True Credits Private Limited

ਵਿਆਜ ਦਰ ਪਾਲਿਸੀ

ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਨੰਬਰ: TC-IRP

(ਇਸ ਪਾਲਿਸੀ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕੀਤੀ ਗਈ ਅਤੇ 17 ਨਵੰਬਰ, 2023 ਨੂੰ ਹੋਈ ਬੋਰਡ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਬੋਰਡ ਆਫ਼ ਡਾਇਰੈਕਟਰਜ਼ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਵਾਨਗੀ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਸੀ।)

ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਦੇ ਵੇਰਵੇ

ਦਸਤਾਵੇਜ	ਵੇਰਵਾ
ਸਿਰਲੇਖ	ਵਿਆਜ ਦਰ ਪਾਲਿਸੀ
ਸੰਸਕਰਣ	V0.6
ਵਰਗੀਕਰਨ	ਪਬਲਿਕ
ਵਰਣਨ	ਵਿਆਜ ਦਰਾਂ, ਪ੍ਰੋਸੈਸਿੰਗ ਅਤੇ ਹੋਰ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਪਾਲਿਸੀ
ਸਮੀਖਿਆ ਦੀ ਮਿਤੀ	17 ਨਵੰਬਰ, 2023
ਰਖਵਾਲਾ	ਕਾਨੂੰਨੀ, ਪਾਲਣਾ ਅਤੇ ਰੈਗੂਲੇਟਰੀ ਮਾਮਲੇ ਦਾ ਵਿਭਾਗ
ਇਸ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਵਾਨਗੀ ਦਿੱਤੀ ਗਈ	ਬੋਰਡ
ਮਾਲਕ	ਕਾਨੂੰਨੀ, ਪਾਲਣਾ ਅਤੇ ਰੈਗੂਲੇਟਰੀ ਮਾਮਲੇ ਦਾ ਵਿਭਾਗ

ਸੂਚਕ

ਲੜੀ ਨੰ.	ਦਸਤਾਵੇਜ	ਪੰਨਾ ਨੰ.
1.	ਭੂਮਿਕਾ	4
2	ਉਦੇਸ਼	4
3.	ਬੋਰਡ ਆਫ਼ ਡਾਇਰੈਕਟਰਜ਼ ਦੀ ਭੂਮਿਕਾ	4
4.	ਲੋਨ ਅਤੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਹੂਲਤ 'ਤੇ ਵਿਆਜ ਦਰਾਂ ਦਾ ਨਿਰਧਾਰਨ	4
5.	ਪ੍ਰੋਸੈਸਿੰਗ ਫੀਸ / ਵਚਨਬੱਧਤਾ ਫੀਸ / ਹੋਰ ਖਰਚੇ	5
6.	ਗਾਹਕ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ	5
7.	ਛੋਟ / ਖਰਚਿਆਂ ਦੀ ਕਮੀ	5
8.	ਇਸ ਪਾਲਿਸੀ ਵਿੱਚ ਸੋਧ	5

1. **ਭੂਮਿਕਾ**
   a. ਰਿਜ਼ਰਵ ਬੈਂਕ ਓਫ ਇੰਡੀਆ ("**RBI**") ਨੇ ਆਪਣੇ ਮੁੱਖ ਨਿਰਦੇਸ਼ - ਗੈਰ-ਬੈਂਕਿੰਗ ਵਿੱਤੀ ਕੰਪਨੀ - ਗੈਰ-ਪ੍ਰਣਾਲੀਗਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੈਰ-ਡਿਪਾਜ਼ਿਟ ਲੈਣ ਵਾਲੀ ਕੰਪਨੀ (ਰਿਜ਼ਰਵ ਬੈਂਕ) ਨਿਰਦੇਸ਼, 2016 ਦੁਆਰਾ ਸਾਰੇ ਗੈਰ-ਪ੍ਰਣਾਲੀਗਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੈਰ-ਡਿਪਾਜ਼ਿਟ ਲੈਣ ਵਾਲੇ NBFCsਸ ਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦਿੱਤੀ ਹੈ ਕਿ ਵਿਆਜ ਦਰਾਂ, ਪ੍ਰੋਸੈਸਿੰਗ ਫੀਸ ਅਤੇ ਹੋਰ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹੀ ਅੰਦਰੂਨੀ ਸਿਧਾਂਤ ਅਤੇ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਤਿਆਰ ਕਰੋ। RBI ਨੇ ਪਾਲਿਸੀ ਨੂੰ NBFC ਦੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਉਪਲਬਧ ਕਰਾਉਣ ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਵੀ ਕੋਈ ਬਦਲਾਅ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਨੂੰ ਅਪਡੇਟ ਕਰਨ ਦਾ ਨਿਰਦੇਸ਼ ਦਿੱਤਾ ਹੈ।
   b. ਟਰੂ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਲਿਮਟਿਡ ("**ਕੰਪਨੀ**") ਦੇ ਬੋਰਡ ਆਫ਼ ਡਾਇਰੈਕਟਰਜ਼ ਨੇ 25 ਅਕਤੂਬਰ, 2019 ਨੂੰ ਹੋਈ ਆਪਣੀ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ, ਕੰਪਨੀ 'ਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਲਗਾਏ ਗਏ RBI ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਵਿਆਜ ਦਰ ਪਾਲਿਸੀ ("**ਪਾਲਿਸੀ**") ਨੂੰ ਅਪਣਾਇਆ ਸੀ। ਇਸ ਨੂੰ ਹੁਣ ਅੰਦਰੂਨੀ ਪਾਲਿਸੀ ਆਦਿ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਣ ਲਈ ਸੋਧਿਆ ਗਿਆ ਹੈ।
   c. ਇਸ ਪਾਲਿਸੀ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਮੌਜੂਦਾ RBI ਦੇ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ, ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ, ਸਰਕੂਲਰ ਅਤੇ ਹਿਦਾਇਤਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਜੋੜ ਕੇ ਪੜ੍ਹਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

2. **ਉਦੇਸ਼**
   ਇਸ ਪਾਲਿਸੀ ਦੇ ਮੁੱਖ ਉਦੇਸ਼ ਹਨ:
   a. ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਸਾਰੇ ਹਿੱਸੇਦਾਰਾਂ ਦੇ ਹਿੱਤਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਦੇ ਹੋਏ ਵਪਾਰ ਦੀ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੀ ਸਥਿਰਤਾ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਵਿਆਜ ਦਰਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ,
   b. ਵਿਆਜ ਦਰ ਦੀ ਗਣਨਾ ਲਈ ਇੱਕ ਸਹੀ ਮਾਡਲ ਵਿਕਸਿਤ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਅਪਣਾਉਣਾ;
   c. ਵਿਆਜ ਦਰਾਂ ਦੇ ਨਿਰਧਾਰਨ ਨੂੰ ਸਮਰੱਥ ਬਣਾਉਣਾ ਜੋ ਵਾਜਬ ਹਨ: ਅਸਲ ਅਤੇ ਅਨੁਭਵੀ ਦੋਵੇਂ;
   d. ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓਣਾ ਕਿ ਵਿਆਜ ਦੀ ਗਣਨਾ ਰੈਗੂਲੇਟਰੀ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਅਤੇ ਮਾਰਕੀਟ ਅਭਿਆਸਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਸਹੀ, ਨਿਰਪੱਖ ਅਤੇ ਪਾਰਦਰਸ਼ੀ ਹੈ;
   e. ਜੋਖਿਮ ਦੇ ਕਾਰਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜੀਆਂ ਵਿਆਜ ਦੀਆਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਦਰਾਂ ਨੂੰ ਲਗਾਨਾ;
   f. ਗਾਹਕਾਂ ਤੋਂ ਚਾਰਜ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਅੰਤਿਮ ਦਰਾਂ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ ਚਾਰਜਿੰਗ ਸਪ੍ਰੈਡ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤਾਂ, ਕਾਰਜਪ੍ਰਣਾਲੀ ਅਤੇ ਪਹੁੰਚ ਬਾਰੇ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨਾ।

3. **ਬੋਰਡ ਆਫ਼ ਡਾਇਰੈਕਟਰਜ਼ ਦੀ ਭੂਮਿਕਾ**
   ਬੋਰਡ ਆਫ਼ ਡਾਇਰੈਕਟਰਜ਼ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਵਿਆਜ ਦਰ ਪਾਲਿਸੀ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰਦੇ ਹੋਣਗੇ। ਵਿਆਜ ਦਰ ਪਾਲਿਸੀ ਦੇ ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਅਮਲ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਬੋਰਡ ਪਾਲਿਸੀ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਸੰਚਾਲਨ ਪਹਿਲੂਆਂ ਨੂੰ ਮੈਨੇਜਿੰਗ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਸੰਪੱਤੀ ਦੇਣਦਾਰੀ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਮੇਟੀ ("**ALCO**") ਨੂੰ ਸੌਂਪ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੇ ਉਹ ਉਚਿਤ ਸਮਝਦਾ ਹੈ।

   ਮੈਨੇਜਿੰਗ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਅਤੇ/ਜਾ ALCO ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਬਿਜ਼ਨਸ/ਲੋਨ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਕਾਰਕਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਇਸ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਘਟਨਾਵਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਲੋੜ ਪੈਣ 'ਤੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਜਰੂਰੀ ਬਦਲਾਅ ਕਰਨਗੇ।

4. **ਲੋਨ ਅਤੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਹੂਲਤ 'ਤੇ ਵਿਆਜ ਦਰਾਂ ਦਾ ਨਿਰਧਾਰਨ**
   ਕੰਪਨੀ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਮੁੱਖ ਤੌਰ 'ਤੇ ਡਿਜੀਟਲ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ ਰਾਹੀਂ ਪੈਸੇ ਉਧਾਰ ਦਿੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਗਾਹਕਾਂ ਦੀਆਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ ਦੀਆਂ ਲੋੜਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਉਤਪਾਦ ਹਨ।

   ਹਰੇਕ ਉਤਪਾਦ ਦੀ ਵਿਆਜ ਦਰ ਸਮੇਂ-ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਨਿਮਨਲਿਖਤ ਗਲਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਦੇ ਹੋਏ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ:

   a. **ਪੂੰਜੀ ਦੀ ਲਾਗਤ**: ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਚਲਾਉਣ ਲਈ, ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਇਕੁਇਟੀ ਸ਼ੇਅਰ ਪੂੰਜੀ ਦੇ ਨਾਲ ਵੱਡੇ ਅਨੁਪਾਤ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਸ ਅਨੁਸਾਰ ਨਿਵੇਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾ ਰਹੀ ਅਜਿਹੀ ਇਕੁਇਟੀ ਸ਼ੇਅਰ ਪੂੰਜੀ ਦੀ ਲਾਗਤ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

   b. **ਉਧਾਰ ਲੈਣ ਦੀ ਔਸਤ ਲਾਗਤ**: ਕਿਉਂਕਿ ਕੰਪਨੀ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਬੈਂਕਾਂ, ਵਿੱਤੀ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਾਹਰੀ ਰਿਣਦਾਤਿਆਂ ਤੋਂ ਫੰਡ ਉਧਾਰ ਲੈਂਦੀ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਵਜ਼ਨਦਾਰ ਔਸਤ ਉਧਾਰ ਲਾਗਤ, ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਉਹਨਾਂ ਉਧਾਰਾਂ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਦਲਾਲੀ, ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰੇ ਦੀਆਂ ਫੀਸਾਂ, ਪ੍ਰੋਸੈਸਿੰਗ ਫੀਸਾਂ ਲਈ ਅਨੁਪਾਤਕ ਖਰਚੇ ਹੋਣਗੇ। ਉਧਾਰ ਲੈਣ ਦੀ ਲਾਗਤ ਬਾਜ਼ਾਰ ਦੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਬਦਲਦੀ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਵਿਆਜ ਦਰਾਂ ਦੀ ਕੀਮਤ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋਵੇਗੀ ਅਤੇ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

   c. **ਜੋਖਮ**: ਘੱਟ ਸਮੇ ਲਈ ਲੋਨ, ਸਹੂਲਤ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਤੀ, ਲੋਨ ਦੀ ਟਿਕਟ ਦਾ ਆਕਾਰ, ਭੂਗੋਲਿਕ ਸਥਿਤੀ, ਗਾਹਕ ਦੇ ਹਿੱਸੇ, ਸੋਰਸਿੰਗ ਚੈਨਲ, ਕਮਾਈ ਅਤੇ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਵਿੱਚ ਸਥਿਰਤਾ, ਵਿੱਤੀ ਸਥਿਤੀ, ਸਾਡੇ ਨਾਲ ਪਿਛਲੇ ਮੁੜ-ਭੁਗਤਾਨ ਟਰੈਕ ਰਿਕਾਰਡ ਜਾਂ ਹੋਰ ਰਿਣਦਾਤਾ, ਗਾਹਕਾਂ ਦੀਆਂ ਬਾਹਰੀ ਰੇਟਿੰਗਾਂ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਰਿਪੋਰਟਾਂ, ਗਾਹਕ ਸਬੰਧ, ਹੋਰ ਮੌਜੂਦਾ ਲੋਨ, ਡਿਜੀਟਲ ਤਸਦੀਕ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਆਦਿ। ਇਸ ਲਈ, ਲੋਨ ਦੀ ਵਸੂਲੀ ਦੇ ਜੋਖਮ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਸੇ ਅਨੁਸਾਰ ਜੋਖਮ ਪ੍ਰੀਮੀਅਮ ਗਿਣਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

   d. **ਓਪੈਕਸ ਲਾਗਤ**: ਇਸ ਵਿੱਚ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੇ ਖਰਚੇ, ਦਫਤਰ ਅਤੇ ਬੁਨਿਆਦੀ ਢਾਂਚੇ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਸਥਿਰ ਅਤੇ ਪਰਿਵਰਤਨਸ਼ੀਲ ਖਰਚੇ, ਸੰਚਾਲਨ ਲਾਗਤ, ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਖਰਚੇ ਆਦਿ ਆਉਂਦੇ ਹਨ।

e. **ਮੁਨਾਫ਼ੇ ਦਾ ਮਾਰਜਿਨ:** ਉਧਾਰ ਦਰ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ ਉਚਿਤ ਮੁਨਾਫਾ ਮਾਰਜਿਨ ਜੋੜਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਡਿਫਾਲਟ ਦੇ ਜੋਖਮ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਦੇ ਹੋਏ, ਕੰਪਨੀ ਆਪਣੀ ਮਰਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਗਾਹਕਾਂ ਲਈ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਮਾਰਜਿਨ ਫਿਕਸ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਸਾਰੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਤੋਂ ਲਏ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਲੋਨ ਲਈ ਭੁਗਤਾਨ ਯੋਗ ਵਿਆਜ ਬਾਰੇ ਸੂਚਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

5. **ਪ੍ਰੋਸੈਸਿੰਗ ਫੀਸ / ਜੁਰਮਾਨੇ ਦਾ ਚਾਰਜ / ਹੋਰ ਖਰਚੇ**

a. ਵਿਆਜ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਹੋਰ ਵਿੱਤੀ ਖਰਚੇ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਪ੍ਰੋਸੈਸਿੰਗ ਫੀਸ, ਸਮਾਨ ਮਾਸਿਕ ਕਿਸ਼ਤ (EMI) ਬਾਊਂਸਿੰਗ ਚਾਰਜ, ਲੋਨ ਜਾਂ EMI ਦੀ ਦੇਰੀ ਨਾਲ ਮੁੜ ਅਦਾਇਗੀ ਕਰਨ 'ਤੇ ਜੁਰਮਾਨਾ ਚਾਰਜ, ਰੀਸ਼ਡਿਊਲਿੰਗ ਚਾਰਜ, ਪੂਰਵ-ਭੁਗਤਾਨ / ਫੋਰਕਲੋਜ਼ਰ ਚਾਰਜਿਜ਼, ਭਾਗ ਵੰਡ ਖਰਚੇ, ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਖਾਤੇ ਜਾਰੀ ਕਰਨ ਦੇ ਖਰਚੇ ਆਦਿ ਤੇ ਜਿੱਥੇ ਵੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਸਮਝਿਆ ਜਾਵੇਗਾ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਲਗਾਇਆ ਜਾਵੇਗਾ। ਇਹਨਾਂ ਖਰਚਿਆਂ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਸਟੈਂਪ ਡਿਊਟੀ, ਸਰਵਿਸ ਟੈਕਸ/GST ਅਤੇ ਹੋਰ ਖਰਚੇ ਸਮੇਂ-ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਲਾਗੂ ਦਰਾਂ 'ਤੇ ਇਕੱਠੇ ਕੀਤੇ ਜਾਣਗੇ। ਇਹਨਾਂ ਖਰਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵੀ ਸੰਸ਼ੋਧਨ ਗਾਹਕਾਂ ਨਾਲ ਉਚਿਤ ਸੰਚਾਰ ਦੇ ਨਾਲ ਸੰਭਾਵੀ ਅਧਾਰ 'ਤੇ ਲਗਾਇਆ ਜਾਵੇਗਾ।

b. ਕੰਪਨੀ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਕਰੇਗੀ ਕਿ ਜੁਰਮਾਨਾ ਖਰਚਿਆਂ ਦਾ ਕੋਈ ਪੂੰਜੀਕਰਣ ਨਾ ਹੋਵੇ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਅਜਿਹੇ ਖਰਚਿਆਂ 'ਤੇ ਕੋਈ ਹੋਰ ਵਿਆਜ ਨਹੀਂ ਗਿਣਿਆ ਜਾਵੇਗਾ। ਕੰਪਨੀ ਵਿਆਜ ਦਰ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵਾਧੂ ਭਾਗ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗੀ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਸਖਤੀ ਨਾਲ ਪਾਲਣਾ ਨੂੰ ਕਰੇਗੀ।

c. ਕੰਪਨੀ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਏਗੀ ਕਿ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਲੋਨ /ਉਤਪਾਦ ਸ਼੍ਰੇਣੀ ਦੇ ਅੰਦਰ ਭੇਦਭਾਵ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਲੋਨ ਦੇ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਦੇ ਭੌਤਿਕ ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਨਾ ਕਰਨ ਦੇ ਨਾਲ ਜੁਰਮਾਨਾ ਖਰਚਿਆਂ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਵਾਜਬ ਅਤੇ ਮੇਲ ਖਾਂਦੀ ਹੋਵੇ।

d. ਕੰਪਨੀ ਲੋਨ ਸਮਝੌਤੇ ਅਤੇ / ਮੁੱਖ ਤੱਥ ਸਟੇਟਮੈਂਟ (KFS) ਵਿੱਚ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਜੁਰਮਾਨਾ ਖਰਚਿਆਂ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਜੋ ਲਗਾਏ ਗਏ ਹਨ, ਦਾ ਕਾਰਨ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਕਰੇਗੀ |

e. ਸਮੇਂ-ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਅੱਪਡੇਟ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਲਗਾਏ ਜੁਰਮਾਨਾ ਖਰਚੇ, ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਕੀਤੇ ਜਾਣਗੇ।

f. ਜਦੋਂ ਵੀ ਲੋਨ ਲੈਣ ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਲੋਨ ਦੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਨਾ ਕਰਨ ਲਈ ਰੀਮਾਈਂਡਰ ਭੇਜੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਕੰਪਨੀ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਏਗੀ ਕਿ ਲਗਾਏ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਜੁਰਮਾਨੇ ਦੇ ਖਰਚੇ ਉਧਾਰ ਲੈਣ ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੱਸੇ ਗਏ ਹਨ।

g. ਜੁਰਮਾਨੇ ਦੇ ਖਰਚੇ ਲਗਾਉਣ ਦੀ ਕੋਈ ਵੀ ਸਥਿਤੀ ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ ਕਾਰਨ ਵੀ ਉਧਾਰ ਲੈਣ ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਉਚਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੱਸਿਆ ਜਾਵੇਗਾ।

h. ਮੈਨੇਜਿੰਗ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਇਸ ਸਬੰਧ ਵਿੱਚ ALCO ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀਆਂ ਸਿਫਾਰਸ਼ਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇਹਨਾਂ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੇਗਾ।

6. **ਗਾਹਕ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ**

a. ਕੰਪਨੀ ਗੱਲਬਾਤ ਦੇ ਸਵੀਕਾਰਯੋਗ ਢੰਗ ਦੁਆਰਾ ਲੋਨ ਦੀ ਮਨਜ਼ੂਰੀ / ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਸਮੇਂ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਵਿਆਜ ਦੀ ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਦਰ ਬਾਰੇ ਦੱਸੇਗੀ। ਵਿਆਜ ਦਰ ਪਾਲਿਸੀ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਅਪਲੋਡ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਇਸ ਵਿਚ ਕੋਈ ਵੀ ਬਦਲਾਅ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਅਪਲੋਡ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ।

b. ਮੌਜੂਦਾ ਗਾਹਕਾਂ ਲਈ ਦਰਾਂ ਅਤੇ ਖਰਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲਾਅ, ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸੰਚਾਰ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਢੰਗਾਂ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਵੈੱਬਸਾਈਟ, ਡਿਜੀਟਲ ਪਲੇਟਫਾਰਮ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਈਮੇਲ, ਚਿੱਠੀਆਂ, SMS, ਆਦਿ ਰਾਹੀਂ ਸੂਚਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਕੰਪਨੀ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਏਗੀ ਕਿ ਅਜਿਹੇ ਕਰਜ਼ਿਆਂ ਲਈ ਲੋਨ ਦੀ ਮਿਆਦ ਦੇ ਦੌਰਾਨ ਕੋਈ ਬਦਲਾਅ ਨਾ ਹੋਵੇ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਗਾਹਕਾਂ ਨਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਸਮਝੌਤਾ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ।

7. **ਛੋਟ / ਖਰਚਿਆਂ ਦੀ ਕਮੀ**

a. ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਿੰਗ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਜਾਂ ਬਿਜ਼ਨਸ ਹੈੱਡ ਲੋਨ ਨੂੰ ਮੂਲ ਰਕਮ/ਵਿਆਜ ਦਰਾਂ, ਪ੍ਰੋਸੈਸਿੰਗ ਅਤੇ ਹੋਰ ਖਰਚਿਆਂ ਸਮੇਤ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਆਪਣੀ ਮਰਜ਼ੀ ਅਨੁਸਾਰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਰਕਮ ਨੂੰ ਮੁਆਫ ਕਰਨ / ਘਟਾਉਣ ਲਈ ਅਧਿਕਾਰਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਉਚਿਤ ਸਮਝਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਉਪਰੋਕਤ ਅਧਿਕਾਰੀ ਇਸ ਅਥਾਰਟੀ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਹੱਕ ਵਿੱਚ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹਨ।

8. **ਇਸ ਪਾਲਿਸੀ ਵਿੱਚ ਸੋਧ**

a. ਮੈਨੇਜਿੰਗ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਨੂੰ ALCO ਦੀਆਂ ਸਿਫ਼ਾਰਸ਼ਾਂ 'ਤੇ ਇਸ ਨੀਤੀ ਵਿੱਚ ਜਰੂਰੀ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਕਰਨ ਲਈ ਅਧਿਕਾਰਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਮੁਦਰਾ ਬਜ਼ਾਰ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਦੇ ਹੋਏ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਲੋਨ ਉਤਪਾਦਾਂ 'ਤੇ ਲਗਾਇਆ ਗਈਆ ਵਿਆਜ ਦਰਾਂ ਅਤੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਖਰਚੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ, ਅਜਿਹੇ ਲੋਨ ਉਤਪਾਦਾਂ ਲਈ ਲਾਗੂ ਹੈ| ਮੈਨੇਜਿੰਗ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਆਪਣੀ ਅਗਲੀ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਬੋਰਡ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਵਾਨਗੀ ਲਈ ਬੋਰਡ ਨੂੰ ਅਜਿਹੀਆਂ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਕਰੇਗਾ।