

ఆర్థిక భద్రతకు ప్రాధాన్యమివ్వాలి

- అవసరాన్ని బట్టి పాలసీ
- డిజిటల్ తో సులభంగా సేవలు

ఈనాడు - హైదరాబాద్

ఈనాడు ఇంటర్వ్యూ
ఎన్.జి.ఎల్.ఎస్. అండ్, సీఈఓ
మహేశ్ శర్మ



ఆర్థిక పెట్టుబడులకు ప్రాధాన్యం పెరిగింది. అదే సమయంలో కుటుంబానికి ఏ సమయంలోనైనా సరైన భరోసా కల్పించేందుకు ఓపిక పాలసీల అవసరాన్ని ప్రజలు గుర్తిస్తున్నారు. దేశంలో డిజిటలీకరణ పెరగడంతో ఓపిక సేవలు కొత్త పుంతలు తోక్కుతున్నాయి. ఒకప్పుటితో పోలిస్తే.. ప్రజలు ఓపిక పాలసీల అవసరాన్ని గుర్తించి, తామే కొనుగోలు చేసేందుకు ముందుకు వస్తున్నారు' అని అంటున్నారు ఎస్.బీఐ లైవ్ ఇన్సూరెన్స్ మేనేజింగ్ డైరెక్టర్(ఎం.డి), సీఈఓ మహేశ్ శర్మ. కొవిడ్ తర్వాత ఓపిక రంగ ప్రాధాన్యత, బాధ్యత మరింత పెరిగాయని చెబుతున్నారు. 'ఈనాడు' ఇంటర్వ్యూలో ఆయన ఇలా ఏమంటున్నారు..

? కొవిడ్ అనంతర ప్రపంచంలో జీవిత బీమా ప్రాముఖ్యత పెరిగిందా? పాలసీదారుల ఆలోచనలు ఎలా ఉన్నాయి.

కరోనా సమయంలో ఉద్యోగాలు కోల్పోవడం, జీతాల కోతలతో పాటు చాలా కుటుంబాలు తమ ప్రయత్నాల వారిని కోల్పోయాయి. తగిన జీవిత బీమా ఉండాలన్న అవసరాన్ని ఇవి తెలియజేశాయి. దీంతో చాలామంది జీవిత బీమా పాలసీల ప్రయోజనాలను అర్థం చేసుకున్నారు. కొత్త సాధారణ జీవితానికి సరిపోయేలా జీవిత బీమా, ఆరోగ్య, పంచన పరిష్కారాలను ఆర్థిక ప్రణాళికలో భాగంగా చేసుకుంటున్నారు. ఇందుకు అనుగుణంగా ఓపిక పరిశ్రమలోనూ మార్పులోచ్చాయి. వినయోగదారుల అవసరాలకు ప్రాధాన్యం ఇస్తూ.. అందరికీ ఒకే ఓపిక అనే ధోరణిని కాకుండా.. వారికి సరిపోయే పాలసీలను ఇవ్వడానికి ప్రాధాన్యం ఇస్తున్నాయి.

? అందరికీ బీమా పాలసీ ఉండాలన్న విలోపం లక్ష్యంగా విధించుకుంది. దీన్ని ఎలా సాధించవచ్చని అనుకుంటున్నారు.

దేశంలో ఓపిక అదరణ ఉన్నా.. ఇతర దేశాలతో పోల్చి చూస్తే.. ఇక్కడ కేవలం 4.2% మంది మాత్రమే ఓపిక పరిధిలో ఉన్నారు. అందుకే, భారతీయ ఓపిక నియంత్రణ, అభివృద్ధి ప్రాధికార సంస్థ (ఐఆర్డీఏఐ) అందరినీ ఓపిక పరిధిలోకి తీసుకురావాలనే లక్ష్యాన్ని విధించుకుంది. ఇందుకోసం ఓపిక పాలసీలకు దూరంగా ఉన్నవారిని సార్వత్రిక బీమా కవరేజీ కిందకు

తీసుకొచ్చేలా ఓపిక కంపెనీలు చర్యలు తీసుకోవాలి. ఓపిక ఆక్షరాస్యతను పెంచడం, గ్రామీణ మాధ్యమాలలో విస్తరించడం, డిజిటలైజేషన్, అందుబాటు ప్రమిదయంలో పాలసీలను అందించడం.. ఇవి కీలకమైన అంశాలు. ప్రజలు జీవిత బీమా తమకు తప్పనిసరిగా అవసరం అని బావించి, తగిన పాలసీని కొనుగోలు చేయడమూ కీలకమే.

? సాధారణంగా పాలసీదారులు పొదుపు, రాబడి హామీ పాలసీలపై ఆసక్తి చూపిస్తుంటారు. మూర్తి రక్షణ పాలసీలకు గిరాకీ ఎలా ఉంది.

నిజమే. గతంలో చాలా మంది పొదుపు, హామీ పాలసీలపైనే ముక్కువ చూపేవారు. కొవిడ్-19 తర్వాత పాలసీదారుల ఆలోచనలు మారాయి. బీమాను దీర్ఘకాలిక ఆర్థిక భద్రతను అందించే రక్షణ సాధనంగా చూస్తున్నారు. దీంతో రక్షణ ప్రధాన బీమా పాలసీలు అధికంగా వెలుగులోకి వచ్చాయి. వీటితోపాటు పంచన అందించే యాస్సుటీ, సంపదను సృష్టించే బీమా పరిష్కారాల కోసం గిరాకీ పెరిగింది.

? బీమా పరిశ్రమకు కొత్త సవాళ్లు ఎదురవుతున్నాయి. వీటిని ఎన్.జి.ఎల్.ఎస్. ఎలా ఎదుర్కొంటోంది.

పూర్వోన్మేక రిస్కు అసెస్మెంట్, మూలదన ప్రణాళిక, గవర్నెన్స్ ఇలా అనేక అంశాల్లో మేము దృష్టి సారించాం. డిజిటల్, డిస్ట్రిబ్యూషన్ నెట్ వర్క్, బలంగా ఉండటంతో పోటీలో ముందు ఉంటున్నాం. క్లెయింట్ పరిష్కారంలోనూ ఎలాంటి ఇబ్బందులు లేకుండా చూస్తున్నాం. వినయోగదారుల అవసరాల మేరకు రక్షణ, దీర్ఘకాలిక ఉత్పత్తులపైనా దృష్టి కేంద్రీకరిస్తున్నాం.

? ఆర్థికంగా సురక్షితంగా ఉండేందుకు మీ సలహాలేమిటి?

జీవితం వివిధ దశల్లో ఆర్థిక అవసరాలూ మారిపోతాయి. వివాహం, పిల్లలు, వారి చదువులు, పదవీ విరమణ ఇలా ఏ దశలోనైనా హాయిగా గడిపేందుకు మీకు డబ్బు అవసరం. అందరికీ ఒకే ఆర్థిక సూత్రం వర్తింపజేయాలి. కొన్ని కీలకాంశాలను మర్చిపోకూడదు. మీ ఆదాయ-వ్యయాల కోసం బడ్జెట్ వేసుకోవాలి. దీనికి లోబడి ఉండాలి. దీర్ఘకాలిక పెట్టుబడులకు ప్రాధాన్యం ఇవ్వాలి. ప్రతి ఒక్కరూ తగినంత మొత్తానికి జీవిత బీమా కలిగి ఉండాలి.

ప్రా...
లైవ్
బాడ్
సమీ
సిటీ
స్టోర్సు
ఒక ప్రక
చదరపు
స్టోర్లో
: వినుత్వమై,
అందుబాటు
క్రాంతి దుస్తు