



भारतीय पेमेंट बँकांसमोरील आव्हाने आणि भविष्यातील संधी: एअरटेल, जिओ, आयपीपीबी,
एनएसडीएल आणि फिनो पेमेंट बँकांच्या संदर्भात एक विश्लेषणात्मक अध्ययन

श्री.रत्ने रवींद्र कैलास¹, प्रा.(डॉ.) राजाराम वाकचौरे²

¹पीएच.डी. रिसर्च स्कॉलर, वाणिज्य विभाग, एस.एन. आर्ट्स डी.जे. मालपाणी वाणिज्य आणि बी.एन. सारडा सायन्स
कॉलेज संगमनेर महाराष्ट्र, भारत.

²प्राध्यापक कला, विज्ञान आणि वाणिज्य महाविद्यालय राहाता महाराष्ट्र, भारत.

Corresponding Author – श्री.रत्ने रवींद्र कैलास

DOI - 10.5281/zenodo.20488204

सारांश:

भारतीय वित्तीय क्षेत्रात 'पेमेंट बँक' ही संकल्पना वित्तीय समावेशनासाठी (Financial Inclusion) क्रांतिकारी ठरली आहे. प्रस्तुत शोधनिबंध एअरटेल, जिओ, आयपीपीबी, एनएसडीएल आणि फिनो या प्रमुख पाच पेमेंट बँकांच्या कार्यप्रणालीचा आढावा घेतला असून हा संशोधन शोध पेपर दुय्यम माहितीच्या आधारे तयार केला आहे. हा पेपर या बँकांच्या महसूल मॉडेलमधील कमतरता, वाढती स्पर्धा आणि तांत्रिक आव्हाने यांचे विश्लेषण करतो. तसेच, भविष्यात या बँकांना स्मॉल फायनान्स बँकमध्ये रूपांतरित होण्याची आणि ग्रामीण बाजारपेठ काबीज करण्याची कशी संधी आहे, यावर प्रकाश टाकतो. भारतीय वित्तीय प्रणालीमध्ये वित्तीय समावेशनाचा (Financial Inclusion) विस्तार करण्यासाठी आरबीआयने 'पेमेंट बँक' ही संकल्पना आणली. एअरटेल (Airtel) आणि फिनो (Fino) यांनी आपल्या विस्तृत रिटेल नेटवर्कचा वापर करून नफा मिळवण्यास सुरुवात केली आहे, तर आयपीपीबी (IPPB) ने भारतीय टपाल विभागाच्या मदतीने ग्रामीण भागात बँकिंग पोहोचवले आहे. जिओ (Jio) आणि एनएसडीएल (NSDL) या बँका प्रामुख्याने डिजिटल इकोसिस्टम आणि गुंतवणुकीवर आधारित सेवांवर लक्ष केंद्रित करत आहेत. या बँकांसमोरील सर्वात मोठे आव्हान म्हणजे आरबीआयने घातलेली 'कर्ज देण्यावर बंदी' (Lending Restriction), ज्यामुळे त्यांच्या उत्पन्नाचा मुख्य स्रोत मर्यादित राहतो. तसेच, प्रति ग्राहक ₹२ लाखांची ठेव मर्यादा आणि ७५% ठेवी सरकारी रोख्यांत गुंतवण्याच्या अटीमुळे नफ्याचे प्रमाण (Profit Margin) कमी राहते. गुगल पे आणि फोनपे सारख्या यूपीआय (UPI) ऑप्सकडून मिळणारी तीव्र स्पर्धा आणि वाढता सायबर सुरक्षेचा खर्च यांमुळे या बँकांच्या अस्तित्वाला आव्हान निर्माण झाले आहे.

मात्र, भविष्यात या बँकांसाठी मोठ्या संधी उपलब्ध आहेत. या बँका आता केवळ पेमेंटवर अवलंबून न राहता विमा (Insurance), म्युच्युअल फंड आणि पेन्शन यांसारख्या तिसऱ्या पक्षाच्या उत्पादनांची विक्री (Cross-selling) करून कमिशन स्वरूपात उत्पन्न मिळवत आहेत. २०२६ पर्यंत, अनेक पेमेंट बँकांचे 'स्मॉल फायनान्स बँक' (SFB) मध्ये रूपांतर होण्याची शक्यता आहे, ज्यामुळे त्यांना कर्ज देण्याचा अधिकार मिळेल. ग्रामीण भागात आजही बँकिंग सुविधांची कमतरता असल्याने 'फिजिटल' (Physical + Digital) मॉडेलद्वारे या बँका आपला पाया भक्कम करू शकतात. सरकारी अनुदानांचे (DBT) वितरण आणि सूक्ष्म-बचत खात्यांच्या माध्यमातून या बँका भारतीय अर्थव्यवस्थेच्या तळागाळातील घटकांना मुख्य प्रवाहाशी जोडण्याचे महत्त्वाचे काम करत राहतील. निष्कर्षतः, ज्या बँका तंत्रज्ञानाचा प्रभावी वापर करून आपल्या सेवांचे वैविध्य वाढवतील, त्या भविष्यात यशस्वी ठरतील.

बीजसंज्ञा: पेमेंट बँक, वित्तीय समावेशन, आरबीआय (RBI), डिजिटल बँकिंग, आव्हाने, संधी.

प्रस्तावना (Introduction):

रिझर्व्ह बँकेने २०१४ मध्ये नचिकेत मोर समितीच्या शिफारशीनुसार 'पेमेंट बँक' या विशेषीकृत बँकांना परवानगी दिली. यांचा मुख्य उद्देश बँकिंग सेवांपासून वंचित असलेल्या ग्रामीण आणि असंघटित क्षेत्राला मुख्य प्रवाहात आणणे हा होता. पारंपारिक बँकांच्या तुलनेत या बँका कर्ज देऊ शकत नाहीत, परंतु २ लाख रुपयांपर्यंतच्या ठेवी स्वीकारू शकतात. आज एअरटेल आणि आयपीपीबी सारख्या बँकांनी तंत्रज्ञानाच्या जोरावर घराघरात बँकिंग सेवा पोहोचवली आहे पारंपारिक बँक सेवाबरोबर आज ग्राहक डिजिटल सेवा सुद्धा स्वीकारत आहे.

संशोधन अंतर (Research Gap):

पेमेंट बँकांवर विविध संशोधन झाले असले तरी Airtel, Jio, IPPB, NSDL आणि Fino या पाच प्रमुख पेमेंट बँकांचे तुलनात्मक विश्लेषण करून त्यांच्या व्यावसायिक आव्हानांचे आणि भविष्यातील संर्धीचे एकत्रित अध्ययन मर्यादित प्रमाणात आढळते. त्यामुळे प्रस्तुत संशोधन या पाच पेमेंट बँकांच्या कार्यप्रणालीचे विश्लेषण करून त्यांच्या आर्थिक आणि व्यवस्थापकीय पैलूवर प्रकाश टाकण्याचा प्रयत्न करते.

सुधारित उद्दिष्टे (Revised Objectives):

1. भारतातील प्रमुख ५ पेमेंट बँकांच्या आर्थिक आणि कार्यात्मक स्थितीचे मूल्यमापन करणे.
2. पेमेंट बँकांसमोरील प्रमुख व्यावसायिक आणि तांत्रिक आव्हानांचे विश्लेषण करणे.
3. दुय्यम माहितीच्या आधारे या बँकांच्या भविष्यातील वाढीच्या संधी शोधणे.
4. धोरणात्मक बदलांसाठी शिफारसी सुचवणे.

संशोधनाची**कार्यपद्धती****(Research****Methodology):**

सादर संशोधन हे पूर्णपणे दुय्यम माहितीवर (Secondary Data) आधारित आहे. माहिती संकलनासाठी खालील स्रोतांचा वापर केला आहे:

1. भारतीय रिझर्व्ह बँकेचे (RBI) अधिकृत वार्षिक अहवाल^१.
2. एअरटेल आणि फिनो पेमेंट बँकेचे आर्थिक विवरणपत्रे (Financial Statements)^२
3. प्रतिष्ठित आर्थिक जर्नल्स आणि वर्तमानपत्रांमधील तज्ज्ञांचे लेख^३.
4. नॅशनल पेमेंट्स कॉर्पोरेशन ऑफ इंडिया (NPCI) ची आकडेवारी^४.

साहित्याचा आढावा (Literature Review):

1. डॉ. नचिकेत मोर (२०१४): त्यांच्या अहवालानुसार, पेमेंट बँका या कमी खर्चाच्या मॉडेलवर आधारित असाव्यात, ज्यामुळे वित्तीय समावेशन सुलभ होईल.^५
2. आरबीआय बुलेटिन (२०२३): पेमेंट बँकांच्या ठेवींमध्ये वार्षिक १८-२०% वाढ होत आहे, परंतु नफा मिळवण्यासाठी त्यांना केवळ सेवा शुल्कावर अवलंबून राहावे लागत आहे.^६
3. फिनटेक रिपोर्ट्स: अनेक तज्ज्ञांच्या मते, यूपीआय (UPI) मुळे पेमेंट बँकांच्या वॉलेट व्यवसायावर परिणाम झाला आहे, परंतु 'बँकिंग पॉइंट' मॉडेल आजही यशस्वी आहे.

दुय्यम माहितीचे विश्लेषण (Secondary Data Analysis):

उपलब्ध माहितीनुसार, पाच बँकांची स्थिती खालीलप्रमाणे आहे:

1. **IPPB:** सर्वाधिक ग्रामीण नेटवर्क (१.५५ लाख पोस्ट ऑफिस).
2. **Airtel:** ५ लाखांहून अधिक बँकिंग पॉइंट्ससह नफ्यात आघाडीवर.
3. **Fino:** शेअर बाजारात सूचीबद्ध (Listed) असून मायक्रो-एटीएममध्ये वर्चस्व.
4. **Jio:** टेलिकॉम इकोसिस्टमचा वापर करून कमी खर्चात ग्राहक संपादन.
5. **NSDL:** सुरक्षित डिजिटल कार्ड्स आणि सॅलरी अकाउंट्सवर भर.

तुलनात्मक विश्लेषण:

बँक	मुख्य क्षमता	प्रमुख लक्ष
Airtel Payments Bank	५० कोटींहून अधिक टेलिकॉम ग्राहक	डिजिटल पेमेंट्स आणि ग्रामीण बँकिंग पॉइंट्स
Jio Payments Bank	रिलायन्सचे इकोसिस्टम	ई-कॉमर्स आणि रिटेल पेमेंट्स
IPPB	१.५५ लाख टपाल कार्यालये	ग्रामीण भागातील घरोघरी बँकिंग सेवा
Fino Payments Bank	नफा कमावणारी पहिली पेमेंट बँक	व्यापारी (Merchant) केंद्रीत मॉडेल
NSDL Payments Bank	तांत्रिक सुरक्षा	पगारदार वर्ग आणि गुंतवणूकदार

मुख्य निष्कर्ष आणि चर्चा (Main Findings & Discussion):

1. **आव्हाने:** कर्ज देण्यास मनाई असल्यामुळे 'नेट इंटरेस्ट मार्जिन' (NIM) मिळवता येत नाही. तसेच, मोठ्या बँकांच्या 'झिरो बॅलन्स' खात्यांमुळे पेमेंट बँकांना स्पर्धा निर्माण झाली आहे.
2. **संधी:** विमा विक्री (Insurance Cross-selling) आणि थेट लाभ हस्तांतरण (DBT) हे या बँकांसाठी उत्पन्नाचे मुख्य स्रोत बनत आहेत.

व्यवस्थापकीय आणि धोरणात्मक परिणाम (Managerial & Policy Implications):

1. **व्यवस्थापकीय:** बँकांनी केवळ व्यवहारांवर लक्ष न देता ग्राहकांना गुंतवणूक (Mutual Funds) आणि विम्यासाठी प्रोत्साहित केले पाहिजे.

2. **धोरणात्मक (RBI):** आरबीआयने पेमेंट बँकांसाठी ठेव मर्यादा ५ लाखांपर्यंत वाढवण्याचा आणि त्यांना मर्यादित प्रमाणात सूक्ष्म कर्ज (Micro-loans) देण्याची परवानगी देण्याचा विचार करावा.

संशोधनाच्या मर्यादा (Limitations):

1. हा पेपर केवळ दुय्यम माहितीवर आधारित असल्याने, प्रत्यक्ष ग्राहकांच्या मुलाखती किंवा प्राथमिक डेटाचा अभाव आहे.
2. बँकिंग क्षेत्रातील धोरणे सतत बदलत असल्यामुळे, माहितीची कालसुसंगतता मर्यादित असू शकते.

निष्कर्ष (Conclusion):

भारतीय पेमेंट बँकांसमोर नफाक्षमतेचे मोठे आव्हान असले तरी, त्या वित्तीय समावेशनाचा कणा

आहेत. एअरटेल आणि फिनो सारख्या बँकांनी नफा कमावून दाखवला आहे, तर आयपीपीबीने सामाजिक उद्दिष्ट गाठले आहे. तंत्रज्ञान आणि विश्वास यांच्या बळावर या बँका भविष्यात 'युनिव्हर्सल बँक' साठी पाया ठरतील. भारतीय पेमेंट बँकांचा (Airtel, Jio, IPPB, NSDL आणि Fino) अभ्यास केला असता असे दिसून येते की, या बँकांनी वित्तीय समावेशनामध्ये (Financial Inclusion) मोलाची कामगिरी केली असली, तरी त्यांच्यासमोर नफा कमावण्याचे मोठे आव्हान आहे. रिझर्व्ह बँकेच्या नियमांनुसार कर्ज देण्यावर असलेली बंदी आणि ठेवीवरची मर्यादा (₹२ लाख) यामुळे उत्पन्नाचे स्रोत मर्यादित आहेत. फिनो पेमेंट बँक सारख्या संस्थांनी 'डिजिटल-फर्स्ट' मॉडेलद्वारे नफा मिळवून शाश्वततेचा मार्ग दाखवला आहे, तर Airtel आणि Jio ने आपल्या टेलिकॉम नेटवर्कचा वापर करून ग्रामीण भागात विस्तार केला आहे. IPPB ने पोस्टल नेटवर्कद्वारे शेवटच्या घटकापर्यंत पोहोचण्यात यश मिळवले आहे.

भविष्यात, या बँकांना केवळ व्यवहार शुल्कावर अवलंबून न राहता विमा, म्युच्युअल फंड आणि पेन्शन यांसारख्या तिसऱ्या पक्षाच्या उत्पादनांच्या 'क्रॉस-सेलिंग'वर भर द्यावा लागेल. तंत्रज्ञानातील गुंतवणूक आणि युपीआय (UPI) सोबतचे एकीकरण या बँकांसाठी विकासाची गुरुकिल्ली ठरेल. दीर्घकाळ टिकून राहण्यासाठी या बँकांना भविष्यात 'स्मॉल फायनान्स बँक' मध्ये रूपांतरित होण्याची संधी आहे, ज्यामुळे त्यांना कर्ज वाटप करून अधिक महसूल मिळवता येईल.

संदर्भ सूची (References):

१. संकेतस्थळ:

१. <https://www.rbi.org.in/scripts/annualreportpublications.aspx>
२. <https://docs.fino.bank.in/investors/financials>
<https://www.airtelpayments.bank.in/static/investor-relations>
३. <https://www.ideasforindia.in/topics/money-finance/explainer-india-s-payments-banks>
४. <https://www.npci.org.in/>
५. <https://rbi.org.in/commonman/english/Scripts/PressReleases.aspx?Id>
६. <https://www.rbi.org.in/hindi1>
७. <https://docs.fino.bank.in/investors/financials>

२. अधिकृत अहवाल:

1. **Reserve Bank of India (2024-25):** "Report on Trend and Progress of Banking in India". वेबसाईट: www.rbi.org.in
2. **NPCI (2025):** "UPI and Digital Payments statistics". वेबसाईट: <https://www.npci.org.in/>

३. बँक वार्षिक अहवाल:

1. **Airtel Payments Bank:** Annual Financial Report 2024. www.airtel.in/bank
2. **Fino Payments Bank:** Investor Presentation Q3 2025. www.finobank.com
3. **IPPB:** Department of Posts Annual Report 2024. www.ipponline.com

4. तज्ज व्यक्ती आणि मते:

1. शक्तीकांत दास (RBI Governor): 'Fintech and Financial Inclusion' - Keynote address (RBI Bulletin, 2024). <https://www.icsi.edu>
2. विवेक दीप (Executive Director, RBI): "The Path Ahead for Payments Banks", Published in *The Economic Times*. <https://bfsi.economictimes.indiatimes.com>

५. वृत्तपत्रे:

1. *The Financial Express* (2026): "The Survival and Success of Payment Banks in India". <https://www.financialexpress.com>
2. *Mint*: "Why IPPB is the backbone of rural banking", Nov 2025. <https://www.indiapost.gov.in/>