



Amrutha Dhara

Quarterly Newsletter

Issue VIII - September 2023



ESAF Small Finance Bank scores high in ESG assessment

ESAF Small Finance Bank Ltd has achieved an impressive score of 71 in an ESG assessment conducted by CareEdge Research. By surpassing the industry average of 59.8, the bank has showcased that its environmental, social and governance practices are set at a higher standard than the industry average. Ever since its establishment, the bank has embraced the concept of ESG at its core.

In terms of the environmental pillar, the bank received a score of 62 per cent for its commitment to green finance and environment conscious operations. Additionally, the bank has demonstrated a decisive ESG roadmap in Sustainable Development Goal initiatives, fostering local sustainable economic growth, ensuring food security, fostering energy security, and aligning with net-zero targets through its commitment to green finance and environmental consciousness.

Social pillar

For the social pillar, the bank achieved a score of 68 per cent by demonstrating healthy labour management practices, including the implementation of various policies that embody international and national human rights standards. Furthermore, the bank's corporate social responsibility contribution exceeded the government-mandated requirement of 2 per cent of a company's average net profits made during the immediately preceding three financial years by approving the contribution of up to 5 per cent.

In terms of the governance pillar, the bank attained a score of 76 per cent due to its board governance and disclosure practices aligning with leading governance practices. On a grading scale of 1 to 7, the bank secured a score of 3, reflecting its commitment to strong governance principles.

THE HINDU
businessline.



One more feather in the cap of ESAF SFB. Against the average industry score of 59, ESAF SFB scored 71/100 in five parameters.

Events - Jul, Aug, Sept 2023



Inauguration of SUKHATA, free mega medical camp organised by ESWT in association with ESAF HealthCare at ESAF Bhavan, Thrissur.



Training on "Career & Business discipline" for Field Officers - Tripura Region



Business Seminar and Training - Karnataka Region

Awards & Recognitions Jul, Aug, Sept 2023

**ESAF earns an honourable mention
at the Global SME Conference
for the product innovation category.**



ESAF SFB earned a honorable mention in the Product Innovation Category at the Prestigious Global SME Conference hosted by IFC. Shri Hemant Tamta, EVP, ESAF SFB accepted the certificate on behalf of the Bank.

**Shri K Paul Thomas, Founder of
ESAF Group of Social Enterprises,
receiving AIMA Award from
Thrissur Management
Association from Shri S Somnath,
Chairman, ISRO.**



Board of Directors LLMS



Mohanachandran KR
Managing Director & CEO



Christudas Karayil Victor
Director



Dr. N. Jeyaseelan
Director



Christy Sunny
Director



Anna Mathew
Director

Our Vision

“To provide social business networks to the last mile, ensuring opportunity of choice to fulfil their dreams and achieve economical and environmental sustainability”.

Management Talk

Mohanachandran K R, Managing Director & CEO



Get, Set and Go..... Find a Path and a Door

‘Get, Set and Go’ is not just the name of a campaign. Though we selected ‘Get, Set and Go’ as the name of our Special Campaign for new borrower acquisition and NPA reduction, the phrase means a lot more.

The principle of ‘Get, Set and Go’ is applicable to each one of us, in all spheres of life. Many of us get disappointed and frustrated when we face difficulties in life. The range may differ from person to person. But disappointment and frustration are not alien to many of us. Some of us may come out of the state of frustration soon, but a few may take several days or more to rise up, to live with hope. ‘Get up from your bed of frustration, set yourself ready to move on and go forward’ is the advice that success stories of many brave men and women extend to us. This is applicable in business and personal life of all of us.

Stop thinking and talking about excuses, reasons and causes. Dream of results and excellent outcomes. Plan your day, week and month and review the results. The best form of performance assessment is self-introspection and evaluation. None knows you better than yourself. Talk to your own conscience. Ask yourself, have you done justice to your role in life- be it in business, family or society. You will get an answer unbiased, without anyone under-estimating or over-estimating you. Be true to yourself, because you are your own master. Never dream of an environment free of problems. And never wait for all problems to get extinguished to start working for results. Life is not a spell of magic. Life does not support those who wait for it to happen.

I am reminded of a poem written by an unknown author. The poem is titled ‘A Path and A Door.’ Let me scribble it here.

**“Seek ye earnestly, until ye find a door,
Some will say it is here, others say, over there.
Another will say, pay me and I will open it.**

**Keep notes in ye booke,
That ye remember well.
Where thou searchest,
And what treasure thou hast found.**

**When ye find it, ye will know...
...it will open easily.”**

Meaning of the poem: You seek or search sincerely, until you yourself find a door to success. If you ask others, some will say the door to success is here, while a few others will say the door to success is there. Someone else will say, he would open the door of success for you, if you pay him. Keep notes in your book or diary about your own journey to success, and all that you have seen and remembered. Write, where all you searched for success, and what treasures you had found during your search. Finally, when you find the door of success, you would come to know that the door would open to you easily.

Moral of the poem: Your journey to success might be difficult; but if you work hard and move tirelessly towards your goal, the door of success would ultimately open to you easily.

Get, Set and Go ; Find your path and door.



Management Talk

Mohanachandran K R, Managing Director & CEO

जाओ, स्थापित करो और जाओ..... एक रास्ता और एक दरवाजा ढूँढो

'गेट, सेट एंड गो' सिर्फ एक अभियान का नाम नहीं है। हालाँकि हमने नए उधारकर्ता अधिग्रहण और एनपीए में कमी के लिए अपने विशेष अभियान के नाम के रूप में 'गेट, सेट एंड गो' चुना है, इस वाक्यांश का अर्थ बहुत अधिक है।

'गेट, सेट एंड गो' का सिद्धांत जीवन के सभी क्षेत्रों में हम में से प्रत्येक पर लागू होता है। जब हम जीवन में कठिनाइयों का सामना करते हैं तो हममें से कई लोग निराश और हताश हो जाते हैं। सीमा व्यक्ति-दर-व्यक्ति भिन्न हो सकती है। लेकिन निराशा और हताशा हममें से कई लोगों के लिए पराई बात नहीं है। हममें से कुछ लोग जल्द ही निराशा की स्थिति से बाहर आ सकते हैं, लेकिन कुछ को आशा के साथ जीने के लिए उठने में कई दिन या उससे अधिक समय लग सकता है। 'अपनी निराशा के बिस्तर से उठें, खुद को आगे बढ़ने और आगे बढ़ने के लिए तैयार करें' यह सलाह है कि कई बहादुर पुरुषों और महिलाओं की सफलता की कहानियाँ हम तक पहुंचती हैं। ये बात हम सभी के बिजनेस और निजी जीवन पर लागू होती है।

बहानों, कारणों और कारणों के बारे में सोचना और बात करना बंद करें। परिणामों और उत्कृष्ट परिणामों का सपना देखें। अपने दिन, सप्ताह और महीने की योजना बनाएं और परिणामों की समीक्षा करें। प्रदर्शन मूल्यांकन का सर्वोत्तम रूप आत्म-निरीक्षण और मूल्यांकन है। आपको आपसे बेहतर कोई नहीं जानता। अपने विवेक से बात करें। अपने आप से पूछें, क्या आपने जीवन में अपनी भूमिका के साथ न्याय किया है - चाहे वह व्यवसाय हो, परिवार हो या समाज हो। आपको निष्पक्ष उत्तर मिलेगा, बिना किसी के आपको कम या ज्यादा आंके। स्वयं के प्रति सच्चे रहें, क्योंकि आप स्वयं अपने स्वामी हैं। कभी भी समस्याओं से मुक्त वातावरण का सपना न देखें। और परिणामों के लिए काम शुरू करने के लिए सभी समस्याओं के खतम होने का कभी इंतज़ार न करें। जीवन कोई जादू का जादू नहीं है। जिंदगी उनका साथ नहीं देती जो इसके घटित होने का इंतज़ार करते हैं।

मुझे एक अज्ञात लेखक की लिखी कविता याद आ रही है। कविता का शीर्षक 'एक पथ और एक द्वार' है। मुझे इसे यहां लिखने दीजिए।

**“जब तक तुम्हें कोई दरवाज़ा न मिल जाए, तब तक तुम को गंभीरता से ढूँढ़ते रहो,
कुछ लोग कहेंगे कि यह यहाँ है, अन्य लोग कहेंगे, वहाँ है।
दूसरा कहेगा, मुझे भुगतान करो और मैं इसे खोल दूंगा।
अपनी किताब में नोट रखें,
वह तुम्हें अच्छी तरह याद है।
आप कहाँ खोजते हैं,
और तुम्हें कौन सा खज़ाना मिला है?
जब तुम इसे पाओगे, तो तुम्हें पता चल जाएगा...
...यह आसानी से खुल जायेगा।”**

कविता का अर्थ: आप तब तक ईमानदारी से खोजते या खोजते रहते हैं, जब तक आपको स्वयं सफलता का द्वार नहीं मिल जाता। यदि आप दूसरों से पूछें, तो कुछ कहेंगे कि सफलता का द्वार यहाँ है, जबकि कुछ अन्य कहेंगे कि सफलता का द्वार वहाँ है। कोई दूसरा कहेगा, अगर तुम उसे पैसे दोगे तो वह तुम्हारे लिए सफलता का द्वार खोल देगा। सफलता की अपनी यात्रा और जो कुछ आपने देखा और याद किया है, उसके बारे में अपनी किताब या डायरी में नोट्स रखें। लिखें कि आपने सफलता के लिए कहाँ-कहाँ खोज की और अपनी खोज के दौरान आपको कौन-सा खज़ाना मिला। आखिरकार, जब आपको सफलता का दरवाज़ा मिल जाएगा, तो आपको पता चल जाएगा कि दरवाज़ा आपके लिए आसानी से खुल जाएगा।

कविता का सार: आपकी सफलता की यात्रा कठिन हो सकती है; लेकिन यदि आप कड़ी मेहनत करते हैं और अपने लक्ष्य की ओर अथक प्रयास करते हैं, तो अंततः सफलता का द्वार आपके लिए आसानी से खुल जाएगा।

जाओ, सेट करो और जाओ; अपना रास्ता और दरवाज़ा खोजें।

ಪಡೆಯಿರಿ, ಹೊಂದಿಸಿ ಮತ್ತು ಹೋಗಿ...ದಾರಿ ಮತ್ತು ಬಾಗಿಲನ್ನು ಹುಡುಕಿ

'ಗೆಟ್, ಸೆಟ್ ಅಂಡ್ ಗೋ' ಎನ್ನುವುದು ಕೇವಲ ಅಭಿಯಾನದ ಹೆಸರಲ್ಲ, ಹೊಸ ಸಾಲಗಾರರ ಸ್ವಾಧೀನ ಮತ್ತು ಎನ್‌ಪಿಎ ಕಡಿತಕ್ಕಾಗಿ ನಮ್ಮ ವಿಶೇಷ ಅಭಿಯಾನದ ಹೆಸರಾಗಿ ನಾವು 'ಗೆಟ್, ಸೆಟ್ ಮತ್ತು ಗೋ' ಅನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿದ್ದರೂ, ಈ ಪದಗುಚ್ಛವು ಹೆಚ್ಚಿನದನ್ನು ಅರ್ಥೈಸುತ್ತದೆ.

'ಗೆಟ್, ಸೆಟ್ ಮತ್ತು ಗೋ' ತತ್ವವು ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರಿಗೂ, ಜೀವನದ ಎಲ್ಲಾ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ. ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಕಷ್ಟಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಿದಾಗ ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ಹಲವರು ನಿರಾಶೆ ಮತ್ತು ಹತಾಶೆಗೆ ಒಳಗಾಗುತ್ತಾರೆ. ವ್ಯಾಪ್ತಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯಿಂದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿರಬಹುದು. ಆದರೆ ನಿರಾಶೆ ಮತ್ತು ಹತಾಶೆ ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ಅನೇಕರಿಗೆ ಅನ್ಯವಾಗಿಲ್ಲ. ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ಕೆಲವರು ಹತಾಶೆಯ ಸ್ಥಿತಿಯಿಂದ ಶೀಘ್ರದಲ್ಲೇ ಹೊರಬರಬಹುದು, ಆದರೆ ಕೆಲವರು ಭರವಸೆಯಿಂದ ಬದುಕಲು ಹಲವಾರು ದಿನಗಳು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಮಯವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. 'ನಿನ್ನ ಹತಾಶೆಯ ಹಾಸಿಗೆಯಿಂದ ಎದ್ದೇಳು, ಮುಂದುವರಿಯಲು ಸಿದ್ಧರಾಗಿರಿ ಮತ್ತು ಮುಂದುವರಿಯಿರಿ' ಎಂಬುದು ಅನೇಕ ವೀರ ಪುರುಷ ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರ ಯಶಸ್ಸಿನ ಕಥೆಗಳು ನಮಗೆ ವಿಸ್ತರಿಸುವ ಸಲಹೆಯಾಗಿದೆ. ಇದು ನಮ್ಮೆಲ್ಲರ ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ.

ಕ್ಷಮಿಸಿ, ಕಾರಣಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರಣಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸುವುದನ್ನು ಮತ್ತು ಮಾತನಾಡುವುದನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಿ. ಫಲಿತಾಂಶಗಳು ಮತ್ತು ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಫಲಿತಾಂಶಗಳ ಕನಸು. ನಿಮ್ಮ ದಿನ, ವಾರ ಮತ್ತು ತಿಂಗಳುಗಳನ್ನು ಯೋಚಿಸಿ ಮತ್ತು ಫಲಿತಾಂಶಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ. ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನದ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ರೂಪವೆಂದರೆ ಆತ್ಮವಲೋಕನ ಮತ್ತು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ. ನಿಮಗಿಂತ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಯಾರೂ ನಿಮಗೆ ತಿಳಿದಿಲ್ಲ, ನಿಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಆತ್ಮನಾಕ್ಷಿಯೊಂದಿಗೆ ಮಾತನಾಡಿ. ಜೀವನದಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ಪಾತ್ರಕ್ಕೆ ನೀವು ನ್ಯಾಯ ಸಲ್ಲಿಸಿದ್ದೀರಾ ಎಂದು ನಿಮ್ಮನ್ನು ಕೇಳಿಕೊಳ್ಳಿ - ಅದು ವ್ಯಾಪಾರ, ಕುಟುಂಬ ಅಥವಾ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ. ಯಾರೂ ನಿಮ್ಮನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಅಂದಾಜು ಮಾಡದೆ ಅಥವಾ ಅತಿಯಾಗಿ ಅಂದಾಜು ಮಾಡದೆಯೇ ನೀವು ನಿಷ್ಪಕ್ಷಪಾತ ಉತ್ತರವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತೀರಿ. ನೀವೇ ನಿಷ್ಕರಾಗಿರಿ, ಏಕೆಂದರೆ ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಯಜಮಾನರು. ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಂದ ಮುಕ್ತವಾದ ಪರಿಸರದ ಕನಸು ಕಾಣಬೇಡಿ. ಮತ್ತು ಫಲಿತಾಂಶಗಳಿಗಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಎಲ್ಲಾ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ನಶಿಸುವುದನ್ನು ಎಂದಿಗೂ ನಿರೀಕ್ಷಿಸಬೇಡಿ. ಜೀವನವು ಮಾಯೆಯ ಮಂತ್ರವಲ್ಲ. ಅದು ಸಂಭವಿಸುತ್ತದೆ ಎಂದು ಕಾಯುವವರಿಗೆ ಜೀವನವು ಬೆಂಬಲ ನೀಡುವುದಿಲ್ಲ.

ನನಗೆ ಅಪರಿಚಿತ ಲೇಖಕ ಬರೆದ ಕವಿತೆ ನೆನಪಿಗೆ ಬರುತ್ತದೆ. ಕವಿತೆಯ ಶೀರ್ಷಿಕೆ 'ಒಂದುದಾರಿ ಮತ್ತುಬಾಗಿಲು.' ಅದನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ಬರೆಯುತ್ತೇನೆ.

**“ನೀವು ಬಾಗಿಲನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುವ ತನಕ ಶ್ರದ್ಧೆಯಿಂದ ಹುಡುಕಿರಿ
ಕೆಲವರು ಅದು ಇಲ್ಲಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ, ಇತರರು ಅಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ.
ಇನ್ನೊಬ್ಬ ಹೇಳುತ್ತಾನೆ, ನನಗೆ ಪಾವತಿಸಿ ಮತ್ತು ನಾನು ಅದನ್ನು ತೆರೆಯುತ್ತೇನೆ.
ನಿಮ್ಮ ಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿ ಟಿಪ್ಪಣಿಗಳನ್ನು ಇರಿಸಿ,
ಅದು ನಿಮಗೆ ಚೆನ್ನಾಗಿ ನೆನಪಿದೆ.
ನೀವು ಎಲ್ಲಿ ಹುಡುಕುತ್ತೀರಿ,
ಮತ್ತು ನೀವು ಯಾವ ನಿಧಿಯನ್ನು ಕಂಡುಕೊಂಡಿದ್ದೀರಿ.
ನೀವು ಅದನ್ನು ಕಂಡುಕೊಂಡಾಗ, ನಿಮಗೆ ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ ...
...ಇದು ಸುಲಭವಾಗಿ ತೆರೆಯುತ್ತದೆ.**

ಕವಿತೆಯ ಅರ್ಥ: ನೀವು ಯಶಸ್ಸಿನ ಬಾಗಿಲನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುವವರೆಗೆ ನೀವು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕವಾಗಿ ಹುಡುಕುತ್ತೀರಿ ಅಥವಾ ಹುಡುಕುತ್ತೀರಿ. ನೀವು ಇತರರನ್ನು ಕೇಳಿದರೆ, ಕೆಲವರು ಯಶಸ್ಸಿನ ಬಾಗಿಲು ಇಲ್ಲಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ, ಇನ್ನೊಬ್ಬ ಕೆಲವರು ಯಶಸ್ಸಿನ ಬಾಗಿಲು ಇದೆ ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಬೇರೊಬ್ಬರು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ, ನೀವು ಅವನಿಗೆ ಪಾವತಿಸಿದರೆ ಅವನು ನಿಮಗೆ ಯಶಸ್ಸಿನ ಬಾಗಿಲು ತೆರೆಯುತ್ತಾನೆ. ನಿಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಯಶಸ್ಸಿನ ಪ್ರಯಾಣದ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ನೀವು ನೋಡಿದ ಮತ್ತು ನೆನಪಿಸಿಕೊಂಡಿರುವ ಎಲ್ಲದರ ಬಗ್ಗೆ ನಿಮ್ಮ ಪುಸ್ತಕ ಅಥವಾ ಡೈರಿಯಲ್ಲಿ ಟಿಪ್ಪಣಿಗಳನ್ನು ಇರಿಸಿ. ನೀವು ಯಶಸ್ಸಿಗಾಗಿ ಎಲ್ಲಿ ಹುಡುಕಿದ್ದೀರಿ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಹುಡುಕಾಟದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ನೀವು ಯಾವ ನಿಧಿಗಳನ್ನು ಕಂಡುಕೊಂಡಿದ್ದೀರಿ ಎಂದು ಬರೆಯಿರಿ. ಅಂತಿಮವಾಗಿ, ನೀವು ಯಶಸ್ಸಿನ ಬಾಗಿಲನ್ನು ಕಂಡುಕೊಂಡಾಗ, ಬಾಗಿಲು ನಿಮಗೆ ಸುಲಭವಾಗಿ ತೆರೆಯುತ್ತದೆ ಎಂದು ನೀವು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುತ್ತೀರಿ.

ಕವಿತೆಯ ನೈತಿಕತೆ : ನಿಮ್ಮ ಯಶಸ್ಸಿನ ಪಯಣ ಕಷ್ಟವಾಗಬಹುದು; ಆದರೆ ನೀವು ಕಷ್ಟಪಟ್ಟು ಕೆಲಸ ಮಾಡಿದರೆ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಗುರಿಯತ್ತ ದೇವರಿಯಲ್ಲದೆ ಸಾಗಿದರೆ, ಯಶಸ್ಸಿನ ಬಾಗಿಲು ಅಂತಿಮವಾಗಿ ನಿಮಗೆ ಸುಲಭವಾಗಿ ತೆರೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

ಪಡೆಯಿರಿ, ಹೊಂದಿಸಿ ಮತ್ತು ಹೋಗಿ; ನಿಮ್ಮ ದಾರಿ ಮತ್ತು ಬಾಗಿಲನ್ನು ಹುಡುಕಿ

Microfinance – a panacea for economic ills



Sanjeev Kumar, Area Manager, Saharsa Area, LLMS

Microfinance mostly targets the informal sector. There are several examples showing that microfinance helped the economically poor to reduce their vulnerability to external shocks, generate better income and build potential businesses. It has also been a powerful instrument in making the economically weaker sections, especially women, self-reliant and becoming agents of growth and change. The income generated from businesses helps in expanding business activities, contributes to household income expansion and helps in food security, children's education, health care etc. Women have always been hidden from public spaces. Interaction with them can help generate a sense of confidence and empowerment among them.

Microfinance cures poverty

Micro finance is intended to provide not just loans but various types of financial services to the poor for poverty alleviation. Its focus is to build a financial system for the economically weaker sections. Micro finance creates sustainable local financial institutions that focus on creating more household deposits, recycling them as loans, and providing many other financial services. Government must enable financial services, by supporting the sector. Microfinance helps families to work efficiently and effectively on a large scale. It allows women to start and develop their income generating activities.

Access to credit

Many of the commercial banks have recently started micro finance in a big scale. Till a few years ago, banks were reluctant to consider lending to small borrowers. Micro finance institutions came to the help of the economically downtrodden segment of the population and extended loans to them under joint liability group concept. As of now, multiple organisations, NBFCs and Banks, are in the market for lending to the sector. Access to credit is not a challenge to anyone who is interested to find a life-source by availing loans.

Better repayment rates

Historically, women are less likely to default on repayment of loans, and hence microfinance institutions target women borrowers. Women are found to be disciplined and punctual in loan repayment. Lenders, therefore, show more interest to lend to women borrowers. The overall repayment rate under this segment is near to 99 percent in the industry, and the asset quality is much better when compared to other segments.

Micro finance to the needy

Micro loans are given mainly to women, people with disabilities, unemployed persons, and people who find it difficult to survive for want of income. Loans are given for income generating activities and at times for consumption purpose or to meet other essential requirements.

Children get education

Children from economically weaker families either do not enrol in school or miss their school days, as their parents find it difficult to meet the expenses for education, as their income level is very low. Once they find it hard to even meet their daily living expenses, education at a cost is not affordable to them. Micro finance helps the poor families to find a livelihood, start income generating activities and eventually find sources to educate their children. Educated children help the family to improve their living standards. Instances of girls being forced to get married very early are reduced considerably when they study. Child labour is largely stopped as children go to schools; all because micro finance enable parents to send their children to schools for education.

Poverty eradication

Low income leads to shortage of food and water, which leads to poor sanitary conditions and conditions of malnutrition and diseases. Microfinance aims to break this cycle by making funds available. Availability of money means that basic needs are met. Livelihood is ensured. The family who borrow money through micro finance saves for the future. They are able to buy food for the day. Overall living conditions get improved. Poverty is eradicated in a large scale, where micro finance works as a remedy for most of the ills of the economic cycles.

Creation of jobs

Micro finance creates employment and enhances employment opportunities. A borrower who starts her own small business gets herself self-employed and also offers employment opportunities to a few others. Job creates jobs, due to the chain of opportunities created by micro finance. Seeing the progress and growth of one or more entrepreneurs who borrowed money and made use of it for income generating activities, others also get attracted to micro finance. The society gets more jobs, more income, savings, investments, profit and the cycle repeats.

Conclusion

Micro finance is, therefore, a panacea for many of the ills of an underdeveloped society. It helps to develop livelihood and the poor and economically deprived segments to rise above the poverty line. Ultimately, micro finance helps to lift the level of economic well-being of the society. The lenders and their employees can be happy and proud to be a part of the vital activities of economic upliftment of the poor, poverty eradication, reduction of unemployment, fostering growth.

माइक्रोफाइनांस - आर्थिक समस्याओं के लिए रामबाण



संजीव कुमार, एरिया मैनेजर, सहरसा एरिया, एलएलएमएस

माइक्रोफाइनांस ज्यादातर अनौपचारिक क्षेत्र को लक्षित करता है। ऐसे कई उदाहरण हैं जो दिखाते हैं कि माइक्रोफाइनेंस ने आर्थिक रूप से गरीबों को बाहरी झटके के प्रति उनकी संवेदनशीलता को कम करने, बेहतर आय उत्पन्न करने और संभावित व्यवसाय बनाने में मदद की। यह आर्थिक रूप से कमजोर वर्गों, विशेषकर महिलाओं को आत्मनिर्भर बनाने और विकास और परिवर्तन का एजेंट बनने में भी एक शक्तिशाली साधन रहा है।

व्यवसायों से उत्पन्न आय व्यावसायिक गतिविधियों के विस्तार में मदद करती है, घरेलू आय के विस्तार में योगदान देती है और खाद्य सुरक्षा, बच्चों की शिक्षा, स्वास्थ्य देखभाल आदि में मदद करती है। महिलाओं को हमेशा सार्वजनिक स्थानों से छिपाया जाता है। उनके साथ बातचीत से उनमें आत्मविश्वास और सशक्तिकरण की भावना पैदा करने में मदद मिल सकती है।

माइक्रोफाइनांस गरीबी का इलाज करता है

माइक्रो फाइनेंस का उद्देश्य गरीबों को गरीबी उन्मूलन के लिए न केवल ऋण बल्कि विभिन्न प्रकार की वित्तीय सेवाएं प्रदान करना है। इसका फोकस आर्थिक रूप से कमजोर वर्गों के लिए वित्तीय प्रणाली का निर्माण करना है। माइक्रो फाइनेंस स्थायी स्थानीय वित्तीय संस्थान बनाता है जो अधिक घरेलू जमा राशि बनाने, उन्हें ऋण के रूप में पुनर्चक्रित करने और कई अन्य वित्तीय सेवाएं प्रदान करने पर ध्यान केंद्रित करता है। सरकार को इस क्षेत्र को समर्थन देकर वित्तीय सेवाओं को सक्षम बनाना चाहिए। माइक्रोफाइनेंस परिवारों को बड़े पैमाने पर कुशलतापूर्वक और प्रभावी ढंग से काम करने में मदद करता है। यह महिलाओं को अपनी आय सृजन गतिविधियाँ शुरू करने और विकसित करने की अनुमति देता है।

ऋण तक पहुंच

कई वाणिज्यिक बैंकों ने हाल ही में बड़े पैमाने पर माइक्रो फाइनेंस शुरू किया है। कुछ साल पहले तक, बैंक छोटे कर्जदारों को ऋण देने पर विचार करने में अनिच्छुक थे। सूक्ष्म वित्त संस्थान आबादी के आर्थिक रूप से वंचित वर्ग की मदद के लिए आगे आए और संयुक्त देयता समूह अवधारणा के तहत उन्हें ऋण दिया। अब तक, कई संगठन, एनबीएफसी और बैंक, इस क्षेत्र को ऋण देने के लिए बाजार में हैं। ऋण प्राप्त करके जीवन-स्रोत खोजने में रुचि रखने वाले किसी भी व्यक्ति के लिए ऋण तक पहुंच कोई चुनौती नहीं है।

बेहतर पुनर्भुगतान दरें

ऐतिहासिक रूप से, महिलाओं द्वारा ऋण चुकाने में चूक करने की संभावना कम होती है, और इसलिए माइक्रोफाइनेंस संस्थान महिला उधारकर्ताओं को लक्षित करते हैं। महिलाएं ऋण चुकाने में अनुशासित और समय की पाबंद पाई जाती हैं। इसलिए, ऋणदाता महिला उधारकर्ताओं को ऋण देने में अधिक रुचि दिखाते हैं। उद्योग में इस खंड के तहत कुल पुनर्भुगतान दर 99 प्रतिशत के करीब है, और अन्य खंडों की तुलना में संपत्ति की गुणवत्ता काफी बेहतर है।

जरूरतमंदों को सूक्ष्म वित्त

सूक्ष्म ऋण मुख्य रूप से महिलाओं, विकलांग लोगों, बेरोजगार व्यक्तियों और ऐसे लोगों को दिए जाते हैं जिन्हें आय के अभाव में जीवित रहना मुश्किल लगता है। ऋण आय सृजन गतिविधियों के लिए और कभी-कभी उपभोग उद्देश्य या अन्य आवश्यक आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए दिया जाता है।

बच्चों को शिक्षा मिलती है

आर्थिक रूप से कमजोर परिवारों के बच्चे या तो स्कूल में दाखिला नहीं लेते हैं या अपने स्कूल के दिनों को मिस कर देते हैं, क्योंकि उनके माता-पिता को शिक्षा का खर्च उठाना मुश्किल हो जाता है, क्योंकि उनकी आय का स्तर बहुत कम है। एक बार जब उन्हें अपने दैनिक जीवन के खर्चों को पूरा करना भी मुश्किल हो जाता है, तो किसी भी कीमत पर शिक्षा उनके लिए सस्ती नहीं होती है। सूक्ष्म वित्त गरीब परिवारों को आजीविका खोजने, आय सृजन गतिविधियाँ शुरू करने और अंततः अपने बच्चों को शिक्षित करने के स्रोत खोजने में मदद करता है। शिक्षित बच्चे परिवार को अपना जीवन स्तर सुधारने में मदद करते हैं। जब लड़कियां पढ़ाई करती हैं तो उन्हें जल्दी शादी करने के लिए मजबूर करने की घटनाएं काफी कम हो जाती हैं। बच्चों के स्कूल जाने से बाल श्रम काफी हद तक रुक गया है, ऐसा इसलिए है क्योंकि माइक्रो फाइनेंस माता-पिता को अपने बच्चों को शिक्षा के लिए स्कूलों में भेजने में सक्षम बनाता है।

गरीबी उन्मूलन

कम आय के कारण भोजन और पानी की कमी हो जाती है, जिससे खराब स्वच्छता की स्थिति और कुपोषण और बीमारियों की स्थिति पैदा हो जाती है। माइक्रोफाइनेंस का लक्ष्य धन उपलब्ध कराकर इस चक्र को तोड़ना है। धन की उपलब्धता का मतलब है कि बुनियादी जरूरतें पूरी हो गईं। आजीविका सुनिश्चित होती है। जो परिवार माइक्रो फाइनेंस के माध्यम से पैसा उधार लेता है वह भविष्य के लिए बचत करता है। वे दिन भर के लिए भोजन खरीदने में सक्षम हैं। कुल मिलाकर जीवन स्थितियों में सुधार होता है। बड़े पैमाने पर गरीबी उन्मूलन किया जाता है, जहां सूक्ष्म वित्त आर्थिक चक्र की अधिकांश बीमारियों के इलाज के रूप में काम करता है।

नौकरियों का सृजन

माइक्रो फाइनेंस रोजगार पैदा करता है और रोजगार के अवसर बढ़ाता है। एक उधारकर्ता जो अपना छोटा व्यवसाय शुरू करता है वह खुद को स्वरोजगार प्राप्त करता है और कुछ अन्य लोगों को भी रोजगार के अवसर प्रदान करता है। सूक्ष्म वित्त द्वारा सृजित अवसरों की श्रृंखला के कारण, नौकरियाँ नौकरियाँ पैदा करती हैं। एक या एक से अधिक उद्यमियों की प्रगति और वृद्धि को देखकर, जिन्होंने पैसे उधार लिए और इसका उपयोग आय सृजन गतिविधियों के लिए किया, अन्य लोग भी सूक्ष्म वित्त की ओर आकर्षित होते हैं। समाज को अधिक नौकरियाँ, अधिक आय, बचत, निवेश, लाभ मिलता है और चक्र दोहराता है।

निष्कर्ष

इसलिए, अल्पविकसित समाज की कई बुराइयों के लिए सूक्ष्म वित्त एक रामबाण इलाज है। यह आजीविका विकसित करने और गरीबों और आर्थिक रूप से वंचित वर्गों को गरीबी रेखा से ऊपर उठने में मदद करता है। अंततः, सूक्ष्म वित्त आर्थिक कल्याण के स्तर को ऊपर उठाने में मदद करता है।

Changing spheres of micro lending



Sadath Peer, Regional Head, Karnataka Region, LLMS

“**Micro lending** is a primary component of microfinance and one of the most well-known activities associated with the industry. Microlending has two basic models: **group lending and individual lending**. Because of Muhammad Yunus and Grameen Bank's 2006 Nobel Prize campaign, many people associate with microfinance directly with the group-lending model, although, as we have seen, the industry goes beyond lending to all forms of financial services”.

The text quoted above has two important components – one of them is the fact that micro lending is only a part of micro banking. The group with whom we deal with and to whom we lend money needs to be taught that micro finance or micro banking is a wider concept. Under micro banking, our customers can be taught to do savings and investments, recurring deposits and many other banking activities that suit them. Group lending is not the only method of micro finance and micro banking. Various forms of financial services can be offered to our customers under micro banking, which is a larger concept. ESAF Small Finance Bank has already drawn a larger carpet for our customers to enter into various spheres of micro banking.

“Although group lending has been a traditional trademark of microfinance, many institutions are **modifying their lending practices** to reflect developments in the field and address key limitations of group lending. Theoretically, joint liability group lending practices can transfer some risks and transaction costs from microfinance to borrowers. Yet, joint liability schemes have come under increasing scrutiny over whether or not they are truly effective in reducing default risk, and their potential for negative economic, social and psychological consequences for already struggling poor consumers.”

Micro lending, as we do now, is more or less on group lending concept. Historically, we believe that group lending under joint liability model is a method that addresses the risk of default by one or more of the members of the group. While it appears theoretically correct, we have many examples where the joint liability concept also failed to address default risk. It does not mean that group model is not good in the modern times. The model is certainly good and the joint liability concept works very well, provided the fundamentals of group lending under joint liability model are followed effectively. Once we adopt group model, all our subsequent activities must be based on the group concept and joint liability model. Trying to substitute group model with individual lending model is not desirable, after the lending is done under group model. Money lent under group model must be collected and recovered under the same model framework. We should not super impose individual lending model on to the lending done under group model. As stated in the quoted paragraph above, institutions are modifying their micro lending activities to individual lending model, with specific operating procedures and norms. Group model also will sustain parallelly. It is important that both group model and individual model should be treated as separate. One is not a substitute for the other. Both are different and both can be effective. Success would, however, depend on the method of implementation and the lending practices of the institution and the way the employees understand and practice the models.

“Although there is an industry-wide trend towards **Personal Credit** for microfinance due to its potential profitability and greater flexibility for consumers, it does not focus on serving the poorest of the poor. Personal loans are often larger and are targeted at those with larger businesses, more assets and higher incomes. Indeed, there is significant debate within the microfinance industry about the potential for so-called mission drift. It arises from the tension between, on the one hand, the very real challenges of serving the poorest in a harsh economic, political and physical environment, and on the other, the drive towards sustainable gains that attract more investment and resources to expand services to more people.”

We have seen in the recent past that lenders try to substitute micro lending under traditional model with Personal Credit to borrowers in the segment. Innovations are always welcome. Customers are not bothered about the name of the scheme or the product under which they are given loans by financial institutions. They need finance and are happy once loans are delivered. The industry has, by now, exhibited that Personal Credit is as good or as bad as it is to the lowest strata of the society, as it is to the middle-income segment. While Personal Credit follows the concepts of micro lending at large, with means of door-to-door delivery of credit, customer sourcing and credit assessment, house to house visits by relationship officers, one to one collections, etc., it significantly differs from micro lending as it lacks the taste of collaboration amongst the borrowers, who build a good society with mutual dependence and trust. Personal Credit, is not therefore a substitute for micro lending, though it can be yet another vehicle for lending to the segment which still starves for adequate credit for their survival.

Conclusion

Micro banking is more than micro lending. As India still lives in her villages and the rural population makes the larger market, micro banking assumes a larger role in building up the rural economy of the country. Micro lending institutions that cater to the various needs of the rural population, and extend their roles to the larger canvas of micro banking will continue to be christened as real saviours of rural India. Employees of micro finance institutions and banks can be proud to be associated in this noble cause of nation building.

ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಸಾಲದ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸುವುದು



ಸಾದತ್ ಪೀರ್, ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಮುಖ್ಯಸ್ಥರು, ಕರ್ನಾಟಕ ಪ್ರದೇಶ, LLMS

"ಮೈಕ್ರೋ ಲೆಂಡಿಂಗ್ ಎನ್ನುವುದು ಮೈಕ್ರೋಫೈನಾನ್ಸ್ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಅಂಶವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರಸಿದ್ಧ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿದೆ. ಮೈಕ್ರೋಲೆಂಡಿಂಗ್ ಎರಡು ಮೂಲಭೂತ ಮಾದರಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ: ಗುಂಪು ಸಾಲ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಾಲ. ಮುಹಮ್ಮದ್ ಯೂನಸ್ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನ 2006 ರ ನೊಬೆಲ್ ಪ್ರಶಸ್ತಿ ಅಭಿಯಾನದ ಕಾರಣ, ಅನೇಕ ಜನರು ಕಿರುಬಂಡವಾಳದೊಂದಿಗೆ ನೇರವಾಗಿ ಗುಂಪು-ಸಾಲ ನೀಡುವ ಮಾದರಿಯೊಂದಿಗೆ ಸಂಯೋಜಿಸುತ್ತಾರೆ, ಆದಾಗ್ಯೂ, ನಾವು ನೋಡಿದಂತೆ, ಉದ್ಯಮವು ಎಲ್ಲಾ ರೀತಿಯ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಸಾಲ ನೀಡುವುದನ್ನು ಮೀರಿದೆ".

ಮೇಲೆ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಿದಂತೆ ಎರಡು ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ - ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ಮೈಕ್ರೋಲೆಂಡಿಂಗ್ ಮೈಕ್ರೋಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್‌ನ ಒಂದು ಭಾಗವಾಗಿದೆ. ನಾವು ಯಾರೊಂದಿಗಿರುವುದನ್ನು ತೀರಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಯಾರಿಗೆ ನಾವು ಸಾಲ ನೀಡುತ್ತೇವೆಯೋ ಅವರಿಗೆ ಮೈಕ್ರೋಫೈನಾನ್ಸ್ ಅಥವಾ ಮೈಕ್ರೋ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಒಂದು ವಿಶಾಲವಾದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಎಂದು ಕಲಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಮೈಕ್ರೋಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ, ನಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಗಳು, ಮರುಕಳಿಸುವಂತಹವೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಅವರಿಗೆ ಸರಿಹೊಂದುವಂತಹ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು ಕಲಿಸಬಹುದು. ಗುಂಪು ಸಾಲ ನೀಡುವುದು ಮೈಕ್ರೋ ಫೈನಾನ್ಸ್ ಮತ್ತು ಮೈಕ್ರೋಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್‌ನ ಏಕೈಕ ವಿಧಾನವಲ್ಲ. ಮೈಕ್ರೋ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ, ನಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡಬಹುದು, ಇದು ದೊಡ್ಡ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯಾಗಿದೆ. ಇಎಸ್‌ಎಎಫ್ ಸ್ಕಾಲ್ಪಿನ್ ನಾನ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮೈಕ್ರೋ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್‌ನ ವಿವಿಧ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಿಗೆ ಪ್ರವೇಶಿಸಲು ಈಗಾಗಲೇ ದೊಡ್ಡ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಅನ್ನು ಬಿಡಿಸಿದೆ.

"ಗುಂಪು ಸಾಲವು ಮೈಕ್ರೋಫೈನಾನ್ಸ್‌ನ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಟೇಡ್‌ಮಾರ್ಕ್ ಆಗಿದ್ದರೂ, ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿಬಿಂಬಿಸಲು ಮತ್ತು ಗುಂಪು ಸಾಲದ ಪ್ರಮುಖ ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಅನೇಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಮ್ಮ ಸಾಲ ನೀಡುವ ಅಭ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಮಾರ್ಪಡಿಸುತ್ತಿವೆ. ಸೈದ್ಧಾಂತಿಕವಾಗಿ, ಜಂಟಿ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಗುಂಪು ಸಾಲ ನೀಡುವ ಅಭ್ಯಾಸಗಳು ಮೈಕ್ರೋಫೈನಾನ್ಸ್‌ನಿಂದ ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ಕೆಲವು ಅಪಾಯಗಳು ಮತ್ತು ವಹಿವಾಟು ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸಬಹುದು. ಆದರೂ, ಜಂಟಿ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಯೋಜನೆಗಳು ಡೀಫಾಲ್ಟ್ ಅಪಾಯವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ನಿಜವಾಗಿಯೂ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿದೆಯೇ ಅಥವಾ ಇಲ್ಲವೇ ಎಂಬುದರ ಕುರಿತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪರಿಶೀಲನೆಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿವೆ ಮತ್ತು ಈಗಾಗಲೇ ಕಷ್ಟದಲ್ಲಿರುವ ಬಡ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಖುಷಾತ್ಮಕ ಆರ್ಥಿಕ, ಸಾಮಾಜಿಕ ಮತ್ತು ಮಾನಸಿಕ ಪರಿಣಾಮಗಳಿಗೆ ಅವುಗಳ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವಿದೆ".

ಮೈಕ್ರೋ ಲೆಂಡಿಂಗ್, ನಾವು ಈಗ ಮಾಡುವಂತೆ, ಗುಂಪು ಸಾಲದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಕಡಿಮೆ. ಐತಿಹಾಸಿಕವಾಗಿ, ಜಂಟಿ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಮಾದರಿಯ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಗುಂಪು ಸಾಲ ನೀಡುವಿಕೆಯು ಗುಂಪಿನ ಒಂದು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸದಸ್ಯರ ಡೀಫಾಲ್ಟ್ ಅಪಾಯವನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುವ ವಿಧಾನವಾಗಿದೆ ಎಂದು ನಾವು ನಂಬುತ್ತೇವೆ. ಇದು ಸೈದ್ಧಾಂತಿಕವಾಗಿ ಸರಿಯಾಗಿ ಕಂಡುಬಂದರೂ, ಜಂಟಿ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯು ಡೀಫಾಲ್ಟ್ ಅಪಾಯವನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ವಿಫಲವಾದ ಅನೇಕ ಉದಾಹರಣೆಗಳನ್ನು ನಾವು ಹೊಂದಿದ್ದೇವೆ. ಆಧುನಿಕ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಗುಂಪು ಮಾದರಿ ಉತ್ತಮವಾಗಿಲ್ಲ ಎಂದು ಅರ್ಥವಲ್ಲ. ಮಾದರಿಯು ನಿರ್ವಹಣೆಯಾಗಿ ಉತ್ತಮವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಜಂಟಿ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ, ಜಂಟಿ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಮಾದರಿಯ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಗುಂಪು ಸಾಲ ನೀಡುವ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಅನುಸರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಒಮ್ಮೆ ನಾವು ಗುಂಪು ಮಾದರಿಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡರೆ, ನಮ್ಮ ಎಲ್ಲಾ ನಂತರದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಗುಂಪಿನ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಮತ್ತು ಜಂಟಿ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಆಧರಿಸಿರಬೇಕು. ಗುಂಪು ಮಾದರಿಯ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಸಾಲವನ್ನು ನೀಡಿದ ನಂತರವೂ ಗುಂಪು ಸಾಲದ ಮಾದರಿಯೊಂದಿಗೆ ಗುಂಪು ಮಾದರಿಯನ್ನು ಬದಲಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುವುದು ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯವಲ್ಲ. ಗುಂಪು ಮಾದರಿಯಲ್ಲಿ ಸಾಲ ನೀಡಿದ ಹಣವನ್ನು ಅದೇ ಮಾದರಿ ಚೌಕಟ್ಟಿನ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಮರುಪಡೆಯಬೇಕು. ಗುಂಪು ಮಾದರಿಯ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಮಾಡಿದ ಸಾಲದ ಮೇಲಿನ ನಾವು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಾಲದ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಹೇರಬಾರದು. ಮೇಲೆ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಿದ ಪ್ರಾರಾಂಭದಲ್ಲಿ ಹೇಳಿರುವಂತೆ, ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಮ್ಮ ಮೈಕ್ರೋ ಲೆಂಡಿಂಗ್ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕಾರ್ಯಾಚರಣಾ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳು ಮತ್ತು ರೂಢಿಗಳೊಂದಿಗೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಾಲದ ಮಾದರಿಗೆ ಮಾರ್ಪಡಿಸುತ್ತಿವೆ. ಗುಂಪಿನ ಮಾದರಿಯು ಸಹ ಸಮಾನಾಂತರವಾಗಿ ಉಳಿಯುತ್ತದೆ. ಗುಂಪು ಮಾದರಿ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾದರಿ ಎರಡನ್ನೂ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸುವುದು ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ. ಒಂದು ಇನ್ನೊಂದಕ್ಕೆ ಪರ್ಯಾಯವಲ್ಲ. ಎರಡೂ ವಿಭಿನ್ನವಾಗಿವೆ ಮತ್ತು ಎರಡೂ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಬಹುದು. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಯಶಸ್ಸು ಅನುಷ್ಠಾನದ ವಿಧಾನ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಾಲ ನೀಡುವ ಅಭ್ಯಾಸಗಳು ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು ಮಾದರಿಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಮತ್ತು ಅಭ್ಯಾಸ ಮಾಡುವ ವಿಧಾನವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ.

"ಮೈಕ್ರೋಫೈನಾನ್ಸ್‌ಗಾಗಿ ಪರ್ಸನಲ್ ಕ್ರೆಡಿಟ್‌ಗೆ ಉದ್ಯಮ-ವ್ಯಾಪಕ ಪ್ರವೃತ್ತಿ ಇದ್ದರೂ, ಅದರ ಸಂಭಾವ್ಯ ಲಾಭದಾಯಕತೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ನಮ್ಮತೆಯಿಂದಾಗಿ, ಇದು ಬಡವರ ಬಡವರಿಗೆ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಗಮನಹರಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಾಲಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ದೊಡ್ಡದಾಗಿರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ದೊಡ್ಡ ವ್ಯವಹಾರಗಳು, ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಸ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವವರನ್ನು ಗುರಿಯಾಗಿರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ, ಕಿರುಬಂಡವಾಳ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಮಿಷನ್ ಡ್ರಿಫ್ಟ್ ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಸಂಭಾವ್ಯತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಮಹತ್ವದ ಚರ್ಚೆಯಿದೆ. ಇದು ಒಂದು ಕಡೆ, ಕಠಿಣ ಆರ್ಥಿಕ, ರಾಜಕೀಯ ಮತ್ತು ಭೌತಿಕ ಪರಿಸರದಲ್ಲಿ ಬಡವರಿಗೆ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ನಿಜವಾದ ಸವಾಲುಗಳ ನಡುವಿನ ಉದ್ದೇಗದಿಂದ ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತದೆ, ಮತ್ತು ಇನ್ನೊಂದೆಡೆ, ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಹೂಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸುವ ಸುಸ್ಥಿರ ಲಾಭಗಳ ಕಡೆಗೆ ಜಾಲನೆ. ಹೆಚ್ಚು ಜನರು."

ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಲದಾತರು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಮಾದರಿಯ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಮೈಕ್ರೋಲೆಂಡಿಂಗ್ ಅನ್ನು ಪರ್ಸನಲ್ ಕ್ರೆಡಿಟ್‌ನೊಂದಿಗೆ ಸೆಗ್ಮೆಂಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ಬದಲಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುವುದನ್ನು ನಾವು ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ನಾವೀನ್ಯತೆಗಳು ಯಾವಾಗಲೂ ಸ್ವಾಗತಾರ್ಹ. ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಸಾಲವನ್ನು ನೀಡುವ ಯೋಜನೆಯ ಹೆಸರು ಅಥವಾ ಉತ್ಪನ್ನದ ಬಗ್ಗೆ ಗ್ರಾಹಕರು ತಲೆಕೆಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ. ಅವರಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಅಗತ್ಯವಿದೆ ಮತ್ತು ಸಾಲಗಳನ್ನು ವಿತರಿಸಿದ ನಂತರ ಸಂತೋಷಪಡುತ್ತಾರೆ. ಉದ್ಯಮವು ಈಗ, ಮಧ್ಯಮ-ಆದಾಯದ ವರ್ಗದವರಂತೆ ಸಮಾಜದ ಅತ್ಯಂತ ಕೆಳಸ್ತರಕ್ಕೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಎಷ್ಟು ಒಳ್ಳೆಯದು ಅಥವಾ ಕೆಟ್ಟದು ಎಂದು ಪ್ರಶ್ನಿಸಿದೆ. ಪರ್ಸನಲ್ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಮೈಕ್ರೋಲೆಂಡಿಂಗ್ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸುತ್ತದೆ, ಸಾಲದ ಮನೆ-ಮನೆಗಾಗಿ ವಿತರಣೆ, ಗ್ರಾಹಕರ ಮೂಲ ಮತ್ತು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ, ಸಂಬಂಧ ಅಧಿಕಾರಿಗಳ ಮನೆ ಮನೆಗೆ ಭೇಟಿ, ಒಂದರಿಂದ ಒಂದು ಸಂಗ್ರಹಣೆಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ, ಇದು ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ. ಪರಸ್ಪರ ಅವಲಂಬನೆ ಮತ್ತು ನಂಬಿಕೆಯೊಂದಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಸಮಾಜವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವ ಸಾಲಗಾರರ ನಡುವೆ ಸಹಯೋಗದ ರಚನೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರದ ಕಾರಣ ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಸಾಲ ನೀಡುವಿಕೆ. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಕ್ರೆಡಿಟ್, ಆದ್ದರಿಂದ ಮೈಕ್ರೋಲೆಂಡಿಂಗ್ ಗೆ ಬದಲಿಯಾಗಿಲ್ಲ, ಆದರೂ ಇದು ತಮ್ಮ ಉಳಿವಿಗಾಗಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಸಾಲಕ್ಕಾಗಿ ಇನ್ನೂ ಹಸಿವಿನಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿರುವ ವಿಭಾಗಕ್ಕೆ ಸಾಲ ನೀಡುವ ಮತ್ತೊಂದು ಮಾರ್ಗವಾಗಿದೆ.

ತೀರ್ಮಾನ

ಮೈಕ್ರೋ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಮೈಕ್ರೋ ಸಾಲಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು. ಭಾರತವು ಇನ್ನೂ ತನ್ನ ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯು ದೊಡ್ಡ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಮಾಡುತ್ತದೆ, ದೇಶದ ಗ್ರಾಮೀಣ ಆರ್ಥಿಕತೆಯನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವಲ್ಲಿ ಮೈಕ್ರೋ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ದೊಡ್ಡ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಮೀಣ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ವಿವಿಧ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ಮತ್ತು ಮೈಕ್ರೋ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್‌ನ ದೊಡ್ಡ ಕ್ಯಾನ್ವಾಸ್‌ಗೆ ತಮ್ಮ ಪಾತ್ರಗಳನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸುವ ಮೈಕ್ರೋ ಲೆಂಡಿಂಗ್ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಗ್ರಾಮೀಣ ಭಾರತದ ನಿಜವಾದ ಸಂರಕ್ಷಕರಾಗಿ ನಾಮಕರಣಗೊಳ್ಳುತ್ತಲೇ ಇರುತ್ತವೆ. ಮೈಕ್ರೋ ಫೈನಾನ್ಸ್ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು ರಾಷ್ಟ್ರ ನಿರ್ಮಾಣದ ಈ ಉದಾತ್ತ ಉದ್ದೇಶದಲ್ಲಿ ಭಾಗಿಯಾಗಲು ಹೆಮ್ಮೆಪಡಬಹುದು.

Risk Management



Geevarghese P Kurian, Officer- Governance, Risk and Compliance Dept, LLMS- HO

Risk Management can be defined in a simple manner as the process of Identifying, Measuring, Managing and Monitoring all the risks in business. Risk Management must be in-built in business, it should not be seen as different from business. It is a process by which the business identifies all the prevailing risks and also those risks likely to rise in future. It is necessary to measure the risk, so as to understand how big or small it is. Business cannot be carried out, unless the officials in business are willing to take risk. But once the business officials decide to take risk so as to carry on business, it is necessary that they remain willing to identify the risk and manage. Risks managed well will not harm business; whereas risks not identified or not managed well would destroy business.

Once the risks are identified, it is necessary to manage them. As a prelude to managing risk, it is necessary to understand how big the risk is. Measurement of risk helps to understand the depth of risk. If the level of risk is low, it is easily manageable with proper care and attention. If the level of risk is identified as moderate, there should be good planning to understand it in detail and to mitigate it. If the risk in business is identified as more than moderate or high, the business team should take immediate steps to address it and appropriate actions to reduce the level of risk to an affordable level. If the risk is identified as very high, quick actions including suspension of a few of the activities must be taken to contain it. In all situations, risk management should be well articulated and begun from the top management and get penetrated downwards up to the last unit of activities.

There are various types of risks. In banking and finance, Credit risk, Market risk and Operational risk are identified as major risks. In micro finance, the major risks can be identified as follows.

1. **Business risk**- The risk of business not growing as per goals and expectations - increase in overdue including PAR and NPA, fall in number of borrowers, high value of loans per borrower, etc. are factors that cause business risk.
2. **Credit risk** – The risk of financial loss to the institution on account of loans given to customers – High levels of PAR and NPA are indicators of Credit risk.
3. **Default risk** – The risk a lender faces in the situations of its borrowers not making timely repayments of loans. Here again, the level of PAR will act as a clear indication of the default risk.
4. **Operational risk** – The risk that arises from the people (staff), processes, systems and external factors are sources of operational risk – Operational risk can be identified by careful analysis of these factors. Fraud risk can be treated as a major part of operational risk.
5. **Process risk** – If there are no well-defined processes in the organisation or if the processes are not properly followed by the staff and the supervisors, process risk arises and leads to loss.
6. **Compliance risk** – Compliance risk is the risk that arises from non-compliance of rules and regulations prescribed by the Company, or its regulators and statutory authorities.

Though there are many other types of risks applicable to banks and micro finance institutions, most of them can be classified under the above six types of risks.

The scale of risk can be classified as follows.

1. **Low risk** – desirable, but not often possible in business – action required is continuous monitoring.
2. **Moderate risk** – the risk has to be managed prudently. Business needs to be under continuous and cautious monitoring, so as to prevent chances of the level of risk increasing further, to an undesirable level.
3. **More than moderate risk** – this is the level where extra ordinary precautions must be taken, because if the direction of risk is increasing, it would cause the risk level to be high very soon. Need to have very cautious and continuous monitoring. At this level, risk management must be very prudent.
4. **High risk** – the indication is that the business is facing a major threat of loss. Risk management needs to be with extra ordinary care and prudence. Extremely cautious and continuous monitoring must be there.
5. **Very high risk** – this is the level in which the apex level interference is required. Stringent controls, suspension of certain activities that possess very high elements of risk, extreme caution and day to day monitoring are necessary to prevent closure and loss of business.

Managing risk is a collective responsibility in the organisation. Nevertheless, the specified responsibilities are as follows.

First Line of Defence – risk emanates from business. Business cannot be done without risk taking. Risk and business are, therefore, two sides of the same coin. Hence the primary responsibility of managing the risk in business is with the business function itself. Business, therefore, the First Line of Defence.

Second Line of Defence – a business organisation should have established structure for managing risk. The Risk Management function must oversee all the risks in business, monitor the process of managing risks by the business function, guide, set up standards, define and fix risk-appetite and control risks. Compliance is the soul of business and risk management. Non-compliance of any rules of business or regulatory and statutory norms would cause irreparable damage to the organisation and increase the level and direction of risk. Risk Management and Compliance functions in the organisation must regulate the process and flow of business and lead it through appropriate route. Hence, the Risk Management and Compliance function in the organisation is called the Second Line of Defence.

Third Line of Defence – Audit and inspection help the organisation to identify symptoms of risk and underline the need for prompt corrective actions. Responsibility of Internal Audit is to check and confirm that the first line and second line of defence adequately carry out their duties and responsibilities in risk management. Hence the Internal Audit function is known as the Third Line of Defence.

All the three lines of defence are mutually dependent for the successful managing of risks in business. But essentially, they are independent with their own specified responsibilities in risk management.

जोखिम प्रबंधन



गीवर्गस पीकुरियन, अधिकारी-शासन, जोखिम और अनुपालन विभाग, एलएलएमएस- एचओ

जोखिम प्रबंधन को सरल तरीके से व्यवसाय में सभी जोखिमों की पहचान करने, मापने, प्रबंधन और निगरानी करने की प्रक्रिया के रूप में परिभाषित किया जा सकता है। जोखिम प्रबंधन व्यवसाय में अंतर्निहित होना चाहिए, इसे व्यवसाय से अलग नहीं देखा जाना चाहिए। यह एक ऐसी प्रक्रिया है जिसके द्वारा व्यवसाय सभी प्रचलित जोखिमों और भविष्य में बढ़ने की संभावना वाले जोखिमों की पहचान करता है। जोखिम को मापना ज़रूरी है, ताकि यह समझ सकें कि यह कितना बड़ा या छोटा है। जब तक व्यवसाय में अधिकारी जोखिम लेने को तैयार न हों, व्यवसाय नहीं किया जा सकता। लेकिन एक बार जब व्यवसाय अधिकारी व्यवसाय को जारी रखने के लिए जोखिम लेने का निर्णय लेते हैं, तो यह आवश्यक है कि वे जोखिम को पहचानने और प्रबंधन करने के लिए तैयार रहें। अच्छी तरह से प्रबंधित जोखिम व्यवसाय को नुकसान नहीं पहुंचाएंगे; जबकि जिन जोखिमों की पहचान नहीं की गई या उन्हें ठीक से प्रबंधित नहीं किया गया, वे व्यवसाय को नष्ट कर देंगे।

एक बार जोखिमों की पहचान हो जाने पर उनका प्रबंधन करना आवश्यक है। जोखिम प्रबंधन की प्रस्तावना के रूप में, यह समझना आवश्यक है कि जोखिम कितना बड़ा है। जोखिम के मापन से जोखिम की गहराई को समझने में मदद मिलती है। यदि जोखिम का स्तर कम है, तो उचित देखभाल और ध्यान से इसे आसानी से प्रबंधित किया जा सकता है। यदि जोखिम का स्तर मध्यम के रूप में पहचाना जाता है, तो इसे विस्तार से समझने और इसे कम करने के लिए अच्छी योजना बनानी चाहिए। यदि व्यवसाय में जोखिम को मध्यम या उच्च से अधिक के रूप में पहचाना जाता है, तो व्यवसाय टीम को इसे संबोधित करने के लिए तत्काल कदम उठाने चाहिए और जोखिम के स्तर को क़िफायती स्तर तक कम करने के लिए उचित कार्रवाई करनी चाहिए। यदि जोखिम बहुत अधिक पहचाना जाता है, तो इसे रोकने के लिए कुछ गतिविधियों को निलंबित करने सहित त्वरित कार्रवाई की जानी चाहिए। सभी स्थितियों में, जोखिम प्रबंधन को अच्छी तरह से स्पष्ट किया जाना चाहिए और शीर्ष प्रबंधन से शुरू होकर गतिविधियों की अंतिम इकाई तक नीचे की ओर जाना चाहिए।

विभिन्न प्रकार के जोखिम हैं। बैंकिंग और वित्त में, क्रेडिट जोखिम, बाजार जोखिम और परिचालन जोखिम को प्रमुख जोखिमों के रूप में पहचाना जाता है। सूक्ष्म वित्त में प्रमुख जोखिमों की पहचान इस प्रकार की जा सकती है।

- व्यावसायिकजोखिम** - व्यवसाय के लक्ष्यों और अपेक्षाओं के अनुरूप नहीं बढ़ने का जोखिम - पीएआर और एनपीए सहित अतिदेय में वृद्धि, उधारकर्ताओं की संख्या में गिरावट, प्रति उधारकर्ता ऋण का उच्च मूल्य, आदि ऐसे कारक हैं जो व्यावसायिक जोखिम का कारण बनते हैं।
- क्रेडिटजोखिम** - ग्राहकों को दिए गए ऋण के कारण संस्था को वित्तीय हानि का जोखिम - पीएआर और एनपीए का उच्च स्तर क्रेडिट जोखिम के संकेतक हैं।
- डिफॉल्टजोखिम** - एक ऋणदाता को अपने उधारकर्ताओं द्वारा समय पर ऋण का भुगतान नहीं करने की स्थिति में जोखिम का सामना करना पड़ता है। यहां फिर से, PAR का स्तर डिफॉल्ट जोखिम के स्पष्ट संकेत के रूप में कार्य करेगा।
- परिचालनजोखिम** - लोगों (कर्मचारियों), प्रक्रियाओं, प्रणालियों और बाहरी कारकों से उत्पन्न होने वाला जोखिम परिचालन जोखिम के स्रोत हैं - इन कारकों के सावधानीपूर्वक विश्लेषण से परिचालन जोखिम की पहचान की जा सकती है। धोखाधड़ी के जोखिम को परिचालन जोखिम का एक प्रमुख हिस्सा माना जा सकता है।
- प्रक्रियाजोखिम** - यदि संगठन में कोई अच्छी तरह से परिभाषित प्रक्रियाएं नहीं हैं या यदि कर्मचारियों और पर्यवेक्षकों द्वारा प्रक्रियाओं का ठीक से पालन नहीं किया जाता है, तो प्रक्रिया जोखिम उत्पन्न होता है और नुकसान होता है।
- अनुपालन जोखिम** - अनुपालन जोखिम वह जोखिम है जो कंपनी, या उसके नियामकों और वैधानिक अधिकारियों द्वारा निर्धारित नियमों और विनियमों का अनुपालन न करने से उत्पन्न होता है।

हालाँकि बैंकों और सूक्ष्म वित्त संस्थानों पर कई अन्य प्रकार के जोखिम लागू होते हैं, उनमें से अधिकांश को उपरोक्त छह प्रकार के जोखिमों के अंतर्गत वर्गीकृत किया जा सकता है।

जोखिम के पैमाने को निम्नानुसार वर्गीकृत किया जा सकता है।

- कम जोखिम** - वांछनीय, लेकिन व्यवसाय में अक्सर संभव नहीं - कार्रवाई के लिए निरंतर निगरानी की आवश्यकता होती है।
- मध्यम जोखिम** - जोखिम को विवेकपूर्ण ढंग से प्रबंधित करना होगा। व्यवसाय को निरंतर और सतर्क निगरानी में रखने की आवश्यकता है, ताकि जोखिम के स्तर को अवांछनीय स्तर तक बढ़ने की संभावना को रोका जा सके।
- मध्यम जोखिम से अधिक** - यह वह स्तर है जहां असाधारण सावधानी बरतनी चाहिए, क्योंकि यदि जोखिम की दिशा बढ़ रही है, तो इससे जोखिम का स्तर जल्द ही उच्च हो जाएगा। बेहद सतर्क और सतत निगरानी की ज़रूरत है। इस स्तर पर, जोखिम प्रबंधन बहुत विवेकपूर्ण होना चाहिए।
- उच्च जोखिम** - संकेत यह है कि व्यवसाय को बड़े नुकसान का खतरा है। जोखिम प्रबंधन को असाधारण देखभाल और विवेक के साथ करने की आवश्यकता है। बेहद सतर्क एवं सतत निगरानी रखी जाए।
- बहुत अधिक जोखिम** - यह वह स्तर है जिसमें शीर्ष स्तर के हस्तक्षेप की आवश्यकता होती है। व्यवसाय को बंद होने और नुकसान से बचाने के लिए कड़े नियंत्रण, बहुत अधिक जोखिम वाली कुछ गतिविधियों का निलंबन, अत्यधिक सावधानी और दिन-प्रतिदिन की निगरानी आवश्यक है।

संगठन में जोखिम का प्रबंधन एक सामूहिक जिम्मेदारी है। फिर भी, निर्दिष्ट जिम्मेदारियाँ इस प्रकार हैं।

रक्षा की पहली पंक्ति - जोखिम व्यवसाय से उत्पन्न होता है। जोखिम उठाए बिना व्यापार नहीं किया जा सकता। इसलिए, जोखिम और व्यवसाय एक ही सिक्के के दो पहलू हैं। इसलिए व्यवसाय में जोखिम प्रबंधन की प्राथमिक जिम्मेदारी व्यावसायिक कार्य की ही होती है। व्यवसाय, इसलिए, रक्षा की पहली पंक्ति है।

रक्षा की दूसरी पंक्ति - एक व्यावसायिक संगठन के पास जोखिम प्रबंधन के लिए स्थापित संरचना होनी चाहिए। जोखिम प्रबंधन फ़ंक्शन को व्यवसाय में सभी जोखिमों की निगरानी करनी चाहिए, व्यावसायिक फ़ंक्शन द्वारा जोखिमों के प्रबंधन की प्रक्रिया की निगरानी करनी चाहिए, मार्गदर्शन करना चाहिए, मानक स्थापित करना चाहिए, जोखिम-भूख को परिभाषित करना चाहिए और जोखिमों को नियंत्रित करना चाहिए। अनुपालन व्यवसाय और जोखिम प्रबंधन की आत्मा है। व्यवसाय के किसी भी नियम या विनियामक और वैधानिक मानदंडों का अनुपालन न करने से संगठन को अपूरणीय क्षति होगी और जोखिम के स्तर और दिशा में वृद्धि होगी। संगठन में जोखिम प्रबंधन और अनुपालन कार्यों को व्यवसाय की प्रक्रिया और प्रवाह को विनियमित करना चाहिए और इसे उचित मार्ग से आगे बढ़ाना चाहिए। इसलिए, संगठन में जोखिम प्रबंधन और अनुपालन कार्यों को रक्षा की दूसरी पंक्ति कहा जाता है।

रक्षा की तीसरी पंक्ति - ऑडिट और निरीक्षण संगठन को जोखिम के लक्षणों की पहचान करने और त्वरित सुधारात्मक कार्रवाइयों की आवश्यकता को रेखांकित करने में मदद करते हैं। आंतरिक लेखापरीक्षा की जिम्मेदारी यह जांचना और पुष्टि करना है कि रक्षा की पहली पंक्ति और दूसरी पंक्ति जोखिम प्रबंधन में अपने कर्तव्यों और जिम्मेदारियों को पर्याप्त रूप से निभाती है। इसलिए आंतरिक लेखापरीक्षा कार्य को रक्षा की तीसरी पंक्ति के रूप में जाना जाता है।

व्यवसाय में जोखिमों के सफल प्रबंधन के लिए रक्षा की तीनों पंक्तियाँ परस्पर निर्भर हैं। लेकिन अनिवार्य रूप से, वे जोखिम प्रबंधन में अपनी निर्दिष्ट जिम्मेदारियों के साथ स्वतंत्र हैं।

ಅಪಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆ



ಗೀವರ್ಗೀಸ್ ಪಿ ಕುರಿಯನ್, ಅಧಿಕಾರಿ- ಆಡಳಿತ, ಅಪಾಯ ಮತ್ತು ಅನುಸರಣೆ ವಿಭಾಗ, LLMS- HO

ಅಪಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿನ ಎಲ್ಲಾ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವ, ಅಳಿಯುವ, ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಮತ್ತು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಎಂದು ಸರಳ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬಹುದು. ರಿಸ್ಕ್ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಅಂತರ್ಗತವಾಗಿರಬೇಕು, ಅದನ್ನು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕಿಂತ ಭಿನ್ನವಾಗಿ ನೋಡಬಾರದು. ಇದು ವ್ಯವಹಾರವು ಎಲ್ಲಾ ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿರುವ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗುವ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದೆ. ಇದು ಎಷ್ಟು ದೊಡ್ಡದು ಅಥವಾ ಚಿಕ್ಕದಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಅಪಾಯವನ್ನು ಅಳಿಯುವುದು ಅವಶ್ಯಕ. ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿರುವ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಅಪಾಯವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಿದ್ಧರಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ಅಪಾಯವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದ ನಂತರ, ಅವರು ಅಪಾಯವನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಸಿದ್ಧರಿರುವುದು ಅವಶ್ಯಕ. ಚೆನ್ನಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಿದ ಅಪಾಯಗಳು ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಹಾನಿಯಾಗುವುದಿಲ್ಲ; ಆದರೆ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲಾಗಿಲ್ಲ ಅಥವಾ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸದಿರುವುದು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ನಾಶಪಡಿಸುತ್ತದೆ.

ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿದ ನಂತರ, ಅವುಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು ಅವಶ್ಯಕ. ಅಪಾಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಪೂರ್ವಭಾವಿಯಾಗಿ, ಅಪಾಯವು ಎಷ್ಟು ದೊಡ್ಡದಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅವಶ್ಯಕ. ಅಪಾಯದ ಅಳತೆಯು ಅಪಾಯದ ಅಳವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಅಪಾಯದ ಮಟ್ಟವು ಕಡಿಮೆಯಿದ್ದರೆ, ಸರಿಯಾದ ಕಾಳಜಿ ಮತ್ತು ಗಮನದಿಂದ ಅದನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದು. ಅಪಾಯದ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಮಧ್ಯಮ ಎಂದು ಗುರುತಿಸಿದರೆ, ಅದನ್ನು ವಿವರವಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ತಗ್ಗಿಸಲು ಉತ್ತಮ ಯೋಜನೆ ಇರಬೇಕು. ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿನ ಅಪಾಯವು ಮಧ್ಯಮ ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಎಂದು ಗುರುತಿಸಲ್ಪಟ್ಟರೆ, ವ್ಯಾಪಾರ ತಂಡವು ಅದನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ತಕ್ಷಣದ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅಪಾಯದ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಸೂಕ್ತ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಅಪಾಯವು ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಎಂದು ಗುರುತಿಸಿದರೆ, ಅದನ್ನು ಹೊಂದಲು ಕೆಲವು ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಗಿತಗೊಳಿಸುವುದು ಸೇರಿದಂತೆ ತ್ವರಿತ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಎಲ್ಲಾ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ, ಅಪಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಉನ್ನತ ನಿರ್ವಹಣೆಯಿಂದ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಕೊನೆಯ ಘಟಕದವರೆಗೆ ಕೆಳಮುಖವಾಗಿ ಭೇದಿಸಬೇಕು.

ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಅಪಾಯಗಳಿವೆ. ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸುಗಳಲ್ಲಿ, ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಅಪಾಯ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಅಪಾಯ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಪ್ರಮುಖ ಅಪಾಯಗಳೆಂದು ಗುರುತಿಸಲಾಗಿದೆ. ಮೈಕ್ರೋ ಫೈನಾನ್ಸ್‌ನಲ್ಲಿ, ಪ್ರಮುಖ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತೆ ಗುರುತಿಸಬಹುದು.

1. **ವ್ಯಾಪಾರ ಅಪಾಯ** - ಗುರಿಗಳು ಮತ್ತು ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ಅಪಾಯವು ಬೆಳೆಯುವುದಿಲ್ಲ - PAR ಮತ್ತು NPA ಸೇರಿದಂತೆ ಮಿತೀಮೀರಿದ ಹೆಚ್ಚಳ, ಸಾಲಗಾರರ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಕುಸಿತ, ಪ್ರತಿ ಸಾಲಗಾರನಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲದ ಮೌಲ್ಯ, ಇತ್ಯಾದಿಗಳು ವ್ಯಾಪಾರ ಅಪಾಯವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುವ ಅಂಶಗಳಾಗಿವೆ.
2. **ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಅಪಾಯ** - ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೀಡಿದ ಸಾಲಗಳ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ನಷ್ಟದ ಅಪಾಯ - ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಟ್ಟದ PAR ಮತ್ತು NPA ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಅಪಾಯದ ಸೂಚಕಗಳಾಗಿವೆ.
3. **ಡೀಫಾಲ್ಟ್ ಅಪಾಯ** - ಸಾಲದಾತನು ತನ್ನ ಸಾಲಗಾರರು ಸಾಲಗಳ ಸಕಾಲಿಕ ಮರುಪಾವತಿಯನ್ನು ಮಾಡದ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಎದುರಿಸುವ ಅಪಾಯ. ಇಲ್ಲಿ ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ, PAR ನ ಮಟ್ಟವು ಡೀಫಾಲ್ಟ್ ಅಪಾಯದ ಸ್ಪಷ್ಟ ಸೂಚನೆಯಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ.
4. **ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಅಪಾಯ** - ಜನರು (ಸಿಬ್ಬಂದಿ), ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು, ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ಬಾಹ್ಯ ಅಂಶಗಳಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಅಪಾಯವು ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಅಪಾಯದ ಮೂಲಗಳಾಗಿವೆ - ಈ ಅಂಶಗಳ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಿಂದ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಅಪಾಯವನ್ನು ಗುರುತಿಸಬಹುದು. ವಂಚನೆಯ ಅಪಾಯವನ್ನು ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಅಪಾಯದ ಪ್ರಮುಖ ಭಾಗವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಬಹುದು.
5. **ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಅಪಾಯ** - ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಅಥವಾ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಮತ್ತು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕರು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಅನುಸರಿಸದಿದ್ದರೆ, ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಅಪಾಯವು ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ.
6. **ಅನುಸರಣೆ ಅಪಾಯ** - ಅನುಸರಣೆ ಅಪಾಯವು ಕಂಪನಿ ಅಥವಾ ಅದರ ನಿಯಂತ್ರಕರು ಮತ್ತು ಶಾಸನಬದ್ಧ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಸೂಚಿಸಿದ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಅನುಸರಣೆಯಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಅಪಾಯವಾಗಿದೆ.

ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳು ಮತ್ತು ಮೈಕ್ರೋ ಫೈನಾನ್ಸ್ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುವ ಹಲವು ರೀತಿಯ ಅಪಾಯಗಳಿದ್ದರೂ, ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನವುಗಳನ್ನು ಮೇಲಿನ ಆರು ವಿಧದ ಅಪಾಯಗಳ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು.

ಅಪಾಯದ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತೆ ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು.

1. **ಕಡಿಮೆಅಪಾಯ** - ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯ, ಆದರೆ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ - ಕ್ರಮವು ನಿರಂತರ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆಯ ಅಗತ್ಯವಿದೆ.
2. **ಮಧ್ಯಮಅಪಾಯ** - ಅಪಾಯವನ್ನು ವಿವೇಕದಿಂದ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು. ಅನೇಕವಿಧದ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಅಪಾಯದ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಮತ್ತಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳನ್ನು ತಡೆಗಟ್ಟಲು ವ್ಯಾಪಾರವು ನಿರಂತರ ಮತ್ತು ಎಚ್ಚರಿಕೆಯ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆಯಲ್ಲಿರಬೇಕು.
3. **ಮಧ್ಯಮಅಪಾಯಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು** - ಇದು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಸಾಮಾನ್ಯ ಮುನ್ನೆಚ್ಚರಿಕೆಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಮಟ್ಟವಾಗಿದೆ, ಏಕೆಂದರೆ ಅಪಾಯದ ದಿಕ್ಕು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತಿದ್ದರೆ, ಅಪಾಯದ ಮಟ್ಟವು ಬಹಳ ಬೇಗ ಹೆಚ್ಚಾಗಲು ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ. ಅತ್ಯಂತ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯ ಮತ್ತು ನಿರಂತರ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ, ಅಪಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆ ಬಹಳ ವಿವೇಕಯುತವಾಗಿರಬೇಕು.
4. **ಹೆಚ್ಚಿನಅಪಾಯ** - ವ್ಯಾಪಾರವು ನಷ್ಟದ ಪ್ರಮುಖ ಬೆದರಿಕೆಯನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಿದೆ ಎಂಬುದು ಸೂಚನೆಯಾಗಿದೆ. ಅಪಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಸಾಮಾನ್ಯ ಕಾಳಜಿ ಮತ್ತು ವಿವೇಕದಿಂದ ಇರಬೇಕು. ಅತ್ಯಂತ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯ ಮತ್ತು ನಿರಂತರ ನಿಗಾ ಇರಬೇಕು.
5. **ಅತಿಹೆಚ್ಚಿನ ಅಪಾಯ** - ಇದು ಅತ್ಯುನ್ನತ ಮಟ್ಟದ ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪದ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಮಟ್ಟವಾಗಿದೆ. ವ್ಯಾಪಾರದ ಮುಚ್ಚುವಿಕೆ ಮತ್ತು ನಷ್ಟವನ್ನು ತಡೆಗಟ್ಟಲು ಕಠಿಣ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳು, ಅಪಾಯದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಕೆಲವು ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಅಮಾನತು, ತೀವ್ರ ಎಚ್ಚರಿಕೆ ಮತ್ತು ದಿನದಿಂದ ದಿನಕ್ಕೆ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಅಗತ್ಯ.

ಅಪಾಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಸಾಮಾಹಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಾಗಿದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ.

ರಕ್ಷಣೆಯ ಮೊದಲಸಾಲು - ಅಪಾಯವು ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದ ಹೊರಹೊಮ್ಮುತ್ತದೆ. ರಿಸ್ಕ್ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳದೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಅಪಾಯ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರವು ಒಂದೇ ನಾಣ್ಯದ ಎರಡು ಬದಿಗಳಾಗಿವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿನ ಅಪಾಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯು ವ್ಯವಹಾರದ ಕಾರ್ಯವಾಗಿದೆ. ವ್ಯಾಪಾರ, ಆದ್ದರಿಂದ, ರಕ್ಷಣೆಯ ಮೊದಲ ಸಾಲು.

ರಕ್ಷಣೆಯ ಎರಡನೇಸಾಲು - ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಅಪಾಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ರಚನೆಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿರಬೇಕು. ರಿಸ್ಕ್ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್ ಕಾರ್ಯವು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿನ ಎಲ್ಲಾ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಬೇಕು, ವ್ಯವಹಾರದ ಕಾರ್ಯದಿಂದ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಬೇಕು, ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ, ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಸುವುದು, ಅಪಾಯ-ಹಸಿವು ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಸರಿಪಡಿಸುವುದು. ಅನುಸರಣೆಯು ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಅಪಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯು ಆತ್ಮವಾಗಿದೆ. ವ್ಯಾಪಾರ ಅಥವಾ ನಿಯಂತ್ರಕ ಮತ್ತು ಶಾಸನಬದ್ಧ ಮಾನದಂಡಗಳ ಯಾವುದೇ ನಿಯಮಗಳ ಅನುಸರಣೆಯು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಸರಿಪಡಿಸಲಾಗದ ಹಾನಿಯನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅಪಾಯದ ಮಟ್ಟ ಮತ್ತು ದಿಕ್ಕನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ. ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿನ ಅಪಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ಅನುಸರಣೆ ಕಾರ್ಯಗಳು ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮತ್ತು ಹರಿವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಸರಿಯಾದ ಮಾರ್ಗದ ಮೂಲಕ ಮುನ್ನಡೆಸಬೇಕು. ಆದ್ದರಿಂದ, ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿನ ಅಪಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ಅನುಸರಣೆ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಎರಡನೇ ಸಾಲಿನ ರಕ್ಷಣಾ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ರಕ್ಷಣೆಯ ಮೂರನೇಸಾಲು - ಅಪಾಯದ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಮತ್ತು ತ್ವರಿತ ಸರಿಪಡಿಸುವ ಕ್ರಮಗಳ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಒತ್ತಿಹೇಳಲು ಲೆಕ್ಕಪರಿಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ತಪಾಸಣೆ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಆಂತರಿಕ ಲೆಕ್ಕಪರಿಶೋಧನೆಯ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯು ಮೊದಲ ಸಾಲು ಮತ್ತು ಎರಡನೇ ಸಾಲಿನ ರಕ್ಷಣೆಯು ಅಪಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಸಮರ್ಪಕವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುವುದು ಮತ್ತು ದೃಢೀಕರಿಸುವುದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಆಂತರಿಕ ಲೆಕ್ಕಪರಿಶೋಧನೆಯ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ರಕ್ಷಣೆಯ ಮೂರನೇ ಸಾಲು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿನ ಅಪಾಯಗಳ ಯಶಸ್ವಿ ನಿರ್ವಹಣೆಗಾಗಿ ಎಲ್ಲಾ ಮೂರು ರಕ್ಷಣಾ ಮಾರ್ಗಗಳು ಪರಸ್ಪರ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿವೆ. ಆದರೆ ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ, ಅವರು ಅಪಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮದೇ ಆದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಸ್ವತಂತ್ರರಾಗಿದ್ದಾರೆ.

Onam Celebrations - 2023



ESAF Onam Celebrations - 2023 conducted at ESAF Nagar, Mannuthy



LLMS, Head Office



T Narasipura, Karnataka



Yelanduru, Karnataka

Onam Celebrations - 2023



Maddur, Karnataka



Mandya, Karnataka



Hunsuru, Karnataka



Balangir, Odisha



Saharsa, Bihar



Bhagodhar, Jharkhand



Bounsi Bihar



Khagaria, Bihar

Milestones



Inauguration of 101st Unit of LLMS as Banking Outlet, attached to ESAF Small Finance Bank, Khagaria branch in Bihar - August 2023



Thakurganj CSC of Bihar reached total business of Rs. 10 cr. - September 2023

Milestones



Inauguration of 102nd Unit of LLMS as Banking Outlet, attached to ESAF Small Finance Bank, Nayagarh in Odisha - September 2023



Manikbhandar branch of Tripura achieved the Milestone of Rs. 3 Cr. in total business with Zero PAR.

Don't quit

Author - John Greenleaf Whittier (1807-1892)

When things go wrong; as they sometimes will,
When the road you are trudging seems all uphill;
When the funds are low and the debts are high;
And you want to smile, but you have to sigh.
When all is pressing you down a bit –
Rest if you must, but don't you quit;
Success is failure turned inside out;
The silver tint in the clouds of doubt;
And you never can tell how close you are;
It might be near when it seems far.
So stick to the fight when you are hardest hit-
It's when things seem worst that you must not quit.



(Translated from English to Kannada by Anand
Sagar, Internal Audit- LLMS, Mysore)

ಬಿಡಬೇಡಿ

ವಿಷಯಗಳು ತಪ್ಪಾದಾಗ;
ಅವರು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಮಾಡುವಂತೆ;
ನೀವು ಇರುವ ರಸ್ತೆ ಹತ್ತುವಿಕೆ ತೋರಿದಾಗ;
ಹಣ ಕಡಿಮೆಯಾದಾಗ ಮತ್ತು ಸಾಲಗಳು ಹೆಚ್ಚಾದಾಗ.
ಮತ್ತು ನೀವು ಕಿರುನಗೆ ಬಯಸುವ ಆದರೆ ನೀವು ನಿಟ್ಟುಸಿರು ಮಾಡಬೇಕು;
ಎಲ್ಲವೂ ನಿಮ್ಮನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪ ಕೆಳಗೆ ಒತ್ತಿದಾಗ -
ನಿಮಗೆ ಅಗತ್ಯವಿದ್ದರೆ ವಿಶ್ರಾಂತಿ ಪಡೆಯಿರಿ, ಆದರೆ ಬಿಡಬೇಡಿ.
ಯಶಸ್ಸು ವೈಫಲ್ಯವನ್ನು ಪರಿವರ್ತಿಸುತ್ತದೆ -
ಅನುಮಾನದ ಮೋಡಗಳ ಬೆಳ್ಳಿ ರೇಖೆ;
ಮತ್ತು ನೀವು ಎಷ್ಟು ಹತ್ತಿರವಾಗಿದ್ದೀರಿ ಎಂದು ನಿಮಗೆ ಹೇಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದಾಗ;
ದೂರವೆನಿಸಿದಾಗ ಅದು ಹತ್ತಿರವಿರಬಹುದು;
ಆದ್ದರಿಂದ ನೀವು ಬಲವಾಗಿ ಹೊಡೆದಾಗ ಹೋರಾಟಕ್ಕೆ ಅಂಟಿಕೊಳ್ಳಿ -
ಅದು ಕೆಟ್ಟದಾಗಿ ಕಂಡುಬಂದಾಗ, ನೀವು ಬಿಡಬಾರದು.

ಲೇಖಕ - ಜಾನ್ ಗ್ರೀನ್‌ಲೀಫ್ ವ್ಹಿಟಿಯರ್ (1807-1892)



(Translated from English to Hindi by
Keerthi PA, LLMS-Head Office)

मत छोड़ो

जब कोई बात बिगड़ जाए; जैसा कि वेकभी-कभी करेंगे,
जब आप जिस सड़क पर चल रहे हैं वह पूरी तरह से चढ़ाई वाली लगती है;
जब धन कम हो और कर्ज अधिक हो;
और आप मुस्कुराना चाहते हैं, लेकिन आपको आहें भरनी पड़ती हैं।
जब सब कुछ आप पर थोड़ा दबाव डाल रहा हो -
यदि आवश्यक हो तो आराम करें, लेकिन छोड़ें नहीं;
सफलता अंदर से बाहर निकली असफलता है;
संदेह के बादलों में चाँदी की छटा;
और आप कभी नहीं बता सकते कि आप कितने करीब हैं;
जब यह दूर लगता है तो यह निकट हो सकता है।
इसलिए जब आप सबसे ज्यादा प्रभावित हों तो लड़ाई में डटे रहें-
जब चीजें सबसे खराब लगती हैं तो आपको इसे नहीं छोड़ना चाहिए।

लेखक - जॉन ग्रीनलीफ़ व्हिटियर (1807-1892)

Don't quit

Author - John Greenleaf Whittier (1807-1892)

বাদ নিদিবা

যেতিয়া কথাবোৰ ভুল হয়; যেনেকৈ তেওঁলোকে কেতিয়াবা কৰিব,
যেতিয়া আপুনি খোজ কাঢ়ি যোৱা পথটো সকলো ওপৰলৈ যোৱা যেন লাগে;
যেতিয়া ধন কম আৰু ঋণ বেছি হয়;
আৰু হাঁহিব মন যায়, কিন্তু হুমুনিয়াহ কাঢ়িব লাগিব।
যেতিয়া সকলোৱে আপোনাক অলপ তললৈ হেঁচা মাৰি ধৰিছে –
কৰিবলগীয়া হ'লে জিৰণি লওক, কিন্তু এৰি নিদিবনে;
সফলতা হ'ল ভিতৰৰ পৰা বাহিৰলৈ ঘূৰাই দিয়া বিফলতা;
সন্দেহৰ ডাৱৰত ৰূপালী ৰং;
আৰু আপুনি কেতিয়াও ক'ব নোৱাৰে যে আপুনি কিমান ওচৰত;
দূৰ যেন লাগিলে হয়তো ওচৰত।
গতিকে যেতিয়া আপুনি আটাইতকৈ বেছি আঘাত পায়-
যেতিয়া কথাবোৰ আটাইতকৈ বেয়া যেন লাগে তেতিয়াহে আপুনি এৰিব নালাগে।
লেখক - জন গ্ৰীণলিফ হুইটিয়াৰ (১৮০৭-১৮৯২)



(Translated from English to Odiya by
Sradhanjali Ratna, LLMS-Bhubaneshwar)



(Translated from English to Assamese by
Abhinab Bora, LLMS-Dispur)

ছাত্ৰ নাই

বেলেবেলে আপো কৰুথুৱা কাপৰে কঁহি জুলা হোৱাৰ, যাহা কি ঘাৱাকৈ ক'থা।
বেলেবেলে আপো কৰুথুৱা কাপৰে কঁহি জুলা হোৱাৰ, যাহা কি ঘাৱাকৈ ক'থা।
বেলেবেলে আপো ৰোজগাৱ ক'ব হোৱাৰ, যাহা কি ঘাৱাকৈ ক'থা।
কিন্তু ৰঙা পৰিমাণ বঢ়িযা।
তুমে হুৱাকৈ ৰেণু কলে পথ হুৱ পৰিবেৰে ৰাখি নিয়াৰ কাহাৰি আছে।
বেলেবেলে তুপকু যমগুৱে তলে পকেৰা পাৰ্ছ ৰেণু কৰিথাকি,
যেতেবেলে তুমে চকৈ অধ্যাহুতি নেজ বৈগ্ৰাম নিথ,
কিন্তু কৰ্মৰ পক্ষকু ঘুৰিহা।
কাৱল যেনে বৈফল্যকু চকৈ যৌৱ্য যহকাৱে তুমে যোগান ৰেণুকু যফলতাৱে পৰিগত কৰিবাৱ।
ক'লা বাদল ভিতৰে পথ তেনাওঁ ৰূপে ৰক্ষ কৰি ৰেণু তুমে খৰিহা, তুমে যফলতাৱে পাৰ্গাৱাৰ হোৱাৰ।
বাদল হুৱিহাৰে তা ভিতৰু যফলতাৱে ৰক্ষ ৰক্ষিবাৱ।
তেগু তুপ পুৰেণু ৰাৱিৰ ৰেণু যফলতা ৰাখি যাহা কাপৰে ৰাখিহা।
যেতেবেলেজিৰণিক গাৱা ৰেণু যফলতাৱে তুমে ছাতিৰা ৰক্ষিহা।
লেখক - জন গ্ৰীণলিফ হুইটিয়াৰ (1807-1892)

ছাড়বেন না

যখনজিনিসগুলি ভুল হয়ে যায়; যেমন তারা মাঝে মাঝে কৰবে,
যখনআপনি যে ৰাস্তাটি টেনে চলেছেন তা সমস্ত চড়াই বলে মনে হয়;
যখনতহবিল কম এবং ঋণ বেশি;
এবংআপনি হাসতে চান, কিন্তু আপনি দীৰ্ঘশ্বাস আছে.
যখনসবকিছু আপনাকে কিছুটা চাপ দেয় -
প্রয়োজনেবিশ্রাম নাও, কিন্তু ছাড়ো না;
সফলতাহল ব্যর্থতা ভিতরের বাইরে পরিণত;
সন্দেহেরমেঘে ৰূপালী আভা;
এবংআপনি কখনই বলতে পারবেন না যে আপনি কতটা কাছাকাছি;
দূরমনে হলে কাছেই হতে পারে।
তাইযখন আপনি সবচেয়ে বেশি আঘাত পান তখন লড়াইয়ে লেগে থাকুন-
যখনজিনিসগুলি সবচেয়ে খারাপ বলে মনে হয় তখন আপনাকে ছেড়ে দেওয়া উচিত নয়।
লেখক - জন গ্ৰীণলিফ হুইটিয়াৰ (1807-1892)



(Translated from English to Bangla
by Kanchan Roy, LLMS-Rampurhat)

New Leaders



Santosh Kumar Singh
Regional Head,
Jharkhand 2



Biren Rajak
Area Manager
Hazaribagh



Raju Kumar
Area Manager
Bhagalpur



Rachashetty
Area Manager
Yelandur



Tejas B
Area Manager
Nanjangudu



Sudipta Chakraborty
Area Manager
Dumka



Arun Das,
Manager
BPDD/HO



Anand Sagar,
Team Manager
Audit-Karnataka



Manjunath KS
Area Manager-Asset Recovery
Karnataka



Mohammed Anif
Area Manager
T Narasipura



Prasanna Kumar
Area Manager
Srirangapatna

Our teams with the MD & CEO of ESAF SFB



Ranchi LLMS officers with Mr. K Paul Thomas on 28 September 2023



Hazaribagh team with Mr. K Paul Thomas on 28 September 2023



LLMS and ESFB officers with ESAF founders in Ranchi on 28 September 2023

Interactions ...



MD & CEO's visit to Hazaribagh and Ramgarh branches on 17.08.2023 and meetings with LLMS branch staff, Auditors and ESAF SFB staff.



Know your Branches ...



Visit of our MD & CEO to Naugachia Branch on 21.08.2023.



Kursela branch visit by MD & CEO on 21/08/2023 with the RH.



Best performer award given to Kursela staff by our MD&CEO



Visit to Simri Bhaktiyarpur, Bihar branch on 22/08/2023

Fruitful meetings in ...



Banmankhi, Bihar on 22/08/2023



**ESAF SFB staff, Katihar, Bihar
on 21/08/2023**



Katihar, Bihar on 21/08/2023



**Karnataka team with Vice President (HR & Admn)
on 22.08.2023**

Meetings and reviews ...



**Mysore, KR Nagar, Malavalli
19-20 September 2023**

In Dumka ...



MD & CEO met RH, AMs, UMs, AUMs and Auditors of Pakur, Dumka, Barharwa, Dhanbad, Giridih and Bagodar branches in Dumka on 20.08.2023. Mr. Joel Varghese, Administrator, Lahanti Institute of Multiple Skills (LIMS) and Ms. Christy Sunny, Director, LLMS also were present



Pleasure of meetings ...



LLMS senior officials visited Lahanti Institute of Multiple Skills , Dumka on 19.08.2023. LIMS in Dumka is one of the prestigious endeavors of ESAF group of Social Enterprises



MD & CEO in Pakur Branch - 19.08.2023



With ESAF SFB staff, Pakur on 19/08/2023



With LLMS & ESAF, Dumka team



Know your strength ...



MD & CEO with Ranchi administrative staff - 18.08.2023



MD& CEO's visit to Bhagalpur branch on 21/08/2023



MD & CEO with staff of Purnia branch, Bihar on 21.08.2023

Our team, our strength ...



With LLMS team Saharsa, Bihar



With staff members of ESAF Small Finance Bank, Saharsa branch, Bihar



Interaction meeting of VP (HR and Admin) with AVP (South), RH (Karnataka) and team on 21-22 August 2023 at Mandya, Mysore and KR Nagar Branches.



Industry Mirror

Microfinance industry is expected to grow at 28% in FY24: CareEdge

The microfinance industry is expected to continue its robust growth momentum in FY24 with strong double-digit growth.

The microfinance industry experienced a slowdown in growth in FY21 due to the challenges posed by the Covid-19 pandemic. However, growth rebounded in the past two fiscals and the industry recorded a growth of 37 per cent, supported by an improving macro-economic environment.

Consequently, NBFC-MFIs have surpassed banks in the overall microfinancing landscape, constituting about 40 per cent of the total outstanding microfinance loans as of March 31, 2023, compared to 34 per cent for banks, says a report of CareEdge.

The growth momentum is expected to continue and the industry may record healthy loan growth of about 28 per cent in FY24 for NBFC-MFIs, it adds.

The removal of the lending rate cap by the Reserve Bank of India (RBI) has enabled MFIs to engage in risk-based pricing, which has boosted net interest margins (NIMs) and, in turn, increased returns on total assets (RoTA). The net interest margins of NBFC-MFIs increased to 10.1 per cent in FY23, when compared with 9 per cent in FY21 and FY22.

Credit costs

Credit costs have declined from their peak in FY21 but remain higher than pre-Covid levels, with a portion of the restructured book slipping into NPA. NIMs will continue to see improvements, resulting in RoTA rising to about 3.8 per cent for FY 2024, aided by controlled credit costs of about 2.5 per cent for the same year.

Asset quality, although on an improving trend, still remains moderate when compared with the pre-Covid level owing to additional slippages arising from the restructured portfolio.

In terms of capital structure, NBFC-MFIs have managed to raise about ₹3,000 crore of equity in FY23, when compared with ₹1,500 crore and ₹1,430 crore in FY21 and FY22, respectively, indicating a renewed interest from investors.

Courtesy: The Hindu - Businessline

Industry News

Banks' share in micro loans falls further in Q1: Report

AJAY RAMANATHAN
Mumbai, October 9

THE MARKET SHARE of banks in the microfinance segment declined further to nearly 32% in April-June, from 38.4% a year ago, as non-bank lenders witnessed a sharp rise in disbursements, a report from Sa-Dhan said on Monday.

The market share of banks in this segment stood at 34.1% in the March quarter. This data come at a time when various banks have been looking to enter the microfinance segment in a bid to increase margins.

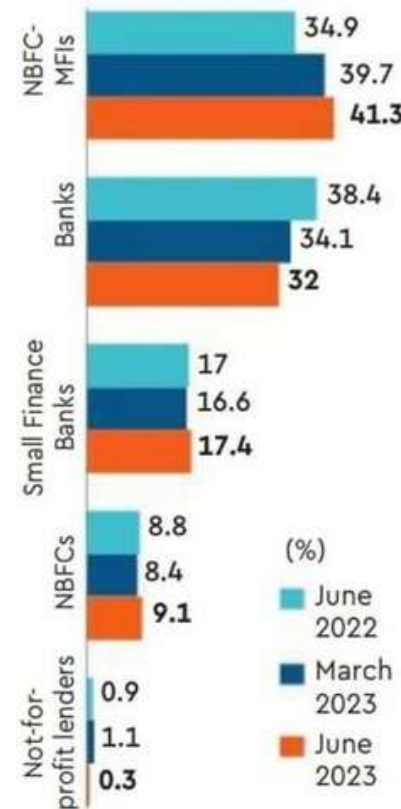
At the same time, the market share of microfinance-focused non-banking financial companies (NBFC-MFI) rose to 41.3% in the June quarter, from 34.9% a year ago.

The market share of non-profit institutions fell to 0.3% in the June quarter, from 0.9% a year ago. Small finance banks, and non-bank lenders constitute nearly 26.5% of the market share in the microfinance segment in the June quarter.

"Although the first quarter is usually a dull one for the industry, microfinance continued to perform well, indicating that the overall outlook for the year is very positive," says Jiji Mammen, executive director and CEO, Sa-Dhan.

"Disbursements have recorded more than ₹76,000 crore in the first quarter, which is 30% more than the disbursements done in the

SOUTHBOUND



same period of last FY," he added.

The loan portfolio of NBFC-MFIs rose 43% year-on-year (y-o-y) to ₹1.5 trillion as on June 30. The loan portfolio of banks rose a mere 0.9% y-o-y to ₹1.1 trillion as on June 30.

But, the loan portfolio of non-for-profit institutions fell 64% year-on-year to ₹983 crore as a

major not-for-profit lender Cash-por Micro Credit moved to the NBFC-MFIs category in accordance with the latest regulatory framework for microfinance loans.

Overall disbursements of the microfinance industry rose 30% y-o-y to ₹76,274 crore in the quarter under review. Specifically, disbursements of NBFC-MFIs rose 48% y-o-y to ₹32,356 in April-June.

The portfolio quality, as measured by portfolio at risk, indicates that it has improved under all buckets compared to the corresponding quarter of the previous financial year. Portfolio at risk for loans overdue by more than 30 days improved to 1.97% as on June 30 from 5% a year ago.

Portfolio at risk for loans overdue by more than 60 days improved to 1.45% as on June 30, from 3.56% a year ago. Portfolio at risk for loans overdue by more than 90 days improved to 0.92% as on June 30 from 1.85% a year ago.

"The share of portfolio indicates that NBFC-MFIs have become more proactive in their approach, taking the benefit of the new regulatory framework of the RBI and the positive mood in the country towards MFIs," Mammen said, adding that there are some local issues still cropping up in different geographies, including an organised move by some to mislead the vulnerable people.

Courtesy: Times of India

Wall of Fame



Sunil Kumar Jha
 Assistant Unit Manager
 Nagar Untari



Lal Mohammad
 Unit Manager
 Raniganj



Pikesh Mishra
 Unit Manager
 Amarpur



Subhash Kumar Jha
 Unit Manager
 Bhagalpur



Pratik Anand
 Manager
 Internal Audit



Rohit Hansda
 Asst. Unit Manager
 Bounsi



Pooja Mondal
 Deputy Manager-MIS
 Ranchi



Anil Murmu
 Assistant Unit Manager
 Barharwa



Nishan Das
 Unit Manager
 Pakur



Rahul Kumar Sharma
 Unit Manager
 Banmankhi

Wall of Fame



Almel Soren
 Officiating Asst. Unit Manager
 Pakur



Manoj B
 Officiating Unit Manager
 Maddur



Sangeet Kumar Gautam
 Officiating Unit Manager
 Khagaria



Khokan Konai
 Assistant Unit Manager
 Rambagh



Kumar Manish
 Senior Field Officer
 Dumka



Mithilesh Mandal
 Assistant Unit Manager
 Saharsa



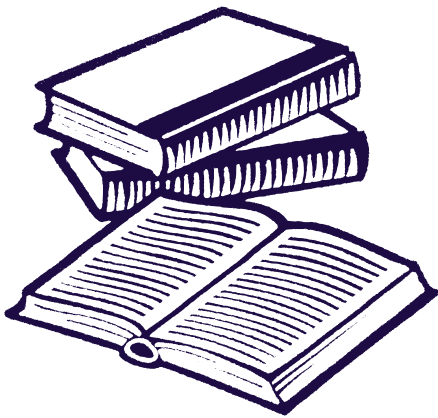
N Chandana
 Officiating Asst. Unit Manager
 Mandya



Abhishek Srivastava
 Officiating Unit Manager
 Daltonganj

LLMS - Theme for 2023

Education
Ethics
Enthusiasm



As we entered 2023, we shared with you the theme of Education, Ethics and Enthusiasm, which presents a unique opportunity for LLMS to create a positive impact on its employees and customers.

At LLMS, employee development is a top priority, with a focus on providing education and training to improve knowledge and skills. This leads to better service delivery and customer satisfaction, ultimately contributing to the success of the company.

In addition to employee development, LLMS is also committed to providing financial education and resources to its customers, empowering them to achieve their financial goals and improve their overall well-being.

All of these efforts are conducted with the highest ethical standards, prioritizing transparency, fairness, and accountability in operations. With a dedication to social responsibility and environmental sustainability, LLMS is making a significant impact on communities while driving business growth and success.

We believe that the theme of Education, Ethics and Enthusiasm presents a unique standard to make a positive impact on our employees and customers.

Customer Outreach & Joyful Stories

LLMS' DHANASHREE program is a unique financial literacy initiative aimed at empowering individuals to improve their financial stability. Conducted at the grass-roots level, the program focuses on building knowledge and understanding of banking and finance. The primary objective is to help individuals make informed decisions about their finances, including savings, budgeting, and planning for the future. Supported by ESAF Small Finance Bank and powered by NABARD, the DHANASHREE program is regularly organized in different states.

Through its financial education and support services, LLMS has made a positive impact on the financial well-being of program participants. LLMS is committed to serving the underserved and making a meaningful difference in people's lives. The DHANASHREE program is a testament to this commitment. By providing financial education and support, LLMS is working towards its goal of improving the financial stability of individuals and communities, one person at a time.



A Homemade Recipe for Prosperity

Jayamma, Kollegala, Karnataka

Jayamma is from the Kanagere village of Kollegala taluk. She used to live with her father, mother, and three siblings. The family fell into a deep financial crisis following the untimely demise of her father, the sole breadwinner of the household. As a child, Jayamma used to assist her mother in the preparation of pappads and various condiments at home. The skill she picked up in her childhood turned out to be the doorway to her family's self-sufficiency.

As if dictated by fate, Jayamma approached ESAF Small Finance Bank for assistance in starting her business. As directed by the branch, she took initiative to form a Sangam and then approached the bank for a loan. Based on the JLG model, each member in the Sangam got Rs. 25,000 as the loan amount. Jayamma first invested the amount in supplies for making pappads and homemade spices.

Ever inventive, Jayamma, was constantly inventing new recipes. Her one-of-a-kind experiments created value and demand. One bulk order for "nippatu" altered her life forever, as it was their first market connection. Soon Jayamma was making a variety of pappads, including rice pappads, urad pappads, ragi pappads, and jowar pappads. Additionally, she began producing lemon, mango, and other pickles. She took out another loan of Rs. 35,000 in 2019 and invested further in the business. Today, Jayamma's enterprise has a daily output of 2,000 rice pappads, 1,000 urad pappads, 50 kilogrammes of chilli powder, and 20-50 kilogrammes of pickles.

Jayamma now earns approximately Rs. 2,500 per week and provides employment opportunities to women of local households of Hannur, Kollegala, Mysore, and Narasipura where her products are sold. Her future ambition is to expand her business throughout Karnataka's 30 districts. She expressed her hearty appreciation of ESAF SFB's role. "If you have genuine flair and passion for your work nobody can stop you from winning. If you have ESAF Bank holding your hand, you can leave behind your misery," Jayamma asserted.

As narrated to Amrutha R., ESAF MSD, Kollegala, Karnataka.

Head Office - Green Tower, 2nd floor, Pattalakkunnu, Ollukkara Village, Mannuthy- Nadathara PWD Road, Thrissur, Kerala, India 680651



ICC – Internal Compliance Committee (Prevention Of Sexual Harassment) members –

- 1 Ms. Mala Nair, Associate Vice President, ESAF Small Finance Bank, Head Office, Thrissur, Kerala – 680651 – mala.nair@esafbank.com
- 2 Ms. Rejitha V Thomas, Advocate – advrejitha@gmail.com
- 3 Mr. Roshan Sam C Abraham, Senior Manager, LLMS – roshan@llms.in
- 4 Ms. Pooja Mondal, Deputy Manager, LLMS – pooja.mondal@llms.in
- 5 Mr. Arindom Paul, Deputy Manager, LLMS – arindom.paul@llms.in

CGRF (Customer Grievances Redressal Forum)

1. Mr. Mahadevapurusha M- Karnataka (Kannada) – Phone : +91 7356288988
 2. Mr. Narayan Moharana – Odisha (Odia) – Phone : +91 7994457012
 3. Mr. Raju Kumar – Bihar, Jharkhand, Uttar Pradesh (Hindi) – Phone : +91 7356056888
 4. Mr. Kanchan Roy – West Bengal, Tripura (Bangla) – Phone : +91 7994021160
 5. Mr. Abhinab Bora – Assam (Assamese) – Phone : +91 7356057555
- Email – Grievance@llms.in

Raju P V – Thrissur HO

Arun Kumar TA – Thrissur HO

Geevarghese Kurian – Thrissur HO

AMRUTHA DHARA EDITORIAL COMMITTEE

Ashwini Gowda – Mysore

Jesmi Yohannan – Thrissur HO

Pooja Mondal – Ranchi



Scan to visit LLMS Website



[linkedin.com/company/llms](https://www.linkedin.com/company/llms)



@llmsesaf

DISCLAIMER

Some of Images in the newsletter "Amrutha Dhara" issue 7 are captured from Google search and used for the beautification of the newsletter, not for any other purpose.