

डिजिटल प्लेटफॉर्म ही है भविष्य का बाजार



आमने-सामने

अनुज माथुर

सीईओ, केनरा एचएसबीसी ओबीवीसी लाइफ इंश्योरेंस

● बैंकश्योरेंस के जरिये एक मुकाम हासिल करने के बाद अब कंपनी किस रास्ते आगे बढ़ने पर विचार कर रही है ?

—देखिए बैंकश्योरेंस हमारे लिए काफी सफल रणनीति रही है। लेकिन बदलते जमाने के साथ आपको बदलना जरूरी होता है। लिहाजा हमने भी अब अपना ध्यान डिजिटल स्पेस पर बढ़ाने का फैसला किया है। चूंकि देश में स्मार्टफोन का इस्तेमाल करने वालों की संख्या लगातार बढ़ रही

है। इसलिए ग्राहक भी अब स्मार्टफोन पर ही सब कुछ चाहता है। वह डेस्कटॉप या लैपटॉप का भी इस्तेमाल अब नहीं करना चाहता। और अब तो टियर 2 और टियर 3 शहरों में भी स्मार्टफोन का इस्तेमाल काफी तेजी पकड़ रहा है। लोगों में जागरूकता भी बढ़ी है। इसलिए हमें लगता है कि इंश्योरेंस में अगले चरण की रफ्तार डिजिटल स्पेस से ही मिलेगी। इसलिए केनरा एचएसबीसी ओबीवीसी लाइफ इंश्योरेंस ने भी उसी रास्ते चलने पर विचार किया है।

● क्या ऐसा इसलिए क्योंकि बैंकश्योरेंस में ग्रोथ बैंकों की शाखाओं पर निर्भर करती है। और इसके लिए शाखाओं का निरंतर विस्तार भी जरूरी है जो हाथ में नहीं है ?

—नहीं ऐसा नहीं है। बैंक शाखाओं के जरिये भी इंश्योरेंस में ग्रोथ की रफ्तार अच्छी रही है। अभी हम जिन बैंकों के साथ जुड़े हुए हैं, उनकी 90 फीसद शाखाओं के जरिये हम बीमा उत्पादों की बिक्री कर रहे हैं। हां, यह जरूर है कि कुछ शाखाएं ज्यादा सक्रिय होती हैं और वहां से बिजनेस की ग्रोथ अच्छी आती है। मसलन कुल 8400 शाखाओं में से 3400 शाखाएं ऐसी हैं जो बीमा उत्पादों की बिक्री में काफी सक्रिय हैं। इसके अलावा हमने शाखाओं में लाइसेंसिंग स्टाफ भी बढ़ाया है जिसे अगले दो महीने में हम

1800 लोगों को जोड़ने जा रहे हैं जिनके बाद कुल लाइसेंस प्राप्त स्टाफ आठ हजार हो जाएगा। इसलिए डिजिटल प्लेटफॉर्म पर फोकस का मतलब यह नहीं है कि शाखाओं में ग्रोथ नहीं है।

● तब डिजिटल पर फोकस के क्या मायने होंगे ? क्या कुछ नया करने जा रहे हैं ?

—हमारी योजना एक मोबाइल एप तैयार करने की है। अभी उस पर काम चल रहा है। जैसा कि मैंने बताया कि स्मार्टफोन का चलन तेजी से बढ़ रहा है और प्रत्येक व्यक्ति इसके माध्यम से अपने हाथ में अब सारी जानकारी चाहता है। एक अनुमान है कि 2020 तक देश में 70 करोड़ स्मार्टफोन यूजर्स हो जाएंगे। इन परिस्थितियों में काम करने के लिए हमें भी अभी तैयार होना होगा। हम अगले महीने दो एप लॉन्च करना चाहते हैं। अब आप अपनी पॉलिसी से संबंधित सारी जानकारी मोबाइल फोन पर एप के जरिये ही हासिल कर पाएंगे। चाहे वह प्रीमियम के भुगतान से संबंधित हो अथवा पॉलिसी की अवधि की।

● कंपनी के बीमा उत्पादों को लेकर ग्राहकों का रेस्पॉन्स कैसा है और कंपनी का प्रदर्शन कैसा रहा है ?

—बीती तिमाही में हमने नए प्रीमियम श्रेणी में 25 फीसद की विकास दर हासिल की है। जबकि इसके मुकाबले पूरी इंडस्ट्री की ग्रोथ रेट 14