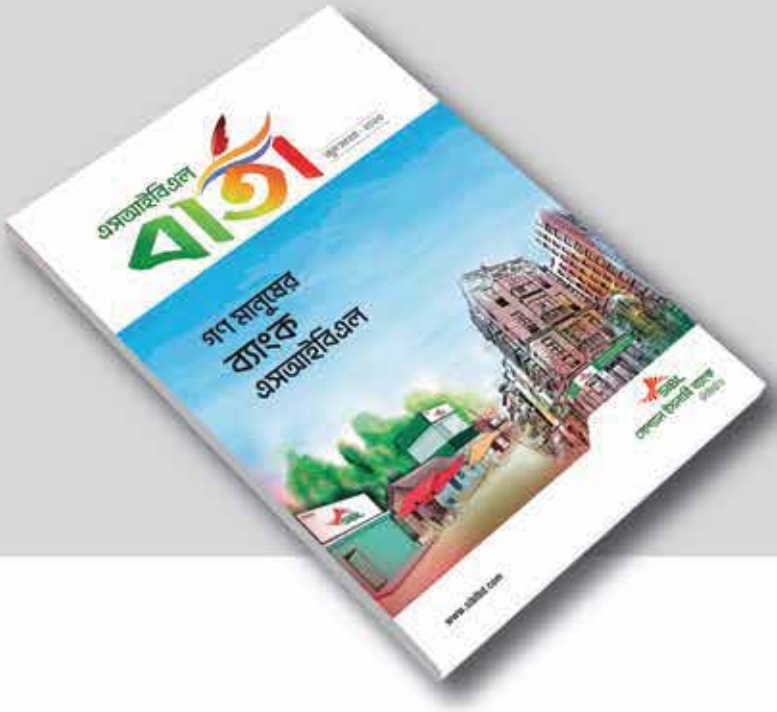
এসআইবিএল বার্তা

জুন সংখ্যা - ২০২৩

SIBL
সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক
লিমিটেড

www.siblbd.com



প্রধান উপদেষ্টা

জাফর আলম
ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী

সম্পাদকীয় উপদেষ্টা

মুহাম্মদ ফোরকানুল্লাহ
উপ-ব্যবস্থাপনা পরিচালক

আব্দুল হান্নান খান
উপ-ব্যবস্থাপনা পরিচালক

সম্পাদনা পর্ষদ

মোঃ মনিরুজ্জামান
এসভিপি ও প্রধান
মার্কেটিং এন্ড ব্র্যান্ড কমিউনিকেশন ডিভিশন

ফররুখ মাহমুদ
এভিপি ও প্রধান
ম্যানেজিং ডিরেক্টর'স সেক্রেটারিয়েট

মার্কেটিং এন্ড ব্র্যান্ড কমিউনিকেশন বিভাগ কর্তৃক প্রকাশিত

সম্পাদকীয়

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক দেশের বেসরকারি খাতের আধুনিক, প্রযুক্তিনির্ভর, শরী'আহভিত্তিক ইসলামী ব্যাংক। ১৯৯৫ সালের ২২ নভেম্বর প্রতিষ্ঠার পর থেকে সামাজিক দায়বদ্ধতাকে বিবেচনায় রেখে অর্থনৈতিক ও সামাজিক উন্নয়নে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রেখে অবিরাম উৎকর্ষের পথে এগিয়ে চলেছে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক। সমাজ ও মানুষের কল্যাণে এই ব্যাংক গ্রাহকের জন্য অনন্য প্রোডাক্ট ও সেবার উদ্ভাবন করে আসছে জন্মলগ্ন থেকে।

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের অন্যতম লক্ষ্য দেশের আপামর জনসাধারণ, বিশেষ করে বিশাল যে নাগরিক শ্রেণি ব্যাংকিং সেবার বাইরে আছে, তাদের দোরগোড়ায় আধুনিক ব্যাংকিং সেবা পৌঁছে দেয়া। গ্রাহকের অগাধ আস্থা আমাদের চলার পথকে মসৃণ করে, তাদের প্রয়োজনকে ধারণ করে অনবরত কাজ করে যাচ্ছে এসআইবিএল। গ্রাহকের সুচিন্তিত সমর্থন ব্যাংকের সমৃদ্ধির পাশাপাশি দেশের সামগ্রিক অর্থনীতিতেও অবদান রাখবে বলেই বিশ্বাস করি আমরা। আধুনিক ও নিরাপদ বহুমুখী ব্যাংকিং সেবা প্রদানই গ্রাহকদের সাথে ব্যাংকের বন্ধনকে আরো সুদৃঢ় করতে পারে। গ্রাহকের অবিরাম কল্যাণই আমাদের লক্ষ্য।

গ্রাহকের কল্যাণে তাই জীবনমুখী কিছু সেবাপণ্য প্রবর্তন করেছে এসআইবিএল। এসআইবিএল- এর রয়েছে শিশু, কিশোর, সিনিয়র সিটিজেন, নারী, পুরুষ, নিম্নবিত্ত, মধ্যবিত্ত, উচ্চবিত্ত নির্বিশেষে সকল স্তরের সকল মানুষের চাহিদা পূরণ করার মতো সেবাপণ্য। শিক্ষা, চিকিৎসা, কৃষি, শিল্পসহ সকল ক্ষেত্রে অবদান রাখার মতো সেবাপণ্য রয়েছে আমাদের। সম্প্রতি বেশকিছু নতুন প্রোডাক্ট যোগ হয়েছে আমাদের সেবাপণ্যের তালিকায়। অত্যন্ত জীবন ঘনিষ্ট অনন্য ৭টি সেবাপণ্য শিক্ষা সঞ্চয় স্কিম, চিকিৎসা সঞ্চয় স্কিম, বিবাহ সঞ্চয় স্কিম, প্রবাসী ডিপোজিট স্কিম, হকার্স ডিপোজিট ও ব্যবসায় উন্নয়ন স্কিম, রিটায়ার্ড সিটিজেন মাসিক বেনিফিট স্কিম এবং ড্রাইভার ডিপোজিট স্কিম চালু করে সমাজের সকল মানুষ ও শ্রেণীপেশার মানুষকে ব্যাংকিং এর আওতায় আনার প্রয়াস গ্রহণ করেছে। প্রচলিত ধারার বিনিয়োগ প্রোডাক্টের পাশাপাশি ছাদ কৃষি বিনিয়োগ ও রিটেইল ইনভেস্টমেন্ট ফর স্টুডেন্টস নামে দু'টি নতুন বিনিয়োগ স্কিম চালু করা হয়েছে।

প্রবাসী ডিপোজিট স্কিমের আওতায় পরিবহণ সুবিধা থাকছে এয়ারপোর্ট থেকে ঢাকা সিটি কর্পোরেশনের মধ্যে যেকোনো গন্তব্যে। রিটায়ার্ড সিটিজেন মাসিক বেনিফিট স্কিমের আওতায় ঢাকা সিটি কর্পোরেশনের ভেতরে হাসপাতালে যাতায়াতের জন্য পরিবহণ সুবিধাসহ এসআইবিএল হাসপাতাল ও ডায়াগনস্টিক সেন্টারে ৪০% পর্যন্ত ডিসকাউন্ট সুবিধা রয়েছে। হকার্স ডিপোজিট ও ব্যবসায় উন্নয়ন স্কিমের আওতায় একজন হকার দোকান নেয়ার জন্য বা ব্যবসার পরিধি বাড়ানোর জন্য ব্যাংক থেকে বিনিয়োগ সুবিধা পাবেন।

জীবন ঘনিষ্ট এসব প্রোডাক্ট মানুষের কাছে পৌঁছে দিয়ে তাদের জীবনমান উন্নয়নের কাজটি দক্ষতার সাথে করার মাধ্যমে গ্রাহকের জীবনকে সহজ ও সুন্দর করে মানব কল্যাণ নিশ্চিত করতে বদ্ধপরিকর সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক।

সূচিপত্র

"এসআইবিএল বার্তা" জ্ঞান চর্চায় সহায়ক ভূমিকা পালন করবে ০৪

"এসআইবিএল বার্তা" এসআইবিএল পরিবারের সকলের ভাবনা, অনুভূতি, মতামত, সৃজনশীলতা ও অর্জন ইত্যাদি তুলে ধরার একটি সুন্দর মাধ্যম ০৬

গণ মানুষের কল্যাণে ব্যতিক্রমী সেবাপণ্য ২২

শেখ হাসিনা আন্তঃব্যাংক ফুটবল টুর্নামেন্ট ২০২৩-এ অংশগ্রহণ ৪০

Ensuring Compliance In Our Journey Towards Excelellence ৪৩

গণমাধ্যমে এসআইবিএল ১৪

সফলতার গল্প ৩৫

রেমিট্যান্স আহরণের কর্মকৌশল ৩৭

কবিতা ও গল্প ৪৬

শাখা ও উপশাখা পর্যায়ে কার্যক্রম ৫১

একটি প্রতিষ্ঠান সামনের দিকে এগিয়ে নেয়ার জন্য জ্ঞানের বিকল্প নেই, "এসআইবিএল বার্তা" জ্ঞান চর্চায় সহায়ক ভূমিকা পালন করবে।

বেলাল আহমেদ

চেয়ারম্যান

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক লিমিটেড

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক শরী'আহভিত্তিক দ্বিতীয় প্রজন্মের একটি স্বনামধন্য আর্থিক প্রতিষ্ঠান। এ ব্যাংকের কার্যক্রম শুরু হয়েছে দরদী সমাজ গঠনের প্রত্যয় নিয়ে। এই প্রত্যয়কে ধারণ করেই এসআইবিএল সম্মুখপানে এগিয়ে চলেছে। মানসম্মত প্রবৃদ্ধি অর্জনের পাশাপাশি ব্যাংকটি বাংলাদেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে ব্যাপক ভূমিকা রেখে চলেছে। ব্যাংকটি বিনিয়োগ কার্যক্রমের মাধ্যমে দেশের অর্থনীতিতে বিনিয়োগ বৃদ্ধিতে সহায়ক ভূমিকা পালন করছে। বর্তমান সময়ের প্রেক্ষিতে দেশে বৈদেশিক মুদ্রার মজুত অনেক গুরুত্বপূর্ণ। বিভিন্ন দেশে কর্মরত বাংলাদেশী শ্রমিকগণ ফরেন রেমিট্যান্স প্রেরণ করছেন। এসআইবিএল এর মাধ্যমে রেমিট্যান্সের প্রবাহ দিন দিন বেড়েই চলেছে। দেশের আর্থ-সামাজিক ও অর্থনৈতিক উন্নয়নে ভূমিকা রাখার ক্ষেত্রে ব্যাংকটি ইতোমধ্যে বিভিন্ন মহলে সুনাম অর্জন করেছে। সামনের দিনে সুদূর প্রসারী কর্মপরিকল্পনা গ্রহণের মাধ্যমে ব্যাংকটিকে সুবিধাবঞ্চিত মানুষের ব্যাংক হিসেবে রূপান্তর করা হবে।

বর্তমান সরকার ২০৩১ সালের মধ্যে বাংলাদেশকে উচ্চ মধ্যম আয়ের দেশ এবং ২০৪১ সালের মধ্যে উন্নত দেশ হিসেবে দেখতে চায়। ২০২৬ সালে বাংলাদেশ এলডিসির তালিকা হতে বের হয়ে উন্নয়নশীল দেশে রূপান্তর হতে যাচ্ছে। এটি সম্ভব হয়েছে আর্থসামাজিক উন্নয়নের মাধ্যমে, যেখানে ব্যাংকগুলোর অভাবনীয় ভূমিকা রয়েছে। যেহেতু দেশের অর্থনীতিকে সামনের দিকে নিয়ে যেতে ব্যাংকগুলো ভূমিকা রাখে, সেহেতু দেরী না করে সব ব্যাংকেরই প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ গ্রহণ করা বাঞ্ছনীয়। আমি বিশ্বাস করি দেশের উন্নয়নের অংশ হিসেবে এসআইবিএল অনেক গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করবে। আর এর জন্য দরকার ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ এবং কর্মকর্তাদের ত্যাগ এবং নিষ্ঠা।

অত্যন্ত আনন্দের বিষয় এই যে, এসআইবিএল বার্তা নামে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক একটি প্রকাশনার সূচনা করেছে। সবার সম্মিলিত প্রচেষ্টায় নতুন উদ্দীপনা নিয়ে এসআইবিএল বার্তা যাত্রা শুরু করেছে। জ্ঞানই শক্তি। একটি প্রতিষ্ঠানকে সামনের দিকে এগিয়ে নেওয়ার জন্য জ্ঞানের বিকল্প নেই। জ্ঞান চর্চা না থাকলে প্রত্যেক মানুষ তার সৃজনশীলতা হারিয়ে ফেলে, যার প্রভাব পড়ে তার ব্যক্তিগত ও প্রাতিষ্ঠানিক জীবনের উপর। যে কারণে প্রতিষ্ঠানও তার লক্ষ্যমাত্রায় পৌছাতে পারে না। আর এসআইবিএল বার্তা জ্ঞান চর্চায় সহায়ক ভূমিকা পালন করবে। আমার দৃঢ় বিশ্বাস, এসআইবিএল বার্তা বর্তমান সময়ের প্রেক্ষিতে প্রশংসাযোগ্য একটি পদক্ষেপ। আশা করি ব্যাংক এগিয়ে যাওয়ার পাশাপাশি এসআইবিএল বার্তাও এগিয়ে যাবে গুণগত মানের লেখার মাধ্যমে। এসআইবিএল এর কর্মকান্ড দেশে বিদেশে ছড়িয়ে দেওয়ার জন্য এসআইবিএল বার্তা সহায়ক ভূমিকা পালন করবে।

শুভকামনা এসআইবিএল বার্তার জন্য।

“জ্ঞানই শক্তি। একটি প্রতিষ্ঠান সামনের দিকে এগিয়ে নেওয়ার জন্য জ্ঞানের বিকল্প নেই। জ্ঞান চর্চা না থাকলে প্রত্যেক মানুষ তার সৃজনশীলতা হারিয়ে ফেলে যার প্রভাব পড়ে তার ব্যক্তিগত ও প্রাতিষ্ঠানিক জীবনের উপর। যে কারণে প্রতিষ্ঠানও তার লক্ষ্যমাত্রায় পৌছাতে পারে না। আর এসআইবিএল বার্তা জ্ঞান চর্চায় সহায়ক ভূমিকা পালন করবে। আমার দৃঢ় বিশ্বাস যে এসআইবিএল বার্তা বর্তমান সময়ের প্রেক্ষিতে প্রশংসাযোগ্য একটি পদক্ষেপ।”

জাফর আলম

ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী
সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক লিমিটেড

আসসালামু আলাইকুম।

প্রথমবারের মত আমাদের ব্যাংক ও ব্যাংক পরিবারের বিভিন্ন খবরাখবর নিয়ে একটি ত্রৈমাসিক পত্রিকা/প্রকাশনা বের হচ্ছে। আমরা আনন্দিত এই প্রকাশনা নিয়ে। এ শুভক্ষণে আমি সবাইকে প্রাণঢালা শুভেচ্ছা জানাচ্ছি। সেই সাথে বিজ্ঞ পরিচালনা পর্ষদ, শরী'আহ সুপারভাইজরী কমিটি, সম্মানিত গ্রাহক ও সর্বস্তরের নির্বাহী, কর্মকর্তা-কর্মচারীদের জানাচ্ছি আন্তরিক অভিনন্দন।

'এসআইবিএল বার্তা'-এই প্রকাশনাটি মূলত আমাদের এসআইবিএল পরিবারের সকলের ভাবনা, অনুভূতি, মতামত, সৃজনশীলতা ও অর্জন ইত্যাদি তুলে ধরার একটি সুন্দর মাধ্যম। ব্যাংকের নিত্যদিনের ঘটনা প্রবাহ ও এর আলোকে আমাদের সবার মধ্যে যে অভিজ্ঞতা সঞ্চিত হয়, তারই প্রতিফলন এই প্রকাশনা। এর পাশাপাশি আমাদের সহকর্মীদের মধ্যে লেখালেখি ও অন্যান্য যেসব প্রতিভা আছে, এই প্রকাশনার মাধ্যমে তা সহজ ও সুন্দরভাবে তুলে ধরা যায়।

> *এসআইবিএল বার্তা এসআইবিএল পরিবারের সকলের ভাবনা, অনুভূতি, মতামত, সৃজনশীলতা ও অর্জন ইত্যাদি তুলে ধরার একটি সুন্দর মাধ্যম।*

কোভিড-১৯'এর ক্ষয়ক্ষতি সামলে উঠতে না উঠতেই রাশিয়া-ইউক্রেন যুদ্ধ ও বিশ্বব্যাপী অর্থনৈতিক মন্দা, মুদ্রাস্ফীতি, মার্কিন ডলারের মূল্যবৃদ্ধিসহ নানা প্রতিকূলতা সত্ত্বেও আমরা ২০২২ সাল সাফল্যের সাথে শেষ করেছি।

প্রবল প্রতিকূলতা সত্ত্বেও আমরা স্রোতের বিপরীতে ২০২৩ সালের অর্ধাংশও শেষ করেছি সফলতার সাথে। মহান আল্লাহর রহমত ও সবার অকুণ্ঠ সমর্থনে এ বছরও অগ্রগতির ধারা অব্যাহত আছে। আমরা বছরটি শুরু করেছিলাম শাখা, উপশাখা ও এজেন্ট ব্যাংকিং আউটলেটের পরিধি বাড়ানো, রেমিট্যান্স আহরণে প্রবৃদ্ধি, গ্রাহক সংখ্যা বাড়ানো ইত্যাদিকে প্রাধান্য দিয়ে এ বছরের লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের দিকটি মাথায় নিয়ে। গত ছয় মাসে যে পরিমাণ নতুন গ্রাহক এসআইবিএল-এর সাথে যুক্ত হয়েছে, তাতে বোঝা যাচ্ছে আমরা খুব শীঘ্রই অর্ধকোটি মানুষের ব্যাংক হয়ে উঠতে পারবো ইনশাআল্লাহ।

ব্যাংককে সাধারণ মানুষের দোরগোড়ায় ও প্রান্তিক জনপদে নিয়ে যাওয়ার জন্য গত বছরের মত এ বছরেও আমরা নতুন নতুন প্রোডাক্ট নিয়ে এসেছি। গত বছর থেকেই আমরা সমাজের সর্বস্তরের মানুষের কথা মাথায় রেখে নতুন প্রোডাক্ট গ্রাহকদের উপহার দিয়েছি, যার প্রায় সবগুলোই ছিলো আমানত ও বিনিয়োগ প্রোডাক্টের কম্বিনেশন। এগুলোর মধ্যে রয়েছে শিক্ষা সঞ্চয় স্কিম, চিকিৎসা সঞ্চয় স্কিম এবং বিবাহ সঞ্চয় স্কিম, এসআইবিএল প্রবাসী ডিপোজিট স্কিম, রিটায়ার্ড/সিনিয়র সিটিজেন মাসিক বেনিফিট স্কিম, হকার্স ডিপোজিট ও ব্যবসা উন্নয়ন স্কিম এবং ড্রাইভার ডিপোজিট স্কিম।

প্রতিটি প্রোডাক্টই ব্যতিক্রমধর্মী, যে কারণে ইতিমধ্যেই গ্রাহকদের মধ্যে ব্যাপক সাড়া ফেলতে সক্ষম হয়েছে।

এছাড়া গত বছর আমাদের ব্যাংকে চালু করা হয়েছে "ছাদ-কৃষি"এবং "ব্যবহৃত গাড়ির বিপরীতে বিনিয়োগ"। এ দুটি নতুন বিনিয়োগ প্রোডাক্ট নিঃসন্দেহে যথেষ্ট সময়োপযোগী। Western Union Outbound Remittance এর মত একটি অনন্য প্রোডাক্ট আমাদের ব্যাংক গত বছর চালু করেছে। এছাড়াও চালু হয়েছে SWIFT Go নামে আরেকটি সেবা।

২০২২ সালে আমাদের ব্যাংকে ই-অ্যাকাউন্ট সুবিধা চালু করা হয়। এর ফলে কোন ব্যক্তি ব্যাংকে না এসেই ঘরে বসে, এমনকি বিদেশে অবস্থান করেও SIBL Now অ্যাপের মাধ্যমে অ্যাকাউন্ট খুলতে পারছেন।

আসুন আমরা সর্বোচ্চ পেশাদারিত্বের মাধ্যমে ব্যক্তিগতভাবে উন্নতির চূড়ায় পৌঁছার বিষয়ে নতুনভাবে চিন্তা ও কর্মপরিকল্পনা গ্রহণ করি। ব্যক্তিগত সৎগুণাবলী অর্জনে সাধনায় লিপ্ত হওয়া প্রত্যেকের জন্য জরুরী। দিনের একটি ঘন্টা জ্ঞান অর্জন ও কমবেশী একটি ঘন্টা স্বাস্থ্য পরিচর্যার জন্য বরাদ্দ রাখলে দেখবেন আপনি বেশ আনন্দিত ও উৎফুল্ল থাকবেন। প্রতিষ্ঠানও এর দ্বারা লাভবান হবে।

দিনশেষে 'পরিবার' আপনার উত্তম ঠিকানা। অফিসের চাপ বাসায় দেবেনও না, নেবেনও না। আসুন পরিবারে সুন্দর, আন্তরিকতাপূর্ণ ও অনাবিল পরিবেশ সৃষ্টি করি। অফিস থেকে ফিরে প্রতিদিন কিছু সময় পরিবার ও সন্তানদের সাথে কাটাই। সপ্তাহে একদিন তাদের নিয়ে কোথাও বেড়িয়ে আসুন। আত্মীয় ও পাড়া-মহল্লার প্রতিবেশীদের খবর রাখুন। আপনার মনমানসিকতা সুস্থ থাকবে এবং আপনি একজন হৃদয়বান মানুষ হিসেবে মূল্যায়ন পাবেন। আপনার সুনামে প্রতিষ্ঠানও লাভবান হবে।

দিনের বেশীরভাগ সময়, ব্যাপক অর্থে জীবনের বড় অংশ আমরা অফিসে কাটাই। অফিসে আমাদের সহকর্মীরা কর্মের পাশাপাশি সুখে দুঃখে একসাথে কাটাই। অফিসের কর্মপরিবেশ সুন্দর ও প্রাণবন্ত করে তুলতে হবে। এক্ষেত্রে শাখা প্রধান/দ্বিতীয় কর্মকর্তা ও প্রধান কার্যালয়ের বিভাগীয় প্রধানের ভূমিকা অত্যন্ত গুরুত্ববহ। সবার সাথে নম্র ও আন্তরিক ব্যবহার করলে, সুখ দুঃখের অংশীদার হলে সুন্দর পরিবেশ সৃষ্টি হবে; ব্যাংকের লক্ষ্য অর্জনে যা সহায়ক হবে।

আমাদের এই "এসআইবিএল বার্তা" এখন থেকে আমরা নিয়মিত প্রকাশের চেষ্টা করবো। এখানে থাকবে এসআইবিএল পরিবারের বিভিন্ন সংবাদ, সাফল্য ও যাদেরকে আমরা হারিয়েছি তাদের কথা।

এসআইবিএল- এর নবনির্বাচিত চেয়ারম্যান ও ভাইস চেয়ারম্যানকে অভিনন্দন

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের নবনির্বাচিত চেয়ারম্যান জনাব বেলাল আহমেদকে ফুলেল শুভেচ্ছা জানাচ্ছেন পরিচালনা পর্ষদের সদস্যবৃন্দ

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের নবনির্বাচিত ভাইস চেয়ারম্যান জনাব মোঃ কামাল উদ্দিনকে ফুলেল শুভেচ্ছা জানাচ্ছেন পরিচালনা পর্ষদের সদস্যবৃন্দ

নবনির্বাচিত চেয়ারম্যান জনাব বেলাল আহমেদকে ফুলেল শুভেচ্ছা জানাচ্ছেন ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ

নবনির্বাচিত ভাইস চেয়ারম্যান জনাব মোঃ কামাল উদ্দিনকে ফুলেল শুভেচ্ছা জানাচ্ছেন ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক- এর
পরিচালনা পর্ষদের সভা

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক-এর প্রধান কার্যালয়ে পরিচালনা পর্ষদের এক সভা অনুষ্ঠিত হয়। সভায় সভাপতিত্ব করেন পরিচালনা পর্ষদের মাননীয় চেয়ারম্যান জনাব বেলাল আহমেদ।

শরী'আহ সুপারভাইজরী কমিটির সভা

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক-এর প্রধান কার্যালয়ে শরী'আহ সুপারভাইজরী কমিটির সভা অনুষ্ঠিত হয়। সভায় সভাপতিত্ব করেন শরী'আহ সুপারভাইজরী কমিটির চেয়ারম্যান মাওলানা ওবায়দুল্লাহ হামযাহ।

স্বীকৃতি

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক লিমিটেড (এসআইবিএল) "বেস্ট ইনোভেশন- ফাইন্যান্স ইনোভেশন ইন ব্যাংকস" ক্যাটাগরিতে বাংলাদেশ ইনোভেশন অ্যাওয়ার্ড-২০২২ অর্জন করেছে। ঢাকার লো মেরিডিয়ান হোটেলে বাংলাদেশ ইনোভেশন কনক্লেভ কর্তৃক আয়োজিত অনুষ্ঠানে প্রধানমন্ত্রীর বেসরকারি বিনিয়োগ বিষয়ক উপদেষ্টা জনাব সালমান এফ রহমান, এমপির কাছ থেকে পুরস্কার গ্রহণ করেন সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম।

বাংলাদেশ ব্যাংক কর্তৃক আয়োজিত "সাসটেইনেবিলিটি রেটিং রিকগনিশন সেরিমনি" অনুষ্ঠানে টেকসই ব্যাংক হিসেবে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক সনদ লাভ করেছে। বাংলাদেশ ব্যাংকের তৎকালীন গভর্নর জনাব ফজলে কবির এর কাছ থেকে এ সংক্রান্ত সনদ গ্রহণ করেন সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম।

যুক্তরাজ্যভিত্তিক ফাইন্যান্সিয়াল ইন্টেলিজেন্স হাউজ ক্যামব্রিজ ইন্টারন্যাশনাল ফাইন্যান্সিয়াল অ্যানালিটিকা প্রদত্ত "আইআরবিএ এক্সিলেন্স অ্যাওয়ার্ড ফর ইসলামিক রিটেইল ব্যাংকিং ইন বাংলাদেশ ২০২২" অর্জন করেছে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক লিমিটেড। ইন্দোনেশিয়ার জাকার্তায় অনুষ্ঠিত ৮ম ইসলামিক রিটেইল ব্যাংকিং অ্যাওয়ার্ডস এন্ড সামিট-২০২২ অনুষ্ঠানে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংককে এই অ্যাওয়ার্ড প্রদান করা হয়।

বৈদেশিক বাণিজ্যে বহুল ব্যবহৃত ডিজিটাল প্ল্যাটফর্ম 'ট্রেড অ্যাসেট লিঃ' এর মাধ্যমে সর্বোচ্চ সংখ্যক বৈদেশিক লেনদেনে অংশগ্রহণ করায় সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংককে "ডিজিটাল ই-মার্কেটপ্লেস চ্যাম্পিয়ন" পুরস্কার প্রদান করেছে ট্রেড অ্যাসেট লিমিটেড।

প্রধানমন্ত্রীর ত্রাণ তহবিলে এসআইবিএল- এর অনুদান

মাননীয় প্রধানমন্ত্রীর আশ্রয়ণ প্রকল্প-২ এ গৃহহীনদের জমিসহ ঘর উপহার প্রদানের জন্য সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক ৪.০০ (চার) কোটি টাকা অনুদান প্রদান করেছে। ১৫ জানুয়ারি প্রধানমন্ত্রীর কার্যালয়ে প্রধানমন্ত্রী শেখ হাসিনার নিকট অনুদানের চেক হস্তান্তর করেন ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম। আশ্রয়ণ প্রকল্প-২ প্রধানমন্ত্রীর কার্যালয়ের অধীনস্থ একটি সরকারি প্রকল্প যার মাধ্যমে ভূমিহীন ও গৃহহীন পরিবারের জন্য বাসস্থান নির্মাণ করা হয়।

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক- এর "যাকাত ও ক্যাশ ওয়াক্‌ফ" শীর্ষক আলোচনা

পবিত্র মাহে রমাদান উপলক্ষ্যে ১ এপ্রিল সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক-এর প্রধান কার্যালয়ে "যাকাত ও ক্যাশ ওয়াক্‌ফ" শীর্ষক আলোচনা সভার আয়োজন করা হয়। আলোচনা সভায় প্রধান অতিথি ছিলেন ব্যাংকের ভাইস চেয়ারম্যান জনাব মোঃ কামাল উদ্দিন। সভাপতিত্ব করেন ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম। মুখ্য আলোচক ছিলেন ব্যাংকের শরী'আহ সুপারভাইজরী কমিটির চেয়ারম্যান মাওলানা ওবায়দুল্লাহ হামযাহ ও বিশেষ আলোচক ছিলেন সদস্য সচিব ড. মোহাম্মদ মানজুরে ইলাহী। এসময় উপস্থিত ছিলেন ব্যাংকের উপ-ব্যবস্থাপনা পরিচালক জনাব মুহাম্মদ ফোরকানুল্লাহ এবং জনাব আব্দুল হান্নান খান এবং বিভাগীয় প্রধানগণসহ উর্ধ্বতন নির্বাহীবৃন্দ। দেশব্যাপী বিস্তৃত শাখাসমূহ থেকে স্থানীয় আলেম-উলামাগণও ভার্চুয়াল প্লাটফর্মে এই আলোচনায় অংশগ্রহণ করেন।

চুক্তি স্বাক্ষর

বাংলাদেশ ব্যাংক এবং সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের মধ্যে "রপ্তানি সহায়ক প্রাক অর্থায়ন তহবিল" চুক্তি স্বাক্ষর

বাংলাদেশ ব্যাংক এবং সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক-এর মধ্যে "রপ্তানি সহায়ক প্রাক অর্থায়ন তহবিল" সংক্রান্ত চুক্তি সম্প্রতি সম্পাদিত হয়েছে। বাংলাদেশ ব্যাংক কর্তৃক গঠিত ১০ হাজার কোটি টাকার রপ্তানি সহায়ক প্রাক অর্থায়ন তহবিল বিষয়ক অংশগ্রহণ চুক্তি সম্পাদন উপলক্ষ্যে বাংলাদেশ ব্যাংকের প্রধান কার্যালয়ে আয়োজিত অনুষ্ঠানে প্রধান অতিথি হিসেবে উপস্থিত ছিলেন বাংলাদেশ ব্যাংকের মাননীয় গভর্নর জনাব আব্দুর রউফ তালুকদার ও বিশেষ অতিথি ছিলেন ডেপুটি গভর্নর জনাব আবু ফারাহ মোঃ নাছের। সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম নিজ প্রতিষ্ঠানের পক্ষে চুক্তিতে স্বাক্ষর করেন।

বাংলাদেশ ব্যাংক এবং সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের মধ্যে "গ্রীন ট্রান্সফর্মেশন ফান্ড" চুক্তি স্বাক্ষর

বাংলাদেশ ব্যাংক ও সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক- এর মধ্যে 'গ্রিন ট্রান্সফরমেশন ফান্ড' (জিটিএফ) এ অংশগ্রহণ সংক্রান্ত চুক্তি সম্প্রতি স্বাক্ষরিত হয়েছে। রপ্তানি ও উৎপাদনমুখী শিল্পখাতের প্রবৃদ্ধি ত্বরান্বিত করতে বাংলাদেশ ব্যাংক ৫ হাজার কোটি টাকার এই পুনঃঅর্থায়ন তহবিল গঠন করে। বাংলাদেশ ব্যাংকের জাহাঙ্গীর আলম কনফারেন্স হলে আয়োজিত এক অনুষ্ঠানে গভর্নর জনাব আব্দুর রউফ তালুকদার সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম- এর নিকট এ চুক্তির কপি হস্তান্তর করেন।

বাংলাদেশ ব্যাংক এবং সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের মধ্যে "পুনঃঅর্থায়ন স্কিম" চুক্তি স্বাক্ষর

বাংলাদেশ ব্যাংক এবং সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক-এর মধ্যে "খাদ্য উৎপাদন বৃদ্ধির লক্ষ্যে বাংলাদেশ ব্যাংক কর্তৃক গঠিত ৫,০০০ কোটি টাকার পুনঃঅর্থায়ন স্কিম" এর আওতায় অংশগ্রহণ সংক্রান্ত চুক্তি সম্প্রতি সম্পাদিত হয়েছে। এ উপলক্ষ্যে বাংলাদেশ ব্যাংকের প্রধান কার্যালয়ের জাহাঙ্গীর আলম কনফারেন্স হলে আয়োজিত অনুষ্ঠানে প্রধান অতিথি হিসেবে উপস্থিত ছিলেন বাংলাদেশ ব্যাংকের মাননীয় গভর্নর জনাব আব্দুর রউফ তালুকদার ও বিশেষ অতিথি ছিলেন ডেপুটি গভর্নর জনাব এ কে এম সাজেদুর রহমান খান। নিজ নিজ প্রতিষ্ঠানের পক্ষে চুক্তিতে স্বাক্ষর করেন সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম এবং বাংলাদেশ ব্যাংকের পরিচালক (এসিডি) জনাব মোঃ আবুল কালাম আজাদ।

এসআইবিএল ক্যাশ ওয়াক্ফ স্কিম
পরকালের কল্যাণে স্থায়ী সঞ্চয়

স্থাবর সম্পত্তির পরিবর্তে
যে কোন অংকের টাকা
ব্যাংকে স্থায়ী আমানত হিসেবে জমা রেখে
প্রাপ্ত মুনাফা আপনার মনোনীত কিংবা
ব্যাংকের নিজস্ব ব্যবস্থাপনায়
গরীব, দুঃস্থ ও আর্তমানবতার সেবায়
ব্যয় করার অনন্য সুযোগ।

গণমাধ্যমে এসআইবিএল

প্রথম আলো

কোনো ব্যাংক এখন তারল্যসংকটে নেই

বেসরকারি সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক লিমিটেড (এসআইবিএল) তাদের কার্যক্রম শুরুর ২৭ বছর পূর্ণ করেছে। ১৯৯৫ সালে কার্যক্রম শুরু করে ব্যাংকটি। ২৭তম প্রতিষ্ঠাবার্ষিকী উপলক্ষে ব্যাংকটির বিভিন্ন দিক নিয়ে প্রথম আলোর সঙ্গে কথা বলেছেন ব্যবস্থাপনা পরিচালক জাফর আলম। সাক্ষাৎকার নিয়েছেন জ্যেষ্ঠ প্রতিবেদক সানাউল্লাহ সাকিব।

প্রথম আলো: গত ২৭ বছরে ব্যাংকের কোন অর্জনকে আপনি অনন্য বলে মনে করেন?

জাফর আলম: দেশজুড়ে বর্তমানে আমাদের রয়েছে ১৭৯টি শাখা, ১৪৫টি উপশাখা, ৩০৮টি এজেন্ট ব্যাংকিং আউটলেট ও ১৯৬টি এটিএম বুথ। এ ছাড়া অনলাইনেও আমাদের ব্যাংকের সেবা মিলছে দেশ ও দেশের বাইরে থেকে। আমরাই প্রথম ক্যাশ ওয়াক্‌ফ চালু করেছি। যার মাধ্যমে আয় থেকে দান করা যায়। এ ছাড়া হজ হিসাব, মোহরানা হিসাব, যাকাত হিসাবসহ নানা সেবা রয়েছে। নতুন করে শিক্ষা, বিবাহ ও চিকিৎসা সংক্রান্ত আমানত ও ঋণসেবা চালু করেছি। এতে ইতিমধ্যে ৫৭ হাজার হিসাব খোলা হয়েছে। গত ২৭ বছরে এসব সেবা ব্যাংকের বড় অর্জন।

প্রথম আলো: মানুষ ব্যাংকে টাকা রেখে যা পাচ্ছে, মূল্যস্ফীতি তার চেয়ে বেশি। আবার ডলার সংকটও চলছে। পরিস্থিতি কীভাবে সামাল দিচ্ছেন?

জাফর আলম: বিশ্বের অনেক দেশে মূল্যস্ফীতি আমাদের দেশের চেয়ে বেশি। তাই মূল্যস্ফীতি নিয়ে আমাদের খুব বেশি কিছু করার নেই। আমরা চেষ্টা করছি গ্রাহকদের একটু বেশি মুনাফা দিতে। আশা করছি, ঋণের ৯ শতাংশ সুদের বিষয়ে ইতিবাচক সিদ্ধান্ত নেবে বাংলাদেশ ব্যাংক। আর চলমান ডলার সংকটের কারণে আমরা ঋণপত্র খোলার ক্ষেত্রে যথেষ্ট যাচাই বাছাই করছি। এরই মধ্যে রপ্তানি ও প্রবাসী আয় বেড়েছে আমাদের। এতে ব্যাংকের পরিচালন মুনাফাও বেড়েছে। অনলাইন সেবার প্ল্যাটফর্ম এসআইবিএল নাউ- এর মাধ্যমে ৩৪টি দেশ থেকে হিসাব খোলা যাচ্ছে। এতে প্রায় ছয় হাজার হিসাব খোলা হয়েছে। ফলে আমাদের সংকট কিছুটা কম।

প্রথম আলো: অনেক গ্রাহক ব্যাংকের টাকা ফেরত দিচ্ছে না, ফলে খেলাপি ঋণ বাড়ছে। বাংলাদেশ ব্যাংক আপনাদের বেশ কিছু ঋণের বিষয়ে আপত্তি দিয়েছিল। সেগুলোর এখন কী অবস্থা।

জাফর আলম: ঋণ আদায়ে আমরা বিশেষ উদ্যোগ নিয়েছি। ফলে খেলাপি ঋণ এখন কমে ৪ দশমিক ৮ শতাংশে দাঁড়িয়েছে। আগে খেলাপি ঋণ ৫ শতাংশের ওপর ছিল। বাংলাদেশ ব্যাংক পাঁচ হাজার কোটি টাকা ঋণের বিষয়ে আপত্তি দিয়েছিল, এর মধ্যে ১ হাজার ৯৪৮ কোটি টাকা নিয়মিত করা হয়েছে। আমরা উল্লেখযোগ্য পরিমাণ ঋণ আদায় করতে পেরেছি।

প্রথম আলো: ডলারের পাশাপাশি ব্যাংক খাতে টাকার সংকটের বিষয়টি নিয়েও এখন আলোচনা হচ্ছে। আসলে কি এমন কিছু হয়েছে?

জাফর আলম: এখন পর্যন্ত আমাদের কোনো শাখা থেকে অতিরিক্ত টাকার চাহিদা আসেনি। কোনো গ্রাহকের টাকা না পাওয়ার ঘটনাও ঘটেনি। আগের চেয়ে বেশি টাকা উত্তোলনের কোনো ঘটনাও জানা যায়নি। বাংলাদেশ ব্যাংক এরই মধ্যে বলেছে, দেড় লাখ কোটি টাকার বেশি অতিরিক্ত তারল্য আছে। এখন কোনো ব্যাংক তারল্য সংকটে নেই।

প্রথম আলো: সামনে আপনাদের ব্যাংকে নতুন কী সেবা যুক্ত হচ্ছে?

জাফর আলম: ইতিমধ্যে ব্যাংকে কিছু কাঠামোগত পরিবর্তন এনেছি। প্রান্তিক জনগণের কাছে ব্যাংকিং সেবা পৌঁছে দিতে আমরা দেশব্যাপী সাতটি আঞ্চলিক কার্যালয় স্থাপন করেছি। সেখানে আঞ্চলিক প্রধান নিয়োগ দেওয়া হয়েছে। এরই মধ্যে ৯টি শাখা উদ্বোধন করেছি। আগামী বছর আরও কিছু শাখা ও উপশাখা খোলা হবে। এজেন্ট ব্যাংকিং সেবাও সারা দেশে ছড়িয়ে দেওয়া হবে। এখন হকার্স পুনর্বাসন, প্রবাসী আমানত ও অবসরপ্রাপ্ত নাগরিকদের জন্য আমরা বিশেষ সেবা চালু করতে যাচ্ছি। এসব সেবায় হিসাব খুললে আমাদের হাসপাতালে বিশেষ সুবিধা দেওয়া হবে। প্রবাসী ব্যক্তিদের বিমানবন্দর থেকে যাতায়াত ও অবসরপ্রাপ্ত ব্যক্তিদের অ্যাম্বুলেন্স সুবিধা দেওয়া হবে।

(নভেম্বর ২২, ২০২২)

বাংলাদেশ প্রতিদিন

‘এসআইবিএল নাউ’ অ্যাপে সব ব্যাংকিং সুবিধা পাচ্ছেন গ্রাহক

জাফর আলম
ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী
সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক লিমিটেড

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের এমডি ও সিইও জাফর আলম বলেছেন, সাম্প্রতিক বছরগুলোয় আমাদের দেশে ডিজিটাল পেমেন্টের ব্যবহার উল্লেখযোগ্যভাবে বেড়েছে। এ ক্ষেত্রে মোবাইল ফাইন্যানশিয়াল সার্ভিস সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করছে। বর্তমানে দেশে মোবাইল ফাইন্যানশিয়াল সার্ভিস ব্যবহারকারীর সংখ্যা ১০ কোটি ছাড়িয়েছে, যেখানে দৈনিক মোট লেনদেনের পরিমাণ প্রায় ৪ হাজার কোটি টাকা। এ ছাড়া ৪৮ লাখ মানুষ ইন্টারনেট ব্যাংকিংয়ে যুক্ত আছে। যদিও এ সংখ্যা খুবই কম। তবে ইন্টারনেট ব্যাংকিং ব্যবহারকারীর সংখ্যা বাড়ছে। উল্লেখযোগ্য হারে নতুন গ্রাহক ইন্টারনেট ব্যাংকিংয়ের সঙ্গে যুক্ত হচ্ছেন। প্রতি বছর ১০ লাখের অধিক নতুন গ্রাহক ইন্টারনেট ব্যাংকিংয়ে যুক্ত হচ্ছেন। দেশে প্রায় ৩ কোটি ডেবিট কার্ড ও ২৫ লাখ ক্রেডিট কার্ড ব্যবহারকারী আছেন। এসবের সঙ্গে এটিএম, পস, সিআরএম, সিডিএম, আরটিজিএস, ইফটিএন ইত্যাদির ব্যবহার ক্যাশলেস লেনদেনকে উৎসাহিত করছে বলে আমি মনে করি। এর পাশাপাশি কিউআর কোড ডিজিটাল লেনদেনে উল্লেখযোগ্য ভূমিকা রাখছে। আসলে প্রযুক্তিকে আমাদের ধারণ করতে হবে। বাংলাদেশ ব্যাংক ইতোমধ্যে ডিজিটাল ব্যাংক স্থাপনের জন্য নীতিমালা চূড়ান্ত করেছে। কাজেই ক্যাশলেস সোসাইটি গড়ার পথে আমরা এগিয়ে যাচ্ছি।

তিনি বলেন, ইন্টারনেট ব্যাংকিং, অনলাইন ব্যাংকিং ও মোবাইল অ্যাপের সুবিধা যুগোপযোগী করা হয়েছে এবং এসব সেবার পরিধিও বাড়ানো হয়েছে। করোনাকালে মানুষ ঘর থেকে বের হতো না। গ্রাহকরা যাতে ঘরে বসে হিসাব খুলতে পারেন সেজন্য চালু হয়েছে ই-অ্যাকাউন্ট সেবা; যার মাধ্যমে যে কোনো ব্যক্তি এখন ঘরে বসেই মোবাইলে ব্যাংক অ্যাকাউন্ট খুলতে পারছেন, এর জন্য গ্রাহককে ব্যাংকের শাখায় আসার প্রয়োজন নেই। ‘এসআইবিএল নাউ’ অ্যাপের মাধ্যমে লক্ষাধিক গ্রাহক ডিজিটাল ট্রানজেকশনের সুবিধা নিচ্ছেন। এসব অ্যাকাউন্টে প্রতি মাসে দেড় লক্ষাধিক ট্রানজেকশন হচ্ছে। এ ছাড়া ই-অ্যাকাউন্ট সেবার আওতায় প্রায় ১০ হাজার গ্রাহক ঘরে বসেই ব্যাংকিং লেনদেন করছেন।

জাফর আলম বলেন, এ কথা সত্যি, এখনো আমরা নগদ লেনদেন বেশি করছি। অথচ অনেক দেশে ক্যাশ লেনদেন প্রায় বন্ধ হয়ে আসছে। তবে যত দ্রুত আমরা প্রযুক্তিনির্ভর লেনদেনে এগিয়ে যাব তত বেশি নগদ লেনদেনের পরিমাণ কমে যাবে। আমাদের দেশে বিশাল জনগোষ্ঠীকে রাস্তাঘাটে, আনাচে কানাচে প্রতিদিন খুচরা কেনাকাটা থেকে শুরু করে পরিবহন খরচ মেটাতে নগদ দেনদেনের ওপর নির্ভর করতে হয়। এ কারণে বিশ্বের কিছু দেশ ক্যাশলেস লেনদেনে অগ্রগতি অর্জন করলেও বাংলাদেশ এখনও পিছিয়ে আছে। তবে আমাদের দেশেও কেনাকাটায় ডেবিট ও ক্রেডিট কার্ডের ব্যবহার বাড়ছে। কিউআর কোডের মাধ্যমেও কেনাকাটায় পেমেন্ট হচ্ছে, মোবাইল ফাইন্যানশিয়াল সার্ভিসের মাধ্যমে পেমেন্ট বাড়ছে। আমরা চেক বা কার্ড ছাড়াই যে কোনো শাখা থেকে টাকা উত্তোলনের জন্য ‘কিউআর কোড’-এর প্রবর্তন করেছি; যা ইতোমধ্যে গ্রাহকের মাঝে বেশ সাড়া জাগিয়েছে।

(২২ জুন, ২০২৩)

ব্যাংক অ্যাকাউন্ট খুলুন এবার মোবাইলে

SIBL e-Account
যখন-তখন

ব্যাংকে না গিয়েই খুব সহজে যেকোনো জায়গা থেকে যেকোনো সময় ব্যাংক অ্যাকাউন্ট খুলুন অনলাইনে এবং উপভোগ করুন রিয়েলটাইম ডিজিটাল ব্যাংকিং। কোনো প্রারম্ভিক জমার প্রয়োজন নেই।

The Daily Star

SIBL Focuses on grassroots to build up deposit base

Zafar Alam

Managing Director and CEO, SIBL.

Social Islami Bank Ltd (SIBL) is focusing on small depositors and millions of unbanked people in order to build a strong deposit base. The private bank has introduced savings schemes for education, marriage and medical care by giving importance to the needs of people, especially the middle class.

The initiative comes as people need a good chunk of money for medical treatment and to get their children admitted to educational institutions at home and abroad. The savings schemes will enable the account holders to meet a portion of their requirements. "The feature of these savings schemes is that one can get the double the amount they deposit. We have already received a very good response from savers," said Zafar Alam, managing director and chief executive officer of SIBL. "We always keep peoples' needs in our mind."

Apart from this, SIBL plans to introduce deposit schemes for non-resident Bangladeshis (NRBs), retired citizens and street vendors in a bid to attract savers and bring more people under the banking system.

In Bangladesh, the number of unbanked people is very high. "We have established seven zonal offices throughout the country to reach the doorsteps of the marginalised people. We have taken the initiative to diversify banking services and accelerate financial inclusion," said Alam.

He believes: "Small deposits are core deposits. The higher the amount of small deposits, the better it is for a bank." The CEO shared these during an interview with The Daily Star on the occasion of SIBL's 27th anniversary.

Established on 22nd November in 1995, SIBL operates through 179 branches and 145 sub-branches. It has 308 agent banking outlets and 196 automated teller machines to serve clients. The bank registered a steady growth in deposits and investments in the last five years and has retained the momentum this year as well.

Deposit collection grew 8.18 per cent year-on-year to Tk 36,142 crore in the nine months to September this year, while investments rose 10.5 per cent to Tk 34,139 crore. SIBL registered a 74 per cent year-on-year growth in deposit accounts.

"We have recorded an increase in both deposits and investments this year. At the same time, our business through facilitating overseas trade increased," said Alam, who took the charge of SIBL in December last year.

"We think this year is going to be a good year for us."

In 2021, the bank recorded Tk 1.69 earnings per share, up 7.6 per cent year-on-year from Tk 1.57 a year earlier, according to its annual reports.

SIBL also brought down its classified investments to 4.89 per cent at the end of September from 5.3 per cent a year ago.

The bank has expanded its agent banking network.

"We have given priority to attracting remittances," said the CEO, adding that the bank registered a 71 per cent growth in the remittance business in January-September.

SIBL have signed agreements with 35 agencies abroad to enable NRBs and migrant workers to send money home. It has also inked contracts with international money transfer companies such as MoneyGram, Western Union, TML, Zoom Express, Express Money, RIA, and Placid.

It is providing additional services to NRBs and migrant workers who have Tk 500,000 and above balance in their SIBL accounts.

The second-generation bank aims to secure one of the top three spots when it comes to attracting remittances from its present fifth position among the shariah-based banks.

Alam urged NRBs and migrant workers to use formal channels to send remittances to avoid future hurdles.

"Those who are sending money through hundi or illegal channels will not be able to show their income as legally earned," he said.

The bank has formed a special task force to recover classified investments and recovered Tk 7 crore out of nearly Tk 650 crore written off.

"We are benefiting from the move," said Alam, who has nearly 30 years of banking experience. "We hope the recovery will accelerate by December this year."

During the interview, Alam, a graduate of the University of Chittagong, also talked about the availability of liquidity and the ongoing crisis in the foreign currency market stemming from the falling foreign currency reserves.

"Banks have enough liquidity. But in order to reduce pressure on foreign currencies, banks are focusing on facilitating the import of essential items."

SIBL has raised the margin on the opening of letters of credit for the purchase of luxury items from external sources.

"We have not stopped financing imports," said Alam, who expects the situation to improve next year.

(22.11.2022)

এসআইবিএলকে গণমানুষের ব্যাংকে রূপান্তরে কাজ করছি

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক লিমিটেডের (এসআইবিএল) ব্যবস্থাপনা পরিচালক জাফর আলম। ১৯৯২ সালে ইসলামী ব্যাংক বাংলাদেশ লিমিটেডের প্রবেশনারি অফিসার হিসেবে ব্যাংকিং ক্যারিয়ার শুরু হয় তার। এসআইবিএলের অর্জন, লক্ষ্য ও সম্ভাবনা নিয়ে সম্প্রতি তিনি কথা বলেছেন বণিক বার্তার সঙ্গে। সাক্ষাৎকার নিয়েছেন হাছান আদনান

সাংবাদিকতা ছেড়ে ব্যাংকার হয়েছিলেন। ২৯ বছর পর অধিষ্ঠিত হলেন ব্যাংকের সর্বোচ্চ পদে। দীর্ঘ এ পথচলা সম্পর্কে জানতে চাই।

আমার কর্মজীবনের প্রথম চাকরি ছিল সাংবাদিকতা। সুনাম ও মর্যাদার সঙ্গেই সাংবাদিকতা করছিলাম। পত্রিকার আন্তর্জাতিক ডেস্কে কাজ করার পাশাপাশি যুক্ত ছিলাম রিপোর্টিংয়েও। সাংবাদিকতা সবসময়ই চ্যালেঞ্জিং ও ঝুঁকিপূর্ণ পেশা। একদিন তীব্র জ্বরের কারণে অফিসে যেতে পারিনি। ওইদিন ভাবলাম, মেধা ও নতুন চিন্তা করার ক্ষমতা হারালে জীবন চালাব কীভাবে? চাকরির বয়সসীমাও শেষ হয়ে আসছিল। এ সময়ে পত্রিকায় ইসলামী ব্যাংক বাংলাদেশ লিমিটেডের প্রবেশনারি অফিসার নিয়োগের বিজ্ঞপ্তি চোখে পড়ে। কাউকে না জানিয়ে আবেদন করি। পরীক্ষায় উত্তীর্ণ হয়ে যোগদানপত্রও হাতে পেলাম। কিন্তু এরপরও সাংবাদিকতা ছাড়তে কষ্ট হচ্ছিল। ব্যাংকে যোগদানের আগের দিন মধ্যরাত পর্যন্তও পত্রিকা অফিসে কাজ করেছি। কেউ বুঝতে পারেনি, সাংবাদিকতায় সেটিই আমার শেষ দিন। এভাবে পেশাদার সাংবাদিকতা ছেড়ে ব্যাংকার হয়ে ওঠা। তবে সাংবাদিকতার দিনগুলোতে শেখা প্রতিটি অভিজ্ঞতা আমার ব্যাংকিং ক্যারিয়ারে কাজে লেগেছে। কর্মজীবনের দীর্ঘ একটি সময় আমি শাখা ব্যাংকিংয়ে যুক্ত ছিলাম। রাজধানীর ছয়টি শাখার ব্যবস্থাপক হিসেবে কাজ করেছি। শাখায় কাজ করার দীর্ঘ অভিজ্ঞতা ব্যাংকিং পেশায় আমাকে সমৃদ্ধ করেছে।

প্রায় এক বছর এসআইবিএলের শীর্ষ নির্বাহী পদে দায়িত্ব পালন করছেন। এ সময়ে ব্যাংকটির মৌলিক কী পরিবর্তন এনেছেন?

২০২১ সালের ২১ ডিসেম্বর আমি এসআইবিএলের শীর্ষ নির্বাহীর দায়িত্ব গ্রহণ করি। এর আগে ২০১৭ সালে কিছুদিন এ ব্যাংকের উপ-ব্যবস্থাপনা পরিচালক ছিলাম। পরে বাংলাদেশ কমার্স ব্যাংকের অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও ভারপ্রাপ্ত এমডি হিসেবে দায়িত্ব পালন করেছি। এ কারণে আগে থেকে এসআইবিএল সম্পর্কে আমার জানাশোনা ছিল। শীর্ষ নির্বাহী হিসেবে ব্যাংক বুঝে নিতে কোনো সময় লাগেনি। পরিচালকগণও এসআইবিএলকে একটি আধুনিক ও গণমানুষের ব্যাংক হিসেবে দেখতে চান। পর্ষদের অভিজ্ঞতা ও প্রত্যাশা আমার পরিকল্পনা এগিয়ে নিতে সহযোগিতা করেছে। এরই মধ্যে এসআইবিএলের শাখাগুলোকে সাতটি অঞ্চলে ভাগ করে জোনাল অফিস স্থাপন করেছি। ব্যাংকের শরিয়াহ নীতিমালা পর্যালোচনার মাধ্যমে সংশোধন ও পরিমার্জন করা হয়েছে। এসআইবিএলকে সত্যিকার অর্থেই পূর্ণাঙ্গ ইসলামী ব্যাংকে রূপান্তরে সব ধরনের উদ্যোগ নেয়া হয়েছে। ব্যাংকের আমানত ও বিনিয়োগ প্রোডাক্টগুলোকে ঢেলে সাজানো হয়েছে।

এসআইবিএলের আর্থিক সূচকগুলোর প্রবৃদ্ধি কেমন?

শীর্ষ নির্বাহী হিসেবে যোগদানের পর পরই এসআইবিএলের সেবাগুলো বহুমুখীকরণের পদক্ষেপ নিয়েছি। আরো বেশিসংখ্যক মানুষকে আর্থিক অন্তর্ভুক্তির আওতায় আনার জন্য নতুন কিছু সেবা যুক্ত করা হয়েছে। এ কারণে গত বছরের তুলনায় চলতি বছর ব্যাংকের আমানত ও বিনিয়োগ বেড়েছে। পাশাপাশি ব্যাংকের নন-ফান্ডেড ব্যবসা যেমন আমদানি, রফতানি ও রেমিট্যান্স প্রবাহ বেড়েছে। এতে ব্যাংকের পরিচালন মুনাফাও বেড়েছে।

গত বছরের তুলনায় এ বছরের সেপ্টেম্বরে শেষ হওয়া প্রান্তিকে ব্যাংকের আমানত বেড়েছে ৮ দশমিক ১৮ শতাংশ। একই সময়ে ব্যাংকের বিনিয়োগও ১০ দশমিক ৫৭ শতাংশ বেড়েছে। খেলাপি ঋণের হার ৫ দশমিক ৩০ শতাংশ থেকে কমে ৪ দশমিক ৮৯ শতাংশে নেমেছে। এক বছরে এসআইবিএলের গ্রাহকও ১০ দশমিক ৬৬ শতাংশ বেড়েছে। গত ছয় মাসে বৈদেশিক বাণিজ্যের ক্ষেত্রে আমরা বড় সাফল্য পেয়েছি। এ সময়ে বৈদেশিক বাণিজ্য বেড়েছে ৪২ দশমিক ৬১ শতাংশ। এর মধ্যে রফতানি ৩৫ দশমিক ১৯, আমদানি ৪২ দশমিক ৮৩ এবং রেমিট্যান্স প্রবাহ ৭১ দশমিক ২১ শতাংশ বেড়েছে। গত বছরের তুলনায় এ বছর বৈদেশিক করেসপন্ডেন্টও ৫ শতাংশ বেড়েছে।

এসআইবিএল আজ ২৮ বছরে পদার্পণ করছে। দীর্ঘ এ পথচলায় আপনাদের অর্জনগুলো কী?

দ্বিতীয় প্রজন্মের বেসরকারি ব্যাংক হিসেবে এসআইবিএলের যাত্রা ১৯৯৫ সালের ২২ নভেম্বর। কল্যাণমুখী ব্যাংকিং ধারার প্রবর্তন এবং প্রযুক্তিনির্ভর আধুনিক ব্যাংকিং সেবা দেশের মানুষের দোরগোড়ায় পৌঁছে দেয়ার লক্ষ্য নিয়ে এ ব্যাংক প্রতিষ্ঠিত হয়। দীর্ঘ এ পদযাত্রার প্রতিটি মুহূর্তই ছিল সমৃদ্ধির। দ্বিতীয় প্রজন্মের ব্যাংক হয়েও এটি প্রথম প্রজন্মের অনেক ব্যাংককে পেছনে ফেলেছে। এসআইবিএল এখন ৪৩ হাজার কোটি টাকা সম্পদের একটি ব্যাংক। আমাদের কাছে আমানত হিসেবে জমা আছে গ্রাহকদের ৩৬ হাজার ১৪২ কোটি টাকা। আমরা ৩৪ হাজার ১৩৯ কোটি টাকা গ্রাহকদের মাঝে বিনিয়োগ করেছি। বস্ত্র, তৈরি পোশাক, জ্বালানি, বিদ্যুৎ, ভারী শিল্প, কৃষি, এসএমইসহ দেশের প্রতিটি সম্ভাবনাময় শিল্পে এসআইবিএল বিনিয়োগ করেছে। নতুন নতুন উদ্যোক্তা তৈরির পাশাপাশি কর্মসংস্থান সৃষ্টিতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করেছে এসআইবিএল।

সারা দেশে ১৭৯টি শাখা, ১৪৫টি উপশাখা, ৩০৮টি এজেন্ট ব্যাংকিং আউটলেট, ১৯৬টি এটিএম বুথসহ ইন্টারনেট ব্যাংকিং ও মোবাইল অ্যাপস সহ প্রযুক্তির সর্বোচ্চ ব্যবহারের মাধ্যমে আমরা গ্রাহকদের ব্যাংকিং সেবা দিচ্ছি। দুটি সাবসিডিয়ারি কোম্পানি এ ব্যাংককে সমৃদ্ধ করেছে। গণমুখী ব্যাংকিংয়ের ফলে এসআইবিএলের গ্রাহক সংখ্যা ২০ লাখ ছাড়িয়েছে। এ বিপুল সংখ্যক গ্রাহকই আমাদের মূল শক্তি। তাদের সন্তুষ্টিই আমাদের বড় অর্জন। এ দীর্ঘ যাত্রায় দেশীয় শিল্প বিকাশ, দেশের ব্যবসা-বাণিজ্য প্রসার, এসএমই উদ্যোক্তা তৈরি, উদ্যোক্তা তৈরি, কর্মসংস্থান সৃষ্টি, আমদানি, রফতানি, রেমিট্যান্সসহ সব ক্ষেত্রে সর্বস্তরের মানুষকে সম্পৃক্ত করা হয়েছে। আধুনিক প্রযুক্তি ব্যবহারের ফলে এসআইবিএলের গ্রাহকরা ঘরে বসেই সেবা নিতে পারছেন।

সেবার মান ও ব্যাংকের সম্প্রসারণ ঘটাতে নতুন কী প্রোডাক্ট এনেছেন?

দেশের সব শ্রেণীর মানুষকে ব্যাংকিং সেবার আওতায় আনতে আমাদের একটি বিস্তৃত সেবাভাণ্ডার রয়েছে। ২০২১ সাল পর্যন্ত এ ব্যাংকের আমানত প্রোডাক্ট ছিল ২১টি। মানুষের মৌলিক বিষয়গুলোকে প্রাধান্য দিয়ে আমরা ২০২২ সালের শুরুতেই চালু করেছি এসআইবিএল শিক্ষা সঞ্চয় স্কিম, এসআইবিএল চিকিৎসা সঞ্চয় স্কিম এবং এসআইবিএল বিবাহ সঞ্চয় স্কিম নামে আরো তিনটি নতুন ডিপোজিট প্রোডাক্ট। এ প্রোডাক্টগুলোর অনন্য বৈশিষ্ট্য হলো এগুলো শুধু সঞ্চয় প্রকল্পই নয়, প্রয়োজনে এসব স্কিমের বিপরীতে সঞ্চয়ের দ্বিগুণ বিনিয়োগ গ্রহণের সুবিধা রাখা হয়েছে। এরই মধ্যে এ স্কিমগুলো সর্বস্তরের মানুষের মাঝে সাড়া ফেলেছে। এছাড়া শিগগিরই প্রবাসী ডিপোজিট স্কিম, রিটায়ার্ড সিটিজেন মান্থলি বেনিফিট স্কিম, হকার্স ডিপোজিট অ্যান্ড রিহ্যাবিলিটেশন স্কিম এবং মুদারাবা ঐচ্ছিক ডিপোজিট অ্যাকাউন্ট নামে চারটি নতুন ডিপোজিট প্রোডাক্ট চালু করা হবে।

এর পাশাপাশি রয়েছে ২৫ ধরনের বিনিয়োগ সেবা, ১১ ধরনের এসএমই বিনিয়োগ, তিন প্রকার কৃষি বিনিয়োগ এবং ছয় ধরনের ডেবিট ও ক্রেডিট কার্ড এবং আমদানি, রফতানি, রেমিট্যান্সসহ সব বৈদেশিক বাণিজ্য সংক্রান্ত সেবা। কনজিউমার বিনিয়োগের আওতায় শিক্ষার্থীদের অতি প্রয়োজনীয় ডিজিটাল ডিভাইস যেমন কম্পিউটার, ল্যাপটপ, মোবাইল ইত্যাদি শিক্ষা উপকরণ কেনার জন্য বিনা জামানতে বিনিয়োগ সুবিধা চালু করেছি এ বছরই। সরকারি কর্মকর্তা, ব্যাংক বা সুপ্রতিষ্ঠিত প্রতিষ্ঠানের চাকরিজীবী, প্রফেশনালস (যেমন ডাক্তার, ইঞ্জিনিয়ার, বিশ্ববিদ্যালয়ের শিক্ষক, সিএ), বাড়ির মালিক ও ব্যবসায়ীদের ব্যক্তিগত ব্যবহারের জন্য দেশে ব্যবহৃত সেকেন্ড হ্যান্ড গাড়ি ক্রয়ের ক্ষেত্রে বিনিয়োগ গ্রহণের সুবিধা চালু করেছি। এছাড়া সম্প্রতি বাড়ির ছাদে শখের বাগান করতে এসএমই ও কৃষি বিনিয়োগের আওতায় বিনা জামানতে ছাদ কৃষি বিনিয়োগ চালু করেছি।

গ্রাহকদের প্রযুক্তিগত সেবা দিতে আপনাদের উদ্যোগ কী?

এসআইবিএল গ্রাহকদের ২৪ ঘণ্টা সেবা দেয়ার জন্য একটি পূর্ণাঙ্গ কল সেন্টার চালু করা হয়েছে। 'এসআইবিএল নাউ' নামে আমাদের একটি মোবাইল অ্যাপ রয়েছে। এ অ্যাপ ব্যবহার করে গ্রাহকরা মোবাইল রিচার্জ থেকে শুরু করে ব্যাংক হিসাব খোলা, ডিপোজিট ও ইনভেস্টমেন্ট হিসাবের কিস্তি জমা, ফান্ড ট্রান্সফার, ইউটিলিটি বিল দেয়া, ক্রেডিট কার্ডের বিল দেয়া, কিউআর কোড দিয়ে টাকা তোলা, বিকাশ ও নগদে ফান্ড ট্রান্সফার, ব্যালান্স অনুসন্ধান, ইন্টারনেট ব্যাংকিংয়ের ব্যবহার, কল সেন্টারের মাধ্যমে ওটিপি ভেরিফিকেশন, ব্যাংকের শাখা, উপশাখা ও এটিএম বুথের অবস্থান ইত্যাদি সেবা উপভোগ করতে পারছেন। ঘরে বসেই এখন গ্রাহকরা ই-অ্যাকাউন্টের মাধ্যমে মোবাইলে ব্যাংক অ্যাকাউন্ট খুলতে পারছেন এবং কিউআর কোড দিয়ে চেকবই বা ডেবিট কার্ড ছাড়াই শাখা থেকে টাকা উত্তোলন করতে পারছেন।

'এসআইবিএল নাউ' অ্যাপ ব্যবহার করে বিদেশে বসবাসরত প্রবাসী বাংলাদেশীরা (এনআরবি) মোবাইল থেকেই ই-অ্যাকাউন্টও খুলতে পারছেন। এ হিসাব খুলে এনআরবি অ্যাকাউন্ট হোল্ডার একটি ডুয়াল কারেন্সি ডেবিট কার্ড পাচ্ছেন, যেটি দিয়ে দেশে-বিদেশে সব জায়গায় কেনাকাটা, টাকা উত্তোলন ও অনলাইন ট্রানজেকশন করা যায়। সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের এ সেবার ফলে দেশে বৈধপথে রেমিট্যান্স প্রবাহ বৃদ্ধি পেয়েছে। রেমিট্যান্স সেবা আরো সহজ ও বিস্তৃত করতে বিভিন্নমুখী উদ্যোগ নেয়া হয়েছে। প্রথম বাংলাদেশী ব্যাংক হিসেবে আমরা তহবিল সংগ্রহের জন্য ৭৫ মিলিয়ন আন্তর্জাতিক সুকুক বন্ড ইস্যু করতে বাংলাদেশ ব্যাংকের অনুমোদন পেয়েছি।

প্রতিষ্ঠার দিনে এসআইবিএলের গ্রাহক, কর্মী ও শুভাকাঙ্ক্ষীদের উদ্দেশ্যে আপনার বার্তা কী?

এসআইবিএলের দীর্ঘ ২৭ বছরের পথচলার প্রতিটি সঙ্গীকে আমি প্রতিষ্ঠাবার্ষিকীর শুভেচ্ছা জানাচ্ছি। সম্মানিত গ্রাহকরা এ ব্যাংকের শুভেচ্ছাদূত। তাদের সর্বোৎকৃষ্ট সেবা দেয়াই আমাদের প্রধান লক্ষ্য। এসআইবিএলের গ্রাহক ও দেশবাসীর প্রতি আমার আহ্বান হলো আপনাদের প্রতিটি অর্থের পূর্ণ নিরাপত্তা দিতে আমরা সম্পূর্ণ প্রস্তুত। আমাদের কাছে আপনাদের প্রতিটি অর্থই নিরাপদ। আমানতদারিতা রক্ষায় আমরা সর্বদাই প্রতিশ্রুতিবদ্ধ। আমাদের প্রাথমিক লক্ষ্য হলো, ইসলামী ধারার ব্যাংকের মধ্যে এসআইবিএলকে শীর্ষ তিনে নিয়ে যাওয়া।

(নভেম্বর ২২, ২০২২)

রিটায়ার্ড সিটিজেন এবং প্রবাসী গ্রাহকদের জন্য সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের পরিবহণ সুবিধা চালু

রিটায়ার্ড সিটিজেনদের জন্য "এসআইবিএল রিটায়ার্ড সিটিজেন মাসিক বেনিফিট স্কিম"এবং প্রবাসী বাংলাদেশীদের জন্য "এসআইবিএল প্রবাসী ডিপোজিট স্কিম" নামে দুটি নতুন সঞ্চয়ী স্কিম চালু করেছে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক। এ দুটি স্কিমের আওতায় প্রবাসী বাংলাদেশী গ্রাহকদের জন্য ঢাকা সিটির মধ্যে এয়ারপোর্ট থেকে গন্তব্যে এবং রিটায়ার্ড সিটিজেন গ্রাহকদের বাসা থেকে হাসপাতালে আনা-নেয়ার জন্য দুটি গাড়ি সার্বক্ষণিক প্রস্তুত থাকবে।

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের বিশেষ এই সেবাটি প্রধান অতিথি হিসেবে উদ্বোধন করেন ব্যাংকের চেয়ারম্যান জনাব বেলাল আহমেদ। এ সময় অন্যান্যের মধ্যে ব্যাংকের ভাইস চেয়ারম্যান জনাব মোঃ কামাল উদ্দিন, মিসেস জেবুন্নেসা আকবর, জনাব আরশাদুল আলম ও জনাব প্রফেসর ড. মোহাম্মদ মিজানুর রহমান, ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম, উপ ব্যবস্থাপনা পরিচালক জনাব মুহাম্মদ ফোরকানুল্লাহ সহ উর্ধ্বতন কর্মকর্তাবৃন্দ উপস্থিত ছিলেন।

পরিবহণ সুবিধা ছাড়াও এসআইবিএল হাসপাতালে বিভিন্ন স্বাস্থ্য পরীক্ষায় ৪০ শতাংশ পর্যন্ত ডিসকাউন্ট সুবিধাসহ অন্যান্য সুযোগ সুবিধা পাবেন নতুন এই দুটি স্কিমের গ্রাহকগণ।

কর্পোরেট সামাজিক দায়বদ্ধতা

১৭ মার্চ জাতির পিতা বঙ্গবন্ধু শেখ মুজিবুর রহমানের ১০৩ তম জন্মবার্ষিকী ও জাতীয় শিশু দিবস উদযাপন উপলক্ষ্যে রাজধানীর একটি এতিমখানায় খাবার পরিবেশন করেছে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক। এতিম বাচ্চাদের মধ্যে খাবার বিতরণ করেন ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম। খাবার বিতরণের পূর্বে জাতির পিতা বঙ্গবন্ধু শেখ মুজিবুর রহমান ও তাঁর পরিবারের শহীদ সদস্যদের আত্মার মাগফিরাত কামনা করে বিশেষ দোয়া ও মোনাজাত করা হয়।

ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম ব্যাংকের কর্পোরেট শাখায় উপস্থিত থেকে দরিদ্র অসহায় মানুষের হাতে কম্বল তুলে দেন।

কনকনে শীতে কষ্ট পায় দেশের সুবিধা বঞ্চিত দরিদ্র শীতার্ত মানুষ। প্রচন্ড শীত থেকে তাঁদের রক্ষা করতে সারা দেশে ছড়িয়ে থাকা ১৭৯ টি শাখার মাধ্যমে দেশব্যাপী শীতবস্ত্র বিতরণ কর্মসূচী পালন করেছে দরদী সমাজ গঠনে প্রত্যয়ী সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক। এই কর্মসূচী ঢাকা থেকে শুরু হয়ে একযোগে দেশব্যাপী পরিচালিত হয়।

ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম ব্যাংকের ধানমন্ডি শাখায় উপস্থিত থেকে দরিদ্র অসহায় মানুষের হাতে কম্বল তুলে দেন।

ব্যাংকের উপ-ব্যবস্থাপনা পরিচালক জনাব মুহাম্মদ ফোরকানুল্লাহ ব্যাংকের প্রিন্সিপাল শাখার তত্ত্বাবধানে দরিদ্র অসহায় মানুষের হাতে কম্বল তুলে দেন।

গণ মানুষের কল্যাণে ব্যতিক্রমী সেবাপণ্য

ইসলাম মানব কল্যাণের বার্তা বহন করে। দেশের ইসলামী ব্যাংকগুলোও সেই বার্তাকে ধারণ করেই কাজ করে। সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক তার নামের মতোই ইসলামের পথে সমাজ উন্নয়নের জন্য যেমন কাজ করে তেমনি মানুষের ইহলৌকিক ও পারলৌকিক প্রশান্তির কথাও বিবেচনায় রেখে কার্যক্রম পরিচালনা করে। তাই মানব কল্যাণে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের রয়েছে নানা ধরনের পদক্ষেপ। তার মধ্যে সবচেয়ে উল্লেখযোগ্য হচ্ছে মানুষের জন্য কল্যাণধর্মী সেবাপণ্য প্রবর্তন করা।

মানুষের জীবনযাত্রাকে সহজ করতে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক সব সময়ের মতো সাম্প্রতিক সময়ে নতুন ৯টি সেবাপণ্য প্রবর্তন করেছে। এই সেবাপণ্যগুলো গ্রাহকের জীবনমান যেমন সহজ করবে, তেমনি তাদের সমস্যার সমাধান করে মানসিক প্রশান্তি এনে দেবে।

শিক্ষা ও চিকিৎসা মানুষের মৌলিক অধিকার। আর্থিক সুব্যবস্থার অভাবে সম্ভাবনা থাকা সত্ত্বেও অনেক শিক্ষার্থী উচ্চশিক্ষার সুযোগ থেকে বঞ্চিত হয়, যা পিতামাতার জন্য মেনে নেয়া কষ্টকর। আবার অনেক সময় দেখা যায়, পরিবারের কেউ অসুস্থ হলে শুধুমাত্র আর্থিক সংকটের কারণে যথাযথ চিকিৎসা দেয়া সম্ভব হয় না। এ ধরণের পরিস্থিতিতে অনেকে বাধ্য হয়ে জমি-জমা, ঘর বাড়ি পর্যন্ত বিক্রি করেন। একইভাবে মধ্যবিত্ত পরিবারের আরও একটি বিশেষ গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হলো ছেলে/মেয়ের বিবাহ অনুষ্ঠান। অনেক অভিভাবককে এসব ক্ষেত্রে বিব্রতকর পরিস্থিতির সম্মুখীন হতে হয়। আবার অনেকে বাড়তি মানসিক চাপে থাকেন।

ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী এই বিষয়গুলো মাথায় রেখে গ্রাহকদের সুবিধার্থে তিনটি সেবাপণ্যের ধারনা দেন যেগুলো পরবর্তীতে সবার মাঝে বেশ সাড়া ফেলেছে। তাঁর ধারণা গুলোকে সমন্বয় করে গ্রাহক-বান্ধব তিনটি অনন্য সঞ্চয় প্রকল্প চালু করেছে এসআইবিএল। যার নাম দিয়েছে "১ এর ভেতর ২, আপনার সঞ্চয়ে বিনিয়োগ সুবিধা দ্বিগুণ"। সেবাপণ্যগুলো হলো-

- **এসআইবিএল শিক্ষা সঞ্চয় স্কিম**
- **এসআইবিএল চিকিৎসা সঞ্চয় স্কিম**
- **এসআইবিএল বিবাহ সঞ্চয় স্কিম**

এই প্রোডাক্টগুলোর অনন্য বৈশিষ্ট্য হলো এতে শুধু সঞ্চয়ই হবে না, প্রয়োজনে এসব স্কিমের বিপরীতে দ্বিগুণ বিনিয়োগ সুবিধা গ্রহণ করে একজন ব্যক্তি তার জরুরি প্রয়োজন মেটাতে পারবেন। জরুরি আর্থিক প্রয়োজন মেটাতে গিয়ে এখন আর মেয়াদ শেষ হওয়ার আগে স্কিম ভাঙাতে হবে না। মেয়াদ শেষে প্রাপ্ত অর্থ দিয়ে যেমন প্রয়োজনটি মেটানো যাবে তেমনি এ থেকে বিনিয়োগ সুবিধা নিয়েও প্রয়োজন মেটানো সম্ভব। এছাড়াও প্রবাসী ডিপোজিট স্কিম, রিটায়ার্ড সিটিজেন মাসিক ডিপোজিট স্কিম, হকার্স ডিপোজিট ও ব্যবসা উন্নয়ন স্কিম, ড্রাইভার ডিপোজিট স্কিম এবং ছাদ কৃষি ও রিটেইল ইনভেস্টমেন্ট ফর স্টুডেন্টস নামে বিনিয়োগ প্রোডাক্ট গ্রাহকদের দারুণভাবে আকৃষ্ট করেছে।

সন্তানের উচ্চশিক্ষা নিয়ে বাবা-মা স্বপ্ন দেখার পাশাপাশি শিক্ষার ব্যয় নিয়েও থাকেন দুশ্চিন্তায়। এসআইবিএল শিক্ষা সঞ্চয় স্কিম একজন অভিভাবকের সেই দুশ্চিন্তা লাঘব করতে পারে। এই স্কিমটি খুলে একজন অভিভাবক মাসে মাসে টাকা জমিয়ে সন্তানের ভবিষ্যত সুনিশ্চিত করতে পারেন। মেয়াদ শেষে প্রাপ্ত অর্থ দিয়ে সন্তানের উচ্চশিক্ষার জন্য দেশে বিদেশে যেকোনো জায়গায় ভর্তি করতে পারবেন। গ্রাহকের জমানো টাকার পাশাপাশি দ্বিগুণ বিনিয়োগ সুবিধা গ্রহণ করে সন্তানের উচ্চশিক্ষা আরো সুনিশ্চিত করতে পারবেন। এই স্কিমের একটি বিশেষ সুবিধা হলো এই স্কিমধারীকে বিদেশে উচ্চ শিক্ষার্থে স্টুডেন্ট ফাইল খুলে শিক্ষা সংশ্লিষ্ট বৈধ সব রকম খরচ পাঠানোর জন্য অতিরিক্ত কোনো ব্যাংক ফি বা চার্জ দিতে হবে না।

সচরাচর মানুষের কাছে কখনোই বড় অঙ্কের টাকা জমা থাকে না। তাই হঠাৎ কেউ অসুস্থ হলে তার চিকিৎসা ব্যয় সংগ্রহ করা খুবই কষ্টকর হয়ে পড়ে। কখনো কখনো চিকিৎসার অভাবে হারাতে হয় প্রিয়জনকে। এসআইবিএল চিকিৎসা সঞ্চয় স্কিম-এর মাধ্যমে একজন ব্যক্তি তার প্রিয়জনের চিকিৎসাও সুনিশ্চিত করতে পারে। এই স্কিমধারীকেও বিদেশে চিকিৎসার্থে মেডিকেল ফাইল খুলে চিকিৎসা সংশ্লিষ্ট বৈধ সব রকম খরচ পাঠানোর জন্য অতিরিক্ত ব্যাংক ফি বা চার্জ দিতে হয় না।

প্রত্যেক মানুষের মধ্যেই বিয়ে নিয়ে থাকে নানা স্বপ্ন। অভিভাবকের মধ্যে তার সন্তানের বিয়ে নিয়ে নানা স্বপ্ন যেমন থাকে তেমনি থাকে তার ব্যয় নির্বাহের চিন্তা। তাই সামর্থ্যের অভাবে স্বপ্নের অনেকটা অংশ কাটছাট করেন অনেকে। সন্তান এবং নিজের স্বপ্নকে ছোট করে বিবাহের কাজ শেষ করতে হয়। এসআইবিএল বিবাহ সঞ্চয় স্কিমের মাধ্যমে সেই চিন্তা থেকে মুক্তি পেতে পারেন সেই সাথে করতে পারেন স্বপ্ন পূরণ।

৫ বছর, ১০ বছর, ১৫ বছর এবং ২০ বছর যেকোনো মেয়াদে এই স্কিম গুলোতে মাসে মাসে অল্প অল্প করে টাকা জমা করে একসাথে বড় অঙ্কের টাকা জোগাড়ের চাপ থেকে মুক্তি পেতে পারেন একজন গ্রাহক। ২ বছরে ২৪টি কিস্তি জমা হওয়ার পরই সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের নতুন এই স্কিমে জমা করা মূল টাকার দ্বিগুণ বা স্কিমের মেয়াদ শেষে প্রাপ্য টাকার সমপরিমাণ বা ১৫ লক্ষ টাকা- এই তিনটির মধ্যে যেটি কম সে পরিমাণ টাকা বিনিয়োগ গ্রহণ করতে পারবেন একজন গ্রাহক। বিনিয়োগের টাকা পরিশোধের সময়টি শুধুমাত্র ডিপোজিট স্কিমের মেয়াদ এর চেয়ে বেশি হতে পারবে না। কেউ চাইলে বিনিয়োগ সুবিধা না নিয়ে জরুরি প্রয়োজনে মেয়াদ শেষ হবার আগে স্কিমটি ভাঙাতেও পারবেন।

চলতি বছর এসআইবিএল আরো চারটি নতুন সেবাপণ্য চালু করেছে যা অনন্য দৃষ্টান্ত স্থাপন করেছে।

আমাদের দেশের অনেক রেমিট্যান্স যোদ্ধা দেশের বাইরে থেকে মাথার ঘাম পায়ে ফেলে দেশে টাকা পাঠান। যারা দেশে থাকেন তারা সেই টাকা খরচ করে জীবন যাপন করেন। কোনো কারণে প্রবাসী এই যোদ্ধাকে দেশে চলে আসতে হলে পরিবার পরিজন নিয়ে সমস্যায় পরতে হয়। আমাদের দেশের এই রেমিট্যান্স যোদ্ধাদের কথা বিবেচনা করে আমাদের ব্যাংক চালু করেছে এসআইবিএল প্রবাসী ডিপোজিট স্কিম। যাতে প্রবাসীরা এই স্কিমে সঞ্চয় করে মেয়াদ শেষে মুনাফাসহ একটি বড় অংকের টাকা এককালীন পেতে পারেন এবং নিজে কোনো ব্যবসা করতে পারেন।

এই স্কিমধারী এসআইবিএল ফাউন্ডেশন হাসপাতাল এবং ডায়াগনস্টিক সেন্টারে ৪০ শতাংশ পর্যন্ত ডিসকাউন্ট সুবিধা পাবেন। ডেবিট ও ক্রেডিট কার্ড পাবেন। বিমান বন্দরে গাড়ি ভাড়া করার বিড়ম্বনা থেকে মুক্ত রাখতে সর্বনিম্ন পাঁচ লাখ টাকা জমা থাকা সাপেক্ষে হিসাবধারীকে হযরত শাহজালাল আন্তর্জাতিক বিমানবন্দর থেকে ঢাকা সিটি কর্পোরেশনের মধ্যে যেকোনো গন্তব্যে পরিবহন সুবিধা দেয়া হবে।

আমাদের সমাজে সিনিয়র সিটিজেনরা যখন অবসরে যান তখন তারা তাদের অবসর পরবর্তী জীবন নিয়ে চিন্তায় পড়ে যান। একজন অবসরপ্রাপ্ত ব্যক্তির অবসরের পর প্রাপ্ত সুবিধাদি এবং তার চিকিৎসা ও ভবিষ্যতের নিশ্চয়তা দিতে এসআইবিএল চালু করেছে এসআইবিএল রিটায়ার্ড সিটিজেন মাসিক বেনিফিট স্কিম। এই স্কিমের আওতায় হিসাবধারীকে মাসিক আকর্ষণীয় মুনাফা প্রদানের পাশাপাশি এসআইবিএল ফাউন্ডেশন হাসপাতাল এবং ডায়াগনস্টিক সেন্টারে ৪০ শতাংশ পর্যন্ত ডিসকাউন্ট সুবিধা দেয়া হবে, বাসা থেকে হাসপাতাল পর্যন্ত যাতায়াতের জন্য ঢাকা সিটি কর্পোরেশনের মধ্যে পরিবহণ সুবিধাও প্রদান করা হবে।

অনেকে ড্রাইভিংকে পেশা হিসাবে নিয়ে জীবিকা নির্বাহ করছেন। নিজের একটি গাড়ির স্বপ্ন তারা লালন করেন আজীবন। কিন্তু অর্থের অভাবে তাদের এ স্বপ্ন পূরণ হয়না। ড্রাইভারদের এই স্বপ্ন পূরণে এগিয়ে এসেছে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক। চালু করেছে ড্রাইভার ডিপোজিট স্কিম নামে একটি বিশেষ সঞ্চয়ী হিসাব। এ ডিপোজিট স্কিমের বিপরীতে ড্রাইভারগণ তাদের সঞ্চিত ডিপোজিটের সাথে ব্যাংক থেকে বিনিয়োগ নিয়ে গাড়ি ক্রয়ের স্বপ্ন পূরণ করতে পারবেন সহজেই।

রাজধানীসহ দেশের বড় বড় শহরে হাজার হাজার হকার রয়েছে যারা ভাসমানভাবে ব্যবসা পরিচালনা করে এবং তারা সারাজীবন এভাবেই চলতে থাকে। তাদের গুটিকয়েক হয়তো স্থায়ী দোকান দিতে পারে তবে বেশিরভাগই হকার হিসেবেই জীবন শেষ করে। আর ব্যাংকিং এর কথা তারা ভাবেই না কখনো। বিশাল এই জনগোষ্ঠীকে ব্যাংকিং চ্যানেলের আওতায় এনে তাদের জীবনমান উন্নত করার প্রয়াসে এসআইবিএল চালু করেছে হকার্স ডিপোজিট এবং ব্যবসা উন্নয়ন স্কিম। এই স্কিমের আওতায় একজন হকার ব্যবসা উন্নয়নের লক্ষ্যে দোকান বা স্থাপনা লিজ বা ভাড়া নিতে চাইলে বিনিয়োগ সুবিধা পাবে। মাত্র ১০০ টাকা করেও হিসাবটি খোলা যাবে এবং এতে কোনো চার্জ নেই।

বাড়ির ছাদে একখন্ড সবুজের বিচরণ যেমন বাড়ির সৌন্দর্য বাড়ায়, তেমনি নিজের বাগানের রাসায়নিকমুক্ত তাজা ফলমূল, শাক সবজি পরিবারের চাহিদা পুরণের মাধ্যমে করে আর্থিক সাশ্রয়। তাই ছাদ কৃষি বর্তমানে শহুরে জীবনের একটি গুরুত্বপূর্ণ অংশ। এই বিনিয়োগ সুবিধা নিয়ে যে কেউ তাঁর স্বপ্নের ছাদ বাগান করতে পারেন।

দেশ ও দশের জন্য জন্মলগ্ন থেকেই কাজ করে আসছে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক। আমাদের প্রতেকটি সেবাপণ্যতে থাকে জন মানুষের কল্যাণের চিন্তা। এই চিন্তা থেকেই আমাদের ব্যাংক জনকল্যাণমূলক এসব স্কিম নিয়ে এসেছে সবার জন্য।

গ্রাহক সমাবেশ ও মত বিনিময় সভা

গ্রাহকের আস্থাই এসআইবিএল এর এগিয়ে চলার মূলমন্ত্র। গ্রাহকের সাথে ব্যাংকের বন্ধন দৃঢ় করতে এসআইবিএল তাদের সাথে মতবিনিময় করে, তাঁদের কথা, তাঁদের অভিযোগ, তাঁদের পরামর্শ শোনে এবং সেই অনুসারে কর্মপরিকল্পনা ঠিক করে। গ্রাহকের সাথে ব্যাংকের বন্ধন আরো দৃঢ় করতে অঞ্চলভিত্তিক গ্রাহক সমাবেশ ও মতবিনিময় সভার আয়োজন করা হয় যেখানে গ্রাহক তাদের মতামত ও পরামর্শ প্রদান করতে পারেন।

ময়মনসিংহে এসআইবিএল- এর গ্রাহক সমাবেশ ও মতবিনিময় সভা অনুষ্ঠিত

০৪ মার্চ ময়মনসিংহের সিলভার ক্যাসেলে অনুষ্ঠিত ময়মনসিংহ অঞ্চলের গ্রাহক সমাবেশ ও মতবিনিময় সভায় প্রধান অতিথি হিসেবে উপস্থিত ছিলেন ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম। ব্যাংকের ইনভেস্টমেন্ট রিস্ক ম্যানেজমেন্ট ডিভিশনের প্রধান জনাব মোঃ তৌহিদ হোসেন, মার্কেটিং এন্ড ব্র্যান্ড কমিউনিকেশন ডিভিশনের প্রধান জনাব মোঃ মনিরুজ্জামান, ময়মনসিংহ শাখার ব্যবস্থাপক জনাব মোঃ আবদুল কাদের, ময়মনসিংহ অঞ্চলের গ্রাহক, ব্যবসায়ী প্রতিনিধি ও গণ্যমান্য ব্যক্তিবর্গ অনুষ্ঠানে উপস্থিত ছিলেন।

প্রধান অতিথির বক্তব্যে ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম বিভিন্ন শ্রেণি-পেশার মানুষের চাহিদা ও প্রয়োজনীয়তা বিবেচনায় এনে নানা জীবনধর্মী সেবাপণ্য চালুর মাধ্যমে এসআইবিএলকে গণমানুষের ব্যাংকে পরিণত করার দৃঢ় প্রত্যয় ব্যক্ত করেন। তিনি ব্যাংকিং সেক্টর নিয়ে সাম্প্রতিক সময়ে বিভিন্ন পত্র-পত্রিকায় প্রকাশিত সংবাদকে ভিত্তিহীন ও অপপ্রচার বলে উল্লেখ করে ব্যাংকের প্রতি গ্রাহকদের আস্থা রাখার আহবান জানান এবং সকলের প্রতি ধন্যবাদ ও কৃতজ্ঞতা জ্ঞাপন করেন।

খুলনা অঞ্চলের গ্রাহক সমাবেশ ও মতবিনিময় সভা অনুষ্ঠিত

খুলনাঞ্চলের গ্রাহকদের অংশগ্রহণে এক সমাবেশ ও মতবিনিময় সভা খুলনায় সিএসএস আভা সেন্টারে ২৩ ফেব্রুয়ারি অনুষ্ঠিত হয়েছে। প্রধান অতিথি হিসেবে উপস্থিত ছিলেন ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম। সভাপতিত্ব করেন ব্যাংকের উপ-ব্যবস্থাপনা পরিচালক জনাব মুহাম্মদ ফোরকানুল্লাহ। উপস্থিত ছিলেন ব্যাংকের খুলনা অঞ্চলের আঞ্চলিক প্রধান জনাব মোঃ মহিবুল কাদির, রামপুরা শাখার ব্যবস্থাপক জনাব মোহাম্মদ মোসলেহ উদ্দিন ও মার্কেটিং এন্ড ব্র্যান্ড কমিউনিকেশন ডিভিশনের প্রধান জনাব মোঃ মনিরুজ্জামান। এসময় খুলনা অঞ্চলের গ্রাহক, ব্যবসায়ী প্রতিনিধি ও গণ্যমান্য ব্যক্তিবর্গ উপস্থিত ছিলেন।

ময়মনসিংহে এসআইবিএল-এর এমপ্লয়ী গেট টুগেদার অনুষ্ঠিত

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের ময়মনসিংহ অঞ্চলের শাখা ও উপশাখা সমূহের কর্মকর্তাদের অংশগ্রহণে মতবিনিময় সভা ময়মনসিংহের সিলভার ক্যাসেলে ০৪ মার্চ অনুষ্ঠিত হয়েছে। অনুষ্ঠানে প্রধান অতিথি হিসেবে উপস্থিত ছিলেন ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম। ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক জনাব জাফর আলম সকল শাখার ব্যবস্থাপক ও উপশাখার ইনচার্জদের সাথে কথা বলেন এবং সকল কর্মকর্তার উদ্দেশ্যে পরামর্শ দিয়ে বলেন, সকলকে জবাবদিহিতার মধ্যে কাজ করতে হবে। এ বছর ব্যাংকের গৃহীত কর্মকৌশল বাস্তবায়নে সম্মিলিত প্রচেষ্টা চালিয়ে যেতে হবে। তিনি বলেন, আমরা সকল সূচকেই ইতিবাচক ধারায় আছি। ব্যাংকের এই ধারা অব্যাহত রাখার জন্য সকলকে স্বতঃস্ফূর্তভাবে কাজ করে যাওয়ার পরামর্শ দেন তিনি।

ঢাকা ও চট্টগ্রামে হজ এজেন্সি মালিকদের সাথে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের মতবিনিময়

ঢাকা

হজ ও ওমরাহ গমনেচ্ছুদের সব ধরনের ব্যাংকিং সেবা সহজতর করার লক্ষ্যে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক ২৪ জানুয়ারি ২০২৩ ঢাকার একটি হোটেলে হজ এজেন্সির সদস্যদের সাথে এক মতবিনিময় সভার আয়োজন করে। ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম সভায় সভাপতিত্ব করেন। সভাপতির বক্তব্যে জাফর আলম সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের হজযাত্রীদের জন্য বিভিন্ন সুযোগ সুবিধার কথা উল্লেখ করেন।

চট্টগ্রাম

হজ ও ওমরাহ গমনেচ্ছুদের সব ধরনের ব্যাংকিং সেবা সহজতর করার লক্ষ্যে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক ১৮ ফেব্রুয়ারি ২০২৩ চট্টগ্রামের পেনিনসুলা হোটেলে হজ এজেন্সি মালিকদের সাথে এক মতবিনিময় সভার আয়োজন করে। ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম সভায় প্রধান অতিথি হিসেবে উপস্থিত ছিলেন।

কৃষকের পাশে এসআইবিএল

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক কৃষিকে অগ্রাধিকার দিয়ে দেশব্যাপী কৃষি বিনিয়োগ প্রদান করে। এলাকাভিত্তিক ফসল উৎপাদনকে উৎসাহিত করতে দেশের বিভিন্ন এলাকায় ব্যাংকের শাখা-উপশাখার মাধ্যমে সরাসরি কৃষকের মাঝে বিনিয়োগ বিতরণ করা হয়। এর মধ্যে নোয়াখালির সুবর্ণচরে সয়াবিন ও মরিচ, সাতক্ষীরার কলারোয়ায় আম, ঝিনাইদহে ফুল ও ফল, দিনাজপুরের রানীর বন্দরে ভুট্টা চাষীদের মাঝে কৃষি বিনিয়োগ বিতরণ উল্লেখযোগ্য। ইতোমধ্যে ঐসব অঞ্চলে কৃষকদের জীবনমানের যেমন উন্নতি হয়েছে তেমনি সংশ্লিষ্ট ফসলের উৎপাদনও বৃদ্ধি পেয়েছে। গোপালগঞ্জে তৃণমূল কৃষকদের মাঝেও সরাসরি বিনিয়োগ বিতরণ করা হয়েছে। এছাড়াও ঝিনাইদহে কৃষানিদের সাথে উঠান বৈঠকের আয়োজন করা হয়, যেখানে শতাধিক কৃষানি তাদের সুবিধা-অসুবিধার কথা আমাদের ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক জনাব জাফর আলমের কাছে তুলে ধরেন। এসআইবিএল থেকে বিনিয়োগ নিয়ে তারা উপকৃত হয়েছেন এবং স্বাবলম্বী হয়েছেন বলে তারা উল্লেখ করেন।

সুবর্ণচরের মরিচ ও সয়াবিন চাষিদের মাঝে ৪% মুনাফায় কৃষি বিনিয়োগ বিতরণ

ঝিনাইদহে কৃষানিদের সাথে ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক জনাব জাফর আলমের উঠান বৈঠক

রাণীর বন্দরে ভুট্টা চাষিদের মাঝে ৪% মুনাফায় কৃষি বিনিয়োগ বিতরণ

সাতক্ষীরার কলারোয়া উপজেলার আম চাষীদের মাঝে ৪% মুনাফায় বিনিয়োগ বিতরণ

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষের সাথে এক্সিম ব্যাংক থাইল্যান্ড প্রতিনিধিদের সৌজন্য সাক্ষাত

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষের সাথে সৌজন্য সাক্ষাত করেছেন এক্সিম ব্যাংক থাইল্যান্ড এর একটি প্রতিনিধি দল। ১৫ মার্চ প্রধান কার্যালয়ে সাক্ষাতের সময় উপস্থিত ছিলেন সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম, উপ-ব্যবস্থাপনা পরিচালক জনাব মুহাম্মদ ফোরকানুল্লাহ, ইন্টারন্যাশনাল ডিভিশনের প্রধান জনাব মোঃ আকমল হোসেন, ট্রেড ফাইন্যান্স ডিভিশনের প্রধান জনাব আবু রুশদ মোঃ ইফতেখারুল হক, আইআরএমডির প্রধান জনাব মোঃ তৌহিদ হোসেন, এক্সিম ব্যাংক থাইল্যান্ড এর ইভিপি জনাব ইত্তিপোল লার্তসাকথানাকুল, এসভিপি জনাব সেতাসুদা তালইয়াথান ও সিনিয়র ম্যানেজার তানোন সাংগুয়ান্দাকুল সহ উভয় প্রতিষ্ঠানের উর্ধ্বতন নির্বাহীবৃন্দ।

এসময় ফার্স্ট সিকিউরিটি ইসলামী ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক, ইসলামী ব্যাংক বাংলাদেশের ব্যবস্থাপনা পরিচালক (চলতি দায়িত্ব) এবং এস আলম গ্রুপের প্রতিনিধিগণ উপস্থিত ছিলেন।

প্রথমবারের মত উপশাখা সমূহের ব্যবসায়িক সম্মেলন-২০২৩

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের "উপশাখার ব্যবসায়িক সম্মেলন-২০২৩" ২৮ জানুয়ারি রাজধানীর একটি হোটেলে অনুষ্ঠিত হয়েছে। সম্মেলনে প্রধান অতিথি হিসেবে উপস্থিত ছিলেন ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম। প্রধান অতিথির বক্তব্যে জনাব জাফর আলম বলেন, দেশব্যাপী বিস্তৃত উপশাখাগুলোর মাধ্যমে ব্যাংকিং সেবা পৌছে যাচ্ছে প্রান্তিক মানুষের দোরগোড়ায়। তিনি সামনের দিনগুলোতে উপশাখার সংখ্যা আরো বৃদ্ধি করে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের জীবনধর্মী প্রোডাক্ট ও প্রযুক্তিভিত্তিক আধুনিক ব্যাংকিং সেবা দেশের সকল মানুষের হাতের নাগালে পৌছে দেওয়ার দৃঢ় প্রত্যয় ব্যক্ত করেন।

মধ্যপ্রাচ্য ও আমেরিকায় প্রবাসী বাংলাদেশীদের সাথে মত বিনিময়

"প্রবাসীদের প্রেরিত রেমিট্যান্স দেশের অর্থনীতির বড় চালিকা শক্তি" - জাফর আলম

প্রবাসী বাংলাদেশীদের সাথে মতবিনিময়ের উদ্দেশ্যে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম গত ১৫ মে থেকে ২ জুন ২০২৩ পর্যন্ত মধ্যপ্রাচ্য ও আমেরিকা সফর করেন। ১৫ মে থেকে ২ মে পর্যন্ত মধ্যপ্রাচ্যে সফরকালে সংযুক্ত আরব আমিরাতের আজমান, আবুধাবি, শারজাহ এবং দুবাইসহ বেশ কয়েকটি স্থানের প্রবাসী বাংলাদেশীদের সাথে মতবিনিময় সভার আয়োজন করা হয়। এসব সভায় প্রধান অতিথি হিসেবে উপস্থিত ছিলেন সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম। বিশেষ অতিথি হিসেবে উপস্থিত ছিলেন আন্তর্জাতিক বিভাগের প্রধান জনাব মোঃ আকমল হোসেন। এছাড়াও ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক মহোদয় দুবাইয়ে মাসরেক ব্যাংক পিএলসির কার্যালয় পরিদর্শন করে কর্মকর্তাদের সাথে সৌজন্য সাক্ষাৎ করেন।

মধ্যপ্রাচ্যের সফর শেষ করে ২০ মে ব্যবস্থাপনা পরিচালক মহোদয় আমেরিকার উদ্দেশ্যে যাত্রা করেন। ২ জুলাই পর্যন্ত অ্যামেরিকায় অবস্থানকালে তিনি স্বনামধন্য মানি ট্রান্সফার প্রতিষ্ঠান প্রাসিড এক্সপ্রেস, সানম্যান গ্লোবাল মানি ট্রান্সফার, হাবিব আমেরিকান ব্যাংক, স্মল ওয়ার্ল্ড মানি ট্রান্সফারসহ বেশ কয়েকটি প্রতিষ্ঠানের সাথে মতবিনিময় সভার আয়োজন করা হয়। এসব সভায় প্রধান অতিথি হিসেবে উপস্থিত ছিলেন সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম। বিশেষ অতিথি হিসেবে উপস্থিত ছিলেন আন্তর্জাতিক বিভাগের প্রধান জনাব মোঃ আকমল হোসেন।

ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম দেশে বৈধ পথে রেমিট্যান্স পাঠানোর জন্য প্রবাসীদের আহ্বান জানান। প্রবাসীদের প্রেরিত রেমিট্যান্স দেশের অর্থনীতির বড় চালিকা শক্তি বলে তিনি উল্লেখ করেন।

বৈধপথে রেমিট্যান্স প্রেরণকে উৎসাহিত করতে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের নানা উদ্যোগের কথা উল্লেখ করে তিনি বলেন, এসআইবিএল নাউ অ্যাপে ই-অ্যাকাউন্টের মাধ্যমে প্রবাসীগণ বিদেশে থেকেই মোবাইলে ব্যাংক অ্যাকাউন্ট খুলতে পারছেন, এর জন্য গ্রাহককে ব্যাংকের শাখায় আসার প্রয়োজন নেই। তিনি বলেন, ব্যাংকের আই ব্যাংকিং এর পাশাপাশি এই অ্যাপের মাধ্যমেও যেকোনো ব্যাংক অ্যাকাউন্টে ফান্ড ট্রান্সফার করা যায় সহজেই। প্রসাসীগণ মুহূর্তেই দেশে অবস্থানরত প্রিয়জনদের ব্যাংক অ্যাকাউন্টে, বিকাশ ও নগদ অ্যাকাউন্টে ফান্ড ট্রান্সফারের মাধ্যমেও টাকা পাঠাতে পারেন। তিনি আরও বলেন, আমাদের ব্যাংকের রেমিট্যান্স গ্রাহকদের জন্য এয়ারপোর্ট থেকে ঢাকা সিটির মধ্যে পরিবহন সুবিধা এবং এসআইবিএল হাসপাতালে বিভিন্ন সেবায় ৪০ শতাংশ পর্যন্ত ডিসকাউন্ট সুবিধা দিচ্ছি।

মোবাইলে বিদেশ থেকে খুব সহজে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকে অ্যাকাউন্ট খোলা যায়

বিদেশ থেকে SIBL NOW মোবাইল অ্যাপের মাধ্যমে যে কেউ SIBL ই-অ্যাকাউন্ট খুলতে পারেন। সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী কর্মকর্তা জনাব জাফর আলম মালয়েশিয়া সফরে এই সেবার উদ্বোধন করেন। জনাব রাজু আহমেদ একজন প্রবাসী বাংলাদেশী, যিনি মালয়েশিয়া থেকে সর্বপ্রথম SIBL NOW অ্যাপের মাধ্যমে ই-অ্যাকাউন্ট খোলেন এবং TML রেমিট্যান্স সেন্টারের মাধ্যমে তার অ্যাকাউন্ট থেকে রেমিট্যান্স পাঠান। এখন বিশ্বের ৩৪টি দেশ থেকে প্রবাসীরা SIBL NOW মোবাইল অ্যাপের মাধ্যমে অ্যাকাউন্ট খুলতে পারছেন। শীঘ্রই বিশ্বের অন্যান্য দেশ থেকেও প্রবাসীরা যেন এই সেবা গ্রহণ করতে পারেন সেই লক্ষ্যে আমরা কাজ করে যাচ্ছি।

এসআইবিএল

ড্রাইভার ডিপোজিট স্কিম

ড্রাইভারদের মনের গহীনে লালিত স্বপ্ন পূরণে এগিয়ে এসেছে এসআইবিএল

ড্রাইভিংকে পেশা হিসাবে নিয়ে জীবিকা নির্বাহ করছেন অনেকেই। নিজের একটি গাড়ির স্বপ্ন তারা লালন করেন আজীবন। কিন্তু অর্থের অভাবে তাদের এ স্বপ্ন পূরণ হয়না। ফলে তারা দীর্ঘদিন ধরে অন্যের গাড়ি চালিয়ে জীবিকা নির্বাহ করছেন। ড্রাইভিং পেশাজীবিদের "নিজের একটি গাড়ি" এই স্বপ্ন পূরণে এগিয়ে এসেছে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক। তাদের এই স্বপ্নকে বাস্তবায়ন করতে এসআইবিএল নিয়ে এসেছে "ড্রাইভার ডিপোজিট স্কিম"। "এসআইবিএল ড্রাইভার ডিপোজিট স্কিম" ইতোমধ্যে ড্রাইভার পেশাজীবিদের মধ্যে ব্যাপক সাড়া ফেলেছে। গত ১৪ মে ২০২৩-এ আনুষ্ঠানিকভাবে ব্যতিক্রমধর্মী এই বিশেষ স্কিমটি উদ্বোধনের পর ব্যাংকের শতাধিক শাখা-উপশাখায় স্থানীয় গাড়িচালকদের সাথে মতবিনিময় সভার আয়োজন করা হয়। যেখানে প্রায় বিশ সহস্রাধিক গাড়িচালক অংশ নিয়েছেন। উদ্বোধনের প্রথম মাসেই প্রায় ৩০০০ নতুন অ্যাকাউন্ট খোলা হয়েছে যার বিপরীতে জমাকৃত অর্থের পরিমাণ প্রায় অর্ধকোটি টাকা।

দেশে প্রথমবারের মতো শুধুমাত্র ড্রাইভিং পেশাজীবিদের জন্য এই বিশেষ সঞ্চয়ী স্কিম চালু করা হয়েছে। এতে শুধুমাত্র সঞ্চয়ই হবে না, প্রয়োজনে গাড়ি কেনার জন্য বিনিয়োগও দেয়া হবে। এটি একের ভেতর দুই সুবিধা সম্বলিত এক অনন্য সঞ্চয়ী স্কিম, এই স্কিমের আওতায় হিসাবধারীগণ মাসিক সঞ্চয়ের পাশাপাশি বিনিয়োগ সুবিধা গ্রহণ করে নিজেই একটি গাড়ির মালিক হতে পারবেন। উল্লেখ্য, এই সঞ্চয়ী স্কিমধারীগণ বিনিয়োগ সুবিধার পাশাপাশি এসআইবিএল ফাউন্ডেশন হাসপাতাল ও ডায়াগনস্টিক সেন্টারে বিভিন্ন ধরণের স্বাস্থ্যসেবায় সর্বোচ্চ ৪০% পর্যন্ত ডিসকাউন্ট সুবিধাও পাবেন।

হকার্স ডিপোজিট ও ব্যবসা উন্নয়ন স্কিম

হকারদের স্থায়ী ব্যবসাক্ষেত্র তৈরিতে পাশে থাকবে এসআইবিএল

রাজধানী ঢাকাসহ দেশের বড় বড় শহরগুলোতে দেখা যায় হাজার হাজার হকার ভাসমানভাবে ব্যবসা করছেন। এদের অনেকেই ব্যাংকিং চ্যানেলে যুক্ত নন। তাঁদের জন্য ব্যাংকিং সুবিধা তেমন নেই। এ জনগোষ্ঠীর কথা বিবেচনায় এনে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক "হকার্স ডিপোজিট এবং ব্যবসা উন্নয়ন স্কিম" নামে এই বিশেষ সেবাটি চালু করেছে।

ইতোমধ্যে হকারদের কাছে স্কিমটি ব্যাপক সাড়া ফেলেছে। গত বছর ডিসেম্বরের শেষের দিকে আনুষ্ঠানিকভাবে স্কিমটি উদ্বোধনের পর ব্যাংকের বিভিন্ন শাখা-উপশাখায় হকারদের নিয়ে মতবিনিময় সভার আয়োজন করা হয়। এ সব সভায় প্রায় চল্লিশ হাজার হকার অংশ নিয়ে স্কিমটির প্রতি তাদের ব্যাপক আগ্রহ প্রকাশ করেছেন।

মেধাবী শিক্ষার্থীদের বৃত্তি ও পুরস্কার প্রদান

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক প্রতি বছরের মতো এবছরও মেধাবী শিক্ষার্থীদের বৃত্তি ও পুরস্কার প্রদান করেছে। চট্টগ্রাম ও ঢাকায় আলাদা অনুষ্ঠানের মাধ্যমে ২০২০ ও ২০২১ সালের এসএসসি ও এইচএসসি/সমমান পর্যায়ে কৃতিত্বপূর্ণ ফলাফলের জন্য এসআইবিএল পরিবারের মেধাবী শিক্ষার্থীদের মাঝে বৃত্তি প্রদান করেছে। ১৮ ফেব্রুয়ারি চট্টগ্রামে ও ১১ মার্চ প্রধান কার্যালয়ে অনুষ্ঠিত পৃথক দু'টি অনুষ্ঠানে ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম মেধাবী ছাত্র-ছাত্রীদের মাঝে এককালীন বৃত্তির টাকা, ক্রেস্ট ও সার্টিফিকেট তুলে দেন।

সফলতার গল্প

অল্প কিছু টাকা দিয়ে জনাব অনিল পোদ্দার শুরু করেন তার কর্মজীবন। ব্যবসা জীবনের শুরুর দিকে অর্থাৎ ১৯৭৬ সাল থেকে প্রায় এক দশক তিনি লবণ তৈরীর কাঁচামাল বিক্রেতা ও সরবরাহকারী হিসেবে কাজ করেন। এর পাশাপাশি তিনি ট্রেডিং ব্যবসায়েও সম্পৃক্ত হন। অল্প পুঁজি নিয়ে এভাবেই চলছিল তার ব্যবসায়।

এক পর্যায়ে তার আলাপ হয় সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক লিমিটেড-এর প্রতিষ্ঠাতা চেয়ারম্যান প্রয়াত প্রফেসর ড. এম. এ. মান্নান এর সাথে। তিনি তাকে লবণ উৎপাদন ও সরবরাহ ব্যবসায়ে উদ্বুদ্ধ করেন এবং ব্যাংক থেকে সহায়তা করার প্রতিশ্রুতি দেন। এরই ফলশ্রুতিতে ১৯৯৯ সালে জনাব অনিল পোদ্দার পূরবী সল্ট ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেড নামে লবণ উৎপাদন কারখানা তৈরি করেন এবং কার্যক্রম শুরু করেন।

পূরবী সল্ট ইন্ডাস্ট্রিজ

সেই থেকে আজ অবধি নানা ঘাত প্রতিঘাত পেরিয়ে সফলতার সাথে এগিয়ে চলেছে পূরবী সল্ট ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেড। বর্তমানে এই প্রতিষ্ঠানে প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষভাবে প্রায় ৫০০ জন লোক কর্মরত আছেন। তার প্রতিটি পদক্ষেপে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক সর্বদা পাশে ছিলো।

পূরবী সল্ট ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেড সর্বপ্রথম সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক লিমিটেড-এর খুলনা শাখা থেকে ৩.৫০ কোটি টাকা বিনিয়োগ সীমা গ্রহণ করে যা বিভিন্ন সময়ে বর্ধিত হয়ে ০৬ কোটিতে পরিণত হয়েছে। বিভিন্ন সময়ে ব্যবসায় ক্ষতির সম্মুখীন হলে ব্যাংক তাকে সর্বোচ্চ সহযোগিতা করেছে।

বর্তমানে পূরবী সল্ট ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেড খুলনা জেলার একটি শীর্ষ স্থানীয় লবণ শোধনাগার এবং সরবরাহকারী প্রতিষ্ঠান। এই প্রতিষ্ঠানের ব্যবস্থাপনা পরিচালক জনাব অনিল পোদ্দার এই এলাকার একজন প্রথিতযশা ব্যবসায়ী, যিনি ১৯৭৬ সাল থেকে এই সেক্টরে অত্যন্ত দক্ষতা ও সফলতার সাথে ওতপ্রোতভাবে জড়িত আছেন।

খুলনার পরিসীমা পেরিয়ে পূরবী সল্ট ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেড সাতক্ষীরা, গোপালগঞ্জ, নড়াইল, যশোর, বরিশাল, ফরিদপুর, মাগুরা, ঝিনাইদহ, মাদারীপুর, বাগেরহাট, দিনাজপুর পর্যন্ত ছড়িয়ে গেছে।

সফল ব্যবসায়ী অনিল পোদ্দার বর্তমানে খুলনা লবণ মালিক সমিতির সভাপতি, বড় বাজার ব্যবসায়ী মালিক সমিতির ভারপ্রাপ্ত সভাপতিসহ বেশ কয়েকটি গুরুত্বপূর্ণ পদে বহাল আছেন।

অনিল পোদ্দার মনে করেন, তার প্রতিষ্ঠানের জন্য সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক লিমিটেড-এর অবদান অনস্বীকার্য। সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক লিমিটেড তার সুখ দুঃখের সাথী।

সফলতার গল্প

সালমা ট্রেডার্স

মোঃ আব্দুস সামাদ আকন্দ, এখন একটি সফলতার নাম, একজন সফল ব্যবসায়ী তিনি। চান্দাইকোনা এলাকার স্বনামধন্য ব্যবসা প্রতিষ্ঠান "সালমা ট্রেডার্স" এর স্বত্বাধিকারী এবং এসআইবিএল এর একজন নিয়মিত বিনিয়োগগ্রহীতা। ব্যবসার শুরুতে তার কিন্তু এই অবস্থা ছিলো না।

মোঃ আব্দুস সামাদ আকন্দ, কর্মজীবনের শুরুতে বিভিন্ন গ্রাম থেকে চাল কিনে এনে সেটা চান্দাইকোনা বাজারে বিক্রি করতেন। এভাবে কয়েক বছর চলে। ১৯৭৫ সালে তিনি লাইসেন্স করে ট্রেডিং ব্যবসা শুরু করেন ৫০০০ টাকা পুঁজি নিয়ে। কৃষকের কাছ থেকে ধান কিনে প্রক্রিয়াজাত করে চাল তৈরি করে বাজারে বিক্রয় করেন। প্রথমে ছোট আকারে নিজের কিছু মূলধন নিয়ে ব্যবসা শুরু করলেও পরবর্তীতে তিনি তার ব্যবসার পরিধি বাড়ানোর চিন্তা করেন। ১৯৯০ সালে তিনি ব্যবসায়ের মুনাফার টাকা দিয়ে একটি চাতাল স্থাপন করেন। তার ব্যবসা চলতে থাকে নানা চড়াই উৎরাইয়ের মধ্য দিয়ে।

২০০৫ সালে তিনি মূলধনের স্বল্পতার সম্মুখীন হন। তিনি সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক থেকে বিনিয়োগ নেয়ার জন্য ব্যাংকের চান্দাইকোনা শাখায় আবেদন করেন। তার সকল কিছু নিরীক্ষা করে আমাদের ব্যাংক তাকে প্রথম ২০০৬ সালে ২০.০০ লক্ষ টাকা বিনিয়োগ প্রদান করে।

তিনি বিনিয়োগ থেকে প্রাপ্ত টাকা দিয়ে নতুন উদ্দমে তার ব্যবসা পরিচালনা করতে থাকেন। তিনি পরবর্তীতে নতুন আরো ৩ টি ধান ভাঙ্গানো মেশিন ক্রয় করেন। আরো নতুন লোক নিয়োগ করেন। যার ফলে তার ব্যবসার প্রসারের পাশাপাশি অনেকগুলো মানুষের কর্মসংস্থান তৈরি হয়।

পরবর্তীতে ব্যবসার আওতা আরো বাড়ানোর জন্য ২০০৮ সালে বিনিয়োগ সীমা বাড়াতে ব্যাংকের কাছে আবেদন করেন তিনি। এসআইবিএল তার ব্যবসার প্রসার বিচেনায় তাকে আরো ২৫.০০ লক্ষ টাকা বিনিয়োগ প্রদান করে। তিনি বিনিয়োগের সেই টাকা দিয়ে আরো একটি চাতাল স্থাপন করেন।

২০০৯ সালে পুনরায় বিনিয়োগ নবায়ন ও বৃদ্ধি করে ৮৬.০০ লক্ষ টাকা নিয়ে তিনি একটি অটো রাইস মিল স্থাপন করেন। যেখানে কাজ করার সুযোগ তৈরি হয় অনেক লোকের।

একটা সময় তিনি উপলব্ধি করেন তার মিলে প্রস্তুতকৃত পণ্য পরিবহন ও বাজারজাতকরণের জন্য নিজস্ব পরিবহন ব্যবস্থা থাকলে তার ব্যবসা আরো লাভজনক হবে। তাই তিনি ২০১০ সালে আরো ১১৫.০০ লক্ষ টাকা বিনিয়োগ নেন। বিনিয়োগের সেই টাকা দিয়ে তিনি ৩টি ট্রাক ক্রয় করেন।

এভাবে পর্যায়ক্রমে বিনিয়োগ নবায়ন ও বৃদ্ধি করে ২০১১ সালে ১৫৬.০০ লক্ষ, ২০১২ সালে ২৫১.০০ লক্ষ টাকা, ২০১৩ সালে ৪০০.০০ লক্ষ টাকা, ২০১৫ সালে ৫৫০.০০ লক্ষ টাকা, ২০১৭ সালে ৭০০.০০ লক্ষ টাকা এবং সর্বশেষ ২০২১ সালে ৮৫০.০০ লক্ষ টাকা করা হয়। এভাবে ব্যবসার পরিধি বাড়ানোর জন্য পর্যায়ক্রমে বিভিন্ন সময় বিনিয়োগ সীমা বাড়িয়ে বর্তমানে তার লিমিট ৮৫০.০০ লক্ষ টাকা।

বর্তমানে চান্দাইকোনায় চালের বাজারের মোট চাহিদার ২৫ শতাংশ পূরণ করছে মোঃ আব্দুস সামাদ আকন্দের ব্যবসা প্রতিষ্ঠান "সালমা ট্রেডার্স"। ২০০৬ থেকে ২০২৩ সাল পর্যন্ত এসআইবিএল এর সাথে তার পথচলায় লেনদেন এর ক্ষেত্রে তিনি কোন সমস্যার সম্মুখীন হননি। নিয়মিত ব্যাংকের টাকা পরিশোধ করেছেন এবং সততার সাথে ব্যবসা পরিচালনা করছেন। আর এর ফলেই ২০.০০ লক্ষ টাকার বিনিয়োগ গ্রহীতা থেকে আজ তিনি ৮৫০.০০ লক্ষ টাকার বিনিয়োগ গ্রহিতায় উপনীত হয়েছেন। তার ব্যবসায়িক অগ্রগতিও অব্যাহত রয়েছে যার ফলে তিনি একটি ধান ভাঙানো মেশিন থেকে এখন বিশাল ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের স্বত্ত্বাধিকারী।

তিনি মনে করেন, সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের আন্তরিক সেবার মাধ্যমেই ৮৫০.০০ লক্ষ টাকার বিনিয়োগ গ্রহিতায় উপনীত হতে পেরেছেন এবং তার ব্যবসার পরিধি এতোটা বৃদ্ধি করতে পেরেছেন। তার মতো আরও অনেক ব্যবসায়ী এসআইবিএল থেকে বিনিয়োগ নিয়ে তাদের অবস্থার উন্নতি করেছে। সামনের দিনগুলোতেও এসআইবিএল এর সাথে থেকে উত্তরোত্তর উন্নতি করতে পারবেন বলে আশা রাখেন "সালমা ট্রেডার্স" এর স্বত্ত্বাধিকারী মোঃ আব্দুস সামাদ আকন্দ।

রেমিট্যান্স আহরণের কর্মকৌশল

বাংলাদেশের গ্রামীণ অর্থনীতির মূল চালিকাশক্তি বৈদেশিক কর্মীদের পাঠানো রেমিট্যান্স। বিপুল অঙ্কের বৈদেশিক মুদ্রা অর্জন তো আছেই, সঙ্গে তাঁদের পাঠানো এই টাকা দেশের গ্রামীণ অর্থনীতিকে চাঙা রাখে। তাই দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে প্রবাসীদের ভূমিকা অনেক। রেমিট্যান্সের ধারা অব্যাহত থাকলে বাংলাদেশকে সম্পূর্ণরূপে দারিদ্র মুক্ত হতে খুব বেশি সময় লাগবে না।

আমরা জানি, বাংলাদেশ বাণিজ্য ঘাটতির দেশ। অর্থাৎ আমরা যা রপ্তানি করি, তার চেয়ে অনেক বেশি আমদানি করি। এরপরও আমাদের বৈদেশিক মুদ্রার রিজার্ভ কখনো শূন্য হয় না বরং অনেক সময়ই সেটা বাড়ে। এর কারণ, আমাদের রেমিট্যান্স যোদ্ধারা বেশ বড় অঙ্কের টাকা দেশে পাঠান তাদের আত্মীয় পরিজনের কাছে। আর আমাদের লেনদেনের ভারসাম্য রক্ষায় রেমিট্যান্স যোদ্ধাদের পাঠানো অর্থ অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করছে দীর্ঘ সময় ধরে।

উল্লেখ্য যে, প্রবাসীদের যে অর্থ ব্যাংকিং চ্যানেলে দেশে আসে, সেটাই সরাসরি দেশের রিজার্ভে যুক্ত হয়। তাই বাংলাদেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে রেমিট্যান্স যোদ্ধাদের সাথে সাথে ব্যাংক ও ব্যাংকারদের ভূমিকাও অনস্বীকার্য। বৈধ পথে বিদেশ থেকে টাকা পাঠানোকে উৎসাহিত করার জন্য নানামুখী পদক্ষেপ গ্রহণ করা হচ্ছে। সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকও তার ব্যতিক্রম নয়।

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক জন্মলগ্ন থেকেই দেশের সামাজিক ও অর্থনৈতিক উন্নয়নে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে আসছে। রেমিট্যান্স এর মতো এমন গুরুত্বপূর্ণ একটি ক্ষেত্রকেও আমাদের ব্যাংক অত্যন্ত গুরুত্বের সাথে বিবেচনা করেছে। তাই রেমিট্যান্স আহরনে নানামুখী কার্যক্রম হাতে নিয়েছে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক। যার ফলে ব্যাংকের সকল শাখা, উপশাখা, এজেন্ট আউটলেটের মাধ্যমে সারাদেশে ছড়িয়ে থাকা রেমিট্যান্স বেনিফিশিয়ারিদের সেবা প্রদানের মাধ্যমে রেমিট্যান্স আহরণে দেশের ব্যাংকিং সেক্টরে একটি উল্লেখযোগ্য অবস্থান তৈরি করতে সক্ষম হয়েছে এসআইবিএল।

রেমিট্যান্স আহরণে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের এই গর্বিত অবস্থানের জন্য কাজ করেছে এসআইবিএল পরিবারের প্রতিটি সদস্য। তবে সকলের চেয়ে বেশি অবদান রেখেছে এমন দুটি শাখার কর্মকৌশল এখানে তুলে ধরবো। আলোচনা করবো কিভাবে সেরাদের সেরা হলেন।

জানুয়ারি থেকে এপ্রিল ২০২৩ এই সময়ের মধ্যে রেমিট্যান্স ডিসবার্সমেন্টে প্রথম পাঁচটি শাখা হলো-

১. হোমনা শাখা ২. সলিমগঞ্জ শাখা ৩. কচুয়া শাখা ৪. সোনারগাঁও শাখা এবং ৫.কয়রা বাজার শাখা

হোমনা শাখা কিভাবে সেরা হলো তা জানতে কথা বলেছি **শাখা ব্যবস্থাপক জনাব মোঃ আহসান হাবীবের** সাথে। তাদের এই অর্জনের জন্য তারা কি কি কর্মকৌশল অবলম্বন করেছেন সেটি বর্ননা করেছেন তিনি। হোমনা শাখার গৃহীত কর্মকৌশল সমূহ -

১. রেমিট্যান্স আহরণের উপর গুরুত্ব দিয়ে হোমনা অঞ্চলের রেমিট্যান্স গ্রাহকদের একটি তালিকা তৈরি করেছেন। সেই তালিকা ধরে নিয়মিত ফোন করে কথা বলেন গ্রাহকদের সাথে।
২. বিদ্যমান রেমিট্যান্স গ্রাহকের মাধ্যমে তার আশে পাশে থাকা নতুন গ্রাহক খুঁজে বের করেন এবং তাদের সাথে যোগাযোগ তৈরি করেন।
৩. রেমিট্যান্স গ্রাহকদের দ্রুত সেবা প্রদানের লক্ষ্যে প্রয়োজন অনুযায়ী ২ টি ডেস্ক থেকে সেবা প্রদান করেন।
৪. ক্যাশ কাউন্টারে রেমিট্যান্স গ্রাহকদের সেবা প্রদানে অগ্রাধিকার দেয়া হয়।
৫. নতুন টাকার প্রতি মানুষের একটি আলাদা আকর্ষন থাকে বিধায় রেমিট্যান্স গ্রাহকদের নতুন টাকা প্রদান করে থাকেন।
৬. রেমিট্যান্স বেনিফিসিয়ারী বেশিরভাগ ক্ষেত্রে প্রবাসীদের মা, বোন, স্ত্রী হয়ে থাকেন যাদের সাথে শিশুরা থাকে। তাদের সুবিধার্থে শিশুদের জন্য একটি কর্নার তৈরি করেছেন যেখানে মা তার শিশুকে ফিডিং করাতে পারেন এবং শিশুকে খেলতে দিয়ে তার কাজটি নির্বিঘ্নে করতে পারেন।
৭. রেমিট্যান্স বেনিফিসিয়ারীর সাথে আগত শিশুর জন্য চকলেটের ব্যবস্থা রেখেছেন।
৮. যারা রেমিট্যান্স এর টাকা তুলতে আসেন তাদের জন্য স্পেশাল এন্টারটেইনমেন্ট এর ব্যবস্থা করা হয়।
৯. কোনো গ্রাহক যদি এই শাখার মাধ্যমে রেমিট্যান্স পাঠানো হঠাৎ বন্ধ করে দেন তবে তাঁর সাথে যোগাযোগ করে সমস্যা চিহ্নিত করে দ্রুততার সাথে তার সমাধান করা হয়।
১০. অফিসিয়াল ফোনের মাধ্যমে বিভিন্ন সামাজিক মাধ্যম যেমন-হোয়াটসঅ্যাপ, মেসেঞ্জার, ইমো-তে প্রবাসে থাকা রেমিট্যান্স যোদ্ধা যারা এই শাখার মাধ্যমে রেমিট্যান্স পাঠান বা পাঠাতে পারেন তাদের সাথে নিয়মিত কুশল বিনিময় করেন ব্যবস্থাপকসহ সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তারা। যার ফলে গ্রাহক ও ব্যাংকের মধ্যকার বন্ধন আরো মজবুত হয় এবং গ্রাহক অন্য ব্যাংকে চলে যায় না।
১১. রেমিট্যান্স পাঠানোর ক্ষেত্রে সরকার ঘোষিত প্রণোদনার টাকা দ্রুত গ্রাহককে প্রদান করা হয়।

সর্বোপরি হোমনা শাখা রেমিট্যান্স গ্রাহকদের বিশেষ সেবা প্রদান করেন এবং সম্পর্ক উন্নয়নে নিয়মিত যোগাযোগ রক্ষা করেন যার ফলে তারা আমাদের ১৭৯ টি শাখার মধ্যে সবচেয়ে বেশি রেমিট্যান্স ডিসবার্স করতে পেরেছেন।

আমাদের কয়রাবাজার শাখা, জামালপুরের রেমিট্যান্স অর্জনের কৌশলসমূহ জানিয়েছেন **শাখা ব্যবস্থাপক জনাব মোহাম্মদ আনোয়ার হোসেন**। কয়রাবাজার শাখার গৃহীত কর্মকৌশলসমূহ -

১. সরাসরি সুবিধাভোগীকে বিপুল পরিমাণ স্পট ক্যাশ রেমিট্যান্স প্রদান করে এই শাখা। কেয়ারিং সোসাইটির জন্য একসাথে কাজ করেন বিধায় ব্যাংকের দৃষ্টি ভঙ্গি অনুযায়ী হাসিমুখে এবং যত দ্রুত সম্ভব রেমিট্যান্স পরিসেবা দিয়ে থাকে।
২. এই শাখার ব্যবস্থাপক ও সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তারা মনে করেন উচ্চতর ব্যবস্থাপনার দ্বারা রেমিট্যান্স টার্গেট অর্জনের প্রধান কৌশল হল উন্নত পরিসেবা। কারণ একজন সন্তুষ্ট গ্রাহক অন্য আরো নতুন গ্রাহক তৈরি করে।
৩. তারা তাদের শাখা এলাকায় গ্রাহকদের সাথে শুভেচ্ছা বিনিময় করেন।
৪. শাখার দায়িত্বপ্রাপ্ত কর্মকর্তাদের মাধ্যমে রেমিট্যান্স সুবিধাভোগীর কাছে রেমিট্যান্স উপহার হস্তান্তর করেন। ব্যাংকের পক্ষ থেকে একটি উপহার গ্রাহকদের সন্তুষ্টি অনেক গুণ বাড়িয়ে দেয়।
৫. শাখা ব্যবস্থাপক ও সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তাগণ মোবাইল ফোনের মাধ্যমে রেমিট্যান্স গ্রহণকারীদের সাথে বাড়িতে ও রেমিট্যান্স প্রদানকারী প্রবাসীদের সাথে ফেসবুক, মেসেঞ্জার, হোয়াটস অ্যাপের মাধ্যমে ডিজিটালভাবে সংযুক্ত থাকেন ও নিয়মিত যোগাযোগ করেন।

কয়রাবাজার শাখার সকলের সর্বাত্মক চেষ্টার ফলেই রেমিট্যান্স আহরণে সাফল্য অর্জন সম্ভব হয়েছে।

জানুয়ারি-এপ্রিল ২০২৩ এই সময়ে রেমিট্যান্স আহরণে সেরা শাখাদের মধ্যে দুটি শাখার কর্মকৌশল লক্ষ্য করলে দেখা যায়, উন্নত ও আন্তরিক সেবা এবং যোগাযোগের মাধ্যমেই ব্যাংকের সকল লক্ষ্য অর্জন সম্ভব।

FREELANCER

Payment of Registration, License Fees to reputed online market like Google, Windows Blackberry

STUDENT

Tuition Fees and Charges for exam including IELTS, TOEFL GMAT, GRE etc.

ONLINE TRAINING

Payment for vendor certification exam, domain registration, renewal hosting, cloud solution

DUAL PREPAID CARD

BREAK YOUR PAYMENT BARRIERS

✔ Accepted by PoS and ATMs too

SIBL
Social Islami Bank Limited
উৎকর্ষ অবিরাম

শেখ হাসিনা

আন্তঃ ব্যাংক ফুটবল টুর্নামেন্ট-২০২৩

BAB BANGLADESH ASSOCIATION OF BANKS

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের

চতুর্থ স্থান অর্জন

বাংলাদেশ অ্যাসোসিয়েশন অব ব্যাংকস (বিএবি)- এর উদ্যোগে প্রথমবারের মতো প্রধানমন্ত্রী শেখ হাসিনার নামে 'শেখ হাসিনা আন্তঃব্যাংক ফুটবল টুর্নামেন্ট ২০২৩' এর আয়োজন করা হয়। এই টুর্নামেন্টে অংশ নেয় ৩৪টি ব্যাংকের ফুটবল দল। আটটি গ্রুপে বিভক্ত এই দলগুলো গ্রুপ পর্বে তিনটি করে ম্যাচ খেলার সুযোগ পায়। "এ গ্রুপে" সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের সাথে ছিল আল-আরাফাহ্ ইসলামী ব্যাংক, মার্কেন্টাইল ব্যাংক ও এনআরবি কমার্শিয়াল ব্যাংক।

ব্যাংকারদের জন্য আয়োজিত এই টুর্নামেন্টে অংশগ্রহণের প্রস্তুতি হিসেবে টুর্নামেন্টের মাসখানেক আগেই ব্যাংকের প্রধান কার্যালয়, সারাদেশের বিভিন্ন শাখা- উপশাখা থেকে খেলোয়াড়দের বাছাই করে গঠিত হয় এসআইবিএল ফুটবল টিম। জাতীয় ফুটবল দলের সাবেক অধিনায়ক মোঃ সুজন ভুঁইয়া ও মোহামেডান স্পোর্টিং ক্লাবের সাবেক গোলরক্ষক মোঃ আলী'র নেতৃত্বে চলে মাসাধিককালব্যাপী নিবিড় প্রশিক্ষণ।

ডিজাইন করা হয় টিম জার্সি ও ফ্যান জার্সি। জার্সিটি অত্যন্ত দৃষ্টিনন্দন ও কালারফুল হওয়ায় ব্যাংকের সকল কর্মকর্তা-কর্মচারীর মাঝে ব্যাপক সাড়া ফেলে। যেগুলো পরিধান করে তারা প্রতিটি ম্যাচে মাঠে উপস্থিত থেকে খেলা উপভোগ করেছেন, যা টুর্নামেন্ট জুড়ে সকলের দৃষ্টি কেড়েছে।

২০ মে নিজেদের প্রথম ম্যাচে এবারের আসরের রানার্স আপ শক্তিশালী আল আরাফাহ্ ইসলামী ব্যাংকের বিপক্ষে ৩-০ গোলে হেরে কিছুটা হোঁচট খেয়েও ঘুরে দাঁড়ায় এসআইবিএল ফুটবল টিম। দুর্দান্তভাবে ফিরে আসে নিজেদের দ্বিতীয় ম্যাচেই। এবার ৩-০ গোলের ব্যবধানে হারায় এনআরবি কমার্শিয়াল ব্যাংককে। গ্রুপ পর্বের শেষ ম্যাচে আত্মবিশ্বাসী এসআইবিএল ফুটবল টিম টুর্নামেন্টের সর্বোচ্চ গোল ব্যবধানে মার্কেন্টাইল ব্যাংককে (৮-১ গোলে) হারিয়ে নিজেদের শক্তিমত্তার পরিচয় দেয় এবং ২য় রাউন্ডে উত্তীর্ণ হয়। ২য় রাউন্ডে প্রতিপক্ষ ব্র্যাক ব্যাংকের বিপক্ষে ২-০ গোলের ব্যবধানে জয় নিয়ে সেরা আট- এ পৌঁছে যায় সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক।

এরপর শুরু হয় সেরাদের লড়াই, সেমিফাইনাল- এ উঠার লড়াইয়ে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক অবতীর্ণ হয় ইসলামী ব্যাংক বাংলাদেশ এর বিপক্ষে। শক্তিশালী ইসলামী ব্যাংক বাংলাদেশ-এর বিপক্ষে ৩-০ গোল ব্যবধানের জয় স্বপ্ন দেখায় টুর্নামেন্টের প্রথম আসরের শিরোপা জয়ের। এসআইবিএল ফুটবল টিম সেমিফাইনালে মুখোমুখি হয় ইউনিয়ন ব্যাংকের বিপক্ষে। টানটান উত্তেজনাপূর্ণ ফলাফল শূন্য খেলা গড়ায় অতিরিক্ত সময়ে। অতিরিক্ত সময়েও গোলশূন্য থাকলে খেলা গড়ায় টাই-ব্রেকারে। ভাগ্য এবার সহায় হয় না। টাই-ব্রেকারে ৫-৩ গোলের ব্যবধানে হেরে ফাইনালে ওঠার স্বপ্ন ভেঙে যায় এসআইবিএল ফুটবল টিমের। থেমে যায় জয় যাত্রা। দলের সাথে সাথে কান্নায় সিক্ত হয়, দর্শক, শুভাকাঙ্ক্ষী সহ সকলেই। ৩য় স্থান নির্ধারণী ম্যাচেও অতিরিক্ত সময়ে গড়ায় ম্যাচ, লস টাইমে এসআইবিএল-এর জালে জড়ায় গ্লোবাল ইসলামী ব্যাংকের একমাত্র গোলটি এবং এর মাধ্যমেই শেষ হয় এবারের টুর্নামেন্টে এসআইবিএলের দুর্দান্ত যাত্রা।

চতুর্থ স্থান অধিকারের গৌরব অর্জন করে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক ফুটবল টিম জিতে নেয় বাংলাদেশ অ্যাসোসিয়েশন অব ব্যাংকস (বিএবি) ঘোষিত ২০ লক্ষ টাকার প্রাইজমানি। ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম বিএবি'র চেয়ারম্যান জনাব নজরুল ইসলাম মজুমদারের কাছ থেকে প্রাইজমানি গ্রহণ করেন।

৯ জুন পর্দা নামে 'শেখ হাসিনা আন্তঃব্যাংক ফুটবল টুর্নামেন্ট ২০২৩' এর। চতুর্থ স্থান অধিকারের গৌরব অর্জন করে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক ফুটবল টিম জিতে নেয় বাংলাদেশ অ্যাসোসিয়েশন অব ব্যাংকস (বিএবি) ঘোষিত ২০ লক্ষ টাকার প্রাইজমানি।

সেমিফাইনালে উন্নীত হবার পিছনে যেমন রয়েছে সম্মানিত পরিচালনা পর্ষদের অবদান, তেমনি রয়েছে ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষের সার্বক্ষণিক তদারকি ও উৎসাহ প্রদান। আমাদের মাননীয় ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী জনাব জাফর আলম বিদেশে অবস্থান করেও সবসময় খেলার বিষয়ে খোঁজখবর নিয়েছেন। উপ-ব্যবস্থাপনা পরিচালক জনাব মুহাম্মদ ফোরকানুল্লাহ ও জনাব আব্দুল হান্নান খান সহ অন্যান্য উর্ধ্বতন নির্বাহীবৃন্দ স্বশরীরে মাঠে উপস্থিত থেকে দলকে অনুপ্রাণিত করেছেন। বিদেশ থেকে ফিরে কোয়ার্টার ফাইনাল থেকে প্রতিটা ম্যাচে ব্যবস্থাপনা পরিচালক মহোদয় মাঠে উপস্থিত থেকে প্রতিটা মুহূর্তে টিমকে উৎসাহিত ও অনুপ্রাণিত করেছেন । এ সাফল্য আসলে সকলের সম্মিলিত প্রচেষ্টার ফসল।

এই টুর্নামেন্ট ঘিরে সকল পর্যায়ের কর্মকর্তা-কর্মচারীর মাঝে ব্যাপক উৎসাহ-উদ্দীপনা কাজ করেছে। শরীর ও মন সুস্থ রাখতে খেলাধুলার যে কোন বিকল্প নেই তা আরেকবার প্রমাণিত হয়েছে। মাঠে এসে খেলা উপভোগের পাশাপাশি সোশ্যাল মিডিয়াতেও খেলার আপডেট নিয়ে সকলের আগ্রহ তারই প্রমাণ করেছে।

ENSURING COMPLIANCE IN OUR JOURNEY TOWARDS EXCELLENCE

Md. Akmal Hossain
Senior Executive Vice President &
Head of International Division

After completing 27 years of journey of the Bank, we can take pride in the way our bank has grown over the years. A number of banking products has been added to the portfolio while increasing the scale of operation that has led the bank to a leading Islamic bank in the country. It's not that we didn't see our rainy days, however, leveraging on the efficient manpower and experienced management as well as the harmony between the management and the Board, the bank has been able to effectively handle those rainy days. We are now a bank worth of BDT 43,997 crore with a coverage of 179 branches, 202 sub-branches and 368 agent outlets, 41 collection booths, 202 ATMs. We have been able to reduce our bad assets drastically compared to the industry which stands at 4.66% as on Year end 2022. The CASA ratio of 30% indicates that we are constantly moving to low cost of fund regime. In order to overcome the funding and liquidity constraints, the Management of the Bank has introduced brand new deposit products like 'Education Savings Scheme', Medical Savings Scheme' and 'Marriage Savings Scheme'. The Management also launched time-befitting and unique products such as "SIBL Probashi Deposit Scheme", "Hawkers Deposit & Business Development Scheme" and " SIBL Retired Citizen Monthly Benefit Scheme". Adopting innovation as a growth strategy has resulted in introduction of E-account facility for Non-Resident Bangladeshis aiming to escalate both remittance and deposit, 'Money in Minutes' Remittance facility to be the leader in outbound remittance services. Thus, the dynamic leadership of the bank has brought in the 'Bangladesh Innovation Award-2022 in the category of "Best Innovation– Innovation in Banks' awarded by Bangladesh Innovation Conclave.With efficient Management and balanced growth strategies, sustainable growth of the bank can be achieved in the coming days.

In terms of foreign exchange business, year 2022 has been a wonderful period for the bank. As of year-end 2022, the bank has achieved 37 % growth in foreign exchange business with a performance of BDT 24,289 crorecompared to BDT 17,709 crore of the previous year. The bank has almost 100% of its FEX target of 2022 with Import performance of BDT 11,821 crore, export performance of BDT 8,321 crore and remittance business of BDT 4,147 crore.The bank has procured highest ever remittance in the year 2022 since its inception with 156% growth and with the aid of remittance inflow, has ended the year with FC surplus for the first time. The country is expecting to close the 2022-2023 fiscal year with a current account positive balance with reduced import volume and reasonable growth in export and remittance. In first seven months of the current fiscal year 2022-2023, country's import, export and remittance were USD 44 billion, USD 31 billion and USD 12 billion respectively. Therefore, trade deficit of the country has reduced to 13.38 billion in first seven month of 2022-2023 fiscal year which was 18.81 billion in the same period of 2021-2022. In line with country's expectation, our bank has also made a

wonderful start of 2023 in terms of foreign exchange business. With 613% growth of remittance in first two month of 2023 compared to that of 2022, the bank achieved USD 47 million of FC surplus in this period. This success story of the bank in terms of foreign exchange business is a result of balanced and complied non-funded business practice of the bank. In order to surpass the current level of success of the bank, this is evident that we have to focus more on achieving more balanced non-funded business for the bank while reducing the cost of compliance.

In banking practices, we come across the phrase 'due diligence' in numerous ways. Banking is all about practicing due diligence. We are entrusted with a noble role of facilitating the business activities of the country, therefore, it is our duty to secure the interest of the economy by practicing all possible due diligence procedures. In cross-border trade, due diligence process is rigorous and covers a wide area of activities to secure a transaction as well as preventing trade based money laundering. When two jurisdiction is involved in a trade, the risk is greater. We have to rely on counter-parties that we do not even known first hand. The standard set of due diligence practices aim to minimize these risks and secure the foreign trade transactions. However, there are layers of due diligence, each of which should be complied accordingly to get the maximum coverage and near zero exposure to foreign trade risks.

If we try to figure out the layers of due diligence in foreign trade, we are encountered with several systems and processes at different stages of transaction that requires going through standard set of practices for avoidance of risk associated with foreign trade. These practices covers due diligence on the counter banks and counter parties (importers/exporters) at international level and due diligence on manpower, systems and practices at the organization level. If we can combine these two sets of compliance practices as a standard process flow in international trade, a transaction can be secured substantially. A foreign trade transaction involves at least an exporter, an importer, importer's bank, exporter's bank and a shipping company. As such, due diligence process involves at least these parties. Assessing the exporter and the importer as well as the counter-bank and tracking the movements of goods is the bottom line of this process.

How to assess a bank's authenticity to be entrusted with a foreign exchange transaction? Shell banks happen to disguise themselves so successfully that banks in weak jurisdictions fall in their trap and suffer huge financial losses. Therefore how to secure transactions from shell banks? Here SWIFT onboarding system can be a way out to prevent shell banks from entering well regulated arena of banking community. Banks worldwide uses SWIFT as the authenticated system for conducting foreign exchange transactions. Therefore, for banks to join the SWIFT interface has to go through a rigorous onboarding process.
If all banks join SWIFT by following the standard onboarding process, then there is no way a shell bank can enter this well established and authenticated system. At the very outset, SWIFT requires a rigorous due diligence on the company (banks/corporates) that wishes to join the community. The bank has to present document that proves that it is a legally established entity, well regulated and has all the required registration and certifications to conduct the banking activities in the parent jurisdiction. SWIFT also checks the composition of Board of Directors and management body of the company besides having thorough check of the audited financials the bank. It's a requirement as part of the SWIFT onboarding process that two renowned and well established correspondent banks have to endorse the onboarding bank that they are willing to do business with this BIC (Bank Identifier Code) seeking bank. In addition to that, a separate confirmation letter is obtained from the chairman of the SWIFT user Group in that particular jurisdiction that the entity is well known in the country. Therefore, a three step verification system is ensured. With this checklists in place, it is very unlikely for a shell bank to pass through the due diligence process.

However, despite this rigorous onboarding process, we have observed that shell banks still sneak in through SWIFT system by procuring false documents. Therefore, ultimately it is the responsibility of the bank to carry out the due diligence and KYC process on its counter-party. SWIFT Relationship Management Application (RMA) enables financial institutions to define which counterparties can send them specific FIN. The use of RMA or RMA Plus is mandatory for user-to-user messages that require an end-to-end electronic signature and covers most types of SWIFT FIN. RMA can be used to identify the message types or message categories a correspondent can send. It can be unrestricted or limited to specific incoming message types. At time of establishing RMA with a correspondent bank, it should be recognized that extensive KYC and due diligence requirements need to be met before an RMA can be fully accepted. Bank has subscription to different KYC and due diligence tools such as Bankers' Almanac and SWIFT KYC Registry. From these systems, general information regarding the financial institution in question such as Entity Details, Ownership Structure details, Management Structure, Countries of Operation, World Rating & Country Rating, Credit Ratings, Correspondent Banks list etc., PEPS and adverse media news can be checked beforehand. Coherence between the provided information and documents of the entity in question on these platforms should also be carefully scrutinized. In order to avoid establishing RMA with shell banks, bank license and certificate of incorporation of the financial institution in question obtained from KYC tools must be checked thoroughly. Besides checking the entity information and KYC documents from this subscribed tools, other KYC documents such as W8-BEN-E, Wolfs berg Questionnaire, Patriot Act Certification, FATCA Certification, Legal Entity Identification (LEI), own AML, TBML policy shall be obtained and examined properly. If these information and documents are found satisfactory, the concern desk can proceed for necessary management approval for establishment of the

RMA. RMA list of the Bank is regularly updated by the SWIFT Admin Team and brought to the knowledge of its concern branches and officers for use.

"SWIFT also checks the composition of Board of Directors and management body of the company besides having thorough checks of the audited financials the bank."

At customer level, we have to conduct due diligence & KYC procedure on our own customer as well as the counter-party. We must know who are we onboarding as customer. The Bank has standard customer onboarding policy to assess the client against different risk parameters. Branches should understand the actual capacity and genuine business need of a client. The eligibility criteria of customer should checked and taken into account with due caution. To assess the counter-party, we generally check on publicly available information and see whether there is any adverse media news. There are a number of well reputed screening solution in the market which are used by the industry as AML tool. Our Bank has subscription to screening system like Velocity by Alacer, Transaction Screening Service (TSS) by SWIFT to screen and identify whether the counter-party in question is a sanctioned entity. In addition to that, Branches must obtain credit report on the exporter or importer to assess the creditworthiness of the counter-party. Branches should also check the concern goods whether it is prohibited, controlled or dual use in order to avoid dealing in any non-complied transaction. Before undertaking a transaction, it should be checked against international practices, local laws, regulatory guidelines and policies to assess whether the transaction is prohibited, generally permitted or requires special permission from the authorities in order to ensure compliance against the same.

After having all necessary information, documents and assessments at place, the foreign exchange transaction actually takes place through SWIFT interface. In order to avoid fraudulent use of SWIFT, the user guideline of SWIFT shall be complied accordingly. SWIFT administration should be assigned carefully and there should be minimum eligibility criteria for the Left Security Officer (LSO) and Right Security Officer (RSO), because together they have the supreme power to create Administrator, Message creator, Message Verifier, Message Authorizer for an institution. The LSO and RSO jointly can create users and they can provide necessary entitlement and permission to different Level of users. Therefore it is very crucial to have control over the SWIFT administration. At branch level, SWIFT user guideline must be meticulously followed. The roles of creator, verifier and authorizer of a transaction must be well defined, well understood and exercised as per the user guideline. Creator is allowed to create, modify, search and print messages on SWIFT Alliance Access. But creator has no authority to verify and dispose any messages.Verifier can create, modify, verify, and authorize authenticated messages including search and print. However Verifier cannot modify, verify and authorize at his own created messages.Authorizer is allowed to authorize only authenticated verified messages with due diligence including search and print. Again there shall be minimum eligibility criteria while assigning officer as creator, verifier and authorizer.

While exchanging SWIFT messages with the correspondent banks, it is necessary to verify the type of transactions requested by a counter-bank. Specially the concern foreign exchange officers need to be careful about **'Advise through'** transaction requests and check thoroughly the applicant and the applicant bank's identity. Payments messages require special monitoring and recently a number of solutions have been introduced by SWIFT to further secure a transaction such as Global Payment Innovation (GPI) and Payment Control System (PCS) which intend to ensure real-time monitoring, blocking suspicious transactions, detect and prevent high risk transactions.

In order to monitor the movement of the goods as well as the vessel, Bangladesh Bank has made it mandatory for Banks to have vessel tracking in place. SIBL has subscribed 'Trade Finance Screening Solution' by Accuity to effectively track a vessel. Branches will be able to check whether a vessel is sanctioned or not (or is linked to a company which is under sanctions), check the voyage history of the vessel and also track the vessel in a proactive manner where the system should alert the user of the system proactively when the vessel is moving towards a sanctioned port or country. It is important that the trade finance officers check the reference of all vessels associated with sanctioned countries. This association can be based on flag, port of registry, or country of economic benefit, as well as companies connected to the sanctioned country whether by domicile, country of control, or country of registration. The vessels should be tracked in real-time. The user will receive notification to alert them to any adverse activity (which will also be mirrored in Compliance Link), with updates to information occurring at constant frequency.

"While exchanging SWIFT messages with the correspondent banks, it is necessary to verify the type of transactions requested by a counter-bank. Specially the concern foreign exchange officers need to be careful about 'Advise through' transaction requests and check thoroughly the applicant and the applicant bank's identity."

To summarize the above, if we follow KYC, KYCC and due diligence procedure accordingly and strengthen monitoring and control over client business, risk can be mitigated to a greater extent and cost of compliance can be kept at minimum. Besides increasing the scale of operation and diversifying business, if we remain watchful in conducting banking transactions in compliant manner, our **'committed journey towards confidence'** will sure be in right track.

"মা" কে সালাম

সমূহ বিপদ অথৈ সাগরে।
হঠাৎ আগুনে ডুবু ডুবু জাহাজে
চিৎকার, হাহাকার চারিদিকে।
কেউ নয় কারো, বাস্তবতার নিরীখে।
একাকী বেঁচে থাকার চেষ্টারত সকলে।
বুকে নিয়ে শিশু লাফ দিল নদীতে
প্রথমে সাঁতরে, শেষে খুঁজে পাওয়া লাইফ জ্যাকেটে।
আশা নিয়ে বুকে, হাল না ছেড়ে অবশেষে-
পারি দিল তীরে দু'জনে, সহি সালামতে।
সালাম, লাখো সালাম "মা" কে।

শওকত-উল-আমীন
এসডিপি এন্ড হেড অব আইএডি
প্রধান কার্যালয়

দেখা হবে

নিশ্চয়ই একদিন দেখা হবে আমাদের
হয় আমার দেশে নয়তো তোমার দেশে।
তুমি যদি এখন আমার দেশে আসো
কাশফুলের পালক দিয়ে একটা সাদা শাড়ি বানিয়ে
তোমার গায়ে জড়িয়ে দিবো,
তাতে লাল জবার পাপড়ি দিয়ে লাল পাড় এঁকে দিবো
স্থলপদ্মের টিপ আর খোঁপায় বেলি ফুল
ভাদ্রের ভোরের ঘাসের ডগায় জমে থাকা শিশির দিয়ে
তোমার দুটো পা পরম যত্ন করে ধুয়ে দিবো
তারপর বিলের একগুচ্ছ লাল শাপলা ফুল
তোমার হাতে দিয়ে বলবো, হে দূরবাসিনি!
তুমি যদি আমার দেশকে ভালোবাসো
তবে আমিও ভালোবাসবো তোমায়।
অথবা তোমার দেশে যদি দেখা হয় কোনও দিন
তবে কি আমার হাতে একগুচ্ছ ক্রোকাস ফুল দিয়ে
আমার মতো করেই ভালোবাসার কথা বলবে?

মো: নুরুল আলম
এসডিপি ও শাখা ব্যবস্থাপক
মহাখালি শাখা, ঢাকা

অপেক্ষায় অন্তহীন

যতদিন থাকবে আকাশ
থাকবে চাঁদ, চলবে আলো আঁধারের খেলায়
ততদিন তাকিয়ে আমি
রইবো তোমার পাওয়া না পাওয়ার বেলায়।

যতদিন থাকবে বাতাস
থাকবে মৃদু সঞ্চালন, বইবে ঝড়ো হাওয়া,
ততদিন দুলবো আমি
থাকব অনিশ্চিত – তোমায় পাওয়া না পাওয়া।

যতদিন থাকবে সাগর
থাকবে জলধারা, থাকবে আগ্রাসী বিশাল ঢেউ,
ততদিন ভাসবো আমি
রইবো আশায়, তুলবে টেনে একজন কেউ।

যতদিন থাকবে পাহাড়
থাকবে আশ্রয়, থাকবে ধ্বসে পড়ার ভয়,
ততদিন লুকাবো আমি
মনের গহীনে, করে নিতে তোমায় জয়।

যতদিন থাকবে চাঁদ
থাকবে আলো, থাকবে অমানিশার ঘোর,
ততদিনই অপেক্ষায় আমি
হাটবো দু' জন পাশাপাশি
একটি সুন্দর ভোর।

আতাউর রহমান
ডিপি ও শাখা ব্যবস্থাপক
মৌচাক শাখা, ঢাকা।

অনূদিত ফরাসি কবিতা

আমার শীত ঋতু

ভেরোনিক লোরে

আমার শীতকাল সুবাসিত
ছাই আর চিমনির আগুনে।
ধূপ আর ল্যাভেন্ডারে, আমার সর্দির ভোগান্তিতে...

আমার শীতকাল সুন্দর
শুভ্রতায় ও তুষারপাতে
গাছে গাছে জমা তুষার কণায়,
চিহ্নহীন প্রাসাদে।

আমার শীতকালকে আমি কান পেতে শুনি
বৃক্ষ শাখায় শাখায় কাঁপুনি,
পায়ের নিচে পাতার মর্মর শব্দ
কুঞ্জপথে বয়ে যাওয়া বাতাস...

আমি জানলায় এসে দাঁড়াই
আমার শীত কুয়াশাচ্ছন্ন
সে আমাকে নতুন করে,
নিজের মধ্যে গুটিয়ে যেতে আহ্বান করে।

মোঃ আবদুর রাজ্জাক
এডিপি ও অপারেশন ম্যানেজার
মোহাম্মদপুর শাখা, ঢাকা।

কোহিনুর শাকি
এফএভিপি
হালিশহর শাখা, চট্টগ্রাম

ব্যাংকারের কথা

লাভ ক্ষতির অংক কষে কাটে রাত দিন
ডেবিট ক্রেডিট হিসাব মিলা বড় যে কঠিন।
নানা রকম গ্রাহক আসে ব্যাংকে প্রতিদিন
নিত্য নতুন হিসাব খোলে কেউবা খোঁজে ঋণ।
দেশে আছে অনেক ব্যাংক লাভেরই কারবার
ভাল গ্রাহক সেবা দেয়া এখন যে দরকার।
ব্যাংক আর গ্রাহক নিয়ে ভালো পরিবেশে
ব্যাংকাররা বাঁচতে চায় সুখের হাসি হেসে।

এসআইবিএল সবার সাথী

আজও আছি সবার পাশে
আগে যেমন ছিলাম,
দেশ গড়ব, গড়ব সমাজ
এটাই ব্রত নিলাম।

দুঃস্থ জনের পাশে আছি
সেবার ব্রত নিয়ে,
ব্যবসায়ীদের সঙ্গী সাথী
পুঁজিতে বিনিয়োগ দিয়ে।

ছাদের উপর ছাদ কৃষি আর
শিল্পে বিনিয়োগ,
অর্থনৈতিক কর্মকাণ্ডে
পুঁজি করি যোগ।

দেশের সকল উন্নয়নে
এসআইবিএল সাথী,
আনবো প্রভাত সবাই মিলে
কাটাবো আঁধার রাতি।

মোঃ আহসান হাবীব
অফিসার
এসএমপি ইউনিট, এনএফ এন্ড ডিবিডি
প্রধান কার্যালয়

কোন স্বপ্নমায়ায়

গাজী সারাহ মেহনাজ
এফএডিপি, গুলশান শাখা, ঢাকা

টেলিফানে তখন কথা বলছিল অরুনিমা। শায়লার সাথে, দুপুর গড়িয়ে যখন বিকেলটা হব হব করছে তখন প্রায় সময়ই দেখা যায় এই দু'জন বান্ধবী বেশ জমিয়ে আড্ডা মারছে ইথারে ভেসে আসা ওই যন্ত্রটির মাধ্যমে। যেখানে মানুষটি কতই না দূরে অথচ তার মনের ছোঁয়া যেন একান্তই খুব কাছের। তবে আজকে অরুনিমার খুব একটা কথা বলা হয়ে উঠলোনা। রফিক সাহেব এসে পড়েছেন। অরুনিমার বাবা। কিন্তু এই সময়তো বাবা কখনোই বাড়িতে আসেন না। অরুনিমা তাই ফোন রেখে উঠে পড়ে।

- বাবা তুমি এই সময়? শরীর খারাপ লাগছে?
- তাইতো মনে হচ্ছে, ভাল লাগছেনা কিছুই।
- দুপুরে খেয়েছ?
- নাহ, শুধু ডিমটা খেয়েছি ।
- ভাত খাবে এখন?
- নাহ।

আজ রফিক সাহেবকে বড় ক্লান্ত দেখাচ্ছে। তিনি খুব দ্রুত পোষাক পাল্টে নিলেন। তারপর চোখে-মুখে পানি ছিটিয়ে বিছানায় একদম টান টান হয়ে শুয়ে পড়লেন। তার হাত-পা সামান্য তিরতির করে কাঁপছে। রফিক সাহেব সাধারণত সাড়ে সাতটার পর বাসায় ফেরেন। খুব বেশি কাজের চাপ পড়লে রাত নটা সাড়ে নটা পর্যন্ত গড়ায়। বাড়িতে ফিরে তিনি নিয়মিত টিভিতে খবর দেখেন, গল্প করেন, নাটক দেখেন, সবার সাথে একসাথে বসে ভাত খান। তারপর বই পড়তে পড়তে একসময় ঘুমিয়ে পড়েন মাঝরাতটায়। খুব সাদামাটা জীবন তাই না? কিন্তু খুব কাছে যেয়ে একবার যদি রফিক সাহেবকে দেখা যায় তাহলে সেখানে দেখা যাচ্ছে তার জীবনটা কিন্তু মোটেই সাদামাটা নয়। বরং বর্নাঢ্য। তিনি একটি দৈনিক পত্রিকার সম্পাদক। দাপটের সাথে পঁয়ত্রিশ বছর যাবত সাংবাদিকতা করছেন। পত্রিকা জগতে সবার কাছে তিনি একজন শিশু সুলভ মানুষ হিসেবে খ্যাত। যার জ্ঞানের পরিধি এবং আন্তরিকতায় প্রত্যেকেই বিমোহিত।

- বাবা এক গ্লাস দুধ দিব?
- একটা ডিম ভেজে দাও, গরম গরম রুটি দিয়ে খাব।

রফিক সাহেব হচ্ছেন একজন ডিমখোর মানুষ। দিনে তিন-তিনটা ডিম অনায়াসে খেতে পারেন। ডিমের যেকোন আইটেম তার কাছে অমৃত। তবে কোরমা অবশ্যই যেন বিশেষ কিছু। রফিক সাহেব রোগবালাই, বিধি-নিষেধ, ডাক্তার, হাসপাতাল এসমস্ত থোরাই কেয়ার করেন।

- বাবা, তোমার গা কিন্তু বেশ গরম।
- মনে হয় জ্বর আসছে।
- ডাক্তার দাদুকে আসতে বলি, কেমন?

তোমাকে কিছু করতে হবে না অরুনিমা, মাগো তুমি আমাকে একটু নিজের হাতে তুলে খাওয়াবে? কি যেন এক অসহনীয় আনন্দে বুকটা ভরে যায় অরুনিমার। বাবাকে নিজের হাতে তুলে খাওয়ানো সত্যি বড় বেশি তৃপ্তিদায়ক। অবশ্য রফিক সাহেবের যাবতীয় টুকটাক কাজ অরুনিমাকেই সামলাতে হয়। বাবার শার্ট ইস্ত্রি করে দেয়া, জুতো পরিষ্কার করা, চুল আচরানো, সময়মত ঔষধ খাওয়া হয়েছে কিনা, চা বানানো, টিফিন তৈরি করা, গায়ে পারফিউম ছড়িয়ে দেয়া, সবগুলোই মন উজার করা কাজ অরুনিমার, শুধু বাবার জন্যে। রফিক সাহেব মাত্র একটা রুটি খেতে পারলেন। পুরো একগ্লাস পানি ঢকঢক করে খেয়ে নিলেন।

- বাবা তোমার কি খুব খারাপ লাগছে?
- কিছুটা।
- তোমার মন খুবই খারাপ তাইনা?
- কি করে বুঝতে পারলে?

লেখা হচ্ছে তার প্রাণ আর নেশা হচ্ছে আড্ডা। দুটোই যে বড় মুখরোচক। যেখানে শারীরিক ক্লান্তি যেন কিছুই নয়। কিন্তু অরুনিমার কেন জানি আজ মনে হচ্ছে তার বাবা শারীরিকভাবে নয় মানসিকভাবে ভীষন ক্লান্ত।

অরুনিমা সামান্য হাসলো। রফিক সাহেবের দু'দুবার স্ট্রোক হয়ে গেছে ইতিমধ্যে। ডাক্তার রেস্টে থাকতে বলেছেন। সিড়িতে ওঠা-নামা করতে বারণ করেছেন। কিন্তু কে শোনে কার কথা। কাজের প্রতি তীব্র ভালবাসার কারণে অসুস্থ শরীর নিয়েও রফিক সাহেব ছুটে যান পত্রিকা অফিসে।

- আম্মার অফিসে একটা ফোন করবো?
- না থাক, তোমার আম্মা অযথা টেনশন করবে।
- বাবা কি হয়েছে তোমার?
- আজকের পত্রিকায় সাহিত্যের পাতায় যে গল্পটা বেরিয়েছে ওটা পড়েছো অরুনিমা?
- না পড়িনি
- পড়ে নাও।

অরুনিমা বসার ঘরে এসে চুপচাপ বসে গল্পটি পড়ে নিল। রাজিয়া মজিদের লেখা একটি আদুরে মেয়ের গল্প যেখানে মেয়েটি তার বাবা-মায়ের একান্ত সান্নিধ্যে আলোকময় হয়ে বেড়ে উঠেছে। স্কুল কলেজের গন্ডি পেরিয়ে বিশ্ববিদ্যালয়ও যখন ছাড়বো ছাড়বো করছে তখন মেয়েটির বাবা-মা মেয়েটির জন্যে একটি সৎ পাত্রের সন্ধান করছেন। একজন কন্যাদায়গ্রস্ত পিতার এক চিলতে সুখ মুখে তখনই মাখামাখি হয় যখন মেয়েটির জন্যে সত্যি একটি ভাল ছেলের খোঁজ পাওয়া যায়। কিন্তু এক বুক হাহাকার করা কষ্ট সারাজীবন যে দাপাদাপি করে বেড়ায় সেই কষ্টের ছোঁয়া কি মেয়েটি উপলব্ধি করতে পারে তার প্রান প্রিয় বাবাকে ছেড়ে যাওয়ার পর? প্রিয় পাঠক আমরা এই মুহুর্তে দেখতে পাচ্ছি অরুনিমার চোখ দিয়ে অনবরত পানি পড়ছে। গল্পটির মেয়েটি যে অরুনিমা সেটি বুঝতে তার বাকি রইলোনা। বাবার আনন্দ, বাবার কষ্ট, বাবার উচ্ছাস, বাবার ভালবাসার প্রকাশ সমস্ত কিছুতেই আয়োজন বেশ চাপা। তাতে কেমন জানি মিষ্টি গন্ধ। অরুনিমা চোখ-মুখ ধুয়ে ফিরে এল নিজের ঘরে। কেননা তার বিছানায় রফিক সাহেব শুয়ে আছেন।

- অরুনিমা, তুমি আমার পাশে একটু বসোতো।
- এই নাও বসলাম।
- আমার হাতটা একটু ধরো দেখি।
- এই নাও ধরলাম।
- এখন ঐ গানটা গাও, আজ জোছনা রাতে সবাই গেছে বনে, আমার সব থেকে প্রিয় গান।

অরুনিমা বেশ ভাল গাইতে পারে। তবে একমাত্র শ্রোতা হচ্ছে তার বাবা। সে তার বাবাকে প্রায় সময়ই গান শোনায়। অবশ্য মাঝে মাঝে রফিক সাহেবও মেয়ের সাথে গলা মেলায়। কিন্তু আজ সত্যি পারছেন কি? রফিক সাহেবের দুচোখ ভর্তি পানি উপচে পড়ছে লাল লাল ফুল তোলা বালিশের কভারের উপর।

- মাগো ঐ গানটা গাও, মধুগন্ধে ভরা শ্যাম স্নিগ্ধছায়া।
- আমি পারছিনা বাবা, কথা ভুলে গেছি।
- চেষ্টা করো।

অরুনিমার চোখ ঝাপসা হয়ে আসছে বারবার। গলা কেন জানি কেঁপে কেঁপে উঠছে। রফিক সাহেব চোখ বুঁজে রইলেন। তিনি অরুনিমার চোখের পানি কিছুতেই দেখতে চাননা। ভাঙ্গা গলায় মেয়েটির গান শুনতে সত্যি বড় মধুর লাগছে।

- বাবা, গল্পটা পড়েই তুমি এত ভেঙ্গে পড়লে? আচ্ছা এত ভাবনা কিসের বলোতো?
- বারে তুমিওতো চলে যাবে গল্পের ঐ মেয়েটির মতো, তখন আমার কি হবে মা ?
- আমি কোথাও যাবনা বাবা, আমি তোমাকে ছেড়ে কোথাও যাবনা।

প্রিয় পাঠক, আমি সত্যি আমার বাবাকে ছেড়ে কোথাও চলে যাইনি। বরং এর ঠিক দুদিন পর আশ্বিন মাসের এক নিশ্চুপ রাতে আমার বাবা আমাকে ছেড়ে চলে যান। এই পৃথিবী ছেড়ে চলে যান কোন স্বপ্নমায়ায়....। যেখানে সুর নেই, তাল নেই, ছন্দ নেই। তবুও আমি মায়াময় ভালবাসায় হাত বুলাই যেখানে আমার বাবা এক সমুদ্র আশা নিয়ে ঘুমিয়ে আছেন। বাবা তুমি কি শুনতে পাচ্ছো আমার শব্দহীন গান.....

শাখা ও উপশাখা পর্যায়ে কার্যক্রম

আদমদিঘী উপশাখার উদ্যোগে স্কুল ব্যাংকিং ক্যাম্পেইন অনুষ্ঠিত

আদমদিঘী উপশাখার উদ্যোগে নওগাঁর হাজি তাছেন আহম্মেদ মহিলা কলেজে একটি স্কুল ব্যাংকিং ক্যাম্পেইন আয়োজন করা হয়। ১৯ মার্চ ২০২৩ তারিখে অনুষ্ঠিত এই ক্যাম্পেইনকে সাফল্যমন্ডিত করেছে শিক্ষক, শিক্ষার্থী ও অভিভাবকবৃন্দের স্বতঃস্ফূর্ত অংশগ্রহণ। ক্যাম্পেইনে ব্যাংকের বিভিন্ন পণ্য ও সেবা নিয়ে আলোচনা করা হয়। উপশাখার ইনচার্জ জনাব আবু সাঈদ জানান, অংশগ্রহণকারী কলেজ ছাত্রীদের মধ্য থেকে ৬০ জন নতুন হিসাব খোলেন এবং অতি শীঘ্রই এই প্রতিষ্ঠানের আরও উল্লেখযোগ্য সংখ্যক ছাত্রীর অ্যাকাউন্ট খোলা সম্ভব হবে। এ ধরনের ক্যাম্পেইন এসআইবিএল এর ভবিষ্যৎ গ্রাহক তৈরিতে অনেক গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করবে বলে মনে করেন তিনি।

রহমানিয়া বাজার উপশাখার উদ্যোগে স্কুল ব্যাংকিং ক্যাম্পেইন আয়োজন

অবিরাম উৎকর্ষের পথে যাত্রা অব্যাহত রাখতে ব্যাংকের সকল শাখা উপশাখা নানা কার্যক্রম পরিচালনা করছে। শিক্ষার্থীদের মাঝে সঞ্চয়ের প্রবণতা তৈরি করার লক্ষ্যে রহমানিয়া বাজার উপশাখার ধারাবাহিক প্রচেষ্টার অংশ হিসেবে ১৯ মার্চ ২০২৩ তারিখে চট্টগ্রামের হাটহাজারীর আকবরিয়া স্কুল এন্ড কলেজে স্কুল ব্যাংকিং ক্যাম্পেইন আয়োজন করা হয়। প্রতিষ্ঠানের ছাত্রছাত্রী, শিক্ষকবৃন্দ, অভিভাবক ও ম্যানেজিং কমিটির সদস্যবৃন্দের স্বতঃস্ফূর্ত অংশগ্রহণে বর্ণিল হয়ে ওঠে স্কুল প্রাঙ্গণ। ক্যাম্পেইনে ১২৪ টি নতুন হিসাব খোলা হয় এবং অভিভাবকবৃন্দ থেকে প্রায় ৬৩ লাখ টাকার লো-কস্ট ডিপোজিট সংগ্রহ করা হয়। আরও ৪০০ জন ছাত্রছাত্রীর হিসাব খুব শ্রীঘ্রই খোলা সম্ভব হবে বলে জানান উপশাখার ইনচার্জ জনাব মোঃ গিয়াসউদ্দীন শরীফ। অনুষ্ঠানে ছাত্রছাত্রীদের উপহার হিসেবে ক্লাস রুটিন প্রদান করা হয়।

বালুছড়া শাখার উদ্যোগে স্কুল ব্যাংকিং কনফারেন্স আয়োজন

শিশু কিশোরদের মাঝে সঞ্চয়ের মানসিকতা তৈরির লক্ষ্যে চট্টগ্রামের বালুছড়া শাখার উদ্যোগে গত ১৬ মার্চ ২০২৩ রাজ মেমোরিয়াল স্কুলে আয়োজন করা হয় স্কুল ব্যাংকিং কনফারেন্স। বালুছড়া শাখার ব্যবস্থাপক ও কর্মকর্তাবৃন্দ স্কুলের প্রতিটি শ্রেণিকক্ষে ব্যাংকের বিভিন্ন সেবা ও পণ্য বিশেষত ইয়াংস্টার অ্যাকাউন্ট ও স্টুডেন্ট অ্যাকাউন্ট নিয়ে আলোচনা করেন। শাখা ব্যবস্থাপক জনাব মোঃ মনিউল আলম জানান, এই আলোচনায় শিক্ষার্থীরা স্বতঃস্ফূতভাবে অংশগ্রহণ করেছে, স্কুল ব্যাংকিং এর বিষয়ে বিভিন্ন প্রশ্ন করেছে। তিনি আশানুরূপ সাড়াও পাচ্ছেন।

হোমনা শাখার উদ্যোগে স্কুল ব্যাংকিং ক্যাম্পেইন অনুষ্ঠিত

গত ১৩ মার্চ ২০২৩ তারিখে ব্যাংকের হোমনা শাখার উদ্যোগে রেহেনা মজিদ কলেজে স্কুল ব্যাংকি ক্যাম্পেইন আয়োজন করা হয়। ক্যাম্পেইনে কলেজের ছাত্রছাত্রী, শিক্ষক, অভিভাবক ও ম্যানেজিং কমিটির সদস্যবৃন্দ স্বতঃস্ফূর্তভাবে অংশগ্রহণ করেন। এই ক্যাম্পেইনে শিক্ষার্থীদের মাঝে ব্যাংকিং সম্পর্কে তথ্য আদান প্রদান করা হয় এবং ব্যাংকের বিভিন্ন পণ্য ও সেবা সম্পর্কে সকলকে অবহিত করা হয়। শাখা ব্যবস্থাপক জানান, অংশগ্রহণকারী ছাত্রছাত্রীদের মধ্য থেকে প্রায় ১৫০ জন শিক্ষার্থী নতুন হিসাব খোলে এবং অতি শীঘ্রই উক্ত প্রতিষ্ঠানের আরও বিপুল সংখ্যক ছাত্রছাত্রীর হিসাব খোলা সম্ভব হবে। ক্যাম্পেইনের মাধ্যমে শিক্ষক, অভিভাবক ও ম্যানেজিং কমিটির সদস্যবৃন্দও বিভিন্ন হিসাব খোলার ব্যাপারে আগ্রহ প্রকাশ করেন।

কাফরুল শাখার উদ্যোগে স্কুল ব্যাংকিং ক্যাম্পেইন আয়োজন করেছে

ছাত্রছাত্রী, শিক্ষক, অভিভাবক ও ম্যানেজিং কমিটির সদস্যবৃন্দের স্বতঃস্ফূর্ত অংশগ্রহণে গ্লোরি স্কুল এন্ড কলেজে স্কুল ব্যাংকিং ক্যাম্পেইন অনুষ্ঠিত হয়েছে। কাফরুল শাখার উদ্যোগে ২১ মার্চ আয়োজিত ক্যাম্পেইনে ব্যাংকের বিভিন্ন পণ্য ও সেবা নিয়ে আলোচনা করা হয়। কাফরুল শাখার ব্যবস্থাপক জনাব মোঃ মতিউর রহমান জানান অনুষ্ঠানে ছাত্রছাত্রী ও অভিভাবকদের মাঝে আমাদের জীবন ঘনিষ্ট সেবা পণ্যসমূহ ব্যাপক সাড়া ফেলেছে। শিক্ষার্থীরাও স্কুল ব্যাংকিং এর হিসাবগুলো সম্পর্কে আগ্রহ প্রকাশ করে এবং অনেকে হিসাব খোলেন।

লক্ষ্মীপুর শাখার উদ্যোগে রেমিট্যান্স ক্যাম্পেইন আয়োজন

বিদেশ গমণেচ্ছুদের মাঝে ব্যাংকিং চ্যানেলে টাকা পাঠানোর বিষয়ে আগ্রহ ও সচেতনতা তৈরির লক্ষ্যে রেমিট্যান্স ক্যাম্পেইন আয়োজন করেছে লক্ষ্মীপুর শাখা। গত ১৪ মার্চ টিচার্স ট্রেনিং কলেজে অনুষ্ঠিত রেমিট্যান্স ক্যাম্পেইনে শাখা ব্যবস্থাপক জনাব মোঃ জসীম উদ্দিন ব্যাংকের মাধ্যমে রেমিট্যান্স পাঠানোর সুবিধাসমূহ তুলে ধরেন তার আলোচনায়। তিনি বলেন, তাঁরা নিয়মিত এ ধরনের অনুষ্ঠান আয়োজন করেন যেখানে বিদেশগমনার্থীদের হুন্ডিতে টাকা পাঠাতে নিরুৎসাহিত করা হয় এবং আমাদের ব্যাংকের বিভিন্ন শাখা/উপশাখা/এজেন্ট ব্যাংকিং আউটলেটে অ্যাকাউন্ট খুলে সেই অ্যাকাউন্টের মাধ্যমে টাকা পাঠানোর জন্য পরামর্শ ও উৎসাহ প্রদান করা হয়।

টাঙ্গাইল শাখার উদ্যোগে টাঙ্গাইল অঞ্চলের সেলুন মালিক সমিতির সদস্যদের সাথে এক মতবিনিময় সভা অনুষ্ঠিত

সমাজের সকল স্তরের মানুষকে ব্যাংকিং চ্যানেলের আওতায় আনার লক্ষ্যে কাজ করে যাচ্ছে সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক লিমিটেড। সেই লক্ষ্যে টাঙ্গাইল শাখার উদ্যোগে টাঙ্গাইল অঞ্চলের সেলুন মালিক সমিতির সদস্যদের সাথে এক মতবিনিময় সভা অনুষ্ঠিত হয় গত ২২ মার্চ ২০২৩। শাখার ব্যবস্থাপক জনাব এ.এইচ.এম আতিকুল ইসলামের সভাপতিত্বে অনুষ্ঠিত মতবিনিময় সভায় ব্যাংকের বিভিন্ন পণ্য ও সেবা বিশেষত নো-ফ্রিল অ্যাকাউন্ট নিয়ে আলোচনা হয়। অনুষ্ঠানে অংশগ্রহণকারীরা আমাদের ব্যংকের বিভিন্ন পণ্য ও সেবার ব্যাপারে আগ্রহ প্রকাশ করেন।

চুয়াডাঙ্গা টিচার্স ট্রেনিং কলেজে বিদেশগামী প্রশিক্ষণার্থীদের সঞ্চয়ী হিসাব খুলেছে চুয়াডাঙ্গা শাখা

চুয়াডাঙ্গা শাখা তাঁদের নিয়মিত কার্যক্রমের অংশ হিসেবে গত ২৮ মার্চ চুয়াডাঙ্গা টিচার্স ট্রেনিং কলেজে বিদেশগামী প্রশিক্ষণার্থীদের উল্লেখযোগ্য সংখ্যক সঞ্চয়ী হিসাব খুলেছে। শাখার ব্যবস্থাপক জনাব মোঃ আশরাফুল হক জানান, চুয়াডাঙ্গা শাখা প্রতি কর্মদিবসেই চুয়াডাঙ্গা টিচার্স ট্রেনিং কলেজসহ বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানে কর্মকর্তা পাঠান। শুধুমাত্র চুয়াডাঙ্গা টিচার্স ট্রেনিং কলেজেই সপ্তাহে প্রায় ৫০ টিরও বেশি অ্যাকাউন্ট খোলা যায় যারা পরবর্তীতে আমাদের ব্যাংকের মাধ্যমে রেমিট্যান্স পাঠায়।

৯৫তম ব্যাংকিং ডিপ্লোমা অর্জনকারী কর্মকর্তাবৃন্দ

শাহজাহান মিয়া
সিনিয়র অফিসার (ক্যাশ)
শ্রীমঙ্গল শাখা, মৌলভীবাজার

রুম্পা বিশ্বাস
অফিসার
দেওয়ানহাট শাখা, চট্টগ্রাম

লিয়াকত হুসাইন
অফিসার (ক্যাশ)
জিইসি মোড় শাখা, চট্টগ্রাম

মোঃ রেজা মিয়া
সিনিয়র প্রিন্সিপাল অফিসার
সৈয়দপুর শাখা, নীলফামারী

মোহাম্মদ মিজানুর রহমান
এ্যাসিস্ট্যান্ট অফিসার (ক্যাশ)
বোয়ালখালী শাখা, চট্টগ্রাম

মোহাম্মদ হাবিব উল্লাহ
সিনিয়র অফিসার
অলংকার মোড় শাখা, চট্টগ্রাম

মোঃ আবু জাহেদ
সিনিয়র অফিসার
ফতুল্লা শাখা, নারায়ণগঞ্জ

মোঃ আবু রেজা
সিনিয়র অফিসার (ক্যাশ)
হালিশহর শাখা, চট্টগ্রাম

মোঃ মোকাদেশ উদ্দিন
জুনিয়র অফিসার
লজিস্টিক সাপোর্ট ডিভিশন
প্রধান কার্যালয়, ঢাকা

মোঃ রাহেদুল ইসলাম
এ্যাসিস্ট্যান্ট অফিসার (ক্যাশ)
বুড়িচং, কুমিল্লা

মোঃ শাহাদাত হোসাইন
অফিসার (ক্যাশ)
চাঁদপুর শাখা, চাঁদপুর

মরিয়ম বিনতে রহমান
প্রিন্সিপাল অফিসার
নিউ ইস্কাটন শাখা, ঢাকা

মেহেরুন নাহার
সিনিয়র প্রিন্সিপাল অফিসার
মোহাম্মদপুর শাখা, ঢাকা

সালাহ উদ্দিন
সিনিয়র অফিসার
মুরাদপুর শাখা, চট্টগ্রাম

মোঃ আক্তারুজ্জামান
এ্যাসিস্ট্যান্ট অফিসার (ক্যাশ)
কুমিল্লা শাখা, কুমিল্লা

ফাহমিদা মেহবুবা
প্রিন্সিপাল অফিসার
মিরপুর শাখা, ঢাকা

মোঃ আসিফ ইকবাল
অফিসার
গুলশান শাখা, ঢাকা

মোহাম্মদ জাহিদ হাসান
সিনিয়র প্রিন্সিপাল অফিসার
কর্পোরেট শাখা, ঢাকা

নূর ফাতিমা
জুনিয়র অফিসার
বৌ-বাজার উপশাখা , চট্টগ্রাম

ইকবাল মাহমুদ
জুনিয়র অফিসার (ক্যাশ)
চৌমুহনী শাখা, নোয়াখালী

মোঃ মাঈন উদ্দিন
অফিসার (ক্যাশ)
ইলিয়টগঞ্জ শাখা, কুমিল্লা

শায়লা নাজনীন
সিনিয়র প্রিন্সিপাল অফিসার
হিউম্যান রিসোর্সেস ডিভিশন
প্রধান কার্যালয়, ঢাকা

সামান্তা চৌধুরী
সিনিয়র প্রিন্সিপাল অফিসার
ইনফরম্যাশন এন্ড কমিউনিকেশন টেকনোলজী ডিভিশন
প্রধান কার্যালয়, ঢাকা

মোঃ নাদিমুল ইসলাম
ফার্স্ট এ্যাসিস্ট্যান্ট ভাইস প্রেসিডেন্ট
জোনাল অফিস, রাজশাহী

তানজিন সুলতানা
সিনিয়র অফিসার
নাটোর শাখা, নাটোর

এসআইবিএল ইয়াংস্টার একাউন্ট

১৮ বছর বয়স সীমার মধ্যে স্কুল ও কলেজগামী সকল শিক্ষার্থীর জন্য।

স্কুলগামী ছাত্র-ছাত্রীদের সঞ্চয়ে উৎসাহিত করার লক্ষ্যে এসআইবিএল এর রয়েছে ইয়াংস্টার স্কিম।
স্কিমটির মূল লক্ষ্য শৈশব থেকে একটি শিশুকে শিক্ষার পাশাপাশি সঞ্চয়ে উৎসাহিত করা।

হিসাব খোলার সুবিধাসমূহ:

- এই হিসাব থেকে সরকারি ফি কর্তন ব্যতিত অন্য কোন প্রকার সার্ভিস চার্জ/ফি কর্তন করা হয় না।
- এই হিসাবের বিপরীতে ফ্রি এটিএম ডেবিট কার্ড ইস্যু করা যাবে।
- ব্যাংকের যে কোন শাখায় অনলাইনে টাকা জমা ও উত্তোলনের সুযোগ রয়েছে।
- ছাত্র-ছাত্রীদের সকল প্রকার বৃত্তি/উপবৃত্তির অর্থ তাদের স্কুল ব্যাংকিং হিসাবে জমা করা যাবে।
- উচ্চ শিক্ষার ক্ষেত্রে দীর্ঘ মেয়াদী কিস্তিতে শিক্ষার্থী/অভিভাবককে ব্যাংকের পক্ষ থেকে বিনিয়োগ প্রদান করার সুযোগ রয়েছে।

আমরা শোকাহত

০১ জানুয়ারি ২০২২ থেকে ৩০ জুন ২৩ পর্যন্ত
আমরা যে সকল প্রিয় সহকর্মীদের হারিয়েছি

মোহাম্মদ আনোয়ার হোসেন
১৯৭৪-২০২৩
সিনিয়র প্রিন্সিপাল অফিসার
গরীব-ই-নেওয়াজ এভিনিউ শাখা

মোহাঃ আবু তালেব মোল্লা
১৯৭৩-২০২২
সিনিয়র প্রিন্সিপাল অফিসার
মাদারীপুর শাখা

মোহাম্মদ আবুল বাশার
১৯৬৫-২০২২
প্রিন্সিপাল অফিসার
বংশাল শাখা

মোহাম্মদ কামরুজ্জামান
২৭ মে ১৯৭৯-২৭ মে ২০২২
প্রিন্সিপাল অফিসার
সোনারগাঁও শাখা

রূপাশ্রী বড়ুয়া
১৯৯১-২০২২
অফিসার
ফেনী শাখা

মোহাম্মদ শেখ সাঈদী
১৯৯৩-২০২২
জুনিয়র অফিসার
আইসিটি ডিভিসন

মোঃ ইকবাল হোসেন
(১৯৮৭- ২০২৩)
অফিস এ্যাটেনডেন্ট
ফুলগাজী শাখা, ফেনী

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের
তিনটি অনন্য
সঞ্চয় স্কিম

এসআইবিএল
শিক্ষা
সঞ্চয় স্কিম

এসআইবিএল
চিকিৎসা
সঞ্চয় স্কিম

এসআইবিএল
বিবাহ
সঞ্চয় স্কিম

১ এর ভিতর ২
আপনার সঞ্চয়ে
বিনিয়োগ সুবিধা
দ্বিগুণ

শিক্ষা, চিকিৎসা ও বিবাহের বাড়তি ব্যয়ের চাপ কমাতে
সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক নিয়ে এসেছে দ্বিগুণ বিনিয়োগ সুবিধাসহ
তিনটি অনন্য সঞ্চয় স্কিম।
আপনি যা সঞ্চয় করবেন তার দ্বিগুণ
বিনিয়োগ সুবিধা নিতে পারবেন।

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক লিমিটেড
উৎকর্ষ অবিরাম

SIBL

www.siblbd.com

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংকের
৩ টি বিশেষ
ডিপোজিট প্রোডাক্ট

এসআইবিএল প্রবাসী ডিপোজিট স্কিম

বার্ষিক ভিত্তিতে
আকর্ষণীয় মুনাফা

এয়ারপোর্ট থেকে
ঢাকা শহরের মধ্যে
যেকোনো গন্তব্যে
পরিবহণ সুবিধা।

এসআইবিএল রিটায়ার্ড সিটিজেন

মাসিক বেনিফিট স্কিম

মুনাফার পাশাপাশি
এসআইবিএল হাসপাতালে
৪০% পর্যন্ত ডিসকাউন্ট সুবিধা ও
এ্যাম্বুলেন্স/গাড়িতে (ঢাকা শহরের মধ্যে)
বাসা থেকে হাসপাতালে
পরিবহণ সুবিধা।

হকার্স ডিপোজিট ও ব্যবসা উন্নয়ন স্কিম

ভাসমান হকার ব্যবসায়ীদের
জীবনমানের উন্নয়নে
এই বিশেষ স্কিমটি
চালু করা হয়েছে।

প্রাথমিক জমার পরিমাণ
১ লক্ষ টাকা হলে
বিনিয়োগ গ্রহণের সুবিধা।

SIBL

সোশ্যাল ইসলামী ব্যাংক লিমিটেড
সিটি সেন্টার, ৯০/১ মতিঝিল বাণিজ্যিক এলাকা, ঢাকা-১০০০
ফোন: ০৯৬১২০০১১২২, Website: www.siblbd.com

16491