

V Vaidyanathan, MD & CEO – IDFC FIRST Bank speaks to CNBC Awaaz on the recent Capital raise announcement

Anchor: Pradeep Pandya

Duration: 12 minutes

February 19, 2021

एंकर-- बहुत ही शानदार रैली प्रदीप जी आपने आईडीएफसी फर्स्ट बैंक में पिछले दो हफ्ते में पकड़ी थी। और उसके पीछे जो खबर है वो अब फिलहाल स्क्रीन पर आती दिख रही है। आगे की चर्चा, ओवर टू यू।

प्रदीप - शुक्रिया शैल जी। बिल्कुल ये वो स्टॉक है जहां पे जब 18 रूपए के लोज बने थे। तब भी हमने बिल्कुल फोकस के साथ उसकी पूरी रिसर्च पेश की थी अपने दर्शकों के लिए और देखिए वहां से यहां तक आपको स्टॉक का सफर दिखाई दिया है। तो अच्छी खासी तगड़ी कमाई और उसके बाद अब खबर ये आ रही है कि 3000 करोड़ रूपए जुटाने की तैयारी में है बैंक। और इसको बोर्ड का अप्रूवल मिल चुका है। आईडीएफसी फर्स्ट बैंक के एमडी और सीईओ वी वैद्यनाथन साहब हमारे साथ जुड़ रहे हैं। Mr वैद्यनाथन, बहुत-बहुत स्वागत है आपका। ये अगर मेरी जानकारी सही है तो इस वित्त वर्ष में दूसरी बार आप पूंजी जुटा रहे हैं। आखिर आपको इतनी जल्दी जल्दी पैसे जुटाने की जरूरत क्यों पड़ रही है।

एमडी--देखिए, जो हम raise कर रहे हैं, this is equity capital. एक बैंक में डिपॉजिट्स होते हैं, इक्विटी कैपिटल होते हैं। Equity capital is very necessary for growth. हम क्या देख रहे हैं अभी, in the Indian banking system, as all of us know there is a very significant recovery of the Indian economy. एंड हमारे बिजनेस में जो हम लोन देते हैं, इस बिजनेस में बहुत अच्छी opportunity देख रहे हैं। Last year itself we grew by 24%. आप पिछले 8-10 सालों का हमारा रिकॉर्ड देखिए, 30% का हमारा ग्रोथ का opportunity रहा है। तो हमें लगता है कि आने वाले टाइम में भी ऐसी opportunity है लोन के लिए, लोन ग्रोथ के लिए। और लोन ग्रोथ के लिए कैपिटल चाहिए। तो हमने सोचा कि अगर हम कैपिटल ठीक टाइम पर raise करेंगे, balance sheet को स्ट्रॉंग करेंगे, तो future opportunities को अच्छी तरह हम, we will be able to take advantage of it.

प्रदीप-- बिल्कुल। तो अगर आपकी बात हम मानें, कि आपको लोन ग्रोथ की जरूरत तो है, लेकिन 13.8% आपका टियर 1, मेरे ख्याल से इस समय है। उसके हिसाब से आपको 13.5,

14% के टियर 1 से आप अच्छी खासी ग्रोथ कर सकते हैं। क्या आपको ऐसा लगता है कि आगे कोई एनपीए बढ़ने का डर है क्योंकि इस बार भी हम देख रहे हैं कि आपका प्रोफार्मा एनपीए देखे, जो सुप्रीम कोर्ट की तरफ से छूट है उसको निकालते हुए, तो आपके NPAs काफी तेजी से बढ़े हैं। क्या ये भी वजह हैं?

एमडी-- पहले एनपीए की बात कर लेते हैं, so that is very clear. जो हमारी ग्राँस एनपीए है, वो 3.66% है for the retail loan book. And नेट एनपीए है करीब 2.2% है approximately. Now pre Covid, जब Covid था हि नहीं, उसके पहले हमारा एवरेज 2.26 होता था। So during Covid, because of Covid, 1.6% हमारा एनपीए बढ़ा है, जो इंडियन बैंकिंग सिस्टम के हिसाब से very नॉर्मल। 1.6% because of Covid. तो जो हमारा estimation है, हम कलेक्शन ट्रेंड को रेगुलरली देख रहे हैं है vintage analysis को रेगुलरली देख रहे हैं, रिपेमेंट कस्टमर behaviour देख रहे हैं। हमारी कलेक्शन almost 98, 99% पहुंच गया है। तो हमारा estimation है कि 3.8%, 3.6% ग्राँस एनपीए है रिटेल का, it should come back to about 2%, दो तीन क्वार्टर में वापस आ जायगा। This is my guidance. पहले से मैं गाइडेंस दे रहा हूं पिछले दो महीने से। Now, ये एनपीए के लिए नहीं है। ये ग्रोथ के लिए है। क्योंकि जैसे मैंने आपको बताया कि इतनी अच्छी opportunity मार्केट में दिख रही है ग्रोथ की, हमारी बिजनेस कम से कम 25% पे तो ईयर ऑन ईयर कंपाउंड हो सकती है। इसके लिए स्ट्रॉंग बैंक, एक स्ट्रॉंग कैपिटल रखना, it's a very big. हमें लगता है कि इससे बैंक strengthen जरूर होगा। और आगे के लिए, we are looking ahead.

प्रदीप-- ये जो आपने गाइडेंस दिया कि आपका एनपीए वापस से उसी लेवल पर आ जाएगा 2% के दायरे में, इसके पीछे क्या वजह है आपकी, क्योंकि देखिए बहुत सारे हम अपने आस पास देख रहे हैं establishment हैं जो बंद हो गए दरअसल Covid के दौरान, दुकानें हैं, रेस्टोरेंट्स है जो हम बंद होते हुए देख रहे हैं। बहुत सारे लोग जो अपनी नौकरियां गवां चुके थे, खासतौर पे bottom of the pyramid level पे, तो उनको फिर से वापिस इतनी आसानी से काम मिलते हुए नजर नहीं आ रहा है। फिर भी आपका ये कॉन्फिडेंस है की दो तीन क्वार्टर में स्थिति सामान्य हो जाएगी। तो आप जरूर कुछ इंडिकेटर्स ट्रैक कर रहे होंगे। आपके पास ऐसे कोई ट्रेंड है, कोई जानकारी हैं।

एमडी--- मैं आपको छोटा सा एग्जाम्पल बता दूं। मैं जहां पे हेयर कट कराता हूं, मैंने उनसे पूछा आपकी इनकम कितनी है। तो उन्होंने बताया की पोस्ट Covid उनकी इनकम 60% गिर चुकी है। तो मैंने कहा 60% गिर चुकी है तो आप installment कैसे honour कर रहे हैं। वो कहते हैं कि पहले मैं 40,000 रूपए घर लेकर जाता था। अभी मैं 10000 लेकर जा रहा हूं। लेकिन पहला जो कस्टमर का कैश आता है, उससे हम कस्टमर की ईएमआई भरते हैं। इंडिया में एक बहुत बड़ा कल्चरल फैक्ट है, कि बिजनेस का इनकम तो जरूर कम है,

लेकीन जो इनकम बचता है, सबसे पहले लोन देते हैं। जब जो बचता है, घर लेकर जाते हैं। इस वाटरफॉल मैकेनिज्म के कारण कस्टमर्स की रिपेमेंट नॉर्मल हो गई है। हमारी कलेक्शन actual record जो documented figures हैं as per last quarter, already 98% पहुंच गए हैं। So, we are seeing this effect, अगले दो दिन क्वार्टर में हम रिजल्ट देखेंगे। हम गाइडेंस तो QIP के कारण नहीं, पहले से हम गाइडेंस दे रहे हैं कि नॉर्मल हो जायगा। और मैंने आपको वज़ह भी बता दी। पहला जो कैश फ्लो है, लोग रिपेमेंट के लिए भरते हैं।

प्रदीप-- एक और सवाल इससे जुड़ा हुआ है। पिछले क्वार्टर के रिजल्ट जब हम देख रहे थे, क्योंकि पिछले क्वार्टर के बाद आपसे बात नहीं हुई है मेरी, तो आपके प्रोविजंस कम होते हुए दिखाई दिए। जबकि आपका एनपीए असल में बढ़ा है, प्रोफोर्मा एनपीए। तो आगे आने वाले क्वार्टर्स में क्या आपको और प्रोविजनिंग करने की जरूरत होगी या आपके पास इतनी sufficient प्रोविजनिंग है कि आप इसी रन रेट के साथ चलेंगे।

एमडी-- Sufficient प्रोविजनिंग है। आप incremental प्रोविजनिंग जो कम देख रहे हैं क्योंकि हमें लगता है इतना ही जरूरत है। आपको पता है पिछले दो साल से आप हमें ट्रैक कर रहे हैं, पहले से ट्रैक कर रहे हैं, हम अपने estimations में बहुत conversative रहते हैं, जो भी problems होते हैं, उसके लिए पहले से प्रोविजनिंग लेकर रखते हैं, कोई भी अकाउंट एनपीए हम छुपाते नहीं हैं। तो हमारी क्रेडिट क्वालिटी genuinely improve हो रही है। एंड हमारे जो प्रोविजंस हैं, उनको रिफ्लेक्ट कर रहे हैं। And we are very confident, आने वाले वक्त में देखिएगा।

प्रदीप- अच्छा वैद्यनाथन साहब, एक बात मैं आपसे पूछना चाहता हूं। जब आपका शेयर प्राइस यहां से बहुत कम था, इनफैक्ट आधा था, तो एक बहुत बड़े ब्रोकरेज ने बताया कि आपका जो बैंक है वो सबसे महंगा बैंक है, मॉर्गन स्टैनली की रिपोर्ट थी। उसके बाद आपके शेयर में इतनी अच्छी तेज़ी आ चुकी है और अब आप यहां पैसे जुटाने की तैयारी में हैं। तो आप अब इस लेवल पर अपने इन पोर्टेशियल इन्वेस्टर्स को क्या बता रहे होंगे। शायद आपकी बातचीत already चल रही होगी। तो आप उनको किस तरह से कह रहे हैं कि इस लेवल पर उन्हें इन्वेस्ट करना चाहिए।

एमडी--- देखिए, जो मॉर्गन स्टैनली है, दो तीन और brokerages है, जैसे Goldman Sachs हुए। Infact Credit Suisse का हमारे बारे में पहले रिपोर्ट था that we should be 25 rupee stock, उन्होंने recently they have upgraded to 54. अभी कल उन्होंने अपग्रेड किया है, which is a very big thing for us. लेकिन मैं इन सबको समझता हूं कि इनका काम है, ये normally काफी मैथमेटिकल है about, आपका RoA कितना है, RoE कितना

है। हमारी जो underline strength है, उसको मार्केट recognise कर रही है। RoA, RoE, प्रॉफिट, ये तो आ ही जाएंगे, लेकिन कोर मॉडल स्ट्रॉन्ग होना चाहिए। हमारा कोर मॉडल क्या है। हमारी जो लेंडिंग रेट्स है, करीब 15, 16% हैं ऑन the retail side. हमारी जो borrowing cost है, वो traditionally 6.8 था, अभी आने वाले टाइम में और कम हो जायगा। क्योंकि हमने रिसेंटली इंटररेस्ट रेट कम किया हैं और हमारे पास 35000 करोड़ हैं जिसको हम 8.5% आज भी honour कर रहे हैं। When we will replace that money with 6%, इससे हमारा मार्जिन खुलेगा। Now, इन सब बातों को under intellectual property हम छोटे छोटे लोगों को लोन दे सकते है, हमारी ब्रांड वैल्यू इतनी अच्छी है, गुडविल इतनी अच्छी है, सिस्टम्स अच्छे है, टेक्नोलॉजी अच्छी है, ब्रांच नेटवर्क है। इन सबके तो इन्होंने वैल्यू ही नहीं किया। तो मेरे हिसाब से मार्केट इन्हें वैल्यू कर रही है, जो अगर expensive कहे तो मैं कहूंगा अच्छी चीज़े expensive होती हैं।

प्रदीप-- आपने कहा कि काफ़ी वक्त से आपके बैंक को ट्रैक कर रहा हूं, तो मुझे ऐसा लगता है कि आप जब अनाउंसमेंट करते हैं फंड raising का, उसके पहले ही आपकी बातचीत हो चुकी होती है बड़े फंड्स के साथ। इस बार भी आपने बातचीत कर रखी है। किस तरह का response आपको आ रहा है। अगर आप हमें कोई अंदाज़ा दें।

एमडी--- I can say that we are very very confident. From whatever we are talking to people, confidence we are getting from investment bankers. We are talking to few investment bankers and they are very very confident. हमें भी लगता है, basically the long term holders, मैंने आपको पहले भी एक बार कहा था, आपको याद होगा। जो लोग हमसे क्लिक प्रॉफिट्स चाहते हैं, my bank is not for them. वो कुछ और खरीद लें। We are a bank for the long run. We are building a fantastic bank. And for the long run. It's a multi decade story. And multi decade स्टोरी के लिए भी एक तरह के इन्वेस्टर्स है। And those kind of investors will be long term investors, they will be very interested and we are seeing very strong demand.

प्रदीप-- कब तक ये प्रोसेस पूरा हो जाएगा फंड raising का।

एमडी--- Probably, by end of March. Though it's a open resolution, but we think that हो जाना चाहिए before March.

प्रदीप- अभी जो आप एक बात बता रहे थे, उसपे भी थोड़ी सी जानकारी आपसे और लेना चाहेंगे कि जब आप ये कह रहे है कि आपकी फंडिंग कॉस्ट भले ही ज़्यादा हों, लेकिन जिस

रेट पे लोन देते हैं, वो और भी ज़्यादा है। आम तौर पर अगर आप किसी भी बैंकर से या बैंकिंग सेक्टर के एक्सपर्ट से बात कीजिए वो ये कहते हैं की जो ज़्यादा रेट पे लोन देता है, उसको ज़्यादा रिस्क लेना पड़ता है। और शायद यही आपके एनपीए में इस वक्त रिफ्लेक्ट होता हुआ नजर आ रहा है।

एमडी-- नहीं, नहीं। मैं आपको बता दूँ that it is a specialisation. It is a specialisation. जो हमारी specialisation हैं, it is to lend to small entrepreneurs, small consumers, farmers, dairy, cattle, cows, goats, buffalos, in the rural areas, in urban areas, kirana shops, all these capability. We do cash flow assesment or we do rigorous very advanced AI, machine learning based score cards. इनकी बहुत strength होती है। मैं आपको बता दूँ, ये रेट पर नहीं। आप दस साल का ट्रैक रिकॉर्ड देखिए कैपिटल फर्स्ट का। Always ग़ॉस एनपीए was 2%, and always net NPA was 1%. How? We were lending at 16% at that time also. क्यों। Because the fundamental model --by the way बीच में demonetisation आया 2016 में, 86% करंसी withdraw हो गया, फिर GST आया 2017 में, फिर 2010-2014 में तो बिल्कुल इंडिया की हालत, you know, high inflation, high interest rates. फिर अभी Covid का situation आया। Every time we have come strong. We are very confident that capability is more important and therefore ये नहीं कि, which space you are playing in. The space you play is important, capability is important, ten years track record is important, underwriting capability is important. हम checks बहुत सारे करते हैं। हर लोन पे बहुत सारी चैकिंग करते हैं, रेजिडेंस वेरिफिकेशन, ऑफिस वेरिफिकेशन, rigorous credit score card, fraud score card, collection capability, बहुत चैकिंग होती है। We are quite confident Pradeep साहब, it is our specialisation.

प्रदीप- एक आखिरी बात, जो काफ़ी निवेशकों के दिमाग में है। ऐसी चर्चाएं लगातार चल रहीं हैं कि आइडीएफसी फर्स्ट बैंक का आइडीएफसी के साथ एक रिवर्स मर्जर हो सकता है। इस पर आप क्या कहेंगे।

एमडी-- इसमें मैं कहूंगा कि nothing is spoken yet, there is no discussion between the board either formally or informally। ये सारी speculative बातें हैं। अगर मार्केट में ऐसी खबर फैल रही है या चलाई जा रही है कि ऐसा होने ही वाला है, around the corner, ये बात मेरे हिसाब से गलत होगी। अभी तो, it's a long way to go.

प्रदीप-- आप कह रहे हैं, it's a long way to go। यानि कभी आगे जाकर होगा।

एमडी-- मैं कह नहीं सकता। Because, as of now, जब तक we discuss, we agree on the board, it is speculative. मैं कहूंगा कि as of now, I am focusing on the bank. Bank is coming beautifully, I can tell you. एक brilliant model is underway. People will see ---that's what we should focus on, that's what I am focussed on. Other things will happen when it will happens and if it happens.

प्रदीप-- बहुत बहुत शुक्रिया Mr वैद्यनाथन और आपको शुभकामनाएं आपके इस इश्यू के लिए।