

ऋण नीति एवं एमएसएमई विभाग : केन्द्रीय कार्यालय
यूनियन बैंक भवन, 239, विधान भवन मार्ग, नरीमन पॉइंट, मुम्बई - 400 021.

सूचना परिपत्र सं. 11849

दिनांक : 27.07.2013

प्रति : सभी शाखाएं/ कार्यालय

प्रोत्साहन स्कीम
वित्तीय वर्ष 2013-14 के दौरान नये सूक्ष्म एवं लघु उद्यमों को
ऋण प्रदान करने में उत्कृष्ट कार्यनिष्पादन

विशेषताएं

- अखिल भारतीय स्तर पर "शीर्ष अंचल कार्यालय" को रु.100000/- का नकद प्रोत्साहन.
- अखिल भारतीय स्तर पर तीन "शीर्ष क्षेत्रीय कार्यालयों" को रु.75000/-,60000/-,50000/- का नकद प्रोत्साहन.
- अखिल भारतीय स्तर पर पांच "शीर्ष अखिल भारतीय शाखाओं" को रु.75000/-,60000/-,50000/-,45000/-,40000/- का नकद प्रोत्साहन.
- प्रत्येक क्षेत्रीय कार्यालय की दो "क्षे.का.शीर्ष शाखाओं" को क्षेत्रीय कार्यालय शीर्ष शाखा के लिए रु.30000/- एवं 20000/- का नकद प्रोत्साहन.

1. एमएसएमई भारतीय अर्थव्यवस्था में एक महत्वपूर्ण भूमिका अदा करते हैं इसलिए बैंकों के लिए इनका अत्यधिक महत्व है. वे उद्यमशीलता का पोषण करने, औद्योगिक विकास को उन्नत करने और देश के व्यापक कुशल एवं अकुशल श्रम बल के लिए नौकरी के अवसर निर्मित करने के कारण विकास ईंजन के रूप में कार्य करते हैं. संवृद्धि की मजबूत संभावनाओं के अतिरिक्त, एमएसएमई महत्वपूर्ण संकेन्द्रित क्षेत्र हैं क्योंकि एमएसएमई को दिया गया ऋण बेहतर प्रतिफल देता है, संकेन्द्रित जोखिम को कम करता है, मानक अग्रिमों पर निम्नतर प्रावधान करने (0.25%) में सक्षम है इसलिए लाभप्रदता बढ़ती है. एमएसएमई ऋण के अलावा, सीडी, नकद प्रबंधन और एनआईडी उत्पाद सरीखे अन्य कारोबार के लिए अत्यधिक संभावनाएं प्रदान करते हैं. इन सभी विशेषताओं को ध्यान में रखते हुए हमारे बैंक ने एसएमई की पहचान एक महत्वपूर्ण क्षेत्र के रूप में की है और वर्तमान वित्तवर्ष 2013-14 के दौरान हमारा लक्ष्य 30% वृद्धि का है. यह वृद्धि विपणन पर ध्यान केन्द्रित करने और प्रोसेसिंग की गति से जुड़ी है जो हमारे एसएमई सरल-केन्द्रों और एसएमई-संकेन्द्रित शाखाओं (बीबीबी) के माध्यम से प्रदान की जाएगी. वित्तीय वर्ष 2012-13 के दौरान एमएससी खंड में 45.82% वृद्धि हुई.



INFORMATION CIRCULAR NO.11849

July 27, 2013

TO: ALL BRANCHES / ZONAL & REGIONAL OFFICES

**INCENTIVE SCHEME FOR OUTSTANDING
PERFORMANCE IN LENDING TO NEW MICRO & SMALL ENTERPRISES
(MSE) AND CANVASSING CGTMSE ACCOUNTS FOR THE FY 2013-14**

HIGHLIGHTS

- Cash Incentive of Rs. 100000/- to "Top Zonal Office " on All India basis
- Cash Incentive of Rs. 75000/-, Rs 60000/-, Rs 50000/- to three "Top Regional Offices " on All India basis
- Cash Incentive of Rs. 75000/-, Rs 60000/-, Rs 50000/-, Rs 45000/- & Rs 40000/- to Top 5 "All India Topper Branch" on All India basis
- Cash Incentive of Rs. 30000/- & Rs 20,000/- for "RO Topper Branch" to 2 Top branches of each Regional Office.

1. MSMEs play an important role in the Indian economy and consequently, assumes great importance for Banks. They act as growth engines due to their ability to foster entrepreneurship, provide depth to industrial development and create job opportunities for the vast skilled and unskilled labour force of the country. Apart from strong growth prospects, MSMEs are an important focus area because credit to MSMEs generates better yields, non-interest income, reduces concentration risk and enables lower provisioning (0.25%) on standard advances, thus enhancing profitability. In addition to credit, MSMEs offer great potential for other business like CDs, cash management and NID products. With this view, our Bank has identified SMEs as a thrust area and is aiming for atleast 30% growth during the current FY 2013-14. This growth shall entail a renewed focus on marketing and speed of processing, which shall be provided through our SME SARALs and SME-focused branches (BBBs). During the last FY 2012-13, growth in the MSE segment was 45.82%.

2. प्रधानमंत्री के कार्य दल की सिफारिशों के अनुसार सभी व्यावसायिक बैंकों से एमएसई के ऋण प्रवाह को और बढ़ाने की अपेक्षा की गई है। इस संबंध में निम्नलिखित दिशानिर्देश दिए गए हैं :

- a) सूक्ष्म उद्यम खातों में वर्ष-दर-वर्ष न्यूनतम 10% वृद्धि.
- b) सूक्ष्म एवं लघु उद्यमों (एमएसई) के अग्रिमों में वर्ष-दर-वर्ष न्यूनतम 20% वृद्धि.
- c) सूक्ष्म अग्रिम एमएसई अग्रिमों के न्यूनतम 60% होने चाहिए.

3. देश के शीर्षस्थ प्राधिकार द्वारा निर्धारित बेंचमार्क लक्ष्यों को प्राप्त करने के उद्देश्य से क्षेत्र कार्यकर्ताओं को अधिकतम प्रयासों हेतु प्रेरित करने और उन्हें उत्कृष्ट कार्यनिष्पादन हेतु पुरस्कृत करने के लिए एक विशेष प्रोत्साहन स्कीम प्रस्तावित की गई है, जिसकी निम्नलिखित प्रमुख विशेषताएं हैं :

4. स्कीम का उद्देश्य :

इस स्कीम का मूल उद्देश्य सूक्ष्म एवं लघु उद्यमों को ऋण प्रदान करने के लिए शाखाओं में कार्यरत स्टाफ-सदस्यों की पहचान करना, उन्हें प्रेरित करना एवं उचित रूप से पुरस्कृत करना है। बैंक के एमएसई खंड के अंतर्गत अधिक से अधिक नये संबंध बनाने को महत्व दिया जाएगा. क्षेत्रों एवं अंचलों द्वारा सीजीटीएमएसई खातों की कवरेज के लिए अतिरिक्त महत्व दिया जाएगा.

5. लक्ष्य समूह एवं अभियान अवधि : लक्ष्य समूह सभी शाखा प्रमुख, क्षेत्र प्रमुख और अंचल प्रमुख होंगे. अभियान अवधि 01 जुलाई, 2013 से 31 दिसंबर, 2013 (6 माह) तक चलेगी.

6. प्रोत्साहन की गणना विधि

- a) इस प्रोत्साहन स्कीम का मूल प्रयोजन एमएसई खण्ड के अंतर्गत नये ग्राहकों/पार्टियों को अपने दायरे में लाना है. इसलिए निष्पादन का न्यूनतम मानक 01.07.2013 से 31.12.2013 तक अभियान अवधि के दौरान नये एमएसई ग्राहकों को मंजूर एवं संवितरित नये एमएसई खातों को दी गई ऋण सुविधाओं से सम्बद्ध होगा.
- b) नये सूक्ष्म अग्रिमों के अंतर्गत किए गए प्रत्येक संवितरण के लिए प्रत्येक नये संबंध हेतु 2 अंक प्रदान किए जाएंगे.
- c) नये लघु अग्रिमों (नयी पार्टी केवल) के अंतर्गत किए गए प्रत्येक नये संवितरण के लिए 1 अंक प्रदान किया जाएगा.
- d) यदि एक नये संबंध/पार्टी को 3-4 ऋणसुविधाएं यथा टीएल/सीसी/बीजी/एलसी आदि मंजूर एवं संवितरित की जाती हैं तो इसे एक संवितरण माना जाएगा न कि चार संवितरण.

2. As per the recommendations of the Prime Minister's Task Force, all commercial Banks are required to give more thrust on the credit flow to MSE Sector. The directives are as follows:

- a) Micro Enterprises Accounts to grow by atleast 10% YoY.
- b) Micro & Small Enterprises (MSE) Advances to grow by atleast 20% YoY.
- c) Micro Advances to constitute atleast 60% of MSE Advances.

3. To motivate the Field functionaries for putting their maximum efforts towards achieving the benchmark Targets as prescribed by the top most authority of the country and reward their outstanding performance, it is being proposed to launch a special incentive scheme this year.

The salient features of the scheme are as under:

4. **Objective of the scheme:**

The basic objective of the scheme is to identify, recognize, motivate and suitably reward the staff members working in branches for extending credit to Micro & Small Enterprises. Thrust shall be given in bringing more and more new connections under MSE Segment of the Bank. Coverage of CGTMSE Accounts by Regions and Zones shall be given additional weightage.

5. **Target Group and Campaign Period:**

Target Group shall be the all the Branch Heads, Regional Heads and Zonal Heads. And the campaign period shall run from 1st July 2013 to 31st Dec 2013 (6 Months).

6. **Methodology of Calculation of Incentives:**

- a) The basic purpose of this incentive scheme is to bring into our fold new customers/parties under MSE segment hence the minimum standard of performance shall be linked to **credit facilities to new MSE customers sanctioned and disbursed** during the campaign period from 01.07.2013 till 31.12.2013.
- b) **2 points shall be earned for each fresh new connection to which disbursements are made under Micro Advances (New Borrower only).**
- c) **1 point shall be earned for each fresh disbursement made under Small Enterprises (New Borrower only).**
- d) **If one new connection/Borrower is sanctioned and disbursed 3-4 limits such as TL/CC/BG/LC etc, it shall be treated as one disbursement and not four disbursements.**
- e) **Branches achieving the following annualized growth rates (%) on the outstanding quantum of Micro Advances as of 31.12.2013 over 30.06.2013 shall earn additional points, elaborated as under:**

2
✓

e) जो शाखाएं एमएसई अग्रिमों की बकाया मात्रा पर 30.06.2013 के बाद 31.12.2013 की स्थिति के अनुसार निम्नलिखित वार्षिकीकृत वृद्धि दर (%) उपलब्ध करेंगी, उन्हें निम्नानुसार अतिरिक्त अंक दिए जाएंगे:

- 15-20% वृद्धि उपलब्ध करने वाली शाखाएं - अतिरिक्त 25 अंक
- 20 -30% वृद्धि उपलब्ध करने वाली शाखाएं - अतिरिक्त 40 अंक
- 30-40% वृद्धि उपलब्ध करने वाली शाखाएं - अतिरिक्त 50 अंक
- 40% से ऊपर वृद्धि उपलब्ध करने वाली शाखाएं - अतिरिक्त 75 अंक

f) प्रत्येक शाखा द्वारा प्राप्त किए गए कुल अंक उपर्युक्त प्रत्येक पैरामीटरों के अंतर्गत अर्जित बिन्दुओं का योग होगा.

g) अभियान अवधि के दौरान कम-से-कम 75% शाखाओं द्वारा 5 से अधिक एमएसई संवितरण करने के अध्यक्षीन (की शर्त पर) क्षेत्र में पात्र शाखाओं (अभियान अवधि के दौरान कम-से-कम 30 एमएसई खातों को मंजूर एवं संवितरित करने वाली शाखाओं) के उच्चतम प्रतिशत के साथ 3 शीर्ष क्षेत्रों को विजेता घोषित किया जाएगा.

h) इसीतरह, अभियान अवधि के दौरान कम-से-कम 75% शाखाओं द्वारा 5 से अधिक एमएसई संवितरण करने के अध्यक्षीन (की शर्त पर) अंचल में पात्र शाखाओं (अभियान अवधि के दौरान कम-से-कम 30 एमएसई खातों को मंजूर एवं संवितरित करने वाली शाखाओं) के उच्चतम प्रतिशत के साथ शीर्ष अंचल को विजेता घोषित किया जाएगा.

i) शाखाएं सुनिश्चित करें कि नये खोले जाने वाले एमएसई ग्राहकों को सही एमआईएस कोड दिए जाएं. किसी भी प्रकार का हेर-फेर/पुनर्वर्गीकरण शाखा को किसी भी प्रोत्साहन से अयोग्य ठहरा सकता है.

7. पात्रता मानदंड :

a) भारत भर की सभी शाखाएं / क्षेत्र / अंचल इस प्रोत्साहन प्रतियोगिता में भाग लेने के पात्र हैं.

b) अभियान अवधि के दौरान न्यूनतम 30 नये सूक्ष्म एवं लघु उद्यम (एमएसई) पार्टियों/ग्राहकों को ऋण संवितरित करने वाली शाखाएं प्रोत्साहन के लिए पात्र हैं.


c) शीर्ष क्षेत्रों का चयन संबंधित क्षेत्राधिकार में पात्र शाखाओं के उच्चतम प्रतिशत के अलावा अभियान अवधि (6 माह में) के दौरान कम-से-कम 200 नये सीजीटीएमएसई खातों को शामिल करने के अध्यक्षीन किया जाएगा. इसीतरह शीर्ष अंचल का चयन संबंधित अंचल के क्षेत्राधिकार में परिचालित प्रत्येक क्षेत्र द्वारा अभियान अवधि के दौरान कम-से-कम 200 नये सीजीटीएमएसई खातों को शामिल करने के अध्यक्षीन किया जाएगा.

d) नये एमएसई उधारकर्ताओं को 01.07.2013 को या उसके बाद किए गए संवितरण पात्र हैं. इस स्कीम का मूल प्रयोजन अपने दायरे में नये संबंधों / नयी पार्टियों को लाना है. अतः क्षेत्र यह सुनिश्चित करें कि एमएसई के अंतर्गत विद्यमान ग्राहकों के अग्रिमों को समायोजित करके उनके वही (री-बुक्ड) नये अग्रिम न दर्शाए जाएं. इसीतरह, किसी एक नये ग्राहक को दी गई बहुसंख्यक सुविधाएं एक संवितरण ही मानी जाएं.

- Branches achieving growth of 15-20 % - Additional 25 points
 - Branches achieving growth of 20-30 % - Additional 40 points
 - Branches achieving growth of 30-40 % - Additional 50 points
 - Branches achieving growth of above 40 % - Additional 75 points
- f) Total points scored by each Branch shall be the sum of points earned under each of the above parameters.
- g) The Top 3 regions with highest percentage of Branches Qualified (sanctioning and disbursing atleast 30 MSE Accounts during the campaign period) within the Region shall be adjudged winners, subject to atleast 75% of branches achieving more than 5 MSE Disbursals during the campaign period.
- h) The Top Zone with highest percentage of Branches Qualified (sanctioning and disbursing atleast 30 MSE Accounts during the campaign period) within the Zone shall be adjudged winners, subject to atleast 75% of branches achieving more than 5 MSE Disbursals during the campaign period.
- i) Branches to ensure that correct MIS Codes are given to newly opened MSE customers. Any deviation / reclassification may disqualify the branch for any incentive.

7. Eligibility Criteria:

- a) All Branches / Regions / Zones across India are eligible to participate in this incentive contest.
- b) Branches canvassing /disbursing a minimum of 30 New Micro & Small Enterprises (MSE) borrowers/customers during the campaign period are eligible for the Incentive.
- c) Top Regions shall be selected subject to their covering atleast 200 New CGTMSE Accounts during the campaign period (in 6 months), apart from highest percentage of Branches Qualified within their jurisdiction. Likewise, the Top Zone shall be selected subject to the coverage of atleast 200 CGTMSE Accounts by each of the Region operating under the Zone's jurisdiction during the campaign period.
- d) Disbursements made to New MSE Borrowers on or after 01.07.2013 are only eligible. The basic purpose of scheme is to bring into our fold new connections/new parties hence Regions to ensure that advances to existing customers under MSE are not adjusted and re-booked to show as new advances. Similarly multiple facilities to one new customer will be treated as one disbursement.
- e) Advances booked under Gold Loans and coded under Micro & Small Advances shall not be considered in the calculation of points at all levels.

3


- e) स्वर्ण अग्रिमों के अंतर्गत दिए गए सूक्ष्म एवं लघु उद्यम अग्रिमों में संहिताबद्ध किए गए अग्रिमों के लिए सभी स्तरों पर अंकों की संगणना पर विचार नहीं किया जाएगा.
- f) वार्षिकीकृत प्रतिशत वृद्धि दर की गणना 30.06.2013 की बकाया स्थिति के आधार पर की जाएगी.
- g) विजेताओं के चयन के लिए ऊपर दिए अनुसार अंकों की गणना केवल एमआईएस से निकाली गई रिपोर्टों के आधार पर की जाएगी जो एमएसई अग्रिमों के रूप में वर्गीकृत स्वर्ण ऋणों और पैरा सी एवं डी में दी गई विद्यमान पार्टियों/ग्राहकों को दिए गए नये ऋणों के निष्कासन (निकालकर) के अध्यक्षीन होगी.
8. पुरस्कारों की श्रेणियां :

- a) "शीर्ष अंचल कार्यालय" - शीर्ष अंचल के लिए विजेताओं का निर्णय अभियान अवधि के दौरान कम-से-कम 75% शाखाओं द्वारा 5 से अधिक एमएसई संवितरण करने और अंचल के प्रत्येक क्षेत्र में 200 नये सीजीटीएमएसई खाते जुटाने के अध्यक्षीन (की शर्त पर) अंचल में पात्र शाखाओं के उच्चतम प्रतिशत वाले शीर्ष अंचल के लिए किया जाएगा.
- b) "शीर्ष क्षेत्रीय कार्यालय" - शीर्ष 3 क्षेत्रों के लिए विजेताओं का निर्णय अभियान अवधि के दौरान कम-से-कम 75% शाखाओं द्वारा 5 से अधिक एमएसई संवितरण करने और क्षेत्र में कम-से-कम 200 नये सीजीटीएमएसई खाते जुटाने के अध्यक्षीन (की शर्त पर) क्षेत्र में पात्र शाखाओं के उच्चतम प्रतिशत वाले शीर्ष क्षेत्रों के लिए किया जाएगा.
- c) "अखिल भारतीय अग्रणी शाखाएं" - शाखाओं द्वारा प्राप्त कुल अंकों के आधार पर अखिल भारत में उच्चतम अंक प्राप्त करने वाली शीर्ष 5 शाखाएं "अखिल भारतीय अग्रणी शाखाएं" के रूप में चुनी जाएंगी.
- d) "क्षेत्र की अग्रणी शाखा" - शाखाओं द्वारा प्राप्त कुल अंकों के आधार पर प्रत्येक क्षेत्र में उच्चतम अंक प्राप्त करने वाली शीर्ष 2 शाखाएं संबंधित क्षेत्र की "क्षेत्रीय कार्यालय अग्रणी शाखाएं" के रूप में चुनी जाएंगी.
- e) और वे सभी शाखाएं जो अभियान अवधि के दौरान 30 एमएसई खातों के न्यूनतम स्तर को प्राप्त करेंगी, उन्हें हमारे माननीय कार्यपालक निदेशक महोदय के "विशेष सराहना पत्र" से नवाजा जाएगा.

विजेताओं का चयन :

9. a) कोई भी शाखा एक समय में एक श्रेणी से अधिक श्रेणियों में प्रोत्साहन के लिए पात्र नहीं होगी.
- b) यदि कोई शाखा "अखिल भारतीय शीर्षतम शाखा" चुनी गई है तो वह "क्षेत्रीय कार्यालय शीर्षतम शाखा" श्रेणी में प्रोत्साहन की पात्र नहीं होगी. इन मामलों में, इस श्रेणी के अंतर्गत अगले स्थान पर आने वाली शाखा प्रोत्साहन की पात्र हो जाएगी.
- c) यदि 2 या अधिक शाखाओं / क्षेत्रों / अंचलों के अंक एकसमान आते हैं तो अभियान अवधि के दौरान सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यमों के अंतर्गत उच्चतम संवितरण करने वाली शाखाओं / क्षेत्र / अंचल को चुना जाएगा.

- f) Percentage Annualized Growth shall be calculated based on outstanding position of 30.06.2013.
- g) Calculation of the points as above for selecting the winners shall be done based on the reports generated from MIS Only subject to excluding gold loans classified as MSE advances and fresh loans to existing parties/customers as mentioned in para B above.

8. Categories of the Awards

- a) "Top Zonal Office" - The Top Zone with highest percentage of Branches Qualified within the Zone shall be adjudged winners, subject to atleast 75% of branches achieving more than 5 MSE Disbursals during the campaign period and minimum 200 new CGTMSE Accounts in each of the Regions within the Zone.
- b) "Top Regional Offices" - The Top 3 regions with highest percentage of Branches Qualified within the Region shall be adjudged winners, subject to atleast 75% of branches achieving more than 5 MSE Disbursals during the campaign period and minimum 200 new CGTMSE Accounts within the Region.
- c) "All India Leader Branches" - Based on the total points earned by the branches, the Top 5 Branches securing highest points pan India shall be selected as "All India Leader Branches".
- d) "Region's Leader Branches" - Based on the total points earned by the branches, the Top 2 Branches securing highest points in each Region shall be selected as "RO Leader Branches" of the respective Region.
- e) And all the branches that shall achieve the threshold level of disbursing 30 NEW MSE Accounts during the campaign period shall be awarded with a "Special Appreciation Letter" from the Executive Director.

9. Selection of winners

- a) No branch shall be eligible at a time for incentive under more than one category.
- b) If a Branch is selected as "All India Topper Branch", it shall not be eligible for incentive under "RO Topper Branch" category. In such cases next ranked Branch under the category shall be eligible for Incentive.
- c) If there is a tie of points between 2 or more Branches / Region / Zone, the Branches / Region / Zone with the highest disbursements under Micro Enterprises during the campaign period shall be selected.

10 विभिन्न स्तरों पर प्रोत्साहन की मात्रा :

- ❖ "शीर्ष अंचलीय कार्यालय" - एक अंचलीय कार्यालय को चुना जाएगा.

रैंक (स्थान)	विजेताओं की संख्या	प्रोत्साहन
पहला स्थान	1	रु.1,00,000/- का नकद पुरस्कार

- ❖ "शीर्ष क्षेत्रीय कार्यालय" - तीन क्षेत्रीय कार्यालयों का चयन किया जाएगा.

रैंक (स्थान)	विजेताओं की संख्या	प्रोत्साहन
पहला स्थान	1	रु.75,000/- का नकद पुरस्कार
दूसरा स्थान	1	रु.60,000/- का नकद पुरस्कार
तीसरा स्थान	1	रु.50,000/- का नकद पुरस्कार

- ❖ "अखिल भारतीय अग्रणी शाखाएं" श्रेणी - अखिल भारतीय स्तर पर 5 शाखाओं का चयन किया जाएगा.

रैंक (स्थान)	विजेताओं की संख्या	प्रोत्साहन
पहला स्थान	1	रु.75,000/- का नकद पुरस्कार
दूसरा स्थान	1	रु.60,000/- का नकद पुरस्कार
तीसरा स्थान	1	रु.50,000/- का नकद पुरस्कार
चौथा स्थान	1	रु.45,000/- का नकद पुरस्कार
पांचवां स्थान	1	रु.40,000/- का नकद पुरस्कार

- ❖ "क्षेत्रीय कार्यालय अग्रणी शाखा" - प्रत्येक क्षेत्र से दो शाखाओं का चयन किया जाएगा.

रैंक (स्थान)	विजेताओं की संख्या	प्रोत्साहन
पहला स्थान	प्रत्येक क्षे.का. से 1	रु.30,000/- का नकद पुरस्कार
दूसरा स्थान	प्रत्येक क्षे.का. से 1	रु.20,000/- का नकद पुरस्कार

11 प्रोत्साहन को बांटना :

- "शीर्ष अंचल कार्यालय" की प्रोत्साहन राशि अंचलीय कार्यालय के महा प्रबंधक को प्रदान की जाएगी जो क्षेमप्रका में कार्यरत एमएसई के अंतर्गत प्रगति का समन्वय एवं अनुश्रवण करने वाली सम्पूर्ण क्रेडिट टीम के साथ 40:60 के अनुपात में (40% महा प्रबंधक को शेष 60% क्रेडिट टीम सदस्यों में) प्रोत्साहन राशि का बंटवारा करेगा.
- "शीर्ष क्षेत्रीय कार्यालय" की प्रोत्साहन राशि क्षेत्र प्रमुख को प्रदान की जाएगी जो क्षेत्रीय कार्यालय में कार्यरत सम्पूर्ण क्रेडिट टीम, जिसने अभियान अवधि के दौरान एमएसई अग्रिमों को बढ़ाने में शाखाओं का मार्गदर्शन एवं अनुश्रवण करने में उसकी मदद की थी, के साथ 40:60 के अनुपात में (40% क्षेत्र प्रमुख को शेष 60% क्रेडिट टीम सदस्यों में) प्रोत्साहन राशि का बंटवारा करेगा.
- "शीर्ष शाखाओं" के लिए शाखा प्रबंधक और ऋण-प्रभारी प्रोत्साहन राशि का बंटवारा 60:40 के अनुपात में करेंगे.
- जिन शाखाओं में 2 ऋण प्रभारी कार्यरत हैं, उनमें शाखा प्रबंधक का हिस्सा 40% होगा और प्रत्येक ऋण-प्रभारी का हिस्सा 30% रहेगा.
- जिन शाखाओं में कोई ऋण प्रभारी तैनात नहीं है, उनमें शाखा प्रबंधक अभियान अवधि के दौरान उनकी सहायता करने वाले कम से कम 1 टीम सदस्य के साथ 60:40 के अनुपात में अपनी प्रोत्साहन राशि बांटेंगे.
- यदि अंचल प्रमुख/क्षेत्र प्रमुख/शाखा प्रबंधक या ऋण प्रभारी अभियान अवधि के दौरान अंचल/क्षेका/शाखा से या को स्थानांतरित हो गए हैं और अंचल/क्षेका/शाखा प्रोत्साहन हेतु चुने गए हैं तो प्रोत्साहन राशि का बंटवारा अभियान अवधि के दौरान संबंधित कार्यालय/शाखा में उनकी सेवा अवधि के अनुपात में किया जाएगा.

10. Quantum of Incentive at various levels:

- ❖ "Top Zonal Office" - One Zonal office shall be selected -

Rank	No. Of winners	Incentive
First Rank	1	Cash Reward of Rs 1,00,000/-

- ❖ "Top Regional Offices" - Three Regional Offices shall be selected -

Rank	No. Of winners	Incentive
First Rank	1	Cash Reward of Rs 75,000/-
Second Rank	1	Cash Reward of Rs 60,000/-
Third Rank	1	Cash Reward of Rs 50,000/-

- ❖ "All India Leader Branches" category: 5 branches on all India basis shall be selected -

Rank	No. Of winners	Incentive
First Rank	1	Cash Reward of Rs 75000/-
Second Rank	1	Cash Reward of Rs 60000/-
Third Rank	1	Cash Reward of Rs 50000/-
Fourth Rank	1	Cash Reward of Rs 45000/-
Fifth Rank	1	Cash Reward of Rs 40000/-

- ❖ "RO Leader Branches" Two Branches from each Region shall be selected -

Rank	No. of winners	Incentive
First Rank	1 from each RO	Cash Reward of Rs 30,000/-
Second rank	1 from each RO	Cash Reward of Rs 20,000/-

11. Sharing of Incentive

- Incentive for "Top Zonal Office" shall be awarded to the General Manager of the Zonal Office who shall share the incentive in the ratio of 40:60 (40% to GM and 60% among credit team members) with the entire Credit Team at FGMO, who had coordinated and monitored the progress under MSE.
- Incentive for "Top Regional Office" shall be awarded to Regional Head who shall share the incentive in the ratio of 40:60 (40% to RH and 60% to credit team) with the entire Credit Team at Regional Office, who had assisted him in monitoring and guiding the Branches in increasing MSE advances during the campaign period.
- For the "Top Branches", the Branch Manager and the Credit In-charge shall share the incentive in the ratio 60:40.
- In Branches where two Credit In-charges are posted Branch Manager's share shall be 40% and the share of Credit In-charges shall be 30% each.
- In Branches where no Credit In-charge is posted the Branch Managers shall share their incentive with atleast 1 team member in the ratio of 60:40 who has assisted him during the campaign period.
- If Zonal Heads/Regional Heads/Branch Managers or Credit In-charge have been transferred from or to the Zone/RO/Branch during the campaign period and the

12 प्रोत्साहन राशि की मंजूरी के लिए सक्षम प्राधिकारी :

महा प्रबंधक, ऋण नीति एवं एमएसएमई विभाग ऊपर दिए अनुसार रैंकिंग (प्राप्त स्थान) के आधार पर प्रोत्साहन राशि की मंजूरी हेतु सक्षम प्राधिकारी होंगे.

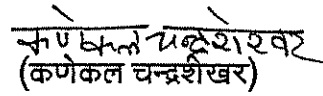
13 अंचल कार्यालय/क्षेत्रीय कार्यालयों की भूमिका :

- अंचल /क्षेत्रीय कार्यालय यह सुनिश्चित करें कि नये एमएसई प्रस्तावों को मंजूर करते समय शाखा स्तर पर पूरी गंभीरता के साथ ड्यू डिलीजेंस की जानी चाहिए और अति सावधानी से अनुश्रवण करना चाहिए.
- यह भी सुनिश्चित किया जाए कि इस प्रोत्साहन स्कीम के कारण अग्रिमों की गुणवत्ता से कोई समझौता न किया जाए.
- अंचल प्रमुख/क्षेत्र प्रमुख शाखाओं में कार्यरत स्टाफ-सदस्यों में प्रोत्साहन स्कीम को लोकप्रिय बनाकर उनकी उत्साहपूर्ण भागीदारी सुनिश्चित करें.
- क्षेत्रीय कार्यालय एक टीम बनाएं जो अपने क्षेत्राधीन शाखाओं में एमएसई अग्रिमों को बढ़ाने के लिए मार्गदर्शन करे और पाक्षिक रूप से प्रगति का अनुश्रवण करे. वह एमएसई अग्रिमों के अंतर्गत शाखाओं/ क्षेत्रीय कार्यालयों के लक्ष्यों को पार करने के लिए नये संबंधों के अंतर्गत एमएसई अग्रिमों को बढ़ाने पर ध्यान केन्द्रित करे.

14 शाखा के अधिकारियों की भूमिका :

शाखा प्रबंधक और उनसे संबंधित ऋण प्रभारी अभियान अवधि के दौरान अपना ध्यान सूक्ष्म एवं लघु उद्यमों के वित्तपोषण पर केन्द्रित करें ताकि वे हमारे समग्र एमएसएमई अग्रिमों को बढ़ाने के प्रयोजनार्थ विशेषकर सूक्ष्म अग्रिम खंड के अंतर्गत अधिक से अधिक नये खातों को मंजूरी दे सकें.

हमें आशा है कि हमारे सभी क्षेत्र कार्यकर्ता इस स्कीम के उद्देश्य को प्राप्त करने में सक्रिय भूमिका निभाएंगे.


(कणेकल चन्द्रशेखर)

महा प्रबंधक (सीपी एवं एमएसएमई)

✓

Zone/RO/Branch is selected for incentive, the sharing of the incentive shall be in the ratio of their length of service in the Office/Branch during the campaign period.

12. Competent Authority for sanction of Incentive:

- a) The General Manager, CP & MSME Dept., shall be the Competent Authority for sanction of incentive based on the ranking finalized as above.

13. Role of Zonal Office/Regional Offices:

- Zonal/ Regional Heads to ensure that proper due diligence must be carried out at Branch level while sanctioning New MSE Proposals and meticulous monitoring should be done.
- It should also be ensured that the quality of advances is not compromised due to this incentive scheme.
- Zonal Heads/Regional Heads should popularize the Incentive Scheme amongst the staff members working in branches and ensure their enthusiastic participation.
- They have to form a team at RO level to guide and monitor the progress at least at fortnightly interval in increasing MSE advances under new connections by the branches under their jurisdiction.

14. Role of Branch Officials:

Branch Managers and their respective Credit In-charge should concentrate on financing for Micro & Small Enterprises during the campaign period; so that they can sanction credit facilities to more and more new customers especially under Micro Advances Segment with the objective of increasing our overall MSME Advances Portfolio.

We expect active involvement of all Field Functionaries in achieving the objective of this incentive scheme.


(Kanekal Chandrasekhar)
General Manager (CP&MSME)

1