

Mr. V Vaidyanathan, our MD &CEO speaks to Zee Business on Q3 FY21

February 05, 2021

अनिल सिंघवी--- आईडीएफसी फर्स्ट बैंक --जैसे आप सब लोग नाम से जानते हैं 2014 में RBI से बैंकिंग लाइसेंस मिला और 2015 से इस बैंक ने अपने काम-काज की शुरुआत की। लेकिन 2018 में एक गेम चेंजिंग मोमेंट था इस बैंक के लिए जब, आईडीएफसी बैंक और कैपिटल फर्स्ट दोनों का मर्जर हुआ और तब इसका नाम बना आईडीएफसी फर्स्ट बैंक। तीस लाख से ज़्यादा रूरल कस्टमर्स हैं, सत्तर लाख से ज़्यादा कस्टमर्स है इसके और साढ़े पांच सौ जगहों से ज़्यादा शाखाएं आईडीएफसी फर्स्ट बैंक की। और पिछले ही महीने काफी सुर्खियों में भी रहा जब आईडीएफसी फर्स्ट बैंक ने अपनी क्रेडिट कार्ड के कारोबार की भी शुरुआत की। आइये मिलते हैं आईडीएफसी फर्स्ट बैंक के यंग और डायनमिक एमडी और सीईओ वी वैद्यनाथन से। वैद्यनाथन साहब बिरला इंस्टीट्यूट ऑफ टेक्नोलॉजी से बी टेक कर चुके हैं, हार्वर्ड बिजनेस स्कूल से एमबीए कर चुके हैं। सिटीबैंक और आईसीआईसीआई बैंक में बड़ी लम्बी जिम्मेदारियां उन्होंने संभाली है। और 2000-2010 के बीच में आईसीआईसीआई बैंक का रिटेल बैंकिंग बिज़नेस बड़ा मज़बूती से उन्होंने संभाला है और तब से उन्होंने अपनी एंटरप्रेन्योरशिप की शुरुआत की और 2018 में जब ये मर्जर हुआ आईडीएफसी और कैपिटल फर्स्ट का, तब वो आईडीएफसी फर्स्ट बैंक के एमडी और सीईओ बने हैं। वैद्यनाथन साहब साथ है हमारे इस वक्त। सर स्वागत है, शुक्रिया ज़ी बिजनेस के लिए वक्त देने के लिये। सब से पहले सवाल, आपके चूंकि नतीजे आए हैं। पहले मैं आपके नतीजे हमारे दर्शकों के सामने रख दूँ। नेट इंटरैस्ट इनकम चौदह परसेंट बढ़ कर आयी है, 1744 करोड़ रुपए की रही है। और ये पहला आंकड़ा है जिस पर आप को फोकस करना है और दूसरा है कि मुनाफ़ा जो नुकसान था 1640 करोड़ का, उसके सामने 130 करोड़ का मुनाफ़ा आया है। नेट इंटरैस्ट में मार्जिन बहुत ही बेहतरीन बढ़ कर आये है। पौने

चार परसेंट से करीबन 4.65 परसेंट यानि पौने पांच परसेंट। प्रोविजनिंग तेजी से घटी है, 2300 करोड़ से लगभग 600 करोड़ के आस-पास, ये कुछ इंटरेस्टिंग आंकड़ें हैं जो आईडीएफसी फर्स्ट बैंक के आपने देखे हैं। सर सब से पहला सवाल यही लेना चाहता हूँ कि क्या वजह है कि प्रोविजनिंग में इतनी तेज़ कमी आयी है आईडीएफसी फर्स्ट बैंक के लिए?

एमडी--

पिछले कुछ क्वार्टर्स में आलरेडी हमने काफी प्रोविजनिंग किया है कोविड के लिए। इसीलिए हमें लगा कि इंक्रीमेंटल प्रोविजन की ज़रूरत इतनी नहीं है। जितना हमने लिया है वो काफी सफिसिएंट है।

अनिल सिंघवी---एक और इंटरेस्टिंग चीज़ जो दिख रही है वो है एसेट क्वालिटी को ले कर, काफी स्टेबल एसेट क्वालिटी नज़र आ रहे हैं। इस पे आपका क्या कहना है और आगे के लिए एसेट क्वालिटी को ले कर आपका क्या ओपिनियन है।

एमडी- एसेट क्वालिटी में ऐसा है की declared NPA है at a बैंक लेवल, वो है 1.33 परसेंट ग्राँस एंड नेट NPA हमारा 0.33 परसेंट है। लेकिन we know very well एंड हमने कहा भी है कि ये Representative नहीं हैं, क्योंकि पिछले छह महीने से स्टैंड स्टिल चल रहा है और जहां पे हम NPA को declare ही नहीं कर रहे हैं, तो उनका NPA हो नहीं रहा, टेक्निकली।

जो हमारी करेक्ट NPA होंगे, वो अगर आज सुप्रीम कोर्ट का ऑर्डर ना हो तो हमारा ग्राँस NPA 4.18 परसेंट होगा, और हमारा नेट NPA 2.04 परसेंट होगा। ये बेसिकली हमारी long term NPA कोविड के पहले रिटेल में 2.27 परसेंट होता था। कोविड के टाइम में अभी without the benefit of Supreme Court order it is 3.88

percent, यानि की about 1.6 percent हमारा जो ग्राँस NPA है, वो कोविड के कारण बढ़ा है.

अनिल सिंघवी--बहुत ज़्यादा नहीं, compared to इंडस्ट्री के लिहाज़ से देखे, तो काफी कम है की इतना ज़्यादा NPA है नहीं। तो क्या कलेक्शन आपका सर इंप्रूव हो रहा है, कोविड पीरियड से लेकर अभी तक में किस तरह के कलेक्शंस आ रहे है बैंक से जो भी आपने एडवांसेज दिए है उस पर?

एमडी--Actually collections बहुत strongly recover किये है।

अनिल सिंघवी--ok

एमडी--जो हमने बताया की collections efficiency है, जो प्री कोविड हमलोग कैलकुलेट करते हैं, January, February of 2020। उसके बाद कोविड हो गया, सात आठ महीने का कलेक्शन परसेंटेज है, वो हम actually every month after June improve हो रहा है। प्री कोविड के हिसाब से अभी its already touched 98 percent. इसके दो वजह हैं। एक तो Indian recovery has been very swift, very sharp even at a grass root level. Collection is very good and हमारा ये मानना है कि जो हमारी ग्राँस प्रोफार्मा NPA, जो मैंने आपको बताया ग्राँस प्रोफार्मा NPA मतलब -- अगर सुप्रीम कोर्ट का आर्डर ना होता तो क्या NPA होता। That 3.88 percent, वो हमें लगता है कि जिस तरह collection recovery आ रही है और हमारी provision policies है, इन तीन कार्टर्स के अंदर वापस लॉन्ग टर्म एवरेज ऑफ़ 2.2 परसेंट, वापस पहुंच जायेगा। Which is very good news in my

opinion. Secondly, जो हमारी नेट NPA हैं, वो 2.35 परसेंट है प्रोफार्मा बेसिस पे, which is अगर सुप्रीम कोर्ट के ऑर्डर न होते तो।

वो भी next 2-3 क्वार्टर्स में कलेक्शंस के हिसाब से देखा जाये तो वापस वो 1.2 पर आ जायेगा। कहने का मतलब है दो तीन क्वार्टर में NPA रिटेल का बिलकुल ही नॉर्मल हो जायेगा। that is our understanding

अनिल सिंघवी-- और रिटेल की आपकी बुक भी बड़ी strongly grow कर रही है, मैं देख रहा हूं आंकड़ों में। आप की रिटेल बुक चौबीस परसेंट ग्रॉस होकर आई हैं। हालांकि आपने होलसेल और इंफ्रा loans में कमी की हैं। क्या बैंक का फोकस पूरा क्लीयर कट रिटेल ग्रोथ पर ज़्यादा हैं। आगे आपको किस तरह की लोन ग्रोथ नजर आ रही है सर?

एमडी---ऐसा है की हमारी जो speciality है हमारे बैंक की, वो है--कैसे हम छोटे छोटे उद्योगपति, कारोबार, small entrepreneurs को हम लोग बीस हजार रुपए, एक लाख, दो लाख, तीन लाख रुपए, अपने ब्रांचेस के आस पास दे सके और वो भी very low NPA पे. That is a very unique capability. मैं आप को बताऊं की हमारे पास, close to, may be अभी nine to ten million customers होंगे। और हमारे MFI बिज़नेस alone में alone three million customers हैं, यानी for example हमने 1.6 लाख टॉयलेट के लोन दिए हैं, शौचालाय के loan, उनका परफॉर्मेंस बहुत ही अच्छा है। हमने we have given lakhs of loans to cattle, goats, cows और उनकी performance बहुत ही अच्छी है। ये हमारी unique capability है और इसका तो India में unlimited growth है। आप देखते रहिए, अगले पांच साल दस साल में ये ग्रो होता ही रहेगा। क्योंकि इंडिया में सारा पैसा तो large कॉर्पोरेट्स--- तो मेरा हिसाब है की next two, three years में हमने जो guidance दिया है one

lakh crore रिटेल का लोन बुक बनेगा, वो हमें लगता है कि आराम से बनेगा और बल्कि उससे ज़्यादा ही होगा।

अनिल सिंघवी---सर, वैसे भी आज कल आईडीएफसी फर्स्ट बैंक हर जगह छाया हुआ है। कहीं आप बाहर निकल के जाये तो होर्डिंग्स, बोर्ड्स, माल्स। आपने जब से क्रेडिट कार्ड लॉन्च किया है। तो ज़रा इसके बारे में बताये। कैसा रिस्पॉन्स मिल रहा है शुरुआत में?

एमडी---बहुत ही अच्छा है, actually। हमने actually launch किया था for existing customers और बताया था कि group to bank customers को हम मार्च के बाद देंगे। You will be surprised, how many customers have applied for our loan in advance, अभी तो हमने खोली भी नहीं है bookings. मतलब it is really very encouraging to see this kind of response, I think amazing thing for our bank is goodwill. Public goodwill is too good for our bank, I thank all customers, I thank society, I thank everybody, हमारी goodwill बहुत strong है, और हमने जब कार्ड भी निकाला वो unique है। पिछले तीस साल से India में credit card चल रही है। 35 परसेंट से 40 परसेंट per annum interest पे। हमारी क्रेडिट कार्ड है between 9 percent to 36 percent. हालांकि 9 percent हम सभी को नहीं देंगे, बहुत कम कस्टमर्स को मिलेंगे, लेकिन हमने एक बैरियर को तोड़ा है कि सभी को इतना high rate नहीं देना चाहिए। अच्छे कस्टमर्स को अच्छे रेट देना चाहिए।

अनिल सिंघवी---आज कल आईडीएफसी फर्स्ट बैंक के साथ में हमेशा ये बात जोड़ी जाती हैं, जब भी आइडिया में अच्छी फंड raising के प्लान आते हैं और लगता है वोडाफोन और आइडिया वापस track पर आ रहा है, तो आईडीएफसी फर्स्ट बैंक को बड़ा फायदा होगा क्योंकि आप काफी कुछ प्रोविजनिंग कर चुके हैं। इसके बारे में अंदाज़ा नहीं। आप कितनी प्रोविजनिंग कर चुके हैं वोडाफोन आइडिया पर और अगर वहां से पैसा आता है तो कितना आ सकता है। किस तरह की रिकवरी की आप उम्मीद कर रहे हैं?

एमडी---वोडाफोन में हमारा एक्सपोजर जो हमने डिस्क्लोज किया है 3244 करोड़ हैं। ये मर्जर के पहले के ये लेगेसी लोन है। इसमें हमने already 800 crores ka प्रोविजनिंग करके रखा हुआ है। अभी हमारा latest update company के management से बात करते हैं, उनका एडवाइस है की उनका जो fundraising plan काफी ट्रैक पे है और general market confidence भी improve हुआ है। हमें लगता है कि वो पैसा, लगता तो है की आना चाहिए और 800 करोड़ का recovery आएगा तो उतना हमारे प्रॉफिट में add होगा।

अनिल सिंघवी--परफेक्ट। अच्छा सर, एक बात और आपसे बजट पर पूछना चाहता हूं। कैसे देख रहे हैं आप इस बजट को, specially बैंकिंग सेक्टर के लिए, और आप तो जिस स्पेस में हैं। specially, msme और इतने छोटे छोटे लोन। हमें तो पता भी नहीं था की इतने छोटे loans भी आप देते हैं। तो इस स्पेस में specially किस तरह की ग्रोथ बजट से आ सकती है?

एमडी--आप को बता दूँ। हमारे कैटेगरी में हम लोग एक लाख नहीं, दो लाख नहीं, millions of loans देते हैं। इसमें हमारी खास कैपेबिलिटी है, to be able to give loans to cutomers जो छोटे है, जो income tax returns नहीं file करते है, क्योंकि हम लोगों के bank account statement देख कर पैसे देते हैं, income tax return देख कर नहीं। और bank statements में देखा जाये तो उसमे काफी इन्फॉर्मेशन होती है। तो वो तो बात रही। Regarding बजट, मैं तो बहुत खुश हूँ बजट से। पहली बार पचास साल में किसी ने boldly ये बात कही है कि हम privatize करेंगे। लोगों ने ऐसे वैसे बातें कहीं। मतलब छुपा के, --- रिफॉर्म करना। I think--let में say confidence and determination. आपने एग्री रिफॉर्म्स laws पास किए। अभी आपने privatization की बात की। पब्लिक सेक्टर बैंक के privatization की बात हमारे देश में बहुत बड़ी बात है। And therefore I feel, पहली बार किसी ने हिम्मत दिखाई है देश में boldly budget preparation में।

अनिल सिंघवी-- अच्छा, एक चीज़ और पूछना चाहता हूँ, मतलब हल्का फुल्का सवाल है। आप इसे लाइटली लीजिएगा। मैं अपनी knowledge के लिए पूछ रहा हूँ। ये पिछले साल से हम देख रहे हैं आप का stock बीस रुपए से डबल हो कर, डबल से ज़्यादा हो गया। कई बार हमने भी बहुत strongly recommend किया

है। लगभग 22, 24, 25 रुपए से हम भी recommend कर रहे हैं, लेकिन एक बड़ी FII है मॉर्गन स्टैनली। वो कई बार आपकी स्टॉक पर लगातार नेगेटिव रिपोर्ट भी दी

है। उन्होंने 20 रूपए का था, तो 15 रूपए का टारगेट दिया। अभी भी थोड़े वक्त पहले भी। दिसंबर में भी एक रिपोर्ट आई। तब भी 40 रूपए है, तो 20 रूपए टारगेट। दिक्कत क्या है। क्या आप मॉर्गन स्टैनली को समझा नहीं पा रहें, या मॉर्गन स्टैनली समझ नहीं पा रहा है सर।

एमडी---देखिये you are right. First of all जब हमारा स्टॉक 40 का था, उन्होंने कहा 20 का होगा। जब कोविड आया, तो उन्होंने कहा 10 रूपए का होगा। अभी 20 का उनका target है, मेरे हिसाब से Morgan Stanley। इनका जो लेटेस्ट रिपोर्ट आया है, उसमें कुछ गलतियाँ भी है। उनका जो लॉजिक है। उन्होंने जो हमारी स्ट्रेड अकाउंट्स के एक्सपोजर बताया है, परसेंटेज बताए है, गलत भी बताए है। Hopefully they will repair it. पर एक चीज़ मैं आपको बता दूँ, मेरे हिसाब से-- Morgan Stanley, this is my understanding that they are not able to understand the business model. They are mathematical, आप की रिटर्न ऑन इक्विटी इतनी है, आपकी इतनी प्राइस होनी चाहिए। हमारे बैंक केवल रिटर्न ऑन इक्विटी कि बात नहीं हैं। It is about what we are building. The true picture of our bank--- दो तीन साल में उभर के आएगा और तब मेरा मानना है की---they will themselves change their opinion about our bank. That is my belief.

अनिल सिंघवी--Absolutely, जो काम आप ने आईडीएफसी फर्स्ट बैंक में आने के बाद किया है ना सर वो काबिले तारीफ है और ये एक lesson है बहुत सारे कॉर्पोरेट्स के लिए। क्योंकि आम तौर पर हमने देखा है, इस तरह के बड़े मर्जर्स के बाद बहुत सारे बैंक successful ऐसे नहीं होते, जैसे आप हुए। लेकिन चूँकि ये

बात निकली, एक बात आपसे पूछना चाहता हूँ। बड़े दिन से मेरे दिल में दबी हुई थी। सोचा चलिए कभी वैद्यनाथन सर मिलेंगे, क्योंकि मेरे ख्याल से BSE Bullrun में आपसे मुलाकात हुई थी, उसके बाद पहली बार इंटरव्यू हो रहा है। सर, आपका वो डिस्कलोजर मैं पढ़ रहा था जो अपने exchanges में भेजा था सितंबर के महीने में। आपने अपने एक टीचर जो सैनी साहब है, उन्हें आपने कुछ एक लाख शेयर गिफ्ट किए थे, gratitude के तौर पर। किसी एक वक्त वो आपके बड़े काम आए थे। शायद तीन चार सौ रूपए आपको ट्रेन के टिकट की जरूरत थी, जो उन्होंने दिए। ज़रा उसके बारे में बताए ताकि हम और हमारे सारे दर्शक थोड़े इन्स्पायर हो सके इससे। कि अगर आप किसी का एहसान मानते हैं, तो किस तरह से आपको इस पर रिएक्शन देना चाहिए। जी सर बताए इसके बारे में।

एमडी----मैंने इस बात पे कोई भी पब्लिक कमेंट्री नहीं की है। पर इतना बता दूँ कि जब मुझे जरूरत थी, उन्होंने मुझे 500 रूपए दिए थे। और मैं उन्हें बहुत मानता हूँ।

अनिल सिंघवी---मैं समझ सकता हूँ सर, आप थोड़े इमोशनल हो रहे हैं इस वक्त। ये आपके इमोशंस हैं जो उनके प्रति respect दिखाते हैं और ये हम सब को सिखने की जरूरत है कि कोई आप के मुसीबत के वक्त काम आये या आप के जो teacher है उनके लिए किस तरह का respect होना चाहिए।

वैद्यनाथन सर, बहुत बहुत धन्यवाद।

एमडी---एक और सर है मेरे। एक विंग कमांडर संपत कुमार भी थे। उन्होंने मुझे करीब 1000 रूपए दिए थे। मैंने उनको भी ढूढ़ने की कोशिश कि। अभी वो पता नहीं कहां पर है। अगर वो ये interview पढ़ रहे है, तो मुझे reach करें।

तो मैं उनके नाम पर भी स्टॉक ट्रांसफर करूंगा। उस समय कॉलेज का टाइम था, उन्होंने हेल्प किया था। तो मैंने इस सर को तो ढूढ़ निकाला, कहीं आगरा में थे, उसके बाद कहीं विलेज में थे। उनको ढूढ़ निकाला कहीं से कॉन्टैक्ट करके और फिर मैंने उनको फोन किया और थैंक यू बोला। और कुछ नहीं।

अनिल सिंघवी---सैल्यूट आपको है, आप इस तरह की भावना रखते हैं। इस पद पर, इस ओहदे पर, इतना काम करने के बावजूद इस चीज़ के लिए वक्त निकालते है और याद रखते है कि किसने मेरी किस वक्त मदद की थी। ये बहुत बड़ी बात है। ये हम सबको सीखने के लिए भी है। बहुत बहुत शुक्रिया वैद्यनाथन सर। हमारे लिए वक्त निकालने के लिए और अपने नतीजों और बजट पर हमारे दर्शकों से बात करने के लिए।