20 శాతం వాటా తెలుగు రాష్ట్రాలదే..

'ఆంధ్రజ్యోతి బిజినెస్'తో ఇండియా ఫస్ట్ మార్కెటింగ్ డైరెక్టర్ రుషభ్ గాంధీ

ప్రభుత్వ రంగంలోని ఆంధ్రా బ్యాంక్, బ్యాంక్ ఆఫ్ బరోడా (బిఒబి), యుకెకు చెందిన వెల్త్ అండ్ ఇన్వెస్ట్‌మెంట్ కంపెనీ లీగల్ అండ్ జనరల్ భాగస్వామ్యంలో ఏర్పాటైన ఇండియా ఫస్ట్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీ బీమా వ్యాపారంలో దూసుకుపోతోంది. 2010 సంవత్సరంలో వ్యాపార కార్యకలాపాలు ప్రారంభించిన ఈ సంస్థ ఇప్పుడు వరుసగా లాభాలను నమోదు చేసుకునే స్థాయికి చేరుకుంది. రానున్న కాలంలో వ్యాపారాన్ని భారీ స్థాయి లో పెంచుకునేందుకు వ్యూహాలు రచిస్తోంది. ఈ నేపథ్యంలో వ్యాపారాన్ని పెంచుకోవడానికి కొత్తగా తీసుకురాబోయే పాలసీలు, విస్తరణ కార్యకలాపాల గురించి ఇండియా ఫస్ట్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ డైరెక్టర్ (మార్కెటింగ్, సేల్స్) రుషభ్ గాంధీ 'ఆంధ్రజ్యోతి బిజినెస్'కు ఇష్టాగోష్టిగా వివరించారు. ఆ వివరాలు ఆయన మాటల్లో..

వ్యక్తిగత బీమా వ్యాపారంలో 82 శాతం వృద్ధి..

బీమా రంగంలో మా సంస్థ పనితీరు అద్భుతంగా ఉంది. గత ఆర్థిక సంవత్సరంలో వ్యక్తిగత బీమా వ్యాపారంలో 82 శాతం వృద్ధిని సాధించాం. ఇదే సంవత్సరంలో వ్యక్తిగత నూతన బీమా ప్రీమియం 400 కోట్ల రూపాయలకు పైగా ఉంది. గ్రూప్ ఇన్సూరెన్స్‌లో 53 శాతం వృద్ధి సాధించాం. మొత్తంగా 2016-17 ఆర్థిక సంవత్సరంలో 1,671 కోట్ల రూపాయల వ్యాపారాన్ని నమోదు చేయగలిగాం. ఈ ఆర్థిక సంవత్సరం ఏప్రిల్-మే నెలల్లో ఇండివిడ్యువల్ బీమా వ్యాపారంలో 100 శాతం వృద్ధి సాధించాం. ఇది ఎంతో ఆకర్షణీయమైన వృద్ధి రేటు.

ఎపి, తెలంగాణ కీలకం

ఆంధ్రప్రదేశ్, తెలంగాణలో ఆంధ్రా బ్యాంకు విస్తరించడం వల్ల ఈ రెండు రాష్ట్రాల వాటా ఇండియా ఫస్ట్ వ్యాపారంలో కీలకంగా మారింది. బీమా వ్యాపారంలో 20 శాతం వాటా తెలుగు రాష్ట్రాలదే. ఆంధ్రా బ్యాంక్ ఎంతగా విస్తరిస్తే ఆ స్థాయిలో వ్యాపారం పెరుగుతుంది. గుజరాత్ నుంచి కూడా చెప్పుకోదగిన స్థాయిలో వ్యాపారం లభిస్తోంది. ఇప్పటి వరకు 50 లక్షల మందిని ఇండియా ఫస్ట్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ ద్వారా బీమా పరిధిలోకి తీసుకువచ్చాం.

ఈ ఆర్థిక సంవత్సరంలో ఆరు పాలసీలు..

ఈ ఆర్థిక సంవత్సరం ప్రథమార్థంలో మూడు పాలసీలను అందుబాటులోకి తీసుకువచ్చే సన్నాహాల్లో ఉన్నాం. వీటిలో ఒక చిల్డ్రన్ ప్లాన్ కూడా ఉంది. ద్వితీయార్థంలో మరో మూడు పాలసీలను తీసుకువస్తాం. మాస్ మార్కెట్లో బలమైన కంపెనీగా ఎదగాలన్న లక్ష్యంతో ఉన్నాం. దీన్ని దృష్టిలో ఉంచుకునే పథకాలను తెస్తున్నాం. ఆన్‌లైన్ ద్వారానూ ప్రస్తుతం మూడు పాలసీలను విక్రయిస్తున్నాం. వీటిలో టర్మ్‌ప్లాన్, పెన్షన్ ప్లాన్ ఉన్నాయి.

వినూత్న పాలసీలు..

కుప్పలు తెప్పలుగా పాలసీలు తీసుకువచ్చి కస్టమర్లను గందరగోళానికి గురిచేయాలన్నది మా ఉద్దేశం కాదు. అందుకే వినూత్నంగానే కాకుండా సులభంగా అర్థమయ్యే విధంగా పాలసీలను తీసుకువస్తున్నాం. ప్రస్తుతం అన్ని రకాల కస్టమర్లకు తగిన పాలసీలను అందుబాటులో ఉంచాం.

4 వేలకు ఏజెంట్ల సంఖ్య పెంపు..

ప్రస్తుతం మా సంస్థ కోసం 2,500 మంది ఏజెంట్లు పని చేస్తున్నారు. ఈ ఆర్థిక సంవత్సరంలో వీరి సంఖ్యను 4,000కు పెంచుతాం. ఇబ్బడిముబ్బడిగా ఏజెంట్ల సంఖ్యను పెంచుకోవాలన్నది మా వ్యూహం కాదు. ఆంధ్రా బ్యాంకు, బిఒబి శాఖల ద్వారానే అత్యధిక వ్యాపారం వస్తోంది. గత ఆర్థిక సంవత్సరంలో బ్యాంకు శాఖల ద్వారానే 350 కోట్ల రూపాయల విలువైన వ్యాపారం జరిగింది. ఏజెంట్ల ద్వారా జరిగిన వ్యాపారం కేవలం 53 కోట్ల రూపాయలే. అయితే మారుతున్న పరిస్థితులకు అనుగుణంగా వ్యాపారాన్ని పెంచుకునేందుకుగాను బ్రోకింగ్‌పైనా దృష్టిసారించాం.

వరుసగా మూడేళ్లు లాభాలే..

వ్యాపార కార్యకలాపాలు ప్రారంభించిన ఏడేళ్ల కాలంలోనే మా సంస్థ అనుసరిస్తున్న వ్యూహాలతో లాభాలను ఎక్కువగా పొందే అవకాశం ఏర్పడింది. అందుకే వరుసగా మూడేళ్లు లాభాలను ఆర్జించాం. 2014-15 సంవత్సరంలో 5-6 కోట్ల రూపాయలు, 2015-16 సంవత్సరంలో 7 కోట్ల రూపాయలు, 2016-17 సంవత్సరంలో 35 కోట్ల రూపాయల లాభాలు వచ్చాయి.