

Cuddalore district of Tamil Nadu. This platform will be expanded significantly.

E.2 Regional Rural Banks (RRBs)

- Post amalgamation, the Bank has got 17 RRBs with a network of 2557 branches spread over 122 districts and 17 states in the country. The aggregate deposits and advances of the sponsored RRBs stood at Rs.17,273 crores and Rs.10,242 crores respectively as on 31st March 2009. The profits increased from Rs.115.68 crores as on March 2008 to Rs.203.31 crores as on March 2009.
- Recommendations of the Committee to formulate a comprehensive Human Resources Policy for RRBs (Dr. Thorat Committee) regarding categorisation of RRBs and their branches, organisational structuring etc. and accepted by the Government have been implemented in all our sponsored RRBs.

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

The credit assistance provided by the Bank to Scheduled Castes and Scheduled Tribes stands at Rs.12,939 crores and forms 7.9 % of total Priority Sector advances of the Bank as on the 31st March 2009.

Table : 7 Recovery position of SC/ST borrowers (scheme-wise)

SCHEME	Recovery %
Prime Minister's Rozgar Yojana (PMRY)	34.62
Swarnajayanti Gram Swarozgar Yojana (SGSY)	43.14
Swarna Jayanti Shahari Rozgar Yojana (SJSRY)	36.73
Scheme for Liberation & Rehabilitation of Scavengers (SLRS)	28.08
Differential Rate of Interest (DRI)	42.39

E.4 Prime Minister's New 15 Point Programme for the welfare of Minorities And Implementation of Sachar Committee recommendations.

- Our Bank has implemented Prime Minister's New 15 Point Programme for the welfare of Minorities,

whose important objective is to ensure that an appropriate percentage of the Priority Sector Lendings is targeted for the minority communities and that the benefits of various Government sponsored schemes reach the under-privileged, particularly the disadvantaged section of minority communities (Christians, Muslims, Buddhists, Sikhs and Zoroastrians).

The year wise position in respect of our financial assistance to minority communities in the identified Minority Concentration Districts (MCDs) is given below:

Table : 8 Credit Assistance to Minorities

Period as on	No. of districts identified by GOI (MCDs)	No. of A/cs	Amount (Rs. in crores)
March 2007	44	7.94 lacs	2106
March 2008	121	9.88 lacs	3516
March 2009	121	9.91 lacs	5091

- Minority cells for co-ordination have already been created at Local Head Office level and Nodal Officers have been designated to monitor the progress in lendings to minority communities as well as to redress the grievances of minority communities.
- As per Sachar Committee recommendations, our bank has opened 177 new branches in under-banked / unbanked areas in MCDs during the financial year 2008-09.
- All the lead district managers have been advised to monitor applications received from minority committees and their disposal. Also, quarterly information regarding Minority Lendings is loaded on the Bank's Website.

F. MARKETING & CROSS SELLING DEPARTMENT

- Consistent efforts by the Bank have resulted in emergence of Cross Selling as an important source of income. Initiatives taken by the Marketing-Cross Selling Dept. has earned the Bank an income of Rs.166.45 crores during the financial year ending March 2009 despite the adverse economic scenario.

Highlights of Initiatives Taken

Life Insurance:

- a) Cross Selling of Life Insurance products was actively carried out by branches in Rural



और कारपोरेट बैंकिंग समूह तथा अंतरराष्ट्रीय बैंकिंग समूह की शाखाओं द्वारा भी सक्रियता से किया गया, जिसके परिणामस्वरूप, इसकी वृद्धि दर वर्ष प्रति वर्ष निम्नानुसार रही:

i) आय	: 34.17 प्रतिशत
ii) रेटेड प्रीमियम	: 27 प्रतिशत
iii) नवीकरण व्यवसाय	: 82 प्रतिशत
iv) बीमाधारकों की संख्या	: 48 प्रतिशत (नव व्यवसाय-12.52 लाख)

- ख) 'स्वयं सहायता समूहों के लिए ग्रामीण शक्ति योजना' के नाम से एक व्यक्ति बीमा उत्पाद आंध्र प्रदेश, महाराष्ट्र, उड़ीसा, तमिलनाडु और पश्चिम बंगाल में शुरू किया गया है। इसके बीमाधारकों की संख्या 8.25 लाख हो गई है।
- ग) बैंक ने 'धनरक्षा प्लस' के नाम से एक बहुप्रयोजनीय ऋण संरक्षण उत्पाद शुरू किया है जिसकी परिधि में गृह ऋणों और वाहन ऋणों सहित सभी वैयक्तिक ऋणों को शामिल किया गया है।
- घ) 'क्रिटी-9' के नाम से एक स्वास्थ्य बीमा उत्पाद बंगलूर मण्डल में प्रायोगिक आधार पर शुरू किया गया है, जिसके अंतर्गत नौ गंभीर बीमारियों के संबंध में बीमा किया जाता है।

म्यूचुअल फण्ड:

हमारी शाखाओं के माध्यम से म्यूचुअल फण्डों में निवेश करने हेतु रु.23,628.31 करोड़ की राशि संगृहीत की गई और इसकी वर्ष प्रति वर्ष वृद्धि दर 66 प्रतिशत दर्ज हुई।

म्यूचुअल फण्ड: विविध

म्यूचुअल फण्ड-प्रशिक्षण पहल:

बैंक द्वारा शुरू की गई प्रशिक्षण एवं निपुणता उन्नयन पहलों के परिणामस्वरूप, एएमएफआइ प्रमाणित कर्मचारियों और प्रमाणित बीमा सुविधाकर्ताओं की संख्या में उल्लेखनीय वृद्धि हुई।

छ. कारपोरेट कार्यनीति एवं नव व्यवसाय

नए व्यवसायों के लिए कार्यनीतियां तैयार करने, नई व्यवसाय पहलों, उनकी प्रायोगिक शुरुआत करने तथा उनके सुस्थापित हो जाने पर संबंधित व्यवसाय समूह को सौंपने के लिए नव व्यवसाय विभाग बनाया गया है। विभाग द्वारा पेंशन निधि प्रबंध, साधारण बीमा, प्राइवेट इक्विटी, वित्तीय योजना एवं परामर्शक सेवाएं (एफपीएण्डएएस), अभिरक्षा सेवाएं, भुगतान समाधान, निक्षेपागार सहभागिता सेवाएं और ऑनलाइन ट्रेडिंग सेवाएं जैसे विभिन्न नए व्यवसाय शुरू किए गए हैं। अन्य पहलों की स्थिति निम्नानुसार है :

वित्तीय योजना एवं परामर्शक सेवाएं (एफपीएण्डएएस)

- वित्तीय योजना एवं परामर्शक सेवा पहल में विशेष एवं उच्च निवल मालियत वाले व्यक्तिगत (एचएनआइ) ग्राहकों के धन का प्रबंध एवं

धन में वृद्धि करने के लिए उन्हें विभिन्न प्रकार की सेवाएं उपलब्ध कराते हुए उनके (विद्यमान एवं नए ग्राहकों) के साथ बैंक के संबंध सुदृढ़ बनाने पर ज्यादा ध्यान दिया जाता है।

- 1135 रिलेशनशिप प्रबंधकों (आरएम/सीआरई-पीबी) को वित्तीय योजना में प्रारंभिक प्रशिक्षण प्रदान किया गया है और प्रशिक्षण के द्वितीय स्तर में 181 आरएम-पीबी को प्रशिक्षण प्रदान किया गया है।
- वित्तीय योजना एवं धन-संपदा प्रबंध साफ्टवेयर दिनांक 02/03/2009 से चालू हो गया है और 31.03.2009 को 502 शाखाओं में एफपीएण्डएएस सेवाएं शुरू कर दी गई हैं। इन शाखाओं के आरएम-पीबी और ग्राहक संबंध निष्पादक (सीआरई-पीबी) विशेष एवं उच्च निवल मालियत वाले व्यक्तिगत ग्राहकों को अनेक प्रकार के उत्पादों और कार्यनीतियों के माध्यम से न केवल उनकी आस्तियों का प्रबंध करने में मदद करेंगे अपितु निवेश योजना, कर योजना, सेवानिवृत्ति और रियल इस्टेट योजनाओं के माध्यम से विभिन्न प्रकार की आस्तियों में निवेश, संरक्षण की उनकी आवश्यकताओं की उनकी इच्छा के अनुसार पूर्ति करने के बारे में परामर्श देंगे। इस पहल से हमारी सेवाओं में उल्लेखनीय मूल्यवर्धन होगा और ग्राहकों को लगातार अपने साथ बनाए रखने, विशेषकर खुदरा व्यवसाय में मदद मिलेगी।
- डीमैट सेवाएं और eZ-trade@sbi (ऑनलाइन ट्रेडिंग) सेवाएं अब भारत में 1500 से अधिक शाखाओं में उपलब्ध हैं। वित्तीय वर्ष 2008-09 में, बैंक ने हमारे डीमैट खातों में डिजिटल हस्ताक्षर वाले ई-मेल विवरण और कुछ डीमैट खाता लेनदेनों पर एसएमएस अलर्ट जैसी अनेक ग्राहक अनुकूल सुविधाएं शुरू की हैं। प्रतिभूति अंतरण और गिरवी रखने/गिरवी निरस्त करने, आइएसआइएन खोजने, लेनदेन की स्थिति देखने, निपटान कैलेण्डर देखने और आदेश सुपुर्दगी अनुदेश पुस्तिका ऑन लाइन जैसी सुविधाएं www.onlinesbi.com के माध्यम से उपलब्ध कराई गई हैं। अगले वित्तीय वर्ष के लिए हमारा उद्देश्य और अधिक मूल्य वर्धित सेवाओं के साथ लगातार अपने उत्पादों को बेहतर बनाते हुए यथासंभव अनेक केन्द्रों तक पहुंचना है।

अभिरक्षा सेवाएं

- निवेशों के लिए एक स्थान के रूप में भारत के प्रति आकर्षण लगातार बढ़ रहा है। विदेशी संस्थात्मक निवेशकों और देशीय निवेशकों के लिए प्रतिभूतियों की खरीद फरोख्त करने और सभी प्रकार की अभिरक्षा सेवाएं प्रदान करने के व्यवसाय में अनेक संभावनाएँ हैं।
- अभिरक्षा सेवा व्यवसाय शुरू करने के लिए बैंक ने सोसायटी जनरल सिक्युरिटी सर्विसेस (एसजीएसएस) के साथ 5 जून 2008 को एक संयुक्त उद्यम करार किया है। प्रारंभ में एसबीआई कस्टोडियल सर्विसेस प्रा. लि. को बैंक की 100 प्रतिशत अनुबंधी के रूप में शुरू किया गया है और एक संयुक्त उद्यम भागीदार के रूप में



Banking Group and Corporate Banking Group and International Banking Group also, resulting in YoY growth of :

- i) Income : 34.17%
 - ii) Rated premium : 27%
 - iii) Renewal Business : 82%
 - iv) Number of lives : 48% (12.52 lacs - covered New Business)
- b) A Micro Insurance Product "Grameen Shakti scheme for SHGs" was introduced in Andhra Pradesh, Maharashtra, Orissa, Tamil Nadu and West Bengal. Total lives covered: 8.25 lacs.
- c) The Bank introduced an omnibus credit protection product "Dhanraksha Plus" covering all personal loans including Home Loans and Auto Loans.
- d) Health insurance product covering nine critical illnesses named 'Criti 9' was introduced in Bangalore Circle on a pilot basis.

Mutual Funds:

An amount of Rs.23,628.31 crores was mobilised through our branches for investment in mutual funds, recording a YoY growth of 66%.

Mutual Funds - Miscellaneous

MF-Training Initiatives:

There has been a significant increase in the number of AMFI certified employees and Certified Insurance Facilitators as a result of training and skill upgradation initiatives undertaken by the Bank.

G. CORPORATE STRATEGIES & NEW BUSINESS

The New Businesses Department was created to formulate strategies for new businesses, incubate new business initiatives, pilot the same and on stabilization, handover to the concerned Business Group. Various new businesses like Pension Fund Management, General Insurance, Private Equity, Financial Planning & Advisory Services (FP&AS), Custodial Services, Payment Solutions, Depository Participant Services and Online trading have been initiated by the department. The status of initiatives is as follows:

Financial Planning & Advisory Services (FP&AS)

- Financial Planning and Advisory Services initiative is focussed on strengthening the relationship of the Bank with Vishesh and High

Net-worth Individual (HNI) customers (existing as well as new) by providing a range of services for managing and growing their wealth.

- 1135 Relationship Managers (RMs/CREs-PB) have been provided basic training in Financial Planning and second level of training has been imparted for 181 RMs PB.
- The Financial Planning and Wealth Management software has gone live on 02/03/2009 and the FP&AS have been rolled out in 502 branches as on 31/03/2009. The RMs PB and the Customer Relation Executives (CREs-PB) in these branches will not only help the Vishesh and HNI Customers in managing their assets through a mix of products and strategies but will also advise them for optimally meeting their needs of protection, investment in various classes of assets through investment planning, tax planning, retirement and real estate plans. This initiative will add enormous value to our offerings and increase customer stickiness, especially in the retail segment.
- Demat Services and eZ-trade@sbi (Online Trading) services are now available at more than 1500 branches across India. In FY 2008-09, the Bank has introduced several customer friendly features in our demat accounts like digitally signed email statements and SMS alerts on select demat account transactions. Features such as Online instructions for securities transfer and pledge/unpledge, search ISINs, view Transaction Status, view Settlement Calendar and order delivery instruction booklet online are available through www.onlinesbi.com. Our objective for the next financial year is to extend our reach to as many centres as possible while continuously honing our products by adding more value added features.

Custodial Services

- India's attractiveness as a destination for investments is continuously on the increase and handling securities and providing full range of custodial services to the Foreign Institutional Investors as well as to the domestic investors offers great potential.
- The Bank has entered into a Joint Venture (JV) Agreement with Societe Generale Securities Services (SGSS) on June 05, 2008 for starting the Custodial Services business. SBI Custodial Services Pvt. Ltd. has been incorporated initially