

बॉबमैत्री Bobmaitri

जुलाई-सितंबर • July-September 2021



रिटेल | Retail



गृह पत्रिका House Journal

Olympic Shuttler PV Sindhu launches Bank's new Corporate Website



Bank launched its all new Corporate Website <https://www.bankofbaroda.in/> at the hands of 2x Olympic Medal Winner, PV Sindhu on 9th September, 2021. Our Executive Directors Shri Vikramaditya Singh Khichi, Shri Ajay K Khurana, Shri Debadatta Chand and other top executives were present on the occasion.

राष्ट्रीयकृत बैंकों की श्रेणी में बैंक को राजभाषा कीर्ति पुरस्कार



राजभाषा कार्यान्वयन के क्षेत्र में उत्कृष्ट कार्यनिष्पादन हेतु वर्ष 2019-20 के लिए भारत सरकार के सर्वोच्च पुरस्कार 'राजभाषा कीर्ति पुरस्कार' के अंतर्गत हमारे बैंक को द्वितीय पुरस्कार प्राप्त हुआ और पत्रिकाओं की श्रेणी में बैंक की हिन्दी पत्रिका 'अक्षय्यम्' को भी द्वितीय पुरस्कार प्राप्त हुआ. 14 सितंबर, 2021 को विज्ञान भवन, नई दिल्ली में आयोजित समारोह में माननीय केंद्रीय गृह राज्य मंत्री श्री नित्यानन्द राय, श्री अजय कुमार मिश्रा एवं श्री निशियथ प्रामाणिक से कार्यपालक निदेशक श्री अजय के. खुराना ने यह पुरस्कार ग्रहण किया.

Bank Launches National Common Mobility Card (NMC) 'RuPay Platinum International Debit Card'



Our Bank has launched National Common Mobility Card (NMC) 'RuPay Platinum International Debit Card' in association with Bharat Petroleum Corporation Limited (BPCL) and National Payments Corporation of India (NPCI). This RuPay Platinum International Debit Card was launched on 20th September 2021 by our Executive Director Shri Ajay K. Khurana along with Top Executives of all the three organizations.



प्रिय साथियो,

बॉबमैत्री के इस अंक के माध्यम से सभी बड़ौदियन साथियों के साथ संवाद करते हुए मुझे अत्यंत प्रसन्नता हो रही है। सर्वप्रथम, मैं कोविड-19 महामारी के विभिन्न चरणों के दौरान बैंकिंग सेवाओं को नियमित रखने के लिए आप सभी के प्रयासों की हृदय से सराहना करता हूँ। इस चुनौतीपूर्ण समय के दौरान और उसके आगे भी आप सभी द्वारा प्रदर्शित टीम भावना तथा साहस की मैं प्रशंसा करता हूँ।

अपने कर्मचारियों और उनके परिजनो को सुरक्षित रखने के लिए बैंक ने देश भर में टीकाकरण शिविर का आयोजन किया और अपने पात्र कर्मचारियों का टीकाकरण सुनिश्चित किया है। कर्मचारियों के परिजनो के लिए भी टीकाकरण सुनिश्चित किया गया है। मौजूदा समय में बैंक में कोविड पॉजिटिव मामलों की संख्या में काफी कमी आई है, लेकिन यात्रा प्रतिबंधों में ढील, अधिकांश राज्यों में सामान्य स्थिति की बहाली होने को ध्यान में रखते हुए हमें हमेशा सतर्क रहना होगा और कोविड दिशानिर्देशों का सख्ती से पालन करना होगा। विश्व स्वास्थ्य संगठन ने भी कोविड-19 की तीसरी लहर के शुरुआती चरणों के बारे में चेतावनी दी है, जिसमें वायरस लगातार अधिक संक्रमणीय रूप में बदल रहा है।

महामारी ने आश्चर्यजनक तरीकों से भविष्य को वर्तमान में ला खड़ा किया है। दुनिया एक नए भविष्य को परिभाषित कर रही है जहां वर्तमान स्थायी नहीं है तथा अगला दौर हमेशा प्रौद्योगिकी और नवाचार के साथ निरंतर विकास के रूप में उभर रहा है, जिससे कुछ भी स्थायी न होने संबंधी चुनौतियां उत्पन्न हो रही हैं। डिजिटल को अपनाने की गति भी नए सोशल इकोसिस्टम का निर्माण कर रही है। हाल के वर्षों ने लोगों के काम करने, उत्पादों और सेवाओं की खरीद और बिक्री के तौर-तरीकों को बदल दिया है। इन सभी ने समाज में मूलभूत परिवर्तन की प्रक्रिया शुरू की है। आज डिजिटल शिफ्ट स्पष्ट रूप से प्रदर्शित हो रहा है। हमें यह सुनिश्चित करना होगा कि यह डिजिटल क्रांति बैंक में समावेशिता और सतत् विकास को भी बढ़ावा दे। अब समय आ गया है कि ग्राहकों की डिजिटल साक्षरता पर अपना ध्यान केन्द्रित किया जाए और अपनी परिचालन लागत को नियंत्रित रखने के लिए अपने डिजिटल चैनलों को बढ़ावा दिया जाए।

पिछले कुछ दिनों में हम सभी ने अनिश्चित समय में चुनौतियों से निपटने, चुनौतीपूर्ण परिस्थितियों में नवोन्मेषी कार्यों को जारी रखने, विकट परिस्थितियों के बावजूद अपने व्यवसाय को निरंतर बनाए रखने के लिए नए अवसर तलाशने की दिशा में महत्वपूर्ण सबक सीखे हैं। अब हम नीतिगत परिवर्तन के माध्यम से असीमित क्षमता निर्माण कर तथा विपरीत परिस्थितियों में नई आशा और कुशलता के साथ फिर से उभरने की सीख, जो कि हमारी अनूठी विशेषताओं में से एक है, आशा के साथ भविष्य को बेहतर बनाने की क्षमता रखते हैं।

कोविड महामारी से समाज में व्यापक और महत्वपूर्ण परिवर्तन आया और अब शाखा में आने वाले ग्राहकों की संख्या से लगभग दोगुनी संख्या में ग्राहक हाल ही में बैंक द्वारा शुरू किए गए बॉब वर्ल्ड मोबाइल बैंकिंग ऐप का उपयोग कर रहे हैं। अतः यह अब बैंक का एक सहयोगी माध्यम होने के बजाय अपने आप में एक बैंक होगा। बॉब वर्ल्ड अब बैंक का प्राथमिक एवं सर्वाधिक महत्वपूर्ण

Dear Friends,

It is indeed a pleasure to connect with all Barodians through this edition of Bobmaitri. To begin with, let me acknowledge the efforts of all Barodians to keep banking services operational throughout the different phases of Covid-19 pandemic. I place on record my appreciation for the Barodian spirit which remained unwavering during these challenging times and afterwards.

In order to secure the safety of our employees and their dependents, the Bank has undertaken vaccination camps across the country and ensured its eligible employees are vaccinated. Vaccination has also been extended to the dependents of the employees as well. Today, the number of COVID positive cases in the Bank has drastically reduced, but keeping in view liberalized travel restrictions, normalcy in most states, we have to remain always alert and follow the COVID guidelines strictly. The World Health Organisation too has warned about the early stages of the third wave of COVID-19 with the virus continuously mutating into more transmissible variants.

The pandemic speeded up the future into the present in surprising ways. The world is redefining a new future where normal is not permanent and the next ambit is ever evolving shaped by constant development in technology and innovation, causing sustainability concerns. The pace of digital adoption is also creating new social ecosystem. Recent years have changed the ways of people's working, buying and selling products and services. All these have initiated the process of fundamental changes in the society. The digital shift is predominantly visible. We have to ensure that this digital revolution also promotes inclusiveness and sustainable growth for the Bank. Now it is time to make digital literacy of customers our prime focus and promote our digital channels to have control on our operational cost.

In recent past all of us have learnt valuable lessons of tackling challenges in uncertain landscapes, pursuing innovations in constrained conditions, finding new avenues to keep our business running despite unpredictable environments. Now we look to the future with optimism by drawing limitless strength from the strategy reset and also from the recent learnings of bouncing back with deftness and finding new hope amidst adversity, which has been our one of the unique traits.

Covid has brought a broad and deep transformation and nearly twice the number of customers visiting the branch, now use the newly launched BoB World mobile banking app. So rather than being an adjunct to the Bank, it will be the Bank and the other parts of the Bank

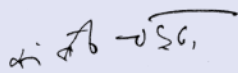
इंटरफ़ेस होगा. मैं आप सभी से अनुरोध करता हूँ कि बॉब वर्ल्ड को ग्राहकों और संभावित ग्राहकों के बीच लोकप्रिय बनाकर इसे व्यापक रूप से सफल बनाएं. हम प्रौद्योगिकी के क्षेत्र में अच्छी स्थिति में हैं, जो कि हाल ही में आईबीए से बैंक को प्राप्त **The best technology bank of 2021** पुरस्कार से स्पष्ट है. इसके अलावा, बैंक को **The 4th Edition EconomicTimes BFSI Innovation Tribe Award for Best Digital Banking Product (bob World)** से भी सम्मानित किया गया है. सम्मेलन के बाद एक ही प्लेटफॉर्म (देना और विजया बैंक का) के एकीकरण ने बैंक को अपनी डिजिटल कार्यनीति बनाने के लिए सुदृढ़ आधार दिया. आज, 13 मिलियन से अधिक ग्राहक बॉब वर्ल्ड का उपयोग कर रहे हैं जो एक बहुत ही सुदृढ़ और व्यापक प्लेटफॉर्म है. साथ ही, डिजिटल ऋण विभाग रिटेल और एमएसएमई ग्राहकों के लिए एंड-टू-एंड डिजिटल फॉर्मेट में ऋण देने की प्रक्रिया को रूपांतरित कर रहा है. हमें अपने डिजिटल चैनलों के माध्यम से लॉकर सुविधा को छोड़कर अपनी सभी बैंकिंग सेवाएं उपलब्ध करवाने का लक्ष्य रखना चाहिए. ये सभी डिजिटल पहलें निश्चित रूप से हमारे ग्राहकों के लिए सुखद अनुभव प्रदान करेंगी.

बैंक की रूपांतरण पहल, बॉब नाऊ एक नया परिचालन मॉडल तैयार कर रहा है और नई क्षमताएं विकसित कर रहा है. यह प्रक्रिया डिजिटल बैंकिंग की दिशा में त्वरित रूप से आगे बढ़ रही है. रूपांतरित आर्किटेक्चर, एकीकृत डैशबोर्ड और संरचित दृष्टिकोण के माध्यम से शुल्क आय में वृद्धि को बढ़ावा देने के लिए एक संरचित प्रक्रिया की स्थापना हेतु कॉर्पोरेट वर्टिकल में **सेल्स वॉर रूम** की स्थापना करना है. इसका मुख्य उद्देश्य संपूर्ण वॉलेट शेयर को कैप्चर करना और आय वृद्धि के लिए सेल्स कल्चर को विकसित करना है. **होम लोन सेल्स हब** के माध्यम से, आवास ऋण व्यवसाय के तीव्र विकास को सक्षम बनाने के लिए क्षमताओं को बढ़ाया जा रहा है. बैंक जमा राशि संग्रहण की वृद्धि हेतु शीर्ष 30 शहरों के रेडियंस ग्राहकों पर ध्यान केंद्रित कर रहा है. **डिजीसेल** कार्यक्रम के तहत नई दूरस्थ बिक्री संभावनाओं पर कार्य किया जा रहा है जो रिटेल और निवेश उत्पादों की डिजिटल बिक्री को सक्षम बनाता है.

इसके अतिरिक्त, बैंक ने देश भर में **बीसी नेटवर्क का विस्तार** कर इसे 30,909 कर दिया है. यह चैनल न्यूनतम निश्चित लागत पर ग्राहकों के बीच गहरी पैठ बनाने में सहायक है. आय-लागत अनुपात में कमी लाने के उद्देश्य से चुनिंदा शहरों में **शाखाओं को नया स्वरूप प्रदान** किया गया है. **वर्चुअल शाखा** के माध्यम से विभिन्न पहलें आरंभ की गई हैं जो डिजिटलीकरण के विस्तार जैसे कि नवीनतम वीडियो केवाईसी तकनीक के साथ एंड-टू-एंड वर्चुअल खाता खोलने के कार्य को आगे बढ़ा रही हैं. व्हाट्सएप बैंकिंग के नए चैनल की शुरुआत की गई है. **डिजीसर्विस** के माध्यम से, सेल्फ-सर्विस को सक्षम बनाने के लिए शाखाओं में **डिजीसारथी** के साथ-साथ सेल्फ सर्विस डिजी टैबलेट प्रदान किए गए हैं.

आने वाले महीनों में, हम सभी का लक्ष्य अपनी उपलब्धियों को सुदृढ़ करने और अपने ग्राहकों को बैंकिंग के डिजिटल माध्यमों का प्रयोग करने की ओर प्रोत्साहित करने पर होना चाहिए. अंत में, इस चुनौतीपूर्ण समय के दौरान आपके प्रयासों और सहयोग के लिए मैं पुनः आपकी सराहना करता हूँ.

शुभकामनाओं सहित


संजीव चड्ढा

will become an adjunct. *BoB World* will be the primary interface at the centre of the Bank. I Urge all of you to make the *BoB World* a big success by popularising it amongst the customers and potential customers as well. We are well positioned on the technology front, which is clearly evident from the recent IBA award to the Bank as **The best technology bank of 2021**. Besides, the Bank has been awarded with **The 4th Edition EconomicTimes BFSI Innovation Tribe Award for Best Digital Banking Product (bob World)** also. The integration (of Dena and Vijaya Bank) on a common platform after the amalgamation gave the Bank a robust base to build its digital strategy. Today, more than 13 million customers are using BOB World which is a very robust platform and scalable. In addition to that, the digital lending department has been transforming loan journey in end to end digital format for Retail and MSME customers. We should aim to provide all our banking services, except locker facility through our digital channels. All these digital initiatives will definitely create cherishable experience for our customers.

The Bank's transformation initiative, *BoB Noww* is crafting a new operating model and developing new capabilities. This process is underpinned by an accelerated move to digital banking. The focus areas are setting up of **Sales War Room** in Corporate Vertical for instituting a structured process to drive growth in fee income through the changed architecture, integrated dashboards & structured reviews. The sales culture has been transformed to capture complete wallet share & drive income. Through **Home Loan Sales hub**, the capacity is being augmented to enable rapid growth of home loan business. For driving the deposits, the Bank is focusing on Radiance customers outside the Top 30 cities. New remote sales capability is being worked out under **Digisell** program which enables digital sales of retail and investment products.

Further, the Bank has **expanded BC network** to 30,909 across the country, this channel helps in deeper penetration at lower fixed costs. **Reformatting of Branches** has been undertaken in select cities with the purpose to effect a reduction in cost to income ratio. Through **Virtual branch**, there have been various initiatives that are driving the digitisation space such as end-to-end virtual account opening with the latest video KYC technology. New channel of WhatsApp banking have been operationalised. Through **DigiServe**, self-service Digi tablets have been deployed across branches along with **Digisarthis** to enable self-service.

In the coming months, the focus of each one of us should be to ensure that we consolidate on our success and continue to encourage our customers towards digital ways of banking. Last but not the least, I once again express my appreciation for your efforts and support during these testing times.

With best wishes


Sanjeev Chadha

विषय-वस्तु प्रबंधन टीम

Content Management Team

वेणुगोपाल मेनन Venugopal Menon

जयदीप दत्ता राय Joydeep Dutta Roy

प्रकाश वीर राठी Prakash Vir Rathi

सुब्रत कुमार Subrat Kumar

एम वी मुरलीकृष्णा M Venkat Murali Krishna

अर्चना पाण्डेय Archana Pandey

आई वी एल श्रीधर IVL Shridhar

सुधांशु कुमार सिंह Sudhanshu Kumar Singh

रवीन्द्र सिंह नेगी Ravindra Singh Negi

कार्यकारी संपादक / Executive Editor

संजय सिंह / Sanjay Singh

संपादक / Editor

पुनीत कुमार मिश्र Punit Kumar Mishra

सहायक संपादक / Assistant Editor

महीपाल चौहान Mahipal Chauhan

सहयोग / Associate

सर्वेश कुमार तिवारी Sharvesh Kumar Tiwari

बिक्रम सिंह Bikram Singh

पत्रिका संवाददाता / Magazine Correspondents

बीसीसी	BCC	उमानाथ मिश्र
अहमदाबाद	Ahmedabad	वंदना जैन
बड़ौदा	Baroda	अमर साव
बंगलुरु	Bengaluru	सुमी पी यू
भोपाल	Bhopal	चंदन वर्मा
चंडीगढ़	Chandigarh	मोनिका सिंह
चेन्नै	Chennai	गौरी वी एम
एर्णाकुलम	Ernakulam	नीना देवस्सी एम
हैदराबाद	Hyderabad	जगदीश प्रसाद
जयपुर	Jaipur	सोमेश्वर यादव
कोलकाता	Kolkata	प्रीति राउत
लखनऊ	Lucknow	मोहम्मद इरशद
मंगलुरु	Mangaluru	राजेश्वरी पी
मेरठ	Meerut	दिनेश कुमार मित्तल
मुंबई	Mumbai	रेश्मा जलगांवकर
नई दिल्ली	New Delhi	पंकज वर्मा
पटना	Patna	मानिक चंद्र तिवारी
पुणे	Pune	अनुमिता सिंह
राजकोट	Rajkot	चन्द्रवीर सिंह राठौड़
एपेक्स अकादमी	Apex Academy	अमित चौधरी

बैंक ऑफ बड़ौदा के लिए प्रधान कार्यालय, बड़ौदा भवन, आर सी दत्त रोड, अलकापुरी, बड़ौदा - 390007 से संपादित एवं प्रकाशित.

ई-मेल : bobmaitri@bankofbaroda.co.in

Edited and published for Bank of Baroda at Head Office, Baroda Bhavan, R C Dutt Road, Alkapuri, Baroda - 390007.

E-mail : bobmaitri@bankofbaroda.co.in

इस अंक में Contents

जुलाई-सितंबर 2021 • July-September 2021



03 प्रबंध निदेशक एवं मुख्य कार्यपालक अधिकारी का संदेश

06 कार्यकारी संपादक की कलम से

07 Champion Zone

10 चैंपियन क्षेत्र



14 साक्षात्कार - श्री सुनील कुमार श्रीवास्तव, मुख्य महाप्रबंधक (सेवानिवृत्त)

16 Banks move from "Brick and mortar" to "Click and mortar"



18 Highlights of 114th Foundation Day Celebrations - Baroda Corporate Centre, Mumbai

19 प्रधान कार्यालय, बड़ौदा स्थापना दिवस का आयोजन

26 साक्षात्कार - श्री रजनीश शर्मा, मुख्य महाप्रबंधक (सेवानिवृत्त)

28 Emerging Trends in Digital Banking

30 Video Kyc Based Online Account Opening



32 is there a Cost Involved in Maintaining Forex Reserves ?

33 Reimagining Forex Business - Success Story - South Delhi Region

34 हाइड्रोपोनिक्स - बिना मिट्टी के पौधे उगाने की तकनीक

42 Baroda Rewards for Individual & Team Excellence (BRITE)

45 चार दिन की जिंदगी



52 Lead Management: The Way Forward for Sales

53 Baroda Alok Chandra Bravery Award



56 Launch of Corporate Ethics Function - Creating Value with Trust!

59 Smoother Claims Settlement to Help Customers Secure their Assets & Avoid Liabilities

60 A Critical Leg of a "Fraud Triangle"



बॉबमैत्री, बैंक ऑफ बड़ौदा के कर्मचारियों के लिए प्रकाशित की जाती है. इसमें व्यक्त विचारों से बैंक का सहमत होना आवश्यक नहीं है.

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

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

Designed 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

संजय सिंह, कार्यकारी संपादक | Sanjay Singh, Executive Editor

प्रिय पाठको,

बैंक की गृह पत्रिका बॉबमैत्री का नवीनतम अंक आपके समक्ष प्रस्तुत करते हुए मुझे अत्यंत प्रसन्नता हो रही है। यह तिमाही बैंक के 114वें स्थापना दिवस और हिन्दी दिवस कार्यक्रमों के साथ विशेष गतिविधियों से परिपूर्ण रही है। यह तिमाही बैंक के लिए इसलिए भी सुखद रही कि राजभाषा कार्यन्वयन के क्षेत्र में श्रेष्ठ कार्यनिष्पादन के लिए हमारे बैंक को 'ख' भाषिक क्षेत्र में भारत सरकार से राजभाषा कीर्ति पुरस्कार योजना के अंतर्गत पुरस्कार प्राप्त हुआ। हमारी हिंदी पत्रिका 'अक्षय्यम्' तथा नगर राजभाषा कार्यन्वयन समिति, बड़ौदा को भी भारत सरकार से यह पुरस्कार प्राप्त हुआ।

जैसे-जैसे वैश्विक अर्थव्यवस्था कोविड-19 महामारी के कहर से उबर रही है वैसे ही आर्थिक गतिविधियां गति पकड़ रही हैं और हमारा बैंक भी सभी सेगमेंटों में व्यवसाय विकास की दिशा में तेजी से आगे बढ़ रहा है। हमारा शीर्ष प्रबंधन एनपीए वसूली पर विशेष जोर देने के साथ-साथ आस्ति गुणवत्ता और कासा वृद्धि पर ध्यान केंद्रित कर रहा है। रिटेल ऋण बाजार के एक बड़े हिस्से को हथियाने के लिए हमारे बैंक ने हाल ही में अपनी रिटेल ऋण योजनाओं के तहत कई पहलों की हैं। वर्तमान में, ब्याज दरों में रियायत और प्रोसेसिंग शुल्क में छूट के साथ हमारे विभिन्न उत्पाद और सेवाएं बाजार में काफी आकर्षक और बहुत प्रतिस्पर्धी हैं। अतः हम सभी का यह कर्तव्य है कि आगामी त्यौहारी मौसम, विशेष रूप से दीवाली के अवसर पर उपलब्ध अपार संभावनाओं का लाभ उठाते हुए बैंक के रिटेल पोर्टफोलियो को बढ़ाने के लिए पूरे प्रयास करें।

बॉबमैत्री का यह अंक 'रिटेल उत्पाद' विषय पर केंद्रित है, तदनुसार हमने इसमें संबंधित उत्पाद और सेवाओं पर आधारित विभिन्न आलेख प्रकाशित किए हैं। हमने पूरे देश में आयोजित स्थापना दिवस तथा हिन्दी दिवस समारोह की झलकियों को प्रमुखता से प्रकाशित किया है। तिमाही के दौरान बैंक द्वारा किए गए विभिन्न टाई-अप और विभिन्न शुभारंभ के विवरण भी इस अंक में प्रकाशित किए गए हैं। बैंक के शीर्ष कार्यनिष्पादनकर्ता अंचल और क्षेत्र की व्यावसायिक उपलब्धियों को रेखांकित करने और उनकी सफलता की कहानियों को साझा करने के लिए इस अंक से एक नए कॉलम 'चैंपियन अंचल एवं चैंपियन क्षेत्र' की शुरुआत की जा रही है। इस पहल से न केवल संबंधित अंचल/क्षेत्र के प्रयासों और उपलब्धियों को प्रोत्साहन मिलेगा बल्कि इससे अन्य कर्मचारी भी बेहतर कार्यनिष्पादन हेतु अभिप्रेरित होंगे। हमने इस अंक में सुश्री रश्मि रानी का आलेख 'Video KYC based online Account opening' प्रकाशित किया है जो हमारे पाठकों को इस सुविधा के बारे में विस्तृत जानकारी प्रदान करेगा। इसके अलावा सुश्री जया लिखर का आलेख 'Emerging trends in Digital Banking' भी हमारे स्टाफ सदस्यों के लिए इस विषय को समझने में उपयोगी होगा और उन्हें डिजिटल बैंकिंग के क्षेत्र में अत्याधुनिक और नवीनतम तकनीकों से अवगत कराएगा। हमने इस अंक में सुश्री दीपा धर्मतेजस का आलेख 'हाइड्रोपोनिक्स - बिना मिट्टी के पौधे उगाने की तकनीक' प्रकाशित किया है जो हमारे पाठकों को इस नई कृषि तकनीक से अवगत कराएगा। साथ ही, सुश्री दिव्या श्री गुटुरी का आलेख 'Banks move from Brick and mortar to Click and mortar' इस नई अवधारणा को समझने में हमारे स्टाफ सदस्यों के लिए सहायक होगा। विशेष रूप से हमारे युवा बड़ौदियनों के लाभार्थ हमारे सेवानिवृत्त मुख्य महाप्रबंधकों के साक्षात्कार भी प्रकाशित किए गए हैं जिन्होंने बैंक की प्रगति में अपना महत्वपूर्ण योगदान दिया है।

नियमित कॉलमों के अंतर्गत विभिन्न रिपोर्ट, समाचार, कार्यक्रम, सम्मान एवं पुरस्कार आदि प्रकाशित किए गए हैं। मुझे पूर्ण विश्वास है कि आपको इस अंक को पढ़कर आनंद आएगा। आपके सुझाव एवं अभिमत इस पत्रिका की गुणवत्ता में सुधार लाने में सदैव सहायक होंगे। कृपया प्रत्येक अंक की विषय-वस्तु को रोचक और गुणवत्तापरक बनाए रखने के लिए नियमित आधार पर अपनी रचनाएं भेजकर पत्रिका में अपना योगदान देते रहें।

शुभकामनाओं सहित,

संजय सिंह

Dear Readers,

I am happy to present you the latest issue of our Bank's House Journal 'Bobmaitri'. Apart from programmes conducted on Bank's 114th Foundation day and Hindi Day across the Bank, the quarter was full of diversified activities. The quarter was also momentous for the Bank as it was awarded under the Rajbhasha Kirti Puraskar scheme of Govt. of India for outstanding performance in the area of Official Language Implementation under 'B' linguistic Region. Our Hindi magazine 'Akshayam' and Town Official Language Implementation Committee, Baroda were also awarded with the said prize.

As the global economy recovers from the ravages of the COVID-19 pandemic, economic activities has been gaining momentum, our Bank is also steadily moving towards business development under all segments. Along with a significant thrust on NPA recovery, our top management has always been focusing on asset quality and to increase Bank's CASA. Our Bank has taken many initiatives recently under Retail loan schemes to capture the largest share of Retail loan market. Presently, our various products and services are attractive and very competitive in the market with the concession in Rate of Interest as well as processing charges. Hence, it is the duty of each one of us to put in best efforts to expand Retail portfolio of the Bank taping abundant opportunities available in the ensuing festive season, specially Diwali.

This issue of BOBMAITRI focuses on 'Retail products', accordingly we have published various Articles on related products and services. We have prominently published the highlights of Foundation Day and Hindi Day celebrations organized across the Bank. Information about various tie-ups made by the Bank and highlights of launches during the quarter have also been published in this issue. A new column 'Champion Zone & Champion Region' is being started from this issue to highlight business achievements and share success stories of the top performing Zone and Region of the Bank. This initiative will not only give recognitions to the efforts and achievement of concerned Zone/ Region but will also encourage others to step up their efforts. Besides, an article of Ms. Rashmi Rani 'Video KYC based online Account opening' has been published which will provide detailed information about this facility to our readers. Additionally, article of Ms. Jaya Likhar 'Emerging trends in Digital Banking' will also be useful for our staff members to understand the topic and will make them aware about new-age technologies and innovations in the area of Digital Banking. We have published Ms. Deepa Dharmatejas's article 'हाइड्रोपोनिक्स - बिना मिट्टी के पौधे उगाने की तकनीक' in this issue which will provide readers an opportunity to understand this new Agri technique. Further, article of Ms. Divya Shri Guturi 'Banks move from Brick and mortar to Click and mortar' will also be useful for our staff members to understand this new concept. The interview of our retired Chief General Managers, who have made invaluable contribution in the growth of the Bank, have been published for the benefit of our young Barodians.

Various reports, news, programmes, awards and accolades etc. have been published under regular columns. I am sure, you will enjoy reading this issue. Your feedback and suggestions are always helpful in improving the quality of this magazine. Please keep on contributing your creativities so as to make each issue more interesting in terms of content and quality.

With best wishes,

Sanjay Singh

PROGRESS WITH PRIDE

Our Bank is setting new milestones of success and behind this lies the untiring efforts of our Barodian Colleagues. With this issue we are starting this new column of Champion Zone to give space to extraordinary performance of the Zone adjudged the best amongst all, based on Baroda Sparsh Score. Accordingly, this space of our Journal has been earned by Hyderabad Zone which was adjudged as the best Zone consecutively for three months i.e. July 2021, August 2021 and September 2021. On behalf of Team Bobmaitri, we congratulate the entire Team of Hyderabad Zone for this achievement. Now let's learn the Success Mantras from the leaders of the Zone - Executive Editor



Shri Manmohan Gupta, Zonal Head, Hyderabad Zone

Our Hyderabad Zone, which was established two years ago, has crossed many steps to reach the present position. The hard work and commitment of each member of this zone has paved the path to the glorious stage at which we stand today. It is a matter of pride that Hyderabad Zone was ranked First pan-India for two consecutive months – July and August. Furthermore, we have bagged the top honors in various business parameters. In the light of these great achievements we acknowledge that there lies a greater responsibility to continue with this performance. I can say with certainty that our team shall rise to the challenges and give their best united effort in future too.

Highlights of Hyderabad Zone

Hyderabad Zone ranked PAN INDIA 2nd position for June'21 & PAN INDIA 1st position for July'21 & PAN INDIA 1st position for Aug'21 month in the Zonal Ranking rolling trophy.

ADVANCES:

- Zone stood PAN INDIA NO. 1 as on 31.08.2021 in Total Advances
- Zone stood PAN INDIA NO. 1 as on 31.08.2021 in Fresh Sanctions – DLP of ZMCC and would like to inform that 8 accounts Sanctioned with an amount of Rs. 161 crores against the target of 5 accounts with Rs. 50 crores (as per Gems)
- Zone has surpassed Q2 Auto Loan Target with 12% YTD growth & Stood at Pan India 1st Position. Zone stood PAN INDIA No.1 for FY 20-21 also.
- Zone stood at PAN INDIA No.3 in YTD Growth of Education Loan segment AS ON 31.08.2021 and surpassed Q2 Target.
- Zone stood PAN INDIA NO. 1 as on 31.08.2021 in Agriculture Advances with net growth of Rs. 310 crores.
- Zone stood PAN INDIA NO. 4 as on 31.08.2021 in Retail Advances

- Zone has registered with 7% YTD Growth in Gold Loan & increased Net Growth is Rs. 383 crores & stood PAN India No.1 as per YTD amount wise. Zone stood PAN INDIA No.2 for FY 20-21 with 36% YTD growth & stood PAN INDIA No. 1 as per Net Growth Increase i.e., Rs. 1524 crores.

Ongoing Campaigns in advances:

- Zone secured PAN India 1st position in MSME & MUDRA Sanctions through Digital Platform.
- In Ongoing Campaign "GLITTERING WITH THE GOLDEN STARS", Zone is maintaining No.1 PAN INDIA position & disbursed Rs. 68 crores as on date.

CASA DEPOSITS:

- Zone surpassed Savings Deposits Q1 Target by Rs.99 crores with 4% YTD growth & Stood at Pan India 2nd Position.
- In SUMMER HEAT campaign, Zone Stood at 2nd Position in Overall Performance & also under CASA enablers segment, in terms of % of target achievement our Zone stood PAN India 2nd in Sehat Suraksha & PAN India no 3 in Arogya Sanjeevani
- In Ongoing Campaign "COME BACK 2021", Zone is maintaining No.1 PAN INDIA position in Sehat Suraksha & PAN India no 3 in TATA AIG Welcome Plan
- Hyderabad Metro Region has mobilized Rs.100 crores deposit in Current Account of RESERVE BANK INNOVATION HUB and would like to inform that the said account was materialized through MCA portal and our Zone stood PAN INDIA No.1 in MCA Funded Accounts List.

NPA RECOVERY & UP-GRADATION:

- Zone has surpassed Q1 target & achieved Rs. 99 crores as against target of Rs. 73 crores (achievement % is 135%)
- Zone has recovered Rs. 61 crores as against Q2 target of Rs. 44 crores (achievement % is 139% as on 31.08.21)

DIGITAL BANKING

- Zone has surpassed IPG/Pay Point annual Target of FY 22 in Q1 itself.
- Zone has secured 1st Position in FASTAG issuance during special canvas drive between 24th and 28th June 2021.

- Zone is maintaining Top 2nd position in issuance of FASTAG during FY 22.
- Zone is sensitizing the Branches for encouraging the customers for Digital adoption and reported 95% of Digital Transactions for the month of Aug 2021.

Top performing regions of the Zone

Visakhapatnam Region



Shri YVS Koteswar Rao, Regional Head, Visakhapatnam Region

I am glad that we could remain in 2nd position continuously for two consecutive months. Our main stress had been on collection efficiency and I can say that we have met the targets of 95% given by the corporate office. I would like to thank all staff members who have given their best in bringing glory to our region.

Performance Highlights:

- GEMS Score – RANK: Regional Ranking Rolling Trophy for Best Region - Region stood PAN India level 2nd Position – July 2021 & Aug 2021 consecutively.
- Constantly maintaining above 95% in Collection Efficiency as against the Bank's target of 95%.
- Region Performance in Various Campaigns:-
 1. MISSION CASA 42 Campaign: Region Secured 2nd Position in Group-D in overall Category.
 2. SUMMER HEATS Campaign: Region Secured 2nd Position in Group-D in overall Category.
 3. COMEBACK 2021 Campaign: Till 8th week cumulative result, region stood in 1st place in Group-D
- By 30th September 2021: Region Total Business reached the magic figure Rs. 6000 Crores.
- Region Total Agriculture Portfolio crossed magical figure Rs. 1000 Crores.
- Region CASA Deposits Reached magic figure Rs. 1000 Crores.
- Current Deposits - Region achieved Target with Rs. 255Cr against Rs. 192 Cr.
- Saving Deposits - Region achieved Target with Rs. 772Cr against Rs. 760 Cr.
- IPG / PAY Point: Region achieved the target with 42 No. against Annual target -4-

Rajahmundry Region



Shri MVS Sudhakar, Regional Head, Rajahmundry Region

It's not easy as its looks to be on a top position consecutively. I strongly believe this is possible only through the combined team work of each and every staff including staff working in far away places. We have make strategy and formed different teams at RO for collection efficiency, Mobile Banking, digital lending platforms etc for better monitoring which has given good results. It's not easy as its looks to be on a top position consecutively. I strongly believe this is possible only through the combined team work of each and every staff including staff working in far away places. We have make strategy and formed different teams at RO for collection efficiency, Mobile Banking, digital lending platforms etc for better monitoring which has given good results.

Performance Highlights:

- Region stood at 2nd position for the month of June-21 & 5th position for the month of Aug'21 in Region Ranking in GEMS.
- Region has stood PAN India No: 1 in all the three campaigns by Retail Liabilities in Sehat Suraksha (CASA Enablers) by creating Hat trick:
- "MISSION CASA - 42" - A New Year CASA Campaign by Retail Liabilities from 01.02.2021 to 31.03.2021
- "SUMMER HEATS" - A CASA Campaign by Retail Liabilities from 15.05.2021 to 30.06.2021
- "COME BACK 2021" - A CASA Campaign by Retail Liabilities from 01.08.2021 to 30.09.2021
- Region created its own record in BoB's History in SHG Mega Disbursements Rs. 55.55, 55.65, 57.15 & 65 Crs consecutively Stood PAN India No. 1 in all four quarters since its formation and the Trend Continues.....
- Region created History in Bank of Baroda on 28.07.2021, GLITTERING WEDNESDAY by Net growth 25 Cr.
- We proudly says that our region stood 2nd position in Pan India Level by canvassing 100 Agri Two Wheelers in Kisan Ka Hamsafar.
- Swasta Neev 3.0 (20.07.2021 to 31.08.2021) Allotted 535 meals for the campaign period, achieved on the first day of the campaign itself. As of now 2000 meals canvassed, stood PAN INDIA 1st with 373%.
- #COMMIT2digital campaign from 03.06.2021 to 02.07.2021, only Region from the Zone for MD Certificate for achieving 100%.

Vijayawada Region



Shri CH Raja Sekhar, Regional Head, Vijayawada Region

It is a great pleasure to be able to communicate with you through BOBMAITRI. Our Vijayawada Region Stood PAN India No. 3 in Region Ranking Rolling Trophy for best Region for the month of July'2021. We could able to achieve this with the continuous support from Top management & Vijayawada Region Branches. We are confident that our team will continue the same spirit & enthusiasm and achieve the Top spot in the upcoming months.

Performance Highlights:

- **DIGITAL LENDING PROGRAM:** Our region achieved 105% of the target in Retail & MSME loans under Digital lending platform which helped in securing 4/4 Marks in Gems.
- **RECOVERY TARGETS:** Our Region's NPA Recovery stood at Rs.12.6 Crores against the target of Rs.4.00Crores for Sep'2021 quarter which helped in achieving 5/5 marks in gems

- **SLIPPAGE PREVENTION:** Our region achieved 100% of the target in Slippage prevention, the most important parameter, which helped in securing 5/5 Marks in Gems.
- **COLLECTION EFFICIENCY:** Our region achieved 86% of the target in Collection efficiency, which is the crucial parameter, which helped in securing 15/20 Marks in Gems.
- **FINANCIAL INCLUSION:** The performance of financial inclusion of our region is 109% of the set target, which resulted in acquiring 5/5 marks in gems.
- **GROWTH IN MORTGAGE BASED MSME ADVANCES UNDER BARODA PROPERTY PRIDE:** We have achieved 133% of the set target in Baroda Property pride, which resulted in achieving 3/3 Marks in Gems.

Apart from the above KRAs mentioned our region achieved the following targets:

- Region has surpassed the target of Rs.1020.00 crores in Retail term deposits for Sep'2021. Region's Retail term Deposits figures stood at Rs.1023.00 Crores as on 31.08.2021.
- Region has surpassed the target of Rs.521.00 crores in MSME for Sep'2021 by Rs.6.00 Crores. Regions MSME figures stood at Rs.527.00 Crores as on 31.08.2021.

BANK BAGS GOLDEN PEACOCK HR EXCELLENCE AWARD



Golden Peacock HR Excellence Award 2020 – Award Trophy

It is a matter of immense pleasure that our Bank has been awarded one of the most prestigious awards in the field of Human Resources 'Golden Peacock HR Excellence Award' (GPHREA) for the year 2020. This award is a major recognition to mark success and accomplishments for the HR fraternity in India organized by the Institute of Directors, Delhi.

Shri. Debadatta Chand, Executive Director received the 'Golden Peacock HR Excellence Award – 2020' for the Bank at the virtual felicitation ceremony held on June 10, 2021. This award is given to stimulate and help organizations to rapidly accelerate the pace of stakeholder oriented improved process. It is a powerful self-assessment process and a way to build an organization's brand equity on 'HR Excellence'. The GPHREA Citation is a symbol of excellence, pride and a mark of an employee centric organization and is revered across the corporate world.

The recognition conferred upon Bank is the reflection of employee centric HR initiatives undertaken by the Bank and our re-alignment of human resources management functions and HR developmental strategies have been the key factors in winning this most coveted award.

This award not only recognizes the Bank as a leading HR trailblazer but also sets a new benchmark for us to aspire further. It emphasizes the importance of putting human capital as a key business investment in the Bank.

सफलता के रंग परिश्रम के रंग

हमारा बैंक सफलता के नित नए सोपान तय कर रहा है और इसके पीछे हमारे बड़ौदियन साथियों का अथक परिश्रम है। इस अंक के साथ हम बड़ौदा स्पर्श स्कोर के आधार पर सर्वश्रेष्ठ क्षेत्र के रूप में चयनित क्षेत्र के असाधारण कार्यनिष्पादन को स्थान देने के लिए चैंपियन क्षेत्र के इस नए कॉलम की शुरुआत कर रहे हैं। तदनुसार, जयपुर क्षेत्र ने गृह पत्रिका का यह स्थान अर्जित किया है। क्षेत्र को जुलाई 2021, अगस्त 2021 और सितंबर 2021 माह के लिए सर्वश्रेष्ठ क्षेत्र के रूप में चयनित किया गया। टीम बॉबमैत्री की ओर से हम जयपुर क्षेत्र की समस्त टीम को इस उपलब्धि के लिए हार्दिक बधाई देते हैं। आइए! जानते हैं क्षेत्र के लीडरों से सफलता के मूलमंत्र – कार्यकारी संपादक



टीम जयपुर क्षेत्र

सफलता के मूल मंत्र:

क्षेत्र की सभी शाखाओं के संगठित प्रयासों से जयपुर क्षेत्र उत्कृष्ट प्रदर्शन कर जुलाई 2021, अगस्त 2021 और सितंबर 2021 माह के दौरान क्षेत्रीय स्पर्श प्लस रैंकिंग में सर्वाधिक अंक प्राप्त कर अखिल भारतीय स्तर पर प्रथम स्थान पर रहा। इसके लिए मैं क्षेत्र के सभी स्टाफ सदस्यों के पूर्ण समर्पण और परिश्रम की सराहना करता हूँ। क्षेत्र ने व्यवसाय संवर्धन के क्षेत्र में वित्तीय वर्ष 20-21 में औसत प्रदर्शन की अपनी छवि के विपरीत वित्तीय वर्ष 21-22 में बेहतरीन प्रदर्शन कर खुद को बिजनस लीडर के रूप में स्थापित किया है। वित्तीय वर्ष 21-22 के दौरान कॉर्पोरेट/ अंचल कार्यालय द्वारा चलाए गए विभिन्न अभियानों में जयपुर क्षेत्र ने अपनी श्रेष्ठता सिद्ध की है। इसका पूरा श्रेय मैं उच्च प्रबंधन के उचित मार्गदर्शन, क्षेत्र की शाखाओं के शाखा प्रमुखों, क्षेत्रीय कार्यालय की पूरी टीम और क्षेत्र के प्रत्येक स्टाफ सदस्य को देता हूँ जिनके अथक प्रयासों ने इस क्षेत्र को हर मापदण्ड पर सर्वश्रेष्ठ बनाया है। मुझे विश्वास है कि क्षेत्र में कार्यरत सभी स्टाफ सदस्य आगे भी व्यवसाय वृद्धि के लिए उत्कृष्ट प्रदर्शन करेंगे एवं क्षेत्र सुदृढ़ व्यवसाय विकास की ओर अग्रसर होकर नए आयाम स्थापित करने में सफल होगा।

कहते हैं, सफलता के शिखर पर स्थान बहुत कम होता है, किन्तु क्षेत्र की टीम ने लगातार तीन बार इस उपलब्धि को दोहरा कर क्षेत्र की कार्य-शैली की श्रेष्ठता पर मुहर लगा दी है। हर सफलता कीमत माँगती है और हमने इस पायदान पर पहुँचने के लिए एक चरणबद्ध रणनीति पर काम किया है, जिनमें से कुछ निम्नानुसार है:



संतोष बंसल
उप महाप्रबंधक एवं
क्षेत्रीय प्रमुख

1. शाखा के अधिकारियों को तीन भागों में बाँटा गया है, यथा- अग्रिम टीम, ऑपरेशन टीम तथा शाखा प्रबंधक स्वयं।
2. इन तीनों टीमों के लिए आगामी एक सप्ताह हेतु specific कार्य निर्धारित किए जाते हैं।
3. क्षेत्रीय कार्यालय द्वारा प्रत्येक सोमवार एवं मंगलवार को शाखा स्तर पर कार्यरत क्रमशः परिचालन एवं अग्रिम अधिकारियों की ऑनलाइन बैठक आयोजित कर विगत सप्ताह के दौरान हुए कार्यों की समीक्षा की जाती है और आगामी सप्ताह के लक्ष्य निर्धारित किए जाते हैं।
4. सभी शाखा प्रमुख प्रत्येक गुरुवार को पूरे दिन बाजार में नये व्यवसाय संग्रहण के लिए व्यावसायिक घरानों, ग्राहकों, डीएसए और सीए से संपर्क करते हैं।
5. अग्रिम वितरण एवं ऑपरेशन में शाखाओं की दैनिक प्रगति रिपोर्ट की अगले दिन क्षेत्रीय प्रबंधक के डेस्क से निगरानी की जाती है।

जुलाई 2021 तथा अगस्त 2021 माह में जयपुर क्षेत्र के व्यावसायिक कार्य-निष्पादन की उल्लेखनीय बातें:

कासा जमा (CASA Deposit):-

- जुलाई एवं अगस्त माह में क्षेत्र द्वारा 7.97 खाते प्रति माह प्रति शाखा की दर से कुल 733 चालू खाते खोले गए। जयपुर क्षेत्र अगस्त माह में चालू खाते खोलने की दर में अखिल भारतीय स्तर पर द्वितीय स्थान पर रहा।
- जुलाई एवं अगस्त माह में क्षेत्र द्वारा 7.28 खाते प्रति दिन प्रति शाखा की दर से कुल 16070 बचत जमा खाते खोले गए।

- क्षेत्र ने चालू एवं बचत जमा के सितम्बर-2021 तिमाही के लक्ष्यों को अगस्त माह में ही हासिल कर लिया है।

अग्रिम (Advances) :-

- 114 RETAIL SALUTATIONS रिटेल ऋण अभियान के अंतर्गत क्षेत्र अखिल भारतीय स्तर पर प्रथम स्थान पर रहा. अभियान के अंतर्गत SMS जयपुर भी प्रथम स्थान पर रहा.
- गोल्ड लोन के सरताज - 05.07.2021 से 16.07.2021 अभियान के अंतर्गत क्षेत्र ने रु. 1.00 करोड़ के लक्ष्य के सापेक्ष रु. 1.52 करोड़ का व्यवसाय किया. लक्ष्य प्राप्ति 152% रही.
- डिजिटल लेंडिंग के अंतर्गत क्षेत्र ने उल्लेखनीय कार्य कर अगस्त माह के लक्ष्यों को हासिल किया.
- गोल्ड लोन के अंतर्गत क्षेत्र ने उत्कृष्ट वायटीडी वृद्धि दर्ज कर सितम्बर-2021 तिमाही के लक्ष्यों को हासिल कर लिया है.

एनपीए वसूली एवं कलेक्शन इफिशन्सी (NPA Recovery & Collection Efficiency):-

- क्षेत्र ने अगस्त माह में रु.14.98 करोड़ के लक्ष्य के सापेक्ष रु.15.75 करोड़ की वसूली कर लक्ष्यों को हासिल किया.
- अगस्त माह में क्षेत्र का एनपीए स्लिपेज शून्य रहा एवं कलेक्शन इफिशन्सी 94% रही.

डिजिटल ऐक्टिवेशन (Digital Activation):-

- मोबाईल बैंकिंग ऐक्टिवेशन के अंतर्गत क्षेत्र ने उल्लेखनीय कार्य किया. अगस्त माह में लक्ष्य प्राप्ति 99% रही.

क्षेत्र की शीर्ष कार्यनिष्पादन वाली शाखाओं के शाखा प्रमुख से जानें सफलता के मूलमंत्र :



श्री संदीप कुमार मान, मुख्य प्रबंधक, बाईस गोदाम शाखा

आधुनिक बैंकिंग के प्रतिस्पर्धी दौर में टिके रहने के लिए हमें अलग रणनीति अख्तियार करनी होती है. इसके लिए हमने प्रतिदिन सुबह स्टाफ मीटिंग कर दैनिक और साप्ताहिक लक्ष्य निर्धारित करने की नीति अपनाई है. साथ ही, एक अधिकारी को क्षेत्रीय कार्यालय द्वारा निर्धारित प्राथमिकताओं के लिए नामित किया गया है. इसका परिणाम रहा कि शाखा ने कुल अग्रिम, रिटेल अग्रिम, चालू खाता सहित व्यवसाय के सभी मुख्य मापदण्डों में या तो लक्ष्य प्राप्त कर लिया है या लक्ष्य के बेहद करीब हैं.

श्री संदीप कुमार खेतान, मुख्य प्रबंधक, सीतापुरा शाखा



सीतापुरा औद्योगिक क्षेत्र जयपुर में स्थित सीतापुरा शाखा के पास विस्तृत ग्राहक आधार है. शाखा टीम द्वारा मौजूदा चालू खाता ग्राहकों को फोन द्वारा संपर्क कर उनसे सीसी, ओडी इत्यादि की आवश्यकताएँ जानी गईं और उचित प्रस्तावों को स्वीकृति प्रदान कर शाखा के अग्रिम व्यवसाय में संवर्धन का प्रयास किया गया, जो सफल रहा. इससे हमें नई एमएसएमई लीड्स संग्रहित करने में भी मदद मिली.



श्री अमित मिश्रा, सहायक महाप्रबंधक एवं शाखा प्रमुख, एमआई रोड

जयपुर शहर की धड़कन एमआई रोड शाखा व्यवसाय की दृष्टि से क्षेत्र का एक मजबूत स्तम्भ है. शाखा टीम के सभी सदस्यों के सामूहिक प्रयासों एवं संस्था के प्रति समर्पण भाव से कार्य करने के अनवरत उत्साह से शाखा ने व्यवसाय के क्षेत्र में नए आयाम स्थापित किए हैं. शाखा ग्राहकों को उत्तम ग्राहक सेवा प्रदान करते हुए व्यावसायिक मापदण्डों में शीर्ष पर रहने हेतु कटिबद्ध है.

- कासा इनेबलर्स (POS, IPG एवं UPI) में क्षेत्र ने अगस्त माह के संयुक्त लक्ष्य को हासिल किया.
- डिजिटल लेनदेन में जयपुर क्षेत्र ने 95% के लक्ष्य के सापेक्ष 96.45% लेनदेन किया.

धन संपदा उत्पाद (WMS):-

- जुलाई माह में FOUNDATION FEST - 16.06.2021 से 31.07.2021 अभियान के अंतर्गत क्षेत्र की उपलब्धियाँ निम्नलिखित हैं:
 - जीवन बीमा (Life Insurance) - रु. 1.10 करोड़ के लक्ष्य के सापेक्ष क्षेत्र ने रु. 1.64 करोड़ का व्यवसाय कर उच्चतम स्लैब के लिए क्वालिफाई किया. क्षेत्र की 14 शाखाओं ने अभियान में अहर्ता प्राप्त की. अंचल में क्षेत्र प्रथम स्थान पर रहा.
 - माह के प्रथम 3 दिनों में 62% Branch Activation के साथ क्षेत्र ने Bima Region श्रेणी में स्थान स्थापित किया.
 - सामान्य बीमा (General Insurance) - रु. 0.50 करोड़ के लक्ष्य के सापेक्ष क्षेत्र ने रु. 0.57 करोड़ का व्यवसाय कर Superstar Slab के लिए क्वालिफाई किया. व्यवसाय में क्षेत्र अखिल भारतीय स्तर पर टॉप 10 पर रहा. अंचल स्तर पर क्षेत्र प्रथम स्थान पर रहा.
- म्यूचुअल फंड - Mutual Fund Lumpsum में क्षेत्र ने 1.14 करोड़ के लक्ष्य के सापेक्ष 5.15 करोड़ का व्यवसाय किया. SIP में 114 SIP के लक्ष्य के सापेक्ष 2100 SIP लॉगिन की. क्षेत्र ने एक दिन में 1855 SIP लॉगिन कर कीर्तिमान स्थापित किया. अंचल स्तर पर क्षेत्र प्रथम स्थान पर रहा.

श्री श्याम बाबू शर्मा, सहायक महाप्रबंधक एवं प्रमुख, एसएमई शाखा, जयपुर क्षेत्र

यद्यपि पिछला वित्तीय वर्ष महामारी के कारण लॉकडाउन से पूरी तरह बाधित था, लेकिन हमारी एसएमई शाखा, जयपुर के निरंतर प्रयास के फलस्वरूप, शाखा का 31 मार्च, 2021 तक कुल एमएसएमई अग्रिम 90.70 करोड़ रुपये रहा जिसमें कुल टर्मिनल व्यवसाय 173.17 करोड़ रुपये रहा. सितंबर 2021 तिमाही के दौरान (दिनांक 29.09.2021 तक) शाखा का कुल व्यवसाय 197.07 करोड़ रुपये हो गया है, जिसमें एमएसएमई अग्रिम 125.77 करोड़ रुपये है. विशेष एमएसएमई शाखा क्षेत्र को नया ग्राहक आधार प्राप्त करने और उधारकर्ता की वित्तीय आवश्यकता के अनुसार त्वरित समाधान प्रदान करने पर ध्यान केंद्रित कर रही है.



श्री रोहित जिनिवाल, सहायक महाप्रबंधक एवं शाखा प्रमुख, नेहरू प्लेस शाखा

क्षेत्र के उच्च प्रबंधन की व्यावसायिक आकांक्षाओं के अनुरूप हमारी नेहरू प्लेस शाखा ने भी अपने व्यवसाय की रणनीति को बदला और एमएसएमई को बेहतर सेवाएँ प्रदान करने के लिए उनसे लगातार संवाद बनाए रखा जिसके सुखद परिणाम सामने आ रहे हैं. एनपीए वसूली के लिए भी हमने लगातार अनुवर्तन के साथ ही हर ग्राहक की आर्थिक परिस्थितियों को ध्यान में रखते हुए वसूली की है. एमएसएमई के साथ-साथ रिटेल ग्राहकों को डिजिटल ऋण प्रदान करने के लिए भी शाखा टीम हर संभव प्रयास कर रही है.

श्री शिव कुमार रंगा, मुख्य प्रबंधक, वैशाली नगर शाखा

क्षेत्र के व्यवसाय को गति प्रदान करने में हर एक इकाई का योगदान महत्वपूर्ण होता है. इस ध्येय वाक्य मानते हुए शाखा ने बचत जमा, चालू खाता खोलने के अपने लक्ष्यों में मार्च 2021 के सापेक्ष वृद्धि दर्ज की है. साथ ही, शिक्षा ऋण और हाउसिंग लोन के अपने लक्ष्यों को भी अर्जित कर लिया है. गोल्ड लोन व्यवसाय को बढ़ाने हेतु शाखा में गोल्ड लोन शॉपी की स्थापना भी की गई है.



क्षेत्र के व्यवसाय विकास में श्रेष्ठ योगदान करने वाले स्टाफ सदस्य :



श्री इमरान खान, प्रबंधक, एमआई रोड

शाखा के धन-संपदा उत्पादों जैसे स्वास्थ्य बीमा, जीवन बीमा, सामान्य बीमा एवं म्यूचुअल फंड के क्षेत्र में सराहनीय कार्य.



श्री सुभाष कुमार अग्रवाल,

मुख्य प्रबंधक, पार्कस्ट्रीट शाखा

बड़े एनपीए खातों में वसूली कर शाखा का एनपीए बड़े अंतर से घटाया है.

सुश्री दीक्षा बंसल, लिपिक, मुरलीपुरा शाखा

एम-कनेक्ट एक्टिवेशन हेतु प्रशंसनीय कार्य.



श्री मयंक जैन, प्रबंधक, एमआई रोड

शाखा कलेक्शन एफिसियन्सी के क्षेत्र में उत्कृष्ट कार्य किया है.

श्री गजेन्द्र चौधरी, प्रबंधक, विद्याधर नगर

शाखा के गोल्ड लोन पोर्टफोलियो को बढ़ाने में उल्लेखनीय योगदान दिया है.



जयपुर क्षेत्र को प्राप्त अन्य पुरस्कार एवं सम्मान

- 114 RETAIL SALUTATIONS - 12.07.2021 से 31.08.2021 रिटेल ऋण अभियान के अंतर्गत क्षेत्र अखिल भारतीय स्तर पर प्रथम स्थान पर रहा. अभियान के अंतर्गत क्षेत्र की सभी शाखाओं ने अहर्ता प्राप्त की.
- जयपुर क्षेत्र ने वित्तीय वर्ष 2021-22 में क्रेडिट कार्ड जारी करने के क्रम में अखिल भारतीय स्तर पर प्रथम स्थान बनाया हुआ है.
- जयपुर क्षेत्र ने पिछले वित्तीय वर्ष 2020-21 में अपने सभी धन संपदा उत्पादों के लक्ष्यों को पार किया है.
- क्षेत्र ने सरकारी व्यवसाय में वृद्धि के लिए चलाए गए CLASH OF TITAN - III - 05.08.2021 से 15.09.2021 अभियान में निरंतर तौर पर अपनी जगह अखिल भारतीय स्तर पर Top-3 क्षेत्रों में बनाई.
- SUMMER HEATS CAMPAIGN - 15.05.2021 से 30.06.2021 के अंतर्गत Group-C में क्षेत्र अखिल भारतीय स्तर पर चतुर्थ स्थान पर रहा. मेट्रो श्रेणी में जयपुर एयरपोर्ट शाखा अखिल भारतीय स्तर पर प्रथम स्थान पर रही.

चैंपियंस

हमारा बैंक सफलता के नित नए सोपान तय कर रहा है और इस सफलता के पीछे सभी बड़ौदियन साथियों का विशेष योगदान है. हम बड़ौदा स्पर्श स्कोर के आधार पर जुलाई, 2021, अगस्त, 2021 तथा सितंबर माह के दौरान श्रेष्ठ प्रदर्शन करने वाले शीर्ष तीन अंचल कार्यालय, क्षेत्रीय कार्यालय तथा नेटवर्क उप महाप्रबंधक की उपलब्धियों को बॉबमैत्री के इस अंक में रेखांकित कर रहे हैं. टीम बॉबमैत्री की ओर से हम सभी बड़ौदियन साथियों को इस उपलब्धि के लिए हार्दिक बधाई देते हैं. - कार्यकारी संपादक

जुलाई, 2021 माह में बैंक स्तर पर श्रेष्ठ प्रदर्शन करने वाले शीर्ष तीन अंचल कार्यालय, क्षेत्रीय कार्यालय तथा नेटवर्क उप महाप्रबंधक :

अंचल कार्यालय



श्री मनमोहन गुप्ता
अंचल प्रमुख
हैदराबाद अंचल



श्री महेन्द्र सिंह महनोत
अंचल प्रमुख
जयपुर अंचल



श्री विमल कुमार नेगी
अंचल प्रमुख
चंडीगढ़ अंचल

क्षेत्रीय कार्यालय



श्री संतोष कुमार बंसल
क्षेत्रीय प्रमुख
जयपुर क्षेत्र



श्री वाईवीएस कोटेश्वर राव
क्षेत्रीय प्रमुख
विशाखापटनम क्षेत्र



श्री सीएच राजशेखर
क्षेत्रीय प्रमुख
विजयवाड़ा क्षेत्र

नेटवर्क उप महाप्रबंधक



श्री प्रदीप कुमार बाफना
उप महाप्रबंधक
जयपुर अंचल



श्री प्रशांत कुमार राउत
उप महाप्रबंधक
मुंबई अंचल



श्री भोनरी लाल मीणा
उप महाप्रबंधक
जयपुर अंचल

अगस्त, 2021 माह में बैंक स्तर पर श्रेष्ठ प्रदर्शन करने वाले शीर्ष तीन अंचल कार्यालय, क्षेत्रीय कार्यालय तथा नेटवर्क उप महाप्रबंधक :

अंचल कार्यालय



श्री मनमोहन गुप्ता
अंचल प्रमुख
हैदराबाद अंचल



श्री विजय कुमार बसेठा
अंचल प्रमुख
राजकोट अंचल



श्री महेन्द्र सिंह महनोत
अंचल प्रमुख
जयपुर अंचल

क्षेत्रीय कार्यालय



श्री संतोष कुमार बंसल
क्षेत्रीय प्रमुख
जयपुर क्षेत्र



श्री वाईवीएस कोटेश्वर राव
क्षेत्रीय प्रमुख
विशाखापटनम क्षेत्र



श्री संजीव कुमार सिंह
क्षेत्रीय प्रमुख
नागपुर क्षेत्र

नेटवर्क उप महाप्रबंधक



श्री प्रशांत कुमार राउत
उप महाप्रबंधक
मुंबई अंचल



श्री वाई श्रीनिवासुलु
उप महाप्रबंधक
हैदराबाद अंचल



श्री भोनरी लाल मीणा
उप महाप्रबंधक
जयपुर अंचल

सितंबर, 2021 माह में बैंक स्तर पर श्रेष्ठ प्रदर्शन करने वाले शीर्ष तीन अंचल कार्यालय, क्षेत्रीय कार्यालय तथा नेटवर्क उप महाप्रबंधक :

अंचल कार्यालय



श्री मनमोहन गुप्ता
अंचल प्रमुख
हैदराबाद अंचल



श्री महेन्द्र सिंह महनोत
अंचल प्रमुख
जयपुर अंचल



श्री मनीष कौड़ा
अंचल प्रमुख
पुणे अंचल

क्षेत्रीय कार्यालय



श्री संतोष कुमार बंसल
क्षेत्रीय प्रमुख
जयपुर क्षेत्र



श्री वाईवीएस कोटेश्वर राव
क्षेत्रीय प्रमुख
विशाखापटनम क्षेत्र



श्री सुरेंद्र कुमार बिरानी
क्षेत्रीय प्रमुख
अजमेर क्षेत्र

नेटवर्क उप महाप्रबंधक



श्री प्रशांत कुमार राउत
उप महाप्रबंधक
मुंबई अंचल



सुश्री विजया ए राठोड़
उप महाप्रबंधक
मुंबई अंचल



श्री सोनाम भूटिया
उप महाप्रबंधक
कोलकाता अंचल

आपकी लगन, ईमानदारी एवं परिश्रम ही सफलता का मूल मंत्र है -

- सुनील कुमार श्रीवास्तव,
मुख्य महाप्रबंधक (सेवानिवृत्त)



श्री सुनील कुमार श्रीवास्तव, मुख्य महाप्रबंधक बैंक की सेवा से 31 जुलाई, 2021 को सेवानिवृत्त हुए। अपनी लगभग 34 वर्षों की सुदीर्घ बैंकिंग सेवा के दौरान आपने बैंक में विभिन्न स्थानों पर महत्वपूर्ण कार्यदायित्वों का निर्वाह किया। अपनी सेवानिवृत्ति के समय आप मुख्य महाप्रबंधक के रूप में कॉर्पोरेट कार्यालय, मुंबई में अंतर्राष्ट्रीय परिचालन विभाग में अपनी सेवाएँ दे रहे थे। टीम बॉम्बेय ने श्री श्रीवास्तव से उनके व्यक्तिगत और पेशेवर जीवन के संबंध में बातचीत की। प्रस्तुत हैं, बातचीत के प्रमुख अंश - संपादक

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

मेरा जन्म उत्तर प्रदेश की औद्योगिक राजधानी कानपुर में एक मध्यमवर्गीय परिवार में हुआ। मेरे साहस एवं संघर्षशीलता के लिए पूजनीय पिताजी मेरे प्रेरणास्रोत थे। अध्ययन, मेहनत और लगन मैंने अपने बड़े भाई-बहनों के मार्गदर्शन में प्राप्त किया। मेरी पूरी शिक्षा कानपुर में हुई एवं मैंने विज्ञान से स्नातक करने के उपरांत भौतिक शास्त्र से एमएससी हेतु शिक्षा प्रारंभ की जिसके पूर्ण होने से पहले ही मेरा चयन एक अन्य सरकारी नौकरी में हो गया जिस कारण मेरा पोस्ट ग्रेजुएट पाठ्यक्रम पूरा नहीं हो सका। मैं स्कूल के समय से ही मेधावी छात्र था व कक्षा 5 से मुझे निरंतर राष्ट्रीय छात्रवृत्ति प्राप्त होती रही।

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

बैंक में मेरा आना महज एक संयोग ही था। मैं सिविल सेवा की तैयारी के दौरान पहली बार प्रोबेशनरी अधिकारी की परीक्षा में सम्मिलित हुआ और प्रथम प्रयास में न केवल लिखित परीक्षा में सफल हुआ अपितु साक्षात्कार में भी सफल हो गया और इस महान संस्था को ज्वाइन कर लिया। मुझे इस गौरवशाली संस्थान में अधिकारी के रूप में कार्य करने का सुखद अवसर मिला जिसने मुझे और मेरे परिवार को एक सम्मानजनक एवं संतुष्ट जीवन यापन का अवसर दिया।

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

मेरे बैंकिंग जीवन की शुरुआत एक दुर्गम ग्रामीण शाखा हसवर (फैजाबाद क्षेत्र) से हुई। यहां बैंकिंग का अनुभव न होते हुए भी मैंने सफलतापूर्वक कार्य किया जिसमें मुझे अपने सहकर्मियों एवं उच्च प्रबंधन से पूरा सहयोग एवं सम्मान प्राप्त हुआ। लगभग 4 वर्षों के उपरांत मेरी पदस्थापना कानपुर नगर की एक बड़ी शाखा पटेलनगर में शाखा प्रमुख के रूप में हुई। इसके उपरांत मैंने विभिन्न शाखाओं में शाखा प्रमुख के रूप में महत्वपूर्ण योगदान दिया। संपूर्ण बैंकिंग जीवन में अपने उच्च प्रबंधन का विश्वास एवं सहयोग सदैव मिलता रहा। मैंने अपने 34 वर्षों के कार्यकाल में विभिन्न

स्थानों में अनेक पदों पर सफलतापूर्वक काम किया। मुझे दो बार विदेशी कार्यालयों (नैरोबी, केन्या तथा सिंगापुर) में भी प्रतिनियुक्ति का अवसर प्राप्त हुआ। मैंने अपनी ज्वाइनिंग से लेकर अभी तक के कार्यों का पूरी तत्परता से निर्वहन किया है और मुझे बैंक के चुनौतीपूर्ण कार्यों को करते हुए सदैव सफलता मिली।

इसके बाद कैरियर के अंतिम पड़ाव पर मुझे मुख्य महाप्रबंधक के रूप में पदोन्नत होने के पश्चात तीन महत्वपूर्ण पदों पर एक साथ कार्य करने का अवसर मिला जिसमें सिंगापुर क्षेत्र के मुख्य कार्यपालक के अतिरिक्त क्लस्टर हेड, एशिया एवं सुदूर पूर्व क्षेत्र एवं मुख्य महाप्रबंधक (अंतर्राष्ट्रीय परिचालन) के रूप में सफलतापूर्वक कार्य करने का अवसर प्राप्त हुआ। विभिन्न देशों के समयांतरण को ध्यान में रखते हुए मैंने सिंगापुर के साथ-साथ पूरे एशिया क्षेत्र में बेहतरीन कार्यनिष्पादन किया जिसकी उच्चाधिकारियों द्वारा सराहना की गई। मेरे कैरियर का यह अनुभव काफी अच्छा रहा।

➤ आपने बैंक के कॉर्पोरेट अंतर्राष्ट्रीय परिचालन पोर्टफोलियो को संभाला है। इसके अलावा आपने विदेश में स्थित केन्या (नैरोबी) इंडस्ट्रियल एरिया शाखा प्रमुख तथा सिंगापुर ऑफिसोर बैंकिंग इकाई में मुख्य कार्यपालक एवं टेरीटरी प्रमुख (अंतर्राष्ट्रीय बैंकिंग), एशिया का भी कार्यदायित्व संभाला है। बैंक के समग्र व्यवसाय और लाभप्रदता में विदेशी कार्यालयों की महत्वपूर्ण भूमिका होती है। वर्तमान में इस क्षेत्र में किस प्रकार की संभावनाएँ हैं और आप इस संबंध में क्या सुझाव देना चाहेंगे ?

बैंक ऑफ बड़ौदा दशकों से अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय में महत्वपूर्ण कार्य कर रहा है और इसका बैंक की समेकित बैलेंस शीट में महत्वपूर्ण योगदान होता है। यद्यपि विदेशों में स्थित कुछ कार्यालय समय-समय पर बंद किए गए परंतु बैंक के अंतर्राष्ट्रीय कारोबार का योगदान सदैव महत्वपूर्ण रहा है। मुझे पूरा विश्वास है कि भविष्य में भी बैंक की विदेशी शाखाएं श्रेष्ठ कार्यनिष्पादन दर्ज करके बैंक के समग्र कारोबार में महत्वपूर्ण भूमिका निभाएंगी और बैंक की सफलता एवं प्रगति में सहायक होंगी।

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

बैंकिंग कैरियर में कानपुर क्षेत्र की एक मेट्रो शाखा में पहली बार शाखा प्रमुख के रूप में मेरा कार्यनिष्पादन काफी अच्छा रहा जिसकी प्रबंधन द्वारा सराहना की गई. मैंने इस शाखा में शाखा प्रमुख के रूप में लगभग पांच वर्षों तक कार्य किया. साथ ही, कैरियर के अंतिम पड़ाव में एक साथ 3 चुनौतीपूर्ण पोर्टफोलियो में मेरा कार्यनिष्पादन उच्च प्रबंधन की अपेक्षा के अनुरूप रहा जिसकी काफी सराहना की गई. यह मेरे लिए एक बड़ी चुनौती थी क्योंकि बैंक के तीन महत्वपूर्ण विभागों में एक साथ कार्य करके मैंने उत्कृष्ट कार्य निष्पादन दर्ज किया और बैंक के कारोबार में अपना महत्वपूर्ण योगदान दिया. प्रमुख, अंतर्राष्ट्रीय परिचालन के रूप में अपनी अंतिम पोस्टिंग के दौरान काफी संक्षिप्त कार्यकाल में न केवल अपने विभाग को सुदृढ़ बनाया बल्कि साथ में सभी अंतर्राष्ट्रीय कार्यालयों को भी सक्रिय करके विभाग को एक गति प्रदान किया जिसका सकारात्मक प्रभाव पूर्णतः परिलक्षित हुआ.

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

मैंने बैंक के कार्यों के साथ-साथ पारिवारिक जिम्मेदारियों का भी निर्वहण काफी सफलतापूर्वक किया क्योंकि परिवार के सदस्यों, विशेष रूप से मेरी पत्नी ने पूरा सहयोग दिया और इसी वजह से मैं सदैव बैंक में उत्तम कार्यनिष्पादन दर्ज करने में सफल रहा.

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

बैंकिंग आज एक नए दौर से गुजर रही है और आज से लगभग 20-30 वर्षों पुरानी बैंकिंग बिल्कुल बदल गई है. आज बैंकिंग की परिभाषा, इसका परिचालन एवं बैंकरों की भूमिका भी एक नए परिदृश्य में परिवर्तित हो गई है. आज बैंकिंग का स्वरूप पूर्ण रूप से डिजिटल उत्पादों पर आधारित है.

इस चुनौतीपूर्ण समय में हमारे बैंक ने समय-समय पर अपनी कार्यप्रणाली में आवश्यक परिवर्तन किया और बैंकिंग सेक्टर में शीर्ष बैंकों की श्रेणी में अपना स्थान बनाया है. मुझे आशा ही नहीं पूर्ण विश्वास है कि सदैव की भांति भविष्य में भी उत्कृष्ट कार्यनिष्पादन दर्ज करके अपना बैंक बैंकिंग जगत में लीडर

के रूप में उभर कर आएगा.

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

मैं अपने सभी साथियों विशेषकर युवा साथियों को मुख्य रूप से 3 संदेश देना चाहता हूँ :

- बैंक ऑफ़ बड़ौदा एक गौरवशाली संस्था है और इसमें कार्य करना हमारे लिए काफी गर्व का बात है.
- बैंक में सफल होने का मूल मंत्र है आपकी लगन, ईमानदारी एवं परिश्रम
- युवा सहकर्मी अपने वरिष्ठ अधिकारी/कार्यपालकगण के अनुभव का लाभ उठाते हुए प्रोफेशनल बैंकर के रूप में खुद को स्थापित करें.

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

सेवानिवृत्ति के पश्चात मैं उत्तर प्रदेश में अपने मूल निवास में ही रहना पसंद करूंगा. हलांकि इसके लिए अभी मानसिक रूप से तैयार होने में समय लगेगा.

❖❖❖

कॉर्पोरेट सामाजिक दायित्व / Corporate Social Responsibility



क्षेत्रीय कार्यालय, सूरत जिला

सूरत जिला क्षेत्र द्वारा 114 वें स्थापना दिवस के अवसर सूरत नगर पालिका के स्टाफ सदस्यों को रेन कोट प्रदान किया गया. इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री अश्विनी कुमार तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

पुणे जिला क्षेत्र द्वारा टैबलेट का दान

पुणे जिला क्षेत्र की पीसीएमसी शाखा द्वारा 11 अगस्त, 2021 को कोविड 19 से ग्रस्त रोगियों की पहचान करने तथा उनका इलाज करने के लिए टैबलेट प्रदान किया. इस अवसर पर पीसीएमसी आयुक्त श्री राजेश पाटिल, अंचल प्रमुख श्री मनीष कौड़ा, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री राकेश कुमार तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.



Banks move from “Brick and mortar” to “Click and mortar”



“At 2030, I would say that you probably have two billion people that will be using day-to-day Banking services, independent of Banks” - Brett King¹

Today, the scenario of Banking is way different from what it used to be a few years ago. Long queues, Physical movement for cash, Remittance through Demand draft, Telegraphic/mail transfers, tedious operative processes, tiring wait for loans and practically, physical efforts for every banking transaction point are now hardly seen.

To overcome these issues and to provide customer a hassle free and convenient banking services, Banks started introducing innovative model of service deliveries.

The transformation in banking space is progressively evolving. The demography of India in terms of geography, population, literacy, employment, social culture etc. has multiple dimensions and wide varieties.

The physical delivery of banking services aspiring to be digital, however emerging as “**Phygital**”

“**Brick and mortar**” model of service delivery is now transforming to hybrid model i.e. “**Click and mortar**” or “**Brick and click**”.

Year 20-21, the year of acceleration

With the sudden outbreak of COVID-19, lot of unforeseen events happened which had a deeper impact on each one of us and so did the lending space in the banking sector also. The banking industry witnessed digitalisation that had not been seen in the last five years.

The need of the hour was digital transformation during the year. As part of digital transformation, today's

borrowers prefer to obtain loans which is available at the convenience of their digital handset/device. The digital lending platforms have made servicing of loans faster and consistent loan approvals.

Favourable demography

Also another driving force of the transformation is the demography factor with more than 50% of our Indian population below the age of 25 and more than 65% below the age of 35. In 2020, the average age of an Indian is 29 years.

Impact on Banking

In this model, banks/ financial institutions combine the brick and mortar banking model with virtual banking which can be otherwise termed as ‘clicks and mortar’ model. This model caters to the demands of the new gen customers by offering lending and other services on internet banking and mobile banking platforms.

Bank of Baroda has started implementation of “**Digital Portable Branch**” with an objective to reach out to technically savvy as well as traditional rural consumers through 24X7, self-service, simple and easy to operate banking outlets.

This is first of its kind “**Digital Portable Branch**” in Indian Banking Sector. Digital Portable branch is a pre-fabricated branch equipped with Self Service Machine like account opening Kiosk, Cash Dispense, Passbook Printer etc.

to provide round the clock retail banking services like account opening, cash withdrawal, passbook updation, balance inquiry etc. to customers without any manual intervention.

Reserve Bank of India's (RBI) has recommended to permit corporate ownership in private banks which will drive a new era in Indian banking. Aditya Birla group and Tata Sons are eager to take up the opportunity as they are already owning non-banking financial company (NBFC). Also FINTECH companies are offering advanced digital banking solutions. Block chain and Artificial Intelligence (AI) are becoming mainstream. Customers are benefitted by the transparency and security of Block chain technology by eliminating manual processes and considerably reducing the time of transactions. With the advent of these changes, virtual banking will definitely explode into various possibilities which will cater to the banking lending needs of the customers.

Banks cannot eliminate brick and mortar model completely due to disparity in demographics and access to technology. Senior citizens, especially, have tried to adapt to digital banking in the recent times though they are less inclined towards the use of digital technology.

Digital banking has its own scope and limitations in nurturing the relationships and personalised experience that needs to be considered along with the convenience, flexibility and complexity of digital banking. A right approach and balance between the two would be the smart move for the banks with the new model.

Advantages of Hybrid Banking

As best of both worlds are taken into consideration, this model leads to quick customer acquisition, flexibility, efficiency, productivity, paperwork being reduced and

quick loan sanctions being few of the benefits while still enjoying personal relationships with brick and mortar model.

To remain relevant in the current era, Banks need to innovate and extend the existing lending services through mobile banking to procure the new gen customers.

Alternate data instead of credit scores will be assessed and provided to financial institutions as part of AI solutions by FINTECH companies. The source of the data includes payment of bills, grocery, mobile wallets, psychometrics and more. Overall, smart lending will be delivered through AI solutions on the digital platforms.

Ten years from now, banking will drastically change and would definitely be way better and advanced from today as technology keeps evolving. Also Gen Z customers are becoming the base customers of the financial institutions in the days to come. With the digital orientations, collaborations and innovations, there will be dramatic shift in the lending processes.

Taking exclusive move either of singular sides i.e. Digital or Physical may leave Banks to survival crisis. The Banks who take the early advantages and leverage digital deliveries that enables physical deliveries, are going to be sure shot winners in the years to come.

References

¹ Brett King Brett King is an Australian futurist, author, and co-founder and CEO of Moven, a New York-based mobile banking startup.



Divya Shri Guturi
Manager
Retail Banking Department,
BCC, Mumbai

NEWS

राज्य स्तरीय बैंकर्स समिति, उत्तर प्रदेश की बैठक का आयोजन



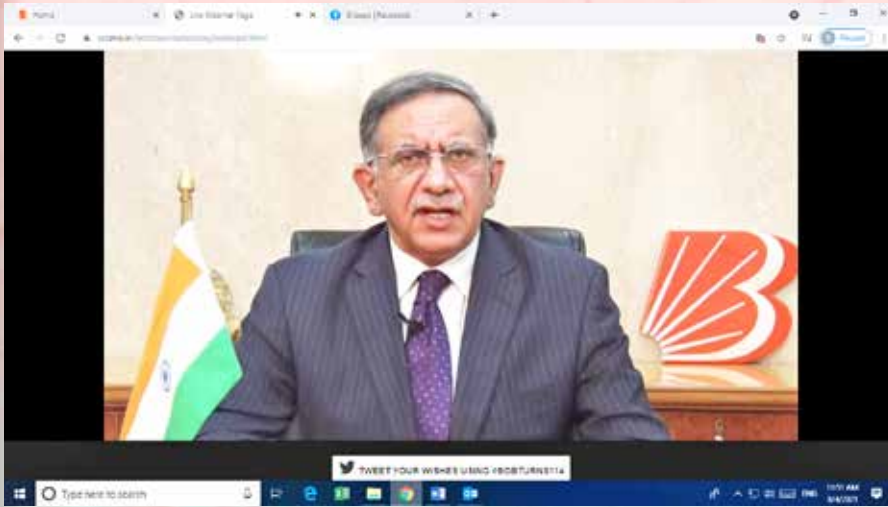
हमारे बैंक के संयोजन में कार्यरत राज्य स्तरीय बैंकर्स समिति, उत्तर प्रदेश की बैठक का आयोजन 11 अगस्त, 2021 को किया गया. इस अवसर पर उत्तर प्रदेश के माननीय मुख्यमंत्री श्री योगी आदित्यनाथ, प्रदेश के वित्तमंत्री श्री सुरेश खन्ना, हमारे कार्यपालक निदेशक श्री विक्रमादित्य सिंह खीची, अंचल प्रमुख श्री बृजेश कुमार सिंह, राज्य स्तरीय बैंकर्स समिति के प्रमुख श्री बलबीर सिंह लुथरा तथा वरिष्ठ कार्यपालकगण उपस्थित रहे.

राज्य स्तरीय बैंकर्स समिति, गुजरात की बैठक का आयोजन



28 सितंबर, 2021 को राज्य स्तरीय बैंकर्स समिति, गुजरात की 170वीं बैठक का आयोजन किया गया. इस अवसर पर कार्यपालक निदेशक श्री विक्रमादित्य सिंह खीची, अंचल प्रमुख श्री एम एम बंसल, वित्तीय सेवाएं विभाग, वित्त मंत्रालय, भारत सरकार के अवर सचिव श्री संजीव कौशिक, वित्त विभाग, गुजरात सरकार की सचिव सुश्री मनीषा चन्द्र, भारतीय रिजर्व बैंक के क्षेत्रीय निदेशक श्री एस के पाणिग्राही, नाबार्ड के मुख्य महाप्रबंधक श्री डी के मिश्रा तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

Highlights of 114th Foundation Day Celebrations on 21st July 2021 at Baroda Corporate Centre, Mumbai



Commemorating the 114th th Foundation Day, **Shri. Sanjiv Chadha, Managing Director & CEO** said, “Our employees showed exceptional courage and served our customers. We gratefully acknowledge the services and sacrifices made by our staff members who have been the pillars of strength in these trying times. On this auspicious day, we also bring the next generation, comprehensive digital banking platform ‘bob World’, which is an expression of the customer centric, progressive and global values of the bank. ‘bob World’ brings digital product delivery to help reposition the Bank as a new age bank.”

Bank celebrated its 114th Foundation Day on 20th July 2021 by felicitating COVID warriors across all the 18 Zones of the Bank pan-India. Each of the Zones identified employees who had served the society during the pandemic and showed exemplary courage, passion and dedication towards the society and felicitated them.

railway tracks in front of an oncoming train at Vangani railway station, near Mumbai. Bank also felicitated Shri Krishnappa Gowtham who has been selected for Indian Men Cricket Team and visited Srilanka during July-Aug 2021.



Shri K Gowtham,
addressing the audience

The theme for the 114th Foundation Day is about the “Value” all Barodians create and the “Trust” that the bank enjoys of its 140 million customers. And therefore, the theme for the Foundation Day is **‘CREATING VALUE WITH TRUST’**. It is about the ability to offer enriching customer experience and enhanced product offerings with the same trustworthy service that the Bank is known for.



Apart from the felicitation of the COVID warriors from the Bank, the Bank also felicitated Shri Mayur Shelke who is employed as a pointsman with Indian Railways in Mumbai, Maharashtra. Shri Shelke risked his life to save a six year old child from certain death when the latter fell onto

Bank of Baroda also announced the soon-to-be-launched **‘bob World’**, the next generation digital banking platform. **‘bob World’** would be the digital face of the bank and a modern mobile application, regrouping its various products and services under one common digital umbrella brand.

A virtual Musical concert was also organised to celebrate this occasion with full Zeal & gaiety. The event was addressed by Executive Director Shri Vikramaditya Singh Khichi and Chief General Manager Shri Joydeep Dutta Roy.

प्रधान कार्यालय, बड़ौदा में 114वें स्थापना दिवस का आयोजन



बैंक ने 20 जुलाई, 2021 को अपना 114वां स्थापना दिवस धूमधाम से मनाया। इस अवसर पर शहर स्थित बैंक के प्रधान कार्यालय, बड़ौदा भवन एवं मांडवी शाखा में बैंक के उच्च कार्यपालकों ने बैंक के संस्थापक महाराजा सयाजीराव गायकवाड़ – तृतीय की प्रतिमा पर माल्यार्पण एवं श्रद्धा सुमन अर्पित किए।

तत्पश्चात बैंक के बड़ौदा भवन के प्रांगण में 114 गुब्बारे हवा में छोड़ बैंक की लंबी अविराम यात्रा का उत्सव हर्षोल्लास से मनाया गया। इस अवसर पर महाराजा पैलेस में राजमाता और महाराजा का सम्मान कर इस महान संस्थान के संस्थापक महाराजा सयाजीराव गायकवाड़ – तृतीय को याद किया गया। बैंक ने कॉर्पोरेट सामाजिक दायित्व के अंतर्गत नारी संरक्षण गृह, बड़ौदा में बिस्तर भेंट किए, समाज सुरक्षा संकुल, दीपक फाउंडेशन, बड़ौदा के छात्रों को बैंक की ओर से यूनिफॉर्म भेंट किए गए तथा जलाराम वृद्धाश्रम, बड़ौदा को अन्नदान भी किया गया।



बैंक द्वारा अयोजित गतिविधियों में बैंक के मुख्य महाप्रबंधक (परिचालन) श्री वेणुगोपाल मेनन, बड़ौदा अंचल के महाप्रबंधक श्री अजय कुमार खोसला तथा श्री राजेश कुमार सिंह सहित अन्य उच्च कार्यपालक एवं अधिकारीगण उपस्थित रहे।

स्थापना दिवस / Foundation Day

बैंक का 114वां स्थापना दिवस समारोह देश-विदेश में फैले सभी कार्यालयों/ शाखाओं में धूम-धाम से मनाया गया. विभिन्न प्रशासनिक कार्यालयों, अंचलों, क्षेत्रों द्वारा आयोजित कार्यक्रमों की झलकियां हम पाठकों की जानकारी के लिए प्रस्तुत कर रहे हैं - संपादक

अंचल कार्यालय, बड़ौदा



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर अंचल कार्यालय, बड़ौदा द्वारा बैंक की पहली शाखा बड़ौदा मुख्य शाखा में बैंक के संस्थापक महाराजा सर सयाजीराव गायकवाड़-II को माल्यार्पण किया गया. इस अवसर पर मुख्य महाप्रबंधक श्री वेणुगोपाल मेनन, महाप्रबंधक श्री अशोक कुमार खोसला, श्रीमती अर्चना पाण्डेय, श्री जी के पानेरी, श्री तपन कुमार दास, अंचल प्रमुख श्री राजेश कुमार सिंह, उप अंचल प्रमुख श्री पी एस नेगी, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री भवानी सिंह राठोड़ एवं श्रीमती वीणा शाह, बड़ौदा स्थित क्षेत्रीय कार्यालयों के प्रमुख तथा अन्य स्टाफ सदस्यगण उपस्थित रहे.

अंचल कार्यालय, मुंबई



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर मुंबई अंचल द्वारा अंचल प्रमुख श्री मधुर कुमार की अध्यक्षता में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया. इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री पीतबाश पटनायक, उप महाप्रबंधक श्री पी के राउत, श्रीमती विजया राठोड़, मुंबई मेट्रो मध्य क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री सभेक सिंह तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

अंचल कार्यालय, पुणे



पुणे अंचल द्वारा बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया. इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री मनीष कौड़ा, उप अंचल प्रमुख श्री बिजय कुमार झा, पुणे शहर क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री डी के पंचोरी, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री विकास कुमार तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

अंचल कार्यालय, चंडीगढ़



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर चंडीगढ़ अंचल द्वारा केक कटिंग कर विभिन्न कार्यक्रमों के आयोजन की शुरुआत की गई. इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री विमल कुमार नेगी, उप अंचल प्रमुख श्री सुरेश गजेन्द्रन, सहायक महाप्रबंधक श्री आर डी नेगी तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

अंचल कार्यालय, चेन्नै



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर चेन्नै अंचल द्वारा कोविड महामारी के दौरान उत्कृष्ट कार्यनिष्पादन करने वाले स्टाफ सदस्यों को सम्मानित किया गया. इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री आर मोहन, महाप्रबंधक श्री एस रंगराजन, उप महाप्रबंधक श्री के वी चलपति नायडु, उप अंचल प्रमुख श्री के राजवेल उपस्थित रहे.

अंचल कार्यालय, जयपुर



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर बैंक के प्रबंध निदेशक एवं मुख्य कार्यपालक अधिकारी श्री संजीव चड्ढा द्वारा बैंक के धन-सम्पदा व्यवसाय को बढ़ाने के लिए अखिल भारतीय स्तर पर 17 रिलेशनशिप मैनेजर हब का वर्चुअल उद्घाटन किया गया. इसके अन्तर्गत जयपुर की नेहरू प्लेस शाखा में भी रिलेशनशिप मैनेजर हब का वर्चुअल का उद्घाटन किया गया. इस कार्यक्रम में उप अंचल प्रमुख श्री योगेश अग्रवाल, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री प्रदीप कुमार बाफना एवं श्री रमेश चन्द्र यादव, जयपुर क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री संतोष कुमार बंसल उपस्थित रहे.

Zonal Office and Regional Office, Ernakulam



Ernakulam Zone and Regions organized 'Opening of 114 PMSBY accounts' Auto loan campaign during 114th Foundation Day celebration. 'Banking Tidbits' and 'Booklet on Zone Snap shot & various products' were released on this day by Shri K Venkatesan, General Manager (Zonal Head).

अंचल कार्यालय, अहमदाबाद



114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में अहमदाबाद अंचल के कार्यालय परिसर में बैंक के संस्थापक महाराजा सयाजीराव गायकवाड III के फोटो का अनावरण किया गया. इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री एम एम बंसल, अन्य वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

अंचल कार्यालय, नई दिल्ली



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर अंचल कार्यालय, नई दिल्ली में हर्षोल्लास के साथ स्थापना दिवस समारोह मनाया गया. इस उपलक्ष्य में क्रिज के अतिरिक्त अन्य कई प्रतियोगिताओं का आयोजन किया गया. अंचल की विभिन्न शाखाओं/कार्यालयों में कार्यरत स्टाफ-सदस्यों के बच्चों के लिए क्रिएटिव माइंड्स नामक एक विशेष प्रतियोगिता का भी आयोजन किया गया. स्थापना दिवस समारोह के दौरान महाप्रबंधक व अंचल प्रमुख श्रीमती सम्मिता सचदेव ने उप अंचल प्रमुख श्री सुबोध जैन, उप महाप्रबंधक (नेटवर्किंग-1) श्री विजय कुमार बसेठा और उप महाप्रबंधक (नेटवर्किंग-1) श्री घनश्याम सिंह के साथ मिलकर प्रतियोगिता के विजेताओं को पुरस्कृत किया.

अंचल कार्यालय, कोलकाता



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर कोलकाता अंचल द्वारा अंचल प्रमुख श्री देबब्रत दास की अध्यक्षता में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया. इस अवसर पर उप अंचल प्रमुख श्री पी के दास, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री आलोक कुमार सिन्हा, कोलकाता मेट्रो क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री गोबिन्द विश्वास, ग्रेटर कोलकाता क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुरेन्द्र गोंड तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

अंचल एवं क्षेत्रीय कार्यालय, लखनऊ



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर महाप्रबंधक श्री ब्रजेश कुमार सिंह की अध्यक्षता में वृक्षारोपण के साथ-साथ विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया. इस अवसर पर एसलबीसी प्रमुख श्री बी एस लुथरा, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री टी पी सिंह, श्री प्रदीप कुमार सिंह, क्षेत्रीय प्रमुख (लखनऊ मेट्रो) श्रीमती रचना मिश्रा, क्षेत्रीय प्रमुख (लखनऊ जिला) श्री शंकर महतो तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

अंचल कार्यालय, भोपाल



भोपाल अंचल द्वारा बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया. इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री गिरीश सी डालाकोटी, उप अंचल प्रमुख सुश्री मौसुमी मित्रा, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री मृणाल गोस्वामी, भोपाल क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुरेश कुमार तलरेजा, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री राजेश कुमार प्रसाद तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित थे.

अंचल कार्यालय, मेरठ



मेरठ अंचल द्वारा बैंक के 114वें स्थापना दिवस के अवसर पर विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री अमर नाथ गुप्ता, उप महाप्रबंधक श्री विश्वजीत टी एस, श्री आर सी बशेर, श्री बृज मोहन मीणा तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

अंचल कार्यालय, हैदराबाद



बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में हैदराबाद अंचल द्वारा विभिन्न गतिविधियों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री मनमोहन गुप्ता, उप अंचल प्रमुख श्री के विनोद बाबू, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री यस कांताराव, श्री वाई श्रीनिवास तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

अंचल कार्यालय, मंगलूरु



114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में मंगलूरु अंचल द्वारा विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्रीमती गायत्री आर, उप अंचल प्रमुख श्री गोपाल कृष्ण आर, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री विनय गुप्ता तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

सरकारी संपर्क एवं पीएसयू व्यवसाय विभाग, नई दिल्ली



114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में सरकारी संपर्क एवं पीएसयू व्यवसाय विभाग द्वारा उत्कृष्ट कार्य-निष्पादन करने वाले स्टाफ सदस्यों को सम्मानित किया गया। इस अवसर पर प्रमुख श्री अश्विनी कुमार, उप महाप्रबंधक श्री विकास कुमार सिन्हा, रक्षा बैंकिंग सलाहकार लेफ्टिनेंट जनरल रणबीर सिंह सलारिया, रिटेल देयताएं विभाग के उप महाप्रबंधक श्री वीरेंद्र कुमार सरदाना तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, लुधियाना



114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में लुधियाना क्षेत्र द्वारा वृक्षारोपण कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री विपिन कुमार, गुरु अंगद देव वेटेनरी और एनिमल साइंसेस यूनिवर्सिटी में वाइस चांसलर डॉ. इंद्रजीत सिंह तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, करनल



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर करनल क्षेत्र द्वारा विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री सतीश कुमार यादव, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री डी पी एस भाटिया तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, जालन्धर



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर जालन्धर क्षेत्र द्वारा वृक्षारोपण कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री राजेय भास्कर, सिटी के महापौर श्री जगदीश राज राजा, मुख्य प्रबंधक श्री आशीष कुमार तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, अमृतसर



अमृतसर क्षेत्र द्वारा बैंक का 114वां स्थापना दिवस धूमधाम से मनाया गया और इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री सरबजीत सिंह की अगुवाई में क्षेत्र में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। आयोजित सभी कार्यक्रमों में क्षेत्रीय कार्यालय के सभी कार्यपालक और स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, चंडीगढ़



चंडीगढ़ क्षेत्र द्वारा 114वें स्थापना दिवस के अवसर पर केक काटकर समारोह का शुभारंभ किया गया। इस अवसर पर चंडीगढ़ क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री निशांत कुमार, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री बलजीत सिंह तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, जोधपुर



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर जोधपुर क्षेत्र द्वारा जोधाणा वृद्धाश्रम में वृद्धजनों की सेवार्थ सीसीटीवी कैमरा एवं एलईडी टीवी उपलब्ध कराया गया। इस अवसर पर जोधपुर क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुरेश चंद्र बुंटोलिया तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, अजमेर



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर अजमेर क्षेत्र द्वारा विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर मुख्य अतिथि के रूप में श्री आर सी गगड, चेयरमैन, बड़ौदा राजस्थान क्षेत्रीय ग्रामीण बैंक, अजमेर तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, भीलवाड़ा



भीलवाड़ा क्षेत्र द्वारा बैंक के 114वें स्थापना दिवस के अवसर पर विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर भीलवाड़ा क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुरेश कुमार खटोड़ तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, बीकानेर



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर बीकानेर क्षेत्र द्वारा क्षेत्रीय प्रमुख श्री योगेश यादव के नेतृत्व में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री नितिन अग्रवाल तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, बांसवाड़ा



बैंक के 114वें स्थापना दिवस के अवसर पर बांसवाड़ा क्षेत्र द्वारा विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर बांसवाड़ा क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री महेंद्र कुमार जैन, अन्य वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, भरतपुर



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर भरतपुर क्षेत्र द्वारा बृज औद्योगिक क्षेत्र शाखा, भरतपुर के प्रांगण में वृक्षारोपण कार्यक्रम के अंतर्गत पौधे लगाए गए। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री शिवराम मीना, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री घनश्याम दास तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, कोटा



114वें स्थापना दिवस पर कोटा क्षेत्र द्वारा सांस्कृतिक कार्यक्रम और वृक्षारोपण कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री आलोक सिंघल तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, बृहत्तर कोलकाता



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर बृहत्तर कोलकाता क्षेत्र द्वारा विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुरेन्द्र गौड़, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री चन्दन दत्ता तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, सिलीगुड़ी



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर सिलीगुड़ी क्षेत्र द्वारा क्षेत्रीय प्रमुख श्री दिलीप कुमार प्रसाद की अगुवाई में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री लोपसांग शेर्पा तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, बर्द्धमान



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर बर्द्धमान क्षेत्र द्वारा सांस्कृतिक कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस कार्यक्रम में क्षेत्रीय प्रमुख श्री प्रदीप कुमार बेहेरा, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री तिमिर कांति साहा, विभिन्न स्टाफ सदस्य और सेवानिवृत्त कर्मचारी उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, गोरखपुर



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर गोरखपुर क्षेत्र द्वारा विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री सर्वेश कुमार सिन्हा तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, लखनऊ मेट्रो



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर लखनऊ मेट्रो द्वारा ऐशबाग स्थित बाल सदन अनाथालय में बच्चों के लिए पंखे, चादर, तौलिया आदि सामग्री का वितरण किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्रीमती रचना मिश्रा तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, वाराणसी



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर वाराणसी क्षेत्र द्वारा विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री एच एस प्रसाद तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, प्रयागराज एवं प्रयागराज-2



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर प्रयागराज क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री के.के. कश्यप व प्रयागराज क्षेत्र - 2 के क्षेत्रीय प्रमुख श्री प्रमोद कुमार की अध्यक्षता में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर प्रयागराज एवं प्रयागराज - 2 क्षेत्र के उप क्षेत्रीय प्रमुख क्रमशः श्री अजय कुमार श्रीवास्तव तथा श्री ओ एन सिंह एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, पूर्वी दिल्ली



पूर्वी दिल्ली क्षेत्र द्वारा 114वें स्थापना दिवस के अवसर पर केक कटिंग का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्रीमती सम्मिता सचदेव, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री घनश्याम सिंह, क्षेत्रीय प्रमुख श्री अतुल के.कर्ण, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री कमल कुड़िया एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

वरिष्ठ व अनुभवी स्टाफ सदस्यों से निरंतर मार्गदर्शन प्राप्त करते रहे

– रजनीश शर्मा,
मुख्य महाप्रबंधक (सेवानिवृत्त)



श्री रजनीश शर्मा, मुख्य महाप्रबंधक बैंक की सेवा से 31 जुलाई, 2021 को सेवानिवृत्त हुए। अपनी लगभग 39 वर्षों की सुदीर्घ बैंकिंग सेवा के दौरान आपने बैंक में विभिन्न स्थानों पर महत्वपूर्ण कार्यदायित्वों का निर्वाह किया। अपनी सेवानिवृत्ति के समय आप मुख्य महाप्रबंधक के रूप में कॉर्पोरेट कार्यालय, मुंबई में दबावग्रस्त आस्ति प्रबंधन पोर्टफोलियो में अपनी सेवाएं दे रहे थे। टीम बॉम्बेय ने श्री शर्मा से उनके व्यक्तिगत और पेशेवर जीवन के संबंध में बातचीत की। प्रस्तुत है, बातचीत के प्रमुख अंश – संपादक

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

मैं लखनऊ का मूल निवासी हूँ मेरी शिक्षा विभिन्न शहरों में हुई थी क्योंकि पिताजी की नौकरी में समय-समय पर स्थानांतरण होने के कारण हम लोग विभिन्न स्थानों पर रहे। मैंने बीएससी (कृषि एवं एनिमल हसबैंड्री) की पढ़ाई की है। परिवार में मेरी पत्नी और दो बच्चे हैं और दोनों अच्छे पदों पर कार्यरत हैं।

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

बचपन से ही मुझे बैंक में नौकरी करने की इच्छा थी। बचपन में मैं अक्सर अपनी माताजी के साथ यू.पी. को-ऑपरेटिव बैंक जाता था। उस दौरान मुझे बैंक के कर्मचारियों का काम अच्छा लगता था, इसलिए मेरी इच्छा थी कि मैं भी बैंक में कार्य करूँ इसलिए मैंने सिर्फ बैंकिंग संबंधी परीक्षाओं का ही फॉर्म भरा। मैंने बैंक की परीक्षा पास करके दिनांक 14.04.1982 को अपने बैंक में कृषि अधिकारी के रूप में ज्वाइन कर लिया।

➤ आपको बैंक की विभिन्न शाखाओं/कार्यालयों में कार्य करने का व्यापक अनुभव है। इसके अलावा आपने यूके स्थित ग्लोबल सिंडिकेशन सेंटर तथा ग्रूप कंट्रोल ऑफिस में भी कार्य किया है। इनमें से कौन सी शाखा अथवा कार्यालय में कार्य करने का अनुभव सबसे अच्छा रहा?

मैंने विभिन्न शाखाओं व कार्यालयों में काम किया तथा मैंने हर परिस्थिति और चुनौतियों के साथ अपने कार्य को पूरे उत्साह के साथ पूरा किया और इसमें मुझे आनंद का अनुभव हुआ। मुझे दबावग्रस्त आस्तियों (Stressed Asset) के प्रबंधन संबंधी कार्य करने का अत्यंत सुखद अवसर मिला। हमारी टीम द्वारा किसी बड़े एनपीए खाते का कुशलतापूर्वक निस्तारण किए जाने पर मुझे व हमारी टीम को काफी सुखद अनुभव होता था। मेरा मानना है आस्तियों का प्रबंधन करना सदैव चुनौती भरा होता है तथा इसमें सबसे ज्यादा विवेकाधिकार का बैंक के हित में प्रयोग किया जा सकता है। एक उत्तम आस्ति प्रबंधन का बैंक की बैलेंस शीट व लाभ/हानि में बहुत बड़ा योगदान हो सकता है। मेरा यह भी मानना है कि बैंक के नए स्टाफ सदस्यों के लिए

आस्ति प्रबंधन में कार्य करना उनकी प्रतिभा को निखारने में बहुत कारगर सिद्ध होगा।

➤ आपने बैंक के कॉर्पोरेट कार्यालय में दबावग्रस्त आस्ति प्रबंधन पोर्टफोलियो को संभाला है। बैंक के व्यवसाय की गुणवत्ता बनाए रखने में दबावग्रस्त आस्ति प्रबंधन की महत्वपूर्ण भूमिका होती है, आप इस संबंध में क्या सुझाव देना चाहेंगे?

हमने बैंक में नई तकनीक की सहायता से अपनी कार्यनीति में परिवर्तन किया और संस्था (बैंक) को लाभार्जन करने वाली इकाई के रूप में तैयार करने के लिए आवश्यक कार्रवाई की। इसके अंतर्गत proactive एवं Reactive रहकर अपनी टीम के साथ पूरी लगन और मेहनत से कार्य किया। हमारा फोकस मुख्य रूप से इस पर था कि किसी खाते को एनपीए होने से बचाया जाए। हमने एसएमए की मॉनिटरिंग को भी बढ़ावा दिया और छोटे व रिटेल ऋण को बैंक की योजना के अनुसार निपटान कर दिया।

इससे हमें काफी लाभ हुआ। हमारी ओर से सभी खातों की निरंतर मॉनिटरिंग की जाती रही और हम नई तकनीक के माध्यम से इसमें सफल रहे और अपनी कार्यनीति में परिवर्तन करते हुए बैंक को लाभकारी संस्था (Profit making Centre) के रूप में परिवर्तित किया जो कि कारोबार वृद्धि में बहुत सहायक रहा। बड़े एनपीए खाते की रिस्ट्रक्चरिंग का प्रयास किया गया ताकि बैंक की आय में वृद्धि हो सके। हमें इसका काफी अच्छा प्रतिसाद मिला। इस क्रम में मेरा सुझाव है कि प्रोएक्टिव रहकर Stressed Asset के लिए Structural Collection Mechanism अपनाई जाए। इससे हमारे अग्रिम पोर्टफोलियो की गुणवत्ता बनी रहेगी और इसमें एनपीए होने के संभावना कम हो पाएगी। जहां भी बड़े खातों में Restructuring हो सके इसे यथासंभव पूरा कर लेना चाहिए। इससे Asset की वैल्यू बनी रहेगी यानि खाता स्टैंडर्ड रह सकेगा। साथ ही बैंक के credit loss को न्यूनतम स्तर पर लाने के लिए हमने पूरा ध्यान दिया।

➤ आपने अपने बैंकिंग कैरियर के अधिकांश कार्यकाल में क्रेडिट पोर्टफोलियो को संभाला है जो एक बेहद चुनौती भरा क्षेत्र है। आपके बैंकिंग कैरियर का सबसे चुनौतीपूर्ण अनुभव कौन सा रहा?

मैंने अग्रिम विभाग में लगभग 25 वर्षों तक काम किया. इस दौरान हमने कुछ नए प्रयोग किए जो कि ऋण पोर्टफोलियो में वृद्धि करने में सहायक रहा. हमने सिस्टम में परिवर्तन करते हुए रिलेशनशिप और प्रोसेसिंग के लिए अलग टीम का गठन किया और बैंक में इसके अनुसार अपनी कार्यसंस्कृति को विकसित किया. हमने High Rated खाते को वरीयता देते हुए Target market approach लागू किया. हमने प्रतिवर्ष 700-800 ब्लू चिप कंपनियों का चयन करके उनके कर्मचारियों एवं परिवार के सदस्यों को बैंक से जोड़कर करोबार वृद्धि में योगदान दिया. उन्हें ऋण देने के अतिरिक्त बैंक की अन्य योजनाओं से जोड़ा एवं अधिक से अधिक खाते खोले जो कि अंततः हमारे कारोबार वृद्धि में सहायक साबित हुआ. टीम के सदस्यों का भरपूर सहयोग मिला. हमने बहुत सी कंपनियों का कारोबार खाता, कर्मचारियों का वेतन खाता खोलकर तथा करोबारियों को विभिन्न सेवाएं व सुविधाएं उपलब्ध करायीं.

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

कार्यालय एवं पारिवारिक जीवन में संतुलन

आसानी से बना रहा क्योंकि परिवार के सभी सदस्यों ने मेरा पूरा सहयोग दिया. घर पर रहकर घरेलू जिम्मेदारियों को तथा बैंक में अपने कार्यों पर ध्यान देकर हम बेहतर कार्य निष्पादन में सफल रहे. इसका पूरा श्रेय मेरी पत्नी को जाता है जिन्होंने सदैव मुझे सहयोग प्रदान किया. मैं परिवार के कार्यों में कोई दखल नहीं देता था, सारी जिम्मेदारी पत्नी ने बखूबी निभाई.

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

बैंक ऑफ़ बड़ौदा में legacy लगभग समाप्त हो रही है. समामेलन के पश्चात देश के दक्षिण और पूर्वी भाग में बैंक का विस्तार हुआ है जो कि कारोबार विकास में काफी सहायक साबित हो रहा है. एक तरह से कह सकते हैं कि अब अपने बैंक का स्वर्णिम युग आरंभ हो गया है और हम निरंतर कारोबार वृद्धि करते हुए बैंक की प्रगति में अपना योगदान कर रहे हैं.

➤ बड़ौदियों के लिए आप क्या संदेश देना चाहते हैं, विशेषकर हमारे युवा साथियों को?

मैं अपने सहकर्मी बैंकरों, विशेषकर युवा साथियों को यह संदेश देना चाहता हूँ कि आप पूरी मेहनत और लगन से कार्य करें. यह बैंक के साथ-साथ आपके कैरियर विकास में भी काफी सहायक होगा. वरिष्ठ व अनुभवी स्टाफ सदस्यों से निरंतर मार्गदर्शन प्राप्त करते रहें और बैंक की प्रगति में सहभागी बनें. कारोबार में हर स्तर पर अनुपालन का ध्यान रखा जाए. साथ ही किसी प्रकार के तनाव में रहने से बचें क्योंकि यह आपके कार्य में काफी बाधक साबित होगा. हमारे बैंक का भविष्य उज्रवल है. आप अपना भरपूर योगदान दीजिए और बैंक के कारोबार वृद्धि के लिए हर स्तर पर आवश्यक कार्रवाई कीजिए. आप ही सही मायने में बैंक के मूल Asset हैं, अतः आप अपना सम्पूर्ण योगदान करके बैंक को लाभान्वित करें.

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

अपनी सेवानिवृत्ति के पश्चात घर में खाली नहीं बैठूंगा. अपने को व्यस्त रखने की पूरी कोशिश करूंगा. मैं अपने अनुभवों से अर्जित ज्ञान से समाज को लाभान्वित करना चाहता हूँ.

❖❖❖

NEWS

Bank enters into MoU with TVS

Our Bank signed a MoU with TVS on 11th August, 2021 at Chennai. Zonal Head, Chennai Zone Shri S. Rengarajan, Deputy General Manager (Network) Shri Chalapathi Naidu, Deputy Zonal Head Shri Rajavel K, General Manager Sales Service (TVS) Shri S S Krishna Kumar and other officials were present on the occasion.



Bank enters into MoU with BoB Financial Solutions Limited

On 3rd August 2021, our Bank signed Memorandum of understanding (MoU) with BOB Financial Solution Limited (BFSL) for sourcing of Credit Cards and other Business arrangements. The MoU was signed by Shri Kamlesh Choudhary, General Manager (Retail Liabilities), Bank of Baroda and Shri Shailendra H Singh, Managing Director & CEO, BFSL. Mr V G Senthil Kumar, DGM, Retail Liabilities and other Senior Officials of the Bank and BFSL graced the occasion.





EMERGING TRENDS IN DIGITAL BANKING

With the COVID-19 shaking the world, markets were facing disruption and challenges which no one anticipated. In addition to the financial collapse, COVID-19 led to be an ice breaking event in respect of acceptance of new technology & new ways of working. Similarly, COVID-19 is reshaping the banking industry in several dimensions, promoting new ways of innovation, ushering in a new competitive landscape, redefining the role of physical branches, and ultimately accelerating digital transformation across every aspect of banking.

Financial Institutions have learned valuable lessons during the pandemic. Since there was no existing playbook to follow, new ways to adapt and sustain were created. Technology and digital became the top priority areas of focus by financial institutions. Doing away with traditional practices, moving from paper-based to digital solutions, shifting to a customer-centric approach is helping FIs to fight the growing competition.

Banks are also striving to upskill the existing talent pool to facilitate flexible and dynamic functioning. The end goal of all these changes is to boost efficiency, productivity, creativity, collaboration and offer the highest levels of customer experience. So, what are the crucial shifts in 2021? What are the trends reshaping the banking industry?

Trend #1:

Uptake of new-age technologies

The new-age influential technologies such as robotic process automation (RPA), artificial intelligence (AI), Internet of Things (IOT), block chain and shared infrastructure are set to drive profound changes in the banking landscape. These are the forces that will power the banking industry and reshape how financial

institutions operate for the foreseeable future. While these Digital components come of age, financial institutions (FIs) remain in a value-discovery phase, conducting multiple trials and experiments, some of which are generating value across the financial services industry. These technologies are primed to be widely used in all areas of banking.

Trend #2:

Improving Customer Experience (UXP)

One of the most critical areas that Banks are trying to improve through digital banking is customer experience. The customer expectations for digital services are continually being shaped by experience provided by tech companies like Google, Apple, Facebook, Amazon among others and they are expecting similar experiences from their financial services providers. As banking products get standardized, drivers for customer loyalty have changed with customers increasingly considering "service" as a key factor in selecting their financial services provider. Banks will be competing with nimble fin-tech start-ups as they endeavor to deliver frictionless interaction for their services across the multiple devices used by their customers. This is in line with the wider trend where businesses, including financial services, need to meet the customers on their terms. Banks have started on this path, using biometrics like voice and finger prints for easy access to banking services through mobile devices. In the next stage of evolution, there will be increasing use of services like Siri and Google Assistant or devices such as Amazon Alexa to do basic banking services including checking balances and bill payments. Banks previously used to personalize their interaction through the branches, but as digital banking has increased they have had to identify other means to maintain that personal touch.

Digital banking has meant banks now possess a large amount of data for each of their customers, and with the use of predictive analytics, artificial intelligence and machine learning they will increasingly personalize their offering for the customers. Banks will shift their focus from simply selling products and services to providing relevant and contextual financial advice. This will lead to hyper-personalization as banks start treating each customer as a segment of one.

Trend #3:

Rapid Product Innovations

The intense competition in the banking market due to the rise of start-ups and entry of technology giants has meant that the traditional products offered by financial institutions has changed drastically. Financial institutions must be agile and respond quickly to the changing market dynamics. One area which is seeing a major disruption is payments with the introduction of digital wallets and other alternative payment channels. Financial Institutions are introducing new products that put an emphasis on customer convenience and this has resulted in the rise of invisible payments. New products that will start becoming more commonplace in the future are global onboarding, universal wallet, universal card and financial services marketplace.

Trend #4:

Increase in Cloud Appeal

Banks have been slowly shifting towards the cloud to create agile businesses, increase data security, and reduce costs. It also enhances accessibility for all parties involved. Banks can accelerate the time taken to launch new products and services to the market while reducing costs.

Bloomberg predicted that financial services companies would spend \$500 billion globally on cloud technology by 2021. There will be an increase in partnerships between cloud solution-based companies and financial institutions in 2021.

Trend #5:

Organizational Structure Transformation

To achieve true digital transformation, financial institutions will have to significantly change their organization functions. These organizations will have to promote the "digital first" thinking throughout the organization. The digital maturity levels of financial institutions currently dictate how the organization is structured and how it needs to change. The digital maturity has evolved through three stages right from the unorganized agenda at the first level of maturity to a true digitally transformed one at the third level of maturity where most organizations aspire to reach.

The first level of maturity is where a few digital evangelists in individual departments drive the digital agenda, leading to the creation of siloed products that seem incoherent at the organization level. This is typically true in smaller credit unions and mid-level banks.

The second level of maturity is where organizations have a centralized structure with the digital banking head leading a team of digital experts who try and create a digital organization with focus on both, creating a better and uniform customer experience and creating a digital ready workforce. Most of the bigger financial institutions fall in this bucket allowing for a functional need-to-have digital transformation.

The third level of maturity that will be emerging is a largely decentralized structure where the digital resources are embedded in each business function with the agenda being driven by the CEO or the board. This structure will shift the focus of financial institutions from managing the digital touch-points to achieving an end-to-end digital agenda. This is the maturity attained by a few digital – only banks and the aspirational level for these institutions to be attained.

Trend #6:

Increased Collaboration between FIs and Fintech

Fin-techs along with other related "techs" such as Regtech, Paytech that have attracted multibillion-dollar investments in the last few years have had a significant impact on the financial services landscape from both customer expectation and technology related standpoint. However, unlike in the past, the incumbent financial institutions have responded pro-actively and positively to the challenge posed by these start-ups. These institutions have either acquired fin-tech start-ups or collaborated with them to extend these services to their customers. These partnerships and collaborations when seen in the context of Open Banking means, banks have essentially started behaving as a platform to offer value-added services to remain relevant to their customers. This trend of shared innovation will continue for the future as traditional financial institutions ready themselves to face the threat of big tech companies such as Amazon, Apple, Tencent and others.

Conclusion

Financial institutions are currently operating in a market that is in constant flux. Financial institutions are recognizing the importance of digitalization with 85% of institutions citing digital transformation as a business priority. This is manifested in the emerging trends which indicate a rapid change in the operating environment, right from increased customer expectations, to improved processes and back-end technology, newer operating models to organizational changes. The amount of change dictates that "business as usual" can no longer be an answer. Financial institutions will have to evolve to respond to these changes and think of themselves as technology companies that deliver financial services.

One thing is for certain, digital transformation is a truism that financial institutions cannot shy away from. They will have to whole-heartedly embrace it if they want to remain competitive in the next decade.

❖❖❖



Jaya Likhari
Senior Manager
Retail Banking Department
BCC, Mumbai



VIDEO KYC BASED ONLINE ACCOUNT OPENING

The rapid invasion of technology driven solutions have led to disruption in the traditional approach of onboarding customers and delivering services in the Banking landscape.

The latest RBI's guidelines on "Know Your Customer" has now permitted Video based Customer Identification Process (V-CIP) as a consent based alternate method of establishing the customer's identity, for customer on boarding with a view to leveraging the digital channels for Customer Identification Process (CIP).

The Bank is pioneer amongst Public Sector Banks to launch the Online Savings Account opening using Video KYC(V-KYC) for Customer Identification Process (V-CIP) for prospective customers on its foundation day. The Digital Application uses V-KYC and Aadhaar based OTP authentication of the customer.

The Online Savings Account opening using Video KYC is a device agnostic digital application which can be opened from the Bank of Baroda website using a Mobile Phone, I-pad, Laptop or a Personal Computer. All that is required to open Video KYC based Account is

- Original PAN card,

- Original Aadhaar card,
- Mobile number registered in Aadhaar
- Valid e mail
- Internet enabled device (preferably Mobile).

As per RBI guidelines, Video KYC account opening is permitted for Resident Indian Individuals who do not have an account with the Bank. Name and address in the Account will be as per Aadhaar records. The Mode of operation in these Accounts will be individual.

Current Process of Video KYC based Account opening in Bank of Baroda

On the home page of the Bank's Website an icon Video KYC based Online Savings Account opening is provided clicking which the customer will be shown list of 10 schemes eligible for online opening using Video KYC module. Each of the eligible scheme will have two icons know More & Apply Now.

The Know more icon shows the features of the scheme whereas Open Now icon initiates the online account Journey for the selected product.

The Account Opening Journey is divided into 7 sections namely:

SECTION 1 – Basic Details

The customer will be prompted to fill Email ID and Mobile No Registered with Aadhaar. Email id is authenticated using a verification link sent on his email id. Customer's Mobile no is authenticated using the 6 digit OTP sent on his mobile.

The customer will be prompted to click the hyperlink of FATCA declaration, General Terms and Conditions, CKYC declarations and give explicit consent.

SECTION 2 – AADHAAR and

PAN No and Aadhaar No entered by the customer is validated with NSDL and UADAI. Customer declaration is obtained for accessing Aadhaar data for Account opening and OTP based Aadhaar authentication. The Account opening journey gets discontinued in the following scenarios:

- Mismatch in Aadhaar and Pan Card.
- Mismatch in mobile number provided by the customer and the one registered in customers Aadhaar.
- Existing customer.

SECTION 3 – VERIFICATION of details and BRANCH SELECTION

Customer photo as well as demographic details like Name, Gender, Date of Birth and Address is populated on the screen. The address in his/her Aadhaar will be used as permanent and communication address. Nearest branch will be displayed for selection to the customer as per the customer PIN code mentioned in the Aadhaar address.

SECTION 4 – Personal Details

Customer is prompted to enter the following personal details Fathers name, Mothers name, Mother's Maiden Name, Religion, No of Dependents, Disability, Place of Birth, Education, Employment Status, Annual Gross Income details, Occupation, category, Marital status. If Marital status is selected as Married customer is prompted to fill spouse details (Name, DOB and Relationship).

SECTION 5 – Nomination

By default the nomination option is set as yes. Customer will be required to enter the nominee details. If the customer does not wish to specify the nominee he/she can select for No option and proceed further.

SECTION 6 – Additional Services

Customer has the choice for subscribing 6 additional Services namely:

- 1) Mobile Banking
- 2) Internet Banking
- 3) Debit card
- 4) UPI
- 5) SMS Alert
- 6) Cheque Book

SECTION 7 – Application Preview

The preview section allows the customer to verify/edit & Save the details filled in the account opening application by the customer before final submission.

On successful submission of the application the Unique Reference Number (URN) is displayed with the congratulations message along with an icon to schedule the Video KYC slot clicking which the customer can schedule the slot to complete his/her Video KYC.

Immediately after the customer receives a SMS/e mail confirming the scheduled video KYC date and time for the URN along with list of documents required for Video KYC process.

Video KYC Journey

The Bank has set up a centralized V-CIP Cell at Gift City for VCIP (Video based customer identification process). As per regulatory guidelines the Video KYC is being performed by Bank's officer and all the Accounts are activated only after concurrent Audit of all successful Video KYC session for the URN.

- In event the customer does not schedule the Video KYC slot the Customer will be receiving a link for selecting V-KYC slot through SMS immediately after submission

of application and the customer is required to click on the link. Immediately after clicking on the link, the customer will be prompted to enter the OTP. Once he/she enters the OTP, received on his/her registered mobile number, the customer will be shown the date and time for V-KYC slot of 15 minutes. The Video KYC slots is available from only during 10:00 AM to 5:00 PM on all working days (as per the list of holidays of Gujarat State). Once the customer selects a slot, an acknowledgement message is given that he will be receiving a call on the scheduled date and time.

- The customer will receives SMS 1 minute prior to the scheduled time for V-KYC slot which contains the link to start V-KYC procedure. The customer has to click on the link and the video call will get connected to the Bank Agent.
- Customer is requested to provide access for location, camera and microphone before initiating the Video KYC.
- Customer's Selfie will be captured first and then he/she will be prompted to show his/her Original Pan Original Aadhaar card which will be captured by Bank Agent.
 - Original Pan card –PAN card is validated from the NSDL server
 - Original Aadhaar card- Aadhaar is validated by validating through OTP sent on customer's registered mobile number linked to Aadhaar from the UIDAI server.
- Customer then needs to affix his signature on a white piece of paper subject to the satisfaction of the maker i.e. Bank Agent.
- Once maker completes the Video KYC, the V-KYC session is authorized / verified by the Concurrent Auditor at the centralised set up. Finally, the account is created immediately

after the authorization by the Concurrent Auditor.

Welcome letter is sent to Customer on his/her registered e-mail ID which will be a Password (PAN Number) protected file. Welcome letter provide details of Account number, Customer ID, Customer Address, Branch details, UPI.

The customer is required to download the bob World Mobile Application from Play store/IOS and login using the Activation Key sent on the registered mobile number.

Welcome Kit be delivered to customer on his registered address within seven days of Account opening.

The Account can be funded by the customer using UPI ID, inward IMPS, NEFT and RTGS besides the cash deposit and clearing services available at branch.

Branches need to popularize this product amongst potential customers to reap the benefits of Video KYC.

USP/Advantages of Video KYC based Account opening

- Bank can remotely onboard customers without his/her need to visit branch.
- Online validation of KYC documents ensures authenticity of documents.
- System level intelligence such as face match technology ensures secured authentication.
- Cost of on boarding is comparatively lower than Branch channel.
- The adoption of Digital channels in these accounts are very high.

This product is gradually receiving encouraging response from the potential customers and Video KYC based Account opening channel expected to occupy Centre stage of Account opening delivering a superior onboarding experience to the customer.

◆◆◆



Alok Sinha
Chief Manager
BCC, Mumbai

IS THERE A COST INVOLVED IN MAINTAINING FOREX RESERVES?



Foreign exchange reserves are the foreign currencies held by a country's central bank. The countries with the largest trade surpluses are the ones with the greatest foreign reserves. They wind up stockpiling dollars because they export more than they import. They receive dollars in payment. India is the fourth largest holder of forex reserves (\$ 612.70 billion) in the world after China (\$ 3362.00 billion), Japan (\$ 1376.50 billion) and Switzerland (\$ 1074.80 billion). India forex reserve is only 18 percent of its neighbouring country China.

India forex reserves include foreign currency asset (\$ 567.00 billion), gold (\$ 36.40 billion), Special Drawing Right (\$ 1.60 billion) and reserve tranche with IMF (\$5.10 billion). Reserve assets constituted 67.2 per cent of the total international financial assets and 21.4 cent of GDP as on March 2021.

There are seven ways central banks use foreign exchange reserves.

First, countries use their foreign exchange reserves to keep the value of their currencies at a fixed rate. A good example is China, which pegs the value of its currency, the yuan, to the dollar. When China stockpiles dollars, it raises the dollar value compared to that of the yuan. That makes Chinese exports cheaper than American-made goods, increasing sales.

Second, those with a floating exchange rate system use reserves to keep the value of their currency lower than the dollar. They do this for the same reasons as those with fixed-rate systems.

A third and critical function is to maintain liquidity in case of an economic crisis. For example, a flood or volcano might temporarily suspend local exporters' ability to produce goods. That cuts off their supply of foreign currency to pay for imports. In that case, the central bank can

exchange its foreign currency for their local currency, allowing them to pay for and receive the imports. Similarly, foreign investors will get spooked if a country has a war, military coup, or other blow to confidence. They withdraw their deposits from the country's banks, creating a severe shortage in foreign currency. This pushes down the value of the local currency since fewer people want it. That makes imports more expensive, creating inflation. The central bank supplies foreign currency to keep markets steady. It also buys the local currency to support its value and prevent inflation. This reassures foreign investors, who return to the economy.

A fourth reason is to provide confidence. The central bank assures foreign investors that it's ready to take action to protect their investments. It will also prevent a sudden flight to safety and loss of capital for the country.

Fifth, reserves are always needed to make sure a country will meet its external obligations. These include international payment obligations, including sovereign and commercial debts. They also include financing of imports and the ability to absorb any unexpected capital movements.

Sixth, some countries use their reserves to fund sectors, such as infrastructure. China, for instance, has used part of its forex reserves for recapitalizing some of its state-owned banks.

Seventh, most central banks want to boost returns without compromising safety. They know the best way to do that is to diversify their portfolios. They'll often hold gold and other safe, interest-bearing investments.

How much are enough reserves?

At a minimum, countries have enough to pay for three to six months of imports. That prevents food shortages, for example. Another guideline is to have enough to cover the country's debt payments and current account deficits for 12 months. In 2015, Greece was not able to do this. It then used its reserves with the IMF to make a debt payment to the European Central Bank.

Our reserves can meet 17.5 months' imports as against the benchmark of three months. The Guoditti-Greenspan rule, however, suggested "liquidity-at-risk" to measure adequacy of reserves. The rule states that a country's reserves should equal short-term external debt (residual maturity), implying a ratio of reserves-to-short term debt of one. In our case, reserves were 2.23 times of short-term debt in 2020-21.

Advantages of forex reserves:

The foreign exchange reserves can be used to acquire new technologies. This would scale up the productivity of the industry. The government can even consider raising the ceiling on the amount that can be used by Indian companies to takeover or acquire a company across the world. This would help in creation and expansion of Indian multinational companies.

Why are forex reserves rising despite the slowdown in the economy?

The major reason for the rise in forex reserves is the rise in investment in foreign portfolio investors in Indian stocks and foreign direct investments (FDIs). Foreign investors had acquired stakes in several Indian companies. On the other hand, the fall in crude oil prices has brought down the oil



Reimagining Forex Business - Success Story - South Delhi Region

import bill, saving precious foreign exchange. Similarly, overseas remittances and foreign travels have fallen steeply. Besides reduced imports, there are other factors that have pushed forex reserves up. As the price of gold has increased, the value of gold held by the Reserve Bank of India (RBI) has jumped. Clearly, not just individuals have benefited from owning gold as it has rallied, RBI has gained too. Over and above this, with people not leaving India for holidays, business trips or education, the demand for foreign exchange while travelling abroad, has taken a beating.

Is there a cost involved in maintain forex reserves?

The return on India's forex reserves kept in foreign central banks and commercial banks is negligible. Another issue is the high ratio of volatile flows (portfolio flows and short-term debt) to reserves which is around 80 per cent. This money can exit at a fast pace. The Rangarajan Committee on Balance of Payments opinion that the targets of foreign exchange should be fixed, in a manner by which it should be able to meet the import requirements for three months. The Committee also recommended that a foreign currency reserve should be maintained to address any speculative tendencies by the players in the foreign exchange market. At the same time, the cost of carrying the liquidity should be minimal.

Though excess foreign exchange reserves prevent a country from external shocks, it involves an opportunity cost as well. The resources that have been used to purchase reserves could have been used to increase the domestic productivity.

In sum, the sudden and sharp spike in India's foreign exchange reserves in recent months is the result of recessionary conditions and the speculative rush of investors riding on cheap capital into Indian equity and debt markets in search of quick and high yields. Given this, the current forex management structures may be allowed to continue with a careful scrutiny of ways and means to push up returns.



Sanjay Kumar
Chief Manager & Faculty
Baroda Academy, Jaipur

In the present deregulated competitive environment, Banks are facing difficulties in retaining / improving profits since there is pressure on Net Interest Margin (NIM). In order to cope up the demand, Banks are focusing their attention on other services to improve the bottom line. Banks are entering into ancillary services in a big way. Forex fee income is one of the important revenue generating stream which has not been adequately focussed upon.

South Delhi Region of New Delhi Zone was quick to realise the potential of this channel. Having rich exposure in Forex business, Mr Sanjay Verma, Regional Head, had vision and strategy to enhance the Region's footprint in area of Forex Business. His close coordination with Domestic Foreign Business Department has enabled him to carve out an optimum utilization plan in terms of infrastructure creation and identification of Nodal Officer at Regional Office for monitoring Forex Business. He was trained to identify the knowledge gaps and coordinated to perfection between various departments for clinching the deal.

The steps undertaken by the Region in order to increase Forex Business are as under:-

Branch Re-Mapping: - With focussed approach, all C- Category branches are mapped with B- Category Branches while keeping the geographical advantage to the clients. The mapping involved realignment of staff, knowledge upgradation, teams meeting sessions during COVID-19 pandemic for educating the branches and convenience customer settings at the branch level so as to engage customer on a cup of coffee

Clarity to Branches: - All branches are regularly updated via circulars about the changes/ updation/ guidelines issued for conducting Forex Business. Standard documentation/ requirements for conducting various transactions are communicated from Regional Office on regular basis.

Generating New Business: - Focus was initially on exploring meaningful business linkages through existing clients and enhancing the business through them. The meetings were conducted with Clients along with Regional Office team, TFBO Team, DFB/ FIB team and concerned branch. The issues, if any, were resolved instantly and client requirements were fulfilled by providing customized solutions. The TAT was reduced considerably and other facilities were also offered to the clients.

One such example illustrates the acquisition of new customer at Parliament Street Branch, New Delhi who was issued BG for KEI industries. Branch contacted the client and was informed about a project where they were expecting to be awarded in Gambia and was doing transactions from another private sector bank. The Project is worth USD 50.00 Mn. Within two hours the Regional Head, Branch Head, TFBO Team, Domestic Foreign Business Team/ Financial Institution group engaged Client on call to understand the business process. All necessary arrangements like approval, legal vetting, arrangement with other foreign banks and final delivery was done in record time, resulting in issuance of two BGs amounting to a total of INR 150 Cr Approx enabling Region to earn of INR 3.57 Cr by the transactions. All the transactions involved in this project will be routed through our bank only. The client expressed satisfaction and praised Bank for issuing the BG in such quick TAT.

What did it all culminate into?

South Delhi Region has already achieved 50 % of the allocated Target of Forex Fee income for the Financial Year. The model adopted by Region has created interface with the new clients and the conversions will lead to target achievement comfortably and well before time.

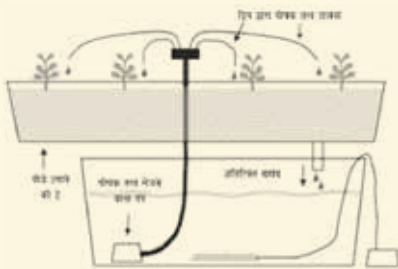


Suhaib Ameer
Senior Manager
South Delhi Region

हाइड्रोपोनिक्स - बिना मिट्टी के पौधे उगाने की तकनीक



हो सकता है कि आपने कभी पानी से भरे ग्लास में या किसी बोतल में किसी पौधे की टहनी रख दी हो तो देखा होगा कि कुछ दिनों के बाद उसमें जड़ें निकल आती हैं और धीरे-धीरे वह पौधा बढ़ने लगता है। जबकि हम देखते आए हैं कि सामान्यतः पेड़-पौधे जमीन पर ही उगाए जाते हैं। ऐसा लगता है कि पेड़-पौधे उगाने और उनके बड़े होने के लिए खाद, मिट्टी, पानी और सूर्य का प्रकाश जरूरी होता है। लेकिन सच यह है कि पौधे या फसल उत्पादन के लिए सिर्फ तीन चीजों - पानी, पोषक तत्व और सूर्य के प्रकाश की आवश्यकता होती है। इस तरह यदि हम बिना मिट्टी के ही पेड़-पौधों को किसी और तरीके से पोषक तत्व उपलब्ध करा दें तो बिना मिट्टी के भी पानी और सूरज के प्रकाश की उपस्थिति में पेड़-पौधे उगा सकते हैं। दरअसल, बढ़ते शहरीकरण और बढ़ती आबादी के कारण जब फसल और पौधों के लिए जमीन की कमी होती जा रही हो तो बिना मिट्टी के पौधे उगाने वाली यह तकनीक काफी उपयोगी होगी। इससे आप अपने फ्लैट में या घर में भी बिना मिट्टी के पौधे और सब्जियाँ आदि उगा सकते हैं। बिना मिट्टी के पौधे उगाने की इस तकनीक को हाइड्रोपोनिक्स कहते हैं। आइए, जानते हैं हाइड्रोपोनिक्स क्या है, यह हमारे लिए कैसे उपयोगी हो सकती है और हमारे देश में कहाँ-कहाँ इसका इस्तेमाल



किया जा रहा है।

हाइड्रोपोनिक्स क्या है ?

केवल पानी में या बालू अथवा कंकड़ों के बीच नियंत्रित जलवायु में बिना मिट्टी के पौधे उगाने की तकनीक को हाइड्रोपोनिक्स कहते हैं। हाइड्रोपोनिक्स शब्द की उत्पत्ति दो ग्रीक शब्दों 'हाइड्रो' (Hydro) तथा 'पोनोस (Ponos) से मिलकर हुई है। हाइड्रो का मतलब है पानी, जबकि पोनोस का अर्थ है कार्य।

हाइड्रोपोनिक्स में पौधों और चारे वाली फसलों को नियंत्रित परिस्थितियों में 15 से 30 डिग्री सेल्सियस ताप पर लगभग 80 से 85 प्रतिशत आर्द्रता में उगाया जाता है।

सामान्यतः पेड़-पौधे अपने आवश्यक पोषक तत्व जमीन से लेते हैं, लेकिन हाइड्रोपोनिक्स तकनीक में पौधों के लिए आवश्यक पोषक तत्व उपलब्ध कराने के लिए पौधों में एक विशेष प्रकार का घोल डाला जाता है। इस घोल में पौधों के बढ़ने के लिए आवश्यक खनिज एवं पोषक तत्व मिलाए जाते हैं। पानी, कंकड़ों या बालू आदि में उगाए जाने वाले पौधों में इस घोल की महीने में एक-दो बार केवल कुछ बूँदें ही डाली जाती हैं। इस घोल में नाइट्रोजन, फास्फोरस, पोटैश, मैग्नीशियम, कैल्शियम, सल्फर, जिंक और आयर्न आदि तत्वों को एक खास अनुपात में मिलाया जाता है ताकि पौधों को आवश्यक पोषक तत्व मिलते रहें।

हाइड्रोपोनिक्स का उपयोग

हाइड्रोपोनिक्स तकनीक का कई पश्चिमी देशों में फसल उत्पादन के लिए इस्तेमाल किया जा रहा है। हमारे देश में भी हाइड्रोपोनिक्स तकनीक से देश के

कई क्षेत्रों में बिना जमीन और मिट्टी के पौधे उगाए जा रहे हैं और फसलें पैदा की जा रही हैं। राजस्थान जैसे शुष्क क्षेत्रों में जहाँ चारे के उत्पादन के लिए विपरीत जलवायु वाली परिस्थितियाँ हैं, उन क्षेत्रों में यह तकनीक वरदान सिद्ध हो सकती है। वेटनरी विश्वविद्यालय, बीकानेर में मक्का, जौ, जई और उच्च गुणवत्ता वाले हरे चारे वाली फसलें उगाने के लिए इस तकनीक का इस्तेमाल किया जा रहा है। यहाँ के वैज्ञानिकों ने मिट्टी के बिना नियंत्रित वातावरण में इस तकनीक से सेवण घास की पौध तैयार करने में सफलता प्राप्त की है। इससे खुले खेतों में सेवण घास को उगाने और हल्के-फुल्के बीजों की बुआई में आने वाली कठिनाइयों को दूर करने में मदद मिलेगी और इस तरह सेवण घास चारागाहों का तेजी से विकास किया जा सकेगा। यहाँ यह बताना उचित होगा कि राजस्थान जैसे विपरीत जलवायु परिस्थितियों वाले राज्यों में चारागाहों के लगातार घटने तथा संतुलित पोषक आहार न मिलने के कारण अच्छे दुधारू नरस के पशुओं की हालत चिंताजनक हो रही है। ऐसे में हाइड्रोपोनिक्स तकनीक से हरे चारे का उत्पादन करने का प्रयास किया जा रहा है। इससे बारहों महीने पशुओं के लिए पौष्टिक हरा चारा मिल सकेगा। इसी तरह, हाइड्रोपोनिक्स तकनीक से पंजाब में आलू उगाया जा रहा है।

गोवा में चारागाह के लिए भूमि की कमी है, इसलिए वहाँ पशुओं के लिए चारे की बड़ी समस्या होती है। किसानों की इस समस्या को देखते हुए भारत सरकार की राष्ट्रीय कृषि विकास योजना के तहत गोवा डेयरी की ओर से इंडियन काउंसिल फॉर एग्रीकल्चरल रिसर्च के गोवा परिसर में हाइड्रोपोनिक्स तकनीक से हरा चारा उत्पादन इकाई की स्थापना की गई है। ऐसी ही दस और इकाइयाँ गोवा की विभिन्न डेरी-कोऑपरेटिव सोसाइटियों में लगाई गई हैं। प्रत्येक इकाई की प्रतिदिन 600 किलोग्राम हरा चारा उत्पादन की क्षमता है।

हाइड्रोपोनिक्स के लाभ

परंपरागत तकनीक से पौधे और फसलें उगाने की अपेक्षा हाइड्रोपोनिक्स तकनीक के कई लाभ हैं। इस तकनीक से विपरीत जलवायु परिस्थितियों में उन क्षेत्रों में भी पौधे उगाए जा सकते हैं, जहाँ जमीन की कमी है अथवा वहाँ की मिट्टी उपजाऊ नहीं है। हाइड्रोपोनिक्स के प्रमुख लाभ इस प्रकार हैं :

1. इस तकनीक से बेहद कम खर्च में पौधे और फसलें उगाई जा सकती हैं। एक अनुमान के अनुसार 5 से 8 इंच ऊँचाई वाले पौधे के लिए प्रति वर्ष एक रुपए से भी कम खर्च आता है।
2. इस तकनीक में पौधों को आवश्यक पोषक तत्वों की आपूर्ति के लिए आवश्यक खनिजों के घोल की कुछ बूँदें ही महीने में केवल एक-दो बार डालने की जरूरत होती है। इसलिए इसकी मदद से आप कहीं भी पौधे उगा सकते हैं।
3. परंपरागत बागवानी की अपेक्षा हाइड्रोपोनिक्स तकनीक से बागवानी करने पर पानी का 20 प्रतिशत भाग ही पर्याप्त होता है।
4. यदि हाइड्रोपोनिक्स तकनीक का बड़े स्तर पर इस्तेमाल किया जाता है तो कई तरह की साक-सब्जियाँ बड़े पैमाने पर अपने घरों और बड़ी-बड़ी इमारतों में ही उगाई जा सकेंगी। इससे न केवल खाने-पीने के सामान की कीमत कम होगी, बल्कि परिवहन का खर्चा भी कम हो जाएगा।
5. चूँकि इस विधि से पैदा किए गए पौधों और फसलों का मिट्टी और जमीन से कोई संबंध नहीं होता, इसलिए इनमें बीमारियाँ कम होती हैं और इसीलिए इनके उत्पादन में कीटनाशकों का इस्तेमाल नहीं करना पड़ता है।
6. चूँकि हाइड्रोपोनिक्स तकनीक में पौधों में पोषक तत्वों का विशेष घोल

डाला जाता है, इसलिए इसमें उर्वरकों एवं अन्य रासायनिक पदार्थों की आवश्यकता नहीं होती है। जिसका फायदा न केवल हमारे पर्यावरण को होगा, बल्कि यह हमारे स्वास्थ्य के लिए भी अच्छा होगा।

7. हाइड्रोपोनिक्स तकनीक से उगाई गई सब्जियाँ और पौधे अधिक पौष्टिक होते हैं।
8. हाइड्रोपोनिक्स विधि से न केवल घरों एवं फ्लैटों में पौधे उगाए जा सकते हैं, बल्कि बाहर खेतों में भी फसलें उगाई जा सकती हैं। इस विधि से उगाई गई फसलें और पौधे आधे समय में ही तैयार हो जाते हैं।
9. जमीन में उगाए जाने वाले पौधों की अपेक्षा इस तकनीक में बहुत कम स्थान की आवश्यकता होती है। इस तरह यह जमीन और सिंचाई प्रणाली के अतिरिक्त दबाव से छुटकारा दिलाने में सहायक होती है।
10. मक्के से तैयार किए गए हाइड्रोपोनिक्स चारे से संबंधित प्रयोगों में पाया गया है कि परंपरागत हरे चारे में क्रूड प्रोटीन 10.70 प्रतिशत होती है, जबकि हाइड्रोपोनिक्स हरे चारे में क्रूड प्रोटीन 13.6 प्रतिशत होती है। लेकिन परंपरागत हरे चारे की अपेक्षा हाइड्रोपोनिक्स हरे चारे में क्रूड फाइबर कम होता है। हाइड्रोपोनिक्स हरे चारे में अधिक ऊर्जा, विटामिन और अधिक दूध का उत्पादन होता है और उनकी प्रजनन क्षमता में भी सुधार होता है।

हाइड्रोपोनिक्स तकनीक का एक फायदा यह भी है कि इस तकनीक से गेहूँ जैसे अनाजों की पौध 7 से 8 दिन में तैयार हो सकती है, जबकि सामान्यतः इनकी पौध तैयार होने में 28 से 30 दिन लगते हैं।

हाइड्रोपोनिक्स तकनीक की चुनौतियाँ

सवाल यह उठता है कि जब हाइड्रोपोनिक्स के इतने सारे लाभ हो सकते हैं तो इसका उपयोग बढ़ क्यों नहीं रहा है? दरअसल, इस तकनीक के प्रचलित होने के रास्ते में कई कठिनाइयाँ और चुनौतियाँ भी हैं; जैसे कि :

1. सबसे बड़ी चुनौती तो इस तकनीक को इस्तेमाल करने में आवश्यक शुरुआती खर्च की है। परंपरागत विधि की अपेक्षा इसको लगाने में अधिक खर्च आता है। यहाँ यह बात स्पष्ट करने की जरूरत है कि बाद में यह काफी सस्ती पड़ती है।
2. चूँकि इस विधि में पानी का पंपों की सहायता से पुनः इस्तेमाल किया जाता है जिसके लिए लगातार विद्युत आपूर्ति की आवश्यकता होती है। इसलिए दूसरी बड़ी चुनौती है हर वक्त विद्युत आपूर्ति बनाए रखना।
3. तीसरी सबसे बड़ी चुनौती है लोगों की मनोवृत्ति को बदलने की। अधिकतर लोग सोचते हैं कि हाइड्रोपोनिक्स के इस्तेमाल के लिए इसके बारे में काफी अच्छी जानकारी होनी चाहिए और इसमें काफी शोध अध्ययन की जरूरत होती है। लेकिन असल में ऐसा नहीं है।

अंत में इस बात को भी नकारा नहीं जा सकता कि पौधों की उचित बढ़वार के लिए आवश्यक खनिज और पोषक तत्व सही समय पर सही मात्रा में मिलते रहने चाहिए। हाइड्रोपोनिक्स तकनीक में इन तत्वों की आपूर्ति हम करते हैं, जबकि जमीन से पौधे अपने आप लेते रहते हैं।

❖❖❖



दीपा धर्मतेजस

प्रबंधक

अंचल कार्यालय, मुंबई

क्षेत्रीय कार्यालय, गुडगांव



गुडगांव क्षेत्र द्वारा 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में केक कटिंग कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर गुडगांव क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुशील कुमार, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अमित तिवारी एवं स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, नोएडा



नोएडा क्षेत्र द्वारा 114वें स्थापना दिवस के अवसर पर केक कटिंग का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्रीमती सम्मिता सचदेव, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री घनश्याम सिंह, क्षेत्रीय प्रमुख श्री कमल देव अरोड़ा, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री उदय वीर चौपड़ा तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, उत्तरी दिल्ली



114 वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में उत्तरी दिल्ली क्षेत्र द्वारा केक कटिंग कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्रीमती निधि कुमार, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अनुज चित्रांश एवं अन्य सभी स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, दक्षिणी दिल्ली



114 वें स्थापना दिवस के अवसर पर दक्षिणी दिल्ली क्षेत्र द्वारा सफदरजंग हॉस्पिटल के चिकित्सा अधीक्षक, डॉक्टर्स एवं उनके अन्य स्टाफ सदस्यों को सम्मानित किया गया। इस अवसर पर उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री संदीप कुमार, शाखा प्रमुख श्री विकास शर्मा एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, पश्चिमी दिल्ली



पश्चिमी दिल्ली क्षेत्र द्वारा 114वें स्थापना दिवस के अवसर पर विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री भूपेन्द्र कुमार सबलोक, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री राजीव कुमार एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, रायपुर



रायपुर क्षेत्र द्वारा 114वें स्थापना दिवस के अवसर पर सांस्कृतिक कार्यक्रम के साथ-साथ अन्य कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर पटना अंचल के उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री रंजीत कुमार मंडल, क्षेत्रीय प्रमुख श्री सत्यरंजन महापात्र, उप क्षेत्रीय प्रबंधक श्री अभिषेक भारती, रायपुर क्षेत्र के शाखा प्रबंधकगण एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, धमतरी



धमतरी क्षेत्र द्वारा 114वें स्थापना दिवस के अवसर पर विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया. कार्यक्रम की शुरुआत बैंक के संस्थापक सर सयाजीराव गायकवाड़ तृतीय के चित्र पर पुष्पांजलि एवं माल्यार्पण के साथ हुई. इस अवसर पर धमतरी क्षेत्र के उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री राजेश दास तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित थे.

क्षेत्रीय कार्यालय, रतलाम



बैंक के 114वें स्थापना दिवस के अवसर पर रतलाम क्षेत्र की विभिन्न शाखाओं द्वारा ग्राहकों को सम्मानित किया गया तथा उनके लिए ग्राहक बैठकें भी आयोजित की गईं. इस अवसर पर उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अजय कुमार दीक्षित तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

क्षेत्रीय कार्यालय, सागर



बैंक के 114वें स्थापना दिवस के अवसर पर सागर क्षेत्र द्वारा कोरोना योद्धाओं को सम्मानित किया गया. इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री अनंत माधव तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

क्षेत्रीय कार्यालय, दुर्ग



114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में दुर्ग क्षेत्र द्वारा वृक्षारोपण कार्यक्रम का आयोजन किया गया. इस अवसर पर उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री रंजीत कुमार मण्डल, क्षेत्रीय प्रमुख श्री अरविंद काटकर, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अमित बैनर्जी तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

क्षेत्रीय कार्यालय, विलासपुर



विलासपुर क्षेत्र द्वारा बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया. इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री बरुन मेहेर, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री प्रदीप कुमार यादव तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

क्षेत्रीय कार्यालय, इंदौर



इंदौर क्षेत्र द्वारा 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में विभिन्न कार्यक्रमों के आयोजन की शृंखला में वृक्षारोपण भी किया गया. इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री राजेश डी शर्मा, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री नरेंद्र कुमार तोतला तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

क्षेत्रीय कार्यालय, पुणे ज़िला



114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में पुणे जिला क्षेत्र में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इन सभी कार्यक्रमों में पुणे जिला क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री निखिल मोहन तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, पुणे शहर



पुणे शहर क्षेत्र द्वारा बैंक के 114वें स्थापना दिवस का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री मनीष कौड़ा, उप अंचल प्रमुख श्री बिजय कुमार झा, क्षेत्रीय प्रमुख श्री डी.के. पंचोरी, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री विकास कुमार ने बैंक के संस्थापक श्री सयाजीराव गायकवाड़ III के फोटो पर माल्यार्पण एवं दीप प्रज्वलित कर केक काटा।

क्षेत्रीय कार्यालय, औरंगाबाद



114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में औरंगाबाद क्षेत्र द्वारा डॉ. बाबा साहब अम्बेडकर मराठवाड़ा विश्वविद्यालय परिसर में वृक्षारोपण कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री रामावतार पालीवाल तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, जलगांव



जलगांव क्षेत्र द्वारा 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में क्षेत्रीय प्रमुख श्री अरुण मिश्रा की अध्यक्षता में ग्राहकों के लिए कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर नए क्षेत्रीय प्रबंधक श्री अशोक वाघेला, उप क्षेत्रीय प्रमुख डॉ. बी आर चौधरी तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, सोलापुर



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर सोलापुर क्षेत्र द्वारा ग्राहक बैठक का आयोजन, वृक्षारोपण एवं रक्तदान शिविर आदि का आयोजन किया। इस अवसर पर सोलापुर क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री तेज प्रकाश तुलसियान तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, अमरावती



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर अमरावती क्षेत्र द्वारा डॉ. नरेंद्र भिवापुरकर अंध विद्यालय को आटा चक्की भेंट की गई। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्रीमती नंदिनी गायकवाड़, उप क्षेत्रीय प्रबंधक श्री अजय आर्य तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, कोल्हापुर



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर कोल्हापुर क्षेत्र द्वारा वृक्षारोपण अभियान चलाया गया जिसके अंतर्गत विभिन्न शाखाओं द्वारा अलग-अलग स्थानों पर 600 पौधे लगाए गए. इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री मयंक कुमार तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

क्षेत्रीय कार्यालय, नागपुर



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर नागपुर क्षेत्र द्वारा क्षेत्रीय प्रमुख श्री संजीव कुमार सिंह की अगुवाई में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया. इस अवसर पर क्षेत्रीय कार्यालय के सभी कार्यपालक और स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

क्षेत्रीय कार्यालय, नासिक



नासिक क्षेत्र द्वारा बैंक के 114वें स्थापना दिवस को हर्षोल्लास से मनाया गया और विभिन्न कार्यक्रम आयोजित किए गए. इस अवसर पर वृक्षारोपण और सांस्कृतिक कार्यक्रम भी आयोजित किए गए. इन सभी कार्यक्रमों में उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री राकेश कुमार, क्षेत्रीय प्रमुख श्री अनिल बड़जात्या, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुरेश खैरना विशेष रूप से उपस्थित थे.

क्षेत्रीय कार्यालय, पणजी



पणजी क्षेत्र द्वारा बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया. इस अवसर पर पणजी क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री दीपक कुमार सिंह सहित सभी अन्य कार्यपालक एवं स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

क्षेत्रीय कार्यालय, वलसाड



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर क्षेत्रीय कार्यालय, वलसाड में क्षेत्रीय प्रमुख श्री शरत कुमार पाणिग्रही की अध्यक्षता में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया. इस अवसर पर उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री कुमार अभिषेक श्रीवास्तव एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

क्षेत्रीय कार्यालय, बनासकांठा



बनासकांठा क्षेत्र द्वारा बैंक के 114वें स्थापना दिवस पर व्यवसाय विकास बैठक का आयोजन किया गया. इस अवसर पर बनासकांठा क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री राकेश चलावरिया तथा अन्य स्टाफ उपस्थित रहे.

क्षेत्रीय कार्यालय, खेड़ा



बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में खेड़ा क्षेत्र द्वारा कोविड टीकाकरण अभियान चलाया गया। इस अभियान में क्षेत्रीय प्रमुख श्री हेमन्द्र चोकसी, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री मयूर पी ईदनानी, तत्कालीन क्षेत्रीय प्रमुख श्री महेन्द्र बी वाला एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, महेसाना



बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में महेसाना क्षेत्र द्वारा वृक्षारोपण कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री रंजीत रंजन दास, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री मनोज कुमार रस्तोगी तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, साबरकांठा



114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में साबरकांठा क्षेत्र द्वारा जून, 2021 तिमाही में उत्कृष्ट कार्य निष्पादन करने वाली शाखाओं के स्टाफ सदस्यों को सम्मानित किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री राजकुमार महावर तथा उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री हर्ष पटेल तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, सूरत शहर तथा सूरत शहर-2



सूरत शहर एवं जिला क्षेत्र में 114वें स्थापना दिवस समारोह का शुभारंभ केक कटिंग के साथ किया गया। इस अवसर पर सूरत सिटी के उप महाप्रबंधक एवं क्षेत्रीय प्रमुख, श्री आर के गोयल, सूरत जिला क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री अश्विनी कुमार, सूरत शहर क्षेत्र 2 के क्षेत्रीय प्रमुख श्री भोलानाथ त्रिवेदी व अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित थे।

क्षेत्रीय कार्यालय, हल्द्वानी



बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में हल्द्वानी क्षेत्र द्वारा कार्यालय परिसर में पौधारोपण किया गया। इस अवसर पर हल्द्वानी क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री विपिन आर्या, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री रितेश पंत, उप क्षेत्रीय प्रमुख (हल्द्वानी क्षेत्र 2) श्री संतोष कुमार तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, तेलंगाना उत्तर



बैंक के 114वें स्थापना दिवस के अवसर पर तेलंगाना उत्तर क्षेत्र द्वारा विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। सभी कार्यक्रमों में क्षेत्रीय प्रमुख श्री श्रीनिवास रविपति, उप क्षेत्रीय प्रबंधक श्री बी आर सी मूर्ती तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

Regional Office, Ernakulam



Ernakulam Region organized various programmes on the occasion of 114th Foundation Day of the Bank. Regional Head Shri Anishkumar Kesavan, Deputy Regional Head Shri Tony M Vempilly and other Staff Members were present on the occasion.

क्षेत्रीय कार्यालय, अहमदाबाद-2



अहमदाबाद क्षेत्र-2 द्वारा बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में वृक्षारोपण कार्यक्रम का आयोजन किया गया. इस अवसर पर अहमदाबाद अंचल के अंचल प्रमुख श्री एम एम बंसल, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री पराग गोगटे तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

क्षेत्रीय कार्यालय, बरेली



बरेली क्षेत्र द्वारा 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में पौधरोपण किया गया और विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया. इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री अमरनाथ गुप्ता, क्षेत्रीय प्रमुख श्री अतुल कुमार बंसल तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

क्षेत्रीय कार्यालय, तेलंगाना दक्षिण



बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में तेलंगाना क्षेत्र द्वारा विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया. इस अवसर पर तेलंगाना क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री के विजय राजू, उप क्षेत्रीय प्रबंधक श्री टी वी वी एस शर्मा और अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

क्षेत्रीय कार्यालय, हुबल्लि



114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में हुबल्लि क्षेत्र द्वारा विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया. इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री मति चक्रवर्ती और उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री बी. राजेश तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

Regional Office, Calicut



Calicut Region organized various programmes on the occasion of 114th Foundation Day of the Bank. Regional Head Shri S K Palanivel and other Staff Members were present on the occasion.

BARODA REWARDS FOR INDIVIDUAL & TEAM EXCELLENCE (BRITE)

“We are what we repeatedly do. Excellence, then, is not an act but a habit”

- Aristotle

The well-known experiments and theories of B.F Skinner, an eminent psychologist as well as of Ivan Pavlov, the father of modern behaviour therapy have time and again proved that if a behaviour is followed by a positive reinforcement that behaviour is more likely to be repeated. Thereby a favourable or a good behaviour can be intentionally reinforced by recognizing and motivating.

Applying the researches of these great psychologists, the Bank's HR Department apart from other initiatives had introduced "BRITE" Awards which is a recognition based incentive program for our "BRIGHT" employees who accomplish Bank's goals and demonstrate exemplary Core values as defined by the Bank, making it a habit in their everyday life and motivating others to follow their lead.

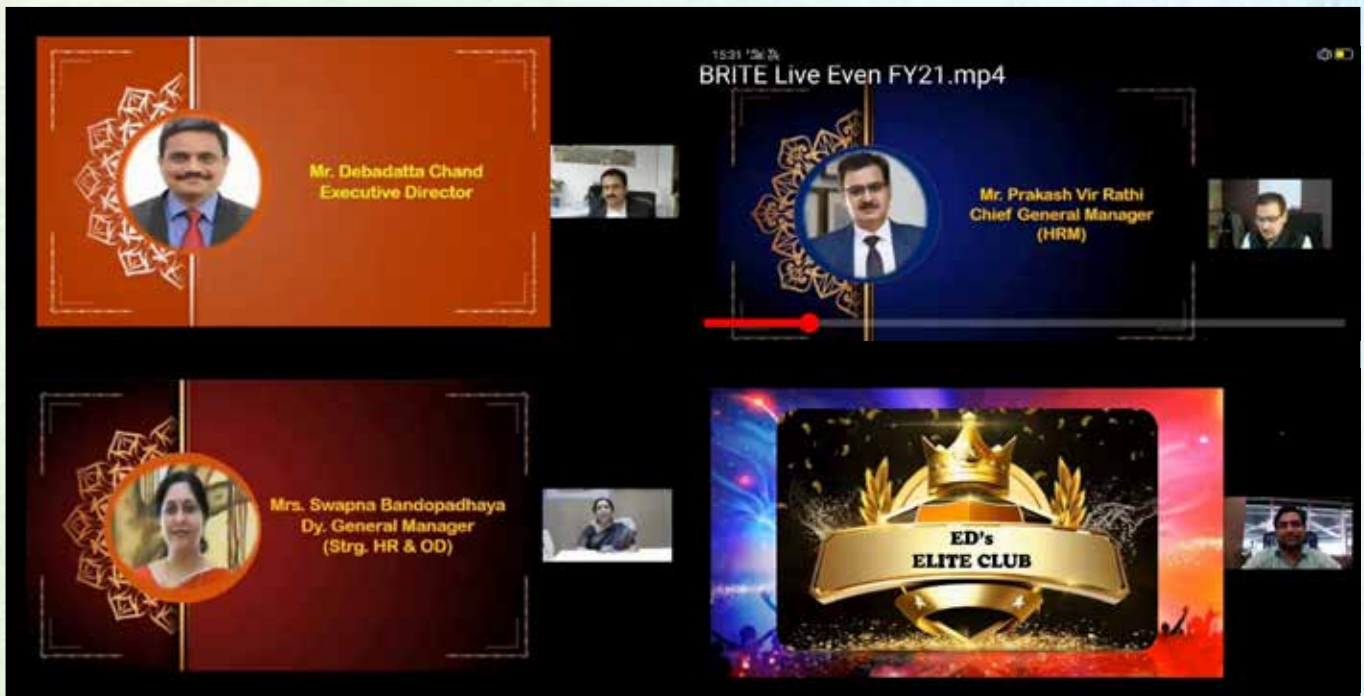
The deserving Employees and the Branches (Teams) are identified and recognized at Regional, Zonal and Corporate levels to motivate all the employees to

accomplish Bank's goals while also demonstrating exemplary display of Bank's Core values.

In 2020-21, despite the challenging times posed by the pandemic, we have organized a digital felicitation ceremony under 'BRITE' Scheme so as to fulfil our continuous endeavour towards motivating all our employees and guiding them towards exceptional performance as an individual and as a team showcasing the highest standards of the Bank's core values.

The comprehensive suite of rewards & recognition consists of EDs Elite Club for team recognition and Core Values Club for individual recognition.

On 17th July 2021, our Corporate Office and SparshPlus team organized the 'BRITE AWARD CEREMONY', which was the first of its kind felicitation program which happened in the Bank virtually. Here are few glimpses of the program:-



List of Winner of BRITE Award

1. Winner of EDs Core value club:



Shri Debadatta Chand, Executive Director presided over the virtual ceremony. He appreciated the winners of the BRITE Awards. He also expressed his pleasure that the HRM Department had in place an initiative to recognise the concepts of Team Spirit and Core Values. He reiterated the fact that the organisation's overall performance and branding lies in observing all the core values by all the employees. The Executive Director also emphasised and appreciated the uninterrupted services rendered by all the Bank's employees to the public amidst the ongoing Covid-19 pandemic.



The virtual felicitation program received positive feedback from all the corners and we trust that such HR initiatives and recognition programs will have long term influence in enhancing employee experience, performance and satisfaction which has always been the endeavour of the HRM Dept. towards which we as a team are fully devoted to.

Shri Prakash Vir Rathi, Chief General Manager (HRM) emphasised that, "the core values viz. Customer Centricity, Integrity, Courage, Innovation, Excellence and Passionate ownership form the crux of our Bank and that every employee should imbibe these values in letter and spirit".

We encourage every Barodian to adopt our Core Values, perform with best efforts and make our Bank a value-rich organisation. What gets recognized gets reinforced, and what gets reinforced gets repeated and by repetition comes the habit and the habit becomes a lifestyle. We are looking forward to see compounding number of BRITE award winners in the fore coming programs.

"Motivation is what gets you started. Habit is what keeps you going."

- Jim Rohn

Core value club	EC no	Photo	Name	Region
Courage	103627		Mr. Khetarpal Sanjay Kanubhai	Jamnagar, RO Jamnagar
	169826		Ms. Pawar Jagruti Uday	Pune, RO Pune District
Customer Centricity	100519		Mr. Kumar Viksit	Jamnagar, RO Jamnagar
	158163		Mr. Sharma Vishal	Jamnagar, RO Jamnagar
Innovation	99824		Mr. Sharma Kinchit Kumar	Bharatpur, RO Bharatpur
	111988		Mrs. Manorama	Moradabad, RO Moradabad
Integrity	113324		Mr. Singh Sunil Kumar	Jamnagar, RO Jamnagar
Operational Excellence	68428		Mr. Meena Rang Lal	Jamnagar, RO Jamnagar
	110477		Mr. Agrawal Abhishek	Bharatpur, RO Bharatpur
Passionate Ownership	123776		Mr. Patil Mukesh Devanand	Jalgaon, RO Jalgaon
	158926		Mr. Kumar Prashant	Udupi, RO Udupi

S. No.	Branch Name	Region	Zone
1	M. I. Road	Jaipur Region	Jaipur Zone
2	Jhunjhunu	Jhunjhunu Region	Jaipur Zone
3	Radhanpur	Banas Kantha Region	Ahmedabad Zone
4	Anklesh Main	Bharuch Region	Baroda Zone
5	Borsad	Anand Region	Ahmedabad Zone
6	Jalgaon	Jalgaon Region	Pune Zone
7	Ujjain	Ratlam Region	Bhopal Zone
8	Ponmeni	Madurai Region	Chennai Zone
9	Patna City	Patna Region	Patna Zone
10	Nainital	Haldwani Region	Meerut Zone
11	Barkatpur	Hyderabad Metro Region	Hyderabad Zone
12	Karnal	Karnal Region	Chandigarh Zone
13	Kekri	Ajmer Region	Jaipur Zone
14	Kharagpur	Burdwan Region	Kolkata Zone
15	Madhapar	Bhuj Region	Rajkot Zone

S. No.	Branch Name	Region	Zone
16	Azamgarh	Ambedkar Nagar Region	Lucknow Zone
17	Khamgaon	Jalgaon Region	Pune Zone
18	Ssi Por	Baroda District Region	Baroda Zone
19	Motihari	Muzaffarpur Region	Patna Zone
20	Palayam	Trivandrum Region	Ernakulam Zone
21	Asilmetta	Vishakhapatnam Region	Hyderabad Zone
22	Navin Nandi	Haldwani Region	Meerut Zone
23	Indira Puram	Noida Region	New Delhi Zone
24	Vidisha	Sagar Region	Bhopal Zone
25	Lda Colony	Lucknow Metro Region	Lucknow Zone
26	Lalbaug	Mumbai Metro South Region	Mumbai Zone
27	Rajrooppur	Prayagraj Region	Lucknow Zone
28	Dharmasthala	Mangaluru District Region	Mangaluru Zone
29	Muda,Mysore	Mysuru Region	Bengaluru Zone

3. Other Units that won ED Elite Club:

Category	Name of the Unit	Name of the Head	Zone
Apex Academy	Baroda Academy New Delhi	Ram Naresh Yadav	New Delhi Zone
SMS	SMS RAIPUR	Mr. K K HAWALDAR	Bhopal Zone
SMS	SMS MMCR	MR. RAJIV RANJAN	Mumbai Zone
SMS	SMS PUNE DISTRICT	MS. RASHI GUPTA	Pune Zone
SMS	SMS GANDHINAGAR	MR. KAUSHAL SOLANKI	Ahmedabad Zone
SMS	SMS AHMEDABAD (East)	MR. BHAVESH SOLANKI	Ahmedabad Zone
SMELF	Rajkot SMELF	Mr. Basavraj R Sadugoj	Rajkot Zone
SMELF	Bhopal SMELF	Ram Awatar Sharma	Bhopal Zone
CBO	CBO Chennai	Pusuluru Sudhakar(CM)	Chennai Zone
ZIAD	ZIAD MUMBAI	Mr. Ajay Narandas Choksi	Mumbai Zone
ZOSARB	ZOSARB Kolkata	MR. SIBASIS MISHRA	Kolkata Zone
ROSARB	ROSARB Chennai	MR. V.RAJSHEKHAR	Chennai Zone
CFS	CFS HYDERABAD	MR ASHUTOSH BAJPAI	Hyderabad Zone
ECB	ECB RAIPUR	MR RITESH SINGH	Bhopal Zone

चार दिन की जिंदगी

मैं इस आलेख की शुरुआत एक ऐसी बात बताकर करना चाहता हूँ जिसने मुझे चकित कर दिया. मेरे ऑफिस के सफाई कर्मचारी ने बताया कि, सर कल मुझे रास्ते में पच्चीस हजार रुपये मिले. मैं और मेरे सुपरवाइजर मार्केट से आ रहे थे तभी गोमती वैराज के उस पार जो हॉस्पिटल है उसी के पास बैग गिरा था. हम लोगों ने वहाँ के स्थानीय लोगों से कहा कि हमें कुछ पैसे रास्ते में मिले हैं लेकिन जो सही रकम बता देगा उसी को देंगे. कोई पैसे दूँढते हुए आये तो उसे हमारा ये पता दे देना. मैंने कहा रास्ते पर गिरे पैसे थे वो भी पच्चीस हजार, जो तुम्हारे कितने काम आते. राजा हरिश्चंद्र बनने की क्या जरूरत थी? उसने कहा, 'हॉस्पिटल के पास मिले थे जो किसी बीमार के इलाज के पैसे होंगे. यदि पैसों की कमी से वो मर गया तो पाप किसको लगेगा'. इस घोर कलियुग में जहाँ माँ-बाप के मरने के बाद अस्ति विसर्जन से पहले धन बंटवारे की लड़ाई शुरू हो जाती है, जहाँ त्वमेव माता च पिता त्वमेव का जाप लोग परम पिता परमेश्वर की बजाय परम शक्तिशाली पैसों की करते हैं, ये पाप - पुण्य की बातें करने वाला कौन है. एक तुच्छ सफाईवाला!! जो सफलता की किसी कसौटी पर खरा नहीं उतरता. सच तो ये है कि सफलता का कोई पैमाना उसके लिए बना ही नहीं है. सफलता के जो पैमाने दुनिया में बने हैं उन्हें देखकर दो छोटे बच्चों की लड़ाई ध्यान में आ जाती है. मेरे पास पांच चॉकलेट है और तुम्हारे पास सिर्फ तीन.... उ..... उ.... उ.... उ.

उ का मतलब उस आवाज से है जो बच्चे एक दूसरे को चिढ़ाने के लिए इस्तेमाल करते हैं. दो धनी -मेरे पास पांच करोड़ और तुम्हारे पास सिर्फ तीन.... उ..... उ.... उ.... उ. दो फिल्मी कलाकार - मेरे पास पांच ब्लॉकबस्टर और तुम्हारे पास सिर्फ तीन.... उ..... उ.... उ.... उ. हर क्षेत्र में जहाँ सफलता के पैमाने बनाये गए हैं उनका हाल कुछ ऐसा ही है. हम बैंक वालों को ही ले लीजिए - मैं स्केल पाँच में हूँ तुम सिर्फ स्केल तीन..मैं.. उ..... उ.... उ.... उ. और क्षेत्रों की तो बात नहीं करूँगा लेकिन बैंक वालों को जरूर सलाह दूँगा की स्केल इकट्ठे करने की बजाय सच्चे बैंकर बनने पर ध्यान दें. जनता अपनी गाढ़ी कमाई हम पर भरोसा करके बैंक में रखती है तो हमारी सर्वोच्च प्राथमिकता उस भरोसे को कायम रखना है. जब मैंने पढ़ा कि इन्सॉल्वेंसी एवं बैंकरप्सी कोड के तहत जो मामले निपटाए गए उनमें औसतन हेअरकट अस्सी प्रतिशत था तो रूह कांप गयी.

खैर उस सफाईवाले ने आगे बताया कि अगले दिन एक आदमी हैरान - परेशान उसके पास पहुंचा और ठीक -ठीक बता दिया कि वह एटीएम से पच्चीस हजार रूपए निकालकर माँ के इलाज के लिए हॉस्पिटल में जमा करने के लिए मोटरसाइकिल से जा रहा था और रास्ते में पैसे गिर गए. तब से वह पैसे दूँढते - दूँढते परेशान था. वो पैसे भी उसने किसी से उधार लिए थे. वह उस सफाईवाले को अपनी माँ के पास लेकर गया तो उसकी माँ ने आशीर्वाद की झड़ी लगा दी. ये सारी बातें मैं बहुत ध्यान से सुन रहा था और सुनते-सुनते भावुक हो उठा. फिर पता नहीं क्या सूझी मैंने अनायास ही उससे पूछ लिया कि इतना झंझट करने की बजाय पैसे पुलिस थाने में जमा करा देते. इस बात पर उसने जिस तरह से मुझे घूर कर देखा, हमारे देश के पुलिस तंत्र के विश्वसनीयता पर हम सोचने के लिए मजबूर हो गए.

इस कोरोना काल में जब हम सबने जीवन के अकाट्य सत्य (मौत) को बहुत करीब से देखा है, ऊपर लिखी सफाईवाले की कहानी जीवन की प्राथमिकताओं को तय करने में मदद करेगी. मैं उसे बार-बार सफाईवाला इसलिए कह रहा हूँ क्योंकि उसका कर्म और आचरण सिर्फ बाहर ही नहीं भीतर भी सफाई करने वाला है.

बहुत सारी ऐसी कहानियों से हम हर रोज रुबरू होते हैं मगर जीवन की आपा-धापी में उनपर गहराई से विचार करना तो दूर, ध्यान भी नहीं देते हैं. दूसरी ओर, सफलता की जो कसौटियां समाज में बनायीं गयीं हैं उनमें ऐसी कहानियों को स्थान भी नहीं मिलता है. अब तो सोशल मीडिया के युग में लाइक्स की संख्या से सफलता आंकी जाती है. मेरे कई मित्र कहते हैं तुम्हारे आलेख जो बॉबमैत्री या अक्षय्यम् में छपते हैं, उन्हें पढ़ता कौन है. हम इंसान की बजाय पूरी तरह से एटीएम में परिवर्तित हो गए हैं जिसमें कुछ डालने पर बदले में मिलना जरूरी है. अब उन संगीत साधकों के दिन लद गए जो सिर्फ संगीत की साधना के लिए संगीत सीखते थे. जो अपनी संगीत से आत्मा और परमात्मा का मिलन करा देते थे.

अब हम देने से ज्यादा लेने में विश्वास करने लगे हैं, लेकिन जो इकट्ठा किया उसका क्या होता है. मेरे पिताजी के मित्र और उनकी पत्नी का दस दिन के अंतराल पर देहावसान होने के बाद पता चला. उनके बड़े पुत्र जो मेरे बचपन के मित्र हैं उनको माता - पिता के एक साथ चले जाने से जो सदमा लगा होगा उसके सांत्वना के लिए मैंने फोन किया. दुःख की बात तो कहीं किनारे चली गयी या कभी केंद्र में थी भी या नहीं, पता नहीं, पिताजी के धन के बंटवारे में बहुत अड़चन है, इसपर चर्चा होने लगी. ऊपर से बहनों भी बराबर का हिस्सा मांग रही हैं वो परेशानी अलग. दोनों छोटे भाई जो माता - पिता के मौत के वक्त बहाने बनाकर आये भी नहीं थे, धमकी दे रहे थे कि घर का एक भी सामान इधर - उधर हुआ तो जेल की हवा खिला देंगे. मरने से एक ही माह पूर्व अंकल जी ने पिताजी को बताया था, ज्यादा बचत नहीं हो पा रही है सिर्फ पच्चीस लाख की एफडी बन पायी है. दो मंजिला मकान था, तो एक मंजिल और तीसरे बेटे के लिए बनाना जरूरी था. उनको क्या पता था दो बेटियों भी अपना हिस्सा लेने आएंगी. खैर, पत्नी को बुखार था. एक दिन दवा देने जब रात में गए तो, वे उठी ही नहीं. उसके ठीक दस दिन बाद जब वे स्वयं कुछ खा-पी नहीं रहे थे तो तब उन्हें हॉस्पिटल ले जाया गया. उस समय उनका शुगर चार सौ पार कर गया था और सांस भी नहीं ले पा रहे थे. वैसे भी रेगुलर इन्सुलिन का इंजेक्शन लगता था जो पत्नी के जाने के बाद किसी ने ध्यान नहीं दिया तो शुगर बहुत ज्यादा बढ़ गया था. हॉस्पिटल की शय्या पर बिना कुछ बोले चले गए.

कहावत है चार दिन की जिंदगी और इसका अहसास इस कोरोना काल में हर किसी को हो गया है. मेरे घर के सामने बिजली के खम्भे पर एक छोटा सा बॉक्स खुला छूट गया था तो चिड़ियों ने घोंसला बना लिया था. हमारी श्रीमती जी ने कहा, एक - एक तिनका लेकर बिचारियों ने घोंसला बनाया होगा लेकिन बिजली विभाग वाले आएंगे तो उजाड़ देंगे. मैंने कहा, ईश्वर ने तो सब के लिए व्यवस्था की थी मगर हमने पेड़ काटकर मकान बना लिए तो ये बिचारी घोंसला कहाँ बनाएंगी.

उपर्युक्त कहानियों का सार सिर्फ इतना है कि ईश्वर ने इस धरती पर जो संसाधन दिए हैं उनपर सभी का समान अधिकार है और हमें जीवन में अपनी जरूरतों को सीमित कर के चलना चाहिए ताकि दूसरे भी सम्मान-जनक जीवन जी सकें. जो बटोरने का होड़ लगी है और अमीरों की सूची बार-बार देखकर सीमित संसाधनों में जीने वालों को नीचा दिखाया जाता है, यह परिपाटी समाज में जब बदलेगी तभी हम एटीएम से दुबारा इंसान बन पाएंगे.

❖❖❖



संजय कुमार तिवारी
मुख्य प्रबंधक
बड़ौदा अकादमी, लखनऊ

क्षेत्रीय कार्यालय, अलीगढ़



अलीगढ़ क्षेत्र द्वारा बैंक का 114वां स्थापना दिवस हर्षोल्लास के साथ मनाया गया और विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अलीगढ़ क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री शमशाद अहमद और उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री बी एस चौहान तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, अहमदाबाद-III



बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में अहमदाबाद क्षेत्र-3 द्वारा पौधरोपण कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री के के सिंह, क्षेत्रीय प्रमुख श्री शब्बीर मेहसाणिया तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, बड़ौदा शहर - II



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर बड़ौदा शहर क्षेत्र-2 में स्थापना दिवस समारोह का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री राजन प्रसाद, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अश्विनी कुमार एवं क्षेत्रीय कार्यालय के समस्त स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, विशाखापट्टणम



विशाखापट्टणम क्षेत्र द्वारा बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर ग्राहकों के लिए जागरूकता कार्यक्रम का आयोजन भी किया गया। इन कार्यक्रमों में क्षेत्रीय कार्यालय तथा शाखाओं के स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, देहरादून



बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में देहरादून क्षेत्र द्वारा पौधरोपण कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर देहरादून क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री अनूप शर्मा, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अक्षय रस्तोगी तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, विजयवाडा



विजयवाडा क्षेत्र द्वारा 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य पर बेंजसर्कल शाखा में प्रतिष्ठावान ग्राहकों को पौधे भेंट किए गए। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री एच राजशेखर, बेंजसर्कल शाखा के शाखा प्रमुख श्री वी रवींद्रबाबू तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, आगरा



आगरा क्षेत्र द्वारा बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री विवेक शुक्ला, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री संजय अग्रवाल तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

Regional Office, Trivandrum



Trivandrum Region organized various programmes on the occasion of Bank's 114th Foundation Day. Regional Head Ms. Lekshmy Anand, Deputy Regional Head Shri Anand Kumar Jha and other Staff Members were present on the occasion.

क्षेत्रीय कार्यालय, उडुपी - I व उडुपी - II



उडुपी क्षेत्र I तथा उडुपी क्षेत्र II द्वारा 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उडुपी क्षेत्र I के क्षेत्रीय प्रमुख श्री रवि एस जी, उडुपी क्षेत्र II के क्षेत्रीय प्रमुख श्री आर वी एस वी श्रीधर तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, बड़ौदा जिला



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर बड़ौदा जिला क्षेत्र में स्थापना दिवस समारोह का आयोजन किया गया। इस अवसर पर बड़ौदा जिला क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री संजीव आनंद, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अरविंद सिन्हा एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, मेरठ



मेरठ क्षेत्र द्वारा बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री हरीश कुमार अरोड़ा, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अरुण कुमार पाण्डेय तथा स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, राजमुंदरी



राजमुंदरी क्षेत्र द्वारा 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री एमवी एस सुधाकर, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री ताडी शेषकुमार तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

Regional Office, Thrissur



Thrissur Region organized various programmes on the occasion of Bank's 114th Foundation Day. Regional Head Shri Gopa Kumar and other Staff Members were present on the occasion.

क्षेत्रीय कार्यालय, शाहजहांपुर



बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में शाहजहांपुर क्षेत्र द्वारा बड़ौदा स्वरोजगार विकास संस्थान, शाहजहांपुर में वृक्षारोपण कार्यक्रम का आयोजन किया गया. इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री मिहिर कुमार झा, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री नेत्रमणि तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

क्षेत्रीय कार्यालय, नवसारी



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर नवसारी क्षेत्र द्वारा विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया. इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री मनोज कुमार गुप्ता, जिलाधिकारी एवं जिला मजिस्ट्रेट श्री अमित प्रकाश यादव तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

क्षेत्रीय कार्यालय, गोधरा एवं गोधरा-II



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर गोधरा क्षेत्र तथा गोधरा क्षेत्र-II द्वारा वृक्षारोपण कार्यक्रम का आयोजन किया गया. इस अवसर पर गोधरा क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री आदित्य कुमार कन्नौजिया, गोधरा क्षेत्र-II के क्षेत्रीय प्रमुख श्री रोहित कुमार, गोधरा क्षेत्र-II के उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री वी. के. घाटिया, गोधरा क्षेत्र के उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री नरेंद्र पांडेय तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

क्षेत्रीय कार्यालय, गया



114 वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में गया क्षेत्र द्वारा विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया. इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री मनीष कुमार तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

क्षेत्रीय कार्यालय, गुलबर्गा



गुलबर्गा क्षेत्र द्वारा 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया. इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री बी सनिल कुमार, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री एल वी राव तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

क्षेत्रीय कार्यालय, शिमला



बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में शिमला क्षेत्र द्वारा विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री देवराज बंसवाल, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री भूपेन्द्र रोहिल्ला तथा अन्य शिमला क्षेत्र के स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, मैसूरु



मैसूरु क्षेत्र द्वारा 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री मुरली कृष्णा, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री लोकेश एम तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, जूनागढ़



114 वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में जूनागढ़ क्षेत्र द्वारा विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री निशात महफूज, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री विकास चावला, नए क्षेत्रीय प्रमुख महोदय श्री पराग शिरगांवकर तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, भुज



114वें स्थापना दिवस के अवसर पर भुज क्षेत्र द्वारा विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री जगजीत कुमार, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री राकेश कुमार तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

क्षेत्रीय कार्यालय, भावनगर



बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में भावनगर क्षेत्र द्वारा विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री एस एस अय्यर ने एसएसआई भावनगर शाखा के श्री निकेत डी पांचाल, भावनगर मुख्य शाखा के श्री निशित राटोड़ को ग्राहक द्वारा गलत चेक के माध्यम से रु. 3 करोड़ की धोखाधड़ी को रोकने हेतु सम्मानित किया।

क्षेत्रीय कार्यालय, गुवाहाटी



बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में गुवाहाटी क्षेत्र की के जी एस रोड शाखा द्वारा गुवाहाटी मेडिकल कॉलेज एवं हॉस्पिटल को व्हील चेयर दान किया गया। इस अवसर पर शाखा के अधिकारी श्री सुमित मण्डल एवं श्री मधुरजया भागवती, हॉस्पिटल के प्रधान सह मुख्य अधीक्षक श्री आयुष चंद्र बाइस्या तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

Trivandrum Region inaugurates new premises of Vellarada Branch



On 12th July 2021, Trivandrum Region inaugurated the new premises of its Vellarada Branch. Regional Head Shri Prajith Kumar D and other Staff Member and customers were present on the occasion.

नोएडा क्षेत्र द्वारा सैक्टर-18 शाखा के नए परिसर का उद्घाटन



25 अगस्त, 2021 को नोएडा क्षेत्र द्वारा सैक्टर-18 शाखा के नए परिसर का उद्घाटन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्रीमती सम्मिता सचदेव, उप अंचल प्रमुख श्री सुबोध जैन, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री घनश्याम सिंह, क्षेत्रीय प्रमुख श्री कमल देव अरोड़ा, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री उदय वीर चोपड़ा, शाखा प्रमुख श्रीमती इन्दु खटक तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

Innauguration of new premises of Trivandrum Region



New premises of Trivandrum Region was inaugurated on 15th July, 2021 with the auspicious hands of Regional Head Mr. Prajith Kumar D. and incumbent Regional Head Ms. Lekshmy Anand. All the Executives and Staff Members of Trivandrum Regions were present on the occasion.

चेन्नै मेट्रो क्षेत्र द्वारा एसएमई अरुम्बक्कम शाखा का उद्घाटन



20 जुलाई, 2021 को चेन्नै मेट्रो क्षेत्र की एसएमई अरुम्बक्कम शाखा का उद्घाटन चेन्नै अंचल के अंचल प्रमुख श्री रंगराजन के कर कमलों से किया गया। इस अवसर पर चेन्नै मेट्रो क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री रामानुज शर्मा तथा शाखा के स्टाफ एवं ग्राहकगण उपस्थित रहे।

Ernakulam Region inaugurates new premises of Pala Branch



On 30th August 2021, Ernakulam Region inaugurated the new premises of its Pala Branch. Zonal Head Shri K Venkatesan, Regional Head Shri Anish kumar Kesavan, Branch Head Shri Allwyn George and other staff members were present on the occasion.

अहमदाबाद अंचल द्वारा बेचराजी शाखा के नये परिसर का उद्घाटन



06 जुलाई, 2021 को मेहसाना क्षेत्र की बेचराजी शाखा के नए परिसर का उद्घाटन अंचल प्रमुख श्री एम एम बंसल द्वारा किया गया। इस अवसर पर उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री एम एस रोहड़िया, मेहसाना क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री रंजीत रंजन दास, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री मनोज कुमार रस्तोगी, शाखा प्रमुख श्री विपुल पटेल तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

पणजी क्षेत्र की एच एस रोड शाखा का नवीकरण



14 जुलाई, 2021 को नवीकृत पणजी एच एस रोड शाखा एवं बड़ौदा एक्सप्रेस लॉबी का उद्घाटन पणजी शहर के मेयर श्री रोहित जो मोंसेरात द्वारा किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री दीपक कुमार सिंह, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री संजीव कुमार राणा, शाखा प्रमुख श्री अमित रंजन और शाखा के अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

तेलंगाना दक्षिण क्षेत्र द्वारा कोतागुडेम शाखा के नए परिसर का उद्घाटन



09 जुलाई, 2021 को तेलंगाना दक्षिण क्षेत्र की कोतागुडेम शाखा के नए परिसर का उद्घाटन सिंगारेनी कंपनी के वित्तीय निदेशक एवं आई आर एस श्री बलराम नायक द्वारा किया गया। इस अवसर पर हैदराबाद अंचल के अंचल प्रमुख श्री मनमोहन गुप्ता, क्षेत्रीय प्रमुख श्री के विजय राजू, शाखा प्रमुख श्री गोपी कृष्णा और अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

भरुच क्षेत्र द्वारा एसएमएस का उद्घाटन



भरुच क्षेत्र द्वारा 07 सितंबर, 2021 को रिटेल ऋण प्रोसेस करने हेतु सेंटर प्वाइंट अंकलेश्वर में एसएमएस का उद्घाटन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री राजेश कुमार सिंह, क्षेत्रीय प्रमुख श्री सचिन वर्मा, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री डी के चौधरी, सेंटर प्वाइंट शाखा के शाखा प्रमुख श्री रोहित वैश्य तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

विजयवाड़ा क्षेत्र द्वारा मछलीपटणम शाखा के नए परिसर का उद्घाटन



विजयवाड़ा क्षेत्र द्वारा मछलीपटणम शाखा के नए परिसर का उद्घाटन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री मनमोहन गुप्ता, क्षेत्रीय प्रमुख श्री सी एच राजशेखर, आंध्र प्रदेश राज्य के परिवहन मंत्री श्री पेर्नी वैक्टरामय्या (नानी) तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

दक्षिणी दिल्ली क्षेत्र की हौज खास शाखा के नवीनीकृत परिसर का उद्घाटन



21 अगस्त, 2021 को दक्षिणी दिल्ली क्षेत्र की हौज खास के नवीनीकृत परिसर का उद्घाटन किया गया। इस अवसर पर भारतीय रिजर्व बैंक के कार्यपालक निदेशक श्री अजय कुमार, अंचल प्रमुख श्रीमती सम्मिता सचदेव, उप महाप्रबंधक श्री संजय कुमार वर्मा, शाखा प्रमुख श्री अंजनी कुमार चौहान एवं अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

नागपुर क्षेत्र धरमपेठ शाखा का उद्घाटन



25 अगस्त, 2021 को नागपुर क्षेत्र द्वारा नवीन धरमपेठ शाखा का उद्घाटन किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री मनीष कौड़ा, क्षेत्रीय प्रबंधक श्री संजीव सिंह एवं उप क्षेत्रीय प्रबंधक श्री अनीश कुमार तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

Lead Management: The Way Forward for Sales

Today, more than ever before, the ability to maximize customer loyalty through close and durable relationships is critical to grow business. As the institutions strive to create and manage customer relationships, several new trends affect the approach and tools that institutions employ to achieve customer connections. Banking sector has also embraced the changing trends which has resulted in a fundamental change in the way banks interact with the existing and prospective customers. Who would have ever thought a virus Covid-19 would make the entire world halt & all of a sudden bring a drastic shift from brick & mortar to digital channels.

Even though before the pandemic, the Financial Institutions were shifting towards digital channels, the pandemic has led the brick & mortar channels to become unsafe. Customers today prefer not only digital applications for loans but rather end to end digital lending. Thus our adaptability as well as the ability to sustain these channels will provide competitive edge over peers. With the increasing number of channels for lead generation, lead management becomes essential for enhancing customer experience & gaining customer retention.

The Modern day Lead Management has more essence to it than simply generating & monitoring the leads. Lead Management is the combination of people, process and technology: with a shared capability for both marketing and sales wherein Marketing generates leads, various channels pass it seamlessly and efficiently to sales.

"Lead management is the process of capturing leads, tracking their activities and behaviour, qualifying them, giving them constant attention to make them sales-ready and then passing them on to the sales team."

A good lead management process enables us to:

- Enhance the customers' experience during their engagement with us
- Decrease cost of sales



- Prevent Lead leakage
- Increase revenue
- Retain more customers
- Invest only in activities that generate real value for the business
- Have complete alignment between sales and marketing
- Know lead conversion metrics at every level from end to end
- Follow up with the interested prospects quickly

Lead Management process primarily drives through the following 6 stages:

1. Availability of Multiple Lead Channels:

A variety of marketing channels like Facebook, Twitter, Website, Portals, Chats, Blogs, E-mail Marketing, Contests, Research & Survey, Polls and other offline methods etc. are used for data collection.

Data collected from such channels needs to be stored, sorted, tagged, formatted, filtered, source identification, de-duplicated and processed to make accessible.

2. Lead Capture Automation & Processing:

In today's world, due to multiple sources of lead generation & automated processing the lead volume remains high, it is not realistic to process each lead into the system manually. Lead capture automation ensures that each lead is fed into the system right at the point of origin, preventing lead leakage of any sort.

A process can be built to capture not only completed &

successful applications but also half-way through & unsuccessful applications which can further be followed up with assistance for completion.

Another aspect of lead capture automation is the capability to automatically assess sources generating most number of leads and revenue for us. We can easily identify both – the high profit and the money draining lead generation sources & accordingly align the channels effectively.

3. Lead tracking:

When a lead is captured, an efficient lead management application would start tracking the activities and behaviour of that lead. It helps to sustain & even up-sell the lead with better or compatible products as per the behaviour analytics.

4. Lead distribution:

After capturing the leads, the system auto-assigns the leads based on defined logics to the respective teams for better & quicker follow-up with the prospects.

Prospects are sorted on the basis of type of products and the regions and branches and relevant enquiries are forwarded to the concerned officials. It significantly reduces the response time and also provides a great tool to the management to monitor the prospects status and the conversion into business.

The immediate / faster follow-up at times are the deciding factors for the future of that lead. According to the response of the lead, actions like reminder for call response, document requested, pending task, follow-up calls, appointments for one on one meeting and a lot more can be scheduled for a specific date & time and the developments can be regularly tracked.

5. Lead qualification:

At this stage, the leads are checked to identify if they are

worth persuading or not. These qualified leads will be the sales-ready leads.

Quality Scoring Matrix are defined to provide scoring to each lead based on the chances of their closure which will help in the further filtering & proper prioritization of leads.

6. Lead nurturing:

Leads somewhat interested but not ready for immediate engagement goes into the lead nurturing cycle. In this stage if given a good experience & offered best suited products, same may be converted into

business and if not converted still creates Brand Ambassadors.

Lead nurturing implies consistently engaging the leads through multiple channels with improved contents.

This category generally amounts to the largest portion of leads in database & requires more efforts for conversion. These leads on proper persuading come out of this phase and get passed on to sales whenever they become ready for conversion. Even the slightest ignorance on these leads can account for shifting of the prospective business to peer aggressively persuading the lead.

Lead Management System takes care right from soft enquiries to

leads getting converted to concrete clients. It supports to have a bird's eye view for the sales process and helps in understanding which strategies bring in the best leads and to optimize sales/marketing campaigns accordingly. It also helps with end to end MIS for better understanding of the entire customer journey, pain points of the processes and bottlenecks. Lead management is indeed crucial for sustainable business growth.



Rajashree Choudhari
Manager
Baroda Corporate Centre,
Mumbai

BARODA ALOK CHANDRA BRAVERY AWARD



(Mr. Pavan Kumar Setti receiving the Bravery Award from Mr. Rajesh Kumar Singh, Zonal Head, Baroda Zone. Others present were Ms. Vrushali Kambli, Regional Head, Baroda City Region, Mr. Sanjeev Anand, Regional Head, Baroda District Region and officials from the Zonal and Regional Offices)

Bravery is the virtue by which we stand resolute in the face of imminent danger while carrying out our responsibilities. It is the most essential core value which requires exceptional strength of character. Bank of Baroda salutes one such legend whose dedication & commitment will be remembered forever. Shri Alok Chandra, Branch Manager of Arwal Branch, Patna Region in the year 2018 while helping the police to nab an individual alleged in embezzling funds, was shot dead by unidentified men. His efforts to serve the society with honesty & courage led him to sacrifice his life. In memory of Late Shri Alok Chandra, Bank

has put in place 'Baroda Alok Chandra Bravery Award' constituting Gold Medallion and Cash Reward of Rs. One lakh. The Award recognizes exemplary and beyond the call of duty efforts by staff members in displaying courage (one of our Core Values) for furthering, safeguarding and protecting the Bank's interests.

Mr. Pavan Kumar Setti, EC No: 96224, Manager Nana Fofalia Branch, Baroda District Region, Baroda Zone was conferred with the prestigious "Baroda Alok Chandra Bravery



Award", for the current year.

Mr. Setti exhibited extraordinary courage and foiled the bid of possible robbery of the Bank's Nani Bedwan Branch, Baroda Zone. On 03.02.2021, on his way back home, Mr. Setti was ambushed and attacked by -02- perpetrators who tried to snatch away the branch keys from him. Though he was brutally injured during the incident and sustained multiple injuries & bruises, Mr. Setti, disregarding his personal safety and threat to his life, displayed absolute grit & conviction and did not part with the Branch Keys, which otherwise would have resulted in possible robbery of cash in the safe vault of the Branch, besides damage to Bank's precious property and important documents. This act of courage and bravery of Mr. Setti not only saved the Bank from probable loss but also safeguarded the interest of our customers.

Mr. Pavan Kumar Setti was honored for his indomitable act of courage and sense of belongingness towards the mother institution with the Baroda Alok Chandra Bravery Award on 15.08.2021 at the occasion of Independence Day ceremony.

हिन्दी दिवस समारोह

हिन्दी दिवस-2021 के अवसर पर प्रधान कार्यालय, कॉर्पोरेट कार्यालय सहित देशभर में हमारे विभिन्न अंचलों द्वारा विभिन्न कार्यक्रम आयोजित किए गए. हम अंचल कार्यालयों द्वारा आयोजित कार्यक्रमों की झलकियां यहां प्रस्तुत कर रहे हैं - संपादक

प्रधान कार्यालय, बड़ौदा



कॉर्पोरेट कार्यालय, मुंबई



अंचल कार्यालय, अहमदाबाद



अंचल कार्यालय, बड़ौदा



अंचल कार्यालय, बैंगलुरु



अंचल कार्यालय, भोपाल



अंचल कार्यालय, चंडीगढ़



अंचल कार्यालय, चेन्नै



अंचल कार्यालय, एर्णाकुलम



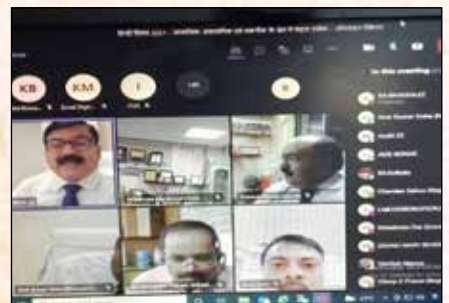
अंचल कार्यालय, हैदराबाद



अंचल कार्यालय, जयपुर



अंचल कार्यालय, कोलकाता



हिन्दी दिवस समारोह

अंचल कार्यालय, लखनऊ



अंचल कार्यालय, मैंगलुरु



अंचल कार्यालय, मेरठ



अंचल कार्यालय, मुंबई



अंचल कार्यालय, पटना



अंचल कार्यालय, पुणे



अंचल कार्यालय, राजकोट



बड़ौदा एपेक्स अकादमी, गांधीनगर



गिफ्ट सिटी, गांधीनगर



रिटेल एवं देयताएं विभाग, नई दिल्ली



स्थापना दिवस / Foundation Day

क्षेत्रीय कार्यालय, तिरुच्चिरापल्ली



अंचल कार्यालय, राजकोट



Gift City, Gandhinagar



चेन्नै अंचल के महाप्रबंधक श्री एस रंगराजन और अंचल प्रमुख श्री आर मोहन द्वारा तिरुच्चिरापल्ली क्षेत्र के दौरे के दौरान तमिल क्रिज और हिंदी क्रिज के विजेताओं को उन्होंने सम्मानित किया किया. इस अवसर पर उप महाप्रबंधक (कोयम्बतूर क्षेत्र) श्री के आर कगदाल, तिरुच्चिरापल्ली क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रबंधक श्री एम जयकिशन, उप क्षेत्रीय प्रबंधक श्री सेल्वकुमार तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

114वें स्थापना दिवस के अवसर राजकोट अंचल द्वारा राजकोट शहर में विभिन्न कार्यक्रम का आयोजन किया गया. इस अवसर अंचल प्रमुख श्री संजीव डोभाल, उप अंचल प्रमुख श्री वाय एस ठाकुर, उप महाप्रबंधक श्री चरणजीत सिंह तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे.

On 114th Foundation Day Gift City, Gandhinagar organized various programme. Deputy General Manager Shri Anuj Bhargava and other Staff Members were present on the occasion.

Launch of Corporate Ethics Function- Creating Value with Trust!



On 10th August 2021, our MD and CEO communicated the launch of Corporate Ethics function in our Bank for building a strong ethical culture that leads to building of better trust with employees, customers and other stakeholders. The beginning of this journey comprises of creation of Corporate Ethics Department and an Apex Level Ethics Committee which shall reflect inclusiveness and collaboration as a central theme for this Ethics journey. The Corporate Ethics department and the Ethics committee shall work together as an Ethics Team in **“Creating Value with Trust!”**

Dr. Mukund Rajan, erstwhile Chief Ethics Officer and first Brand Custodian of TATA Group and now Advisor to the Bank on Ethics and ESG is the Chairman of this Committee and shall guide the Bank on the Ethics Agenda so as to strengthen the ethics culture in the organization.

Since Ethics is an evolving function and lies at the intersection of other functions like Compliance, HR and



Risk, CGM Compliance, CGM HR and CGM Risk are the Core members of this committee. The other -12- members of this Ethics Committee represent a cross-section of the entire Barodian workforce with various representations like gender, function, geography, caste, cadre, sports, PWD, ex-servicemen and overseas.

An Orientation Programme was conducted from 24th to 25th September 2021 at Mumbai for the members of Apex Level Ethics Committee in order to integrate the members into new environment of working together and to understand and drive the Ethics agenda of the Bank and understand each other's collaborative role in bringing in best of the strategies and ideas for implementation of Ethics policies and programme.

This programme comprised of Key Address by our MD & CEO, Executive Director and Dr. Mukund Rajan, address by external speakers/ subject matter experts, panel discussion with CGMs as core committee members, brainstorming sessions etc. The programme began with welcome note and ceremonial lighting of lamp by Dr. Mukund Rajan, Chairman of the Apex Level Ethics Committee, Mr. Joydeep Dutta Roy, CGM, MDs Office, Subsidiaries and JVs, Mr. Prakash Vir Rathi, CGM HR, Mr. Jagan Mohan M, CGM Risk, Mr. Elango Balasubramaniam, CGM Compliance, Mrs. Jayanthi Bhat, DGM, Head-Corporate Ethics Department and Mr. Sunil Sinha, DGM, BOB NOWW, BCC, Mumbai, followed by introduction on the Constitution of Apex Level Ethics Committee and a brief on the agenda of the programme.

In the first session, Mr Joydeep Dutta Roy, CGM, MDs Office, Subsidiaries & JVs explained the purpose of launch of Corporate Ethics function, its agenda and objectives. It was impressed upon the Ethics Team to act as a custodian of the culture aspect of the Bank. Currently we have a blank canvas which is to be painted with new Ethical Roadmap for the Organization.

Banking industry has seen a lot of challenges with the changing times but amidst these, ethics and trust remains the core of the industry on any given day. However, Banking industry has seen some major frauds, ethical issues and challenges that are characterized by manipulating credit ratings, customers' beliefs, mis-selling, market manipulation, insider trading, malpractices in mortgage lending etc. Mr. Pavan Lall, senior journalist and renowned author of the book –Yes Man-The Untold Story of Rana Kapoor addressed on the common problems in Banking and other major ethical challenges in the industry.

Dr Mukund Rajan in his session talked about Vision, Mission and Values at TATAs and at Bank of Baroda and the purpose and process behind the formalization of these and how we can rethink on our Mission and Values in context of connect and alignment with the purpose. What are the best practices in Ethics at TATAs and how consistent and effective communication and reinforcement of the

values lead to desired behaviours of the employees. This was demonstrated with the video film on the 26/11 Taj incident presenting how the staff members, immersed in the culture and values of the organization, saved the lives of the guests while endangering their own. Ethics at TATAs comprise of the following 4 aspects:

- Leadership: as a link between Mission, Values and quality of the organization.
- Compliance Culture: Walk the Talk, Leverage Open Houses, Training platforms, Town Halls etc to inculcate the sense of Mission and Values.
- Communication and Training: Building a robust Annual Training Calendar. Continuous dialogue and communication with employees to ensure desired ethical culture and values.
- Measuring the Effectiveness of Ethics: Performance on ethics being measured on key metrics related to ethics.

Dr. Rajan being a luminary in the field of ESG, also discussed about the upcoming ESG agenda in India and around the world and the evolving regulatory expectations and its connection with Ethics and CSR in an organization.

Thereafter, Mr. Yogesh Goel, VP and Head-Ethics and Compliance at Infosys alongwith his team members explained the functioning of Corporate Ethics set up in their organization and strategies to ensure it is impactful in improving the overall culture of the organizations. Key learnings from this session were:-

- Engagement with Top Leadership- One of the most effective ways to communicate across organization and drive the agenda.
- Risk Analysis- Identify areas where the Risk of Fraud is very high and devise strategies accordingly.
- Training and Communication- The training and communication strategies need to be really effective so that it positively impacts the overall culture of the organization.
- Effective Investigation Process- Sound practice of investigation and reporting.
- Monitoring and Effectiveness- The overall function needs to be monitored based on key indicators to ensure timeliness and efficacy.

Another subject matter expert, Mr. Bharat Vasani, former General Counsel TATA group shared his experience of ethical challenges at leadership level in TATAs, ethical violations and resolutions and decision making in context of ethics.

Our Bank has always been committed to highest ethical standards and practices across entire value chain and in all dealings with stakeholders including employees, customers, vendors, regulators, etc. This

also requires organizations to make environment, social and governance or ESG commitments. Our Executive Director, Mr. Debadatta Chand highlighted how our Bank has actively contributed to the social and economic development of communities at large. The main highlights from his session on Sustainability of the Bank in the long run are as below:-

- To remain "relevant".
- As PSU, we are a commercial entity with social objective.
- Transparency in our working because what causes distress is not the delay but lack of knowledge of what is happening.
- Ethics and ESG to be leveraged as the strength of the Bank.



In his keynote address our MD & CEO, Mr. Sanjiv Chaddha, emphasized on the purpose behind setting up of Corporate Ethics function, idea about the Apex Level Ethics Committee as a true representation of the Barodian workforce, the Ethics agenda of the Bank and how the committee and the Corporate Ethics Department can work together in achieving on this agenda. There were deliberations on issues like organizational culture and the expected positive changes upon implementation of this agenda. Some major highlights of his discussion are given below:-

- A banker in the field faces various dilemmas in day to day working- So there should be some markers to guide them on Decision making.
- Identify Values that can be expressed in actionable agenda in a dynamic situation/environment.
- Importance of Communication in driving the agenda and improving the work culture.
- Ethics and values to be articulated simply but circulated widely.
- Platform for Women to realize their full potential – Organization should have enough opportunities for them to grow rather than just providing a ground to survive.

The programme also comprised of Panel Discussion with Mrs. Jayanthi Bhat, DGM, Head of Corporate Ethics Department as moderator with questions from participants posed to the Core Committee Members i.e. the CGM HR, CGM Risk Management and CGM Compliance, who answered every single question with very meaningful and deeper insights into the Ethics Agenda and also talked about Ethics and ethical dilemmas in respect of their respective functions i.e. HR, Risk and Compliance.

There were brainstorming sessions on the agenda and the roadmap of the Ethics Team going forward which was moderated by Mr. Sunil Sinha, DGM, BOBNOWW, BCC. Bank's Chief Technology Officer & CGM Mr. Sanjay Mudaliar talked about ethical considerations in IT, the changing technological environment, the conundrum between data confidentiality and data sharing in regulated environment and the considerations in context of IT to be kept in mind while working on technology platforms in context of Ethics.

Mr. Samuel Abraham, Chief Compliance Officer, BOB New York, USA also presented the Code of Ethics and ethics practices in Bank's New York territory in his session, Ethics in Business-Around the World.

Some key learnings from this programme are briefly summed up as below:-

- Ethics is about knowing the difference between what you have a right to do and what is right to do. Corporate Ethics is important to have transparency at all levels and also to judge what is wrong and what is right.
- The Ethics Team needs to review the present policies and identify the ethics pain points.
- Trust is the key to establishing an ethical organization environment which guides decisions and actions. In banking, trust is the cornerstone of relationship with customers, vendors, employees, and others who have dealings with the Bank.
- Building a highly developed value system and making our environment safe and healthy to survive, keeping the ESG index intact.
- Our Bank is investing its resources in something intangible but of immense importance which will bear fruits in future. It has taken a leap ahead of other PSBs.
- Leadership, Compliance Structure, Measurement of Effectiveness, Communication and Training are essential elements of ethics in an organization.
- The 'Tone from the Top' is of paramount importance in implementing the ethical code for the Bank and the overall success of the organisation.



Mrs. Rupali Aneja
Chief Manager
Corporate Ethics, BCC



Smoother Claims Settlement to Help Customers Secure their Assets & Avoid Liabilities

Extending a Helping Hand to Families Dealing with The Loss of Loved Ones

The recent pandemic has been nothing short of a catastrophe of lives and livelihoods for many. Families have had to deal with the sudden loss of loved ones, often sole earning members, which has undoubtedly affected the family's livelihood. Along with emotional stress, surviving members are left to fend for themselves with large bills to pay. At dire times like these, for insurers like us, it is an important social responsibility to stand firmly beside those in need and to serve them with ardour and compassion. Beyond claims settlement, it's about living up to the confidence placed in us. It's about serving people and the society at large.

IndiaFirst Life: Easing the Loss Through Smoother Claim Settlements

Among the many claims that we have settled during the pandemic, the ones closest to us have been that of our extended family, the Bank of Baroda employees. While the loss of loved is irreplaceable, we went an extra mile to ensure that the affected families have some semblance of financial stability in these times of grief. We believe that our partnership stretches beyond business and so we've left no stone unturned to support them. Going beyond the call of duty, everyone joined together to help the families who were affected during the pandemic. These included the family of a young 33-year-old who lost his life to COVID, another family whose member, a BoB employee – was diagnosed with COVID and expired due to respiratory distress syndrome. IndiaFirst Life also supported the family who lost a key earning member to the fight against cancer. As we reached out to yet another BoB family that had to deal with the deaths of several family members during the pandemic, our hands and hearts were full. Together with the Barodians, we had this unified purpose to help everyone affected and to be of service. IndiaFirst Life was agile in supporting everyone to the fullest by honouring the timely payment of claims and helping families in their greatest hour of need.

Being There for Our Extended Family

For FY 2021-22 as on 31st August 2021, IndiaFirst Life settled the following claims under various policies for the extended Bank of Baroda family:

- The Group Credit Life claims settled include 167 claims amounting to approx. Rs 21.73 Cr, 13 staff loans claims amounting to approx. Rs 3 Cr, and 55 COVID-19 claims amounting to Rs 10.25 Cr.
- 1316 claims amounting Rs 61.56 Cr under Retail, 4017 claims amounting Rs 80.34 Cr under PMJJBY & 279 claims amounting Rs 24.11 Cr under Group portfolio was settled.

Under Group portfolio, 112 claims amounting Rs 2.38 Cr were settled under the Group Term product.

We are glad to have been of support to affected families during these difficult times. With the purpose of serving

as reliable partners, IndiaFirst Life extends affordable insurance cover options. Our affordable options make insurance cover accessible to all Savings Accounts customers of the bank through Baroda Jeevan Suraksha scheme and offer Group Loan Protect Plan cover to Bank of Baroda's borrowers of Personal, Education, Mortgage, MSME and Housing Loan customers.

Our robust claims processes in place have enabled us to help all our internal and external stakeholders alike. To give you an insight, here are certain processes we followed to ensure the seamless and timely settlement of claims –

The 3-S Approach to Better Customer Experience

These have been trying times for families everywhere. In line with its #CustomerFirst philosophy, IndiaFirst Life has implemented a 3-S Approach: Swift Verification, Single Window Processing, Stress-free Settlement – to expedite the claims settlement process.

- **Swift Verification:** Once the family submits the necessary documents, our team quickly gets to work to verify the details. In case of any missing information or discrepancies, we reach out to the family requesting them to update us on the same. With a swift verification process, we can move on to the next step.
- **Single Window Processing:** IndiaFirst Life seeks to provide a seamless experience at every stage of the claim settlement process. We offer omnichannel touchpoints for seeking information from purchase to processing of claims, our effort is to ensure the safety and well-being of all customers.
- **Stress-free Settlement:** Our 1-Day claim settlement has enabled us to ensure seamless and quick processes. We believe this part of our customer's journey is the moment of truth for us as an insurance provider. We look to service our customers' families with empathy and compassion when the moment of truth knocks their door.

Living Up to Expectations

Losing a loved one is always a difficult experience. At IndiaFirst Life, as insurance providers and your partners in planning for the certainties of life, we consistently look for ways to make the claims settlement process smoother. This is our way of living up to the confidence that our customers put in us when they opt for IndiaFirst Life policies. Our strong sense of purpose extends beyond any geographical or physical boundaries. Through this virtuous cycle we hope to support more customers in times to come.



Amey Patil

Country Head – Credit Life & Agency, IndiaFirst Life Insurance Co. Ltd.

❖ What is Fraud Triangle?

Fraud Triangle is the concept that explains the reason behind committing fraud by employees at a workplace and consists of three elements that are responsible for the fraud – **pressure, rationalization and opportunity**.

According to this concept fraud occurs when conditions for fraud are favourable to fraud committer and it is not a random occurrence.

Donald R. Cressey, a well-known criminologist, developed the Fraud Triangle several decades ago. Interested in the circumstances that led embezzlers to temptation, he published ***Other People's Money: A Study in the Social Psychology of Embezzlement***.

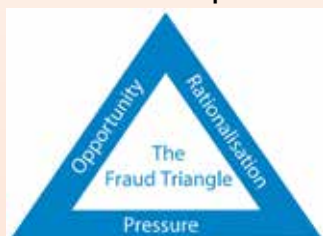
❖ Cressey's hypothesis was:

"Trusted persons become trust violators when they conceive of themselves as **having a financial problem** which is **non-sharable**, are aware this problem can be **secretly resolved by violation** of the position of financial trust, and **are able to apply to their own conduct** in that situation verbalizations which enable them to adjust their **conceptions of themselves as trusted persons** with their conceptions of themselves as **users of the entrusted funds** or property."

❖ Three elements of the Fraud Triangle are:

- Opportunity**, (the most critical factor)
- Pressure** (also known as incentive or motivation) and
- Rationalization** (sometimes called justification or attitude).

For fraud to occur, all three elements must be present.



A Critical Leg of a "Fraud Triangle"

Introduction:

As per the Annual Report of FY2019-20 of RBI, **fraud cases in the banks have increased exponentially. The total fraud cases have jumped by 28% to 8,703 in 2019-20** from 6,798 in 2018-19. Bank frauds, in value terms involving an amount of Rs. 1 lakh and above, **have more than doubled in 2019-20 period to Rs. 185000 crore** from Rs. 71,534 crore in 2018-19 period, **up 159 %**.

Fraud committed by bank employees are also rising. Fraud Triangle will help us to understand the different aspect of these fraud cases by employees.

#1-Opportunity:

When pressure is present employee looks for an opportunity for committing the fraud. **For example**, if there is **no internal control over the Jewel Loan** bags in the bank branch, then employee with fraudulent mind set may find the chance to steal it and sell it in the market. **Any weakness in a system**—for example, lack of oversight—**is a way to steal**. Of the three elements of the Fraud Triangle, **opportunity is often hard to spot**, but fairly **easy to control through organizational or procedural changes**.

#2-Pressure:

The pressure is the motivation behind fraud committing, and that can be either **financial** pressure or **personal** pressure from superiors. **Financial Pressure** sometimes involves personal situations that create a **demand for more money; un-sharable financial problems**, shortage of revenue, pressure from banks to pay loans, and **maintenance of beyond-the-means lifestyle**. At other times, **personal pressure arises from problems on the job**; unrealistic performance targets may provide the motive to perpetrate fraud.

#3-Rationalization:

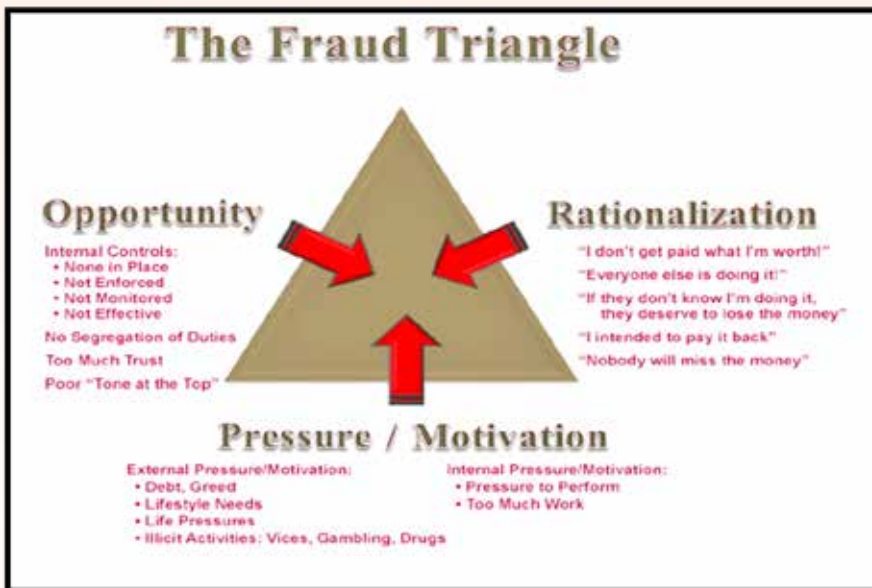
It is the last stage in the fraud triangle. This stage requires fraudsters to justify fraud in an acceptable way. Most fraud committers do not see themselves as criminals; instead, explain the situation of committing fraud.

There are two aspects to rationalization: **One**, the fraudster must conclude that the gain to be realized from a fraudulent activity outweighs the possibility for detection. **Two**, the fraudster needs to justify the fraud.

transactions by strengthening the systems and procedures like.

- **Strong Internal Control** – To prevent organization and management from committing fraud, there must be robust internal control and compliance of law and high punishment and penalties for committing fraud so that it can be reduced.
- **Favourable Employee Policies** – There must be favourable employee policies so that employees

- **Robust Checklists** – Organisation should prepare robust checklists to follow by all employees (Especially new employees in the organisation or in any new role) in critical areas to reduce the frauds.
- **Code of Ethics** – Companies have a robust code of ethics based on core values to ensure that they send the right message to employees when it comes to fraud. And provide that code of ethics to be followed by one and all.
- **Ethical Training** – There must be proper ethical training to all employees, which teaches them that ethics are most important in life, and doing fraud or cheating in any situation is unethical, which helps to change the mind set of fraudsters.



Conclusion:

Fraud Triangle is the concept which explains the reason behind committing the fraud. The most critical element is **opportunity which is in the hand of management to control.** Others two elements cannot directly be managed by the executives.

To prevent fraud, there must be strong internal controls, zero tolerance, and a proper code of ethics, which motivates employees to be ethical. Hence, our bank has recent created **"Corporate Ethics Function Dept."** to monitor Ethics functions of the Bank. To prevent and detect fraud, there must be surprised checks and audits, and management audits are also encouraged, and there must be strong fraud deterrence policies so that no employee can think of committing fraud.

If the management focus on the **most critical leg of the fraud triangle** i.e. **"Opportunity"** which is in their control and implement a strong control mechanism, then **frauds can be drastically reduced.**



Madan Mondal
Chief Manager
Baroda Apex Academy
Gandhi Nagar

❖ Which is an Important Element or critical leg of Fraud Triangle?

Fraud triangle has three elements – Pressure, opportunity, and rationalization, and the **most crucial factor among them is the opportunity.**

It is so **because the opportunities available for committing the fraud give motivation to the fraudsters** to commit the fraud. **If there are strong controls in the organization and stringent policies** and proper and crystal-clear reporting policies, then **fraudsters might not get the opportunity to commit the fraud, and hence no fraud can take place.**

Management plays a critical and crucial role to prevent the scope of opportunities for fraudulent

in need can get required financial support from the company instead of committing the fraud.

- **Zero Tolerance of non-compliance** – Zero tolerance on non-compliance must be there in the organisation. Periodic monitoring of zero tolerance areas need to be monitored scrupulously by different stake holders.
- **Surprise Visits and Audits** – There must be a system of surprise checks, and visits by top management and auditors should also do surprise audits to ensure that no frauds are committed by or on the company.

उद्योग पर स्थायी संसदीय समिति द्वारा अहमदाबाद का दौरा



04-06 सितम्बर, 2021 को उद्योग पर स्थायी संसदीय समिति ने अहमदाबाद का दौरा किया गया। इस बैठक में प्रबंध निदेशक एवं मुख्य कार्यपालक अधिकारी श्री संजीव चड्ढा, अंचल प्रमुख श्री एम एम बंसल, प्रधान कार्यालय से प्रमुख (राजभाषा एवं संसदीय समिति) श्री संजय सिंह, वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

हिसार क्षेत्र द्वारा किसान मेले का आयोजन



08-09 सितंबर, 2021 को हिसार क्षेत्र द्वारा चौधरी चरण सिंह हरियाणा कृषि विश्वविद्यालय, हिसार में किसान मेले का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री प्रवीण कुमार सिंह उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अंजनी सिंगल, लाला लाजपत राय पशु चिकित्सा एवं पशु विज्ञान विश्वविद्यालय के कुलपति डॉ. गुरदयाल सिंह और चौधरी चरण सिंह हरियाणा कृषि विश्वविद्यालय, हिसार (एचएयू) के कुलपति प्रोफेसर बलदेव राज कम्बोज तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

Madurai region organizes customer Meet



Rajapalayam Branch, Madurai region has organized a customer meeting on 15th July 2021 at Rajapalayam. Deputy General Manager (Network) Shri Chalapathi Naidu, Regional Head Shri M P Sudhakaran, Branch Head Shri Madhusudhana Kumar and other Staff Members were present on the occasion.

क्षेत्रीय कार्यालय, मंगलूरु शहर तथा मंगलूरु जिला



बैंक के 114वें स्थापना दिवस के उपलक्ष्य में मंगलूरु शहर क्षेत्र तथा मंगलूरु जिला क्षेत्र द्वारा विभिन्न कार्यक्रमों का आयोजन किया गया। इस अवसर पर मंगलूरु जिला क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री देवीप्रसाद शेड्डी, मंगलूरु शहर के क्षेत्रीय प्रमुख श्री संजय वाली तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

भरूच क्षेत्र द्वारा एमएसएमई ग्राहक बैठक का आयोजन



भरूच क्षेत्र द्वारा 07 सितंबर, 2021 को एमएसएमई ग्राहक बैठक का आयोजन किया गया। इस बैठक में अंचल प्रमुख श्री राजेश कुमार सिंह, क्षेत्रीय प्रमुख श्री सचिन वर्मा, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री डी के चौधरी तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

कार्यपालक निदेशक श्री विक्रमादित्य सिंह खीची का तिरुच्चिरापल्ली क्षेत्र का दौरा



13 सितंबर, 2021 को कार्यपालक निदेशक श्री विक्रमादित्य सिंह खीची द्वारा तिरुच्चिरापल्ली क्षेत्र का दौरा किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री एस रेंगराजन, क्षेत्रीय प्रमुख श्री एम जयकिशन तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

झुंझुनू क्षेत्र द्वारा विश्व पर्यावरण दिवस के अवसर पर वृक्षारोपण कार्यक्रम का आयोजन



विश्व पर्यावरण दिवस के अवसर पर झुंझुनू क्षेत्र एवं अग्रणी बैंक कार्यालय, झुंझुनू द्वारा बड़ौदा स्वरोजगार विकास संस्थान, झुंझुनू में वृक्षारोपण कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री बनवारी लाल सुडा, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री सागरमल टैलर, अग्रणी जिला प्रबंधक श्री रतन लाल वर्मा, वित्तीय साक्षरता सलाहकार श्री जी आर डिग्रवाल तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

मुंबई मेट्रो मध्य क्षेत्र द्वारा सम्मान समारोह का आयोजन



01 से 03 सितंबर, 2021 तक बीमा दिवस के अवसर पर मुंबई मेट्रो मध्य क्षेत्र को बीमा क्षेत्र घोषित किया गया। इस अवसर पर मुख्य महाप्रबंधक श्री पुरुषोत्तम, अंचल प्रमुख श्री जगदीश तुंगारिया, क्षेत्रीय प्रमुख श्री शशिनाथ टंडन, वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

मुंबई मेट्रो पूर्व क्षेत्र द्वारा सम्मान समारोह का आयोजन



01-03 सितंबर, 2021 तक बीमा दिवस के अवसर पर मुंबई मेट्रो पूर्व क्षेत्र को बीमा क्षेत्र घोषित किया गया। इस अवसर पर बड़ौदा कॉर्पोरेट कार्यालय के मुख्य महाप्रबंधक श्री पुरुषोत्तम, अंचल प्रमुख श्री जगदीश तुंगारिया, क्षेत्रीय प्रमुख श्री सलेश कुमार, वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

लखनऊ जिला क्षेत्र द्वारा कृषि हेतु ऋण योजनाएं पुस्तिका का विमोचन



लखनऊ जिला क्षेत्र द्वारा कृषि हेतु ऋण योजनाएं पुस्तिका का विमोचन 11 अगस्त, 2021 को कार्यपालक निदेशक श्री विक्रमादित्य सिंह खीची द्वारा किया गया। इस अवसर पर अंचल प्रमुख श्री बृजेश कुमार सिंह, उप अंचल प्रमुख श्री ए के सिंह, उपमहाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री रंजीत कुमार झा, श्री टी पी सिंह, श्री प्रतीक अग्रिहोत्री, वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

Mumbai Metro West Region organises Branch Head Meeting



On 3rd August 2021 Mumbai Metro West Region organises Branch Head Meeting. Zonal Head Shri Jagdish Tungaria, Deputy Zonal Head Shri Pitabash Pattanayak, Regional Head Shri Nikhil Mohan, Deputy Regional Head Shri Sunil Kumar and other Staff Members were present on the occasion.

हैदराबाद अंचल द्वारा समीक्षा बैठक का आयोजन



13 अगस्त, 2021 को हैदराबाद अंचल द्वारा समीक्षा बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर कार्यपालक निदेशक श्री विक्रमादित्य सिंह खीची, अंचल प्रमुख श्री मनमोहन गुप्ता, वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

भोपाल क्षेत्र द्वारा डॉक्टरों का सम्मान



02 जुलाई, 2021 को भोपाल क्षेत्र द्वारा बैंक ऑफ बड़ौदा, एम्स शाखा के समन्वयन में डाक्टर्स दिवस के उपलक्ष्य में एम्स अस्पताल के डाक्टरों को सम्मानित किया गया। इस अवसर पर उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री राजेश प्रसाद, एम्स (भोपाल) के डॉक्टर तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

संबलपुर क्षेत्र द्वारा जागरूकता अभियान का आयोजन



25 अगस्त, 2021 को संबलपुर क्षेत्र द्वारा स्वर्ण ऋण तथा विभिन्न रिटेल ऋणों से संबंधित उत्पादों के प्रचार-प्रसार हेतु प्रचार वैन को झंडी दिखाई गई। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री आर्य प्रकाश दास, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री सुधामय पंडा, संबलपुर मुख्य शाखा के शाखा प्रबंधक श्री अमीय किशोर तथा अन्य स्टाफ सदस्य भी उपस्थित रहे।

जूनागढ़ क्षेत्र द्वारा मेगा क्रेडिट कैम्प का आयोजन



24 सितंबर, 2021 को जूनागढ़ क्षेत्र द्वारा 'कृषि गतिविधियों पर मेगा क्रेडिट कैम्प' का आयोजन किया गया। इस अवसर पर राजकोट अंचल के नेटवर्क उपमहाप्रबंधक श्री नरेन्द्र सिंह, क्षेत्रीय प्रमुख श्री पराग शिरगांवकर, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री विकास चावला तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

गया क्षेत्र में समीक्षा बैठक का आयोजन



16-17 अगस्त, 2021 को गया क्षेत्र में अंचल प्रमुख श्री संजीव मेनन की अध्यक्षता में समीक्षा बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप महाप्रबंधक श्री संजीव चौधरी, वरिष्ठ कार्यपालकगण तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

रायपुर क्षेत्र द्वारा जागरूकता रैली का आयोजन



रायपुर क्षेत्र द्वारा 27 जुलाई, 2021 को शाखा प्रमुखों की समीक्षा बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर भोपाल अंचल के अंचल प्रमुख श्री गिरीश सी डालाकोटी, उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री रंजीत कुमार मंडल, क्षेत्रीय प्रमुख श्री सत्यरंजन महापात्र, उप क्षेत्रीय प्रबंधक श्री अभिषेक भारती, रायपुर क्षेत्र के शाखा प्रबंधकगण एवं क्षेत्रीय कार्यालय के स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

अजमेर क्षेत्र द्वारा सम्मान समारोह का आयोजन



अजमेर क्षेत्र द्वारा वित्त वर्ष 2020-21 में उत्कृष्ट कार्य निष्पादन करने वाले बीसी एवं स्टाफ सदस्यों को सम्मानित करने के लिए सम्मान समारोह का आयोजन किया गया। इस अवसर पर अजमेर क्षेत्र के क्षेत्रीय प्रमुख श्री एस के बिरानी तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

मुंबई अंचल द्वारा विशेष बैठक का आयोजन



21 अगस्त, 2021 को मुंबई अंचल द्वारा विशेष बैठक का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप अंचल प्रमुख श्री पीतबाश पटनायक, उप महाप्रबंधक श्री पी के राउत, उप महाप्रबंधक श्रीमती विजया राठोड, यूनियन बैंक ऑफ इंडिया के मुख्य महाप्रबंधक श्री अशोक चंद्रा तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

प्रयागराज क्षेत्र द्वारा मेगा कृषि क्रेडिट कैम्प का आयोजन



प्रयागराज क्षेत्र द्वारा 30 जुलाई, 2021 को मेगा कृषि क्रेडिट कैम्प का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप महाप्रबंधक श्री प्रतीक अग्रिहोत्री, क्षेत्रीय प्रमुख श्री के के कश्यप, उप क्षेत्रीय प्रमुख श्री अजय कुमार श्रीवास्तव, जिला अग्रणी प्रबंधक श्री आशीष श्रीवास्तव तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

भोपाल अंचल तथा मध्य प्रदेश पुलिस के बीच पुलिस सैलरी पैकेज से संबंधित समझौता ज्ञापन



13 जुलाई, 2021 को भोपाल अंचल द्वारा बड़ौदा पुलिस वेतन पैकेज के अंतर्गत मध्य प्रदेश के सभी पुलिस कर्मियों के सैलरी खाता खोलने के लिए अंचल प्रमुख श्री गिरीश सी डालाकोटी तथा मध्यप्रदेश पुलिस की एआईजी श्रीमती ऋचा द्वारा समझौता ज्ञापन पर हस्ताक्षर किया गया। इस अवसर पर भोपाल क्षेत्र की क्षेत्रीय प्रमुख सुश्री मौसुमी मित्रा तथा अन्य स्टाफ उपस्थित रहे।

नाशिक क्षेत्र द्वारा ग्राहक सम्मान कार्यक्रम का आयोजन



नाशिक क्षेत्र की नाशिक रोड शाखा द्वारा 01 जुलाई, 2021 को ग्राहक सम्मान कार्यक्रम का आयोजन किया गया। इस अवसर पर उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्री राकेश कुमार, क्षेत्रीय प्रमुख श्री अनिल बड़जात्या, नाशिक रोड शाखा के शाखा प्रमुख श्री प्रेमकुमार सिन्हा तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।

आणंद क्षेत्र द्वारा को मुख्यमंत्री महिला उत्कृष्ट योजना के तहत चेक वितरण



04 अगस्त 2021 को आणंद क्षेत्र द्वारा मुख्यमंत्री महिला उत्कृष्ट योजना के अंतर्गत ग्राहकों को चेक वितरित किए गए। इस अवसर पर क्षेत्रीय प्रमुख श्री अरविंद विमल तथा अन्य स्टाफ सदस्य उपस्थित रहे।



हम जुलाई-सितंबर, 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 संजीव डोभाल,
प्रधान कार्यालय, बड़ौदा



श्री संजय कुमार ग्रोवर,
ग्रुप कंट्रोल ऑफिस,
लंदन, यूके



श्री रवींद्र अग्रवाल,
सीएफएस, मुंबई



श्री एस रंगराजन,
अंचल कार्यालय, चेन्नै



श्री विजय कुमार बसेठा,
अंचल कार्यालय, राजकोट



श्री सुरेश पई,
कॉर्पोरेट कार्यालय, मुंबई

महाप्रबंधक

उप महाप्रबंधक



श्री विपिन कुमार गर्ग,
ग्रेटर मुन्नाह, ओमान



श्री के राजवेल,
अंचल कार्यालय, चेन्नै



श्री भवानी शंकर गुप्ता,
विशेषीकृत आस्ति प्रबंधन
शाखा, नई दिल्ली



सुश्री मौसमी मित्रा,
क्षेत्रीय कार्यालय, भोपाल



श्री रवि सुब्रमणि,
कॉर्पोरेट कार्यालय, मुंबई



सुश्री जयंती दत्तात्रेय भट,
कॉर्पोरेट कार्यालय, मुंबई



सुश्री रचना मिश्रा,
क्षेत्रीय कार्यालय,
लखनऊ मेट्रो



श्री शैलेंद्र कुमार सिंह,
प्रधान कार्यालय, बड़ौदा



श्री प्रमोद कुमार परीक,
जेडआईएडी, बड़ौदा



श्री देबाशीष बवशी,
बड़ौदा उत्तर प्रदेश ग्रामीण
बैंक, गोरखपुर



श्री सुरेश कुमार खाटोर,
क्षेत्रीय कार्यालय, भीलवाड़ा



श्री विनय गुप्ता,
अंचल कार्यालय, मंगलुरु



श्री रामेश्वर लाल चौहान,
बड़ौदा गुजरात ग्रामीण बैंक,
वडोदरा



सुश्री विजया ए राठौड़,
अंचल कार्यालय, मुंबई



सुश्री डेजी एम,
प्रधान कार्यालय, बड़ौदा

Bank launches full-service Digital Banking ecosystem 'BOB World'



Our Bank, the winner of the 'Best Technology Bank' award amongst the large Banks at the IBA Banking Technology 2021 and the Top Bank as per MEITY digital payments ranking index FY21, launched its Digital Banking platform 'BOB World' on 09th September 2021. The event was graced by Our Executive Directors Shri Vikramaditya Singh Khichi, Shri Ajay K Khurana and Shri Debadatta Chand, Olympic winner PV Sindhu along with other senior executives of the Bank.

हमारी नगर राजभाषा कार्यान्वयन समिति (बैंक), वडोदरा को कीर्ति पुरस्कार



हमारे बैंक के संयोजन में कार्यरत बैंक नगर राजभाषा कार्यान्वयन समिति, वडोदरा को भारत सरकार से राजभाषा कीर्ति पुरस्कार के अंतर्गत वर्ष 2020-21 के लिए 'ख' भाषिक क्षेत्र में प्रथम पुरस्कार प्राप्त हुआ. यह पुरस्कार 14 सितंबर, 2021 को नई दिल्ली के विज्ञान भवन में आयोजित हिंदी दिवस समारोह में माननीय केंद्रीय गृह एवं सहकारिता मंत्री श्री अमित शाह, केंद्रीय गृह राज्य मंत्री श्री नित्यानन्द राय, श्री अजय कुमार मिश्रा एवं श्री निशिथ प्रामाणिक की उपस्थिति में समिति के अध्यक्ष एवं मुख्य महाप्रबंधक (परिचालन) श्री वेणुगोपाल मेनन तथा सदस्य सचिव एवं सहायक महाप्रबंधक (राजभाषा एवं संसदीय समिति) श्री पुनीत कुमार मिश्र ने प्राप्त किया.

संसदीय राजभाषा समिति की तीसरी उप समिति द्वारा अंचल कार्यालय, बड़ौदा का निरीक्षण



22 सितंबर, 2021 को संसदीय राजभाषा समिति की तीसरी उप समिति द्वारा हमारे बड़ौदा अंचल कार्यालय का राजभाषा विषयक निरीक्षण किया गया. उक्त निरीक्षण बैठक की अध्यक्षता माननीय सांसद डॉ. मनोज राजोरिया ने की. इस अवसर पर माननीय सांसदगण श्रीमती कांता कर्दम, डॉ. अमी याज्ञिक, श्री प्रतापराव जाधव, बड़ौदा अंचल के अंचल प्रमुख श्री राजेश कुमार सिंह, प्रधान कार्यालय से प्रमुख (राजभाषा एवं संसदीय समिति) श्री संजय सिंह तथा बड़ौदा अंचल की उप महाप्रबंधक (नेटवर्क) श्रीमती वीणा के शाह उपस्थित रहे.

bob
World



बैंक ऑफ़ बड़ौदा
Bank of Baroda



खुशियों का त्यौहार

त्यौहारों के इस मौसम में, करें अपने सपनों को साकार!

ऑफर सीमित अवधि के लिए*



बड़ौदा
गृह ऋण
@
6.50%*
प्रतिवर्ष



बड़ौदा
कार ऋण
@
7.00%*
प्रतिवर्ष



मिस्ड कॉल दीजिए*

गृह ऋण - 846 700 1111
कार ऋण - 846 700 1133

www.bankofbaroda.in

हमें फॉलो करें



*विषय व शर्तें लागू