

Publication	Dainik Jagran (National)
Edition	28 October 2013
Description	Interview - Mr. Anuj Gulati, CEO, Religare Health Insurance

अलग से दुर्घटना बीमा पॉलिसी लाने की तैयारी



● हेल्थ इश्योरेंस बाजार में उतरने के 15 महीने बाद कारोबार बढ़ने की रफ्तार कैसी है?

► अभी हम 29 शहरों में 43 शाखाओं के साथ देश में उपस्थित हैं। इनके जरिए हम करीब देश भर की तीन सौ इलाके कवर कर रहे हैं। हमारे ग्राहक करीब 2500 अस्पतालों में कैशलेस इलाज की सुविधा का लाभ उठा रहे हैं। आज की तारीख में 680000 लोगों के स्वास्थ्य का ध्यान रख रहे हैं। इनमें 450 कारपोरेट भी शामिल हैं जो हमारे स्वास्थ्य बीमा और वेलनेस कार्यक्रम का लाभ उठा रहे हैं। हम करीब सवा दो घंटे में कैशलेस क्लेम क्लियर करते हैं और बिलों के भुगतान की अवधि को हम 14 दिन तक ले आए हैं।

● भविष्य की रणनीति क्या है?

► व्यापक हेल्थ पॉलिसी के अलावा हम समूह बीमा भी कर रहे हैं। अब हमारी योजना टैवल बीमा, निजी

दुर्घटना बीमा और वेलनेस कार्यक्रमों को रीटेल बाजार तक लाने की है। इससे हम स्वास्थ्य बीमा से लेकर वेलनेस कार्यक्रम के पूरे चक्र को कवर कर लेंगे। कोई भी प्रोजेक्ट तैयार करते वक्त हमारा ध्यान ग्राहक की जरूरतों की तरफ होता है। इसके अलावा अपने डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क का और विस्तार भी हमारी रणनीति में शामिल है।

● आपके 'केयर' नाम के उत्पाद की क्या खासियत है और वह प्रतिद्वंद्वी उत्पादों से कैसे बेहतर है?

► केयर एक संपूर्ण व व्यापक स्वास्थ्य बीमा उत्पाद है जो हमारे ग्राहक वर्ग की तमाम जरूरतों को पूरा करता है। इस उत्पाद में हमारा पूरा ध्यान ग्राहक की सेहत को अच्छा बनाए रखने और चक्र पढ़ने पर उसके बेहतर इलाज की जरूरतों पर है। यह एक प्रीमियम उत्पाद है जिसमें बीमा राशि 60 लाख रुपये तक जा सकती है। इसे ग्राहकों की जरूरतों को ध्यान में रखते हुए ही तैयार किया गया है।

● आपके उत्पाद आनलाइन भी उपलब्ध हैं। कैसा रिस्पॉंस है?

► ग्राहकों ने इसे बढ़िया तरीके से स्वीकार किया है। हमारे मौजूदा रिटेल बिजनेस का करीब 20 फीसद हिस्सा आनलाइन बिजनेस से आ रहा है। कंपनी ने अपना पोर्टल डिजाइन ही इस तरह से किया है जिससे ग्राहक बिना किसी दिक्कत के आसानी से आनलाइन हेल्थ पॉलिसी खरीद सकें।

● आपका कोई टीपीए नहीं है। खुद कंपनी ही दावों के निपटान का काम करती है। क्या इसमें दिक्कत नहीं आती?

► नहीं। हमारी कंपनी के बिजनेस माडल में बीमा पॉलिसी बेचने से लेकर उसके दावों का निपटारा शामिल है। इसके पर्याप्त इंतजाम किए गए हैं।

टीपीए नहीं होने के बावजूद हमारे दावा निपटारों का अनुपात 94.7 फीसद है। वैसे तो बिलों के भुगतान की न्यूनतम अवधि 14 दिन रखी गई है लेकिन औसतन 87 फीसदी मामलों में हमने 21 दिन में भुगतान कर रहे हैं।