

تدوین برنامه ریزی استراتژیک فن آوری اطلاعات بانک پارسیان

۱- چشم انداز

بانک پارسیان قصد دارد در ۵ سال آینده با استفاده از فن آوری های نوین به بانکی جامع و پیشرو در میان بانک های خصوصی و نیز دومین بانک کشور (سود/ دارایی / گردش مالی / تعداد مشتری / نسبت های سرانه) تبدیل شده و علاوه بر آن فعالیت های خود را در حداقل ۵ کشور خارجی توسعه دهد.

۲- مأموریت

بانک پارسیان با برآورده سازی کلیه نیازهای مالی و بانکی مشتریان داخلی و خارجی و خلق ارزش برای تمامی ذینفعان بانک (مشتریان، سهامداران، کارکنان و قانون گذاران) در چهارچوب بانکداری اسلامی، به توسعه اقتصاد کشور کمک می نماید.

۳- عوامل کلیدی موفقیت

توانمندی مدیریت عملیات

- فن آوری اطلاعات و یکپارچه سازی
- توانمندی مدیریت دارایی ها و تعهدات
- سیستم های کنترل و بازرسی

توانمندی بازاریابی

- ارتباط بلندمدت با مشتریان
- جذب سپرده بیشتر
- ارتباط انگیزش کارکنان و بازاریابی

توانمندی توسعه نام تجاری

- افزایش آگاهانه شعب
- شهرت و تصویر خوب بانک

توانمندی مدیریت بازار مالی

- تعداد و محتوای خدمات
- سهام موفق بانک
- توانمندی در بهره گیری یا خلق فرصت های مالی

۴- اهداف

مالی

- افزایش سهم بازار
- رشد مستمر درآمد
- افزایش سهم درآمد بین المللی

مشتری

- افزایش سودآوری از هر مشتری
- افزایش تعداد و تنوع مشتریان
- کاهش میزان ترک مشتری پرسود

فرآیندهای داخلی

- بالابردن فاصله رشد درآمد نسبت به رشد هزینه (بهره وری)
- رشد آگاهانه شعب
- کاهش هزینه های عملیاتی
- کاهش ریسک دارایی های تحت مدیریت

رشد و یادگیری

- ارتقاء مهارت های کارکنان
- جذب کارکنان ماهر
- بانک محوری به جای تمرکز بر بخش
- آموزشهای مدیریتی مدیران شعب

۵- تم های استراتژی

رشد در مقابل کاهش هزینه:

بانک پارسیان با وجود رشد تهاجمی خود در سال های اولیه، همچنان به دنبال رشد و توسعه درآمدهای کسب و کارهای فعلی و نیز ورود به کسب و کارهای جدید در بازار مالی داخل و خارج بوده و در این راستا بیشتر توان، منابع مالی و انسانی و ... خود را به این تم اختصاص می دهد. لیکن دغدغه اصلی بانک پارسیان در ادامه رشد و توسعه، کاهش عامدانه آهنگ رشد بانک نسبت به نرخ های بالای سالهای گذشته و سرمایه گذاری بیشتر در زیرساخت های لازم (بخصوص مالی) برای تقویت و استحکام حضور بلند مدت و مستدام بانک در صنعت مذکور می باشد. لازم به ذکر است که همانند روند موجود بانکداری در دنیا، تمامی توان بانک معطوف به تم رشد و توسعه نبوده و سازمان مقداری از توان و منابع مالی، انسانی، زمانی و ... خود را صرف توجه به تم کاهش هزینه نیز می نماید.

۶- راهبردها

۶,۱- رشد

- اکتساب (شرکت های جدید)
- کسب مشتریان جدید
- فروش ضربدیری مشتریان موجود

۶,۲- کاهش هزینه

- بهبود مستمر فرآیندها
- حذف مشتریان بی سود
- برون سپاری

۷- اقدامات عملیاتی

۷,۱- رشد

- ارزیابی و خرید شرکت های مکمل
- تقسیم بندی گروه مشتریان و هدف گیری مشتریان براساس سود (داخل و خارج)
- بهره گیری از سیستم CRM در بازاریابی و فروش و...

۷,۲- کاهش هزینه

- بهره گیری از IT برای کاهش هزینه

- بررسی سودآوری بر اساس گروه مشتریان
- برون سپاری فعالیت های غیراصلی

۸- اقدامات زیرساختی

۸,۱- رشد

- کاهش ریسک دارایی های تحت مدیریت
- جذب متخصصین توانمند در یافتن فرصت های سرمایه گذاری برای بانک و نیز پیشنهاد به مشتریان
- خلق / یافتن فرصت هایی برای افزایش میزان تقاضا برای منابع مالی باتوجه به میزان جذب سپرده
- بهره گیری از سیستم IT و یکپارچه سازی

۸,۲- کاهش هزینه

- ایجاد توانمندی مدیریت برون سپاری در هسته کارفرمایی بانک پارسیان
- بهره گیری از سیستم IT و یکپارچه سازی