

अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक का वक्तव्य CHAIRMAN & MANAGING DIRECTOR'S STATEMENT

प्रिय शेयरधारकों,

मुझे 31 मार्च, 2008 का तुलन पत्र तथा 31 मार्च, 2008 को समाप्त वर्ष के लिए लाभ एवं हानि लेखों के साथ बैंक की वार्षिक रिपोर्ट आपको प्रस्तुत करते हुए बहुत प्रसन्नता होती है।

पृष्ठभूमि

लगातार पांच वर्षों से भारतीय अर्थव्यवस्था कुछ संतुलित स्थिति के साथ सकल घरेलू उत्पाद (जी डी पी) में लगातार उत्तम वृद्धि दर्शा रही है। वर्ष 2007-08 तक पांच वर्षों के लिए जी डी पी वृद्धि औसत 8.7% की वार्षिक दर पर रही, इस प्रकार ऐसे समय में जब अनेक विकसित अर्थव्यवस्थाएं मंदी का सामना कर रही थी, एक उभरती हुई बाजार अर्थव्यवस्था द्वारा वैश्वीकरण एवं उदारीकरण के बीच निरंतर जी डी पी में वृद्धि की गई। अमेरिकी सब-प्राइम के संकट के कारण अनेक विकसित तथा उभरती हुई अर्थव्यवस्थाएं प्रभावित हुईं। यद्यपि भारतीय अर्थव्यवस्था ने इस संकट का दृढ़ता से सामना किया।

तथापि, उच्च वृद्धि दर अपने साथ उच्च मुद्रास्फीति भी लायी जिससे मुद्रास्फीति की दर 8% के नजदीक पहुंच गई, जबकि आदर्श स्थिति 5% के आसपास की है। मुद्रा स्फीति में वृद्धि के कारक के रूप में आपूर्तिकर्ता की पहचान होने पर सरकार ने कई उपाय किये हैं। मौद्रिक प्राधिकारियों ने इसके लिए मौद्रिक उपाय किये, जिसमें शामिल हैं वर्ष के दौरान आरक्षित नकदी निधि अनुपात में चरणबद्ध 150 आधार बिंदुओं की वृद्धि।

वर्ष 2007-08 के दौरान वित्तीय सेक्टर में महत्वपूर्ण घटनाएं हुईं। विदेशी बैंकों तथा विदेशों में शाखाओं वाले भारतीय बैंकों ने 31 मार्च 2008 को बासल II मानदंड अपनाये, जबकि अन्य अनुसूचित वाणिज्यिक बैंक, जिसमें आपका बैंक भी शामिल है, 31 मार्च, 2009 से बासल II अनुपालन करने की तैयारी के अंतिम चरण में थे। 31 मार्च, 2008 को समाप्त वर्ष के लिए उपलब्ध विभिन्न बैंकों के वित्तीय परिणाम यह दर्शाते हैं कि ब्याज दरों में वृद्धि की चिंता होते हुए भी बैंकिंग सेक्टर ने अच्छा लाभ अर्जित किया है।

बैंकिंग उद्योग ने जमा राशियों में 22.2% तथा साख में 21.6% की वृद्धि दर्ज की है। 2007-08 के दौरान बाजार में नकदी की स्थिति सरकार के नकदी जमा शेषों तथा पूंजी प्रवाह में परिवर्तन से प्रभावित होती रही। भारतीय रिजर्व बैंक ने बाजार स्थिरीकरण योजना (एम एस एस) तथा तरलता समायोजन सुविधा (एल ए एफ) के अंतर्गत परिचालन सहित आरक्षित नकदी निधि अनुपात (सी आर आर) तथा खुले बाजार परिचालनों (ओ एम ओ) के माध्यम से नकदी के सक्रिय प्रबंधन की नीति जारी रखी।

वर्ष के दौरान आपके बैंक के समक्ष मुख्य चुनौतियां ब्याज दरों में घट-बढ़ के कारण निवल ब्याज आय पर दबाव तथा पर्याप्त मात्रा में गैर-निष्पादक आस्तियों को घटाकर आस्तियों की गुणवत्ता को और बढ़ाना था। मुझे आपको यह सूचित करते हुए प्रसन्नता होती है कि बैंक ने इन चुनौतियों का अच्छी तरह से सामना कर लिया है। मैं उन क्षेत्रों की भी चर्चा करना चाहूंगा जिनमें बैंक ने अच्छा निष्पादन दर्शाया है।

Dear Shareholders

I have great pleasure in presenting to you the Annual Report of the Bank along with the Balance Sheet as at 31st March 2008 and Profit & Loss Accounts for the year ended 31st March 2008.

Backdrop

For the fifth successive year, the Indian Economy continued to post robust growth in its GDP, albeit with some moderation. The GDP growth for the five years up to 2007-08 was at an average annual rate of 8.7%, thus establishing the fact of sustained GDP growth amidst globalization and liberalization by an emerging market economy at a time when many developed economies were witnessing fissures. The US Sub-prime crisis has had its spillovers in many developed as well as emerging economies though the Indian Economy withstood the crisis with much resilience.

However, the high growth rate has brought in its wake the spectre of high inflation with the headline inflation creeping up closer to 8% as against the comfort zone of around 5%. Diagnosing the development as a consequence of supply side factors, the Government has responded to the situation with a slew of fiscal measures. The monetary authorities responded with monetary measures that included a hike of 150 basis points in Cash Reserve Ratio in phases during the year.

The year 2007-08 also witnessed an important development in the Financial Sector. Foreign banks and Indian banks having international presence embraced Basel II norms by 31st March 2008 while the other scheduled commercial banks including your Bank were in advanced state of preparation for Basel II compliance by 31st March 2009. The financial results of individual banks available so far for the year ended 31st March 2008 show that banking sector has fared well despite the concerns on northbound journey of interest rates.

The banking industry witnessed growth in deposits of 22.2% and in credit, of 21.6%. Market liquidity conditions during 2007-08 continued to be influenced by variation in cash balances of the Governments and capital flows. The Reserve Bank continued with the policy of active management of liquidity through appropriate use of the cash reserve ratio (CRR) and open market operations (OMO), including issuances of securities under the market stabilisation scheme (MSS) and operations under the liquidity adjustment facility (LAF).

Your Bank's main challenge during the year had been the pressure on NII on account of interest rate movements and the need to further improve asset quality while reducing the non performing assets sizably. I am happy to inform you. That by and large, the bank had overcome these challenges reasonably well. I would like to touch upon some areas where the bank has performed well.

अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक का वक्तव्य CHAIRMAN & MANAGING DIRECTOR'S STATEMENT

कारोबार वृद्धि तथा आय:

बैंक के कारोबार में, जिसमें जमाराशियां और अग्रिम शामिल हैं, 2007-08 के दौरान 23.62% की वृद्धि हुई है जबकि पिछले वर्ष में यह वृद्धि 20.85% थी। कुल जमाओं में 22.58% की वृद्धि हुई जबकि अग्रिमों में 25.15% की वृद्धि हुई। पिछले वर्ष में वृद्धि दर क्रमशः 17.22% तथा 26.68% थी। जोखिम विभाजन पर बल के साथ साख विस्तार के प्रमुख क्षेत्र एस एम ई, रिटेल तथा कृषि सेक्टर थे।

यद्यपि ब्याज दरों में घट-बढ़ के परिणामस्वरूप जमाओं की लागत में वृद्धि हुई, योजनाएं जैसे उच्च आय वाले अग्रिमों पर ध्यान देना, प्रतियोगी दरों पर अल्पावधि ऋणों के माध्यम से निधियों का अधिकाधिक उपयोग, एन पी ए में कमी आदि के कारण अग्रिमों पर आय में वृद्धि हुई, जिसके फलस्वरूप निवल ब्याज मार्जिन पर पड़ने वाले भार को नियंत्रित किया गया।

बढ़ते खाते डाले गए खातों में वसूली, सरकारी कारोबार से प्राप्त कमीशन तथा अन्य पक्षों के उत्पादों के वितरण से प्राप्त आय, आदि पर ध्यान देने की बैंक की योजना से अच्छे परिणाम प्राप्त हुए हैं। मुझे यह घोषणा करते हुए प्रसन्नता होती है कि इन सभी प्रयासों के फलस्वरूप, आपके बैंक ने पिछले वर्ष के निवल लाभ में 78.50% की उत्तम वृद्धि दर्ज की है अर्थात् निवल लाभ पिछले वर्ष के रुपये 201.56 करोड़ से बढ़कर 359.79 करोड़ रहा। बैंक द्वारा अतिरिक्त पूंजी प्राप्त किये जाने में प्रतिबंधक कारकों, आस्तियों की उच्च दर पर वृद्धि में सहायता के लिए पूंजीगत निधियों में वृद्धि तथा लाभ की बढ़ी रकम पूंजी में परिवर्तित करने की आवश्यकता को ध्यान में रखते हुए, मंडल ने पिछले वर्ष के 8% की तुलना में, 10% की दर पर लाभांश की सिफारिश की है।

आस्तियों की गुणवत्ता

बैंक ने पिछले वर्षों के दौरान साख एवं निवेश का एक संतुलित संविभाग तैयार किया है जिनमें बैंक का निवेश विभिन्न प्रकार के उद्योगों में फैला है। कार्पोरेट कार्यालय में बड़े अग्रिमों की निकट से निगरानी के लिए स्थापित साख निगरानी प्रणाली रुपये 25 लाख और उससे अधिक के सभी ऋणों के लिए लागू की गई है। रुपये 25 लाख से कम स्तर के ऋणों के लिए निगरानी का कार्य क्षेत्रीय कार्यालयों को सौंपा गया है। पिछले दो वर्षों के दौरान लघु मध्यम उद्यम, रिटेल तथा कृषि पर जोर दिये जाने से साख जोखिम का संवितरित किया गया है और इससे अग्रिमों पर आय में वृद्धि भी हो रही है।

वर्ष 2007-08 के दौरान आपके बैंक ने एन पी ए के विरुद्ध भी युद्ध जारी रखा, सकल एन पी ए रुपये 744.48 करोड़ से घटकर रुपये 572.60 करोड़ रह गया है जो कि 23.09% कम है। निवल एन पी ए 40.96% घटकर रुपये 215.43 करोड़ रह गया है। वर्ष 2007-08 के अंत में सकल अग्रिमों में सकल एन पी ए का अनुपात 3.98% से घटकर 2.45% रह गया है और निवल अग्रिमों में निवल एन पी ए 1.99% से घटकर 0.94% रह गया है।

वर्ष के दौरान अपनायी गयी बहुउद्देशीय कार्ययोजना के फलस्वरूप सकल अग्रिमों से सकल एन पी ए का अनुपात 153 आधार बिंदु घट गया और निवल अग्रिमों से निवल एन पी ए का अनुपात 105 आधार बिंदुओं से घट गया।

Business Growth and Earnings

The Bank's business comprising of deposits and advances registered an increase of 23.62% during 2007-08 as against 20.85% for the previous year. Total deposits grew by 22.58% and advances by 25.15% as against the growth rates for previous year at 17.22% and 26.68% respectively. The thrust areas for credit expansion, with emphasis on risk scattering had been on SME, retail and agriculture sectors.

Though the interest rate movements resulted in an increase in cost of deposits, strategies like concentration on high yielding advances, faster recycling of funds through short term loans at competitive rates, reduction in NPAs etc all lead to an increase in yield on advances. As a result, the net impact on NIM was considerably contained.

The Bank's strategy of concentrating on recoveries in written off accounts, commission income from government business and referral income from distribution of third party products etc also yielded good results. I am very happy to announce that as a result of all these efforts, your bank has posted a handsome increase in net profit by 78.50% over the previous year i.e. from Rs 201.56 crore to Rs 359.79 crore. A dividend at the rate of 10% as against 8% for the previous year has been recommended by the Board, considering need of higher ploughback of profits to augment capital funds to support growth of assets at higher rate in view of the limiting factors in accessing further Equity by the Bank.

Asset Quality

The bank has built up over the years a balanced portfolio of credit and investments with its exposures spread over a number of and varieties of industries. The extant Credit Monitoring System of intensive close monitoring of all large exposures at Corporate Office has been extended to cover all exposures of Rs 25 lakhs and above with exposures below a threshold level of Rs 25 lakhs being entrusted to controlling Regional Offices for monitoring. The emphasis on SME, retail and agriculture during the last two years has distributed the credit risk while also helping to increase the yield on advances.

Your Bank has continued its war on NPAs during 2007-08, with Gross NPA declining from Rs 744.48 crore to Rs 572.60crore, a reduction by 23.09%. The Net NPAs have declined to Rs 215.43, a reduction by 40.96%. The Gross NPA to Gross Advances ratio reduced to 2.45% from 3.98% and the Net NPA to Net Advances ratio stood at 0.94% reduced from 1.99% respectively at the end of 2007-08.

The Gross NPA to Gross Advances ratio had declined by 153 basis points and the Net NPA to Net Advances ratio by 105 basis points as a result of the multi pronged strategy adopted during the year.

अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक का वक्तव्य CHAIRMAN & MANAGING DIRECTOR'S STATEMENT

गैर व्याजगत आय में वृद्धि

बैंक ने अपने बफादार ग्राहकों के साथ अपने संबंध अपने उत्पाद तथा अन्य पक्षों के उत्पाद जैसे जीवन और गैर जीवन बीमा उत्पाद, म्यूच्युअल फंड आदि बेचकर और मजबूत किये। बीमा कंपनियों तथा म्यूच्युअल फंडों के साथ अनुकूल गठबंधन से शुल्क तथा कमीशन आय में वृद्धि हुई है। बड़े खाते डाले गये खातों में वसूली पर निरंतर ध्यान केन्द्रित करने से लगातार दूसरे वर्ष रुपये 100 करोड़ से अधिक आय प्राप्त हुई। सरकारी प्रतिभूतियों तथा ईक्विटी में व्यापार ने बैंक की गैर ब्याज आय में महत्वपूर्ण योगदान किया है।

विकास के उत्प्रेरक:

मानव संसाधन : बैंक इस बात में विश्वास करता है कि रिटेल स्तर पर कठोर प्रतिस्पर्धा का निर्णायक बैंक का मानव संसाधन है। वर्ष के दौरान सभी स्तर के कर्मचारियों की क्षमताओं में विकास के लिए अनेक विशेष कार्यक्रम, कार्यशालाएं आदि आयोजित की गयीं। नये भर्ती अधिकारियों के प्रवेश प्रशिक्षण पर विशेष ध्यान दिया गया। वर्ष 2007-08 के दौरान बैंक ने 233 नये अधिकारियों की भर्ती की जिसमें विभिन्न क्षेत्रों के विशेषज्ञ अधिकारी जैसे साख, विदेशी विनिमय, सूचना तकनीक, विपणन, कार्मिक आदि शामिल हैं। यह विशेषज्ञ जनसंसाधन बैंक की कार्य योजनाओं के कार्यान्वयन में परिचालन इकाइयों को महत्वपूर्ण योगदान देगा।

प्रौद्योगिकी के द्वारा रुपांतरण: जन संसाधन के साथ प्रौद्योगिकी विकास की प्रमुख उत्प्रेरक है। बैंक ने कोर बैंकिंग का विस्तार 95 और शाखाओं तक कर दिया है जिसमें वर्ष के दौरान 25 नई खुली शाखाएं भी शामिल हैं, जिससे कोर बैंकिंग के अंतर्गत आने वाली शाखाओं की संख्या 108 तक पहुंच गई है। 31 मार्च, 2008 को बैंक का 55% कारोबार प्रतिष्ठित देना गरिमा परियोजना के अंदर आ गया है। इसके अतिरिक्त, चूंकि सी बी एस से बैंकिंग कारोबार के परिचालन में प्रमुख रुपांतरण आने की अपेक्षा की गई है, बैंक ने सी बी एस की क्षमताओं का पूर्ण उपयोग करने के उपाय कर लिये हैं। वर्ष के दौरान इस योजना के अनुसरण में, बैंक ने सभी सी बी एस शाखाओं में तथा कुछ चुनी हुई गैर सी बी एस शाखाओं में अपनी इंटरनेट बैंकिंग सेवाओं (देना आई कनेक्ट) का शुभारंभ कर दिया है। बैंक ने एक नया प्रौद्योगिकी आधारित उत्पाद 'देना वीजा इंटरनेशनल गोल्ड डेबिट कार्ड' का भी शुभारंभ किया है।

सतत् बढ़ता दायरा:

बैंक के पारंपरिक वितरण चैनल 25 और शाखाओं के खुलने से वर्ष 2007-08 के अंत में 1160 तक पहुंच गये हैं। पिछले वर्ष में, बैंक ने केन्द्र शासित प्रदेश पांडिचेरी में अपना प्रथम कदम रखा और 2007-08 के दौरान बैंक ने अपना प्रथम कदम हिमाचल प्रदेश राज्य में रखा। तथापि, महाराष्ट्र और गुजरात, देश के औद्योगिक केन्द्र, बैंक के मुख्य परिचालन क्षेत्रों में बने हुए हैं।

वर्ष के दौरान हमारे वैकल्पिक वितरण चैनलों में भी वृद्धि हुई है। 47 ए टी एम संस्थापित किये गये जिनमें विभिन्न रेलवे स्टेशनों पर लगाये गये

Augmenting Non Interest Income

The bank continued to leverage its relationships with its loyal customers base by cross selling its products as well as third party products like life and non-life insurance, mutual funds etc. Strategic tie-ups with insurance companies and mutual funds has helped the Bank to augment its fee and referral income. The continued focus on recoveries in written off accounts yielded over Rs 100 crores for the second consecutive year. Trading activities in government securities and equity also handsomely contributed to non interest income of the Bank.

Catalysts for Growth

Human Resources: The bank believes that the cutting edge of competitiveness at retail level is the human resources of the Bank. During the year, the task of upgrading the skill levels of employees at all levels was attended to by organizing a number of special programs, workshops etc. Induction training to new recruits was given special focus. The bank also recruited 233 new officers during 2007-08 including various areas of specialization like Credit, Forex, IT, Marketing, Personal etc. These specialised manpower will form core support to the operational units to implement the strategies of the Bank.

Transformation through Technology: Technology along with Human Resources is the main catalyst for growth. The bank has extended the core banking project to 95 more branches including 25 newly opened branches during the year, taking the total number of branches covered to 108. As at 31st March 2008, 55% of the Bank's business has been covered under the prestigious Dena Garima Project. Further, as CBS is expected to bring about a major transformation in the way the banking business is done, the bank has already taken steps to fully exploit the potential of CBS. In line with this strategy, the Bank has already launched its Internet Banking Services (Dena / Connect) at all CBS branches and some select non CBS branches during the year. The Bank has also launched a new technology based product 'Dena VISA International Gold Debit Card'.

Ever expanding Outreach:

The traditional distribution channels of the Bank stood at 1160 as at the end of 2007-08 with the opening of 25 more branches. In the previous year, the Bank had set its first footprint in the UT of Puduchery and during 2007-08, the Bank established its first footprint in the State of Himachal Pradesh. Gujarat along with Maharashtra, the industrial bastions of the country, however, continue to remain the main operational area of the Bank.

The alternative delivery channels also have increased during the year. 47 more ATMs were installed including

अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक का वक्तव्य CHAIRMAN & MANAGING DIRECTOR'S STATEMENT

10 ए टी एम तथा 2 बायोमैट्रिक ए टी एम भी शामिल हैं। ये बायोमैट्रिक ए टी एम बैंक की वित्तीय समावेशन की कार्ययोजना का हिस्सा हैं। ग्राहकों की सुविधा के लिए 31 मार्च, 2008 को बैंक के कुल 316 ए टी एम थे जिनमें 243 ऑन साइट ए टी एम तथा 73 ऑफ साइट ए टी एम शामिल हैं।

ग्रामीण पहल तथा वित्तीय समावेशन:

जहां तक ग्रामीण पहल का संबंध है बैंक हमेशा उसमें आगे रहा है। किसानों की सहायता के लिए बैंक ग्रामीण क्षेत्रों के लिए क्रेडिट कार्ड आरंभ करने में अग्रणी रहा है, यह अवधारणा बाद में अन्य बैंकों ने भी अपनाई है। बैंक ने किसान क्लब स्थापित करने तथा स्वयं सहायता समूहों को वित्तीय सहायता प्रदान करने में अग्रणी भूमिका निभाई है। वर्ष 2007-08 के दौरान कमजोर वर्गों तथा अनुसूचित जाति तथा अनुसूचित जनजातियों को बैंक के साख प्रवाह में क्रमशः 29.63% तथा 31.73% की वृद्धि दर्ज की है।

वित्तीय समावेशन में, बैंक ने गुजरात के राज्य स्तरीय बैंकर समिति के संयोजक के रूप में, गुजरात में गांधीनगर जिले को 100% वित्तीय समावेशन के लिए चुना है, जिसमें बैंक द्वारा 34000 से अधिक बिना शेष (नो फ्रिल) खाते खोले गये हैं। प्राप्त अनुभव के आधार पर यह योजना वर्ष 2007-08 के दौरान गुजरात के अन्य जिलों में भी लागू की गई और लगभग 9 जिलों में लगभग शतप्रतिशत वित्तीय समावेशन का लक्ष्य पूर्ण कर लिया गया है। गुजरात राज्य में पाइलेट आधार पर वित्तीय समावेशन के लिए कारोबार प्रतिनिधि के रूप में बैंक ने मे. जीरो मास फाइनेन्स (जेडएमएफ) के साथ तथा उसके लिए प्रौद्योगिकी प्रबंधक के रूप में मे. लिटिल वर्ल्ड के साथ समझौता किया है। अगस्त 2007 में बैंक ने गांधीनगर क्षेत्र में हिंमतनगर (जिला साबरकांठा) में अपना प्रथम ऋण परामर्श केन्द्र खोला। बैंक ने गुजरात राज्य में पालनपुर, मेहसाणा, भुज तथा दादरा एवं नगर हवेली केन्द्र शासित प्रदेश में सिलवासा में भी ऋण परामर्श केन्द्र खोले हैं। इन केन्द्रों को देना मित्र के रूप में नामित किया गया है।

बैंक ने समीक्षाधीन वर्ष के दौरान मॉर्टगेज रिडेम्पशन इन्श्योरेंस स्कीम के अंतर्गत ट्रैक्टर ऋण उधारकर्ताओं को जीवन बीमा सुरक्षा प्रदान करने के लिए भारतीय जीवन बीमा निगम के साथ गठबंधन किया है जिसके अंतर्गत संभावित तथा विद्यमान ग्राहकों के जीवन का बीमा किया जाता है। बैंक ने मालगोदाम रसीद की गिरवी पर किसानों तथा अन्यो को वित्तीय सहायता प्रदान करने के लिए नेशनल बल्क हैन्डलिंग कार्पोरेशन के साथ भी गठबंधन किया है।

कार्पोरेट सामाजिक जिम्मेदारियां :

बैंक द्वारा स्थापित देना रुरल डेवलपमेंट फाउंडेशन ने गुजरात राज्य में 2 रुडसेटी - भुज तथा मेहसाणा में स्थापित किये हैं। ये संस्थान बेरोजगार ग्रामीण युवकों तथा महिलाओं की कार्यकुशलता बढ़ाने के लिए प्रशिक्षण प्रदान कर रहे हैं, ताकि वे अपना रोजगार आरंभ कर सकें। इन रुडसेटी द्वारा अब तक 2864 ग्रामीण युवकों / महिलाओं को प्रशिक्षण दिया जा चुका है। दोनों रुडसेटी के प्रशिक्षुओं द्वारा स्वरोजगार आरंभ किये जाने का अनुपात 53% है।

10 at various railway stations and 2 bio-metric ATMs. These bio metric ATMs form part of the Bank's strategy for financial inclusion. As at 31st March 2008, the Bank had an installation base of ATMs of 316 comprising of 243 on-site ATMs and 73 Off-site ATMs for the convenience of customers.

Rural Initiatives and Financial Inclusion:

The bank has been in the forefront as far as rural initiatives are concerned. The bank was the pioneer in introducing Credit Cards for rural areas to assist farmers, a concept that has subsequently caught up with all the banks. The bank has taken the lead in establishment of Farmers' Clubs and extending financial assistance to Self Help Groups. The bank's credit flow to weaker sections and SC/STs had registered growth of 29.63% and 31.73% respectively during 2007-08.

Coming to financial inclusion, the SLBC for Gujarat State, with the Bank as its Convenor, has selected Gandhinagar district in Gujarat for 100% financial inclusion in which more than 34000 No frill accounts have been opened by the Bank. Based on the experience gained, the scheme has been extended to other districts in Gujarat during the year 2007-08 and nearly cent percent financial inclusion has been achieved in about 9 districts. The Bank has entered in to an MoU with M/s Zero Mass Finance (ZMF) as business correspondent for financial inclusion in Gujarat state on pilot basis and with M/s Little World as Technology provider for the same. The Bank rolled out its first Credit Counseling Center at Himatnagar (Dist. Sabarkantha) in Gandhinagar Region in August 2007. The Bank has also opened Credit Counseling centers at Palanpur, Mehsana, Bhuj in the state of Gujarat and Silvassa in the UT of Dadra Nagar Haveli. These centers are christened as Dena Mitras.

During the year under review, the Bank has tied up with Life Insurance Corporation of India (LIC) for providing life insurance cover to tractor loan account holders under Mortgage Redemption Insurance Scheme wherein the prospective as well as existing borrower's life is insured. The Bank has also tied up with National Bulk Handling Corporation for providing financial assistance to farmers and others against pledge of warehouse receipts.

Corporate Social Responsibilities:

The Dena Rural Development Foundation had set up by the Bank which in turn had set up 2 RUDSETIs at Bhuj and Mehsana in the State of Gujarat, which continues to impart training to unemployed rural youth and women for capacity building so as to enable them to setup self employment ventures. Over 2864 rural youth/women have already been imparted training by these RUDSETIs. The settlement ratio of the trainees of both the RUDSETIs was 53%.

कार्पोरेट सामाजिक दायित्व के भाग के रूप में बैंक के सेवा क्षेत्र के गांवों में बालिकाओं की शिक्षा के प्रायोजन के लिए बैंक ने देना लक्ष्मी शिक्षा प्रोत्साहन योजना का कार्यान्वयन जारी रखा। इस योजना के अंतर्गत गरीबी रेखा (बीपीएल) से नीचे के परिवार की पहचान की गई छात्राओं को प्रतिवर्ष रुपये 1500/- की छात्रवृत्ति प्रदान की जाती है, जो कि बैंक के परिचालन क्षेत्र के अंतर्गत गुजरात राज्य तथा दादरा एवं नगर हवेली केन्द्र शासित प्रदेश के गांवों के प्रत्येक स्कूल से 7वीं कक्षा में उच्चतम अंक प्राप्त करने के आधार पर चुनी जायेगी। इस योजना के अंतर्गत बैंक ने अब तक 754 बालिकाओं को छात्रवृत्ति प्रदान की है।

इसके अतिरिक्त, कृषि के क्षेत्र में किसानों को अद्यतन प्रौद्योगिकी विकास / ज्ञान के बारे में अवगत / शिक्षित कराने के लिए बैंक विभिन्न कृषि विश्वविद्यालयों के सहयोग से किसान उधारकर्ताओं के लिए प्रशिक्षण कार्यक्रम आयोजित कर रहा है।

भावी योजनाएं:

आने वाले दिनों में बैंक के समक्ष बासल II का निर्धारित समय पर कार्यान्वयन, ब्याज दरों में घट-बढ़, बाजार में नये प्रतियोगियों के आने से बढ़ती प्रतियोगिता, नये आकर्षक उत्पाद एवं सेवाएं आदि प्रमुख चुनौतियां होंगी। तथापि, इन चुनौतियों के लिए बैंक ने अपनी योजनाएं तैयार कर ली हैं और उनको समयबद्ध आधार पर कार्यान्वित कर रहा है। वर्ष 2007-08 के दौरान इस दृष्टिकोण से अपेक्षित परिणाम प्राप्त हुए हैं और बैंक को यह विश्वास है कि वह वर्तमान वर्ष के लिए भी पर्याप्त रूप में तैयार है।

इस वर्ष के दौरान बैंक लघु मध्यम उद्यम, रिटेल तथा कृषि के प्रमुख क्षेत्रों पर ध्यान देना जारी रखेगा। शुल्क आधारित आय, कमीशन आदि अर्जित करने वाले बैंक के अपने उत्पादों के बेहतर विपणन के द्वारा गैर ब्याज आय में वृद्धि, अन्य पक्षों के उत्पादों का वितरण, बड़े खाते लिखे गये खातों / निवेशों में आक्रामक वसूली प्रयास, कोर बैंकिंग का संकेंद्रित कार्यान्वयन, किसी क्षेत्र विशेष में जोखिम का केन्द्रीकरण न करने पर बल देते हुए आस्तियों की गुणवत्ता में सुधार आदि बैंक की योजनाओं के महत्वपूर्ण अंग होंगे। इस प्रक्रिया में नये ग्राहकों के अधिकतम खाते खोलने का लक्ष्य रखकर ग्राहक आधार में बड़ी मात्रा में वृद्धि करके विकास की आवश्यकता पर भी पर्याप्त ध्यान दिया जायेगा।

बैंक दीर्घकालीन कार्ययोजना के रूप में स्वयं को मजबूत मूलभूत आधार के साथ मध्यम आकार के मजबूत बैंक के रूप में स्थापित करने की प्रक्रिया में है। इससे बैंक को अपने परिचालन क्षेत्र में अपने निष्पादन तथा प्रतिष्ठा के द्वारा ग्राहक की पसंद का बेहतर बैंक बनने के लक्ष्य की प्राप्ति में मदद मिलेगी।

समाप्ति से पहले, मैं 29 जून, 2007 को बैंक की 11वीं वार्षिक साधारण सभा के अवसर पर हुई बातचीत की याद दिलाना चाहूंगा। आप में से अधिकांश ने इस बात पर बल दिया था कि लाभांश भुगतान करने वाली कंपनियों की सूची में वापस आने के बाद, बैंक को अगले वर्ष बेहतर निष्पादन का लक्ष्य रखना चाहिए। वर्ष 2007-08 के लिए निदेशकों की रिपोर्ट, तुलन पत्र तथा लाभ एवं हानि लेखों का अवलोकन करने पर, मुझे विश्वास है कि आप इस बात की सराहना करेंगे कि बैंक के

As a part of Corporate Social Responsibility, the Bank continues to implement its Dena Laxmi Shiksha Pratsahan Yojana to sponsor education of Girl Child in the villages served by the Bank. The scheme aims at providing a scholarship of Rs 1500/- per annum to one identified girl student belonging to Below Poverty Line (BPL) family, to be selected from each of the schools based on the highest marks secured in 7th Standard, from the villages under the command area of the Bank in the State of Gujarat and Union Territory of Dadra Nagar & Haveli. The Bank has so far provided scholarship to 754 children under the scheme.

Further, in order to acquaint /empower the farmers with latest technological developments / knowledge in the field of agriculture, the Bank has been arranging training programmes to its farmer borrowers in association with various Agricultural Universities.

The Road Ahead:

Basel II dateline, Market volatilities, Interest Rate movements, increasing competition in terms of new market players, new & attractive products and services etc constitute the main challenges before the Bank in the days ahead. However, the Bank has strategized its approach to these challenges and in responding to new developments in a timely manner. This approach has yielded the desired results during 2007-08 and the Bank is confident that it is adequately prepared for the current year also.

During the current year, the Bank will continue to focus on the thrust areas of SME, Retail and Agriculture. Augmenting non interest income through better marketing of bank's own products that generate fee based income, commission etc as well as distribution of third party products, aggressive recovery efforts addressing the written of accounts / investments, focused implementation of Core Banking, improvement in asset quality with emphasis on avoidance of concentration risk etc will constitute important planks of the Bank's strategies. In the process, growth requirements will be adequately addressed by a quantum increase in customer base by targeting opening of more and more new customer accounts.

As a long term strategy, the Bank is in the process of repositioning itself as a strong mid-sized bank with strong fundamentals. This will help the bank in achieving its Vision of emerging as the most preferred Bank of customer choice in its area of operations by its performance and reputation.

Before I conclude, let me recall the interactions we had on the occasion of the 11 annual general meeting of the bank on 29th June 2007. Most of you had emphasized that, having returned to the list of dividend paying companies, the Bank should aim for better performance in the next year. Upon perusing the Directors' Report, the Balance Sheet and the Profit & Loss Account for the year 2007-08, I am sure that you

निदेशक मंडल, प्रबंधन तथा सभी वर्गों के कर्मचारियों ने आपकी भावनाओं का आदर किया है। जैसा कि मैंने शेयरधारकों के लिए अपने पिछले वर्ष के वक्तव्य में कहा था, बैंकिंग कंपनी के मामले में लाभांश भुगतान का आकार ही केवल महत्वपूर्ण मामला नहीं है, बैंक की पूंजी में वृद्धि करना भी समान रूप में महत्वपूर्ण है, क्योंकि यह बैंक के आस्तियों के आधार को बढ़ाने के लिए बैंक की क्षमता बढ़ाने तथा शेयर धारकों की ईक्विटी और शेयरों के बही मूल्य में वृद्धि के लिए आवश्यक है। आपके बैंक के मामले में इसका विशेष महत्व है क्योंकि बैंक में सरकार की शेयर धारिता 51 प्रतिशत से थोड़ा ही अधिक है।

मुझे उम्मीद है कि वर्तमान वर्ष के दौरान भी प्रबंधन को अनेक चुनौतियों के बीच बैंक को आगे बढ़ाने में आपका निरंतर समर्थन और संरक्षण प्राप्त होता रहेगा।

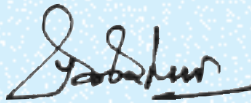
आभार

मैं बैंक के सम्मानित ग्राहकों, शेयरधारकों तथा शुभचिंतकों को बैंक की प्रगति में उनके महत्वपूर्ण योगदान के लिए अपना धन्यवाद व्यक्त करता हूँ तथा भविष्य में भी उनका सतत समर्थन एवं सहयोग की अपेक्षा करता हूँ।

मैं भारत सरकार तथा भारतीय रिजर्व बैंक से प्राप्त समयोचित सलाह, महत्वपूर्ण मार्गदर्शन एवं समर्थन के लिए भी आभार व्यक्त करता हूँ।

मैं वित्तीय संस्थाओं / बैंकों तथा प्रतिनिधियों के प्रति भी बैंक को उनके सहयोग तथा समर्थन के लिए कृतज्ञता व्यक्त करता हूँ।

स्टॉफ सदस्यों के सभी स्तरों पर दिए गए महत्वपूर्ण योगदान के प्रति भी मैं आभार व्यक्त करता हूँ, जिनके सहयोग के बिना बैंक द्वारा की गई प्रगति संभव नहीं होती। मैं बैंक के त्वरित कारोबार विकास तथा प्रगति में आपसे निरंतर सहयोग की आशा रखता हूँ।



पी एल गैरोला
अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक

will appreciate that your sentiments have been respected by the bank's Board, Management and all sections of the employees. As I said in my last year's statement to shareholders, in the case of banking company, the size of the dividend payout is not the only important issue, one of augmenting the capital funds of the Bank is also equally important as it is needed for enhancing Bank's capabilities to enhance asset base and increase value of shareholders equity & book value of shares. It is of particular significance in the case of your Bank as the Government Shareholding in the Bank is just above 51%.

I hope the Management will continue to have the privilege of your continued support and patronage in steering the Bank amidst innumerable challenges during the current year.

Acknowledgements

I express my sincere thanks to the Bank's valued customers, shareholders and well wishers for their valuable contribution to the progress of the Bank and seek their continued support and co-operation in future.

I acknowledge with gratitude, the timely advice, valuable guidance and support received from Government of India and Reserve Bank of India.

I am also thankful to the Financial Institutions / Banks and Correspondents for their cooperation and support to the Bank.

I wish to place on record, the deep appreciation of the valuable contribution of the staff, at all levels, without which the progress achieved would have been unattainable. I look forward to your continued cooperation in faster business development and progress of the Bank.



P.L. Gairola
Chairman & Managing Director