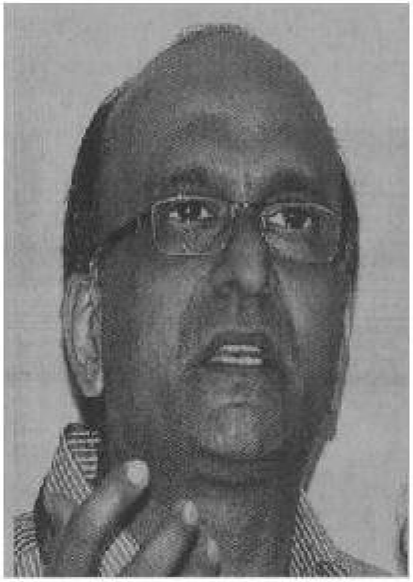
बिज़नेस स्टैंडर्ड

सवाल-जवाब | एस नारायणन, प्रबंध निदेशक एवं मुख्य कार्याधिकारी, इफको-टोकियो जनरल इंश्योरेंस

स्वास्थ्य और मोटर बीमा से है बढ़ोतरी की उम्मीद

साल 2008-09 में इफको-टोकियो जनरल इंश्योरेंस के प्रीमियम में 25 प्रतिशत की बढ़ोतरी दर्ज की गई थी। अब यह वृद्धि घट कर 5 प्रतिशत के स्तर पर आ गई है। इफको टोकियो के प्रबंध निदेशक और मुख्य कार्याधिकारी एस नारायणन ने शिल्पी सिन्हा को बताया कि कंपनी वाणिज्यिक कारोबार से दूर रहते हुए मोटर और स्वास्थ्य पर अधिक ध्यान देकर कारोबार की वृद्धि को नई दिशा देना चाहती है। पेश है बातचीत के कुछ अंश:



प्रीमियम संग्रह में होने वाली बढ़ोतरी पिछले साल 25 प्रतिशत थी जबकि इस साल अप्रैल से जुलाई की अवधि में यह 5.2 प्रतिशत रही। प्रीमियम में हो रही वृद्धि के घटने की क्या वजह है?

समूचे उद्योग की वृद्धि के रफ्तार में कमी आई है। हमने पिछले साल जैसा किया उसी में और जोड़ने की कोशिश कर रहे हैं। ऐसे समय में जब चालू वित्त वर्ष के शुरुआती दो महीनों में निजी क्षेत्र की कंपनियों की वृद्धि पर रोक लग गई है हम अपेक्षाकृत अधिक दर से बढ़ने में कामयाब रहे हैं। चालू वित्त वर्ष में हम 17-17.5 प्रतिशत की बढ़ोतरी करना चाहेंगे। उद्योग के विकास की दर 7-7.5 प्रतिशत रहेगी। खर्च योग्य आय कम होने से मोटर बिक्री कम हुई है और मॉनसून की वजह से भी बीमा प्रभावित होगा क्योंकि ट्रैक्टर की बिक्री घट जाएगी। साल दर साल वृद्धि की दर एक जैसी नहीं रह सकती। हमारी वृद्धि दर उद्योग की वृद्धि दर से कुछ अधिक ही है।

17 फीसदी आप किस प्रकार प्राप्त करेंगे? इस बारे में आपकी नीति क्या है?

चूंकि, बड़े कॉर्पोरेट के प्रीमियम घट रहे हैं इसलिए ग्रोथ की उम्मीद स्वास्थ्य और मोटर की श्रेणी से है। स्वास्थ्य श्रेणी में प्रीमियम बढ़ रहे हैं इसलिए इस श्रेणी से कुछ उम्मीद है। ऑटोमोबाइल क्षेत्र की बात करें तो पहले दो महीने काफी बुरे रहे, अब लगता है कि इसमें भी सुधार हो रहा है। निजी कार की बिक्री में निश्चित तौर पर थोड़ा सुधार हुआ है। दोपहिया वाहनों की बिक्री ज्यादा नहीं बढ़ी और वाणिज्यिक वाहनों की बिक्री अभी भी ऋणात्मक है। बढ़ोतरी की संभावना बद के महीनों में है। व्यक्तिगत स्वास्थ्य पर हमारा अधिक जोर हमारी वृद्धि में सहायक होगा।

इरडा जोखिम आधारित कीमतों की बात कर रहा है। डी-टैरिफ्ड मोड में यह किस प्रकार उपयुक्त होगा?

सभी बीमा कंपनियों में ऐसा ही होना चाहिए। हमारी लागत काफी अधिक है और जोखिम आधारित कीमत होना अच्छी बात है। आप पिछले अनुभवों को देखिए, उसे महंगाई के साथ समायोजित कीजिए ताकि प्रीमियम की जोखिम गुणवत्ता और सक्षमता बढ़ने के साथ ही आपकी सक्षमता भी बढ़े।

नियामक ने बीमा कंपनियों से से कहा है कि वे एक्चुअरियों के लिए बुनियादी ढांचे में सुधार करें। फिलहाल नियुक्त एक्चुअरी पूर्णकालिक एक्चुअरी नहीं हैं। लेकिन बुनियादी ढांचा सुधरने के साथ ही इरडा चाहता है कि नियुक्त किए गए एक्चुअरी की पहुंच कंपनी की सभी सूचनाओं तक हो। हमारी एक्चुअरी टीम में पांच लोग शामिल हैं।

ज्यादातर कंपनियां खुदरा श्रेणी पर अधिक ध्यान दे रही हैं। क्या इससे दरें प्रभावित होंगी?

प्रतिस्पर्द्धा केवल कीमतों तक ही सीमित नहीं है। सेवाओं और दावों के निपटान में भी प्रतिस्पर्द्धा होती है। यह वक्त पर निर्भर करता है कि कीमतों पर इसका क्या प्रभाव होगा। सामूहिक स्वास्थ्य बीमा फायदे का सौदा नहीं है और इसीलिए इसकी कीमतों में सुधार की जरूरत है। हम ऐसा कर रहे हैं। दरें परिवर्तित करने के बाद हमारे कुछ ग्राहक छोड़ कर चले गए। निश्चित रूप से कीमतें थोड़ी बढ़ी हैं। हालांकि, यह ग्राहकों पर भी निर्भर करता है। समूह का प्रोफाइल बदल सकता है, समूह का औसत उम्र बदल सकता है और इसे देखते हुए प्रीमियम भी बदल जाएगा।

थर्ड पार्टी मोटर पूल का प्रदर्शन कैसा है?

थर्ड पार्टी मोटर पूल भारी घाटे में है। पिछले साल एक्चुअरी ने 125 प्रतिशत के घाटे के अनुपात का आकलन किया था, 25 प्रतिशत घाटे का प्रावधान सीधे तौर पर है और मैं कह नहीं सकता कि यह पर्याप्त होगा। कुछ मामलों में दावा दाखिल करने और उसके भुगतान में 5 से 6 वर्षों का वक्त लग जाता है। यह एक बड़ा संवेदनशील मुद्दा है और नियामक इसे लेकर उहापोह की स्थिति में है और इसके लिए वह अन्य हिस्सेदारों से भी बात करने जा रहा है। एक उप समिति पहले से ही इस मसले पर काम कर रही है।

इरडा स्वास्थ्य योजनाओं के मानकीकरण की बात कर रहा है। इससे उद्योग को कैसी मदद मिलेगी?

साधारण बीमा उद्योग पहले से मौजूद बीमारियों की परिभाषा की समस्या से जूझ रहा है। दो वर्षों के विचार विमर्श के बाद कुछ परिभाषाओं पर सहमति बनी है। स्वास्थ्य सेवा प्रदाताओं और उनके द्वारा वसूले जाने वाले शुल्कों का मानकी करण किया जाना एक कठिन काम है। आप अस्पतालों का वर्गीकरण कर सकते हैं। यह एक निरंतर चलने वाली प्रक्रिया है।

माइक्रो इंश्योरेंस का आपके कारोबार में क्या योगदान है?

यह हमारे कुल पोर्टफोलियो का 1.5 से 2 प्रतिशत है। हम इस क्षेत्र पर विशेष ध्यान दे रहे हैं। मौसम का बीमा इसी के अंतर्गत आता है।