



नीरज शहा

“

## छोट्या शहरांमध्ये विमावाढीची मोठी संधी

आजही आपल्या देशात आयुर्विमा घेणाऱ्यांचे प्रमाण तुलनेने कमी आहे. आयुर्विम्याचा प्रसार वाढावा यासाठी सरकारही सातत्याने प्रयत्न करत असते. अलीकडच्या काळात ऑनलाइन सुविधा उपलब्ध झाल्याने आणि स्पर्धात्मक दरात विविध कंपन्यांच्या आयुर्विमा योजना उपलब्ध झाल्याने लोक हळू हळू विमा घेण्याकडे वळत आहेत. आयुर्विम्याचा प्रसार वाढावा यासाठी खासगी क्षेत्रातील आघाडीच्या कंपन्याही सातत्याने प्रयत्न करत आहेत. या क्षेत्राच्या प्रगतीबाबत **एचडीएफसी लाइफ इन्शुरन्स कंपनीचे कार्यकारी संचालक आणि मुख्य वित्तीय अधिकारी नीरज शहा** यांची ज्येष्ठ गुंतवणूक सल्लागार **सुहास राजदेकर** यांनी खास 'सकाळ मनी'साठी घेतलेली मुलाखत.



**प्रश्न :** भारतात आयुर्विमा घेण्याचे प्रमाण अत्यंत कमी आहे. ते वाढविण्यासाठी तुम्ही कोणती पावले उचलली आहेत ?

**शहा :** भारताची सध्याची १४० कोटींची लोकसंख्या पाहता, आयुर्विमा घेणाऱ्यांचे प्रमाण अत्यंत कमी आहे. हे प्रमाण आपल्या देशाच्या 'जीडीपी'च्या फक्त ३.२ टक्के इतकेच आहे. आयुर्विम्याची एकूण गरज लक्षात घेतली, तर सध्या ती फक्त १७ टक्के इतकीच भागविली जाते. अद्याप ती ८३ टक्के बाकी आहे. पेन्शन योजनांचे प्रमाणसुद्धा 'जीडीपी'च्या केवळ ४.८ टक्के आहे. त्यामुळेच या क्षेत्रामध्ये काही दशके पुरतील इतक्या संधी आहेत. जे कोणी नावीन्यपूर्ण योजनांवर भर देतील, त्यांना यश निश्चितच मिळेल. यामुळेच आम्ही मोठ्या शहरांव्यतिरिक्त मध्यम व छोट्या शहरांकडे लक्ष पुरवित आहोत. वितरणातील कौशल्य वाढविण्याचे आमचे प्रयत्न सुरू आहेत; जेणेकरून एकूण विमाविक्रीमध्ये मोठी वाढ दिसेल. आर्थिक वर्ष २०२२-२०२३ मध्ये आम्ही ६.८ कोटी

नागरिकांचा विमा उतरविलेला आहे. एचडीएफसी बँक ही आमची सर्वात मोठी वितरक आणि पालक संस्था आहे. ती आता मध्यम व छोट्या शहरांमध्ये मोठ्या प्रमाणात विस्तार करणार आहे. त्याचा आम्हाला फायदाच होईल. आम्हाला विश्वास आहे, की यापुढील काळात देशातील आयुर्विमा घेणाऱ्यांचे प्रमाण निश्चितच वाढेल.

**प्रश्न :** पुढील पाच वर्षांत तुमच्या कंपनीची प्रगती कितपत झालेली असेल ? एचडीएफसी बँक ही देशातील खासगी क्षेत्रातील सर्वात मोठी बँक तुमची पालक संस्था असल्याने तुमचे नियोजन कसे असेल ?

**शहा :** मागील चार वर्षांमध्ये खासगी क्षेत्रामध्ये आमचा बाजारहिस्सा वाढला आहे. २०१९ मध्ये तो १२.५ टक्के होता. २०२३ मध्ये तो १६.५ टक्के इतका झाला आहे, तसेच एकूण उद्योगामध्ये तो ७.२ टक्क्यांवरून १०.८ टक्क्यांवर पोहोचला आहे.

सर्वच पातळ्यांवर आमची मोठी वाढ झालेली आहे. आमच्या पालक संस्थेचे जे ग्राहक आहेत, त्यांच्यामध्ये आम्ही विम्याचे प्रमाण वाढवू. त्याचा जसा विस्तार होईल, तसा आमचा व्यवसाय निश्चित वाढेल.

**प्रश्न :** विमा व जीडीपी यांचे गुणोत्तर वाढावे आणि भारत हा जगातील कमी विमा उतरविणाऱ्या देशांपैकी एक राहू नये, या संदर्भात तुमचे धोरण काय आहे ?

**शहा :** भारतात विम्याचा प्रसार फार झालेला नाही. त्यामुळे आम्हाला व्यवसायासाठी मोठा वाव आहे, असे आम्ही मानतो. नव्या विमा योजना बाजारात आणून आधुनिक तंत्रज्ञानाच्या आधारे ग्राहकांना सोयी-सुविधा पुरवून या संधीचा फायदा घेण्याचे आमचे उद्दिष्ट आहे. ग्राहकांच्या मोबाईल उपकरणांवरील व्हिडिओ इनपुटचा वापर करून त्यांची हृदयाची गती, बीएमआय आणि इतर आरोग्यविषयक गोष्टी मोजण्यासाठी मोबाइल कार्डियाक अॅसेसमेंट आणि मेड-टेक सोल्युशन यांसारखे उपक्रम आम्ही हाती घेतले आहेत. या सामूहिक प्रयत्नांत अर्थपूर्ण योगदान देण्यासाठी आणि २०१७ पर्यंत 'सर्वांसाठी विमा' ही 'इडी'ची संकल्पना साकार करण्यासाठी आम्ही 'इडी'शी सहकार्य करण्यास उत्सुक आहोत.

**प्रश्न :** तुमच्याकडे सध्या किती विभाग आणि योजना आहेत ? यातील कोणता विभाग आणि योजना तुम्हाला सर्वाधिक महसूल आणि ग्राहक देतो आणि का ?

**शहा :** विमासंरक्षण, निवृत्तिवेतन, बचत, गुंतवणूक, अॅन्युइटी आणि आरोग्य विमा यांसारख्या ग्राहकांच्या गरजा पूर्ण करणाऱ्या वैयक्तिक आणि गटविम्याच्या योजना आम्ही सादर करीत असतो. मागील जूनपर्यंत आमच्या कंपनीच्या पोर्टफोलिओमध्ये (वैयक्तिक आणि गट योजनांसह) ६० पेक्षा अधिक योजना आणि पर्यायी रायडर आहेत. २०२४ या आर्थिक वर्षाच्या पहिल्या तिमाहीमध्ये पोर्टफोलिओमध्ये नॉन-पार्टिसिपेटिंग बचत योजना ३३ टक्के होत्या, पार्टिसिपेटिंग योजना २६ टक्के, युलिप २५ टक्के, अॅन्युइटी नऊ टक्के आणि वैयक्तिक विमा योजना सहा टक्के असे प्रमाण होते. आगामी काळातही विमासंरक्षण, निवृत्ती आणि दीर्घकालीन बचत या विभागांमध्ये वाढीच्या चांगल्या संधी असतील.

**प्रश्न :** लघु आणि मध्यम कालावधीसाठी तुमचे लक्ष

असलेले विभाग कोणते आहेत ?

**शहा :** विमा संरक्षण आणि निवृत्तिवेतन योजना या श्रेणीमध्ये कायमच वाढ होत राहिल, असा आमचा कयास आहे. 'एचडीएफसी लाइफ'तर्फे विमा संरक्षण क्षेत्राचे जोखीम व्यवस्थापन सर्वांगीण स्वरूपात, काटेकोर पद्धतीने केले जाते. कर्जदारांच्या विमा संरक्षणाच्या क्षेत्रात आम्ही बाजारात सर्वोत्तम आहोत. वाढत्या आयुर्मानामुळे निवृत्तीच्या योजनांचीही गरज वाढेल, अशी शक्यता आहे. २०१५ मध्ये ६५ वर्षांवरील वयाच्या नागरिकांची संख्या सहा टक्के होती, ती २०३५ मध्ये १५ टक्क्यांवर जाण्याची शक्यता आहे. पुढील काही दशकांमध्ये 'एनपीएस' हा या व्यवसायातील सर्वांत मोठा फीडर (विभाग) बनेल, अशी आमची अपेक्षा आहे. आम्ही आमच्या 'संचय प्लस' आणि 'संचय पार अॅडव्हॉंटेज' यांसारख्या योजनांसह अन्य योजनांद्वारे दीर्घकालीन उत्पन्न विभागाचा विस्तार करणे सुरूच ठेवणार आहोत.

**प्रश्न :** कोविड महासाथीच्या संकटानंतर प्रीमियमच्या दरात झालेल्या वाढीमुळे विमा उद्योग त्रस्त झाला आहे. याचे मुख्य कारण पुनर्विमा-दरांमध्ये वाढ हे आहे, असे मानले जाते. हे बरोबर आहे का ? इतर कोणती कारणे आहेत ? यामुळे मुदत विमा (टर्म इन्शुरन्स) या विभागावर भर देणे वाढले आहे का ?

**शहा :** भारतातील विमा संरक्षण योजना जगात सर्वांत कमी किमतीला आहेत. किंबहुना, गेल्या दशकात भारतातील विमा संरक्षण योजनांच्या किमतीतील वाढ ही महागाईपेक्षा कमी होती. अर्थात, कालांतराने किमतींमध्ये सुधारणा घडवून आणणे आवश्यक ठरते. मध्यम व छोट्या शहरांमध्ये विम्याचा प्रसार होऊ लागला आहे, त्यामुळे खर्च वाढला आहे. तसेच इतर योजनांप्रमाणे महागाईदेखील वाढत आहे. विमा योजनांच्या किमतींतील वाढीचे प्रमाण वयोगट, विम्याची रक्कम, प्रीमियम भरण्याच्या अटी आणि पॉलिसीच्या अटी यानुसार ठरते. मात्र, आम्ही दरवाढ करूनही आयुर्विमा पॉलिसी घेण्यास ग्राहक उत्साहाने पुढे येत असल्याचे दिसून आले आहे. याचे कारण मानवी जीवनमूल्याला महत्त्व प्राप्त होऊ लागले आहे. रिटेल विमा संरक्षण योजनांमध्येही उत्साहवर्धक वाढ होत आहे. आमच्या किरकोळ विमा योजना आणि एकूण विमा रकमेमध्येही मोठी वाढ



गट-भेट

66

विमा संरक्षण आणि निवृत्तिवेतन योजना या श्रेणीमध्ये कायमच वाढ होत राहिल, असा आमचा कयास आहे. 'एचडीएफसी लाइफ'तर्फे विमा संरक्षण क्षेत्राचे जोखीम व्यवस्थापन सर्वांगीण स्वरूपात, काटेकोर पद्धतीने केले जाते. कर्जदारांच्या विमा संरक्षणाच्या क्षेत्रात आम्ही बाजारात सर्वोत्तम आहोत. वाढत्या आयुर्मानामुळे निवृत्तीच्या योजनांचीही गरज वाढेल, अशी शक्यता आहे.

- नीरज शहा,

कार्यकारी संचालक आणि मुख्य वित्तीय अधिकारी, एचडीएफसी लाइफ इन्शुरन्स



## छोट्या शहरांमध्ये विमावाढीची मोठी संधी

नोंदवली गेली आहे. एकूणच, विमा रकमेच्या बाबतीत 'मार्केट लीडर' बनून, देशातील विमा संरक्षण क्षेत्रातील तफावत भरून काढण्यात आम्ही यशस्वी ठरलो आहोत, याचा आम्हाला अभिमान वाटतो.

**प्रश्न :** तुम्ही 'ईएसजी' या संकल्पनेकडे कसे पाहता आणि त्याची अंमलबजावणी कशी करता ?

**शहा :-** आमच्या व्यवसायामध्ये 'ईएसजी' तत्त्वे कायम ठेवण्यासाठी आमची संस्था कटिबद्ध आहे. व्यवसाय सचोटीने चालवावा आणि पारदर्शक व जबाबदार कार्यपद्धती राखावी, यावर आमचा विश्वास आहे. म्हणूनच कॉर्पोरेट गव्हर्नन्समधील उत्कृष्टतेसाठी २१व्या आयसीएसआय राष्ट्रीय पुरस्कारांमध्ये आम्हाला 'सूचिबद्ध विभागातील सर्वोत्कृष्ट शासित कंपनी (मोठी श्रेणी)' म्हणूनही गौरवण्यात आले आहे. गुंतवणुकीचे निर्णय घेताना आम्ही पर्यावरणीय, सामाजिक आणि प्रशासकीय घटकांचा काळजीपूर्वक विचार करतो. जागतिक स्तरावरील सर्वोत्कृष्ट पद्धतींप्रमाणे व्यवसाय करण्याचा आमचा प्रयत्न असतो. 'यूएनपीआरआय'च्या नियमावलीचे आम्ही सदस्य असल्याने आमची जबाबदारी अधिकच वाढते. वैविध्यपूर्ण आणि सर्वसमावेशक असे कामाचे वातावरण निर्माण करण्यासाठी आम्ही समर्पित आहोत. आमच्याकडे सर्व कर्मचाऱ्यांना समान संधी उपलब्ध करून दिल्या जातात. 'ग्रेट प्लेस टू वर्क' या श्रेणीतील भारतामधील सर्वोत्तम कंपन्यांमध्ये आमची गणना होते. लोकाभिमुख कामकाज करण्याच्या आमच्या अतूट कटिबद्धतेचा हा पुरावा आहे. 'ईएसजी'चे सर्वोत्कृष्ट मानांकन आम्हाला मिळालेले आहे. २०२२ मध्ये 'एस अँड पी' ग्लोबल कॉर्पोरेट सस्टेनेबिलिटी अँसेसमेंटमध्ये आम्ही ७९ टक्क्यांवर आलो आहोत. म्हणजे, गेल्या तीन वर्षांमध्ये आमच्यात ३५ गुणांची सुधारणा झाली आहे. आमच्या 'ईएसजी'-केंद्रित उपक्रमांसाठी आम्हाला 'एमएससीआय'द्वारे 'बीबीबी' आणि सस्टेनेबिलिटीद्वारे 'कमी-जोखीम' ही मानांकने मिळालेली आहेत.

**प्रश्न :** मुलांचे शिक्षण आणि विवाह यांसारखी दीर्घकालीन आर्थिक उद्दिष्टे साध्य करण्यात आयुर्विमा कोणती भूमिका बजावते ?

**शहा :** दीर्घकालीन आर्थिक उद्दिष्टे साध्य करण्यासाठी विमा पॉलिसी महत्त्वाची भूमिका बजावत असते. एक मोठी रक्कम जमा करून आर्थिक जोखीम कमी करण्यास विमा योजनांची मदत होते. कुटुंबातील कमावत्या व्यक्तीच्या अनुपस्थितीतही दीर्घकालीन उद्दिष्टांशी तडजोड होणार नाही, याची खातरजमा या विमा योजना करतात. दीर्घकालीन बचत योजना या संपत्ती जमा करण्यास मदत करतात. या योजनांची मुदत संपल्यावर विमाधारकाला मोठा निधी मिळतो आणि त्याचा उपयोग शिक्षण, लग्नाचा खर्च किंवा इतर कोणत्याही आर्थिक उद्दिष्टासाठी केला जाऊ शकतो. याव्यतिरिक्त, मुलांसाठी तयार केलेल्या योजनाही असतात. त्यांना 'चाइल्ड प्लॅन्स' म्हणून ओळखले जाते. या योजना मुलांच्या शिक्षणासाठी किंवा लग्नाच्या खर्चासाठी गुंतवणुकीचा शिस्तबद्ध मार्ग प्रदान करतात, त्यांत अनेकदा परताव्याची हमीही देण्यात येते. त्याशिवाय आयुर्विमा

पॉलिसीमध्ये अतिरिक्त फायदे मिळवून देणारे रायडर महत्त्वाचे असतात. गंभीर आजार किंवा अपंगत्व यांचा सामना करावा लागल्यास या रायडरमधून अतिरिक्त विमाकवच किंवा पर्यायी उत्पन्न या सुविधा मिळू शकतात. यामुळे तुमच्या बचतीचे संरक्षण होते आणि तुमची जीवनशैली व उद्दिष्टे यांच्यावर काही परिणाम होणार नाही, याची खात्री बाळगता येते.

**प्रश्न :** निवृत्तीसारख्या दीर्घकालीन उद्दिष्टांसाठी योजना तयार करण्यात विमा काही भूमिका बजावू शकतो का ?

**शहा :** बदलती लोकसंख्या, वाढते आयुर्मान आणि मर्यादित सामाजिक सुरक्षा यामुळे भारतात निवृत्तीनंतरची आर्थिक सुरक्षा ही चिंतेची बाब बनली आहे. त्या अनुषंगाने आम्ही तात्काळ आणि स्थगित अशा पद्धतीच्या ॲन्युइटी म्हणजे पेन्शन योजना बनविलेल्या आहेत. त्यांतून विमाधारकाला निवृत्तीनंतर नियमित उत्पन्न मिळते. तसेच पेन्शन संचय योजनेमधून ग्राहकांना त्यांच्या निवृत्तीसाठी शिस्तबद्ध रीतीने बचत करण्यास आणि नंतर पेन्शनसारखा लाभ मिळविण्यात मदत होते. याव्यतिरिक्त, 'एचडीएफसी' पेन्शन या आमच्या एका उपकंपनीच्या माध्यमातून आम्ही ग्राहकांना राष्ट्रीय पेन्शन प्रणालीच्या अंतर्गत (एनपीएस) काही उपाय देतो.

**प्रश्न :** मनी बँक प्लॅन, एंडॉवमेंट पॉलिसी, युलिप अशा विविध प्रकारांमधून ग्राहकाने कशा प्रकारे निवड करायची असते ?

**शहा :** शेअर बाजारात गुंतवणूक करणाऱ्या किंवा न करणाऱ्या काही बचत योजना असतात; तसेच युनिट लिंकड योजनाही असतात. या उपलब्ध पर्यायांमधून आपली आर्थिक उद्दिष्टे, जोखीम घेण्याची क्षमता, गुंतवणूक आणि तरलता यांच्या प्राधान्यांवर ग्राहकांना हवे ते निवडता येते. उदाहरणार्थ, युलिपमध्ये तुमच्या गुंतवणुकीच्या कल्पनेनुसार योग्य तो फंड निवडण्याची लवचिकता मिळते. युलिप बाजाराशी निगडित असल्याने, त्यांतून जास्त परतावा मिळत असला, तरी जोखीमही जास्त असते. दुसरीकडे, शेअर बाजारात गुंतवणूक न करणाऱ्या बचत योजनांमध्ये परताव्याची बऱ्यापैकी हमी मिळते. दीर्घकालीन उद्दिष्टांसाठी या योजना आदर्श असतात. बाजारात सहभागी योजनांमधून विमा कंपनीने गुंतवणुकीतून निर्माण केलेला नफा किंवा बोनस यांचा लाभ मिळू शकतो. या योजना जास्त परतावा देऊ शकतात, परंतु या परताव्याची खात्री अथवा त्याचे प्रमाण तुलनेने कमी असू शकते. उच्च जोखीम घेण्याची क्षमता असणाऱ्यांसाठी हे अधिक योग्य ठरते.

एकंदरीत, भारत हा पारंपरिकरीत्या बचतीला प्राधान्य देणारा देश आहे. हा कल मध्यम ते दीर्घकाळ टिकून राहील, असे आम्हाला वाटते. अलीकडच्या काळात दीर्घकाळात संपत्ती निर्माण करण्यासाठीची जागरूकता वाढली आहे; तसेच आयुर्विमाचे महत्त्वही लोकांच्या लक्षात आले आहे. त्या दृष्टीने ग्राहकांच्या आवश्यकता पूर्ण करण्यासाठी 'एचडीएफसी लाइफ' कंपनी नावीन्यपूर्ण योजना बाजारात आणण्याची परंपरा सुरूच ठेवेल.

₹