

दिनांक 04.04.2020

प्रिय मित्रों,

अभी वैश्विक स्तर पर परिस्थितियां विषम है, तथापि हमारी जिजीविषा, हमारी उद्यमिता, हमारा पुरुषार्थ निराश होकर बैठने की अनुमति नहीं देता है। हम पर तो महती सामाजिक दायित्व भी है और हम इसके निर्वहन हेतु कर्तव्य-बाध्य (duty bound) भी हैं। मुझे पूर्ण विश्वास है कि डीबीजीबी परिवार इसके लिए तैयार है।

विषम परिस्थितियों में भी समय पर वित्तीय वर्ष का समापन भी हुआ और हमारे पूर्ववर्ती ग्रामीण बैंकों एवं दक्षिण बिहार ग्रामीण बैंक के इतिहास में पहली बार 01 अप्रैल की पात्रता पर 01 अप्रैल के प्रभाव से पदोन्नति प्रक्रिया पूरी कर ली गई है। मैं समझता हूँ आप सभी इससे निश्चित रूप से अभिप्रेरित होंगे। प्रथमतः उन सभी को हार्दिक बधाई जिनकी पदोन्नति हुई है। पदोन्नति सर्वथा अपने साथ जिम्मेवारी को ले कर चलती है। स्पष्ट है आप सब की जिम्मेवारी बढ़ी है और आपको उन जिम्मेवारियों को निभाने के प्रति दृढ़ संकल्पित होना चाहिए।

अब आइए, वित्तीय वर्ष 2019-20 की उपलब्धियों को देखते हैं;

(राशि करोड़ में)

	जमा	अग्रिम	एनपीए
लक्ष्य	20000	10600	2000 (18.86%)
उपलब्धि (unaudited)	19858.63	10149.07	2456.94 (24.21%)

जमा-लक्ष्य मात्र रु.141.37 करोड़ से प्राप्त नहीं हो सका। इसका विश्लेषण करें तो प्रति क्षेत्रीय कार्यालय मात्र रु.12 करोड़ तथा प्रति शाखा रु. 13.11 लाख से पिछड़ गए। क्या यह पूरा होने योग्य नहीं था? बिल्कुल संभव था, यदि आप केवल Government Deposit की आशा में समय न निकाले होते बल्कि नए खाते खोल कर उसमें जमा राशि लाने पर ध्यान दिये होते।

ऋण के मामले में भी स्थिति अच्छी नहीं है। हम सिर्फ कुछ एक क्षेत्र (Sector) पर निर्भर रहते हैं। कभी अभियान चला तो सजग हुए, वह भी कुछ ही शाखा। Diversification of Portfolio की आवश्यकता है। Investment Credit, Allied Agricultural Activities जैसे Dairy Development, Fishries, Poultry आदि पर focus करना होगा। ऋण वितरण आय सृजन का प्रमुख श्रोत है। यदि हम इस ओर ध्यान नहीं देंगे तो बैंक को लाभ की स्थिति में कैसे लायेंगे ?

पिछले दिनों NPA के High Level को देखते हुए वसूली के लिए कई कदम उठाए गए, फिर भी NPA स्तर को देखते हुए वसूली की राशि बहुत कम है। जहां कुछ क्षेत्रों ने बढ़िया काम किया है वहीं कुछ क्षेत्रों ने निराश किया है, उनकी वसूली असंतोषप्रद है। वसूली सतत प्रक्रिया है एवं वसूली की प्रक्रिया Mission Mode में चलनी चाहिए। ऐसा पाया गया है कि प्रायः वसूली न माँगने के कारण वसूली नहीं हो पाती है।

आज एनपीए 24 प्रतिशत से भी अधिक है, यह कदापि स्वीकार्य नहीं है। इसका प्रभाव कई तरह से पड़ता है। लाभप्रदता तो प्रभावित होती ही है, नाबार्ड से पुनर्वित्त प्राप्ति की योग्यता भी प्रभावित होती है। साथ ही बैंक की छवि भी प्रभावित होती है।

मित्रों, समय बहुत ही प्रतिस्पर्धात्मक है। कुछ रचनात्मक, कुछ नवोन्मेष करने की जरूरत है। हम परिस्थिति विशेष का हवाला देकर अपनी विफलता को न्यायोचित(Justify) साबित करने की कोशिश करने लगते हैं, जबकि इसी वातावरण में अन्य बैंकों ने अपने लक्ष्यों को प्राप्त किया है। हमें स्वयं से पूछना होगा कि हम क्यों नहीं कर सकते ?

साथियों, हम वर्ष 2019- 20 की उपलब्धियों को Critically Evaluate करें तथा सुनिश्चित करें कि कमी कहाँ रह गई तथा वित्तीय वर्ष 2020-21 में उसे किस प्रकार पूरा किया जा सकता है।

हमें वर्ष 2020-21 के समग्र लक्ष्यों को प्राप्त करना है और इसके लिए निम्न बिंदु सहायक सिद्ध हो सकते हैं:

ज्ञान संबर्द्धन: हमें अपने बैंकिंग ज्ञान को, परिपत्रों के दिशा निर्देशों को अद्यतन रखना होगा | ऐसा देखा गया है कि ज्ञान के अभाव में अच्छे ग्राहक तथा अच्छे प्रस्ताव से वंचित हो जाते हैं | Customer को deal नहीं कर पाते हैं | इस ओर भी ध्यान देने की आवश्यकता है |

ग्राहक सेवा (Customer Service): अभी ग्राहकों के पास बहुत विकल्प हैं | अच्छा ग्राहक हमारे साथ तभी रहेगा जब अच्छे उत्पाद के साथ उत्तम ग्राहक सेवा प्रदान की जाए | उत्तम ग्राहक सेवा का लक्ष्य प्राप्ति में महत्त्वपूर्ण योगदान होता है |

BCA नेटवर्क: BCA हमारा extended arm है | इसके माध्यम से हम नजदीक में लोगों को बैंकिंग सुविधा मुहैया करा सकते हैं साथ ही हम अपने व्यसाय की वृद्धि भी कर सकते हैं | इसका समुचित अनुश्रवण कर प्रभावकारी बनाने की जरूरत है |

वर्ष 2020-21 के लक्ष्यों को पूरा करने के लिए प्रारंभ से ही प्रयासरत रहना होगा | यथा ;

जमा: सरकारी जमा पर निर्भरता कम करनी होगी, पुराने ग्राहकों को बनाए रखना होगा, प्रतिदिन कम से कम 8 से 10 नए खाते खोलने होंगे |

ऋण: सरकारी योजनाओं को नियमानुसार वित्त प्रदान करना ही है, इसके अतिरिक्त Investment Credit, Allied Agricultural Activities जैसे Dairy Development, Fishries, Poultry आदि पर focus करना होगा | खातों में वसूली की स्थिति अच्छी हो इसके लिए Pre sanction appraisal एवं Post sanction follow up सही होना चाहिए |

अनियमित खातों: ऋण खतों का अनुश्रवण प्रथम ऋण क्लिस्त जब देय हो तब से ही करने की जरूरत है न कि एनपीए होने पर | जब हमारा ऋण वितरण सही होगा तो खाते ठीक रहेंगे | वस्तुतः एनपीए प्रबंधन ऋण स्वीकृति/ वितरण से ही प्रारंभ हो जाता है | सही ढंग से खाता नहीं खोलने, संपूर्ण data नहीं भरने, प्रतिभूति का पूर्ण व सही विवरण नहीं भरने के कारण भी बहुत खातों अनियमित/एनपीए हैं | शाखा प्रभारियों को इसके प्रति संवेदनशील एवं सजग होने की जरूरत है |

एनपीए वसूली : वसूली प्रक्रिया में निरंतरता आवश्यक है | बार-बार ऋणी से मिलना तथा वसूली के सभी measures अपनाना अपेक्षित है | ध्यान रहे एक बार वसूली प्रक्रिया, चाहे वह OTS हो या SARFAESI के तहत कार्रवाई प्रारंभ कर Logical end तक ले जाना है |

गैर- ब्याज आय (Non- Interest Income): लाभप्रदता में गैर-ब्याज आय का महत्त्वपूर्ण योगदान है | Life तथा Non – life Insurance के तहत हमें आय सृजन पर बल देना होगा | जीवन सुरक्षा योजनाओं के तहत अधिकाधिक ग्राहकों को बीमा प्रदान कर हम गैर- ब्याज आय में वृद्धि कर सकेंगे व सामाजिक दायित्व का निर्वहन भी |

हमारी अपेक्षा है कि आप स्वयं अंतःअभिप्रेरित हों तथा लक्ष्य को प्राप्त करें | हैसला बुलंद रखें |

“ मुश्किलें, मुसीबतें तो जिंदगी में आम हैं
बुलंद हो हैसला तो मुट्टी में मुकाम है |”

अभी वैश्विक स्तर पर COVID-19 महामारी का प्रकोप है | आप अपने परिवार के सदस्यों का ध्यान रखें तथा स्वयं भी सावधानीपूर्वक कर्तव्यों का निर्वहन करें |

शुभाकामनाओं सहित,

आपका