرمحمد غلامی نژاد فرزند همکارمان رامین غلامی نژاد از مدیریت شعب استان گیلان در مسابقات شوتوکان کاراته در رشته کمبته در رده سنی نوجوانان موفق به کسب مقام سوم در دوازدهمین دوره مسابقات قهرمانی کشور شد.



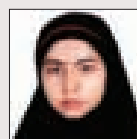
میلاذ شفاعتی فرزند همکارمان قدیرمحمد شفاعتی از مدیریت شعب استان خراسان رضوی در دوازدهمین دوره مسابقات قهرمانی کشور انجمن شوتوکان کاراته ایران در رده سنی جوانان، رشته کومبته وزن ۷۶ کیلوگرم شرکت کرد و موفق به کسب مقام سوم شد.



امین رضاشفاعتی فرزند همکارمان قدیرمحمد شفاعتی از مدیریت شعب استان خراسان رضوی در دوازدهمین دوره مسابقات قهرمانی کشور انجمن شوتوکان کاراته ایران در رده سنی جوانان، رشته کومبته وزن ۶۳ کیلوگرم شرکت کرد و موفق به کسب مقام اول شد.



شکیبا جمشیدی فرزند همکارمان علی جمشیدی از مدیریت شعب استان گلستان در مسابقات تکواندو نونهالان کشور موفق به کسب مقام سوم شد.



درگذشت همکار

متأسفانه، دست اجل تعدادی از همکارانمان را از ما دور و از جهان فانی مستور کرد. از درگاه خداوند برای این همکاران فقید، آمرزش و برای بازماندگان ایشان شکیبایی طلب می‌کنیم.

مرحوم بابک صادقی زاده: این همکارمان در مدیریت شعب استان فارس در بهمن‌ماه سال ۱۳۷۰ به استخدام بانک صادرات ایران درآمد و در شهریورماه سال جاری بر اثر یک حادثه، دار فانی را وداع گفت.



مرحوم محمد حسینیان نائینی: این همکار بازنشسته‌مان از مدیریت شعب استان اصفهان در مهرماه سال ۱۳۵۰ به استخدام بانک صادرات ایران درآمد و در اردیبهشت‌ماه سال جاری دیده از جهان فروبست.



مرحوم رحمت‌اله سلطانیان: این همکار بازنشسته‌مان در مدیریت شعب استان اصفهان در آبان‌ماه سال ۱۳۵۰ به استخدام بانک صادرات ایران درآمد و در خردادماه سال جاری دار فانی را وداع گفت.



مرحوم سیدحسین عراقچی: این همکارمان از مدیریت شعب استان اصفهان در مردادماه سال ۱۳۷۱ به استخدام بانک صادرات ایران درآمد. وی در آبان‌ماه سال ۱۳۸۹ از کار افتاده شد و در تیرماه سال جاری دیده از جهان فروبست.



مرحوم نعمت‌اله فرزانی زنگنه: این همکار بازنشسته‌مان از مدیریت شعب استان کرمانشاه در فروردین‌ماه سال ۱۳۵۰ به استخدام بانک صادرات ایران درآمد و در تیرماه سال جاری دیده از جهان فروبست.



مرحوم طاهر مرندیان: این همکارمان در مدیریت شعب استان کرمانشاه در تیرماه ۱۳۶۹ به استخدام بانک صادرات ایران درآمد و در مردادماه سال جاری دار فانی را وداع گفت.



مرحوم سیاوش عزیزی: این همکار بازنشسته‌مان از مدیریت شعب استان خوزستان در آذرماه سال ۱۳۵۵ به استخدام بانک صادرات ایران درآمد و در مردادماه سال جاری دیده از جهان فروبست.



مرحوم ابراهیم هادی: این همکار بازنشسته‌مان از مدیریت شعب استان سیستان و بلوچستان در سال ۱۳۴۹ به استخدام بانک صادرات ایران درآمد و در مرداد ماه سال جاری بر اثر بیماری دار فانی را وداع گفت.



مرحوم احمد رضا کاظمی خوزانی: این همکارمان از مدیریت شعب استان اصفهان در مهرماه سال ۱۳۷۴ به استخدام بانک صادرات ایران درآمد و در شهریورماه سال جاری دیده از جهان فروبست.



مرحوم رمضان کاظم عبیری: این همکارمان از مدیریت شعب استان خراسان رضوی در دی‌ماه سال ۱۳۹۵ به استخدام بانک صادرات ایران درآمد و در شهریورماه سال جاری دیده از جهان فروبست.



تسلیت

سمنان: مریم فخار، مجتبی رفیعیان، داود محمدی‌فر
قزوین: سید باقر هاشمی، رضا یوسفی، علیرضا یوسفی، ابوالحسن حاج‌شفیعی‌ها، خوشنامی، مسعود طالبی، وحیده‌اله نوری، سیدحمید حسینی، مریم مصطفی، علی‌اوسط نورجعفری، محسن بهتوئی

خوزستان: کیومر نجفی، آزاده نجفی، عبدالنبی سیاحی، یادگار وهابی، عبدالحسین بحیرانی، کریم جادری، پروانه خلیفه

سیستان و بلوچستان: ابراهیم سرحدی، غلام رنجور ملاشاهی، احمد صدقی، حمید شیخ، علیرضا هادی، منصور لشکری، مریم روان‌بخش

با خیر شدیم تعدادی از همکارانمان در سطح شبکه، در سوگ از دست دادن عزیزانشان نشسته‌اند. نشریه سپهر به نمایندگی از تمامی همکاران، ضایعه پیش آمده را تسلیت می‌گوید و از درگاه الهی برای آنها اجر جزیل و صبر جمیل خواستار است.

ادارات مرکزی: زهرا شهریوری، مهدی الماسی
شمال تهران: رضا محبی محتشم، صمد حسین زاده مهدیخانی

شرق تهران: هانی زعیم‌زاده، بهرام زینعلی، نرگس رضازاده، مجتبی شواخ
شعبه مستقل مرکزی ۳۰۴۶: آرمان زندیانی



بانکداران برتر شبکه بانک صادرات ایران معرفی شدند

طبق دستورالعمل اداره کل سازمان و روش‌ها و با تصویب هیأت‌مدیره بانک، در پایان هر فصل از سال، بانکداران برتر با تشکیل کمیته‌ای شامل گروهی از مدیران عالی بانک از طریق اداره کل امور کارکنان معرفی می‌شوند. در این شماره، بانکداران برتر شبکه بر اساس عملکرد سه‌ماهه اول (فصل بهار) سال ۱۳۹۷ معرفی می‌شوند. در ادامه گفت‌وگوی کوتاه نشریه سپهر با این همکاران برگزیده را می‌خوانید.



مسلم پور آبیاری فهادان مدیریت شعب استان یزد



لطفاً خودتان را معرفی کنید

مسلم پور آبیاری فهادان به شماره کارمندی ۹۴۰۱۰، در تاریخ ۱۳۸۰/۱/۱۸ به استخدام بانک صادرات ایران در استان یزد درآمد. پس از استخدام فعالیت خود را در شعبه دهه فجر (کد ۲۷۱۴) آغاز و هم‌اکنون در شعبه محمودآباد (کد ۲۷۱۵) در کسوت بانکدار مشغول خدمت به مشتریان هستم.

نظر شما در خصوص تجلیل و تقدیر از عملکرد بانکداران برتر و تأثیر آن در شبکه بانکی چیست؟

به نظر من، تجلیل از عملکرد بانکداران برتر بسیار مفید و اثرگذار است. زیرا علاوه بر ایجاد رقابت سالم بین همکاران و ایجاد انگیزه در آنان موجب می‌شود تا کارکنان با رغبت و دلگرمی بیشتری مشغول خدمت‌رسانی به مشتریان شوند.

چه ویژگی‌های فردی بانکداران برتر را از دیگر کارکنان متمایز می‌کند؟

به نظر من یک بانکدار موفق باید قبل از هر چیز حسن خلق داشته و با مردم و مشتریان مهربان باشد. لیکندی که یک بانکدار به مشتری در نظر اول می‌زند، اثرش از هر بازاریابی حرفه‌ای بیشتر است. یک بانکدار موفق باید اطلاعات بانکی‌اش را به‌روز نگه دارد و ضمن تسلط به اطلاعیه‌ها و بخشنامه‌های بانکی در مواجهه با مشتریان، آن‌ها را به خوبی راهنمایی و در نهایت جذب بانک کند.

یک بانکدار موفق از چه اشتباهاتی باید دوری کند؟

یک بانکدار باید با دقت کامل اسناد بانکی (فیش نقدی، چک و ...) را کنترل کرده و هنگام صدور اسناد به ویژه مبلغ و نام صاحب حساب را با وسواس کنترل کند، چراکه با توجه به برخط بودن حساب‌ها کوچکترین اشتباه می‌تواند باعث بروز خسارتی بزرگ و جبران‌ناپذیر برای همکار و بانک شود.

مسعود بستانی مدیریت شعب استان هرمزگان



لطفاً خودتان را معرفی کنید

مسعود بستانی به شماره کارمندی ۶۲۳۳۸ و فوق‌لیسانس مدیریت بازرگانی هستم. ۲۳ سال سابقه بانکی دارم و هم‌اکنون به عنوان

بانکدار ارشد در باجه بلوار امام حسین (ع) شعبه غدیر (کد ۴۴۵۰) مشغول به خدمت هستم.

فکر می‌کنید تجلیل از عملکرد بانکداران برتر چه تأثیری در پیشبرد اهداف بانک دارد؟

تجلیل و تقدیر از همکاران باعث دلگرمی بیشتر آنان نسبت به کار شده و انگیزه کارکنان را برای تلاش مضاعف در کارشان افزایش می‌دهد و در نهایت، یک رقابت سازنده بین آن‌ها ایجاد می‌کند.

یک بانکدار موفق چه ویژگی‌هایی دارد؟

به روز بودن اطلاعات بانکی، تکریم ارباب رجوع، سرعت عمل همراه با دقت در انجام وظایف مربوطه از جمله ویژگی‌های یک بانکدار موفق است.

بانکدار موفق باید از چه اشتباهاتی دوری کند؟

به وظیفه اصلی خود بپردازد و به حاشیه‌ها توجهی نکند. همچنین کارهایی که به صلاح بانک نیست، انجام ندهد.

به عنوان یک بانکدار برتر موفقیت بانک را در رعایت چه اصولی می‌دانید؟

برای حفظ و ارتقای جایگاه بانک باید شعار «حق با مشتری است» را رعایت کنیم و همواره تکریم ارباب رجوع و مشتریان را سرلوحه امور خود قرار دهیم. ارائه خدمات و محصولات متنوع و به روز بانکداری الکترونیک، با توجه به شرایط روز بازار هم باید در اولویت قرار بگیرد. جذب منابع ارزان قیمت، کاهش مطالبات معوق، افزایش مصارف همراه با اعتبارسنجی دقیق و مناسب و افزایش تعهدات و ضمانت‌نامه‌ها می‌تواند باعث موفقیت بانک شود.

الهام ساورعلیا مدیریت شعب استان گلستان



لطفاً خودتان را معرفی کنید

الهام ساورعلیا به شماره کارمندی ۴۰۷۷۷ هستم که از تاریخ اول بهمن‌ماه سال ۸۷ به استخدام بانک صادرات ایران در استان گلستان درآمد. در حال

حاضر در شعبه غدیر (کد ۱۴۰۸) به عنوان بانکدار مشغول به خدمت هستم.

تأثیر تقدیر از بانکداران کوشا و موفق را بر شبکه بانک چطور ارزیابی می‌کنید؟

تقدیر از بانکداران برتر باعث ایجاد انگیزه میان همکاران شده و رقابت مثبتی بین کارکنان ایجاد می‌کند که در نهایت موجب افزایش بهره‌وری و نیل به اهداف بانک می‌شود.

ویژگی‌های بانکدار موفق از نگاه شما چیست؟

در حال حاضر با توجه به افزایش سطح اطلاعات، مشتریان دقیق‌تر و مشکل‌پسندتر شده‌اند و لازم است همکاران، مهارت و توانایی‌های خود را برای پاسخگویی به نیازها و خواسته‌های آنان افزایش دهند. در بانک با توجه به ماهیت محصولات بانکی و نقش مشتریان در تأمین منافع، مدیریت ارتباط با مشتری و پاسخگویی مناسب به خواسته‌های آن‌ها جایگاه ویژه‌ای دارد، چرا که فرآیند ارائه خدمات بانکی عمدتاً به نحوه ارتباط کارکنان خط مقدم و مشتریان وابسته است. بنابراین برقراری ارتباط درست با مشتریان ضمن کسب رضایتمندی آنان موجب پویایی و توفیق هرچه بیشتر بانک می‌شود.

چه توصیه‌ای برای همکاران دارید؟

رعایت سرویس اداری، تکریم مشتریان، توجه به قوانین و مقررات، اطاعت از دستورات مدیران، انجام امور به نحو احسن و کمک و همکاری با سایر کارکنان در شعبه از جمله عواملی است که می‌تواند باعث موفقیت همکاران شود.



سمیه حجی پورابروه
استان خراسان رضوی



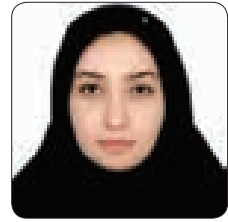
مریم رجب پور
استان خراسان رضوی



سحر شریک تبرازان
استان خراسان رضوی



علی اسکندری
استان خراسان رضوی



سمیه عباسی جارچلو،
استان آذربایجان غربی



امین رضازاده نیا
استان گیلان



صادق فردباقری کیسمی
استان گیلان



نادر کاکه خانی
استان کردستان



اسماعیل هوشمند
استان سمنان



مهدی احدی
استان زنجان



حسین عبدی گلی
مرکز تهران



رضامحمودزاده
استان قم



محمودامینی
استان قزوین



بهمن مدنی
استان اردبیل



فاطمه صفی خانی
استان مرکزی



جواد مطیع فری
شرق تهران



آزاده بحیرایی
شرق تهران



مریم احمدی بورقانی
شمال تهران



زهرا رضایی، شمال تهران



اکبر محمدی، مرکز تهران



رضا صادق پور
استان آذربایجان شرقی



حسن فرمایشی رودسری
غرب تهران



علیرضا ساید حسینی
غرب تهران



علیرضا سایدپیش آهنگ نژاد
جنوب تهران



زهرا بخت خوش
جنوب تهران



سمیه حسین پور
استان بوشهر



یحیی کریمی
استان ایلام



فیروزه ابراهیمی دره
استان اصفهان



محمد مهدیان ریزی
استان اصفهان



زهرا استوده
استان آذربایجان شرقی



بهمن ایزدی نیا
استان سیستان و بلوچستان



عاطفه متقی
استان خوزستان



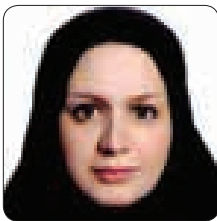
شهلا ساری
استان خوزستان



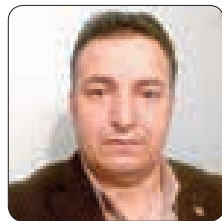
سیده الهام حسینی هفشجانی
استان چارمحال بختیاری



محمود جریده
استان کهگیلویه و بویر احمد



سمیرا سعادت نیا
استان کرمانشاه



حسین کاشانی
استان کرمان



سیدمحمود حسینی
حمزه خانی
استان فارس



محمد کشاورزی
استان فارس



مریم ثابت سروستانی
استان فارس



مهدی پور ابراهیمیان هراتی
استان یزد



سعید عسگری
استان همدان



ایمان ذبیح زاده
استان مازندران



مصطفی محسنی کفشگری
استان مازندران



کورش طولابی
استان لرستان



امین آفاجانی گلسفید
شعبه مستقل مرکزی ۳۰۴۶



طیبه قاسمی معصوم آباد
استان البرز



سیده غفت واعظی مقدم
استان خراسان جنوبی

جدول شماره ۱۸۲

افقی:

۱- نوعی خوراک سنتی، هنگام مذاکره و برقراری با مشتریان مذاکره مطلوب آن است که بر فرایند... استوار باشد ۲- کشیده شدن، دندان‌های نیش ۳- خسیس پس نمی‌دهد، پوست کن، آرایش و زینت، لنگه چیزی ۴- بدن، بیماری پوستی، یک سبزه‌دهم بدن را تشکیل می‌دهد، بدبوی پرخاصیت ۵- ملاحظت و زیبایی، ادامه داشتن، از خدایان هندو ۶- جهیدن آب، ضلع روی زاویه، رود پرآب حیاتی جنوب ۷- پیش درآمد بارش‌های رگباری، هنرمندی که بیش از ۲۰۰ فیلم بازی کرده است ۸- شما انگلیسی، شبکه اطلاعاتی ۹- ایالت امریکایی، از نوشته‌های والتر اسکات ۱۰- دربه‌در از زادبوم، غذای آبکی، فیلمی با بازیگری علی‌رضا لرستانی فرنگی کار سابق کشتی ۱۱- ستارگان، چندین ورق، شهر تاج‌محل ۱۲- سلسله‌ای کهن، بازداشتن از کاری، القاب اشرافی، بخشنده ۱۳- پول کشور چشم‌بادامی‌ها، خویشاوند مستقیم، میوه آتشین، پراکنده ۱۴- جمع ولی، کربلای قدیم ۱۵- مجموعه اثاثیه سنگین منزل، همت گماشتن بر امری.

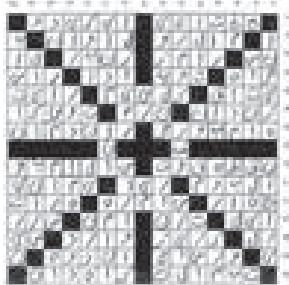
عمودی:

۱- حداقل سهامداران در شرکت سهامی عام باید چند نفر باشند؟ انسان مؤمن هرگز نمی‌شود ۲- شنیده شده، کشور فلاسفه ۳- دشمن سخت، گردنکش، توانگر، یکی از مطهرات ۴- بریدن شاخه زائد، جست‌وجو کردن، گناه و بزه، سیم منفی برق ۵- گیرا و جذاب، فرزند نتیجه، حزب نوازشریف ۶- مشاغل رده بالا، کشور پوتین، خداوند آن‌ها را برای راهنمایی مردم فرستاد ۷- مدفن آن در شهر ری است، فرقه‌ای از فرق مسیحیت ۸- اسب ترکی، حرف بیهوده ۹- در نگرش سیستمی به مدیریت منابع انسانی، سیستم ارزشیابی عملکرد کارکنان مشمول کدامیک از اجزاء سیستم محسوب می‌شود، از کاخ‌های تخت جمشید ۱۰- فلز کشف شده در سال ۱۹۲۵، رخسار، مدفن مولانا ۱۱- قرض‌ها، نقصان، فیلسوف آلمانی ۱۲- اجازه حضور یافتن، معدن، کلمه شرط و تفصیل، مرکز ایتالیا ۱۳- خداوند، شهر باستانی در شرق آسیا، از گل‌های خوش‌بو، دو یار جدولی ۱۴- تئوری مدیریت علمی را کدام‌یک از دانشمندان مطرح کرده است، خورشید عالم‌تاب ۱۵- دختر کوروش، وزیر امور خارجه سابق کشورمان

	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۱	■							■							■
۲		■						■						■	
۳			■					■					■		
۴				■				■				■			
۵					■			■				■			
۶						■		■				■			
۷								■				■			
۸	■	■	■	■	■			■	■	■	■	■	■	■	■
۹								■							
۱۰						■		■							
۱۱					■			■				■			
۱۲				■				■				■			
۱۳			■					■					■		
۱۴		■						■						■	
۱۵	■							■							■

برندگان جدول ۱۸۰

- ۱- مهدی باقری، مدیریت شعب شرق تهران
- ۲- غلامرضا صیفوری، مدیریت شعب استان هرمزگان
- ۳- قاسم طاهری، مدیریت شعب استان مازندران
- ۴- معصومه محرمی، شعبه مستقل مرکزی ۳۰۴۶
- ۵- مروارید گشتاسبی، مدیریت شعب استان خوزستان



حل جدول ۱۸۰





بانک صادرات ایران

طرح ۶۷

اعطای تسهیلات

✓ تا سقف ۲ میلیارد ریال

✓ با نرخ ۶%

✓ ۴۸ ساعته

✓ بدون ضامن

www.bsi.ir