



'కొనామ్'తో
ఇండియాఫర్స్ లైఫ్ డైరెక్టర్
రుషబ్ గాంధీ

మాస్ మార్కెట్ మా లక్ష్యం

● 2016-17 ప్రీమియం ఆదాయం రూ.2,000 కోట్లు ● నిర్వహణలోని ఆస్తులు రూ.10,000 కోట్లు దాటాయ్

ఈనాడు, హైదరాబాద్: వ్యాపారాధిపత్య శిఖరాలలో ప్రముఖ బ్రాండ్లైన ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీ ఇన్సూరెన్స్ (మాస్ మార్కెట్)పై దృష్టి పెట్టడం. బదిలీపత్రంలో కీలక ఆఫీసర్లను నియోజమానించడం ద్వారా కేంద్రీకృతంగా పనిచేస్తున్న ప్రస్తుతం కేంద్రీకృతంగా పనిచేస్తున్న కీలక కీమా వాటా కేసులు 2.7 శాతం మాత్రమే ఉండగా, ఇది 7-8 శాతం వరకు పెరగడానికి అవకాశం ఉందని ఇండియాఫర్స్ లైఫ్ డైరెక్టర్ (అభ్యుదయ) రుషబ్ గాంధీ తెలిపారు. ఇప్పటి వరకు కీలక కీమా సామాన్యత అందుబాటులో లేదని, ప్రీమియంలు అపారంగా స్థాయిలో లేవవచ్చు. తక్షణ ప్రీమియంలతో మంచి మంది కీలక కీమా వెండిలోకి వస్తారని వివరించారు. దీన్ని దృష్టిలో

పెట్టుకుని మాస్ మార్కెట్ పై కంపెనీ దృష్టి సారించడం దని ఈనాడుకు తెలిపారు. ఈ వ్యూహంలో భాగంగా క్రాస్ ఇన్సూరెన్స్ విభాగంలో రెండు పోలింగులు తీసుకు రానున్నట్లు చెప్పారు. తర్వాత వ్యక్తిగత విభాగంలో మైల్ ఇన్సూరెన్స్ మార్గదర్శకత్వం అనుగుణంగా పాలింగులు తీసుకు రానున్నట్లు వివరించారు. క్రాస్ విభాగంలో ప్రవేశపెట్టిన మాస్ మార్కెట్ పాలింగుల నిలవారీ ప్రీమియం దాదాపు రూ.10 ఉంటుందన్నారు.

ఇన్సూరెన్స్ కేసులు: వివిధ కీమా కంపెనీలు పబ్లిక్ ఇన్సూరెన్స్ బిల్డింగ్ వరకు సేవల కొరత పెరగడం వల్ల ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీలు విస్తృతంగా వచ్చినట్లు తెలిపారు. ఇందుకు అనుగుణంగా పాలింగులు తీసుకు రానున్నట్లు వివరించారు. క్రాస్ విభాగంలో ప్రవేశపెట్టిన మాస్ మార్కెట్ పాలింగుల నిలవారీ ప్రీమియం దాదాపు రూ.10 ఉంటుందన్నారు.

కాకుండా, అలాగే బ్యాంకులకు 30 శాతం, టీగర్ అండ్ బండ్ లోను 28 శాతం వాటా ఉంది. వాటాదారులు తమ వాటాను విక్రయించుకునే ఉద్దేశ్యంతో కేంద్రీకృతంగా వచ్చారు.

15-20 శాతం వ్యక్తిగత లక్ష్యం: వచ్చే ఆరు నెలల్లో 15-20 శాతం వ్యక్తిగత లక్ష్యం పెంచాలని ఇండియాఫర్స్ లైఫ్ లక్ష్యంగా పెట్టుకుంది. ప్రస్తుతం అర్థిక సంవత్సరంలో ఇవరకు దివస వరకూ కొత్త వ్యాపార ప్రీమియం ఆదాయం రూ.1,278 కోట్లు ఉంది. 2016-17కు మొత్తం ప్రీమియం (కొత్త, రెన్వూవల్) ఆదాయం రూ.2,000 కోట్లకు చేరగలదని కంపెనీ అంచనా వేస్తోంది. కాల్య కలాపాలు ప్రారంభించిన ఏడేళ్లలోనే నిర్వహణలో ఉన్న ఆస్తులు (ఎయూఎం) రూ.10,000 కోట్లకు దాటాయవచ్చు.

కంపెనీకి లభిస్తున్న వ్యాపారం 80 శాతం బ్యాంకు శాఖల నుంచే లభిస్తోంది. మిగిలిన 20 శాతం ఏజెన్సీలు, క్రోడర్ల ద్వారా వచ్చిందని గాంధీ అన్నారు. ఇటీవల ఆన్లైన్ విక్రయాల కోసం వెబ్ సైట్ను ప్రారంభించామని, వచ్చే ఏడాది కాలంలో 1000 మంది వ్యక్తిగత ఏజెన్సీలను నియమించుకునే అవకాశం ఉందన్నారు. ప్రస్తుతం 2,500 మంది ఏజెన్సీలు పని చేస్తున్నారని చెప్పారు. పాలింగుల కొనుగోలు తర్వాత రెన్వూవల్ ప్రీమియంలు చెల్లించే వారు తమ వద్ద ఏడాది త్రింశం 60 శాతం మంది ఉండే. ప్రస్తుతం 71 శాతం మంది ఏజెన్సీలు, వ్యక్తిగత అవసరాలను బట్టి నవైజ్ వ్యక్తి నవైజ్ పాలింగు తమ కంపెనీ విక్రయిస్తుందని గాంధీ వివరించారు.