

IDFCFIRSTBANK/SD/23/2024-25

April 11, 2024

**National Stock Exchange of India Limited**

Exchange Plaza,  
Bandra Kurla Complex, Bandra (East)  
Mumbai 400 051

**NSE Symbol: IDFCFIRSTB****BSE Limited**

Phiroze Jeejeebhoy Towers  
Dalal Street, Fort  
Mumbai 400 001

**BSE Scrip Code: 539437**

Dear Sir/ Madam,

**Sub.: Newspaper advertisement of the meetings of the Equity Shareholders (which include public Shareholders) and Non-Convertible Debenture holders ("NCD holders") of IDFC FIRST Bank Limited ("the Bank") convened by Hon'ble National Company Law Tribunal, Chennai Bench, Chennai ("NCLT")**

**Ref.: Disclosure under Regulations 30 and 51 of the SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015, as amended**

This is in connection to our letter dated April 10, 2024, wherein the Bank has intimated the stock exchanges about completion of dispatch of Notice, the explanatory statement and the Annexures as indicated in the Index, in respect of the **NCLT convened meetings of Equity Shareholders and NCD holders of the Bank** scheduled to be held on **Friday, May 17, 2024, at 02:00 p.m. (1400 hours) Indian Standard Time ("IST")** and at **04:00 p.m. (1600 hours) IST**, respectively.

In this regard, please find enclosed herewith copies of newspaper clippings published by the Bank in "Business Line" (All India Edition) in English language, and "Makkal Kural" (Tamil Nadu Edition) in vernacular language/ Tamil translation ("**Advertisement**") dated April 11, 2024.

As required under paragraph 2 of the Schedule of "Master Direction - Amalgamation of Private Sector Banks, Directions, 2016" issued by the Reserve Bank of India, the Bank shall publish the said Advertisement (as enclosed) in the aforesaid newspapers at least once a week for three consecutive weeks hereinafter.

The said newspaper clippings are also being available on the Bank's website at [www.idfcfirstbank.com](http://www.idfcfirstbank.com).

We request you to kindly take the same on record.

Thanking you,

For **IDFC FIRST Bank Limited**

**Satish Gaikwad****Head – Legal & Company Secretary***Encl.: As Above*

QUICKLY.

PhonePe ties up with Nepal's eSewa to push UPI



New Delhi: Fintech firm PhonePe has partnered with Nepal's digital wallet service eSewa and the Hotel Association of Nepal (HAN) Pokhara to promote digital payments through UPI on the Himalayan country's payment processor Fonepay Network. The partnership is a part of the Fewa New Year Festival which will be held from April 11-14 in Nepal.

CAMS gets nod to operate as payment aggregator

Chennai: Computer Age Management Services Ltd said Reserve Bank of India (RBI) has granted authorisation to the company to operate as an online payment aggregator. In March 2024, CAMS had achieved a registration of more than a 1.2 million mandates for UPI autopay.

SBI eyes larger slice of pie across lending segments

TARGET. Aims at advances and credit growth of 14.65% and 14%, respectively, in FY25

K Ram Kumar Mumbai



EXPANDING REACH. Within the retail personal segments, the bank is eyeing new market segments and good quality takeovers

Even as the competitive intensity for incremental lending business is expected to remain muted for sometime in FY25, State Bank of India (SBI) sees this as an opportunity to increase its market share in all lending segments. India's largest bank has pencilled in domestic advances and domestic credit growth of 14.65 per cent and 14 per cent, respectively, in the current financial year.

As at December-end 2023, the bank had achieved domestic advances and domestic credit growth of 14.47 per cent and 12.84 per cent, respectively.

SEGMENT WISE PLAN ICRA, in a report, said the challenges in mobilising deposits, high interest rates and the increase in risk weights will slow down the pace of credit growth to 11.6-12.5 per cent in FY25 from 16.3 per

cent in FY24. Within the retail personal segment, India's largest bank is eyeing new market segments and looking for good quality takeovers, per the bank's plans.

In the agriculture segment, the bank wants to diversify from small ticket, base level farm credit to multi-product offering and commercial agriculture.

In the MSME (micro, small and medium enterprise) segment, SBI is aiming for a shift in approach from being only a lending bank to 'total relationship value' (capturing the entire supply chain ecosystem) and provide digital suite for customers. It also wants to sweat the business rules engine based balance sheet lending capability to its fullest to build quality book.

In the corporate segment, the bank wants to leverage the upturn in the capital expenditure cycle, focus on highly rated entities and cross vertical synergy.

PHYSICAL APPROACH With deposit growth continuing to lag the credit

growth, SBI is banking on its widespread 'Physical' distribution network to capture incremental deposits and remain a step ahead of competition. In this regard, the bank plans to give special focus on offering end-to-end solutions to trade, commerce, industries, institutions and family offices.

The target market for deposits includes liaising with State governments to target retiring employees; stepping up liaison with insurance companies, public sector undertakings, government bodies and companies; opening savings bank accounts by organising camps at schools and colleges; tapping opportunities in premier banking, wealth business and NRI business segments. Further, virtual relationship managers will be placed to reach out to UHNI (ultra high net worth individual), NRI (non-resident Indian) customers. It also plans to make YONO app available to function overseas for NRIs.

'SBI is a financial superstore, not just a bank'

bl.interview

Hamsini Karthik Mumbai

In an exclusive interview with businessline, SBI Chairman Dinesh Khara answered questions covering a broad spectrum of topics from maintaining the top position in the banking sector to the current lending environment. Excerpts:

State Bank of India has emerged as consistent return generator in the last three years. Is the market understanding the bank better now? There is a better appreciation now than in the past, but there is scope for improvement. When we look at the price-to-book value of some private sector and smaller banks, SBI has a much larger reach and a much better portfolio, and we have achieved decent growth.

We can generate returns and profits in the foreseeable future that can be much stronger than those of some other banks, which enjoy a much higher price-to-book valuation compared to ours.

Is the high cost to income ratio of SBI which is weighing on valuations?

Our cost-to-income ratio is around 52 per cent; last year, we had a situation where we had to make a one-off provision on account of certain salary increases. All that is behind us, and the cost-to-income ratio for the last financial year is not a

There is a decent opportunity for the banking system to take care of the needs of the economy

DINESH KHARA SBI Chairman



representative number. Our effort is to eventually bring it down below 50 per cent, but it may take a little more time.

SBI accounts for a fourth of India's total loans. But there is intense competition, and in the PSU space, the objective is seemingly to have 4-5 banks as large as SBI. What would you do to remain a differentiated bank? SBI is not merely a bank. As a financial superstore. As a group, we have our own investment bank, asset management company, life insurance company, non-life insurance company, card company, and many others. We call it the 'power of one' as we can serve our customers' financial needs. We facilitate investment into market instruments or approach the market to raise equity or debt and offer them corporate and retail credit cards.

We offer gratuity management services through our life insurance company. The range of services being offered by us is much beyond the bank. The differentiating factor is that we have invested in creating

the physical ATM, and BC/CSF networks. The creation of a network is not easily replicable; 22,400 plus branches across the nook and corner of the country, and 2.35 lakh employees within the bank - building up these blocks takes time. We are in a very distinct position to better serve our customers.

Regarding handling government funds, RBI rates are also very competitive. How are you handling that? RBI has an obligation and responsibility to work as a banker to the government. So, we are not competing. We were only offering cash management. For more than a year now, the government has adopted the 'Just in Time' approach, resulting in the compression of the float funds within the system.

We recognised this sometime back and started looking at developing our transaction banking hub to channel the current account business and we are seeing decent success.

It seems like a repo rate cut is unlikely anytime soon. Would that defer big-ticket corporate

borrowing? Corporate demand for loans is a function of the clear visibility of demand. It doesn't make a difference, if the interest rate is 50 bps here or there. Interest rate reduction to my mind, maybe after the monsoon season because that's when we see the evolving scenario on the agricultural front.

Hopefully, we should get to see a reduction in interest rates from the third quarter of FY24-25

The Reserve Bank of India seems to be suggesting that deposit rates should go up a little more. How do you see it for SBI? We're quite comfortable with the CD ratio. We evaluate these situations in our ALCO meetings, where we evaluate the likely credit offtake and the availability of the deposits. For now, with the current interest rates themselves, we should be able to take care of our requirements for supporting the loan book.

Currently, there aren't many lumpy corporate accounts, barring 3-4 conglomerates. Do you see it as an advantage or a disadvantage? As the economy moves from a developing to a developed state, corporates invariably start depending upon the market route of borrowing. We have our internal exposure ceilings, and the bank has no concentration risk. When corporates feel that borrowing from the bank makes sense, they will come to the banks. Alternatively, they

will go to the market and raise money. This is a new paradigm that the system must acclimatize to. There is a decent opportunity for the banking system to take care of the needs of the economy.

For almost five years in a row, we've seen very good credit quality holding up for retail loans despite the pandemic. Are there pockets where you would want to start exercising a bit of caution? There's nothing like that. For a retail book to be built, one should have structures in place. This includes sourcing, underwriting, and collections. If any of these structures are short, there could be challenges. We have consciously invested in creating appropriate structures for retail loans.

About acquisitions, SBI has so far seen only forced deals. Would you like to have a free hand in this regard? There is no restriction on acquisitions. Regarding the point you made about a certain segment, remember that inorganic growth is expensive. Private players are doing this because they want to accelerate growth. Also, inorganic (deals) always come at a price. I'm not inclined to spend too much money on inorganic acquisitions. To achieve the objective, we have invested well in the rural branch network and our wholly-owned State Bank operation support subsidiaries.

Customer service interaction, top grievance area in BFSI: Report

Anshika Kayastha Mumbai

Customer service interactions has emerged as the top grievance issue among customers in the service-oriented BFSI sector, according to a report by Kapture CX.

The survey showed that 68 per cent industry leaders, including customer experience leaders, identified customer service interaction to be the predominant issue, underscoring the need for its immediate redressal. In addition, 18 per cent respondents identified transparency in fees and charges as the main cause of customer grievances, followed by 9 per cent picking understanding products and services and another 6 per cent choosing ease of account management as the main issue. "Driven by robust strategies and commitment to inclusion, BFSI industry has been able to maintain an

These insights reflect that there is a critical need for BFSI companies to prioritise improving customer service interactions to enhance customer satisfaction

upward trajectory. Having said that, banks' increased interest and addressing potential grievances is poised to become more poignant," said Chief Revenue Officer Gaurav Juneja, adding that the industry needs to keep up with technological advancements and learn to leverage them to deliver a hyper-personalised customer experience.

Despite a significant shift in banking services to online platforms, customer service has remained as area of focus due to the rising number of frauds, cyber security and technology upgradation issues. A recent report by digital fraud detection company BioCatch had said third-party account takeover represents 55 per cent of all banking fraud cases in India.

terations to enhance overall customer satisfaction, it added.

"As the BFSI sector continues to transform into a more digitised and interconnected environment, the need for fortifying customer interest and addressing potential grievances is poised to become more poignant," said Chief Revenue Officer Gaurav Juneja, adding that the industry needs to keep up with technological advancements and learn to leverage them to deliver a hyper-personalised customer experience.

Our Bureau Mumbai

ICRA downgrades banking sector outlook to 'stable' from 'positive'

Our Bureau Mumbai

ICRA has revised the banking sector outlook to "stable" from "positive" on the expectation of moderation in credit growth and profitability metrics. However, these two metrics will continue to remain healthy.

The risks to the stable outlook include economic shocks, regulatory changes, higher interest rates, higher operating expenditure and expected credit loss (ECL) framework.

The challenges in mobilising deposits, high interest rates and the increase in risk weights will slow down the pace of credit growth to 11.6-12.5 per cent in FY25 from 16.3 per cent in FY24, per a report put together by Karthik Srinivasan, Senior Vice President; Anil Gupta, Senior Vice President; and Sachin Sachdeva, Vice Pres-

ident. Growth rate for FY24 excludes impact of HDFC merger; growth rate for FY25 includes HDFC merger impact in FY24.

Increase in risk weights by the RBI in November 2023 towards lending to NBFCs and consumer credit is likely to slow down the pace of growth towards these segments, ICRA's BFSI team said.

While the compression in the interest margins over the last 18 months has been driven by rising deposit cost, the expectations of a rate cut in H2 FY25 could lead to margin pressure, driven by a likely downward repricing of advances, per the report.

ICRA expects banking sector's gross NPAs and net NPAs to decline to multi-year lows in FY25 to 2.1-2.5 per cent (from estimated 3.0 per cent in March 2024) and 0.5-0.6 per cent (from 0.7 per cent in March 2024).

IDFC FIRST Bank Limited notice regarding the meetings of Equity Shareholders and Non-Convertible Debenture Holders. Includes details of the meeting, agenda, and contact information.



ஊழல்வாதிகளை காப்பாற்றுவதுதான் தி.மு.க., காங்கிரஸ் குறிக்கோள்

தி.மு.க.வுக்கு விடை கொடுத்து வீட்டுக்கு அனுப்பும் சக்தி பா.ஜ.க. தான் மேட்டுப்பாளையத்தில் பிரதமர் மோடி பிரச்சாரம்

மேட்டுப்பாளையம், ஏப்.11- தி.மு.க.வுக்கு விடை கொடுத்து வீட்டுக்கு அனுப்பக்கூடிய சக்தி பாரதிய ஜனதாவுக்கு மட்டும்தான் இருக்கிறது என்று மேட்டுப்பாளையத்தில் நடைபெற்ற பாரதிய ஜனதா கூட்டணி பிரச்சார கூட்டத்தில் பிரதமர் மோடி தெரிவித்தார்.

தமிழ்நாட்டில் நாடாளுமன்ற தேர்தல் வருகிற 19ந் தேதி நடைபெற உள்ள நிலையில், தலைவர்கள் குறாவளி பிரச்சாரத்தில் ஈடுபட்டு வருகிறார்கள்.
2 நாள் பயணமாக தமிழகம் வந்த பிரதமர் மோடி நேற்று காலை வேலூர் கோட்டை மைதானத்தில் பாரதிய ஜனதா மற்றும் கூட்டணி கட்சிகளின் வேட்பாளர்களுக்கு ஆதரவு திரட்டினார்.



போசு தொடங்கி விட்டனர். தி.மு.க., காங்கிரஸ் கட்சிக்கு ஒரே ஒரு பொருள் கிடைக்கிறது. தி.மு.க. தளங்கள் எங்கும் இருக்கிறது. இது சொல்லி எம்மாற்றி தொடர்ந்து ஆட்சி... அதாவது மக்களிடம் பொய் சொல்லி எம்மாற்றி, தொடர்ந்து அட்சியில் இருக்க வேண்டும் என்ற ஒரே குறிக்கோள்தான் அவர்களுக்கு இருக்கிறது. இப்படி பல தலைமுறைகளாக ஆட்சியில் இருந்த அவர்கள், வறுமையை ஒழிப்போம் என்று சொல்வார்கள். ஆனால் ஒழிக்க அவர்கள் பாடுபடவில்லை. ஆனால் நமது தேசிய ஜனநாயக கூட்டணி ஆட்சியில் 25 கோடி மக்களை வறுமையில் இருந்து மீட்டுகோம். இந்தியா கூட்டணியில் உள்ளவர்கள் இந்தியாவின் திறமையை நம்பவில்லை. கொரோனா காலத்தில் அதற்கு தேவையான மருந்துகளை இந்தியாவிலேயே தயாரிப்போம் என்று சொன்னபோது அவர்கள் அதை நம்பவில்லை. என்ா நகையாடினார்கள். அதை எல்லாம் செய்ய முடியாது என்று கூறினார்கள். ஆனால் அந்த தொற்குக்கு தேவையான மருந்தை நாம் தயாரித்து, இந்தியா கூட்டணிக்கு சவால் விடுத்தோம். மேக்-இன் இந்தியா திட்டத்தில் தடுப்பூசி தயாரித்து நமது நாட்டு மக்களுக்கு கொடுக்கப்படும், உலக அளவில் கொடுத்ததால் கோடிக்கணக்கான மக்கள் காப்பாற்றப்பட்டனர். தி.மு.க.வுக்கு விடை கொடுக்கும் சக்தி இப்போது தமிழகத்தில் நான் சொல்லும் இடங்களில் எல்லாம் எங்கு பார்த்தாலும் பாரதிய ஜனதாவின் ஆதிக்கம் தெளிவாக தெரிகிறது. தி.மு.க.வுக்கு விடை கொடுத்து வீட்டுக்கு அனுப்பக்கூடிய சக்தி பாரதிய ஜனதாவுக்கு மட்டும்தான் இருக்கிறது என்று நாட்டு மக்கள்



மேட்டுப்பாளையம், ஏப்.11- தி.மு.க.வுக்கு விடை கொடுத்து வீட்டுக்கு அனுப்பக்கூடிய சக்தி பாரதிய ஜனதாவுக்கு மட்டும்தான் இருக்கிறது என்று நாட்டு மக்கள்

IN THE COURT OF HON'BLE II ADDITIONAL JUDGE CITY CIVIL COURT AT CHENNAI OS.NO. 5314 OF 2023
STANDARD CHARTERED BANK REPRESENTED BY AUTHORIZED SIGNATORY MS PRIVADARSHINI SRINIVASAN Plaintiff
M/s. SUNDESHA LIGHTS And 2 others Defendant
M/s. Sundesha Lights Second Floor, No.132, Shop No.6 Audiappa Naicken Street, Sowarpet, Chennai - 600 079

IN THE COURT OF HON'BLE II ADDITIONAL JUDGE CITY CIVIL COURT AT CHENNAI OS.NO. 5315 OF 2023
STANDARD CHARTERED BANK REPRESENTED BY AUTHORIZED SIGNATORY MS PRIVADARSHINI SRINIVASAN Plaintiff
M/s. SHIVA BABA TRADERS And 2 others Defendant
M/s. Shiva Baba Traders No. 16/22, Sambier Street, Loan Square, Parrys Chennai - 600 001
3. Mr Ramu A 31/63, St Xavier Street, Behind Chandrika Bakery Seven Wells Chennai - 600 001

IN THE COURT OF HON'BLE II ADDITIONAL JUDGE CITY CIVIL COURT AT CHENNAI OS.NO. 5316 OF 2023
STANDARD CHARTERED BANK REPRESENTED BY AUTHORIZED SIGNATORY MS PRIVADARSHINI SRINIVASAN Plaintiff
M/s. SRI SRINIVASA AGENCIES And 1 Another Defendant
Mr Jeeyabharathi Kumar No.124, Mertan Park, Kurinchi Nagar, Irumbuliyur Tambaram West Chennai - 600 045

IN THE COURT OF HON'BLE II ADDITIONAL JUDGE CITY CIVIL COURT AT CHENNAI OS.NO. 5316 OF 2023
STANDARD CHARTERED BANK REPRESENTED BY AUTHORIZED SIGNATORY MS PRIVADARSHINI SRINIVASAN Plaintiff
M/s. SRI SRINIVASA AGENCIES And 1 Another Defendant
Mr Jeeyabharathi Kumar No.124, Mertan Park, Kurinchi Nagar, Irumbuliyur Tambaram West Chennai - 600 045

பொது அறிவிப்பு
ஆவணக் காணவில்லை
எனது கட்சிக்காரர்கள் திரு. Dr. M. பெருமாள் மற்றும் திருமதி கோவிந்தசாமி கமலா, இவர்களின் பொது அதிகார குகுவர், திரு. பொன் லட்சுமணன், த/ பெ. பொன்மணி, ஐதீன் எண்ட்ரூஸ் கிராமம், மராத்திரம் வட்டம், சென்னை-600012, இவர் கொடுத்த தகவலின் அடிப்படையில் நான் அளிக்கும் அறிவிப்பு என்னவென்றால், எனது கட்சிக்காரர்கள் திண்டிவனம் பகுதி மாவட்டம், மர்க்காணம் சர் பதிவகம், விழுப்புரம் மாவட்டம், மர்க்காணம் வட்டம், கீழ்த்தாண்டி கிராமம், பாரம் லேண்ட் என. 78, விஸ்திரணம் 6185 சதுரடி (or) 14.18 சென்ட்., பழைய சர்வே எண்: 541/3 & 541/2, புதிய சர்வே எண்: 433/2 pt. & 433/3 A, இதனை திருமதி. K. சுவாமிநாதன் எனும் திரு. K. சுவாமிநாதன், என்பவர்களிடமிருந்து எனது கட்சிக்காரர்கள் கிராம ஆவணம் 04.03.2002 தேதியில் பத்திர எண்: 293/2002, ன் படி, மர்க்காணம் சர் பதிவகம் மூலம் கிராம பெற்று, ஆண்டு அனுபத்தி வந்த நிலையில் அதனை விற்றுக் கொடுத்தேன். திரு. பொன் லட்சுமணன் அவரை பொது அதிகார முகவராக நியமித்து அவர் சென்றதற்குள், என அல்ல கிராம பத்திர எண்: 293/2002, இதனை கித்தான் பேருந்து திண்டிவனம் அருகில் தவறவிட்டு விட்டார். அவற்றை தேடி பல முயற்சிகள் செய்தும் கிடைக்கவில்லை. மேற்படி அசல் ஆவணம் கிடைக்கப்பெற்றால் எனது கட்சிக்காரர் டி.எம்.சி. கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள முகவரிசே அல்லது உரிய காவல் திண்டிவனத்திற்கு 15 தினங்களுக்கு முன்பாக அளிப்பதற்கு, இவ் மூலம் தெரிவிப்பதற்கு தயாராக உள்ளேன். மேற்படி அசல் ஆவணத்தை எவனோ எவ்விதத்திற்கும் மாற்றாமல் காவியுள்ளால் ஈடுபட்டால், அது என் அறிவிப்பின் மூலம் தெரிவித்தும் ஈட்டுபடுத்தாது என்பதை இந்த பொது அறிவிப்பின் மூலம் அறிவிக்கிறேன்.

C. ELANGOVAN, B.Tech., LL.B., ADVOCATE, ENROL. NO. 4543/2022 OFF. Address: No. 121, M.R.H. Road, THAPALPETTI, MADHAVARAM, CHENNAI 600 060 Mobile No. 9381056834

பொது அறிவிப்பு
சென்னை-600001, தங்கமணி வீட்டு, சென்னை-600001
பிரதமர் மோடி சர்வே எண் 98, புது சர்வே எண் 129, இடங்களில் மாலை 11:30 முதல் 21:30 மணிக்கு நடைபெறும் வீட்டுக்கான பொது அறிவிப்பு
சென்னை-600001, தங்கமணி வீட்டு, சென்னை-600001
பிரதமர் மோடி சர்வே எண் 98, புது சர்வே எண் 129, இடங்களில் மாலை 11:30 முதல் 21:30 மணிக்கு நடைபெறும் வீட்டுக்கான பொது அறிவிப்பு
சென்னை-600001, தங்கமணி வீட்டு, சென்னை-600001
பிரதமர் மோடி சர்வே எண் 98, புது சர்வே எண் 129, இடங்களில் மாலை 11:30 முதல் 21:30 மணிக்கு நடைபெறும் வீட்டுக்கான பொது அறிவிப்பு

ஏல் அறிவிப்பு
ராஜேஷ் பாண்டியேன் (உரிமை B. பூசாரி குகுவர்), 5A, S.V. கோவில் தெரு, மதவரம், சென்னை-600060
என்ற அடகுவுகளை வசம் தான் 11.07.2023 முதல் 28.02.2023 முடிய காலாவதியில் அடகு வைக்கப்பட்டு காலக்கடந்தும் மீட்டப்பட்டதால் பொருட்களை நான் 25.04.2024 அன்று காலை 11 மணிக்குள்ளில் மேற் குறிப்பிட்ட விவரங்களில் மாற்றும் தகுதியாக, வட்டத்தில் முன்னிலையாக, எவ்வாறு மெலர்ஸ் கிபி ஆக்ஷனியரால் ஏவம் போடப்படும்.

எளி
செக் அம்சங்கள் (சுலமாவிலிட்டன்) மற்றும் 6 மெட்ரா/வாதி
...
மேற்படி 7வது பிரதிவாதிக்கு
மேற்படி 7வது பிரதிவாதிக்கு
மேற்படி 7வது பிரதிவாதிக்கு

BEFORE THE XIII CITY CIVIL COURT AT CHENNAI O.S.No.947/2023
Bank of Baroda
Reptd. by its Chief Manager, Purasawakkam Branch, Chennai-600007 ...Plaintiff
Vs
1. Savitha Pallani, 8/B, Krishnaswamy Street, Chromepet, Chennai-600044
2. Pooswamy Mohanvelu, 8/B, Krishnaswamy Street, Ganapathyuram, Chromepet, Chennai-600044

BEFORE THE COMMISSIONER FOR WORKMEN'S COMPENSATION - I JOINT COMMISSIONER OF LABOUR - 1, CHENNAI - 6 E.C. Case No. 175 of 2009
1.Pachaiyappan, S/O. Kali
2.Mrs. Malliga W/o. Pachaiyappan Kozhupuli Village, Melacherry Post, Vandavasi Taluk, Tiruvannamali District ...Petitioners
Vs
M/s. Digital Data Forms (P) Ltd., Rep by its Managing Director No.6-4, Sipcot Industrial Estate, Gummidipoondi, Thiruvallur District. Now at No. 12, Ethiraj Salai, Egmore, Chennai - 600 008. And 2 others ...Respondents

IDFC FIRST Bank
ஐடிஎஃப்என்சி பர்ஸ்ட் பேங்க் லிமிடெட்
CIN: L65110TN2014PLC097792
பதிவு அலுவலகம்: கேஆர்எம் டவர், 7வது தளம், எண். 1, ஹாரிங்டன் ரோடு, செத்தப்பட்டு, சென்னை-600031. தொலைபேசி, இந்தியா, பேசை: +91 44 4564 4000; கான்போர்டு அலுவலகம்: ஐடிஎஃப்என்சி பர்ஸ்ட் பேங்க் லிடர், C-61, G-பிளாக், பந்தரா-சூர்லா காம்பளக்ஸ், பந்தரா (கிழக்கு), மும்பை-400051, மகாராஷ்டிரா, இந்தியா. பேசை: +91 22 7132 5500 Website: www.idfcfirstbank.com; Email: bank.info@idfcfirstbank.com

அறிவிப்பு
புலவர் என்.ச.ஏ.2
(திருவள்ளூர் சட்டம், 2013ன் பிரிவு 230(3))
திருவள்ளூர் (சமரசம், சீரமைப்பு மற்றும் ஒருங்கிணைப்பு) விதிகள், 2016ன் விதி 6 மற்றும் 7ன்படி
CA(A)/2(CHE)/2024
திருவள்ளூர் சட்டம், 2013ன் விஷயத்தில்
திருவள்ளூர் சட்டம், 2013ன் பிரிவுகள் 230 முதல் 232 வரை மற்றும் பிற பொருத்தக்கூடிய விதிகள் மற்றும் திருவள்ளூர் சட்டம் (சமரசம், சீரமைப்பு மற்றும் ஒருங்கிணைப்பு) விதிகள், 2016ன் விஷயத்தில் உள்ளிருந்து உடனடியாக கம்பெனி லிமிடெட் ("மாற்றப்படும் திருவள்ளூர்" / "விண்ணப்பதாரர் 1") உள்ளே மற்றும் உள்ளே ஐடிஎஃப்என்சி லிமிடெட் ("மாற்றிக்கொள்ளும் திருவள்ளூர்" / "விண்ணப்பதாரர் 2") உள்ளே மற்றும் உள்ளே ஐடிஎஃப்என்சி பர்ஸ்ட் பேங்க் லிமிடெட் ("ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட திருவள்ளூர்" / "விண்ணப்பதாரர் 3" / "வங்கி") மற்றும் அந்தந்த பங்குதாரர்கள் மத்தியில் ஒருங்கிணைப்பு கூட்டுத் திட்டம் தொடர்பான விஷயத்தில்

திருவள்ளூர் சட்டம், 2013ன் பிரிவுகள் 230 முதல் 232 வரை மற்றும் பிற பொருத்தக்கூடிய விதிகள் மற்றும் திருவள்ளூர் சட்டம் (சமரசம், சீரமைப்பு மற்றும் ஒருங்கிணைப்பு) விதிகள், 2016ன் விஷயத்தில் உள்ளிருந்து உடனடியாக கம்பெனி லிமிடெட் ("மாற்றப்படும் திருவள்ளூர்" / "விண்ணப்பதாரர் 1") உள்ளே மற்றும் உள்ளே ஐடிஎஃப்என்சி லிமிடெட் ("மாற்றிக்கொள்ளும் திருவள்ளூர்" / "விண்ணப்பதாரர் 2") உள்ளே மற்றும் உள்ளே ஐடிஎஃப்என்சி பர்ஸ்ட் பேங்க் லிமிடெட் ("ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட திருவள்ளூர்" / "விண்ணப்பதாரர் 3" / "வங்கி") மற்றும் அந்தந்த பங்குதாரர்கள் மத்தியில் ஒருங்கிணைப்பு கூட்டுத் திட்டம் தொடர்பான விஷயத்தில்

இருவரும் உட்கிடம் உள்ளீடுகள்
...
மேற்படி 7வது பிரதிவாதிக்கு
மேற்படி 7வது பிரதிவாதிக்கு
மேற்படி 7வது பிரதிவாதிக்கு
மேற்படி 7வது பிரதிவாதிக்கு
மேற்படி 7வது பிரதிவாதிக்கு
மேற்படி 7வது பிரதிவாதிக்கு

BEFORE THE COMMISSIONER FOR WORKMEN'S COMPENSATION - I JOINT COMMISSIONER OF LABOUR - 1, CHENNAI - 6 E.C. Case No. 175 of 2009
1.Pachaiyappan, S/O. Kali
2.Mrs. Malliga W/o. Pachaiyappan Kozhupuli Village, Melacherry Post, Vandavasi Taluk, Tiruvannamali District ...Petitioners
Vs
M/s. Digital Data Forms (P) Ltd., Rep by its Managing Director No.6-4, Sipcot Industrial Estate, Gummidipoondi, Thiruvallur District. Now at No. 12, Ethiraj Salai, Egmore, Chennai - 600 008. And 2 others ...Respondents

Table with 4 columns: விஷயம், பெயர் மற்றும் முகவரி, மின்னஞ்சல், தொடர்பு எண்.
1. ஐடிஎஃப்என்சி பர்ஸ்ட் பேங்க் லிமிடெட் vs. பல்வேறு பங்குதாரர்கள்
2. ஐடிஎஃப்என்சி பர்ஸ்ட் பேங்க் லிமிடெட் vs. பல்வேறு பங்குதாரர்கள்

தேதி: ஏப்ரல் 10, 2024
இடம்: மும்பை
சுத்தி நேர் நிர்வாகம்
ஐடிஎஃப்என்சி பர்ஸ்ட் பேங்க் லிமிடெட்