

अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक का वक्तव्य

प्रिय शेयरधारको,

17 मई 2006 को बैंक के अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक का कार्यभार संभालने पर वित्तीय वर्ष 2005-2006 के लिए आपके बैंक की वार्षिक रिपोर्ट आपको प्रस्तुत करते हुए मुझे गौरव की अनुभूति हो रही है।

सकल घरेलू उत्पाद की 8% की दर तथा मुद्रास्फिति के संभावित 4% के स्तर के साथ भारतीय अर्थव्यवस्था जहां मजबूती की स्थिरता का द्योतक है, वहीं आपके बैंक ने भी वर्ष के दौरान अपने कार्य निष्पादन में प्रगति दर्ज की है।

वित्तीय वर्ष 2005-2006 के समाप्त होते-होते बैंक ने बाजार में अपनी जगह की पुनर्स्थापना के लिए स्पष्ट दिशा निर्धारित कर ली है जिसके तहत कारोबार के विकास को और तीव्र बनाने के लिए आस्ति गुणवत्ता के स्तर में सुधार लाने हेतु गैर निष्पादक आस्तियों (एन.पी.ए.) में वसूली को और आक्रामक बनाने के साथ-साथ रिटेल साख, कृषि, कम लागत वाली जमा राशियों एवं लघु व मध्यम उद्यमों को ऋण बढ़ाने के विकास के मूल घटकों के रूप में निर्धारित किया गया है। बैंक द्वारा गत वर्ष के दौरान कारोबार विकास के लिए जो पथ चुना गया था उसके सकारात्मक परिणाम सामने आये हैं तथा बैंक के कार्य निष्पादन में भी उसका प्रतिबिंब दिखाई देता है।

वर्ष के दौरान आपके बैंक का मिश्रित कारोबार 17.12% की दर से बढ़ते हुए रु.32,762 करोड़ से बढ़कर रु. 38,371 करोड़ तक पहुंच गया। बचत बैंक की जमा राशियों में 19.07% तथा कुल जमा राशियों में 13.05% की वृद्धि हुई है। बैंक की मांग जमा राशियां पिछले वर्ष की 42.03% की तुलना में बढ़कर 43.65% हो गई है जो बैंकिंग उद्योग के सर्वोच्च स्तरों में से एक है।

आपके बैंक के सकल अग्रिम भी 24.30% की उच्च दर से बढ़ते हुए गत वर्ष के रु. 11,865 करोड़ के मुकाबले रु. 14,748 करोड़ हो गये हैं। विकास की इस यात्रा में रिटेल साख, कृषि तथा लघु व मध्यम उद्यम क्षेत्रों की बहुत महत्वपूर्ण भूमिका रही है जिन्होंने क्रमशः 52.16%, 35.10% तथा 35.68% की वृद्धि दर्ज की है। बैंक द्वारा प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्रों को प्रदान किए गए अग्रिमों की राशि न्यूनतम निर्धारित 40% के स्तर के समक्ष, उसकी निवल साख की 42.203% थी।

वर्ष के दौरान सकल विनिधानों में 11.17% की गिरावट दर्ज की गई तथा ये रु. 9,722 करोड़ से घटकर रु. 8,635 करोड़ रह गए। साख की बढ़ती हुई मांग तथा साख पोर्टफोलियो की बेहतर वृद्धिशील प्राप्तियों, प्रतिभूतियों की परिपक्वता की प्राप्तियों में सर्वकालीन वृद्धि एवं प्रतिभूति बाजार में व्याप्त जोखिमों को ध्यान में रखते हुए आप के बैंक ने एक बहुत की विवेकपूर्ण स्थिति के तहत अपने आस्तियों के आधार को विनिधानों से साख पोर्टफोलियो की ओर निरंतर बढ़ाना जारी रखा है।

आपके बैंक ने आस्ति गुणवत्ता पर गंभीरता से विचार करते हुए, द्विस्तरीय रणनीति अपनायी है, जिसके एक स्तर पर संगीन साख निगरानी प्रणाली द्वारा वर्तमान मानक आस्तियों को गैर निष्पादक में तब्दील होने से रोकना है तथा दूसरे स्तर पर हर संभव प्रयास करते हुए बैंक के गैर निष्पादक खातों में वसूली की संभावनाओं को तलाशना है आस्ति गुणवत्ता में सुधार लाने के स्पष्ट दृष्टिकोण के तहत विभिन्न उपाय किए गए जैसे कि छोट खातों के लिए विशेष एक मुश्त समझौता निपटान योजना, सरफायसी अधिनियम के अन्तर्गत तथा लोक अदालतों के माध्यम से प्रतिभूतिकरण के व्यवसाय में संलग्न कंपनियों को आस्तियों की बिक्री आदि, गैर निष्पादक तथा बड़े खातों में हुई रु. 304 करोड़ की नकद वसूलियों के साथ इन प्रयासों के बहुत ही उत्साहजनक परिणाम प्राप्त हुए हैं।

CHAIRMAN & MANAGING DIRECTOR'S STATEMENT

Dear Shareholders,

Having assumed the charge as Chairman & Managing Director of the Bank on 17th May 2006, I feel privileged to present to you the Annual Report of your bank for the Financial Year 2005-06.

While the Indian economy remained buoyant, with the GDP growth at 8 % and inflation well within the estimated level at about 4 %, your bank also recorded an improved performance, during the year.

The financial year 2005-06 took off with the bank setting a clear direction of re-establishing its market space by identifying 'Retail Credit, Agriculture, SME Lending and Low Cost Deposits' as the *key growth engines* and being aggressive on recovery in NPAs to further improve the Asset Quality and give an impetus to business growth. The performance reflects that the path the bank had treaded during the year has yielded positive results.

The business mix of your bank has increased from Rs. 32762 Crore to Rs. 38371 Cr, registering a growth of 17.12 % during the year. While the Total Deposits have increased by 13.05 %, the Savings deposits have grown by 19.07 %. The demand deposits of the bank constituted 43.65 % of the total deposits, up from 42.03 % in the previous year and is one of the highest in the industry.

The Gross advances of your bank have posted a robust growth of 24.30 %, up from Rs. 11865 Crore to Rs. 14748 Crore. The growth was led by the key growth engines with Retail Credit, Agriculture & SME posting a growth of 52.16 %, 35.10 % & 35.68 %, respectively. Priority Sector Lending was at 42.20 % of the Net Bank Credit as against the mandated level of 40 %.

The Gross Investments decreased from Rs. 9722 Crore to Rs. 8635 Crore, registering a decline of 11.17 % during the year. Your bank had taken a conscience stance to steadily move its asset base from Investments to Credit Portfolio, keeping in view the volatility in the securities market with rise in YTM of securities across all tenors and also looking to the increasing demand and better incremental yield on credit portfolio.

Your bank had taken a solemn call on the Asset Quality, adopting a two pronged strategy. Firstly, by arresting fresh slippages through a robust Credit Monitoring Mechanism and secondly, by rigorously exploring all avenues of recovery in each of NPA accounts of the bank. Various measures viz. Special OTS Scheme for small accounts, Sale of assets to companies engaged in securitisation, through Lok Adalats and under SARFAESI Act etc. were taken with a clear focus to improve the Asset Quality. The efforts yielded encouraging results with cash recoveries of Rs. 304 Crore in NPA & written off accounts during the year.

अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक का वक्तव्य

परिचालनगत लाभ पिछले वर्ष के रु. 382 करोड़ की तुलना में 62.31% बढ़कर रु. 620 करोड़ हो गया. वृद्धि का मुख्य श्रेय उच्चतम परिचालन गत क्षमता / कारोबार मात्रा, परिचालनगत व्यय में कमी, बढ़ते खाते डाले गये अग्रिमों / विनिधानों व अतिशेष स्थिर अस्तियों की बिक्री के लाभ से वसूली में हुई प्रभावशाली वृद्धि को दिया जाता है. हालांकि, गैर निष्पादक अस्तियाँ एवं निवेशों आदि के लिए रु. 547 करोड़ का कुल प्रावधान करने के प्रश्नात आप के बैंक ने पूर्ववर्ती वर्ष के रु. 61 करोड़ की तुलना में वर्ष 2005-06 में रु.72.99 करोड़ का निवल लाभ दर्ज किया है. वर्ष के दौरान किये गये प्रावधानों में 70.41% की वृद्धि के बावजूद निवल लाभ में 19.66% की वृद्धि हुई है.

आपके बैंक की सकल गैरनिष्पादक अस्तियाँ पूर्ववर्ती वर्ष के रु. 1148 करोड़ से और घटकर रु. 949 करोड़ हो गई जो सकल अग्रिमों की 6.44% थी. निवल गैर निष्पादक अस्तियाँ रु. 591 करोड़ से घटकर रु. 432.85 करोड़ हो गई और पूर्ववर्ती वर्ष 2004-2005 की समाप्ति पर 5.23% की तुलना में निवल अग्रिमों की 3.04 रहीं.

आपके बैंक का पूंजी पर्याप्तता अनुपात (सी.आर.ए.आर) 31 मार्च 2005 के 11.91% से घटकर 10.62% हो गया. फिर भी यह ध्यान देना प्रासंगिक होगा कि वर्ष के दौरान करीबन 25% की साख वृद्धि दर्ज करने के बावजूद तथा बाजार जोखिमों हेतु प्रावधान करने के बावजूद यह 9% के अपेक्षित स्तर से पर्याप्त अधिक है.

आपके बैंक ने वर्ष के दौरान प्रगति की ओर अपने कदम बढ़ाने के लिए कई ठोस उपाय किए. खुदरा भाग के रूप में बैंक ने अपने ग्राहकों की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए पूरे देश में 50 फिनमार्टों की स्थापना की है. खुदरा ऋण के तीव्रतर लाभार्जन और एकलबिंदु सुपुर्दगी के लिए मुंबई में केन्द्रीय प्रसंस्करण केन्द्र के संस्थापन को और मजबूत बनाने के लिए इस पर विशेष जोर दिया है.

आपके बैंक की ग्रामीण उपायों को आगे बढ़ाने, विशेष रूप से गुजरात के ग्रामीण एवं अर्धशहरी केन्द्रों में अपनी मजबूत उपस्थिति कायम रखने में प्रमुख भूमिका रही है. इसके अतिरिक्त, सर्व प्रथम **शर्तरहित खाते** और **सामान्य क्रेडिटकार्ड** प्रारंभ करने के कारण वित्तीय समावेश से संबंधित उपायों में भी अग्रगण्य रहा है. हमारे बैंक ने किसान क्रेडिट कार्ड जारी करने में और प्रगति की है. रु.526 करोड़ की राशि के एक लाख कार्ड बैंक द्वारा अब तक जारी किए जा चुके हैं. जिसमें रु. 25 करोड़ की राशि वाले 1724 नये स्वयंसहायता समूहों को वित्त पोषण प्रदान किया गया है जिनकी कुल संख्या अब बढ़कर 3542 हो गई है, और वर्ष कि समाप्ति पर 500 नये किसान क्लबों का गठन करके अब किसान क्लबों की कुल संख्या 600 से अधिक हो गई है.

बैंक ने ग्रामीण ऋण सुपुर्दगी व्यवस्था को और सुदृढ़ बनाने के लिए **देना ग्रामीण इंटरनेट कियोस्क** और **देना भूमिहीन क्रेडिटकार्ड योजना** आदि जैसे कुछ और उत्पादों को आरंभ किया है. बैंक ने अपनी चयनित शाखाओं में विभिन्न कृषि उत्पादों के मूल्यों की सूचियाँ भी किसानों के हितार्थ प्रदर्शित करने के लिए एन.सी.डी.ई.एक्स. और गोदाम रसीद पर संपार्श्विक आधारित वित्तपोषण के लिए एन.सी.एम.एस.एल. के साथ गठजोड़ व्यवस्था की है.

CHAIRMAN & MANAGING DIRECTOR'S STATEMENT

The Operating Profit for the year was Rs. 620 Crore as against Rs. 382 Crore in the previous year, registering an increase of 62.31 %. The growth is mainly attributed to higher operational efficiency / business volume, decline in operating expenses, a stupendous increase in Recovery in Written off advances / Investments and profit from sale of surplus fixed assets. However, after making a total provision of Rs. 547 Crore for NPAs & Investments etc., your bank posted a Net Profit of Rs. 72.99 Crore for the year 2005-06, as against Rs. 61 Crore in the previous year. The increase in Net Profit of 19.66% was achieved despite an increase of 70.41% in provisions made during the year.

The Gross NPAs of your bank were further reduced to Rs. 949 Crore down from Rs. 1148 Crore in the previous year and were 6.44 % of the Gross Advances. The Net NPAs were at Rs. 432.85 Crore, declined from Rs. 591 Crore and were 3.04 % of the Net Advances as against 5.23 % as at the end of previous year 2004-05.

The Capital Adequacy Ratio (CRAR) of your bank stood at 10.62 %, declined from 11.91 % as at 31st March 05. However, it is pertinent to note that this is well above the mandated level of 9 %, despite providing for market risk and posting a credit growth of nearly 25 %, during the year.

Your bank had taken several initiatives during the year, in its march towards progress. On the retail front, the bank had operationalised 50 Finmarts all across, to cater to the retail lending needs of the customers. The thrust on this segment was given a further impetus with establishment of a 'Central Processing Centre' at Mumbai for faster turnaround & single point delivery of retail credit.

Your bank had a major foray into rural initiatives, leveraging its sound presence in rural & semi urban centers, particularly in Gujarat. Besides pioneering into the measures on financial inclusion by being the 1st to introduce 'No frills A/c' and 'General Credit Card', your bank had made a further headway in issuing 'Kisan Credit Cards' that *exceeded the landmark 1 lac cards* involving Rs. 526 Crore; in financing 1724 new Self help Groups increasing the number to 3542, involving Rs. 25 Crore; and in formation of 500 new Farmer Clubs taking the total number of Farmers Clubs to over 600, as at the end of the year.

In order to further strengthen the rural credit delivery mechanism, a few more products viz. Dena Rural Internet Kiosk Scheme & Dena Bhumiheen Credit Card Scheme etc. were launched. Bank had also entered into a tie up arrangement with NCDEX for display of price tickers of agricultural commodities and with NCMSL for collateral based financing against warehouse receipts, at select branches, for the benefit of farmers.

अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक का वक्तव्य


40 विशिष्ट शाखाएं लघु एवं मध्यम उद्यम/लघु उद्योग शाखा के रूप में नामित की गई हैं। लघु एवं मध्यम उद्यम क्षेत्रों को ऋण प्रदान करने को सरल एवं कारगर बनाने के लिए शाखा कार्यकर्ताओं को ऋण स्वीकृति हेतु अतिरिक्त अधिकार प्रदान किये गये हैं। ऋण प्रदान करने हेतु उपयुक्त ग्राहकों की पहचान करने और उनकी अर्थ क्षमता का निर्धारण करने के लिए सिडबी और स्मेरा (एस.एम.ई. के लिए रेटिंग एजेंसी) के साथ समझौता ज्ञापन (एम.ओ.यू.) पर हस्ताक्षर किए हैं। इसके अतिरिक्त विशेष रूप से लघु एवं मध्यम वर्ग की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए बैंक ने **चेनल वित्त पोषण** तथा **चावल एवं दाल मिल योजना** नामक अपने दो उत्पाद भी प्रारंभ किये हैं।

बैंकिंग उद्योग में गैर व्याजगत आय बढ़ाने के लिए बदलाव की एक जोरदार लहर चल रही है और यह समय की मांग भी है। वर्ष के दौरान बैंक ने इसके लिए एक मजबूत प्लेटफार्म तैयार किया है जिसके तहत भारतीय जीवन बीमा के विभिन्न उत्पादों की बिक्री हेतु उसके साथ गठजोड़ व्यवस्था की गई है जो साधारण बीमा उत्पादों हेतु ओरियंटल इन्श्योरंस कंपनी के साथ पहले से मौजूद व्यवस्था के अतिरिक्त है। इन व्यवस्थाओं को वर्तमान वर्ष के दौरान वास्तविक रूप से सफल बनाने हेतु सभी संभव प्रयास किए जा रहे हैं। इसके अतिरिक्त चार पारस्परिक निधियों अर्थात् आई.सी.आई.सी.आई. प्रुडेंसियल, यू.टी.आई. म्यूचुअल, एल.आई.सी. म्यूचुअल तथा टेम्पलटन फ्रैंकलिन के साथ भी उनके उत्पादों के बिक्री हेतु गठजोड़ व्यवस्था की गई है।

उसी प्रकार आपका बैंक विकास के मुख्य तत्वों अर्थात् मानव संसाधनों के विकास एवं संरचना पर भी समान रूप से ध्यान केन्द्रित कर रहा है। गत वर्ष के दौरान बैंक ने 141 नये अधिकारियों की भर्ती की है तथा वर्तमान वर्ष के दौरान विभिन्न विशेषीकृत क्षेत्रों तथा कैडरों में 600 नये अधिकारियों की भर्ती करने की बैंक की योजना है। शाखाओं में अग्रिम पंक्ति के अधिकांश स्टाफ सदस्यों को ग्राहक उन्मुख पाठ्यक्रम के तहत प्रशिक्षित किया गया है। इस प्रक्रिया को वर्तमान वर्ष में भी जारी रखा जायेगा। बैंक ने स्टाफ यूनियनों / एसोसिएशनों के साथ एक समझौता ज्ञापन भी बनाया है जिसके अंतर्गत कर्मचारी वर्ष के दौरान बैंक के कारोबार विकास तथा उच्च उत्पादकता हेतु स्वेच्छापूर्वक और कार्य करेंगे। बैंक द्वारा किए गए इस प्रयास को बैंकिंग उद्योग ने एक श्रेष्ठ परंपरा के रूप में माना जा रहा है। आपका बैंक उक्त प्रयासों के लिए गौरवान्वित महसूस करने का अधिकारी है तथा इसे भविष्य में जारी रखने का संकल्प करता है।

तकनीक अब बैंकों में प्रतिस्पर्धा के स्थान पर उनकी आधार रेखा बन गई है। आपके बैंक को सदैव एक टेक्नो सेवी संस्थान के रूप में जाना जाता रहा है। तदनुसार, बैंक का 98.3% कारोबार करनेवाली शाखाओं के 100% कंप्यूटरीकरण सहित नेटवर्क पर 925 शाखाएं और 240 ए.टी.एमो. से संबद्ध बैंक का अपना निजी देना नेट है। बैंक वर्तमान वर्ष की पहली छमाही में कोरबैंकिंग समाधान को शामिल करने के लिए सावधानी पूर्वक निरंतर प्रगति के पथ पर है। कारोबार प्रक्रिया को प्रभावी बनाना और डाटा शोधन का कार्य प्राथमिकता के आधार पर उचित ढंग से आगे बढ़ रहा है ताकि कोरबैंकिंग समाधान को वास्तविक लाभ मिल सके। तकनीकी उन्नयन को नियंत्रित करते हुए हम अपने विविध उत्पादों की बिक्री बढ़ाने में सफल हो सकेंगे। इसे सफल बनाने हेतु प्रक्रिया को युक्तियुक्त बनाने के अतिरिक्त अपनी विपणन व्यवस्था को सुदृढ़ बनाने हेतु हमारे प्रयास जारी हैं।

स्पष्टतः सुदृढ़ एवं स्थायी ढांचे के लिए एक मजबूत नींव रखी गई है। हमें आशा है कि इससे हमारे शेयरधारकों की मूल्य वृद्धि होगी, ग्राहकों तथा समर्पित देनाकर्तियों को संतुष्टि मिलेगी। मैं बैंक के इन प्रयासों में आपके निरंतर सहयोग की अपेक्षा रखता हूँ।


(पी. एल. गैरोला)
अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक

CHAIRMAN & MANAGING DIRECTOR'S STATEMENT


40 Specialised branches were designated as SME/SSI branch, with additional sanctioning powers delegated to the branch functionaries to streamline growth of credit in the SME sector in a focused manner. Memorandum of Understanding (MOUs) were signed with SIDBI and SMERA (rating agency for SME) to identify and assess the viability of suitable clients for extending credit. Two new products viz. 'Channel Financing' & 'Financing Scheme for Rice & Dal Mills' were launched, more particularly to cater to the needs of the SME segment.

'Convergence' has been a buzzword in the industry and the need of the hour too, to shore up the Non Interest Income. The bank has laid a strong platform during the year, by entering into a tie up arrangement with LIC for selling life insurance products along with the existing arrangement with Oriental Insurance for non-life products and is now geared up to really take off during the current year. Besides, tie ups have been made with four mutual funds viz. ICICI Prudential, UTI mutual, LIC mutual & Templeton Franklin for selling of their products.

Your bank has been equally focused on the creation & development of Human Resources, the key ingredient for growth. During the year, the bank had recruited 141 new officers and have plans to recruit further 600 officers covering various specialisations & cadres, during the current year. A large section of the front line staff at branches had undergone a customer centric crash course. The process will further be continued in the current year. During the year, the bank had entered into an MoU with the staff unions/associations for voluntary participation of the employees in the business growth and higher productivity. This measure of the bank has been termed as one of the **Best Practice in the Banking Industry**. Your bank deservedly takes pride in taking the initiative and resolves to carry it forward.

Technology is no more considered as a competitive edge but has now become the base line for the banks. Your bank has always been considered as a techno savy institution. Accordingly, the bank holds a privilege of having its own 'Denanel' connecting 925 branches and 240 ATMs on the network with 100 % computerization of branches covering 98.3 % business of the bank. The bank has been making a careful and steady progress in rolling out the Core Banking Solution, slated for the 1st half of the current year. The business process re-engineering and the data cleansing have aptly been on the priority so as to reap the real benefits of the Core Banking Solution. In order to leverage technological upgradation, we shall be able to cross sell our various products. To make this a success we shall strengthen our marketing setup besides streamlining the processes.

Clearly, a strong foundation has been laid for a robust and enduring structure that will hopefully generate a stream for enhancing shareholder value, satisfaction to our customers and the devoted Denaites. I solicit your continued support in our this endeavour.


(P L Gairola)
Chairman & Managing Director