'हम मिडिल कैटिगिरी को ध्यान में रखकर बिजनेस बढ़ाएंगे'

स्मॉल फाइनैंस बैंक ने अपनी बैंकिंग यात्रा की शुरुआत में ही लोन प्रॉसेसिंग फीस को कम करने से लेकर लैंडिंग रेट कम करने व डिपॉजिट रेट बढ़ाने की ओर बढ़ रही है। एक माइक्रो इंस्टिट्यूशन की बैंकिंग चाहतों को लेकर सुधा श्रीमाली ने बात की उत्तकर्ष स्मॉल फाइनैंस बैंक के एमडी गोविंद सिंह से:

INTERVIEW of the Week

गोविंद सिंह, एमडी, उत्तकर्ष स्मॉल फाइनैंस बैंक

Q माइक्रो इंस्टिट्यूशन अब स्मॉल फाइनैंस बैंक बन गया है, तो अब किस तरह के चुनौतियां निकट भविष्य आप देख रहें हैं?

उत्तर: हमारी जिम्मेदारी बढ़ेगी साथ ही अभी हम पैसे लेते थे और लोन मिल जाता था, लेकिन अब हमें पब्लिक डिपॉजिट शुरू करना पड़ेगा दूसरा टेक्नालॉजी पर काम करना है, क्योंकि अभी तक हम लैंडिंग करते थे। लेकिन हम जैसे ही कोर बैंकिग में जाते हैं तो चुनौतियां बढ़ जाती है।

कोर बैंकिग के साथ इंटरनेट बैंकिग, मोबाइल बैंकिग और टेब बैंकिग के साथ एटीएम आते हैं। तीसरा एचआर की परेशानी। हम अपने पुराने लोगों के साथ नए अनुभवी लोगों का बेहतरीन मिक्स करने को ओर हैं।

Q हाई कॉस्ट बोरोइंग को साधने के लिए आपकी डिपॉजिट रेट को लेकर क्या रणनीति है। अगर डिपॉजिट मोबलाइजेशन के लिए ज्यादा इंटरेस्ट रेट दिया तो क्या वह काफी होगा?

उत्तर: वह काफी नहीं होगा, यह केवल एक टूल है और वो भी शॉर्ट टर्म के लिए है। यह लंबे समय के लिए काम नहीं करता। आमतौर पर आप 1 पर्सेंट के लिए एक जगह से दूसरी जगह नहीं जाते हैं। बैंकिंग में एमएनसी व उसका प्रॉडक्टअलग होता है। अगर आप देखे तो सेविंग अकांउट एचडीएफसी और सेविंग अकांउट एसबीआई उसमें कोई अंतर नहीं है। अंतर आपकी सर्विस, नेटवर्क व ग्राहकअनुभव से आता है। हमारी टैग लाइन है आप की उम्मीदों का खाता।

Q आपके जो बोरोवर हैं, वो सेविंग के लिए चिट फंट कंपनियों में जाते हैं। उनको अपनी तरफ कैसे शिफ्ट करेंगे?

उत्तर: चिट फंड कंपनियों में रेट अच्छे नहीं मिलते हैं। इनमें आप सेविंग नहीं कर सकते हैं। इनमें अकाउंट भी नहीं खुलते हैं। इसलिए हम ग्राहकों के अकाउंट खोलेंगे

को अच्छा ब्याज दर मिलता है तो वह अपने आसपास इस बारे में जरूर बातचीत करता है।

Q आपकी सेविंग को लेकर क्या रणनीति है?

उत्तर: हमारी सेविंग तीन चीजों पर निर्भर करेंगी एक टेक्नॉलजी पर दूसरा ग्राहक सेवा व सर्विस और तीसरा हमारा इंटरेस्ट रेट, सामान्य बैंक जहां 4 पर्सेंट ब्याज देते हैं हम सेविंग और एफडी अकांउट पर 6 पर्सेंट का ब्याजदर दे रहे हैं।

Q यह रेट आप कितने समय के लिए दे रहे हैं?

उत्तर: एक साल अधिक के लिए हम यह रेट दे रहे है। हम थोड़े समय के लिए जैसे 15 दिन, एक महीने के लिए पैसे नहीं ले रहे हैं यह हमें किसी प्रकार से मदद नहीं करेंगे। हमें उम्मींद है कि मार्च 18 तक 2500-3000 करोड़ रुपये डिपॉजिट आएगा।

Q असेट के लिए क्या आप लोअर कैटेगरी को को ध्यान में रखकर चल रहे हैं?

उत्तर: लोअर या निम्न स्तर वो मिसिंग कैटेगरी है और उनको कोई पूछता नहीं है। अगर किसी को 10,000 रुपये व 10 करोड़ रुपये का लोन चाहिए तो वो मिल जाएगा, लेकिन आप को एक लाख रुपये का लोन चाहिए, तो आपको नहीं मिलेगा। इंटरप्राइजेज के लिए एक लाख चाहिए तो नहीं मिलेगा।

देखा जाए तो इस प्रकार का लोन माइक्रो फाइनेंस भी नहीं दे रहा था। माइक्रो फाइनेंस 10000, 20000, 30000 रुपये तक का लोन देते हैं और बड़े बैंक एक लाख की बात ही नहीं करते हैं। इसलिए यह बीच की कैटेगरी बिल्कुल मिस हो जाती है और एक लाख से 25 लाख रुपये के लोन [illegible] के लिए नहीं मिल पाते हैं।