

‘बँकांनी बदललेल्या परिस्थितीनुसार योग्य धोरणांचा अवलंब करावा.’

‘बँकांनी बदललेल्या परिस्थितीनुसार योग्य धोरणांचा अवलंब करावा.’

प्रसंग- फेडरल बँकेच्या जळगाव शाखा उद्घाटन

दि. ११-०१-२००७, स्थळ - बालगंधर्व नाट्यगृह, जळगाव

जळगावला ‘फेडरल’ बँकेची शाखा सुरु झाली. आय.सी.आय.सी.आय. नंतरची सर्वात मोठी बँक म्हणजे फेडरल बँक! जळगावला नुकत्याच सुरु झालेल्या या बँकेच्या कार्यक्षमतेविषयी भाऊंनी गौरवोद्गार काढलेले आहेत. ‘फेडरल’ बँकेची स्थापना एका भूमिपुत्राने केली, त्यामुळे भाऊ लगेच उद्घाटन सोहळ्याचे मान्य करतात, हे समजल्यानंतर आपलेही मन भरून येते. बँकेला शुभेच्छा देतानाच ग्राहक राजाकडे बँकेने स्वतःही संपर्क केला पाहिजे. काही धोरणे आता कालानुरूप बदलली पाहिजे, अशा काही स्पष्ट सूचनाही भाऊ इथे करतात.

सन्माननीय व्यासपीठ,

श्री. अडसर साहेब, श्री. जगवानीजी आणि इथे उपस्थित बंधू-भगिनींनो,

गेल्या ८ वर्षांपासून बँकेचे अध्यक्ष असलेल्या श्री. वेणूगोपाल यांना मी ओळखतो. पूर्वी ते युनायटेड वेस्टर्न बँकेत होते. या दोन्ही बँकांशी आमच्या कंपनीचे व्यावसायिक संबंध होते आणि आहेत. जेव्हा या शाखेच्या उद्घाटनासाठी कळविण्यात आले, तेव्हा त्यांनी मला कळविले की, अगदी मनापासून आणि आनंदाने या सोहळ्याला उपस्थित राहण्याचा त्यांचा मानस आहे, तसेच त्यांनी हे ही नमूद केले की, आपल्याबरोबर काही काळ घालविणेही मला आवडेल.’ पण तरीही काही कारणामुळे ते येऊ शकले नाही, त्यांनी श्री. अडसर साहेबांना पाठवले आहे. बँकेचे एक वैशिष्ट्य आहे; ही बँक माझ्यासारख्या एका शेतकऱ्याने उघडलेली बँक आहे. चाळीस वर्षांपूर्वीची गोष्ट आहे. मित्रांनो, मी ही माझ्या व्यावसायिक कामाला जवळजवळ चाळीस वर्षांपूर्वी सुरुवात केली. त्यांनी एक वेगळा व्यवसाय केला आणि मी वेगळ्या व्यवसायात पडलो. चाळीस वर्षात या बँकेची प्रगती खरोखरच फार लक्षणीय म्हणायला पाहिजे. खाजगी क्षेत्रामध्ये ज्या एकूण चौदा बँका आहेत त्यामध्ये आय. सी. आय. सी. आय. नंतर ही सर्वात मोठी बँक आहे. आता

आपण ऐकले की, बँकेच्या ठेवी २१,००० कोटी आहेत. गेली दोन वर्षे झालीत, नफ्यातसुद्धा जवळपास २८ टक्क्यांनी वाढ झाली आहे! एवढे सगळे करत असतानाही, या बँकेचे वसूल न झालेले कर्ज हे एका टक्क्यापेक्षाही कमी आहे. ०.६९ टक्के एवढेच आहे! म्हणजे खूप कार्यक्षमतेने बँकिंग व्यवहार करणारी ही एक बँक आहे. बँकेच्या संसाधनाकडे बघता साधारणपणे २१-२२ हजार कोटी रुपयांच्या ठेवी आहेत. यादृष्टीने बँकेने काही क्षेत्र निवडलेले आहेत. त्या क्षेत्रामध्येच बँकेला विशेषकरून काम करायचे आहे. त्यामध्ये लघु कर्ज आणि शेतकरी या संदर्भात त्यांनी कामाची बांधिलकी नक्की केली आहे आणि कृतीतही आणली आहे! मला असे वाटते की, बँकेच्या आत्तापर्यंतच्या प्रगतीकडे बघता, त्यांनी जळगावला यायचे ठरवले हे विशेष आहे!

आपल्याकडे युनायटेड वेस्टर्न बँक होती. परंतु या बँकेचे विलीनीकरण होऊन आता आय.डी. बी. आय. बँकेत झालेले आहे. त्यामुळे ती, मोठ्या बँकेत सामावली गेली. साधारणतः रिझर्व्ह बँक लहान बँकांकडे विशेष चांगल्या नजरेने बघत नाही, असे चित्र निर्माण झालेले आहे आणि तसे त्यांनी स्पष्ट केलेही आहे. परंतु त्यांना कारणे लागत असतात की, सर्वसाधारण त्या बँकेचा व्यवहार कमी असल्यामुळे ती बंद करून टाका. प्रत्यक्षात तसे होतेच असे नाही. सर्वसाधारणपणे बँकेचे, स्वतःचे भांडवल किती असावे? हा सर्वात महत्त्वाचा दंडक ठेवलेला आहे. त्या दंडकामध्ये जर तुम्ही बसला नाहीत; तर मग मात्र ते तुम्हाला सांगतात की, तुम्ही दुसऱ्या बँकेसोबत विलीनीकरण करून घ्या. त्या दंडकामध्ये ही बँक केवळ बसते एवढेच नव्हे तर त्यापेक्षा कितीतरी जास्त म्हणजे साधारणतः १५ ते २० टक्क्यांनी अँड-हॉक, असे त्यांचे गुणोत्तर प्रमाण आहे.

शेतीच्या दृष्टीने, व्यवहार करण्याच्या दृष्टीने ही कार्यक्षम बँक आहे, असे मानण्यास हरकत नाही. बाकीची आकडेवारी आपण ऐकलीच आहे. त्यांच्या अध्यक्षांशी माझा विशेष परिचय असल्यामुळे मला असे वाटले की, त्यांच्या आमंत्रणाला आपण होकार देऊन जाणे गरजेचे आहे. कारण, तिथले व्यवस्थापकसुद्धा फार प्रेमळ वाटले. दोन वेळा त्यांनी येऊन आग्रहाने मला बोलावले. त्यामुळे मला खरेच असे वाटले की, जसे युनायटेड वेस्टर्न बँकेने ‘आपुलकीने वागणारी माणसे!’ हे ब्रीद कृतीत उतरवले आहे.

ज्यांनी सुरुवात केली होती त्यांनी खरोखरच बँक वाढवलीसुद्धा! काही कारणामुळे बँकेचा व्यवहार सुरू राहिला नाही आणि बंद पडली. परंतु साहेबांनीच असे म्हटले आहे की, तशाच प्रकारची पद्धती ठेवून जर हे, रिझर्व्ह बँकेच्या नियमात बसून त्यांचे काम

करणार असतील, तर मला असे वाटते की, यांचे भवितव्य उज्वलच आहे. आपणा सर्वांचे त्यांना सहकार्य मिळाले तर ते अधिकच उत्तम होईल. आजच्या या प्रसंगी श्री. अडसर साहेबांना विनंतीपूर्वक एक गोष्ट सांगायची आहे. त्यांनी म्हटले की, ‘तुम्ही आमच्याकडे या आणि आम्हाला एक संधी द्या आणि आम्ही जर सैल झालो तर तुम्ही दुसरीकडे कुठेही जा,’ मला त्याबद्दल काही म्हणायचे नाही, मला अडसर साहेबांना एवढेच सूचित करावयाचे आहे की, ‘आमच्याकडे या’ असे म्हणूच नका! ते दिवस गेले! ‘आम्ही तुमच्याकडे येतो’ असे म्हणा! कारण आता ते जमत नाही. जगात एकूण ३ बँकस् आहेत. अर्थातच मी भारतीय बँकस्बद्दल बोलत नाही. कारण लाक्षणिक अर्थाने जागतिक खेड्याचा मार्ग समजणे भारतासाठी थोडे कठिणच आहे. तर, जगात ३ देशांमध्ये ३ बँकस् आहेत त्याद्वारे जेव्हा तुम्ही बँकेकडे जर आले तर तेव्हा त्यांनी तुमच्यात तरतरी आणली आणि आर्थिक व्यवहारांसंबंधी असा विचार बाणवला की, तुम्ही आमच्याकडे कशाला आले? आम्हीच तुमच्या घरी यायचे आहे, तुम्हाला पैसे जमा करायचे असतील, ते आम्ही जमा करू, तुम्हाला कर्ज पाहिजे असेल, तर आम्ही तुमच्या घरी येऊन तुम्हाला कर्ज देऊ. तुमची काहीही अडचण असेल तर आम्ही तुमच्या घरी येऊन ती सोडवू असे म्हणायचे आता दिवस आलेले आहेत. जळगावमध्ये येऊन तुमच्यामध्ये एक नवी उमेद आणून तुमच्याकडून पैसे जमा करून घेण्यासाठी तुम्हाला खुश करणे, असा आता काळ राहिला नाही. हे एक आव्हानच आहे असे समजा. तेव्हा वैशिष्ट्यपूर्ण जबाबदारी सोपविलेला एक बँकेचा विस्तारित अधिकारी असा असावा की, तो बँकेचे तर काम करेनच, परंतु व्यवसायिकांच्या ग्राहकांकडे जाऊन, मालाची चौकशी करून, मालाच्या दर्जाचा विकास कसा साधता येईल हे पाहिल. उदा.: त्यांनी मोटर सायकल अथवा दुसऱ्या कुठल्या तरी वाहनाचा भाग विकसित केला आणि तो ग्राहकाला सुपूर्त करण्यात आला तर तो माल खरोखरच त्याच्या वाहनासाठी योग्य आहे की नाही, त्या भागापासून वाहनाला काही धोका आहे की नाही, इ. गोष्टींचा आढावा घेईल. तंत्रज्ञानाबद्दल मला काही म्हणायचे नाही. ते तर उत्तमच आहे, परंतु जोपर्यंत ते ग्राहकापर्यंत व्यवस्थित पोहोचत नाही, तोपर्यंत तंत्रज्ञानाचा काही फायदा नाही. तेव्हा तशा संपर्काची पद्धत विकसित करू या! अशा तऱ्हेने तुम्ही जर असे केले तर ग्राहकाला तुमच्याकडे येण्याची गरज भारणार नाही आणि तुम्ही ग्राहकाकडे जाणे योग्य ठरू शकते. या प्रसंगी मला असे सांगावेसे वाटते की, तुम्ही अशा प्रकारची खूपच उत्तम सेवा पुरविण्याबाबत

‘बँकांनी बदललेल्या परिस्थितीनुसार योग्य धोरणांचा अवलंब करावा.’

पावले उचलावीत. तसे केले तर, इतर बँकाकरितासुद्धा मार्गदर्शक ठरू शकेल. एक उदाहरण म्हणून लक्षात घ्या की, अशा रितीने जर तुम्ही ग्राहकांना घर घेण्यासाठी छोटे-मोठे कर्ज दिले, तर तुम्हालाही आढळून येईल की, त्यांचेही आशीर्वाद तुम्हाला लाभू शकतात आणि त्याद्वारे जनतेच्या मनात आपल्या बँकेचे नाव चांगल्याप्रकारे कोरले जाऊन आपल्या व्यवसायाची भरभराट होऊ शकते. ही चांगली फायदेशीर कल्पना नव्हे काय? आपल्याला हेही कळू शकते की, ग्राहकाला काय म्हणायचे आहे ग्राहकाची खरी अडचण काय आहे? ऑफिसमध्ये, बसून ते कळू शकत नाही. आपल्या आजूबाजूचे वातावरण कसे आहे? हे तुम्हाला वेगळे सांगायला नको. जेव्हा आपल्याला मुलीचे लग्न ठरवायचे किंवा करायचे असते तेव्हा आपण, आपल्याला ज्या कुटुंबात आपली मुलगी द्यायची आहे, त्या कुटुंबातील लोक कसे आहेत? त्यांचे घर कसे आहे? याची इतरांकडे चौकशी करतोच. तसेच वरपक्षाकडचे ही करतात. तेव्हा एकमेकांशी कायमचे योग्य नाते जोडण्याचा तो एक जीवनाचा भाग आहे. थोडक्यात मला असे म्हणायचे आहे की, तुम्ही ग्राहकांशी किंवा ग्राहकांनी तुमच्याशी नाते जोडताना असाच योग्य मार्ग अवलंबावा. असे जर झाले तर तुम्ही बँकींग क्षेत्रात एक नवा पायंडा पाडाल आणि त्या क्षेत्रास एक नवा, उदात्त चेहरा द्याल आणि तुम्ही घालून दिलेली पायवाट इतरांनी अवलंबावी असे होईल. मला येथे बोलावले. त्याकरिता मनःपूर्वक धन्यवाद देऊन या शाखेचे विधिवत् अधिकृत उद्घाटन झाले असे मी जाहीर करतो. पुनश्च धन्यवाद.

जय हिन्द! जय महाराष्ट्र!