Evaluating customer experience to induce customer centricity

By Wondimagegn Getachew

Basics to successful branding

By Aschalew Tamiru

ዳሽን ባንክ
Dashen Bank

ዜና ዳሽን
NEWSLETTER

3ኛ ዓመት ቁጥር 3 እና 4 ነሐሴ 2012 / Year 3 Issue 3&4 Aug 2020

“ ስራ የገበያ ድርሻ ፣ የላቀ ትርፋማነት፣ ተመራጭና ቀዳሚ ባንክ መሆን. . . . . .”

ራዕይ | OUR VISION

ከምርጥ የአፍሪካ ባንኮች
አንዱ ሆኖ መገኘት።

TO BE BEST-IN-CLASS BANK
IN AFRICA.

ተልዕኮ | OUR MISSION

የሙያ ብቃትና ተነሳሽነት ባላቸው
ባለሙያዎችና በዘመን አፈራሽ
ቴክኖሎጂ ጥምረት ቀልጣፋና
ደንበኛን ማዕከል ያደረገ የባንክ
አገልግሎት እየሰጡ ለባለድርሻ አካላት
ዘለቄታዊ እሴት መፍጠር።

TO PROVIDE EFFICIENT CUSTOMER-CENTRIC
BANKING SERVICE USING THE EXPERTISE OF INSPIRED
PROFESSIONALS AND CUTTING-EDGE TECHNOLOGY,
WHILE CREATING SUSTAINABLE VALUE FOR OUR STAKEHOLDERS.

እሴቶች | OUR VALUES

- ደንበኛን ያማከለ
- ብዝሃነት
- ሙያዊ ብቃት
- በህብረት መስራት
- ሀቀኝነት
- ማህበራዊ ሀላፊነት

- CUSTOMER CENTRICITY
- DIVERSITY
- PROFESSIONALISM
- TEAMWORK
- INTEGRITY
- SOCIAL RESPONSIBILITY

ዳሽን ባንክ
Dashen Bank

ሁልጊዜም አንድ እርምጃ ቀዳሚ!
Always One Step Ahead!

ዜና ዳሸን

NEWSLETTER

3ኛ ዓመት ቁጥር 3 እና 4 ነሃሴ 2012

በዳሸን ባንክ ማርኬቲንግ እና ከስተመር- ኤክስፒሪያንስ መምሪያ በኮሚኒኬሽንና በህዝብ ግንኙነት ዋና ክፍል በየሦስት ወሩ ለህትመት የሚበቃ መጽሔት ነው፡፡

አጫጭር ዜናዎች ገጽ 4

ቆይታ ገጽ 8

ዳሰሳ ገጽ 11

ሪፖርታዥ ገጽ 14

ትኩረት ገጽ 16

FOCUS ገጽ 19

ዋና አዘጋጅ ፡- አብርሃም ደረጀ

ም/ዋና አዘጋጅ ፡- ኤርሚያስ ጥላሁን

አርታኢ፡-አንዱዓለም በዛብህ

ፎቶግራፍ

እና

ግራፊክ ዲዛይን፡- አርዓዶም ግደይ

አታሚ፡- ርሆቦት ማተሚያ ቤት

ኤዲቶሪያል

አንዱዓለም በዛብህ ....ሰብሳቢ

ስለሺ ይልማ .... ፀሐፊ

አብረሃም ደረጀ ....አባል

አንተነህ አንዳርጌ ....አባል

ኤርሚያስ ጥላሁን .... አባል

አርዓዶም ግደይ ....አባል

ለሚኖርዎት ማንኛውም ዓይነት አስተያየትም ሆነ ጥቆማ በተከታዮቹ አድራሻዎች ሊያገኙን ይችላሉ፡-

- ስልክ፡- +251115 180345
- ኢ.ሜይል፡- info@dashenbanksc.com

ዳሸን ባንክ ከአሥር ሺህ በላይ የፊት መሸፈኛ ጭንብሎችን ለቱሪስት መስህብ ሠራተኞች አበረከተ ፤

በባህልና ቱሪዝም ሚኒስቴር የቱሪስት መስህብ ሠራተኞችን ከኮሮና ወረርሽኝ ስርጭት ለመከላከል በግል ዘርፍ የተሰማሩ ተቋማት የበኩላቸውን አስተዋፅዖ እንዲያበረክቱ በሚኒስትር መሥሪያ ቤቱ የተላለፈውን ጥሪ ተከትሎ ፤ ዳሸን ባንክ ለጥሪው ቅድሚያ ምላሽ በመስጠት ከአሥር ሺህ በላይ የሚሆኑ የፊት መሸፈኛ ጭንብሎችን አበርክቷል ፡፡

የባንኩ ዋና ሥራ አስፈፃሚ አቶ አስፋዉ ዓለሙ የፊት መሸፈኛ ጭንብሎቹን ለሚኒስቴር መሥሪያ ቤቱ ባበረከቱበት ወቅት ባስተላለፉት አጭር መልዕክት ፤ ባንኩ በሆቴልና ቱሪዝም ዘርፍ ብዙ ተደራሽነት እንዳለዉና ለወደፊትም ከቱሪዝም ዘርፍ ጋር ያለዉን ቁርኝት አጠናክሮ ለመቀጠል በርካታ አጋጣሚዎች ይኖራሉ ብለዉ ተስፋ እንደሚያደርጉ አመልክተዋል ፡፡

አቶ አስፋዉ ጊዜያዊዉ የኮሮና ወረርሽኝ ስርጭት ከተገታ በኋላ ፤ የአገሪቱ የቱሪዝም ዘርፍ ከግሉ የፋይናንስ ዘርፍ ጋር ይበልጥ ተባብሮ በመሥራት ለአገሪቱ የበለጠ የዉጭ ምንዛሪ ማስገኘት እንደሚችል ጠቁመዋል ፡፡

የባህልና ቱሪዝም ሚኒስትሯ ዶ/ር ሂሩት ካሳዉ በበኩላቸዉ ፤ ባንኩ ሚኒስቴር መ/ቤቱ ላስተላለፈዉ ጥሪ ፈጣን ምላሽ በመስጠቱ አመስግነዉ ፤ ሚኒስትር መሥሪያ ቤቱ ይህንን የድጋፍ ጥሪ ለባንኩ ሲያቀርብ ዳሸን ባንክ በተለይ በሆቴልና ቱሪዝም ዘርፍ ከሚሠሩ ባለድርሻ አካላት ጋር በስፋት በጋራ እየሠራ መሆኑን ከግምት ዉስጥ በማስገባትና ማኅበራዊ ኃላፊነቱን በመወጣት ረገድም የተመሰከረለት ተቋም መሆኑን በማወቃቸው መሆኑን አስታዉሰዋል ፡፡

የሆቴሎችንና ሌሎች የቱሪዝም አገልግሎት ዘርፎችን ህልዉና በማስቀጠል የዘርፉን ዕድገት ማጎልበት የሚቻለዉ ከታች ያለዉንና መስህቦቻችንን በመጠበቅና በማሳየት ተግባር ላይ የተሠማራውን የሰዉ ኃይል እንደ ኮሮና እና መሰል ወረርሽኞች እራሳቸውን መከላከል እንዲችሉ በማገዝ መሆኑን ያመለከቱት ሚኒስትሯ ፤ ባንኩ ያበረከተዉ ድጋፍ ለነዚህ የመስህብ ቦታ ሠራተኞች ቀርቦ በአገልግሎት ላይ እንደሚዉልና ድጋፉም እጅግ ወሳኝ ተግባር መሆኑን ጠቁመው ፤ በቱሪዝም ኢንዱስትሪዉ ዉስጥ የሚገኙ ሁሉም ባለድርሻ አካላት የቫይረሱን ስርጭት በመከላከል ሂደት የበኩላቸውን እንዲያበረክቱ ጠይቀዋል ፡፡

ዳሸን ባንክ በኮሮና ቫይረስ ምክንያት ለኢኮኖሚ ጉዳት ተጋላጭ ለሆኑ ዘርፎች የወለድ ቅናሽ ፣ የብድር እፎይታና ማራዘሚያ ጊዜ ማሻሻያ አደረገ ፤

ዳሸን ባንክ የኮሮና ቫይረስ ስርጭት ከፍተኛ የኢኮኖሚ ጫና እንደሚያሳድርባቸዉ በጥናት በተለዩ የኢኮኖሚ ዘርፎች ላይ ለተሰማሩ ደንበኞቹ የወለድ ቅናሽ ፣ የብድር እፎይታና ማራዘሚያ ጊዜ ለመስጠት ወስኖ ተግባራዊ እያደረገ ነው ፡፡ ባንኩ የቫይረሱ ስርጭት በአገራችን ከተከሰተ ጊዜ ጀምሮ የሚያደርሰዉን ማኅበራዊና ኢኮኖሚያዊ ጉዳት ለመከላከል በሚደረገዉ ጥረት የበኩሉን የጎላ ድርሻ ሲያበረክት መቆየቱ የሚታወቅ ሲሆን ፤ የቫይረሱ ስርጭት በተለይ በአንዳንድ በጥናት በተለዩ ዘርፎች ላይ እያስከተለ ያለው ኢኮኖሚያዊ ጉዳት ከጊዜ ወደ ጊዜ እየጨመረ መምጣቱን በመገንዘብ ቀደም ሲል በሌሎች ተጎጂ መስኮች ላይ እንዳደረገው ሁሉ በነዚህ ዘርፎች የተሰማሩ ደንበኞቹ እየደረሰባቸዉ ያለዉን ኢኮኖሚያዊ ጫና በመጋራት ላይ ይገኛል ፡፡

በዚህም መሠረት በአበባና አትክልት ፣ በሆቴልና ማስተንግዶ ፣ በኤክስፖርት ዘርፍ ላይ የተሰማሩ አምራቾች ፣ በማኑፋክቸሪንግ ፣ በህዝብ ማመላለሻ ትራንስፖርት እና ትምህርት ተቋማት ዘርፎች ለተሰማሩና በሥራ ላይ ላሉ ደንበኞች እ.ኤ.አ. ከሰኔ 1/2020 ጀምሮ ተግባራዊ የሚሆን የወለድ ቅናሽ ፣ የብድር እፎይታና ማራዘሚያ ጊዜ ሰጥቷል ፡፡

ባንኩ በአበባና አትክልት ዘርፍ ለተሰማሩ ተበዳሪዎች ቀደም ሲል በዝቅተኛ ወለድ እያበደረ የነበረ ቢሆንም ፤ ዘርፉ ከቫይረሱ ስርጭት ጋር ተያይዞ የደረሰበትን የኢኮኖሚ ጉዳት ከግምት ዉስጥ በማስገባት ከ 1 በመቶ እስከ 2 በመቶ ተጨማሪ ቅናሽ በማድረግ ፤ እ.ኤ.አ ከሰኔ 1 ጀምሮ በዘርፉ የተሰማሩ ደንበኞች 7 በመቶ የወለድ ምጣኔ ብቻ እንዲከፍሉ መወሰኑ የሚታወስ

ነው ፡፡

በተጨማሪም ተበዳሪ ደንበኞቹ በሚያቀርቡት ጥያቄ መሠረት የ 6 ወር የብድር ዕፎይታና እስከ 5 ዓመት የሚቆይ የብድር ማራዘሚያ ያለምንም ተጨማሪ የማራዘሚያ አገልግሎት ክፍያ ተፈቅዷል ፡፡

በሆቴልና ማስተንግዶ ዘርፍ የተሰማሩ ተበዳሪዎች ከዚህ በፊት እስከ 17.5 በመቶ የሚደርስ ወለድ ይከፍሉ የነበረ ሲሆን ፤ እ.ኤ.አ ከሰኔ 1/2020 ጀምሮ የሚከፍሉት የወለድ ምጣኔ ወደ 7 በመቶ እንዲቀንስና ተበዳሪዎቹ በሚያቀርቡት ጥያቄ መሰረት የስድስት ወር የብድር ዕፎይታ ጊዜና እስከ 5 ዓመት ድረስ የሚቆይ የብድር ማራዘሚያ ያለምንም የማራዘሚያ አገልግሎት ክፍያ እንዲያገኙ በማድረግ ላይ ነው፡፡

በኤክስፖርት ዘርፍ ላይ የተሰማሩ አምራቾችም እንዲሁ ቀደም ሲል

ዜናዎች

በዝቅተኛ ወለድ እየተበደሩ የነበረ ቢሆንም ፤ የተከሰተዉ ያልተጠበቀ ችግር የሚያሳድርባቸዉን የኢኮኖሚ ጫና ከግምት ዉስጥ በማስገባት እ.ኤ.አ ከሰኔ 1/2020 ጀምሮ የወለድ ምጣኔ ቅናሹ ተጠቃሚ ሆነው ለሶስት ወራት 7 በመቶ ብቻ ወለድ እንዲከፍሉ ተደርጓል ፡፡ ከዚህም ሌላ በሚያቀርቡት ጥያቄ መሰረትም የሦስት ወር የብድር መክፈያ ዕፎይታ ጊዜና እስከ ሦስት ዓመት ያለምንም የብድር ማራዘሚያ ክፍያ እንዲስተናገዱ በመደረግ ላይ ይገኛል፡፡

በማኑፋክቸሪንግ ፣ በህዝብ ማመላለሻ አዉቶብስና በትምህርት ዘርፎች የተሰማሩ ተበዳሪዎችም ጭምር በሚያቀርቡት ጥያቄ መሰረት እ.ኤ.አ ከሰኔ 1/2020 ጀምሮ ለ 6 ወር የብድር መክፈያ እፎይታ ጊዜና እስከ 3 ዓመት ድረስ የብድር ማራዘሚያ ያለምንም የማራዘሚያ አገልግሎት ክፍያ እየተሰጠም ነው ፡፡ ከዚህም በተጨማሪ ዳሸን ባንክ ከላይ ለተጠቀሱትና በቫይረሱ ስርጭት ይበልጥ ለኢኮኖሚያዊ ጉዳት እንሚዳረጉ በጥናት ለተለዩ የኢኮኖሚ ዘርፎች ተጨማሪ የወለድ ምጣኔ ማስተካከያ እንዳደረገላቸዉም ይታወቃል ፡፡ ከ 17.5 በመቶ እስከ 18 በመቶ ወለድ ይከፍሉ የነበሩና ፤ በነዚህ ዘርፎች የተሰማሩ ደንበኞች የ 1.5 በመቶ ወለድ ቅናሽ ተደርጎላቸዉ 16 በመቶና 16.5 በመቶ ወለድ እንዲከፍሉ ተደርጓል ፡፡ ከ 14 በመቶ እስከ 17 በመቶ ወለድ ይከፍሉ የነበሩት ደግሞ የ 1 በመቶ ቅናሽ ተደርጎላቸዉ ከ 13 በመቶ እስከ 16 በመቶ ወለድ እንዲከፍሉ ተወስኗል ፡፡ ነገር ግን ከላይ የተጠቀሱት ሁሉም የብድር አገልግሎት ማሻሻያ ዉሳኔዎች የኮሮና ቫይረስ ወረርሽኝ ከታወጀበት ጊዜ በፊት በተበላሸ ብድር ዝርዝር ዉስጥ ይገኙ የነበሩ ብድሮችን እንደማይጨምር ባንኩ አስታውቋል ፡፡

በአጠቃላይ ባንኩ ይህንን የብድር አገልግሎት ማሻሻያ ጨምሮ እስካሁን ለደንበኞች ያደረጋቸዉ ኢኮኖሚያዊ ማሻሻያዎችና ያበረከታቸዉ ድጋፎች በብዙ መቶ ሚሊየኖች የሚገመት ገቢ ለማጣት የሚዳርገዉ ቢሆንም ፤ በአፍሪካ ቀዳሚ ከሆኑ ባንኮች አንዱ ለመሆን ለሚያደርገዉ ጉዞ የአገሪቱ ኢኮኖሚ በተስተካከለ ቁመና ላይ መገኘት ወሳኝና አስፈላጊ መሆኑን በማመን ማሻሻያዎቹንና ድጋፎችን ለማበርከት ሲወስን ፤ እንደተለመደው ሁሉ ወደ ፊትም ነባራዊ ኹነቶችን በመገምገም በጥናት ላይ በተመሠረተ እውነተኛ መርህ አገሪቱንና እና ህዝቡን የሚያግዙ ተጨማሪ እርምጃዎችን መውሰዱን የሚቀጥል መሆኑን ያረጋግጣል ፡፡

በዳሸን ባንክ የመጀመሪያዎቹ ሁለት ከወለድ ነጻ አገልግሎት የሚሰጡ ፤ በረካና ቡኻሪ የተሠኙ ቅርንጫፎች በአዳማና በድሬዳዋ ከተሞች ተከፈቱ

ዳሸን ባንክ የመጀመሪያዎቹን ከወለድ ነፃ አገልግሎት ቅርንጫፎች በአዳማና በድሬዳዋ ከተሞች በይፋ አስመርቆ አገልግሎት መስጠት ጀምሯል ፡፡

ቅርንጫፎቹ በተከፈቱበት ወቅት ለጋዜጠኞች መግለጫ የሰጡት የዳሸን ባንክ አዳማና ድሬዳዋ ዲስትሪክቶች ሥራ አስኪያጆች አቶ ፈቃዱ ዓለሙና ወ/ሮ ኑሪት መሐመድ በየበኩላቸው እንዳሉት ፤ ባንኩ ከወለድ ነፃ አገልግሎትን በአንድ መስኮት መስጠት ከጀመረ ከሁለት ዓመት በላይ እንደሆነው አስታውሰዉ የአገልግሎቱን ተጠቃሚ ደንበኞች ፍላጎት የበለጠ ለማርካት ወደ ሙሉ ቅርንጫፍ እንዲያድግ መደረጉን አስታውቀዋል ፡፡

ዳሸን ባንክ በአሁኑ ሰአት ከ152 ሺህ በላይ ከወለድ ነፃ አገልግሎት ተጠቃሚ ደንበኞች እንዳሉትም ሥራ አስኪያጆቹ ጠቁመዉ ፤ ባንኩ ከነዚህ ደንበኞቹ በአጠቃላይ ከ2.3 ቢሊየን ብር በላይ ተቀማጭ ገንዘብ መሰብሰብ እንደቻለ አውስተው፡፡ አገልግሎቱን በጀመረ አጭር ጊዜ ውስጥ ይህንን ያህል ገንዘብ አስቀማጭ ደንበኞችን ለማፍራት መቻሉ በተገልጋዩ ኅብረተሰብ ዘንድ ያለውን ታማኝነት የሚያሳይ እንደሆነ አብራርተዋል፡፡

ባንኩ ባለፈው የበጀት ዓመት አራት ሙሉ በሙሉ ከወለድ ነፃ አገልግሎት ብቻ የሚሰጡ ቅርንጫፎችን በተለያዩ የአገሪቱ ክፍሎች ለመክፈት አቅዶ የነበረ ቢሆንም ፤ በኮሮና ቫይረስ መከሰት ምክኒያት እንደታሰበው ማከናወን ባይቻልም የአዳማና ድሬዳዋ ቅርንጫፎችን በመክፈት አገልግሎት መጀመር ችሏል ፡፡

በያዝነው ዐዲሱ 2020/21 በጀት ዓመት በሸሪዐህ ህግ መሰረት ሙሉ የባንክ አገልግሎት የሚሰጡትን ከወለድ ነፃ ቅርንጫፎችን ወደ 12 ለማሳደግ ታቅዷል ፡፡

የትራፊክ ቅጣት ክፍያ በዳሸን ባንክ እየተከናወነ ነው ፤

የአዲስአበባ ከተማ አስተዳደር ትራፊክ ጽሕፈት ቤት ፤ የመንገድ ሥነስርአት ደንብን የሚተላለፉ አሽከርካሪዎች የቅጣት ክፍያቸውን አዲስ አበባ ከተማ በሚገኙ የዳሸን ባንክ ቅርንጫፎች እንዲፈፅሙ ከባንኩ ጋር ስምምነት ላይ መድረሱ ይታወሳል ፡፡ በመሆኑም ከዚህ በኋላ የትራፊክ ደንብ ተላልፈው በትራፊክ ፖሊሶች ቅጣት የተጣለባቸው አሽከርካሪዎች ክፍያቸውን በዳሸን ባንክ ለመፈጸም የሚችሉ ሲሆን ፤ ባንኩ የተገልጋዮቹን ድካምና መጉላላት ለማስወገድ በማሰብ ከዚህ ቀደም በነበረው የክፍያ አፈጻጸም ሂደት ላይ ይታዩ የነበሩ ክፍተቶችን ታሳቢ ያደረገ ሲስተም በሶፍትዌር ደቨሎፕመንት ዋና ክፍል አማካኝነት መዘጋጀቱ ታዉቋል ፡፡ በዚህም መሠረት ተገልጋይ ደንበኞቹ በደንብ መተላለፍ ምክኒያት በትራፊክ ፖሊስ ክስ እንደደረሳቸው ወዲያውኑ ቅጣታቸውን ፤ አዲስ አበባ ከተማ በሚገኙ ሁሉም የዳሸን ባንክ ቅርንጫፎች መክፈል ይችላሉ ፡፡

በተጨማሪም ክፍያቸውን በጥሬ ገንዘብ ወይም ከባንክ ሂሳባቸው ተቀንሶ እንዲከፈል ማድረግ የሚችሉ ሲሆን ከዚህ ቀደም ብዙ ተገልጋይ ይንገላታበት የነበረው የሚቀጣው ግለሰብ ስሙ በአዲስ አበባ ከተማ አስተዳደር ትራፊክ ጽሕፈት ቤት ሲስተም ውስጥ የማይገኝ በሚሆንበት ጊዜ ፤ ያለምንም ውጣ ውረድ የባንካችን ሠራተኞች እዛው መዝግበው ክፍያውን የሚቀበሏቸው መሆኑ ታዉቋል ፡፡ ደንብ የሚተላለፈው አሽከርካሪ መንጃ ፈቃድ የተመዘገበው ከአዲስ አበባ ውጭ በሚገኙ ሌሎች ክልል ከተሞች ቢሆንም ፤ እንኳ ቅጣታቸውን ለመክፈል በዳሸን ባንክ ሳይጉላሉ መስተናገድ የሚችሉ መሆኑን ለማወቅ ችለናል ፡፡

የኮሮና ቫይረስ ስርጭት ሊያደርስ የሚችለዉን የገቢ ክፍተት ለመሙላት የተለያዩ ጥረቶች እየተደረጉ ነዉ

የኮሮና ቫይረስ መከሰትን ተከትሎ በባንኩ አጠቃላይ ገቢ ላይ እየተከሰተ ያለዉን ክፍተት ለመሙላት የተለያዩ አማራጮች ተለይተዉ ተግባራዊ እየተደረጉ መሆኑን የዳሸን ባንክ ቺፍ ኮርፖሬት ባንኪንግ ኦፊሰር አቶ ያሬድ መስፍን አመለከቱ ፡፡

በአጠቃላይ ከኮሮና ወረርሽኝ ጋር ተያይዞ በባንኩ ትርፍ ላይ የሚከሰተዉን ተፅዕኖ ለመቀነስ አማራጭ የቢዝነስ ዘርፎችን ለመፍጠር ጥረት እየተደረገ መሆኑንና ከፍተኛ ወጭ በማይጠይቁ ሥራዎች ላይ ማተኮር፤ ከዋስትና በሚገኝ ኮሚሽን በሚገኝ ገቢ የባንኩን ገቢ መደጎም፤ የተገኘዉን ተቀማጭ ገንዘብ በመሰብሰብ ለአጭር ጊዜ የብድር አገልግሎት ማቅረብ እንደአማራጭ ተወስደዉ ተግባራዊ እየተደረጉ መሆኑን አቶ ያሬድ ጠቅሰዋል ፡፡

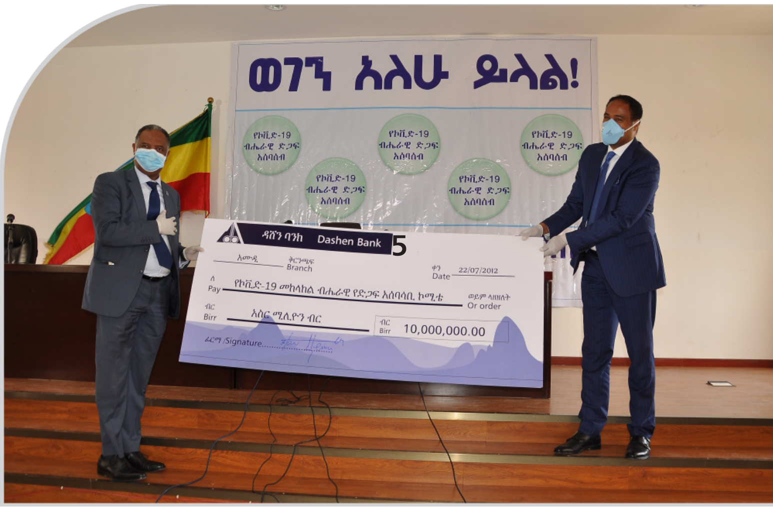
አዉሮፓ ከቫይረሱ ተፅዕኖ እያገገመ መሆኑና ይህም የአገሪቱን የኤክስፖርት ዘርፍ የሚያነቃቃ በመሆኑ ከዚህ ዘርፍ የሚገኝ ገቢም እንደ አማራጭ ሊታይ

እንደሚችል ጠቁመዋል ፡፡ በወጭ ቅነሳ ስትራቴጂ ላይ በትኩረት መሥራትም የባንኩን የትርፍ መጠን ጠብቆ ለመጓዝ ያስችላል ብለዋል፡፡

በቫይረሱ ስርጭት በርካታ የሥራ መስኮች አሉታዊ ተፅዕኖ እንደደረሰባቸዉ የገለፁት አቶ ያሬድ ባንኩም የችግሩን መጠን ከግምት ዉስጥ በማስገባት የተለያዩ መፍትሄዎችን ማስቀመጡን አዉስተዋል ፡፡

ዳሸን ባንክ የ 10 ሚሊዮን ብር ድጋፍ ለኮሮና ቫይረስ (ኮቪድ-19) ወረርሽኝ መከላከያ መርሃግብር አበረከተ

ዳሸን ባንክ ለኮሮና ቫይረስ (ኮቪድ-19) ወረርሽኝ መከላከል ዝግጅት የሚዉል ገንዘብ እና ሌሎች አቅርቦቶችን ለማሰባሰብ የቀረበውን አገራዊ ጥሪ ተከትሎ ፤ በመንግሥት ለተቋቋመዉ ብሔራዊ የድጋፍ አሰባሳቢ ኮሚቴ የብር 10,000,000.00 (አስር ሚሊዮን ብር) ድጋፍ ለግሷል።



ባንኩ ወረርሽኙ በህዝቡ ላይ የሚያሳድረውን የጤናና የኢኮኖሚ ተጽዕኖዎች በመገምገም ፤ ደንበኞቹንና ዜጎችን የሚደግፉ ተመሳሳይ

እርምጃዎችን እንደሚውስድ የገባውን ቃል በመጠበቅ ፤ የዳሽን ባንክ ዳይሬክተሮች ቦርድ የወሰነዉን የአሥር ሚሊዮን ብር ድጋፍ የባንኩ ዋና ሥራ አስፈፃሚ አቶ አስፋው ዓለሙ ለብሔራዊ የድጋፍ አሰባሳቢ ኮሚቴው የኃብት ማሰባሰብ ኮሚቴ ሰብሳቢ አምባሳደር ምስጋኑ አረጋ አስረክበዋል ።

ባንኩ የዲጂታል ባንኪንግ አማራጮችን በመጠቀም ለደንበኞች በርካታ አገልግሎቶችን ያለንክኪ እየሰጠ መሆኑን አመለከተ

ዳሸን ባንክ በኮሮና ወረርሽኝ ወቅት ደንበኞች ቅርንጫፎችን የመጐብኘት ዕድላቸዉ እንደሚቀንስ ከግምት ዉስጥ በማስገባት፤ የተለያዩ የዲጂታል ባንኪንግ አማራጮችን በመጠቀም እያገለገለ መሆኑን የባንኩ የኦልተርኔት ቻናል መምሪያ ዳይሬክተር ገለፁ ፡፡

ዳይሬክተሩ አቶ ካሳየ እሸቱ እንዳመለከቱት ፤ ከተገልጋይ አንፃር በፊት ቅርንጫፍ መጥቶ የሚስተናገደው ደንበኛ አሁን ያንን ማድረግ ስለማይችልና አደጋ እንዳለው ስለሚያስብ አሞሌ ላይ መጠቀም የሚያስችሉ አማራጮች አሉ ፡፡ ለምሳሌ ደንበኛው ምግብ ፣ መጠጥ እንዲሁም ማንኛውንም ቁሳቁስ መግዛት ሲፈለግ በቀላሉ ከባንኩ ጋር ከሚሠሩ ድርጅቶች ዕቃ በማዘዝ ክፍያውን በአሞሌ በመፈፀም ያዘዘዉን እቃ እቤት ድረስ እንዲመጣለት ማድረግ ይችላል ፡፡

በአንድም ይሁን በሌላ መልኩ ሰዎች ወደ ዲጂታል አገልግሎት እንዲገቡ እየተገደዱ መሆኑን የጠቆሙት ዳይሬክተሩ ፤ በተመሳሳይ መልኩ አገልግሎቱን ፈልገው ወደባንኩ በመምጣት ላይ ያሉ ሰዎች ቁጥር በመጨመር ላይ መሆኑንም አመልክተዋል ፡፡

ወደ ገጽ 12ዞሯል

ዳሸን ባንክ በሚቀጥለው አመት ሃያ አምስተኛ አመቱን ያከብራል

ዳሸን ባንክ በመጪው ጥር 1/2021 ዓ.ም. የ25ኛ ዓመት የምሥረታ በዓሉን ለማክበር በዝግጅት ላይ መሆኑ ታውቋል ፡፡

ባንኩ ከ25 ዓመታት በፊት ሲመሠረት 14 ባለአክሲዮኖችን ይዞ በ14.9 ሚሊዮን ብር ካፒታል ወደ ሥራ የገባ መሆኑ አይዘነጋም፡፡ በአሁኑ ወቅት የባለአክሲዮኖቹ ቁጥር 1391 ሆኖ የተፈቀደ ካፒታሉ 8,579,198,286 ቢሊዮን ብር፣ የተከፈለ ካፒታሉ ደግሞ 3,479,224,000 ቢሊዮን ብር ደርሷል፡፡

ወደ ገጽ 12ዞሯል

በመላ ሃገሪቱ የሚገኙ የዳሸን ባንክ ሠራተኞች ደም ለገሱ

የዳሸን ባንክ ሠራተኞች በባንኩ ዋና መሥሪያቤት ፣ በመላው አገራችን ባሉ ቀጠና ጽ/ቤቶችና ቅርንጫፍ ባንኮች ደም ለገሱ ፡፡ የድርጅቱ ሠራተኞች በአገሪቱ ያለው ተጠባባቂ የደም ክምችት እጥረት መከሰቱን ተከትሎ የቀረበውን አገራዊ ጥሪ በመቀበል 650 ፈቃደኛ የሆኑ ሠራተኞችን በማስተባበር የደም ባንክ ላቀረበው ጥሪ ምላሺ እንዲሰጡ አድርጓል ፡፡

ወደ ገጽ 12ዞሯል

ቆይታ

“... ዳሸን ባንክ እንዳለዉ ጥሩ ሠራተኛና ታማኝ ደንበኛ እንዲሁም ጥሩ ስም ፤ ከዚህም በላይ ማደግ ይችላል ፡፡”

አቶ ደጀኔ ግርማ
የፐሪሚየም ቅርንጫፍ ሥራ አስኪያጅ

አቶ ደጀኔ ግርማ ይባላሉ ፤ የዳሸን ባንክ የወሎ ሠፈር ፕሪሚዬር ቅርንጫፍ ሥራ አስኪያጅ ናቸው፡፡ በባንኩ ከ20 ዓመት በላይ ልምድና ጥሩ ተሞክሮ አላቸው፡፡ ከዳሸን ባንክ ጋር ያላቸውን ልምድ እንዲያካፍሉ ከኤርሚያስ ጥላሁን የዜና ዳሸን ም/አዘጋጅና ኮሙኒኬሽንና ህዝብ ግንኙነት ዋና ክፍል ባልደረባ-ጋር ቆይታ አድርገዉ ነበር ፤እንደሚከተለው ቀርቦዋል፡፡

ዜና ዳሸን:- ራስዎን ባጭሩ በማስተዋወቅ እንጀምር ?

አቶ ደጀኔ:- ስሜ ደጀኔ ግርማ ይባላል ፡፡ የተወለድኩት አንኮበር ከተማ ነዉ ፡፡ እድሜዬ ለትምህርት እንደደረሰ የመጀመሪያ ደረጃ ትምህርቴን እዛዉ ተምሬያለሁ ፡፡ የሁለተኛ ደረጃ ትምህርቴንም ሃይለማርያም ማሞ ትምህርት ቤት ተከታትያለሁ ፡፡ ነገር ግን ዉጤት ስላልመጣልኝ የጉምሩክ ፖሊስ ሆኜ ሥራ ጀመርኩ ፡፡ በኋላ ላይ የደርግ መንግሥት ትንሽ ካሠራን በኋላ ለማስቀጠል ፍቃደኛ ስላልሆነ ከሥራ ተሰናበትኩ ፡፡ በወቅቱ ለተወሰነ ጊዜ ሥራ አልነበረኝም ፡፡ ያለኝ አማራጭ ሌላ ሥራ ፈልጎ መቀጠር ነበር ፡፡ በአጋጣሚ ከመጀመሪያ ሥራየ ከመሰናበቴ በፊት ዓለማያ ዩኒቨርስቲ በማኔጅመንት ዲፕሎማ መማር ጀምሬ ነበር ፡፡ ትምህርቱ አራት ዓመት የሚወስድ ሲሆን እኔ ሁለት ዓመት እንደተማርኩ ነበር ከሥራዬ የተሰናበትኩት ፡፡ ስለዚህ ትምህርቴን ላለማቋረጥ መወሰን ነበረብኝ ፡፡ በወቅቱ አጠገቤ ቤተሰብም አልነበረም በቂ ገንዘብም እጄ ላይ አልነበረም ፡፡ ትልቅ ፈተና ዉስጥ ወድቄ ነበር፡፡ በዚህ ሁኔታ ላይ እያለሁ ዳሸን ባንክ ለሜሴንጀርነት የሥራ ቅጥር ማስታወቂያ አወጣ ፡፡ በመጀመሪያ ቢሮዉን ሳየዉ በጣም ተገርሜ ነበር ፡፡ ዳሸን ባንክ ማስታወቂያ እንዳወጣ የነገረኝ በፊት አብሮኝ ሲሠራ የነበረና በኋላ ላይ በክለርክነት በባንኩ ተቀጥሮ የነበረ ጓደኛየ ነዉ፡፡ ነገር ግን በፊት የነበርኩበት የሥራ ደረጃ የተሻለ ስለነበር ባንኩ ያወጣዉን የሥራ ደረጃ አልነገረኝም ነበር፡፡ በወቅቱ ከነበርኩበት የሥራ ደረጃ ወርጄ ሜሴንጀር ሆኖ መሥራት ለመቀበል ያስቸግር ነበር፡፡ ስለዚህ ለመንገር ተጨንቆ ነበር የነገረኝ፡፡ የሥራ መደቡን ስጠይቀዉ መልዕክተኛነት ነዉ አለኝ፡፡ እኔም በሰአቱ ችግር ላይ እንደሆንኩና እድሉን አላገኘዉም እንጅ ካገኘሁት ለመቀጠር እንደማላመነታ ነገርኩት፡፡ እዉነት እዚህ መሥሪያ ቤት መግባት እችላለሁ ብየ እራሴን ጠይቄ ነበር፡፡ በመጨረሻም በሃምሌ 1996 ዓ.ም ለመቀጠር አመለከትኩ፡፡ እስከ ህዳር ድረስም ለሥራ አልተጠራሁም

ነበር፡፡ በኋላ ላይ እንደሰማሁት ዉስጥ የፅዳት ሠራተኛ የነበረች ልጅ አድጋ ስለነበር ቦታዉ ተይዟል የሚል ነበር፡፡ በመሃል የቅርንጫፉ ሥራ አስኪያጅ ተቀየረ፡፡ ደዉለዉም ለሥራ እንደሚፈልጉኝ ነገሩኝ፡፡ የህይወት ታሪኬን በአንድ ገፅ ፃፍና ስጠኝ አለኝ፡፡ ከሳምንት በኋላም ደዉሎ ጠራኝ፡፡ በህይወቴ በጣም የተደሰትኩበት ቀን ቢኖር ዳሸን ባንክ ለመቀጠር የተጠራሁበት ቀን ነበር፡፡ ምክኒያቱም በትምህርቴም ጥሩ ዉጤት ስለነበረኝ ላለማቋረጥ ሥራዉን በጣም እፈልገዉ ነበር፡፡ በአጭሩ ዳሸን ባንክ የተቀጠርኩበት ሁኔታ ይህን ይመስላል፡፡

ዜና ዳሸን ፡-በወቅቱ የስራ መደቡን በሙሉ ልብ ለመቀበል ትንሽ አልተቸገሩም ?

አቶ ደጀኔ፡-ምንም አልተቸገርኩም ፡፡ ምክኒያቱም አንድ እምነት አለኝ፡፡ ሰዉ ሊያማርጥ የሚችለዉ ምርጫ ሲኖረዉ ነዉ፡፡ በሁለተኛ ደረጃ ዳሸን ባንክን መጀመሪያ ስገባና ሳየዉ በጣም ዉስጤን ስቦታል፡፡ ባንክ በራሱ እንደትልቅ ድርጅት የሚታይ ነዉ፡፡ ጓደኛየ ስለባንኩ የሚያወራኝ ነገር በጣም ማርኮኝ ነበር፡፡ እንኳን በዛ ሰአት ዛሬም ላይ ሜሴንጀር ሆኔ መቀጠር ካለብኝ ችግር የለብኝም፡፡

ዜና ዳሸን፡- ከዛ በኋላ የነበረዎት የስራ ቆይታ ምን ይመስል ነበር ?

አቶ ደጀኔ፡-ሜሴንጀር ሆኜ አንድ ዓመት ከስድስት ወር አገለገልኩኝ፡፡ የሥራ መደቤ ስም ሜሴንጀር ነውንጅ ሁለገብ ስራዎችን አከናዉን ነበር፡፡ ካዉንተር ላይና ለደንበኞች ስቴትመንት በማዘጋጀት ላይ ጭምር እሠራ ነበር፡፡ በጣም ጥሩ ሃላፊ ነበረኝ፡፡ በጀት ወይም እቅድ እስከ መስራት ድረስ ሥራ ያሳየኝ ነበር፡፡ በየጊዜዉ ለየዲፓርትመንቱ የሚላከዉን ሪፖርት የምሠራዉ እኔ ነበርኩ ፡፡ የብድር ወለድ ሂሳብ የምሥራዉም እኔ ነበርኩ ፡፡ ዉስጤ በጣም ሥራዉን የማወቅና የማደግ እልህ ነበር ፡፡ ጎን ለጎን አካዉንቲንግ እማር ነበር፡፡ እስከ ምሽቱ አራት ሰአት ድረስ እያመሸሁ እሠራ ነበር፡፡ በሂደት ሥራዉን እየወደድኩት መጣሁ፡፡ ዲፕሎማየን እንዳጠናቀቅኩ ወደ ክለርክነት እንዳደግኩ የሚገልፅ ደብዳቤ ወዲያዉኑ ደረሰኝና በጣም ደስ አለኝ፡፡ ክለርክ ሆኜም ለአምስት ዓመታት አገለገልኩኝ ፡፡ ከዛ በኋላ ጎን ለጎን በአካዉንቲንግ ሌላ ዲፕሎማ ተማርኩኝ፡፡ በአጋጣሚ የሱፐርቫይዘር ቦታ የሥራ ቅጥር ሲወጣ አመለከትኩኝና ወደ አዲስ አበባ ተዛወርኩኝ፡፡ እዚህ በሱፐርቫይዘርነት እየሰራሁ እያለም ዲግሪየን ተምሬ ጨረስኩኝ፡፡ ከዛም ሌላ ክፍት የሥራ ማስታወቂያ ሲወጣ ተወዳድሬ በጀነራል ኣካዉንት ሱፐርቫይዘርነት መሥራት ጀመርኩኝ፡፡ ከሁለት አመት በኋላም መገናኛ ቅርንጫፍ ላይ በምክትል ማኔጀርነት ተመደብኩኝ፡፡ እዛ እያለሁም የሁልጊዜ አርአያየ ነዉ ብየ የምወስደዉ የሥራ ሃላፊየና አሁን የሰሜን ዲስትሪክት ስራ አስኪያጅ የሆነዉ አቶ ታምሩ ፤ ምንም እንኳን በወቅቱ የምሰራበት ክፍል ላይ ሥራ የሚበዛ ቢሆንም የሁለተኛ ዲግሪ ትምህርቴን ለመማር እንደምፈልግ ሳማክረዉ እንድመዘገብ ፈቀደልኝ፡፡ ተፈትኜም አለፍኩ፡፡ ትምህርቱንም እንድቀጥል ፈቀደልኝ፡፡ ከዛም ማስተርሴን እንደጨረስኩ ደረጃ 3 ማናጀር ሆኜ ቦሌ መድሃኒአለም ቅርንጫፍ ተመደብኩ፡፡ አሁን ፕሪሚየም ቅርንጫፍ ማናጀር ሆኜ ከመጣሁ አንድ ዓመት ከስድስት ወር ሆኖኛል፡፡

ዜና ዳሸን፡-በህይወት አጋጣሚ ወይም በሥራ ሊሆን ይችላል የገጠመዎት ፈታኝ ሁኔታ ከነበረና እንዴትም እንዳለፉት ለአንባቢዎቻችን ቢያጋሩልን?

አቶ ደጀኔ፡-በህይወቴ በጣም ፈታኝ የነበረዉ ወቅት ቀደም ብየ እንዳልኩት እጅህ ላይ ሁለት ሺህ ብር ብቻ ይዘህ ፤ ማንም ከጎንህ ሳይኖር፤ መንግስት ከሥራ አባሮህ ምንድን ታደርጋለህ ? ከዚህ በተጨማሪ በአንፀራዊነት ከፍ ያለ ነዉ ተብሎ የሚታሰብ ቦታ ላይ ስትሠራ ቆይተህ ምንም ሥራ ሳይኖርህ ስትቀር በጣም ፈታኝ ነዉ፡፡ የህይወት አኗኗሬ ጥሩ ስለነበር ነዉ እንጅ ወደ መጥፎ ሁኔታ የምገባበት ሁኔታ ተፍጥሮ ነበር ፡፡ ያን ሁኔታ ማለፍ ለኔ በጣም ከባድ ነበር፡፡ አብሮኝ በነበረዉ ጓደኛየና በእግዚአብሄር ድጋፍ ያን ጊዜ አለፍኩት፡፡ ከሰዎች ጋር ተግባብቸ የመኖር ክህሎቴም ጥሩ ነዉ፡፡ በጣም ፈታኝ የምለዉ የህይወቴ ምዕራፍ ያ ጊዜ ነበር፡፡

ዜና ዳሸን፡-ይህን ችግር ለማለፍ በወቅቱ የዉስጥ ጥንካሬ የሰጠዎት ነገር ምንድን ነዉ?

አቶ ደጀኔ፡- የመጀመሪያዉ የጥንካሬየ ምንጭ እግዚያብሄርን ማመን ነዉ፡፡ ዛሬ ካለሁበት ሁኔታ ነገ እግዚአብሄር እንደሚቀይረኝ ጠንካራ እምነት አለኝ፡፡ በሁለተኛ ደረጃ የምንም አይነት ሱስ ተገዢ አይደለሁም፡፡ ነገሮችን እራሴን በመግዛት ማለፍ የምችል ሰዉ ነኝ፡፡ በሌላ በኩል በትምህርቴ ጠንካራ ነበርኩ፡፡ ለምሳሌ የመጀመሪያ ዲግሪየን በ4 ነጥብ ነዉ ያጠናቀቅኩት፡፡ ነገ ትምህርቴ ይቀይረኛል የሚል እምነት ስለነበረኝ ጊዜያዊ ችግሮችን ለማለፍ ቁርጠኝነቱ ነበረኝ፡፡ ስለዚህ በነዚህ በሦስቱ ምክኒያቶች የገጠሙኝን ችግሮች ማለፍ ችያለሁ፡፡

ዜና ዳሸን፡- የሥራ ባልደረቦችዎ ስለርስዎ ሲናገሩ ሁሉም ቦታ ላይ የመሥራት ብቃት እንዳለዎትና የሥራ ሃላፊነትን በቀላሉ መወጣት እንደሚችሉ ይመሰክራሉ፡፡ አጠገብዎ ያሉትን ሰዎች ለማብቃት ከፍተኛ ብቃትና ፍላጎት እንዳለዎትም እንዲሁ፡፡

አቶ ደጀኔ፡- ለኔ ይጠቅመኛል ብየ የማምንበት አንድ ጠንካራ የህይወት መርህ አለኝ፡፡ በባህሪየ ኢጎ የለኝም፡፡ ቀላል ምሳሌ ለመስጠት ሰላም ስልህ ምላሽ ብትሰጠኝም ባትሰጠኝም ምንም አይመስለኝም፡፡ ዋናዉ ጉዳይ የሚጠበቅብኝን መወጣቴ ነዉ፡፡ ነገ ጠዋት ሳገኝህም መልሼ ሰላም እልሃለሁ፡፡ ምላሹ በኔ ላይ ምንም የሚያመጣዉ ለዉጥ የለም፡፡ ሰዉ በባህሪዉ መጥፎ ነዉ የሚል እምነት በፍፁም የለኝም፡፡ በኔ አመለካከት መጥፎ ሰዉ የለም፡፡ ሰዉን መጥፎ የሚያደርገዉ እኛ የምንቀርብበት መንገድ ነዉ፡፡ መጥፎ የሚባል ሰዉ እስኪረዳህ ድረስ ሊያስቸግርህ ይችላል እንጅ በአንተ ጥሩ አቀራረብ ወዳንተ ትቀይረዋለህ፡፡ ለሱ ጥሩ እንደ ሆንክ ሲያዉቅ የግድ ይቀየራል፡፡ ይህ በልምድ ያገኘሁት ትልቅ ትምህርት ነዉ፡፡ ዳሸን ባንክ ከ22 አመት በላይ ሰርቻለሁ፡፡ በርካታ የሥራ ባልደረቦች ጋር የመሥራት ዕድል አግኝቻለሁ፡፡ በዚህም በጣም እድለኛ እንደሆንኩ ይሰማኛል፡፡ አብረዉኝ ከሠሩ ሰዎች መጥፎ ሰዉ ጥቀስ ብትለኝ ምንም የምጠቅሰዉ የለም፡፡ ምንም የገጠመኝ መጥፎ ሰዉ የለም፡፡ ምክኒያቱም ከሰዉ ምላሽ አልጠብቅም፡፡ ያለኝን ግን ሳልሰስት ለመስጠት እሞክራለሁ፡፡ ዋናዉ ነገር ከሰዎች ጋር ቀላል የሆነ ግንኙነት እንዲኖርህ ማድረግ ነዉ፡፡ ሰዎች ከተረዱህ በኋላ ነገሮችን

በቀላሉ ማከናወን ትችላለህ፡፡ እኔ አለቃህና የበላይህ እንደሆንኩ ማወቅ አለብህ የሚል ስሜት ዉስጥ ሆነህ ከሠራህ አስቸጋሪ ነዉ፡፡ ይህ ሰዎች ካንተ ጋር የሚኖራቸዉን የሥራ ግንኙነት ጥሩ እንዳይሆን ያደርጋል፡፡

ሌላዉ ትልቁ መርሄ ፤ እኔ በአጋጣሚ ትልቁን እድል አገኘሁት እንጂ ከኔ የተሻሉ ሆነዉ ነገር ግን በተለያየ ምክኒያት ሥራ የሌላቸዉ ወይም ከኔ በታች በሆነ የሥራ ደረጃ ላይ የሚገኙ ሰዎች እንዳሉ ሁሌም አስባለሁ፡፡ ስለዚህ እኔ እዚህ ቦታ ላይ በመሆኔ ከሌላዉ የበላይ እንደሆንኩ አይሰማኝም፡፡ በሌላ በኩል የምሥራዉ ተከፍሎኝ ቢሆንም ባይከፈለኝም ተገቢዉን ግልጋሎት መስጠት አለብኝ፡፡ ቅሬታ እንኳን ቢኖረኝ ቅሬታየን በሥራዬ ላይ አላንፀባርቅም፡፡ አለቆቼን በጉዳዩ ላይ መሞገት ካለብኝ እሞግታለሁ እንጅ በሥራዬ ላይ ተፅዕኖ አይፈጥርም፡፡ በሥራዬ ላይ አልደራደርም፡፡ ለምሳሌ ፈንድ ማኔጅመንት እየሠራሁ እስከ ምሽቱ 5፡00 ሰዓት እየሰራሁ ትራንስፓርትም ባለመኖሩ በእግሬ ወደ ቤቴ የምሄድበት ጊዜ ነበር ፡፡ ለሌሎች ከጠቀመ ብየ እንጅ ስለራሴ ማዉራት ብዙም አልወድም፡፡ ቅሬታህ ባይፈታ እንኳን ጥረትህ በራሱ ነገ የራሱን ዉጤት ይዞ ይመጣል የሚል እምነት አለኝ፡፡ ሌላዉ መግለፅ የምፈልገዉ ነገር ደንበኛም ሆነ ሠራተኛ ለኔ ሁሉም እኩል ናቸዉ፡፡ እከሌ ትልቅ ነዉ ሌላዉ ትንሽ ነዉ የሚል መስፈርት የለኝም፡፡ ዋና ሥራ አስኪያጁና ፅዳት ሠራተኛዋ ለኔ ሁለቱም እኩል ናቸዉ፡፡ ለሁለቱም የሚገባቸዉን ክብር እሰጣለሁ፡፡

ዜና ዳሸን፡-በባንክ ኢንዱስትሪዉ ዉስጥ ለብዙ አመታት እንደሠራና በርካታ ልምዶች እንዳለዉ ባለሙያ ፤ አንድ የባንክ ባለሙያ ስኬታማ እንዲሆን ከሌላዉ ኢንዱስትሪ በተለየ መልኩ ምን አይነት ተግዳሮቶችን ማለፍና ምን አይነት ብቃት ሊኖረዉ ይገባል ብለዉ ያስባሉ ?

አቶ ደጀኔ፡-የባንክ ኢንዱስትሪ ሥራ በአብዛኛዉ ከአገልጎሎት ጋር የተያያዘ ነዉ፡፡ አገልግሎት ደግሞ ከሰዎች ጋር በመገናኘት የሚፈፀም ሥራ ነዉ፡፡ ባንክ ደግሞ ከደንበኞቹ በላይ ምንም ሃብት የለዉም ስለዚህ ለደንበኛህ ትልቅ ቦታ መስጠት አለብህ፡፡ ይህም በፋይናንስ ዘርፍ ሥራህን በቀላሉ ለማከናወን ያስችልሃል፡፡ ባንክ ደንበኞችን ለማግኘት በርካታ ሃብት አፍስሶ ነዉ፡፡ ነገር ግን ለደንበኛ ጥሩ ክብርና አገልግሎት መስጠት ከቻልኩ ለኔ ከኔ የበለጠ ደንበኞችን የማምጣት ሚና ይጫወታል፡፡ ስለዚህ ትልቁን ልዩነት የሚፈጥረዉ ደንበኛ አገልግሎት ላይ ያለን ብቃት ነዉ፡፡ ሌላዉ ትልቁ እሴት ታማኝነት ነዉ፡፡ ይህም የግል ፍላጎትህ ለደንበኛህ ባለህ ታማኝነት ላይ ጥያቄ የሚፈጥር ከሆነ ችግር ይገጥምሀል፡፡ ከደንኛህ ጋር አብሮ ለመቀጠል ትቸገራለህ፡፡ በራስ መተማመንህን ታጣለህ፡፡ ስለዚህ ለራስህ ህሊና ሁሌም ታማኝ መሆን አለብህ፡፡ ሌላዉ የደንበኛን ጉዳይ የራስህ አድርገህ መዉሰድ አለብህ፡፡ ደንበኛን ለማገዝ የሚፈለገዉ ርቀት ድረስ መሄድ አለብህ፡፡ ይህ ካልሆነ የአገልግሎት ሰዉ መሆን ይከብዳል፡፡ ከአሠራር ዉጭ እንኳን ጥያቄዉ መመለስ ካለበት ተገቢዉን ርቀት ሄደህ መሞከር አለብህ፡፡ ጥያቄዉ ባይመለስ እንኳን ቢያንስ ጥረትህ ደንበኛህን ደስተኛ ያደርገዋል፡፡ ከዚህ በተጨማሪ ራስን በትምህርትና በእዉቀት ማዳበር ያስፈልጋል፡፡ በየጊዜዉ የሚወጡ የባንክ ኢንዱስትሪዉን ፖሊሲዎችንና መመሪያዊችንም ማወቅ ይጠቅማል፡፡ እነዚህ በባንክ ኢንዱስትሪዉ ዉስጥ ስኬታማ ለመሆን የሚያስፈልጉ ግብአቶች ናቸዉ፡፡

ዜና ዳሸን፡- በስርዎ ያሉ ሰራተኞችን ለማብቃት ምን አይነት ዘዴዎችን ይጠቀማሉ?

አቶ ደጀኔ፡-በስሬ ያሉ ሠራተኞች ለኔ ጓደኞቼ ናቸዉ፡፡ በመካከላችን ከልምድ ዉጭ ምንም ልዩነት የለም፡፡ የበታችና የበላይ ግንኙነት እንዲኖረን አልፈልግም፡፡ የምሠራዉ በሠራተኞች መካከል ሆኜ ነዉ፡፡ ይህም በጋራ ምንም አይነት ክፍተት ሳይፈጠር ለመሥራት ያስችላል፡፡ ከዚህ በተጨማሪ በቀላሉ ልምድና ዕዉቀት ማስተላለፍ ይቻላል፡፡

ዜና ዳሸን፡- በመጨረሻም ያልተነሳ ነገር ግን ማስተላለፍ የሚፈልጉት መልዕክት ካለ እድሉን እንስጥዎ ፤

አቶ ደጀኔ፡-የዳሸን ባንክን ስም ከኔ ዉስጥ ለማዉጣት በጣም ከባድ ነዉ፡፡ ምንም በሌለኝ ሰዓት ነዉ ያገኘሁት፡፡ ዳሸን ስለ ሠራህና ስለ ሠራህ ብቻ ያሳድግሃል፡፡ ለኔ ዕድሉን ሰጥቶኛል፡፡ ትናንት ሜሴንጀር የነበረ ሰዉ ዛሬ የቁጥር አንድ ቅርንጫፍ ማናጀር መሆን ከቻለ ነገ ዋና ሥራ አስኪያጅ የማይሆንበት ምንም ምክኒያት የለም፡፡ ዳሸን ባንክ ሰዎችን በዘር፤ በሃይማኖት፤ በፓለቲካ አቋም ሳይሆን በሥራና በሥራ ብቻ የሚመዝን ተቋም ነዉ፡፡ ሙሉ በሙሉ ክፍተት የሌለበት ነገር ላይሆን ይችላል፡፡ ነገር ግን ክፍተቶቹ ኢምንት ናቸዉ፡፡ ሠራተኛዉ ዉስጥ ያለዉ አንድነትና መግባባት የትም ቦታ የማይገኝ እሴት ነዉ፡፡ ይህም የበለጠ የሚጠናከርበትና የሚቀጥልበት መንገድ መኖር አለበት፡፡

ሁሌም የሚቆጨኝ ነገር ዳሸን ባንክ እንዳለዉ ጥሩ ሠራተኛና ታማኝ ደንበኛ እንዲሁም ጥሩ ስም ፤ ከዚህም በላይ ማደግ ይችል ነበር፡፡ አንድ ደንበኛ በሆነ ጉዳይ ተቀይሞ ሄዶ ነገ ጠዋት ተመልሶ ለአገልግሎት ሲመጣ ታገኘዋለህ፡፡ ስማችን ትልቅ ነዉ፡፡ ነገር ግን በሁሉም ደረጃ ላይ ያለ ሠራተኛን በአንድ አቅጣጫ ማስኬድ ላይ ክፍተት አለብን ብየ አስባለሁ፡፡ ስለዳሸን ባንክ ትልቅ ራዕይ ኖሮን ባንኩን በምን መልኩ እለዉጠዋለሁ ብለን ሳናስመስል ከልባችን ማገልገል ብንችል የበለጠ ማደግ እንችላለን፡፡ ሠራተኛዉ ቁርጠኛና ስነምግባር ያለዉ ነዉ፡፡ ማኔጅመንቱም እንዲሁ፡፡ ስለዚህ ሁሉንም በተቻለ መጠን አንድ ደረጃ ላይ ማምጣት የሚቻልበትና የሠራተኛዉ ፍላጎት ባንኩን መቀየር ላይ እንዲሆን ጠንክሮ ቢሠራ የተፈለገዉን ዉጤት ማምጣት ይቻላል የሚል እምነት አለኝ፡፡

ዳሸን ባንክ የኢንዱስትሪዉን ህጎች ማክበር ላይ በጣም ጠንካራ አቋም አለዉ፡፡ ነገር ግን አብሮ መቀጠል እንዲቻል የተወሰነ መላላትም አስፈላጊ ነዉ፡፡ ይህም ደንበኞችን እንዳናጣና ከገበያ እንዳንወጣ ያደርገናል፡፡ በተወሰነ ደረጃ ላላ በማለትና የተጠኑ ችግሮችን (calculated risk) በመጋፈጥ ደንበኞች በሚፈልጉት ነገር ላይ በደንብ ከሠራን የበለጠ እናድጋለን፡፡ የራሳችን ፖሊሲ የራሳችን የዕድገት ማነቆ መሆን የለበትም ፡፡

ስለ ዳሸን ባንክ የማኅበራዊ ትስስር ገጾች በጥቂቱ ፤

በስለሺ ይልማ

ጊዜው የማኅበራዊ ገጾች ስለመሆኑ አያጠራጥርም ፡፡ የተጠቃሚዎች ቁጥር ከጊዜ ወደ ጊዜ በከፍተኛ ቁጥር በመጨመር ላይ ይገኛል ፡፡ የመደበኛው ሚዲያ (Mainstream Media) በማኅበራዊ ሚዲያው ተጽዕኖ ስር ከወደቀ ሰነባብቷል ፡፡ አጀንዳ የሚሰፈርለትም በባለጊዜዎቹ የማኅበራዊ ሚዲያ አውታሮች ስለመሆኑ ሙግት የሚገጥም ያለ አይመስለኝም ፡፡

የመገናኛ ብዙኃንም ከዚህ ቀደም ከሚጠቀሙባቸው መንገዶች ባሻገር እነዚህን ዐዳዲስና ተመራጭ አውታሮች ማዕከል በማድረግ ከተመልካች፣ አድማጭ እንዲሁም አንባቢ ጋር ለመድረስ ሌት ተቀን ደፋ ቀና ይላሉ ፡፡ ከመገናኛ ብዙኃን ባሻገር ሌሎች ተቋማትም የማኅበራዊ ሚዲያዎችን መልዕክቶቻቸውን ለማድረስ ቀዳሚ ምርጫዎቻቸው እያደረጓቸው ይገኛሉ ፡፡

ዳሸን ባንክ ይህንን አዲስ ጎዳና ከተቀላቀለ ሰንበትበት ብሏል ፡፡ የማኅበራዊ ሚዲያውን ዓለም በፌስቡክ አሃዱ ብሎ ጎራ ካለ ጥቂት የማይባሉ ዓመታትን አስቆጥሯል ፡፡ የባንኩ ኦፊሴላዊ የፌስቡክ ገጽ ተከታዮች ቁጥር ከጊዜ ወደ ጊዜ እየጨመረ የመጣ ሲሆን፣ ይህ ጽሑፍ በተዘጋጀበት ጊዜ የገጹ ተከታዮች ቁጥር 308,182 ደርሷል ፡፡

ዳሸን ባንክ በፌስቡክ ብቻ ተገድቦ አልቀረም ፡፡ በየጊዜው ተፈላጊነታቸው እየጨመረ የመጡትን የማኅበራዊ ገጾችን ከመቀላቀል አልቦዘነም ፡፡ የትዊተር ፣ ሊንክዲን፣ ኢንስታግራም፣ ዩቲዩብና ቴሌግራም ይፋዊ ገጾችን በመክፈት ተደራሽነቱን ለማስፋት ችሏል ፡፡

እነዚህ የትስስር ገጾች የፌስቡክን ያህልም ባይሆን የተከታዮቻቸው ቁጠር ቀስ በቀስ እየጨመረ ይገኛል፡፡ በጥቅሉ ሲታይም በፋይናንስ ኢንዱስትሪው ውስጥ ካሉት አቻዎቹ አንጻር ሲታይ ዳሸን ባንክ በማኅበራዊ ሚዲያዎች ረገድ ያለው ድርሻ አበረታች ነው ፡፡

ዳሸን ባንክ የማኅበራዊ ትስስር ገጾቹን በዋነኛነት የባንኩን አገልግሎቶች እንዲሁም ወቅታዊ መረጃዎችን ለማድረስ ይጠቀምበታል ፡፡ ትኩስ እና ዐዳዲስ መረጃዎችን በየጊዜው በባንኩ ማኅበራዊ ሚዲያዎች ላይ ለመጫን ያላሰለሰ ጥረት እደረገ ነው ፡፡

በባንኩ የትስስር ገጾች ሰርክ ስለዳሸን ባንክ ብቻ በማውሳት አንጠመድም ፡፡ ይህ ተከታዮችን ሊያሰለች ስለሚችል የተለያዩ መረጃዎችን እናጋራለን ፡፡ አነቃቂ መልዕክቶች ሊሆኑ ይችላሉ ፤ አልያም ወቅታዊ ሃገራዊ ወይም ዓለም አቀፋዊ ጉዳዮች ሊዳሰሱ ይችላሉ ፡፡

አንዳንዴም ጤና-ነክ ርዕሰ-ጉዳዮች ይወሳሉ ፡፡ መልዕክቶቹን በቀላልና ባልተወሳሰበ ቋንቋ እንዲሁም በማራኪና መሳጭ የምስልና የዲዛይን ግብዓት አጅቦ ለማቅረብ ሁሌም ቢሆን ጥረት ይደረጋል ፡፡

የዳሸን ባንክ የማኅበራዊ ትስስር አውታሮች መረጃ ማቅረቢያ ብቻ አይደሉም ፡፡ መድረኮቹ ለባንኩ ዓይነተኛ የአስተያየት መሰብሰቢያ መንገድም ሆነውለታል ፡፡ በተለጠፉ መረጃዎች ስር የሚሰጡ አስተያየቶችና ጥያቄዎች አሉ ። ከዚህም ባሻገር በውስጥ መስመር የምንቀበላቸው አስተያየቶችና ጥያቄዎች ቁጥራቸው በርከት ያለ ነው ፡፡

የምንቀበላቸውን አስተያየቶች የትስስር ገጾቹን በበላይነት በሚያስተዳድሪው የማርኬቲንግና ከስተመር ኤክስፒሪያንስ መምሪያ አማካኝነት ለሚመለከታቸው የሥራ ክፍሎች ይደርሳሉ ፡፡ ማብራሪያ የሚሹ ጉዳዮች ሲኖሩ በተቻለ መጠን ፈጣን ምላሽ ለመስጠት ሙከራ እናደርጋለን ፡፡ አንዳንድ ጊዜ ምላሽ የሚሹት ጥያቄዎች ጥልቅና ሙያዊ ማብራሪያ የሚያስፈልጋቸው ሆነው ስናገኛቸው ፣ ለሚመለከታቸው የሥራ ክፍሎች መረጃዎቹን በማቀበል ማብራሪያና ምላሽ እንዲሰጡበት ይደረጋል ፡፡

በማኅበራዊ ገጾቻችን የሚደርሱን ጥያቄዎችና አስተያየቶች ብቻ አይደሉም ፡፡ አልፎ አልፎም የተለያዩ ጥቆማዎች በምስል ጭምር ታግዘው ይላኩልናል ፡፡ የድምጽ መልዕክቶችም ከሀገር ውስጥና ከባህር ማዶም ጭምር ይላካሉ ፡፡

የግለሰቦችን ወይም የተቋማትን ስምና ዝና የሚያጠለሹ እንዲሁም ኃይማኖትና ብሔርን የሚያንቋሽሹ አልያም የፖለቲካ አመለካከትን የሚያንጸባርቁ እስካልሆኑ ድረስ ፤ ገንቢ አስተያየቶችና ትችቶች በዳሸን ባንክ የትስስር ገጾች ያለምንም ገደብ ይስተናገዳሉ ፡፡

ይህንን ሃቅ ለማረጋገጥ የሚሻ ሰው ፤ አለፍ አለፍ እያለ የትስስር ገጾቹን የቅርብ አልያም ቆየት ያሉ ጊዜያትን ማጎደር ማገላበጥ ብቻ በቂው ነው ፡፡ ባንኩ አስተያየቶቹንና ገንቢ ትችቶቹን ከምር በመውሰድ አገልግሎቶቹን ይበልጥ ለማሻሻል እንደግብዓት ለመጠቀም በመታተር ላይ ነው ፡፡ ይህ ደግሞ ይበልጥ በስርዓትና በቴክኖሎጂ በታገዘ መልኩ ተጠናክሮ መቀጠል እንዳለበት ጽኑ እምነት አለኝ ፡፡

ማኅበራዊ ሚዲያን ማዕከል ያላደረገ የቢዝነስ እንቅስቃሴ ለስኬት ይበቃል ማለት ያዳግታል ፡፡ በጥናት ላይ የተመሰረተ፣ ብስለት የታከለበትና ሁሌም

ዐዳዲስ ዕይታዎችን ማዕከል ያደረገ የማኅበራዊ ሚዲያ ስትራቴጂና ትግበራ

ለተቋማት ድልና ስኬትን እንደሚያጎናጽፍ በርካታ ተሞክሮዎች ያሳያሉ ፡፡ ዳሸን ባንክም ይህንን እውነታ በመረዳት እርምጃውን ከጀመረ ሰነባብቷል ፡፡ ባንኩ ወቅቱ ለሚጠይቀው ለዚህ ዐዲስ አሠራር በጎ እይታ አለው ፤ ቀላል የማይባል መዋዕለ ንዋይም መድቦ በመንቀሳቀስ ላይ ይገኛል ፡፡

ጥቂት ማሳያዎችን ልጥቀስ ፤ Africa118 ከተባለ ዓለም አቀፍ ኩባንያ ጋር የባንኩን የማኅበራዊ ገጾች ይበልጥ የማጠናከር ብዙ ሥራዎች ተከናውነው አበረታች ውጤቶች ተመዝግበዋል ፡፡ የእውቀት ሽግግር ለማከናወንም ጥረት ተደርጓል ፡፡

ዳሸን ባንክ መዋቅሩን በከለሰበት ወቅት በማርኬቲንግና ከስተመር ኤክስፒሪያንስ መምሪያ ስር የማኅበራዊ ሚዲያን ጉዳይ የሚከታተል

አደረጃጀት አካትቷል ፡፡ የትስስር ጉጾቹን ይዘት የሚያዘጋጁ በአጠቃላይ ክትትል የሚያደርጉ ሁለት የዲጂታል ማርኬቲንግ ባለሙያዎች የሙሉ ጊዜ ሥራቸው በዋነኛነት ማኅበራዊ ሚዲያዎቹን ማዕከል ያደረገ ብቻ ነው ፡፡ ባለሙያዎቹ የቅርብ አለቆቻቸው ክትትልና ድጋፍ ሁሌም አይለያቸውም ፡፡

ሥራው በባህሪው በመደበኛ የሥራ ሰዓት ብቻ የታጠረ አይደለም ፡፡ ከመደበኛው ባሻገር የምሽት ጊዜያትን እንዲሁም የዕረፍት ቀናትንም ደፋ ቀና ማለትን ይጠይቃል ፡፡ በዚህ ረገድ በመምሪያው ውስጥ የሚታየው የቡድን ሥራና መናበቡ አበረታች ውጤቶችን ለማስመዝገብ አስችሏል ፡፡

በአካሄዳችን የተደመሙ የሌሎች አቻ ተቋማት በአካል የማርኬቲንግና ከስተመር ኤክስፒሪያንስ መምሪያ ድረስ በመምጣት ከተሞክሯችን ተጋርተዋል ፡፡ በሌሎች የመገናኛ ዘዴዎች ስለተሞክሯችን ለመረዳት ጥያቄ አቅርበው በጎ ምላሻችንም ያገኙ ተቋማት አሉ ፡፡ አንጻራዊ አፈጻጸማችን አትኩሮታቸውን የሳበው የከፍተኛ ትምህርት ተቋማት ተማሪዎች ለመመረቂያ ፕሮጀክቶቻቸው የዳሸን ባንክ የትስስር ገጾችን ማዕከል አድርገው መረጃዎችን የጠየቁባቸው ጊዜያትም ነበሩ ፡፡

ቢሆንም ግን ፤ በዚህ ተግባር ብቻ ተኩራርተንና ተኮፍሰን ቁጭ አንልም ፡፡ ለወደፊቱ የምናሻሽላቸው በርካታ ነገሮች እንዳሉ እናምናለን ፡፡ መላው የዳሸን ባንክ ማኅበረሰብም ጥረታችንና ዓላማችንን ተገንዝቦ የባንኩ አምባሳደር በመሆን የማኅበራዊ ትስስር ገጾቻችንን ተከታዮች ቁጥር ለማብዛት ለምናደርገው ጥረት ከጎናችን እንዲሆን በታላቅ ትህትና እጠይቃለሁ ፡፡

ከገጽ 7 የዞረ

ባንኩ የዲጅታል ባንኪንግ አማራጮች................

አሁን ላይ ፤ ደንበኛው ከቤቱ ሳይወጣ አሞሌን በመጠቀም እንዲገበያይና ክፍያዎቹን እንዲፈጽም ከማድረግ ባለፈ ተገልጋዩን ይበልጥ ለማበረታታት የ5% ገንዘብ ተመላሽ እንደሚደረግም ጠቁመዋል ፡፡

ከዉጭ የሚላክ ገንዘብንም በአሞሌ በኩል ለመቀበል የሚያስችል አገልግሎት ለመስጠት ከዉጭ የገንዘብ አስተላላፊ ተቋማት ጋር ለመሥራት አስፈላጊዉ ዝግጅት እየተናቀቀ መሆኑን አቶ ካሳየ ተናግረዋል፡፡

አሞሌ ላይ ለመመዝገብና ተጠቃሚ ለመሆን ሶስት አማራጮች ያሉ ሲሆን ፤ የመጀመሪያው አማራጭ በማንኛውም የዳሸን ባንክ ቅርንጫፍ ተገኝቶ በመመዝገብ ፣ ሁለተኛው የባንኩ ወኪሎች ባሉበት ቀርቦ መመዝገብ እንዲሁም በሶስተኛ ደረጃ የቅርንጫፍ ወይም ወኪል እርዳታ ሳያስፈልግ ደንበኛዉ በግሉ ራሱን በራሱ ኦንላይን በመመዝገብ መጠቀም ይችላል ፡፡

ከገጽ 7 የዞረ

ዳሸን ባንክ በሚቀጥለው ዓመት ....

አሁን ዓመታዊ ትርፉን 2.05 ቢሊዮን ብር ማድረስ ችሏል ፡፡ ባንኩ በአሁኑ ወቅት በመላ አገሪቱ በ 423 ቅርንጫፎች አገልግሎት እየሰጠ ነው ፡፡ የሠራተኞች ቁጥር ከዘጠኝ ሺሕ በላይ መሆኑን ለማወቅ ተችሏል ፡፡

ባንኩ እ.ኤ.አ በ1995 የፋይናንስ ዘርፉን የተቀላቀለ ሲሆን በአሁኑ ወቅት አዲስ ፍኖተ ካርታና መሪ አቅድ ቀርጾ በ2022 በባንክ ዘርፍ በሀገር አቀፍ ደረጃ ቀዳሚው ለመሆን እንዲሁም በአፍሪካ ከመጀመሪያዎቹ ተርታ ለመሰለፍ እየተንቀሳቀሰ ይገኛል፡፡

ከገጽ 7 የዞረ

በመላ አገሪቱ የሚገኙ ....

ባንኩ ከዚህ ቀደምም ለአጣዳፊ ሀገራዊ ጥሪዎች ምላሺ በመስጠት ግንባር ቀደም እንደሆነ የሚታወቅ ሲሆን ፤ በዚህ ወረርሽኝ ወቅት በቂ የደም አቅርቦትን ማረጋገጥ እጅግ አስፈላጊ መሆኑንና በተለይ በወሊድ ወቅት የሚፈጠረው የደም መፍሰስ ፣ የድንገተኛ አደጋ እንዲሁም የካንሰር ሕመምተኞች የሚያጋጥማቸው የደም እጥረት ለመቅረፍ የበጎ ፈቃደኛ ደም ለጋሾች ደም እንዲለግሱ እንደሚያስፈልግ የዳሸን ባንክ ዋና ሥራ አስፈጻሚ አቶ አስፋው ዓለሙ አስታውቀዋል ።

Sharik

የዳሸን ባንክ ከወለድ ነፃ የባንክ አገልግሎት

DASHEN BANK'S INTEREST FREE BANKING SERVICE

ዳሸን ባንክ
Dashen Bank

@BankDashen

dashenbankofficial

t.me/DashenBankEthiopia

dashen-bank-official-page

Dashen Bank@DashenBankOfficial

Tel. (+251) 011 518 3091 Fax (+251) 011 557 8428

info@dashenbanksc.com www.dashenbanksc.com

Always One Step Ahead!

ልህቀትና ተቋማዊ ዕድገት ላይ ያነጣጠረዉ 24 ^ኛዉ^ የዳሸን ባንክ ሥራ አስኪያጆች ጉባኤ

በአብረሃም ደረጀ

ዘንድሮ 24ኛዉ የዳሸን ባንክ ሥራ አስኪያጆች ጉባኤ ካለፉት ዓመታት በተለየ መልኩ የተካሄደዉ በበይነ መረብ አማካኝነት ነበር፡፡ ድንገት የተከሰተዉ የኮሮና ወረርሽኝ እያደረሰ ያለዉ ተፅዕኖ በአካል መሰብሰብን ከመከልከል አልፎ እንደ ዳሸን ያሉ ግዙፍ ተቋማት ፊታቸውን ወደ ዲጂታል ቴክኖሎጂ ትሩፋቶች እንዲያዞሩ ምክኒያት ሆኗል፡፡ ዳሸን ባንክ በበይነ መረብ አማካኝነት በርካታ ሰዎች የተሳተፉበትን ጉባኤ ሲያካሂድ ምናልባትም በአገራችን የመጀመሪያዉ ተቋም ሳይሆን አይቀርም፡፡ ከአራት መቶ በላይ የሥራ ሃላፊዎች በኢንተርኔት ተገናኝተዉ ከሞላ ጎደል መወያየት ችለዋል፡፡

ጉባኤዉ የተጀመረዉ በበጀት ዓመቱ ከተቋሙ በሞት የተለዩ ሠራተኞችን በአንድ ደቂቃ የህሊና ፀሎት በማሰብ ነበር፡፡ በመቀጠልም የባንኩ ዋና ሥራ አስፈፃሚ አቶ አስፋዉ ዓለሙ ለጉባኤዉ ተሳታፊዎች የእንኳን ደህና መጣችሁ መልዕክት ካስተላለፉ በኋላ ጉባኤዉ በይፋ ተጀምሯል፡፡ አቶ አስፋዉ "ለተቋማዊ ልህቀትና ዕድገት ዉጤታማ አሠራርን ማረጋገጥ" የሚለዉን የዘንድሮዉን ጉባኤ መሪ ቃል ይፋ ካደረጉ በኋላ በመሪ ቃሉ ዉስጥ የተካተቱት ፅንሰ ሃሳቦች የባንኩን ራዕይ ከማሳካት አንፃር እጅግ አስፈላጊና ተገቢዉ ግንዛቤ ሊወሰድባቸዉ የሚገባ መሆኑን አዉስተዋል፡፡

ዋና ሥራ አስፈፃሚዉ የአመራር ብቃት ፤ የሠራተኞች አቅምና ዉጤታማነት ፤ የአገልግሎት ማዕከሎች አፈፃፀም (channel performance) እና ስትራቴጂን ማስፈፀም ከዉጤታማ አሠራር አንፃር ሊታዩ እንደሚችሉ አስገንዝበዋል፡፡ በሌላ በኩል የደንበኞች እርካታ፣ ሠራተኞችን ለውጤታማነት ማነሳሳት፣ የአገልግሎት ጥራት እና በገበያ ዉስጥ ያለዉን ዉድድር ለማሸነፍ መዘጋጀትን ከልህቀት አኳያ መረዳት ይገባል ብለዋል፡፡ የላቀ ትርፋማነት ፤ ሰፊ የገበያ ድርሻ ፤ ተመራጭና ቀዳሚ ባንክ መሆንን ከተቋማዊ ዕድገት አኳያ መገንዘብ እንደሚያሻም ጠቁመዋል፡፡

አቶ አስፋዉ ስትራቴጂ፣ የማስፈፀም አቅምና አካባቢያዊ ሁናቴ ዉጤታማ አሠራርን ለማረጋገጥ ቁልፍ ግብአቶች መሆናቸዉን አመልክተዋል፡፡ መሪ ቃሉም ባንኩ በአሁኑ ወቅት ከሚመራባቸዉ ስድስት ቁልፍ የስትራቴጂ ምሰሶዎች ጋር የተጣጣመ መሆኑን አስምረዉበታል ፡፡

ከጉባኤዉ መሪ ቃል በመቀጠል ዋና ሥራ አስፈፃሚዉ ያተኮሩት ባለፈዉ ዓመት አጠቃላይ የባንኩ የሥራ አፈፃፀም ላይ ነበር፡፡ የኮሮና ቫይረስን ስርጭት ከመከላከል፣ ከሙያ መርሆች፣ ከሥራ ተነሳሽነትና የባንኩን ስትራቴጂ ከመገንዘብ አንፃር ፤እንዲሁም ሃብት ከማንቀሳቀስና መጠቀም (Resource Mobilization and Deployment) አኳያ ስኬታማ ዓመት እንደነበር አስታዉሰዋል፡፡ በሌላ በኩል የተፈለገዉን የአሠራር ለዉጥና ተቋማዊ እድገት ለማምጣት ትኩረት የሚሹ ጉዳዮች መኖራቸዉንም አቶ አስፋዉ ጠቁመዋል፡፡

ኃብት ከማንቀሳቀስና ከመፍጠር አንፃር፣ የአገልግሎት መስጫ አማራጮችን አሟጦ ከመጠቀም አኳያ፣ የሠራተኞችን ተነሳሽነት ከማጎልበት እንዲሁም በዉጤታማነት ዙሪያ የታዩ ክፍተቶች ትኩረት ተሰጥቷዉ በዚህ ዓመት ሊሠራባቸዉ እንደሚገባ አመልክተዋል፡፡ ባንኩ በሚሠራበት አጠቃላይ ከባቢያዊ ሁኔታ ዙሪያ የሚስተዋለዉን ለዉጥ ከግምት ዉሰጥ ያስገባ የስትራቴጂ ማሻሻያ ማድረግም እንደሚያስፈልግ ሳይጠቁሙ አላለፉም፡፡

በጉባኤዉ ላይ ተጋብዘዉ የማነቃቂያ ንግግር ያደረጉት የስነ-ልቦና ባለሙያዉ ሰለሞን አበበ(ዶ/ር) ዉጤታማ አሠራርንና ልህቀትን በማምጣት ተቋማዊ እድገትን ለማረጋገጥ አስፈላጊ ናቸዉ ስላሏቸዉ የስነ-ልቦና ዝግጅቶች አብራርተዋል፡፡ ባለሙያዉ ለአዕምሮ መታወክና ይህን ተከትሎ ለሚመጣዉ ዉጤታማ ያለመሆን ችግር ምክኒያት ናቸዉ ያሏቸዉን ጉዳዮች አስገንዝበዋል፡፡ እነዚህን ችግሮች ለመቋቋምም ጠቃሚ የሆኑ የስነ-ልቦና ምክሮችን ለግሰዋል፡፡

በመቀጠልም የባንኩ የለዉጥና ደንበኞች አገልግሎት ዋና ሃላፊ (Chief Transformation and Customer Experience Officer) አቶ ይህንዓለም አቅናዉ ያለፈዉን አመት የባንኩን አጠቃላይ የስራ አፈፃፀም ሪፖርት አቅርበዋል፡፡ የባንኩን ከባቢያዊ ሁኔታና ይህም በአጠቃላይ አፈፃፀሙ ላይ ስለነበረዉ ተፅዕኖ በማስገንዘብ የጀመሩት ዋና ኃላፊዉ በተለይም የዐዳዲስ ባንኮች መቋቋም፣ በመንግሥት ተቆጣጣሪ አካል በኩል የተፈጠሩ የህግ ለዉጦች፣ በዓለምና በአገር ኢኮኖሚ ላይ የተስተዋለዉ አሉታዊ ለዉጥ፣ የኮሮና ቫይረስ ወረርሽኝ መከሰትና መንግሥት ወደ ዲጂታል ኢኮኖሚ ለመሸጋገር የሚያደርገዉ ጥረት ከዚህ አኳያ በዋናነት ተነስተዋል፡፡ ባለፈዉ ዓመት የነበረዉ አፈፃፀም በአጠቃላይ ጥሩ የሚባል ቢሆንም ትኩረት የሚሹና በዚህ ዓመት ሰፊ ሥራ የሚሹ ክፍተቶች እንደነበሩም አዉስተዋል፡ ፡ በተለይ ደንበኞችን ይበልጥ ከመሳብና በጥራት ከማገልገል፣ የአገልግሎት አማራጮችን ከመጠቀም አኳያ፣ ሃብት ከመፍጠርና ሠራተኞችን ዉጤታማ ከማድረግ አንፃር ክፍተቶች መኖራቸዉን ተናግረዋል፡፡

``የደንበኞች እርካታ፣ ሠራተኞችን ለውጤታማነትማነሳሳት፣ የአገልግሎት ጥራት እና በገበያ ዉስጥ ያለዉን ዉድድር ለማሸነፍ መዘጋጀትን ከልህቀት አኳያ መረዳት ይገባል....``

አቶ ይህንዓለም ወቅቱ የፈጠረዉን ቴክኖሎጂ አሟጦ መጠቀምና ገበያዉ በሚፈጥራቸዉ እድሎች ከመገልገል እንዲሁም የገቢ አማራጮችን ከማስፋት አንፃር ሰፊ ጥረት እንደሚያሻ ጠቁመዋል፡፡ ሪፖርቱ ከቀረበም በኋላ የባንኩ ዋና ሥራ አስፈፃሚ ፤ ተሳታፊዎች የታዩ ክፍተቶችን ይበልጥ ወደ ዉስጥ በመመልከት መፍታት በሚቻልበት ሁኔታ ላይ ዉይይት እንዲያደርጉ ጋብዘዋል፡፡ የጉባኤዉ ተሳታፊዎችም ለአፈፃፀም ድክመት መንስኤ ናቸዉ ያሏቸዉን፣ የገጠሟቸዉን ችግሮችና መልካም ተሞክሮዎቻቸዉን አንስተዉ ተወያይተዋል፡፡ በአገሪቱ የተከሰተዉ ማኅበራዊና ፖለቲካዊ አለመረጋጋት፣ የዉጭ ምንዛሬ አቅርቦት እጥረት፣ ተናብቦ የመሥራት ክፍተቶች፣ የሠራተኞች አመለካከትና የአዕምሮ ዝግጁነት ሁኔታ፣ የልምድና የአቅም ክፍተቶች፣ ደንበኞችን ከባንኩ ጋር እንዲቆዩ ከማድረግ አንፃርና ግልፅ ግቦችን አስቀምጦ በሁሉም የሥራ ደረጃ እንዲታወቅ ከማድረግ አኳያ ክፍተቶች መኖራቸዉ ተነስቷል፡፡ ከአስፈፃሚ አካሉ በቂ ተከታታይ ክትትልና ድጋፍ አለመኖር፣ የአፈፃፀም ክፍተቶችን በወቅቱ በመለየት ተገቢዉን ወቅታዊ የእርምት እርምጃ መዉሰድ አለመቻል፣ በቅርንጫፍ ሥራ አስኪያጆችና በቀጠና ሥራ አስኪያጆች መካከል ወጥና የተናበበ አሠራር አለመስረፅና በባንኩ አገልግሎቶችና ዐዳዲስ የአገልግሎት አማራጮች ዙሪያ ተገቢዉ ግንዛቤ እንዲፈጠር ከማድረግ አንፃርም የታዩ ክፍተቶች መኖራቸዉ ተወስቷል፡፡

በዉይይቱ የተነሱ ጉድለቶችንና ችግሮችን ለመፍታት የጋራ መግባባት ከተደረሰም በኋላ አቶ ይህንዓለም የዚህን ዓመት የሥራ እቅድና የታለሙ ግቦችን ለጉባኤዉ ተሳታፊዎች አቅርበዋል፡፡ ከተያዙ ግቦች መካከልም በዚህ ዓመት የባንኩ የትርፍ መጠን ከግብር በፊት ከ2 ቢሊየን ብር በላይ እንዲሆን፣ 15.46 የተጨማሪ ተቀማጭ ገንዘብ መጠን እንዲፈጠር፣ ከ75 በመቶ በላይ የዉድድር ደረጃን ለማሳደግና ከ250 ሺ በላይ ዐዳዲስ ደንበኞችን ለማምጣትና ከአንድ ሚሊየን በላይ የአሞሌ መተግበሪያ ተጠቃሚዎች እንዲኖሩት መታቀዱ ተመልክቷል፡፡በመጨረሻም የጉባኤዉ ተሳታፊዎች በዕቅዱ ላይ ያላቸዉን እይታ ካንፀባረቁ በኋላ የጉባኤዉ የጋራ አቋም ተነቦ ጉባኤዉ ተደምድሟል፡፡

የኢትዮጵያን ታለንት ፓወር ሲሪየስ - ዓላማውና ሂደቱ ፤

በአንዱዓለም በዛብህ የሱፍ

መነሻ

ዳሸን ባንክ በአገራችን ማኅበራዊ ኃላፊነታቸውን በከፍተኛ ደረጃ ከሚወጡ ድርጅቶች ቀዳሚ ስም ያለው የኢንዱስትሪው ፋና ወጊ ነው ፡ ፡ ከምስረታው አንስቶ ማኅበራዊ ኃላፊነቱን ለመወጣት በሚመድበው ዓመታዊ ቋሚ በጀትና ከትርፍ ክፍፍል ቀንሶ ባደረገው ልግስና ፤ ዛሬ በበጎነት አገልግሎታቸው ለወገን ደራሽ የሆኑ ድርጅቶች በሁለት እግራቸው እንዲቆሙ ያላሰለሠ ድጋፍ አድርጓል ፡፡ ባንኩ አገርና ወገን መደገፍን ከተመሰረተበት ዓላማ ጋር እኩል አድርጎ ስለሚመለከተው በስትራቴጂክ ፕላኑ ውስጥ ከስድስቱ ዐበይት ዕሴቶች አንዱ ማኅበራዊ ኃላፊነት (Social Responsibility) እንዲሆን አድርጓል ፡፡ በተመሳሳይ ኢትዮጵያን ታለንት ፓወር ሲርየስ ዳሸን ባንክ የማኅበራዊ ኃላፊነት ዕሴቱን ወደተሻለ ከፍታ ለመውሰድ በ2019/2020 በጀት ዓመት በቺፍ ትራንስፎርሜሽንና ከስተመር ኤክስፒሪያንስ ዋና ክፍል ተሰናድቶ የተጀመረና ግቡ ከፍ ያለ ፕሮጀክት ነው ፡፡

የኢትዮጵያን ታለንት ፓወር ሲሪየስ ፕሮጀክት የተቀረፀው መንግስት አገራዊ ድህነትን ለመቀነስ ከጀመረው አገር በቀል የኢኮኖሚ ማሻሻያ ፕሮግራም ጋር የተናበበ እንዲሆን ተደርጎ ፤ ዜጎችን በሥራ ፈጠራ ውድድርና በንግድ ክህሎት ሥልጠና በማሳተፍ አቅምና ክህሎቱ ያላቸውን ዜጎች በተለይም ወጣቶቹን ወደ አነስተኛና መካከለኛ ኢንተርፕራይዝ ሥራና ንግድ ተቋማት ባለቤትነት የማሳደግ ዓላማ ያለው ፤ ጠቅላላ ሂደቱ ወደ አንድ መቶ ሚሊዮን ብር በጀት የሚፈጅ ተከታታይነት ያለው ፕሮጀክት ነው ፡፡

የፕሮጀክቱ አፈፃፀም

የኢትዮጵያ ታለንት ፓወር-ሲሪየስ አራት የመርሃ-ግብር መተግበሪያ ማዕቀፎች አሉት ፡፡ እነሱም የንግድ ክህሎት ስልጠና መርሃ ግብር ፣ የሥራ ፈጠራ ክህሎት ውድድር መርሃ ግብር ፣ የዳሸን ቢዝነስ ክለብ ምስረታ መርሃ ግብር እና የመረጃና ተዝናኖት የቴሌቪዥን ስርጭት መርሃ ግብር ናቸው ፡፡

፩ ፥ የንግድ ክህሎት ስልጠና መርሃ ግብር

በቅድሚያ በሁሉም የአገራችን ክፍል የሚገኙ በአነስተኛና መካከለኛ ንግድ ሥራ ላይ የተሰማሩና ወደፊት በተመሳሳይ ሁኔታ ሥራ ለመጀመር ዝግጁነት ኖሯቸው አመቺ ጊዜና ሁኔታ በመጠባበቅ ላይ ለሚገኙ ፈቃደኛ ዜጎች ባንኩ በብቁ ባለሙያዎች የታገዘ በሰባት አርዕስተ ትምህርት ከፍሎ ሥልጠና እንዲያገኙ ያደርጋል ፡፡ በዚህ ዓመት በስድስት ማዕከላት ስልጠናውን ለመስጠት ዕቅድ ተያዞ እስከ አሁን ድርስ በሦስት ማዕከላት ለሚገኙ የሥራ

ዕድል ለማግኘት ለሚሹ 320 ዜጎች የክህሎት ስልጠና የተሠጠ ሲሆን ፤ በኮሮና ጊዜያዊ ሁኔታ የተነሳ የተቋረጡትን የሦስት ማዕከላት ሥልጠና እና የዳሸን ቢዝነስ ክለብ ምስረታ በዲጂታል ማዕቀፍ በበይነ መረብ አማካኝነት ለማከነወን ዝግጅት እየተደረገ ነው ፡፡

፪ ፥ የሥራ ፈጠራ ክህሎት ውድድር መርሃ ግብር ቲቪ ሾው

ለበርካታ ዜጎች የሥራ ዕድል እጦት መድኅን ሊሆን የሚችል የፈጠራ ሃሳብ ያላቸውን ዜጎች ፤ ሃሳባቸውን እንዲቀርቡ በማድረግና በሙያዉ ከፍተኛ የሆነ ተዛማጅ ልምድና በቂ ተመክሮ ባላቸው ዳኞች በማስገምገም የተሻለ የሥራ ዕቅድና የፈጠራ ውጤት ያላቸውን 30 ተወዳዳሪዎች በየዙሩ በጠቅላላው ብር 1,020,000.00 በመሸለም ማበረታታትና ፤ የፈጠራ ሥራ ውጤቶቻቸውን ወደ በተግባር ለመተርጎም የሚችሉበትን ሁኔታ ባንኩ ያመቻቻል ፡፡

፫ ፥ የዳሸን ከፍታ የመረጃና ተዝናኖት የቴሌቪዥን ስርጭት መርሃ ግብር

የስልጠና እና የውድድር ሂደቶቹን በጥራት በመቅረጽ እና ተዛማጅ የፋይናንስና የንግድ ክህሎት ጋር የተያያዙ ልዩ ልዩ አስተማሪ ፕሮግራሞችን በአንድ ሰዓት ዝግጅት በማሰናዳት ፤ በየሳምነቱ ስምንት ጊዜ ለጠቅላላ ኅብረተሰቡ በቴሌቪዥን ስርጭት የሚቀርብ ዝግጅት ነው ፡፡ ዝግጅቱ አጓጊ አዝናኝና ጠቃሚ መረጃወችን የሚያቀርብ ሲሆን በሥራ ፈጠራና ንግድ ዉጤታማ የሆኑ ግለሰቦችንና ድርጅቶችን ልምድ እንዲያካፍሉ በማድረግ ለተዳረሽ ኅብረተሰቡ የሥራ ፈጠራና የንግድ ክህሎት መረጃወችን በማድረስ ዜጎችን ተጠቃሚ ያደርጋል ፡፡

፬ ፥ የዳሸን ቢዝነስ ክለብ ምስረታ መርሃ ግብር

በንግድ ክህሎት የሠለጠኑትን እና በራሳቸው ጥረት በሥራ ፈጠራ ላይ የሚንቀሳቀሱ ዜጎችን በክለብ አባልት በማደራጀት የንግድና አገልግሎት ትስስር ፣ የልምድና መረጃ ልዉዉጥ ፣ የሥልጠናና የምክር አገልግሎት እና እንዲሁም የሥራ ማስኬጃና መነሻ ካፒታል ድጋፍ ለማግኘት የሚችሉበትን ዕድል ለማመቻቸት እንዲቻል የዳሸን ቢዝነስ ክለብ በዋና ዋና ቀጠና ቢሮዎች ስር ይቋቋማሉ ፡፡

የፕሮጀክቱ ዋና ዋና አምዶች

የኢትዮጵያን ታለነት ፓወር ሲርየስ ፕሮጀክት በስድስት የፕሮግራም አዕማድ ላይ የቆመ ነው ፡፡ እነዚህ አምዶች ማንኛውም ዜጋ በሥራ ፈጠራ ሂደት ውስጥ የሚያጋጥሙትን ዕክሎች ምን እንደሆኑ በመለየት ዜጎች ለውጤታማ የሥራ ዕድል እንዳይበቁና ወደ ሥራ ለመሰማራት እንዳይችሉ የሚያደርጓቸውን ዋና ዋና እንቅፋቶች ለማስወገድ ያስችላሉ ተብለው ታልመውየተለዩ ናቸው ፡፡

አምድ አንድ

የንግድና የሥራ አመራር ክህሎት ሥልጠናና የዕውቀት ሽግግር ፕሮግራም

አንድን ሥራ ወይም ንግድ ትርፋማ እንዳይሆን ከሚያደርጉት መሠረታዊ እንከኖች ውስጥ አንዱ ፤ ንግዱን ለማከሄድ የሚቻልበት የአመራር ክህሎት አለመኖር ነው ። ሁሉም ዓይነት ንግድ በአጠቃላይ እና እንደ ንግዱ ዓይነት በልዩ አግባብ የሚጠይቀው አስተዳደራዊ ክህሎት አለው ። ሥራ ፈጣሪዎች ይህ መሠረታዊ የንግድ አመራር ክህሎት ሳይኖራቸው መነሻ ገንዘብና ሌሎች ቁሳዊ ግብዓቶችን ሥላሟሉ ብቻ ትርፋማ ንግድ ለማከናወን አይቻላቸውም ። ሥለሆነም የኢትዮጵያ ታለንት ፓወር ሲርየስ አንዱ ዓላማ ፤ የሀንን ውጤታማ የንግድ ሥራ ክህሎትና የሥራ አመራር ስልጠና ለመካከለኛና አነስተኛ ኢንተርፕራይዝ ለተሰማሩ እና ገንዘብና ተመሳሳይ ግብዓት ይዘዉ ሥራ ለመጀመር ለተዘጋጁ ዜጎች የ ንግድ ክህሎት ሥልጠና በመስጠት ክፍተቱን ይሞላል ።

አምድ ሁለት

የንግድ ከበቦችን ማቋቋምና ማልማት

የንግድ ሠራን ለማሰደግና ከፍ ወዳለ እድገት ለማሽጋገር ከሚረዱ ሂደቶች ውስጥ ፤ ሥራን በጋራና በቡድን ተባብሮ ማከናወን አንዱ እንደ ሆነ ይታመናል ። አንድን ንግድ ግለሰቦች በተናጠል ከሚሠሩት በጋራ ያላቸውን ዕውቀት ገንዘብና ሌሎች አሴቶች አስተባብረው ቢያከናውኑት በተናጠል ከሚያመጡት የተሻለ ውጤት ሊያገኙ የሚችሉ ከመሆናቸውም በላይ በሥራው ዘርፍ ሙያተኛ ለሆኑ በርካታ ዜጎች የሥራ ዕድል ለመፍጠር ያስችላቸዋል ። ሥለሆነም የንግድ ክህሎት ሥልጠና የሚወስዱ ዜጎች በአካባቢያቸው ያለውን የሥራ ዕድል ለማየትና ከጊዜ ወደ ጊዜ የሚለወጡ የንግድ ተሰጥዖ መረጃዎችን በመለዋወጥ ዕርስ በዕርሳቸው እንዲማማሩ እንዲመካከሩና የጋራ ፕሮጀክቶችን እንዲያቅዱ ፤ የዳሸን ባንክ የንግድ ክለብን በያሉበት እንዲያቋቁሙ ባንኩ እገዛ ያደርጋል ። ባንኩ እነዚህን ክለቦች በማማከርና የሥራ ፈጠራ ውጤታቸውን ለገበያ እንዲደርስ የሚያደርጉበትን ዕድል በማመቻቸት ድጋፍ ያደርግላቸዋል።

አምድ ሦስት

የአነስተኛና ጥቃቅን ተሚትን የፋይናንስ አቅም ማጎልበት

የመካከለኛና አነስተኛ ኢንተርፕራይዝ ንግድ አንደኛውና ብዙ ጊዜ የሚነሳው ችግር ፤ ለሥራ ማስኬጃና ለንግዱ ተግባር የሚሆን በቂ መነሻ ፋይናንስ አለማግኘት ነው ። የዚህ ችግር ምንጩ ኢንተርፕራይዞቹ ልብድር ተመላሽ የሚሆን ለፋይናንስ አቅራቢ ድርጅቶች ተመጣጣኝ ማሳያዣ ማቅረብ አለመቻልን ጨምሮ ሌሎች ተመሳሳይ ተግዳሮቶች ሊሆኑ ይችላሉ ። ባንኩ በዳሸን ንግድ ክለብ ጥላ ሥር አሰባስቦ ድጋፍ ለሚያደርግላቸው ሥራ ፈጣሪዎች ፤ በዚህ ፈርጅ ለሚያቀርቡት በተጠናና አዋጭነቱ በታመነበት የአነስተኛና መካከለኛ ኢንተርፕራይዝ ተግባራት የሚሆን የብድር አቅርቦት የባንኩን የብድር ፖሊሲ በጠበቀ ሁኔታ ያመቻቻል ።

አምድ አራት

ለከፍተኛ ትምህርትና ሥልጠና የፋይናንስ ድጋፍ ማድረግ

በአንድ አገር ውስጥ ዜጎች በልዩ ልዩ ሙያና የሥራ ዘርፍ ተሰማርተው ዕድገት ሲያሳዩ የንግድ ሠንሰለቶች እየተፈጠሩና ከፍተኛ ሙዋዕለ ንዋይ ወደ ሚጠይቁ ኢንቨስትመንቶች እየተቀየሩ መምጣታቸው አይቀርም ። እነዚህ ኢንቨስትመንቶች በውስጣቸው ያሉትን የተለያዩ የሥራና የሙያ ክህሎቶች አሰናስለው ለማከናወን እንዲችሉ ፤ በየ እነዳንዱ ዘርፍ በቂ ባለሙያና ለዋናው ምርት ሂደት ድጋፍ ሰጪ የኾኑ ስልጡን የሰው ኃይል ያስፈልጋቸዋል ። ይህንን ታሳቢ አድርገው ሊሰማሩበት የሚሹት የሥራ ዘርፍ የሚጠይቀዉን ከፍተኛ ዕዉቀትና ክህሎት በውጭም ሆነ በአገር ውስጥ በከፍተኛ ደረጃ በቅድሚያ ለመማር የሚፈልጉ ዜጎች አንዱ ተግዳሮት ለትምህርቱ ወይም ለሥልጠናው የሚከፈለው ግንዘብ ከፍተኛነት ነው ። ዜጎች የቱንም ያህል ተሰጥዖውና ፍላጎቱ ቢኖራቸውም በቅድሚያ የትምህርት ከፍያ ችግር ምክኒያት ከራዕያቸው ተናጥበው ቀራሉ ። ዳሸን ባንክ ይህንን ችግር ለመቅረፍ ራሳቸውን በዕውቀትና ክህሎት አጎልብተው ለተሻለ የሥራ ፈጠራ ዕድል ብቁ ለማድረግ ለሚሹ ባለ ተሰጥዖ ዜጎች ባዳሽን ንግድ ክበብ አማካኝነት ለከፍተኛ ትምህርት ሥልጠና የብድር አቅርቦት ያመቻቻል ።

አምድ አምስት

የገበያና እሴት ትስስር መፍጠር

በሥራ ፈጠራ ሂደት ውስጥ አንዱ ተግዳሮት የምርትና አገልግሎቶች ተቀባይ ማጣት ነው ። በተለይም ዜጎች በአነስተኛና መካከለኛ ንግድ ለመሰማራት ጀማሪ ሲሆኑ ምርትና አገልግሎታቸውን በበቂ ስፋትና ፍጥነት ለማቅረብ የሚችሉበት ምህዳር ጠባብ ይሆንባቸዋል ። ይሄ ሁኔታም እነሱን ከገበያው እንዲፈገፍጉ በማድረግ ወደ ኋላ እንዲመለሱ ሰበብ ከመሆኑም በተጨማሪ ሌሎች ዜጎችም በተመሳሳይ መንገድ ወደ ሥራ እንዳይገቡ አስፈሪ ምክኒያት ይሆንባቸዋል ። ሥለሆነም ከኢትዮጵያን ታለንት ፓወር ሲርዩስ አዕማድ ውስጥ አንዱ የሆነው ገበያ ትስስር ዕቅድ ፤ በዳሸን ክለብ አማካኝነት በተለያዩ የሥራ ፈጠራ ሂደት የሚሰማሩ ወጣቶች ምርትና አገልግሎታቸውን ለመሸጥ የሚችሉበትን የገበያ ትስስር በተቀናጀ አሠራር በየደረጃው መፍጠር ከፍ ያለ እገዛ ያደርግላቸዋል ።

አምድ ሥድስት

ሁሉን አቀፍ የፋይናንስ አቅርቦትና ተደራሽነት

በመጨረሻም የእነዚህ የመካከለኛና አነስተኛ የንግድ ኢንተርፕራይዞች ዕድገት ከፍ ብሎ የፋይናንስና ተዛማጅ ፍላጎታቸውና የየዕለት ሥራቸው ዕድገት በማሳየት ተጨማሪ ካፒታል ሲፈጥሩ ፤ በፍላጎታቸው ልክ የሚንቀሳቀሱበትና የተቀማጭ ገንዘባቸውን መጠን በማሳደግ የአገልግሎት ተደራሽነታቸውን ለማስፋት የሚችሉበትን ተጨማሪ አውድ ለመጠቀም ይፈልጋሉ ። ሥለሆነም በዳሸን ክለብ አማከኝነት የአነስተኛና መካከለኛ ኢንተርፕራይዝ ዕድገታቸዉን እያሳደጉ ለሚጓዙ ድርጅቶች ባንኩ ለፋይናንስ አቅርቦት የሚኖረቸውን ተዳራሽነት ለማስፋት ከማይክሮ ፋይናንስ ፣ ኢንሹራንስና የኢንቨስትመንት ድርጅቶች ጋር በጥምረት እንዲሠሩ መንገድ ያመቻችላቸዋል ።

ከፎቶ ማህደር

የኮቪድ-19 ወረርሽ ለመከላከል 10,000 ,000 ሚሊዮን ብር ድጋፍ

የአሞሌ ምስረታ ሁለተኛ ዓመት ክብረ በዓል፡፡

ደም ልገሣ

Dear reader, this is our space for contributors of articles in English focusing on various key issues that are vital for the overall development of the Bank. The editorial team is willing to accept more contributions from you for our future editions. Don't hesitate to write and forward us.

Evaluating Customer Experience- to Induce Customer Centricity

By Wondimagegn Getachew

Customer experience management is neither a one-time process and nor a responsibility of few organs or units. It rather needs a continuous effort and team-based collaboration among all functioning units. It also requires active involvement of all staff from top management to lower levels on the ladder of an institution. Customers are everything in banking business, and they are the Bank's present profit and future growth. They would be the main focus, and that's why their day to day experience is an essential concern of banks.

Dashen Bank's Customer Experience Division has utilized different tools to monitor and evaluate the ongoing Customer Experience operations. These tools have recurrently been used to make periodic evaluation of the customer experience practices in different channels and customer touch points.

The Division conducts customer service evaluation, to determine whether consistent service is delivered to our customers in line with expected service standard and expectations of customers.

The following are the major tools that are employed for this purpose:

- Customer Satisfaction Survey
- Mystery Shopping
- Channel Audits, and
- Customer Feedback Management

Customer Satisfaction Survey (CSAT Survey):

It's the customers' experiences associated with the purchase and usage of the Bank's products/ services, and can be linked to personal expectation and services delivered. The customer Experience Team conducts Customer satisfaction survey once/ twice a year based on acceptable survey standards (Servqual or Servperf) to measure the satisfaction level of DB's customers and proposes workable solutions.

CSAT Survey is conducted using questionnaires designed to help the Bank understand what customers think about its products or services, brand, and customer support. Conducting this survey begins with preparation of action plan and proposal that entails the whole process. The process starts with designing and distribution of survey questionnaires to customers and collecting their responses; followed by coding, data analysis and finally ends up with recommendations and conclusion. The whole process is executed to evaluate the current status of customer satisfaction level of the Bank based on the data collected from customers, and provide plausible recommendation for improving positive experiences.

Mystery Shopping Activity:

The Customer Experience Division also uses mystery shopping method to measure quality of customer experience, regulatory compliance, or to gather specific information about a market or competitors, including products and

services. It is a fascinating method of gauging customer experience where individuals are recruited to present themselves as actual customers. The mystery shoppers may use different ways to do their activity. The most common shopping experience is where a person enters a bank or other selected channel, uses product/ services and leaves. This is a good way to evaluate service rendering practices at our branches, customer contact areas and other selected channels.

The process of mystery shopping would usually begin with goals that outline what is expected from the shopper's experience. The Customer Experience team sketches a plan that ensures conducting the right process to the benefit of the business, before actually engaging the mystery shoppers. The shoppers shall be advised and get clear orientation about the steps they should follow to execute the mystery shopping in order to avoid any confusion.

The mystery shoppers conduct planned visit and do their investigation in line with the standard checklists and clear directions they are provided from the CX team, and gather the necessary information.They shall observe all the activities and the way things are being processed.

Just like the CSAT survey, Mystery shopping process also starts with preparing action plan and proposal, designs checklists/questionnaires, and then conducts the mystery shopping activity. The CX team, up on completion of the process and receiving the necessary data, would produce the report and communicate it to management.

Channel Audits: Channel audit is the means of assessment and observation to check the status

and service process of different channels based on standards/formal checklists. These control mechanisms also help the bank to identify the gaps that occur at all service delivery channels and to mitigate on timely basis and deliver unparalleled customer experiences.

Different channels of the Bank, such as Branches, ATMs, POS, Amole and other relevant channels shall be audited at certain time intervals and the end report shall be presented to all concerned users. Channel audit also begins with action plan, designs, questionnaires, and conducts the process. Finally, a report is prepared and presented to management and all other concerned users.

Customer Feedback Management: is an essential process to get customers' insight about the Bank's products and services. Getting feedback from our customers can help us to craft strategies for serving them in a better way.

Currently, the Customer Experience Division also uses suggestion boxes to regularly collect feedbacks of customers on monthly basis. It has a plan to use other sources such as social media, E-mails, Website, SMS, etc and others to gather periodic customer feedbacks and utilize them for making improvements. Periodic reports are prepared by the CX team and presented to the bank's management.

Basics to Successful Branding

By Aschalew Tamiru

Branding is a way to differentiate Company and its product or service from the rest of market and create a perceived value in the mind of customers. Branding is important for all sizes of businesses that want to stand out from the crowed in the market. A brand is more than a marketing tool; it's the way the world perceives the company. More than just using it to sell products or services, the most successful brands create a powerful and defined identity for companies. The goal of a brand is not just to be recognizable, but to be so closely identified with the company's defining characteristic that become known for it. More importantly, the objective in crafting an identity is to define what sets the company apart from competitors. The keys to successful branding includes knowing the target customers of the company and making all the decisions with a focus on what's important to the customers.

Identify and define the customers: the first basics to successful branding is to identify and define the types of customers the company wants to attract. Women with children/women without children? Men who like football or those who are passionate in nature? Health-conscious individuals? Make a list of all areas of customers the company wants to attract. For example, a bank would built its brand on attracting people concerned with quality customer service and the bank works seriously on customer service.

Exam the target customers: find out what is important to the customers the company wants to attract. If the company already have some customers, it can survey them. Otherwise, look at demographic information (such as in terms of age, sex etc.) and other studies done that provide information about the target customers. It's important to develop a brand the company is proud of and is invested in, but if it doesn't connect with the customers of the company, it may all be for nothing. Brands must always reflect their target market. Once the company knows what's important to the target customers, choose basic outcomes that are the most important to the ideal customer. Forming important insights about the customers will greatly inform how the brand ends up appearing.

Be consistent with brand positioning: using the basic outcomes identified and defined by the company, a company can create a brand positioning that describes what the business does and for whom, the unique value the business offers and how this value is different from the competition, and the benefits the customer gets from the company's product or service. Also, it gives the opportunity to let the company decides on the one most important thing that the business always promises to deliver to customers. Consistently the company makes all the decisions based on this brand promise and brand positioning.

It can be tough to be a truly consistent brand, especially when everything is changing around the environment where the company is operating in. It can be a lot easier to go with the flow, abandon the consistency, and hope things work out for the best. But a brand that remains consistent to its core values will succeed throughout the constantly changing environment. Customers who know they can rely on a brand to be there for them will reward that brand with their loyalty and positive word of mouth.

Create the elements of the brand: the company shall create a brand personality that is the attributes the company wants the business known for and, if the company has an established business, a brand story that shows how the business' history adds value and credibility to the brand. Also, create the physical elements that make up the brand, including:

- Logo-standardized logo shape, proportions, usage and variations of the corporate logo, agent's logo and products logo if any.
- Corporate colors-colors that comprises of primary colors, secondary colors, supporting colors as needed.
- Typefaces-font family such as primary font type, in the working language/s of the company- for titles, for text writing, etc.
- Tagline or motto-a tagline, also called a slogan or motto, is a phrase that accompanies the brand name of the company to quickly translate the positioning and brand statements into a few memorable words that provide an indication of the brand offerings, promise, and market position. Examples of local and international companies' tagline-the choice for all, always one step ahead, think different, just do it.
- Corporate communication and/or stationery: de
- sign and standardization of general template for corporate letter heads, envelops, inter-office memos, business cards, stamp, E-mail signature,

identity cards, fax, etc.

- Promotional items-design and standardization of branded giveaways that the company uses to promote itself and its products as well; this includes pen, pencil, T-shirts, cap, umbrella, key holders, mug, sunshade, vas, wall watch, car decal (bolo sticker), flash disc, mouse pad, car mobile charger, watch, and the likes.

- Administrative papers-layout design and standardization of templates for all administrative forms used by the company's staff and customers. This includes designing of different formats, if commercial banks are taken as an example; deposit and withdrawal slips, account opening formats, and saving accounts passbooks, cheque, transfer request forms; loan application formats are among other.

- Communication signage-design and standardization of internal and exterior signage and wall branding that the company would use for outdoor advertising.

- Website-designing of a website, portal so as to make the company refreshed, friendly and informative, in order to promote visual identities online.

- Presentation template-designing of a general template for PowerPoint presentation to be used in the company including PowerPoint intro, master grid, slides for inspiration/layout and design presentation.

- Photography-the photography that the company uses for different communication (ranging from advertising to website). This includes people photography, products photography, choice of colors in photos, cropping choice of themes, and the likes.

- Media release template-designing templates to be used for circulating media releases to various media houses in a professional way.

- Events-this is designs for material that are used by the company for various events such as exhibition materials, podium front, and the likes. Besides, items listed above the company may include and create other elements of the brand which are believed relevant by the company.

The company shall create the physical elements for the above mentioned components that make up the brand and could consider other elements depending on the peculiar nature of the company. These physical brand associations should reflect the brand promise and all the brand's personalities, and also support the brand positioning.

Brand explains the company's activities and goals to customers. More than just logos, advertising, and even tagline of the company will tell customers about the company's and what it represents. Oneof the surest ways to lose customers is to break promises or appear dishonest. The most successful brands pick their message and make promises carefully, aware that they are always able to keep them. If we are guaranteeing something and risking our brand's reputation on it, breaking the public's trust will do more damage than any physical loss could. Customers can be switching and rebuilding a company's image is both expensive and difficult. Always stay on message and always deliver on the promises.

Market the brand: as most scholars recommend the key to branding is reminding the customer of what the company wants them to remember about the brand, and every contact (including marketing efforts) the company has with current or potential customers must reinforce the brand.

Creating a powerful brand is only the beginning of the journey to develop a strong corporate image for a company. It's also important for companies to consider that branding is as an ongoing process instead of a one-and-done situation. It's not uncommon for brands to evolve as they grow and form a better perception of what the public likes and dislikes about it.

The most successful brands are not those that find what works and stick to their guns no matter what. Instead, the best companies can fine-tune and continue to improve their brands to find the right balance and integrate the insights they are visualizing. Great brands don't have to work overtime to get a customer's interest (or at least, it doesn't look like hard work). A truly interesting brand will demand attention. We know this just by looking at the brands we like and even follow on media.

አሞሌ
AMOLE
Powered by DASHEN BANK

በማናቸውም ጊዜና ቦታ
ገንዘብ ለመላክና ለመቀበል

የስልክ አየር ሰዓትና ዳታ
ፓኬጅ ለመግዛት

የዲኤስ ቲቪ ክፍያ
ለመፈፀም

ለበረራ ትኬትና
ለመሳሰሉት ክፍያ ለመፈፀም

በማንኛውም ቦታዎች
ቀልጣፋ ግብይት ለማከናወን

ፈጥነው ይመዝገቡ!

ዳሽን ባንክ ሁልጊዜ አንድ እርምጃ ቀዳሚ!

GET IT ON Google Play

Download on the App Store

Dial *996#

SMS "REG" TO 8833

2018 Moneta Technologies, SC. All rights reserved. Amole and the Amole logo are the registered trademark of Moneta Technologies, SC licensed to Dashen Bank SC.

25th

Years

የምስረታ ክብረ በዓል

Anniversary

1995-2020

ዳሽን ባንክ
Dashen Bank

ሁልጊዜም አንድ እርምጃ ቀዳሚ!

Always One Step Ahead!