बीएस बातचीत

'हम दीर्घकालिक योजनाएं बेच रहे हैं'

पीएनबी मेटलाइफ इंडिया इंश्योरेंस के हाल में नियुक्त एमडी एवं सीईओ **तरुण चुघ** ने **एम सरस्वती** और **प्रिया नायर** को दिए साक्षात्कार में वृद्धि की योजनाओं पर बात की। मुख्य अंश :

पीएनबी मेटलाइफ ने मुनाफे और प्रीमियम दोनों के स्तर पर वृद्धि दर्ज की है। इस वृद्धि में पंजाब नैशनल बैंक जिसकी 4,000 से ज्यादा शाखाएं हैं, का साझेदार के रूप में क्या योगदान रहा?

हम वित्त वर्ष 11 से मुनाफे में हैं। दो साल पहले पीएनबी के साथ हुआ करार हमारे लिए फायदेमंद रहा। हम सही और दीर्घावधि वाली योजनाएं बेच रहे हैं। हम नियमित प्रीमियम और दीर्घावधि (न्यूनतम 10 साल) वाले योजना बेच रहे हैं। इनकी हमारे कुल पोर्टफोलियो में 90 फीसदी हिस्सेदारी है।

बैंक के साथ साझेदारी के वक्त हमारी रणनीति स्पष्ट थी। बैंक ऐसी कोई योजना नहीं बेचता जिसकी अवधि पांच साल से ज्यादा हो और हम बमुश्किल ही 10 साल से कम अवधि वाले उत्पाद बेचते हैं। इस प्रकार यह एक प्रतीकात्मक भागीदारी है। चाहे वह पीएनबी, कर्नाटका बैंक या जम्मू ऐंड कश्मीर बैंक हो, हमने साफ कर दिया है कि हम उनके कारोबारी क्षेत्र के साथ प्रतिस्पर्धा नहीं करेंगे।

जनवरी में लागू हुए पारंपरिक उत्पादों के नए नियमों से क्या आपकी बिक्री पर कोई नकारात्मक असर पड़ा है?

नए नियमों के अंतर्गत जनवरी का महीना मुश्किल रहा था। लेकिन फरवरी और मार्च के दौरान हमने अच्छा कारोबार किया। पीएनबी मेटलाइफ सर्किल ऑफ ट्रस्ट के माध्यम से हम एक ग्राहक की चार वित्तीय जरूरतों पारिवारिक सुरक्षा, संपत्ति प्रबंधन, बाल शिक्षा और सेवानिवृत्ति की बात करते हैं। हम वेतनभोगी और स्वरोजगारी श्रेणी में व्यापक स्तर पर कदम रख रहे हैं।

उद्योग के प्रतिस्पर्धियों ने पॉलिसी बिक्री और सेवा के लिए व्यापक स्तर पर प्रौद्योगिकी का इस्तेमाल किया है? इस मोर्चे पर आपने क्या पहल की हैं?

हम ग्राहक को केंद्र में रख रहे हैं। ग्राहक को प्रौद्योगिकी और राहत देने के लिए नवाचार किया जाएगा। हम प्रौद्योगिकी पर निवेश कर रहे हैं। हमारे पास मेटस्मार्ट है, जो पीएनबी की सभी शाखाओं में मौजूद है। यह शाखा के भीतर शाखा की तरह है, जहां पीएनबी की शाखा पीएनबी मेटलाइफ के ग्राहक की सेवा से संबंधित सभी जरूरतों को पूरा कर सकती है। हमारी एक ई-शाखा भी है।

आपने महिलाओं के लिए खास जीवन बीमा उत्पाद नहीं पेश किए हैं। क्या इस साल ऐसा कोई उत्पाद पेश करेंगे?

महिलाओं के लिए हमारे पास समूह और खुदरा सहित 13 योजनाएं हैं। हम खुदरा ग्राहकों को ज्यादा विकल्प मुहैया करा सकते हैं।