



Agrobank tumpu pemerkasaan wanita

B erbicara tentang pemerkasaan wanita, bidang kewangan merupakan antara bidang terpenting yang turut melibatkan tenaga kerja wanita. Menyedari hal itu, Penanggung Tugas Presiden/ Ketua Pegawai Eksekutif Agrobank, Khadijah Iskandar berkata, pendekatan Agrobank bukan sekadar demi kemudahan kakitangan wanita, sebaliknya misi lebih besar adalah memperkasa wanita dengan menawarkan kemudahan perancangan kewangan lebih baik. Ikuti temu bual wartawan Sinar Harian, NURHIDAYAH HAIRON bersama wanita besi ini di ibu negara baru-baru ini.

SINAR HARIAN: Apabila bercakap soal pemerkasaan wanita, sejauh manakah Agrobank melihat peranan wanita dalam hal berkaitan kewangan dan industri?

KHADIJAH: Wanita secara amnya berperanan menyumbang kepada ekonomi. Pertama, wanita boleh terlibat dengan cara bekerja, tidak semestinya mendapat gaji bulanan tetapi keterlibatan mereka dalam perniagaan. Dari segi statistik, walaupun hanya 50 peratus wanita datang bekerja, ia boleh menyumbang kepada 20 peratus ekonomi negara dan pendapatan mereka boleh dinaik taraf. Dari segi pemerkasaan, wanita sering dianggap golongan terpinggir, sudah tentu senario ini memerlukan kuasa wanita untuk mempengaruhi perubahan polisi. Itulah pentingnya kerajaan membuat polisi 30 peratus wanita dalam pengurusan yang bertujuan agar wanita faham wanita.

Sebagai contoh, dahulu pekerja wanita yang perlu masuk kerja mulai jam 9 pagi hingga 5 petang terpaksa berhenti kerja apabila mereka sudah berkeluarga. Namun dengan adanya kuasa wanita, tentunya kita mahu kekalwan wanita dalam pekerjaan, masa bekerja kini lebih fleksibel. Malah dalam Agrobank juga kita ada waktu khas bekerja untuk wanita, boleh masuk antara jam 8 pagi hingga 10 pagi dan waktu balik antara jam 4 petang hingga 6 petang. Kami juga beri ruang bekerja dari rumah. Agrobank sendiri mempunyai 10 jawatan tertinggi dan sehingga kini ada empat wanita yang mengisi jawatan ini. Dari segi Ahli Lembaga Pengarah, kita ada tiga wanita daripada tujuh orang. Apabila kita bercakap tentang wanita dalam industri, ia bukan tentang siapa lebih berkuasa tetapi tentang melengkapi satu sama lain.

Kita bukan bercakap tentang persaingan kuasa tetapi kuasa wanita diperlukan agar lebih memahami keperluan pekerja wanita. Jika kita lihat zaman universiti, ramai perempuan namun apabila masuk alam pekerjaan, mereka 'hilang', mungkin kerana tiadanya fleksibiliti disebabkan

polisinya tidak cukup mesra wanita. Bila kita bercakap penglibatan wanita dalam ekonomi, tidak semestinya perlu keluar pergi bekerja. Wanita boleh bekerja dari rumah dengan mempunyai perniagaan sendiri kerana kita sudah ada teknologi.

Dari segi industri kewangan, Agrobank boleh bantu sekiranya wanita itu terlibat dalam perniagaan sama ada dari segi pembiayaan dan juga simpanan.

SINAR HARIAN: Sejauh mana wanita dilihat lebih dominan dan dipercayai dalam pengurusan kewangan, adakah statistik tertentu yang boleh menggambarkan atau membuktikannya?

KHADIJAH: Kita boleh lihat bukti jelas tentang kredibiliti wanita yang memegang jawatan pengurus di bank-bank. Tidak keterlaluan jika kita katakan kajian ada menunjukkan wanita lebih teliti apabila bercakap tentang industri kewangan berbanding lelaki. Sebab itu saya sebutkan, peranan wanita mahupun lelaki adalah lebih baik dari segi melengkapi satu sama lain, bukannya berlumba-lumba.

Jika bercakap siapa lebih dominan atau tidak, ia bukan tentang siapa yang menjadi dominan atau kurang dominan. Tetapi bagaimana kita boleh bekerjasama berdasarkan keupayaan dan kecekapan masing-masing. Bagi saya, kerjasama akan lebih kuat berbanding fokus kepada satu gender semata-mata.

SINAR HARIAN: Kenapa wanita yang menjadi pilihan atau pengkhususan Agrobank dalam mewujudkan produk baru iaitu Agro Farah-i?

KHADIJAH: Pertama, kami mahu mencari produk khas untuk wanita sebagai penghargaan dalam usaha memperkasakan wanita. Apabila kami bangunkan produk dan perkhidmatan, kami perlu fokus kepada golongan yang terpinggir iaitu wanita, orang kurang upaya (OKU) dan belia, bukan semata-mata untuk komersial sahaja. Wanita juga penting kerana produk baharu ini sesuai untuk golongan wanita bekerja dan tidak

bekerja. Bagi wanita yang tidak bekerja, penting untuk mereka mempunyai disiplin kewangan yang baik.

Kita banyak dengar kes apabila suami meninggal dunia akan mengambil masa memindahkan aset. Jadi lebih elok jika wanita mempunyai aset atas nama sendiri. Salah satunya adalah simpanan kewangan. Mereka juga boleh mempengaruhi anak-anak mereka dan suami kerana itu produk Agro Farah-i boleh sertakan nama anak-anak dan suami.

SINAR HARIAN: Menerusi Agro Farah-i, apakah kelebihan yang ditawarkan kepada golongan wanita?

KHADIJAH: Apabila membuka akaun dengan hanya serendah RM50, pemegang akaun akan mendapat keuntungan dan ia dikongsi bersama anak-anak dan suami. Jadi, sebaik sahaja seseorang wanita membuka akaun Agro Farah-i, secara tidak langsung dia telah menggalakkan anak-anak dan suami membuka akaun dengan Agrobank dan masing-masing akan mendapat kelebihan. Dari segi keuntungan juga, berbeza jika mereka membuka akaun secara sendirian. Jika melalui Agro Farah-i, mereka akan mendapat keuntungan yang lebih.

Dengan Agro Farah-i, apabila wanita mempunyai simpanan dan mahu memulakan perniagaan serta memerlukan pembiayaan kewangan, pihak bank boleh lihat bagaimana aktiviti penyimpanannya. Jadi ia akan dapat membantu jika seseorang mahu menjalankan perniagaan pada masa akan datang.

SINAR HARIAN: Apakah pelan jangka masa pendek dan jangka masa panjang yang dirancang bagi memastikan konsep pemerkasaan wanita ini berjalan lancar seiring dengan wujudnya Agro Farah-i?

KHADIJAH: Selain daripada Agro Farah-i, kami turut mempunyai produk pembiayaan khas iaitu Mikro Agro Nisaa'-i. Produk ini dimulakan apabila kami dapati wanita lebih berdisiplin dari segi pembayaran hutang. Dari segi statistik, wanita membayar hutang tepat pada masa berbanding lelaki. Apabila perniagaannya sudah berjaya,

mereka perlu menyimpan wang. Jadi Agro Farah-i, ini akan menjadi kemudahan tambahan buat mereka. Untuk masa akan datang, kami akan perkenalkan pula produk yang lebih baik misalnya berbentuk pelaburan emas. Namun sebenarnya Agrobank telah mempunyai Ar-Rahnu. Kebanyakan pelanggan kita adalah usahawan. Mereka pajak barang kemas untuk dijadikan modal perniagaan dan sudah tentu kebanyakannya wanita.

Jika mahu membuat pembiayaan mungkin mengambil masa dan memerlukan sokongan dokumen dan sebagainya, oleh itu dengan menggunakan cara Ar-Rahnu ia adalah lebih mudah dan lebih baik.

Dari segi jangka pendek, Agrobank sebenarnya sudah lama menawarkan produk dan perkhidmatan untuk wanita. Walaupun Ar-Rahnu bukan khusus untuk wanita, namun pelanggan kebanyakannya adalah wanita. Secara tidak langsung kami memberi bantuan kemudahan kepada golongan wanita selari dengan matlamat kami untuk memperkasakan golongan terpinggir termasuk golongan wanita.

SINAR HARIAN: Selain daripada Mikro Agro Nisaa'-i dan Agro Farah-i, boleh jelaskan kemudahan lain disediakan oleh Agrobank untuk golongan wanita.

KHADIJAH: Kami pernah laksanakan program khas untuk isteri-isteri nelayan bagi meningkatkan pendapatan isteri rumah. Agrobank bantu mereka menjana pendapatan isteri rumah ketika musim tengkujuh.

Kami sediakan latihan yang mereka boleh lakukan seperti menjual keropok misalnya dengan cara memberi kemudahan pembiayaan.

Sebelum memperolehi pembiayaan, kami akan beri latihan kepada mereka tentang peluang-peluang yang ada dan bagaimana untuk memulakan perniagaan.