



2026-27ನೇ ಸಾಲಿನ BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳಿಗಾಗಿ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ

# HDFC ಬ್ಯಾಂಕ್ ಬಗ್ಗೆ



ಎಲ್ಲಾ ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ಪಾವತಿ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗಾಗಿ  
ಒಂದೇ ಜಾಗದಲ್ಲಿ



ಬಲವಾದ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಜಾಲ



ಆರೋಗ್ಯಕರ ಬ್ಯಾಲೆನ್ಸ್ ಶೀಟ್,  
ಆಸ್ತಿ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿ



ಸಾಮಾಜಿಕವಾಗಿ ಮತ್ತು ಪರಿಸರದ  
ಜವಾಬ್ದಾರಿಯುತ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ನಾಗರಿಕ -  
ಪರಿವರ್ತನ್



ಡಿಜಿಟಲ್ ಲೀಡರ್



ಭಾರತದ ಅತ್ಯಂತ ಮೌಲ್ಯಯುತ ಬ್ರಾಂಡ್



ಉನ್ನತ ಮಟ್ಟದ ನೈತಿಕ ಮಾನದಂಡಗಳು,  
ವೃತ್ತಿಪರ ಸಮಗ್ರತೆ, ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಆಡಳಿತ

ಕಾರ್ಯದ  
ಶ್ರೇಷ್ಠತೆ



ಗ್ರಾಹಕರ  
ಗಮನ



ಉತ್ಕೃಷ್ಟ  
ನಾಯಕತ್ವ



ಕೋರ್ ಮೌಲ್ಯಗಳು



ಸಮರ್ಥನೀಯತೆ



ಜನರು



# ಬಲವಾದ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವಿತರಣಾ ಜಾಲ



9,689 ಶಾಖೆಗಳು



4,175 ನಗರಗಳು / ಪಟ್ಟಣಗಳು



21,172 ATMs / ನಗದು ಮರುಬಳಕೆ ಯಂತ್ರಗಳು (CRMs)



14K + Business Correspondents

**50% ಅರೆ-ನಗರ, ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಶಾಖೆಗಳು**

# ಪ್ರಶಸ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಪುರಸ್ಕಾರಗಳು

**Best Employers Asia-Pacific  
2026**  
Financial Times

**HDFC Bank Ranks No. 1  
in India**  
Kantar BrandZ India's Most  
Valuable Brands 2025

**Recognized in the  
"Leadership" category**  
IIAS Indian Corporate  
Governance assessment 2025

**Most Accurate Forecasters in  
Reuters Polls (Economics) for  
India**  
23<sup>rd</sup> Green Building Congress

**India's Best for HNW**  
Euromoney Private Banking  
Awards 2025

**Only Indian Bank in the  
Top 100**  
Kantar BrandZ 2025 Most  
Valuable Global Brands

**Best Wealth Management for  
\$100k – \$250k AUM**  
Global Private Banking  
Innovation Awards 2025

**Best Domestic Private  
Bank- India**  
Global Private Banking  
Innovation Awards 2025

**Best Private Bank for  
Insurance**  
Global Private Banking  
Innovation Awards 2025

# ಪ್ರಶಸ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಪುರಸ್ಕಾರಗಳು

**India's Best Bank for  
Homeowner**  
Euromoney Awards for  
Excellence 2025

**India's Best Bank for  
SME**  
Euromoney Awards for  
Excellence 2025

**Top Performing Bank PoPs**  
The PFRDA National Pension  
System (NPS) Excellence  
Awards

**Best Performance on Asset  
Quality (Private Sector  
- Large Bank)**  
3<sup>rd</sup> ICC Emerging Asia Banking  
Conclave & Awards

**Best Private Bank for  
Customer Service - Asia**  
Global Private Banking Awards  
2025

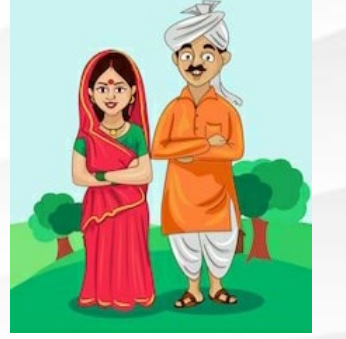
**Best Retail Bank in India**  
TAB Global Excellence in  
Retail Finance Awards 2025

**Best Investor Relations  
(Silver)**  
Finance Asia – Asia's Best  
Companies 2025

**Best Large-Cap Company  
(Silver)**  
Finance Asia – Asia's Best  
Companies 2025

**India's Leading Private  
Bank (Large)**  
Dun & Bradstreet BFSI &  
FinTech Summit 2025

# ಆರ್ಥಿಕ ಸೇವೆ



ಆರ್ಥಿಕ ಸೇವೆ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ನೀಡುವ ವಿಧಾನ ಮತ್ತು ಎಂದು ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ ಆರ್ಥಿಕ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ತಾರತಮ್ಯವಿಲ್ಲದೆ ಸಮಾಜದ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಪರಿಹಾರಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳು.

ಪ್ರವೇಶವನ್ನು ಖಾತ್ರಿಪಡಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಆರ್ಥಿಕ ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ದುರ್ಬಲ ಗುಂಪುಗಳಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವಲ್ಲಿ ಸಕಾಲಿಕ ಮತ್ತು ಸಮರ್ಪಕವಾದ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ಆದಾಯದ ಗುಂಪು ಒಂದು ನಲ್ಲಿ ರು ಕೈಗೆಟುಕುವ ವೆಚ್ಚ.

(ಸಮಿತಿ ಆರ್ಥಿಕ ಸೇವೆ, ಅಧ್ಯಕ್ಷರು: ಡಾ.ಸಿ.ರಂಗರಾಜನ್).

# ಆರ್ಥಿಕ ಸೇವೆ



# ವ್ಯಾಪಾರ ವರದಿಗಾರ (BC) ಬಗ್ಗೆ



ಎಲ್ಲಾ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳಿಗಾಗಿ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ವ್ಯಾಪಾರ ವರದಿಗಾರ ಮೂಲಕ ಬ್ಯಾಂಕ್ ನೇಮಿಸಿದ ಒಂದು ನಿಲುವು ಅಂಗಡಿ



BCಗಳು ಹಣಕಾಸಿನ ಸೇವೆಯನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೇವೆಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತಾರೆ, ಇದರಿಂದಾಗಿ ಬಲವಾದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯು



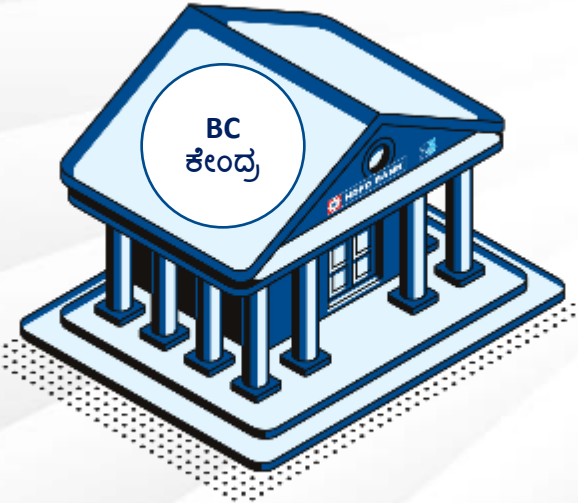
BCಗಳು ಒಳನಾಡಿನಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತಾರೆ



ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದರ ಜೊತೆಗೆ, ಅವರು PMJDY BC ಗಳ ಮೂಲಕ GOI ಮೂಲಕ ತೇಲುವ ಸಾಮಾಜಿಕ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಸಹ ಪ್ರಚಾರ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.



GOI ಡಿಜಿಟಲ್ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ವಹಿವಾಟುಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ಸಂಪೂರ್ಣ ಡಿಜಿಟಲ್ ಮೋಡ್



# ವ್ಯಾಪಾರ ವರದಿಗಾರ - ಎ ಚೇಂಜ್ ಏಜೆಂಟ್

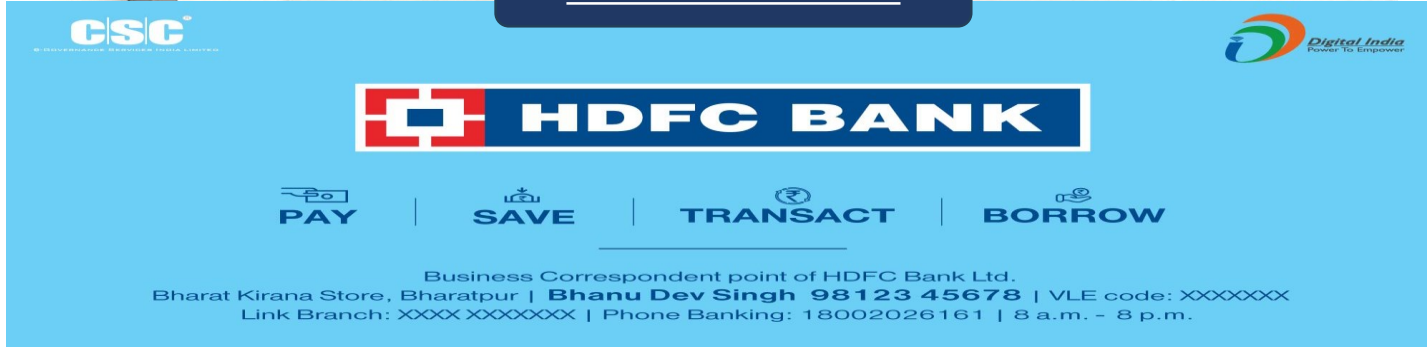


- ಗ್ರಾಹಕರ ಗಮನ - ಎಲ್ಲಾ ವಿಭಾಗಗಳಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು
- ಪ್ರವೇಶಿಸುವಿಕೆ - ಗ್ರಾಮದಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕ್
- ಲಭ್ಯತೆ - ಬ್ಯಾಂಕ್ ಶಾಖೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಕೆಲಸದ ಸಮಯ
- ಕೈಗೆಟುಕುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ - ವಿಶ್ವ ದರ್ಜೆಯ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳು
- ಪಾರದರ್ಶಕತೆ - ಗ್ರಾಹಕರ ನಂಬಿಕೆಯನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ

# ಬಿಸಿ ಪಾಯಿಂಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಕಡ್ಡಾಯ ಪ್ರದರ್ಶನ

# ವ್ಯಾಪಾರ ವರದಿಗಾರ ಕೇಂದ್ರ

## ಹೊರಗೆ BC Centre



## ಹೊರಗೆ BC Centre



## ಒಳಗೆ BC Centre



## ಒಳಗೆ BC Centre



# BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿ ಖರೀದಿಸಿ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕಾದ ಪ್ರದರ್ಶನಗಳು

The format provided by the Bank to be printed and displayed as per Bank's Guidelines by the BC Agent at the centre

Shop Banner – To be placed outside the BC Agent Centre in Local Language

Product Wall – Product Posters to be displayed

Agent Certificate

Do's and Don'ts for Customers

Do's and Don'ts for Agents

Services Offered Poster

Mandatory Registers to be procured and maintained by BC Agent

Collect from linked HDFC Bank Branch / Area Head – To be Displayed & Maintained by BC Agent at the Centre

Grievance redressal Poster

Banking Ombudsman poster

Savings / Current Account Services & Charges Poster

Complaint Book – As per Goiporia Committee

# ಕಡ್ಡಾಯ ನೋಂದಣಿಗಳನ್ನು ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು

ರಿಜಿಸ್ಟ್ರಾರ್ ಅನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು ಕಡ್ಡಾಯ ಎಲ್ಲಾ ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳಿಗೆ.

ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸಿ ಎಂದು ಪುರಾವೆ ಯಾವುದೇ ವಿವಾದಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ.

ಏಜೆಂಟರು ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕಾದ ರಿಜಿಸ್ಟ್ರಾರ್ ಫಾರ್ಮ್ಯಾಟ್‌ಗಳು ಕೆಳಗಿವೆ.

## ದೂರು ನೋಂದಣಿ

ದೂರುದಾರರ ಹೆಸರು	ಗ್ರಾಹಕ ID	CASA FD/RA/DP ಸಂಖ್ಯೆ	ಗ್ರಾಹಕರ ಡಾಕ್ಟರ್ ಸಂಖ್ಯೆ	ಗ್ರಾಹಕ ಮೊಬೈಲ್	ಸಂಪರ್ಕ ಸಂಖ್ಯೆ	ಇಮೇಲ್	ಸ್ವೀಕೃತಿಯನ್ನು ಕಳುಹಿಸಲಾಗಿದೆ	ವರ್ಗ	ಉಪವರ್ಗ	ಮಾಹಿತಿಯ ಮೂಲ	ದೂರಿನ ಸ್ವರೂಪ	ವಿವರವಾದ ಸಲಹೆ	ಗ್ರಾಹಕ ನಗರ
----------------	-----------	----------------------	------------------------	---------------	---------------	-------	----------------------------	------	--------	-------------	--------------	--------------	------------

## ಟ್ರಾನ್ಸಾಕ್ಷನ್ ರಿಜಿಸ್ಟ್ರಾರ್

ದಿನಾಂಕ	ವಹಿವಾಟಿನ ಸಮಯ	ಗ್ರಾಹಕರ ಹೆಸರು	A/c No.	ವಹಿವಾಟಿನ ಪ್ರಕಾರ ಉದಾ. ನಗದು ಠೇವಣಿ ಅಥವಾ ನಗದು ಹಿಂಪಡೆಯುವಿಕೆ	ಮೊತ್ತ	ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಹೆಸರು	ವಹಿವಾಟಿನ ಸ್ಥಿತಿ ಯಶಸ್ಸು/ತಿರಸ್ಕಾರ	RRN ಸಂಖ್ಯೆ	ಗ್ರಾಹಕರ ಸಹಿ
--------	--------------	---------------	---------	--	-------	----------------	---------------------------------	------------	-------------

## ವಿಸಿಟ್ ರಿಜಿಸ್ಟ್ರಾರ್

ದಿನಾಂಕ	ಸಮಯ	ಗ್ರಾಹಕರ ಹೆಸರು	ಸಂಸ್ಥೆಯ ಹೆಸರು	ಸಂದರ್ಶಕರ ಹುದ್ದೆ	ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ	ಸಂದರ್ಶಕ ಅಧಿಕಾರಿಯ ಸಹಿ	ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯ ಮೇಲೆ ಕ್ರಮ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ	ಕ್ರಮ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ದಿನಾಂಕ	BC ಏಜೆಂಟ್ ಸಹಿ
--------	-----	---------------	---------------	-----------------	-------------	----------------------	---	---------------------------	---------------

## ಖಾತೆ ತೆರೆಯುವ ನೋಂದಣಿ

ಲೀಡ್ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ದಿನಾಂಕ	ಗ್ರಾಹಕರ ಹೆಸರು	ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಪರ್ಕ ಸಂಖ್ಯೆ	ಲೀಡ್ ನಂ.	A/c CA/ SB/Sal ಪ್ರಕಾರ	A/c No.	ಖಾತೆ ತೆರೆಯುವ ದಿನಾಂಕದ ದಿನಾಂಕ	BC ಏಜೆಂಟ್ ಸಹಿ
-----------------------	---------------	-----------------------	----------	-----------------------	---------	-----------------------------	---------------

## ಸ್ಥಿರ / ಮರುಕಳಿಸುವ ಠೇವಣಿ ನೋಂದಣಿ

ಶ್ರೀ ನಂ	ಗ್ರಾಹಕರ ಹೆಸರು	ಮಾಸ್ಕ್ ಎಸಿ ನಂ	ಠೇವಣಿ ಪ್ರಕಾರ (FD/RD)	INR ನಲ್ಲಿ Amt ಅನ್ನು ಠೇವಣಿ ಮಾಡಿ	ಠೇವಣಿ ಅವಧಿ	ಗ್ರಾಹಕರ ಸಹಿ
---------	---------------	---------------	----------------------	--------------------------------	------------	-------------

# ವ್ಯಾಪಾರ ವರದಿಗಾರರಿಗೆ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಮತ್ತು ಮಾಡಬೇಡಿ

## ✓ ಡಾನ್

- KYC ಮಾನದಂಡಗಳಿಗೆ ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾದ ಅನುಸರಣೆಯೊಂದಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ. ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಸಂವಹನ ನಡೆಸಿ, ಆರ್ಥಿಕ ಜಾಗೃತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ನಡೆಸಿ, ಅವರ ಪ್ರೊಫೈಲ್ ಮತ್ತು ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗೆ ಮೂಲ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಖಾತೆಗಳು.
- ಗ್ರಾಹಕರ ಗೌಪ್ಯತೆಯನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ಸ್ಥಳೀಯ ಪ್ರದೇಶ ಮತ್ತು ಭಾಷೆಯ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿರಿ.
- ಮಾಹಿತಿಯ ಗೌಪ್ಯತೆಯನ್ನು ರಕ್ಷಿಸಲು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಗ್ರಾಹಕರ ಮಾಹಿತಿ, ದಾಖಲೆಗಳು, ದಾಖಲೆಗಳು ಮತ್ತು ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನು ಪ್ರತ್ಯೇಕಿಸಿ ಮತ್ತು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಗುರುತಿಸಿ.
- ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಪರವಾಗಿ ಅವನು/ಅವಳು ನಡೆಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಆನ್‌ಲೈನ್ ರಸೀದಿಯನ್ನು ಏಕರೂಪವಾಗಿ ವಿತರಿಸುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ.
- ಪ್ರತಿದಿನ ಸ್ಮಾರ್ಟ್ ಸಾಧಿ ಸಿಸ್ಟಮ್‌ಗೆ ಲಾಗಿನ್ ಮಾಡಿ, ದಿನಕ್ಕೆ ಕನಿಷ್ಠ 4 ಗಂಟೆಗಳು / ವಾರದಲ್ಲಿ 5 ದಿನಗಳು.
- ಎಲ್ಲಾ ರಿಜಿಸ್ಟ್ರಾರ್‌ಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿ ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸೂಚಿಸಿದ ಕಡ್ಡಾಯ ಪೋಸ್ಟರ್‌ಗಳು / ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರಗಳನ್ನು ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿ.
- ಎಚ್‌ಡಿಎಫ್‌ಸಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆಯಿಂದ ನಗದು ಹಿಂಪಡೆಯುವಿಕೆಯ ಮೌಲ್ಯದೊಂದಿಗೆ ಸ್ಮಾರ್ಟ್ ಸಾಧಿ ವಹಿವಾಟಿನ ಮೌಲ್ಯವು ಹೊಂದಾಣಿಕೆಯಾಗುತ್ತಿದೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ.

## X ಡೋಂಟ್ಸ್

- BC ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ನೇರವಾಗಿ ಅಥವಾ ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ಯಾವುದೇ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಸೇವಾ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಾರದು.
- BC ಯಾವುದೇ ಸಾಲದ ಮಂಜೂರಾತಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ಹೊಂದಿಲ್ಲ.
- BC ಯಾವುದೇ ರಾಜಕೀಯ/ಧಾರ್ಮಿಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಬಾರದು.
- ಬಹು ಅಥವಾ ವಿಭಜಿತ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು BC ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಬಾರದು.
- ಕ್ರೆಡಿಟ್ ವಿತರಣೆಯ ಬದಲಿಗೆ ಪರ್ಯಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಬಾರದು ಅಥವಾ ಕಡ್ಡಾಯಗೊಳಿಸಬಾರದು. ಉದಾ: ಸಾಲಗಳ ವಿತರಣೆಗಾಗಿ ವಿಮೆ, ಪಿಂಚಣಿ ಅಥವಾ ಇತರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಬಲವಂತವಾಗಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು
- ಪ್ರಾಂಶುಪಾಲರು ನೀಡುವ ಸೇವೆಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಮೀರಿ ಯಾವುದೇ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ ಅಥವಾ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಅಥವಾ ಸುಳ್ಳು ಭರವಸೆಗಳನ್ನು ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಪ್ರಲೋಭನೆಗೊಳಿಸದಂತೆ ವಿಶೇಷ ಕಾಳಜಿ ವಹಿಸಬೇಕು.
- BC ತನ್ನ / ಅವಳ ಲಾಗಿನ್ ಐಡಿ ಮತ್ತು ಪಾಸ್‌ವರ್ಡ್ ಅನ್ನು ಯಾವುದೇ ಹೊರಗಿನ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಬಾರದು.
- BC ತನ್ನ ವೈಯಕ್ತಿಕ ವಿವರಗಳನ್ನು ನವೀಕರಿಸಬಾರದು ಉದಾ. ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಖಾತೆ ತೆರೆಯುವಾಗ ಇಮೇಲ್ ಐಡಿ, ಮೊಬೈಲ್ ಸಂಖ್ಯೆ, ಮೇಲಿಂಗ್ ವಿಳಾಸ.

# Dos and Dents for Business Correspondents

## ✓ ಡಾಸ್

- BC ಏಜೆಂಟ್, ಮೀಸಲಾದ ಪೋರ್ಟಲ್ ಲಾಗಿನ್ (ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್/ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳ ಪೋರ್ಟಲ್) ಬಳಸಿ ಮಾತ್ರ ಗ್ರಾಹಕರ ಖಾತೆ ತೆರೆಯುವ ಲೀಡ್‌ಗಳನ್ನು ರಚಿಸುತ್ತಾರೆ.
- ಇಮೇಲ್ ಐಡಿ, ಮೊಬೈಲ್ ಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ನಾಮಿನಿ ವಿವರಗಳು ಸೇರಿದಂತೆ ಎಲ್ಲಾ ಗ್ರಾಹಕರ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಸೆರೆಹಿಡಿಯಲು BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು
- ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ "ಡೆಬಿಟ್ ಫ್ರೀಜ್" ಸ್ಥಿತಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗುವ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಶಾಖೆಗಳಿಗೆ ಖಾತೆ ಕಿಟ್ ಹಿಂತಿರುಗುವುದನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು ವಿಳಾಸ ಪುರಾವೆ ದಾಖಲೆಗಳಿಂದ ಸಣ್ಣ ವಿಳಾಸವನ್ನು ಪಡೆದ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಸರಿಯಾದ ಹೆಗ್ಗುರುತು ವಿವರಗಳನ್ನು BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು ಸೆರೆಹಿಡಿಯುತ್ತಾರೆ.
- ಗ್ರಾಹಕರ ಮೇಲಿಂಗ್ ನಗರ ಅಥವಾ ಶಾಶ್ವತ ವಿಳಾಸವು ಏಜೆಂಟ್‌ನ ವ್ಯವಹಾರ ವಿಳಾಸದ ನಗರಕ್ಕೆ ಸಮನಾಗಿರುತ್ತದೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು BC / BF ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು.
- ಪ್ರೊಫೈಲಿಂಗ್ ನಂತರ ಸರಿಯಾದ ಖಾತೆ ರೂಪಾಂತರವನ್ನು ಪಡೆಯಲು BC/BF ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು, ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕಾದ ಸರಾಸರಿ ಬ್ಯಾಲೆನ್ಸ್ ಅನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಖಾತೆ ತೆರೆಯುವಿಕೆಯ ನಂತರ ಆರಂಭಿಕ ಹಣವನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸುತ್ತಾರೆ.

## X ಡೋಂಟ್ಸ್

- BC ಏಜೆಂಟ್ ತನ್ನ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ / ಬ್ಯಾಂಕ್ ಪೋರ್ಟಲ್ ಲಾಗಿನ್ ಮೂಲಕ ಅನುಮತಿಸಲಾದ ಪ್ರಯಾಣಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಬೇರೆ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಖಾತೆ ತೆರೆಯುವಿಕೆಯನ್ನು ಬಳಸಬಾರದು
- ಖಾತೆ ತೆರೆಯುವ ಲೀಡ್ ಅನ್ನು ರಚಿಸುವಾಗ BC ಏಜೆಂಟ್ ಗ್ರಾಹಕರ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಮೊಬೈಲ್ ಸಂಖ್ಯೆ / ಇಮೇಲ್ ಐಡಿ / ವಿಳಾಸವನ್ನು ನವೀಕರಿಸಬಾರದು
- BC ಏಜೆಂಟ್ ಗ್ರಾಹಕರ KYC ದಾಖಲೆಗಳ ಯಾವುದೇ ಭೌತಿಕ / ಸಾಫ್ಟ್ ಪ್ರತಿಗಳನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಬಾರದು
- BC ಏಜೆಂಟ್ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಇ-ಮೇಲ್ / ವಾಟ್ಸ್ ಆಪ್ ಮುಂತಾದ ಡಿಜಿಟಲ್ ವಿಧಾನಗಳ ಮೂಲಕ ಯಾವುದೇ KYC ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಬಾರದು
- BC ಏಜೆಂಟ್ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಯಾವುದೇ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಸೇವಾ ಶುಲ್ಕಗಳನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ಅಥವಾ ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಾರದು

# BC ಏಜೆಂಟ್‌ನ ಪಾತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು

ಸ್ಮಾರ್ಟ್ ಸಾಧಿ / ಮೀಸಲಾದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಪ್ರತಿದಿನ ಲಾಗಿನ್ ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ದಿನಕ್ಕೆ ಕನಿಷ್ಠ 4 ಗಂಟೆಗಳು ಮತ್ತು ವಾರದಲ್ಲಿ 5 ದಿನಗಳು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಿ.

BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು ತಮ್ಮ IIBF ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರವನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.

BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು ಮುಖ್ಯ ಚಿಹ್ನೆ, ಕಡ್ಡಾಯ ಪೋಸ್ಟರ್‌ಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ರಿಜಿಸ್ಟ್ರಾರ್‌ಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ನವೀಕರಿಸಬೇಕು.

BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು ಗ್ರಾಹಕರ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಪ್ರತಿ ವಹಿವಾಟಿಗೆ ಮುದ್ರಿತ ರಶೀದಿಯನ್ನು ಹಸ್ತಾಂತರಿಸಬೇಕು. ಎಲ್ಲಾ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ವಹಿವಾಟು ನೋಂದಣಿಯಲ್ಲಿ ದಾಖಲಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಮಾಡುವ ಮೊದಲು ಗ್ರಾಹಕರ ಗುರುತಿನ ಪುರಾವೆಯನ್ನು ಮೌಲ್ಯೀಕರಿಸಲು ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು ಮಾಡಬೇಕು.

ವಹಿವಾಟು ವಿಫಲವಾದರೆ, BC ಏಜೆಂಟ್ ಖಾತೆಗೆ ಕ್ರೆಡಿಟ್/ಡೆಬಿಟ್ ಆಗಿದ್ದರೂ ಸಹ, ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ನಗದು ಪಾವತಿಸಬೇಡಿ ಅಥವಾ ಹಣವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಬೇಡಿ, ಮೊತ್ತವನ್ನು 7 ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಹಿಂತಿರುಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಎಲ್ಲಾ ಗ್ರಾಹಕರ ದೂರು/ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ದೂರು ರಿಜಿಸ್ಟ್ರಾರ್‌ನಲ್ಲಿ ದಾಖಲಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಸ್ವೀಕೃತಿಯನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಯಾವುದೇ ಕಮಿಷನ್ ವಿಧಿಸಬಾರದು.

ಕೇಂದ್ರವನ್ನು ಹೊಸ ವಿಳಾಸಕ್ಕೆ ಸ್ಥಳಾಂತರಿಸುವ ಮೊದಲು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ BC ಯಿಂದ ಅನುಮತಿ ಪಡೆಯಲಾಗಿದೆಯೆ ಎಂದು BC ಏಜೆಂಟರು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.



# Mandatory Certificate Course by IIBF

- ವ್ಯವಹಾರ ವರದಿಗಾರನು ನಾಗರಿಕರಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಶಾಖೆಯ ಮೊದಲ ಸಂಪರ್ಕ ಬಿಂದು ಮತ್ತು ಮುಖ.
- BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಲು, ಅವರಿಗೆ ಅಪೇಕ್ಷಿತ ಮಟ್ಟದ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ನೀಡಬೇಕಾಗಿದೆ.
- ಈ ಕೋರ್ಸ್ BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳಿಗೆ ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾದ ಜ್ಞಾನದ ಒಳಹರಿವು ಮತ್ತು ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಕೋರ್ಸ್‌ನ ರಚನೆಯು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳಲ್ಲಿ ಮೂಲಭೂತ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು ಮತ್ತು BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳಿಗೆ ವಿಷಯದ ಒಟ್ಟಾರೆ ತಿಳುವಳಿಕೆಯನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದು.
- ಇಂಡಿಯನ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಆಫ್ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ & ಫೈನಾನ್ಸ್ (IIBF) ವ್ಯವಹಾರ ವರದಿಗಾರರು/ವ್ಯವಹಾರ ಸಹಾಯಕರಿಗೆ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ ಪರೀಕ್ಷೆಯನ್ನು ಎರಡು ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿದೆ: ಮೂಲಭೂತ ಮತ್ತು ಸುಧಾರಿತ ಪ್ರಮಾಣೀಕರಣಗಳು.
- ಏಪ್ರಿಲ್ 1, 2024 ರಿಂದ ಜಾರಿಗೆ ಬರುವ ಪರಿಷ್ಕೃತ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ, ದಯವಿಟ್ಟು ಗಮನಿಸಿ "ಸುಧಾರಿತ" ಪರೀಕ್ಷಾ ಮಾಡ್ಯೂಲ್ BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಮಾಣೀಕರಣಕ್ಕಾಗಿ ಹಾಜರಾಗುವ ಮೊದಲು BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳ ತರಬೇತಿ ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿದೆ.

# ವ್ಯಾಪಾರ ವರದಿಗಾರ - ಸ್ಮಾರ್ಟ್ ಸಾಧಿ

## ಹರ್ ದಿನ್ ಲಾಗಿನ್

ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವ್ಯಾಪಾರ ವರದಿಗಾರನು  
ಪ್ರತಿದಿನ ಕನಿಷ್ಠ 4 ಗಂಟೆಗಳು /  
ವಾರದಲ್ಲಿ 5 ದಿನಗಳು ಸ್ಮಾರ್ಟ್ ಸಾಧಿ  
ಆಪ್ ಗೆ ಲಾಗಿನ್ ಮಾಡಬೇಕು



ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪಾಯಿಂಟ್

ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆ - ವಹಿವಾಟುಗಳು

# ವ್ಯಾಪಾರ ವರದಿಗಾರ - ವಹಿವಾಟುಗಳ ವಿಧಗಳು

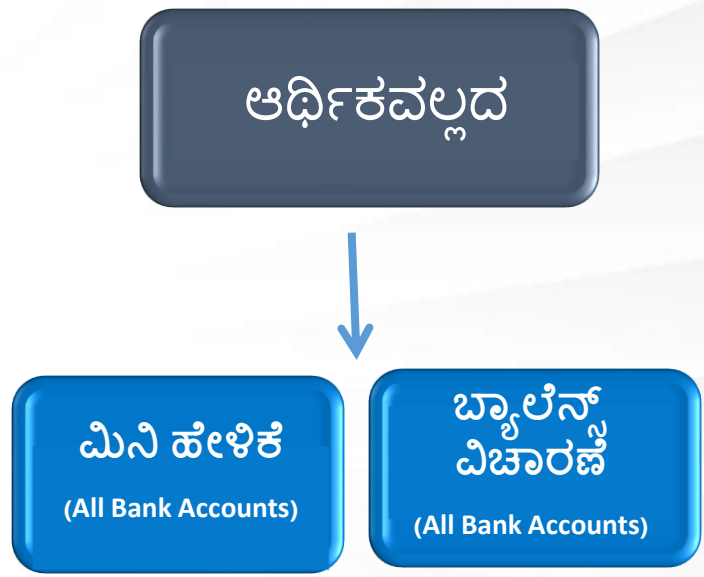
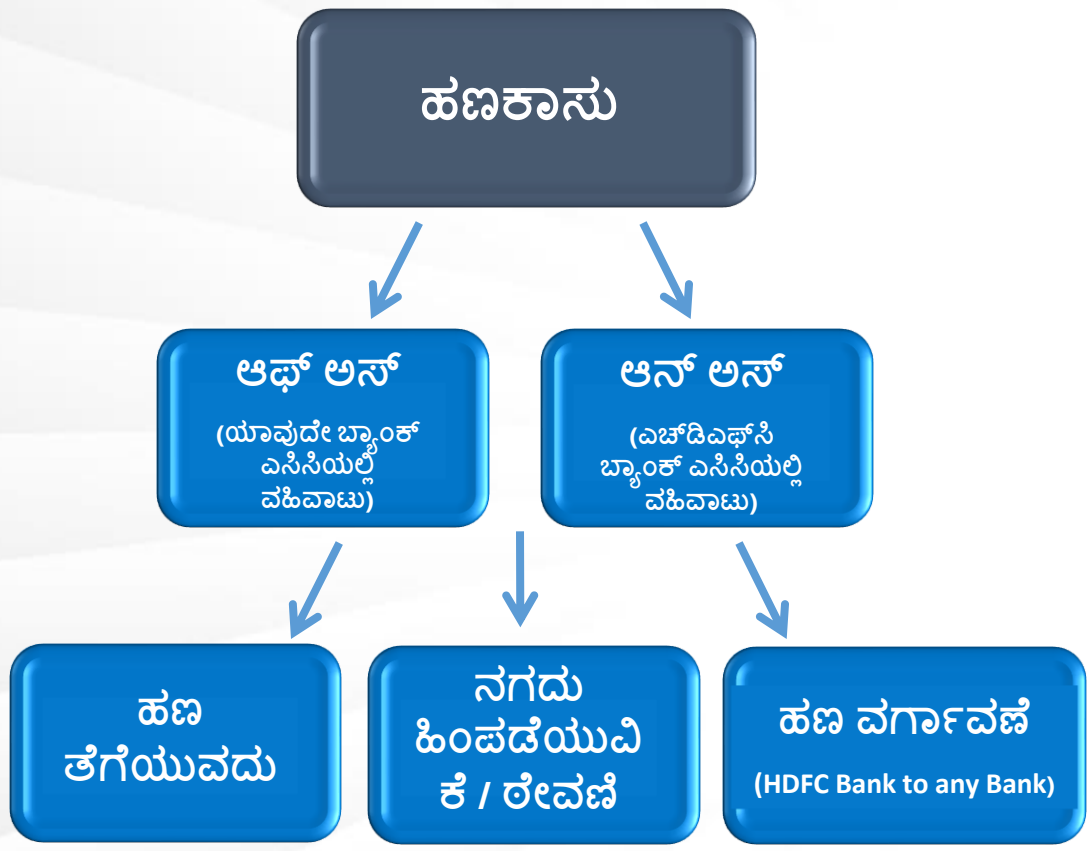
ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಪರವಾಗಿ ಅವನು/ಅವಳು ನಡೆಸಿದ  
ಎಲ್ಲಾ ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗೆ ಸಿಸ್ಟಂ ರಚಿತವಾದ  
ಆನ್‌ಲೈನ್ ರಸೀದಿಯನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ  
ಏಕರೂಪವಾಗಿ ನೀಡಬೇಕು



ಗ್ರಾಹಕರು ಅದನ್ನು ಬಳಸುವಾಗಲೆಲ್ಲಾ  
ಉಪಕರಣಗಳನ್ನು ಸ್ಯಾನಿಟೈಸ್  
ಮಾಡಲಾಗಿದೆಯೇ ಎಂದು  
ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ

ಟರ್ಮಿನಲ್ ಸ್ವಚ್ಛವಾಗಿದೆ,  
ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು  
ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಚಾರ್ಜ್ ಆಗಿದೆ  
ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ

# ವ್ಯಾಪಾರ ವರದಿಗಾರ - ವಹಿವಾಟುಗಳ ವಿಧಗಳು



\*Both Onus & Offus for both Non-Financial Trx

# AEPS ವಹಿವಾಟುಗಳ ಪ್ರಕಾರ, ಮಿತಿ ಮತ್ತು ಪಾವತಿ

## AEPS Transactions through Mobile & Laptop :

### Onus Transactions :

- Cash Deposit
- Cash Withdrawal
- Mini Statement
- Fund Transfer
- Balance Enquiry

### Offus Transactions :

- Cash Withdrawal
- Mini Statement
- Balance Enquiry
- Cash Deposit
- Fund Transfer

## Transactions Limit :

Transaction Mode	Trxn Type	Per Trxn	Per Day	Per Month
Cash Deposit	Onus	20,000	49,999	3,10,000
Cash Withdrawal		10,000	49,999	3,10,000
Cash Withdrawal	Offus	10,000	-	-
Fund Transfer	Onus	25,000	1,00,000	3,00,000
Offus CD & FT	Offus	10,000	-	-

**\*Note - Offus Transaction Limit depends on Issuer Bank**

## AEPS Transaction Pay-out :

Transactions	Account Type	Pay-Out per Transaction
Fund Transfer	HDFC Bank Accounts / Onus	Rs.7.5
Cash Withdrawal	HDFC Bank Accounts / Onus	<b>0.5% of Txn Value – Max. Rs.10</b>
	Other Bank Accounts / Offus	0.5% of Txn Value – Max. Rs.11.25
Cash Deposit	HDFC Bank Accounts / Onus	<b>0.5% of Txn Value – Max. Rs.10</b>
Mini Statement	Other Bank Accounts / Offus	Rs.1.50
Cash Deposit	<b>Other Bank Accounts / Offus</b>	<b>0.5% of Txn Value – Max. Rs.11.25</b>
Fund Transfer	<b>Other Bank Accounts / Offus</b>	<b>0.5% of Txn Value – Max. Rs.11.25</b>

- Pay-out paid to Corporate BC - 20% will be deducted by CSC

Limit & Payout may change. Agents to take latest update from respective AH/TH

# DC+Pin ವಹಿವಾಟುಗಳ ಪ್ರಕಾರ, ಮಿತಿ ಮತ್ತು ಪಾವತಿ

## DC+Pin Transactions :

### Onus Transactions :

- Cash Deposit
- Cash Withdrawal
- Mini Statement
- Fund Transfer
- Balance Enquiry

### Offus Transactions :

- Cash Withdrawal
- Balance Enquiry

## Transactions Limit :

Transaction Mode	Trxn Type	Per Trxn	Per Day	Per Month
Cash Deposit	Onus	20,000	49,999	3,10,000
Cash Withdrawal		10,000	10,000	50,000
Cash Withdrawal	Offus	10,000	-	-
Fund Transfer	Onus	10,000	10,000	50,000

\*Note - Offus Transaction Limit depends on Issuer Bank

## AEPS Transaction Pay-out :

Transactions	Account Type	Pay-Out per Transaction
Fund Transfer	HDFC Bank Accounts / Onus	Rs.7.5
Cash Withdrawal	HDFC Bank Accounts / Onus	0.5% of Txn Value – Max. Rs.14
	Other Bank Accounts / Offus	0.5% of Txn Value – Max. Rs.11.25
Cash Deposit	HDFC Bank Accounts / Onus	0.5% of Txn Value – Max. Rs.14

- Pay-out paid to Corporate BC - 20% will be deducted by CSC

Limit & Payout may change. Agents to take latest update from respective AH/TH



**Prohibition on Credit Card  
Transactions through Debit  
Card + Pin Journey**

**Agents are advised not to use Credit Card on Debit Card + Pin  
Journey, as such transactions, even if successful, will be reversed.**

*Agents, follow the advisory and earn with ease on DC+Pin Transactions*

# BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳಿಗೆ ಸ್ಥಿರ ಪಾವತಿ



## JUST LAUNCHED Fixed Pay for BC Agents

Type	Criteria*	Monthly Pay-Out
URC BC AGENTS	<b>Attendance:</b> 4 hours X 5 days every week in the month	Rs 1600
	<b>Certified:</b> IIBF Certified	
	<b>Transactions:</b> 25 Financial Transactions	
NON-URC BC AGENTS	<b>Attendance:</b> 4 hours X 5 days every week in the month	Rs 800
	<b>Certified:</b> IIBF Certified	
	<b>Transactions:</b> 100 Financial Transactions	
	<b>Productivity:</b> 10 products LC across CASA or Assets	

\*Conditions Apply

**Pls Note :**

- Every single applicable criteria needs to be met to be eligible for Fixed Pay
- Cash Deposit, Cash Withdrawal & Funds Transfer are considered in Financial Transactions
- Only cases which qualify in Variable Pay for Product LC will be considered eligible.
- Split & Multiple Transactions will not be considered eligible

**BC Agents can now earn Monthly Fixed Pay in addition to Variable Pay !!!**

\*Fixed Payout criteria may change. Agents to take latest update from respective AH/TH

# ವಹಿವಾಟುಗಳ ಕುರಿತು ಪ್ರಮುಖ ಸೂಚನೆಗಳು

## ವಿಭಜನೆ ಬಹು ವಹಿವಾಟುಗಳು

### ಬಹು ವಹಿವಾಟು

ಸಿಸ್ಟಂ ಮಿತಿಯಿಂದಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಲಾದ ವಹಿವಾಟುಗಳು

ಉದಾ: ಪ್ರತಿ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ರೂ 10,000 ಹಿಂಪಡೆಯಲು ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಅನುಮತಿಸುವುದರಿಂದ ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ವಹಿವಾಟುಗಳಲ್ಲಿ (5 ವಹಿವಾಟುಗಳು ತಲಾ ರೂ 10,000) 50,000 ರೂ ನಗದು ಹಿಂಪಡೆಯುವಿಕೆ

### ವಿಭಜಿತ ವಹಿವಾಟುಗಳು

ಯಾವುದೇ ಸಿಸ್ಟಮ್ ಮಿತಿಯಿಲ್ಲದೆ ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕವಾಗಿ/ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಸಣ್ಣ ಮೊತ್ತಗಳಾಗಿ ವಿಭಜಿಸಲಾದ ವಹಿವಾಟುಗಳು

ಉದಾ: 10,000 ರೂಪಾಯಿಗಳ ನಗದು ಹಿಂಪಡೆಯುವಿಕೆಯು ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ವಹಿವಾಟುಗಳಾಗಿ ವಿಭಜಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದ್ದರೂ ಸಹ ಒಂದೇ ವಹಿವಾಟು ಎಂದು ಹಿಂತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಅವಕಾಶ ನೀಡುತ್ತದೆ

### ಪ್ರಮುಖ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ

**BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು ತಮ್ಮ ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ ಬಹು ಮತ್ತು ವಿಭಜಿತ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಬಾರದು ಮತ್ತು ಕೈಗೊಳ್ಳಬಾರದು**

# ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳು

# ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಪುಷ್ಪಗುಚ್ಚ

## Customer Segment

- Agri Ecosystem
- Farmers
- Mandi / APMC
- Gram Panchayat
- FPOs
- Artias /Commission Agent
- Govt Salaried
- Educational Institutions
- Primary Health Centre
- Small Traders and Merchants
- MSME Segment
- Salaried Employees

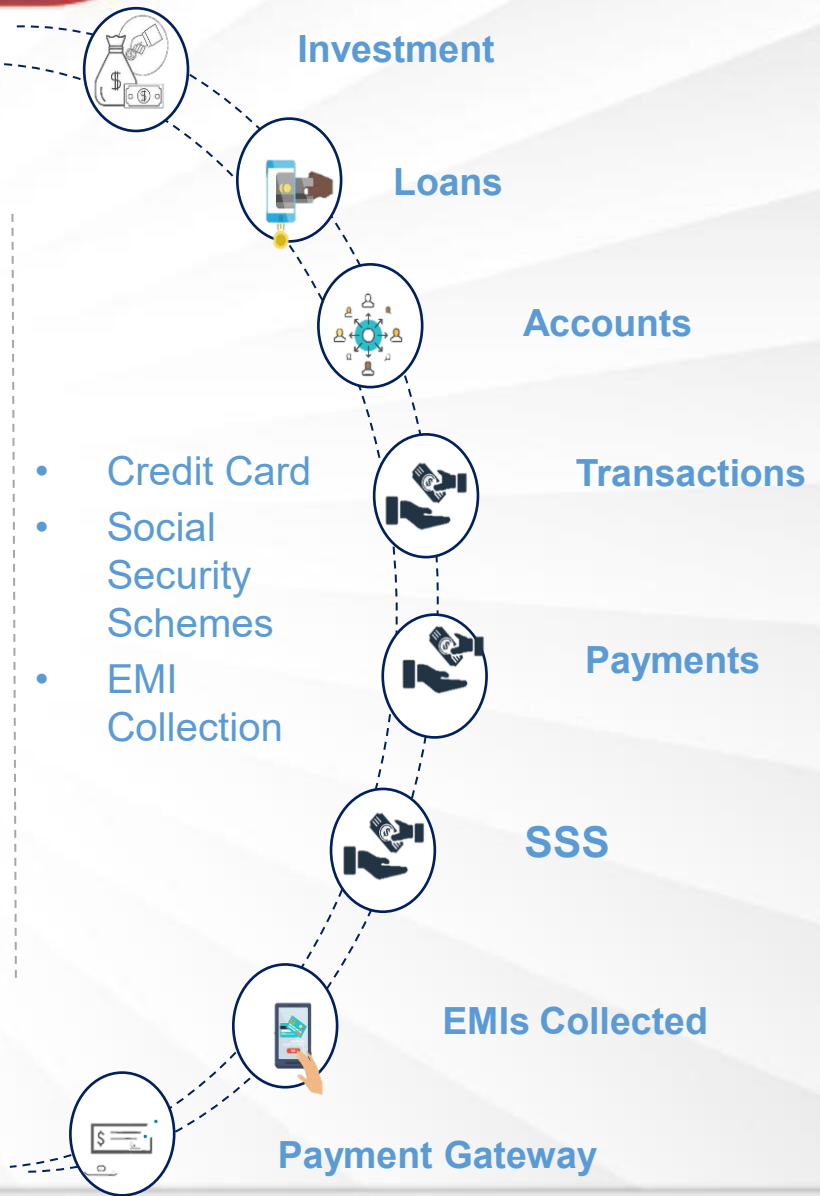


## Assets

- Kisan Gold Card
- Small Agri Business
- Tractor Loan
- Joint liability Group
- Auto Loan
- Personal Loan
- Consumer Durable Loan
- Two Wheeler Loan
- Business Loan
- Working Capital
- Home Loan
- Gold Loan/Agri Gold Loan
- Dukandar OD/GST OD
- MSME Loans
- Health Care Finance
- Commercial Vehicle/Construction Equipment Loans

## Liabilities

- Farmer's Account
- Government Salary Account
- Gram Panchayat
- Current Account
- Savings Account
- Corporate Salary
- Beneficiary Account
- FD – ETB/NTB
- RD - ETB
- Govt Savings / Current
- Trust / Clubs
- Association
- NGO
- Co-operative society



\*Product Offering may change. Agents to take latest update from respective AH/TH

# ಪ್ರತಿ ಅಗತ್ಯಕ್ಕೆ ಸಾಲಗಳು

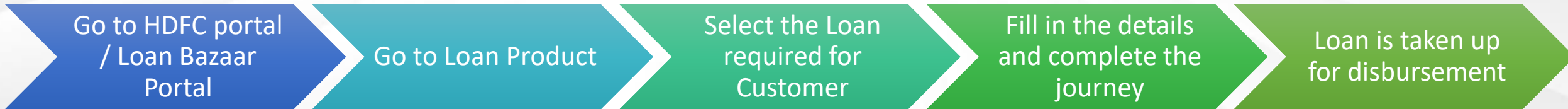
ಈಗ ಆಲ್ ಬೆಸ್ಟ್ ಇನ್ ಕ್ಲಾಸ್ HDFC ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರು BC ಕೇಂದ್ರದ ಮೂಲಕ ಪಡೆಯಬಹುದು.

HDFC BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳಿಗೆ ಲೀಡ್ ಜನರೇಷನ್‌ಗಾಗಿ ಒಟ್ಟು 17 ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಲಭ್ಯವಿವೆ

## ಸಾಲದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು

- Two Wheeler Loan
- New Car Loan
- Gold Loan
- Home Loan
- Personal Loan
- Business Loan
- Tractor Loan
- Group Loans (Joint Liability Group)
- Kisan Gold Card – Agri Card
- Loans for MSME Companies
- Agri Gold Loan
- Used Car Loan
- Small Agri Business
- Health Care Finance
- Dukandar OD
- Loan Against Property
- Loans for Construction Equipment and Commercial Vehicles
- GST OD

## ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಲೀಡ್‌ಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ



\*Product Offering may change. Agents to take latest update from respective AH/TH

# Liabilities & Payment – Products & Platform

## Product Suite

### SAVINGS

- Regular Savings – (PC 100)
- SB Max – (PC 193)
- Speciale Gold – (PC 1165)
- Speciale Platinum – (PC 1166)
- Women Saving – (PC 187)
- Speciale Senior Citizen – (PC 1364)
- NRO Savings – (PC 101)
- NRE Savings – (PC 106)
- Beneficiary A/c – (PC 1101)
- Pension A/c – (PC 138)

### SALARY

- Corporate Salary – (PC 104)
- Govt Salary Account – (PC 105)
- Instant Salary Premium – (PC 161)

### CURRENT

- CSC VLE – (PC 1129)
- Agent CURRENT ACCOUNT – (PC 1236)
- Saksham CA – (PC 1107)
- 4 Biz+ CA Products – (PC 1480/81/82/83/84)

### Govt & Inst

- Govt. Savings – (PC 980)
- Govt. CA – (PC 981)
- Inst. Savings – (PC 1398)
- Inst. CA – (PC 762)

### FD\_RD

- Fixed Deposits
- Recurring Deposits

### STP Insta Journey

- Regular Savings – (PC 100)
- SB Max – (PC 193)
- Speciale Gold – (PC 1165)
- Speciale Platinum – (PC 1166)
- Women Saving – (PC 187)
- Speciale Senior Citizen – (PC 1364)
- Salary Account – (PC 105)
- Corporate Salary – (PC 104)
- Salary Premium – (PC 161)
- SIGNZY – Sole Prop. and Pvt/Public Ltd

### Lead Journey

- CA for HUF, Partnership LLP
- Saksham CA – (PC 1107)
- Govt. Savings – (PC 980)
- Govt. CA – (PC 981)
- Inst. Savings – (PC 1398)
- Inst. CA – (PC 762)
- Beneficiary A/c – (PC 1101)

### Journey For Agents

- CSC Agent Account (PC 1129)

### Assisted Link Journey

- Fixed Deposits
- Recurring Deposits
- Credit Cards

\*Product Offering may change. Agents to take latest update from respective AH/TH

# EMI ಸಂಗ್ರಹಣೆಗಳು - ಚಿಲ್ಲರೆ ಸಾಲಗಳು ಮತ್ತು SLI

1

## ಗ್ರಾಹಕರ ವಿವರಗಳು

ಗ್ರಾಹಕರು EMI ಠೇವಣಿಗಾಗಿ ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ BC ಏಜೆಂಟ್ ಜೊತೆಗೆ ಸಾಲದ Acc ಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ಮೊಬೈಲ್ ಸಂಖ್ಯೆ/DOB/PAN ಅನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ

2

## ಸಿಸ್ಟಮ್ ಇನ್ಸುಟ್

BC ಏಜೆಂಟ್ DSP ಗೆ ವಿವರಗಳನ್ನು ಇನ್‌ಪುಟ್ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಈ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ಹುಡುಕುತ್ತಾರೆ.

3

## ಮೊತ್ತದ ಪರಿಶೀಲನೆ

BC ಏಜೆಂಟ್ ಸಿಸ್ಟಂನಿಂದ EMI ಮಿತಿಮೀರಿದ / ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಹುದಾದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರಸ್ತುತ/ಪರ್ಯಾಯ ಮೊಬೈಲ್ ಸಂಖ್ಯೆ, ವಶಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ.

4

## ಸಂಗ್ರಹ

BC ಏಜೆಂಟ್ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಅವರಿಗೆ ರಸೀದಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ

5

## ದೃಢೀಕರಣ

ಬ್ಯಾಂಕ್ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ನಂತರ ಗ್ರಾಹಕರು ಪಾವತಿಯ ರಸೀದಿಗಾಗಿ ದೃಢೀಕರಣ SMS ಅನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ.

# ಸಾಮಾಜಿಕ ಭದ್ರತಾ ಯೋಜನೆಗಳು

ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು ಕೈಗೆಟುಕುವ ಜೀವನ, ಅಪಘಾತ ರಕ್ಷಣೆ ಮತ್ತು ಖಾತರಿಯ ಪಿಂಚಣಿ ಯೋಜನೆ ಸೇರಿದಂತೆ ವಿವಿಧ ಸಾಮಾಜಿಕ ಭದ್ರತಾ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ  
ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು HDFC ಬ್ಯಾಂಕ್ ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆಯ ಮೂಲಕ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಬಹುದು



## ಪ್ರಧಾನ ಮಂತ್ರಿ ಜೀವನ್ ಜ್ಯೋತಿ ಬಿಮಾ ಯೋಜನೆ (PMJJBY)

- ✓ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ₹ 436 ಪ್ರೀಮಿಯಂಗೆ ₹ 2 ಲಕ್ಷಗಳ ಜೀವ ರಕ್ಷಣೆ ಪಡೆಯಿರಿ
- ✓ ಅರ್ಹತೆ - 18 ರಿಂದ 50 ವರ್ಷದೊಳಗಿನ ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆದಾರರು
- ✓ ನಿಮ್ಮ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಸ್ವಯಂಚಾಲಿತವಾಗಿ ಪಾವತಿಸಿ



## ಪ್ರಧಾನ ಮಂತ್ರಿ ಸುರಕ್ಷಾ ಬಿಮಾ ಯೋಜನೆ (PMSBY)

- ✓ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಕೇವಲ ₹20 ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಪಾವತಿಸಿ
- ✓ ₹ 2 ಲಕ್ಷದವರೆಗಿನ ಅಪಘಾತ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಪಡೆಯಿರಿ
- ✓ ಅರ್ಹತೆ - 18 ರಿಂದ 70 ವರ್ಷದೊಳಗಿನ ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆದಾರರು

## ಅಟಲ್ ಪಿಂಚಣಿ ಯೋಜನೆ

- ✓ 60 ನೇ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಖಾತರಿಯ ಮಾಸಿಕ ಪಿಂಚಣಿ ಪಡೆಯಿರಿ
- ✓ ಮಾಸಿಕ ಹೂಡಿಕೆಯು ₹ 42 ರಷ್ಟಿರಬಹುದು
- ✓ ನಿಮ್ಮ ಪಿಂಚಣಿ ಮೊತ್ತವನ್ನು ₹ 1,000 ರಿಂದ ₹ 5,000 ವರೆಗೆ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿ

# ಬಿ.ಸಿ. ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ ದೂರು ನಿರ್ವಹಣಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ

- ❑ BC ಏಜೆಂಟ್ ಗ್ರಾಹಕರಿಗಾಗಿ ಸ್ಮಾರ್ಟ್ ಸಾಧಿ ಪೋರ್ಟಲ್ ಮೂಲಕ ದೂರು/ಪ್ರಶ್ನೆ/ವಿನಂತಿಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು.
- ❑ BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು ಎತ್ತಿರುವ ಪ್ರಕರಣಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ದೂರು ಪರಿಹಾರ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ನೇರವಾಗಿ ರಚಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ❑ BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು ವರ್ಗ ಮತ್ತು ಉಪವರ್ಗದ ನಿಖರವಾದ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಇದರಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗ್ರಾಹಕರ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ತ್ವರಿತವಾಗಿ ಪರಿಹರಿಸಲು ಮತ್ತು ಆದ್ಯತೆಯ ಮೇಲೆ ಸಕಾಲಿಕ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.
- ❑ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಉತ್ಪನ್ನ ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಾನ್ಯ ಗ್ರಾಹಕರ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ BC ಏಜೆಂಟ್ ಎತ್ತಬೇಕು. ಅವರ ಪಾವತಿ, ಲೀಡ್ ಸ್ಥಿತಿ, ಆನ್‌ಬೋರ್ಡಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಡಿಬೋರ್ಡಿಂಗ್ ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕಾಳಜಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ BC ಯ ಸ್ವಂತ ಕಾಳಜಿಯನ್ನು ಈ ಮಾಡ್ಯೂಲ್‌ನಲ್ಲಿ ಪರಿಹರಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಬೇಕು. BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು ಸಹಾಯಕ್ಕಾಗಿ ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಪಾಲುದಾರ CSC ಅಥವಾ ಪ್ರದೇಶ ಮುಖ್ಯಸ್ಥರನ್ನು ತಲುಪಬೇಕು.
- ❑ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯಾಗಿ ABC ಮತ್ತು P ಚಾನೆಲ್‌ನ BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು ಡಿಜಿಟಲ್ ವಿತರಣಾ ವೇದಿಕೆಯ ಮೂಲಕ ಎತ್ತಲಾಗದ ದೂರುಗಳು/ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು/ವಿನಂತಿಗಳನ್ನು

## COMPLAINT REGISTER

Complainant Name	Customer ID	CASA FD/RA/DP Number	Customer Docket Number	Customer Mobile	Contact Number	Email	Acknowledgment Sent	Category	Sub category	Source of Information	Nature of Complaint	Detailed suggestion	Customer City
------------------	-------------	----------------------	------------------------	-----------------	----------------	-------	---------------------	----------	--------------	-----------------------	---------------------	---------------------	---------------

# ಆಧಾರ್ ಅನುಸರಣೆ

ಗ್ರಾಹಕರ ಆಧಾರ್ ಅನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಾಗ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಪ್ರಮುಖ ಮುನ್ನೆಚ್ಚರಿಕೆಗಳು.

## ಮಾಡು

- 1 ಆಧಾರ್ ನೀಡಿದಾಗ ಮಾತ್ರ ಸ್ವೀಕರಿಸಿ ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಣೆಯಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರ ಪೋಸ್ಟ್ ಕೊಡುಗೆಯ ಮೂಲಕ ಪರ್ಯಾಯಗಳು\*
- 2 ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಿಳಿಸಿ ಉದ್ದೇಶ ಆಧಾರ್ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು, ಸ್ಥಳೀಯ ಭಾಷೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅರ್ಥವಾಗುತ್ತದೆ
- 3 ಮಾಹಿತಿ ಮತ್ತು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಿತ ಸಲ್ಲಿಕೆಗೆ ಮೊದಲು ಆಧಾರ್ ನ.
- 4 ಆಧಾರ್ ಅನ್ನು ಮಾತ್ರ ಬಳಸಬೇಕು ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ
- 5 ಯಾವಾಗಲೂ ಗೌಪ್ಯತೆಯನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಆಧಾರ್ ಡೇಟಾ.

## ಮಾಡಬಾರದು

- 1 ಎಂದಿಗೂ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಬೇಡಿ ಯಾವುದಾದರೂ ಗ್ರಾಹಕರ ಆಧಾರ್ ಮಾಹಿತಿ ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಅಥವಾ ಇ-ಮೇಲ್, ಫೋನ್ ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಮೂಲಕ.
- 2 ಎಂದಿಗೂ ಸಂಗ್ರಹಿಸಬೇಡಿ ಆಧಾರ್ ಪ್ರತಿ ಶಾಖೆಯಲ್ಲಿ, ಲ್ಯಾಪ್‌ಟಾಪ್‌ಗಳು / ಡೆಸ್ಕ್‌ಟಾಪ್‌ಗಳು, ಮೊಬೈಲ್ ಫೋನ್‌ಗಳು ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ಪೋರ್ಟಬಲ್ ಶೇಖರಣಾ ಸಾಧನ.
- 3 ಎಂದಿಗೂ ವಿನಂತಿಸಬೇಡಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಇಮೇಲ್ ಮೂಲಕ ಆಧಾರ್ ನೀಡಲು ಅಥವಾ **WhatsApp, Facebook,** ಇತ್ಯಾದಿ ಅನುರಕ್ಷಿತ ಸಾಮಾಜಿಕ ಮಾಧ್ಯಮ ವೇದಿಕೆಗಳು.
- 4 ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಆಧಾರ್ ಪ್ರತಿಗಳನ್ನು ಎಂದಿಗೂ ಪಡೆಯಬೇಡಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ.
- 5 ಎಂದಿಗೂ ಸಾರ್ವಜನಿಕವಾಗಿ ಪ್ರಕಟಿಸಬೇಡಿ, ಪ್ರದರ್ಶಿಸಬೇಡಿ, ವರ್ಗಾಯಿಸಬೇಡಿ ಅಥವಾ ಪೋಸ್ಟ್ ಮಾಡಬೇಡಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಆಧಾರ್ ವಿವರಗಳು.

\* ಸೂಚನೆ: ಪ್ರಚಲಿತ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ KYC ಪರ್ಯಾಯಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೀಡಬೇಕು.

ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಏಜೆಂಟ್/ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಿಬ್ಬಂದಿ/ಬ್ಯುಸಿನೆಸ್ ಕರೆಸ್ಪಾಂಡೆಂಟ್ (BC) ಆಧಾರ್ ಅನುಸರಣೆಯನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಜವಾಬ್ದಾರರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ - ಯಾವುದೇ ಅನುಸರಣೆ ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾದ ಕ್ರಮ / ದಂಡಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು.

# BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳಿಗಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರ ನಗದು ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗೆ TDS ಮನ್ನಾ

## ಮೂಲದಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆ ಕಡಿತ (TDS) ನಿಯಮ:-

- ಸೆಪ್ಟೆಂಬರ್ 1, 2019 ರಿಂದ ಜಾರಿಗೆ ಬರುವಂತೆ, ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆ, 1961 ರ ಸೆಕ್ಷನ್ 194N ಪ್ರಕಾರ, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನಗದು ಹಿಂಪಡೆಯುವಿಕೆಯ ಮೇಲೆ TDS ಅನ್ನು ಕಡಿತಗೊಳಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಜುಲೈ 1, 2020 ರಿಂದ ಮತ್ತಷ್ಟು ತಿದ್ದುಪಡಿ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.
- ಗ್ರಾಹಕರ ನಗದು ಹಿಂಪಡೆಯುವಿಕೆಗಾಗಿ ನಡೆಸುವ BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳ ನಗದು ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು TDS ನಿಂದ ವಿನಾಯಿತಿ ನೀಡಲಾಗಿದೆ
- ಐಟಿ ಕಾಯ್ದೆಯ ಪ್ರಕಾರ, BC ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು BC ಸಂಬಂಧಿತ ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ನಗದು ಹಿಂಪಡೆಯುವಿಕೆಗಾಗಿ TDS ನಲ್ಲಿ ಮನ್ನಾ ಪಡೆಯಲು ಅರ್ಹರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ

## TDS ಮನ್ನಾ ಪಡೆಯುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ

- BC ಏಜೆಂಟ್ ಪ್ರತಿ ಹಣಕಾಸು ವರ್ಷದ ಆರಂಭದಲ್ಲಿ HDFC ಬ್ಯಾಂಕ್ ಶಾಖೆಯಲ್ಲಿ BC ಏಜೆಂಟ್ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರದ ಸ್ವಯಂ ಸಹಿ ಮಾಡಿದ ಪ್ರತಿಯೊಂದಿಗೆ TDS ಮನ್ನಾ ಘೋಷಣೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.



# KYC ಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ

KYC ಎನ್ನುವುದು ದಾಖಲೆಗಳು, ಡೇಟಾ ಅಥವಾ ಮಾಹಿತಿಯ ಸ್ವತಂತ್ರ ಮತ್ತು ಅವಲಂಬನೆಯ ಮೂಲಗಳ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಹಕರ ಗುರುತನ್ನು ಗುರುತಿಸುವ ಮತ್ತು ಪರಿಶೀಲಿಸುವ ಸಾಧನವಾಗಿದೆ. ಗುರುತನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುವ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ:

- ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗ್ರಾಹಕರು: ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗ್ರಾಹಕರ ಗುರುತಿನ ಮಾಹಿತಿ, ವಿಳಾಸ ಮತ್ತು ಇತ್ತೀಚಿನ ಭಾವಚಿತ್ರವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತದೆ. ಜಾಯಿಂಟ್ ಹೋಲ್ಡರ್‌ಗಳು ಮತ್ತು ಮ್ಯಾಂಡೇಟ್ ಹೋಲ್ಡರ್‌ಗಳಿಗೂ ಇದೇ ರೀತಿಯ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.
- ವೈಯಕ್ತಿಕವಲ್ಲದ ಗ್ರಾಹಕರು: ಘಟಕದ ಕಾನೂನು ಸ್ಥಿತಿ, ಆಪರೇಟಿಂಗ್ ವಿಳಾಸ, ಅಧಿಕೃತ ಸಹಿದಾರರು ಮತ್ತು ಲಾಭದಾಯಕ ಮಾಲೀಕರನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗುರುತಿನ ಡೇಟಾವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತದೆ.

ಗ್ರಾಹಕರು ಮಾಡುವ ಅಥವಾ ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ನಿರೀಕ್ಷಿಸುವ ಉದ್ಯೋಗ/ವ್ಯಾಪಾರದ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನಲ್ಲಿ ಖಾತೆಯನ್ನು ತೆರೆಯುವ ಉದ್ದೇಶದ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಮಾಹಿತಿಯ ಅಗತ್ಯವಿದೆ.

# KYC ನೀತಿಯ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳು

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ತಮ್ಮ KYC ನೀತಿಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನ ನಾಲ್ಕು ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ರೂಪಿಸುತ್ತವೆ:

ಗ್ರಾಹಕ ಸ್ವೀಕಾರ ನೀತಿ; ಕ್ಲೈಂಟ್‌ನ ಅಪಾಯದ ಪ್ರೊಫೈಲ್‌ಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಶ್ರದ್ಧೆಯನ್ನು ನಡೆಸುವ ಮೂಲಕ ಗುರುತನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಮಾತ್ರ ಸ್ವೀಕರಿಸಿ. ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಹೊಸ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಾಗಿದ್ದರೆ, ಪೂರ್ವ ಖಾತೆ ತೆರೆಯುವ KYC ದಸ್ತಾವೇಜನ್ನು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳನ್ನು ನಡೆಸಲಾಗಿದೆಯೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಂಡ ನಂತರವೇ ಖಾತೆಯನ್ನು ತೆರೆಯಬೇಕು.

ಗ್ರಾಹಕರ ಗುರುತಿನ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳು; ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳು ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ಅಂದರೆ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವಾಗ ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಗ್ರಾಹಕರ ಗುರುತಿನ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನವನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ವಿವರಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿದೆ.

ವಹಿವಾಟುಗಳ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ: ಟ್ರಾನ್ಸಾಕ್ಷನ್ ಮಾನಿಟರಿಂಗ್ ಅನ್ನು "ಅನುಮಾನಾಸ್ಪದ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವ ಔಪಚಾರಿಕ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮತ್ತು ಆಂತರಿಕವಾಗಿ ವರದಿ ಮಾಡುವ ವಿಧಾನ" ಎಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬಹುದು. ಮಾನಿಟರಿಂಗ್ ಎಂದರೆ AML ನಿಂದ ವಹಿವಾಟುಗಳು ಅನುಮಾನಾಸ್ಪದವಾಗಿದೆಯೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಪತ್ತೆಹಚ್ಚಲು ಗ್ರಾಹಕರ ವಹಿವಾಟುಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ.

ಅಪಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆ : ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ KYC ಗ್ರಾಹಕರ ಗುರುತು, ಅವರ ಹಣಕಾಸಿನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಅವರು ಒಡ್ಡುವ ಅಪಾಯವನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಖಾತೆಗಳನ್ನು ತೆರೆಯುವಾಗ ನಾವು ನಮ್ಮ ಸರಿಯಾದ ಪರಿಶ್ರಮವನ್ನು ಮಾಡುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

# ಮೂಲ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ತತ್ವಗಳು

- ✓ ನಂಬಿಕೆ- ಗ್ರಾಹಕರ ನಂಬಿಕೆಯನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಿ
- ✓ ಗೌಪ್ಯತೆ - ಗ್ರಾಹಕರ ಗೌಪ್ಯತೆಯನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ
- ✓ ಸೇವೆ - ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆಯು ಅತ್ಯಂತ ಮಹತ್ವದ್ದಾಗಿದೆ
- ✓ ಸಾಮಾಜಿಕ-ಆರ್ಥಿಕ ಅಂಶಗಳ ಜ್ಞಾನ

# ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆ

- ✓ ಗ್ರಾಹಕರ ನ್ಯಾಯಯುತ ಮತ್ತು ಗೌರವಯುತ ಚಿಕಿತ್ಸೆ
- ✓ ಪ್ರತಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಉತ್ಪನ್ನ ವಿತರಣೆ
- ✓ ಎಲ್ಲಾ ಉತ್ಪನ್ನ ವಿವರಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಪಾರದರ್ಶಕತೆ
- ✓ ಗ್ರಾಹಕರ ಡೇಟಾವನ್ನು ಬಳಸುವಲ್ಲಿ ಗೌಪ್ಯತೆ, ಭದ್ರತೆ
- ✓ ಗ್ರಾಹಕರ ದೂರು ಪರಿಹಾರ ಮತ್ತು ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ
- ✓ ಗ್ರಾಹಕರ ಜಾಗೃತಿಯನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸಿ ಮತ್ತು ಲಭ್ಯವಿರುವ ಹಣಕಾಸು ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವರನ್ನು ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸಿ.

# ಅಂದಗೊಳಿಸುವಿಕೆ, ಸಂವಹನ ಮತ್ತು ಮೃದು ಕೌಶಲ್ಯಗಳು

- ✓ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಶಿಷ್ಟಾಚಾರಗಳು
- ✓ ಸಭ್ಯತೆ
- ✓ ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ ವೈಯಕ್ತಿಕ ನೈರ್ಮಲ್ಯ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ಅಂತರವನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ
- ✓ ಅಂತರ-ವೈಯಕ್ತಿಕ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
- ✓ ದೂರವಾಣಿ ಶಿಷ್ಟಾಚಾರಗಳು
- ✓ ಇ-ಮೇಲ್ ಶಿಷ್ಟಾಚಾರಗಳು
- ✓ ಸಮಾಲೋಚನೆ/ಮನವೊಲಿಸುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
- ✓ ವಿಶ್ಲೇಷಣಾತ್ಮಕ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ

# ಧನ್ಯವಾದ