

आमर उजाला

नई दिल्ली
सोमवार, 20 फरवरी 2017

amarujala.com

निधन



नहीं रहे देश के पूर्व मुख्य न्यायाधीश अल्टमस कबीर...14

दिल्ली-एनसीआर

ब्याज दर नहीं, बेहतर सेवा रखती है मायने

आज का साक्षात्कार

चंद्र शेखर घोष, संस्थापक, एमडी व सीईओ, बंधन बैंक

स्थापना के महज डेढ़ साल में 20 हजार करोड़ रुपये की रिकॉर्ड जमा हासिल करने वाले निजी क्षेत्र के बंधन बैंक का कहना है कि इस समय गांव हो या शहरी इलाका, लोगों के लिए एक-दो फीसदी कम-ज्यादा ब्याज दर मायने नहीं रखती है, मायने रखता है सेवा का स्तर। यदि किसी को बेहतर सेवा मिलती है तो वह महंगी ब्याज दर पर भी वहीं से लोन लेना पसंद करता है। कोलकाता मुख्यालय वाले बंधन बैंक के संस्थापक, प्रबंध निदेशक एवं मुख्य कार्यकारी अधिकारी चंद्र शेखर घोष से आमर उजाला के संवाददाता शिशिर चौरसिया ने बीते दिनों लंबी बातचीत की। पेश है इस बातचीत के अंश:

खुद को बैंक में बदलने पर ग्राहकों का कैसा रियास मिलता है?

बहुत बढ़िया रियास मिलता है। देखिए, हमने बैंक के रूप में अपनी यात्रा 23 अगस्त, 2015 को शुरू की और इतनी अल्पावधि में हमने सभी 33 राज्यों में 803 शाखाएं खोल लीं। ग्राहकों के दरवाजे तक सेवा उपलब्ध कराने (डोर स्टेप सर्विस) का ध्येय है और हमने अभी तक करीब दो करोड़ खाते खोले हैं। हमारी सेवा से ग्राहक खुश हैं, तभी तो हर रोज हम करीब 9,000 नए खाते खोल रहे हैं। इस समय हमारी कुल जमा बढ़ कर 20 हजार करोड़ रुपये पर पहुंच गई है, जिसमें से 30 फीसदी कासा (चालू एवं बचत खाते) की जमा है। यह बैंकिंग इतिहास में एक रिकॉर्ड है।

यह तो हुई जमा की बात। लोन में कैसा रिकॉर्ड है?

हम लोन देने में भी कोई कोताही नहीं बरतते। इस समय हमारे संपूर्ण लोन की राशि भी करीब 20 हजार करोड़ रुपये तक पहुंच गई है। इसमें से 91 फीसदी लोन तो एक लाख रुपये से कम के हैं, जिसे माइक्रो लोन कहा जाता है। हम लोग लघु एवं मंझोले उपक्रमों को लोन दे रहे हैं, स्टार्टअप को लोन दे रहे हैं, हाउसिंग लोन, कार या ट्रैक्टर लोन, कर्मशियल व्हीकल लोन, सब तरह

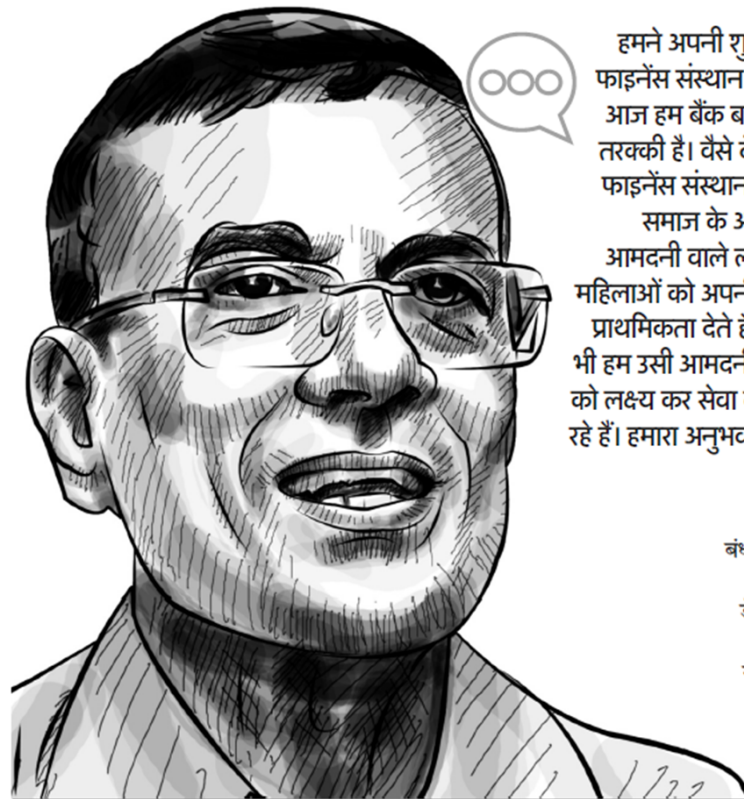
का लोन देते हैं। लेकिन हम अधिकतम दस लाख रुपये तक का ही लोन देते हैं। इससे ज्यादा राशि का नहीं। इस समय हमने करीब 66 लाख लोगों को लोन दिया हुआ है।

लोन देते हैं तो एनपीए भी होता होगा। क्या है एनपीए का प्रतिशत?

सही कहा आपने, लोन में एनपीए तो होता ही रहता है। लेकिन हमारा एनपीए बेहद कम है, महज 0.31 फीसदी। इसकी वजह यह है कि एक तो हम दस लाख रुपये से ज्यादा का लोन नहीं देते। दूसरा, हम कागजी खानापूर्ति को कम, आपसी भरोसे को ज्यादा तवज्जो देते हैं। हम उन्हीं को लोन देते हैं, जो सही में लोन लेकर कुछ करना चाहता है। किसी योजना के तहत सिर्फ कागज के बल पर लोन लेने वालों को हमारे यहां से अक्सर निराशा हाथ लगती है।

ऐसे लोगों की पहचान कैसे करते हैं?

हमारे कर्मचारी जहां पदस्थापित हैं, वे वहीं आस-पास के निवासी होते हैं। वे इलाके के लोगों को भली-भांति जानते हैं। इस वजह से हमारा लोन खराब नहीं होता है। हम लोन देने में कागज से ज्यादा लोन लेने वालों की साख को प्राथमिकता देते हैं। यदि किसी की निजी साख



हमने अपनी शुरुआत माइक्रो फाइनेंस संस्थान से की थी और आज हम बैंक बन गए। यह तो तरक्की है। वैसे देखें तो माइक्रो फाइनेंस संस्थान के रूप में हम समाज के अपेक्षाकृत कम आमदनी वाले लोगों, खासकर महिलाओं को अपनी सेवा देने को प्राथमिकता देते हैं। बैंक में अभी भी हम उसी आमदनी वर्ग के लोगों को लक्ष्य कर सेवा का दायरा बढ़ा रहे हैं। हमारा अनुभव अच्छा रहा है।

प्रश्न था...

बंधन बैंक को काम करते हुए करीब डेढ़ साल हो गए। माइक्रो फाइनेंस संस्थान और बैंक के रूप में काम करने का क्या अनुभव रहा?

खराब है तो चाहे उसका कागज कितना भी मजबूत हो, हम उनसे बचते हैं। किसी की साख बेहतर है लेकिन कागज कमजोर है, ऐसी स्थिति में भी हम लोन दे देते हैं। अभी पेमेंट बैंक खुलने शुरू हो गए हैं और ये बचत खाते पर सात फीसदी से ज्यादा ब्याज दर का ऑफर दे रहे हैं। यह आपके लिए चुनौती नहीं है?

हमारे लिए यह बिल्कुल चुनौती नहीं है। बैंकिंग कारोबार को आप टेलीकॉम सर्विस के नजरिये से देखें तो आप समझ जाएंगे। लोग प्रीपेड सर्विस ज्यादा लेते हैं या

पोस्टपेड सर्विस। देश में 90 फीसदी ग्राहक प्रीपेड के हैं। लोन में आपकी एमसीएलआर अभी 10 फीसदी से ऊपर है, इस पर स्प्रेड रखेंगे। मतलब लोन पर 11 फीसदी से कम ब्याज दर नहीं होगी। इतनी ऊंची ब्याज दर पर लोन कैसे लेते हैं ग्राहक?

बैंकिंग क्षेत्र में मायने रखता है सेवा का स्तर। एक लाख रुपये का लोन हो और आसानी से, कम कागज पर मिल रहा हो तो लोग बेहतर ब्याज दर के बजाय बेहतर सेवा खोजते हैं।