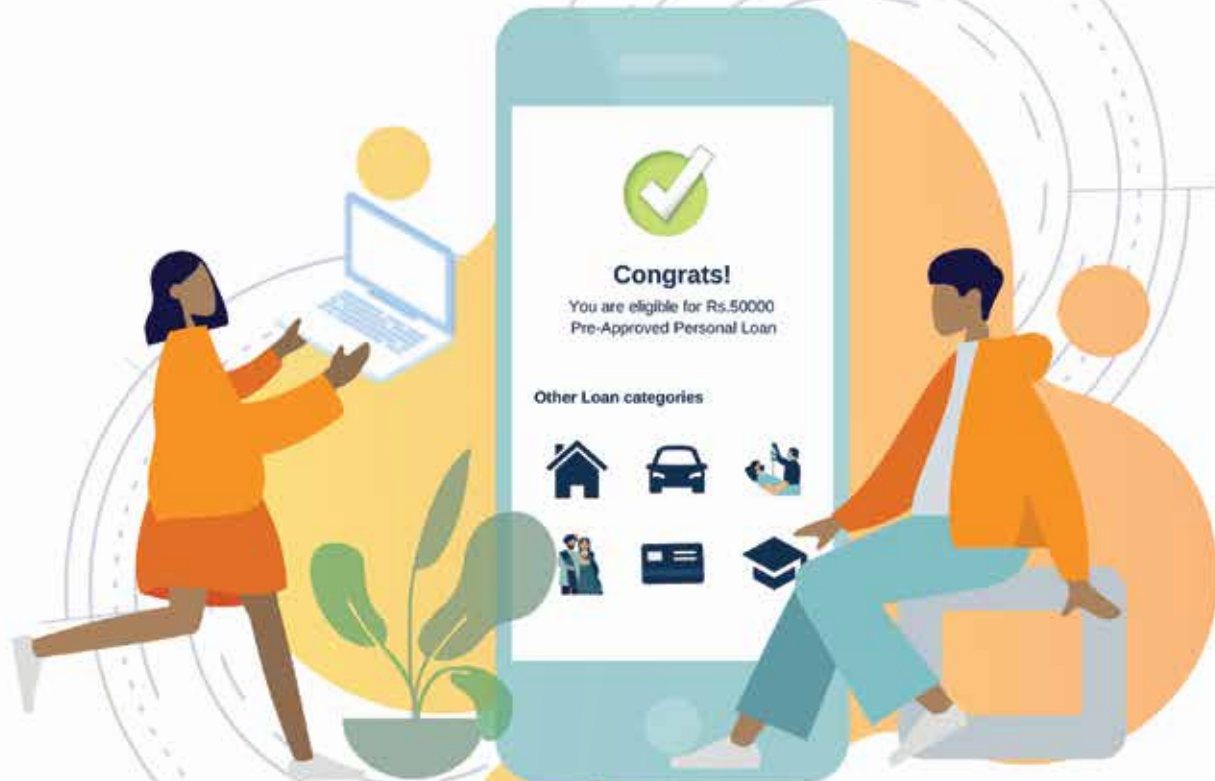


DIGITAL LENDING



जनवरी-मार्च • January-March 2021

DILSEDIGITAL



ONE - STOP DIGITAL SOLUTION

Apply through Mobile/
Internet Banking/
Bank's website

24*7 CONVENIENCE

Apply for loan anytime
& anywhere

FASTER LOAN APPROVAL

Easy & hassle-free
loans in just few clicks

विजयवाड़ा क्षेत्र द्वारा मोबाईल वितरण इकाई का शुभारंभ

21 जनवरी, 2021 को आंध्र प्रदेश के माननीय मुख्य मंत्री श्री वाई एस जगनमोहन रेड्डी द्वारा मोबाईल वितरण इकाई, व्यावसायिक वाहन का शुभारंभ किया गया जो सार्वजनिक वितरण प्रणाली के तहत पूरे आंध्र प्रदेश राज्य में चावल एवं अन्य खाद्य पदार्थ का वितरण सीधे उपभोक्ताओं को करेगी. इस अवसर पर हमारे कार्यपालक निदेशक श्री विक्रमादित्य सिंह खीची, हैदराबाद अंचल के अंचल प्रमुख श्री मनमोहन गुप्ता एवं विजयवाड़ा क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री सी एच राजशेखर उपस्थित रहे.



Chief Minister of Tamilnadu inaugurates Bank's on-boarding on IFHRMS of Tamil Nadu State Treasury



On 08th February, 2021 Chief Minister of Tamilnadu Shri Edappadi K Palanisamy inaugurated on-boarding of our Bank on Integrated Financial and Human Resource Management System of Tamil Nadu State Treasury. Deputy Chief Minister Shri O. Panneerselvam, Chief Secretary Dr. Rajeev Ranjan, Additional Chief Secretary (Finance) Mr. S. Krishnan and Zonal Head Shri R Mohan were present on the occasion.



बैंक ने दिया महाराजा सयाजीराव लोक भाषा सम्मान



19 जनवरी, 2021 को प्रधान कार्यालय, बड़ौदा में विश्व हिंदी दिवस का आयोजन किया गया. इस कार्यक्रम में चौधरी, धोड़िया, गामित एवं कुंकणा बोली के संरक्षण हेतु कार्य करने वाले डॉ. विक्रम चौधरी को महाराजा सयाजीराव लोक भाषा सम्मान 2019 से सम्मानित किया गया. इस अवसर पर मुख्य महाप्रबंधक श्री के सत्यनारायण राजू, महाप्रबंधक श्रीमती अर्चना पांडेय, श्री तपन दास, श्री पी एस रेड्डी, श्री जी के पानेरी तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

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

प्रिय साथियो,

बॉम्बेय के इस अंक के माध्यम से सभी बड़ौदियन साथियों के साथ संवाद करते हुए मुझे अत्यंत प्रसन्नता हो रही है। इस वर्ष हमारे सामने कुछ अभूतपूर्व चुनौतियां रहीं। हमारे प्रत्येक स्टाफ सदस्य ने अदम्य साहस का परिचय दिया और पूरे वर्ष भर बैंकिंग परिचालन सुनिश्चित किया। मैं अपने स्टाफ सदस्यों द्वारा किए गए त्याग के लिए कृतज्ञ हूँ जिन्होंने इस चुनौतीपूर्ण समय में हमारे बैंक के लिए मजबूत स्तंभ के रूप में कार्य किया।

इस कठिन समय में बैंक ने अपने कर्मचारियों के स्वास्थ्य हित और कल्याण के लिए विभिन्न उपाय किए हैं। बैंक के अनेक कर्मचारियों को प्रभावित करने वाली कोविड की दूसरी लहर के साथ ही बैंक ने ऑक्सीजन, हॉस्पिटल बेड, दवाओं और अन्य सुविधाओं की उपलब्धता के संबंध में सूचना और आपातकालीन सहायता उपलब्ध कराने वाली माइक्रो साइट की शुरुआत की। मुझे प्रसन्नता है कि इस सुविधा का व्यापक रूप से उपयोग किया गया है। साथ ही, कर्मचारियों का जल्द से जल्द टीकाकरण सुनिश्चित करने के लिए कर्मचारियों और उनके परिवार के सदस्यों के लिए टीकाकरण शिविर आयोजित किए जा रहे हैं।

इन चुनौतियों के बीच वित्तीय वर्ष 2021 में बैंक का वित्तीय कार्यनिष्पादन सुदृढ़ रहा। 31 मार्च, 2021 को बैंक की घरेलू कासा जमाराशियों में 16.48% की वृद्धि हुई और कासा अनुपात मार्च 2020 की तुलना में 380 बीपीएस की वृद्धि के साथ 42.87% हो गया। जहां, समग्र घरेलू ऋण वृद्धि उद्योग की वृद्धि के अनुरूप रही, वहीं हमारी रिटेल वृद्धि 14% के साथ दोहरे अंकों में रही। इनमें आवास ऋण में 11%, वैयक्तिक ऋण में 27% और ऑटो ऋण में 28% की वृद्धि हुई। स्वर्ण ऋण में 32% की वृद्धि के कारण कृषि ऋण में भी 13% की वृद्धि हुई। भारत सरकार द्वारा दी गई सॉवरेन क्रेडिट गारंटी से लिंक होने के कारण एमएसएमई ऋण में भी 10% की वृद्धि हुई।

महामारी के बावजूद भी आस्ति गुणवत्ता की दिशा में बैंक का जीएनपीए अनुपात 9.40% से घटकर 8.87% हो गया। बैंक का नया स्लिपेज वित्तीय वर्ष 2020 के रु. 18,665 करोड़ की तुलना में रु. 18,101 करोड़ रहा। इसके परिणामस्वरूप स्लिपेज अनुपात वित्तीय वर्ष 2020 के 2.97% से घटकर वित्त वर्ष 2021 में 2.71% रहा। घरेलू स्लिपेज अनुपात वित्तीय वर्ष 2020 के 3.16% से घटकर वित्तीय वर्ष 2021 में 2.08% रहा। साथ ही, घरेलू ऋण लागत वित्त वर्ष 2021 में 97बीपीएस घटकर 1.54% रही। प्रावधान कवरेज अनुपात (टीडब्ल्यूओ सहित) पिछले वर्ष के 81.33% से बढ़कर 31 मार्च, 2021 को 81.80% रहा।

बैंक का परिचालनगत लाभ वित्तीय वर्ष 2020 के रु. 18,896 करोड़ की तुलना में वित्तीय वर्ष 2021 में 9.17% की वृद्धि के साथ रु. 20,630 करोड़ रहा। कर्मचारी लागत को छोड़कर वित्तीय वर्ष 2021 में बैंक के अन्य सभी खर्चों में 2.25% की गिरावट आई। इस प्रकार बैंक ने वित्तीय वर्ष 2020 में रु. 1,802 करोड़ की हानि की तुलना में वित्त वर्ष 2021 में रु. 5,556 करोड़ का करपूर्व लाभ दर्ज किया। बैंक ने आयकर अधिनियम के तहत कम कर दर का लाभ उठाने के लिए नई कर व्यवस्था अपनाया है। इसमें वित्तीय वर्ष 2021 की चौथी तिमाही में रु. 3,314 करोड़ के आस्थगित कर आस्ति (डीटीए) रिवर्सल के एकबारगी प्रभाव का समायोजन शामिल है। इसके बावजूद बैंक ने वित्तीय वर्ष 2020 के रु.



संजीव चड्ढा
Sanjiv Chadha

Dear Friends,

It is indeed a pleasure to connect with all Barodians through this edition of Bobmaitri. This year has had some unprecedented challenges. Each and every one of our staff members have shown exceptional courage and ensured that the Bank remained functional throughout the year. I gratefully acknowledge the sacrifices made by our staff members who have been the pillars of strength for our Bank in these trying times.

During these difficult times, Bank took several measures to safeguard the health and well-being of its employees. With the second COVID wave impacting a number of bank employees, the Bank launched a micro site providing information and emergency support with respect to availability of oxygen, hospital beds, medicines and other facilities. I am happy to note that this facility has been used extensively. Further, vaccination camps are being organised for employees and their family members, to ensure that employees are vaccinated at the earliest.

Amidst the challenges, the Bank's financial performance was resilient in FY21. Bank's Domestic CASA deposits increased by 16.48% as on March 31, 2021 and CASA ratio increased to 42.87%, an increase of 380 bps over March 2020. While, overall domestic credit growth was in-line with the industry, our organic retail growth was in double digits at 14%. Within this, organic home loans increased by 11%, personal loans by 27% and auto loans by 28%. Agri loans also increased by 13% led by gold loans which increased by 32%. Even MSME loans increased by 10% linked with sovereign credit guarantee extended by Government.

On the asset quality front, the Bank's GNPA ratio declined to 8.87% from 9.40% despite the pandemic. The Bank's fresh slippages were at Rs 18,101 crore compared with Rs 18,665 crore in FY20. This resulted in reduction in slippage ratio from 2.97% in FY20 to 2.71% in FY21. Domestic slippage ratio has fallen to 2.08% in FY21 from 3.16% in FY20. Also, the domestic credit cost has declined by 97 bps to 1.54% in FY21. The provision coverage ratio (with TWO) improved from 81.33% last year to 81.80% as on March 31, 2021.

The Bank's operating profit increased by 9.17% from Rs 18,896 crore in FY20 to Rs 20,630 crore in FY21. Other overheads of the Bank excluding employee cost declined by 2.25% in FY21. Hence, the Bank posted a Profit before Tax of Rs. 5,556 crore for FY21 as against a loss of Rs. 1,802 crore in FY20. The Bank moved to the new tax regime to take benefit of lower tax rate under the Income Tax Act. This involved absorbing a one-time impact of Deferred Tax Asset (DTA) reversal amounting to Rs. 3,314 crore in Q4 FY21. Despite this, the Bank reported profit after tax of Rs 829 crore in FY21 as against Rs 546 crore in FY20.

546 करोड़ की तुलना में वित्तीय वर्ष 2021 में रु. 829 करोड़ का कर पश्चात लाभ दर्ज किया है।

वर्ष के दौरान बैंक ने क्यूआईपी के माध्यम से प्रमुख संस्थागत निवेशकों से रु. 4,500 करोड़ की इक्विटी पूंजी जुटाई और प्रतिस्पर्धी लागत पर रु. 3,735 करोड़ के एटी-1 बांड जारी किए। इसकी सहायता से और जनरेट हुए आंतरिक संचय के कारण बैंक का पूंजी पर्याप्तता अनुपात (सीआरएआर) पिछले वर्ष के 13.30% की तुलना में 31 मार्च, 2021 को बढ़कर 14.99% रहा।

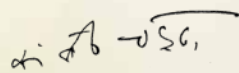
एकीकरण के पश्चात बैंक ने 1,310 शाखाओं और 1,135 एटीएम को युक्तिसंगत बनाकर अपने शाखा नेटवर्क को सुदृढ़ किया है और अपने बीसी नेटवर्क में वर्ष में 5,200 की बढ़ोतरी की है। महामारी के कारण बैंकिंग गतिविधियों में डिजिटलीकरण का प्रचलन काफी बढ़ा है। बैंक अपने डिजिटल चैनलों को बढ़ाने पर ध्यान केंद्रित कर रहा है। मोबाइल ऐप्लिकेशन ग्राहकों के लिए प्राथमिक इंटरफेस होगा। देयता पक्ष पर अधिकांश बचत बैंक खाता ग्राहकों को पेपरलेस फॉर्मेट में ऑनबोर्ड किया गया है और अब चालू खाता ग्राहकों को भी इस चैनल के माध्यम से ऑनबोर्ड किया जा रहा है। आस्ति पक्ष पर बैंक ने रिटेल और एमएसएमई ग्राहकों के लिए संपूर्ण ग्राहक प्रक्रिया को डिजिटलाइज करने के लिए डिजिटल ऋण विभाग स्थापित किया है। सूक्ष्म वैयक्तिक ऋण के लिए अब एंड-टू-एंड डिजिटल ऋण प्रोसेसिंग कार्यरत है, जिसमें टर्नअराउंड समय काफी कम है और ग्राहक बैंक की मोबाइल ऐप्लिकेशन के माध्यम से इसका उपयोग कर सकते हैं।

बैंक ने "बॉब-नाऊ - नया परिचालन मॉडल और कार्यप्रणाली" नामक एक बैंक-व्यापी रूपान्तरण कार्यक्रम के तहत लाभप्रद तथा सुदृढ़ विकास के लिए एक नया मार्ग प्रशस्त किया है। यह मॉडल पांच स्तंभों यथा 'मोबाइल फर्स्ट', 'डिजिटल आधारित अनुभव', 'पुनर्कल्पित नेटवर्क', 'बाधारहित कारोबार अवसर' और 'नई कार्यप्रणाली' पर आधारित है। इसका उद्देश्य नई कार्यप्रणाली और पुनर्कल्पित रिटेल नेटवर्क के माध्यम से उद्योग का पहला परिचालन मॉडल बनाना है जो सभी व्यावसायिक विकास क्षमताओं का इष्टतम उपयोग करने में सक्षम होगा। इसमें प्रत्येक स्तर पर डिजिटलीकरण को अपनाना भी शामिल होगा ताकि लागत को कम किया जा सके और उत्पादकता को बढ़ाया जा सके।

इसमें डिजिटल फॉर्मेट और व्यवसाय प्रतिनिधि नेटवर्क के माध्यम से ग्राहक संपर्क केन्द्रों को बढ़ाकर अपने शाखा नेटवर्क को युक्तिसंगत बनाना शामिल है। बैंक का मोबाइल ऐप्लिकेशन बैंकिंग सेवाएं प्रदान करने के लिए केंद्रबिंदु होगा। सर्वोत्कृष्ट और आधुनिक बैंकिंग सेवाएं उपलब्ध कराने हेतु मौजूदा ग्राहक सेवा के तहत बैंक के मोबाइल ऐप्लिकेशन को संवर्धित किया जा रहा है। कॉर्पोरेट बैंकिंग ग्राहकों के लिए उनकी आवश्यकताओं के अनुरूप उपयुक्त उत्पाद और सेवाएं ऑफर की जाएंगी, जिससे एक पूर्ण-सेवा समाधान उपलब्ध कराया जा सकेगा। एमएसएमई और उच्च मालियत वाले ग्राहकों के बड़े आधार को देखते हुए धन सम्पदा प्रबंधन कारोबार के लिए भी बैंक में अपार संभावनाएं हैं। बैंक अपने उत्पादों को और आकर्षक बनाने के लिए अपने धन संपदा कारोबार में बदलाव ला रहा है। चुनिन्दा भूमिकाओं के लिए दूरस्थ कार्य करने और हाइब्रिड इम्प्लॉइमेंट फोर्मेट्स के साथ कर्मचारी भी सहज कार्य परिवेश का लाभ उठाएंगे।

मैं इस अवसर पर आप सभी को इस चुनौतीपूर्ण समय में आपकी कड़ी मेहनत और प्रयासों के लिए धन्यवाद देता हूँ। सुरक्षित रहें।

शुभकामनाओं सहित



संजीव चड्ढा

The Bank raised equity capital of Rs 4,500 crore from leading institutional investors through QIP and issued AT-I bonds of Rs 3,735 crore at competitive costs during the year. This along with internal accruals generated, led to increase in the Bank's capital adequacy ratio (CRAR) to 14.99% as of March 31, 2021 from 13.30% last year.

Following the Integration, the Bank has right sized its branch network by rationalising 1,310 branches and 1,135 ATMs and it has enlarged its BC network by 5,200 in a year. A major trend emerging out of the pandemic is that of increased digitisation of banking activities. The Bank is focusing on scaling its digital channels. Mobile application will be the primary interface for customers. On liabilities side, majority of savings bank account customers are on-boarded in paperless format and now current account customers are also being on-boarded through this channel. On the asset side, the Bank has set up a digital lending department to digitize the entire customer journey for Retail and MSME customers. End-to-end digitised loan processing is now functional for Micro Personal Loans, with significantly reduced turnaround time and customer can avail of the same through Bank's mobile application.

The Bank has designed a new pathway for a profitable and sustainable growth under a Bank-wide transformation programme called "BOB-NOWW- New Operating model and Ways of Working". The journey is driven through five pillars - 'Mobile first', 'Digital-led experience', 'Reimagined network', 'Unlocked growth potential' and 'New ways of working'. The objective is to build an industry-first operating model through new ways of working and a reimagined retail network which will unlock growth potential across businesses. It will also encompass adoption of digitisation at every level so as to optimise costs and increase productivity.

This involves rightsizing our branch network by increasing customer touch points through digital formats and Business Correspondent network. Bank's mobile application will be the centrepiece for offering banking services. The Bank's mobile application is being revamped to enhance existing customer journeys to offer best-in-class and latest banking services. For the corporate banking customers, suitable products and services would be offered based on holistic understanding of their needs, thereby providing a full-service solution. The wealth management business too has immense potential within the Bank given the large base of MSME and high net worth clients. The Bank is overhauling its wealth business to enhance its value proposition. Employees will also enjoy a flexible working environment with remote working for select roles and hybrid employment formats.

I take this opportunity to thank each one of you for all your hard work and efforts during these difficult times. Be safe.

With best wishes



Sanjeev Chadha

संपादक मंडल Editorial Board

कार्यकारी संपादक / Executive Editor

वेणुगोपाल मेनन / Venugopal Menon

विषय-वस्तु प्रबंधन टीम

Content Management Team

जयदीप दत्ता राय Joydeep Dutta Roy

प्रकाश वीर राठी Prakash Vir Rathi

सुब्रत कुमार Subrat Kumar

अर्चना पाण्डेय Archana Pandey

एम वी मुरलीकृष्णा M Venkat Murali Krishna

सुधाकर डी नायक ए Sudhakara D Nayak A

सुधांशु कुमार सिंह Sudhanshu Kumar Singh

रवीन्द्र सिंह नेगी Ravindra Singh Negi

समीर नारंग Sameer Narang

संपादक / Editor

पुनीत कुमार मिश्र Punit Kumar Mishra

सहायक संपादक / Assistant Editor

महीपाल चौहान Mahipal Chauhan

सहयोग / Associate

बिक्रम सिंह Bikram Singh

अंचल संवाददाता-Zonal Correspondents

अहमदाबाद

बड़ौदा

बेंगलुरु

भोपाल

चंडीगढ़

चेन्नै

एर्णाकुलम

हैदराबाद

जयपुर

कोलकाता

लखनऊ

मंगलुरु

मेरठ

मुंबई

नई दिल्ली

पटना

पुणे

राजकोट

एपेक्स अकादमी

Ahmedabad

Baroda

Bengaluru

Bhopal

Chandigarh

Chennai

Ernakulam

Hyderabad

Jaipur

Kolkata

Lucknow

Mangaluru

Meerut

Mumbai

New Delhi

Patna

Pune

Rajkot

Apex Academy

वंदना जैन

अमर साव

पद्मसुधा सी एस

सोमेन्द्र यादव

डॉ. स्वाती ठाकुर

गौरी वी एम

नीना देवस्सी एम

जगदीश प्रसाद

प्रीति राउत

डॉ कियाम बेमबे देवी

मंथीर चौधरी

राजेश्वरी पी

अमित चौधरी

रेश्मा जलगांवकर

मोनिका सिंह

चंदन वर्मा

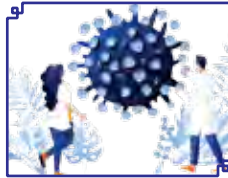
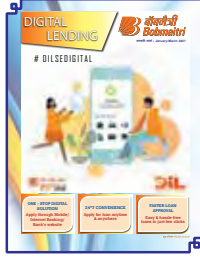
अनुमिता सिंह

चन्द्रवीर सिंह राठौड़

अमित चौधरी

इस अंक में Contents

जनवरी-मार्च 2021 • January-March 2021



03 प्रबंध निदेशक एवं मुख्य कार्यपालक अधिकारी का संदेश

06 कार्यकारी संपादक की कलम से

07 Digital Lending- Future Banking Outreach

10 Artificial Emotional Intelligence

13 डिजिटल लेंडिंग - ऋण देने में नवोन्मेषिता

14 Digital Lending: A new Dimension of lending

17 भारतीय संस्कृति और साहित्य में नारी

18 Interview- Shri Murali Ramaswami,
Ex-Executive Director

20 Digital Lending - A New Era

23 डिजिटल बैंकिंग-सतर्कता और सावधानी

30 साक्षात्कार - श्री जे वी मेहता, मुख्य महाप्रबंधक (सेवानिवृत्त)

32 Alternative Lending Revolution

33 How to Manage Time Better at Work and
Otherwise

38 साक्षात्कार - श्री सिद्धेश्वर पात्रा, मुख्य महाप्रबंधक (सेवानिवृत्त)

47 Covid 19 and payment systems

48 Digital transformation: Revolutionizing food
service sector

50 नया सवेरा

54 अखिल भारतीय वेबिनार

57 सफलता की कहानी - बड़ौदा स्वरोजगार विकास संस्थान

58 Baroda INSTA Smart Trade Solution

63 Innovative Digital Lending

65 पदोन्नतियां

66 Highlights of Bank's Financial Results
for Q4 FY 2021

बैंक ऑफ बड़ौदा के लिए पुनीत कुमार मिश्र, सहायक महाप्रबंधक (राजभाषा एवं संसदीय समिति) द्वारा प्रधान कार्यालय, बड़ौदा भवन, आर सी दत्त रोड, अलकापुरी, बड़ौदा - 390007 से संपादित एवं प्रकाशित.

फोन नं. - 0265 2316581, ई-मेल : bobmaitri@bankofbaroda.co.in

Edited and published by Punit Kumar Mishra, Assistant General Manager (Official Language & Parliamentary Committee) for Bank of Baroda at Head Office, Baroda Bhavan, R C Dutt Road, Alkapuri, Baroda - 390007.

Phone No. - 0265 2316581,

E-mail : bobmaitri@bankofbaroda.co.in

बॉबमैत्री, बैंक ऑफ बड़ौदा के सभी कर्मचारियों में निःशुल्क वितरण के लिये जारी की जाती है. इसमें व्यक्त विचारों से बैंक का सहमत होना आवश्यक नहीं है.

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

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

Designed & printed 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

वेणुगोपाल मेनन, कार्यकारी संपादक | Venugopal Menon, Executive Editor

प्रिय पाठको,

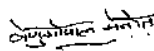
मुझे 'बॉबमैत्री' का नवीनतम अंक आपके समक्ष प्रस्तुत करते हुए अत्यंत प्रसन्नता हो रही है। हमारी गृह पत्रिका का यह अंक आपको इस महामारी के दौरान हमारे बैंक में आयोजित की गई गतिविधियों की झलक प्रस्तुत करेगा और आपको पठनीय सामग्री भी उपलब्ध कराएगा।

वर्तमान में हम कोविड-19 की दूसरी लहर का सामना कर रहे हैं जिसने देश में गंभीर स्थिति उत्पन्न कर दी है। अधिकांश राज्य सरकारों ने यात्रा, आवाजाही और कामकाज की समयवधि पर प्रतिबंध लगा दिया है जिससे बैंक के सामान्य कामकाज प्रभावित हो रहे हैं। इन सब के बीच हमने वित्तीय वर्ष 2020-21 के लिए बैंक की वार्षिक लेखाबन्दी भी की है और अब हम नए वित्तीय वर्ष में प्रवेश कर चुके हैं। इस चुनौतीपूर्ण परिदृश्य में हमें नए वित्तीय वर्ष की शुरुआत पुनः पूरे उत्साह और सकारात्मक विचारों के साथ करनी होगी। जहां हमारा बैंक लगातार नवोन्मेषी कार्य कर रहा है और अपनी रूपान्तरण यात्रा के अंतर्गत उत्कृष्ट ग्राहक सेवा प्रदान करने के उद्देश्य को पूरा कर रहा है, वहीं यह डिजिटल लेंडिंग पर भी ध्यान केंद्रित कर रहा है। अतः, बैंक ने संभावित ऋणकर्ताओं को उनके पसंद के स्थान और समय की सुविधा के अनुसार कागज रहित प्रक्रिया के माध्यम से डिजिटल रूप से ऋण मंजूरी प्राप्त करने में सक्षम बनाने के लिए डिजिटल लेंडिंग प्लेटफॉर्म का शुभारंभ किया है। तदनुसार, हमें अपने नए उत्पादों और सेवाओं को लोकप्रिय बनाना होगा।

बॉबमैत्री का यह अंक 'डिजिटल लेंडिंग' पर केंद्रित है जो कि सत्यापन और ऋण मूल्यांकन के लिए प्रौद्योगिकी का उपयोग कर वेब पोर्टल या मोबाइल ऐप के माध्यम से ऑनलाइन ऋण प्रदान करने की एक प्रक्रिया है। इस अंक में बैंक द्वारा 'अंतर्राष्ट्रीय महिला दिवस', 'गणतंत्र दिवस' समारोह के आयोजन की झलकियां और वित्तीय वर्ष 2020-21 के परिणामों को प्रमुखता से प्रकाशित किया गया है। हमने श्री प्रवीण कुमार राहुल के "Digital Lending- Future Banking outreach", श्री अनिल कुमार के "डिजिटल लेंडिंग: ऋण देने में नवोन्मेषिता", सुश्री जया मिश्रा के "Digital Lending: A new Dimension of lending", श्री आशुतोष कुमार श्रीवास्तव के Digital Lending विषय पर प्राप्त आलेखों को शामिल किया है। साथ ही, डिजिटल लेंडिंग पर कई अन्य आलेख भी शामिल किए गए हैं जो हमारे पाठकों को इस उत्पाद के बारे में विस्तृत जानकारी प्रदान करेंगे। "Artificial Emotional Intelligence" पर श्री जीवन वी एल का लेख भी पाठकों के लिए उपयोगी सिद्ध होगा। इस अंक में हमारे बैंक द्वारा 22 मार्च, 2021 को "बैंकिंग में अनुपालन संस्कृति" विषय पर आयोजित अखिल भारतीय वेबिनार की प्रमुख बिन्दुओं को भी प्रकाशित किया गया है। हमने अपने सेवानिवृत्त कार्यपालक निदेशक श्री मुरली रामास्वामी और मुख्य महाप्रबंधकों के साक्षात्कार को शामिल किया है जो युवा बड़ोदियनों को अपने बैंकिंग कैरियर में उत्कृष्टता हासिल करने के लिए प्रेरित करेंगे।

उपर्युक्त के अलावा इस अंक में लघु कथाएं, कविताएं, विभिन्न सेमिनारों पर रिपोर्ट, समारोह, सीएसआर गतिविधियां, समाचार और आयोजन, पुरस्कार एवं सम्मान, विदेशी शाखाओं/ कार्यालयों से समाचार और बैंक स्तर पर राजभाषा कार्यान्वयन संबंधी गतिविधियां शामिल हैं। मुझे विश्वास है, उपर्युक्त सामग्री का मिश्रण इस अंक को पाठकों के लिए और अधिक रोचक बनाएगा। मैं अपने साथी पाठकों से अनुरोध करता हूँ कि वे अपना योगदान देते रहें और अपनी प्रतिक्रिया भेजते रहें ताकि इस पत्रिका में निरंतर सुधार सुनिश्चित किया जा सके।

हार्दिक शुभकामनाओं सहित,


वेणुगोपाल मेनन

Dear Readers,

I am glad to present you the latest issue of Bobmaitri. This 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 as well.

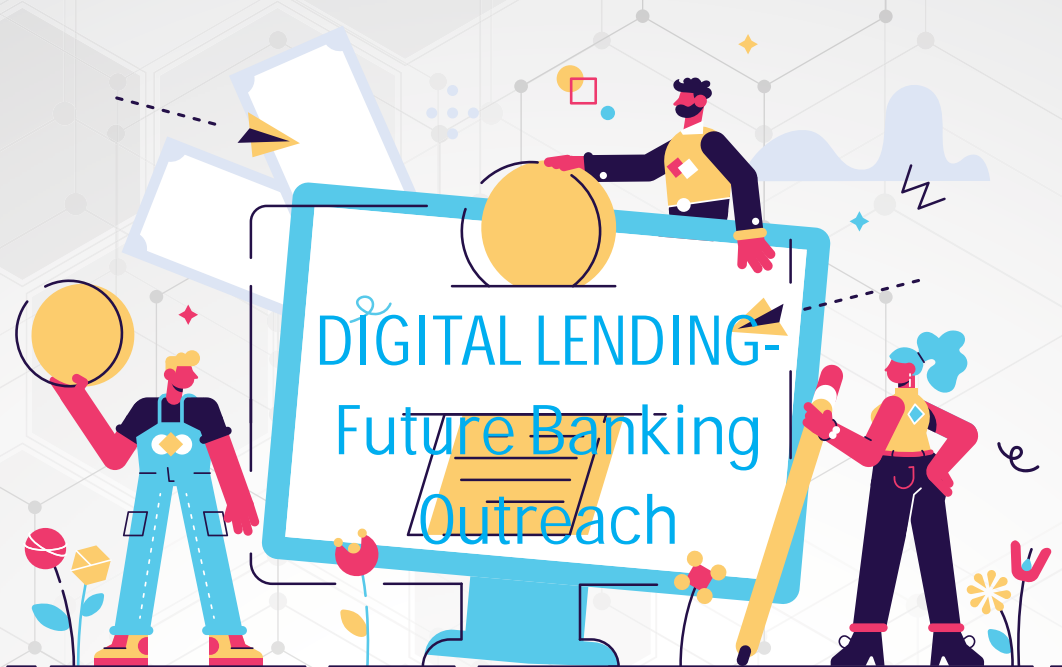
Currently we are facing second wave of COVID-19 which has created grimmer situation in the Country. Most of the State Governments have imposed restrictions on travel, movement and business hours which are affecting the normal functioning of the Bank. Amidst this, we are through with Bank's annual closing for FY 2020-21 and have entered into new financial year. In this challenging scenario, we have to start the new fiscal once again with full enthusiasm and positive thoughts. While our Bank is continuously taking new initiatives and moving forward with an aim to provide excellent customer service under its transformational journey, it is also focusing on Digital Lending. The Bank has, therefore, launched the Digital Lending Platform to enable prospective borrowers to get the loans digitally approved through a paperless process at the convenience of their place and time of choice. Accordingly, we have to popularize our new products and services.

This issue of Bobmaitri focuses on 'Digital Lending', a process to offer loans online through web portal or mobile apps, by taking advantage of technology for authentication and credit assessment. Glimpses of 'अंतर्राष्ट्रीय महिला दिवस, 'गणतंत्र दिवस' celebrations and highlights of FY 2020-21 results of the Bank have also been published prominently. We have included articles **Digital Lending- Future Banking outreach** by Shri. Praveen Kumar Rahul, **डिजिटल लेंडिंग : ऋण देने में नवोन्मेषिता** by Shri Anil Kumar, **Digital Lending: A new Dimension of lending** by Ms. Jaya Mishra, **Digital Lending** by Shri Ashutosh Kumar Srivastava and many more articles on Digital Lending which will provide detailed information about this product to our readers. Article by Shri Jeevan V L on **Artificial Emotional Intelligence** would also prove to be useful for the readers. Highlights of All India webinar on **बैंकिंग में अनुपालन संस्कृति** conducted by our bank on 22nd March, 2021 have also been published in this issue. We have included interview of our retired Executive Director Shri Murali Ramaswami and Chief General Managers that would inspire young Barodians to achieve excellence in their banking career.

In addition to the above, this issue carries short stories, poems, 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.

With best wishes,


Venugopal Menon



India has seen tremendous success in digitizing financial services infrastructure, with payments being at the forefront. With the payment space well poised for this exponential growth, the end-to-end digital lending journey is the next focus area. The question which arises in our mind: **“What is Digital Lending & how it will impact our future banking outreach ? ”**

Digital lending is the process of offering loans that are applied for, disbursed and managed through digital channels in which lenders use digitized data to inform credit decisions and build intelligent customer engagement & database. It consists of lending **through web platforms or mobile apps**, by taking advantage of technology for authentication and credit assessment.

At the core of this digital lending boom is technology, playing a pivotal role in revolutionizing India’s credit ecosystem by creating alternative lending channels that offer significant advantages to both lenders and borrowers. Lenders enjoy the benefits of low operational costs, improved risk assessment, access to new markets, revenue growth, better customer experiences and increased customer loyalty. Borrowers can enjoy near-instant credit with reduced paperwork.

But the most significant benefit of digital lending is helping traditionally unserved and underserved customer segments access affordable credit.

Technology: A Game-Changer in Digital Lending

Technology can help overcome these challenges and level the playing field for micro-borrowers – individuals and MSMEs. Digital lending creates seamless customer on-boarding and credit disbursement processes with tech-enabled, mobile-friendly platforms that can replace physical interactions with remote loan applications.

With AI/ML models, big data analytics, lenders can study online behavioural patterns and other digital data

of potential borrowers for a more comprehensive risk assessment. This helps lenders de-risk their loan portfolio and reduce NPAs. Even traditionally risk-averse lenders have either started building their own digital lending platforms or partnering with fintech players to roll out best-in-class services.

While embracing digitization, lenders must understand that digital lending isn’t limited to just the credit application process. It involves digitizing the entire end-to-end process – from loan application, underwriting, disbursement, to repayment.

Various tech-enabled services help automate the processes, making it more secure and efficient. Video KYC facilitates a paperless, inexpensive solution for remote customer on-boarding essential for a future where more and more customers will prefer contactless services. e-Sign can further help lenders acquire customer signatures on essential documents in a completely contactless manner through digital platforms/apps.

Mature technologies like face match, liveness detection and more help improve fraud detection and borrower authentication, making the digital KYC verification processes more robust. Optical Character Recognition (OCR) technology helps APIs scan and read identity documents like Aadhar, PAN card and extract data digitally, reducing the probability of human error and saving time. A continuous focus is required to enhance these technologies with improved models to increase accuracy and speed of processes. Additionally, judicious investments in emerging voice technologies like call centre automation can help lenders reap dividends later by ensuring greater customer satisfaction and retention.

eNACH (Electronic National Automated Clearing House), a system introduced by the NPCI, helps lenders automatically receive recurring payments from borrowers, faster and without requiring paperwork and manual

interventions. This digitizes loan repayment processes and further reduces operational costs. New-age entities Digitap.ai leverage AI & ML technologies to provide these services and create a better lending infrastructure.

Geography is increasingly becoming less of a hindrance as borrowers can receive capital right at their fingertips, from the comforts of their homes without arduous paperwork, long waiting hours, and uncertainties.

Even though lending digitization is happening at an unprecedented pace, we've barely scratched the surface. Technologies like Blockchain, better AI/ML models and cloud infrastructure can help FIs unlock unlimited possibilities. For example, lenders can harness blockchain's power to create a decentralized P2P lending ecosystem where they can interact directly with borrowers without needing an intermediary.

With technology adoption, incumbent FIs and Fintech players can create a truly future-ready lending model that empowers India's digital economy and promotes financial inclusion.

India's digital lending market has seen a significant rise over the years. The digital lending value increased from USD 33 billion in FY15 to USD 150 billion in FY20 and is expected to hit the USD 350-billion mark by FY23. It is estimated that the total retail loans which could be disbursed digitally in next 5 years could be over \$ 1 trillion.

Such a huge market for digital lending is next to impossible to avoid for any financial institution to grow and survive in future which is changing rapidly and digital adoption is more visible especially after COVID-19. An amusing message went viral as the pandemic set in. It is not the CEO or the CTO of a company but the COVID-19 pandemic that led to digital transformation. Almost all industries and offices have gone digital. The most striking example is "Virtual Team Meeting" at our bank, which is most convenient, saving considerable time & cost, instant, spontaneous and most easy way to connect and spread the message without any hiccups, but it was never imagined earlier before pandemic, the way, it is being used now.

Initially, digital lending was led by Fintech companies, but now traditional banks have started to engage their mind, heart and soul in to the digital lending to make it one of the most promising part of their banking activity. There are few basic developments, which led to exponential growth in digital lending. First, consumer behaviour is changing rapidly due to exponential growth in internet penetration combined with smartphone availability. There is exponential growth in the digital transactions and a large section of internet users are not visiting branches to access the banking services.

Second, advanced big data analytics and advances algorithm enabling institutions are to take an informed

decision. A huge amount of data is getting generated through web search, social media, e-commerce and banking. For enterprise, there are various data points such as data on various tax filings, GST returns data, various returns filed by corporates and individuals, legal records and companies/directors' details are electronically available.

This growth is further supported by favourable regulatory support and finally there is constant innovation by the lenders to suit their operative model for the purpose of digital lending. As part of Indian stack, the authorities have made a set of open API's readily available to developers. This new digital architecture can make entire process paperless & consent based sharing of data possible across the country. With JAM & India stack, end-to-end digital lending is now a reality. India's credit bureau infrastructure is one of the best in the world. This is well documented fact, where India scores higher than some OECD countries on certain credit specific parameters such a depth of credit information index.

By setting up open architecture layers such as Aadhar, UPI, Bharat Bill Payment System, GST and rapid exponential growth in payment ecosystem, Government is enabling all possible avenues for a rapid growth of digital infrastructure. In order to facilitate lending to MSME, the Government has set up Trade Receivables Electronic Discounting System. TReDS which will be fully integrated with GST network in securing an efficient digital lending for MSMEs. Another move is launch of Government e-Marketplace (GeM) as a central online portal for procurement of all goods and services required by Government Departments, PSUs & organizations.

In India, new models of doing business have emerged like Point of Sale transactions based lending, bank-fintech partnership model, Invoice discounting exchanges, marketplace like paisa bazar etc.

Our bank is one of the early institutions to adopt digital lending. As part of the EASE 3.0 Public Sector Bank (PSB) Reforms Agenda, the Finance Ministry has unveiled the vision for tech-enabled banking and BOB has already initiated the process with full support of all the stake holders.

Bank of Baroda has unveiled Launch of Digital Lending Platform-Phase-1. Digital Lending Platform has enabled the prospective loan seekers to apply for loans through various channels viz. Bank's website, m-Connect+, Baroda Connect and receive sanction, disbursement through a Digital First mode.

In the 1st Phase of implementation of the platform, Bank enables the applicants to avail 'In Principle sanction' for their loan requirements of Home Loan, Car Loan and Personal Loan in a few clicks with minimal, mandatory documentation through a paperless process at the convenience of their place and time of choice. It is

available to existing bank customers as well as to those customers who are new to the bank. The in-principle approval will be accorded within 30 minutes for Home Loan, Car Loan and Personal Loan.

Two new digital products, one of which is 'Pre-Approved Micro Personal Loan' has already been launched. This is at present available to existing customers of the bank and disbursement takes place in 0.50 minutes once entire stages is visited by the customers. The facility of 'Loan against FD' will also be launched shortly for the existing customers of the bank and it will be disbursed to the customer's account within 5 minutes of processing time.

Bank of Baroda has entered in to the 2nd phase of Digital Lending Platform Phase-II & running a Pilot project through nominated Digital Lending Champions at ROs/ZOs to introduce complete digitization of Lending Procedures and experimenting with Digital Personal Loan, Digital Mudra Loan & Digital Renewal of MSME Loans & will start offering the complete digital experience after successful completion of Pilot Project.

Unauthorised digital lending platforms/Mobile Apps:

There have been reports about individuals/small businesses falling prey to growing number of unauthorised digital lending platforms/Mobile Apps on promises of getting loans in quick and hassle-free manner. These reports also refer to excessive rates of interest and additional hidden charges being demanded from borrowers; adoption of unacceptable and high-handed recovery methods and misuse of agreements to access data on the mobile phones of the borrowers. RBI has cautioned Members of public not to fall prey to such unscrupulous activities and verify the antecedents of the company/ firm offering loans online or through mobile apps. Reserve Bank has also mandated that digital lending platforms which are used on behalf of Banks and NBFCs should disclose name of the Bank(s) or NBFC(s) upfront to the customers. The names and addresses of the NBFCs registered with the Reserve Bank can be accessed here and the portal for filing complaints against the entities regulated by the RBI can be accessed through <https://cms.rbi.org.in>.

RBI Working Group on Digital Lending:

Looking into the present and future challenges of Digital Lending, the Reserve Bank of India (RBI) in January 2021, has announced setting up of a working group to evaluate digital lending, including online platforms and mobile apps. The newly formed committee will be

suggesting specific regulatory measures pertaining to digital lending, and several other things. The RBI stated that "A balanced approach needs to be followed so that the regulatory framework supports innovation while ensuring data security, privacy and confidentiality and consumer protection. Recent spurt and popularity of online lending platforms/ mobile lending apps ('digital lending') has raised certain serious concerns which have wider systemic implications," the regulator said. The group has been directed to submit its report within three months.

Further, the WG will be expected to recommend measures, if any, for expansion of specific regulatory or statutory perimeters and suggest the role of various regulatory and government agencies. It shall also recommend a fair practices code for digital lending players, insourced or outsourced and suggest measures for enhanced consumer protection. In addition, the recommendation of measures for robust data governance, data privacy and data security standards for deployment of 'digital lending services will come under the group's purview.

Digital, Financial Literacy:

With technology playing an increasingly important role in lending, the onus on lending entities will shift from digital literacy to financial literacy of customers. I also see a rising importance of transparency from lenders. The onus to educate the borrower on where the loan is originating from, the outstanding amount and the repayment date will always lie with the lenders. RBI's recent regulation on non-lending fintech platforms is a right step in this direction.

Digital lending is here to stay, but to ensure its success what is needed are stronger guard rails from both a legal and compliance perspective. Will CKYC grow to offer scale or can two regulated entities share CKYC to ensure smoother customer onboarding? Will a digital agreement for a 50 lakh loan stand scrutiny in a court of law or will the legal establishment demand wet signatures and a physical loan agreement? While the infrastructure to answer these questions is present today, the key as always is change in policy and mindset that can fasten this transformation.



Praveen Kumar Rahul
Chief Manager
Zonal Office, Kolkata



Artificial Emotional Intelligence

Emotional Intelligence (EI)

Emotions are biological states of human body. Emotions are as complex as human nervous system. According to some theories they are states of feelings result in physical and psychological changes that influence one's behaviour. As per psychological researchers human beings are having around 130 emotions.

In 1995, Mr Daniel Goleman wrote a book named 'Emotional Intelligence'. It was a best seller of New York Times for almost 2 years. Later it was printed word wide in 40 languages. In this book, Mr Goleman theorises that Emotional Intelligence (EI) is as important as Intelligence Quotient (IQ) for success, including in academic, professional, social, and interpersonal aspects of one's life. Goleman says that emotional intelligence is a skill that can be taught and cultivated. Thus management schools incorporated methods for training emotional intelligence skills in the curriculum.

Emotional Intelligence (EI), Emotional Quotient (EQ), Emotional Intelligence Quotient (EIQ) and Emotional Leadership (EL) thus evolved as professional management skills. The management trainers / schools trained the professional's leaders, to develop the capability to recognize their own emotions and those of others, differentiate between different feelings and label them appropriately, use emotional information to guide thinking and behaviour, and manage and/or adjust emotions to adapt to environments or achieve their goals.

Artificial Intelligence (AI)

The beginning of present state

of Artificial Intelligence (AI) can be traced to 1950s. The term "Artificial Intelligence" was coined at a conference held at Dartmouth College, Hanover, New Hampshire, United States in 1956. The AI development got boost during 1980s when the British government started funding and contributions by Japan in this field.

Researches began to pick up after that, and in 1997 IBM's 'Deep Blue' became the first computer to beat the chess grandmaster Garry Kasparov. And in 2011, the same IBM's question-answering system 'Watson' won the quiz show "Jeopardy" by beating then champions.

On 7th June 2014, at a Turing's test contest (i.e. a test of a machine's ability to exhibit intelligent behaviour equivalent to / or indistinguishable from that of a human), 33% of the event's judges thought the chatbot named "Eugene Goostman" was human.

Now the field of Artificial Intelligence with neural algorithms is more than pursuit of truth, 'human like intelligence'!

Emotional Intelligence (EI)

Artificial Intelligence uses neural network algorithms and according to those algorithms it performs its actions. Further, the "deep learning" technical algorithms helping the AI machines to self-learn through experience.

Human emotions and feelings are organic algorithms that respond to our environment. These algorithms are shaped by our culture, history, upbringing and life experiences, etc.

Here if we go back to Daniel Goleman, and if emotional intelligence is a skill

that can be taught and cultivated, there is no reason to think that non-organic algorithms couldn't copy and go beyond all that organic algorithms can do, through deep learning techniques and from the big data analysis.

The most advanced machine learning neural algorithms developed by the tech giants Facebook, Google, etc. are on the job of deep learning of data from billions of people. These algorithms already know what is your culture, thoughts, expressions, desires, biases and emotional triggers, etc., based on your presence in the web and social media. In many areas, they understand you better than you know yourself. These neural algorithms are getting so complex and are becoming impossible to fully control / uncontrollable by humans.

Thus AI machines will train themselves to learn from human to manage and/or adjust emotions to adapt to environments or achieve their goals.

Let's remember the plot of super star Rajnikanth acted science fiction movie 'Enthiran' in which the AI scientist Vaseegaran modifies the humanoid robot Chitti's neural schema to enable it to understand human behaviour and emotions, and also demonstrating to the humanoid that it can manifest human behaviour and emotions.

AI and Indian Banking Industry

AI together with Robotic Process Automation (RPA) has become the biggest technology revolution for Banking Industry in this era. The applications used in banking have intelligent capabilities, they use self-learning algorithms that are able to recognize the environment and solve problems, like humans.

According to Accenture's Banking Technology Vision 2018 report, 83% of Indian banks believe that AI will work alongside humans in the very near future. Further 93% banks in India are at increased use of big data for critical and automated decision making.

Application of AI and machine learning to different banking functions enabled banks to offer a far more personalised and efficient customer service. With that, banks are able to gain better insights into their customers' preference and expectations from the bank. Thus, automation of back-end workflows has shown better outcomes. According to various industry reports, more than 36% of large financial institutions are already investing in such technologies, and close to 70% are planning to in the near future. We Bank of Baroda are one among them.

Our bank has set up the 'BOB-IITB Innovation Centre', at IIT-Bombay, Powai campus to leverage cutting-edge technologies like Artificial Intelligence (AI), Internet of Things (IoT), Blockchain, Cloud Computing etc.

It is not just customer support with AI in Banks

Fraud Detection and Prevention / Compliance monitoring:

One among the first use of AI which was implemented in Banking over 10 years ago is a predictive analytics technique for identifying deviations from statutory rules / norms, covering issues related to anti-money laundering processes, the regulations governing Cash Transaction Reports (CTR) and Suspicious Transaction Reports (STR).

AI with its power of machine learning and cognition analyses behaviours of the customer, helps banks to predict future outcomes and trends, this helps to identify fraud, detect anti-money laundering pattern, identifies the hidden actions, suspicious transactions and helps to save millions for banks. Similarly, AI is able to detect suspicious data patterns inside massive volumes of data to carry out fraud management.

AI, and solutions that automatically prevent financial fraud are known as fraud detection / prevention

systems (FDS). The FDS used by the bank should be able to detect and monitor all actions taken by the user, regardless of the channel used for the transactions. This means not only in caring for the internet channel, but also the transactions through other means like ATMs / CDMs, IVR / Call centre services, operations at the branch, mobile application, etc. Further, AI can help banks to detect any regulatory deviations to stay on the right side of the law.

Cyber security:

Every industry is in search of options and adopting ways to create value in the technology driven world. The banking sector is not a deviation from it. The new-gen / tech-savvy customers demanding advanced technologies and expect that banks should deliver seamless experiences on the go. To meet these expectations, banks have expanded their industry landscape to IT and telecom to enable services like mobile banking, e-banking and real-time money transfers, etc. While these advancements have enabled customers to avail most of the banking services at their fingertips anytime, anywhere, it come with high level of risk.

The common fraud types in the financial sector include identity theft, usage of digitally stolen documents or login credentials. UPI transactions and digital payments are growing month-on-month, it will lead to an equally big spike in digital frauds. The increased transfer of critical information over virtual networks are vulnerable to cyber-attacks and fraudulence. These incidents not only affect the profitability of banks, but also hamper banks' trust and relationship with customers.

The AI technologies can monitor huge volumes of digital transactions to identify and prevent digital frauds and increases cyber security.

Enhanced Customer Experience:

Based on past interactions, AI develops a better understanding of customer's behaviour. This will help the banks to tailor customer specific financial products and services and to provide personalised features, by which banks can deliver meaningful

customer engagement and build strong relationships with its customers. Humanoid Chatbot interfaces can be used to increase efficiency and reduce cost for customer interactions.

Wealth management and Cross selling:

Personalized portfolios / cross selling of financial products can be managed by Bot advisors by understanding customer behaviour, sensitivity, lifestyle, risk absorbing capacity, expected returns on investment, etc.

Treasury Management:

AI managed by algorithms can help banks to make investment decisions in milliseconds for more frequent high volume trading / investments, by taking inputs from multiple financial markets and big web data.

Digitization and automation of back-office:

Implementing Robotic Process Automation and Artificial Intelligence at banks will take over high volume of back-office processes and repetitive tasks, to save time, enhance efficiency, and increased accuracy.

In short, almost all bank functions and process can be managed though AI. The primary goal of implementation of AI at banks is to increase accuracy, predictability of outcomes, reduce human errors in business processes, reduce loss, reduce income leakage, increase profit and availability of banking services 24 X 7. However, in order to demonstrate the AI algorithms to deep learn right things for right output, it is essential to have the right data input and continuous monitoring of output.

Let's imagine a plot here:

A poor illiterate migrant worker comes to the Bank's Branch with a very sad face. Earlier day he made a Rs. 1000/- UPI transaction to his mother's account at his native place. Due to a one number mistake while entering the beneficiary account, the amount got credited to another person's account.

Here our branch manager understands the feelings of the poor man with empathy and takes steps to contact the bank manager where the wrong account credit was made

and gets the amount reversed. The present IVR / Call Centre / Customer help desk can't do the same. But in the near future, humanoid robot or chatbot with Emotional intelligence will receive the man with same empathy as the branch manager had shown and work will be done faster than earlier scene. Here, there may be some difference, the chatbot / robot may need not even contact other branch.

AI and Human Resource Management (HRM) at Banks:

Banks being a service Industry Human Resource is the important resource for its performance. In order to achieve higher customer satisfaction, banks are adopting innovative HR practices to improve human resources' performance and to be different among its competitors.

In near future, HRM may be moving away from its original functions like HR planning, Recruitment and selection, Performance Management, Learning and development, Career planning etc. to the more advanced progress like Automation, Augmented Intelligence, Robotics and Artificial

Intelligence etc. These will be completely re-defining / re-modelling the workforce characteristics, HRM, and organizations.

Integration of HR practices with AI engines definitely will have a stronger impact in amplifying the organizational performance. Now the critical question arises 'Will AI be the reason for losing jobs?' Really Not. The whole idea of AI is the integration of technology to automate the complex, tedious, monotonous tasks and optimize error free processes to add value to human work in less time. In the AI era, new jobs will evolve that will have new skills requirements.

The usage of AI in HRM may be for, crafting job descriptions for a particular role, filtering resumes and analysing skill sets to find the apt talent without bias, streamline employee onboarding, optimize employee engagement to build better relationships, right deployment, effective job rotation, performance analysis, HR analytics, retention etc. but all depend on the quality of deep learning data input to the AI.

Work from Home (WFH) and AI:

The demand to WFH / Remote work is increasing worldwide. Though organisations have reservations in adopting this, the COVID-19 pandemic forced us to learn how technology can allow employees to work outside of their workplace. One of the reservations about WFH is regarding monitoring of productivity and quality of output. Here AI, neural engines with machine learning can perform the role of supervisors and managers to monitor staff performance more silently and accurately.

To conclude, the AI implementation should be viewed as an optimistic opportunity, because AI enhances the quality of resources and its performance for the better customer satisfaction. AI will create better future if it is clearly understood and utilised in a proper way.



Jeevan V L
Asst. General Manager (HR)
Head Office, Baroda



हार्दिक स्वागत

श्री देवदत्त चाँद, कार्यपालक निदेशक



श्री देवदत्त चाँद ने दिनांक 10.03.2021 को हमारे बैंक के कार्यपालक निदेशक के रूप में अपना पदभार संभाला. आप बीटेक, एमबीए, सीएआईआईबी, पीजी डिप्लोमा, इक्रिटी रिसर्च एण्ड सर्टिफाइड पोर्टफोलियो मैनेजर की योग्यता से युक्त एक कुशल बैंकर हैं. आपके पास वाणिज्यिक बैंक एवं विकास वित्त संस्थानों में कार्य करने का 27 वर्षों से अधिक का अनुभव है. आपने वर्ष 1994 में इलाहाबाद बैंक में अधिकारी के रूप में अपना कैरियर आरंभ किया एवं तदुपरांत लघु उद्योग विकास बैंक (सिडबी) में वर्ष 1998 से 2005 तक प्रबंधक के रूप में कार्य किया. आप वर्ष

2005 में मुख्य प्रबंधक के रूप में पंजाब नेशनल बैंक से जुड़े तथा आगे बढ़ते हुए मुख्य महाप्रबंधक के स्तर तक पहुंचे. बैंक ऑफ बड़ौदा में कार्यपालक निदेशक के रूप में कार्यदायित्व संभालने के पूर्व आप पंजाब नेशनल बैंक के मुख्य महाप्रबंधक के रूप में मुंबई अंचल के प्रमुख की भूमिका का निर्वाह कर रहे थे.

बैंकिंग उद्योग में अपनी लंबी यात्रा के दौरान आपने ट्रेजरी एवं निवेश बैंकिंग, बाजार जोखिम प्रबंधन के क्षेत्र में विशेषज्ञता के साथ परिचालन और नीतिपरक बैंकिंग के सभी महत्वपूर्ण क्षेत्रों में कार्य किया है. आपने अंचल लेखा परीक्षा कार्यालय,

पटना के प्रमुख, बरेली मंडल के प्रमुख, बैंक के एकीकृत ट्रेजरी परिचालन के प्रमुख और मुंबई अंचल जो कि बैंक के सबसे बड़े अंचलों में से एक है, के प्रमुख के तौर पर अपनी जिम्मेदारियों का बखूबी निर्वाह किया है.

आप पीएनबी प्रिंसिपल म्यूचुअल फंड, स्विफ्ट इंडिया प्राइवेट लिमिटेड एवं भारत के अनेक प्राइवेट इक्रिटी फंड तथा पंजाब नेशनल बैंक की एक विदेशी अनुषंगी के निदेशक मण्डल में भी रहे हैं.

टीम 'बॉम्बेरी' आपका हार्दिक स्वागत और अभिनंदन करती है.



डिजिटल लेंडिंग - ऋण देने में नवोन्मेषिता

बैंकिंग नित नए बदलावों को आत्मसात कर बदलती हुई अर्थव्यवस्था के साथ अपना स्वरूप बदलती हुई दिखाई दे रही है. ग्राहक अपना खाता खोलने से लेकर ऋण आवेदन तक सभी कार्य कभी भी, कहीं से भी ऑनलाइन माध्यम से कर सकते हैं. भारत विश्व का सबसे बड़ी युवा आबादी वाला ऐसा राष्ट्र है, जहां युवाओं को बैंकिंग के लिए किसी शाखा में जाना समय नष्ट करने जैसा प्रतीत होता है. आज के जमाने के लोग समय को अधिक महत्व देते हैं, जिसके लिए वे सेवा शुल्क अदा करने से भी गुरेज नहीं करते हैं. बदलती हुई सोच व खर्च करने के तरीकों को ध्यान में रखते हुए सभी बैंक अपने-अपने स्तरों से ग्राहकों हेतु उपयुक्त उत्पाद तैयार करने और उन्हें बेचने के लिए लगे हुए हैं. वित्तीय सेवाएं विभाग, भारत सरकार द्वारा शुरू की गई नवोन्मेषी पहल ईज (EASE) के तृतीय संस्करण में तकनीक आधारित बैंकिंग पर जोर देने की बात कही गई है. चाहे वह ऑनलाइन माध्यम से किया गया ऋण आवेदन हो या पेपरलेस बैंकिंग के माध्यम से कार्य करते हुए बैंकों द्वारा ऋण आवेदन की सम्पूर्ण प्रक्रिया को डिजिटल माध्यम से प्रोसेस किया जाना हो. यह प्रक्रिया नवोन्मेषी डिजिटल लेंडिंग कहलाती है.

'ईज' के तृतीय संस्करण में ग्राहकों के सोशल मीडिया वेबसाइट विजिट करने, अलग-अलग वेबसाइट पर खरीद/ लेनदेन, भुगतान के तरीकों आदि का डेटा प्राप्त करने तथा विश्लेषण के पश्चात तकनीकयुक्त डिजिटल माध्यम से ऋण की ऑनलाइन स्वीकृति को डिजिटल लेंडिंग के रूप में परिभाषित किया गया है. यहाँ यह ध्यान देने वाली बात है कि इस माध्यम से ग्राहक के पहले के सव्यवहारों, चुकौती के तरीकों और वर्तमान वित्तीय स्थिति का भी सज्ञान लिया जाता है.

ग्राहक मोबाइल बैंकिंग, इंटरनेट बैंकिंग, टोल फ्री नंबर, विभिन्न सोशल मीडिया प्लेटफार्म आदि के माध्यम से गृह, वाहन एवं वैयक्तिक ऋण, एफडीआर के सापेक्ष ऋण, एमएसएमई इकाइयों (कार्यशील पूंजी हेतु), मुद्रा योजना के अंतर्गत आने वाले ऋण उत्पाद के लिए आवेदन कर सकता है.



बैंक ऑफ बड़ौदा ने डिजिटल लेंडिंग के लिए अलग विभाग की शुरुआत की है. इसके साथ-साथ मोबाइल बैंकिंग एप्लिकेशन में भी माइक्रो वैयक्तिक ऋण के संदर्भ में डिजिटल लेंडिंग को जोड़

दिया गया है. यह माइक्रो वैयक्तिक ऋण आवेदन व ऋण राशि स्वीकृत कराने का सरल व सुलभ माध्यम है. इस प्रक्रिया में किसी कागजी कार्यवाही की आवश्यकता नहीं है, कोई दस्तावेज जमा नहीं करना है, शाखा में ऋण प्रपत्र पर हस्ताक्षर करने की आवश्यकता नहीं है, तत्काल ऋण की उपलब्धता और अपनी आवश्यकता के अनुसार जरूरत पड़ने पर ऋण राशि का उपयोग किया जा सकता है. ये सारी सुविधाएं ग्राहक संतुष्टि की दिशा में नया आयाम गढ़ने की ओर अग्रसर है.

अन्य ऋण जो माइक्रो वैयक्तिक ऋण से भिन्न हैं यानी गृह, वाहन एवं वैयक्तिक ऋण, एफडीआर के सापेक्ष ऋण, एमएसएमई इकाइयों (कार्यशील पूंजी हेतु), मुद्रा योजना के अंतर्गत आने वाले ऋण की सुविधा को डिजिटल लेंडिंग प्लेटफार्म में जोड़ दिया गया है और ग्राहक अपनी पात्रता व आवश्यकता के अनुसार इसका लाभ उठा सकते हैं.

डिजिटल लेंडिंग से लाभ

- वित्तीय समावेशन की प्राथमिकताओं में खाता खोलने व बचत की आदत डालने के साथ-साथ वित्तीय सहायता प्रदान करना भी शामिल है. अतः निम्न आय वर्ग के ग्राहकों के लिए सूक्ष्म वित्त की उपलब्धता उनकी आवश्यकता के अनुरूप सुनिश्चित की जा सकेगी.
- हमारे देश में ऋण लेने की बात आते ही ऋण से संबंधित एक जटिल प्रक्रिया तत्काल हमारे मन-मस्तिष्क में आने लगती है और साथ ही साथ ऋण स्वीकृत होने या नहीं होने संबंधी दुविधाएं भी मन को विचलित करने लगती हैं, इससे बचने के लिए ज्यादातर लोग अपने रिश्तेदारों, मित्रों व साहकारों से अनर्गल ब्याज दरों पर ऋण ले लेते हैं, क्योंकि यह रास्ता

उन्हें अधिक आसान और शीघ्र ऋण प्राप्ति का रास्ता प्रतीत होता है. किन्तु ऑनलाइन लेंडिंग या डिजिटल लेंडिंग इस असमंजस को दूर करती है और मिनटों में ऋण की सुविधा सरलता से उपलब्ध कराती है.

- ग्राहक द्वारा ऋण आवेदन प्रस्तुत किए जाने से लेकर उसे प्रोसेस करने और फिर स्वीकृति तक की प्रक्रिया में विविध दस्तावेज शामिल नहीं रहते हैं व साथ में इस प्रक्रिया में समय भी कम लगता है एवं परिचालन लागत भी कम होती है. इन सभी मजों की एक ही दवा है - डिजिटल लेंडिंग.

आगे की राह -

- आने वाले समय में पेपरलेस बैंकिंग की दिशा में नए नवोन्मेष होने की पूरी संभावना है जिसको देखकर ऐसा प्रतीत होता है कि अधिक से अधिक रिटेल ऋण डिजिटल लेंडिंग प्लेटफार्म पर लाये जाएंगे.
- चूंकि डिजिटल लेंडिंग में संपर्क का एक माध्यम मोबाइल बैंकिंग भी है, अतः डिजिटल लेंडिंग में अपनी पैठ बढ़ाने के साथ-साथ शाखाएँ अपने ग्राहकों को देश उत्कृष्ट मोबाइल बैंकिंग एप्लिकेशन यानी एम-कनेक्ट प्लस प्लेटफार्म पर ले जाने का प्रयास करेगी. इससे ग्राहक व बैंक दोनों को लाभ होगा.
- ग्राहकों की बढ़ती मांग को देखते हुए मोबाइल बैंकिंग से मिलने वाली माइक्रो वैयक्तिक ऋण राशि में बढोतरी लोगों को इस दिशा में एक नया बैंकिंग अनुभव प्रदान करेगी.
- वेतनभोगियों में पेपरलेस बैंकिंग की रुचि को देखते हुए कहा जा सकता है कि भविष्य में अच्छे ग्राहकों के लिए विशेष ऋण सीमा की सुविधा दी जा सकेगी.

भारतीय रिजर्व बैंक इस संकल्पना के लिए आवश्यक दिशानिर्देश जारी कर चुका है. भारतीय रिजर्व बैंक के अनुसार बैंक को अपने डिजिटल लेंडिंग प्लेटफार्म की सूचना ग्राहकों को देनी होगी ताकि कोई भी ग्राहक किसी गलत ऐप का प्रयोग न करे. बैंकों को फिनटेक कंपनियों को साथ लेकर कार्य करने की आवश्यकता है जिससे तकनीक और वित्त के सम्मिश्रण से एक बेहतरीन प्लेटफार्म तैयार किया जा सके. डिजिटल लेंडिंग प्रक्रिया के दौरान किसी भी ग्राहक से कोई छिपे हुए प्रभार न वसूले जाएं. बैंकों को यह निर्देश दिया गया है कि जो भी ऋण स्वीकृति पत्र ग्राहकों को प्रेषित किया जाए वह बैंक के नाम के साथ उनके लेटर हेड पर जारी किया जाए जिससे ग्राहक को यह भरोसा रहे कि उसने अमुक बैंक से कर्ज ले रखा है. चूंकि वित्तीय समावेशन की संकल्पना में गैर-बैंकिंग वित्तीय कंपनियों की महत्वपूर्ण भूमिका रहती है और ये कंपनियां ग्रामीण व अत्यंत पिछड़े इलाकों में वित्त की उपलब्धता सुनिश्चित करती हैं, अतः गैर-बैंकिंग वित्तीय कंपनियों को भी इस ओर कार्य करने की आवश्यकता है. इसके अतिरिक्त जो चीजें बैंकों से संबद्ध हैं, उनके अनुपालन पर भी ध्यान देना है.

भारत डिजिटल लेंडिंग क्रांति का अग्रदूत है और यह सुनिश्चित कर रहा है कि ऐसे ऋण जिम्मेदारी से प्रदान किए जाएं. साथ ही साथ यह सुनिश्चित करना है कि इस क्रांति का लक्ष्य साकार हो. डिजिटल लेंडिंग कर रहे संस्थानों को सक्रिय रूप से कार्य करने के साथ-साथ आचार संहिता के लिए प्रतिबद्ध होना चाहिए. यह प्रकटीकरण और शिकायत निवारण के स्पष्ट मानकों के साथ पारदर्शिता और उपभोक्ता संरक्षण के सिद्धांतों के अनुपालन को परिलक्षित करता है. एक ऐसी भी एजेंसी बनाई जा सकती है जो सभी डिजिटल ऋणों और उपभोक्ताओं/ऋणदाताओं की ऋण हिस्ट्री को ट्रैक कर सके. तकनीकी सुरक्षा उपायों सहित डिजिटल ऋण के विषय में प्रचार-प्रसार करने और जागरूकता फैलाने के लिए ग्राहकों से संपर्क करना एवं उन्हें जागरूक बनाने के साथ-साथ सभी स्टाफ सदस्यों को भी प्रशिक्षित करना इस डिजिटल यात्रा में मील का पत्थर साबित हो सकता है अथात् जागरूक स्टाफ, प्रतिशिक्षित बैंक.



अनिल कुमार

मुख्य प्रबंधक व शिक्षण प्रमुख
बड़ौदा अकादमी, चंडीगढ़



Digital Lending: A new Dimension of Lending

Banking industry witnessed emergence of Financial Technology (Fin Tech) and Digitalization as a major game changer in last decade. They redefined the way Banks run their businesses. Digitalization and Fin Tech did not intend to substitute traditional banking system but they are facilitator for effective delivery of banking services. Most of the banking services are now being provided with the comfort of new technologies such as Artificial Intelligence, big data analysis and algorithms. Traditional banking system always had integrated approach towards banking business. Primary functions included collection of deposits and lending. Whereas secondary functions performed by banks were remittances, point of sales, insurance and so on. Brick and mortar branch was the only point of delivery for all the services. Digitalization enabled customers to avail these services at their door step.

Since the beginning of modern banking in India, availing a loan has been a lengthy process accompanied with lots of stress, time consumption and tension too. It was need of the hour to introduce a customer friendly way of lending, with ease to the borrower for availing credit facilities. Digital Lending promised to provide solution to all the above problems and sparked a new age in the sector. Analysis of bank's customer base marks that youth comprise maximum part of it. This group is highly techno savvy and they aspire to get each and every facility in their palm through mobile apps. Aiming the young, high earning generation, every bank is providing maximum banking services through banking apps.

Banking products always embraced the changes in socio-economic structures at local and international level. Till recent past, lending was simply the act of giving money to a person called borrower against the promise to pay back principle along with some predefined interest in return. This was universal concept of banking which got structured in last few centuries. The services were catered to Retail as well as Institutional customers. Lending process starts with customer visiting a branch. Sharing of credentials by customer, information validation with the help of various documents, deciding the amount and terms of eligible credit limit follows next. Entire process of lending, if executed on a digital platforms through contactless-paperless process, with the help of electronic means will be called as digital lending.

It is also known as alternative lending. Digital lending happens through a web platform or mobile app. It takes advantage of technology for data authentication and credit assessment. Many Banks have launched their own independent digital lending platforms to tap in the digital lending market by leveraging existing capabilities in traditional lending.

The Path: A true digital lending Bank must follow five mandatory steps:

- 1) **User-Centric Design:** Applying design thinking principles, oriented towards internal as well as external users. Tools that are used to support user-centric design include journey maps, borrower personas, creation of multiple concepts, listening labs and prototypes.
- 2) **Data-Driven Decision Making:** Making right information available at the right time, to the right stakeholders, in the right format. Artificial intelligence (AI) and machine learning can match customer needs with the right product proactively.
- 3) **Flexible Infrastructure:** Systems and architectures must be configurable, aligning to real time requirements that may extend beyond traditional ecosystems to accommodate external APIs.
- 4) **Effective Development Approach:** Development capabilities must align with the need for a much more intense speed-to-market functionality. Delivering "high velocity" IT and an agile framework that is iterative is no longer optional.
- 5) **Organizational Agility:** Beyond systems and back office processes, there needs to be a tearing down of the silos that can stall development and implementation. This requires a change in culture that supports innovation and promotes change.

Benefits of Digital Lending and Borrowing System:

- 1) **No Physical Documentation Required:** Digital Lending system has completely changed the way of loan documentation. Earlier, for documentation, customers have to collect and pile up all the documents required and then they need to submit them at nearest branch. But now, with digital lending, the number of documents

has reduced as now customer's e-KYC is linked with their bank account by which banks get all the information required for verification of customer credentials. All documents required need to be scanned and submitted online on the Fin Tech's portal or bank's portal.

- 2) **Quick Disbursal:** As soon as the information provided by the applicant is verified by the lender and all the steps required have been completed properly, data is verified at the backend using techniques like Artificial intelligence and complex algorithms. Applicant gets instant approval and loan amount credited in their bank account. Collection of borrower's information, its validation and disbursement of loan becomes easy and in a way that a loan applicant can avail credit instantly in just a few hours. Some "Fin Techs" are claiming to provide loan within few minutes as per the quality of information provided by the borrower.
- 3) **Ideal Option in Case of Emergencies:** Digital loans are best options in case of any financial emergencies like wedding requirements, medical, vacations, in case of accidents and so on. Digital Lending platform makes borrowing an ideal option for emergency scenarios where there is an urgent requirement of money as with digital lending one can get money within hours.
- 4) **Transparency in lending processes:** Digital lending has a transparent loan process. Loan applicants can keep a track of their loan application at every stage. Even if your loan application gets rejected then you will get to know why your application got rejected and where you lacked behind in your eligibility or it was something else which went wrong.
- 5) **Costs:** Digital way of lending save a lot of cost over the manpower as well as the fixed asset by any banking or financial institution and also upon the transactions which are made on daily basis or recorded by manual procedure.
- 6) **Technology and Data Processing:** In today's world technology is very cheap and the data processing services provided all over world are the talk of the town. Therefore it becomes easy to handle many customers at different locations at a time.
- 7) **Multilevel Network:** Digital Lending performs various processes on diverse levels where lending institutions with different organizations and channels get associated at one place, which ultimately brings a huge network of Institution growing together.
- 8) **Borrower Satisfaction:** The customer who gets associated with such technological advancement and efficient organization get a good support from their side and feels satisfied over the services provided to him in such short period of time.

- 9) **Financial Inclusion:** As per World Bank's data, in India 19 % population is still unbanked. Banks could not reach to this part of population yet. With the help of digital lending and digitalization, banks will be able to reduce their operating cost. The decreased operating cost will provide extra money to banks to open branches in these unbanked area. Digital lending also helps in meeting the huge unmet credit need, particularly in the microenterprise and low-income consumer segment in India. Hence, initiative of Digital lending will help banks in financial inclusion also.
- 10) **Reduce Borrowing from informal channels:** Digital lending helps in reducing informal borrowings as it simplifies the process of borrowing. Indians continue to borrow from family and friends and moneylenders, sometimes at unreasonably high interest rates, primarily because these loans are more flexible and convenient. Digitalization of lending will simplify the process of borrowing which will promote people to avoid loans from informal channels.

Challenges of Digital Lending

Challenges for Lending Organizations

- 1) **NPA may increase:** Correct selection of borrower is one of the most important process in lending. Digital lending makes all assessments paperless and face to face contact is missing. Hence there will be chances of more NPAs. Degradation of asset health in Credit card portfolio could be a case study in this regard. Credit card companies and banks issued credit cards to anybody and everybody. They even issued cards to those who didn't even know that they have to repay the amount with the 40% interest on what they are spending. The whole credit card market went through a big disaster in recent downturn in economy.
- 2) **Recovery of NPA will be tough:** It will be very difficult to recover the loans given digitally because there is lack of face to face interaction between bank staff and borrowers during sanction of loans. The staff posted at branch who will be given responsibility to recover loan amount will not feel very comfortable in dealing with borrowers who never visited bank. When any branch sanctions loan, an informal relation develops with the borrowers and bank staff. During recovery this relation puts moral pressure on borrowers which makes recovery process easy.

Challenges for Customers:

- 1) **Customer's privacy will be hampered:** In digital lending we use data of customers and most of the times we don't obtain any active consent from people whose data are being used. In other words does the customer know that lending organizations can access his personal photos, videos, contacts, chats, bank messages, social media details and everything. The answer is a big No.

- 2) Harsh measures for recovery: Nationalized banks and other big private banks follow BCSBI codes during recovery of debt. But many NBFCs and other companies running various digital lending platforms use harsh measures for recovery. They don't care for recovery timing and many times recovery agents misbehave with borrowers whose dues are pending. Recently few borrowers even committed suicide due to extreme recovery pressure and misbehaviour of recovery agents engaged by digital lending apps.

Initiative of RBI for protection of customer/borrowers:

- Non-Banking Financial Companies and banks need to state the names of online platforms they are working with for digital lending purpose.
- RBI has also mandated that digital lending platforms which are used on behalf of Banks and NBFCs should disclose the name of the Bank(s) or NBFC(s) upfront to the customers.
- The central bank had also asked lending apps to issue a sanction letter to the borrower on the letter head of the bank/ NBFC concerned before the execution of the loan agreement.
- Legitimate public lending activities can be undertaken by banks, NBFCs registered with the RBI and other entities who are regulated by state governments under statutory provisions.

Our bank's initiative in Digitalization of lending process:

Our Bank has also taken initiatives towards building a robust Digital Lending Platform, which can enable the customer to fulfil their all type of needs. Our Bank envisages a Digital First operating model to deliver enhanced customer experience through customized digital solutions tailored to suit the requirements of various segments. Digital initiatives of Bank are also in line with the EASE 3.0 agenda of Government of India which focusses on transformation into digital and data driven future banking. Our Bank is one of the leaders in adoption of the EASE 1.0 and EASE 2.0 initiatives.

In the 1st Phase of implementation of the Digital Lending Platform, Bank enables the applicants to avail 'Agreement in Principle' for their loan requirements of Home Loan, Car Loan and Personal Loan in a few clicks with minimal, mandatory documentation through a paperless process at the convenience of their place & time of choice. Digital Lending platform-1 (DLP-1) is an initiative to maintain our Bank's position as the front-runner institution in meeting the government's primary objectives of Enhanced Access and Service Excellence. Currently, DLP-1 enables prospective loan seekers to apply for Home loan, Car Loan and personal Loan through various channels viz. Bank's website, M-Connect+, Baroda Connect and receive sanction/disbursement through a Digital First mode. Two new digital products 'Pre Approved Micro Personal Loan' and 'Loan against FD' will also be launched. Digital Lending Platform will provide the seamless applicant journey for Home Loan, Personal loan and Car Loan up to 'Agreement in Principle' in 30 minutes with 3 simple steps.

This initiative has helped the Bank to sanction Rs.940 Cr. of Retail loans sourced through Digital Lending Platform in very short span of time in the FY 2021.

Another new digital products 'Pre Approved Micro Personal Loan' has also been launched and shown good success, which enables to book 1.30 Lacs personal loan in terms of volume through Digital mode only. It is 48% of the Personal Loan account sanctioned during the FY 2020-21.

In present scenario when government is focusing on manufacturing units through "Make in India" project we are also focussing on giving ease to MSME borrowers through digitalization of lending process. Our Bank has also digitalized the lending process of MUDRA loans which will attract more Applicants. In addition to the existing development in retail product line, now Digital Lending Platform will enable the prospective MSME and Mudra loan seekers to apply for loans through various channels viz. Bank's website, M-Connect+, Baroda Connect.

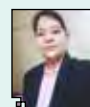
Our Bank has implemented Digital renewal/ review process of MSME loans up to ₹25 lacs covering 70% of the Bank's MSME portfolio in terms of volume using various internal and external data point, which will improve the level of compliance in terms of renewal of small ticket size MSME loans.

India's digital lending market has seen a significant rise over the years. The digital lending value increased from USD 33 billion in FY15 to USD 150 billion in FY20 and is expected to hit the USD 350-billion mark by FY23.

Conclusion

The digital lending in India is in nascent stage. Phase one has just started, where most of the traditional banks offer their customers high-quality web and mobile apps. An alternate approach is one where digital becomes not merely an additional feature but a fully integrated mobile experience in which customers use their Smartphone or Tablet to do everything from opening a new account, making payments to resolving credit card billing disputes, availing all types of loans without ever setting foot in a physical branch. India is on the verge of a digital lending revolution and it should be made sure that this lending is done responsibly and fruits of this revolution are realized. As several players specially NBFCs and other small companies, who are providing digital loans through various mobile apps, have access to sensitive consumer data, there must be clear guidelines around, for example, the type of data that can be held, the length of time data can be held for, and restrictions on the use of data. Digital lenders should proactively develop and commit to a code of conduct that outlines the principles of integrity, transparency and consumer protection, with clear standards of disclosure and grievance redressal. Apart from establishing technological safeguards, educating and training customers to spread awareness about digital lending is also important.

❖❖❖



Jaya Mishra
Chief Manager & Faculty
Baroda Academy, New Delhi



भारतीय संस्कृति और साहित्य में नारी

कलम के आविष्कार से लेकर आज तक उसने संस्कृति के दर्शन का ही काम किया है। वैदिक काल से आज तक कलम ने साहित्य के रूप में समाज को संस्कृति का आईना दिखाने का महत्वपूर्ण काम किया है। कलम ने तत्कालीन नारी को उसके विभिन्न रूपों में दिखाने का बखूबी प्रयास किया है और वह कार्य आज तक जारी है।

वैदिक युग से पूर्व प्रागैतिहासिक काल में मातदेवी की उपासना से यह अनुमान लगाया जा सकता है कि संभवतः वह समाज मातृसत्तात्मक था। जैन धर्म के आदि तीर्थंकर ऋषभदेव ने सर्वप्रथम अपनी पुत्री ब्राह्मी को शब्दविद्या का ज्ञान दिया था, यही कारण है कि वह लिपि आज भी ब्राह्मी लिपि से सुविज्ञात है। तत्कालीन समाज में नारी का जो सम्मान और स्थान था, उस स्तर तक आज के समाज को पहुँचने के लिए अत्यधिक प्रयासों की आवश्यकता है।

मानव सभ्यता के मधुमय विहान के युग वैदिक युग में आर्यों ने प्रकृति की अतुलनीय दैवीय शक्तियों की देवी के रूप में नारी में स्थापित करके उनमें देवत्व का आरोपण किया। वहाँ एक ओर जहाँ रात्रि, निशा, ऊषा, भारती के रूप में अनेक देवियों का उल्लेख है, वहीं लोपामुद्रा, मैत्रेया, गार्गीशची आदि अनेक ऋषिकाओं का भी बड़े सम्मान के साथ उल्लेख है। स्त्रियाँ ई.पू. चौथी शताब्दी में दर्शनादि विषयों का अध्ययन करती थीं। अतः इस बात के पुख्ता प्रमाण हैं कि वैदिक युग में लड़कियों की शिक्षा-दीक्षा पर लड़कों के बराबर ही ध्यान दिया जाता था।

वैदिक युग में दर्शन के अतिरिक्त गणित, बौद्धिक, ज्योतिष आदि शास्त्रों के अध्ययन के साथ-साथ

क्षत्रिय स्त्रियाँ तो युद्ध विद्या का भी प्रशिक्षण लिया करती थीं। वेदों में रानी, मुदगली, वृत्तासुर की माता दनु का वर्णन है जो कि युद्ध में इंद्र के हाथों वीरगति को प्राप्त हुई थी। रामायण काल में कैकेयी ने देवासुर संग्राम में सारथी बनकर मृतप्राय दशरथ के प्राणों की रक्षा की थी।

स्मृति युग के आते-आते समाज में नारी विषयक अवधारणा में परिवर्तन होने लगा था। यहाँ एक ओर यह कहा गया कि जहाँ स्त्रियों की पूजा की जाती है, वहाँ देवों का निवास होता है। वहीं दूसरी ओर संहिताओं में स्त्रियों के बारे में कई नकारात्मक टिप्पणियाँ की गई हैं। यहाँ तत्कालीन समाज में दो समकालीन लेखकों की नारी विषयक दो भिन्न-भिन्न मान्यताएँ यह दर्शाती हैं कि तब तक या तो नारी स्वतंत्र हो चुकी थी अथवा पुरुषों को अपने गिरते हुए वर्चस्व की बेहद चिंता थी, जिसके फलस्वरूप उन्होंने ऐसी अवधारणाएँ प्रस्तुत की। इसके बाद भारत में दो महान विभूतियों ने जन्म लिया-बुद्ध और महावीर। जैन धर्म में ऋषभदेव के ही काल से स्त्रियों की शिक्षा-दीक्षा पर जोर दिया गया था, महिलाओं को धर्म करने का अधिकार भी था, परंतु पूर्णता अर्थात् मोक्ष का अधिकार नहीं था। यह सिद्धान्त अब भी अटल था। इसका मूल कारण वस्तुतः महिलाओं की तत्संबंधी शारीरिक और मानसिक आवश्यकता ही थी।

7वीं सदी से 18वीं सदी तक मुगलों के शासनकाल में नारी भारतीय मर्यादाओं और शालीनता का परिचय अपने रक्त और जौहर से लिखती रहीं। चित्तौड़ के राजा रतनसिंह की रानी पद्मिनी का 3000 स्त्रियों के साथ जौहर (अग्नि में कूदकर जान देना) करना, अलाउद्दीन के हाथों भ्रष्ट न होने का संकल्प भारतीय नारी की मर्यादाओं की पराकाष्ठा को ही व्यक्त करता है।

16वीं सदी के परवर्ती साहित्य में रीतिकालीन साहित्य तो पूर्णतः स्त्री पर ही आश्रित था। 18वीं सदी के राष्ट्रीय पतन के समय आर्थिक दरिद्रता के साथ धर्म भी बुरी तरह भ्रष्ट होने लगा। अंधविश्वासों और आडंबरों का बोलबाला हुआ तब राजा राममोहन राय द्वारा 1828 में ब्रह्मसमाज की स्थापना के साथ ही पुनर्जागरण प्रारम्भ हो गया। दयानंद सरस्वती द्वारा 1875 में आर्य समाज की स्थापना हुई, यहाँ से स्त्रियों को पुनः अधिकार और सम्मान दिलाने की वकालत होने लगी। पाश्चात्य शिक्षा प्रणाली एवं संस्कृति व सभ्यता के संपर्क से पुरुषों की मानसिक पृष्ठभूमि का भी उदारीकरण हुआ। आधुनिक काव्य

के बीजक भारतेन्दु हरिश्चंद्र और इस युग को गति प्रदान करने वाले महावीर प्रसाद द्विवेदी के उदय के साथ ही हिन्दी साहित्य में नारी को श्रृंगार और बीर रस के रूप में परोसा जाने लगा। ध्यान रहें आधुनिक युग का सौंदर्य का उपासक कवि रीतिकालीन कवि से इस रूप में भिन्न था कि रीतिकालीन कवि जहाँ स्त्री के रूप सौंदर्य पर रीझते रहे, वहीं आधुनिक कवि ने स्त्री के आंतरिक सौंदर्य की उपासना पर बल दिया, 'नारी तुम केवल श्रद्धा हो' कहकर नारी को श्रद्धा का रूप देने वाले कवि जयशंकर प्रसाद नारी समर्पण को अभिव्यक्त करते हुए कहते हैं कि, 'इस अर्पण में कुछ और नहीं केवल उत्सर्ग छलकता है, दे दूँ और न फिर कुछ भी लूँ, इतना ही सरल झलकता है.'

भारतीय काव्यधारा को कार्लमार्क्स के साम्यवाद ने भी प्रभावित किया। आदिम साम्यवाद में स्त्री को समान और विशेष अधिकार प्राप्त थे। परंतु पाश्चात्य साम्यवादी विचारधारा ने नारी को हाशिये पर पहुंचा दिया। किसान, दलित के साथ-साथ नारी का भी शोषण हुआ, उसे भोग-विलास की वस्तु समझा जाने लगा। तब आज की प्रगतिवादी और प्रयोगवादी नई कविता ने नारी को उचित सम्मान दिलाने और उसे सामाजिक बंधनों से मुक्ति दिलाने की पुरजोर वकालत की - 'नई नारी/हां नई नारी/देखो वह अंतरिक्ष पर अवतीर्ण हुई/घूँघट को जिसने उलट दिया/ पर्दों को जिसने फाड़ दिया.'

वर्तमान समय में कविताओं के क्षेत्र में कार्य करने वाली कवयित्रियों में मधु पंत, शशिकला त्रिपाठी, सुधा अरोड़ा, रजनी मोखाल, हिमानी दीवान के नाम उल्लेखनीय हैं। पंत जी ने नारी के विरोध के स्वर और आधुनिक नारी के चित्र को और मुखर करते हुए कहा है कि -

**"और स्वेच्छा से मुस्कुराकर,
जागृति का गीत गाकर,
उसने अपने आपको कहा "नारी"
अनुचित "न" कि वर्जनावली नारी"**

आज भी हम सबको मिलकर नारी की स्थिति को सुधारने के लिए बहुत कुछ करने की गुंजाइश है और यह करने के लिए बस अपनी मानसिकता बदलने की जरूरत है।



मन्धीर चौधरी

राजभाषा अधिकारी

अंचल कार्यालय, लखनऊ

Our Bank will be numero uno Bank in the Country...

- Murali Ramaswami, Ex-Executive Director



Shri Murali Ramaswami, Executive Director retired from the services of the Bank on his superannuation on 30.11.2020. He served in banking sector for more than three decades. Team Bobmaitri talked to him about the experiences of his personal and professional life. Excerpts are presented below for fellow readers – Executive Editor.

Sir, kindly tell us about your childhood and family background.

Murali Ramaswami I am the youngest member of the family of five children. My father is a police officer who has been awarded President Police medal for meritorious as well as distinguished service. My mother is a housewife. Both of them taught as to be a good human being. I did my schooling at Santhome High School, Chennai and B.Com from Loyola College Chennai. I did my Masters in Business Administration (MBA) from University of Madras. Thereafter, I completed ICWAI from the Institute of Cost and Works Accountants of India. I also completed CAIIB and also DBF from the Institute of Chartered Financial Analysts of India. I am married to a Computer Engineer and my only daughter is also a Post Graduate in Computer Science from a reputed university in USA and presently working in Bloomberg, New York. She is married to a Navy Officer in USA and well settled.

What made you to choose banking as career?

I took advanced banking as a specialisation in my B.Com and the subject interested me. Further in the 80s when I graduated, banking as a career was next to civil services as a preferred choice. In banking arena, Credit attracted me the most. I am happy with my choice of banking as a career.

How much eventful was your journey up to the rank of Executive Director? How does Bank of Baroda stand out among its peers?

I enjoyed my career as a banker. I joined Vijaya Bank as Financial Analyst in 1989. I thank the bank for giving me opportunity to work in various areas of banking. During my stint in Vijaya Bank I worked in Credit processing, Industrial Finance Branch, Capital market services branch, branch banking, Branch Manager, Corporate and Institutional credit incharge, CFO, Nodal Officer for demonetisation etc. Later I was elevated as Executive Director in Vijaya Bank wherein I had opportunity to work in Credit, Treasury, Inspection and Recovery.

On merger of Vijaya Bank with Bank of Baroda I was initially appointed as Officer on Special Duty (OSD)-ED from 1st April 2019 to 30th Sept 2019. As an OSD I was incharge of Integration Management Office (IMO) besides Information Technology Dept, Digital Banking Dept and Navodaya. The first amalgamation of three public sector Banks in India was interesting and challenging and a fruitful experience for me. In addition lot of IT initiatives (Finacle implementation in overseas Territories, Tab Banking, Hardware and other IT requirement planning for the amalgamated entity, IT centre of Excellence) were all initiated and implemented during my tenure. I handled

the above functions till March 20 from October 2019 onwards, apart from the above areas I was also given charge of corporate and Institutional credit, Treasury, International Banking, Cross Selling, Cash Management and Trade Finance. The above exposure gave me a lot of insight into new areas of Banking particularly in the area of International Banking and Cash Management etc.

To conclude, my journey upto the rank of Executive Director was smooth though I had setback and failures. The failures gave me strength and I can say they were stepping stone for success. Bank of Baroda is a large bank with substantial national and international presence. Our presence after amalgamation has increased substantially and is a leading large Public Sector Bank. In certain international territories like UAE and Africa, we are the major Indian player. The Bank has given opportunity for learning and is employee friendly. I always deem it as God's grace that I was blessed to be an Executive Director in a large bank with international presence.

You have played a pivotal role in seamless integration of two prestigious nationalized Banks with Bank of Baroda. What were the challenges Bank faced during this process?

On my reporting as Officer on Special Duty in Bank of Baroda in April 2019, apart from Information Technology Dept, Digital Banking Dept, Navodaya etc. I was given charge of Integration Management Office (IMO). This is the first three way amalgamation of three separate Public sector Banks in India (i.e. Vijaya Bank and Dena Bank amalgamated with Bank of Baroda). The major Challenges were as under:

- This was the first amalgamation of three independent Public Sector Bank. There was no precedence for us to follow and we had to work out all the principle and methods of integration abinitio.
- To have a common policy/ standard operating procedure in all areas of Banking. This was worked out by involving senior management personnel from all the three amalgamating Banks.
- To give the confidence among the personnel of the three banks that their interest is fully protected in the amalgamation process. Minimal interbank transfers were effected, key top assignments were given to employees of all three banks.
- Periodic feedback survey was conducted by an independent agency and remedial measures were taken based on survey findings.
- To promote Cooperation and ensure that employees of eVB and eDB are tuned to Bank of Baroda policy and procedures, buddy branch

concept was introduced. eVB and eDB were linked to a nearby BOB branch and a buddy was identified in BOB branch to familiarise BOB policy and procedure in eDB and eVB branches.

- To effect faster IT integration, 'branch in branch' concept was introduced. Under this concept Finacle 10 was simultaneously introduced for fresh business in eVB and eDB branches while existing business/ accounts continued in Finacle 7. This enabled the staff members of eVB and eDB to get proficient in Finacle 10.
- Rationalisation of Branches - Based on independent evaluation, controlling offices, branches of BOB, eDB and eVB were rationalised. This enabled cost reduction besides optimum use of manpower.
- Rationalisation of offices - We have rationalised controlling offices, inspection dept, service branches and currency chests taking into account the optimum use of manpower, span of control and cost control.

You were handling Bank's various important portfolios like Large Corporate, Corporate & Institutional Credit, Treasury and also Bank's International Operations etc. Could you please elaborate what were the challenges the Bank faced to achieve the growth in these areas?

I enjoyed working in the above areas and each of the challenges was considered as an opportunity.

- A) In large Corporate and Institutional Credit, the main challenges were competitive pricing, absence of Greenfield projects and TAT. However, we were able to tackle the above challenges effectively and show good quality corporate credit growth. As on 31st Dec 2020, our Bank achieved an all time high corporate credit growth of Rs. 329274 cr up from Rs. 303375 cr as on 31st Dec 2019 (YOY growth of 8.53% inspite of Covid and economic slowdown).
- B) In international operations the major challenges were:
 - I) To meet compliance requirement of various international regulators.
 - II) To show continuous growth in business.
 - III) Control Delinquencies.

The above Challenges were met by close monitoring, frequent review and proper staffing with expertise particularly in the area of compliance. The total business of the overseas Branches Increased to Rs. 235842 cr as on 31st Dec 20 as against Rs. 233648 cr as on 31st Dec 19. In treasury due to high liquidity, deployment of surplus funds was done in a judicious manner ensuring good profitability and return for the bank.

Entire banking industry is going through unprecedented changes. As a successful banking leader what is your outlook on shape of the industry especially Bank of Baroda in coming days?

The banking industry has undergone huge structural changes in the last two years. Amalgamation of Public

Sector Banks has ensured merger of two or three public sector banks. This has improved the reach and business level of the amalgamated entity. The COVID and the resultant lockdown has put a great strain on banking industry. Delinquencies, in the asset portfolio of the banks are increasing. Though IBC has come into effect, resolution process has not got the optimum momentum. There are few Greenfield projects only. This reduced the scope for deployment of resources. More lending happened in retail assets which hampered the return. Excess liquidity resulted in deployment of funds in short term money market investments wherein the return was low.

Bank of Baroda has completed the amalgamation process successfully. This has improved the reach, size and the expertise in the bank. The bank's overseas branches provide scope for increased business apart from risk diversification. The slippages are under control in the bank. The provision coverage ratio is substantial. The bank with a young work force coupled with experienced management will be a front runner in the Indian banking industry in the years to come.

Amidst busy schedule of banking life, how could you manage a balance between personal and professional life?

Honestly I confess that I did not manage a balance between personal and professional life. I spent more time in profession and less time with family. However, as a matter of principle I mostly spend my Sundays with the family. This way I managed the balance between professional and personal life to some extent.

What do you think about our Bank which it should aspire for and what is your message for the fellow Barodians especially to the GenNext?

Our Bank at present is the third largest PSB and fourth largest bank in the country. I am confident with the committed manpower and our reach including International reach, it should not be difficult proposition to reach the numero uno position Bank in the country. My message to Fellow Barodian is our institution is a great institution having a dedicated team and International presence. Our aim is to give good customer service, improve our digital push, lend cautiously with focus on growth, aggressively pursue business particularly CASA and effectively tackle stressed accounts. I am sure in another 5 years horizon our bank will be numero uno or near numero uno bank in the country. My Dear Barodians, there is no substitute for hard work. The hard work coupled with love and passion for excellence will enable our Bank to reach pinnacle of success.

Sir, what is your post-retirement plan?

Post retirement, I am now settled at Chennai, the city from where I hail from. I plan to devote some time for physical exercises and Yoga. I am also interested in learning. I intend to pursue insolvency professional course to enhance my knowledge. I will spend more quality time with my family. I am interested in contributing to the society in whatever way I can through my banking knowledge and hard works. I always want to be busy and spend my life productively and for the welfare and development of our country.





Digital Lending - A New Era

Innovations in digital lending are enabling financial service providers (FSPs) to offer better products to more underserved clients in faster, more cost-efficient and engaging ways. It helps to meet the unmet credit need, in the micro enterprise and low income consumer segment in India. It helps to reduce borrowing from informal channels through informal borrowings. It also simplifies the process of borrowing. It is a Time-Saving process as it saves time spent uselessly in banks

India's digital lending market has seen a significant rise over the years. The digital lending value increased from USD 33 billion in FY15 to USD 150 billion in FY20 and is expected to hit the USD 350-billion mark by FY23.

Latest platform for digital banking

ARTIFICIAL INTELLIGENCE

BUSINESS LEAD

Customer approach for lending products have changed dramatically over the years. With customers being online 24/7, they share a lot of behavioural footprint on digital lenders properties of lenders or their affiliates. AI are helping lending institution to understand the customer behaviour and on this basis are advising products to their customers.



Now days with the help of AI banks are also analysing their customer transactions and advising different products to suitable customer on regular interval. In our bank PAL are the best example.

CREDIT HEALTH

Customer credit scoring/eligibility for a loan is a major challenge for a critical business differentiator for Banks. In a nutshell, credit scoring is both an operational and a business driver for all the lenders. AI are disrupting this area and helping banks to grow their portfolio. AI can use a lot of data points related to customer behaviour, financial history, income tax history, and other transactions. To derive a credit risk score for a customer. Lenders have been using financial and other data in the past for credit. However, with AI, they can utilize more data points on customer behaviour and that



gives them a key differentiator.

Fintech

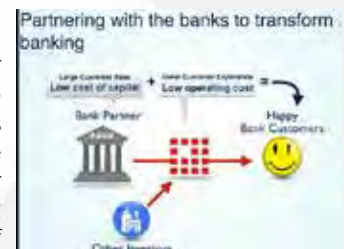
BUNDLING THE SERVICES

In normal credit decision the mode of accessing potential borrowers in need of credit, underwriting and entering into loan agreements is offline through brick and mortar outlets supported by call centres and business units. Banks and NBFCs rely heavily on hard copy documents, on traditional data sources like income statements and credit scores, on face to face meetings and on wet signatures. This makes technology just another support system for the brick and mortar world of doing business. The full leveraging of technology and true digitisation in the lending business started with Fintech companies in India. The segments that are extremely benefited from FINTECH are urban retail consumers, agriculture sector and the MSME segment etc.



PARTNERSHIP MODEL

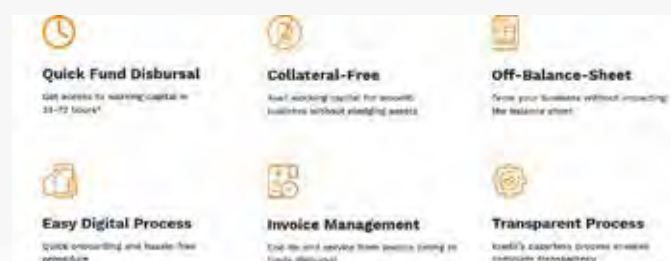
In specific segments (travel, food and hospitality for e.g.) banks have tied up with Fintech companies that source and underwrite potential borrowers for banks. Indifi is the best example of such type of model. Tag line of Indifi



“Whether you are in the business of travel, hospitality, retail, ecommerce or trading, Indifi gets you a loan easily, quickly and without collaterals.”

INVOICE DISCOUNTING

Invoice discounting enables businesses to gain instant access to cash tied up in unpaid invoices and tap into the value of their sales ledger. It's simple: when you invoice a customer or client, you receive a percentage of the total from the lender, providing your business with a cash flow boost. Some Fintech companies like KredX operate exchanges where unpaid invoices can be discounted by SMEs to a network of financiers (Banks, NBFCs), wealth managers and retail investors.



Captive models

Now days customer organization are taking strategic decision to create its presence in the lower cost location and conduct work there as a part of its own operations.



In this context companies that exist in entirely different businesses are now entering the lending space in order to lend to their captive customer base either directly by setting up NBFCs or by partnering with institutions like OLA.

Original equipment manufacturer, an organization that makes devices from component parts bought from other organizations

OEMs are also developing now days a holistic sales financing strategy. This does not only maintain the competitiveness of the OEMs but it also boosts sales due to the enhanced offering – especially one-stop-solutions – as well as it allows OEMs to tap new revenue and profit pools from its new financial services activities.

Market Places

Paisa Bazaar

We are familiar with Paisa Bazaar that connect borrowers with financial institutions. They provide the value add of digitizing the entire process flow to provide borrowers with a seamless digital experience.

Money Tap

Money Tap is a Bengaluru-based company. It disrupted the digital lending business by offering lines of credit in the form of personal loans for consumers, in partnership with RBL Bank. One of its notable features is that it has a very simple documentation process for getting a personal loan. The mobile app also allows you to keep track of all the borrowings.

Capital Float

This fintech company uses its own proprietary loan underwriting systems to lend to potential borrowers. It has partnerships with clients like Uber, Paytm and Shopclues. It is now aiming to reach out to kirana store owners and small-time merchants.

MobiKwik

MobiKwik was founded in 2009 and it started as a digital payments company, where it provided a phone-based payment system. The company eventually grew into a digital financial services platform and boasts of a customer base of 100 million.

Faircent

Faircent is India's first RBI registered peer-to-peer lending marketplace where an individual can lend money to a borrower. Their mission is to provide a platform that connects those in need of credit with institutions and individuals who are willing to lend.

Blockchain technology



It has been observed that intermediaries are posted at nearly every stop throughout loan approval, lengthening the whole credit approval process. A new innovation in the finance industry, blockchain lending builds on the Peer-to-Peer model of blockchain and incorporates traditional lending to create a time-efficient, seamless system. Through blockchain lending, traditional banking becomes obsolete and the reliance on third-party intermediaries will be eliminated.

This automated, decentralized system significantly reduces operational risks and speeds up the loan process.

In the secondary market, thousands of lenders and investors are engaged in transactions every day, making tracking excessively complicated. Blockchain is further supporting the usage of smart contracts in this market.

Handling Home Loans

Under home loans, blockchain has the ability to condense the lengthy, complicated mortgage process by eliminating third-party intermediaries, certifications and inherent delays in processing. This can improve the loan procedure entirely by reducing costs, developing incorruptible records, and promoting rapid settlement for all parties involved.

A Breakdown of Mortgages with Blockchain



Transferring Money, Making Payments, and Receiving Payments

Processing of credit proposal by using of blockchain technology and thereafter disbursing to related party without unnecessary hindrance by intermediaries is the beauty of this blockchain technology. This tools and applications to pay suppliers or remote employees in a way that is faster, more secure, and lower cost than

traditional lending methods.

Trade Finance

Conventional Method

Most of the trade finance activities involve a substantial amount of physical paperwork being shuffled back and forth between the importer, exporter, importer's bank, exporter's bank, shipping company, receiving company, local shippers, insurers, and others. This reliance on documents usually has drawbacks, including the cost and time required to prepare, transmit, and check these documents. Some pain points of traditional trade finance is as under:



- ✓ Invoice factoring
- ✓ Manual contract creation
- ✓ Delayed timeline
- ✓ Manual AML review
- ✓ Delayed payment
- ✓ Duplicative bills of lading
- ✓ Multiple platforms

Blockchain Method

Blockchain technology holds the potential to change business processes by redefining value chain interactions, reducing operational complexity, and reducing transaction costs.



In 2016, Barclays announced its cooperation with fintech start-up named 'Wave' to initiate the supposed first global trade transaction with its blockchain-based letter of credit project using the Wave blockchain platform. The transaction guaranteed the trade of almost USD100, 000 worth of cheese and butter between Irish agricultural food co-operative Ornua and the Seychelles Trading Company.

In May 2018, HSBC and ING Bank executed the first commercially viable pilot trade through blockchain for Cargill's shipment of soyabean to Argentina from Malaysia. HSBC Singapore and ING Geneva acted as the issuing bank and the nominated bank for Cargill Singapore and Switzerland respectively. This transaction between Cargill and Cargill was completed on the R3 Cordablockchain platform.

In October 2018, another transaction took place between Reliance Industries in India and Tricon Energy in Peru. For this polymer shipment, HSBC India served as the advising and negotiating bank for Reliance Industries and IMG issued the letter of credit for Tricon. In this transaction, the trade was fully digitized as it enabled the transfer of title of goods. This was made possible by integrating with

Bolero's electronic bill of lading.

Bank Of Baroda & Bank Chain Consortium

To explore Block Chain Technology and to move towards a collaborative and transparent banking environment Bank of Baroda has joined the consortium a community of 24 Indian and global banks and financial institutions.

Benefits

- ✓ The decentralised nature of the technology, which removes middlemen.
- ✓ Complete transparency.
- ✓ Immutable records that can't be changed once they are created, improving the auditing process.
- ✓ Efficiency plus the enablement of fast transactions.
- ✓ Reducing costs when implemented properly.
- ✓ Using highly effective encryption technology so that it can improve security.

Our Bank's Digital Lending Initiatives

Pre -approved Micro PL

Eligible customers will be informed through SMS / email. Alternatively, customers can also check the eligibility and limit by typing " PAPL< space >< last four digits of BoB debit card No.> and send it to 8422009988 from the registered mobile number.

Tie up with Amazon

We have partnered with Amazon for our e-Commerce overdraft product. Those merchants who are engaged in manufacturing/trading activity through e-commerce portal are the target group.

PSB Loans in 59 minutes

PSB Loans in 59 minutes is an online marketplace which helps in providing loan amount starting from Rs 1 Lakh to Rs 5 Crore to all the business entity. This initiative was taken to ease the MSME Business by reducing the loan approval process. The platform leverages technology to strengthen credit delivery system and facilitate smooth flow of credit to MSMEs in hassle free manner.

The fintech platform is developed by Capita World Platform Pvt Ltd (CWPPL) SIDBI along with five identified PSB acquired majority stakes in CWPPL. Bank of Baroda is one of the investor bank.

TReDS Online Discounting Platform

This online platform enables discounting of invoices of MSME sellers through a bidding process to ensure prompt realisation of receivables. Bank of Baroda has on boarded all 3 RBI approved Trade Receivables Discounting System (TReDS) platforms i.e. A. TREDIS, RXIL, MYNDSOL thereby becoming the first Bank to support this novel Fintech initiative.

New Launching of "Digital Lending Platform"

Launch of Digital Lending Platform is the next step in maintaining our Bank's position as the front runner

institution in meeting the government's primary objectives of latest Enhanced Access and Service Excellence guidelines.

Prospective loan seekers should apply for Home loan, Car Loan, personal Loan, MSME & Mudra Loan through various channels viz. Bank's website, M-Connect+, Baroda Connect and receive sanction/disbursement through a Digital First mode.

Fountainhead of Innovation: BOB-IITB IC

Located within IIT Bombay campus in Powai, the centre is first of its kind initiative with industry-academia partnership focused on fintech between a leading BFSI organization and a Technology Institute of Eminence. The objective of the centre is to evaluate and adopt emerging technologies, develop a culture of Innovation, foster innovations in the financial hardware space and contribute to bank's digital strategy.

Conclusion

It is no puzzler that digital lending is a much better option to go for with the rapid shift of banking operations to digital means, getting a loan is becoming easier. With emerging new-age technologies, the future of digital lending is bright. It is the perfect time for traditional lenders to upgrade their offerings to digital means and offer their customers an easy yet effective way to get loans using digital lending.



Ashutosh Kumar Srivastava
Chief Manager & Faculty
Baroda Academy, Lucknow



डिजिटल बैंकिंग-सतर्कता और सावधानी

काफी समय से भारत सरकार द्वारा कैशलेस व्यवस्था को स्थापित करने तथा डिजिटल भुगतान को बढ़ाने के लिए प्रयास किए जा रहे हैं. इसके लिए विभिन्न प्रकार के प्रोत्साहन भी दिए जा रहे हैं. बैंक भी अपने ग्राहकों को शाखा बैंकिंग से निकालकर घर बैठकर बैंकिंग करने के लिए प्रोत्साहित कर रहे हैं. इन्हीं प्रयासों के कारण डिजिटल लेनदेन में वृद्धि हो रही है. डिजिटल लेनदेन में वृद्धि के साथ इससे संबंधित धोखाधड़ी के मामलों में भी वृद्धि हो रही है जो कि एक चिंता का विषय है. इसका मुख्य कारण हमारे ग्राहकों द्वारा पूरी सावधानी नहीं बरतना है. ग्राहक जाने-अनजाने में धोखाधड़ी के शिकार हो जाते हैं. कुछ सावधानियाँ हैं जिनसे इन धोखाधड़ियों से बचा जा सकता है.

सबसे पहले अपने बैंक खाते में अपना मोबाइल नंबर रजिस्टर करवाएं ताकि आपके खाते में होने वाले लेनदेन के बारे में आपको तत्काल सूचना मिलती रहे. अगर आप अपना मोबाइल नंबर बदलते हैं तो इसे तत्काल अपने बैंक खाते में भी बदलवा दें. आपके द्वारा मोबाइल बंद करने पर मोबाइल कंपनी इस नंबर को किसी दूसरे ग्राहक को जारी कर सकती है और आप के खाते की जानकारी गलत आदमी के पास जा सकती है.

धोखाधड़ी करने वाले, फोन या ई-मेल के जरिए, तरह-तरह के लुभावने सपने दिखाकर, आपसे आपके खाते और डेबिट कार्ड आदि की जानकारी प्राप्त करने का प्रयास कर सकते हैं. फोन पर अथवा ईमेल पर अपने खाते/ डेबिट कार्ड/ क्रेडिट कार्ड/ इंटरनेट बैंकिंग से संबंधित जानकारी किसी को भी ना दें, चाहे फोन करने वाला अपने आप को आपके बैंक का अधिकारी ही क्यों न बता रहा हो. वह आपको आपके खाते या डेबिट कार्ड को बंद करने की धमकी ही क्यों न दे रहा हो क्योंकि कोई भी बैंक आपसे फोन पर ऐसी जानकारी कभी भी नहीं माँगा.

अगर आपके मोबाइल पर किसी अनजाने नंबर से कोई एसएमएस आता है और कोई आपको फोन करके इस मैसेज को किसी अन्य नंबर पर भेजने का अनुरोध करे तो ऐसा कदापि ना करें. ऐसा करने पर आपके मोबाइल पर मैसेज डायवर्ट लग सकता है और आपके मोबाइल पर आने वाले सभी एसएमएस/ ओटीपी किसी अन्य के मोबाइल पर जाने शुरू हो जाएंगे और आप आसानी से धोखाधड़ी का शिकार हो सकते हैं.

अगर आपके मोबाइल पर किसी ऐसे लेनदेन का मैसेज आता है जो आपने नहीं किया है तो तत्काल अपनी बैंक शाखा को सूचित कर खाते में लेनदेन बंद करवा दें. यदि उस समय आप की बैंक शाखा बंद हो या अवकाश का दिन हो तो बैंक के टोल फ्री नंबर पर फोन करके भी ऐसा करवाया जा सकता है. आप अपने रजिस्टर्ड मोबाइल से एसएमएस कर भी अपने डेबिट कार्ड को तत्काल बंद करवा सकते हैं.

डिजिटल बैंकिंग बड़ी सुविधाजनक है, क्योंकि इसका उपयोग आप कहीं भी किसी भी समय कर सकते हैं. आजकल किसी के पास भी इतना समय नहीं है कि वह बिजली का बिल टेलिफोन बिल/ मोबाइल बिल आदि का भुगतान करने के लिए कंपनी के काउंटर पर जाकर लाइन में लगे, जबकि यह कार्य घर बैठे ही आराम से हो सकता है. अतः डिजिटल बैंकिंग का खुलकर उपयोग करें, लेकिन थोड़ी सतर्कता और सावधानी के साथ.



प्रणय राय
प्रबंधक
अंचल कार्यालय, लखनऊ



आयोजन

Chennai Zone organizes "Baroda Virtual Property Fair 2021"



On 11th February, 2021 Chennai Zone launched a virtual global platform by putting up digital stalls for online touring/ buying housing projects from 100+ builders to home seekers with on the spot funding opportunity. Zonal Head Shri R Mohan, Deputy Zonal Head Shri Gabriel Mahatma, Regional Head Shri Ramanuj Sharma and other staff members were present on the occasion.

बृहत्तर कोलकाता क्षेत्र की राजबारी शाखा द्वारा एसएचजी मेगा क्रेडिट कैम्प का आयोजन



बृहत्तर कोलकाता क्षेत्र की राजबारी शाखा द्वारा एसएचजी मेगा क्रेडिट कैम्प का आयोजन किया गया. इस अवसर पर प्रधान कार्यालय से महाप्रबंधक श्री एम वी मुरलीकृष्णा, अंचल प्रमुख श्री देबब्रत दास एवं क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुरेन्द्र गौड़ और अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

अजमेर क्षेत्र द्वारा पीएम स्वनिधि विशेष शिविर का आयोजन



अजमेर क्षेत्र द्वारा पीएम स्वनिधि योजना के अंतर्गत विशेष शिविर का आयोजन किया गया. इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री एम एस महनोत, एसएलबीसी प्रमुख श्री सी पी अग्रवाल, क्षेत्रीय प्रमुख श्री एस के बिरानी तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

नोएडा क्षेत्र द्वारा खाते खोलने हेतु शिविर का आयोजन



नोएडा क्षेत्र की विभिन्न शाखाओं सहित क्षेत्रीय कार्यालय के विपणन विभाग द्वारा फरवरी, 2021 माह में नोएडा एवं गाजियाबाद क्षेत्र के विभिन्न मॉल, सोसाइटी एवं शाखाओं में बचत खाते एवं चालू खाते खोलने हेतु विभिन्न शिविरों का आयोजन किया गया.

कोल्हापुर क्षेत्र द्वारा शिवाजी जयंती समारोह का आयोजन



कोल्हापुर क्षेत्र द्वारा 19 फरवरी, 2021 को शिवाजी जयंती के उपलक्ष्य में कार्यक्रम का आयोजन किया गया. इस अवसर पर कोल्हापुर क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री मयंक कुमार, वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

गोधरा क्षेत्र एवं गोधरा क्षेत्र-II द्वारा उत्कर्ष कार्यक्रम का आयोजन



17 जनवरी, 2021 को गोधरा क्षेत्र एवं गोधरा क्षेत्र-II द्वारा उत्कर्ष कार्यक्रम का आयोजन किया गया. इस अवसर पर गोधरा क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री आदित्य कुमार कन्नौजिया, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री नरेंद्र पांडेय, गोधरा क्षेत्र-II की क्षेत्रीय प्रमुख सुश्री वीणा के शाह, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री वी के घाटिया तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

Celebrations

मुंबई मेट्रो उत्तर क्षेत्र द्वारा डीएसए बैठक का आयोजन



मुंबई मेट्रो उत्तर क्षेत्र द्वारा 14 जनवरी, 2021 को डीएसए बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री अखिलेश कुमार, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुकुमार जाना, अन्य वरिष्ठ कार्यपालकगण एवं डीएसए उपस्थित रहे।

Madurai Region organises Trade Finance Customer Meet



On 25th February, 2021 Madurai Region organised Trade Finance Customer Meet. Regional Manager Shri M. P Sudhakaran, General Manager (Head - Trade & Forex) Shri S A Sudarsan and other staff members were present on the occasion.

राजकोट अंचल द्वारा फास्टैग अभियान कैम्पेन का शुभारंभ



19 फरवरी, 2021 को राजकोट अंचल में डिजिटल दंगल के अंतर्गत फास्टैग के प्रचार-प्रसार हेतु अभियान का शुभारंभ किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री संजीव डोभाल, उप अंचल प्रमुख श्री वाय एस ठाकुर, अन्य वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

साबरकांठा क्षेत्र द्वारा कृषि वसंत समारोह का शुभारंभ



साबरकांठा क्षेत्र द्वारा 05 फरवरी, 2021 को अंचल प्रमुख श्री एम एम बंसल की अध्यक्षता में कृषि वसंत-2021 समारोह का शुभारंभ किया गया। इस अवसर पर उप महाप्रबन्धक (नेटवर्क) श्री एम एस रोहडिया, क्षेत्रीय प्रमुख श्री राजकुमार महावर, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री हरेश पटेल तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

जलगाँव क्षेत्र की एरंडोल शाखा द्वारा महा क्रेडिट कैम्प का आयोजन



जलगाँव क्षेत्र की एरंडोल शाखा द्वारा 'मैं भी डिजिटल' विषय पर महा क्रेडिट कैम्प का आयोजन किया गया। इस अवसर पर जलगाँव क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री अरुण मिश्रा, उप क्षेत्रीय प्रमुख डॉ. बी आर चौधरी, शाखा प्रमुख श्री राजेश रौशन एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

कोटा क्षेत्र द्वारा समीक्षा बैठक का आयोजन



5 जनवरी, 2021 को कोटा क्षेत्र द्वारा सभी शाखाओं के लिए समीक्षा बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री एम एस महनोत, उप महाप्रबन्धक (नेटवर्क) श्री पी के बाफना, क्षेत्रीय प्रमुख श्री आलोक सिंघल, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री एम ए मेहरा एवं सभी शाखाओं के शाखा प्रमुख उपस्थित रहे।

आयोजन

उदयपुर क्षेत्र द्वारा ऋण वितरण शिविर का आयोजन



06 मार्च, 2021 को उदयपुर क्षेत्र की माउंट आबू शाखा द्वारा स्ट्रीट वेंडर्स के लिए ऋण वितरण शिविर का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री अनिल कुमार माहेश्वरी, शाखा प्रमुख श्री जितेंद्र शर्मा तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

अमरावती क्षेत्र द्वारा समीक्षा बैठक का आयोजन



08 जनवरी, 2021 को अमरावती क्षेत्र द्वारा सभी शाखाओं की समीक्षा बैठक का आयोजन किया गया जिसमें विभिन्न मापदंडों पर उत्कृष्ट कार्यनिष्पादन करने वाली शाखाओं को प्रमाणपत्र तथा स्मृति चिन्ह देकर सम्मानित किया गया। इस अवसर पर उप महाप्रबंधक (नेटवर्क 2) श्री वी एम एन एस साईबाबु, क्षेत्रीय प्रबंधक श्रीमती नंदिनी गायकवाड, उप क्षेत्रीय प्रबंधक श्री अजय आर्य एवं सभी शाखाओं के शाखा प्रबंधक उपस्थित रहे।

बड़ौदा शहर क्षेत्र द्वारा 'में भी डिजिटल' अभियान का आयोजन



बड़ौदा शहर क्षेत्र द्वारा 04-22 जनवरी, 2021 तक डिजिटल लेनदेन को बढ़ावा देने तथा स्ट्रीट वेंडर्स को डिजिटल पेमेंट के लिए प्रोत्साहित करने हेतु 'में भी डिजिटल' अभियान चलाया गया। इस दौरान अंचल प्रमुख श्री अजय कुमार खोसला, क्षेत्रीय प्रमुख श्रीमती वृषाली कांबली ने स्ट्रीट वेंडर्स को डिजिटल लेनदेन के फायदों से अवगत करवाया।

शाहजहांपुर क्षेत्र द्वारा ट्रैक्टर ऋण कैम्प का आयोजन



शाहजहांपुर क्षेत्र द्वारा 4 फरवरी, 2021 को ट्रैक्टर ऋण वितरण कैम्प का आयोजन किया गया। इस कार्यक्रम में उप महाप्रबंधक श्री बी एम मीना, क्षेत्रीय प्रमुख श्री मिहिर कुमार झा तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

जयपुर क्षेत्र द्वारा सम्मान समारोह का आयोजन



03 फरवरी, 2021 को जयपुर क्षेत्र द्वारा उत्कृष्ट कार्य निष्पादन करने वाली शाखाओं के शाखा प्रमुखों को प्रशस्ति-पत्र प्रदान कर सम्मानित किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री महेंद्र सिंह महनोत, उप अंचल प्रमुख श्री योगेश अग्रवाल, क्षेत्रीय प्रमुख श्री संतोष कुमार बंसल एवं उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री विनोद मोंगा तथा शाखाओं के शाखा प्रमुख उपस्थित रहे।

प्रयागराज क्षेत्र तथा प्रयागराज क्षेत्र-2 द्वारा संगोष्ठी का आयोजन



प्रयागराज क्षेत्र तथा प्रयागराज क्षेत्र-2 द्वारा संयुक्त रूप से 07 जनवरी, 2021 को 1 ट्रिलियन अंचल व्यवसाय के लक्ष्य की प्राप्ति हेतु संगोष्ठी का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री ब्रजेश कुमार सिंह, प्रयागराज क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री के के कश्यप एवं प्रयागराज क्षेत्र-2 के क्षेत्रीय प्रमुख श्री प्रमोद कुमार, प्रयागराज क्षेत्र-2 के उप क्षेत्रीय प्रबंधक श्री ओ एन सिंह तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

Celebrations

बेंगलूरु उत्तर क्षेत्र द्वारा स्वर्ण ऋण लक्ष्य प्राप्त करने पर केक कटिंग का आयोजन



वित्तीय वर्ष 2020-21 के लिए बेंगलूरु उत्तर क्षेत्र ने स्वर्ण ऋण के तहत 50 किलोग्राम से अधिक का लक्ष्य हासिल कर प्रथम स्थान प्राप्त करने पर केक कटिंग का आयोजन किया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रबंधक श्री के सत्यनारायण नायक, उप क्षेत्रीय प्रबंधक श्री बी बी धागरे, वरिष्ठ कार्यपालकाण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

हैदराबाद मेट्रो क्षेत्र द्वारा जागरूकता अभियान का आयोजन



12 फरवरी, 2021 को हैदराबाद मेट्रो क्षेत्र द्वारा केंद्रीय रिजर्व पुलिस बल के कर्मचारियों को बैंक के उत्पादों से अवगत कराया गया। इस अवसर पर केंद्रीय रिजर्व पुलिस बल के आईजी श्री जी वी एच गिरि प्रसाद, हैदराबाद मेट्रो क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री के विनोद बाबू और अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

करनाल क्षेत्र द्वारा इंडिया फर्स्ट प्राइड अभियान हेतु लॉगिन डे का आयोजन



22-24 फरवरी, 2021 तक करनाल क्षेत्र द्वारा इंडिया फर्स्ट प्राइड अभियान के अंतर्गत लॉगिन डे का आयोजन किया गया। इस लॉगिन डे में श्रेष्ठ कार्य करने वाली शाखाओं को 10 मार्च, 2021 को क्षेत्रीय प्रमुख श्री सत्य प्रकाश तथा उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री डी पी एस भाटिया द्वारा ट्रॉफी और प्रमाणपत्र देकर सम्मानित किया गया।

कोलकाता मेट्रो क्षेत्र द्वारा शाखा प्रबंधकों हेतु समीक्षा बैठक का आयोजन



4 मार्च, 2021 को अंचल प्रमुख श्री देबब्रत दास की अध्यक्षता में कोलकाता मेट्रो क्षेत्र के शाखा प्रबंधकों हेतु समीक्षा बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप अंचल प्रमुख श्री पी के दास, उप महाप्रबंधक व क्षेत्रीय प्रमुख श्री गोबिन्दा बिश्वास, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री शंकर कुमार झा एवं क्षेत्राधीन सभी शाखा प्रमुख उपस्थित रहे।

भरुच क्षेत्र द्वारा स्ट्रीट वेंडरों के लिए प्रशिक्षण कार्यक्रम का आयोजन



04 जनवरी, 2021 को भरुच क्षेत्र द्वारा पीएम स्वनिधि योजना के अंतर्गत स्ट्रीट वेंडरों को डिजिटल माध्यम से प्रशिक्षण दिया गया। इस अवसर पर मुख्य प्रबंधक श्री जिज्ञेश कुमार एस परमार, भरुच नगरपालिका अध्यक्ष श्रीमती सुरभीबेन तंबाकुवाला तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

नई दिल्ली अंचल द्वारा उद्यमी सम्मान समारोह का आयोजन



नई दिल्ली अंचल द्वारा 08 फरवरी, 2021 को उद्यमी सम्मान समारोह का आयोजन किया गया। इस समारोह में अंचल प्रमुख श्रीमती सम्मिता सचदेव तथा कॉर्पोरेट कार्यालय से प्रमुख-एमएसएमई श्री अमित तुली द्वारा उद्यमियों को ऋण स्वीकृति पत्र वितरित किए गए। इस अवसर पर बैंक अधिकारियों के साथ अनेक उद्यमी उपस्थित रहे।

मंगलूरु जिला क्षेत्र द्वारा ऑटो ऋण शिविर का आयोजन



मंगलूरु जिला क्षेत्र की दर्बे पुत्तूर शाखा द्वारा बड़ौदा ऑटो ऋण योजना के अंतर्गत ऋण शिविर का आयोजन किया गया। इस अवसर पर मंगलूरु अंचल के उप अंचल प्रमुख श्री गोपालकृष्ण आर, क्षेत्रीय प्रमुख श्री किरण रेड्डी एस व अन्य कार्यपालकगण उपस्थित रहे।

जमशेदपुर क्षेत्र द्वारा एसएचजी ऋण वितरण शिविर का आयोजन



25 जनवरी, 2021 को जमशेदपुर क्षेत्र द्वारा ग्राम पंचायत हनुमानगढ़ी में एसएचजी ऋण वितरण शिविर का आयोजन किया गया। इस अवसर पर हनुमानगढ़ी पंचायत की मुखिया सुश्री नूतन सिंह, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क -1) श्री जगदीश तुंगारिया, जमशेदपुर क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री आर के गोयल, राँची क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री मनोज कुमार एवं अन्य स्टाफ सदस्य तथा ग्राहकगण उपस्थित रहे।

हैदराबाद मेट्रो क्षेत्र द्वारा जागरूकता अभियान का आयोजन



10 फरवरी, 2021 को हैदराबाद मेट्रो क्षेत्र द्वारा केंद्रीय रिजर्व पुलिस बल के कर्मचारियों को बैंक के उत्पादों से अवगत कराया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री मनमोहन गुप्ता, आईपीएस अधिकारी श्री सी वी आनंद, आईजी व निदेशक एनआईएसए, सीआईएसएफ और अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

बेंगलुरु उत्तर क्षेत्र द्वारा 'हर दिन गोल्ड लोन' में लक्ष्य प्राप्ति पर केक कटिंग का आयोजन



04 दिसंबर, 2020 से 04 जनवरी, 2021 की अवधि के लिए 'हर दिन गोल्ड लोन' अभियान में बेंगलुरु उत्तर क्षेत्र द्वारा लक्ष्य प्राप्त करने पर केक कटिंग का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रबंधक श्री के सत्यनारायण नायक, उप क्षेत्रीय प्रबंधक श्री बी बी धागरे, वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

उडुपी क्षेत्र द्वारा समीक्षा बैठक का आयोजन



उडुपी क्षेत्र द्वारा शाखा प्रमुखों हेतु समीक्षा बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्रीमती गायत्री आर, उप क्षेत्रीय प्रबंधक श्री मंज्रय्या शेटी, क्षेत्रीय प्रबंधक, उडुपी क्षेत्र-1 श्री रवि एच, क्षेत्रीय प्रबंधक उडुपी क्षेत्र-2 श्री आर वी एस वी श्रीधर एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

उदयपुर क्षेत्र द्वारा मेगा क्रेडिट कैंप का आयोजन



उदयपुर क्षेत्र की खेखाड़ा शाखा द्वारा 27-29 जनवरी, 2021 के दौरान मेगा क्रेडिट कैंप का आयोजन किया गया। इस अवसर पर विकास अधिकारी श्री राकेश वर्मा, शाखा प्रबंधक श्री कुलदीप कुमार, अन्य स्टाफ सदस्य तथा ग्राहकगण उपस्थित रहे।

Celebrations

बड़ौदा शहर क्षेत्र - 2 द्वारा ऋण मेला का आयोजन



16-20 फरवरी, 2021 तक बड़ौदा शहर क्षेत्र-॥ की फर्टिलाइजर शाखा द्वारा जीएसएफसी परिसर में ऋण मेला का आयोजन किया गया. इस कार्यक्रम के उद्घाटन पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री राजन प्रसाद, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अश्विनी कुमार तथा जीएसएफसी के उप महाप्रबंधक श्री एस के वाजपेयी एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

गुलबर्गा क्षेत्र द्वारा पुरस्कार वितरण कार्यक्रम का आयोजन



गुलबर्गा क्षेत्र द्वारा क्रिकेट टूर्नामेंट के साथ पुरस्कार वितरण समारोह का आयोजन किया गया. इस अवसर पर गुलबर्गा क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री बी सनिल कुमार, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री एल वी राव एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

गया क्षेत्र द्वारा सम्मान समारोह का आयोजन



03 मार्च, 2021 को गया क्षेत्र द्वारा सितंबर, 2020 को समाप्त तिमाही तक श्रेष्ठ व्यवसाय कार्यनिष्पादन करने वाली शाखाओं के लिए सम्मान समारोह का आयोजन किया गया. इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री नित्यानन्द बेहेरा, क्षेत्रीय प्रमुख श्री मनीष कुमार, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री सनोज कुमार तथा विभिन्न शाखाओं के शाखा प्रमुख उपस्थित रहे.

पुणे जिला क्षेत्र द्वारा टाउन हॉल बैठक का आयोजन



10 मार्च, 2021 को पुणे जिला क्षेत्र द्वारा टाउन हॉल बैठक का आयोजन किया गया. इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री मनीष कौड़ा, उप अंचल प्रमुख श्री बिजय कुमार झा, उप महाप्रबंधक श्री राकेश कुमार, क्षेत्रीय प्रमुख श्री निखिल मोहन, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री विवेक विशाल एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

नई दिल्ली अंचल में सम्मान समारोह का आयोजन



नई दिल्ली अंचल द्वारा 16 जनवरी, 2021 को खुदरा ऋण के अंतर्गत उत्कृष्ट कार्यनिष्पादन करने वाली शाखाओं तथा क्षेत्रों के लिए सम्मान समारोह का आयोजन किया गया. इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्रीमती सम्मिता सचदेव, उप अंचल प्रमुख श्री सुबोध जैन, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क-1) श्री वी के बसेठा, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क -2) श्री घनश्याम सिंह तथा सभी क्षेत्रों के क्षेत्रीय प्रमुख, उप क्षेत्रीय प्रमुख एवं उत्कृष्ट कार्यनिष्पादन करने वाली शाखाओं के शाखा प्रमुख व अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

सवाईमाधोपुर क्षेत्र द्वारा प्रशिक्षण कार्यक्रम का आयोजन



बड़ौदा स्वरोजगार विकास संस्थान, सवाईमाधोपुर द्वारा 17-22 फरवरी, 2021 तक बैंक मित्रों के लिए प्रशिक्षण कार्यक्रम का आयोजन किया गया. इस अवसर पर क्षेत्रीय व्यवसाय विकास प्रबंधक श्री आर पी मीना व राजीविका से डीपीएम श्री हंसराज मीना, श्री मनोहर लाल एवं संस्थान के निदेशक श्री रूप चंद मीना द्वारा प्रतिभागियों को प्रमाण पत्र वितरित किए गए.

स्मार्ट बैंकिंग ही भविष्य की बैंकिंग है

– जे वी मेहता, मुख्य महाप्रबंधक (सेवानिवृत्त)



श्री जे वी मेहता, मुख्य महाप्रबंधक बैंक की सेवा से 31 जनवरी, 2021 को सेवानिवृत्त हुए। अपनी लगभग 36 वर्षों की सुदीर्घ बैंकिंग सेवा के दौरान आपने बैंक में विभिन्न महत्वपूर्ण दायित्वों का निर्वाह किया। अपनी सेवानिवृत्ति के समय आप मुख्य महाप्रबंधक के रूप में कॉर्पोरेट कार्यालय, मुंबई में कॉर्पोरेट ऋण विभाग में अपनी सेवाएँ दे रहे थे। टीम बॉबमैत्री ने श्री मेहता से उनके व्यक्तिगत एवं पेशेवर जीवन के संबंध में बातचीत की। प्रस्तुत हैं, बातचीत के प्रमुख अंश-संपादक

➤ **कृपया अपनी पारिवारिक एवं शैक्षणिक पृष्ठभूमि के बारे में हमें कुछ बताएं।**

मैं एक बैंकर परिवार से हूँ। मेरे पिताजी, चाचाजी व अन्य रिश्तेदार भी बैंक में ही काम करते थे। हमलोग 2 भाई एवं 2 बहने हैं, जिनमें मैं सबसे बड़ा हूँ। पिताजी की हर 3 या 4 साल में ट्रान्सफर होने की वजह से मेरी आरंभिक शिक्षा तालुका स्थल/ छोटे शहरों में हुई, बाद में उच्च शिक्षा के लिए मैं अहमदाबाद आ गया। मैंने एमएससी तक की पढ़ाई के बाद बैंक ज्वाइन कर लिया था। मेरा छोटा भाई भी बैंक में है जबकि बेटा CA है और एसबीआई में मैनेजर के पद पर है।

➤ **आपने बैंकिंग को ही कैरियर के रूप में क्यों चुना ?**

मेरी विज्ञान पढ़ने में काफी रुचि थी और मैं डॉक्टर बनना चाहता था, मगर दुर्भाग्यवश मुझे मेडिकल कॉलेज में एडमिशन नहीं मिला। मैंने अपनी एमएससी की पढ़ाई अहमदाबाद से की और इसी दौरान प्रतियोगी परीक्षाओं की भी तैयारी करता रहा। मात्र 20 वर्ष की उम्र में ही मेरा

इंडियन बैंक में लिपिक के रूप में चयन हो गया, मगर मैं बैंक में अधिकारी बनना चाहता था, अतः प्रतियोगी परीक्षाओं की तैयारी करता रहा। इसके बाद मैंने एक साथ तीन बैंकों की पीओ की परीक्षा पास की और उस समय की नंबर 1 राष्ट्रीयकृत बैंक-बैंक ऑफ़ बड़ौदा में ज्वाइन कर लिया। मेरी पहली पोस्टिंग हमारे राष्ट्रपिता महात्मा गांधी की जन्म स्थली पोरबन्दर की मुख्य शाखा में हुई थी जिससे अपना कार्यनिष्पादन पूरी निष्ठा एवं ईमानदारी से करने संबंधी मेरे सिद्धान्तों को मजबूत नींव मिली।

➤ **आपको बैंक की विभिन्न शाखाओं एवं कार्यालयों में कार्य करने का व्यापक अनुभव है। इनमें से कौन सी शाखा अथवा कार्यालय में कार्य करने का अनुभव सबसे अच्छा रहा ?**

मैंने अपने 36 वर्षों के कैरियर में बैंक की विभिन्न ग्रामीण/अर्द्धशहरी/मेट्रो एवं विदेशी शाखाओं में काम करने के साथ साथ अंचल प्रमुख/उप अंचल प्रमुख/क्षेत्रीय प्रमुख एवं अन्य महत्वपूर्ण पदों पर कार्य किया है। मुझे पक्का विश्वास है कि यदि आप दूसरों के साथ अच्छे हैं और अपने

व्यवहार में ट्रांसपेरेंट हैं तो सामने वाला भी आपसे वैसा ही व्यवहार करेगा. अतः अपनी सभी पोस्टिंग में मुझे स्टाफ सदस्यों का पूरा सहयोग मिला. राजकोट जिले की एक ग्रामीण शाखा में शाखा प्रबंधक के रूप में मैंने काफी सफलता पाई. यह शाखा विगत 13 वर्षों से घाटे में चल रही थी और मैंने अपनी टीम के साथ इसे लाभ अर्जित करने वाली शाखा के रूप में बदल दिया. इसके अलावा फिजी में भी मेरा कार्य अच्छा रहा. फिजी में एक्स प्राइम मिनिस्टर द्वारा नियंत्रित एक लोन अकाउंट काफी स्ट्रस्टेड स्थिति में था. उसको रेग्युलर करने और बाद में सेटल करने में मैंने बहुत प्रयत्न किए और प्रबंधन द्वारा इसकी सराहना की गयी.

- **आपने बैंक के कॉर्पोरेट क्रेडिट पोर्टफोलियों को संभाला है. बैंक के समग्र व्यवसाय एवं लाभप्रदता में कॉर्पोरेट ऋण की महत्वपूर्ण भूमिका होती है और वर्तमान में इसमें अपार संभावनाएं हैं. आप इस संबंध में क्या सुझाव देना चाहेंगे ?**

बैंक के कॉर्पोरेट ऋण विभाग ने एक अच्छे टीम वर्क का प्रदर्शन करते हुए उच्च प्रबंधन की अपेक्षा के अनुसार विधिवत अनुपालन के साथ बैंकिंग उद्योग से 2% अधिक की गुणवत्तापरक वृद्धि दर्ज की. कॉर्पोरेट ऋण बहुत प्रतिस्पर्द्धी हैं. इसलिए हमें प्रोएक्टिव रहते हुए ग्राहकों की अपेक्षा के अनुरूप निर्धारित समय सीमा के अन्दर सेवा प्रदान करना आवश्यक होता है और इसमें किसी प्रकार का विलंब होने से न सिर्फ व्यवसाय में हानि हो सकती है वरन बड़े ग्राहकों से हमारे संबंधों पर भी असर पड़ता है और मार्केट में गलत मैसेज भी जाता है जिससे हमें नया बिजनेस कैन्वस करने में दिक्कत का सामना करना पड़ता है. यद्यपि पिछले एक साल से कोविड 19 की वजह से नए बिजनेस में काफी कटौती हुई है, फिर भी उपरोक्त बात का ध्यान रखने के साथ-साथ कम्पेटिटिव प्राइसिंग एवं अच्छी सेवाओं के साथ कार्य करें तो मार्केट में बिजनेस के अच्छे स्कोप हैं. मेरा सुझाव है कि क्रेडिट के बारे में ठीक से समयानुसर निर्णय लेकर गुणवत्तापरक ऋण पोर्टफोलियो में वृद्धि करनी चाहिए.

- **आपके बैंकिंग कैरियर का सबसे चुनौतीपूर्ण अनुभव कौन सा रहा ?**

मुझे कॉर्पोरेट वित्तीय सेवा शाखा, मुंबई में महाप्रबंधक के रूप में कार्य करना बहुत चुनौतीपूर्ण लगा. मार्च 2017 में इसका कुल क्रेडिट पोर्टफोलियो Fund based रु. 70,000 करोड़ से ज्यादा था जो कि कुछ छोटे बैंकों के कुल क्रेडिट पोर्टफोलियो के बराबर था. जब मैंने मई 2017 में अहमदाबाद अंचल में अंचल प्रमुख के रूप में पदभार संभाला था, उस समय यह अंचल अखिल भारतीय स्तर पर कारोबार के हिसाब से चौथे स्थान पर था और बड़ौदा अंचल से रु. 1,000 करोड़ पीछे था. अपनी टीम के सहयोग से हम 10 माह की अवधि में ही कारोबार में अपेक्षित वृद्धि करते हुए मार्च 2018 में बड़ौदा अंचल से आगे निकल गए. इस दौरान अंचल द्वारा 40 से भी ज्यादा नए ऋण प्रस्ताव स्वीकृत किए गए जिनकी कुल राशि रु. 500 करोड़ से भी अधिक थी. लार्ज कॉर्पोरेट विभाग में आने के बाद हमारी पहली चुनौती थी कि TAT को कैसे कम किया जाए जिसके लिए अपनी टीम के सभी सदस्यों को प्रेरित करते हुए उनसे कुछ ज्यादा योगदान करने का अनुरोध किया. सभी ने काफी सहयोग दिया. इससे टीएटी को कम करने में हम काफी हद तक सफल रहे. इसके अलावा हम अनुपालन के स्तर में भी सुधार लाने के साथ 3 माह से अधिक लंबित रिव्यू प्रस्तावों को शून्य की स्थिति में ले आये.

कॉर्पोरेट ऋण में गुणात्मक वृद्धि के लिए हमें सदैव एम डी श्री चड्ढा जी, कार्यपालक निदेशक श्री मुरली जी और अन्य सभी कार्यपालक निदेशकों / अन्य निदेशकों का पूरा सहयोग / मार्गदर्शन मिला.

- **अत्यंत व्यस्त बैंकिंग पेशे में आपने कार्यालय एवं व्यक्तिगत/ पारिवारिक जीवन के बीच कैसे संतुलन बनाया ?**

मैंने यह आदत विकसित की है कि मैं चीजों को प्राथमिकता के आधार पर पूरा करता हूँ और जहाँ तक हो सके आज का काम आज ही पूरा कर लें ताकि Pendency कम से कम रहे जिससे स्ट्रेस भी कम रहता है. बैंकिंग परिवार से होने के कारण परिवार में सबको हमारी व्यस्तता के बारे में पूरी जानकारी थी. घर की पूर्ण जिम्मेदारी मेरी पत्नी ने संभाली और उनके सहयोग से ही मैं बैंक में सफलतापूर्वक कार्य कर सका. मैंने भी नौकरी के साथ-साथ परिवार का भी पूरा ध्यान रखा ताकि इनमें परस्पर सामंजस्य बना रहे.

- **आप वर्तमान बैंकिंग परिदृश्य को किस प्रकार देखते हैं, विशेषतः बैंक ऑफ बड़ौदा के संदर्भ में ?**

हमारे बैंक का भविष्य काफी उज्ज्वल है और हमें कारोबार के प्रत्येक क्षेत्र में समान रूप से ध्यान देने की आवश्यकता है. वर्तमान बैंकिंग परिदृश्य काफी चुनौतीपूर्ण है और बैंकों को सदैव तीव्र प्रतिस्पर्द्धा का सामना करने के लिए तैयार रहना चाहिए. साथ ही कारोबार वृद्धि के लिए समय पर उचित निर्णय लेना तथा उपलब्ध अवसरों का सदुपयोग करना भी जरूरी है. अनुपालन पर ज्यादा ध्यान दिया जाए एवं ग्राहकों से अच्छे संबंध बनाए रखें ताकि वे बैंकिंग संबंधी उनकी समग्र जरूरतों के लिए अपने बैंक से ही सम्पर्क करें एवं हमारी सेवाओं का लाभ उठाएं. शुल्क आधारित आय बढ़ाने हेतु विशेषकर फॉरेक्स/ नन फंड बिजनेस/ सप्लाइ चैन/ ऐन्सिलेरी बिजनेस पर भी फोकस करें. हमारा अंतिम लक्ष्य सुदृढ़ कारोबार एवं लाभप्रदता में निरंतर वृद्धि होना चाहिए.

- **बड़ौदियों के लिए आप क्या संदेश देना चाहते हैं, विशेष तौर पर हमारे युवा साथियों को ?**

बैंक में हमारे युवा साथी तकनीक में काफी सक्षम हैं, उन्हें अपनी इस प्रतिभा का भरपूर इस्तेमाल करना चाहिए. आज बैंक को स्मार्ट बैंकर की जरूरत है. अपने आसपास की चुनौतियों/ कठिनाइयों का सामना करें और अपने बैंक के कारोबार में निरंतर वृद्धि के लिए सदैव प्रयास करें ताकि हमारा बैंक देश के अग्रणी व श्रेष्ठ बैंक के रूप में देखा जाए और यह लोगों का पसंदीदा बैंक बन जाए.

- **कृपया सेवानिवृत्ति के बाद की अपनी योजना के बारे में हमें बताएं.**

मेरा बैंकिंग कार्यकाल काफी व्यस्त रहा है जिससे पूरी सेवा के दौरान अपने परिवार के सदस्यों को ज्यादा समय नहीं दे पाया, इसलिए परिवार के साथ अच्छा समय बिताने के साथ जैन धर्म का प्रबल अनुयायी होने के कारण मैं धार्मिक व आध्यात्मिक गतिविधियों में ज्यादा भाग लूंगा. मैं सेवानिवृत्ति के उपरांत राजकोट में ही रहूंगा और मुझे देश भर के जैन तीर्थस्थलों के दर्शन की इच्छा है और उस दौरान पुराने मित्रों/ बैंक सहयोगियों को मिलना भी चाहूंगा. अपनी सेवा के दौरान मैं अपने बहुत से साथियों से जुड़ा रहा और सदैव उनकी सहायता के लिए अपने मोबाइल नं 9930330559 उपलब्ध रहूंगा.



Alternative Lending Revolution

Abstract:

Alternative Lending is a Digital lending. It is new and emerging area in the field of lending. Lending through digital platform, right from receipt of loan application to disbursement of loans, is known as digital lending. Digital lending gains momentum as a result of employing new technologies, new credit scoring algorithms and inclusive approach.

Introduction:

Digital lending revolution is led by innovative fintech companies and has re-defined the rules of traditional banking in India. Banks need to adapt to new technologies and adapt to the changes and transformations which are happening in the world of digital lending to remain in synchronize with the time because digitization of the lending process brings a number of powerful benefits for banks, including better decisions, improved customer experience, and significant cost savings. With nearly 500 million internet users in the country, digital lending has opened up opportunities for a large segment of the country's population to access affordable credit like never before.

Primary reasons for the exponential growth in the digital lending space are the enabling policy of e-KYC/ Video KYC where users can verify their demographic details and other relevant information needed to fulfil regulatory requirements using the Aadhar framework and the formalization and acceptance of the Indian credit rating system. These two positive developments have made it possible for fintech to rapidly onboard customers online with minimum paperwork and to evaluate individual credit risk through new credit scoring algorithms. Once the customer is on-boarded, his/her creditworthiness can be evaluated objectively making a decision of approving or disapproving the loan.

Players in digital lending have expanded their customer base and their loan portfolios. Digital lenders are now aggressively attending to the credit needs of the small business/MSME's and the informal sector along with Retail Loans like Personal/Car/Home.

Some of the key features of digital lending that make it an ideal alternative source of lending are as under:

Online Access:

Digitalisation allows consumers to register on an online lending platform from their computers/laptop or smartphones, fill out a loan application, and upload the necessary documents – all in a matter of a few minutes. Unlike traditional banks which take a minimum of seven to eight business days to process and approve loans, digital lending platforms can reduce this time to just a few minutes.

Minimal Paperwork:

Digital lending platforms have the ability to assess a borrower's creditworthiness within minutes based on the

data given by the customer. These platforms tap into various data points and apply predictive models and algorithms to derive useful insights on the borrower in order to assess their creditworthiness and ability to repay the loan. Further, the introduction of Aadhaar-based e-KYC has helped digital lending platforms substantially reduce the turnaround time for processing loan applications by making the verification process completely paperless.

Flexibility:

Digital lending platforms offer borrowers a flexible credit line. Moreover, borrowers can repay their loans through flexible and affordable EMI's.

Conclusion:

Both existing and emerging technologies are being leveraged to a great extent by the alternative digital lending sector. These technologies have substantially reduced the hassles associated with the borrowing process, eliminating paperwork, and shifting the entire customer journey online. Although still at a developing stage, customer insights derived through advanced predictive analytic models powered by AI and machine learning will play a greater role in helping digital lenders develop specific loan products for customers in the future. Nevertheless, the level of convenience and seamlessness offered by digital lenders is far greater than that which traditional lending institutions are currently equipped to deliver.

The successful implementation and the exponential growth in the digital lending space have now forced traditional banks to redefine and adapt their business models with changing times. Banks have started working with fintech start ups across the spectrum to streamline their existing processes and to catch up on the innovation that is happening in the space.

Our Bank envisages a Digital First operating model to deliver enhanced customer experience through customized digital solutions tailored to suit the requirements of various segments.

In the 1st Phase of implementation of the platform, Bank enables the applicants to avail 'Agreement in Principle' for their loan requirements of Home Loan, Car Loan and Personal Loan in a few clicks with minimal, mandatory documentation through a paperless process at the convenience of their place and time of choice.

❖❖❖



Sumit Garg
Chief Manager & Faculty
Baroda Academy, Chandigarh



How To Manage Time Better At Work And Otherwise

Have you ever thought that its almost mid-day and you have barely gotten any work done despite being constantly at it? Has it ever happened that the To-Do list you made for the day has none to barely few items checked off at the end of the day? Does it bother you that your plan for the day has been totally cartwheeled because your boss threw something urgent to be attended to?

If your answer to most of the above is yes, then you are not alone. With blurring boundaries of office time and family time due to Work from Home model, the feeling is more than ever. We seem to be running a race on a treadmill. The good news is, that there are ways to be more in control of your long elusive hours that seem to be lost.

Here are 3 strategies which will help you navigate your day better:

1. Making a 'to-do' list of tasks at hand for the next day, just before signing off for today.

- I realised that, till I reached my desk for the day, I had no clue how my day was going to be.
- After I made a 'to-do' list of things I need to be ahead of, I realised how heavy/light my day was going to be.
- I generally like to take new initiatives and have follow-up meeting on such day. But I realised since I didn't plan on those meetings in advance, I didn't have a complete data for the follow ups.
- That's how I started making my to do list for next day, just before I got done for the day.
- I realised I was getting better results and certainty around my next work day. Since it has worked for me, may be it will work for you too

2. Make the 'Ping Pong' 'To do' list of tasks at hand

- We all make our 'To- Do' lists, but I suggest you try this new way and see for yourself how effect it is!
- Adding a weighted average score of importance score (1 being least important and 5 being most important) and time to be taken score (1 being less time and 5 being more time) against the items.
- List the items based on score (highest scorer comes at the top of the list)

- The way to further work this list would be to check off one time from the top and the next one (less important, less time taking) from the bottom. (Do you see, the ping pong now?)
 - The item at the top of the list would definitely be the most herculean task of the day. Taking this task head on, right in the morning will give you a sense of being 'ahead'. Tackling it in the morning will also, help you connect your various stakeholders and colleagues who will also get enough time to turnaround with your request during the same day.
 - Checking off the item at the bottom of the list would not only give instant gratification and a sense of achievement but also, will help you manage the volume on the list.
- ### 3. Prioritize those meetings ruthlessly
- Meetings are now being held on Zoom/ Microsoft Teams has made it easy to be scheduled and attended.
 - But, they have increasingly taken a big chunk of your time.
 - Before scheduling one, do ask yourself, if this can be communicated over an email?
 - Be sure of inviting only the ones absolutely necessary to attend or if you think they would have something to add value to the proposition.
 - This way, you will not only save your time, but also theirs.

The artificial intelligence industry is predicted to be worth USD 37 billion approximately by 2024 if we assume 5 year CAGR to be 18.4%. Subsets within AI are being developed at record speed to increase the productively with more and more of employees working remote. Senior Management is looking to lean on AI to enhance the new routines where sheer increase in the number of virtual meeting is impacting their productivity. Time management is not only important for you to perform at your work place but also it is pertinent to your overall growth and quality of output. With new ways of working, we need time management now, more than ever.



Yatri Thacker,
Chief Manager,
BCC, Mumbai

शाखा विस्तार / Network Expansion

हैदराबाद अंचल द्वारा एम्स हैदराबाद शाखा का उद्घाटन



20 जनवरी, 2021 को हैदराबाद अंचल द्वारा एम्स शाखा, बीबीनगर का उद्घाटन किया गया। इस अवसर पर हमारे कार्यपालक निदेशक श्री विक्रमादित्य सिंह खीची, एम्स के कार्यपालक निदेशक डॉ विकास भाटिया, हैदराबाद अंचल के अंचल प्रमुख श्री मनमोहन गुप्ता एवं अन्य कार्यपालकगण उपस्थित रहे।

अजमेर क्षेत्र की मसूदा शाखा के नए परिसर का उद्घाटन



1 जनवरी, 2021 को अजमेर क्षेत्र की मसूदा शाखा के नए परिसर एवं गोल्ड लोन शॉपी का उद्घाटन जयपुर अंचल के अंचल प्रमुख श्री एम एस महनोत द्वारा किया गया। इस अवसर पर अजमेर क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री एस के बिरानी, अन्य स्टाफ सदस्य तथा ग्राहकगण उपस्थित रहे।

दुर्ग क्षेत्र की बेमेतरा शाखा के नए परिसर का उद्घाटन



15 फरवरी, 2021 को दुर्ग क्षेत्र के बेमेतरा शाखा को नए परिसर का उद्घाटन किया गया। इस अवसर पर बेमेतरा जिला के एसडीएम श्री दुर्गेश वर्मा विशेष रूप से उपस्थित रहे। कार्यक्रम के दौरान दुर्ग क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री अरविंद काटकर, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अमित बैनर्जी तथा अन्य स्टाफ सदस्य और ग्राहकगण उपस्थित रहे।

करनाल क्षेत्र की सोनीपत शाखा के नए शाखा परिसर का उद्घाटन



21 जनवरी, 2021 को करनाल क्षेत्र की एटलस रोड, सोनीपत शाखा के नए शाखा परिसर का उद्घाटन किया गया। इस अवसर पर चंडीगढ़ अंचल के अंचल प्रमुख श्री एम एल रोहिल्ला, करनाल क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री सत्य प्रकाश, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री डी पी भाटिया, शाखा प्रबंधक श्री सरोज कुमार एवं ग्राहकगण उपस्थित रहे।

आणंद क्षेत्र द्वारा करमसद शाखा के नए परिसर का उद्घाटन



15 मार्च, 2021 को आणंद क्षेत्र द्वारा करमसद शाखा के नए परिसर का उद्घाटन किया गया। इस अवसर पर अहमदाबाद अंचल के अंचल प्रमुख श्री महेश बंसल, क्षेत्रीय प्रमुख श्री अरविंद विमल, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री एस पी शारदा, शाखा प्रमुख श्री ए के चौधरी तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

साबरकांठा क्षेत्र द्वारा हिमतनगर महावीर नगर शाखा का उद्घाटन



05 फरवरी, 2021 को साबरकांठा क्षेत्र द्वारा हिमतनगर महावीर नगर शाखा का उद्घाटन किया गया। इस अवसर पर अहमदाबाद अंचल के अंचल प्रमुख श्री एम एम बंसल, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री महेन्द्रसिंह रोहडिया तथा क्षेत्रीय प्रमुख श्री राजकुमार महावर उपस्थित रहे।

शाखा विस्तार / Network Expansion

Trivandrum Region inaugurates new premises of Konni Branch



On 24th February 2021, Trivandrum Region inaugurated new premises of its Konni Branch. The new premises was inaugurated by Zonal Head Shri K Venkatesan in presence of Regional Manager Shri Prajit Kumar D, Deputy Regional Manager Shri Anand Kumar Jha, Branch Manager Shri Vinith Z Joshy and other staff members of the branch.



भुवनेश्वर क्षेत्र-2 में एसएमई कक्ष का उद्घाटन



क्षेत्रीय कार्यालय, भुवनेश्वर-2 के परिसर में अंचल प्रमुख श्री नित्यानंद बेहेरा द्वारा एसएमई कक्ष का उद्घाटन किया गया. इस अवसर पर भुवनेश्वर क्षेत्र-2 के क्षेत्रीय प्रमुख श्री अन्मय कुमार मिश्रा, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री निर्विकार रथ सहित अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.



पुदुच्चेरी क्षेत्र द्वारा एसएमई कक्ष का उद्घाटन



09 जनवरी, 2021 को पुदुच्चेरी क्षेत्र द्वारा एसएमई कक्ष का उद्घाटन किया गया. इस अवसर पर चेन्नै अंचल के अंचल प्रमुख श्री आर मोहन, पुदुच्चेरी क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री बी कण्णन तथा सभी वरिष्ठ कार्यपालकगण एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.



Ernakulam Region inaugurates new premises of Palarivattom Branch



On 29th March 2021, Ernakulam Region inaugurated new premises of its Palarivattom Branch. Deputy Zonal Head Shri Ziyad Rahuman, Regional Head Shri Babu Ravishankar, DRM Shri Tony Vempilly, Branch Manager Shri. Arun Subramanian and other staff members were present on the occasion.



भरतपुर क्षेत्र की बालाघाट शाखा के नए परिसर का उद्घाटन



भरतपुर क्षेत्र की बालाघाट शाखा के नए परिसर का उद्घाटन दिनांक 20 मार्च, 2021 को भरतपुर क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री शिवराम मीना के कर-कमलों से किया गया. इस अवसर पर बालाघाट शाखा के सभी स्टाफ सदस्य और ग्राहकगण उपस्थित रहे.



Kolkata Zone inaugurates Dedicated Wealth Management Lounge



On 14th January 2021, Kolkata Zone inaugurated Dedicated Wealth Management Lounge for Baroda Radiance Customers at Camac Street Branch. Zonal Head Shri Debabrata Das, Deputy Zonal Head Shri P K Das, Network DGM Shri Alok Kumar Sinha, Regional Head (KMR) Shri Govinda Biswas, Regional Head (KMR 2) Shri Kallor Biswas and other staff members were present on this occasion.



शाखा विस्तार / Network Expansion

जोधपुर क्षेत्र द्वारा पाली शाखा के नए परिसर का उद्घाटन



24 फरवरी, 2021 को जोधपुर क्षेत्र द्वारा पाली शाखा के नवीनीकृत परिसर एवं गोल्ड लोन शॉपी का उद्घाटन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुरेश चंद्र बूंटोलिया, वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।



भुवनेश्वर क्षेत्र - 2 की नुआसाही शाखा का उद्घाटन



04 मार्च, 2021 को भुवनेश्वर क्षेत्र-2 द्वारा नुआसाही शाखा का उद्घाटन किया गया। इस अवसर पर पटना अंचल के अंचल प्रमुख श्री नित्यानंद बेहेरा, क्षेत्रीय प्रमुख श्री अन्मय कुमार मिश्रा, शाखा प्रमुख एवं ग्राहकगण उपस्थित रहे। इस दिन क्षेत्र की बालेश्वर मुख्य शाखा में गोल्ड लोन शॉपी का उद्घाटन भी किया गया।



पश्चिमी दिल्ली क्षेत्र में कीर्ति नगर शाखा का उद्घाटन



08 मार्च, 2021 को पश्चिमी दिल्ली क्षेत्र की कीर्ति नगर शाखा का उद्घाटन किया गया। इस अवसर पर दिल्ली अंचल की अंचल प्रमुख श्रीमती सम्मिता सचदेव, उप अंचल प्रमुख श्री सुबोध जैन, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क 1) श्री विजय कुमार बसेठा तथा पश्चिमी दिल्ली क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री बी के सबलोक एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।



अहमदाबाद क्षेत्र-1 द्वारा सानंद शाखा के नए परिसर का उद्घाटन



24 फरवरी, 2021 को अहमदाबाद क्षेत्र-1 द्वारा सानंद शाखा के नए परिसर का उद्घाटन किया गया। इस अवसर पर अहमदाबाद अंचल के उप अंचल प्रमुख श्री मोतीलाल मीणा, उप महाप्रबंधक श्री गंगा सिंह एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।



जमशेदपुर क्षेत्र द्वारा स्पेशल मॉर्टेज स्टोर का उद्घाटन



27 जनवरी, 2021 को जमशेदपुर क्षेत्रीय कार्यालय के परिसर में बड़ौदा स्पेशल मॉर्टेज स्टोर का उद्घाटन अंचल प्रमुख श्री नित्यानंद बेहेरा द्वारा किया गया। इस अवसर पर उप महाप्रबंधक (नेटवर्क 1) श्री जगदीश तुंगारिया, जमशेदपुर क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री आर के गोयल, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अमित कुमार, उप क्षेत्रीय प्रमुख (रांची) श्री घनश्याम प्रसाद गुप्ता एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।



पूर्णिया क्षेत्र द्वारा नए एटीएम का शुभारंभ



04 मार्च, 2021 को पूर्णिया क्षेत्र द्वारा पूर्णिया रेलवे जंक्शन पर नए एटीएम का उद्घाटन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री जगजीव कुमार जायस, वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।



गोल्ड लोन शॉपी का उद्घाटन



जयपुर अंचल



मुंबई मेट्रो पूर्व क्षेत्र



बांसवाड़ा क्षेत्र



लांबाखेड़ा शाखा, भोपाल क्षेत्र



धमतरी क्षेत्र



जलगाँव क्षेत्र



जबलपुर क्षेत्र



हिसार क्षेत्र



दुर्ग क्षेत्र



नागपुर क्षेत्र



प्रयागराज क्षेत्र



इंदौर क्षेत्र



भरतपुर क्षेत्र



उदयपुर क्षेत्र



रायबरेली क्षेत्र



वाराणसी क्षेत्र



जैसलमेर शाखा

कड़ी मेहनत कभी भी व्यर्थ नहीं जाती है

- सिद्धेश्वर पात्रा, मुख्य महाप्रबंधक (सेवानिवृत्त)



श्री सिद्धेश्वर पात्रा, मुख्य महाप्रबंधक बैंक की सेवा से 28 फरवरी, 2021 को सेवानिवृत्त हुए। अपनी लगभग 35 वर्षों की सुदीर्घ बैंकिंग सेवा के दौरान आपने बैंक में विभिन्न महत्वपूर्ण दायित्वों का निर्वाह किया। अपनी सेवानिवृत्ति के समय आप मुख्य महाप्रबंधक के रूप में कॉर्पोरेट कार्यालय, मुंबई में मुख्य अधिकारी के रूप में अपनी सेवाएँ दे रहे थे। टीम बॉबमैत्री ने श्री पात्रा से उनके व्यक्तिगत एवं पेशेवर जीवन के संबंध में बातचीत की। प्रस्तुत हैं, बातचीत के प्रमुख अंश - संपादक

➤ कृपया अपनी पारिवारिक एवं शैक्षणिक पृष्ठभूमि के बारे में हमें कुछ बताएं।

मुझे सुखद एवं संतोषप्रद पारिवारिक जीवन का सौभाग्य प्राप्त है। परिवार में पत्नी और मेरे दो बच्चे हैं। मेरे सुपुत्र ने बीटेक और एमबीए (फाइनेंस) किया है और अभी एक बहुराष्ट्रीय कंपनी डन एंड ब्रॉड स्ट्रीट बेंगलुरु में कार्यरत हैं। सुपुत्री आईसीआईसीआई प्रूडेंशियल में कार्यरत है और मेरे दामाद आईडीबीआई बैंक में काम करते हैं। पत्नी गृहिणी हैं।

➤ आपने बैंकिंग को ही कैरियर के रूप में क्यों चुना ?

अपनी शिक्षा पूरी करने के पश्चात मैंने बैंक

की परीक्षा दी और इसमें पास होने पर वर्ष 1985 में मेरा ई-विजया बैंक में चयन हो गया। मुझे शुरु से ही वित्त संबंधी कार्यों में रुचि थी, इसलिए मैंने बैंकिंग को ही अपना कैरियर बना लिया और इससे मुझे पूरी सफलता और संतुष्टि मिली। इसलिए मैंने दोबारा किसी दूसरी नौकरी के लिए प्रयास नहीं किया और अपनी सेवानिवृत्ति तक इसी में रहा।

➤ आपको बैंक की विभिन्न शाखाओं एवं कार्यालयों में कार्य करने का व्यापक अनुभव है। इनमें से कौन सी शाखा अथवा कार्यालय में कार्य करने का अनुभव सबसे अच्छा रहा ?

मैंने बैंक में विभिन्न कार्यदायित्वों जैसे क्रेडिट अधिकारी, शाखा प्रबंधक, क्षेत्रीय प्रबंधक,

अंचल प्रबंधक का निर्वाह किया। साथ ही ट्रेजरी व जोखिम प्रबंधन विभाग में भी कार्य किया। इनमें सबसे ज्यादा मुझे अंचल प्रबंधक के रूप में कार्य करके अच्छा लगा क्योंकि अंचल प्रमुख अपने अंचल के लिए निर्णय लेने के लिए स्वतंत्र होता है, वह अपनी ओर से बैंक के हित में कोई भी निर्णय ले सकता है, साथ ही ग्राहकों के साथ निरंतर संपर्क में रहने में मुझे आनंद का अनुभव होता है।

➤ आपने बैंक के जोखिम प्रबंधन जैसे महत्वपूर्ण फोर्टफोलियो को संभाला है। किसी भी वित्तीय संस्थान के लिए जोखिम प्रबंधन अत्यंत महत्वपूर्ण होता है आप इस संबंध में क्या सुझाव देना चाहेंगे।

मैं आपसे पूरी तरह सहमत हूँ कि जोखिम प्रबंधन बैंक के महत्वपूर्ण विभागों में से एक है क्योंकि बैंक ग्राहकों के भरोसे और विश्वास को कायम रखते हुए उनकी जमा राशि का उपयोग करता है। बैंक द्वारा आम नागरिकों के पैसे का पूरी सावधानी के साथ उपयोग करना चाहिए और यह सुनिश्चित करना चाहिए कि यह पूरी तरह सुरक्षित रहे एवं इस पर आय भी प्राप्त हो। अपने अनुभवों के आधार पर मैं यह सुझाव देना चाहूंगा कि बैंक द्वारा अपनी जोखिम वहन क्षमता को ध्यान में रखते हुए सोच-समझकर जोखिम लेना चाहिए ताकि संस्था के साथ-साथ ग्राहकों को भी लाभ प्राप्त हो सके।

➤ आपके बैंकिंग कैरियर का सबसे चुनौतीपूर्ण अनुभव कौन सा रहा ?

बैंकिंग कैरियर के दौरान अंचल प्रमुख के रूप में काम करना मेरे लिए सबसे ज्यादा चुनौतीपूर्ण एवं आनंददायक रहा। मैंने तीन महानगरीय अंचलों जैसे दिल्ली, कोलकाता, एवं बेंगलुरु में अंचल प्रबंधक के रूप में कार्य किया है। इस दौरान मुझे अपने कैरियर में काफी कुछ सीखने का अवसर मिला और इन सबमें मैंने संतोषजनक सफलता पाई।

➤ अत्यंत व्यस्त बैंकिंग पेशे में आपने कार्यालय एवं व्यक्तिगत/ पारिवारिक जीवन के बीच कैसे संतुलन बनाया ?

हालांकि मैंने अपनी संस्था के लिए पूरे समर्पण और निष्ठापूर्वक कार्य किया, मगर कभी भी परिवार की अनदेखी नहीं की। मैंने परिस्थितियों की मांग के अनुसार पारिवारिक एवं पेशेवर जीवन में से किसी एक को प्राथमिकता दी। मेरा मानना है कि यदि आप अपने परिवार के सदस्यों के साथ पूरी पारदर्शिता एवं समझदारी से रहते हैं तब पारिवारिक एवं पेशेवर जीवन के बीच तालमेल रखने में कोई असुविधा नहीं होगी। मुझे इस बात की पूरी संतुष्टि है कि मैंने अपने पारिवारिक और पेशेवर जीवन में बेहतर संतुलन को बनाए रखा।

➤ **आप वर्तमान बैंकिंग परिदृश्य को किस प्रकार देखते हैं, विशेषतः बैंक ऑफ़ बड़ौदा के संदर्भ में?**

बैंक ऑफ़ बड़ौदा एक महान संस्था है और वर्तमान में हमारे प्रबंध निदेशक एवं मुख्य कार्यपालक अधिकारी तथा कार्यपालक निदेशकों के नेतृत्व में सुदृढ़ता से आगे बढ़ रहा है। वर्तमान परिदृश्य में कोरोना के दुष्प्रभावों के कारण डिजिटल बैंकिंग एक महत्वपूर्ण गतिविधि के रूप में उभरा है। मुझे इस बात की खुशी है कि बैंक ने लेंडिंग संबंधी कार्यों के डिजिटलीकरण में काफी अच्छी प्रगति की है। विजया बैंक एवं देना बैंक के समामेलन

के पश्चात हमारे बैंक के कारोबार में निरंतर वृद्धि दर्ज की गई है और इसका प्रभाव स्पष्ट तौर पर दिखाई दे रहा है। कोरोना के दुष्प्रभाव के कारण मार्च 2020 से कारोबार में कुछ कमी आई है, हालांकि बैंक का समग्र कार्य निष्पादन अच्छा रहा है।

➤ **बड़ौदियों के लिए आप क्या संदेश देना चाहते हैं, विशेष तौर पर हमारे युवा साथियों को?**

मैं अपने युवा साथियों से कहना चाहता हूँ कि संस्था के प्रति पूरी ईमानदारी और निष्ठा व समर्पण के साथ कार्य करें। संस्था की प्रगति में ही हमारी प्रगति भी निहित है। कड़ी मेहनत

कभी भी व्यर्थ नहीं जाती है। कृपया किसी परिणाम की चिंता किए बिना पूरी लगन व निष्ठा से अपना काम करें, परिणाम स्वतः सामने आ जाएगा। आप सभी को मेरी शुभकामनाएं।

➤ **कृपया सेवानिवृत्ति के बाद की अपनी योजना के बारे में हमें बताएं।**

अभी तक मैंने सेवानिवृत्ति के बाद की कोई विशेष या सटीक योजना नहीं बनाई है। तथापि मैं हमेशा सक्रिय रहने की कोशिश करूंगा। मैं कोई सामाजिक कार्य अथवा किसी गैर लाभप्रद गतिविधि पर ध्यान दूंगा जिससे समाज के जरूरतमंद लोगों की कुछ सहायता कर सकूँ।



निवारक सतर्कता - सतर्क बड़ौदियन



प्रयास किया लेकिन किसी ने फोन नहीं उठाया। हालांकि, कुछ देर बाद उस नंबर से वापस शाखा प्रमुख को फोन आया। शाखा प्रमुख ने उक्त चेक के सत्यापन के लिए उनसे पूछताछ की तथा खाताधारक ने बताया कि उन्होंने लाभार्थी से कुछ सामग्री (equipment's) की खरीददारी करने के लिए उक्त चेक को जारी किया है।

फोन पर चेक जारीकर्ता खाताधारक से पूछताछ के बावजूद भी शाखा के स्टाफ सदस्यों के मन में शंका बरकरार रही। श्री पटेल एवं श्री नायडू ने आपस में इसकी चर्चा की, क्या यह संभव है कि पटना की एक शाखा द्वारा दिनांक 22.12.2020 को जारी चेक उसी दिन लगभग 2000 कि.मी. दूर हमारी कामरेज शाखा, सूरत में जमा किया जाए। इसके बाद शाखा के स्टाफ ने लाभार्थी (Beneficiary) खाते की जांच की और यह पाया कि इस खाते में पैन कार्ड उपलब्ध नहीं है तथा यह जनधन योजना के अंतर्गत व्यक्तिगत खाता है, जिससे शाखा की शंका और बढ़ गई। शाखा के स्टाफ के मन में यह भी प्रश्न उठा कि इतनी बड़ी राशि का ट्रांसफर चेक काउंटर में प्रस्तुत न कर चेक ड्रॉप बॉक्स में डाला गया।

अपनी शंका को दूर करने के लिए शाखा प्रमुख ने इस बार लाभार्थी को उनके मोबाइल पर फोन किया और उन्हें शाखा में आने का आग्रह किया लेकिन वे शाखा में

नहीं आए। इसके अलावा चेक के भुगतान को रोककर शाखा ने बैंक के दिशानिर्देश अनुसार चेक जारीकर्ता खाताधारक की शाखा को मेल कर पुष्टि प्राप्त करने की कोशिश की तब संबंधित शाखा ने कामरेज शाखा को इस टिप्पणी के साथ सूचित किया कि - Please do not pass the cheque as it is a case of cheque cloning.

इसके पश्चात शाखा ने तुरंत अपने नियंत्रक कार्यालय अर्थात् क्षेत्रीय कार्यालय, सूरत को इस घटना की जानकारी देते हुए खाते में डेबिट फ्रीज मार्क कर दिया। श्री नायडू की सजगता एवं सतर्कता तथा श्री पटेल के अनुभव से हमारी कामरेज शाखा ने बैंक के दिशानिर्देशों का अनुपालन करते हुए एक बहुत बड़ी धोखाधड़ी की घटना को रोकने के साथ न केवल बैंक को आर्थिक नुकसान बल्कि बैंक की छवि को धूमिल होने से भी बचाया है।

यह घटना हमें यह शिक्षा देती है कि हमें हर परिस्थिति में सजग एवं सतर्क रहने के साथ बैंक द्वारा समय-समय पर जारी दिशानिर्देशों का अनुपालन अवश्य करना चाहिए। यह हमारी मातृ संस्था के साथ-साथ हमारे हित के लिए भी अति आवश्यक है।

प्रस्तुति:

परिचालन एवं सेवाएं विभाग
अंचल कार्यालय, बड़ौदा

22 दिसंबर, 2020 को कामरेज शाखा, सूरत शहर क्षेत्र में एक ग्राहक ने किसी अन्य फर्म से प्राप्त रु. 98,95,145/- का जारी चेक अपने खाते में अंतरण (ट्रांसफर) करने हेतु प्रस्तुत किया।

उक्त चेक वित्तीय समावेशन योजना के अंतर्गत बीसी द्वारा खोले गए जनधन खाते में जमा करने हेतु प्रस्तुत किया गया था। शाखा में परिचालन विभाग का काम देखने वाले अधिकारी श्री नल्ला एस एस एम अप्पाराव नायडू ने यह नोटिस किया कि चेक जारी करने की तारीख भी 22.12.2020 ही है तथा इतनी बड़ी राशि जिस खाते में जमा होनी है, वह खाता प्रधानमंत्री जनधन योजना के अंतर्गत खोली गई है। श्री नायडू ने तुरंत इस घटना से अपने शाखा प्रमुख को अवगत करवाया। शाखा प्रमुख श्री जितेंद्र एस पटेल ने मामले की गंभीरता को समझते हुए तुरंत खाते में उपलब्ध मोबाइल पर संपर्क करने का

बड़ौदा जिला क्षेत्र द्वारा भानियारा शाखा का सम्मान



बड़ौदा जिला क्षेत्र की भानियारा शाखा द्वारा मार्च, 2021 तिमाही के दौरान स्वर्ण ऋण वितरण में उत्कृष्ट प्रदर्शन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री संजीव आनंद द्वारा भानियारा शाखा के स्टाफ सदस्यों को सम्मानित किया गया।

नाशिक क्षेत्र द्वारा शाखा प्रबंधकों की बैठक का आयोजन



नाशिक क्षेत्र द्वारा 02 फरवरी, 2021 को शाखा प्रबंधकों की बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री मनीष कौंडा, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क 1) श्री राकेश कुमार, क्षेत्रीय प्रमुख श्री अनिल बड़जात्या, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुरेश खैरनार एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

गोधरा क्षेत्र द्वारा तिमाही समीक्षा बैठक का आयोजन



05 जनवरी, 2021 को गोधरा क्षेत्र द्वारा तिमाही समीक्षा बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री भवानी सिंह राठौड़, क्षेत्रीय प्रमुख श्री आदित्य कुमार कन्नौजिया, गुजरात ग्रामीण बैंक के सहायक महाप्रबंधक श्री चंद्र मोहन सैनी, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री नरेंद्र पांडेय तथा विभिन्न शाखाओं के शाखा प्रमुख भी उपस्थित रहे।

संबलपुर क्षेत्र की अनगुल शाखा द्वारा ऋण वसूली शिविर का आयोजन



19 फरवरी, 2021 को संबलपुर क्षेत्र की अनगुल शाखा द्वारा ऋण वसूली शिविर का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप अंचल प्रमुख श्री संजीव चौधरी, क्षेत्रीय प्रमुख श्री आर्य प्रकाश दास, शाखा प्रमुख श्री नारायण साहनी एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

पूर्णिया क्षेत्र द्वारा व्यवसाय संगोष्ठी का आयोजन



03 मार्च, 2021 को पूर्णिया क्षेत्र द्वारा भागलपुर शहर की शाखाओं के ग्राहकों के लिए एक दिवसीय व्यवसाय संगोष्ठी का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री जगजीव कुमार जायस, अन्य स्टाफ सदस्य तथा ग्राहकगण उपस्थित रहे।

उत्तरी दिल्ली क्षेत्र की सेक्टर-3, रोहिणी शाखा द्वारा खाता खोलने हेतु शिविर का आयोजन



उत्तरी दिल्ली क्षेत्र की सेक्टर -3 रोहिणी शाखा द्वारा 18 मार्च, 2021 को प्रिंस पब्लिक स्कूल, सेक्टर 24, रोहिणी में खाता खोलने हेतु शिविर का आयोजन किया गया। इस अवसर पर शाखा प्रमुख श्री विकास कुमार, स्कूल के अध्यापक श्री राजेन्द्र सोलंकी एवं कमलेश सोलंकी तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

Celebrations

पणजी क्षेत्र में एमएसएमई बैठक का आयोजन



22 जनवरी, 2021 को पणजी क्षेत्र द्वारा ग्राहकों के लिए एमएसएमई बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री दीपक कुमार सिंह, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री राकेश कुमार, असोचैम के नेशनल काउंसिल फॉर एमएसएमई के अध्यक्ष श्री मनगिरीश पै रायकर, ईडीसी लिमिटेड के सीजीएम श्री बी एस पै आंगले, कॉर्पोरेट कार्यालय के उप महाप्रबंधक श्री अमूल्य कुमार तथा बड़ी संख्या में ग्राहकगण उपस्थित रहे।

चंडीगढ़ क्षेत्र द्वारा बैंक उत्पादों के प्रचार-प्रसार हेतु स्टाल का आयोजन



चंडीगढ़ क्षेत्र द्वारा गुरुपर्व के अवसर पर 19 जनवरी, 2021 को मोहाली शहर में नगर कीर्तन के दौरान उत्पादों के प्रचार-प्रसार हेतु दो स्टॉल लगाए गए। इस अवसर पर चंडीगढ़ क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री विमल कुमार नेगी, शिमला क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री देवराज बंसवाल एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

मुंबई मेट्रो दक्षिण क्षेत्र द्वारा डीएसए बैठक का आयोजन



मुंबई मेट्रो दक्षिण क्षेत्र द्वारा 22 जनवरी, 2021 को डीएसए बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री अरशद खान, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री एन वेंकट सुब्रमणियन, अन्य वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा डीएसए व उनकी टीम उपस्थित रहे।

Thrissur Region organises Town Hall Meet



Town hall meet for Thrissur District Branches was organized by Thrissur Region on 09th March, 2021. Zonal Head (Ernakulam Zone) Shri K Venkatesan, Regional Head Shri G. Gopakumar and other staff members were present on the occasion.

संबलपुर क्षेत्र द्वारा समीक्षा बैठक का आयोजन



संबलपुर क्षेत्र द्वारा 04, 05 एवं 06 फरवरी, 2021 को शाखा प्रबंधकों की तीन दिवसीय समीक्षा बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर संबलपुर क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री आर्य प्रकाश दास, उप क्षेत्रीय प्रबंधक श्री सुधामय पंडा और विभिन्न शाखाओं के शाखा प्रमुख उपस्थित रहे।

हैदराबाद अंचल द्वारा जागरूकता अभियान का आयोजन



10 फरवरी, 2021 को हैदराबाद अंचल द्वारा आरएफ के कर्मचारियों को बैंक के उत्पादों से अवगत कराने हेतु जागरूकता कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर हैदराबाद अंचल के अंचल प्रमुख श्री मनमोहन गुप्ता, कमांडेंट 99 बटालियन एवं आरएफ श्री ओमप्रकाश और अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

Madurai Region organizes Town Hall Meeting



Madurai Region conducted Town Hall meeting on 17th February 2021. Zonal Head Shri R Mohan, Regional Head Shri M P Sudhakaran, Deputy Regional Manager Shri Santhosh K J and other staff members were present on the occasion.

राजकोट क्षेत्र द्वारा कासा अभियान का आयोजन



राजकोट क्षेत्र की पारा बाजार राजकोट शाखा द्वारा कासा वृद्धि हेतु कासा अभियान आयोजित कर खाते खोले गए. इस अवसर पर उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अशोक गोस्वामी तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

मुंबई मेट्रो मध्य क्षेत्र द्वारा डीएसए बैठक का आयोजन



मुंबई मेट्रो मध्य क्षेत्र द्वारा 16 जनवरी, 2021 को डीएसए बैठक का आयोजन किया गया. इस अवसर पर मुंबई मेट्रो मध्य क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री सभेक सिंह, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री शशि टंडन एवं डीएसए उपस्थित रहे.

अहमदाबाद क्षेत्र-1 द्वारा प्रधानमंत्री स्वनिधि ऋण संवितरण कैम्प का आयोजन



अहमदाबाद क्षेत्र-1 द्वारा पीएम स्वनिधि ऋण संवितरण के अंतर्गत 27 फरवरी, 2021 को नवा वाड़ज शाखा में ऋण संवितरण कैम्प लगाया गया. इस अवसर पर उप महाप्रबंधक श्री गंगा सिंह, अन्य वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा ग्राहकगण उपस्थित रहे.

नोएडा क्षेत्र की शाहपुर बमाटा शाखा का सम्मान



नोएडा क्षेत्र की शाहपुर बमाटा शाखा द्वारा मार्च, 2021 माह में इंडिया फर्स्ट लाइफ इंश्योरेंस के तहत उत्कृष्ट कार्यानिष्पादन किया गया. इस अवसर पर नई दिल्ली अंचल के उप महाप्रबंधक (नेटवर्क -1) श्री घनश्याम सिंह, क्षेत्रीय प्रमुख श्री के डी अरोड़ा एवं उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री उदयवीर चोपड़ा द्वारा शाखा प्रमुख को प्रमाण पत्र से सम्मानित किया गया.

पूर्वी दिल्ली क्षेत्र की पहाड़गंज शाखा द्वारा बैंक के डिजिटल उत्पादों हेतु शिविर का आयोजन



पूर्वी दिल्ली क्षेत्र की पहाड़गंज शाखा द्वारा मार्च, 2021 माह में सरस्वती बाल मंदिर उच्च माध्यमिक विद्यालय के वार्षिक पुरस्कार वितरण समारोह का प्रायोजन किया गया. इस अवसर पर वृक्षारोपण किया गया तथा बैंक के डिजिटल उत्पादों हेतु शिविर लगाया गया. कार्यक्रम के दौरान पूर्वी दिल्ली क्षेत्र के उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री कमल कुडिया मुख्य अतिथि के रूप में उपस्थित रहे.

Celebrations

मुजफ्फरपुर क्षेत्र-2 द्वारा ऋण वितरण शिविर का आयोजन



मुजफ्फरपुर क्षेत्र-2 द्वारा शिवहर जिले में ग्राहकों के लिए ऋण वितरण शिविर का आयोजन किया गया। इस अवसर पर जिला पदाधिकारी श्री सज्जन राज शेखर, अग्रणी जिला प्रबंधक (शिवहर) श्री आलोक रंजन, उप विकास आयुक्त श्री विशाल राज, डीआरडीए निदेशक श्री शंभू कुमार, अनुमंडल पदाधिकारी श्री मोहम्मद इश्तियाक अंसारी, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री महेश दास, अन्य स्टाफ सदस्य तथा ग्राहकगण उपस्थित रहे।

हल्द्वानी क्षेत्र-1 द्वारा समीक्षा बैठक का आयोजन



08 जनवरी, 2021 को हल्द्वानी क्षेत्र-1 द्वारा शाखा प्रमुखों की तिमाही समीक्षा बैठक एवं सम्मान समारोह का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री बी एम मीणा, क्षेत्रीय प्रमुख श्री विपिन आर्या, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री रिदेश पंत एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

बरेली शहर क्षेत्र द्वारा समीक्षा बैठक एवं सम्मान समारोह का आयोजन



16 जनवरी, 2021 को बरेली शहर क्षेत्र द्वारा शाखा प्रमुखों की तिमाही समीक्षा बैठक एवं सम्मान समारोह का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री बी एम मीणा, क्षेत्रीय प्रमुख श्री अतुल कुमार बंसल, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री दीपक पंत तथा शाखाओं के शाखा प्रमुख उपस्थित रहे।

गुडगाँव क्षेत्र द्वारा सम्मान समारोह का आयोजन



गुडगाँव क्षेत्र द्वारा दिसंबर, 2020 तिमाही में व्यवसाय के सभी मापदंडों में उत्कृष्ट कार्य निष्पादन करने वाली शाखाओं के लिए सम्मान समारोह का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप महाप्रबंधक (नेटवर्क -1) श्री वी के बसेठा, क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुशील कुमार, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अमित तिवारी एवं विभिन्न शाखाओं के शाखा प्रमुख उपस्थित थे।

मुंबई मेट्रो पूर्व क्षेत्र द्वारा डीएसए बैठक का आयोजन



मुंबई मेट्रो पूर्व क्षेत्र द्वारा 11 जनवरी, 2021 को डीएसए बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री सलेश कुमार, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री दिलीप वानखेडे एवं डीएसए उपस्थित रहे।

हल्द्वानी क्षेत्र-2 द्वारा समीक्षा बैठक का आयोजन



12 जनवरी, 2021 को हल्द्वानी क्षेत्र-2 द्वारा शाखा प्रमुखों की तिमाही समीक्षा बैठक एवं सम्मान समारोह का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री बी एम मीणा, क्षेत्रीय प्रमुख श्री संजय जोशी एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

मेरठ क्षेत्र द्वारा संगोष्ठी का आयोजन



मेरठ क्षेत्र द्वारा फरवरी, 2021 में बैंक मित्रों को जागरूक करने हेतु संगोष्ठी का आयोजन किया गया। इस अवसर पर मेरठ क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री हरीश अरोड़ा, अन्य स्टाफ सदस्य तथा बैंक मित्र उपस्थित रहे।

फतेहपुर क्षेत्र द्वारा टाउन हाल बैठक का आयोजन



06 जनवरी, 2021 को फतेहपुर क्षेत्र द्वारा स्टाफ सदस्यों के लिए टाउन हाल बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री ब्रजेश कुमार सिंह, बड़ौदा यूपी बैंक, फतेहपुर क्षेत्र के उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री राम बिनय कुमार सिंह एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

हिसार क्षेत्र द्वारा सम्मान समारोह का आयोजन



18 फरवरी, 2021 को हिसार क्षेत्र द्वारा शाखा प्रबंधकों हेतु सम्मान समारोह का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री एम एल रोहिल्ला, क्षेत्रीय प्रमुख श्री प्रवीण कुमार सिंह, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अंजनी कुमार सिंगल, विभिन्न शाखाओं के शाखा प्रमुख एवं स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

नवी मुंबई क्षेत्र द्वारा डीएसए बैठक का आयोजन



नवी मुंबई क्षेत्र द्वारा 06 जनवरी, 2021 को डीएसए बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री मेहुल दवे, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री शैलेंद्र कुमार एवं डीएसए उपस्थित रहे।

Trivandrum Region organises Town Hall Meet



On 05th March 2021, Town hall meet for Kollam District Branches was organised by Trivandrum Region. Zonal Head (Ernakulam Zone) Shri K Venkatesan, Regional Head Shri Prajit Kumar D and other staff members were present on the occasion.

कानपुर मेट्रो क्षेत्र द्वारा ऋण वितरण कैंप का आयोजन



कानपुर मेट्रो क्षेत्र द्वारा 05 जनवरी, 2021 से 20 फरवरी, 2021 तक ग्राहकों हेतु ऋण वितरण कैंप का आयोजन किया गया। कैंप का उद्घाटन उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री ललित बरडिया द्वारा किया गया। इस अवसर पर उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री दीपेंद्र शुक्ला, अन्य स्टाफ सदस्य तथा बड़ी संख्या में ग्राहकगण उपस्थित रहे।

Celebrations

रायबरेली क्षेत्र द्वारा ऋण मुक्ति शिविर का आयोजन



रायबरेली क्षेत्र द्वारा रायबरेली जनपद में दो स्थानों अर्थात् सलोन एवं जगतपुर में ऋण चूककर्ताओं को राहत प्रदान करने के लिए 15- 20 फरवरी, 2021 तक वृहद ऋण मुक्ति शिविर का आयोजन किया गया. इस अवसर पर उप महाप्रबंधक श्री प्रतीक अग्निहोत्री, क्षेत्रीय प्रमुख श्री आनंद कुमार, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री ए के दास तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

बड़ौदा अंचल द्वारा पुरस्कार एवं सम्मान समारोह का आयोजन



बड़ौदा अंचल द्वारा 03 मार्च, 2021 को अंचल प्रमुख श्री अजय कुमार खोसला की अध्यक्षता में पुरस्कार एवं सम्मान समारोह कार्यक्रम का आयोजन किया गया. इस कार्यक्रम में व्यवसाय के विभिन्न मानदंडों में बेहतर प्रदर्शन करने के लिए अंचल के कार्यपालकों द्वारा सभी क्षेत्रीय प्रमुखों को पुरस्कृत एवं सम्मानित किया गया.

तेलंगाना उत्तर क्षेत्र द्वारा जागरूकता अभियान का आयोजन



11 फरवरी, 2021 को तेलंगाना उत्तर क्षेत्र द्वारा केंद्रीय रिजर्व पुलिस बल के कर्मचारियों को बैंक के उत्पादों से अवगत कराया गया. इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री आर श्रीनिवास, केंद्रीय रिजर्व पुलिस बल, रंगारेड्डी के डीआईजी श्री बृजेश सिंह और अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

मुंबई मेट्रो पश्चिम क्षेत्र द्वारा डीएसए बैठक का आयोजन



15 जनवरी, 2021 को मुंबई मेट्रो पश्चिम क्षेत्र द्वारा डीएसए बैठक का आयोजन किया गया. इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री बी एल मीणा, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुनील कुमार एवं डीएसए उपस्थित रहे.

रायबरेली क्षेत्र द्वारा एम्स, रायबरेली के वार्षिक सांस्कृतिक उत्सव का प्रायोजन



20 मार्च, 2021 को रायबरेली क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री आनंद कुमार द्वारा एम्स रायबरेली के वार्षिक सांस्कृतिक उत्सव समारोह में एम्स को रु. 50000/- का चेक प्रदान किया गया. इस अवसर पर एम्स के प्रोफेसर अरविंद राजवंशी, कार्यकारी निदेशक श्री एस के सिंह तथा बैंक के स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

लुधियाना क्षेत्र द्वारा सम्मान समारोह का आयोजन



22 मार्च, 2021 को लुधियाना क्षेत्र द्वारा 'प्राइड से करेंगे प्राइड 3.0 का अंजाम' अभियान में शीर्ष स्थान प्राप्त करने वाली शाखाओं को सम्मानित करने हेतु समारोह का आयोजन किया गया. इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री विपिन कुमार एवं उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री आशीष सोनी एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

Ernakulam Zone organizes MSME Customer Meet



On 12th February 2021, MSME customer meet and interaction session was organized by Ernakulam Zone. Zonal Head Shri K Venkatesan and DGM (MSME, BCC, Mumbai) Shri Rengarajan, Regional Head (Ernakulam) Shri Babu Ravishankar, Regional Head (Thrissur) Shri.Gopakumar and other staff members were present on the occasion.

रतलाम क्षेत्र द्वारा समीक्षा बैठक का आयोजन



21-22 जनवरी, 2021 को नवनिर्मित रतलाम क्षेत्र के सभी शाखा प्रमुखों की समीक्षा बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर भोपाल अंचल के अंचल प्रमुख श्री गिरीश सी डालाकोटी तथा क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुबोध इनामदार द्वारा दिसम्बर, 2020 तिमाही में उत्कृष्ट कार्यनिष्पादन करने वाली शाखाओं को ट्रॉफी एवं प्रमाणपत्र देकर सम्मानित किया गया।

मुजफ्फरपुर क्षेत्र-2 द्वारा कार्यशाला का आयोजन



मुजफ्फरपुर क्षेत्र-2 द्वारा शिवहर जिले में ग्राहकों को जागरूक करने के उद्देश्य से पीओएस मशीन के उपयोग पर कार्यशाला का आयोजन किया गया। इस अवसर पर डीडीसी श्री विशाल राज, एसडीएम श्री इस्तीयाक अली, अग्रणी जिला प्रबन्धक श्री आलोक रंजन तथा बड़ी संख्या में ग्राहकगण उपस्थित रहे।

उदयपुर क्षेत्र द्वारा समीक्षा बैठक का आयोजन



08 जनवरी, 2021 को उदयपुर क्षेत्र द्वारा शाखा प्रमुखों के कार्यनिष्पादन एवं व्यवसाय की समीक्षा हेतु बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री महेंद्र एस महनोट, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री प्रदीप कुमार बाफना, क्षेत्रीय प्रमुख श्री अनिल कुमार माहेश्वरी, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुरेश चंद जाजू, कार्यपालकगण एवं चयनित शाखाओं के शाखा प्रमुख उपस्थित रहे।

चेन्नै अंचल द्वारा प्रधानमंत्री स्वनिधि ऋण संवितरण समारोह का आयोजन



चेन्नै अंचल द्वारा पुदुचेरी में 09 जनवरी, 2021 को प्रधानमंत्री स्वनिधि ऋण संवितरण समारोह का आयोजन किया गया। इस अवसर पर चेन्नै अंचल के प्रमुख श्री आर मोहन, अन्य वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

आणंद क्षेत्र द्वारा एनआरआई ग्राहकों के लिए बैठक का आयोजन



20 जनवरी, 2021 को आणंद क्षेत्र द्वारा एनआरआई ग्राहकों के लिए बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री एम एम बंसल, क्षेत्रीय प्रमुख श्री अरविंद विमल, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री एस पी शारदा तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

Covid 19 and payment systems

Covid 19 has accelerated the pace of acceptance of digital payment systems and there are encouraging trends that portends to wider acceptance among different segments of society. This shift in payment preference is particularly evident in the last 10 years wherein the volume of paper clearing, which comprised of 60% of total retail payments in the financial year (FY) 2010-11 has shrunk to a mere 3% in FY 2019-20. Retail electronic payments are now dominating the retail payment space with around 61% share in terms of volume and 75% share in terms of value during FY 2019-20. The total value of digital transactions touched Rs 1, 620 lakh crore in terms of value and 35bn in terms of volume in FY 2019-20.

Even amidst the Covid-19 pandemic related National lockdown, the electronic payment system remained resilient though it declined in the initial phase but with gradual relaxation of lockdown there was pickup in terms of value and volume. The payment system recorded a growth of 26.2% in terms of volume in FY 2021 on top of the expansion of 44.2% in the previous year (RBI, Annual Report, 2021). The share of digital transactions in the total volume of non-cash retail payments increased to 98.5% in FY 2021 from 97.0% in the previous year.

According to a report by FIS Global, India has emerged as the global leader in real-time payments, handling 41 million transactions per day in October 2020. Among the different channels of electronic payments, the Immediate Payment System (IMPS), and Unified Payment Interface (UPI) have predominant presence in real-time payments. However, UPI showed wider acceptance and continues to scale new benchmarks in processing transactions. In the retail segment, UPI recorded 273 crore transactions with value crossing the Rs 5 lakh crore mark for the first time.

In FY 2021, UPI processed nearly 22 billion transactions, making India a rare large market where consumers are relying on it for wide range of payments as it supports push and pull transactions, and enables payments instantly and around the clock. The UPI scheme owes its swift rise in part to its openness to nonbank participation to build primary interfaces for people to initiate transactions directly from their bank accounts. Moreover, it allows multiple use cases and interoperates with other payment systems.

The unique aspect of UPI is that banks are an important element in the payments framework unlike a situation where majority of mobile transactions occur through a pair of apps that offer stored-value wallets. For instance in China, Ant Financial's Alipay and Tencent Holdings Ltd.'s WeChat Pay have cornered mobile payments, causing deposit leakage from banks.



Among the different apps of UPI, Google Pay and PhonePe remained leaders as the most popular UPI payment apps. In May 2021, these two apps handled around 85% of UPI transactions.

Recently, the Reserve Bank of India (RBI) even proposed the creation of a new digital retail payments organization to prevent a monopoly of NPCI, which is deemed too successful with its UPI platform.

This trend of shift in favour of digital transactions is expected to gather further steam as per the results of a study conducted by People Research on India's Consumer Economy (PRICE) in partnership with the National Payments Corporation of India (NPCI). This study covered 5314 households across 25 states with a sample designed to represent states and households across the income spectrum, the survey was aimed at understanding the awareness, adoption and use behaviour of households with respect to digital payments. The broad observations of the study suggests that there is high level of awareness of UPI and other payment apps across income levels though the knowledge about its usage is not widely spread. Smart phone ownership is increasing and 57% of poor households own smart phones. The banking system is very well connected digitally to respondents via Aadhaar linkages and SMS facility even at the lower income groups

Source:

RBI (2021) : *Booklet on Payment Systems, January.*

RBI (2021) : *Annual Report,*



Piyusha Hukeri
Senior Manager
BCC, Mumbai



Digital transformation: Revolutionizing Food Service Sector

The overall Indian food service industry is estimated to be Rs 5.99 trillion by 2022-23, growing at a compounded annual growth rate of 9 percent, as per a report published by National Restaurant Association of India (NRAI). It also noted that the market size was Rs 4.23 trillion in 2018-19.

The use of digital platforms is vast and the world is striving to get the usage of technology in a variety of streams. Today, it is possible to hear a whole lot about Artificial Intelligence (AI), as there is absolutely growing number of organizations exploring the use of technology. The benefits offered by IoT technology in the food and beverage industry are plenty, and the impact of the technology is also extremely impressive over the last few years.

Role of IoT in Food Sector

IoT plays a vital role in food processing, which gathers data by device network and convey via Internet. IoT is the backbone for sensing and coding the data and grocery companies which use it as the food tracking technology. Adoption of IoT in the food industry depends upon reach of technology up to the suppliers, retailers as well as transporters. Food delivery apps like Zomato and Swiggy and quick service restaurants like McDonald's, KFC, Domino's, Pizza Hut already started using IoT and give food choices to the consumers when they order food. It is predicted that over the years, the food habits of the consumers will be decided by these app based companies and the data analytics will come out with precised data about the food consumption patterns. To see one of the utility, one can follow the annual report released by Swiggy which suggests the geography specific demand in food order, type of food ordered, quantity and price point. These information which was otherwise not available earlier, can now help in providing consumer insights to the processors / suppliers.

IoT makes prominent application to the food processors, retailers and suppliers by providing more opportunities for exploring the food business. This technology greatly helps to reduce food waste, cost and risk of contamination. Moreover, IoT implementation provides quite impressive benefits to the food industry by usage of various sensors to monitor the adequate production level, shipping

duration and consequently the status of manufactured food products until, reach to the consumers.

For providing better and safe foods through IoT, utilisation of real-time temperature sensors is done to track the condition of manufactured food product ensuring with effective cold chain system. In case of IoT logistics, to attain safer food advance technology of Radio-Frequency Identification (RFID) transmitters and Global Positioning System (GPS) is used throughout distribution chain from manufacturing to shipping. Now a days almost all refer vans are connected through this technology. IoT plays vital role in different areas as follows as:

Artificial Intelligence in food Industry

Artificial Intelligence facilitates to use massive datasets of specific agricultural info and method to make the delivery faster. Entirely, machine learning may also be applied around flavour and nutrition to create various great foods. 3D foods, designer foods, DNA based food options could be possible with machine language. However, AI will never replace humans in the food industry, as humans will always be needed to oversee operations, repair and maintain old equipment, and come up with creative ideas for new food opportunities. The major three areas in AI could be used are as follows:

i) Sorting of food and identification of spoilages

It can be quite time-consuming to sort fresh produce in order to prepare it for the manufacturing of canned and bagged goods. Viz. Sorting the size of potatoes can help manufacturers make decisions regarding which ones should be made into French fries, potato chips, or hash browns. One of the most advanced AI applications in the food industry is TOMRA system company aids for sorting food, which uses sensor-based optical sorting solutions with machine learning functionalities. It uses cameras and near-infrared sensors to view food in the same way that consumers do, and sorts it based on this data, saving time and money and improving product quality. Algorithms could be developed and robotics could be deployed in the future to sort out the produces and to detect the spoilage in food system. Retort foods could be better detected with Artificial Intelligence.

ii) Improving the supply chain

AI helps in supply chain management, as food safety regulations have become strict and companies need to be more transparent about their operations. The technology helps companies test and monitor food safety products at every step of the supply chain. It helps in creating more accurate forecasts to help manage pricing and inventory, while it also tracks products from farm to consumer to offer transparency. The reefer vans of Radhakrishna Foodland, a supplier of frozen foods to Mc Donalds tracks the GPS location of vehicle and temperature of the container. The PDS beneficiaries in few states and the state administration are able to track the movement of loaded foodgrain trucks through GPS fitted on it and gets alerts through updates in the mobile number. This prevents any change of route, theft, manipulation of stock etc.

iii) Ensuring personal hygiene

AI is also helping to improve personal hygiene in a food plant, which is just as important as hygiene in a kitchen and the utility places, and helps to

ensure that a facility is compliant with regulations. Companies have been working on creating smart solutions to use AI-powered solution to improve hygiene system. The system, which can also be used in restaurants, uses cameras to monitor workers, and it uses facial-recognition and object-recognition software to determine if workers are wearing hats and masks as required by food safety laws. The Brain Corp developed cleaning robot which can continue the cleaning (sweeping, mopping, disinfecting etc.) activities for a defined area without causing interruption.

iv) Blockchain management in food domain

Current scenario food sector is now crippled with supply chain inefficiencies, frauds, and scandals. Most of the food industries are facing the issues from the inherent lack of trust and transparency within the supply chain system. Our current food system today fails to meet the requirement of transparency and assurance demanded by the many consumers. Food traceability about the place of growing, conditions, inputs used, etc. can be traced through a QR code to win customer confidence. Today, consumer is

not confident about the organic produce they are buying and hence traceability can help in a big way. The traceability solution by Cropin, Agnext and Stellaps are few to name.

Conclusion

Although, there will be challenges during the implementation of the smart technology in the food industry, at the same time many food companies have witnessed growth of revenue through adopting IoT, AI and block chain concepts. The future for sensor based technologies to be used in food sector is unavoidable. With the adoption of advanced technology by digital transformation, food industries will experience a new path to serve safe food in new trends. Other than reducing drudgery, the foods will maintain its taste, flavour and upheld the consumer preferences and trust over the period of time.



Krutti Sundar Patra,
Senior Manager
Head Office, Baroda

STAFF ACHIEVEMENT



Tanya Walia

Tanya Walia joined "Bank of Baroda" family on 17th October 2018. Her career started with Haldwani Main Branch in which she is currently posted. She inherited her problem solving skills and empathy towards customers from her father who is the Regional Head of Ludhiana. Apart from being a hard working employee, she is also a published author with Diamond Pocketbooks.

It is said that the pen is mightier than the sword. It can make or break one's perception of the world and that is what our young employee 'Tanya Walia' proves with her novels. They take you into a world of otherworldly creatures and a roller coaster of emotions that makes you think about life beyond this realm. She owes this particular line of thinking to how her journey started as a writer in the first place. When all the other 14 years old were busy playing hide and seek, she was

dreaming-dreaming about the first 4 lines of her poem. The pen and paper got its master and at midnight a writer was born. After that it was poem after poem about Parents, Nature, India and Children. To possess such talent and understanding of social issues at such a young age was truly the mark of a genius.

She wrote her first novel "Forever" while preparing for banking examinations and published it on an online platform 'Wattpad' which gained more than 80k followers, two awards and an honorary mention after which it was selected by Diamond pocket books for publication. Many online and offline interviews tell us the scope of her success. Her 2nd book "5:45 am: The morning that changed everything" is a short thriller novel that gained 2nd rank in amazon's best sellers horror category. Even after achieving so much at such a young age she is known to be kind and compassionate yet equally fierce and hardworking. The kind of woman



Bank of Baroda needs within its institution. Her 3rd novel "The Rebirth of the Queen" is to be launched soon on amazon.

Team Bobmaitri congratulates her for outstanding achievement in the field of literary writing.



बाया सबेरा

कुछ समय पहले किसी कस्बे में वायरस (विषाणु) और बैक्टीरिया (जीवाणु) दोनों साथ-साथ रहते थे. हर रोज़ वह दोनों मिलकर हवा में उड़ते हुए खुश रहते थे. एक दिन जब वह दोनों उड़ रहे थे तो वायरस ने बैक्टीरिया से बोला कि मैं तुम्हारे बारे में जानना चाहता हूँ. अपने बारे में कुछ बताओ, इस पर बैक्टीरिया ने बोला कि मैं इतना ताकतवर हूँ कि मेरे खाने की चीजों में घुसने के कारण खाने में बदबू आने लगती है और खाना खराब हो जाने के कारण कोई उसे नहीं खा सकता है. इतना सुन वायरस बोला तुम सिर्फ लोगों के खाने में घुसकर उन्हें वह खाने से रोक सकते हो पर मैं मनुष्य के शरीर में प्रवेश कर के उन्हें मार सकता हूँ.

बैक्टीरिया बोला, तुम मनुष्य को जीने से ही रोक सकते हो? अपने बारे में क्या सोचते हो तुम, तुम्हें लगता है कि कोई तुम्हारा कुछ नहीं बिगाड़ सकता है? वायरस, बैक्टीरिया से बोला— तुम ऐसी बात इसीलिए कर रहे हो क्योंकि तुम जानते नहीं हो कि मैं क्या— क्या कर सकता हूँ. तुम मेरे साथ आओ मैं तुम्हें बताता हूँ कि मैं क्या— क्या कर सकता हूँ.

वायरस बैक्टीरिया को उसके साथ एक कस्बे की सरहद तक ले जाता है, बैक्टीरिया ने पूछा कि हम यहां क्यों आए हैं तो वायरस ने कहा कि मैं तुम्हारी आंखों के सामने दिखाता हूँ कि मैं क्या— क्या कर सकता हूँ. इस कस्बे के वासियों को देखना कैसे तड़पेगें अब ये सब, ऐसे कहकर वह कस्बे के अंदर जाता है और होटल में एक सोनू नाम के आदमी को मटर पनीर की सब्जी के साथ नान खाते हुए देखता है और अपनी बात को साबित करने के लिए मटर—पनीर की सब्जी के अंदर घुस जाता है.

सोनू ने जैसे ही वह की सब्जी खाई, देखते ही देखते वायरस उसके अंदर घुस जाता है. सोनू के वायरस से लिप्त मटर पनीर और नान खाने की वजह से बहुत ही कम समय में एक वायरस बहुत सारे वायरस में बदलकर सोनू के शरीर के हर भाग में पहुँच जाता है. कुछ दिन बाद वायरस का प्रभाव बहुत ज्यादा होने के कारण उस आदमी को खांसी और तेज बुखार होता है लेकिन वह सोचता है कि कोई साधारण बुखार है और इसलिए उसके पास घर पर मौजूद दवाई खाकर अपने दोस्तों से मिलने जाता है. सोनू की खराब तबीयत देख कर मोनू ने पूछा, क्या हुआ सोनू, तुम्हारी सेहत ठीक नहीं लग रही है? सोनू ने बताया, हाँ यार! मुझे कुछ दिनों से बुखार आ रहा है.

मोनू ने सोनू को समझाया कि अस्पताल जाकर जांच करवा लो. सोनू ने बताया कि साधारण बुखार के लक्षण ही लग रहे हैं इसलिए घर पर मौजूद दवाईयाँ ले रहा हूँ. ऐसे बात करते हुए सोनू के खांसने के दौरान कुछ बूँदें उसके दोस्त पर भी गिर जाती हैं. उसकी हालत देख कर मोनू ने सोनू को समझाया कि तुम्हारी हालत तो बिगड़ रही है, मुझे लगता है कि तुम्हें जरूर अस्पताल जाकर जांच करवाने की जरूरत है.

बहुत दिन गुजर जाने के बाद भी सोनू का बुखार कम ना होने के कारण वह अस्पताल जाता है. सोनू की ही तरह उसके दोस्तों को भी खांसी और बुखार आ जाता है. मोनू लगातार खांसी और बुखार से परेशान हो कर अपने दोस्त कमल के पास जाता है. मोनू ने कमल से पूछा कि कैसे हो तुम? कमल ने बताया कि मुझे बहुत तेज बुखार और लगातार खांसी है. मोनू ने मन ही मन सोचा कि कमल का भी यही हाल है इसका मतलब दाल में कुछ काला है. सबसे पहले तो सोनू को ऐसे हुआ था उसकी सेहत अभी तक ठीक नहीं है. वह अभी तक अस्पताल से वापस ही नहीं लौटा है और मेरे और कमल के लक्षण भी सोनू से मिल रहे हैं.

मामले की गंभीरता को देख, मोनू और कमल दोनों ने निर्णय लिया कि

अस्पताल जाकर पता करते हैं कि सोनू को क्या हुआ है और एक के बाद एक सभी को ऐसा खांसी और बुखार क्यों आ रहा है. ऐसे बोलते हुए वह दोनों अस्पताल के लिए निकल पड़ते हैं.

उन दोनों को अस्पताल में देखकर डॉक्टर ने पूछा कि आप सोनू को कैसे जानते हैं. मोनू ने बताया कि डॉक्टर साहब सोनू हमारा दोस्त है. हम सब एक ही कस्बे में रहते हैं. मोनू ने पूछा कि डॉक्टर साहब आपने इसे बुखार के लिए इतने दिन अस्पताल में क्यों रखा है. तब डॉक्टर ने बताया कि आपके दोस्त सोनू को साधारण बुखार नहीं हुआ है.

उसके शरीर में भयानक कोरोना वायरस प्रवेश कर चुका है और उसके कारण इसकी सेहत इतनी बिगड़ चुकी है. मोनू ने पूछा, डॉक्टर साहब यह कोरोना वायरस क्या है? डॉक्टर साहब ने मोनू को समझाते हुए बताया, कोरोना वायरस एक प्रकार का संक्रमण है जो लगभग पूरी दुनिया को अपनी चपेट में ले चुका है. हर रोज़ मौत के आंकड़े और संक्रमितों की संख्या बढ़ रही है. पूरी दुनिया में इस वायरस के कारण डर का माहौल है लेकिन इन सबके बीच उम्मीद की बात सिर्फ़ इतनी है कि बहुत से मामलों में लोग ठीक हो रहे हैं.

अब यह संक्रमण आपके कस्बे में भी पहुँच चुका है, डॉक्टर ने यह भी बताया कि अगर जल्दी ही इसे फैलने से नहीं रोक पाए तो यह कस्बे में रहने वाले अन्य लोगों में भी फैल जाएगा, इतना ही नहीं इस मुसीबत का अब तक कोई हल भी नहीं है.

मोनू को डॉक्टर की बातें सुनकर बहुत डर लगने लगा. उसने बताया कि डॉक्टर मेरा और कमल का भी यही हाल है. यह सुनने के बाद डॉक्टर ने उन दोनों को भी कोरोना वायरस जांच कराने की सलाह दी. जांच करने पर पता चला कि उन दोनों के शरीर में भी कोरोना वायरस फैल चुका है, डॉक्टर ने तुरंत उन दोनों को आइसोलेशन वार्ड में भेज दिया.

वायरस ये सब देख खुश होकर बैक्टीरिया के पास जाकर कहता है हा...! हा...! हा...! देखा! तुम्हें अब समझ आया मैं कितना शक्तिशाली हूँ. बैक्टीरिया ने कहा तुम इतना खुश हो, तुम्हारे कारण सारे मनुष्य दुखी हैं, देखना एक दिन आएगा जब मनुष्य तुम्हें मिटाकर खुश होंगे. वायरस को लगा कि बैक्टीरिया से मेरा खुश होना देखा नहीं जा रहा है. उसने बैक्टीरिया से कहा कि मुझे मिटाना तो किसी के बस की बात नहीं है यह नामुमकिन है और वायरस हा...! हा...! हा...! करते हुए जोर से हँसते हुए वहाँ से निकल जाता है.

कुछ दिन बाद उसी कोरोना वायरस से पीड़ित और लोग अस्पताल आते हैं. अस्पताल में रोज़ कोरोना पीड़ित मामलों की संख्या बढ़ रही होती है. डॉक्टर और सरकार दोनों के लिए यह कोरोना वायरस बहुत बड़ी चुनौती बन चुका है. यह दूसरों को ना फैले उसके लिए मास्क पहनना, हाथों को साबुन से धोकर साफ करना या सैनिटाइजर का प्रयोग करना, सामाजिक दूरी का ध्यान रखना, घर के बाहर सिर्फ़ जरूरी कामों के लिए निकलना जैसे नियमों का पालन पूरे कस्बे में अनिवार्य कर दिया जाता है. सरकार सभी को इन नियमों का पालन करने के लिए कहती है तथा पालन न करने वालों के लिए सज़ा का प्रावधान रखती है. अतः सभी कोरोना के डर से मास्क पहनने लगते हैं तथा सामाजिक दूरी जैसे नियमों का पालन पूरी निष्ठा से करते हैं.

उस कस्बे के लोग कोरोना वायरस संक्रमण को फैलने से रोकने के लिए नियमों का पालन एवं निरंतर प्रयास करते हुए सड़क पर मौजूद सारी चीजों को साफ करते हुए उसे करोड़ों लोगों तक फैलने से रोकते हैं. नियमित रूप से पूरे कस्बे को सैनिटाइज करते हैं और सामाजिक दूरी का पालन करते हैं. परिणामस्वरूप सरकार द्वारा सख्ती से उठाए गए कदम और कस्बे वालों की सूझबूझ से कोरोना वायरस के प्रकोप से बच जाते हैं.

सोनू, मोनू, कमल और कस्बे के अन्य लोग भी कोरोना वायरस के संक्रमण से मुक्त हो जाते हैं। अब वे अपने चेहरे पर ताज़ी और ठंडी हवा को महसूस कर सकते हैं। अस्पताल के उन कुछ अकेले गुज़ारे हफ़्तों ने इन सबकी ज़िंदगी को हमेशा के लिए बदल कर रख दिया। उन्हें ये समझ आ गया था कि हर छोटी से छोटी चीज़ का अपना महत्व है, जैसे हफ़्तों बाद चेहरे को छूने वाली ताज़ी-ठंडी हवा का, आपस में घुलने- मिलने का तथा सामाजिक जीवन व्यतीत करने का। वायरस को भी महसूस हुआ कि मनुष्य को दुख पहुंचा कर, उन पर हँसने के कारण लोगों ने उसका हवा में रहना भी नामुमकिन कर दिया है। वायरस खुद को बहुत निष्क्रिय और निर्बल महसूस करने लगता है। अंततः कभी मनुष्य के पास नहीं आऊंगा ऐसा प्रण लेकर गायब हो जाता है। वायरस के जड़ से मिट जाने के

कारण उस कस्बे के वासी बहुत खुश होते हैं। अब लोग आपस में घुलने- मिलने लगते हैं। जीवन यापन के स्रोत तथा जीवन शैली कस्बे में एक बार फिर सामान्य हो जाती है। इस महामारी के कारण बंद हुए शॉपिंग मॉल, होटल, सिनेमा हॉल, बड़े-बड़े दफ़्तर तथा सभी शैक्षणिक संस्थान फिर से खुल जाते हैं। अब सब कुछ तथाकथित रूप से सामान्य हो चुका है, सड़कों पर शोर करते हुए अपने दम्भ में वाहन दौड़ने लगे हैं। कोरोना कहर से कराह रहे कस्बे में 'जीवन और जीविका' दोनों पटरी पर लौट आते हैं।



नीलम परमार
प्रबंधक
पूर्वी दिल्ली क्षेत्र

शाखा विस्तार / Network Expansion

खेड़ा क्षेत्र द्वारा नडियाद मुख्य शाखा के नए परिसर का उद्घाटन



25 मार्च, 2021 को खेड़ा क्षेत्र की नडियाद मुख्य शाखा के नए परिसर का उद्घाटन अंचल प्रमुख श्री एम एम बंसल द्वारा किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रबंधक श्री हेमेश चोकसी, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री मयुर पी ईदानी, शाखा प्रबंधक श्री अजय कुमार तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

महेसाना क्षेत्र की लिंच शाखा के नये परिसर का उद्घाटन



01 जनवरी, 2021 को अंचल प्रमुख श्री एम एम बंसल द्वारा महेसाना क्षेत्र की लिंच शाखा के नये परिसर का उद्घाटन किया गया। इस अवसर पर उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री एम एस रोहड़िया, क्षेत्रीय प्रमुख श्री रंजीत रंजन दास, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री ए ए राठौड़, शाखा प्रमुख श्री रजनीकान्त परमार तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

Overseas News

Bank of Baroda (Uganda) Ltd celebrates 67th Foundation Day



Bank of Baroda (Uganda) Ltd celebrated its 67th foundation day. Managing Director Shri R K Meena, Executive Director Shri Manoj Kumar Bakshi and other staff members were present on the occasion.

UAE Territory inaugurates new premises of Dubai Main Branch



Dubai Main Branch, UAE has been shifted to a new location in Karama to serve customers better and to provide a next-gen banking experience from traditional banking experience. The premise is a state-of-art building with an International Standard.

MCQ – Trade Finance and Foreign Exchange

- _____ is the ARR (Alternative Reference Rate) adopted in USA.
 - SARON
 - SOFR
 - SONIA
 - USD LIBOR
- The claim period should _____, be mentioned in a bank guarantee.
 - Invariably
 - Never
 - upon request of the applicant
 - upon request of the beneficiary/guarantor
- PCFC facility can be sanctioned in _____.
 - INR only
 - USD only
 - USD, EUR and GBP
 - USD, EUR, GBP, JPY (any convertible currency)
- _____ menu is used to generate report on success/failure of flow of forward contract data from ADS to Finacle.
 - LIMITRPT
 - BOBRPT
 - MNTFWC
 - RPTINQ
- Branches must mail details of invocation and payment in the prescribed format to _____.
 - trade.fx.bcc@bankofbaroda.com
 - invocation.bg@bankofbaroda.com
 - dfb@bankofbaroda.com and regional offices.
 - invocation.bcc@bankofbaroda.com
- The scheduled date for discontinuation of eDB Nostros is _____.
 - 15.03.2021
 - 31.03.2021
 - 15.03.2022
 - 31.03.2022
- Subject to the following conditions:
 - The export proceeds have been realized in full except for the amount written-off
 - The exporter is regular customer of the Bank for a period of at least six months
 - The account of the customer is compliant w.r.t. extant KYC and AML guidelines
 - The AD branch is satisfied about the bonafides of the transactions.

The maximum value per shipment up to which the exporter can directly dispatch shipping documents to the consignee is _____

 - equivalent to USD 1.00 mill
 - equivalent to USD 5.00 mill
 - No limit
 - equivalent to USD 500,000.00
- Which of the following is not covered by ECGC under the Whole Turnover Pre-shipment/ Post shipment policies?
 - Exporters Gold Card limit
 - Adhoc limit
 - None of the above
 - Both a and b
- Which of the following business/sectors are not permitted to open BO(Branch Office/LO(Liaison Office)/PO(Project Office) in India?
 - Defence
 - Legal Firms/LLCs
 - Telecom
 - Information and Braodcasting
- Which of the following Returns/Reports has not been discontinued by RBI?
 - Extension of Liaison Offices
 - Extension of Project Offices
 - Monitoring of Disinvestments by Overseas Corporate Bodies
 - ODI Part II
- Which of the following advance is not covered under ECGC's ECIB (WT-PC/WT-PS)?
 - Packing Credit in FCY
 - Discounted Bills
 - Post-shipment Demand Loan
 - Advance against Duty Drawback
- Bank Guarantees with automatic renewal clauses can be issued in favour of:
 - Customs department & DGSD
 - Customs & MOD
 - MOD & DGSD
 - President of India & Customs Department
- Forward contracts in standard tenor and broken dates up to a period of ___ months can be booked on CCIL's FX Retail platform.
 - 1
 - 6
 - 12
 - 13
- CCIL charges _____ % for transactions done through FX Retail platform in excess of USD 50,000.00 per day.
 - 0.1
 - 0.05
 - 0.003
 - 0.0004
- Interest equalization benefit cannot be availed by _____.
 - Merchant Exporter
 - Merchant Trader
 - MSME
 - Five Star Status Holder
- Report of Default under Merchant Trade transactions is done on half-yearly basis at the end of _____ and _____.
 - June, December
 - July, January
 - March, September
 - April, October
- An exporter other than a status holder can write-off unrealized export bills up to 5% of the total export proceeds realized during the _____ preceding the year in which write-off is being done.
 - Fiscal year
 - Financial year
 - Calendar year
 - 4-4-5 Calendar year

18. All new exporter customers under Pre & Post shipment export credit limits not exceeding _____ sanctioned by the bank, will be eligible for cover under the ECGC policy.
- a. INR 30 lakhs b. INR 3000 lakhs
c. INR 3.00 crores d. INR 600 lakhs
19. All-in-cost ceiling for Trade Credits is benchmark rate plus _____ spread.
- a. 350 bps b. 325 bps
c. 225 bps d. 250 bps
20. Indian parties are permitted to issue guarantees on behalf of their _____ level step-down operating JV/ WOS.
- a. First b. Second
c. First and Second d. None of the above
21. Remittance under LRS cannot exceed USD 250,000.00 per annum for _____.
- a. Emigration b. Medical treatment
c. Education d. Donation
22. Travelers proceeding to Libya can be sold USD _____ or equivalent in foreign currency notes and coins.
- a. 3000 b. 5000
c. Full exchange can be released
d. 1000
23. How much currency can be brought in while visiting India, without the need for declaration in CDF?
- a. Up to USD 3000 or equivalent
b. Up to USD 5000 or equivalent
c. No limit
d. Up to USD 2000 or equivalent
24. Remittances by multi-modal transport operators to their agents abroad will require prior approval of _____
- a. Ministry of Human Resources Development
b. Ministry of Surface Transport
c. Ministry of Finance
d. Registration Certificate from the Director General of Shipping
25. _____ in India can maintain savings accounts in the name of person resident outside India and allow operations therein subject to the terms and conditions as applicable to NRO accounts.
- a. Post offices b. FFCs
c. NBFCs d. Life Insurance companies
26. FCNR(B) accounts cannot be opened for less than _____ and not more than _____.
- a. 6 months, 3 years b. 6 months, 5 years
c. 1 year, 3 years d. 1 year, 5 years
27. An account held in BTN (Bhutanese Ngultrum) is a foreign currency account. True or False?
- a. True b. False
28. Realization of exported Goods and services valued up to USD _____ or equivalent can be done through OPGSPs (Online Payment Gateway Service Providers)
- a. 10000 b. 5000
c. 2000 d. 1000
29. Remittances in USD received or done by diamond merchants for local sale or purchase of diamonds is reported in R-Return. True or False?
- a. True b. False
30. AD banks may allow payment of interest on usance bills for a period of less than _____ years from the date of shipment at the rate prescribed for trade credit.
- a. 1 b. 2
c. 3 d. 4

Contributed by: Sagar M Pawar,
CBI Department, BCC, Mumbai

उपलब्धि / Achievement



72 वें गणतंत्र दिवस के अवसर पर एसएमएस शाखा, वलसाड क्षेत्र में पदस्थ अधिकारी श्री दिव्येश कापसे ने 72 किलोमीटर की साइकल यात्रा राष्ट्रीय ध्वज के साथ पूरी की। उन्होंने अब्रामा शाखा, वलसाड से आरंभ कर धरमपुर, नानापोडा, पारडी होते हुए वलसाड तक की यात्रा पूरी की।



19 मार्च, 2021 को न्यू मरीन लाइंस शाखा में कार्यरत श्री सैदल सोडे ने जमशेदपुर में हुए पावर लिफ्टिंग स्पर्धा में सीनियर नेशनल पावर लिफ्टिंग चैम्पियनशिप मार्च, 2021 का खिताब जीता।

अखिल भारतीय वेबिनार



बैंकिंग में अनुपालन संस्कृति

बैंक ऑफ बड़ौदा में राजभाषा कार्यान्वयन की एक समृद्ध परंपरा है. बैंक अपने नवोन्मेषी कार्यों की श्रृंखला में वर्ष 2013 से अखिल भारतीय सेमिनारों का लगातार आयोजन करता आ रहा है जिसका अनुसरण अन्य बैंकों ने किया है. 'आस्ति प्रबंधन', 'खुदरा ऋण', 'ग्रामीण विपणन के विविध आयाम', 'विमुद्रीकरण और डिजिटल भारत', 'बैंकिंग में डिजिटल परिवर्तन-दशा और दिशा', 'कृषि क्षेत्र में ऋण प्रवाह की संभावनाएं', 'भारत को 5 ट्रिलियन डॉलर की अर्थव्यवस्था बनाने में सार्वजनिक क्षेत्र के बैंकों की भूमिका' जैसे विषयों पर आयोजित सेमिनारों की कड़ी में बैंक द्वारा इस वर्ष भी दिनांक 22 मार्च 2021 को बड़ौदा में भारतीय रिज़र्व बैंक सहित सार्वजनिक क्षेत्र के बैंकों और वित्तीय संस्थानों के लिए अखिल भारतीय ऑनलाइन वेबिनार का आयोजन किया गया. यह वेबिनार बैंकिंग में अनुपालन संस्कृति विषय पर आयोजित हुआ जिसे विभिन्न बैंकों से बहुत अच्छा प्रतिसाद मिला तथा इस नई पहल की सराहना पूरे बैंकिंग जगत में हुई. हमारे पाठकों के लिए प्रस्तुत है, इस वेबिनार की संक्षिप्त रिपोर्ट - संपादक

बैंक के प्रधान कार्यालय (राजभाषा विभाग) के संयोजन में 22 मार्च, 2021 को भारतीय रिज़र्व बैंक सहित सार्वजनिक क्षेत्र के बैंकों और वित्तीय संस्थानों के लिए 'बैंकिंग में अनुपालन संस्कृति' विषय पर अखिल भारतीय वेबिनार का आयोजन किया गया. वेबिनार का शुभारंभ मुख्य महाप्रबंधक श्री वेणुगोपाल मेनन ने किया. इस अवसर पर वित्तीय सेवाएँ विभाग, वित्त मंत्रालय, भारत सरकार के उप निदेशक श्री भीम सिंह सहित भारतीय रिज़र्व बैंक के महाप्रबंधक श्री हेमंत कुमार सोनी तथा बैंक के महाप्रबंधक श्री एल श्रीधर आई वी, श्री जी के पानेरी एवं वरिष्ठ कार्यपालक भी विशेष रूप से जुड़े. इस वेबिनार के लिए भारतीय रिज़र्व बैंक सहित सार्वजनिक क्षेत्र के सभी बैंकों/ वित्तीय संस्थानों के स्टाफ सदस्यों से 'बैंकिंग में अनुपालन संस्कृति' विषय से संबद्ध 5 उप-विषयों अर्थात् आवश्यकता, व्यवहार्यता, विविध पक्ष, वर्तमान स्थिति और व्यवसाय वृद्धि के लिए अनुपालन कितना साधक पर आलेख आमंत्रित किए गए थे. वर्चुअल माध्यम से आयोजित इस वेबिनार में विभिन्न संस्थानों के 116 से अधिक स्टाफ सदस्यों ने सहभागिता की. वेबिनार का संचालन तीन सत्रों में किया गया जिसमें चयनित स्टाफ सदस्यों ने अपनी प्रस्तुति दी. प्रत्येक सत्र के समापन पर चर्चा सत्र का आयोजन किया गया.

उद्घाटन सत्र में सहायक महाप्रबंधक (राजभाषा एवं संसदीय समिति) श्री पुनीत कुमार मिश्र ने अतिथियों का स्वागत करते हुए वेबिनार की प्रस्तावना पर प्रकाश डाला तथा बैंक द्वारा पिछले सात वर्षों में आयोजित सेमिनारों की रूपरेखा और पृष्ठभूमि से अवगत कराया. इस अवसर पर पिछले वर्ष के सेमिनार के लिए प्राप्त और चयनित आलेखों के संकलन की पुस्तक 'भारत को 5 ट्रिलियन डॉलर की अर्थव्यवस्था बनाने में सार्वजनिक क्षेत्र के बैंकों की भूमिका' का विमोचन भी किया गया.

इस अवसर पर महाप्रबंधक श्री जी के पानेरी ने वेबिनार से जुड़े प्रतिभागियों का स्वागत किया और संबोधित करते हुए बताया कि बैंकिंग सेवाओं की बढ़ती व्यापकता को देखते हुए इस क्षेत्र में अन्य महत्वपूर्ण पहलुओं के साथ-साथ अनुपालन की महत्ता भी लगातार बढ़ी है. आज सुरक्षित बैंकिंग के लिए अनुपालन को अपने कार्य में आत्मसात करना बहुत आवश्यक है.

उद्घाटन सत्र को वित्तीय सेवाएँ विभाग, वित्त मंत्रालय, भारत सरकार के उप निदेशक श्री भीम



सिंह सहित हमारे मुख्य महाप्रबंधक (परिचालन) श्री वेणुगोपाल मेनन, महाप्रबंधक (अनुपालन) श्री एल श्रीधर आई वी और भारतीय रिज़र्व बैंक के महाप्रबंधक एवं बैंकिंग लोकपाल श्री हेमंत कुमार सोनी ने भी संबोधित किया. वेबिनार को संबोधित करते हुए विशिष्ट अतिथि श्री भीम सिंह ने कहा कि वेबिनार का विषय आज के दौर में बहुत प्रासंगिक है और यह प्रशंसनीय है कि सामान्य बैंकिंग प्रदान करने के अलावा बैंक इस तरह की गतिविधियों का आयोजन भी करते हैं जो कि हम सभी के लिए जागरूकता कार्यक्रम से संबंधित एक अहम पहल है.

मुख्य महाप्रबंधक श्री वेणुगोपाल मेनन ने मौजूदा परिवर्तनशील बैंकिंग उद्योग में अनुपालन के महत्व

पर प्रकाश डाला. उन्होंने बताया कि हमारी पूरी बैंकिंग प्रणाली एक नियंत्रित, दायराबद्ध, नियमबद्ध और शर्तों की परिधि में कार्य करती है. भारत में बैंकिंग कार्यप्रणाली के कार्यान्वयन के लिए भारत सरकार और अलग-अलग विनियामक संस्थानों द्वारा दिशानिर्देश जारी किए गए हैं और समय-समय पर इनमें संशोधन, संवर्धन या आशोधन जारी किए जाते हैं. सुरक्षित बैंकिंग के लिए इन मानकों को अपनाना जरूरी है और यह बैंक के हित के साथ-साथ इसके साथ जुड़े सभी हितधारकों, साझेदारों, ग्राहकों के हित के लिए भी बेहद जरूरी कदम है.

वेबिनार के प्रथम चर्चा सत्र में भारतीय रिजर्व बैंक के प्रबंधक श्री संजय कुमार, भारतीय स्टेट बैंक के मुख्य प्रबंधक श्री विनय कुमार पाठक, बैंक ऑफ़ बड़ौदा की मुख्य प्रबंधक श्रीमती गौरी वी एम और यूको बैंक के मुख्य प्रबंधक श्री सुभाष चंद्र साह

ने अपनी प्रस्तुति दी. सत्र की अध्यक्षता भारतीय रिजर्व बैंक के महाप्रबंधक श्री हेमंत कुमार सोनी ने की तथा संचालन मुख्य प्रबंधक (राजभाषा) श्री महीपाल चौहान ने किया.

द्वितीय चर्चा सत्र की अध्यक्षता हमारे महाप्रबंधक श्री जी के पानेरी ने की. इस सत्र में सुश्री नौशाबा हसन, सहायक प्रबंधक, भारतीय स्टेट बैंक, श्री राजीव कुमार, मुख्य प्रबंधक, बैंक ऑफ़ इंडिया, श्री अरविन्द रतवाया, प्रबंधक, भारतीय रिजर्व बैंक और श्री बसंत कुमार, वरिष्ठ सहयोगी, भारतीय स्टेट बैंक ने प्रस्तुति दी. इस सत्र का संचालन श्रीमती बबीता उपाध्याय, वरिष्ठ प्रबंधक (राजभाषा) ने किया.

वेबिनार के अंतिम और तृतीय चर्चा सत्र की अध्यक्षता हमारे महाप्रबंधक (अनुपालन) श्री एल श्रीधर आई वी ने की और संचालन वरिष्ठ प्रबंधक

(राजभाषा) श्री अम्बेश रंजन कुमार ने किया. तीसरे सत्र की प्रस्तुतिकर्ताओं में सुश्री मधु द्विवेदी, सहायक महाप्रबंधक, भारतीय रिजर्व बैंक, श्री प्रदीप गुप्ता, मुख्य प्रबंधक, यूको बैंक, श्री विवेक चंद्रकांत जटनिया, सहायक, न्यू इंडिया एश्योरेंस कंपनी लिमिटेड और श्री कमलेन्द्र कुमार पांडेय, मुख्य प्रबंधक, बैंक ऑफ़ बड़ौदा शामिल थे. अंत में श्री पुनीत कुमार मिश्र, सहायक महाप्रबंधक (राजभाषा एवं संसदीय समिति) के आभार ज्ञापन के साथ कार्यक्रम सम्पन्न हुआ.

❖❖❖



प्रस्तुति :
विक्रम सिंह
प्रबंधक
प्रधान कार्यालय, बड़ौदा

राजभाषा कार्यान्वयन

प्रधान कार्यालय में महिला स्टाफ सदस्यों के लिए विशेष कार्यशाला का आयोजन



17 फरवरी, 2021 को मुख्य महाप्रबंधक श्री वेणुगोपाल मेनन की अध्यक्षता में महिला स्टाफ सदस्यों के लिए विशेष राजभाषा कार्यशाला और ऑनलाइन हिंदी क्रिज प्रतियोगिता का आयोजन किया गया. इस अवसर पर गृह मंत्रालय, भारत सरकार के सहायक निदेशक श्री बी एल शर्मा ने कार्यालयीन पत्राचार में भाषा प्रयोग विषय पर सत्र भी लिया.

प्रधान कार्यालय द्वारा मेधावी विद्यार्थी सम्मान कार्यक्रम का आयोजन



प्रधान कार्यालय, बड़ौदा में 19 फरवरी 2021 को अंतर्राष्ट्रीय मातृभाषा दिवस के अवसर पर मौजूदा समय में मातृभाषाओं के संरक्षण की आवश्यकता विषय पर संगोष्ठी का आयोजन किया गया. इस अवसर पर श्री कानजी पटेल विशेष अतिथि के रूप में उपस्थित रहे. इस कार्यक्रम में बैंक की बड़ौदा मेधावी विद्यार्थी सम्मान योजना के तहत महाराजा सयाजीराव विश्वविद्यालय के दो विद्यार्थियों को भी सम्मानित किया गया. इस कार्यक्रम में मुख्य महाप्रबंधक श्री वेणुगोपाल मेनन, वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

विदेशी शाखाओं द्वारा विश्व हिन्दी दिवस का आयोजन



फ़िजी



यूगांडा

Bank of Baroda witnesses the Metamorphosis of IndiaFirst Life from Good to Great

IndiaFirst Life Insurance Company Limited (IndiaFirst Life), one of the youngest and fastest growing life insurance companies in country, continues to grow despite the Covid-19 pandemic. The organisation, which is promoted by Bank of Baroda, announced a 5% growth in Retail New Business (NB) Annual Premium Equivalent (APE).



Shri Purshotam
Chief General Manager – Retail Liabilities, WMS, Marketing, NRI Business & Capital Market Division, Bank of Baroda

Applauding IndiaFirst Life on its fantastic FY21 performance, **Shri Purshotam, Chief General Manager – Retail Liabilities, Wealth Management Services, Marketing, NRI Business & Capital Market Division, Bank of Baroda** said, “In FY21, for Bank of Baroda’s Bancassurance Life Insurance business, we have showcased an outstanding performance with revenue generation of **INR 129.91 Cr (22% YoY growth)**. This growth is witnessed across product lines with Retail New Business APE of **INR 657 Crores (5% YoY growth)** and Group Credit Life Business of INR 159 Crores on Premium Basis **(22% YoY growth)**.”

Shri Purshotam further added, “It is heartening to see our very own life insurance company progress so well as it enters into its adolescent years. With a zeal to constantly adapt, improvise, and innovate, the company is making meaningful strides, as it continues to be an integral part of Bank of Baroda’s ecosystem. As the company firms up its plans to go public sometime in the next few years, I feel optimistic about the future.”

Braving the impact of the global pandemic, as an organisation, we saw IndiaFirst Life deliver many firsts in FY21! Some of its historic achievements include:

- Gross Premium witnessed a YoY growth of 21% at INR 4,056 Crores
- Retail New Business grew by 5% YoY at INR 894 Crores on APE basis
- Renewal premium collections stood at INR 2,005 Crores
- 13th month persistency stood at 84% as on March 2021, an improvement of 470 bps over LY
- AUM grew by 16% YoY at INR 17,109 Crores
- Claims Settlement Ratio stands at 98.70%, having supported 18,000+ families this FY

Delighted to share the company’s success, **Shri Rushabh Gandhi, Deputy CEO, IndiaFirst Life Insurance Company Ltd.**



Shri Rushabh Gandhi
Deputy Chief Executive Officer
IndiaFirst Life Insurance Company Limited

said, “IndiaFirst Life has written INR 894 Crore of Retail New Business APE – the highest ever since its inception! **Bank of Baroda contributes to over 2/3rd of our total Retail New Business APE.** IndiaFirst Life clocked a Y-o-Y growth of 5%, which on the back of an industry leading 25% Y-o-Y growth in FY20, is satisfying. This success story was made possible because of **committed, professional, and courageous Barodians** who were ably supported by my colleagues at IndiaFirst Life. Being recognized as a **Great Places to Work** for the 4th time running is a testament of this team’s unwavering spirit to secure lives and create value for all our stakeholders.”

IndiaFirst Life has been extremely agile in strengthening its brand offerings in the past year. To establish a digital-connect and ensure seamless accessibility to its customers they launched, **e-Sampark** and **Ghar Baithe Insurance**. Their existing product suite was further enhanced with Non-par and Protection products, such as **IndiaFirst Life Guaranteed Benefit Plan, IndiaFirst Life Guaranteed Protection Plan & IndiaFirst Life Long Guaranteed Income Plan.** #CustomerFirst solutions like One-Day Claim Settlement furthered the company’s endeavor to extend customer delight. IndiaFirst Life’s brand campaign **#BhonduJustChill** and the affiliation with the Netflix dramedy **Pagglait** strengthened its visibility manifold.

Together, Bank of Baroda and IndiaFirst Life, are committed to helping customers secure for life’s certainties.

Refer page No 52 to 53

Answer Key

1 - b, 2 - a, 3 - d, 4 - a, 5 - b, 6 - a, 7 - c, 8 - d, 9 - b, 10 - d, 11 - d, 12 - a, 13 - d, 14 - d, 15 - b, 16 - a, 17 - c, 18 - c, 19 - d, 20 - a, 21 - d, 22 - b, 23 - b, 24 - d, 25 - a, 26 - d, 27 - b, 28 - a, 29 - b, 30 - c

Grades

25 and above : Excellent
20 – 24 : Very Good
15 – 19 : Good
10 – 14 : Average

Less than 10: Please read the bank’s Circulars, RBI’s Master Directions

सफलता की कहानी - बड़ौदा स्वरोजगार विकास संस्थान, मंझनपुर



काफी समय से भारत सरकार द्वारा कैशलेस व्यवस्था को स्थापित करने तथा डिजिटल भुगतान को बढ़ाने के लिए प्रयास किये जा रहे हैं। इसके लिए विभिन्न प्रकार के प्रोत्साहन भी दिए जा रहे हैं। बैंक भी अपने ग्राहकों को शाखा बैंकिंग से निकालकर घर बैठकर बैंकिंग करने के लिए प्रोत्साहित कर रहे हैं। इन्हीं प्रयासों के कारण डिजिटल लेनदेन में वृद्धि हो रही है। डिजिटल लेनदेन में वृद्धि के साथ इससे संबंधित धोखाधड़ी के मामलों में भी वृद्धि हो रही है जो कि एक चिंता का विषय है। इसका मुख्य कारण हमारे ग्राहकों द्वारा पूरी सावधानी नहीं बरतना है। ग्राहक जाने-अनजाने में धोखाधड़ी के शिकार हो जाते हैं। कुछ ऐसी सावधानियां हैं जिनसे इन धोखाधड़ियों से बचा जा सकता है।

पूर्वजों की कही बातें कभी व्यर्थ नहीं जाती। जिसका इस संसार में कोई सहारा नहीं होता, उसके भगवान होते हैं। जब किसी व्यक्ति की जिंदगी बदलने वाली होती है तो उसके लिए भगवान किसी न किसी रूप में आ ही जाते हैं। ऐसा ही कुछ दिव्यांग बृजेश के जीवन में भी हुआ।

एक दिन अचानक मैं 'बड़ौदा स्वरोजगार विकास संस्थान' मंझनपुर के कर्मचारियों के साथ श्री बृजेश के कोतारी गांव में पहुंचा। चूँकि संस्थान के निदेशक होने के कारण मेरी जिम्मेदारी बढ़ जाती है। अतः संस्थान के दायित्वों के प्रति हमेशा समर्पित रहना ही हमारा कर्तव्य है। मेरा मानना है कि हमारे संस्थान का उद्देश्य जनपद के अधिक से अधिक लोग जो गरीबी रेखा से नीचे हैं और कुछ अच्छा कर गुजरने के लिए हमेशा तत्पर हैं, उन्हें उनकी रुचि के अनुसार प्रशिक्षण के माध्यम से हुनरमंद बनाया जाए ताकि वे आत्मनिर्भर बन कर अपनी आर्थिक स्थिति यथासंभव सुदृढ़ बना सकें। हम कोतारी गांव अपने निर्दिष्ट उद्देश्य को सार्थक करने पहुंचे थे। हम वहां गांव के लोगों से मिले और पहुंचने का उद्देश्य स्पष्ट किया। हमने ग्रामीणों को बताया कि हमारे 'बीएसवीएस' संस्थान के माध्यम से 'स्वरोजगार प्रशिक्षण कार्यक्रम' चलाए जाते हैं, जो क्षेत्र के जरूरतमंद लोगों के लिए काफी फायदेमंद हैं। मैंने कोतारी के लोगों को विशेष रूप से 'मोबाइल रिपेयरिंग प्रशिक्षण कार्यक्रम' के बारे में जानकारी दी। मैंने बताया कि कोई भी इच्छुक व्यक्ति जो बेरोजगार तथा जरूरतमंद हो, वह इस प्रशिक्षण को प्राप्त कर अपनी और अपने परिवार की स्थिति को सुधार सकता है। हमारा आशय यह था कि यदि कोई भी जरूरतमंद इस 'मोबाइल रिपेयर प्रशिक्षण' को प्राप्त कर इसे अपने लिए एक स्थापित रोजगार का जरिया बनाए,

तो उसकी आर्थिक तंगी काफी हद तक दूर हो सकती है। वह अपने स्वयं के साथ अपने परिवार की भी स्थिति में बड़ा बदलाव ला सकता है।

इसी बीच इस चर्चा में दिव्यांग श्री बृजेश भी वहां मौजूद थे। वह यह सब जानकर काफी हर्षित हुए और बिना समय गंवाए व्यक्तिगत रूप से हमसे इस प्रशिक्षण के बारे में जानकारी प्राप्त की। हमने उन्हें बड़ी ही शालीनतापूर्वक 'मोबाइल रिपेयरिंग प्रशिक्षण' के बारे में बताया और कहा कि आप अवश्य ही इस प्रशिक्षण में भाग ले सकते हैं क्योंकि यही वह जरिया है जो आपको स्वावलंबी बना सकता है। इससे आपके परिवार का गुजर-बसर आसान हो जाएगा। आपकी जिंदगी पुनः पटरी पर आ जाएगी। अब यह श्री बृजेश के दुखमय जीवन का शायद अंतिम पड़ाव था, जो मेरे जीवन के सुलभ मार्गदर्शन से उनके सुखमय जीवन में तब्दील होने वाला था। बस अब देर क्यों? बृजेश ने सोचा!

उन्होंने संस्थान द्वारा निर्दिष्ट नियमानुसार अविजंब अपना नामांकन बीएसवीएस मंझनपुर में करा लिया। इस बाबत 'मोबाइल रिपेयर प्रशिक्षण' हेतु अपने आप को तैयार करना शुरू किया और नियमित रूप से 30 दिवसीय कार्यक्रम के तहत 'बीएसवीएस मंझनपुर, कौशांबी' में प्रशिक्षण लेना प्रारंभ किया। इस प्रशिक्षण के दौरान वे हमेशा अत्यंत प्रसन्नचित रहे। वे नियमित रूप से प्रशिक्षण में उपस्थित रहे। इस तरह बड़ी जल्दी ही उनके प्रशिक्षण के 30 दिन पूरे हो गए। बृजेश ने इन 30 दिनों में मोबाइल मरम्मत के ढेर सारे गुण सीखे।

जब प्रशिक्षण समाप्त हुआ तो सभी प्रतिभागियों के साथ-साथ श्री बृजेश को भी 'प्रमाण-पत्र' देकर सम्मानित किया गया। कुछ ही दिनों के समयांतराल में उन्होंने अपने नजदीकी चौराहे पर 'मोबाइल रिपेयरिंग सेंटर' की दुकान खोली। अब धीरे-धीरे उनकी कुशल कारीगरी ने कमाल दिखाना आरंभ किया और उनकी दुकान उनके लिए एक सुलभ रोजगार का सहारा बन गई। अब वह अपने मोबाइल रिपेयरिंग सेंटर की वजह से हर महीने रु. 10000 से रु. 15000 तक आय अर्जित कर लेते हैं। यह दिव्यांग श्री बृजेश के लिए बड़ी बात है। आज जबकि वह एक अच्छी रकम हर महीने कमा रहे हैं तो उनका परिवार खुश है। वे कहते हैं कि 'बीएसवीएस' ने हमारी जिंदगी बदल दी और यदि उनके जैसा आदमी जो दोनों पैरों से विकलांग है, वह इतना कुछ कर अपने परिवार का सहारा बन सकता है तो उनके जैसे प्रत्येक व्यक्ति को अपने आप पर भरोसा रख हुनरमंद बनने का प्रयास करना चाहिए। दिव्यांग श्री बृजेश की बेरोजगारी से लेकर एक कुशल हुनरमंद स्वरोजगारी तक की कहानी यह कहावत चरितार्थ करती है कि

**करु बल बहिया आपनी, छोड़ बिरानी आस
जाके आंगन नदिया बहै, सो कस मरै पियास**

अर्थात् हर किसी को अपने आप पर भरोसा रख कर आगे बढ़ना चाहिए, अपनी सफलता के लिए किसी दूसरे पर निर्भर नहीं रहना चाहिए।

❖❖❖



नवीन कुमार झा
निदेशक
बीएसवीएस, मंझनपुर
(कौशांबी)

Baroda INSTA Smart Trade Solution



Post the events in one of our branches in 2015, Bank decided to centralize its Foreign exchange operations. It was indeed a massive and courageous exercise to consolidate 110 'B'- category branches at one place. However, the subsequent events of swift manipulations in one of the Banks in India in 2018 (Nirav Modi Episode), proved that the decision to consolidate was a right decision. It improved our control on Swift operations and we could comply the RBI guidance on Forex transactions.

However, centralization has its own shortcomings. They can be enumerated as:

- Faceless centralization. Perceived distance between customer and processing centre.
- Focus on compliance of sanction terms.
- Conflict management between Compliance

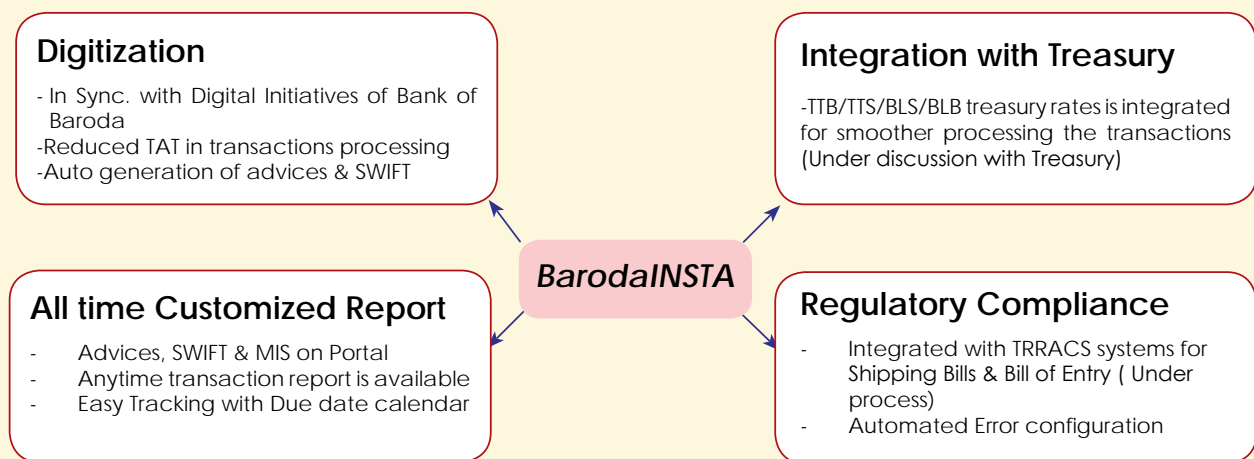
and business in Forex business

- Increase in TAT due to stage wise requirements and implementation
- Query resolution time increased as branch acted as intermediary between FBO and customer.

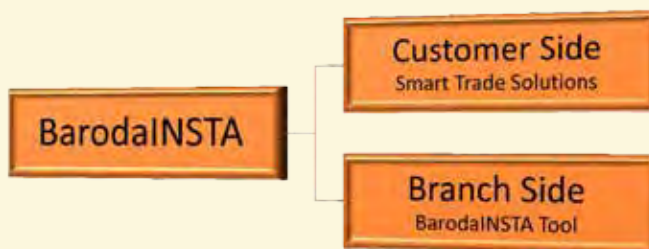
Further, the customer services are not standardized at branch level, and it depends on skill set and behavior aspects of branch officers/ staff. In the age of digital economy, where customer is habituated of self service (like M-connect, Baroda Connect), the trade transactions must be digitized in a manner where customer can do their transactions in a smooth and seamless manner.

Digitization of Forex business is the answer to such persistent issues of higher TAT, conflict resolution between business and compliance, query resolution through standardized and improved practices.

BarodaINSTA Smarttrade is part of bank's new initiative to digitize Forex operations of the bank. Features are as highlighted below:



Overall there are two ways by which Trade Finance transactions can be initiated:



Customer Side (BarodaINSTA Smart Trade Solution):

- Customer can initiate Letter of Credit, Bank Guarantee, Packing Credit, Export Document Collection, etc. from BarodaINSTA Smart Trade Portal.
- After submission of transactions from customer

side it will flow directly to Forex Back Office Gandhinagar/Bengaluru.

- In case of any queries and clarification required from Branch level transactions can be routed to Branch and Branch can upload the necessary comments in same transaction.
- Thus after completion of transaction SWIFT & Advice Copy will be automatically generated and sent via mail to client.
- Disposal instruction on Inward remittance (Under implementation)

Branch Side (BarodaINSTA TOOL) :

- Whenever customer submits documents for processing at Branch level, the Branch Officer uploads the transaction in BarodaINSTA Tool.
- Via BarodaINSTA Tool Transaction is flown at Forex

Back office level and transaction will be created in BarodaINSTA automatically with Proper USER Matrix.

– Further in this case too after completion of transaction SWIFT & Advice Copy will be automatically generated and sent to client via mail.

Benefits of BarodaINSTA Smart Trade Portal is not only restricted for clients but it will be useful for Bank of Baroda Branches as well. Brief details are as given below:

- **Solution at Desk:** 24 X 7 Customer can upload their transaction request from their office which will directly flows to FBO. Thus it reduces burden on branches to scan and send to FBO.
- **Reports & MIS:** Customer gets their MIS, SWIFT advices, Transactions advices through portal. Again Branches will receive less requests from clients for time to time reports & advices
- **Easy Tracking:** Hassle free due date tracking of LC & BG type of Transactions in the dashboard. Thus Branches will receive less queries from clients.
- **Green Initiative:** Branch is saved from maintaining physical record, thus saving paper and space. (Environment friendly). Audit queries can be handled by downloading documents as and when required.
- **Digital records:** Records are kept in digital Manner.

There is no fear of loss of documents and the record can be retrieved at any point of time, for purposes like Audit, inquiry, investigation and MIS, customer disputes etc. The same data is also maintained at customer level on his portal if he log in to the portal and pull – up the particular transaction.

So the sanctity of data is maintained. Customer complaints for loss of documents, papers etc would be less as records are kept and maintained in digital manner.

- **User friendly Options:** Customer can use simple upload option with which customer can easily upload documents without entering much fields.

Bank of Baroda's BarodaINSTA Smart Trade solution is revamping the way Trade Finance Transactions are being processed.



Amulya Kumar

Deputy General Manager
BCC, Mumbai



कॉर्पोरेट सामाजिक दायित्व

हैदराबाद अंचल द्वारा कॉर्पोरेट सामाजिक दायित्वों का निर्वहन

20 जनवरी, 2021 को हैदराबाद अंचल द्वारा बीबीनगर स्थित एम्स को एंबुलेंस प्रदान किया गया. इस अवसर पर कार्यपालक निदेशक श्री विक्रमादित्य सिंह खीची, अंचल प्रमुख श्री मनमोहन गुप्ता एव अन्य कार्यपालकगण उपस्थित रहे.



अमरावती क्षेत्र द्वारा वाटर कूलर का वितरण

26 फरवरी, 2021 को अमरावती क्षेत्र की ब्रम्हपुरी शाखा द्वारा पंचायत समिति ब्रम्हपुरी को वाटर कूलर प्रदान किया गया. इस अवसर पर शाखा प्रबंधक श्री आशीष घोंघाडे, अन्य स्टाफ सदस्य तथा ग्राहकगण उपस्थित रहे.

अंतर्राष्ट्रीय महिला दिवस

आंतर्राष्ट्रीय महिला दिवस के अवसर पर 8 मार्च, 2021 को हमारे विभिन्न अंचलों / क्षेत्रों में अनेक कार्यक्रमों का आयोजन किया गया. हमारे पाठकों की जानकारी के लिए कुछ कार्यक्रमों की झलकियां प्रस्तुत हैं:

-संपादक



क्षेत्रीय कार्यालय, मैसूरु



अंचल कार्यालय, बेंगलूरु



अंचल व क्षेत्रीय कार्यालय, भोपाल



क्षेत्रीय कार्यालय, जबलपुर



क्षेत्रीय कार्यालय, रायपुर



समानबाहु शाखा, करनाल क्षेत्र



क्षेत्रीय कार्यालय, चंडीगढ़



क्षेत्रीय कार्यालय, जालंधर



क्षेत्रीय कार्यालय, लुधियाना



अंचल कार्यालय, चंडीगढ़



अंचल कार्यालय, एर्णाकुलम



अंचल कार्यालय, कोलकाता



क्षेत्रीय कार्यालय, बर्धमान



क्षेत्रीय कार्यालय, सिंदीगुडी



बडौदा अकादमी, नई दिल्ली



क्षेत्रीय कार्यालय, हासन



क्षेत्रीय कार्यालय, मंगलुरु



क्षेत्रीय कार्यालय, हुबबली



क्षेत्रीय कार्यालय, गुलबर्गा



क्षेत्रीय कार्यालय, उडुपी-1 एवं उडुपी-2



अंचल कार्यालय, मंगलुरु



क्षेत्रीय कार्यालय, भुवनेश्वर-1 एवं भुवनेश्वर-2



क्षेत्रीय कार्यालय, गया



क्षेत्रीय कार्यालय, रांची



क्षेत्रीय कार्यालय, मुजफ्फरपुर -1

International Women's Day





क्षेत्रीय कार्यालय, बड़ौदा शहर-2



क्षेत्रीय कार्यालय, बड़ौदा जिला



क्षेत्रीय कार्यालय, गोधरा एवं गोधरा-II



क्षेत्रीय कार्यालय, सूरत जिला



क्षेत्रीय कार्यालय, अजमेर



क्षेत्रीय कार्यालय, भरतपुर



क्षेत्रीय कार्यालय, बीकानेर



क्षेत्रीय कार्यालय, झुंझुनू



क्षेत्रीय कार्यालय, बर्धमान



क्षेत्रीय कार्यालय, उदयपुर



क्षेत्रीय कार्यालय, जोधपुर



क्षेत्रीय कार्यालय, जयपुर



अंचल कार्यालय, मुंबई



कल्पना चावला

भारत खुशनसीब है जहाँ कल्पना चावला जैसी महिला ने जन्म लिया, जिन्होंने वैश्विक स्तर पर भारत का गौरव बढ़ाया है। सिर्फ भारत में ही नहीं बल्कि विश्व भर में कल्पना चावला का नाम सम्मान के साथ लिया जाता है। वह एक अन्तरिक्ष यात्री एवं शटल मिशन विशेषज्ञ थीं। वह भारत की ओर से अंतरिक्ष में जाने वाली पहली महिला थीं।

कल्पना चावला का जन्म 17 मार्च, 1962 को करनाल, हरियाणा में हुआ था। बचपन में उन्हें सब मॉटू नाम से बुलाते थे। उनकी प्रारम्भिक शिक्षा करनाल से ही हुई थी। कल्पना बचपन से ही होनहार छात्रा थी तथा उनकी रुचि अंतरिक्ष विज्ञान में अधिक थी। उन्होंने अपने माता-पिता से इंजीनियरिंग की पढ़ाई करने की इच्छा जताई। कल्पना के माता-पिता ने उन्हें आगे इंजीनियरिंग की पढ़ाई करने के लिए चंडीगढ़ भेज दिया। कल्पना के परिवार के अनुसार उनके भीतर सबसे अच्छे गुण थे - लगन और जुझारू प्रवृत्ति। सन् 1982 में पंजाब इंजिनियरिंग कॉलेज, चंडीगढ़ से अभियांत्रिकी स्नातक की शिक्षा के बाद आगे की शिक्षा के लिए वह अमेरिका चली गयी और सन् 1988 में नासा एम्स रिसर्च सेंटर में काम करना शुरू किया। उनको हवाई जहाज, ग्लाइडर व व्यावसायिक विमानचालन के लाइसेंस के लिए प्रमाणित उड़ान प्रशिक्षक का दर्जा प्राप्त था।

सन् 1995 में कल्पना नासा की अंतरिक्ष यात्री टीम में शामिल हुईं। कल्पना ने वहाँ भी अपना जौहर दिखाया और 19 नवम्बर 1997 को अपनी पहली

महिला दिवस विशेष

अंतरिक्ष यात्रा के लिए चुनी गयीं। कल्पना भारत की पहली महिला हैं जिन्हें नासा द्वारा अंतरिक्ष यात्रा के लिए चुना गया। उनकी पहली उड़ान एसटीएस-87 यान द्वारा 6 सदस्यीय दलों के साथ हुई। कल्पना से पहले भारतीय मूल के राकेश शर्मा ने सन् 1984 में सोवियत अंतरिक्ष यान के साथ उड़ान भरी थी। कल्पना ने सन् 1990 में जिन पियरे हैरीसन से विवाह किया और अमेरिका की नागरिकता हासिल की। कल्पना ने अपनी दूसरी अंतरिक्ष यात्रा 16 जनवरी, 2003 को एसटीएस-107 के साथ आरंभ की। इस यान में कल्पना सहित कुल 7 यात्री थे। दुर्भाग्यवश 1 फरवरी, 2003 को पृथ्वी पर वापस आते समय इस यान के साथ एक भयंकर दुर्घटना घटी और इस अंतरिक्ष यान के टुकड़े-टुकड़े हो गए। कल्पना की दूसरी अंतरिक्ष यात्रा ही उनकी आखिरी यात्रा बनी। उनके साथ सभी सात सदस्यों की मृत्यु हो गयी। यह दुर्घटना पूरे विश्व के लिए दुखद थी।

मरणोपरांत कल्पना को अनेक पुरस्कारों से सम्मानित किया गया। उनके नाम पर स्कूल, कॉलेज, विभिन्न पुरस्कार योजनाएँ आदि शुरू की गयीं।

कल्पना चावला सभी के लिए, विशेष कर महिलाओं के लिए प्रेरणास्रोत हैं। कल्पना ने विश्व भर में भारत का नाम रोशन किया है। कल्पना भले ही हमारे बीच नहीं रही पर उनका नाम हमेशा के लिए अमर हो गया। कल्पना चावला की उपलब्धियां युवा पीढ़ी समेत हर भारतीय को हमेशा प्रेरित करती रहेंगी। कल्पना ने अपनी मेहनत और लगन से साबित किया कि महिलाएँ घर की चार दीवारी से निकलकर अंतरिक्ष तक पहुँच सकती हैं, जरूरत है तो दृढ़ इच्छा शक्ति और अटल विश्वास के साथ अपने पंख फैला कर हॉसलो की ऊँची उड़ान भरने की।

❖❖❖



आनंद सिंह,
राजभाषा अधिकारी
पणजी क्षेत्र

INNOVATIVE DIGITAL LENDING



Digital lending is the process of offering loans that are applied for, disbursed, and managed through digital channels, in which lenders use digitized data to inform credit decisions and build intelligent customer engagement.

- It consists of lending through web platforms or mobile apps, by taking advantage of technology for authentication and credit assessment.
- India's digital lending market has seen a significant rise over the years.

The following are the categories of Digital lenders

- **Marketplace lenders**, which are non-bank digital lenders that originate loans by making use of intermediary platforms. The platforms digitally access and make use of alternative data to substitute for conventional data or to enhance it.
- **Tech, e-commerce**, and payment giants, are companies that leverage the myriad alternative data points available, through their platforms or through other partnerships, to offer loans and other financial services. These companies usually start off as online marketplaces, search engine providers, e-commerce, social networks and such.
- **Supply chain platforms** provide financing for transactions that occur between buyers and sellers trading and collaborating along the supply chain. Supply chain financing platforms differ widely, offering finance based on invoices or receivables, payables, inventory etc., and also based on the source of funds.
- **Mobile-data based lending** models provide loans of small amounts based on credit scores derived from mobile calling patterns, mobile transactions, e-money usage and savings, in addition to credit history.
- **Digital bank models include** incumbents that are directly involved in developing their own alternative lending systems, by either opening up their APIs to third-party service providers or by partnering with alternative lenders.

Types of loans offered by digital lenders in India

Business Loans and MSME Loans: MSME and Business Loans are loans offered to enterprises to meet a variety of their business-related expenses. The loan is usually customised according to the needs of the business, and is available with or without collateral (BajajFinserv, CreditMantri).

SMECorner provides access to business financing through their unsecured business loan product, which is customisable according to the needs of the business.

SMC Finance extends a collateral-free business loan with flexible repayment options for expansion of business, upgradation of equipment etc.

Working Capital: Working Capital loans are used by enterprises to fund their day-to-day operations. The loans can be either secured or unsecured (Lending kart.).

Tribe3 issues tailor-made working capital loans to e-commerce business owners looking to increase their online presence on various platforms, or to build up inventory for peak seasons.

Term Loans: Terms loans are extended to MSMEs to fulfil their requirements for capacity expansion, capital expenditure, and for buying fixed assets, an online lending platform, extends customised term loans to its customers to meet its capital requirements for modernising a unit, setting up a new project, expansion of an existing unit etc.

Supply Chain Finance: Supply Chain Finance focuses on providing immediate working capital to enterprises to counteract any impact that arises due to delayed payments. It enables MSMEs to receive an earlier, up-front payment on their invoices. It is also referred to as 'supplier finance' or 'reverse factoring'.

M1Xchange and RXIL is a trade receivable exchange that provides MSMEs access to capital through invoice discounting. The discounting platform comprises of 3 participants, the MSME supplier, the Corporate Buyer and the Financier. An invoice can be uploaded by either the supplier or the buyer, which on verification by the other is placed on the platform for financiers to bid on. The discounted amount is then given to the supplier.

Merchant Cash Advance: Merchant Cash Advance is essentially an advance an enterprise can avail based on

their receivables. The enterprise has the option of making small EMI payments daily based on daily credit/debit card settlements.

Franchise Finance: Franchise Finance is a digital loan to aid both new and existing franchises covers their business financing requirements such as working capital, inventory, payment of royalty fees etc. A franchise business loan to owners to cover their capital requirements for expansion, introduction of new products etc. Business owners from a variety of industry segments such as electronics, appliances, automobiles, garments etc. are eligible for this product.

Purchase Finance: Purchase finance offers credit that can be used by businesses at the point of purchase. It helps in leveraging the main features of both payment and credit. This loan instrument as an alternative to distributor financing for sectors such as manufacturing and infrastructure. It is aligned with the cash flow cycles of these sectors of the economy. It offers purchase financing to service providers, traders, and manufacturers who purchase raw materials and trading goods from large corporate firms or channel partners of large corporates.

Equipment Financing: Equipment Financing allows businesses the option to obtain the use of machinery, vehicles, or other equipment on a rental basis or a lease. Loans for SME issues a long-term commercial finance option known as an operating lease to help companies buy assets or equipment. This product allows an enterprise to lease an asset or equipment by paying a monthly lease rental to the leasing company that maintains ownership of the asset. The enterprise also has the option to purchase the asset at the close of the lease term.

Digital Lending process in India

The following is a description of the digital lending process towards the MSME segment:

1. **Customer Acquisition:** The first step in the digital lending process is customer acquisition. Digital lenders may approach potential customers either through direct or indirect channels. Direct digital modes of acquisition/marketing that lenders use include short message service (SMS), and social media advertising. Lenders may also acquire customers by maintaining a partnership with a 'data-rich' entity such as a mobile network operator or e-commerce marketplace and leverage the customer segment information that they already possess. There is also the alternative of indirect acquisition of customer data, which requires lenders to purchase access to customer data basis a contract. Insights from practitioners in India indicated that the customer acquisition process is designed as a combination of a tech and touch model, instead of a fully digitised process.

The customers were seen to be sourced mainly through the following methods:

- A. Brick and mortar branch: The lenders rely on their physical infrastructure, including branch offices, loan officers or relationship managers to source borrowers. The relationship managers assist the customers in the on boarding process.
- B. Channel partners: Lenders also rely on partnerships with e-commerce platforms, aggregators or

marketplaces (such as Amazon, Flipkart etc.), mobile wallet companies, participants in the supply chain (such as machine manufacturers, Fast-moving Consumer Goods (FMCG) distributors) etc. to source borrowers.

- C. Direct Selling Agents (DSA): Authorised DSAs function as referral agents for the lender, and find potential borrowers for the lender to service
- D. Referrals from current borrowers of the digital lender, and - Repeat loans to borrowers that have already been serviced by the lender.

In the customer on boarding process, identity verification of the prospective customer is enabled through either the relationship managers/credit/sales team that sources them, or by employing third-party service providers for doing KYC.

2. **Appraisal and Analytics:** Digital lenders use both traditional and alternative sources of data. The former usually include financial statements, business plans and credit bureau scores, while the latter comprise bank statements and cash flow analysis (customer's income, expenditure, receivables, payables etc.), call data records, digital transactions (such as invoices, transaction data from point-of-sale machines etc.), and also data from social media. Alternate data was indicated to be used for customers who have a 'thin file', i.e. those who have a limited credit history or digital records that can be used to evaluate credit risk. Verification of data is done through several methods such as personal interviews with the borrower, physical verification of the business, referential validation through buyers/suppliers and so on. The lenders usually have their own proprietary algorithms and risk models to assess the creditworthiness of customers, based on the information collected. The lender might also partner with other third-party vendors for specific purposes, such as with API aggregators, verification agencies, valuation agencies, fraud control units etc.
3. **Loan Sanction:** Based on the results of the creditworthiness assessment, the lender decides on the loan amount to be offered, the tenure of repayment, as well as the interest rate to be charged. The borrower is charged a processing fee, if the offer is accepted.
4. **Disbursement:** Cashless channels [such as real-time gross settlement (RTGS) and National Electronic Fund Transfer (NEFT)] seem to be the preferred mode of disbursement to customers. The disbursement of funds is usually to the bank account of the customer. Disbursement is also sometimes done to the mobile wallets of customers.
5. **Collection:** Digital lenders tend to leverage the data that they have, along with their algorithmic capabilities in order to anticipate and design an optimum collection process. Repayment is usually through automatic clearing house (ACH) payment or post-dated cheques (PDC). Other repayment methods include cash, Unified Payments Interface (UPI), digital wallets etc. The collections process usually consists of three steps: (a) Initially, a reminder for repayment is sent through an SMS, WhatsApp

message, or by a call centre representative; (b) In case there is a delay in repayment, then the customer is approached by the relationship manager; (c) The third point of contact is the collections team, which might be in-house or a third party.

- Customer Engagement: The major points of customer engagement are the relationship managers in the branch offices, and the customer service team. The lenders also operate a customer care number, and an email for grievance redressal.

Our Bank's initiative in Digital Lending:

Our Bank has launched the Digital Lending Platform to enable prospective retail loan seekers to get loans digitally through a paperless process at the convenience of their place and time of choice. Currently our Bank offers pre-approved Micro Personal Loan to existing selected customers to shop anything through offline/online partner channels and pay later in easy EMIs. Customers can also avail the amount into their Savings bank account and convert it to EMIs from 3 to 18 months through m-Connect+ (Bank's mobile banking app) in 60 seconds.

Our Bank is also offering 'Online Loan against Fixed Deposits' through Digital Lending Platform, enabling the Fixed Deposit customers to avail loan against their Online

FD instantly through mobile banking and net banking facility.

With the launch of Digital lending Platform, BoB believes that personal loan disbursements will be completely digitized first followed by MSME and Agriculture disbursements. As such Bank envisages that the digital share of disbursement in retail lending will grow to 74% over 5 years.

The primary objective is to provide exceptional customer experience, personalized customer journeys and scale the lending business through digitization. Bank has attempted to digitize itself internally by building a high-performing, innovative environment, which has allowed bank to reduce time-to-market for their products. Bank envisages outpacing the banking industry growth by 1.50 times at CAGR of 16% over next 5 years by adopting digital first lending approach across retail, MSME and agriculture segments."



Shri Nagaraju N.
Chief Manager
Regional Office, Panaji

हार्दिक बधाइयां

पदोन्नतियां

हम जनवरी-मार्च 2021 के दौरान पदोन्नत मुख्य महाप्रबंधकों/ महाप्रबंधकों/ उप महाप्रबंधकों को बॉबमैत्री की ओर से हार्दिक बधाई देते हैं और इनके उज्ज्वल भविष्य की कामना करते हैं. - कार्यकारी संपादक

मुख्य महाप्रबंधक



श्री प्रकाश वीर राठी,
कॉर्पोरेट कार्यालय,
मुंबई



श्री इलंगो बालासुब्रमण्यम,
यूएसए, न्यूयार्क

महाप्रबंधक



श्री अमित तुली,
कॉर्पोरेट कार्यालय,
मुंबई



सुश्री एम मिनी टी,
अंचल कार्यालय,
बेंगलुरु



श्री पंकज मि्तल,
प्रधान कार्यालय,
बड़ौदा

उप महाप्रबंधक



श्री भेरु सिंह भाटी,
प्रधान कार्यालय,
बड़ौदा



श्री अतुल कुमार खरे,
क्षेत्रीय कार्यालय,
फतेहपुर



श्री मिथलेश कुमार,
कॉर्पोरेट कार्यालय,
मुंबई



श्री वी गेथ्रियल महात्मा,
अंचल कार्यालय,
चैन्ने



श्री निशात मो. महफूज,
क्षेत्रीय कार्यालय,
जूनागढ़



श्री नागासुब्रमण्यम,
एमएसआरआईटी,
बेंगलुरु

HIGHLIGHTS OF BANK'S FINANCIAL RESULTS FOR Q4 FY 2021

The Bank announced its financial results for the Quarter/ Year ended on March 31, 2021 following the approval of its Board of Directors.

The results were announced by MD&CEO Shri Sanjeev Chadha and Executive Directors Shri S L Jain, Shri Vikramaditya Singh Khichi, Shri Ajay K Khurana and Shri Debhatt Chand at a virtual Press/ Analysts' Meet. Highlights of the results are presented below: – Editor

Highlights

- Domestic CASA ratio increased to 42.87%, up by 380 bps YoY. Domestic cost of deposits further declined by 110bps YoY to 4.10% in Q4FY21.
- Domestic advances increased by 4.91% YoY led by domestic organic retail and agriculture loans which grew by 14.35% and 13.22% respectively. Within retail loans, auto loans increased by 27.79% YoY and personal loans grew at 27.21% YoY.
- NII increased to Rs 7,107 crore in Q4FY21 compared to Rs 6,798 crore a year ago, an increase of 4.54%. For FY21, net interest income grew at 4.95% YoY.
- Global NIM increased to 2.72% in Q4FY21 compared with 2.63% in Q4FY20 led by margin expansion in international business to 1.57% in Q4FY21 from 1.21% in Q4FY20.
- Non-interest income for Q4FY21 is up by 71.01% YoY to Rs 4,848 crore and increased by 19.84% for FY21 to Rs 12,364 crore. Recovery from TWO increased to Rs 2,040 crore in Q4FY21 as against Rs 280 crore in Q4FY20.
- Operating Profit for Q4FY21 is Rs 6,266 crore registering an increase of 27.30% YoY. For FY21, operating profit was Rs 20,630 crore, an increase of 9.17%
- Gross NPA ratio fell to 8.87% as on Mar 31, 2021 against 9.40% as on Mar 31, 2020 and Net NPA ratio to 3.09% as against 3.13% as on Mar 31, 2020. Slippage ratio declined to 2.71% in FY21 from 2.97% in FY20. Credit cost decreased to 1.68% in FY21 from 2.35% in FY20.
- PCR including TWO increased to 81.80% as on Mar 31, 2021 compared with 81.33% as on Mar 31, 2020.
- Bank reported a Profit before Tax of Rs 2,680 crore for Q4FY21 on a standalone basis. Bank moved to new tax structure thus reporting a loss of Rs 1,047 crore because of DTA reversal. Excluding the impact of the change in tax regime, Bank would have reported profit after tax of Rs 2,267 crore in Q4FY21 and Rs 4,143 crore in FY21.
- Capital adequacy (CRAR) stands at 14.99% with CET-1 at 10.94% on a standalone basis and for the consolidated entity it stands at 15.74% and 11.80% respectively. Bank raised Rs 4,500 crore during FY21 through QIP issue and Rs 3,735 crore through AT-1 bonds.

Particulars (INR crore)	Q4FY20	Q3FY21	Q4FY21	YOY (%)	FY20	FY21	YOY (%)
Interest Income	18,699	17,497	16,685	-10.77	75,984	70,495	-7.22
Interest Expenses	11,901	10,020	9,578	-19.52	48,533	41,686	-14.11
Net Interest Income (NII)	6,798	7,477	7,107	4.54	27,451	28,809	4.95
Non- Interest Income	2,835	2,896	4,848	71.01	10,317	12,364	19.84
Operating Income (NII+ Other Income)	9,633	10,372	11,955	24.12	37,768	41,173	9.02
Operating Expenses	4,711	5,304	5,689	20.76	18,872	20,544	8.86
Operating Profit	4,922	5,069	6,266	27.32	18,896	20,630	9.17
Total Provisions (other than tax) and contingencies	6,645	3,435	3,586	-46.03	20,698	15,074	-27.17
of which, Provision for NPA	3,191	2,080	4,593	43.94	16,405	12,408	-24.36
Profit before Tax	-1,723	1,634	2,680		-1,802	5,556	
Provision for Tax	-2,230	573	3,726		-2,348	4,727	
Net Profit	507	1,061	-1,047		546	829	51.83
NIM % (Domestic)	2.76	2.96	2.73		2.85	2.79	

Business details

Particulars (INR crore)	Mar 31, 2020	Dec 31, 2020	Mar 31, 2021	YOY (%)
Domestic deposits	808,706	834,811	858,413	6.15
Domestic CASA	315,951	343,937	368,027	16.48
Global deposits	945,985	954,561	966,996	2.22
Domestic advances	611,045	633,039	641,076	4.91
Of which, retail loan portfolio (ex-portfolio purchase)	105,165	116,046	120,256	14.35
Global advances	738,096	745,420	751,590	1.83

Particulars	Mar 31, 2020	Dec 31, 2020	Mar 31, 2021
CRAR (%)	13.30	12.93	14.99
Tier-1 (%)	10.71	10.57	12.67
CET-1 (%)	9.44	8.98	10.94
Gross NPA (%)	9.40	8.48	8.87
Net NPA (%)	3.13	2.39	3.09
PCR (with TWO) (%)	81.33	85.46	81.80

Particulars	FY20	FY21
Slippage Ratio (%)	2.97	2.71
Credit Cost (%)	2.35	1.68

राज्य स्तरीय बैंकर्स समिति, राजस्थान की बैठक का आयोजन

26 मार्च, 2021 को जयपुर में कार्यपालक निदेशक श्री विक्रमादित्य सिंह खीची की अध्यक्षता में राज्य स्तरीय बैंकर्स समिति, राजस्थान की 148वीं बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख एवं संयोजक-राज्य स्तरीय बैंकर्स समिति, राजस्थान श्री महेंद्र एस महनोट, आयोजना सचिव राज्य सरकार श्री नवीन जैन, आयुक्त (महिला एवं बाल विकास विभाग, राजस्थान सरकार) श्रीमती रश्मि गुप्ता, विशिष्ट सचिव, स्वायत्त शासन विभाग श्री दीपक नंदी, क्षेत्रीय निदेशक (भारतीय रिजर्व बैंक) श्री अरुण कुमार सिंह तथा अन्य सभी बैंकों के प्रतिनिधि वर्चुअल माध्यम से जुड़े।



Bengaluru Zone Kabaddi Team wins State Level Kabaddi Tournament



On 13th February 2021, our Bengaluru Zone's Kabaddi Team became champions of the State Level Kabaddi Tournament at Jestapura also called as KUMTA. The team played against some of the Top State level and upcoming players. They defeated Meridian College, Mangaluru.

कर्नाटक राज्य के खान व भूविज्ञान मंत्री का मंगलूरू अंचल कार्यालय का दौरा



25 फरवरी, 2021 को कर्नाटक राज्य के खान व भूविज्ञान मंत्री श्री मुरुगेश निरानी द्वारा हमारे मंगलूरू अंचल कार्यालय का दौरा किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्रीमती गायत्री आर एवं उप अंचल प्रमुख श्री गोपालकृष्ण आर उपस्थित रहे।



विजया
VIJAYA



डेना
DNA

चेक से ₹2 लाख या अधिक का भुगतान कर रहे हैं?

**चेक संबंधी धोखाधड़ी से बचाव हेतु
1 जून, 2021 से पॉज़िटिव पे पुष्टि अनिवार्य है**

**₹2 लाख और अधिक के लिए जारी चेक
की पुनः पुष्टि का एक साधन**



चेक क्रमांक →

खाता क्रमांक →

आदाता का नाम →

ट्रांजेक्शन कोड ←

चेक की राशि ←

चेक की तारीख ←

NOT TRANSFERABLE & VALID FOR SIX MONTH

0 1 0 6 2 0 2 1

Pay Name Surname OR ORDER

Rupees रुपये Two Lacs Only BANKER'S PAY ORDER

अदा करे ₹ 2,00,000/-

खा.स. A/C No. 0031001234567890

'001002" 560012026": 200105 29

AUTHORISED SIGNATORY
Please sign above

पॉज़िटिव पे आपको सीटीएस क्लियरिंग में होने वाली धोखाधड़ी से बचाता है.

पुनः पुष्टि विभिन्न चैनलों जैसे मोबाइल/नेट बैंकिंग/शाखा आदि के माध्यम से की जा सकती है.

अधिक जानकारी के लिए बैंक की वेबसाइट www.bankofbaroda.in के announcement section – "Positive Pay" को देखें.