



আফগান অপকলন

প্রতিষ্ঠাবার্ষিকী বিশেষ সংখ্যা

আমরাই
পারব

ত্রৈমাসিক ম্যাগাজিন
সংখ্যা- ০২ | জুন ২০২৫



UNITED COMMERCIAL
BANK PLC





UCB



STOCK

INVESTMENT

उद्योग

सिंहवर्मा फार्मासियल
प्रा. लि.

UCB



সূচিপত্র

সম্পাদকীয়	৫
সাফল্যের গল্প	৬
অবিচল নিষ্ঠায় সাফল্যের প্রতীক	৭
ভাঙছে দেয়াল, গড়ে উঠছে দৃষ্টান্ত	৭
নতুন হাতে নির্ভরতার ছোঁয়া	৭
প্রান্তিক এলাকায় ব্যাংকিং সেবার অগ্রদূত	৭
পেশাদারিত্বের অভূতপূর্ব দৃষ্টান্ত	৮
ইচ্ছাশক্তিতে গড়া সফলতার গল্প	৮
সমন্বিত প্রয়াসে এগিয়ে চলা	৮
যেখানে অপারেশন্সও রিলেশনশিপ গড়ে	৯
ধারাবাহিক অর্জনে সাফল্যের দিশারি	৯
উৎকর্ষের নতুন মানদণ্ড	৯
নতুন উচ্চতায় সাভার শাখা	১০
সীমানা পেরিয়ে	১০
নেতৃত্ব ও ঐক্যের জয়গান	১০
৪২ বছরের দৃষ্ট পদচারণার গল্প	১১
প্রযুক্তি- ৪	১৩
ইউসিবি'র কোর ব্যাংকিং আপগ্রেডেশন: একটি নতুন সূচনা	১৩
প্রবন্ধ	১৪
From Tellers to Titans: Women's Journey in the Banking Sector	১৪
আর্থিক অন্তর্ভুক্তি	১৬
Financing to the Marma Community: A Milestone for UCB's Financial Inclusion	১৬
অনুপ্রণেণামূলক গল্প	১৭
সংকটের মাঝে দায়িত্ববোধের দীপ্ত প্রতিচ্ছবি	১৭
My Journey at UCB: A Dream Come True	১৭
স্মৃতিকথা	১৮
জীবন যখন এনালাগ ছিল	১৮
রেফারেন্স	১৮
গ্রাহক থেকে অফিসার	১৯

সূচিপত্র

বিশেষ রচনা	২০
A Life with UCB - My Journey of 41 Years	২০
অ্যাডভেঞ্চার	২২
Soaring beyond Limits: A Banker's Aspiration from Desk to Sky!	২২
ভ্রমণ কাহিনি	২৩
ঘুরে এলাম নীল জলের রাজ্য	২৩
ছোটগল্প	২৪
ফেরা	২৪
স্বপ্নের চাবি	২৫
কবিতা	২৬
তৃষিত হৃদয়	২৬
তুমি ভুলে যাও, আমি মনে রাখি	২৬
দ্বিপদী	২৬
ছড়াগুচ্ছ	২৭
হঠাৎ করে	২৭
বিভেদ	২৭
আমরাই পারব	২৮
প্রমোশন	২৮
ফেসবুক থেকে	২৯
শহুরে অনুভূতি	৩১
UPAY RMG Team Hosts Appreciation Event to Honor UCB-RMG Team's Support	৩২
৫ম জাতীয় সাইবার ড্রিলে টানা দ্বিতীয়বারের মতো চ্যাম্পিয়ন ইউসিবি	৩৩
সিবিএস আপগ্রেডেশন, পর্দার অন্তরালে ...	৩৬



সম্পাদকীয়

১৯৮৩ সালের ২৮ জুন। সেদিন শুরু হয়েছিল এক বিশ্বাসের যাত্রা; যে যাত্রায় লক্ষ্য ছিল আধুনিক ও মানবিক ব্যাংকিংয়ের দিগন্ত উন্মোচনের মাধ্যমে দেশের অর্থনীতিতে অগ্রণী ভূমিকা পালন করা। আজ ৪২ বছর পর সেই যাত্রা আমাদের গর্বের গল্পে পরিণত হয়েছে। ইউনাইটেড কমার্শিয়াল ব্যাংক পিএলসি (ইউসিবি) আজ শুধু দেশের অন্যতম বৃহৎ ব্যাংক নয়; এটি একটি ভালোবাসার নাম, একটি ভরসার প্রতীক।

প্রযুক্তিগত উৎকর্ষ এবং উদ্ভাবনী সেবার মাধ্যমে ইউসিবি বিভিন্ন ক্ষেত্রে নিজেদের অবস্থান দৃঢ় করতে চায়, সৃষ্টি করতে চায় নতুন নতুন মাইলফলক। গত ১৫ জুন ২০২৫ তারিখে ইউসিবি ডিজিটাল ব্যাংকিং সেবার রূপান্তরের অংশ হিসেবে ক্লেব্লকিউব ইউনিভার্সেল ব্যাংকিং সলিউশন এর ১২.২ থেকে সংস্করণ ১৪.৭-এ উত্তরণ সম্পন্ন করেছে। ফলে মাইক্রোসার্ভিস আর্কিটেকচারের মাধ্যমে ব্যাংকটিতে এখন হিসাব খোলা, স্বাগতপ্রক্রিয়াকরণ, নিরাপত্তা যাচাইসহ বিভিন্ন সেবা আরও দক্ষতা ও দ্রুততার সঙ্গে পরিচালনা করা সম্ভব হবে। বাংলাদেশের প্রথম এবং বিশ্বব্যাপী ষষ্ঠ বৃহত্তম প্রতিষ্ঠান হিসেবে ইউসিবি কোর ব্যাংকিং সিস্টেমের এই অত্যাধুনিক সংস্করণ চালু করেছে।

২০২৫-এর প্রথম ৬ মাসেই আমরা আমানত সংগ্রহের ক্ষেত্রে গত বছরান্তের তুলনায় ৭,৭৫০ কোটি টাকার বেশি নিট প্রবৃদ্ধি অর্জন করেছি। একই সঙ্গে আমরা ৩,০০,০০০-এর বেশি নতুন হিসাব খুলতে পেরেছি। শুধু গাণিতিক সংখ্যায় এসব অর্জনের মাহাত্ম্য সীমাবদ্ধ নয়; এগুলো আমাদের সামষ্টিক সামর্থ্যের এক একটি

অন্য উদাহরণ।

আমরা বিশ্বাস করি, ইউসিবির আসল শক্তি এর মানুষ। আমাদের কর্মকর্তা, পরিচালনা পর্ষদ, গ্রাহক, শুভানুধ্যায়ী প্রত্যেকে এই প্রতিষ্ঠানের অগ্রযাত্রার গুরুত্বপূর্ণ অংশীদার। তাদের শ্রম, সৃজনশীলতা আর মানবিক স্পর্শই ইউসিবিকে করে তুলেছে ব্যতিক্রম।

এই 'সাফল্য সংকলন' গাণিতিক হিসাবের খেরোখাতা নয়, বরং এটিতে স্থান পেয়েছে আমাদের ত্যাগ, আত্মনিবেদন ও অর্জনের ছোট ছোট গল্প। একই সাথে এটি আমাদের মননশীলতা ও সৃষ্টিশীলতার কথা বলে। এখানে আছে কবিতা, ছড়া, ছোটগল্প, প্রবন্ধ, স্মৃতিকথা, ভ্রমণকাহিনি প্রভৃতি যা আমাদের হৃদয় ছুঁয়ে যায়, আমাদের নতুন ভাবনার খোরাক জোগায়। এই প্রকাশনা সাক্ষ্য দেয়- প্রযুক্তির চরম অগ্রগতির মধ্যেও আমরা মানুষের গল্প বলি, আমরা ভালোবাসা বিনিময় করি।

৪২তম প্রতিষ্ঠাবার্ষিকী কেবল আমাদের স্মৃতি রোমন্থনের উপলক্ষ নয়, বরং সামনে এগিয়ে যাওয়ার অনুপ্রেরণা। প্রযুক্তিগত অগ্রযাত্রা, অভাবনীয় ব্যবসায়িক প্রবৃদ্ধি, এবং মানুষের ভালোবাসায় ভর করে আমরা এগিয়ে যেতে চাই আরও দূরে, আরও দৃঢ়ভাবে। 'আমরাই পারব' মন্ত্রে উজ্জীবিত থাকুক আমাদের আগামীর পথচলা, নতুন নতুন অর্জনের গল্প আর সৃজনশীলতার ছোঁয়ায় সমৃদ্ধ হোক 'সাফল্য সংকলন'-এর প্রতিটি পাতা।

মোহাঃ আহমেদুল হক

ahmadul.haque@ucb.com.bd

আমরাই পারব

সাফল্যের গল্প

২০২৫ সালের প্রথমার্ধে ইউনাইটেড কমার্শিয়াল ব্যাংক পিএলসি (ইউসিবি) অভূতপূর্ব সাফল্য অর্জন করেছে - ৩ লক্ষাধিক নতুন অ্যাকাউন্ট খোলা হয়েছে এবং নেট আমানতের প্রবৃদ্ধি হয়েছে ৭৭৮৩ কোটি টাকা।

এই অসাধারণ অর্জনের পেছনে রয়েছে আমাদের কর্মকর্তাদের অদম্য ইচ্ছাশক্তি, নিরলস পরিশ্রম ও একনিষ্ঠ প্রচেষ্টা। তাঁদের পেশাদারিত্ব, দায়িত্ববোধ এবং কর্মতৎপরতা ইউসিবিকে শিগগিরই দেশসেরা ব্যাংকের মর্যাদায় পৌঁছে দেবে।

বহুরের শুরুতে আমরা সবাই এক অভিন্ন লক্ষ্য পূরণের প্রত্যয়ে যাত্রা শুরু করি। সেই যাত্রার প্রতিটি ধাপে আমাদের সহকর্মীরা তাদের নিজ নিজ অবস্থান থেকে সর্বোচ্চ নিষ্ঠা দিয়ে কাজ করেছেন। ফলাফল-একটি অনন্য দলগত অর্জন, যা প্রতিষ্ঠান হিসেবে আমাদের সামষ্টিক সক্ষমতার প্রতিফলন।

এই অনন্য অর্জনের পেছনের নায়ক আমাদের সহকর্মীদের কয়েকটি অনুপ্রেরণামূলক সাফল্যের গল্প তুলে ধরা হলো।

অবিচল নিষ্ঠায় সাফল্যের প্রতীক



সাফল্য কখনও পদবির সীমায় আবদ্ধ থাকে না; তা ধরা দেয় নিষ্ঠা, সততা ও একটানা পরিশ্রমের ফল হিসেবে। ইউনাইটেড কমার্শিয়াল ব্যাংক পিএলসি-র কুমিল্লা শাখার মেসেঞ্জার কবির হোসেন খান সেই সত্যটিকেই জীবন্ত করে তুলেছেন।

সম্প্রতি তিনি বিভিন্ন উৎস থেকে ১.৭৮ কোটি টাকার নতুন ডিপোজিট সংগ্রহ করে একটি অসাধারণ নিজের স্থাপন করেছেন, যা কেবল তাঁর পেশাগত নিষ্ঠার নয়, বরং তাঁর ব্যক্তিগত অঙ্গীকার ও আত্মবিশ্বাসেরও এক উজ্জ্বল প্রতিচ্ছবি। কবির হোসেন খান প্রতিদিনের সাধারণ দায়িত্বের বাইরেও নিজেকে তৈরি করেছেন উদ্যমী কর্মী হিসেবে। তিনি প্রমাণ করেছেন, পদের গুরুত্ব নয়, মনোভাবই নির্ধারণ করে একজন মানুষ কতটা সাফল্য অর্জন করতে পারেন।

কবির হোসেন দেখিয়েছেন, প্রতিটি ছোট কাজ, প্রতিটি আন্তরিক প্রয়াস মিলে যেতে পারে একটি বড় অর্জনের রূপরেখায়। তিনি যেন আমাদের মনে করিয়ে দেন, ব্যাংকিং শুধু কাগজে নয়, মানুষের আন্তরিকতায় গড়ে ওঠে। তাঁর কাজের ধারা নতুন প্রজন্মের জন্য এক শিক্ষণীয় দৃষ্টান্ত- ‘নিজের অবস্থান থেকেই অনুপ্রেরণার প্রতীক হয়ে ওঠা সম্ভব’।

ইউসিবি পরিবার কবির হোসেন খানের এই অনন্য অবদানের জন্য তাঁকে আন্তরিক শুভেচ্ছা ও কৃতজ্ঞতা জানায়।

ভাঙছে দেয়াল, গড়ে উঠছে দৃষ্টান্ত

নিষ্ঠা, দক্ষতা এবং মানসিক শক্তি থাকলে কোনো লক্ষ্যই যে দুর্গম নয় তা প্রমাণ করে দেখিয়েছেন মিতা চক্রবর্তী। ইউসিবি-র ফকিরহাট শাখার এই বিজনেস ডেভেলপমেন্ট এক্সিকিউটিভ ২০২৫ সালের জানুয়ারি থেকে জুন পর্যন্ত সময়ে মোট ৩.৩০ কোটি টাকার আমানত সংগ্রহ করেছেন।



এই অর্জন কেবল পরিসংখ্যান নয়, বরং প্রত্যয়, পরিশ্রম এবং পরিবর্তনের এক সাহসী প্রতীক।

এক সময় বলা হতো, সেলসের চাকরি মেয়েদের জন্য নয়। ভোর থেকে সন্ধ্যা, মাঠে-মাঠে, দোকানে-দোকানে কিংবা প্রতিষ্ঠানে গিয়ে সেভাবে কাজ করা, যেন শুধুই পুরুষদের জন্য উপযুক্ত। কিন্তু সময় বদলেছে, বদলেছে দৃষ্টিভঙ্গি। আজ মিতার মতো কর্মীরা সেই পুরনো চিন্তাকে চ্যালেঞ্জ করছেন সাফল্যের বাস্তব প্রমাণ দিয়ে। সেলস আর শুধুই পুরুষের অঙ্গন নয়; কঠোর পরিশ্রম, পেশাদারিত্ব ও মনোযোগ থাকলে একজন নারীও পারফরম্যান্সে সবার থেকে এগিয়ে যেতে পারেন, সেটাই তিনি করে দেখিয়েছেন।

তাঁর সাফল্য কেবল ব্যক্তিগত অর্জন নয়-এটি ইউসিবির অন্তর্নিহিত মূল্যবোধ, নারীর ক্ষমতায়নে অবিচল অঙ্গীকার, এবং বৈচিত্র্যপূর্ণ মানবসম্পদ ব্যবস্থাপনার ফলাফল।

মিতা চক্রবর্তীর মতো মানুষরা শুধু সাফল্য অর্জন করেন না; তাঁরা পথ তৈরি করেন, পরবর্তী প্রজন্মের নারীদের সামনে এক নতুন দিগন্ত উন্মোচন করে দেন।

নতুন হাতে নির্ভরতার ছোঁয়া

প্রথম ধাপেই যদি হয় সাফল্যের আভাস, তবে ভবিষ্যৎ নিশ্চিতভাবেই প্রতিশ্রুতিময়। গ্রীন রোড উপশাখার বিজনেস ডেভেলপমেন্ট এক্সিকিউটিভ মইন সরকার ২৯ জুন ২০২৫ তারিখে জনতা ব্যাংক থেকে ১ বছরের জন্য ৩ কোটি টাকার সরকারি তহবিল এফডি আকারে সংগ্রহ করে একটি গুরুত্বপূর্ণ ও প্রশংসনীয় উদ্যোগ সাফল্যে সম্পন্ন করেছেন।

এটি শুধুই একটি অর্জন নয়-একজন নবীন কর্মকর্তার আত্মবিশ্বাস, দায়িত্ববোধ এবং দ্রুত কার্যকর হয়ে ওঠার অসাধারণ দৃষ্টান্ত। নতুন সহকর্মী হিসেবে অল্প সময়েই মাঠপর্যায়ে এতো বড় উদ্যোগ সাফল্যে সম্পন্ন করা সহজ নয়। কিন্তু মইন সরকার প্রমাণ করেছেন, দৃঢ় মানসিকতা, অভিযোজন ক্ষমতা ও লক্ষ্যভিত্তিক মনোযোগ থাকলে নবীনরাও সাফল্য নিশ্চিত করতে পারে।

এই অর্জন শুধু তাঁকে নয়, বরং তাঁর মতো অনেক নতুন সহকর্মীকে আত্মবিশ্বাসে জোগাবে। সবাই উপলব্ধি করবে- উদ্দেশ্য স্পষ্ট থাকলে দায়িত্বের পরিধি বড় হোক



বা ছোট, প্রতিটি পদক্ষেপেই সৃষ্টি হয় সম্ভাবনার দিগন্ত। অনভিজ্ঞতা মানেই দুর্বলতা নয়, বরং সঠিক দিকনির্দেশনা পেলে সেটিই হয়ে ওঠে অগ্রগতির ভিত্তি।

প্রান্তিক এলাকায় ব্যাংকিং সেবার অগ্রহৃত

দেশের প্রান্তিক জনগোষ্ঠীর কাছে ব্যাংকিং সেবা পৌঁছে দেওয়া শুধু একটি ব্যবসায়িক সিদ্ধান্ত নয়, বরং একটি দায়িত্ব, একটি অঙ্গীকার। ইউসিবি সেই অঙ্গীকারকে বাস্তবে রূপ দিচ্ছে এজেন্ট ব্যাংকিং নেটওয়ার্কের মাধ্যমে, যার প্রতিটি আউটলেট আজ হয়ে উঠছে প্রান্তিক উন্নয়নের একেকটি প্রাণকেন্দ্র।



এই নেটওয়ার্কে নিঃশব্দে, নিষ্ঠার সঙ্গে যারা কাজ করে চলেছেন, তাঁদের মধ্যে ভাষানটেক আউটলেটের রিলেশনশিপ অফিসার মো. রোকনুজ্জামান অন্যতম। তিনি ৩.৮৯ কোটি টাকার কারেন্ট ডিপোজিট সংগ্রহ করে যে সাফল্য অর্জন করেছেন, তা নিঃসন্দেহে এজেন্ট ব্যাংকিংয়ের সম্ভাবনার এক অসাধারণ দৃষ্টান্ত।

এই অর্জন শুধু ব্যক্তিগত নয়, বরং নেটওয়ার্কের প্রতিটি আউটলেটের জন্য অনুপ্রেরণার উৎস। তাঁর একাগ্রতা, গ্রাহকের প্রতি দায়িত্ববোধ এবং নিরলস পরিশ্রম ব্যাংকিং সেবার মানবিক রূপ তুলে ধরেছে।

ইউসিবি বিশ্বাস করে, এজেন্টরা আমাদের কৌশলগত অগ্রযাত্রার অন্যতম প্রধান অংশীদার। তাঁদের প্রতিটি উদ্যোগ, প্রতিটি সেবা প্রান্তিক জনগোষ্ঠীর জীবনে আশার আলো হয়ে পৌঁছে যাচ্ছে।

ইউসিবির পরিবার মো. রোকনুজ্জামানকে আন্তরিক অভিনন্দন জানায়।

পেশাদারিত্বের অভূতপূর্ব দৃষ্টান্ত

ব্যাংকের টেলারের কাজ শুধু লেনদেনের গণিতে সীমাবদ্ধ নয়-এটি হলো গ্রাহকের সাথে প্রথম সংযোগ স্থাপন, আস্থা গড়ে তোলা এবং ব্যাংকের ভাবমূর্তি উপস্থাপনের গুরুত্বপূর্ণ এক দায়িত্ব। এই দায়িত্ব যথাযথভাবে পালন করেই মীর রুহানী আক্তার অর্জন করেছেন গ্রাহকের আস্থা, ভালোবাসা এবং আমাদের সবার শ্রদ্ধা।

শ্যামলী রিং রোড শাখার কাস্টমার সার্ভিস অফিসার (ক্যাশ) মীর রুহানী আক্তার ১০০ কোটি টাকার অভাবনীয় ডিপোজিট সংগ্রহ করে এক অনন্য দৃষ্টান্ত স্থাপন করেছেন। তাঁর এই সাফল্য ২০২৫ সালের মে মাসের মধ্যে ৫,০০০ কোটি টাকার ডিপোজিট লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের পথকে আরও সহজ করেছে।

রুহানীকে আন্তরিক অভিনন্দন ও কৃতজ্ঞতা! তিনি আমাদের দেখিয়েছেন, নিষ্ঠা, আন্তরিকতা ও পেশাদারিত্ব নিয়ে কাজ করলে ডেস্ক জব বা টেলার পদে থেকেও অভূতপূর্ব সাফল্য অর্জন সম্ভব।

তাঁর এই সাফল্যের পেছনে দলগত প্রচেষ্টারও একটি বিশাল ভূমিকা রয়েছে। কারণ আমরা বিশ্বাস করি, বড় কোনো স্বপ্ন দলগত প্রচেষ্টা ছাড়া সফল হয় না।

রুহানীর সাফল্য আমাদেরকে স্বপ্ন দেখায় আরও এগিয়ে যাওয়ার, আরও ভালো



করার। চলুন আমরা সবাই রুহানীর মতো নিজের অবস্থান থেকেই গড়ি সফলতার গল্প।

ইচ্ছাশক্তিতে গড়া সফলতার গল্প

প্রথম দিনগুলোতে তিনি ছিলেন দ্বিধাগ্রস্ত, অনভ্যস্ত এবং আত্মবিশ্বাসের ঘাটতিতে জর্জরিত। কার্ড বিভাগের একজন কন্ট্র্যাকচুয়াল কর্মী হিসেবে ক্যারিয়ার শুরু করেছিলেন, তখন শুক্লা সাহা জানতেন না কীভাবে একজন কাস্টমারের সঙ্গে কথা বলতে হয়। চোখের দিকে তাকিয়ে উত্তর দেওয়াও ছিল তাঁর জন্য একটি বড় চ্যালেঞ্জ।

কিন্তু সময়ের সঙ্গে সঙ্গে তিনি নিজেকে ভেঙে গড়ে তুলেছেন ধৈর্য, অধ্যবসায় এবং আত্মবিশ্বাস দিয়ে। আজ সেই একই শুক্লা সাহা ইউসিবির ধানমন্ডি শাখায় একজন কাস্টমার সার্ভিস অফিসার হিসেবে কর্মরত। প্রতিদিন শত শত গ্রাহকের মুখোমুখি হন, দক্ষতার সঙ্গে সমাধান করেন তাঁদের নানা রকম প্রশ্ন ও প্রয়োজন।

তাঁর উন্নতির গল্প এখানেই শেষ নয়।

চূপচাপ, দায়িত্বনিষ্ঠা শুক্লা একদিকে যেমন গ্রাহকসেবায় অসাধারণ পারদর্শিতা দেখিয়েছেন, অন্যদিকে ২০২৫ সালের প্রথম ছয় মাসে একাই সংগ্রহ করেছেন ১১ কোটি টাকার নতুন আমানত-যা ইউসিবির ৭৭৫০+ কোটি টাকার নেট ডিপোজিট বৃদ্ধিতে একটি উল্লেখযোগ্য অবদান।

এই অর্জন প্রমাণ করে-ইচ্ছাশক্তি যখন কর্মশক্তিতে রূপ নেয়, তখন যেকোনো



সীমাবদ্ধতাই পেরিয়ে যাওয়া সম্ভব।

ইউসিবির পরিবার শুক্লা সাহার এই অসামান্য অর্জনের জন্য তাঁকে আন্তরিক অভিনন্দন ও কৃতজ্ঞতা জানায়। তাঁর এই যাত্রা শুধু একজন ব্যাংকারের অগ্রগতির গল্প নয়-এটি আত্মবিশ্বাস, নিরবিচ্ছিন্ন চেষ্টা এবং নিজেকে ছাড়িয়ে যাওয়ার এক জ্বলন্ত উদাহরণ।

সমন্বিত প্রয়াসে এগিয়ে চলা

সফলতা তখনই সবচেয়ে অর্থবহ হয়ে ওঠে, যখন তা আসে সম্মিলিত উদ্যোগ আর আন্তঃবিভাগীয় সমন্বয়ের মাধ্যমে। এমনই এক অনুপ্রেরণামূলক উদাহরণ সৃষ্টি করেছেন মানবসম্পদ ব্যবস্থাপনা বিভাগের অফিসার কানিজ ফাতেমা, যিনি ২০২৫ সালের ১৫ জুন ১০.০০ কোটি টাকার ডিপোজিট সংগ্রহে উল্লেখযোগ্য ভূমিকা পালন করেছেন।

এই অর্জনের নেপথ্যে ছিল তাঁর দূরদর্শী দৃষ্টিভঙ্গি এবং নয়াবাজার শাখার প্রধান মোহাম্মদ রমজান আলীর সঙ্গে গড়ে ওঠা কার্যকর পারস্পরিক সহযোগিতা। হেড অফিস ও শাখার এই সুসমন্বয়ই সম্ভব করেছে এক অভাবনীয় ফলাফল।

কানিজ বিগত কয়েক মাস ধরে ব্যাংকের অগ্রাধিকার ও লক্ষ্য পূরণে তাঁর দক্ষতা ও নিষ্ঠা দিয়ে অবদান রেখে চলেছেন। নতুন সুযোগকে চিহ্নিত করে তার বাস্তবায়নে সাহসী ভূমিকা রাখছেন। অন্যদিকে, নয়াবাজার শাখার প্রধান এই উদ্যোগকে শুধু আন্তরিকভাবে গ্রহণই করেননি, বরং দায়িত্বশীল নেতৃত্বের মাধ্যমে তা বাস্তবায়নের



পথকেও প্রশস্ত করেছেন।

এই যৌথ সাফল্য প্রমাণ করে যখন প্রধান কার্যালয় ও শাখা অভিন্ন লক্ষ্য নিয়ে একসাথে কাজ করে, তখন যেকোনো অর্জনই সম্ভব।

যেখানে অপারেশন ও রিলেশনশিপ গড়ে

‘সাফল্যের নেশায় আজ স্বপ্ন দুই চক্ষে
মাচ’অন... মাচ’অন... স্পিরিট বক্ষে
সকলেরই এক মন, উদ্দেশ্য ও লক্ষ্য
আমরাই হতে চাই দেশ সেবা দক্ষ।’

এমন সংকল্প নিয়ে কাজ করে যাচ্ছেন ট্রেড ফাইন্যান্স অপারেশনসের অ্যাসিস্ট্যান্ট ভাইস প্রেসিডেন্ট হাসিনা আক্তার। তিনি কঠোর পরিশ্রম আর একাগ্রতায় জানুয়ারি থেকে জুন ২০২৫ সময়ের মধ্যে মোট ৬.০২ কোটি ডিপোজিট সংগ্রহ করেছেন।

অনেকেই মনে করেন, অপারেশন বিভাগে কাজ করলে রিলেশনশিপ ম্যানেজমেন্টে যাওয়ার সুযোগ সীমিত। বাস্তবে, এটি একটি ভুল ধারণা। কারণ একটি সত্যিকারের রিলেশনশিপ ম্যানেজার হওয়ার জন্য শুধুমাত্র একটি নির্দিষ্ট ডেস্ক নয়, প্রয়োজন পজিটিভ দৃষ্টিভঙ্গি, মানসিক দৃঢ়তা, আর গ্রাহকসেবার প্রতি অঙ্গীকার।

হাসিনাও অপারেশন এ প্রতিদিনের নিয়মিত কার্যক্রম হিসাব, রিপোর্টিং, আর চ্যালেঞ্জের মধ্য দিয়েই পার করেন। কিন্তু তিনি এখানেই থেমে থাকেননি।

গ্রাহকের চাহিদা বোঝা, সমস্যার সমাধান খুঁজে দেওয়া এবং নতুন সম্পর্ক তৈরি করার মাধ্যমে ব্যাংকের অগ্রগতিতে সরাসরি অবদান রাখছেন। তিনি প্রমাণ করেছেন, সফলতা শুধুমাত্র কোনো পদবি বা বিভাগের উপর নির্ভর করে না; ইচ্ছা শক্তি, ইতিবাচক মনোভাব এবং উদ্যমই একজন ব্যাংকারকে অনন্য করে তোলে।

হাসিনার মতো অনেকেই আমাদের মাঝে আছেন, যারা নিজের সীমাবদ্ধতাকে শক্তিতে পরিণত করে এগিয়ে যাচ্ছেন প্রতিদিন। তারা দেখিয়ে দিচ্ছেন, ‘সাফল্য পেতে দায়িত্ব নয়, বদলাতে হয় দৃষ্টিভঙ্গি।’



ধারাবাহিক অর্জনে সাফল্যের দিশারি

সাফল্য যদি হয় লক্ষ্যে পৌঁছানোর গর্ব, তবে ধারাবাহিকতা সেই সাফল্যকে করে টেকসই। এই ধারাবাহিকতা এবং পেশাগত নিষ্ঠার এক উজ্জ্বল দৃষ্টান্ত স্থাপন করলেন ট্রেনজাকশন ব্যাংকিং বিভাগের রিলেশনশিপ ম্যানেজার মুহাম্মদ আবদুল্লাহ।

২০২৫ সালের ২৭ মে তিনি একাই সংগ্রহ করেছেন ৬৬ কোটি টাকার কর্পোরেট ফিক্সড ডিপোজিট, যা ইউসিবিবির মে মাসের ৫,২০০ কোটি টাকার নিট গ্রোথ লক্ষ্যমাত্রা অর্জনে উল্লেখযোগ্য ভূমিকা রেখেছে।

কিন্তু এই সাফল্য হঠাৎ আসা কোন এককালীন ঘটনা নয়।

২০২৫ সালের প্রথম ছয় মাসেই তিনি সংগ্রহ করেছেন মোট ৫১৯ কোটি টাকার ডিপোজিট যা নিঃসন্দেহে একটি ব্যতিক্রমী অর্জন এবং আমাদের ব্যাংকিং কার্যক্রমে এক গুরুত্বপূর্ণ অবদান।

মুহাম্মদ আবদুল্লাহর কাজের ধরনে আছে সঠিক পরিকল্পনা, গ্রাহক বোঝার অসাধারণ দক্ষতা এবং দৃঢ় লক্ষ্যনিষ্ঠা। ব্যাংকের জন্য তিনি কাজ করেছেন অবিরাম, একাগ্রচিত্তে। প্রতিটি লেনদেনে, প্রতিটি আলোচনায়, তাঁর মাঝে দৃশ্যমান থেকেছে ইউসিবিবির প্রতি দায়বদ্ধতা। তাঁর মতো কর্মকর্তরা আমাদের পথ দেখান। তিনি প্রমাণ করেছেন যেখানে নিষ্ঠা, পেশাদারিত্ব ও ধারাবাহিকতা থাকে সেখানেই সৃষ্টি হয় টেকসই সাফল্যের নতুন দিগন্ত।



উৎকর্ষের নতুন মানদণ্ড

সম্প্রতি ৫০ কোটি টাকার আমানত সংগ্রহের একটি অনন্য মাইলস্টোন স্থাপন করেছে ইউসিবিবির ব্রান্ধগবাড়িয়া শাখার অধীনস্থ মেডা উপশাখা। এটি শুধু একটি পরিসংখ্যান নয়, বরং উপশাখা পর্যায়ে সক্ষমতা, আস্থা ও কৌশলী ব্যাংকিংয়ের এক গৌরবময় প্রমাণ।

২০২০ সালের ২০ ডিসেম্বর যাত্রা শুরু করেছিল মেডা উপশাখা। অল্প সময়েই তারা হয়ে উঠেছে ইউসিবিবির সর্বোচ্চ আমানতধারী উপশাখা। তাদের এই অর্জন এখন একটি সত্যিকারের উৎকর্ষের মাপকাঠিতে পরিণত হয়েছে।

২০২৫ সালে এখন পর্যন্ত উপশাখাটির আমানত সংগ্রহ ৬.৯১ কোটি টাকা। তাদের ঋণ পোর্টফোলিও দাঁড়িয়েছে ১.২৫ কোটি টাকায়। এসব তথ্য প্রমাণ করে, দক্ষ হাতে পরিচালিত একটি উপশাখাও হতে পারে ব্যাংকিং ব্যবসায় প্রবৃদ্ধির মূল চালিকাশক্তি।

এই অনন্য কৃতিত্বের পেছনে রয়েছে একটি নিবেদিতপ্রাণ টিম যারা নিবিড় সম্পর্ক নির্মাণ, গ্রাহক আস্থা অর্জন এবং ধারাবাহিক প্রচেষ্টার মাধ্যমে মেডা উপশাখাকে একটি ব্যতিক্রমী উচ্চতায় নিয়ে গেছেন।

ইউসিবি পরিবার মেডা উপশাখার প্রত্যেক সদস্যকে আন্তরিক অভিনন্দন জানায়। এই অর্জন আমাদের আবারও মনে করিয়ে দেয়- কোনো অজুহাত নয়, সংকল্পই ভবিষ্যতের পথ খুলে দেয়।



নতুন উচ্চতায় সাভার শাখা

২০০৯ সালে যাত্রা শুরু করা ইউসিবি সাভার শাখা ২৬ জুন ২০২৫ তারিখে একটি ঐতিহাসিক মাইলফলক স্পর্শ করেছে। প্রথমবারের মতো শাখাটি ৪০০ কোটি টাকার ডিপোজিট ক্লাবে প্রবেশ করেছে।

২৯ জুন পর্যন্ত শাখার মোট ডিপোজিট দাঁড়িয়েছে ৪০৫ কোটি টাকা, যেখানে শাখাটির ২০২৫ সালের ডিপোজিট লক্ষ্যমাত্রা ছিল ৩৮০ কোটি টাকা (কনভেনশনাল ৩৩২ কোটি এবং তাকওয়া ইসলামী ৪৮ কোটি)। লক্ষ্যমাত্রাকে ছাড়িয়ে যাওয়া এই অর্জন কেবল পরিসংখ্যান নয়, এটি শাখার টিমওয়ার্ক, গ্রাহকসেবায় অঙ্গীকার এবং পরিচালনাগত দক্ষতার একটি জীবন্ত প্রমাণ।

শাখার বর্তমান ও সাবেক কর্মকর্তাদের নিবেদিত প্রচেষ্টা, এবং গ্রাহক ও শুভানুধ্যায়ীদের নিরন্তর আস্থা এই অর্জনের মূল চালিকাশক্তি।

সাভার শাখা দেখিয়ে দিয়েছে যদি লক্ষ্য স্পষ্ট থাকে, নেতৃত্ব যদি হয় বিচক্ষণ এবং দল যদি হয় একতাবদ্ধ ও সক্রিয় তবে যেকোনো সীমা জয় করা সম্ভব। এই সাফল্য আমাদের আরও উচ্চতর লক্ষ্য নির্ধারণে সাহস জোগায় এবং ব্যাংকিংয়ের প্রতিটি স্তরে আন্তরিকতা ও পেশাদারিত্বের গুরুত্ব মনে করিয়ে দেয়।

অভিনন্দন সাভার শাখাকে!

সীমানা পেরিয়ে

সম্প্রতি ইউসিবির রাজশাহী শাখা থেকে একটি মন্দ ঋণ হিসাবের ৩.৭৫ কোটি টাকা সফলভাবে আদায় করা সম্ভব হয়েছে-যা শ্রেণিকৃত ঋণ হ্রাসে একটি গুরুত্বপূর্ণ অগ্রগতি।

এই সাফল্যের পেছনে রয়েছেন নাটোর শাখার কাস্টমার সার্ভিস ম্যানেজার খাদিজা খাতুন কোয়েল। তিনি তাঁর দক্ষতা, কৌশলী আলোচনার ক্ষমতা ও অসাধারণ



নিষ্ঠার মাধ্যমে রাজশাহী শাখার একজন গ্রাহকের দীর্ঘদিনের অনাদায়ী ঋণ আদায়ে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করেছেন।

ইউসিবির যেকোনো শাখার গ্রাহক, যেকোনো শাখা থেকে পূর্ণাঙ্গ ব্যাংকিং সেবা গ্রহণ করতে পারেন। কোয়েল, নাটোর শাখার কর্মকর্তা হয়েও রাজশাহী শাখার গ্রাহকের কাছ থেকে আদায় কার্যক্রম সফলভাবে সম্পন্ন করে এই বার্তাটি যেন নতুনভাবে শিখিয়ে দিলেন। ভবিষ্যতে নিশ্চয়ই আরও অনেকে তাঁর এই অনন্য দৃষ্টান্তে অনুপ্রাণিত হবেন, নিজের সক্ষমতাকে প্রমাণ করবেন নতুন করে।

কোয়েলের এই অর্জন কেবল ঋণ পুনরুদ্ধারের নিছক কোনো উদাহরণ নয়, বরং এটি ইউসিবির দলগত প্রচেষ্টা, আন্তঃশাখা সহযোগিতা ও শ্রেণিকৃত ঋণ হ্রাসে দৃঢ় প্রতিশ্রুতিরও একটি শক্তিশালী প্রতিফলন।

ইউসিবি পরিবার খাদিজা খাতুন কোয়েলের এই কৃতিত্বের জন্য তাঁকে আন্তরিক অভিনন্দন জানায়। এই সাফল্য প্রমাণ করে-নিষ্ঠা, বুদ্ধিমত্তা ও উদ্যোগ থাকলে সীমানা কোনো সীমাবদ্ধতা হতে পারে না।

নেতৃত্ব ও ঐক্যের জয়গান

নেতৃত্ব, ধৈর্য ও দলগত প্রচেষ্টার এক উজ্জল দৃষ্টান্ত স্থাপন করেছেন ইউসিবির হেড অব রিজিয়ন নূর উদ্দিন আহমেদ। সম্প্রতি তাঁর নেতৃত্বে টাঙ্গাইল শাখার একটি ৯.৩৪ কোটি টাকার শ্রেণিকৃত ঋণ সম্পূর্ণ আদায় হয়েছে। এটা কেবল একটি আর্থিক সাফল্য নয়, বরং অধ্যাবসায় ও নিবেদনের উজ্জল দৃষ্টান্ত।

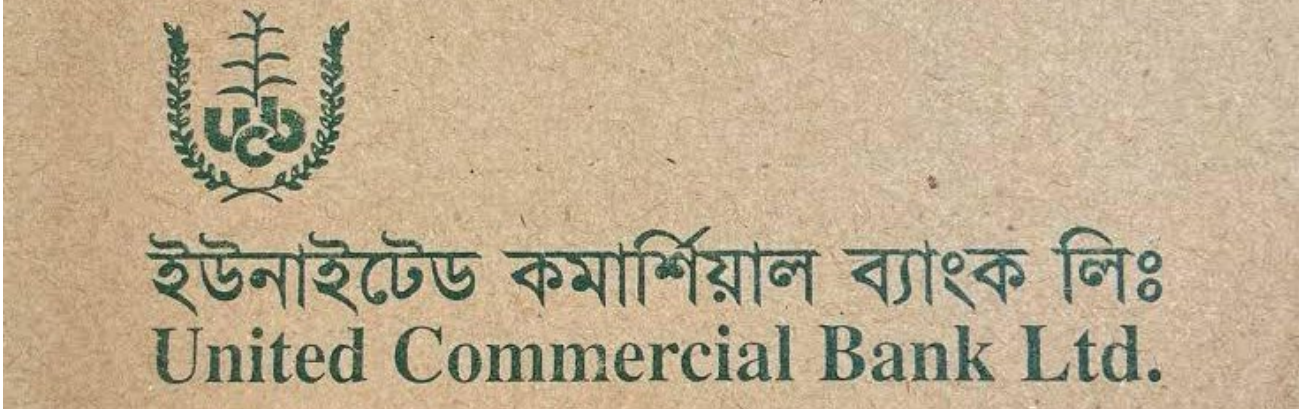
দীর্ঘ ১৮ মাস তিনি নিরবচ্ছিন্নভাবে এই আদায় কার্যক্রম তদারকি করেছেন, কখনোও পিছিয়ে যাননি, কখনোও ছাড় দেননি। তাঁর কৌশলী দিকনির্দেশনা ও অটল মনোবল গোটা টিমকে এগিয়ে যেতে সাহস জুগিয়েছে। এই অর্জনে উল্লেখযোগ্য ভূমিকা রেখেছেন শাখা প্রধান নাজমুল ইসলাম এবং রিলেশনশিপ ম্যানেজার নাজিম উদ্দিন। ঋণটির আদায় সম্পন্ন হয়েছে বন্ধকী সম্পত্তি বিক্রয়ের মাধ্যমে, যেখানে ছয়জন চিকিৎসক ঐ সম্পত্তি ক্রয় করেন। একই সাথে ইউসিবি তাদের জন্য মোট ৩.৮৮ কোটি টাকার ছয়টি রিটেইল হোম লোন প্রদান করেছে, যা সফল ক্রস-সেলিং ও আপ-সেলিংয়ের অপূর্ব দৃষ্টান্ত।

এই সাফল্যের আরেকটি গুরুত্বপূর্ণ দিক হলো, এক টাকাও ছাড় না দিয়ে ঋণের সম্পূর্ণ টাকা আদায় করা। এতে ইউসিবির শ্রেণিকৃত ঋণ হ্রাস পেয়েছে এবং ব্যাংকের আর্থিক সক্ষমতা আরও শক্তিশালী হয়েছে। আসলে নেতৃত্ব যখন অদম্য হয় এবং টিমওয়ার্ক হয় লক্ষ্যভিত্তিক, তখন যে কোনো চ্যালেঞ্জই জয় করা সম্ভব হয়, প্রতিটি বাধা হয়ে ওঠে সম্ভাবনার সিঁড়ি।

নূর উদ্দিন আহমেদ এবং তাঁর টিমের সাফল্য আরও অনেক শাখাকে খেলাপি ঋণ আদায়ে কার্যকর ও বলিষ্ঠ পদক্ষেপ গ্রহণে অনুপ্রেরণা জোগাবে।

সহযোগিতায়: ডিস্ট্রিবিউশন অ্যান্ড স্ট্র্যাটেজি ডিভিশন

৪২ বছরের দৃষ্ট পদচারণার গল্প



চার দশকেরও বেশি সময় ধরে দেশের অর্থনৈতিক অগ্রগতির এক নীরব সঙ্গী হয়ে পথ চলেছে ইউসিবি। ১৯৮৩ সালে প্রতিষ্ঠার পর থেকে প্রতিটি ধাপেই এক একটি অধ্যায় রচিত হয়েছে সফলতা, সংকল্প ও সত্যতার ছায়াতলে। মূল লক্ষ্য ছিল উন্নত গ্রাহকসেবা, আধুনিক প্রযুক্তির ব্যবহার এবং টেকসই আর্থিক সমাধানের মাধ্যমে দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে ভূমিকা রাখা। আজ ৪২ বছর পূর্তি উপলক্ষে পেছনে ফিরে তাকালে আমরা দেখি, এটি শুধুই একটি ব্যাংকের গল্প নয় বরং দেশ ও জনগণের প্রতি দায়বদ্ধ এক প্রতিষ্ঠান এবং আমাদের সকলের সংগ্রাম, প্রত্যয় ও সাফল্যের গল্প।

প্রতিষ্ঠা ও পথচলা

১৯৮৩ সালের ২৮ জুন যাত্রা শুরু করে ইউসিবি। সীমিত শাখা ও জনবল নিয়ে শুরু হলেও তখন থেকেই সুদূরপ্রসারী লক্ষ্য ছিল একটি স্বনির্ভর, আধুনিক ও জনবান্ধব বাণিজ্যিক ব্যাংক প্রতিষ্ঠা করা, যা দেশের আর্থ-সামাজিক উন্নয়নে অবদান রাখবে। উন্নত গ্রাহকসেবা, ব্যাংকিং নীতিমালার যথাযথ অনুশীলন ও দীর্ঘমেয়াদী ব্যবসায়িক পরিকল্পনার রূপায়ণের মাধ্যমে প্রতিষ্ঠার প্রথম দশকেই ইউসিবি শক্ত ভিত্তিতে প্রতিষ্ঠিত হয়।

শাখা ও সেবার বিস্তার

সারাদেশ জুড়ে ২৩১ টি শাখা, ১৮১ টি উপশাখা, ৬৭৬ টি এজেন্ট ব্যাংকিং আউটলেট ও ৭১০টিরও বেশি ATM/CRM নিয়ে আজ ইউসিবির রয়েছে একটি শক্তিশালী ডিস্ট্রিবিউশন নেটওয়ার্ক। সুদৃঢ় কর্পোরেট ও এসএমই গ্রাহকভিত্তির পাশাপাশি ইউসিবি এখন রিটেইল সেগমেন্টেও দেশের সেরা ব্যাংকগুলোর একটি। পূর্বে কর্পোরেট ব্যাংক হিসেবে পরিচিত থাকলেও সময়ের পরিক্রমায় ইউসিবি প্রকৃত অর্থেই গণমানুষের ব্যাংকে পরিণত হয়েছে।

প্রযুক্তির সাথে তাল মেলানো

মানুষাল লেজার ব্যাংকিং দিয়ে শুরু, ক্রমান্বয়ে ডি-সেন্ট্রালাইজড ও সেন্ট্রালাইজড ব্যাংকিং ব্যবস্থায় যাত্রা। ১৯৯০ ও ২০০০-এর দশকে ব্যাংকিং খাতে যখন প্রযুক্তির জোয়ার বইছিল, তখন ইউসিবি তার কাঠামো ও সেবায় আনতে থাকে নানা রূপান্তর। ইলেকট্রনিক ব্যাংকিং, ATM নেটওয়ার্ক, অনলাইন ব্যাংকিং, রেমিট্যান্স সেবা, এমএফএস, ডিজিটাল ব্যাংকিং – সব ক্ষেত্রেই রয়েছে এখন ইউসিবির সক্রিয় অংশগ্রহণ।

২০১৭ সালে বাংলাদেশে প্রথম ব্যাংক হিসেবে ক্যাশ রিসাইক্লার মেশিন (CRM) চালু করে ইউসিবি। ইন্টারনেট ব্যাংকিং U-Net ও ডিজিটাল অনবোর্ডিং প্র্যাকটিক্যাল UClick – এর মাধ্যমে ব্যাংকিং সেবা এখন মানুষের হাতের মুঠোয়।

এই দীর্ঘ যাত্রার ফলস্বরূপ বাংলাদেশে প্রথম এবং বিশ্বে ষষ্ঠ বৃহত্তম প্রতিষ্ঠান হিসেবে ইউসিবি ওরাকলের নতুন Version 14.7 ব্যবহার শুরু করে, যা দেশের প্রথম মাইক্রোসার্ভিস ভিত্তিক ওপেন API কোর ব্যাংকিং সিস্টেম।

অর্থনৈতিক অন্তর্ভুক্তি ও সক্ষমতা

প্রান্তিক জনগোষ্ঠীর মধ্যে আর্থিক সচেতনতা বৃদ্ধি ও আর্থিক অন্তর্ভুক্তির মাধ্যমে দেশের উন্নয়নকে আরো গতিশীল করার লক্ষ্য নিয়ে কাজ করে যাচ্ছে ইউসিবি। গ্রাহকের ধরন ও প্রয়োজন বুঝে নানা ধরনের প্রোডাক্ট চালু করা হয়েছে। এছাড়াও দেশজুড়ে দক্ষ এজেন্টদের মাধ্যমে ব্যাংকিং সুবিধা প্রদান করে আসছে – যেখানে আছে সব ধরনের আমানত হিসাব খোলা, কার্ড ও ঋণ আবেদন, নগদ জমা ও উত্তোলন, রেমিট্যান্সসহ নানা সেবা।

বিশেষ সুবিধাপ্রাপ্ত জনগোষ্ঠী যেমন কৃষক, বীর মুক্তিযোদ্ধা, দুস্থ, সিটি কর্পোরেশনের পরিচ্ছন্নতা শ্রমিক, পথশিশু ও কমজীবী শিশু-কিশোর, ন্যাশনাল সার্ভিসভুক্ত উপকারভোগী, গার্মেন্টস শ্রমিক, পাদুকা ও চামড়াজাত পণ্যের কারিগরদের জন্য রয়েছে ‘ইউসিবি সমতা সেভিংস অ্যাকাউন্ট’।

ছোটবেলা থেকেই সঞ্চয়ের অভ্যাস গড়ে তোলা ও মূলধারার ব্যাংকিং সেবার আওতায় আনতে স্কুল/কলেজ শিক্ষার্থীদের জন্য রয়েছে ‘ইউসিবি ইয়ান্টারস’।

নারীর অর্থনৈতিক অগ্রযাত্রার দৃষ্ট সহচর হিসেবে সর্বদা পাশে আছে ‘ইউসিবি আয়মা’। এই সেগমেন্টের আওতায় রয়েছে সাধারণ নারী গ্রাহক থেকে উদ্যোক্তা প্রত্যেকের জন্য ডিপোজিট প্রোডাক্ট

ও সহজ শর্তের ঋণ সুবিধা।

ক্রমবর্ধমান এসএমই খাতের জন্য বিভিন্ন ধরনের ঋণ সুবিধা রয়েছে। ব্যক্তি পর্যায়ের কৃষক ও কৃষি উদ্যোক্তাদের জন্য জামানত বিহীন ঋণ ‘ইউসিবি এগ্রি এন্ড রুরাল ফাস্ট লোন’ (ARFL) –এর প্রক্রিয়াকরণ দিনে দিনে সম্পন্ন করা হয়। ১.৫ কোটি টাকা পর্যন্ত সহজ শর্তে জামানত বিহীন ঋণ সুবিধা দিতে আছে ‘ইউসিবি এসএমই ইস্টলমেন্ট লোন’ (USIL)। এছাড়া নতুন উদ্যোক্তার জন্য ‘ইউসিবি সূচনা’, কুটির, ক্ষুদ্র ও ছোট উদ্যোক্তাদের জন্য ‘ইউসিবি প্রগতি’, পরিবেশ বান্ধব উদ্যোগকে সহায়তা দিতে রয়েছে ‘সবুজ সমৃদ্ধি’ প্রভৃতি ঋণ সুবিধা।

এছাড়াও সম্ভাবনাময় ফ্রিল্যান্সিং খাতে কাজ করে আত্মনির্ভরশীল হওয়া গ্রাহকের জন্য আছে বিশেষ সুবিধা সম্পন্ন ‘ইউসিবি স্বাধীন অ্যাকাউন্ট’।

ব্যাংকিং-এর বাইরেও দায়িত্ব

শুধু আর্থিক সেবাই নয়, ইউসিবি বরাবরই সামাজিক দায়বদ্ধতাকে গুরুত্ব দিয়েছে। ইউসিবি ফাউন্ডেশন –এর মাধ্যমে পরিচালিত হচ্ছে শিক্ষা বৃত্তি, দুর্যোগ ত্রাণ, স্বাস্থ্য

সেবা, আর্থিক শিক্ষা ও পরিবেশ রক্ষার উদ্যোগ। সিএসআর কার্যক্রমে নিষ্ঠা ইউসিবি কে আলাদা করে তুলেছে, যার একটি অনন্য উদাহরণ - ‘ভরসার নতুন জানালা’। এই প্রকল্পের মাধ্যমে দেশের কৃষি খাত, কৃষক এবং কৃষি উদ্যোক্তাদের নানা রকম সহায়তা করা হয়। প্রকল্পটির মূল লক্ষ্য হল কৃষিবিষয়ক প্রশিক্ষণ ও উদ্যোক্তা দক্ষতা উন্নয়ন, আধুনিক কৃষি প্রযুক্তি এবং উন্নত বীজ সরবরাহ করে কৃষকদের উৎপাদনশীলতা বাড়াতে সহায়তা করা; পাশাপাশি উৎপাদিত পণ্য বাজারজাত করণে সহযোগিতা করা যাতে কৃষক ন্যায্য মূল্য পায়।

সাবসিডিয়ারি প্রতিষ্ঠানসমূহ

ইউনাইটেড কমার্শিয়াল ব্যাংকের সম্পূর্ণ মালিকানাধীন ৪ টি সাবসিডিয়ারি কোম্পানি রয়েছে, যেগুলো ব্যাংকের মূল সেবার বাইরে দেশের আর্থিক খাতে সুনামের সঙ্গে কার্যক্রম পরিচালনা করে যাচ্ছে। এই প্রতিষ্ঠানগুলো হলো:

ইউসিবি স্টক ব্রোকারেজ লিমিটেড:

২০১৩ সালের জুনে প্রতিষ্ঠিত হওয়ার পর থেকে, প্রতিষ্ঠানটি সক্রিয়ভাবে ব্রোকারেজ, গবেষণা ও আর্থিক পরামর্শ সেবা প্রদান করে আসছে। এটি খুব অল্পসময়ে দেশের শীর্ষস্থানীয় ব্রোকারেজ হাউসে পরিণত হয়েছে। বাংলাদেশে বৃহত্তম স্টক ব্রোকার হিসেবে প্রতিষ্ঠিত ইউসিবি স্টক ব্রোকারেজ লিমিটেডের দেশ জুড়ে মোট ২৬টি আউটলেট রয়েছে। ২০২১ সালের ডিসেম্বর হতে এটি ঢাকা স্টক

ইউসিবি ফিনটেক কোম্পানি লিমিটেড:

গ্রাহকের জীবনকে সহজ, নিরাপদ ও সুবিধাজনক করে তোলার লক্ষ্যে ২০২১ সালের শুরুতে ইউসিবি ফিনটেক কোম্পানি লিমিটেড তার ডিজিটাল ফাইন্যান্স ব্র্যান্ড ‘উপায়’-এর কার্যক্রম শুরু করে এবং সেই থেকে দেশের সর্বস্তরের মানুষের জন্য মোবাইল ফিন্যান্সিয়াল সার্ভিস প্রদান করে আসছে। এটি ডিজিটাল লেনদেন, বিল পেমেন্ট, রেমিট্যান্স এবং অন্যান্য ফিনটেক সেবা প্রদান করে দেশের আর্থিক অন্তর্ভুক্তিকে ত্বরান্বিত করেছে। ‘উপায়’ এমন একটি ডিজিটাল প্ল্যাটফর্ম যা সহজে ব্যবহারযোগ্য, নিরাপদ এবং উদ্ভাবনী—যা প্রতিনিয়ত কোটি মানুষের জীবন স্পর্শ করেছে।

মানুষই মূল শক্তি

ইউসিবির প্রতিটি অর্জনের পেছনে রয়েছে অদম্য মানসিক শক্তির এক বিশাল কর্মী বাহিনী। ৬০০০- এর অধিক নিবেদিত কর্মী নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছেন গ্রাহক সন্তুষ্টি ও দেশের উন্নয়ন নিশ্চিত করে। প্রশিক্ষণ, নেতৃত্ব উন্নয়ন ও কর্ম পরিবেশের ইতিবাচক সংস্কৃতির মাধ্যমে ইউসিবি শক্তিশালী মানবসম্পদ গড়ে তুলতে সক্ষম হয়েছে।

ভবিষ্যতের রূপরেখা

UNITED COMMERCIAL BANK PLC

UCB



এক্সচেঞ্জ লেনদেনের দিক থেকে প্রথম স্থান ধরে রেখেছে, যা দেশের পুঁজিবাজারে এর নেতৃত্ব ও শক্তিশালী অবস্থানকে স্পষ্টভাবে তুলে ধরে।

ইউসিবি অ্যাসেট ম্যানেজমেন্ট লিমিটেড:

রিটেইল ও কর্পোরেট গ্রাহকদের পুঁজিবাজার ভিত্তিক বিশেষায়িত ও কাস্টমাইজড বিনিয়োগ সেবা প্রদানের লক্ষ্যে ২০২০ সালের ফেব্রুয়ারিতে প্রতিষ্ঠিত হয় ইউসিবি অ্যাসেট ম্যানেজমেন্ট লিমিটেড। এই প্রতিষ্ঠানটি মিউচুয়াল ফান্ড পরিচালনা, পোর্টফোলিও ব্যবস্থাপনা এবং বিনিয়োগসংক্রান্ত নানান পরিষেবা দিয়ে থাকে। ইউসিবি অ্যাসেট ম্যানেজমেন্ট লিমিটেড বিশ্বাস করে, বাজারের অন্তর্নিহিত অনিশ্চয়তা সত্ত্বেও সুপরিচালিত সম্পদ বন্টন কৌশল দিয়ে বাজারের যেকোনো ধাক্কা সামলানো সম্ভব।

ইউসিবি ইনভেস্টমেন্ট লিমিটেড:

২০২০ সালের নভেম্বরে আনুষ্ঠানিক যাত্রা শুরু করা এই প্রতিষ্ঠানটি মূলত কর্পোরেট অ্যাডভাইসরি, দেশীয় ও বিদেশি ঋণ সিভিকেশন, ইস্যু ম্যানেজমেন্ট, মার্জার ও অ্যাকুইজিশন প্রভৃতি সেবা প্রদান করে। ইউসিবি ইনভেস্টমেন্ট লিমিটেড প্রতিষ্ঠার মাত্র ৪ বছরের মধ্যে দেশের বিনিয়োগ ব্যাংকিং খাতে শীর্ষস্থান অর্জন করেছে। প্রতিষ্ঠানটির এই অগ্রযাত্রা ও সাফল্য বাংলাদেশের আর্থিক খাতে একটি নতুন মানদণ্ড স্থাপন করেছে। দেশীয় ও আন্তর্জাতিক পরিমণ্ডলে অর্জিত সম্মাননা ও পুরস্কারসমূহ এটির গ্রাহক, স্টেকহোল্ডার এবং কমিউনিটির প্রতি প্রতিশ্রুতিশীল সেবা প্রদানের নিরবচ্ছিন্ন প্রচেষ্টার প্রতিফলন।

দ্রুত পরিবর্তনশীল বর্তমান বিশ্বে ব্যাংকিং ল্যান্ডস্কেপও প্রতিনিয়ত বদলে যাচ্ছে। আর্থিক প্রযুক্তি, আর্টিফিশিয়াল ইন্টেলিজেন্স, সাইবার সিকিউরিটি, গ্রিন ব্যাংকিং - এই সবই আজকের ব্যাংকিং এর অবিচ্ছেদ্য অংশ। ইউসিবি ইতোমধ্যেই ডিজিটাল রূপান্তরের রূপরেখা গ্রহণ করেছে যা ব্যাংকিং সেবাকে আরও নিরাপদ, টেকসই ও পরিবেশবান্ধব করবে। ইউসিবির লক্ষ্য নিজেকে বাংলাদেশের সেরা ব্যাংক হিসেবে প্রতিষ্ঠা করা।

শেষ কথা

৪২ বছরের পথচলা আমাদের গর্ব, তবে একই সঙ্গে এটি আমাদের কাঁধে একটি বড় দায়িত্বও বটে। সেই দায়িত্ববোধ থেকেই আমরা দেশের ব্যাংকিং তথা অর্থনীতিকে টেকসই ও জনবান্ধব করতে অগ্রণী ভূমিকা পালন করে যেতে চাই। আমরা কৃতজ্ঞ আমাদের গ্রাহক, শেয়ারহোল্ডার, ও রেলুটেরি সংস্থাগুলোর প্রতি যারা আমাদের পথচলায় পাশে থেকেছেন, আমাদের এগিয়ে যেতে অনুপ্রেরণা যুগিয়েছেন।

ইউসিবি আজ দেশের মানুষের কাছে এক আস্থা ও ভরসার নাম। সেই বিশ্বাসকে ধারণ করেই ইউসিবি তার আগামীর পথচলা অব্যাহত রাখতে চায়, স্থাপন করতে চায় সাফল্যের নতুন নতুন মাইলফলক।

সহযোগিতায়: ব্র্যান্ড মার্কেটিং অ্যান্ড
কর্পোরেট অ্যাফেয়ার্স ডিভিশন

ইউসিবিবির কোর ব্যাংকিং আপগ্রেডেশন: একটি নতুন সূচনা

আর্থিক খাতে টেকনোলজির গুরুত্ব বহুমাত্রিক, যার মধ্যে সার্ভিস অটোমেশন, নতুন সেবা উদ্ভাবন, সিদ্ধান্ত গ্রহণে সহায়তা, নিরাপত্তা ও ডাটা প্রটেকশন, ডিজিটাল ব্যাংকিং, আর্থিক অন্তর্ভুক্তি বিশেষভাবে উল্লেখযোগ্য। আর সেই প্রয়োজনের উপলব্ধি থেকে ২০২৩ সালের ১৬ আগস্ট, কোর ব্যাংকিং সলিউশন (CBS) Oracle FCUBS 12.2 থেকে আধুনিক ওরাকল FCUBS 14.7 এ উন্নীত করার একটি উচ্চাভিলাষী প্রকল্প শুরু করা হয়। এটি শুধুই একটি প্রযুক্তিগত আপগ্রেডেশন ছিল না, এটি ছিল উদ্ভাবন, দক্ষতা এবং আগামীকালের ব্যাংকিং ব্যবস্থার পথে এক সাহসী অগ্রযাত্রা। অবশেষে বাংলাদেশের প্রথম ব্যাংক হিসেবে ইউসিবিবির মাইক্রোসার্ভিস ভিত্তিক, Open API নির্ভর CBS এর যাত্রা ২০২৫ সালের ১৫ জুন শুরু করে। এর মাধ্যমে বাংলাদেশের ব্যাংকিং জগতে স্থাপিত হল নতুন এক মাইলফলক।



কেন রূপান্তরের প্রয়োজন ছিল?

গ্রাহকের ক্রমবর্ধমান প্রত্যাশা পূরণ, প্রতিযোগিতায় এগিয়ে থাকা, নতুন প্রযুক্তির সাথে খাপ খাওয়ানো, ডিজিটাল ব্যাংকিংয়ের দ্রুত বিস্তার এবং আধুনিক ফিনটেক ইকোসিস্টেমের সঙ্গে একীভূত হওয়ার আকাঙ্ক্ষা আমাদের একটি শক্তিশালী ও ভবিষ্যৎমুখী প্ল্যাটফর্মের প্রয়োজনীয়তাকে অত্যাবশ্যক করে তোলে। আবার Oracle FCUBS 12.2 দীর্ঘদিন ধরে চাহিদা পূরণ করলেও সময়ের পরিবর্তনে প্রযুক্তিগত সীমাবদ্ধতাও স্পষ্ট হয়ে উঠছিল। এসকল কিছু সমাধান নিয়ে আসে Oracle FCUBS 14.7, যা স্কেলেবিলিটি বৃদ্ধি, দ্রুত প্রসেসিং ক্ষমতা এবং রেগুলেটরি কমপ্লায়েন্স নিশ্চিত করার উপযুক্ত সহযাত্রী।

কেন FCUBS 14.7?

নতুন সংস্করণটি মাইক্রোসার্ভিস আর্কিটেকচারের মাধ্যমে প্রসেসিংয়ে গতি ও স্কেলেবিলিটি এনেছে। Open API-এর মাধ্যমে তৃতীয় পক্ষের সিস্টেমের সঙ্গে সহজ সংযুক্তি, উন্নত নিরাপত্তা, রিয়েল-টাইম লেনদেন এবং ডেটা বিশ্লেষণের সুযোগ তৈরি হয়েছে। ইউজার ফ্রেন্ডলি ইন্টারফেস এবং আপস্কেলিং ক্ষমতা ইউসিবিবির ভবিষ্যতের জন্যে আরো বেশি উপযুক্ত করে তুলেছে।

দূরদর্শী নেতৃত্ব

এই প্রকল্পের নেতৃত্বে ছিলেন উপ-ব্যবস্থাপনা পরিচালক মোঃ আবদুল্লাহ আল মামুন, যার প্রজ্ঞা ও দূরদর্শী চিন্তা পুরো টিমকে প্রতিনিয়ত চমৎকৃত ও উদ্বুদ্ধ করেছে। তাঁর দিকনির্দেশনায় শুধু প্রযুক্তি নয়, ভবিষ্যৎ ব্যাংকিং এর প্রতিও সকলের দৃষ্টিভঙ্গি পরিষ্কার হয়েছে। সর্বোপরি Project Steering Committee (PSC) এর সম্মানিত সদস্যবৃন্দ এই যাত্রার সাথে ছিলেন তাদের সুচিন্তিত এবং সময় উপযোগী দিক নির্দেশনা নিয়ে।

এমডি ও সিইও-র অকুণ্ঠ সমর্থন

আমাদের ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও সিইও জনাব মামদুদ রশীদের অকুণ্ঠ সমর্থন, সমন্বয়যোগ্য নির্দেশনা এবং অনুপ্রেরণাদায়ী নেতৃত্ব ছাড়া এ অর্জন সম্ভব হতো না। তাঁর অগাধ আস্থা এই সফলতার মূলভিত্তি।

এটি একটি সম্মিলিত অর্জন

এটি ছিল পরিপূর্ণরূপে একটি দলগত প্রচেষ্টার ফল। সকল শাখা, উপশাখা, এজেন্ট ব্যাংকিং আউটলেট, লায়ালিটি অপারেশনস, অ্যাসেট অপারেশনস, ট্রেড ফাইন্যান্স অপারেশনস, ট্রেজারি অপারেশনস, পেমেন্ট সার্ভিস ডিপার্টমেন্ট, ফাইন্যান্স বিভাগ, প্রজেক্ট এন্ড প্রসেস ম্যানেজমেন্ট ডিভিশন এবং সর্বোপরি ইনফরমেশন টেকনোলজি বিভাগসহ সবাই একযোগে কাজ করেছেন। সারা দেশে শাখাগুলোর অংশগ্রহণে ব্যাপক প্রশিক্ষণ ও সিমুলেশন চলেছে। অফিস সময়ের বাইরেও ইউজার অ্যাকসেস টেস্টিং (UAT) হয়েছে দিনের পর দিন।

এই পথটা সহজ ছিল না। এই সফলতার পিছনে আছে অনেক নিঃশ্বাস রাত এবং প্রত্যেক সহকর্মীর অক্লান্ত পরিশ্রম। আমাদের সহকর্মীরা ছুটির দিনেও কাজ করেছেন, কেউ কেউ হেড অফিসে দিনরাত কাটিয়েছেন। এই যাত্রার সহযোগী

Oracle টিমও আমাদের সাথে কাঁধে কাঁধ মিলিয়ে কাজ করেছে। নানা প্রযুক্তিগত চ্যালেঞ্জ ও সময়চাপ সত্ত্বেও, আমাদের স্থির সংকল্প ও একাগ্রতা জয় এনেছে।

লাইভ কাট ওভার ও পরবর্তী পদক্ষেপ

১৫ জুন, ২০২৫ তারিখে সফলভাবে লাইভ কাট ওভার সম্পন্ন হয়। যদিও শুরুর দিকে কিছু ছোট ছোট সমস্যা দেখা দেয়, তবে তা দ্রুত সমাধানের মাধ্যমে পুনরায় স্থিতিশীলতা নিশ্চিত করা সম্ভব হয়। এখন ধাপে ধাপে কর্মক্ষমতা বাড়ছে যার ধারাবাহিকতায় জুন ক্লোজিং সফলভাবে সম্পন্ন হয়েছে। আমরা নিশ্চিতভাবেই ক্রমশ একটি কার্যকর ও নির্ভরযোগ্য ব্যাংকিং অভিজ্ঞতার দিকে এগিয়ে যাচ্ছি।

ভবিষ্যতের দিকে দৃষ্টি

এই আপগ্রেডেশন একটি প্রযুক্তিগত অর্জনের চেয়ে অনেক বেশি কিছু; এটি উদ্ভাবনী মনোভাব, সম্মিলিত প্রচেষ্টা এবং উন্নত ভবিষ্যতের প্রতিশ্রুতি। এটি কেবল একটি প্রযুক্তিগত উন্নয়নই নয়, বাংলাদেশের ব্যাংকিং খাতে এক নতুন যুগের সূচনা। ইন্টারনেট ব্যাংকিং প্ল্যাটফর্ম OBDX এবং FCUBS 14.7-এর দ্বিতীয় পর্যায় শুরু হলে সামনের দিনগুলোতে অপার সম্ভাবনার দুরার খুলে যাবে। সেই নতুন দিনের প্রত্যাশায় আমরা সবাই একসাথে, এক হয়ে কাজ করে যাচ্ছি এবং এই বিশ্বাসই হবে আমাদের আগামী দিনের পাথেয়।

সহযোগিতায়: প্রজেক্ট অ্যান্ড প্রসেস ম্যানেজমেন্ট ডিভিশন

From Tellers to Titans: Women's Journey in the Banking Sector

When a customer dials the Call Centre of a bank, a woman's voice answers—calm, sonorous, and assuring. She listens, assists, resolves. If you walk into an urban branch of any Bank, you will be welcomed by a graceful, well-dressed woman, offering help with a smile.

At first glance, this might suggest that women play a vital role in the banking sector. But do these above scenarios truly reflect women's influence? Or is it merely a carefully crafted and utilizing only beauty without prioritizing the brain?

Scratch beneath the surface, and a more disappointing reality emerges. When it comes to positions of decision-making roles, strategic leadership, boardrooms etc. the presence of women remains alarmingly scarce. The banking sector, traditionally dominated by men, has undergone a significant transformation over the past few decades. Women have steadily carved a niche for themselves, making meaningful contributions across various levels of the industry — from customer service and operational roles to executive leadership and policymaking. Their increasing participation is not only reshaping organizational culture but also driving innovation and inclusive growth.

Historical Context and Progress

Historically, women were largely confined to clerical and administrative roles within banks. However, the liberalization of economies, access to education, and evolving societal norms have led to a surge in the number of women entering and excelling in the financial services sector. Today, women occupy pivotal positions in global banking institutions, playing a crucial role in strategic planning, risk management, digital transformation, and corporate governance.

Key Contributions of Women in Banking

Operational Efficiency and Customer Service: Women have long been recognized for their attention to detail, interpersonal skills, and empathy — qualities that are crucial in delivering high-quality customer service and maintaining operational standards.

Innovation and Digital Transformation: Women have been active contributors to the modernization of banking services, particularly in fintech and digital banking solutions. They bring fresh perspectives that help to design user-centric financial products.

Financial Inclusion: Women leaders have championed initiatives focused on financial literacy and inclusion, particularly targeting underserved communities and

promoting gender-balanced economic growth.

Sustainable and Ethical Banking: Studies suggest that women in leadership tend to prioritize ethical governance, long-term sustainability, and corporate social responsibility, contributing to more balanced decision-making.

Women in Leadership Roles

Bangladeshi women have made significant strides in the banking and financial sector over the past few decades. Their rise to leadership positions in this traditionally male-dominated industry is a testament to their talent, resilience, and commitment. These women have not only broken barriers but have also concretized the way for others through impactful leadership and policy reformation.

1. Rokia Afzal Rahman (Late)

Role: Former Adviser to the Caretaker Government, Chairperson of MIDAS Financing Limited.

Significance: One of the first women bank managers in Bangladesh. She played a pioneering role in advocating for women entrepreneurs and inclusive financing.

2. Nasreen Sattar

Role: Former CEO and Country Head of Standard Chartered Bank Afghanistan; previously served in leadership roles in Standard Chartered Bank Bangladesh.

Significance: One of the few Bangladeshi women to lead a foreign bank operation internationally. She's known for promoting diversity and ethical banking practices.

3. Humayra Azam:

Role: Former Managing Director & CEO, Trust Bank Limited and currently serving as Managing Director of Lanka Bangla Finance PLC.

Significance: Humayra has led efforts to modernize banking operations, strengthen digital banking platforms, enhance compliance and internal controls and these reforms are crucial in a highly competitive and regulated banking environment.

4. Shirin Akter:

Role: Former Managing Director of Bangladesh Krishi Bank was the first woman to hold the position at a state-owned bank in the country. Thereafter she served Karmasangsthan Bank as Managing Director.

Significance: She worked for branch expansion, SME & Agricultural development through banking sector. During her tenor both Bangladesh Krishi Bank and Karmasangsthan Bank was rated as stable bank among the rating of State-owned Banks.

5. Nazneen Sultana & Nurun Nahar:

Role: Nazneen Sultana made history in January 2012 by becoming the first woman appointed as Deputy Governor of Bangladesh Bank. Nurun Nahar became Deputy Governor on July 2, 2023, becoming the second woman to hold this position.

Significance: Both Nazneen Sultana and Nurun Nahar have played pivotal roles in shaping the trajectory of Bangladesh Bank, paving the way for greater female representation in the nation's financial leadership.



Challenges and the Way Forward

While the presence of women in the banking and financial services industry has significantly increased over the years, their journey continues to be marked by several systemic and cultural challenges.

1. Gender Bias and Stereotypes

Despite progress, many women face unconscious bias in hiring, promotions, and daily work interactions. There is a lingering stereotype that leadership and finance are 'male-dominated' domains, which can lead to women being overlooked for strategic or decision-making roles.

2. Limited Representation in Leadership

Although women make up a significant portion of the banking workforce, their representation sharply declines at the senior leadership and board levels. The 'glass ceiling' effect remains a major hurdle, with fewer women being promoted to top executive positions.

3. Work-Life Balance Pressures

Balancing professional responsibilities with family obligations — especially in cultures where women are expected to manage household duties — creates additional stress. Lack of flexible work options or supportive maternity policies can further exacerbate this issue.

4. Lack of Mentorship and Networking Opportunities

Access to mentorship and professional networks is crucial for career growth. However, women are often underrepresented in influential networks and may struggle to find mentors, especially female leaders who understand their unique challenges.

5. Harassment and Unsafe Work Environments

Some women report facing workplace harassment, including inappropriate behaviour from clients or colleagues. The fear of retaliation or career repercussions often discourages them from speaking out.

6. Career Break Penalties

Women who take career breaks for maternity leave or caregiving often face challenges when returning to work. Their career progression may stall, or they may be perceived as less committed compared to their male peers.

Addressing the Challenges

To create a more inclusive and supportive environment, banking institutions should:

- Promote inclusive leadership and diversity at the top.

- Implement strict anti-harassment policies and safe reporting mechanisms.

- Offer flexible work arrangements, childcare support, and re-entry programs.

- Build mentorship and sponsorship programs targeted at women professionals.

- Ensure equal opportunities for leadership development.

Efforts are underway to address these disparities. Banks are introducing gender-friendly policies, including maternity leave and day-care facilities, to support female employees. The rise of women in banking is not just a testament to progress—it's a promise of continued innovation, integrity, and inclusive leadership.

Sharmin Sahrina
FAVP, Wholesale Banking Division

Financing to the Marma Community: A Milestone for UCB's Financial Inclusion

Boro Khola is a remote village located on the south eastern border of Bandarban, inhabited by approximately 300 Marma families. This indigenous community has long been deprived of essential public services such as healthcare, education, and income-generating support, which has kept them in persistent poverty. Most households face extreme financial hardship due to a lack of employment opportunities and limited access to formal financial systems. In the absence of structured financial support, they are often forced to depend on local moneylenders or to sell productive assets during times of crisis.

by UCB. One evening, 80 Marma individuals visited our branch to receive the blankets, and we held a discussion session on our products and services.

During the discussion, the community expressed their interest for loans to purchase cattle for fattening purposes. In response, we conducted multiple field visits to their homes and cattle sheds to assess their living conditions and business intentions. It was evident that they possessed a strong desire and vision to improve their lives, but lacked the financial means to do so.

To support their aspirations, UCB financed 29 Marma families through a group-lending model under a refinance scheme aimed at ensuring food security. Our team maintained regular communication and conducted frequent visits to guide them through the entire process, successfully bringing formal banking services to a previously unbanked community.

On 21st May 2025, we organized a meeting with the



Meeting with the Marma Community

These families primarily rely on subsistence agriculture, small-scale farming, and manual labour. Prior to our intervention, they had no access to formal banking and had never visited a bank before. As part of UCB's financial inclusion drive, the team from Sharaf Bhata Branch took the initiative to reach out to this underserved community. We met with their local leader, Mr. Ananta Master Chowdhury, and discussed about our banking services.

Mr. Chowdhury was surprised by the idea that a private bank like UCB would offer financial services to a marginalized tribal community. He expressed his disbelief that the Marma people—who had never entered a bank before—could now dream of availing such services.

As a gesture of goodwill, we handed over 80 tokens to Mr. Chowdhury for the distribution of blankets, sponsored

borrowers, which was attended by Mr. Mohammad Mayeen Uddin, Head of Chittagong North Region. The Regional Head's inspiring speech reaffirmed our commitment to inclusive and sustainable development. This event marked the beginning of a broader mission to bring financial inclusion to the entire community—aimed at improving their living standards, ensuring access to basic needs, and promoting a culture of savings and financial literacy.

Md. Habibur Rahman
AVP & Head of Sharaf Bhata Branch

অনুপ্রেরণামূলক গল্প

সংকটের মাঝে দায়িত্ববোধের দীপ্ত প্রতিচ্ছবি

প্রতিটি প্রতিষ্ঠানের পেছনে থাকে কিছু নিঃশব্দ যোদ্ধা যারা আলোচনায় আসে না, ক্যামেরার ফ্ল্যাশে ধরা পড়ে না, তবুও কাজ করে যান নীরবে। ইউনাইটেড কমার্শিয়াল ব্যাংকের আইটি অপারেশনস ডিভিশনের DCDR টিম তেমনই একটি দল নির্ভরতার আরেক নাম।

সপ্তাহের সাত দিন, ২৪ ঘণ্টা চলতে থাকে তাদের দায়িত্ব পালনের অবিরাম চাকা। এখানে নেই দায়িত্বের ব্যতায়, নেই রাত-ভোর বা উৎসবের বিভাজন। কারণ একটাই দেশের ব্যাংকিং সেবা যেন এক মুহূর্তের জন্যও বন্ধ না হয়।

গত বছর জুলাই আন্দোলনের সময়, যখন পুরো দেশ অনিশ্চয়তা, আতঙ্ক আর দৃষ্টিভ্রান্ত ঘন কুয়াশায় ঢেকে গিয়েছিল, তখনও এই টিমের গতি থেমে থাকেনি। বরং আরও শক্তভাবে তারা দাঁড়িয়েছিলেন দায়িত্বের প্রহরায়।

একজন সহকর্মী আহত হন, দুইজন পড়েন সংঘর্ষের মুখে। কিন্তু কেউ থেমে যাননি। কেউ পিছিয়ে যাননি। পরিবারের উদ্বেগ, নিজের ঝুঁকি সব কিছু পাশে সরিয়ে রেখে তারা সময়মতো অফিসে এসেছেন, নির্ভলভাবে শেষ করেছেন কাজ।

এই সময়টাতে তাদের চালিকা শক্তি ছিল মাত্র একটি বাক্য ‘আমরাই পারব’। এই ছোট কথাটাই হয়ে উঠেছিল সাহসের বড় উৎস। অনেক অস্থির রাতে, অনেক ভারী সকালে এই বাক্যটাই মনে করিয়ে দিত দায়িত্বের ডাককে উপেক্ষা করার কোনো উপায় নেই।



‘আমরা শুধু একটা টিম ছিলাম না আমরা ছিলাম একে অপরের সাহস। ভয় পেয়েছি ঠিকই, কিন্তু দায়িত্বের কাছে কখনো মাথা নিচু করিনি,’

DCDR টিমের এই গল্প গৌরব প্রদর্শনের জন্য নয়। বরং এটি মনে করিয়ে দেয় কিছু মানুষ রয়েছেন, যারা নীরবে, অদৃশ্য এক শক্তি হয়ে কাজ করে যান দিনের পর দিন। যাদের ওপর ভর করে দাঁড়িয়ে থাকে একটি প্রতিষ্ঠানের আস্থা।

‘আমরাই পারব’ এটা কেবল একটি স্লোগান নয়।

এটা ছিল হৃদয়ের গভীর থেকে উঠে আসা এক প্রতিজ্ঞা।

কামরুল হুদা
জুনিয়র অফিসার, ইনফরমেশন
টেকনোলজি অপারেশনস ডিভিশন

My Journey at UCB: A Dream Come True

I began my journey at UCB Bank as a humble employee, working under a third-party contract. Back then, perhaps very few knew me or understood how big my dreams were. But I knew I wasn't just looking for a job, I was searching for a family. A place where I could give my all, work with heart and soul, and shape myself into something greater.

For two years, I worked tirelessly every single day. Always on time, going beyond my assigned duties, and being recognized as the ‘Best Performer’ month after month — these were the results of my constant dedication.

Finally, that dream came true. Today, I am a permanent staff member at UCB Bank. Where once I stood as an outsider, today I proudly stand as a permanent member of this family.

Some might think, ‘It's just a small achievement!’ But to me, this is the biggest achievement of my life. I want to hold on to this institution with all my heart. I want my career to end with UCB Bank. Because this organization hasn't just given me a job; it has given me identity, respect, and confidence.

Rasel Khandokar
Assistant Cash Officer (OP)
Tongi Branch



জীবন যখন এনালগ ছিল



সেদিন এক ব্যক্তি আলাপকালে বলছিলেন, উনারা এনালগ যুগের মানুষ, আমরা এখনকার ডিজিটাল জমানার মানুষেরা উনাদের এনালগ জীবন সম্পর্কে নাকি কোন ধারণাই রাখি না! সাথে সাথে মনে হল আমিও কিন্তু কিছুটা এনালগ যুগের মানুষই বৈকি।

আমাদের প্রথম টিভিটা ছিল একটা সাদাকালো ন্যাশনাল টিভি। দেশের বাইরে চলে যাওয়ার আগে টিভিটা সব ফার্নিচারের সাথে নানাবাড়ি রেখে যাওয়া হয়, এরপর দেশে ফিরে আসলে অন্য ফার্নিচার আমাদের বাসায় আসলেও টিভিটা নানাবাড়িতেই থেকে যায়। প্রতি ডিসেম্বরে ফাইনাল পরীক্ষার পর নানাবাড়ি যখন যেতাম, এই টিভিটাই দেখা হত। শুক্রবারের দুপুরে বাইরের ঘর আর ঘরের সাথের বারান্দায় ভিড় জমে যেত বাংলা সিনেমা দেখার জন্য। এরপর বিটিভির সাথে সাথে একুশে টিভি আসল, আমরা নব ঘুরিয়ে ঘুরিয়ে চ্যানেল চেইঞ্জ করতাম! আলিফ লায়লা দেখতে আমার তখন সবচেয়ে ভালো লাগত!

লাল রঙের একটা বড়-সড় মোবাইল ফোনের মত দেখতে একটা গেইম খেলার বস্তু ছিল আমার, আপ-ডাউন বাটন ঘুরিয়ে খেলতে হত। পাগলের মত সেটাতে গেইম খেলতাম।

ক্লাস থ্রি থেকে তিন গোয়েন্দা পড়া শুরু করলাম, মনে হত কিশোর, মুসা, রবিন, জিনা প্রমুখ সত্যি সত্যিই আছে। সাথে পড়তাম কমিকস; চাচা চৌধুরী, বিলু, পিক্সি, নস্টে-ফস্টে আর টিনটিন। দুপুরবেলা যখন সবাই ঘুমিয়ে পড়ত, তখন আমি বারান্দায় বই নিয়ে বসতাম, গল্পের বই, পড়ার বই না অবশ্যই! ক্লাস এইটে পড়ার সময় বাবা প্রথম কম্পিউটার কিনে দিলেন, অফ হোয়াইট রঙের ডেস্কটপ কম্পিউটার! এরপর কত রকম আপগ্রেডেশন আসল, স্লিম মনিটর, বেশি র‍্যামওয়ালা সিপিও! কত রকম গেমস যে সেই কম্পিউটারে খেলতাম! প্রচুর গানের সিডি কিনতাম, আর সিডি ভাড়া করে এনে মুক্তি দেখতাম! ছুমায়েন আহমেদের তখন পর্যন্ত প্রকাশিত সব বই আমার ক্লাস এইটে থাকতই পড়া হয়ে গিয়েছিল। সমরেশ মজুমদারের সাতকাহন, গর্ভধারিণী ক্লাস এইটেই পড়ি। শরৎচন্দ্রও! এত আউট (!) বই পড়ার কল্যাণেই বোধহয় বৃত্তিটা আর পাওয়া হয় নি। আমার চেয়ে বেশি দুঃখ তখন আমার টিচাররাই পেয়েছিলেন!

ইন্টারনেটের যুগ তো এই তো সেদিন এলো। আমরা প্রথম পেলাম ডায়াল-আপ ইন্টারনেট, ফ্ল্যাচ কার্ড ঘষে রিচার্জ করা! একটা সময়ে ল্যান্ডফোনের ভূতুড়ে কল আসা শুরু হল, শুধু আমি ধরলেই কথা বলে, আম্মু অথবা বাবা ধরলে কেনো জানি লাইন কেটে যেত! কর্ডলেসের কল্যাণে বান্ধবীদের সাথে ঘন্টার পর ঘন্টা গল্প করতে পারতাম নিজের রুমে বসে। তখন তো এটাকেই মনে হত বিশাল লাজারি! ৭ টাকা মিনিটের ফোনের যুগ থেকে শুরু করে, ডিজুসের সারা রাত ফ্রি, একটেল জয়ের জোড়া ফোন, কত কী দেখলাম এই জীবনে!

এই তো এক যুগ আগেই যখন ভাসিটিতে ছিলাম, তখনও ল্যাপটপে মডেম লাগিয়ে

ইন্টারনেট ব্যবহার করতাম! ফেসবুক মেসেঞ্জারের আগে ছিল আমাদের ইয়াহু, বাজ দিয়ে পিলে চমকে দেয়া যেত অপর প্রান্তের মানুষের! ভিডিও কলের জন্য ছিল স্কাইপি! এরপর আসল ফোনে নেটের যুগ! এখন তো ফোনেই সব করা যায়! কী আজব ব্যাপার! যেখানেই যাই, সেখানেই ওয়াইফাই! রেস্টুরেন্টে খেতে, গল্প করতে যায় মানুষ; সেখানেও ওয়াইফাইয়ের পাসওয়ার্ড আগে চাইবে! কেনো ভাই, কিছুটা সময় সপ্তের মানুষটাকে দিলেও তো পারেন!

আমার অবশ্য এখনো কাগজে পত্রিকা পড়তেই ভালো লাগে। সকাল বেলা সময় না পেলেও, দিনের শেষে বাসি পত্রিকায় চোখ বুলানোর অভ্যাস আমার এখনো আছে! আর বইও আমার হাতে ধরে পড়তেই বেশি আরাম লাগে, ই-বুক অথবা অডিও বুকের চাইতে!

আগে যখন রাস্তার মোড়ে মোড়ে ফাস্টফুডের দোকান ছিল না, ছিল না গুলশান-বনানীর ফাইন ডাইন রেস্তুরেন্ট; তখনো কিন্তু মানুষ বেড়াতে বের হত। তখনো মানুষ ন্যাপথলিনের গন্ধ মাখা সবচেয়ে ভাল জামাটা আলমারি থেকে বের করে রেডি হতো। পরিবারের সবাই মিলে বেড়াতে যেত কাছের অথবা দূরের আত্মীয় বাড়ি। মোবাইল ফোনের চল ছিল না, তাই যার বাড়ি বেড়াতে যাবে তাকে আগে-ভাগে ফোন করে জানানোর বলাইও ছিল না।

সেই সময় কারো বাসায় বেড়াতে গেলে, নাস্তা-পানি না খাইয়ে কখনো ফিরতে দিত না। আর দুপুর হয়ে গেলে অতি অবশ্যই ভাত খাইয়ে তবে বিদায় দিবে। হয়ত আয়োজন খুব সামান্য, একটা ডিম ভাজা, ভর্তা-ভাজি, মাছের ঝোল আর ডাল; কিন্তু আন্তরিকতার কোন অভাব ছিল না।

ছোটবেলাটা কোয়ার্টারে কেটেছে, এই ঢাকা শহরেই। প্রতিবেশীদের সাথে এত সখ্য ছিল, কারো বাসায় ভাল কিছু রান্না হলেই অন্যদের বাসায় তার ভাগ চলে যেত। আমাদের পুরো বিন্ডিং-এ শুধু উপমাদের বাসায় টিঅ্যান্ডটি ফোন ছিল। আমাদের সব আত্মীয়-বন্ধুদের কাছে সেই নম্বর ছিল, ফোন আসলে ডেকে দিতে উনাদের কোনদিন বিরক্ত হতে দেখিনি!

বিকেলে অথবা সন্ধ্যায় নাস্তা খাওয়ার একটা ব্যাপার তখনো কিন্তু ছিল। মুড়ি সাথে একটু পাটালি গুঁড়, মিষ্টি আলু সিদ্ধ কিংবা কাঁঠালের বিচি ভাজা ছিল রোজদিনের বিকেলের নাস্তা। আরো ছিল মটরগুটি লবণ দিয়ে সিদ্ধ করা অথবা কোড়ানো নাড়কেল মুড়ি-চিনি দিয়ে! বাসায় মেহমান থাকলে মাঝে-মাঝে পৈয়াজ-মরিচ আর ডিম দিয়ে এক কড়াই কোকোলা নুডলস রান্না হত। সামান্য সেসব খাবার আমরা কতই না আগ্রহ নিয়ে খেয়েছি!

সন্ধ্যায় অফিসে দুধ চা দিয়ে মুড়ি খেতে খেতে হঠাৎ ভিড় করে সেইসব স্মৃতি! দিনগুলো কতই না সহজ, সরল আর আনন্দের ছিল!

নাঈমা জামান উর্মি

অ্যাসিস্ট্যান্ট ভাইস প্রেসিডেন্ট, রিটেইল বিজনেস ডিভিশন

রেফারেন্স

চাকরি শুরুর প্রথমদিকে বছরখানেক আমি ফরেন এক্সচেঞ্জ ব্রাঞ্চে ট্রেড ফাইন্যান্স ডিপার্টমেন্টে কাজ করেছি। ওই সময় ম্যানেজার স্যার মাঝেমাঝে পড়া ধরতেন।

একদিন আমাকে এসে ধরলেন, কোন ইনভয়েসের সাথে এলসির ভ্যালু মিলাতে হবে, প্রফর্ম্যা নাকি কমার্শিয়াল?

আমি ওইদিন উত্তর দিতে পারিনি, স্যার বলে দিয়েছিলেন।

পরের সপ্তাহে আবার একই প্রশ্ন করলেন স্যার। এবার আমি সঠিক উত্তর দিলাম।

স্যার বললেন, এটার উত্তর কোথায় লেখা আছে?

খুব গদগদ হয়ে বললাম, আপনি বলেছিলেন।

স্যার বললেন, এই মেয়ে তোমাকে ভাইভাতে রেফারেন্স জিজ্ঞেস করলে কী বলবে? মোহাম্মদ ফারুক বলেছেন?

আমি কাঁচুমাচু হয়ে কী জবাব দিবো বুঝতে পারছিলাম না। স্যার বললেন, এটা ইউসিপি-৬০০ তে আছে, কোনকিছু জানলে রেফারেন্সসহ জানবে।

সেদিন থেকে আমি কোন গাইডলাইন/ আইন/ সার্কুলার থেকে কিছু উল্লেখ করলে আগে রেফারেন্স চেক করে নিই। সবসময় যে সবকিছু মুখস্ত থাকে ব্যাপারটা এমন না, তবে জেনে রাখি কোথায় কী আছে। এক ধরনের মানুষ আছে যারা অন্যের কাছ থেকে শুনলে কাজ করতে পছন্দ করে। আপনি যদি বলেন, আপনার মনে নেই বা এটা এমন হবার কথা বা ভালো হয় যদি আপনি অমুক ডকুমেন্ট একটু পড়ে নেন; তখন তারা বলবে, আপনি বলেছেন না! মানে ঠিকই হবে!

এ ধরনের একটা ঘটনা নিয়ে হতাশার কথা একজন সিনিয়র স্যারকে বলেছিলাম একবার। উনি বলেছিলেন, এরা ভাবে যদি ভুল হয় তাহলে এরা তোমার রেফারেন্স টেনে তোমার ঘাড়ে দোষ চাপিয়ে বেঁচে যাবে! কিন্তু আসলেই কি অন্যের ঘাড়ে দোষ চাপিয়ে পার পাওয়া যায়?

খুলনা ব্রাঞ্চ যখন ছিলাম তখন এটিএমে একটা জালিয়াতি হয়েছিলো। অপারেশন ম্যানেজার সাহেব তদন্ত শুরুর আগে খুব বড় গলা করে সবাইকে বলতেন, তার কোন বিপদ নেই কারণ ব্রাঞ্চের সব দায়িত্ব ম্যানেজারের!

ওই ঘটনার জিএল হিসাব যেদিনের পাওয়া গেল, নতুন ম্যানেজার সাহেব দায়িত্ব নিয়েছিলেন সেদিন শেষে। আগে যিনি ম্যানেজার ছিলেন তিনি চাকরি ছেড়ে অন্য ব্যাংকে যোগদান করেছিলেন। যখন কারণ দর্শানো চিঠি দেয়া হলো ম্যানেজার



সাহেব বেঁচে গেলে কারণ ঘটনা ঘটেছে তার দায়িত্ব নেবার আগে।

অপারেশন ম্যানেজার সাহেব কী লিখবেন তার কোন যথাযোগ্য ব্যাখ্যা খুঁজে পাচ্ছিলেন না। কোনো কিছু না পেয়ে লিখলেন, আমার ভুল হয়েছে। আমি সার্কুলার ও গাইডলাইন না জেনে কাজ করেছি, দুজনকে কাস্টোডিয়ান না করে একজনের হাতে এটিএমের দায়িত্ব দিয়েছি। আমি ক্ষমা চাইছি, ভবিষ্যতে আর এ ধরনের ভুল হবে না।

কোনো এক ট্রেনিং-এ বিআইবিএমের প্রফেসর আহসান হাবীব স্যার ক্রাইম আর মিসটেকের পার্থক্য বিষয়ে বলেছিলেন, ব্যাংকারদের মিসটেক হয় না, যা হয় সবই ক্রাইম। ওই অপারেশন ম্যানেজারকেও শান্তি পেতে হয়েছিল।

রেফারেন্স জানানোর আরেকটা সুবিধা হলো, যখন কাউকে সরাসরি না বলা কঠিন, ইনিয়ে বিনিয়ে বলার পরও জোরাজুরি করতে থাকে, তখন রেফারেন্স সাহায্য করে। বিশেষ করে যারা কাস্টমার সার্ভিসে কাজ করেন, তাদের প্রায়ই শুনতে হয়, ‘অমুক ব্যাংকে তো এটা হয়’ বা ‘অমুক ব্যাংকে তো এটা লাগে না’। এ ধরনের কাস্টমারদের কিন্তু আমরা বলতে পারি না যে, তাহলে ওখানেই যান! এখানে কেন? একটু খবর নিলেই এদের নিয়মের মধ্যে আনা যায়। যখন ওই ব্যাংকে খবর নিবেন বা বিভিন্ন রেফারেন্স দিবেন, তখন এরা আর কথা বাড়াবে না।

এমন অনেকেই আছেন যারা ‘ডাইনামিক’ রিলেশনশিপ ম্যানেজার তকমা লাভের

জন্য নিয়ম-নীতির ধার ধারেন না! পারলে নিজের মাথা কেটে দিতে চান কাস্টমারকে খুশি করার জন্য, এদের যুক্তি প্রাকটিসে এটা হয়। তাই কাস্টমারকে খুশি করতে ও সাময়িক পারফরম্যান্স দেখাতে গিয়ে বাকি নিয়ে নিয়মের বাইরে অনেক কিছু করে ফেলেন। কিন্তু এরা বুঝেন না যে, বিপদে পড়লে প্রাকটিস কখনও কাউকে রক্ষা করবে না, কিন্তু আইন মেনে চললে আর যাই হোক, চাকরি যাবে না!

বদরুহ মুনিরা

ভাইস প্রেসিডেন্ট, রিটেইল বিজনেস ডিভিশন

গ্রাহক থেকে অফিসার

ছোটবেলায় মায়ের সাথে ডিপিএসের টাকা জমা দিতে ইউসিবির খাতুনগঞ্জ শাখায় যেতাম। তখন টোকেন সিস্টেম ছিল। পয়সার মত দেখতে ছিল টোকেনগুলো। তখনকার দিনে সবার হাতে কম্পিউটার ছিল না। কম্পিউটার যিনি ব্যবহার করতেন বসতেন একটা কাঁচের ঘরে, টোকেন নিয়ে তার কাছে যেতে হতো। আমার তখন খুব কৌতূহল হতো না জানি কী করে ওই কাঁচের ঘরে! অন্য কোন ব্যাংকে যাওয়ার অভিজ্ঞতা আমার ছিল না, তাই হয়ত তখন থেকেই ইউসিবির প্রতি অন্যরকম ভালোলাগা কাজ করত। মনে হতো আমিও যদি এখানে চাকরি করতে পারতাম!

ভাবতে ভালো লাগে ছোটবেলায় যেখানে কাজ করার স্বপ্ন ছিল, আজ আমি ইউসিবির সেই খাতুনগঞ্জ শাখাতেই কাজ করছি!

আমার কাছে মনে হয় ইউসিবির অফিসারদের মত গ্রাহকরাও অনেক বেশি আন্তরিক। ২০১২ সালে আমার প্রথম কর্মস্থল ছিল আনোয়ারা শাখা। আনোয়ারা তখন একটি মফস্বল এলাকা। শাখার গ্রাহকেরা ছিলেন গ্রামের সহজ, সরল ও আন্তরিক মানুষ। কিছু গ্রাহক ছিলেন কিছু অফিসারের একনিষ্ঠ ভক্ত। তারা পছন্দের অফিসারের কাছে চেক লেখার জন্য অনেকক্ষণ অপেক্ষা করতেন। আমার এমনই একজন গ্রাহক ছিলেন। নাম চুমকি চৌধুরি। তিনি তার স্বামীর চেক নিয়ে আসতেন। আমার সামনে যত ভিড়ই থাকুক না কেন তিনি দাঁড়িয়ে অপেক্ষা করতেন। কতটা আন্তরিকতা থাকলে একজন এভাবে অপেক্ষা করতে পারে এটা ভাবলে এখনও ভাল লাগে।

ফারহানা জেবিন

এক্সিকিউটিভ অফিসার, খাতুনগঞ্জ শাখা



A Life with UCB - My Journey of 41 Years

It feels almost unreal to look back and realize that I've been a part of United Commercial Bank for 41 years. UCB was established on 27th June, 1983 and I joined here on 27th May 1984, just moments after I completed my M. Com examination, as a Probationary Officer. It was the beginning of a journey that would shape my entire life—both personally and professionally.

From its inception, UCB stood on a solid foundation and has upheld a legacy of appointing some of the most experienced and respected professionals in the banking industry. The members of the inaugural Board of Directors were distinguished entrepreneurs, widely respected for their profound expertise in the financial sector. Their expertise, vision, and leadership laid the groundwork for the institution's growth and enduring legacy.

In 2018, I was promoted to Deputy Managing Director and have since been leading the RMG Business Division. Before that, I served in managerial roles across several key branches—Principal, Gulshan, Mohakhali, Nayabazar, Islampur, North Brook Hall Road, and Tongi—each adding a unique chapter to my story.

My first two days of career were spent at the Head Office, which was then at 60, Motijheel Commercial Area, Dhaka. I was young, full of dreams, and—like any fresh graduate—a little nervous. I didn't know what lay ahead, but I was excited to start.



4th AGM of UCB

Then came my first posting: Bogura Branch, which was UCB's 7th branch at the time. I had never been there before. I knew no one, had no friends or family in the area. The branch was only six months old, and I could feel the weight of responsibility on my young shoulders. It was overwhelming.

Work was intense. We were short-staffed, and during the initial days, we worked till 10 PM for nearly two weeks straight. I was exhausted and confused. One evening, I quietly packed my bag and returned to Dhaka—without informing anyone, without applying for leave. I had decided I wouldn't go back.

Then came an unexpected call. It was from Mr. Moksud Alam, the Head of Bogura Branch. The call went to my brother. I braced for reprimand—but instead, he gently asked, 'Is Ferdous okay?' He didn't scold me. He empathized. He said he understood how difficult it must be for a young man, far from home. That simple act of kindness changed everything. I returned to Bogura the next day. And that's when my real journey with UCB began—not just as an employee, but as part of a family.



In time, Bogura became dear to me. So much so, when I received my transfer order, I felt reluctant to leave. But duty called. I was posted to the Principal Branch in Dhaka, where I encountered a faster, more complex banking world.

There, I witnessed one of the most dramatic moments of my career—the flood of 1988. The Principal Branch remained under water for days. Boats floated where cars once stood. Yet, we never stopped serving our customers. That's the UCB spirit. I had the privilege of serving twice in the Principal Branch—first as a Credit and Customer Service Officer, and later as Head of Branch. I spent almost 15 years of my life in that branch. It's like a second home to me.

One story from my early days still makes me smile. Back then, tellers only handled cash transactions, and every transaction—thousands each day—was manually recorded in ledgers. My supervisor authorized entries without proper verification, creating serious risk. To highlight this, we once processed a transaction, and it was signed & authorized by himself, that transferred money from his own account to a colleague's—completely unnoticed by him. When he later found his account short during withdrawal, he was understandably shocked. But the incident led to stricter checks and better practices. It was a light-hearted lesson, but one that reinforced a serious truth: due diligence is vital in banking.

Those days were different. Life was simpler, no rush of social media, no constant notifications. We used to go watch movies in Modhumita after work, watch football matches between Mohammedan & Abahani in the nearby stadium, and enjoy gossip and laughter with colleagues over tea. Life was more personal, more real. People connected deeply with one another, and that made the workplace feel like family.

Interestingly, formal training didn't come right away. Unlike

today's recruits, who go through orientation programs, my first official training came 12 years into my career! But learning on the job, being mentored by experienced seniors, and facing real-life challenges shaped me more than any classroom ever could.

Now, as I approach the twilight of my career, I look around and see that most of my peers from those early days have either retired, passed away, or are leading other institutions. But the bond I share with UCB is timeless.

UCB is not just a bank. It's an institution that builds people—employees and customers alike. I've seen many senior colleagues leave, hoping clients would follow. But UCB's relationship with its clients is different. It's built on trust, care, and consistency. We didn't just offer services—we helped build dreams. Many of today's successful entrepreneurs took their first steps with UCB by their side.

Throughout all the ups and downs, UCB has been guided by a visionary Senior Management Team. They were not just leaders—they were mentors, guides, and friends. With their leadership and our collective spirit, I believe we can overcome any challenge and move forward confidently.

After 41 years, I carry with me a treasure trove of memories, lessons, and friendships. I plan to share more stories in the days to come. But today, I'll end with this:

UCB is not just where I worked. UCB is where I lived my life.

Abul Alam Ferdous
Additional Managing Director, UCB



Flood 1988- In front of UCB, Principal Branch

Soaring beyond Limits: A Banker's Aspiration from Desk to Sky!

The desire for adventure and ambition in a woman's career often defies what our society deems 'appropriate' for her. A woman who chooses to be independent, steps into leadership, travels solo or dares to cross the boundaries set for her is too often labelled as 'extravagant' or 'unfeminine'. These judgements are so patronised inside us that even the strongest of us question our capabilities and confine ourselves within the boundaries set by customs and practices overtime.



One can think of a banker's adventure only lies in steering the complex world of finance. Needless to say, serving as a Relationship Officer in Corporate & RMG at branch level, my typical story also revolves around client relationships, analysis, meetings, challenges - a cycle of strive & success. While meeting the targets and deadlines aligning with the bank's goal, I sometimes forget that my soul too needs to be fed, to be adored & taken care of -an escape far from earthly shackles to reignite my passion not just for life but also for my career.

That yearning led me to discover my inner instinct through an outbound trip to Nepal, the land of Himalayas, natural beauty and cultural heritage. While I arrived in Pokhara,

a hub of adventure sports, embraced by the mighty Annapurna range, I felt invigorated to push my boundaries a little for experiencing something that I never thought of- paragliding: an extreme sport of running off the cliffs with free parachutes. My fear of heights and warning from friends made it seem like a reckless idea.

I took a pause and asked myself: Didn't I face far greater challenges? Didn't I make bolder decision in my life before? As a banker never makes decisions without analysing risks, I finally set my mind- through doing research, gathering feedbacks, reviewing safety measures and trusting the expertise of the pilots- considering the reward of conquering what I held back all through the period.

It was a bright sunny morning while I was standing in a harness under a fabric wing right on the cliff. My heart was pounding; hands were sweating. The moment my pilot inflated the wing like a kite, I blacked out for a second! I looked around; and immediately recovered the nerve for take-off watching the other women- younger or older- preparing to fly. As we ran off the slope, the ground moved away and I found myself gliding in the magnificent harmony of wind like a bird. The higher we ascended, the smaller the world beneath became, with stunning panorama of lakes, valleys and bustling city. I closed my eyes, took a deep breath in the cold air savouring the unparalleled liberation. I was so captivated by the allure of the boundless sky that it took a while to realise my feet had touched the ground.

That flight lasted only 30-40 minutes, but it gave me a lifetime's worth of courage. When I returned, the transformation was undeniable. I stepped into my work with renewed zeal, chasing targets with a fresh hunger. I not only met my Taqwa deposit goal of Tk. 40 lakh but went beyond—bringing in new clients, securing fresh deposits, selling credit cards and seizing every opportunity that came my way. I opted to break the barriers of my work life just like I overcame my fear of heights.

To all the women out there: The world offers so much more when we refuse to be chained by the invisible limits set in our mind. Whether it's the sky above Pokhara or the challenging world of banking, we can—and must—dare to go beyond.

Abida Tuz Zaman
Executive Officer, Agrabad Branch



ভ্রমণ কাহিনি

ঘুরে এলাম নীল জলের রাজ্য

গত কোরবানি ঈদের পর আমরা স্কুলের বন্ধুরা মিলে গিয়েছিলাম দেশের দ্বিতীয় বৃহত্তম হাওর, টাঙ্গুয়ার হাওর দেখতে। সুনামগঞ্জ জেলার প্রায় ১০০ বর্গকিলোমিটার এলাকা জুড়ে বিস্তৃত এ হাওর বাংলাদেশের দ্বিতীয় বৃহত্তম মিঠা পানির জলাভূমি। স্থানীয় লোকজনের কাছে হাওরটি ‘নয় কুড়ি কান্দার ছয় কুড়ি বিল’ নামেও পরিচিত। এটি বাংলাদেশের দ্বিতীয় রামসার স্থান, প্রথমটি সুন্দরবন।

ভরা পূর্ণিমা আমাদের ভ্রমণে যোগ করেছিল এক ভিন্ন মাত্রা। খুব সকালে আমরা সুনামগঞ্জ শহরের সাহেব বাড়ির ঘাট থেকে আমাদের যাত্রা শুরু করি। এখানে বলে রাখা ভালো, বেশির ভাগ পর্যটকই সময় বাঁচাতে লেগুনা দিয়ে তাহিরপুর পর্যন্ত যায় এবং সেখান থেকে নৌকা ভাড়া করে। তবে আমরা ভাঙ্গা রাস্তার ঝক্কি ঝামেলা এড়াতে সুনামগঞ্জ শহর থেকে নৌকায় উঠি। এ যেন এক বিরতিহীন যাত্রা, চারদিক শুধু পানি আর পানি। বর্ষার টলমলে পানি দেখে খালি মনে হচ্ছিল কখন পানিতে নামবো। যাত্রা পথে হাওর অঞ্চলের মানুষের জীবনযাত্রা দেখার সুযোগ হলো। কঠোর পরিশ্রম করে তারা মাছ ধরছে; কেউবা নৌকা থেকে, কেউবা পাড়ে দাঁড়িয়ে। হাওরে এসে আরেকটা অভিজ্ঞতা হলো যা আমাদের এলাকায় অনেক আগেই হারিয়ে গেছে। সারি সারি পাল তোলা নৌকা। জলের বুকে বয়ে চলা নৌকাগুলো চোখে এক তৃপ্তির অনুভূতি জোগায়। তাইতো কাঠ ফাঁটা গরমেও আমরা নৌকার ভিতরে যাচ্ছিলাম না।

অনেকটা সময় পর দিগন্ত রেখায় ওয়াচ টাওয়ারের দেখা মিলল। ওয়াচ টাওয়ারের পাশেই একটা ছোট সোল্যাম্প ফরেস্ট রয়েছে। ওয়াচ টাওয়ারের নিচে পানি একদম পরিষ্কার, মনে হচ্ছে পানির নিচে সব কিছু পরিষ্কার দেখা যাচ্ছে। টলমলে পানি দেখে আমরা কেউ নিজেদের শান্ত রাখতে পারলাম না; সবাই ধূপধাপ নৌকা থেকে ঝাঁপ দিলাম। গোসল শেষে আমরা নৌকাতেই দুপুরের খাওয়া দাওয়া সেরে নেই। তারপর আমরা ট্যাকেরঘাট এর উদ্দেশ্যে রওনা দিলাম।

ঘণ্টা খানেক যাবার পর ধীরে ধীরে হাওরের বুকে ভেসে উঠতে থাকে বিশাল পাহাড়ের অবয়ব। ট্যাকেরঘাটে রয়েছে শহীদ সিরাজ লেক যা নিলাদ্রী লেক নামেও পরিচিত। এটি খুব গভীর ও নীল রঙের পানির লেক। এখানে একসময় চুনা পাথরের খনি ছিল। পরবর্তী সময়ে ভারত থেকে পাথর আমদানি করা হত। সে সময়ের ধ্বংসাবশেষের কিছু চিহ্ন যেমন- পরিত্যক্ত রেললাইন, ফ্রেন আজও

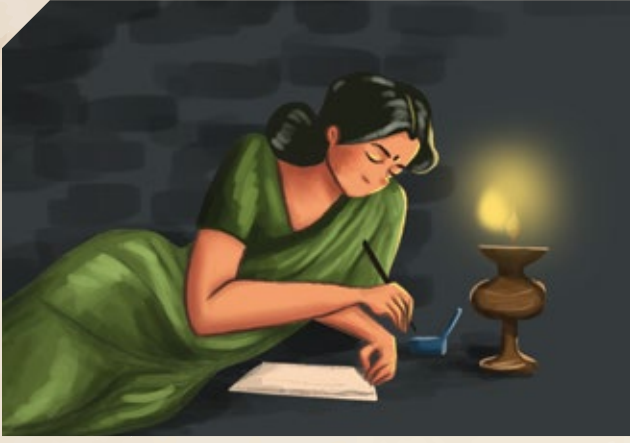
সেখানে স্বমহিমায় দাঁড়িয়ে আছে। এক সময় যে সেখানে খুব জৌলুস ছিল তা বোঝা যায় স্থানীয় বাজারে (বড়ছড়া বাজার) গেলে। এরকম প্রত্যন্ত অঞ্চলে এত বড় বাজার আর কোথাও আছে কিনা আমার জানা নেই। রাতে বড়ছড়া বাজারে খাওয়া দাওয়া শেষ করে আমরা আমাদের নৌকায় ফিরে এলাম। এর মাঝে পাহাড়ে ভারতীয় সীমান্তের সাচ’লাইটগুলো জ্বলে উঠেছে। রাতে পাহাড়ের মাঝে সাচ’লাইটের উজ্জ্বল আলো দেখতে খুবই মনোরম।

রাতে ভরা পূর্ণিমার মধ্যে শুরু হল মাঝির গান। জোছনা রাতে নৌকায় বসে মাঝি ভাইয়ের গলা ছেড়ে গাওয়া গান সব কিছু ছাপিয়ে যায়। বেশ কিছুক্ষণ পর গান শেষ হলে গভীর রাতে শুরু হলো বার-বি-কিউ পার্টি।

পরদিন খুব ভোরে উঠে আমরা প্রকৃতি দেখতে বের হলাম। সকাল বেলায় মিষ্টি রোদে বিশালাকার সবুজ পাহাড়গুলো দেখতে অদ্ভুত সুন্দর লাগে। সকাল ৯টায় আমরা আবার যাত্রা শুরু করলাম। এবার আমাদের গন্তব্য বারেকের টিলা বা বারিক্লা টিলা ও জাদুকাটা নদী। বারিক্লা টিলায় উঠে আমরা আশে পাশের এলাকার সৌন্দর্য উপভোগ করি। একদিকে বিশাল পাহাড়ের সারি আর অন্য দিকে দিগন্ত বিস্তৃত নীলাভ জলরাশি। প্রকৃতির অপূর্ব মিথস্ক্রিয়া দেখে সবার চোখ জুড়িয়ে যায়। তারপর আমরা জাদুকাটা নদীতে বেশ কিছুক্ষণ ঝাঁপঝাঁপি করে শিমুলবাগানের দিকে রওয়ানা দেই। শিমুলবাগানে কিছুক্ষণ ঘুরাঘুরি ও ফটোসেশন করে আমরা ফিরতি যাত্রা শুরু করি। গোদুলীর এ মিষ্টি রোদে হাওর যেন আরও সুন্দর হয়ে ধরা দিয়েছিল আমাদের কাছে।

সন্ধ্যায় সাহেব বাড়ির ঘাটে নেমে আমরা যাই হাসন রাজার যাদুঘর দেখতে। সেখানে এক অনন্য অভিজ্ঞতা যোগ হলো আমাদের ভ্রমণে। আমরা হাসন রাজার প্রপৌত্র এর সাক্ষাত পাই। তার নাম সম্ভবত দেওয়ান তালিবুর রাজা। তিনি আমাদের জাদুঘরটি ঘুরিয়ে দেখান এবং হাসন রাজা সম্পর্কে অনেক না জানা ইতিহাস আমাদের সামনে তুলে ধরেন। এছাড়া তিনি হাসন রাজার কয়েকটি গানও আমাদের গেয়ে শোনান। দারুণ এক অনুভূতি নিয়ে আমাদের সুনামগঞ্জ ভ্রমণের সমাপ্তি হয়।

রেজাউদ্দিন আহমদ
অফিসার, ব্রাহ্মণবাড়িয়া শাখা।



ছোটগল্প

ফেরা

মাত্র একটা বছর। এর মধ্যেই তমালের জীবনে কত বিরাট পরিবর্তন এসেছে, ভাবলে তার নিজের কাছেই অবাক লাগে। আজ থেকে ঠিক এগারো মাস উনিশ দিন আগে প্রমিতা তার জীবন থেকে হারিয়ে গেছে। রাতে বাসার সকল কাজ গুছিয়ে একটা মানুষ ঘুমাতে গেল। অথচ সকালে সে আর জাগল না। প্রতিদিন যে মানুষটি তমালকে ডেকে তুলত সেদিন সে কোন অভিমানে এমন করে নীরব হয়ে গেল? প্রমিতার হিম শীতল হাত ধরেই তমাল বুঝে গিয়েছিল তাদের যুগল পথচলা থেমে গেছে। তবু সে দ্রুত প্রিয়তমাকে সোহরাওয়ার্দী হাসপাতালে নিয়ে যায়। যদি আশ্চর্যজনক কিছু ঘটে, যদি সে আবার চোখ মেলে, চোঁট নাড়ায়। কিন্তু না, সকল হৈ-ঠে, কোলাহল উপেক্ষা করে সে ঘুমিয়ে রইল। জরুরি বিভাগে কর্মরত চিকিৎসক জানায়, ঘুমের মধ্যে প্রমিতার ম্যাসিভ স্ট্রোক হয়েছে। এসব ক্ষেত্রে সাধারণত যা ঘটে প্রমিতার ক্ষেত্রেও তাই হয়েছে। হৃদস্পন্দন থেমে যেতে সময় লাগে নি।

তাহলে কি মাস দুয়েক ধরে সিনিয়র সহকর্মীর সাথে চলমান উত্তেজনার ধকল সামলাতে পারল না সে? ডিপার্টমেন্টে নতুন যোগ দেয়া একটা মেয়েকে রক্ষা করতে যেয়ে নানা রকম হুমকি-ধামকির শিকার হতে হয় প্রমিতাকে। তবু সে হাল ছাড়ে নি। সপ্তাহখানেক আগে সেই পুরুষ সহকর্মী বরখাস্ত হয়েছেন। বাসায় ফিরে প্রমিতার সে কী উচ্ছ্বাস! যেন যুদ্ধজয় করে এসেছে! তখনই তমালের মনে শংকা জেগেছিল তার নিরাপত্তা নিয়ে। স্বামী সাবধান করলেও প্রমিতা গা করেনি। কিন্তু যেদিন বেনামী কুরিয়ারে তার নামে এক টুকরো কাফনের কাপড় আসল, সেদিন সে কিছুটা ভড়কে যায়। যদিও কিছু হয়নি এমন ভাব নিয়ে চলার চেষ্টা করছিল। তারপর তো আটচল্লিশ ঘন্টাও পার হল না।

নয় বছর বয়সী কন্যা মৃতিকাকে নিয়ে শুরু হলো পিতার নতুন সংগ্রাম।

ফোর্ট কোচির সান্তা ক্রুজ ক্যাথিড্রাল ব্যাসিলিকার একদম পেছনের বেঞ্চে বসে তমাল ধ্যানমগ্ন হয়ে ভাবছিল তার বদলে যাওয়া জীবনের কথা। প্রমিতার খুব ইচ্ছে ছিল দক্ষিণ ভারত ভ্রমণের, বিশেষ করে কেরালা। কিন্তু বিধাতার চিত্রনাট্য তো আলাদা। মাতৃহীনা কন্যাকে নিয়ে তমাল গতকাল কোচিতে এসে পৌঁছেছে। উঠেছে সাউথ গেইট রেসিডেন্সি হোটেলে, দারুন পরিপাটি হোটেল। কোইম্বাটুরের শ্রীরামকৃষ্ণ হাসপাতালে মৃতিকার চিকিৎসা চলেছে ঠিক তেরো দিন। স্নায়ুরোগ বিশেষজ্ঞ ডা. কে. অশোকাননের রোগীর প্রতি মমতা তমালকে মুগ্ধ করেছে। পাশাপাশি দুটো দেশ। অথচ চিকিৎসা ক্ষেত্রে কী বিশাল ফারাক! ঢাকার নামীদামি ডাক্তাররা যেখানে মৃতিকার অসুখ ও চিকিৎসা পদ্ধতি নিয়ে নানা ভয় জাগানিয়া কথা বলছিলেন, সেখানে ডা. অশোকানন ও তার দল প্রথম তিন দিন শুধু কিশোরী মেয়েটার সাথে সহজভাবে মিশেছেন, কথা বলেছেন, গল্প করেছেন; তারপর তমালকে রোগের ধরন ও নিরাময়ের উপায় সম্পর্কে আন্তরিকভাবে বুঝিয়েছেন। পরবর্তী দশদিন যে অসাধারণ যত্ন ও সেবা মৃত্তিকা পেয়েছে, তাতেই তামিলনাড়ুর দ্বিতীয় বৃহত্তম শহরটির স্মৃতি পিতার হৃদয়ে উজ্জ্বল হয়ে থাকবে। সরকারি কলেজের অধ্যাপক তমালের ছুটি আরও কিছুদিন বাকি আছে। ইত্যবসরে তাই দুহিতাকে সাথে নিয়ে কোচি আগমন।

পাঁচশ বছরেরও বেশি সময় আগে পূর্তুগিজদের তৈরি সান্তা ক্রুজ ক্যাথিড্রাল ব্যাসিলিকা যেন কালের সাক্ষী। ফোর্ট কোচির নানা উত্থান-পতনের ইতিহাসকে

ধারণ করা এই ধর্মীয় উপসনালয় তার অনন্য স্থাপত্যশৈলীর জন্য পর্যটকদের কাছে বেশ জনপ্রিয় গন্তব্য। এখানে ভারতীয়দের তুলনায় শেতাব্দ পর্যটকদের অধিক আনাগোনা তমালকে অবাক করেছে। মৃত্তিকা বাবার সনি ক্যামেরা গলায় ঝুলিয়ে ঘুরে বেড়াচ্ছে। তার চোখে-মুখে বিস্ময়। কিছুক্ষণ পরপর মাতা মেরী, যিশু খ্রিস্ট ও তার অনুসারীদের ছবি তুলে দেখাতে আসছে। মেয়েটার চলাফেরায় প্রমিতার ছাপ স্পষ্ট। আহা, প্রমিতা আজ পাশে থাকলে কী আনন্দই না হত! সেই কাজল কালো চোখ, গভীর চাহনি আর মায়াময় মুখ আজ কতদূরে!

আপনি কলকাতা থেকে এসেছেন? ভাঙা ভাঙা উচ্চারণের প্রশ্নে তমালের ভাবনায় ছেদ পড়ল।

জি না, বাংলাদেশ থেকে এসেছি।

কী দারুণ, আমার স্বপ্নের দেশ। কখনও যাওয়া হয়নি। তবে মৃত্যুর আগে একবার হলেও যেতে চাই। আমাকে কয়েকটা মিনিট সময় দিন। প্রার্থনা সেরে আপনার সাথে গল্প করব।

লাল-সাদা চেকের হাফশাট পরা অশীতিপের বৃদ্ধ পাশেই হাত জোড় করে চোখ বন্ধ করলেন। নীরব হয়ে রইলেন বেশ কিছুক্ষণ। তার কুচকে যাওয়া ত্বক ও ফুলে উঠা শিরায় যেন কত শত গল্প লুকিয়ে আছে।

চোখ খুলেই ভদ্রলোক আবার শুরু করলেন, আমি বিভিন্ন ধর্মের উপসনালয়ে যাই। মসজিদ, মন্দির, গীর্জা, প্যাগোডা সবখানেই প্রার্থনা করি, আমার মত। আমি সৃষ্টিকর্তার সন্ধান করি, আকারে-নিরাকারে। আমি ফিলিস্তিনে শান্তি চাই, শান্তি চাই কাশ্মিরে, সিরিয়ায়, সুদানে।

তমাল কিছুটা বিস্ময়, কিছুটা সংশয় নিয়ে তাকিয়ে আছে বৃদ্ধের প্রতি। বয়সজনিত কারণে টানা কথা বলতে তাঁর কিছুটা কষ্ট হচ্ছে। মৃত্তিকাও পাশে এসে বসেছে। তার দিকে মৃদু হেসে তিনি বলতে লাগলেন, আমি বাঙালিদের সাথে কথা বলতে ভালবাসি, যদিও সুযোগ খুব একটা পাই না। আমার জন্ম দিল্লিতে। বাবা-মা দুজনেই হরিয়ানার মানুষ। আইনজীবী বাবা রবীন্দ্রনাথের ভক্ত ছিলেন। সেই ভালবাসা থেকে নিজে বাংলা শিখেছেন। আমার জন্য বাসায় শিক্ষক রেখে বাংলা পড়তে, বলতে শিখিয়েছেন। আমরা সপরিবারে দুই বার শান্তিনিকেতন পর্যন্ত বেড়িয়ে এসেছি। বাবা রবীন্দ্রনাথের পাশাপাশি লালনের গান খুব শুনতেন। তিনি বাংলাদেশেও যেতে চেয়েছিলেন, পারেন নি।

তমাল মন্ত্রমুগ্ধের মত বৃদ্ধের কথা শুনছে। তিনি হঠাৎ প্রসঙ্গ পালালেন। ও যে দেখছেন, আমার দ্বিতীয় স্ত্রী, ফ্রেইডা। বন বিশ্ববিদ্যালয়ে পোস্টডক করার সময় পরিচয়। আমার প্রথম স্ত্রী মারা যাবার বছর তিনেক পর। জানেন, আমাদের প্রথম সংসারে এক ছেলে সন্তান ছিল, বিক্রম ভার্মা। সদ্য কলেজ উত্তীর্ণ টগবগে তরুণ বন্ধুদের সাথে শিমলা-মানালি ভ্রমণে গিয়েছিল। কুল্লুর বরফ গলা বিয়াস নদীতে রিভার রাফটিং-এর সময় সাঁতার না জানা এক বন্ধুকে বাঁচাতে গিয়ে সে নিজেই প্রাণ হারায়। পূর্বশোকে মানসিক ভারসাম্য হারিয়ে তার মা একদিন আত্মহত্যার পথ বেছে নেয়। হঠাৎ একা হয়ে যাওয়া আমি তখন গবেষণায় বাঁচতে চেয়েছি। অতীতির নানা তত্ত্ব-তথ্যে স্ত্রী-পুত্রের শোক ভুলে থাকতে চেষ্টা করেছি। দু'শ



বছরেরও অধিক পুরোনো ক্যাম্পাসে আমাকে নতুন করে বাঁচতে শেখায় ফ্রেইডা। নাক উঁচু জার্মান জাতির প্রতিনিধি ফ্রেইডা হ্যাগার্ডের ভালোবাসায় আমি খুঁজে পাই জীবনের নতুন মানে। তার হাত ধরেই গত প্রায় কুড়িটা বছর আমি পৃথিবীর পথে প্রান্তরে ঘুরে বেড়াই। মাঝে মধ্যেই আমার ভেতরে এক ঘোর কাজ করে। তখন ক্রুশবিদ্ধ যীশু, বরফ পানিতে জমে যাওয়া বিক্রম, ইসরাইলি আঘাতে ছিন্নভিন্ন শিশু - সব একাকার হয়ে যায়।

তমাল কী বলবে বুঝে উঠতে পারে না। কিছুক্ষণ চুপ থেকে বৃদ্ধ বলেন, আপনার অনেকটা সময় নিয়ে ফেললাম। আসেন, আমার জীবন সঙ্গে পরিচয় করিয়ে দিই।

ফ্রেইডার মুখোমুখি হতেই তমাল চমকে উঠে। মাঝে বয়সী এই নারীর চোখের চাহনি অবিকল প্রমিতার মত। মৃত্তিকাও কি কিছুটা বিস্মিত? ফ্রেইডা স্মিত হেসে হাত বাড়িয়ে দেয়, প্রথমে পিতা, তারপর কন্যার দিকে।

সূর্য পশ্চিম দিকে হেলে পড়েছে। বৃদ্ধ তার একটা ভিজিটিং কার্ড এগিয়ে দেয়। বিনয় ভার্মা ও ফ্রেইডা হ্যাগার্ড দম্পতিকে বাংলাদেশ ভ্রমণের আমন্ত্রণ জানিয়ে তমাল দ্রুত বিদায় নেয়। জেটিতে আসতেই ফেরি পেয়ে যায়। তেমন একটা ভিড় নেই। আত্মজার হাত ধরে তমাল জানালার পাশে বসে। আরব সাগরের জলে তখন

স্বপ্নের চাবি

ছোট গ্রাম হাবিবনগর। রাস্তার পাশে দুই-একটি দোকান, স্কুলের একটিমাত্র ভবন, আর তার পেছনে মাঠ। সকালে কুয়াশা নামা এই গ্রাম যেন সময়ের গতি থামিয়ে



রেখেছে অনেক আগেই। শহরের মতো বড় বড় ভবন, চাকচিক্যময় জীবন এখানে নেই। মানুষের জীবন চলত ধানের ক্ষেতে, হাটের দিন আর উৎসবের অপেক্ষায়।

এখানেই একদিন হঠাৎ খবর এলো ‘একটা ব্যাংক হচ্ছে!’

মানুষ হকচকিয়ে গেল। গ্রামের মুদির দোকানে বসে হাশেম চাচা বললেন, ‘ব্যাংক মানে তো শহরের বড়লোকদের কারবার। ওরা এখানে কী করবে?’

কিন্তু সত্যি সত্যিই, এক সপ্তাহের মধ্যেই একটা ছোট ভবনের দরজায় বুলল সাইনবোর্ড ‘ইউসিবি, হাবিবনগর শাখা’

শুরুতে কেউ এগিয়ে আসেনি। গ্রামের মানুষ ব্যাংক মানেই ভাবত গুচ্ছ কাগজপত্র, ভয়ানক জটিলতা, বড়লোকদের হিসাব।

তবে ব্যাংকের ম্যানেজার মি. রহমান ছিলেন একেবারে অন্যরকম। উঁচু পদে চাকরি করলেও তার ব্যবহার ছিল মাটির মানুষদের মতো। তিনি নিজেই ছাটা মাথায় বেরিয়ে গেলেন বাড়ি বাড়ি, দোকানে দোকানে। ধীরে ধীরে মানুষের মনের ভরসা বাড়তে লাগল।

তিনি প্রতিটা মানুষকে বলতেন, ‘আপনার ১০০ টাকা হলেও সেটা বড় সম্পদ। সেটা যখন নিরাপদে থাকবে, আপনি নিশ্চিন্তে বাঁচতে পারবেন। আর আমরা শুধু টাকা রাখি না, স্বপ্ন জমিয়ে রাখি।’

প্রথম অ্যাকাউন্ট খুললেন মোতালেব চাচা। ক্ষুদ্র কৃষক। তিনি বললেন, ‘আমার ছেলের জন্য কিছু জমাতে চাই, যাতে সে একদিন পড়ালেখা করে বড় হতে পারে।’

এরপর একাউন্ট খুললেন সেলিনা বেগম, যিনি পিঠা বানিয়ে হাটে বিক্রি করতেন। ব্যাংক তাকে ছোট্ট একখানা ঋণ দিল ‘নারী উদ্যোক্তা ঋণ’। তিনি একটি ছোট্ট খাবারের দোকান দিলেন বাড়ির পাশে।

সূর্য ডোবার আয়োজন। তমালের পদ্মা নদীতে নৌকা ভ্রমণের স্মৃতি মনে পড়ে। তখন তারা রাজশাহীতে থাকত, মৃত্তিকার জন্ম হয় নি। ছুটির দিনের বিকেলে প্রায়ই তারা ডিঙ্গি নৌকায় করে নদীর মাঝে জেগে উঠা চরে বেড়াতে যেত। মাতাল হাওয়ায় হাঁটতে হাঁটতে তারা ছোট ছোট স্বপ্নের জাল বুনাতে। আহা, সেই সব দিন! তমালের চোখ ঝাপসা হয়ে আসে।

মৃত্তিকা ফিসফিস করে জিজ্ঞাসা করে, বাবা, মা কি ফিরে আসতে পারে না?

তমাল কিছু বলার আগেই ফেরি জেটিতে নোঙর করে। সহযাত্রীদের ব্যস্ততা তমালকে এ যাত্রায় বাঁচিয়ে দেয়।

মোহাঃ আহমেদুল হক

ফার্স্ট ভাইস প্রেসিডেন্ট, ফাইন্যান্স ডিভিশন

বেশ কিছুদিন পর ব্যাংকে আসলেন লোকমান মিয়া। সাথে তার ছোট্ট ছেলে, বয়স মাত্র ৮। বাবা ছেলে দুজনেরই এলোমেলো জামা আর উসকো খুসকো চুল, দাঁড়িয়ে ছিল ব্যাংকের দরজার সামনে। ম্যানেজারের ইশারায় ভেতরে ঢুকে লোকমান মিয়া বলতে লাগলেন, ‘স্যার, প্রান্তিক কৃষক আমি, গেলো বছর খরায় জমির সব ফসল নষ্ট হয়ে গিয়েছে সেচের অভাবে। হাতের সব টাকাই জমিতে খরচ করেছিলাম। এখন পরিবার নিয়ে অকূলপাথারে পড়ে গিয়েছি, দুবেলা ছেলেটার মুখে খাবার তুলে দিতে পারছি না। কিছু টাকা ঋণ দিলে হয়তো ছোটোখাটো একটা সেচের পাম্প ও জমির জন্য নতুন করে বীজ, সার কিনতে পারতাম।’ বলতে বলতে তার চোখ ছলছল হয়ে গেল।

ম্যানেজার মি. রহমান একটু চুপ করে থাকলেন, তারপর তাকালেন লোকমান মিয়ার ছেলের দিকে, জিজ্ঞেস করলেন, ‘নাম কি তোমার?’

ছেলেটি উত্তর দিল, ‘লাবিব।’

তারপর ম্যানেজার জিজ্ঞেস করলেন, ‘স্কুলে যাও?’

লাবিব বলল, ‘আগে যেতাম, কিন্তু গত চার মাস যাবত যেতে পারছি না।’

মি. রহমান জিজ্ঞেস করলেন ‘পড়াশোনা শেষে তুমি কী হতে চাও?’

লাবিব হাস্যোজ্জ্বল মুখে অতি আগ্রহ নিয়ে উত্তর দিল- ‘আমি ব্যাংকে চাকরি করতে চাই। আপনাদের মতো।’

মি. রহমান হেসে বললেন, ‘তাহলে তো তোমাকে সুযোগ দিতেই হবে।’ তারপর, লোকমান মিয়ার দিকে ফিরে বললেন, ‘বেশ! আপনাকে আমরা কৃষি ঋণের ব্যবস্থা করে দিচ্ছি তবে কথা দিতে হবে কৃষি কাজের পাশাপাশি ছেলের সম্পূর্ণ শিক্ষা নিশ্চিত করতে হবে।

লোকমান মিয়ার চোখ ছলছল করে উঠল। প্রথমবার তার মনে হলো, সব শেষ হয়ে গেলেও আবার ঘুরে দাঁড়ানোর স্বপ্ন দেখা যায়।

তারপর কেটে গেল বেশ কিছু বছর।

হাবিবনগর নতুন পাকা রাস্তা হলো, দোকানপাট বাড়ল, এবং ব্যাংকে হিসাবের খাতায় লেখা হলো শত শত গ্রাহকের নাম।

একদিন ব্যাংকে নতুন একটি মেইল এলো হেড অফিস থেকে ‘হাবিবনগর শাখার ম্যানেজার হিসেবে লাবিব রহমানকে নিয়োগ দেওয়া হল।’

হ্যাঁ, সেই ছোট্ট ছেলেটিই আজ ব্যাংকের কর্মকর্তা। ব্যাংকের ভেতর ঢোকার সময় গ্রামের মানুষের চোখে বিস্ময়, কিন্তু লাবিবের হাসি সেই আগের মতোই। তার হৃদয়ে আজও মাটির স্বাণ।

তিনি অফিস ঘরে একটি বোর্ড লাগালেন

‘স্বপ্ন দেখুন, আমরা পাশে আছি।’- ইউসিবি

আনিছুর রহমান

এক্সিকিউটিভ অফিসার, কাঞ্চন শাখা

কবিতা

তৃষিত হৃদয়

ভালোবাসার রং জানতে প্রজাপতিকে প্রশ্ন করেছিলাম,
রঙিন পাখা মেলে উড়তে উড়তে উত্তর দিল-

সে আমি জানিনে!

সারাদিন ঘুরিফিরি, গান গাই,
আমার জানার সময় কোথায়?

রংয়ের ঢং জানতে রংধনুকে প্রশ্ন করেছিলাম,
মৌন হেসে সে উত্তর দিল-

সে আমি জানিনে!

না জেনেই আজন্ম আমি সুখী,
নতুন করে জানার আর প্রয়োজন কি?

অন্ধকারের রূপ জানতে অমাবস্যাকে প্রশ্ন করেছিলাম,
গম্ভীর মুখে উত্তর দিল-

সে আমি জানিনে!

কি হবে জেনে,
আমার তো কোন অভিযোগ নেই!

স্বপ্নের উচ্চতা জানতে আকাশকে প্রশ্ন করেছিলাম,
সলজ্জ হেসে উত্তর দিল-

সে আমি জানিনে!

মেঘ হয়ে পাহাড় ছুঁই, বৃষ্টি হয়ে বরি,
পাহাড় আমার সখা, ধরণী আমার বাড়ি।

জানতে চেয়ে রং ঢং হলনা তো কিছু জানা,
তৃষিত হৃদয়ের ব্যাকুলতা বুঝি, হয়ে রবে আরাধনা।

সিদ্দিক আহমেদ

ভাইস প্রেসিডেন্ট, স্পেশাল অ্যাসেস্ট ম্যানেজমেন্ট ডিভিশন

দ্বিপদী



১.

সারাজীবন বুঁদ এই মন মায়া-আধারে
কখনো সে নদী-বক্ষে, কখনো বনবাদাড়ে।

২.

জানি না; জীবনের কতশত পাঠ বাকি
অদৃশ্য সূতোর টানে তোমার আশপাশেই থাকি।

৩.

অনেক কিছু শত সাধনায় ফেরত পাবো না; জানি
অতীত হাতড়ে সবুজ আর্দ্র স্মৃতি সব তুলে আনি।

৪.

শিস দিয়ে উড়ে গেছে অদেখা পাখি
ফিরবে না; তবু তার তরে কান পেতে রাখি।

মোহাম্মদ সেলিম

এভিপি ও অপারেশন ম্যানেজার, নাজিরহাট শাখা।

তুমি ভুলে যাও, আমি মনে রাখি

তোমার না বলা কথা ভাসিয়ে দিলাম-

শরতের আকাশের বুক

ছেঁড়া মেঘের ডানায় বেঁধে দিলাম আনন্দ

তুমি উড়ে যাও সাগর পেরিয়ে অজানায়

যদি ফিরে আসো, রেখে দিলাম নক্ষত্র-

নীল খামে, হৃদয়ের আলমারিতে

নাড়ি ছেঁড়া জীবন যখন থমকে যায় সত্যের সম্মুখে

বোহেমিয়ান রাস্তায় কান পেতে থাকে নিঃসঙ্গ সময়

তখন নিজেই নিয়ে ভেবে আর কী বা হবে?

এসো মাতি জীবনের উৎসবে, প্রাণ খুলে সব ভুলে

সব বাতি নিভে গেলে আমি ও আঁধার

গেয়ে যায় আনন্দের গান এক সুরে

আহ! জীবন সুন্দর

আকাশে ভাসিয়ে সব দুঃখ চলে যাব -

ফিরে আসব আবার প্রিয়তম মানুষের মাঝে।

এ. এইচ. এম. নাহিদ আনসারী

সিনিয়র এক্সিকিউটিভ অফিসার,

সার্ভিস কোয়ালিটি ডিপার্টমেন্ট

ছড়াগুচ্ছ

হঠাৎ করে

হঠাৎ করেই দামামা বাজিয়ে যুদ্ধের হুংকার;
মৃত্যুপুরী - ধ্বংসযজ্ঞ আর ধনুকের টংকার।

হঠাৎ করেই মহামারী, হঠাৎ আসে ঝড়-বন্যা;
হতাহত শত-লক্ষ-কোটি, বাতাসে ভাসে কান্না।

হঠাৎ করে রাজা হয় প্রজা হারিয়ে জমিদারি;
আঙুল ফুলে কলাগাছ বা কেউ হয় ভিখারি।

হঠাৎ করেই বিকল হয় যন্ত্র, হঠাৎ দোষত্রুটি;
হঠাৎ একটি দুর্ঘটনায় ভেঙে চুরমার স্বপ্নটি।

হঠাৎ মুখ ফস্কে তুচ্ছ কথা, হাসিঠাট্টার জন্য;
বয়ে যায় কত রক্তগঙ্গা, কত প্রাণ হয় বিপন্ন।

হঠাৎ কখন বড় হয়েছি ভাবতে অবাক লাগে;
দূরন্তপনা শৈশব ছিল এই তো কদিন আগে।

হঠাৎ করে বৃষ্টি নামে আবার হঠাৎ যায় থেমে;
হঠাৎ করে ভদ্র ছেলেটি পড়ে যায় কার প্রেমে।

হঠাৎ বিয়ের গাঁটছড়া বেঁধে পর আপন হয়;
হঠাৎ সুখের সংসার ভেঙে তছনছ মরুময়।

হঠাৎ করেই হারানো স্মৃতি হৃদয় মাঝে দুলে;
কি একটা কথা বলতে গিয়ে হঠাৎ যাই ভুলে।

হঠাৎ বদলে আকাশের রঙ, জীবনের সুর-ছন্দ;
হঠাৎ করেই আসে সুখ-দুঃখ, হঠাৎ ভাল-মন্দ।

হঠাৎ করে প্রিয়মুখ সব পরকালে জমায় পাড়ি;
আপন বলতে ছিল যারা -একে একে যায় ছাড়ি।

হঠাৎ সব ছেড়ে চলে যাব আমি চিরদিনের তরে;
স্বজন-ভাই-বন্ধুর যেন আমায় হঠাৎ মনে পড়ে!

মোঃ মাইনুদ্দিন
সিনিয়র অফিসার, অডিট ডিভিশন

বিভেদ

দিনদিন সবাই কঠোর হচ্ছে
বদলে যাচ্ছে স্বভাব
সবখানে আজ বিরাজ করছে
নমনীয়তার অভাব।
রাজনীতি এখন শিখছে সবাই
মায়ের কোলে বসে
রাজার ছেলেই রাজা হবে
মানতে হবে শেষে।
তুমি মানুষ আমি মানুষ
তবে রক্ত কেন ভাই?
চিন্তা করো বিবেক দিয়ে
চলো, সব বিভেদ ভুলে যাই।

অসিত চন্দ্র দাস

অ্যাসিস্ট্যান্ট ক্যাশ অফিসার (ওপি), গোয়ালার বাজার শাখা





আমরাই পারব

টাগেট, টাগেট
করি না যে ফরগেট
আরও আছে কেপিআই
দিন রাত ভুলে যাই!

ডিপোজিট, ডিপোজিট
ভাবি আমি আনফিট,
তবু যদি কিছু পাই
বস বলে রেট নাই!

অ্যাডভান্স, অ্যাডভান্স
বুকিং এর নেই চান্স,
রিটেইল বা এসএমই
কোথাও যে নেই আমি!

দিন শেষে হয় না যে
প্রফিটের টাগেট,
বস বলে হতে হবে
এইবার আপডেট।

বিশ্বাসে শুরু করি
এবার না হারব,
চিৎকার করে বলি
'আমরাই পারব'।

প্রত্যয়ী, উদ্যমী
আর নয় নিব রেস্ট,
নিশ্চয়ই এইবার
ইউসিবি হবে বেস্ট!

মো: কামরুল ইসলাম
এসভিপি ও এইচওআর, নারায়নগঞ্জ
ও ঢাকা আউটসোর্সিং রিজিওন

প্রমোশন

কর্পোরেটের ম্যারাথনে
আমি যে এক খোড়া লোক।
তবু নানান স্বপ্ন দেখে,
আমার এ দুই বোকা চোখ।

স্বপ্ন দেখি পেয়েছি আমি
এই বছর এক প্রমোশন,
অনেক দিনের প্রতীক্ষার
হয়েছে যে অবসান।

সেই স্বপ্ন ভাঙে আমার
বউয়ের ঝাড়ি খেয়ে।
অফিস পানে ছুটি আমি
ব্যাগটা কাঁধে নিয়ে।

বাসে বসে স্বপ্ন দেখি
পেয়েছি আমি অফিস কার
ছাদটা তার যায় যে খোলা
রংটাও বেশ চমৎকার।

বাঁকি খেয়ে ঘুমটা ভাঙে
শুনি প্রবল চিৎকার
কন্ডাক্টর বলছে হেঁকে
চাকা হলো পাংচার।

তবুও আমি অফিস ঢুকি
দশটা বাজার আগে
কাজের চাপে স্বপ্নগুলো
কোথায় যেন ভাগে।

পদোন্নতি সোনার হরিণ
পাচ্ছি না তার দেখা,
জানিনা এবার কী যে আছে
ললাটে মোর লেখা।

কাজী মোহাম্মাদ মোসলেহ উদ্দিন
ভাইস প্রেসিডেন্ট, ডিস্ট্রিবিউশন অ্যান্ড স্ট্রাটেজি ডিভিশন



Facebook

UCB

UCB

11:51

Bank Card Users Of Bangladesh (BCUB) ...

Jalal Uddin Ahmed · 21 Jun ·

UCB Signature Credit কার্ডের 29148 রিওয়ার্ড পয়েন্ট ভাঙিয়ে মেসের জন্য স্বপ্ন সুপার শপ থেকে বাজার করলাম। প্রতিমাসে ৳-১০ হাজার টাকার বাজার করি শুধু UCB পয়েন্ট দিয়ে, ২ দিন আগে ও ইউনিমার্ট থেকে কিনেছিলাম কিছু জিনিস। ধন্যবাদ UCB আমাদের মত মধ্যবিত্তদের এই মাসিক বাজারের সুবিধা দেয়ার জন্য। স্বপ্ন ইউনিমার্ট ডেইলি বাজার এ এই সুবিধা পাবেন।

[#UCB_SIGNATURE_CREDIT_CARD](#)

Like
 Comment
 Send
 Share

Syed Zobair Hossain Shakil + 783
 15 shares

Most relevant

Comment as Badrum Munira

Bank Card Users Of Ban...
 Join

Mujahid Islam Abid · 4d ·

আজকে United Commercial Bank (UCB) – কুমিল্লা ময়নামতি শাখা তে গিয়ে একটি নতুন সেভিংস একাউন্ট খুললাম।
কিন্তু শুধু একাউন্টই খুলিনি – একটা সুন্দর, আন্তরিক অভিজ্ঞতাও সঙ্গে করে নিয়ে এলাম।

গ্রাহক সেবা ডেস্কে ছিলেন অফিসার মঈন উদ্দিন হাসান (Moyeen Uddin Hasan) ভাই।
উনার ব্যবহার ছিল অত্যন্ত ভদ্র, বঙ্গুসুলভ ও আন্তরিক। প্রতিটি ধাপে ধৈর্যের সঙ্গে গাইড করেছেন। কোনো বিরক্তি নয়, বরং হাসিমুখে সব বুঝিয়ে দিয়েছেন।

একাউন্ট প্রসেসিংয়ের সময় কাঁঠাল ও ঠান্ডা পানির মাধ্যমে আপ্যায়ন যেন আলাদা একটা ঘরোয়া অনুভূতি এনে দিল! এমন আতিথেয়তা সত্যিই ব্যাংকিং সেবাকে এক নতুন মাত্রা দেয়।

ভালো লাগার কয়েকটি দিক: ১ অসাধারণ ব্যবহার – মঈন উদ্দিন হাসান ভাইয়ের আন্তরিকতা সত্যিই প্রশংসনীয়।
২ আমেলাহীন প্রক্রিয়া – পুরো একাউন্ট খোলার প্রক্রিয়াটি ছিল দ্রুত ও পরিষ্কার।
৩ ব্যতিক্রমী আতিথেয়তা – কাঁঠাল দিয়ে আপ্যায়ন

রেটিং: ৫/৫ – কারণ শুধু একাউন্ট নয়, সম্মান আর আন্তরিকতাও পেয়েছি।

ধন্যবাদ UCB কুমিল্লা ময়নামতি শাখা এবং মঈন উদ্দিন হাসান ভাইকে, এমন সুন্দর একটা ব্যাংকিং অভিজ্ঞতা দেওয়ার জন্য।

433
 4 comments
 2 shares

Like
 Send
 Share

সাফল্য সংকলন | ২৯





শহরে অনুভূতি

এই শহরে সবাই ব্যস্ত, কারও চোখে ঘুম নেই, কারও মুখে হাসি নেই। আলো ঝলমল বিলবোর্ডের নিচে হারিয়ে গেছে মানুষের মুখ, সম্পর্কগুলো হয়ে গেছে বিজ্ঞাপনের মতো চকচকে, ভিতরে ফাঁকা। এখানে সময় চলে টাকার ছকে, মানুষ চলে প্রাপ্তির হিসেবে।

এই শহরটা যেন এক বিশাল যন্ত্র; চলে ক্লাস্তিহীন, থামে না কখনও।

ভোরে ঘুম ভাঙে অফিসের তাড়নায়, রাত নামে ক্লাস্ত চোখে। মানুষ যেন এখানে শুধু ছুটে চলে টিকে থাকার সংগ্রামে, কিংবা সোশ্যাল স্ট্যাটাসের দৌড়ে। এখানে মুখ আর মুখোশের পার্থক্য খুঁজে পাওয়া ভার।

চারদিকে কেবল বিলবোর্ড, স্ক্রিন, আলো আর ব্যস্ততা। কারও চোখে চোখ রাখার সময় নেই। সম্পর্কগুলোও এখন কমার্শিয়াল যেখানে ভালোবাসার চেয়ে বেশি গুরুত্ব দেওয়া হয় প্রয়োজনটাকেই। বন্ধুত্ব রক্ষা করা হয় লাভ-ক্ষতির হিসাবে।

তবুও এই কংক্রিটের ব্যস্ততম নগরীতে কোনো সন্ধ্যায় হঠাৎ পাওয়া এক কাপ চা,

পুরনো কোনো বন্ধুর ফোন, কিংবা বৃষ্টিভেজা জানালায় দাঁড়িয়ে থাকাটা মনে করিয়ে দেয় আমি এখনও পুরোপুরি বদলাইনি। আমার ভেতর এখনও রয়েছে একটা কোমল হৃদয়, একটা সুন্দর স্বপ্ন দেখার সাধ।

এই শহরে হয়তো কেউ বাঁচে না, শুধু টিকে থাকে। তবুও প্রতিদিন সকালে ঘুম থেকে উঠে আবার যাত্রা শুরু করি। কারণ আমরা জানি, একদিন এই ইট-পাথরের মধ্যেই খুঁজে পাবো একটু শান্তি, একটু আমাদের মতো করে বাঁচার নিরাপদ স্থান।

মিজানুর রহমান

অফিসার, রিজিওনাল অফিস, গাজীপুর

ময়মনসিংহ রিজিওন

UPAY RMG Team Hosts Appreciation Event to Honor UCB-RMG Team's Support

On 18th June, 2025, the UPAY RMG Team organized a heartfelt "Thank You" program to celebrate and acknowledge the enduring partnership with the UCB-RMG Team. Since the inception of this collaboration, the UCB-RMG Team has consistently supported UPAY, playing a pivotal role in helping them surpass significant milestones within the RMG sector.

This event served as a token of appreciation for the unwavering support and commitment from UCB-RMG Team.

The program was graced by the presence of Mr. Abdul Alam Ferdous, Additional Managing Director, and Mr. Md.

Abdullah Al Mamoon, Deputy Managing Director of UCB. Also, in attendance were Mr. Md. Hasibul Asad, Senior Vice President, and Mr. Nahidul Hoque Bhuiyan, First Vice President, along with their respective Team Leaders.

From UPAY, Mr. Sajjad Alam, Head of Corporate Sales, and Mr. Md. Nuruzzaman, General Manager – Corporate Sales, joined the event along with the full UPAY Corporate Sales – RMG Team.

The gathering marked not only a celebration of success but also a reaffirmation of the shared commitment between UPAY and UCB-RMG Team in driving innovation and excellence in the RMG industry.



৫ম জাতীয় সাইবার ড্রিলে টানা দ্বিতীয়বারের মতো চ্যাম্পিয়ন ইউসিবি



বাংলাদেশ সরকারের জাতীয় সাইবার নিরাপত্তা এজেন্সি এবং কম্পিউটার ইন্সিডেন্ট রেসপন্স টিম বিজিডি ই-গভ সার্ভার নিয়মিত কার্যক্রমের অংশ হিসেবে এবং সাইবার সক্ষমতা প্রমাণে, ২০২০ সাল থেকে ব্যাংক ও আর্থিক প্রতিষ্ঠান, এমএফএস, এবং সরকারি ও বেসরকারি পর্যায়ে নিয়োজিত সাইবার প্রফেশনালদের নিয়ে জাতীয় পর্যায়ের সাইবার ড্রিল শুরু হয়।

সাইবার সক্ষমতা এবং ইন্সিডেন্ট হ্যান্ডলিং বিষয়ে দক্ষতা বৃদ্ধির লক্ষ্যে, জাতীয় সাইবার নিরাপত্তা এজেন্সি এবং বিজিডি ই-গভ সার্ভার সার্বিক তত্ত্বাবধানে গত ২৮ জুন ২০২৫ তারিখ (শনিবার) গুরুত্বপূর্ণ তথ্য পরিকাঠামোসমূহ এবং আর্থিক প্রতিষ্ঠানসমূহের কর্মকর্তাদের অংশগ্রহণে ৫ম জাতীয় সাইবার ড্রিলের চূড়ান্ত পর্ব অনলাইনে অনুষ্ঠিত হয়েছে। দুইটি ধাপে আয়োজিত এই সাইবার ড্রিল-এর প্রাথমিক বাছাই পর্ব গতবছর ২৬ অক্টোবর ২০২৪ তারিখ (শনিবার) অনলাইনে

অনুষ্ঠিত হয়। প্রথম ধাপে ৫৮টি দল প্রতিযোগিতায় অংশগ্রহণ করে এবং এর মধ্যে হতে শীর্ষস্থানীয় ৩০টি দল চূড়ান্ত পর্বে উন্নীত হয়। এর মধ্যে ইউনাইটেড কমার্শিয়াল ব্যাংক পিএলসি এর ইনফরমেশন সিকিউরিটি টিম প্রাথমিক বাছাই পর্বে ৩য় স্থান অর্জন করে চূড়ান্ত পর্বে উন্নীত হয় এবং চূড়ান্ত পর্বে অনুষ্ঠিত সাইবার ড্রিলে টানা দ্বিতীয়বারের মতো চ্যাম্পিয়ন হওয়ার গৌরব অর্জন করেছে। শীর্ষস্থান দখল করা দলের সদস্য ছিলেন ইনফরমেশন সিকিউরিটি ডিভিশনের মুহাম্মদ আবদুল্লাহ আল মামুন, দেবশীষ পাল, ওয়াহিদুর রহমান শিকদার, মো. সাইফুল ইসলাম, পঙ্কজ কুমার মণ্ডল এবং আইটিওডি চ্যানেল টিমের মুহতাসিন হক নাভিদ।





সিবিএস আপগ্রেডেশন, পর্দার অন্তরালে...





মধ্যরাতে 'স্ট্যান্ডিং কমিটি'-র মিটিং



পাশের পরে বনাম পরীক্ষার আগে





Since 2021

4 Prestigious Awards

Globally Recognized for Excellence



