

Bank of Ceylon Pensioners' Association Jaffna District

இலங்கை வங்கி ஓய்வூதியர் சங்கம்
யாழ்ப்பாணம்.



6th Issue
6^{வது} வெளியீடு

1st Issue - March 2012
1^{வது} வெளியீடு - மார்ச்சு 2012

வெளியீடு:
மலர்க்குழுவினர்



Name of the Journal : **ETERNAL BANKER**
Published by : **Bank Of Ceylon Pensioners' Association - Jaffna District**
1st Floor, Bank Of Ceylon Jaffna Super Grade Branch, Hospital Road, Jaffna.
T.P.: 021 320 2362

E-mail : **bocpensionersasso.jd@gmail.com**
Printing : **Guru Printers**
Thirunelveli.

Cover Page Design : **Master Kumareswaran Rahul**
Ms. R. M. Ratnasothy
(V4 Educational Consultancy (pvt) Ltd)

Date of Release : **September 2014**

மலர்க்குழு : க.பாலசுப்பிரமணியம் (முன்னாள் உதவிப் பொது முகாமையாளர், இலங்கை வங்கி, வடமாகாணம்.)

உதவி ஆசிரியர் : ந.சிவரட்ணம் (முன்னாள் உதவிப் பொதுமுகாமையாளர் இலங்கை வங்கி, வடமாகாணம்.)

உறுப்பினர்கள் : சி.விக்னராஜா (முன்னாள் சிரேஷ்ட முகாமையாளர், இலங்கை வங்கி, யாழ். அதிமேந்தரக் கிளை
க.உலகநாதன் (முன்னாள் செயற்பாட்டு முகாமையாளர், இலங்கை வங்கி, வடமாகாண காரியாலயம்.)
க.பத்மநேசன் (முன்னாள் மூத்த முகாமையாளர், இலங்கை வங்கி 2ம் மேந்தரக்கிளை, ஸ்ரான்லி வீதி, யாழ்ப்பாணம்.
தே.சுஜிதன் (முன்னாள் இலங்கை வங்கி முகாமையாளர், 2ம் மேந்தரக்கிளை)
ச.நடராஜா (முன்னாள், இலங்கை வங்கி கச்சேரிக்கிளை, பொறுப்பதிகாரி)

Bank of Ceylon Pensioners' Association Jaffna District is pleased to release this journal on the eve of B.O.C.'s 75th Anniversary and Pioneers' day 1st year Celebrations

இலங்கை வங்கி ஓய்வூதியர் சங்கம் - யாழ் மாவட்டம்
இலங்கை வங்கியின் 75வது ஆண்டு
நினைவு மற்றும் முன்னோடிகள் தின (அறிமுக ஆண்டு) காலகட்டத்தில்
இச்சஞ்சிகையை வெளியிடுவதில் மகிழ்ச்சி கொள்கிறது



Contents / வொருளடக்கம்

1. உதவி ஆசிரியரின் உள்ளத்து உதிர்வுகள்
2. Message from the Asst.General Manager (Northern Province)
3. செயலாளர் அறிக்கை
4. Elders and defaulted Bank loans - some striking similarities
- Mr. R.Suntharalingam
5. தேசவழமைச் சட்டம் - திரு. மு.கிரிதரன்
6. இலங்கை வங்கிச்சேவை அன்றும் இன்றும் (எமது நெஞ்சின் நினைவுகள்)
- திரு. க.பாலசுப்பிரமணியம்
7. இளம் சந்ததியின் சுபீட்சத்துக்கு இலங்கை வங்கி - திரு. க.கணேசமூர்த்தி
8. Words for successful Living - Mr. K.Jeyaratnam
9. Segmenting a Consumer Market - Dr. Jeyaraman DevaRajan
10. Young's Cheques - courtesy - Journal of the Institute of Bankers of Sri Lanka
11. Trust receipts - Courtesy - Legal News BOC Legal Department
12. கால தரிசனம்
13. Photo Gallery - நிகழ்வுகளின் நிழல்கள்
14. Thanks (நன்றி)



உதவி ஆசிரியரின் உள்ளத்து உதிர்வுகள்

வாழ்நாள் வங்கியாளரின், செப்டெம்பர் 2014ல் முடிவுறும் அரையாண்டிற்கான காலகட்டத்தில் இலங்கை வங்கியில் மாவட்ட ரீதியிலும் மாகாணரீதியிலும், நாடளாவிய ரீதியிலும் விளையாட்டுப்போட்டிகள், கலை கலாச்சார நிகழ்வுகள், 75ம் ஆண்டுக்கான பவளவிழா (Platinum Jubilee)க் கொண்டாட்டங்கள் அத்துடன் கன்னிநிகழ்வாக “முன்னோடிகள் தினம்” (Pioneers' day) என்பன இடம்பெற்றுள்ளதை வாசகர்கள் அறிவீர்கள்.

இதில் சமகால ஊழியர்களும் முன்னாள் வங்கியாளர்களும் அக்கறையுடனும் ஆர்வத்துடனும் பங்குகொண்டு பரஸ்பர உறவுகளை ஏற்படுத்திக்கொள்ள பலவாய்ப்புக்கள் கிடைத்தன. இதற்காக இச்சஞ்சிகை ஊடாக முகாமைத்துவத்திற்கு ஓய்வூதியர்கள் சார்பாக நான் எனது நன்றிகளை தெரிவித்துக்கொள்கிறேன்.

- ❖ மேற்கூறப்பட்ட விடயம் “இலங்கை வங்கியாளர்களைத்தவிரந்த ஏனைய வாசகர்களுக்கு அக்கறையை ஏற்படுத்தாவிட்டாலும் அவர்களுக்கு ஒரு விழிப்புணர்வை ஏற்படுத்தும் என நம்புகிறேன்.
- ❖ இவ்வெளியீட்டில் காசோலை (Young's cheques) என்ற தலைப்பில் சகல வங்கியாளருக்கும் மிகவும் இன்றியமையாதாதும் ஆங்கிலத்திலானதுமான ஒரு கட்டுரை வெளியிடப்பட்டுள்ளது. காசோலை பற்றிய ஏறக்குறைய முழுமையான ஒரு ஆக்கமாகவும் நீண்டதாகவும் அமைந்துள்ளதால் பயனாளிகளின் நன்மை கருதி அதன் முதற்பகுதியை மட்டும் இங்கு தந்து இறுதிப்பகுதியை அடுத்து அரையாண்டுச் சஞ்சிகையில் தரவுள்ளோம்.
- ❖ “தேசவழமைச்சட்டம்” என்ற தலைப்பில் அதாவது பலராலும் இன்னும் சரியாக பொருள் கொள்ள முடியாத ஒரு விடயத்தையும் ஒரு சட்ட ஆலோசகரின் உதவியுடன் சேர்த்துள்ளோம்.
- ❖ இலங்கைவங்கி ஊழியர்கள் மட்டுமன்றி சகல நிதி நிறுவனங்களுடனும் சம்பந்தப்பட்ட ஊழியர்களதும் நன்மைகருதி எதிர்காலத்திலும் இதுபோன்ற பல விடயங்களை சேர்க்கவுள்ளோம். இதற்காக வாசகர்கள் தங்கள் தேவைகளை எமக்கு தெரிவித்து உதவுமாறு அன்புடன் கேட்டுக்கொள்கிறோம்.
- ❖ வடமாகாண வங்கி ஓய்வூதியர் சங்கம் (Northern Province Bank Pensioners' Association) எனும் அமைப்பில் நாமும் அங்கத்தவராக உள்ளோம். அவ்வமைப்பு தனக்கென ஒரு இணைய தளத்தை www.northernbankers.com எனும் முகவரியில் தனது 20வது ஆண்டு பூர்த்திதினமான 30.09.2014ல் உருவாக்கியுள்ளது. இதனுடாக எம்மால் ஏற்கனவே வெளியிடப்பட்ட சஞ்சிகைகளையும் எதிர்கால சஞ்சிகையையும் உலகெங்கும் வாழும் வாசகர்களின் தரிசனத்திற்காக தர உள்ளோம் என்பதையும் மகிழ்ச்சியுடன் தெரிவித்துக் கொள்கிறேன்.
- ❖ இளைப்பாறிய எமது ஊழியர்களும் சமீபத்தில் இளைப்பாற உள்ளவர்களும் எமது செயற்பாடுகளுக்கு ஆக்கபூர்வமான பங்களிப்பை நல்குவதுடன் அடுத்த சஞ்சிகை (March 2015)இல் சுயதகவல்களை அதாவது (Pensioners Directory)ஐ பிழையின்றி பூரணப்படுத்தி வெளியிட உதவுமாறும் கேட்டுக் கொள்கிறோம்.

ந.சிவரத்தினம்



Message from Asst. General Manager (Northern Province)

It gives me immense pleasure and pride to pen this message of felicitation to the Journal “Eternal Banker” published half yearly by the Jaffna District Pensioners' Association.

Pensioners are the pillars of this great institution in the Banking Industry. Everybody knows that they have toiled hard and contributed their invaluable service to this giant entity which has grown from strength to strength over the past 75 years. Only with the valuable contribution of our pioneers, Bank of Ceylon has come up to the present position and celebrating its Platinum Jubilee today.

Even though tremendous developments have taken place in this Institution with the advanced modern technology, we still need the support and assistance of the pensioners to protect the Bank's No. 1 position and to grow further. It is my humble request to them to always render their fullest co-operation and support in all our endeavors.

It is really pleasing to note that the Pensioners' Association is doing well in the Jaffna District. I am very much happy to note that this Journal which consists of many useful reading materials is published by them half yearly with their painstaking labour. I wish that this publication be continued for many more years to come with unique reading materials to all, including the younger generation of the BOC Family, who will be members of this Association one day.

With a great sense of satisfaction and pleasure I extend my warmest wishes and appreciation for the hard work and unwavering efforts of the Pensioners and I wish every success towards their future efforts to enhance the mutual benefit of the Pensioners and the Bank.

*B Nanthakumar
Asst. General Manager
(Northern Province)
Bank of Ceylon*



Secretary's Report for the period 1st January 2014 to 30th September 2014

Committee of Management :

During the period under review 6th Annual General Meeting and three committee meetings were held and I am pleased to inform that all meetings were well attended to.

Membership :

The total number of members as at 30.09.2014 is 196. This total comprises of 130 pensioners and 66 widow pensioners.

Deaths :

Total number of death of members during the period was two. Our Association's banner was displayed and our members attended the funeral.

Meetings in Colombo :

Mr.K.Balasubramaniam, Vice President of our Branch Association and Management Committee member for the Jaffna District attended three meetings of the Management Committee held in Colombo.

Mr.A.Rasanayagam, Secretary of our Branch Association and Member of the Consultative Council attended a meeting of the Consultative Council on 19th July 2014 held in Colombo.

6th Annual General Meeting :

Our 6th Annual General Meeting was held at the Bank of Ceylon Northern Province Assistant General Manager's Office Auditorium on 2nd March 2014, Sunday. Mr.M.Thirunavukkarasu Retired District Judge and a satirist was the Chief Guest. Our 5th Edition, "BOC Eternal Banker" Volume 3 No. 1 of March 2014 was released on this occasion by our senior pensioner Mr.M.Palasingham. Our Colombo Parent Association's members M/S Asoka Perera, M.G.Mendis and M.A.Nawaz graced this occasion.

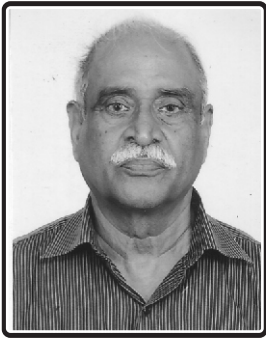
75th Anniversary of Bank of Ceylon :

In commemoration of our Bank's 75th Anniversary "BOC Walk with releasing balloons" was held on Saturday, the 16th August, 2014, in Jaffna. Most of our members took part in this event.

Bank of Ceylon Pioneer's day was conducted Island wide at Branch level on 19th August 2014 to felicitate retired staff members of Bank of Ceylon.

In our District, Pioneer's Day Celebrations took place in Jaffna Super Grade, Jaffna Second Branch, Chavakachcheri, Chunnakam, Manipay, Nellyyady, Kopay and Point Pedro branches. As part of the Pioneer's Day Celebration, arrangements were made by us to deliver a wall clock, supplied by our Parent Association, to each Branch in the district through the nominated members. Our members were satisfied with the way they were treated at the function.

**A.Rasanayagam
Secretary.**



Elders and defaulted Bank loans - Some striking similarities

I am a retired Banker. It is interesting to note that there are striking similarities and can draw parallels between how elders and defaulted Bank loans are created and treated. No malice is intended.

For the Banks, an advance (loans) is the staple diet. Like the excessive intake of starch, also causing diabetes, some Banks are beyond the pale of even the advanced treatment resorted to for chronic diabetics. The cause is excessive consumption of this staple eastern diet.

Advances can be broadly categorized as regulars and defaulted ones. Bank is healthy if the regulars occupy a preponderant proportion of their portfolio. Such loans also conform to banking norms.

Rot in the mango manifests at the ripe stage but its genesis is at the flowering stage. The insect settles there. Similarly the seeds of default are sown at the pre - sanction stage. When considerations other than banking creeps in and sweeps away the cautious banking norms it erodes the Trustee aspect of banking. The burden of this note is not the plight of a banker overburdened with an overdose of delinquent advances.

The burden of the note is the plight of the elders which manifests features observed in the past due loan or nonperforming advances as is termed now may more politely and their treatment in the branches and even the decentralized controlling offices.

The elderly people are now referred to as Senior Citizens. So also the defaulted loans are referred to as non - performing advances. The matter of fact names, elders and past due loans, are preferred for the change in nomenclature has not achieved its purpose.

The elders are the leftovers in most of the households. They are no longer performing therefore idle or unemployed. They get neglected. The children are too busy fending for themselves that the aged parents have to fend for themselves. When the work load is heavy there is always a victim who gets neglected. At home it is the elders. In the banks it is the non - performing advances.

In most of the households in most parts of the country the householders are the older people and the young ones are either away, abroad, or missing and if around have no time to look after them, their parents. Even those who have the heart or the conscientious desire find it almost impossible. Thanks to the prevailing situation of uncertainty and insecurity and the need to overexert.



The move to create a separate institution to mind the past dues is similar to what one amiable Peradeniya Don of our time long long ago for it is a crystallized practice now said that those returnees from abroad come with newfangled notions with their degrees and may be the LLD, no sooner they arrive they go in search of elders homes to pack off their aging parents.

The treatment of past dues is an interesting study in bank management. Here too the rot begins no sooner the loans is granted. Like the pre - election smile and post - election frown or the arrogance, the defaulter shows his ugly face right from the beginning of the repayment period, especially if he used unconventional moves. When the first installment itself is due they do not pay. If the loan is granted by the same set of staff, they know the reason and they tend to soft pedal. What happens is the first default, and the non - action gives that required impunity and he continues the non - performance. Well the printed forms are sent or recorded as sent. There is no follow - up. He is made to feel that he has bought the loan, by greasing the palms.

Similarly children too neglect their aged parents to live on their reserves. Once the parents ignore that indifference, the children get emboldened and think that their parents can manage on their own and can be left to fend for themselves. Nobody knows whether they are living, half - fed or starving. Parental indulgence or even self esteem prevents them from exposing their progeny or even demanding from them. They too become as scarce as the elected members until the next hustings.

The branches have an interesting thing called allocation of duties and rotation of staff. The strong go into the lending side, said to be the playground for the efficient ones. The least efficient or aging person or the garrulous one that does not sit and work is asked to man the past due section or the non - performing section. When the branch is short of staff (something that happens quite often) this past due section is the first casualty. It is temporarily closed without even a 'by your leave'. Even the least efficient is co - opted into the mainstream. In most of the branches, monitoring is confined to printed letters and may be a letter of demand. If there is intervention from immediate top or the ultimate top the action gets suspended. At home of course when all are busy the neglected ones are the elders.

Similarly in medical service in our country there is no geriatric service. Unfortunately special counters for elders are manned by those who too need such services and even counseling.

Even children have their work commitments and social commitments and parents are remembered more as child minders or their security. Parents are the casualty in a nuclear household. Of course in the joint family they at least have physical presence of children of other members.



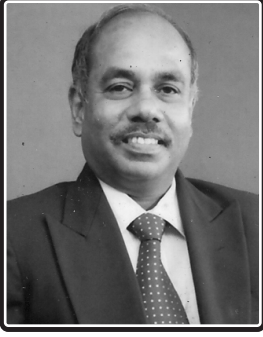
When past dues exceed the permissible limit the provision for same erodes their profits as well. If the parents are neglected and isolated the medical bill may erode their savings and earnings for which they concentrated on without caring for old and the feeble.

This can be extended with numerous citations. Suffice it to say the genesis of the rot as in the mango may be traced back to the very victims. It is similar to those who failed to take the correct decision at the correct time as in child bearing and child rearing, as in proper lending conforming to banking norms.

Part of the suffering of the elders could be classified as self imposed as they missed the wood for the tree or is it vice versa?

*R.Suntharalingam
B.A. (Econ, Ceylon) F.C.I.B. (lond). M.A. (Econ Jaffna),
Retired Banker
People's Bank.*

1. Three sentences for getting SUCCESS (a) Know more than other (b) Work more than other (c) Expect less than other - William Shakesphere
2. Romance mathematics -
Smart man + Smart woman = Romance
Smart man + Dump woman = Affair
Dump man + Smart woman = Cheating
Dump man + Dump woman = Pregnancy
3. Discovery consists of seeing what every body has seen and thinking what no body has thought - Albert Szent gyorgyi
4. Learn from yesterday, live for to-day, hope for to-morrow - Albert Einstein
5. The power of imagination makes us infinite - John Muir
6. Worry is a misuse of imagination - Dan Tadro
7. Starting point of achievement is desire. Weak desires bring weak results. Just as a small amount of fire makes a small amount of heat - Napoleon Hill
8. Kind words do not cost much. Yet they accomplish much - Blaise Pascal



தேசவழமைச் சட்டம்

தேசவழமை, பல நூறாண்டுகளாக இலங்கையின் வடபகுதியில் மக்களை வழிநடத்தி வந்துள்ள சட்டவழமை நெறியாகும். காலாகாலமாக சமூக மாற்றங்களுக்கெல்லாம் ஈடுகொடுத்து நின்றிருக்கும் தேசவழமைச் சட்டம் பழமையான வழமை நெறிச் சட்டங்களில் ஒன்று. அன்றைய சமுதாயக் கோட்பாடுகளுக்கு சட்டவலு கொடுத்து வழமையில் இருந்த தேசவழமை நெறிமுறைகளைக் கோவைப்படுத்தும் முயற்சி முதன் முதலாக டச்சு அரசினால் மேற்கொள்ளப்பட்டது. 1707 முதல் 1796 வரை டச்சு நீதிமன்றங்கள் தேசவழமைச் சட்டத்தின்படி நீதி வழங்கின. 1796ம் ஆண்டில் இலங்கையை கைப்பற்றிய பிரித்தானியரும், டச்சு அரசில் பின்பற்றப்பட்ட சட்டங்களையும், வழமை முறைகளையும் தொடர்ந்து பின்பற்றுவது எனத் தீர்மானித்தனர். எனவே தேசவழமைச் சட்டமும் தொடர்ந்து அமுலில் இருந்தது.

வடபகுதி நீதிமன்றங்களும் இந்நாட்டின் மேன்முறையீட்டு மன்றங்களும் தேசவழமை சட்டநெறிகளுக்கு வியாக்கியானங்கள் தந்து அளித்த பல தீர்ப்புக்களையும் திரட்டி திரு. முத்துக்கிருஷ்ணா வெளியிட்ட “தேசவழமை” நூலும் இந்நூற்றாண்டின் நடுப்பகுதியில் கலாநிதி H.W.Y. தம்பையா எழுதிய “யாழ்ப்பாணத் தமிழர்களின் சட்டங்களும் வழமை நெறிகளும்” என்ற நூலும் தேசவழமைச் சட்டத்தின் வளர்ச்சிக்கு உறுதுணையாக அமைந்தன. காலத்துக்கு காலம் மேன்முறையீட்டு நீதிமன்றங்கள் அளித்த தீர்ப்புகள் மூலம் தேசவழமைச்சட்டம், ரோமன் டச்சுச் சட்டத்தினதும் ஆங்கிலச்சட்டத்தினதும் தாக்கங்களுக்கும் உள்ளானது.

தேசவழமை போன்ற வழமை நெறிச் சட்டம் ஒன்றின் அம்சங்கள் எவையேனும் பின்பற்றப்படாது விடப்பட்டால் காலப்போக்கில் அவை சட்டவலுவழிந்துவிட்டவையாகும் என்பது பொதுச்சட்ட நியதி. அவ்வண்ணம் தேசவழமையிலும் பல அம்சங்கள் காலப்போக்கில் பின்பற்றப்படாத வழமைகளும் பழக்கவழக்கங்களும் ஆகிவிட்டதால் அவை சட்டவலுவழிந்து விட்டன.

இந்த வரலாற்றுப் பின்னணியில் வளர்ந்து இன்று வடமாகாணத் தமிழர்களையும் அவர்களின் சொத்துக்கள் யாவற்றையும் (அந்த மகாணத்திலிருந்தாலென்ன அதற்கு வெளியே இருந்தாலென்ன அசைவுள்ள, அசைவற்றவையும்) ஆளுகின்ற தேசவழமைச் சட்டத்தினை வெவ்வேறு தலைப்புக்களில் ஆராய்வோம்.

தேசவழமைச் சட்டத்தின் ஆட்சிக்குட்பட்ட நபர்கள்

வடமாகாணத்தில் வசிக்கின்ற தமிழக்குடிகள் யாவரும் தேசவழமைச் சட்டத்தின் ஆட்சிக்குட்பட்டவர்கள். வியாபாரம் அல்லது தொழில் நிமித்தம் ஒரு யாழ்ப்பாணத் தமிழர் வடமாகாணத்திற்கு வெளியே நீண்டகாலம் வசித்தாலும் கூட அவர் யாழ்ப்பாணக் குடிமகன் என்ற நிலையை இழக்கமாட்டார். இந்த விடயத்தில் இன்று நீதிமன்றங்களைக் கட்டுப்படுத்தவல்ல தீர்ப்பு 1988ம் ஆண்டு பெப்ரவரி திங்கள் பதினைந்தாம் நாளன்று உயர்நீதிமன்றம்

சிவஞானலிங்கம் எதிர் சுந்தரலிங்கம் வழக்கில் வழங்கிய தீர்ப்பாகும். (1988) 1- ஸ்ரீலங்கா சட்ட அறிக்கைகள் 86ம் பக்கத்தில் அறிக்கைப்படுத்தப்பட்டுள்ள இவ்வழக்கில் “தேசவழமையானது ஆளுகின்றது” என்ற வினாவிற்கு விடை தந்து பிரதம நீதியரசர் சர்வானந்தா எழுதிய தீர்ப்பில் “ஒரு வடமாகாணத் தமிழ்க்குடி அவன் எங்கிருந்தாலும் அவனின் சொத்துக்கள் இலங்கையின் எப்பகுதியில் இருந்தாலும் தேசவழமைச்சட்டத்தின் ஆட்சிக்குட்பட்டவன் ஆவான்” எனச் சுட்டிக்காட்டப்பட்டுள்ளது. ஒரு வடமாகாணத் தமிழ்க்குடிமகனுக்கும் அவனின் சொத்துக்களுக்கு தேசவழமையின் ஆட்சியில்லை என எவரும் வாதிட முற்பட்டால், அக்குடிமகன் அத்தகைய குடிமகன் நிலையைத் துறந்து விட்டான் என்று நிரூபிப்பது அவ்வாதத்தை வைத்திருப்பவரின் பொறுப்பு என்பதே இத்தீர்ப்பின் அடிப்படைக் கருத்து.

இன்று வடமாகாணத் தமிழர் பலர் இலங்கையின் ஏனைய மாகாணங்களில் மட்டுமல்லாமல் பிறநாடுகளுக்கும் சென்று தொழில் பார்ப்பதுடன் பல ஆண்டுகளாக அங்கு வசிக்கிறார்கள். இந்நிலையில் அவர்கள் தேசவழமையின் ஆட்சிக்குட்பட்டவர்களா? என்ற வினா பல சமயங்களில் எதிர் காலத்தில் எழலாம்.

தேசவழமையின் ஆட்சிக்குட்பட்ட சொத்துக்கள்

தேசவழமையின் ஆட்சிக்குட்பட்ட நபர்களின் சொத்துக்கள் யாவும் தேசவழமையின் ஆட்சிக்குட்பட்டவை. அவை வடமாகாணத்திலோ அன்றி அதற்கு வெளியேயோ உள்ளவையாகவும், அசைவானவையாகவோ, அசைவற்றவையாகவோ இருக்கலாம். சிவஞானலிங்கம் எதிர் சுந்தரலிங்கம் வழக்கில் பிரதம நீதியரசர் சர்வானந்தா சுட்டிக் காட்டிய வண்ணம் தேசவழமை ஓர் ஆள்சார்பு சட்டமேயன்றி இடசார்பு சட்டமல்ல. இது தேசவழமைச்சட்டத்தின் நிறைகளில் ஒன்று என்றே சொல்ல வேண்டும். தேசவழமைச் சட்டத்தின் ஆளுமைக்கு உட்பட்ட ஒருவருக்கு சொத்துக்கள் சில யாழ்ப்பாணத்திலும் வேறு சில கொழும்பிலும் இருக்கலாம். யாழ்ப்பாணத்திலிருக்கும் சொத்துக்கள் மட்டும் தேசவழமைச்சட்டத்தினால் ஆளப்படும் என்றும் கொழும்பிலிருக்கும் சொத்துக்கள் ரோமன் டச்சு சட்டத்தினால் ஆளப்படும் என்ற நிலையிலிருந்தால், அதனால் ஏற்படக் கூடிய குழப்பங்களும் கஷ்டங்களும் சொல்லொணாதவையாக இருந்திருக்கும்.

திருமணமான ஒரு பெண் பூரண உரிமையற்றிருத்தல்

திருமணமான ஒரு பெண் தேசவழமைச்சட்டத்தின் கீழ் பூரண உரிமையற்றவளாக பராயமடையாத ஒரு பிள்ளையைப் போன்று கணிக்கப்பெறுவதும், அவளைக் கணவனின் அதிகாரத்திற்குக் கட்டுப்பட்ட பாவையாகக் கருதுவதும் தேசவழமைச் சட்டத்தின் ஒரு பெரும் குறையாக இருக்கின்றது. தேசவழமைச்சட்டத்தினால் ஆளப்படுகின்ற மனைவி ஒருத்தியின் நிலையினைச் சுருங்கக் கூறின் பின்வரும் விடயங்களை எடுத்துக்காட்டலாம்.

அ. தேசவழமைத் தம்பதிகளின் திருமண உரிமைகளை இன்று பாதிக்கும் சட்டம் திருமண உரிமைகளும் வாரிசுரிமையும் (யாழ்ப்பாணம்) கட்டளைச்சட்டம். அச்சட்டத்தின்படி தனது தனிப்பட்ட சொத்துக்களில் அசைவுள்ளவையை மட்டும் கணவனின் சம்மதமின்றி விற்கவோ வேறு விதத்தில் அவற்றை ஈடுபடுத்தவோ முடியும். ஆனால் அசைவற்ற சொத்தானால் கணவனின் சம்மதமின்றி அவள் அதனை விற்கவோ வேறு விதத்தில் ஈடுபடுத்தவோ



முடியாது. ஆனால் மரண சாதனம் மூலம் அவள் தான் விரும்பியபடி தன் சொத்துக்கள் எவற்றையும் விட்டுச் செல்லலாம். கணவனின் சம்மதம் தேவையானவிடத்து அத்தகைய சம்மதம் பெறுவது அசாத்தியம் என்றால் அச்சட்டத்தின் 8ம் பிரிவின் கீழ் மாவட்ட நீதிமன்றத்தின் அனுமதியைப் பெற்று தன் சொத்துக்களை (அசைவற்றதாயினும்) விற்கவோ அல்லது வேறு முறையில் ஈடுபடுத்தவோ முடியும். ஒரு நீதிமன்றத்தின் சட்டபூர்வமான தீர்ப்புக் கட்டளைப்படி கணவன் மனைவி பிரிந்திருந்தால் திருமணமாகாத பெண் போன்று கணவனின் சம்மதமோ நீதிமன்றின் அனுமதியோ இன்றி அந்த மனைவி தன் சொத்துக்களை தான் விரும்பிய வண்ணம் என்னவும் செய்யலாம்.

ஆ. வேறு ஒப்பந்தங்களிற்கும் கணவனின் சம்மதமின்றி சட்ட பூர்வமாகக் கட்டுப்படும் உரிமை ஒரு தேசவழமை மனைவிக்கும் இல்லை. அவளின் சுயநன்மைக்காக அல்லது பொது வர்த்தகர் என்ற ரீதியில் அல்லது வீட்டவசிய தேவைகளுக்காக அந்த ஒப்பந்தங்கள் செய்யப்பட்டால், கணவனின் சம்மதம் பெறப்படாவிட்டாலும் சட்டபூர்வமானவையாகச் செல்லுபடியாகும். தம்பதிகள் சட்டப்படி பிரிந்திருந்தால் இந்தக் கட்டுப்பாடும் இல்லை.

இ. ஒரு நீதிமன்றத்தில் வழக்கின் எதிர்க்கட்சியாகவும் ஒரு தேசவழமை மனைவி கணவனுடனேயன்றித் தனியே வழக்காட முடியாது. (இக்கட்டுப்பாடு ஒரு விவாகரத்து அல்லது விவாகப்பிரிவு வழக்கிற்கு பொருந்தாது)

ஈ. தன்மனைவியைப் பராமரிப்பது கணவனின் பொறுப்பாகும். ஆனால் சுகவீனமான அல்லது தன்னைத்தானே பராமரிக்க முடியாத கணவனைப் பராமரிக்கும் பொறுப்பினை தனிப்பட்ட சொத்துள்ள (பொதுச்சட்டத்தினால் ஆளப்படும்) மனைவிக்கு திருமணமான பெண்களின் சொத்துக் கட்டளைச்சட்டம் சுமத்தியிருக்கின்றது. தேசவழமைச் சட்டத்தின் ஆளுகைக்குட்பட்ட மனைவிக்கு அப்படியான பொறுப்பில்லை.

இப்படியான வழமைநெறி பிறந்த காலகட்டத்திலே இருந்த சமுதாய நிலை வேறு. இன்றைய நிலை வேறு. அன்றைய தேசவழமை மனைவி கல்வியறிவற்ற பேதையாக உலகறிவு இல்லாத மடந்தையாக இருந்திருப்பாள். இன்று தேசவழமை மனைவிமார், பலர் சட்டத்தரணிகளாகத் தொழில் பார்க்கிறார்கள். அத்தகைய பெண் சட்டத்தரணிகள் மற்றவர்களுக்கு ஆடவர்களுக்கும் கூட பின்னவரின் சட்ட உரிமைகளைப் பற்றி ஆலோசனை வழங்குகிறார்கள். ஒப்பந்தங்கள், உறுதிகள், தயாரித்து அத்தாட்சிப்படுத்துகின்றார்கள். ஏனையோருக்காக நீதிமன்றங்களில் வழக்காடுகிறார்கள். அவ்வாறான பெண் சட்டத்தரணிகளில் ஒருவர் இன்று நீதிபதியாகவும் பொறுப்பேற்று இருக்கிறார் எனவும் அறிகிறேன். இந்த நிலையில் தேசவழமை மனைவிமாரை இன்னும் பராயமறியாப் பாலகர் நிலைக்குத் தள்ளி கணவர்களின் ஆதிக்கத்திற்கு கட்டுப்பட்டவர்களாக்குதல் நியாயமானதாகாது. நம் நாட்டின் அரசியலமைப்பும் சர்வதேச மனித உரிமைகள் பிரகடனமும் மட்டுமல்ல பாட்டுக்கொரு புலவன் பாரதி முதல் இன்றைய தமிழிலக்கியங்கள் கூட பெண்ணை ஆணுக்கு நிகராகக் கணிக்கின்ற இன்றைய காலகட்டத்தில் தேசவழமை இன்னும் ஒரு மணமான பெண்ணை பராயமற்ற பிள்ளை நிலைக்குத் தள்ளுவது எவ்விதத்திலும் நீதியாகாது என்பதை எவரும் ஏற்பர். எனவே தேசவழமைச் சட்டத்தின் இந்த அம்சம் பொருத்தமான முறையில் திருத்தப்பட வேண்டும்.



முதுசமும் உரிமையும்

தனது பெற்றோரின் அல்லது ஏறுவரிசையிலுள்ள முன்னோரிடமிருந்து ஒருவருக்கு கிடைக்கும் சொத்து “முதுசம்” எனவும், அவ்வாறல்லாத உறவினர்களிடமிருந்து வந்து சேரும் சொத்து “உரிமை” எனவும் தேசவழமைச் சட்டம் வகுத்திருக்கின்றது. இப்படியாகக் கிடைத்த முதுசம், உரிமை சொத்துக்களின் உரிமையாளர், தனது சொந்தப் பிள்ளைகளை விட்டு இறந்தால் அவை அப்பிள்ளைகளைச் சேர்ந்தடையும். ஆனால் அவருக்கும் பிள்ளைகளில்லாமல் இருந்தால், பெற்றோருக்கு அல்லது ஏனைய உறவினர்களுக்கு (அல்லது அவர் தம்வாரிசுக்கு) வந்த வழியே மீண்டும் போய்ச் சேரும். இலங்கையின் பொதுச்சட்டமான ரோமன் டச்சுச் சட்டத்தின் கீழ் அப்படியான சொத்துக்களின் அரைவாசிப் பங்கு இறந்தவரின் கணவனுக்கோ மனைவிக்கோ சேர்ந்தடைகின்றன.

சீதனம்

திருமணத்தின் போது ஒரு பெண்ணால் புதிய குடும்பத்திற்குக் கொண்டுவரப்படும் சொத்தே சீதனம் ஆகும். அப்பெண்ணின் திருமணத்தின் போதோ, முன்போ, பின்போ பெற்றோர் அல்லது பாதுகாவலர் அல்லது வேறு உறவினர், அப்பெண் புதுக்குடும்ப வாழ்க்கை ஆரம்பிக்க வழிவகுக்கும் வகையில் அன்பளிக்கும் இச்சொத்து, அப்பெண்ணின் வாரிசரிமையைப் பாதிக்கும் என்பதையும் நாம் கவனிக்க வேண்டும். சீதனம் பெற்ற ஒரு பெண்ணுக்கு தன் பெற்றோரின் சொத்தில் வாரிசு உரிமை கிடைக்காது. ஆனால் அவள் தான் பெற்ற சீதனத்தையும் இறந்த பெற்றோரின் சொத்துக்களுடன் சேர்த்து மற்ற சகோதரங்களுடன் பகிர்ந்து கொள்ள முன் வந்தால், அவளும் சீதனம் பெறாத ஒரு பிள்ளை போன்று வாரிசரிமை பெறலாம். இப்படி சீதனத்தையும் சேர்த்து வாரிசு உரிமை பெறும் வசதி போதிய சீதனம் பெறாத பெண்ணுக்கு வாரிசரிமை வழங்கும் நோக்குடனே உள்ளது என்றே கூறலாம்.

தேடிய தேட்டம்

திருமண வாழ்வில் பெறுமதியான பிரதிபலனுக்கு கணவனால் அல்லது மனைவியினால் தேடப்பட்ட சொத்துக்களும் திருமண வாழ்வில் உழைத்த இலாபங்களும் நன்மைகளும் தேடிய தேட்டங்களாகும். ஆனால் அச்சொத்து எந்தவொரு தம்பதியின் தனிப்பட்ட சொத்துரிமையை இழந்து பிரதியாகப் பெறப்பட்டதாக இருக்கக் கூடாது. அப்படி இருந்தால் அது தேடிய தேட்டமாகாது, அத்தம்பதியின் தனிப்பட்ட சொத்தாகும். எந்தத் தம்பதி உழைத்துத் தேடிய தேட்டமானாலும் அச்சமயம் திருமண பந்தத்தினால் இணைக்கப்பட்டுள்ள மற்றத் தம்பதிக்கும் அச்சொத்தில் சரிசம பங்கு கிடைக்கும்.

தேசவழமையின் தேடிய தேட்டம் சட்டக் கோட்பாடு காலத்திற்குக் காலம் மாறி வந்திருக்கிறது. ஆரம்பகாலத்தில் தேசவழமைச் சட்டத்தின் கீழ் தேடிய தேட்டம், மணவாழ்வில் கணவன் அல்லது மனைவியின் தனிப்பெயரில் உழைத்த அல்லது தேடிய சொத்தானாலும் கூட, அஃது இருவரினதும் பொதுச் சொத்தாக, இருவருக்கும் சரிசமபங்குள்ள சொத்தாக, ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டது. 1911ம் ஆண்டில் இயற்றப்பட்ட திருமண உரிமைகளும் வாரிசரிமையும் (யாழ்ப்பாணம்) கட்டளைச் சட்டம் இந்நிலையை மாற்றியது. அந்த மாற்றம் தேசவழமைக்கு ஒவ்வாதது எனச் சுட்டிக்காட்டப்பட்டதன் பேரில் 1947ம் ஆண்டில் அந்தச் சட்டம் திருத்தப்பட்டது.

இந்த மாற்றங்களின் காரணமாக, தேடிய தேட்டச் சொத்தில் தம்பதியினருக்கு உள்ள உரிமை பற்றி நீதிமன்றங்களில் பலமுறை சர்ச்சைகள் எழுந்தன. 1986 கொழும்பு மேன்முறையீட்டுச் சட்டறிக்கை 1ம் தொகுதியில் 458ம் பக்கத்தில் அறிக்கை செய்யப்பட்டுள்ள மாணிக்கவாசகர் எதிர் கந்தசாமி வழக்கில் அன்றைய பிரதமநீதியரசர் சர்வானந்தா இப்பிரச்சனையை அலசி ஆராய்ந்து வழங்கிய தீர்ப்பில் பின்வரும் விடயங்களைக் குறிப்பிட்டுள்ளார்.

1. தேசவழமைச் சட்டத்தின் கீழ் தேடிய தேட்டச் சொத்துக்கு இரு தம்பதியினரும் கூட்டு உரிமையாளர்கள். அவர்களில் ஒருவர் அச்சொத்தின் அரைவாசிக்கு மேலான பங்கெதுவையும் நன்கொடை கொடுக்க முடியாது.
2. திருமண உரிமைகளும் வாரிசுரிமையும் (யாழ்ப்பாணம்) கட்டளைச் சட்டத்தின் 20ம் பிரிவு, தேடிய தேட்டக் கோட்பாட்டை அகற்றவோ, புதிய சட்டத்தை இயற்றவோ இல்லை. ஆனால் வழக்கில் இருந்த வழமை நெறியை மட்டுமே பிரகடனப்படுத்தியது. எனவே அப்பிரிவுக்கு செய்யப்பட்ட எந்த விதமான மாற்றமும் அந்த வழமை நெறியை மாற்றியதாகக் கருத முடியாது.
3. ஒரு தம்பதியினால் தேடப்பட்ட அல்லது பெறப்பட்ட தேடிய தேட்டச் சொத்தின் அரைவாசிப் பங்குக்கு அவ்வாறு தேடப்பட்ட அல்லது பெறப்பட்ட கணமே, மற்றத் தம்பதி உரிமையாளர் ஆகிவிடுவதுடன், தேடிய தேட்டத்தைத் தேடிய தம்பதி மரணசாசனம் அல்லது வேறுவகையில் மிகுதி அரைவாசிப் பங்கையும் விட்டுச் செல்லாது மரணமானால், அந்த மிகுதி அரைவாசியின் அரைப்பங்குக்கும் வாரிசுரிமையும் பெறுகிறார்.
4. மணவாழ்வில் பெறுபவை அல்லது தேடப்பட்டவை எல்லாம் தேடிய தேட்டம் என ஆரம்ப காலத்தில் தேசவழமையின் கீழ் இருந்த சட்ட ஊகத்தை திருமண உரிமைகளும் வாரிசுரிமையும் (யாழ்ப்பாணம்) கட்டளைச் சட்டம் அகற்றி விட்டது. எனவே இன்று எவரும் ஒரு சொத்தினைத் தேடிய தேட்டம் எனக்கோரினால் அப்படிக்கோருபவர் அதனை நிரூபிக்க வேண்டும்.
5. ஒருவரின் மரணத்தின் மீது ஆயுள் காப்புறுதித் திட்டத்தின் கீழ் கிடைக்கும் பணம் தேடிய தேட்டம் அல்ல.

கொள்வனவு முன்னுரிமை

கொள்வனவு முன்னுரிமை சொரியலாய் ஒருவருக்கு மேற்பட்டவரால் உரிமை பாராட்டக் கூடிய காணிகளுக்கே உண்டு. கொள்வனவு முன்னுரிமையை இடசார்பான சட்டமாகக் கொள்ளலாம். ஏனெனில் வடமாகாணத்திலுள்ள காணிகளையே இச்சட்டம் ஆளுகின்றது.

தேசவழமைக் கொள்வனவு முன்னுரிமை பற்றிய இன்றைய சட்டவிதிகளை தேசவழமை கொள்வனவு முன்னுரிமைக் கட்டளைச்சட்டத்தில் காணலாம். ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட பங்குதாரர்களுக்கு சொரியலாய் ஒரு காணி உரியதென்றால் அக்காணியை மூன்றாம் பேரின்

கைக்கு மாறாமல் வழிவகுக்கும் நோக்குடன் எழுந்ததே இந்தக் கொள்வனவு முன்னுரிமைக் கோட்பாடு. அப்படியான ஒரு சொரியல் காணியின் எந்தப் பங்கையும் கொள்வனவு செய்வதில் மற்றவர்களைவிட ஏனைய பங்குதாரர்களுக்கும் தன் பங்கை விற்க விரும்பும் பங்குதாரரின் வாரிசுரிமைக்காரருக்கும் முன்னுரிமை உண்டு. பழைய தேசவழமைப்படி அயற்காணி உரிமையாளருக்கும் ஒற்றி ஈடு எடுத்தவர்களுக்கும் கூட இந்த உரிமை இருந்தது. ஒற்றி உரிமையாளருக்கும் இருந்த உரிமை தேசவழமைக் கோவையினை ஆங்கிலத்தில் மொழிபெயர்க்கப்பட்ட போது ஏற்பட்ட தவறினால் அகற்றப்பட்டது. அயற்காணி உரிமையாளருக்கு இருந்த உரிமையினை இயற்றப்பட்ட சட்டம் நீக்கியது. ஏனைய பங்குதாரரும் விற்க விரும்பும் பங்குதாரரின் (மூன்று தலைமுறைகளுக்குட்பட்ட) வாரிசுரிமையாளரும் மேற்கூறப்பட்ட சட்டத்தின் விதிகளுக்கமைய தங்களின் கொள்வனவு உரிமையைப் பிரயோகிக்கலாம்.

சொரியல் காணியில் அன்னியரும் பங்குதாரராய் வராது கட்டுப்படுத்தும். சொரியலான காணியைப் பிரிவிடுதல் செய்யலாம். பிரிக்கப்பட்டதும் அக்காணிக்கு கொள்வனவு முன்னுரிமைச் சட்டம் செல்லுபடியாகாது. இந்த நிலையில் கொள்வனவு முன்னுரிமைச் சட்டத்தினைத் திருத்த வேண்டிய அவசியமில்லை.

அன்றைய சமுதாய சூழ்நிலையில் பிறந்து காலமாற்றங்களுக்கு ஈடு கொடுத்து இன்றும் வடபகுதி தமிழ் மக்களின் வாழ்வை நெறிப்படுத்துவது தேசவழமைச் சட்டம்.

மு. கிரிதரன்
இளைப்பாறிய பிரதம சட்ட அலுவலர்,
இலங்கை வங்கி.

முன்னோடிகள் தினம்

இலங்கை வங்கி என்றும் எமக்கொரு ஆலமரம்
இதனுடன் இணைந்தது எமக்கொரு நல்லவரம்
இதன் ஆணிவேருக்கு நாம் என்றும் இட்ட உரம்
என்றும் இணையும் உம்முடன் எம்கரம்.

க. இலட்சுமண சர்மா
முன்னாள் முகாமையாளர்,
இலங்கை வங்கி



இலங்கை வங்கிச் சேவை

அன்றும் இன்றும்

(எமது நெஞ்சின் நினைவுகள்)

இலங்கை வங்கியில் இன்று பல தரத்திலும் பணியாற்றும் உத்தியோகத்தர்களில் ஒரு சிலரே தற்போதைய காலத்திலிருந்து சுமார் 25 முதல் 30 வருடத்துக்கு முன்னர் இலங்கை வங்கியில் இணைந்து கொண்டவர்கள். இலங்கை வங்கியின் செயற்பாடுகளும், அதன் படிப்படியான வளர்ச்சியும், நவீன தொழில்நுட்ப மாற்றங்களும், அக்காலத்து ஊழியர்களின் தியாக சிந்தையும் துணிச்சலும், அர்ப்பணிப்பும் அவர்களில் ஒரு சிலருக்கே தெரியக்கூடும். அதுவும் வடக்கு கிழக்கில் பணியாற்றியவர்களாக இருந்தால் மட்டுமே அவற்றின் உண்மையான அர்த்தங்களும் புரியும் என நான் நம்புகிறேன்.

வடக்கு கிழக்கு மாகாணங்களில் இருந்த வங்கிக் கிளைகளில் பணியாற்றிய அனுபவம் நிச்சயம் மற்ற மாவட்டங்களில் பணியாற்றியவர்களுக்கு இருக்காது என்று நான் நிச்சயமாகக் கூறுவேன்.

உலகிலேயே இல்லாத வகையில் பாரிய இடப்பெயர்வுகளும், உயிர்த்தியாகங்களும் துணிச்சலும் வாழ்க்கையில் ஒருவர் சந்திக்கக் கூடிய சகல அவலங்களும் இங்கேதான் அரங்கேறியிருந்தன.

தற்கால வங்கிப் பணியாளர்களுக்கு இந்தச் சரித்திரத்தைச் சற்றும் புரட்டிக் காட்டுவதுதான் இந்தக் கட்டுரையின் நோக்கம். அவர்கள் இப்போது அனுபவிக்கும் சகல வசதிகளும் இல்லாத போதும், எந்த நேரத்திலும் உயிராபத்துக்கள் அவர்களைச் சூழ்ந்திருந்த போதும் இந்த வங்கிக்காகவும் அதன் வாடிக்கையாளர் நலன்களுக்காகவும் தங்கள் சொந்தக் குடும்பங்களைத் தெருவோரம் பாய்களில் வாழவிட்டு வங்கிக்காக உழைத்த தியாகிகள் பலரால் வளர்ந்ததுதான் இந்த இலங்கை வங்கி. இந்த வங்கியின் ஓய்வூதியர்கள் ஒவ்வொருவரின் அனுபவத்தையும் தொகுத்தால் அது பல ஆயிரக்கணக்கான பக்கங்களைக் கொண்டதும் பல பாகங்களை உள்ளடக்கியதுமான ஒரு காவியமாக உருவெடுக்கும்.

ஆனால் பல நிகழ்ச்சிகள் மற்றும் மறக்க முடியாத நினைவுகள் ஒருவராலும் ஆவணப்படுத்தப்படாமல் போனதால் அவையாவும் பல பணியாளர்களின் நினைவுகளிலே மட்டும் நிலைத்து நின்று அவர்களது மறைவோடு அந்த நினைவுகளும் அழிந்துவிடும் நிலைதான் இன்று இருக்கிறது.

ஆகவே ஓரளவுக்காவது என் நினைவுகளை மீட்டி சிறிய ஆனால் மறக்கமுடியாத சம்பவங்களைத் தொகுத்து இக்கால இளம் பணியாளர்களின் பார்வைக்குச் சமர்ப்பிப்பதுதான் என் நோக்கம்.



1939ம் ஆண்டு இரண்டாம் உலக யுத்தம் முண்ட இருண்ட ஆண்டு. அந்த ஆண்டுதான் ஒரு பெரிய விருட்சத்துக்கான விதை பிரிஸ்டல் வீதியில் (தற்போதைய CITY OFFICE) விதைக்கப்பட்டது. ஆம், இன்றைய இலங்கை வங்கி ஆரம்பமான திகதி 01.08.1939.

அன்றிலிருந்து இன்றுவரை ஒரு ஆலமரம் எத்தனை விழுதுகளை விடுமோ அத்தனை விழுதுகளையும் படிப்படியாக விட்டு 75 ஆண்டுகளைக் கடந்து நிமிர்ந்து நிற்கும் ஒரு அழகிய அசுரன் தான் இலங்கை வங்கி. வங்கியின் பாரிய விஸ்தரிப்பு 1972ம் ஆண்டுத் தொடக்கத்திலிருந்து ஆரம்பித்தது. ஏறத்தாழ 300 விவசாய சேவை நிலையங்களோடு இணைந்த வங்கிக் கிளைகள் திறக்கப்பட்டன. பணியாளர்களுக்கான பதவி உயர்வுகளும் பெரிய அளவில் நடந்தன. அப்போது வடக்கு, கிழக்கு, தெற்கு என்று எந்த வித்தியாசமும் இருக்கவில்லை. தெற்கிலிருந்த வங்கிக் கிளைகளின் நடைமுறைகளில் இருந்து வடக்கு கிழக்கு வங்கிக் கிளைகளின் செயற்பாடுகள் மாறவில்லை.

ஆனால் 1977ம் ஆண்டு நடந்த இனக்கலவரம் ஒரு சமநிலையை மாற்றியமைக்கும் ஆரம்பப் புள்ளியாக அமைந்துவிட்டது. வடக்கு கிழக்கில் வங்கிக் கொள்ளைகள் ஆங்காங்கே நடக்கத் தொடங்கின. இவற்றை அடக்குவதற்காக ஆயுதப் படைகளின் பிரசன்னம் படிப்படியாக அதிகரிக்கப்பட்டது. எல்லோரையும் சந்தேகக் கண்கொண்டு பார்க்க நேர்ந்த அவலமும் கொஞ்சம் கொஞ்சமாக அதிகரித்தது.

இலங்கை வங்கியின் படிப்படியான செயற்பாடுகளில் வித்தியாசமாகவும், ஆபத்துமிக்கதாகவும், எங்குமே நடக்காத விடயங்களைக் கொண்டதாகவும் இருப்பது இலங்கை வங்கியின் வடகிழக்கு மாகாணங்களிலுள்ள கிளைகளில்தான். அதேபோல் அந்த மாகாணங்களில் பணியாற்றியோரின் நிலைப்பாடும் மிகவும் வித்தியாசமானதாகவும், இன்றைய பணியாளர்களுக்கு ஒரு ஆச்சரியமான கதைபோலும் தென்படும் என்பதால் இந்தக் கட்டுரை வடக்கு கிழக்கு மாகாணங்களை அதிகமாக மையப்படுத்தி எழுதப்படுகிறது.

கோவையாக எழுதப்படும் போது மிகநீண்ட காவியமாக இது அமைந்துவிடுமென்பதால் இங்கு நடைபெற்ற சில விடயங்களைக் குறிப்பிட்டு அந்தச் சந்தர்ப்பங்களில் அப்போதைய பணியாளர்கள் எவ்வளவு தீரமாக வங்கிக்குச் சேவையாற்றினர் என்பதைக் கூறும் போது தற்போதைய பணியாளர்கள், மூத்த வங்கியாளர்களின் சேவையையும் அவர்களது பணி எவ்வாறு இந்த வங்கியை இந்த நிலைக்கு உயர்த்தியது என்பதையும் புரிந்து கொள்ளத் தவறமாட்டார்கள்.

ஏற்கனவே இங்கு குறிப்பிட்டது போல் 1977 இன் பின்னர்தான் ஒரு கொதிநிலை ஏற்படத் தொடங்கியது. அதன் பின்னர் 1983ம் ஆண்டு ஜீலை கலவரத்துக்குப்பின் நிலைமை மிகவும் மோசமாகியது. மிகவும் பாதிக்கப்பட்டவர்கள் என்னவோ வடகிழக்குப் பணியாளர்கள்தான்.

அப்போது திருகோணமலையில் பணியாற்றிக் கொண்டிருந்தேன். அங்கிருந்த தமிழ்ப்பணியாளர்கள் மரண பயத்தில் இருந்தார்கள். வெளியே நடமாட முடியாத நிலை. யாழ்ப்பாணத்துக்குப் புறப்பட்ட இரண்டு பஸ்கள் பன்குளம் என்ற இடத்தில் மறிக்கப்பட்டு பயணிகள் ஈவிர்க்கமினன்றி வெட்டிச் சாய்க்கப்பட்டார்கள். இந்த நிலைமைக்குப் பிறகு ஒரு



பயணத்தையும் மேற்கொள்ள முடியாத நிலை. அப்போது இன்றைய காலகட்டம் மாதிரி தொலைபேசி வசதிகள் விரிவாக்கப்பட்டிருக்கவில்லை. கைபேசி என்பது என்னவென்றே தெரியாத காலம். யாழ்ப்பாணத்தைச் சேர்ந்த பணியாளர்கள் தங்கள் வீடுகளோடு தொடர்பு கொள்ள முடியாத நிலை. பத்திரிகைச் செய்திகளின் வாயிலாகப் பலவற்றை அறிந்து உறவினர்கள் யாழ்ப்பாணத்தில் துடித்துக் கொண்டிருந்த காலம்.

ஊரடங்கு உத்தரவு அமுலில் இருந்த நேரம் அது. அத்தியாவசியச் சேவைகள் (வங்கிப் பணிகள் உட்பட) புரிவோருக்கு விசேட அனுமதிப்பத்திரங்கள் பாதுகாப்புப் படைகளால் வழங்கப்பட்டன. ஊரடங்கு இல்லாத வேளை அந்த விசேட அடையாள அட்டையைக் காட்டிவிட்டு வங்கிக்குச் செல்வோம். பணி முடிந்து ஊரடங்கு அமுலாக முன்னர் தங்குமிடம் திரும்ப வேண்டிய கட்டாயம்.

யாழ்ப்பாணத்தைச் சேர்ந்தவர்கள் அநேகமானோர் குடும்பத்துடன் இருக்கவில்லை. சாப்பாட்டுக்குக் கடைகளையும், சிலவேளை தனிப்பட்ட சமையலையும் நம்பியிருந்த நேரம்.

ஊரடங்கு இல்லாத வேளை வங்கிப் பணிக்குத்தான் சகலரும் முக்கியத்துவம் கொடுத்தோம். ஆகவே உணவுக்கு நாங்கள் வெளியே செல்ல முடியவில்லை. மற்றப் பணியாளர்கள் தங்களால் முடிந்ததை எமக்களித்தார்கள். ஆனால் அவர்களாலும் எவ்வாறு முழுமையாக எமது தேவையைப் பூர்த்தி செய்ய முடியும்?. அவர்களும் அரைப் பட்டினியாகத்தானே இருந்தனர்?

வங்கிப் பணிக்குச் சென்று திரும்பிய பின்னர் நாங்கள் அநேகமானோர் பட்டினியாகவும் சிலவேளை ஓரிரண்டு பாண்துண்டுகளோடும் காலம் கழித்தோம். ஆனால் எந்தச் சந்தர்ப்பத்திலும் நாங்கள் வேலைக்குச் செல்லாமலிருக்கவோ வாடிக்கையாளர் சேவையைப் புறக்கணித்ததோ இல்லை. வயிறு பசித்தாலும் வசதியீனங்கள் இருந்த போதும் வங்கியைத் தாழ்ந்து போக ஒருவருமே விடவில்லை. எங்கள் சகோதர இனங்களும் முடிந்த உதவியைச் செய்தார்கள். அவர்களில் சிலருக்கு வெளியே போய்வர இயலும் நிலை இருந்ததால் எம்மையும் கவனித்ததை மறக்க முடியாது. ஆங்கிலத்தில் சொல்லப்போனால் அந்த நிலையிலும் 'We Kept the Bank's flag flying high'.

இப்படிச் சில மாதங்கள் கழிந்த நிலையில் எங்கள் குடும்பத்தைப் பார்க்க வேண்டிய அவாவை எங்களால் அடக்க முடியவில்லை நிலைமையின் பயங்கரம் சற்றுத் தணிந்த வேளையில் பாதுகாப்புப் படையினரின் துணையோடு யாழ்ப்பாணம் வந்து ஒரு பஸ்ஸில் உயிருக்குத் துணிந்து நாங்கள் 7, 8 பேர்கள் யாழ் வந்து சேர்ந்தோம்.

அந்த நிலையில் மீண்டும் திருமலை போக இயலாத நிலை. தற்காலிகமாக யாழில் உள்ள வங்கிகளில் பணியாற்ற அனுமதி தரும்படி (Temporary Assigment) உயர்பீடத்திடம் கேட்டோம். அவர்களும் தந்தார்கள். ஆனால், திருமலையில் எங்கள் வெற்றிடத்துக்கு ஒருவரையுமே நியமிக்க முடியாத நிலை. ஆகவே, ஏதாவது வழியில் எம்மை வந்து சேரும்படி அழைப்பு வந்தது. அதற்காக வங்கியின் ஜீப் வண்டியை நாங்கள் உபயோகப்படுத்திக் கொள்ளலாம் என்ற அனுமதியும் கிடைத்தது.



எங்கள் குடும்பத்தார் எதிர்த்தார்கள், மன்றாடினார்கள். வேலை போனாலும் உயிர் இருந்தால் பிழைத்துக் கொள்ளலாம் என்று வாதாடினார்கள். ஆனால், வங்கிக்கு விசுவாசமான நாங்கள் குடும்பப் பாசத்தையும் மீறி திருமலை பயணமாக முடிவெடுத்தோம்.

திருமலை- யாழ்ப்பாதை மூடப்பட்டு விட்டது. ஆனால், முல்லைத்தீவு - புல்மோட்டை என்று பல இடங்களிலும் சுற்றி திருமலையை அடையலாம் என்று எமக்கு அறிவுறுத்தப்பட்டது. ஆனால், பாதை அபாயகரமானது. எங்கள் ஜீப் வண்டியை பாதுகாப்புப் படையினர் வேறுவிதமாகச் சந்தேகப்பட்டால் அல்லது மேலே பறக்கும் ஹெலிகொப்படர்கள் கண்டு வேறுவிதமாக நினைத்தால் நாங்கள் அனைவரும் அழிவது நிச்சயம். அடுத்த கேள்வி பூதாகாரமாக எழுந்தது. ஜீப் வண்டியை வங்கி தருகிறது. ஆனால், இந்த ஆபத்தில் இதை யார் செலுத்தச் சம்மதிப்பது? அந்த நேரம் யாழ் பிராந்தியக் காரியாலயத்தில் பணியாற்றிய மிகவும் சிறந்த சாரதியான திரு. தேவராஜா எங்களுக்காகவும் வங்கிக்காகவும் முன்வந்தார்.

அடுத்ததாக இன்னொருவர் தேவை. எம்மைத் திருமலையில் விட்டுவிட்டு தேவராஜா தனியே அதே காட்டு வழியாகத் திரும்ப முடியாது. அப்போது எமக்குக் கைகொடுத்தவர் அமரர் நடேசமூர்த்தி. அவரும் மிகச் சிறந்த ஒரு சாரதி.

ஒரு சுபயோக சுப தினத்தில் யாழ் பிராந்தியக் காரியாலயத்தில் இருந்து எமது பயணம் தொடங்கியது. அன்று உயிராபத்தை எதிர்நோக்கியும் வங்கியை முதன்மைப்படுத்தி வங்கியின் நலனுக்காக மட்டுமே பயணித்தவர்கள் திருவாளர்கள் நடராஜாலிங்கம், தவரட்ணம் மற்றும் நான். அத்துடன் அமரர்களான துரைராஜா, விஜயரட்ணம் மற்றும் ஜெகநாதன் ஆகியோர்.

பாலைவனங்கள் போன்ற பரந்த வெளிகள், சக்தி நிலங்கள் அடர்ந்த காட்டுப் பகுதிகள், ஆறுகள் போன்ற இடங்களுக்கூடாக நாங்கள் சென்றோம். கடைசியில் புல்மோட்டைக்கு வந்தோம். அங்கு ஒரு பெரிய ஆற்றைக் கடந்தால் தான் மறுகரைக்குப் போய் தென்னை மரவாடி ஊடாகத் திருமலை செல்ல முடியும். நேரம் மாலையாகிவிட்டது. அங்கிருந்த சில ஊராளர்களிடம் வழி விசாரித்தோம். மிகவும் அபாயகரமான பாதையில் நாம் வந்திருப்பதாகச் சொன்னார்கள். படையினரிடம், வன விலங்குகளிடமிருந்து தப்பியும் நாங்கள் ஆற்றங்கரைக்கு வந்தது இறைவன் செயல் என்றார்கள். ஆற்றைக் கடக்கப் படகுகள் இல்லை ஆனால், மார்பளவு தண்ணீர் மட்டுமே இருப்பதால் எல்லோரும் ஒருவர் கையை ஒருவர் பிடித்துக் கொண்டு மறுகரையை நோக்கி நடக்கலாம் என்றும் சொன்னார்கள். மறுகரை வரை எம்மோடு வர ஒருவர் துணிச்சலாக ஒப்புக் கொண்டார்.

ஆனால், ஜீப் வண்டியை என்ன செய்வது? பிறகு நாங்கள் அக்கரையிலிருந்து திருமலை செல்வதெப்படி? யோசித்து மூளை பிசகிவிடும் போலிருந்தது. அப்போது திரு. தேவராஜாவும் நடேசமூர்த்தியும் துணிச்சலான ஒரு காரியத்தைச் செய்தார்கள்.

இருவரும் ஒரு ஜீப்பின் அகலத்துக்குக் கைகளை விரித்தபடி ஆற்றில் இறங்கி நடு ஆறுவரை நடந்தார்கள். நடு ஆற்றில் சரியாக அவர்களது மார்பளவுக்குத் தண்ணீர் இருந்தது. ஆகவே, அதுதான் ஆகக் கூடிய ஆழம் என்று புரிந்தது. மீண்டும் கரைக்கு வந்து ஜீப்பை அளந்தால், தண்ணீர் அதன் ஜன்னல் கதவு வரை வரும் என்று தெரிந்தது. எல்லாக் கண்ணாடிகளையும் பூட்டி விட்டு ஆட்களில்லாமல் ஜீப்பைச் செலுத்தலாம் என்று



முடிவெடுத்தார்கள். அது இராணுவம் பாவிக்கும் அதிசக்தி வாய்ந்த ஜீப் ஆனபடியால் இது முடியும் என்று அவர்கள் சொன்னார்கள். கண்ணாடிகளைப் பூட்டினால் சிலவேளை ஆழம் காரணமாக நீர் உள்ளே புகலாம். ஆகவே, உடுப்புப் பைகளை விட்டுவிட்டு வேறு சில பொருட்களை மட்டும் எடுத்து ஜீப்பின் மேல் வைத்துக் கட்டினார்கள்.

பிறகு, வழிகாட்ட வந்தவரின் கையை எல்லோரும் வரிசையாகப் பற்றிக் கொண்டு நடக்கத் தொடங்கினோம். அநேகமாக இடுப்பளவிலிருந்து மார்பளவு வரை எங்கள் உயரத்தைப் பொறுத்து தண்ணீர் இருந்தது. ஜீப் மெதுவாகத் தான் தண்ணீரில் இறங்கி எங்கள் பின்னாலேயே வந்தது. இது ஒரு மிகத் துணிச்சலான ஆபத்தான விடயம். ஜீப் மூழ்கினால் எங்கள் கதி அதோகதிதான். அதை மீட்பதெப்படி? வங்கிக்கு பதில் சொல்வதெப்படி? எதுவும் நடந்தால் உங்களை யார் இப்படி “ரிஸ்க்” எடுக்கச் சொன்னது? இக்கரையிலேயே நின்றுருக்கலாமே என்று வங்கி எங்களைத் தான் குறை கண்டிருக்கும்.

அப்படி நாங்கள் நடந்து கொண்டிருக்கும் போது எங்களுக்கு வழிகாட்ட வந்தவர் வாயைச் சும்மா வைத்துக் கொண்டிராமல் “தொரைமாரே! உங்களுக்குத் தெரியுமா? இந்த ஆற்றில் முதலைகளும் வருவதுண்டு” என்று சொன்னாரே பார்க்கலாம். நாங்கள் எல்லோரும் உள்ளூர நடுங்கினாலும் வாயைத் திறக்கவில்லை. சில வேளை வார்த்தைகள் வரவில்லையோ தெரியவில்லை. திரு. நடராஜலிங்கம் வெளிப்படையாக நடுங்கியதோடு வழிகாட்ட வந்தவரையும் பேசத் தொடங்கிவிட்டார். தெரிந்தும் ஏன் கூட்டிக் கொண்டு வந்தாய்? என்று அவர் நடுங்கிய குரலோடு போட்ட சத்தம் எங்கும் எதிரொலித்தது. அநேகமாக முதலை இருந்திருந்தாலும் அது இந்தச் சத்தத்தைக் கேட்டு ஓடியிருக்கும். அப்போது வழிகாட்ட வந்தவர் இன்னும் ஒரு வார்த்தை சொன்னார். “ஆனா தொரே அது கடிக்காது!” இதைக் கேட்டவுடன் வந்ததே திரு. நடாவுக்கு ஒரு கோபம். “கடிக்க மாட்டேன் என்று முதலை உன்னிடம் சொல்லியா விட்டது” என்றபடி அவரை அடிக்கக் கையை எடுத்தார். ஆனால், எல்லோருடைய கைகளும் பிணைந்திருந்ததால் அவரால் கையை எடுக்கவும் முடியவில்லை. அவரை அடிக்கவும் முடியவில்லை. ஆத்திரம் முற்றிப் போய் அவர் பட்ட அவஸ்தையைக் கண்டு அந்த நிலையில் எம்மால் சிரிக்காமல் இருக்க முடியவில்லை. இதை எழுத்திக் கொண்டிருக்கும் போது கூட அந்தக் காட்சியை நினைத்து என்னால் சிரிக்காமல் இருக்க முடியவில்லை.

ஈற்றில் கடவுள் அருளால் பிரச்சினையில்லாமல் ஜீப்பும் நாங்களும் கரையேறினோம். அப்போது இன்னொரு விசித்திரத்தைக் கண்டோம். உண்மையிலே ஒரு முதலை நாம் கரையேறிய இடத்திலிருந்து 25மீட்டர் தொலைவில் படுத்துக் கிடந்தது. அதைக் கண்டவுடன் எமது உடல் பயத்தால் சிலிர்த்துக் கொண்டது. ஏதோ தப்பிவிட்டோம் என்று நினைத்துக் கொண்டு ஈர உடைகளோடு ஜீப்பில் ஏறினோம்.

அதற்குப்பிறகு நாங்கள் காட்டிலிருந்து பிடிக்கப்பட்டு வந்தவர்கள் போல் திருமலை மாவட்டக் காரியாலயத்தில் போய் இறங்கியதும், ஜீப்பில் எம்மைக்கொண்டு பத்திரமாகச் சேர்த்தவர்கள் யாழ்ப்பாணத்துக்குத் திரும்பியதும் வேறு கதை அதையெல்லாம் விபரமாகச் செல்லக் காலமும் இடமும் போதாது.

இந்தச் சம்பவத்தை நான் ஏன் முதலில் குறிப்பிட்டேனென்றால் உயிராபத்தான எத்தனையோ சூழல்களுக்கு மத்தியில் வங்கியின் நலனை மட்டுமே முதன்மைப்படுத்திச் சேவை



செய்த எமது பணியாட்களைப்பற்றி ஓரளவு சமகாலப் பணியாளர்கள் தெரிந்து கொள்ள வேண்டுமென்பதற்குத்தான்.

இதைவிட வங்கிச் சேவையே நம்முச்சாகக் கொண்டு பெரும் ஆபத்துக்களின் மத்தியிலும் பணிக்குச் சமூகமளித்துவிட்டு வீடு திரும்பிய வேளையில் ஷெல் அடியினால் உயிரிழந்தவர்களும் வீதியில் சுடப்பட்டவர்களும் அவர்களின் மரணத்தை ஆவணப்படுத்த முடியாத நிலையில் எல்லோரது நினைவுகளிலிருந்தும் மறைந்து கொண்டிருக்கிறார்கள். இப்படியானவர்களின் சாம்பலிருந்துதான் தற்போதைய ஆலமரம் (இலங்கை வங்கி) தழைத்தோங்கி எண்ணவற்றவர்களுக்கு நிழல் கொடுத்துக்கொண்டிருக்கிறது.

காலம் இந்த நிகழ்ச்சிகளால் நின்றுவிடப் போவதில்லை. இயக்கம் எப்போதும் தொடர்ந்துகொண்டே இருக்கும். இலங்கை வங்கியும் போர் வடுக்களைப் பெற்றுப் பெற்று மீண்டும் மீண்டும் சுடப்பட்ட பொன்போல் ஒளிர்ந்து, எல்லோரையும் கவர்ந்து இன்று தேசத்தின் முதன்மை வங்கியாகப் பரிணமித்துக் கொண்டிருக்கிறது.

ஒரு வங்கியோ நிறுவனமோ பெருமை பெறுவது வானளாவிய கட்டிடங்களாலோ அல்லது நவீன வசதிகளாலோ அல்ல. இவைகள் வெறும் உடலைப் போன்றவை. ஆனால் உயிர் அல்லது ஆத்மா அங்குள்ள பணியாளர்களில் தான் உறைந்திருக்கின்றது. அந்தப் பணியாளர்களின் அர்ப்பணிப்புள்ள சேவைகளால்தான் ஒரு நிறுவனம் நிலைத்து நின்று பெருமை பெறும் நிலை உருவாகின்றது. அந்த வகையில் அப்போதைய பணியாளர்களாகிய தற்போதைய ஓய்வூதியர்களின் பங்களிப்பு மிகவும் காத்திரமானது.

இதை நான் ஏன் குறிப்பிடுகிறேனென்றால் அவர்களின் மனப்பான்மையையும், அர்ப்பணிப்பையும் முன்மாதிரியாகக் கொண்டு தற்போதைய பணியாளர்கள் சோவையாற்றி, இந்த வங்கியை, காலமெல்லாம், பெரும் உயரத்தில் வைத்திட வேண்டும், அதனால் ஆயிரக்கணக்கானோர் பயன்பெறவேண்டும் என்ற நோக்கத்துக்காகத்தான்.

வங்கித் துறையில் உலக அளவில் ஏற்பட்டுக் கொண்டிருக்கும் நவீன மாற்றங்களுக்கமைய இலங்கை வங்கியும் வெகு துரிதமாக முன்னேறிக் கொண்டிருப்பதை நீங்கள் எல்லோரும் அறிவீர்கள்.

முன்பு 'Trial Balance' என்று மாதத்துக்கு இரண்டு தடவை எல்லாவிதமான கணக்கு மீதிகளையும் கூட்டி 'General Ledger' உடன் சரி பார்க்க வேண்டும். கணணிகளும் இயந்திரங்களும் இல்லாத காலத்தில் கையால்தான் இவற்றைக் கூட்ட வேண்டும். லெட்ஜரிலிருந்து 'Trial Balance' தாளில் எல்லாக் கணக்குகளின் மீதிகளையும், கணக்கு எண்களையும் எழுத வேண்டும். பிறகு அவரவர் திறமைக்கேற்ப 10 அல்லது 15 மீதிகளைக் கூட்டி sub total எடுத்து, மீண்டும் அதே பாணியில் Grand total எடுக்க வேண்டும். அதில் ஒரு சதம் பிழைத்தாலும் இரவு 10 மணியானாலும் பிழையைக் கண்டுபிடித்து Balance செய்துவிட்டுத்தான் போக வேண்டும். அப்போது மேலதிக வேலைக்குப் பணம் கிடையாது. சம்பளம் மட்டும்தான்.

பிறகு Adding machine, ledger posting machine எல்லாம் படிப்படியாக வந்தன. ஆனால் மின்சாரம் இல்லாத நாட்களில் முன்புபோல கையையே நம்பியிருக்க வேண்டியது தான். பின்பு

கொஞ்சம் கொஞ்சமாகப் பிரதான கிளைகளில் ஆரம்பித்து மற்றக்கிளைகளிலும் கணினிகள் இடம் பிடிக்க ஆரம்பித்தன. இப்போதைய முறைகள் அதாவது 'online system' வருமுன்பு பல படிக்களை வங்கி தாண்ட வேண்டியிருந்தது. 'stand alone system' என்னும், குறிப்பிட்ட கிளைக்கு மட்டுமான கணனி வலையமைப்பும், AS400 (MICRO Banking), Unysis பிறகு வெவ்வேறு விதமான, சில கிளைகளை மட்டுமே இணைத்து வலையமைப்பும் ஏற்படுத்தப்பட்டன.

தற்போது அதையெல்லாம் தாண்டி 'One Bank Concept' என்ற முறையில் எல்லாக்கிளைகளும் கணனி வலையமைப்பில் இணைக்கப்பட்டுவிட்டன. (ICBS, Signature project) அதாவது கிளைகள் எங்கிருந்தாலும் உங்கள் கணக்கு எங்கிருந்தாலும் கொடுக்கல் வாங்கல்களை நீங்கள் எங்கேயும் செய்யும் வசதி வந்து விட்டது. அதற்கமைய உங்களுக்கு வழங்கப்பட்டிருக்கும் கணக்கு இலக்கம் முழு இலங்கையிலும் வேறு ஒருவருக்கு வழங்கப்பட்டிருக்காது.

முன்பு அப்படியல்ல யாழ்ப்பாண கிளையில் வழங்கப்பட்ட அதே கணக்கு இலக்கம் மாத்தளை கிளையிலும் வழங்கப்பட்டிருக்கலாம். ஆனால் இடம் பெயர் வேறு வேறு. ஆனால் கணனி வலையமைப்பில் 'One Bank concept' வந்த பிறகு கணக்கு இலக்கமும் ஒருவருக்கு ஒன்று மட்டும்தான்.

காலமாற்றம் இன்னும் எத்தனையோ செய்திருக்கிறது. வீட்டிலிருந்தே கணக்குகளை நடைமுறைப்படுத்தும் முறைகள், மின்சாரக் கட்டணம் முதல் சகல கொடுப்பனவுகளையும் கைத்தொலைபேசியினூடாக வங்கிக் கணக்கு மூலம் செலுத்தும் முறைகள் என்று பலப்பல அதையெல்லாம் சம காலப்பணியாளர்கள் நிறையவே தெரிந்து வைத்திருப்பர். இன்னும் பல மாற்றங்கள் வரலாம். எதிர்காலத்தில் வங்கி என்று செல்லப்படும் இடம் பெரிய கட்டிடமாக இருக்காது. பணியாளர்களும் பெரிய எண்ணிக்கையில் இருக்கமாட்டார்கள்.

வங்கி ஒரு விசாலமான அறையை மட்டுமே கொண்டதாகவும் இரண்டு அல்லது மூன்று பணியாளர்களைக் கொண்டதாக மட்டுமே இருக்கும். சகல வங்கிச் சேவைகளையும் மக்கள், வங்கிக்கு வெளியே எங்கும் நிறுவப்பட்டிருக்கும் கணினிகள் மூலமே பெற்றுக் கொள்வர். அல்லது வீட்டில் நிறுவப்பட்டிருக்கும் தனிப்பட்ட கணனி அந்த வேலையைச் செய்துவிடும்.

உண்மையிலேயே இந்தக் கட்டுரையை நான் ஆரம்பித்தபோது, தொடக்கத்தில் நான் குறிப்பிட்ட நிகழ்ச்சியைப் போல் இன்னும் சிலவற்றையும் படம்பிடித்துக்காட்டுவதிலும் இப்போதைய ஓய்வூதியர்களின் அர்ப்பணிப்பை ஓரளவுக்காவது வெளிச்சம் போட்டுக் காட்டுவதிலும் சற்று அதிகமான வார்த்தைகளைச் செலவிட வேண்டு மென்றுதான் எதிர்பார்த்தேன். ஆனால் ஒரு நிகழ்ச்சியை விபரிக்கவே பல பக்கங்கள் வந்துவிட்டன. இதற்கு மேலும் சுருக்கவும் முடியாது.

எனது 39 1/2 வருட வங்கிச் சேவையில் யாழ் குடாநாட்டிலேயே பல தரங்களில் சில வருடங்கள் அதுவும் மிகவும் கஷ்டமான காலகட்டத்தில் பணி செய்யும் வாய்ப்பு எனக்குக் கிட்டியதால் இன்னும் எத்தனையோ பேராபத்து நிறைந்த - ஆனால் தற்போது நினைத்துப்பார்க்க சந்தோஷமாகவும் சில சமயம் நகைச்சுவையாகவும் இருக்கும் விடயங்கள் என் நெஞ்சத்தில் இருக்கின்றன. அவை யாவற்றையும் இனி வரும் இதழ்களிலாவது உங்களுடன் பகிர்ந்து கொள்ள



ஆசைப்படுகிறேன். அதைவிட வன்னிப் பகுதியில் எமது பணியாளர்கள் செய்த மகத்தான சேவையும் உயிரைத்துச்சுமமாக மதித்துப் பணியாற்றிய முறைகளும் காலத்தால் மறக்க முடியாது.

இந்தக் காலப்பகுதியில் அதாவது 2006ம் ஆண்டுப் பயங்கரங்களுக்கு முன்பாக எமது பணியாளர்கள் பட்ட கஷ்டங்களும் நிச்சமாக ஆவணப்படுத்தப்பட வேண்டியன.

இந்தக்காலம் சம்பந்தமான முக்கியமான தரவுகளை மனதில் புதைத்து வைத்திருப்பவர்களில் ஒருவர்தான் ஓய்வுபெற்ற வட மாகாண செயற்பாட்டு முகாமையாளர் திரு க.உலகநாதன் அவர்கள், அதேபோல் 2006 ஆம் ஆண்டுக்குப் பின்னரான அனர்த்தங்களை மனதில் கொண்டிருப்பவர்கள் பலர். ஓய்வுபெற்ற உதவிப் பொதுமுகாமையாளர் திரு சிவரட்ணம் மற்றும் வன்னி மாவட்ட முகாமையாளராக இருந்த திரு திருச்செல்வம் என இன்னும் பலர் இருக்கிறார்கள்.

எதிர்வரும் இதழ்களில் இறைவன் ஆசியிருந்தால் அவர்களது அனுபவங்களையும் இணைத்து என் அனுபவங்களையும் சேர்த்து உங்களிடம் மீண்டும் வருகிறேன். சஞ்சிகையின் இடவசதி முக்கியமான காரணமாக இருப்பதால் இத்துடன் அதாவது ஒரே ஒரு நிகழ்ச்சியுடன் உங்களிடமிருந்து விடைபெறுகிறேன்.

க. பாலசுப்பிரமணியம்
முன்னாள் உதவிப் பொதுமுகாமையாளர்,
இலங்கை வங்கி.

இது போன்ற மறக்கமுடியாத ஆனால் ஆவணப்படுத்தப்பட வேண்டிய நிகழ்வுகளை எமக்குத் தந்துதவமாறு ஓய்வு நிலை ஊழியர்களைக் கேட்டுக்கொள்கிறோம்.

இவை எதிர்வரும் காலத்தில் இணையத்தளங்கள் மூலம் (web site) ஆவணப்படுத்தப்பட்டு பாதுகாக்க நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப் பட்டு வருகின்றன என்பதனையும் அறியத்தருகின்றோம்.

மலர்க்குழு



இளம் சந்ததியின் சுயீட்சத்துக்கு இலங்கை வங்கி

இலங்கை வங்கியின் 50ம் ஆண்டு நிறைவு விழாவை ஒட்டி
திரு. க. கணேசமூர்த்தி, முன்னாள் இலங்கை வங்கி
யாழ். மாவட்ட
முகாமையாளர் அவர்களால் எழுதப்பட்ட கட்டுரை

மனித வாழ்க்கையின் பாதையிலே வெள்ளிவிழா, வைரவிழா என்று காலத்தை மையமாக வைத்து நிகழ்ச்சிகளைக் கொண்டாடுவது உலகின் சகல பாகங்களிலும் வழக்கத்திலுள்ள ஒரு பாரம்பரிய செயலாகும். இதே போல ஒரு நிறுவனமும் மக்கள் சேவையில் ஈடுபட்டு வெற்றி கண்டு குறிப்பிட்ட ஆண்டுகளைக் கடக்கும் போது விழாக்கள் நடைபெறுவது உலக வழக்கமே!

ஆனால் வெறுமனே ஆண்டுகளை மட்டுமே கணக்கில் எடுத்து ஆடம்பரமான நிகழ்ச்சிகளை நடத்தாமல் எந்த நோக்கத்திற்காக இலங்கை வங்கி ஸ்தாபிக்கப்பட்டதோ, அந்த நோக்கம் குறையின்றி நிறைவேறியுள்ள மகிழ்ச்சியைத்தான் இலங்கை வங்கி இந்த ஐம்பது ஆண்டு காலப் பூர்த்தியைக் கொண்டாடும் நிகழ்ச்சியால் தெரிவிக்கின்றது.

கடந்த சில வாரங்களாகப் பத்திரிகைகள் மற்றும் செய்திச் சாதனங்கள் மூலம் நமது இலங்கை வங்கியின் கடந்தகால சாதனைகள் மக்களுக்காக அது ஆற்றிய சேவைகள் என்பன பற்றி நீங்கள் தாராளமாகவே அறிந்திருப்பீர்கள். அவற்றைப் பற்றி நான் மீண்டும் குறிப்பிட்டால் இனிப்பை அதிகம் உண்டு திகட்டுவதைப் போன்ற ஒரு உணர்வு உங்களுக்கு ஏற்படும். ஆகவே, ஒரு வங்கியென்பது சாதாரணமாக ஒருவர் எதிர்பார்ப்பதை விட என்னென்ன விதமாக ஒரு சமுதாயத்தின் வளர்ச்சிக்கு பங்கெடுக்க முடியுமென்பதைப் பற்றி உங்களுடன் சற்று ஆராய நான் இத்தருணத்தில் விரும்புகின்றேன்.

சில மனிதர்கள் தாம் பிறந்த தினங்களில் பல சமூக நலத்திட்டங்களை அங்குரார்ப்பணம் செய்கின்றார்கள். அதில் இருவழி நன்மைகளுண்டு. குறிப்பிட்ட மனிதர்களைப் பொறுத்த அளவில் அவர்களது வாழ்வில் விஷேசமான ஒரு தினத்தைப் புதிய முறையில் கொண்டாடினோம் என்ற திருப்தி நிலவும். அவர்களால் நன்மை பெறுபவர்கள் குறிப்பிட்ட மனிதரின் பிறந்த தினப் பரிசாக அவற்றை எண்ணுகிறார்கள். இதில் பொதிந்துள்ள மனோதத்துவத்தின் ஆழம் விரிவாகச் சிந்தித்தால் நன்றாகப் புரியும்.

இந்த முறையில் தான் இலங்கை வங்கியும் பலதுறை மக்களின் வாழ்விலும் ஏதாவதொரு விஷயத்தில் பங்கெடுத்துத் தன்னை அவர்களோடு ஐக்கியப்படுத்திக் கொள்ள இந்தப் பொன்விழாவை ஒரு சந்தர்ப்பமாகப் பயன்படுத்த எண்ணியது.

இதில் ஒரு வித்தியாசமான நிகழ்ச்சி தான் இன்றைய வைபவம்; ஏனெனில் ஒரு நாட்டின் வருங்காலம் மாணவச் சமுதாயத்தின் கைகளிலேயே தங்கியுள்ளதென்பதை உணர்ந்து இந்த வருங்கால சமுதாய சிற்பிகளின் இலக்கிய ஆற்றலையும், சிந்திக்கும் திறனையும் வெளிக்கொணர்ந்து அவர்களை ஊக்குவிக்க எண்ணிய இலங்கை வங்கியின் வேறுபட்ட கொண்டாட்டமே இது.

ஒரு வங்கியின் நடைமுறைகளிலிருந்து இது எவ்வளவு தூரம் வேறுபடுகின்றது என்பதை நீங்கள் உணரலாம். அதேவேளை எந்த அளவு ஒரு புதிய சிந்தனையுடன் இலங்கை வங்கி செயற்பட ஆரம்பித்திருக்கிறதென்பதையும் நீங்கள் புரிந்து கொள்ளலாம்.

கல்வியமைச்சின் அனுசரணையோடு நாடளாவிய அளவில் ஒரு கட்டுரைப் போட்டியை இலங்கை வங்கி அறிவித்த போது யாழ். மாவட்டப் பாடசாலைகளில் இதற்கான நல்லாதரவு கிடைத்தமை இங்கு குறிப்பிடத்தக்கதாகும். கட்டுரைப் போட்டிக்கான முழு விபரங்களை அறிந்து கொள்வதற்கும் வங்கியின் சேவைகள் மற்றும் அதன் சாதனைகள், சரித்திரங்கள் பற்றித் தெரிந்து கொள்வதற்கும் ஆர்வம் மேலிட்ட மாணவர்கள் பலர் தமது பாடசாலை அதிபர்கள் மூலம் வங்கி அதிகாரிகளோடு சில கலந்துரையாடல்களுக்கும் ஏற்பாடு செய்தனர்.

மாணவர்களை ஊக்கப்படுத்தும் நோக்கில் உடனடியாகவே, வங்கி அதிகாரிகள் மாணவர்களுக்காக எந்தச் சிரமத்தையும் பாராது கலந்துரையாடல்களை ஏற்பாடு செய்து பல சந்தேகங்களை நிவர்த்தி செய்தது மட்டுமல்லாமல் வங்கியியல் சம்பந்தமான சில சொற்பொழிவுகளையும் ஆற்றினர்.

இந்தக் கலந்துரையாடல்களில் மாணவர்கள் மட்டுமல்லாமல் ஆசிரியர்களும் ஆர்வத்துடன் கலந்து கொண்டமை, வங்கிகள் எந்த அளவு மக்களோடு ஐக்கியப்பட்டிருக்கின்றது என்பதை உணர்த்துகின்றது.

அதேவேளை கட்டுரைப் போட்டிக்காகச் சமர்ப்பிக்கப்பட்ட தமிழ், ஆங்கிலக் கட்டுரைகளின் தரம் எம்மை வியக்க வைத்தது. எமது மாணவர்களின் சிந்தனைத்திறன் எந்த அளவு உயர்வாக இருக்கின்றது என்னும் விஷயம் எம்மை மகிழ்ச்சிக் கடலில் ஆழ்த்துகின்றது.

மாவட்ட ரீதியில் இப்போட்டியை நடாத்த எமக்குப் பெரும் ஆதரவளித்த பிரதிக் கல்விப்பணிப்பாளர் செல்வி பெரியதம்பி அவர்களுக்கும், சிறந்த கட்டுரைகளைத் தெரிவு செய்ய எமக்கு உதவிய ஆசிரியமணிகள் திருவாளர்கள் அருமைநாயகம், கனகசிங்கம் ஆகியோருக்கும் எமது ஆழ்ந்த நன்றியை இத்தால் தெரிவித்துக் கொள்கிறோம்.

கட்டுரைப் போட்டியில் கலந்து கொண்ட சகல மாணவர்களும் மிகவும் சிறந்த முறையில் கட்டுரைகளை அமைத்தமைக்கும் எமது பாராட்டுகளைத் தெரிவித்துக் கொள்கிறோம். அவர்களுக்கு ஒரு நல்ல எதிர்காலம் இருக்கின்றது.



சிறந்த கட்டுரைகளுக்கான பரிசளிப்பு வைபவம் இன்று நடைபெறுகின்றது. இந்த நிகழ்ச்சிக்கு எந்த அளவு முக்கியத்துவத்தை வங்கி வழங்குகிறதென்பது இந்த வைபவத்துக்கு எத்தனையோ அலுவல்களுக்கு மத்தியிலும் விஷேசமாகச் சமூகமளித்துள்ள எமது அதியுயர் அதிகாரிகளின் வருகையே சான்றாகும்.

வருங்கால சந்ததியினர் அறிவில் மட்டுமல்ல, புதிய சிந்தனைகளை வளர்த்துக் கொள்வதில் மட்டுமல்ல, பொருளாதாரத்திலும் சிறந்து விளங்க வேண்டும் என்ற சீரிய நோக்கில் சில அரிய சேமிப்புத் திட்டங்களையும் இலங்கை வங்கி அறிமுகப்படுத்தத் தவறியதில்லை. இதிலொன்றுதான் இலங்கை வங்கியின் சிறுவர் சேமிப்புத் திட்டம்.

மிகச் சிறிய தொகையை ஆரம்பமாகக் கொண்டு நிதிவளத்தைப் பெருக்கிக் கொள்ள மாணவர்களுக்குக் கிடைத்துள்ள ஒரு சிறந்த திட்டம்தான் நமது சிறுவர் சேமிப்புத் திட்டம். இதைச் சரியான முறையில் பயன்படுத்திக் கொள்வது பெற்றோர்களின் கைகளிலேயே தங்கியுள்ளது.

இந்தத் திட்டத்தைப் பிரபலப்படுத்தும் நோக்கத்திலேதான் நல்லூர் கந்தசுவாமி கோவில் மற்றும் தெல்லிப்பழை தூர்க்கையம்மன் ஆலய உற்சவ காலங்களில் வங்கியின் விஷேச கருமபீடங்களை ஆலய முன்றல்களில் அமைத்தோம்.

மக்களின் தேவைகளுக்கேற்ப நமது சேவைகளைப் பரவலாக்கவும் நவீன மயப்படுத்தவும் என்றுமே நாம் தயங்குவதில்லை.

கடந்த காலங்களில் ஒரு சிலரின் குறிப்பிட்ட தேவைகளுக்காகவே வங்கிகள் இயங்கி வந்தன. ஆனால் இந்த நியதியை முறியடித்து எல்லா மக்களின் ஒவ்வொரு தேவைகளையும் நிறைவேற்றி அவர்கள் வாழ்வில் தன்னை ஐக்கியப்படுத்திக் கொண்டு எந்த நிலையிலும், இடர் ஏற்பட்ட சூழ்நிலையிலும் ஒரு உற்ற துணைவனாக இலங்கை வங்கி இயங்கி வந்திருப்பதை நாம் பெருமையுடன் நினைவு கூர்கிறோம்.

இலங்கை வங்கியின் இந்த ஐம்பதாவது ஆண்டு நிறைவு காலம் எமக்கு ஒரு பொன்விழா மட்டுமல்ல எல்லா மக்களுக்கும் பொன்னை அள்ளித்தரும் ஒரு விழாவாகவும் விளங்க வேண்டுமென்பதே எமது தலையாய விருப்பம்.

எங்கும் மங்களம் பொங்க - இலங்கை வங்கி
என்றென்றும் துணையாயிருக்கட்டும்
நாளைய நல்வாழ்வுக்கு இன்றே வித்திடுங்கள்
நாடி வாருங்கள் இலங்கை வங்கியை.

Carry out a random act of kindness, with no expectation of reward, safe in the knowledge that one day some one might do the same for you - Princess Diana



Words for successful Living

1. Accuracy : திட்டபுட்பம், வழுவாமை மிகவும் சரியான, பிழையற்ற நிலை
The state of being exact or correct
The ability to do something skillfully without out making mistake.
2. Adaptability : நெகிழ்வுத்திறன்
புதிய சூழ்நிலைக்கு தக்கவாறு மாறும் திறன் அல்லது மாற்றி அமைக்கும் திறன்
A character by which anything is adapted or adjusted to conditions.
3. Alertness : இடைவிடாது விழிப்பாக இருத்தல்:
விரைவாகச் சிந்தித்தல்:
வரும் விடயங்களை, பிரச்சனைகளை, அபாயங்களை, உடனே அவதானித்தல்: உன்னிப்பாக இருத்தல்.
Able to think quickly and notice quickly especially a problem or danger.
4. Ambition : பேராவல் :
அடைய விரும்பும் குறிக்கோள் அல்லது இலக்கு நோக்கிய பேராவல் பெறவேண்டும் அல்லது செய்யவேண்டும் என பெரிதும் விரும்பும் விருப்பம்
Strong aspiration for success or advancement.
5. Concentration : கருத்துன்றல் : ஒருமித்த கவனம், ஒரு முகப்படுத்தல், ஒன்றில் முழுக்கவனத்தையும் செலுத்துதல். ஒன்றில் முழுமுயற்சியுடன் ஈடுபடும் திறன்.
The ability to direct all your attention or effort on one thing
6. Confidence : உறுதியான நம்பிக்கை. உன்னுடைய ஆற்றல்கள், திறன்கள், கருத்துக்கள் முதலியவற்றில் நீ கொண்டுள்ள உறுதியான நம்பிக்கை.
A belief in your own ability to do things and be successful.

7. Courage : மன உரம் : துணிவு
ஆபத்து நேரக்கூடிய சந்தர்ப்பத்தில் அல்லது ஒவ்வாத சூழ்நிலையில் தனக்கு ஏற்படும் அச்சத்தைப் பெருப்படுத்தாது முகம்கொடுத்தல்.
The ability to do something dangerous or unpleasant to face pain or opposition without showing pain.
8. Courtesy : அன்புள்ள உபசாரம் : மரியாதை
நற்பண்புகளோடு உபசரிக்கின்ற அல்லது உதவுகின்ற அன்பாதரவான குணம் :
மற்றவர்களுக்கு மரியாதை காட்டும் பண்பார்ந்த நடத்தை :
The polite behavior that shows respect for other people
9. Decision : தீர்மானிக்கும் ஆற்றல் :
முடிவுமேற்கொள்ளும் திறன் :
தெளிவாகவும், விரைவாகவும் முடிவு எடுக்கும் ஆற்றல் :
The ability to decide something clearly and quickly
- 10 Determination : மன உறுதி :
மனோதிடம் :
சங்கல்பம் :
கடினமானதாக இருந்தபோதும் ஒன்றைச் செய்வதற்கான மன உறுதி :
The quality that makes you continue trying to do something even when this is difficult
- 11 Discretion : முன்கவனத்துடன் பேசுதல் செயல்படுத்தல் :
பிறருக்கு சங்கடத்தையோ அல்லது சிரமத்தையோ ஏற்படுத்தாமல் இருக்க சொல்லிலும் செயலிலும் காட்டப்படும் கவனமும் விவேகமும் :
Care in what you say or do in order to avoid causing embarrassment or difficulty to others.
- 12 Diligence : ஊக்கம் தளராத கவனம் :
ஊன்றிய கவனத்துடனும் முழுமையாகவும் வேலைசெய்யும் திறன்:
The quality of doing work carefully and thoroughly.
- 13 Earnestness : மனமார்ந்த மெய்யான உறுதிப்பாடு :
கண்ணும் கருத்தும் உடையவராய் இருத்தல் :
செய்ய இருப்பது குறித்து உள்ளார்ந்த அக்கறையுடனும் செயல்முனைப்புடனும் நடத்தல்.
Very serious and sincere about what you are going to do.

K.Jeyaratnam
Former Principal, Technical College,
Former Director. Dept of Technical Education & Training.

Segmenting a Consumer Market

(Dr. Jeyaraman Deva Rajan, Lecturer (casual), Bachelor of Business Program, Kent Institute of Business and Technology, Sydney, Australia, Formerly Senior Lecturer in Management, University of Jaffna)

Introduction

Marketing is the process of identifying customers' needs and wants, and satisfying these needs and wants through the exchange of goods and services. *'Marketing is the delivery of customer value and satisfaction at a profit'* (Kotler et al, 2005, p.4). As such, the goal of marketing is to enhance customer value and satisfaction. Customers compare the benefits and costs of various goods and services, and will tend to select goods and services that provide the maximum benefits, for the minimum cost. Further, the extent to which goods and services fulfil the customers' expectations will determine the customers' level of satisfaction.

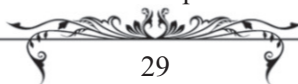
The key element in marketing is satisfying customers' needs and wants. A successful business is able to clearly identify its target market and satisfy the needs and wants of customers in this target market. However, this presents a challenge, in that it is virtually impossible to satisfy all customers with a target market, with a single good or service, owing to the varying and dynamic nature of customers' needs and wants. Hence, market segmentation becomes a pivotal component of any successful marketing activity.

Market Segmentation:

An understanding of market segmentation begins with a clear understanding of the concept of markets. A market is a set of current and potential buyers of a good or service (Kotler, 2005, p.11). Markets can be defined as a group of individuals and/or organisations with a need for goods and services, with purchasing power and the willingness and right to purchase those goods (Pride, and Ferrell, 2013,p.36). This definition emphasizes that factors aside from need alone, such as purchasing power, willingness to purchase and right to purchase, are required to create a market. For example, in third-world countries, although people have needs, they are not able to satisfy them because they don't have adequate income; consequently, there are no markets for certain goods and services. For example, in Liberia, about 85% of the population lives on less than \$1 a day, and in Afghanistan, 42% of the population lives on less than \$1 a day (www.theRichest.com).

The buyers within markets differ in many ways, such as in terms of their wants, resources, locations, buying attitudes and buying practices (Kotler et al 2005, p.229).

A market can be classified as either a consumer or business market, based on the purpose of purchasing the good or service. A consumer market consists of individuals and households who purchase goods and services for individual or household use. Conversely, a business market consists of individuals and organization, who purchase goods and services either to utilize them, resell them or use them as inputs in the manufacturing process.



In 1956, Wendell Smith first introduced the concept of market segmentation (Kim & Lee, 2011). Market segmentation refers to the process of dividing a total market into groups of customers with relatively similar needs and wants, so that a marketing mix can be designed for each of these groups to match their different needs and wants. (Pride & Ferrell 2013, p.122). Each particular group is referred to as a segment.

Mass marketing refers to the approach of producing a single good or service to satisfy all customers within a market. Mass marketing involves mass production, mass distribution and mass promotion (Kotler et al 2005, p.228). This approach requires less resources, and minimises costs. For example, when Coca Cola first introduced its soft drink to the market, a mass marketing strategy was implemented. Even though mass marketing has been implemented by many organisations in the past, the strategy is now in a declining stage.

Importance of Segmentation

Market segmentation plays an important role in marketing. Market segmentation assists marketers to have a better understanding about customers' needs and wants. This allows them to define marketing objectives more accurately, in order to effectively allocate resources (Lamb et al 2013, p. 64). Marketers should be able to identify customer groups with similar needs and wants, and analyse their characteristics and buying behaviour to design an appropriate marketing mix for that segment. This will also enhance marketers' understanding about the market, allowing them to develop accurate and precise marketing mixes for market segments, thereby enhancing the competitive position of the business or organisation (Fripp 2012). Market segmentation also assists in identifying new opportunities in underserved customer groups (Sally & Lyndon 1997).

Segmenting a Market

Segmenting a market is a process. Lamb et al (2013, p.66) explains the six steps of this process.

1. Identify a market or product for study is impossible to undertake market segmentation without first gathering adequate and accurate information about the market.
2. Choose appropriate variable or variables for segmenting the market marketers can choose geographic, demographic, psychographic or behavioural factors to segment the market.
3. Select segmentation descriptors descriptors are units in a segmentation variable. For example, demographic segmentation covers age, gender, family size, family life cycle, income, occupation, education, religion, race, and nationality, and these are descriptors.
4. Profile and analyse segmentation based on the desired segmentation, marketers must prepare a market profile for each market. The market profile covers information about

the market characteristics such as the size of the market, growth rate, customer behaviour and competitor information. Based on the market profile, marketers then rank market segments based on their attractiveness.

5. Select the target market based on the ranking, an attractive segment (the target market) will be selected for marketing activities.
6. Design, implement and maintain a marketing mix for the target market.

Kotler et al (2005, p.229) suggests that there are three main steps in target marketing, each with two components, namely:

1. Market segmentation
 - a. Identify the base for segmentation
 - b. Develop a market profile for segments
2. Market targeting
 - a. Develop measures of segment attractiveness
 - b. Select the target segment (s).
3. Market positioning
 - a. Develop positioning for each target segment
 - b. Develop a marketing mix for each target segment.

Irrespective of the number of steps, the outcome of market segmentation is to meticulously analyse and select a suitable target market and develop and implement an appropriate marketing mix for the chosen target market.

Bases for Segmentation

Although there are many variables available to segment a consumer market, choosing an appropriate variable is critical in the segmentation process. The potential consequences of choosing an inappropriate variable is the failure of the marketing strategy. In order to select an appropriate variable, marketers need to obtain information about the market, by undertaking market research.

Consumer market segmentation can be classified into five main types:

1. Geographic segmentation
2. Demographic segmentation
3. Psychographic segmentation
4. Behavioural segmentation
5. Benefit segmentation

Geographic segmentation

Geographic segmentation involves dividing a market into different geographical areas or units, such as neighbour hoods, cities, counties, regions, states or countries (Kotler et al, 2005, p.230). For example, regional marketing programmes can be used to meet the needs of individual regions (Kotler et al, 2005); different geographical areas have different climates



and weather patterns, which can be used in geographical segmentation(Lamb et al 2013, p.66). Countries have different cultures and socioeconomic factors which impact the lifestyles of those living in the country. Hence, organisations operating in various countries use geographic segmentation (Fripp, 2012).

A limitation of geographic segmentation is the assumption that all customers in a geographic area have similar needs and wants. Therefore, geographic segmentation cannot be used alone, and should be used in conjunction with another segmentation variable (Fripp, 2012).

Geodemographic segmentation allows marketers to combine segmentation variables. Geodemographics is an area of study about the relationship between geographical location and demographics. Geodemographic segmentation provides an opportunity for marketers to develop marketing strategies for customers who live in small geographical areas, such as a neighbourhood, or who have specific lifestyle and demographic characteristics (Lamb et al , 2013, p.69). Research reveals that banks use this variable to segment their markets. For example, Citibank provides a different mix of banking services in its branches depending on the local, demographic and socioeconomic characteristics of the area's residents (Erdener&Talha 2005, p.75).

Demographic segmentation

Demographic segmentation involves dividing the market into groups based on demographic variables, such as age, gender, family size, family life cycle, income, occupation, education, religion, ethnic community and nationality (Kotler et al, 2005, p.230). A customer's needs, wants, and usage rates often vary with demographic variables. Demographic variables are also easier to measure (e.g. from statistics, governments sources) than other variables (Kotler et al, 2005, p.230). For such reasons, this is a popular form of market segmentation implemented by marketers.

Demographic segmentation can prove particularly useful in the banking sector. Banking needs are closely associated with age, income, family life cycle, family size, ethnicity, and religion. For example, research reveals that different ethnic communities have different banking preferences, which can be satisfied by banks through the introduction of different and tailored banking products. (Shanmuganathan et al, 2003). Further, individuals belonging to different occupation groups (e.g. self employed, professionals, semi-professionals) have different banking needs and banking habits, which require different banking products.

Many countries have introduced the Islamic banking system to effectively serve Islamic customers. Research reveals that Islamic banking has become increasingly



successful. This banking system has not only been developed in Islamic countries, but also in developed countries, such as the United Kingdom (UK) and France (Mansour, Abdelhamid, Masood, and Niazi, 2010, pp185-199).

Due to technological advancement, banks can use different channels to provide services to customers, including an automated teller machine (ATM), electronic banking and telephone banking. These services are commonly referred to as a 'virtual bank' or 'non branch bank'. Research also reveals that demographic factors are associated with the adaptation of banking channels (Wan, Chung Leung Luk, & Chow 2005).

Psychographic segmentation

Psychographic segmentation involves dividing customers based on socioeconomic status, life style or personality characteristics. Socioeconomic status is based on household social standing, income, educational levels and occupation (Kotler, et al., 2005, p.235). Socioeconomic factors have a significant bearing on key financial decisions, such as savings, investment and borrowing, and can therefore play a key role in segmenting a market.

Life style demonstrates an individual's pattern of living, as expressed through their activities, interests and opinions (Pride & Ferrell, 2013, p.130). Personality denotes an individual's distinguishing psychological characteristics that lead to relatively consistent and lasting responses to his or her own environment (Kotler, et al 2005, p.171). Life style and personality both have an influence on financial needs and spending habits, which can lead to the successful implementation of different banking products.

Behavioural segmentation

Behavioural segmentation involves segmenting a market based on customers' knowledge of the good or service, their attitude towards and how they use and respond to it (Kotler et al, 2005, p.235).

Benefit segmentation

Benefit segmentation involves segmenting the market according to the benefits anticipated by customers from a good or service (Kotler et al, 2005, p.236). Marketers need to analyse and response to the different benefits that customers expect from a good or service. Often, customers can expect different benefits from the same good or service.

Benefit segmentation can be used to segment bank customers. Bank customers seek different benefits, of which there are three main categories:

- 1) Security orientated the fundamental benefit of any bank is to provide security for its customers' funds.



- 2) Task-orientated customers place emphasis on the bank's professionalism, and value the speed, accuracy and efficiency of transactions.
- 3) Interaction-orientated customers who value relationships between themselves and the bank; these customers' behaviour is influenced by factors such as how banks manage their portfolios, credit facilities and banking products they offer and the variety of services offered by the bank. (Erdner&Talaha, 2005).

Hence, it is arguable that banks can introduce different products to cater for the varying benefits expected by these customers.

Requirements for effective segmentation

To ensure that market segmentation is effective, it is important to ensure, that an appropriate segmentation variable is selected. Segments need to be evaluated against a set criteria to ensure that market segmentation is effective. The following four criteria can be used for evaluation.

- ❖ **Measurability** the ease at which the market is measurable in terms of size, profits and purchasing power.
- ❖ **Accessibility** the ease at which marketers are able to reach the segment and serve its customers.
- ❖ **Substantiality** the ease at which a market segment is attractive; a market segment must be reasonably large or with adequate sales and profits to justify serving that market.
- ❖ **Actionability** the ease at which an effective program can be designed to attract and serve a given market segment (Kotler et al, 2005, p.240).

Evaluating Segments

The analysis of effective segmentation helps marketers identify potential segments for marketing activities. It is important to evaluate all these potential segments, in order to select the target market.

Kotler et al (2005, p.241) outlines three factors that can be used to evaluate market segments.

1. **Segment size and growth** in order to select an attractive segment, organisations need to collect and analyse various data about all the potential segments; this data includes the size of segments, projected growth rates, sales volumes, and expected profit margins.
2. **Segment structural attractiveness** analyse major structural factors, current and potential competitors, availability of substitute products and the bargaining power of buyers and sellers.
3. **Company objectives and resource** marketers must consider the long term objectives and resources of the company, and whether the market segment fits with the company's objectives and resources to justify penetrating and successfully competing in this segment.

Based on the above evaluation, marketers can choose one or more segments to penetrate, which then become the target market for the particular good or service. Once the target market is selected, the company must utilise product positioning for the selected target market and develop a marketing mix for the target market.

Conclusion

Consumers' needs and wants are shaped by many factors. As such, it is no longer possible to satisfy the entire customers within a market with a single good or service, giving increasing importance to the concept of market segmentation. A successful marketing strategy should be underpinned by effective market segmentation. Marketers must clearly define their market and conduct market research to identify the appropriate base and variables to segment the market. Following evaluation of these segments, relevant segment(s) must be selected for marketing activities, which form the target market. The final step involves the use of product positioning and development of a marketing mix. This ensures that customers' needs and wants are effectively satisfied and that customer satisfaction is maximised.

Reference:

Erdner, K & Talha, HD (2005). 'American consumers' attitudes towards commercial banks : A comparison of local and national bank customers by use of geodemographic segmentation', *The International Journal of Bank Marketing*, vol.23, no.1, pp 73-89.

Fripp, G (2012). *Market Segmentation Study Guide*, Australia.

Kim, T & Lee, HY 2011, 'External Validity of Market Segmentation Methods', *European Journal of Marketing*, vol.45, no.1/2, pp 153-169.

Kotler, P, Adam, S, Denize, S & Armstrong, G (2005). *Principles of Marketing*, 4th edn. Pearson Education, Australia.

Lamb, CW, Hair, JF, McDaniel, C, Summers, J & Gardiner, M (2009). *Marketing*, 2nd edn. Cengage Learning Australia, Victoria.

Mansour, W, Abdelhamid, MB, Masood, O & Niazi, GSK (2010). 'Islamic Banking and Customers' Preferences: the case of the UK', *Qualitative Research in Financial Markets*, vol.2, no.3, pp.185-199.



Pride, WM, & Ferrell, OC (2013). Foundations of Marketing, 5th edn. South-Western Cengage Learning, USA.

Sally, D & Lyndon, S (1997). 'A program for implementing a market segmentation'. The Journal of Business and Industrial Marketing vol 12, no. 1, pp 51-65.

Shanmuganathan, P, Dhaliwal, S, Stone, M & Foss, B (2003). "Does Ethnic Focus Change How Banks Should Implement Customer Relationship Management", Journal of Financial Services Marketing, vol. 8, no. 1, pp 49-62.

Wan, WN, Luk, CL, Chow, CWC 2005, 'Customers Adoption of Banking Channels in Hong Kong', The International Journal of Bank Marketing, vol. 23, no. 2/3, pp. 255-272.

20 poorest countries in the world . Available from: <<http://www.theRichest.com> >. [6 September 2014].

.1. நண்பரே, வானத்தில் பறந்து கொண்டிருந்த ஒரு பறவை தன் மலத்தை என் கண்ணில் சொட்டச் செய்து விட்டது. நான் கவலையடையவில்லை, நான் அழவில்லை, நான் மகிழ்ச்சியாகவே இருந்தேன்.
ஏனெனில், பசுக்கள் வானில் பறப்பதில்லை.

1. The best things in life are free. The second best are very expensive - Coco Chanel
2. Keep your eyes on the stars, and your feet on the ground - Theodore Roosevelt
3. There comes a point when a dream becomes reality and reality becomes a dream - Frances Farmer
4. Do not let what you cannot do interfere with what you can do - John Wooden

Young's Cheques
by
Henry Zimmerman, B.A., LL.B.,

Barrister and Solicitor, Supreme Court of Victoria -Senior Lecturer in Law, Faculty of Business, Swinburn College of Technology, Formerly Solicitor with The State Bank of Victoria.

(Courtesy - Journal of the Institute of Bankers of Sri Lanka volume 3 No 2 July to December 1983)

Contents

1. Relationship of Banker and Customer
2. Effect of Carelessness by the Customer
3. The Banker's Position with a Forgery.
4. A BANKER'S OBLIGATION TO HONOUR CHEQUE
- 5 Availability of Funds.
- 6 Cheque must be Drawn in Proper Form
- 7 Form of Cheque
- 8 Amount of a Cheque
- 9 Alterations in Cheques
- 10 Dates on Cheques
- 11 Ante - dated Cheques
- 12 Post-dated Cheques
- 13 Mutilated Cheques
- 14 Return of Customer's Cheques
- 15 Statutory or Legal Duty to Refuse Payment
- 16 Time Allowed in which to Return Unpaid Cheques
- 17 Cheques Presented through the Clearing House
- 18 Cheque Presented by Post Direct to the Paying Banker
- 19 Cheques Presented over the Counter for Encashment
- 20 Where Payee and Drawer are Customers of the Same Bank
- 21 Time when a Cheque is Paid

THE PAYING BANKER

THE expression "Paying Banker" is the name given to the banker to whom a cheque is addressed by the drawer, and who pays the cheque either to the presenter, over the counter, or to another banker, known as a "Collecting Banker", who is collecting the proceeds.

Among the many services which a banker renders to his customers, and in these days their number is legion, the payment of cheques play an important part. However, the honouring of a customer's cheques is more than a service. It is a duty which is imposed upon a banker by the implied terms of the contract entered into between the banker and customer at the time of opening the account.

Relationship of Banker and Customer

It is commonly thought that when a customer pays money into his account this money remains the property of the customer and that the banker holds it for his customer in some fiduciary capacity. *Legally, this is not the case.* The moment a customer pays in money for his account, that money becomes the property of the banker to employ and use it as he pleases. If this were not so, the banker, to be sure of his position, would be compelled to place the money in his vaults and his source of profit, which arises from the employment of the funds in his hands, would disappear. Actually the money belongs to the banker, and the relationship which is automatically established between banker and customer when the account is opened, is that of debtor and creditor with the super-added obligation imposed on the banker that he will honour his customer's cheques to the extent of the customer's credit balance provided there is no legal reason to preclude him from doing so. This relationship of banker and customer was first expounded more than a century ago in *Foley v. Hill* 1848. In a more recent case, *Joachimson v. Swiss Bank Corporation* 1921, the court gave a valuable summary of the mutual relations of banker and customer in the following words.

"The bank undertakes to receive money and to collect bills for its customer's account. The proceeds so received are not to be held in trust for the customer, but the bank borrows the proceeds and undertakes to repay them. The promise to pay is to repay at the branch of the bank where the account is kept and during banking hours. It includes a promise to pay any part of the amount due, against the written order of the customer addressed to the bank at the branch, and as such written orders may be outstanding in the ordinary course of business for two or three days, it is a term of the contract that the bank will not cease to do business with the customer except upon reasonable notice. The customer on his part undertakes to exercise reasonable care in executing his written orders so as not to mislead the bank or to facilitate forgery. I think it is necessarily a term of such contract that the bank is not liable to pay the customer the full amount of his balance until he demands payment from the bank at the branch at which the current account is kept".

These words sum up the whole duty of a banker towards his customer in respect of the fundamental debtor and creditor relationship. It should be remembered in this connection that rights and duties are reciprocal - the duties under which the banker labours are the rights of the customer, and conversely the banker's rights will be found in the duties by which the customer is bound. The customer is not free from responsibility. The banker is bound to pay his cheques,



but the customer is also bound to see that his mandate to the banker, as contained in the cheque, is clear and free from ambiguity. The customer must not be careless in the matter of drawing his cheques. If, he is, and a fraud is committed by which the banker makes a loss, the banker will be able to look to the customer for reimbursement as will be seen later on.

Effect of Carelessness by the Customer

The most common form of carelessness in filling up cheques is to leave spaces before or between the amount expressed in words. Thus any fraudulent person, into whose hands the cheque may come, is provided with an opportunity to raise the amount of the cheque so that the alteration is not apparent to the paying banker. It is equitable that any loss which may arise as a result of such carelessness should fall on the customer and not on the banker. In an attempt to protect such customer against themselves, banks have their cheque forms printed to include the words "the sum of" in the hope that customers will commence writing the amount in words immediately thereafter.

This form of carelessness is by no means a recent development, as we find examples of it as long ago as 1827 in the case of *Young v. Grote*, and later in the *Macmillan* case 1918.

In the latter case, it was made quite clear that a duty is imposed upon the customer to see that the cheques drawn upon a banker are properly drawn, when it was said :

"It is beyond dispute that the customer is bound to exercise reasonable care in drawing the cheque to prevent the banker being misled. If he draws the cheque in a manner which facilitates fraud, he is guilty of a breach of duty as between himself and the banker, and he will be responsible to the banker for any loss sustained by the banker as a natural and direct consequence of this breach of duty"

"It has often been said that no one is bound to anticipate the commission of a crime, and that to take advantage of blank spaces left in a cheque for the purpose of increasing the amount is forgery, which the customer is not bound to guard against. I am unable to accept any such proposition without a very great qualification. As the customer and the banker are under contractual relation in this matter, it is obvious that in drawing a cheque the customer is bound to take usual and reasonable precautions to prevent forgery. Crime is indeed a serious matter, but everyone knows that crime is not uncommon. If a cheque is drawn in such a way as to facilitate or almost to invite an increase in the amount by forgery if the cheque should get into the hands of dishonest person, forgery is not a remote but a natural consequence of negligence of this description".

The Banker's Position with a Forgery.

If a banker pays a cheque upon which the drawer's signature has been forged or the amount fraudulently altered, his position is not a happy one. In the first case, he has no



statutory protection at all, but in the second, he may be able to recover the amount by which the cheque has been raised from his customer, if there has been contributory negligence on the part of the customer.

With regard to payment of a cheque on which the drawer's signature has been forged, it should be noted that negligence has nothing to do with the matter - it is a question of breaking the contract to repay against the customer's written order. Many bankers no doubt, will have seen forgeries which are so perfect that the exercise of the utmost care would not have detected them. where the drawer's signature is forged and the banker pays the cheque, then the banker will, in normal circumstances, be liable to refund the amount to his customer. The qualifying words "in normal circumstances" are added in view of the case *Green wood v. Martins Bank Ltd. 1933*, in which a husband did not disclose to the bank that his wife had forged certain cheques on his account until after her death. The husband sought to recover the amount of the forged cheques from the bank, but failed, for the reason that by not informing the bank earlier, he had deprived it of recourse to the person who committed the forgeries. In this case the doctrine of estoppel was invoked against the customer who by his silence prevented the bank from springing an action against the forger. (for practical purposes estoppel arises where one party by his acts or words leads another party to believe that a certain state of affairs exists)

Where a person is aware or has reasonable grounds for suspecting that his signature has been forged on cheques, he must advise his banker, otherwise if a loss occurs by payment of the cheques, he may be estopped from setting up the forgery. This does not mean, however, that a banker has a ready way out of trouble if he pays a forged cheque. Actually the cases where estoppel has been successfully set up are few

If cheques are wrongly debited to a customer's account, the customer can demand that his balance be restored, even if he has received his statement from the bank and has had an opportunity of verifying the details.

It should be noted that where a customer has received his pass- book or statement and raised no query thereon, this does not mean that he condones the forgeries, for as the law at present stands, receipt of the pass-book or statement and its return without comment cannot be taken to mean that the customer has adopted the entries stated therein as his own.

It is sometimes thought that a banker cannot charge a cheque, which is a forgery, to his customer's account because the banker should know the signature of his customer and that **his negligence in not detecting the forgery prevents him from debiting the account**. The true reason, as was pointed out in the case *River Plate Bank v. Bank of Liverpool 1896*, is that the banker cannot charge his customer with moneys paid away **with out his mandate or authority**.



A BANKER'S OBLIGATION TO HONOUR CHEQUE

Earlier we saw that the relationship between banker and customer was that of debtor and creditor with an added obligation, so far as the banker was concerned, to honour his customers' cheques subject to certain conditions.

These conditions will be considered in detail in the following pages. Some of them may now be stated as follows: (1) There must be funds available : (2) The cheque must be drawn in proper form: (3) There must be no legal bar, that is no legal reason justifying a refusal to pay: (4) There is no countermand of payment.

Availability of Funds.

The customer must have an account with a credit balance or an arrangement for an overdraft which would not be exceeded by the payment of any cheque. As regards the sufficiency of the balance, the amount must be sufficient to pay the full amount of the cheque. The banker is under no obligation to pay part of a cheque, and, in the absence of an arrangement to the contrary, a customer is not entitled to have a cheque paid if the funds in the account are insufficient. A cheque is an order to pay money, addressed to a banker, and nothing more. Therefore the payee has no right of action against the banker if the cheque is returned unpaid.

Where a customer keeps accounts at various branches of a bank, each with a credit balance, he is only entitled to draw to the extent of the available balance at the branch upon which his cheque is drawn. A banker, before returning a cheque unpaid, is not bound to make inquiries as to whether or not the customer has funds available at another branch, or whether credits have been paid in at other branches and not yet received.

As to the availability of the balance, the banker must be allowed a reasonable time to clear cheques paid in for collection, and he must have time to post credit in the account. For example, money which is being paid in to one teller cannot be regarded as immediately available for the payment of a cheque which is being presented to another teller for payment. A reasonable time must be allowed for credits to be posted to the ledger. What would constitute a reasonable time will depend upon the circumstances of the case. In a South African case, *Witbank District Coal Agency v. Barclays Bank 1928*, it was held that an interval of one and a quarter hours was sufficient. (of course, where the delayed posting system is in operation a longer time would be necessary)

Cheques presented for payment should be paid in the order in which they are presented. Where several cheques for different amounts are presented at the same time and funds will not permit payment of them all, the banker would be justified in paying the larger

cheques so as to cause as little damage as possible to his customer's credit. Where two cheques for identical amounts are presented for payment and the balance of the account is sufficient to pay only one, pay the first one issued. Where a customer has more than one account at a branch, in the same right, the banker would, in the absence of any agreement to the contrary, be justified in paying a cheque against the combined balance. He should notify his customer of this action.

Cheque must be Drawn in Proper Form.

When a cheque is presented for payment, the banker must see that it is in proper form and free from ambiguity. The mandate must be signed by the drawer or his authorized agent. We saw earlier that a customer must not issue cheques leaving spaces which facilitate the raising of the original amount of the cheques. A drawer would have no legal redress against the paying bank, where he signed a cheque with the space for the amount in words left blank, only the figures being inserted, and the amount of the cheque was fraudulently raised, the larger amount being paid.

If a customer signs a cheque in blank leaving a clerk to fill in the amounts, it has been held that he is bound by the instrument, as completed by his agent, to a Holder in Due Course, provided the cheque is not marked "not negotiable". On this point SIR JOHN PAGET has said:

"If a banker elects to pay on an ambiguous mandate and does so on a reasonable misinterpretation of its meaning, he may set up that the misleading him by the customer, disentitled the customer to complain, or he may rely on the recognized rule that an agent cannot be made liable who has adopted a reasonable course in the face of ambiguity in the principal's instruction whether such ambiguity arise from the method of expression or the medium of communication".

Before paying his customer's cheque the banker must ask himself certain questions. Does the signature on the cheque purport to be the one which the customer has authorized the banker to honour, and is it genuine? Has the cheque been altered since it was issued? If it is payable to order, is the endorsement in proper form? Has payment been stopped? Has the banker received notice of the death of the drawer? Or has the banker received notice of any other disability, such as lunacy or bankruptcy? Has the banker been served with a garnishee order or other order prohibiting payment? Is there sufficient money in the account? Is the date on the cheque in order? Is it post-dated or ante-dated? Answers to all these questions should be considered before payment of the cheque is made.

Form of Cheque

According to the Bills of Exchange Act one of the requisites of a valid bill (a cheque is a bill of exchange drawn on a banker and payable on demand) is that it should be in writing. According to the Act, writing includes printing and type-writing. It may be written in pencil, although, for obvious reasons, this practice is discouraged by bankers. A cheque written in ordinary pencil would not usually be paid without reference to the drawer, as the banker cannot tell whether or not it has been altered. Cheques written in indelible pencil, although discouraged by bankers, are generally paid if otherwise in order.

Amount of a Cheque

The amount of a cheque must be a sum certain in money. As a rule the amount is usually written in words in the body of the cheque and, in most cheque forms, the figures appear on the right hand side, opposite or just under the words. However, if the amount payable were only shown once on the cheque, this would be sufficient under certain circumstances. The Bills of Exchange Act does not specifically say that the amount must be stated in words and in figures. Actually many firms and banks now use a special cheque writing machine which writes the amount in figures only, e.g. "Exactly £130.55" in bold type which would be difficult to alter in any way

The Bills of Exchange Act implies that where the amount is stated in words and in figure and there is a discrepancy between the sum payable in words and that expressed in figures, then it is the amount expressed in words which is the amount legally payable. The insertion of the amount in words in the body of a cheque in the case of a written cheque is a safe guard to bankers and others against fraudulent alteration.

In practice, a banker rarely pays the amount in words if it is the larger amount. Such cheques are usually returned marked "Amounts differ", although some bankers will pay the amount in words if it is less than the amount stated in figures.

Customers frequently make mistakes when drawing cheques, but it is a good idea not to refuse payment if the drawer's intention is plain on the face of the cheque. For example, the omission of one of the words "pounds", "shilling" or "pence" is not sufficient to invalidate the cheque if the amount agrees with the amount in figures. (Phillips v. Tanner 1833) The omission of the words "dollars" and "cents" would have the same result. Thus a cheque drawn for "twenty six forty-five cents" or 'twenty-six 45 cents" may reasonably be paid if the amount in figures is given at £26-45, as the omission is only a clerical error.



Alterations in Cheques.

As regards alterations in cheques, the paying banker should require the signature of the drawer to confirm the alteration rather than initials, as the latter can easily be forged. However, it is the practice of bankers to pay where the alteration is initialled only. Where a bank pays a cheque which has been materially altered without the consent of the drawer, he runs the risk of being unable to debit his customer because the instrument would be considered void.

By virtue of the Bills of Exchange Act, any alteration of the date, sum payable, place of payment, or crossing on the face of a cheque is material and should be confirmed by the drawer. This list is not exhaustive, other alteration include alteration to payee's name, deletion of the word "order" and the substitution of the word "bearer". Actually any alteration which has the effect of varying the terms of the cheque must from its nature be material.

If a cheque is altered after it leaves the hands of the drawer, without his permission (additions permitted by the Act excepted), it can be disowned by the drawer and if paid by the banker it cannot be debited to the drawer's account. if the alteration is apparent and the banker pays, the latter have to stand the loss, just as he will if the alteration is non-apparent, provided, of course, that the drawer used due care when drawing the cheque. Where the alteration is non-apparent, however, and it can be shown that the drawer was careless in drawing the cheque, then he will suffer any loss occasioned by the alteration.

Dates on Cheques.

By the Bills of Exchange Act, a cheque is not invalid because of the omission of the date. The date is not a material part of a cheque - that is to say, it is not essential for its validity. The date of issue may be proved by parole evidence. While an undated cheque may be valid for the purposes of negotiation from one person to another the position would be different where such a cheque is presented for payment and discharge. In practice, no banker should pay an undated cheque, and there are judicial grounds for refusing to pay (*Griffiths v. Dalton* 1940).

Although a lawful holder has authority to insert a date, it is not the banker's duty to advise the holder to do so. The object of returning an un-dated cheque is to protect the customer, for although he may have signed the cheque he may not have wished it to be issued and paid.

It should be noted that an alteration of the date is a material alteration and requires the drawer's confirmation. The difference between the insertion of an omitted date, and the alteration of a date on a cheque should be noted. The Act permits a lawful holder to insert a date, but requires all parties to agree to an alteration, as the alteration to the date is material and cheque should bear evidence that the drawer approves of the alteration. Although the date is



not essential to the validity of a cheque, the date is important to a holder in certain circumstances. For example, according to the Bills of Exchange Act, "When an overdue cheque is negotiated it can only be negotiated subject to any defect of title affecting it at maturity, and thenceforward no person who takes it can acquire or give a better title than that which the person from whom he took it had. "A cheque would be overdue for the purposes of negotiation when it has been in circulation for an unreasonable length of time. What constitutes "an unreasonable length of time" for this purpose is a question of fact. Sir John Paget suggests that in the absence of special circumstances, 10 to 14 days would probably be held to be the limit.

An overdue cheque ceases to be a negotiable instrument and can only be transferred subject to any defect of title.

Thus any person taking an overdue cheque gets and gives precisely the same title as his transferor- that is to say, he takes the cheque subject to equities, and is in the same position as if the cheque were crossed and marked "not negotiable". It is necessary to distinguish between a cheque that is overdue for the purposes of transfer and one that is "stale" for the purposes of payment. This latter term refers to a cheque bearing a date 6 months previously.

Ante - dated Cheques.

An ante-dated cheque is one which is dated prior to the date on which it was issued. For example, a cheque issued on the 1st July, 1974, but dated 1st July, 1973, would be ante-dated. Although such a cheque is not invalid it is the practice of bankers to refuse payment of a cheque bearing a date six months prior to the date of presentment for payment. The reason for returning such cheques is to give the drawer the opportunity to confirm that he still wishes payments to be made.

Although a banker may refuse to pay a cheque which has been outstanding 6 months or more, the drawer is not discharged from liability on it until a period of six years from the date of issue has elapsed.

Some bankers, rather than return an antedated cheque, will pay the cheque and have the date confirmed by the drawer. This is often done at the beginning of a new year when customers inadvertently insert the wrong year on their cheques.

Post-dated Cheques.

A post-dated cheque is one dated later than the date of issue. By the Bills of Exchange Act, "a bill is not invalid by reason only that it is post dated". A post-dated cheque is, therefore, a legal instrument and can be negotiated as soon as it is drawn. However, a banker is not entitled to pay a post-dated cheque before the date it bears.



The main reason for this is that a post-dated cheque must not be paid by the drawee banker or debited to the drawer's account until the date shown thereon arrives. Should a banker pay a cheque before the date shown on the instrument he will be liable for any consequences that may ensue-as, for example, where the customer stopped payment before the date of the cheque. Furthermore, payment of a post-dated cheque may entail dishonour of a regular cheque, which is subsequently presented, in which case an action for damages to his customer's account may lie against the banker. In such an event the banker would be virtually disobeying his customer's mandate.

Where a banker on whom a post-dated cheque is drawn pays it by mistake, and its payment is stopped before the date arrives, Sir John Paget has expressed the opinion that the banker could not debit the cheque to the drawer's account and that he is not entitled to the position of a holder in due course and could not sue his customer.

If a cheque is dated on a Sunday it should not be paid until the following business day.

Although a post-dated cheque is recognized by the Bills of Exchange Act as a valid instrument, it is not payable on demand. Actually it is a bill payable at a determinable future time, and as such would be subject to ad valorem duty.

In practice, however, it would appear that post dated cheques are often accepted by traders and presented for payment on their due date.

Mutilated Cheques.

If a cheque bears evidence of having been torn, as though to cancel it, payment should be refused. If, however, the mutilation is confirmed by the signature of the drawer or by the collecting banker that the cheque was accidentally torn by him, the paying banker usually accepts such explanation and will pay the cheque. An unconfirmed mutilation is not generally accepted.

Return of Customer's Cheques.

Earlier we stated that the banker was under an obligation to pay his customer's cheques to the extent of such customer's credit balance or the extent of any overdraft accommodation, provided there was no legal reason or excuse to the contrary. While it is the primary duty of a banker to honour his customer's cheques, the banker may be precluded from carrying out that duty on the happening of certain circumstances. In other words, his authority to pay cheques and charge the customer's account will be determined.

Before considering these various circumstances, we shall deal with other points arising out of the return of a customer's cheque.



Firstly, the wrongful dishonour of a customer's cheque could prove a costly business for a banker, for such an event will give the drawer a right of action for breach of contract, which, if proved, may result in an award of damages against the bank. Damages in some cases in the past have been substantial and in the case of traders or businessmen this is understandable, because the return of cheques drawn by these parties with answers indicating lack of funds may well have serious results for the drawers of the cheques. In recent years, however, there has been a tendency in the case of private individuals to award nominal damages only, unless special damages are proved. If it is necessary to return a customer's cheque, care should be taken to put an answer on the cheque which, with due regard to the facts of the case, is least liable to damage the customer's credit.

Secondly, while on the subject of unpaid cheques, it is interesting to note that there is nothing in the Bills of Exchange Act or other enactment that requires any unpaid cheque to have on it in writing the reason for dishonour. Of course the rules of the Clearing House require the reason to be stated on any returns passing through the exchanges.

As regards cheques presented over the counter, there is no legal obligation on the drawee banker to write an answer on an unpaid cheque, but it is in his interests to give an answer, so as to avoid any subsequent controversy as to what in fact was the reason for non-payment. However, it should be noted that writing of an answer on an unpaid cheque would be very definite notice to any subsequent party of previous dishonour.

Statutory or Legal Duty to Refuse Payment.

We will now deal with the occasions where a banker is under a statutory or other legal duty to refuse payment or where for his own protection he finds it incumbent to do so.

The Bills of Exchange Act provides that "the duty and authority of a banker to pay a cheque drawn on him by his customer are determined by: (a) Countermand of payment, (b) notice of the customer's death".

It should be noted that these are by no means the only occasions when a banker is released from his contractual duty to honour his customer's cheques - the other cases will be dealt with in their turn.

With regard to countermand of payment, the drawer's right to stop payment of a cheque exists right up to the last moment when payment must be made or refused by the banker. For example, where a banker has up to the close of business on the day of presentation at the Branch to pay or return a cheque, the drawer may exercise his right to stop payment up to that time. The cheque would not be considered paid until the last moment when the banker could return it, even though it may have been debited to the drawer's account. In such case the drawer has the right to countermand payment up to the bank's closing time, but in certain cases



where payment has been advised to the presenting banker (such as special presentation, or fate required by telephone, telegram or post), or any other party, payment is irrevocable as soon as that advice is given, and thereafter the drawer would have no right to stop payment.

Time Allowed in which to Return Unpaid Cheques

The time available to a paying banker depends on the circumstances of each case as to how and when the cheque is presented, and on current banking practice. The legal position where both the collecting and the paying banker are in the same town is that an unpaid cheque, unless the local rule is to the contrary, should be returned so as to reach the presenting banker on the day following receipt by the drawee bank. Where, however, a cheque is presented by post direct to the paying banker and is unpaid, it must be returned, to the presenting banker, not later than the day following receipt, or if there is no post on that day, then by the next available post. While this is the legal position it is often varied by the custom and practice of bankers in connection with the local and central clearings, the rules of which must be strictly followed, otherwise the banker may suffer liability.

Cheques Presented through the Clearing House.

Where a cheque is presented through the Clearing House the banker is subject to its rules which are co-ordinated by agreement between the banks, so as to provide a uniform method of procedure, Usually a limited time is allowed in which unpaid cheques must be returned. The cheques may be returned through the Clearing House or direct to the presenting banker.

If a cheque is not returned by the paying banker within the time specified, the presenting banker can regard it as paid, and could refuse to accept it after the expiration of the time laid down under the Clearing House rules.

Cheque Presented by Post Direct to the Paying Banker.

Where a collecting banker presents a cheque by post direct to the paying banker for payment, the latter need not legally return the cheque until the day following receipt. However, it is the practice of bankers to return the unpaid cheque on the day of presentation.

Cheques Presented over the Counter for Encashment.

Where an open cheque is presented for payment over the counter of the drawee bank, the holder is entitled to payment or an answer immediately. Such a cheque is payable on demand and the banker is not entitled to hold it until the close of business.

Where Payee and Drawer are Customers of the Same Bank.

Where a customer pays in to his account a cheque drawn on the same branch, the banker collects the cheque as agent of the customer paying it in and as such could legally hold it over until the close of business on the following day if funds were insufficient to meet it.



In practice, however, such a cheque would usually, in the absence of other circumstances, e.g- deferred posting, be paid or returned on the day of receipt. Of course, if the customer at the time of paying in the cheque asks for and is given an affirmative answer, the cheque would be treated as paid and thereafter the drawer has no right to countermand payment.

Time when a Cheque is Paid.

The time when a cheque is paid is that point of time in the process of clearance at which the drawee, banker's express or implied intimation that the cheque is paid cannot be withdrawn - that is to say, the time after which his right to send it back either by virtue of the Clearing House rules or other rules has expired (*Re Hone* 1950). It is sometimes thought that a cheque is paid at that point of time when it passes through the Clearing House, but this is not the case.

Contd....

1. What you get by achieving your goals is not as important as what you become by achieving your goals - Johann Wolfgang von Goethe.



TRUST RECEIPTS

A Trust Receipt is a document used by a Consignee to obtain facilities from an approved credit agency for the following purposes:-

1. For importation of goods
2. To purchase goods for exportation
3. To purchase goods for local market

Based on the above requirements there are three kinds of Trust Receipts.

1. Trust Receipt for imported goods
2. Trust Receipt for exportation
3. Inland Trust Receipts

Trust Receipts are operative by the Trust Receipt Ordinance No. 12 of 1947 amended by Act No. 13 of 1990, which imposes Director's liability and Act No. 14 of 1990, which deals with the Inland Trust Receipts.

Section 5 of the Ordinance defines what an '**Approved Credit Agency**' is.

This is a short - term facility usually (90 or 120 or 180 days) and granted only to the **Consignee who are trustworthy**. Consignee is bound to the credit agency by executing a Trust Receipt, which lays down terms and conditions and is registered at the **relevant Land Registry** of the area where goods are stored as per the Registration of documents Ordinance treating as a Bill of Sale affecting the goods. Goods have to be properly described in the appropriate place of the Trust Receipt in a manner that goods could be identified at a later stage.

The Consignee further undertakes to insure all goods against all insurable risks to their **full insurable value** in the name of the credit agency.

When granting the facility the goods are held in trust for the **credit agency**. Though the goods as imported by the consignee documents of title to the goods is given to the Bank and then the consignee takes the documents from the Bank and collects goods and are held on trust. In other words Bank is the owner of the goods and

it is given to the consignee on Trust. Possession of goods lie with the borrower and the ownership rests with the credit agency. Default in payment of the facility and subsequent failure to hand over the goods which are held in trust, on demand will lead the **credit agency**, to sue the Consignee, either under the Trust Receipt Ordinance for breaching of conditions, in the Magistrate's Court, or in the District Court for recovery of dues, either under normal money recovery procedure or under Debt Recovery Legislation.

When a Trust Receipt is executed and registered at the Land Registry as a Bill of Sale, credit agency is entitled to recover its dues in the following ways:-

1. By selling the goods, if properly delivered on demand.
2. In the event of seizure of goods by any other party in execution of a decree in a Court of Law, upon making an application to that specific court seeking for an order directing that goods be delivered to the credit agency and selling by public auction.
3. In the event of insolvency of the Consignee, upon making an application to the court in which the insolvency proceedings are pending, seeking for an order directing that the goods be delivered to the credit agency and selling by public auction.

In terms of section 4 (l) (iv) of the Ordinance if any person who has executed the Trust Receipt commits a breach or fails to comply with any undertaking referred to in the Trust Receipt is guilty of an offence and shall be liable for imprisonment of either description for a period of three years or to a fine not less than the amount due by the Consignee, and not exceeding three times of the amount borrowed.

As per the amendment made by Act No.13 of 1990 section 4A has been incorporated to the Ordinance according to which when an offence is committed punishable under this Ordinance every Director of a Company, or every partner of a Firm, or each individual if an unincorporated body is also liable and shall be deemed to be guilty of the offence until they prove that such offence, was committed without their knowledge, or that he exercised due diligence to prevent the commission of the offence. It may be noted that since a company is not physically punishable the Directors have been made liable.

In civil cases the proof required is on the basis of 'balance of probability' i.e word against word and whom to believe. In criminal cases, the proof should be 'beyond reasonable doubt'. i.e there should be no doubt about the offence in the mind of a reasonable prudent person. In criminal cases the standard of proof is very high. Same principle applies to the Trust Receipt cases filed in the Magistrate's Court.

Defence Counsel always point out the slightest deficiency in documentation in courts, and therefore the Bank has to be accurate, specific and clear in documentation.

Damayanthi Munasinghe

Senior Legal Officer

Recoveries

(Courtesy Legal News BOC Legal Department)

எமது அங்கத்தவர்களே உங்களையும் இணையத்தளத்தில் இணைத்துக் கொள்ளுங்கள்

எமது வடமாகாண வங்கி ஓய்வூதியர் சங்கத்தினால் ஆரம்பிக்கப்பட்டுள்ள www.northernbankers.com எனும் இணைய தளத்தில் உங்களைப்பற்றிய விபரங்களை பதிந்து வைத்து உலகலாவிய ரீதியில் தங்களை அறிமுகப்படுத்துவதுடன் எமது வலைப்பின்னலையும் (Network) விரிவுபடுத்த எண்ணியுள்ளோம்.

தயவு செய்து உங்கள் புகைப்படத்தினையும் (Colour) உங்களைப்பற்றிய வங்கி மற்றும் குடும்பம் சம்பந்தமான விபரங்களையும் உடனடியாக தந்துதவுமாறு அன்புடனும் அவசரத்துடனும் கேட்டுக்கொள்கிறோம்.

விபரங்களை எமது காரியாலையத்துக்கு அனுப்பி வைக்கவும்.

மலர்க்குழு

75ம் ஆண்டு நிறைவுதனில் எமது தேசத்தின் வங்கியை வாழ்த்துவோமே!

நெய்தனில் தீபத்தின் திரி சுடர்வது போன்று
வையம் வாழ்வது வரலாறு படைக்கும் மாந்தராலே
ஐயம் திரிபுற அடைந்த நற்பேறுகள் அனைத்தும்
வங்கி வாழ்வினிலும் வைர வரிகளை வரைந்த
எங்கள் மூத்த வங்கியாளர் முயற்சியின் பயனே!

அஞ்சலோட்ட நாயகராய் ஆண்டு எழுபத்தைந்து கடந்து
விஞ்சுகழ் வங்கியாய் பல்லாண்டு தரவரிசை(ல்) உயர்ந்து
தேசத்தின் வங்கியாய் திகழும் நம்வங்கித் தாய்க்கு
இந்நாள் வங்கியாளர் இணையிலா அணிகலன் அணிந்து
இன்புறும் சேவையில் இதயம் நனைந்திடும் நிச்சயமே!

வாழ்நாள் வங்கியாளர் இந்நாள் வங்கியாளர் இணைந்து
வான்வழி பறக்கவிட்ட பலூன் பறவைகள் பறந்ததை
ஈழமெங்கும் எடுத்தவர் கரம்தனில் ஆயிரம் கொடுத்து
அகமகிழ் வங்கியாளர் அனைத்து திட்டங்களும் மக்களை
அடைந்திட ஆற்றிடும் பணி இமயமாகும் சாத்தியமே!

வரலாற்று வங்கியின் வாழ்க்கைப் பாதையில் போர்மேகம்
வங்கியாளரது வரம்பில்லா சேவைக்கு வடிவம் கொடுத்து
பொறித்திட்ட பொன் எழுத்துக்களோ எண்ணில் அடங்கா
உலக மகாயுத்தமும் முப்பதாண்டு உள்நாட்டுப் போரும்
உலுக்கிய மக்கள் வாழ்வாதாரம் காத்திட்ட வங்கியன்றோ!

வங்கக் கடலில் முத்தாக விளங்கும் நம்தேசத்தின்
வங்கிக் குடும்பத்தில் முன்னோடி வங்கியாய் முதலுதித்து
தேசத்தின் வங்கியென திருநாமம் கொண்டு வலையமைப்பும்
மின்னஞ்சல் கொடுப்பனவு தங்கநகை அடைவுச் சேவையென
தன்னிகரற்ற சேவைகள் பற்பல வழங்கிடும் வங்கியன்றோ!

எதிர்காலக் கனவுகள் சுமக்கும் மக்கள் வாழ்வினில்
ஏற்றம்தரும் சேமிப்புத் திட்டங்களும் கடன் வசதிகளும்
எங்கள் வங்கியின் தூரநோக்குப் பார்வையால் துல்லியமாகி
மக்கள் மனதை வென்றிடும் நாளெலாம் சுபதினமாகிட
மாறிவரும் உலகில் வங்கித் தாயை வாழ்த்துவோமே!

திரு.எஸ்.நடராஜா
ஓய்வுநிலை வங்கி அதிகாரி.

கால தரிசனம்

**இலங்கை வங்கியின் 75வது ஆண்டு நிறைவுக் கொண்டாட்டமும்
காலதரிசன நிகழ்வும்**

**பண்டாரநாயக்க சர்வதேச மாநாட்டு மண்டபத்தில் (BMICH) இல்
நடந்தேறிய ஏழு (7) ந்மட நகழ்ச் பற்றிய ஓர் கண்ணோட்டம்.**

இலங்கை வங்கியின் 75வது ஆண்டு நிறைவைக் கொண்டாடும் முகமாக “பிரதீபா பிரபா” என்ற கலாச்சார நிகழ்வினை வங்கியின் நிரந்தர ஊழியர்களைக் கொண்டு செயற்படுத்தி அவ்வவ் மாகாணங்களின் கலாசாரங்களைப் பிரதிபலிக்கும் வகையிலும் ஊழியர்களின் திறமைகளை வெளிக்கொணரும் வகையிலும் 30.08.2014 அன்று பண்டாரநாயக்க சர்வதேச மாநாட்டு மண்டபத்தில் போட்டி நிகழ்வாக 18 குழுக்கள் பங்குபற்றின.

வடமாகாணத்தைச் சேர்ந்த பெரும்பாலான கிளைகளின் நிரந்தர ஊழியர்கள் 44 பேரின் பங்குபற்றலோடு காலதரிசனம் எனும் நிகழ்வு மேடையேற்றப்பட்டது. மேடையேற்றப்பட்ட நிகழ்வுகளில் அரங்கில் இருந்தவர்களின் அமோக வரவேற்பை பெற்ற நிகழ்வாகவும் இது அமைந்தது.

இலங்கை வங்கி வட மாகாணத்தில் விவசாயம், மீன்பிடி எனும் இரு துறைகளிலும் நிகழ்ந்து கொண்டிருந்த “கந்து வட்டி” மற்றும் மீற்றர் வட்டி எனும் அதிசூடிய வட்டி அறவீட்டாளர்களை அருகச்செய்து, விவசாயிகட்கும் மீன்பிடியாளர்கட்கும் அவர்களுக்கு உகந்த வகையில் வங்கி வசதிகளை வழங்கி, அவர்களை வளம் பெறச் செய்தது, என்ற செய்தியினையும் இலங்கைத் தேசத்தின் சகல இனத்தவரும் ஒன்றிணைந்து நாட்டை வளம்படுத்துகின்ற செயற்பாட்டில், 75 வருட வரலாற்று பெருமை மிக்க எம் வங்கியும் பிரதான பங்கு வகிக்கின்றதென்பதனை சமிக்ஞைகள் மூலமாகவும் நாடகத்தில் பயன்படுத்தப்பட்ட பொருட்கள் மூலமாகவும் கலைகளின் நளிணங்கள் ஊடாகவும் எம்மவர்கள் வெளிப்படுத்தி நின்றார்கள் என்றால் அது மிகையாகாது. இத்தனை கருப்பொருட்களையும் மையமாகக் கொண்ட இக் “கால தரிசனம்” நிகழ்வின் கால அளவு வெறும் ஏழே நிமிடங்களாகும்.

செய்தியாளர்
திரு. K.சிவஞானசுந்தரம்
முகாமையாளர்,
இலங்கை வங்கி,
கிளிநொச்சி.

Our sincere thanks to...

- ❖ The A.G.M (NP) Mr.B.Nanthakumar for
 - a. Sending the blessing message.
 - b. Showing keen interest towards the pensioners, especially organizing the '**Pioneers' day**' in a fitting & felicitating manner on the 19th Aug 2014 in every Branch under his perview with the leadership of the respective managers.
- ❖ Our subsidiary institution **ceybank unit trust** for assisting us financially by way of their advertisement and its cerimonial opening of the Jaffna Branch too, which is going to coincide with the release this magazine.
- ❖ Our special thanks to Mr.K.P.Anandanadesan the A.G.M (EP) and Mr. Roy Jeyakumar the manager City Branch BOC Vavuniya for distributing and Disseminating our messages through our magazines in Eastern Province and Wannu District.
- ❖ All our committee members, Area co-ordinators and the Editorial committee members for their untiring support.
- ❖ The branch Managers and staff who have send us various photo graphs of events to be included in this magazine.
- ❖ The "Gruru Printers" Thirunelvely for providing their continuous service by printing the magazines in time.

Thanking to all of you who have directly or indirectly involving in our activities.

