

मुंबई विद्यापीठातून वाणिज्य आणि अर्थशास्त्रात द्विपदवीधर झाल्यानंतर पराग परिख यांना सर्वसामान्यांपेक्षा काहीतरी वेगळे आणि पुढचे पाऊल टाकणारे करिअर निवडण्याची प्रचंड ओढ होती. मुंबईत त्यांनी ऑनप्रिंटर्स मॅनेजमेंटचा कोर्स पूर्ण केला. या वेळी प्रोव्हेक्ट तयार करताना हे उत्पादन तयार केले होते ते वर्तमानकाळाच्या पुढे जाऊन खूपच विचार करणारे होते. त्यामुळे त्या काळात त्यांचा फारसा विचार केला गेला नाही. मात्र सात वर्षांनंतर त्यांनी मांडल्याप्रमाणे उत्पादन तयार केल्यामुळे भागधारकांच्या संपत्तीत खूपच वाढ झाल्याचे दिसून आले. या दूरवरच्या अभ्यासाच्या देदीव्यमान यशामुळे त्यांनी एक वेगळ्याच प्रकारचा विचार केला तो असा- जर मी स्वतंत्र उद्योगाची उभारणी करायचे ठरवले तर; वीज, कच्चा माल, कामगारांचे प्रश्न, महापालिकेचे कायदे इत्यादी गरजा भागवताना सरकारी अधिकाऱ्यांच्या मनमानीला सामोरे जावे लागेल. लाल फितीत अडकून पडेंन. यापेक्षा जर उद्योगाचा उत्तम अभ्यास केला, एखाद्याने त्या सेअर्सची खरेदी आणि त्याच सेअर्सची विक्री केली तर ते अधिक आवडेल. कोणत्याही कटकटींना तोंड द्यावे लागणार नाही.

१. 'पोर्टफोलियो मॅनेजमेंट सर्व्हिस' ही संकल्पना आपल्याला कशी सुचली? या सेवेचे गुंतवणूक उद्योगात महत्त्व काय आहे?

तसे पाहिल तर पोर्टफोलियो मॅनेजमेंट सेवा युरोपात पूर्वापासून आहे. ही सेवा गुंतवणूकदारांना दिल्यामुळे गुंतवणूकदारांचे कसे फायदे झाले याचा मी अभ्यास केला. अभ्यासाअंती मला असे वाटले की, अशा प्रकारची सेवा भारतीय गुंतवणूकदारांना द्यावी. या विचाराने १९९६ साली अशी सेवा देणारी भारतातील पहिली कंपनी सेबीकडे रजिस्टर झाली 'पराग परिख फायनान्शियल अँडव्हायजरी सर्व्हिसेस लिमिटेड'.

कधी कधी गुंतवणूकदार संपत्तीच्या हव्यासापोटी वरवरच्या झगमगाटाला भुलून स्वतःचे नुकसान करून घेतात. यातून नैराश्य येते. स्कॅमच्या चौकडीचा तो साधीदार होण्याचा धोका निर्माण होतो. झटपट पैसा कमविण्याच्या मार्गे लागून त्यांची फसगत होते. प्रामुख्याने अशा गुंतवणूकदारांच्या गुंतवणुकीला शिस्त निर्माण व्हावी म्हणून ही संकल्पना भारतात वापरणे

पोर्टफोलियो मॅनेजमेंट सर्व्हिस

अत्यावश्यक वाटले. हे करिअर ग्राहकाच्या हिताला प्राधान्य देणारे आहे. त्यामुळे कामाद्वारे विश्वासाहर्तेचे नातावरण तयार होते.

गुंतवणूकदार व्यक्ती असो किंवा संस्था असो, अमुक एका उद्योगाशी संबंध न आल्यामुळे त्याचा विशिष्ट उद्योगाचा अभ्यास नसतो. त्यामुळे त्या उद्योगापासून मिळणाऱ्या फायद्यापासून ते वंचित राहतात; परंतु माझ्या पोर्टफोलियो मॅनेजमेंट सेवेमध्ये अशा बऱ्याच उद्योग कंपन्यांचा समावेश असल्यामुळे त्यापासून मिळणारा फायदा मी गुंतवणूकदारांपर्यंत पोहोचवू शकतो. त्यामुळे गुंतवणूकदारांच्या संपत्तीत वाढ होण्यास मदत होते.



२. तुमच्या योजना आकर्षक कशा ठेवता? योजना आकर्षक असल्यात म्हणून मी कुठल्याही प्रकारचे रोझी पिक्चर ठेवत नाही. मी अभ्यासाधारित बोलतो. कुठलेही उत्पादन विकताना गुंतवणूकदारांना गुंतवणूक साक्षरता देतो. गुंतवणूक म्हणजे लॉ ऑफ नेचर आहे. त्यामुळे सर्व ऋतूंच्या हवामानाचा अनुभव घेणे महत्त्वाचे असते. हे सारे मी प्रामाणिकपणे करतो. गुंतवणूकदारांची रक्कम जरी माझ्या ताब्यात असली तरी कधी कधी सेअर्सची खरेदी न करण्याचे धैर्य दाखवून त्यांच्या भंडवलाचे संरक्षण करतो. अशा वेळी हे पैसे जणू काही माझे स्वतःचे आहेत असे मानून मी त्यांचा विचार करतो व तशी सेवा देतो. हीच तर माझ्या योजनेतील आकर्षकता आहे.

स्वतःची जाहिरात व्हावी म्हणून बाजारातील काही सहभागीदार नवनवीन कल्पना योजतात. मात्र गुंतवणूकदारांचे यापासून रक्षण कावे म्हणून मी दक्ष असतो. ग्राहकाला साजेल असे वस्तुप्रावरण तयार करून देणाऱ्या वृत्तिकप्रमाणे हा व्यवसाय आहे, असे मी मानतो.

३. ही संकल्पना अमलात आणताना कोणत्या अडचणींना तोंड द्यावे लागले?



पराग परिख

पोर्टफोलिओ मॅनेजमेंट सेवा हे काम दलालाचे आहे असे गृहीत धरले जात होते. त्यामुळे ही सेवा घेण्यासाठी गुंतवणूकदारांनी वेगळी फी का द्यावी? असा प्रचार झाला. दलालांबरोबर स्पर्धा करावी लागली. या सेवेमुळे मिळणारे फायदे लक्षात आल्यावर हळूहळू त्याचे महत्त्व लक्षात येऊ लागले. शिवाय बुल आणि बेअरच्या तडाख्यातदेखील हा उद्योग समस्याप्रस्त होतो.

४. किमान रक्कम स्वीकारण्यामार्गे कोणती तर्कसंगती आहे? २

उत्पादनाची कल्पना आणत केलेली होती. फक्त तिला भारतीय स्वरूप दिले. माझा त्यात वाटा नाही. ही संकल्पना सेबीने मान्य केली. या लॉजिकपेक्षा गुंतवणूक तत्त्वज्ञान जास्त महत्त्वाचे आहे. मी हायनेटवर्दीच्या मार्गे न लागता हायनेटवर्दीची निर्मिती करतो.

५. आपल्या करिअरमधील सर्वोत्तम काळ कोणता?

गेल्या २५ वर्षात बाजारात अपडाऊन पुष्कळ पाहिले. प्रत्येक मंदीनंतर येणारी तेजी हा उत्तम काळ असतो, म्हणूनच आताच्या मंदीनंतर येणारा तेजीचा काळ सर्वोत्तम असणार आहे, याची खात्री आहे.

६. पोर्टफोलिओ मॅनेजमेंट सर्व्हिस देणाऱ्या व्यक्तींची बाजारात गरज आहे काय? का?

होय. नक्कीच. कारण या सेवेच्या फायद्यापासून गुंतवणूकदारांनी वंचित होऊ नये म्हणून माझे हात देशभर पोचणे अशक्य आहे. सध्या भारतातली एक टक्कादेखील लोकसंख्या

पोर्टफोलिओ मॅनेजमेंट सेवेचा लाभ घेत नाहीये. त्यामुळे या करिअरला भरपूर संधी आहे. ही सेवा देशभर कार्यरत व्हावी अशी माझी मनापासून इच्छा आहे.

७. आपल्याला व्यवसायात स्थिरता आलेली आहे. आता आपल्याला कोठपर्यंत जायचे आहे? की आहे ही स्थितीच अंतिम आहे?

हे प्रोफेशन म्हणजे प्रत्येक मिनीट, तास आणि दिवसाला नवे आव्हान देणार आहे. त्याचप्रमाणे नवनवीन संधीदेखील आहेत. म्हणूनच ही सततची प्रक्रिया आहे. हे काम न संपणारे आहे. परमेश्वराने हे काम माझ्यावर सोपविलेले आहे. हे त्याचेच काम असल्यामुळे शेवटच्या श्वासापर्यंत ते उत्तमरीत्या करण्याचे व्रत धारण केले आहे.

८. हे करिअर नव्याने करू इच्छिणाऱ्याला आपण काय सल्ला द्याल?

हे काम करण्याची प्रचंड तहान लागली पाहिजे. हे काम खूप अवघड आहे. त्यामध्ये शिस्त आणि तत्त्व पाळण्याचे महत्त्व आहे. दुसऱ्याच्या पैसांची जबाबदारी स्वीकारण्याचे धैर्य असणे जरुरीचे आहे. यासाठी नेतृत्वगुणाची आवश्यकता आहे. ग्राहक आणि पोर्टफोलिओ मॅनेजमेंट सर्व्हिस देणाऱ्या व्यक्तीचे सूर जुळले पाहिजेत. ते जुळल्यामुळे तो नक्कीच यशस्वी होतो. जे कधी शक्य होणार नाही ते स्वीकारण्यास शिकले पाहिजे. यातून मार्ग काढून स्वतःचे भविष्य घडविले पाहिजे.

९. नव्याने बाजारात प्रवेश करणाऱ्या व्यक्तीला सुस्थिर होण्यास किती काळ लागेल?

सभासदत्व स्वीकारल्यापासून मी हे काम करतच आहे. ही न संपणारी प्रक्रिया आहे. नव्याने हा व्यवसाय करणाऱ्याला किती काळ लागेल, हे ज्याच्या-त्याच्या व्यक्तिमत्त्वावर अवलंबून आहे.

● सुरेखा मश्रुवाला

शब्दांकन : डॉ. शुभांगी वाड-देशपांडे

shweni45@hotmail.com/

फोन : ०२२-२६३२१४८१