



प्रविण बस्नेत

प्रमुख कार्यकारी अधिकृत, कामना सेवा विकास बैङ्क
कोषाध्यक्ष, डेभलपमेण्ट बैङ्कर्स एसोसिएसन

युवाहरू जागिरे मानसिकतातिर मात्र गए भने समस्या निम्तिन सक्छ

“

अनप्रडक्टिभ क्षेत्रमा गएका लगानीहरूलाई प्रडक्टिभ क्षेत्रमा ल्याउन सक्नु नै सबैभन्दा ठूलो टुल हो ।
हाम्रो देश विकासोन्मुख देश भएकाले यहाँ धेरै सम्भावनाहरू छन् । त्यो सम्भावनालाई मूर्त रूप दिन
रकम, श्रमको जरूरत छ । यस्तो अर्थतन्त्रमा निक्षेपको ग्रोथभन्दा लोनको माग बढी हुनु
स्वाभाविक नै हो । यसलाई अस्वाभाविकरूपमा लिन मिल्दैन ।

”

यहाँले दोस्रो त्रैमासको वित्तीय विवरण सार्वजनिक गर्नुभएको छ । कोरोनाको असरका बाबजुद यत्तिको रिजल्ट आउनुमा कत्तिको सन्तुष्ट हुनुहुन्छ ?

कर्पोरेट ड्रिम कहिल्यै पनि समाप्त नहुने रहेछ । हामीले जुन वित्तीय विवरण सार्वजनिक गरेका छौं, त्यतिले मात्र सन्तुष्ट हुने ठाउँ पक्कै पनि छैन । सबैभन्दा विश्वसनीय बैङ्क बन्न सकेको दिनमात्र हामी सन्तुष्ट हुनेछौं । राष्ट्र निर्माणमा योगदान पुऱ्याउने नम्बर वन योगदानकर्ता जबसम्म हुँदैनौं, सन्तुष्ट भएर रहने अवस्था रहँदैन । हाम्रो संस्था एकदमै ठूलो सम्भावना बोकेको संस्था हो । यसले ठूला-ठूला परिवर्तनहरू हाँसिल गर्न सक्छ । त्यसकारणले पनि योभन्दा अझ बढी गर्न सक्छौं भन्ने विश्वास मलाई छ ।

क्षेत्रीयस्तरबाट आएको बैङ्क यति छिटो अगाडि आउन कसरी सम्भव भयो ?

क्षेत्रीयस्तरभन्दा पनि पहिले हामी जुन तीनवटा बैङ्क मिलेर बन्थौं, त्योमध्ये कास्की फाइनान्स राष्ट्रियस्तरकै फाइनान्स कम्पनी थियो । त्यसपछि कामना पनि राष्ट्रियस्तरकै विकास बैङ्क थियो । यो पन्ध्र वर्षभन्दा बढीको इतिहास बोकेको संस्था हो । राष्ट्रियस्तरमा रूपान्तरण भएको थोरै समय भए पनि लामो इतिहासबाट बनेको संस्था भएको हुनाले हामीलाई धेरै नै सजिलो भयो । हाम्रा बोर्ड सदस्यहरू नै राम्रा पृष्ठभूमिका, रेपुटेड व्यक्तित्वहरू हुनुहुन्छ । त्यसले पनि यस प्रक्रियामा हामीहरूलाई निकै सहज बनायो । करिब १ हजार जना जति त हाम्रा क्षमतावान्, मिहिनेती टिम मेम्बर्सहरू हुनुहुन्छ । उहाँहरूको निरन्तरको प्रयासले पनि यो सम्भव भएको हो । हामीप्रति माया र सद्भाव राख्ने पाँच लाख ग्राहकहरूको सहयोग र सद्भावले पनि हामीलाई सहज भयो । हामीमा ठूलो सम्भावना भएको हुँदा हामी धेरै राम्रो गर्न सक्छौं भन्ने विश्वास हामीलाई छ ।

परम्परागत बैङ्किकबाहेक कामना सेवा विकास बैङ्कले कस्ता क्षेत्रलाई प्राथमिकता दिएको छ ?

हामीले दुई-चारवटा क्षेत्रमा फरक पहिचान बनाउने हिसाबले काम गरिरहेका छौं । एउटा अण्टरप्रेनरसिप डेभलपमेण्ट । यसलाई हामीले उच्च प्राथमिकतामा राखेका छौं । लामो समयसम्म अण्टरप्रेनरसिप डेभलपमेण्टमा काम गरिरहेको संस्था र हामी सहकार्य गरेर २५ जना स्वरोजगार बन्न चाहने युवाहरूका लागि पाँच दिने ग्रोथ क्याम्पको आयोजना गरिरहेका छौं र यसलाई हामी निरन्तरता दिन्छौं । धेरैभन्दा धेरै अण्टरप्रेनरसिपको विकास गर्न हामी लागिपरेका छौं ।

दोस्रो, हामीले बैङ्कलाई डिजिटल बैङ्कको रूपमा चिनाउने अभिलाषाका साथ डिजिटल अवेयरनेसमा ठूला कामहरू गरिरहेका छौं । अनलाइन डिजिटल अवेयरनेसका रेगुलर क्लाससेसहरू सञ्चालन भइरहेका छन्, जहाँ डिजिटल प्रडक्टसम्बन्धी कुराहरू बुझेर ग्राहक बन्न सक्ने सम्भावना भएका प्रयोगकर्ताहरूलाई प्रडक्टहरू कसरी प्रयोग गर्ने भनेर अवेयर गराउँछौं । कसरी प्रयोग गर्ने, कसरी समयको बचत गर्ने, कसरी कोभिड-१९ बाट जोखिमरहित वातावरणमा बैङ्किक गर्न भनेर बताइरहेका छौं । हामीले हाम्रा ग्राहकहरूका लागि धेरै किसिमका भ्यालु याडेड सर्भिसहरू लञ्च गरेका छौं । जस्तो लकर सर्भिस हामीले हाम्रा धेरैजसो शाखाहरूमा उपलब्ध गराएका छौं ।

ग्राहक नबनीकन पनि डिजिटल प्रडक्टहरू प्रयोग गर्न सक्नुहोस् भनेर वालेट सर्भिस पनि सञ्चालनमा ल्याएका छौं । हामी हाम्रा हरेक व्यवहारहरू ग्राहक केन्द्रित भएर गर्छौं । हामीले हरेक निर्णय गर्दा ग्राहकहरूलाई केन्द्रविन्दुमा राखेर निर्णय गर्ने परिपाटी बसाएका छौं । हामी चाँडै नै क्रेडिट कार्ड लञ्च गर्ने तयारीमा छौं । भिसा सेक्रेट डलर्स कार्डहरूका बारेमा पनि केही कामहरू भइरहेका छन् । भ्यालु याडेड सर्भिसको माध्यमबाट हामीले ग्राहकहरूलाई अहिलेको बदलिँदो दुनियाँमा उहाँहरूलाई आवश्यक पर्ने फाइनान्सियल टुल्सहरू दिने कुरालाई प्राथमिकतामा राखेका छौं ।

ठूला तथा पुराना कर्मसियल बैङ्क मर्जरमा गइरहेका छन् । कामना सेवा पनि मर्जरमा जाने सम्भावना कत्तिको छ ?

मर्जरमा जाने/नजाने भन्ने कुरा नितान्त सञ्चालक समितिसँग सम्बन्धित कुरा हो । यस विषयमा कार्यकारी प्रमुखको हिसाबले मैले धेरै भन्ने कुरा रहँदैन । मर्जरसँहरू विशुद्ध व्यावसायिक निर्णयहरू हुन् । जुन निर्णयले सेयर होल्डर्सहरू मूल्य बढाउँछ, त्यस्ता व्यावसायिक निर्णयहरू गर्नुपर्छ भन्ने फण्डामेण्टल थट प्रोसेस हो । तर, हामी मर्जर नै गरेर जानुपर्छ भनेर त्यसकै पछाडि लागेर हिँडेका छैनौं ।

हामीले सम्पूर्ण निर्णय गर्दा ग्राहकहरूलाई केन्द्रमा राखेर निर्णय गर्ने भन्ने हाम्रो कोर भ्यालु हो । यसमा हामी हाम्रा ग्राहकहरू, स्टेक होल्डर्सहरूलाई निरन्तररूपमा सन्तुष्ट गर्न लागिपर्ने छौं । गुड कर्पोरेट गभर्नेन्सका प्राक्टिसहरूलाई निरन्तररूपमा फलो गरिरहने नै छौं ।

हामीले कसरी अब्बल बन्ने र राष्ट्र निर्माणमा सबैभन्दा बढी योगदान गर्ने बैङ्क कसरी बन्न सकिन्छ भनेर फोकस गरेर अगाडि बढिरहेका छौं । यस सिलसिलामा कहीं कतैबाट यस्ता प्रस्तावहरू आए र हाम्रा सेयरहोल्डर्सहरूको भ्यालु म्याक्सिमाइज हुन्छ, हाम्रा कर्मचारीहरूको र ग्राहकहरूको पनि समष्टिगत रूपमा हित हुन्छ भने अवश्य पनि बोर्डले ती कुराहरूलाई मध्यनजर गरेर निर्णय गर्न सक्छ ।

विकास बैङ्कले जति नै राम्रो गरे पनि सरकारले अझै विश्वास गरेजस्तो देखिँदैन । तपाईंहरूको लबिङ पुगेन कि ?

विश्वास भन्ने कुरा मागेर पाइने चिज होइन, यसलाई जितेर लिनुपर्छ । सरकार, रेगुलेटरको विश्वास जित्ने कुरामा विकास बैङ्कहरू धेरै नै सफल भएका छन् जस्तो लाग्छ । लामो समयदेखि क्रेडिट कार्ड जारी गर्न पाउनुपर्छ भन्ने माग राखिरहेका थियौं । यो माग हालसालै सम्बोधन भएको छ । हामीले क्रेडिट कार्ड जारी गर्न पाउने भएका छौं ।

नेपाल टेलिकमजस्तो संस्थाले आफ्नो निक्षेप विकास बैङ्कमा राख्न सुरु गरिसकेको छ । अन्य संस्थाहरूले पनि यस कुरालाई अनुकरण गर्नुहुन्छ भन्नेमा विश्वस्त छौं । डेभलपमेण्ट बैङ्कर्स एसोसिएसनमा म आफैँ पनि कोषाध्यक्षको हैसियतले कार्यरत छु । हामीले के-केमा सुधार गन्थौं, कसरी सुधार गन्थौं, कुन बाटो हामीले अवलम्बन गरिरहेका छौं भन्ने कुरालाई रेगुलेटरलगायत सम्बन्धित सङ्घसंस्थाका

बोर्ड, म्यानेजमेण्टलाई ब्रिफ गरिरहेका छौं । विश्वास जित्ने कुरा भएकाले हामी क्रमशः विश्वास जित्दै जान्छौं । सरकारले पनि चाँडै नै विकास बैङ्कहरूलाई सरकारी निक्षेपलगायत अन्य सङ्घसंस्थाहरूको निक्षेपमा पहुँच दिनु उपयुक्त हुन्छ, विकास बैङ्कहरूले पनि राष्ट्र निर्माणमा योगदान गरिरहेका छन्, उनीहरूको म्यानेजमेण्ट पनि अब्बल हुँदै आएको छ भन्ने महशुस उहाँहरूले चाँडै नै गर्नुहुन्छ र हामीले चाँडै नै कारोबार गर्न पाउँछौं भन्ने लागेको छ ।

बैङ्कहरूमा हरेक वर्ष लगानीयोग्य रकमको अभाव हुँदै आएको छ तर यसको दीर्घकालीन समाधान किन हुन सकेको छैन ? समस्या कहाँनै हो ?

यसमा धेरैवटा कम्पोजेन्टहरूमा विचार गर्नुपर्ने हुन्छ । हुण्डीलगायत अन्य विभिन्न माध्यमबाट आउने रेमिटियन्सको मात्रा ठूलो छ । यसलाई औपचारिक च्यानलबाट ल्याउने कुरालाई बढी जोड दिनुपर्छ । हामीले आयात गरेको केही रकम र रेमिटियन्सबीचमा सेटल हुने भन्ने कुरा



इनफर्मल मार्केटमा सुन्दै आएका छौं । त्यसकारण रेमिटियन्सलाई फर्मल च्यानलमा स्थापित गर्न धेरै ठाउँबाट कोशिस गर्नुपर्छ । राष्ट्र बैङ्कले पनि फर्मल च्यानलबाट आएको रेमिटियन्सलाई १ प्रतिशतले निक्षेपको प्रिमियम थप गरेर दिन सकिने निर्णय गरेको छ । यसले फर्मल च्यानलबाट रेमिटियन्स आउन इन्सेन्टिभको रूपमा काम गरेको छ । अर्को, सरकारले पुँजीगत खर्चको नीति पुनरावलोकन गरेर पुँजीगत खर्च गर्ने फ्रेम वर्कलाई मजबुत बनाउनुपर्छ । जुन रकम सरकारको ढुकुटीमा गएर बस्छ र बाहिर सर्कुलेट हुँदैन, त्यहाँबाट समस्या पैदा हुन्छ ।

अर्को, सम्पूर्ण नेपालीहरूले आफ्नो देशलाई विकसित देशको रूपमा हेर्न चाहनुहुन्छ भने केही कुरामा बलिदान दिन र योगदान गर्न तयार हुनुपर्छ । विदेशबाट किनेर ल्याउने विद्युतीय उपकरणहरूलगायत अन्य सामानहरू खरिद गरेर ल्याइरहेका छौं, जसले व्यालेन्स अफ पेमेण्टमा ठूलो धक्का दिइरहेको छ । एलसी खोल्ने क्रममा हाम्रो धेरै रकम विदेशिइरहेको छ । यसमा हामीले आफूले आफूलाई लगाम लगाएर देशप्रति योगदान गर्न स्वदेशमै बनेका सामग्रीहरू प्रयोगमा जोड दिनुपर्छ जस्तो लाग्छ । सरकारले निर्यातलाई प्रमोसन गर्ने नीतिहरू ल्यायो भने विदेशी मुद्रा नेपाल भित्रिन्छ । त्यसले तरलताको अवस्थामा पक्कै पनि असर गर्छ । अनप्रडक्टिभ क्षेत्रमा जुन लोन गइरहेको छ, त्यसलाई रेगुलेटरले नियमन गर्नुपर्छ । त्यति भएपछि

मात्र उत्पादनशील क्षेत्रमा रकम जान थाल्छ । त्यसले सक्रिय इफेक्ट लिएर आउँछ र त्यसले राम्रो गर्छ जस्तो लाग्छ ।

अर्को, अहिलेका युवाहरू जागिरे मानसिकतातिरमात्र गए भने त्यसले समस्या निम्त्याउन सक्छ । त्यसकारण अप्टरेनरसिपलाई प्रमोट गर्ने खालका नीतिहरू निरन्तररूपमा बनाइराख्नुपर्छ । यस्ता कुराहरूमा ध्यान दिइयो भने केही हदसम्म यो समस्यालाई समाधान गर्न सक्छौं । केही कामहरू भएका छन् र अरु काम पनि हुने तयारीमा छन् जस्तो लाग्छ । अनप्रडक्टिभ क्षेत्रमा गएका लगानीहरूलाई प्रडक्टिभ क्षेत्रमा ल्याउन सक्नु नै सबैभन्दा ठूलो टुल हो । हाम्रो देश विकासोन्मुख देश भएकाले यहाँ धेरै सम्भावनाहरू छन् । त्यो सम्भावनालाई मूर्त रूप दिन रकम, श्रमको जरुरत छ । यस्तो अर्थतन्त्रमा निक्षेपको ग्रोथभन्दा लोनको माग बढी हुनु स्वाभाविक नै हो । यसलाई अस्वाभाविकरूपमा लिन मिल्दैन ।

लगानीयोग्य रकमको अभावले कर्मसियल बैङ्कहरूले अहिले लोन नै रोकेर बसेका छन् । विकास बैङ्कमा कतिको समस्या छ ?

हामी पनि एउटै अर्थतन्त्रको अङ्ग भएको हुनाले यसबाट अछुतो रहने कुरा भएन । संस्थागत निक्षेपहरू केही संस्थाबाट मात्र प्राप्त हुने र ठूला संस्थाहरूबाट निक्षेप प्राप्त नहुने भयो । हामी पनि राज्यकै अङ्ग हौं । राज्यकै नीति, नियम, परिधिभित्र रहेर काम गरिरहेका छौं । ठूलो मात्रामा कर तिरेर राष्ट्र निर्माणमा हामीले योगदान पनि पुऱ्याइरहेका छौं । तर पनि केही ठूला सङ्घ-संस्थाबाट निक्षेप नपाउने हुँदा अवश्य पनि वाणिज्य बैङ्कको तुलनामा हिट कम पन्यो होला । तथापि, हामीलाई असर नपरेको भन्ने होइन । हाम्रो ठूलो मात्रामा रहेको सेभिड डिपोजिट यो बीचमा व्यक्तिगत मुद्दती निक्षेपमा रूपान्तरण भयो । त्यसले ठूलो व्ययभार बढाएको अवस्था छ । निक्षेप वृद्धिदर लगभग शून्यको हाराहारी भएको हुनाले नयाँ लोन कष्टुमर खोज्नेभन्दा पनि अप्ठुम गरिसकेको लोन ग्राहकहरूलाई कसरी दिन सकिन्छ भन्ने कुरामा नै आफूलाई सीमित राख्नुपन्यो । अवश्य त्यसले हामीलाई पनि केही समस्या नपारोस् । तथापि, ठूला-ठूला डिपोजिटहरू निस्किएर प्रिम्याचुअर भएर हुने समस्या कमै मात्र फेश गर्नुपन्यो ।

बैङ्कका आगामी योजना के छन् ?

हाम्रो स्ट्रड, इफिसियन्ट डिजिटल सर्भिसेसहरूलाई निरन्तर प्रमोट गर्दै जाने भन्ने हाम्रो मुख्य नीति हो । यसमा हामी निरन्तररूपमा अडिग भएर लाग्नेछौं । त्यस्तै, क्वालिटी एसेटहरू ग्रो गर्ने हाम्रो सपना छ । निरन्तररूपमा हामी क्वालिटी ग्रोथमा लागिपर्ने छौं । हामी हाम्रो ब्रान्ड, इमेज र गुडविललाई म्यासिभरूपमा प्रमोट गर्ने नै छौं र यसलाई निरन्तरता दिने नै छौं । हामीले सम्पूर्ण निर्णय गर्दा ग्राहकहरूलाई केन्द्रमा राखेर निर्णय गर्ने भन्ने हाम्रो कोर भ्यालु हो । यसमा हामी हाम्रा ग्राहकहरू, स्टेक होल्डर्सहरूलाई निरन्तररूपमा सन्तुष्ट गर्न लागिपर्ने छौं । गुड कर्पोरेट गर्भनेन्सका प्राक्टिसेसहरूलाई निरन्तररूपमा फलो गरिरहने नै छौं । विशुद्धताको खोजी, कसरी कुनै काममा अब्बल हुन सक्छौं भन्ने खोजी निरन्तर गरिरहन्छौं । आज कुनै कुरा एकदम राम्रो गर्नु भनेर चित्त बुझाउनेवाला छैनौं । त्यसलाई थप राम्रो कसरी गर्न सकिन्छ भनेर लागिरहनेछौं । यिनै कुराहरूलाई निरन्तरता दिएर राष्ट्र निर्माणमा सबैभन्दा ठूलो योगदान गर्ने बैङ्कको रूपमा स्थापित गर्नका लागि निरन्तररूपमा लागिपर्नेछौं । ♦