

RISK BASED PRICING MODEL

Revenue Optimization Approach with Marginal Risk



EDITORIAL BOARD

Advisory Committee

Syed Mahbubur Rahman
Managing Director & CEO

Emranul Huq
Additional Managing Director

Md. Shakir Amin Chowdhury
Deputy Managing Director

Arham Masudul Huq
SEVP & Company Secretary

Salahud Din Ahmed
SVP, In-charge, R&D and DBTI

Editor

Ashique Iqbal
SAVP, R&D

Support

Communications & Branding Division
Human Resources Division

Published by Research & Development

SEL Trident Tower, Level 14
57 Purana Paltan Lane, VIP Road, Dhaka 1000
Email: rnd@dhakabank.com.bd

Design
Paper Rhyme



Disclaimer & Notice

'INSIGHT' is a quarterly periodical of Dhaka Bank Limited. The content of this publication has been collected through various sources of public information that are believed to be reliable while every effort has been made to ensure that information is correct at the time of going to print. Dhaka Bank Limited cannot be held responsible for the outcome of any action or decision based on the information contained in this publication. The publishers or authors do not give any warranty for the completeness or accuracy for this publication's content, explanation or opinion. However, reporting inaccuracies can occur; consequently readers using this information do so at their own risk. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form without prior written permission of Dhaka Bank Limited. This limited publication is distributed to only selected customers, stakeholders and employees of Dhaka Bank Limited and not for sale or distribution to the general public. Dhaka Bank reserves the right to revise and amend this disclaimer notice from time to time.

Contents

Editorial	01
From the Desk of Chairman	02
Message from the Managing Director & CEO	03
Bangladesh Economy	04
Monetary Policy Statement (MPS) July - December H1 FY'18 Focuses on Growth, Stability and Poverty Reduction	04
Banking Practices	06
Risk Based Pricing Model Introduced by Dhaka Bank Limited	06
360-Degree Analysis of Credit Proposition	08
জাল দলিল চেনার উপায়	10
Banking Process Reengineering: A Vital Step to Sustainability for Banks	12
Bangladesh Bank Directions	13
Fun Corner	11
World Puzzle	11
কৌতুক	29
Bangladesh Economy at a Glance	14
Banking Industry at a Glance	15
Key Appointments in Financial Sector	16
Management	17
কর্পোরেট সৌজন্যঃ চলনে-বলনে-লিখনে (পর্ব ০২)	17
Financial Insight	18
Factoring: An Alternative tool of Working Capital Finance	18
Entertainment	19
Entertainment of Youth	19
Technology	20
Predictive Analytics: Predicts Who will buy, lie or die? (Last Part)	20
Travelogue	21
প্রাচীন সভ্যতার দেশ ইরান	21
Sports	22
Australia Down Under Bangladesh	22
Entrepreneurs' Corner	23
How to Get Trade License in Bangladesh?	23
Dhaka Bank Corner	23
22 nd Anniversary Celebration – Some Joyous Moments	24
Events	25
HR Area & Family Corner	28

EDITORIAL

We have been going through many a global & local economic and industrial alterations that have the potential to change the face of Banking industry.

Brexit, One Belt One Road project etc. can bring about changes in financial industry. Banking industry of Bangladesh serves a small economy, but it seems to get affected by every global & local factor; policies are formulated to adapt to such changes.

Bangladesh itself is going through a lot of interruptions in recent times. The nation has faced flood and subsequent problems, influx of Rohingya refugees etc. hinting an overall socio-cultural stress. In contrast, Bangladesh is also going through positive changes. Economic Zones or EZs; increased Automation; wider use of IT; growing interest about cashless society; more frequent use of Debit-Credit Cards and Mobile Financial Services; Agent Banking Services for serving people at remote areas across the country; increased policy focus on development of Micro, Small & Medium Enterprises; and recent regulatory changes by Bangladesh Bank and the like can reorganize the Banking industry.

Among all our economic sectors, Garments is one of the most vital sectors and most Banks are directly affected by the ups-and-downs in this sector. Global issues impact currency fluctuations, bilateral trade agreements etc. having effects on Banking sector. This is true for Dhaka Bank as well. The shifting regulations also play a crucial role in finding the road ahead of Banking industry.

Prevention of corruption, tax evasion; encouraging financial inclusion, financial literacy, access to digital financial services, and avoidance of undue competition among increasing number of Banks etc. are the critical matters. Fluctuation of rate of deposit, major currencies; foreign remittances, credit growth etc. steer the steps forward for the Banking industry. The rise of Non-Performing Loan in some Banks is another concern. Moreover, Anti-money laundering and terrorist financing is a burning issue for Banks and related financial channels at present. How far the industry and its Customers adapt sustainably to these, is again important for us.

Amidst all these realities, Dhaka Bank is going forward and adapting to cope up with the future changes. We started our journey in the year 1995 and on July 05, 2017 Dhaka Bank Family celebrated 22 years of solidarity, gains and success. We have a strong legacy; and we thrive to make Dhaka Bank the premier financial institution of the country.

On this occasion, we have launched several digital Banking products like Dhaka Bank GO -- a mobile banking App, Dhaka Bank C Solution -- an automated payment gateway to meet daily – to ease & hasten LC and other trade Bank Direct virtual

bulk payment needs of our Corporate Clients, Trade Cloud services. Our internet Banking solution called Dhaka Banking is benefitting our Customers with the access to world. Our Islamic Banking Products are also being made more convenient for a particular group of our Customers.

In this 3rd Quarterly September 2017 Issue of Insight, we will take you to a journey throughout this 22 year celebration. It will present some rich Articles of different dimensions giving you a glimpse of Risk Based Pricing Model, Banking Process Re-engineering, recent Monetary Policy Statement, Recognizing False Deed, and Factoring tool may be made. Senior Management view on Credit Analysis, Corporate Etiquette etc. and our usual sections of Economic and Industrial Indices, Sports, Entertainment and Travelogue will present thoughts to ponder over.

Lastly, we wish everyone prosperity and good health.

FROM THE DESK OF CHAIRMAN

The whole world is going through changes, be it technologically, financially or environmentally. Globally, the Financial Industry has become more tech based. We are enjoying the gifts of technology, but at the same time facing different technological challenges. The wind of change reached Bangladesh too. Bangladeshis are trying to come up with innovative digital finance solution. However, continuous urge for upgrading our nation is at times halted by our geo-political and environmental limitations. We have been through a lot of turmoil in the recent times like Rohingya influx from Myanmar, recent flood and rice crisis. We are gradually overcoming these problems. But amidst many odds, recently Bangladesh has achieved the 99th position in Global Competitive Index published by World Economic Forum, leaving behind many South Asian countries. Bangladesh is among the top 100 nations for the first time. So we are gradually improving despite the barriers that come ahead.

Along with the country, our Dhaka Bank is also growing. This year we celebrated the 22nd Anniversary of Dhaka Bank Limited. We started our journey on July 05, 1995 and now crossed a milestone of 22 years! In these 22 years we have built many relationships, be it our Stakeholders, or Employees or our Customers. These relationships are our strength. In the coming years we look forward to make these relationships even stronger while we go through different stages of innovative changes in our Bank.

Dhaka Bank believes in acting responsibly. We are continuously working towards achieving sustainable growth. We value ethical corporate governance. We emphasize ethical and responsible behaviour of every member of Dhaka Bank fraternity. On this occasion of publishing the 3rd Quarterly Issue of Insight in 2017, I expect all the members of Dhaka Bank Family to deliver their best in the remaining Quarter and provide excellent service to our valued Customers.

Hope we will end this year on a good note.

**Reshadur Rahman**

Chairman, Board of Directors

সমগ্র বিশ্বে এখন প্রযুক্তিগত, অর্থনৈতিক এবং পরিবেশগত পরিবর্তনের মধ্য দিয়ে যাচ্ছে। অর্থনৈতিক খাত দিন-দিন হয়ে পড়ছে প্রযুক্তিনির্ভর। প্রতিনিয়তই আমরা নিত্য-নতুন প্রযুক্তিগত চ্যালেঞ্জের সম্মুখীন হচ্ছি। এখন বাংলাদেশেও অর্থনৈতিকখাতে বিভিন্ন ধরনের প্রযুক্তিনির্ভর সমাধান উদ্ভাবনের চেষ্টা চলছে। তবে, আমাদের এই উন্নয়ন প্রচেষ্টা বাধাগ্রস্ত হচ্ছে বিভিন্ন সময়ের কিছু ভূ-রাজনৈতিক ও পরিবেশগত সীমাবদ্ধতার কারণে। বর্তমানে আমরা শরণার্থী, বন্যা এবং বন্যা-পরবর্তী নানাবিধ সমস্যার মুখোমুখি।

আশার কথা, এত সমস্যার মাঝেও বাংলাদেশ এগিয়ে চলেছে। বৈশ্বিক প্রতিযোগিতা সক্ষমতা সূচক বা গ্লোবাল কম্পিটিটিভনেস ইন্ডেক্স এর মানে বাংলাদেশ দক্ষিণ এশিয়ার অনেক দেশকে পেছনে ফেলে প্রথম ১০০ দেশের মধ্যে (৯৯তম) চলে এসেছে। স্পষ্টতই অনেক বাধা সত্ত্বেও আমাদের উন্নয়ন থেমে নেই।

দেশের সাথে, ঢাকা ব্যাংকও দীর্ঘ পথ পাড়ি দিয়েছে। এ বছর আমরা ঢাকা ব্যাংক লিমিটেডের ২২ বছর পূর্তি উদযাপন করেছি। জুলাই ০৫, ১৯৯৫ থেকে যাত্রা শুরু করে আমরা আজ ২২ বছরের মাইলফলক অতিক্রম করেছি। এই ২২ বছরে আমাদের সাথে আমাদের গ্রাহক, কর্মকর্তা-কর্মচারীগণ, অংশীদার ও অন্যান্য স্টেকহোল্ডারদের যে সুদৃঢ় সম্পর্ক গড়ে উঠেছে তা-ই আমাদেরকে আগামী দিনের বিভিন্ন উদ্ভাবনী পরিবর্তনের পথে চলতে সহায়তা করবে।

ঢাকা ব্যাংক সবসময়ই কর্পোরেট ও সামাজিক দায়িত্বের প্রতি শ্রদ্ধাশীল এবং সে কারণেই আমরা নিরলসভাবে টেকসই উন্নয়ন নিশ্চিত করতে কাজ করছি। আমরা ঢাকা ব্যাংকের সকল সদস্যের নৈতিক ও দায়িত্বশীল আচরণকে গভীরভাবে মূল্যায়ন করি। ইনসাইট ২০১৭ এর ৩য় ত্রৈমাসিক সংখ্যায় ঢাকা ব্যাংক পরিবারের সকল সদস্যের কাছে আশা করছি যে তাঁরা বছরের শেষ সময়টুকুতেও আমাদের সম্মানিত গ্রাহকগণকে তাঁদের সেবা সেবাটিই উপহার দেবেন।

২০১৭ এর বাকি সময়টুকুও শুভ হোক আমাদের সকলের জন্য, এই আমাদের কামনা।

রেশাদুর রহমান

চেয়ারম্যান, পরিচালনা পর্ষদ

MESSAGE FROM THE MANAGING DIRECTOR & CEO

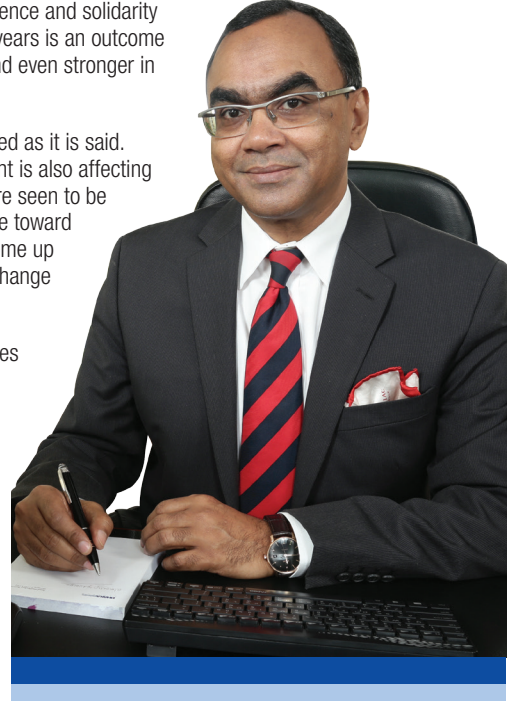
This time we bring you the Insight with the note of celebration of the 22nd Anniversary of Dhaka Bank Limited. The journey that started in 1995, has now crossed a successful 22 years of service excellence and solidarity with our valued Clients, Shareholders, and other Stakeholders. Our achievement over the years is an outcome of this blend of solidarity. We are thankful for their support and we expect to make the bond even stronger in the coming years.

Now, it is our responsibility to continue the legacy of Dhaka Bank. It is not as easily achieved as it is said. Banking Industry is rapidly changing with ever increasing competition. External environment is also affecting the Industry. For example, the flow of foreign remittance and the course of foreign trade are seen to be shifted. Deposit rate in the Industry has also increased. Many are now encouraged to move toward cashless society. In this ever changing circumstance, we have to think ahead of time to come up with sustainable solutions. Without a doubt, rapid technological and regulatory shifts will change the banking system and Banker-Customer relationship in near future.

Globally we can see that Customer preference is increasing towards online banking services than traditional services. This idea is getting popular in Bangladesh too. In this context, Dhaka Bank has also come up with new ideas to cope with the Customers' shift towards technological advancements. We have introduced some exciting online solutions for our valued Customers this year. For our corporate Customers, we have introduced an online Cash Management Portal called Dhaka Bank C Solutions. We have also launched Dhaka Bank GO, our very own Mobile Apps for on-the-go Banking. We are also launching Trade Cloud, an online Foreign Trade module for our Trade Customers. Moreover, we facilitated our Customers with our online Account Opening Forms under our Go Green Campaign. We are continuously innovating to come up with ideas that can increase Customer convenience and also ensure regulatory compliance.

Moreover, in order to meet our responsibility towards the society, we have recently unveiled the foundation stone for the construction of 'Children Play Zone' at Gulshan Lake Park. It will be a play zone where children will find all the modern amenities. We want to work more and more for a better, sustainable future for the generations next. Together, we will uplift not only our Bank, but also our society as well.

Lastly, all praise to The Almighty for smoothening our journey till the 3rd Quarter of 2017. By the grace of Allah, most of our financial indicators have shown better sign than they did in the last year. Let us deliver our best to our valued Customers and Stakeholders in the last Quarter too, so that we can make the year 2017 a year of success for all of us.



Syed Mahbubur Rahman
Managing Director & CEO

ইনসাইটের এবারের সংখ্যাটি ঢাকা ব্যাংক লিমিটেডের ২২ বছর পূর্তির বার্তাবাহী। ১৯৯৫ থেকে যাত্রা শুরু করে আমরা আজ গ্রাহক, অংশীদার ও অন্যান্য স্টেকহোল্ডারদের সাথে সম্পর্কের ২২ বছর অতিক্রম করেছি। তাঁদের সহযোগিতার জন্য জানাই অশেষ ধন্যবাদ এবং আগামী দিনগুলোতে তাঁদের সাথে আমাদের সম্পর্ক আরো শক্তিশালী হয়ে উঠবে বলেই আমাদের দৃঢ় বিশ্বাস।

ঢাকা ব্যাংকের ২২ বছরের ঐতিহ্যকে বহন করে ব্যাংকটিকে আরও এগিয়ে নিয়ে যাবার দায়িত্ব এখন আমাদের। ব্যাংকিং খাতের অবিরাম পরিবর্তন ও প্রতিযোগিতার ধারার সাথে তাল রেখে এই কাজটি করা এত সহজ নয়। বহির্বিশ্বের প্রযুক্তিগত পরিবর্তনের প্রভাব আমাদের ব্যাংকিং খাতেও পড়ছে। অদূর ভবিষ্যতে ব্যাংকিং ব্যবস্থা ও ব্যাংকার-গ্রাহক সম্পর্কে যে ব্যাপক পরিবর্তন আসবে, তার সাথে খাপ খাওয়াতে হলে আমাদেরকেও যুগোপযোগী ও টেকসই সমাধান নিয়ে এগিয়ে আসতেই হবে।

সমগ্র বিশ্বেই এখন গ্রাহকেরা অনলাইন ব্যাংকিং ব্যবস্থার দিকে ঝুঁকছেন। বাংলাদেশেও এর জনপ্রিয়তা বাড়ছে। ঢাকা ব্যাংকও তাই যুগের সাথে চলতে গিয়ে নতুন প্রযুক্তিগত সমাধান গ্রাহকদের কাছে পৌঁছে দিচ্ছে। আমাদের সম্মানিত গ্রাহকদের জন্যে আমরা নিয়ে এসেছি বিভিন্ন ডিজিটাল সেবা ঢাকা ব্যাংক C সলিউশন, মোবাইল অ্যাপসভিত্তিক ঢাকা ব্যাংক GO, TradeCloud প্রভৃতি।

আমাদের গ্রাহকদের সুযোগ-সুবিধার জন্যে আমরা সবসময়ই নিয়মচাচর অক্ষুন্ন রেখে নতুন উদ্ভাবনী সেবা প্রদানের চেষ্টা করছি। শুধু গ্রাহক সেবাই নয়, ভবিষ্যৎ প্রজন্মের প্রতি আমাদের দায়িত্বকেও আমরা যথাযথ গুরুত্বের সাথে নিয়েছি। কিছুদিন আগেই গুলশান লেক পার্কের পাশে আমরা চিলড্রেন প্লে যোন এর ভিত্তিপ্রস্তর স্থাপন করেছি। এ সমাজের সুন্দর ভবিষ্যৎ নির্মাণের জন্যে ঢাকা ব্যাংক অঙ্গীকারবদ্ধ।

মহান আল্লাহ তা'আলার অশেষ রহমতে আমরা প্রায় বাধাহীনভাবেই ২০১৭ অতিক্রম করছি। বছরের এই শেষ তিন মাসেও আমাদের লক্ষ্য থাকবে গ্রাহক ও স্টেকহোল্ডারদের কাছে সর্বোৎকৃষ্ট সেবাটি পৌঁছে দেওয়া।

বছরের শেষাংশ শুভ হোক সকলের।

সৈয়দ মাহবুবুর রহমান
ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও সিইও

MONETARY POLICY STATEMENT (MPS) JULY - DECEMBER H1 FY'18 FOCUSES ON GROWTH, STABILITY AND POVERTY REDUCTION

Ashique Iqbal, SAVP, R&D

The new Monetary Policy aims at supporting the government's policies and programs in pursuit of price stability, faster inclusive economic growth, poverty reduction and attaining environmentally sustainable growth objectives.

On July 26, 2017 Bangladesh Bank (BB) announced Monetary Policy Statement (MPS) for the first six months of FY 2017-'18. It is the third MPS announced by Governor Fazle Kabir after he took over the charge of the Central Bank. A conservative stance was adopted in the backdrop of falling remittance inflows, lower exports, growing imports, depreciating BDT against the Greenback and rising inflation risks. Taking this macro-factor into account, BB lowered both its public and private sectors credit growth targets because the investment trend was slow.

MPS Highlights:

- **Gross Domestic Product:** Gross Domestic Product (GDP) growth was 7.24. A target of 7.4 real GDP growth has been set for FY'18. Although, the output growth momentum looks robust, low FY'17 export growth of 2.2 and workers' remittance inflow downturn to negative 14.5 in contrast with 8.58 import growth in the same fiscal pose threats to the external and local demand led growth outlook for FY'18. However the Central Bank is optimistic about achieving the targeted GDP growth in view of current political calmness which is assumed to continue until this yearend.
- **Inflation:** Mean inflation decreased to 5.4, below the FY'17 ceiling of 5.8. However the current upward trends in food prices, caused by the flash floods in the haor regions during April – June 2017 period are indicative of an inflation outlook. Some of the risks associated with domestic inflation may be neutralize to some extent by the subdued global inflation brought on by the tightening of money supply in the USA and the EU, and prevailing the low inflation in India. Bangladesh Bank's FY'18 monetary program intends to set a cautious, flexible course to contain the annual average CPI inflation within the set target ceiling of 5.5.
- **Reserve Money (RM):** Reserve Money (RM) growth was 16.3 at the end of June 2017 which was significantly higher than the target ceiling of 14.0. However, the projected reserve money growth for H1 FY'18 (i.e. July – December) is 12.8 and for H2 FY'18 (January - June) is 12.0. Central Bank expects that RM will help to achieve the target inflation, but the reality signals us the different.
- **Broad Money (M2):** Broad Money (M2) growth stood at 10.9 at the close of June 2017 while the target ceiling was 15.5. However, the target ceiling for M2 for H1 FY'18 is 12.9 and for H2 FY'18 is 13.9 and is considerable for achieving the targeted GDP growth.
- **Domestic Credit:** Domestic Credit growth stood 11.2 at the end of June 2017 which was well below the targeted ceiling of 16.4. Targeted ceiling of domestic credit growth has been set to 15.5 for the period H1 FY'18 keeping consistence with the growth and inflation objectives.

Monetary Aggregates:

Policy Variables (Y-o-Y growth in %)	FY 2015-'16				FY 2016-'17			
	H1 (Jul-Dec)		H2 (Jan-Jun)		H1 (Jul-Dec)		H2 (Jan-Jun)	
	Target	Actual	Target	Actual	Target	Actual	Target	Actual
Inflation – General	6.20	6.19	6.07	5.92	5.80	5.52	5.80	5.44
Reserve Money Growth	16.50	15.14	14.30	30.12	14.00	19.53	14.00	16.28
Board Money Growth (M2)	15.00	14.20	15.00	16.43	15.50	13.83	15.50	10.88
Domestic Credit Growth	13.10	10.90	15.50	14.04	16.40	12.34	16.40	11.16
Public Sector Credit Growth	8.00	(1.70)	18.70	2.63	16.10	(4.26)	16.10	(12.02)
Private Sector Credit Growth	14.30	13.80	14.80	16.40	16.50	15.55	16.50	15.66

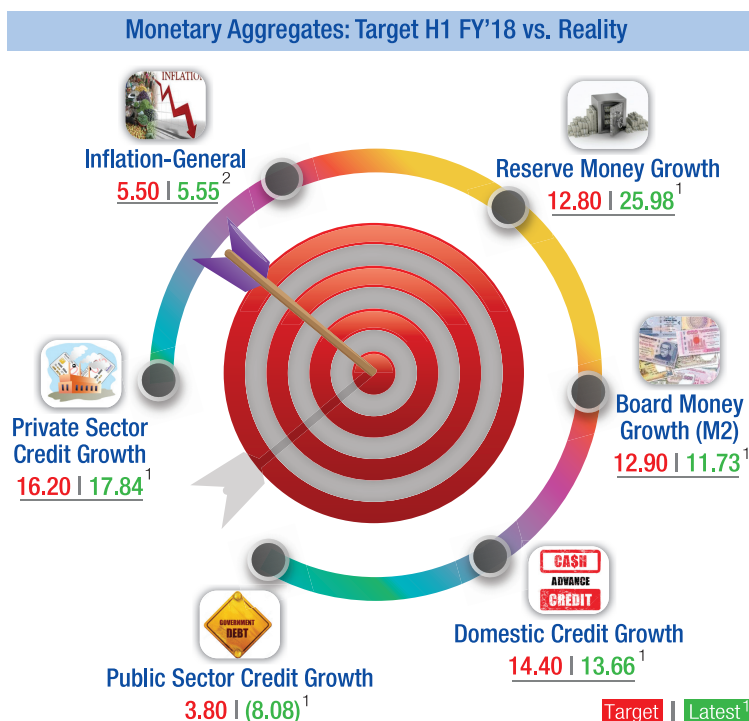
Note: Public Sector Credit Growth includes Net Credit to the Govt. Sector Credit to other Public Sector

- **Public Sector Credit:** Public Sector Credit including Other Public Sector declined by 12.0 up to June 2017 while the target ceiling for H2 FY'17 was 16.1. The reason behind the decline was that government has paid off matured T-bills/T-bonds Intermediary Measures and Achievement with proceeds from sales of National Savings Certificates (NSCs). The targeted ceiling of public sector credit growth is 3.2 for H1 FY'18 and 12.1 for H2 FY'18.
- **Private Sector Credit:** Private Sector Credit growth stood at 15.7 up to June 2017 while the target ceiling for H2 FY'17 was 16.5. However targeted ceiling of Private Sector Credit growth is 16.2 for H1 FY'18 and 16.3 for H2 FY'18.
- **Interest Rate:** The spread between lending and deposit rates has been narrowing continuously until June 2017. Bangladesh Bank's policy interest rates (repo, reverse repo rates) kept unchanged at the current levels of 4.75 and 6.75, respectively but adjustment may take place if and when required.

- **Foreign Exchange Reserve:** Foreign Exchange Reserve is showing continuous growth up until FY'17 and according to IMF formula current reserve can sufficiently meet 7 months import bills. In FY'18, Balance of Payment (BoP) current account deficit will widen further and overall balance will remain positive in upcoming year.
- **Inclusive Financing:** To support the Government's inclusive and environmentally sustainable production and employment growth goals, policy supports for financing of farm/non-farm MSME output initiatives will be continued, with greater emphasis put on employment focused sectors, and "green" projects of adopting environment friendly production practices. Additionally, the Central Bank has plans of taking initiatives to facilitate FDI through dedicated help desks/support units in banks.
- **Macroeconomics Diagnosis and Asset Quality Maintenance:** Multidimensional efforts are being made to gradually transform Bangladesh Bank's present "monetary targeting policy based framework" to a "financial price targeting based framework," and this is expected to continue in FY'18, with especial importance given to improving BB's forecasting abilities, and getting rid of obstructions to market-based financial pricing, including high NPLs (Non-performing Loans) arising out of slack lending practices, and non-market pricing of the Government's non-bank NSCs borrowings.

Observations:

- Key monetary policy targets and objectives for FY'17 were largely achieved, GDP growth outperformed the target, average inflation edged down supported by the tight monetary stance of the USA & the EU and low inflation in India and surge in net sale of NSCs drove public sector bank borrowing to negative.
- Lion's share of Domestic Credit growth has been allocated towards Private Sector, alongside a smaller growth in bank credit to the Public Sector, in view of the latter's ample access to non-bank borrowing through NSCs. Possible fall in interest rate may affect this adversely but programmed public sector credit target could be below the target.
- The recent BoP current account deficit-driven depreciation of BDT has improved export competitiveness, more significantly in non-USD markets now that USD itself has weakened significantly. The local FX market is running smoothly at current exchange rate of local currency thus it can be expected that BB won't intervene on sale or purchase side in FX market thus exchange rate of BDT likely to remain stable in FY'18.
- According to Morgan Stanley Capital International (MSCI) index Bangladesh has already included in frontier economy segment thus attain increased foreign investor interest in BD stock markets. Market showed buoyant trend since H1 FY'17 and as a cautionary step, BB will intensify their surveillance on capital market exposures by closely monitoring the operations of capital market subsidiaries of banks thus intervention on capital market exposures of Banks can be expected.



Last Word:

The current monetary policy gave more attention on to control the inflation than on growth momentum. Being a lower middle income country and with the aspiration of to be a middle income country by 2021, inflation should not get much of our attention. Inflation is under the firm grip, much lower than the target. Many practitioners and academicians around the globe believe that country like us which is in steep growth trajectory should emphasize more on growth than controlling inflationary pressures. This reminds us the theory of famous American economist Milton Friedman's "Helicopter Money". The basic principle of Helicopter Money is that if a central bank wants to raise output in an economy that is running substantially below potential, one of the most effective tools would be simply to give everyone direct money transfers.

However, we expect that the monetary policy will keep pace according to the changing economic atmosphere of the country in the coming days. In the just passed FY' 17 key monetary policy targets and objectives were achieved largely. Congruence between fiscal and monetary policy, robust output growth allows us to foretell that the country will be able to achieve their projected GDP growth in current fiscal year provided that there is not much deviation from current sociopolitical situation.

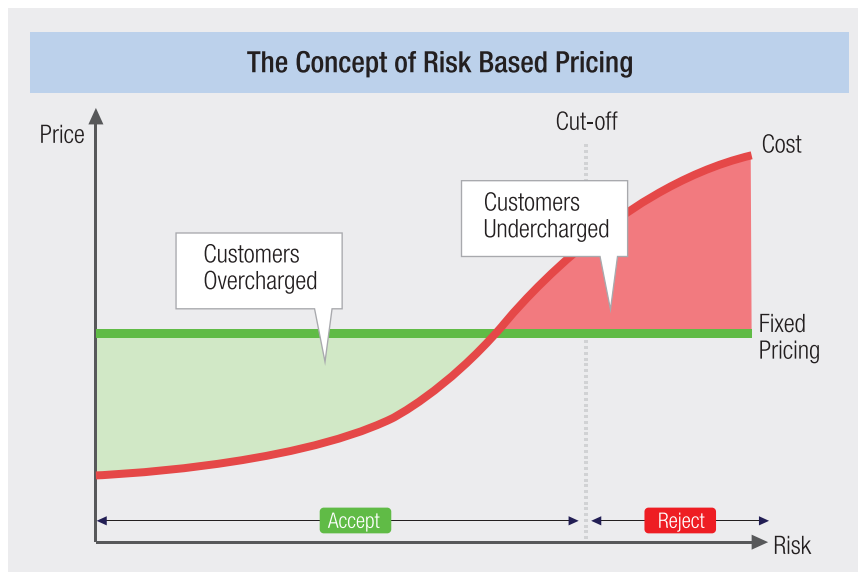
RISK BASED PRICING MODEL

REVENUE OPTIMIZATION APPROACH WITH MARGINAL RISK

Md. Nahid Ul Hasan, SPO, Risk Management Division

Risk-based pricing is grasping growing attention in today's business world full of risk imbalance. As all customer groups do not mirror the same look on a business scale, so all cannot share the same cost burden alike. It has been around for many years and has been recommended by many credit risk managers as a way for businesses to compensate the risk of different customer segments. The theory is relatively simple. With fixed pricing, the cost of risk is evenly distributed among customer segments despite the fact that certain segments have high risk and others lower risk. This situation results in the lower-risk customers "paying" more than their risk – essentially being overcharged – while the higher-risk customers pay less than their risk.

In our present market perspectives, different interest rates and loan terms are offered to different borrowers, based on their credit worthiness. To substantiate credit worthiness, Risk-based pricing focused on the factors, such as a borrower's credit rating through External Credit Assessment Institutions (ECAI's), Audited Financial Statement, Risk Weighted Asset (RWA), Capital Charge, Cost of Capital/Return on Equity (ROE) and Income depending on the type of loan. It does not consider factors which are irrelevant such as race, colour, national origin, religion, gender, marital status or age.

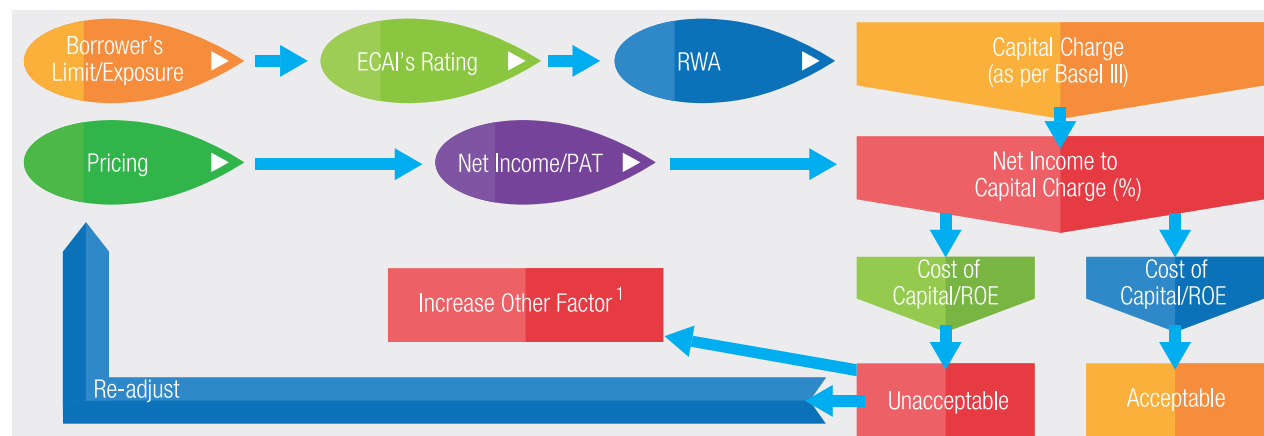


The continuous forward movement of classified loans in our economy is deeply skewed towards particular strata of high risk borrowers while the price burden is equally spread over the good ones. Had there been a good measure to price the credit risks, bank's losses from impaired assets could have been less or at least good borrowers would have been rewarded by a significant price comfort. Here comes the relevance of risk based pricing before lending any type of investment to secure depositor's money as well as stakeholder's safe return.

In this regard, Dhaka Bank introduced the 'Risk Based Pricing Model' that has already been live at Head Office level to assess the proper pricing customer-wise.

The model shows how a borrower's Risk Based Pricing is followed through Net Income [Profit after Tax (PAT)], Risk Weighted Asset (RWA), Capital Charge, Net Income to Capital Charge ratio. If Net Income to Capital Charge ratio is greater than the Cost of Capital/Return on Equity (ROE), the pricing will be Acceptable otherwise, the pricing will be Un-acceptable or need to be re-adjusted or the other factors like fee-based income, cash collateral, cash margin readjusted for reducing the capital charge of the client and increasing the Net Income to Capital Charge ratio.

User of the model has to decide ROE/Cost of Capital first. To assess your borrowers through the model, you have to consider the borrower's ECAI's rating, Customer's Limit/Exposure, proposed pricing/margin, Cash Collateral, Cost of Deposit, Overhead Cost, Provision and Fees & Other Income (if any). The following flowchart describes a detail picture of the model.



Applied properly, the model gives you the appropriate pricing to lend money for sustainable return.

Risk-based pricing allows lenders to charge higher interest rates on borrowers who seem less likely to repay their loans in full and on time or having higher Risk Weighted Asset (RWA) to charge higher capital, and lower interest rates on borrowers who seem more likely to repay their loans in full and in a timely manner or having lower RWA to charge lower capital. For example, if your ECAI's credit rating category shows that your long term rating is not good, you might be charged higher interest rate than someone who has good long term credit rating.

Exceptions:

- If the risk distribution (risk score) is skewed to the left, the quantity effect might exceed the price effect and therefore the risk-based pricing strategy might be unprofitable. Alternatively, if the quantity of bad exceeds the quantity of good in the market, the risk-based pricing strategy might be unprofitable, too
- By differentiating the interest rates charged to each identified risk group, lenders may inadvertently worsen the average level of risk of their portfolio as a whole
- If the lender has insufficient information to reliably distinguish low risk from high, it might be convenient to set a flat interest rate strategy rather than using a customized pricing strategy

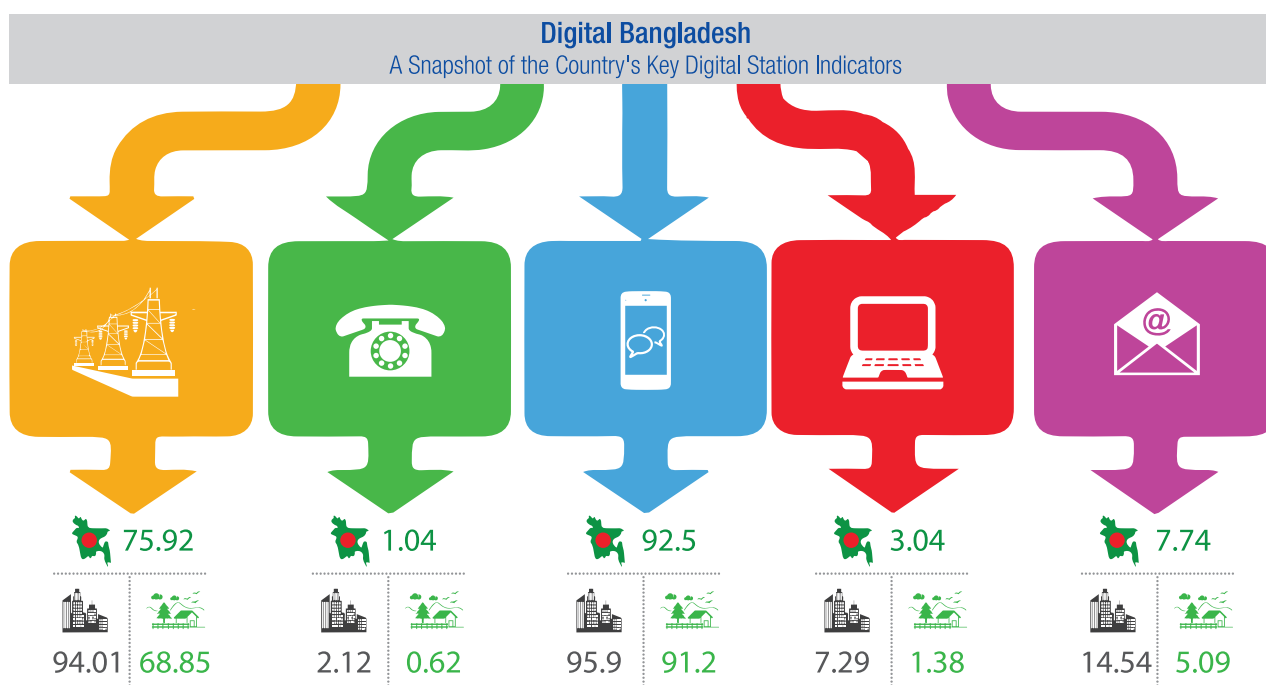
Promoting credit consciousness and discipline

Several reports and case studies of World Bank have shown that a risk-based pricing environment based on credit information data improves loan performance by reducing delinquency rates and contains non-performing assets. Credit penetration is achieved by significantly identifying "good borrowers" (low credit risk) that otherwise would have been misidentified as "bad borrowers" (high credit risks) and, therefore, may not have been provided credit at optimal terms and conditions. At the same time, high-risk borrowers are no longer subsidized by lower-risk borrowers. Risk-based pricing of loans could be a major motivating factor for borrowers to ensure they maintain a healthy credit history and a high credit score.

Rewarding the good has been an age-old practice. If you have been paying back your loans on time, you are a good borrower. And if the aforementioned adage is followed, you could expect to be rewarded with a lower rate of interest the next time you apply for a loan. This practice of rewarding good borrower is yet to gain acceptance by the country's lending institutions.

To ensure that good borrowers are rewarded for their financial discipline, my own observation is that all credit institutions and banks in the country may adopt risk-based pricing to lend money for sustainable credit growth, prevent the continuous forward movement of classified loans, build strong capital base and provisions, secure depositor's money as well as stakeholder's safe return.

As per widely accepted global rules, a country poorly credit rated by Moody's or S&P and Fitch bears the burden of rising cost of business in terms of trade cost, correspondent relationship, foreign guarantee, various credit lines, etc. while a better rated country reaps the fruits of lower business cost. In line with this kind global practice, the Risk Based Pricing Model as developed and introduced by Dhaka Bank is a step forward to bring justice and equilibrium in our credit culture. This will help the Bank not only reward the good customers while rationalizing the bads; but also prevent both continued credit loss and subsidized credit expenses facing the banking industry in recent time.



* Figures in % of Total Population as of 2016

Source: Household Income & Expenditure Survey 2016

360-DEGREE ANALYSIS OF CREDIT PROPOSITION

Mr. Abdul Matin, EVP & Head of CRM

Credit is considered to be one of the major sources of earnings for the Bank. But failure in assessing overall Credit Risk may lead to increase in NPL. For the purpose of ensuring sustainable business environment, the Credit Analyst/Manager does have an important role to play. We know that banking industry is going through tough business challenges. Navigating the journey under such an ever-challenging business environment therefore does need a 360-degree Analysis of all Credit Propositions. We should not forget at the same time that the challenge creates opportunities, but a high degree of professionalism, managerial tactfulness, strategic planning not in breach of regulatory prescriptions are must for reaping benefit of this opportunity. So doing banking business and attainment of desired business target is a challenging task that calls for the expansion of earning assets with sustainable sourcing of income and at the same time having top most priority to restrain the growth of non-performing loans. This eats into the vitality of the financial health and is the deterrent for any financial institution. What differentiates a Bank from its competitors is the quality of its Employees, and in particular, its Credit Officers/Analysts. Identification and mitigation of Credit Risk is an important task of a Credit Analyst/Manager.

Despite intense competition in procuring new business, the Credit Analyst should focus on the following important issues in addition to analyzing information like CIB, Sales growth/turnover, Credit Rating, Cash Flow, Purpose, Industry Analysis and overall business experience of the Entrepreneur.

Trading Business

The Credit Analyst should look into the following at the initial stage of processing of the Credit Proposal:

1

Price volatility – Credit Analyst needs to identify whether the product price is volatile or not. If the price is volatile in nature it should be checked that whether Customer demand for it is price inelastic or not.

2

Dominance of major Market Players – because of dominance of major market players, the small or medium size Traders incur loss in their business. In some of the cases large Traders/Importers sell their Product at much below the imported or cost price which becomes a challenge for the small or medium size Traders to survive. It is common in Khatungonj area, Chittagong, country's largest wholesale market.

3

Information from the major Buyers & Suppliers – to know the market reputation and overall standing of the Customer, the Credit Analyst should collect information from their buyer and supplier.

4

Seasonality – business based on seasons like trading of ACs demand of which peaks in summer and dips in winter. So the requirement of working capital will be more in summer and less in winter.

5

Competition – if the Industry is competitive, quick response to Customer needs is compulsory and therefore a higher level of inventory is maintained. Liberal credit terms are also mandatory with good service to survive in the market. So, higher the competition, higher would be the requirement of working capital.

Manufacturing Concern

The Credit Analyst should look into the following in addition to others:

1

Assess total Production Capacity of existing Units – Production Capacity of existing manufacturing units of a particular product needs to be determined to assess whether any further investment for producing this type of product would be feasible or not. In this case it is mandatory to ascertain demand-supply gap for the product to be manufactured.

2

For assessment of working capital for any manufacturing concern it is also required to assess production capacity of the existing plant; and the sales turnover must commensurate with the capacity of the same so that assessment of working capital can be done accurately. The root cause of high % of NPL in Chittagong region was wrong assessment of working capital requirement. Consequently, the Customers were over financed and now it has become burden for the Banks.

3

Availability of Raw— Material - in order to ensure uninterrupted production process, availability of raw material is inevitable. The Credit Analyst should inquire about it at the time of initial interview of the Customer. In this case more than one Supplier is preferable. If the raw material supply is not smooth for any reason, the Customer tends to store more of raw materials than needed and that may increase requirement of working capital at a particular point of time.

4

Price Competitiveness – Per unit production cost in comparison with import cost need to be checked by the Credit Analyst.

5

Modern Marketing Strategy – how far the Entrepreneurs are ready to cope up with Modern Marketing Strategy should be assessed, otherwise at one point of time, they might be in problem while generating sufficient cash because of intense competition.

6

Govt. Tax/VAT Policy – probable impact of Tax/VAT Policy should be taken into consideration by the Credit Analyst.

7

Technological Obsolescence – Technological Obsolescence might increase production cost, so likely effect of Technological Obsolescence should also be taken into consideration.

8

Environmental Risk – Potential environmental risk may not seem significant at the time of approval of a loan but may become so during execution, as a result of higher regulatory standards and increased level of enforcement.

Construction Company

Financing a Construction Company (Work Order Finance) is known as Supervisory Credit. It needs close follow-up and monitoring until the liability is adjusted in full. Now-a-days in spite of proper assignment of bills and completion of other standard documentation formalities, a significant amount of loan against Work Order are seen to become Overdue/Classified. Here it is pertinent to mention that in some of the cases for winning the bid, the bidding price may be lower than actual cost. Here, to safeguard the interest of the Bank, Credit Analyst should know the quoted price of the 2nd lowest bidder. If the 2nd lowest price is much higher than the winning price, it can be assumed that the Work Order value may be revised in future and in that case the Customer might require additional funding. On the other hand, if the Work Order value is not increased, the Customer will not be able to complete the work within validity or will have to incur loss resulting the liability with the Bank to remain unadjusted/be classified.

Export Oriented RMG Business

Siphoning of fund through inter unit transaction is a common phenomenon in Export Oriented RMG Business. The infamous Hallmark scam exploited the system of issuing BTB L/C in favour of different sister concerns within the same group. While structuring the credit limits, Credit Analyst should determine the actual requirement of working capital/BTB L/C limit on the basis of installed capacity. Factory of the beneficiary of local BTB L/C should also be visited by Credit Analyst/RM at the time of processing Credit Proposal.

Credit to Support Excessive Business Growth

Lending to a company which is expanding after winning a new contract may sound reasonable. But a request from a similar company which has won five new contracts might raise doubts in the mind of Lender, as the company may not have planned for its growth adequately.

In December 1863, Hugh McCulloch, the Comptroller of the Currency and later Secretary of the Treasury of USA, addressed a letter to all national Banks. A part of the very important letter, that describes the ever increasing challenges of today's banking, is excerpted:

"Distribute your loans rather than concentrate them in a few hands. Large loan to a single individual or firm, although sometimes proper and necessary, are generally injudicious and frequently unsafe. Large borrowers are apt to control the bank; and when this is the relation between a bank and its customers, it is not difficult to decide which in the end will suffer. Every dollar that a bank loans above its capital and surplus it owes for, and its managers are therefore under the strongest obligations to its creditors, as well as to its stockholders, to keep its discounts constantly under its control."

As per desire of our CEO, presently we are also focusing more on SME and Retail business to diversify Credit Risk and it is considered to be the right strategy for navigating a smooth and safe journey in a turbulent ocean.

জাল দলিল চেনার উপায়

মোঃ জুলফিকার আলী, ফাস্ট ভাইস প্রেসিডেন্ট, লিগ্যাল অ্যাফেয়ার্স ডিভিশন

ব্যাংকিং ব্যবসার বাণিজ্যিক ঋণদানের সাথে ঋণের সম্পত্তির একটি নিবিড় সম্পর্ক রয়েছে। কারণ, ব্যাংক ঋণদানের ক্ষেত্রে অধিকাংশ সময় জামানত হিসেবে ঋণগ্রহীতার কাছ থেকে ঋণের সম্পত্তি বন্ধক হিসেবে নিয়ে থাকে। তাই এই সম্পত্তি নিশ্চিত কিনা তা পরীক্ষা-নিরীক্ষা করা খুবই জরুরি। ঋণ দেবার আগে ঋণগ্রহীতা তাঁর সম্পত্তির দলিলপত্র এবং সম্পত্তির সঙ্গে আনুষঙ্গিক অন্যান্য কাগজপত্র ব্যাংকে সরবরাহ করেন। ব্যাংক এই সম্পত্তির দলিল ও মালিকানা স্বত্ব সঠিক কিনা তা যাচাই করে নিশ্চিত হবার জন্য মতামত চেয়ে ব্যাংকের প্যানেলডক্ট আইনজীবির নিকট কাছে পাঠান। এক্ষেত্রে আইনজীবীকে দুটি বিষয় নিশ্চিত হয়ে মতামত প্রদান করতে হয়ঃ

১. স্বত্বের দলিল (Document of Title) সঠিক কিনা। এ দলিলগুলি হচ্ছে সাফ-কবলা দলিল, বায়া-দলিলসমূহ, আম-মোক্তারনামা (যদি থাকে) এবং মালিকানাসংক্রান্ত ধারাবাহিক স্বত্বের দলিলাদি।
২. মালিকানা স্বত্ব (Document of Ownership) ঠিক আছে কিনা। মালিকানা স্বত্বের দলিলাদি হচ্ছে সি,এস, খতিয়ান, এস,এ, খতিয়ান, আর,এস, খতিয়ান, মহানগর জরিপ খতিয়ান, নামজারী খতিয়ান, ডি,সি,আর, খাজনা আদায়ের রশিদ ইত্যাদি।

জাল দলিল চেনার উপায়

১. বন্ধকদাতার কাছ থেকে তাঁর মালিকানার সঠিকতা প্রমানের জন্য বায়া-দলিলসমূহ নিতে হবে। এরপর প্রথমে সাব-রেজিস্ট্রি অফিসে গিয়ে দেখতে হবে যে, দলিলটির রেজিস্ট্রি কার্যক্রম শেষ হয়েছে কিনা, অর্থাৎ ভলিউম বইতে (বালাম বই) নকলকরণ কাজ শেষ হয়েছে কিনা। রেজিস্ট্রি কার্যক্রম শেষ না হয়ে থাকলে দলিলটি সংশ্লিষ্ট সাব-রেজিস্ট্রি অফিসে সংরক্ষণ করা মূল কাগজের সাথে মিলিয়ে দেখতে হবে। রেজিস্ট্রি কার্যক্রম শেষ হয়ে থাকলে সংশ্লিষ্ট সাব-রেজিস্ট্রি অফিসে বা জেলা সদরের রেকর্ড রুমে সংরক্ষণ করা ভলিউম বইর সাথে দলিলটি মিলিয়ে দেখতে হবে। এ জন্য নির্দিষ্ট ফিস প্রদান করে দলিলটি তল্লাশ ও পরিদর্শনের জন্য নির্দিষ্ট ফরমে আবেদন করতে হবে। সাব-রেজিস্ট্রি অফিসে দলিলের প্রকৃতি অনুযায়ী ৪ (চার)টি রেজিস্টার বা ভলিউম থাকে।
২. সহকারী কমিশনার ভূমি অফিস থেকে সংশ্লিষ্ট দলিলে উল্লিখিত জমির নামজারী সম্পর্কে খোঁজ নিতে হবে। নামজারীতে ধারাবাহিকতা সঠিক আছে কিনা, পর্যবেক্ষণ করতে হবে। এক্ষেত্রে সি,এস, খতিয়ানকে ভিত্তি হিসেবে ধরতে হবে। সি,এস, খতিয়ানের সাথে বিক্রতার নামজারী খতিয়ানের কোনো গরমিল থাকলে জাল-জালিয়াতি আছে মর্মে ধরে নিতে হবে।
৩. সংশ্লিষ্ট দলিলে উল্লিখিত জমির মাঠপর্চা যাচাই করতে হবে। এক্ষেত্রে উপজেলা সেটেলমেন্ট অফিসারের কার্যালয়ে গিয়ে নির্দিষ্ট ফিস প্রদান করে আবেদনের মাধ্যমে মাঠপর্চা তুলে যাচাই করতে হবে। সংশ্লিষ্ট জমির মাঠপর্চা অন্য ব্যক্তির নামে হলে সেখানে জাল-জালিয়াতি আছে বলে ধরে নিতে হবে।
৪. দলিলটি “হেবার” বা “দানের” ঘোষণাপত্র দলিল হলে সেক্ষেত্রে দাতা ও গ্রহীতার সম্পর্ক পরীক্ষা করতে হবে। এ ধরনের দলিল নির্দিষ্ট কয়েকটি সম্পর্কের মধ্যে হয়ে থাকে। যেমনঃ স্বামী-স্ত্রীর মধ্যে, পিতা-মাতা ও ছেলে-মেয়ের মধ্যে, আপন ভাই-বোনের মধ্যে, নানা-নানী ও নাতি-নাতনীর মধ্যে। এ কয়েকটি সম্পর্কের বাইরে এ দুই ধরনের দলিল রেজিস্ট্রি হলে তা সঠিক হবে না এবং এ ধরনের দলিলমূলে প্রাপ্ত জমি বন্ধক নেয়া যাবে না।
৫. মূল মালিকের স্বাক্ষর নকল করে জাল দলিল তৈরী হতে পারে। এক্ষেত্রে স্বাক্ষর বিশেষজ্ঞের মাধ্যমে স্বাক্ষরের সঠিকতা যাচাই করতে হবে।
৬. সাব-রেজিস্ট্রি অফিসের সিল জাল করে জাল দলিল তৈরী হতে পারে। সেক্ষেত্রে রেজিস্ট্রি অফিসে গিয়ে বিভিন্ন সিল পরীক্ষা করতে হবে।
৭. সম্পত্তি রেজিস্ট্রি করা কোন দলিল লেখককে জিজ্ঞেস করেও জাল দলিল সনাক্ত করা যেতে পারে।
৮. দলিলটি সাম্প্রতিক রেজিস্ট্রিকৃত পাওয়ার অব অ্যাটর্নি দলিল হলে সেটি নির্দিষ্ট ফরম্যাটে প্রস্তুত কিনা যাচাই করতে হবে। কারণ বর্তমানে ১৯টি কলামে দলিলটি প্রস্তুতের বিধান রয়েছে।
৯. সি,এস, জরিপ পরবর্তী সময়ে জমিটি যতবার বিক্রি হয়েছে বা অন্যভাবে হস্তান্তর হয়েছে, তার সঙ্গে জমির পরিমাণে মিল আছে কিনা, তা যাচাই করে দেখতে হবে।
১০. দলিলে ব্যবহৃত নন-জুডিসিয়াল স্ট্যাম্প সাধারণত সনদপ্রাপ্ত কোন স্ট্যাম্প ডেডারের কাছ থেকে কেনা হয়। স্ট্যাম্প ডেডারগণ এক্ষেত্রে নির্দিষ্ট রেজিস্টার বইতে স্ট্যাম্প ক্রেতার নাম লিখে রাখেন এবং স্ট্যাম্প নির্দিষ্ট নম্বর ব্যবহার করেন। এক্ষেত্রে স্ট্যাম্প ডেডারের মাধ্যমে স্ট্যাম্প ক্রেতার নাম ও ব্যবহৃত নম্বর পরীক্ষা করে জাল দলিল সনাক্ত করা যায়।
১১. ই-ফিস আদায়ের কোড নম্বরও সনাক্তের একটি উপায়। সাব-রেজিস্ট্রি অফিসে রেজিস্ট্রিকৃত প্রতিটি দলিলের ই-ফিস আদায়ের কোড মূল দলিলের প্রথম পৃষ্ঠার বাম পাশে পেন্সিল দিয়ে সাধারণতঃ লেখা থাকে এবং উক্ত নির্দিষ্ট দলিল কোডের অধীনে ই-ফিস আদায় করা হয়। বিভিন্ন দলিলের ই-ফিস আদায়ের কোড নিম্নরূপঃ

ক্রঃ নং	দলিলের প্রকৃতি	ই-ফিস আদায়ের কোড
১	সাফ কবলা দলিল	২৩+৪
২	বায়নাপত্র/বিক্রয়চুক্তি দলিল	৫সি+৪
৩	বটননামা দলিল	৪৫+৪
৪	হেবা/দানপত্র দলিল	৩৩+৪
৫	এওয়াজ/বিনিময় দলিল	৩৯+৪
৬	বন্ধকী দলিল	৪০+৪
৭	বিশেষ আম-মোক্তারনামা দলিল	৪৮এ+৪
৮	সাধারণ আম-মোক্তারনামা দলিল	৪৮বি+৪
৯	অপ্রত্যাহারযোগ্য আম-মোক্তারনামা দলিল (ব্যাংক বা আর্থিক প্রতিষ্ঠানের অনুকূলে ঋণ গ্রহণের বিপরীতে)	৪৮সি+৪
১০	অপ্রত্যাহারযোগ্য আম-মোক্তারনামা দলিল (পণমূল্য ব্যতীত)	৪৮সিসি+৪
১১	অপ্রত্যাহারযোগ্য আম-মোক্তারনামা দলিল (পণমূল্যের বিনিময়ে)	৪৮ডি+৪
১২	লিজ দলিল	৩৫+(৫)

৯২. দলিলের সাথে মিউটেশন ও খাজনা রসিদ সংযুক্ত থাকতে হবে। দলিলের মালিকের নাম, দাগ নম্বর, জমির পরিমাণ, মৌজার নামের সাথে মিউটেশন ও খাজনা রসিদের মিল থাকতে হবে। উল্লেখ্য যে, দলিলের জোত নম্বরটিই মিউটেশন ও খাজনার জোত নম্বর হয়ে থাকে। তাই মিউটেশন ও খাজনার জোত একই আছে কিনা মিলিয়ে দেখতে হবে। বিষয়টি নিম্নলিখিত ছকের মাধ্যমে দেখানো হলো:

দলিল	মিউটেশন	খাজনা	চেক পয়েন্ট
জমির মালিকের নাম ও ঠিকানা	জমির মালিকের নাম ও ঠিকানা	জমির মালিকের নাম ও ঠিকানা	এই তিনটি ডকুমেন্টের এই সকল তথ্য একই রকম আছে কিনা মিলিয়ে দেখতে হবে।
দাগ নম্বর	দাগ নম্বর	দাগ নম্বর	
জমির পরিমাণ	জমির পরিমাণ	জমির পরিমাণ	
মৌজার নাম	মৌজার নাম	মৌজার নাম	
-	জোত নম্বর	জোত নম্বর	

যেভাবে জাল দলিল সৃষ্টি হতে পারে

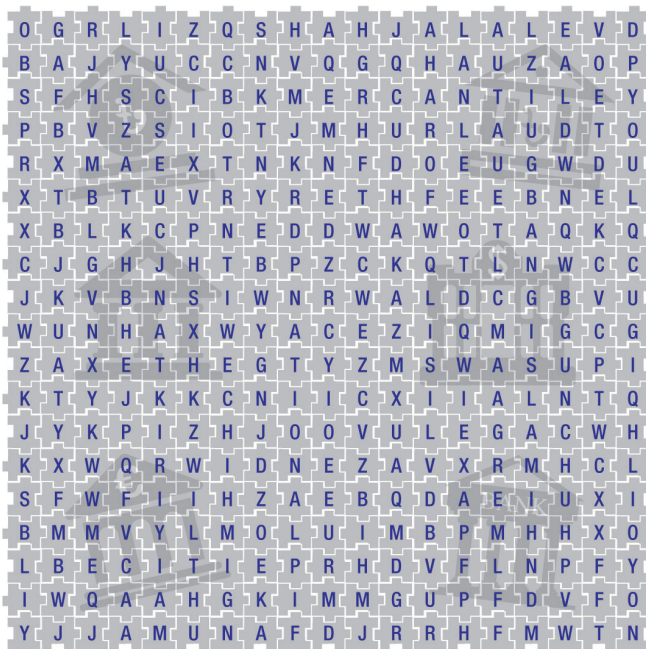
- সংশ্লিষ্ট জমিতে তার মালিকানা নেই অথচ তিনি নিজে দলিলদাতা সেজে কোন জমি রেজিস্ট্রি অফিসে রেজিস্ট্রি করালে বা কাউকে মালিক সাজিয়ে নিজ নামে কোন জমি রেজিস্ট্রি করে নিলে দলিলটি জাল বলে গণ্য হবে।
- পিতা বা মাতার মৃত্যুর পর তাঁদের রেখে যাওয়া কোন সম্পত্তিতে সাধারণত ছেলে-মেয়েরাই মালিক হয়। কিন্তু মেয়েদেরকে বাদ দিয়ে ছেলেরা দলিলের মাধ্যমে কোন জমি বিক্রি করলে বা মেয়েদেরকে বাদ দিয়ে ছেলেরা নিজেদের মধ্যে বন্টননামা দলিলের মাধ্যমে জমি বন্টন করলে দলিলটি জাল হবে।
- সরকারী সম্পত্তি কোন ব্যক্তির নামে ব্যক্তি-মালিকানাধীন দেখিয়ে রেজিস্ট্রি করলে দলিলটি জাল বলে গণ্য হবে।
- মৃত ব্যক্তিকে জীবিত দেখিয়ে দলিল রেজিস্ট্রি করলে দলিলটি জাল বলে গণ্য হবে।
- মূল মালিক বিদেশে থাকলে, তাঁর অনুপস্থিতিতে তৃতীয় কাউকে মূল মালিক দেখিয়ে জমি রেজিস্ট্রি করলে দলিলটি জাল বলে গণ্য হবে।
- মূল দলিল ঘষামাজা বা ওঁড়ারবাইটিং করে দাতা বা গ্রহীতার নাম পরিবর্তন, দাগ নম্বর বা খতিয়ান নম্বর বা চৌহদ্দি পরিবর্তন করেও জাল দলিল সৃষ্টি হতে পারে।
- অফিসের সিল এবং সাব-রেজিস্ট্রারের স্বাক্ষর জাল করেও জাল দলিল তৈরি করা হয়।

দলিল জাল হলে করণীয়

আইনে রেজিস্ট্রিকৃত দলিল বাতিলের ক্ষমতা একমাত্র আদালতের উপর ন্যস্ত করা হয়েছে। সুনির্দিষ্ট প্রতিকার আইন, ১৮৭৭ (The Specific Relief Act, 1877) এর ৩৯ ধারায় রেজিস্ট্রিকৃত দলিল বাতিলের বিধান রাখা হয়েছে। এ ধারা মোতাবেক, যে কোন ব্যক্তি যার বিরুদ্ধে লিখিত চুক্তি বাতিল কিংবা বাতিলযোগ্য, যার যুক্তিসঙ্গত সম্ভাবনা আছে যে, সেসকল দলিল যদি অনিশ্চয় অবস্থায় ছেড়ে দেয়া হয়, তবে তার গুরুতর ক্ষতির কারণ হবে; তবে সে দলিলটি বাতিল বা বাতিলযোগ্য ঘোষণার জন্য মোকদ্দমা দায়ের করতে পারে এবং আদালত তাঁর স্বেচ্ছাধীন ক্ষমতাবলে উক্তরূপে রায় প্রদান করতে পারেন ও চুক্তিটি বাতিল করার নির্দেশ দিতে পারেন।

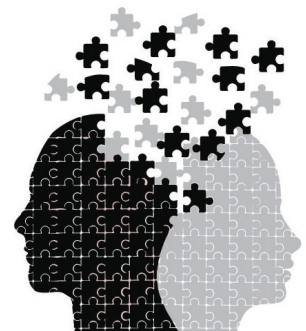
তবে যদি কোন দলিল রেজিস্ট্রেশন আইন, ১৯০৮ অনুসারে রেজিস্ট্রিকৃত হয়ে থাকে, তখন আদালত এরূপ ডিক্রির একটি কপি সংশ্লিষ্ট রেজিস্ট্রি অফিসে প্রেরণ করবেন ও সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তা, দলিলটি রেজিস্টারে র যে পৃষ্ঠায় নকল হয়েছে, সেখানে বিলুপ্তির বিষয় লিপিবদ্ধ করবেন।

WORD PUZZLE



How many Local Commercial Banks are in the above Word Puzzle? Try to sort these Banks by name.

Clue: Only the first name of the Bank is given, like Sonali, Janata etc.



BANKING PROCESS REENGINEERING A VITAL STEP TO SUSTAINABILITY FOR BANKS

Sanjit Kumar Sarker, AVP, Gulshan Circle-02 Branch

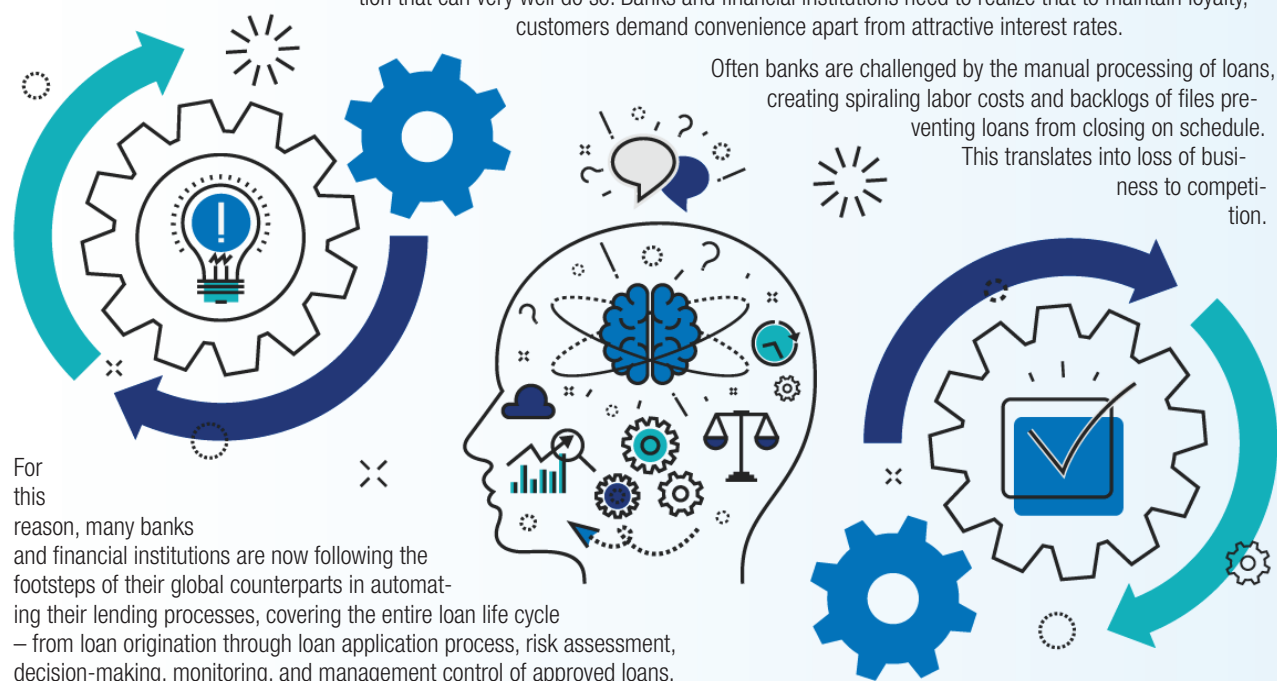
"Banks must begin to act less traditionally and follow the path forged by other customer-centric organizations that allow themselves to be shaped by customer demand, using more mobile, more two-way, more "right-now" experiences to give customers what they want when they want it." - KPMG, Banking Outlook

In Banking Process Reengineering, Banks begin with a blank sheet of paper and reorganize existing processes to deliver more value to the Customer. They typically accept a new value system that places emphasis on customer needs. Banks trim down organizational layers and eliminate unproductive activities in two key areas. First, they redesign functional organizations into cross-functional teams. Second, they use technology to improve data dissemination and decision making.

Banks use Banking Process Reengineering to improve performance substantially on key processes that impact customers. Banking Process Reengineering can:

- Reduce costs and cycle time. Banking Process Reengineering reduces costs and cycle times by eliminating unproductive activities and the employees who perform them.
- Improve quality. Banking Process Reengineering improves quality by reducing the fragmentation of work and establishing clear ownership of processes.

Today, customers are more knowledgeable and more demanding than ever. They are aware of all the options available to them and, if a lending organization is not able to process a loan application within a desirable time frame, they are quick to switch to some other organization that can very well do so. Banks and financial institutions need to realize that to maintain loyalty, customers demand convenience apart from attractive interest rates.



An automated loan processing solution allows these lending organizations to close more qualified loans faster with improved operational efficiency. It virtually eliminates the tedious sorting of both paper and electronic files and dramatically minimizes the costly manual data entry.

ICICI Bank, India's largest private sector bank, deployed 'Software Robotics' in over 200 business processes across various functions of the bank. Software robots have reduced the response time to customers by up to 60% and increased accuracy to 100% thereby sharply improving the bank's productivity and efficiency. It has also enabled the bank's employees to focus more on value-added and customer-related functions. The software robots now perform over 10 lakh banking transactions every working day.

HDFC Bank launched an Electronic Virtual Assistant (EVA), an artificial intelligence-driven chatbot for customer services. EVA can assimilate knowledge from thousands of sources and provide answers in simple language in less than 0.4 seconds.

Such far-reaching changes are basically aimed at maintaining long-term profitability and strengthening the competitive edge of banks in conformity with transforming market realities. To survive and flourish in a global economy, businesses must respond to major trends reshaping markets.

BANGLADESH BANK DIRECTIONS

MAJOR BANGLADESH BANK CIRCULARS: July - September 2017





Ashique Iqbal, SAVP, R&D

Reference	Title	Download Link
FEPD Circular No. 26	Use of share capital and authorized loans through foreign currency/local currency accounts	https://goo.gl/7vX1Ac
FEPD Circular No. 28	Taka loans to NRBs working abroad	https://goo.gl/KrUJWH
ACD Circular No. 02	Agricultural & Rural Credit Policy & Program for the FY'18	https://goo.gl/KrdWts
BRPD Circular No. 10	Amendment of Guidelines on Credit Card Operations of Banks	https://goo.gl/TfDs6B
BRPD Circular No. 11	Application of Interest on Deposit and Loan Accounts of Deceased Individuals.	https://goo.gl/HFEJ8a
BRPD Circular No. 12	Loan Classification and Provisioning about Credit Cards	https://goo.gl/TtuYLD
FEPD Circular No. 33	Issuance of bank guarantees against import under buyer's credit	https://goo.gl/qiEWce
BFIU Circular No. 19	Instructions to be followed by the schedule banks for prevention of money laundering, terrorist financing and proliferation financing.	https://goo.gl/zLhGqQ
BRPD Circular No. 14	Prudential Guidelines for Agent Banking Operation in Bangladesh	https://goo.gl/uudK41
BRPD Circular No. 15	Loan Classification and Provisioning about under Short-term Agricultural and Micro-Credits	https://goo.gl/xhGsf
SFD Circular Letter No. 05	Regarding Expenditure allocation for Countries tourism development under CSR activities	https://goo.gl/Q4on2i

REVISED SME DEFINITION AND FINANCING LIMIT FOR THE BANKS

Bangladesh Bank (BB) recently vide SMESPD Circular No. 2 dated June 29, 2017 revised its definition of Cottage, Micro, Small and Medium enterprises along the lines of the National Industry Policy 2016, and defined the financing ceiling. Such steps will standardize the loan portfolio segmentation across the Banks. Latest changes have been made in the SMESPD Circular No. 01 dated January 07, 2016 titled Master Circular on SME Financing.

Additionally, Banks must keep aside 20% of the loans they give out in 2017 for SMEs, and subsequently must achieve at least 1% year-on-year growth to raise the SME portfolio to 25% by 2021. Priority is to be given to small enterprises over medium ones. Earlier BB instructed the Banks to lend 30% SME financing to Manufacturing sector, 15% to Service and 55% to Trading sector. In its latest Circular BB set sector-wise financing targets which requires achieving by 2021. The new instruction is to increase lending to Manufacturing SMEs to at least 40%, Service SMEs to 25%, and Trading to 35% by 2021. At least 10% SME financing has to be allocated to women SME entrepreneurs and this is to be increased to 15% by 2021.

Category	Sub Sector	Fixed Assets excluding land and buildings		Employee (Max)		Loan Ceiling
		Revised1	Earlier2	Revised1	Earlier2	
Cottage 	Manufacturing	< 10 lac	< 5 lac	15	10 including Family Members	10K - 10 lac
	Service					
Micro 	Manufacturing	10 - 75 lac	5 - 50 lac	16 - 30	10 - 24	20K - 1 crore
	Service	< 10 lac	< 5 lac	15	< 10	25 lac
	Trading	< 10 lac	< 5 lac	15 or Annual Business Turnover 1 crore Maximum	< 5	25 lac
Small 	Manufacturing	75 lac - 15 crore	50 lac - 10 crore	31 - 120	25 - 99	50K - 20 crore
	Service	10 lac - 2 crore	5 lac - 1 crore	16 - 50	10 - 49	5 crore
	Trading	10 lac - 2 crore	5 lac - 1 crore	16 - 50 or Annual Business Turnover 1 crore Maximum	6 - 10	5 crore
Medium 	Manufacturing	> 15 - 50 crore	> 10 - 30 crore	121 - 300 For RMG/Labour Intensive Industry - 1,000	100 - 250	75 crore
	Service	2 - 30 crore	1 - 15 crore	51 - 120	50 - 100	50 crore
	Trading		1 - 15 crore		11 - 50	

BANGLADESH ECONOMY AT A GLANCE

<p>GDP Growth (in %)</p> <p>7.24% 0.13% ▲ FY 2016-17¹</p> 	<p>Exchange Rate (USD-BDT)</p> <p>80.8000 3.06% " ▲ 27-Sep-2017¹</p> 	<p>Import - C&F (in US\$ million)</p> <p>28,399.30 13.36% " ▲ Jan-Jul 2017¹</p> 
<p>Export (in US\$ million)</p> <p>24,884.93 2.90% ▲ Jan-Aug 2017¹</p> 	<p>Wage Earners Remittance (in US\$ million)</p> <p>9,990.48 (6.54)% ▼ Jan-Sep 2017¹</p> 	<p>FX Reserve (in US\$ million)</p> <p>32,820.13 4.84% ▲ 27-Sep-2017¹</p> 
<p>Reserve Money (in BDT crore)</p> <p>210,287.8 15.63% ▲ Jul 2017¹</p> 	<p>Broad Money (in BDT crore)</p> <p>1,009,591.7 10.54% ▲ Jul 2017¹</p> 	<p>Twelve Month Average Inflation (in %)</p> <p>5.45% (0.39)% ▼ Jul 2017¹</p> 
<p>Current Account Balance (in US\$ million)</p> <p>(497.00) (231.13)% ▼ Jul 2017¹</p> 	<p>Per Capita Income (in US\$)</p> <p>1,602 9.35% ▲ FY 2016-17¹</p> 	<p>Credit to Govt. Sector (in BDT crore)</p> <p>118,979.10 (8.08)% ▼ Aug 2017¹</p> 
<p>Credit to Private Sector (in BDT crore)</p> <p>791,807.10 17.84% ▲ Aug 2017¹</p> 	<p>National Savings Certificates Outstanding (in BDT crore)</p> <p>200,264.79 40.72% ▲ Aug 2017¹</p> 	<p># of School Banking A/C</p> <p>1,334,338 12.87% ▲ Jun 2017¹</p> 
<p># of Agent Banking Subscribers</p> <p>845,699 223.16% ▲ Jun 2017¹</p> 	<p>All 10-100 Taka A/C (Including Farmers' A/C)</p> <p>17,074,454 5.80% ▲ Jun 2017¹</p> 	<p>Active Mobile Financial Services (MFS) A/C (in lac)</p> <p>307.30 125.23% ▲ Aug 2017¹</p> 

1-P2P

BANGLADESH BANKING INDUSTRY AT A GLANCE

<div>W.A. Call Money Rate (%)</div> <div>3.90%</div> <div>0.33% ▲</div> <div>27-Sep-2017¹</div> <div></div>	<div>W.A. Deposit Rate (%)</div> <div>4.93%</div> <div>(0.46%) ▼</div> <div>Aug 2017¹</div> <div></div>	<div>W.A. Lending Rate (%)</div> <div>9.46%</div> <div>(0.69%) ▼</div> <div>Aug 2017¹</div> <div></div>	
<div>Spread (%)</div> <div>4.53%</div> <div>(0.23%) ▼</div> <div>Aug 2017¹</div> <div></div>	<div>CAR (%)</div> <div>10.68%</div> <div>0.34% ▲</div> <div>Jun 2017¹</div> <div></div>	<div>NPL (%)</div> <div>10.13%</div> <div>0.07% ▲</div> <div>Jun 2017¹</div> <div></div>	
<div>Deposits Excluding Inter-Bank (in BDT crore)</div> <div>901,896</div> <div>11.55% ▲</div> <div>Mar 2017¹</div> <div></div>	<div>Advances Excluding Inter-Bank (in BDT crore)</div> <div>685,402</div> <div>15.58% ▲</div> <div>Mar 2017¹</div> <div></div>	<div>SME Loan Outstanding (in BDT crore)</div> <div>182,706</div> <div>13.84% ▲</div> <div>Jun 2017¹</div> <div></div>	
<div>Retail Loan Outstanding (in BDT billion)</div> <div>568</div> <div>6.84% ▲</div> <div>Jun 2017¹</div> <div></div>	<div>Excess Liquidity (in BDT crore)</div> <div>110,800</div> <div>(9.87%) ▼</div> <div>Jun 2017¹</div> <div></div>	<div># of Bank Deposit Accounts</div> <div>83,729,981</div> <div>8.07% ▲</div> <div>Mar 2016¹</div> <div></div>	
<div># of Bank L&A Accounts</div> <div>10,228,292</div> <div>2.26% ▲</div> <div>Mar 2016¹</div> <div></div>	<div># of Active Credit Card</div> <div>936,148</div> <div>166,852 ▲</div> <div>Jun 2017¹</div> <div></div>	<div># of Active Debit Card</div> <div>10,802,217</div> <div>1,740,168 ▲</div> <div>Jun 2017¹</div> <div></div>	
<div># of Active Pre-paid Card</div> <div>205,285</div> <div>45,060 ▲</div> <div>Jun 2017¹</div> <div></div>	<div># of Bank Branches</div> <div>9,720</div> <div>267 ▲</div> <div>Jun 2017¹</div> <div></div>	<div># of ATMs</div> <div>9,246</div> <div>729 ▲</div> <div>Jun 2017¹</div> <div></div>	<div># of POSs</div> <div>36,288</div> <div>4,018 ▲</div> <div>Jun 2017¹</div> <div></div>

1-P2P

KEY APPOINTMENTS IN FINANCIAL SECTOR

Banks, NBFIs and Regulators

Name	Position	Organization
Md. Ahsan-uz Zaman	Managing Director and CEO	Midland Bank Limited
S.M. Abdul Hamid	Deputy Managing Director	Premier Bank Limited
Mohammed Mahtabur Rahman	Chairman, Board of Directors	NRB Bank Limited
Firoz Ahmed Khan	Deputy Managing Director	LankaBangla Finance Limited
Alhaj Md. Nurun Newaz	Chairman, Board of Directors	National Credit and Commerce Bank Limited
A. E. Abdul Muhaimen	Managing Director	United Commercial Bank Limited
Ahsan Afzal	Additional Managing Director	United Commercial Bank Limited
Md. Golam Faruque	Managing Director & CEO	South Bangla Agriculture and Commerce Bank Limited
Johora Bebe	Additional Managing Director	Meghna Bank Limited
Md. Mahbub-ul-Alam	Additional Managing Director	Islami Bank Bangladesh Limited
Mosleh Uddin Ahmed	Managing Director & CEO	National Credit and Commerce Bank Limited
Irteza Ahmed Khan	CEO & Managing Director	Meridian Finance & Investment Limited
Md. Zakir Hossain	Deputy Managing Director	Sonali Bank Limited
Mohammad Jahangir Alam	Deputy Managing Director	Sonali Bank Limited
Mohammed Shawkat Jamil	Additional Managing Director	United Commercial Bank Limited
Mohammed Ismail Hossain	Managing Director	Bangladesh Krishi Bank
Abdul Majid Sheikh	Deputy Managing Director	Rupali Bank Limited
Syed Ashraf Ul Alam	Deputy Managing Director	Sonali Bank Limited
Bishnupada Chowdhury	Deputy Managing Director	Rupali Bank Limited
Dr. Md. Foroz Ali (F.F.)	Deputy Managing Director	Janata Bank Limited
Tazrina Ferdousi	Deputy Managing Director	Bangladesh Krishi Bank
Md. Nuruzzaman	Deputy Managing Director	Bangladesh Krishi Bank
AKM Hamidur Rahman	Deputy Managing Director	Bangladesh Development Bank Limited
Kazi Alomgir	Deputy Managing Director	Karmasangsthan Bank Limited
Pankaj Roy Chowdhury	Deputy Managing Director	Bangladesh Development Bank Limited
Yusuf Ali	Deputy Managing Director	Sonali Bank Limited
Md Showkat Osman	Deputy Managing Director	Sonali Bank Limited
Md. Mosaddake-Ul-Alam	Deputy Managing Director	Investment Corporation of Bangladesh
Md. Muin Uddin	Managing Director	Rajshahi Krishi Unnayan Bank Limited
Md. Showket Islam	Deputy Managing Director	Sonali Bank Limited
* Covered July to September of CY 2017		

কর্পোরেট সৌজন্য: চলনে-বলনে-লিখনে (পর্ব ০২)

সালহুদীন আহমেদ, সিনিয়র ভাইস প্রেসিডেন্ট অ্যান্ড ইন-চার্জ, আরআরডি অ্যান্ড ডিভিটিআই

এই দফায় বলন আর লিখন নিয়েই বলি। কর্পোরেট জগতে চৌকস আর সচেতন মানুষই বেশি। সুতরাং নিজেরা সচেতন না থাকলে ছোটবড়ো ভ্রান্তি বড়োদের ঝুঁকুধন আর ছোটদের বিভ্রান্তির কারণ হতে পারে। তাই সতর্ক থাকার খুব জরুরি।

► Tier কি টায়ার না টিয়ার?:

Tier বা স্তর, যেমন Capital এর স্তরভেদ বোঝাতে Tier-1 বা 2 বলা হয়। এটা কিন্তু কক্ষগোই টায়ার নয়। এটির উচ্চারণ অবশ্যই এবং শুধুই টিয়ার। এর rhyme বা মিল হবে tear বা অক্ষর উচ্চারণের সাথে টায়ার (tyre, আমেরিকান বানান tire) হলো গাড়ির চাকা। একজন বিদেশির কাছে tier কে টায়ার বললে তিনি না-ও বুঝতে পারেন।

► Thank না Thanks?:

Verb হলে অবশ্যই, এবং শুধুই Thank, আর Noun হলে Thanks। I thanks you ভুল, তবে Many thanks ঠিক।

► Congratulation না Congratulations?:

শুধু Congratulation! বলা/লেখা একদম ভুল। Congratulations! ঠিক। তবে ভিন্ন প্রেক্ষিতে ব্যাকরণ ঠিক রেখে Congratulation লেখা যায়।

► Wedding না Weeding?:

বিশেষ করে Facebook-এ অনেকেই সহকর্মীর বিয়ের ছবিতে লেখেন attended Weeding Ceremony of Mr. Hossain। Weeding Weed মানে তো আগাছা। Wed হলো Verb, বিয়ে করা, আর Wedding হলো Noun, বিয়ে (অনুষ্ঠান)। আর Weeding মানে আগাছা পরিষ্কার করা।

► Opposite না Opposite to?:

The Branch is opposite to [অথবা opposite of] the school ভুল। ... opposite the School লিখতে হবে। অনেকের বিয়ের কার্ডেও এই মারাত্মক ভুলটা চোখে পড়ে।

► Message কি ম্যাসেজ না মেসেজ?:

Message কে ম্যাসেজ নয়, মেসেজ বলতে হবে। Me = মে, Ma = ম্যা। যেমন Pen পেন, আর Pan প্যান। একদম আলাদা দুটো জিনিস। তেমনি Bed বেড, Ten টেন আর Seven সেভেন। অনেকেই শুনি স্যাভেন বলেন।

► অনুষ্ঠান-কে অনুষ্ঠান বলতে আর লিখতেও দেখা যায়। ভুল।

► Trident কি ট্রাইডেন্ট না ট্রিডেন্ট?:

তিনটি দাঁত-আলা ত্রিশূলাকৃতি এই অস্ত্রটি আসলে কখনোই ট্রিডেন্ট নয়, ট্রাইডেন্ট।

► Delete কি ডিলেট না ডিলিট?:

অবশ্যই ডিলিট, ডিলেট নয়। Let লেট, Toilet টয়লেট। যেহেতু lete, সেহেতু এজাতীয় শব্দের উচ্চারণ-লিট। যেমন - Complete, Obsolete ইত্যাদি।

► Against কি অ্যাপোস্টিট না অ্যাপোসেনসিট?:

অবশ্যই অ্যাপোস্টিট। বানান-nest হলে উচ্চারণ নেস্ট হতো। এই শব্দের উচ্চারণে অনেকেই কিন্তু একটু সতর্ক হতে হবে।

► By born না by birth?:

অবশ্যই by birth। অনেকেই ভুলটা করেন। By chance, by choice, by mistake - এভাবে by এর পরে Noun হবে। Born হলো Verb এর past participle অথবা Adjective। এর Noun birth। Chance, choice, mistake এগুলোও Noun।

► Bouquet (ফুলের তোড়া) কি বুকে না বুকেট?:

এর সাধারণ উচ্চারণ বুকে, 't' উহ্য।

► Buffet (নিজেরা তুলে খাওয়া) কি বুকে না বুকেট?:

সাধারণ উচ্চারণ বুকে। 't' সবসময়ই উহ্য। তবে এই বানানেই বাফেট একটা শব্দ আছে, মানে কিল-ঘুঘি ইত্যাদি।

► 07.05.'2017 কি সঠিক?:

না। Apostrophe (') বসে যখন কোন digit বা letter বাদ যায়। যেমন 07.06.'17 ঠিক। এখানে 20-এর বদলে apostrophe বসেছে।

► Send it to all Borrower's ঠিক?:

না, এখানে শব্দটি plural, তাই ...all Borrowers হবে। It is a Borrower's application ঠিক। এখানে Borrower-এর বোঝানো হয়েছে বলেই apos. বসেছে।

► Diabetes না Diabetic?:

রোগের নাম Diabetes বা ডায়াবেটিস (Noun), আক্রান্ত ব্যক্তি Diabetic বা ডায়াবেটিক (Adjective)। যে কোন রোগের শব্দ নাম নির্ভরযোগ্য সূত্র থেকে জেনে বলতে হবে। না জানা মোটেই লজ্জার নয়, তবে ভুল জানা এই লেভেলে এসে উয়ানক লজ্জার।

► Diagnostic?:

এর উচ্চারণ বানান থেকেই বোঝা যায়, ডায়াগনোসটিক। আর Diagnosis হলো ডায়াগনোসিস। ডায়াগোনোসিস নয়। বানানেgo থাকলে উচ্চারণ ...গো হতো।

► Register/Registrar ?:

নিবন্ধক হলে Registrar, রেজিস্ট্রার কখনোই রেজিস্টার (Register) নয়। Register হলো খাতাটি। যেখানে লিখে নিবন্ধক বা Registrar নিবন্ধন বা Registration করেন। একটু লক্ষ্য করলেই বানান আর উচ্চারণের তফাৎটা বোঝা যাবে। মতামত জানালে আলোচনায় সুবিধে হয়। আবারও দেখা হবে অন্য কোন ইস্যুতে। ধন্যবাদ।



FACTORING AN ALTERNATIVE TOOL OF WORKING CAPITAL FINANCE

Mr. Mohammad Shahidul Islam, SAVP, CRM Division

FACTORING is an arrangement in which the receivables arising out of credit sale of goods or providing services are purchased by or sold to the Factor (Banks/NBFIs). The sale of the receivable transfers ownership of the receivable to the Factor, indicating the Factor obtains all of the rights associated with the receivables. Accordingly, the receivable becomes the Factor's asset, and the Factor obtains the right to receive the payments made by the debtor for the invoice amount.

There are two types of Factoring considering geographical boundary. One is Domestic Factoring and another is International Factoring (Export Factoring). The share of Domestic Factoring is around 90% of the total Factoring business.

Domestic Factoring involves three main parties: the Factor who purchases the receivables, the Supplier (the Customer) who sells the receivables, the Buyers (the Debtors) who has financial liability that requires him or her to make a payment to the owner of the invoice. The Seller sells the receivable at a discount to the third party (the Factor) to obtain cash to meet its present and immediate financial obligation. Generally the Factoring is used in manufacturing industries when the immediate need for raw material surpass their available cash and ability to purchase on credit.

The Factoring process can be broken up into two parts: (i) the initial account setup and (ii) ongoing funding. Setting up a Factoring account involves submitting an application, a list of clients, an accounts receivable aging report and a sample invoice. The approval process involves detailed underwriting, during which the Factoring company can ask for additional documents, such as: documents of incorporation, financials, Banks statements, etc. Once the account is set up, the business is ready to start funding invoices. Receivables are funded in two parts. The first part is the "advance" and covers 80% to 85% of the invoice value. This is deposited directly to the business's Bank account. The remaining 15% to 20% is rebated, less the Factoring fees, as soon as the invoice is paid in full to the Factoring company.

The Factor's overall profit is the difference between the price it paid for the invoice and the money received from the debtor, less the amount lost due to non-payment.

Risks to a Factor:

- Counter-party credit risk related to clients and risk covered debtors
- External fraud by Clients: fake invoicing, mis-directed payments, pre-invoicing, un-assigned credit notes, etc.
- Operational risks, such as contractual disputes
- Competition from traditional source of working capital finance

Global Scenario: According to Factors Chain International (FCI), a global representative body for Factoring, the total volume of world Factoring for 2016 was 2,376 billion euro, slightly higher than in 2015 where it reached 2,367 billion euro. FCI Members account for close to 60% of the world domestic volume, 84% of international and 64% of the total. Asia (highly influenced by China) shows a 14% decline of Factoring business and by similar results of other traditional strong players such as Taiwan (-10%) and Japan (-9%). In the opposite field, it was Hong Kong (+28%), Australia (+14%) and Singapore (+4%) and nice growth figures are also reported in Malaysia, Thailand and Vietnam.

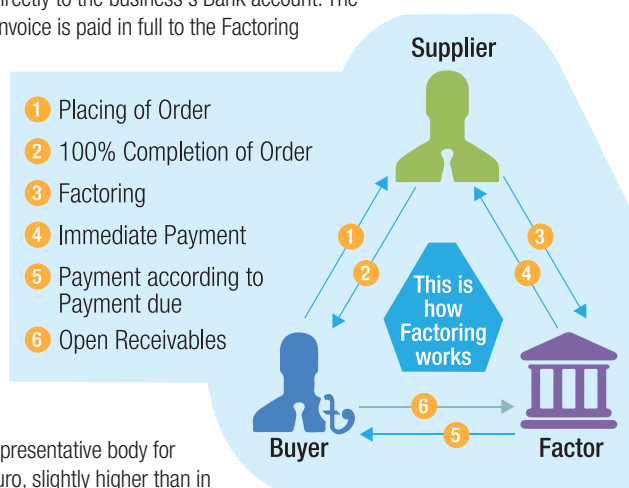
Factoring In Bangladesh:

A good number of NBFIs are offering Account Receivable Factoring in Bangladesh for their domestic Clients. Among the domestic commercial Banks, a few Banks especially Eastern Bank Limited is also providing Account Receivable Factoring as a product of SME Banking. But the weight of Factoring in their loan portfolio is very negligible although the Enterprises of Bangladesh need a lot of short term finance.

Moreover, International Factoring is yet to start in Bangladesh as there is no legal scope of using Factoring as a method for the settlement of international trade transactions. Guidelines of Bangladesh Bank on International Factoring is under process. Hopefully, International Factoring as an alternative of Letter of Credit will get momentum in near future.

References:

- Website of FCI
- www.bluevine.com/accounts-receivable-factoring-guide-factoring-invoices
- Factoring (Finance) Wikipedia
- Website of Banks/FIs
- Related articles, research papers, Newspaper
- Draft Guideline on International Factoring



ENTERTAINMENT OF YOUTH

Sanjana Islam, PO, R&D

What do we do after a long work day at office? What do we do for relaxing our minds, what are our sources of entertainment? The youth of today have lots of interests. In this era of rapid technology, the mode of entertainment has also shifted from the mode that was preferable to the previous generations. Different segments of modern youth have interest in different genres of Books, music, movies, TV shows. But more often, this generation is found to be glued to their cell phones and computer screens. Today's youth are fonder of mobile and internet based games, sci-fi action adventure fantasies and communicating in social media. Absence of open spaces and social bonding is very much evident in this era. We often hear the previous generation to utter that most of the younger generation have lost touch of their culture and true social identity. If we look at the contents of audio-visual entertainment we see names of Hollywood, Indian and Korean shows and movies. Quality programs rarely dominate today's youth entertainment. Everything is fast for this generation. They like fast food, fast communication and fast paced life. Social media is the most popular genre of entertainment among youth. Many youth engage maximum amount of their time on social media. *Facebook, Wikipedia, Google, Twitter, YouTube*, etc. have become a part and parcel of everybody's life.

Some decades back television was a popular medium of entertainment amidst busy life. But, today's youth are not much into television. They watch TV shows on *Netflix, Youtube*, or through any other online media. The wide ranged access of internet has given the source of entertainment on their personal mobiles. Be it positive or negative, but modern youth are not interested in Bangla or Hindi soap operas any more.

Soap operas are more popular among the older generation. Bangladeshi *Sultan Suleiman* or Indian Hindi serials attract a very small percentage of the urban youth. The shows like *Sherlock, Game of Thrones, Supernatural, Breaking Bad*, etc. grasps very high viewer rating among urban youth. As per online viewer rating of *Rotten Tomatoes* 95% audience worldwide prefer *Game of Thrones* than other shows. Classic Shows like: *Mr. Bean, Friends, How I Met Your Mother*, etc. also made a huge impact for the Classic Show lovers. *Netflix*, an online video streaming company, made huge profit in Entertainment media by presenting these shows to viewers. People can binge on *Netflix* for recurrently watching their favourite shows.

Reality shows are also popular among youth. For Example, Indian Game Shows like *Kaun Banega Krorpati* is highly popular and it reached a huge amount of audience. On the other side, other reality shows like dance shows, musical contests, stunt shows, etc. are also popular among a certain portion of the youth.

The shows modern youth watch usually dictate their conversation and choices of everyday life. The shows like *Game of Thrones* or *Super Natural* usually display violence and fantasy. Display of violence and vulgarity are making the youth more rogue in their approach. Modern youth seem to lose touch with the root culture. Many of us have no clue about the rich cultural heritage we have in Bangladesh. Even in 90's we had popular dramas in our TV shows that had both critical and popular acclaim. But now, we do not get such shows on television. Hence the youth have shifted their interest to other sources of entertainment. The era has changed and they cannot be tamed to watch whatever they are getting in Bangladeshi Channels. So, which media to target to reach these young minds? Online media is way forward to reach this youth segment. Be it *Facebook, YouTube, Twitter* or *Netflix*, online media is the gateway to reach the modern youth. Businesses should focus more on online responses of youths to tap into this segment.



PREDICTIVE ANALYTICS: PREDICTS WHO WILL BUY, LIE OR DIE? (LAST PART)

Ashique Iqbal, SAVP, R&D

Claim Handling

Claim management of any insurance-backed financial product can be a time consuming and costly task for back offices. Based on components of a claim, such as the value of the claim, nature of injury, place, characteristics of the claimant and the Customer's insurance history it is possible to predict which claims are likely to be fraudulent. These cases clearly need attention and can be prioritized and assigned to experienced claim handlers. On the contrary it is also possible to predict which cases are not complex and have a close to zero probability of being fraudulent. It could be interesting to not assign these cases to a claim handler, but settle them automatically and transfer the claim amount to the Customer. This decreases claim duration and therefore positively influences the Customer experience.

HR Analytics

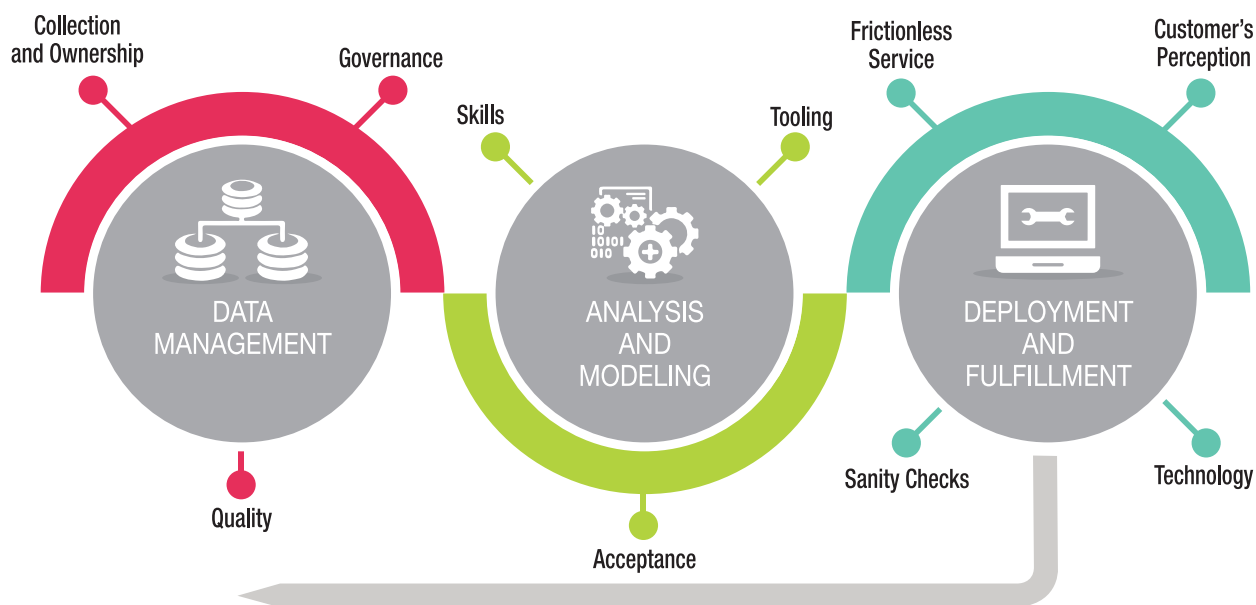
HR departments of financial institutions are continuously searching for potential employees. But which profile to hire? By analysing data of current employees, HR departments could determine which variables (age, experience, grades, etc.) contribute the most to performance and productivity. When hiring new employees this makes it possible to predict if a certain profile is likely to be successful in the company.

Challenges on Predictive Analytics Lifecycle

But as always, where are many opportunities, there are also many challenges to be solved. Effective usage of Predictive Analytics is only possible in a data-driven organization. It all comes down to having access to right "past data" and using right skills, techniques and tools to find business relevant patterns that can be used to solve similar problems in the future.

Building a data driven organization should not be considered as an IT and/or intelligence department project. Effective usage of data will mean a culture change in the organization that's driven by using analytics and data input in practical usage of data will mean a culture change in the organization that's driven by using analytics and data input in practically every step of the decision making processes.

Predictive Analytics Lifecycle



Creating this data driven organization and at the same time enabling the power of Predictive Analytics is a continuous process. Ten major different challenges on the Predictive Analytics lifecycle raise some basic initial key questions about the organization's readiness for successful use of Predictive Analytics.

Since all of these challenges will become relevant sooner or later when embarking on the journey of Predictive Analytics, the best recommendation is to be aware of the range of change ahead, and appreciate that the changes will not be incremental.

The biggest criticism against 'Predictive Analytics' is that it takes only historical data into consideration and by the time the model is prepared and ready for use, the data is a few months old. The critics term this as 'rear-view mirror analysis'. However, one can somewhat overcome this by establishing a strong system to periodically monitor the model performance in most recent available data points and re-defining the cutoffs or strategies as soon as there is an indication that the model's prediction power is below standard, which can be the result of a quick change in business environment or gradual change in Customer behaviour.

Finally in the era of Big Data, it's all about the data now. With Predictive Analytics, Banks can not only generate a 360 degree view of their Customers' financial behaviour, they can anticipate their needs and create highly personalized services that surprise and delight them too, cementing their relationships for the long term. Banks can establish greater relevance and appeal, increase trust and ultimately create a more stable commercial and operational footing in the digital age. Considering the challenges and opportunities ahead, the final advice is to Think Big, Start Now but in Small Scale, create successful examples and iterate towards leveraging Predictive Analytics into your organization.

প্রাচীন সভ্যতার দেশ ইরান

মোঃ কামারুজ্জামান, ফাস্ট ভাইস প্রেসিডেন্ট, ইসলামিক ব্যাংকিং ডিভিশন

ইরান মধ্যপ্রাচ্যের একটি শক্তিশালী ইসলামী দেশ। প্রাচীন নাম পারস্য, Persia। অফিসিয়াল নাম "Islamic Republic of Iran"। ইরানের উত্তর পশ্চিমে আর্মেনিয়ার আটসাখ প্রজাতন্ত্র আর আজারবাইজানের নাকচিভান অঞ্চল, উত্তরে কাস্পিয়ান সাগর, উত্তর-পূর্বে তুর্কমেনিস্তান, পূর্বে আফগানিস্তান ও পাকিস্তানের সীমান্ত, দক্ষিণে পারস্য উপসাগর ও ওমান উপসাগর এবং পশ্চিমে তুরস্ক ও ইরাকের অবস্থান।

ইসলাম আগমনের সমসাময়িক পৃথিবীতে পারস্য সাম্রাজ্য ও রোম সাম্রাজ্য নামে দুটি বৃহৎ শক্তি ছিল। ঐ সময়ে সাসানী রাজবংশের সম্রাট ছিলেন পারভেজ খসরু। ৬৩৩ সালে খলিফা হযরত ওমর (রা:) আমলে কাদেশিয়ার যুদ্ধে প্রখ্যাত সাহাবী ও সেনাপতি সা'দ বিন আবু ওয়াক্কাসের নেতৃত্বে পারস্য সাম্রাজ্য আংশিক বিজিত হয়। পারস্য সাম্রাজ্যের সেনাবাহিনীর সেনাপতি রুস্তম ফরুখজাদেহ এ যুদ্ধে পরাজিত ও নিহত হন। পরবর্তীতে খলিফা হযরত উসমান (রা:) এর সময়ে নাহাবান্দ বা নাহরাওয়ানের যুদ্ধে ৬৫১ সালে চূড়ান্তভাবে পারস্য সাম্রাজ্য ইসলামী খেলাফতের অন্তর্ভুক্ত হয় এবং সাসানী রাজবংশের অবসান ঘটে।

ইরানের জনসংখ্যা প্রায় ৮ কোটি। পৃথিবীর ১৮তম জনবহুল দেশ। দেশটির মোট আয়তন ১৬,৪৮,১৯৫ বর্গকিলোমিটার। আয়তনের দিক থেকে মধ্যপ্রাচ্যে ২য় এবং পৃথিবীতে ১৭তম। দেশটির রাজধানী ও বৃহৎ শহর তেহরান। ১৭৭৬ সালে পারস্যের কাজার রাজবংশের সম্রাট আগা মোহাম্মদ খান সে সময়ের একটি গ্রাম তেহরানকে রাজধানী হিসেবে পছন্দ করেন। তেহরান পারস্য সাম্রাজ্য তথা ইরানের ৩২তম রাজধানী। মালয়েশিয়াভিত্তিক "Red Money Group" এর আয়োজনে জুন ১০, ২০১৪ ইরানের Security Exchange Commission এর সৌজনে তেহরানের ইসলামিক রিপাবলিক ব্রডকাস্টিং সেন্টারে (আইআরবিসি) অনুষ্ঠিত IFN IRAN FORUM 2014 এ অংশগ্রহণ করি। হযরত শাহজালাল আন্তর্জাতিক বিমান বন্দর থেকে কাতার এয়ারওয়েজে তেহরানের উদ্দেশ্যে রওয়ানা হই। কাতারের রাজধানী দোহায় শেখ হামাদ আন্তর্জাতিক বিমান বন্দরে ৩ ঘণ্টা ট্রানজিট শেষে ইরানের স্থানীয় সময় রাত ৯টায় তেহরান ইমাম খোমেনী আন্তর্জাতিক বিমানবন্দরে পৌঁছাই।

কনফারেন্সে মালয়েশিয়া, ইরান, শ্রীলংকা, মালদ্বীপ, পাকিস্তান, সৌদি আরব, যুক্তরাজ্য, বসনিয়া-হারজেগোভিনাসহ অনেক দেশের ইসলামিক ব্যাংক ও আর্থিক প্রতিষ্ঠানের সিনিয়র এবং অন্যান্য নির্বাহী ও কর্মকর্তাগণ অংশ নেন। কনফারেন্সে ইরানের অর্থনীতি, ব্যাংকিং, স্টক এক্সচেঞ্জ, বাণিজ্য, আন্তর্জাতিক অববোধের মুখে ইরানের অর্থনীতির সার্বিক অবস্থা, অভ্যন্তরীণ শিল্প প্রভৃতি বিস্তারিতভাবে আলোচিত হয়। ইসলামী বিপ্লবের পরে ইরানের সংবিধানে রাষ্ট্রের সকল অঙ্গ সুদ নিষিদ্ধ করা হয়। এর ফলে ব্যাংকিং সেক্টর সম্পূর্ণভাবে সুদমুক্ত হয়ে যায়।

কনফারেন্স শেষে আমাদের সবাইকে ইরানের প্রাচীনতম কার্পেট প্রস্তুতকারক প্রতিষ্ঠান করিম কার্পেটের মিউজিয়াম পরিদর্শনে নিয়ে যাওয়া হয়। তেহরানের ডিস্ট্রিক্ট ৩ এ মিরদামাদ এলাকায় করিম কার্পেটের মিউজিয়াম পরিদর্শনে যাওয়ার সময় রাস্তার বাম পার্শ্বে ব্যাংক মিল্লী ইরান এর একটি শাখায় দেখলাম ক্যাপ্টেন এরিয়ান সামনে বাইরে একজন মহিলা গ্রাহক চেয়ারে বসে টাকা নিচ্ছেন। আমাদের দেশে গ্রাহকগণ সবচেয়ে বড় ব্যাংক। সারাদেশে শাখা সংখ্যা মোট ৫৩,৫৭০জন। ঈদিন রাতের বেলায় এক সৌজন্যে ডিনারে যোগ দিই। পরদিন আমরা স্কোয়ারে যাই। অত্যন্ত মনোরম, সবুজ ইরানের ইসলামী বিপ্লবের মহানায়ক



দীর্ঘ লাইনে দাঁড়িয়ে ক্যাপ্টেন কার্পেটের অনেক বিভ্রমনার শিকার হন। ব্যাংক মিল্লী ইরান ইরানের ৩,৩০০। তেহরান শহরেই এ ব্যাংকটির শাখা ৬৭২টি। ব্যাংকটির কর্মকর্তা-কর্মচারী সংখ্যা সময়ের পৃথিবীর ৬ষ্ঠ সর্বোচ্চ টাওয়ার "মিলাদ টাওয়ার" এ করিম কার্পেট কর্তৃপক্ষের ইরানের পারস্য সাম্রাজ্য ও ইসলামী ঐতিহ্যের আদলে স্থাপিত স্বাধীনতা স্তম্ভ আজাদী ঘাস ও ফুলে ফুলে ছাওয়া ও সুশোভিত এলাকা এটি। এরপর গেলাম শহরের বাইরে আয়তুল্লাহ রুহুল্লাহ ইমাম খোমেনী (র:) এর মাজার বেহেশতী জাহরায়।

রেজা শাহ পাহলভির সা'দাবাদ প্রাসাদ দেখতে রওয়ানা হই। এটি তেহরানের সবচেয়ে পথে তালেকানী স্ট্রীটের বাম দিকেই মার্কিন দূতাবাসের পরিত্যক্ত ভবন, তারপরেই মার্কিন দূতাবাসের গেটে দুয়েকজন প্রহরী দেখতে পেলাম। বর্তমানে ঐ প্রাসাদটি এলাকাতেই ইরানের পার্লামেন্ট বা মজলিস ভবন ও বিশাল পার্কিং এরিয়া অবস্থিত। হেড কোয়ার্টারও একই এলাকায় ছিল। তেহরানে বাণিজ্য মন্ত্রণালয়ের অধীনে একটি আমাদের অর্থাৎ সকল বিদেশী ডেলিগেটদেরকে সেখানে অবস্থিত একটি বড় হলে চলমান ব্যবস্থা করেন। এখানে হলগুলোয় শিক্ষা মেলা, এসএমই মেলা, হস্তশিল্প, কার্পেট ইত্যাদি সারা মেলা চলে। প্রায় সকল প্রতিষ্ঠানের পক্ষ থেকে আমাদের হাতে বিভিন্ন মূল্যবান ক্রেস্ট, শো পিস,

তেহরানে পাহলভি বংশের শেষ বাদশাহ অভিজাত এলাকা। সেখানে যাওয়ার একই সারিতে যুক্তরাজ্যের দূতাবাস। যাদুঘরে রূপান্তরিত করা হয়েছে। এ শাহের আমলের পুলিশ বাহিনী সড়াকের Exhibition Hall Area রয়েছে। কর্তৃপক্ষ ব্যাংকিং ও ইন্সুরেন্স Exhibition এ নিয়ে যাওয়ার বছরই বিভিন্ন হলে বিভিন্ন বিষয়ের Exhibition, প্রদর্শনী, প্রকাশনা উপহার দেয়া হয়।

এরপর যাই ইমাম খোমেনীর শহর কোম, কোম প্রদেশের রাজধানী, জনসংখ্যা ১৯,৫০,০০০ এর মত। রাস্তাঘাট অত্যন্ত প্রশস্ত। ইরানে সামাজিক নিরাপত্তা এতটাই উন্নত যে মানুষ অনেক দূর-দূরান্ত থেকে কোম, বেহেশতী জাহরায় বেড়াতে এসে রাস্তার পার্শ্বে তাঁবু টানিয়ে নির্বিঘ্নে রাত কাটায়। সাথের বাচ্চারা তাঁবুর বাইরে খেলাধুলা করে। এখানে রয়েছে বিশৃঙ্খলিত বুরজারদী লাইব্রেরী। তার পাশেই উৎসব মাদ্রাসা-ই-ফয়েজিয়া হুজ্জাতিয়া। এ মাদ্রাসাতেই ইমাম খোমেনী পড়াশোনা শেষ করে দীর্ঘদিন কি:মি: দূরে মাদ্রাসা ই ইমাম খোমেনী। এখানে ৫০ জনের মত বাংলাদেশী ছাত্র পড়াশুনা করছে। কত জনাই শিক্ষাবৃত্তি অনুমোদন করেছে। ইশাহানের পথে কোম যেতে হাফতে দোতাম স্টপেজে নামতে হয়। সর্বোচ্চ অভিজাতক পরিষদের সভায় আমেরিকার বিমান থেকে বোমা বর্ষণে ১০০ জন ধর্মীয়নেতা, সামনের সারির নেতা নিহত হন।

এরপর তেহরান রেলওয়ে স্টেশনে গিয়ে রাত ১০টায় মাদ্রাসাগামী ট্রেনে চড়ি। নিশাপুর স্টেশনে আদায় করি। নিশাপুর থেকে কয়েকশ মিটার পশ্চিমে বিশুদ্ধিত পারস্য দার্শনিক ওমর খৈয়ামের যায়। নিশাপুর একসময় পারস্য সাম্রাজ্যের অধীন খোরাসান প্রদেশের রাজধানী ছিল। নিশাপুরের পূর্ব হযরত বায়েজীদ বোস্তামী (রঃ) এর মাজার অবস্থিত। এই বিখ্যাত মণীষী চট্টগ্রামে ইসলাম প্রচারের জন্য দুর্ঘটনাবশত ওনার একটি আঙ্গুল কেটে পড়ে যায়। তিনি পরবর্তীতে নিশাপুরে ফিরে যান এবং সেখানেই তাঁর



তাঁরুতেই রান্নাবান্না করে আর তাদের ইরানের ইসলামী বিপ্লবের শিক্ষকতা করেন। কয়েক পক্ষ তাদের সবার এখানেই তৎকালীন সংসদ সদস্য ও বিপ্লবের ফজরের নামাজ মাজারের মিনার দেখা দিকে বোস্তাম জেলায় এসেছিলেন। এখানে মৃত্যু হয়।

পরদিন সকাল ১০.৩০টায় মাদ্রাস ট্রেনে নেমে আশপাশের বিভিন্ন এলাকার গুরুত্বপূর্ণ জায়গাগুলো ঘুরে দেখি। মাদ্রাসে আছে ১৮ শতকের পারস্যের আফসারিদ রাজবংশের বাদশাহ, যিনি ১৭৩৯ সালের মার্চ মাসে কবুল, করাচি হয়ে দিল্লী আক্রমণ করেছিলেন, সেই নাদির শাহের কবর। মোড়ার ওপর থোলা তলোয়ার হাতে নাদির শাহের প্রতিকৃতি দেখলাম। এখানকার লাইব্রেরী অনেক বড়। এখানে লাইব্রেরীতে বাংলা বইয়ের কন্টার দেখতে পেলাম। তাঁরা আমাকে বাংলায় লেখা বেশ কিছু বই উপহার দিলেন।

চলবে...

AUSTRALIA DOWN UNDER BANGLADESH

Rahmat Ali, SPO, CPC Credit Operations







After more than a decade, Bangladesh has defeated Australia! What a great feeling it is! It is Bangladesh's first ever win against Australia in Test Match. Earlier Bangladesh managed to beat Australia only once and that too was in an ODI in 2005, thanks to the miraculous hundred from Muhammad Ashraful! The Test Match win signifies the strength the current Bangladesh team holds. No more frustration and questioning from cricket fraternity regarding the justification of Bangladesh's Test status. As a team, we have come a long way.

The match between Bangladesh and Australia, 'Mirpur Test', was a classic one. It ended in less than four days with glittering performances from the two stalwarts 'Shakib' and 'Tamim'. Both men were playing their 50th Test; surely, both will cherish this match as their career milestone. Tamim gifted the team with 71 (1st innings) and 78 (2nd innings) in a challenging pitch that tested the batting skills of either sides. While Tamim proved his batting skills, Shakib again added 10 wickets (five wickets in each innings) to his test career. He also scored a smashing 84 on the 1st innings. There is no other player in history to aggregate at least 80 runs and 10 wickets on two separate occasions in a Test: Shakib did that against Zimbabwe in Khulna in 2014, and has now done it again. This performance once again demonstrates why he is the leading all-rounder across all the formats of the game for so long.

The fourth day of the test match provided a real drama. Chasing 265 for victory, the Kangaroos began the fourth morning confidently with their overnight score of 109 for 2. They continued to worry the Tigers as David Warner reached his 19th Test hundred and played a very crucial role to the threatening 130-run partnership with Steven Smith. Many already predicted that the match results will be in Australia's favour, but Bangladesh were back in the game once that partnership was broken. It was none but Shakib who claimed the precious wicket of Warner on 112. With Warner departing, Bangladesh regained their hope. Soon, Smith was caught-behind trying to cut Shakib for 37.

However, Australia still needed 94, and Bangladesh required six wickets. It was once again game-on and the Australians started to feel the pressure. A brilliant take from Soumya Sarkar ended Peter Handscomb's innings on 15. M. Wade was LBW playing back to Shakib for 4, before Ashton Agar offered a return catch to Taijul for 2. The lunch break provided a breather for Australia who were rapidly losing the momentum and required a chance to regroup. However, after the break Aussies were all out leaving the target 20 runs away. The whole Bangladesh erupted with ecstasy and started celebrating the historic win.

Although Bangladesh had the chance to create history of winning the series by whitewashing the Aussies, but The Tigers couldn't continue the momentum in the second Test in Chittagong. The Aussies bounced back with a sublime century from Opener David Warner and some missed opportunities by Bangladesh. Eventually Australia amassed 377 in reply of Bangladesh's 305 and took a healthy lead of 72 runs. In the second innings Bangladesh got a paltry total of 157 runs and could only set a tiny target of 87 runs for Australia which they chased quite comfortably keeping seven wickets intact. In either of the Bangladesh's innings Ntahn Lyon was the chief destroyer who perhaps read the condition better than the Bangladeshi spinners and finished with 13 wickets in the match. Hence, the series ended in a 1-1 draw.

Most Run 	David Warner (251)
Min. Avg. Run per wicket	NM Lyon (14.31)
Max. Avg. Run per wicket	Mehedi Hasan Miraz (29.37)
Most Wicket 	NM Lyon (22 for 315 Runs)
Max. Crease Time	David Warner (362 Minutes)
Max. Avg. Crease Time per Run	Mushfiquir Rahim (252 Minutes for 62 Runs)
Maximum 4s 	David Warner (25)
Maximum 6s 	Tamim Iqbal (3), PJ Cummins (3)
Match Result 	1st Innings: Bangladesh won by 20 runs 2nd Innings: Australia won by 7 wickets
Match Turning Point 	1st Test Match: Wicket of David Warner by Shakib 2nd Test Match: Drop catch of David Warner By Mominul

Now, Bangladesh's Test Victory basket contains win against Australia, England, Sri Lanka, West Indies and Zimbabwe. As is the current form of Tigers, it can be easily said that it will not take too long when Bangladesh will beat all the other Test nations as well



HOW TO GET TRADE LICENSE IN BANGLADESH?

Ashique Iqbal, SAVP, R&D

To start any business an entrepreneur must obtain various permissions from various bodies of the Government. Trade License or Business License is the first legal document for starting a business anywhere in the world. Generally Trade License is issued by local business authorities. Bangladesh is no exception from this practice. In our country Trade License of a business entity is issued from the office of respective City Corporation or Union Council. In City Corporation or urban area, Ward Commissioner usually issues Trade License. In rural area, Union Council issues Trade License for doing any kind of business in the respective Union Council area.

Following documents are commonly required for issuing Trade License irrespective of the business types.

Proprietorship business

- Photographs of proprietor
- Copy of rent receipt or rental agreement

Limited Company

- Memorandum of Association and Article of Association
- Incorporation Certificate

Travel Agency

- Approval from Civil Aviation Authority for a Trade License from City Corporation

Industries

- Photographs of proprietor
- Copy of rent receipt or rental agreement
- No objection certificate from nearby area
- Location map of the industry
- Fire Certificate copy

Residential Hotel/Printing Press

- Permission from Deputy Commissioner

Trade License Fees

For getting Trade License one must pay scheduled fees. The fees vary depending on the business activities and size. Below is the glimpse of fees required to pay during the Trade License application processing.

- For import business Trade License, stipulated fees for import business
- For Trade License of export business, fees stipulated for export business
- For export and import business, both export and import business fees (export + import business Trade License fees)
- For limited company, fees depend on paid up capital
- Additionally, signboard charges should be paid which equals to 30% of respective trade license fees
- The fees also vary between City Corporation/urban and rural areas
- The fees should be paid at any Bank as instructed on the Trade License form

Trade license should be renewed annually by paying required fees. The fee is same as the first time trade license collection fee. Also, 30% signboard fee should be paid.

Process of getting Trade License from Dhaka City Corporation

Steps	Commercial Firm	Manufacturing Firm
1	Collect "KA" form from respective zonal office of Dhaka City Corporation. * "KA" form is mandatory to use for a commercial firm. All of the zonal offices use same "KA" form for commercial firm.	Collect "I" form from respective zonal office of Dhaka City Corporation. * "I" form is mandatory to use for a manufacturing firm. All of the zonal offices use same "I" form for manufacturing firm.
2	Complete and submit the "KA" form to local Ward Commissioner office for validation.	Complete and submit the "I" form to local Ward Commissioner office for validation.
3	Collect Trade License book by paying BDT 50 and submit application to Dhaka City Corporation zonal office with required documents.	
4	Licensing Supervisor would visit the business entity for information verification. Verification takes place after the application submission. After the verification, applicant will pay the required fees as per the business categories and size. 30% of the license fee is to be paid as signboard fee.	

Renewal Process:

General process of Trade License renewal is:

- A demand bill should be taken from the Trade License book. The Licensing Supervisor would check the expiring date and fill up the particulars of demand bill and give the booklet to the business.
- The required fee should be deposited to designated Bank through demand bill.

22nd ANNIVERSARY CELEBRATION – SOME JOYOUS MOMENTS



EVENTS

Dhaka Bank Celebrates 22 Years of Solidarity



On July 5, 2017 Dhaka Bank Limited observed its Founding Anniversary and celebrated its 22 years of solidarity. Mr. Reshadur Rahman, Chairman of the Bank graced the occasion at HO as Chief Guest. The Founder and former Adviser Mirza Abbas Uddin Ahmed, Director Mohammed Hanif flanked by former Director Khondoker Mohammad Shahjahan, Rakhi Das Gupta and Managing Director & CEO Syed Mahbubur Rahman attended the Cake-cutting Ceremony.

Dhaka Bank Donated Tk. 3.00 Crore at Prime Minister's Relief Fund



Mr. Reshadur Rahman, Chairman of Dhaka Bank Limited along with Mr. Altaf Hossain Sarker, Director of Dhaka Bank Limited recently donated a check of Tk. 3.00 crore to Prime Minister's Relief Fund for the rehabilitation of the recent flood affected people all over the country on August 23, 2017.

Dhaka Bank Sponsored Construction of Children Play Zone at Gulshan Lake Park



Dhaka Bank Limited recently sponsored the construction of 'Children Play Zone' - a play zone for children with all modern amenities at Gulshan Lake Park. Dr. ATM Shamsul Huda, President, Gulshan Society and Mr. Syed Mahbubur Rahman, Managing Director & CEO of Dhaka Bank Limited unveiled the foundation stone.

Dhaka Bank Launches Automated LC Management Solution



Dhaka Bank Limited recently launched 'Dhaka Bank TradeCloud', an automated and highly secured LC Management solution for its Corporate Clients. Managing Director & CEO of Dhaka Bank Mr. Syed Mahbubur Rahman and Founder & CEO of Hashcloud Pty Ltd Mr. Tarique A Bhuiyan formally launched the service at Corporate Office of the Bank.



Dhaka Bank Dairy Loan



Dhaka Bank launched a specialized product namely 'Dhaka Bank Dairy Loan' at Bogra district on September 14, 2017 for the expansion of Milk and Dairy Business on. With this specialized product, dairy farmers can get the loan decision within 24 hours and disbursement of cheque within 72 hours. Mr. Kazi Sayedur Rahman, Executive Director, Bangladesh Bank, Bogra was present in the event as Chief Guest. Mr. Md. Shakir Amin Chowdhury, Deputy Managing Director of Dhaka Bank Limited, Mr. Md. Sirajul Hoque, SEVP & Head of SME & Agricultural Division were also present at the programme.



MoU Signing between Dhaka Bank and RAK Ceramics



Dhaka Bank Limited and RAK Ceramics (Bangladesh) Limited have recently signed a Memorandum of Understanding for Providing Cash Management Services to the distributors of RAK Ceramics. Mr. Syed Mahbubur Rahman, Managing Director & CEO of Dhaka Bank Limited & Mr. S.A.K. Ekramuzzaman, Managing Director of RAK Ceramics (Bangladesh) Limited signed the agreement on behalf of their respective organizations.



MoU Signed between Dhaka Bank & Rakeen Development Company



Rakeen Development Company (BD) Limited, the developer of the country's largest Integrated Township "Bijoy Rakeen City", has recently signed a Memorandum of Understanding (MoU) with Dhaka Bank Limited. Managing Director & CEO of Dhaka Bank Limited, Mr. Syed Mahbubur Rahman and Managing Director of Rakeen Development Company (BD) Limited, Mr. S. A. K. Ekramuzzaman signed the MoU on behalf of their respective sides.



Dhaka Bank Signs MoU with IDLC Finance Limited



Mr. Emranul Huq, Additional Managing Director of Dhaka Bank Limited and Mr. M. Jamal Uddin, Deputy Managing Director & Head of Business of IDLC Finance Limited signed an MoU at the Head Office of IDLC, Gulshan on July 27, 2017 in presence of Mr. Arif Khan, CEO & Managing Director of IDLC Finance Limited. With this partnership, both the organizations will be working to provide better trade financing and syndication services to their customers.

Dhaka Bank Signs MoU with A.M. Group



Dhaka Bank Limited and A.M. Group have recently signed an MoU for Payroll Banking Services for the employees of A.M. Group at the Head Office of A.M. Group. Emranul Huq, Acting Managing Director, Dhaka Bank and Md. Habib Ullah Dawn, Managing Director, A.M. Group signed the agreement from the respective sides.

Dhaka Bank signed agreement with bKash



Dhaka Bank Limited recently signed an agreement with bKash Limited. Under this agreement, Dhaka Bank's corporate customers will be able to enjoy disbursement facilities of bKash by using Dhaka Bank C Solution – a digital payment solution of Dhaka Bank. Mr. Syed Mahbubur Rahman, Managing Director & CEO of Dhaka Bank Limited and Mr. Kamal Quadir, Chief Executive Officer of bKash Limited were present at the signing ceremony.

45th Meeting of Dhaka Bank Shariah Supervisory Committee



Recently 45th Meeting of Dhaka Bank Limited Shariah Supervisory Committee was held at the Board Room of Head Office of the Bank. Mr. M. Azizul Huq, Chairman of the Shariah Supervisory Committee presided over the Meeting.

Dhaka Bank organizes Lead Bank Training on AML & CFT at Jessore



Dhaka Bank organized a day-long Training Workshop on Anti Money Laundering & Combating Financing of Terrorism at RRF Resource & Training Centre, Jessore on September 23, 2017. Dhaka Bank, the LEAD BANK on AML & CFT nominated by Bangladesh Financial Intelligence Unit (BFIU), focused this year's session on Trade Based Money Laundering. As many as 50 Bankers comprising Branch Managers, Managers-Operations, Branch Anti Money Laundering Compliance Officers, Trade Officials from all Scheduled Banks operating in Jessore District (including Benapole) took part in this high profile training event. Mr. Md. Sawkatul Alam, Deputy General Manager, BFIU inaugurated the Workshop as Chief Guest while Mr. Md. Fakhrul Islam, SVP & Deputy CAMLCO of Dhaka Bank was present as Special Guest.



Masud Pervez Khan Rewarded for Extra-ordinary Service



Mr. Muhammad Masud Pervez Khan, Senior Officer of International Division has been awarded a gift cheque of BDT 8,000 by the Managing Director & CEO of Dhaka Bank under Reward and Recognition program. Mr. Syed Faisal Omar, EVP & Head of Int'l Division was present on the occasion. Mr. Khan was appreciated for his extra-ordinary effort in weekend for resolving a trade operation related technical problem by coordinating with personnel from Bangladesh Bank and NBR which enabled our export client to ship the goods within deadline.



5th i-Quiz Award Giving Ceremony



The 5th i-Quiz prize giving ceremony, arranged by R&D, was held at Dhaka Bank Corporate Office on September 10, 2017. Mr. Syed Mahbubur Rahman, Managing Director & CEO inaugurated and presided over the programme as Chief Guest. Mr. Emranul Huq, Additional Managing Director and the Deputy Managing Directors - Mr. Khan Shahadat Hossain, Mr. Md. Shakir Amin Chowdhury and Mr. Mohammad Abu Jafar, were present at the programme as Special Guests. Mr. Salahud Din Ahmed, SVP & In-charge, R&D and DBTI and Mr. Ashique Iqbal, SAVP, R&D were also present on the occasion. Participants were the 5th i-Quiz Winners and Content Writers from different Branches and Divisions/Units of the Bank.

EXECUTIVE JOINING & TRANSFER

TRANSFER



Mr. Shahan Mahmud
SAVP, Manager In-Charge
Chowmuhan Branch
Effective Date:
Jul 12, 2017



Mr. Md. Norul Amin Sarker
AVP, Manager In-Charge
Kalibari Branch
Effective Date:
Jul 20, 2017



Mr. A N M Azam Mehrab
AVP, Manager In-Charge
Rangpur Branch
Effective Date:
Aug 06, 2017



Mr. Md. Ziaur Rahman
SEVP, Head of Corporate Banking
Head Office
Effective Date:
Sep 14, 2017

ON BOARD

FAMILY CORNER

MOURN



Dhaka Bank Family deeply mourns the untimely demise of a brilliant soul, Banker, Writer and an excellent Colleague of us

Md. Jahangir Alam
SAVP, Cards & ADC Operations, Dhaka Bank Limited
(1976 – 2017)

NEW BORN



Ahyaan Shahriar Swopno
Parents: Md. Atique-ul Islam
SAVP & Manager In-Charge
Pabna Branch
& Rokhsana Islam Sumi
Date of Birth: Sep 04, 2017



Md Labib Khan Prince
Parents: Md. Monirul Islam
Officer (Cash), Sirajgonj Branch
& Aysha Khan Mou
Date of Birth: Jun 18, 2017



Bedatroyee Stuti Prachurjo
Parents: Chandan Halder
Officer (Cash), Barisal Branch
& Ali Rani
Date of Birth: Jun 27, 2017

MATRIMONY



Bridegroom: Omar Khalid Tonmoy
Bride: Syeda Rashna Asef-E-Zaman
Date of Wedding: May 04, 2017



Md. Abrar Amin Khan
Exam: SSC, 2017
Institution: Ispahani Public School & College
Chittagong
Result: GPA 5
Parents: Md. Ziaul Hoque Khan, AVP &
Manager Operations, Hathazari Branch
& Rubab Sultana



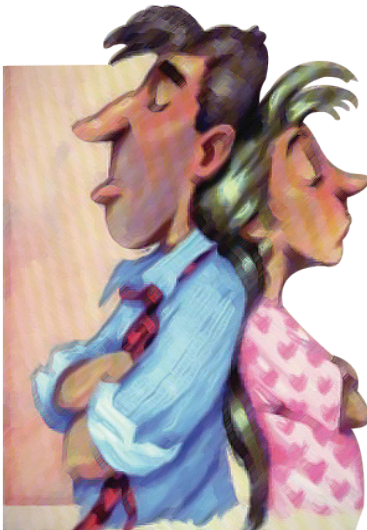
Sanjit Kumar Sarker
AVP, Gulshan
Circle-02 Branch
Exam: CFA
Institution: CFA Institute, USA
Result/Award: CFA (Chartered
Financial Analyst) Charterholder

ACADEMIC ACHIEVEMENT

কৌতুক

দাম্পত্যের দায়ভার

খান শাহাদাত হোসাইন, ডিএমডি, রিস্ক ম্যানেজমেন্ট



THE WORLD WAR III WIFE VS HUSBAND

বিচারক: তোমাকে মৃত্যুদণ্ড দেয়া হলো। তোমার যদি কোন শেষ ইচ্ছা থাকে বলতে পারো।
আসামি: মৃত্যুর পূর্বে আমি আমার স্ত্রীর হাতের রান্না খেতে চাই।
বিচারক: তোমার স্ত্রীর হাতের রান্না কি খুব মজার?
আসামি: না স্যার, ওর হাতের রান্না খেলে আমার মরে যেতে ইচ্ছে করে।

স্বামী ও স্ত্রীর মধ্যে কথা হচ্ছে-

স্ত্রী: বোবা গরুটাকে তুমি কত আদর যত্ন কর, কই আমাকেতো তা করনা।
স্বামী: তুমিও ঐ গরুটার মত বোবা হয়ে যাও।

স্ত্রী: আমি গান ধরলে তুমি বারান্দায় যেয়ে হাঁটখাঁটি কর কেন?
স্বামী: যাতে লোকে না ভাবে যে, আমি তোমাকে মারধর করছি।

অনেকে জন্ম তারিখ ভুলে গেলেও বিয়ের তারিখ ভুলেনা, কারণ দুর্ঘটনার স্মৃতি কখনও ভোলা যায়না।

দু'বন্ধু কথা হচ্ছে-

১ম বন্ধু: কিরে, তোর মন খারাপ কেন?

২য় বন্ধু: ডাক্তার বৌকে ৭ দিন কথা না বলার পরামর্শ দিয়েছিলেন, আজ তার শেষ দিন।

বিবাহ বাধিকীতে-

স্ত্রী: তোমার মনে আছে, কাল আমাদের ১৩তম বিবাহ বাধিকী।

স্বামী: মনে আছে।

স্ত্রী: কি করবে কাল?

স্বামী: দু-মিনিট নিরবতা পালন করব।

স্ত্রীর ঠোঁট কেটে গিয়েছে। স্বামী তাকে নিয়ে ডাক্তারের কাছে গিয়েছে। ডাক্তার বলেন "সেলাই লাগবে। ৫০০ টাকা খরচ হবে।" স্বামী ডাক্তারের হাতে ১,০০০ টাকা দিয়ে বললো, "দুটো ঠোঁটই সেলাই করে দিন।"



INTRODUCING
Dhaka Bank BillsToCash
The fastest way to convert your invoices into cash

Dhaka Bank BillsToCash is the First-ever digital solution in Bangladesh based on Reverse Factoring that will guarantee the fastest way of maintaining your cash flow.

Simply submit your invoices through this solution and it will do the rest to ensure your uninterrupted cash flow.

Features include:

- ▶ Online Submission of Invoices
- ▶ Digital Validation
- ▶ Faster Processing
- ▶ End to End Tracking of the Request
- ▶ Highly Convenient and Secured

For more information please call: **016474**
For ISD or overseas call: **+8809678016474**

www.dhakabankltd.com

DHAKABANK
L I M I T E D
EXCELLENCE IN BANKING