

सकाळ

जानेवारी २०२५ | किंमत ५० रुपये

MONEY



सेवानिवृत्तीनंतर
किती पैसा हवा?



गुंतवणूकदारांच्या हिताचा
'भावे प्रयोग'

2025

नववर्षासाठी
गुंतवणुकीची
पंचसूत्री

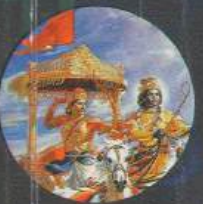
F
MUTUAL

N
D

सहीरे
सही...!



एक रुपयाचे
गौडबंगाल



सारथी का व कोणाला
आवश्यक आहे?

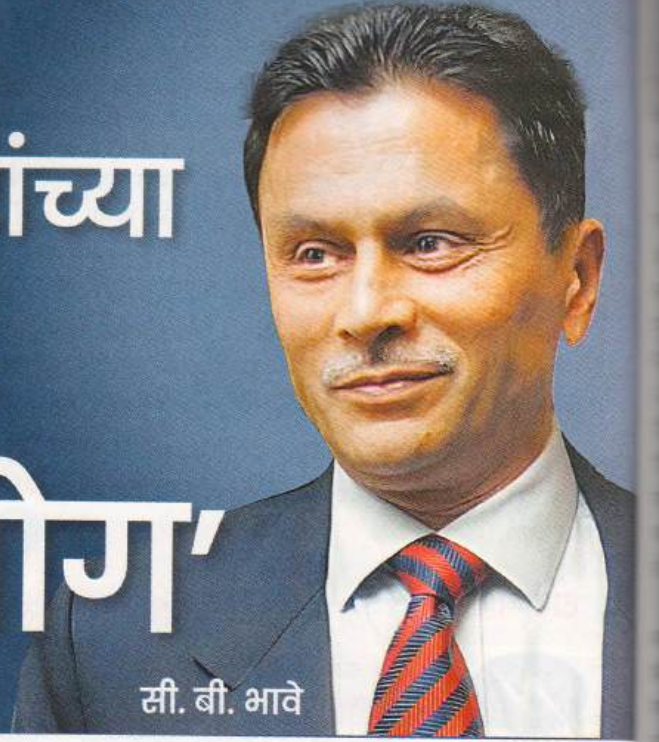


'पिफा फ्युचर-प्रो परिषद 2025'



घर विकत घ्यावे,
का भाड्याने?

गुंतवणूकदारांच्या हिताचा 'भावे प्रयोग'



सी. बी. भावे

थेट-भेट



सुहास राजदेरकर
suhas.rajderkar@gmail.com

आजच्या तरुण पिढीने शेअर बाजारात प्रवेश केला तोच मुळी मोबाईल हातात घेऊन! त्यामुळे त्यांना ट्रेडिंग रिग (ओपन आउट क्राय), भाव कॉपी, फिजिकल हस्तांतर, शेअर ट्रान्स्फर स्टॅम्प, बॅंड डिलिव्हरी अशा अनेक गोष्टी माहिती असण्याचे कारण नाही. परंतु अवघ्या दोन दशकांपूर्वी शेअर बाजारात सर्वसामान्य गुंतवणूकदारांना अनेक अडचणींचा, आव्हानांचा आणि फसवणुकीचा सामना करावा लागत होता. फक्त काही लोकांनाच विशेष माहितीमध्ये प्रवेश असायचा. शेअर हस्तांतर करणे असो, की शेअर खरेदी-विक्रीचा भाव असो की बाजारातील 'बदला' प्रणाली असो, अनके मार्गांनी सर्वसामान्य गुंतवणूकदार लुबाडले जायचे. त्यामुळे वडीलधारी सुज्ञ मंडळी शेअर बाजाराला जुगार समजून मुलांना त्यापासून लांब राहायला

सांगायचे. प्रस्थापित म्युच्युअल फंड आणि इन्शुरन्स उद्योग असोत की 'सोकोल्ड ब्रोकर्स क्लब' मंडळी असोत... काही विशिष्ट समूहांचा भांडवली बाजारावर पगडा होता. या पार्श्ववभूमीवर 'गुंतवणूकदार प्रथम' आणि त्यांचे हित पहिले अशी आग्रही भूमिका घेणाऱ्या चंद्रशेखर भास्कर अर्थात सी. बी. भावे या वादळाचा उदय झाला आणि हळूहळू चित्र पालटत गेले, सुधारणा होत गेल्या. प्रस्थापितांना हा मोठा धक्का होता. डी-मॅट प्रणाली, म्युच्युअल फंड प्रवेशभार बंद, परकी गुंतवणूकदारांना मार्जिन पैशांचे बंधन, युलिपमधील त्रुटींवर प्रकाश, या सर्वांमुळे सर्वसामान्य गुंतवणूकदारांच्या फसवणुकीचे प्रकार बंद होऊन ते बाजाराकडे आशेने पाहायला लागले. आज त्यामुळेच आपला एनएसई बाजार डेरिव्हेटिव्ह विभागामध्ये जगामध्ये अव्वल आहे, आपल्या शेअर बाजाराचे बाजारमूल्य ५.३४ ट्रिलियन डॉलर आहे, टी+० प्रणाली असणारा जगातील दुसरा देश आहे, तसेच १८ कोटींच्या वर डी-मॅट खाती, १० कोटी शेअर बाजार गुंतवणूकदार, ५ कोटी म्युच्युअल फंड गुंतवणूकदार, १८ कोटी फोर्लिओ आहेत आणि महिन्याला तब्बल २५,००० कोटी रुपयांची 'एसआयपी' होते आहे, ज्यामुळे परकी गुंतवणूकदारांचा आपल्या बाजारावरील पगडा संपूर्णपणे मोडीत निघाला आहे. **शेअर बाजारातील आमूलाग्र बदलांचे शिल्पकार सी. बी. भावे** यांची खास 'सकाळ मनी' साठी घेतलेली सविस्तर मुलाखत.



प्रश्न : नागपूर येथे शालेय शिक्षण आणि जबलपूर येथून इलेक्ट्रिक इंजिनियरिंगची पदवी प्राप्त केल्यानंतर आयएएस अधिकारी व्हावे असे का वाटले ?

भावे : आमच्या वेळेला शैक्षणिक अभ्यासक्रमाचे फारसे पर्याय उपलब्ध नव्हते. ज्या मुलांचा गणित हा विषय चांगला असायचा ती इंजिनियरिंगला आणि गणित चांगले नसेल, तर बायोलॉजी घेऊन मग वैद्यकीय अभ्यासक्रमाला जायचे. आता मुलांना खूप पर्याय उपलब्ध आहेत. त्यावेळी असे होत असे, की एखाद्या विषयात फारसा कल नसतानासुद्धा आम्ही त्या अभ्यासक्रमाला जात असू. इंजिनियरिंगच्या दुसऱ्या आणि तिसऱ्या वर्षी माझ्या असे लक्षात आले, की आपल्याला चित्रकलेची आवड नाही आणि वर्कशॉपचीसुद्धा आवड नाही. मग केवळ थिअरीचे विषय घेऊन आपण इंजिनियरिंगमध्ये काय करतो आहोत हा प्रश्न मला पडला. एकदा आमचे प्रोफेसर लेक्चरला आले असताना मुलांचा फारसा शिकायचा मूड नव्हता.

सर म्हणाले, की ठीक आहे, आज आपण तुमच्या करियरविषयी बोलू या आणि त्यांनी एक छानसा तक्ता काढला, की तुम्हाला पुढे नोकरीच्या कोणत्या संधी उपलब्ध आहेत आणि त्यामध्ये 'सिव्हिल सर्व्हिस' हा एक पर्याय होता. कॉलेजमध्ये असताना माझ्या मनात एक असा विचार होता, की आपल्याला अशा ठिकाणी जायला पाहिजे जिथे लोकांशी संपर्क असेल आणि मशिन्सबरोबर काम करण्याची आपल्याला काही फारशी आवड नाही. म्हणून मग सिव्हिल सर्व्हिस हा पर्याय अतिशय चांगला वाटला. मग तयारीला लागतो आणि परीक्षा दिली. पहिल्या प्रयत्नात मला रेल्वे ट्रॅफिक सर्व्हिस मिळाली; पण 'आयएएस'मध्ये माझे सिलेक्शन झाले नाही, पण मग १९७४ च्या परीक्षेत माझी 'आयएएस'साठी निवड झाली आणि १९७५ मध्ये मी आयएएस सेवेमध्ये रुजू झालो. माझे पहिले पोस्टिंग असिस्टंट कलेक्टर म्हणून अहिल्यानगर (त्यावेळचे अहमदनगर) येथे होते. मग काही दिवस मंत्रालयात काम करून नंतर नाशिक आणि नांदेडमध्ये गेलो. माझी पत्नी माझी बॅचमेट असल्याने मी नांदेडला असताना त्या परभणीला होत्या. त्यानंतर आम्ही दोघेही दिल्लीला गेलो. दिल्लीला मला पेट्रोलियम विभागात काम करण्याची संधी मिळाली आणि पत्नी वॉटर रिसोर्सेस विभागात होती. दिल्लीमधील कार्यकाळ हा मर्यादित असतो. पाच वर्षांनी आम्ही पुन्हा मुंबईला आलो, त्यावेळेला मी अतिरिक्त आयुक्त, उद्योग खाते, महाराष्ट्र राज्य म्हणून काम पाहिले.

प्रश्न : तेव्हा उद्योगधंद्यांपुढे कोणती आव्हाने होती ? आज त्यामध्ये काही बदल झाला आहे, असे वाटते का ?

भावे : त्यावेळेला सगळीकडे परवाना म्हणजेच 'लायसेन्स राज' होते म्हटलं तर वावगे होणार नाही. परवानग्या लवकर मिळायच्या नाहीत. सुदैवाने मी जेव्हा तिथे होतो तेव्हाच उदारीकरणाची धोरणे आली आणि मोठे बदल झाले; अन्यथा उद्योजकांचा बराचसा वेळ हा कच्च्या मालासाठी; तसेच अन्य विविध गोष्टींसाठी परवानग्या मिळविणे अशा कामांसाठी जायचा. त्याऐवजी आता ते आपल्या उद्योगाकडे लक्ष केंद्रित करू लागले.

प्रश्न : 'इझ ऑफ डुइंग बिझनेस'मध्ये काही बदल झाला, असे वाटते का ? त्यामध्ये अजून काही सुधारणा आवश्यक वाटतात का ?

भावे : परिस्थिती नक्की सुधारली आहे. परंतु, सुधारणा ही एक कायम सुरु असणारी प्रक्रिया आहे. त्यामुळे उद्योजकांकडून प्रस्ताव आणि सूचना घेऊन त्यावर काम करीत राहिले पाहिजे. यामध्ये आपण उत्तुंग शिखराला पोचलो असे कधी होणार नाही.

प्रश्न : 'सेबी'चे पहिले अध्यक्ष जरी 'डॉक्टर एस. ए. दवे,' होते तरीही १९९२ मध्ये कायदानुसार जेव्हा 'सेबी' ही भांडवली बाजाराची 'नियामक संस्था' म्हणून घोषित झाली, त्या वेळी त्याचे पहिले अध्यक्ष 'जी. व्ही. रामाकृष्णा' हे होते, ज्यांनी तुम्हाला 'सेबी'मध्ये घेण्यास उद्युक्त केले. त्यांच्याविषयी काय सांगाल ?

भावे : रामकृष्ण साहेबांच्या हाताखाली काम करण्याची मला दोन वेळा संधी मिळाली. मी पेट्रोलियम खात्यामध्ये असताना ते तिथे सेक्रेटरी होते. त्यांची काम करण्याची पद्धत खूप चांगली होती. राजकारणामध्ये जसे म्हणतात, की ही 'आर्ट ऑफ द पॉसिबल', आहे; तसेच प्रशासनाचे असते. आपण सगळ्या गोष्टी करू शकत नाही. नेमकी परिस्थिती काय आहे आणि आपल्याला यातून काय चांगले काढून घेता येईल याचा ते नेहमी विचार करायचे आणि अगदीच प्रसंग आला तरच संघर्ष किंवा लढा द्यायचे, परंतु प्रत्येक गोष्टीत संघर्षाची गरज नसते. हे सर्व मी त्यांच्याकडून शिकलो. त्यावेळी माझे त्यांच्याबरोबर जे संबंध आले, त्यामुळे त्यांनी मला १९९१ मध्ये तू 'सेबी'मध्ये येशील का, असे विचारले. मी त्यांना सांगितले, की मला भांडवली बाजाराविषयी काही माहिती नाही आणि कधी इतके पैसेही नव्हते, पगार इतका नव्हता, की शेअर्समध्ये वगैरे गुंतवणूक करता येईल. ते म्हणाले, की ही अडचण तुझ्यापेक्षा माझी आहे, त्यामुळे तू त्याची चिंता करू नकोस. ते मला इतके वरिष्ठ होते, की त्यापुढे मी त्यांची विनंती अमान्य करणे शक्यच नव्हते.

प्रश्न : असे काही असते का, की 'आयएएस'मध्ये तुमच्याकडे विश्लेषण करण्याचे विशेष कौशल्य असते; ज्यामुळे प्रत्यक्ष अनुभव नसला तरीही तुम्ही ती गोष्ट लवकर समजावून घेता ?

भावे : या मुद्द्याच्या बरोबरीने एक काय असते, की 'आयएएस'मध्ये तुम्हाला तुमच्या बदल्यांमुळे वेगवेगळ्या विभागात काम करावे लागते, त्यामुळे तुम्हाला त्या खात्यातले काय समजते यापेक्षा संपूर्ण परिस्थितीचे आकलन करण्याची तुमची शक्ती किती आहे आणि त्या खात्यात गेल्यावर तिथल्या कोणत्या तज्ज्ञ व्यक्तींचे विचार कितपत जाणून घेतले पाहिजेत या गोष्टींचे आपोआप प्रशिक्षण मिळते. रामकृष्णसाहेबांपुढे 'सेबी'मध्ये प्रश्न असा होता, की एका बाजूला भांडवली बाजाराविषयी माहिती असणारे तज्ज्ञ होते आणि दुसरीकडे नियमांची माहिती असणारे आमच्यासारखे अधिकारी होते; परंतु भांडवली बाजाराच्या नियमनांविषयी माहिती असणारे कोणीच नव्हते. त्यामुळे त्यांनी या दोघांचा मेळ घालणारा समूह गोळा केला. आज परिस्थिती खूप चांगली आहे, की 'सेबी'ला त्यांच्याच कर्मचाऱ्यांमधून तज्ज्ञ मिळू शकतात.



गेट-भेट



गुंतवणूकदारांच्या हिताचा 'भावे प्रयोग'

प्रश्न : 'सेबी'चे अध्यक्ष डी. आर. मेहता यांची काही धोरणे तुम्हाला मान्य नव्हती असे वाचनात दिसून येते. नक्की कोणत्या गोष्टींमधे मतभेद होते आणि काय आव्हाने होती ?

भावे : रामकृष्णसाहेब निवृत्त झाल्यानंतर नाडकर्णीसाहेब आले. परंतु, दुर्दैवाने त्यांचे लवकर निधन झाले आणि डी. आर. मेहतासाहेब आले. प्रत्येक व्यक्तीची विचारसरणी वेगळी असते. शेअर बाजारामधील 'बदला' या प्रणालीविषयी माझे काही विचार थोडे वेगळे होते. मला ती प्रणाली गुंतवणूकदारांच्या फायद्यासाठी आहे असे वाटत नव्हते. त्यामध्ये माझे आणि मेहतासरांचे मतभेद होते. परंतु मेहतासरांचा कायमच असा विचार होता, की कितीही मतभेद असले तरीही ते त्या विषयापुरते मर्यादित असले पाहिजेत आणि त्याचा तुमच्या वैयक्तिक संबंधांवर परिणाम होता कामा नये आणि त्यामुळे माझी अजूनही त्यांच्याशी चांगली मैत्री आहे. मी त्यांना सांगायचो, की मतभेद असले तरीही तुम्ही माझ्यावरचा विश्वास कधीही कमी होऊ दिला नाही आणि माझ्यासुद्धा तुमच्याविषयीचा आदर कधी कमी झाला नाही. ते म्हणायचे, की तसे नाही, जरी मतभेद होते तरीही काळाप्रमाणे माझा तुझ्यावरचा विश्वास वाढतच गेला.

प्रश्न : शेअर बाजाराचा इतिहास जरी खूप जुना असला तरीही त्यावेळी 'बॅंड डिलिव्हरी' आणि 'शेअर नावावर चढण्यास विलंब', ही दोन प्रमुख आव्हाने होती, ज्यासाठी १९९५ मध्ये नॅशनल सिक्युरिटीज डिपॉझिटरी लिमिटेड अर्थात 'एनएसडीएल'ची स्थापना करण्यात आली. तुम्हाला या संस्थेचे पहिले अध्यक्ष होण्याचा मान मिळाला आणि पुढे तुम्ही इतिहास घडविलात. तुमच्या आयुष्यातील हा महत्त्वाचा टप्पा होता, असे तुम्हाला वाटते का ? 'बॅंड डिलिव्हरी' आणि 'शेअर नावावर चढण्यास विलंब', या व्यतिरिक्त अजून कोणत्या महत्त्वाच्या अडचणी होत्या ?

भावे : 'एनएसडीएल'चे माझे पोस्टिंग नव्हते. मी 'सेबी'मध्ये काम करीत असताना माझा शेअर्स आणि डिपॉझिटरी या विषयांत चांगला अभ्यास झाला होता. शेअर्स हस्तांतरित होण्यास लागणारा विलंब, फसवणुकी यांविषयी माहिती झाली होती. मी असा विचार केला, की 'आयएस'मुळे मी नेहमीच उच्च पदावर काम केले आणि आम्ही लोकांना सांगायचो, की हा कायदा आहे आणि तो पाळायचा आहे. परंतु मला जर नियमनाखाली राहावे लागले तर तो वेगळा अनुभव असेल. त्याचबरोबर मी 'आयएस'च्या बाहेर गेलो आणि एखादी संस्था स्थापन केली तर मला एक उद्योजक म्हणून अनुभव मिळेल. एनएसडीएल ही संस्था युटीआय, आयडीबीआय आणि एनएसई यांनी मिळून स्थापन केली होती. त्यामुळे मी त्यांना सांगितले, की तुम्हाला चालणार असेल तर मी 'एनएसडीएल'मध्ये एमडी म्हणून काम पाहायला तयार आहे. दुसरा मुद्दा असा होता, की त्यावेळेला बहुतेक सर्वांना असे वाटत होते, की भारतामध्ये डी-मॅट प्रणाली काही यशस्वी होणार नाही, कारण लोकांना शेअर सर्टिफिकेट आवडतात आणि हे प्रचंड काम शक्य होणार नाही. मी असा विचार केला, की जे माझ्याबरोबर या प्रणालीवर काम करणारे माझे सहकारी येतील, त्यांना माझ्या हेतूविषयी विश्वास वाटला

पाहिजे. त्यांना जर असे वाटले, की डी-मॅट यशस्वी झाले नाही तर भावेसाहेब 'आयएस'मध्ये परत जातील, पण आपल्या नोकऱ्या जातील. अशा पार्श्वभूमीवर ही प्रणाली यशस्वी होणे कठीण होते. सहकाऱ्यांना असे वाटता कामा नये, की दोघांची नौका वेगळी आहे. भावे यांची नौका सुरक्षित राहिली; पण आपली नौका केव्हाही बुडू शकते. मला कोणत्याही परिस्थितीत त्यांच्याबरोबर एकरूप होणे आवश्यक होते म्हणून मग मी 'आयएस'मधून निवृत्त झाले आणि 'एनएसडीएल'चे काम सुरू केले. अर्थात या निर्णयामध्ये तुम्हाला पत्नीची मोठी साथ लागते, जी मला मिळाली.

प्रश्न : पेपरलेस ट्रेडिंग आणि डी-मॅट ही अत्यंत नवी कल्पना होती. अनेक जणांचा याला विरोध होता. सुरुवात कशी केलीत ?

भावे : 'एनएसडीएल'चे सॉफ्टवेअर बनविण्यासाठी 'टीसीएस'ला नियुक्त केले होते, जे प्रत्येक ऑक्टिव्हिटीसाठी वेगवेगळी मॉड्युल्स बनवीत होते. आम्ही प्रत्येक मॉड्युल्सकरिता वेगळे समूह बनविले. यामध्ये आम्ही प्रत्येक बाजारात काम करणाऱ्या सभासदांची मदत घेतली आणि त्यांच्याकडून ती मॉड्युल्स तपासून घेतली. तसेच त्याची जी चाचणी होती, त्यामध्ये सुद्धा त्यांना सहभागी करून घेतले. त्याने अजून एक फायदा असा झाला, की बाजारातील ज्यांचा या प्रणालीला विरोध होता किंवा ज्यांना डी-मॅट अशक्य वाटत होते, त्यांचे आपोआप सहकार्य मिळाले. त्यावेळी मला असाही एक चांगला अनुभव आला, की ज्यावेळेला तुम्ही बाजारातील तज्ज्ञ सभासदांना बोलावता आणि प्रक्रियेत सहभागी करून घेता, त्यावेळी कोणत्याही मोबदल्याची अपेक्षा न करता, निःस्वार्थपणे ते मदत करतात. त्यांचा वेळ आणि कौशल्य देतात. मी एक गोष्ट कायम लक्षात ठेवतो, की जे कोणी आपल्याला विरोध करतात ते काही आपले शत्रू नसतात. त्यांचा विरोध फक्त त्या गोष्टीला असतो. दुसऱ्या कोणत्या बाबतीत ते तुमच्याशी सहमत असू शकतात. अजून एक गोष्ट, जशी ऑटोमॅटिक रीएक्शनची सुरुवात असते, जी सुरुवातीला हळू असते, आणि मग एका पॉइंटला ज्याला क्रिटिकल मास म्हणतात, तिथे पोचली, की मग एक्सप्लोजन होते. तसेच रीफॉर्मर्सचे सुद्धा असते. सुरुवातीला हळू प्रगती झाली तरी आपण आपला संयम आणि चिकाटी सोडायची नसते. आम्ही अजून एक ठरविले होते, की डिपॉझिटरी पार्टिसिपंट्स आणि गुंतवणूकदारांबरोबर सतत संपर्क राहायचे. आम्ही शेकडो सेमिनार घेतले. त्यामध्ये आम्ही विनंती करायचो, की प्रत्येक प्रश्न हा लेखी विचारावा. त्यामध्ये आमचा असा उद्देश होता, की एखाद्या प्रश्नाचे उत्तर आपल्याला येत नसेल तर नंतर त्यावर अभ्यास करून त्याला उपाय योजणे. त्याचप्रमाणे तुम्ही जिकडे भाषण देत असाल, वर्कशॉप घेत असाल ते जर तेथील स्थानिक भाषेत घेतले तर त्याचा मोठा फायदा होतो. त्यामुळे आम्ही साधारण ८ ते ९ भाषांमधून प्रेझेंटेशन करायचो. आम्हाला असे वाटले होते, की शेअर बाजार म्हटला म्हणजे मुंबई आणि गुजरातमधून सर्वांत जास्त गुंतवणूकदार येतील. परंतु सुरुवातीला आम्हाला असे आढळले, की केरळमधून जास्त गुंतवणूकदार आले आहेत. अधिक खोलात गेल्यावर आमच्या असे लक्षात आले, की



या विषयावरील आमचे सर्व लिटरेचर, साहित्य हे इंग्रजी भाषेत होते आणि केरळमध्ये इंग्रजीची समज सर्वात जास्त असल्याने ते तसे झाले. अर्थात आम्ही त्यामध्ये सुधारणा केली आणि विविध भाषांमधून आमचे लिटरेचर बनविले. लोकांना आपण जो संदेश द्यायचा प्रयत्न करतो आहोत, तो जर का त्यांच्यापर्यंत पोचला नाही तर त्यांना दोष द्यायच्याऐवजी आपण स्वतःकडे पाहिले पाहिजे आणि तो संदेश त्यांच्यापर्यंत पोचण्यासाठी स्वतःमध्ये काय सुधारणा केली पाहिजे.

प्रश्न : 'बीएसई'पेक्षा 'एनएसई'मध्ये जास्त व्यवहार होतांना दिसतात. बीएसईचा आयपीओ २०१७ मध्येच बाजारात आला. परंतु आठ वर्षे उलटूनही अजून 'एनएसई'चा आयपीओ दृष्टिक्षेपात नाही. काय कारणे असावीत ?

भावे : मी जेव्हा 'सेबी'चा अध्यक्ष होतो, तेव्हा दोन्ही एक्स्चेंजचे लिस्टिंग झाले नव्हते. मी जे काही वाचले त्यानुसार 'एनएसई'च्या आयपीओपुढे बऱ्याच कायदेशीर अडचणी आल्या, त्यांच्या अधिकाऱ्यांवर काही आरोप आणि केसेस होत्या. त्यामुळे 'सेबी'ला असे वाटले असेल, की आयपीओसाठी ती योग्य वेळ नाही. परंतु आज बहुतांशी या अडचणी सोडविल्या गेल्या आहेत. आता 'सेबी' काय ठरविते ते पाहायला लागेल.

प्रश्न : डी-मॅट खाते संकल्पनेची सुरुवात १९९५ मध्ये झाली, शेअर बाजारातील ट्रेडिंग रिंग (ओपन आउट क्राय) बंद झाली. सुरुवातीला ब्रोकरचा डी-मॅटला विरोध होता. या विरोधाची प्रमुख कारणे काय होती? कशा प्रकारे त्यांची संमती मिळाली? गुंतवणूकदारांनी या संकल्पनेला विरोध दर्शविला होता का?

भावे : गुंतवणूकदारांमध्येसुद्धा वेगळे प्रकार असतात. संस्थात्मक किंवा इन्स्टिट्यूशनल गुंतवणूकदार, मोठे गुंतवणूकदार आणि सर्वसामान्य किंवा छोटे गुंतवणूकदार. यामध्ये संस्थात्मक, मोठ्या गुंतवणूकदारांना तर डी-मॅटचा खूप मोठा फायदा होता, याचे कारण म्हणजे त्यांची बहुमूल्य जागा शेअर सर्टिफिकेट ठेवण्यामध्ये जायची. दक्षिण मुंबईतील जागांच्या किमती पाहिल्या, तर त्यांना निश्चित वाटत होते, की ही सर्व कागदपत्रे आपल्याकडून निघून गेली तर फार चांगले होईल. क्लिअरिंग कॉर्पोरेशनलासुद्धा माहिती होते, की डी-मॅटमुळे आपले काम सुलभ होणार आहे. त्यामुळे त्यांच्याकडून विरोध नव्हता. लहान गुंतवणूकदार आणि ब्रोकर यामध्ये साशंक होते, की ही पद्धत कितपत चालेल. काही लोकांचे असे असते, की दुसऱ्याला ट्राय (प्रयत्न) करूदे; मग मी विचार करेन. काही लोकांना तंत्रज्ञानाबद्दल शंका होती. आपण ते वापरू शकू का नाही यावर प्रश्न होते. ज्या ब्रोकरचा विरोध होता, त्यांना आम्ही नवी प्रणाली व्यवस्थित समजावून सांगितली; तसेच त्यांना या प्रक्रियेमध्ये सामील करून घेतले, ज्यामुळे त्यांचा विरोध कमी झाला. आम्हाला एक विश्वास होता, की तुम्ही एखादी गोष्ट गुंतवणूकदारांच्या भल्यासाठी करित असाल, तर आज ना उद्या ते ती स्वीकारतील.

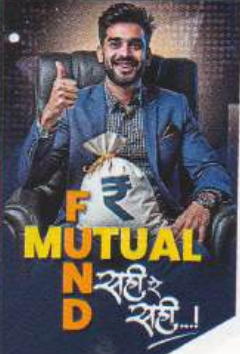
प्रश्न : फेब्रुवारी २००८ मध्ये 'सेबी'चे अध्यक्ष म्हणून नेमणूक झाल्यावर कोणत्या गोष्टी करण्याला अग्रक्रम होता आणि का?

भावे : एक गोष्ट पक्की होती, की गुंतवणूकदारांकडे आपण पहिले लक्ष दिले पाहिजे. गुंतवणूकदार जर नसतील तर ना कंपनी पब्लिक इश्यू करू शकतील, ना शेअर बाजार चालेल. त्यामुळे गुंतवणूकदार हे सगळ्या बाजाराचे मूळ आहे. गुंतवणूकदारांच्या तक्रारीचे वर्गीकरण करून, त्याचा बारकाईने अभ्यास करून, पद्धतीमध्ये किंवा यंत्रणेमध्ये काही बदल आवश्यक आहे का यासाठी काम सुरु केले. तक्रारीच्या प्रत्येक विभागासाठी विशिष्ट अधिकाऱ्यांना जबाबदारी दिली. प्रणालीमध्ये सुधारणा केली तर तक्रारीचे प्रमाण कमी होईल याची खात्री होती.

प्रश्न : तुमच्या कारकिर्दीत घडलेल्या महत्त्वाच्या गोष्टींमध्ये लेहमन ब्रदर्स आणि सत्यम घोटाळा मोडतात. त्याविषयी काय आठवणी सांगाल? या दोन्ही घटना सक्षमपणे हाताळायला आपल्या बाजाराची यंत्रणा आणि कार्यपद्धती समर्थ आणि सक्षम होत्या का?

भावे : आपल्याकडे त्यावेळी एक नियम होता. छोट्या (रिटेल) गुंतवणूकदारांना मार्जिन बंधनकारक होते; परंतु संस्थात्मक गुंतवणूकदारांना ते बंधनकारक नव्हते. ही बाजारासाठी फार मोठी जोखीम होती. त्यामुळे आम्ही पहिली गोष्ट अशी केली, की संस्थात्मक गुंतवणूकदारांना मार्जिन देणे बंधनकारक केले आणि त्याचा बाजारावर आघात होऊ नये म्हणून त्यांना दोन ते तीन महिन्यांची सवलत दिली. यावर परकी वित्तसंस्थांनी बराच आक्षेप घेतला, की आमच्याकडून कशाला मार्जिन घेतले पाहिजे? आम्ही आतापर्यंत पैसे द्यायला कधी असमर्थता दाखविली आहे का? वगैरे. परंतु आम्ही आमची मार्जिनची मागणी सोडली नाही. त्याचा आम्हाला या लेहमन ब्रदर्स प्रकरणात मोठा फायदा झाला. लेहमन ब्रदर्सचे जेव्हा अमेरिकेमध्ये दिवाळे निघाले तेव्हा आठवड्याचा शेवट होता. त्यांनी बाजारावर परिणाम कमी व्हावा म्हणून मुद्दामून तसे केले. परंतु आपल्याकडे सोमवारी बाजार सुरु झाला आणि माहिती पसरत गेली.

आम्ही त्यांच्या भारतातल्या ऑफिसला विचारले, की भारतातील त्यांच्या शाखासुद्धा दिवाळखोरीत आहेत का? परंतु त्यांच्याकडे रात्र असल्याने कोणीही अधिकृतपणे काहीही सांगायला तयार नव्हते. त्यामुळे आम्ही बाजाराला आदेश दिले, की लेहमनचे सर्व व्यवहार (ट्रेड) हे तुम्ही ताबडतोब क्लोज करा. म्हणजेच खरेदी असेल तर ते विका आणि फरक त्यांच्या मार्जिनमधून वसूल करा. बाजार सुरु झाल्यावर अर्ध्या तासाच्या आत दोन्ही एक्स्चेंजनी आम्हाला सांगितले, की त्यांचे सर्व ट्रेड्स आम्ही क्लोज केले आहेत आणि बाजारात आता काही जोखीम नाही. आपल्या बाजाराच्या प्रणाली आणि कार्यपद्धतीवर परिणाम झाला नाही किंवा त्या अयशस्वी ठरल्या नाहीत; तसेच कोणीही डिफॉल्ट केला नाही. त्याचा दुसरा फायदा असा झाला, की त्यानंतर मात्र माझ्याशी कोणीही मार्जिनसाठी वाद घातला नाही.



गुंतवणूकदारांच्या हिताचा 'भावे प्रयोग'

प्रश्न : 'सत्यम'चा घोटाळा काय होता आणि तो कसा हाताळलात ?

भावे : मला आठवते, की मी ऑफिसमध्ये पोचलो आणि नेहमीसारखाच दिवस सुरू झाला. काही किरकोळ कामे करून मी मेलबॉक्स उघडला आणि त्यामध्ये 'सत्यम'चे प्रवर्तक राजू यांनी मला लिहिलेला एक ई-मेल होता. त्यामध्ये त्यांनी लिहिले होते, 'आम्ही आमच्या बॅलन्सशीटमध्ये जी ५००० कोटी रुपयांची कॅश दाखवत आहोत, ती खरी नाही. हा प्रकार गेली काही वर्षे चालू असून, आता ते आम्हाला लपविणे कठीण जात आहे. आता अशी वेळ आली आहे, की आधी मी वाघावर स्वार होतो; पण आता वाघ वेगाने धावत आहे आणि मी बसू शकत नाही किंवा उतरूमुद्धा शकत नाही'. बाजार सुरू व्हायला थोडा वेळ होता आणि सर्वांत पहिला विचार माझ्या मनात आला, की हा मेसेज नक्की राजू यांनीच पाठविला आहे का? आणि खरा आहे का? आम्ही ताबडतोब त्यांच्या सेक्रेटरीला फोन केला. परंतु त्यांना काही माहिती नव्हते. मग मात्र मी दोन्ही एक्स्चेंजना गोपनीयता राखायला सांगून याची कल्पना दिली आणि दर दोन मिनिटांनी 'सत्यम'च्या ऑफिसमध्ये फोन करा म्हणून सूचना दिल्या. शेवटी काही वेळाने त्यांनी सांगितले, की ती ई-मेल खरी आहे. त्यानंतर आम्ही एक्स्चेंजवर ती माहिती दिली. लोकांच्या मनात गोंधळ निर्माण होऊ नये म्हणून मी मिनिस्ट्री ऑफ कॉर्पोरेट अफेयर्स यांना सांगितले, की आपण दोघांनी या विषयावर प्रेस आणि मीडियाशी वेगवेगळे बोलण्यापेक्षा एकानेच कोणीतरी बोलावे आणि तुम्ही बोलणार असाल, तर 'सेबी'मधले कोणीही बोलणार नाही. परंतु त्यांनी आम्हालाच ते हाताळायला सांगितले. सत्यम हा एक अपघात असून, इतर कंपन्यांमध्ये अशी परिस्थिती नाही हे लोकांना सांगणे आवश्यक होते, नाहीतर लोकांचा ऑडिट आणि यंत्रणेवरील विश्वास उडाला असता. त्यामुळे आम्ही 'एनएसई ५०' आणि 'बीएसई ३०' मधील सर्व कंपन्यांसाठी 'सेबी'चे ऑडिटर्स नेमून स्वतंत्ररित्या कॅश ऑडिट केले; जेणेकरून आणखी अशा केसेस यायला नको.

प्रश्न : 'युलिप'मुळे खूप मोठे वादळ निर्माण झाले होते. आपण त्यातील त्रुटींवर प्रकाश टाकून त्यातील गुंतवणुकीचा भाग 'सेबी'च्या नियमनाखाली आणण्याचा प्रस्ताव दिला होता. आजही अनेक तज्ञ आणि अभ्यासू व्यक्तींना असे वाटते, की सरकारने त्या वेळी आपला प्रस्ताव स्वीकारून 'आयआरडीए'च्या बाजूने निकाल दिला नसता तर अनेक विमाधारकांचा अथवा गुंतवणूकदारांचा मोठा फायदा झाला असता. आपली नेमकी काय भूमिका होती आणि सरकारने ती कोणत्या कारणांनी स्वीकारली नाही ?

भावे : 'युलिप'मध्ये माझा मुद्दा इतकाच होता, की इन्शुरन्समधील योजनांच्या गुंतवणूक भागाला म्युच्युअल फंडामधील गुंतवणुकीचेच नियम लागू केले पाहिजेत. दोन्हीकडे नियम वेगळे असता कामा नये. परंतु ते काही कोणी ऐकले नाही. त्यामुळे मग आम्ही त्यावेळच्या 'सेबी'च्या नियमांनुसार ऑर्डर काढली, की इन्शुरन्समधील योजनांचा गुंतवणुकीचा भाग 'सेबी'कडून मान्यता मिळाल्यानंतरच योजनेला

परवानगी द्यावी. सरकारने ते काही कारणाने मान्य केले नाही आणि कायदाच पास केला, की युलिप हे सर्वस्वी इन्शुरन्स रेग्युलेटरी अँड डेव्हलपमेंट ऑथॉरिटी ऑफ इंडियाकडेच (आयआरडीए) राहिल. असे असले तरीही त्याचा एक फायदा असा झाला, की युलिप योजनांमध्ये जे अवास्तव कमिशन मध्यस्थांना जात होते, ते मोठ्या प्रमाणात कमी झाले; ज्याचा गुंतवणूकदारांनाच फायदा झाला.

प्रश्न : सर्व म्युच्युअल फंड योजनांवरील प्रवेशभार (एंट्री लोड) रद्द केल्यामुळे तुम्हाला; तसेच संपूर्ण म्युच्युअल फंड उद्योगाला बहुतेक सर्व म्युच्युअल फंड वितरकांच्या रोषाचा सामना करावा लागला. काळाने हा निर्णय योग्य ठरविला असला तरीही २००९ मध्ये संपूर्ण म्युच्युअल फंड उद्योगामध्ये अवघे एक कोटी गुंतवणूकदार आणि सहा लाख कोटी रुपयांची एकूण मालमत्ता असताना हा निर्णय खूप धाडसाचा नव्हता का? काय भूमिका होती ?

भावे : पहिली गोष्ट अशी आहे, की या विषयाची आम्ही म्युच्युअल फंड उद्योगाशी अनेक वेळा चर्चा केली, की हा प्रवेशभार कशासाठी घेता? तर त्यांनी सांगितले, की आम्ही मध्यस्थांना कमिशन देतो. पण मी म्हणालो, की त्यासाठी तुमच्या खर्चांमध्ये तशी तरतूद आहे, ज्यामधून तुम्ही कमिशन देऊ शकता. त्यांचे उत्तर होते, की आमच्या गुंतवणूकदारांना सल्ला पण लागतो आणि सेवासुद्धा लागते. त्यामुळे प्रवेशभार आम्ही मध्यस्थांना सल्ल्याची फी म्हणून देतो आणि खर्चामधून सेवेसाठी मोबदला देतो. आमच्यापुढे प्रश्न निर्माण झाला, की एकच व्यक्ती म्युच्युअल फंडांची एजंट पण आहे आणि गुंतवणूकदारांची सल्लागारसुद्धा आहे. हा 'स्वारस्य संघर्ष' अर्थात 'कॉन्फ्लिक्ट ऑफ इंटेरेस्ट' नाही का? गुंतवणूकदारांना सल्ला हवा असेल तर गुंतवणूकदारांनी त्याचे पैसे द्यायला हवेत. परंतु ते म्युच्युअल फंडाने कशासाठी द्यायला पाहिजेत? यामुळे असे होण्याची शक्यता वाढली, की मध्यस्थ ज्या म्युच्युअल फंड योजनेमध्ये जास्त कमिशन असेल, तीच योजना गुंतवणूकदारांच्या गळी उतरवेल, विकेल. म्युच्युअल फंड उद्योग काही ते ऐकायला तयार नव्हते. उद्योग संपेल, गुंतवणूकदार येणार नाहीत, असे मुद्दे आले. मी त्यांना सांगितले, की गुंतवणूकदारांना शेअरमधले ज्ञान कमी असते म्हणून तुम्ही त्यांच्यावतीने शेअरमध्ये गुंतवणूक करता; जेणेकरून त्यांचा फायदा व्हावा. त्यांना जर तुमच्यावर विश्वास असेल, तर ते नक्की तुमच्याकडे येतील. तरीही आम्ही सर्वांची मते जाणून घेऊन एक पेपर तयार करण्याचे ठरविले. शेवटी रामकृष्णसाहेबांनी आम्हाला जे कायम सांगितले, तेच आम्ही केले, की गुंतवणूकदार सर्वप्रथम! त्यांचे हित जपले गेले पाहिजे. गुंतवणूकदारांमुळे मध्यस्थ आहेत, मध्यस्थांमुळे गुंतवणूकदार नाहीत. गुंतवणूकदार काही लोकांकडून लुबाडला जाऊन बाजारापासून लांब जाऊ नये, हाच उद्देश होता.

प्रश्न : आपली तीन वर्षांची 'सेबी' अध्यक्षपदाची कारकीर्द आपण आणलेल्या विविध प्रस्तावांमुळे वादग्रस्त ठरली. काही राजकीय अपरिहार्यतेमुळे तुमच्या प्रस्तावांना विरोध होणे समजू शकते. परंतु या गोष्टीत व्यक्तिशः आपल्यावर

काही आरोप करण्यात आले आणि आपल्याला तीन वर्षांनंतर 'सेबी' अध्यक्षपदासाठी मुदतवाढ मिळाली नाही. अनेक तज्ञ; तसेच अभ्यासू लोकांना असे वाटते, की आपल्याला मुदतवाढ मिळाली असती तर 'गुंतवणूकदार प्रथम' आणि त्यांचे हित पाहिले, या आपण कायमच घेतलेल्या आग्रही भूमिकेमुळे अनेक गुंतवणूकदारांचा फायदा झाला असताच; परंतु त्याचा म्युच्युअल फंड, शेअर बाजार किंवा इन्शुरन्स उद्योग सक्षम होण्यासाठी सुद्धा मोठाच फायदा झाला असता. आपल्याला मुदतवाढ मिळाली असती तर त्यावेळीच भांडवली बाजारात पुष्कळ सुधारणा झाल्या असत्या. आज या सर्व गोष्टींकडे कसे पाहता ?

भावे : प्रत्येक व्यक्तीमध्ये उणीव असतेच. कोणीही सर्वज्ञ नसतो. राज्यकर्ते आपली नेमणूक करतात. आता राज्यकर्त्यांना जर पटत नसेल, तर ठीक आहे, आपण बाजूला व्हायचे. दुसरे म्हणजे मी २० वर्षे 'आयएस' मध्ये नोकरी केली असल्याने मला, बदली होणे, संघर्ष होणे, याची सवय होती आणि इथे काही माझी बदली झाली नव्हती. माझी मुदत संपली होती आणि मी बाहेर पडलो इतकेच.

प्रश्न : घेणाऱ्या काळात भांडवली बाजारामध्ये कोणत्या सुधारणा होणे अपेक्षित आहे? अल्गोरिदम आणि आर्टिफिशिअल इंटेलिजन्स (एआय) यांचा बाजारावर काय आणि कसा परिणाम पाहता ?

भावे : आपण फक्त सर्वसामान्य गुंतवणूकदारांना केंद्रबिंदू समजून काम केले पाहिजे. तंत्रज्ञान किंवा अन्य गोष्टींमध्ये त्यांच्यावर कोठेही अन्याय होणार नाही, हे पाहिले पाहिजे. सर्वसामान्य गुंतवणूकदारांना तंत्रज्ञानाचे खूप फायदे सुद्धा झाले जसे, की अॅस्वा प्रणाली, ज्यामध्ये आयपीओसाठी तुमचे पैसे फक्त ब्लॉक होतात आणि शेअर अॅलॉटमेंट मिळाली तरच वजा होतात.

प्रश्न : आपण बाजाराचा खूप बारकाईने अभ्यास केला आहे. आपला या क्षेत्रातला अनुभव खूपच मोठा आहे. त्यामुळे, यावर पुस्तक लिहिता आले तर पुढच्या पिढीसाठी ते मार्गदर्शक ठरेल. आम्हाला आणि आमच्या वाचकांना या पुस्तकाची प्रतीक्षा राहिल.

भावे : पुस्तक लिहिणे म्हणजे त्याला खूप वेळ द्यावा लागतो. निवृत्त झाल्यावर खरे म्हणजे मी इतका व्यग्र राहीन असे मला वाटले नव्हते. वेळ देता येईल तरच पुस्तक होईल. परंतु ते करण्याची इच्छा आहे.

प्रश्न : तरुणांना भांडवली बाजारामध्ये नोकरी-व्यवसायाच्या किंवा स्टार्ट-अपच्या कोणत्या संधी उपलब्ध आहेत आणि भविष्यात होतील असे वाटते? त्यासाठी त्यांनी आता कोणता अभ्यासक्रम निवडणे योग्य राहिल? त्यांना काय संदेश द्याल ?

भावे : मी एकच सांगेन, की त्यांनी त्यांच्या आवडीच्या क्षेत्राकडे जावे तरच ते त्यांचे १०० टक्के देऊ शकतील. केवळ पगार, पैसा मिळतो म्हणून एखादी गोष्ट करू नये. त्याचप्रमाणे अपयशाची तयारी ठेवावी. जसे यश मिळते तसेच आयुष्यात अपयश सुद्धा येते; परंतु ते पचवावे लागते. लोक आपल्या अपयशाबद्दल काय म्हणतील त्याला घाबरू नये आणि यावर उपाय म्हणजे, लोकांनी विचारण्यापूर्वीच आपणच त्या अपयशाबद्दल खोल विचार करावा. त्यावरून तुमच्या लक्षात येईल, की तुम्ही तुमच्या अपयशाचा उगीचच बाऊ करत होतात.

प्रश्न : गुंतवणूकदारांची गुंतवणूक ही विविध मालमत्ता विभागात विभागलेली असते. आज एनएसडीएल प्रामुख्याने त्यांना फक्त त्यांची शेअर, म्युच्युअल फंडमधील गुंतवणूक दाखवते. गुंतवणूकदारांना जर त्यांची सर्व गुंतवणूक एनएसडीएल कन्सॉलिडेटेड अकाउंट्स स्टेटमेंट (CAS) मध्ये पाहायला मिळाली, तर त्यांना आणि कुटुंबीयांना सुद्धा मोठाच फायदा होईल. यामध्ये रिअल इस्टेट सुद्धा सामील असावी. क्लेम न केलेले कित्येक कोटी रुपये आज बँक, पोस्ट ऑफिस, पीपीएफ यांमध्ये अनेक वर्षे पडून आहेत. त्यावर 'एनएसडीएल' काही उपाय करू शकेल, असे वाटते का ?

भावे : याचे फायदे जरी असले तरीही दोन-तीन गोष्टींचा विचार केला पाहिजे, जसे की... बँक आणि अन्य संस्था ही माहिती देतील की नाही, सर्व माहिती 'एनएसडीएल'कडे असणे किती सुरक्षित आहे आणि त्यामध्ये काही जोखीम नाही ना? आणि मुळात गुंतवणूकदारांना हे आवडेल की नाही; कारण काही लोकांचे असे म्हणणे असू शकते, की आमच्या संपूर्ण संपत्तीची माहिती एका ठिकाणी लोकांना कळली तर त्याचा दुरुपयोग होऊ शकतो. रिअल इस्टेट मालकीच्या नोंदी (रेकॉर्ड्स) यांच्यावर विचार चालू आहे. परंतु, केंद्र सरकार यावर कायदा आणू शकत नाही, कारण या प्रत्येक राज्याच्या अखत्यारीतील गोष्टी आहेत. पाहू या कसा मार्ग निघतो ते!



येट-येट