

أمثلة على الجودة والتميز في تقديم الخدمة المصرفية :

A. أمثلة على الجودة للخدمة المصرفية :

١. جدولة أوقات العاملين تتلاءم مع أوقات وصول الزبائن.
٢. تقليل الخطوات غير الضرورية مثل الإجراءات.
٣. إدخال نظام الحوافز.
٤. استخدام معدات تقنية في العمليات لزيادة السرعة والدقة.

B. أمثلة على التميز في الخدمة المصرفية :

١. إتاحة الكشوفات للزبائن بالتفاصيل المطلوبة والمنسجمة مع خدمة كل زبون.
٢. إعطاء المرونة في معالجة أسعار الخدمة المقدمة.
٣. السماح للزبائن بإختيار الأرقام الرمزية الخاصة بهم عند فتح الحسابات بالمصرف.

الدليل المادي والخدمات المصرفية

أولاً : - مفهوم وتعريف الدليل المادي والخدمة المصرفية :

المفهوم :

سبقت الاشارة والتاكيد على غياب عنصر الملموسة في الخدمة المصرفية. الا ان البيئة التي تقدم فيها الخدمة يمكن ان تضفي عليها من الملموسة، وذلك لإظهار مستوى الجودة التي تتمتع بها الخدمة. والتي من الصعوبة الحكم عليها بسبب كونها غير ملموسة من قبل الزبون. ويكون ذلك من خلال توفير قدر من المستلزمات والتجهيزات التي تستخدم في انتاج او تقديم الخدمة مثل الصراف الآلي، ديكور المصرف، الاثاث، المباني.. الخ

ويعتبر الدليل المادي للخدمة المصرفية التي هو العنصر الوحيد الملموس ويستطيع الزبائن مشاهدته، وتكوين صورة ذهنية عنه من خلاله، هذه الصورة تلعب دوراً كبيراً في تقييم جودة الخدمة.

تعريف الدليل المادي والخدمة المصرفية :

يعرف الدليل المادي بأنه : بيئة منظمة الخدمة وكافة المنتجات و الرموز المادية المستخدمة في عملية الاتصال و الإنتاج.

تعريف آخر : هو الأشياء الملموسة الموجودة لخلق وتقديم الخدمة.

ثانياً : العناصر المكونة للبيئة المادية للمصارف :

هناك عدة انواع من عناصر فنون العمارة والتصميمات لمؤسسة الخدمة المصرفية، لها تأثير على الصورة المكونة لدى العملاء، ومن اهم هذه العناصر :

A) العناصر الخارجية للبيئة المادية :

١. حجم البناء المادي.
٢. شكل وتصميم البناء.
٣. تصميم مدخل المبني.

٤. الإضاءة الخارجية.

٥. المواد المستعملة في البناء.

٦. المداخل والإشارات.

٧. مواقف السيارات.

(B) العناصر الداخلية للبيئة المادية للمصرف :

١. التصميم الداخلي للمصرف.

٢. الألوان.

٣. المعدات ووسائل العرض.

٤. الإضاءة الداخلية.

٥. الإشارات الداخلية والتسميات.

٦. التكيف والتدفئة.

٧. حالات الانتظار والتهيئة البصرية فيها.

٨. المساحات والممرات المناسبة لحركة داخل المصرف.

وذلك العناصر كلها وجودها او غيابها يؤثران على الصورة الذهنية لدى الزبون عن المصرف وخدماته كذلك ان تكامل العناصر السابقة من شأنه ان يخلق لدى الزبون جواً نفسياً وشعوراً داخلياً بسهيلات الخدمة المصرفية، والذي من شأنه ان يؤثر ايجابياً على الصورة الذهنية والانطباع لدى العملاء.

ثالثاً : كيفية بناء البيئة الملائمة للعمل المصرفـي :

البيئة المثالية بشكل عام هي مجموع العوامل التي تجعل العامل او الموظف يصل الى اعلى درجات العطاء المهني والاندماج بالمؤسسة... وهذه العوامل: منها ما هو مادي (دخل مناسب، حواجز ، اضافات) ومنها ما هو نفسي (التفاعل مع العاملين او الموظفين داخل المؤسسة وخارجها) ومنها ما هو مهني (ادارة حكيمة، آليات عمل ممتعة وسلسة، أدوات عمل حديثة، اجراء عمل صحية متقدمة والشروط العامة الخاصة بكل عمل، روح التعاون والمنافسة المهنية السليمة).

والبيئة المثالية للعمل تختلف باختلاف طبيعة كل عمل: فما يلائم العمل الاداري المكتبي قد لا يلائم العمل الميداني وما يلائم العمل الابداعي قد لا يلائم العمل الروتيني الدوري.

• استعلامات التسويقية المصرفية

- تساعد الادارة المصرفية على تكوين قاعدته رصيده لاتخاذ القرارات التسويقية المصرفية
- تحقق الرقابة الدائمة والمستمرة على البيئة التسويقية
- تتضمن شبكة متفرعة ومتعددة المصادر للمعلومات
- يستخدم اسلوب حديث في تحليل البيانات

• طوابع وضع نظام للمعلومات التسويقية المصرفية

- ضرورة القيام بمسح شامل لنوعيه المعلومات المتداولة داخل المصرف
- ضرورة تتميمه معارف فريق الاداره المصرفية على مستويات الاشراف المختلفه بامكانيات نظم المعلومات التسويقى وهيكلاه ومتطلباته ومخرجاته من المعلومات والتقارير
- ضرورة وضع خطة متكامله تتضمن التطبيق التدريجي للنظام طبقا لمدى توافر المعلومات في صورة ملائمه لاستخدامها في النظم

• خصائص المعلومات التسويقية المصرفية

- الدقه
- نسبة المعلومات الصحيحه الى مجموع المعلومه المتاحه خلال فترة زمنيه معينه
- التوفيق السليم
- لاقيمه للمعلومات التي تصل للادارة التسويقية المصرفية اذا لم تصل في وقت اتخاذ القرار
- المسؤوليه
- وتعني احتواء المعلومات على الحقائق الاساسيه واللازمه لاتخاذ القرار التسويقى دون انحراف التفاصيل
- الملائمه
- ويعني ذلك مدى ملائمته المعلومات لل المستوى الاداري الذي يتخذ القرار الاداري وكذلك ملائمته لشخص متخد القرار