Publication: Business Standard **Date: Saturday, 8th March, 2014**
Edition: Chandigarh/Pune/Delhi/Kolkata

बैंकों के बीमा ब्रोकर बनने पर अभी कायम हैं मतभेद

बिज़नेस स्टैंडर्ड इंश्योरेंस राउंड टेबल में शिरकत करने पहुंचे (बाएं से) मार्श इंडिया इंश्योरेंस ब्रोकर्स के कंट्री हेड और सीईओ संजय केडिया, रिलायंस लाइफ इंश्योरेंस के सीईओ अनूप राउ, आईसीआईसीआई लोम्बार्ड जनरल इंश्योरेंस के एमडी और सीईओ भार्गव दासगुप्ता, इंडियाफर्स्ट लाइफ इंश्योरेंस के एमडी एवं सीईओ पी नंदगोपाल, आईआरडीए के सदस्य (वित्त एवं निवेश) आर के नायर, न्यू इंडिया एश्योरेंस के सीएमडी जी श्रीनिवासन और एचडीएफसी लाइफ इंश्योरेंस के एमडी एवं सीईओ अमिताभ चौधरी। फोटोःसूर्यकांत निवाते

बीएस संवाददाता

बैंकों को बीमा ब्रोकर बनाए जाने के मसले पर बीमा उद्योग के कारोबारियों की राय बंटी हुई है। मुंबई में शुक्रवार को बिज़नेस स्टैंडर्ड की ओर से आयोजित इंश्योरेंस राउंड टेबल में इस नए वितरण चैनल को लेकर मतभेद साफ जाहिर हुए।

भारतीय बीमा नियामक एवं विकास प्राधिकरण (आईआरडीए) बैंकों के लिए कॉर्पोरेट एजेंसी मॉडल का अनुसरण करता है जहां एक बैंक को एक जीवन बीमा, एक गैर जीवन बीमा तथा एक अलहदा स्वास्थ्य बीमा क्षेत्र की कंपनी के साथ समझौते की अनुमति होती है जिसके तहत वे अपनी योजनाएं बेच सकें। बीमा नियामक एवं वित्त मंत्रालय अब ब्रोकिंग चैनल को बैंकों के लिए अनिवार्य बनाने पर विचार कर रहा है। मार्श इंडिया इंश्योरेंस ब्रोकर्स के कंट्री हेड और सीईओ संजय केडिया ने शुरुआत में कहा, 'ग्राहकों का प्रतिनिधित्व करने वाले एक वितरण चैनल की मौजूदगी विश्वास में कमी को दूर करेगा। लेकिन एक वितरण व्यवस्था से दूसरे में जाने को अनिवार्य बनाने का नियम थोपना अच्छा विचार नहीं है।' उद्योग जगत का नजरिया यह है कि बैंकों द्वारा विविध कंपनियों की योजनाएं बेचने से गड़बड़ियों पर अंकुश लग सकता है लेकिन बीमा क्षेत्र के कारोबारी इससे इत्तफाक नहीं रखते। एचडीएफसी लाइफ इंश्योरेंस के प्रबंध निदेशक और सीईओ अमिताभ चौधरी ने कहा कि यह धारणा सही नहीं है क्योंकि ब्रोकर मॉडल में गलत योजनाओं की बिक्री का स्तर सबसे अधिक होता है।

उन्होंने कहा, 'यह खुली व्यवस्था बैंकों में ही क्यों? एजेंसी के बारे में क्यों बात नहीं की जा रही है जिसका ढांचा बंद है और जिसे खोले जाने की आवश्यकता है।' इस मसले से निपटने के क्रम में उद्योग जगत के विशेषज्ञों ने कहा कि बैंकों को ब्रोकर बनने के लिए प्रोत्साहन देने का तरीका अपनाया जा सकता है। रिलायंस लाइफ इंश्योरेंस के सीईओ अनूप राऊ ने कहा कि 10वीं या 12वीं पास एजेंट शायद अलग-अलग कंपनियों की योजनाएं बेच पाने में कामयाब न हो सकें। बैंकों के ब्रोकर बनने की संभावना पर न्यू इंडिया एश्योरेंस के अध्यक्ष और प्रबंध निदेशक जी श्रीनिवासन ने कहा कि इस मॉडल का पालन किया जाना चाहिए।

A Joint Venture of Bank of Baroda Legal & General Andhra Bank