# वित्त वर्ष 2023-24 में इफको टोकियो जनरल इंश्योरेंस द्वारा 11,500 करोड़ रुपए का ग्रॉस रिटर्न प्रीमियम हासिल होने का अनुमानः एच.ओ.सूरी

**बिजनेस रेमेडीज/जयपुर।** जनरल इंश्योरेंस सेगमेंट में इफको टोकियो जनरल इंश्योरेंस ने विशेष स्थान हासिल किया है। कंपनी के वित्तीय प्रदर्शन और भावी योजनाओं के संबंध में बिजनेस रेमेडीज की टीम ने कंपनी के एमडी और सीईओ एच.ओ.सूरी से चर्चा की। यहां पर उनसे हुई चर्चा के संपादित अंश प्रस्तुत किए जा रहे हैं।

**वित्तीय वर्ष 2023-2024 की पहली तिमाही में इफको टोकियो का वित्तीय प्रदर्शन कैसा रहा?**

**एच.ओ.सूरीः** इफको-टोकियो जनरल इंश्योरेंस ने वित्त वर्ष 2023 में 10,000 करोड़ रुपये का ग्रॉस रिटन प्रीमियम का माईलस्टोन हासिल किया है और वित्तीय वर्ष 2023-2024 की पहली तिमाही में इफको टोकियो ने बेहतर वित्तीय प्रदर्शन करते हुए 2,693 करोड़ रुपए का ग्रॉस रिटन प्रीमियम हासिल किया है।

**आने वाली तिमाहियों के लिए वित्तीय परिणामों के संदर्भ में क्या मार्गदर्शन है?**

**एच.ओ.सूरीः** कंपनी लाभदायक क्षेत्रों और भौगोलिक क्षेत्रों में वृद्धि को देखते हुए वित्त वर्ष 2023-24 में 14.5 फीसदी की वृद्धि के साथ 11,500 करोड़ रुपए का ग्रॉस रिटन प्रीमियम हासिल करने का अनुमान व्यक्त करती है। इफको टोकियो टियर 2, 3 और 4 शहरों में व्यवसाय विकास को मजबूत करने का अपना प्रयास जारी रखे हुए है। स्थायी और

**एच.ओ.सूरी**
**एमडी और सीईओ, इफको टोकियो जनरल इंश्योरेंस**

लाभदायक व्यवसाय वृद्धि प्राप्त करने के उद्देश्य से कंपनी का लक्ष्य खुदरा स्वास्थ्य व्यवसाय, सहकारी बैंकों और एजेंसी चैनल में और विस्तार करना भी है।

**कंपनी द्वारा किये जा रहे कार्यों पर प्रकाश डालें?**

**एच.ओ.सूरीः** मुख्य व्यवसाय के विकास पर निरंतर ध्यान देने के साथ वित्तीय वर्ष 2023-24 के लिए कंपनी के वार्षिक व्यावसायिक लक्ष्यों की उपलब्धि सुनिश्चित करने के लिए कंपनी द्वारा विभिन्न पहल और उपाय किए गए हैं। लाभदायक वृद्धि सुनिश्चित करने, आंतरिक स्वास्थ्य दावा प्रक्रिया को मजबूत करने और बेहतर ग्राहक संतुष्टि के लिए प्रक्रिया के डिजिटलीकरण को सुनिश्चित करने के लिए कंपनी ने मोटर और स्वास्थ्य व्यवसाय के लिए बिजनेस सोर्सिंग का पुनर्गठन किया गया है। कंपनी आबादी के अंतिम मील तक बीमा के प्रसार और पहुंच को बढ़ाने के लिए गांवों और ग्रामीण क्षेत्रों में व्यवसाय और सूक्ष्म व्यवसाय की वाणिज्यिक लाइनों पर भी ध्यान केंद्रित कर रही है। कंपनी द्वारा ग्रामीण भौगोलिक क्षेत्रों और टियर 2, 3 और 4 शहरों तक विस्तार और पहुंच बनाने पर जोर दिया जा रहा है और कंपनी ने उभरते बीमाकेंद्रों (ईबीके) को सुदृढ़ किया है। ये ईबीके काफी विकसित हो गए हैं और सभी क्षेत्रों की जरूरतों को पूरा करने के लिए पूरे देश में स्थापित हुए हैं।

**कंपनी ने सामान्य बीमा के बारे में जनता के बीच जागरूकता फैलाने के लिए क्या प्रयास किए हैं और इस संबंध में कंपनी की भावी योजनाएं क्या हैं?**

**एच.ओ.सूरीः** यह सुनिश्चित करने के लिए कि देश की शहरी और ग्रामीण आबादी के लिए स्वास्थ्य सेवाएं सुलभ हैं और स्वास्थ्य बीमा योजनाओं व उनके लाभों के बारे में जागरूकता बहुत महत्वपूर्ण है, कंपनी अपने डिजिटल प्लेटफॉर्म को आम जनता के बीच ग्राहक शिक्षा और बीमा जागरूकता के लिए एक प्रभावी उपकरण के रूप में उपयोग करने का इरादा रखती है। हमारी कंपनी माइक्रोइंश्योरेंस उत्पाद बेचती है जो हमारे ईबीके नेटवर्क के माध्यम से टियर 2, 3 और 4 शहरों में ग्रामीण आबादी के लिए किफायती है और साथ ही हमारी कंपनी जनता को सरकारी स्वास्थ्य योजना के तहत भी लाभ देने के लिए भाग ले रही है। यह न केवल जमीनी स्तर पर बीमा के बारे में जागरूकता फैलाता है बल्कि लोगों को बीमा योग्य जोखिमों से भी बचाता है।

बढ़ती बीमा जागरूकता और '2047 तक सभी के लिए बीमा' की दिशा में अन्य रचनात्मक विनियामक परिवर्तनों के साथ देश को बीमा पैठ में एक महत्वपूर्ण वृद्धि का नेतृत्व करने का अनुमान है और यह बीमा सेगमेंट को अधिक निवेश अनुकूल बनाने में सहायता करेगा।

कंपनी का ध्यान सभी प्रकार के व्यवसाय विकास पर होगा, जिसमें खुदरा स्वास्थ्य के साथ-साथ बड़े कॉरपोरेट्स के लिए नई जोड़ी गई मूल्यवर्धित सेवाओं और ग्रामीण ग्राहकों के लिए सूक्ष्म बीमा उत्पादों के वितरण पर विशेष जोर दिया जाएगा।