

## CHAPTER - 1

### Introduction to the Banking Sector and the Job Role of Business Correspondent and Business Facilitator



#### What are a Bank's Business Segments?

A bank's major business segments are:

1. Retail banking or personal banking involves deposits, mortgages, loans, and credit cards.
2. Wholesale banking is related to sales and trading and mergers and acquisitions
3. Wealth management generates revenue through retail brokerage services and asset management.

While banks might have different names for their various business operations, they still have the same business functions as these three categories. Some larger banks also have business segments outside of the traditional three, such as treasury services or insurance. However, the revenue generated by those segments is small compared to the primary segments.

#### बैंक के व्यवसाय खंड क्या हैं?

एक बैंक के प्रमुख व्यावसायिक क्षेत्र हैं:

1. खुदरा बैंकिंग या व्यक्तिगत बैंकिंग में जमा, गिरवी रखना, ऋण और क्रेडिट कार्ड शामिल होते हैं।
2. थोक बैंकिंग बिक्री, व्यापार, विलय और अधिग्रहण से संबंधित है।
3. धन प्रबंधन खुदरा ब्रोकरेज सेवाओं और परिसंपत्ति प्रबंधन के माध्यम से राजस्व उत्पन्न करता है।

हालाँकि बैंकों के अपने विभिन्न व्यावसायिक परिचालनों के लिए अलग-अलग नाम हो सकते हैं, फिर भी उनके व्यावसायिक कार्य इन तीन श्रेणियों के समान ही हैं। कुछ बड़े बैंकों के पास पारंपरिक तीन के अलावा व्यावसायिक क्षेत्र भी हैं, जैसे ट्रेजरी सेवाएँ या बीमा। हालाँकि, प्राथमिक खंडों की तुलना में उन खंडों द्वारा उत्पन्न राजस्व छोटा है।

#### What is the Retail Banking Segment?



Retail banking is the largest earnings contributor. It is the segment most people are familiar with, as it includes operations that occur in a bank's branch. Products involved in retail banking include deposits, credit cards, and mortgages. This segment is also known as personal banking, as it serves individuals. However, it is also targeted towards small commercial clients.

Revenue from retail banking is split into interest and non-interest origins. Net interest income accounts for approximately 70% of retail revenues. It is calculated by taking the interest collected from mortgage and credit cards and subtracting interest paid on deposits. Non-interest income contributes around 30% of the retail banking segment's revenue. It is calculated from taking the difference between all non-interest revenue and operating expenses.

The revenues are generated through account fees, transaction fees, credit card fees, and foreign exchange revenues. The fees are often small amounts and relatively unnoticed by the clients. Expenses included in this section are compensation costs and infrastructure costs. They can add up to 50% of a bank's retail revenue.

### खुदरा बैंकिंग खंड क्या है?

रिटेल बैंकिंग कमाई में सबसे बड़ा योगदानकर्ता है। यह वह खंड है जिससे अधिकांश लोग परिचित हैं, क्योंकि इसमें बैंक की शाखा में होने वाले परिचालन शामिल हैं। खुदरा बैंकिंग में शामिल उत्पादों में जमा, क्रेडिट कार्ड और गिरवी रखी सम्पत्ति शामिल हैं। इस खंड को व्यक्तिगत बैंकिंग के रूप में भी जाना जाता है, क्योंकि यह व्यक्तियों को सेवाएँ प्रदान करता है। हालाँकि, इसका लक्ष्य छोटे वाणिज्यिक ग्राहक भी हैं।

खुदरा बैंकिंग से प्राप्त राजस्व को ब्याज और गैर-ब्याज मूल में विभाजित किया गया है। शुद्ध ब्याज आय खुदरा राजस्व का लगभग 70% है। इसकी गणना बंधक और क्रेडिट कार्ड से एकत्र ब्याज और जमा पर भुगतान किए गए ब्याज को घटाकर की जाती है। खुदरा बैंकिंग क्षेत्र के राजस्व में गैर-ब्याज आय का योगदान लगभग 30% है। इसकी गणना सभी गैर-ब्याज राजस्व और परिचालन खर्चों के बीच अंतर लेकर की जाती है।

राजस्व खाता शुल्क, लेनदेन शुल्क, क्रेडिट कार्ड शुल्क और विदेशी मुद्रा राजस्व के माध्यम से उत्पन्न होता है। शुल्क अक्सर छोटी राशि का होता है और ग्राहकों द्वारा अपेक्षाकृत कम ध्यान दिया जाता है। इस अनुभाग में शामिल व्यय, मुआवजा लागत और बुनियादी ढाँचे की लागत है। वे बैंक के खुदरा राजस्व का 50% तक जोड़ सकते हैं।

### What is the Wholesale Banking Segment?

Wholesale banking is the second largest segment for banks. Another name for wholesale banking is capital markets. This segment deals with corporate and institutional clients and is associated with investment banking. Activities include corporate lending, sales and trading, and mergers and acquisitions. Business in the wholesale banking segment typically accounts for 15% to 40% of overall revenue. This largely depends on the bank and market conditions. This segment is the most difficult to forecast and is usually valued at a lower multiple. The difficulty in forecasting revenue stems from the volatility of markets and the lack of disclosure in transactions.

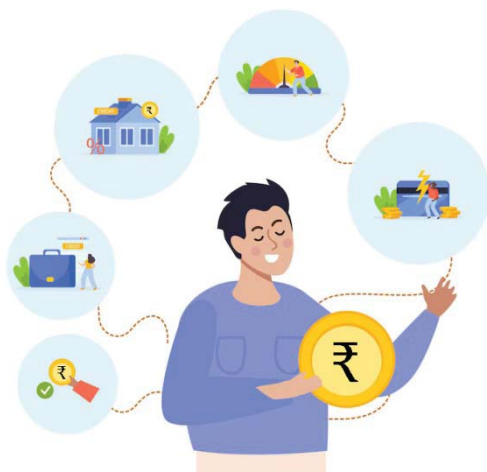


Trading is a volatile operation that represents 30 – 40% of wholesale revenue. Revenue emerges through realized and unrealized gains and losses on the trading of fixed income investments, currencies, commodities, and equities. Another operation in this segment is mergers & acquisitions. It is very profitable, as there are no capital requirements. Revenue depends on the fees, which are usually around 0.15 to 1.5% of the transaction value.

### थोक बैंकिंग खंड क्या है?

थोक बैंकिंग बैंकों के लिए दूसरा सबसे बड़ा खंड है। थोक बैंकिंग का दूसरा नाम पूँजी बाज़ार है। यह खंड कॉर्पोरेट और संस्थागत ग्राहकों से संबंधित है तथा निवेश बैंकिंग से जुड़ा है। गतिविधियों में कॉर्पोरेट ऋण, बिक्री और व्यापार तथा विलय और अधिग्रहण शामिल हैं। थोक बैंकिंग क्षेत्र में कारोबार आम तौर पर कुल राजस्व का 15% से 40% होता है। यह काफी हद तक बैंक और बाजार की स्थितियों पर निर्भर करता है। इस खंड का पूर्वानुमान लगाना सबसे कठिन है और आमतौर पर इसका मूल्यांकन कम गुणक पर किया जाता है। राजस्व का पूर्वानुमान लगाने में कठिनाई, बाज़ार की अस्थिरता और लेनदेन में प्रकटीकरण की कमी से उत्पन्न होती है।

ट्रेडिंग एक अस्थिर संचालन है जो थोक राजस्व का 30 - 40% प्रतिनिधित्व करता है। राजस्व निश्चित आय निवेश, मुद्राओं, वस्तुओं और इक्विटी के व्यापार पर प्राप्त और अप्राप्त लाभ और हानि के माध्यम से उभरता है। इस क्षेत्र में एक अन्य ऑपरेशन विलय एवं अधिग्रहण है। यह बहुत लाभदायक है, क्योंकि इसमें पूँजी की कोई आवश्यकता नहीं है। यह राजस्व शुल्क पर निर्भर करता है, जो आमतौर पर लेनदेन मूल्य का लगभग 0.15 से 1.5% होता है।



### What is the Wealth Management Segment?

Wealth management is a quickly growing segment for banks. Revenue is generated through retail brokerage services and asset management. Wealth management is usually valued at a higher multiple than other segments because of several reasons. It is more profitable due to lower credit requirements, there is lower volatility, and greater growth. Growth is attributed to the changing population demographics. As baby boomers start to save for retirement instead of taking out loans or mortgages, protecting and growing savings become more

important. Therefore, wealth management is growing at a faster rate than other business segments.

In terms of revenue, since a majority of the assets managed are invested in equities, trading commissions contribute to revenue. There's been more trading activity in recent years, which increases commissions. However, the short-term increase in trading revenue is a major source of volatility due to its dependence on the equity markets. On the other hand, since management-related fees do not depend on the performance of the market, volatility does not increase.

Advisors that can create and manage strong relationships with affluent clients is especially important in the wealth management segment. As both the trading commissions and management fees depend on the number of clients, it's important to employ advisors who can fulfill the client's goals. Stronger relationships also mean that clients are less likely to leave during market downturns. It is up to the advisors to convince clients to continue to trust the bank even when the markets are not doing well.

### धन प्रबंधन खंड क्या है?

धन प्रबंधन बैंकों के लिए तेजी से बढ़ता हुआ क्षेत्र है। राजस्व खुदरा, ब्रोकरेज सेवाओं और परिसंपत्ति प्रबंधन के माध्यम से उत्पन्न होता है। कई कारणों से संपत्ति प्रबंधन को आमतौर पर अन्य क्षेत्रों की तुलना में अधिक महत्व दिया जाता है। कम ऋण की आवश्यकताओं, कम अस्थिरता और अधिक वृद्धि के कारण यह अधिक लाभदायक है। विकास का श्रेय, बदलती जनसंख्या जनसांख्यिकी को दिया जाता है। जैसे-जैसे बेबी बूमर्स, एवं ऋण लेने या सम्पत्ति गिरवी रखने के बजाय सेवानिवृत्ति के लिए बचत करना शुरू करते हैं, तब बचत की रक्षा करना और बढ़ाना अधिक महत्वपूर्ण हो जाता है। इसलिए, धन प्रबंधन अन्य व्यावसायिक क्षेत्रों की तुलना में तेजी से बढ़ रहा है।

राजस्व के संदर्भ में, चूंकि प्रबंधित परिसंपत्तियों का अधिकांश हिस्सा इक्विटी में निवेश किया जाता है, इसलिए ट्रेडिंग कमीशन राजस्व में योगदान देता है। हाल के वर्षों में अधिक व्यापारिक गतिविधियाँ हुई हैं, जिससे कमीशन बढ़ता है। हालाँकि, ट्रेडिंग राजस्व में अल्पकालिक वृद्धि इक्विटी बाजारों पर निर्भरता के कारण अस्थिरता का एक प्रमुख स्रोत है। दूसरी ओर, चूंकि प्रबंधन-संबंधी शुल्क बाज़ार के प्रदर्शन पर निर्भर नहीं करते हैं, इसलिए अस्थिरता नहीं बढ़ती है।

ऐसे सलाहकार जो समृद्ध ग्राहकों के साथ मजबूत संबंध बना और प्रबंधित कर सकते हैं, धन प्रबंधन क्षेत्र में विशेष रूप से महत्वपूर्ण हैं। चूंकि ट्रेडिंग कमीशन और प्रबंधन शुल्क दोनों ही ग्राहकों की संख्या पर निर्भर करते हैं, ऐसे सलाहकारों को नियुक्त करना महत्वपूर्ण है जो ग्राहक के लक्ष्यों को पूरा कर सकें। मजबूत रिश्तों का मतलब यह भी है कि बाजार में मंदी के दौरान ग्राहकों के जाने की संभावना कम होगी। यह सलाहकारों पर निर्भर है कि वे ग्राहकों को बैंक पर भरोसा बनाए रखने के लिए मनाएं, भले ही बाजार अच्छा प्रदर्शन न कर रहा हो।



### Multiple Choice Questions:

#### 1. What is the primary revenue source in the retail banking segment?

- a) Trading activities
- b) Account fees
- c) Investment banking
- d) Asset management

#### 2. Which business segment of a bank primarily deals with corporate and institutional clients?

- a) Retail banking
- b) Wholesale banking
- c) Wealth management
- d) Treasury services

#### 3. What percentage of a bank's overall revenue typically comes from the wholesale banking segment?

- a) 5% to 10%
- b) 15% to 40%
- c) 50% to 60%
- d) 70% to 80%

#### 4. Which operation within the wholesale banking segment is highly profitable due to no capital requirements?

- a) Corporate lending
- b) Sales and trading
- c) Wealth management
- d) Retail brokerage services

**5. Why is wealth management usually valued at a higher multiple compared to other segments?**

- a) Higher credit requirements
- b) Higher volatility
- c) Lower credit requirements and lower volatility
- d) Greater dependence on market performance

**6. What is the primary source of revenue in the wealth management segment?**

- a) Account fees
- b) Trading commissions
- c) Investment banking fees
- d) Loan interest

**7. Why is the growth rate of wealth management higher compared to other business segments?**

- a) Decreasing population demographics
- b) Increased dependence on loans and mortgages
- c) Changing population demographics and increased focus on savings
- d) Greater market volatility

**8. What is a significant factor influencing the stability of revenue in the wealth management segment?**

- a) Market downturns
- b) High dependence on trading revenue
- c) Relationship strength with clients
- d) Increased competition

**9. Which factor contributes to the volatility of revenue in the retail banking segment?**

- a) Dependence on market performance
- b) Account fees
- c) Compensation costs
- d) Infrastructure costs

**10. What makes forecasting revenue difficult in the wholesale banking segment?**

- a) Lack of market volatility
- b) Transparency in transactions
- c) High dependence on account fees
- d) Volatility of markets and lack of disclosure in transactions

**Answer the following questions:**

1. Explain the primary sources of revenue in the retail banking segment.
2. Discuss the significance of advisors in the wealth management segment.
3. Compare the revenue structures of the retail banking and wholesale banking segments.
4. Discuss the factors contributing to the higher valuation of the wealth management segment.
5. Explain the challenges associated with forecasting revenue in the wholesale banking segment.