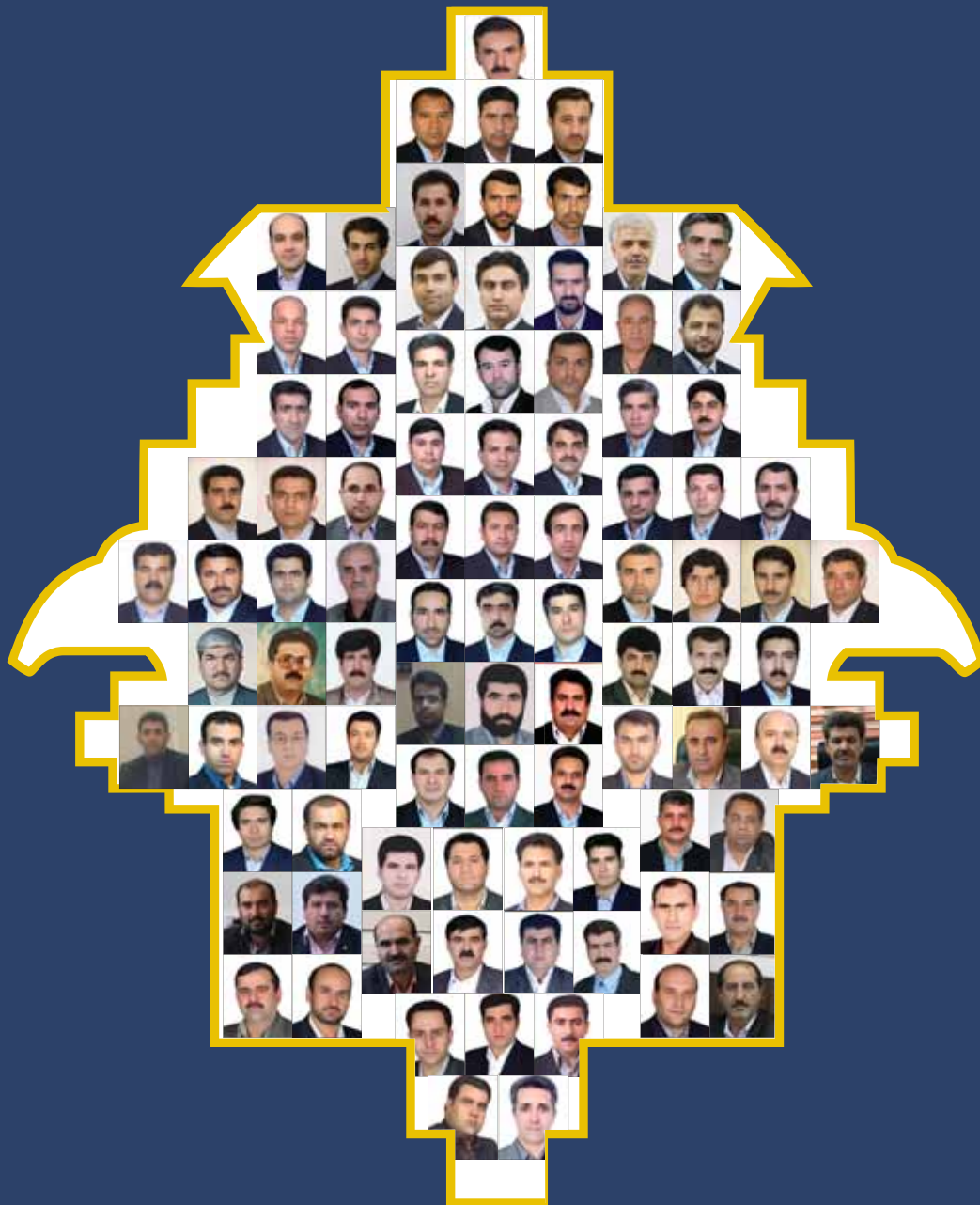




پیام مهر

ویژه نامه روسای برتر شعب بانک کشاورزی در سال ۱۳۹۱

اسفند ۱۳۹۲





بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
پایام مهر

نشریه داخلی بانک کشاورزی

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱
اسفند ۱۳۹۲
بخش ۲

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

فهرست مندرجات

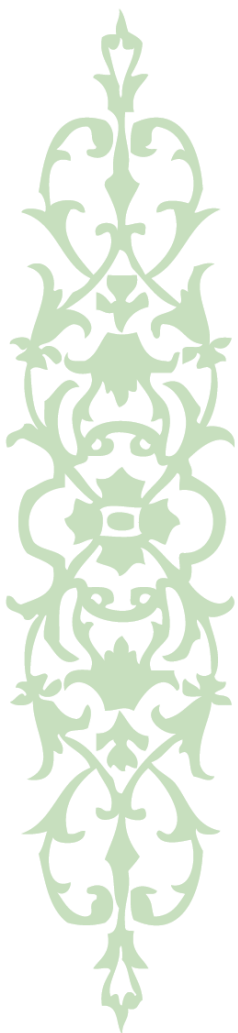
- بهره‌گیری از تجربیات موفق در راستای خدمتی بی‌نظیر به مشتری ۲/
- پیش‌قراولان توسعه ۴/
- خراسان جنوبی/ ۸/
- خراسان رضوی/ ۱۱/
- خراسان شمالی/ ۱۶/
- خوزستان/ ۱۹/
- زنجان/ ۲۷/
- سمنان/ ۳۱/
- سیستان و بلوچستان/ ۳۵/
- فارس/ ۴۰/
- قزوین/ ۵۰/
- قم/ ۵۳/
- کردستان/ ۵۶/
- کرمانشاه/ ۵۹/

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال 1391



تجربه‌های موفق و کاربردی

مدیران تصمیم‌گیرنده و ارشد در نهادهای مالی و اقتصادی، اهداف مهم و تعیین‌کننده‌ای را مد نظر قرار می‌دهند تا در رقابت شدید و تنگاتنگ با رقبای موفقیت بیشتر را به نام خود ثبت کنند، اما این اهداف فقط با تامین نیروهای کارآمد و سرمایه متخصص و متعهد انسانی در هر سازمانی قابل دستیابی می‌شود و به همین دلیل است که مدیران بانکی، بیشترین سرمایه‌گذاری را در حوزه نیرو و سرمایه‌انسانی صرف می‌کنند تا از جنگ برابر و نابرابر با دیگر نهادهای مالی و اقتصادی سربلند بیرون بیایند. مدیران بانک کشاورزی، مهم‌ترین استراتژی خود را حفظ و تقویت سرمایه انسانی قرار داده‌اند و با ایجاد بستری مناسب برای رشد و تعالی این سرمایه، تلاش دارند، برنامه‌های استراتژیک و هدفمند خود را عملی سازند. بدون تردید، تحقق این برنامه‌ها، ارتباط نزدیک و معناداری دارد با آنچه در شعب و بین کارکنان و مشتریان به‌طور عام و بین مدیریت‌های حاکم بر شعب با کارمندان و مشتریان به‌طور خاص می‌گذرد. ارزیابی این ارتباط متقابل و همپوشانی موثر یکی از مهم‌ترین راه‌های تجزیه و تحلیل عملکردی شعب و مدیریت‌های حاکم بر آن محسوب می‌شود و براساس همین نیاز، بانک کشاورزی، پروسه انتخاب شعب برتر و گزینش روسای برتر شعب را در دستور کار قرار دارد و با تعیین شاخص‌ها و معیارهایی که از صافی‌های تجربه و آزمون خطا گذشته‌اند، نسبت به چنین انتخاب سرنوشت‌ساز و الگوسازی اقدام کرد.

هدف مدیران بانک کشاورزی از ارزیابی شاخص‌های 9 گانه اصلی عملکردی و یا 56 شاخص فرعی و مکمل، فقط انتخاب مدیران و روسای شعب برتر نبود که استفاده از تجارب این روسا و انتقال آن به دیگر کارمندان به‌عنوان دانش و مهارتی آزمون شده، اهمیت بیشتری داشت. خوشبختانه با تلاش ادارات ذیربط در بانک، این انتخاب به شکلی کاملاً استاندارد و هدفمند انجام گرفت و برترین‌های شعب بانک در سال 1391 در پروسه‌ای طولانی و با دقت و وسواس فراوان انتخاب شدند. ویژه‌نامه‌ای که پیش‌رو دارید، انعکاس همان تلاش‌های هدفمند است که با هدف الگوسازی و انتقال دانش، مهارت و تجربه روسای موفق شعب بانک به دیگر کارمندان تهیه و تنظیم شده است. امید که این تجربیات بتواند، به رشد و تعالی بانک کمک و زمینه بروز استعدادهای دیگر را فراهم کند.

مدیرمسئول

2





دستاوردهای انتخاب شعب برتر و روسای شعب برتر در گفت‌وگو با عضو هیات مدیره بانک؛

بهره‌گیری از تجربیات موفق در راستای خدمتی بی‌نظیر به مشتری



بانکداری نوین این مهم را دریافته که بدون تردید کسب موفقیت در کلیه برنامه‌های پیش‌بینی شده ارتباط مستقیم و معناداری با شعبه و شیوه ارتباط با مشتریان دارد؛ به همین رو نیز چشم‌انداز بانک کشاورزی تحت عنوان ارائه خدمت بی‌نظیر به مشتری تعریف شده است. انتخاب شعب برتر و روسای شعب برتر در بانک کشاورزی هم در این راستا تلقی می‌شود تا از تجربیات موفق شعب برای ارائه خدمتی بی‌نظیر به مشتری استفاده شود. دستاوردهای پروسه انتخاب شعب برتر و البته سازوکارهای جدید آن در سال ۹۳، بن‌مایه گفت‌وگویی شد با مهندس داور ماهی کار، عضو هیات مدیره بانک کشاورزی که از نظر تان می‌گذرد.

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

خصوص عملکرد پایین شعب نیز ضمن شناسایی شعب کم بازده و در شرف کم‌بازدهی، اقداماتی جهت بهبود وضعیت آنها صورت می‌پذیرد. در این راستا سال گذشته حسب دستور مدیرعامل محترم بانک مبنی بر تشویق روسای شعب برتر، جلسه مشترکی با حوزه سرمایه انسانی برگزار شد و شاخص‌های کمی و مدیریتی مد نظر تعیین و سهمیه هر مدیریت به تناسب تعداد شعب مشخص شده و شاخص‌های مورد نظر به همراه سهمیه‌های معین به استان اعلام شد. مدیریت‌ها نیز با تشکیل کارگروه استانی و با توجه به شاخص‌های مورد نظر، روسای شعب برتر را شناسایی و معرفی کردند. متعاقب آن این فهرست مورد اشاره پس از تصویب در هیات مدیره بانک و انجام سایر مراحل، مورد تقدیر کتبی از سوی مدیرعامل محترم بانک قرار گرفتند.

آیا می‌توان این پروسه تقدیر از برترین‌ها را در راستای چشم‌انداز جدید بانک یعنی ارائه خدمات بی‌نظیر به مشتری تعریف و تعبیر کرد؟

امروزه یکی از مهمترین استراتژی‌های مدیران در سازمان‌های مالی و اقتصادی آن است که بدانند در مقابل منابع محدود در اختیار، چه چیزی منافع سازمان را پوشش می‌دهد تا برای کسب موفقیت در عرصه رقابت، تلاش خود را به تحقق برنامه‌ها

ضرورت برگزاری و فلسفه وجودی چنین مکانیزم انتخابی برای روسای شعب برتر در بانک کشاورزی چیست؟

به منظور افزایش کارایی و بهره‌وری در عملکرد بانک و ایجاد حس رقابت در بین شعب، ضروری است شعب از نظر شاخص‌های عملکردی بر مبنای دو اصل کارایی و اثربخشی مورد ارزیابی قرار گیرند تا گام‌های مهمی در راستای تکمیل و یا ایجاد ظرفیت و برتری‌جویی برداشته شود. پس از شناسایی شعب برتر تلاش شد که روسای برتر نیز در این خصوص شناسایی شوند. به این منظور، هر ساله بر اساس نظام ارزیابی یکپارچه شعب که با هدف حصول اطمینان از کارایی و اثربخشی و صرفه اقتصادی صورت می‌گیرد، تعدادی از شعب بر مبنای عملکرد در زمینه ۹ شاخص اصلی (سودآوری، تجهیز منابع، وصول مطالبات، خدمات بانکی، انضباط مالی، پرداخت تسهیلات، بانکداری الکترونیک، بیمه کشاورزی و امتیاز شعب مستقر در مناطق محروم) و ۵۶ شاخص فرعی مورد ارزیابی قرار گرفته و جایگاه هر شعبه به صورت سالانه مشخص می‌شود. در این راستا شعبی که بالاترین عملکرد را در جمع امتیاز شاخص‌ها به خود اختصاص می‌دهند، به عنوان شعب برتر انتخاب و تعدادی از آنها هم برای همایش مدیران موفق به بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران معرفی می‌شوند. در عین حال در





تلقی می‌شود. از سوی دیگر با توجه به ضرورت وجود آموزش مدیریتی مناسب در بین مدیران، می‌توان یادگیری حین عمل را برای استفاده بهتر مدیران از تجارب یکدیگر در حل و فصل مشکلات ارائه کرد. استفاده مجدد از تجارب، کارکنان را در انجام فعالیتهای روزانه و کوتاه کردن زمان حل مسائل یاری می‌دهد. در نهایت اینکه تجربه به منزله دانش یا مهارتی است که از تمرین و ممارست در یک فعالیت یا انجام کاری در یک دوره زمانی نسبتاً طولانی حاصل می‌شود و انتقال تجربه مدیران در بهبود فعالیت‌های سازمانی تاثیر مستقیم داشته و خود باعث ایجاد دانش در سازمان می‌شود. درس آموخته‌ها و تجارب سازمانی هم مهمترین دارائی معنوی سازمان محسوب می‌شود که توسط نیروی انسانی فعال در سازمان در گذر زمان کسب شده و ثبت و نگهداری و انتقال علمی و صحیح آن نقش عمده‌ای در بهبود مدیریت فعالیت‌های مشابه سازمان خواهد داشت.

به ثبت و نگهداری و انتقال علمی و صحیح دانش و تجربه‌ها اشاره داشتید. آیا برنامه‌ای برای مدون کردن و انتقال تجربیات این

روسای شعب برتر هم وجود دارد؟
از ابتدای سال ۹۳ شیوه‌نامه انتخاب شعب برتر توسط اداره کل نظارت و امور شعب به اجرا در می‌آید و کلیه شعب در فرآیند مدل‌های علمی و طی مراحل انتخاب مورد ارزیابی قرار می‌گیرند. در این شیوه‌نامه ضمن تعریف شعب برتر، نحوه تعیین، شرایط انتخاب روسا، ویژگی عمومی و مدیریتی رئیس شعبه، چشم انداز، ماموریت شعب برتر و ... پیش‌بینی شده که پس از تایید هیئت مدیره بانک طی بخشنامه شماره ۹ مورخ ۱۳۹۲/۹/۲۳ اداره کل نظارت و امور شعب به واحدهای بانک ابلاغ شده است. در این راستا شعب تابعه بانک بر مبنای عملکرد در زمینه شاخص‌های کمی و کیفی مورد نظر، مورد ارزیابی قرار گرفته و پس از استخراج فهرست آنها، برای مدون کردن تجربیات و انتقال آن به سایر همکاران برنامه‌ریزی خواهد شد. شعبه برتر در این مدل شعبه‌ای است که در شرایط عادی عملکرد مطلوبی در کلیه شاخص‌ها در شعب همگروه خود داشته باشد. استفاده از این شیوه‌نامه باعث خواهد شد تا شعب در یک پروسه ظریف که دقت زیادی دارد انتخاب شوند.

معطوف کنند. این موضوع به دغدغه نظام بانکی کشور هم تبدیل شده تا با ایجاد بستری مناسب، زمینه رشد و تعالی همه‌جانبه شعب بانک را فراهم کنند. در این رابطه، بدون تردید کسب موفقیت در کلیه برنامه‌های پیش‌بینی شده در فضای شعبه، ارتباط مستقیم و معناداری با نگاه به چشم‌انداز بانک و خدمات مناسب به مشتریان ... دارد؛ زیرا باعث خواهد شد تمام شعب بانک یک هدف واحد را دنبال کنند و در نتیجه در پایان سال عملکردها با انتظارات بانک تطابق پیدا می‌کند. به عبارت دیگر گزارش‌گیری از وضع موجود برای رسیدن به وضع مطلوب با نگاه به چشم‌انداز و استراتژی‌های بانک قابل انجام است. لیکن در این شیوه‌نامه‌ها اهدافی را دنبال می‌کنیم که از جمله آن می‌توان به تدوین ضوابط انتخاب، تشویق و ترغیب کارکنان به ارائه خدمات بهتر به ارباب رجوع، تقویت وجدان کاری، انضباط اداری، روحیه کارآفرینی و مواردی از این دست اشاره کرد که در نهایت ارزیابی شده و بازخورد آن به مجموعه مدیران ارائه می‌شود که همگی در راستای چشم‌انداز بانک است.

به عنوان مدیری که از بالا به موضوع نگرینسته، دستاوردهای این انتخاب در دوره‌های گذشته را چطور ارزیابی می‌کنید؟
با توجه به وجود رقابت شدید در سطح بانک‌ها در خصوص ارتقاء سطح عملکرد در بخش‌های مختلف و لزوم استفاده مطلوب‌تر از تجارب ارزنده و موفق مجموعه مدیران بانک و انتقال دانش سازمانی به عنوان یک عامل موثر در ارتقاء جایگاه بانک و همچنین نبود زمینه لازم برای تسری تجارب موفق مدیران در سطح کلیه واحدها، ضرورت داشت تا ضمن بررسی بهترین راهکارهای اجرایی برای انتقال تجارب مدیران، شیوه اجرایی مناسب برای مستندسازی و انتقال تجارب مذکور در قالب یک مجموعه منسجم اتخاذ شود. در این راستا جستجو و تقلید از بهترین‌ها در اغلب موارد ضمن افزایش انگیزه مشارکت در افراد، می‌تواند به نتایج جهشی در سازمان منجر شود. حال چنانچه بپذیریم تغییر در سازمان‌های امروزی اصلی بدیهی و پذیرفته‌شده است، الگوبرداری به عنوان فرآیند زمینه‌ساز و بسترساز برای ایجاد تغییرات درست در مسیر سرآمدی، اجتناب ناپذیر بوده و گامی در جهت گسترش مدیریت دانش





نقش و جایگاه شعب پیشرو و برتر؛ پیش‌قراولان توسعه

شرایط کار برای تمامی شعب بانک کشاورزی یکسان نیست؛ یکی در قلب مراکز تجاری قرار گرفته و هدفش جذب مشتریان تجاری با فیلدهای مختلف کاری است و دیگری در منطقه‌ای با پتانسیل‌های بالای کشاورزی واقع است و هدفش حمایتی همه‌جانبه در جهت توسعه بخش کشاورزی در منطقه. به همین روست که برنامه‌ها و اهداف هر شعبه با توجه به شرایط و جایگاه هر شعبه طراحی می‌شود. حال برخی از شعب بانک به شرایط موجود خود اشراف بیشتری یافته و به گونه‌ای کار می‌کنند که در پایان سال، آمار و ارقام و اعداد نشان از تحقق حداکثری برنامه‌های از پیش تعیین شده برای آنها دارد و شعب برتر و مستعد بانک نام می‌گیرند. حال آنکه این شعب چه خصوصیتی داشته، چه کارکرد و ارزش افزوده‌ای برای بانک خواهند داشت و چگونه می‌توانند برتر بمانند، موضوع گزارش پیش‌روست که طی آن با عبدالله سلیمانی رئیس اداره کل بانکداری خرد، محمدابراهیم علی‌سمیر رئیس اداره کل ارتباط با مشتریان و مسعود جلالیان مدیر شعب بانک در تهران بزرگ‌گفت‌وگو کردیم.

شعب مستعد از نخبگان و خبره‌های بانکی هستند

بود که در روزهای آغازین اسفندماه برگزار شد تا با استفاده از دانش جمعی کسب شده از تجربیات این‌ها، در تدوین برنامه عملیاتی تجهیز منابع بانک کمک گرفته شود. مورد دیگر اینکه هر از گاهی که بانک نیاز به اجرای برنامه‌های ضربتی و فوری داشته باشد از این روسای شعب کمک گرفته می‌شود. به این ترتیب که به فراخور موضوع از این افراد به عنوان روسای شعب پیشرو کمک گرفته شده تا سیاست‌های بانک به اجرا گذاشته شود. از سوی دیگر هم برنامه‌های کلان با ایشان به بحث گذارده می‌شود تا از سوی این دسته همکاران نقد و بررسی شده و عملیاتی‌ترین راهکار استخراج شود.



به گفته رئیس اداره کل بانکداری خرد بانک کشاورزی؛ اما اینکه شعب برتر و پیشرو بر اساس چه شاخص‌های انتخاب شده و از میان بیش از ۱۹۰۰ رییس شعبه بانک کشاورزی برگزیده می‌شوند، یک پاسخ بیشتر نداشته و آن فاکتور تحقق برنامه‌هاست. وی می‌افزاید: هر شعبه بانک به فراخور جایگاه و موقعیتی که دارد، برنامه‌ای برای آن در نظر گرفته می‌شود و در نهایت پایان سال، تحقق همان برنامه‌ها می‌شود مقیاس بررسی عملکرد آن شعبه؛ به نحوی که شعبه در مرکز یک شهر تجاری بزرگ واقع شده و عمده برنامه‌اش تجهیز منابع و جذب سپرده است و دیگری در مرکز یک قطب کشاورزی قرار دارد و تمرکز برنامه‌اش روی ارائه تسهیلات به بخش است. بنابراین هر کدام از این شعب با درصد تحقق برنامه‌های خود سنجیده می‌شوند.

عبدالله سلیمانی، رئیس اداره کل بانکداری خرد معتقد است اینکه تعدادی از شعب به عنوان برتر شناخته و معرفی می‌شوند به این معنا نیست که دیگر شعب برتر نیستند، بلکه این شعب به عنوان شعب مستعد و پیشرو به شمار می‌روند. چراکه توانسته‌اند در شرایط یکسان و با ابزارهای واحد نتیجه بهتری را حاصل کنند.

سلیمانی می‌گوید: این افراد یا همان روسای شعب مستعد و پیشرو از نخبگان و خبره‌های بانکی محسوب می‌شوند، از این رو بانک در مقاطع مختلف و بنا به ضرورت‌های موجود از تجربیات ایشان استفاده می‌کند. نمونه استفاده از دانش و تجربه این افراد هم همایش شعب مستعد و پیشرو





روسای برتر شعب بانک کشاورزی در سال ۱۳۹۱



به این معنا که بانک به مشتری نمی‌گوید که فلان خدمت یا محصول را داریم و اگر به درد شما می‌خورد استفاده کنید، بلکه از مشتری می‌پرسد که چه خدمت یا محصولی را نیاز دارد و به فراخور نیاز، خدمتی را به برای او خلق کرده و ارائه می‌کند. در این سیستم و شیوه، هر کدام از کارکنان شعب، یک مدیر ارتباطی به شمار می‌روند که به دانش روز مجهز بوده و توان و مهارت‌های ویژه‌ای دارند. چنین شرایطی آینده بسیار نزدیک بانکداری در ایران است. لکن نقش و جایگاه شعب مستعد و پیشرو در راه رسیدن به این شیوه بسیار حائز اهمیت است؛ چراکه این دسته، بیشترین توانمندی برای تغییر و همگامی با شیوه‌های نوین را دارند.

وی در بخش دیگری از گفته‌هایش به این مهم اشاره می‌کند که افرادی که در میان روسای شعب برتر و مستعد بانک قرار می‌گیرند، مسئولیت و وظیفه بسیار سنگین‌تری نسبت به سایر شعب دارند و برای حفظ این جایگاه باید تلاش مضاعف و دوچندانی داشته باشند. اما آنچه این شعب و افراد موفق را در ادامه توفیقات کمک می‌کند این است که به حد اعلا نسبت به خصوصیات و ویژگی‌های خود شناخته داشته باشند و میان توانایی‌ها و نیازها، رابطه معناداری برقرار کنند تا به شکلی حداکثری از داشته‌ها و توانایی‌های موجود بهره‌گیرند. جلالیان در پایان هم خطاب به روسای شعب بانک توصیه کرد برای اینکه همواره در راه موفقیت و دستاوردهای بیشتر گام بردارند، برای هر روز خود برنامه داشته باشند.

آینده‌نگری، رمز متفاوت بودن است

محمدابراهیم علی‌سمیر، رئیس اداره کل ارتباط با



برقراری رابطه میان توانایی‌ها و نیازها، شرط برتر ماندن



سازمان بانک کشاورزی این اعتقاد و باور را دارد که شعبه برترین بخش بانک بوده و آنها که در شعبه فعالیت می‌کنند به عنوان پیشانی خدمت‌رسانی به مشتری، مهمترین وظیفه را بر عهده داشته و برترین کارکنان بانک هستند. حال در میان این کارکنان شعب که همگی برتر هستند، برخی عملکرد و دستاوردهای مطلوب‌تری داشته و برترین‌های بانک لقب می‌گیرند. این را مسعود جلالیان، مدیر شعب بانک در تهران بزرگ می‌گوید. او معتقد است افرادی که در میان برترین‌های بانک جای می‌گیرند، حائز ویژگی‌های برجسته‌ای هستند که این توفیق را برای آنها سبب شده است. اما برترین ماندن در نظام بانکی یک پیش‌شرط دارد و آن بکار گرفتن هر روزه متدهای جدید و البته تاکید همزمان بر شیوه‌های موفق پیشین است.

جلالیان می‌گوید: امروزه در بانک‌های معتبر جهان، بانکداری معمولی و شعبه‌داری روتین رو به انقراض بوده و آنچه معمول است، بانکداری اختصاصی و مدیریت اختصاص دارایی و سرمایه‌های جامعه مشتریان است. هدف این سیستم و شیوه کار هم تبدیل مشتریان ساده به مشتریان پیچیده است تا میزان ارتباط و درگیری مشتری با بانک را در حدی بالا ببرند که مشتری تمامی نیازهای خود را در بانک مورد نظر تحقق یافته ببیند و در نتیجه آن، هم بانک و هم مشتری منتفع شوند. در این سیستم شعبه بانک به یک سوپر مارکت تبدیل شده و نگاهی ۳۶۰ درجه‌ای به مشتری دارد تا هر آنچه مورد نیاز و نظر مشتری است را تامین کند. در چنین سیستمی، آنچه در مرکز توجه قرار دارد مشتری است نه محصول؛



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱



اصل برای تک تک روسای شعب هم به عنوان اعضای سازمان مصداق دارد. به نحوی که روسای شعب با شناخت مشتری و نیازهای حال و آینده او می‌تواند دست به کار بزرگی زده و خود را به عنوان یکی از اعضای تاثیرگذار سازمان برجسته کند.

مدیر اداره کل ارتباط با مشتریان بانک کشاورزی در بخش دیگری از گفته‌هایش تاکید دوباره‌ای بر جایگاه مشتری داشته و تصریح می‌کند: مورد دیگری هم در این رابطه اهمیت پیدا کرده و می‌تواند جایگاه یک سازمان و یا یک عضو سازمان را برجسته کند، توجه به جایگاه مشتری در چرخه بازاریابی است. در چرخه بازاریابی چهار اصل سازمان، محصول، بازار و مشتری وجود دارد. این چهار اصل هر کدام به نحوی به هم وابسته هستند. به نحوی که تا زمانی که سازمان نباشد، محصولی تولید نمی‌شود و تا زمانی هم که محصولی وارد بازار نشود، بازاری به وجود نمی‌آید. لکن اگر سازمان و محصول و بازار باشد، اما مشتری در این چرخه دیده نشود، هیچکدام به کار نیامده و چرخه بازاریابی تکمیل نمی‌شود. در نتیجه مشتری باید به عنوان اصل محوری تمامی حرکت‌های بازاریابی مورد توجه و تاکید قرار گیرد.

مشتریان می‌گویند: نه تنها در سازمان بانک کشاورزی که در تمامی سطوح جامعه همین‌طور است که افرادی جلوتر از بقیه گام برمی‌دارند. این پیشرو بودن در بانک کشاورزی هم نمود داشته و گاه افرادی تحت عنوان روسای شعب برتر و مستعد و یا عناوینی از این دست انتخاب می‌شوند تا از دانش و تجربه آنها برای ارتقای سطح کارکرد و خدمت‌رسانی بانک کمک گرفته شود. اما در این میان، شعب و روسای شعب بسیار دیگری هم در بانک وجود دارند که قابلیت برتر شدن و برجسته شدن را دارند؛ لکن بکار بستن نکاتی هر چند کوچک از یک سو می‌توان استعداد شعب مستعد را بیشتر نمایان کرده و از سوی دیگر هم به برتر ماندن شعب برتر فعلی کمک کند.

وی می‌افزاید: از جمله راهکارهایی که استعدادهای را نمایان می‌کند، آینده‌نگری است. سازمان‌های آینده‌نگر نیاز فردای مشتری و مخاطب خود را امروز درک کرده و برای آن چاره‌اندیشی می‌کنند. به عبارتی دیگر سازمان آینده‌نگر یک گام از سازمان‌های مشتری‌مدار ایده‌آل که محور خدمات خود را بر اساس خواست مشتری قرار می‌دهد، فراتر نهاده و علاوه بر تامین نیاز امروز مشتری، پیش‌بینی می‌کنند که او در آینده به چه محصول و یا خدماتی نیاز داشته و برای نیازهای پیش‌بینی شده خدمت و محصول تهیه می‌کند. حال این



خراسان جنوبی

ردیف	نام رئیس شعبه	محل خدمت
۱	علیرضا ابراهیمی	آیسک
۲	عباس شاهمرادی	آرین شهر
۳	گل محمد میرزایی فندخت	حاجی آباد
۴	علیرضا شهنواری	سه قلعه
۵	حسین مله	بشرویہ
۶	حسن زنگویی	طالقانی

خراسان رضوی

ردیف	نام رئیس شعبه	محل خدمت
۱	علیرضا کرمی	بلوار سجاد مشهد
۲	ایرج اقبالی	جابوز خلیل آباد
۳	غلامحسن صبوری محمدآباد	میدان راهنمایی (سازمان جهاد کشاورزی) مشهد
۴	حسین عبادی فر	دوغ آباد فیض آباد
۵	علیرضا ظفری مقدم	چهارراه ابوطالب مشهد
۶	محسن نجفی	روشناوند گناباد
۷	مسعود برومند رضوانی	طوس مشهد
۸	غلامرضا ابراهیمی	تربت جام
۹	عزیزاله آسوده	چهارراه حجاب مشهد
۱۰	محسن حسین پور	روداب
۱۱	سیدعلی اصغر خلیلی مقدم	سرخس
۱۲	حسن رضانی	چهارراه مقدم (طبرسی) مشهد
۱۳	محمد رضا انصاری	شهر باخزر تایباد
۱۴	هادی اصغری	گلمکان چناران
۱۵	منصور تابعی	نیشابور
۱۶	محمد رضا امرالهی	بردسکن
۱۷	مسلم جلالی مقدم	فیض آباد
۱۸	جمشید ولیخانی	سازمان تعاون روستایی قوچان
۱۹	قاسم زارعی	قدمگاه نیشابور
۲۰	مجید آسیابی	خیابان بیهق سبزوار
۲۱	مجتبی فاتحی	داورزن سبزوار
۲۲	عبداله امیری	سه راهی فرهنگیان تربت جام
۲۳	هادی سازوار	انابد بردسکن
۲۴	حسن اسدالهی	درگز

خراسان شمالی

ردیف	نام رئیس شعبه	محل خدمت
۱	علی سعادت	راز
۲	بهمن رحیمی	بام
۳	مهدی وریزاده عطایی	سنخواست
۴	عادل فیروزیان	شهرک قاضی



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

خراسان جنوبی



علیرضا ابراهیمی

رئیس شعبه آیسک

پایان سال ۱۳۹۱ تقلیل یافت و شعبه در بین شعب اعتباری استان کمترین ریسک اعتباری را به خود اختصاص داد. ابراهیمی در تشریح علل موفقیت خود به نقش همدلی و روحیه ایثار و فداکاری همکاران اشاره می‌کند و مبنای مدیریتی خود را براساس وصیت مولای متقیان علی(ع) به فرزند بزرگوارش حضرت امام‌حسن مجتبی(ع) قرار داده است، آنجا که می‌فرماید، هر چه برای خودت می‌پسندی برای دیگران بپسند و آنچه برای دیگران نمی‌پسندی برای دیگران مپسند. این وصیت نصب‌العین حرکت‌های مدیریتی قرار دارد و به گونه‌ای با مشتریان و همکاران برخورد می‌کند که می‌پسندد دیگران با او برخورد کنند.

ابراهیمی برنامه‌های آتی شعبه را توضیح می‌دهد و می‌گوید: فرهنگ‌سازی بانکداری الکترونیک و پیگیری مستمر وصول مطالبات و کاهش ریسک اعتباری و جذب منابع جدید سپرده‌ای از برنامه‌هایی است که درصدد اجرای آن هستیم.

علیرضا ابراهیمی رئیس شعبه آیسک در استان خراسان جنوبی در سال ۱۳۷۷ به استخدام بانک کشاورزی درآمد و از سال ۱۳۹۱ مسوولیت شعبه آیسک را برعهده گرفت. طی این مدت و به گواه آمار شاخص‌های عملکردی، او کارنامه موفق‌تری از خود برجای گذاشته است. این آمار و ارقام را حاکی از آن است که شعبه آیسک در تجهیز منابع و جذب سپرده‌های مردمی از سال ۱۳۹۰ تا پایان سال ۱۳۹۱ رشد خوبی داشت که این مبلغ رشد بسیار فراتر از برنامه تعیین شده شعبه برای سال ۱۳۹۱ بود. در شاخص پرداخت تسهیلات نیز تسهیلات پرداختی شعبه در سال ۱۳۹۱ رشد داشت که بخشی از آن در قالب طرح‌های اعتبارات توسعه بخش کشاورزی پرداخت شد.

ابراهیمی در باره وصول مطالبات گفت: فراتر از برنامه تعهدی وصول مطالبات شعبه در سال ۱۳۹۱ محقق شد و درصد وصولی شعبه به حد چشمگیری رسید. همچنین ریسک اعتباری هم در



عباس شاهمرادی

رئیس شعبه آراین شهر

لوح قدرانی از مدیر ستادی استان و کسب رتبه شعبه برتر و کارمند نمونه در سال ۱۳۹۱ از جمله همین دستاوردهاست. شاهمرادی با ارائه آمار و ارقام نشان می‌دهد که مسیر حرکت شعبه حساب‌شده، با برنامه و هدفمند بوده است. در واقع دستاوردهایی که نصیب او و شعبه شده است، مبتنی بر همین آمار و ارقام است. او می‌گوید: در شاخص تجهیز منابع، شعبه آراین شهر نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد چشمگیری داشته است. در شاخص پرداخت تسهیلات هم با افزایش منابع، شعبه آراین شهر فرصت اعطای تسهیلات بیشتری را پیدا کرد و شاخص پرداخت تسهیلات این شعبه بالاتر رفت. همچنین شاخص وصول مطالبات شعبه نیز رشد چشمگیری داشت.

عباس شاهمرادی رئیس شعبه آراین شهر در خراسان جنوبی در سال ۱۳۷۵ به استخدام بانک درآمد و از مرداد سال ۱۳۹۱ مسوولیت شعبه آراین شهر را برعهده گرفت. او برنامه کاری خود را بر مبنای مدیریت آگاهی، برنامه و هدف قرار داده است و با شناخت منطقه و حوزه عمل شعبه و اهداف، شاخص‌های کاری سال را معین و مشخص کرده است.

تلاش شاهمرادی برای رسیدن به نقطه‌های هدف تعیین شده، دستاوردهایی را به همراه داشته است که می‌توان به کسب رتبه اول تحقق تجهیز منابع در بین شعب استان در سال ۱۳۹۱ اشاره کرد. دریافت لوح قدرانی از رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان خراسان جنوبی و دریافت لوح قدرانی از فرمانداری شهرستان قاینان و بخشداری آراین شهر، دریافت



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

خراسان جنوبی



گل محمد میرزایی

رئیس شعبه حاجی آباد



و می‌گویند: این سبک مبتنی بر تکریم همکاران، ایجاد فضای همدلی و همکاری بین پرسنل، تکریم ارباب‌رجوع و تعامل سازنده با مسوولان محلی و پاسخگویی به اقشار مختلف جامعه است و دستاوردهای چشمگیری داشته است. میرزایی این دستاوردها را برمی‌شمارد و می‌گوید: رشد قابل ملاحظه سپرده‌ها از شهریور ۹۰ الی شهریور ۹۲، رشد قابل قبول وصول مطالبات از شهریور ۹۰ الی شهریور ۹۲ و کاهش ریسک اعتباری، رشد قابل قبول پرداخت تسهیلات در سال‌های ۹۰ الی ۹۲، ارتقاء درجه شعبه از ۲ به ۱ در سال ۱۳۹۱، امتیاز بسیار خوب در درجه‌بندی آزمایشی سال ۱۳۹۲، سودآوری شعبه در سال‌های ۱۳۹۰ الی ۱۳۹۲، هدایت سپرده‌های شعبه به سمت و سوی سپرده‌های ارزان قیمت، انتقال صدرصد مانده تسهیلات سیستم سنتی به مهرگستر و دریافت لوح‌های قدردانی از جمله همین دستاوردها هستند.

گل محمد ابراهیمی رئیس شعبه حاجی‌آباد در استان خراسان جنوبی در سال ۱۳۶۶ به استخدام بانک درآمد و از مهر سال ۱۳۹۰ مسوولیت شعبه حاجی‌آباد را برعهده گرفت. وضعیت آماری شاخص‌های مهم عملکردی شعبه او حاکی از آن است که روند صعودی منطقی و معنی‌داری بر شعبه حاکم شده است. ابراهیمی درباره این آمار می‌گوید: در شاخص تجهیز منابع، میزان سپرده‌های مردمی در شعبه از پایان شهریور سال ۱۳۹۰ تا پایان شهریور سال ۹۲ روندی صعودی داشت و افزایش یافت، همچنین آمار نشان می‌دهد که فروش گواهی سپرده عام نیز رشد داشته است. پرداخت تسهیلات هم در شعبه حاجی‌آباد از پایان شهریور ۱۳۹۰ تا پایان شهریور ۱۳۹۲ رشد محسوسی داشت. وصول مطالبات شعبه هم از فراتر از برنامه پیش رفت. گل محمد میرزایی به نوع مدیریت خود در شعبه اشاره می‌کند

علیرضا شهبازی

رئیس شعبه سه‌قلعه



۱۳۹۱ کاهش یافت. شهبازی همکاری و تعامل با نهادهای دولتی و غیردولتی و تسریع در انجام امور اعتباری مشتریان و استفاده از ظرفیت، تخصص، روحیه و انگیزه کارکنان جوان شعبه، تاثیر به‌سزای نیروهای بومی شعبه در وصول مطالبات و تجهیز منابع را از عوامل موفقیت خود می‌داند و درباره سبک مدیریتی خود می‌گوید: تکریم همکاران، ایجاد فضای همدلی و همکاری بین پرسنل شعبه و اجرای کامل منشور اخلاقی در برخورد با ارباب‌رجوع و پاسخگویی به تمام اقشار در شعبه نهادینه شده است و با همین سبک و روش، توفیق ارتقاء درجه شعبه از ۳ به ۲ و کسب رتبه شعبه برتر در سال ۹۱ را به دست آوردیم. شهبازی از برنامه‌های آینده خود هم سخن می‌گوید و به کوتاه کردن مدت تمدید تسهیلات کشاورزی و به کارگیری شرکت‌های بیمه‌ای محصولات کشاورزی برای تجهیز منابع و وصول مطالبات و همینطور ارتقاء سیستم‌ها و امکانات الکترونیکی اشاره می‌کند.

علیرضا شهبازی رئیس شعبه سه‌قلعه از سال ۱۳۷۴ به استخدام بانک درآمده است و از سال ۱۳۹۱ مسوولیت شعبه را برعهده گرفت. آمار و ارقام به خوبی نشان می‌دهد که او عملکرد موفق در شاخص‌های عملکردی داشته است و به دلیل همین عملکرد به‌عنوان یکی از روسای شعب برتر انتخاب شده است. آمار عملکرد شعبه سه‌قلعه حاکی از آن است که در شاخص تجهیز منابع، جذب سپرده‌های مردمی از پایان سال ۱۳۹۰ تا پایان سال ۱۳۹۱ رشد منعی داری داشت که فراتر از برنامه تعیین شده شعبه برای سال ۱۳۹۱ بود. در شاخص پرداخت تسهیلات، تسهیلات پرداختی شعبه از سال ۱۳۹۰ تا سال ۱۳۹۱ رشد داشت که بخشی از آن در قالب طرح‌های اعتبارات توسعه بخش کشاورزی پرداخت شد. شهبازی در باره وصول مطالبات گفت: برنامه تعهدی وصول مطالبات شعبه در سال ۱۳۹۱ محقق شد که مبلغ محقق شده فراتر از برنامه تعیین شده بود. همچنین ریسک اعتباری در پایان سال



حسن زنگویی

رئیس شعبه طالقانی بیرجند

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

خراسان جنوبی

حسن زنگویی رئیس شعبه طالقانی در استان خراسان جنوبی است که ۱۹ سال سابقه خدمت دارد و از سال ۱۳۸۸ مسوولیت شعبه طالقانی بیرجند را برعهده گرفته است. وضعیت آماری شاخص‌های مهم عملکرد این شعبه نشان می‌دهد که تلاش او برای رساندن شعبه طالقانی به نقطه‌ای امیدبخش به بار نشست است. شعبه در شاخص تجهیز منابع طی سال‌های ۱۳۸۸، ۱۳۸۹، ۱۳۹۰، ۱۳۹۱ و حتی در سال جاری یعنی تا پایان شهریورماه به فراتر از تعهدات خود عمل کرده است. در شاخص پرداخت تسهیلات هم تعداد و مبلغ پرداختی شعبه روند صعودی داشته به نحوی که تعداد پرداختی در سال ۱۳۹۱ نسبت به سال ۱۳۸۸ افزایش چشمگیری داشته است. همچنین شاخص وصول مطالبات در سال ۱۳۸۸ الی ۱۳۹۱ رشد کرده است و ریسک اعتباری

شعبه طی چند سال گذشته به طور متناوب کاهش یافته است.

زنگویی بررسی و تجزیه و تحلیل آماری نزد همکاران تا رسیدن به جایگاه مطلوب در استان، مطالعه دقیق بخشنامه‌ها، اطلاعیه‌ها، دستورالعمل‌ها و... با هدف افزایش سطح دانش بانکی کارکنان شعبه، ارتباط مداوم با ارباب رجوع به منظور شناسایی دقیق و مداوم نیازهای آنان و برآورد آن در چارچوب مقررات و بخشنامه‌ها و در نهایت کسب رضایت و وفاداری ارباب رجوع، تحلیل و نیازسنجی CRM، گسترش خدمات بانکداری الکترونیکی، کنترل و بازدید مستمر و ماهانه از دستگاه‌های POS حوزه عمل و... را از برنامه‌های آتی خود قلمداد می‌کند و درباره سبک مدیریتی خود در این شعبه به تکریم همکاران، ایجاد فضای همدلی و همکاری بین پرسنل شعبه، انتقال نظرات و رهنمودهای مدیران عالی بانک به همکاران صف، رعایت نظم و انضباط مالی و اداری و استفاده از نقطه نظرات کارشناسان، کارکنان و مشتریان، تکریم ارباب رجوع و تعامل خوب و سازنده با مسوولان ادارات، موسسات و شرکت‌ها، کارکنان شعبه و پاسخگویی مناسب به تمام اقشار جامعه، آزادی بیان و اعتدال بین کارکنان اشاره می‌کند.

رئیس شعبه خیابان طالقانی با چنین سبکی از مدیریت دستاوردهایی داشته است که رشد قابل ملاحظه سپرده‌ها از شهریور ۸۸ الی شهریور ۹۲، رشد قابل قبول وصول مطالبات از شهریور ۸۸ الی شهریور ۹۲، کاهش ریسک اعتباری، رشد قابل قبول پرداخت تسهیلات در سال‌های ۸۸ الی ۹۲، سودآوری شعبه در سال‌های ۱۳۸۸ الی ۱۳۹۲، انتقال صد درصد مانده تسهیلات سیستم سنتی به مهرگستر و رضایت مشتریان و تحقق رشد سپرده‌ها از جمله آنها هستند.





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

خراسان رضوی

جمشید ولی خانی

رئیس شعبه سازمان تعاون قوچان



۹۱ به اتمام رسید. ضمن اینکه دستگاه ATM، نوبت‌دهی، تلویزیون، سالن مشتریان نیز در این مدت در شعبه نصب و راه‌اندازی شده‌اند. در بخش خدمات الکترونیکی نیز شعبه فعالیت‌های زیادی داشته است به گونه‌ای که در پایان آذرماه ۹۲ در بین ۱۴۴ شعبه استان در تلفن بانک با تحقق چشمگیر برنامه رتبه اول، در همراه بانک با تحقق وسیع برنامه رتبه دوم استان، در پیام کوتاه با تحقق برنامه رتبه اول استان و نیز در بخش دستور پرداخت رتبه نهم استان را داشته است. رئیس شعبه سازمان تعاون در تشریح دلایل توفیق خود می‌گوید: همواره به مشتریان شعبه به‌عنوان شرکای واقعی بانک نگاه و حتی‌الامکان بهترین و سریع‌ترین خدمات را با حفظ اصول مشتری‌مداری و تکریم ایشان، ارائه کرده‌ایم. ما بر این باوریم که مشتری‌مداری و تکریم ارباب‌رجوع نه با الزامات قانونی بلکه با کرامت انسانی و انگیزه‌های معنوی محقق می‌شود و این ضرورتی است که اگر به آن توجه نکنیم کرامت انسانی ما را مخدوش می‌کند و در نحوه ارتباط با مشتریان تأثیر به‌سزایی دارد.

ما به این باور رسیده‌ایم که در دنیای رقابتی امروز اگر از اصل مشتری‌مداری و کرامت انسانی غفلت کنیم ممکن است برای همیشه از عرصه رقابت محو و خسارات سنگینی را متحمل شویم. ما اصل مشتری‌مداری و تکریم ارباب‌رجوع را با پشتوانه‌های اعتقادی خویش در شعبه عملیاتی کرده‌ایم که نتیجه آن را نیز در شاخص‌های مختلف عملکردی شعبه می‌توانید ملاحظه کنید.

آماری که جمشید ولی خانی رئیس شعبه سازمان تعاون قوچان در استان خراسان رضوی از شعبه خود ارائه می‌کند، به اندازه کافی گویا و امیدوارکننده است تا نیازی به توضیح اضافی نداشته باشد. این آمارها از رشد و پیشرفت روزافزون شعبه حکایت می‌کند. برپایه این آمار شعبه در بخش تجهیز منابع طی ۳ سال گذشته فراتر از تعهدات خود عمل کرده است به گونه‌ای که تعهدات شعبه در پایان سال‌های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ به میزان مطلوبی محقق شده است. آمار کنونی سپرده‌های شعبه نیز نسبت به پایان سال وحتى نسبت به پایان دی‌ماه بیش از برنامه تحقق داشته است. ولی خانی درباره پرداخت تسهیلات می‌گوید: در بخش پرداخت تسهیلات نیز شعبه همواره با رعایت اصل بهداشت اعتباری سعی در رعایت منابع و مصارف داشته و عملکرد خوبی در پرداخت تسهیلات بر جا گذاشته است. همچنین در بخش وصول مطالبات، عملکرد وصولی شعبه در پایان سال ۱۳۹۱ با افزایش توام بود و ریسک اعتباری کاهش یافت. امید است در پایان سال ۹۲ عملکرد شعبه در شاخص‌های وصول مطالبات بهبود یابد. ولی خانی افزود: در حوزه انضباط مالی و اداری نیز تلاش بر این بود تا ضمن رعایت اصل مشتری‌مداری نسبت به بهبود شاخص‌های این بخش اقدام شود. ضمن اینکه نسبت مصارف به منابع نیز طی ۳ سال گذشته همواره رعایت شده است. ولی خانی درباره دیگر اقداماتی که در شعبه انجام داده است چنین گفت: با پیگیری‌های فراوان و با مساعدت مدیران عملیات احداث بنای جدید ساختمان شعبه آغاز و در آذرماه

هادی سازوار

رئیس شعبه انابد بردسکن



تحقق سپرده‌های این شعبه پس از اعتمادسازی‌ها به رشد چشمگیر در پایان سال ۱۳۹۱ رسیده است این رشد را می‌توان در وصول مطالبات هم مشاهده کرد که همه از مدیریت حساب‌شده هادی سازوار در شعبه انابد حکایت می‌کند. برپایه این آمار در شاخص تجهیز منابع، جمع سپرده‌های مردمی شعبه در پایان ۹ ماهه سال ۱۳۹۲ نسبت به پایان سال ۱۳۹۰ رشد چشمگیری داشت. در وصول مطالبات، درصد تحقق وصولی از پایان سال ۱۳۹۰ تا پایان آذر ۱۳۹۲ رشد داشت ضمن این که شعبه در مدیریت انضباط مالی و اداری هم کوشا بود و ریسک اعتباری را کاهش داد.

هادی سازوار رئیس شعبه انابه بردسکن در استان خراسان رضوی برای بهبود کلیه شاخص‌های عملکردی خود چند کار کلیدی انجام داده است. یکی از این کارها، اصلاح روش‌ها بوده است تا شاخص‌های عملکردی ارتقاء و بهبود یابد. شفاف‌سازی اموال شعبه، بهسازی فضای داخلی شعبه هم به او کمک کرده است تا توجه بیشتری را به شعبه جلب کند، اما مهم‌ترین کار او جلب اعتماد مردم به سیستم بانکی و به‌ویژه بانک کشاورزی به‌عنوان پرچمدار تأمین مالی بخش کشاورزی کشور است که نتایج درخشانی بر جا گذاشته است. آمارها نشان می‌دهد که درصد



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

خراسان رضوی



غلامحسین صبوری محمدآباد

رئیس شعبه میدان راهنمایی مشهد

وظایف، امور لازم اولویت‌بندی شد تا کاربران به تناسب توانمندی‌های خود عمل کنند. صبوری اضافه کرد: برای اینکه مشتریان بتوانند، به رئیس شعبه دسترسی آسان داشته باشند، میز رئیس شعبه در سالن معاملات و در قسمت مشتریان تعبیه شد تا مشتریان از ویژگی‌های خدمات و مذاکرات تجهیز منابع مطلع شوند. آمار و ارقام هم گویای آن است که سبک مدیریتی غلامحسین صبوری موفق بوده است. این آمار حاکی از آن است که در شاخص تجهیز منابع، مانده سپرده‌های مردمی در پایان سال ۱۳۹۱ رشدی چشمگیری نسبت به مدت مشابه سال قبل داشت. در شاخص پرداخت تسهیلات هم علی‌رغم خودداری از پرداخت تسهیلات بی‌رویه و خارج از بخش، مبالغ تسهیلات و گردش مالی متقاضیان سال‌های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ نسبت به سال ۱۳۸۹ رشد محسوسی داشت. صبوری در باره وصول مطالبات گفت: درصد وصول مطالبات از زمان تحویل شعبه در پایان سال ۱۳۹۱ افزایش داشت و ریسک اعتباری کاهش یافت. همچنین در شاخص انضباط مالی و اداری، ضرایب خودتکایی مالی تقویت و ریسک نقدینگی کاهش و شعبه به سودآوری مطلوب رسید.

غلامحسین صبوری محمدآباد رئیس شعبه میدان راهنمایی مشهد در استان خراسان رضوی به غربالگری در همه زمینه‌ها اعتقاد دارد و ترجیح می‌دهد، وقت شعبه را صرف کسانی کند که می‌توانند کمک و یاور سیستم بانکی باشند. او معتقد است، به وقت مشتری باید احترام گذاشت و زمان انتظار و دریافت خدمات مشتریان را به کمتر از ۱۵ دقیقه رساند. صبوری، سبک و سیستم مدیریتی خود را بر این پایه استوار کرده است که باید بر تعداد مشتریان وفادار و متعهد و مسوول افزود و از شمار مشتریان تنش‌آفرین و آنهایی که با صدور چک‌های بلامحل، کار اضافی برای پرسنل شعبه به وجود می‌آورند و حاصلی هم ندارند، کم کرد. او ترجیح می‌دهد، خدمات سریع و روان رادر فضایی آرام و بدون تنش برای مشتریان خوش حساب فراهم کند. صبوری که به تبلیغات شنیداری هم اعتقاد دارد و به سوالات تلفنی مشتریان با سعه‌صدر پاسخ می‌دهد، می‌گوید: بعد از اینکه شور و نشاط اداری و انگیزه کافی به همکاران شعبه القا شد، شناسایی جایگاه شعبه و قابلیت‌های منطقه‌ای و جغرافیایی در دستور کار قرار گرفت و با شناخت از استعدادها و توانمندی‌های منابع انسانی شعبه و تقسیم و تبیین شرح



علیرضا ظفیری مقدم

رئیس شعبه چهارراه ابوطالب مشهد

با انضباط اداری و کنترل‌های لازم، ریسک نقدینگی و نسبت خالص نقدینگی به سپرده و درصد خودتکایی را تغییر و در حال حاضر رتبه اول را در ریسک نقدینگی و درصد خودتکایی در استان به خود اختصاص داده‌ایم. ظفیری مقدم برجسته‌ترین ویژگی‌های مدیریتی خود را جذب و حفظ مشتریان و فراهم آوردن محیطی آرام و بدون حاشیه برای کارکنان می‌داند و می‌گوید: همراهی و همدلی کارکنان در چنین فضایی، گره‌گشای همه مشکلات است. احترام و تکریم مشتریان نیز به رضایتمندی آنها منجر می‌شود و همین رضایت است که سپرده‌های مردمی را به رشد رسانده و میزان وصولی‌ها را افزایش و ریسک اعتباری شعبه را کاهش داده است. ظفیری اضافه کرد: رعایت نسبت‌های مالی شامل ریسک‌های اعتباری، ریسک نقدینگی، درصد خالص نقدینگی و درصد خودتکایی به زیر درصد استاندارد، نتیجه همین سبک مدیریتی است.

علیرضا ظفیری مقدم رئیس شعبه چهارراه ابوطالب مشهد در استان خراسان رضوی تلاش چشمگیری انجام داده است تا بتواند، شعبه تحت سرپرستی خود را به جایگاه امروزی برساند. آمار و ارقام ارائه شده از سوی این رئیس شعبه نشان‌دهنده رشد کم‌سابقه شاخص‌های عملکردی شعبه است. این آمار می‌گوید: در شاخص تجهیز منابع، در اوایل خرداد ۱۳۹۰ شعبه را تحویل گرفتیم و با برنامه‌ریزی دقیق و تلاش همکاران موفق شدیم، در پایان آذر سال ۱۳۹۲ منابع شعبه را به نحو چشمگیری افزایش دهیم. در تمام مدت هم متناسب با برنامه ابلاغی تجهیز منابع داشته‌ایم. در شاخص وصول مطالبات، مبلغ وصول سررسیده، موقوف و مشکوک‌الوصول شعبه افزایش یافت. همچنین ریسک اعتباری شعبه در آذرماه ۱۳۹۲ کاهش محسوسی داشت. ظفیری مقدم در باره پرداخت تسهیلات گفت: تعداد تسهیلات داده شده در پایان آذر ۱۳۹۲ افزایش یافت و





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

خراسان رضوی

محسن نجفی

رئیس شعبه روشناوند گناباد



موفق شد منابع جدید جذب کند. به موازات این تلاش‌های وسیع، پرداخت تسهیلات همزمان با رشد سپرده‌ها و وصولی‌ها مورد توجه قرار گرفت به گونه‌ای پرداختی‌ها نسبت به سال قبل افزایش یافت. نجفی ادامه داد: برآیند تمامی این تلاش‌ها سودآوری شعبه در پایان سال‌های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ بود که پس از سال‌ها زیان‌دهی، موفقیت چشمگیری به حساب می‌آید. آمار شاخص‌های عملکردی شعبه حاکی از آن است که در تجهیز منابع شعبه روشناوند در آبان‌ماه ۱۳۹۰ بخشی از تعهد پایان سال را محقق کرد، اما در پایان همان سال و با تلاش همکاران، عملکرد تجهیز منابع به بیش از تعهد تعیین شده ارتقاء یافت. در وصول مطالبات هم وصولی شعبه در سال ۱۳۹۱ به صد درصد افزایش یافت و در پرداخت تسهیلات، شعبه در پایان سال ۱۳۹۱ تعداد تسهیلات را افزایش داد. همچنین رساندن وصولی شعبه به صد درصد، کاهش ریسک اعتباری به صفر و همزمان افزایش سپرده‌ها فقط با رعایت انضباط مالی و اداری ممکن شده است.

محسن نجفی رئیس شعبه روشناوند گناباد در استان خراسان رضوی حاصل همه تجربیات مدیریتی خود در شعبه را در ۳ جمله کوتاه خلاصه می‌کند و می‌گوید: احترام به مشتری، احترام به مشتری و باز هم احترام به مشتری. او همه موفقیت‌های شعبه را ناشی از همین سیاست و برنامه می‌داند و اضافه می‌کند: حوزه عمل شعبه روشناوند تنها به یک روستا محدود می‌شود اما ما با حفظ احترام به مشتری به‌عنوان یک سیاست کلی و تغییرناپذیر، به دنبال جذب منابع همشهری‌های ساکن در کلیه نقاط استان و حتی دیگر نقاط کشور رفتیم و آن را به یکی از اهداف شعبه در زمینه تجهیز منابع مبدل کردیم. این هدفگذاری موثر واقع شد، به صورتی که در پایان سال ۱۳۹۱، با تحقق برنامه تجهیز منابع، شعبه روشناوند جزو شعب موفق استان قرار گرفت. نجفی افزود: همزمان با تجهیز منابع، شناسایی مشتریانی که طی سال‌های قبل با بانک قطع رابطه کرده بودند و یا حساب‌های را کد داشتند، در دستور کار قرار گرفت که پس از مدتی و به گواهی آمار، شعبه

غلامرضا ابراهیمی

رئیس شعبه تربت‌جام



رضوی است و اکثر مردم از کشاورزی امرار معاش می‌کنند، بنابراین هدف‌گذاری‌های لازم را انجام دادم و با مسوولان اجرایی و ائمه‌جمعه و معتمدین تشیع و تسنن ارتباط مستمر برقرار کردم تا منابع لازم را برای شعبه تجهیز کنم. رئیس شعبه تربت‌جام از نکات کلیدی مدیریتی خود می‌گوید که چگونه تحرک و پویایی یعنی مشخصه‌های اصلی یک سازمان پیشرو را در شعبه حاکم کرده است و با همین مشخصه‌ها، رشد قابل ملاحظه‌ای را در تمام شاخص‌های عملکردی به ثبت رسانده است. او تکریم مشتریان به عنوان سرمایه‌های اصلی و ثابت بانک، مشاوره با همکاران، ایجاد اتاق فکر و استفاده از دیدگاه‌ها و نظرات کشاورزان را از جمله عوامل مهم موفقیت خود می‌داند، ضمن اینکه همسویی و همکاری با سازمانهای مختلف و ارتباط با معتمدین شهر را هم تاثیرگذار قلمداد می‌کند.

غلامرضا ابراهیمی رئیس شعبه تربت‌جام در استان خراسان رضوی است با آمار و نمودار حرف می‌زند و از عملکرد موفق شعبه خود دفاع می‌کند. او موفقیت در شعبه تربت‌جام را مدیون مدیریت اسلامی می‌داند که با محبت و صمیمیت توأم است. آمار ارائه شده و نمودارهای تکمیلی از موفقیت شعبه او حکایت می‌کنند. بر پایه این آمار و در شاخص تجهیز منابع، میزان سپرده‌های مردمی شعبه با تلاش بی‌شائبه همکاران در پایان آذرماه ۱۳۹۲ به دو برابر سال قبل رسید و در آذرماه ۱۳۹۲، میزان وصول مطالبات رشد داشت. همچنین ریسک اعتباری شعبه روندی نزولی را در ۱۸ ماه گذشته طی کرده است. ابراهیمی شناخت کامل از حوزه عمل شعبه و منطقه و مطالعه و آشنایی با شرایط محیطی را نخستین قدم در موفقیت خود می‌داند و می‌گوید: شهرستان گناباد قطب کشاورزی استان خراسان





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

خراسان رضوی



حسن رضائی

رئیس شعبه چهارراه مقدم (طبرسی) مشهد

تربین سرمایه بانک است که باید حداکثر استفاده را از آنان برای تحقق اهداف سازمانی انجام داد، اما مهمتر از آن باید به سمت جانشین‌پروری و افزایش ارزش تجربی، علمی و عملی آنان هم حرکت کرد تا در آینده توانایی مدیریت بخش‌هایی از سازمان را داشته باشند و ما در شعبه چهارراه مقدم این کار را هم انجام داده‌ایم. رضائی اعتقاد داشتن به مسائل شرعی برای همکاران را از ضروری می‌داند و درباره مزیت آن می‌گوید: حداقل مزیت، اهمیت دادن به حلال و حرام و ایجاد سدی درونی در همکاران برای مقابله با وسوسه‌هاست و به‌گونه‌ای حسابرسی و بازرسی وجدانی محسوب می‌شود.

رضائی با ارائه آمار و ارقام، روند رشد شعبه را هم تشریح می‌کند و می‌گوید: در شاخص تجهیز منابع با تلاش همکاران سپرده‌های مردمی شعبه در پایان دی سال ۱۳۹۲ به نسبت سال قبل افزایش چشمگیری داشت. همچنین تسهیلات پرداختی شعبه در پایان اسفند ۱۳۹۱ حدود ۴ برابر شد و خوشبختانه با تلاش همکاران، آمار پایان اسفند سال ۱۳۹۱ حاکی از وصول مطلوب مطالبات شعبه بود.

حسن رضائی رئیس شعبه چهارراه مقدم مشهد در استان خراسان رضوی برای تجهیز منابع شعبه خود فقط به ۳ هزار خانواری که در سیستم مدیریت رفاه برای اخذ یارانه ثبت‌نام کرده‌اند و یا به حسابهای فعال شعبه اکتفا نکرده است که باب مذاکره با مشتریان گذری (مسافران و زائران) و حتی مهاجران افغانی و زوار خارجی را هم گشوده است تا با افتتاح حساب به جذب منابع شعبه کمک کنند. او در مذاکرات خود، از بانک کشاورزی، پشتوانه‌ای امن تصویر کرده است تا مهاجران و زوار را راغب به افتتاح حساب در شعبه خود کند. شاید یکی از دلایل عمده موفقیت او در تجهیز منابع، ناشی از همین دوراندیشی و برنامه‌ریزی و دورخیز باشد. رضائی می‌گوید: تجربیات خود را در اختیار همکاران می‌گذارم به‌گونه‌ای که هر روز کاری در شعبه مانند یک روز آموزشی است و طی آن نحوه عملکرد و رفتار و برخورد همکاران با مشتریان به درستی مدیریت می‌شود و همکاران برای جلب رضایت مشتریان تشویق و ترغیب می‌شوند. رئیس شعبه چهارراه مقدم در ادامه به ارتقاء درجه شعبه از ۴ به ۳ اشاره می‌کند و می‌گوید: سرمایه انسانی در اختیار، مهم



محسن حسین پور

رئیس شعبه روداب

هدف، به بیش از تعهدات تعیین شده در بخش جذب سپرده‌های مردمی رسیدیم. رئیس شعبه روداب درباره پرداخت تسهیلات هم می‌گوید: برای پرداخت تسهیلات برابر مقررات در کمترین زمان ممکن برنامه‌ریزی کردیم و ضمن رعایت بهداشت اعتباری به تمام تعهدات شعبه جامه عمل پوشاندیم. حسین پور درباره وصول مطالبات هم گفت: با شناسایی و طبقه‌بندی بدهکاران توانستیم میزان وصول مطالبات را افزایش و ریسک اعتباری را کاهش دهیم. همچنین با شناسایی راه‌های کاهش هزینه و افزایش سود، دقت و سواس بیشتری در صدور اسناد هزینه داشتیم و ضمن رعایت منابع و مصارف در پرداخت تسهیلات، هم‌چنین بررسی گردش و میانگین حسابهای مشتریان در زمان اعطای تسهیلات، انضباط مالی و اداری را به خوبی انجام دادیم.

محسن حسین پور رئیس شعبه روداب در استان خراسان رضوی، شرط رسیدن به موفقیت را هدف‌گذاری، برنامه‌ریزی، اجرای برنامه و کنترل می‌داند، هر چند که آماری ارائه نمی‌کند ولی موفقیت او در جمع منتخبان روسای برتر شعب کشور حاکی از آن است که او روی تک‌تک این واژه‌ها و برای تحقق آنها کار کرده و زحمت کشیده است. حسین پور نقش رئیس و مدیر گروه را هم در موفقیت‌ها بسیار پررنگ‌تر از دیگران می‌داند و به دانش و شجاعت و تعهد به وفای به عهد و عزم و اراده مدیر گروه اشاره می‌کند و ضمن تمجید فراوان از همکارانی که او را در این موفقیت همراهی کرده‌اند به تجهیز منابع در شعبه روداب می‌پردازد و می‌گوید: با طبقه‌بندی و شناسایی مشتریان، شناسایی مشتریان رها شده که عملکرد مناسبی از حیث سپرده‌گذاری داشتند و شناسایی مشتریان



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

خراسان رضوی

محمد رضا انصاری

رئیس شعبه باخزر تایباد



محمد رضا انصاری رئیس شعبه باخزر تایباد در استان خراسان رضوی دلایل انتخاب و موفقیت خود را با آمار بیان می‌کند. این آمار به خوبی نشان می‌دهد که شعبه تحت سرپرستی او در تمامی شاخص‌های عملکردی، رشد و پیشرفت محسوس و حتی چشمگیری داشته است. برپایه این آمار شعبه در شاخص تجهیز منابع، در حالی که منابع شعبه باخزر در تیرماه ۱۳۹۱ بسیار ناچیز بود در پایان سال ۱۳۹۱ به افزایش چشمگیری رسید و سرانه پرسنلی به همین نسبت افزایش پیدا کرد. همچنین تسهیلات پرداختی شعبه در پایان آذرماه ۱۳۹۲ به ۳ برابر رسید.

انصاری در باره وصول مطالبات گفت: درصد وصول مطالبات در ۳۱ تیر ۱۳۹۲ خیلی زیاد نبود، اما در پایان آذر ۹۲، به افزایش رسید ضمن این که در شاخص انضباط مالی و اداری تمهیدات لازم برای کاهش ریسک نقدینگی، ریسک اعتباری، و کنترل ضریب خوداتکایی و مانده حساب مرکز انجام گرفته است و آمارها نشان می‌دهد که تلاش‌ها قرین با موفقیت بوده است.

انصاری که یکی از عوامل موفقیت شعبه در رسیدن به اهداف تعیین شده را ارتباط دوستانه و موثر با همکاران می‌داند می‌گوید: با جلوگیری از تعارض و ایجاد روحیه همکاری و کار تیمی در شعبه، شرایطی به وجود آمد که شعبه در تمامی شاخص‌های عملکردی وضعیت مطلوبی پیدا کرد و از میانگین استانی بالاتر رفت. انصاری اضافه کرد: برای رسیدن به این نقطه، مشتریان مطرح شناسایی شدند و مذاکره با آنان برای تامین نیازهای شعبه آغاز شد. شناسایی مشتریان بالقوه و نصب دستگاه‌های POS برای مشتریان و تقسیم و کنترل این دستگاه‌ها بین همکاران و جلوگیری از غیرفعال شدن آنها، به افزایش مبلغ تراکنش در هر ماه منجر شد و بدین ترتیب شعبه منابع ارزان قیمت فراوانی جذب کرد.

برای وصول مطالبات نیز برنامه‌ریزی جامعی انجام شد و با استفاده از توان پرسنل و تهیه لیست بدهکاران و توزیع آن بین همکاران، وضعیت وصول به شکل رضایت‌بخشی درآمد تا شعبه باخزر در ردیف شعب با ریسک استاندارد قرار گیرد.





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

خراسان شمالی



مهدی وردیزاده عطایی

رئیس شعبه سنخواست

مدت حضور من، سپرده های شعبه سنخواست رشد چشمگیری داشت که این مهم پایه امور مختلف در شعبه بود و باعث شد بتوانیم به همین میزان خدمت بیشتری به مشتریان بکنیم. در پرداخت تسهیلات نیز که در واقع فروش محصولات بانک به مشتریان به حساب می آید افزایش داشته ایم که این بیانگر همکاری ویژه کارکنان شعبه است که توانسته اند از منابعی که تجهیز کرده اند، نهایت استفاده را ببرند. در وصول مطالبات هر شعبه ای اگر بتواند در موعد مقرر مبلغ پرداخت شده به مشتریان را وصول کرده و منابع خود را دوباره به جریان بیندازد، قطعاً می تواند با گردش مالی بالاتر به سودرسانی بیشتر شعبه کمک کند و ضمن افزایش سود، منابع خود را افزایش دهد. در واقع با وصول بیشتر باعث پویاتر شدن شعبه و منابع آن خواهد شد. این افزایش در شعبه سنخواست باعث برگشت منابع و تجهیز دوباره منابع شد. در تعدیل منابع و مصارف و متوازن نگاه داشتن آنها سعی بر این شد تا از حداکثر منابع بهترین استفاده برده شود و تلاش کردیم با رعایت انضباط مالی به سودرسانی شعبه نزدیک شویم.

مهدی وردیزاده عطایی رئیس شعبه سنخواست در استان خراسان شمالی به چند عامل برای موفقیت اعتقاد دارد و با توسل به همین عوامل، موفقیت های شعبه را پایه ریزی کرده است. او معتقد است باید از حضور حداکثری همکاران در شعبه استفاده کرد. در شعبه سنخواست همه یک هدف را مدنظر قرار داده اند و فارغ از شرح وظایف سازمانی و اداری، در تمامی امور مشارکت می کنند تا شعبه را در رقابت با دیگر شعب، سربلند کنند.

وردیزاده می گوید: حضور دایمی در شعبه، حتی بعد از ساعات اداری و پیگیری کارهای معوقه، بخشی از مدیریت مرا تشکیل می دهد تا به دیگر همکاران القا شود که شعبه در اولویت قرار دارد و باید تلاش فوق العاده ای انجام داد تا شاخص های عملکردی ارتقاء یابند. او از ۲ بخش اصولی در شعبه هم غافل نیست و هم و غم خود را در تجهیز منابع و وصول مطالبات که در حقیقت مکمل یکدیگرند و پرداخت تسهیلات و رضایتمندی مشتریان را در پی دارند، متمرکز کرده است. آماری که وردیزاده در این حوزه ها و بخش ها ارائه می دهد، گویای همین مدعاست. او می گوید: طی



عادل فیروزیان

رئیس شعبه شهرک قاضی

رعایت قوانین و بخشنامه های اعتباری در پرداخت ها صورت گیرد. در وصول مطالبات، با پیگیری مداوم و تماس تلفنی و حضور در محل بدهکاران ریسک اعتباری کاهش پیدا کرده است و با کنترل روزانه نقدینگی و رعایت حد نصاب مالی سعی بر این شده تا با رعایت منابع و مصارف و متوازن نگاه داشتن آنها به سودرسانی شعبه نزدیک شویم.

عادل فیروزیان به پیگیری مداوم هم اعتقاد دارد و با طبقه بندی و اولویت بندی پرونده های مطالبات از نظر مبلغ و سررسید، پیگیری های لازم را انجام می دهد. همکاران او در شعبه نیز پیرو همین سیاست اند و از هر فرصتی برای پیگیری مطالبات استفاده می کنند. اگر نبود این پیگیری های مداوم، هرگز ریسک اعتباری شعبه تا این اندازه کاهش پیدا نمی کرد.

عادل فیروزیان رئیس شعبه شهرک قاضی در استان خراسان شمالی به جهش های تصادفی که یک شبه شرایط شعبه را دگرگون می کنند اعتقادی ندارد. او به رشد مرحله به مرحله اما پایدار معتقد است و همین رویه را در شعبه ترویج می کند. آمار ارائه شده در زمینه شاخص های مختلف عملکردی هم نشان دهنده همین طرز تفکر است. بر پایه این آمار شعبه در شاخص تجهیز منابع، با توجه به شرایط چند محصولی منطقه و برنامه ریزی شعبه برای تماس با کشاورزان عمده در فصول برداشت محصول، در تحقق برنامه افزایش داشته است و در مقاطعی این افزایش بسیار چشمگیر بوده است. پرداخت تسهیلات هم با رعایت اصول منابع و مصارف افزایش داشته و در عین حال سعی بر این شده است تا در کوتاه ترین زمان ممکن، رسیدگی به درخواست های مشتریان و



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

خراسان شمالی

علی سعادت

رئیس شعبه راز



حاضر بیشترین منابع منطقه در بانک کشاورزی است. پرداخت تسهیلات هم طی این مدت سعی کردیم که پرداخت تسهیلات براساس افزایش سپرده‌ها صورت گیرد و پرداخت‌ها بیشتر شامل منابع تکلیفی، وجوه اداره شده و یا در راستای کاهش مطالبات و ریسک اعتباری باشد. از طرفی به دلیل اینکه مردم منطقه از نظر اقتصادی ضعیف هستند و افزایش حجم مطالبات قدرت پرداخت دهکار را کاهش می‌دهد لذا برای کاهش ریسک اعتباری نیاز به زمان بیشتری است که در صورت ادامه این روند امیدواریم در آینده وضعیت مطالبات شعبه بهتر شود.

سعادت‌ای ادامه داد: همانطور که اعلام شد وضعیت وصول در حال حاضر مطلوب نیست ولی تمام همکاران در شعبه راز نسبت به انجام تعهدات خود پایبند هستند تا بتوانند به نتایج دلخواه برسند. خوشبختانه در یکی دو سال اخیر توانسته‌ایم نگرش مردم منطقه نسبت به پیگیری مطالبات بانک را تغییر دهیم و پرداخت بدهی‌ها در بین آنان نهادینه شده است.

علی سعادت رئیس شعبه راز در خراسان شمالی بسیار واقع‌بینانه با وضعیت شعبه و شرایط منطقه برخورد می‌کند و اصلاً تمایلی ندارد، بزرگ‌نمایی کند. نگاه واقع‌گرایانه او به آینده است تا با تغییر فرهنگ مشتریان، آن‌ها را به طرف بانک و یا به سوی پرداخت مطالبات جلب و هدایت کند. به همین دلیل است که از ارائه آمار می‌پرهیزد و به توصیف شرایط می‌پردازد. این توصیف کلی را می‌توان از حرف‌های او در زمینه شاخص‌های مختلف عملکردی برداشت کرد. سعادت‌ی درباره تجهیز منابع شعبه گفت: منطقه راز و جرجان که شعبه راز در آن واقع است به لحاظ اقتصادی ضعیف است و با توجه به شناخت قبلی که نسبت به وضعیت منطقه داشتیم سعی بر این شد تا سپرده‌های غیرواقعی در شعبه ایجاد نشود چراکه معتقدم بازتاب سپرده‌های غیرواقعی و پرداخت تسهیلات غیرمنطقی، متورم شدن مطالبات در آینده را دربر خواهد داشت؛ لذا سعی بر این شد تا این مهم‌الگوی همکاران شعبه قرار گیرد و منابع ما حاصل توانمندی مردم منطقه باشد. بر همین اساس در حال

بهمن رحیمی

رئیس شعبه بام



چه تمام‌تر شروع به کار کردند و براساس میانگین حساب و کارکرد حساب مشتریان به پرداخت تسهیلات پرداختند که باعث رعایت منابع و مصارف شد تا حدی که در انضباط مالی، شعبه همیشه پیش‌تاز بود و گاهی منابع مازاد نیز داشت. رحیمی ادامه داد: در بخش وصول مطالبات نیز آمار مناسبی از شعبه ارائه شد، چراکه در زمان پرداخت تسهیلات با مشتریان مذاکره می‌شد که فعالیت مناسبی در حساب خود داشته باشند تا هنگام احتیاج آنان، بانک نیز از کمک به آنها دریغ نکند. همانطور که ذکر شد در انضباط مالی نیز شعبه همیشه بیشترین امتیاز را دارا بود تا به آنجا که بارها مورد تشویق معنوی و مادی مدیر استان قرار گرفت. بهمن رحیمی، همین سبک مدیریتی را که بر قانونمندی و قانونمداری استوار است، در شعبه هم ترویج داد و علاوه بر آن، حس احترام بیشتر به مشتری و تکریم آنان را به دیگر همکاران القا کرد.

بهمن رحیمی رئیس شعبه بام در خراسان شمالی به انضباط مالی و اداری متکی است و هرگز به خود اجازه نمی‌دهد برای افزایش و یا ارتقاء وضعیت شعبه، مرزهای انضباطی را پشت سر بگذارد. حاصل قانونمداری او موفقیت‌هایی است که به دست آورده است. آمار شاخص‌های عملکردی شعبه نشان می‌دهد که شعبه بام وضعیت مناسبی دارد و می‌تواند در آینده‌ای نزدیک بهتر هم بشود. این آمار توصیفی حاکی از آن است که شعبه در شاخص تجهیز منابع افزایش منابع چشمگیری داشت. دلیل افزایش منابع نیز مشتری‌مداری و کوتاه کردن دست واسطه‌ها از شعبه و توجه ویژه به کارکرد حساب مشتریان بود. این موضوع درباره کسانی که از قبل نیز تسهیلاتی در شعبه اخذ کرده بودند، رعایت می‌شد و شعبه به پرداخت حداکثر ۲ برابر میانگین حساب عمده و براساس وعده خود به مشتریان وفادار بود. در پرداخت تسهیلات هم همکاران شعبه با جدیت هر



خوزستان

محل خدمت	نام رئیس شعبه	ردیف
دزفول	شهرام صالحی	۱
اهواز	سیدمحمدابراهیم عالمشاه	۲
امیدیه	حشمت طاهری اورند	۳
هویزه	عبدالبی ساکی	۴
چم خلف	اسماعیل بریپی نژاد	۵
قلعه لور	مهدی میرزاوند	۶
بلوار گلستان	سیدحسین صالحی	۷
کوی ملت	علی شعبانزاده	۸
باغملک	صادق گلابوند	۹
خ امام ایذه	ایرج کیخواه	۱۰
هندیجان	دارپوش شعبانی	۱۱
شهید رجایی	اکبر شادابی زاده	۱۲
جایزان	محمدرضا موسیان	۱۳
عقیلی	سالار شهریاری	۱۴
حمیدیه	رسول داودی منش	۱۵
شادگان	عبدالامیر کاظمی زاده	۱۶

زنجان

محل خدمت	نام رئیس شعبه	ردیف
قیدار	همت خلجی حسین مله	۱
خیابان امام ابهر	اسماعیل کاظمی	۲
خرمدره	اسداله یعقوبی	۳
۱۵ خرداد	یعقوب داودی خیرآباد	۴
چورزق	علیرضا رجبی	۵
حلب	بهرام اسدی	۶



سالار شهریاری

رئیس شعبه عقیلی



عاهده گرفته‌ام بنا به آمارهای عملکردی شعبه، در پایان آذر ۱۳۹۲ میزان سپرده‌های شعبه و مانده تسهیلات رشد محسوسی داشته است که نمایانگر رشد در کلیه شاخص‌های آماری بوده است. علی‌الحال با وجود اینکه شعبه با کسری نیرو مواجه است تمام سعی و تلاش این است که با ایجاد انگیزه در همکاران و ایجاد فضایی صمیمی در بین پرسنل شعبه در پیشبرد اهداف بانک و رضایت مشتریان گام برداریم. البته ناگفته نماند این موفقیت حاصل یک کار تیمی و دسته‌جمعی است که باید از همکارانم تشکر کنم.

سالار شهریاری رئیس شعبه عقیلی در استان خوزستان به وفاداری مشتریان اهمیت زیادی می‌دهد و این وفاداری را نیمی از راه موفقیت می‌داند. او می‌گوید: شعبه عقیلی در سه سال اخیر توانسته است با تلاش جمعی و با اعمال سیاست‌هایی برای وفادار کردن مشتریان و کشاورزان منطقه و معرفی خدمات متنوع بانک از جمله صدور ضمانتنامه‌های بانکی و فروش گواهی سپرده عام و ارائه کلیه تسهیلات اساسی و جاری، روندی رو به رشد را طی کند. این روند به گونه‌ای است که از اول خرداد سال ۱۳۹۰ که من سرپرستی شعبه را بر

رسول داودی منش

رئیس شعبه حمیدیه



گرفته شد تا در کنار اصولی چون تکریم ارباب رجوع، شناسایی و مذاکره با مشتریان هدف، پیگیری و نظارت مستمر، تقسیم پرونده‌ها و استفاده حداکثری از دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌ها، شعبه را به موفقیت برساند.

داودی منش در ادامه با ارائه آمار شاخص‌های عملکردی نشان داد که شعبه حمیدیه چه مسیری را برای موفقیت طی کرده است. او می‌گوید: در تجهیز منابع، میزان سپرده‌های مردمی در پایان سال ۱۳۹۱ نسبت به سال قبل رشد معنی‌داری داشت هم‌چنین تعداد پرداخت تسهیلات افزایش پیدا کرد. در بخش ریسک اعتباری هم ریسک در سال ۱۳۹۱ کاهش داشت که از وصول مطلوب مطالبات حکایت می‌کرد.

رسول داودی منش رئیس شعبه حمیدیه در استان خوزستان که شعبه تحت سرپرستی خود را با ارتقاء شاخص‌های عملکردی به موفقیت رسانده و آن را به یکی از شعب برتر کشور مبدل کرده است، در تشریح این موفقیت می‌گوید: کنترل و نظارت بر تمامی امور شاخصه مهمی است که هر مدیری باید آن را در اولویت قرار دهد. تسلط بر بخشنامه‌ها و مهارت در تخصیص منابع و وقوف بر علوم حقوقی و اقتصادی و وصول مطالبات و قدرت رهبری و مدیریتی به‌ویژه در حوزه‌های بازاریابی و تجهیز منابع از دیگر خصوصیات یک مدیر موفق‌اند که اگر وجود نداشته باشند، هیچ موفقیتی به دست نمی‌آید.

در شعبه حمیدیه نیز مجموعه‌ای از این ویژگی‌ها به کار





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

خوزستان



اکبر شادابی زاده

رئیس شعبه شهید رجایی دزفول

دیگر مشتریان را فراهم آوردم و با این کار منابع شعبه را افزایش و درجه شعبه را از ۵ به ۳ ارتقا دادیم. در پرداخت تسهیلات هم با افزایش درصد وصولی و تجهیز منابع برای درآمزی نیاز به پرداخت تسهیلات بود و علی رغم نداشتن سند مالکیت و اجاره نامه ثبتی کشاورزان منطقه موفق شدیم مبلغ پرداختی را به شکل چشمگیری افزایش دهیم. در وصول مطالبات، متاسفانه با توجه به ریسک بالای شعبه در زمان تحویل و بعد از تهیه لیست بدهکاران عمده به علت شلوغی و کمبود پرسنل، بعد از وقت اداری از طریق تماس تلفنی با بدهکاران و ضامنین و همچنین توزیع لیست بدهکاران بین همکاران و با کمک معتمدان محل و شورای حل اختلاف موفق شدیم شعبه را با ریسک اعتباری پایین تحویل دهیم. همچنین در بخش انضباط مالی و اداری باید بگوییم، در تمام دوره خدمت در شعبه با توجه به رعایت منابع و مصارف و نقدینگی شعبه، در پایان سال درآمد تامین مالی شعبه به نحو چشمگیری افزایش یافت.

اکبر شادابی زاده رئیس شعبه شهید رجایی دزفول در استان خوزستان در سال ۱۳۷۹ به خدمت بانک درآمد و از تیرماه سال ۱۳۸۹ به عنوان مسوول شعبه شهید رجایی انتخاب شد و طی ۳ سال گذشته، این شعبه را به درجه‌ای از موفقیت رسانده است که به عنوان یکی از شعب برتر کشور انتخاب شده است. او درباره علل مهم این موفقیت فقط به جلب رضایت مشتریان اشاره می‌کند و می‌گوید: همه راه‌های ممکن برای رضایت مشتری را طی کردیم تا در نهایت به موفقیت در تجهیز منابع، وصول مطالبات و... برسیم. آمار و ارقام ارائه شده از جانب او به درک بیشتر چگونگی این موفقیت کمک می‌کند. شادابی زاده درباره تجهیز منابع می‌گوید: وقتی شعبه را تحویل گرفتم تجهیز منابع، تهیه لیست مشتریان عمده و رها شده و همچنین لیست کشاورزان عمده منطقه از خدمات کشاورزی رادر اولویت قرار دادم و از طریق تماس تلفنی و دعوت آنها ضمن معرفی خدمات بانک و ارائه خدمات در خارج از نوبت اسباب ترغیب آنان به تمرکز حساب و تبلیغ خدمات از طرف آنها برای



محمد رضا موسیات

رئیس شعبه جایزان

صورت جلسه وصول و تجهیز منابع و بخشنامه خوانی انضباط اداری خوبی داشت. موسیات در توصیف و تشریح عملکرد خود به بومی بودن اشاره دارد و به نیکی از پشتکار و همدلی همکاران یاد می‌کند و می‌گوید: اگرچه این ویژگی‌ها وجود داشت ولی کار اصلی ما، شناسایی مشتریان ویژه و تکريم آنان بود چراکه اگر با مشتری به ویژه مشتریان هدف، برخورد و رفتاری مناسب و شایسته وجود نداشت، شعبه جایزان به چنین موفقیتی نمی‌رسید. ما برای احترام به مشتریان، کارهای مختلفی انجام دادیم تا بتوانیم رضایت آنان را به دست آوریم و این روند را ادامه خواهیم داد تا موفقیت‌های بیشتری را هم کسب کنیم.

محمد رضا موسیات رئیس شعبه جایزان در استان خوزستان خیلی مختصر و مفید گزارش می‌دهد که در دوران مدیریت او در شعبه جایزان چه گذشته است که به عنوان یکی از شعب برتر کشور انتخاب شده است. آمار ارائه شده از جانب وی با وجود موجز بودن بسیار روشن و شفاف است. طبق این آمار شعبه جایزان در زمینه تجهیز منابع سپرده‌های مردمی با رشد چشمگیری روبه‌رو بود در زمینه پرداخت تسهیلات از نظر تعداد و مبلغ رشد داشت. موسیات در باره وصول مطالبات گفت: درصد رشد وصول شعبه در پایان سال ۱۳۹۱ چشمگیر بود. همچنین در شاخص انضباط مالی و اداری، شعبه با کنترل نقدینگی ریسک اعتباری و ضریب خوداتکایی در انضباط مالی کوشا بود و با تشکیل



سید محمد ابراهیم عالمشاد

رئیس شعبه مرکزی اهواز



در شعبه در ملاحظه می شود. در بخش انضباط مالی جمع آوری منابع مازاد شعب و پول رسانی به آنها به صورت روزانه و استفاده از اتومبیل های پول رسانی از جمله فعالیت های شعبه در بخش مالی بود. عالمشاد در تشریح عملکرد خود به سابقه ۲۶ سال خدمت صادقانه خود که ۲۲ سال آن را به عنوان مسوول انجام وظیفه کرده است، اشاره می کند و می گوید: از نکات مهم دوران مسوولیت من پاسخگو بودن به مشتریان و کارکنان و ارزش قایل شدن به آنان بوده است و من رمز موفقیت خود را در مشتری مداری می دانم. از نظر برنامه و سبک های مدیریتی هم شاید بتوان مشارکت کلیه همکاران را در تصمیم گیری ها و نوعی مدیریت مشارکتی را یکی از عوامل این موفقیت برشمرد. به گونه ای که شعبه در سال ۱۳۹۱ به عنوان شعبه برتر انتخاب شد.

سید محمد ابراهیم عالمشاد رئیس یکی از مهم ترین شعب استان خوزستان است که با وجود مشغله فراوان هیچگاه از فرآیند رشد شاخص های عملکردی شعبه غافل نبوده است. آمار شاخص هایی که او ارائه می دهد، از همین تلاش برای بهتر ساختن شرایط حکایت می کند. بر پایه این آمار شعبه مرکزی اهواز تجهیز منابع طی ۳/۵ سال گذشته، منابع شعبه افزایش قابل توجهی داشت و در پایان سال ۱۳۹۱ متناسب با تعهد برنامه تعیین شده رسید.

عالمشاد در باره پرداخت تسهیلات هم گفت: در پرداخت تسهیلات نیز شعبه اهواز به عنوان شعبه مرکزی توانسته است طی ۳/۵ سال گذشته تغییرات چشمگیری در این زمینه به وجود آورد، به گونه ای تعداد تسهیلات پرداختی را به نحو چشمگیری افزایش داد. همچنین در بخش وصول مطالبات، رشد محسوسی

حشمت طاهری اروند

رئیس شعبه امیدیه



مردمی را در پایان سال ۱۳۹۱ به طور چشمگیری افزایش دهد. طاهری می گوید: از آنجا که شهرستان امیدیه از لحاظ هوا و آب و خاک وضعیت مساعدی دارد با هماهنگی و تعاملی که با مجموعه جهاد کشاورزی داشتیم در بخش توسعه کشاورزی فعالیت چشمگیری انجام دادیم که یادمان این زحمات ایجاد مجموعه دامپروری امیدیه است. ما در بخش وصول مطالبات، بدهکاران را به دسته های مختلف از لحاظ نوع و مبلغ بدهی تقسیم بندی کردیم چراکه بر این باوریم که وصول مطالبات ارزان ترین منابع است و با تلاش همه جانبه همکاران توانستیم ریسک شعبه را کاهش و میزان وصولی را افزایش دهیم. همچنین در بخش انضباط مالی و اداری، همکاران در شعبه امیدیه در قبال شعبه احساس مسوولیت می کردند و این به خاطر همدلی و صمیمیتی بود که در شعبه ایجاد شده بود به گونه ای که مدتی را که در خدمت آنان بودم سختی کار و دوری از دیارم را احساس نکردم و علت رعایت انضباط مالی و اداری هم اعمال برنامه ها و دستورالعمل ها بود.

حشمت طاهری اروند رئیس شعبه امیدیه بود که در حال حاضر به عنوان رئیس شعبه شوشتر در استان خوزستان انجام وظیفه می کند. او یکی از مهم ترین علل موفقیت خود را رعایت مو به موی مقررات و دستورالعمل های بانک، همچنین تکریم ارباب رجوع و افزایش اطلاعات بانکی، ایجاد انگیزه در همکاران می داند و آن را چراغ و راهنمای شعبه خود قلمداد می کند.

طاهری مدیریت مشارکتی را در بانک، یک اصل مهم می داند و موفقیت سال ۱۳۹۱ شعبه امیدیه را ناشی از همین مدیریت می داند. صداقت، تعهد، احساس مسوولیت و وجدان کاری سرلوحه برنامه های او در این شعبه قرار داشت و او با تکیه بر همین ویژگی ها، موفقیت بزرگی را تجربه کرد.

او با آمار و ارقام نشان می دهد که شعبه امیدیه در سال ۱۳۹۱ چه مسیری را برای موفقیت طی کرده است. طبق این آمار شعبه امیدیه در بخش تجهیز منابع با ایجاد ارتباط حسنه با مشتریان و تقسیم بندی مشتریان به ویژه عمده و هدف و تکریم و پذیرایی از آنان و تبلیغات موثر توانست به موفقیت برسد و میزان سپرده های



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

خوزستان



عبدالنبی ساکی

رئیس شعبه هویزه

بخش به شهرستان تبدیل شد و کثرت بیش از پیش ادارات و شرکت‌ها و همچنین آگاهی از روحیات مردم، مذهبی بودن و بافت عشایری شهرستان و ایجاد روابط نزدیک و صمیمی با تمامی مسوولان و پرسنل ادارات مستقر در شهرستان، شیوخ عشایر، سادات و به‌ویژه فرماندار، امام جمعه، مدیر جهاد کشاورزی، دادستان، فرمانده کلانتری، شهردار و اعضای شورا از عوامل مهمی بود که به توفیق شعبه انجامید. همچنین با اعمال این سیاست، منابع بانک افزایش یافت به‌گونه‌ای که در سال ۱۳۹۱ به تحقق چشمگیر برنامه انجامید.

افزایش درصد و قدر مطلق وصولی از دیگر موفقیت‌های شعبه هویزه بود.

عبدالنبی ساکی رئیس شعبه هویزه در استان خوزستان، سال سختی را در سال ۱۳۹۱ پشت سر گذاشت. آمار شاخص‌های عملکردی او در بخش‌های مختلف، توفیق شعبه هویزه را در سال ۱۳۹۱ به تصویر می‌کشد. او این آمار را به روشنی و با شفافیت بیان می‌کند: در شاخص تجهیز منابع، شعبه هویزه در سال ۱۳۹۱ به تحقق چشمگیر برنامه رسید. در وصول مطالبات، در سال ۱۳۹۰ کل وصولی‌های شعبه ناچیز بود، اما در سال ۱۳۹۱ به تحقق برنامه تعهد شده نزدیک شد اما در پرداخت تسهیلات شعبه هویزه در سال ۱۳۹۱ نسبت به سال ۱۳۹۰، افزایش تسهیلات داشت.

ساکی در تشریح موفقیت خود به لطف خدا و همدلی و انگیزه همکاران اشاره می‌کند و می‌گوید: شهر هویزه از



اسماعیل بریحی نژاد

رئیس شعبه چم خلف عیسی

، تعامل با شرکت‌های تعاونی روستایی و اهمیت به جذب سپرده‌های کوچک و متوسط به شعبه کمک کرد تا موفقیت چشمگیری را به دست آورد. بریحی نژاد در پایان آمار شاخص‌های عملکردی شعبه را تبیین کرد و گفت: منابع شعبه از ابتدای سال ۱۳۹۰ تا آذر ۱۳۹۲ رشد چشمگیری داشت. همچنین تعداد پرداخت تسهیلات افزایش داشت. در بخش وصول مطالبات نیز شاهد رشد محسوسی بودیم و ریسک اعتباری شعبه در سال ۱۳۹۱ کاهش داشت. در خصوص انضباط مالی هم باید اشاره کنم که شعبه هیچ حسابی نزد سایر شعب بانک‌ها ندارد و حساب مرکز نیز همیشه مانده منفی دارد که به دلیل رشد منابع مردمی و رعایت روش مانده در پرداخت تسهیلات و عدول نکردن از حد نصاب نقدینگی و... است.

اسماعیل بریحی نژاد رئیس شعبه چم خلف در سال ۱۳۷۹ به استخدام بانک درآمد و در سال ۱۳۹۰ عهده‌دار مسوولیت شعبه چم خلف عیسی شد. او در تشریح علل موفقیت خود به نکات کلیدی اشاره می‌کند و می‌گوید: اجرای سیستم مدیریت مشارکتی در شعبه باعث افزایش انگیزه در کارمندان، بالا بردن حس مسوولیت و تعهد نسبت به تصمیمات متخذه، ایجاد زمینه بروز خلاقیت‌ها و نوآوری‌ها و رشد اندیشه‌های کارکنان شد. همچنین تقسیم وظایف به صورت صحیح و کارآمد براساس احکام صادره و رعایت عدالت در تخصیص پاداش‌ها و اضافه‌کار از دیگر عواملی بودند که به موفقیت بانک کمک کردند.

بریحی نژاد افزود: تعامل سازنده با شعبه مرکزی، شناسایی مشتریان هدف و جذب آنان، شناسایی وجوه سرگردان



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

خوزستان

راه خدا میرزاوند

رئیس شعبه قلعه لور



شناسایی نوعی تبلیغ برای باقی ماندن در کورس رقابت با سایر بانک‌هاست.

وفادارسازی مشتریان مهم‌ترین کاری بود که باید انجام می‌دادم و خوشبختانه این کار انجام شد تا شعبه بانک مشکلی از بابت تجهیز منابع نداشته باشد. در بخش پرداخت تسهیلات هم به اصل پرداخت خوب، وصول خوب اعتقاد دارم و نتایج حاصله در امر وصول شعبه نشان‌دهنده اجرای این اصل اساسی است.

میرزاوند مدیریت مشارکتی را بهترین راهکار برای پیشبرد برنامه‌های شعبه می‌داند و سعی دارد با ایجاد فضایی صمیمی و دوستانه بین همکاران، به پیشبرد اهداف بانک کمک کند و در این زمینه هم موفق بوده است.

راه‌خدا میرزاوند ورزشکار و قهرمان نام‌آوری است که بومی منطقه قلعه لور است. او به خوبی می‌داند، چگونه با زبان اهالی منطقه حرف بزند. او زندگی عشایری را می‌شناسد و با ایجاد روابطی خاص، اقدام به جذب مشتریان کرده است تا منابع شعبه را افزایش دهد.

میرزاوند می‌گوید: این منابع، شعبه را به سودآوری رسانده و موجب منفی شدن مرکز شده است. شناخت کامل از منطقه باعث شد تا تجهیز منابع به شکل سریعی افزایش یابد و مطالبات شعبه به حداقل برسد.

میرزاوند اضافه کرد: همیشه بر این باور بوده‌ام که بانک کشاورزی، بانکی مردمی و حامی قشر ضعیف و زحمتکش است و مردم هم بانک را با همین صفات می‌شناسند و این

سید حسین صالحی

رئیس شعبه بلوار گلستان اهواز



صالحی می‌گوید: در پرداخت تسهیلات هم کل پرداخت‌های شعبه از سال ۱۳۹۰ تا پایان سال ۱۳۹۱ رشد محسوسی داشت و وصول مطالبات در سال ۱۳۹۱ نسبت به سال ۱۳۹۰ افزایش معنا داری پیدا کرد. همچنین با ساماندهی پرونده‌های مشکوک‌الوصول سیستم سنتی تعداد پرونده‌ها و ریسک اعتباری کاهش پیدا کرد. در بخش انضباط مالی با بررسی منابع و مصارف شعبه انضباط مالی چشمگیر بود به طوری که ریسک اعتباری کاهش یافت و به تبع آن مدیریت نقدینگی و نهایتاً درآمد مناسب با کمترین هزینه عاید شعبه شد.

صالحی برای رسیدن به این موفقیت، ابتدا نقاط قوت و ضعف شعبه را شناسایی کرد و بعد از اولویت‌بندی و برطرف ساختن نقاط ضعف، کار ساماندهی حجم عظیمی از امور معوق در بخش پرداخت و وصول و تجهیز منابع را به انجام رساند تا شعبه بلوار گلستان به یکی از شعب برتر و موفق بانک در کشور مبدل شود.

سیدحسین صالحی رئیس شعبه بلوار گلستان اهواز با وجود رقبای قدرتمند، توفیق زیادی در ارتقاء شاخص‌های عملکردی شعبه خود به دست آورده است. آمار ارائه شده از شعبه بلوار گلستان به اندازه کافی گویا و مستند هستند تا هیچ شک و تردیدی در موفقیت شعبه بر جا نگذارند. طبق این آمار شعبه بلوار گلستان در شاخص تجهیز منابع، به‌منظور کاهش ریسک انحصار منابع در محدوده شرکت‌های توسعه نیشکر و رهایی از وابستگی مطلق سپرده‌های شعبه به این قبیل شرکت‌ها، طی برنامه‌ای مدون و هدفدار با افتتاح حساب برای طیف گسترده‌ای از اشخاص حقیقی و حقوقی و اصناف شالوده استقلال و پایداری منابع شعبه پی‌ریزی کرد که به‌تبع آن بستر ارائه خدمات بانکداری الکترونیک نیز بسیار گسترده‌تر شد و جایگاه استقرار شعبه در فروش بیشتر خدمات بانکداری الکترونیک به رتبه اول تا سوم رسید.





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

خوزستان



علی شعبان زاده

رئیس شعبه کوی ملت

شعبه کوی ملت انجامید، تشریح کرد و گفت: در بخش تجهیز منابع با برگزاری جلسات منظم تجهیز منابع، بخش بندی بازار، تقسیم کار و ایجاد برنامه کاری برای همکاران، شعبه موفق به تحقق برنامه سپرده‌های مردمی شدیم. در پرداخت تسهیلات هم با برنامه‌ریزی‌های انجام شده میزان پرداختی‌ها در سال ۱۳۹۱ از نظر مبلغ و تعداد با رشد چشمگیر نسبت به سال قبل همراه بود. از این بابت آمار جدیدی را به ثبت رساندیم. در زمینه وصول مطالبات، شعبه با به‌کارگیری تمامی راهکارها و علی‌رغم خشکسالی‌های مکرر و شرایط خاص منطقه موفق افزایش وصولی‌ها شد و ریسک اعتباری شعبه را کاهش داد. همچنین در بخش انضباط مالی و اداری که مهم‌ترین عامل در زمینه کسب سودآوری شعبه است تلاش شعبه همواره در زمینه رعایت این امر و رعایت منابع و مصارف بود، به‌گونه‌ای که به سودآوری شعبه در سال ۱۳۹۱ منجر شد.

علی شعبان زاده رئیس شعبه کوی ملت در استان خوزستان، مدیر موفق است که در سال ۱۳۹۱، همه شاخص‌های عملکردی را در شعبه تحت سرپرستی خود ارتقاء بخشید. او این موفقیت را مرهون برنامه‌ریزی دقیق، شناسایی اهداف و راه‌های رسیدن به آن می‌داند و می‌گوید: منابع هر سازمانی با توجه به این ویژگی‌ها و شرایط تاثیرگذار محیطی محقق می‌شود. شعبان زاده، موفقیت شعبه کوی ملت را حاصل تلاش و همکاری کارکنان و خرد جمعی می‌داند و اضافه می‌کند: کارها گروهی و تیمی انجام می‌شد و استفاده از سبک مدیریت مشارکتی، تفویض اختیار به همکاران و کشف و به‌کارگیری توانایی‌های بالقوه آنها از جمله عوامل موثری بودند که به رضایت و وفاداری مشتریان هدف، تحقق برنامه‌های شعبه و در نهایت موفقیت و سربلندی شعبه منجر شد. شعبان زاده در با ارائه آمار و ارقام، مسیری را که به موفقیت



داریوش شعبانی

رئیس شعبه هندیجان

پرداخت‌های زیادی که بانک مکلف به پرداخت آن بود، مثل صندوق توسعه و ... توانست نسبت خوداتکائی شعبه را به خوبی کنترل کند. شعبانی در تشریح عملکرد موفق مدیریتی خود گفت: برنامه‌ریزی اصلی‌ترین رمز موفقیت است. داشتن برنامه سالانه، ماهانه، هفتگی و حتی روزانه به موفقیت کمک شایانی می‌کند. وی افزود: به روزرسانی اطلاعات آماری کارکنان از آخرین وضعیت عملکرد شعبه و اطلاعات بانکی، انتقال و بیان اهداف و مأموریت بانک به کارکنان و تلاش برای اینکه کارکنان شاغل همان تفکر و نگرش مدیران ستاد را داشته باشند از دیگر عوامل موفقیت شعبه محسوب می‌شوند.

داریوش شعبانی رئیس شعبه هندیجان در استان خوزستان با ارائه آمار و ارقام در شاخص‌های عملکردی ثابت می‌کند که مدیر موفق در شعبه هندیجان بوده است. آمار او به اندازه کافی گویاست تا موفقیت او را به تصویر بکشد. طبق این آمار شعبه هندیجان در شاخص تجهیز منابع و جذب سپرده‌های مردمی طی ۳ سال افزایش چشمگیری را تجربه کرده است. همچنین در پرداخت تسهیلات، تعداد پرداختی‌ها در شهر یور سال ۱۳۹۲ حاکی از افزایش بود. شعبانی درباره وصول مطالبات گفت: این شعبه در سال گذشته در این شاخص در ردیف دوم شعب مرکزی استان قرار گرفت ضمن اینکه با کاهش ریسک اعتباری هم رو به رو بود. در انضباط مالی هم نسبت خوداتکائی شعبه علی‌رغم





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

خوزستان

صادق گلابوند

رئیس شعبه باغملک



سیاست‌های دولت و اولیای بانک در پرداخت تسهیلات طرح توسعه کشاورزی از لحاظ تعداد پرداختی به طرح‌های کشاورزی به مقام دوم در سطح استان نائل آمد و از لحاظ مبلغ نیز جزو ۵ شعبه اول استان قرار گرفت. به عنوان مثال در پرداخت تسهیلات به طرح‌های مرغداری توانستیم به ۲۳ طرح‌های ۳۳ سال گذشته پس از پیروزی انقلاب اسلامی بیشتر بود و در پرداخت طرح‌های کمیته امداد امام خمینی (ره) و سازمان بهزیستی نیز در سطح استان مقام اول را کسب کردیم.

گلابوند درباره وصول مطالبات گفت: وصول مطالبات شعبه طی سه سال گذشته سیر کاملاً صعودی داشت و در پایان سال ۱۳۹۱ نسبت به سال ۱۳۹۰ افزایش پیدا کرد. در زمینه ریسک اعتباری نیز شاهد کاهش ریسک اعتباری شعبه بودیم. همچنین در بخش انضباط مالی همواره نقدینگی شعبه از ۱/۵ درصد سپرده‌های مردمی کمتر بود. ضمن این که با توجه به پرداخت وام‌های طرح توسعه بخش کشاورزی سعی کردیم که میزان منابع و مصارف را رعایت کنیم.

صادق گلابوند رئیس شعبه باغملک در استان خوزستان، برنامه‌ریزی منظم و دقیق را برای رسیدن به موفقیت شرط اساسی می‌داند و با همین دیدگاه، شعبه باغملک را به یکی از شعبه مطرح و موفق کشور مبدل کرده است. او می‌گوید: در شعبه ما، جلسات منظم بخشنامه‌خوانی دایر بود و در این جلسات بر وصول مطالبات و تجهیز منابع تاکید می‌شد. تقسیم کار بین همکاران و مسوولیت دادن به همه همکاران در تحقق اهداف بسیار موثر بود.

گلابوند، احترام متقابل به همه همکاران و ارج و قدر نهادن به تلاش‌های آنان و تکریم مشتریان و تسریع در ارائه خدمات متنوع به آنها را از عوامل دیگری می‌داند که به موفقیت شعبه باغملک منجر شده است. او با ارائه آمار نشان می‌دهد که شعبه باغملک چگونه به این موفقیت رسیده است و می‌گوید: شعبه در تجهیز منابع طی سال‌های اخیر سیر صعودی داشته به طوری که در پایان سال ۱۳۹۱ منابع مردمی، بیش از برنامه ابلاغی محقق شد و این افزایش در شرایطی صورت گرفت که کلیه شعب با بحران کسری منابع روبه‌رو بودند. در پرداخت تسهیلات هم شعبه در سال ۱۳۹۱ در اجرای

ایرج کیخا

رئیس شعبه خیابان امام ایذه



کیخا افزود: همچنین به منظور کاهش مطالبات از تمام سازوکارهای موجود استفاده کردیم. رمز موفقیت هم از حساسیت به موضوع وصول ناشی می‌شد و هم چنین ثابت کردیم که تنها با کار و تلاش می‌توان به اهداف تعیین شده رسید. من به سازمان و محیطی که در آن مشغول به خدمت هستم، علاقه دارم و این علاقه و حساسیت موجب ترغیب و تشویق همکاران شد و آنان را نیز نسبت به ارتقاء کلیه شاخص‌های شعبه حساس کرد تا تمام تلاش و توان خود را برای نیل به اهداف مورد نظر به کار بگیرند.

ایرج کیخا ۲۰ سال سابقه دارد و ۱۲ سال مسوول شعبه بوده است. او طی حضور در شعبه خیابان امام ایذه، همه شاخص‌های اعتباری را بهبود بخشیده است. خود او می‌گوید: در تمام دوران خدمت، شعب در اختیار در همه شاخص‌های وصول، تجهیز منابع، سرانه پرسنلی و سایر شاخص‌ها در رده‌های بالا قرار داشت و پرداخت تسهیلات به مشتریان براساس تجهیز منابع و وصول مطالبات صورت گرفت و هیچگاه شعبه از روش مانده عدول نکرد و همواره برنامه‌ریزی به‌عنوان یک اصل اساسی در وصول مطالبات و تجهیز منابع مدنظر قرار گرفت.





عبدالامیر کاظمی زاده

رئیس شعبه شادگان

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

خوزستان

شعبه شادگان با مدیریت عبدالامیر کاظمی زاده به موفقیت‌های زیادی در شاخص‌های عملکردی رسیده است او رمز و راز این موفقیت را در بخش‌های مختلف توصیف کرده و می‌گوید: «مدیریت فرآیند» که در آن از به‌کارگیری موثر کارآمد منابع مادی و انسانی در برنامه‌ریزی، سازماندهی، منابع و امکانات، هدایت و کنترل برای دستیابی به اهداف سازمانی و براساس ارزش استفاده می‌شود، به‌طور عملیاتی استفاده می‌کنم.

بر مشارکت تیمی در کلیه‌ای امور بانکی با همکاران پایبند هستم و در رویارویی با مسائل و مشکلات و برای حل آنها بر منطق و عقلانیت و اخذ آرای همکاران به منظور تقویت خلاقیت در درون آنها تکیه می‌کنم.

کاظمی زاده در زمینه تجهیز منابع می‌گوید: براساس پایه و منطق آمار مقایسه‌ای در بخش تجهیز منابع بر افزایش ضریب اتکالی شعبه و به عبارتی بر افزایش حجم سپرده‌های مردمی و مدیریت وجوه واریزی به حساب مشتریان به انتحاء مختلف، کمک‌های بلاعوض، خسارات انواع محصولات کشاورزی، یارانه نقدی خانوارها، واریزی‌های موردی و خاص شرکت‌های خصوصی و دولتی و... تاکید دارم.

در اعطای تسهیلات بانکی هم به منظور کسب درآمد که سبب افزایش دارایی و حقوق صاحبان سهام (سپرده‌های مردمی) از سیستم مدیریت هزینه که هدف اصلی آن کاهش بهای تمام شده است، استفاده کرده‌ام. به‌طوری که همیشه در پرداختی‌ها یا مبالغ پرداختی تسهیلات عدولی از معادله بین منابع و مصارف وجود نداشته است.

در مقاطع مختلف و در فواصل زمانی از طریق خلاصه دفتر کل شعبه، ارزیابی سلامت عملکرد شعبه صورت‌های مالی (صورت‌حساب گردش وجوه نقد، صورت‌حساب منابع و مصارف، صورت‌حساب سود و زیان ...) به روش تجزیه و تحلیل افقی و عمودی انجام می‌پذیرد.

شعبه در بخش وصول مطالبات نسبتاً خوب عمل کرده ولی از نقطه مطلوب فاصله دارد. با حضور اکیپ سیار وصول و صدور اخطاریه‌های مداوم و نوبتی و سعی در کاهش فاصله بین مشتری و بانک - علی‌رغم مشکلات عدیده در بازگشت سرمایه بانک از جمله خشکسالی‌های متوالی و فشارهای مالی بر قشر آسیب‌پذیر ترکیب جمعیتی در شهرستان شادگان داشته‌ام و این امور از مهم‌ترین استراتژی‌های شعبه در چند سال گذشته بوده است. به‌طوری که تمام سعی و تلاش مجموعه همکاران و با استفاده از ابزارهای در اختیار از جمله خط‌مشی وصول مطالبات باعث افزایش گردش وجوه شده است.





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

زنجان

علیرضار جبی

رئیس شعبه چورزق



دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌های بانکی می‌پردازد و می‌گوید: از آنجا که منطقه چورزق کاملاً کشاورزی است و حمایت از کشاورزان باعث جذب آنان و سرمایه‌هایشان می‌شود، همواره تسهیلات مورد نیاز کشاورزان را تأمین می‌کردیم. تلاش همکاران برای خدمت‌رسانی و رضایتمندی مشتریان و تشویق و ترغیب آنان به کار تیمی هم دلیل دیگری بود تا شعبه بتواند از تنگناهای موجود عبور کند و به عنوان یکی از شعب برتر کشور انتخاب شود.

رئیس شعبه چورزق اضافه کرد: تلاش ما معطوف به این بود که شعبه را ارتقاء درجه بدهیم و این تلاش موثر واقع شد و شعبه طی سال‌های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ از درجه ۴ به درجه ۲ روستایی ارتقا یافت.

علیرضار جبی رئیس شعبه چورزق در استان زنجان عملکرد درخشانی در شاخص‌های عملکردی داشته است، به گونه‌ای که پاره‌ای از این شاخص‌ها را دوبرابر یا سه‌برابر کرده است. همین کارنامه درخشان یکی از عوامل موفقیت او به حساب می‌آید. آمار ارائه شده شعبه چورزق، دلایل موفقیت این شعبه را بازگو می‌کنند. رجبی در این باره می‌گوید:

در تجهیز منابع و جذب سپرده مردمی شعبه چورزق در سال ۱۳۹۱، نسبت به سال ۱۳۹۰ رشد چشمگیری داشت. در پرداخت تسهیلات هم این رشد به چشم می‌خورد.

در بخش وصول مطالبات هم وصولی‌ها افزایش قابل ملاحظه ای داشت و در بخش انضباط مالی، شعبه به گونه‌ای مدیریت شد تا از نظر سودآوری به یکی از شعب برتر مبدل شود. رجبی در تشریح علل موفقیت خود به اجرای کامل

بهرام اسدی

رئیس شعبه حلب



به استفاده از کانال‌های ارتباطی و الکترونیکی و تقسیم کار وصول بین همکاران و استفاده از سامانه وصول از دیگر اقداماتی بود که انجام دادیم تا شعبه به یکی از شعب برتر کشور مبدل شود. او در پایان آمار شاخص‌های عملکردی را بیان کرد و گفت: در بخش تجهیز منابع با رشد خوبی روبه‌رو بودیم و در پرداخت تسهیلات نیز همین‌طور بود. در بخش وصول مطالبات، با پیگیری‌هایی که انجام شد و پس از تقسیم پرونده بدهکاران بین همکاران رشد قابل توجهی داشتیم ضمن اینکه با کنترل حساب بانک‌ها به طور روزانه و صرفه‌جویی در هزینه‌ها شعبه را به سودآوری رساندیم و انضباط مالی را برقرار کردیم.

بهرام اسدی رئیس شعبه حلب در استان زنجان با همدلی و کار تیمی موفقیت بزرگی را تجربه کرد. او با ارائه برنامه‌ای جامع، نه فقط سپرده‌های مردمی را در شعبه حلب افزایش داد که در بخش وصول مطالبات نیز آمار معنی‌داری را به ثبت رساند. اسدی می‌گوید: با تلاش فراوان، مکان استیجاری و فرسوده قبلی را به ساختمانی نوساز و مناسب مبدل کردیم که این کار در جذب مشتری تأثیر به‌سزایی داشت. در طرح توسعه پرداخت تسهیلات هم برای خرید تراکتور تسهیلات زیادی پرداخت کردیم که این همه پرداخت در این شعبه بی‌سابقه بود.

اسدی افزود: استفاده از بانکداری الکترونیک و تشویق مشتریان



اسدالله یعقوبی

رئیس شعبه خرمدره

منابع متجلی است. اسدالله یعقوبی در ادامه افزود: استفاده از منابع پایدار و تغییر پرتفوی منابع به افزایش چشمگیر حساب‌های جاری منجر شد که از نفوذ در بازار شهری و تولیدکنندگان عمده کشاورزی ناشی می‌شد. یعقوبی اضافه کرد: تعامل بیشتر با مشتریان و نفوذ در بازار و مذاکره با مشتریان رها شده هم از جمله دیگر اقداماتی بود که برای موفقیت شعبه انجام شد و همه این موفقیت‌ها در سایه مدیریت مشارکتی به دست آمد. البته ما از تعامل با مسوولان ادارات شهری هم غافل نبودیم و چند بار لوح قدردانی از آنان دریافت کردیم.

اسدالله یعقوبی رئیس شعبه خرمدره در استان زنجان در سال ۱۳۹۱ عملکرد مطلوبی در شعبه تحت سرپرستی خود داشت و با پیگیری و تلاش فراوان، شاخص‌های عملکردی را تا حدود زیادی ارتقا داد. او ضمن ارایه آمارهای عملکردی شعبه به تشریح علل موفقیت خود پرداخت و گفت: با تلاش فراوان میزان سپرده‌های مردمی را افزایش دادیم و در پرداخت تسهیلات رشدی فراتر از برنامه را تجربه کردیم. در بخش وصول مطالبات هم، میزان وصولی‌ها افزایش چشمگیری داشت و با اعمال انضباط مالی و اداری، برای کاهش هزینه‌ها و صرفه‌جویی و سوددهی شعبه کوشیدیم که این تلاش در استفاده از منابع پایدار و کم‌هزینه و تغییر پرتفوی



یعقوب داودی خیر آباد

رئیس شعبه ۱۵ خرداد

نگاه داودی به روزهای آتی است، جایی که برنامه‌های او به ثمر خواهند رسید و تصویری درخشان‌تر از شعبه و بهبودی بیشتر در شاخص‌های عملکردی بر جا خواهند گذاشت. او درباره عملکرد خود می‌گوید: از زمان تحویل شعبه تاکنون، میزان سپرده‌های مردمی ۲ برابر شده است و در زمینه وصول مطالبات هم درصد وصولی شعبه به‌طور متوسط همیشه بالا و ریسک اعتباری پایین بوده است و تلاش می‌کنیم، این ریسک را باز هم کمتر کنیم و شعبه را به سودآوری برسانیم. در بخش انضباط مالی هم با استفاده از ابزارهای جایگزین وجوه نقد و بسترهای الکترونیک و جلوگیری از دپوی وجوه نقد و پرداخت تسهیلات بخش بازرگانی و جلوگیری از بلوکه شدن مبالغ زیاد که خود باعث نظم مالی می‌شود، انضباط مالی را نهادینه کرده‌ایم.

یعقوب داودی خیرآباد رئیس شعبه ۱۵ خرداد زنجان یکی دیگر از روسای شعب برتر سال ۱۳۹۱ به حساب می‌آید که کار تیمی و تعامل صمیمانه با مشتریان را در موفقیت خود دخیل می‌داند. شعبه ۱۵ خرداد درون سازمان جهاد کشاورزی واقع شده است و عمده تسهیلات پرداختی به صورت تسهیلات رفاهی به کارکنان همین سازمان پرداخت می‌شود که سودآوری شعبه و نقدینگی آن را کاهش می‌دهد ولی داودی خیرآباد این ضعف در سودآوری را با مذاکره با اصناف مختلف و کسبه محل و جذب آنان و افتتاح انواع حساب‌ها کاهش داده است تا با پرداخت تسهیلات به طبقه سنی کمتر و سود بالای ناشی از تسهیلات بازرگانی و خدماتی رکود را به تحول و جهش مبدل کند. نتیجه تلاش‌های او در این بخش ملموس و مشهود بوده است و این امیدواری وجود دارد که در آینده‌ای نزدیک مشکل سودآوری شعبه برطرف شود.





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

زنجان

همت خلجی

رئیس شعبه قیدار



وصول تقریباً کارنامه قابل قبولی داشت. در زمینه انضباط مالی شعبه با تدابیر و تلاش کلیه همکاران پس از سال‌ها به سودآوری رسید. از مهم‌ترین کارهای انجام شده در این بخش می‌توان به رعایت موضوع نقدینگی، توجه ویژه به مانده مرکز، کنترل شدید در هزینه‌ها، توجه مناسب به استفاده از پایا و توجه به منابع درآمدی - حتی ریزترین منابع درآمدی - اشاره کرد. خلجی در تشریح موفقیت خود به همکاری در بین همکاران و داشتن هدفی واحد و تلاش برای پرداخت تسهیلات در قالب عقد مشارکت اشاره می‌کند و می‌گوید: این نوع مشارکت هم متضمن تمام خواسته‌های مشتریان در قالب یک عقد است و هم به منافع و سودآوری بانک کمک می‌کند.

خلجی ادامه داد: تلاش سودمند و موثر برای حذف مشتریانی که از تسهیلات بانک استفاده می‌کردند و در هنگام وصول، برای شعبه مشکل آفرین بودند و نیز تبیین شرایط و ضوابط بانک برای مشتریان پرحاشیه از دیگر کارهایی بود که در شعبه قیدار انجام شد.

همت خلجی رئیس شعبه قیدار در استان زنجان عملکرد خوبی در شعبه تحت سرپرستی خود بر جا گذاشته و به موفقیت‌های چشمگیری هم رسیده است. آمار عملکرد او در شاخص‌های مختلف بر این حقیقت صحنه می‌گذراند. بر پایه این آمار شعبه قیدار در تجهیز منابع، علی‌رغم وجود خشکسالی شدید در سال ۱۳۹۱ در سطح شهرستان، با تلاش‌های بی‌بدیل همکاران و تقسیم تعهدات در بین همکاران شعبه به تحقق برنامه‌های ابلاغی در این حوزه از مسوولیت محوله رسید که می‌توان گفت یکی از سخت‌ترین وظایف شعبه بود.

خلجی در باره پرداخت تسهیلات هم گفت: در سال ۱۳۹۱ این شعبه تسهیلات زیادی پرداخت کرد که به جرات می‌توان گفت انجام این مهم با حداقل نارضایتی مشتریان و در حد نصاب کامل مشتریان صورت گرفته است. در وصول مطالبات هم شعبه در سال ۱۳۹۱ بیشترین کاهش را در بخش مطالبات مشکوک‌الوصول در بین شعب استان به خود اختصاص داد و با تحقق برنامه در حوزه

اسماعیل کاظمی

رئیس شعبه ابهر



موفقیت‌های چشمگیری رسیدیم. کاظمی ادامه داد: ما پیوسته رقبا و موقعیت خود را در بازار رصد و مانیتور می‌کردیم و با پیگیری مستمر و موثر، کار وصول مطالبات و رصد کردن وضعیت مشتریان را انجام می‌دادیم. آمار و ارقام شاخص‌های عملکردی حاکی از درستی کار و بهبود شرایط و شاخص‌های شعبه ابهر بوده است.

او می‌گوید: در تجهیز منابع در پایان سال نسبت به دوره مشابه سال فراتر از تعهدات شعبه سپرده جذب و همچنین به پرونده‌های زیادی تسهیلات پرداخت کردیم. از نظر وصول مطالبات رشد چشمگیر داشتیم ضمن اینکه، ریسک اعتباری شعبه را کاهش دادیم. او در بخش انضباط مالی هم گفت: مدیریت نقدینگی را به بهترین شکل انجام دادیم و حساب‌ها را به سوی منابع ارزان قیمت هدایت کردیم.

اسماعیل کاظمی رئیس شعبه ابهر در استان زنجان به مولفه‌هایی چون فناوری اطلاعات و ارتباط، مهارت نیروی انسانی، تنوع و کیفیت خدمات بانکی و رضایت مشتریان از کارکنان برای جذب منابع اعتقاد دارد و این مولفه‌ها را رمز موفقیت در بانکداری نوین می‌داند.

کاظمی می‌گوید: برای رسیدن به موفقیت و بهبود شاخص‌های عملکردی، تجزیه و تحلیل مستمر بازار شامل سهم از بازار، توان بالقوه و انتظار مشتریان را تجزیه و تحلیل و بازاریابی رابطه‌مند و مشتری‌مدار و مشتری‌محور را اجرایی کردیم. اولویت ما، جذب منابع ارزان قیمت و سوق دادن به سوی حساب‌های ۷۷ مهر گستر و جاری و فعالیت بیشتر برای صدور انواع کارت‌های بانکی و ترویج خدمات بانکداری الکترونیک بود و با شناسایی مشتریان خاص و محوری بازار و تلاش برای اجابت خواسته‌های آنان به



سمنان

ردیف	نام رئیس شعبه	محل خدمت
۱	رمضانعلی باقری	بسطام
۲	حسن دزینی	بیارجمند
۳	حسین عزیزبان	امیرآباد
۴	منصور حامدی	سمنان
۵	مصطفی مصاحبه	شاهرود
۶	محمود دارایی زاده	فرات
۷	حمیدرضا موحدی	میقان
۸	مهدی حاجی سلیمی	بکران

سیستان و بلوچستان

ردیف	نام رئیس شعبه	محل خدمت
۱	احمد پنجه کوب	زابل
۲	محمد عارفی	بنجار
۳	ابراهیم پاستدار	سرباز
۴	محمدشریف میرزاد	ایران شهر
۵	عین اله شیبیک	تفتان
۶	شیرمحمد بهرامی	جالق
۷	محمد نوروزی	سازمان جهاد کشاورزی زاهدان
۸	عبدالغفار رئیسی	اسپکه
۹	محمد اسلم بیجارزهی	کنارک



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

سمنان

حمیدرضا موحدی

رئیس شعبه میقان



برخورد و رفتار مناسب و مطلوب با مشتریان و انجام به موقع کارهای آنان، کمک زیادی کرد تا بتوانیم در شاخص‌های عملکردی، کارنامه خوبی بر جا بگذاریم. موحدی در تشریح این عملکرد می‌گوید: از نظر منابع از طریق مذاکره با مشتریان توانستیم منابع را افزایش دهیم به گونه‌ای که سپرده‌های مردمی به رشد چشمگیری رسید. در زمینه پرداخت تسهیلات نیز نسبت به سال‌های قبل رشد داشته‌ایم. از نظر وصول مطالبات با پیگیری همه همکاران و مذاکره توانستیم عملکرد خوبی بر جا بگذاریم و با پیگیری مطالبات مشکوک‌الوصول توانستیم ریسک اعتباری را تقریباً به صفر برسانیم و در مجموع هم منابع و مصارف شعبه متوازن است.

حمیدرضا موحدی ۵۰ ساله است و از سال ۱۳۶۸ به استخدام بانک درآمده و از تیرماه ۱۳۸۸ مسوولیت شعبه میقان در استان سمنان را برعهده گرفته است. عملکرد او طی ۴ سال گذشته به گونه‌ای بود که او در سال ۱۳۹۱ به عنوان یکی از روسای برتر شعب کشور معرفی شد. موحدی مهم‌ترین دلیل این موفقیت را در تقسیم تعهدات در بخش منابع و وصول بین همکاران و برگزاری جلسات مستمر برای بررسی وضعیت شعبه می‌داند و می‌گوید: برای تحقق برنامه‌ها و استفاده از توان حداکثری همکاران برنامه‌ریزی دقیقی انجام دادیم و با استفاده موثر و مفید از ابزارها و اختیارات تفویضی مدیریت در مسیر اهداف و تعهدات شعبه و بانک حرکت کردیم.

مهدی حاجی سلیمی

رئیس شعبه بکران



بیشتر شود و اگر این کار صورت نمی‌گرفت، مشتریان برای رفع نیازهایشان به سوی بانک‌های دیگر می‌رفتند. حاجی سلیمی درباره تجهیز منابع شعبه می‌گوید: در پایان دی ماه سال ۱۳۹۲ میزان سپرده‌های مردمی نسبت به شهریور سال ۱۳۹۰ رشد چشمگیری داشت. این رشد در پرداخت تسهیلات شعبه هم در همان مقطع زمانی به چشم می‌خورد. ما در شعبه بکران اعتقاد داشتیم که فقط با پرداخت خوب و حساب‌شده است که می‌توان وصول بهتری داشت و با کمک همکاران توانستیم ریسک اعتباری شعبه را در پایان سال ۱۳۹۱ کاهش دهیم. در شاخص انضباط مالی هم شعبه بکران به عنوان شعبه برتر شناخته شد، چراکه ما منابع و مصارف را به‌طور دقیق و مداوم رعایت می‌کردیم.

مهدی حاجی سلیمی از شهریور سال ۱۳۹۰ عهده‌دار مسوولیت شعبه بکران در استان سمنان شد. او که ۳۸ ساله است و از سال ۱۳۷۷ به استخدام بانک درآمده، فارغ‌التحصیل رشته حسابداری است و در سال ۱۳۹۱ عملکرد مناسب و مثبتی از خود بر جا گذاشت. او دلیل این عملکرد موفق را بسنده نکردن به برنامه‌های ابلاغی مدیریت در زمینه تجهیز منابع عنوان کرد و گفت: سبک مدیریتی من مبتنی بر حسن رابطه با مشتریان و همکاران است و با همین سبک دستاوردهایی داشته‌ایم که از جمله آن می‌توان به بالا بردن سقف پرداخت تسهیلات به مشتریان عمده اشاره کرد، چراکه همیشه باور داشته‌ایم که مشتریانی که ظرفیت بیشتری دارند و می‌توانند به سودآوری شعبه کمک کنند باید تسهیلات بیشتری هم دریافت کنند. این کار باعث شد تا ماندگاری و وفاداری مشتریان به شعبه





روسای برتر شعب بانک کشاورزی در سال ۱۳۹۱

سمنان



رمضانعلی باقری

رئیس شعبه بسطام

که بر منابع شعبه می‌افزود. تقسیم مطالبات بین همکاران به تناسب موقعیت کاری همکار و نوع بدهکار و برنامه‌ریزی‌های کوتاه و میان و بلندمدت برای تحقق برنامه‌ها و استفاده از توان حداکثری همکاران برای تحقق آن هم کمک می‌کرد تا شعبه روند رو به رشدی داشته باشد.

باقری اضافه کرد: منابع شعبه با همین تمهیدات طی سال ۱۳۹۱ و در مقایسه با سال ۱۳۹۰ افزایش داشت و همین افزایش در پرتفوی تسهیلات هم دیده می‌شد. در پایان سال ۱۳۹۱ ریسک اعتباری شعبه کاهش و وصولی شعبه هم افزایش یافت. باقری گفت: استفاده موثر و مفید از ابزارها و اختیارات تفویضی مدیریت هم‌سو با اهداف و تعهدات بانک هم کمک می‌کرد تا همکاران و مشتریان از عملکرد شعبه رضایت داشته باشند.

رمضانعلی باقری ۴۵ ساله است و از سال ۱۳۶۸ به استخدام بانک درآمد و از خرداد سال ۱۳۹۱ مسوولیت شعبه بسطام در استان سمنان را برعهده گرفت. او که در سال ۱۳۹۱ به عنوان رئیس شعبه برتر انتخاب شد، برجسته‌ترین ویژگی‌های خود را در ایجاد روحیه همدلی و همکاری و به وجود آوردن فضای شاداب و باطراوت بین همکاران و مرجع دانستن کارگروهی و تیمی به کار انفرادی و استفاده از نظرات و پیشنهادات همکاران در تصمیم‌گیری‌ها می‌داند و می‌گوید: پیگیری وضعیت مشتریان ناراضی و رهاشده به طرق مختلف و تبدیل آنها به مشتریانی فعال و راضی از جمله کارهایی بود که برای جذب منابع انجام داده‌ایم. تعیین تکلیف مطالبات مشکوک‌الوصول و یا در واقع کاهش مطالبات و تبدیل تهدیدها به فرصت اقدام دیگری بود



حسن دزیانی

رئیس شعبه بیارجمند

داشته است. خوشبختانه این آمار در وصول مطالبات هم وجود دارد، چراکه ما در پرداخت تسهیلات به اهلیت مشتری و اعتبارسنجی آنان و اخذ تضامین مناسب اهمیت می‌دهیم و همین تمهیدات باعث می‌شود تا در هنگام وصول با مشکل کمتری مواجه شویم. به همین دلیل میزان وصولی‌های شعبه طی ۴/۵ سال گذشته افزایش چشمگیر و ریسک اعتباری هم کاهش یافته است.

دزیانی که به برنامه‌ریزی و نقش همکاران در شعبه اعتقاد دارد، درباره انضباط مالی هم می‌گوید: با پرداخت‌های تکلیفی و به ویژه طرح‌های توسعه کشاورزی، خوداتکایی شعبه در وضعیت بسیار مطلوبی قرار دارد. حساب مرکز شعبه منفی و موازنه بانک‌ها همیشه به نفع شعبه بیارجمند بوده، ضمن اینکه شعبه درصد نقدینگی را رعایت کرده است.

حسن دزیانی ۳۹ ساله است و در سال ۱۳۷۷ به استخدام بانک درآمد و از سال ۱۳۸۸ به سمت رئیس شعبه بیارجمند در استان سمنان منصوب شد. او قبل از هر کار دیگری به فرهنگ‌سازی درباره تجهیز منابع و وصول مطالبات پرداخت به‌گونه‌ای که مشتریان خود را مکلف به پرداخت بدهی و یا افزایش عملکرد حساب می‌دانستند. این تلاش باعث شد تا منابع شعبه طی ۴/۵ سال به افزایش چشمگیر برسد و باتوجه به تعداد نیروهای شعبه، سرانه بسیار بالایی داشته باشد.

دزیانی درباره پرداخت تسهیلات هم گفت: با افزایش سپرده‌های مردمی، فرصتی به وجود آمد تا تسهیلات بیشتری در اختیار مشتریان قرار دهیم و آمارها نشان می‌دهد که طی ۵ سال گذشته، تسهیلات پرداختی افزایش زیادی





حسین عزیزیان

رئیس شعبه امیرآباد



موفق بوده است. طی ۵ ماه پایان سال ۱۳۹۱، سپرده‌های مردمی شعبه رشد چشمگیری داشت. این رشد در پرتفوی تسهیلات شعبه نیز دیده می‌شود.

عزیزیان درباره میزان وصولی‌های شعبه هم می‌گوید: با تقسیم پرونده‌ها بین همکاران و طبقه‌بندی مشتریان بدهکار و پیگیری‌های مداوم و با وجود اینکه شعبه هم سیستم سنتی و هم مهرگستر داشت، توانستیم درصد وصولی‌ها را افزایش دهیم. در بخش انضباط مالی و اداری نیز کم و کسری در شعبه به چشم نمی‌خورد و با کنترل و رعایت منابع و مصارف و کنترل حساب بانک‌ها- حساب ما و کنترل هزینه کل شعبه توانستیم نظم قابل قبولی را از این بابت در شعبه حاکم کنیم.

حسین عزیزیان ۵۱ ساله و فارغ‌التحصیل رشته حسابداری است. او در سال ۱۳۶۸ به استخدام بانک درآمد و از مهر ۱۳۹۱ مسوولیت شعبه امیرآباد در استان سمنان را پذیرا شد. عزیزیان به گفت‌وگوی چهره به چهره با مشتریان اعتقاد دارد و می‌گوید: برای افزایش ارتباط با مشتریان و به‌ویژه مشتریان هدف باید رودرروی آنان نشست و با آنها درددل کرد. وقتی این رابطه صمیمی و دوستانه به وجود آمد، موفقیت‌های بعدی نیز از راه خواهند رسید، کما اینکه این اتفاق در شعبه امیرآباد به تحقق پیوست و ارتباط تنگاتنگ با مشتریان به حذف منابع و وصول مطالبات کمک شایانی کرد.

آمارها نشان می‌دهد که عزیزیان با این سیاست تا چه اندازه

منصور حامدی

رئیس شعبه مرکزی سمنان



سمنان را فراهم کنند. خوشبختانه این سیاست و برنامه‌ریزی موثر واقع شد و شعبه مرکزی سمنان به شعبه‌ای موفق و برتر مبدل شد. حامدی با ارائه آمار و ارقام در شاخص‌های مختلف عملکردی ادامه داد: میزان سپرده‌های مردمی در پایان سال ۱۳۹۱ نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش و سپرده‌های مردمی با عام، رشد خوبی داشت. از نظر پرداخت تسهیلات

نیز در پایان سال ۱۳۹۱، شعبه به رشد نسبتاً خوبی رسید. رئیس شعبه مرکزی سمنان در زمینه وصول مطالبات هم گفت: درصد وصولی شعبه افزایش و ریسک اعتباری کاهش داشت، ضمن اینکه، در زمینه پرداخت تسهیلات طرح توسعه بخش کشاورزی، تعامل خوب و سازنده با سازمان‌های تصمیم‌گیرنده برقرار شد و ۱۰۱ طرح به بهره‌برداری رسید و زمینه اشتغال ۴۶۴ نفر را فراهم کرد.

منصور حامدی ۴۵ ساله و فارغ‌التحصیل مهندسی کشاورزی است که در دی‌ماه ۱۳۶۹ به استخدام بانک کشاورزی درآمد و بعد از طی مدارج مختلف، از تیر ۱۳۹۱ مسوولیت شعبه مرکزی سمنان را برعهده گرفت و در همان سال به دلیل عملکرد خوب به‌عنوان یکی از روسای برتر شعب کشور انتخاب شد.

او یکی از مهم‌ترین دلایل موفقیت خود را در هماهنگ‌سازی همکاران در بخش‌های مختلف تجهیز منابع می‌داند و می‌گوید: همکاران به‌طور کامل توجیه شدند که تجهیز منابع چه نقشی در موفقیت شعبه دارد و با آگاهی و اشراف کامل با مشتریان به‌ویژه مشتریانی که برای اخذ تسهیلات توسعه سال ۱۳۹۰ به شعبه معرفی شده بودند، وارد مذاکره شدند تا زمینه فعال کردن حساب‌هایشان و انتقال منابع به شعبه





مصطفی مصاحبه

رئیس شعبه مرکزی شاهرود

همکاران بخش اعتباری شعبه با متقاضیان و ادارات مرتبط و استفاده از امکانات موجود سیستمی، شعبه را به موفقیت خوبی رساند.

مصاحبه درباره وصول مطالبات گفت: در سال ۱۳۹۱ با تفاهم و همفکری همکاران شعبه به ویژه بخش وصول و اعتبارات و کارشناسان و پیگیری باتوجه به دستورالعمل های صادره همکاران توانستند مشکلات بدهکاران را به نوعی حل کنند و با تقسیم بندی لیست بدهکاران و بین همکاران و تماس های مکرر با آنها راه را برای وصول بدهی های معوق هموار کرد و این موضوع باعث شد تا روز به روز میزان وصولی بیشتر و ریسک اعتباری، کاهش و قدر مطلق وصولی، افزایش یابد.

مصاحبه درباره انضباط مالی اضافه کرد: نگهداری حداقل وجه نقد در صندوق و همچنین در حساب بانک ها و مصرف صحیح از امکانات موجود از کارهایی بود که در این بخش انجام شد.

مصطفی مصاحبه ۵۳ ساله است و از تیرماه ۱۳۶۷ به استخدام بانک درآمد و از تیرماه ۱۳۹۱ به سمت رئیس شعبه شاهرود منصوب شد. او همه موفقیت های شعبه را ناشی از اتحاد و همدلی و یک سو بودن همکاران می داند و درباره شاخص های عملکردی شعب می گوید: در زمینه تجهیز منابع، برنامه و تعهدات اعلام شده از طرف بانک در ابتدای سال بین همکاران تقسیم و با پیگیری و همکاری آنها و جلسات هفتگی و تذکر لازم درباره شرایط جدید بانک برای اجرای سیاست های الکترونیکی که در بین رقبا برگ برنده محسوب می شود، سپرده پذیری بانک افزایش یافت و مشتریان بیشتری جذب شعبه شدند.

همچنین پرداخت اعتبارات جدید طرح توسعه در سال ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲ افزایش میزان اعتبارات باعث تحولی جدی در افزایش پرداخت از نظر تعداد و مبلغ تسهیلات شد. همکاری همه جانبه



محمود دارابی زاده

رئیس شعبه شهید بهشتی دامغان

دارابی زاده درباره وصول مطالبات هم اشاره کرد: مطالبات بین همکاران تقسیم شد تا به تناسب کار و نوع بدهکار اقدام کنند. پیگیری در تعیین تکلیف مطالبات مشکوک الوصول هم نه فقط به افزایش منابع کمک کرد که راهی برای ورود مشتریان به بانک و کاهش مطالبات باز کرد. البته اکیپ های سیار وصول نیز فعال شدند تا تکلیف مطالبات مشکوک الوصول سال های ۱۳۷۴ تا ۱۳۹۰ را معین کنند. به دلیل همین پیگیری ها حتی پرونده مربوط به سال ۱۳۷۴ تعیین تکلیف شد و ریسک اعتباری شعبه کاهش یافت.

رئیس شعبه شهید بهشتی دامغان در پایان گفت: با برگزاری جلسات مستمر و یادآوری موقعیت شعبه و نیازهای هر مقطع زمانی، برای تحقق برنامه ها فعالیت کردیم و خوشبختانه به نتایج مثبتی هم رسیدیم.

محمود دارابی زاده ۴۱ ساله است و در سال ۱۳۷۴ به استخدام بانک درآمد و از آذر سال ۱۳۹۰ مسوولیت شعبه فرات را برعهده گرفت و با عملکرد خوبی که در این شعبه داشت به عنوان یکی از روسای برتر شعب بانک در کشور برگزیده شد. دارابی زاده از شهریور ۱۳۹۲ به شعبه شهید بهشتی رفت و مسوولیت این شعبه را عهده دار شد.

دارابی زاده درباره وضعیت شعبه و ارتقاء شاخص های عملکردی گفت: با استفاده مفید و موثر از ابزارها و اختیارات تفویضی مدیریت و هم سو با اهداف و تعهدات شعبه برای جذب منابع از طریق مذاکره با مشتریان اقدام کردیم و حتی توانستیم مشتریان خارج از محدوده شهرستان را هم جذب کنیم و منابع را افزایش دهیم. به دلیل همین افزایش منابع، توانستیم خیلی بیشتر از سال های قبل تسهیلات پرداخت کنیم.

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

سمنان





عبدالغفار ریسی

رئیس شعبه اسپکه



و وفاداری آن‌ها را بیشتر ساختیم. پیگیری و نظارت بر کلیه امور محول شده به پرسنل از مهم‌ترین کارهایی بود که برای موفقیت در شاخص‌های مهم انجام دادیم و شاخص‌ها را به نحو چشمگیری ارتقاء بخشیدیم. ریسی درباره تجهیز منابع شعبه هم گفت: از مهر سال ۱۳۹۰ که مسوولیت شعبه را برعهده گرفتیم، در تجهیز منابع، رشد داشتیم و به به پرونده‌های زیادی تسهیلات پرداخت کردیم. در بخش وصول مطالبات هم موفقیت‌های خوبی به دست آوردیم به طوری که رشد وصول مطالبات چشمگیر و فراتراز برنامه تعهدی بود. شعبه اسپکه در بخش انضباط مالی هم منابع و مصارف را رعایت کرده و مانده مرکز را کاهش داده و با انتقال به موقع وجوه مازاد کمترین درخواست وجه از مدیریت را داشته است.

عبدالغفار ریسی مسوول شعبه اسپکه در استان سیستان و بلوچستان است که با پیگیری و تلاش فراوان توانسته است شعبه را سروسامان بدهد و شاخص‌های عملکردی را ارتقا بخشد. برجسته‌ترین اقدامات مدیریتی ریسی در شعبه اسپکه، همکاری با کمیته امداد و جذب اعتبارات نهادهای حمایتی است که به رضایتمندی قشر کشاورز منجر شده است. او همچنین با ایجاد فضای صمیمی پرسنل را برای شرکت در شاخص‌های تجهیز منابع، وصول و فروش خدمات متنوع تشویق و ترغیب کرده است و بر مانده مطالبات و تقسیم پرونده‌های معوق تا حصول نتیجه، نظارت پیوسته داشته است. ریسی می‌گوید: علل نارضایتی مشتریان رها شده را بررسی و باب مذاکره با آن‌ها را باز کردیم و با ایجاد رابطه مستمر با مشتریان رضایت

محمداسلم بیجارزهی

رئیس شعبه کنارک



هم فعال شد تا طرح‌های تیب منطبق با استعدادهای منطقه تهیه شود و اعتبارات توسعه بخش کشاورزی و تزریق سرمایه در گردش به راه‌اندازی طرح‌های راکد و اجرای طرح‌های جدید اختصاص یابد. بیجارزهی افزود: با مقامات محلی و ریش‌سفیدها تعامل و ارتباط مستمر برقرار کردیم و با بدهکاران بخش کشاورزی برای وصول مطالبات و اعمال مساعدت در چهارچوب دستورالعمل‌های ابلاغی مذاکره کردیم و توانستیم، مانده مطالبات را به حدود یک‌سوم یا یک‌چهارم کاهش دهیم، ضمن اینکه ریسک اعتباری شعبه را کاهش و قدر مطلق وصولی را هم به‌طور چشمگیری افزایش دادیم.

محمداسلم بیجارزهی رئیس شعبه کنارک در استان سیستان و بلوچستان بهترین دستاورد خود را در این شعبه اعتماد توأم با رضایتمندی مشتریان می‌داند و می‌گوید: این دستاورد حاصل برنامه‌ریزی‌های کلانی بود که به اجرا درآمد. او درباره این برنامه‌ریزی‌ها هم می‌گوید: حوزه عمل شعبه بررسی شد و بازارهای هدف و مشتریان ویژه بخش‌بندی و طبقه‌بندی شدند و از این طریق برای تجهیز منابع و افزایش سرانه سپرده‌های مردمی اقدام کردیم. نتیجه این تمهیدات تحقق تعهدات در زمینه سپرده‌های مردمی در پایان سال ۱۳۹۱ بود، ضمن اینکه از نظر مبلغ سرانه سپرده‌ها نیز رشد داشتیم.

بیجارزهی در پایان به انضباط مالی اشاره کرد و گفت: تاکید مستمر بر مدیریت درآمد و هزینه در شعبه از جمله کاهش مانده مرکز، کاهش قیمت تمام شده پول، جذب منابع بدون هزینه و سوق دادن به سمت مصارف درآمدزای، کاهش دوره وصول مطالبات و کاهش نسبت نقدینگی و کاهش ریسک اعتباری از کارهایی بود که در زمینه انضباط مالی انجام دادیم.

بیجارزهی درباره پرداخت تسهیلات اضافه کرد: پرداخت تسهیلات از محل منابع بدون هزینه به سمت مصارف درآمدزا با اولویت وجوه اداره یعنی از اعتبارات صندوق توسعه بخش کشاورزی سوق داده شد. در این زمینه همکاری و ارتباط مستمری با جهاد کشاورزی و اداره شیلات داشتیم تا استعدادهای بالقوه کشاورزی و شیلاتی خود، عمل را شناسایی و رصد کنیم. تیم کارشناسی شعبه



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

سیستان و بلوچستان



احمد پنجه کوب

رئیس شعبه زابل

پرداخت تسهیلات هم از محل منابع بدون هزینه به سمت مصارف درآمدزا با اولویت وجوه اداره شده و منابع تکلیفی رفتیم و با کاهش مانده مطالبات غیرجاری و افزایش قدر مطلق وصولی، موفق به کاهش چشمگیر ریسک اعتباری شدیم. پنجه کوب ادامه داد: در زمینه انضباط مالی بر مدیریت درآمد و هزینه در شعبه از جمله کاهش مانده مرکز، کاهش قیمت تمام شده پول، جذب منابع بدون هزینه و سوق دادن به سمت مصارف درآمدزا، کاهش دوره وصول مطالبات و کاهش نقدینگی و کاهش ریسک اعتباری تاکید کردیم. همانطور که در زمینه انضباط اداری با تقویت تعهد و تعلق سازمانی در همکاران، حفظ کرامت مشتریان، سعه صدر و پاسخگویی را در وجود آنان نهادینه کردیم.

احمد پنجه کوب رئیس شعبه زابل در استان سیستان و بلوچستان است که برای بهبود عملکرد شعبه و ارتقا شاخص های ارزیابی، قبل از هر کاری، به بررسی حوزه عمل شعبه و بخش بندی بازار و شناسایی بازارهای هدف و مشتریان ویژه پرداخت. او می دانست که سطح توقع و آگاهی مشتریان بالا رفته است و شرایط رقابتی موجود در بازار ایجاب می کند که با برنامه ریزی دقیق و جامع پا به عرصه رقابت بگذارند. این برنامه ریزی ها انجام شد تا شعبه زابل بتواند به یکی از شعب موفق و احمد پنجه کوب به عنوان یکی از روسای شعب برتر معرفی شود. پنجه کوب در توصیف شاخص های عملکردی شعبه می گوید: سرانه سپرده های مردمی شعبه را دوبرابر کردیم و در پایان سال ۱۳۹۱ سپرده ها را به بیش از تعهدات ابلاغی رساندیم. در زمینه



محمد عارفی

رئیس شعبه بنجار

محمد عارفی درباره تغییرات در شاخص های آماری شعبه هم می گوید: میزان سپرده های مردمی از سال ۱۳۸۷ تا ۱۳۹۱ با رشد همراه بود، در حالی که در پرداخت تسهیلات هم شعبه در همین مقطع زمانی، رشد چشمگیری را را تجربه کرد. در زمینه وصول مطالبات هم از سال ۱۳۹۰ به بعد ریسک اعتباری و مانده مطالبات کاهش مطلوبی داشت.

در بخش انضباط مالی همواره میزان نگهداری وجوه نقد کمتر از ضریب احتیاطی بوده و در بخش اداری، بر رعایت نظم و الزام به اجرای قوانین ابلاغی تاکید شده است. عارفی در پایان اضافه کرد: در شعب خدماتی با توجه به تنوع فروش خدمات بانک، همه کارکنان باید در تمام زمینه ها اطلاعات داشته باشند که این اطلاعات در کنار احساس مسوولیت می تواند، زمینه رسیدن به اهداف بانک را فراهم کند.

محمد عارفی اعتقاد دارد با هم بودن پیشرفت و با هم کار کردن موفقیت است. او با این اعتقاد، شعبه بنجار در سیستان و بلوچستان را اداره می کند و با همین باور است که مدیریت مشارکتی را در این شعبه به اجرا گذاشته است و کارکنان را با استراتژی های بانک به خوبی آشنا کرده و قدرت مانور و انعطاف آنها را افزایش داده است تا بتواند شعبه را همواره در زمره شعب موفق استان قرار دهد.

ویژگی های مدیریتی او این است که تقسیم کار را با توجه به توانایی افراد انجام داده و شرایط مساعدی را برای بیان انتظارات کارکنان فراهم کرده است و با ایجاد حس مشارکت و رهبری آنان شعبه را به موفقیت رسانده است. او می گوید: مهم ترین اقدامی که انجام شده نهادینه کردن تفکر امانتداری در کارکنان بود تا مشتری را به این باور برسانند که بانک امین آن هاست.



ابراهیم پاستدار

رئیس شعبه سرباز



حساب‌های جاری ۷۷ مهرگستر و در سایر حساب‌ها و تحقق برنامه مجموع سپرده‌های مردمی منجر شد. البته این جذب خوب، به پرداخت خوب و وسیع به کشاورزان و مشتریان شعبه هم کمک کرد.

پاستدار در وصول مطالبات هم شعبه را به موفقیت رساند و بخش اعظمی از مطالبات بانک را به حیطة وصول درآورد و ریسک اعتباری را به طور چشمگیری کاهش داد.

در زمینه انضباط مالی نیز منابع جدید و کم‌هزینه برای بانک جذب شد و با کاهش مانده مرکز و پرداخت تسهیلات، شعبه به سودآوری رسید.

پاستدار، روحیه مشارکتی را بین همکاران نهادینه کرد و با برگزاری جلسات تجهیز منابع و وصول و بخشنامه‌خوانی به دانش‌افزایی همکاران کمک کرد.

ابراهیم پاستدار هم‌اکنون رئیس شعبه راسک در استان سیستان و بلوچستان است ولی وقتی رئیس شعبه سرباز بود، این شعبه را به موفقیتی چشمگیر رساند. او با شناسایی حوزه عمل و بازارهای منطقه، کسب اطلاعات از مشتریان ویژه و هدف و شناسایی افراد بانفوذ و متمول منطقه، تلاش کرد تا خدمات بانکی را به آن‌ها ارائه و معرفی کند. در کنار این تلاش، پاستدار نقاط قوت و ضعف شعبه را هم مورد بررسی قرار داد تا با شناخت کامل وارد رقابت با بانک‌های رقیب در حوزه عمل شعبه شود.

این تلاش مفید واقع شد و نشست و برخاست او با مردم و جلب اعتماد آنان به تحقق چشمگیر در برنامه ابلاغی در جذب سپرده‌های مردمی، در حساب‌های جاری، در

عین‌الله شیبک

رئیس شعبه تفتان



وجه نقد حاصل از تسهیلات واریزی‌های نقدی مشتری در اسرع وقت تفکیک و دوبار شمارش شده و به خزانه استان ارسال شود تا هم مانده مرکز در جهت منفی افزایش یابد و هم وجه نقد شعبه کاهش یابد و در نهایت شعبه به سوددهی برسد.

رئیس شعبه تفتان در ادامه افزود: در شعبه همکاران موظف شدند شاخص‌های ۶گانه تجهیز منابع، وصول مطالبات، پرداخت تسهیلات، انضباط مالی و اداری، سودآوری و خدمات بانک را مدنظر قرار دهند و هر شاخص را به صورت خاص تجزیه و تحلیل کنند. سبک مدیریتی اتخاذ شده در شعبه هم رابطه‌مداری و وظیفه‌مداری بود که برای همکاران تبیین و تشریح شد تا همه به سوی هدف واحدی شرکت کنیم و شعبه را به موفقیت برسانیم.

عین‌الله شیبک شعبه تفتان در سیستان و بلوچستان را در مرداد سال ۱۳۹۱ تحویل گرفت و فقط ۷ ماه بعد، یعنی در پایان سال ۱۳۹۱ منابع شعبه را افزایش داد. این افزایش در پی مشتری‌مداری و مذاکره با آنان شکل گرفت.

شیبک می‌گوید: به محض تحویل شعبه، برنامه‌ای مدون شد تا تسهیلات پرداختی براساس سن مطالبات طبقه‌بندی شود و به هر یک از همکاران چند پرونده داده شد تا روند وصول را پیگیری کنند. این کار از مطالبات مشکوک‌الوصول شروع شد و تا آنجا پیش رفت که در پایان سال ۹۱، درصد وصولی شعبه به نحو چشمگیری افزایش یافت. در پرداخت نیز تسهیلات طبقه‌بندی شدند تا به افرادی پرداخت شود که اهلیت لازم را داشته باشند و یا با هدف جذب مشتری جدید صورت گیرد.

شیبک درباره انضباط مالی هم گفت: برنامه‌ریزی شد تا



شیر محمد بهرامی

رئیس شعبه جالق

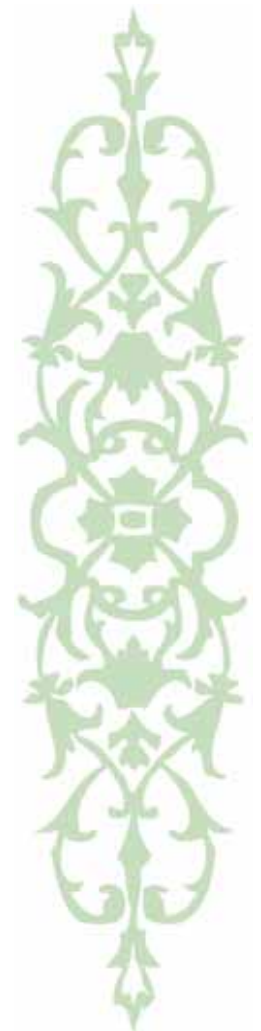
شعبه جالق به دست آمد و دستاورد آن ایجاد فضای صمیمی بین همکاران و همکاری و همدلی برای تحقق اهداف بانک بود. بهرامی ادامه داد: یکی دیگر از عواملی که رئیس شعبه باید به آن توجه کند، شرایط فرهنگی منطقه است که باعث جذب منابع ارزان قیمت در سرفصل‌های جاری ۱۷، جاری کشاورزی و طرح‌های چهارگانه شد. در بخش بازاریابی هم باید عوامل نارضایتی مشتریان را شناسایی کرد و تمهیدات لازم برای پیشگیری از جذب آن‌ها توسط شعب سایر بانک‌ها را انجام داد و از شناسایی و جذب مشتریان رها شده سایر بانک‌ها هم غافل نبود. بهرامی از تشکیل منظم گروه‌های مذاکره و ایجاد رابطه مستمر با مشتریان و جلب رضایتمندی مشتریان قدیمی هم گفت و افزود: یکی از راه‌های افزایش سپرده‌ها همین کارهاست و کار دیگر وصول مطالبات از طریق تشکیل کارگروه‌ها و پیگیری منظم وصول مطالبات است که در شعبه جالق کلیه امور به خوبی انجام شد.

شیرمحمد بهرامی مهم‌ترین دستاورد خود را در شعبه جالق در استان سیستان و بلوچستان رضایتمندی مشتریان و جلب اعتماد مشتریان و تکریم ارباب‌رجوع می‌داند که همه دست به دست هم دادند تا شعبه جالق به رشد چشمگیری در جذب سپرده‌های مردمی برسد. این رشد طی ۳ سال به نام شعبه نوشته شد، ضمن اینکه سرانه سپرده‌های مردمی هم بسیار افزایش یافت و از درصد تحقق برنامه سپرده‌ها در سال ۱۳۹۱ فراتر رفت.

بهرامی می‌گوید: وقتی تجهیز منابع افزایش یافت، میزان تسهیلات پرداختی فزونی یافت. هم‌چنین درصد وصولی شعبه در پایان سال ۱۳۹۱ افزایش قابل قبولی پیدا کرد و ریسک اعتباری هم کاهش چشمگیری یافت. در زمینه انضباط مالی هم مانده حساب مرکز کاهش یافت و به سودآوری شعبه منجر شد. بهرامی درباره سبک مدیریتی خود در شعبه جالق می‌گوید: تعامل با کارکنان یکی از وظایف اصلی روسای شعبه است البته مشروط به اینکه کارکنان نیز این تعامل را درک کنند که این تعامل در

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

سیستان و بلوچستان



محمد نوروزی

رئیس شعبه جهاد کشاورزی زاهدان

هم می‌گوید: برنامه‌ریزی برای ایجاد فضای آرام برای مشتریان و دقت و سرعت در پرداخت و حذف تشریفات اضافی میانگین پرداخت تسهیلات را در سال‌های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ افزایش داد و تعداد زیادی تسهیلات پرداخت کرد که نسبت به سال‌های گذشته رشد داشت. در بخش وصول مطالبات هم تعامل سازنده با مدیران و مسوولان اجرایی سازمان، باعث شد تا میانگین وصول ۴ سال گذشته به شکل مطلوبی افزایش پیدا کند و ریسک اعتباری کاهش یابد. نوروزی درباره انضباط مالی هم گفت: رعایت حد نصاب‌ها، نسبت سپرده، منابع و مصارف و کنترل‌های مربوط و نظارت بر انجام فرآیند پول‌گذاری دستگاه‌های خودپرداز و ارسال وجوه مازاد به خوبی رعایت شد تا در نهایت با کمک همکاران، شعبه به موفقیت برسد.

محمد نوروزی رئیس شعبه جهاد کشاورزی زاهدان به خوبی می‌داند که نوسانات تجهیز منابع در شعب مستقر در سازمان‌ها متأثر از چگونگی ابلاغ اعتبارات مرتبط با سازمان متبوع است و با این وقوف، وقت خود و همکارانش را وقف شرکت‌ها و پیمانکاران کرد و با حساسیت در زمینه مبادی ورود و خروج منابع سپرده‌های مردمی را به حد قابل قبولی رساند. او می‌گوید: تعامل نزدیک و سازنده با مدیران اجرایی سازمان با هدف استفاده از فرصت‌های ایجاد شده برای تجهیز منابع و وصول مطالبات از مهم‌ترین کارهایی بود که انجام دادیم. حفظ و افزایش روحیه کارکنان و ایجاد تعصب سازمانی و ایجاد فضای آرام برای مشتریان و احترام به خواسته‌ها و انتظارات آنان هم کمک کرد تا شرایط برای جذب سپرده‌ها بهتر شود. نوروزی در زمینه تسهیلات پرداختی

فارس

ردیف	نام رئیس شعبه	محل خدمت
۱	چنگیز پرویزی کشکولی	هماشهر
۲	داریوش کشتکار	سعادت شهر
۳	محمد اسفندیاری	رامجرد
۴	عبدالعلی کمیلی	دوزه چهارم
۵	حسن طاهری	حسامی
۶	ابراهیم گلشن	آباده
۷	غلامرضا بوستانی	خاوران
۸	حمیدرضا فقیهی	باغ صفا
۹	سیدحمزه حمزوی	قادرآباد
۱۰	محمدحسن یزدان شناس	صغاد
۱۱	قهرمان بزرگ پوری	کامفیروز
۱۲	احمد ناصری گهر	شهر پیر
۱۳	ایرج حاتمی بهمن بیگلو	جهاد کشاورزی
۱۴	بهمن محمدصادقی	ستارخان
۱۵	حمیدرضا امام	منج
۱۶	آرش نوری کوچی	فدشکویه
۱۷	حسین شکری	دبیران
۱۸	شریف شاهسونی	ایج
۱۹	ابراهیم زارعی	جمال آباد
۲۰	مالک نوشادی	دهرم
۲۱	جهانپور خلیلی	بیضاء
۲۲	مجید فرخی	عقیف آباد
۲۳	فرزاد پدیدار	اوزلار

قزوین

ردیف	نام رئیس شعبه	محل خدمت
۱	رضوان انصاری	تاکستان
۲	محمدعلی میرزاحسینی	خرمدشت
۳	کریم علم بیگی	ضیاء آباد
۴	زمان زارع شهرکی	میدان تره بار



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

فارس



احمد ناصری پور

رئیس شعبه شهر پیر

پرداخت بدهی‌های خود، شعبه قادر به پرداخت تسهیلات بیشتری خواهد بود، از همکاری دریغ نکردند. البته شعبه هم برنامه جامعی برای وصول مطالبات داشت و از همه اهرم‌ها برای وصول استفاده کرد ولی نقش و همکاری مشتریان پررنگ‌تر از دیگر عوامل بود و شعبه توانست به رشد چشمگیر و کم‌سابقه‌ای در سال ۱۳۹۱ از نظر وصول مطالبات برسد. این روند در سال ۱۳۹۲ هم حفظ شد و مطالبات زیادی به حیطة وصول درآمد و به همین دلیل، ریسک اعتباری شعبه، کاهش یافت و ریسک نقدینگی و مانده مرکز هم در حد مطلوبی قرار گرفت. ناصری پور در تشریح علل این موفقیت‌ها گفت: همدلی و همراهی تام و تمام همکاران و گسترش مناسبات دوستانه با مشتریان از مهم‌ترین عواملی بود که به موفقیت شعبه کمک کرد.

احمد ناصری پور رئیس شعبه شهر پیر در استان فارس است که با سازماندهی، نظارت، کنترل و مشتری‌مداری، به وضع شعبه تحت سرپرستی خود سروسامان داده است. او برای بهبود شاخص‌های عملکردی شعبه، به ارزش‌آفرینی مشتریان روی آورد تا بتواند در تجهیز منابع، به موفقیت چشمگیری برسد. طی ۱۸ ماه، حضور او در شعبه شهرپیر، میزان سپرده‌های مردمی رشد چشمگیری پیدا کرد و به ۳ برابر رسید. ناصری پور می‌گوید: با جذب سپرده‌ها، فرصت بهتری فراهم شد تا بتوانیم به میزان تسهیلات پرداختی بیفزاییم و به همین دلیل توفیق فراوانی در پرداخت‌ها طی سال‌های ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲ پیدا کردیم. ناصری پور، به نقش وفادار ساختن مشتریان در وصول مطالبات اشاره کرد و افزود: وقتی مشتریان به این باور رسیدند که با



مجید فرخی

رئیس شعبه عقیف‌آباد

انجام دادیم، احساس خوبی در مشتریان شعبه به وجود آورده‌ایم و آنان بارها اعلام کرده‌اند که در بانک کشاورزی، احساس راحتی و اطمینان و اعتماد می‌کنند. فرخی در توصیف و تشریح عملکرد شعبه به افزایش میزان سپرده‌های مردمی اشاره کرد که فقط طی یک سال از ابتدا تا پایان دی‌ماه سال ۱۳۹۲، به رشد چشمگیر ۲ برابری رسید. این افزایش باعث شد تا شعبه بتواند بر تعداد تسهیلات پرداختی بیفزاید. وفادارسازی مشتریان و اعتماد آنان به وصول بسیار خوب مطالبات شعبه انجامید، به گونه‌ای که درصد وصولی‌ها رو به افزایش گذاشت و این روند صعودی همچنان حفظ شد. با وصول مطالبات، ریسک اعتباری شعبه هم کاهش زیادی پیدا کرد. فرخی اضافه کرد: همکاران صدیق و صمیمی با رفتار و عملکرد درست خود، سهم و نقش به‌سزایی در موفقیت شعبه داشتند.

مجید فرخی رئیس شعبه عقیف‌آباد در استان فارس از سال ۱۳۸۹ مسوولیت این شعبه را پذیرفت و با هدفی مشخص، شعبه درجه ۳ عقیف‌آباد را به درجه یک ارتقاء داد. او می‌گوید: برای رسیدن به هر موفقیتی به نیروی انسانی با انگیزه، توانمند، با نشاط، خلاق و دلسوز نیاز است. هم‌چنین باید محیط سازمانی مناسبی که امکانات کافی برای ارائه خدمات بهتر به مشتریان داشته باشد، به وجود آورد. مدیریت کارآمد و صاحب ذوق و جذب مشتریان هم از دیگر عواملی هستند که به موفقیت کمک می‌کنند. البته نقش ارتباطات را که یکی از مهم‌ترین و اصلی‌ترین عنصر برای پیشبرد اهداف بانک است نباید فراموش کرد. فرخی افزود: ما چنین فضایی را در شعبه به وجود آوردیم و بیش از همه روی وفاداری مشتریان کار کردیم تا در صحنه رقابت‌ها با موسسات اعتباری و بانک خصوصی و دیگر رقبا عقب نمانیم. خوشبختانه با اقداماتی که طی سال‌های گذشته



چنگیز پرویزی کشکولی

رئیس شعبه هماشهر



رضایتمندی مشتریان افزایش یابد. کشکولی افزود: سبک مدیریتی همراه با مهر و عاطفه و توأم با رعایت موازین قانونی و کنترل‌های افقی به جای کنترل‌های عمودی باعث شد تا همکاران با احساس آرامش و امنیت خاطر بیشتری انجام وظیفه کنند و مجموع این اقدامات به موفقیت شعبه در سطح کشوری منجر شد. کشکولی در پایان با ارائه آمار و ارقام بهبود شاخص‌های عملکردی شعبه را تشریح کرد و گفت: در شاخص تجهیز منابع، کل منابع شعبه از مهرماه ۱۳۹۰ تا پایان آذرماه ۱۳۹۲ افزایش چشمگیری داشت و در پرداخت تسهیلات از مهرماه سال ۱۳۹۰ تا پایان آذر ۱۳۹۲ مبلغ تسهیلات پرداختی به طور مداوم افزایش داشت. کشکولی ادامه داد: در بخش وصول مطالبات، از مهرماه ۱۳۹۰ تا پایان آذرماه ۱۳۹۲ میزان وصولی‌ها به نحو چشمگیری رشد داشت ضمن این که در بخش انضباط مالی و اداری درصد خوداتکایی کاهش و میانگین مانده ارتقا یافت. همچنین ریسک اعتباری کاهش پیدا کرد.

چنگیز پرویزی کشکولی رئیس شعبه هماشهر در استان فارس، از اواخر مهرماه ۱۳۹۰ عهده‌دار مسوولیت شعبه هماشهر شد و با اقدامات چشمگیری که انجام داد، نه فقط شاخص‌های عملکردی شعبه را به نقطه‌ای امیدبخش رساند که درجه شعبه را هم از ۵ مستقل روستایی به ۳ مبدل کرد. او می‌گوید برای این تغییرات باید با ادارات محلی از جمله جهاد کشاورزی، بخشداری، شهرداری، شوراهای محلی و... مذاکره و تعامل می‌کردم. شناخت دقیق حوزه عمل شعبه مستلزم مذاکره رودررو با کشاورزان و متنفذان هر روستا بود و برای رسیدن به این هدف، با اتومبیل شخصی به تک تک روستاهای تابع بخش سر می‌زدم.

پرویزی کشکولی می‌گوید: تغییر مکان ساختمان قدیمی شعبه - که شوق کار و انگیزه را از همکاران و مشتریان سلب می‌کرد - و نقل مکان به جایی آبرومند و نصب ملزومات لازم، تاثیر به سزایی در جذب سپرده‌ها و رضایت مشتریان داشت. تسریع در امور پرداخت تسهیلات و تکریم مشتریان هم کمک می‌کرد تا میزان

ابراهیم گلشن

رئیس شعبه آباده



در بخش انضباط مالی و اداری و در آیت‌های مذکور شعبه در نرم مطلوبی قرار داشت. گلشن در توصیف علل موفقیت شعبه آباده به ایجاد فضایی صمیمی و توجه به خواست پرسنل اشاره می‌کند و می‌گوید: مرکز ۲۴ ساعته الکترونیکی بانک را نصب و راه‌اندازی کردیم و با تعامل سازنده با مسوولان شهر از جمله شورای شهر، نماینده مجلس، فرماندار و دیگر سازمان‌ها، حرکت به سوی موفقیت را آغاز کردیم و خوشبختانه با تلاش و همدلی همکاران به نتیجه هم رسیدیم.

ابراهیم گلشن رئیس شعبه آباده در استان فارس راه‌ها و مسیرهای متفاوتی را برای موفقیت در شعبه و بهبود شاخص‌های عملکردی طی و تجربه کرده است. مسیرهای تجربه شده او در نهایت به رشد شاخص‌ها منجر شده است. این رشد در قالب آمار کلی و کیفی تعریف شده است. طبق این آمار شعبه آباده در تجهیز منابع افزایش چشمگیری در سپرده‌های مردمی داشته است. در پرداخت تسهیلات هم شعبه رشدی سابقه ای را تجربه کرد... همچنین ریسک شعبه کاهش و درصد وصولی افزایش یافت.



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

فارس



عبدالعلی کمیلی

رئیس شعبه دوزه جهرم

با ارائه آمار در شاخص‌های عملکردی نشان می‌دهد که شعبه دوزه چه مسیری را برای موفقیت طی کرده است. بومی گویند: در امر تجهیز منابع، شعبه تلاش خود را بر جذب سپرده‌های ارزان قیمت مردمی معطوف کرد به گونه‌ای که در حال حاضر بخش اعظمی از سپرده‌های شعبه ارزان قیمت است و از نظر تجهیز منابع در پایان سال ۱۳۹۱ موفق به تحقق چشمگیر برنامه تعهدی خود شد. در سال جاری نیز با گذشت قریب به ده ماه از سال، شعبه خیلی بیشتر از برنامه تعهدی خود را محقق کرده است. اهم اقدامات صورت گرفته برای تجهیز منابع، شامل بخش بندی بازار و شناسایی مشتریان هدف و استفاده بهینه از نرم‌افزار CRM و همچنین اجرای طرح تکریم ارباب‌رجوع برای ایجاد رابطه وفادارسازی مشتری با بانک و معرفی خدمات الکترونیکی جدید بانک و همچنین استفاده به موقع و گسترده از تبلیغات و... است. شعبه دوزه در پرداخت تسهیلات هم به جز پرداخت تسهیلات در بخش کشاورزی، تسهیلاتی پرداخت نکرده است مگر اینکه این پرداخت یا در طول تجهیز منابع باشد یا منجر به جذب منابع پایدار شود. از پرداخت تسهیلات نیز برای وصول مطالبات و کاهش ریسک اعتباری و مدیریت بهینه درآمد و هزینه شعبه استفاده شده است. دروصول مطالبات که ارزان‌ترین منبع بانک، است، با شناسایی بدهکاران و طبقه‌بندی مطالبات براساس سن، مبلغ و آدرس بدهکاران، لیست‌هایی از مطالبات تهیه و با توجه به تجربه و منظور کردن زمان آزاد همکاران بین آنها تقسیم کردیم که در نتیجه این اقدامات ریسک اعتباری شعبه به نصف کاهش یافت.

عبدالعلی کمیلی جهرمی کارشناس ارشد کامپیوتر است و ۶ سال سابقه خدمت دارد. او از اوایل سال ۱۳۹۱ مسوولیت شعبه دوزه سیمکان جهرم را در شرایطی تحویل گرفت که شعبه با ۵۰ درصد کمبود نیرو مواجه بود و نیز بیش از دو سال است که دو نفره اداره می‌شود. او این کمبود نیرو را نه به عنوان یک تهدید بلکه به عنوان یک فرصت قلمداد کرد و با پیاده‌سازی سیستم مدیریت مشارکتی در شعبه که سبب افزایش انگیزه و ایجاد زمینه بروز خلاقیت و نوآوری و بالا بردن حس مسوولیت‌پذیری بین همکاران می‌شود و همچنین با تکیه بر تکریم ارباب‌رجوع و مشتری به عنوان مهم‌ترین سرمایه بانک، موفق به بهبود چشمگیر آمارهای شعبه‌ای شد. کمیلی برای تحقق این آمارها برنامه‌هایی مثل بهبود و زیباسازی فضای شعبه و توجه ویژه به طرح تکریم ارباب‌رجوع و انجام امور مشتریان در کمترین زمان ممکن از طریق اطلاع‌رسانی شفاف، برنامه‌ریزی و تقسیم کار را به انجام رساند. همچنین تقسیم وظایف به صورت صحیح براساس احکام صادره و رعایت عدالت در تقسیم اضافه کار و پاداش‌ها و تلاش برای افزایش دانش بانکی همکاران از طریق برگزاری جلسات منظم بخشنامه‌خوانی و بررسی نامه‌ها و دستورالعمل‌ها از دیگر ویژگی‌های مدیریتی او محسوب می‌شود. کمیلی می‌گوید: ایجاد تعامل سازنده با اعضای شوراهای و دهیاران و ادارات به‌ویژه بخش‌داری و جهاد کشاورزی و شرکت‌های تعاونی روستایی منطقه با هدف جذب منابع و بهره‌گیری از آنها به‌عنوان ابزار تبلیغاتی برای بانک، هدف مهمی بود که دنبال می‌کردم و به نتیجه مطلوب هم رسیدم. او



غلامرضا بوستانی

رئیس شعبه خاوران

شعبه خاوران در استان فارس، با مدیریت غلامرضا بوستانی متولد شد و از همان زمان در سال ۱۳۹۰ به تجهیز منابع خود پرداخت. بوستانی و همکارانش در این شعبه دنبال منابع ارزان قیمت بودند و با تلاش فراوان، منابع شعبه و یا سپرده‌های مردمی را به رشد چشمگیری رساندند. این رشد را می‌توان در وصول مطالبات شعبه هم ملاحظه کرد. همچنین ریسک اعتباری شعبه کاهش قابل ملاحظه‌ای یافته است. غلامرضا بوستانی در تشریح این موفقیت به ارتباط نزدیک

و دوستانه با مردم و تعامل با مسوولان منطقه اشاره می‌کند و می‌گوید: اعتماد کامل را برای سرمایه‌گذاران شعبه فراهم کردیم تا امکان استفاده از منابع ارزان قیمت را داشته باشیم. با کار و تلاش شبانه‌روزی و علی‌رغم کسری منابع انسانی توانستیم، در طرح تکریم ارباب‌رجوع، رتبه عالی را کسب کنیم. بوستانی اضافه کرد: با احترام شایسته و برخورد مناسب با مشتریان، تعداد مشتریان متمول را افزایش دادیم و در حضور رقبای بزرگ بانکی، بازار منطقه را در دست گرفتیم.



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

فارس

حسن طاهری

رئیس شعبه حسامی



حسن طاهری رئیس شعبه حسامی استان فارس دانشجوی مقطع دکتری مهندسی کشاورزی است. او دلایل موفقیت شعبه متبوع خود را در سال ۱۳۹۱ این گونه بیان می‌کند: احترام به کارکنان شعبه و مشارکت آنان در تصمیم‌گیری‌ها، اولین دلیل موفقیت این شعبه بود. این سیاست سبب شد همکاران ما در شعبه با دلگرمی و انگیزه بیشتر به ارائه خدمات در بانک بپردازند و هر چه بیشتر بانک را در رسیدن به اهداف یاری کنند. یکی از روش‌هایی که باعث جذب بیشتر مشتریان شعبه شد شرکت در مجالس و حضور در اجتماعات شهروندان بود. برخورد خوب توأم با احترام با مشتری، پیگیری مستمر در شناسایی مشتریان جدید و جذب آنها در بانک، بررسی دلایل و علل مشتریان رها شده و برنامه‌ریزی برای بازگشت آنان، برگزاری مستمر جلسات تجهیز منابع به صورت هفتگی در شعبه، ارتباط و تعامل شایسته با مسوولان محلی از جمله شورای شهر و روستا، شهرداری، دهیاری‌ها و بخشداری و جهاد کشاورزی و استفاده از نظرات آنان در تامین خواسته مشتریان باتوجه به مقررات بانک از دیگر دلایلی بود که ما را در رسیدن به هدف و تجهیز منابع بانک یاری کرد. طاهری افزود: در زمینه وصول مطالبات با پیگیری مستمر از طریق صدور به موقع برگ یادآوری و

خطاریه برای بدهکاران و برخورد همراه با احترام کامل با آنان موفق شدیم مطالبات بانک را به حیطة وصول در آوریم. با برنامه‌ریزی دقیق در بخش منابع و مصارف به صورت هفتگی تمام همکاران در جریان اطلاعات منابع ورودی به شعبه و تسهیلات ارائه شده قرار گرفتند تا آنان نیز از عملکرد شعبه آگاهی لازم و کافی را داشته باشند. این رویه کاری سبب شد تا ضمن احترام به نظرات همکاران، آنان خود را جزئی از شعبه بدانند و به ارائه هر چه بهتر و بیشتر خدمات به مشتریان تلاش کنند. در این شعبه سعی شد پرداخت تسهیلات به مشتریان با دقت، شناخت و اشراف کامل از وضعیت و توان مشتری همراه با خوش‌قولی بخش اعتباری شعبه انجام شود. در نتیجه این روش که با اخذ تضامین لازم و کافی همراه بود در صد ریسک عدم بازپرداخت تسهیلات به کمتر از عدد ۱ رسید. عامل مهم دیگر در موفقیت شعبه برگزاری منظم جلسات بخشنامه‌خوانی با هدف به روزرسانی و افزایش اطلاعات بانکی کارکنان در برخورد و ارائه خدمات بهتر به مشتریان بود. برنامه‌ریزی با محوریت مشتری به‌عنوان سرمایه اصلی بانک، توأم با بالاترین حد احترام و ارائه بهترین خدمات به آنان دلیل اصلی موفقیت این شعبه بود و یقیناً با اجرای آن، سایر شعب نیز موفق خواهند بود.

ابراهیم زارعی

رئیس شعبه جمال آباد



ابراهیم زارعی رئیس شعبه جمال آباد، مدیر علاقه‌مندی است که هدفی جز اعتلای نام بانک و موفقیت شعبه خود ندارد. او خیلی مختصر و مفید با توصیف شاخص‌های کیفی و ویژگی‌های مدیریتی خود، عملکردش را در این شعبه به تصویر می‌کشد. عملکردی که باعث شد او به‌عنوان یکی از روسای شعب برتر بانک در کشور انتخاب شود. زارعی درباره تجهیز منابع شعبه می‌گوید: با شناسایی بازارهای هدف و ایجاد ارتباط صمیمی با مشتریان و استفاده از پرداخت تسهیلات برای تجهیز منابع و همچنین ترغیب همکاران از طریق تقسیم عادلانه اضافه کار و پاداش‌های تخصیصی از خروج سپرده‌ها جلوگیری و همچنین سپرده‌های بیشتری جذب شد. در زمینه پرداخت تسهیلات هم

با شناسایی مشتریان جدید و خوش‌حساب و استفاده از اهرم سود پایین‌تر تسهیلات نسبت به سایر بانک‌ها توانستیم در این زمینه موفقیت نسبی به دست آوریم. زارعی درباره وصول مطالبات هم گفت: در زمینه وصول مطالبات با استفاده از بخش خصوصی و توان همکاران نسبت به پیگیری معوقات از طریق صدور اخطاریه‌های مکرر و تماس تلفنی با بدهکاران و همچنین استفاده از دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌های صادره شعبه اقدام کردیم و موفق به وصول مطالبات و کاهش ریسک اعتباری شدیم. خوشبختانه از نظر انضباط مالی و اداری هم سعی شده است و وجه نقد مازاد در شعبه نگهداری نشود و از این طریق سعی در بهبود درصد خوداتکایی و ریسک نقدینگی شده است.





حمید رضافقیهی

رئیس شعبه باغ صفا

تشویق آنان در جذب منابع ارزان قیمت و پایدار و توسعه کانال‌های ارتباطی دسترسی مشتریان به خدمات متنوع بانک در حوزه بانکداری الکترونیک و افزایش سهم از بازار خدمات بانک از طریق ترویج و ترغیب کانال‌های ارتباطی الکترونیکی و مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) فقط بخشی از عوامل موفقیت شعبه هستند، چراکه ما برای تماس و مذاکره حضوری با مشتریان رها شده و روان‌سازی جریان ارائه خدمت و تامین رضایت هر چه بیشتر آنها و جذب منابع و کسب جایگاه برتر در بازارهای هدف و انتقال و متمرکز کردن حساب‌های مشتریان از سایر بانک‌ها نزد شعبه خود نیز تلاش زیادی کردیم. فقیهی ادامه داد: دریافت نظرات، انتظارات و خواسته‌های مشتریان و عملیات‌سازی آن بخش از انتظارات مشتریان که در اختیار شعبه است و ایجاد حس مشارکت و تلاش در همکاران و شناخت مشکلات آنها و هم‌چنین تعامل با اعضای شورای اسلامی روستاهای حوزه عمل از دیگر اقداماتی بود که برای موفقیت شعبه انجام دادیم.

حمیدرضا فقیهی رئیس شعبه باغ صفا در استان فارس با تلاش بی‌وقفه برای معرفی خدمات بانک، مشتریان را به سمت استفاده از این خدمات هدایت کرده است و با نشان دادن مسیر موفقیت به همکاران و هم‌مدل کردن آن‌ها موفقیت را جشن گرفته است. آمار کیفی او از همین تلاش حکایت می‌کند. طبق این آمار شعبه باغ صفا در تجهیز منابع و جذب سپرده‌های مردمی بیش از تحقق برنامه تا پایان سال را محقق کرد که عمده سپرده‌های شعبه از نوع ارزان قیمت است. در پرداخت تسهیلات هم تعداد زیادی تسهیلات به کشاورزان و تولیدکنندگان پرداخت شده است و در وصول مطالبات، شعبه بخش اعظمی از مطالبات خود را به حیطة وصول درآورد و از نظر قدر مطلق وصولی نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد داشت. در بخش انضباط مالی، ریسک اعتباری شعبه کاهش داشت و رتبه ۲ را در بین ۱۴۵ شعبه استان به خود اختصاص داد. فقیهی در تشریح عملکرد خود و در توصیف علل چنین موفقیتی می‌گوید: مذاکره با مشتریان حوزه شعبه درباره جذب منابع و

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

فارس



سید حمزه حمزوی

رئیس شعبه قادرآباد

ملاحظه‌ای طرح در حوزه عمل این شعبه به بهره‌برداری رسید که به اشتغال شمار بسیاری از جوانان این منطقه منجر شد حمزوی ادامه داد: بعضی از این طرح‌ها به عنوان طرح‌های نمونه استانی شناخته و معرفی شدند. اما خصوصیات بارزی که توانست شعبه را به موفقیت برساند همکاری پرسنل شعبه و تکریم ارباب رجوع بود به طوری که علی‌رغم داشتن مشکل کسری نیروی انسانی پیوندی قوی بین مشتریان و همکاران به وجود آمد و این پیوند باعث افزایش میزان سپرده‌های شعبه و پرداخت تسهیلات و کاهش ریسک شعبه و ارتقاء شعبه به شعبه برتر شد.

سیدحمزه حمزوی رئیس شعبه قادرآباد در استان فارس، سنت‌ها و باورهای غلط و بدعت‌های نادرست را شکسته است تا بتواند به موفقیت شعبه قادرآباد کمک کند. او به همه کسانی که فکر می‌کردند این شعبه ظرفیتی برای پیشرفت ندارد، نشان داد که می‌توان با مدیریت صحیح موانع را پشت سر گذاشت و شعبه را به شعبه‌ای موفق مبدل کرد. او می‌گوید: تعداد تسهیلات پرداختی و هم‌چنین سپرده‌های مردمی تقریباً ۴ برابر شد و درصد وصولی شعبه افزایش و میزان ریسک اعتباری کاهش یافت. وی ادامه داد: در بخش انضباط مالی، ضریب خوداتکایی مالی افزایش و ریسک نقدینگی کاهش پیدا کرد و تعداد قابل



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

فارس



محمد حسن یزدان شناس

رئیس شعبه صغاد



وی درباره وصول مطالبات هم به پیگیری مداوم وصول مطالبات به عنوان فرهنگ نهادینه شده در همه کارکنان به ویژه به صورت تلفنی از سوی شخص رئیس شعبه و سعی در رصد ضامنین جدید مشتریان از نظر نداشتن تعهدات مستقیم و یا غیرمستقیم قبلی با استفاده از بسترهای موجود در مهر گستر، سامانه استعلام فرنام و نیز سامانه اعتبارات خردشاره کرد. یزدان شناس در انضباط مالی و اداری هم کنترل و مذاقه در استفاده از روش مانده در پرداخت تسهیلات و کنترل دائمی نسبت بانکها و ارسال وجوه به صورت منظم به دایره مالی مدیریت و کنترل دائمی ریسک نقدینگی، ریسک اعتباری و ضریب و درصد خوداتکایی و دائمی مانده سامانه اموال را در دستور کار قرار داد تا انضباط کافی را رعایت کند. یزدان شناس در پایان، برقراری سیستم مدیریت مشارکتی در شعبه، خلق فضایی مطبوع و جوی دوستانه در شعبه، استفاده از اصل تفویض اختیار به همراه کنترل های نظارتی، استفاده از فنون یادگیری و خلق سازمانی منعطف با استفاده از شیوه های چرخش شغلی و افزودن به محتوا و غنای شغلی را از ویژگی های مدیریتی خود برشمرد.

محمد حسن یزدان شناس رئیس شعبه صغاد بیش از آنکه آمار کمی ارائه کند به توصیف کیفی شاخص های عملکردی شعب می پردازد و در زمینه تجهیز منابع به استفاده موثر و اثربخش از تکنیک های اصول و فنون مذاکره، بخش بندی بازار، استفاده اثربخش از تکنیک های مدیریت ارتباط با مشتری، تلاش برای جذب منابع جدید از کسبه، اصناف، بازاریان و جذب منابع جدید برای تامین میانگین حساب از رانندگان و کامیون داران برای پرداخت تسهیلات خارج از بخش کشاورزی اشاره کرد و در زمینه پرداخت تسهیلات هم گفت: از روش مانده و رصد و مانیتورینگ هفتگی و ماهانه پرداخت از نظر تعداد و مبلغ استفاده و پرداخت تسهیلات را قانونمند کردیم و با استفاده موثر از سامانه اعتبارات خرد به عنوان شعبه پیشرو در این زمینه در استان فارس مطرح شدیم. همکاری سازنده با جهاد کشاورزی، کمیته امداد امام خمینی، صندوق مهر امام رضا و سایر نهادها و سازمان های دولتی برای پرداخت تسهیلات دارای طرح، تفاهم نامه ای و یا پرداخت از محل وجوه اداره شده هم به سعی در متوازن کردن سررسید تسهیلات های جاری منجر شد.

قهرمان بزرگ پوری

رئیس شعبه کامفیروز



صورت گرفته از سال ۱۳۹۰ تاکنون گفت: باتوجه به شرایط و تکمصولی بودن منطقه، اقدام به شناسایی بازار، جذب مشتریان ویژه، اطلاع رسانی درباره خدمات متنوع بانک از طریق گسترش بانکداری الکترونیک، ایجاد باجه هدف برای جذب مشتریان جدید و موثر و اعتمادسازی و بازگشت مشتریان از دست رفته و قدیمی بانک کردیم. وی افزود: علاوه بر این، ایجاد تعامل و همدلی بین همکاران و ارزش آفرینی برای آنها باعث شد تا تمامی کارکنان به صورت تیمی و شبانه روزی برای تعالی اهداف بانک تلاش و به شناسایی بازارها و مشتریان و جذب منابع که به هر دلیلی از منطقه خارج می شد، اقدام کنند. در بخش پرداخت و همچنین وصول تسهیلات تلاش همه جانبه همکاران سبب شد تا در این مدت، شعبه با افزایش چشمگیر منابع و پرداخت وسیع تسهیلات و افزایش وصول مطالبات شعبه مواجه شود و بتواند از درجه ۳ روستایی به درجه ۲ اصلی ارتقا یابد.

قهرمان بزرگ پوری مسوول شعبه کامفیروز در استان فارس از اول مرداد ۱۳۹۰ مسوولیت شعبه کامفیروز را برعهده گرفت و طی این مدت با تلاش زایدالوصف موفق به تغییرات فراوان در شاخص های عملکردی شعبه شد. بر پایه این آمار و ارقام شعبه کامفیروز در شاخص تجهیز منابع و جذب سپرده های مردمی از مرداد ۱۳۹۰ تا کنون یعنی طی ۲ سال گذشته افزایش چشمگیری داشته است. همچنین در پرداخت تسهیلات، جمع کل تسهیلات پرداختی از زمان تحویل شعبه تقریباً ۲ برابر شده است. بزرگ پوری در باره وصول مطالبات گفت: در سال ۱۳۹۰ ریسک اعتباری شعبه بالا بود که طی این مدت کاهش پیدا کرده است. همچنین درصد وصول شعبه طی ۳ سال گذشته روند رو به رشدی داشته است. در بخش انضباط مالی هم ریسک نقدینگی شعبه در مرداد سال ۱۳۹۰ و همچنین از نسبت خالص نقدینگی به سپرده ها در حال حاضر کاهش یافته است. بزرگ پوری درباره اقدامات



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

فارس



ایرج حاتمی بهمن بیگلو

رئیس شعبه جهاد کشاورزی

(باتوجه به اهرم نرخ و مدت بازپرداخت) در بخش رفاهی و مضاربه و خرید تجهیزات به اصناف و حرف تسهیلات پرداخت شد و میزان آن به بیش از چند برابر سال های قبل رسید. ضمناً تاکید می شود چنانچه تسهیلات با هدف رفع نیاز مشتری و متناسب با شغل و درآمد و معدل حساب و حسن شهرت و سابقه اعتباری پرداخت شود مطمئناً وصول خواهد شد. در بخش وصول مطالبات، چون پرداخت تسهیلات براساس اصول پرداخت و معدل حساب و تضمین کافی انجام می گیرد از آن جا که استعلام های اعتباری و جاری به دقت انجام و تعهدات اعتباری ضامن و متقاضی در داخل شعبه به ریز کنترل می شود و فقط به استعلام سامانه اکتفا نمی شود. به همین دلیل وصول شعبه طی ۴ سال گذشته رشد محسوسی داشته است. در بخش انضباط مالی و اداری هم در حد امکان سعی بر این است که نقدینگی شعبه محدود و مانده مرکز منفی با وصول مطالبات و تجهیز منابع حفظ شود و با پرداخت تسهیلات ترجیحاً عقد مضاربه سود پرداختی به سپرده گذاران عام و صندوق یکم پوشش داده شود. ضمناً ایجاد فضای سالم و دوستانه در بین کارکنان شعبه و همچنین ایجاد روابط و تعامل شعبه با کارکنان سازمان جهاد کشاورزی باعث شد تا هیچ گونه تنش طی چند سال گذشته وجود نداشته باشد.

ایرج حاتمی بهمن بیگلو رئیس شعبه جهاد کشاورزی استان فارس، شرایط را به خوبی رصد می کند. یعنی مدیری نیست که بیگدار به آب بزند و منابع بانک را بدون حساب و کتاب و بدون بررسی کامل شرایط متقاضی در اختیار متقاضیان بگذارد. به همین دلیل است که شعبه برای وصول مطالبات با مشکل زیادی روبه رو نمی شود. او با رفتار و برخورد مناسب و مذاکره و تبلیغ منابع شعبه را تجهیز و با رعایت اصول و بهداشت تسهیلات، منابع را توزیع و تقسیم می کند. تغییرات آماری شعبه جهاد کشاورزی از سال ۱۳۸۹ تا ۱۳۹۲ نشان دهنده همین طرز تفکر حاکم بر شعبه است و همین طرز تفکر به بهبود شاخص های عملکردی منجر شده است. این آمار از رشد منابع و پرداخت تسهیلات و وصول و درصد وصول و کاهش ریسک اعتباری و به تبع آن کاهش مطالبات حکایت می کند. طبق این شاخص ها شعبه جهاد کشاورزی در تجهیز منابع با پرداخت تسهیلات متناسب با معدل حساب و برخورد مناسب و تکریم دارندگان حساب و تبلیغ خدمات بانک و دقت و سرعت کاربران باجه شعبه، سپرده ها به میزان قابل توجهی افزایش یافته است. حاتمی در باره پرداخت تسهیلات هم می گوید: با توجه به نیاز مشتری و متناسب با معدل حساب و تسریع در پرداخت و رعایت اصول و بهداشت تسهیلات



حسین شکری

رئیس شعبه دبیران

زمینه افزایش استفاده از ابزارهای الکترونیکی را برای مشتریان فراهم کرد. نتیجه این تلاش ها و تمهیدات، ارتقاء شاخص های عملکردی شعب در مانده سپرده های مردمی، پرداخت تسهیلات، وصول مطالبات و... بود. آمار شعبه دبیران در این زمینه از تلاش گروهی همکاران خبر می دهد. او این آمار را توصیف می کند و می گوید: در تجهیز منابع از پایان سال ۱۳۹۱ تا پایان آذر ۱۳۹۲ شاهد رشد چشمگیری بودیم. در پرداخت تسهیلات هم در همان مقطع زمانی، همین روند رشد را داشتیم و در وصول مطالبات هم نسبت به سال مشابه قبل، با افزایش قابل قبول مطالبات مواجه بودیم.

حسین شکری رئیس شعبه دبیران در استان فارس، یکی دیگر از روسای برتر شعب بانک است که شعبه تحت مدیریت او با شیب محسوسی، شاخص های عملکردی را ارتقا داده است. این شیب در ۹ ماهه اول سال ۱۳۹۲ سرعت بیشتری گرفته است و عملکرد شکری را شفافتر و درخشان تر کرده است. شکری برای تغییر شرایط حاکم بر شعبه فقط به انضباط اداری اکتفا نکرد بلکه سراغ مشتریان رفت و انگیزه لازم برای حضور آنان را فراهم ساخت. او با اجرای طرح تکریم ارباب رجوع توانست، اعتماد مشتریان را به بانک جلب کند. شکری هم زمان با ارتقاء خدمات الکترونیکی در شعبه،



شریف شاهسونی

رئیس شعبه ایچ



شاهسونی اضافه کرد: یکی از نکات بارز در شعبه ایچ همکاری همکاران شعبه برای تمدید و جابجایی تسهیلات شعبه بود. برخورد صحیح و شایسته با مشتریان و پرداخت تسهیلات به افرادی که شایستگی دریافت تسهیلات را از شعبه ایچ داشتند یکی دیگر از کارهای بسیار شایسته در شعبه ایچ بود. به همین منظور خریداران بزرگ انار و واسطه‌های خرید و فروش انار در ایچ را به شعبه دعوت و برای آنها حساب افتتاح می‌کردیم. خوشبختانه حالا بانک کشاورزی تا حدود زیادی در ایچ شناخته شده و مشتریانی که به استهبان و ششده فسا می‌رفتند و در بانک‌های این شهرها سرمایه‌گذاری می‌کردند جذب بانک کشاورزی شده‌اند و به کمک آن‌ها توانسته‌ایم، شعبه را در شاخص‌های عملکردی به موفقیت‌های چشمگیری برسانیم.

شریف شاهسونی از مهرماه ۱۳۸۸ از شعبه ماهفرخان به شعبه ایچ در استان فارس منتقل شد و با تلاش و پشتکار فراوان موفقیت‌های خوبی در شعبه ایچ به دست آورد. اولین کاری که او در این شعبه انجام داد، ایجاد جو و محیط صمیمی و دوستانه با همکاران شعبه بود و سپس با برخورد خوب و مناسب با مشتریان و دعوت از مشتریان رانده شده از بانک زمینه تجهیز منابع را فراهم کرد. او لیستی از بدهکاران شعبه تهیه و به تفکیک آدرس آنها را شخصا پیگیری می‌کرد. شاهسونی رمز موفقیت یک مدیر را در کار بیشتر، اخلاق خوش و برطرف کردن مشکلات همکاران و مشتریان می‌داند و می‌گوید: مدیر باید دارای اختیار و قدرت تصمیم‌گیری باشد و از تجربه همکاران و روسای سایر شعب استفاده کند.

داریوش کشتکار

رئیس شعبه سعادتشهر



یافته است ولی مانده مرکز شعبه بالاست که باید برای کاهش آن تلاش بیشتری کرد. کشتکار از همکاران شعبه به نیکی یاد می‌کند و از نقش آنان در موفقیت شعبه سخن می‌گوید و حتی آن‌ها را شایسته قلدانی و تشویق می‌داند، اما او برای موفقیت شعبه اقدامات مدیریتی زیادی هم در زمینه تجهیز منابع و وصول مطالبات انجام داده است که یکی از آن‌ها، نصب تعداد قابل توجهی دستگاه پایانه فروشگاهی در مراکز مختلف تجاری است. در واقع او تعداد دستگاه‌ها را از ۴۰ به ۱۴۰ افزایش داده است تا هم منابع شعبه افزایش یابد و هم از مراجعه غیرضروری به شعبه جلوگیری کند. او طی ۳ سال تسهیلات زیادی به شاغلان بخش کشاورزی پرداخت کرده و بارها از طرف مقامات محلی و نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی قلدانی شده است. سازماندهی همکاران برای وصول مطالبات و پیگیری‌های مداوم از جمله اقدامات مدیریتی او در شعبه سعادتشهر است.

داریوش کشتکار رئیس شعبه سعادتشهر در استان فارس یکی از روسای برتر شعب بانک در سطح کشور است که از سال ۱۳۸۹ مسوولیت شعبه سعادتشهر را برعهده گرفته است. طی ۳ سال گذشته تلاش بسیاری از سوی او انجام شد تا شعبه سعادتشهر به یکی از شعب برتر کشور مبدل شود. آمار و ارقام ارائه شده در زمینه شاخص‌های عملکردی گویای این تلاش است. طبق این آمار شعبه سعادتشهر در تجهیز و جذب منابع، از اوایل سال ۱۳۸۹ روندی صعودی داشته است و شعبه در پایان آذر ۱۳۹۲ به تحقق چشمگیر برنامه ابلاغی رسید. در پرداخت تسهیلات هم شعبه سعادتشهر روند رو به رشدی داشت، به طوری که مانده کل مطالبات از پایان سال ۱۳۸۸ تا پایان سال ۱۳۹۱ افزایش یافت. کشتکار د باره وصول مطالبات هم گفت: از پایان سال ۱۳۸۹ تاکنون وصولی شعبه رشد قابل ملاحظه‌ای داشته است. در بخش انضباط مالی و اداری نیز درصد خودتکایی شعبه کاهش





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

فارس



جهانپور خلیلی

رئیس شعبه بیضا

امیدواریم باتوجه به ساماندهی مطالبات سیستم سنتی شاهد وصول بیشتر و کاهش ریسک اعتباری در آینده نزدیک باشیم و جایگاه شعبه را برجسته‌تر کنیم. خلیلی در باره انضباط مالی گفت: کاهش ریسک نقدینگی، افزایش نسبت بانکها و نسبت خالص نقدینگی به و درصد خوداتکایی موید انضباط مالی شعبه است. خلیلی از بازسازی کامل شعبه طی شش ماه در سال ۱۳۹۱ بدون اینکه وقفه‌ای در امور و ارائه خدمات به مشتریان به دلیل جابه‌جا شدن شعبه به وجود آید سخن گفت و ارتقاء درجه شعبه از ۳ به ۲ در همین سال را نشان‌دهنده تلاش همدلی کلیه همکاران دانست و اضافه کرد: تکریم مشتری و رعایت دستورالعمل‌ها و تعامل با مسوولان محلی و ایجاد فضای مناسبی برای همکاران از جمله اقدامات مدیریتی است که نقش به‌سزایی در موفقیت شعبه داشت.

جهانپور خلیلی از خردادماه ۱۳۹۰ عهده‌دار مسوولیت شعبه بیضا در استان فارس شده است و طی حدود ۲/۵ سال گذشته این شعبه را به موفقیت‌های زیادی رسانده است. این تغییرات به خوبی در شاخص‌های عملکردی دیده می‌شود. طبق این آمار شعبه بیضا در تجمیع منابع، از خرداد سال ۱۳۹۰ تا پایان آذر ۱۳۹۲ میزان سپرده‌های مردمی به رشد چشمگیری رسیده است و به همین دلیل در پایان سال ۹۱ لوح قدردانی طرح تکریم از طرف مدیر شعب بانک در استان فارس به این شعبه اهدا شد. خلیلی می‌گوید: در پرداخت تسهیلات، مانده کل تسهیلات شعبه با رعایت اصل منابع و مصارف و به همت کلیه همکاران افزایش بسیار قابل ملاحظه‌ای داشته است و دروصول مطالبات، ریسک اعتباری شعبه با توجه به افزایش پرداخت تسهیلات و با برنامه‌ریزی برای وصول کاهش یافت و



فرزاد پدیدار

رئیس شعبه اوز

با جذب منابع، افزایش وصولی و کاهش مانده مرکز و با کنترل مانده بانکها و ارسال روزانه آن ریسک نقدینگی را به حداقل برساند. پدیدار در تشریح علل موفقیت خود گفت: در شرایط جدید روش‌های بازاریابی گذشته کارایی لازم را ندارند و سودآوری کمتری دارند. بیشتر بازارها بلوغ یافته، با رقابت فشرده و عرضه بسیار فراوان تر از تقاضا مواجه هستند. در این شرایط مشتریان جدید به سختی یافت می‌شوند و لذا نیاز مبرم به حفظ و نگهداری مشتریان فعلی به شدت احساس می‌شود. با توجه به تغییرات روزافزون جوامع، سازمان‌ها بایستی پیشاپیش خود را تجهیز کنند و آماده مقابله با رقبای شوند. در این زمینه از جمله مسائلی که بانکها باید برای آن اهمیت قائل شوند توجه به وضعیت بازار و شناسایی نیازها و توقعات مشتریان است زیرا هر سازمانی که نتواند زودتر از رقبای این نیازها را شناسایی و برآورده کند در میدان رقابت پیروز خواهد بود. وی اضافه کرد: از عوامل مهم موفقیت بانک ارائه خدمات و سرویس سریع و صحیح و ایجاد این احساس در مشتری است تا مشتری احساس کند رضایت وی از خدمات دریافتی برای بانک بسیار مهم است. در واقع با چنین نگرشی به شرایط محیطی ما توانستیم شعبه را به وضعیت کنونی برسانیم.

فرزاد پدیدار رئیس شعبه اوز در استان فارس با آمار و ارقام کلی نشان می‌دهد که شعبه اوز را چگونه با موفقیت اداره و هدایت کرده است. آمار این شعبه در شاخص‌های مختلف عملکردی حاکی از آن است که در بخش تجهیز منابع که خدمات سپرده‌های رکن اصلی فعالیت‌های بانک است شعبه اوز در جذب سپرده‌های مردمی موفقیت زیادی داشت و درقرض الحسنه، در سپرده کوتاه‌مدت و در سپرده بلندمدت متناسب با برنامه تحقق برنامه داشت و نسبت سپرده‌های گران‌قیمت به سپرده‌های ارزان‌قیمت نسبت معقولی بود. پدیدار در زمینه تسهیلات پرداختی هم گفت: در سال ۱۳۹۱ در بخش پرداخت اتفاق مهمی که نسبت به سال‌های قبل رخ داد افزایش پرداخت‌ها نسبت به سال قبل بود که رشد محسوسی داشت. همچنین در سال ۱۳۹۱ بخش اعظم مطالبات به مرحله وصول رسید، البته تمرکز شعبه برای حصول نتیجه بهتر روی تعدادی مطالبات موعده گذشته بود که نتوانست مانده مطالبات موعده گذشته را به بیشتر از نصف کاهش دهد تا ریسک اعتباری به حداقل برسد. پدیدار ادامه داد: بعد از ریسک اعتباری، ریسک نقدینگی دومین ریسک تهدیدکننده محسوب می‌شود که در این زمینه شعبه نتوانست



حمیدرضا امام

رئیس شعبه منج



را در سرلوحه برنامه‌های خود قرار داد و نیازهای مشتریان را در کوتاه‌ترین زمان ممکن برآورده کرد تا مشتریان به هیچ شعبه دیگری رغبت و تمایل نداشته باشند.

رئیس شعبه منج که انضباط اداری و مالی را به سطح عالی رسانده است، از وجدان کاری همکاران به نیکی یاد می‌کند و می‌گوید: با تلاش همکاران میزان سپرده‌های مردمی در شعبه طی ۴ سال گذشته رشد چشمگیری پیدا کرد. در پرداخت تسهیلات هم این رشد به شکل وسیع‌تری به چشم می‌خورد، به گونه‌ای که در پایان آذر ۱۳۹۲ به ۶ برابر سال ۱۳۸۸ رسیده است.

حمیدرضا امام افزود: در بخش وصول مطالبات، شعبه وضع خوبی نداشت، اما در حال حاضر، میزان وصولی‌ها نه تنها به میزان چشمگیری افزایش یافته که درصد ریسک اعتباری هم کاهش پیدا کرده است. هم‌چنین مانده منابع و مصارف به خوبی و در حد مقبول رعایت شد.

حمیدرضا امام رئیس شعبه ۳ نفره و درجه ۴ مستقل روستایی منج در استان فارس است. این شعبه در آخرین نقطه مرزی بین استان‌های فارس و یزد قرار دارد و خشکسالی ۹ ساله‌ای را پشت سر گذاشته است. منطقه از نظر امکانات زیستی در حد صفر است و حتی آب آشامیدنی آن نیز آلوده است و امکانات اینترنتی در آن وجود ندارد. نزدیک‌ترین اداره دولتی به شعبه، در ۳۵ کیلومتری قرار دارد و کارکنان، هر روز مسیر شهرستان تا شعبه را طی می‌کنند تا به زحمتکش‌ترین قشر جامعه یعنی کشاورزان خدمت کنند.

حمیدرضا امام در چنین شعبه‌ای و با چنین شرایطی از مهرماه سال ۱۳۸۸ مشغول به کار است و گلایه‌ای از شرایط موجود ندارد و فکر و ذکر خود را معطوف به خدمت‌رسانی و بهبود شاخص‌های عملکردی شعبه کرده است. او هدفی به جز اعتمادسازی و وفادار کردن مشتریان به شعبه ندارد و برای رسیدن به این اهداف برخورد مناسب و توأم با احترام با مشتریان

مالک نوشادی

رئیس شعبه دهرم



نبودیم و این تغییرات به تغییر نگاه مشتریان هم منجر شد و اعتماد آنان را به شعبه بیشتر کرد. با افزایش سپرده‌ها، بر میزان تسهیلات پرداختی شعبه هم افزوده شد و طی یک دوره دوساله، میزان پرداختی‌ها چندبرابر شد. در بخش وصول مطالبات هم عملکرد شعبه عالی بود و طی حدود ۳۰ ماه، میزان وصولی‌ها به بیش از ۳ برابر رسید و ریسک اعتباری هم کاهش چشمگیری پیدا کرد. در بخش انضباط مالی نیز، مانده مرکز افزایش و نسبت خالص نقدینگی کاهش یافت و شعبه از درجه ۴ به درجه ۳ رسید و امیدواریم بتوانیم در پایان سال ۱۳۹۲، یک درجه دیگر هم ارتقا پیدا کنیم. نوشادی در پایان از نقش همکاران در موفقیت شعبه به نیکی یاد کرد و گفت: همدلی کارکنان و احساس رضایتی که در وجود آنان نهادینه شده است، کمک کرد تا بتوانیم به اهداف مورد نظر برسیم.

مالک نوشادی از مرداد سال ۱۳۹۰ مسوولیت شعبه دهرم در استان فارس را برعهده گرفت و از بدو انتصاب، تکریم همکاران و ایجاد همدلی و هم‌افزایی بین کارکنان را هدف قرار داد تا بتواند به هدف بزرگتری که تعامل با مشتریان و جذب آنان است، برسد. نوشادی تلاش کرد تا انتظارات مشتریان را در حد توان و اختیارات برآورده سازد و در این راه با توفیق زیادی هم مواجه شد. نوشادی می‌گوید: تلاش ما برای بازگرداندن مشتریان رها شده از طریق مذاکره مستمر و پرداخت تسهیلات به کشاورزان منطقه با هدف توسعه بخش کشاورزی، از جمله برنامه‌هایی بود که دنبال کردیم و خوشبختانه با ارتباطات مناسبی که با مشتریان برقرار کردیم، توفیق رشد چشمگیر سپرده‌های مردمی را برای تجهیز منابع شعبه پیدا کردیم. البته از انجام تغییرات ظاهری و رفع ایرادهای موجود در گیشه و ساختمان و بایگانی هم غافل





رضوان انصاری

رئیس شعبه تاکستان

اثرگذار با آنها برکات زیادی برای شعبه به ارمغان آمد. باتوجه به اینکه در سال ۱۳۹۱ پرداخت تسهیلات توسعه بخش کشاورزی در دستور کار بانک بود این شعبه با پرداخت تسهیلات توسعه بخش کشاورزی رتبه اول شعب استان را از آن خود کرد و درصد وصولی بالایی را کسب و ریسک اعتباری شعبه کاهش چشمگیری یافت و این موفقیت‌ها به دست نمی‌آمد مگر با روحیه همدلی و مشارکت جمعی همکاران اعتقاد به مدیریت مشارکتی، تکریم مشتریان و همکاران، توجه به درخواست‌های کارکنان شعبه و تفویض اختیار به آنان و حضور همکاران باتجربه که تاثیر بسیار مثبتی در رشد و ارتقاء جایگاه شعبه داشته است و منجر به انتخاب شعبه تاکستان به عنوان شعبه برتر شد. رضوان انصاری درباره شاخص تجهیز منابع گفت: شعبه تاکستان در پایان سال ۱۳۹۱ نسبت افزایش قابل ملاحظه‌ای در سپرده‌های مردمی داشت. و در پرداخت تسهیلات هم در سال ۱۳۹۰ تسهیلات پرداخت شده افزایش یافت. انصاری ادامه داد: کل مبلغ وصولی مطالبات افزایش قابل ملاحظه‌ای داشت.

رضوان انصاری اوایل سال ۱۳۶۸ به استخدام بانک کشاورزی درآمد و در شعبه الموت قزوین مشغول به کار شد و سپس سمت‌های ارزیاب و رئیس دایره اعتبارات را تا سال ۱۳۷۸ در این شعبه تجربه کرد و در همین سال به سمت رئیس شعبه الموت انتخاب شد و تا سال ۸۰ در منطقه محروم الموت خدمت کرد. او پس از آن در شعبه‌های درجه یک آبیک و بوئین‌زهرها به‌عنوان رئیس شعبه انجام وظیفه کرد و از اول مرداد ۱۳۹۱ به‌عنوان رئیس شعبه درجه یک تاکستان انتخاب شد. او درباره سبک مدیریتی خود و در تشریح موفقیت‌های شعبه می‌گوید: تاکستان به‌عنوان قطب تولید انگور و کشمش در کشور، اهمیت فراوانی از لحاظ کشاورزی و باغداری برای بانک دارد لذا از زمان حضور در شعبه تلاش شد تا اقدامات و برنامه‌ریزی راهبردی نسبت به تحقق برنامه‌های ابلاغی اقدامات موثری انجام شود. مذاکره با مشتریان بزرگ حوزه عمل خصوصا شرکت تعاونی باغداران، شرکت تعاونی مرغداران، شرکت تعاونی گاوداران شیری که از جمله مشتریان بزرگ و اثرگذار این شعبه محسوب می‌شوند آغاز شد و با برقراری ارتباط و تعامل

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

قزوین



محمدعلی میرزاحسینی

رئیس شعبه خرم‌دشت



اشاره می‌کند و از ارتقاء درجه شعبه به درجه ۲، با برنامه تجهیز منابع که از نظر قدر مطلق پنجمین شعبه استان است و موفقیت‌های چشمگیری که در شاخص‌های پرداخت تسهیلات، وصول مطالبات، انضباط مالی و ریسک اعتباری به دست آورده است، سخن می‌گوید و به دیگر عوامل موفقیت خود اشاره می‌کند و می‌افزاید: تقسیم عادلانه وظایف شعبه در بین همکاران، تلاش جمعی برای تحقق برنامه‌های ابلاغی شعبه و نهادینه کردن تفکر مدیریت مشارکتی، ایجاد رابطه صمیمی و دوستانه بین همکاران، تکریم مشتریان و ارباب رجوع، تعامل مطلوب و ارزشمند با هدف منافع شعبه با مسوولان محلی، شرکت در مراسم مشتریان، آشنایی با آداب و رسوم، سنن و فرهنگ منطقه از جمله عواملی هستند که به موفقیت شعبه منجر شده‌اند.

محمدعلی میرزاحسینی رئیس شعبه خرم‌دشت در استان قزوین از سال ۱۳۷۴ به استخدام بانک درآمد ولی از سال ۱۳۷۴ مسوولیت شعبه آبگرم را پذیرفت و از خرداد سال ۱۳۸۹ به سمت رئیس شعبه خرم‌دشت منصوب شد. از همان زمان روند رشد این شعبه آغاز شد که آمارهای عملکردی بر این حقیقت صحنه می‌گذارند. طبق این آمار شعبه خرم‌دشت در تجهیز منابع تقریباً به برنامه‌های ابلاغی رسید و در وصول مطالبات، میزان وصولی شعبه از تعهدات فراتر رفت. میرزاحسینی در تشریح عملکرد موفق خود می‌گوید: حرکت بر مدار برنامه تعامل با مردم و مشتریان، مسوولان محلی، ایجاد حس همدلی بین همکاران شعبه منجر به رشد شعبه در شاخص‌های مختلف می‌شود. محمدعلی میرزاحسینی در ادامه به موفقیت‌های شعبه در سال جاری



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

قزوین

کریم علی بیگی

رئیس شعبه ضیاءآباد



آمار دارد و می‌گوید: نگرش به مدیریت از منظر انسان‌ها و مدیران متفاوت است. آمار زاینده نگرش هاست شاید هر شخصی بتواند در کوتاه‌مدت آمارهای خوبی از خود بر جا بگذارد اما تثبیت این آمارها به اعتقاد قلبی نسبت به کاری که انجام می‌دهید نیاز دارد. اعتماد مردم منطقه به اینکه بانک کشاورزی بانک همه آنهاست و ما را به‌عنوان خادم خود قبول دارند مقوله‌ای است که می‌توان در منطقه احساس کرد آمارهایی که وجود دارد باز خورد همین اعتماد است. او با ارائه آمار از بهبود شاخص‌های عملکردی خود دفاع می‌کند و می‌گوید: در تجهیز منابع، سپرده‌های مردمی شعبه ضیاءآباد بالا رفت و پرداخت تسهیلات افزایش یافت. همچنین مبلغ وصولی افزایش چشمگیری پیدا کرد.

کریم علی بیگی رئیس شعبه ضیاءآباد در استان قزوین، از مردادماه ۱۳۸۰ به استخدام بانک درآمد، اما از سال ۱۳۸۷ مسوولیت شعبه ضیاءآباد را پذیرفت. او که دانش آموخته مدیریت بازرگانی است، این حس را در خود تقویت کرده است که از نگاه یک مشتری عملکرد خود را ارزیابی کند. او می‌گوید: هیچ‌گاه آمار کارهای انجام شده مرا مغرور نکرد، چراکه همیشه در حسرت فرصت‌هایی هستم که از دست می‌روند. روز اول که مسوولیت شعبه را به من محول کردند، با خود گفتم باید دید روز رفتن چه تغییری در منطقه ایجاد کرده‌ای و امروز خوشحالم که با عملکرد خود توانسته‌ام رضایت اکثر مردم منطقه را نسبت به بانک جلب کنم و هیچ دستاوردی بالاتر از این رضایت نیست. علی بیگی دیدگاه جالبی هم درباره

زمان زارع شهرکی

رئیس شعبه میدان تره‌بار



در بازار، به دست آوردن سهم از بازار هدف از مهمترین اهداف و دستاوردهای من بوده است. رعایت منابع و مصارف، توجه به سود و زیان شعبه، خودتکایی مالی، پرداخت تسهیلات از محل سپرده‌های ارزان قیمت برای تامین منابع مورد نیاز بخش کشاورزی که رسالت اصلی بانک است نیز همواره مورد تاکید بوده است. زارع شهرکی افزود: ارزش‌گذاری به نقطه نظرات تک‌تک همکاران، استفاده از خرد جمعی در تصمیم‌گیری‌ها برای پیشبرد امور شعبه حوزه‌های تجهیز منابع، وصول مطالبات و حتی در پرداخت تسهیلات از اولویت‌هایی است که به آن توجه شده است. زارع شهرکی می‌گوید: در جلسات ادواری روی شناسایی امکانات و ظرفیت‌های بالقوه به صورت تیمی تاکید و از همکاران خواسته می‌شود که تهدیدها را به فرصت تبدیل کنند. مشتریان را به خوبی شناسایی کنند. همچنین توصیه می‌شود، همکاران، مشتریان رها شده را بازار یابی مجدد کرده و به شعبه دعوت کنند. اصل مشتری‌مداری و تکریم مشتری در شعبه انجام می‌شود به نحوی که در برخوردهای آتی برای مشتری خاطره خوشی به جا بماند و بعد باتوجه به این رضایت‌مندی باب مذاکره و گفت‌وگو با مشتری آغاز می‌شود.

زمان زارع شهرکی رئیس شعبه میدان تره‌بار در استان قزوین، از روسای باتجربه بانک در استان است که سال ۱۳۶۶ به استخدام بانک درآمد و از سال ۱۳۷۵ مسوولیت شعب اقبالیه، اسدآبادی، انصاری و... را بر عهده داشته و از مرداد ۱۳۹۱ نیز به‌عنوان رئیس شعبه میدان تره‌بار منصوب شده است. آمار شاخص‌های عملکردی شعبه از موفقیت او حکایت می‌کند. طبق این آمار شعبه میدان تره‌بار در تجهیز منابع، میزان سپرده‌های مردمی تقریباً مطابق با تحقق برنامه بود ولی کل وصول مطالبات شعبه افزایش یافت. در پرداخت تسهیلات هم شعبه میدان تره‌بار در سال ۱۳۹۱ با کنترل‌های لازم، تعداد تسهیلات را افزایش داد. در بخش انضباط مالی باز آنجا که شعبه میدان تره‌بار، شعبه دوم شهر قزوین محسوب می‌شود و به دلیل نزدیکی با میدان تره‌بار و خشکبار وجوه زیادی به حساب‌های شعبه واریز می‌شود و به نوعی شعبه در تامین نقدینگی برای بسیاری از شعب به‌طور مستقیم و غیرمستقیم نقش به‌سزایی دارد توانسته است کنترل نقدینگی و رعایت انضباط مالی را انجام دهد. زارع شهرکی در تشریح موفقیت خود می‌گوید: هدایت تفکر کارکنان شعبه به رقابت تنگاتنگ در بازار، وجود رقبای قوی



قم

ردیف	نام رئیس شعبه	محل خدمت
۱	مجید محمدعلی قمی	شعبه ممتاز قم
۲	محمدحسین مددی	حاجی آباد لکها
۳	علی اکبر کچوئی	کهنک
۴	رضا علیپور کربانی	دستجرد
۵	محسن محمدطالبی	میدان تره بار

کردستان

ردیف	نام رئیس شعبه	محل خدمت
۱	یوسف فتاحی	سروآباد
۲	ناصر سلطانیپناه	سقز
۳	مادح علیمحمدی	مریوان
۴	فرهاد رضایی	حسین آباد
۵	مجتبی فعله‌گری	سروش آباد
۶	علی حسینی	زرینه‌اوباتو
۷	محمدرضا عباسی	تعاون

کرمانشاه

ردیف	نام رئیس شعبه	محل خدمت
۱	فرج شیرمحمدی	کرمانشاه
۲	غلامرضا کرمی	اسلام آباد غرب
۳	نبی شریفی	بلوار کشاورز
۴	جمشید فیض شرفوندی	کورزان
۵	حاتم احمدی جلالوندی	سرپل ذهاب
۶	بابک مریدی	نوبهار
۷	فرزاد غلامی	میدان جمهوری
۸	فریدون میراحمدی	قزاقچی
۹	سجاد خیرتوت‌زاده	میانراهان



علی اکبر کچوئی

رئیس شعبه کهک

مشتریان شاخص جذب شدند که این اقدامات به ارتقا شعبه در بیشتر شاخص‌ها شد. شعبه‌ای که در انتهای جدول رده‌بندی استان قرار داشت، با تلاش همکاران و برنامه‌ریزی و پیگیری به صدر جدول رسید و به‌ویژه در شاخص تجهیز منابع از همه جلو افتاد و از درجه ۴ به درجه ۳ ارتقا پیدا کرد. البته ما امیدواریم با توجه به آمارهاغ شعبه یک درجه دیگر نیز ارتقا یابد و به درجه ۲ مبدل شود. رئیس شعبه با اشاره به شاخص‌های عملکردی ادامه داد: سپرده‌های شعبه چندبرابر شده است و وصول شعبه به نحو چشمگیری بالا رفته است. هم‌چنین تسهیلات پرداختی هم بیشتر شده است که با این پرداخت، مانده مطالبات سررسید هم کاهش یافته و ریسک اعتباری تقلیل پیدا کرده است. ضمن اینکه در بخش انضباط مالی هم سعی شد تا با برنامه‌ریزی و پیگیری از طریق رعایت منابع و مصارف و مدیریت نقدینگی و پایین نگه داشتن حساب مرکز، سودآوری بیشتری نصیب شعبه و بانک شود.

علی اکبر کچوئی ۲۰ سال سابقه خدمت دارد و مدیریت مشارکتی و کارگروهی را بهترین روش برای اداره شعبه می‌داند. او با همین سبک، شعبه کهک در استان قم را مدیریت کرده و می‌کند و موفقیت شعبه در سال ۱۳۹۱ نشان‌دهنده درستی سیاست او در بخش مدیریت شعبه بوده است. کچوئی می‌گوید: در ابتدای کار با برگزاری جلسات متعدد، ضمن همفکری و ایجاد انگیزه، اهداف و مبنای و برنامه‌ها تبیین شدند. راهکارها معین و برنامه‌ریزی و تقسیم کار صورت پذیرفت و تلاش همکاران هم به کار گرفته شد تا شعبه بتواند موفقیت‌های بزرگی را تجربه کند. این موفقیت‌ها فقط در زمینه تعیین تکلیف چند فقره مشارکت مدنی بالاتکلیف و رهاشده و لاینحل خلاصه می‌شد که درباره پرونده‌های اجرایی بزرگی هم کارها به سرانجام رسید و پرونده‌ها از حالت اجرایی خارج شد. کچوئی درباره تجهیز منابع گفت: با مذاکره و رایزنی، مشتریان رهاشده قبلی به شعبه بازگردانده شدند. هم‌چنین



رضا علی پور کربانی

رئیس شعبه دستجرد قم

تشریح این موفقیت‌ها می‌گوید: در حال حاضر و بعد از گذشت حدود ۴ سال شعبه در تجهیز منابع، به رشد چشمگیری رسیده است. در وصول مطالبات شعبه در همین مقطع زمانی افزایش یافته است، ضمن اینکه ریسک اعتباری کاهش یافته است که عملکرد ارزشمندی به حساب می‌آید.

علی پور عوامل موفقیت شعبه در حوزه تجهیز منابع را به استفاده بهینه از نیروی انسانی به عنوان اصلی‌ترین سرمایه هر سازمان نسبت می‌دهد و اضافه می‌کند: با برگزاری منظم جلسات، میزان سپرده‌های شعبه را مرحله به مرحله افزایش دادیم. البته استفاده از همکاران بومی، یک مزیت رقابتی پایدار بود که به شناسایی افراد بومی ساکن در خارج بخش به ویژه ساکنان تهران و قم و مراجعه به آنها و مذاکره برای افتتاح حساب نزد شعبه هم مزید بر علت بود تا در تجهیز منابع، ارقامی رضایتبخش و باورنکردنی به ثبت برسانیم.

رضا علی پور کربانی مهم‌ترین عامل موفقیت و سودآوری یک بنگاه اقتصادی را عشق مسوول آن بنگاه به سازمان می‌داند و می‌گوید: اگر هر مسوولی از صمیم قلب به این باور برسد که سود سازمان، سود خود او خواهد بود، قدم اول موفقیت برداشته خواهد شد.

علی پور کربانی که کارشناس ارشد مدیریت بیمه است و ۱۱ سال سابقه کار دارد، در سال ۱۳۸۹ به استخدام بانک درآمد و از سال ۱۳۸۸ مسوولیت شعبه دستجرد در استان قم را برعهده گرفت و از همان زمان عشق خود را به سازمان آشکار کرد. او می‌گوید: در بدو ورود و پس از بررسی‌های لازم به این نتیجه رسیدیم که شعبه به دلایل گوناگون از جمله خشکسالی و سرمازدگی در شرایط مطلوبی قرار ندارد. بنابراین برنامه‌ریزی برای برون‌رفت از شرایط موجود ضروری بود که با برنامه‌ریزی دقیق و تلاشی بی‌وقفه و طی پروسه‌ای ۳ساله این برنامه‌ریزی‌ها به نتیجه رسید و شعبه دستجرد به موفقیت‌ها و آمارهای باورنکردنی دست یافت. علی پور کربانی در





مجید محمدعلی قمی

رئیس شعبه مرکزی قم

فراز این موفقیت‌ها را تشکیل می‌دهد. مجید محمدعلی قمی در توصیف کیفی از شاخص‌ها، ابتدا به تجهیز منابع شعبه اشاره می‌کند و می‌گوید: در همان اولین سال حضور در شعبه در سال ۱۳۸۸ به تحقق برنامه ابلاغی رسیدیم. این روند صعودی تا سال ۱۳۹۲ تداوم داشت، به گونه‌ای که هم‌اکنون به تحقق بیش از برنامه تعهدی دست پیدا کرده‌ایم. با افزایش سپرده‌های مردمی، میزان تسهیلات پرداختی هم بالا رفت، به گونه‌ای که میزان پرداختی‌ها در پایان آذر ۱۳۹۲ نسبت به پایان سال ۱۳۸۷ حدود ۶ برابر شده است که تقریباً برابر ۲۵ الی ۳۰ درصد کل برنامه‌های اعتباری استان است. رئیس شعبه مرکزی قم درباره وصول مطالبات هم گفت: ریسک اعتباری شعبه کاهش یافته است. هم‌چنین قدر مطلق وصولی هم در همان مقطع به بیش از ۳ برابر افزایش یافته است.

مجید محمدعلی قمی ۲۱ سال سابقه خدمت دارد و دانشجوی مقطع کارشناسی ارشد مهندسی کشاورزی است. او از سال ۱۳۸۸ مسوولیت شعبه مرکزی قم را برعهده گرفته است و این شعبه را در سال‌های ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲ به درجه ممتاز ارتقا داده است. قمی این ارتقاء درجه و موفقیت را مدیون ارتباط هدفمند و اثربخش با مشتریان، دسترسی به اطلاعات و دانش بخش کشاورزی استان، گسترش فرهنگ بانکداری الکترونیک بین همکاران و مشتریان، افزایش جذب، وفاداری، رضایت و سهم مشتری می‌داند و می‌گوید: با افزایش بهره‌وری و توانمندسازی همکاران در برگزاری جلسات هفتگی بخشنامه‌خوانی و استفاده از امکانات موجود توانستیم در شاخص‌های مختلف عملکردی به موفقیت‌های زیادی برسیم و انتخاب شعبه به عنوان یکی از شعب برتر کشور در هشتادمین سالگرد تاسیس بانک، مهم‌ترین



محمد حسین مددی

رئیس شعبه حاجی آباد لک‌ها

بانک برای رفع مشکل بدهکاران از یک‌سو و پرداخت تسهیلات سرمایه‌ای برای توسعه دامداری و کشاورزی و ایجاد اشتغال در منطقه از طرف دیگر باعث شد تا وضع تجهیز منابع خیلی بهتر از گذشته شود. رئیس شعبه حاجی‌آباد در تشریح عملکرد کیفی خود گفت: از سال ۱۳۸۸ تاکنون تجهیز منابع شعبه رشد چشمگیری کرده است و این افزایش سپرده‌ها به پرداخت بیشتر تسهیلات منجر شده است و این تسهیلات به احداث دامداری و خرید علوفه و دام در منطقه شهرک صنعتی قنوات انجامید که هم‌اکنون به‌عنوان یکی از قطب‌های فعال دامداری استان در زمینه تولید گوشت و شیر اشتهار دارد. مددی میزان وصولی‌ها را هم بسیار خوب ارزیابی کرد و گفت: در سال ۱۳۸۸ میزان وصولی‌ها بسیار کم بود، اما اکنون وضعیت خیلی خوب شده است و ریسک اعتباری شعبه کاهش یافته است و مطالبات شعبه بسیار کم شده است.

محمد حسین مددی ۴۱ ساله و دانشجوی مقطع کارشناسی ارشد منابع طبیعی است و در سال ۱۳۷۴ به استخدام بانک درآمده و از سال ۱۳۸۸ مسوولیت شعبه حاجی‌آباد در استان قم را برعهده گرفته است. او می‌گوید: شعبه باتوجه به مشکلات دامداران و کشاورزان منطقه وضعیت خوب و مساعدی نداشت، اما من و همکارانم در این شعبه درجه ۴، با امیدواری و با برنامه‌ای دقیق کار خود را شروع کردیم و با شناختی که از مشتریان و منطقه داشتیم، تعامل مطلوب با مسوولان روستاها و بخش را سرلوحه کار قرار دادیم. خوشبختانه همکاران ساعی و سختکوش شعبه هم با مشارکت در حوزه تجهیز منابع و وصول مطالبات کمک موثری کردند تا شعبه کم‌کم به وضع مناسبی برسد. مددی اضافه کرد: حمایت و همکاری با مشتریانی که به نحوی با مشکل مواجه شده بودند و مساعدت به آنان برای تعیین تکلیف بدهی و استفاده بهینه از بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های





محسن محمدطالبی

رئیس شعبه تره‌بار قم



محسن محمدطالبی با ۲۴ سال سابقه خدمت در بانک کشاورزی مسوولیت شعبه درجه ۳ تره‌بار قم را برعهده دارد و موفقیت این شعبه را در سال ۱۳۹۱ را مدیون کار جمعی و تلاش و کوشش همکاران شعبه می‌داند و می‌گوید: دستیابی به هر موفقیت در گرو رفتار خوب و پرهیز از رفتار تصنعی با مشتریان است و در بازار رقابتی نابرابری که امروز در سیستم بانکی حاکم است، فقط با چنین ویژگی‌هایی می‌توان توجه مشتریان را به بانک جلب کرد و ما در شعبه تره‌بار قم با همین ویژگی‌ها به مصاف رقبا رفتیم و خوشبختانه با موفقیت از جدال‌های نابرابر بیرون آمدیم.

طالبی درباره وصول مطالبات به حقیقتی انکارناشدنی اشاره می‌کند و می‌گوید: آموزه‌های مدیریتی به من می‌گویند، پرداخت خوب، وصول خوب را به همراه دارد و ما این اصل را رعایت کردیم و بدون اینکه اصرار بی‌دلیلی برای ارائه پروانه کسب و یا حکم کارگزینی از متقاضیان داشته باشیم، به ضامن خوشنام و موجه در پرداخت‌ها اکتفا کردیم و به این نتیجه رسیدیم که این ضامنان در زمان وصول بسیار کارسازتر از پروانه کسب و... هستند.

طالبی عملکرد شعبه در ۹ ماهه سال ۱۳۹۱ در شعبه تره‌بار را تشریح می‌کند و می‌گوید: در وصول مطالبات رشد چشمگیری را تجربه کردیم و از این بابت در شعب شهری استان رتبه اول را کسب کردیم.

در دیگر شاخص‌ها هم شعبه عملکرد خوبی داشت که این عملکرد به دلایلی مربوط بود که عبارتند از: مشورت با همکاران صاحب‌نظر، رعایت بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌ها، سعه‌صدر و آرامش هنگام تنش، ایجاد روابط مستحکم و پایدار با مشتریان، پرورش وفاداری در مشتریان، انتقادپذیری، نگرش مثبت، احترام به نظرات مخالف و تعیین اهداف کوتاه‌مدت و بلندمدت و تعیین وظایف فردی و گروهی برای رسیدن به هدف.

طالبی در پایان به انضباط مالی در شعبه پرداخت و گفت: دوام و بقای هر موسسه مالی به انضباط مالی وابسته است و ما در شعبه تره‌بار نهایت تلاش خود را به کار بردیم تا بتوانیم این انضباط را در شعبه نهادینه کنیم و خوشبختانه به این هدف هم رسیدیم.





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

کردستان



مادح علی محمدی

رئیس شعبه مریوان

واحد کارخانه تولید کود آلی، یک واحد مرغ گوشتی و... اشاره کرد. محمدی در باره وصول مطالبات افزود: میزان وصولی‌های شعبه در سال ۱۳۹۱ به برنامه تعهدشده وصولی رسیده است و در بخش انضباط مالی، با کنترل و نظارت دقیق و اجرای انضباط مالی، ریسک اعتباری شعبه کاهش پیدا کرد و از این نظر در استان و در میان شعب اصلی در جایگاه خوبی قرار گرفت.

علی محمدی اضافه کرد: به دلیل تفکیک شهرستان سروآباد از مریوان، حوزه عمل این شعبه محدود شد ولی همچنان قطب اصلی پرورش طیور و زنبور عسل استان باقی ماند. در حال حاضر ۵۶ واحد مرغداری با ظرفیت یک میلیون و ۴۰۰ هزار قطعه در این منطقه مشغول فعالیت‌اند و بیشتر پرداخت تسهیلات ما در این حوزه انجام می‌گیرد.

مادح علی محمدی رئیس شعبه مریوان در استان کردستان در سال ۱۳۹۴ به استخدام بانک درآمد و از سال ۱۳۸۳ به ریاست شعبه بلوار رسالت سنندج رسید و از دی‌ماه سال ۱۳۸۹ نیز عهده‌دار مسوولیت شعبه مریوان شد. طی ۳ سال گذشته او تلاش زیادی برای بهبود شاخص‌های عملکردی شعبه انجام داده است که این تلاش را در قالب آماربیین می‌کند و می‌گوید: در شاخص تجهیز منابع شعبه مریوان در در پایان سال ۱۳۹۱ میزان سپرده‌های مردمی را نسبت به سال ۱۳۹۰ متناسب با تحقق برنامه و سهمیه سپرده‌های شعبه انجام داده است. در پرداخت تسهیلات، تسهیلات شعبه در پایان سال ۱۳۹۱ نسبت به سال ۱۳۹۰ در بخش کشاورزی رشد داشته است که بیشتر آن از محل طرح توسعه بخش کشاورزی بود که می‌توان به عقد قرارداد و پرداخت تسهیلات به ۲۰ واحد مرغداری، یک



فرهاد رضایی

رئیس شعبه حسین‌آباد

بررسی وضعیت پرداختی سال‌های گذشته شعبه مشخص شد که شعبه حسین‌آباد فاقد هرگونه پرداختی (طرح) بود اما با استقرار کارشناس رابط در شعبه (حداقل یک روز در هفته) و همچنین با شناسایی مشتریان مستعد حوزه عمل با همکاری جهاد کشاورزی، اقدام به راه‌اندازی طرح‌های مختلف از جمله چند طرح مرغداری و طرح‌های آب و خاک و راه‌اندازی طرح‌های نیمه‌تمام، راه‌اندازی مجتمع‌های گاوداری و پرداخت تسهیلات کم‌باین و تراکتور و ادوات لازم برابر نیاز منطقه و... کردیم که ضمن اشتغال‌زایی زمینه سودآوری مطلوب‌تر در سال‌های آتی فراهم شد.

رضایی افزود: مطالبات شعبه در وضعیت مناسبی قرار نداشت که ضمن تهیه دو نوع لیست (الف: لیست مطالبات موقوفه و سررسید گذشته و مشکوک‌الوصول. ب: لیست تسهیلات در حال سررسید) با همکاری همکاران شعبه توانستیم ضمن پیگیری‌های مکرر و مجدانه درخصوص اخذ مطالبات شعبه و همچنین پیگیری تسهیلات در حال سررسید ریسک اعتباری را کاهش دهیم.

فرهاد رضایی رئیس شعبه حسین‌آباد در استان کردستان است که هیچوقت از تلاش برای بهبود شاخص‌های عملکردی در شعبه ناامید نشد. حتی وقتی اغلب مشتریان متمکن در بانک‌های دیگر حساب فعال داشتند، ناامیدی به خود راه نداد و تلاش کرد تا بخش وسیعی از این حساب‌ها را به شعبه حسین‌آباد انتقال دهد.

او می‌گوید: مذاکرات دامن‌داری را با این افراد آغاز کردیم و با بررسی مشکلات، تمام موانعی را که پیش‌روی آنها قرار داشت، برطرف کردیم و موفق به جذب آنان شدیم. همچنین با بخشدار منطقه برای جذب حساب دهیاری‌ها که در بانک ملی متمرکز بود، دیدار و گفت‌وگو کردیم و به نتیجه رسیدیم.

طبق این آمار توصیفی رضایی می‌گوید: در تجهیز منابع با وجود کمبود امکانات در روستای حسین‌آباد برای پیشبرد اهداف بانک مستقر شدم و حداقل مزیت این کار باعث شد تا خدمات‌دهی دستگاه خودپرداز به بالای ۹۵ درصد برسد که یکی از عمده نارضایتی‌های مشتریان رها شده بود. در پرداخت تسهیلات هم با





محمد رضا عباسی

رئیس شعبه تعاون سنندج



انواع ضمانتنامه بانکی، توانایی پرداخت تسهیلات بیشتر فراهم شد. تاثیر این پرداختی‌ها به گونه‌ای بوده است که در ۳ سال اخیر ریسک اعتباری شعبه کاهش یافته است ضمن این که با تلاش همکاران، وصول مطالبات رشد قابل ملاحظه‌ای کرده است. عباسی در تشریح علل موفقیت شعبه به ارائه خدمات متنوع بانکی اشاره و از خدمات پیام کوتاه، همراه بانک، تلفن بانک و اینترنت بانک یاد می‌کند که تاثیر مطلوبی در رضایتمندی مشتریان داشته است. به موازات ارائه خدمات، فروش انواع اوراق مشارکت و سهام صندوق یکم و افتتاح انواع حساب‌های کوتاه و بلندمدت و طرح تبسم هم کمک کرده است تا شعبه موفق شود. عباسی درباره سبک مدیریتی خود می‌گوید: هیچگاه از برقراری ارتباط با سازمان‌ها و نهادهایی که حساب‌های آنها در شعبه متمرکز است، غافل نبوده‌ام و هیچگاه کار امروز مشتریان را به فردا نینداخته‌ام و به همین دلیل شعبه را به محلی مبدل کرده‌ام که هر کدام از مشتریان به آن وارد می‌شوند، با رضایت خارج می‌شوند.

محمد رضا عباسی رئیس شعبه تعاون سنندج، مدیری است که تهدیدها را به فرصت مبدل می‌کند. حتی وقتی ۲ شعبه بانک رقیب در ۱۰۰ متری شعبه‌اش افتتاح می‌شوند، از تلاش بازمی‌ایستد و دنبال بهانه نمی‌گردد. او با کوشش بی‌پایانش، شعبه تعاون را به نقطه‌ای رسانده است که یکی از شعب‌های برتر کشور لقب گرفته است. تلاش او را در قالب آمار می‌داند که ارائه می‌دهد، به خوبی می‌توان ارزیابی کرد. عباسی در باره تجهیز منابع می‌گوید: میزان سپرده‌های مردمی در اول دی‌ماه ۱۳۹۲ رشد محسوسی داشت. این افزایش در حالی محقق شد که چند حساب کلان شعبه بنا به مقتضیات و به منظور استفاده از تسهیلات طرح توسعه بخش کشاورزی به دیگر شعب منتقل شدند. در پرداخت تسهیلات هم طی ۳ سال گذشته با جذب منابع مالی مشاغل خاص نظیر پزشکان، دندانپزشکان، و کلا، مهندسان و دارندگان مشاغل خدماتی بر میزان پرداخت تسهیلات افزوده شد. همچنین با جذب حساب شرکت‌های مختلف و ارائه خدمات بانکی از جمله صدور

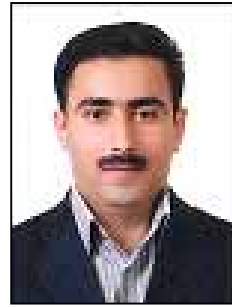
ناصر سلطان پناه

رئیس شعبه سقز



آورده بود تا همکاران انگیزه بیشتری پیدا کنند. سلطان پناه می‌گوید: به عنوان مسوول شعبه سعی کردم، به شناخت کافی از روحیات فردی و ویژگی‌های اجتماعی همکاران و مشتریان برسم، همانطور که سعی کردم با ایجاد رابطه‌ای مناسب و مبتنی بر احترام متقابل با مسوولان شهر و روستا که با بانک کشاورزی در ارتباط بودند، از جمله دهیاران، اعضای شورای اسلامی روستاها، امامان جمعه و جماعت و سایر مسوولان ادارات از شعبه سقز، شعبه‌ای قابل اتکا و قابل اعتماد بسازم. سلطان پناه در توصیف کمی شاخص‌های عملکرد به جذب چشمگیر سپرده‌های بانکی در شعبه سقز اشاره کرد و گفت: در زمینه پرداخت تسهیلات به‌ویژه از محل اعتبار توسعه بخش کشاورزی شعبه سقز حائز رتبه اول در استان شد. هم‌چنین درصد وصول مطالبات سررسیده و معوق به بالا رفت و ریسک اعتباری شعبه کاهش یافت.

ناصر سلطان پناه در سال ۱۳۶۲ به استخدام بانک درآمد و از سال ۱۳۸۸ مسوولیت شعبه سقز را برعهده گرفت او با هدف افزایش کارایی و دستیابی به اهداف بانک اصول و شعارهایی را سرلوحه کار خود قرار داده است که بر محور مشتری و مشتری‌مداری می‌چرخد. او معتقد است، مشتری مهم‌ترین بازدیدکننده در محدوده کار ماست. مشتری به ما وابسته نیست که ما به او وابسته‌ایم. مشتری مزاحم کار ما نیست بلکه هدف کار ماست و ما با انجام کار لطفی به او نمی‌کنیم که او با فراهم کردن این فرصت به ما لطف می‌کند. سلطان پناه با چنین دیدگاهی و با همکاری صادقانه همکاران، به موفقیت‌های زیادی نایل آمد و شاخص‌های عملکردی شعبه را ارتقاء و بهبود بخشید. تلاش او به ارتباط مداوم با مشتریان هدف و ایجاد فضایی که در آن مشتریان احساس آرامش و امنیت کنند، معطوف بود. او در شعبه هم فضایی پر نشاط به وجود



علی حسینی

رئیس شعبه زرينه اوباتو

وضعیت مطلوب برداشت محصول کشاورزی منطقه و افزایش بهای تضمینی گندم در بازار و واریز بخش بزرگی از نقدینگی آن در سطح منطقه و مساعدت کشاورزان، میزان سپرده‌های مردمی شعبه از اواسط شهریورماه متناسب با برنامه های ابلاغی و حتی بیشتر تحقق یافت. حسینی می گوید: در پرداخت تسهیلات هم تسهیلات پرداختی از سال ۱۳۹۰ تا اکنون با وجود کسری پرسنل شعبه همواره از روند رو به رشد و تصاعدی از لحاظ تعداد و مبلغ برخوردار بوده است که این امر بیانگر فعالیت و تلاش همه‌جانبه همکاران شعبه در این بخش است. در بخش وصول مطالبات به ویژه تعیین تکلیف طبقه مطالبات غیرجاری شعبه، خوشبختانه عملکرد شعبه از تیرماه ۱۳۹۰ با برنامه‌ریزی مدون، بسیج تمامی امکانات، ظرفیت‌ها و ابزارهای موجود و همچنین از خودگذشتگی همکاران جوان و باتجربه، روند صعودی و مطلوبی را پشت سر گذاشته است.

علی حسینی رئیس شعبه زرينه اوباتو در استان کردستان امیدوار به آینده است، آینده‌ای که می‌تواند شرایط شعبه زرينه اوباتو را بهتر از سال‌های گذشته بکند. در واقع مجموع اقدامات انجام شده این نوید را می‌دهد که تلاش‌های حسینی و همکارانش در این شعبه به نتیجه خواهد رسید. آمارهای هم که او ارائه می‌کند، بر صحت این مدعا می‌افزاید. طبق این آمار عملکردی، شعبه زرينه اوباتو در مسیر تحقق برنامه سپرده‌های مردمی و تجهیز منابع شعبه در سال ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ به دلیل وضعیت نامناسب برداشت محصولات کشاورزی منطقه (کشت غالب گندم دیم و نخود) ناشی از سرمازدگی شدید و افت محصول همچنین سرمازدگی بهاره و بارش نامناسب و به تبع آن نبود نقدینگی و درآمدزایی مناسب برای کشاورزان عملکرد مطلوبی (از لحاظ رشد میانگین سالانه) با وجود تحقق در پایان سال، نداشت، اما در سال زراعی ۹۲-۹۱ به دلیل

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

کردستان



مجتبی فعله‌گری

رئیس شعبه سریش آباد

گرفتن استعلام بدون حضور فیزیکی مشتری تاثیر زیادی در جذب منابع داشته است. دروصول مطالبات، عوامل موفقیت حوزه ناشی از پیگیری و مذاکره مستقیم مسوول شعبه، تقسیم مطالبات بین همکاران، تغییر نگرش نسبت به مشتریان بدحساب و با استفاده حداکثری از دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌هاست. در وضعیت اجرا نباید در مقابل مشتری جبهه‌گیری کنیم و مجددا سعی در مساعدت به مشتری کنیم. ایجاد روابط عمومی قوی و برخورد مناسب می‌تواند ما را در رسیدن به اهداف عالی سوق دهد. او درباره سبک مدیریتی خود افزود: سعی شد در سبک مدیریت هدف سازمان به تنهایی مورد توجه قرار نگیرد و از هدف‌گرایی بیرون آید و هم به سازمان و هم به کارکنان توجه شود و توازن برقرار باشد. تفهیم همکاران به طوری که خودکنترل باشند نه کنترل شوند از سبک مدیریتی ناشی می‌شد و سعی شد بین پرسنل روابط صمیمی‌تری ایجاد شود.

مجتبی فعله‌گری رئیس شعبه سریش آباد در استان کردستان، هدف‌گرایی را اصل نمی‌داند، بلکه اعتقاد به میانه‌روی دارد. به عبارت دیگر، سبک مدیریتی خود را بر پایه توجه به اهداف سازمانی و توجه توأم به کارکنان بخش استوار کرده است و سعی دارد با القای صمیمیت و ایجاد رابطه حسنه بین آنان، شرایط مطلوب و مساعدی را در شعبه حاکم کند. فعله‌گری به همکاران یاد داده است که خودکنترل باشند نه اینکه کنترل شوند. این روش کارمند همکار را از زیر بار استرس بیرون می‌آورد و روابط را صمیمی‌تر می‌کند. او با توصیف شاخص‌های عملکردی به این نوع مدیریت و تاثیر آن بر عملکرد شعبه اشاره دارد می‌گوید: در تجهیز منابع، برنامه‌ریزی و تلاش بی‌وقفه، طرح تکریم ارباب‌رجوع، مذاکره با مشتریان اعتباری برای ماندگاری حساب سپرده، شناسایی مشتریان بالقوه و در بعضی موارد خارج از استان و حوزه عمل و ارائه خدمات جزئی اما با اهمیت نظیر صدور دسته‌چک و تحویل آن در محل با مسوولیت شخص رئیس شعبه،



روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

کرمانشاه

حاتم احمدی

رئیس وقت شعبه سرپل ذهاب



که این پرداختها در بهبود شرایط اقتصادی منطقه و مشتریان تاثیر بهسزایی داشت.

احمدی درباره وصول مطالبات هم ابتدا به تقویت باورهای ذهنی همکاران اشاره کرد و گفت: همکاران باید به این باور برسند که بانک خانه دوم آنهاست و باید برای حفظ منافع آن تلاش کنند. در وصول مطالبات هم تلاش همکاران و رایزنی با معتمدان و مدیران اجرایی منطقه باعث شد تا در پایان سال ۱۳۹۱ نسبت به سال ۱۳۹۰ رشد خوبی دیده شود.

احمدی از اینکه بخش ارزی در شعبه وجود ندارد، اظهار تاسف می کند و می گوید: براساس پیگیری مسوولان شهرستان، بازارچه مرزی در منطقه تیله کوه که جزو حوزه عمل شهرستان سرپل ذهاب است، راهاندازی خواهد شد. هم چنین با کنترل و پیش بینی به وجه نقد در زمان های خاص و کنترل پرداخت در وقت مناسب حتی در زمان پرداخت یارانه ها و حقوق کارمندان نهادهای دولتی و انتقال وجوه مازاد در کوتاه ترین زمان ممکن به خزانه استان، کمترین هزینه مالی برای شعبه به وجود آمد.

حاتم احمدی اهل مدیریت مشارکتی است که گاهی از مدیریت اقتضایی هم پیروی می کند و همه موفقیت های شعبه سرپل ذهاب را هم از همین نوع مدیریت ناشی می داند. او می گوید: کارهای شعبه بین همکاران تقسیم شد. جلسات منظم و مستمر شکل گرفت و همکاران حتی در خارج از وقت اداری، امور را انجام می دادند و در تصمیم گیری ها و حل مشکلات دخالت داشتند. البته شناسایی نقاط ضعف و قوت از اولین کارهایی بود که در شعبه انجام شد و سپس ارتباط مستقیم با مشتریان ویژه در دستور کار قرار گرفت تا نظر آن ها برای همکاری با شعبه بیش از پیش جلب شود.

احمدی افزود: با همین روش توانستیم در تجهیز منابع شعبه رشد محسوسی به وجود آوریم. در واقع با مراوده با نهادها و سازمان های دولتی و احترام به مشتریان زمینه جذب سپرده های مردمی را فراهم کردیم به گونه ای که منابع در پایان سال ۱۳۹۱ نسبت به ابتدای سال ۱۳۹۰ رشد محسوسی داشت. کم و بیش همین رشد را می توان در پرداخت تسهیلات هم مشاهده کرد

فریدون میراحمدی

رئیس شعبه قزانچی



و ۱۳۹۲ را مقایسه کرد و نتیجه گرفت که در این بخش نیز به نحو قابل ملاحظه ای بر پرداخت تسهیلات افزوده شده است. این افزایش از رعایت دستورالعمل ها و بخشنامه های صادره توجه به نیازها و خواسته های مشتریان و هم سو با رسالت اصلی بانک که حمایت از بخش کشاورزی است، انجام گرفته است. مدیریت خوب و مشارکت تیمی همکاران و استفاده از ابزارهای موجود کمک به سزایی در وصول مطالبات داشته است. میراحمدی در این باره مقایسه های از نظر کمی بین سال های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۲ انجام می دهد و نتیجه می گیرد که درصد وصولی افزایش پیدا کرده و ریسک اعتباری کاهش یافت، ضمن اینکه مانده کل مطالبات هم کاهش داشته و پرتفوی تسهیلات به نحو چشمگیری افزایش یافت.

فریدون میراحمدی بارزترین شاخص موفقیت در شعبه قزانچی در استان کرمانشاه را رفتار و برخورد همکاران با مشتریان می داند و می گوید: رابطه مناسب و رفتار پسندیده، گره گشای هر مشکل و دوی هر دردی است و ما با این اکسیر حیات بخش، در جذب منابع ارزان قیمت که رگ حیاتی هر شعبه ای محسوب می شود، به ویژه در جای مهرگستر ۷۷ به تحقق ۳۰۰ درصدی برنامه های تعهدی رسیدیم. آشنا ساختن مشتریان با خدمات الکترونیک و توجه به نیاز و خواسته های مشتریان، تاثیر زیادی در جذب منابع و سپرده های مردمی داشت به گونه ای که مانده کل سپرده های مردمی طی ۲ سال یعنی از آبان ۱۳۹۰ تا آبان ۱۳۹۲ بیش از ۲ برابر رشد داشت. میراحمدی کل تسهیلات پرداختی در سال های ۱۳۹۰





فرج شیر محمدی

رئیس شعبه کرمانشاه

و در تصمیم‌گیری‌ها و حل مشکلات، دخالت داده می‌شدند. در جلساتی که به‌طور مرتب و منظم برگزار می‌شد، تصمیم‌ها به‌طور مشارکتی اتخاذ می‌شد و همین روش شاخص‌های عملکردی شعبه را ارتقا داد. شیرمحمدی با توصیف شاخص‌های عملکردی ابتدا به تجهیز منابع اشاره کرد که طی ۲۵ سال رشد منابع بسیار چشمگیر بود. در پرداخت تسهیلات هم رشد محسوسی دیده می‌شود، اما در جمع کل وصولی‌های شعبه، رشد صعودی کاملاً چشمگیر است و افزایش معنی‌داری پیدا کرده است. در بخش انضباط مالی، با کنترل و تعدیل به موقع حساب‌ها و آن‌ها و حساسیت و نظارت بر مدیریت نقدینگی و حساب مرکز سووددهی به دو برابر رسیده است.

فرج شیرمحمدی در اداره و هدایت شعبه کرمانشاه به مدیریت اقتضایی و مشارکتی اعتقاد دارد و با همین مدیریت شعبه کرمانشاه را به موقعیت‌هایی رسانده است که در اعداد شعب برتر کشور درآمده و شیرمحمدی را به‌عنوان یکی از روسای برتر شعب کشور معرفی کرده است. شیرمحمدی محیط شعبه را به فضایی بسیار صمیمی، دوستانه و پیشرو در انجام امور اداری مبدل کرده است. تقویت احساس و باور همکاران به این‌که انجام کار و خدمت‌رسانی به مشتریان، خدمت به خود و خانواده خود است، باعث شده تا همکاران رفتار احترام‌آمیزی با مشتریان داشته باشند و در تکریم ارباب‌رجوع بکوشند. شیرمحمدی می‌گوید: کارکنان شعبه طرف مشورت من بودند

روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

کرمانشاه



غلامرضا کریمی

رئیس شعبه اسلام‌آباد غرب

برعهده گرفت، طی ۴ سال، روندی صعودی شعبه را حفظ کرد به‌گونه‌ای که در جذب سپرده‌های مردمی، میزان سپرده‌ها در سال ۱۳۹۰ نزدیک به ۴ برابر سال ۱۳۸۷ بود. این میزان در سال ۱۳۹۱ بیشتر هم شد و رشد این‌چنینی شعبه را در زمره شعب برتر استان قرار داد. کریمی اضافه کرد: در پرداخت تسهیلات هم رشد سال ۱۳۹۱ نسبت به سال ۱۳۹۰ چشمگیر بود و شعبه بیش از سال ۱۳۹۱ رشد داشت. در زمینه وصول مطالبات هم درصد وصول در سال ۱۳۹۱ به رشد چشمگیری رسید و درجه ریسک اعتباری کاهش یافت و مطالبات شعبه به نصف رسید که پایین‌ترین مطالبات در بین شعب اصلی درجه ۲ در استان و جزو اولین شعب در زمینه وصول مطالبات بود.

کریمی در پایان به انضباط مالی و اداری اشاره کرد و گفت: با کنترل و تعدیل به موقع حساب‌ها (حساب‌ها و آن‌ها) و نظارت بر نقدینگی و حساب مرکز، شعبه به سوودآوری در سال ۱۳۹۱ رسید و وضعیتی عالی پیدا کرد.

غلامرضا کریمی ۲۶ سال سابقه خدمت در بانک کشاورزی دارد و طی حضور در شعبه اسلام‌آباد غرب در استان کرمانشاه موفقیت‌های زیادی را تجربه کرده است. او هم به مدیریت مشارکتی و اقتضایی اعتقاد دارد و در همه برنامه‌ریزی‌ها، تصمیم‌گیری‌ها و هدایت و رهبری، این نوع مدیریت را اعمال کرده است. او اکنون به شعبه ماهیدشت منتقل شده است، اما همچنان از خاطرات خوش خدمتی‌اش در شعبه اسلام‌آباد غرب به نیکی یاد می‌کند و می‌گوید: از کارمندان برای حل مشکلات و یا مشارکت در تصمیم‌گیری‌ها کمک می‌گرفتم و تاکید داشتم که رفتار محترمانه‌ای با مشتریان داشته باشند، چراکه بر این باور بودم و هستم که مشتری بزرگ‌ترین خدمت را به بانک می‌کند و شایسته رفتار محترمانه‌ای است. خوشبختانه این رفتارهای خوب در شعبه اسلام‌آباد نهادینه شد و مشتریان رضایتمندی بالایی از نوع برخورد همکاران داشتند و خود به نوعی مبلغ و مروج خدمات بانک بودند.

کریمی که از سال ۱۳۸۷ مسوولیت شعبه اسلام‌آباد غرب را





روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

کرمانشاه

نبی شریفی

رئیس شعبه بلوار کشاورز کرمانشاه



می‌گوید: از مهرماه سال ۱۳۹۰ که در شعبه بلوار کشاورز مشغول به کار شدم، طی ۶ ماه کار پرتلاش و مستمر، منابع شعبه را در حد چشمگیری افزایش دادیم و به بیش از تحقق برنامه رساندیم. طی سال ۱۳۹۱ رشد جذب سپرده‌ها ادامه داشت و در پایان آذر ۱۳۹۲ به تحقق چشمگیر رسید. به عبارت دیگر، طی ۲ سال، سپرده‌های شرکت از لحاظ قدر مطلق ۳ برابر رشد داشته است و سرانه سپرده‌ها ۳ برابر شده است.

رئیس شعبه بلوار کشاورز، وضع پرداخت تسهیلات در شعبه را هم خوب ارزیابی کرد و گفت: میزان پرداختی‌ها حدود ۲ برابر شده است، هم‌چنین قدر مطلق وصولی شعبه در سال ۱۳۹۱ نسبت به سال ۱۳۸۹ افزایش یافته است. شریفی در پایان ادامه داد و گفت: تغییرات در منابع و مصارف و وصول شعبه به سودآوری شعبه و کاهش ریسک اعتباری و بهبود سایر شاخص‌های عملکردی شعبه از جمله تیغیر ضریب خودتکایی منجر شود که در شعب اصلی و اعتباری قابل توجه است.

نبی شریفی موفقیت شعبه بلوار کشاورز را ناشی از وجود همکاران باتجربه‌ای می‌داند که قدرت مانور شعبه را افزایش دادند تا شعبه در رقابت با سایر رقبای بتواند در پاسخگویی و ارتباط و تعامل سازنده با مشتری جایگاه ویژه‌ای داشته باشد. او به همراهی و مشارکت مجموعه مدیریتی استان و کارگروهی و تلاش و همفکری تک‌تک کارکنان شعبه در کسب این موفقیت ایمان دارد و با همین مشارکت برنامه‌ریزی‌هایی برای کسب اطلاعات لازم و کافی از مشتریان شامل توان مالی، وضعیت اعتباری، علایق، خواسته‌ها و... آنان و هم‌چنین اطلاعاتی از بازارهای مالی و رقبای موجود در حوزه عمل شعبه صورت گرفت. شریفی می‌گوید: این سبک مدیریت دستاوردهای زیادی داشت که مهم‌ترین آن جذب مشتریان کلیدی و طراز اول سایر بانکها از طریق اجرای برنامه‌ها و راهاندازی تبلیغات دهان به دهان و مثبت مشتریان بود. شریفی با توصیف شاخص‌های عملکردی و ارتقاء آنها، بر مدیریت خود در شعبه مهر تایید می‌زند. او

جمشید فیض شرفوندی

رئیس شعبه کورزان



و دسته‌چک‌های صادره را دقیقاً کنترل کردیم که این کار در کاهش چک‌های برگشتی تاثیر به سزایی داشت. هم‌چنین با سوق دادن حساب‌های گران‌قیمت به سوی حساب‌های ارزان‌قیمت از جمله افزایش ۲۰۰ درصدی حساب‌های جاری ۷۷ و رعایت دقت و سرعت کافی در پاسخ به آمارهای مالی از جمله کارهایی بود که برای انضباط مالی در شعبه انجام شد. فیض شرفوندی با اشاره به دیگر شاخص‌های عملکردی، وضعیت شعبه را تشریح کرد. او درباره تجهیز منابع گفت: مانده سپرده‌ها در پایان آذر ۱۳۹۲ نسبت به سال ۱۳۹۱ افزایش چشمگیری داشت که ضمن افزایش مانده سپرده‌ها طی سال، میانگین حساب سپرده‌های مطلوبی لحاظ شد که از رشد خوبی حکایت می‌کرد. در پرداخت تسهیلات هم رشد چشمگیری در همان مقطع زمانی به چشم می‌خورد.

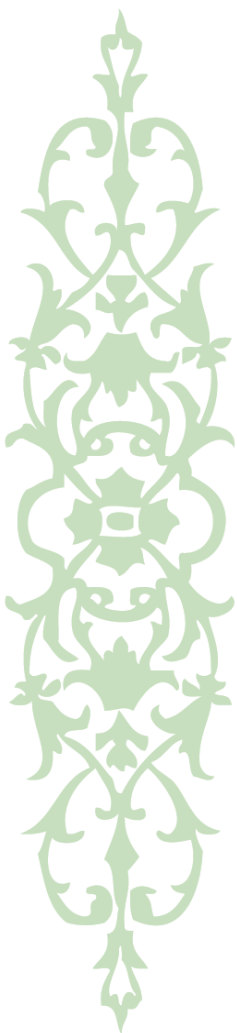
جمشید فیض شرفوندی از اینکه توانسته است، تعهد سازمانی را در همکاران خود در شعبه کورزان در استان کرمانشاه تقویت و نهادینه کند، راضی است، چراکه باور دارد، فقط با نهادینه شدن این ویژگی است که همکاران برای رسیدن به هدفی واحد که اعتلای بانک نام دارد، متحد و همدل و هماهنگ می‌شوند. فیض شرفوندی با تقویت این باور، به برنامه‌ریزی‌های خود هم جامه عمل می‌پوشاند و همین برنامه‌ریزی‌هاست که شعبه کورزان را به موفقیت رسانده و به یکی از شعب برتر سال ۱۳۹۱ مبدل ساخته است. او می‌گوید: ما برای برقراری انضباط مالی در شعبه که نقش تعیین‌کننده در بهبود شاخص‌های عملکردی دارد تلاش زیادی انجام دادیم و حساب بدهکاران و بستانکاران را به دقت کنترل کردیم. هم‌چنین پرونده‌های حساب جاری را تفکیک





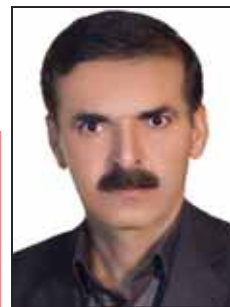
روسای برتر شعب
بانک کشاورزی
در سال ۱۳۹۱

کرمانشاه



نبی شریفی

رئیس شعبه بلوار کشاورز کرمانشاه



می‌گوید: از مهرماه سال ۱۳۹۰ که در شعبه بلوار کشاورز مشغول به کار شدم، طی ۶ ماه کار پرتلاش و مستمر، منابع شعبه را در حد چشمگیری افزایش دادیم و به بیش از تحقق برنامه رساندیم. طی سال ۱۳۹۱ رشد جذب سپرده‌ها ادامه داشت و در پایان آذر ۱۳۹۲ به تحقق چشمگیر رسید. به عبارت دیگر، طی ۲ سال، سپرده‌های شرکت از لحاظ قدر مطلق ۳ برابر رشد داشته است و سرانه سپرده‌ها ۳ برابر شده است.

رئیس شعبه بلوار کشاورز، وضع پرداخت تسهیلات در شعبه را هم خوب ارزیابی کرد و گفت: میزان پرداختی‌ها حدود ۲ برابر شده است، هم‌چنین قدر مطلق وصولی شعبه در سال ۱۳۹۱ نسبت به سال ۱۳۸۹ افزایش یافته است. شریفی در پایان ادامه داد و گفت: تغییرات در منابع و مصارف و وصول شعبه به سودآوری شعبه و کاهش ریسک اعتباری و بهبود سایر شاخص‌های عملکردی شعبه از جمله تیغیر ضریب خودتکایی منجر شود که در شعب اصلی و اعتباری قابل توجه است.

نبی شریفی موفقیت شعبه بلوار کشاورز را ناشی از وجود همکاران باتجربه‌ای می‌داند که قدرت مانور شعبه را افزایش دادند تا شعبه در رقابت با سایر رقبا بتواند در پاسخگویی و ارتباط و تعامل سازنده با مشتری جایگاه ویژه‌ای داشته باشد. او به همراهی و مشارکت مجموعه مدیریتی استان و کارگروهی و تلاش و همفکری تک‌تک کارکنان شعبه در کسب این موفقیت ایمان دارد و با همین مشارکت برنامه‌ریزی‌هایی برای کسب اطلاعات لازم و کافی از مشتریان شامل توان مالی، وضعیت اعتباری، علایق، خواسته‌ها و... آنان و هم‌چنین اطلاعاتی از بازارهای مالی و رقبای موجود در حوزه عمل شعبه صورت گرفت. شریفی می‌گوید: این سبک مدیریت دستاوردهای زیادی داشت که مهم‌ترین آن جذب مشتریان کلیدی و طراز اول سایر بانک‌ها از طریق اجرای برنامه‌ها و راه‌اندازی تبلیغات دهان به دهان و مثبت مشتریان بود. شریفی با توصیف شاخص‌های عملکردی و ارتقاء آنها، بر مدیریت خود در شعبه مهر تایید می‌زند. او

جمشید فیض شرفوندی

رئیس شعبه کورزان



و دسته‌چک‌های صادره را دقیقاً کنترل کردیم که این کار در کاهش چک‌های برگشتی تاثیر به‌سزایی داشت. هم‌چنین با سوق دادن حساب‌های گران‌قیمت به سوی حساب‌های ارزان‌قیمت از جمله افزایش ۲۰۰ درصدی حساب‌های جاری ۷۷ و رعایت دقت و سرعت کافی در پاسخ به آمارهای مالی از جمله کارهایی بود که برای انضباط مالی در شعبه انجام شد. فیض شرفوندی با اشاره به دیگر شاخص‌های عملکردی، وضعیت شعبه را تشریح کرد. او درباره تجهیز منابع گفت: مانده سپرده‌ها در پایان آذر ۱۳۹۲ نسبت به سال ۱۳۹۱ افزایش چشمگیری داشت که ضمن افزایش مانده سپرده‌ها طی سال، میانگین حساب سپرده‌های مطلوبی لحاظ شد که از رشد خوبی حکایت می‌کرد. در پرداخت تسهیلات هم رشد چشمگیری در همان مقطع زمانی به چشم می‌خورد.

جمشید فیض شرفوندی از اینکه توانسته است، تعهد سازمانی را در همکاران خود در شعبه کورزان در استان کرمانشاه تقویت و نهادینه کند، راضی است، چراکه باور دارد، فقط با نهادینه شدن این ویژگی است که همکاران برای رسیدن به هدفی واحد که اعتلای بانک نام دارد، متحد و همدل و هماهنگ می‌شوند. فیض شرفوندی با تقویت این باور، به برنامه‌ریزی‌های خود هم‌جامه عمل می‌پوشاند و همین برنامه‌ریزی‌هاست که شعبه کورزان را به موفقیت رسانده و به یکی از شعب برتر سال ۱۳۹۱ مبدل ساخته است. او می‌گوید: ما برای برقراری انضباط مالی در شعبه که نقش تعیین‌کننده در بهبود شاخص‌های عملکردی دارد تلاش زیادی انجام دادیم و حساب بدهکاران و بستانکاران را به دقت کنترل کردیم. هم‌چنین پرونده‌های حساب جاری را تفکیک



بانک همه مردم ایران
الکترونیک



سپرده های سرمایه گذاری خوشتره طلاپی (با نرخ سود ویژه)

- یک ماهه ، سه ماهه ، شش ماهه و یکساله
- برای کسب اطلاعات بیشتر و افتتاح حساب به نزدیک ترین شعبه بانک کشاورزی مراجعه کنید