



वर्ष के दौरान वैयक्तिक बैंकिंग अग्रिम रु.73,590 करोड़ से बढ़कर रु.88,549 करोड़ तक पहुंच गई। इस प्रकार रु.14,959 करोड़ (20.33%) की वृद्धि परिलक्षित हुई जो विगत वर्ष रु. 12, 530 करोड़ दर्ज की गई थी।

दिनांक 31.12.2007 तक की स्थिति के अनुसार भारतीय स्टेट बैंक सार्वजनिक क्षेत्र के बैंकों और आवास वित्त कंपनियों के बीच वैयक्तिक आवास ऋण संवितरण के मामलों में इस वर्ष के अग्रणी नायक के रूप में सामने आया। लगातार दूसरे वर्ष बैंक को सर्वाधिक पसंदीदा आवास ऋण प्रदाता चुना गया और उसे 2007 का सीएनबीसी आवाज कंज्यूमर अवार्ड प्रदान किया गया। इसके अतिरिक्त-एजी निल्सन और कंपनी के साथ मिलकर सीएनबीसी टीवी 18 द्वारा किए गए एक सर्वेक्षण के अनुसार अपने बैंक को सर्वाधिक पसंदीदा बैंक का पुरस्कार प्राप्त हुआ। यह सर्वेक्षण 21 शहरों 13 कस्बों के 10,000 उत्तरदाताओं के बीच किया गया।

वर्ष के दौरान नए उत्पादों में गृह ऋणों के अंतर्गत एसबीआइ रिवर्स मॉर्टगेज लोन तथा एसबीआइ होम प्लस प्रारंभ किए गए। गृह ऋणों की चुकौती-अवधि बढ़ाकर अब 25 वर्ष कर दी गई है जिससे ऋणियों का चुकौती दायित्व पहले से कम हो जाएगा और आवेदन अब बैंक वेबसाइट के माध्यम से ऑनलाइन और कॉल सेंटर के माध्यम से स्वीकार किए जाते हैं।

इस वर्ष बैंक द्वारा 78.65 लाख नये बचत बैंक खाते खोले गए जबकि पिछले वर्ष 62.40 लाख खाते खोले गए थे।

वाहन ऋण संविभाग में कुल मिलाकर रु.1,645 करोड़ की खासी वृद्धि हुई जो पिछले वर्ष की वृद्धि से 29.89% अधिक है।

एसबीआइ शिक्षा ऋणों में बाजार का नेतृत्व करता है। सरकारी क्षेत्र के बैंकों में इसका बाजार अंश 24% है। वर्ष के दौरान शिक्षा ऋणों में रु.1,112 करोड़ की वृद्धि हुई जो मार्च 2007 से 33.67% अधिक है।

आइआइएम/आइआइटी/एआइआइएमएस/मैनेजमेंट इंस्टीट्यूट जैसे 52 प्रमुख संस्थानों में दाखिला लेने वाले छात्रों को रियायती बाजार दरों और शर्तों पर एसबीआइ स्कॉलर लोन दिए गए।

शिक्षा ऋणों के लिए वेब आधारित पंजीकरण की माननीय वित्त मंत्री द्वारा 14 नवंबर 2007 को शुरुआत की गई तथा एसबीआइ स्कॉलर लोन के लिए सैद्धांतिक संस्वीकृति आन-लाइन प्रदान की जाती है।

घ.2 लघु और मध्यम उद्यम व्यवसाय इकाई (एसएमईबीयू)

लघु और मध्यम उद्यम व्यवसाय इकाई, लघु और मध्यम उद्यमों के वित्तपोषण में बैंक की अग्रणी स्थिति को बनाए रखने के लिए कई कार्यनीतियाँ कार्यान्वित कर रही है।

लघु और मध्यम उद्यम क्षेत्र के अग्रिम पिछले वर्ष के रु.58,674 करोड़ से बढ़कर 31.03.2008 को रु.76,329 करोड़ हो गए, इस प्रकार वर्षानुवर्ष 30% की वृद्धि दर्ज की गई।

लघु एवं मध्यम उद्यम व्यवसाय इकाई की जमाराशियाँ पिछले वर्ष के रु.1,23,054 करोड़ से बढ़कर मार्च 2008 के अंत तक रु.1,65,168 करोड़ हो गई, जो कि वर्ष के दौरान 34% वृद्धि है।

किए गए प्रयास

- कस्टमर रिलेशनशिप एक्जिक्यूटिव की बाजार से सीधी भर्ती की गई और उन्हें एसएमई शाखाओं के लिए संभावनाशील क्षेत्रों में मध्यम उद्यमों को सेवा प्रदान करने के लिए पदस्थ किया गया।
- व्यापारियों के लिए विशेष अभियान चलाया गया, जिसके अंतर्गत 60,000 से अधिक व्यापारियों को ऋण संस्वीकृत किए गए।

घ.3 सरकारी व्यवसाय इकाई (जीबीयू)

सरकारी व्यवसाय से संबंधित निम्नलिखित कदम उठाए गए:

- अप्रत्यक्ष करों के लिए (इजिएस्ट) उत्पाद और सेवा शुल्क में इलेक्ट्रॉनिक लेखाकरण प्रणाली का विस्तार पूरे देश में किया गया।
- केंद्रीय उत्पाद, सेवा-कर, सीमशुल्क, रेल-भाड़ा, ई-भुगतान की शुरुआत की गई
- केंद्रीयकृत पेंशन प्रक्रिया केंद्रों की स्थापना सभी स्थानीय प्रधान कार्यालयों में की गई। इन केंद्रों के अंतर्गत 5814 शाखाएँ आती हैं (18.80 लाख खाते)। बाकी शाखाओं को इस परिधि में क्रमिक रूप से लाया जाएगा।
- राज्य सरकार के करों की आन-लाइन वसूली की साइबर ट्रेजरी सुविधा मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़, राजस्थान और गुजरात राज्य को भी मूल्य वर्धित कर / केंद्रीय बिक्री कर की वसूली के लिए प्रदान की गई। यह समाधान शीघ्र ही अन्य राज्य सरकारों को भी प्रस्तावित किया जाएगा।

ड. ग्रामीण व्यवसाय समूह

वर्ष 2007-08 के दौरान बैंक के ग्रामीण व्यवसाय समूह जिसमें ग्रामीण और अर्ध शहरी शाखाएँ शामिल हैं, जो बैंक के शाखा नेटवर्क का लगभग 70% हैं, की जमाराशियों में 22.8% वृद्धि हुई और ये रु.29,807 करोड़ रहीं। अग्रिमों में 23.4% की वृद्धि हुई और ये रु.18,734 करोड़ रहे। पिछले वर्ष जमाराशियों में रु.16,367 करोड़ और अग्रिमों में रु.17,684 करोड़ की वृद्धि हुई थी। वर्ष के दौरान दिसंबर 2007 तक ग्रामीण और अर्ध शहरी शाखाओं का बाजार अंश जमाराशियों के मामले में 0.92% और अग्रिमों के मामले में 0.98% बढ़ा। बैंक की वर्तमान वर्ष की वृद्धि में दिसंबर 2007 तक जमाराशियों में 32.04% और अग्रिमों में 31.97% अंश रहा।





During the year, Personal Banking Advances have grown from Rs. 73,590 crore to Rs. 88,549 crore, showing a growth of Rs.14,959 crore (20.33%) as against Rs.12,530 crore during the previous year.

SBI emerged as a leader this year in terms of Individual Home Loan disbursements among SCBs & HFCs as on 31.12.2007. Bank was voted, for the second year in a row, as **The Most Preferred Housing Loan Provider** in CNBC AWAAZ Consumer Awards for 2007 along with the **Most Preferred Bank** Award in a survey conducted by CNBC TV 18 in association with AG Nielsen & Company covering more than 10,000 respondents across 21 cities and 13 small towns.

New Products introduced during the year were SBI Reverse Mortgage Loan and SBI Home Plus in the area of Home Loans. Repayment period for Home Loans has now been increased upto 25 years to facilitate lower repayment obligations and applications are now accepted online through Bank's website.

The Bank had opened 78.65 lac new Savings Bank Accounts during the year as against 62.40 lac previous year.

The Auto Loan portfolio has shown a healthy growth of Rs.1,645 crore in absolute terms, which is 29.89 % higher than last year's growth.

SBI is market leader in Education Loans and has a market share of 24% amongst PSU Banks. The growth in Education Loans during the year is Rs.1,112 crore which is 33.67% higher over March 2007.

SBI Scholar Loan is extended to the students joining 52 elite institutions like IIMs/ IITs/AIIMS/ Management Institutes etc. at concessional interest rates and terms.

Web based registration of applications for Education Loans was launched by Hon'ble Finance Minister on 14th November 2007. In principle sanctions are given online for SBI Scholar Loans.

D.2 SME Business Unit (SMEBU)

SME Business Unit is implementing multiple strategies to maintain Bank's premier position in SME financing.

Advances to SME sector increased to Rs.76,329 crore

as on 31.03.2008 from Rs.58,674 crore of the previous year registering a Y-O-Y growth of 30%.

Deposits under SME sector increased to Rs.1,65,168 crore as at the end of March 2008 from Rs.1,23,054 crore of previous year, recording a growth of 34% during the year.

Initiatives taken

- Customer Relationship Executives have been recruited from the Market and placed in potential SME branches for serving effectively Medium Enterprises.
- Traders Bonanza campaign has been conducted and loans sanctioned to more than 60,000 traders.

D.3 Government Business Unit (GBU)

The following initiatives were taken in Government Business.

- a) Electronic Accounting System in Excise and Service Tax (EASIEST) for indirect taxes was extended to the entire country.
- b) E-Payment of Central Excise, Service Tax, Customs Duty, Rail Freight introduced.
- c) Centralised Pension Processing Centres (CPPC) were established at all LHOs covering 5814 branches (18.80 lac accounts). Remaining branches will be covered in a phased manner.
- d) Cyber Treasury for online collection of State Government taxes has been extended to the State of Madhya Pradesh, Chhatisgarh, Rajasthan and Gujarat for collection of VAT/CST and the solution is being offered to other State Governments shortly.

E. RURAL BUSINESS GROUP

During the year 2007-08, Rural Business Group of the Bank comprising rural and semi urban branches, accounting for about 70% of the branch network of the Bank grew by Rs.29,807 crore in deposit representing a growth of 22.8% and Rs.18,734 crore in advances representing a growth of 23.4%. This was against a growth of Rs.16,367 crore in deposit and Rs.17,684 crore in the advances in the previous year. Market share of Rural and Semi Urban branches during the year upto December 2007 has improved by 0.92% in deposit and 0.98% in advances. Bank's share in current year growth upto December 2007 was 32.04% in deposits and 31.97% in advances.





कृषि व्यवसाय

तालिका: 6 कृषि - उल्लेखनीय तथ्य

(रुपए करोड़ में)

विवरण	31.03.07 को	31.03.08 को	% वृद्धि
जमाराशियाँ	6,460	8,058	25
अग्रिम	33,857	42,806	26

भारतीय रिज़र्व बैंक द्वारा निर्धारित 18% के लक्ष्य को बैंक ने पहली बार पार किया और मार्च 2008 को समायोजित निवल बैंक ऋण (एएनबीसी) में इसके अग्रिम 18.37% रहे।

अपने कृषि व्यवसाय में तेजी लाने के लिए बैंक द्वारा जो लक्ष्य निर्धारित किए गए उनमें से महत्वपूर्ण निम्नानुसार हैं:

“गुणवत्ता के साथ वृद्धि”

संविदा कृषि और मूल्य शृंखला के वित्तपोषण को महत्व दिया गया। ट्रेक्टरों के वित्तपोषण के लिए विशेष स्कोरिंग मॉडल शुरू किया गया, जिससे अग्रिम की गुणवत्ता बढ़ाई जा सके।

बैंक द्वारा अपने कृषि व्यवसाय के विविधीकरण के लिए बागवानी, डेरी, मत्स्यपालन, खाद्य प्रसंस्करण और जैव प्रौद्योगिकी का समावेश करते हुए तीन वर्षीय राष्ट्रीय व्यवसाय योजना तैयार की गई।

“किसान का साथ”

बनाए रखने योग्य व्यवसाय की एक कार्यनीति के रूप में बैंक किसानों के साथ पर ध्यान केंद्रित कर रहा है। एसबीआई का अपना गांव योजना के अंतर्गत व्यवसाय का एक बड़ा लक्ष्य संपूर्ण विकास और आर्थिक उद्धार के लिए गांव को गोद लेना रखा गया और अब तक 237 गांवों को गोद लिया जा चुका है। वर्ष के दौरान बैंक द्वारा 2400 किसान क्लब प्रवर्तित किए गए हैं और 30,000 किसान बैठकें (ऋण और वसूली शिविर) आयोजित की गईं।

लघु वित्त और वित्तीय भागीदारी

वित्तीय रूप से अलग थलग पड़े लोगों के लिए “एसबीआई टाइनी स्मार्ट कार्ड” शुरू करना वित्तीय भागीदारी के क्षेत्र में बैंक का एक प्रमुख प्रयास रहा। इसे सरल शब्दों में एक बक्से में बैंक कहा जा सकता है। यह कार्ड पूरी तरह से सुरक्षित है क्योंकि यह ग्राहक की बायोमीट्रिक पहचान होने पर ही प्रयोग में लाया जा सकता है। मार्च 2008 के अंत तक दो लाख से अधिक एसबीआई टाइनी स्मार्ट कार्ड जारी किए गए। स्मार्ट कार्ड परियोजना और प्रायोगिक आधार पर शुरू किए गए व्यवसाय प्रतिनिधि मॉडल सफल रहे और इन्हें देश भर में शुरू किया गया। व्यवसाय प्रतिनिधि मॉडल के साथ स्मार्ट कार्ड परियोजना का सफलतापूर्वक प्रयोग किया गया और देश भर में उसे शुरू किया गया। बैंक द्वारा इन्हें उत्तर-पूर्वी, पूर्वी और मध्य भाग के दूरस्थ क्षेत्रों के साथ साथ 10 हजार से अधिक बिना बैंक वाले गांवों में लागू किया गया। शून्य शेष खाता खोलने और मूलभूत बैंकिंग सेवाएं उपलब्ध कराने हेतु एस बी आई टाइनी कार्ड का उपयोग किया जाता है। आंध्र प्रदेश

के 6 जिलों में सरकारी भुगतान सीधे लाभार्थियों को करने के लिए इस कार्ड का उपयोग किया जाता है। उदाहरण के लिए राष्ट्रीय ग्रामीण रोजगार गारंटी कार्यक्रम (एन आर ई जी पी) के अंतर्गत वेतन भुगतान और सामाजिक सुरक्षा पेंशन योजना (एसएसपी) के लिए किया जाता है। इस योजना को अन्य प्रदेशों में भी विस्तारित किया जा रहा है, क्योंकि अन्य राज्य सरकारों ने इस उद्देश्य से बैंक से संपर्क किया है।

स्वयं सहायता समूह

जब से स्वयं सहायता समूह- बैंक संबंध कार्यक्रम शुरू किया गया है, तभी से बैंक इसमें सबसे आगे है। वर्ष 2003 में बैंक द्वारा 1 लाख स्वयं सहायता समूहों के ऋणान्वयन का चुनौतीपूर्ण लक्ष्य रखा गया था, जिसे मार्च 2008 तक प्राप्त कर लिया गया। कुल मिलाकर बैंक द्वारा 10,18,481 स्वयं सहायता समूहों को ऋण प्रदान किया गया है, जिसमें अबतक बैंक द्वारा रु. 5,077.72 करोड़ ऋण का संवितरण किया गया। बैंक द्वारा स्वयं सहायता समूहों के लिए विलक्षण उत्पाद शुरू किया गया है जैसे एसएचजी क्रेडिट कार्ड/एसएचजी गोल्ड कार्ड/एसएचजी के लिए आवास उत्पाद सहयोग निवास। स्वयं सहायता समूहों को ऋण प्रदान करने हेतु एनजीओ/एमएफआई को वित्त प्रदान करके बैंक द्वारा नई योजना शुरू की गई है। हमारा प्रथम बैंक है जिसमें माइक्रो फाइनेंस को बढ़ावा देने हेतु अधिकारियों की बाजार से सीधे भर्ती की गई। भारतीय स्टेट बैंक स्वयं सहायता समूहों को ऋण देने में उड़ीसा, झारखंड, महाराष्ट्र, उत्तराखंड, तमिलनाडु और उत्तर प्रदेश में शीर्ष पर रहा है और इसके लिए हमें पुरस्कार भी मिला है। उड़ीसा सरकार के सहयोग से एसबीआई द्वारा एनजीओ ‘समन्विता’ को प्रायोजित किया गया है एवं वित्तीय सहायता प्रदान की गई है।

ग्रामीण व्यवसाय कार्यनीति

ग्रामीण केंद्रीय प्रक्रिया केंद्र के माध्यम से पश्च प्रसंस्करण क्षमता से युक्त बहु संसाधन दल बनाकर बैंक के प्रयास से ग्रामीण व्यवसाय योजना तैयार की गई है। अग्र पंक्ति विपणन दल में शाखाओं के अलावा वैकल्पिक माध्यम जैसे विपणन और वसूली अधिकारी (ओएमआर) और बिजनेस फेसिलिटेटर/बिजनेस करेसपांडेंट सम्मिलित हैं।

एमआरटी चैनल: ओएमआर केवल उच्च मूल्य कृषि खंड ऋण पर ही ध्यान नहीं देते, बल्कि सभी प्रकार की जमाराशियों, ऋणों और सभी खंडों में परस्पर विक्रय उत्पादों की व्यवस्था करते हैं। इस समय बैंक के पास 3 हजार से अधिक ओएमआर हैं और वर्ष 2008-09 में 3 हजार और ओएमआर की भर्ती करने की योजना है।

बिजनेस फेसिलिटेटर (बीएफ) / बिजनेस करेसपांडेंट (बीसी) चैनल:

आरबीआई द्वारा दिए गए उदारीकरण का लाभ उठाते हुए बैंक इंडियन पोस्ट, आइटीसी लिमिटेड, दृष्टि फाउंडेशन और जीरो माइक्रोफाइनेंस एंड सेविंग्स सपोर्ट फाउंडेशन जैसी विभिन्न राष्ट्रीय स्तर की इकाइयों के साथ गठजोड़ किया है।





AGRI BUSINESS

Table : 6 Agriculture – Highlights

(Amount in Rs.crore)

Particulars	As on 31.03.07	As on 31.03.08	Growth %
Deposits	6,460	8,058	25
Advances	33,857	42,806	26

As against the benchmark of 18% set by RBI, the Bank for the first time crossed the benchmark and recorded its Agricultural Advances at 18.37% of Adjusted Net Bank Credit (ANBC) as at March 2008.

The following important themes have been adopted by the Bank to foster its Agricultural business:

“Growth with Quality”

Thrust is laid on contract farming and value chain financing. Special scoring model has been introduced for financing tractors which aims to improve the quality of the advance.

The Bank, in order to diversify its Agricultural business portfolio, prepared three year National Business Plan covering Horticulture, Dairy, Fisheries, Food processing and Biotechnology.

“Bonding with farmers”

As a sustainable business strategy, the Bank is focussing on **Bonding with Farmers**. Under the scheme of SBI Ka Apna Gaon, one of the broad business themes is adoption of villages for overall development and economic upliftment and so far 237 villages have been adopted.

2400 Farmers' Clubs were promoted and as many as 30,000 Farmers' meets (Credit and Recovery Camps) were organized by the Bank during the year.

Micro Finance and Financial Inclusion

A major initiative taken in the area of financial inclusion has been the introduction of SBI Tiny Smart Cards to the financially excluded. This, in simple terms can be defined as a Bank in a box. The Card is highly secured as it works on the bio-metric validation of the customer. More than two lacs SBI Tiny Smart Cards have been issued as at the end of March 2008. The Smart Card project together with the Business Correspondent model has been successfully piloted and rolled out nation-wide. The Bank has been able to cover more than 10 thousand unbanked villages, including far flung areas of North-Eastern, Eastern and Central parts of the country. SBI Tiny Cards are

used for opening ‘No Frills Accounts’ and providing basic banking services. These cards are also used to route government payments direct to beneficiaries in 6 Districts of Andhra Pradesh for example, payment of wages under National Rural Employment Guarantee Programme (NREGP) and Social Security Pension scheme (SSP). The scheme is being extended to other States as various other State Governments have approached the Bank for the purpose.

Self Help Groups (SHGs)

The Bank is the market leader in SHG-Bank Credit Linkage Programme since its inception. In the year 2003, Bank had set a challenging target of credit linking 1 million SHGs by March 2008 which has been achieved. Cumulatively, the Bank has credit linked 10,18,481 SHGs and disbursed loan to the extent of Rs.5,077.72 crore so far. Bank has brought out unique products for SHGs, viz., SHG Credit Card / SHG Gold Card, Sahayog Niwas – a housing product for SHGs. Bank has also introduced a Scheme for financing NGOs / MFIs for on-lending to SHGs. We are the first bank to recruit officers from market exclusively for promoting micro finance. SBI has won awards for topping in SHG-Bank Credit Linkage in Orissa, Jharkhand, Maharashtra, Uttarakhand, Tamil Nadu and Uttar Pradesh. SBI has sponsored and financially supported NGO ‘SAMANWITA’ in collaboration with Government of Orissa.

The Rural Business Strategy

The Rural Business strategy drawn up by the Bank envisaged setting up a multi-pronged sourcing force, coupled with back-end processing capacity by way of Rural Central Processing Centres. The front end marketing force comprised, besides the branches, alternate channels like Officers Marketing & Recovery (OMR) and the Business Facilitators/ Business Correspondents.

MRT Channel: The OMRs not only source high value Agriculture segment loans, but also all types of deposits, loans and cross-selling products across all the segments. The Bank has more than 3000 OMRs and is planning to recruit additional 3000 OMRs during 2008-09.

Business Facilitators (BF)/ Business Correspondents (BC) Channel: Utilizing the liberalization permitted by RBI, the Bank has entered into various national level alliances with entities such as India Post, ITC Limited, Drishtee Foundation and Zero Microfinance And Savings Support Foundation.





भारतीय डाक बिजनेस करेसपांडेंट के रूप में इंडिया पोस्ट की सेवाएँ ली जा रही हैं। भारतीय डाक के साथ बिजनेस करेसपांडेंट गठजोड़ 6 राज्यों के विभिन्न 110 डाकघरों में इस समय उपलब्ध हैं। भारतीय डाक के साथ गठजोड़ को अन्य राज्यों में भी विस्तारित किया जाएगा। इसके अलावा बीसी और बीएफ क्षेत्रीय स्तर पर भी लगाया जा रहा है। बिजनेस करेसपांडेंट के सहारे बैंक को ऐसे क्षेत्रों तक पहुँचने में मदद मिली है, जहाँ पहले या तो बैंकिंग सुविधा नहीं थी, या कम थी।

ग्रामीण केंद्रीय प्रसंस्करण केन्द्र

वैकल्पिक माध्यमों से बढ़ते व्यवसाय के कारण प्रसंस्करण की आवश्यकता को पूरा करने हेतु देशभर में 10 ग्रामीण केंद्रीय प्रसंस्करण केन्द्र खोले गए हैं और वर्ष 2008-09 तक 100 आरसीपी सी खोला जाना प्रस्तावित है।

ड.-2 क्षेत्रीय ग्रामीण बैंक (आरआरबी)

समामेलन पश्चात बैंक के पास 2351 शाखाओं के नेटवर्क सहित 16 क्षेत्रीय ग्रामीण बैंक हैं जो देशभर में 16 राज्यों के 115 जिलों में फैली हैं। बैंक द्वारा प्रायोजित क्षेत्रीय ग्रामीण बैंकों की 31 मार्च 2008 तक सकल जमाराशियां और अग्रिम क्रमशः रु. 13,573 करोड़ और रु. 7,856 करोड़ थे। मार्च 2007 में लाभ रु. 32.77 करोड़ था जो मार्च 2008 में बढ़कर रु. 115.68 करोड़ हो गया। वर्ष के दौरान धन प्रेषण उत्पाद-ग्रामीण भुगतान आदेश शुरू किया गया, ताकि सुदूर क्षेत्रों से धन प्रेषित करने में सुविधा हो और क्षेत्रीय ग्रामीण बैंकों की शुल्क आय में वृद्धि की जा सके। समामेलन पश्चात ऋण विनिमय योजना और गोदाम रसीद वित्तपोषण शुरू करके अपने उत्पादों को और व्यापक बनाया गया है।

ड.3. अनुसूचित जातियों/जनजातियों को दी गई ऋण सहायता प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्र के कुल रु.1,32,300 करोड़, के अग्रिम में से बैंक द्वारा अनुसूचित जातियों/ जनजातियों को रु.6,883 करोड़ की ऋण सुविधा दी गई।

तालिका : 7 अनुसूचित जातियों/जनजातियों के उधारकर्ताओं से की गई वसूली की स्थिति (योजनावार)

योजना	वसूली %
प्रधान मंत्री रोजगार योजना (पीएमआरवाइ)	31.85
स्वर्ण जयंती ग्राम स्वरोजगार योजना (एसजीएसवाइ)	35.57
स्वर्ण जयंती शहरी रोजगार योजना (एसजेएसआरवाइ)	36.25
सफाई कर्मचारी मुक्ति और पुनर्वास योजना (एसएलआरएस)	29.53
विभेदक ब्याज दर (डीआरआइ)	65.82

अल्पसंख्यकों के कल्याण के लिए प्रधानमंत्री का नया 15 सूत्री कार्यक्रम

सभी वाणिज्य बैंकों को सूचित किया गया है कि वे अल्पसंख्यक समुदायों (सिखों, मुसलमानों, ईसाईयों, पारसियों और बौद्धों) को बैंक ऋण का सुविधापूर्वक वितरण सुनिश्चित करें। भारत सरकार ने बैंकों को निदेश दिए हैं कि वे एक योजना की रूपरेखा तैयार करें जिसमें प्रत्येक राज्य के लिए एक निश्चित वार्षिक लक्ष्य दिया गया हो, ताकि अल्पसंख्यक समुदायों को वर्ष 2009-10 के अंत तक प्राथमिकता क्षेत्र के अंतर्गत 15% तक ऋण सुनिश्चित हो जाएँ। मार्च 2007 में अल्पसंख्यक बहुल जिलों की संख्या 44 थी, जो वित्तीय वर्ष 2007-08 में बढ़कर 121 तक पहुँच गई। चयनित जिलों में हम अल्पसंख्यक समुदायों को वर्तमान में इन जिलों के प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्र अग्रिमों का 13.50% उपलब्ध करा रहे हैं।

वित्तीय वर्ष 2007-08 के दौरान हमारे बैंक ने अल्पसंख्यक बहुल क्षेत्रों में 256 नई शाखाएँ खोली हैं। इसके अलावा, नई शाखाएँ खोलने के लिए 140 केंद्रों का चयन किया गया है। अल्प संख्यक कक्ष से संबंधित कार्य का समन्वय करने के लिए हमारे सभी स्थानीय प्रधान कार्यालयों में नोडल अधिकारी नामित किए गए हैं। हमारे अग्रणी जिला प्रबंधकों को सूचित किया गया है कि वे अल्पसंख्यकों को ऋण-वितरण की प्रगति का मासिक अंतरालों पर मूल्यांकन करें और जहाँ निष्पादन कम हो वहाँ सुधारात्मक कदम उठाएँ।

अल्पसंख्यक बहुल चयनित जिलों में अल्पसंख्यक समुदायों को हमारी वित्तीय सहायता का ब्योरा निम्नानुसार है :

तालिका : 8 अल्पसंख्यकों को ऋण सहायता

(राशि करोड़ रुपये में)

अवधि	भारत सरकार द्वारा चयनित जिलों की संख्या	खारतों की संख्या	राशि
मार्च 2006	44	5.93 लाख	1016
मार्च 2007	44	7.94 लाख	2106
मार्च 2008	121	9.88 लाख	3516

हमारे स्थानीय प्रधान कार्यालयों को सूचित किया गया है कि वे अल्पसंख्यकों में हमारी योजनाओं के बारे में जागरूकता विकसित करने के लिए विशेष प्रचार अभियान चलाएँ। बैंक के सभी सेवा क्षेत्र ग्रामों में अल्पसंख्यकों को वित्तीय सहायता के बारे में ग्राम स्तरीय बैठकों में जागरूकता विकसित की जा रही है। इसके अतिरिक्त दृश्य प्रचार द्वारा और पत्र पत्रिकाओं में भी इसका प्रचार किया जा रहा है। अल्पसंख्यक बहुल जिलों में हमारी शाखाओं द्वारा 28 प्रशिक्षण शिविर और मेले आयोजित किए गए जिनमें अल्पसंख्यक समुदायों के 1,87,153 सदस्यों ने सहभागिता की।





INDIA POST has been engaged as a Business Correspondent (BC). The BC alliance with India Post is currently functioning in 110 post offices in six states. The India Post alliance is being extended to other states also. Besides, BCs and BFs are also being engaged at the regional levels. The BC model has enabled the Bank to reach hitherto unbanked and under banked areas.

Rural CPC

To meet the requirement of processing of the increased business flowing from the alternate channels, 10 Rural Central Processing Centres (RCPCs) have been set up across the country, which is proposed to be scaled upto 100 RCPCs in the year 2008-09.

E.2. Regional Rural Banks (RRBs)

Post amalgamation Bank has got 16 RRBs with a network of 2,351 branches spread over 115 districts and 16 states in the Country. The aggregate deposits and advances of the sponsored RRBs stood at Rs.13,573 crore and Rs.7,856 crore respectively as on 31st March 2008. The profit have jumped from Rs.32.77 crore as on March 2007 to Rs.115.68 as on March 2008. During the year, a remittance product - Gramin Pay Order (GOP) was introduced for facilitating remittances from remote areas to increase fee income in RRBs. Post amalgamation, RRBs have broad based their product profile by introducing Debt Swap Scheme, Ware House Receipt Financing.

E.3. Credit Assistance provided to Scheduled Castes and Scheduled Tribes

The credit assistance provided by the Bank to SCs and STs stands at Rs.6,883 crore out of total priority sector advance of Rs.1,32,300 crore.

Table No : 7 Recovery position of SC/ST borrowers (Scheme-wise) :

Scheme	Recovery %
Prime Minister's Rozgar Yojana (PMRY)	31.85
Swarnajayanti Gram Swarozgar Yojana (SGSY)	35.57
Swarnajayanti Shahari Rozgar Yojana (SJSRY)	36.25
Scheme for Liberation & Rehabilitation of Scavengers (SLRS)	29.53
Differential Rate of Interest (DRI)	65.82

Prime Minister's New 15 Point Programme for the Welfare of Minorities.

All commercial banks have been advised to ensure smooth flow of bank credit to minority communities (Sikhs, Muslims, Christians, Zoroastrians and Buddhists).The Government of India directed the banks to prepare a road map laying down specific State-wise annual targets over the next 3 years to ensure that Priority Sector lending to Minority Communities is raised to 15% by the end of 2009-10. The number of Minority concentration districts (MCDs) which were 44 in March 2007, has been enhanced to 121 in the financial year 2007-08. (our present lendings to Minority Communities in identified districts constitute 13.50% of the priority sector advances of these identified districts).

During the financial year 2007-08, our Bank has opened 256 new branches in the MCDs. Further, 140 centres have been identified for opening of new branches. Nodal officers have been designated for co-ordinating Minority cell related work at all our Local Head Offices. Our Lead District Managers have been advised to monitor the credit flow to Minorities at monthly intervals and take corrective steps wherever the performance is low.

Our financial assistance to Minority Communities in the identified Minority concentration districts is furnished hereunder:

Table No : 8 Credit Assistance to Minorities

(Amount in Rs. crore)

Period	No of districts identified by GOI	No.of A/cs	Amount
Mar. 2006	44	5.93 lacs	1016
Mar. 2007	44	7.94 lacs	2106
Mar. 2008	121	9.88 lacs	3516

Our Local Head Offices have been advised to have special publicity campaigns for creating awareness of our schemes to Minorities. Village level meetings are being conducted to create awareness of financial assistance to Minorities in all the service area villages of the bank apart from Visual and Print media. 28 Training Camps and Melas were arranged by our branches in MCDs wherein 1,87,153 members of minority communities participated.





अल्पसंख्यकों की सहायता के लिए सूचना बैंक की वेबसाइट पर दी गई है। इस समय हम दो योजनाओं को लक्ष्य करके चल रहे हैं - एसबीआई टेलेंट अवार्ड योजना और अल्पसंख्यक बहुल जिलों में हमारी शाखाओं में बालिकाओं को गोद लेने की योजना।

च.कारपोरेट कार्यनीति एवं नये व्यवसाय

वित्तीय सेवा क्षेत्र में अपनी अग्रणी स्थिति बनाए रखने के लिए बैंक द्वारा संस्था स्तर पर अभिनव प्रयास और परिवर्तन किए जा रहे हैं। इस पृष्ठभूमि के तहत उभरते अवसरों को शीघ्र पहचानने और उनपर कार्रवाई करने हेतु बैंक द्वारा वर्ष 2006 में उप प्रबंध निदेशक (कारपोरेट कार्यनीति और नव व्यवसाय) का पद सृजित किया गया। पिछले डेढ़ वर्षों के दौरान बैंक द्वारा लेने के लिए नया व्यवसाय प्रयास शुरू किए गए।

च.1 पेंशन निधि व्यवसाय

पी एफ आर डी ए द्वारा भारत सरकार की नई पेंशन प्रणाली के तहत केंद्र व राज्य सरकार के कर्मचारियों की पेंशन निधि को प्रबंधित करने के लिए भारतीय स्टेट बैंक को पेंशन निधि प्रबंधक का प्रायोजक नियुक्त किया गया है। नई पेंशन प्रणाली के अंतर्गत पेंशन निधि के प्रबंधन हेतु एसबीआई पेंशन निधि प्राइवेट लिमिटेड नाम से एसबीआई की पूर्ण स्वामित्व वाली समनुषंगी शुरू की गई है। पेंशन निधि समूह में कंपनी को सवार्धिक (55%) शेयर आबंटित किया गया है।

च.2 वित्तीय योजना और परामर्शक सेवाएं :

वित्तीय योजना और परामर्शक सेवा पहल बैंक एवं अति समृद्ध तथा उच्च मालियत वाले ग्राहकों के बीच विद्यमान संबंधों को गहरा बनाने तथा विभिन्न उत्पादों/उपायों के माध्यम से उनकी आस्तियों को प्रबंधित करने के लिए है। हमारे संपर्क अधिकारी ग्राहकों को उनकी सुरक्षा जरूरतों को पूरा करने कर-योजना, सेवानिवृत्ति और रीयल इस्टेट में निवेश योजना द्वारा विभिन्न वर्ग की आस्तियों में निवेश करने हेतु सलाह देंगे। भविष्य को ध्यान में रखकर मार्च 2009 तक संपत्ति प्रबंधन सेवा शुरू करने और मार्च 2012 तक निजी बैंकिंग शुरू करने की योजना है।

च.4 मोबाइल बैंकिंग :

मोबाइलों के प्रोन्नत से आधारभूत बैंकिंग सेवाएं एवं कम मूल्यवाली ई-कॉमर्स सेवाएं प्रदान करने हेतु नए मार्ग प्रशस्त हुए हैं। व्यापक संभावनाओं एवं लागत प्रभावशीलता को ध्यान में रखते हुए बैंक ने मोबाइल फोन आधारित बैंकिंग सेवाएं प्रारंभ करने का निर्णय किया है। इस सेवा को वर्ष 2008-09 की प्रथम तिमाही की समाप्ति से पूर्व प्रारंभ करने की योजना है।

च.5 निजी ईक्विटी

बैंक ने एक नए प्रमुख व्यवसाय के रूप में विभिन्न क्षेत्रों में निजी ईक्विटी का निर्धारण किया है। भारतीय अर्थव्यवस्था विशेषकर प्रौद्योगिकी, फार्मा, हेल्थ केयर, स्थावर संपदा एवं इन्फ्रास्ट्रक्चर जैसे संवर्धनशील

क्षेत्रों में तेजी से हो रहे विस्तार के फलस्वरूप ईक्विटी निधीयन जिससे सतत रूप से बेहतर प्रतिफल प्राप्त होता रहा है, के व्यापक सुअवसर उत्पन्न हुए हैं। बैंक, विभिन्न ईक्विटी फंडों का गठन करने की दृष्टि से पूर्ण तैयारी कर चुका है। विनियामक अनुमोदन प्रक्रिया एवं संयुक्त उपक्रम का गठन लागू किए जाने की प्रक्रिया में है तथा वित्तीय वर्ष की प्रथम छमाही के अंत तक कुछ फंड जारी कर दिए जाने की संभावना है।

च.6 अभिरक्षा सेवाएं

देशी एवं विदेशी निवेशकों द्वारा किए जाने वाले प्रतिभूति लेनदेनों में हो रही वृद्धि के परिणामस्वरूप व्यापक अभिरक्षा सेवाएं प्रदान करने संबंधी मांग में वृद्धि हुई है। तदनुसार बैंक ने देशी अभिरक्षा के क्षेत्र में अपनी वर्तमान क्षमता को विस्तारित करने का निर्णय किया है एवं एक अग्रणी विश्वस्तरीय अभिरक्षक के सहयोग से एक नए व्यवसाय के रूप में इन सेवाओं को प्रदान करने का निर्णय किया है। संयुक्त उद्यम के गठन की प्रक्रिया अपने अंतिम चरण में पहुंच चुकी है। अभिरक्षा (स्थानीय एवं विदेशी संस्थागत) एवं निष्पागागर सेवाओं के अतिरिक्त संयुक्त उपक्रम द्वारा संपूर्णतः एसटीपी एवं वेबयुक्त परिवेश में निधि प्रशासन एवं प्रतिभूति ऋणान्वयन एवं उधारी सेवाओं जैसी अन्य मूल्ययोजित सेवाएं प्रदान की जाएंगी।

च. 7 गैर-जीवन बीमा:

एसबीआई लाइफ जहां एक ओर संरक्षण सेवाओं के अंतर्गत आंशिक सेवाएं प्रदान कर रहा है, वहीं साधारण बीमा उत्पादों को समाहित किए जाने के फलस्वरूप बीमा क्षेत्र से संबद्ध प्रदान की जाने वाली सेवाएं परिपूर्ण हो सकेंगी। परिणामतः हमारे व्यापक शाखा नेटवर्क के माध्यम से किए जाने वाले ग्राहक व्यवसाय में प्रचुर वृद्धि हो सकेगी एवं बैंक की छवि में और भी सुधार हो सकेगा। इस तथ्य को ध्यान में रखते हुए बैंक संयुक्त उद्यम के माध्यम से साधारण बीमा व्यवसाय से जुड़े शीर्षतम तीन प्रतिद्वंद्वियों में अपना स्थान सुनिश्चित करना चाहता है। यह आशा की जाती है कि संयुक्त उद्यम भागीदार का शीघ्र ही चयन कर लिया जाएगा एवं जून 08 को समाप्त हो रही तिमाही के दौरान समझौता ज्ञापन/नियत अनुबंध पर हस्ताक्षर कर लिए जाएंगे। इस प्रक्रिया के पश्चात बीमा विनियामक विकास प्राधिकरण एवं भा.रि.बैं से संपर्क किया जाएगा। यह आशा की जाती है कि वर्ष के अंत तक यह व्यवसाय प्रारंभ हो जाएगा।

च.8 वाणिज्यिक अभिग्रहण व्यवसाय

विभिन्न प्रकार के कार्डों के उपयोग में हो रही वृद्धि की दृष्टि से काफी व्यावसायिक संभावनाएँ उत्पन्न हुई हैं। हम अंतरराष्ट्रीय बेंचमार्कों के अनुरूप सर्वोत्तम कार्यप्रणालियों एवं सेवाओं का प्रयोग करते हुए एक संयुक्त उद्यम अनुषंगी के माध्यम से वाणिज्यिक अभिग्रहण व्यवसाय में उतरने की प्रक्रिया में है। आशा की जाती है कि आगामी कुछ वर्षों के दौरान इस व्यवसाय में महत्वपूर्ण वृद्धि होगी। बाजार में उक्त संयुक्त उद्यम की अग्रणी स्थिति होगी।





Information on assistance to Minorities has been put up on our Bank's Website. We are now targeting two schemes- SBI Talent Awards' Scheme and Adoption of a Girl Child Scheme, at our branches in MCDs.

F. CORPORATE STRATEGY & NEW BUSINESSES

In order to maintain our premier position in the financial services arena the Bank has institutionalized innovation and change. Against this backdrop, and in order to quickly identify and respond to emerging opportunities the Bank created the position of Dy Managing Director (Corporate Strategy & New Businesses) in the year 2006. During the last one and a half year, various new business initiatives have been undertaken by the Bank, as under:

F.1. Pension Fund Business:

State Bank of India has been appointed as a sponsor of Pension Fund Manager (PFM) by PFRDA to manage the pension funds of Central and State Govt. employees under New Pension System (NPS) of Govt. of India. SBI Pension Funds Pvt. Ltd. has been incorporated as a wholly owned subsidiary of State Bank of India to manage the pension funds under NPS. The Company has been allocated the largest share (55%) in the pension fund corpus.

F.2. Financial Planning and Advisory Services (FP&AS):

Financial Planning and Advisory Services initiative is focused on deepening the existing relationship of the Bank with mass affluent and high-end customers and help them in managing their assets through a mix of products/strategies. Our relationship managers will advise the customers to meet their needs of protection, invest in various classes of assets through investment planning, tax planning, retirement and real estate plans. Going forward, we plan to commence wealth management services by March 2009 and further introduce private banking by March 2012.

F.4. Mobile Banking:

The proliferation of mobiles has led to the emergence of a new channel for the delivery of basic banking services and small value e-commerce services. Considering the immense potential and the cost effectiveness of delivery, the Bank has decided to introduce mobile telephone based banking services which we plan to commence before the end of the first quarter of 2008-09.

F.5. Private Equity:

The Bank has identified private equity in different areas as a key new business. The rapid expansion of

Indian economy, especially in growth sectors like Technology, Pharma, Health Care, Realty and Infrastructure, has opened up large opportunities of equity funding which have continuously shown superior returns. The Bank is at an advanced stage of preparedness for setting up various equity funds. Regulatory approval processes and JV formation are under implementation and a few funds are expected to be floated by the end of first half of the financial year.

F.6. Custodial Services:

With increasing securities transactions originating from domestic and foreign investors, there is an excellent demand for providing full range of custodial services. Accordingly, the bank has decided to expand its present capabilities in the domestic custody and offer these services as a new business in collaboration with a leading global custodian. The process of forming the Joint Venture is at an advanced stage. In addition to Custody (local and foreign institutional) & Depository services the JV would provide other value added services like Fund administration and securities lending and borrowing services on a full-fledged Straight Through Processes (STP) and web enabled environment.

F.7. Non- Life Insurance:

While SBI Life is meeting a part of the requirements under Protection Services, the insurance offering bouquet will be complete with the inclusion of General Insurance products, greatly enhancing the customer value proposition at our vast branch network and enhancing the brand value of the Bank. With this end in view the Bank has decided to enter General Insurance Business through the joint venture route. The Bank aspires to be amongst the top 3 players in the General Insurance space within a period of 10 years. It is expected that the JV partner will be identified shortly and MOU/ Definitive Agreement(s) will be signed during the quarter ending June '08. After this process, Insurance Regulators (IRDA) and RBI will be approached for seeking regulatory clearances. We anticipate the start of the business by the year end.

F.8. Merchant Acquisition Business:

The increase in usage of cards of various kinds provides huge opportunities. We are in the process of entering merchant acquisition services through a Joint Venture subsidiary in order to bring in the best practices and services at par with international benchmarks. We expect this business to grow substantially over the next few years and achieve market leadership position.

