

प्रिय साथियों,

सर्वप्रथम तो मैं अपने समस्त स्टाफ की सराहना करना चाहूँगा कि विषम परिस्थितियों में भी स्टाफ ने सम्पूर्ण धैर्य और उत्साह का प्रदर्शन करते हुये बेहतर परिणाम दिये । कुल जमाओं में 22.66% ऋणों में 36.94% और लाभप्रदता में 14.89% की वृद्धि दर्ज हुयी है जिसके फलस्वरूप प्रति शाखा व्यवसाय में 27.11% और प्रति कर्मचारी व्यवसाय में 26.28% की वृद्धि हुई है । हमारा CD Ratio वर्तमान में 50.47 है, जबकि गत वर्ष यह 45.21 था । हमारे एन.पी.ए. में भी इस वर्ष 37.14 की कमी आई है । गत वित्तीय वर्ष में भी अन्य चुनौतियों के साथ-साथ, जो कि एक बैंक के सामने हमेशा विद्यमान रहती है हमें तीन बैंको का विलयीकरण, एक नये कार्यक्षेत्र(मेरठ) में प्र.का. और प्र.का. हेतु भवन के दो बार बदलने की चुनौती को भी स्वीकार करना पड़ा है । इन सबके बाद भी हमारे आँकड़े जहाँ रूके हैं वह स्थिति प्रशंसनीय हैं ।

लेकिन यह अन्त नहीं है । चुनौतियों का अन्त कभी नहीं होता । हमारे भीतर स्वीकार करने की जिजीविषा होनी चाहिये । हमारे सामने जो चुनौतियां हैं वे एक बैंकिंग संस्था होने के नाते ही नहीं हैं । एक ग्रामीण बैंक होने के नाते भी हैं । कड़ी प्रतिस्पर्धा के इस काल में खुद को स्थापित किये रखना अधिक महत्वपूर्ण हो जाता है । खुद को बनाये रखने के लिये केवल जमाओं और ऋणों में वृद्धि ही महत्वपूर्ण नहीं है, लाभप्रदता और वसूली पर भी पर्याप्त ध्यान देना होगा, इसे मैं पुनः दोहरा रहा हूँ । ऋणों को दुगना करने का सरकारी लक्ष्य हमारे सामने है ही, Fresh Slippage पर भी नियन्त्रण रखना बहुत जरूरी हो जाता है । यह लाभप्रदता को बढ़ाने के लिये अति आवश्यक है ।

ऋण की बात करें तो हमें अपने कार्यक्षेत्र में आने वाले ग्रामों में ऐसे नागरिकों पर अपनी दृष्टि केन्द्रित करनी होगी जो हमारी योजनाओं में शामिल हो सकें । अर्थात् हमें अपने भावी ग्राहकों को तलाशना होगा, उनकी आवश्यकता को दृष्टिगत रखते हुये । यदि वे योग्यता के मापदण्डों को पूरा करते हैं तो उन्हें अपनी ऋण योजनाओं में शामिल करना होगा ।

ऋण के साथ-साथ यदि वसूली की बात भी कर ली जाये तो समीचीन होगा । यदि शाखा पर वसूली स्थिति बेहतर नहीं है तो समझिये शाखा एक महत्वपूर्ण पैरामीटर को नजरअन्दाज कर रही है । वसूली स्थिति को मजबूत बनाने के किये ऋण का Appraisal और उसके फालोअप पर कड़ी निगाह स्वयं रखनी होगी । इस मामले में नियमित निबरानी अत्यन्त आवश्यक है ।

कुल मिलाकर हमें यह ध्यान रखना होगा कि जो ऋण हम अपने ग्राहकों को दे रहे हैं उनमें आस्तियां मानक बनी रहें, उससे हमें अपनी आय उत्पन्न होने का ध्येय भी पूर्ण हों तथा समाज के प्रत्येक वर्ग के उत्थान में हमारी सहभागिता भी बढ़े ।

शुभकामनाओं के साथ ।

**-ए.के.लूम्बा**

