

# குடும்பம், அலுவலகச் சமன்பாடு நேரம் சம்பந்தப்பட்ட விஷயம் அல்ல!

✶ வாச கார்த்தி

கடந்த சில வருடங்களாகக் கிட்டியிருந்த காப்பீடு மனோதா (அந்நிய நேரடி முதலீட்டை 26 சதவீதத்திலிருந்து 49 சதவீதமாக உயர்த்தும் மனோதா) சில நாட்களுக்கு முன்பு மாநிலங்களையெல்லாம் நிறுவவேறியது. இந்த நிலைமையில் இந்தியா பரஸ்ட் லைப் இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனத்தின் தீர்வாக இயக்குநர் மற்றும் தலைமைச் செயல் அதிகாரி ஆர்.எம்.விஷ்ணு சில நாட்களுக்கு முன் சென்னை வந்திருந்தபோது சந்தித்தோம்.

அந்த சந்திப்பில் காப்பீட்டுத் துறையில் அந்நிய முதலீட்டை உயர்த்தியது மற்றும் இவரது வேலை - குடும்பம் சமன்பாடு உள்ளிட்ட பல விஷயங்களை பேசினோம். அவருடனான உரையாடலிலிருந்து...

பெங்களூருவில் பள்ளிப்படிப்பும், ஹைதராபாத்நிலில் செயின்ட் பிரான்சிஸ் கல்லூரியில் பி.காம் பட்டமும் படித்தவர். பிறகு சி.ஏ. முடித்து த.நியூ. இந்தியா இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனத்தில் உதவி மேலாளராக சேர்ந்தார். அதற்கு பிறகு பிரிவாலை இன்ஷூரன்ஸ், ஐடிபிஐ டெபர்சு, கனரா ஹெச்எஸ்பிஐ ஓரியண்டல் பேங்க் ஆப் காமர்ஸ் உள்ளிட்ட பல காப்பீட்டு நிறுவனங்களில் பணிபுரிந்தவர். தற்போது இந்தியா பரஸ்ட் லைப் இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனத்தின் நிர்வாக இயக்குநர் மற்றும் தலைமைச் செயல் அதிகாரியாகப் பொறுப்பேற்றிருக்கிறார். காப்பீட்டுத் துறையில் இருக்கும் ஒரே பெண் தலைமைச் செயல் அதிகாரி இவர்தான்.

பாதுகாப்புக்கு ஒரு டேர்ம் இன்ஷூரன்ஸ், முதலீட்டுக்கு சில மியூச்சலஸ் பண்டங்கள். நிதித் திட்டமிடலுக்கு இவை போதும் என்பதுதான் பெரும்பாலான நிதி ஆலோசகர்களின் கருவாக இருக்கிறது. இப்படி இருக்கையில் பூலா, என்டோவ்மென்ட் உள்ளிட்ட திட்டங்களுக்கான தேவை என்ன?

வாடிக்கையாளர்களைப் பொறுத்ததான் முதலீட்டுத் திட்டங்களை தேர்வு செய்ய முடியும்.

மியூச்சலஸ் பண்டங்கள் அவைவருக்கும் தெரிநிற்கக்கூடிய வாய்ப்பு இல்லை. மேலும் ஒவ்வொரு வாராலும் தங்களைத் தேவைக்கு ஏற்ப பிரித்து திட்டமிட முடியாது. அதனால்தான் குழந்தைகளுக்கான பாலினி, ஒய்வுகால திட்டம் என்று பிரித்து வைத்திருக்கிறோம். எங்களிடம் இருக்கும் அனைத்து பாலினிகளும் தேவையைப் பொறுத்ததான் இருக்கிறது. வாடிக்கையாளர்கள் தங்களைத் தேவைக்கு ஏற்ப முதலீடு செய்கிறார்கள்.

நீங்கள் சொல்லது பொதுவான முதலீட்டு முறை. அதிலிருந்து தங்களைத் தேவைக்கு ஏற்ப பிரித்து முதலீடு செய்ய நிதி சம்பந்தமான விழிப்புணர்வு மற்றும் நிதி ஒழுங்கும் தேவை. இந்தியாவில் நிதி சார்ந்த விழிப்புணர்வு குறைவு என்பதால் இதையொன்ற திட்டங்களை வைத்திருக்கிறோம். ஒருவேளை உங்களுக்கு நிதித் திட்டமிடல், நிதி சார்ந்த சிந்தனை இருக்கும்பட்சத்தில் இங்கு வர வேண்டாம். வெளிநாட்டவர்களுக்கு நம்ம ஊர் புடவை தேவைப்படாது. அதற்காக புடவையே தேவை இல்லை என்ற முடிவுக்கு வந்த தேவையில்லை.

இருந்தாலும் வாடிக்கையாளர்களின் தேவையைப் புரிந்து கொள்ளாமல்



▲ ஆர்.எம்.விஷ்ணு - நிர்வாக இயக்குநர் மற்றும் தலைமைச் செயல் அதிகாரி, இந்தியா பரஸ்ட் லைப் இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனம்.

## ஏஜென்டுகள் விற்கிறார்கள் என்ற குற்றச்சாட்டும் இருக்கிறதே?

காலம் மாறிக்கொண்டே இருக்கிறது. சில பத்தாண்டுகளுக்கு முன்பு காப்பீடு எடுத்தவர்கள் பெரும்பாலும் வரிச் சலுகைக்காக எடுத்தார்கள். அப்போது யாரும் தாமத முன்வந்து காப்பீடு எடுத்ததில்லை. ஆனால் இன்று ஆன்லைன் மூலமாக பாலினி எடுக்கும் அளவுக்கு வாடிக்கையாளர்கள் தங்களைத் தேவையை தெரிவிக்கப் பறிந்து வைத்திருக்கிறார்கள்.

## தனியார் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் பெரும்பாலும் நகரங்களில்தான் கவனம் செலுத்துகிறார்கள் என்ற பொதுவான குற்றச்சாட்டும் இருக்கிறதே?

மற்ற நிறுவனங்களைப் பற்றி நான் கருத்து கூற முடியாது. ஆனால் எங்களது நிறுவனத்தை எடுத்துக்கொண்டால் பெரும்பாலான பாலினிகள் சிறு நகரங்கள் மற்றும் கிராமங்களில் இருந்துதான் எடுக்கப்படுகிறது.

பேங்க் ஆப் பரோடா மற்றும் ஆந்திரா வங்கி ஆகிய நிறுவனங்கள் இணைந்ததால் இந்தியா பரஸ்ட் லைப் நிறுவனம் ஆரம்பிக்கப்பட்டதால், இந்த வங்கிகளின் 7,000 கிளைகளில் இருந்தும் எங்களுக்கு வாடிக்கையாளர்கள் கிடைக்கிறார்கள்.

## சமீபத்தில் காப்பீட்டுத் துறையில் அந்நிய முதலீடு மனோதா திறைவேற்றப்பட்டது? உங்களது நிறுவனத்திலும் அந்நிய முதலீடு உயர்த்தப்படுமா?

எங்களுக்கு நிதித் தேவையுமே போது, பங்குதாரர்களின் அனுமதியோடு உயர்த்திக் கொள்வோம். இப்போதைக்கு எந்த உறுதியான திட்டமும் இல்லை. ஆனால் இது நிச்சயம் வரவேற்கத்தகுந்தது. மேலும் இப்போதுதான் மனோதா திறைவேறி இருக்கிறது. இதில் இருக்கும் நணுக்கமான விஷயங்களை நாங்கள் பரிசீலனை செய்கிறோம்.

## கிளைகள் வழங்கும் விகிதத்தில் உங்கள் நிறுவனம் முன்னிலையில் இல்லையே?

இப்போதுதான் சிறிய அளவில் லாபம் அடைந்திருக்கிறோம். வினாவில் இது குறித்து முறையாக அறிவிப்போம்.

2009-ம் ஆண்டுதான் எங்கள் நிறுவனம் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. நாங்கள் இப்போதுதான் வளர்ந்து வருகிறோம். எங்களிடையே கிளைகள் விகிதம் 87% உள்ளது. வளர்ந்து வரும் நிறுவனத்தில் கிளைகள் அதிகமாக இருந்தாலும் நாங்கள் சிரப்பாகவே செயல்பட்டு வருகிறோம்.

## ஆன்லைன் பாலினி விற்பனை எப்படி இருக்கிறது?

எங்கள் நிறுவனத்தில் ஆன்லைன் மூலம் பாலினி வாங்க முடியும். ஆனால் இப்போதைக்கு அதில் நாங்கள் கவனம் செலுத்தவில்லை. அதற்காக நாங்கள் விளம்பரம் செய்வதில்லை. அனைத்து விஷயங்களையும் ஒரே சமயத்தில் செய்ய முடியாது. உடனடியாக கண்ணுக்கு தெரிய சூடிய வாய்ப்புகளை பயன்படுத்துவதில் மட்டும் கவனமாக இருக்கிறோம்.

## ஏஜென்டுகளை இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்களே நியமித்து கொள்ளலாம், கமிஷனை தீக்கிவிட்டு சம்பளம் கொடுக்கலாம் என்று ஐ.ஆர்.டி.ஓ. தெரிவித்துள்ளதே?

இது வரவேற்கத்தக்கது. மேலும் எங்களுக்கு பொருட்பு அறி கரித்துள்ளது. ஏதாவது தவறு நடக்கும் பட்சத்தில் அது இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்களைத்தான் பாதிக்கும். அதனால் தரமான ஆட்களைத் தேர்வு செய்ய வேண்டிய கடமையத்தில் இருக்கிறோம்.

## சம்பளம் விஷயத்தில் உறுதியான முடிவு ஏதும் எடுக்கவில்லை. தீங்கள் லாப பாணைக்கு திரும்பி விட்டீர்களா?

இப்போதுதான் சிறிய அளவில் லாபம் அடைந்திருக்கிறோம். வினாவில் இது குறித்து முறையாக அறிவிப்போம்.

காப்பீட்டுத் துறையில் நிறுவனங்கள் இணைய வாய்ப்பு இருக்கிறதே? இப்போதுதான் அந்நிய முதலீட்டுக்கு அனுமதி கொடுத்திருக்கிறது. அதனால் நிறுவனங்கள் விரிவாகக் கட்டணிகளில் இருப்பதைத்தான் விரும்புவார்கள். குறைந்தபட்சம் 2020 வரைக்கும் காப்பீட்டுத் துறையில் நிறுவனங்கள் இணைவதற்கான வாய்ப்புகள் குறைவுதான்.

## எப்படி குடும்பத்தையும் அலுவலக வேலையையும் சமன் செய்கிறீர்கள்?

நீங்கள் செய்யும் வேலையில் குடும்பம் பெருமை கொள்ள வேண்டும். எது முக்கியம் என்பதை குடும்பத்துக்கும் அல்லலாகத் தகுக்கும் தெரியப்படுத்த வேண்டும். இது நேரம் சம்பந்தப்பட்ட விஷயம் அல்ல. காலை 10 மணி முதல் மாலை 6 மணி வரைக்கும் அலுவலகம். அதற்கு பிறகு குடும்பம் என்று நேரம் ஒதுக்க முடியாது. யாராவது அலுவலகத்துக்கு வந்த பிறகு தனிப்பட்ட வேலையை செய்வதே இல்லை என்று சொல்ல முடியுமா? எனக்குத் தெரிந்து அப்படி இருக்க முடியாது.

இப்போதுதான் குழந்தைகள் வளர்ந்து விட்டாலும், சில வருடங்களுக்கு முன்பு நி.ம.மு. 3.30 மணிக்கு குழந்தைகளுக்கு போன் செய்வேன் என்பது என் அலுவலக நண்பர்களுக்குத் தெரியும். அதேபோல சனிக்கிழமை எதாவது வேலை வந்தாலும் அதை செய்வேன். குடும்பத்திலும் கேள்வி கேட்க மாட்டார்கள். உங்கள் வேலையை குடும்பம் மதிக்க வேண்டும், உங்கள் குடும்பத்தை அலுவலகம் மதிக்க வேண்டும். அதை இரு இடங்களிலும் புரியவைக்க வேண்டும்.

karthikeyan.v@thehindu.co.in