

پیام مدیر عامل



در آستانه سومین سال از فعالیت بانک سینا خدای متعال را شاکریم که موجبات موفقیت این بانک را در نظام پولی و بانکی کشور فراهم کرده است. موفقیت بانک سینا مدیون ربع قرن تجربه در حوزه های مالی، اعتباری و بانکی است که نیروهای با تجربه و دلسوز، ساختار متحول فعالیت های بانکی و حضور مؤثر در بازار پولی و بانکی کشور را نصیب بانک سینا کرده است.

بانک سینا مراحل اولیه تبدیل شدن از یک مؤسسه مالی و اعتباری به یک بانک تمام عیار را پشت سر گذاشته است و امروز در جستجوی تبدیل شدن به بانک طراز اول کشور و در منطقه است و در این راه از هیچ کوششی فروگذار نکرده است.

به کارگیری پیشرفته ترین سخت افزارها و نرم افزارهای بانکی، توسعه فعالیت های آموزشی به منظور ارتقاء سطح توانمندی تخصصی همکاران شاغل در بانک چه در ستاد و چه در شعب، تکمیل کردن خدمات بانکی برای جلب رضایت انواع مشتریان در سطوح مختلف اجتماعی بخشی، از این تلاش ها بوده است.

رشد حجم سپرده های بانک در سال مالی گذشته و همچنین رشد سود هر سهم بانک سینا موجب اطمینان بخشی به سهامداران و تحکیم موقعیت بانک سینا در بازار بورس و اوراق بهادار شده است.

بانک سینا همچنان رضایت مشتریان، سهامداران و کارکنان را در رأس برنامه های خود حفظ کرده و می کوشد این رضایت سه گانه را توأمان تأمین نماید.



افزایش تعداد شعب بانک با تأکید بر توسعه شبکه ارائه خدمات بانکداری در تهران در سال گذشته ادامه یافته، بطوریکه هم اکنون بانک سینا صاحب ۲۶۸ شعبه فعال در سراسر کشور است. توسعه خدمات بانکداری شامل افزایش تعداد خودپردازها در شعب و در نقاط مناسبی خارج از شعب، همچنین توسعه زمینه انجام معاملات از طریق سینا کارت فراهم شده است به گونه ای که در اغلب فعالیتهای اقتصادی و خریدهای اینترنتی، بانک سینا نیز آماده ارائه خدمت به مشتریان و دارندگان انواع کارتهای بانک سینا است. استقبال مشتریان از سینا کارت، انواع کارتهای هدیه و اعتباری بانک سینا نشانه اعتمادی است که نسبت به بانک سینا، در جامعه رو به فزونی گذاشته است.

تحقق اهداف بانک سینا در قالب برنامه میان مدت سه ساله (۱۳۹۱-۱۳۸۹) نشانه ای از حقیقی بودن خطوط برنامه و وجود زمینه های مناسب برای تحقق این برنامه بوده است. به همین جهت بانک سینا مصمم است اهداف این برنامه را با جدیت پی گیری کرده و گام های بلندی در جهت ارتقاء سطح دانش و تخصص کارکنان خود، تنوع محصولات رقابتی، تقویت ارتباط با مشتریان بالقوه و بالفعل و واکنش سریع به نیاز مشتریان بر دارد.

بانک سینا در راه پر چالش پیش رو و در مسیر تحقق برنامه های تکلیفی خود به اعتماد بیشتر سهامداران، مساعدت بیشتر همکاران و رضایت فزاینده مشتریان امیدوار است. ما همچنان معتقدیم که اعتماد فی مابین، بزرگترین سرمایه بانکی است که مایل است پاسخ انتظارات مشتریان و اعتماد سهامداران را در کمال شایستگی پاسخگو باشد.

عبدالناصر همتی

