

MARKING SCHEME

CLASS 9TH

BANKING FINANCE SERVICES & INSURANCE

Q.NO	ANSWERS	M A R K S
1	b) Microfinance Executive b) माइक्रोफाइनेंस एक्जीक्यूटिव	
2	d) All of the above d) उपरोक्त सभी	
3	c) Stationary सी) स्टेशनरी	1
4	b) Who neither have PAN nor have applied for it बी) जिनके पास न तो पैन है और न ही इसके लिए आवेदन किया है	1
5	b) RBI	1
6	income	1
7	Cntrl+c	
8	AUTOMATIC TELLER MACHINE	1
9	RECENT	1
10	CASH COLLECTION,	1
11	PETROL, DISEAL	1
12	MICROFINANCE INSTITUTION	1
13	WRITE ANY ONE WEAKNESS	1
14	true	1
15	TRUE	1
16	Microfinance refers to small scale financial services for both credits and deposits that are provided to people who farm or fish or herd, operate small or micro enterprises where goods are produced, recycled, repaired or traded, provide services, work for wages or commissions, gain income from renting out small amounts of land, vehicles, draft animals, or machinery and tools, and to other individuals and local groups in developing countries, in both rural and urban areas". माइक्रोफाइनेंस क्रेडिट और जमा दोनों के लिए छोटे पैमाने पर वित्तीय सेवाओं को संदर्भित करता है जो उन लोगों को प्रदान किए जाते हैं जो खेती या मछली या झुंड, छोटे या सूक्ष्म उद्यमों का संचालन करते हैं जहां माल का उत्पादन, पुनर्नवीनीकरण, मरम्मत या व्यापार किया जाता है, सेवाएं प्रदान करते हैं, मजदूरी या कमीशन के लिए काम करते हैं, छोटी मात्रा में भूमि, वाहन, ड्राफ्ट जानवरों, या मशीनरी और उपकरणों को किराए पर लेने से आय	2

	प्राप्त करते हैं। और विकासशील देशों में अन्य व्यक्तियों और स्थानीय समूहों के लिए, ग्रामीण और शहरी दोनों क्षेत्रों में"।	
17	.1.MUTUL FUND 2.PENSION SCHEME 3.INSRUANCE PLAN .1. एमयूटीयूएल फंड 2. पेंशन योजना 3. इंसरून्स प्लान	2
18	PERIODIC REPORT ON STATUS OF ACQUIRED CUSTOMER Microfinance executives are generally required to prepare periodic reports of acquired customers containing following information. • Pre-closing of account before maturity (Recurring Deposit, Term Deposit loan account etc.) • No of accounts opened during the month. • Amount financed during the month. • Accounts closed during the month. • Details of loan accounts opened segment wise – Retail loans, agriculture loans, loans to small businessmen / traders etc. • Total outstanding in all loan accounts (segment wise). • Deposit mobilized during the month in savings, current and other deposit accounts and outstanding in these accounts (segment wise). प्राप्त ग्राहक की स्थिति पर आवधिक रिपोर्ट माइक्रोफाइनेंस अधिकारियों को आम तौर पर समय-समय पर रिपोर्ट तैयार करने की आवश्यकता होती है निम्नलिखित जानकारी वाले ग्राहकों का अधिग्रहण किया। ☒ परिपक्वता से पहले खाता बंद करना (आवर्ती जमा, सावधि जमा ऋण खाता आदि) ☒ महीने के दौरान खोले गए खातों की संख्या। ☒ माह के दौरान वित्तपोषित राशि। ☒ महीने के दौरान खाते बंद। ☒ खंडवार खोले गए ऋण खातों का विवरण - खुदरा ऋण, कृषि ऋण, छोटे व्यवसायियों/व्यापारियों आदि को ऋण। ☒ सभी ऋण खातों में कुल बकाया (खंडवार)। ☒ बचत, चालू और अन्य में महीने के दौरान जुटाई गई जमा राशि जमा खाते और इन खातों में बकाया (खंडवार)।	2
19	Need for Documentation The documents are necessary to create complete record of the loan facility granted to a borrower. The documents help in identifying the borrowers and the securities, creating valid charge on these securities and counting the period of limitation as per the Limitation Act. A loan is required to be repaid over a period of time with interest and other costs, charges etc. दस्तावेज़ीकरण की आवश्यकता उधारकर्ता को दी गई ऋण सुविधा का पूरा रिकॉर्ड बनाने के लिए दस्तावेज़ आवश्यक हैं। दस्तावेज़ उधारकर्ताओं और प्रतिभूतियों की पहचान करने, इन प्रतिभूतियों पर वैध शुल्क बनाने और सीमा अधिनियम के अनुसार सीमा की अवधि की गणना करने में मदद करते हैं। एक ऋण को ब्याज और अन्य लागतों, शुल्कों आदि के साथ समय-समय पर चुकाया	2

	<p>जाना आवश्यक है Or SIGNING OF DOCUMENTS In order to avail loan facility from a financing institution, signing of documents by the loan applicant is an essential requirement. The loan documents consist of Demand Promissory Note, various agreements and other forms, wherein all the terms and conditions subject to which the loan is sanctioned, disbursed, conducted and repaid are contained. These loan agreements are carefully drafted by the legal experts of the financing company so that these documents, when properly executed and stamped, can legally bind the parties signing them. The execution of these documents before disbursement of loan is called "documentation" दस्तावेजों पर हस्ताक्षर करना</p> <p>वित्तपोषक संस्था से ऋण सुविधा प्राप्त करने हेतु दस्तावेजों पर हस्ताक्षर करना ऋण आवेदक द्वारा एक आवश्यक आवश्यकता है। ऋण दस्तावेजों में डिमांड प्रॉमिसरी नोट, विभिन्न समझौते शामिल हैं और अन्य रूप, जिसमें सभी नियम और शर्तें जिनके अधीन हैं ऋण स्वीकृत, संवितरित, संचालित और चुकाया गया निहित है। ये ऋण समझौतों को वित्तपोषण कंपनी के कानूनी विशेषज्ञों द्वारा सावधानीपूर्वक तैयार किया जाता है ताकि ये दस्तावेज, जब ठीक से निष्पादित और मुद्रांकित हों, कानूनी रूप से हो सकें उन पर हस्ताक्षर करने वाली पार्टियों को बाध्य करें। इन दस्तावेजों के निष्पादन से पहले ऋण के संवितरण को "दस्तावेज़ीकरण" कहा जाता है</p>	
20	<p>Communication is a two-way process which involves transferring of information or messages from one person or group to another संचार एक दो-तरफ़ा प्रक्रिया है जिसमें एक व्यक्ति या समूह से दूसरे व्यक्ति या समूह में सूचना या संदेश स्थानांतरित करना शामिल है</p>	2
21	<p><i>Write any of two qualities entrepreneur?</i> <i>:-Risk taking, Financing. Marketing activities, Idea generation, Organizing दो कार्यों में से कोई एक लिखें:- जोखिम लेना, वित्त पोषण/ विपणन गतिविधियाँ, विचार निर्माण, आयोजन</i></p>	2
22	<p>a) The customers served by microfinance are unemployed, poor and financially excluded persons of rural area whereas formal banking is available to all rich and poor, who maintain account with the bank.-1 b) Microfinance offers small amount credit, deposits, pension and microinsurance whereas multiple customized credit and deposit products are offered in formal banking. In formal banking numerous utility services like issue of lockers, traveller cheques, debit/credit cards, maintaining demat accounts etc. are available -1 c) Loans considered by microfinance do not involve long in-depth appraisals, whereas formal banking cannot dispense with the detailed appraisals. -1 d) Microfinance lending is generally, unsecured. Personal guarantee</p>	3

	<p>or the pressure of others in groups, serve the purpose of security. Generally, collaterals are required in formal banking unless primary security is sufficient enough to cover the loan amount or obtaining collateral security is prohibited by the regulator or the government</p> <p>WRITE ANY THREE.</p> <p>क) सूक्ष्म वित्त द्वारा सेवित ग्राहक ग्रामीण क्षेत्र के बेरोजगार, गरीब और आर्थिक रूप से बहिष्कृत व्यक्ति हैं, जबकि औपचारिक बैंकिंग सभी अमीर और गरीबों के लिए उपलब्ध है, जो बैंक के साथ खाता रखते हैं।</p> <p>बी) माइक्रोफाइनेंस छोटी राशि क्रेडिट, जमा, पेंशन और माइक्रोइंश्योरेंस प्रदान करता है जबकि औपचारिक बैंकिंग में कई अनुकूलित क्रेडिट और जमा उत्पादों की पेशकश की जाती है। औपचारिक बैंकिंग में लॉकर, यात्री चेक, डेबिट/क्रेडिट कार्ड जारी करने, डीमैट खातों को बनाए रखने आदि जैसी कई उपयोगिता सेवाएं प्रदान की जाती हैं। उपलब्ध हैं ग) सूक्ष्म वित्त द्वारा विचार किए गए ऋणों में लंबे समय तक गहन मूल्यांकन शामिल नहीं होता है, जबकि औपचारिक बैंकिंग विस्तृत मूल्यांकन को समाप्त नहीं कर सकती है। -1</p> <p>घ) सूक्ष्म वित्त ऋण आम तौर पर असुरक्षित होता है। व्यक्तिगत गारंटी या समूहों में दूसरों का दबाव, सुरक्षा के उद्देश्य की सेवा करता है। आम तौर पर, औपचारिक बैंकिंग में संपार्श्विक की आवश्यकता होती है जब तक कि प्राथमिक सुरक्षा ऋण राशि को कवर करने के लिए पर्याप्त न हो या संपार्श्विक सुरक्षा प्राप्त करना नियामक द्वारा निषिद्ध हो या सरकार कोई तीन लिखें</p>	
23	<p>Micro Units Development and Refinance Agency (MUDRA) was come in to being on the 8th day of April 2015. It is a fully owned company of SIDBI. It enjoys a status of Non Deposit taking, Non-Banking Finance Institution. MUDRA afforded refinance facilities to the lending institutions in its supportive role. The credit to lending institutions is providing at lower rates of interest. Through 18.25 crores loan accounts, total financial assistance sanctioned was of Rs. 8.93 lac crores. During the financial year ended March 2019, total sanctions were of Rs. 3.21 lac crores.</p> <p>माइक्रो यूनिट्स डेवलपमेंट एंड रिफाइनंस एजेंसी (MUDRA) अप्रैल 8 के 2015 वें दिन अस्तित्व में आई थी। यह SIDBI की पूर्ण स्वामित्व वाली कंपनी है। इसे गैर-जमा स्वीकार करने वाली, गैर-बैंकिंग वित्तीय संस्था का दर्जा प्राप्त है। MUDRA ने अपनी सहायक भूमिका में ऋण देने वाली संस्थाओं को पुनर्वित्त सुविधाएं प्रदान कीं। ऋण देने वाली संस्थाओं को ऋण कम ब्याज दरों पर प्रदान किया जा रहा है। 18.25 करोड़ ऋण खातों के माध्यम से कुल स्वीकृत वित्तीय सहायता रु. 8.93 लाख करोड़। मार्च 2019 को समाप्त वित्तीय वर्ष के दौरान कुल स्वीकृतियां रु. 3.21 लाख करोड़</p>	3
24	<p>ANY THREE OUT OF THEM</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Clear Purpose: when group meetings are planned clarity of purpose of the meeting is required so that all the points are covered. 2. Proper Timing: Meetings should start and end at a time convenient for participants. • 3. Venue of the Meeting: It is very important as the participants should not face hassles in reaching the venue of group meeting. There are different aspects of venue selection; 	3

	<p>4.Location: Near to the potential clients. • Comfort: Background noise, enough light, fresh air, space. •</p> <p>5.Accessibility: easy to reach, easy transport facilities (if required). •</p> <p>Cost: within the budget.</p> <p>उनमें से कोई तीन</p> <p>1.स्पष्ट उद्देश्य: जब समूह की बैठकों की योजना बनाई जाती है तो बैठक के उद्देश्य की स्पष्टता की आवश्यकता होती है ताकि सभी बिंदुओं को शामिल किया जा सके।</p> <p>2. उचित समय: प्रतिभागियों के लिए सुविधाजनक समय पर बैठकें शुरू और समाप्त होनी चाहिए। •</p> <p>3.बैठक का स्थान: यह बहुत महत्वपूर्ण है क्योंकि प्रतिभागियों को समूह बैठक स्थल तक पहुंचने में परेशानी का सामना नहीं करना चाहिए। स्थल चयन के विभिन्न पहलू हैं;</p> <p>4. स्थान: संभावित ग्राहकों के पास। • आराम: पृष्ठभूमि शोर, पर्याप्त रोशनी, ताजी हवा, जगह। •</p> <p>5.पहुंच: आसानी से पहुंचा जा सकता है, आसान परिवहन सुविधाएं (यदि आवश्यक हो)। • लागत: बजट के भीतर।</p>	
25	<p>Microfinance executive collect the required informattion from customers. It is the duty of microfinance executive to input all required customer data into the system. All required customer data should be send to credit check team for verification and approval. Microfinance executive must handover application and required customer documents to credit-check team. Normally, details mentioned below are captured in respect of an individual for opening a deposit or loan account in a branch of the financing institution. • Name • Father/Husband/Guardian"s Name • Gender • Marital Status • Date of birth • Religion • Residential Address • Valid KYC Documents • Occupation • Educational Qualification • Annual Household Income • No. of Dependents and their details • Disability Status • Existing Bank Account of family members/ household • Mode of operation • Disability Status • Nomination details A signed declaration from the customer is obtained by Microfinance executive to the effect that the information provided by him or her is true. He/she accepts the terms and conditions of the bank. Form 60 (for customers who do not have PAN) and/or Form 61 (for customers who do not have any income except agricultural income), as applicable, are also submitted by the customer</p> <p>माइक्रोफाइनेंस कार्यकारी ग्राहकों से आवश्यक जानकारी एकत्र करते हैं। सिस्टम में सभी आवश्यक ग्राहक डेटा इनपुट करने के लिए माइक्रोफाइनेंस कार्यकारी का कर्तव्य है। सत्यापन और अनुमोदन के लिए सभी आवश्यक ग्राहक डेटा क्रेडिट चेक टीम को भेजे जाने चाहिए। माइक्रोफाइनेंस एक्जीक्यूटिव को क्रेडिट-चेक टीम को आवेदन और आवश्यक ग्राहक दस्तावेज सौंपने चाहिए। आम तौर पर, नीचे दिए गए विवरणों को एक व्यक्ति के संबंध में वित्तपोषण संस्थान की एक शाखा में जमा या ऋण खाता खोलने के लिए लिया जाता है। • नाम • पिता/पति/अभिभावक का नाम • लिंग • वैवाहिक स्थिति • जन्म तिथि • धर्म •</p>	3

	<p>आवासीय पता • वैध केवाईसी दस्तावेज़ • व्यवसाय • शैक्षिक योग्यता • वार्षिक घरेलू आय • आश्रितों की संख्या और उनका विवरण • विकलांगता की स्थिति • परिवार के सदस्यों/परिवार का मौजूदा बैंक खाता • संचालन का तरीका • विकलांगता की स्थिति • नामांकन विवरण माइक्रोफाइनेंस एक्जीक्यूटिव द्वारा ग्राहक से एक हस्ताक्षरित घोषणा प्राप्त की जाती है कि उसके द्वारा प्रदान की गई जानकारी सत्य है। वह बैंक के नियमों और शर्तों को स्वीकार करता/करती है। फॉर्म 60 (उन ग्राहकों के लिए जिनके पास पैन नहीं है) और/या फॉर्म 61 (ऐसे ग्राहकों के लिए जिनकी कृषि आय को छोड़कर कोई आय नहीं है), जैसा भी लागू हो, ग्राहक द्वारा भी जमा किया जाता है</p> <p>OR</p> <p>Describe the process of verification of loan applications?</p> <p>VERIFICATION AND APPROVAL OF CUSTOMER DATA Customer detail provided in the loan application account are verified on the basis of the KYC documents submitted by the customer and/or personal visit to the Microfinance Executive Page 77 customer's residence/ working place. Financial data should also be verified through discrete enquiries from the persons residing in proximity of the applicant's residence/place of work and Government/other agencies operating thereat. Copies of the officially valid documents should be kept on record only after due verification from the originals. In case of need documents may be got verified from the issuing authority. A loan application is processed by a financing institution only after being satisfied about the identity of the applicant, his address and all the information/ data furnished by him. The information collected from the customer is updated periodically.</p> <p>ऋण आवेदनों के सत्यापन की प्रक्रिया का वर्णन करें?</p> <p>ग्राहक डेटा का सत्यापन और अनुमोदन ऋण आवेदन खाते में प्रदान किए गए ग्राहक विवरण ग्राहक द्वारा प्रस्तुत केवाईसी दस्तावेजों और/या माइक्रोफाइनेंस एक्जीक्यूटिव पृष्ठ 77 ग्राहक के निवास/कार्यस्थल पर व्यक्तिगत यात्रा के आधार पर सत्यापित किए जाते हैं। वित्तीय आंकड़ों को आवेदक के आवास/कार्यस्थल और वहां कार्यरत सरकारी/अन्य एजेंसियों के निकट रहने वाले व्यक्तियों से अलग-अलग पूछताछ के माध्यम से भी सत्यापित किया जाना चाहिए। आधिकारिक तौर पर वैध दस्तावेजों की प्रतियां मूल से उचित सत्यापन के बाद ही रिकॉर्ड में रखी जानी चाहिए। जरूरत पड़ने पर दस्तावेजों को जारी करने वाले प्राधिकारी से सत्यापित कराया जा सकता है। आवेदक की पहचान, उसके पते और उसके द्वारा प्रस्तुत सभी सूचनाओं/डेटा के बारे में संतुष्ट होने के बाद ही एक ऋण आवेदन को एक वित्तीय संस्था द्वारा संसाधित किया जाता है। ग्राहक से एकत्र की गई जानकारी को समय-समय पर अद्यतन किया जाता है।</p>	
26	<p>Banks in India mainly extend short term and medium term loans floating</p> <p>The interest payable on the loan amount could be either "fixed" or "floating".</p> <p>A loan may be "secured" or "unsecured</p> <p>The first step in disbursal of a loan is opening of a loan account.</p> <p>भारत में बैंक मुख्य रूप से लघु अवधि और मध्यम अवधि के ऋण देते हैं</p>	3

	<p>अस्थायी ऋण राशि पर देय ब्याज या तो "निश्चित" या "फ्लोटिंग" हो सकता है। एक ऋण "सुरक्षित" या "असुरक्षित" हो सकता है ऋण के संवितरण में पहला कदम ऋण खाता खोलना है।</p>	
27	<p>• The amount of actually required for carrying out the proposed business activity • The amount proposed to be brought in by the loan applicant as his own contribution • The applicant's capacity to repay the proposed loan. • Collateral security (additional security) being offered by the borrower/ guarantor. It may be mentioned that the banks and MFIs do not ask for collateral security for loans falling within the category of microfinance.</p> <p>OR</p> <p>प्रस्तावित व्यावसायिक गतिविधि को पूरा करने के लिए वास्तव में आवश्यक राशि • ऋण आवेदक द्वारा अपने योगदान के रूप में लाने के लिए प्रस्तावित राशि • आवेदक की प्रस्तावित ऋण चुकाने की क्षमता। • उधारकर्ता/गारंटर द्वारा संपार्श्विक सुरक्षा (अतिरिक्त सुरक्षा) की पेशकश की जा रही है। यह उल्लेख किया जा सकता है कि बैंक और एमएफआई माइक्रोफाइनेंस की श्रेणी में आने वाले ऋणों के लिए संपार्श्विक सुरक्षा नहीं मांगते हैं।</p> <p>या</p> <p>SMALL LOANS SHORT TERM NO COLLECTRIAL SEURITY LESS INTEREST RATE IN LENDING</p> <p>छोटे ऋण लघु अवधि कोई संपार्श्विक सुरक्षा नहीं उधार में कम ब्याज दर</p>	3
28	<p>Indigenous banks: The indigenous banks like Sahukars, Mahajans, Chettis etc. also operate but are not governed by Reserve Bank of India. Their self-made rules prevail for their business.</p> <p>Development Banks: Another type of bank is Development Banks which are typically designed to provide assistance to industry and agriculture sectors. Following banks are instrumental for the progress of industry sector, at the country level. • Industrial Development Bank of India • Industrial Finance Corporation of India • Industrial Credit and Investment Corporation of India • Industrial Reconstruction Corporation of India Microfinance Executive Page 3 • National Small Industries Development Bank of India</p> <p>Export- Import Bank: Export- Import Bank of India extends financial assistance to the exporters and importers and promotes international trade of the country. Following banks are actively involved at state level for the economic development of industry sector. a) State Financial Corporations b) State Industrial Development Corporations c) State Industrial Investment Corporations For the overall advancement of the agriculture sector, National Bank for Agriculture and Rural Development are the top</p>	5

	<p>body in the country. Land Development Banks operate at the district level for promoting agriculture progress</p> <p>OR</p> <p>स्वदेशी बैंक: स्वदेशी बैंक जैसे साहूकार, महाजन, चेट्टी आदि भी काम करते हैं लेकिन भारतीय रिजर्व बैंक द्वारा शासित नहीं होते हैं। उनके स्व-निर्मित नियम उनके व्यवसाय के लिए प्रबल होते हैं।</p> <p>विकास बैंक: एक अन्य प्रकार का बैंक विकास बैंक है जो आमतौर पर उद्योग और कृषि क्षेत्रों को सहायता प्रदान करने के लिए डिज़ाइन किया गया है। निम्नलिखित बैंक देश स्तर पर उद्योग क्षेत्र की प्रगति के लिए सहायक हैं। • भारतीय औद्योगिक विकास बैंक • भारतीय औद्योगिक वित्त निगम • भारतीय औद्योगिक ऋण और निवेश निगम • भारतीय औद्योगिक पुनर्निर्माण निगम माइक्रोफाइनेंस कार्यकारी पृष्ठ 3 • भारतीय राष्ट्रीय लघु उद्योग विकास बैंक</p> <p>निर्यात-आयात बैंक: निर्यात-आयात बैंक ऑफ इंडिया निर्यातकों और आयातकों को वित्तीय सहायता देता है और देश के अंतर्राष्ट्रीय व्यापार को बढ़ावा देता है। उद्योग क्षेत्र के आर्थिक विकास के लिए निम्नलिखित बैंक राज्य स्तर पर सक्रिय रूप से शामिल हैं। a) राज्य वित्तीय निगम b) राज्य औद्योगिक विकास निगम c) राज्य औद्योगिक निवेश निगम कृषि क्षेत्र की समग्र उन्नति के लिए, राष्ट्रीय कृषि और ग्रामीण विकास बैंक देश में शीर्ष निकाय हैं। भूमि विकास बैंक कृषि प्रगति को बढ़ावा देने के लिए जिला स्तर पर कार्य करते हैं</p> <p>Or</p> <p>The beginning of microfinance in India can be well attributed to developmental and poverty alleviation projects initiated by Non-Governmental Organizations. These NGOs work on the assumption that the poor can leave poverty with their own courage and efforts. Group lending was started on the concept of SHG by many NGOs. The scope of lending got widened with the credit linkage of groups with commercial and cooperative banks. In 1974, Shri Swashrayi Mahila SEWA Sahkari Bank, an urban cooperative bank founded by Self Employed Women"s Association, became functional with the main objective of providing banking services to poor women employed in unorganized sector. This bank was established with a share capital of Rs. 4000.</p> <p>भारत में माइक्रोफाइनेंस की शुरुआत का श्रेय गैर-सरकारी संगठनों द्वारा शुरू की गई विकासात्मक और गरीबी उन्मूलन परियोजनाओं को दिया जा सकता है। ये एनजीओ इस धारणा पर काम करते हैं कि गरीब अपने साहस और प्रयासों से गरीबी को दूर कर सकते हैं। कई एनजीओ द्वारा एसएचजी की अवधारणा पर समूह उधार देना शुरू किया गया था। वाणिज्यिक और सहकारी बैंकों के साथ समूहों के क्रेडिट लिंकेज के साथ ऋण देने का दायरा व्यापक हो गया। 1974 में, श्री स्वश्रयी महिला सेवा सहकारी बैंक, स्व-नियोजित महिला संघ द्वारा स्थापित एक शहरी सहकारी बैंक, असंगठित क्षेत्र में कार्यरत गरीब महिलाओं को बैंकिंग सेवाएं प्रदान करने के मुख्य उद्देश्य के साथ कार्यात्मक हो गया। यह बैंक रुपये की शेयर पूंजी के साथ स्थापित किया गया था। 4000</p>	
29	<p>Direct customer grouping: Providing microfinance to particular sector of territory. For example microfinance opportunities to a particular group like people below poverty line or a sector like</p>	5

	<p>fisheries; agriculture etc. which cannot access credits eligible for them. b. Indirect customer grouping: In indirect customer groups special microfinance products and services are designed to meet their needs. The grouping of customers is done on the basis of economic activities; • Related with the customer age • Gender roles: for example male and females in the house have different spending , saving and investment pattern and skills set. • Source of income: For example if the repayment capacity of an individual is less the group loan or financing schemes are provided. • Size of market for micro enterprises</p> <p>प्रत्यक्ष ग्राहक समूहीकरण: क्षेत्र के विशेष क्षेत्र को माइक्रोफाइनेंस प्रदान करना। उदाहरण के लिए किसी विशेष समूह जैसे गरीबी रेखा से नीचे के लोगों या मत्स्य पालन जैसे क्षेत्र के लिए माइक्रोफाइनेंस के अवसर; कृषि आदि जो उनके लिए पात्र क्रेडिट तक नहीं पहुंच सकते हैं। बी। अप्रत्यक्ष ग्राहक समूह: अप्रत्यक्ष ग्राहक समूहों में विशेष माइक्रोफाइनेंस उत्पादों और सेवाओं को उनकी जरूरतों को पूरा करने के लिए डिज़ाइन किया गया है। ग्राहकों का समूहीकरण आर्थिक गतिविधियों के आधार पर किया जाता है; • ग्राहक की उम्र से संबंधित • लैंगिक भूमिकाएं: उदाहरण के लिए घर में पुरुषों और महिलाओं के खर्च, बचत और निवेश पैटर्न और कौशल सेट अलग-अलग होते हैं। • आय का स्रोत: उदाहरण के लिए यदि किसी व्यक्ति की चुकौती क्षमता कम है तो समूह ऋण या वित्तपोषण योजनाएँ प्रदान की जाती हैं। • सूक्ष्म उद्यमों के लिए बाजार का आकार</p> <p>OR</p> <p>IDENTIFICATION OF TERRITORY TO FIND CUSTOMERS A territory consists of a group of customers or a geographic area assigned to an microfinance executive. The area or territory is allocated to: • Completely cover a geographical location • Monitoring performance of an microfinance executive • Comparison of performance of two microfinance executives • Improve relation with existing customers and finding new customers • Coordinate the procedure of acquiring a new client in alignment</p> <p>ग्राहकों को खोजने के लिए क्षेत्र की पहचान एक क्षेत्र में ग्राहकों का एक समूह या माइक्रोफाइनेंस कार्यकारी को सौंपा गया एक भौगोलिक क्षेत्र होता है। क्षेत्र या क्षेत्र को आवंटित किया गया है: • एक भौगोलिक स्थान को पूरी तरह से कवर करना • एक माइक्रोफाइनेंस कार्यकारी के प्रदर्शन की निगरानी करना • दो माइक्रोफाइनेंस अधिकारियों के प्रदर्शन की तुलना करना • मौजूदा ग्राहकों के साथ संबंध सुधारना और नए ग्राहक ढूंढना • संरेखण में एक नया ग्राहक प्राप्त करने की प्रक्रिया का समन्वय करना प्रणाली के साथ • सूक्ष्म उद्यमों का विकास</p>	
30	<p>Explain the KYC process The expanded form of KYC is „Know Your Customer”. It is a process involving collection of the identity and address details of the customers while opening their accounts in banks. In simple words, KYC means “who the customer is, where he lives and what he does”. Such details facilitate prevention of misuse of the banking services</p>	5

provided to customers. The KYC details obtained are to be updated regularly, at fixed intervals. In compliance with the directions of the Reserve Bank of India, banks have to ensure that: • No account is opened in anonymous or fictitious name. • No loan or deposit account is opened where verification and identification of applicant is not possible. This may be due to non co-operative attitude of the customer or in cases where the documents submitted in support of his identity and address are not verifiable. • No business transaction to be allowed without completing the proper KYC process. • The information needed for KYC and for subsequent updating thereof, is clearly stated. • Additional information for bank's use for subsequent marketing of other products is obtained with the customer's consent. • In case of a joint account, KYC process is completed in respect of all joint account holders. • Whenever a customer is allowed to act on behalf of any other person, it is clearly mentioned. • No person mentioned in RBI's caution list is able to open the account.

केवाईसी प्रक्रिया को समझाइए

केवाईसी का विस्तारित रूप "अपने ग्राहक को जानें" है। यह बैंकों में अपना खाता खोलते समय ग्राहकों की पहचान और पते के विवरण के संग्रह से जुड़ी एक प्रक्रिया है। सरल शब्दों में, KYC का अर्थ है "ग्राहक कौन है, वह कहाँ रहता है और क्या करता है"। इस तरह के विवरण ग्राहकों को प्रदान की जाने वाली बैंकिंग सेवाओं के दुरुपयोग को रोकने में मदद करते हैं। प्राप्त केवाईसी विवरणों को निश्चित अंतराल पर नियमित रूप से अद्यतन किया जाना है। भारतीय रिज़र्व बैंक के निर्देशों के अनुपालन में, बैंकों को यह सुनिश्चित करना होगा कि: • गुमनाम या काल्पनिक नाम से कोई खाता नहीं खोला गया है। • जहां आवेदक का सत्यापन और पहचान संभव नहीं है वहां कोई ऋण या जमा खाता नहीं खोला जाता है। यह ग्राहक के असहयोगी रवैये के कारण या उन मामलों में हो सकता है जहां उसकी पहचान और पते के समर्थन में प्रस्तुत दस्तावेज सत्यापन योग्य नहीं हैं। • उचित केवाईसी प्रक्रिया को पूरा किए बिना किसी भी व्यावसायिक लेनदेन की अनुमति नहीं दी जाएगी। • केवाईसी के लिए आवश्यक जानकारी और उसके बाद के अद्यतन के लिए स्पष्ट रूप से कहा गया है। • अन्य उत्पादों के बाद के विपणन के लिए बैंक के उपयोग के लिए अतिरिक्त जानकारी ग्राहक की सहमति से प्राप्त की जाती है। • संयुक्त खाते के मामले में, सभी संयुक्त खाता धारकों के संबंध में केवाईसी प्रक्रिया पूरी की जाती है। • जब भी किसी ग्राहक को किसी अन्य व्यक्ति की ओर से कार्य करने की अनुमति दी जाती है, तो इसका स्पष्ट रूप से उल्लेख किया जाता है। • आरबीआई की सावधानी सूची में उल्लिखित कोई भी व्यक्ति खाता खोलने में सक्षम नहीं है।

OR

During cross-check of credit checks the sanctioning authority may also make independent enquiries to ascertain the veracity of the data and information given in the loan proposal. In order to do so, he/she may refer to certain persons and other sources. Assistance of microfinance executive can be taken, if considered necessary. The discrepancies brought about through the referral enquires have to

<p>be explained and/or rectified by the credit check team.</p> <p>क्रेडिट चेक की क्रॉस-चेक के दौरान स्वीकृति प्राधिकारी ऋण प्रस्ताव में दिए गए डेटा और जानकारी की सत्यता का पता लगाने के लिए स्वतंत्र पूछताछ भी कर सकता है। ऐसा करने के लिए, वह कुछ व्यक्तियों और अन्य स्रोतों का उल्लेख कर सकता/सकती है। आवश्यकता पड़ने पर माइक्रोफाइनेंस एक्जीक्यूटिव की सहायता ली जा सकती है। रेफरल पूछताछ के माध्यम से लाई गई विसंगतियों को क्रेडिट चेक टीम द्वारा स्पष्ट किया जाना चाहिए और/या सुधारा जाना चाहिए।</p>	
--	--

