

طبق رتبه بندی بعمل آمده در شرکت لیزینگ صنعت و معدن، شعبه کرمان رتبه اول را براساس عملکرد سال ۱۳۹۴ از آن خود نموده است. این شعبه با تلاش همکاران خود توانست اکثر اهداف ترسیمی خود را در زمینه های مختلف محقق سازد. به همین منظور گفتگویی با رضا سیف الدینی مدیر این شعبه انجام یافته که از نظرتان می گذرد.

۱- خودتان را معرفی و مختصری سوابق خود در شرکت لیزینگ صنعت و معدن را بیان کنید :
رضا سیف الدینی متولد ۱۳۵۵ در شهرستان زرنند کرمان فارغ التحصیل رشته مدیریت اجرایی MBA در مقطع کارشناسی ارشد هستم و از بهمن ماه ۱۳۸۴ در شرکت لیزینگ صنعت و معدن شعبه کرمان فعالیت خود را آغاز کردم .

۲ - خواهشمند است تاریخچه کلی از زمان و چگونگی تأسیس شعبه کرمان بیان کنید.
شعبه کرمان در سال ۱۳۸۴ تأسیس شد. این شعبه با توجه به موقعیت جغرافیایی، استانهای یزد، سیستان و بلوچستان و هرمزگان را تحت پوشش خود دارد. در زمان افتتاح این شعبه ۳۲۰ پرونده از سایر شعب با نرخ مطالبات بالغ بر ۲۷٪ به آن واگذار شد. پس از گذشت ۲ سال از افتتاح شعبه آقای شاه حیدری پور به عنوان کارشناس شعبه در شرکت لیزینگ صنعت معدن مشغول بکار شدند و طی این مدت من با کمک و همکاری ایشان موفق شدم نرخ معوقات را به ۹٪ کاهش دهم.

۳- شعبه کرمان به عنوان شعبه برتر لیزینگ انتخاب شده است. دلایل کسب این موفقیت را بیان فرمائید:

تمرکز فعالیت ها در هر دو بخش اصلی یعنی اعطای تسهیلات به اشخاص معتبر و وصول مطالبات که در حقیقت مکمل هم هستند، مهمترین دلایل موفقیت شعبه کرمان است. در بخش لیزینگ خودرو و لیزینگ عمومی ما با اعتبار سنجی دقیق، مصوباتی بیش از بودجه تخصیصی به شعبه را در کارنامه خود داشته ایم و تمام تلاش خود را برای جلوگیری از بروز معوقات بکار بسته ایم. همچنین تسلط بر آیین نامه ها، تعامل و احترام متقابل به همکاران نیز انجام امور شرکت را تسهیل نموده و درعین حال باعث ایجاد راهکارهای جدید برای حل مسائل و مشکلات می شود. در کل این موفقیت حاصل یک کار تیمی و دسته جمعی است که لازم می دانم از همکاران دفتر مرکزی نیز نهایت تشکر را داشته باشم.

۴- وضعیت لیزینگ در ایران را بیان کنید :

وضعیت لیزینگ در ایران در حال حاضر از یک سوی با توجه به کمبود بار در اسکله های بنادر و تحریم ها و بالا رفتن قیمت خودرو که منجر به افزایش مبلغ تسهیلات و بالطبع افزایش اقساط ماهیانه گردیده مواجه است. این امر می تواند مسبب صعود نرخ مطالبات باشد که البته شرکت لیزینگ صنعت و معدن با کادر

مدیریتی قوی و پرسنل مجرب و متخصص و پیش بینی های صورت گرفته و اعتبار سنجی مطلوب و اخذ تضامین معتبر از ریسک معوقات کمتری نسبت به سایر شرکتهای لیزینگ در ایران برخوردار می باشد.

۵- استراتژی جنابعالی در بازاریابی چیست:

در امر بازاریابی بنده معتقدم که پا فراتر از امر مشتری مداری، که شعار همیشگی موسسات مالی و اعتباری است بگذاریم و به مردم داری رو بیاوریم زیرا مشتری همیشه از جنس مردم و در بین مردم می باشد. راه کارهایی از قبیل اخذ اطلاعات شرکتهای فعال بخش صنعت در شهرکهای صنعتی و یا غیر صنعتی از سازمان شرکت شهرکهای صنعتی و حضور فیزیکی و تعامل با نمایندگیهای مجاز شرکتهای طرف قرارداد خودرو ساز در استانهای تحت پوشش شعبه نیز در این زمینه مفید فایده است. همچنین در بازار رقابتی امروز باید به ایده ها و روش های نوین اتکا کرد بنابراین متمایز شدن در خدمت تنها راه موفقیت در شرایط کنونی است.

۶- برای کاهش مطالبات چه راهکارهایی به همکاران پیشنهاد می کنید:

در پاسخ به این سوال ابتدا عرض کنم که کلیه روسا و مدیران شعب سیزده گانه از اساتید بنده محسوب می شوند، ولی بعنوان عضوی کوچک از مجموعه بزرگ لیزینگ صنعت و معدن و با توجه به تجربیات کسب شده به نظر می رسد هر شعبه با توجه به شناخت موقعیت جغرافیایی و بومی محل استقرار شعبه خود و از نظر روانشناختی امکان اعتبار سنجی مشتریان خود را دارند که با بکارگیری آئین نامه های داخلی وصول مطالبات و بهره گیری از تجربیات خویش امکان وصول مطالبات و کاهش معوقات میسر خواهد بود .

می بایست برای هر مشتری یک سرفصل ایجاد نموده و با همان زبان و گویش خلیقات خاص خودش و با ترفندهای موجود مطالبات را طلب نمود و در برخورد با بعضی از افراد همانطور که آیین نامه نیز این اختیار را به شعب داده، نبایستی از اهرمها و یاروشهای متداول آئین نامه استفاده نمود.

اما بطور کلی اگر مباحث فوق کارساز نبود می توان از طریق ابطال کارت سوخت و اخذ حکم توقیف توسط مراجع ذیصلاح اقدامات قانونی را انجام داد. همچنین تعامل با سازمان حمل و نقل و پایانه های کل کشور و پلیس +۱۰ و اخذ کمک از ضامنین پرونده جهت شناسایی محل تردد خودرو و حصول نتیجه مطلوب مفید هستند.

۷- هر گونه نقطه نظر و یا پیشنهاداتی برای بهبود وضعیت شرکت و شعب دارید بیان نمایید:

لیزینگ صنعت و معدن از لحاظ قدمت و شهرت و خوشنامی در زمره بالاترین شرکتهای لیزینگ ایران قرار داشته که در این خصوص و طبق فرمایشات معاونت محترم اجرائی لیزینگ جناب آقای مهندس اصفهانی بسیاری از مدیران شرکتهای مطرح لیزینگ در ایران از میان پرسنل همین شرکت برگزیده شده اند. در نتیجه این شرکت میتواند به یک قطب آموزش لیزینگ در ایران تبدیل شود.

برگزاری دور های آموزشی تخصصی برای پرسنل شعب نیز در افزایش کارایی آن ها مفید خواهد بود. خصوصا دور های آموزشی درون سازمانی در صورتیکه باتوجه به فرایندهای داخلی و نحوه ارتباط هر شعبه با

واحدهای مختلف دفتر مرکزی طراحی شوند، در ایجاد هماهنگی میان شعب و دفتر مرکزی می تواند موثر باشند..

همچنین افزایش خدمات الکترونیکی و راه اندازی لیزینگ الکترونیک (**E-Leasing**) جهت توسعه بازار و ارائه خدمات بهتر و سریعتر نیز می تواند از سوی همکاران دفتر مرکزی مورد بررسی قرار گیرد.

۸- نقش خانواده در پیشرفت شغلی شما چه بوده است؟

بی شک خانواده ام نقش بسیار مهمی در این راه داشته و مطمئنا بدون دعای خیر پدر و مادرم و همکاری بی دریغ همسرم که همواره مشوق و پشتوانه من در تمام امور بوده اند چنین جایگاهی برای شعبه و اینجانب محقق نمی گردید.

سخن آخر:

ضمن تشکر از ارشادات و راهنمایی های مدیریت محترم عامل، معاونت محترم اجرایی و همچنین همکاری سایر معاونین، مدیران و همکاران محترم که باعث پیشرفت اینجانب در شعبه گردیده اند، سال نو را تبریک عرض نموده و امید است با عزمی راسخ تر و جدی تر، در سال جدید گام های موثری به منظور تحقق اهداف شرکت لیزینگ صنعت و معدن، برداشته شود.