हमारा गतिशील

कारोबार मॉडल

हमारा परिचालन कैनवास

सार्वजनिक क्षेत्र के बैंक के रूप में यूनियन बैंक ऑफ इंडिया में हम अपने कारोबारी उद्देश्यों को सामाजिक और सतत क्षमता आकांक्षाओं के साथ अच्छे तरीके से संतुलित करते हैं. यहां अलेक्जेंडर ओस्टरवाल्डर और यवेस पिग्नूर द्वारा विकसित मानक बिजनेस मॉडल कैनवास का उपयोग करके हमारे बिजनेस मॉडल की एक झलक प्रस्तुत की गई है. तेजी से बढ़ते हुए एक बैंक के रूप में यह ढांचा गतिशील है और विनियामक, आर्थिक और तकनीकी वातावरण में हो रहे परिवर्तनों को लगातार अपनाता रहता है.

» *कारोबार मॉडल घटक:*

1. प्रमुख भागीदारी
2. प्रमुख गतिविधियां
3. प्रमुख समाधान
4. प्रमुख कथन
5. ग्राहक संबंध
6. चैनल
7. ग्राहक वर्ग
8. मुख्य इनपुट
9. राजस्व के स्रोत

1 प्रमुख भागीदार

सार्वजनिक क्षेत्र का बैंक होने के नाते भारत सरकार के साथ हमारी साझेदारी आवश्यक है. हम अंतरबैंक लेनदेन और ऋण सिंडिकेशन के लिए अन्य बैंकों और वित्तीय संस्थानों के साथ मिलकर भी काम करते हैं. इसके अलावा, फिनटेक कंपनियों के साथ हमारा गठजोड़ हमें अपनी डिजिटल सेवाओं में नवाचार और सुधार करने में सक्षम बनाता है. ऋण देने के लिए हमारी गैर बैंकिंग वित्तीय कंपनियों (एनबीएफसी) और कारोबार प्रतिनिधियों एक नेटवर्क के साथ कार्यनीतिक साझेदारी है.

2 प्रमुख गतिविधियां

हम अपने खुदरा ग्राहकों, कॉर्पोरेट ग्राहकों, पीएसयू ग्राहकों और सरकारी निकायों से जमा स्वीकार करते हैं. हम वित्तीय समावेशन, महिला सशक्तिकरण और प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्रों पर ध्यान केंद्रित करते हुए खुदरा, कृषि, एमएसएमई और बड़े कॉर्पोरेट सहित विभिन्न क्षेत्रों को ऋण प्रदान करते हैं. ग्राहकों तक आसान बैंकिंग पहुंच प्रदान करने और वित्तीय समावेशन को बढ़ावा देने के लिए डिजिटल नवाचार हमारे परिचालन के केंद्र में है. हम उच्च निवल मूल्य वाले लोगों की निवेश और धन प्रबंधन आवश्यकताओं को भी पूरा करते हैं.

3 प्रमुख संसाधन

हमारे वित्तीय संसाधनों में जमा, निवेश और पूंजी भंडार शामिल हैं. हमारा कुशल कार्यबल विभिन्न बैंकिंग कार्यों के प्रबंधन और उत्कृष्ट ग्राहक सेवा प्रदान करने में महत्वपूर्ण है. ऑनलाइन बैंकिंग प्लेटफ़ॉर्म के साथ- साथ हम अपने भौतिक संसाधनों पर भी निर्भर हैं, जिसमें शाखाओं और एटीएम का व्यापक नेटवर्क भी शामिल है. भारत में सबसे बड़े, सबसे भरोसेमंद सार्वजनिक क्षेत्र के बैंकों में से एक के रूप में हमारा ब्रांड और प्रतिष्ठा अमूल्य है.

8 प्रमुख इनपुट

हमारी परिचालन लागत में कर्मचारी वेतन, शाखा रखरखाव, आईटी बुनियादी ढांचा और साइबर सुरक्षा रखरखाव शामिल हैं. हम बैंकिंग और वित्तीय नियमों का अनुपालन करते हुए नियामक लागत भी बनाए रखते हैं. खराब ऋणों और बट्टे खाते में डालने के प्रावधान के रूप में जोखिम लागत भी हमारे व्यय का हिस्सा बनती है.

प्रमुख कथन

हम अपनी व्यापक भौतिक उपस्थिति और डिजिटल प्लेटफ़ॉर्म के माध्यम से पहुंच प्रदान करते हैं. हम सरकार समर्थित और विनियमित होने के कारण सुरक्षा और विश्वास प्रदान करते हैं. हम अपने विविध उत्पाद और सेवा पोर्टफोलियो के साथ ग्राहकों की एक विस्तृत शृंखला को सेवा प्रदान करते हैं. अपने सामाजिक उद्देश्यों को कायम रखते हुए, हम क्षेत्र ऋण वित्तीय समावेशन पहल, और सतत क्षमता देने को भी प्राथमिकता देते हैं.

4

ग्राहक संबंध

हम अपनी शाखा बैंकिंग के माध्यम से व्यक्तिगत सहयोग बनाए रखते हैं. हम अपने डिजिटल प्लेटफॉर्म और एटीएम के माध्यम से स्वचालित सेवाएं प्रदान करते हैं. सामुदायिक विकास के प्रति हमारी प्रतिबद्धता हमारे सामाजिक आउटरीच कार्यक्रमों प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्र ऋण और सीएसआर गतिविधियों के माध्यम से स्पष्ट है.

5

ग्राहक वर्ग

हमारे ग्राहकों में खुदरा ग्राहक शामिल हैं, जो बचत, चालू खाते, ऋण आदि के लिए हमसे जुड़ते हैं. हमारे पास कॉर्पोरेट ग्राहक हैं जो कार्यशील पूंजी, सावधि ऋण, व्यापार वित्त आदि में सहयता चाहते हैं. हम सरकारी निधि, कर संग्रह और संवितरण का भी प्रबंधन करते हैं. हम ऋण और अन्य बैंकिंग सुविधाओं के माध्यम से एमएसएमई और कृषि ग्राहकों तक अपनी सेवाएं पहुंचाते हैं.

7

चैनल

फेस-टू-फेस बैंकिंग सेवाएं प्रदान करने के लिए हमारा शाखा नेटवर्क महत्वपूर्ण है. हम मोबाइल और ऑनलाइन बैंकिंग और यूपीआई सहित डिजिटल प्लेटफॉर्म के माध्यम से भी ग्राहकों को सेवा प्रदान करते हैं. हमारा विशाल एटीएम नेटवर्क नकदी निकासी, जमा और अन्य सेवाओं की सुविधा प्रदान करता है.

6

राजस्व के स्रोत

9

हम विभिन्न प्रकार के ऋणों से ब्याज आय अर्जित करते हैं. हम धन प्रबंधन, कार्ड सेवाओं, प्रेषण आदि जैसी सेवाओं से प्राप्त शुल्क और कमीशन से भी राजस्व उत्पन्न करते हैं. हमारी निवेश आय राजकोष परिचालन से प्राप्त होती है.वाएँ.