

سخنرانی جناب آقای دکتر مجید قاسمی:

سلام علیکم و رحمه الله و برکاته، عرض سلام مجدد دارم به محضر بزرگان اقتصاد کشور و در عین حال خادمان متواضع اقتصاد کشور. امروز را تسلیت عرض می‌کنم و در عین حال آغاز ولایت و امامت حضرت صاحب الامر را هم تبریک عرض می‌کنم و همینطور ورود به دهه فجر انقلاب اسلامی و ایام مبارک ربیع را که میلاد پربرکت حضرت ختمی مرتبت و نواده دانشمند و دانشورش حضرت امام صادق (ع) را در پیش خواهیم داشت از عزیزان بسیار پرتلاش و فهیم مؤسسه علوم بانکی و در اصل جناب آقای دکتر اله داد که زحمت این همایش و گردهمایی را کشیدند و توانستند که یک چنین توفیقی را فکر می‌کنم برای دومین سال اگر اشتباه نکنم نصیب جامعه و خانواده بانکی بکنند که کار برگزاری اینگونه همایش‌ها کار سختی هم هست و همینطور انتخاب افراد برگزیده.

چون انصافاً همه همکاران ما در نظام بانکی همکاران شایسته‌ای هستند. صحبت‌های عزیزانمان جناب آقای مسگرها و جناب آقای دکتر پاشایی فام کار من را سخت کرده من حالا باید یک فکر دیگری بکنم برای صحبت‌هایم. ولی قبل از ورود به صحبت می‌خواهم که یک تعجبی را متواضعانه تقدیم این جمع بکنم و آن هر چه نگاه می‌کنم رئیس شعبه خانم انگشت شمار می‌بینم. یعنی ۱، ۲، ۳ و مثلاً ۴ و ۵ نفر حالا ممکن است یک اشتباهی کرده باشم یک فرد دیگر هم بوده باشد و این نشان دهنده به خودمان به‌عنوان مدیران ارشد سیستم بانکی است بگویم که کج سلیقگی ما است که از این جامعه بسیار هوشمند و متواضع و بسیار بسیار صبور که می‌توانند خدمات شایسته‌ای داشته باشند غفلت کردیم. البته این عرائض من ممکن است به جمع رجال که در این جمع حضور دارند خیلی خوشایند نیاید. ولی قبول کنیم که خانم‌ها امروز در جامعه ما نقش بسیار بسیار مهمی را دارند و من همین که راجع به چنین بحثی در ارتباط با بانکهای خصوصی شروع کردم زمزمه‌های آقایان شروع شد یعنی مشخص هست که امیدوارم در تأیید صحبت من باشد. حاضرم انصافاً یک بحثی در این خصوص داشته باشیم.

در بانک پاسارگاد ۵۰٪ خانم هستند و ۵۰٪ آقایانند سعی هم کردیم از اول این را حفظ کنیم حالا در بعضی از بانکها می‌گویند نه فقط آقایان را باید وارد بانک کرد حالا بدلیل معاذیر و محذوراتی که خانم‌ها در مقاطعی پیدا می‌کنند، اما درست نیست در جمع که شما نگاه می‌کنید خانم‌ها کارآیی‌شان الحمدالله بسیار عالی هست و قابل مقایسه با آقایان هستند و من فکر می‌کنم که همانطور که می‌گوییم شیرمردان نظام بانکی باید شیرزنان نظام بانکی را هم یادمان باشد.

حالا من می‌خواستم بحثم را در واقع راجع به همین مسائلی که دوستان فرمودند عرض کنم ولی به ذهنم می‌رسد یک خرده با بیان متفاوتی یک حرفهای شاید متفاوتی را بتوانم تقدیمتان بکنم چالشها و فرصتهای سیستم بانکی در شعبه‌ها مشخص هستند. من اگر بخواهم توضیح بدهم در فرصتها، مردم خوب و وفادار ما هستند که اینها فرصتهای سیستم بانکی هستند اعتماد وسیع مردم به نظام بانکی است که اینها جزو فرصتهای ما هستند در عین حال چالش هم هستند یعنی شما ببینید در این وقایع اخیر این فرصت چگونه مخدوش شد و تبدیل شد به یک چالش چون مردم ما نسبت به این نظام دچار یک شک و تردیدهایی شدند بگذریم که بیان صورت مسئله بیان درستی نبود اگر دو تا موضوع را در بیان این چالش ما سعی می‌کردیم خوب شناسایی کنیم به‌عنوان آسیب شناسی، فکر می‌کنم که می‌توانست پاسخگوی اعتماد عمومی هم باشد:

۱- چرا افراد غیرمتخصص را می‌گذاریم در رأس سیستم بانکی یا در مناصب مهم بانکی این یکی از بحثهای آسیب شناسانه است که باید به آن توجه شود،

۲- چرا (عذرخواهی می‌کنم از این تعبیر که بکار می‌برم ولی خود را در جمع خانواده‌ام احساس می‌کنم) وقتی که یک دزدی به خانه‌ای می‌زند ما به جای اینکه دزد را تنبیه بکنیم صاحب خانه را داریم تنبیه می‌کنیم این یکی دیگر از بحثها است از لحاظ آسیب شناسی.

مرحوم حضرت آیت‌اله العظمی بروجردی خدمتشان رسیدند عرض کردند که یک طلبه‌ای دزدی کرده فرمودند بگویید یک دزدی که لباس طلبگی ما را هم دزدیده بوده اینکار را کرده. واقعاً شما بسیار خوب می‌دانید که من خیلی در بیرون از بانک پاسارگاد صحبت نمی‌کنم حتی دیگر در دانشگاه هم کلاس نمی‌روم فقط کلاسها را برای همکاران خودم برگزار می‌کنم چون نمی‌رسم دیگر جای دیگری هم درس بدهم ولی خدا می‌داند امروز در محضر شما عزیزان حضور پیدا کردم که بگویم دست پاک شما را ما مدیران ارشد بانکها می‌بوسیم و به خاطر این مجاهدتی که شما دارید تحمل می‌کنید.

این چالشی که پیش آمده و شما همچنان سرفراز سینه‌ها را ستبر کردید و در خدمت مردم هستید کارتان ستودنی است و به یاد ماندنی و تاریخ بانکداری پر افتخار گذشته ما را همچنان احیاء خواهد کرد و استمرار خواهد بخشید. من در خدمت شما در سالهایی مخصوصاً در دوره‌ای که در بانک ملی خیلی مسئولیت داشتم بصورت ناشناس و ناشناخته می‌رفتم شعبه‌ها را بازدید می‌کردم. حالا شاید هم بعضی از اینها را بعضی از دوستان شنیده باشند طوریکه بعد از مدتی همکاران ما خیلی زود و هوشمندانه عکس من را تکثیر کرده بودند و گذاشته بودند زیر شیشه‌های میزشان که این آدمی که پشت بجه هست را یک تطبیقی می‌دادند نکند که مدیرعامل بانک ملی است.

واقعاً صحنه‌های زیبایی را دیدم هم زیبایی‌ها را دیدم هم تلخی‌ها را دیدم، چالشها و فرصتها آنجاست من اعتقاد این هست که صف مقدم به قول جناب آقای دکتر پاشایی فام که فرمودند خاکریز مقدم اقتصاد کشور شعبه‌های ما هستند و ما می‌توانیم از آنجا این کشور را آباد بکنیم آبادانی کشور ما و توسعه اقتصادی ما از همین شعبه‌ها شروع می‌شود و می‌توانیم برعکس آن عمل کنیم تاکنون یک سؤال را از خودمان پرسیده‌ایم که چرا یک شعبه‌ای منابعش خوب رشد می‌کند معوقاتش کم است تسهیلات هم زیاد داده نه که نداده باشد ولی یک شعبه‌ای برعکس است هم منابعش خوب رشد نمی‌کند هم تسهیلاتش کم است هم معوقاتش هم زیاد است یک فرقی باید یکجا وجود داشته باشد. این فرق کجاست؟ و من فکر می‌کنم علت‌های زیادی هست در صورتیکه ما بخواهیم ویژگیهای یک بانکدار موفق را در نظام بانکی تعریف کنیم. حقیقت مطلب را با اجازه عزیزان چنین می‌توانم بگویم که واقعاً تفکیک میان بانکهای دولتی و خصوصی وجود ندارد و فکر می‌کنم ما با همدیگر فرقی نداریم و حتی این رقابتی که این روزها توصیه می‌شود این رقابت درست و ممدوحی نیست که اگر ما کاری را بکنیم که خدایی نکرده نظام بانکی بخواهد لطمه بخورد که حالا توضیح خواهم داد یکی از بحثهایی است که شما باید خیلی مراقبت بکنید. مخصوصاً مسئولیت شما در صف که با مردم و سپرده‌گذاران مواجه هستید واقعاً وقتی شما ارزیابی می‌کنید می‌بینید که یک رئیس شعبه‌ای یک همکار عزیزی در شعبه مملو از دانش کار بانکی است هوشمند است دور خودش نمی‌چرخد سرگردان نیست. ما یک رئیس شعبه‌ای داریم که ظرف ۱۰ دقیقه مثل یک کارآگاه بسیار ورزیده تمام بالا و پایین یک مشتری را تشخیص می‌دهد که باید با این کار بکند یا نکند خوب توی آن ویژگیها امانتداری هم هست. اشاره کردم بحث امانتداری. نگاه کنید من توی این کلاسی که برای بچه‌هایمان حرف می‌زنم اخلاق حرفه‌ای می‌گویم درس نمی‌دهم، برایشان ۱۵ ساعت هم حرف می‌زنم:

۱- ویژگی یک بانکدار خوب را توضیح می‌دهم،

۲- ویژگی‌های بانک خودمان را برایشان توضیح می‌دهم،

۳- می‌گویم که شما انتظاراتتان را از بانک پاسارگاد مطرح کنید.

۱۵ ساعت این صحبت‌های من با آنها طول می‌کشد ولی یکی از بحثهایی که خیلی جدی با آنها مطرح می‌کنم این است که در کلاسهای ما که معمولاً ۲۷ نفر است یا یک ضربی از ۲۷ نفر است یا ۵۴ نفر است، چون بچه‌ها جوانند تقریباً اغلبشان مجرد هستند در خانه پدر و مادر زندگی می‌کنند می‌پرسم که آیا خواهر، برادر و مادر و پدرتان یا حتی می‌پرسم همسران، چند نفر از این اقوامتان از موجودی و امکانات مالی شما اطلاع دارند شما باورتان می‌شود در کلاس خیلی کم کسی دستش را بالا می‌کند بگویم هیچکس در بعضی از کلاسها هیچکس دستش را بالا نمی‌کند. یعنی آن چیزی که راز

مردم به حساب می‌آید و داراییهایشان هست این را می‌برند خیلی راحت با طیب خاطر و با اطمینان این را می‌گذارند روی میز شما یک کاغذ تحویل می‌گیرند و می‌روند این چقدر ارزش دارد.

آیا واقعاً شأن شما شأن خدایی نیست؟ آن شأنی نیست که خداوند می‌فرماید قَتَّابُكَ اللَّهُ و احسن الخالقین آن احسن الخالقینی که خداوند می‌فرماید معلوم هست که هر مخلوقی را ایشان نمی‌فرمایند، جانی و خدایی نکرده شرور و خطاکار را که منظورش نیست قطعاً و یقیناً منظور خداوند انسانی است که می‌تواند خلیفه الله شود آن انسان خلیفه الهی چه کسی است آن امین آن انسان متوکل آن انسان راستگو و درستکار انسانی است که به مردم احترام می‌گذارد ما به همه همکارانمان می‌گوییم، می‌گوییم ببینید که بنده که مدیرعامل بانک شما هستیم افتخارم نوکری مردم است آیا شما هم نوکری مردم را می‌پذیرید؟

این یک واقعیتهایی است عزیزان ما وقتی می‌گوییم که مراجعه کننده یا کسی که ارباب رجوع هست، ارباب یعنی چی ارباب رجوع یعنی چی یعنی کسی که در مقابلش هست باید قبول کند که خادم آن ارباب است من بارها شده رفتم توی یک بانک حالا اسم نمی‌برم چه بانکی ایستادم پشت باجه عرض کنم که حتی دیدم جواب نمی‌دهند یک کمی صحبت کردم دیدم که اصلاً فایده‌ای ندارد رفتم پیش رئیس شعبه رئیس شعبه سرش پایین بود داشت روزنامه می‌خواند در یک شعبه‌ای که مثلاً ساعت ۱۰ صبح در آن اوج ازدحام که رئیس شعبه باید بلند شود و حضور داشته باشد توی میدان باشد خودش نشسته دارد روزنامه می‌خواند بعد من ایستادم جلوی سلام کردم با یک تأمل و مثلاً تأخیری جواب سلام را داده بعد گفتم حضرت آقا، ببخشید آقای رئیس من یک عرضی داشتم بعد با یک تأمل دیگری سرش را بلند کرده بعد چشمش به من افتاده و ایستاده و با صدای بلند اعلام کرد: "استاد تعظیم عرض می‌کنم" آیا این درست است؟ بعد معلوم شده مثلاً در دوره فوق لیسانس این فرد دانشجوی من بوده یا در دوره لیسانس مثلاً با من کلاس داشته است چقدر خوب است که ما به مردمانمان همان شأنی را که آنها به ما دادند را ما هم شأن آنها را رعایت کنیم آنها ما را امین خودشان قرار دادند بزرگترین راز خودشان را با ما در میان می‌گذارند و واقعاً لازم است ما این امانت را رعایت کنیم. فکر می‌کنم که ما اگر بخواهیم این تأکیدی را که عزیزان کردند بحث سرمایه انسانی را به عنوان سرمایه اصلی بانکها مورد توجه قرار بدهیم آنوقت باید روی مدیریت شعبه‌ها و همکاران در شعبه‌ها یک دقت جدی داشته باشیم. من حالا چند نکته و فراز را بیان می‌کنم اولاً که ما باید همانطور که خداوند اکمل کمال جویان هست ما هم به سمت کمال جویی حرکت کنیم خوب اگر بخواهیم به سمت کمال جویی حرکت کنیم انصافاً حالا به قول یک فیلسوف غربی که اشاره می‌کند و می‌گوید انسان آن چیزی نیست که انجام داده انسان آن چیزی است که هنوز انجام نداده یعنی چی یعنی یک دنیا کار، حالا الان خودتان یک ضرب و تقسیمی بکنید شما اگر ۷۰ سال عمرتان باشد ضربدر ۳۶۰ و ضربدر ۲۴ ساعت ضربدر ۳۶۰۰ ثانیه تقریباً می‌شود ۲ میلیارد و ۲۰۷ میلیون ثانیه عمر شماست این ۲ میلیارد و ۲۰۷ محفظه توی این ماتریس چه جوری پر می‌شود شما می‌توانید فردا جواب خدا را بدهید خودم را عرض می‌کنم من چنین می‌توانم جواب خدا را بدهم که در این ۲ میلیارد و ۲۰۷ ثانیه بگویم ۱ میلیارد و ۵۰۰ ثانیه‌اش را هدر دادم برای همین است که من تصورم این است سیستم بانکی می‌تواند اقتصاد کشور را به اوج برساند سیستم بانکی اگر اراده کند همه منسجم بوده و عرض کردم خاکیز اول هم شعبه‌ها هستند در کنار هم بایستند این کشور را به اوج و قله درخشانی در سطح دنیا می‌تواند برساند.

وز کمال و حسن جوید رنگ و بو

هر یک از ذرات اندر جستجو

غیر عشق اندر دل یک قطره نیست

جز فروغ عشق اندر ذره نیست

این تعبیر مولاناست واقعاً تمام ذرات انسان اگر از عشق باشد همه زندگی هست همه آخرت هم هست اگر خالی از عشق باشد هیچی را ندارد. آیا شما به عنوان یک رئیس شعبه واقعاً فقط باید به فکر سود شعبه باشید می‌گویم فقط نمی‌گویم نباید باشید به نظر من یک مدیر چه رئیس شعبه چه مدیر امور شعبه‌ها در ستاد، چه بنده به عنوان مدیرعامل و چه عضو هیأت

مدیره اگر فقط به فکر سود باشیم و جنبه‌های دیگری که مربوط به سرمایه‌های انسانی است را رعایت نکنیم از آنها غافل خواهیم ماند.

حالا شمه‌ای از آن جنبه‌ها را اشاره خواهم کرد. به عبارتی ما مثل یک تنیس بازی هستیم، حالا چون این روزها هم فینال تنیس استرالیا هم برگزار شده که مسابقه تاریخی بود و ۶ ساعت فینال آن طول کشید عرض کنم که بجای اینکه حواسمان به توپ و زمین و تور و راکت و بازیکن مقابل باشد متوالیاً به تابلوی امتیازات نگاه می‌کنیم آن توپ می‌خورد در زمین ما و می‌رود نمی‌توانیم بگیریم. واقعاً باید در رابطه با مدیریت یک مجموعه‌ای که سرمایه اصلی آن نیروی انسانی است خیلی فراتر از ارقام و اعداد و سوددهی توجهات ویژه‌ای را مدیران ما داشته باشند، البته فکر می‌کنم مثلاً آموزش یک بحث بسیار مهمی است یک همکار ما در شعبه اگر خوب آموزش دیده باشد مطمئناً با اعتماد به نفس برخورد می‌کند با سرعت عمل می‌کند و عمل درست انجام می‌دهد، اشتباه مرتکب نمی‌شود.

از این بحثهایی که در رابطه با سرمایه انسانی هست به‌عنوان اهم آن من فکر می‌کنم بحث آموزش باشد که تصور من این است که ما باید یک بسیج آموزشی و یک جهاد آموزشی در بانکها داشته باشیم من می‌بینم بعضی از اشتباهاتی را که الان همکاران ما در شعبه‌ها انجام می‌دهند همکاران فرهیخته ما هم هستند نه همکاران جوان ما، همکاران نخبه ما هم هستند و واقعاً هم ما با یک وسواسی این همکارها را دعوت به همکاری می‌کنیم اینطوری نیست که مثلاً براحتی هم بتوانیم این انتخاب را انجام بدهیم می‌بینیم مثلاً در معوقات وقتی می‌رویم می‌بینیم که بعضی از بدیهیات اعتبارات را نمی‌دانستند یا در مورد بحث جذب منابعشان شما می‌روید می‌بینید که اشکالات جدی ممکن هست وجود داشته باشد.

توی یک حوزه‌هایی شما در عمل می‌بینید این آموزش، آموزش عملیاتی نبوده آموزش بانکها باید خیلی عملیاتی باشد من دو تا جزوه را نگاه می‌کردم این روزها در رابطه با بحث مثلاً اعتبارات اسنادی دیدم یک جزوه‌ای آمده یکسری مفاهیمی را گفته که خیلی فنی هست ولی عملیاتی به این قضیه نگاه نکرده است و در یک جزوه دیگر هم آن استاد خیلی عملیاتی به قضیه نگاه کرده، بالاخره ما باید همکاران خودمان را در این آموزش‌ها خیلی یاری بدهیم خیلی کمکشان بکنیم فرصت من هم محدود است ولی می‌خواهم که عرض کنم به شما اساتید که اینجا هستید شما این ذخیره‌های دانش و تجربی خودتان را به‌عنوان دین به ملت ایران دین به وطنمان همه وظیفه داریم که به جوانانمان منتقل بکنیم و شما آنقدر می‌دانید که اگر روزی یک ساعت هم در شعبه‌ها وقت بگذارید برای آموزش همکاران جوان باز هم این جا دارد که سی سال دیگر از این دانش شما و تجربیات شما استفاده بشود.

ما یک بحثی را توی مجموعه خودمان تعریف کردیم و آن این است که هر میزی یک کارگاه آموزشی هم هست یعنی فقط کارگاه انجام کار نیست و الحمدالله توی این مدت در بانکهای خصوصی عموماً و هم خصوصاً اطلاعات دقیقی که از بانک پاسارگاد دارم عرض می‌کنم ما تازه سال هفتم‌مان را آغاز کردیم همکاران جوان ما حدود ۶۰٪ مدیریت شعبه‌های ما را به عهده دارند یعنی اگر مدیریت شعبه‌ها را رئیس شعبه و معاون شعبه را به‌عنوان عضو ارشد تعریف بکنیم ۶۰٪ این مجموعه الان از همکارانی هستند که ۷ سال ۶ سال و چند ماه قبل به ما پیوستند و بانک را با آنها شروع کردیم یا مثلاً ۲ سال پیش به ما پیوستند به ترتیب اینها دارند رشد می‌کنند خوب این نشان دهنده احترام و جهاد و تلاشی است که به نظر من در حد مجاهدتی است که همکاران ارشد و فرهیخته و کارآزموده ما انجام دادند برای اینکه این بچه‌ها آموزش ببینند و رشد بکنند. و حالا با این شعر عرضم را خاتمه می‌دهم که اگر بتوانیم این فضا را در شعبه‌ها فراهم بکنیم این فضا می‌تواند خیلی مؤثر و مفید باشد ما همکاران فرهیخته مان عاشق هم هستند و همکاران عاشقمان هم یعنی جوانانمان هم به سمت فرهیختگی دارند اوج می‌گیرند.

خوب یا بد هر چه هست آثار ماست

کار ما کردند هم آسان و سخت

این جهان آینه کردار ماست

اهل علم و اهل عشق و اهل تخت

اهل علم آمد به دانایی فزود

اهل عشق آیین زیبایی گشود

عالمان اندیشه را پیراستند

عاشقان انگیزه را آراستند

من واقعاً اعتقاد این است که بانک پاسارگاد مصداق این شعر است و انشاءالله برای همه شما آرزوی توفیق و سربلندی می‌کنم و عنایت داشته باشید که هر تلاش شما اگر همراه با هوشمندی نباشد تلاشی است خدشه پذیر که می‌تواند خدایی نکرده از درونش اتفاقات ناخوشایندی هم خارج شود همه شما را به خدای بزرگ می‌سپارم و متواضعانه دست شما را می‌بوسم و از اینکه شما در خاکریز اول اقتصاد کشور همه ناملایمات و سختی‌ها و استرسها و فشارهای روحی و روانی را تحمل می‌کنید ولی همچنان به مجاهدت خودتان ادامه می‌دهید از شما صمیمانه به‌عنوان یک عضو کوچک این خانواده قدردانی می‌کنم والسلام علیکم و حمت الله و برکاته.