



भारत सरकार द्वारा आयोजित अभियान में बैंक को सम्मान



भारत सरकार द्वारा आयोजित सरकारी कारोबार से संबंधित दो अभियानों Leadership Capital 3.0 (जनवरी-फरवरी, 2021) तथा APY Big Believers 3.0 (मार्च, 2021) में हमारे बैंक को उत्कृष्ट कार्यनिष्पादन हेतु सम्मानित किया गया. यह सम्मान 29 अक्टूबर, 2021 को मुंबई में आयोजित सम्मान समारोह में पीएफआरडीए, वित्त मंत्रालय के चेयरमैन श्री सुप्रितम बंधोपाध्याय से हमारे कार्यपालक निदेशक श्री विक्रमादित्य सिंह खीची तथा महाप्रबंधक (सरकारी संपर्क एवं पीएसयू व्यवसाय) श्री अश्विनी कुमार ने ग्रहण किया.

Bank bags Digital Transaction Award

Our Bank has won the first position in overall digital transaction amongst large Banks for FY 2020-21 and bagged 5 awards across categories. The awards were received by Chief Digital Officer Shri Akhil Handa and General Manager Shri Sudhanshu Kumar Singh from Hon'ble Union Minister of Railways, Electronics and IT Shri Ashwini Vaishnav and MoS, Electronics and IT Shri Rajeev Chandrasekhar at a function held in Delhi.



Bank acknowledged as the 50 Most Trusted BFSI Brands of India, 2021



Our Bank was recognized as the 50 Most Trusted BFSI Brands of India, 2021 by TEAM marksmen in association with NDTV 24X7 on 08th December, 2021. Advocacy, business agility, consumer centricity, 3 Y-O-Y growth pattern, community outreach and value proposition were 6 major parameters on which Brands were adjudged by the Jury. Head-Marketing & Branding Shri. Rakesh Sharma received the Award on behalf of the Bank at a function held in Mumbai.



संजीव चड्ढा
Sanjiv Chadha

नव वर्ष
2022 की
आप सभी को
बहुत-बहुत
शुभकामनाएं
My best
wishes to
all of you
for the
New Year
2022

प्रबंध निदेशक एवं मुख्य कार्यपालक अधिकारी का संदेश Managing Director & Chief Executive Officer's Message

प्रिय साथियो,

नव वर्ष 2022 की आप सभी को बहुत-बहुत शुभकामनाएं.

'बॉम्बैत्री' के नवीनतम अंक के माध्यम से आपसे संवाद करना मेरे लिए प्रसन्नता की बात है. सर्वप्रथम मैं आप सभी के प्रयासों की सराहना करना चाहूंगा जिसके कारण आज हमारा बैंक कोरोना महामारी के विभिन्न दौरों में चुनौतीपूर्ण परिस्थितियों का अत्यंत साहस से सामना करते हुए एक बार पुनः नई उड़ान भरने को तैयार है. कोरोना का नया वेरिएंट 'ऑमिक्रॉम' भारत में दस्तक दे चुका है और तेजी से फैल रहा है. हालांकि स्टाफ-सदस्यों के टीकाकरण का कार्य काफी हद तक पूरा हो चुका है तथापि, हम सभी को अत्यंत सावधानी बरतने की जरूरत है. आप सभी से अनुरोध है कि शाखा, कार्यालय एवं अपने घर में भी कोरोना संबंधी नियमों का पूरा ध्यान रखते हुए तथा अपना, अपने परिवार एवं अपने सहकर्मियों का पूरा खयाल रखें.

दिसंबर 2021 तिमाही बैंक के व्यवसाय विकास के साथ-साथ अन्य सामाजिक पहलुओं की दृष्टि से भी महत्वपूर्ण रही है. बैंकिंग संस्थान में काम करते हुए व्यवसाय संवर्धन हमारा मुख्य लक्ष्य तो है ही परंतु इसके साथ हमारे कुछ सामाजिक दायित्व

भी हैं जिनका निर्वहन व्यवसाय विकास के समानांतर ही अत्यधिक महत्व रखता है. परिवर्तनशील वस्तुस्थिति और परिचालन परिदृश्यों के अनुरूप स्वयं में अपेक्षित परिवर्तन लाना जरूरी है. हम अपने बैंक की ही बात करें तो हमें बैंकिंग जगत में अपने समकक्ष बैंकों के बीच अपनी स्थिति को बेहतर बनाए रखने के लिए अपने उत्पादों और सुविधाओं के दायरे में विस्तार करते हुए इन्हें बेहतर बनाना आवश्यक होता है. इसी प्रसंग में बैंक ने पिछले दिनों बीओबी बीपीसीएल रूपे को-ब्रांडेड डेबिट कार्ड की शुरुआत की जिसमें ग्राहकों के लिए इंसेंटिव अर्जित करने की भी सुविधा प्रदान की गई है. अक्तूबर माह में हमने 'बड़ौदा किसान पखवाड़ा' के चौथे एडिशन का आयोजन किया. इस आयोजन

Dear Friends,

My best wishes to all of you for the New Year 2022.

It is a great pleasure for me to communicate with you through the latest issue of 'Bobmaitri'. At the outset, I would like to appreciate you all for your endeavors, due to which our Bank, while facing the various difficult stages of Corona pandemic with utmost courage, is poised to take a new stride once again. The new variant of Corona 'Omicron' has already been reported in India and is spreading very fast. Although the vaccinations of the staff members have been completed to a great extent, still, we all need to stay very careful. I request you all to take pandemic related precautions in branch, office and also at your home and take full care of yourself, your family and your colleagues.

The December 2021 quarter has been significant in terms of the Bank's business growth as well as other social aspects. While working in a banking institution, business growth is our main concern, but at the same time we have also some responsibilities towards society which are equally important. It is necessary to bring the desired changes in us in tune with the changing realities and operating environment. In order to improve our Bank's position amongst our peers in the banking industry, we always need to expand the horizon of our products and services and bring improvement in them on continuous basis. In line with this, the Bank recently launched the BOB BPCL RuPay co-branded debit card with the offering of incentives for customers. Further, in the month of October, we organized the 4th edition of 'Baroda Kisan Pakhwada'. The objective of this event was to highlight the role of the farming community in economic development of the nation and also to work for their upliftment. The Bank has also set up CAMP (Centre for Agriculture Marketing and Processing) in its Zones to simplify agricultural credit processing. We know that in the recent past, even in the most difficult circumstances, the agriculture sector has registered better performance. It is noteworthy that today many agri-companies are coming forward to link agriculture with technology in India. This is because the agriculture sector is being seen today as an opportunity to deliver better results at a relatively much-reduced cost. It is also important that when the entire country is celebrating the Azadi ka Amrit Mahotsav, we should adopt sustainable development in agriculture and allied activities also.

Recently, the Bank launched 'Green Ride - Ek Pehal

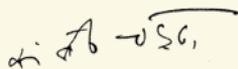
का उद्देश्य आर्थिक विकास में कृषक समाज की भूमिका को रेखांकित करने के साथ-साथ उनके उत्थान के लिए भी कार्य करना है. बैंक ने कृषि ऋण प्रोसेसिंग को सरल बनाने के लिए अपने अंचलों में सीएएमपी (सेंटर फॉर एग्रिकल्चर मार्केटिंग एंड प्रोसेसिंग) का भी गठन किया है. हम जानते हैं कि पिछले दिनों बेहद चुनौतीपूर्ण परिस्थितियों में भी कृषि क्षेत्र ने बेहतर कार्यनिष्पादन दर्ज किया है. विशेष बात यह है कि आज भारत में कृषि को तकनीक से जोड़ने के लिए कई एग्री कंपनियां आगे आ रही हैं. ऐसा इसलिए कि आज कृषि क्षेत्र को अपेक्षाकृत कम लागत में बेहतर परिणाम देने के अवसर रूप में देखा जा रहा है. यह भी महत्वपूर्ण है कि जब पूरा देश आजादी का अमृत महोत्सव मना रहा है तो ऐसे में हम कृषि और संबद्ध गतिविधियों में सतत् विकास की राह को अपनाएं.

हाल ही में बैंक ने संवहनीय विकास के संदेश को आगे बढ़ाने के लिए फिटनेस ऑइकन मिलिंद सोमन के साथ 'ग्रीन राइड- एक पहल स्वच्छ हवा की ओर' की शुरुआत की. विकास की संवहनीयता तभी संभव होगी जब वह पर्यावरण के अनुकूल हो. मेरे विचार में हम सभी को अपने राष्ट्र को सुदृढ़ बनाने के लिए इस मार्ग को अपनाना होगा. हमारा बैंक भी पर्यावरण संरक्षण के साथ-साथ सस्टेनेबल लिविंग की अवधारणा को बढ़ावा देता रहा है. बैंक ने इस दिशा में पेपरलेस बैंकिंग के साथ अन्य पर्यावरण-हित संबंधी पहलों पर जोर दिया है.

बैंक अपनी सेवाएं प्रदान करते समय सभी वर्ग के ग्राहकों का समान रूप से ध्यान रख रहा है. इस दिशा में कार्य करते हुए बैंक ने हाल ही में मध्य वर्ग के ग्राहकों के गृह ऋण की मांग को ध्यान में रखते हुए सेंट्रम हाउसिंग फाइनांस लिमिटेड (सीएचएफएल) के साथ समझौता ज्ञापन पर हस्ताक्षर किए हैं जो ऐसे टियर-2 और टियर-3 शहरों में वित्त की सुविधाएं दे रहा है, जो पारंपरिक ऋणदाता संस्थानों द्वारा अभी तक उपेक्षित हैं. इन इलाकों को पर्याप्त ऋण सुविधाएं मुहैया कराना निश्चित रूप से समावेशी बैंकिंग की दिशा में की गई एक अहम पहल है और बैंक के ऋण सेगमेंट व्यवसाय के लिए भी लाभदायक है.

बैंक द्वारा की गई पहलों में सभी स्टाफ-सदस्यों की सक्रिय भागीदारी का होना आवश्यक है. इस सोच के साथ कार्य करते हुए हम अपने प्रयासों को धरातल पर प्रभावी ढंग से लागू करने में सफल हो सकेंगे जो हमें आगे और अच्छा करने के लिए स्वप्रेरणा प्रदान करेगा. वास्तव में हमारी स्वप्रेरणा ही हमें सकारात्मक दिशा में कार्य करने के लिए अभिप्रेरित करेगी. आनेवाले दिन बैंक के व्यवसाय विकास के लिए बहुत ही महत्वपूर्ण हैं. वित्तीय वर्ष 2022 की शेष अवधि में हमें अभी तक की कमियों को दूर करने के लिए अपने प्रयासों को तेज करना चाहिए ताकि हम निर्धारित व्यावसायिक लक्ष्यों को प्राप्त करते हुये उससे अधिक की स्थिति हासिल कर बैंक व्यवसाय को नई ऊंचाइयों तक ले जा सकें.

शुभकामनाओं सहित



संजीव चड्ढा

Swachh Hawa ki ore' with fitness icon Milind Soman to promote the message of sustainable development. Sustainability of growth is only possible when it is in alignment of our environment. In my views we all will have to embark on this path to make our nation strong. Our bank has been promoting the idea of sustainable living along with environmental conservation. The Bank has been emphasizing on promotion of paperless banking besides other environment-friendly measures.

The Bank takes care of the requirements of every section of customers and gives equal importance to them while rendering its services. In this direction, considering the demand for home loans from middle class customers, the Bank has recently signed a Memorandum of Understanding (MoU) with Centrum Housing Finance Limited (CHFL) for providing financial facilities in tier-2 and tier-3 cities which are still underserved by the conventional lending institutions. Providing adequate credit facilities to these areas is certainly an important initiative towards inclusive banking and is also beneficial for the credit segment of bank's business.

The initiatives taken by the Bank, require active participation of all the staff-members. With clear objective and thinking, we will be able to make our efforts very effective at the ground level which will definitely give all of us motivation to further excel in future. In fact, it is our self-motivation that inspire us to work with positivity. The coming days are very crucial for the business development of the Bank. In the remaining period of the current fiscal, we should intensify our efforts to overcome the shortcomings and take Bank's business to a new level by ensuring achievement, rather surpassing of the set business targets.

With good wishes



Sanjiv Chadha

बैंक ने कृषि ऋण प्रोसेसिंग को सरल बनाने के लिए अपने अंचलों में सीएएमपी (सेंटर फॉर एग्रिकल्चर मार्केटिंग एंड प्रोसेसिंग) का गठन किया है.
The Bank has set up CAMP (Centre for Agriculture Marketing and Processing) in its Zones to simplify agricultural credit processing.

विषय-वस्तु प्रबंधन टीम

Content Management Team

अजय कुमार खोसला Ajay Kumar Khosla

प्रकाश वीर राठी Prakash Vir Rathi

सुब्रत कुमार Subrat Kumar

एम वी मुरलीकृष्णा M V Murali Krishna

पुरुषोत्तम Purushotam

अर्चना पाण्डेय Archana Pandey

आई वी एल श्रीधर IVL Shridhar

सुधांशु कुमार सिंह Sudhanshu Kumar Singh

रवीन्द्र सिंह नेगी Ravindra Singh Negi

कार्यकारी संपादक / Executive Editor

संजय सिंह / Sanjay Singh

संपादक / Editor

पुनीत कुमार मिश्र Punit Kumar Mishra

सहायक संपादक / Assistant Editor

महीपाल चौहान Mahipal Chauhan

सहयोग / Associate

सर्वेश कुमार तिवारी Sharvesh Kumar Tiwari

बिक्रम सिंह Bikram Singh

पत्रिका संवाददाता / Magazine Correspondents

बीसीसी	BCC	उमानाथ मिश्र
अहमदाबाद	Ahmedabad	वंदना जैन
बड़ौदा	Baroda	अमर साव
बेंगलुरु	Bengaluru	सुमी पी यू
भोपाल	Bhopal	चंदन वर्मा
चंडीगढ़	Chandigarh	मोनिका सिंह
चेन्नै	Chennai	गौरी वी एम
एर्णाकुलम	Ernakulam	नीना देवस्सी एम
हैदराबाद	Hyderabad	अमित साव
जयपुर	Jaipur	सोमेश्वर यादव
कोलकाता	Kolkata	सुमित कुमार गुप्ता
लखनऊ	Lucknow	मोहम्मद इरशाद
मंगलुरु	Mangaluru	राजेश्वरी पी
मेरठ	Meerut	दिनेश कुमार मित्तल
मुंबई	Mumbai	रेश्मा जलगांवकर
नई दिल्ली	New Delhi	पंकज वर्मा
पटना	Patna	मानिक चंद्र तिवारी
पुणे	Pune	अनुमिता सिंह
राजकोट	Rajkot	चन्द्रवीर सिंह राठौड़
एपेक्स अकादमी	Apex Academy	अमित चौधरी

बैंक ऑफ बड़ौदा के लिए प्रधान कार्यालय, बड़ौदा भवन, आर सी दत्त रोड, अलकापुरी, बड़ौदा - 390007 से संपादित एवं प्रकाशित.

ई-मेल : bobmaitri@bankofbaroda.co.in

Edited and published for Bank of Baroda at Head Office, Baroda Bhavan, R C Dutt Road, Alkapuri, Baroda - 390007.

E-mail : bobmaitri@bankofbaroda.co.in

इस अंक में Contents

अक्टूबर-दिसंबर 2021 • October-December 2021



03 प्रबंध निदेशक एवं मुख्य कार्यपालक अधिकारी का संदेश

06 कार्यकारी संपादक की कलम से

07 Bank of Baroda flags-off 'Green Ride - Ek Pehal Swachh Hawa ki Ore' with fitness icon Milind Soman'

09 Let Your Money Work for You

11 धन सम्पदा प्रबंधन: एक कला

13 Building & Managing Wealth

15 चैंपियन अंचल - जयपुर अंचल

24 A SimPLe Way for Wealth Creation

26 Term Insurance Importance at Every Stage of Life & reasons to buy at a young age

27 Grow your Wealth with Life Insurance & Pension Solutions

28 चैंपियन क्षेत्र - क्षेत्रीय कार्यालय, अजमेर

30 Investment Opportunities for-Non Resident Indians (NRIs)

36 How to select the Health Insurance Plan for your family

38 Climate Change Regulation and Banks

42 परियोजना वित्त

44 Technology is driving the next Revolution in Agriculture

46 सोशल मीडिया की महत्ता

51 डोरस्टेप बैंकिंग - अब आपके घर आया बैंक

56 Informed - Bank of Baroda's BC Model - Way For Financial Inclusion

58 जीवन में परिकलित जोखिम आवश्यक है - अपना धन बढ़ाने के लिए बस को मिस न करें!

60 Customer Retention In Banking Industry: Shift In Approach

66 An asset, a currency or a commodity: Curious case of crypto currency



बॉबमैत्री, बैंक ऑफ बड़ौदा के कर्मचारियों के लिए प्रकाशित की जाती है. इसमें व्यक्त विचारों से बैंक का सहमत होना आवश्यक नहीं है.

BOBMAITRI is issued for all employees of Bank of Baroda. The views expressed in it do not necessarily represent those of the Bank.

रुपांकन : सॅप प्रिंट सोल्युशन्स प्रा. लि., 28, लक्ष्मी इंडस्ट्रीयल इस्टेट, एस.एन. पथ, लोअर परेल (प), मुंबई - 400 013, महाराष्ट्र, भारत.

Designed at SAP Print Solutions Pvt. Ltd., 28, Lakshmi Industrial Estate, S. N. Path, Lower Parel (W), Mumbai-400 013. Maharashtra, India.



कार्यकारी संपादक की कलम से / The Executive Editor Speaks

संजय सिंह, कार्यकारी संपादक | Sanjay Singh, Executive Editor

प्रिय पाठकों,

हमारे बैंक की गृह पत्रिका 'बॉबमैत्री' का नवीनतम अंक आपके समक्ष प्रस्तुत करते हुए मुझे अत्यंत प्रसन्नता हो रही है। अपने बहुमूल्य सुझाव/ प्रतिक्रिया को नियमित रूप से भेजने तथा इस गृह पत्रिका को रचनात्मक एवं पठनीय बनाने के लिए संपादकीय टीम को प्रोत्साहित करने हेतु मैं सभी पाठकों का आभारी हूँ। हमारी गृह पत्रिका का यह अंक आपको इस महामारी के दौरान हमारे बैंक में आयोजित विभिन्न गतिविधियों की झलक देगा और यह आपको ज्ञानवर्धक सामग्री प्रदान करेगा।

मौजूदा समय में ब्याज दरों में गिरावट के कारण जमाकर्ता अब निवेशक बन रहे हैं। लोग अपनी अतिरिक्त धनराशि या अपने जीवन की संपूर्ण बचत के लिए नए क्षेत्रों की तलाश कर रहे हैं, ताकि अपने निवेश पर बेहतर रिटर्न प्राप्त कर सकें। इसके अलावा, कोविड महामारी ने सभी को स्वास्थ्य बीमा और टर्म लाइफ बीमा उत्पादों की आवश्यकता से अवगत कराया है। इसलिए, हमने धन संपदा प्रबंधन से संबंधित विभिन्न पहलुओं पर ज्ञानवर्धक आलेखों का संकलन करते हुए पत्रिका का विशेषांक प्रकाशित करने का निर्णय लिया। हम कॉर्पोरेट कार्यालय की हमारी धन संपदा प्रबंधन टीम और बड़ौदियन साथियों के भी आभारी हैं जिन्होंने अपने आलेखों के माध्यम से इस अंक में योगदान दिया है।

हमने श्री मोहन प्रशांतम का आलेख '**Let Your Money Work for You**' शामिल किया है जिसमें हमारे निवेश व्यवहार को निर्धारित करने वाले प्रमुख कारकों को अत्यंत स्पष्ट रूप से समझाया गया है। सुश्री जया मिश्रा ने अपने आलेख '**धन संपदा प्रबंधन- एक कला**' में निवेश के महत्वपूर्ण नियमों के बारे में उल्लेख किया है। श्री विशाल तेलंग द्वारा '**A Simple Way for Wealth Creation**' श्री विक्रान्त सिंह तंवर द्वारा '**परिकलित जोखिम जीवन में समय की आवश्यकता**' और श्री एन के शर्मा द्वारा '**Investment Opportunities for NRI**' अन्य ऐसे महत्वपूर्ण आलेख हैं जो हमारे पाठकों के लिए निवेश एवं उनके धन प्रबंधन के लिए बहुत उपयोगी सिद्ध होंगे। श्री कृति सुंदर पात्रा का आलेख '**Technology is driving the next revolution in agriculture**' कृषि परिदृश्य में हो रहे तकनीकी परिवर्तनों का वर्णन करती है। श्री एम अनिल के आलेख '**Climate Change Regulation and Banks**' जलवायु परिवर्तन तथा इस संबंध में बैंकों द्वारा विचारार्थ मुद्दों के बारे में विस्तृत परिप्रेक्ष्य प्रदान करता है। आपको विविधतापूर्ण पठन अनुभव प्रदान करने के लिए इस अंक में सुश्री नेहा पाटनी कपूर का आलेख '**डोरस्टेप बैंकिंग**' और श्री नमन शर्मा का आलेख '**परियोजना वित्त**' को भी शामिल किया गया है। इस अंक में '**बड़ौदा किसान पखवाड़ा**' '**सतर्कता जागरूकता सप्ताह**' समारोह की झलकियां तथा तिमाही के दौरान बैंक के '**चैंपियन अंचल एवं चैंपियन क्षेत्र**' की व्यावसायिक उपलब्धियां भी प्रकाशित की गई हैं।

उपर्युक्त के अलावा, इस अंक में बैंक स्तर पर आयोजित विभिन्न समारोह, कार्यक्रम, सीएसआर गतिविधियां, समाचार और आयोजन, पुरस्कार एवं सम्मान पर रिपोर्ट, विदेशी शाखाओं/ कार्यालयों के समाचार और राजभाषा कार्यान्वयन से संबंधित गतिविधियों को शामिल किया है। मुझे विश्वास है उपर्युक्त विविध सामग्री का मिश्रण पाठकों के लिए इस अंक को और अधिक रोचक बना देगा। मैं अपने साथी पाठकों से अनुरोध करता हूँ कि इस पत्रिका को गुणवत्तापरक बनाए रखने के लिए अपनी रचनाएं और प्रतिक्रिया भेजते रहें।

मैं आप सभी को सुखी, स्वस्थ और वैभवपूर्ण नववर्ष 2022 की हार्दिक शुभकामनाएं देता हूँ।

शुभकामनाओं सहित,


संजय सिंह

Dear Readers,

It gives me immense pleasure to present you the latest issue of our Bank's House Journal 'Bobmaitri'. I express my gratitude to all readers for sending their valuable suggestions/ feedback regularly and encouraging the editorial team to make this House Journal qualitative and worth reading. The issue of our House Journal in hand will give you glimpses of several activities organized in our Bank during this pandemic and will provide you illuminating contents.

In the era of softening of interest rates, depositors are now turning investors. People are looking for avenues for their surplus fund or entire saving of their life, from which they can earn decent return on their investment. Further, Covid pandemic has made every one aware of the need of health insurance and Term Life insurance products. Hence, we thought to bring out a special issue of the magazine on Wealth Management compiling qualitative articles on its different aspects. We are thankful to our Wealth Management Team of BCC and also fellow Barodians who have contributed for this issue through their write ups.

We have included an article '**Let Your Money Work for You**' by Shri Mohan Prashantam in which major factors determining our investment behaviors are explained in a very lucid manner. In the article '**धन संपदा प्रबंधन- एक कला**' Smt. Jaya Mishra has explained golden rules of investments. Other important articles which will be very helpful for our readers for investment and managing their wealth are '**A simple way for wealth creation**' by Shri Vishal Telang, '**परिकलित जोखिम जीवन में समय की आवश्यकता**' by Shri Vikrant Singh Tanwar and '**Investment Opportunities for NRIs**' by Shri N K Sharma. '**Technology is driving the next revolution in agriculture**' contributed by Shri Kruti Sundar Patra narrates the technological changes taking place in agriculture Landscape. '**Climate Change Regulation and Banks**' by Shri M Anil gives detailed perspective about climate change and things to be taken into consideration by banks. '**डोरस्टेप बैंकिंग**' by Ms. Neha Patni Kapoor and '**परियोजना वित्त**' by Shri Naman Sharma have also been included in this issue to give you a diversified reading experience. Glimpses of '**बड़ौदा किसान पखवाड़ा**' '**सतर्कता जागरूकता सप्ताह**' celebrations and business achievements of '**Champion Zone & Champion Region**' of the Bank for this quarter have also been published in the issue.

In addition to the above, the issue carries reports on various seminars, celebrations, CSR activities, news and events, awards and accolades, news from overseas branches/ offices and OL implementation across the bank. I trust, the blend of above inclusions will make this issue more interesting for the readers. I request our fellow readers to keep on sending their contributions and feedback so as to ensure continuous improvement of this journal.

I wish all of you a very Happy, Healthy and Prosperous NEW YEAR 2022.

With best wishes,


Sanjay Singh

Bank of Baroda flags-off 'Green Ride - Ek Pehal Swachh Hawa ki Ore' with fitness icon **Milind Soman**'



Baroda Corporate Centre, Mumbai



On 3rd December, 2021 our Bank organized 'Green Ride - Ek Pehal Swachh Hawa ki Ore' initiative with super-model and fitness enthusiast, Milind Soman; powered by GAIL India. Under this initiative, Milind Soman embarked 10 days long journey by riding a bicycle and driving an eco-friendly electric vehicle mapping through Gujarat, Rajasthan and Haryana before reaching Delhi. While visiting Bank's Branches Milind Soman planted saplings with the Bank's executives.

The Green Ride was organized to spread awareness on importance of cleaner air and encourage people to adopt sustainable modes of transport. The Green Ride flagged off from Mumbai on 3rd December, 2021 and concluded at Delhi on 13th December, 2021. Enroute, he visited Bank of Baroda branches at Baroda, Godhra, Udaipur and Jaipur.



Regional Office, Godhra



Zonal Office, Baroda

During his tour Milind Soman interacted with Bank's employees and his fans to educate them about his user experience of BOB World app for all his travel booking and shopping needs on-the-go. He also highlighted the importance of sustainable living such as the use of energy efficient transportation to ensure clean air for all living beings.

On this collaboration, Shri. Sanjiv Chadha, an MD & CEO said, "Sustainability is key to a strong nation and Bank of Baroda strongly supports the ideologies of a sustainable living and safeguarding the environment. Our association with 'Green Ride - Ek Pehal Swachh Hawa ki Ore' initiative spearheaded by India's most popular fitness enthusiast, Milind Soman, is an effort to promote awareness and call for action among young Indians resulting in broader social impact."



Regional Office, Udaipur



Zonal Office, Jaipur

Milind Soman said, "The GREEN RIDE is an effort to promote healthier modes of transportation. It is an ode to the air that we breathe, every living moment of our lives. It is my attempt to make us all more aware and conscious of the ill-effects of air that is polluted by our own actions. I hope this initiative makes people stop to think each time they pick up their car keys to drive small distances or switch on gensets during power-failures, or burst crackers at celebrations. We all want progress and development. But not at the cost of depriving future generations of the beautiful world we have known. Let us celebrate our many technological achievements. Let us celebrate progress and development. But let us first celebrate the clean, wonderful air we breathe and do all we can, to preserve it".

forward, having partnered with a youth icon helped us to connect with the younger generation who is our future."

Speaking at the celebration Milind Soman said, "Delighted, Grateful & Exhilarated! This sums up my journey on cycle from Mumbai to Delhi. The Green Ride was an effort to explore and promote healthier modes of transportation. I hope I was able to create some more awareness about how we are polluting the air we breathe and efforts we all can make to reduce this pollution! Every small step that we take, like opting for a car pool, planting a tree, choosing to cycle rather than take a car, quitting smoking and so many other small ways, plays a huge role in making our environment healthier for us and all life on the planet. I will continue to champion for this cause and other important ones through more such initiatives in the future."

A Kaviraj, Executive Director (Marketing – Shipping & international LNG, GAIL) said, "As a responsible corporate, GAIL (India) Ltd continues to play an important role in transitioning India's energy landscape with cleaner fuels like Natural Gas, Renewables, Green hydrogen and other clean energies to strive for a greener and cleaner tomorrow."

Viraj Bahl, Founder & MD, Veeba & Earthmade Organix, said, "At Earthmade Organix, working towards a cleaner and sustainable environment comes naturally to us - an organic way of living. We make an honest attempt to design products that are credible, responsibly sourced and certified organic. Hence, we are proud to associate with a fitness icon like Milind Soman who represents sustainability through his lifestyle and food choices. With the Green Ride, we want to further our cause towards a cleaner living."

Bharat Kalia, Co-Founder, Lifelong Online Retail Pvt. Ltd., said, "Milind continues to inspire everyone! Lifelong Online along with Milind are trying to create a movement that makes fitness mainstream. The multi-city cycling trail is a seamless fit for the whole movement. Fight lazy is simply about starting in the right direction and pushing yourself to be the fitter you."

Mr. Rajendra Singh, Managing Director, VRS Foods Limited said "Milind's fuel has been Ghee with khichdi for many years. Paras ghee supports healthy heart, strong bones & muscles which gives him this health & fitness. We are delighted to partner with him on this journey of endurance, strength & stamina."



Presented by : Team Marketing,
BCC, Mumbai



Zonal Office, New Delhi

On 13th December, 2021 Ms. Sammita Sachdev, Zonal Head, New Delhi, said, "The grand success of the Green Ride initiative with Mr. Milind is proof that people want to take steps for healthy environment. Bank is committed to reduce the impact of climate change risks and consciously works towards sustainable development of its banking operations. Only sustainable economic development can maintain the quality of environment and social ecosystems. To take our commitment one step

Let Your Money Work for You

“ “ We all work very hard to earn our livelihood and enjoy a substantial living. Now, the time has come that we make our money work for us and shoulder our responsibility. ” ”



When Human Being started growing and started earning to support their livelihood gradually barter system diminished and Money/Currency as a part of exchange started emerging. Steadily the need based economy drifted to demand based economy and the consumption level increased proportionately. The joint family concept gradually shrunk and concept of nuclear family emerged. This resulted in fading of the financial dependency on extended family and boosted the concept of self-dependency. With an increase in consumption pattern this self-dependent family have started having future goals such as social security i.e pension, etc, Foreign Trips, House etc., which is to be fulfilled from the earnings of the family.

In the topic of wealth management we would be deliberating more on the resources and options for making your hard earn money work for you. All Human Beings have desires and needs and the availability of money makes these desires or needs to be fulfilled. These desires can be short term or long terms and are fulfilled by our savings/investments. The key to substantiate these savings/investments in judicious Wealth Management.

Wealth Management has 2 important pillars of support i.e Wealth Creation & Wealth Preservation. These 2 pillars are fundamental of Wealth Management and its proper management pave the way for creation of wealth from your preserved resources. Wealth Management has often been misunderstood as financial planning.

Whereas, former is complex & technical tool comprised of various solutions pertaining to individual needs/goals. These need/goals can be for better retirement, Children education or Planning for insurance/investment for safe future. Wealth Management can broadly be categorised in these Wealth Management Solutions:-



- Financial Planning includes individuals' goal of achieving a financial objective during certain time frame.
- Risk Management in wealth management is understanding the risk appetite of the individual and offering suitable Financial Solutions
- Portfolio Management works on the principle of not keeping all your eggs in the same basket. It states that proper diversification is required to hedge the risk and return of individuals.

- Estate Management includes management pertaining to fixed asset of the individuals and its long term planning.
- Tax Planning is a part of wealth management which ensures optimizing tax liability by saving on taxes to be paid while simultaneously adhering to the legal requirement of the country.
- Insurance Advisory is technical profession when an individual is advised on insurance planning, protecting & protection against risk of life or financial loss.

Once we shed our expenses from our earnings, we have 2 options for the residual. One being saving & the other investment. The saving fulfill our short term objectives & give us much needed liquidity, while the investment is a long term solution which fulfill our long term goal. Traditionally investment in Gold and hording cash was considered as saving/investment. But now, with enhancement of livelihood and complexity of needs & goals various customised options have emerged that caters to the need of different individuals.

Though, both Saving & Investments are equally important, we cannot overlook the fact that our approach has to be linked to our needs both short term & long term. The inherent flaws for saving is that the return is not enough to beat the rate of inflation, while investments give us the opportunity and have potential to beat the inflation and give us post indexations real return. Now the question comes, that what are the factors that determine our scope of investments?

Some of the major factors determining investments are:

- 1) Time Frame of Investments
- 2) Risk Appetite of the Investor
- 3) Return from Investments
- 4) End Use of the Fund
- 5) Tax implications

6) Liquidity of the invested assets.

These factors majorly impact the wealth management decisions of individuals and some portion of each factors are present in each decision.

Wealth Management is a technical profession and needs both skill and inclination to understand and pitch a right product to right customer. Professional wealth managers advise the customers while considering age bracket, responsibility, future needs, risk appetite etc. Now a day's wealth managers has become core of any financial planning and has emerged as torch bearer for not only extracting best out of your money but also to enrich your lifestyle values. In India,

Gradually the staff members of Banks are being trained to properly advise the customers for various financial solutions. This, on one hand strengthen the relationship with our valued customers by increasing the ratio of number of products per customer and on the other hand cater to the customers' need at one place. It also generate extra non-interest income form the Banks. Thereby creating a win-win situation for all.

In retrospect, it can be summarized that Wealth Management Solutions are specialised services, which is being offered to the customers with complex needs by skilled Wealth Managers. These Wealth Managers categorise the complex &



one need to have a certifications to become a wealth manager/financial advisors such as NCFM /AMFI/IRDA etc. These certification on one hand legitimise one's skill and on the other hand also enhance the knowledge to understand & offer products that can really add values to the lifestyle of their customers.

Banking industry which is considered to be the pillar of financial sector, has also been instrumental in mobilising & offering customised wealth management products to their customers. A need to provide all financial solutions under one roof is being felt and banking industry is being ably providing these solutions.

fragmented needs of the customers in homogenous orders in accordance with the financial solution available. Banking Industry has also created a task force comprised of skilled certified wealth managers who are providing tailor made solutions to their esteemed customers. Therefore, we will all acknowledge that Wealth Management is the need of the Hour and its proper fusion in our lifestyle will definitely **make our money work for us.**



Mohan Prashantam
Chief Manager
Bank of Baroda (Uganda)
Limited

आज के भौतिकवादी समय में धन की महत्ता तो किसी से नहीं छुपी है लेकिन यदि हम अपने अतीत को भी देखें तो पाते हैं कि धन का महत्व हर काल में रहा है. धन की सहायता से ही हम अपने जीवन की आधारभूत सुविधाओं को पूरा कर सकते हैं जैसे रोटी, कपड़ा और मकान आदि. कवि की निम्नांकित पंक्तियाँ भी जीवन में धन के महत्व को रेखांकित करती हैं.

भूखे भजन न होई गोपाला।
ले तेरी कंठी, ले तेरी माला।



बदलते समय के साथ जीवन की जरूरतें बढ़ी हैं जिसने धन को और भी महत्वपूर्ण बना दिया है. हालाँकि यह केवल एक व्यक्ति की भौतिक आवश्यकताओं की ही पूर्ति कर सकता है न कि आन्तरिक आवश्यकताओं की जैसे - प्यार, समय, सच्ची देखभाल आदि. आज यदि हम सुबह से शाम तक की अपनी दिनचर्या पर नजर डालें तो पाते हैं कि बिना धन के तो कुछ भी संभव नहीं. जीवन की हर भौतिक आवश्यकता को पूरा करने के लिए धन की आवश्यकता है चाहे वह भोजन जैसी आधारभूत आवश्यकता है या फिर महंगे मोबाइल, महंगी गाड़ी या अन्य कोई शौक.

2008 की मंदी से भारत अन्य देशों की तुलना में जल्दी सामान्य स्थिति में आ पाया क्योंकि भारतीयों में बचत करने की संस्कृति रही है. यदि हम अपनी पिछली पीढ़ियों की तरफ देखें तो हम पाते हैं कि वे

सामान्य जीवन जीते थे, उनकी आवश्यकताएँ कम थी लेकिन जरूरत पड़ने पर वे दूसरों की आर्थिक मदद के लिए हमेशा तैयार रहते थे. आज की पीढ़ी अलग है, हमारी आवश्यकताएँ अधिक हैं. हम कमाने, खर्च करने और एक आरामदायक जीवन जीने में विश्वास करते हैं लेकिन पिछले दो वर्षों से विश्व कोरोना महामारी से जूझ रहा है और इस महामारी ने हमें धन के महत्व को और अच्छी तरह से समझा दिया है. इस महामारी के काल में हमने देखा कि धन का प्रबंधन कितना आवश्यक है. इस संकट के समय में अच्छे वेतन वाली नौकरी करने वाले लोग, अच्छा व्यवसाय चलाने वाले लोग, सभी ने पैसे के संकट को झेला है क्योंकि लॉक डाउन के कारण लोगों की नौकरी से छंटनी कर दी गई, या वेतन कम कर दिया गया या व्यवसाय करने वालों का व्यवसाय ठप्प हो गया आदि. लगभग हर वर्ग ने इस काल में आर्थिक संकट को महसूस किया और तब हमें समझ आया कि एक खर्चीली जिंदगी

धन सम्पदा प्रबंधन: एक कला

जहाँ बचत की संभावना ना हो उससे बेहतर है ऐसा जीवन जीना जहाँ हम संकट के समय के लिए कुछ बचत भी कर सकें.

एक अच्छे जीवन के लिए दो चीजें बहुत महत्वपूर्ण है पहला धन अर्जित करना और दूसरा धन सम्पदा का प्रबंधन करना. कई लोगों का यहाँ तक भी कहना रहा है कि **“धन अर्जित करने से भी ज्यादा महत्वपूर्ण है उसका सही प्रबंधन और उसका संचय”**.

यदि हम धन सम्पदा के प्रबंधन पर दृष्टिपात करें तो हम पाते हैं कि धन सम्पदा प्रबंधन एक कला है और इसके कुछ नियम हैं जिन्हें विशेष नियमों की संज्ञा भी दी जा सकती है:

धन सम्पदा प्रबंधन के सुनहरे नियम

अपनी आय व व्यय को समझें : हमेशा हमें अपनी आय व व्यय का पता होना चाहिए. यह वित्तीय

नियोजन का पहला चरण है. अपनी निवल संपत्ति व आय जानने से हमें अपनी संपत्ति और देनदारियों को जानने में मदद मिलेगी. इसके अलावा, यदि हम कर्ज में हैं तो यह हमारे लिए एक आँख खोलने वाला यंत्र साबित होगा. अपनी निवल संपत्ति की समीक्षा करने से हमें यह समझने में मदद मिलती है कि हम वास्तव में कहाँ खड़े हैं. यह हमें वित्तीय निर्णय लेने और धन प्रबंधन में हमारा मार्गदर्शन करता है.

कम खर्च और ज्यादा बचत: यह नियम अजीब लग सकता है लेकिन यह हमारी वित्तीय सफलता की कुंजी है. हमारी आय का स्रोत कितना भी बड़ा हो लेकिन यदि हम बचत नहीं कर पाते तो हम कभी भी कठिन समय के लिए तैयार नहीं हो सकते. अपने धन को बढ़ाने के लिए अर्थात् उसका निवेश ऐसी जगह पर करने के लिए जहाँ रिटर्न अच्छा मिले हमारे पास धन का होना आवश्यक है और धन संचय तभी हो सकता है जब हम अपने खर्च को सीमित कर धन की बचत करें. धन की बचत करने का अर्थ यह नहीं है कि हम जीवन को बिना आनंद के जिएं या हम अपनी मूलभूत आवश्यकताओं को भी पूरा न करें. बचत से तात्पर्य यह है कि हम अपने आय और व्यय का प्रबंधन इस प्रकार करें कि हम अपनी आय का कुछ हिस्सा नियमित रूप से बचा सकें. व्यय के प्रबंधन के लिए हमें एक संतुलित जीवन जीने की आवश्यकता होती है इसके लिए हमें अपने खर्च पर नजर रखनी चाहिए और एक बजट बना कर उस पर टिके रहने की कोशिश करनी चाहिए.

हम स्वयं और अपने परिवार को सुरक्षित रखें: धन की बचत करने का एक और उपाय यह भी है कि हम स्वयं को और अपने परिवार को स्वस्थ रखें. आजकल स्वास्थ्य सेवाएँ बहुत महंगी हैं और यदि हमें ऐसी सेवा लेने की जरूरत पड़ जाए तो हमारी बचत का बहुत बड़ा हिस्सा इसमें खर्च हो जाता है. इसलिए यदि हम स्वयं और अपने परिवार को स्वस्थ रखते हैं तो इस व्यय से बच सकते हैं. अपने परिवार को सुरक्षित रखने के लिए हमेशा अपना और अपने परिवार का बीमा भी करवाना चाहिए क्योंकि हम जीवन की योजनाओं के बारे में निश्चित नहीं हो सकते. धन प्रबंधन महत्वपूर्ण है लेकिन इसका मतलब यह नहीं है कि हम अपने बीमा और निवेश को एक ही समझें. अपने परिवार को किसी अप्रिय घटना से बचाने के लिए धन का एक प्रकार का प्रबंधन यह भी है कि हमारे परिवार के पास उचित बीमा कवरेज हो जिससे किसी आपात स्थिति में उन्हें किसी आर्थिक तंगी का सामना न करना पड़े. हमेशा याद रखना चाहिए कि हम अपने निवेश को

बीमा के साथ न मिलाएं. साथ ही टैक्स बचाने के लिए इंश्योरेंस प्लान न लें. इंश्योरेंस प्लान आपात स्थिति में हमारे परिवार की मदद करेगा, इसलिए हमें इसका चुनाव समझदारी से करना चाहिए.

निवेश करने से पहले उत्पाद को जानें: निवेश के लिए बहुत सारे वित्तीय उत्पाद उपलब्ध हैं और सभी उत्पादों के बारे में जानना मुश्किल है, लेकिन कम से कम हमें उन उत्पादों के बारे में अवश्य जानना चाहिए जहाँ हम निवेश कर रहे हैं. अपनी मेहनत की कमाई के साथ कभी भी ऐसे उत्पादों पर जुआ नहीं खेलना चाहिए जो समझने में जटिल हो या जिनकी पूरी जानकारी हमें न हो. एक वित्तीय सलाहकार हमें एक उचित धन प्रबंधन योजना तैयार करने में मदद कर सकता है. निवेश के लिए हमारा जोखिम प्रोफाइल, वित्तीय स्थिति और लक्ष्यों की अवधि को समझना आवश्यक है. जिसमें एक वित्तीय सलाहकार इन सभी कारकों का मूल्यांकन कर हमारी मदद करेगा और हमें सर्वोत्तम उत्पाद का चुनाव में हमारा मार्गदर्शन करेगा.

अपने सभी अंडे एक टोकरी में न रखें: निवेश करते समय ध्यान रखने योग्य एक और महत्वपूर्ण नियम यह है कि हम अपने सभी अंडे एक ही टोकरी में न रखें. अर्थात् हम अपने सभी निवेश एक जगह न करें. निवेश का विविधिकरण बेहद महत्वपूर्ण है. यह जोखिम को कम करने में मदद करता है, आय के एक स्रोत पर निर्भरता को समाप्त करता है और अन्य चैनलों के माध्यम से रिटर्न उत्पन्न करने में मदद करता है. विविधिकरण पूंजी के संरक्षण में भी मदद करता है. एक विविधतापूर्ण पोर्टफोलियो होना अनिवार्य है क्योंकि केवल एक या दो निवेशों पर निर्भरता बाजार दुर्घटना में हमारी बचत को बहुत बुरी तरीके से प्रभावित करेगी.

धैर्य: धन प्रबंधन एक लंबी प्रक्रिया है जिसमें प्रतिबद्धता और धैर्य की आवश्यकता होती है. कोई रातों-रात करोड़पति नहीं बन सकता. इसमें समय लगता है और इसमें कड़ी मेहनत की आवश्यकता होती है. निवेश जोखिम के अधीन हैं और बाजार में उतार-चढ़ाव के दौरान धैर्य रखना आवश्यक है. निवेश को परिपक्व होने और व्यवस्थित होने में कुछ समय लगता है. इसलिए बाजार की छोटी अवधि के उतार-चढ़ाव के आधार पर निर्णय नहीं लेना चाहिए. अस्थिरता किसी भी जोखिम भरे निवेश का एक अभिन्न अंग है, और हमें धैर्य से इससे निपटने की आवश्यकता है. जब बाजार की स्थिति प्रतिकूल हो और बाजार की गतिविधियाँ या गिरते

प्रतिफल के बारे में चिंता महसूस करें तो धन के उचित प्रबंधन के लिए हम एक वित्तीय सलाहकार की सहायता ले सकते हैं.

समय-समय पर अपने निवेश की समीक्षा: निवेश से अच्छे रिटर्न प्राप्त करने के लिए धैर्य जरूरी है, लेकिन जब तक हम नियमित रूप से अपने निवेश की निगरानी नहीं करते, तब तक यह हमें अच्छे रिटर्न अर्जित करने में मदद नहीं करेगा. समय-समय पर समीक्षा करने से हमें अपने बदलते लक्ष्यों और जरूरतों के अनुरूप बने रहने के लिए अपने पोर्टफोलियो को फिर से संतुलित करने में मदद मिलेगी. यह अंडरपरफॉर्मिंग एसेट्स की पहचान करने और उनसे छुटकारा पाने में भी मदद करेगा. अपने लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए कम प्रदर्शन करने वाले फंडों से निवेश को बेहतर फंडों में पुनः आवंटित करने की आवश्यकता होती है. इसलिए, त्रैमासिक, अर्ध-वार्षिक या वार्षिक समय निर्धारित कर हमें सुनिश्चित करना चाहिए कि हम अपने निवेश की नियमित समीक्षा कर रहे हैं.

अपने कर की योजना बनाएं: वेल्थ मैनेजमेंट सिर्फ निवेश से संबन्धित नहीं है अपितु इसमें भुगतान किए जाने वाले टैक्स का उचित प्रबंधन भी शामिल है. वर्तमान में उपलब्ध टैक्स कटौतियों के बारे में स्वयं को शिक्षित करें जो हमारे टैक्स को कम करने में हमारी सहायता करें. टैक्स बचाने के लिए किए जाने वाले निवेश के लिए भी हमें उचित योजना बनानी चाहिए. हमें इसे नियोजित रूप से ही करना चाहिए जिससे कि हमें टैक्स संबन्धित निवेश के लिए अंतिम समय में जल्दबाजी में फैसले न लेने पड़े.

सेवानिवृत्ति की योजना: वर्तमान का हमारा अच्छा धन प्रबंधन ही हमारे बुढ़ापे की लाठी बनेगा और हमारे नियोजित और नियमित बचत की आदत ही हमारे सबसे अच्छे साथी होंगे. आज हम जितनी अधिक बचत व उचित धन प्रबंधन करेंगे, सेवानिवृत्ति के पश्चात उतना ही अधिक सुखी जीवन व्यतीत कर पाएंगे. इसलिए हमें हमेशा ऐसा प्रयास करना चाहिए कि हम उचित धन प्रबंधन कर एक सेवानिवृत्ति निधि बनाएँ जो वृद्धावस्था में हमारे काम आए और सेवानिवृत्ति के बाद भी हमारे जीवन शैली पर कोई नकारात्मक प्रभाव न पड़े अर्थात् हमें आर्थिक तंगी का सामना न करना पड़े.

निवेश, धन सम्पदा प्रबंधन का एक अभिन्न अंग है और यदि हमें अपने धन का अच्छा प्रबंधन करना है तो हमें निवेश के बारे में भी पूरी जानकारी होनी

चाहिए. भारत में हम निवेश को दो भागों में बाँट सकते हैं. कुछ निवेश ऐसे होते हैं जो रिटर्न तो कम देते हैं लेकिन उसमें जोखिम या तो नहीं होता है या बहुत कम होता है जबकि कुछ प्रकार के निवेश ऐसे होते हैं जिसमें जोखिम और रिटर्न दोनों ही बहुत ज्यादा हैं. इसलिए हमें यह निर्णय लेने की आवश्यकता होती है कि हम कितना जोखिम ले सकते हैं. निःसन्देह, यह हमारी उम्र और वित्तीय स्थिति पर निर्भर करता है. जब हम अधिक उम्र के होते हैं तो हमारी जोखिम लेने की क्षमता भी कम होती है जबकि युवावस्था में हम अधिक जोखिम ले सकते हैं. यदि हमारे आय के कई अच्छे स्रोत होते हैं तो भी हम अधिक जोखिम ले सकते हैं. यदि हम कम या न के बराबर जोखिम लेना चाहते हैं तो हम बैंक की मियादी जमा योजना, एलआईसी, एनएससी, केवीपी आदि ऐसी योजनाओं में अपना निवेश कर सकते हैं जहाँ रिटर्न की राशि पूर्वनिर्धारित होती है. यदि हम अधिक जोखिम लेने की स्थिति में होते हैं तो हम म्यूचुअल फंड, शेयर, क्रिप्टो करेंसी आदि में निवेश कर सकते हैं. निवेश के ये विकल्प जोखिम भरे हैं लेकिन इसमें रिटर्न भी अच्छे मिलते हैं.

धन की महत्ता किसी से छुपी नहीं है और इस भौतिकवादी जीवन में तो धन के बिना जीवन की कल्पना भी नहीं की जा सकती. अतः स्वयं व हमारे परिवार के लिए हमारी नैतिक जिम्मेदारी बनती है कि हम अपने धन का प्रबंधन इस प्रकार करें कि हम किसी भी विपरीत परिस्थिति में अपने बचत के पैसे का उपयोग कर उस परिस्थिति का सामना कर सकें. धन प्रबंधन के लिए हमें कई विशेष नियमों का पालन करना पड़ता है, हमें आर्थिक रूप से अनुशासित होना, अपने व्ययों को नियंत्रित करना, बचत की आदत डालना और बचत के महत्व को समझना पड़ता है. इसके साथ ही हमें बचत के पश्चात निवेश में भी जागरूक रहना पड़ता है कि हम कहाँ निवेश करें कि अधिक से अधिक रिटर्न प्राप्त कर सकें. रिटर्न के बारे में सोचने से पहले हमें उस उत्पाद से जुड़े जोखिम को भी ध्यान में रखना पड़ता है और यह सुनिश्चित करना पड़ता है कि हम कितना जोखिम ले सकते हैं. जिस कार्य के लिए इतनी जानकारी, सजगता, एकाग्रता और अनुशासन की आवश्यकता हो वह निःसन्देह एक कला ही हो सकती है.

❖❖❖



जया मिश्रा

मुख्य प्रबन्धक एवं शिक्षण प्रमुख,
बड़ौदा अकादमी नई दिल्ली

BUILDING & MANAGING WEALTH



How do I build my wealth? Where should I invest my money? When is the right time to invest? What should I do with my extra funds? These questions are often asked by my colleagues, friends and relatives. There are no specific answers which can be provided, so I guide them by small steps which I take to invest.

Before we directly come to the investment, it is very essential that we take care or make the provisions for any mishap that could impact remaining wealth that we have today. How do we do that? The answer is by taking requisite insurance.

First comes Health Insurance. An individual must & should have health insurance, not only for self but for their family. A thought can come that I already have an insurance from my company so I don't need it. Here we need to know that is it adequate enough? The increase in number of critical illness and high hospital bills cannot necessarily cover one's and their family's expenditure. Also one need to ensure that our Parents get insured before they reach the age where they don't get insurance cover as their medical needs will increase with their age. While selecting health insurance from any company one should check the inclusion & exclusions in the policy, claim settlement ratio, cashless facility, etc. Rather than opting for an insurance for bigger coverage which result in high premiums, one can also opt for top-up plan which is comparatively less in cost.

Second comes **Life Insurance (Pure Term Plan), which carries same importance as above.** Term insurance plans offer financial security for the entire family in case of the unfortunate death of the policyholder. It also provides an optional coverage for critical illnesses or accidental death to the policy holder. While selecting the term plan, the individual must ensure:

- that it is adequate enough
- that it at least covers the number of year the individual expects to work
- that the company that is selected should have a good claim settlement ratio
- to check inclusions and the exclusions
- all the declarations are correctly made to the insurance company while taking insurance.

Apart from the above two insurance, it is also advisable to have below insurance for tension-free life:

- House / property insurance
- Insurance against loan taken
- Personal Accident insurance

After getting completely insured, the individual is ready to make an investment. In today's world there are many avenues available for the individuals to make an investment. Following are some popular options available to the investors:

- **Bank/ Post Office Fixed Deposits:** Bank / Post Office deposits refers to the money placed with banking institutions or Post Office at a predefined rate for a specified duration. The pros of the fixed deposit is assured return and high liquidity while the cons are lower return, income taxable.
- **Company Fixed Deposits:** These are similar to the Bank's fixed deposits but with Public/ Private limited companies. They provide higher interest rate as compared with Bank's Fixed Deposits but much riskier.
- **PPF:** This is also one of the commonly used investment instrument among the investor. The pros of PPF is that it provides higher rate of interest than Banks and are very low risk investment but it has longer investment period and has lower liquidity.
- **Equity Shares:** One can make an investment by buying equity share either through IPO or from secondary market. They are highly risky investments but can provide very high return to the individuals. Investment in the equity shares should be preferred for long duration.
- **Debentures / Bonds:** These are the long term instrument issued by Limited Companies which

provide fixed rate of interest. It has Lower Liquidity but the interest rate are higher than the Bank rates.

- **Gold / Gold ETFs:** This is one of the most traditional method and still accepted mode of investment by large number of investors. It has high liquidity but the returns can be seen after a longer period of time. Also the cost of storage is higher as physical gold needs to be kept in safe deposit with always the pressure of theft. GOLD ETFs takes away the risk of storage as it is exchange traded funds and don't need storage place for the same.
- **Mutual Funds:** This investment is getting very popular among the investors. Mutual Funds have almost all type of products available for different type of investors. For less risky investors they have overnight funds, arbitrage funds, etc., for medium risk investors they have long term debt funds, large cap equity funds, guilt funds, balanced funds, etc. and for high risk takers they have multi cap funds, small cap funds, sectorial funds etc.
- **Life Insurance:** The other instrument for investment is money back life insurance plan where the investor can invest in addition to insuring their life. They have both fixed return as well as market linked return. It can provide higher returns but long and compulsory premium paying term.

The individual has to ask the below questions to self before investing.

- What is the goal of my investment? The investment avenues might be different if the goal is wealth generation then compared to Vacation plan for next year.

- What is the time horizon of the investment? The time horizon helps in selecting the instruments on the basis of their liquidity. For a short duration, one should invest in more liquid funds like Bank FDs, Short Term funds of Mutual Funds while in case of longer duration one can prefer investing in Equity Shares, Equity Funds, Gold, etc

While making investment in the above instruments, one must ensure that they should have kept some money in liquid or hard cash ideally two months' salary to meet the emergencies. There is an old saying that "don't keep all your eggs in one baskets", using it in case of investment, an individual must diversify their investment. All the above investment have their own Pro's and Con's. An individual should decide the investments on the basis of:

- Liquidity
- Risk
- Time Horizon
- Future outflows (in the case of PPF & Life Insurance)
- The goal of investment
- Taxation on the income

There are no ideal portfolios, it changes from the investor to investor on the basis of the above mentioned points.



Vivek Acharya
Senior Manager, (WMS)
BCC, Mumbai



हार्दिक बधाई



श्री जयदीप दत्ता राँय ने दिनांक 21 अक्टूबर, 2021 से बैंक के कार्यपालक निदेशक के रूप में कार्यभार ग्रहण किया है। आपने दिल्ली विश्वविद्यालय से अर्थशास्त्र में स्नातक की डिग्री हासिल की है। इसके अलावा आपने विधि में स्नातक एवं नरसी मुंजी इंस्टीट्यूट ऑफ मैनेजमेंट स्टडीज, मुंबई से एचआर में एमबीए की डिग्री भी प्राप्त की है। आपने वर्ष 1996 में मानव संसाधन के विशेषज्ञ अधिकारी के रूप में बैंक ऑफ बड़ौदा में सेवा ग्रहण की।



श्री जयदीप दत्ता राँय,
कार्यपालक निदेशक

बैंक में अपने कार्यकाल के दौरान आपने विभिन्न स्तरों पर मानव संसाधन से जुड़े कार्यों को संभाला है और बैंक के लिए कई प्रमुख मानव संसाधन परियोजनाओं एवं पहलों का नेतृत्व करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई है। श्री राँय ने बैंक की विभिन्न व्यावसायिक परियोजनाओं अर्थात् बिजनेस प्रोसेस रि-इंजीनियरिंग प्रोजेक्ट, 'प्रोजेक्ट उड़ान' व 'स्पर्श' के रूप में व्यापक एचआर ट्रांसफॉर्मेशन प्रोजेक्ट एवं 'वी-लीड' जैसे दीर्घकालिक

लीडरशिप प्रोग्राम, बैंक के पीएमएस टूल्स, बड़ौदा जेम्स आदि की शुरुआत कर उन्हें सफलतापूर्वक क्रियान्वित किया है।

बैंक के देहरादून एवं बरेली क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख के तौर पर सफलतापूर्वक कार्यदायित्व के निर्वाह के पश्चात श्री राँय की पदस्थापना एमडी एवं सीईओ कार्यालय में हुई जहां आपने प्रशासन, निरीक्षण, स्वामित्व नियंत्रण व रिटर्न की दृष्टि से अनुषंगियों और संयुक्त उद्यमों के कार्यक्षेत्र को संभालने के साथ-साथ बैंक की कार्यनीति तैयार करने एवं उनके क्रियान्वयन संबंधी कार्यों का नेतृत्व किया एवं बैंक स्तर और वर्टिकल स्तर की प्रभावी समीक्षा का भी कार्य संभाला।

आपने BOBNOWW नामक एक बैंक व्यापी रूपांतरण परियोजना आरंभ की जिसकी शुरुआत महामारी के बाद उत्पन्न डिजिटलीकरण की आवश्यकताओं की पूर्ति हेतु सृजित परिस्थितियों के फलस्वरूप की गई।

टीम 'बॉम्बेय' आपका हार्दिक स्वागत और अभिनंदन करती है।

जयपुर अंचल

हमारा बैंक सफलता के नित नए सोपान तय कर रहा है और इस सफलता के पीछे सभी बड़ौदियन साथियों का विशेष योगदान है. अंचल कार्यालयों की श्रेणी में जयपुर अंचल श्रेष्ठ कार्य-निष्पादन हेतु बड़ौदा स्पर्श स्कोर के आधार पर अक्तूबर, 2021 तथा नवंबर, 2021 माह में द्वितीय तथा दिसंबर, 2021 में प्रथम स्थान पर रहा है. टीम बॉब मैत्री की ओर से हम जयपुर अंचल की समस्त टीम को इस उपलब्धि के लिए हार्दिक बधाई देते हैं. आइए जानते हैं अंचल के लीडरों से सफलता के मूलमंत्र – संपादक

सफलता के मूलमंत्र

भगवद्गीता का प्रसिद्ध कथन 'कर्म ही पूजा' है और लेखक कॉलिन पोवेल का कथन कि - 'कोई भी सपना जादू से पूरा नहीं होता, उसे पूरा करने के लिए पसीना बहाना होता है और साथ ही चाहिए दृढ़ संकल्प और कठिन परिश्रम'. मेरा मानना है कि ये उक्तियां जीवन के हर क्षेत्र में सफल होने के लिए हमें अभिप्रेरित करती हैं. अपनी मातृ संस्था के सम्पूर्ण विकास के लिए दिल से कार्य करने की चाहत व किसी भी लक्ष्य की प्राप्ति हेतु उत्कट अभिलाषा हमें अवश्य ही सफल बनाती है. इन विचारों को हमने अपने जयपुर अंचल में चरितार्थ करने की कोशिश की है और परिणाम आप सभी के समक्ष है. इस



श्री महेंद्र सिंह महनोत
अंचल प्रमुख, जयपुर अंचल

उपलब्धि को प्राप्त करने के लिए हमने अंचल में कुछ रणनीतियाँ अपनायी हैं जिन पर चलकर हमें सफलता मिली है जैसे- उच्च प्रबंधन द्वारा चलाए गये सभी अभियानों में प्रथम दिवस से ही उचित रणनीति बनाकर कार्य करना, स्वयं सहित आंचलिक कार्यपालकों द्वारा कड़ाई से फॉलोअप करना, शाखा के सभी स्टाफ सदस्यों को लक्ष्य वितरित कर मॉनीटरिंग करना, सभी क्षेत्रों के लिए उनकी क्षमता एवं विशेषता के अनुरूप रणनीति तैयार कर लक्ष्य वितरित करना, मासिक समीक्षा बैठक के तुरंत बाद ही अनिवार्यतः बैंक के उच्च प्रबंधन के संदेशों को सभी से साझा करना, महत्वपूर्ण व्यावसायिक एजेंडों पर कॉर्पोरेट कार्यालय से स्वयं संपर्क कर त्वरित निपटान करना, विभिन्न अभियानों या आवश्यकतानुसार अंचल के संबंधित वर्टिकल प्रमुख, शाखा प्रमुख से अपने डेस्क से ही चर्चा/ टीम्स मीटिंग करना, अंचल का हर एक स्टाफ सदस्य व हर एक शाखा, कार्यालय, विभाग अपने आप में परिपूर्ण व क्षमतावान हैं, यह विश्वास रखकर उनको कार्य दायित्व सौंपते हुए उनका हौसला अफजाई करना तथा सबसे महत्वपूर्ण, जितनी तल्लीनता और ऊर्जा किसी अभियान में जीत हासिल करने के लिए लगाना, उतनी ही शीघ्रता से अभियान को सफल बनाने वाले स्टाफ सदस्यों को सम्मानित करना, क्योंकि जब तक हम सब एक इकाई के रूप में कार्य नहीं करेंगे तब तक बैंक का सर्वांगीण विकास संभव नहीं है और बैंक के समावेशी विकास में ही हम सब का विकास सन्निहित है.

इसलिए मेरा सभी बड़ौदियन साथियों से अनुरोध है कि अपनी मातृ संस्था के हितों को ध्यान में रखते हुए पूर्ण निष्ठा एवं मनोयोग से कार्य करें, आज नहीं तो कल सफलता आपके कदम अवश्य चूमेगी.

अक्तूबर-दिसंबर, 2021 माह में जयपुर अंचल के व्यावसायिक कार्य-निष्पादन की उल्लेखनीय बातें:

- वर्तमान में अंचल में 12 क्षेत्रीय कार्यालय, 654 शाखाएं, 13 विशेषीकृत मोर्टेज स्टोर (SMS), 8 SMELF, 12 अग्रणी जिला प्रबन्धक (LDMs) एवं 4500 से अधिक बैंकिंग करेसपांडेन्ट (BCs) राजस्थान राज्य में सेवारत हैं.
- कुल व्यवसाय में अंचल मार्च '2021 के स्तर रु. 85506 करोड़ के सापेक्ष दिनांक 31.12.2021 को 5.8% की YTD वृद्धि के साथ रु. 90516 करोड़ के स्तर को प्राप्त करने में सफल रहा है.
- कुल अग्रिम में अंचल मार्च '2021 के स्तर रु. 35883 करोड़ के सापेक्ष दिनांक 31.12.2021 को 5.3% की YTD वृद्धि के साथ रु. 38198 करोड़ के स्तर को प्राप्त करने में सफल रहा है.
- खुदरा अग्रिम (लाबोड को छोड़कर) में अंचल मार्च 2021 के रु 9754 करोड़ के सापेक्ष 31.12. 2021 को 11.4 % वार्षिक वृद्धि के साथ रु 10866 करोड़ के स्तर को प्राप्त करने में सफल रहा है.
- कासा जमा में अंचल मार्च '2021 के स्तर रु. 25533 करोड़ के सापेक्ष दिनांक 31.12.2021 को 9.3% की YTD वृद्धि के साथ रु. 27916 करोड़ के स्तर को प्राप्त करने में सफल रहा है.
- अंचल कासा शेयर में मार्च '21 के स्तर 51.50% के सापेक्ष 1.10% की वृद्धि के साथ 53.35% के स्तर को प्राप्त करने में सफल रहा है.
- जयपुर अंचल का मार्केट शेयर सितंबर '21 माह के अनुसार, ब्रांच शेयर 8% के सापेक्ष कुल अग्रिम में 8.7% एवं कुल जमा में 10.0% रहा है.
- जयपुर अंचल सभी व्यावसायिक मापदंडों जैसे- डिजिटल बैंकिंग (BOB World Activation), डिजिटल लेंडिंग, कलेक्शन एफिसिएन्सी, सरकारी कारोबार, शुल्क आधारित आय अर्जन आदि में अखिल भारतीय स्तर पर श्रेष्ठ प्रदर्शन करने में सफल रहा है एवं आगे भी सभी व्यावसायिक लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए प्रतिबद्ध हैं.

जयपुर अंचल को प्राप्त पुरस्कार एवं सम्मान

- अंचल बैंक स्तरीय मासिक समीक्षा बैठक में अखिल भारतीय स्तर पर स्पर्श प्लस रैंकिंग में अक्टूबर व नवंबर में द्वितीय तथा दिसंबर में प्रथम स्थान प्राप्त करने में सफल रहा है, साथ ही जयपुर क्षेत्र भी लगातार पाँचवी बार अखिल भारतीय स्तर पर प्रथम स्थान प्राप्त करने में सफल रहा है.
- अंचल, खुदरा देयता विभाग द्वारा चलाये गए अभियान Come Back – 2021(01.08.2021 30.09.2021) में द्वितीय स्थान प्राप्त करने में सफल रहा है.
- मुख्य महाप्रबंधक (परिचालन एवं सेवाएं) द्वारा KRI-2 में बेहतरीन प्रदर्शन के लिए अप्रैल 2021 से लगातार अंचल को प्रशस्ति पत्र प्राप्त हुए हैं.
- रिकवरी एवं अप-ग्रेडेशन के आवंटित लक्ष्य को जयपुर अंचल ने दिसंबर-21 में 138% की वृद्धि के साथ सफलतापूर्वक प्राप्त कर लिया है.
- वैकल्पिक डिलिवरी चैनल (Alternative Delivery Channel) संविभाग के विभिन्न मानदंडों में अंचल ने अखिल भारतीय स्तर पर उत्कृष्ट कार्य निष्पादन किया है.
- डिजिटल लेंडिंग (Digital Lending) की दिशा में अंचल ने खुदरा ऋण में 55% एवं MSME ऋण में 35% Conversion Rate को प्राप्त किया है.
- दिनांक 27 नवंबर 2021 को गृह मंत्रालय, राजभाषा विभाग द्वारा आयोजित पुरस्कार वितरण समारोह में बैंक नराकास, जयपुर को वर्ष 2018-19 हेतु प्रथम पुरस्कार प्राप्त हुआ.
- जयपुर अंचल, प्रधान कार्यालय, राजभाषा विभाग द्वारा जारी रेटिंग एवं रैंकिंग प्रणाली में शुरुआत अर्थात जुलाई 2021 से ही अखिल भारतीय स्तर पर 'क' क्षेत्र स्थित अंचल कार्यालयों की श्रेणी में प्रथम स्थान पर ही विराजित है.
- बैंक नराकास जयपुर, प्रधान कार्यालय, राजभाषा विभाग द्वारा जारी रेटिंग एवं रैंकिंग प्रणाली में अगस्त 2021 से अखिल भारतीय स्तर पर बैंक ऑफ बड़ौदा की नगर समितियों में प्रथम स्थान पर ही विराजित है.
- गत तिमाही के दौरान जयपुर अंचल को प्रधान कार्यालय, राजभाषा विभाग द्वारा बड़ौदा राजभाषा पुरस्कार वर्ष 2020-21 के अंतर्गत कुल 05 पुरस्कार प्राप्त हुए.
- प्रधान कार्यालय, राजभाषा विभाग द्वारा आयोजित 'हमसे बढ़कर कौन' - हिन्दी प्रश्नोत्तरी प्रतियोगिता में जयपुर अंचल को द्वितीय पुरस्कार प्राप्त हुआ.

अंचल के शीर्ष कार्यनिष्पादन वाले क्षेत्रों के क्षेत्रीय प्रमुखों से जानें सफलता के मूलमंत्र



श्री संतोष कुमार बंसल, उप महाप्रबंधक एवं क्षेत्रीय प्रमुख, जयपुर क्षेत्र

अमेरिकी लेखक टोनी रॉबिन्स का एक महत्वपूर्ण कथन है, आप जो करते हैं, वही करते रहेंगे, तो आपको वही मिलेगा, जो आज तक मिलता आया है. यानि कुछ नया और ज्यादा अर्जित करने के लिए आपको उसी प्रकार से अपने प्रयासों की गति को बढ़ाना पड़ेगा. जयपुर क्षेत्र ने उच्च प्रबंधन से प्राप्त मार्गदर्शन के अनुसार चलते हुए अपने प्रदर्शन को हर बार बेहतर किया है और उसी का परिणाम है कि क्षेत्र स्पर्श प्लस रैंकिंग में विगत 5 माह से लगातार अखिल भारतीय स्तर पर शिखर पर बना हुआ है. इसके पीछे हमारे क्षेत्र की टीम के प्रत्येक सदस्य की पुरजोर मेहनत है जिसने स्वप्रेरणा से क्षेत्र को बिज़नस लीडर के रूप में स्थापित करने का निर्णय कर लिया है. क्षेत्र के शाखा प्रमुख नये व्यवसाय संग्रहण के लिए व्यावसायिक घरानों, ग्राहकों, डीएसए और सीए से संपर्क कर रहे हैं. शाखा स्तर पर कार्यरत परिचालन एवं अग्रिम टीम साप्ताहिक लक्ष्यों की रणनीति पर काम कर रही है और इनकी मॉनिटरिंग मेरे डेस्क से की जा रही है.

इन सब नवाचारों के सुखद परिणाम व्यवसाय संवर्धन के रूप में निम्नानुसार सामने आ रहे हैं:

- “बिज़नस रिव्यू मीट” में जयपुर क्षेत्र लगातार पाँचवी बार अखिल भारतीय स्तर पर प्रथम स्थान पर रहा.
- बड़ौदा प्रीमियर लीग - इंडिया फ़र्स्ट अभियान के अंतर्गत क्षेत्र ने सेमीफ़ाइनल में रु. 1.01 करोड़, फ़ाइनल में रु. 1.63 करोड़ एवं पूरे अभियान के दौरान रु. 5.5 करोड़ का व्यवसाय किया.
- जयपुर क्षेत्र वित्तीय वर्ष 2021-22 में क्रेडिट कार्ड जारी करने के क्रम में अखिल भारतीय स्तर पर प्रथम स्थान पर बना हुआ है.
- दिनांक 05.08.2021 से 15.09.2021 तक चले Clash of Titans-3 अभियान के दौरान क्षेत्र सरकारी व्यवसाय संग्रहण के क्षेत्र में अखिल भारतीय स्तर पर प्रथम रहा है.
- क्षेत्र की Collection efficiency 95% रही है.
- क्षेत्र द्वारा खोले जाने वाले बचत एवं चालू खातों की दर समग्र बैंक द्वारा खोले गए खातों की दर से अधिक रही है.
- रीटेल अभियान - 114 Salutation में जयपुर क्षेत्र अपने ग्रुप में प्रथम स्थान पर रहा है.



श्री राजेश कुमार शर्मा, क्षेत्रीय प्रमुख, अलवर क्षेत्र

जयपुर जैसे बड़े और सशक्त अंचल में अलवर एक छोटे से सितारे के रूप में नया-नया उभरा हुआ क्षेत्रीय कार्यालय है जिसकी बागडोर मुझे सौंपी गई थी। इस नए क्षेत्र को बनाने के पीछे अंचल प्रमुख की मंशा यह थी कि इससे उनके अंचल की गरिमा और गौरव बढ़ेगा। हमने भी पूरा प्रयास किया कि उनकी आशाओं पर खरे उतरें व उनके ख्वाबों को साकार करें। किसी भी क्षेत्रीय कार्यालय का निष्पादन यदि बेहतर से बेहतर होना है और वह ध्रुव तारे की तरह आकाश में चमकता है तो उसके पीछे सभी का योगदान होता है। कारोबार संबंधी जितने भी मानदंड हैं, जो भी लक्ष्य अंचल कार्यालय द्वारा हमारे क्षेत्रीय कार्यालय को दिए गए चाहे वह खातों को खोलने से संबंधित हो, जमा राशियों को बढ़ाने से संबंधित हो या अन्य पार्टों से संबंधित व्यवसाय को लेकर हो, हर क्षेत्र में हमने सफलता के साथ अपने लक्ष्य को पूरा किया है व जयपुर अंचल के समग्र निष्पादन में हमारा योगदान अत्यंत अहम रहा है।

व्यवसाय संबंधी लक्ष्यों को समय पर अच्छे ढंग से पूरा करने में तो हम अग्रणी रहे ही हैं लेकिन इसके अतिरिक्त एक क्षेत्रीय कार्यालय को यदि ऊंचाइयों पर पहुंचाया गया है तो उसमें सभी विभागों का भी अतुलनीय योगदान रहा है। कोई भी क्षेत्रीय कार्यालय एक बेहतर कुशल, दक्ष और प्रतिभावान टीम होने के बावजूद भी तब तक अपने प्रदर्शन को बेहतर नहीं बना सकता जब तक कि उससे जुड़ी हुई शाखाएं और शाखाओं के शाखा प्रमुख तथा शाखा के सभी सदस्य किसी न किसी रूप में अपना योगदान ना दें।

यह मेरा सौभाग्य है कि मेरे अधीन जितनी भी शाखाएं हैं उन सब में मिलजुल कर काम करने और अपने उच्च प्रबंधन द्वारा दिए गए दिशा निर्देशों को उपलब्धियों में बदलने की ताकत और इच्छाशक्ति है। उन सब के सहयोग से ही आज आपके समक्ष हमारी कुछ उपलब्धिया प्रस्तुत हैं :

- Bob World-Our World अभियान में अलवर क्षेत्र की कुल -42- शाखाओं ने लक्ष्य प्राप्त किया था जो की एक कीर्तिमान है।
- Champions of Carnival अभियान में अलवर क्षेत्र ने Group-E में प्रथम स्थान प्राप्त किया था।
- क्षेत्र की collection efficiency 85.17% चल रही है।
- बड़ौदा प्रीमियर लीग- इंडियाफ़र्स्ट अभियान में अलवर क्षेत्र ने 11 मैच जीते थे। क्षेत्र ने कुल रु 3.89 करोड़ का व्यवसाय किया था तथा फ़ाइनल मैच में रु 1.15 करोड़ का व्यवसाय किया था।
- स्वास्थ्य बीमा में BCC द्वारा चलाये गए SAHI-ED अभियान में क्षेत्र ने domestic conclave के लिए क्वालिफ़ाई किया है।
- अलवर क्षेत्र की इंडियाफ़र्स्ट जीवन बीमा में अखिल भारतीय -8- रैंक चल रही है।

बस में सभी स्टाफ सदस्यों से यही अनुरोध करूंगा कि हमेशा इन पंक्तियों को हृदयंगम करें कि -

जीतूंगा मैं, यह खुद से वादा करो,
जितना सोचते हो, कोशिश उससे ज्यादा करो,
तकदीर भी रूठे पर हिम्मत न टूटे,
मजबूत इतना अपना इरादा करो।



श्री शिव राम मीना, क्षेत्रीय प्रमुख, भरतपुर क्षेत्र

स्वामी विवेकानन्द ने कहा है कि *कर्म का सिद्धांत कहता है - 'जैसा कर्म वैसा फल'। आज का प्रारब्ध पुरुषार्थ पर अवलम्बित है। आप ही अपने भाग्यविधाता हैं', यह बात ध्यान में रखकर कठोर परिश्रम पुरुषार्थ में लग जाना चाहिये। जिंदगी का रास्ता बना बनाया नहीं मिलता है, स्वयं को बनाना पड़ता है, जिसने जैसा मार्ग बनाया उसे वैसी ही मंजिल मिलती है अर्थात् सफलता प्राप्ति हेतु आपको उसी प्रकार से अपने प्रयासों की गति को बढ़ाना पड़ेगा।

भरतपुर क्षेत्र ने उच्च प्रबंधन से प्राप्त मार्गदर्शन के अनुसार चलते हुए अपने प्रदर्शन को हर बार बेहतर करने का प्रयास किया है और उसी का परिणाम है कि क्षेत्र स्पर्श प्लस रैंकिंग में इस वित्तीय वर्ष में टॉप परफोरमिंग क्षेत्रों में बना हुआ है। इसके पीछे हमारे क्षेत्र की टीम के प्रत्येक सदस्य की कड़ी मेहनत एवं दृढ़निश्चय ही है जिसने स्वप्रेरणा से क्षेत्र को बिज़नस लीडर के रूप में स्थापित करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभायी है। क्षेत्र के शाखा प्रमुख नये व्यवसाय संग्रहण के लिए व्यावसायिक घरानों, ग्राहकों, डीएसए और सीए आदि से संपर्क कर रहे हैं। शाखा स्तर पर कार्यरत परिचालन एवं अग्रिम टीम साप्ताहिक लक्ष्यों की रणनीति पर काम कर रही है और इनकी मॉनिटरिंग मेरे डेस्क से की जा रही है। इन सब नवाचारों के सुखद परिणाम व्यवसाय संवर्धन के रूप में निम्नानुसार सामने आ रहे हैं:

- स्पर्श प्लस रैंकिंग में भरतपुर क्षेत्र लगातार अखिल भारतीय स्तर पर टॉप 20 में बना रहा है।
- बड़ौदा प्रीमियर लीग - इंडिया फ़र्स्ट अभियान के अंतर्गत क्षेत्र फाइनल में पहुंचा एवं रु 1.12 करोड़ का व्यवसाय किया साथ ही सेमीफाइनल में रु 55 लाख एवं पूरे अभियान के दौरान 5.00 करोड़ का व्यवसाय किया।
- क्षेत्र की कलेक्शन एफीशियंसी लगातार सुधार रही है एवं पिछले दो माह से 80% से ऊपर रही है।
- बीसीसी द्वारा रिटेल अग्रिम हेतु आयोजित अभियान 'चैम्पियन्स ऑफ कार्निवाल' में भरतपुर क्षेत्र अपने ग्रुप में प्रथम स्थान पर रहा एवं भरतपुर SMS भी अपने ग्रुप में द्वितीय स्थान पर रहा।
- डिजिटल पहुँच बढ़ाने हेतु मोबाइल बैंकिंग बॉब वर्ल्ड बढ़ाने हेतु अभियान 'BOB WORLD OUR WORLD' में भरतपुर क्षेत्र ने अखिल भारतीय स्तर पर पहला स्थान प्राप्त कर अपना परचम लहराया।

अमरावती क्षेत्र द्वारा ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन



30 अक्टूबर, 2021 को अमरावती क्षेत्र में उप अंचल प्रमुख (पुणे अंचल) श्री बिजयकुमार झा की अध्यक्षता में ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रबंधक श्रीमती नंदिनी गायकवाड, उप क्षेत्रीय प्रबंधक श्री अजय आर्य तथा विभिन्न शाखाओं के शाखा प्रबंधक उपस्थित रहे।

आणंद क्षेत्र द्वारा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन



29 अक्टूबर, 2021 को आणंद क्षेत्र द्वारा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस कार्यक्रम में आणंद जिला कलेक्टर श्री एम वाय दक्षिणी, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री के के सिंह, क्षेत्रीय प्रमुख श्री अरविंद विमल, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री एस पी शारदा तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

कोल्हापुर क्षेत्र द्वारा ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन



28 अक्टूबर, 2021 को कोल्हापुर क्षेत्र द्वारा ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम के अंतर्गत सांगली जिले में मेगा कैंप लगाया गया। इस कार्यक्रम में पुणे अंचल के उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) मो महफूज निशात, क्षेत्रीय प्रमुख श्री मयंक कुमार तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

अंचल सुरक्षा अधिकारियों के लिए एक दिवसीय सम्मेलन का आयोजन



10 दिसंबर, 2021 को बेंगलुरु अंचल कार्यालय में सभी अंचल कार्यालयों में पदस्थ सुरक्षा अधिकारियों के लिए एक दिवसीय सम्मेलन का आयोजन किया गया। इस सम्मेलन में कार्यपालक निदेशक श्री अजय के खुराना, मुख्य सुरक्षा अधिकारी कैप्टन दीपक मुरारी तथा विभिन्न अंचलों के सुरक्षा अधिकारी उपस्थित रहे। सम्मेलन के दौरान बैंकिंग सुरक्षा, आधुनिक प्रवृत्तियों व सुरक्षा से संबंधित विभिन्न विषयों पर गहनता से चर्चा की गई।

बड़ौदा शहर क्षेत्र द्वारा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन



29 अक्टूबर, 2021 को बड़ौदा शहर क्षेत्र द्वारा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री राजेश कुमार सिंह, क्षेत्रीय प्रमुख (बड़ौदा शहर क्षेत्र) श्रीमती वृषाली कांबली, क्षेत्रीय प्रमुख (बड़ौदा जिला क्षेत्र) श्री संजीव आनंद, क्षेत्रीय प्रमुख (बड़ौदा शहर 2 क्षेत्र) श्री राजन प्रसाद, अन्य संस्थानों के प्रतिनिधिगण एवं स्टाफ सदस्यगण उपस्थित रहे।

Chennai Zone organises Success Meet



On 8th October, 2021 Chennai Zone organized Success Meet of ZIAD, Chennai. Zonal Head Shri S Rengarajan, Deputy Zonal Head Shri K Rajavel, Regional Heads of Chennai Metro and Puducherry Regions along with Team of ZIAD, Chennai were present on the occasion.

उदयपुर क्षेत्र द्वारा ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन



21 अक्टूबर, 2021 को उदयपुर क्षेत्र के राजसमंद जिले में ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस कार्यक्रम में राजसमंद के जिला कलक्टर श्री अरविंद कुमार पोसवाल, अंचल प्रमुख श्री महेंद्र सिंह महनोट, क्षेत्रीय प्रमुख श्री अनिल कुमार महेश्वरी, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अनादि भट्ट तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

पुणे शहर क्षेत्र द्वारा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन



एमएसएमई, खुदरा और कृषि व्यवसाय में वृद्धि करने के लिए 30 अक्टूबर, 2021 को पुणे शहर क्षेत्र द्वारा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री विकास कुमार, वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

मेहसाना क्षेत्र द्वारा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन



मेहसाना क्षेत्र द्वारा 27 अक्टूबर, 2021 को क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस कार्यक्रम में माननीय सांसद (लोकसभा) श्रीमती शारदाबेन ए पटेल, डीडीओ मेहसाना डॉ ओम प्रकाश (आईएस), उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री एम एस रोहडिया, क्षेत्रीय प्रमुख श्री रंजीत रंजन दास तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

करनाल क्षेत्र द्वारा सम्मान समारोह का आयोजन



17 नवंबर, 2021 को करनाल क्षेत्र द्वारा शाखा प्रबंधकों के लिए सम्मान समारोह का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप अंचल प्रमुख श्री सुरेश गजेन्द्रन, क्षेत्रीय प्रमुख श्री सतीश कुमार यादव, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री डी पी एस भाटिया, शाखाओं के शाखा प्रमुख तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

चंडीगढ़ अंचल द्वारा शाखा प्रमुखों की बैठक का आयोजन



25 नवंबर, 2021 को चंडीगढ़ अंचल द्वारा शाखा प्रमुखों की बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर कार्यपालक निदेशक श्री देबदत्त चांद, मुख्य महाप्रबंधक श्री सुब्रत कुमार, अंचल प्रमुख श्री विमल कुमार नेगी, उप अंचल प्रमुख श्री सुरेश गजेन्द्रन, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री बलदेव राज धीमान, सभी क्षेत्रों के क्षेत्रीय प्रमुख, उप क्षेत्रीय प्रमुख तथा शाखाओं के शाखा प्रमुख उपस्थित रहे।

पुणे जिला द्वारा क्षेत्र सम्मान समारोह का आयोजन



पुणे जिला क्षेत्र द्वारा 11 नवंबर, 2021 को उत्कृष्ट कार्यनिष्पादन करने वाले स्टाफ सदस्यों के लिए सम्मान समारोह का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री टी पी नंदा, वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

रायपुर क्षेत्र द्वारा समीक्षा बैठक का आयोजन



11 अक्टूबर, 2021 को रायपुर, बिलासपुर, दुर्ग एवं धमतरी क्षेत्र के शाखाओं के कार्यपालक श्रेणी के शाखा प्रमुखों की व्यावसायिक समीक्षा बैठक का आयोजन रायपुर में किया गया। इस बैठक में कार्यपालक निदेशक श्री देबदत्त चांद, अंचल प्रमुख श्री गिरीश सी डालाकोटी, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री रंजीत कुमार मंडल, सभी संबंधित क्षेत्रों के क्षेत्रीय प्रमुखगण, उप क्षेत्रीय प्रमुखगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

दुर्ग क्षेत्र द्वारा ग्राहक संपर्क शिविर का आयोजन



28 अक्टूबर, 2021 को दुर्ग क्षेत्र द्वारा ग्राहक संपर्क शिविर का आयोजन किया गया। इस शिविर में दुर्ग जिले के जिलाधिकारी डॉ. सर्वेश्वर भूरे, क्षेत्रीय प्रमुख श्री अरविंद काटकर, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अमित बैनर्जी, वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

धमतरी क्षेत्र द्वारा ग्राहक संपर्क शिविर का आयोजन



28 अक्टूबर, 2021 को धमतरी क्षेत्र द्वारा ग्राहक संपर्क शिविर का आयोजन किया गया। इस अवसर पर धमतरी क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुनील त्रिवेदी, अन्य स्टाफ सदस्य तथा ग्राहकगण उपस्थित रहे।

बनासकांठा क्षेत्र द्वारा मेगा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन



22 अक्टूबर, 2021 को बनासकांठा क्षेत्र द्वारा पालनपुर में मेगा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस कार्यक्रम में गुजरात राज्य के शिक्षा मंत्री श्री कीर्ति सिंह वाघेला, हमारे कार्यपालक निदेशक श्री विक्रमादित्य सिंह खीची, महाप्रबंधक श्री महेश बंसल, क्षेत्रीय प्रमुख श्री राकेश चलावरिया तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

भोपाल अंचल द्वारा शाखा प्रमुखों की समीक्षा बैठक का आयोजन



12 अक्टूबर, 2021 को भोपाल अंचल द्वारा धमतरी क्षेत्र की शाखाओं के शाखा प्रमुखों की समीक्षा बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री गिरीश सी डालाकोटी, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री रंजीत कुमार मण्डल, धमतरी क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुनील त्रिवेदी तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

रायपुर क्षेत्र द्वारा मेगा ऋण वितरण शिविर का आयोजन



27 अक्टूबर, 2021 को अग्रणी जिला बैंक, रायपुर के तत्वाधान में क्रेडिट आउटरीच अभियान के अंतर्गत मेगा ऋण वितरण शिविर का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री सत्यरंजन महापात्र, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अभिषेक भारती, विभिन्न बैंकों के वरिष्ठ कार्यपालकगण एवं ग्राहकगण उपस्थित रहे।

नासिक क्षेत्र द्वारा बड़ौदा एमएसएमई उत्सव का आयोजन



नासिक क्षेत्र द्वारा 20 नवंबर, 2021 को बड़ौदा एमएसएमई उत्सव के अंतर्गत एमएसएमई ग्राहक बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री अनिल बड़जात्या, वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

भरतपुर क्षेत्र में मेगा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन



18 अक्टूबर, 2021 को भरतपुर क्षेत्र द्वारा करौली में मेगा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर कार्यपालक निदेशक श्री विक्रमादित्य सिंह खीची, अंचल प्रमुख श्री एम एस महनोट, महानिरीक्षक पुलिस (भरतपुर रेंज) श्री पी के खमेसरा, बड़ौदा राजस्थान क्षेत्रीय ग्रामीण बैंक के अध्यक्ष श्री आर सी गगड, क्षेत्रीय प्रमुख श्री एस आर मीना तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

गोधरा क्षेत्र द्वारा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन



30 अक्टूबर, 2021 को गोधरा क्षेत्र द्वारा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर जिला कलेक्टर श्री सुजल जयंतीभाई मायात्रा, अंचल प्रमुख श्री राजेश कुमार सिंह, कॉर्पोरेट कार्यालय, मुंबई से महाप्रबंधक श्री ध्रुवाशीष भट्टाचार्य, गोधरा क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री आदित्य कुमार कन्नौजिया, गोधरा-II क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री रोहित कुमार तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थिति रहे।

इंदौर क्षेत्र द्वारा ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन



इंदौर क्षेत्र द्वारा 30 अक्टूबर, 2021 को ग्राहक संपर्क अभियान का आयोजन किया गया। इस अवसर पर कॉर्पोरेट कार्यालय, मुंबई से मुख्य महाप्रबंधक श्री एम जगन मोहन, अंचल प्रमुख श्री गिरीश सी डालाकोटी, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री रंजीत कुमार मण्डल, क्षेत्रीय प्रमुख (इंदौर) श्री राजेश डी शर्मा, क्षेत्रीय प्रमुख (रतलाम) श्री सुबोध इनामदार तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

सागर क्षेत्र द्वारा ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन



25 अक्टूबर, 2021 को सागर क्षेत्र में ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री राकेश भाटिया तथा सागर क्षेत्र की शाखाओं के स्टाफ सदस्य उपस्थित थे।

पश्चिमी दिल्ली क्षेत्र द्वारा डीजी सारथी एवं डीजी मित्र के लिए कार्यक्रम का आयोजन



11 नवंबर, 2021 को पश्चिमी दिल्ली क्षेत्र द्वारा डीजी सारथी एवं डीजी मित्र के लिए विशेष कार्यशाला का आयोजन किया गया। इस अवसर पर पश्चिमी दिल्ली क्षेत्र के उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री राजीव कुमार तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

पूर्वी दिल्ली क्षेत्र में क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन



22 अक्टूबर, 2021 को एसएलबीसी के माध्यम से पूर्वी दिल्ली क्षेत्र द्वारा कड़कड़ूमा, दिल्ली में क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर प्रधान कार्यालय से मुख्य महाप्रबंधक श्री अजय के खोसला, अंचल प्रमुख श्रीमती सम्मिता सचदेव, सरकारी संपर्क विभाग के महाप्रबंधक श्री अश्विनी कुमार सहित उप अंचल प्रमुख श्री सुबोध जैन, उप महाप्रबंधक नेटवर्किंग श्री घनश्याम सिंह तथा श्री भवानी शंकर गुप्ता के साथ-साथ पूर्वी दिल्ली के क्षेत्रीय प्रमुख श्री अतुल कर्ण भी उपस्थित थे।

जोधपुर क्षेत्र में क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन



21 अक्टूबर, 2021 को जोधपुर में उप अंचल प्रमुख श्री आर सी यादव की अध्यक्षता में क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस कार्यक्रम में क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुरेश चंद बुंटोलिया तथा उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री के सी शर्मा तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

Telangana South Region organizes Credit outreach program



On 28th October 2021 Telangana South Region organized Credit outreach program. Regional Head Shri K Vijay Raju, executives and staff members of other banks were present on the occasion.

अहमदाबाद अंचल द्वारा समीक्षा बैठक का आयोजन



20 नवंबर, 2021 को अहमदाबाद अंचल द्वारा व्यावसायिक समीक्षा बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर कार्यपालक निदेशक श्री अजय कुमार खुराना, अंचल प्रमुख श्री एम एम बंसल, सभी क्षेत्रीय प्रमुख तथा वरिष्ठ कार्यपालकगण उपस्थित रहे।

करनाल क्षेत्र की यमुनानगर शाखा में ग्राहक आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन



29 अक्टूबर, 2021 को करनाल क्षेत्र की यमुनानगर शाखा द्वारा ग्राहक आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस कार्यक्रम में करनाल क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री सतीश कुमार यादव तथा यमुनानगर जिले की शाखाओं द्वारा प्रतिभागिता की गई।

हिसार क्षेत्र द्वारा बड़ौदा प्रीमियर लीग का शुभारंभ



हिसार क्षेत्र में 19 अक्टूबर, 2021 को बड़ौदा प्रीमियर लीग का शुभारंभ किया गया। इस अवसर पर चंडीगढ़ अंचल के अंचल प्रमुख श्री विमल कुमार नेगी, हिसार क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री पी के सिंह, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अंजनी कुमार सिंगल तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

जलगांव क्षेत्र द्वारा सम्मान कार्यक्रम का आयोजन



जलगांव क्षेत्र द्वारा सितंबर, 2021 तिमाही में उत्कृष्ट कार्यनिष्पादन करने वाली शाखाओं के शाखा प्रमुखों के लिए सम्मान समारोह का आयोजित किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री अशोकभाई यु. वाघेला, उप क्षेत्रीय प्रमुख डॉ. बी आर चौधरी, विभिन्न शाखाओं के शाखा प्रमुख तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

नासिक क्षेत्र द्वारा सम्मेलन का आयोजन



नासिक क्षेत्र द्वारा अपनी सभी शाखाओं के लिए 25 अक्टूबर, 2021 को व्यावसायिक सम्मेलन का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री राकेश कुमार, क्षेत्रीय प्रमुख श्री अनिल बड़जात्या तथा शाखाओं के स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

एसएलबीसी, अहमदाबाद द्वारा एसएमएसई सेक्टर पर विशेष समीक्षा बैठक



एसएलबीसी, अहमदाबाद द्वारा 22 नवंबर, 2021 को मुख्यमंत्री सचिवालय, गांधीनगर में राज्य में बैंकिंग सेक्टर के कार्यनिष्पादन पर समीक्षा बैठक आयोजित की गई। इस बैठक में राज्य के मुख्यमंत्री श्री भूपेन्द्र पटेल, अंचल प्रमुख तथा एसएलबीसी अहमदाबाद के संयोजक श्री एम एम बंसल, वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

अलवर क्षेत्र द्वारा समीक्षा बैठक का आयोजन



26 अक्टूबर, 2021 को अलवर क्षेत्र द्वारा शाखाओं के साथ समीक्षा बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री एम एस महनोत, क्षेत्रीय प्रमुख श्री राजेश कुमार शर्मा, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री बोरेंद्र बोहरा तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

बेंगलुरु अंचल द्वारा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन



25 अक्टूबर, 2021 को बेंगलुरु अंचल द्वारा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस कार्यक्रम में प्रबंध निदेशक एवं मुख्य कार्यपालक अधिकारी श्री संजीव चड्ढा, कार्यपालक निदेशक श्री जयदीप दत्ता राय, अंचल प्रमुख श्री सुधाकर डी नायक, उप अंचल प्रमुख श्री बी शिवराम तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

मेहसाना क्षेत्र द्वारा क्रेडिट कैम्प का आयोजन



23 नवंबर 2021 को मेहसाना क्षेत्र द्वारा क्रेडिट कैम्प का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप क्षेत्रीय प्रबंधक श्री मनोज कुमार रस्तोगी, अन्य स्टाफ सदस्य तथा ग्राहकगण उपस्थित रहे।

A Simple Way for Wealth Creation



As a Banker we all know and understand the importance of Wealth Creation for unforeseen events in the future. We know that there are several ways for wealth creation are available in Indian financial markets like Fixed Deposits, Gold, Real Estate and equities. Investing directly in equities is requires specialised skills, but there is another and comparatively safer approach for investment in equities is “Mutual Funds”.

Mutual Funds since their creation have been a popular investment vehicle for investment especially for retail or small investors, with the advantage of professional management, the economics of scale and multiple choices of funds to choose from, investors need to look at Mutual funds for achieving their investment goals. Below is the graphical representation of the MF Industry AUM growth in last one year depicts the current trend and investors sentiments.



It is an excellent way to **create a long-term savings habit**. It helps in creating a large corpus for the future Financial goals. In a SIP, a fixed amount is invested monthly in a fund on a specific date by the investor

“Decisions should always be taken at a time when there is peace in mind”.

Ride on the positive sentiments and power of SIP the total SIP contribution of Mutual Fund Industry hits the all-time high of 11,000 Cr first time in the history in Nov 2021.



world calls “goal-based portfolio management”.

Goal-based investing is a more intuitive approach for investors because it centers on meeting tangible objectives. A portfolio invested towards a goal is better understood and more relevant and is better aligned with the investor's aspirations.

When defining our goals we need to keep the following points in mind, which will help determine how to best pursue each goal

Target Value – how big the jar needs to be i.e. the amount we need to achieve the goal,

Time – the time needed to fill the jar i.e. the time we will need the money

Risk – which jar is filled with which saving i.e. the investor's ability to take risk to achieve the goal

Priority – which jar is more important i.e. the importance of each goal

Initiate a SIP for each goal. Studies have pointed out that investing regularly in equities through an SIP is more effective than investing selectively in a bid to time the market.

2) Power of compounding : I called it a super power of Systematic Interment in Mutual Fund schemes because your Money, not only the investment amount even the returns earned by your investment



SIP by SIP you can build your wealth just like “Little by little Bird makes its nest”.

Investors can invest in any of the Mutual Fund scheme of his/her choice in two ways either through lumpsum amount in one go or in the staggered manners by way of Systematic Investment Plan –SIPs.

SIP or systematic investment plan offers you benefits like **long-term gains, flexibility to withdraw or increase/decrease the investment amount, regular saving** and the facility to make minimum investments of Rs 500.

1) Effective Medium of Goal Planning.

“Do not save what is left after spending, but spend what is left after saving” – Warren Buffet.

Goal based saving is not something new to this world. In the olden (and golden) days of our grandparents where saving was a necessity, they kept separate jars for each goal, one for rent, one for groceries, one for luxuries, one for the year end-yatra, one for the next wedding in the house and so on. Saving in jars is what the modern financial

participate in your wealth creation.

- 3) **Low initial investment** : This is another beauty of SIP Investment. It gives you an opportunity to choose investment amount as per your distributable surplus. A small investor can start an SIP with the minimum amount of Rs. 500 Monthly.
- 4) **Rupee cost averaging** : Rupee cost averaging reduces the risk of Mutual Fund units when they are expensive. In SIP way of investment investors who sticks to his amount of investment on regular basis gets more units in market corrections and when the Market goes up these additional allotted units generate higher profits in the hands of the investors.

The infographic illustrates the concept of Rupee Cost Averaging (RCA) through four panels:

- BUY MORE UNITS (LOW NAV)**: Shows that when the Net Asset Value (NAV) is low, you purchase more units for the same investment amount.
- HIGH RETURN (NAV INCREASES)**: Shows that as the NAV increases, the value of the units you own also increases.
- BUY LESS UNITS (HIGH NAV)**: Shows that when the NAV is high, you purchase fewer units for the same investment amount.
- BETTER VALUE (UNIT)**: Shows that over time, the average cost per unit is lower than if you had bought all units at the highest price, resulting in a better overall value.

- 5) **Convenience** : Investor can choose the Amount of his Monthly SIP contribution and

date of Investment as per his choice and convenience. This is an excellent feature and provides an opportunity for the small investors to start his investment portfolio building.

- 6) **Make Market Timing irrelevant**: Instead of guessing the best time to invest, investing regularly irrespective of market conditions helps the investor in building a wealthy portfolios in the longer run, as it maximises the returns over a longer period of time.



As of now we have gone through the benefits of the SIPs now we should also know that SIPs can be started in different format or different ways like:

1. **Top Up SIP**: SIP top-up is a facility wherein an investor who has enrolled for SIP has an option to increase the amount of her/his SIP instalment by a fixed amount or percentage at predefined intervals.
2. **Perpetual SIP**: Perpetual SIPs do not have a fixed

investment period. Perpetual SIPs continue until the time you wish to invest i.e. for long-term investments. With perpetual SIPs, you don't need to renew your SIP now and then it will continue unless you stop it.

3. **Flexible SIP**: Flexi SIP is a mutual fund facility that provides you with the flexibility to change the SIP amount every month without changing the electronic clearing system (ECS) mandate every month.

4. **Trigger SIP** : A trigger SIP facility in mutual fund **allows investors to redeem part or full amount or switch investment to another scheme automatically when it reaches a pre-defined trigger point**. A trigger can be set for both upside or downside events. Thus, the facility helps investors to reduce market risk to an extent.

All mutual funds are closely regulated by SEBI (Securities and Exchange Board of India) which mandates certain level of transparency in the disclosures. All funds disclose their month-end portfolios on their website besides daily NAV (Net Asset Value) and periodic expense ratios as mandated by SEBI.



Vishal Telang
Chief Manager, WMS
BCC, Mumbai

राजभाषा कार्यान्वयन

नराकास (बैंक), वडोदरा द्वारा वार्षिक राजभाषा समारोह -2021 का आयोजन



22 दिसंबर, 2021 को नराकास(बैंक), वडोदरा द्वारा वार्षिक राजभाषा समारोह -2021 का आयोजन किया गया. इस दौरान नराकास (बैंक), वडोदरा के तत्वावधान में समिति की ओर से वडोदरा के सुप्रसिद्ध भाषाविद् एवं साहित्यकार डॉ. बंसीधर शर्मा को "सयाजी साहित्य सम्मान-2021-22" से सम्मानित किया गया. साथ ही, सभी सदस्य कार्यालयों/ शाखाओं को अंतर-बैंक राजभाषा शील्ड पुरस्कार प्रदान किए गए. इस कार्यक्रम में मुख्य महाप्रबंधक (परिचालन) श्री अजय कुमार खोसला, निदेशक (सेवा/ कार्यान्वयन), भारत सरकार, गृह मंत्रालय, श्री बी एल मीना, उप निदेशक (कार्यान्वयन), क्षेत्रीय कार्यान्वयन कार्यालय (पश्चिम), मुंबई डॉ. सुस्मिता भट्टाचार्य, बड़ौदा अंचल के अंचल प्रमुख श्री राजेश कुमार सिंह, प्रमुख (राजभाषा एवं संसदीय समिति) श्री संजय सिंह, विभिन्न बैंकों के कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.



TERM INSURANCE

Importance at Every Stage of Life & reasons to buy at a young age.

Life is full of uncertainties. A serious accident or critical illness could affect the financial stability of your family. But, if one starts investing in a life insurance, then safeguarding the financial future of your family becomes much easier.

A life insurance plan acts as a saviour that protects your family against unfortunate events. Term plan is the purest form of life insurance. It not just ensures your family's financial security, but also gives an option to protect them from critical illnesses such as cancer, heart diseases, etc.

In life, we pass through several stages and each stage calls for different goals and plans. These goals include your first job, your marriage, your child, your retirement, etc. Thus, it is prudent to plan for your goals beforehand as it will help you to achieve them. Similarly, financial liabilities of a person are not the same, as they vary at different stages of life. Thus, you must choose your cover accordingly.

To help you understand better, here is a list of examples that will help you determine why term insurance is important at every stage of life:.

When you are young - When you start job at a young age, you have limited liabilities and responsibilities. Therefore, at this stage, buying a term insurance plan is the perfect choice

for you. It would help you get larger cover at a lower premium. The best part about term insurance is that the premium paid towards the policy does not increase with age and is locked for the entire duration of the policy. Also, when you are young, you are less prone to critical ailments such as heart problems, cancer and your premiums are relatively lesser as for an insurance company you are less likely to develop any chronic ailments. Moreover the mortality rate is low at young age.

When you get married - Newlyweds usually prefer buying an insurance to provide income protection for their surviving partner. For newlyweds, buying a term insurance is a perfect bet for you. As soon as you start your married life, you need to buy an adequate cover for your family to protect your spouse and family against the increasing liabilities, because such financial liabilities can fall on your partner if something happens to you. Keeping such situations in mind, it is good to invest in a term insurance plan. Starting a new life with your partner and making investments such as buying a car, new house would require a huge amount of money. Thus, with the rise in liabilities, it is important for you to ensure that you have adequate coverage that protects your family financially, if something happens to you.

When you become a parent - The joy of becoming a parent cannot be described in words. It's the most beautiful feeling in the world. From excellent education to impressive lifestyle, it's every parent's dream to ensure that their child continue to live the best life, even when they are not around. Thus, many young parents nowadays have started investing in several financial instruments to make sure that their child's future is safe and secure. The claim amount can be used to fulfill your child's education needs and will cover them for a longer period.

Like every decision in life, the decision of buying a term insurance plan must also be taken at the right time. So it is always better buy term insurance plan at a young age for the following reasons:

Lower premium

As you grow older, you are at a higher risk of developing health-related complications. Therefore, if you decide to buy a term insurance plan while you are young, insurance companies will offer you a plan with a lower premium. On the other hand,

if you apply for a term insurance plan at a later stage in life, the premium will be higher. In other words, the younger you are, the lower is the premium amount.

Fixed premium

Once the insurance company accepts your policy against a certain premium, it will never revise or change the premium during the policy term. Therefore, you can be rest assured of paying a fixed amount annually without any increase in future

Lower rejection rate

If you have a pre-existing illness, there are chances of your term insurance application being rejected. This is because you are perceived more risky according to insurance underwriting practices. However, when you are young, free of any illness and in the prime of your life, your application can be approved without any hassle.

Tax benefits

A term insurance plan also helps you save tax by offering tax benefits under Section 80C and section 10(10D) of the Income Tax Act 1961. As per section 80C, the premium that you pay for your term insurance plan can be deducted from your total income. This brings down your taxable income, thereby also reducing your tax liability. You can claim up to Rs. 1,50,000 of your insurance premium as a deduction under this section.

Under section 10(10D) of the Income Tax act, 1961, the benefits obtained from a term insurance plan are also exempt from tax, provided the sum assured is at least 10 times the annual premium paid.

Reduced dependence on employer's term insurance

While it's great to have an employer term insurance policy, but it is not wise to rely on it entirely. As you grow in your career, you switch between jobs and every time you do that, your insurance policy with your current employer gets terminated. Moreover, there is no guarantee that your next employer will offer a decent insurance cover.

So, if you love your family and you don't want them to suffer, then it is advisable for you to buy a term insurance plan as it is important for a person to insure their family with adequate financial protection.



Ritesh Mandal
Chief Manager,
WMS, BCC, Mumbai

Grow your Wealth with Life Insurance & Pension Solutions



While India has traditionally been a nation of savers, with the increase in disposable income there is a higher demand for personalised wealth management of the aspiring class of customers. Amidst the plethora of investment options, Life Insurance and Pension Solutions are a great way to cultivate the culture of early savings to create wealth. The diverse product options range from offering full guarantees to ones which are fully market-linked i.e., full equity exposure. Any individual can use a mix of these plans to optimally manage his / her wealth. Customers can park their money in growth-oriented investment like ULIP, seek comfort in guaranteed returns in non-par portfolio, achieve certain milestone likes education, marriage etc through endowment plans. The gamut of benefits is abundant!

In addition to the offerings, over the past decade, life insurance products have become more customer specific. With the emerging trend of hyper-personalization, Indians can curate their wealth journey basis their needs and profile. This enables the growth of assets at any point of your life journey.

At IndiaFirst Life by focussing on our #CustomerFirst philosophy, our constant endeavour has been to offer a basket of products centred around Protection, Investment, Pension, and Savings. In addition, the Radiance customer segment of the bank is an example of the tremendous opportunity in the wealth management space of the bank. Furthering our goal of "Securing Lives. Creating value.", we cater to the varying needs of Bank of Baroda customers and add value to their wealth management goals.

Let's dive into the diverse benefits of our Protection, Investment, Pension and Saving offerings:

1. **Protection:** A protection plan helps an individual protect his/her wealth. It also helps wealthy individuals in succession planning without affecting their accumulated wealth. IndiaFirst Life offers multiple protection plans like Guaranteed Protection Plan, E-Term Plus etc.
2. **Investment:** Investing your funds for the future is just as important as buying a protection plan. A product that combines the two are called ULIPs or Unit Linked Insurance Plan. These invest in equity instruments with an option to diversify and garner a higher rate of return. They also allow you to withdraw partially after the first five years. Under this umbrella, IndiaFirst Life extends the following:
 - **IndiaFirst Money Balance Plan:** The IndiaFirst Money Balanced Plan is accompanied with an 'Automatic Trigger Based' strategy that enables you to develop a systematic approach towards creating value. Further, this plan also offers you flexible premium payment policies. With a

subscription, you can be ensured a cover and an investment plan up to the age of 75.

- **IndiaFirst Life Wealth Maximizer Plan:** The IndiaFirst Life Wealth Maximizer Plan largely caters to high-net-worth individuals. This product offers a bouquet of 7 fund options with pre-defined expert strategies. You may also opt for a systematic withdrawal plan option. What stands out is that it incentivises you with loyalty benefits and profit boosters for being invested for a longer period.
3. **Pension:** The increase in life expectancy of an individual makes it important to be invested in a pension plan. The earning years of any individual are limited and hence the plans mentioned below form a good foundation for retirement or any contingencies.
 - **IndiaFirst Guaranteed Retirement Plan:** It offers you the option to earn guaranteed returns for the initial years in the plan and an opportunity to further build your retirement corpus through bonus, thereon.
 - **IndiaFirst Life Guaranteed Annuity Plan:** This new-age annuity plan offers 12 product variants and comes with a return of purchase price feature that refunds the invested amount to the nominee on the death of the annuitant. The plan also offers deferred annuity options with locked in rates to suit your financial needs.
 4. **Savings:** These plans are tailored for the risk averse investor. It is recommended that all investors allocate a certain part of their portfolio to these instruments to ensure wild swings in the market movements do not deter aspirations of long-term value creation. The flexibility IndiaFirst Life offers in the schemes mentioned below will help you invest according to your needs.
 - **IndiaFirst Life Guaranteed Benefit Plan:** The IndiaFirst Life Guaranteed Benefit Plan is a flexible savings policy that allows you to choose between Lumpsum and Income. The Income Option provides a three-way boost with Monthly, Annual and Lumpsum payouts. Infact, the unique life cover also gives a continuation benefit a year even if you miss a premium payment.
 - **IndiaFirst Life Long Guaranteed Income Plan:** This innovative plan offers Long-Term or Whole Life Income by paying premiums for only 5/6/7 years. IndiaFirst Life Long Guaranteed Income Plan also offers refunds on the premiums at the end of the income period. It also provides flexibility to enhance benefits with Waiver of Premium and Term rider add-ons.

Wealth planning is to not only to build a corpus for your golden years but also make sure you leave a legacy behind for your loved ones. Under the insurance basket itself, there are diverse options that allow you to park your money for substantial ROIs and achieve important life milestones like marriage and education smoothly. Life Insurance & Pension Solutions are one of the best mediums to habitually invest and achieve financial independence & live a secured life.



Sameer Gupta
Chief Business Officer
IndiaFirst Life Insurance
Company Ltd.

चैंपियन क्षेत्र

क्षेत्रीय कार्यालय, अजमेर

हमारा बैंक सफलता के नित नए सोपान तय कर रहा है और इसके पीछे सभी बड़ौदियन साथियों का अथक परिश्रम है. क्षेत्रीय कार्यालयों की श्रेणी में अजमेर क्षेत्र श्रेष्ठ कार्य-निष्पादन हेतु बड़ौदा स्पर्श स्कोर के आधार पर अक्तूबर – दिसंबर, 2021 तिमाही में द्वितीय स्थान पर रहा है. टीम बॉबमैत्री की ओर से हम अजमेर क्षेत्र की समस्त टीम को इस उपलब्धि के लिए हार्दिक बधाई देते हैं. आइए जानते हैं क्षेत्र के लीडरों से सफलता के मूलमंत्र – संपादक

सफलता के मूलमंत्र

हमारी टीम द्वारा अभिनव प्रयास करते हुए कॉर्पोरेट कार्यालय, मुंबई द्वारा क्षेत्रों के लिए जारी की जाने वाली मासिक जेम्स रेटिंग प्रणाली के अनुरूप शाखाओं के लिए जुलाई 2021 से मूलभूत व्यावसायिक मापदंडों पर आधारित रेटिंग प्रणाली की शुरुआत की गई तथा श्रेष्ठ कार्य करने वाली शाखाओं को प्रत्येक माह शहरी, अर्द्धशहरी एवं ग्रामीण श्रेणी के आधार पर सम्मानित भी किया जा रहा है. इससे शाखाओं के बीच प्रतिस्पर्धा का माहौल बना है जिससे समेकित रूप से क्षेत्र को उल्लेखनीय लाभ प्राप्त हुआ है. शाखाओं से बेहतर समन्वयन एवं विभिन्न अभियानों के लिए नियमित फॉलो अप हेतु क्षेत्रीय कार्यालय में नोडल अधिकारी नामित किए गए हैं जो टीम भावना से काम करते हुए व्यावसायिक फॉलो अप के साथ



श्री सुरेंद्र कुमार बिरानी
सहायक महाप्रबंधक एवं
क्षेत्रीय प्रमुख

ही शाखाओं की समस्याओं एवं आवश्यकताओं पर भी नियमित चर्चा करते हैं. इसके अतिरिक्त मेरा निरंतर प्रयास रहता है कि क्षेत्र के हर संवर्ग के प्रत्येक स्टाफ से स्वयं को जोड़ सकूँ. इसके लिए शाखा दौरे के दौरान सभी से खुले मंच पर चर्चा कर, उनकी क्षमताओं व सम्भावनाओं का आंकलन कर प्रोत्साहित करने का प्रयास किया जाता है. कोरोना की दूसरी लहर के दौरान संक्रमित स्टाफ सदस्यों से एम एस टीम के माध्यम से "संवाद से सकारात्मकता का संचार" अभियान के तहत संवाद स्थापित किया गया और आवश्यक सहयोग प्रदान किया गया. मेरा मानना है कि बेहतर कार्यनिष्पादन के लिए स्टाफ को स्वस्थ एवं खुशनुमा माहौल प्रदान करना अतिआवश्यक है.

क्षेत्र द्वारा व्यवसाय एवं अनुपालना के क्षेत्र में सुधार हेतु निरंतर प्रयास किए जा रहे हैं. मेरा मानना है कि "Success is a journey....Not a destination.... So keep moving" अतः हमें अपने प्रयासों को सतत जारी रखने की आवश्यकता है.

अक्तूबर 2021 और नवंबर 2021 माह में अजमेर क्षेत्र के व्यावसायिक कार्य-निष्पादन की उल्लेखनीय बातें:-

- ✓ 20 अक्तूबर, 2021 को डॉ. रामजस यादव – मुख्य महाप्रबंधक, कॉर्पोरेट कार्यालय, मुंबई की गरिमामयी उपस्थिति में अजमेर जिले के अग्रणी बैंक – बैंक ऑफ बड़ौदा द्वारा "ग्राहक संपर्क पहल" कार्यक्रम का भव्य आयोजन किया गया. इस कार्यक्रम में अजमेर जिले में कृषि, रिटेल एवं एमएसएमई में कुल रु. 151 करोड़ से अधिक के ऋण वितरित किए गए.
- ✓ वित्तीय वर्ष 2020-21 में नवंबर-21 माह तक अजमेर क्षेत्र का कुल व्यवसाय रु. 392 करोड़ (4.66% वार्टीडी) की वृद्धि के साथ रु. 8810 करोड़ पर पहुंच गया है.

- ✓ कासा का हिस्सा जो कि मार्च, 21 में 39.34% था वह नवंबर, 2021 में बढ़कर 41.29% हो गया है, CASA Share में YTD 4.97% एवं YOY 8.51% की वृद्धि दर्ज की गई है तथा कॉर्पोरेट कार्यालय द्वारा निर्धारित 42% के लक्ष्य के लिए प्रयत्नशील है.
- ✓ आरंभिक 3 माह में कोरोना की दूसरी लहर की विकट परिस्थितियों के बावजूद कुल अग्रिम में क्षेत्र द्वारा अपने मार्च 21 के रु. 2945.31 करोड़ के सापेक्ष नवंबर 21 तक कुल रु. 3259.97 करोड़ (YTD 10.64%) (YOY 8.75%) का स्तर अर्जित किया एवं नवंबर माह के लक्ष्य रु. 3179.80 करोड़ को रु. 80.17 करोड़ से सरपास किया.
- ✓ कृषि क्षेत्र में अग्रिम में अपने मार्च 21 के रु. 1310.92 करोड़ के सापेक्ष नवंबर 21 तक कुल रु. 1400.47 करोड़ (YTD 6.83%) (YOY 9.50%) का स्तर अर्जित किया गया एवं नवंबर माह के लक्ष्य रु. 1372.58 करोड़ को रु. 27.89 करोड़ से सरपास किया गया.
- ✓ एमएसएमई ऋण में क्षेत्र द्वारा मार्च 21 के रु. 657.68 करोड़ के सापेक्ष नवंबर 21 तक कुल रु. 728.01 करोड़ (YTD 10.69%) (YOY 18.62%) का स्तर अर्जित किया गया एवं नवंबर 21 के लक्ष्य रु. 701.72 करोड़ को रु. 26.29 करोड़ से सरपास किया गया.
- ✓ गोल्ड लोन में क्षेत्र द्वारा नवंबर, 21 में रु. 35.61 करोड़ का स्तर अर्जित कर रु. 33.73 करोड़ के लक्ष्य को रु. 1.88 करोड़ से सरपास किया गया.
- ✓ अप्रैल 21 से नवंबर 21 तक नकद वसूली एवं अपग्रेडेशन के तहत रु. 15.92 करोड़ संग्रहित किए गए जो नवंबर 21 के लक्ष्यों से 274% अधिक है.
- ✓ Collection Efficiency पर हमारा सबसे अधिक फोकस है, क्षेत्र की 60% शाखाएं ग्रामीण क्षेत्र एवं कृषि ऋण आधारित होने के बावजूद नवंबर माह में Collection Efficiency 90% रही और निरंतर श्रेष्ठ प्रदर्शन के लिए प्रयासरत हैं.
- ✓ अजमेर क्षेत्र की सभी शाखाएं नवंबर 21 में लाभ दर्शा रही है.
- ✓ वित्तीय वर्ष 2021-22 में अप्रैल-21 से नवंबर-21 तक प्रतिदिन प्रतिशाखा 6.37 की दर से कुल 61188 बचत जमा खाते खोले गए.
- ✓ डिजिटल बैंकिंग में नवंबर माह में कुल 8615 एवं इस वित्त वर्ष में नवंबर 2021 तक 56062 बॉब वर्ल्ड सक्रिय किए गए.

- ✓ व्यवसाय के साथ-साथ अनुपालन पर भी हमारा पूरा फोकस है. नकदी प्रबंधन में KRI-1 व KRI-2 में निर्धारित मानकों की पूर्ण पालना की जा रही है. ग्राहक सेवा में विशेष ध्यान देते हुए बेहतर सेवा देने के लिए प्रयासरत हैं.

क्षेत्र की शीर्ष कार्यनिष्पादन वाली शाखाओं के शाखा प्रमुख से जानें सफलता के मूलमंत्र



श्री राजकुमार सैनी, मुख्य प्रबंधक, रेल्वे कैम्पस शाखा, अजमेर. हमारी शाखा अजमेर क्षेत्र की सबसे प्रमुख शाखाओं में से एक है और इसी को ध्यान में रखते हुए प्रत्येक अभियान में शुरुआत में ही बढ़त हासिल करने का प्रयास रहता है. क्षेत्रीय कार्यालय द्वारा समय-समय पर भेजी जाने वाली शाखा स्तरीय जेम्स रैंटिंग में शाखा की स्थिति व व्यावसायिक आंकड़ों पर अपनी शाखा की टीम के साथ चर्चा कर रणनीति तैयार की जाती है. इसके अतिरिक्त बेहतर ग्राहक सेवा पर विशेष ध्यान दिया जाता है क्योंकि संतुष्ट ग्राहक हमारा सबसे बड़ा प्रचारक होता है. बेहतर ग्राहक सेवा, स्टाफ के साथ बेहतर समन्वयन तथा लक्ष्य केंद्रित रणनीति के साथ निरंतर कार्य करने के लिए प्रयासरत हैं.



श्री दीपक मूलचंदानी, वरिष्ठ प्रबंधक, सीलोरा शाखा, अजमेर सीलोरा शाखा अजमेर के किशनगढ़ ब्लॉक की ग्रामीण शाखा है और सर्वाधिक बॉब वर्ल्ड एक्टिवेशन हमारी शाखा की सबसे बड़ी विशेषता है. शाखा से जुड़े व्यवसाय प्रतिनिधियों सहित हमारी पूरी टीम नियमित रूप से बॉब वर्ल्ड एक्टिवेशन में सक्रिय रहती है और शिविर व चौपाल आयोजित कर ग्राहकों को बॉब वर्ल्ड के फायदों से अवगत कराते हैं. शाखाओं की मासिक रेटिंग प्रणाली में शाखा के उत्कृष्ट प्रदर्शन में सबसे बड़ी भूमिका बॉब वर्ल्ड की रही है. इसके अतिरिक्त शाखा परिसर की स्वच्छता, सभी उपकरणों के सुचारु संचालन पर विशेष ध्यान दिया जाता है जिससे ग्राहक को सकारात्मक माहौल मिले और त्वरित सेवा प्रदान की जा सके.



श्री गौरव वर्मा, मुख्य प्रबंधक, बिजयनगर शाखा, अजमेर अजमेर जिले की बिजयनगर तहसील जिले के प्रमुख औद्योगिक क्षेत्रों में से एक है. हमारा मुख्य फोकस मौजूदा ग्राहकों को बेहतर सेवा देते हुए नए ग्राहकों को जोड़ना है और अपने क्षेत्रीय प्रबंधन के मार्गदर्शन में हम इस दिशा में निरंतर प्रयासरत हैं. क्षेत्र द्वारा शाखाओं के लिए जारी की जाने वाली मासिक जेम्स रेटिंग प्रणाली से शाखा की व्यावसायिक रणनीति तैयार करने में नई दिशा मिली है. ग्राहक सेवा पर विशेष ध्यान देते हुए व्यवसाय वृद्धि के लिए हम निरंतर प्रयासरत रहेंगे.

अजमेर क्षेत्र को प्राप्त पुरस्कार एवं सम्मान

- ✓ डब्ल्यूएमएस में हाल ही में आयोजित बडौदियन प्रिमियर लीग में ग्रुप H में अजमेर क्षेत्र अखिल भारतीय स्तर पर विजेता रहा.
- ✓ कॉर्पोरेट कार्यालय, मुंबई द्वारा आयोजित "Champions of Carnival" अभियान में 30 अक्टूबर, 2021 तक अजमेर क्षेत्र कुल 8448 पॉइंट्स अर्जित कर ग्रुप डी में अखिल भारतीय स्तर पर द्वितीय स्थान पर रहा.
- ✓ व्यवसाय वृद्धि में व्यवसाय प्रतिनिधियों को शामिल करने का सकारात्मक प्रयास किया गया है, इसके तहत WMS, बॉब वर्ल्ड एक्टिवेशन, म्यूचुअल फंड में उल्लेखनीय सहयोग करने वाले व्यवसाय प्रतिनिधियों को लगातार विभिन्न मंचों पर सम्मानित किया जा रहा है.
- ✓ राजभाषा कार्यान्वयन में क्षेत्र में उल्लेखनीय कार्य हो रहा है. बडौदा राजभाषा पुरस्कार योजना 2020-21 के अंतर्गत भाषिक क्षेत्र 'क' में क्षेत्र को प्रोत्साहन पुरस्कार प्राप्त हुआ है. नगर राजभाषा कार्यान्वयन समिति, अजमेर द्वारा वार्षिक पुरस्कारों में बैंक ऑफ बडौदा, अजमेर क्षेत्र को लगातार चौथे वर्ष प्रथम पुरस्कार से सम्मानित किया गया है.
- ✓ मानव संसाधन विभाग के अंतर्गत क्षेत्रीय व शाखा स्तर पर विभिन्न गतिविधियों का आयोजन किया जाता है जिससे स्टाफ की बहुमुखी प्रतिभा का विकास हो.

आयोजन / Celebrations

भुवनेश्वर क्षेत्र, भुवनेश्वर 2 क्षेत्र एवं संबलपुर क्षेत्र के लिए समीक्षा बैठक का आयोजन



01 दिसंबर, 2021 को भुवनेश्वर क्षेत्र, भुवनेश्वर 2 क्षेत्र एवं संबलपुर क्षेत्र के शाखा प्रमुखों के लिए व्यावसायिक समीक्षा बैठक का आयोजन किया गया. इस बैठक में कार्यपालक निदेशक श्री देबदत्त चाँद, मुख्य महाप्रबंधक (कॉर्पोरेट फाइनेंस) श्री सुब्रत कुमार, अंचल प्रमुख श्री संजीव मेनन, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) डॉ. रमेश कुमार महांती, क्षेत्रीय प्रमुख (भुवनेश्वर क्षेत्र) श्री राजीव कृष्णा, क्षेत्रीय प्रमुख (भुवनेश्वर 2 क्षेत्र) श्री अन्मय कुमार मिश्रा तथा क्षेत्रीय प्रमुख (संबलपुर क्षेत्र) श्री ए पी दास उपस्थित रहे.

बैंक राज्य स्तरीय बैंकर्स समिति, राजस्थान की 151वीं बैठक का आयोजन



27 दिसंबर, 2021 को राज्य स्तरीय बैंकर्स समिति, राजस्थान की 151वीं बैठक मुख्यमंत्री श्री अशोक गहलोत की उपस्थिति में आयोजित की गई. इस अवसर पर कार्यपालक निदेशक श्री विक्रमादित्य सिंह खीची, संयोजक, राज्य स्तरीय बैंकर्स समिति, राजस्थान एवं अंचल प्रमुख श्री महेन्द्र सिंह महनोट, वरिष्ठ कार्यपालकमण, विभिन्न बैंकों, बीमा कम्पनियों व वित्तीय संस्थाओं के कार्यपालक तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

Investment Opportunities for Non Resident Indians (NRIs)



As one of the fastest growing economies, India offers NRIs a wide range of investment opportunities across a variety of asset classes. NRIs keen to explore investment opportunities in Indian capital markets can choose from various investment avenues such as Indian dedicated Mutual Funds Schemes, Portfolio Investment Schemes and other eligible securities.

India has continued standing as an attractive investment destination due to a strong Indian economy and a great performance by the Indian Stock markets and the Mutual Fund industry. Above all, India is like a tax haven when it comes to investing in equity, as NRIs can enjoy tax benefits on their equity investment such as tax-free long-term capital gains.

According to a Ministry of External Affairs report, there are 32 million NRIs and PIOs residing outside India and overseas Indians comprise world's largest overseas diaspora. Every year 2.5 million (25 lakhs) Indians migrate overseas, which is the highest annual number of migrants in the world.

We offer a convenient and hassle-free way of investing in the Indian Securities Market to NRIs who wish to participate in the Indian growth story. We guide our NRI clients at every step of their investment needs so that they have complete peace of mind about their investments in India.

Our capability to analyse relevant information in market trends and the best in-class investment products plays an important role in assisting our NRI clients in making the right decision. Our experienced Senior Relationship Managers are enough capable to cater the Wealth Products services as per the needs of our NRIs. The deep knowledge of capital markets & retail financial services makes our bank a preferred choice bank for NRIs.

Through our holistic approach in providing wealth management consulting and advisory encompassing wealth protection, wealth accumulation and wealth appreciation. We provide end-to-end services to NRIs – Including banking services.

In the past few years, the Indian economy showed promising growth for investors. The country presented

itself as a good investment option for foreign investors. Also, the Government of India conferred numerous relaxations in the provisions of NRI investment and hence now Non-residents have great options to grow their funds by investing in India.

Here are 5 investment options that NRIs can choose to park their funds and gain returns as per the investments made. Ensure that you have assessed your financial situation well enough and have figured out your risk appetite:

1. Mutual Funds:

Mutual funds are an excellent option for investment. The only thing with mutual funds is the market fluctuations and the investor's risk appetite. By investing in mutual funds in India, you can get good returns and that too in a tax-efficient manner. The investment in Mutual Funds by NRIs can take place through NRO or NRE accounts.

An NRI can invest in mutual funds in India in the Indian currency and not the foreign one. There is also an option of systematic investment with mutual funds, which young and first-time investors would like. The **Systematic Investment Plan (SIP)** allows the freedom to regularly invest a small amount, helping build financial discipline and channel good returns.

Our bank offered the **Portfolio Investment Scheme (PIS) to NRIs** for Investing in Indian stock exchanges and trading. The NRIs open the De mat account either for Dematerialisation of Physical shares or for investing in Indian stock exchanges and start trading. Any NRI can open PIS NRE account if he wants to trade with NRE funds and wants to repatriate the funds abroad after sale of shares. If the applicant wants to trade with his local Indian funds, then NRO Account is to be opened.

Salient Features of PIS Account

- PIS was launched by RBI to track the NRI Investment limits in Indian companies. An NRI can invest a maximum of 5% of Total paid up capital of any particular company.
- Customer can open a PIS account with any one of the Indian Banks. Multiple PIS account opening is not allowed.
- Intraday/ short selling is not allowed for NRI's.
- Capital Gain Tax will be deducted by bank if any profit exists on Sale of shares.

2. Fixed Deposit:

The Fixed Deposit (FD) is an all-time safe investment option equally popular between Indian residents and NRIs. NRIs can invest in FDs in our bank or any bank of their choice. An NRI can invest money in FCNR-Foreign Currency Non Resident (B) Account maintained in specified Foreign Currency), No upper limit of Deposit, Interest income is exempted from Indian income tax. However, on relocation back to India, tax is payable

subject to person's tax status. NRO (Account for depositing income earned in India), or NRE (for income earned from outside) account opened in their name to invest in FD. No upper limit of Deposit amount in NRE Fixed deposit. NRE Fixed Deposits do not attract taxes on the principal or interests earned from the deposits.

However, being an investment option free from market fluctuations, the returns on FDs are comparatively low but less riskier than other NRI investment options. If NRI is a senior citizen, this can be the best option considering safety for market fluctuations.

3. Life Insurance Plan:

As an NRI, it definitely makes good financial sense to connect with the roots of your lineage and make wise-investments.

Life insurance products can help address an array of financial needs and goals and is a must have asset class in a NRIs portfolio to meet his envisioned family's financial goals. Life Insurance for building a better investment corpus. For more secured options any NRI must always choose comprehensive life insurance plans by our co-partner India First Life insurance co.

India First Life offers a bouquet of need-based life insurance & pension solutions to cater to the wide range of insurance & financial requirements of a NRI.

Tax Implications for NRI Customers

Life Insurance Policies:

- Tax benefit on premium(s) paid is available under section 80 C of the Income Tax Act, 1961.
- Insurance proceeds which are taxable under section 10(10D) of the Act, may be subject to TDS as per the prevalent income tax laws applicable to NRIs - subject to Double Taxation Avoidance Agreement (DTAA).

Pension/Annuity Policies:

- Income tax benefit/deduction is available on premium(s) paid, under section 80CCC of the Act.

4. Public Provident Fund (PPF):

Non-Resident Indians are not permitted to open or operate an NRI PPF account in India. Becoming an NRI doesn't take away the benefits of PPF for an individual. However, if a person opens a PPF account as an Indian citizen and later becomes an NRI then the account will remain active.

The PPF or the Public Provident Fund (PPF) is another safe investment for NRIs in India. The scheme backed by the central government of India provides a good interest rate. The present rate of interest is around 7.1 per cent per annum. It is a good option if you are looking to lock in your investment for a certain amount of time.

Here are some of the NRI PPF Rules to ponder for PPF account for NRI:

- The interest earned is tax exempt under Section 10, while the principal qualifies for a deduction under Section 80C of the Income Tax Act, 1961.
- A minimum deposit must be made every financial year to keep the account active.
- As an NRI, you can't extend the PPF Account post maturity.

The scheme comes in with a lock-in period of up to 15 years. The investments get tax exemption under the IT Act. The pullback here is that you can invest not more than Rs.1,50,000 in a given year. Thus, those who are eyeing huge investments can find the limit as low.



5. Real Estate:

Real estate is always one of the best investment options if you own a large pool of funds. Unlike other options, this is a one-time investment and the returns are incredibly higher. Moreover, the best part is that it's not much affected by the market fluctuations.

An NRI or person of Indian origin (PIO), as defined under FEMA, are eligible to acquire by way of purchase, any immovable property in India other than agricultural land/plantation property or a farmhouse. This is under general permission that has been given by the government of India.

He may transfer any immovable property (other than agricultural land or plantation property or farm house) to an Indian Citizen resident outside India or a PIO resident outside India.

Investors looking to take exposure to the real estate sector but do not want to lock in a huge amount of funds can invest in Real Estate Investment Trust (REITs) it offers part ownership of a rent-yielding quality commercial property. There is easy liquidity, no commitment of minimum investment amount or tenure. REITs are mandated to pay 90% of their income to investors via dividends. The dividend acts as a stable income for investors.

Hence, the real estate market provides a transcendent opportunity to invest and you can make planned investments here. The only catch for NRIs investing in real estate is that they need someone to take care of the property.



N K Sharma

Chief Manager, (WMS),
BCC, Mumbai.

मेरठ अंचल द्वारा कृषि विपणन एवं प्रोसेसिंग केंद्र का उद्घाटन



29 अक्टूबर, 2021 को मेरठ अंचल द्वारा कृषि विपणन एवं प्रोसेसिंग केंद्र का उद्घाटन किया गया। इस अवसर पर कॉर्पोरेट कार्यालय, मुंबई से मुख्य महाप्रबंधक श्री प्रकाश वीर राठी, अंचल प्रमुख श्री अमरनाथ गुप्ता, उप अंचल प्रमुख श्री विश्वजीत टीएसजी, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) द्वय श्री रमेश चंद बशेर, श्री बृज मोहन मीणा, वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे

पणजी क्षेत्र द्वारा टाउन हॉल बैठक का आयोजन



19 अक्टूबर, 2021 को पणजी क्षेत्र द्वारा शाखाओं के लिए टाउन हॉल बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री राकेश कुमार, क्षेत्रीय प्रमुख श्री दीपक कुमार सिंह तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

राज्य सभा की अधीनस्थ विधान समिति का गोवा दौरा



29 और 30 अक्टूबर, 2021 को श्री प्रताप सिंह बाजवा की अध्यक्षता में राज्य सभा की अधीनस्थ विधान समिति ने गोवा का दौरा किया। समिति ने बैंक ऑफ बड़ौदा सहित विभिन्न बैंकों और वित्तीय संस्थानों के साथ अधिकृत भुगतान प्रणाली के उपयोग के दौरान असफल संव्यवहारों के लिए टर्न अराउंड टाइम और ग्राहक क्षतिपूर्ति का सामंजस्य संबंधी भारतीय रिजर्व बैंक की अधिसूचना विषय पर चर्चा की। इस बैठक में बैंक का प्रतिनिधित्व पुणे अंचल के अंचल प्रमुख श्री मनीष कौड़ा, प्रमुख-राजभाषा एवं संसदीय समिति श्री संजय सिंह और क्षेत्रीय प्रमुख श्री दीपक कुमार सिंह ने किया।

अजमेर क्षेत्र द्वारा ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन



20 अक्टूबर, 2021 को अजमेर क्षेत्र द्वारा ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर तत्कालीन मुख्य महाप्रबंधक डॉ. रामजस यादव, अंचल प्रमुख श्री एम एस महनोट, बड़ौदा राजस्थान क्षेत्रीय ग्रामीण बैंक के अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक श्री आर सी गग्गड़, क्षेत्रीय प्रमुख श्री एस के बिरानी तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

आणंद क्षेत्र द्वारा केसीसी कार्ड वितरण कार्यक्रम का आयोजन



आणंद क्षेत्र द्वारा 20 नवंबर, 2021 को केसीसी कार्ड वितरण कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर भारत सरकार के मत्स्य पालन, पशुपालन और डेयरी मंत्री श्री पुरुषोत्तम रूपाला, अग्रणी जिला प्रबंधक श्री संदीप कुमार एवं श्री मेहुल रोहित प्रमुख रूप से उपस्थित रहे।

अजमेर क्षेत्र द्वारा सम्मान समारोह का आयोजन



1 अक्टूबर, 2021 को अजमेर क्षेत्र द्वारा शाखाओं के लिए सम्मान समारोह का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री एम एस महनोट, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री प्रदीप बाफना, क्षेत्रीय प्रमुख श्री एस के बिरानी तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

अलवर क्षेत्र में ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन



21 अक्टूबर, 2021 को अलवर क्षेत्र में ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री राजेश कुमार शर्मा, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री बीरेन्द्र बोहरा, नाबार्ड के सहायक महाप्रबंधक श्री प्रदीप चौधरी तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

बांसवाड़ा क्षेत्र में ग्राहक संपर्क कार्यक्रम का आयोजन



25 अक्टूबर, 2021 को बांसवाड़ा क्षेत्र द्वारा बांसवाड़ा जिले में ग्राहक संपर्क कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री एम एस महनोट, जिला कलेक्टर एवं जिलाधीश श्री अंकित कुमार सिंह, क्षेत्रीय प्रमुख श्री महेंद्र कुमार जैन तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

वाराणसी क्षेत्र द्वारा एमएसएमई एवं निर्यातक गोष्ठी का आयोजन



25 नवंबर, 2021 को वाराणसी क्षेत्र द्वारा एमएसएमई एवं निर्यातक गोष्ठी का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री टी पी सिंह, क्षेत्रीय प्रमुख श्री नीलमणि, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री हरिशंकर प्रसाद, वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

भीलवाड़ा क्षेत्र द्वारा ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन



भीलवाड़ा क्षेत्र द्वारा 21 अक्टूबर, 2021 को ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर जिला कलेक्टर श्री शिव प्रसाद एम नकाते, कॉर्पोरेट कार्यालय, मुंबई से मुख्य महाप्रबंधक श्री सुब्रत कुमार, अंचल प्रमुख श्री एम एस महनोट, क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुरेश कुमार खटोड़, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री एम एल कुमावत तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

बीकानेर क्षेत्र में ग्राहक सम्पर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन



बीकानेर क्षेत्र द्वारा 22 अक्टूबर, 2021 को ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम और ऋण वितरण कैंप का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री एम एस महनोट, क्षेत्रीय प्रमुख श्री योगेश यादव तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

झुंझुनू क्षेत्र में क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन



झुंझुनू क्षेत्र द्वारा राज्य स्तरीय बैंकर्स समिति के तत्वावधान में 27 अक्टूबर, 2021 को क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री बी एल मीना, क्षेत्रीय प्रमुख श्री बनवारी लाल सुंडा तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

जयपुर क्षेत्र द्वारा ग्राहक संपर्क पहल एवं ऋण वितरण शिविर का आयोजन



जयपुर क्षेत्र द्वारा 19 अक्टूबर, 2021 को ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम एवं ऋण वितरण शिविर का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री महेन्द्र सिंह महनोत, क्षेत्रीय प्रमुख श्री संतोष कुमार बंसल तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

भरुच क्षेत्र द्वारा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन



26 अक्टूबर, 2021 को अग्रणी बैंक कक्ष, भरुच द्वारा सरकारी योजनाओं और वैयक्तिक ऋण वितरण हेतु क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर जिला कलेक्टर श्री योगेशभाई चौधरी, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) सुश्री वीणा के शाह, क्षेत्रीय प्रमुख श्री सचिन वर्मा, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री डी के चौधरी तथा अन्य बैंकों के प्रतिनिधि उपस्थित रहे।

Coimbatore Region organizes Credit Camp



On 20th-21st November, 2021 Coimbatore Region organized Credit Camp for home loan and vehicle loan. Hon'ble Member of Parliament Shri PR Natarajan, Deputy Zonal Head Shri Rajvel, Regional Head Shri K R Kagdal, Deputy Regional Manager Shri K Murgaiyah and other staff members were present on the occasion.

Tiruchirappalli Region organizes Credit Camp



On 20th-21st November, 2021 Tiruchirappalli region organized Credit Camp for home loan and vehicle loan. Deputy General Manager (Network) Shri Chalapathy Naidu, Regional Head Shri M Jaikishan, Deputy Regional Manager Shri K Selvakumar, other executives and staff members were present on the occasion.

बड़ौदा शहर 2 क्षेत्र द्वारा नेत्र जांच शिविर एवं दांत चिकित्सा शिविर का आयोजन



बड़ौदा शहर 2 क्षेत्र द्वारा 24 नवंबर, 2021 को नेत्र जांच शिविर एवं दांत चिकित्सा शिविर का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय कार्यालय एवं नजदीकी शाखा के स्टाफ सदस्यों ने इस सुविधा का लाभ लिया।

विशाखापटनम क्षेत्र द्वारा एमएसएमई एक्पो का आयोजन



11 से 13 दिसंबर, 2021 तक आयोजित एमटीजेड एमएसएमई एक्पो में विशाखापटनम क्षेत्र द्वारा शिविर का आयोजन किया गया। इस अवसर पर बीसीसी, मुंबई से सहायक महाप्रबंधक श्री ब्रिजेश के, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री यू बाबुजी राव तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

अमृतसर क्षेत्र द्वारा सम्मान समारोह का आयोजन



04 दिसंबर, 2021 को अमृतसर क्षेत्र द्वारा शाखा प्रबंधकों की समीक्षा बैठक एवं सम्मान समारोह का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री विमल कुमार नेगी, क्षेत्रीय प्रमुख श्री सरबजीत सिंह, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अशोक कुमार तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

Chennai Zone organises Review Meet



On 24th December 2021 Executive Director Shri Debadatta Chand visited Chennai Zonal Office and addressed all the Staff members of Zonal Office. Zonal Head Shri S Rangrajan, Deputy Zonal Head Sri K Rajvel, Regional Head (Chennai Metro) Shri Ramanuj Sharma, Regional Head (Chennai Rural) Sri P. Padhan and Regional Head (Puducherry) Shri B K Kanan were present on the occasion.

बैंक की क्रिकेट टीम को एआइपीएस टी 20 टूर्नामेंट में द्वितीय पुरस्कार



बैंक की क्रिकेट टीम को एआइपीएस- टी-20 टूर्नामेंट में द्वितीय स्थान प्राप्त हुआ। इस अवसर पर क्रिकेट टीम को प्राप्त ट्रॉफी के साथ नई दिल्ली की अंचल प्रमुख श्रीमती सम्मिता सचदेव, दक्षिणी दिल्ली क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री संजय कुमार वर्मा तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

शाहजहांपुर क्षेत्र द्वारा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन



शाहजहांपुर क्षेत्र द्वारा 28 अक्टूबर, 2021 को क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उत्तर प्रदेश के वित्त मंत्री माननीय श्री सुरेश खन्ना, कॉर्पोरेट कार्यालय के मुख्य महाप्रबंधक (मानव संसाधन) श्री प्रकाश वीर राठी, अंचल प्रमुख श्री अमरनाथ गुप्ता, क्षेत्रीय प्रमुख श्री मिहिर कुमार झा, विभिन्न बैंकों के कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

Chennai Zone organizes DSA and MSME Meet



On 23rd December, 2021 Chennai Zone organized DSA and MSME meet. CGM Retail Assets & MSME Shri Rajesh Malhotra, Zonal Head Shri S Rangarajan, Regional Head (Chennai Metro) Shri Ramanuj Sharma and other Staff Members were present on the occasion.

बेंगलूरु अंचल द्वारा कन्नडा राज्योत्सव कार्यक्रम का आयोजन



24 नवंबर, 2021 को बेंगलुरु अंचल द्वारा सांस्कृतिक कार्यक्रमों के साथ कन्नडा राज्योत्सव का आयोजन किया गया। इस कार्यक्रम में अंचल प्रमुख श्री सुधाकर डी नायक ए, उप अंचल प्रमुख श्री बी शिवराम, क्षेत्रीय कार्यालय के कार्यपालकगण एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

How to select the Health Insurance Plan for your family

Availing healthcare has become more and more expensive over the past few decades in our country. By investing in Health Insurance, individuals can secure themselves and those included in their plans and thus ensure financial protection in case of a medical emergency. Therefore, having an adequate health insurance policy is one of the essential steps while planning personal finances.



We all know that a health plan takes care of medical expenses, but often we go wrong in making the right choice of a policy. Presently, there are several Health Insurance plans available in the market based on the premiums, benefits and terms and conditions they come with. Before buying any Health Insurance Plan, every individual must do complete research on the same and compare policies available in the market.

So here are some important things to keep in mind before buying a health insurance plan:-

- **Always look for the Right Plan:** There is a different kind of policies offered by health insurers including, individual, family floater, senior citizen, etc. If you want to cover yourself and your family, including your spouse and children, a family floater plan is the best option.

There are Three Types of Health Insurance Plan available in the Market-

- ❖ **Indemnity Health Insurance Plan** – This type of health insurance plan pay for your actual medical expenses up to the availed Sum Insured. This is the most basic health insurance plan everyone must-have.
- ❖ **Top-up health Insurance Plan** – This plan act as an enhancement to the existing health insurance. This provides wider cover at a lower premium.
- ❖ **Fixed Benefit Health Insurance Plan** – above two plan pays for the medical bill on an actual basis, however, a fixed benefit health plan provides lump-sum benefits or in one go. It's highly beneficial for achieving endless medical expenses arising out of critical disease/ illness.
- **Look for flexibility in the addition of new members:** When you're purchasing a family floater plan, make sure your insurer offers the flexibility to add new

members. In case, the eldest member of the family passes away, the rest of the family members can continue with the existing health insurance policy.

- **Check for the waiting period:** A family floater health insurance plan usually covers pre-existing medical illnesses, maternity benefits and others once the waiting period is complete. While buying a policy, check for the waiting period. Usually, every health insurer specifies a waiting period that ranges from 2 to 4 years. During this time, if any person is hospitalized, there is no insurance coverage provided. It is best to choose a policy that has a minimum waiting period.
- **Check for lifetime renewability:** This is an essential feature of family insurance plans. Often, we forget to renew the policy on time and it gets lapsed. With this, you also lose a cumulative bonus. Therefore, you should choose a health insurance policy that comes with a lifetime renewability benefit.
- **Check for room rent limit:** Choose a policy where there is a higher room rent so that you do not have to pay extra money on it.
- **Always check the sub-limits of the policy:** You must pay extra attention to sub-limits in a health policy. Within a policy, some sub-limits have a specific cover on the cost of room rent, diagnostic fee, doctor consulting fee, etc. Hence choose a plan with minimal or no sub-limits.
- **Opting for cashless network:** Cashless pay-out while claiming the health insurance works better due to a lot of reasons. The process is quick and there is no hassle of submitting too many documents. It saves you a lot of time and offers the ease of speedy reimbursement. Hence you must find out about the hospitals from the insurer's network that offer cashless claim settlement.
- **Get complete coverage:** Most of the health insurance policies provided by the employers come with co-payments. This does not guarantee the complete coverage of the treatment and you may have to pay a certain percentage of the claim amount or the medical expenses. This kind of insurance plan may come cheap but is not recommended as you may find it difficult to accumulate funds in emergencies.

You should always consider the above things to enhance your coverage benefits when buying health insurance for your family.



Niraj Kumar Nirala
Chief Manager, WMS
BCC, Mumbai

अहमदाबाद क्षेत्र-1 की एसपी कॉलोनी शाखा के नये परिसर का उद्घाटन



25 अक्टूबर, 2021 को अहमदाबाद क्षेत्र-1 की एसपी कॉलोनी शाखा के नये परिसर का उद्घाटन अहमदाबाद अंचल के अंचल प्रमुख श्री एम एम बंसल द्वारा किया गया. इस अवसर पर अहमदाबाद अंचल के उप अंचल प्रमुख श्री मोतीलाल मीणा, क्षेत्रीय प्रमुख श्री गंगा सिंह तथा अन्य ग्राहकगण उपस्थित रहे.

बृहत्तर कोलकाता क्षेत्र की बशीरहाट शाखा के नये परिसर का उद्घाटन



29 अक्टूबर, 2021 को बृहत्तर कोलकाता क्षेत्र की बशीरहाट शाखा के नये परिसर का उद्घाटन किया गया. इस अवसर पर बृहत्तर कोलकाता क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुरेन्द्र गौड़ सहित अन्य स्टाफ सदस्य एवं ग्राहकगण उपस्थित रहे.

बड़ौदा जिला क्षेत्र द्वारा एटीएम का शुभारंभ



20 अक्टूबर, 2021 को बड़ौदा जिला क्षेत्र द्वारा केवडिया रेलवे स्टेशन परिसर में बैंक के एटीएम का शुभारंभ किया गया. इस अवसर पर मुख्य सतर्कता अधिकारी श्री शिव नारायण कौशिक, वित्त विभाग, भारत सरकार के अपर सचिव श्री एम डेनियल, अंचल प्रमुख, बड़ौदा श्री राजेश कुमार सिंह, उप अंचल प्रमुख श्री प्रेम सिंह नेगी, क्षेत्रीय प्रमुख श्री संजीव आनंद, अन्य कार्यपालकगण तथा स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

करनाल क्षेत्र की साहा शाखा के नए परिसर का उद्घाटन



करनाल क्षेत्र की साहा शाखा के नए परिसर का उद्घाटन 25 अक्टूबर, 2021 को किया गया. इस अवसर पर चंडीगढ़ अंचल के उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री बलदेव राज धीमान, क्षेत्रीय प्रमुख श्री सतीश कुमार यादव, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री डी पी एस भाटिया तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

पणजी क्षेत्र की मापुसा शाखा के नए परिसर का शुभारंभ



18 अक्टूबर, 2021 को पणजी क्षेत्र की मापुसा शाखा के नए परिसर का उद्घाटन किया गया. इस अवसर पर मापुसा के विधायक श्री जोशुवा डिसूजा, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री राकेश कुमार, क्षेत्रीय प्रमुख श्री दीपक कुमार सिंह, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री संजीव कुमार राणा, शाखा प्रमुख श्री विजेश वाल्डे तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

लखनऊ अंचल द्वारा 'केंद्रीय कृषि विपणन एवं प्रोसेसिंग सेल' का उद्घाटन



08 अक्टूबर, 2021 को लखनऊ अंचल द्वारा 'केंद्रीय कृषि विपणन एवं प्रोसेसिंग सेल' का उद्घाटन किया गया. इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री ब्रजेश कुमार सिंह, अन्य वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

Climate Change Regulation and Banks



With the Conference of Parties, COP26 meeting in Glasgow, Scotland in November 2021, this is the right time to talk about Climate change and regulation as applicable to banks.

1.0 Why climate change action?

Some common facts - Carbon emission causes global warming which in turn leads to melting of icebergs, rising of ocean water levels, floods, droughts, major forest fires, crop losses, loss of livelihood and in short major catastrophies.

While industries and major carbon emission could happen elsewhere, climate change can drown far away island nations or devastate hilly nations through avalanches caused by a couple of degrees of global warming. These, probably, small less powerful nations, far removed from places of carbon emissions can do nothing about it while getting themselves wiped out from the face of the earth. Due to droughts, famines and damaged food security, children & populations can go hungry and die. **In a few decades from now we could be facing an irreparable pandemic not in terms of pathogens but in terms of water and food security and could see swathes of population being wiped out.** On the way to that will be belligerence and wars. We are almost there, a few decades more at best, trundling blindly all this while towards the edge of the precipice.

Recent examples of some such unusual catastrophic events were the scorching summers and heat wave deaths in Canada & Europe with near or above 50 degree celsius temperatures, widespread forest fires in Australia, unusual floods in Germany, China and other places.

Hence urgent, timely, concerted, focused global action with clear timelines is inevitable to prevent us from hurtling fast towards total devastation by the end of this century or earlier i.e. in another 80 years or less. The general understanding is to have a **net zero emission target achieved by 2050** so that we allow only a 1.5 degree Celsius of increase in temperature from pre-industrialisation levels i.e. from around the late 1800s.

So that we do not become complacent, thinking that its afterall a paltry 1.5 degrees Celsius game, remember the **ice age was only 6 degrees below the current levels of temperature.**

Key take aways

- Climate change causes floods, droughts, forest fires and affects food security & livelihoods. Populations could get wiped out
- Global warming, scorching summers and heat wave deaths in Canada and Europe. Unusual Floods in Germany, China and other places
- Effects are global and no country can escape
- Concerted action with timelines required for survival for net zero carbon emission by 2050
- Aim is to restrict global warming to 1.5 degree Celsius from pre-industrialisation levels
- Ice age was just 6 degree Celsius below from current levels. So a few degree Celsius can cause devastation and wipe out swathes of population

2.0 Climate change action, dateline expectations and political thought

Ahead of November '21 COP26 meeting, some of the developed countries have set very clear targets. **Around 60 countries have set net zero emission dateline as 2050.**

Climate change action targets – While the UK has revised and announced more aggressive carbon emissions standards by 2030 they have also committed to being a net zero carbon emission country by 2050 and enroute to that have indicated the intention to stop sale of new petrol cars by 2030. **Many of the car manufacturers are also focused on being majorly electric vehicles manufacture by 2030.** European automakers Daimler, VW and Volvo are all aiming for carbon neutrality between 2039 and 2050, in line with the EU's target of climate neutrality by 2050. **In India, Reliance Industries Limited (RIL) has set the goal of being Net Carbon Zero by 2035** setting the ambitious trend among Indian industrialists and probably the most ambitious targets globally and that too coming from a primarily fossil fuel based group which is quite exciting.

Climate change political thought - COP26 and other summits include, heads of nations, climate experts and negotiators who come together to agree upon a concerted action to tackle climate change. In line with the global climate change action expectations controls are likely to come into place in all sectors and industries including aviation, shipping, housing, manufacturing, refining and infact in all places where carbon reduction can be achieved. So globally, countries, companies and sectors are moving aggressively towards net carbon zero emission levels and strong anti-climate change actions are envisaged.

Top steelmaker China -- the biggest polluter -- has already set a 2060 net-zero target, while Japan aims to reach that goal by 2050. **India is also working towards its target of 2050 net zero emission** and will make its plans clear in the forthcoming COP 26 summit in Glasgow in November '21. It is heartening to note that most of India's future carbon emissions will come from facilities and infrastructure that are yet to be built and hence there is ample scope for building a cleaner infrastructure.

Paris, Climate change agreements, controversies & conflicts - The real starting of crystallised climate change thoughts is the **The Paris Agreement** which is a legally binding international treaty on climate change. It was adopted by 196 Parties at COP21 in Paris, on 12 December 2015 and entered into force on 4 November 2016. Its goal is to limit global warming to well below 2 degrees Celsius, preferably to 1.5 degrees Celsius, compared to pre-industrial levels.

To achieve this long-term temperature goal, countries aim to reach global peaking of greenhouse gas emissions as soon as possible to achieve a climate

neutral world by mid-century i.e. 2050. Evidently the global targets of 2050 is coming from the Paris Agreement. The Paris Agreement works on a 5 year cycle of increasingly ambitious climate action carried out by countries. So clearly, every 5 years invariably, there is going to be a lot of heat generated on the insufficient actions and inactions of the member countries of CoP. This will surely, lead to lots of actions within the countries, its industries, sectors and the banking industry which finances these industries. **So every 5 years Indian banks will need to demonstrate what they have done to achieve the goals on the path to carbon neutrality by 2050.**

Key take aways

- Most popular global net zero carbon emission date is 2050.
- Most industries target dates from 2030 to 2050 to achieving the net zero carbon.
- As we move forward toward 2050, every 5 years bank also will be required to demonstrate how they support achieving the climate change objectives.

Roadmap to survival - 51 Billions to Zero : Every year around 51 billion tonnes of green house gases are added to the atmosphere, which causes global warming and all that devastation and the place we need to reach is the net zero emission levels. Every country, place, industry and sector will need to participate and contribute. We need to quickly change the way we live and work.

Just to put things in perspective, **Covid-19 related slowdown from March 2020 to April 2021 is said to have created around 6% reduction in carbon emissions.** The cost of that reduction was around 45 lacs Corona virus deaths globally. So clearly, it would take a near superhuman effort, not in terms of death but in terms of change of course, to reach the planned net zero emission levels. However, there is no alternative.

Look at it this way, Covid 19 caused around 10% GDP slow down globally and if such a pandemic were to happen every 10 years or so then annual slow down due to the pandemic will be around 1%. Now, Climate change is estimated to cause around 1.5% de-growth in GDP from 2030. So from 2030 the de-growth will keep growing unless we move significantly towards the zero net emission standard by 2050.

High carbon emission industries in India : The 3rd largest carbon emitter India's push to cut emissions will depend heavily on the steel sector, which is the biggest carbon dioxide emitter among its industries. The other industries/sectors are heavy industries comprising cement, chemicals, aluminium, heavy-duty transport such as shipping, trucking, aviation and also auto industries which together are responsible for more than a third of the carbon dioxide emissions in India. India needs to focus on greening these sectors in our road map to 2050. By the way, the 2021 Climate

Risks Index published by “Germanwatch” ranks India among the top 10 most vulnerable countries.

3.0 Indian Banking regulation around Climate change

Eight central banks and supervisors established the Central Banks and Supervisors **Network for Greening the Financial System (NGFS) in 2017**, which is concerned with the analysis and management of risks in the financial sector. The NGFS provided six recommendations for central banks, supervisors, policymakers and financial institutions which included integration of climate-related factors into prudential supervision and emphasises the need for a robust and internationally consistent climate and environmental disclosure framework.

RBI became a member of the NGFS in April 2021. In its recently released Financial Stability Report (FSR) 2021, it identified climate change as a major risk to financial stability and also acknowledged the significance of a more comprehensive objective of identification, assessment and mitigation of climate risks on financial stability. As a precursor to this, **climatic risks also found mention in the RBI's Annual 2020-21 Report**, where it emphasised incorporating climatic risks into the risk and compliance strategies of commercial banks as one of its future goals. So more concrete regulations are round the corner.

4.0 What are banks in India required to do?

Banks need to start becoming choosy as to whom and what sectors they finance. After all the values the world and society expects have to be woven into the mission statements of the banks and reflected in every step that they take. So banks need to be pro-active.

Hence, while RBI regulatory timelines will surely be set going forward, banks can meanwhile start being pro- active towards the climate change objectives and need not wait for the RBI to mail out instructions. Some steps as given below will go a long way in setting the correct priorities and in a timely manner.

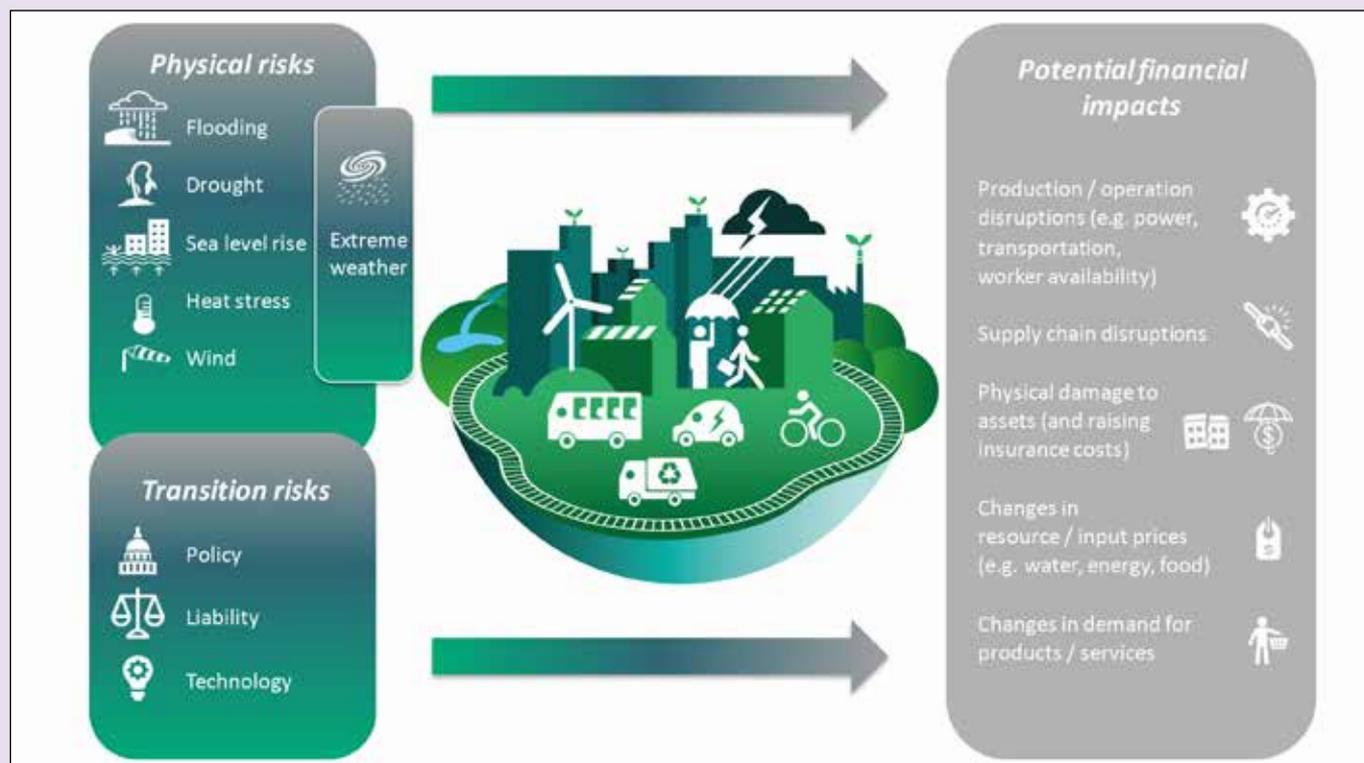
4.1 Approval of a Board level climate change policy and Road map which can be later amended as required to include future regulations.

- ✓ This will sensitise the banks towards the long term climate change goals and set the bank well on achieving the set climate change goals.

4.2 Create a Risk Management frame work around climate change

- ✓ Identify the key risks associated with Climate Change
- ✓ Include these in the existing Risk Management Framework and risk appetite statement
- ✓ Use multiple scenario analysis to identify possibilities, risks, losses & mitigation.
- ✓ Ensure proper risk monitoring and mitigation plans
- ✓ Ensure effective and adequate MIS to the governing bodies i.e. Board, Committees and executive management of the bank

The **broader areas of risks** involved in climate change are **physical risks** and **transition risks**. Physical risks being the actual climate change impact and the transition risk being the risks involved in transitioning towards a net zero emission level.



Physical Risks : generally can be listed out as due to floods, drought, sea level rise, heat stress, wind or other such environmental effects as perceived / observed in the area of operation. In short they could be classified as extreme or unfavourable weather conditions. These weather conditions could affect the economic activity, demand, collateral, living conditions. Hence each loan product needs to be assessed with respect to the possibility of such events affecting the credit portfolio. While historical data could be an indicator, it should be strengthened by use of scenario analysis as a guidance tool for assessing the impact on the credit portfolio.

Physical risks include **a) Acute physical risks**, which arise from particular events, such as storms, floods, fires, heat waves, droughts that may damage to production facilities and disrupt value chains, cause crop failures and **b) chronic physical risks**, which arise from longer-term changes in the climate, such as temperature changes, rising sea levels, reduced water availability, biodiversity loss and changes in land and soil productivity.

Transition risks : that arise from the transition to a low-carbon and climate-resilient economy and includes **a) Policy change related risks**, eg. pricing mechanisms may increase the price of fossil fuels and fossil fuel driven products, or policies to encourage sustainable land-use; **b) Legal risks**, for example the risk of litigation for failing to avoid or minimise adverse impacts on the climate, or failing to adapt to climate change; **c) Technology risks**, for example if a technology with a less damaging impact on the climate replaces a technology that is more damaging to the climate; **d) Market risks** - if the choices of customers shift towards products and services that are less damaging to the climate; **e) Reputational risks**, for example the difficulty of attracting and retaining customers, employees and investors if a company has reputation for damaging the climate.

4.3 Have appropriate disclosures starting FY22 Financial statements

Ensure adequate **disclosure on Climate Change** related risks as part of mandatory risk disclosures in financial statements and to various regulatory/ statutory authorities.

4.4 Assess Credit Portfolio Impact & Chalk out the credit portfolio strategy

- Decide approach to limiting further “brown” lending
- Decide on road map to **pricing out of “brown” vs pricing in of “green” lending**
- Establish credit policy, limits and analytics to restrict “brown” and promote “green”.

- Decide on capital allocation: **Review sector limits in line with reduced risk appetite for “brown” lending and more appetite for “green” lending.**
- Update credit policy (e.g. scenario analysis)/ target market criteria.
- Update credit rating policy and models to include climate change aspects.
- Review underwriting/ sanction/ monitoring methodology to factor in climate change norms and to align the processes with the climate change goals.
- Review new exposures in terms of climate change/ sustainability risk.
- Assess vulnerability of existing exposures.
- Educate borrowers.
- Facilitate risk mitigation.

While the **existing credit portfolio needs to be assessed for identifying and quantifying the climate change effect, going forward each credit proposal needs to contain an assessment on the impact of climate change** that could affect the business proposition and hence bank’s business. Also this climate change assessment should carry a good weightage in credit approvals.

Key take aways

- Not to wait for regulatory timelines. Pro-active steps needs to be taken towards aligning bank with the 2050 net zero carbon emission targets.
- Policy and road map on climate change needs to be approved at the highest level (Board of Directors) which can be amended / fine tuned as and when regulatory guidelines crystallise.
- Risk frame work to be created around climate change and risks to be assessed.
- Methodology and Limits for credit approvals to be tweaked to phase out “brown” finance and promote “green” finance.
- Existing credit portfolio to be analysed to assess current climate change impact and vulnerability.

CONCLUSION : Indian Banks and our Bank should not wait for the regulatory timelines to kick in and instead should be on the fore front and start moving strongly, like some of the global banks, towards helping achieve the climate change goals of 2050.



M. Anil
Deputy General Manager
Business Finance, BCC,
Mumbai

परियोजना वित्त

किसी भी आर्थिक गतिविधि को हम परियोजना वित्त के रूप में परिभाषित कर सकते हैं। कोई उत्पादन इकाई, कंप्यूटर अध्ययन केंद्र, जन परिवहन के लिए किसी वाहन की खरीद इत्यादि सभी किसी परियोजना वित्त के अंतर्गत आ सकते हैं। बैंकों को इन परियोजनाओं की समीक्षा और मूल्यांकन कर इन्हें वित्तपोषण और सहायता देनी होती है।

धन अथवा निधि:

किसी भी गतिविधि को सुचारु रूप से चलाने और चलाते रहने के लिए धन या निधि की आवश्यकता होती है। वित्तीय संस्थान यह निधि दो स्वरूपों अर्थात् दीर्घ और लघु अवधि में देते हैं जो कि निम्नानुसार हो सकते हैं:

- शेयरों की हामीदारी (पूंजी में दीर्घकालिक भागीदारी)
- प्रत्यक्ष सावधि ऋण और अस्थगित भुगतान की गारंटी
- केंद्र एवं राज्य सरकार द्वारा प्रदत्त आर्थिक सहायता (सब्सिडी) (front end or back end)
- लघु अवधि के कैश क्रेडिट/ डिमांड लोन/ बिल डिस्काउंटिंग

परियोजना समीक्षा के चार पहलू

1. **प्रबंधकीय समीक्षा** : प्रबंधकीय समीक्षा के अंतर्गत निम्नलिखित बिंदु पूछे और निर्धारित किए जाते हैं:

- व्यवसाय में पिछला अनुभव.
- व्यवसाय में ऋणकर्ता की कुशलता.
- उनका वित्तीय इतिहास एवं परिवेश (क्या उनके पास स्वयं की पर्याप्त पूंजी (मार्जिन) है और उसका स्रोत क्या है)
- उसके प्रबंधकीय गुण जैसे नेतृत्व, टीम वर्क, विपणन कौशल, समाधान तकनीक, व्यवहार कुशलता इत्यादि.
- स्वामी/ प्रवर्तक का मिशन एवं विजन
- व्यवसाय में उनकी रुचि, भागीदारी एवं चलाने की क्षमता.
- उसका व्यावसायिक ज्ञान, अपने प्रतिद्वंद्वियों के बारे में जानकारी इत्यादि.
- प्रस्तावित बिक्री योजनाओं की जानकारी और उसे प्राप्त करने की योजना एवं तैयारी.

- व्यवसाय के संबंध में भविष्य की नीति एवं योजना.
- बिक्री और मुनाफे लक्ष्य को प्राप्त करने की योजना.

2. बाजार समीक्षा:

यह उस उत्पाद अथवा सेवा और उसके संभावित बाजार क्षेत्र की समीक्षा और विश्लेषण होता है। इसके अंतर्गत, मुख्य रूप से निम्नलिखित बिंदुओं पर पूर्ण जानकारी एकत्र करना आवश्यक होता है:

- संभावित ग्राहक और ग्राहक क्षेत्र.
- प्रतिद्वंदी उत्पाद की जानकारी और ज्ञान.
- उत्पाद की अनिवार्य प्रकृति (Nature of Product Essential)
- भविष्य में उत्पाद की स्थिरता (आर्थिक).
- कच्चे माल का क्रय एवं उत्पाद का विक्रय मूल्य का उतार-चढ़ाव.
- बेचने की प्रक्रिया का अवलोकन एवं मूल्यांकन (नकद या उधार).
- आवश्यकता पड़ने पर विविधीकरण कार्यनीति.
- उत्पाद अधीनस्थ या गौण अथवा अंतिम उत्पाद है (दोनों स्थितियों में बाजार मूल्यांकन भिन्न रहेगा).
- बाजार का संभावित विकास और आकार क्या है और क्या होगा.
- बाजार की शक्तियां (मांग और आपूर्ति) की स्थिति क्या है.
- उत्पाद की मांग उसकी मूल्य निर्धारण नीति पर निर्भर करती है.
- विपणन नीतियां (बाजार के विभिन्न तंत्रों (चैनल) का किस प्रकार उपयोग होगा.

3. **तकनीकी समीक्षा** : यह व्यापार को आगे बढ़ाने में शामिल प्रक्रिया की जानकारी एकत्र करने से संबंधित है। इसके उदाहरण निम्नानुसार हैं –

- इकाई की स्थिति और पर्यावरण
- क्षमता और संसाधनों का इष्टतम उपयोग (न कम न ज्यादा)
- प्रयोग की गई तकनीक का प्रकार
- दुर्घटना की स्थिति में विकल्प
- बिक्री के बाद का तकनीकी सहयोग
- श्रमिकों की कुशलता और उचित प्रबंधन
- विभिन्न कानून जैसे कारखाना, संगठन आदि कानूनों का वैधानिक अनुपालन
- कच्चा माल, ऊर्जा, जलाशय आदि की उपलब्धता
- भविष्य में विस्तार की संभावनाएं
- सरकारी नीतियां
- क्रेता/ विक्रेता जोखिम एवं उसका निवारण

4. पूर्ण समीक्षा

- परियोजना की लागत की सार्थकता
- मार्जिन राशि कैसे एकत्र होगी- उसकी आस्तियां और बाहरी देयताओं की मात्रा

- परिचालन लागत और आय का अनुमान
- लाभ-अर्जन की वास्तविक स्थिति (Realistic break even)
- परियोजना अवधि के अनुसार डीएससीआर, एनपीवी, आईआरआर, संवेदनशीलता विश्लेषण, डीईआर एवं अन्य अनुपातों का अनुमान भविष्य की बिक्री का वास्तविक अनुमान

परियोजना रिपोर्ट की कुछ अहम बातें

आमतौर पर परियोजना रिपोर्ट ऋणकर्ता द्वारा ही जमा या उपलब्ध कराई जाती है। इस रिपोर्ट या विवरणिका के निम्नलिखित बिंदु अत्यधिक महत्वपूर्ण हैं-

- सामान्य जानकारी जैसे नाम, शैक्षणिक एवं व्यवसायिक योग्यता, अनुभव
- परियोजना के पक्ष में तर्क, उद्देश्य और समर्थन
- योजना उल्लेख क्या, कहां, कैसे इत्यादि
- निवेश घटक : कच्चा माल, श्रमिक, ऊर्जा का स्रोत, जल आपूर्ति, संचार एवं परिवहन संसाधन, कल एवं उपकरण, क्षमता और तकनीक, गुणवत्ता नियंत्रण इत्यादि.
- मांग और आपूर्ति, बाजार के लिए नीति
- पूंजी का व्यय, वित्त स्रोत, पूंजी लागत
- कार्यशील पूंजी का मूल्यांकन
- अन्य वित्तीय पहलू

परियोजना लागत का आकलन और अनुमान

- भूमि, भवन व निर्माण की लागत, गोदाम, अधीनस्थ इकाइयां एवं कार्यालयों का निर्माण
- कल कारखाने एवं यांत्रिकी, भाड़ा इत्यादि
- चल-अचल संपत्ति, लकड़ी एवं लोहे का सामान, वाहन इत्यादि

कार्यशील पूंजी निर्धारण के लिए निम्नलिखित सूत्र का प्रयोग करना चाहिए

1. बिक्री का 5 प्रतिशत, अनुमानित कारोबार विधि (projected turnover method), यदि कार्यशील पूंजी रु. 5 करोड़ से कम है और,
 2. वर्तमान संपत्ति का 25 प्रतिशत, यदि कार्यशील पूंजी रु. 5 करोड़ से अधिक है.
- परियोजना संबंधित अन्य व्यय.

उपर्युक्त समीक्षा के अलावा किसी भी परियोजना को वित्त पोषित करने के लिए सबसे अहम पहलू है कार्यशील पूंजी, जिसकी सही-सही गणना इस बात का निर्धारण करती है कि वित्त पोषण कितना किया जाए. इससे पहले कुछ अन्य अनुपात हैं जिनकी केवल जानकारी होना या सूत्र ज्ञात होना ही पर्याप्त है-

1. CR = Current Assets/ Current Liabilities
2. DER = Total Term Liability/ Equity

3. TOL = Total Outside Liability/ ATNW (Adjusted Tangible Net Worth)
4. Interest Coverage Ratio,

कार्यशील पूंजी का अनुमोदन

कार्यशील पूंजी का अनुमोदन दिन-प्रतिदिन के वित्त पोषण करने के लिए होता है और इसका भुगतान बिक्री की आय से किया जाता है। कार्यशील पूंजी का आवश्यकता अनुसार मूल्यांकन करके ही वित्त पोषण का अनुमोदन होना चाहिए. कार्यशील पूंजी की गणना करते समय, स्वामी/ प्रवर्तक का मार्जिन का ध्यान रखना चाहिए. अनुमोदन के लिए निम्नलिखित विधियों का प्रयोग किया जा सकता है

- 1) टर्नओवर (मर्चेन्ट) विधि : रु. 5 करोड़ तक
- 2) अधिकतम अनुमत बैंक वित्त (एमपीबीएफ) : रु. 5 करोड़ से अधिक
- 3) नकदी बजट प्रणाली (सामयिक)

कार्यशील पूंजी निर्धारण एवं अनुमोदन के समय निम्न बिंदुओं का विशेष ध्यान देना होता है:-

1. बिक्री : रु. 5 करोड़ रुपये तक भावी आय में वृद्धि तर्कसंगत और प्राप्त करने योग्य होनी चाहिए.
2. शुद्ध मुनाफा : भविष्य का अनुमानित मुनाफा तर्कसंगत होना चाहिए.
3. मार्जिन : सामान्यतः न्यूनतम 20% मार्जिन की आवश्यकता होती है परंतु आवश्यकतानुसार प्राधिकृत अनुमोदन समिति इसे गुण-दोष के आधार घटा या बढ़ा सकती है.

कार्यशील पूंजी को प्रभावित करने वाले कारक

- उत्पादन नीति
- कारोबार/ व्यवसाय की प्रकृति
- निर्माण प्रक्रिया
- सरकारी ऋण नीति
- मौसमी उतार-चढ़ाव
- मांग और आपूर्ति
- संचालन चक्र का आकार-प्रकार एवं तकनीक
- बाजार की स्थिति
- व्यवसाय के स्वरूप को देखते हुए कभी-कभी सीजनाल एवं गैर-सीजनाल हेतु अलग-अलग कार्यशील पूंजी का निर्धारण

उपसंहार

किसी बैंक के लिए यह निर्धारित करना अति आवश्यक होता है कि उसके द्वारा प्रदान की जा रही वित्तीय सहायता का उपयोग सही और उचित प्रकार से किया जाए. जिस कार्य या परियोजना के लिए सहायता दी गई है उसे उसी विशिष्ट कार्य में लगाया जाए. इस बात का उचित निर्धारण करने में सबसे महत्वपूर्ण भूमिका शाखा प्रबंधकों/ ऋण अधिकारियों द्वारा निभाई जाती है.

❖❖❖



नमन शर्मा

प्रबंधक

वेरावल मेन शाखा, जूनागढ़ क्षेत्र

Technology is driving the next Revolution in Agriculture



India is called to be a hub for technology developments and more importantly a global Launchpad for Startups. The startup ecosystem in India seems to be powered with various enabling factors starting from the policy environment, establishment of business incubators, flow of funds from VCs, growing impetus on application of technology by educational institutes etc. The startups work towards solving various day to day problems in an efficient way. This growth of startups has impacted almost all the sectors and agriculture is not far from its influence. Startups in agriculture is also known as Ag-techs.

Ag-tech Landscape:

As per an estimate, India is house to about 600 Ag-tech startups. There has been \$1.9 billion Capital flows into Ag-Tech deals since 2010 with \$1.7 billion during 2014–19. The CAGR in investment during 2014-19 period is 48%. The best part is that the farmers are positively adopting to technology. A of now, 14 million Farmers are supposed to be interacting with/benefiting from Ag-Tech start-ups in various categories. The time is not far, Indian farmers will be getting associated with the Ag-techs more closely for benefitting from their various services.

Let's discuss on the various value chain activities being played through the assistance of these Ag-techs. Looking at their basic roles in the value chain, we can categorize them into followings:

Category	Description	Example
AgBioTech	This category includes all biotech and biomaterials-led companies in agriculture such as bio-inputs, alternative proteins and artificial insemination technologies in livestock. It, however, does not include hybrid seed innovations which are typically housed within larger companies.	Sea6 Energy, Sri Biotech Lab, Tropical Animal Genetics, String Bio
AgFinTech	This includes companies that are aiming to solely serve the agriculture and livestock sector and are not associated with a larger company with other focus areas. Typically, these companies explore novel loan solutions and leverage data to enable financing and insurance, offered through both traditional as well as distribution channels.	Samunnati, Samaaru, Gramcover, Jai Kisan, FarMart, Ergos, Whrrl
UpstreamAgTech	These companies focus on improving input access for the farmers through digitization of the input supply chain, that is, e-commerce in seeds, pesticides, fertilizers, etc.	Agrostar, BigHaat, Gramophone
DownstreamAgTech	Companies deploying technology-led solutions to optimize the output supply chain and creating linkages with the end consumer are included in this category. In other words, e-commerce tools are used to reach agriculture, horticulture and dairy produce to the customer.	BigBasket, Ninjacart, DeHaat, Clover
PrecisionAgTech	Most companies in this segment are using digital data to target smarter farming. They could be using sensors or working with remote sensing data; they could also be using machine learning on farm data to enhance the role of analytics and predictability in the sector. This category covers digital platforms that provide mechanization solutions and crop advisory, weather modelling companies, machine learning-led grading solutions, drones, etc	Stellapps, CropIn Hummingbird, Intello Labs, Agri Services, Plantix
AgAutomation	This includes companies developing new tools for the sector, e.g., small farm mechanization tools, cold chain solutions, hydroponic equipment, etc. It also includes companies working with software technology to enhance adoption and availability of such tools.	TartanSense, Flybird Farm Innovations, Ecozen

Category	Description	Example
AgnInfraTech	This primarily includes warehousing solutions offered for agri-produce. The list does not include broad-based logistics start-ups that may also serve the agriculture sector.	StarAgri, NCML
AgMechanization	This category of companies include the ones working towards creating of pool of various farm machineries and developing pay per use concept on hiring basis. This is called uberisation of farm machineries. While it reduces the investment by individual farmers for mechanization needs, it also provides a better income generation opportunity for the farm machinery owners.	EM3, Trringo, JFarm,

Factors driving sectorial transformations:

- a) **Growing population and rising demand for agricultural and food products:** India is the second-most populous country in the world and accounts for 18% of the global population. India is expected to surpass China's population by 2027. While the population of India is forecasted to grow at a CAGR of 2% from FY'00 to FY'30, the demand for key food grains will see a corresponding increase at a CAGR of 3%. As per estimates by the Indian Council for Agricultural Research (ICAR), the demand for food grains would increase from 192 million tonnes in 2000 to 345 million tonnes in 2030.
- b) **Focus on doubling farmers' income:** In India, the issue of low agricultural productivity vis-à-vis global benchmarks is a result of multiple challenges in the agricultural value chain, including small and scattered landholdings, lack of assured irrigation facilities, institutional credit, tenancy issues, inadequate food processing and supply chain infrastructure and low availability and adoption of technology. Doubling Farmers' Income is the flagship program of the GoI, which aims to double the income of farmers by 2022 while creating an optimum remunerative agricultural value chain ecosystem for farmers. As per All India Rural Financial Inclusion Survey (NAFIS) conducted by the National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD) in 2015-16, the average agricultural household income was INR 8,931 per month in 2016-17, which is a mere 39% increase from 2013. These figures highlight the need for reforms. It is estimated that for farmers' income to double between 2015-16 and 2022-23, the annual growth rate would need to be 10.41%. The following areas have the potential to contribute to this growth acceleration
- Improvement in productivity
 - Resource use efficiency or savings on cost of production
 - Increasing cropping intensity
 - Diversification towards high-value crops
 - Increasing in farmer income through non-farm occupations linked to the agriculture and allied sectors
 - Improvement in terms of trade for farmers and better price realization
- c) **Aspiration to become a major exporter of agricultural and allied products:** India is among the 15 leading

exporters of agricultural products in the world. Total agricultural exports from India grew at a CAGR of 17.86% over FY10-19 to reach USD 37.4 billion in FY19. As per the Agriculture Export Policy, 2018, the GoI is aiming to increase India's agricultural export valuation to USD 60 billion by 2022. Marine products, buffalo meat and rice are India's largest agricultural export items in terms of value. Spices, cotton, oil products, tea and coffee are some of the other major agricultural export items. India can increase its share of agricultural exports, especially to European markets, by reducing sanitary and phytosanitary (SPS) rejections and improving the traceability of supply chains. Digitisation and technology interventions can play transformative roles in streamlining the export supply chains and unlocking growth potential.

- d) **Enabling policy framework:** The GoI is giving good priority on creating the enabling policy framework to promote the Startups. The establishment of Technology Business Incubators, Startup India framework, RKVY-RAFTAAR program for AgTechs, National Startup awards and National Innovation Foundation, ranking of states in terms of startup ecosystem etc. is promoting the cause for more number of startups. The Government has been very supportive in terms of using the startups towards bringing innovative problem solving programs under the guidance of NITI Ayog. Recognition of startups by DIPP, faster registration process are helping the startups in terms of their registration. The recent introduction of lending upto Rs 50 crores to startups under various categories in the Priority Sector Lending norms for banks will encourage more funding to the startups from commercial banks other than the VC/PE route.

Conclusion:

The diverse agriculture in India with huge number of variability and large dependency on it towards generation of employment and income creates huge opportunity for innovators to explore ways to address various problems. Ease of registration, availability of financing, better policy framework, venture capital assistance and credit guarantees etc. will only add to it and flip the growth of more number of Ag-techs in India and hence more use of technology in Indian agriculture.



Krutti Sundar Patra
Chief Manager (R&AB)
Head Office, Baroda



सोशल मीडिया की महत्ता

चूंकि मनुष्य एक सामाजिक प्राणी है, अतः उसे अन्य समान एवं असमान प्राणियों के साथ संवाद या संचार की आवश्यकता होती है। संचार लोगों को अपने विचारों और भावनाओं को व्यक्त करने में मदद करता है तथा यह हमें दूसरों की भावनाओं और विचारों को समझने में मदद करता है। दूसरे शब्दों में कहें तो संचार जानकारी देने, प्राप्त करने और साझा करने का कार्य है यथा बात करना या लिखना और सुनना या पढ़ना।

बदलते समय एवं तकनीकी विकास के फलस्वरूप संचार के माध्यम भी निरंतर विकसित एवं बदलते रहे हैं। मनुष्य ने भित्ति चित्रों से शुरुआत कर इशारों से संवाद किया। तदुपरांत अपनी विशिष्ट भाषा विकसित की, उसके उपरान्त पत्र लेखन, टेलीग्राम, उसके बाद टेलीफोन के युग में कदम रखा। समय एवं तकनीक का पहिया निरंतर चलता गया एवं कंप्यूटर युग में आकर पत्र का स्थान ई-मेल ने ले लिया। फिर मोबाइल जीवन में एक नई क्रांति लेकर आया, जिसने लोगों की आपस की दूरियों को पाटने का कार्य किया।

मोबाइल के प्रयोग एवं इसकी तकनीक के विकास मनुष्य जीवन में अत्यधिक तीव्र गति से बदलाव आया है जो प्रतिदिन हमें दिखाई देते हैं। साधारण मानव चाहते हुए भी इसके प्रयोग एवं प्रभाव से वंचित नहीं रह सकता। इसी के साथ एक नया संचार माध्यम विकसित हुआ जिसे हम सोशल मीडिया के नाम से जानते हैं।

सोशल मीडिया एक कंप्यूटर पर आधारित ऐसी तकनीक है जो आभासी अर्थात् वर्चुअल नेटवर्क के माध्यम से विचारों और सूचनाओं को साझा करने की सुविधा प्रदान करती है।

शुरुआत में केवल युवाओं एवं विद्यार्थियों के प्रयोग हेतु देखे जाने वाले सोशल मीडिया के प्रयोग से आज कदाचित ही कोई वर्ग अछूता रहा है। इसकी महत्ता का अनुमान इस बात से लगाया जा सकता है कि आज चाहे वह डॉक्टर हो या इंजीनियर, सरकारी कर्मचारी हो या कोई प्राइवेट कंपनी का कर्मचारी, यहां तक कि राज्यों के मुखिया, राष्ट्रों के प्रधानमंत्री एवं राष्ट्रपति, राज्य सरकारें तक सोशल मीडिया पर अपनी उपस्थिति दर्ज करा चुकी है।

धर्मगुरु एवं धार्मिक संस्थाएं तक भी इससे वंचित नहीं रह पाई है। बच्चे हो या बूढ़े, विद्यार्थी हो या शिक्षक, कर्मचारी हो या कंपनी, ग्राहक हो या दुकानदार, सोशल मीडिया पर आने के सभी के अपने-अपने कारण उपलब्ध हैं।

इन सभी ने सोशल मीडिया पर ना केवल उपस्थिति दर्ज की है अपितु सोशल मीडिया को संचार का एक महत्वपूर्ण साधन एवं प्लेटफॉर्म मानते हुए इसके माध्यम से संचार, आदेश, सूचना एवं अन्य कार्य भी करने लगे हैं।

हमारे देश के प्रधानमंत्री एवं राज्य के मुख्यमंत्री भी सोशल मीडिया पर सक्रिय हैं। पल-पल की खबर वे सोशल मीडिया यथा फेसबुक एवं ट्विटर के माध्यम से साझा करते हैं। यही नहीं, कितनी बार तो सरकारी आदेश तक हमें इन प्लेटफॉर्म के माध्यम से मिलते हैं।

आज के युग में लगभग सभी प्रकार के व्यवसायों के पास सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म है। इसका सबसे बड़ा कारण है कि सोशल मीडिया साइटों पर लाखों यूजर्स या यूं कहें कि बाजार हेतु ग्राहक मिल जाएंगे। फेसबुक, ट्विटर, इंस्टाग्राम, फेसबुक मैसेंजर, वीचैट और व्हाट्सएप जैसी साइटों ने लोगों के जीवन पर एक बड़ा प्रभाव डाला है। न केवल फोटो और जानकारी साझा करना बल्कि व्यापार और व्यवसाय भी फले-फूले हैं। सोशल मीडिया साइटों पर लगातार बढ़ रहे उपयोगकर्ताओं की बढ़ी संख्या स्पष्ट रूप से इंगित करती है कि आज की दुनिया में सोशल मीडिया कितना महत्वपूर्ण है। इसने सूचना और संचार के क्षेत्र में पूरी अवधारणा को बदल दिया है।

यदि किसी कंपनी, संस्थान, बैंक अथवा किसी वित्तीय संस्था को अपने व्यवसाय को बढ़ाना है या बचाए रखना है तो उसे सोशल मीडिया पर उतरना ही होगा

अन्यथा वह इस प्रतिस्पर्धा के युग में पिछड़ जाएगी। इसी के परिणामस्वरूप आज हर बैंक, वित्तीय संस्था, कंपनी यहां तक कि सरकारी विभाग ने सोशल मीडिया पर अपनी उपस्थिति दर्ज करा दी है।

आज सोशल मीडिया केवल एक संचार का माध्यम न रहकर एक बाजार बन चुका है जहां असीमित ग्राहक चौबीस घंटे, वह भी असीमित क्षेत्र से मिल जाएंगे जो शायद भौतिक बाजार में किसी भी कीमत पर ना मिलते। इस बाजार को भुनाने एवं अपने उत्पादों को बेचने का मौका कौन गंवाना चाहेगा।

कोरोना काल ने तो इस प्लेटफॉर्म की महत्ता को और भी ज्यादा बढ़ा दिया है। गत एक वर्ष से अधिक समय से विद्यार्थियों की कक्षाएं वर्चुअल माध्यम से ली गई हैं, स्कूल, कॉलेज एवं अन्य शिक्षण संस्थानों ने भी खुद को इस तकनीक में ढाला है, कॉर्पोरेट एवं अन्य विभागों की बैठकें इसी माध्यम से हुई हैं। लोगों ने बैंक, अन्य विभागों के कार्य हेतु भी इसी माध्यम की ओर प्रस्थान किया है। यह सब इसकी सुगमता एवं व्यापक उपयोग की ओर इंगित करता है।

अब यदि हम बैंक एवं सोशल मीडिया के संबंध की बात करें तो इसने बैंकों को सोशल मीडिया के प्रयोग हेतु बाध्य कर दिया:

1. बैंकों को सोशल मीडिया के माध्यम से बैठे बिठाये ग्राहक मिल गए जो कि भौतिक शाखा प्रणाली की तुलना में कहीं ज्यादा हैं।
2. लोग अपनी वित्तीय आवश्यकता हेतु सोशल मीडिया के कई प्लेटफॉर्म जैसे पैसा बाजार, बैंकों की वेबसाइट इत्यादि इस्तेमाल करने लगे हैं जिससे उन्हें तुरंत वित्तीय सुविधा उपलब्ध हो जाती है।
3. अब यदि कोई संस्था या बैंक इस अवसर को नहीं भुना पाता है तो निश्चित ही वह अपने ग्राहक एवं बाजार खो देगा। सोशल मीडिया नित नए ग्राहक स्वतः उपलब्ध करा देता है, आवश्यकता है तो उनसे संपर्क करने एवं उनकी आवश्यकताओं को समझने और पूर्ण करने की।

बैंक या वित्तीय संस्था इस बदलते युग में अपने उत्पादों का प्रचार-प्रसार सोशल मीडिया के माध्यम से कर सकते हैं, जैसे किसी त्यौहार विशेष पर कोई विशिष्ट उत्पाद को लाना हो तो कम समय में एवं अधिकाधिक लोगों के मध्य पहुंचाना इस प्लेटफॉर्म के अतिरिक्त शायद ही अन्य किसी प्रकार से संभव हो।

बदलते युग में ट्रेंड भी बदल रहे हैं। प्रतिदिन कोई नया ट्रेंड आ जाता है, जिससे लोगों की आवश्यकताएं एवं आकांक्षाएं भी बदलती रहती हैं। बैंकिंग के क्षेत्र में हमें लोगों की आवश्यकताओं को ही पहचानना होता है। इस प्रकार नए ट्रेंड से सोशल मीडिया अवगत करवाता है जिससे हम लोगों की आधुनिक आवश्यकताओं के अनुरूप अपने उत्पादों में बदलाव कर सकें या नए उत्पाद बाजार में उतार सकें।

क्रेडिट कार्ड, कार लोन, पर्सनल लोन, गोल्ड लोन, एजुकेशन लोन एवं होम लोन के क्षेत्र में तो यदि कहें कि सोशल मीडिया का योगदान अन्य सभी माध्यमों से कहीं आगे है। हमारे उत्पादों एवं सेवाओं के प्रति लोगों की प्रतिक्रियाएं भी हमें सोशल मीडिया से मिलती हैं जो हमें खुद के उत्पादों एवं सेवाओं में सुधार करने हेतु प्रेरित करती हैं।

अन्ततः निष्कर्ष यही निकलता है – चाहे कोई भी क्षेत्र हो, कंपनी हो, सेलेब्रिटी हो, या अन्य कोई भी व्यक्ति हो, यदि उसे बदलते युग के साथ खुद के कदम मिलाने हैं तो सोशल मीडिया का उपयोग एवं उस पर सक्रिय भागीदारी सुनिश्चित करनी ही होगी।



धीरज के. सुथार
प्रबंधक
क्षेत्रीय कार्यालय, झुंझुनू

Bank of Baroda (Uganda) Ltd. celebrates Gandhi Jayanti



On 2nd October, 2021 Bank of Baroda (Uganda) Ltd. celebrated Gandhi Jayanti at Jinja. H.E. Shri A. Ajay Kumar, Indian High Commissioner to Uganda, Shri Raj Kumar Meena, Managing Director, Bank of Baroda (Uganda) Limited and many dignitaries of Indian High Commission and Indian Community were present on the occasion. The Park dedicated to Mahatma Gandhi at the bank of Nile River is being maintained by Bank of Baroda (Uganda) Limited since 1997.

Bank of Baroda, Sydney Branch celebrates 10th Foundation day



On 19th November, 2021 Bank of Baroda, Sydney Branch celebrated its 10th Foundation day. Shri Manish Gupta, Consulate General of India, Sydney Office, Mrs Kavita Singh, Chief Executive of Bank of Baroda, Australia Operation and other dignitaries were present on the occasion.

Bank of Baroda (Uganda) Ltd. donates to Uganda Badminton Association



Bank of Baroda (Uganda) Ltd. donated 05 million to Uganda Badminton Association to support preparations for the All Africa Badminton games to be hosted in Uganda (Lugogo indoor stadium) on 20th -28th Oct 2021. Managing Director Shri Raj Kumar Meena and Executive Director Shri Prithvi Singh Bhati presented a cheque to Ms Annet Nakamya, Chairperson, Uganda Badminton Association.

Bank of Baroda (Mauritius) Celebrates 60th Foundation Year



To commemorate the 60th Foundation of Bank of Baroda in Mauritius, Bank planted 60 trees and revamped symbolic Heritage Train at EBene. Shri Mahen Kumar Seeruttun, Minister of Financial Services & Good Governance, Shri Kavy Dass Ramano, Minister of Environment, Solid Waste Management & Climate Change, Shri Harveesh Kumar Seegolam, Governor of Bank of Mauritius, Her Excellency Mrs K Nandini Singla, High Commissioner of India to Mauritius, Territory Head Shri Diwakar Prasad Singh & other dignitaries were present on the occasion.

Bank of Baroda (Uganda) Ltd. inaugurates Arua Branch



On 20th October, 2021 Bank of Baroda (Uganda) Ltd. inaugurated Arua Branch. H.E. Shri A. Ajay Kumar, Indian High Commissioner to Uganda, Managing Director Shri Raj Kumar Meena and other dignitaries were present on the occasion.

Bank of Baroda (Kenya) Ltd. inaugurates Muthithi Road Branch



On 04th November 2021 Bank of Baroda (Kenya) Ltd. inaugurated the Muthithi Road Branch. H.E Dr. Virander Paul, High Commissioner of India to Kenya, Shri Stephen Kalonzo Musyoka, former Vice President of Kenya, Dr. Narendra Raval (Guru), other distinguished guests and other Staff Members were present on the occasion.

बड़ौदा किसान पखवाड़ा का आयोजन

बैंक पूरे भारतवर्ष में ग्रामीण एवं अर्द्ध शहरी शाखाओं के माध्यम से विभिन्न प्रांतों, राज्यों, जिलों में स्थित गांवों में निवास कर रहे कृषकों को वित्तपोषण प्रदान कर रहा है. हर वर्ष की भांति इस वर्ष भी दिनांक 16 अक्टूबर, 2021 से 31 अक्टूबर, 2021 तक "बड़ौदा किसान पखवाड़ा" का आयोजन किया गया. प्रस्तुत है विभिन्न स्तरों पर आयोजित कार्यक्रमों की कुछ झलकियां - संपादक

पिपलाव शाखा, क्षेत्रीय कार्यालय, आणंद



मुक्तसर शाखा, क्षेत्रीय कार्यालय, लुधियाना



क्षेत्रीय कार्यालय, हिसार



कृष्णानगर शाखा, क्षेत्रीय कार्यालय, बृहतर कोलकाता



क्षेत्रीय कार्यालय, सिलीगुड़ी



क्षेत्रीय कार्यालय, सोलापुर



क्षेत्रीय कार्यालय, औरंगाबाद



क्षेत्रीय कार्यालय, जलगांव



क्षेत्रीय कार्यालय, नाशिक



क्षेत्रीय कार्यालय, नागपुर



क्षेत्रीय कार्यालय, पुणे जिला



Regional Office, Hassan



अंचल कार्यालय, जयपुर



क्षेत्रीय कार्यालय, अलवर



क्षेत्रीय कार्यालय, जयपुर



क्षेत्रीय कार्यालय, रायपुर



क्षेत्रीय कार्यालय, दुर्ग



क्षेत्रीय कार्यालय, धमतरी



क्षेत्रीय कार्यालय, रतलाम



क्षेत्रीय कार्यालय, जबलपुर



क्षेत्रीय कार्यालय, पश्चिमी दिल्ली



क्षेत्रीय कार्यालय, लखनऊ जिला



क्षेत्रीय कार्यालय, अहमदाबाद-III



Regional Office, Coimbatore





हमारा बैंक सफलता के नित नए सोपान तय कर रहा है और इस सफलता के पीछे सभी बड़ौदियन साथियों का विशेष योगदान है. हम बड़ौदा स्पर्श स्कोर के आधार पर अक्टूबर, 2021, नवंबर, 2021 तथा दिसंबर माह के दौरान उत्कृष्ट कार्यनिष्पादन करने वाले शीर्ष तीन अंचल कार्यालय, क्षेत्रीय कार्यालय तथा नेटवर्क उप महाप्रबंधक की उपलब्धियों को बॉबमैत्री के इस अंक में रेखांकित कर रहे हैं. टीम बॉबमैत्री की ओर से हम सभी बड़ौदियन साथियों को इस उपलब्धि के लिए हार्दिक बधाई देते हैं. – कार्यकारी संपादक

अक्टूबर, 2021 माह में बैंक स्तर पर श्रेष्ठ प्रदर्शन करने वाले शीर्ष तीन अंचल कार्यालय, क्षेत्रीय कार्यालय तथा नेटवर्क उप महाप्रबंधक :

अंचल कार्यालय



श्री मनमोहन गुप्ता
अंचल प्रमुख
हैदराबाद अंचल



श्री महेन्द्र सिंह महनोट
अंचल प्रमुख
जयपुर अंचल



श्री विजय कुमार बसेठा
अंचल प्रमुख
राजकोट अंचल

क्षेत्रीय कार्यालय



श्री संतोष कुमार बंसल
क्षेत्रीय प्रमुख
जयपुर क्षेत्र



श्री सुरेन्द्र कुमार बिरानी
क्षेत्रीय प्रमुख
अजमेर क्षेत्र



श्री एम वी एस सुधाकर
क्षेत्रीय प्रमुख
राजमंड्री क्षेत्र

नेटवर्क उप महाप्रबंधक



श्री प्रशांता कुमार राउत
उप महाप्रबंधक
मुंबई अंचल



सुश्री विजया ए राठोड़
उप महाप्रबंधक
मुंबई अंचल



श्री भोनरी लाल मीणा
उप महाप्रबंधक
जयपुर अंचल

नवंबर, 2021 माह में बैंक स्तर पर श्रेष्ठ प्रदर्शन करने वाले शीर्ष तीन अंचल कार्यालय, क्षेत्रीय कार्यालय तथा नेटवर्क उप महाप्रबंधक :

अंचल कार्यालय



श्री मनमोहन गुप्ता
अंचल प्रमुख
हैदराबाद अंचल



श्री महेन्द्र सिंह महनोट
अंचल प्रमुख
जयपुर अंचल



श्री विजय कुमार बसेठा
अंचल प्रमुख
राजकोट अंचल

क्षेत्रीय कार्यालय



श्री संतोष कुमार बंसल
क्षेत्रीय प्रमुख
जयपुर क्षेत्र



श्री सुरेन्द्र कुमार बिरानी
क्षेत्रीय प्रमुख
अजमेर क्षेत्र



श्री सुरेश कुमार खटोड़
क्षेत्रीय प्रमुख
भीलवाड़ा क्षेत्र

नेटवर्क उप महाप्रबंधक



सुश्री विजया ए राठोड़
उप महाप्रबंधक
मुंबई अंचल



श्री विनय गुप्ता
उप महाप्रबंधक
मंगलुरु अंचल



श्री प्रशांत कुमार राउत
उप महाप्रबंधक
मुंबई अंचल

दिसंबर, 2021 माह में बैंक स्तर पर श्रेष्ठ प्रदर्शन करने वाले शीर्ष तीन अंचल कार्यालय, क्षेत्रीय कार्यालय तथा नेटवर्क उप महाप्रबंधक :

अंचल कार्यालय



श्री महेन्द्र सिंह महनोट
अंचल प्रमुख
जयपुर अंचल



श्री मनमोहन गुप्ता
अंचल प्रमुख
हैदराबाद अंचल



श्री विजय कुमार बसेठा
अंचल प्रमुख
राजकोट अंचल

क्षेत्रीय कार्यालय



श्री संतोष कुमार बंसल
क्षेत्रीय प्रमुख
जयपुर क्षेत्र



श्री सुरेन्द्र कुमार बिरानी
क्षेत्रीय प्रमुख
अजमेर क्षेत्र



श्री विकास कुमार
क्षेत्रीय प्रमुख
पुणे शहर क्षेत्र

नेटवर्क उप महाप्रबंधक



श्री बलदेव राज धीमान
उप महाप्रबंधक
चंडीगढ़ अंचल



श्री रमेश कुमार मोहंती
उप महाप्रबंधक
पटना अंचल



श्री विनय गुप्ता
उप महाप्रबंधक
मंगलुरु अंचल

डोरस्टेप बैंकिंग अब आपके घर आएगा बैंक



डोरस्टेप बैंकिंग क्या है ?

वित्त मंत्री श्रीमती निर्मला सीतारमण द्वारा दिनांक 09.09.2020 को सरकारी बैंकों के लिए डोरस्टेप बैंकिंग सेवा का शुभारंभ किया गया। यह पहल 'इन्हेंसड एक्सेस एंड सर्विस एक्सीलेंस (EASE) सुधारों का हिस्सा है, जिन्हें वित्तीय सेवाएं विभाग ने वर्ष 2018 में पेश किया था। बैंकों द्वारा शुरू की गयी इस नई सेवा से लोग अपने घर बैठे बैंकिंग सेवाओं का लाभ उठा सकेंगे। इस सुविधा के अंतर्गत, ग्राहक घर बैठे अपने खाते में राशि जमा करना, राशि का आहरण, चेक से संबंधित कोई कार्य या किसी भी बैंकिंग सेवा का लाभ प्राप्त कर सकते हैं। हालांकि इस सुविधा का लाभ लेने के लिए ग्राहकों को एक निर्धारित शुल्क का भुगतान करना होगा।

डोरस्टेप बैंकिंग सर्विस से विशेष रूप से वरिष्ठ नागरिक, 70 वर्ष से अधिक आयु के व्यक्ति, दिव्यांगजन व दृष्टि-बाधित लोगों के लिए शुरू की गयी है। इसके माध्यम से ऐसे लोग अपने घर पर ही बैंकिंग सेवाएं प्राप्त कर सकते हैं। हालांकि शुरुआत में इस सुविधा का लाभ वरिष्ठ नागरिकों और दिव्यांगों को प्रदान करने की सूचना दी गई थी, परन्तु अब इस सुविधा का लाभ बैंक का कोई भी ग्राहक ले सकता है।

बैंक ऑफ़ बड़ौदा, डोरस्टेप बैंकिंग सेवाओं को लागू करने के लिए पीएसबी एलायंस डोरस्टेप बैंकिंग सर्विस पहल के तहत सदस्य बैंकों में से एक है।

डोरस्टेप बैंकिंग में उपलब्ध सेवाएं :-

खाताधारक निम्नलिखित सेवाओं में से वांछित सेवा बुक कर सकते हैं :-

- गैर वित्तीय लेनदेन
- परक्राम्य लिखत जैसे चेक, डिमांड ड्राफ्ट, पे ऑर्डर को जमा करना

- खाता विवरण के लिए अनुरोध करना
- नई चेक बुक मांग पर्ची को जमा करना
- गैर-व्यक्तिगत चेक बुक, ड्राफ्ट, भुगतान आदेश, सावधि जमा रसीद आदि की डिलीवरी करना
- फॉर्म 15जी/ 15एच जमा करना
- टीडीएस/ फॉर्म16 के लिए अनुरोध करना
- प्रीपेड लिखत/ गिफ्ट कार्ड की डिलीवरी करना
- स्थायी निर्देश जारी करना
- डिजिटल लाइफ़ सर्टिफिकेट जमा करना
- नामिती के नाम को जोड़ना/ डिलीट करना
- वित्तीय लेनदेन
- नकदी निकासी के लिए अनुरोध करना
- नकदी जमा के लिए अनुरोध करना (क्रियान्वयन प्रक्रियाधीन)
- नकदी अंतरण सुविधा

क्या है डोरस्टेप बैंकिंग की प्रक्रिया ?

ग्राहक मोबाइल ऐप/ वेब पोर्टल/ कॉल सेंटर जैसे -3- चैनलों में से किसी एक के माध्यम से स्वयं को पंजीकृत करवा सकते हैं। एजेंट जब ग्राहक के दरवाजे पर पहुंच जाता है, तो ग्राहक को डीएसबी एजेंट को तभी दस्तावेज सौंपने चाहिए जब ग्राहक का सेवा कोड एजेंट के पास उपलब्ध सेवा कोड से मेल खाए। ग्राहक के पास "पे इन स्लिप" (प्रस्तुत की जाने वाली लिखतों के विवरण सहित) विधिवत भरा और हस्ताक्षरित होना चाहिए। इसके बाद ग्राहक एजेंट को लिखत सौंप देगा और एजेंट अपने ऐप में उपलब्ध जानकारी के साथ लिखत के विवरणों की जांच करेगा और तभी स्वीकार करेगा जब यह

मेल खाते हों। उसके बाद वह लिखत को निर्धारित लिफाफे में रखेगा और ग्राहक के सामने लिफाफा सील कर देगा। एक एजेंट द्वारा एक ही पिकअप अनुरोध में कई लिखत लिए जा सकते हैं। हालांकि, एक ही अनुरोध आईडी के लिए विभिन्न प्रकार के उपकरणों को क्लब नहीं किया जा सकता।

डोरस्टेप बैंकिंग की कुछ विशेषताएं

बैंक के लिए अत्याती टेक्नोलॉजीज प्राइवेट लिमिटेड और इंटीग्रा माइक्रोसिस्टम प्राइवेट लिमिटेड डोरस्टेप बैंकिंग सेवा प्रदाता के रूप में कार्यरत है। ये सेवाएं बैंक/ भारतीय रिजर्व बैंक द्वारा निर्धारित मानदंडों के भीतर 100 निर्धारित केंद्रों पर बैंक के ग्राहक/ ग्राहकों को यूनिवर्सल टच पॉइंट्स" के माध्यम से प्रदान की जाती हैं।

डोरस्टेप बैंकिंग एजेंट अत्याती टेक्नोलॉजीज प्राइवेट लिमिटेड 60 केंद्रों पर तथा इंटीग्रा माइक्रोसिस्टम प्राइवेट लिमिटेड पूरे भारत में शेष 40 केंद्रों अपनी सेवाएं प्रदान करेगा।

हमारा बैंक 1423 निर्धारित शाखाओं के माध्यम से सेवा प्रदान कर रहा है, जो पीएसबी एलायंस डोरस्टेप बैंकिंग के शुभारंभ के लिए आईबीए द्वारा संदर्भित 100 केंद्रों को कवर करती है। टोल फ्री नंबर 18001213721/ 18001037188 है। ग्राहक मोबाइल ऐप, वेब आधारित और कॉल सेंटर के माध्यम से अपने आप को पंजीकृत करवा सकते हैं और घर पर बैंकिंग सेवाओं का आनंद ले सकते हैं। डोरस्टेप बैंकिंग की प्रत्येक सेवा के लिए शुल्क रु. 75 प्लस लागू जीएसटी है।



नेहा पाटनी कपूर

प्रबंधक

डीएलएफ सेक्टर-53 गुडगांव

सतर्कता जागरूकता सप्ताह का आयोजन

केन्द्रीय सतर्कता आयोग, भारत सरकार के निर्देशानुसार बैंक द्वारा अपने सभी कार्यालयों में दिनांक 26 अक्टूबर, 2021 से 01 नवंबर, 2021 तक सतर्कता जागरूकता सप्ताह का आयोजन किया गया. इस अवसर पर समस्त स्टाफ सदस्यों ने ईमानदारी और सत्यनिष्ठा के साथ कार्य करने की शपथ ग्रहण की. प्रस्तुत है बैंक में विभिन्न स्तरों पर आयोजित कार्यक्रमों की कुछ झलकियां – संपादक

प्रधान कार्यालय, बड़ौदा



अंचल कार्यालय, अहमदाबाद



कॉर्पोरेट कार्यालय, मुंबई



Zonal Office, Mangalore



अंचल कार्यालय, जयपुर



Zonal Office, Hyderabad



अंचल कार्यालय, पुणे



क्षेत्रीय कार्यालय, आणंद



क्षेत्रीय कार्यालय, बनासकांठा



क्षेत्रीय कार्यालय, मेहसाना



क्षेत्रीय कार्यालय, लुधियाना



क्षेत्रीय कार्यालय, अहमदाबाद-1



क्षेत्रीय कार्यालय, करनाल



क्षेत्रीय कार्यालय, हिसार



क्षेत्रीय कार्यालय, सिलीगुड़ी



अंचल कार्यालय, औरंगाबाद



क्षेत्रीय कार्यालय, सोलापुर



क्षेत्रीय कार्यालय, जलगांव



क्षेत्रीय कार्यालय, नाशिक



क्षेत्रीय कार्यालय, पणजी



क्षेत्रीय कार्यालय, अमरावती



क्षेत्रीय कार्यालय, नागपुर



क्षेत्रीय कार्यालय, पुणे जिला



क्षेत्रीय कार्यालय, अहमदाबाद-II



क्षेत्रीय कार्यालय, अहमदाबाद-III



क्षेत्रीय कार्यालय, उदयपुर



क्षेत्रीय कार्यालय, अजमेर



क्षेत्रीय कार्यालय, अलवर



क्षेत्रीय कार्यालय, बांसवाड़ा



क्षेत्रीय कार्यालय, झुंझुनूं



क्षेत्रीय कार्यालय, कोटा



क्षेत्रीय कार्यालय, जयपुर



क्षेत्रीय कार्यालय, दुर्ग



क्षेत्रीय कार्यालय, धमतरी



क्षेत्रीय कार्यालय, सागर



क्षेत्रीय कार्यालय, भोपाल



Regional Office, Telangana South



Regional Office, Telangana North



Regional Office, Gulbarga



क्षेत्रीय कार्यालय, चंडीगढ़



क्षेत्रीय कार्यालय, पूर्वी दिल्ली



क्षेत्रीय कार्यालय, फतेहपुर



क्षेत्रीय कार्यालय, मुंबई मेट्रो पश्चिम



क्षेत्रीय कार्यालय, बड़ौदा शहर 2



क्षेत्रीय कार्यालय, सूरत शहर



क्षेत्रीय कार्यालय,
बड़ौदा शहर



अंचल कार्यालय,
मेरठ



अंचल कार्यालय,
लखनऊ



अंचल कार्यालय,
चंडीगढ़



WELL - ESTABLISHED, WELL EQUIPPED AND WELL INFORMED - BANK OF BARODA'S BC MODEL- WAY FOR FINANCIAL INCLUSION



The term, Financial Inclusion was first coined in India in 2005 by the Reserve Bank of India. Government of India encouraged it by way of launching various Banking centric schemes i.e PMJDY, PMJJBY, PMSBY, APY, PMJDY OD (Overdraft), MUDRA LOAN, PM-KISHAN, PM-SVANidhi and many more other initiatives to bring the unbanked population to formal Banking sector by way of letting them account openings, facilitating micro Insurance, the credit facility and offering various insurance products at deep discounted rates.

Financial Inclusion Mission:-

Financial Inclusion mission of India is to facilitate the Banking access to

every village within a 5 KM radius / hamlet of 500 households in hilly areas, covering every willing and eligible PMJDY account holder under micro-insurance (PMJJBY & PMSBY) and pension (APY) scheme, strengthening the digital financial services ecosystems in Tier-II to Tier-VI centers.

Background:-

RBI unveiled the Financial Inclusion Plan (FIP) in two phases -2010-2013 and 2013-2016 for commercial Banks to provide banking services in unreached villages. Subsequently RBI has come up with National Strategy for Financial Inclusion (NSFI) for India 2019-2024 based on the inputs and suggestions from Government of India, other Financial Sector Regulators viz., Securities Exchange Board of India (SEBI), Insurance Regulatory and Development Authority of India (IRDAI) and Pension Fund Regulatory and Development Authority of India (PFRDA) for deepening the Financial Inclusion.

The NSFI identifies six strategic pillars along with a set of recommendations and action plans that support sustainable financial inclusion till 2024.

Journey covered so far

Since the launch of Financial Inclusion Plan (FIP) and National Strategy for Financial Inclusion (NSFI), a large chunk/segment of population has become financially empowered.

Many schemes initiated by the government of India to spread the financial awareness among masses and execution of the same by banking industry wholeheartedly under the Financial Inclusion Programme (FIP), has led the dream of making Digital India possible.

To be precise, adding the unbanked population to Banking sectors was the initial step in moving to the digital arena. More than 42.89 Crore (428.9 Million) economically disadvantaged Indians have been benefitted from PMJDY since its launch in 2014. 300+ crore Transactions have been registered through UPI platforms which shows the preparedness in Digital Banking world. Fund transfer through DBT (Direct benefit transfer) under

50+ schemes / benefits / subsidy to beneficiary's accounts would not have been possible if the beneficiaries had not opened the PMJDY accounts in Banks in 2014 and in subsequent years. Nobody would have thought about the scheme of PMJJBY and PMSBY under which 4 Lakhs rupees Insurance is offered at mere premium of Rs 342/- annually and the pension under APY to low income group.

Our Business Correspondent Model - The way for Financial Inclusion

Our Bank is one of the top performing Banks in EASE (Enhanced Access and Service Excellence) Banking reforms Index and leading player in implementing various government schemes and self-designed delivery of products/services at an affordable cost to the underprivileged sections of society through our strong presence of Bank Mitra (BCs) or Business Correspondents. Bank Mitra Channel has suddenly become the blue eyed channel in recent times to reach to the unreached population and canvassing Business more and more across all products.

That's is why, our Bank is focusing on expansion of touch points through BC network significantly setting an ambitious target of 50000+ touch points by Sep 2022. Currently 44 services are offered to customers at BCs point. 30000+ BCs are working as on Sep 2021. Bank has developed required infrastructure with the help of our TSP [Technical Service Provider] i.e Tata Consultancy Services (TCS) for enabling the financial and non-financial transactions covering 44+Services at BC terminal point currently. The products served at BC points can cater 90% customer's financial needs without branch intervention and almost instantly barring only few services which are available in Branch only.

Business Correspondent Delivery Model

Bank has developed IT enabled infrastructure for our BC model in keeping the convenience of the customers and ease of the Business.

i. Tab Based Model:

Some BC Agents and the BC

Sakhis on boarded under "Uttar Pradesh State Rural are Livelihood Mission (UPSRLM)" extending the Banking services under tab based model.



ii. Kiosk Based Model

Kiosk Banking Solution is a web based application that can be accessed through desktop/laptop with internet connectivity having required bandwidth by authorized individual. Transactions are authenticated through Aadhaar based biometric and processed on real time basis.



Initiatives underway to Strengthen the FI Mission:-

Apart from the products/services offered at BC point, various other initiatives are under way in FI department to strengthen the FI channel in near future.

- Recruiting BC supervisors across PAN India to strengthen the supervisory, monitoring and enhance the Business growth at BC point.
- Expansion of the BCs network significantly under BOB-NOWW (New Operating model and Ways of Working] project through Decongestion, Deepening and well established BC kiosk model by setting a target of 50000+ touch points by Sep 2022.
- Implementing the UPSRLM [U.P.

State Rural Livelihood Mission] project in collaboration with UP government wherein 15000+ BC Shakhi are to be on Boarded as a BCs [Business Correspondent] covering 16 districts, 14900+ Gram Panchayat.

- Bank is working in the Project of center of Financial literacy (CFLs) in which financial awareness is to be spread in 103 identified blocks by RBI in collaboration with NGOs.
- Implementation of the Targeted Financial Inclusion Intervention Programme (TFIIP) in 112 Districts under the Aspirational Districts Programme (ADP) of NITI Aayog wherein our bank has been allotted 08 lead districts for canvassing CASA and enrolments in PMJJBY, PMSBY and APY.
- Aadhaar Enrolment and Updating facilities is running in approx. 1000 Branches under the guidance of The Unique Identification Authority of India (UIDAI).

Futuristic Plan & Way Forward:-

Bank promptly implemented almost all essential products at BC point as required by regulatory authorities and various EASE banking Reforms Index. Now we are on the verge of expansion drive focusing on bringing other such products which are not only capable to enhance the customer experience but also contribute/ explore the hidden Business potential through these BC points/ Touch points. In future, Our BC points will be capable enough to provide various other services to enrich the Banking experience for our customers like

- Implementing the Recovery Management.
- Offering wealth management Products like Insurance/Mutual Fund/ Demat accounts etc to increase the non-fund based income.
- Loan Lead generation for Business growth.
- Facilitating the opening of saving and current accounts at BC point.

- Grievances Redressal / complaints/feedbacks mechanism across the touch points.

The list goes on and product pipeline is long in future.....

Conclusion:-

At present Bank has set Maximum limit of Rs 10000/- for all kind of financial transaction except for AEPS (Aadhar Enabled payment system) ONUS (Our customer) Deposit and Transfer upto Rs of 20000/- per transactions is allowed at BC point, to protect the customer's funds. However in future, as customers get acquainted with digital products across channels, Bank can enhance the transactions limits across products. On such revision of the limits, Bank can see a manifold growth in Bank Business through BC model in coming days. Before that, we need to strengthen the system generated checks by implementing IT enabled surveillance tools to identify the round tripping of the transactions, unfair practices, to capture the smallest untoward Financial/ Non-financial error/wrongdoings, to make our supervisory channel vigilant, Monitoring and Training model robust to adopt zero level tolerance so that our beloved customer's hard earned money and trust can be safeguarded at BC point by Bank the way, we protect it in our Bank premises.

Financial Inclusion Department of our Bank is way ahead in comparison to its PEER BANKS to reach the unreached population and inculcating the Power of Saving Habit, empowering them by credit release as and when they are in need and securing their future by insuring their life by offering insurance products and finally achieving FIP and NFSI Mission through our strong presence of **WELL- ESTABLISHED, WELL EQUIPPED AND WELL INFORMED**, BC /Bank Mitra Model to the every nook and corner of unbanked India.



Suresh Dhillon

Chief Manager
Financial Inclusion,
Head Office, Baroda

जीवन में परिकलित जोखिम आवश्यक है - अपना धन बढ़ाने के लिए बस को मिस न करें!

किसी भी बड़ी आर्थिक घटना का समाज पर लंबे समय तक प्रभाव रहता है और इसकी लहर जीवन के अन्य पहलुओं पर महसूस की जाती है। इस तरह की आर्थिक घटनाएं उन मूल्यों, संस्कृति और माहौल को परिभाषित करती हैं जिनमें एक व्यक्ति का पालन-पोषण होता है। संक्षेप में कहें तो आर्थिक घटनाएं ऐसी धुरी हैं जिसके इर्द-गिर्द समाज का जीवन घूमता है।

स्वतंत्र भारत के इतिहास में, ऐसी घटना तब हुई जब, भारत ने उदारीकरण के मार्ग पर चलने का फैसला किया, भारतीय अर्थव्यवस्था को वैश्विक दुनिया में एकीकृत किया और यह उदारीकरण न केवल भारतीय अर्थव्यवस्था के इतिहास में बल्कि भारत के प्रत्येक नागरिक के लिए भी एक पथप्रदर्शक घटना थी।

इसने रोजगार, अवसरों और उदार सोच के नए युग की शुरुआत की जिससे भारतीय पुनर्जागरण के क्षण के रूप में परिभाषित किया जा सकता है। इसने भारतीयों को अतीत से मुक्त कर दिया और उन्हें नई तकनीक अपनाने और जीवन की नई व्यवस्था को स्वीकार करने के लिए प्रोत्साहित किया।

जैसा कि होना ही था, विदेशी धन की आमद और निवेश ने भारत में उद्योगों को बढ़ाया। इसके अलावा, भारतीय कंपनियों के बेहतर गुणवत्ता वाले उत्पादों को दुनिया भर में अधिक स्वीकार्यता मिली और इसलिए सॉफ्टवेयर, दवा, इंजीनियरिंग, अंतरिक्ष, ऑटो, आभूषण जैसे उद्योग फले-फूले।

हाल के आर्थिक सुधारों जैसे जीएसटी, मुद्रीकरण, कॉर्पोरेट टैक्स संरचना का युक्तिकरण, उद्यमशीलता को प्रोत्साहित करने के लिए योजनाएं- स्टैंड अप इंडिया, स्टार्ट अप इंडिया, मेड इन इंडिया, 'आत्मनिर्भर भारत' राष्ट्रीय बुनियादी ढांचा पाइपलाइन के तहत सरकारी नीति, ने भारतीय अर्थव्यवस्था को उच्च विकास पथ की कक्षा में पहुंचा दिया है। यह 2021-22 में अनुमानित जीडीपी विकास दर 9.5% से स्पष्ट है। इस विकास की गति को कोविड-19 के प्रभाव के कारण घटने के बाद एक बड़ी वापसी के रूप में देखा जा सकता है। इस विकास की गति से वर्ष 2030 तक भारत को दुनिया की तीसरी सबसे बड़ी अर्थव्यवस्था के रूप में देखा जा सकेगा, 2025 में यूके, 2027 में जर्मनी और 2030 में जापान को पीछे छोड़ देगा।

स्टार्टअप और फिनटेक की तेज़ रफ्तार ने भारतीय उद्यमियों के लिए अवसरों के नए द्वार खोल दिए हैं, लेकिन ये नवोदित उद्यमी कौन हैं? हम पाएंगे कि ये वे युवा उद्यमी हैं जो 1990 के दशक में पैदा हुए थे या उनका बचपन कहीं न कहीं उस अवधि के आसपास था जब उदारीकरण के बाद भारत अवसरों की अर्थव्यवस्था के रूप में उभरने के लिए अपना स्वर्णिम इतिहास लिख रहा था। इसलिए ये उद्यमी फ्रॉक करने के लिए अलग तरह से सोचते हैं, वे जोखिम लेने में विश्वास करते हैं, वे सर्वश्रेष्ठ और विश्व स्तर के निर्माण में विश्वास करते



हैं और हां विदेशी निवेशक- उद्यम पूंजीपति उन के विचारों को निवेश के लायक पाते हैं। शायद इसीलिए कम समय में ही भारत स्टार्टअप के लिये नए हब के रूप में उभरा है और पिछले तीन चार वर्षों में कई यूनिर्कॉर्न कंपनियों को हमने बनाते देखा है।

कई युवाओं के पास मोटी कमाई के साथ आकर्षक नौकरी थी, फिर भी उन्होंने जोखिम उठाया, सिर्फ इसलिए कि वे भारतीय विकास की कहानियों के प्रति आश्वस्त हैं। भारतीय अर्थव्यवस्था के इस संक्रमण चरण में भारतियों के निवेश पैटर्न में भी बदलाव आया है, जैसा कि विभिन्न पूंजी बाजार संस्थानों द्वारा उपलब्ध कराए गए आंकड़ों से

स्पष्ट है। एएमएफआई डेटा कहता है कि भारतीय म्यूचुअल फंड उद्योग का एयूएम (AUM-Asset Under Management) 30 नवंबर, 2011 को ₹ 6.82 ट्रिलियन से बढ़कर 30 नवंबर, 2021 तक ₹ 37.34 ट्रिलियन हो गया है, जो 10 वर्षों की अवधि में 5 गुना से अधिक बढ़ गया है। हर महीने व्यवस्थित निवेश योजना (एसआईपी) का प्रवाह अभूतपूर्व गति से बढ़ रहा है और नवंबर 2016 में 3884 करोड़ प्रति माह से बढ़कर नवंबर 2021 में 11,005 हो गया है। हालिया रिपोर्टों में कहा गया है कि भारत में अभी 6.9 करोड़ डीमैट खाते हैं और यह आंकड़ा वित्त वर्ष 2019 में 3.59 करोड़ था।

घटती ब्याज दर ने पूंजी बाजार में निवेश को बढ़ावा दिया है चाहे वह म्यूचुअल फंड या प्रत्यक्ष इक्विटी के माध्यम से हो। पिछले 42 वर्षों में सेंसेक्स ने 560 गुना रिटर्न दिया है यानी यह 100 (आधार वर्ष 1979 में) से बढ़कर नवंबर 2021 में 56000 से अधिक हो गया है, यह वास्तव में एक बड़ी वृद्धि है। यह कहा जा सकता है कि बाजार सालाना आधार पर 15% की दर से बढ़ा रहा है। आने वाले दिनों में इस वृद्धि में तेजी आना तय है, जिससे धनार्जन का बड़ा अवसर मिलेगा।

सिस्टमैटिक इन्वेस्टमेंट प्लान (एसआईपी) में निवेश के माध्यम से पानी का परीक्षण करने के लिए पूंजी बाजार में एक छोटे से हिस्से का निवेश करके परिकलित जोखिम लेने का समय है, जो म्यूचुअल फंड के माध्यम से पूंजी बाजार में निवेश करने का एक साधन है। 500 < जैसी छोटी राशि से शुरू किया जा सकता है, इसमें रुपये का निवेश नियमित आधार पर किया जा सकता है। म्यूचुअल फंड आपको आपकी जोखिम लेने की क्षमता के अनुसार विभिन्न निवेश विकल्प प्रदान करता है, चाहे वह रूढ़िवादी (conservative), मध्यम (moderate) या आक्रामक (aggressive) हो। यदि कोई नियमित रूप से म्यूचुअल फंड के माध्यम से निवेश करता है, हालांकि रिटर्न की गारंटी नहीं है, लेकिन ऐतिहासिक डेटा कहता है कि एक लंबी अवधि में म्यूचुअल फंड वाहन में निवेश करके निश्चित रूप से मोटा धन सृजन हो सकता है, जिसे निम्नलिखित उदाहरण से समझा जा सकता है:

ऋण/निवेश	आवासीय ऋण	म्यूचुअल फंड (एसआईपी)
अवधि	20 वर्ष	20 वर्ष
कर्ज लिया	50 लाख	
EMI @ 8 %	₹ 41,822	
भुगतान किया गया कुल ब्याज	₹ 5,037,280	
कुल (ऋण + ब्याज)	₹ 10,037,280	
प्रति महीना निवेश की गई राशि		₹ 41,822
अपेक्षित आय*		12%
20 साल के बाद कुल रिटर्न		₹ 4,17,86,364

हालांकि म्यूचुअल फंड में रिटर्न की गारंटी नहीं होती है, लेकिन अगर यह 12% राशि के बजाय 8% रिटर्न प्राप्त करता है, तो यह लगभग 2.48 करोड़ के आसपास आता है, इसलिए आप जितनी जल्दी शुरुआत करते हैं और लंबे समय तक आप बाजार में बने रहते हैं, उतना ही बेहतर है।

पूंजी बाजार के साथ एकीकरण करके और पूंजी बाजार पर प्रभाव डालने वाली प्रमुख और महत्वपूर्ण घटनाओं पर नज़र रखने के द्वारा बढ़ती अर्थव्यवस्था का हिस्सा बनें।

❖❖❖



विक्रान्त सिंह तंडर
मुख्य प्रबंधक
बीसीसी, मुंबई

बैंक के कार्यपालकों को भारत सरकार का गौरव पुरस्कार

भारत सरकार, गृह मंत्रालय, राजभाषा विभाग द्वारा नई दिल्ली में आयोजित हिन्दी दिवस समारोह के दौरान बैंक के तत्कालीन मुख्य महाप्रबंधक एवं वर्तमान कार्यपालक निदेशक (पंजाब एण्ड सिंध बैंक) डॉ. रामजस यादव, सहायक महाप्रबंधक (मा.सं.प्र.), नई दिल्ली डॉ. दिनेश कुमार, सेवानिवृत्त उप क्षेत्रीय प्रबंधक श्री धर्मेन्द्र कुमार नीरज को उनकी पुस्तक 'कृषि एवं एमएसएमई – आत्मनिर्भर भारत में महत्वपूर्ण योगदान के लिए मौलिक लेखन हेतु गौरव पुरस्कार से सम्मानित किया गया. इसके अतिरिक्त सेवानिवृत्त शिक्षण प्रमुख (बड़ौदा अकादमी, जयपुर) एवं सहायक महाप्रबंधक डॉ. सुबह सिंह यादव को उनकी पुस्तक आधुनिक बैंकिंग प्रबंधन हेतु गौरव पुरस्कार प्रदान किया गया. ये सम्मान माननीय केंद्रीय गृह मंत्री श्री अमित शाह, केंद्रीय गृह राज्य मंत्री द्रव्य श्री अजय कुमार मिश्रा एवं श्री निशित प्रामाणिक के कर कमलों से प्रदान किए गए.





CUSTOMER RETENTION IN BANKING INDUSTRY: SHIFT IN APPROACH

Any organization if it has to run like a marathoner it has got to do two things right 1) Acquire new customer and 2) Retain existing customer, else the game will be over like a sprint race. Traditional Banks have been successfully doing these two things fairly well for last few decades. But the banking industry has undergone sea of changes in the past one decade, right from shift in demographic segmentation to adapting modern technologies to launching innovative products.

With enhanced competition from Fintech companies, the way of doing business in traditional banks has changed and so has the strategies for customer retention also.

Multiple studies in the past have shown that the cost of acquiring new customer is 5x of the cost involved for retention of existing customer. Studies have also shown that the longer customer stays with any Bank, the more profitable he/she is for the Bank considering the overall Customer Life Cycle Value. By implementing effective customer retention strategies Banks can reap the following benefits.

- ✓ Repeat Customers spend more
- ✓ Long term customers are open to upsell and cross sell
- ✓ Existing customers require less marketing
- ✓ Loyal customers are best source of word of mouth publicity

Definitely Banks need new customers to grow but profitability is more if Banks nurture existing customers.

Gone are the days when Banks used to implement only Royalty point program for customer retention. Today's customer want much more than just Royalty point programs. This is majorly due to the growing customer base of millennial customers whose banking preferences are very different than their older generations. This generation is very tech savvy and uses latest tech gazettes and online services for day to day activities. The innovative technology with ease of payments, user friendly interface and seamless experience provided by big tech giants like Google, Apple, Microsoft, Facebook etc. have provoked the millennia's who expect the same kind of User Interface (UI) and User Experience (UX) from their Banks also. Hence, this customer segment continuously explores options providing superior quality of user experience on digital platforms and thus giving tough times to Banks in gaining their loyalty.

Customers are increasingly demanding 24x7 banking through the channels that integrate best with their lifestyle and communications preferences; whether that be a

video call with a branch officer or managing transactions on their mobile phone. Excellent customer service, differentiated customer experience and competitive propositions are the foundation of customer loyalty.

In order to gain the loyalty of millennial and Gen Z customers, Banks are investing heavily on cutting edge technology and creating a customer centric environment for a seamless experience. The following are few such customer retention strategies that are being implemented in present day scenario by traditional Banks:

- **Know Your Customer – Beyond documents:** Personalized products can be developed by any Bank only if they know their customer in a real sense and not just through mere KYC documents. In present day scenario customers interact with their Bank through different touch points for various types of transactions. These transactions generate huge amount of data, which if analyzed in an objective manner can provide indicators which will suggest about the spending pattern, purchasing power and personal preferences of the customer. Banks are now investing in Big data analytics software to know about consumer behavior, online purchase frequency, purchase preference, investing patterns etc. This data is being used by the Banks to customize the products and services in order to add more value to their offerings.
- **Feedback:** Feedback is a very important tool for customer retention which shows the real picture to the management. In today's world where face to face interaction between branch staff and customers have decreased substantially, atleast in urban areas, social media is playing a bigger role in taking feedback. Customers also find it convenient to give feedback on Facebook, Instagram or Twitter where they visit frequently on any given day. Banks are also continuously trying to engage their customers on their social media page through various customer centric initiatives like surveys, selfie tagging, retweets etc. Many banks have also started taking feedback through WhatsApp Banking. Apart from social media, Banks also take feedback through their websites, contact center.
- **Seamless Customer Onboarding Process:** Financial products are often complex products to explain and hence in offline channels it may require multiple visits. But providing a seamless online customer onboarding process can prove to be game changer altogether. Many Banks are now offering opening of online savings Account without even visiting the branch. Application will be filled online, scanned copy of KYC documents will be uploaded, photo will be taken by phone/ Laptop camera and verification will be completed by Video-KYC procedures authorized by

RBI. Such kind of hassle free online account opening process not only saves time of customer but also gives a different kind of banking experience right from the onset of customer journey.

- **Creating Multi Channel Experience:** With the help of technology, customers are able to login into their bank accounts from multiple devices. Internet Banking and Mobile banking have been in existence for last couple of years now in India. But, until recent past these two channels had limited functionality mainly related to money transfer and payment of bills and taxes. But now with the help of Application Programming Interface (API) banks are able to add multiple value added services to their mobile banking & UPI platforms. Recently, our Bank also revamped it's Internet & Mobile Banking platform. The Internet Banking platform of Bank of Baroda now offers 326 services and the Mobile Banking has been rebranded as bob World which has many new value added services like booking of flight tickets, compare and shop, investments, digital loans, invite & earn reward points, free credit score etc.
- **Personalizing the Digital Banking Experience:** Social media giants like Facebook and Twitter are using AI for showing up relevant content on our Facebook wall & Twitter handle. Similarly, Banks are also leveraging Artificial Intelligence and Machine Learning technologies to personalize various services provided over digital banking platform as per tastes & preferences of the customer. HSBC has been using AI to give US credit card customers a personalized shopping experience. It's working on a rewards program that processes customer data to predict how clients will redeem their credit card points so it can better market offerings such as travel, merchandise, gift cards and cash. The technology recommends a redemption category for each credit card holder. One such example in India is Amazon PAY ICICI Bank credit card. Another US based Bank is using AI to track location and show nearby store which is offering discount on that Bank's debit card.
- **Introducing CRM Package:** It's time to say goodbye to traditional complaint management system and implement Customer Relationship Management System (CRM) which gives a more holistic and 360 degree view of the customer's journey so far in the Bank. A banking CRM helps to accurately segment a bank's target audience according to income and demographic data, lifestyle and customer behaviors. With the data they need, banks can identify and target the most profitable customers. Data also helps them identify and stop ineffective loyalty programs. Our bank has also commenced on this journey by adopting Siebel CRM package.
- **Gamify & Personalize Loyalty Programs:** Gamification is often used in mobile apps and on websites as a tool for engagement and customer loyalty in the retail banking sector. By applying gamification elements in customer loyalty programs, banks can boost the

popularity of these programs among their customers. Imagine a cute and funny pop-up congratulating users for receiving bonuses for maintaining a certain balance for a particular period. Similarly fit for all Customer Loyalty programs also don't work in this digital era. Gone are the days when Banks would simply send one SMS regarding Loyalty Points or some blanket processing fee waivers. Today, loyalty programs and, truth be told, all marketing is about offering customers something unique and special – something created just for her or him. Tailor-made reward programs, so the ones that consider the individual customers' needs, interests, preferences and so on, are the key to winning their hearts, trust and wallets. Banks need to provide multiple ways to earn loyalty points apart from making a financial transaction like:

- **Leave a review**
- **Refer a friend**
- **Tag Bank's brand on social media**
- **Participate in Bank's photo contest**
- **Fill out a customer service questionnaire**
- **Subscribe to a newsletter**

By customizing rewarding actions, Banks are personalizing program to suit customers' preferred ways of interacting with their brand.

- **Appealing to Generation Z:** This generation is going to be the next big segment of customers so engaging these customers with superior technology is very important to meet their financial needs too. Apart of tech enabled products and customized services Banks can also the following ways to appeal to this segment of customers:

- **Using visual media for frequent communication**
- **Providing opportunity for user generated content**
- **Paying attention to social trend**
- **Making it easy to share content**

Final Thoughts: Simply going digital isn't enough to increase customer engagement and loyalty in the banking sector. Banks need to consider the emotional impact of their digital banking services and how they engage with customers. Customers want to feel good about their interactions with technology and this requires an element of human connection. Ultimately, humans trust other humans more than they trust technology designed to simulate humans. The challenge now for the banking sector is, getting this balance between digital innovation and human engagement right, across all channels.

❖❖❖



Priyajeet Mahapatra
Sr Manager & Faculty
Baroda Academy, Baroda

लखनऊ अंचल द्वारा 'स्वास्थ्य जागरूकता, स्वस्थ हृदय व आप' विषय पर कार्यक्रम का आयोजन



विश्व हृदय दिवस के अवसर पर 05 अक्टूबर, 2021 को लखनऊ अंचल द्वारा 'स्वास्थ्य जागरूकता, स्वस्थ हृदय व आप' विषय पर कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर मेदांता हास्पिटल के सुप्रसिद्ध हृदय रोग विशेषज्ञ डॉ. नकुल सिन्हा, उप अंचल प्रमुख श्री अशोक कुमार सिंह, उप महाप्रबंधक श्री टी पी सिंह तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

सुल्तानपुर क्षेत्र द्वारा ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन



25 अक्टूबर, 2021 को सुल्तानपुर क्षेत्र द्वारा ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस कार्यक्रम में सुल्तानपुर क्षेत्र के विधायक श्री सूर्यभान सिंह, प्रधान कार्यालय, बड़ौदा से महाप्रबंधक श्री नित्यानन्द बेहरा, अंचल प्रमुख श्री ब्रजेश सिंह, क्षेत्रीय प्रमुख श्री ब्रह्मानन्द द्विवेदी तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

अयोध्या क्षेत्र द्वारा ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन



28 अक्टूबर, 2021 को अयोध्या क्षेत्र द्वारा ग्राहक संपर्क पहल समारोह का आयोजन किया गया। इस अवसर पर कार्यपालक निदेशक श्री अजय के खुराना, लखनऊ अंचल के अंचल प्रमुख श्री ब्रजेश कुमार सिंह, क्षेत्रीय प्रमुख श्री अनिल कुमार झा तथा अन्य वरिष्ठ कार्यपालकगण उपस्थित रहे।

फतेहपुर क्षेत्र द्वारा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन



फतेहपुर क्षेत्र द्वारा दिनांक 22 अक्टूबर, 2021 को उत्तर प्रदेश के फतेहपुर जनपद में क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर फतेहपुर की जिलाधिकारी श्रीमती अपूर्वा दुबे, क्षेत्रीय प्रमुख श्री महेश कुमार झा तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

प्रयागराज क्षेत्र-1 द्वारा ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन



प्रयागराज क्षेत्र-1 द्वारा 27 अक्टूबर, 2021 को ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर मंडल आयुक्त श्री संजय गोयल, कॉर्पोरेट कार्यालय, बीसीसी के महाप्रबंधक श्री अमित तुली, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री प्रतिक अग्रिहोत्री, क्षेत्रीय प्रमुख श्री के के कश्यप तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

बड़ौदा जिला क्षेत्र द्वारा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन



27 अक्टूबर 2021 को बड़ौदा जिला क्षेत्र द्वारा क्रेडिट आउटरीच कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर डीडीओ (आईएस) नर्मदा जिला श्री पंसाणा, क्षेत्रीय प्रमुख श्री संजीव आनंद, एलडीएम श्री आर के सिंह एवं अन्य संस्थानों के प्रतिनिधिगण उपस्थित रहे।

Bank enters into MoU with Centrum Housing Finance Limited (CHFL)



On 9th December, 2021 Bank signed an MoU with CHFL for sourcing and financing the Housing loan borrowers under Co-lending Model (CLM) mechanism. The MOU was signed by our General Manager (Mortgage and Other Retail Assets) Shri Harshadkumar T Solanki and MD&CEO of CHFL Shri Sanjay Shukla.

Gulbarga Region organizes Review Meeting



On 10th November 2021 Gulbarga Region organized Review Meeting of Branch Heads. Zonal Head Smt. Gayatri R, Regional Head Shri B. Sanil Kumar and other staff members were present on this occasion.

Mangaluru City Region organises Customer Meet



On 08th December 2021 Mangaluru City Region organised a Customer Meet at Government Women's College, Balamatta, Mangaluru. Assistant General Manager Shri Manjunath, customers and other staff members were present on the occasion.

मुंबई मेट्रो पश्चिम क्षेत्र द्वारा लोखंडवाला कॉम्प्लेक्स शाखा के नए परिसर का उद्घाटन



26 दिसंबर, 2021 को मुंबई मेट्रो पश्चिम क्षेत्र द्वारा लोखंडवाला कॉम्प्लेक्स शाखा के नए परिसर का उद्घाटन किया गया. इस अवसर पर श्री बोनी कपूर, भारतीय फिल्म निर्माता, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुनील कुमार और अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

ग्रामीण विकास पर संसदीय समिति का जयपुर दौरा



ग्रामीण विकास पर संसदीय स्थायी समिति की बैठक 16 नवंबर, 2021 को जयपुर में आयोजित की गई. इस बैठक में बैंक के प्रबंध निदेशक एवं मुख्य कार्यपालक अधिकारी श्री संजीव चड्ढा, जयपुर अंचल के अंचल प्रमुख श्री एम एस महनोट, वरिष्ठ कार्यपालक तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

मुरादाबाद क्षेत्र द्वारा ऋण वितरण शिविर का आयोजन



28 अक्तूबर, 2021 को मुरादाबाद क्षेत्र द्वारा मेगा ऋण वितरण शिविर का आयोजन किया गया. इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री सत्य प्रकाश, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री आर सी बसेर तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

अजमेर क्षेत्र द्वारा समीक्षा बैठक का आयोजन



24 नवंबर, 2021 को अजमेर क्षेत्र द्वारा सभी कॉर्पोरेट बीसी सेवाप्रदाताओं की समीक्षा बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री एस के बिरानी, अजमेर क्षेत्र के सभी कॉर्पोरेट व्यवसाय प्रतिनिधि तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

भीलवाड़ा क्षेत्र द्वारा सम्मान समारोह का आयोजन



25 नवंबर, 2021 को भीलवाड़ा क्षेत्र द्वारा उत्कृष्ट कार्यनिष्पादन हेतु शाखाओं के लिए सम्मान समारोह का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुरेश कुमार खटोड़, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री एम एल कुमावत, शाखाओं के शाखा प्रमुख तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

जोधपुर क्षेत्र द्वारा एम्स जोधपुर में भीम बड़ौदा पे यूपीआई क्यूआर कोड का अनावरण.



12 नवंबर, 2021 को जोधपुर क्षेत्र द्वारा एम्स, जोधपुर में भीम बड़ौदा पे यूपीआई क्यूआर कोड का अनावरण किया गया। इस कार्यक्रम में उप महाप्रबंधक श्री सुरेश चन्द्र बुंटोलिया, एम्स के निदेशक डॉ संजीव मिश्रा, उप निदेशक श्री एन आर बिशनोई तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

उदयपुर क्षेत्र में समीक्षा बैठक का आयोजन



12 नवंबर, 2021 को उदयपुर क्षेत्र में क्षेत्र की शाखाओं की व्यवसाय समीक्षा बैठक का आयोजन किया गया। इस समीक्षा बैठक में अंचल प्रमुख श्री महेंद्र सिंह महनोत, क्षेत्रीय प्रमुख श्री अनिल माहेक्षरी, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अनादि भट्ट, शाखाओं के शाखा प्रमुख तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

बरेली शहर क्षेत्र द्वारा ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन



बरेली शहर क्षेत्र द्वारा 29 अक्टूबर, 2021 को ग्राहक संपर्क पहल कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस कार्यक्रम में उप महाप्रबंधक श्री रमेशचन्द्र बसेर, बरेली जिला क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री महेश चन्द्र गुप्ता, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री विजय कुमार अरोरा तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

मेहसाना क्षेत्र द्वारा जोड़े किसान रबी 2021 अभियान का आयोजन



मेहसाना क्षेत्र द्वारा जोड़े किसान रबी 2021 अभियान के दौरान मेगा डिसबर्समेंट दिवस का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री रंजीत रंजन दास, बिलिया शाखा के शाखा प्रमुख श्री सुनील कुमार तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपास्थित रहे।

राजभाषा कार्यान्वयन

भारत सरकार, गृह मंत्रालय, राजभाषा विभाग द्वारा आयोजित क्षेत्रीय राजभाषा सम्मेलनों में हमारे विभिन्न कार्यालयों तथा हमारे बैंक के संयोजन में कार्यरत नगर राजभाषा कार्यान्वयन समितियों को पुरस्कार प्राप्त हुए. प्रस्तुत है, पुरस्कार प्राप्त करते हुए विभिन्न कार्यालयों/समितियों की झलकियां - संपादक

नराकास (बैंक), वडोदरा



नराकास (बैंक), वाराणसी



नराकास (बैंक), राजकोट



नराकास (बैंक), जोधपुर



नराकास (बैंक), जयपुर



अंचल कार्यालय, पटना



क्षेत्रीय कार्यालय, पणजी



अंचल कार्यालय, बड़ौदा

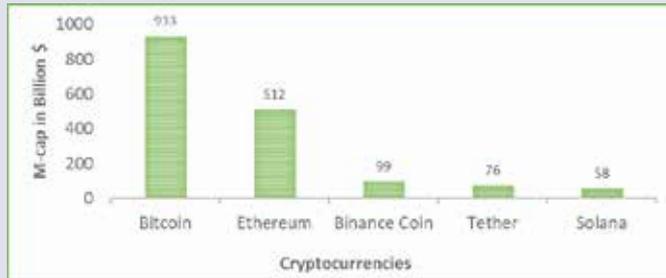


An asset, a currency or a commodity: Curious case of crypto currency



Crypto currencies have always been in dispute since creation of first of its kind 'Bitcoin' in 2009. Many opined cryptocurrencies as means for illegal payments and considered it as a waste resource. But recent performance of various cryptocurrencies and its bizarre valuations caught everyone's eye. without any exception to this Government of India called for 'Cryptocurrency and Regulation of Official Digital Currency Bill, 2021' during its winter session.

M-cap of Bitcoin almost touched \$ 1 trillion



Source: Coinmarketcap.com

The government's efforts to introduce a Bill to regulate cryptocurrency in the country has created a dilemma on how cryptocurrency should be treated, whether they are an asset, a currency or a commodity. There are various constraints in each of the classification.

An asset

Assets have some cash flow or utility that can be used to determine their fundamental value. A stock provides dividends that can be discounted to arrive at a valuation.

Bonds provide a coupon, loans provide interest and real estate provides rent or housing services etc. So considering this definition of asset, cryptocurrencies have problem in treating them as an asset.

A Currency

Renowned professor of economics in NYU stated Currencies must have four qualities: they must be a unit of account, a means of payment, a stable store of value and act as a single numeraire. Bitcoin and most other cryptocurrencies have none of these features. It's not a unit of account; nothing is priced in bitcoin. It's not a scalable means of payment; the Bitcoin network can only complete seven transactions per second, versus the Visa network that can conduct 65,000. It's not a stable store of value for goods and services, thus cannot be classified as currency.

A commodity

Commodities like oil and copper can be used directly in different ways. gold is used in industry, jewelry and has historically been a stable store of value against a variety of tail risks, including inflation, currency debasement, financial crisis and political and geopolitical risk. Bitcoin and other cryptocurrencies have no income or utility, so there's just no way to arrive at a fundamental value and certainly difficult to accept it as a commodity.



Vikrant Kashikar
Senior Manager, WMS
BCC, Mumbai



हम अक्टूबर-दिसंबर, 2021 के दौरान पदोन्नत मुख्य महाप्रबंधकों/ महाप्रबंधकों/ उप महाप्रबंधकों को बॉम्बेय की ओर से हार्दिक बधाई देते हैं और इनके उज्ज्वल भविष्य की कामना करते हैं. - कार्यकारी संपादक

मुख्य महाप्रबंधक



श्री अजय कुमार खोसला,
प्रधान कार्यालय, बड़ौदा



सुश्री स्वप्ना बंदोपाध्याय,
बीसीसी, मुंबई



श्री राजेश कुमार सिंह,
अंचल कार्यालय, बड़ौदा



श्री संजीव मेनन,
अंचल कार्यालय, पटना

उप महाप्रबंधक



श्री लक्ष्मी कांत,
एनएसएससी, गांधीनगर



श्री अश्विनी कुमार,
क्षेत्रीय कार्यालय,
सूरत जिला



श्री राजेश कुमार अरोड़ा,
आईसीएफएस, मुंबई



श्री निर्मल डी पटेल,
बीसीसी, मुंबई



श्री नीलब चंद्र राय,
सीएफएस, गुडगांव

राज्य स्तरीय बैंकर्स समिति, गुजरात की 171वीं बैठक का आयोजन



24 दिसंबर, 2021 को राज्य स्तरीय बैंकर्स समिति, गुजरात की 171वीं बैठक का आयोजन किया गया. इस अवसर पर कार्यपालक निदेशक श्री विक्रमादित्य सिंह खीची, वित्तीय सेवाएं विभाग से श्री संजीव कौशिक (वीडियो कॉन्फ्रेंस के माध्यम से) सहित भारत सरकार, गुजरात सरकार, भारतीय रिजर्व बैंक, नाबार्ड और विभिन्न बैंकों के अधिकारी उपस्थित रहे. बैठक का संयोजन महाप्रबंधक श्री महेश बंसल ने किया.

राज्य स्तरीय बैंकर्स समिति, उत्तर प्रदेश की बैठक का आयोजन



22 नवंबर, 2021 को राज्य स्तरीय बैंकर्स समिति, उत्तर प्रदेश की बैठक का आयोजन किया गया. इस अवसर पर माननीय वित्त राज्य मंत्री, भारत सरकार डॉ भागवत कराड, एसएलबीसी संयोजक एवं महाप्रबंधक श्री ब्रजेश कुमार सिंह, उप महाप्रबंधक श्री जी के लूथरा, वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

Bank enters into MoU with Dept of Fisheries, Govt of A.P.

Our Bank signed Memorandum of Understanding with Dept of Fisheries, Govt of Andhra Pradesh. Shri K.Kanna Babu IAS, Commissioner, Dept of Fisheries, Govt of A.P, Shri Subrat Kumar, Chief General Manager, BCC, Shri Man Mohan Gupta, Zonal Head, Shri Ch. Raja Sekhar, Regional Head, Vijayawada Region, Shri. P Amaranatha Reddy, Regional Head, Guntur Region and Officials from Department of Fisheries were present on the occasion.



खरीदारी का एक बेहतरीन अनुभव वीरान जगहों पर भी



खरीदारी करें • ऋण लें • बचत करें • निवेश करें

www.bobworld.com