



پيامبر

ویژه‌نامه روسای برتر شعب بانک کشاورزی در سال ۱۳۹۱

اسفند ۱۳۹۲





بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
پیام مهر

نشریه داخلی بانک کشاورزی

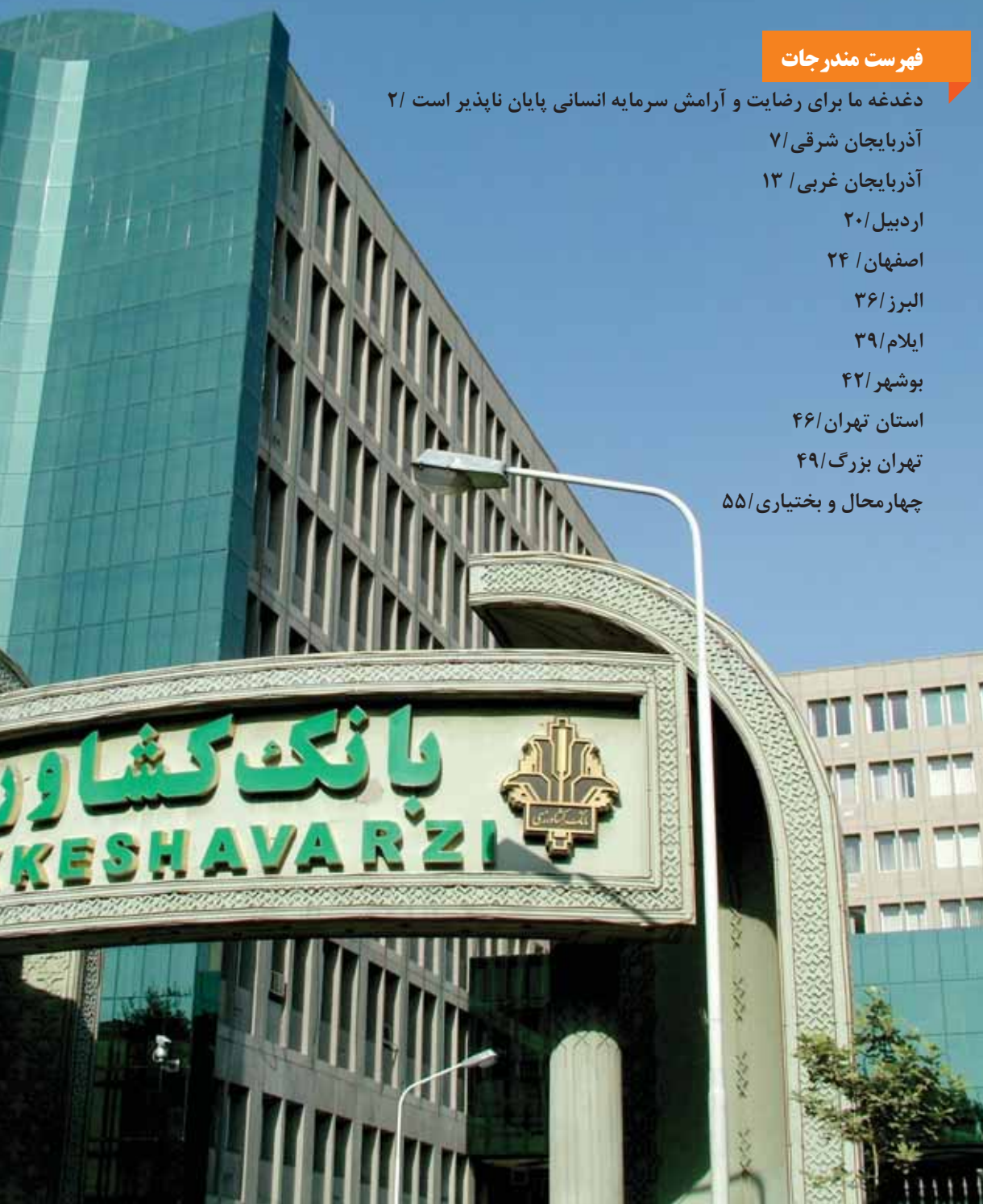
روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱
اسفند ۱۳۹۲
بخش ۱

صاحب امتیاز: بانک کشاورزی
مدیر مسئول: خسرو صادقزاده
سر دبیر: مرتضی مهدویان
مدیر داخلی: مرضیه امیری
اداره کل روابط عمومی

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

فهرست مندرجات

- دغدغه ما برای رضایت و آرامش سرمایه انسانی پایان ناپذیر است / ۲
آذربایجان شرقی / ۷
آذربایجان غربی / ۱۳
اردبیل / ۲۰
اصفهان / ۲۴
البرز / ۳۶
ایلام / ۳۹
بوشهر / ۴۲
استان تهران / ۴۶
تهران بزرگ / ۴۹
چهارمحال و بختیاری / ۵۵





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال 1391



الگوی برای همه شعب

در دنیای پرتلاطم و پرغوغای رقابتی امروز که بانکداری نوین را هم تحت تاثیر قرار داده است، رقابت نه بر محور میزان سرمایه، تعدد شعب و تعدد کارمند است که رقابت اصلی در حوزه سرمایه انسانی شکل می‌گیرد و در همین نقطه است که رقابت معنی پیدا می‌کند.



در حقیقت دغدغه مدیران ارشد نظام بانکی، رضایت و آرامش سرمایه انسانی است و همه شاخص‌ها و معیارها در این نقطه ارزیابی می‌شوند و بدیهی است، هر بانکی، دغدغه کمتری در این زمینه داشته باشد، هر بانکی از سرمایه انسانی کارآمدتری بهره برد و هر بانکی بیشتر از دیگران، زمینه رضایت، آرامش، اطمینان و اعتماد را برای سرمایه انسانی خود فراهم کند، توفیق بیشتری هم در رقابت با رقبای به دست خواهد آورد.

بانک کشاورزی، با درک صحیح از شرایط رقابتی امروز و هم سو با چشم‌انداز دوراندیشانه‌ای که در ارائه خدمت به مشتری تعریف می‌شود و در مسیر رضایتمندی و اعتمادسازی سرمایه انسانی متبحر، متخصص و باتجربه خود، رقابتی درون‌سازمانی را پایه‌ریزی کرده است تا بتواند از رقابت‌های بزرگ‌تر سربلند بیرون بیاید.

انتخاب شعب برتر و روسای برتر شعب کشور، با هدف افزایش کارایی و بهره‌وری، ضرورتی انکارناپذیر بود که مدیران ارشد بانک را مجاب کرد تا شاخص‌های عملکردی را بر مبنای 2 اصل کارایی و اثربخشی برای ارزیابی عملکرد روسای شعب قرار دهند و برترین‌های شعب بانک کشاورزی را با چنین ترازویی انتخاب کنند.

بدین منظور بر اساس نظام ارزیابی یکپارچه شعب، تمامی شعب بر مبنای عملکرد در چهارچوب 9 شاخص اصلی 1- سودآوری 2- تجهیز منابع 3- وصول مطالبات 4- خدمات بانکی 5- انضباط مالی 6- پرداخت تسهیلات 7- بانکداری الکترونیک 8- بیمه کشاورزی 9- امتیازات شعب مستقر در مناطق محروم و 56 شاخص فرعی مورد ارزیابی قرار گرفتند و شعبی که بالاترین عملکرد را در جمع امتیاز شاخص‌ها به دست آوردند، به عنوان شعب برتر انتخاب و معرفی شدند.

ویژگی‌نامه‌ای که ملاحظه می‌کنید، اختصاص به روسای شعب برتر دارد که با تلاش همکاران ما در اداره کل روابط عمومی و با کمک کارشناسان روابط عمومی استان‌ها تهیه و تنظیم شده است تا هم الگوی باشد برای دیگر شعب بانک و هم تحسین و تمجیدی شود از روسای شعبی که با تلاش شبانه‌روزی خود، بانک را به سربلندی رساندند. البته انتقال تجربیات روسای موفق به دیگر روسای شعب هم می‌تواند نتایج ارزنده‌ای در برداشته باشد که قطعاً در آینده نتایج آن به تحول جدی و عمیق در شاخص‌های اصلی عملکردی شعب منجر خواهد شد.

مدیرمسئول

1





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱



دکتر طالبی:

دغدغه ما برای رضایت و آرامش سرمایه انسانی پایان ناپذیر است

و مشهود است. فکر می‌کنم شما که تجربه طولانی در نظام بانکی دارید، شرایط این چینی را ندیده‌اید. سوال این است که با این جو رقابتی که بر نظام بانکی حاکم است، چه کار کنیم؟ رقابت نشأت گرفته از آن ادبیات اقتصادی است که؛ قدرتمندها باقی می‌مانند و آن‌هایی که ضعیف‌ترند از بین می‌روند. این برگرفته از یک نظریه است. اینکه رقابت به معنی این هست که قدرتمندها باقی بمانند و ضعفا از بین بروند حرف درستی است یا غلط؟ نه رشته و تخصص ماست نه خیلی به آن کاری داریم. اما چون در بانک کار می‌کنیم باید این را به عنوان واقعیت بپذیریم که این مسابقه وجود دارد و ما هم باید در این مسابقه عرض اندام کنیم. بعضی از موجودات هستند که با دشمن خود که در می‌افتند خودشان می‌میرند. یعنی مبارزه می‌کند ولی خودش می‌میرد. به نظر من آن چیزی که الان در نظام بانکی دارد اتفاق می‌افتد این است که همه دارند با هم مسابقه می‌دهند که نتیجه آن همین چیزی است

من از شما عزیزان که به عنوان رئیس شعب مستعد و شعب برتر شناخته می‌شوید و همه همکاران عزیز که در شعب تلاش می‌کنند تشکر می‌کنم. وظیفه خود می‌دانم از زحماتی که به رغم شرایط ویژه سال ۱۳۹۲ متحمل شدید و توانستید اهداف بالایی را محقق کنید تشکر کنم.

البته جا دارد از همه عزیزان در تمام شعب بانک کشاورزی، از همه رؤسای شعب، همه همکارانمان در شعب و مدیریت‌های ستادی در ادارات مرکزی که زحمت می‌کشند تشکر کنم. به رغم سیاست‌های انقباضی و محدودیت‌هایی که مترتب بود و باز شرایط خاصی که در رقابت نظام بانکی بود، همکاران شعب توانستند با همه محدودیت‌هایی که بر بانک کشاورزی حاکم است، نرخ رشد بالاتری را نسبت به میانگین نظام بانکی محقق کنند. این نشان دهنده همت و تلاش همه عزیزانمان است. از همه شما ممنون هستم.

شرایط خاص نظام بانکی برای شما ملموس





کنیم. شما به عنوان کسانی که در صحنه عمل هستید در این رابطه چاره‌اندیشی کنید.

من معتقدم چه در این شرایطی که ذکر کردم و چه در شرایط عادی، اگر بخواهیم در بانک‌مان موفق شویم باید دو موضوع و دغدغه اصلی وجود داشته باشد. تا موقعی که این دو دغدغه اصلی باشد، حرکت رو به جلو انجام می‌دهیم و هر مقدار که این دغدغه‌ها ضعیف‌تر باشد حرکت رو به جلوی ما هم ضعیف‌تر است.

به اعتقاد من موضوع و دغدغه اول این است که همه مدیران، از هیئت مدیره تا مدیران عملیاتی، مدیران شعب به عنوان قاطبه مدیران عملیاتی، دغدغه رضایت و آرامش سرمایه‌انسانی را داشته باشند. این به عنوان یک محور اصلی است. مدیران از بالاترین سطح تا سطح پایین دغدغه رضایت و آرامش سرمایه‌انسانی داشته باشند. یعنی همواره این سوال را برای خود مطرح کنند که وضعیت در این شاخص و معیار چگونه است؟

دغدغه دوم که در واقع معتقدم ثانوی بر اولی است، این است که کل سرمایه‌انسانی اعم از مدیر و همکاران عزیزی که در سطوح عملیاتی و اجرایی کار می‌کنند، دغدغه رضایت مشتری داشته باشند. اگر این دو را در سازمان خود نهادینه کنیم رو به جلو می‌رویم. این‌طور هم نیست که این دو رنگی باشند که ما روی سازمان بکشیم و بگوییم رنگ است زرد، سبز و ... که بگوییم دغدغه سرمایه‌انسانی هم داریم ... نه خیلی کار سختی است.

ایجاد و نهادینه کردن این دغدغه‌ها خیلی کار می‌برد، خیلی فکر می‌برد و یک کار پایان‌ناپذیر است ولی حداقل این است که هرگاه ما در هر مقطع زمانی با هم می‌نشینیم، می‌توانیم برای خود را ارزیابی کنیم که در این دو موضوع چه وضعیتی داریم؟ می‌توانیم ارزیابی کنیم که برنامه ما برای گام بعدی چیست؟

عرض کردم پایان‌ناپذیر هم هست. این‌طوری نیست که ما بگوییم به یک نقطه می‌رسیم و می‌گوییم الان در این‌ها ۲۰ هستیم. اصلاً از نظر مدیریتی مخدوش است که شما فکر کنید که مثلاً ما به یک نقطه می‌رسیم و می‌گوییم ما از نظر موضوع اول که سرمایه‌انسانی و رضایت سرمایه‌انسانی است ۲۰ هستیم و از نظر موضوع دوم هم ۲۰ هستیم. همواره

که گفتیم. البته در جلساتی که خدمت عزیزان متولی نظام بانکی داشتیم گفتیم این موضوع اصلاً شکل خوبی ندارد. چهره خوبی برای نظام بانکی ایجاد نشده، یک عده ای دارند از بیرون می‌گویند که این‌ها چه کار می‌کنند؟ همه مردم عادی می‌گویند که این سود مثلاً X درصد از کجا می‌خواهد به سپرده‌گذار داده شود؟ آن وامی که با نرخ بالا می‌دهند، کسی که این وام را می‌گیرد از کجا می‌خواهد سودش را بدهد؟ این‌ها دیگر علم اقتصاد نمی‌خواهد که راجع به آن فکر کنند. با ادبیات ساده‌ای که خودمان با هم می‌نشینیم، همه این چیزها را می‌دانند.

خوب شرایط همین است. اینکه شرایط باید درست شود، دست من و شما نیست. یعنی ما هیچ کاری نمی‌توانیم بکنیم. این شرایط نظام بانکی است ان‌شاءالله که این شرایط تغییر کند و بهبود پیدا کند. از یک جا باید شروع شود. یعنی یک نفر باید متولی شود و بتواند این قضیه را حل کند. البته نقطه شروع این است که فکرها تغییر کند. اگر فکرها این باشد که ما به دنبال تورم بدویم، قطعاً باید ادامه بدهیم. تورم می‌دود و ما هم پشت سرش می‌دویم، نرخ سود را بالا می‌بریم و می‌گوییم داریم اقتصاد نوین را اجرا می‌کنیم. خیلی هم سخنرانی می‌کنیم و توجیه می‌کنیم. به هر حال این موضوع هست.

می‌دانم که رقابت با این معنی غلط در ما خیلی کم است. علت خیلی خیلی ساده آن هم این است که مثلاً بانک خصوصی که سپرده X درصدی می‌گیرد از همان طرف هم تسهیلات کمتر از ۲۸ درصد نمی‌پردازد. ما نمی‌توانیم این کار را انجام بدهیم. این تصویر شرایطی است که ما در آن قرار داریم و توضیح همان چیزی بود که شما می‌دانید و من توضیح دادم که شما فکر نکنید من در یک دنیای خیالی صحبت می‌کنم. همه ما در این موضوع مشترکیم.

این تلاطم و شرایط نامناسبی که ایجاد شده دلیلی ندارد که ما به دنبال این نباشیم که چگونه می‌توانیم با همین شرایط هم بانک‌مان را از مخاطرات حفظ کنیم. چه طوری می‌توانیم این کار را بکنیم؟ این فضای که فراهم می‌شود و شما می‌آیید اینجا می‌نشینید، با هدف این است که با هم درباره این موضوع فکر



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱



یک نمره‌ای داریم. اگر این بخواهد تحقق پیدا کند لازمه اش این است که ما هم بدانیم که سرمایه انسانی برای چه چیزی ارزش قائل است و بعد برویم به سمت اینکه آن را تأمین کنیم و هم بدانیم مشتری برای چه چیزی ارزش قائل است و برویم سراغ تأمینش. این هم باید یک سیستم اصطلاحاً listening و پاسخ مداوم باشد. گوش دادن و پاسخ دادن مداوم. یعنی دائماً باید ببینیم سرمایه انسانی چه چیزی را فکر می‌کند و بعد برویم به سمت ارتقاء و تعالی سرمایه انسانی. دائماً ببینیم که مشتری به چه چیزی فکر می‌کند. چون که همه این‌ها دائماً در حال تغییر است. مشتری دیروز یک چیزی می‌خواست و امروز چیز دیگری برای او ارزش است و فردا چیز دیگری برای او ارزش است. ما باید دائماً به آن فکر کنیم، بشنویم و پاسخ بدهیم برای اینکه این تحقق پیدا کند ما باید درگیری کاملی داشته باشیم. اگر با مشتری قاطی باشیم این شنیدن و گوش دادن را محقق کنیم می‌دانیم چه می‌خواهد و اگر با سرمایه انسانی این طور باشیم می‌توانیم.

حالا اگر بخواهیم ببینیم برای اینکه این تحقق پیدا کند چه کاری باید بکنیم، همه مدیرانی که در ارتباط نزدیک با سرمایه انسانی هستند یعنی همان کسی که دارد یک عده ای را سرپرستی می‌کند و همه مدیران و کارکنانی که با مشتری رو در رو و اصطلاحاً face to face هستند می‌توانند بگویند که چه کار باید بکنیم؟ برنامه چه باید باشد؟ اقدام چه باید باشد؟ البته من که در سطوح بالاتر هستم، ممکن است حرف‌هایی داشته باشم ولی حرف‌های من در حد خودم است. ولی آن رئیس شعبه خیلی ملموس‌تر و دقیق‌تر از من می‌داند که مشتری چه می‌خواهد. اگر در این تردید کردیم و من آمدم گفتم من (طالبی مدیرعاملتان) بهتر می‌دانم و رئیس شعبه نمی‌داند و تشخیص نمی‌دهد، (رئیس شعبه قاعدتاً خیلی محترم است و احترام ما را نگه می‌دارد و می‌گوید حتماً آن چیزی که طالبی می‌گوید درست است و حرف خودش را نمی‌زند. می‌داند چیزی که من می‌گویم ممکن است درست نباشد ولی چیزی نمی‌گوید.) حرکتی که در اداره مرکزی بانک وجود دارد این حرکت است که شعب برای ما از مشتری چه پیغامی دارد و خواسته

اش چیست.

منظور این نیست که اگر یک مشتری آمد و گفت: من سود ۳۰ درصد می‌خواهم و رئیس شعبه هم به ما بگوید که مشتری سود ۳۰ درصد می‌خواهد. رئیس شعبه می‌گوید: صلاح نیست. من می‌دانم اگر این مشتری آمد و یکی دیگر ۳۱ درصد داد، می‌رود. این مشتری ماندگار نیست. ولی مشتریانی داریم که ممکن است خیلی تغییر سود برایشان مهم نباشد ولی به دلایلی می‌مانند، باز هم به عهده شماست. اگر همکاران عزیزمان روسای شعب این مسئولیت خودشان را پذیرفتند و ما هم این نقش آن‌ها را پذیرفتیم ثمرات خوبی برای سازمان دارد. اگر خدای نکرده یک بی‌تفاوتی ایجاد شد، (خوب شعبه می‌گوید ما منتظر بمانیم یک بخشنامه بیاید و اجرا می‌کنیم. یک طرحی بیاید ما بازاریابی می‌کنیم و اجرا می‌کنیم این حالت بی‌تفاوتی ایجاد می‌کند) ما باید جریان از شعبه





است راجع به وصول مطالبات صحبت کنیم، ننشینیم حرف‌های کلاً مکانیکی و فنی راجع به وصول بزنیم. بدانیم که هم باید مباحث فنی کار مدنظرمان باشد، هم سرمایه انسانی کار و هم مشتری یعنی این طوری نباشد که، مثلاً؛ الان جلسه تجهیز منابع است، کلاً راجع به این صحبت کنیم که سپرده دو ماهه یا سه ماهه‌ای که دادیم یا حرف‌هایی که از این جنس باشد، بعد آن باب دوم قضیه که راجع به سرمایه انسانی است کلاً مورد بحث قرار ندهیم. ضمناً شما با این جمله من انشاءالله موافق هستید. اگر همه ساز و برگ های سازمان آماده باشد (هر چیزی که شما تصور کنید) ولی در حوزه سرمایه انسانی و در انگیزه و روحیه اش نواقصی داشته باشیم، آن ساز و برگ ها هیچ حاصلی ندارد. تکنولوژی پیشرفته، طرح‌های نوین، زیبایی شعب و ... ولی اگر سرمایه انسانی آرامش و رضایت داشته باشد اگر در ساز و برگ ها هم مشکلی باشد، مشکلات خود به خود با همین هنر سرمایه انسانی رفع می‌شود. یعنی اگر بگوییم ما می‌توانیم یک ابزار تجهیز منابع بدهیم که با بانک خصوصی که می‌آید سود را از اول ۲۵ درصد می‌دهد رقابت کنیم می‌گوییم: نه و یک جای می‌گوییم: نمی‌توانیم و متوقف. ولی اگر سرمایه انسانی بانک بخواهد همین ابزاری که ظاهراً نسبت به دیگران اندکی پایین‌تر است تبدیل به ابزار ایجاد ارزش برای بانک کند می‌تواند.

از آنجایی که نقش و جایگاه من با شما کمی متفاوت است و فرصت بیشتری دارم که به شما نگاه کنم، واقعاً این حق شماست گردن من که بگویم سرمایه انسانی بانک کشاورزی انصافاً بی‌نظیر است. عشق و علاقه اش به بانک، از نظر چهره بیرونی که دارد، نگاهی که مردم به آن دارند، از نظر توانایی تخصصی، توانایی این که چیزی را که اراده کند انجام بدهد، انجام می‌دهد. سرمایه انسانی بانک کشاورزی این طوری است و این را همه ما می‌دانیم سخت‌ترین شرایط در نظام بانکی را ما داشتیم، شرایط ما خیلی سخت بود ولی به شما عرض کنم الحمدلله شما سرفرازید، سربلندی و امید به خدا با عنایت حضرت صاحب‌الزمان ان‌شاءالله که این روند سربلندی و سرفرازی ادامه پیدا می‌کند.

همایش تجهیز منابع شعب مستعد و پیشرو

تهران - ۶ اسفندماه ۱۳۹۲



به بدنه میانی و بالایی بانک را جاری کنیم. من مطمئنم همکاران عزیزمان در شعب خیلی از دغدغه‌هایی را که ما داریم دارند. معمولاً برای هر مشکلی یک راه حل ساده و اولیه ای وجود دارد که تجربه نشان داده پرهزینه‌ترین راه حل است. کلاً در ادبیات مدیریتی عادت داریم راه حل ساده و اولیه و پرهزینه را انتخاب می‌کنیم. من مطمئنم روسای شعب ما این طور نیستند که راه حل ساده و اولیه و پرهزینه را انتخاب کنند. بلکه منافع سازمانشان را مدنظر قرار می‌دهند. پس؛ همکارانمانی که در سطوح عملیاتی هستند، نقش و مسئولیت خودشان را بپذیرند. همکارانی که در سطوح میانی هستند، این نقش را برای آنان قائل باشند و برای این نقش ارزش قائل باشند و در عمل در سیاست‌گذاری‌ها و تصمیم‌گیری‌ها، بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌ها لحاظ شود و وقتی هم که با همدیگر می‌نشینیم، درباره هر دو جنبه موضوع صحبت کنیم. مثلاً اگر قرار



آذربایجان شرقی

ردیف	نام رئیس شعبه	محل خدمت
۱	نادر دیندار	اسبفروشان
۲	مختار رشتبر	خاروانا
۳	بهرز فرج‌زاده	یامچی
۴	یوسف رحیمی	بهار اهر
۵	علی عبدالهی	اسکو
۶	علی اسدی	سردرود
۷	حسین عباسی	میدان تره‌بار تبریز
۸	میرمقصود سیداحمدی	خ امام بستان‌آباد
۹	علی حسن شاکری	آچاچی
۱۰	عیسی صباغی	ملکان
۱۱	علی احمدی	هشت‌رود

آذربایجان غربی

ردیف	نام رئیس شعبه	محل خدمت
۱	محمد خضری	سردشت
۲	حسین کریمی	امیرآباد بوکان
۳	جواد عیسی مداری	بلوار فرهنگیان ارومیه
۴	جواد تقی قره‌باغ	دیزج مرگور ارومیه
۵	سلیمان نادری‌فر	مرکزی مهاباد
۶	غفار علیپور	شوط
۷	احمد حسنی	بلوار کردستان بوکان
۸	محمد رضا ملک‌خواه	میدان خشکبار خوی
۹	مصطفی شمس‌نیا	لاجان پیرانشهر
۱۰	سلیم مرتضی	اشنویه
۱۱	احمد باقری	چهار برج میاندوآب
۱۲	احمد باباپور	سد ارس



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

آذربایجان شرقی

علی اسدی

رئیس شعبه سردرود تبریز



می‌کند تا تجهیز منابع بهتری صورت بگیرد. اسدی ادامه داد: خدمت سریع و کارا، شهرت و خوش‌رویی همکاران و رازداری شعبه از جمله تاثیرگذارترین عوامل در پیشرفت تجهیز منابع شعبه است چراکه امروزه رضایت مشتری حرف اول را می‌زند. به عبارت دیگر مشتری سرمایه اصلی ماست و موفقیت شعبه در گرو جلب رضایت مشتری است ارزش به مردم بیش از بهره‌وری است و مهارت ارتباط و مهارت گفتگو را باید تکمیل کنیم تا بتوانیم همیشه تجهیز منابع قوی و بادوام و مشتریان وفادار داشته باشیم. اسدی درباره پرداخت تسهیلات می‌گوید: در پرداخت تسهیلات باید توجه داشت که متقاضی باید حساب فعال داشته باشد، زمانی که شعبه از مشتری شناخت کافی دارد، برابر مقررات جاری بانک با اخذ مدارک صحیح و جوابدهی صحیح و کافی به مشتری درباره جزئیات و شرایط وام می‌توان پرداخت موفق را انجام داد. در حین پرداخت باید نحوه وصول وام را نیز در نظر گرفت و رعایت کردن منابع و مصارف در پرداخت تسهیلات جز ضروریات شعبه است و تنها از طریق پرداخت درست است که می‌توان وصول درستی هم داشت.

علی اسدی رئیس شعبه سردرود تبریز که با مدیریت خوب خود، عملکردی قابل تحسین بر جا گذاشته است، نظرات جالبی درباره شاخص‌های اعتباری شعبه و یا چگونگی ارتقا آنها دارد. او درباره تجهیز منابع می‌گوید: پیشرفت شعبه در تجهیز منابع با بررسی موقعیت جغرافیایی منطقه شروع می‌شود تا مشخص شود ساکنان حوزه عمل، از کدام طبقه هستند و از کدام منش اجتماعی و اقتصادی پیروی می‌کنند. درآمدشان از کدام منبع تامین می‌شود و همینطور باید دید افراد صاحب نفوذ منطقه چه کسانی هستند. همچنین شناخت محل بازار درآمد حوزه عمل باعث رشد تجهیز منابع می‌شود. در کنار آن داشتن همکاران خلاق و باتگیزه بالا و به روز بودن اطلاعات فنی و داشتن اعتماد، ایجاد صمیمیت و صداقت در فضای شعبه و استفاده از نظرات همکاران در تصمیم‌گیری‌ها و شناخت مشتریان ویژه کلید موفقیت بازاریابی است. توجه به معیارهایی که مشتریان دارند و یا اینکه مشتریان از شعبه چه می‌خواهند و کدام خدمت و در چه کیفیتی برای آنها اهمیت بیشتری دارد و با چه معیارهایی شعبه خود را انتخاب می‌کنند از دیگر اطلاعاتی است که کمک

علی حسن شاکری

رئیس شعبه آچاچی



اداری و مالی درباره تسهیلات پرداختی و منابع موجود شعبه نقش پررنگ‌تری در وصولی‌ها داشت، چراکه اگر تسهیلات بدون مطالعه کافی پرداخت شود و اگر متقاضیان قدرت باز پرداخت را نداشته باشند، وصول هم با مشکل مواجه خواهد شد. شاکری به نقش تبلیغات گسترده در زمینه کانال‌های ارتباطی و مزایای استفاده از این خدمات برای مشتریان در مقایسه با سایر بانک‌ها اشاره می‌کند و می‌گوید: باید این تبلیغات هدفمند و خلاقانه باشد تا مشتریان رغبت بیشتری به بانک پیدا کنند. او بر پرداخت تسهیلات و ارائه خدمات به مشتریان خارج از بخش کشاورزی هم تاکید دارد و آن را برای سوددهی شعبه ضروری می‌داند و البته از پرداخت تسهیلات به بخش کشاورزی هم که رسالت اصلی بانک است، دفاع می‌کند.

علی حسن شاکری رئیس شعبه آچاچی طی فقط یک سال در حد فاصل سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۱ برنامه تعهدی شعبه در جذب سپرده‌های مردمی را محقق کرده است. او رمز چنین موفقیتی را در صفا و صمیمیت و همدلی همکاران شعبه و برخورد مناسب با مشتریان می‌داند که با تلاش برای جذب مشتریان جدید و حفظ مشتریان موجود و فعال‌سازی حساب‌های راكد در شعبه، این موفقیت را رقم زدند. شعبه آچاچی در پرداخت تسهیلات هم رشد داشت. در حقیقت با افزایش منابع، تسهیلات پرداختی بیشتر شد چون تسهیلات با شناخت کامل از توان پرداخت متقاضیان صورت گرفت، وصول مطالبات نیز شکل مطلوبی داشت. شاکری در این باره می‌گوید: پیگیری مستمر مطالبات شعبه از طریق یادآوری با تماس‌های تلفنی انجام می‌شد ولی اعمال نظارت و کنترل‌های





روسای برتر شعب بانک کشاورزی در سال ۱۳۹۱

آذربایجان شرقی



نادر دیندار

رئیس شعبه اسبفروشان سراب

سپرده‌ها در سال ۱۳۸۹ از حد ثابتی فراتر نمی‌رفت. دیندار درباره حوزه اعتبارات و وصول گفت: هر ۱۵ روز یکبار جلساتی را برگزار کردیم و با تهیه لیست بدهکاران به تفکیک روستاها و تقسیم بین همکاران و استفاده از پیامک برای اطلاع‌رسانی به بدهکاران و کمک گرفتن از افراد معتمد و دهیاران و شوراهای روستایی مطالبات را تا حدود زیادی به حیطة وصول درآوردیم. در پرداخت تسهیلات هم، بخش‌های کشاورزی و دامداری را برای حمایت از تولید محصولات کشاورزی، افراد سپرده‌گذار را برای جذب و حفظ سپرده‌های آنان و طرح‌های ۴گانه را برای حمایت از زنان روستایی در اولویت قرار دادیم. دیندار در پایان اضافه کرد: سپرده شعبه بالا بود و همیشه منابع و مصارف رعایت می‌شد و به همین دلیل ضریب خودتکایی بالا بود و شعبه در اکثر ماه‌های سال سوددهی داشت.

نادر دیندار در سال ۱۳۶۹ به استخدام بانک درآمد و پست‌های مختلفی را تجربه کرد تا اینکه در سال ۱۳۸۹ به عنوان رئیس شعبه اسبفروشان سراب منصوب شد. او در حین خدمت تحصیلات خود را ادامه داد و به اخذ لیسانس حسابداری هم نایل آمد. وقتی او در شعبه اسبفروشان مسوولیت گرفت، بررسی‌هایی را انجام داد و به این نتیجه رسید که شماری از مشتریان به دلایل مختلف، حسابشان را به دیگر بانک‌های سراب انتقال داده‌اند و یا اصلاً در شعبه بانک کشاورزی حساب ندارند. دیندار مذاکره با آن‌ها را شروع کرد و با تغییراتی که در وضعیت ظاهری شعبه و نصب دستگاه‌های خودپرداز و نوبت‌دهی و... انجام داد، توجه مشتریان را به بانک جلب کرد، به گونه‌ای که به کمک همکاران توانست، سپرده‌های شعبه را به حد چشمگیری افزایش دهد، در حالی که تعداد



مختار رشتبر

رئیس شعبه خاروانا

جایگاه شعبه از درجه ۴ به ۳ ارتقا یافت، البته احترام به مشتری عامل مهمی بود تا هر سال بیش از ۱۰۰ درصد برنامه تعهدی را تحقق ببخشیم. رشتبر ادامه داد: تعداد تسهیلات اعطایی نسبت به تعداد آن در آذر ۱۳۸۸ افزایش چشمگیری داشت و پرداخت تسهیلات هر سال از سال قبل بیشتر شده است. در وصول مطالبات هم پرونده بدهکاران از حیث نوع و مبلغ تفکیک و در اختیار همکاران قرار می‌گیرد تا پیگیری وصول شود و براساس همین سیاست و کمک از دستورالعمل‌ها و خط‌مشی‌های وصول، هر سال بخش اعظم مطالبات به حیطة وصول درمی‌آیند و در حال حاضر ریسک اعتباری شعبه کاهش یافته است. هم‌چنین توانسته‌ایم ۹ فقره از ۱۱ فقره پرونده اجرایی را وصول و تسویه کنیم. در بخش انضباط اداری و مالی نیز همه چهارچوب‌ها و دستورالعمل‌ها رعایت شده است تا شعبه از وضعیت در آستانه کم‌بازدهی به سوددهی برسد.

مختار رشتبر که از آذرماه شعبه خاروانا در استان آذربایجان شرقی را تحویل گرفت، اعتقاد دارد، باید از ویتترین گزایی پرهیز کرد و سپرده‌های شعبه را با شیب مناسب افزایش داد. او که در حوزه عمل شعبه، با قلت جمعیت، دوری از مرکز و بازار پول و محرومیت منطقه مواجه است، فقط به منابع و سپرده‌های موجود اکتفا و اتکا نکرده و با ایجاد رابطه‌ای صمیمانه، برخورد خوب و توأم با احترام نسبت به مشتریان و فروش و آموزش کانال‌های ارتباطی الکترونیکی همچون موبایل بانک، اینترنت بانک، پایانه‌های فروش و تلفن بانک، حداقل ۳۰ درصد از سپرده‌ها را از دیگر مشتریان در شهرهای دور و نزدیک و به‌ویژه تهران جذب کرده است.

رشتبر می‌گوید: برخورد خوب همکاران و شناسایی نیاز مشتریان و تلاش برای رفع آن‌ها باعث شده است تا آنها ارتباط خود را با شعبه حفظ کنند و از خدمات آن بهره‌مند شوند. با این حرکت‌ها،



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

آذربایجان شرقی

بهروز فرج زاده

رئیس وقت شعبه یامچی مرند



طریق منابع شعبه و تعداد مشتریان را افزایش دادم. وی افزود: در زمینه پرداخت تسهیلات هم به وعده خود جامه عمل می‌پوشاندم یعنی در کمترین زمان ممکن اقدام به پرداخت تسهیلات می‌کردم تا اعتماد بیشتر مشتریان و متقاضیان را به بانک جلب کنم. البته به هنگام پرداخت تسهیلات، تضمین کافی و مطمئن اخذ می‌کردم تا به هنگام وصول با مشکل روبه‌رو نشوم و به همین دلیل وضع وصولی شعبه بسیار مناسب بود.

فرج‌زاده درباره انضباط مالی گفت: اولاً در پرداخت‌های نقدی کلان از سپرده‌های مشتریان، به باجه‌ها توصیه می‌کردم از عملیات انتقالی استفاده شود چراکه این امر باعث آسودگی خاطر مشتریان از لحاظ حمل و نقل وجه نقد می‌شد و از طرفی به افزایش حجم نقدینگی و ارسال مازاد وجه به شعبه مرکز و در نهایت افزایش درآمد تامین مالی می‌انجامید.

بهروز فرج‌زاده در شعبه یامچی مرند فعالیت چشمگیری داشت تا بتواند این شعبه را به موفقیتی چشمگیر برساند. او از همه ابزارهای مدیریتی و خلاقیت‌های خود استفاده کرد تا شعبه یامچی را در همه شاخص‌های عملکردی سر بلند کند. نتیجه تلاش‌های او ارتقاء این شاخص‌ها و انتخاب به‌عنوان یکی از روسای شعب برتر بانک کشاورزی در سال ۱۳۹۱ بود.

فرج‌زاده به ترتیب راجع به نکات این شاخص‌ها سخن می‌گوید و تجربیات خود را در اختیار دیگران می‌گذارد. او درباره تجهیز منابع گفت: تلاش می‌کردم با تحقیق از سایر مشتریان که به شعبه مراجعه می‌کردند سایر افراد حوزه عمل شعبه را که از توان مالی بیشتری برخوردار بودند ولی در شعبه یامچی هیچ گونه حسابی نداشتند بشناسم. سپس با مراجعه به محل کار آنان و ضمن مصاحبت و جلب نظر و استماع خواسته‌هایشان از آنان دعوت به همکاری می‌کردم و خوشبختانه از همین

یوسف رحیمی

رئیس شعبه بهار اهر



داشتند و با اقداماتی که انجام دادیم، آن ذهنیت‌ها از بین رفت و طی فقط ۷ ماه، درصد تحقق برنامه در جذب سپرده‌ها با رشد چشمگیری در پایان سال ۱۳۹۱ همراه شد.

رحیمی ادامه داد: در پرداخت تسهیلات نسبت به سال ۱۳۹۰ میزان پرداختی‌ها افزایش یافت و به حد توازن تجهیز منابع نزدیک شد. همچنین در وصول مطالبات، با برنامه‌ریزی و مساعدت به مشتریان متناسب با برنامه تعهدی وصول پیش رفتیم و ریسک اعتباری شعبه را تقلیل دادیم.

رئیس شعبه بهار اهر در پایان به انضباط مالی و اداری در شعبه اشاره کرد و افزود: نظام‌مند کردن دریافت انواع کارمزدها و خدمات بانکی که اکثر این کارمزدها دریافت نمی‌شد، مدیریت حساب جاری و کنترل چک برگشتی نیز در دستور کار قرار گرفت تا از نظر انضباط مالی، شعبه به شرایط مناسبی برسد.

یوسف رحیمی شعبه بهار اهر در استان آذربایجان شرقی را در مرداد ۱۳۹۱ تحویل گرفت و از بدو ورود، تحقیق و مطالعه درباره حوزه عمل شعبه و پیرامون خلق و خو و منش‌های مشتریان را شروع کرد تا با آگاهی بیشتری برای ارتقاء شاخص‌های عملکردی برنامه‌ریزی کند. نتایج مطالعات او حاکی از این بود که منطقه بهار تقریباً در منطقه پولی اهر واقع است و از خلق و خوی مشتریان فهمید که برای احترام و محبت خالصانه و صادقانه ارزش و اهمیت زیادی قائلند.

رحیمی می‌گوید: با وقوف به این واقعیت‌ها حداکثر استفاده را برای جذب اعتماد و سپرده‌های آنان بردم و حتی پیشنهاد کردم یک باجه در میدان تره بار اهر افتتاح شود. کار دیگری که انجام دادم، مدارا و ملایمت توأم با رعایت مقررات جاری بانک بود، چراکه مردم از سختگیری‌های قبلی، ذهنیت منفی





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

آذربایجان شرقی



علی عبداللهی

رئیس شعبه اسکو

ما نشان می‌دهد که ما تا چه حد در برآورده ساختن نیازهای او صحیح عمل کرده‌ایم.

عبداللهی افزود: ما در شعبه اسکو با همین قدم‌ها و روش‌ها موفق شدیم سپرده‌های مردمی را افزایش دهیم و پرداخت تسهیلات را هم بیشتر کنیم. کار مهم ما توجه به مشتریان اعتباری است، چراکه این مشتریان به عنوان مبلغ رفتار و کردار همکاران می‌توانند بدون تحمیل هیچ هزینه‌ای به بانک به تبلیغ خدمات بانک بپردازند.

عبداللهی درباره وصول مطالبات شعبه هم گفت: درصد وصولی‌های شعبه افزایش یافته است و ما را برای رسیدن به وصول مطالبات بیشتر و کاهش ریسک اعتباری امیدوار کرده است. البته سعی داریم با افزایش کانال‌های ارتباطی، ۲۰۰ درصد برنامه ابلاغی، افزایش تجهیز منابع و پرداخت تسهیلات را به ثبت برسانیم.

علی عبداللهی رئیس شعبه اسکو در آذربایجان شرقی، اولین قدم در راه موفقیت را توجه بیش از پیش به نیروی انسانی می‌داند، چراکه بر این باور است که ارزشمندترین سرمایه سازمان همین نیروی انسانی است و اگر این نیرو، همدل و صمیمی باشند، می‌توانند با رفتار شایسته و مناسب و برخورد خوب با مشتریان و معرفی خدمات نوین بانکداری، شعبه را در راه رسیدن به اهداف خود کمک کنند.

عبداللهی دومین قدم را مشتری‌مداری و رضایت مشتری می‌داند و می‌گوید: در شعبه اسکو، مشتری‌مداری سرلوحه کار همکاران قرار دارد. مشتری محترم است و بدون مشتری، سازمان معنی و مفهوم ندارد. در فضای به شدت رقابتی امروز اگر نیاز مشتری برآورده نشود، مشتری از دست خواهد رفت ولی اگر به اندازه نیازش از سرویس و خدمات بانک بهره‌مند شود، به مشتری ویژه و وفادار مبدل خواهد شد. شاخص رضایتمندی مشتری به



حسین عباسی معروفان

رئیس شعبه وقت تره‌بار تبریز

شعبه تشریح و بررسی می‌شد به دست آمد. در این جلسات روی احترام به مشتری و صمیمی و صادق بودن با آنها تأکید می‌شد.

عباسی درباره عملکرد خود گفت: منابع شعبه همیشه رو به رشد بود، به گونه‌ای که همیشه در سطح استان رتبه‌های اول یا دوم درصد تحقق برنامه به این شعبه اختصاص داشت. به تبع رشد منابع، پرداخت تسهیلات نیز نسبت به سال‌های گذشته رشد داشت.

وصول شعبه نیز افزایش چشمگیری داشت و اکثر پرونده تسهیلات سنتی وصول شد. در بخش انضباط مالی منابع و مصارف رعایت شد و شعبه همیشه سودده بود و درصد خودتکایی عالی، ریسک اعتباری نزدیک به صفر و سیستم بایگانی در حد مطلوب بود.

حسین عباسی معروفان، نافذترین عاملی را که به موفقیت شعبه تره‌بار تبریز کمک کرده است، ارائه بهترین و باکیفیت‌ترین خدمات و تسهیلات در اسرع وقت و به موقع، به ویژه به مشتریان ویژه می‌داند و می‌گوید، علاوه بر سرعت خدمات‌رسانی باید با مردم مراد و بیشتری داشت و در همه مراسم آن‌ها شرکت کرد، به گونه‌ای که مشتریان و مردم، مسوولان شعبه را از خود بدانند. این کار باید صادقانه و خالصانه باشد تا اعتماد آن‌ها جلب شود. عباسی ادامه داد: شعبه تره‌بار از همین طریق بهترین نتیجه را در وصول مطالبات و تجهیز منابع گرفت و به رشد و موفقیت خود کمک کرد. البته باید به همدلی و همبستگی همکاران شعبه و همراه کردن آن‌ها برای رسیدن به اهداف تعیین شده اشاره کنم که بدون وجود آنها رسیدن به چنین موفقیتی ممکن نبود. این همدلی با برگزاری جلسات منظم که طی آن وضعیت



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

آذربایجان شرقی

عیسی صباغی

رئیس وقت شعبه ملکان



سایر نهادها و سازمان‌های دولتی و غیردولتی با هدف بهبود و ارتقاء خدمت‌رسانی، فرصتی است که نباید بی‌تفاوت از آن عبور کرد. البته پایبندی به قوانین بانکی و پیشبرد امور با اتکاء به مقررات جاری هم امر انکارناپذیری است. صباغی با ارائه آمار در شاخص‌های عملکردی، دلایل موفقیت خود را روشن‌تر و مستندتر بیان می‌کند و می‌گوید: در تجهیز منابع نسبت به سال ۱۳۹۰، رشد چشمگیری داشتیم. در پرداخت تسهیلات هم آمارها حاکی از رشد متناسب با برنامه ابلاغی بود. در بخش وصول مطالبات هم میزان وصولی‌ها افزایش یافت و با رعایت منابع و مصارف و جذب ۱۰۰ درصدی اعتبارات ابلاغی مدیریت انضباط مالی به خوبی اعمال شد.

عیسی صباغی وقتی رئیس شعبه ملکان در استان آذربایجان شرقی بود، برای وفادارسازی مشتریان به بانک و شعبه تحت سرپرستی خود از هیچ تلاشی فروگذار نکرد. او برقراری ارتباط سازنده با مشتریان را در پیش گرفت تا مشتریان شعبه او فقط به بانک کشاورزی فکر نکنند. ارائه خدمات متنوع و سرعت در پرداخت تسهیلات عوامل مهمی هستند که می‌توانند به وفادارسازی مشتریان کمک کنند.

صباغی به ایجاد محیطی تلاشگر در شعبه و تعهد و تعلق سازمانی همکاران هم اعتقاد دارد، چراکه اگر این تعهد و تعلق وجود نداشته باشد، در بازار سخت رقابتی، تهدیدها به فرصت مبدل خواهند شد و با از فرصت‌های موجود استفاده نخواهد شد. او می‌گوید: ایجاد ارتباط تنگاتنگ و سازنده با

علی احمدی

رئیس وقت شعبه هشترود



احمدی وضع پرداخت تسهیلات در شعبه را هم خوب توصیف کرد و گفت: پرداخت تسهیلات از نظر تعداد و مبلغ افزایش نشان می‌دهد. در وصول مطالبات این رشد به ترتیب در سال‌های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ هم وجود داشت که از سازماندهی همکاران و تقسیم لیست بدهکاران بین آنان برای وصول مطالبات ناشی می‌شد، البته استفاده از بخشودگی جریمه تسهیلات معوق در بخش وصول هم کمک شایانی به افزایش درصد وصولی داشت. رئیس شعبه هشترود در سال‌های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ وضعیت انضباط مالی و اداری شعبه را هم نسبت به مدت مشابه سال قبل بهتر توصیف کرد و درباره انضباط اداری هم گفت: با جرات می‌گویم همکاران شعبه هشترود از بهترین‌های سیستم بانکی بودند.

علی احمدی در سال ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ رئیس شعبه هشترود در استان آذربایجان شرقی بود و طی همین ۲ سال عملکردی از خود بر جا گذاشت که شعبه درجه ۲ ج این شهر با ۲ رتبه ارتقاء به درجه ۲ الف رسید. سپرده‌های مردمی این شعبه در همان سال حضور احمدی نسبت به سال ۱۳۸۹ رشد خوبی داشت و این رشد در سال ۱۳۹۱ ادامه یافت.

احمدی درباره این افزایش متوالی می‌گوید: عملکرد شعبه و همکاران به‌طور هفتگی و ماهانه کنترل و نظارت می‌شد و با برقراری ارتباط موثر و دوسویه با مشتریان و ترغیب آنان به وفاداری، جذب سپرده‌ها انجام می‌گرفت، البته حفظ و نگهداری مشتریان قدیمی و مذاکره با مشتریان هدف و شریک و استفاده از خدمات الکترونیکی و تبلیغات مناسب هم کمک زیادی می‌کرد تا روند رشد سپرده‌ها حفظ شود.



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱



میر مقصود سیداحمدی

رئیس شعبه خیابان امام بستان آباد

میر مقصود سیداحمدی تلاش وافری برای موفقیت شعبه تحت مدیریت خود انجام داد. آمارها و ارقام شاخص‌های عملکردی به روشنی این تلاش را به تصویر برکشیده‌اند. سید احمدی در تشریح موفقیت شعبه بستان آباد به این آمارها استناد می‌کند و می‌گوید: در تجهیز منابع میزان سپرده‌های مردمی شعبه در پایان سال ۱۳۹۱ نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش داشت. در پرداخت تسهیلات هم شعبه توانست در پایان سال ۱۳۹۱ تسهیلات زیادی پرداخت کند.

سیداحمدی درباره وصول مطالبات شعبه گفت: در پایان سال ۱۳۹۱ شعبه توانست بخش اعظمی از مطالبات خود را به حیظه وصول درآورد. ریسک اعتباری شعبه هم در پایان سال ۱۳۹۱ نسبت به مدت مشابه سال قبل کاهش داشت.

در بخش انضباط مالی و اداری نیز شعبه توانست در پایان سال ۱۳۹۱ نسبت به مدت مشابه سال قبل حساب مرکز را بدهکار کند. سیداحمدی شریک شدن همکاران در تصمیم‌گیری‌ها و برنامه‌ها و در نهایت تلاش مضاعف همکاران برای به ثمر نشستن اهداف از پیش تعیین شده را یکی از عوامل موفقیت شعبه معرفی کرد و گفت: حفظ و نگهداری مشتریان بانک و تکریم آنها در اولویت برنامه‌های ما قرار داشت، ضمن اینکه لیست بدهکاران بین همکاران برای وصول مطالبات تقسیم و دو روز در هفته به وصول مطالبات اختصاص داده شد.

ابتکارات خاص برای جذب مشتری و وصول مطالبات، ایجاد محیط آرام و بدون حاشیه برای همکاران و شناسایی نقاط ضعف و قوت همکاران هم دلیل دیگر موفقیت شعبه ود.

سیداحمدی در پایان به ایجاد فرهنگ خوشرویی بین همکاران با ارباب رجوع به‌ویژه مسوولان باجه‌ها که در خط مقدم شعبه انجام وظیفه می‌کنند اشاره کرد و گفت: برقراری ارتباط دو سویه با مشتری با هدف جذب مشتریان جدید توسط مشتری و وفادار ساختن مشتریان نسبت به بانک، از دیگر اقداماتی بود که انجام شد تا شعبه به موفقیت برسد.

آذربایجان شرقی





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

آذربایجان غربی

احمد باقری

رئیس شعبه چهار برج میاندوآب



شعبه چهار برج در میاندوآب آذربایجان غربی طی سال ۱۳۹۱ همیشه در جمع ۴ شعبه اول و برتر استان قرار داشت. حتی در سال ۱۳۹۲ با وجود وضعیت اقتصادی بازار و تورم حاکم بر جامعه و نوسانات قیمت‌ها به ویژه قیمت ارز از نظر تجهیز منابع در شرایط مطلوبی قرار دارد و این امیدواری را به وجود آورده است که همانند سال ۱۳۹۱ بتواند با برنامه‌ریزی‌های انجام شده به برنامه ابلاغی برسد.

مسئولیت شعبه چهار برج برعهده احمد باقری است که در سال‌های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ علاوه بر تحقق کل برنامه تجهیز منابع اعلامی، مبالغ زیادی را بیش از برنامه سپرده جمع‌آوری و جذب کرد. باقری درباره تسهیلات و وصول مطالبات می‌گوید: ما در سال ۱۳۹۱ حرکت بسیار خوب و منسجمی در تمام مقاطع سال از نظر پرداخت تسهیلات شروع کردیم، به گونه‌ای که ضمن رعایت توازن منابع و مصارف پرداخت تسهیلات را تا پایان سال

به‌طور مرتب ادامه دادیم. ما همین روند را در سال ۱۳۹۲ هم ادامه دادیم. این موفقیت و برنامه‌ریزی در زمینه وصول مطالبات هم وجود داشت و شعبه توانست ریسک اعتباری خود به طور چشمگیری کاهش دهد. در سال ۱۳۹۲ هم علی‌رغم اینکه شعبه در یکی از مناطق محروم و روستایی قرار گرفته است ولی امیدواریم در وصول مطالبات هم به برنامه‌های ابلاغی برسیم.

باقری درباره انضباط مالی و اداری هم گفت: مسئله بسیار مهم و اساسی در هر بانک انضباط مالی و اداری است و شعبه چهار برج علی‌رغم حجم کار بالا و کمبود پرسنل توانست در سال ۱۳۹۱ هزینه‌های زاید و بیهوده و خارج از برنامه را حذف کند، ضمن اینکه وضعیت نقدینگی جدی گرفته شد و مثبت مرکز کاهش یافت. این روند در سال ۱۳۹۲ هم ادامه دارد تا شعبه انضباط مالی را در همه زمینه‌ها رعایت کند.

احمد باباپور

رئیس شعبه شهرک ارس



احمد باباپور رئیس شعبه شهرک ارس در آذربایجان غربی است که با تلاش فراوان شاخص‌های عملکردی شعبه تحت سرپرستی خود را ارتقا بخشیده و نام خود را به‌عنوان یکی از روسای برتر شعب بانک به ثبت رسانده است. او درباره تجهیز منابع شعبه می‌گوید: با تلاش و همدلی همکاران در پایان سال ۱۳۹۱ نسبت به سال ۱۳۹۰ با افزایش سپرده‌های مردمی روبه‌رو بودیم که این رشد در پایان آذر سال ۱۳۹۲ هم ادامه داشت. البته مردم منطقه دید مثبتی به بانک کشاورزی دارند زیرا همکاران طرح تکریم ارباب‌رجوع و مشتری‌مداری را سرلوحه کار خود قرار داده‌اند و با همه مشتریان با احترام و ادب رفتار می‌کنند.

باباپور درباره پرداخت تسهیلات هم می‌گوید: پرداخت

تسهیلات در پایان سال ۱۳۹۱ هم از نظر تعداد و هم از نظر مبلغ رشد محسوسی داشت. در زمینه وصول مطالبات هم متناسب با برنامه، مطالبات وصول شد و ریسک اعتباری کاهش یافت و شعبه شهرک ارس با این وصولی، جایگاه خوبی را در سطح استان با کمترین سررسید گذشته و معوق به خود اختصاص داد.

رئیس شعبه شهرک ارس از شناخت کامل از منطقه و مشتریان و تضامین کافی و مناسب از طرف مشتریان سخن می‌گوید و به کنترل و نظارت صحیح منابع و مصارف اشاره می‌کند و ادامه می‌دهد: شعبه طی چند سال گذشته کمترین ریسک اعتباری را داشت و با رعایت حدنصاب، خوداتکایی مالی شعبه را به حداقل رساند که همه از حاکمیت انضباط مالی در شعبه حکایت می‌کند.





حسین کریمی

رئیس شعبه امیرآباد بوکان

محسوس و پایدار را در شعبه حاکم ساختیم به گونه‌ای که میزان سپرده‌ها در پایان دی‌ماه سال ۱۳۹۲ نسبت به مرداد سال ۱۳۹۰ از رشدی حدود ۳ برابری برخوردار شد. در پرداخت تسهیلات نیز رشد چشمگیری داشت و حتی به ۷ برابر سال ۱۳۹۰ هم رسید و هم‌اکنون پرونده ۲۸ دستگاه انواع تراکتور هم در حال تکمیل شدن است. کریمی درباره وصول مطالبات به تعیین تکلیف همه پرونده‌ها اشاره کرد و گفت: کل پرونده‌های سررسید گذشته و معوق یا به حیظه وصول درآمد و یا تعیین تکلیف شد و از سال ۱۳۹۰ به بعد هم وصولی شعبه صددرد و ریسک اعتباری صفر است. به دلیل همین ویژگی‌ها، انضباط کامل مالی بر شعبه حاکم است و این امیدواری وجود دارد که با تلاش همکاران در سال‌های آتی، بتوانیم عملکرد بهتری هم از خود بر جا بگذاریم.

حسین کریمی در مرداد سال ۱۳۹۰ مسوولیت شعبه امیرآباد بوکان در استان آذربایجان غربی را تحویل گرفت و طی ۱۹ ماه، شاخص‌های عملکردی شعبه را تغییر داد و شعبه امیرآباد را به یکی از شعب موفق کشور مبدل کرد. تلاش‌های او و همکارانش، در حدی بود که شعبه از درجه ۴ به درجه ۳ ارتقا پیدا کرد و به عنوان شعبه دوم اعتباری شهرستان بوکان معرفی شد. یکی از مهم‌ترین و برجسته‌ترین اقدامات او، تعیین تکلیف کلیه پرونده‌های بالاتکلیف شعبه و بسته شدن سیستم سنتی و رساندن ریسک اعتباری به صفر مطلق بود که در سال ۱۳۹۰ اتفاق افتاد و به نظر می‌رسد، در هیچ شعبه دیگری این کار انجام نشده باشد. کریمی درباره تجهیز منابع می‌گوید: با شناخت از توانمندی‌های منطقه، نسبت به جذب منابع اقدام کردیم و طی ۳۰ ماه گذشته، یک روند صعودی

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

آذربایجان غربی



سلیم مرتضی

رئیس شعبه اشنویه

تکلیف شدند و ریسک اعتباری شعبه به حداقل رسید. البته به دلیل اینکه هنوز سیب منطقه به فروش نرفته است، باغداران و کشاورزان به درآمد نرسیده‌اند ولی با بهره‌گیری از سامانه‌های وصول و بند ۱۶ و خطمشی وصول، میزان رشد وصولی‌ها در حد قابل قبولی است، ضمن اینکه منابع و مصارف به خوبی رعایت شد و انضباط مالی به مرحله اجرا درآمد.

سلیم مرتضی درباره طرح‌های ماندگاری که شعبه اشنویه به انجام آن نایل آمده است، گفت: اشنویه قطب اصلی تولید چغندر و گندم و محصولات باغی و دامی است که شعبه در زمینه احداث و تامین سرمایه در گردش واحد بوجاری و تولید بنز گندم خوشه طلایی، تکمیل و تامین سرمایه یک واحد تولید و فرآوری محصولات لبنی، احداث مرغداری، احداث مرغداری جانباز ۸۰ درصد اجرای طرح‌های آبیاری تحت فشار در ۲۴۰ هکتار زمین، تکمیل ۱۲ واحد مرغداری، تکمیل هزینه باکس پالت سردخانه، احداث و تجهیز سردخانه هزار تنی کمک‌های موثری کرد.

سلیم مرتضی رئیس شعبه اشنویه در آذربایجان غربی سال موفقی را پشت سر گذاشت و شعبه را در جذب سپرده‌های مردمی در سطح شهرستان و در بین سیستم بانکی در رده دوم قرار داد. این جذب و تجهیز منابع در حالی محقق شد که برابر آمارهای مآخوذه از کمیسیون هماهنگی بانک‌ها، منابع در کل شهرستان کاهش داشت.

مرتضی می‌گوید: در تامین دستگاه‌های پایانه فروش نیز مشکلاتی داشتیم که اگر این کمبود برطرف شود، منابع جدیدی نیز جذب خواهند شد. البته برنامه‌ریزی لازم در این زمینه انجام شده است و شماری در واحدهای تابعه خدمات بانکداری الکترونیک و جهاد کشاورزی نصب شده است و با برنامه‌ریزی‌هایی که شده است، امیدواریم به حداکثر برنامه‌تعمیری در بخش تجهیز منابع برسیم. وی افزود: در بخش پرداخت تسهیلات نیز رشد چشمگیری در پرداختی‌ها به چشم می‌خورد و این رشد وصول مطالبات هم دیده می‌شود. در این بخش بسیاری از مطالبات معوق تعیین





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

آذربایجان غربی

محمد خضری

رئیس شعبه سردشت



تسهیلات پرداخت کرده است. خضری میزان سپرده‌های مردمی در سال ۱۳۹۱ را خوب ارزیابی کرد و گفت: با تشکیل هسته وصول، تقسیم پرونده‌ها بین همکاران و پیگیری‌های مداوم توانستیم، درصد وصولی شعبه را افزایش دهیم. به همین دلیل و با تلاش همکاران و در پی انضباط مالی درخور توجه، ریسک اعتباری شعبه هم کاهش یافت. خضری امیدوار است، در سال ۱۳۹۲ شاخص‌ها بهبود بیشتری پیدا کنند و این ممکن نمی‌شود، مگر اینکه خدمات بانک کشاورزی بیشتر به مردم منطقه معرفی شود.

سردشت در دامنه کوه گرده‌سور گسترده شده است و کوهستان‌های قندیل در شمال غربی آن قرار دارند. این شهر از مسیر اشنویه در فاصله ۱۹۵ کیلومتری ارومیه قرار دارد. بانک کشاورزی در این شهرستان شعبه‌ای دارد که در سال ۱۳۹۱ در جمع شعب برتر کشور قرار گرفت. محمد خضری مسوولیت این شعبه را برعهده دارد و برای رساندن شعبه به موفقیتی قابل توجه تلاش زیادی کرده است. این تلاش در قالب شاخص‌های عملکردی مشهود است، به گونه‌ای که او در ۱۰ ماهه سال ۱۳۹۲، تعداد زیادی

سلیمان نادری فرد

رئیس شعبه مرکزی مهاباد



مشابه سال قبل افزایش چشمگیری داشت و به حساب مرکز و کنترل نقدینگی توجه جدی مبذول شد. جذب صددرصدی تسهیلات بخش کشاورزی و در اولویت قرار دادن پرداخت تسهیلات به بخش مکانیزاسیون کشاورزی از جمله دیگر موفقیت‌های شعبه به‌شمار می‌رود.

رئیس شعبه مرکزی مهاباد ادامه داد: همچنین این شعبه در حال حاضر با رویکرد جدی‌تر به مقوله بانکداری الکترونیک، توجه به سامانه‌های فروش، مذاکره با مجریان طرح‌های بزرگ شهرستان برای ماندگاری حساب‌ها، پیگیری روزانه و مرتب مطالبات شعبه، استفاده از امکانات CRM در نظر دارد با همکاری بیش از پیش کارکنان و افزایش عوامل انگیزشی در آنان و کمک به بالفعل کردن نیروهای بالقوه فراوان موجود در آنها به توفیقات بیش از پیش دست یابد.

در زمینه بیمه کشاورزی هم این شعبه با داشتن ۱۵ کارگزار مشغول در دو شرکت بخش خصوصی با تحصیلات بالاتر از کارشناسی و کارشناسی ارشد همواره از شعب برتر در زمینه تعداد و مبالغ بیمه شده و همچنین گرامت پرداختی به کشاورزان منطقه بوده و با جدیتی بیش از پیش به این مقوله نگر بسته و سعی در تقویت فرهنگ بیمه در سطح منطقه داشته است.

شعبه مرکزی مهاباد از دهه ۳۰ هجری شمسی در اصلی‌ترین میدان شهر مهاباد در استان آذربایجان غربی و در زیربنای ۸۰۰ متری کار خود را آغاز کرده است واز محبوبیت ویژه‌ای نسبت به دیگر بانک‌ها نزد آحاد شهروندان و کشاورزان برخوردار است. سلیمان نادری فرد که کارشناس ارشد کشاورزی است، مسوولیت این شعبه را برعهده دارد.

نادری فرد می‌گوید: توجه جدی و اصولی به بانکداری الکترونیک، رشد تجهیز منابع، وصول مطالبات، کنترل منابع و مصارف، کاهش ریسک و توجه مکرر به تامین نقدینگی و تشکیل جلسات متناوب با همکاران و مدیران ستادی از مهم‌ترین عوامل موفقیت شعبه بوده‌اند. البته ما هیچگاه از خرد جمعی، مدیریت مشارکتی، روحیه انتقادی‌پذیری، توجه به مشکلات مشتریان و کارکنان، عرق سازمانی، تقویت حس صمیمیت و همدلی غافل نبوده‌ایم و به همین دلیل توانسته‌ایم در شاخص‌های مختلف، موفقیت‌های چشمگیری به دست آوریم.

قدردانی مسوولان بانک و اداره وصول مطالبات به دلیل افزایش قدر مطلق وصولی و کاهش مانده مطالبات و ریسک شعبه نشان‌دهنده عملکرد ما در حوزه‌های مختلف و در شاخص‌های عملکردی است. نادری فرد افزود: سپرده‌های شعبه نسبت به





جواد تقی قره‌باغ

رئیس شعبه دیزج مرگور

که به دلیل بافت فرهنگی خاص، مردم کمتر به دریافت تسهیلات رغبت نشان می‌دهند ولی در حال حاضر میزان تسهیلات پرداختی افزایش یافته و همین پرداخت‌ها، شعبه را به طرف سودآوری سوق داده است. در وصول مطالبات هم همکاران تلاش شایسته‌ای داشته‌اند و ریسک اعتباری شعبه کاهش یافته است البته استفاده از سامانه وصول کمک شایانی به وصول مطالبات کرده است.

رئیس شعبه دیزج مرگور اضافه کرد: استفاده از کانال‌های الکترونیکی و سوق دادن مشتریان به این سمت، از مهم‌ترین برنامه‌های امسال ما بود و با وجود روستایی بودن شعبه، از اول سال ۱۳۹۲ تاکنون، اینترنت بانک، همراه بانک، تلفن بانک و اس‌ام‌اس را فعال کرده‌ایم که همه در موفقیت شعبه نقش و تاثیر داشته‌اند.

دیزج مرگور در ۶۰ کیلومتری ارومیه واقع است و شعبه بانک کشاورزی در این منطقه، در سال ۱۳۷۵ افتتاح شده است. دیزج مرگور مشرف به قلل ۳۵۰۰ متری دالامپر و بزسینا است و سیب درختی مرغوب، محصول شاخص منطقه به‌شمار می‌رود. جواد تقی قره‌باغ مسوولیت همین شعبه را برعهده دارد و از وقتی این مسوولیت را برعهده گرفت به همکاران قول داد که اگر منابع شعبه را فقط ۳۰ درصد افزایش دهند، به نحو قانونمند از آنها قدردانی خواهد شد. این قول با تحقق برنامه عملی و انگیزه‌ها برای کار بهتر و افزون‌تر، بیشتر شد. جواد تقی قره‌باغ می‌گوید: ما با مشتریان خود دوست و در غم‌ها و شادی‌ها، کنار آنان هستیم. به دلیل اهمیت اولین برخورد مشتری با بانک، تمام افتتاح حساب‌ها را خودم انجام می‌دهم تا توجه آنها را بیشتر به بانک جلب کنم، هر چند



غفار علیپور

رئیس شعبه شوط

رئیس شعبه شوط در این‌باره توضیح بیشتری می‌دهد و می‌گوید: ریسک اعتباری شعبه در پایان آذرماه ۱۳۹۲ کاهش یافته است و پرداخت تسهیلات در سال ۱۳۹۲ نسبت به سال ۱۳۸۸ رشد داشته است. جذب اعتبارات توسعه‌بخش کشاورزی هم برای ۴۰۰ نفر به‌طور مستقیم و غیرمستقیم اشتغال ایجاد کرده است و ما بنا داریم با توسعه عملکرد خود در سال ۹۳، به اهداف دیگر و مهم‌تری هم برسیم.

علیپور در پایان به پرداخت تسهیلات با رعایت توازن در منابع و مصارف شعبه اشاره کرد و گفت: برای جذب مشتریان جدید و حفظ و نگهداری مشتریان از تمامی ظرفیت‌ها استفاده خواهیم کرد و مشتریان را هر چه بیشتر با خدمات بانکداری آشنا خواهیم کرد تا برای خرید و استفاده از محصولات بانک تشویق شوند. البته از تلاش برای شناسایی بازارهای جدید و وفادارسازی مشتریان و استفاده از همه امتیازات برای وصول مطالبات هم غافل نخواهیم بود.

شهرستان شوط در شمال غرب کشور و در استان آذربایجان غربی واقع است و با دو بخش و دو شهر و ۷۵ روستا اخیراً به محدوده منطقه آزاد تجاری صنعتی ماکو پیوسته و به‌زودی قوانین مربوط به این مناطق در آن جاری خواهد شد. کشاورزی و دامداری فعالیت اقتصادی عمده مردم را تشکیل می‌دهند. شعبه بانک کشاورزی شهرستان شوط از سال ۱۳۶۹ فعالیت خود را آغاز کرده است و اکنون مسوولیت آن با غفار علیپور است که ۶ پرسنل دیگر را هدایت و مدیریت می‌کند.

علیپور می‌گوید: همدلی و همکاری، هماهنگی و تلاش خستگی‌ناپذیر و شبانه‌روزی کارکنان از عوامل اصلی موفقیت شعبه به حساب می‌آیند. شاخص‌هایی که شعبه را از دیگر شعب متمایز کرده است، ارتقاء درجه، سوددهی، کاهش مداوم ریسک اعتباری، جذب صددرصدی اعتبارات و تحقق برنامه تجهیز منابع بوده است.

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

آذربایجان غربی





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

آذربایجان غربی

احمد حسنی

رئیس شعبه بلوار کردستان



ترویج همین نوع بانکداری قرار داده است تا به گونه‌ای کمبود پرسنل را جبران کند. شعبه بلوار کردستان در سال ۱۳۹۱ به توفیق زیادی دست یافت، از جمله در بخش تجهیز منابع که شعبه با جذب سپرده‌های مردمی توانست به تحقق برنامه برسد. حسنی می‌گوید: در سال ۱۳۹۱، تعداد زیادی تسهیلات پرداخت شد که این تعداد در سال ۱۳۹۲ افزایش چشمگیری داشته است. در برنامه وصول مطالبات نیز به تحقق کامل برنامه وصول در سال ۱۳۹۲ چشم دوخته‌ایم و امیدواری زیادی داریم که به آن برسیم.

احمد حسنی رئیس شعبه بلوار کردستان است که فقط ۲ نیروی انسانی دارد. این شعبه از سال ۱۳۸۸ شروع به کار کرده است و علی‌رغم اینکه با کمبود پرسنل مواجه است، کارنامه موفق‌تری در کلیه برنامه‌ها و شاخص‌های بانک برجا گذاشته است. حسنی که مدیر باتجربه‌ای است، ترویج بانکداری الکترونیکی را در دستور کار خود قرار داده است تا آن‌ها را به استفاده از اینترنت بانک و همراه بانک و دیگر کانال‌های الکترونیکی ترغیب کند. حسنی که به اهمیت نقش خدمات الکترونیکی در رقابت با دیگر بانک‌ها واقف است، مهم‌ترین هدف خود را

مصطفی شمس‌نیا

رئیس شعبه لاجان پیرانشهر



صددرد سپرده اقدام کنیم. رئیس شعبه لاجان درباره پرداخت تسهیلات هم می‌گوید: در زمینه پرداخت تسهیلات توانستیم با پرداخت تسهیلات کوتاه‌مدت، برنامه ابلاغی را تحقق بخشیده و شعبه را به سوددهی برسانیم. هم‌چنین در زمینه وصول مطالبات با اخذ تضامین کافی و پیگیری مرتب مطالبات از طریق تماس تلفنی و ارسال اس‌ام‌اس توانسته‌ایم صددرد برنامه ابلاغی را محقق کنیم. شمس‌نیا درباره انضباط مالی هم گفت: شعبه با تحقق برنامه ابلاغی در زمینه تجهیز منابع و پرداخت تسهیلات و وصول مطالبات و افزایش مانده بدهکار مرکز و رعایت حدنصاب نقدینگی توانسته است در پایان آذرماه به سوددهی برسد.

مصطفی شمس‌نیا در سال ۱۳۷۴ به استخدام بانک درآمد و در آبان‌ماه ۱۳۸۸ مسوولیت شعبه لاجان پیرانشهر را برعهده گرفت. این شعبه از سال ۱۳۸۶ فعالیت خود را شروع کرده است و با ۳ پرسنل از جمله شعب درجه ۴ شهری به شمار می‌آید. شمس‌نیا از بدو انتصاب، فعالیت گسترده‌ای را برای بهبود شرایط و شاخص‌های عملکردی شعبه آغاز کرد و تکریم ارباب‌رجوع را در دستور کار دارد، تا بتواند به وضع شعبه سروسامان بدهد. شمس‌نیا در توصیف شرایط کنونی شعبه به وضعیت منابع و مصارف اشاره می‌کند و می‌گوید: با تلاش و همکاری همکاران و ارائه خدمات بانکداری الکترونیک، مانده سپرده نسبت به ماه مورد نظر در حد مطلوب تحقق قرار داشته است، البته امیدواریم تا پایان سال بتوانیم به تحقق





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

آذربایجان غربی



محمد رضا ملک خواه

رئیس شعبه خشکبار خوی

خوی شهر آفتابگردان یا به قول آذری زبان ها گونه باخان شهری است. میزان کشت این محصول به اندازه‌ای است که خوی را به عنوان قطب و مرکز آفتابگردان می‌شناسند و بیش از ۴۰ درصد تخمه آفتابگردان کل کشور در این شهر تولید می‌شود. برای تامین مالی این مرکز به شعبه ای از بانک کشاورزی نیاز بود که این نیاز در اواخر سال ۱۳۷۵ با افتتاح شعبه میدان خشکبار خوی برآورده شد.

محمد رضا ملک خواه که مسوولیت شعبه خشکبار خوی را برعهده دارد، می‌گوید: مشتریان شعبه به ۳ دسته تاجران با سابقه، روستاییان و کشاورزان و مشتریان فاقد پروانه و یا مشتریان موردی تقسیم شده‌اند و در برنامه سال ۱۳۹۳ آمده است که بررسی درخواست این ۳ دسته به صورت علمی و منطقی اداره شود تا کسبه معتبر با استفاده از خط‌مشی تجهیز منابع، جذب شعبه شوند.

ملک خواه درباره عملکرد شعبه می‌گوید: حاصل تلاش شبانه‌روزی همکاران موجب پرداخت تسهیلات به متقاضیان شد. البته ما برای تامین این تسهیلات در زمینه تجهیز منابع نیز تلاش زیادی کردیم به گونه‌ای که در پایان سال میزان سپرده‌های مردمی به تحقق چشمگیر برنامه‌ها منجر شد. شعبه در زمینه وصول مطالبات هم توفیق زیادی به دست آورد به گونه‌ای که بخش اعظمی از مجموع تعهدات را محقق کرد و ریسک اعتباری شعبه را به نحو محسوسی کاهش داد.

ملک خواه درباره انضباط مالی هم گفت: بررسی آمار و عملکرد شعب درجه ۳ استان در تمام شاخص‌های بانکی نشان می‌دهد این شعبه در این زمینه پیشرفت داشته است. نتیجه این عملکرد، پس از کسر خالص سود پرداختی به مشتریان و... سودآوری شعبه بوده است که از انضباط مالی حاکم بر شعبه حکایت می‌کند.



اردبیل

محل خدمت	نام رئیس شعبه	ردیف
مشکین شهر	علی قنبری	۱
خلخال	طهماسب قلیزاده	۲
جام جم	بهروز ولیزاده	۳
مرادلو	رحیم مهتری	۴
نمین	خیراله فرید	۵
نیر	سیدعلی اکبر علوی	۶

اصفهان

محل خدمت	نام رئیس شعبه	ردیف
درچه	محمد رضا عسگری	۱
حسن آباد	سید جواد طباطبائی	۲
موغار	محمد علی دهقانی	۳
طالخنچه	حسام شعاعی	۴
نصر آباد	عباس هاشم پور	۵
دستچاء	حسین علی ذوالفقاری	۶
کرکوند	عبدالرضا میرزایی	۷
گرگاب	حسین ایزدی	۸
جهاد کشاورزی	رسول سید حسینی	۹
حنا	محمد علی پیر مرادیان	۱۰
گلشهر	محمد علی خدا بخشی	۱۱
لارگان	مسلم محمد هاشمی	۱۲
پیکان	حبیب اله داستان پور	۱۳
پایانه شرق	علیرضا قابوسی	۱۴
گلدشت	اسداله شفیعی	۱۵
محمدآباد	ولی اله بگینی	۱۶
خیابان امام شهرضا	محمد رضا زمانی	۱۷
دستگرد	ابراهیم توازی	۱۸
اردستان	حجت اله نعمت الهی	۱۹
مبارکه	عبدالرضا مقدسی نژاد	۲۰
شاهین شهر	علی اکبر انتظامی	۲۱
خوراسگان	امین اله مومن زاده	۲۲
جرقویه	غلامرضا باقری	۲۳
زواره	رحمت کبیری	۲۴



خیرالله فرید

رئیس شعبه نمین

خدمات و خدمات ویژه به مشتریان و به‌ویژه در موقع پرداخت تسهیلات فعالانه اقدام کنند. فرید به برنامه‌ریزی برای رسیدن به اهداف بانک از جمله تجهیز منابع، وصول، نظارت، کنترل، کاهش پرونده‌های اجرایی، جلوگیری از راکد ماندن طرح‌های مشارکت مدنی اشاره می‌کند و می‌گوید: به دلیل همین برنامه‌ریزی، مشارکت مدنی بالاتر از سال ۱۳۹۱ نداشتیم و علاوه بر آن با کاهش ریسک اعتباری و کاهش چک‌های برگشتی و افزایش تعداد مشتریان هم مواجه بودیم.

رئیس شعبه نمین، پایین بودن نرخ تسهیلات بانک کشاورزی در مقایسه با سایر بانک‌ها را یک مزیت آشکار می‌داند و از وقت و زمانی که برای تک‌تک مشتریان می‌گذارد تا به حرف‌ها و خواسته‌هایشان رسیدگی کند، یاد می‌کند و می‌افزاید: مشتریان سرمایه اصلی بانک هستند و باید از آنها استقبال کرد و به همین دلیل است که بیش از ۷۰ درصد منابع شعبه ما را منابع ارزان قیمت تشکیل می‌دهند.

خیرالله فرید رئیس شعبه نمین در استان اردبیل مدیری است که شعبه را در همه شاخص‌های تعیین شده به رشد و پیشرفت رسانده است. او با ارائه آمار و ارقام این شاخص‌ها را تشریح کرده است. او می‌گوید: مانده سپرده‌های مردمی شعبه از رشد مطلوبی برخوردار شد که این رشد بیش از تحقق برنامه تعهد ابلاغی بود. با افزایش منابع شعبه، نسبت به پرداخت تسهیلات برای افزایش سودآوری شعبه اقدام کردیم و نسبت به سال ۱۳۹۰ رشد داشتیم. همچنین با استفاده از خط‌مشی وصولی و افزایش اعتماد و اطمینان مشتریان به بانک، نسبت به سال قبل، افزایش وصولی داشتیم و با تشدید انضباط مالی، برنامه‌ریزی دقیق و جامع و با توجه به ضریب خودتکایی، موفق شدیم، شعبه را به سوددهی برسانیم. رئیس شعبه نمین بقای موسسات مالی را به وجود مشتری متکی می‌داند و می‌گوید: فرهنگ‌سازی مشتری‌مداری و تکریم هر چه بیشتر مشتریان، اصلی است که در شعبه خود نهادینه کردیم و از همکاران خواستیم که در ارائه

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

اردبیل



سید علی اکبر علوی

رئیس شعبه نیر

را نیز در تبعیت از همین سبک و روش قلمداد می‌کند. او می‌گوید: در این سبک، گرایش مدیر به وظیفه‌مداری و رابطه‌مداری به‌طور توأم است.

او ویژگی‌های این سبک را تلفیق اهداف کارمندان، تشریح مساعی، تعاون و مشارکت در کارها، اهمیت به مشارکت همگانی و در اهداف جمعی و مسؤلیت‌ها، ایجاد انگیزه و علاقه در افراد، اهمیت به آموزش کارکنان و اعتلای روحیه مشاوره در کارکنان می‌داند و اضافه می‌کند: ما در شعبه برنامه‌های سالانه بانک و اهداف تعیین شده را مدنظر قرار داده و می‌دهیم و در کنار آن از آموزش کارکنان و ایجاد فضای کاری سالم و باشناط و شاداب، توأم با آرامش و بدون تنش، غفلت نمی‌کنیم.

سید علی اکبر علوی رئیس شعبه نیر در استان اردبیل، مدیریت خود را در این شعبه، مدیریتی متکی بر وظیفه و رابطه‌مداری قوی اعلام می‌کند و وضعیت شعبه نیر را از نظر آماری در دوران خدمت خود ارزیابی می‌کند و می‌گوید: تجهیز منابع شعبه در پایان سال ۱۳۹۱، افزایش چشمگیری یافت و در پرداخت تسهیلات هم رشد خوبی را تجربه کرد.

همچنین با تلاش شبانه‌روزی همکاران، میزان وصولی‌ها افزایش یافت و در همین مدت، ریسک اعتباری شعبه کاهش یافت و در بخش انضباط مالی نسبت خودتکایی مالی افزایش یافت که نشان می‌داد، وضعیت شعبه بهتر شده است.

علوی مدیریت مشارکتی یا تیمی را بهترین سبک مدیریتی می‌داند که خود از آن پیروی می‌کند و عوامل موفقیت شعبه



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

اردبیل

بهروز ولیزاده

رئیس شعبه جام جم



و مصارف پیروی کنیم. او کاهش مانده حساب مرکز از طریق تجهیز منابع و تامین نقدینگی شعبه را با استفاده از همین راهکار ممکن و میسر دانست. ولیزاده به تشکیل جلسات مختلف درباره نحوه برخورد با مشتری و اهمیت دادن به نظر و پیشنهاد همکاران را یکی از عوامل موفقیت شعبه قلمداد کرد و افزود: ایجاد ارتباط و صمیمیت کامل بین کارکنان شعبه، اهمیت به پوشش مناسب همکاران و چیدمان شعب و پذیرایی از مشتریان هدف و به باور رساندن آنها که برای شعبه مهم هستند، از دیگر عوامل موفقیت شعبه جام جم است.

او یادآور شد: به اتفاق همکاران تصمیم گرفتیم که درجه شعبه را از ۴ به ۳ برسانیم که این امر محقق شد.

رئیس شعبه جام جم در پایان، نقش برنامه ریزی و توجه به نظر و پیشنهاد کارکنان شعبه در عملکرد شعبه را حیاتی ارزیابی کرد و گفت: برنامه ریزی لازم برای تشریک مساعی و توجه به ماموریت بانک برای رقابت با بانکهای خصوصی و ریسکهای سنجیده و پیگیری برنامه از مهم ترین اقدامات مدیریتی من در شعبه جام جم بود.

بهروز ولیزاده رئیس شعبه جام جم در شهر اردبیل، یکی از روسای شعب برتر بانک کشاورزی در سال ۱۳۹۱ است که شاخص مدیریتی خود را برای موفقیت در مسوولیت محوله، توجه به ماموریت بانک می داند و با ارائه آمار و ارقام نشان می دهد که شعبه جام جم را به چه جایگاهی رسانده است او می گوید:

شعبه جام جم را روز ۲۴ مرداد سال ۹۰ تحویل گرفتیم و طی ۷ ماهه پایانی سال ۱۳۹۰ و همچنین سال ۱۳۹۱، منابع شعبه را به فراتر از برنامه تعهد ابلاغی از سوی ستاد رساندم. همچنین تسهیلات پرداختی در اواخر دی ماه سال ۱۳۹۲، افزایش چشمگیری نسبت به سال ۱۳۸۹ داشت. در همین مدت ریسک اعتباری هم کاهش یافت، ضمن این که درصد وصولی از رشد مطلوبی برخوردار بود.

ولیزاده درصد تحقق از کل برنامه را مثبت عنوان کرد که نسبت به زمانی که شعبه را تحویل گرفته بود، افزایش نشان می دهد. او می گوید: در بخش انضباط مالی، سعی ما این بود که انحرافی در پرداخت تسهیلات نداشته باشیم و از برنامه منابع

قنبر علی ملکی

رئیس شعبه فخرآباد



تام و تمام همکاران، به موفقیت های چشمگیری رسیدیم، از جمله مانده حساب مرکز که کاهش داشت.

قنبر علی ملکی مدیریت جدی و در عین حال دوستانه و صمیمانه را رمز موفقیت خود در شعبه فخرآباد می داند و می گوید: شاید به ظاهر این نوع مدیریت که تلفیقی از جدیت و صمیمیت است، ترکیبی متضاد و غیرممکن به نظر بیاید، اما این امر شدنی و ممکن است و می توان با این سبک مدیریتی به موفقیت رسید، همانطور که موفقیت حاصله، نتیجه این عمل و جدیت کارکنان در انجام امور محوله و حفظ روحیه و انگیزه بالای آنان است.

قنبر علی ملکی رئیس شعبه فخرآباد در استان اردبیل است که طی حدود ۲ سال منابع سپرده های مردمی در این شعبه را به حدود ۵ برابر رسانده است. او با آمار و ارقام تحولات شعبه فخرآباد در دوران مدیریت خود را تشریح و تبیین می کند و می گوید: منابع سپرده های مردمی در پایان آذرماه سال ۱۳۹۲ نسبت به سال ۱۳۹۰ افزایش چشمگیری داشت و میزان پرداخت تسهیلات شعبه فخرآباد، در پایان سال ۱۳۹۱ به ۳ برابر سال ۱۳۸۲ رسید، ضمن این که میزان وصولی ها در پایان سال ۱۳۹۱، نسبت به سال ۱۳۸۹ حدود ۳ برابر شد. در بخش انضباط اداری هم با برنامه ریزی های دقیق و مشارکت





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

اردبیل



علی قنبری

رئیس شعبه مشکین شهر

مطالبات از همین تمرکز بر برنامه و کار تیمی حاصل شد. قنبری اضافه کرد: در شعبه مشکین شهر مدیریت زمان کردیم و آمار و ارقام مربوط به پرداختی‌ها، توسعه کشاورزی، اشتغال، قرض‌الحسنه، بازرسی از طرح‌ها جواب به نامه‌ها، تجهیز منابع، وصول مطالبات و... را علاوه بر دایره مربوطه، نزد خود ثبت و ضبط می‌کردم تا در هر مقطعی، این آمار و ارقام را بررسی و نسبت به رفع ایراد و بهبود عملکرد اقدام کنم. ما با تفکر جمعی به این نتیجه رسیدیم که افکار مثبت را در خود و مشتریان تقویت و تلاش کنیم و سعی کردیم، خواست و انتظار مشتریان را مهم تلقی کنیم تا میزان وفاداری آنها را نسبت به بانک افزایش دهیم. قنبری در پایان اضافه کرد: برای هر همکار شعبه، برنامه وصول و تجهیز منابع را تعریف و تبیین کرده و برآیند این تعاریف را در هفته مرور و راجع به آن با همکاران، تبادل نظر می‌کردیم و پس از تجزیه و تحلیل کافی، نتایج را در اختیار دیگر همکاران قرار می‌دادیم.

علی قنبری رئیس شعبه مشکین شهر در استان اردبیل، تفکر، برنامه‌ریزی، مدیریت زمان و القای فکر مثبت به خود، همکاران و مشتریان را رمز موفقیت خود می‌داند و با آمار دقیق، اثبات می‌کند که شعبه موفق را اداره کرده است او می‌گوید: در شاخص تجهیز منابع، مانده سپرده مردمی در پایان سال ۱۳۹۱ به رشدی فراتر از برنامه تعهد ابلاغی از ستاد رسید. همچنین پرداخت تسهیلات در پایان سال ۱۳۹۱، افزایش چشمگیری داشت. ضمن این که مانده کل مطالبات و ریسک اعتباری در پایان سال ۱۳۹۱ کاهش یافت.

قنبری این کارنامه موفق را ناشی از کار تیمی و خرد جمعی می‌داند و می‌گوید: باید به مسوولیت اجتماعی خود در قبال جامعه پایبند باشیم و به دلیل همین دلیل برای اداره شعبه، برنامه‌های کوتاه‌مدت و میان‌مدت داشتیم و حداقل هفته‌ای ۳ بار این برنامه‌ها را مرور می‌کردم. مهم‌تر اینکه، کلمات کلیدی را در یک برگ کوچک می‌نوشتیم و روی آن فکر می‌کردم. رسیدن به تجهیز منابع مطلوب و خروج از ردیف شعب در مانده



طهماسب قلی زاده

رئیس شعبه خلخال

قلی‌زاده ایجاد همدلی و همفکری بین همکاران و استفاده از تجارب ارزنده آنان را از عوامل موفقیت خود می‌داند و به ایجاد آرامش در شعبه و به وجود آوردن محیط کاری بانشاط هم اشاره می‌کند و می‌افزاید: رعایت اصل مشتری‌مداری در شعبه و تعامل سازنده با ادارات و نهادهای شهر و حفظ منافع بانک، در سرلوحه برنامه‌های ما قرار داشت و در این زمینه همه همکاران مشارکت و تلاش داشتند تا بتوانند شعبه خلخال را به یکی از شعب برتر کشور مبدل کنند. قلی‌زاده در پایان ابراز امیدواری می‌کند که با تلاش همکاران و پشتیبانی مدیریت بانک در استان، شعبه خلخال به رشد خود ادامه دهد تا همانند سال ۱۳۹۰، در مسیر ارتقاء کیفی و کمی در کلیه شاخص‌ها گام‌های موثرتری بردارد.

مدیریت شعبه خلخال در استان اردبیل با طهماسب قلی‌زاده است که رعایت اصل مشتری‌مداری در شعبه را از عوامل موفقیت خود قلمداد می‌کند و با ارائه آمار و ارقام سعی دارد، به جزئیات این موفقیت و کسب جایگاه برتر در بین روسای شعب کشور بپردازد او می‌گوید: در شاخص تجهیز منابع به تحقق برنامه سپرده‌های مردمی رسیدیم و توانستیم، سپرده شعبه را به دو برابر افزایش دهیم. در پرداخت تسهیلات هم تسهیلاتی که این شعبه در سال ۱۳۹۱ پرداخت کرد نسبت به سال قبل، از نظر تعداد و مبلغ افزایش داشت همچنین قدر مطلق وصولی نسبت به پایان سال ۱۳۹۰ رشد داشت و ریسک اعتباری شعبه در پایان آذرماه سال ۱۳۹۲ کاهش یافت. در انضباط مالی هم کلیه بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های بانک را در کلیه امور اجرا کردیم.



رحیم مهتری

رئیس شعبه مرادلو



رحیم مهتری رئیس شعبه مرادلو در استان اردبیل، شناسایی استعداد‌های موجود در منطقه و شناسایی مشتریان قطع رابطه کرده با بانک را در افزایش منابع شعبه خود بسیار چشمگیر می‌داند و تغییرات آماری شعبه مرادلو را بیان می‌کند و می‌گوید: در شاخص تجهیز منابع، سپرده‌های مردمی از زمان تحویل شعبه، افزایش یافته است و تعهدات سپرده‌ای محقق شده است. همچنین میزان تسهیلات اعطایی به‌ویژه در بخش کشاورزی رشد و افزایش داشته است و طرح‌های راکد با پرداخت این تسهیلات فعال شده‌اند.

مهتری در باره وصول مطالبات هم گفت: ریسک اعتباری کاهش چشمگیری داشته و در کنار آن، مساعدت‌های قانونی برای تعیین تکلیف بدهی‌های معوق طبق دستورالعمل‌های ابلاغی صورت گرفته است. در کنار آن حدنصاب‌های ابلاغی کاملاً رعایت شده‌اند و اقدام لازم برای ایجاد روحیه بهتر و انگیزه بیشتر بین همکاران براساس دستورالعمل‌های بانکی و از طریق تشریک مساعی صورت گرفته است. مهتری ویژگی‌های دوران مدیریتی خود در شعبه مرادلو را شناسایی استعداد‌های موجود در منطقه از نظر تعداد روستاهای تحت پوشش شعبه و مشتریان و نیازهای مشتریان معرفی و در کنار آن به شناسایی مشتریانی اشاره کرد که قبلاً از تسهیلات بانکی استفاده می‌کردند، اما به دلایلی با شعبه قطع ارتباط کرده بودند.

او از شناسایی مشتریان ویژه‌ای که مرادوات بالای بانکی با دیگر شعب بانکی در استان دارند، حکایت و از ترغیب آنها به همکاری با بانک کشاورزی حرف می‌زند و می‌افزاید: ما راهکارهای مناسبی را برای افراد یا مشتریانی که مصمم به اجرای طرح‌های مختلف در بخش‌های کشاورزی هستند ارائه می‌دهیم و آنان را از نحوه تعامل درباره اجرای طرح و دریافت تسهیلات و انجام مرادوات مطلع می‌سازیم. لازم به یادآوری است که شعبه مرادلو، چند نفر از مجریان طرح را به‌عنوان مشتریان هدف معرفی کرده است.

مهتری از ایجاد فضایی شاداب و پرنشاط در شعبه به‌گونه‌ای که همه همکاران احساس کنند، عضو یک خانواده هستند یاد می‌کند و انجام تعهدات چه از نظر تجهیز منابع و چه از نظر وصول مطالبات را از طریق همین همکاران میسر می‌داند و در پایان به تعامل و ایجاد روابط دوستانه با مسوولان بخش و شهرستان برای انجام رسالت خود اشاره می‌کند.





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

اصفهان



علی اکبر انتظامی لرکی

رئیس شعبه شاهین شهر

لازم بین همکاران و همکاری و مشارکت آنان باعث شد تا شعبه شاهین شهر جزو شعب برتر کشور قرار گیرد. انتظامی لرکی در توصیف شاخص‌های عملکردی شعبه شاهین شهر می‌گوید: با شناسایی بازارهای هدف و مشتریان ویژه، باب مذاکره با آنان را باز کردیم و با جذب مشتریان جدید و وفادارسازی آنان، طی سال ۱۳۹۱، میزان جذب سپرده‌های مردمی را افزایش دادیم، این رشد در پرداخت‌ها چشمگیرتر است، چراکه ما در اجرای رسالت بانک کشاورزی، برای بهبود شرایط کشاورزان منطقه گام برداشتیم و در همان مقطع زمانی بر پرداختی‌های شعبه افزودیم. انتظامی لرکی از وصول مطالبات شعبه هم ابراز رضایت می‌کرد و می‌گفت: میزان رشد وصولی‌های شعبه بیشتر شد و ریسک اعتباری کاهش یافت و با رعایت منابع و مصارف انضباط مالی به خوبی مدیریت شد.

علی اکبر انتظامی لرکی در سال ۱۳۷۱ به استخدام بانک درآمد و از سال ۱۳۸۴ مسوولیت شعب مختلف را برعهده گرفت و از تیرماه ۱۳۹۱ هم به‌عنوان رئیس شعبه شاهین‌شهر در استان اصفهان انجام وظیفه می‌کند و طی این مدت شعبه را به رشد چشمگیری در عرصه‌ها و شاخص‌های مختلف عملکردی رسانده است، به‌گونه‌ای که در ارزیابی این شاخص‌ها، او نیز به‌عنوان یکی از روسای شعب برتر در سال ۱۳۹۱ انتخاب شده است. انتظامی لرکی می‌گوید: از مهم‌ترین کارهایی که در این شعبه انجام دادم، انسجام بین همکاران بود تا خود را جزیره‌هایی جداگانه از یکدیگر فرض نکنند. این انسجام نه فقط همه آن‌ها را به هم نزدیک کرد که امور شعبه هم به صورت مشارکتی و یا با تشریک مساعی انجام می‌شد. هم‌چنین برنامه سال ۱۳۹۱ به‌طور دقیق ترسیم و تشریح و تبیین شد و برای تحقق برنامه آن سال، تقسیم کار بین همکاران صورت گرفت. ایجاد انگیزه‌های



ابراهیم توازهی

رئیس وقت شعبه دستگرد

عملکرد شعبه داشته باشد. برای نمونه در سال ۱۳۸۲ به پیشنهاد یکی از مشتریان و قبل از راه‌اندازی سیستم مکانیزه نوبت‌دهی، در یکی از شعبه‌ها و به دلیل ازدحام مشتریان از نوبت‌دهی دستی استفاده شد که بسیار مورد استقبال قرار گرفت. توازهی ادامه داد: از نیروی انسانی به عنوان اصلی‌ترین سرمایه یک شعبه باید بهترین استفاده را کرد و این استفاده مناسب در اولویت کارهای من بوده است، همانطور که هیچگاه از مشارکت و مشاوره کارکنان و تفویض اختیار به آنان غافل نبوده‌ام تا آنجا که همه به این باور رسیده‌اند که یک نفر رئیس شعبه نیست بلکه همه کارکنان مسوول و رئیس‌اند. توازهی در پایان به تشریح عملکرد شعبه پرداخت و گفت: منابع شعبه طی ۴ سال رشد داشت و میزان پرداخت تسهیلات ۲ برابر شد و وصول مطالبات افزایش و ریسک اعتباری کاهش یافت و در چنین وضعیتی شعبه را تحویل دادم و به شعبه امیرکبیر خمینی شهر رفتم.

ابراهیم توازهی فارغ‌التحصیل کارشناسی مدیریت آموزشی و دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت دولتی است که در سال ۱۳۷۴ به استخدام بانک درآمد و از آبان سال ۱۳۸۸ مسوولیت شعبه دستگرد را برعهده گرفت و از مرداد سال ۱۳۹۲ به شعبه امیرکبیر خمینی‌شهر منتقل شد، اما طی همان ۴ سالی که در شعبه دستگرد حضور داشت، کارنامه درخشانی بر جا گذاشت. توازهی در توصیف این موفقیت‌ها می‌گوید: توجه ویژه به اصلی‌ترین خواست و انتظار مشتری، میزان موفقیت است. مشتری انتظار ادب و احترام دارد. مشتری به سرعت در ارائه خدمات اهمیت می‌دهد. مشتری دقت و صحت در عملیات را طلب می‌کند و دنبال سهولت در استفاده خدمات می‌گردد و می‌خواهد مطمئن شود که اطلاعات حسابش محرمانه باقی می‌ماند. توازهی به استفاده از پیشنهادهای مشتریان اشاره می‌کند و می‌گوید: اجرای یک پیشنهاد ساده می‌تواند تاثیر زیادی در



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

اصفهان

محمد رضا عسگری

رئیس شعبه درچه



هدف در رسیدن به برنامه‌های ابلاغی با موفقیت روبه‌رو شدیم. عسگری می‌گوید: با شناسایی بازارهای هدف و مشتریان خاص، منابع شعبه را در سال ۱۳۹۱ به دو برابر رساندیم. با بررسی فرصت‌ها و تهدیدها، حداکثر استفاده از فرصت‌ها را بردیم و با رفع و غلبه بر مشکلات و اتخاذ برنامه و استراتژی مناسب، تهدیدها را به فرصت مبدل کردیم و در حوزه پرداخت و وصولی‌ها هم شاهد رشد چشمگیر شعبه بودیم. به همین دلیل بود که ریسک اعتباری شعبه را کاهش دادیم و با کاهش هزینه‌های شعبه و استفاده از تلفیق انواع عقود در تسهیلات از نظر انضباط مالی هم جزو شعب برتر استان قرار گرفتیم و از نظر سوددهی یکی از رده‌های بالای شعب استانی را به خود اختصاص دادیم.

محمد رضا عسگری رئیس شعبه درچه به قاعده بردبرد در رابطه بین بانک و مشتری اعتقاد دارد و می‌گوید: هر دو طرف باید در این معامله برنده شوند. او که از آبان‌ماه ۱۳۸۹ مسوولیت شعبه درچه را برعهده گرفته است با مدیریت صحیح بر منابع و مصارف، این قاعده بردبرد را عملی کرده است، چراکه فعالیت‌های شعبه درچه به تجهیز منابع، پرداخت و وصول مطالبات وابسته است و باید تعادلی بین این منابع و مصارف وجود داشته باشد. عسگری با همین روش مدیریتی، شعبه درچه را به شعبه‌ای کارآمد و موفق مبدل کرد و در اعداد روسای برتر شعب کشور در سال ۱۳۹۱ قرار گرفت. عسگری می‌گوید: با تشریح برنامه شعبه برای کارکنان و ترغیب آن‌ها برای رفتار مناسب با مشتریان و ارائه خدمات سریع و به موقع به مشتریان

عبدالرضا مقدسی نژاد

رئیس شعبه مبارکه



برنامه‌های تعیین شده و همگام با سیاست‌ها و خطمشی ابلاغی و تحقق برنامه تعهدی تلاش زایدالوصفی انجام دادند. در زمینه پرداخت تسهیلات هم برای توسعه بخش کشاورزی و تاسیس واحدهای مختلف دامداری، مرغداری، طرح‌های زیربنایی، تامین ماشین‌آلات کشاورزی، احداث و یا تکمیل کارخانجات صنایع تبدیلی درصد تحقق برنامه از مرز ۱۲۳ درصد عبور کرد. مقدسی نژاد اضافه کرد: شعبه مبارکه در جذب سپرده‌های مردمی و یا تجهیز منابع هم رشد قابل ملاحظه‌ای داشت به گونه‌ای که درصد تحقق با احتساب گواهی سپرده به نزدیک تحقق برنامه رسید. در بخش وصول مطالبات، با تلاش شبانه‌روزی همکاران و به‌کارگیری کلیه دستورالعمل‌ها و خطمشی وصول، بخش اعظم از آنچه می‌باید وصول شود به حیطة وصول درآمد و ریسک اعتباری شعبه کاهش یافت، ضمن اینکه سرانه وصول، سرانه منابع و سرانه پرداخت هم افزایش داشت.

عبدالرضا مقدسی نژاد در سال ۱۳۶۸ به استخدام بانک درآمد و از سال ۱۳۷۵ مسوولیت شعب مختلف استان را برعهده داشت تا اینکه از تیرماه سال ۱۳۹۱ به عنوان رئیس شعبه مبارکه منصوب شد. نکته جالب این است که او در همه شعبی که مسوولیت داشت، از طرف مدیران استادان مورد تشویق و قدردانی قرار گرفت. او که دانش‌آموخته زبان و ادبیات فارسی است، احترام متقابل در شعبه را نهادینه کرده است. این احترام نه فقط بین مشتری و همکار که بین همکار با همکار هم جاری و ساری است و نتیجه‌ای به جز جلب رضایت مشتریان نداشته است. مقدسی نژاد که از همکاران خود بسیار راضی است و نقش آنان را در موفقیت‌های شعبه انکار نمی‌کند، همدلی و وفاق و همفکری و مشارکت در امور تصمیم‌گیری‌ها و برنامه‌ریزی‌ها در شعبه نهادینه کرده است. مقدسی نژاد می‌گوید: شعبه مبارکه ۱۶ کارمند دارد که با برنامه‌ریزی دقیق و زمانبندی برای رسیدن به اهداف و





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

اصفهان



سید رسول حسینی

رئیس شعبه جهاد کشاورزی اصفهان

که در حسابرسی عملیاتی، عملکرد شعبه عالی ارزیابی شده است.

حسینی در تشریح علل موفقیت خود به تعامل مناسب با سازمان جهاد کشاورزی و شرکت‌های وابسته اشاره می‌کند و می‌گوید: طی سال‌های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ بسیاری از طرح‌های عمرانی تعطیل و بسیاری از حساب‌های جاری شرکت‌ها را کد شدند و ما برای افزایش منابع برنامه‌ریزی‌های دقیقی انجام دادیم تا بتوانیم شعبه را به نقطه مطمئنی برسانیم. رئیس شعبه جهاد کشاورزی اضافه کرد: وقتی در مهر ۱۳۹۰ مسوول شعبه شدم، همزمان ساختمان قبلی شعبه در طرح مترو قرار گرفت و تخریب شد، اما علی‌رغم جابه‌جایی شعبه، موفق شدیم، درجه ریسک شعبه را کاهش دهیم. طی همین مدت، میزان مطالبات مشکوک‌الوصول سیستم سنتی به صفر رسید و با افزایش فروش اوراق گواهی عام و صندوق یکم، منابع شعبه هم افزایش یافت و ارتقاء برنامه فراتر رفت.

سید رسول حسینی رئیس شعبه جهاد کشاورزی در استان اصفهان، شعبه تحت سرپرستی خود را به نقطه‌ای رسانده است که عملکرد آن در حسابرسی عملیاتی، عالی ارزیابی شده است. او که از اول مهر سال ۹۰۱۳ مسوولیت شعبه را برعهده گرفته، توفیق یافته است، تغییرات محسوسی در همه شاخص‌های ارزیابی شعبه به وجود آورد. او درباره این شاخص‌ها می‌گوید: در جذب سپرده‌های مردمی و تجهیز منابع بخشی از تعهدات محقق شده است. ضمن اینکه مقدار زیادی اوراق سپرده گواهی عام در شعبه به فروش رفته است. همچنین طی سال ۱۳۹۱ تعداد زیادی تسهیلات پرداخت شده است و میزان تحقق وصولی مطالبات رشد چشمگیری داشت.

حسینی در باره انضباط مالی گفت: در این بخش، کلیه پرونده حساب‌های جاری بازمینی و اصلاح شده است. همچنین تعداد چک‌های برگشتی به دلیل همین کنترل و نظارت به طور چشمگیری کاهش یافته است، به گونه‌ای



حسینعلی ذوالفقاری

رئیس شعبه دستجا

را محقق کرده است. او در ادامه به دلایل این موفقیت اشاره کرد و آن را ناشی از درک درست شرایط منطقه و مدیریت برنامه‌ریزی شده برای رسیدن به هدفی طراحی شده قلمداد کرد. او توجه و احترام به مشتری را اصلی‌انکارناپذیر می‌داند و می‌گوید: این مهم با کمک و تلاش همکاران به عینیت رسید و وصول مطالبات ناشی از همین احترام و حسن روابط با مشتریان است. وی در پایان اشاره کرد که باید این تلاش‌ها مستمر و دایمی باشد تا شعبه دستجا، این موفقیت‌ها را در آینده هم تکرار کند.

حسینعلی ذوالفقاری رئیس شعبه دستجا در استان اصفهان ۴۸ ساله است و بیش از ۲۳ سال سابقه خدمت دارد. او با تشریح وضعیت شعبه با آمار و ارقام نشان می‌دهد که شعبه دستجا در چه نقطه‌ای بوده است و به چه نقطه‌ای رسیده است. او می‌گوید: در حال حاضر شعبه از نظر تجهیز منابع به کمترین فاصله با تحقق برنامه رسیده است و با پرداخت تسهیلات به تحقق برنامه نزدیک شده است. این آمار در حالی است که قبلاً با تحقق برنامه فاصله زیادی داشت.

ذوالفقاری افزود: شعبه دستجا از نظر وصول رشد چشمگیری داشت و تا حدود زیادی برنامه تعهد شده





محمدعلی پیرمردیان

رئیس شعبه حنا



همکاران و مشتریان قرار دهم. در محور همکاران، تلاش من با رعایت شخصیت و حرمت پرسنل به عنوان اولین و مهم ترین اصل معطوف می شد و از این طریق حس تعلق سازمانی را در آنها تقویت و سپس با شناسایی قابلیت های هر کدام از همکاران، از توانایی آنان برای افزایش توان کاری شعبه استفاده کردم. در عین حال از عوامل انگیزشی و مشوق ها استفاده مناسب و موثر را بردم به گونه ای که این سبک و روش مدیریتی باعث تقویت فضای صمیمیت، همدلی و صداقت در شعبه و در نهایت به برقراری ارتباط موثر و سازنده بین پرسنل و مشتریان منجر شد. در بخش دوم، روی مشتریان تمرکز کردیم و با رعایت اصل تکریم ارباب رجوع، مشتری مداری، شناسایی قابلیت های خاص منطقه و استفاده از آن به عنوان یک عامل مهم و موثر در تنظیم برنامه کاری شعبه توجه مشتریان را به بانک و شعبه بیشتر کردیم.

محمدعلی پیرمردیان رئیس شعبه حنا در استان اصفهان تغییرات وسیعی در این شعبه از نظر تجهیز منابع، وصول مطالبات، پرداخت تسهیلات و... به وجود آورده است و به دلیل همین پیشرفت، به عنوان یکی از روسای برتر انتخاب شده است. او با آمار دلایل محکمی برای این پیشرفت و موفقیت ارائه می کند و می گوید: منابع شعبه در حال حاضر رشد خوبی نشان می دهد و از نظر وصول مطالبات هم رشد چشمگیری دارد. همچنین در پرداخت تسهیلات، آمارها حاکی از رشد خوب تسهیلات است. وی در باره انضباط مالی گفت: وضعیت شعبه حنا در سال ۱۳۸۹ از نظر مانده حساب مرکز در وضع خوبی قرار نداشت اما با کاهش فراوان، در حال حاضر در شرایط مناسبی قرار دارد که رشد مطلوبی است. پیرمردیان درباره مهم ترین عواملی که به این موفقیت ها منتج شده است، گفت: تلاش کردم، برنامه های خود را حول ۲ محور

امین الله مومن زاده

رئیس شعبه خوراسگان



توسعه بخش کشاورزی متمرکز است و به همین دلیل از فرماندار اصفهان لوح قدردانی دریافت کردیم. مومن زاده افزود: در بخش وصول مطالبات، لیست بدهکاران را بین همه همکاران توزیع کردیم تا همکاران در پیگیری و بهره گیری از سامانه وصول مطالبات تشریک مساعی داشته باشند. در زمینه انضباط مالی و اداری نیز وضع شعبه را به طور مداوم تحت کنترل داشتیم و با اطلاع رسانی به همکاران، رعایت روش مانده را در اولویت کاری شعبه قرار دادیم. مومن زاده در بخش دیگری از سخنان خود گفت: با توجه به اینکه شعبه خوراسگان یکی از شلوغ ترین شعب بود، با افزایش تعداد باجه ها و طرح تحویلدار کردن همه کارکنان در انجام امور مشتریان تسریع به عمل آوردیم و رضایت آنان را به دست آوردیم و همچنین به جذب مشتریان جدید هم نایل آمدیم.

امین الله مومن زاده رئیس شعبه خوراسگان با تلاش شبانه روزی شعبه تحت سرپرستی خود را در شاخص های مختلف به نقطه مطلوبی رسانده است. آمار و ارقامی که او ارائه می کند، نشان دهنده این رشد و پیشرفت است. او می گوید: میزان سپرده های مردمی رشد چشمگیری فراتر از تحقق برنامه تعهد شده داشته است و پرداخت تسهیلات نسبت به سال قبل رشد خوبی داشت. همچنین شعبه بخش اعظمی از مطالبات خود را وصول کرد و ریسک اعتباری را کاهش داد و با کاهش مانده مرکز ضمن رعایت روش مانده کمک زیادی به سایر شعب کرد. مومن زاده در ادامه به دلایل این پیشرفت اشاره کرد و رعایت اصل مشتری مداری و بازیابی مشتریان رها شده را از عوامل مهم این موفقیت برشمرد و گفت: در پرداخت تسهیلات اولویت ما با توجه به سیاست های بانک بر پرداخت تسهیلات صندوق



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

اصفهان



مسلم محمدهاشمی

رئیس شعبه لارگان

مناسب با مشتریان اشاره کرد و گفت: مراجعان و مشتریان از نظر شغل، بومی بودن، تعهد مشتری نسبت به بانک و جایگاه شغلی و اجتماعی آنان تفکیک و طبقه‌بندی شدند. همچنین با رعایت نکات ریز مشتری‌مداری و فضا‌سازی داخلی شعب و سالن معاملات، زمینه جذب مشتریان را فراهم کردیم. وی ادامه داد: سعی کردیم، خود را جای مشتری قرار دهیم تا متوجه شویم چه نگاهی به بانک دارد و بعد مسایل و موارد مبتلابه بانک را با همفکری کارکنان شعبه تحلیل و تجزیه کردیم تا با انجام وظیفه توأم با وجدان کاری بتوانیم نسبت به رضایتمندی مشتریان گام موثری برداریم. رئیس شعبه لارگان افزود: تلاش همکاران برای فراگیری دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌های جاری و افزایش سطح آگاهی آنان یکی دیگر از عوامل موفقیت شعبه بود.

مسلم محمدهاشمی رئیس شعبه لارگان در استان اصفهان یکی از موفق‌ترین روسای شعب از نظر تجهیز منابع و وصول مطالبات است. او این موفقیت را مرهون همدلی و همکاری کارکنان و مجموعه‌نگری تک‌تک آنها می‌داند. مسلم محمدهاشمی با ارائه آمار دقیقی دلایل این موفقیت را مورد بررسی قرار می‌دهد و می‌گوید: شعبه لارگان از ۳۰ آبان ۱۳۸۹ تا پایان دی‌ماه سال ۱۳۹۲ در تجهیز منابع رشد چشمگیری داشت. همچنین شعبه از نظر پرداخت تسهیلات از اواخر آبان ۱۳۸۹ تا پایان دی‌ماه ۱۳۹۲ رشد خوبی داشت. محمدهاشمی در باره وصول مطالبات گفت: شعبه لارگان از نظر وصول مطالبات شرایط خوبی نداشت ولی طی ۲ سال رشد قابل توجهی داشت و با تلاش و کوشش همکاران، عدد انضباط مالی را به رقم مناسبی رساندیم. مسلم محمدهاشمی در تشریح دلایل این موفقیت، ابتدا به تلاش و کوشش همکاران در تک‌ریم ارباب‌رجوع و برخورد



اسدالله شفیعی

رئیس شعبه گلدشت

برسانیم و از رفت‌وآمد بیهوده آنان جلوگیری کنیم. اعتمادسازی بین بانک و مشتریان از مهم‌ترین کارهایی بود که انجام دادیم، ضمن اینکه پرداخت تسهیلات را آسان کردیم. رئیس شعبه گلدشت استفاده از توان همکاران را در بهبود شرایط شعبه بسیار موثر ارزیابی کرد و گفت: در زمان ازدحام در شعبه، از کمک تمامی همکاران در بخش باجه و دریافت و پرداخت برای تسریع در امور مشتریان استفاده کرده و می‌کنیم تا میزان رضایتمندی آنان را افزایش دهیم. البته برای جلب توجه مشتریان، اقداماتی برای زیباسازی شعبه انجام دادیم و برای زیباسازی نمای بیرونی شعبه و تعویض تابلوی سردر بانک هم اقدام کردیم. وی افزود: همچنین به اوضاع خودپردازها سروسامان دادیم و با اجاره یک باب مغازه جنب بانک، ۲ دستگاه خودپرداز در آن نصب کردیم به گونه‌ای که اکنون در شاخص‌های پرداخت و تراکنش، این خودپردازها جزو ۵ خودپرداز استان محسوب می‌شوند.

اسدالله شفیعی رئیس شعبه گلدشت اصفهان، استفاده از توان همه استعدادهای موجود در شعبه را در کسب موفقیت شعبه دخیل می‌داند و با ارائه آمار و ارقام و مقایسه آن با مدت مشابه سال قبل نشان می‌دهد که شعبه گلدشت در تمامی شاخص‌ها رشد چشمگیری داشته است. او می‌گوید: شعبه گلدشت در پایان شهریور ۱۳۸۹ تحویل من شد، اما منابع در پایان مقطع مشابه در سال ۱۳۹۲ افزایش زیادی داشت. پرداخت تسهیلات نیز در همان مقطع افزایش یافت و به توسعه بخش کشاورزی کمک چشمگیری کرد. شفیعی افزود: شعبه گلدشت از پایان شهریور ۱۳۸۹ تا مقطع مشابه در سال ۱۳۹۲ با رشد چشمگیر وصولی‌ها روبرو بود و درجه ریسک اعتباری شعبه در حال حاضر کاهش یافته است. شفیعی به دلایل موفقیت شعبه اشاره کرد و در صدر این دلایل، برخورد مناسب با همکاران و ارباب‌رجوع را قرار داد و اضافه کرد: تلاش کردیم اتلاف وقت مشتریان را به حداقل





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

اصفهان

ولی الله بگیانی

رئیس شعبه محمدآباد جرقویه



احترام به شخصیت مشتریان و عدالت بین مشتریان ثروتمند و ضعیف و درک موقعیت‌های خاص مشتریان و حل مشکلات آنان هم کمک کرد تا شعبه به موقعیت بهتری برسد. بگیانی افزود: آگاهی کامل همکاران از بخشنامه‌ها، دستورالعمل‌ها، خطمشی سالانه و سیستم‌های کاربردی و رایانه‌ای بانک و جلوگیری از هرگونه تشنج و تنش در شعبه نیز کمک موثری کرد تا شعبه به یک شعبه موفق مبدل شود. بگیانی در ادامه با آمار و ارقام نشان داد که شعبه محمدآباد جرقویه چه مسیری را برای کسب این موفقیت طی کرده است. او می‌گوید: منابع حاصل از سپرده‌های مردمی در پایان آذر ۱۳۹۲ رشد چشمگیری را تجربه کرد. همچنین تسهیلات پرداختی شعبه از بدو ورود من تا کنون افزایش زیادی یافته است. در زمینه وصولی هم با تلاش همکاران به رشد چشمگیری رسیده است.

ولی الله بگیانی رئیس شعبه محمدآباد جرقویه در استان اصفهان دلیل موفقیت شعبه تحت مدیریت خود را به همکاری تمام پرسنل شعبه و هماهنگی آنان نسبت می‌دهد و می‌گوید: برای کسب این موفقیت یعنی رفتن به سمت شعبه برتر، ما سراغ شناخت منطقه و مشتریان رقیبیم تا ظرفیت‌های مالی در منطقه و یا در حوزه عمل شعبه را بهتر بشناسیم. آگاهی از خصوصیات شغلی و حتی اخلاقی مشتریان خاص با استفاده از تجربه همکاران قبلی و قدیمی شعبه و تعامل و ارتباط با شوراهای اسلامی و افراد معتمد محلی از دیگر کارهای ما در شعبه بود. بگیانی افزود: بعد از این شناخت، تعامل و برخورد با مشتریان از طریق تماس و ارتباط مداوم با مشتری را آغاز کردیم به گونه‌ای که به مشتری القا کنیم، او در اولویت برنامه‌ریزی‌های ما قرار دارد. رئیس شعبه محمدآباد جرقویه امانت‌داری و رعایت عدالت در رفتار و گفتار با مشتری را اصل مهم دیگری در موفقیت شعبه دانست و گفت:

محمدعلی خدابخشی

رئیس شعبه گلشهر اصفهان



شعبه به وجود آورد، به رازداری و امانت‌داری همکاران اشاره کرد و از شناسایی نقاط ضعف و قوت شعبه و تبدیل نقاط ضعف به قوت با هدف افزایش خدمات‌رسانی به مشتریان سخن گفت. خدابخشی شناسایی مراکز اقتصادی تجاری در جایگاه‌های فروش مواد نفتی و نصب دستگاه POS در جایگاه‌ها را عامل مهمی برای انتقال حساب‌های آنها نزد شعبه دانست و ترغیب مشتریان برای استفاده از خدمات ویژه بانک مانند همراه بانک و SMS بانک را عامل دیگری برای موفقیت شعبه گلشهر قلمداد کرد. رئیس شعبه گلشهر اضافه کرد: خودپرداز شعبه، پرکارترین و منظم‌ترین دستگاه بین خودپردازهای بانک‌های مستقر در منطقه بود که اعتماد مشتریان را به همراه داشت، ضمن اینکه شعبه با دریافت چک‌های واگذاری مشتریان و وصول آنها در حداقل زمان، این اعتمادسازی را مضاعف کرد و تجهیز منابع را افزایش داد.

محمدعلی خدابخشی رئیس شعبه گلشهر در استان اصفهان خیلی موجز و شفاف، پیشرفت شعبه گلشهر را با آمار و ارقام به تصویر می‌کشد. او شرط اصلی موفقیت و راز چنین پیشرفتی را در اعتمادی می‌داند که بین همکاران و مشتریان به وجود آورده است. او می‌گوید: در شاخص تجهیز منابع، شعبه گلشهر رشد چشمگیری در منابع داشته است. همچنین در پرداخت تسهیلات هم رشد قابل ملاحظه‌ای نشان می‌دهد و در وصول مطالبات، شعبه با رشد چشمگیری مواجه بوده است. خدابخشی در زمینه انضباط مالی هم گفت: با برنامه‌ریزی دقیق، تسهیلات سنتی و لا وصولی سال‌های ۱۳۷۶ به بعد تسویه شد و ریسک اعتباری شعبه به صفر رسید. همچنین با کنترل‌های دایمی به گونه‌ای عمل شد که انحراف از روش مانده وجود نداشته باشد. خدابخشی در توضیح و تشریح دلایل این موفقیت، علاوه بر اعتمادی که بین مشتریان و کارکنان



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

اصفهان



محمد رضا زمانی

رئیس شعبه خیابان امام رضا در شهرضا

رئیس شعبه امام رضای شهرضا اضافه کرد: هدف ما در برخورد با مشتری، برآورده کردن نیازهای مشتریان از طریق پرداخت تسهیلات است. از طرف دیگر ما خدمات متنوعی را به مشتریان ارائه کرده و می‌کنیم و کانال‌های ارتباطی آنان را روز به روز محکم‌تر می‌کنیم.

زمانی با ارائه آمار و ارقام و مقایسه آن در سال‌های ۹۰ و ۹۱ به دلایل ملموس و عینی این موفقیت هم اشاره کرد و گفت: در تجهیز منابع شعبه امام رضا در پایان سال ۹۱، با تلاش همکاران با رشد خوب منابع نسبت به سال قبل روبرو بود. همچنین شعبه در تسهیلات پرداختی هم رشد مطلوبی را در پایان سال ۱۳۹۱، جشن گرفت. وصولی شعبه امام رضاهم در پایان سال ۱۳۹۱، نسبت به سال قبل افزایش زیادی یافت.

محمد رضا زمانی رئیس شعبه خیابان امام رضای شهرضا رشد معنی‌داری در شاخص‌های مهم ارزیابی شعبه به وجود آورده است. او دلیل این رشد را ناشی از فراهم آوردن شرایطی می‌داند که با رضایت همکاران در شعبه و قدرشناسی آنان و به تبع آن تلاش برای رساندن شعبه به نقطه‌ای قابل اتکا همراه شده است.

زمانی می‌گوید: ما فرهنگ ارتباط با مشتریان را در شعبه نهادینه کردیم و احترام به مشتری را به عنوان یک اصل قرار دادیم. همچنین زمینه اعتماد بین مشتریان و بانک را فراهم آوردیم. به عبارت دیگر، نسبت به مشتریان خوش‌قولی را در سرلوحه برنامه‌های خود قرار دادیم چراکه بر این باور هستیم باید پاسخ ما در خور شأن هر مشتری باشد.



سید جواد طباطبایی

رئیس شعبه حسن آباد جرقویه اصفهان

نبود، به گونه‌ای که وصولی شعبه ناچیز و ریسک اعتباری شعبه هم بالا بود، اما اکنون وصولی شعبه ما به رشد قابل قبولی رسیده است و ریسک اعتباری شعبه صفر شده است. همچنین با توجه به تجهیز منابع پایدار، توفیق پرداخت تسهیلات را هم پیدا کردیم که در مصارف هم شاهد رشد چشمگیری بودیم.

طباطبایی عمده‌ترین دلیل موفقیت خود در شعبه حسن آباد جرقویه را لطف خداوند و تلاش و کوشش مجدانه همکاران توانمند خود می‌داند و ضمن قدردانی از تک‌تک آنان، به وجود آوردن فضایی مناسب برای جذب منابع و استعدادها و استفاده از خرد جمعی را در کسب این موفقیت دخیل می‌داند. او مشتری‌مداری را یک اصل می‌داند که هر مدیری در بانک باید آن را رعایت کند. البته او تعامل با همکاران و مسوولان را هم عامل بزرگی برای موفقیت شعبه قلمداد می‌کند و امیدوار است، با حفظ این روند بتواند، شعبه خود را به موفقیت‌های بیشتری هم برساند.

سید جواد طباطبایی ۳۷ ساله است و از ۱۵ سال پیش به استخدام بانک کشاورزی درآمده و پس از اخذ مدرک کارشناسی از موسسه عالی بانکداری اصفهان به ریاست شعبه حسن آباد جرقویه رسیده و این شعبه را به عنوان یکی از شعب برتر کشور رسانده است. او با آمار و ارقام رمز و راز این پیشرفت و موفقیت را بیان می‌کند و می‌گوید: در شاخص تجهیز منابع، وضعیت شعبه به دلیل خشکسالی‌های پیاپی از نظر تجهیز منابع رضایتبخش نبود اما با اعتماد به توانمندی همکاران و با مشارکت آنان، ابتدا منابع شعبه را افزایش دادیم و به همین دلیل شعبه از درجه ۴ به درجه ۳ ترقی پیدا کرد. همچنین با وجودی که خشکسالی در منطقه تداوم دارد، ولی تا پایان آذرماه ۹۲، منابع شعبه را به حد قابل قبولی رسانده‌ایم که نسبت به سال ۱۳۸۸، رشد چشمگیری را نشان می‌دهد.

طباطبایی افزود: وضعیت شعبه از نظر وصول مطالبات هم خوب





حجت‌الله نعمت‌اللهی

رئیس شعبه اردستان



دنبال شد و به دلیل همین انضباط، ریسک اعتباری کاهش یافت. نعمت‌اللهی به دلایل این موفقیت اشاره می‌کند و می‌گوید: طی سال ۱۳۹۱، در جلسات اداری شهرستان و جلساتی که با مدیریت جهاد اردستان داشتیم، برنامه‌های بانک را در زمینه پرداخت تسهیلات و تجهیز منابع و حتی وصول مطالبات تشریح و تبیین می‌کردم و از مسوولان شهر برای راهنمایی مشتریان و ارائه خدمات بانکی کمک می‌گرفتم. این تعامل و همکاری دوجانبه کمک بسیاری کرد تا بتوانیم در جذب مشتریان جدید و یا وصول مطالبات قدم‌های بلندی برداریم. از طرف دیگر، از نقطه‌نظرات و پیشنهادهای همکاران برای ارائه هر چه بهتر خدمات به مشتریان استفاده کردم و با هماهنگی کامل در این زمینه، وضعیت شعبه را به نقطه‌ای رضایتبخشی رساندیم.

حجت‌الله نعمت‌اللهی رئیس شعبه اردستان در استان اصفهان نیز براساس آمار و ارقام، عملکرد مطلوبی در این شعبه داشته است و تغییرات چشمگیری در شاخص‌های ارزیابی شعبه به وجود آورده است. او تعامل با دیگر نهادها و سازمان‌ها را رمز موفقیت شعبه اردستان می‌داند. آمار مقایسه‌ای سال‌های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ نشان می‌دهد که پیشرفت شعبه معنی‌دار و ناشی از برنامه‌ریزی و دورخیز درست بوده است. او می‌گوید: در شاخص تجهیز منابع، آمار مقایسه‌ای شعبه در پایان سال‌های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ از رشد سپرده‌های مردمی حکایت می‌کند و طی همین مدت تعداد بیشتری تسهیلات پرداخت کرد. نعمت‌اللهی افزود: جمع‌وسوولی‌های شعبه اردستان با تلاش و پیگیری همکاران در پایان سال ۱۳۹۱ افزایش چشمگیری یافت و انضباط مالی و اداری در شعبه با دقت لازم

عباس هاشم‌پور

رئیس شعبه نصرآباد جرقویه



نیازهای مشتریان و تلاش برای رفع نیازهای آنان تا حد ممکن، کار خود را شروع کردیم. هم‌چنین فضای امن و پرنشاطی را در محیط کار برای همکاران به وجود آوردیم تا آنان با دوستی و همدلی و احترام متقابل و احساس آرامش و امنیت بتوانند به کار خود ادامه دهند. هاشم‌پور از ارائه خدمات ویژه به مشتریان هدف یاد کرد و گفت: پرداخت تسهیلات به مشتریان هدف را در کمترین زمان ممکن انجام دادیم و از هر فرصتی برای پیشرفت اهداف بانک استفاده کردیم. یک هدف عمده ما، ایجاد تناسب بین جذب منابع به‌ویژه منابع ارزان‌قیمت و مدیریت صحیح آن منابع بود، ضمن اینکه در زمینه وصول مطالبات سعی شد، ضمن پیگیری‌های مستمر با مشتریان مذاکره و در شرایط خاص، بدهی آنان تقسیط و یا استمهال شود. هاشم‌پور در پایان افزود: همه این موفقیت‌ها، مرهون تلاش خستگی‌ناپذیر همکاران است که به رشد و بالندگی شعبه منجر شده است.

عباس هاشم‌پور رئیس شعبه نصرآباد جرقویه در استان اصفهان طی ۳ سال ریاست بر این شعبه، یک روند ملموس و مشهود صعودی را طی کرده است و آمار و ارقام ارائه شده نشان می‌دهد که این رشد مستمر و توأم با برنامه‌ریزی بوده است. او در این باره و به صورت مختصر و مفید توضیح می‌دهد و می‌گوید: شعبه نصرآباد در سال ۱۳۸۹ از نظر تجهیز منابع وضعیت چندان رضایت‌بخشی نداشت، اما در پایان آذر ۱۳۹۲، این سپرده‌ها به افزایش چشمگیری رسید. هم‌چنین شعبه از نظر پرداخت تسهیلات نیز وضعیت مناسبی نداشت اما در سال ۱۳۹۲، این پرداختی‌ها بسیار بیشتر شد و به‌عبرابر رسید. هاشم‌پور اضافه کرد: شعبه از نظر وصول مطالبات در سال ۸۹ وضع مساعدی نداشت، اما اکنون، میزان وصولی شعبه به افزایش چشمگیری رسیده است. هاشم‌پور، عوامل این موفقیت و دلایل این روندی صعودی را تشریح می‌کند و می‌گوید: ما ابتدا اعتماد مشتریان را جلب کردیم و بعد رضایت آنها را به دست آوردیم و با تشخیص





حسام شعاعی

رئیس شعبه طالخونچه

و شرکت آنان در تصمیم‌گیری‌ها و برنامه‌های بانک بود. اجرای طرح تکریم ارباب‌رجوع و نهادینه کردن آن، شناسایی مشتریان ویژه و انجام امور بانکی آنها به‌صورت ویژه توسط دیگر کارکنان و خودم از دیگر اقداماتی بود که شعبه را موفق کرد. این برخوردها در نظر مردم که این شعبه را امین سپرده‌های خود می‌دانند باعث رشد آن و افزایش مشتریان شده است. برگزاری منظم جلسات و تهیه لیست بدهکاران و پرونده‌های آن به هر یک از کارکنان و پیگیری تا حصول نتیجه و شرکت منظم در مراسم مختلف شورای شهر و حضور در مراسم مختلف مشتریان شعبه و ارتباط نزدیک با مسوولان شهر از عوامل دیگری است که شعبه طالخونچه را به توفیق رساند. همچنین حضور همکاران تا ساعاتی پس از وقت اداری و منظم کردن کلیه کارهای روزانه و در اولویت قرار دادن طرح‌های جدید بانک و استقبال همکاران از اجرای آن (اعتبارات خرد و...) نمونه‌های دیگری است که باعث رشد این شعبه شده است.

حسام شعاعی رئیس شعبه طالخونچه در استان اصفهان است که در سال ۱۳۷۴ به استخدام بانک درآمد و بعد از اینکه ۵ سال مسوولیت شعبه درجه ۴ روستایی محمدآباد جرقویه را پذیرفت، به ریاست شعبه درجه ۳ میدان امام شهرضا منصوب شد و از سال ۱۳۸۹ نیز مسوولیت شعبه درجه ۲ طالخونچه مبارکه را برعهده گرفته است. او یکی از روسای برتر شعب بانک کشاورزی است که ریسک اعتباری شعبه خود را کاهش داده است. او هم وضعیت شعبه خود را تشریح کرده و می‌گوید: وضعیت شعبه ما از نظر تجهیز منابع رضایتبخش است و در پایان آذرماه ۱۳۹۲، مبلغ معتناهی از سپرده‌های مردمی جذب شد. طی همین سال و تا پایان آذرماه، شعبه طالخونچه مبلغ چشمگیری تسهیلات پرداخت و تا پایان آذر ۱۳۹۲ به میزان قابل توجهی از مطالبات خود را وصول کرد. شعاعی عوامل موفقیت خود را اینگونه تشریح می‌کند و می‌گوید: نخستین اقدامی که در این شعبه انجام شد باتوجه به سطح بالای علمی همکاران توجه بیش از پیش به نیروی انسانی

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

اصفهان



محمدعلی دهقانی

رئیس شعبه موغار استان اصفهان

بیشتر آنها با بانک کشاورزی، ارائه خدمات متنوع و ایجاد روابط دوستانه و صمیمانه توانستیم منابع مالی مردم را جذب و در شعبه متمرکز کنیم، به گونه‌ای که در پایان ۶ ماهه ابتدایی سال ۱۳۹۲ موفق شدیم، فراتر از تحقق تعهد تجهیز منابع داشته باشیم. به عبارت دیگر، نسبت به پایان سال ۱۳۹۰، افزایش چشمگیر منابع را داشتیم و این در حالی بود که مطالبات معوق و مشکوک‌الوصول هم نداشتیم. رئیس شعبه موغار اضافه کرد: در مجموع عملکرد مثبتی در تمامی شاخص‌ها و پارامترهای فرعی بانک داشتیم که این موفقیت را مدیون خداوند و تلاش و زحمات همکارانم هستیم و امیدوارم بتوانیم در آینده با برنامه‌ریزی بهتر، همچون گذشته، علاوه بر خدمت‌رسانی به مردم، در مسیر تحقق اهداف بانک قدم برداریم و این مهم میسر نمی‌شود مگر اینکه ما اهداف و سیاست‌های بانک را دنبال کنیم و مشتری را گرمی بداریم و بر تلاش خود بیفزاییم.

محمدعلی دهقانی سال ۱۳۷۴ به استخدام بانک درآمد و به‌عنوان متصدی بانکی در شعبه فریدون شهر اصفهان مشغول به کار شد. او بعدها مسوول باجه و مسوول ارزیابی در شعب اردستان، موغار و زواره شد و در سال ۱۳۸۹ به ریاست شعبه مه‌آباد رسید و از مهر سال ۱۳۹۱ نیز مسوولیت شعبه موغار را پذیرفت. او هم با آمار و ارقام موفقیت شعبه خود را تشریح می‌کند و می‌گوید: شعبه موغار در ۳۵ کیلومتری اردستان و نطنز قرار دارد. این دهستان قطب کشاورزی اردستان و شامل ۷ روستاست که در پایان سال ۱۳۹۱، به کمک همکاران توانستیم، منابع خود را افزایش دهیم و فراتر از تحقق برنامه عمل کنیم. دروصول مطالبات هم سوای اقداماتی که در زمینه تجهیز منابع انجام شد، توانستیم مطالبات سررسید گذشته و معوق شعبه را به حداقل برسانیم و ریسک اعتباری را کاهش دهیم. دهقانی در ادامه افزود: در سال ۱۳۹۲ نیز با برنامه‌ریزی و برگزاری جلسات متعدد با شوراهای محلی، آشنایی





رحمت کبیری

رئیس شعبه زواره



سپرده‌های مردمی شعبه روند رشد اندکی داشت اما در پایان سال ۱۳۹۱ روند رشد افزایش پیدا کرد. همچنین طی ۱۸ ماه گذشته به تعداد زیادی پرونده، تسهیلات پرداخت کرده است.

کبیری در تشریح موفقیتی که نصیب شعبه زواره شده است، بیش از همه به تلاش همکاران خود اشاره می‌کند و آن را ناشی از اشاعه فرهنگ مشتری‌مداری و پیگیری مداوم برای بهبود شرایط شعبه می‌داند. او وعده می‌دهد که مطالبات شعبه را بازهم کاهش خواهد داد.

رحمت کبیری عباس‌آبادی رئیس شعبه زواره در استان اصفهان، نزدیک به ۲۴ سال سابقه بانکی دارد و نزدیک به ۱۴ سال آن را در سمت‌های رئیس شعبه در شعب مختلف کوهپایه، ابوزیدآباد، بادرود، نطنز و... گذرانده است. او از تیرماه ۱۳۹۱ رئیس شعبه زواره شده است و طی ۱۸ ماه گذشته این شعبه را به وضعیتی پایدار و قابل قبول رسانده است. آمار و ارقام ارائه شده از جانب رحمت کبیری نشان‌دهنده پیشرفت شعبه زواره است. او می‌گوید: در شاخص تجهیز منابع، تا قبل از اول تیر ۱۳۹۱، میزان

حسین ایزدی

رئیس شعبه گرگاب



آمارهای شاخص‌های عملکردی شعبه در مقایسه با سال‌های قبل، از همین رشد و سرعت حکایت می‌کند. ایزدی درباره این آمارها گفت: در تجهیز منابع به رشد چشمگیری رسیدیم که از مرادده خوب با مشتریان و جذب آنان ناشی می‌شد. در پرداخت تسهیلات هم میانگین حساب مشتریان برای پرداخت تسهیلات در اولویت قرار داشت و مشتریان برای اخذ تسهیلات بعدی به داشتن کار خوب ترغیب می‌شدند و بر همین اساس بود که تسهیلات پرداختی هم رشد کرد. مطالبات شعبه هم طی کمتر از ۱۳ ماه به یک دهم رسید و وصولی خوب، ریسک اعتباری را کاهش داد که این مهم البته از مذاکره با بدهکاران مطالبات سررسید گذشته ناشی می‌شد که این مذاکرات به صورت هفتگی و به استناد فهرست بدهکاران استخراجی از سیستم مهرگستر صورت می‌گرفت. ایزدی درباره انضباط مالی هم گفت: در گذشته تجاوز از روش مانده وجود داشت که در پایان سال از روش مانده کمتر پرداخت شد، یعنی استقراض کمتری صورت گرفت

حسین ایزدی از بهمن سال ۱۳۹۰ مسوولیت شعبه گرگاب در استان اصفهان را عهده‌دار شد و طی ۱۳ ماه شعبه را به نقطه‌ای رساند که در جمع شعب برتر کشور قرار گرفت. ایزدی برای اینکه به امور مشتریان سرعت انجام بیشتری بدهد، حتی شرح وظایف همکاران را تغییر داد و سپس همه همکاران را با وضعیت منابع و مصارف و سوددهی شعبه و همچنین تعهدات ابلاغی آشنا ساخت و آنان را درباره درصد تحقق برنامه‌ها در جلسات تجهیز منابع به آگاهی رساند. ایزدی از هر فرصتی استفاده می‌کرد تا همکاران را نسبت به وظایف و وضعیت شعبه آگاه سازد و در جلسات بخشنامه‌خوانی و تجهیز منابع هم این فرصت را از دست نمی‌داد. وقتی همه همکاران به‌طور کامل توجیه شدند، مذاکره با مشتریان و اعزام ارزیاب شعبه به خارج از شعبه برای جذب کسبه محل، شکل اجرایی به خود گرفت و با تکریم مشتریان و تعامل با آنان و توجه به مشتریان خاص، روند رشد، سرعت بیشتری پیدا کرد.





عبدالرضا میرزایی

رئیس شعبه کرکوند

هدفمند تسهیلات، نه فقط به رضایتمندی مشتریان کم کردیم و نه فقط در انجام رسالت بانک که بهبود شرایط کشاورزی و اقتصادی است موفق بودیم که در وصول مطالبات هم با کمترین مشکل مواجه شدیم. در حقیقت پرداخت سریع و به موقع تسهیلات، از اولویت‌های ما برای وصول مطالبات بود که آمار شاخص‌های این حوزه از موفقیت ما در رسیدن به این هدف حکایت می‌کند.

میرزایی به رشد درصد وصول تا ۹۹ درصد در سال ۱۳۹۱ اشاره کرد و گفت: اقدام به موقع برای اطلاع‌رسانی به مشتریان و آگاه کردن آنان نسبت به بدهی‌های سرنرسیده، سررسید گذشته و تلاش و مشارکت جمعی همکاران و همچنین استفاده از همه ابزارها و دستورالعمل‌های ابلاغی و خطمشی، علاوه بر اینکه شعبه را به موفقیتی بزرگ در زمینه وصول مطالبات رساند که باعث شد ریسک اعتباری هم کاهش پیدا کند.

عبدالرضا میرزایی رئیس شعبه کرکوند در استان اصفهان، بزرگ‌ترین سرمایه بانک را نیروی انسانی و با همکاران شعبه می‌داند و بزرگ‌ترین دارایی بانک را مشتریان معرفی می‌کند و می‌گوید: با حفظ این سرمایه و دارایی و با ارج نهادن به سرمایه‌ها و دارایی‌ها، می‌توان به موفقیت‌های بزرگی رسید و موفقیت شعبه کرکوند از رعایت همین موضوع ناشی می‌شد. میرزایی که در سال ۱۳۷۷ به استخدام بانک درآمده است، درباره تجهیز منابع که حیات هر شعبه‌ای به آن وابسته است می‌گوید: برخورد و رفتار خوب و همراه با احترام نسبت به مشتری و تامین خواسته‌های برحق و منطبق بر مقررات آنان اصلی است که نباید هیچگاه به فراموشی سپرده شود. ما در شعبه کرکوک، نسبت به شناسایی و جذب مشتریان اقدام کردیم.

رئیس شعبه کرکوند اضافه کرد: در پرداخت تسهیلات هم رشد داشتیم و علاوه بر آن، با پرداخت خوب و حساب‌شده و



حبیب‌الله داستانیپور

رئیس شعبه پیکان

فراگیر مهرگستر و پاسخ به سوالات آن‌ها از طریق کشاورز، میزان اعتماد و رضایتمندی آنان را افزایش دادیم، به گونه‌ای که این اعتماد و رضایت به جذب سپرده‌های آنان و تجهیز منابع شعبه منجر شد. رئیس شعبه پیکان درباره شاخص‌های عملکردی شعبه می‌گوید: طی ۳ سال یعنی از سال ۱۳۸۹ تا ۱۳۹۲ میزان سپرده‌های مردمی شعبه از ۲ برابر هم فراتر رفت و شاهد رشد چشمگیری در این بخش بودیم. طی همین مدت تعداد تسهیلات پرداختی بیشتر شد و از نظر مبلغ هم رشد چشمگیری به ثبت رسید که قابل ملاحظه بود و کمک به سزایی به بهبود شرایط اقتصادی و کشاورزی منطقه کرد. داستانیپور اضافه کرد: در بخش وصول مطالبات، از همه تمهیدات لازم و دستورالعمل‌های ابلاغی و خطمشی وصول، میزان وصولی‌ها را طی ۳ سال افزایش دادیم تا هم در انجام ماموریت خود موفق باشیم و هم هدف خود را برآورده کنیم.

حبیب‌الله داستانیپور در شعبه پیکان در استان اصفهان، یک ماموریت بزرگ و یک هدف اساسی را دنبال می‌کرد که این ماموریت و هدف، ارتباط مستقیم و تنگاتنگی هم با یکدیگر داشتند. ماموریت اساسی او مثل دیگر روسای شعب، جلب رضایت مشتریان با ارائه بهترین و به‌موقع‌ترین و سریع‌ترین خدمات بود و هدف اساسی او ارتقاء درجه شعبه تشکیل می‌داد. بنابراین او ابتدا سراغ ماموریت خود رفت و برای این کار باید ابتدا مشتریان را شناسایی می‌کرد و از همکاران می‌خواست تا او را در انجام چنین ماموریت خطیری کمک کنند.

داستانیپور می‌گوید: با شناسایی مشتریان، نسبت به تکریم آنان همت گماشتیم و امور اعتباری آنان را در کمترین زمان ممکن انجام دادیم تا اعتماد آنان را به بانک جلب کنیم. با وجودی که منطقه شعبه محدود است و اغلب مشتریان را قشر کشاورز و کم‌درآمد تشکیل می‌دهند، با استفاده بهینه از سیستم

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

اصفهان



البرز

ردیف	نام رئیس شعبه	محل خدمت
۱	علی اکبر جمشید	سعیدآباد
۲	علیرضا معدن زاده	طالقان
۳	سیدعبدالرضا قاضی میرسعید	هنر مند
۴	علیرضا مرادی شمامی	مشکین دشت
۵	قاسم عبادی مرغلو	فردیس

ایلام

ردیف	نام رئیس شعبه	محل خدمت
۱	جمشید کرمرضایی	ولی عصر آبدانان
۲	امین علیزاده	بدره
۳	عظیم تکریمی	لومار
۴	بهروز اقبالی	خ امام ایوان
۵	فریدون اسماعیلی	زرنه

بوشهر

ردیف	نام رئیس شعبه	محل خدمت
۱	مجید گزی	دیلم
۲	عیسی کهمره	دیر
۳	عباس قانندی زاده	خورموج
۴	اکبر تاج الدین	کاکي
۵	محمدحسن توانگر	آببخش



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

البرز



علی اکبر جمشید

رئیس شعبه سعیدآباد

چشمگیری رسید. رئیس شعبه سعیدآباد درباره پرداخت تسهیلات هم می‌گوید: از آنجا که منطقه قطب کشاورزی و دامداری است، سعی کردیم کشاورزان و دامداران را توجیه کنیم که سپرده‌های خود را در بانک متمرکز کنند تا برای پرداخت وام‌های مختلف مشارکت، مضاربه، جعاله، فروش و... مورد استفاده قرار گیرد. با این تلاش‌ها تعداد تسهیلات پرداختی در سال‌های ۱۳۹۰، ۱۳۹۱ و در ۱۰ ماهه سال ۱۳۹۲ رشد داشت. جمشید وضعیت وصول مطالبات را خوب ارزیابی کرد و گفت: با فضا سازی مناسب و پرداخت خوب به مشتریان، وصولی خوبی نصیب بانک شد که گاهی به صددرد هم می‌رسید. جمشید درباره انضباط مالی و اداری افزود: جذب خوب و پرداخت خوب که با وصولی خوب همراه بود، ریسک اعتباری شعبه را هم کاهش محسوسی داد ولی به دلیل برخی مشکلات، ضرب خودتاکایی شعبه بالاست که برای رفع آن باید فکری اندیشیده شود.

علی اکبر جمشید در سال ۱۳۶۹ به استخدام بانک درآمد و از سال ۱۳۹۰ مسوولیت شعبه سعیدآباد هشتگرد در استان البرز را برعهده گرفت. منطقه سعیدآباد، منطقه‌ای کشاورزی و دامداری است که امکانات نامناسب و نوسان قیمت‌ها و گران بودن هزینه‌های باغداری و دامداری مردم را به طرف فروش زمین‌های کشاورزی و تبدیل آن‌ها به سوی ویلا سازی سوق داده است، اما با همه این مشکلات، شعبه سعیدآباد طی سال ۱۳۹۱، با ارتقا و بهبود شاخص‌های عملکردی، شرایط خوبی داشت.

جمشید در این باره می‌گوید: با تلاش فراوان توانستیم قسمتی از وجوه مردم را جذب کنیم ولی خدمات برتر سایر بانک‌ها از جمله بالا بودن سود سپرده‌ها و سهل و آسان بودن پرداخت تسهیلات، بخش اعظمی از سپرده‌های مردمی را به طرف دیگر بانک‌ها سوق داده است، با این وجود درصد تحقق برنامه ما در زمینه جذب سپرده‌ها و تجهیز منابع در پایان سال ۱۳۹۱ به افزایش



علی اکبر معدن زاده

رئیس شعبه طالقان

اکثر پرداختی‌ها در زمینه طرح توسعه بخش کشاورزی بود، چند بار از سوی فرمانداری و بخشداری طالقان، مورد تشویق قرار گرفتیم. رئیس شعبه طالقان افزود: درباره وصول مطالبات با توجه به اینکه ریسک اعتباری شعبه و تعداد و مبلغ تسهیلات سررسیده و معوق و مشکوک‌الوصول نیز بالا بود با پیگیری و تلاش فراوان و ماندن در شعبه و تشکیل اکیپ وصول و رصد روزانه ریسک اعتباری کاهش چشمگیری یافت. این کاهش از تشکیل جلسات وصول و افزایش قدر مطلق وصولی و تعیین تکلیف چند طرح راکد که شعبه چند سال اسیر آن بود ناشی می‌شود. معدن زاده درباره انضباط مالی و اداری هم گفت: تلاش فراوانی شد تا شعبه از یک شعبه زیان‌ده با بازدهی ناکارآمد به شعبه کارآمد و بازدهی قابل قبول تبدیل شود. درباره انضباط مالی و شفاف‌سازی و تعیین تکلیف اثاثیه اسقاطی هم آنچه لازم بود، انجام دادیم.

علی اکبر معدن زاده یکی از روسای برتر شعب بانک در سال ۱۳۹۱، قصد دارد، کتابی از خاطرات خود منتشر کند و در آن تجربیات دوران مدیریتی خود در شعب بانک کشاورزی را به رشته تحریر درآورد. او که با تلاش فراوان توانسته است شاخص‌های عملکردی شعبه را تغییر و ارتقا دهد در توصیف این تغییرات می‌گوید: شعبه در منطقه‌ای کوهستانی و فاقد پتانسیل جمعیتی و صنعتی و تجاری و کشاورزی واقع است ولی با به کارگیری تمامی امکانات و عشق و علاقه موفق به جذب چشمگیر سپرده‌ها شدیم. برای رسیدن به این نقطه، برنامه‌های گوناگونی مثل برگزاری جشنواره بادبادک‌بازی و طرح ایران ۲۱ برنامه دیگر را برای نفوذ در مردم و جلب توجه آنان انجام دادیم. معدن زاده ادامه داد: چون منطقه مستعد دامداری و باغداری و زنبورداری است، در پرداخت تسهیلات شاهد رشد چشمگیری بودیم و میزان پرداختی‌ها به ۶ برابر سال پیش رسید و چون



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

البرز



عبدالرضا قاضی میرسعید

رئیس شعبه هنرمند کرج



و گفت: در پایان سال ۱۳۹۰ متناسب با برنامه تحقق داشتیم که از پیگیری مستمر همکاران ناشی می‌شد. ارقام لاوصول این حوزه غالباً مربوط به سال‌های قبل است که مذاکره برای وصول آن در سال ۱۳۹۲ با اجرای بند ۱۶ تبصره ۲۹ ختم‌شده تا حدودی با موفقیت همراه بود و بخشی از مطالبات وصول شد. قاضی میرسعید که مشتریان بخش ارزی را به شعبه توحید کرج هدایت و راهنمایی می‌کرد درباره انضباط مالی و اداری هم گفت: نگهداری وجوه نقد و اخذ مجوزهای خاص در روزهایی که نقدینگی بالا بود و ارسال به موقع وجوه نقد به خزانه استان، رعایت بودجه تخصیصی مربوط به مصارف شعبه، نظارت مستمر بر حضور همکاران و استفاده از ظرفیت‌های پرسنلی از جمله کارهایی بود که در این زمینه انجام دادیم.

عبدالرضا قاضی میرسعید به کار تیمی اعتقاد دارد و با همین باور موفقیت‌های خوبی در شعبه هنرمند کرج به دست آورده است. او در توصیف وضعیت جذب منابع می‌گوید: با همکاری کارکنان و مذاکره با مشتریان موجود، افزایش مانده حساب‌های آنان و جذب مشتریان جدید، بر منابع شعبه افزوده شد به طوری که قدر مطلق حساب‌های افتتاح شده به عدد چشمگیری رسید و تعهدات شعبه متناسب با برنامه‌ها به ثبت رسید. قاضی میرسعید برای بالا بردن درآمد شعبه از محل سود تسهیلات، باب مذاکره با مشتریان اعتباری جدید را باز کرد به گونه‌ای که نسبت خوداتکایی به مطلوبیت رسید و ریسک اعتباری کاهش یافت. رئیس شعبه هنرمند کرج درباره وصول مطالبات هم به تلاش گروهی همکاران، تفکیک پرونده بدهکاران و تقسیم بین همکاران اشاره کرد

قاسم عبادی صوفلو

رئیس شعبه فردیس



عبادی اضافه کرد: در حوزه بانکداری اینترنتی ضمن ترغیب مشتریان به استفاده از خدمات همراه بانک، اینترنت بانک و استفاده از دستگاه‌های POS و صدور انواع کارت به صورت آنی، به نقطه‌ای رسیده‌ایم که جزو شعب برتر استان قرار داریم. او درباره وصول مطالبات هم ضمن اشاره به وصولی نامطلوب در سال ۱۳۸۹ از افزایش وصولی‌ها در سال ۱۳۹۱ سخن گفت و افزود: میزان وصولی با همکاری همکاران افزایش مطلوبی یافت، ضمن اینکه ریسک اعتباری کاهش پیدا کرد.

عبادی درباره پرداخت تسهیلات هم چنین گفت: با شناسایی مشتریان و قبول تضامین مناسب، تسهیلات پرداختی با رشد چشمگیری همراه بود و این امیدواری وجود دارد که این روند رو به رشد همچنان ادامه پیدا کند.

قاسم عبادی در شهریور ۱۳۸۹ مسوولیت شعبه فردیس را برعهده گرفت و با تلاش فراوان نه تنها موفق شد شاخص‌های عملکردی شعبه را ارتقا بخشد که توفیق یافت، شعبه فردیس را به عنوان یکی از شعب برتر کشور معرفی کند. او می‌گوید: شعبه در شرایط خوبی به سر نمی‌برد، اما با تجزیه و تحلیل نقاط قوت و ضعف شعبه و بررسی محیط و مشتریان توانستیم تا حدود زیادی ضعف‌ها را تشخیص دهیم.

تشکیل جلسات منظم با همکاران و کار تیمی توأم با همدلی و صداقت و برنامه‌ریزی دقیق بیشتر مشکلات را برطرف کرد. به گونه‌ای که در تجهیز منابع و بازسازی شعبه، با وجود رقابت شدید حاکم بر بازار، توانستیم به اوضاع سروسامانی بدهیم و ضمن ارتقا درجه شعبه از ۳ الف به ۲، میزان سپرده‌های مردمی را به رشد چشمگیری برسانیم.



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

البرز



علیرضا مرادی شمامی

رئیس شعبه مشکین دشت

علیرضا مرادی شمامی رئیس شعبه مشکین دشت برای همه شاخص‌ها، تعریف‌های جداگانه‌ای طراحی و براساس همین چهارچوب‌ها، همکاران و مشتریان را ترغیب به همکاری بیشتر با شعبه کرده است. او می‌گوید: از زمان تحویل شعبه در اردیبهشت ماه ۱۳۹۱ تلاش کردم با ایجاد صمیمیت و رابطه دوستانه با همکاران و احترام به آراء و نظرات و توانمندی و قابلیت‌های فردی‌شان، انگیزه و تلاش بیشتر آنان را به رضایتمندی مشتریان و تحقق اهداف عالی بانک معطوف کنم. ملاک تشویق مادی و معنوی براساس چهار اصل تعامل خوب و سازنده با سایر همکاران و مشتریان، حجم کار انجام شده، سرعت و کیفیت کار محوله تعیین شد تا از این طریق همکاران پرتلاش بیشتر دیده شوند و انگیزه بیشتری برای ارائه خدمت و جلب رضایت مشتری داشته باشند و سعی شد با کمک و همکاری پرسنل شعبه، ارائه‌دهنده خدمات بانکی با کیفیت، دقت و سرعت بالا باشیم تا مشتریانی که به شعبه مراجعه می‌کنند وفادار شوند و به‌عنوان مشتری راضی، دیگران را برای استفاده از خدمات بانک به این شعبه سوق دهند. اقدامات صورت گرفته باعث ارتقاء درجه شعبه از سه به شعبه درجه دو شهری شد.

وی درباره تجهیز منابع و سپرده‌های مردمی و برنامه تعهدی سال ۱۳۹۱ گفت: در پایان سال برنامه تعهدی محقق شد، ضمن اینکه دستگاه خودپرداز شعبه پرکارترین دستگاه در استان است و بر اساس تعداد افراد سرپرست خانوار که از این شعبه یارانه دریافت می‌کنند شعبه رتبه اول استان را به خود اختصاص داده است. درباره پرداخت تسهیلات هم از زمان تحویل شعبه تا پایان سال ۹۱ تعداد تسهیلات افزایش یافت. البته مشکین دشت شعبه شهری است و تا پایان سال ۹۱ فاقد ارزیاب بود و در هفته یک روز از شعبه کرج یک نفر برای انجام امور ارزیابی به این شعبه اعزام می‌شد.

مرادی شمامی گفت: قدر مطلق وصول مطالبات شعبه در پایان سال ۱۳۹۱ افزایش و ریسک اعتباری شعبه کاهش یافت.

وی در پایان در بخش انضباط مالی و اداری اضافه کرد: تلاش بر این بود هزینه‌ها مدیریت و تا حد امکان در هزینه‌های اداری صرفه‌جویی شود ضمن اینکه با توجه به رسالت بانک کشاورزی در تامین منابع مالی بخش کشاورزی، شعب شهری مثل شعبه مشکین دشت وظیفه اصلی‌شان جمع‌آوری سپرده برای پرداخت در بخش است که تلاش شد با جذب بیشتر سپرده‌های مردمی کمک کنیم تا بانک در انجام رسالت خود موفق باشد.

در پایان از تلاش و مساعدت و همراهی تمامی همکاران تشکر و قدردانی می‌کنم چون بدون کمک آنها و به تنهایی هیچ موفقیتی حاصل نمی‌شد.





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

ایلام

عظیم تکریمی

رئیس شعبه لومار



توفیق رسیدن به چنین حدنصاب‌هایی را پیدا کردیم. تکریمی اضافه کرد: در حوزه وصول مطالبات، مشارکت و کارگروهی نتیجه‌بخش بود و تهیه لیست بدهکاران و توزیع آن براساس مبلغ بین همکاران، همچنین اعزام گروه‌های سیار وصولی باعث شد عملکرد موفق‌تری بر جا بگذاریم. تکریمی با ارائه آمار و ارقام نشان داد که شعبه لومار چه رشدی داشته است. او می‌گوید: در تجهیز منابع و جذب سپرده‌های مردمی در سال ۱۳۹۱ بسیار فراتر از تعهد خود عمل کردیم. در پرداخت تسهیلات نیز رشد محسوس به چشم می‌خورد. به گونه‌ای که تسهیلات پرداختی در سال ۱۳۹۱ به ۷ برابر سال ۱۳۹۰ رسید. تکریمی اضافه کرد: با تلاش همکاران ریسک اعتباری کاهش پیدا کرد و همزمان درصد وصول مطالبات افزایش یافت. همچنین با رعایت خودتکالی مالی، کاهش ریسک اعتباری و توجه ویژه به نگهداری وجوه نقد در صندوق شعبه به مقدار مورد نیاز، این انضباط را در شعبه نهادینه کردیم.

عظیم تکریمی رئیس شعبه لومار در استان ایلام است که آمار و ارقام و بررسی شاخص‌های ارزیابی شعب نشان‌دهنده موفقیت او در این شعبه است. او برای شناسایی و برقراری ارتباط با مشتریان، پا راز محدوده و منطقه شعبه خود فراتر گذاشته است و حتی تا تهران مرکز کشور برای شناسایی مشتریان و جذب و همکاری با آنان رفته است. این پشتکار و سختکوشی از مهمترین عواملی بوده‌اند تا شعبه لومار به فراتر از تعهدات خود برسد. تکریمی در این باره می‌گوید: جلسات منظمی را برای استفاده از نقطه‌نظرات همکاران و نهادینه کردن طرح تکریم ارباب‌رجوع در کلیه سطوح همکاران برگزار کردیم. با برگزاری این جلسات، تعهد، مسوولیت‌پذیری و عشق به سازمان را در وجود همکاران تقویت کردیم تا همه در مسیر تحقق بیش از حد تعهدات حرکت کنند، البته تعامل با همکاران و اهمیت توجه به خواست و انتظارات بر حق همکاران را هم وظیفه خود می‌دانستیم و به دلیل همین تعامل و مشارکت و کارگروهی بود که

بهزاد اقبالی

رئیس شعبه خیابان امام ایوان



موفقیت را مدیون تلاش جمعی و مشارکت بی‌شائبه همکاران می‌داند و دلیل اصلی و عمده موفقیت شعبه را توجه ویژه به نیروی انسانی خلاق و شایسته، ریسک‌پذیری و استفاده از تجارب همکاران توصیف می‌کند و می‌گوید، تسریع در انجام امور مشتریان، ایجاد فرهنگ مشارکت بین همکاران، انجام کارها به صورت گروهی، تشویق و قدردانی از همکاران ساعی، تکریم ارباب‌رجوع و تلاش برای رضایتمندی مشتریان باعث شد تا این موفقیت نصیب شعبه شود. اقبالی افزود: ما از بازاریابی داخلی و خارجی غافل نبودیم، همانطور که پیگیری مستمری برای وصول مطالبات داشتیم و با ایجاد گروه‌های سیار نسبت به وصول مطالبات اقدام می‌کردیم. ایجاد فضای صمیمی و همکاری پرسنل دلیل دیگری بود تا شعبه فراتر از شاخص‌های عملکردی عمل کند و من به وفاداری و تعهد همکارانم افتخار می‌کنم.

بهزاد اقبالی رئیس شعبه خیابان امام ایوان در استان ایلام است که شعبه ۵ نفره خود را در شاخص‌های ارزیابی به موفقیت رسانده است و به دلیل همین موفقیت به عنوان یکی از روسای شعب موفق انتخاب شده است. او هم آمار و ارقام دقیقی ارائه می‌کند تا نشان دهد، شعبه خیابان امام در حال حاضر چه وضعیتی دارد. او می‌گوید: شعبه خیابان امام در سال ۱۳۹۱، منابع خود را افزایش محسوس داد و پرداخت چشمگیر تسهیلات طی سال ۱۳۹۱ حاصل تلاش همکاران شعبه بود و با تلاش و پیگیری مستمر همکاران شعبه، درصد وصولی در پایان سال ۱۳۹۱ به حد قابل قبولی رسید. همچنین رعایت کامل منابع و مصارف در شعبه و کاهش ریسک اعتباری از جمله اقداماتی بود که برای نهادینه کردن انضباط مالی در شعبه صورت گرفت. اقبالی که به دلیل عملکرد مطلوب در شاخص‌های عملکردی، درجه شعبه را از ۳ به ۲ ارتقاء داده است، این





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

ایلام



جمشید کرم رضایی

رئیس شعبه ولی عصر آبدانان

رضایتبخشی قرار گرفت. کرم رضایی دلیل عمده موفقیت شعبه را در حضور مداوم و مستمر خود در وقت اداری و غیراداری عنوان می کند و می گوید: بیشتر مواقع تا پاسی از شب در شعبه حضور داشتیم و همکارانم نیز با تعهد و دلسوزی در مسیر تحقق اهداف شعبه، صمیمانه همکاری می کردند.

رئیس شعبه آبدانان افزود: مهمتر از این حضور، تقسیم بندی کار بین همکاران بود، به گونه ای که همکاران علاوه بر انجام وظایف محوله و سازمانی خود، در صورت نیاز، در سایر قسمت ها و بخش ها نیز به صورت تیمی کارهای عقب افتاده را انجام می دادند. کنترل روزانه منابع و مصارف مانده مرکز و اطلاع از وضعیت سودآوری شعبه و توجه ویژه به مشتریان اصلی شعبه از اولویت های مدیریتی بود.

جمشید کرم رضایی رئیس شعبه ولی عصر آبدانان در استان ایلام است که کنترل و نظارت دایمی بر منابع و مصارف شعبه را دلیل موفقیت شعبه می داند. شعبه تحت سرپرستی او در همه شاخص های ارزیابی تغییرات مثبت و چشمگیری نسبت به مدت مشابه سال قبل داشته است و کرم رضایی این تغییرات را ناشی از همکاری کارکنان شعبه می داند.

شعبه آبدانان در تجهیز منابع و جذب سپرده های مردمی نسبت به سال ۱۳۸۸ رشد خوبی داشت و تعداد تسهیلات پرداختی هم طی سال های ۱۳۸۸ تا ۱۳۹۱ افزایش پیدا کرد. همچنین وصول مطالبات شعبه آبدانان که در سال ۱۳۸۸ ناچیز بود، در پایان سال ۱۳۹۱ به رشد چشمگیری رسید و با رعایت منابع و مصارف، توجه به خودتکایی مالی، کاهش ریسک اعتباری، سودآور بودن شعبه و مدیریت نقدینگی، شعبه در شرایط



امین علیزاده

رئیس شعبه بدره

همکاران نیز افزوده شد تا انگیزه همکاران بیشتر شود. امین علیزاده برنامه ریزی و سازماندهی را از جمله شاخص ترین ویژگی های دوران مدیریتی خود در شعبه عنوان می کند و می گوید: برنامه ریزی کردیم تا تسهیلات در کوتاه ترین زمان ممکن به مشتریان و متقاضیان پرداخت شود. کاهش مدت زمان درخواست، رضایتمندی آنان را در پی داشت، همانطور که ایجاد انگیزه از طریق مشوق های مالی و معنوی، موجب رضایت همکاران، به ویژه کاربران باجه شد. رضایت و انگیزه همکاران به طور قطع در مراودات آنها تاثیر گذار است و این تاثیر را می توان در مناسبات آنها با مشتریان و وفاداری آنان به بانک مشاهده کرد.

علیزاده اضافه کرد: سازماندهی کارکنان شعبه براساس حجم کار شعبه در هر قسمت و ایجاد حس همکاری بین قسمت ها و دواير مختلف فارغ از پست سازمانی، از جمله عوامل مهمی بود تا درجه شعبه از ۴ به ۲ تغییر کند و به موفقیت نهایی شعبه بینجامد.

امین علیزاده رئیس شعبه بدره در استان ایلام، برنامه ریزی و انگیزه بخشی را از جمله مهمترین عواملی می داند که به موفقیت شعبه منجر شده است. طی دوره ای که او مسوولیت این شعبه را برعهده داشته است، موفق شده که این شعبه را از درجه ۴ به درجه ۲ ارتقا دهد. آمار شاخص های ارزیابی شعبه بدره هم نشان می دهد که سیر صعودی شعبه ملموس و مشهود بوده است به گونه ای که در تجهیز منابع و جذب سپرده های مردمی توفیق زیادی به دست آورد و حجم سپرده های مردمی در این شعبه افزایش چشمگیری داشت.

با افزایش منابع، پرداخت تسهیلات به متقاضیان نیز در شعبه بدره فزونی گرفت، به طوری که میزان این پرداخت ها به ۳ برابر رسیده است و در تمامی دوران وصول مطالبات سیر صعودی داشته است. همچنین با رعایت دقیق منابع و مصارف، رعایت خودتکایی مالی، ریسک اعتباری شعبه کاهش یافت و با افزایش تعداد کاربران باجه از ۲ نفر به ۳ نفر بر میزان اضافه کار و پاداش



فریدون اسماعیلی

رئیس شعبه زرنه

فریدون اسماعیلی رئیس شعبه زرنه در استان ایلام، یکی دیگر از روسای شعب برتر است که شاخص‌های عملکردی شعبه او نشان می‌دهد که تلاش وافر برای ارتقای وضعیت حوزه عمل خود داشته است. او هم از برقراری ارتباط سازنده و تاثیرگذار با سازمان‌ها و نهادهای مرتبط و حتی غیرمرتبط با بخش کشاورزی سخن می‌گوید و عمده‌ترین دلیل موفقیت خود را ناشی از همین ارتباطات قوی می‌داند.

اسماعیلی که از مدیران بومی است می‌گوید: به دلیل همین بومی بودن، شناخت کافی از افراد متمول منطقه که در تهران و یا بندرعباس سکونت دارند، داشتیم و با آنها تماس گرفتیم و آنان را با رایزنی و گفت‌وگوهای فراوان متقاعد کردیم که در شعبه زرنه سپرده‌گذاری کنند. همین رایزنی‌ها باعث جذب منابع زیادی شد به گونه‌ای که حتی در مقاطعی، منابع شعبه تا ۳ برابر افزایش یافت. اسماعیلی از همکاران خود به نیکی یاد می‌کند و می‌گوید: بدون همکاری و همدلی همکاران، رسیدن به چنین شاخص‌هایی غیرممکن بود، در حالی که ما این ارتباط و همکاری را با سازمان‌های مرتبط و غیرمرتبط با بخش کشاورزی هم حفظ کردیم و تعامل با این نهادها، در موفقیت شعبه زرنه بسیار تاثیرگذار بود.

اسماعیلی از انتقال حساب شهرداری از بانک تجارت به بانک کشاورزی به عنوان یکی کار شاخص یاد می‌کند که نه تنها به افزایش منابع شعبه منجر شد که به تعطیلی بانک رقیب هم انجامید. او از برنامه‌ریزی صحیح، تقسیم کار، ارتباط مستمر با بدهکاران، صدور منظم اخطاریه‌ها و استفاده از ظرفیت‌ها و دستورالعمل‌ها وصول مطالبات و بهره‌برداری از خط‌مشی وصولی سال ۱۳۹۱ هم یاد می‌کند که در کاهش ریسک اعتباری و افزایش وصول مطالبات شعبه موثر بوده است.

رئیس شعبه زرنه با ارائه آمار و ارقام، تغییرات در شاخص‌های عملکردی خود را عنوان می‌کند و می‌گوید: با کمک همکاران، منابع شعبه را پایان سال ۱۳۹۱ افزایش دادیم و در پرداخت تسهیلات نیز افزایش چشمگیری به وجود آوردیم. همچنین درصد وصولی شعبه در پایان سال ۱۳۹۱ به رشد قابل قبولی رسید و بارعایت منابع و مصارف، کنترل نقدینگی شعبه و توجه ویژه به کاهش ریسک اعتباری انضباط مالی را رعایت کردیم که باعث شد شعبه زرنه در سال ۹۱ جزو شعب سودده استان معرفی شود.





عباس قائدی زاده

رئیس شعبه خورموج

شده و می شود. قائدی زاده موفقیت شعبه را ناشی از تدابیر ویژه‌ای می داند که در این زمینه به کار گرفته شده است. او می گوید: ابتدا با آسیب شناسی و شناسایی نقاط قوت و دلایل ضعف، برنامه ریزی کردیم تا مشتریان را شده شناسایی شوند. سپس سراغ افراد متمول، صاحب نام و معتمد رفتیم و با سرکشی مداوم در حوزه عمل شعبه و برگزاری جلسات نظم هفتگی، وضعیت شعبه را مورد بررسی دقیق قرار دادیم.

قائدی زاده افزود: استفاده از مشارکت همکاران در بهبود وضعیت شعبه و استفاده از راهکارهای ارائه شده و استفاده منظم از سامانه وصول هم کمک کرد تا ما به دستاوردهایی مثل بهبود شاخص های عملکرد، ارتقاء درجه شعبه و دریافت لوح های قدردانی از سوی فرمانداری و نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی نایل آییم.

عباس قائدی زاده رئیس شعبه خورموج در استان بوشهر، مدیریت مشارکتی را دغدغه هر شعبه ای می داند و موفقیت شعبه خورموج را هم به تعمیم همین سیاست نسبت می دهد. آمار و ارقامی که این رئیس شعبه موفق ارائه می دهد، حاکی از آن است که با خرد جمعی و مشارکت گروهی می توان به موفقیت های بزرگی رسید. او می گوید: منابع حاصل از سپرده های مردمی شعبه در فاصله کمتر از ۲ سال به رشد بسیار چشمگیری رسید. همچنین پرداخت تسهیلات در شعبه خورموج در کمتر از ۲ سال به بیش از ۲ برابر افزایش یافت. به موازات آن درصد وصولی شعبه افزایش و ریسک اعتباری هم کاهش یافت و با رعایت منابع و مصارف به طور دقیق انجام شد و کنترل نقدینگی شعبه و توازن حساب بانک ها و کنترل مانده حساب مرکز از جمله اقداماتی است که برای انضباط مالی و اداری انجام

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

بوشهر



محمد حسن توانگر

رئیس شعبه آبپخش

شد منابع و مصارف به طور دقیق مدیریت و رعایت شود. همچنین ضریب خودتکایی مالی شعبه به حدود ۱ سوق داده شد.

او که مشارکت همکاران را در کسب موفقیت شعبه تعیین کننده می داند، برنامه ریزی های مدون در بخش های مختلف را هم ناشی از این مشارکت قلمداد می کند و می گوید: تقویت روحیه تفاهم، صداقت و تعهد، همدلی بین کارکنان، احترام متقابل به یکدیگر و تاکید و اصرار بر اینکه باید عاشق سازمان خود باشند، فضای مناسبی را برای کار و تعامل با مشتریان به وجود آورد.

توانگر افزود: افزایش روحیه نقدپذیری، پرداخت پاداش نقدی به کارکنان از محل اضافه کار رئیس شعبه و تغییر فیزیکی ساختمان شعب هم از دلایل دیگری بود که به موفقیت شعبه منتج شد.

محمد حسن توانگر رئیس شعبه آبپخش در استان بوشهر اعتقاد دارد که با تفویض اختیار و مشارکت همکاران می توان به موفقیت های چشمگیری رسید. آمار و ارقام ارائه شده از سوی این رئیس موفق شعبه هم نشان می دهد که او مسیر درستی را برای رسیدن به هدف انتخاب کرده است. او می گوید: منابع شعبه نسبت به اردیبهشت سال ۱۳۹۱ افزایشی متناسب با برنامه پیدا کرده است و افزایش مبلغ پرداختی تسهیلات به میزان پیش بینی شده در پایان سال ۹۱، نشانه روشنی از موفقیت شعبه در این بخش است. همچنین وصولی شعبه در پایان سال ۱۳۹۱ افزایش و ریسک اعتباری شعبه هم کاهش چشمگیری داشت ضمن این که پرونده های اجرایی شعبه در پایان آذر سال ۱۳۹۲ کاهش یافته است.

توانگر در باره انضباط مالی و اداری گفت: در این بخش تلاش



مجید گزی

رئیس شعبه بندر دیلم



حساب بانکها و انتقال مازاد نقدینگی به مرکز از جمله اقداماتی بود که در این زمینه انجام گرفت. همچنین در زمینه وصول مطالبات کلیه مشارکت‌های بلا تکلیف و راکد و بیش از ۹۰ درصد پرونده‌های بالای پانصد میلیون ریال تعیین تکلیف شدند. پیگیری مستمر سایر پرونده‌های اعتباری هم درصد وصول مطالبات شعبه را به حد قابل قبولی رساند و ریسک اعتباری را کاهش داد.

مجید گزی در تحلیل این موفقیت، از نقش همکاران شعبه و ایجاد فضایی صمیمی و دوستانه توأم با احترام متقابل یاد کرد و گفت: به وجود آوردن محیطی شاداب و بانشاط برای همکاران که سرمایه اصلی بانک محسوب می‌شوند، می‌تواند این شادی و نشاط را به مشتریان هم القا و آنها را به بانک وفادار کند.

درک و توجه به خواست مشتریان عامل مهمی است که در ذهن مشتری می‌ماند و وفاداری او را بیشتر می‌کند. دستاورد حاصله از پیاده‌سازی چنین سیاستی، ارتقاء شعبه از ۳ به ۲ است که با تدبیر و روحیه مشتری‌مداری و مردمداری و تلاش همکاران ساعی عملی شده است.

مجید گزی رئیس شعبه بندر دیلم در استان بوشهر، درک و توجه به خواست مشتری را عامل مهمی در بهبود شاخص‌های عملکردی شعبه تحت پوشش خود می‌داند و با ارائه آمار و ارقام نشان می‌دهد که شعبه بندر دیلم روی ریل رشد و پیشرفت قرار گرفته است. اومی گوید: در تجهیز منابع و جذب سپرده‌های مردمی شعبه بندر دیلم به تحقق چشمگیر برنامه تعهدی سپرده‌ها توفیق یافت و با تحقق برنامه، رقابت شدید ما با بانک‌های خصوصی و جذب مشتریانی که صرفاً به دنبال سود هستند از طریق صندوق یکم، نتیجه رضایتبخشی داشت.

در پرداخت تسهیلات هم شعبه بندر دیلم در سال ۱۳۹۱ کلیه طرح‌های مصوب طرح توسعه بخش کشاورزی و مشاغل خانگی و خوداشتغالی را جذب و پرداخت کرد و در ردیف شعب پیش‌تاز قرار گرفت. در سال جاری نیز تاکنون تسهیلات لازم در بخش‌های مختلف پرداخت شده است. مجید گزی در باره انضباط مالی و اداری گفت: کنترل نقدینگی و

اکبر تاج‌الدین

رئیس شعبه کاکلی



قرار گرفت. در بخش انضباط مالی و اداری هم شعبه با لحاظ حدنصاب در تمامی بخش‌ها، سعی در رعایت انضباط داشت که از جمله آن باید به کاهش مانده بستانکار مرکز، کاهش ریسک اعتباری در سال‌های متمادی، تجاوز نکردن از حد طبیعی نسبت نقدینگی و افزایش ۳ برابری ضریب خودانکایی مالی اشاره کرد. تاج‌الدین که به اصل مشارکت جمعی همکاران اعتقاد دارد و می‌گوید: همه این موفقیت‌ها ناشی از اجرای این سیاست است و در همان حال نباید از اصل مشتری‌مداری و تکریم غافل بود، البته بهسازی و نوسازی ساختمان شعبه هم در این موفقیت‌ها بی‌تأثیر نبود ولی حمایت‌های همکاران مهم‌ترین عامل در موفقیت‌های شعبه به شمار می‌رود.

اکبر تاج‌الدین رئیس شعبه کاکلی در استان بوشهر، شعبه را در دی‌ماه ۱۳۸۸ تحویل گرفته است و طی ۴ سال گذشته، در تمام شاخص‌های عملکردی، شرایط مطلوب و رضایتبخشی را حاکم کرده است. ارقام و آمار نشان می‌دهد که شعبه از چه نقطه‌ای به نقطه امروزی رسیده است به گونه‌ای که در تجهیز منابع، منابع شعبه کاکلی طی ۴ سال افزایش بسیار چشمگیری داشته است و مانده تسهیلات شعبه افزایش پیدا کرده است. در بخش وصول مطالبات هم شعبه به موفقیت چشمگیری رسیده که از جمله آن وصول بخش اعظمی از مطالبات سال‌های گذشته از جمله بدهی صنعت میگو بود، به طوری که در سال ۱۳۹۱، مطالبات معوق شعبه یا وصول و یا تعیین تکلیف شد یا مورد تمدید و یا تقسیط





عیسی کهمره

رئیس شعبه دیر

عیسی کهمره رئیس شعبه دیر در استان بوشهر از ۲۰ بهمن ۱۳۸۹ مسوولیت شعبه دیر را برعهده گرفته است و طی ۲ سال گذشته به گونه‌ای عمل کرده است که نه فقط شاخص‌های عملکردی شعبه به نقطه اطمینان بخشی رسیده‌اند که شعبه دیر نیز به عنوان یکی از شعب برتر انتخاب شده است. او با ارائه آمار و ارقام حرکت مثبت و رشد متوازن شعبه را به تصویر کشیده است و می‌گوید: در تجهیز منابع، مانده سپرده‌های مردمی در پایان سال ۱۳۹۱ به تحقق برنامه نزدیک شد و پرداخت تسهیلات، میزان پرداختی‌ها از سال ۱۳۸۹ تا سال ۱۳۹۱ افزایش پیدا کرد، همان طور که درصد وصول مطالبات شعبه از پایان سال ۱۳۸۹ تا سال ۱۳۹۰ افزایش محسوسی داشت و ریسک اعتباری شعبه در سال ۱۳۹۲ کاهش یافت.

کهمره در باره انضباط مالی و اداری گفت: در این بخش، تلاش برای کاهش نقدینگی شعبه و انتقال آن به مرکز و همچنین کاهش مانده مرکز در دستور کار قرار داشت. همین‌طور با رعایت منابع و مصارف در پرداخت تسهیلات و کاهش مانده مطالبات به ویژه مطالبات مشکوک‌الوصول و کاهش هزینه‌های غیر ضروری و تلاش برای جذب سپرده‌های ارزان قیمت، اقدامات لازم برای انضباط مالی و اداری انجام شد.

عیسی کهمره، توجه به همکاران و شناخت توانایی و استعداد فردی هر یک از آنان را برای تصمیم‌گیری و برنامه‌ریزی، یکی از عوامل موفقیت شعبه دیر برشمرد و گفت: با ایجاد انگیزه و حس رقابتی نسبت به جذب سپرده و دیدار و تماس مستمر با مسوولان شهر و ارائه درخواست همکاری موفق به ایجاد حرکت‌های جدی در شعبه شدیم.

اطلاع‌رسانی برای تقسیم و تمديد مطالبات و دیگر مساعدت‌های بانک از طریق بند ۲۸ و ۲۹ نیز کمک کرد که در این بخش به توفیق برسیم. شناسایی افراد متمول و محترم و تامین منابع ارزان قیمت و تشویق و ترغیب همکاران برای اطلاع‌رسانی خدمات بانکی و الکترونیکی هم از دیگر اقداماتی بود که به انجام رسید.

کهمره در پایان اضافه کرد: برجسته‌ترین اقدام ما در سال ۱۳۹۱ جذب ۱۰۰ درصدی اعتبار صندوق توسعه بخش کشاورزی و جذب ۹۰ درصدی اعتبار اشتغال‌زایی و مشاغل خانگی بود، همان‌طور که با وصول مطالبات که به کاهش مانده مطالبات و ریسک اعتباری منجر شد، موقعیت شعبه بیش از پیش تثبیت شد.



استان تهران

ردیف	نام رئیس شعبه	محل خدمت
۱	مصطفی حاجی آخوندی	ورامین
۲	احمد رحیمی مجد	پیشوا
۳	رضا عصارى	فیروزکوه
۴	محمدعلی شاولد	لواسان
۵	بهنام قاسمی	سرآسیاب ملارد
۶	محمدباقر فغانی	حسن آباد فشافویه

تهران بزرگ

ردیف	نام رئیس شعبه	محل خدمت
۱	ارسلان عبدی	ازگل
۲	قاسم رحیمی	آزادی شادمهر
۳	داود محمدی	ملاصدرا
۴	حسن فراتی	شمس آباد
۵	رضا قاسمی استاد	شیر پاستوریزه
۶	حمیدرضا میرزایی	بازار
۷	غلامرضا راشدی	میدان توحید
۸	محمودرضا صالحی	تجربش
۹	محبوب حاجی پور	آفریقا
۱۰	علی نوری	گلستان
۱۱	داود قرشی	بورس کالا
۱۲	رسول قدمگاهی	جمهوری سی تیر
۱۳	عباسعلی محمدی	بازار میل دلاوران
۱۴	مهدی نجفیلو	میدان ونک
۱۵	رضا خاموری	جیحون

چهارمحال و بختیاری

ردیف	نام رئیس شعبه	محل خدمت
۱	سجاد کیانیپور	سامان
۲	حسنعلی محمودی	قدس لردگان
۳	غلامحسین بیژنی	فلارد
۴	چنگیز علیدوستی	فارسان
۵	سیدعابدین حسینی	بن و چالستر



رضا عساری

رئیس شعبه فیروزکوه

عساری اضافه کرد: شعبه فیروزکوه در زمینه وصول مطالبات هم در سال ۱۳۹۱ رشد خوبی داشت و توانست ریسک اعتباری را کاهش دهد که این روند کاهشی همچنان در سال جاری ادامه دارد. همچنین در سودآوری نیز که یکی از اهداف مهم هر سازمان مالی محسوب می‌شود سود بسیار عالی نصیب شعبه شد و طبق برآورد اداره کل نظارت و امور شعب، رتبه سوم کشوری را در بانک کسب کرد. تمامی این عوامل باعث شد تا درجه شعبه نیز افزایش یابد.

رضا عساری شعبه فیروزکوه در استان تهران را به نقطه‌ای از موفقیت و سودآوری رسانده است که به یکی از ۳ شعبه برتر کشور مبدل شده است. تلاش او برای ارتقاء شاخص‌های عملکردی و جذب منابع و وصول مطالبات تحسین‌برانگیز است. او درباره این عملکرد و شاخص‌ها می‌گوید: از نظر تجهیز منابع در سال ۱۳۹۱ رشد چشمگیری داشتیم و توانستیم حساب‌های خوبی را حتی از تهران به شعبه فیروزکوه بیاوریم. از نظر پرداخت تسهیلات نیز در سال ۱۳۹۱ نسبت به سال قبل از آن رشد محسوسی داشتیم.

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

تهران



محمدعلی شاه‌ولد

رئیس شعبه لواسان

شاه‌ولد درباره وصول مطالبات گفت: در پایان سال ۱۳۹۰ وصولی‌ها افزایش چشمگیر و ریسک اعتباری کاهش ملموسی داشت. این روند در سال ۱۳۹۱ هم ادامه داشت. در بازه زمانی مورد نظر، مدیریت شعبه، با کنترل میزان نقدینگی، اعمال کنترل‌های داخلی، مدیریت صحیح منابع و مصارف، کنترل اقلام حساس ترازنامه‌ای، برگزاری جلسات مستمر بخشنامه‌خوانی، وصول و تجهیز منابع، با نگاهی به چشم‌انداز و رویکردهای کلی بانک کشاورزی و رعایت مفاد منشور اخلاقی سازمان، سعی در تبیین و دستیابی به اهداف عالی بانک، توسط کارکنان شعبه داشت و انضباط مالی و اداری را رعایت و مدیریت کرد.

محمدعلی شاه‌ولد از خرداد سال ۱۳۹۰ به شعبه لواسان منتقل شد و مسوولیت این شعبه را برعهده گرفت. در تمام ۳ سال گذشته، آمار شاخص‌های عملکردی شعبه به طرز چشمگیری ارتقا پیدا کرده‌اند. شاه‌ولد این ارتقاء و پیشرفت و رشد را مدیون مشارکت و کار تیمی همکاران خود در شعبه می‌داند و به نیکی از همدلی و همکاری آنان سخن می‌گوید. شاه‌ولد در توصیف شاخص‌های عملکردی به تجهیز منابع اشاره می‌کند که طی ۳ سال گذشته، میزان سپرده‌های مردمی افزایش چشمگیری پیدا کرده‌اند. او طی همین ۳ سال تسهیلات زیادی پرداخت کرده است که در سال ۱۳۹۲، میزان آن نسبت به سال ۱۳۸۹ به حدود ۴ برابر رسیده است.



بهنام قاسمی

رئیس شعبه سرآسیاب ملارد



وی ادامه داد: با برنامه ریزی‌های صورت گرفته در دایره تسهیلات و با توجه تنوع پرداختی‌ها تکلیفی و غیر تکلیفی و منابع داخلی به گونه‌ای که این پرداخت‌ها با نظارت کامل هزینه‌ای و در کوتاه‌ترین زمان ممکن صورت می‌پذیرد هیچ‌گونه انحرافی در پرداخت تسهیلات در سال ۱۳۹۱ وجود نداشت. در وصول مطالبات هم با توجه به برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته و درگیر کردن همکاران برای پیگیری وصول مطالبات ریسک اعتباری شعبه به پایین‌ترین سطح خود در بین سال‌های گذشته رسید. در بحث انضباط مالی و اداری نیز عوامل بسیار زیادی دخیل هستند از جمله مدیریت منابع و مصارف شعبه و سوق دادن منابع گران‌قیمت به ارزان‌قیمت که هزینه‌های پول را کاهش می‌دهد و موجب سودآوری می‌شود.

بهنام قاسمی مسوولیت شعبه‌ای را دارد که یکی از مهاجرپذیرترین شهرهای کشور به حساب می‌آید، به‌طوری که به ایران کوچک معروف است، اما او تهدیدی‌های بالقوه را به فرصت‌های عالی مبدل کرده است تا شعبه سرآسیاب ملارد به یکی از موفق‌ترین شعبه‌ها مبدل شود.

او می‌گوید: با مشارکت همکاران و با تلاش، برنامه‌ریزی و سازماندهی خدمات قابل ارائه در کوتاه‌ترین زمان ممکن، و با محوریت مشتری‌مداری، ارج نهادن به مشتری، جذب مشتریان رها شده و جذب مشتریان جدید سال ۱۳۹۱ را در زمینه تجهیز منابع با رشد چشمگیری به پایان بردیم به‌طوری که طی یک سال منابع شعبه تقریباً ۲ برابر شد.

محمدباقر فغانی

رئیس سابق شعبه حسن‌آباد فشافویه



۳ رسانه است. او می‌گوید: شعبه فشافویه همه ساله برای تحقق برنامه‌های ابلاغی فراتر از تعهدات خود عمل کرد به نحوی که یکبار نیز در سپرده‌پذیری حساب‌های قرض‌الحسنه ویژه از طرف مدیر امور وقت تشویق کتبی شد. فغانی مهم‌ترین اقدام خود را اعتمادسازی در منطقه نسبت به بانک کشاورزی می‌داند و می‌گوید: این کار به تعطیلی یکی از بانک‌های رقیب منجر شد. در بخش تجهیز منابع هم با تحقق چشمگیر برنامه مواجه بودیم و در بخش تسهیلات هم رشد داشتیم. در بخش وصول بخش اعظم مطالبات وصول شد و در بخش انضباط مالی و اداری سعی و اهتمام شعبه بر رعایت نسبت نقدینگی، خوداتکایی مالی و همچنین کاهش ریسک اعتباری بود.

محمدباقر فغانی که بعد از موفقیت در شعبه حسن‌آباد فشافویه، مسوولیت شعبه بازار بزرگ ری را برعهده گرفته است، از عملکرد خود در شعبه حسن‌آباد خاطره‌های خوبی دارد. عملکردی که او را به‌عنوان یکی از روسای برتر شعب بانک معرفی کرد، هر چند که او بر این اعتقاد است که هیچ‌گاه برای حفظ وضع موجود، حکم انتصابی دریافت نکرده است و همیشه سعی کرده در هر جایگاهی قرار دارد، تغییر و تحولی به وجود آورد.

فغانی براساس این دیدگاه، بعد از بررسی شرایط شعبه و همفکری با همکاران، هدف را تعیین کرد و پیشنهاد تغییر وضعیت داد. او اصل را بر عدالت در کردار، صداقت در گفتار و رفاقت با مشتریان و همکاران گذاشته است و با همین سبک مدیریتی نه‌تنها شاخص‌های عملکردی شعبه را ارتقا داده است که درجه شعبه را هم از ۴ به





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

تهران



مصطفی حاجی آخوندی

رئیس شعبه ورامین

به همین دلیل این شعبه بارها مورد توجه و تفقد مسوولان استانی و شهرستانی قرار گرفت. همچنین در پرداخت تسهیلات طرح‌های زودبازده، هدفمندی یارانه‌ها و طرح توسعه کشاورزی نیز شعبه ورامین رتبه اول را به دست آورد و در بیمه محصولات کشاورزی نیز این رتبه را حفظ کرد.

حاجی آخوندی درباره وصول مطالبات گفت: گلوگاه این شعبه حجم مطالبات آن بود ولی خوشبختانه از ابتدای سال ۱۳۹۰ تاکنون موفق به کاهش مطالبات شعبه شده‌ایم و ریسک اعتباری شعبه را نیز کاهش محسوس داده ایم. همچنین درصد وصولی نیز افزایش چشمگیری داشته که در طول ۱۰ سال گذشته بی سابقه بوده است. از طرف دیگر در بخش انضباط مالی و اداری، تلاش شعبه برای افزایش نظارت و کنترل بر عملکرد مالی خصوصا عدم نگهداری وجه نقد بیش از نیاز مصرفی و رعایت اصل منابع و مصارف در پرداخت تسهیلات و تاکید بر وصول مطالبات و کاهش مانده‌های سررسیده و معوق و از طرفی تلاش برای افزایش سهم از بازار در جذب سپرده‌های مردمی ارزان قیمت بوده است.

شعبه ورامین با تلاش چشمگیر مصطفی حاجی آخوندی و همکارانش در سال ۱۳۹۱ به درجه ممتاز ارتقا یافت. حاجی آخوندی این تلاش‌ها را در قالب شاخص‌های عملکردی شعبه توصیف می‌کند و می‌گوید: در شاخص تجهیز منابع، تلاش برای شناخت کامل حوزه عمل با همکاری تیمی پرسنل شعبه و تاکید بر مشتری‌مداری و مشتری‌محوری با رعایت اصل تکریم ارباب‌رجوع و بازاریابی ویژه در بخش بانکداری الکترونیک، مذاکره با افراد و شرکت‌های شاخص در منطقه تا بهره‌گیری از نفوذ فرمانداری، بخشداری‌ها، دهیاری‌ها و شورای اسلامی شهر و روستاها و مکاتبه و مذاکره با جامعه پزشکان، دامپزشکان، داروخانه‌ها و سایر مشاغل تخصصی و ترغیب آنان به سپرده‌گذاری در بانک کشاورزی موجب افزایش متناسب با برنامه‌های پیش‌بینی شده سپرده‌های شعبه شده است.

در پرداخت تسهیلات هم پرداخت تسهیلات هدفمند و مهندسی شده توسط شعبه باعث شد تا این شهرستان در تولید گوشت قرمز، صیفی‌جات، شیر خام، محصولات گلخانه‌ای، مرغ و تخم‌مرغ حائز رتبه اول در سطح استان تهران شود و



احمد رحیمی مجد

رئیس شعبه پیشوا

احداث باغ ۵۰ هکتاری از دیگر دستاوردهای شعبه با پرداخت تسهیلات بوده است. او در توصیف شاخص‌های عملکردی که به موفقیت شعبه پیشوا منجر شد می‌گوید: در شاخص تجهیز منابع، از خرداد سال ۱۳۸۹ تا پایان آذر ۱۳۹۲، میزان سپرده‌های مردمی در شعبه پیشوا افزایش چشمگیری داشت. همچنین میزان وصولی شعبه نیز به نحو مطلوبی افزایش یافته است، ضمن اینکه ریسک اعتباری شعبه از سال ۱۳۸۹ تا پایان آذر ۱۳۹۲ کاهش داشت.

مسئولیت شعبه پیشوا از خرداد سال ۱۳۸۹ به احمد رحیمی مجد سپرده شد و او طی این مدت موفق شد با پرداخت تسهیلات، ۲۲ واحد گلخانه با ظرفیت تقریبی بیش از ۱۴ هکتار را تکمیل کند. با تسهیلات بانک کشاورزی در سال ۱۳۹۰ بیش از ۴ هزار راس پروراری برای تولید گوشت قرمز به بهره‌برداری رسید و بیش از ۲۰۰ هکتار از اراضی تحت آبیاری تحت فشار قرار گرفت.

رحیمی مجد می‌گوید: راه‌اندازی مرغ مادر گوشتی با ظرفیت ۲۵ هزار قطعه و گاوداری شیری ۲۰۰ راسی و



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

تهران بزرگ



داود قرشی

رئیس شعبه بورس کالا



نفت پاسارگاد، پتروشیمی جم، آلومینیوم ایران و... از توفیقات این شعبه بوده است.

رئیس شعبه بورس کالا در تشریح آمار شاخص‌های عملکرد به تجهیز منابع اشاره کرد و گفت: در پایان سال ۱۳۹۱، میزان سپرده‌های مردمی افزایش چشمگیری داشت. در بخش پرداخت تسهیلات نیز، این میزان در همان مقطع زمانی رشد مطلوبی کرد، ضمن اینکه در پایان سال ۱۳۹۱، نه فقط وصول مطالبات به‌طور چشمگیری افزایش یافت که ریسک اعتباری هم به صفر رسید. در بخش عملکرد ارزی چون این شعبه فاقد واحد ارزی است، مشتریان را برای انجام امور ارزی به شعبه ولی عصر معرفی کردیم که تعداد گشایش‌های اعتبارات اسنادی از بابت مشتریان این شعبه به ۹ فقره رسید. قرشی درباره انضباط مالی هم گفت: در این بخش همواره توازن منابع و مصارف مدنظر بود به نحوی که میانگین حساب مرکز در پایان سال ۱۳۹۱ مانند منفی داشت و سود سرشاری هم نصیب شعبه شد.

داود قرشی رئیس شعبه بورس کالا در حوزه عمل تهران بزرگ مدیر موفق است که باورهای علمی و تجربه‌شده‌ای دارد. او درباره موفقیت شعبه بورس کالا به نکات جالبی اشاره می‌کند و می‌گوید: همواره این اعتقاد در این شعبه وجود داشته که حصول هرگونه توفیقی، حاصل عملکرد مناسب و مطلوب گروهی و تیمی بوده و از این نظر، سبک‌های مدیریتی و رهبری مورد استفاده در این شعبه ترکیبی از رهبری سیستمی، اقتضایی و مشارکتی است به نحوی که در عین یکپارچه و وابسته دین اجزاء سیستم که همان امکانات سخت‌افزاری، نرم‌افزاری و مهم‌تر از همه سرمایه انسانی است، رفتاری مناسب و مقتضای شرایط محیطی موجود داشته و از نقطه‌نظرات و پیشنهادات و انتقادات همکاران و نیز مشتریان شعبه که جزئی از سیستم هستند در افکار و تصمیم‌گیری‌ها و عملکردها استفاده مطلوب کرده است. قرشی افزود: جذب شرکت‌های تولیدکننده و عرضه‌کننده در سطح کشور همچون شرکت سهامی ذوب‌آهن اصفهان، پلی‌اکریل اصفهان،

عباسعلی محمدی

رئیس شعبه قنات کوثر



مشتریان خرد برای تمرکز بیشتر حساب توانستیم شعبه را به نقطه مطلوب برسانیم. محمدی با ارائه آمار شاخص‌های عملکردی نشان می‌دهد که شعبه قنات کوثر چه مسیری را برای موفقیت طی کرده است. او در این باره می‌گوید: در شاخص تجهیز منابع شعبه از هنگام تحویل و تحول شعبه به ریاست جدید شاهد رشد چشمگیری بدون احتساب گواهی عام در پایان سال ۱۳۹۱ بود. در شاخص وصول مطالبات ریسک اعتباری شعبه کاهش یافت. هم‌چنین مبلغ وصولی شعبه در پایان سال ۱۳۹۱ نسبت به سال‌های قبل افزایش خوبی داشت. در شاخص پرداخت تسهیلات، شعبه در پایان سال ۱۳۹۱ از افزایش خوبی نسبت به سال‌های قبل برخوردار بود که بیشتر آن را تسهیلات گران‌قیمت تشکیل می‌داد و موجب رشد سودآوری شعبه شد. هم‌چنین در بخش انضباط مالی، شعبه در کنترل منابع و مصارف و ضریب خوداتکالی مالی و نیز انضباط مالی و اداری رشد مطلوبی و در کاهش چک‌های برگشتی عملکرد خوبی داشت.

عباسعلی محمدی رئیس شعبه قنات کوثر در حوزه عمل مدیریت تهران بزرگ، شناخت و اعتقاد به اهداف و رسالت بانک کشاورزی و انتقال و القای آن به همکاران با هدف تلاش و کوشش بیشتر را از کارهای مهم خود در شعبه قنات کوثر معرفی می‌کند و می‌گوید: برای یکسان‌سازی دانش و اطلاعات همکاران تلاش کردم و با ایجاد روحیه همکاری و مشارکت بین همکاران، زمینه را برای موفقیت فراهم آوردم. محمدی اضافه کرد: شناخت و بررسی منطقه و استفاده از همه ابزار و امکانات برای جذب بازار هدف و ارائه خدمت کیفی و کمی بهتر به مشتری در کنار تکریم مشتریان و مذاکره با مشتریان ویژه و شریک و پرداخت تسهیلات به آنها برای بالا بردن سودآوری و درآمد شعبه کمک کرد تا بتوانیم تسهیلات بیشتری را در اختیار متقاضیان واجد شرایط قرار دهیم. رئیس شعبه قنات کوثر ادامه داد: با شناسایی استعداد و مهارت همکاران و پیگیری دایم و مستمر برای کاهش مطالبات و پایین آوردن ریسک اعتباری شعبه و توجه به



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

تهران بزرگ



مهدی نجفلو

رئیس شعبه میدان ونک تهران

هم با اقدامات فراوانی که انجام شد، تلاش کردیم بستر مناسبی را برای فعالیت‌های آتی و هدف‌گذاری سال ۱۳۹۳ انجام دهیم. وی عملکرد بخش ارزی راعالی ارزیابی کرد و افزود: شعبه در زمینه تحقق برنامه ارزی رتبه اول کشوری را دارد و با تحقق فراتر از برنامه ابلاغی سال ۱۳۹۲ توانسته است، جایگاه مطلوبی را به دست آورد. نجفلو در تشریح عملکرد خود و دلایل موفقیتش به تبیین و بازمهندسی نظم و ترتیب در کلیه امور و سطوح شعبه اشاره می‌کند و می‌گوید: بسترسازی برای ارتقاء روحیه جانسین‌پروری با رویکرد کارگردشی و تمرکز بیشتر روی فعالیت‌های ارزی و مزیت رقابتی آن و همچنین برنامه‌محور بودن کلیه پروژه‌ها از جمله کارهایی بود که برای موفقیت شعبه انجام دادیم. نجفلو ادامه داد: موج‌های جدیدی متناسب با تقویم کاری بانک ایجاد و برای بازپروری شعبه در منطقه‌ای مهم از بازار پولی کشور برنامه‌ریزی کردیم و با توجه به منابع انسانی، شعبه را به شعبه‌ای موفق مبدل کردیم.

مهدی نجفلو رئیس شعبه میدان ونک در تهران بزرگ قبل از اینکه به عملکرد خود اشاره کند، از مسوول قبلی شعبه که بسترهای مناسب و مطلوبی برای شعبه ایجاد کرده است تشکر می‌کند، هر چند که نجفلو برای بهبود شاخص‌های عملکرد تلاش فراوانی کرده است و نتیجه تلاش‌هایی که در قالب آمار متجلی شده است، به موفقیت شعبه و انتخاب نجفلو به عنوان یکی از روسای برتر شعب بانک در کشور انجامیده است. او در باره این آمار می‌گوید: در شاخص تجهیز منابع، در پایان آذر ۱۳۹۲ میزان سپرده‌ها به تحقق مثبت رسیده و شعبه در پرداخت تسهیلات به رشدی فراتر از تحقق برنامه دست یافته است. نجفلو در باره وصول مطالبات هم گفت: تا این لحظه شعبه موفق شده است، بسیاری از مطالبات خرد را وصول و تعیین تکلیف کند. به عبارت دیگر شعبه با ریسک اعتباری صفر، تحقق فراتر از برنامه را تجربه می‌کند و فاقد پرونده اجرایی و با مطالبات بالای ۶۰ میلیون ریال است و در بخش انضباط مالی



حسن فراتی

رئیس شعبه شمس‌آباد

محیط کار، دقت در انجام امور مشتریان، تسریع در ارائه خدمات بانکی و استقبال گرم از مشتریان نیز به جذب هر چه بیشتر مشتریان کمک می‌کند. فراتی اضافه می‌کند: با حفظ و اجرای این اصول، در شعبه آفریقا از نظر تجهیز منابع، وصول مطالبات، پرداخت تسهیلات و انضباط مالی به وضعیت بسیار مطلوبی رسیدیم به گونه‌ای که در تجهیز منابع بیشترین تغییر مثبت را در تحقق برنامه تعهد شده داشتیم. این را اضافه کنم که ۱۴ درصد برنامه BP مدیریت شعب تهران بزرگ هم به نام شعبه آفریقا نوشته شد.

حسن فراتی رئیس شعبه آفریقا بود که در همین شعبه عنوان برتری را به دست آورد. او هم‌اکنون در شعبه شمس‌آباد انجام وظیفه می‌کند، اما شیوه مدیریتی او در شعب مختلف تفاوتی نکرده است و او همچنان به صمیمیت و همدلی بین همکاران در محیط کار و احترام به یکدیگر و برخورد محترمانه و مودبانه با مشتریان و مراجعان اعتقاد دارد. فراتی این ویژگی‌ها را از برجسته‌ترین تجربه‌های مدیریتی خود می‌داند و می‌گوید: وفاداری به این اصول، باعث جذب مشتریان و وفاداری آن‌ها به بانک شده و می‌شود. ضمن اینکه رعایت آرامش در



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

تهران بزرگ

داود محمدی

رئیس شعبه ملاصدرا



مردمی افزایش چشمگیری داشت. هم‌چنین تا پایان آذرماه، پرداخت تسهیلات را بیشتر کردیم و با برنامه‌ای که طراحی کرده‌ایم، امیدواریم تا پایان سال ۱۳۹۲ میزان پرداختی‌ها را بیشتر کنیم. رئیس شعبه ملاصدرا درباره وصول مطالبات هم می‌گوید: درصد وصول به حد قابل قبولی رسیده، و ریسک اعتباری کاهش یافته است. هم‌چنین مشتریان ارزی را به شعبه ونک ارجاع می‌دهیم. درباره انضباط مالی و اداری هم باید گفت که با پرداخت مناسب تسهیلات، سودآوری در شعبه را به نقطه اطمینان بخشی رسانده‌ایم.

داود محمدی رئیس شعبه ملاصدرا است، اما بیش از ۶ ماه از قبول مسوولیت او نمی‌گذرد، هر چند که طی همین مدت کوتاه، او توانسته است، شاخص‌های ارزیابی عملکردی شعبه را به نحو چشمگیری تغییر دهد. او معتقد است که فقط با همدلی همکاران و ایجاد فضای دوستانه می‌توان بر مشکلات شعبه غلبه کرد. محمدی به تفویض اختیار و تقسیم کار بین همکاران هم باور دارد و با تقسیم‌بندی مشتریان، شرایط مطلوبی را بر شعبه حاکم کرده است. محمدی درباره تجهیز منابع می‌گوید: در پایان آذر ۱۳۹۲ نسبت به پایان سال ۱۳۹۱ میزان سپرده‌های

علی نوری

رئیس شعبه گلستان



سازمان‌ها و ارگان‌های دولتی و شرکت‌های نفتی و پتروشیمی، مذاکره و نشست، طرح موضوع و بررسی نیازهای آنها، معرفی توان بانک و شناساندن خدمات و تصمیم‌گیری برای رفع نیاز مشتریان در کمترین زمان ممکن و سالم‌ترین وجه قابل تصور مهم‌ترین کاری بود که برای بسترسازی مناسب صورت گرفت. البته برنامه‌ریزی و پیشرفت و ارتقاء شعبه در همه شاخص‌های اصلی و تحقق BP تعیین شده از جمله تجهیز منابع، وصول مطالبات، پرداخت تسهیلات، عملیات ارزی، انضباط مالی و خدمات بانک هم اهمیت به سزایی در این زمینه داشت. برنامه‌ریزی بهبود عملکرد شعبه براساس دیدگاه و استراتژی و اهداف کلان مدیران عالی بانک «در زمینه تقویت شعب اصلی از طریق سپرده‌پذیری و جمع‌آوری منابع توسط شعب شهری» اقدام دیگری بود که به خوبی انجام گرفت. نوری افزود: توجه به سبک مدیریت بر پایه نظارت و مشورت، ایجاد انگیزه برای کار تیمی و تصمیم‌گیری گروهی با تاکید بر ایجاد و تقویت تعهد و مشارکت پرسنل در رسیدن به اهداف سازمان و ترغیب آنها به مسوولیت‌پذیری بیشتر یا به عبارت دیگر سیستم مدیریت تحولگرا عوامل مهم دیگری بودند که شعبه گلستان را به این توفیق رساندند.

علی نوری رئیس شعبه گلستان در تهران بزرگ با اعتماد به نفس فراوان از موفقیت‌های شعبه تحت سرپرستی خود می‌گوید و با ارائه آمار دقیق سعی در نشان دادن راهی دارد که به موفقیت این شعبه منجر شده است. او می‌گوید: شعبه مجتمع تجاری گلستان در سال ۱۳۹۱ در بخش تجهیز منابع رشد چشمگیری داشت و در بخش پرداخت تسهیلات در سال ۱۳۹۱ در مقایسه با سال قبل رشد فراوانی داشتیم که از نظر تعداد و مبلغ دوبرابر شده بود. مانده کل مطالبات شعبه نیز رشد دو برابری داشت. نوری اضافه کرد: در بخش وصول مطالبات و ریسک اعتباری از نظر تعداد پرداختی و از نظر مبلغ رشد بسیار خوبی نسبت به سال ۱۳۹۰ داشتیم و هم‌چنین ریسک اعتباری شعبه تقلیل یافت ضمن این که در بخش عملیات ارزی، مشتریان سایر بانک‌ها با منابع ارزان قیمت جذب شدند و مبلغ قابل توجهی از مطالبات ارزی شعبه وصول شد. در بخش انضباط مالی هم با احتساب تامین مالی مرکز، سود خوبی داشتیم. هر چند مقداری از سپرده‌های شعبه گرانقیمت بود و تاثیر زیادی در تعدیل سودآوری داشت. نوری در توصیف علل موفقیت خود گفت: شناخت بازارهای هدف، مشتریان برند و ویژه، دارندگان سرمایه، وجوه سرگردان در جامعه (مثل بانک‌های خصوصی،





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

تهران بزرگ



قاسم رضا قاسمی استاد

رئیس شعبه شیر پاستوریزه

ماهان، تکریم ارباب رجوع، بازاریابی و تجهیز منابع استوار کرده و همیشه اعتقاد داشته است، خواستن توانستن است و جوینده یابنده است و با تکیه بر همین اعتقاد، بدون هیچ تزلزل و تردیدی به هدف‌های خود رسیده و شعبه را به موفقیت رسانده است. او با ارائه آمار و ارقام راز و رمز این موفقیت را تبیین می‌کند: می‌گوید: در سال ۱۳۹۱ میزان سپرده‌های مردمی نسبت به سال ۱۳۸۸ رشد چشمگیری داشت و در پرداخت تسهیلات، شعبه شیر پاستوریزه در سال ۱۳۹۱ نسبت به سال ۱۳۸۸ تسهیلات بیشتری پرداخت کرد ضمن این که در بخش وصول مطالبات، کل وصولی‌ها در سال ۱۳۹۱ نسبت به سال ۱۳۸۸ افزایش یافت. همچنین شعبه شیر پاستوریزه با انضباط مالی، از درجه یک به ممتازی رسید، در حالی که تا سال ۱۳۸۸ از خزانه وجه نقد دریافت می‌کرد ولی از سال ۱۳۸۹ به بعد، همه روزه به خزانه وجه نقد ارسال می‌کند.

قاسم رضا قاسمی استاد سال ۱۳۶۸ به استخدام بانک درآمد و ابتدای اردیبهشت ۱۳۸۹ مسوولیت شعبه شیر پاستوریزه را برعهده گرفت. او برای برون رفت شعبه از تنگناهای موجود برنامه‌ای را در دو محور کوتاه مدت و بلندمدت تدوین کرد که برنامه‌های کوتاه مدت او بازسازی لوازم اداری، نیروی انسانی و تجهیز منابع برای خروج از حالت منفی و... را دربرمی‌گرفت. برنامه‌های بلندمدت هم شامل افزایش سپرده‌های مردمی، سوددهی، کاهش مطالبات معوق و کاهش ریسک اعتباری و ارتقا درجه شعبه به ممتازی و... می‌شد. او برای رسیدن به هدف‌های از پیش تعیین شده، به مدیریت مشارکتی و کار تیمی اتکا داشت و خیلی زود به این هدف‌ها رسید. قاسمی استاد، سبک مدیریتی خود را بر هدف، برنامه‌ریزی، سازماندهی، هدایت و کنترل، شناسایی نقاط قوت و ضعف، تجزیه و تحلیل خلاصه کل، بررسی وضعیت شعبه به صورت



حمید رضا میرزایی

رئیس شعبه پامنار بازار

وصول مطالبات و راهکارهای ارائه خدمات بهتر به مشتریان هم به نیکی یاد می‌کند و می‌گوید: همکاران را به حضور فعال در آزمون‌ها و کارگاه‌های آموزشی تشویق و ترغیب می‌کنم و برای توانمندسازی آنان می‌کوشم و به دلیل همین تلاش‌هاست که وضعیت چک‌های برگشتی شعبه از بدترین وضعیت ممکن به بهترین وضعیت کنونی تغییر کرده است. میرزایی با ارائه آمار و ارقام نشان می‌دهد که شعبه کدام مسیر را طی کرده است تا به موفقیت برسد: او می‌گوید: در تجهیز منابع، شعبه مبلغ کمی از سپرده‌های مردمی را جذب کرده بود ولی اکنون میزان سپرده‌ها به رشد چشمگیری رسیده است و به همین دلیل میزان تسهیلات پرداخت شده در حد قابل قبولی است. میرزایی در باره وصول مطالبات گفت: وصول مطالبات شعبه هم شرایط مناسبی نداشت و کل وصولی‌ها به برنامه ابلاغی هم نمی‌رسید ولی اکنون میزان وصولی رشد بسیاری کرده است.

حمیدرضا میرزایی رئیس شعبه پامنار بازار از جمله مدیران موفق بانکی است که عملکرد او در سال ۱۳۹۱ به انتخاب او به عنوان رئیس شعبه برتر و موفق منجر شد. او برای رسیدن به این موفقیت، تغییرات چشمگیری در شاخص‌های عملکردی شعبه به وجود آورد. رئیس شعبه بازار در توصیف عملکرد موفق خود به ساماندهی وضعیت حساب‌های جاری و پرونده‌های آنان اشاره می‌کند و می‌گوید: با تلاش فراوان، وضعیت وصول مطالبات را تا سطح تحقق برنامه ارتقا و مانده مطالبات معوق و مشکوک‌الوصول و ریسک اعتباری شعبه را کاهش دادیم. پرداخت تسهیلات کم‌خطر و مطمئن و سودآوری شعبه در محاسبات تامین درآمد مالی در سال‌های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ و جلب رضایت مشتریان از سرعت پاسخگویی از عوامل مهمی بود که در موفقیت شعبه دخالت داشت. او از استفاده از تجربه همکاران در زمینه تجهیز منابع، تسهیلات،



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

تهران بزرگ

غلامرضا راشدی

رئیس شعبه میدان توحید



تشکیل جلسه می‌دادیم و عنوان یک سازمان یادگیرنده هر هفته یک روز قبل از شروع ارائه خدمات، کلاس‌های آموزشی ارزی، اعتباری، مالی، کنترل‌های داخلی در شعبه تشکیل می‌شود تا همه موارد در شعبه نهادینه شود. رئیس شعبه میدان توحید در ادامه، آمار شاخص‌های عملکردی شعبه را ارائه کرد و گفت: در تجهیز منابع، مانده سپرده‌ها در سال ۱۳۹۲ نسبت به سال ۱۳۹۱ رشد داشت و در بخش تسهیلات پرداختی نیز شعبه در سال ۱۳۹۲ حدود ۳ برابر سال ۱۳۹۱ تسهیلات پرداخت کرد. راشدی در باره وصول مطالبات افزود: در سال ۱۳۹۲ حدود ۳ برابر از مطالبات شعبه نسبت به سال ۱۳۹۱ به حیطة وصول درآمد. همچنین صدها پرونده مشکوک‌الوصول به مرحله وصول رسید و ریسک اعتباری کاهش یافت. در بخش ارزی هم افزایش تعداد مشتریان ارزی افزایش و سهم سپرده‌ها و تعداد حواله‌ها و بروات استنادی رشد داشت و در نتیجه سود سال ۱۳۹۲ نسبت به سال ۱۳۹۱ به ۳ برابر رسید.

غلامرضا راشدی رئیس شعبه میدان توحید در حوزه عمل مدیریت تهران بزرگ مدیریت مشارکتی را برای رسیدن به موفقیت در این شعبه انتخاب کرده است. این سبک مدیریت بر تعامل و تفکر و هم‌اندیشی با همکاران مبتنی است. نیروی انسانی سرمایه اصلی بانک است که باید برای به دست آوردن سرمایه دیگر بانک یعنی مشتری، حفظ و صیانت شود. راشدی از نهادینه کردن تعهد سازمانی در شعبه سخن می‌گوید و به اشتراک فایل‌ها در ایستگاه‌های کاری همکاران برای اطلاع از آمار و اطلاعات شعبه اشاره می‌کند و می‌گوید: برای افزایش روحیه تیمی، همکاران با احکام داخلی به عضویت کارگروه‌ها درآمدند و مسوولیت هر کدام از طرح‌های بانک به یکی از آنها واگذار شد. همچنین تیم‌های بازاریابی ۳ نفره در شعبه تشکیل و فعال شد. راشدی اضافه کرد: با استفاده از الگوی اتاق فکر و خرد جمعی هر ۱۵ روز یکبار با همکاران برای هم‌اندیشی و رفع مشکلات و بهبود ارائه خدمات و افزایش سطح رضایت‌مندی

محمود رضا صالحی فشمی

رئیس شعبه تجریش



محمودرضا صالحی فشمی در توصیف مدیریت موفق خود می‌گوید: خود و همکاران را ملزم به اجرای برنامه ابلاغی می‌دانستیم و از طرف دیگر به توانایی همکاران برای تحقق برنامه‌ها ایمان و اعتماد داشتیم و همکاران را در تصمیم‌گیری‌ها و نحوه اجرای برنامه‌ها شریک می‌کردم، ضمن اینکه کارگروه‌های مختلفی را در شعبه تشکیل دادم تا از نظرات همکاران به خوبی استفاده کنم. صالحی افزود: این تعامل، نتایج مثبتی در برداشت و به افزایش کارایی و بهره‌وری، پیشرفت برنامه‌ها و کاهش شکایات مردمی منجر شد. اعتقاد به جانشین‌پروری، باعث شد تا فضای مناسبی برای رشد استعدادها به وجود آید و همکارانی مسوولیت‌پذیر و با اعتماد به نفس بالا و برنامه‌محور پرورش یابند و همین سبک مدیریتی به موفقیت شعبه تجریش هم انجامید.

محمودرضا صالحی فشمی رئیس شعبه تجریش در حوزه عمل تهران بزرگ از ابتدای سال ۱۳۹۰ به شعبه تجریش منتقل شده است و طی همین مدت توانسته است، تغییرات وسیعی در این شعبه به وجود بیاورد. او با ارائه آمار نشان می‌دهد که طی ۲ سال و ۹ ماهی که از مسوولیتش در این شعبه می‌گذرد، چه اندازه موفق بوده است. او می‌گوید: در تجهیز منابع، شعبه در اواخر جدول رتبه‌بندی شعب استان قرار داشت، اما اکنون میزان سپرده‌ها رشد خوبی پیدا کرده است. همچنین میزان پرداختی‌های شعبه رشد چشمگیری داشته و فراتر از درصد تحقق برنامه است. صالحی فشمی می‌گوید: میزان وصولی شعبه رشد معنی داری را نشان می‌دهد و علی‌رغم افزایش هزینه‌های پرسنلی و اداری، ریسک اعتباری کاهش یافته و وضع شعبه بهبود پیدا کرده است.





محبوب حاجی پور

رئیس شعبه آفریقا

ایجاد محیطی آرام و مناسب، ارائه خدمات سریع به مشتریان، همچنین باید به ایجاد صمیمیت و روابط دوستانه با همکاران، تفهیم و آموزش برقراری روابط با مشتریان (نحوه ارتباط با مشتریان) و ارتباط مستمر با مشتریان وفادار و شریک و ایجاد شغف بین آنها، پیگیری درخواست مشتریان و همکاران، پیگیری روزانه، هفتگی و ماهانه برنامه‌های شعبه و تطبیق با BP و انتقال آمارها به همکاران برای درگیر و حساس شدن به امور و رسیدن به اهداف و برنامه‌های تعیین شده نیز اشاره کنم. حاجی پور در ادامه با ارائه آمار ذیل، بهبود شاخص‌های عملکردی شعبه را به تصویر کشید و نشان داد که شعبه چه مسیری را برای موفقیت طی کرده است. او گفت: در شاخص تجهیز منابع، میزان سپرده‌های مردمی افزایش چشمگیری یافت. در بخش وصول مطالبات هم رشد قابل ملاحظه‌ای را تجربه کردیم و ریسک اعتباری را کاهش دادیم. همچنین با پرداخت تسهیلات به طرح‌های ۴ گانه ایران، شعبه را به یکی از شعب برتر تبدیل کردیم و با کنترل منابع و مصارف و خودتکایی مالی و کاهش چک برگشتی انضباط مالی را مدیریت کردیم.

محبوب حاجی پور رئیس شعبه آفریقا پیرو یک اصل مدیریتی است که القا می‌کند باید بخواهیم تا بتوانیم و مسلما ما می‌توانیم او با تاسی از همین سیاست و قاعده مدیریتی به موفقیت چشمگیری در شعبه آفریقا رسیده است. حاجی پور در این باره می‌گوید: مسلما هر نوع تغییر مطلوب و رو به رشد در برنامه‌های تعیین شده در گروه هدف‌گذاری، برنامه‌ریزی و پیگیری مداوم آن برنامه برای رسیدن به اهداف است و هیچ موفقیتی تصادفی به دست نمی‌آید، لذا با این نگاه در طول مدت حضور در شعبه خصوصا سال ۱۳۹۱ با تشکیل جلسات منظم هفتگی، ماهانه و کارگروه‌ها و همچنین مشارکت دادن همکاران و تشریح اهداف و استراتژی سالانه سازمان به صورت راهبردی و عملیاتی، نسبت به واگذاری امور به هر یک از همکاران باتوجه به توانمندی و ایجاد صمیمیت و انگیزه بین آنها توانستیم تا به آنچه که در برنامه BP تعیین شده برسیم. حاجی پور افزود: مهم‌ترین و موثرترین عواملی که در موفقیت شعبه تاثیر داشت عبارتند از: توکل به خدا و یقین داشتن به کاری که انجام می‌دهیم،

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

تهران بزرگ



رضا خاموردی

رئیس شعبه جیحون

آنها، رابطه عاطفی خوبی پیدا کرده‌ایم و بانک را به‌عنوان بانکی قابل اطمینان و با کارایی بیشتر به شهرت رسانده‌ایم. خاموردی می‌گوید: با این تمهیدات، میزان سپرده‌های مردمی در سال ۱۳۹۱ را نسبت به سال ۱۳۸۸ که شعبه را تحویل گرفتیم افزایش چشمگیری دادیم و پرداخت تسهیلات را بالا بردیم. رئیس شعبه جیحون در ادامه افزود: در بخش وصول مطالبات با تقسیم کار بین همکاران و پیگیری فراوان، به رشد چشمگیری دست یافته و ریسک اعتباری را کاهش داده‌ایم. در زمینه انضباط مالی و اداری نیز همه بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌ها را مدنظر قرار داده و مدیریت مناسبی اعمال کرده‌ایم.

رضا خاموردی در شعبه جیحون، از امکانات موجود، بهترین استفاده را کرد و برای موفقیت شعبه از مهارت‌های فنی و اداری و انسانی و فرصت‌های درون سازمانی و برون سازمانی برای شناسایی حوزه عمل و تحقق برنامه‌های شعبه استفاده برد تا بتواند خدمات باکیفیت‌تر بیشتری را ارائه و مشتریان بیشتری را جذب کند. خاموردی به مشورت و مدیریت مشارکتی اعتقاد دارد و با ایجاد شبکه مشتریان، شعبه را در تجهیز منابع و پرداخت تسهیلات به رشد خوبی رساند. او می‌گوید: شعبه جیحون از نظر جغرافیای محیطی در منطقه‌ای مسکونی قرار دارد و بیشتر مشتریان آن را کارمندان و بازنشسته‌ها تشکیل می‌دهند و ما با تکریم و احترام



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

چهارمحل و بختیاری



سجاد کیانپور

رئیس شعبه سامان



سال ۱۳۸۸ بالا بود که با تلاش کلیه همکاران و توزیع هدفمند لیست بدهکاران بین همکاران و پیگیری‌های مجتدانه آنان در امر وصول مطالبات ریسک اعتباری شعبه کاهش پیدا کرد. همچنین با همکاری همکاران شعبه در سال ۱۳۸۹ تعداد ۱۱ فقره طرح مشارکت مدنی را کد گروهی با عمر بالای ۱۰ سال و تعداد اعضای طرح بالغ بر ۱۰۰۰ نفر (طرح عمومی عمان سامانی) تعیین تکلیف شد که این اقدام منجر به پرداخت تسهیلات فراوانی شد. در زمینه انضباط مالی، بالاترین سودآوری در بین شعب استان در پایان سال ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ به شعبه سامان رسید. مانده مرکز هم در پایان سال ۹۱ کاهش پیدا کرد که این سودآوری و کاهش از رعایت پارامترهای لازم مالی در امور بانکداری و اصول حسابداری ناشی می‌شد. کیانپور در تشریح اقدامات خود در شعبه سامان به صدور تعداد زیادی کارت عابربانک برای بیمه‌گزاران شعبه اشاره کرد که این عملکرد در بازه زمانی ۳ ماهه حاصل همراهی کلیه همکاران با گروه مالی شعبه بوده است و این کار باعث کاهش مراجعات مکرر بیمه‌گزاران به شعبه، کاهش شلوغی شعبه و همچنین مدیریت نقدینگی شعبه شد.

سجاد کیانپور، در سال ۱۳۷۷ به عنوان کارشناس حسابداری به استخدام بانک درآمد و در سال ۱۳۸۸ مسوولیت شعبه سامان در استان چهارمحال و بختیاری را برعهده گرفت و هم‌اکنون رئیس شعبه کاشانی شهر کرد است. او طی دوران خدمت ۳/۵ ساله در شعبه سامان، تلاش زیادی کرد تا شاخص‌های عملکردی این شعبه را تغییر دهد. کیانپور درباره این تغییرات و توصیف عملکرد مدیریتی خود می‌گوید: طی حضور در شعبه سامان منابع شعبه را با تلاش و کوشش جمعی همکاران و همراهی همه‌جانبه و تعامل دوستانه توانستیم به رشد چشمگیری برسانیم. در بخش تسهیلات پرداختی هم میزان پرداختی شعبه به گونه‌ای مدیریت شده است که طی چند سال گذشته هیچ‌گونه انحرافی از برنامه منابع و مصارف شعبه نداشته باشد و پارامترهایی از قبیل کسب سود، وصول مطالبات و تحمیل نکردن هزینه‌های اضافی از جمله کارمزد مرکز در آن دیده شده است به همین دلیل پرداخت‌های شعبه از نظر آمار طی سال‌های ۱۳۸۸ تا ۱۳۹۱ افزایش چشمگیری داشته است. رئیس شعبه سامان وصول مطالبات را هم تشریح کرد و گفت: ریسک اعتباری شعبه در پایان

حسنعلی محمودی

رئیس شعبه لردگان



وصول مطالبات گفت: در بخش وصول مطالبات عامل موفقیت پیگیری، پیگیری و فقط پیگیری بود. به خصوص با تماس تلفنی (حسب وضعیت خاص شعبه) به‌طوری که طی سال‌های ۱۳۸۹، ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ هیچ‌گاه درصد وصولی شعبه کمتر نشد و ریسک اعتباری شعبه همیشه پایین بود. قدر مطلق وصولی هم در پایان سال ۱۳۹۱ چشمگیر بود. در شاخص انضباط مالی و اداری هم تاکید بر نظم و انضباط اداری، وقت‌شناسی، مدیریت زمان، سرعت عمل و ارائه خدمات سریع و مطمئن در کوتاه‌ترین زمان، آماده به کار بودن دستگاه خودپرداز، پرداخت تسهیلات در کمترین زمان ممکن، کاهش هزینه‌ها و استفاده بهینه از وسایل و ابزار و امکانات، بالا بردن بهره‌وری و استفاده از همه ظرفیت‌های نیروی انسانی شعبه از مهم‌ترین اقداماتی بود که در شعبه انجام شد.

حسنعلی محمودی رئیس شعبه لردگان که از خرداد ۱۳۸۹ تا تیرماه ۱۳۹۲ مسوولیت شعبه لردگان را برعهده داشت، ترویج فرهنگ تکریم و تنظیم مشتریان و مشتری‌مداری را سرلوحه کارهای خود قرار داد و با مدیریت مشارکتی و توجه به سرمایه انسانی و ترویج فرهنگ خدمت‌رسانی بین همکاران، در جلب و جذب مشتریان و به‌ویژه کشاورزان کوشید تا بتواند شاخص‌های عملکردی شعبه لردگان را ارتقاء بخشد. او می‌گوید: در شاخص تجهیز منابع طی ۳ سال، مانده سپرده‌های مردمی شعبه افزایش چشمگیری یافت که این افزایش دلیلی به جز اعتماد و رضایت مشتریان از خدمات شعبه نداشت. همچنین میزان تسهیلات پرداختی با رعایت بهداشت اعتباری، طی ۳ سال به شکل وسیعی افزایش یافت. طی سال‌های ۹۰ و ۹۱ میزان سوددهی شعبه نیز بالاتر رفت. محمودی درباره



غلامحسین بیژنی

رئیس شعبه فلارد

همه دادوستدهای خود را در این بانک انجام می‌دهند. بیژنی افزود: همکاران نیز مشتری‌مداری را سرلوحه کار خود قرار داده‌اند. مهمترین راز برتری شعبه، مشتری را دوست خود دانستن نه مزاحم و مشتری را رئیس خود دانستن نه خود را رئیس مشتری دانستن است چراکه در این شعبه همه به این باور رسیده‌اند که مشتری به ما خدمت می‌کند و به ما سود می‌رساند و اوست که با مراجعه به ما بر ما منت می‌گذارد و عده‌ای دیگر را به همراه خود به جمع مشتریان ما می‌افزاید و آنها را با بانک آشنا می‌سازد. این نگاه و رفتار معقولانه همکاران به مشتریان باعث رشد سپرده‌ها و وصول مطالبات در شعبه شده است به گونه‌ای که شعبه توانست در سال ۱۳۹۱ در بخش تجهیز منابع به آنچه که مدیریت استان برای شعبه در نظر گرفته بود دسترسی پیدا کند و با این افزایش، رشد سپرده‌ها را افزایش دهد.

در بخش وصول، شعبه به رشد مطلوبی رسید. همچنین در انضباط مالی و اداری نیز شعبه در بین سایر شعب استان رتبه خوبی داشت.

غلامحسین بیژنی با تشریح موقعیت جغرافیایی شعبه به عواملی که منجر به موفقیت او شده است اشاره می‌کند و می‌گوید: شعبه فلارد یکی از شعب برتر استان چهارمحال و بختیاری در سال ۱۳۹۱ بود. این شعبه در ۱۷۵ کیلومتری مرکز استان واقع شده است و از طرف شمال و شرق به استان اصفهان و از غرب به استان چهارمحال و بختیاری و از جنوب به استان کهگیلویه و بویراحمد محدود می‌شود. شغل اصلی اکثر مردم این منطقه کشاورزی و دامداری است. محل استقرار شعبه در منطقه فلارد در شهر مال خلیفه در کنار کوهی سر به فلک کشیده واقع شده که چشمه‌سارهای فراوانی دارد. یکی از دلایل موفقیت و برتری شعبه وجود همکاران یکدل و هماهنگ و صمیمی و متعهد است که به صورت یک تیم واحد وجدی برای موفقیت بانک تلاش و کوشش می‌کردند. باتوجه به روستایی بودن منطقه ارتباط صمیمی و دوستانه و همچنین برخورد همراه با لبخند همکاران با مشتریان باعث دوستی بیشتر مردم و مشتریان شد، به طوری که مردم احساس کردند که بانک کشاورزی متعلق به آنهاست و

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

چهارمحال و بختیاری



چنگیز علیدوستی

رئیس شعبه فارس

این که نسبت خوداتکایی مالی شعبه در سال ۱۳۹۱ باتوجه به اینکه شعبه از شعب اصلی و مرکز شهرستان است قابل قبول بود.

علیدوستی مهم‌ترین راهکارهای جذب سپرده و وصول مطالبات و رسیدن به برنامه‌های ابلاغی در شعبه را به حسن برخورد تک‌تک همکاران با مشتریان اعم از اعتباری و مالی، همدلی و کارگروهی در شعبه نسبت داد و گفت: ارائه خدمات بانک در سریع‌ترین زمان ممکن و جلوگیری از معطل ماندن مشتری در شعبه به همراه اجرای کامل و بهینه منشور اخلاقی بانک و تکریم مشتریان و همچنین رفتار و برخورد مودبانه با ارباب‌رجوع نه فقط به جذب سپرده‌های بیشتر و وصول مطالبات کمک کرد که شعبه را هم به توفیقی چشمگیر رساند.

چنگیز علیدوستی شعبه فارس در چهارمحال و بختیاری را طی ۳ سال متحول کرد. او با صداقت و تعهد به گفتار توانست اعتماد مشتریان را جلب کند و شاخص‌های اعتباری را هم ارتقا داد تا به‌عنوان یکی از روسای برتر شعب بانک انتخاب شود.

علیدوستی درباره آمار شعبه فارس می‌گوید: در شاخص تجهیز منابع در سال ۱۳۸۹ و در ابتدای تحویل شعبه، مانده سپرده‌های شعبه با برنامه‌ریزی و همدلی کارکنان افزایش یافت و به تحقق برنامه تعهدی خود در سال ۱۳۸۹ و بیش از تحقق برنامه تعهدی در سال ۱۳۹۰ رسید تحقق کلیه برنامه‌های ابلاغی (وصول، پرداخت، تجهیز منابع و...) در سال ۱۳۹۱ افزایش بیشتری پیدا کرد. همچنین مبلغ وصولی شعبه رشد و ریسک اعتباری شعبه تنزل داشت ضمن



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

چهارمحل و بختیاری

سیدعابدین حسینی

رئیس شعبه بن و چالستر



شعبه بن و چالستر با هدایت سیدعابدین حسینی در همه شاخص‌های عملکردی در سال ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲ رشد محسوس و معناداری داشت. حسینی این شاخص‌ها را طبقه‌بندی و توصیف می‌کند و می‌گوید: شعبه در شاخص تجهیز منابع، در سال ۱۳۹۱ موفق به تحقیق چشمگیر برنامه تعهدی خود شد ضمن این که در شاخص پرداخت تسهیلات، مبلغ پرداختی شعبه نسبت به سال ۱۳۹۰ از رشد محسوسی برخوردار بود. این در حالی است که مانده تسهیلات در طی سال‌های گذشته رقم بسیار پایین‌تری بود.

حسینی افزود: مبلغ وصولی شعبه نسبت به سال‌های گذشته رشد نشان می‌دهد و ریسک اعتباری شعبه هم برای شعب اصلی استان عملکرد مطلوبی است. همچنین در بخش انضباط مالی، نسبت خوداتکائی مالی شعبه در سال ۱۳۹۱ عدد قابل قبولی به حساب می‌آید. روند رشد سپرده‌ها در سال ۹۲ نیز از حد انتظار فراتر بود و در نه ماهه اخیر نیز بیش از برنامه تعهدی شعبه محقق شد و مانده سپرده‌ها در ۹ ماهه سال ۹۲ به غیر از گواهی سپرده عام افزایش چشمگیری یافت.

حسینی مهم‌ترین راهکارهای جذب سپرده و وصول مطالبات در شعبه را به حسن برخورد تک‌تک همکاران با مشتریان اعم از اعتباری و مالی و ارتباط تنگاتنگ با مشتریان اعم از مشتریان موجود، رها شده و بالقوه نسبت می‌دهد و می‌گوید: صداقت و عمل به تعهدات و برخورد مودبانه با مشتری اصل انکارناپذیری است که حتما باید به آن عمل شود. چراکه اگرما نتوانیم انتظار مشتری را در شعبه برآورده کنیم. شاید اجازه دهیم، مشتری با نارضایتی از شعبه بیرون برود بنا بر این باید با حسن خلق و برخورد مناسب، دلایل و شرایط برآورده نشده انتظارش را بازگو کنیم.





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

چهارمحل و بختیاری

سیدعابدین حسینی

رئیس شعبه بن و چالستر



شعبه بن و چالستر با هدایت سیدعابدین حسینی در همه شاخص‌های عملکردی در سال ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲ رشد محسوس و معناداری داشت. حسینی این شاخص‌ها را طبقه‌بندی و توصیف می‌کند و می‌گوید: شعبه در شاخص تجهیز منابع، در سال ۱۳۹۱ موفق به تحقیق چشمگیر برنامه تعهدی خود شد ضمن این که در شاخص پرداخت تسهیلات، مبلغ پرداختی شعبه نسبت به سال ۱۳۹۰ از رشد محسوسی برخوردار بود. این در حالی است که مانده تسهیلات در طی سال‌های گذشته رقم بسیار پایین‌تری بود.

حسینی افزود: مبلغ وصولی شعبه نسبت به سال‌های گذشته رشد نشان می‌دهد و ریسک اعتباری شعبه هم برای شعب اصلی استان عملکرد مطلوبی است. همچنین در بخش انضباط مالی، نسبت خوداتکائی مالی شعبه در سال ۱۳۹۱ عدد قابل قبولی به حساب می‌آید. روند رشد سپرده‌ها در سال ۹۲ نیز از حد انتظار فراتر بود و در نه ماهه اخیر نیز بیش از برنامه تعهدی شعبه محقق شد و مانده سپرده‌ها در ۹ ماهه سال ۹۲ به غیر از گواهی سپرده عام افزایش چشمگیری یافت.

حسینی مهم‌ترین راهکارهای جذب سپرده و وصول مطالبات در شعبه را به حسن برخورد تک‌تک همکاران با مشتریان اعم از اعتباری و مالی و ارتباط تنگاتنگ با مشتریان اعم از مشتریان موجود، رها شده و بالقوه نسبت می‌دهد و می‌گوید: صداقت و عمل به تعهدات و برخورد مودبانه با مشتری اصل انکارناپذیری است که حتما باید به آن عمل شود. چراکه اگرما نتوانیم انتظار مشتری را در شعبه برآورده کنیم. شاید اجازه دهیم، مشتری با نارضایتی از شعبه بیرون برود بنا بر این باید با حسن خلق و برخورد مناسب، دلایل و شرایط برآورده نشده انتظارش را بازگو کنیم.



دکتر طالبی:

من معتقدم چه در این شرایطی که ذکر کردم و چه در شرایط عادی، اگر بخواهیم در بانکمان موفق شویم باید دو موضوع و دغدغه اصلی وجود داشته باشد. تا موقعی که این دو دغدغه اصلی باشد، حرکت رو به جلو انجام می‌دهیم و هر مقدار که این دغدغه‌ها ضعیف‌تر باشد حرکت رو به جلوی ما هم ضعیف‌تر است.

به اعتقاد من موضوع و دغدغه اول این است که همه مدیران، از هیئت مدیره تا مدیران عملیاتی، مدیران شعب به عنوان قاطبه مدیران عملیاتی، دغدغه رضایت و آرامش سرمایه انسانی را داشته باشند. این به عنوان یک محور اصلی است. مدیران بالاترین سطح تا سطح پایین دغدغه رضایت و آرامش سرمایه انسانی داشته باشند. یعنی همواره این سوال را برای خود مطرح کنند که وضعیت در این شاخص و معیار چگونه است؟ دغدغه دوم که در واقع معتقدم ثانوی بر اولی است، این است که کل سرمایه انسانی اعم از مدیر و همکاران عزیزی که در سطوح عملیاتی و اجرایی کار می‌کنند، دغدغه رضایت مشتری داشته باشند. اگر این دو را در سازمانمان نهادینه کنیم رو به جلو می‌رویم. این‌طور هم نیست که این دو رنگی باشند که ما روی سازمان بکشیم و بگوییم رنگ است زرد، سبز و ... که بگوییم دغدغه سرمایه انسانی هم داریم ... نه خیلی کار سختی است.

ایجاد و نهادینه کردن این دغدغه‌ها خیلی کار می‌برد، خیلی فکر می‌برد و یک کار پایان‌ناپذیر است ولی حداقل این است که هرگاه ما در هر مقطع زمانی با هم می‌نشینیم، می‌توانیم برای خود را ارزیابی کنیم که در این دو موضوع چه وضعیتی داریم؟ می‌توانیم ارزیابی کنیم که برنامه ما برای گام بعدی چیست؟

