

IC-38

ઇન્શ્યોરન્સ એજન્ટ્સ વિભાગ-જીવન વીમો

સ્વીકૃત્તિ

આ કોર્સ ઇન્શ્યોરન્સ રેગ્યુલેટરી એન્ડ ડેવલપમેન્ટ ઓથોરિટી ઓફ ઇન્ડિયા (આઇઆરડીએઆઇ) દ્વારા નિર્ધારિત કરેલા સુધારેલા અભ્યાસક્રમ આધારિત છે અને ઇન્શ્યોરન્સ ઇન્સ્ટિટ્યુટ ઓફ ઇન્ડિયા, મુંબઈ દ્વારા તૈયાર કરવામાં આવેલ છે.

લેખકો / સમીક્ષકો (મૂળાક્ષરોના ક્રમમાં)

ડો. આર. કે. દુગ્ગલ

ડો. શશિધરણ કે. કુટ્ટી

સીએ પી. કોટેશ્વર રાવ

ડો. પ્રદીપ સરકાર

પ્રા. માધુરી શર્મા

ડો. જ્યોર્જ ઇ. થોમસ

પ્રા. અર્યના વઝે

આ અભ્યાસક્રમના ગુજરાતી અનુવાદ અને મૂલ્યાંકન આમની મદદથી કરવામાં આવ્યા છે.

સી-ડેક, પૂણે.

કુ.દિપ્તી રાવલ

કુ.રૂત્વા પાઠક



ભાસ્તીય વીમા સંસ્થાન
**INSURANCE
INSTITUTE OF
INDIA**

જી- બ્લોક, પ્લોટ નં. સી-46, બાંદ્રા કુર્લા કોમ્પ્લેક્સ, બાંદ્રા (ઇ), મુંબઈ - 400 051.

ઇન્શ્યોરન્સ એજન્ટ્સ

વિભાગ-જીવન વીમો

આઇસી - 38

આવૃત્તિ વર્ષ : 2023

તમામ હકો અનામત રાખવામાં આવ્યા છે

આ કોર્સ સામગ્રી ઇન્શ્યોરન્સ ઇન્સ્ટિટ્યુટ ઓફ ઇન્ડિયા (III)નો કોપીરાઇટ છે. આ કોર્સ ઇન્શ્યોરન્સ ઇન્સ્ટિટ્યુટ ઓફ ઇન્ડિયાની પરીક્ષાઓમાં બેસનારા વિદ્યાર્થીઓ માટે શૈક્ષણિક માહિતી પૂરી પાડવા માટે તૈયાર કરવામાં આવ્યો છે. આ કોર્સ સામગ્રી સંસ્થાની પૂર્વ લેખિત સ્પષ્ટ મંજૂરી વિના આંશિક કે સમગ્ર રીતે વાણિજ્ય ઉદ્દેશ માટે પુનઃઉત્પાદિત થઈ શકે નહીં.

આ કન્ટેન્ટ્સ પ્રચલિત શ્રેષ્ઠ પદ્ધતિઓ આધારિત છે અને તકરાર, કાનૂની અથવા અન્ય કોઈ કિસ્સામાં અર્થઘટનો અથવા ઉકેલો આપવાનો ઇરાદો ધરાવતા નથી.

આ માત્ર સંકેતાત્મક અભ્યાસ સામગ્રી છે. કૃપા કરીને નોંધ લો કે પરીક્ષામાં પ્રશ્નો માત્ર આ અભ્યાસ સામગ્રી સુધી મર્યાદિત નહીં હોય.

પ્રકાશન કરનાર: સેક્રેટરી જનરલ, ઇન્શ્યોરન્સ ઇન્સ્ટિટ્યુટ ઓફ ઇન્ડિયા, જી-બ્લોક, પ્લોટ સી-46, બાંદ્રા કુર્લા કોમ્પ્લેક્સ, બાંદ્રા(ઇ), મુંબઈ - 400 051 અને અહીં પ્રિન્ટ થયેલ છે

આ અભ્યાસ સામગ્રીને લગતા કોઈ પત્રવ્યવહાર અભ્યાસ શિષ્ક અને કવર પેજ પર ઉલ્લેખ કરેલી પ્રકાશન સંખ્યાનો ઉલ્લેખ કરીને ctd@iii.org.inને સંબોધિત કરી શકાય છે

પ્રસ્તાવના

ઇન્શ્યોરન્સ ઇન્સ્ટિટ્યુટ ઓફ ઇન્ડિયા (સંસ્થા)એ વીમા એજન્ટ્સ માટે ઇન્શ્યોરન્સ રેગ્યુલેટરી એન્ડ ડેવલપમેન્ટ ઓથોરિટી ઓફ ઇન્ડિયા (આરડીએઆઇ) દ્વારા નિર્ધારિત અભ્યાસક્રમને આધારે આ અભ્યાસ સામગ્રી વિકસાવી છે. ઉદ્યોગના નિષ્ણાતો આ અભ્યાસ સામગ્રી તૈયાર કરવામાં સામેલ હતા.

આ કોર્સ જીવન, સામાન્ય અને આરોગ્ય વીમાનું પાયારૂપ જ્ઞાન પૂરું પાડે છે, જે સંબંધિત લાઇન્સમાં એજન્ટ્સને તેમની વ્યાવસાયિક કારકિર્દીને યોગ્ય દૃષ્ટિકોણથી સમજવા અને તેની મૂલ્યાંકન કરવા સક્ષમ બનાવે છે.

આ કોર્સ ચાર વિભાગોમાં રચવામાં આવ્યો છે. (1) નિરીક્ષણ - વીમા એજન્ટ્સે જાણવા આવશ્યક એવો સામાન્ય વિભાગ જે વીમાના સિદ્ધાંતો, કાનૂની સિદ્ધાંતો અને નિયમનકારી બાબતોને આવરે છે. (2) જીવન વીમા એજન્ટ્સ (3) સામાન્ય વીમા એજન્ટ્સ અને (4) આરોગ્ય વીમાના એજન્ટ્સ બનવા માટે ઇચ્છુક હોય એવા લોકો માટે અલગ વિભાગો પૂરા પાડવામાં આવ્યા છે.

વિદ્યાર્થીઓને પરીક્ષાનાં ફોર્મેટ અને પૂછવામાં આવી શકે એવા હેતુલક્ષી પ્રશ્નોના પ્રકારનો ખ્યાલ આપવા માટે કોર્સમાં મોડલ પ્રશ્નોનો સેટ સામેલ કરવામાં આવ્યો છે. મોડલ પ્રશ્નો તેમને તેઓ જે શીખ્યા છે તેનું પુનરાવર્તન કરવામાં પણ મદદ કરશે.

વીમો ગતિશીલ પરિસ્થિતિમાં કાર્ય કરે છે. એજન્ટ્સ બજારમાં થતા ફેરફારો અંગે જાણકાર રહે તે આવશ્યક છે. તેમણે વ્યક્તિગત અભ્યાસ અને સંબંધિત વીમા કંપનીઓ દ્વારા યોજેલા ઇન-હાઉસ તાલિમ કાર્યક્રમોમાં સહભાગિતા મારફતે સક્રિયપણે જ્ઞાન મેળવવું જોઇએ.

સંસ્થાને આ કાર્ય સોંપવા બદલ સંસ્થા આઇઆરડીએઆઇનો આભાર માને છે. આ સંસ્થા સામગ્રીનો અભ્યાસ કરવામાં રસ ધરાવતા તમામ લોકોને વીમા માર્કેટિંગમાં સફળ કારકિર્દીની શુભેચ્છા પાઠવે છે.

વિષય

પ્રકરણ સંખ્યા	શિર્ષક	પાના સંખ્યા
વિભાગ	જીવન વીમો	
L-01	જીવન વીમામાં શું સામેલ હોય છે	2
L-02	નાણાકીય આયોજન	10
L-03	જીવન વીમાની પ્રોડક્ટ્સ: પરંપરાગત	28
L-04	જીવન વીમાની પ્રોડક્ટ્સ: બિન-પરંપરાગત	43
L-05	જીવન વીમાની અરજીઓ	51
L-06	જીવન વીમામાં કિંમત અને મૂલ્યાંકન	56
L-07	જીવન વીમાનું દસ્તાવેજીકરણ	68
L-08	જીવન વીમાનું અન્ડરરાઈટિંગ	88
L-09	જીવન વીમાના દાવાઓ	107

વિભાગ
જીવન વીમો

પ્રકરણ L-01

જીવન વીમામાં શું સામેલ હોય છે

પ્રકરણનો પરિચય

આપણે સામાન્ય પ્રકરણોમાં વીમાને લગતા કેટલાક પાસા જોયા. જોકે જ્યારે જીવન વીમાની વાત આવે ત્યારે આપણે તેમના પર વધુ ઊંડાણપૂર્વક ધ્યાન આપવાની જરૂર છે.

- ✓ અસ્કયામત
- ✓ વીમાકૃત જોખમ
- ✓ પૂલિંગનો સિક્રાંત
- ✓ કરાર

ચાલો આપણે જીવન વીમાની વિશેષતાઓની તપાસ કરીએ. આ પ્રકરણ ઉપર ઉલ્લેખ કરેલા જીવન વીમા સાથે સંકળાયેલા વિભિન્ન ઘટકો અંગેનો સંક્ષિપ્ત ખ્યાલ આપશે.

અભ્યાસનાં પરિણામો

- A. જીવન વીમા કારોબાર – ઘટકો, માનવ જીવનનું મૂલ્ય, પરસ્પરતા
- B. જોખમો અને જીવન વીમો

A. જીવન વીમા કારોબાર - ઘટકો, માનવ જીવન મૂલ્ય, પરસ્પરતા

a) અસ્કયામત - માનવ જીવન મૂલ્ય (HLV)

આપણે જોયું છે કે અસ્કયામત સંપત્તિનો એવો પ્રકાર છે, જે મૂલ્ય અથવા વળતર આપે છે. બંને પ્રકારની સંપત્તિનું મૂલ્ય અને નુકસાન બંનેને ચોક્કસ નાણાકીય સંદર્ભમાં માં માપી શકાય છે.

ઉદાહરણ

જો અકસ્માતનો ભોગ બનેલી કારનું અંદાજિત નુકસાન રૂ. 50000 હોય તો વીમા કંપની આ નુકસાન માટે માલિકને વળતર આપશે.

જ્યારે વ્યક્તિનું મૃત્યું થાય ત્યારે આપણે નુકસાનનાં પ્રમાણનો અંદાજ કેવી રીતે લગાવીશું ? શું તે રૂ. 50,000 હશે કે રૂ. 5,00,000 ?

એજન્ટ જ્યારે ગ્રાહકને મળે ત્યારે તેઓ ઉપરના પ્રશ્નનો ઉત્તર આપવા માટે સક્ષમ હોવા જોઈએ. આને આધારે એજન્ટે ગ્રાહકને કેટલા વીમાની ભલામણ કરવી એ નિર્ધારિત કરી શકાય છે. હકીકતમાં આ સૌ પ્રથમ પાઠ છે, જે જીવન વીમા એજન્ટે શીખવો આવશ્યક છે.

સદભાગ્યે આપણી પાસે માપ છે, જેને લગભગ 70 વર્ષ અગાઉ પ્રો. હુબનેર દ્વારા વિકસાવવામાં આવ્યું હતું. તેને માનવ જીવન મૂલ્ય (HLV) તરીકે ઓળખવામાં આવે છે અને તેનો વિશ્વભરમાં ઉપયોગ થાય છે.

HLV નો વિચાર માનવ જીવનને સંપત્તિ કે અસ્કયામતનો એક પ્રકાર ગણે છે, જે આવકનું સર્જન કરે છે. તેથી તે વ્યક્તિની અપેક્ષિત ચોખ્ખી ભવિષ્યની આવકને આધારે માનવ જીવનનું મૂલ્ય માપે છે. ચોખ્ખી આવકનો અર્થ વ્યક્તિ ભવિષ્યમાં દર વર્ષે જે કમાવવાની અપેક્ષા રાખે છે તે આવક, ઓછા તેઓ પોતાના પર ખર્ચે તે રકમ થાય છે. જે અપરિપક્વ વયે વેતન કમાવનાર વ્યક્તિનું મૃત્યું થાય તો પરિવારને થતા આર્થિક નુકસાનનો સંકેત આપે છે. યોગ્ય વ્યાજદરનો ઉપયોગ કરીને આ આવકને ડિસ્કાઉન્ટ કરવા માટે તેમનું મૂડીકરણ કરવામાં આવે છે.

કુગાવો, વેતનમાં વધારો, ભવિષ્યમાં કમાણીની ક્ષમતા વગેરે જેવી બાબતોને ધ્યાનમાં રાખીને એચએલવી(HLV) ની ગણતરી કરવા માટે ઉપયોગમાં લેવામાં આવતા બહુવિધ પરિમાણો હોવા છતાં પણ એચએલવીની ગણતરી કરવા માટેનો સામાન્ય સિદ્ધાંત વ્યાજનાં

સ્વરૂપે પરિવારને જરૂરી હશે એવી વાર્ષિક આવકનું સર્જન કરતી રકમ નિર્ધારિત કરવી છે. અન્ય શબ્દોમાં જણાવીએ તો એચએલવી કમાણી કરનાર દ્વારા પરિવાર માટેનાં વાર્ષિક યોગદાન ભાગ્યા પ્રવર્તમાન વ્યાજદર છે.

ઉદાહરણ

શ્રી રાજન વર્ષદીઠ રૂ. 1,20,000ની કમાણી કરે છે અને પોતાના પર રૂ. 24,000નો ખર્ચ કરે છે. જો તેમનું અકાળે મૃત્યું થાય તો તેમના પરિવારને યોગ્ય આવકનું નુકસાન થશે, જે વર્ષદીઠ રૂ. 96,000 હશે. ધારો કે વ્યાજદર 8% છે (0.08 તરીકે વ્યક્ત કરેલ છે).

માનવ-જીવન-મૂલ્ય (એચએલવી) = નિર્ભર વ્યક્તિઓ માટે વાર્ષિક યોગદાન ÷ વ્યાજદર

$$(HLV) = 96000 / 0.08 = રૂ. 12,00,000$$

HLV એ વ્યક્તિ સંપૂર્ણ સુરક્ષા માટે કેટલો વીમો ધરાવતી હોવી જોઈએ તે નિર્ધારિત કરવામાં મદદ કરે છે. તે આપણને ઉપલી મર્યાદા પણ જણાવે છે કે જેનાથી વધુ જીવન વીમો પૂરો પાડવો અનુમાનિત હોઈ શકે.

સામાન્યપણે વીમાની રકમ વ્યક્તિની વાર્ષિક આવક કરતા લગભગ 10-15 ગણી હોવી જોઈએ. તેથી શ્રીમાન રાજન વર્ષદીઠ માત્ર 1.2 લાખની આવક કમાતા હોય ત્યારે જો તેઓ રૂ. 2 કરોડનો વીમો માગે તો તે શંકાસ્પદ લાગવું જોઈએ. ખરીદેલા વીમાની વાસ્તવિક રકમ વ્યક્તિને કેટલો વીમો પરવડી શકે અને તેઓ ખરીદવા માગે છે કે કેમ જેવા પરિબળો પર આધાર રાખશે.

B. જોખમો અને જીવન વીમો

જેમ આપણે ઉપર જોયું તે પ્રમાણે જીવન વીમો એવી જોખમની ઘટના સામે સુરક્ષા પૂરી પાડે છે, જેનાથી એક અસ્કયામત તરીકે માનવ જીવનનાં મૂલ્યનો નાશ થાય કે ઘટે છે. ત્રણ પ્રકારની પરિસ્થિતિઓ છે, જેમાં આવું નુકસાન સર્જાઈ શકે છે. આ વિશિષ્ટ ચિંતાઓ છે, જેનો સામનો સામાન્ય લોકો કરે છે.

આકૃતિ 1 – સામાન્ય લોકો દ્વારા સામનો કરવામાં આવતી વિશિષ્ટ ચિંતાઓ

સામાન્ય લોકો દ્વારા સામનો કરવામાં આવતી વિશિષ્ટ ચિંતાઓ

અકાળે મૃત્યું થવું

ઘણું લાંબુ જીવવું

વિકલાંગતા સાથે જીવવું

જ્યારે બીજી બાજુએ સામાન્ય વીમો સામાન્યપણે સંપત્તિને અસર કરે એવા જોખમો સાથે સંબંધિત છે – જેમ કે આગ, દરિયામાં હોય ત્યારે કાર્ગો ગુમાવવા, ચોરી અને લુંટફાટ તથા વાહનના અકસ્માતો. તેઓ નામ અને શાખનું નુકસાન કરતી ઘટનાઓને પણ આવરે છે. આ જવાબદારી વીમો (લાયેબિલિટી ઇન્શ્યોરન્સ)દ્વારા આવરવામાં આવે છે.

છેવટે એવા જોખમો છે જે વ્યક્તિને અસર કરી શકે છે. વ્યક્તિગત જોખમો તરીકે ઓળખવામાં આવે છે, આ સામાન્ય વીમા દ્વારા પણ આવરી લેવામાં આવી શકે છે.

ઉદાહરણ

અકસ્માત વીમો, જે અકસ્માતને લીધે થયેલા નુકસાન સામે સુરક્ષા આપે છે.

a) જીવન વીમો સામાન્ય વીમાથી ચોક્કસપણે કેવી રીતે અલગ છે ?

સામાન્ય વીમો	જીવન વીમો
<ul style="list-style-type: none"> ક્ષતિપૂર્તિ : પર્સનલ એક્સિડન્ટ વીમાના અપવાદ સાથેની સામાન્ય વીમા પોલિસી સામાન્યપણે ક્ષતિપૂર્તિના કરાર છે, એટલે કે આગ જેવી ઘટનાઓ પછી, વીમા કંપની થયેલા નુકસાનની ચોક્કસ માત્રાની આકારણી કરે છે અને માત્ર નુકસાનની રકમને ભરપાઈ કરે છે – તેનાથી વધુ કે ઓછી નહીં. 	<ul style="list-style-type: none"> એશ્યોરન્સ : જીવન વીમા પોલિસીઓ એશ્યોરન્સના કરાર છે. મૃત્યુંના કિસ્સામાં ચુકવવામાં આવનારા લાભની રકમ કરારની શરૂઆતમાં નક્કી કરવામાં આવે છે. વીમાધારક જ્યારે મૃત્યું પામે ત્યારે વીમાકૃત્ત રકમ તેમના નોમિની અથવા લાભાર્થીઓને ચુકવવામાં આવે છે.
<ul style="list-style-type: none"> અવધિ : કરાર સામાન્યપણે ટૂંકી અવધિ માટે અથવા રિન્યુ થઈ શકે એવા ધોરણે એક વર્ષ માટે હોય છે 	<ul style="list-style-type: none"> કરાર સામાન્યપણે લાંબા ગાળાનો હોય છે, તેમ છતાં પણ કેટલાક એક વર્ષના રિન્યુ થઈ શકતા કરારો પણ પ્રચલિત છે
<ul style="list-style-type: none"> અનિશ્ચિતતા : સામાન્ય વીમા કરારોમાં સંબંધિત જોખમની ઘટના અનિશ્ચિત હોય છે. કોઈ પણ વ્યક્તિ ધરને આગ લાગશે કે કારને અકસ્માત થશે એ અંગે નિશ્ચિત હોઈ શકે નહીં. 	<ul style="list-style-type: none"> વ્યક્તિ એક વખત જન્મ લે તો તેનું મૃત્યું નિશ્ચિત છે, તેમાં કોઈ પ્રશ્ન નથી. જે અનિશ્ચિત છે, તે મૃત્યુંનો સમય છે. જીવન વીમો અકાળે મૃત્યુંનાં જોખમ સામે સુરક્ષા પૂરી પાડે છે.
<ul style="list-style-type: none"> નફાકારકતામાં વધારો : આગ અથવા 	<ul style="list-style-type: none"> જીવન વીમામાં મૃત્યુંની સંભાવના વધ

ભૂકંપ જેવા સામાન્ય વીમાનાં જોખમોના કિસ્સામાં ઘટના થવાની શક્યતા સમય સાથે વધતી નથી.	સાથે વધે છે.
---	--------------

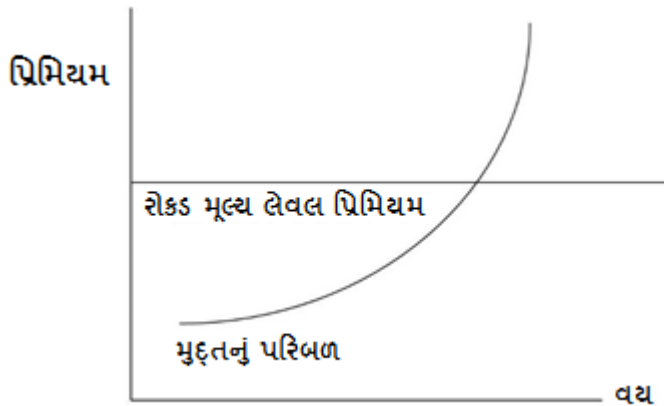
b) જીવન વીમાનાં જોખમનો પ્રકાર

મૃત્યુની શક્યતા વય સાથે વધતી હોવાથી યુવા લોકો માટે નીચા પ્રિમિયમ અને વયોવૃદ્ધ લોકો માટે ઊંચા પ્રિમિયમ ચાર્જ કરવામાં આવે છે. તેનું એક પરિણામ એ હતું કે સારું સ્વાસ્થ્ય ધરાવતા હોય એવા વૃદ્ધ લોકો વીમો પાછું ખેંચવાનું વલણ ધરાવે છે, જ્યારે અસ્વસ્થ સભ્યો યોજનામાં યથાવત રહે છે. પરિણામે વીમા કંપનીઓને ગંભીર સમસ્યાઓનો સામનો કરવો પડ્યો હતો. લોકોને પરવડી શકે એવી જીવન વીમા પોલિસીઓ વિકસાવવાના તેમના પ્રયત્નોથી લેવલ પ્રિમિયમ્સનો વિકાસ થયો હતો.

c) લેવલ (સરેરાશ) પ્રિમિયમ્સ

લેવલ પ્રિમિયમ વય સાથે વધે નહીં, પરંતુ કારણની અવધિ દરમિયાન સતત રહે એ રીતે નક્કી થાય છે. આનો અર્થ શરૂઆતના વર્ષોમાં એકત્રિત થયેલા પ્રિમિયમ્સ જે લોકો યુવા વયે મૃત્યું પામી રહ્યા હોય તેમના મૃત્યુના દાવાને આવરવા માટે આવશ્યક રકમ કરતા વધુ હોય છે, જ્યારે પછીના વર્ષોમાં એકત્રિત કરેલા પ્રિમિયમ્સ મોટી વયે મૃત્યું પામી રહેલા લોકોના દાવાને પહોંચી વળવા માટે જરૂરી હોય તેના કરતા ઓછા હોય છે. લેવલ પ્રિમિયમ બંનેની સરેરાશ છે. વહેલી વયના વધારાનાં પ્રિમિયમ પછીની વયમાં પ્રિમિયમની ખાધ માટે ભરપાઈ કરે છે. લેવલ પ્રિમિયમની વિશેષતાનું ઉદાહરણ નીચે આપવામાં આવ્યું છે.

આકૃતિ 2: લેવલ પ્રિમિયમ



લેવલ પ્રિમિયમ્સની આવશ્યકતા હોય છે, કારણ કે જીવન વીમા કરાર લાંબી અવધિના વીમા કરાર છે, જે 10,20 અથવા વધુ વર્ષ માટે ચાલે છે. લેવલ પ્રિમિયમ્સનો વિચાર સામાન્ય વીમા પોલિસીઓ માટે ઊભો થતો નથી, કેમકે સામાન્યપણે તે ટૂંકા ગાળાની અને વાર્ષિક ધોરણે સમાપ્ત થતી હોય છે.

ઉદાહરણ

વીમા ધારકની વય દર વર્ષે વધતી હોવાથી પોલિસીની અવધિ દરમિયાન મરણાધિનતા (મૃત્યુંની શક્તા)ને આધારે વીમા કંપનીઓ દ્વારા લેવલ પ્રિમિયમ દર નક્કી કરવામાં આવે છે. એક વખત નક્કી કરેલો દર પોલિસીની સમગ્ર અવધિ દરમિયાન અચળ રહેશે.

d) જોખમ પુલિંગનો સિદ્ધાંત અને જીવન વીમો

આપણે પુલિંગ અને પરસ્પરતાના સિદ્ધાંતની અગાઉ ચર્ચા કરી લીધી છે. પુલિંગ સિદ્ધાંત જીવન વીમામાં બે વિશિષ્ટ ભૂમિકા ભજવે છે.

- i. તે વ્યક્તિનાં અકાળે થતા મૃત્યુંનાં પરિણામ સ્વરૂપે સર્જાતા આર્થિક નુકસાનની સામે સુરક્ષા પૂરી પાડે છે. જીવન વીમા કરાર કરનાર ઘણા લોકોનાં યોગદાનમાંથી ભંડોળ ઊભું કરીને આ નુકસાનનું વહન થાય છે.

e) જીવન વીમા કરાર

પોલિસી દસ્તાવેજ વીમા કરારનો પુરાવો છે, જે વીમાના તમામ નિયમો અને શરતોની વિગતો આપે છે.

કરાર જીવન વીમા પોલિસીની વીમાકૃત્ત રકમ જણાવે છે. જીવન વીમાને નાણાકીય સુરક્ષા તરીક ગણવામાં આવે છે, કારણ કે વીમાકૃત્ત રકમની કરાર દ્વારા બાંધધરી આપવામાં આવે છે. બાંધધરીનો અર્થ એ થાય છે કે જીવન વીમો અસરકારક રીતે અને રૂઢીચુસ્ત રીતે સંચાલિત કરવામાં આવે છે; તેનું નિયમન મજબૂતપણે અને દેખરેખ કડકપણે કરવામાં આવે છે.

જીવન વીમા કરારમાં જોખમ કવર અને બચત બંનેને સામેલ કરતા હોવાથી તેમની તુલના સામાન્યપણે નાણાકીય પ્રોડક્ટ્સ સાથે કરવામાં આવે છે. તેમને સુરક્ષા કરતા સંપત્તિને જાળવવાની રીતે પણ જોવામાં આવે છે. અલબત્ત, ઘણી જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સ મોટું રોકડ મૂલ્ય અથવા બચતનો ઘટક ધરાવે છે, જે વ્યક્તિની બચતનો નોંધપાત્ર હિસ્સો બનાવી શકે છે. ઘણા એવી દલીલ કરે છે કે વીમા કંપની પાસેથી માત્ર ટર્મ ઇન્શ્યોરન્સ ખરીદવો અને શેષ રહેતા પ્રિમિયમ્સને ઊંચી આવક આપતા સાધનોમાં રોકવા વધુ સારું હોઈ શકે છે.

ચાલો આપણે પરંપરાગત રોકડ મૂલ્ય વીમા કરારોના પક્ષમાં અને તેની વિરુદ્ધની દલીલો પર વિચાર કરીએ.

a) લાભ

- i. વીમો ઐતિહાસિક રીતે સુરક્ષિત અને સલામત રોકાણ તરીકે સાબિત થયો છે, જે વળતરનો લઘુત્તમ બાંધકારીયુક્ત દર આપે છે, જે કરારની અવધિની સાથે વધી શકે છે.
- ii. પ્રિમિયમની ચુકવણીની નિયમિતતા માટે વ્યક્તિની બચતનું ફરજિયાત આયોજન કરે છે અને તે બચત જરૂરી શિસ્તમાં પરિણમે છે.
- iii. વીમા કંપની વ્યાવસાયિક રોકાણ સંચાલનની સંભાળ રાખે છે અને વ્યક્તિને આ જવાબદારીમાંથી મુક્ત કરે છે.
- iv. વીમો તરલતા પૂરી પાડે છે. વીમાકૃત વ્યક્તિ પોલિસી પર લોન લઈ શકે છે અથવા સરન્ડર કરી શકે છે અને તેને રોકડમાં રૂપાંતરિત કરી શકે છે.
- v. રોકડ મૂલ્ય પ્રકારના જીવન વીમા અને એન્યુટીઝ બંને આવક વેરાના કેટલાક લાભનો ફાયદો માણી શકે છે.
- vi. વીમો સામાન્યપણે વીમાધારકની નાદારી અથવા મૃત્યુની ઘટનામાં ક્રેડિટર્સના દાવાઓથી સુરક્ષિત થઈ શકે છે.

b) ગેરલાભ

- i. વીમો તુલનાત્મક રીતે નિશ્ચિત અને સ્થિર વળતર આપતો હોવાથી તે કુગાવાથી ગંભીરપણે અસર પામી શકે છે.
- ii. ઉચ્ચ માર્કેટિંગ અને અન્ય આરંભિક ખર્ચથી જીવન વીમા પોલિસીઓના આરંભિક વર્ષોમાં એકત્રિત થયેલા રોકડ મૂલ્યની રકમને ઘટાડે છે.
- iii. બાંધકારીયુક્ત આવક અન્ય નાણાકીય સાધનોની આવક કરતા નીચી હોઈ શકે છે

તમારી કસોટી કરો 1

વૈવિધ્યકરણ નાણાકીય બજારોમાં જોખમો કેવી રીતે ઘટાડે છે ?

- I. બહુવિધ સ્ત્રોતોમાંથી ભંડોળ એકત્રિત કરવા અને તેમનું રોકાણ એક સ્થળે કરવું

- II. અસ્કયામતોના વિભિન્ન વર્ગોમાં ભંડોળનું રોકાણ કરવું
- III. રોકાણ વચ્ચે સમયની તફાવત જાળવવો
- IV. સુરક્ષિત અસ્કયામતોમાં રોકાણ કરવું

સંક્ષિપ્ત

- a) અસ્કયામત સંપત્તિનો એવો પ્રકાર છે, જે મૂલ્ય અથવા વળતર આપે છે.
- b) એચએલવી વિચાર માનવ જીવનને સંપત્તિ કે અસ્કયામતનો એક પ્રકાર ગણે છે, જે આવકનું સર્જન કરે છે. તેથી તે વ્યક્તિની અપેક્ષિત ચોખ્ખી ભવિષ્યની આવકને આધારે માનવ જીવનનું મૂલ્ય માપે છે.
- c) લેવલ પ્રિમિયમ વય સાથે વધે નહીં, પરંતુ કરારની અવધિ દરમિયાન સતત રહે એ રીતે નક્કી થાય છે.
- d) પરસ્પરતા નાણાકીય બજારોમાં જોખમ ઘટાડવા માટેના મહત્ત્વના માર્ગો પૈકીની એક છે, અન્ય વૈવિધ્યકરણ કરવું છે.
- e) જીવન વીમા કરારમાં બાંધધરીના ઘટકનો અર્થ એ થાય છે કે જીવન વીમો આકરા નિયમનો અને કડક દેખરેખને આધિન હોય છે.

મુખ્ય પારિભાષિત શબ્દો

1. અસ્કયામત
2. માનવ જીવન મૂલ્ય
3. લેવલ પ્રિમિયમ
4. વૈવિધ્યકરણ

તમારી કસોટીના ઉત્તર

ઉત્તર 1 - સાચો ઉત્તર II છે.

પ્રકરણ L-02

નાણાકીય આયોજન

પ્રકરણનો પરિચય

અગાઉનાં પ્રકરણોમાં આપણે જીવન વીમા અને નાણાકીય સુરક્ષા પૂરી પાડવામાં તેની ભૂમિકા અંગે ચર્ચા કરી હતી. જે લોકો પ્રવર્તમાન અને ભવિષ્યની વિભિન્ન જરૂરિયાતોને પહોંચી વળવા માટે તેમની આવક અને સંપત્તિને ફાળવવા માગતા હોય એવા લોકોની સુરક્ષા એ એક ચિંતાજનક બાબત જ છે. જીવન વીમો “વ્યક્તિગત નાણાકીય યોજના”નાં વ્યાપક સંદર્ભમાં સમજવો જોઈએ. આ પ્રકરણનો ઉદ્દેશ નાણાકીય યોજનાનાં વિષયને રજૂ કરવાનો છે.

અભ્યાસનાં પરિણામો

- A. નાણાકીય આયોજન અને વ્યક્તિગત જીવનચક્ર
- B. નાણાકીય આયોજનની ભૂમિકા
- C. નાણાકીય આયોજન - પ્રકાર

A. નાણાકીય આયોજન અને વ્યક્તિગત જીવનચક્ર

1. નાણાકીય આયોજન શું છે ?

આપણામાંથી મોટા ભાગના લોકો આપણા જીવનનો મોટો હિસ્સો અર્થોપાર્જનની પ્રવૃત્તિ કરે છે. નાણાકીય આયોજન આપણા માટે નાણાં બનાવવાની એક કુશળ રીત છે.

વ્યાખ્યા

નાણાકીય આયોજન વ્યક્તિનાં જીવનના લક્ષ્યાંકો ઓળખવાની, આ લક્ષ્યાંકોને નાણાકીય લક્ષ્યાંકોમાં રૂપાંતરિત કરવાની અને આ લક્ષ્યાંક હાંસલ કરવા માટે પોતાના નાણાંનું સંચાલન કરવાની પ્રક્રિયા છે.

નાણાકીય આયોજનમાં પ્રવર્તમાન અને ભવિષ્ય બંનેની જરૂરિયાતોને પૂરી કરવા માટેની અણધારી હોઇ શકે એવી યોજના તૈયાર કરવાનો સમાવેશ થાય છે. જે જીવનના નિર્માણ માટે ચિંતા ઓછી કરવામાં મહત્ત્વની ભૂમિકા ભજવે છે. વ્યક્તિની અગ્રીમતાઓ નક્કી કરવામાં સાવચેતીપૂર્વકની યોજના તેમના વિભિન્ન લક્ષ્યાંકો પ્રાપ્ત કરવામાં મદદ કરી શકે છે.

આકૃતિ 1: લક્ષ્યાંકોના પ્રકાર

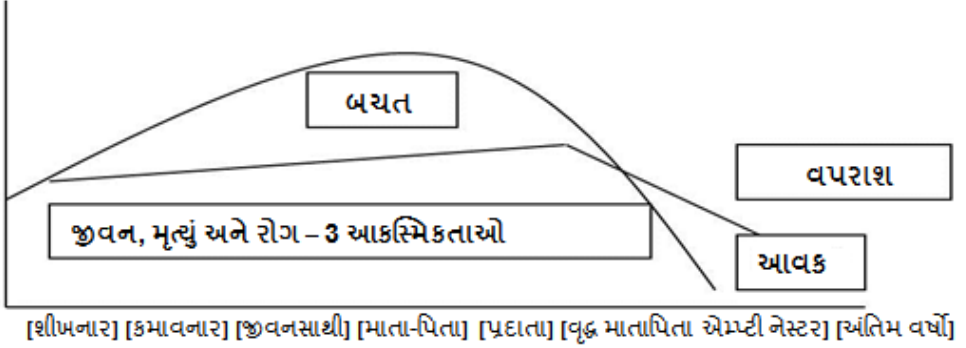


- i. લક્ષ્યાંકો ટૂંકા ગાળાનાં હોઇ શકે છે: એલસીડી ટીવી સેટ ખરીદવો કે પરિવારની રજાઓ
- ii. તેઓ મધ્ય ગાળાના હોઇ શકે છે: ઘર ખરીદવું કે વિદેશનો પ્રવાસ
- iii. લાંબા ગાળાના લક્ષ્યાંકોમાં સામેલ હોઇ શકે છે: વ્યક્તિનાં બાળકનું શિક્ષણ અથવા લગ્ન અથવા નિવૃત્તિ પછીની જોગવાઇ

2. વ્યક્તિનું જીવનચક્ર

એક વ્યક્તિના જન્મના દિવસથી તેના મૃત્યુ સુધી તેઓ જીવનના વિભિન્ન તબક્કાઓમાંથી પસાર થાય છે, જે દરમિયાન તેઓ / તેણી વિભિન્ન ભૂમિકાઓ ભજવી શકે છે. આ તબક્કાઓ નીચે આપેલી આકૃતિમાં દર્શાવવામાં આવ્યા છે.

આકૃતિ 1 - આર્થિક જીવનચક્ર



જીવનના તબક્કાઓ અને અગ્રીમતાઓ

- શીખનાર (વિદ્યાર્થી) (20-25 વર્ષની વય સુધી):** આ તબક્કા સુધી વ્યક્તિ પોતાના જ્ઞાન અને કુશળતામાં વધારો કરીને તેમના ભવિષ્ય માટે તૈયાર થઈ રહ્યા હોય છે. વ્યક્તિના શિક્ષણ માટે નાણાં પૂરા પાડવા માટે ભંડોળની આવશ્યકતા હોય છે. ઉદાહરણ તરીકે, મેડિકલ અથવા મેનેજમેન્ટનાં શિક્ષણ માટે ફીના ઊંચા ખર્ચને પહોંચી વળવું.
- કમાણી કરનાર (25 વર્ષથી):** જ્યારે વ્યક્તિને રોજગાર મળે છે અને પોતાની જરૂરિયાતોને પહોંચવી વળવા માટે પૂરતું કમાય છે અને તેમાંથી કેટલુંક સરપ્લસ બચે છે. પરિવારની જવાબદારીઓ હોય છે અને ત્વરિત ભવિષ્યમાં ઊભી થઈ શકે એવી જરૂરિયાતોને પહોંચી વળવા માટે નાણાં રાખવા માટે વ્યક્તિ બચત અને રોકાણ પણ કરી શકે છે. ઉદાહરણ તરીકે, યુવા પુરુષ હાઉસિંગ લોન લે છે અને ઘરમાં રોકાણ કરે છે.
- જીવનસાથી (28-30 વર્ષની વયે લગ્ન કરવા):** આ તબક્કે વ્યક્તિ લગ્ન કરે છે અને પોતાનો પરિવાર બનાવે છે. આ તબક્કામાં પોતાનું ઘર, કદાચ એક કાર, કન્ઝ્યુમર ડ્યુરેબલ્સ, બાળકોનાં ભવિષ્ય માટેનાં આયોજન વગેરે જેવી નવી

જરૂરિયાતો સર્જાય છે.

- d) માતા-પિતા (28થી 35 વર્ષ): આ વર્ષોમાં વ્યક્તિ એક કે વધુ બાળકોના માતા-પિતા બને છે. હવે વ્યક્તિએ તેમના આરોગ્ય અને શિક્ષણ – તેમનો સારી શાળામાં પ્રવેશ મેળવવો વગેરે બાબતોની ચિંતા કરવાની હોય છે.
- e) પ્રદાતા (35થી 55 વર્ષ): આ તબક્કે જ્યારે બાળકો કિશોર બને છે અને તેમના માધ્યમિક અને કોલેજના મહત્વના વર્ષોનો સમાવેશ થાય છે. કોઈ પણ વ્યક્તિ પોતાનું બાળક જીવનનાં પડકારોનો સામનો કરી શકે તે માટે લાયક બનાવવા માટે શિક્ષણનાં ઊંચા ખર્ચ અંગે ચિંતિત હોય છે. ઉદાહરણ તરીકે, પાંચ વર્ષ સુધી ચાલતા મેડિકલ કોર્સને ભંડોળ પૂરું પાડવા માટે જરૂરી રકમનો વિચાર કરો. ઘણા ભારતીય ઘરોમાં દિકરીનાં લગ્ન કરવા અને તેને સ્થાયી કરવા માટેની જોગવાઈ કરવી એ ચિંતાનો મહત્વનો વિષય છે. અલબત્ત, બાળકનાં લગ્ન અને શિક્ષણ આજે મોટા ભાગના ભારતીય પરિવારો માટે બચતનો મુખ્ય ઉદ્દેશ હોય છે.
- f) એમ્પ્ટી નેસ્ટર (એવા માતા-પિતા જેમના બાળકોએ તેમનું ઘર છોડી દીધું હોય) (55થી 65 વર્ષ): શબ્દ 'એમ્પ્ટી નેસ્ટર'નો અર્થ એ થાય છે કે બાળકો પોતાનું ઘર છોડીને જતા રહ્યા હોય છે. આ અવધિ જ્યારે બાળકો લગ્ન કરે છે અને ક્યારેક કાર્ય કરવા માટે માતા-પિતાને છોડીને અન્ય સ્થળે જતા રહે છે. આશા છે કે આ તબક્કા સુધી વ્યક્તિએ પોતાની જવાબદારીઓ [જેવી કે હાઉસિંગ લોન અને અન્ય મોર્ગેજિસ] પૂરી કરી દીધી હોય છે અને નિવૃત્તિ માટે ભંડોળનું નિર્માણ કર્યું હોય છે. આ એવી અવધિ છે જ્યારે બીપી અને ડાયાબિટિસ જેવી બિમારીઓ શરૂ થાય છે અને લોકોનાં જીવનને પિડિત કરે છે. આ સ્તરે આરોગ્યની સંભાળ, નાણાકીય સ્વતંત્રતા અને આવકની સુરક્ષા ખૂબ મહત્વપૂર્ણ બને છે.
- g) નિવૃત્તિ - અંતિમ વર્ષો (60 અને તેથી વધુની વય): આ વયે વ્યક્તિ પ્રવૃત્ત કાર્યમાંથી નિવૃત્ત થાય છે અને જીવનની જરૂરિયાતો પૂરી કરવા માટે પોતાની બચતનો ખર્ચ કરે છે. પતિ અને પત્નીની જીવનની જરૂરિયાતો જ્યાં સુધી તેઓ જીવિત હોય ત્યાં સુધી કેન્દ્રીય સ્થાને હોય છે. આ એવી પણ અવધિ છે જ્યારે વ્યક્તિ જીવનની ગુણવત્તા સુધારવા માગે છે અને પોતે સ્વપ્ન જોયું હોય, પરંતુ પૂરી કરી ન શક્યા હોય એવી બાબતો માણવા માગે છે – જેમ કે શોખ પૂરો કરવો અથવા વેકેશન કે જાત્રા પર જવું. વ્યક્તિ વૃદ્ધ શાનથી થાય છે, કે ગરીબીમાં તે

બાબત તેમણે આ વર્ષો માટે કેટલી જોગવાઈ કરી છે તેના પર આધાર રાખે છે.

આપણે ઉપર જોયું તેમ આર્થિક જીવનચક્ર ત્રણ તબક્કા ધરાવે છે: વિદ્યાર્થી કે નોકરી પહેલાનો તબક્કો; કાર્યનો તબક્કો જે 18થી 25 વર્ષ વચ્ચે શરૂ થાય છે અને 35થી 40 વર્ષ સુધી ચાલે છે; અને નિવૃત્તિના વર્ષો વ્યક્તિ કાર્ય કરવાનું બંધ કરે છે ત્યાર પછી શરૂ થાય છે.

3. વ્યક્તિએ શા માટે બચત કરવી જોઈએ અને વિભિન્ન નાણાકીય અસ્કયામતો ખરીદવી જોઈએ?

કારણ એ છે કે વ્યક્તિનાં જીવનમાં દરેક તબક્કા દરમિયાન જ્યારે તેઓ કોઈ વિશેષ ભૂમિકા ભજવતા હોય ત્યારે સંખ્યાબંધ જરૂરિયાતો આવે છે, જેના માટે ભંડોળ પૂરા પાડવાના હોય છે.

ઉદાહરણ

જ્યારે વ્યક્તિનાં લગ્ન થાય અને પોતાનું પરિવાર શરૂ કરે ત્યારે તેનાં પોતાના ઘરની આવશ્યકતા હોઈ શકે છે. જેમ બાળકો મોટા થાય છે તેમ તેમના ઉચ્ચ શિક્ષણ માટે ભંડોળની જરૂરિયાત હોય છે. વ્યક્તિ જેમ જેમ મધ્ય વયથી આગળ વધે છે તેમ આરોગ્યના ખર્ચ પૂરા કરવા માટે અને નિવૃત્તિ પછીની બચત માટે નાણાં રાખવા માટે ચિંતિત હોય છે, જેથી તેમણે પોતાના બાળકો પર નિર્ભર રહેવું અને બોજ બનવું ન પડે. સ્વતંત્રતા અને ગૌરવ સાથે જીવવું મહત્ત્વપૂર્ણ છે.

બચત – રોકાણનો નિર્ણય બે ઘટકો પર આધારિત બની હોવાનું માની શકાય છે.

- વપરાશને મુલતવી રાખવો: પ્રવર્તમાન અને ભવિષ્યના વપરાશ વચ્ચે સંસાધનોની ફાળવણી.
- ઓછી તરલ અસ્કયામતોના બદલામાં તરલતાનું (અથવા તૈયાર ખરીદશક્તિ) વિભાજન. ઉદાહરણ તરીકે જીવન વીમા પોલિસીની ખરીદીનો અર્થ ઓછો તરલ હોય એવા કરાર માટે નાણાંનું વિનિમય કરવું થાય છે.

નાણાકીય આયોજનમાં બંને પ્રકારના નિર્ણયો સામેલ છે. વ્યક્તિએ ભવિષ્ય માટે બચત કરવા માટે આયોજન કરવાની જરૂર છે અને ભવિષ્યમાં ઊભી થનારી વિભિન્ન જરૂરિયાતો પૂરી કરવા માટે સમજદારીથી યોગ્ય અસ્કયામતોમાં રોકાણ પણ કરવું જોઈએ.

4. વ્યક્તિગત જરૂરિયાતો

જો આપણે ઉપર ચર્ચા કરેલા જીવનચક્રના તબક્કાઓને જોઈએ તો આપણે જોઈશું કે ત્રણ પ્રકારની જરૂરિયાતો ઊભી થઈ શકે છે. આ ત્રણ પ્રકારની નાણાકીય ઊત્પાદનોને (પ્રોડક્ટ્સ)ને જન્મ આપે છે.

a) ભવિષ્યના વહેવારોને સક્ષમ કરવા

જીવનચક્રના વિભિન્ન તબક્કાઓ પર સર્જવાની શક્યતા હોય એવા વિવિધ અપેક્ષિત ખર્ચ પૂરા કરવા માટેનાં ભંડોળમાંથી જરૂરિયાતનો પ્રથમ સેટ ઊભો થાય છે. આવી જરૂરિયાતોના બે પ્રકાર છે:

- i. વિશિષ્ટ વહેવારની જરૂરિયાતો: જીવનની વિશિષ્ટ ઘટનાઓ સાથે જોડાયેલી હોય છે, જેના માટે સંસાધનોની વચનબદ્ધતાની જરૂર હોય છે. ઉદાહરણ તરીકે નિર્ભર બાળકોનાં ઉચ્ચ શિક્ષણ/ લગ્ન માટે જોગવાઈ કરવી; ઘર કે કન્ઝ્યુમર ડ્યુરેબલ્સની ખરીદી
- ii. સામાન્ય વહેવારની જરૂરિયાતો: કોઈ સ્પષ્ટ ઉદ્દેશો માટે નિર્ધારિત કર્યા વિના પ્રવર્તમાન વપરાશમાંથી રકમ બાજુ પર મૂકવી – આને ‘ભવિષ્યની જોગવાઈઓ’ કહેવામાં આવે છે

b) કટોકટીને પહોંચી વળવું

આકસ્મિકતાઓ જીવનની અણધારી ઘટનાઓ હોય છે, જેના માટે મોટા ભંડોળની જરૂરિયાત પડી શકે છે. જે પ્રવર્તમાન આવકમાંથી પૂરી થઈ શકે નહીં અને તેના માટે અગાઉથી ભંડોળની વ્યવસ્થા કરવાની જરૂર હોય છે. આવી કેટલીક ઘટનાઓ જેવી કે મૃત્યું અને વિકલાંગતા કે બેરોજગારીથી આવકનું નુકસાન થાય છે. અન્ય જેવી કે આગ સંપત્તિનાં નુકસાનમાં પરિણમી શકે છે.

આવી જરૂરિયાતોનો ઉકેલ વીમા મારફતે લાવી શકાય છે, જો તે થવાની સંભાવના ઓછી હોય, પરંતુ ખર્ચની અસર ઊંચી હોય તો. વ્યક્તિ તેમને વૈકલ્પિક રીતે પહોંચી વળવા માટે અનામત તરીકે મોટી રકમની તરલ અસ્કયામતોને બાજુ પર રાખી શકે છે.

c) સંપત્તિનો સંચય

સંચયનો ઉદ્દેશ બજારની અનુકૂળ તકોનો લાભ લઈને સંપત્તિનો સંચય કરવા માટે રોકાણ કરવાની વ્યક્તિની ઇચ્છાને સંદર્ભિત કરે છે. કેટલાક લોકો રોકાણ કરતી વખતે

સાવધ અભિગમ અપનાવે છે, જ્યારે કેટલાક લોકો ઊંચું વળતર પ્રાપ્ત કરવાના વિચાર સાથે વધુ જોખમો લેવા રાજી થઈ શકે છે. ઊંચા વળતર ઇચ્છિત છે, કારણ કે તે વ્યક્તિની સંપત્તિ અથવા નેટવર્થને વધુ ઝડપથી વધારવામાં મદદ કરે છે. સંપત્તિ સ્વતંત્રતા, સાહસ, શક્તિ અને પ્રભાવ સાથે જોડાયેલી હોય છે.

5. નાણાકીય ઊત્પાદનો :

ઉપર આપેલી જરૂરિયાતોને અનુરૂપ નાણાકીય બજારમાં ત્રણ પ્રકારની પ્રોડક્ટ્સ છે:

પરંપરાગત ઊત્પાદનો	બેંક થાપણો અને બચતનાં અન્ય સાધનો, જે વ્યક્તિને યોગ્ય સમયે અને પ્રમાણમાં પર્યાપ્ત ખરીદ શક્તિ (તરલતા) પ્રાપ્ત કરવા સક્ષમ બનાવે છે.
આકસ્મિક ઊત્પાદનો જેવી કે વીમો	આ અચાનક આવેલી અણધારી ઘટનાઓના કિસ્સામાં થઈ શકે એવા મોટા નુકસાનની સામે સુરક્ષા પૂરી પાડે છે.
સંપત્તિનું સંચય કરતી પ્રોડક્ટ્સ	શેર અને ઉચ્ચ આવક આવતા બોન્ડ્સ અથવા રિઅલ એસ્ટેટ આવી પ્રોડક્ટ્સનાં ઉદાહરણ છે. અહીં રોકાણ વધુ નાણાં બનાવવા માટે નાણાંનું રોકાણ કરવાના વિચારથી કરવામાં આવે છે.

વ્યક્તિ ઉપરની તમામ જરૂરિયાતોનું મિશ્રણ ધરાવતા હશે અને તેથી તેમને આ તમામ ત્રણ પ્રકારની પ્રોડક્ટ્સ પ્રાપ્ત કરવાની જરૂર હોઈ શકે છે. ટૂંકમાં કહી શકાય કે:

- i. બચત કરવાની જરૂરિયાત – રોકડ જરૂરિયાતો માટે
- ii. વીમાની જરૂરિયાત – અનિશ્ચિતતાઓની સામે
- iii. રોકાણની જરૂરિયાત – સંપત્તિનાં સર્જન માટે

6. જોખમનો પ્રકાર અને રોકાણ

વ્યક્તિ જીવનચક્રમાં યુવા કમાવનારથી મધ્ય વય સુધી અને ત્યાર પછી તેમના કાર્યજીવનના આખરી વર્ષો સુધીનાં વિભિન્ન તબક્કાઓમાંથી પસાર થતા હોવાથી જોખમ પ્રોફાઇલ અથવા જોખમ લેવાના અભિગમ પણ બદલાય છે.

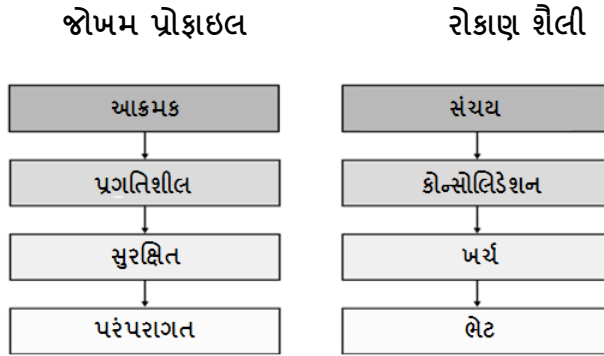
વ્યક્તિ જ્યારે યુવા હોય છે ત્યારે વધુ આક્રમક હોઈ શકે છે અને શક્ય બને તેટલી સંપત્તિ સંચય કરવા માટે જોખમો લેવા રાજી હોય છે. જોકે જેમ જેમ વર્ષો પસાર થાય છે તેમ તેમ

વ્યક્તિ વધુ સમજદાર અને સાવધ બને છે. વ્યક્તિ હવે પોતાના રોકાણને સુરક્ષિત અને એકત્રિત કરવા માટે વધુ ચિંતિત હોય છે.

આખરે, વ્યક્તિ જેમ નિવૃત્તિની નજીક આવે છે તેમ વધુ રૂઢિચુસ્ત બને છે. હવે ધ્યાન એવા કોષ પર કેન્દ્રીત હોય છે, જેને તેઓ નિવૃત્તિ પછીના વર્ષોમાં ખર્ચી શકે છે. વ્યક્તિ પોતાના બાળકો માટે વસિયત કરવાનું, ચેરિટીમાં ભેટ આપવાનું વગેરે પણ વિચારી શકે છે.

જોખમ પ્રોફાઇલ સાથે તાલમેલ જાળવી રાખવા માટે વ્યક્તિની રોકાણ શૈલી પણ બદલાય છે. આ નીચે દર્શાવવામાં આવ્યું છે :

આકૃતિ ૩: જોખમ પ્રોફાઇલ અને રોકાણ શૈલી



તમારી કસોટી કરો 1

નીચેનામાંથી કયો વિકલ્પ અણધારી ઘટનાઓ સામે વિશિષ્ટ સુરક્ષા પૂરી પાડે છે ?

- I. વીમો
- II. બેંકની ફિક્સ ડિપોઝિટ્સ જેવી પરંપરાગત પ્રોડક્ટ્સ
- III. શેર
- IV. ડિબેન્ચર્સ

B. નાણાકીય યોજનાઓની ભૂમિકા

1. નાણાકીય આયોજન

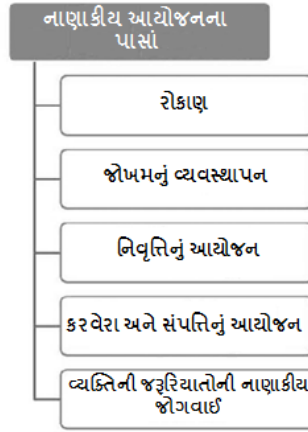
નાણાકીય આયોજન યોગ્ય નાણાકીય પ્રોડક્ટ્સની ભલામણ કરીને વિભિન્ન અપેક્ષિત / અણધારી જરૂરિયાતોને પહોંચી વળવા માટે યોજના તૈયાર કરવા ક્લાયન્ટની તેમની કે તેણીની જોખમ પ્રોફાઇલ અને આવકની સાથે પ્રવર્તમાન અને ભવિષ્યની જરૂરિયાતોનું સાવચેતીપૂર્વક મૂલ્યાંકન કરવાની પ્રક્રિયા છે.

નાણાકીય આયોજનના ઘટકોમાં સામેલ છે:

- ✓ રોકાણ કરવું – વ્યક્તિનું જોખમ લેવાની ક્ષમતાને આધારે અસ્કયામતોની ફાળવણી કરવી,
- ✓ જોખમ સંચાલન,
- ✓ નિવૃત્તિનું આયોજન,
- ✓ કરવેરા અને એસ્ટેટ આયોજન, અને
- ✓ વ્યક્તિની જરૂરિયાતોને ભંડોળ પૂરું પાડવું

તેને ટૂંકમાં જણાવીએ તો નાણાકીય આયોજનમાં 360 ડિગ્રીનું આયોજન સામેલ હોય છે.

આકૃતિ 4: નાણાકીય આયોજનના ઘટકો



2. નાણાકીય આયોજનની ભૂમિકા

નાણાકીય આયોજન નવી શાખા નથી. તેને આપણા પૂર્વજો દ્વારા સરળ સ્વરૂપમાં ઉપયોગમાં લેવામાં આવતું હતું. તે સમયે રોકાણનાં મર્યાદિત વિકલ્પો હતા. થોડા દાયકા અગાઉ ઘણા ઇક્વિટી રોકાણને સદા સમાન ગણતા હતા. બચત મોટે ભાગે બેંકની થાપણો, પોસ્ટલ બચત યોજનાઓ અને અન્ય આવકની યોજનાઓમાં કરવામાં આવતી હતી. આપણો સમાજ અને આપણા ગ્રાહકો જે પડકારોનો સામનો કરે છે, તેમાના કેટલાક નીચે મુજબ છે:

i. સંયુક્ત પરિવારનું વિઘટન

સંયુક્ત પરિવારમાંથી એકલ પરિવાર બની રહ્યો છે, જે પિતા, માતા અને બાળકોનો બનેલો હોય છે. આ પરિવારના વડા અને કમાવનાર સભ્યે પોતાની અને પોતાના

પરિવારની સંભાળ લેવાની જવાબદારી ઊઠાવવાની હોય છે. આના માટે યોગ્ય આયોજન અને વ્યાવસાયિક નાણાકીય આયોજક પાસેથી સલાહની જરૂર હોય છે.

ii. રોકાણની બહુવિધ પસંદગીઓ

સંપત્તિનાં સર્જન માટે આજે મોટી સંખ્યામાં રોકાણ સાધનો ઉપલબ્ધ છે, જે વિભિન્ન માત્રામાં જોખમ અને વળતર આપે છે. નાણાકીય લક્ષ્યાંકો હાંસલ કરવા માટે વ્યક્તિએ સમજદારીપૂર્વક પસંદગી કરવાની હોય છે અને પોતાની જોખમ લેવાની ક્ષમતાને આધારે રોકાણ અંગેના યોગ્ય નિર્ણયો લેવાના હોય છે. નાણાકીય આયોજન વ્યક્તિની સંપત્તિની ફાળવણીને મદદ કરી શકે છે.

iii. બદલાતી જીવનશૈલીઓ મેળવી લેવાનો જમાનો:

અત્યારે આનંદ મેળવવા લોકો અદ્યતન મોબાઇલ ફોન્સ, કાર, મોટા ઘર, પ્રતિષ્ઠિત ક્લબનું સભ્યપદ વગેરે હોવાનું ઇચ્છે છે. આ ઇચ્છાઓ સંતોષવા માટે લોકો ઘણી વખત મોટી લોન લે છે અને તેમની આવકનો સારો એવો હિસ્સો લોન ચુકવવા પાછળ ખર્ચે છે, જેને લીધે બચત કરવાનો અવકાશ ઓછો રહે છે. નાણાકીય આયોજન વ્યક્તિના ખર્ચ માટે યોજના બનાવવામાં માટે મદદ કરે છે, જેથી વ્યક્તિ બિનજરૂરી ખર્ચમાં કાપ મુકી શકે, અને તે રીતે સમય જતા અપગ્રેડ કરવાની સાથે પોતાના પ્રવર્તમાન જીવન ધોરણને જાળવી શકે છે.

iv. કુગાવો

કુગાવો એ સમયાંતરે અર્થતંત્રમાં માલસામાન અને સેવાઓની કિંમતોનાં સામાન્ય સ્તરમાં થતો વધારો છે. આને લીધે નાણાંનાં મૂલ્યમાં ઘટાડો થાય છે. પરિણામ સ્વરૂપે નાણાંની ખરીદશક્તિ ઘટે છે. કુગાવો નિવૃત્તિ પછી પાયમાલ કરી શકે છે. નાણાકીય આયોજન એ સુનિશ્ચિત કરવામાં મદદ કરી શકે છે કે વ્યક્તિ ખાસ કરીને તેમના પાછલા જીવનમાં કુગાવાનો સામનો કરવા સજ્જ છે.

v. અન્ય કટોકટી અને જરૂરિયાતો

નાણાકીય આયોજન વ્યક્તિને મેડિકલ ઇમર્જન્સી અને વેરાની જવાબદારીઓ જેવી ઘણી અન્ય જરૂરિયાતો અને પડકારોને પહોંચી વળવા સક્ષમ બનાવે છે. વ્યક્તિએ એ પણ સુનિશ્ચિત કરવું જોઈએ કે તેમની સંપત્તિ અને મિલકતોનું બનેલું તેમનું એસ્ટેટ તેમના મૃત્યું પછી પોતાના પ્રિયજનોને સરળતાથી પ્રાપ્ત થાય. અન્ય ઘણી જરૂરિયાતો પણ

હોય છે, જેમ કે વ્યક્તિના જીવનકાળ દરમિયાન અને ત્યાર પછી ચેરિટી કરવાની જરૂરિયાત અથવા સામાજિક અને ધાર્મિક જવાબદારીઓ પૂરી કરવાની જરૂરિયાતો. નાણાકીય આયોજન આ તમામ હાંસલ કરવાનું સાધન છે.

3. નાણાકીય આયોજનની શરૂઆત કરવાનો યોગ્ય સમય કયો છે ?

નાણાકીય આયોજન માત્ર ધનવાન માટે જ નથી હોતું. અલબત્ત, આદર્શ રીતે વ્યક્તિ પ્રથમ પગાર મેળવે છે ત્યારથી આયોજન શરૂ થાય છે. વ્યક્તિએ યોજના ક્યારે શરૂ કરવી જોઈએ તેનો કોઈ ચોક્કસ માપદંડ નથી.

જોકે એક મહત્ત્વનો સિદ્ધાંત છે, જે આપણને માર્ગદર્શન આપતો હોવો જોઈએ - આપણા રોકાણની સમય અવધિ જેટલી વધુ, તે એટલું વધુ ગણું થશે.

તેથી વ્યક્તિએ વહેલી શરૂઆત કરવી જોઈએ. વ્યક્તિનાં રોકાણ સમયનો મહત્તમ લાભ મેળવશે. ફરી, આયોજન ધનવાન લોકો માટે જ નથી હોતું. આ દરેક માટે હોય છે. વ્યક્તિના નાણાકીય ઉદ્દેશો પ્રાપ્ત કરવા માટે તેમણે શિસ્તબદ્ધ અભિગમને અનુસરવો જોઈએ. નાણાકીય આયોજન માટેનો બિનઆયોજિત, આવેશપૂર્ણ અભિગમ વ્યક્તિના નાણાકીય તણાવોનાં મુખ્ય કારણો પૈકીનું એક છે.

તમારી કસોટી કરો 2

નાણાકીય આયોજન શરૂ કરવાનો શ્રેષ્ઠ સમય કયો છે ?

- I. નિવૃત્તિ પછી
- II. વ્યક્તિ પ્રથમ પગાર મેળવે પછી તરત
- III. લગ્ન પછી
- IV. વ્યક્તિ ધનવાન બને માત્ર ત્યાર પછી

C. નાણાકીય આયોજન - પ્રકાર

ચાલો આપણે વ્યક્તિએ કરવાની આવશ્યકતા હોઈ શકે એવા વિભિન્ન પ્રકારનાં નાણાકીય આયોજન કરવા પર નજર નાખીએ.

આકૃતિ 5: નાણાકીય આયોજન સલાહકાર સેવાઓ

નાણાકીય આયોજન સલાહકાર સેવાઓ

રોકડનું આયોજન

રોકાણનું આયોજન

વીમાનું આયોજન

નિવૃત્તિનું આયોજન

એસ્ટેટનું આયોજન

વેરાનું આયોજન

પ્રદાન કરવામાં આવેલ વિભિન્ન સલાહકારી સેવાઓ પર વિચાર કરો. આવા પ્રકારના છ ક્ષેત્રો છે, જેને હાથ ધરી શકાય છે

- ✓ રોકડનું આયોજન
- ✓ રોકાણનું આયોજન
- ✓ વીમાનું આયોજન
- ✓ નિવૃત્તિનું આયોજન
- ✓ એસ્ટેટનું આયોજન
- ✓ વેરાનું આયોજન

1. રોકડનું આયોજન

રોકડ પ્રવાહનાં સંચાલનના બે ઉદ્દેશ હોય છે.

- i. પ્રથમ આવક અને ખર્ચ પ્રવાહને સંચાલિત કરવા, જેમાં અનપેક્ષિત જરૂરિયાતોને પહોંચી વળવા માટે તરલ અસ્કયામતોની અનામતને સ્થાપિત કરવા અને જાળવવાનો સમાવેશ થાય છે.
- ii. બીજું મૂડી રોકાણ માટે વધારાની રોકડ ઊભી કરવાની અને જાળવવા માટે.

રોકડ યોજનામાં ઘણી બાબતોનો સમાવેશ થાય છે. વ્યક્તિએ બજેટ તૈયાર કરવું જોઈએ અને પોતાની આવક અને ખર્ચના પ્રવાહનું વિશ્લેષણ કરવું જોઈએ, જેથી નિયમિત અને એકસામટો ખર્ચ કેટલો થાય છે તેની તપાસ થઈ શકે. નિયમિત ખર્ચ સરળતાથી નિયંત્રિત કરી શકાતો ન હોવાથી વ્યક્તિ અનિયમિત હોય એવા ખર્ચ ઘટાડી, મુલતવી અને સંચાલિત

કરી શકે છે. આગામી પગલું સમગ્ર વર્ષ દરમિયાન ભવિષ્યની માસિક આવક અને ખર્ચની આગાહી કરવી છે અને આ રોકડ પ્રવાહને સંચાલિત કરવા માટેની યોજના તૈયાર કરવી છે. રોકડ આયોજનની પ્રક્રિયાનો અન્ય એક ભાગ વિવેકપૂર્ણ આવક વધારવા માટેની વ્યૂહરચનાઓ બનાવવાનો છે.

ઉદાહરણ

વ્યક્તિ પોતાના ચુકવવાના બાકી ઋણને પુનર્ગઠન કરી શકે છે.

વ્યક્તિ ક્રેડિટ કાર્ડના ચુકવવાના બાકી દેવાને ભેગું કરીને અને નીચા વ્યાજ ધરાવતી બેંક લોન મારફતે તેમને ચુકવીને કરી શકે છે.

વ્યક્તિ પોતાના રોકાણને વધુ આવક પ્રાપ્ત કરવા માટે પુનઃસ્થાપિત કરી શકે છે.

2. વીમાનું આયોજન

વ્યક્તિની સામે એવા કેટલાક જોખમો હોય છે, જે તેમને તેમના વ્યક્તિગત નાણાકીય લક્ષ્યાંકો પ્રાપ્ત કરવાથી દૂર રાખે છે. વીમાનું આયોજન આવા જોખમો સામે પર્યાપ્ત વીમો પૂરો પાડવા માટે કાર્ય યોજના બનાવવાનો સમાવેશ થાય છે.

અહીં કાર્ય કેટલા વીમાની જરૂર છે તેનો અંદાજ લગાવવાનું છે અને કયા પ્રકારની પોલિસી સૌથી યોગ્ય છે તે નિર્ધારિત કરવાનું છે.

- i. જીવન વીમો કમાણી કરનાર વ્યક્તિનાં અકાળે થતા મૃત્યુની ઘટનામાં આશ્રિતોની આવક અને ખર્ચની જરૂરિયાતોનો અંદાજ લગાવીને નક્કી કરી શકાય છે.
- ii. આરોગ્ય વીમાની જરૂરિયાતની આકારણી હોસ્પિટલમાં દાખલ થવાના ખર્ચની દૃષ્ટિએ થઈ શકે છે, જે કોઈ પણ પારિવારિક મેડિકલ કટોકટીમાં થઈ શકે છે.
 - a. આખરે વ્યક્તિની અસ્કયામતો માટે વીમો તેમના ઘર/ વાહન/ ફેક્ટરી વગેરેને નુકસાનનાં જોખમથી સુરક્ષિત રાખવા માટે આવશ્યક કવરના પ્રકાર અને માત્રાની દૃષ્ટિએ ધ્યાનમાં લઈ શકાય છે.

3. રોકાણનું આયોજન

રોકાણ કરવાનો કોઈ યોગ્ય માર્ગ હોતો નથી. યોગ્ય શું છે તે વ્યક્તિ દર વ્યક્તિએ બદલાય છે. રોકાણનું આયોજન વ્યક્તિનું જોખમ લેવાની ક્ષમતા, નાણાકીય લક્ષ્યાંકો અને આ

લક્ષ્યાંકો પ્રાપ્ત કરવાની સમયસીમાને આધારે સૌથી યોગ્ય રોકાણ અને અસ્કયામત ફાળવણીની વ્યુહરચના નિર્ધારિત કરવાની પ્રક્રિયા છે.

a) રોકાણનાં પરિમાણો

આકૃતિ 6 : રોકાણનાં પરિમાણો



અહીં પ્રથમ પગલું રોકાણનાં ચોક્કસ માપદંડો નક્કી કરવાનું છે. તેમાં નીચે જણાવેલ મુદ્દા સામેલ છે:

- i. વળતર: ઘણી વખત રોકાણ પરનું વળતર એક મહત્ત્વપૂર્ણ પરિમાણ છે, જેને લોકો તેમના નાણાંનું રોકાણ કરે ત્યારે જોતા હોય છે. વળતરનો દર રોકાણમાંથી વ્યક્તિની સંપત્તિ સમય જતા કેટલી વધશે તે નિર્ધારિત કરે છે. જ્યારે કોઈ 'ચક્રવૃદ્ધિની શક્તિ'નો વિચાર કરે ત્યારે વળતરની ભૂમિકાની પ્રશંસા કરી શકાય છે. ઉદાહરણ તરીકે, જો રૂ. 1000ની રકમનું રોકાણ 8%ના દરે આજે કરવામાં આવે તો પાંચ વર્ષના અંતે તે રૂ. 1469 થશે અને 10 વર્ષના અંતે તે બમણાથી પણ વધીને રૂ. 2159 થશે. સંપત્તિને સંચય કરવામાં મદદ કરતી આ વળતરની આપેક્ષા રોકાણનાં મુખ્ય ઉદ્દેશો પૈકીનો એક છે. બીજી બાજુએ વ્યક્તિએ નોંધ લેવી જોઈએ કે સામાન્યપણે વળતરનાં ઊંચા દર જોખમનાં ઊંચા સ્તરની સાથે હોઈ શકે છે. વ્યક્તિએ વળતર અને જોખમ વચ્ચે સમાધાન કરવું પડે છે. આ વ્યક્તિની જોખમ સામેની સહિષ્ણુતા પર આધાર રાખે છે.

- ii. જોખમ સહન કરવાની ક્ષમતા: આ રોકાણ ખરીદતી વખતે વ્યક્તિ કેટલું જોખમ લેવા માટે ઇચ્છે છે તેનું માપ છે.
- iii. સમય ગાળો : આ નાણાકીય ઉદ્દેશ પ્રાપ્ત કરવા માટે ઉપલબ્ધ સમયની માત્રા છે. જેટલી સમય ગાળો વધુ તેટલું ટૂંકા ગાળાની જવાબદારી અંગેની ચિંતા ઓછી હોય છે. વ્યક્તિ ઊંચું વળતર મળતું હોય એવી ઓછી તરલ અસ્કયામતોમાં લાંબા ગાળા માટે રોકાણ કરી શકે છે.
- iv. તરલતા: મર્યાદિત રોકાણ ક્ષમતા અને અનિશ્ચિત આવક અને ખર્ચનો પ્રવાહ ધરાવતી વ્યક્તિઓ અથવા વિશેષ વ્યક્તિગત અથવા કારોબારના ખર્ચને પહોંચી વળવા માટે રોકાણ કરી રહેલા લોકો તરલતાથી ચિંતિત હોય [આ રોકાણને મૂલ્યનાં નુકસાન વિના રોકડમાં રૂપાંતરિત કરવાની ક્ષમતાને સંદર્ભિત કરે છે.]
- v. ખરીદવેચાણની ક્ષમતા (માર્કેટેબિલિટી): જેનાથી અસ્કયામત વેચી કે ખરીદી શકાય તેવી સરળતા
- vi. વૈવિધ્યકરણ: જોખમને ઘટાડવા વૈવિધ્યકરણ કરવાની કે ફેલાવવાની ક્ષમતા.
- vii. વેરા: ઘણા રોકાણ કેટલાક આવકવેરાના લાભ પૂરા પાડે છે અને વ્યક્તિ વિભિન્ન રોકાણનાં વેરા પછીનાં વળતરને ધ્યાનમાં લેવાનું પસંદ કરી શકે છે.

b) રોકાણના યોગ્ય સાધનોની પસંદગી

આગામી પગલું ઉપરનાં પરિમાણોને આધારે રોકાણનાં યોગ્ય સાધનની પસંદગી છે. વાસ્તવિક પસંદગી વ્યક્તિની વળતરની અપેક્ષા અને જોખમ પર આધાર રાખશે. ભારતમાં વિભિન્ન પ્રોડક્ટ્સ ઉપલબ્ધ છે, જેને રોકાણના ઉદ્દેશ માટે ધ્યાનમાં લઈ શકાય છે. તેમાં સામેલ છે:

- ✓ બેંકો/ કોર્પોરેટ્સની ફિક્સ્ડ ડિપોઝિટ્સ
- ✓ પોસ્ટ ઓફિસની નાની બચત યોજનાઓ
- ✓ શેરના પબ્લિક ઇશ્યુ,
- ✓ ડિબેન્યર્સ અથવા અન્ય જામીનગીરીઓ,
- ✓ મ્યુચ્યુલ ફંડ્ઝ
- ✓ યુનિટ લિન્ક્ડ પોલિસીઓ, જે જીવન વીમા પોલિસીઓ દ્વારા જારી કરવામાં આવે છે, વગેરે.

4. નિવૃત્તિનું આયોજન

આ વ્યક્તિની નિવૃત્તિ પછીની જરૂરિયાતોને પહોંચી વળવા માટે તેમને આવશ્યક હોય એટલી નાણાંની રકમ નિર્ધારિત કરવાની અને આ જરૂરિયાતો પૂરી કરવા માટે નિવૃત્તિના વિભિન્ન વિકલ્પો નક્કી કરવાની પ્રક્રિયા છે. નિવૃત્તિનાં આયોજનમાં ત્રણ તબક્કાઓ સામેલ છે

- સંચય: આ ઉદ્દેશ સાથે રોકાણ માટે નાણાં અલગ રાખવાની વિભિન્ન પ્રકારની વ્યુહરચનાઓ મારફતે ભંડોળનો સંચય કરવામાં આવે છે.
- સંરક્ષણ: નાણાંના સંરક્ષણનો સંદર્ભ વ્યક્તિના રોકાણને જાળવવા મહેનત કરવાનો અને વ્યક્તિનાં કાર્યના વર્ષો દરમિયાન મહત્તમ વધારો કરવાનો છે.
- વિતરણ: વિતરણ નિવૃત્તિ પછી આવકની જરૂરિયાતોને પહોંચી વળવા માટે મુદ્દલ અથવા મૂળ રકમને વિડ્રોવલ્સ/ એન્યુટી ચુકવણીઓમાં રૂપાંતરિત કરવાની સંભવિત પદ્ધતિને દર્શાવે છે.

5. મિલકતનું આયોજન

આ વ્યક્તિનાં મૃત્યું પછી તેમના મિલકતનું ની સોંપણી અને હસ્તાંતરણ એ માટેની યોજના છે. નોમિનેશન અને સોંપણી અથવા વસીયતની તૈયારી જેવી વિભિન્ન પ્રક્રિયાઓ હોય છે. મૂળ વિચાર એ સુનિશ્ચિત કરવા માટેનો છે કે વ્યક્તિની સંપત્તિ અને અસ્કયામતોની સરળતાથી વહેંચણી થાય અને અથવા તેઓ જીવિત ન હોય ત્યારે તેમની ઇચ્છા મુજબ તેનો ઉપયોગ થાય.

6. વેરાનું આયોજન

વેરાનું આયોજન પ્રવર્તમાન વેરાના કાયદાથી વેરામાં મહત્તમ લાભ કેવી રીતે પ્રાપ્ત થાય તે નિર્ધારિત કરવા માટે અને આવક, ખર્ચ અને વેરા ના માળખાનો સંપૂર્ણ લાભ મેળવવા માટે તેમજ રોકાણનાં આયોજન માટે પણ કરવામાં આવે છે. ભારતમાં વેરાના કાયદા અનુસાર વ્યક્તિ દ્વારા તેના પોતાના જીવન પર, તેના જીવનસાથી અને બાળકોનાં જીવન પરની જીવન વીમા પોલિસી પર વ્યક્તિ દ્વારા ચુકવેલું જીવન વીમા પ્રિમિયમ વેરાપાત્ર આવકની ગણતરી કરવા માટે આવકવેરાના કાયદાની સેક્શન 80C હેઠળ ડિડક્શન માટે લાયક ઠરે છે. હાલમાં આ ડિડક્શન રૂ. 1,50,000 સુધી માન્ય છે, જે શરતોને આધિન છે. આવી પોલિસીઓની પાકતી મુદ્દતની આવક (વીમાકૃત્ત રકમ વત્તા બોનસ)ને પણ સેક્શન 10 (10D) હેઠળ છૂટ આપવામાં આવે છે. આ જ પ્રમાણે મૃત્યુંના દાવાની રકમને પણ પ્રાપ્ત

કરનારના હાથમાં આવક વેરામાંથી બાકાત રાખવામાં આવે છે. વ્યક્તિએ નોંધવું જોઈએ કે અહીં ઉદ્દેશ વેરાને ઘટાડવાનો છે, પરંતુ તેમાંથી છટકવાનો નથી.

જીવન વીમા એજન્ટ્સે સામાન્યપણે તેમના ક્લાયન્ટ્સ અને સંભવિત ગ્રાહકોને માત્ર તેમની વીમાની જરૂરિયાતો પૂરી કરવા માટે જ સલાહ આપવાની આવશ્યકતા હોતી નથી, પરંતુ તેમની અન્ય નાણાકીય જરૂરિયાતો પૂરી કરવા માટે પણ સહાય કરવાની હોય છે. નાણાકીય આયોજનનું સારું જ્ઞાન કોઈ પણ વીમા એજન્ટ માટે મહત્ત્વપૂર્ણ હશે.

તમારી કસોટી કરો ૩

નીચેનામાંથી કયો વિકલ્પ વેરાનાં આયોજનનો ઉદ્દેશ નથી ?

- I. વેરાનો મહત્તમ લાભ
- II. વિવેકપૂર્ણ રોકાણનાં પરિણામસ્વરૂપે વેરાનું ભારણ ઘટાડવું
- III. કર ચોરી
- IV. વેરા ના માળખાનો સંપૂર્ણ લાભ

સંક્ષિપ્ત

- નાણાકીય આયોજન એક પ્રક્રિયા છે:
 - ✓ વ્યક્તિના જીવનના લક્ષ્યાંકો ઓળખવાની
 - ✓ આ ઓળખેલા લક્ષ્યાંકોને નાણાકીય લક્ષ્યાંકોમાં રૂપાંતરિત કરવાની અને
 - ✓ વ્યક્તિની નાણાકીય વ્યવસ્થાને એ રીતે સંચાલિત કરવાની, જેથી તેમને પોતાના લક્ષ્યાંકો હાંસલ કરવામાં મદદ થશે
- વ્યક્તિગત જીવનચક્રને આધારે ત્રણ પ્રકારની નાણાકીય પ્રોડક્ટ્સની જરૂરિયાત હોય છે. આ નીચેની બાબતમાં મદદ કરશે:
 - ✓ ભવિષ્યના વહેવારો સક્ષમ કરવા
 - ✓ આકસ્મિકતાઓને પહોંચી વળવા અને
 - ✓ સંપત્તિનો સંચય

- સંયુક્ત પરિવારનાં વિઘટન જેવી બદલાઇ રહેલી સામાજિક ગતિશીલતા અને આજે ઉપલબ્ધ છે એવી રોકાણની બહુવિધ પસંદગીઓ તેમજ બદલાઇ રહેલી જીવનશૈલી વગેરેને લીધે નાણાકીય આયોજન માટેની જરૂરિયાત ઘણી વધી જાય છે.
- નાણાકીય આયોજન શરૂ કરવાનો શ્રેષ્ઠ સમય વ્યક્તિ પ્રથમ પગાર પ્રાપ્ત કરે ત્યાર પછી તરત શરૂ થાય છે.
- નાણાકીય આયોજન સલાહકાર સેવાઓમાં સામેલ છે:
 - ✓ રોકડનું આયોજન
 - ✓ રોકાણનું આયોજન
 - ✓ વીમાનું આયોજન
 - ✓ નિવૃત્તિનું આયોજન
 - ✓ એસ્ટેટનું આયોજન
 - ✓ વેરાનું આયોજન

મુખ્ય પારિભાષિત શબ્દો

1. નાણાકીય આયોજન
2. જીવનના તબક્કાઓ
3. જોખમ પ્રોફાઇલ
4. રોકડનું આયોજન
5. રોકાણનું આયોજન
6. વીમાનું આયોજન
7. નિવૃત્તિનું આયોજન
8. એસ્ટેટનું આયોજન
9. યોગ્યતા માહિતી
10. વેરાનું આયોજન

તમારી કસોટીના ઉત્તર

- ઉત્તર 1 - સાચો વિકલ્પ I છે.
- ઉત્તર 2 - સાચો વિકલ્પ II છે.
- ઉત્તર 3 - સાચો વિકલ્પ III છે.

પ્રકરણ L-03

જીવન વીમાની પ્રોડક્ટ્સ: પરંપરાગત

પ્રકરણનો પરિચય

આ પ્રકરણ તમને જીવન વિશ્વમાં વીમા સંબંધિત પ્રોડક્ટ્સ (ઉત્પાદનો)નો પરિચય કરાવે છે. પ્રકરણની શરૂઆતમાં સામાન્ય પ્રોડક્ટ્સ અંગેની ચર્ચા કરીને શરૂ થાય છે અને ત્યાર પછી જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સ માટેની જરૂરિયાત અને જીવનના વિભિન્ન લક્ષ્યાંકો હાંસલ કરવામાં તેમની ભૂમિકાની ચર્ચા કરે છે. પ્રકરણના અંત કેટલીક પરંપરાગત જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સ પર નજર નાંખીશું.

અભ્યાસનાં પરિણામો

- A. જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સ – ઉડતી નજર
- B. જીવન વીમાની પરંપરાગત પ્રોડક્ટ્સ

A. જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સ - ઉડતી નજર

1. પ્રોડક્ટ શું છે ?

શરૂ કરવા માટે ચાલો આપણે સમજીએ કે 'પ્રોડક્ટ'નો અર્થ શું થાય છે. પ્રચલિત શબ્દોમાં પ્રોડક્ટને સામાન્યપણે એક એવી કોમોડિટી અથવા સામાન્ય રીતે તરીકે ગણવામાં આવે છે, જેમને બજારમાં ખરીદી કે વેચી શકાય છે.

એ સમજવું જરૂરી છે કે દરેક પ્રોડક્ટ આગવી વિશેષતાઓ ધરાવે છે અથવા તે ચોક્કસ લાભ પૂરા પાડે છે.

તમામ કંપનીઓ ગ્રાહકો માટે પોતાની પ્રોડક્ટ્સને વધુ આકર્ષક બનાવીને અને વિભિન્ન પ્રકારની વિશેષતાઓ અને લાભ પૂરા પાડીને તેમને અલગ પાડવાનો પ્રયત્ન કરે છે. જીવન વીમાના એજન્ટની ભૂમિકા અન્યોની તુલનામાં તેમની કંપનીઓની પ્રોડક્ટ્સને અનોખી અને આકર્ષક બનાવવા માટે આ વિશેષતાઓ અને લાભને સમજાવવાવાની અને તેમના પર ભાર મૂકવાની છે.

ઉદાહરણ

કોલગેટ, ક્લોઝ અપ અને પ્રોમિસ એ દુધપેસ્ટની વિભિન્ન બ્રાન્ડ્સ છે. પરંતુ દરેક બ્રાન્ડની વિશેષતા અન્યથી અલગ છે.

પ્રોડક્ટ્સ હોઈ શકે છે:

- i. ટેન્જિબલ (મૂર્ત): તેનો સંદર્ભ ભૌતિક પદાર્થોને સાથે છે, જેમને સીધા જોઈ અથવા સ્પર્શથી અનુભવી શકાય છે (દા.ત. કાર અથવા ટેલિવિઝન સેટ)
- ii. ઇન્ટેન્જિબલ (અમૂર્ત): એવા પદાર્થોને સંદર્ભિત કરે છે, જેમને માત્ર પરોક્ષ રીતે સમજી શકાય છે.

જીવન વીમો ઇન્ટેન્જિબલ પ્રોડક્ટ છે.

2. જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સના ઉદ્દેશ.

માનવી અત્યંત મૂલ્યવાન સંપત્તિ ધરાવે છે - માનવ મૂડી - જે આપણી ઉત્પાદકીય આવક ક્ષમતાનો સ્ત્રોત છે. જોકે જીવન અને માનવીની તંદુરસ્તી અંગે અનિશ્ચિતતા હોય છે. મૃત્યું અને રોગ જેવી ઘટનાઓ આપણી કમાવવાની ક્ષમતાઓ અને જીવનની બચતનો નાશ કરી શકે છે. વીમો આવી પરિસ્થિતિઓ માટે સુરક્ષા પૂરી પાડે છે.

જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સ મૃત્યું અથવા અક્ષમતાનાં પરિણામ સ્વરૂપે વ્યક્તિની ઉત્પાદક ક્ષમતાઓનાં આર્થિક મૂલ્યનાં નુકસાનની સામે સુરક્ષા આપે છે. વ્યક્તિ જે ક્ષણથી જીવન વીમા પોલિસી લે છે અને પ્રથમ પ્રિમિયમ ચુકવે છે ત્યારથી તેમના નામ પર એક ત્વરીત મિલકત(એસ્ટેટ)નું સર્જન થાય છે અને તેની આવક તેમના નિર્ભરો અથવા પ્રિયજનોને ઉપલબ્ધ થાય છે.

જીવન વીમો વ્યક્તિના અકાળે થતા મૃત્યુના કિસ્સામાં તેમના પ્રિયજનોને માનસિક શાંતિ અને સુરક્ષા પૂરી પાડે છે. આવી સુરક્ષા પૂરી પાડવા ઉપરાંત જીવન વીમો બજારની અન્ય જરૂરિયાતો જેવી કે બચત, સંપત્તિનો સંચય, રોકાણની સુરક્ષા અને સલામતી અને વળતરના ચોક્કસ દર પણ પૂરા પાડે છે, જેની ચર્ચા આ કોર્સમાં કરવામાં આવી નથી.

જીવન વીમા ઉદ્યોગમાં પાછલી બે સદીમાં પ્રોડક્ટ ઓફર કરવામાં સંખ્યાબંધ નવીનીકરણ જોવા મળ્યું છે. સફર મૃત્યુના લાભની પ્રોડક્ટ્સ સાથે શરૂ થઈ હતી, પરંતુ સમય જતા એન્ડોવમેન્ટ, વિકલાંગતાના લાભ, જીવલેણ રોગના કવર વગેરે જેવી બહુવિધ લાભ આપતી પ્રોડક્ટ્સનો ઉમેરો થયો હતો.

તાજેતરના વર્ષોમાં થયેલા મુખ્ય નવીનીકરણ પૈકીનો એક માર્કેટ લિન્ક્ડ પોલિસીઓનું સર્જન હતું, જેમાં વીમાધારકને તેની રોકાણ અસ્કયામતો પસંદ કરવા અને નિયંત્રિત કરવામાં સહભાગી થવા માટે આમંત્રિત કરવામાં આવે છે. અન્ય એક મુખ્ય નવીનીકરણ લવચિક અસ્થાયી(અનબન્ડલ્ડ) પ્રોડક્ટ્સનો વિકાસ હતો, જેમાં બદલાતી જરૂરિયાતો, સામર્થ્ય અને જીવનના તબક્કાઓ પ્રમાણે વિભિન્ન લાભ તેમ જ ખર્ચના ઘટક પોલિસી ધારક દ્વારા બદલી શકાય છે.

3. યોગ્યતા માહિતી

એજન્ટ્સ અને બ્રોકર્સ સહિતના વીમાના મધ્યસ્થીઓને વધુ જવાબદાર બનાવવા અને ખોટા વેચાણની ઘટનાઓને ઘટાડવા માટે IRDAI એ 'પ્રોડક્ટ યોગ્યતા'નો વિચાર બનાવ્યો છે. 'યોગ્યતા માહિતી' વચ, આવક, પારિવારિક સ્થિતિ, જીવન તબક્કો, નાણાકીય બાબતો અને પારિવારિક લક્ષ્યાંકો, રોકાણના ઉદ્દેશો, અગાઉથી હોય એવા વીમાનો પોર્ટફોલિયો વગેરે અંગેની સંભવિત ગ્રાહકની માહિતી છે. એટલે કે ક્લાયન્ટને વીમા પોલિસીનું વેચાણ કરતા પહેલા એજન્ટ ક્લાયન્ટની જરૂરિયાતો માટે પ્રોડક્ટની યોગ્યતા ઉચિત ઠેરવવા સક્ષમ હોવા જોઈએ.

અન્ય શબ્દોમાં જણાવીએ તો એજન્ટ વિશેષ સંભવિત ગ્રાહકની જોખમ પ્રોફાઇલ - વય, આવક, પારિવારિક સ્થિતિ, જીવનનો તબક્કો, નાણાકીય બાબતો અને પારિવારિક લક્ષ્યાંકો, રોકાણના ઉદ્દેશો, અગાઉથી હોય એવા વીમાનો પોર્ટફોલિયો, વીમાની જરૂરિયાતો વગેરેને ધ્યાનમાં લે છે અને સંભવિત ગ્રાહક માટે પ્રોડક્ટ યોગ્ય છે કે નહીં તે નક્કી કરે છે. પ્રોડક્ટનો પ્રકાર, પ્રિમિયમની રકમ, પ્રિમિયમ ચુકવણીની રીત 'યોગ્યતા'નાં પરિમાણોનો પણ ભાગ છે.

IRDAI ફરજિયાત બનાવે છે કે એકત્રિત કરેલી યોગ્યતાની માહિતી પર સંભવિત ગ્રાહક અને એજન્ટ દ્વારા હસ્તાક્ષર થયેલા હોવા જોઈએ; અને વીમા કંપની દ્વારા પોલિસીના રેકોર્ડ્સના ભાગ તરીકે સંરક્ષિત કરવા જોઈએ અને સત્તાધિકારી દ્વારા તપાસ માટે ઉપલબ્ધ કરવા જોઈએ.

4. જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સમાં રાઇડર્સ (જોગવાઈ)

રાઇડર સામાન્યપણે એન્ડોર્સમેન્ટ મારફતે ઉમેરવામાં આવતી જોગવાઈ છે, જે કરારનો એક ભાગ બને છે. રાઇડર્સ સામાન્યપણે પૂરક લાભ પૂરા પાડવા માટે ઉપયોગમાં લેવામાં આવે છે, જેમ કે અક્સ્માતનાં કારણે પોલિસી દ્વારા પૂરા પાડેલા મૃત્યુંના લાભની રકમમાં વધારો. જીવન વીમા કંપનીઓ ઘણા રાઇડર્સ ઓફર કરે છે, જેના મારફતે તેમના ઓફરિંગનું મૂલ્ય વધે છે. રાઇડર્સ વ્યક્તિની વિભિન્ન જરૂરિયાતોને એક જ પ્લાનમાં સામેલ કરવામાં મદદ કરે છે.

રાઇડર્સ પ્રમાણભૂત જીવન વીમા કરારમાં વધારાના લાભ તરીકે અક્ષમતા કવર, અક્સ્માત કવર અને ગંભીર બિમારીના કવર જેવા લાભ પૂરા પાડવાનું સાધન છે. પોલિસી ધારકો વધારાનાં પ્રિમિયમ ચુકવીને તેમને પ્રાપ્ત કરી શકે છે.

તમારી કસોટી કરો 1

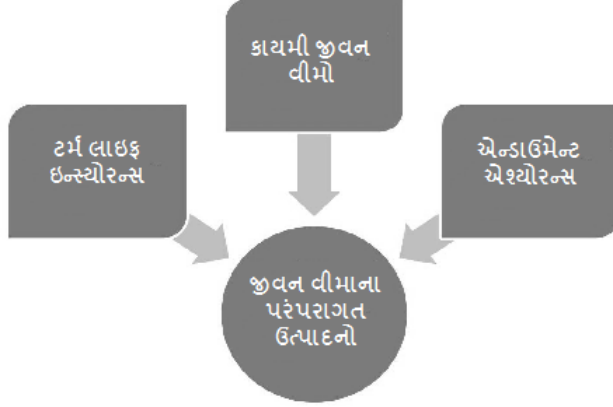
નીચેનામાંથી કયો વિકલ્પ અમૂર્ત પ્રોડક્ટ છે ?

- I. કાર
- II. ઘર
- III. જીવન વીમો
- IV. સાબુ

B. પરંપરાગત જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સ

આપણે હવે જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સના કેટલાક પરંપરાગત પ્રકાર વિશે શીખીશું.

આકૃતિ 1: પરંપરાગત જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સ



1. ટર્મ લાઇફ વીમા યોજના (નિશ્ચિત સમયગાળા ની વીમા યોજના)

ટર્મ વીમો એવો કરાર છે, જે માત્ર નિશ્ચિત સમય અવધિ માટે માન્ય હોય છે. આ સમયગાળો વિમાન સફર પૂર્ણ કરવા માટે જરૂરી હોય એટલા ટૂંકા ગાળાથી લઈને ઘણા વર્ષો સુધીનો હોઈ શકે છે. સુરક્ષા 65 અથવા 70 વર્ષ સુધી લંબાવી શકાય છે. એક વર્ષની ટર્મ પોલિસીઓ સંપત્તિ અને કેઝ્યુલ્ટી વીમા કરાર જેવી હોય છે. આ પોલિસીમાં કોઈ બચત કે રોકડ મૂલ્યનો ઘટક હોતો નથી.

ઓક્ટોબર, 2020માં IRDAI “સરલ જીવન વીમા” (વીમા કંપનીનું નામ પ્રોડક્ટનાં નામ પહેલા મૂકવામાં આવે છે) તરીકે ઓળખાતી પ્રમાણભૂત વ્યક્તિગત ટર્મ જીવન વીમા પ્રોડક્ટ રજૂ કરી હતી, જે નોન-લિન્ક્ડ ભાગીદારી વિનાની વ્યક્તિગત શુદ્ધ જોખમ પ્રિમિયમ જીવન વીમા યોજના છે, જે પોલિસીની અવધિ દરમિયાન વીમાધારકનું દુર્ભાગ્યપૂર્ણ મૃત્યું થવાના કિસ્સામાં નોમિનીને લમ્પસમમાં વીમાકૃત્ત રકમની ચુકવણી પૂરી પાડે છે.

નિયમનકાર દ્વારા સ્પષ્ટ કરેલા ચોક્કસ લાભ અને રાઇડર્સ ઉપરાંત અન્ય કોઈ રાઇડર્સ / લાભ /વિકલ્પો/ વેરિઅન્ટ્સ ઓફર કરવાની મંજૂરી હોતી નથી. આ ઉપરાંત આત્મહત્યાનાં એક્સક્લુઝન(બાકાત રાખવામાં આવેલ) સિવાય પ્રોડક્ટ હેઠળ કોઈ એક્સક્લુઝન્સ હોતા નથી. સરલ જીવન વીમા જાતિ, રહેઠાણનું સ્થળ, પ્રવાસ, વ્યવસાય અથવા શૈક્ષણિક લાયકાત વિના વ્યક્તિને ઓફર કરવામાં આવે છે.

a) ઉદ્દેશ

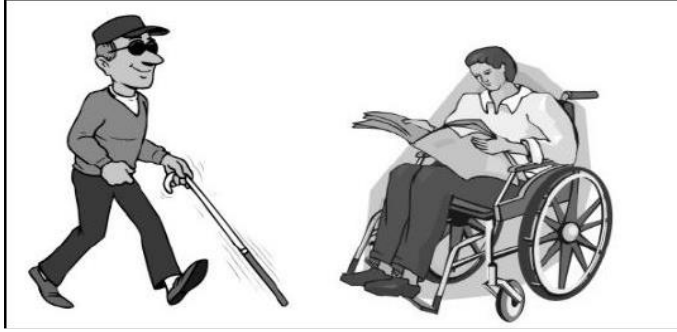
ટર્મ જીવન વીમા યોજના જીવન વીમા પાછળના મુખ્ય અને પાયારૂપ વિચારને પૂર્ણ કરે છે, જે વીમાકૃત્તનું મૃત્યુ થવા પર તેમના આશ્રિતોને વીમાકૃત્ત રકમ પૂરી પાડવાનો છે.

પોલિસી આવકનાં રિપ્લેસમેન્ટની યોજના તરીકે કાર્ય કરે છે. અહીં લમ્પસમ રકમની ચુકવણી નિર્ભર લાભાર્થીઓને માસિક, ત્રિમાસિક અથવા સમાન સામયિક ચુકવણીની શ્રેણી દ્વારા રિપ્લેસ કરવામાં આવે છે.

b) વિકલાંગતા

સામાન્યપણે ટર્મ વીમા પોલિસી માત્ર મૃત્યું સામે જ કવર પ્રદાન કરે છે. જોકે મુખ્ય પોલિસી પર વિકલાંગતા સુરક્ષા ક્વચની જોગવાઈ (ડિસેબિલિટી પ્રોટેક્શન રાઇડર) ખરીદવો શક્ય છે. આવા કિસ્સામાં જો વીમાકૃત્ત કરારની અવધિ દરમિયાન સ્પષ્ટ કરેલી વિકલાંગતા થી પિડાય તો વિકલાંગતાના લાભ લાભાર્થીઓ/ વીમાધારક વ્યક્તિને ચુકવવામાં આવશે. લાભ વીમાકૃત્ત વ્યક્તિનાં મૃત્યું સુધી ચાલુ રહેશે.

આકૃતિ 2: વિકલાંગતા



c) રાઇડર (વધારાની જોગવાઈ) તરીકે ટર્મ વીમો

ટર્મ જીવન વીમા હેઠળની સુરક્ષા સામાન્ય રીતે સ્ટેન્ડ-એલોન પોલિસી (સ્વત અલગ)તરીકે પૂરી પાડવામાં આવે છે, પરંતુ તે પોલિસીમાં રાઇડર મારફતે પણ પૂરી પાડી શકાય છે.

ઉદાહરણ

પેન્શન યોજનામાં પેન્શન શરૂ થવાની તારીખ પહેલા જો વ્યક્તિ મૃત્યું પામે તો ચુકવવા પાત્ર મૃત્યુંના લાભ માટેની જોગવાઈ ધરાવી શકે છે.

d) રૂપાંતરણ ક્ષમતા

રૂપાંતર કરી શકાતી ટર્મ વીમા પોલિસીઓ પોલિસી ધારકને વીમા પાત્રતાના નવા પુરાવા પૂરા પાડ્યા વિના “હોલ લાઇફ” જેવી કાયમી યોજનામાં ટર્મ વીમા પોલિસીને બદલવા કે રૂપાંતરિત કરવાની મંજૂરી આપે છે. આ વિશેષાધિકાર જે લોકો કાયમી રોકડ મૂલ્ય વીમો ધરાવવા માગતા હોય, પરંતુ તેના ઊંચા પ્રિમિયમ્સનું ભારણ ઉઠાવવા સક્ષમ ન હોય એવા લોકોને મદદ કરે છે. જ્યારે ટર્મ પોલિસીને કાયમી વીમામાં રૂપાંતરિત કરવામાં આવે ત્યારે નવા પ્રિમિયમના દર ઊંચા હશે.

e) યુનિક સેલિંગ પ્રોપોઝિશન (યુએસપી)

ટર્મ એશ્યોરન્સનું યુનિક સેલિંગ પ્રોપોઝિશન (યુએસપી) તેની નીચી કિંમત છે, જે વ્યક્તિને મર્યાદિત બજેટ પર જીવન વીમાની પ્રમાણમાં મોટી રકમ ખરીદવા માટે સક્ષમ બનાવે છે.

f) વેરિઅન્ટ્સ (વિવિધ સ્વરૂપો)

ટર્મ એશ્યોરન્સનાં ઘણા વેરિઅન્ટ્સ શક્ય છે.

આકૃતિ 3: ટર્મ એશ્યોરન્સનાં વેરિઅન્ટ્સ

ટર્મ એશ્યોરન્સના વિવિધ સ્વરૂપો

- મુદત સાથે વળતરમાં ઘટાડાની પોલિસી
- મુદત સાથે વળતરમાં વધારાની યોજના
- પ્રીમિયમના વળતર સાથે ટર્મ ઇન્સ્યોરન્સ

i. ઘટતા ટર્મ એશ્યોરન્સ (મુદત સાથે વળતરમાં ઘટાડાની પોલિસી)

આ યોજનાઓ સામાન્ય રીતે ઘટતા ટર્મ વીમાની બનેલી હોય છે, જે મૃત્યુના લાભની રકમ પૂરી પાડે છે, જે જો ઋણ લેનાર લોન પૂરી થયા પહેલા મૃત્યુ પામે તો લોન પર નિયત ચુકવવા બાકી શેષ રકમને સમાન હોય છે. આને મોર્ગેજ રિડમ્પ્શન (પ્રકરણ 15માં ચર્ચા કરવામાં આવી છે) અથવા ક્રેડિટ લાઇફ ઇન્શ્યોરન્સ તરીકે પણ વેચવામાં આવે છે. આ યોજનાઓ સામાન્યપણે ધિરાણ આપતી સંસ્થાઓને તેમના ઋણ લેનારનાં

જીવનને આવરવા માટે ગ્રુપ વીમા તરીકે વેચવામાં આવે છે. મોર્ગેજ રિડમ્પ્શન વીમાની ખરીદી મોટે ભાગે મોર્ગેજ લોનની એક શરત હોય છે. આવી યોજનાઓ ઓટોમોબાઇલ અથવા અન્ય વ્યક્તિગત લોન્સ માટે પણ ઉપલબ્ધ હોઈ શકે છે.

ii. વધતો ટર્મ એશ્યોરન્સ (મુદત વધારાની યોજના)

નામ સૂચવે છે તે પ્રમાણે યોજના મૃત્યુંના લાભ પૂરા પાડે છે, જે પોલિસીની અવધિ સાથે વધે છે. સામાન્યપણે કવરેજની રકમ વધે છે તેમ પ્રિમિયમ વધે છે.

iii. પ્રિમિયમ્સ પરત કરવાની સાથે ટર્મ વીમો

પોલિસીનો અન્ય પ્રકાર (ભારતમાં ઘણો લોકપ્રિય છે) પ્રિમિયમ્સ પરત કરવાની સાથેનો ટર્મ એશ્યોરન્સ છે. તેમાં પ્રિમિયમ પરત કર્યા વિનાની સમાન ટર્મ વીમા યોજનાની તુલનામાં ચુકવવામાં આવતું પ્રિમિયમ ઘણું ઊંચું હોવા છતાં કેટલાક ગ્રાહકોને આવી પોલિસીઓની જરૂરિયાત હોઈ શકે છે.

g) સંબંધિત પરિસ્થિતિઓ

ટર્મ વીમો નીચેની પરિસ્થિતિઓમાં સુસંગત હોઈ શકે છે:

- i. જ્યારે વીમા સુરક્ષાની જરૂરિયાત સંપૂર્ણપણે હંગામી હોય, જેમ કે મોર્ગેજ રિડમ્પ્શનના કિસ્સામાં
- ii. બચત યોજનામાં વધારાના પૂરક તરીકે.
- iii. “અવધિ માટે ખરીદો અને બાકીનું રોકાણ કરો” ફિલસુફીના ભાગ તરીકે, જ્યારે વ્યક્તિ વીમા કંપની પાસેથી માત્ર સસ્તી ટર્મ વીમા સુરક્ષા ખરીદવા ઇચ્છતી હોય અને પ્રિમિયમના તફાવતને અન્ય આકર્ષક રોકાણમાં રોકવા માગતી હોય.

મહત્વપૂર્ણ

ટર્મ યોજનાઓની મર્યાદાઓ: ટર્મ વીમા યોજનાઓ માત્ર વિશિષ્ટ અવધિ માટે ઉપલબ્ધ હોય છે અને વ્યક્તિ ચોક્કસ વય જેમ કે 65 કે 70 પછી કવરેજ જારી રાખવા સક્ષમ ન પણ હોઈ શકે.

2. હોલ લાઇફ ઇન્શ્યોરન્સ (સંપૂર્ણ જીવન વીમો)

સંપૂર્ણ જીવન વીમો કાયમી જીવન વીમા પોલિસીનું ઉદાહરણ છે. અહીં, જીવન વીમા કંપની જ્યારે વીમાધારક મૃત્યું પામે છે ત્યારે સંમત થયેલા મૃત્યુંના લાભ ચુકવવાની ઓફર કરે છે, પછી મૃત્યું ભલે ગમે ત્યારે થાય. પ્રિમિયમ્સ વ્યક્તિનાં જીવન દરમિયાન અથવા સ્પષ્ટ કર્યા પ્રમાણે મર્યાદિત સમય માટે થઈ શકે છે.

સંપૂર્ણ જીવનનાં પ્રિમિયમ્સ ટર્મનાં પ્રિમિયમ્સ કરતા ઘણા ઊંચા હોય છે, કારણ કે સમગ્ર જીવન વીમા પોલિસીઓ વીમાકૃત વ્યક્તિનું મૃત્યું થાય ત્યાં સુધી અમલી રહે તે રીતે ડિઝાઇન કરવામાં આવી હોય છે અને કોઈ પણ સમયે મૃત્યુંના લાભ ચુકવે છે. તેઓ આ રોકડ મૂલ્યમાંથી પોલિસી લોનનાં સ્વરૂપમાં રોકડ પાછી ખેંચી શકે છે અથવા તેને તેના રોકડ મૂલ્ય માટે પોલિસી સરન્ડર કરીને રિડિમ કરી શકાય છે.

ચુકવવાની બાકી લોનના કિસ્સામાં લોનની રકમ અને વ્યાજ મૃત્યું થવા પર લાભાર્થીઓને થતી ચુકવણીમાંથી ડિડક્ટ થાય છે.

સમગ્ર જીવન પોલિસી પરિવારની એવી મુખ્ય કમાવનાર વ્યક્તિ માટે સારી છે, જેઓ અકાળે થતા મૃત્યુંની ઘટનામાં તેમના પ્રિયજનોને સુરક્ષિત રાખવા માગતા હોય અને પોતાની મૂડીને બેઇલાજ બિમારી જેવી વિભિન્ન ઘટનાઓ થતા નુકસાન સામે સુરક્ષિત રાખવા માગતા હોય. વ્યક્તિ જો આવશ્યક લાગે તો નિવૃત્તિની જરૂરિયાત માટે સમગ્ર જીવન વીમા પોલિસીનાં રોકડ મૂલ્યનો ઉપયોગ પણ કરી શકે છે. તેથી સમગ્ર જીવન વીમો પરિવારની બચત અને આગામી પેઢીને મળનારી સંપત્તિનાં સર્જનમાં મહત્ત્વપૂર્ણ ભૂમિકા ભજવે છે.

3. એન્ડોવમેન્ટ એશ્યોરન્સ

આ એક એવો કરાર છે, જેમાં વીમાની રકમ પોલિસીની અવધિ દરમિયાન વીમાધારકનાં મૃત્યુંના કિસ્સામાં વીમાધારકના નોમિનીઝને ચુકવવા પાત્ર હોય છે. જો વીમાધારક અવધિ દરમિયાન જીવિત રહે તો વીમાની રકમ વીમાધારકને ચુકવવામાં આવે છે.

આ યોજના મૃત્યું અને જીવિત રહેવાના લાભના બન્ને ઘટકો ધરાવે છે. એન્ડોવમેન્ટ એશ્યોરન્સ બચત સંચયની સુરક્ષિત અને ફરજિયાત પદ્ધતિ ઓફર કરીને વ્યક્તિના વીમા અને બચત કાર્યક્રમોને જોડે છે.

લોકો વૃદ્ધાવસ્થામાં (એ) શૈક્ષણિક ઉદ્દેશો, (બી) બાળકનાં લગ્નના ખર્ચને પહોંચી વળવા અથવા (સી) મોર્ગેજ (હાઉસિંગ) લોનની ચુકવણી કરવા માટે ભંડોળ ધરાવવા જેવા વિશિષ્ટ ઉદ્દેશો પૂરા કરવા માટે જો જોગવાઈ કરતી નિશ્ચિત પદ્ધતિ તરીકે એન્ડોવમેન્ટ પ્લાન્સ ખરીદે છે.

સરકાર સામાન્ય રીતે ચુકવેલા પ્રિમિયમ્સ પર વેરાના લાભ ઓફર કરે છે, જે તેને વધુ આકર્ષક બનાવે છે. ઘણી એન્ડોવમેન્ટ પોલિસીઓ 55થી 65 વર્ષની વયે પાકે છે, જ્યારે વીમાધારક તેમની નિવૃત્તિ માટે યોજના કરી રહ્યા હોય છે. આવા કિસ્સાઓમાં આવી પોલિસીઓ નિવૃત્તિની બચતને પૂરક કરી શકે છે.

વેરિઅન્ટ્સ : (વિવિધ પ્રકારો) એન્ડોવમેન્ટ એશ્યોરન્સ કેટલાક વેરિઅન્ટ્સ ધરાવે છે – જેની ચર્ચા નીચે કરવામાં આવી છે.

4. મની બેક પોલિસી

મની બેક પોલિસી ભારતમાં લોકપ્રિય એન્ડોવમેન્ટ પ્લાન છે. તે અવધિ દરમિયાન હપ્તાઓમાં વીમાની રકમનો કેટલોક હિસ્સો પરત કરવા માટેની અને શેષ વીમાની રકમને અવધિ પૂર્ણ થાય ત્યારે પરત કરવાની જોગવાઈ ધરાવે છે.

ઉદાહરણ

20 વર્ષ માટેની મની બેક પોલિસી પ્રત્યેક 5માં, 10માં અને 15માં વર્ષના અંતે વીમાની રકમના 20% અને શેષ 40% 20 વર્ષની સંપૂર્ણ અવધિના અંતે જીવિત રહેવાના લાભ ચુકવવા માટેની જોગવાઈ કરી શકે છે. જો જીવન વીમા ધારક ધારો કે 18 વર્ષના અંતે મૃત્યું પામે તો સંપૂર્ણ વીમાની રકમ અને ઉપાર્જિત બોનસ (આગામી વિભાગમાં સમજાવ્યા છે) મૃત્યુંના લાભ તરીકે ચુકવવામાં આવે છે, ભલે પછી વીમાધારકને મની બેક સ્વરૂપે અગાઉથી મૂળ મૂલ્યના 60%ના લાભની ચુકવણી કરવામાં આવી હોય.

મની બેક યોજનાઓ તેમના તરલતાના (કેશ બેક) ઘટકને કારણે લોકપ્રિય રહી છે, જે તેમને ટૂંકા અને મધ્યમ ગાળાની જરૂરિયાતો પૂરી કરવા માટે આકર્ષક બનાવે છે. આવી યોજનાઓ જો વ્યક્તિ પોલિસીની અવધિ દરમિયાન કોઈ પણ સમયે મૃત્યું પામે તો મૃત્યુંની સંપૂર્ણ સુરક્ષા પણ પૂરી પાડે છે.

5. પાર્ટિસિપેટિંગ (પાર) અને નોન-પાર્ટિસિપેટિંગ (નોન-પાર) યોજનાઓ

જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સને પાર્ટિસિપેટિંગ (પાર) અને નોન-પાર્ટિસિપેટિંગ (નોન-પાર) પ્રોડક્ટ્સ તરીકે પણ વર્ગીકૃત કરી શકાય છે. શબ્દ “પાર”નો અર્થ એવી પોલિસીઓ થાય છે, જે જીવન વીમા કંપનીના નફામાં સહભાગી થાય છે. જ્યારે બીજી બાજુએ “નોન-પાર” એવી પોલિસીઓ છે, જે નફામાં સહભાગી થતી નથી. બંને પ્રકાર પરંપરાગત જીવન વીમામાં ઉપસ્થિત છે. તમામ પરંપરાગત યોજનાઓ હેઠળ પોલિસી ધારકોનાં પ્રિમિયમ્સમાંથી પ્રાપ્ત કરેલા (પુલ્ડ) જીવન વીમા ભંડોળ (લાઇફ ફંડ્ઝ)નું રોકાણ નિશ્ચિત નિયમનકારી ધોરણો અનુસાર કરવામાં આવે છે. ‘પાર પ્રોડક્ટ્સ’ પસંદ કરનારા પોલિસી ધારકો બાંધધરીયુક્ત વીમાની રકમ ઉપરાંત વીમા કંપની દ્વારા સર્જેલા સરપ્લસ (બોનસ)માં હિસ્સો પ્રાપ્ત કરવાને પાત્ર હોય છે. આને ‘વિથ પ્રોફિટ’ (નફા સાથેની) યોજનાઓ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.

6. નોન-પાર્ટિસિપેટિંગ પ્રોડક્ટ્સ

જે પોલિસી ધારકો વિધાઉટ પ્રોફિટ [નોન પાર] યોજનાઓ ખરીદે, તેમને કરારની શરૂઆતમાં નિર્ધારિત કરેલા અને બાંધધરીયુક્ત લાભ ચુકવવામાં આવે છે અને તેનાથી વધુ કશું ચુકવવામાં આવતું નથી. નોન-પાર્ટિસિપેટિંગ પ્રોડક્ટ્સ ક્યાં તો 'લિન્ક્ડ પ્લેટફોર્મ' અથવા તો 'નોન-લિન્ક્ડ પ્લેટફોર્મ' હેઠળ ઓફર કરવામાં આવી શકે છે. આને 'વિધાઉટ પ્રોફિટ' યોજનાઓ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.

ઉદાહરણ

વ્યક્તિ વીસ વર્ષની એન્ડોવમેન્ટ પોલિસી ધરાવી શકે છે, જેમાં અવધિના પ્રત્યેક વર્ષ માટે વીમાની રકમના 2%નો બાંધધરીયુક્ત ઉમેરો કરે છે, જેથી પાકતી મુદતનો લાભ વીમાની રકમ વત્તા વીમાની રકમનો કુલ 40%નો ઉમેરો થાય છે.

પરંપરાગત નોન-પાર પોલિસીઓ અંગેની IRDAI ની માર્ગદર્શિકાઓ હેઠળ સ્પષ્ટ કરેલી ઘટના થવા પર ચુકવવામાં આવનારા લાભને શરૂઆતમાં સ્પષ્ટપણે જણાવવા જોઈએ અને તેમને ઇન્ડેક્સ અથવા બેન્યુમાર્ક સાથે જોડવા ન જોઈએ. સમાન બાબત નિયમિત અંતરાયે ઉપાર્જિત થતા વધારાના લાભને લાગુ થાય છે. આનો અર્થ થાય છે કે આ પોલિસીઓ પર વળતર પોલિસી લેતી વખતે જાહેર થવું જોઈએ.

મહત્ત્વ

મૃત્યુના લાભ સમયાંતરે જારી કરવામાં આવતા IRDAI નાં નિયમનોને આધિન છે. હાલમાં પરંપરાગત પ્રોડક્ટ્સને લગતા આઇઆરડીએઆઇ (નોન-લિન્ક્ડ) પ્રોડક્ટ્સ નિયમનના નવા નિયમન 9 મુજબ મૃત્યુનું લઘુત્તમ કવર નીચે પ્રમાણે છે:

તમામ નોન-લિન્ક્ડ વ્યક્તિગત જીવન વીમા પોલિસીઓ માટે પોલિસીની સમગ્ર અવધિ દરમિયાન મૃત્યુ પર લઘુત્તમ વીમાની રકમ મર્યાદિત અથવા નિયમિત પ્રિમિયમ પ્રોડક્ટ્સ માટે વાર્ષિક પ્રિમિયમના 7 ગણા કરતા ઓછું હોવું ન જોઈએ અને સિંગલ પ્રિમિયમ પ્રોડક્ટ્સ માટે સિંગલ પ્રિમિયમ કરતા 1.25 ગણાથી ઓછું ન હોવું જોઈએ.

પાર્ટિસિપેટિંગ પ્રોડક્ટ્સ માટે મૃત્યુ પર વીમાની રકમ ઉપરાંત પોલિસીમાં જણાવ્યા પ્રમાણે અને મૃત્યુની તારીખ સુધી ઉપાર્જિત બોનસ અને વધારાના લાભ જો તેમને અગાઉ ચુકવવામાં ન આવ્યા હોય તો તેઓ મૃત્યુના લાભના ભાગ તરીકે મૃત્યુ પર ચુકવવા પાત્ર બનશે. સંક્ષિપ્તમાં બે વેરિઅન્ડ્સ છે, પાર્ટિસિપેટિંગ અને નોન-પાર્ટિસિપેટિંગ યોજનાઓ.

- i. પાર્ટિસિપેટિંગ પોલિસીઓ માટે બોનસ નો સંબંધ ભંડોળના રોકાણ દેખાવ સાથે સંકળાયેલું હોય છે અને તે પહેલા જાહેર થતું નથી કે તેની બાંધધરી આપવામાં આવતી નથી. એક વખત બોનસ જાહેર થાય ત્યાર પછી તેની બાંધધરી હોય છે. તે સામાન્યપણે પોલિસી ધારકનાં મૃત્યુના કિસ્સામાં અથવા પરિપક્વતાના લાભ તરીકે ચુકવવામાં આવે છે. આ બોનસને રિવર્ઝનરી બોનસ તરીકે પણ ઓળખવામાં આવે છે.
- ii. નોન-પાર્ટિસિપેટિંગ પોલિસીઓના કિસ્સામાં પોલિસી પરનું વળતર પોલિસીની શરૂઆતમાં જ જાહેર કરવામાં આવે છે.

7. પેન્શન યોજનાઓ અને એન્યુઇટીઝ

પેન્શન યોજના સામાન્યપણે એવું ભંડોળ છે, જેમાં નાણાં વ્યક્તિના રોજગારીના વર્ષો દરમિયાન ચુકવવામાં આવે છે અને વ્યક્તિની કાર્યમાંથી નિવૃત્તિ પછી તેમને ટેકો આપવા માટે સમયાંતરે ચુકવણીનાં સ્વરૂપે તેમાંથી નાણાં ખેંચવામાં આવે છે.

પેન્શન યોજનાઓ ગ્રુપ (સામાન્યપણે રોજગારદાતા દ્વારા સંચાલિત) અથવા વ્યક્તિગત આધાર પર તૈયાર કરવામાં આવે છે. ગ્રુપ પેન્શન એ “વ્યાખ્યાયિત લાભ યોજના” હોઈ શકે છે, જેમાં સ્થાયી રકમ વ્યક્તિને નિયમિત ધોરણે ચુકવવામાં આવે છે, અથવા “વ્યાખ્યાયિત યોગદાન યોજના”, જેના હેઠળ સ્થાયી રકમનું રોકાણ થાય છે, જે નિવૃત્તિની વયે ઉપલબ્ધ થાય છે. પેન્શન્સ અનિવાર્યરૂપે બાંધધરીયુક્ત લાઇફ એન્યુઇટીઝ છે, તેથી દીર્ઘાયુનાં જોખમ સામે વીમો આપે છે. કર્મચારીના લાભ માટે રોજગારદાતા દ્વારા બનાવેલા પેન્શનને સામાન્યપણે વ્યાવસાયિક અથવા રોજગારદાતા પેન્શન તરીકે સંદર્ભિત કરવામાં આવે છે.

નિવૃત્તિ પર સામાન્યપણે એન્યુઇટી ખરીદીને સભ્યનાં ખાતામાં રહેલા નાણાંને નિવૃત્તિના લાભ પૂરા પાડવા માટે ઉપયોગમાં લેવામાં આવે છે, ત્યાર પછી તે નિયમિત આવક પૂરી પાડે છે. એન્યુઇટી વીમા કંપની દ્વારા જારી કરેલું લાંબા ગાળાનું રોકાણ છે, જે વ્યક્તિની આવકની અવધિ ઉપરાંત જીવવાનાં જોખમથી તેમને સુરક્ષિત કરવામાં મદદ કરવા માટે તૈયાર કરવામાં આવી છે. એન્યુઇટીએશન મારફતે વ્યક્તિના યોગદાનને સામયિક ચુકવણીમાં રૂપાંતરિત કરવામાં આવે છે, જે જીવનપર્યંત ચાલુ રહી શકે છે.

વ્યક્તિઓને વીમા કંપનીઓ પાસેથી પેન્શન યોજનાઓ ખરીદીને પેન્શનના લાભ પ્રાપ્ત થઈ શકે છે. પેન્શન યોજનાઓ સંચય અથવા વિલંબિત ધોરણે હોઈ શકે છે, જે વ્યક્તિને બે રીતે યોગદાન આપવા સક્ષમ બનાવે છે, (1) લમ્પસમમાં અથવા (2) સમય અવધિ દરમિયાન;

જેથી તેઓ/ તેણી ઇચ્છિત વય/ તારીખથી પેન્શન મેળવી શકે છે (જેને 'વેસ્ટિંગ' તારીખ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે). વ્યક્તિ માસિક, ત્રિમાસિક, અર્ધવાર્ષિક અથવા વાર્ષિક રીતે પેન્શન્સ / એન્યુટિઝ પ્રાપ્ત કરવાનો વિકલ્પ પસંદ કરી શકે છે. પેન્શન યોજનાઓ લમ્પસમ રકમની ચુકવણી કરવાપર ખરીદીના પછીના બીજા જ મહિનાથી તાત્કાલિક ધોરણેથી ઉપલબ્ધ હોય છે, જેને ઇમિજિએટ એન્યુટી કહેવામાં આવે છે.

ભારતીય વીમા ઉદ્યોગ જીવન વીમા કંપનીઓ દ્વારા વેચવામાં આવતી કેટલીક વિલંબિત અને ઇમિજિએટ એન્યુટી પ્રોડક્ટ્સ ધરાવે છે. દરેક પ્રોડક્ટ તેમની પોતાની વિશેષતાઓ, શરતો, નિયમો અને એન્યુટી વિકલ્પો ધરાવે છે.

સરલ પેન્શન : વીમા કંપનીઓમાં સમાનતા પૂરી પાડવા માટે એન્યુટી યોજનાઓ અંગે બજારમાં મૂંઝવણ ઘટાડવા માટે અને સરેરાશ ગ્રાહકની જરૂરિયાતોને વ્યાપકપણે પૂરી કરતી પ્રોડક્ટ ઉપલબ્ધ કરવા માટે જાન્યુઆરી 2021માં IRDAI તમામ જીવન વીમા કંપનીઓ માટે વ્યક્તિગત (ગ્રુપ માટે નહીં) આધાર પર સરળ વિશેષતાઓ અને પ્રમાણભૂત નિયમો અને શરતો સાથે પ્રમાણભૂત, ઇમિજિએટ એન્યુટી પ્રોડક્ટ રજૂ કરવાનું ફરજિયાત બનાવ્યું હતું. આવી પ્રમાણભૂત પ્રોડક્ટ ગ્રાહકો માટે માહિતગાર પસંદગી કરવાનું સરળ બનાવશે, વીમા કંપનીઓ અને વીમાધારકો વચ્ચે વિશ્વાસ વધારશે અને ગેરવેચાણ તેમ જ સંભવિત તકરારો ઘટાડશે.

પ્રમાણભૂત વ્યક્તિગત ઇમિજિએટ એન્યુટી પ્રોડક્ટને “સરલ પેન્શન” તરીકે ઓળખવામાં આવે છે, જેમાં પ્રોડક્ટના નામની આગળ વીમા કંપની દ્વારા ઉપસર્ગ ઉમેરેલો હોય છે. પ્રોડક્ટ બે (અને માત્ર બે) એન્યુટી વિકલ્પો ઓફર કરે છે, જે નીચે પ્રમાણે છે:

- ખરીદ કિંમતના 100% વળતર સાથેની લાઇફ એન્યુટી; અને
- પ્રાથમિક એન્યુટન્ટનાં મૃત્યું થવા પર ગૌણ એન્યુટન્ટને 100% એન્યુટીની જોગવાઈ સાથે જોઇન્ટ લાઇફ એન્યુટી અને અંતિમ જીવિત રહેતી વ્યક્તિનું થવા પર 100% ખરીદ કિંમતનું વળતર.

એન્યુટી ચુકવણીની રીત માસિક, ત્રિમાસિક, અર્ધવાર્ષિક અને વાર્ષિક હશે. વિગતો આઇઆરડીએઆઇની વેબસાઇટ પર નીચે આપેલી લિંક પર ઉપલબ્ધ છે - https://www.irdai.gov.in/ADMINCMS/cms/whatsNew_Layout.aspx?page=PageNo4353&flag=1

તમારી કસોટી કરો 2

સંપૂર્ણ જીવન વીમા માટે ચુકવવામાં આવતું પ્રિમિયમ ટર્મ એશ્યોરન્સ માટે ચુકવવામાં આવતા પ્રિમિયમ કરતા _____ હોય છે.

- I. ઊંચો
- II. નીચો
- III. સમાન
- IV. નોંધપાત્ર ઊંચો

સંક્ષિપ્ત

- જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સ વ્યક્તિની ઉત્પાદક ક્ષમતાઓનાં આર્થિક મૂલ્યનાં નુકસાનની સામે ઓફર કરવામાં આવે છે, જે તેમના/ તેણીના નિર્ભરો અથવા તેમના પોતાના માટે ઉપલબ્ધ હોય છે.
- જીવન વીમા પોલિસી તેના મૂળમાં વ્યક્તિ સાથે દુર્ભાગ્યપૂર્ણ ઘટના થવાના કિસ્સામાં તેમના કે તેણીના પ્રિયજનોને મનની શાંતિ અને સુરક્ષા પૂરી પાડે છે.
- ટર્મ વીમો કરારમાં માત્ર સ્પષ્ટ કરેલી ચોક્કસ સમય અવધિ દરમિયાન માન્ય કવર પૂરું પાડે છે.
- ટર્મ એશ્યોરન્સનું યુનિક સેલિંગ પ્રોપોઝિશન (યુએસપી) તેની નીચી કિંમતો છે, જેને લીધે વ્યક્તિ મર્યાદિત બજેટ પર જીવન વીમાની તુલનાત્મક મોટી રકમ ખરીદી શકે છે.
- ટર્મ એશ્યોરન્સ પોલિસીઓ હંગામી ખાતરીનાં ઉદાહરણ છે, જેમાં સુરક્ષા હંગામી સમય અવધિ માટે ઉપલબ્ધ હોય છે, જ્યારે સમગ્ર જીવન વીમો કાયમી જીવન વીમા પોલિસીનું ઉદાહરણ છે.

મુખ્ય પારિભાષિક શબ્દો

1. ટર્મ વીમો
2. સમગ્ર જીવન વીમો
3. એન્ડોવમેન્ટ એશ્યોરન્સ
4. મની બેક પોલિસી
5. પાર અને નોન-પાર યોજનાઓ

6. રિવર્ઝનરી બોનસ

તમારી કસોટીના ઉત્તર

ઉત્તર 1 - સાચો વિકલ્પ III છે.

ઉત્તર 2 - સાચો વિકલ્પ I છે.

પ્રકરણ L-04

જીવન વીમાની પ્રોડક્ટ્સ: બિન-પરંપરાગત

પ્રકરણનો પરિચય

આ પ્રકરણ વિશ્વમાં બિન-પરંપરાગત જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સનો પરિચય કરાવે છે. આપણે પરંપરાગત જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સની મર્યાદાઓની તપાસ કરીને શરૂ કરીશું અને ત્યાર પછી બિન-પરંપરાગત જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સ પર એક નજર નાખીશું. આખરે, આપણે બજારમાં ઉપલબ્ધ વિભિન્ન બિન-પરંપરાગત જીવન વીમાની પ્રોડક્ટ્સના જુદા જુદા પ્રકારો પર નજર નાખીશું.

અભ્યાસનાં પરિણામો

- A. બિન-પરંપરાગત જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સનું નિરીક્ષણ
- B. બિન-પરંપરાગત જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સ

A. બિન-પરંપરાગત જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સનું નિરીક્ષણ

1. બિન-પરંપરાગત જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સ - ઉદ્દેશ અને જરૂરિયાત

અગાઉનાં પ્રકરણોમાં આપણે કેટલીક પરંપરાગત જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સનો વિચાર કર્યો છે, જેમાં વીમો તેમ જ બચતના ઘટકનો સમાવેશ થાય છે.

લોકો નાણાકીય બજારમાં અન્ય અસ્કયામતોની તુલનામાં પરંપરાગત જીવન વીમા પોલિસીઓની વળતરનો દર પૂરો પાડવાની ક્ષમતા અંગે પ્રશ્ન કરી રહ્યા છે. તેમને જે રીતે લાભ અને પ્રિમિયમ્સના એક જ પેકેજમાં ગોઠવવામાં આવ્યા છે તે અંગે પણ મુદ્દાઓ ઉઠાવવામાં આવ્યા છે.

2. પરંપરાગત પ્રોડક્ટ્સની મર્યાદાઓ

એક મહત્ત્વપૂર્ણ નિરીક્ષણ નીચે આપેલા ચિંતાનાં ક્ષેત્રોને રજૂ કરે છે:

રોકડ મૂલ્યનો ઘટક: પરંપરાગત પોલિસીઓમાં બચત અથવા રોકડ મૂલ્યનો ઘટક યોગ્ય રીતે વ્યાખ્યાયિત કરવામાં આવ્યો નથી. જે તેને મરણાધિનતા, વ્યાજદર, ખર્ચ અને બનાવેલા અન્ય પરિમાણો અંગે ઓછો પારદર્શક બનાવે છે.

વળતરનો દર: પરંપરાગત પોલિસીઓ પર વળતરના દર અંગે ખાતરી કરવી સરળ નથી, કારણ કે “વિથ પ્રોફિટ પોલિસીઓ” હેઠળ લાભનું મૂલ્ય માત્ર કરાર પૂરો થાય ત્યારે જ જાણી શકાય છે. આને લીધે આ પોલિસીઓની તુલના અન્ય નાણાકીય સાધનો સાથે કરવી મુશ્કેલ બનાવે છે.

સરન્ડર(સોંપણી) મૂલ્ય: રોકડ અને સરન્ડર મૂલ્ય પર પહોંચવાની પદ્ધતિ (કોઈ પણ સમયે) જીવન વીમા કંપની દ્વારા નક્કી થાય છે અને તે પારદર્શક હોતી નથી.

ઊપજ: આ પોલિસીઓ પર ઊપજ અન્ય રોકાણમાંથી થતી ઊપજ કરતા ઘણી નીચી હોય છે.

3. બિન-પરંપરાગત પોલિસીઓની વિશેષતાઓ: જીવન વીમા કંપનીઓએ ચોક્કસ નવીન વિશેષતાઓની સાથે પોલિસીઓને ડિઝાઇન કરવાની શરૂઆત કરી હતી, જેમાંની કેટલીક નીચે આપવામાં આવી છે:

- a) રોકાણના લાભની સાથે પ્રત્યક્ષ જોડાણ: મૂડી બજાર સાથે પ્રત્યક્ષ લિન્કેજ ધરાવતી પોલિસીઓ રોકાણના લાભ સાથે પ્રત્યક્ષ જોડાણનો પ્રત્યન કરવા માટે તૈયાર કરવામાં આવી હતી.
- b) કુગાવાનો સામનો શકે એવી પોલિસીઓ: પોલિસીઓને કુગાવાના દરની નજીક વળતર આપે તે માટે ડિઝાઇન કરવામાં આવી હતી. ફેરફાર એ હતો કે વીમા કંપનીઓએ એમ વિચારવાનું શરૂ કર્યું હતું કે પોલિસીઓ કુગાવાનો સામનો ભલે ન કરી શકે, પણ તેને મેળ ખાતી હોય તે જરૂરી છે.
- c) અનુકુળતા (લવચિકતા) સાથેની પોલિસીઓ: ગ્રાહકોને તેઓ ચુકવવા માગતા હોય તે પ્રિમિયમની રકમ; અને તેઓ ઇચ્છે તે મૃત્યુંના લાભની રકમ અને રોકડ મૂલ્યો નક્કી કરવાની મંજૂરી આપે (અમુક મર્યાદાઓની અંદર) એવી પોલિસીઓ ડિઝાઇન કરવામાં આવી હતી.
- d) સરન્ડર મૂલ્ય: પરંપરાગત પોલિસીઓ હેઠળ ઉપલબ્ધ વધુ સારા સરન્ડર મૂલ્યો આપતી પોલિસીઓ પણ વીમા કંપનીઓ દ્વારા ડિઝાઇન કરવામાં આવી હતી.

આ પોલિસીઓ ખૂબ લોકપ્રિય બની હતી અને તેમને ભારત સહિત ઘણા દેશોમાં પરંપરાગત પ્રોડક્ટ્સનું સ્થાન લેવાનું શરૂ કર્યું હતું.

તમારી કસોટી કરો 1

નીચેનામાંથી કઈ બિન-પરંપરાગત જીવન વીમા પ્રોડક્ટ છે ?

- I. ટર્મ એશ્યોરન્સ
- II. યુનિવર્સલ જીવન વીમો
- III. એન્ડોવમેન્ટ વીમો
- IV. સમગ્ર જીવન વીમો

B. બિન-પરંપરાગત જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સ

કેટલીક બિન-પરંપરાગત પ્રોડક્ટ્સ

આપણે ભારતીય બજાર અને અન્ય સ્થળે ઉભરતી કેટલીક બિન-પરંપરાગત પ્રોડક્ટ્સની ચર્ચા કરીશું

1. યુનિવર્સલ લાઇફ અને વેરિએબલ લાઇફ

યુનિવર્સલ લાઇફ પોલિસી યુનાઇટેડ સ્ટેટ્સમાં 1979માં રજૂ કરવામાં આવી હતી અને તે ઝડપથી લોકપ્રિય બની હતી. તેની વિશેષતાઓમાં અનુકુળ પ્રિમિયમ્સ, લવચિક મૂળ રકમ અને મૃત્યુંના લાભની રકમનો સમાવેશ થાય છે. કારણે અમલી રાખવા માટે સમયાંતરે નિશ્ચિત પ્રિમિયમ્સ ચુકવવાના હોય છે એવી પરંપરાગત પોલિસીઓ કરતા અલગ યુનિવર્સલ લાઇફ પોલિસીઓ પોલિસી ધારકને (મર્યાદાઓની અંદર) તેઓ કે તેણી ક્વરેજ માટે ચુકવવા માગતા હોય એવા પ્રિમિયમ્સની રકમ નક્કી કરવાની મંજૂરી આપે છે.

વેરિએબલ લાઇફ યુનાઇટેડ સ્ટેટ્સમાં 1977માં રજૂ કરવામાં આવી હતી. તે “સમગ્ર(હોલ) લાઇફ” પોલિસીનો પ્રકાર છે, જેમાં પોલિસીના મૃત્યુંના લાભ અને રોકડ મૂલ્ય પ્રિમિયમ જમા કરવામાં આવતા હોય એવા વિશેષ રોકાણ ખાતાના રોકાણ દેખાવ અનુસાર વધઘટ થાય છે.

આઇઆરડીએઆઇ (યુલિપ) નિયમન, 2019ને આગળ જારી કરવામાં આવે ત્યાં સુધી ઉપર દર્શાવેલ બે પ્રકારની પ્રોડક્ટ્સ, જે બંનેને વેરિએબલ વીમા પ્રોડક્ટ્સ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે, તેમની ડિઝાઇન અને વેચાણ બંધ કરવામાં આવ્યા છે અને તે વર્ષ 2019થી ભારતમાં માન્ય નથી.

2. યુનિટ લિન્ક્ડ ઇન્શ્યોરન્સ

યુલિપ તરીકે ઓળખાતી યુનિટ લિન્ક્ડ યોજનાઓ સૌ પ્રથમ 1960ના દાયકા દરમિયાન યુકેમાં રજૂ કરવામાં આવી હતી. તેઓ આજે સૌથી લોકપ્રિય અને નોંધપાત્ર પ્રોડક્ટ્સ પૈકીની એક તરીકે ઉભરી આવી છે, જેણે ઘણા બજારોમાં પરંપરાગત યોજનાઓનું સ્થાન લીધું છે.

યુનિટ લિન્ક્ડ પોલિસીઓ પરંપરાગત પ્રોડક્ટ્સની મર્યાદાઓને દૂર કરવામાં મદદ કરે છે. પોલિસી ધારકો દ્વારા ચુકવવામાં આવતા પ્રિમિયમ્સ બે મુખ્ય ભાગોમાં વિભાજિત થાય છે

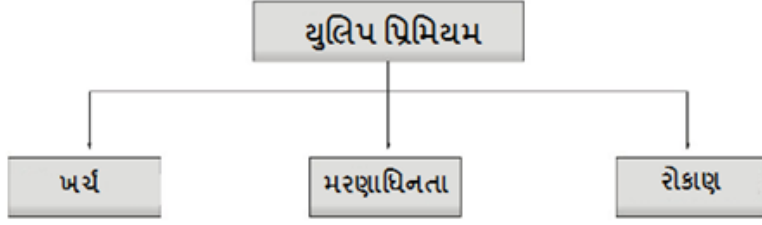
- પ્રથમ ભાગ, જે વીમા કવર પૂરું પાડવા માટે ઉપયોગમાં લેવામાં આવે છે, અને
- બીજો ભાગ, જે વીમાધારક દ્વારા પસંદ કરેલા ફંડમાં રોકાણ થાય છે.

આવા કારણે ફેઠળ લાભ સમગ્રપણે અથવા આંશિક રીતે જ્યારે ચુકવણી નિયત હોય તે તારીખે પોલિસી ધારકનાં ખાતામાં જમા થતા યુનિટ્સનાં મૂલ્ય દ્વારા નિર્ધારિત થાય છે.

ઘણા બજારોમાં આ પોલિસીઓ જોડાયેલ વીમા ઘટકની સાથે રોકાણ સાધન તરીકે મૂકવામાં આવી હતી અને વેચવામાં આવી હતી.

બંડલ (એકત્રિત) એવી પરંપરાગત બચત પોલિસીઓથી અલગ યુનિટ લિન્ક કરારો અનબન્ડલ હોય છે. વીમા માટે ચુકવવામાં આવતા ચાર્જિસ અને ખર્ચનો ઘટક સ્પષ્ટપણે જણાવવામાં આવ્યા હોવાને લીધે તેમનું માળખું પારદર્શક હોય છે.

આકૃતિ 1: પ્રિમિયમ બ્રેક-અપ



પ્રિમિયમમાંથી ચાર્જિસ ડિડક્ટ કર્યા પછી ખાતાની શેષ અને આવકનું યુનિટ્સમાં રોકાણ કરવામાં આવે છે.

યુનિટ્સનું મૂલ્ય

યુનિટ્સનું મૂલ્ય નિયમ અથવા સમીકરણ દ્વારા વ્યાખ્યાયિત કરવામાં આવે છે, જે અગાઉથી દર્શાવવામાં આવે છે. સામાન્ય રીતે યુનિટ્સનું મૂલ્ય અસ્કયામતનાં ચોખ્ખા મૂલ્ય (એનએવી) દ્વારા આપવામાં આવે છે, જે એવી અસ્કયામતોનાં બજાર મૂલ્યને પ્રતિબિંબિત કરે છે, જેમાં ડેન્ડનું રોકાણ કરવામાં આવે છે. વિભિન્ન વ્યક્તિઓ સમીકરણને અનુસરી ચુકવવા પાત્ર સમાન લાભ પર પહોંચી શકે છે.

સમીકરણ નીચે આપવામાં આવ્યું છે :

અસ્કયામતનું ચોખ્ખું મૂલ્ય [એનએવી] = ડેન્ડની અસ્કયામતોનું બજાર મૂલ્ય/ ડેન્ડના યુનિટ્સની સંખ્યા

તેથી પોલિસી ધારકના લાભ જીવન વીમા કંપનીની ધારણાઓ પર નિર્ભર રહેતા નથી.

યુનિટ લિન્ક પોલિસીઓ પોલિસી ધારકોને વિભિન્ન પ્રકારનાં ભંડોળ વચ્ચે પસંદગી કરવા સક્ષમ બનાવે છે. દરેક ડેન્ડ અલગ પોર્ટફોલિયો ધરાવતા હોય છે. રોકાણકારે નીચે વ્યાખ્યાયિત કરેલા ડેટ, સમતુલિત અને ઇક્વિટી ડેન્ડના વ્યાપક વિકલ્પ વચ્ચેની પસંદગી કરવાની હોય છે. આ વ્યાપક શ્રેણીની અંદર પણ અન્ય પ્રકારના વિકલ્પો હોઈ શકે છે.

ઇક્રિવેટી ફંડ	ડેટ(DEBT) ફંડ	સમતુલિત (BALANCED) ફંડ	નાણાં બજારનાં ફંડ
આ ફંડ ઇક્રિવેટી અને ઇક્રિવેટી સંબંધિત સાધનોમાં નાણાંના મુખ્ય હિસ્સાનું રોકાણ કરે છે.	આ ફંડ સરકારી બોન્ડ્સ, કોર્પોરેટ બોન્ડ્સ, ફિક્સ્ડ ડિપોઝિટ્સ વગેરેમાં નાણાંના મુખ્ય હિસ્સાનું રોકાણ કરે છે.	આ ફંડ ઇક્રિવેટી અને ડેટ સાધનોનાં મિશ્રણમાં રોકાણ કરે છે.	આ ફંડ મુખ્યત્ત્વે ટ્રેઝરી બિલ્સ, ડિપોઝિટના પ્રમાણપત્રો, કોમર્શિયલ પેપર વગેરે જેવા સાધનોમાં રોકાણ કરે છે.

જો એક કે વધુ ફંડ્ઝનો દેખાવ એટલો સારો ન હોય તો એક પ્રકારનાં ફંડમાંથી બીજામાં જવાની જોગવાઈ પણ હોય છે.

યુલિપ પોલિસીઓની કેટલીક વિશિષ્ટ વિશેષતાઓ નીચે આપવામાં આવી છે:

i. યુનિટાઇઝિંગ

યુલિપ પોલિસીઓ હેઠળ લાભ જે નિયત તારીખે દાવાની ચુકવણી કરવાની નિયત હોય ત્યારે પોલિસી ધારકનાં ખાતામાં જમા થનારા યુનિટ્સનાં મૂલ્ય દ્વારા નિર્ધારિત થાય છે. યુનિટ રોકાણ ભંડોળને સમાન હિસ્સામાં વિભાજિત કરીને બનાવવામાં આવે છે.

ii. પારદર્શક માળખું

યુલિપમાં વીમા કવર અને ખર્ચ માટેના ચાર્જિસ સ્પષ્ટપણે જણાવવામાં આવે છે. એક વખત આ ચાર્જિસ પ્રિમિયમમાંથી ડિડક્ટ કરવામાં આવે ત્યાર પછી ખાતાની શેષ અને તેમાંથી આવકનું રોકાણ યુનિટ્સમાં કરવામાં આવે છે.

iii. કિંમત નક્કી કરવી

યુલિપ હેઠળ વીમાધારક નિયમિત અંતરાયે તેઓ/ તેણી યોગદાન આપી શકે એવા પ્રિમિયમની રકમ નક્કી કરે છે.

તમામ જીવન વીમા પોલિસીઓમાં આરંભિક ખર્ચ ખૂબ ઊંચા હોય છે. પરંપરાગત પોલિસીઓ હેઠળ આ ખર્ચ પૂરા કરવા માટે પ્રિમિયમ ચાર્જિસ પોલિસીની અવધિ દરમિયાન ફેલાયેલા હોય છે.

યુલિપના કિસ્સામાં તેઓ આરંભિક પ્રિમિયમમાંથી ડિડક્ટ થાય છે. આ રોકાણ માટે ફાળવેલી રકમને નોંધપાત્ર રીતે ઘટાડે છે. એટલા માટે ચુકવેલા પ્રિમિયમની તુલનામાં લાભનું મૂલ્ય ખૂબ નીચું રહે છે અને કારણના આરંભિક વર્ષોમાં ચુકવેલા પ્રિમિયમ કરતા પણ ઓછા હોય છે.

iv. મૃત્યુના લાભ

પરંપરાગત પોલિસીઓથી અલગ યુલિપ પોલિસીઓમાં મૃત્યુના લાભની રકમ ચુકવેલા પ્રિમિયમનો ગુણાંક છે. પોલિસીની અવધિ દરમિયાન મૃત્યુના કિસ્સામાં લાભાર્થીને વીમાની રકમ [પ્રિમિયમનો ગુણાંક છે] અથવા તેમના કે તેણીનાં ખાતામાં હોય એવા ફંડનું મૂલ્ય (યુનિટ્સની સંખ્યાથી ગુણેલી યુનિટની કિંમત)થી ઊંચુ ચુકવવામાં આવશે.

v. રોકાણનું જોખમ વેઠવું

યુનિટ્સનું મૂલ્ય જીવન વીમાધારકના રોકાણનાં મૂલ્ય પર નિર્ભર કરે છે, જેની બાંધધરી હોતી નથી.

જીવન વીમા કંપની પોર્ટફોલિયોને અસરકારક રીતે સંચાલિત કરે એવી અપેક્ષા હોવા છતાં પણ તે યુનિટના મૂલ્ય અંગે કોઈ બાંધધરી આપતી નથી. તેથી રોકાણનું જોખમ પોલિસી ધારક/ યુનિટ ધારકને ઊઠાવવું પડે છે.

તમારી કસોટી કરો 2

નીચેનામાંથી કયું / નિવેદન સાચા છે ?

- I. વેરિએબલ જીવન વીમો હંગામી જીવન વીમા પોલિસી છે
- II. વેરિએબલ જીવન વીમો કાયમી જીવન વીમા પોલિસી છે
- III. પોલિસી રોકડ મૂલ્ય ખાતું ધરાવે છે
- IV. પોલિસી મૃત્યુના લાભની લઘુત્તમ બાંધધરી પૂરી પાડે છે

સંક્ષિપ્ત

- જીવન વીમા પોલિસીઓનાં અનુસંધાનમાં મહત્ત્વપૂર્ણ ચિંતા નાણાકીય બજાર સ્થળમાં અન્ય અસ્કયામતોની તુલનામાં વળતરનાં સ્પર્ધાત્મક દર આપવા હતી.
- કેટલાક એવા વલણો, જેને લીધે અનબન્ડલિંગ, રોકાણ લિન્કેજ અને પારદર્શકતા સહિતની બિન-પરંપરાગત જીવન પ્રોડક્ટ્સમાં વધારો થયો હતો.

- યુનિવર્સલ જીવન વીમો કાયમી જીવન વીમાનું સ્વરૂપ છે, જેને તેના લવચિક પ્રિમિયમ્સ, અનુકુળ મૂળ રકમ અને મૃત્યુના લાભની રકમ અને તેની કિંમત નિર્ધારણનાં પરિબલોનાં અનબન્ડલિંગ દ્વારા વર્ગીકૃત કરવામાં આવે છે.
- યુલિપ સૌથી લોકપ્રિય અને નોંધપાત્ર પ્રોડક્ટ્સ પૈકીની એક બની હતી, જેને ઘણા બજારોમાં પરંપરાગત યોજનાઓનું સ્થાન લીધું હતું.

મુખ્ય પારિભાષિક શબ્દો

1. યુનિવર્સલ જીવન વીમો
2. વેરિએબલ જીવન વીમો
3. યુનિટ લિન્ક્ડ ઇન્શ્યોરન્સ
4. અસ્કયામતનું ચોખ્ખું મૂલ્ય

તમારી કસોટીના ઉત્તર

ઉત્તર 1 - સાચો વિકલ્પ II છે.

ઉત્તર 2 - સાચો વિકલ્પ I છે.

પ્રકરણ L-05

જીવન વીમાની અરજીઓ

પ્રકરણનો પરિચય

જીવન વીમો માત્ર વ્યક્તિને અકાળે થતા મૃત્યુંથી સુરક્ષિત રાખવા માટે હોતો નથી. તે ઘણા અન્ય ઉપયોગ પણ ધરાવે છે. તે પરિણામી વીમાના લાભ સાથે વિશ્વાસનું સર્જન કરવા માટે પણ લાગુ કરી શકાય છે; તે ઉદ્યોગોના ચાવીરૂપ કર્મચારીને આવરતી પોલિસીનાં સર્જન માટે અને મોર્ગેજ રિડીમ કરવા માટે લાગુ કરી શકાય છે. આપણે જીવન વીમાના આ વિભિન્ન ઉપયોગોને સંક્ષિપ્તમાં વર્ણવીશું.

અભ્યાસનાં પરિણામો

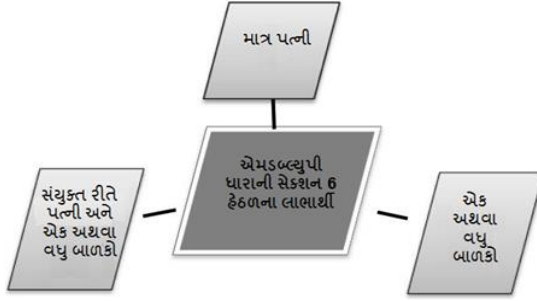
- A. વિવાહિત મહિલા સંપત્તિ ધારો, 1874
- B. ક્રીમેન વીમો
- C. મોર્ગેજ રિડમ્પ્શન વીમો

A. જીવન વીમાની ઉપયોગિતા

1. વિવાહિત મહિલા સંપત્તિ ધારો

વિવાહિત મહિલા સંપત્તિ ધારો, 1874ની સેક્શન 6 એ સુનિશ્ચિત કરવાનો પ્રયત્ન કરે છે કે આ ઉદ્દેશ માટે ટ્રસ્ટનાં સર્જન મારફતે જીવન વીમા પોલિસી હેઠળ લાભ પત્ની અને બાળકોને સુરક્ષિત રીતે પ્રાપ્ત થઈ શકે.

આકૃતિ 1: એમડબ્લ્યુપી ધારા હેઠળ લાભાર્થીઓ



સેક્શન એવી જોગવાઈ કરે છે કે જ્યારે વિવાહિત પુરુષ પોતાના જીવન પર પોલિસી લે, અને તેઓ તે તેમની પત્ની કે તેમની પત્ની અને બાળકોના અથવા તેમાંથી કોઈ પણના લાભ માટે હોવાનું સ્પષ્ટપણે વ્યક્ત કરે તો વ્યક્ત કરેલા હિત અનુસાર તેમની પત્ની કે તેમની પત્ની અને બાળકોના અથવા તેમાંથી કોઈ પણના લાભ માટે તે ટ્રસ્ટ ગણવામાં આવશે જ્યાં સુધી ટ્રસ્ટના ઉદ્દેશ જળવાઈ રહે ત્યાં સુધી પતિના કે તેમના કેડિટર્સનાં નિયંત્રણને આધિન નહીં હોય અથવા તેમના એસ્ટેટનો હિસ્સો નહીં હોય.

એમડબ્લ્યુપી ધારા હેઠળ પોલિસીની વિશેષતાઓ

- દરેક પોલિસી અલગ ટ્રસ્ટ રહેશે. ક્યાંતો પત્ની અથવા બાળક (18 વર્ષથી વધુની વય) ટ્રસ્ટી બની શકે છે.
- પોલિસી કોર્ટની જપ્તી, કેડિટર્સ અને જીવન વીમા ધારકનાં નિયંત્રણની બહાર હશે.
- દાવાનાં નાણાં ટ્રસ્ટ્રીઝને ચુકવવામાં આવશે.
- પોલિસી સરન્ડર થઈ શકે નહીં અને નોમિનેશન કે એસાઇન્મેન્ટ માન્ય થઈ શકે નહીં.
- જો પોલિસી ધારક પોલિસી હેઠળના લાભ પ્રાપ્ત કરવા કે વહીવટ કરવા વિશેષ ટ્રસ્ટીની નિમણુક કરે નહીં તો પોલિસી હેઠળ સુરક્ષિત કરેલી રકમ એ રાજ્યના

સત્તાધિકારી ટ્રસ્ટીને ચુકવવા પાત્ર બને છે, જેમાં રાજ્યમાં વીમો અમલી કરવામાં આવેલ હતો.

લાભ

ટ્રસ્ટ એવી ડીડ હેઠળ સ્થાપવામાં આવે છે, જેથી તેને રદ થઈ શકે નહીં અથવા તેમાં સુધરો થઈ શકે નહીં. તે એક અથવા વધુ વીમા પોલિસીઓ ધરાવી શકે છે. લાભાર્થીઓના પક્ષે વીમાની આવકનું રોકાણ સહિત ટ્રસ્ટની સંપત્તિનો વહીવટ કરવા માટે જવાબદાર હોય એવા ટ્રસ્ટીની નિમણુક કરવી મહત્ત્વની છે. આ લાભ ભવિષ્યના ક્રેડિટર્સ (લેણદારો)ને પાસ થવાથી સુરક્ષિત રહે છે.

2. ક્રીમેન(ચાવીરૂપ વ્યક્તિનો) વીમો

ક્રીમેન વીમો કારોબારના વીમાનું મહત્ત્વપૂર્ણ સ્વરૂપ છે.

વ્યાખ્યા

ક્રીમેન વીમાને કારોબાર દ્વારા લેવામાં આવેલી એવી વીમા પોલિસી તરીકે વર્ણવી શકાય છે, જે તે કારોબારના મહત્ત્વપૂર્ણ સભ્યનાં મૃત્યું અથવા લાંબા ગાળાની અક્ષમતાથી ઊભા થતા આર્થિક નુકસાન માટે કારોબારને ભરપાઈ કરવા માટે લેવામાં આવે છે.

ઘણા કારોબારો એવા ચાવીરૂપ વ્યક્તિઓ ધરાવતી હોય છે, જેઓ તેના નફાના મુખ્ય ભાગ માટે જવાબદાર હોય છે અથવા તેમની પાસે એવું જ્ઞાન કે કૌશલ્ય હોય છે જે સંસ્થા માટે મહત્ત્વપૂર્ણ હોય અને તેમને બદલવું મુશ્કેલ હોય છે. ક્રીમેન વીમો રોજગારદાતાઓ દ્વારા આવા ચાવીરૂપ વ્યક્તિઓનાં જીવન પર લેવામાં આવે છે, જેથી વ્યવસાયને ચાલુ રાખવામાં સુવિધા મળે અને આવા ચાવીરૂપ વ્યક્તિને ગુમાવવાના કિસ્સામાં થઈ શકે એવા ખર્ચ અને નુકસાનની ભરપાઈ કરી શકાય. ક્રીમેન વીમો થતા વાસ્તવિક નુકસાનને ભરપાઈ કરતો નથી, પરંતુ વીમા પોલિસી પર નક્કી કર્યા પ્રમાણેની નિશ્ચિત રકમનું વળતર આપે છે.

ક્રીમેન વીમો ટર્મ વીમા પોલિસી તરીકે માન્ય છે, જેમાં વીમાની રકમ ચાવીરૂપ વ્યક્તિની પોતાની રકમ કરતા કંપનીની નફાકારકતા સાથે જોડાયેલી હોય છે. પ્રિમિયમ કંપની દ્વારા ચુકવવામાં આવે છે. ચાવીરૂપ વ્યક્તિ મૃત્યું પામે એવા કિસ્સામાં લાભ કંપનીને ચુકવવામાં આવે છે. કંપનીના હાથ પર ક્રીમેન વીમાની આવક વેરાપાત્ર આવે છે.

a) ક્રીમેન કોણ હોઈ શકે છે ?

ચાવીરૂપ વ્યક્તિ કારોબાર સાથે પ્રત્યક્ષ રીતે સંકળાયેલી કોઈ પણ વ્યક્તિ હોઈ શકે છે, જેમને ગુમાવવાથી કારોબારને નાણાકીય તણાવ આવી શકે છે. ઉદાહરણ તરીકે વ્યક્તિ

કંપનીના ડિરેક્ટર, ભાગીદાર, મુખ્ય સેલ્સ પર્સન, મુખ્ય પ્રોજેક્ટ મેનેજર અથવા જેમની વિશિષ્ટ કુશળતા કે જ્ઞાન કંપની માટે ખાસ મૂલ્યવાન હોય એવી વ્યક્તિ હોઈ શકે છે.

b) વીમા પાત્ર નુકસાન

નીચે આપવામાં આવેલ નુકસાન માટે ચાવીરૂપ વ્યક્તિનો વીમો વળતર પૂરું પાડી શકે છે:

- i. લાંબી અવધિને લગતા નુકસાન જેમાં ચાવીરૂપ વ્યક્તિ જેટલા સમય માટે કાર્ય કરવા, હંગામી કર્મચારીઓ પૂરા પાડવા અક્ષમ હોય, અને જો આવશ્યક હોય તો રિપ્લેસમેન્ટની નિમણુક અને તાલિમ માટે ભંડોળ પૂરું પાડવા
- ii. નફાને સુરક્ષિત રાખવા માટે વીમો. ઉદાહરણ તરીકે ગુમાવેલા વેચાણમાંથી આવકના નુકસાનની ભરપાઈ કરવી, ચાવીરૂપ વ્યક્તિ સામેલ હોય એવા કોઈ કારોબારના પ્રોજેક્ટમાં વિલંબ કે રદ થવાને લીધે થયેલું નુકસાન, વિસ્તરણ કરવાની તક ગુમાવવી, વિશિષ્ટ કુશળતા અથવા જ્ઞાન ગુમાવવા

3. મોર્ગેજ રિડિમ્પ્શન ઇન્શ્યોરન્સ (એમઆરઆઇ)

સંપત્તિ ખરીદવા માટે લોન લેતી વ્યક્તિએ લોનના કરારના ભાગ તરીકે બેંક દ્વારા મોર્ગેજ રિડિમ્પ્શન વીમા માટે ચુકવણી માટે આવશ્યકતા હોઈ શકે છે. “મોર્ગેજ રિડિમ્પ્શન ઇન્શ્યોરન્સ”ને લોકપ્રિય રીતે “ક્રેડિટ લાઇફ ઇન્શ્યોરન્સ પોલિસી” તરીકે ઓળખાવામાં કરવામાં આવે છે.

a) એમઆરઆઇ શું છે ?

આ એવી વીમા પોલિસી છે, જે હોમ લોનના ઋણદાતાઓ માટે આર્થિક સુરક્ષા પૂરી પાડે છે. તે મોર્ગેજર દ્વારા લોનની સંપૂર્ણ પુનઃચુકવણી કરે તે પહેલા મૃત્યું પામે તો શેષ લોનની પુનઃચુકવણી કરવા માટે લેવામાં આવેલી ઘટતી મુદતના બાકી રહેલા જીવન વીમા પોલિસી છે. તેને લોન પ્રોટેક્ટર પોલિસી કહેવામાં આવે છે. આ યોજના એવા લોકો માટે યોગ્ય છે, જેમને આશ્રિતોને પોલિસી ધારકના અનપેક્ષિત મૃત્યુંના કિસ્સામાં તેમના દેવાને ચુકવવામાં સહાયની જરૂરિયાત હોય.

b) વિશેષતાઓ

ટર્મ વીમા પોલિસી કે જેમા પોલિસીની અવધિ દરમિયાન વીમા કવર સતત હોય છે તેનાથી વિપરિત આ પોલિસી હેઠળ વીમા કવર દર વર્ષે ઘટે છે.

તમારી કસોટી કરો 1

મોર્ગેજ રિડિમ્પ્શન ઇન્શ્યોરન્સ પાછળનો ઉદ્દેશ શું છે ?

- I. સસ્તા મોર્ગેજ દરની સુવિધા કરવા
- II. હોમ લોનના ઋણ લેનારાઓ માટે નાણાકીય સુરક્ષા પૂરી પાડવી
- III. મોર્ગેજ કરેલી સંપત્તિનું મૂલ્ય સુરક્ષિત રાખવું
- IV. ડિફોલ્ટના કિસ્સામાં જપ્તીમાંથી છટકવું

સંક્ષિપ્ત

- વિવાહિત મહિલા સંપત્તિ ધારો, 1874ની સેક્શન 6 પત્ની અને બાળકોને જીવન વીમા પોલિસી હેઠળ લાભની સુરક્ષાની જોગવાઈ કરે છે.
- એમડબ્લ્યુપી ધારા હેઠળ મલી પોલિસી કોર્ટની જપ્તી, કેડટર્સ અને જીવન વીમાકૃત્તના નિયંત્રણની બહાર હશે.
- ક્રીમેન વીમો કારોબારના વીમાનું એક મહત્ત્વનું સ્વરૂપ છે. ક્રીમેન વીમાને કારોબાર દ્વારા લેવામાં આવેલી એવી વીમા પોલિસી તરીકે વર્ણવી શકાય છે, જે તે કારોબારના મહત્ત્વપૂર્ણ સભ્યનાં મૃત્યું અથવા વિસ્તારિત અક્ષમતાથી ઊભા થતા આર્થિક નુકસાન માટે કારોબારને વળતર આપવા માટે લેવામાં આવે છે.
- મોર્ગેજ રિડિમ્પ્શન વીમો મૂળભૂત રીતે મોર્ગેજર દ્વારા તેઓ કે તેણી મોર્ગેજ લોનની સંપૂર્ણ પુનઃચુકવણી કરે તે પહેલા મૃત્યું પામે તો શેષ લોનની પુનઃચુકવણી કરવા માટે લેવામાં આવેલી ઘટતી ટર્મ જીવન વીમા પોલિસી છે.

મુખ્ય પારિભાષિક શબ્દો

1. વિવાહિત મહિલાની સંપત્તિની ધારો
2. ક્રીમેન વીમો
3. મોર્ગેજ રિડિમ્પ્શન વીમો

તમારી કસોટીના ઉત્તર

ઉત્તર 1 - સાચો વિકલ્પ II છે.

પ્રકરણ L-06

જીવન વીમામાં કિંમત અને મૂલ્યાંકન

પ્રકરણનો પરિચય

આ પ્રકરણનો ઉદ્દેશ શીખનાર સમક્ષ જીવન વીમા કરારોની કિંમત નિર્ધારિત કરવામાં અને લાભમાં સામેલ પાયારૂપ ઘટકો રજૂ કરવાનો છે. આપણે સૌ પ્રથમ એવા ઘટકોની ચર્ચા કરીશું, જે પ્રિમિયમની ગણતરી કરે છે અને પછી સરપ્લસ તથા બોનસના વિચારની ચર્ચા કરીશું.

અભ્યાસનાં પરિણામો

- A. વીમાની કિંમત નક્કી કરવી – પાયારૂપ ઘટકો
- B. સરપ્લસ અને બોનસ

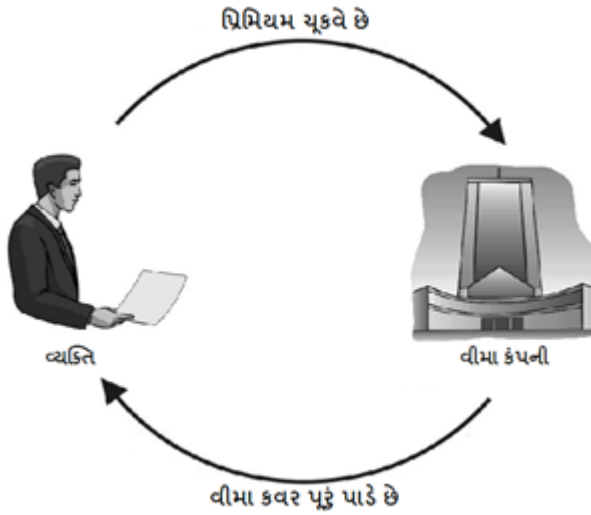
A. વીમાની કિંમત નક્કી કરવી - પાયારૂપ ઘટકો

1. પ્રિમિયમ

સામાન્ય ભાષામાં પ્રિમિયમ શબ્દનો અર્થ વીમા પોલિસી ખરીદવા માટે વીમાધારક દ્વારા ચુકવવામાં આવતી કિંમત દર્શાવે છે. તે સામાન્યપણે વીમાની રકમના હજાર રૂપિયાથી ઠીક પ્રિમિયમના દર તરીકે વ્યક્ત કરવામાં આવે છે. પ્રિમિયમના દર સંબંધિત ગ્રાહકની વય અને યોજના પર આધાર રાખે છે.

આ પ્રિમિયમના દરો વીમા કંપનીઓ પાસે ઉપલબ્ધ દરનાં કોષ્ટકનાં રૂપમાં ઉપલબ્ધ હોય છે.

આકૃતિ 1: પ્રિમિયમ



આ કોષ્ટકોમાં આપવામાં આવેલા દરને “ઓફિસ પ્રિમિયમ્સ” (સત્તાવાર પ્રિમિયમ્સ) તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. મોટા ભાગના કિસ્સાઓમાં તેઓ અવધિ દરમિયાન સમાન હોય છે અને તેમને વાર્ષિક દર તરીકે વ્યક્ત કરવામાં આવે છે.

જો આપેલી વય માટે વીસ વર્ષની એન્ડોવમેન્ટ પોલિસી માટે પ્રિમિયમ રૂ. 4,800 હોય, તો તેનો અર્થ થાય છે કે 20 વર્ષ સુધી દર વર્ષે રૂ. 4,800 ચુકવવાના રહે છે.

જોકે, એવી કેટલીક પોલિસીઓ હોઈ શકે છે, જેમાં પ્રિમિયમ્સ અમુક વર્ષોમાં જ ચુકવવા પાત્ર હોય છે. કંપનીઓ સિંગલ પ્રિમિયમ કરાર પણ ધરાવે છે, જેમાં પ્રિમિયમ માત્ર કરારની શરૂઆતમાં ચુકવવા પાત્ર હોય છે. આ પોલિસીઓ સામાન્યપણે રોકાણલક્ષી હોય છે.

2. રિબેટ્સ

જીવન વીમા કંપનીઓ ચુકવવા પાત્ર હોય એવા પ્રિમિયમ પર ચોક્કસ પ્રકારનાં રિબેટ્સ પણ ઓફર કરી શકે છે. આવા બે રિબેટ્સ નીચે આપવામાં આવ્યા છે:

- ✓ વીમાની રકમ માટે
- ✓ પ્રિમિયમના પ્રકાર માટે

વીમાની રકમ માટે રિબેટ

વીમાની રકમ માટે રિબેટ એવા લોકોને ઓફર કરવામાં આવે છે, જેઓ ઊંચી વીમાકૃત્ત રકમ ધરાવતી પોલિસીઓ ખરીદતા હોય. આને વીમા કંપની જ્યારે ઊંચા મૂલ્યની પોલિસીઓની સેવા આપતી હોય ત્યારે તેને જે લાભ થાય તે ગ્રાહકને આપવાની રીતથી પુરો પાડીને કરવામાં આવે છે. તર્ક એ છે કે રૂ. 50,000 અથવા રૂ. 5,00,000ની પોલિસીની પ્રક્રિયા કરવા માટે આવશ્યક પ્રયત્ન અને ખર્ચ સમાન હોય છે. પરંતુ ઊંચી વીમાકૃત્ત રકમની પોલિસીઓ વધુ પ્રિમિયમ ઉપાર્જિત કરે છે અને તેથી નફો વધુ થાય છે.

પ્રિમિયમની રીત માટે રિબેટ

આ જ પ્રમાણે, પ્રિમિયમના પ્રકાર માટે પણ રિબેટ કરવામાં આવે છે. જીવન વીમા કંપનીઓ પ્રિમિયમ વાર્ષિક, અર્ધવાર્ષિક, ત્રિમાસિક અથવા માસિક ધોરણે ચુકવવાની મંજૂરી આપી શકે છે. જેટલી રીત પુનરાવર્તિત હોય તેટલી પ્રિમિયમને એકત્રિત કરવાનો અને એકાઉન્ટિંગ માટેનો વહીવટી ખર્ચ વધુ હોય છે. વળી, વાર્ષિક રીતમાં વીમા કંપની આ રકમને સમગ્ર વર્ષ માટે ઉપયોગમાં લઈ શકે છે અને તેના પર વ્યાજ કમાઈ શકે છે. તેથી વીમા કંપનીઓ આના પર રિબેટ આપીને વાર્ષિક અને અર્ધવાર્ષિક રીત મારફતે

ચુકવણી કરવા માટે પ્રોત્સાહિત કરે છે. તેઓ સામેલ વધારાના વહીવટી ખર્ચને આવરવા માટે ચુકવણીની માસિક રીત માટે થોડું વધારે પ્રીમિયમ પણ ચાર્જ કરી શકે છે.

3. વધારાના ચાર્જિસ

ટેબ્યુલર પ્રિમિયમ એવા લોકો માટે ચાર્જ કરવામાં આવે છે, જેઓ વધારાનું જોખમ ઊભું કરતા કોઈ નોંધપાત્ર પરિબલોને આધિન ન હોય. તેમને પ્રમાણભૂત જીવન (standard live)તરીકે ઓળખવામાં આવે છે અને ચાર્જ કરવામાં આવતા દરને સાધારણ દર તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.

વીમા માટે પ્રસ્તાવ કરી રહેલી વ્યક્તિ જો તેમના જીવન સામે જોખમ ઊભું કરી શકે એવી હૃદયની બિમારી કે ડાયાબિટિસ જેવી અમુક આરોગ્યની સમસ્યાઓથી પિડાતી હોય તો તેઓ કે તેણીને ઉતરતી કક્ષા(sub standard live) તરીકે માનવામાં આવે છે. વીમા કંપની હેલ્થ એક્સ્ટ્રાની રીતે વધારાનું પ્રિમિયમ લાદવાનું નક્કી કરી શકે છે. આ જ પ્રમાણે ઓફ્યુપેશનલ એક્સ્ટ્રા એવા લોકો પર લાદવામાં આવે છે, જેઓ સર્કસ એકોબેટ જેવા જોખમી વ્યાવસાયમાં સામેલ હોય. આ એક્સ્ટ્રા ટેબ્યુલર પ્રિમિયમ કરતા વધુ પ્રિમિયમમાં પરિણમશે.

ઊપરાંત, વીમા કંપની પોલિસી હેઠળ કેટલાક વધારાના લાભ પણ ઓફર કરી શકે છે, જે વધારાનાં પ્રિમિયમની ચુકવણી પર ઉપલબ્ધ થાય છે.

ઉદાહરણ

જીવન વીમા કંપની ડબલ એક્સિડન્ટ બેનિફિટ અથવા ડીએબી ઓફર કરી શકે છે (જેમાં જો મૃત્યું અકસ્માતને લીધે થાય તો દાવા તરીકે બમણી વીમાની રકમ ચુકવવા પાત્ર હોય છે). આના માટે તે વીમાની રકમના હજાર રૂ. દિઠ એક રૂપિયાનું વધારાનું પ્રિમિયમ ચાર્જ કરવામાં આવી શકે છે.

આ જ પ્રમાણે, પર્મનન્ટ ડિસેબિલિટી બેનિફિટ (પીડીબી) તરીકે ઓળખાતો લાભ હજાર વીમાકૃત રકમદીઠ વધારાની ચુકવણી કરીને ઉપલબ્ધ થઈ શકે છે.

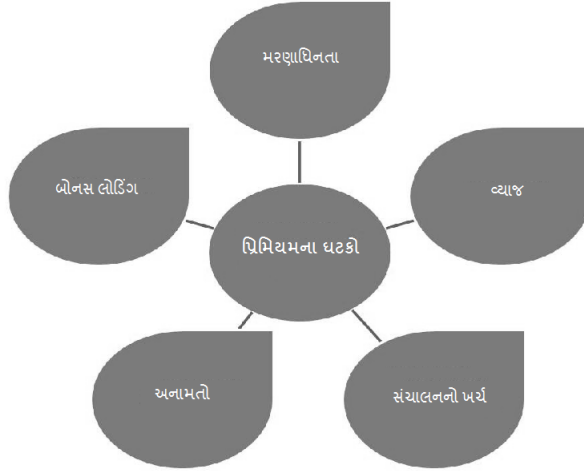
4. પ્રિમિયમ નિર્ધારિત કરવું

ચાલો હવે આપણે તપાસીએ કે જીવન વીમા કંપનીઓ પ્રિમિયમ કોષ્ટકમાં રજૂ કરવામાં આવતા દરો પર કેવી રીતે પહોંચે છે. આ કાર્ય એક્ચ્યુરી દ્વારા કરવામાં આવે છે. મુદત

(ટર્મ) વીમા, સમગ્ર જીવન વીમા અને એન્કોવમેન્ટ જેવી પરંપરાગત જીવન વીમા પોલિસીઓના કિસ્સામાં પ્રિમિયમ નક્કી કરવાની પ્રક્રિયા નીચેના ઘટકોને ધ્યાનમાં લે છે:

- ✓ મરણાધિનતા
- ✓ વ્યાજ
- ✓ સંચાલનના ખર્ચ
- ✓ અનામતો
- ✓ બોનસ લોડિંગ

આકૃતિ 2: પ્રિમિયમના ઘટકો



પ્રથમ બે ઘટકો આપણને ચોખ્ખું પ્રિમિયમ આપે છે. ચોખ્ખા પ્રિમિયમમાં અન્ય ઘટકો ઉમેરીને 'લોડિંગ' તરીકે પણ ઓળખવામાં આવે છે. આપણે એકંદર અથવા ઓફિસ પ્રિમિયમ મેળવીએ છીએ.

a) મરણાધિનતા અને વ્યાજ

મરણાધિનતા પ્રિમિયમમાં પ્રથમ ઘટક હોય છે. તે શક્યતા અથવા સંભાવના હોય છે, જ્યારે વ્યક્તિ આપેલ વર્ષ દરમિયાન અમુક વયે મૃત્યું પામશે. વ્યક્તિની અપેક્ષિત મરણાધિનતા શોધવા માટે "મરણાધિનતા કોષ્ટકો"નો ઉપયોગ કરવામાં આવે છે.

ઉદાહરણ

જો 35 વર્ષ માટે મરણાધિનતા દર 0.0035 હોય તો, તેનો અર્થ થાય છે કે 35 વર્ષની વયે જીવિત હોય એવા દરેક 1000 લોકોમાંથી 3.5 (અથવા 10,000માંથી 35) 35 અને 36 વર્ષ વચ્ચેની વયે મૃત્યું પામે એવી અપેક્ષા હોય છે.

કોષ્ટકનો ઉપયોગ વિભિન્ન વય માટે મરણાધિનતાના ખર્ચની ગણતરી કરવા માટે થઈ શકે છે. ઉદાહરણ તરીકે 35 વર્ષની વય માટે 0.0035ના દરનો અર્થ 0.0035ના વીમાના ખર્ચ \times 1000 (વીમાકૃત્ત રકમ) = રૂ. 3.50 પ્રતિ હજાર વીમાકૃત્ત રકમનો ખર્ચ સુચવે છે.

ઉપરનો ખર્ચ “જોખમ પ્રિમિયમ” તરીકે પણ ઓળખવામાં આવી શકે છે. ઊંચી વય માટે જોખમ પ્રિમિયમ ઊંચું હશે.

ઉદાહરણ

જો આપણને પાંચ વર્ષ પછી વીમાના ખર્ચને પહોંચી વળવા માટે હજારદીઠ રૂ. 5ની જરૂર હોય અને જો આપણે 6% વ્યાજનો દર ધારીએ તો પાંચ વર્ષ પછી ચુકવવા પાત્ર રૂ. 5નું પ્રવર્તમાન મૂલ્ય $5 \times 1 / (1.06)^5 = 3.74$ થાય છે.

જો 6%ને સ્થાને આપણે તેને 10% ધાર્યું હોત તો પ્રવર્તમાન મૂલ્ય માત્ર 3.10 થશે. અન્ય શબ્દોમાં કહીએ તો જેટલો વ્યાજનો દર ઊંચો ધારવામાં આવે તેટલું પ્રવર્તમાન મૂલ્ય નીચું હશે.

મરણાધિનતા અને વ્યાજના આપણા અભ્યાસમાંથી આપણે બે મુખ્ય નિષ્કર્ષ પ્રાપ્ત કરી શકીએ છીએ

- ✓ મરણાધિનતાનાં કોષ્ટકમાં મરણાધિનતાનો દર જેટલો ઊંચો તેટલો પ્રિમિયમ ઊંચો હશે
- ✓ જેટલો વ્યાજદર ઊંચો ધારવામાં આવે, તેટલો પ્રિમિયમનો દર નીચો હશે

ચોખ્ખું પ્રિમિયમ

મરણાધિનતા અને વ્યાજનો અંદાજ “ચોખ્ખું પ્રિમિયમ” આપે છે

એકંદર પ્રિમિયમ

એકંદર પ્રિમિયમ ચોખ્ખું પ્રિમિયમ વત્તા લોડિંગ તરીકે ઓળખાતી રકમ છે. લોડિંગની રકમને નિર્ધારિત કરતી વખતે ધ્યાનમાં લેવાની જરૂર હોય એવી ત્રણ વિચારણાઓ અથવા માર્ગદર્શન આપતા સિદ્ધાંત છે:

b) ખર્ચ અને અનામતો

જીવન વીમા કંપનીઓએ વિભિન્ન પ્રકારનાં સંચાલકીય ખર્ચ ઉઠાવવા પડે છે, જેમાં સામેલ છે:

- ✓ એજન્ટ્સની તાલિમ અને નિમણુક,
- ✓ એજન્ટ્સનાં કમિશન્સ
- ✓ સ્ટાફના પગાર,
- ✓ ઓફિસ મકાન,
- ✓ ઓફિસની સ્ટેશનરી,
- ✓ વીજળીના ચાર્જિસ
- ✓ અન્ય પરચુરણ ખર્ચ વગેરે.

આ તમામ વીમા કંપનીઓ દ્વારા એકત્રિત કરવામાં આવેલા પ્રિમિયમમાંથી ચુકવવાના હોય છે. આ ખર્ચ ચોખ્ખા પ્રિમિયમમાં યોગ્ય રીતે લોડ કરવામાં આવે છે.

c) લેપ્સ (ચૂક) અને આકસ્મિકતાઓ

ખર્ચ ઉપરાંત અન્ય પરિબલો છે, જે જીવન વીમા કંપનીઓની ગણતરીને ખોટી પાડી શકે છે.

જોખમનો એક સ્ત્રોત લેપ્સ (ચૂક) અને વિડ્રોવલ છે. લેપ્સનો અર્થ પોલિસી ધારક પ્રિમિયમ્સની ચુકવણી કરવાનું બંધ કરે તે થાય છે. વિડ્રોવલના કિસ્સામાં પોલિસી ધારક પોલિસી સરન્ડર કરે છે અને પોલિસીના એકત્રિત કરેલા રોકડ મૂલ્યમાંથી રકમ પ્રાપ્ત કરે છે.

સામાન્યપણે લેપ્સ (ચૂક) પ્રથમ ત્રણ વર્ષની અંદર થાય છે, ખાસ કરીને કરારના પ્રથમ વર્ષમાં.

d) વિથ પ્રોફિટ (પાર્ટિસિપેટિંગ) પોલિસીઓ અને બોનસ લોડિંગ

જ્યારે જીવન વીમા કંપનીઓએ વિપરિત પરિસ્થિતિઓમાં પણ તેમને તરલતા જાળવી રાખવા માટે બફરનું સર્જન કરવા માટે એડવાન્સમાં ઊંચા લોડિંગ ચાર્જ કરવાની પ્રથા શરૂ કરી હતી ત્યારે 'વિથ પ્રોફિટ' પોલિસીઓનો વિચાર ઉત્પન્ન થયો હતો. જો કે પછીનો અનુભવ વધુ અનુકૂળ સાબિત થાય તો જીવન વીમા કંપની તેને થયેલા નફામાંથી કેટલાક નફાની વહેંચણી બોનસનાં સ્વરૂપે પોલિસી ધારકો સાથે કરે છે.

એકંદરે આપણે કહી શકીએ કે :

એકંદર પ્રિમિયમ = ચોખ્ખું પ્રિમિયમ + ખર્ચ માટેનાં લોડિંગ + આકસ્મિકતાઓ માટે લોડિંગ + બોનસ લોડિંગ

તમારી કસોટી કરો 1

પોલિસીની લેપ્સ (ચૂક)નો અર્થ શું થાય છે ?

- I. પોલિસી ધારક પોલિસી માટે પ્રિમિયમની ચુકવણી કરે છે
- II. પોલિસી ધારક પોલિસી માટે પ્રિમિયમ ચુકવવાનું બંધ કરે છે
- III. પોલિસી પાકતી મુદત પ્રાપ્ત કરે છે
- IV. પોલિસી બજારમાં પાછી ખેંચવામાં આવે છે

B. સરપ્લસ અને બોનસ

1. સરપ્લસ અને બોનસ નિર્ધારિત કરવા

દરેક જીવન વીમા કંપની તેની અસ્કયામતો અને જવાબદારીઓનું સમયાંતરે મૂલ્યાંકન હાથ ધરે એવી અપેક્ષા રાખવામાં આવે છે. આવા મૂલ્યાંકનના બે ઉદ્દેશ છે:

- i. જીવન વીમા કંપનીની આર્થિક સ્થિતિની આકારણી કરવા માટે અને તે નાદાર(સોલ્વન્ટ) છે કે ઇન્સોલવન્ટ તે નિર્ધારિત કરવા માટે
- ii. પોલિસી ધારકો / શેર ધારકોમાં વિતરણ માટે ઉપલબ્ધ સરપ્લસ નિર્ધારિત કરવા માટે

વ્યાખ્યા

સરપ્લસ જવાબદારીઓનાં મૂલ્યની સામે અસ્કયામતોનાં મૂલ્યની અધિકતા છે. જો તે નકારાત્મક હોય તો તેને તણાવ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.

ચાલો હવે આપણે જોઈએ કે જીવન વીમા કંપનીમાં સરપ્લસનો વિચાર કંપનીના નફાથી અલગ કેવી રીતે અલગ છે.

સામાન્યપણે કંપનીઓ નફાને બે રીતે જુએ છે. સૌ પ્રથમ નફો આપેલ હિસાબી અવધિ માટે ખર્ચની સામે આવકનું વધારે હોવું છે, કારણ કે તે નફા અને નુકસાનનાં ખાતામાં દેખાય છે. નફો કંપનીના પાકા સરવૈયાનો હિસ્સો પણ બનાવે છે – તેને જવાબદારીઓની સામે

અસ્કયામતોની અધિકતા તરીકે પણ વ્યાખ્યાયિત કરી શકાય છે. બંને કિસ્સામાં નફાને હિસાબી અવધિના અંતે નિર્ધારિત કરવામાં આવે છે.

સરપ્લસ = અસ્કયામતો - જવાબદારીઓ

ચાલો આપણે સમજીએ, જીવન વીમામાં જવાબદારીઓનો અર્થ શું થાય છે. જીવન વીમા પોલિસીઓના આપેલા બ્લોક માટે જીવન વીમા કંપનીએ ભવિષ્યના દાવાઓ, ખર્ચ અને ઊભી થઈ શકે એવી અન્ય અપેક્ષિત ચુકવણીઓ માટે જોગવાઈ કરવાની હોય છે. વીમા કંપની આ પોલિસીઓ માટે ભવિષ્યમાં પ્રિમિયમ્સ પ્રાપ્ત કરે એવી પણ અપેક્ષા હોય છે.

આ પોલિસીઓ માટે ઊકૂવતી જવાબદારીઓથી પ્રાપ્ત થનારા અપેક્ષિત પ્રિમિયમનાં પ્રવર્તમાન મૂલ્ય કરતા ઓછું કરવાનું હોય એવી તમામ ચુકવણીઓનું પ્રવર્તમાન મૂલ્ય છે. પ્રવર્તમાન મૂલ્ય પર ડિસ્કાઉન્ટના યોગ્ય દર [વ્યાજદર] લાગુ કરીને પહોંચી શકાય છે.

સરપ્લસ જીવન વીમા કંપનીએ ધાર્યાં હોય તેના કરતા વધુ સારા વાસ્તવિક અનુભવનાં પરિણામ સ્વરૂપે ઊભી થાય છે. જીવન વીમા કંપનીઓ પરિણામ સ્વરૂપે પ્રાપ્ત થતા લાભની વહેંચણી તેની વિથ પ્રોફિટ પોલિસીઓના ધારકો સાથે કરવા માટે બંધાયેલી હોય છે.

ઉદાહરણ

31 માર્ચ, 2013ના રોજ XYZ કંપનીનો નફાને તે તારીખના રોજ તેની આવક ઓછા ખર્ચ અથવા તેની અસ્કયામતો ઓછા જવાબદારીઓ તરીકે આપવામાં આવે છે.

બંને કિસ્સામાં નફો સ્પષ્ટપણે વ્યાખ્યાયિત થાય છે અને જાણિતો છે.

2. બોનસ

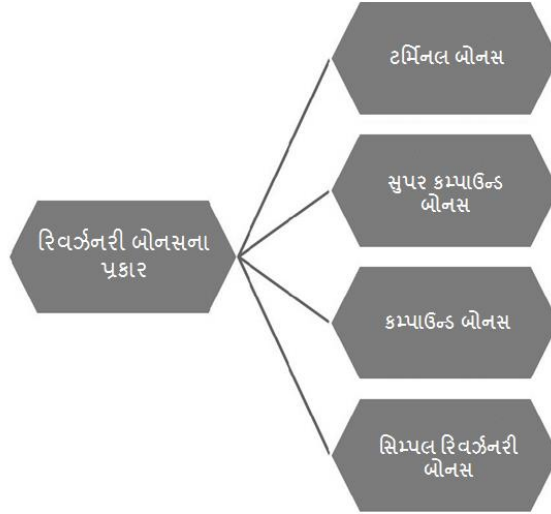
વીમા કંપનીઓએ તેની વિભાજ્ય સરપ્લસને બોનસનાં સ્વરૂપે કંપનીના પોલિસી ધારકો અને શેરધારકો જો કોઈ હોય તોજમાં જાહેર અને વિતરિત કરવાની હોય છે. ભારત, યુનાઇટેડ કિંગડમ અને અન્ય ઘણા દેશોમાં સરપ્લસનું વિતરણ લોકપ્રિય છે.

બોનસ કરાર હેઠળ ચુકવવા પાત્ર પાયારૂપ લાભ ઉપરાંત ચુકવવામાં આવે છે. સામાન્ય રીતે તે પાયારૂપ વીમાકૃત્ત રકમ અથવા વર્ષદીઠ પાયારૂપ પેન્શનમાં ઉમેરા તરીકે જોવામાં આવી શકે છે. ઉદાહરણ તરીકે તેને વીમાની રકમના 1000 દીઠ રૂ. 60 તરીકે વ્યક્ત કરવામાં આવે છે.

બોનસનું સૌથી સામાન્ય સ્વરૂપ રિવર્ઝનરી બોનસ છે. દર વર્ષે એક વખત કરવામાં આવતા આ બોનસના ઉમેરા જાહેર કરવામાં આવે ત્યાર પછી તે પોલિસીમાં ઉમેરાય છે અને તેમને પાછા લઈ શકાતા નથી. તેમને 'રિવર્ઝનરી' બોનસ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે, કારણ કે તેઓ માત્ર મૃત્યું અથવા પાકતી મુદ્દતે દાવાના સમયે પ્રાપ્ત થાય છે. બોનસ પોલિસી સરન્ડર કરે ત્યારે પણ ચુકવવા પાત્ર હોઈ શકે છે, જે એ શરતને આધિન છે કે, કરાર લઘુત્તમ અવધિ [ધારો કે 5 વર્ષ] માટે ચાલુ રહે તો પાત્ર હોય છે.

રિવર્ઝનરી બોનસના પ્રકાર

આકૃતિ 3: રિવર્ઝનરી બોનસના પ્રકાર



i. સરળ (સિમ્પલ) રિવર્ઝનરી બોનસ

આ બોનસને કરાર હેઠળ પાયારૂપ રોકડના લાભની ટકાવારી તરીકે વ્યક્ત કરવામાં આવે છે. ઉદાહરણ તરીકે ભારતમાં તેને હજાર વીમાની રકમટીઠ એક રકમ તરીકે જાહેર કરવામાં આવે છે.

ii. કમ્પાઉન્ડ બોનસ

અહીં કંપની બોનસને પાયારૂપ લાભ અને અગાઉથી જોડેલા બોનસની ટકાવારી તરીકે વ્યક્ત કરે છે. તેથી તે બોનસ પરનું બોનસ છે. તેને વ્યક્ત કરવાની રીત પાયારૂપ વીમાકૃત રકમના 8% વત્તા જોડેલા બોનસ તરીકે વ્યક્ત કરવામાં આવે છે.

iii. ટર્મિનલ બોનસ

જેવું નામ સૂચવે છે તે રીતે આ બોનસ કરાર જ્યારે સમાપ્ત થાય [મૃત્યું દ્વારા અથવા પાકતી મુદતો] માત્ર તે સમયે જોડાય છે. તે માત્ર આગામી વર્ષમાં ઊભા થતા દાવાઓ માટે જ લાગુ થવા પાત્ર હોય છે. તેથી વર્ષ 2013 માટે જાહેર કરવામાં આવેલું ટર્મિનલ બોનસ માત્ર 2013-14 દરમિયાન ઊભા થયા હોય એવા દાવાઓને લાગુ થશે અને તે પછીના વર્ષ માટે નહીં થાય. ટર્મિનલ બોનસ કરારની સમય અવધિ પર આધાર રાખે છે અને તેની સાથે વધે છે. 25 વર્ષ સુધી ચાલેલો કરાર 15 વર્ષ માટે ચાલેલા કરાર કરતા ઊંચું ટર્મિનલ બોનસ ધરાવશે.

3. વિતરણની પદ્ધતિ (ફાળો આપવાની)

ઉત્તર અમેરિકામાં અપનાવેલી સરપ્લસનાં વિતરણની અન્ય પદ્ધતિ “યોગદાન” (ફાળો આપવાની) પદ્ધતિ છે. અહીં, સરપ્લસ એટલે કે મરણાધિનતા, વ્યાજ અને ખર્ચનાં સંદર્ભમાં જે વર્ષ દરમિયાન થવાની શક્યતા હતી અને જે વાસ્તવિકપણે થયું છે તેનો તફાવત જાહેર કરવામાં આવે છે અને ડિવિડન્ડ્સ તરીકે વિતરિત કરવામાં આવે છે.

ડિવિડન્ડ્સને ભવિષ્યનાં પ્રિમિયમ્સમાં સમાયોજન / ઘટાડાની રીતે, પોલિસીમાં બિન-જપ્તી થવા પાત્ર પેઇડ-અપ એડિશન્સની ખરીદીને માન્ય કરીને અથવા પોલિસીની ક્રેડિટમાં સંચયનાં સ્વરૂપે રોકડમાં ચુકવવામાં આવે છે.

4. યુનિટ લિન્ક્ડ પોલિસીઓ

યુલિપ પોલિસીઓના કિંમત નિર્ધારિત કરવાના સિદ્ધાંત અને અન્ય વિશેષતાઓને અગાઉનાં પ્રકરણમાં આવરવામાં આવ્યા છે.

સંક્ષિપ્ત

- સાધારણ ભાષામાં ટર્મ પ્રિમિયમ એવી કિંમત દર્શાવે છે, જે વીમાધારક દ્વારા વીમા પોલિસી ખરીદવા માટે ચુકવવામાં આવે છે.
- જીવન વીમા પોલિસીઓ માટે પ્રિમિયમ નક્કી કરવાની પ્રક્રિયામાં મરણાધિનતા, વ્યાજ, ખર્ચ સંચાલન અને અનામતોની વિચારણા સામેલ હોય છે.
- એકંદર પ્રિમિયમ ચોખ્ખું પ્રિમિયમ વત્તા લોડિંગ તરીકે ઓળખાતી રકમ છે.

- લેપ્સ (ચૂક)નો અર્થ પોલિસી ધારક પ્રિમિયમની ચુકવણી કરવાનું બંધ કરે તે થાય છે. વિફોવલ્સના કિસ્સામાં પોલિસી ધારક પોલિસી સરન્ડર કરે છે અને પોલિસીનાં એકત્રિત થયેલા રોકડ મૂલ્યમાંથી રકમ પ્રાપ્ત કરે છે.
- સરપ્લસ જીવન વીમા કંપનીએ ધાર્યા હોય તેના કરતા વધુ સારા વાસ્તવિક અનુભવનાં પરિણામ સ્વરૂપે ઊભી થાય છે.
- સરપ્લસની ફાળવણી સોલ્વન્સી(નાદારી)ની જરૂરિયાતો, વધી રહેલી મુક્ત અસ્કયામતો વગેરે માટે થઈ શકે છે.
- બોનસનું સૌથી સામાન્ય સ્વરૂપ રિવર્ઝનરી બોનસ છે.

મુખ્ય પારિભાષિક શબ્દો

1. પ્રિમિયમ
2. રિબેટ
3. બોનસ
4. સરપ્લસ
5. અનામત
6. લોડિંગ
7. રિવર્ઝનરી બોનસ

તમારી કસોટીના ઉત્તર

ઉત્તર 1 - સાચો વિકલ્પ ॥ છે.

પ્રકરણ L-07

જીવન વીમાનું દસ્તાવેજીકરણ

પ્રકરણનો પરિચય

પ્રકરણ 7માં આપણે જોયું છે કે વીમા ઉદ્યોગ મોટી સંખ્યામાં ફોર્મ્સ અને દસ્તાવેજો સાથે વ્યવહાર કરે છે. જીવન વીમા માટે કેટલાક વિશિષ્ટ દસ્તાવેજો હોય છે, જેની ચર્ચા આ પ્રકરણમાં કરવામાં આવી છે. અહીં, આપણે પોલિસી દસ્તાવેજમાં સામેલ મુખ્ય જોગવાઈઓની પણ ચર્ચા કરવા જઈ રહ્યા છીએ. છૂટની અવધિ (ગ્રેસ પિરિયડ), પોલિસી લેપ્સ અને બિન-જપ્તીને લગતી જોગવાઈઓ અને અન્ય કેટલાક વિશેષાધિકારોની પણ ચર્ચા કરવામાં આવી છે.

અભ્યાસનાં પરિણામો

- A. પ્રસ્તાવ તબક્કાનું દસ્તાવેજીકરણ
- B. પોલિસી તબક્કાનું દસ્તાવેજીકરણ
- C. પોલિસીની શરતો અને વિશેષાધિકારો

A. પ્રસ્તાવ તબક્કાનું દસ્તાવેજીકરણ

પ્રકરણ 7માં માહિતીપત્ર અને પ્રસ્તાવ ફોર્મ અંગે ચર્ચા કરવામાં આવેલા સામાન્ય મુદ્દાઓ ઉપરાંત જીવન વીમા કંપનીઓએ સમજવાની જરૂર હોય એવા કેટલાક વધારાના મુદ્દાઓ છે.

માહિતીપત્ર: વીમામાં 'માહિતીપત્ર'નો અર્થ વીમા પ્રોડક્ટનું વેચાણ અથવા પ્રોત્સાહન કરવા માટે વીમા કંપની દ્વારા ફિઝિકલ, ઇલેક્ટ્રોનિક અથવા અન્ય કોઈ ફોર્મેટમાં જારી કરેલો એક દસ્તાવેજ છે. વીમા પ્રોડક્ટના માહિતીપત્ર નીચેની બાબતો દર્શાવતું હોવું જોઈએ:

- સંબંધિત વીમા પ્રોડક્ટ માટે સત્તાધિકારી દ્વારા ફાળવવામાં આવેલો યુનિક આઇડેન્ટિફિકેશન નંબર (યુઆઇએન)
- લાભના અવકાશ;
- વીમા કવરની હદ;
- સ્પષ્ટતાઓની સાથે વીમા કવરની વોરંટીઝ, એક્સક્લુઝન્સ/ અપવાદો અને શરતો.

માહિતીપત્ર નીચેની બાબતો પણ પૂરી પાડતી હોવી જોઈએ:

- વીમા દ્વારા આવરવામાં આવનારી આકસ્મિકતા અથવા આકસ્મિકતાઓનું વર્ણન;
- આવા માહિતીપત્રની શરતો હેઠળ વીમા માટે લાયક ઠરતા જીવન અથવા સંપત્તિનો વર્ગ અથવા વર્ગો.

જીવન વીમામાં માહિતીપત્રમાં પ્રોડક્ટ અને તેમના લાભ પર આપી શકાય તેવી રાઇડર્સ (આરોગ્ય અને સામાન્ય વીમામાં એડ-ઓન કવર્સ તરીકે પણ ઓળખાય છે) અંગે પણ ઉલ્લેખ થયેલો હોવો જોઈએ.

પ્રસ્તાવ ફોર્મ : જીવન વીમાનાં અનુસંધાનમાં પ્રસ્તાવ કરનારના પરિવારના સભ્યોની (માતા-પિતા સહિત) તેમનું આયુષ્ય, આરોગ્યની સ્થિતિ અને તેઓ કોઈ પિડાતા હોય એવી બિમારીનો સંકેત આપતી વિગતો એકત્રિત કરવામાં આવે છે. પ્રોડક્ટને આધારે વીમા માટે જીવન વીમાનો પ્રસ્તાવ કરનારની તબીબી વિગતો, રોગ અંગે તેમના/ તેણીના વ્યક્તિગત ઇતિહાસ અને વ્યક્તિગત લાક્ષણિકતાઓ વિશે પણ પૂછવામાં આવી શકે છે. ફોર્મ એવો દસ્તાવેજ છે, જેના દ્વારા વીમા કંપનીઓ સંભવિત ગ્રાહક પાસેથી તેમને આવશ્યક હોય એવી તમામ માહિતીઓ મેળવે છે.

વીમા ધારાની સેક્શન 45 એવી જોગવાઈ કરે છે કે ત્રણ સાલ પછી ખોટા નિવેદનના આધાર પર પોલિસી પર પ્રશ્ન ઉઠાવવામાં આવશે નહીં. એજન્ટ્સ સંભવિત ગ્રાહકને પ્રસ્તાવ ફોર્મ / મેડિકલ ફોર્મ્સ વગેરેમાં તમામ પ્રશ્નોના ઉત્તર સાચા આપવા માટે માર્ગદર્શન આપવા અને સેક્શન 45ની શરતોમાં આમ નહીં કરવાનાં પરિણામ અંગે સલાહ આપવામાં મહત્વપૂર્ણ ભૂમિકા ભજવે છે.

જીવન વીમા માટેનાં પ્રસ્તાવ ફોર્મ્સમાં ધારાની સેક્શન 45ની આવશ્યકતાઓ જણાવેલી હોવી જોઈએ. જીવન વીમા કવર પ્રાપ્ત કરવા માટે પ્રસ્તાવ ફોર્મમાં પ્રશ્નોના ઉત્તર આપતી વખતે સંભવિત ગ્રાહકને ધારાની સેક્શન 45ની જોગવાઈઓ દ્વારા માર્ગદર્શન આપવામાં આવે છે.

આ જ પ્રમાણે, ઇન્સ્યોરન્સ એક્ટ, સેક્શન 39 નોમિનેશનની જોગવાઈ અંગે છે. જ્યારે પણ નોમિનેશનની સુવિધા પ્રસ્તાવ કરનાર સમક્ષ ઉપલબ્ધ હોય છે ત્યારે એજન્ટે તેમને/ તેણીને ધારાની સેક્શન 39ની જોગવાઈ અંગે જાણ કરવી જોઈએ અને પ્રસ્તાવ કરનારને સુવિધા પ્રાપ્ત કરવા પ્રોત્સાહિત કરવા જોઈએ.

જીવન વીમાનો પ્રસ્તાવ કરનારના કાર્યની અવધિ, અંદાજિત આવક અને ખર્ચ તેમ જ બચત અને રોકાણ, આરોગ્ય, નિવૃત્તિ અને વીમા માટેની જરૂરિયાતો સહિતનાં તેમના વ્યક્તિગત નાણાકીય આયોજનને લગતા પાસાઓ જીવન વીમાનાં પ્રસ્તાવ ફોર્મમાં પણ પૂછવામાં આવી શકે છે.

વયનો પુરાવો : વીમાકૃત્ત થનારના જીવનની જોખમ પ્રોફાઇલની આકારણી કરવા માટે વય મહત્વનું પરિબળ હોવાથી જીવન વીમા કંપનીઓ સાચી વયની ખરાઈ કરવા માટેના દસ્તાવેજ પુરાવા એકત્રિત કરે છે. પ્રકરણ 7માં ચર્ચા કર્યા પ્રમાણે વયના માન્ય પુરાવા પ્રમાણભૂત અથવા બિન-પ્રમાણભૂત હોઈ શકે છે.

જીવન વીમા કંપનીઓ નીચે આપેલા દસ્તાવેજો પણ જુએ છે.

a) એજન્ટનો ગોપનીય અહેવાલ

એજન્ટ પ્રાથમિક અન્ડરરાઇટર છે. પોલિસી ધારક અંગેની જોખમની આકારણીને સુસંગત તમામ વાસ્તવિક ફકીકતો અને વિગતો એજન્ટે તેમના/ તેણીના અહેવાલમાં જાહેર કરવી આવશ્યક હોય છે. આનો અર્થ એ થાય છે કે આરોગ્ય, આદતો, વ્યવસાય, આવક અને પરિવારની વિગતોની બાબતોનો ઉલ્લેખ અહેવાલમાં કરવો જોઈએ.

b) તબીબી નિરીક્ષકનો અહેવાલ

ઘણા કિસ્સાઓમાં વીમાકૃત્ત થનાર જીવનની તબીબી તપાસ વીમા કંપની દ્વારા પેનલમાં સમાવિષ્ટ કરેલ ડોક્ટર દ્વારા કરવાની હોય છે. ઊંચાઈ, વજન, બ્લડપ્રેશર, હૃદયની સ્થિતિ

વગેરે જેવી શારીરિક વિશેષતાઓની વિગતો ડોક્ટર દ્વારા તેમના અહેવાલમાં નોંધવામાં અને ઉલ્લેખ કરવામાં આવે છે, જેને તબીબી નિરીક્ષકનો અહેવાલ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. તેનાથી વીમા કંપનીના અન્ડરરાઇટર વીમાકૃત થનાર જીવનની હાલની આરોગ્યની સ્થિતિનો ખ્યાલ મેળવે છે.

ઘણા પ્રસ્તાવો તબીબી તપાસની માગણી કર્યા વિના વીમા માટે અન્ડરરાઇટ કરવામાં અને સ્વીકારવામાં આવે છે. તેમને બિન-તબીબી કેસો તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. સામાન્યપણે તબીબી નિરીક્ષકના અહેવાલ ત્યારે જરૂર પડે છે ત્યારે પ્રસ્તાવ પર નોન-મેડિકલ અન્ડરરાઇટિંગ હેઠળ વિચાર કરવામાં આવી શકે નહીં, કારણ કે પ્રસ્તાવ કરેલી રકમ અથવા પ્રસ્તાવ કરનાર જીવનની વય ઊંચી હોય છે અથવા પ્રસ્તાવમાં જાહેર કરેલી કેટલીક લાક્ષણિકતાઓ હોય છે, જેના માટે તબીબી નિરીક્ષક દ્વારા તપાસ અને અહેવાલની આવશ્યકતા હોય છે.

c) નૈતિક હાનિ અહેવાલ

નૈતિક હાનિ એવી શક્યતા છે, જેમાં ક્લાયન્ટની વર્તણુક જીવન વીમા પોલિસીને ખરીદવાનાં પરિણામ સ્વરૂપે બદલાઈ શકે છે અને આવો ફેરફાર નુકસાનની શક્યતાને વધારી શકે. આ એક એવું પરિબલ છે, જેને જીવન વીમાના અન્ડરરાઇટર્સ જોખમની આકારણી કરતી વખતે ગંભીરતાથી ધ્યાનમાં લે છે.

જીવન વીમા કંપનીઓ પોતાના જીવન અથવા અન્યનાં જીવનનો અંત લાવવા જેવી ક્રિયાઓ મારફતે જીવન વીમાની ખરીદીથી નફો બનાવવા માગતી વ્યક્તિઓની સંભાવનાની સામે રક્ષણ આપવાનો પ્રયત્ન કરે છે. તેથી જીવન વીમા અન્ડરરાઇટર્સ આવી હાનિને સૂચવી શકે એવા કોઈ પરિબલો શોધશે. આ ઉદ્દેશ માટે કંપની આવશ્યક બનાવી શકે છે કે નૈતિક હાનિ અહેવાલ વીમા કંપનીના અધિકારી દ્વારા સુપરત કરવામાં આવે.

ઉદાહરણ

વિકાસે તાજેતરમાં જીવન વીમા પોલિસી ખરીદી હતી. પછી તેણે પૃથ્વી પર સૌથી જોખમી સ્કિઇંગ સ્થળ પૈકીના એક તરીકે માનવામાં આવતા સ્થળ પર સ્કિઇંગ અભિયાન પર જવાનું નક્કી કર્યું. ભૂતકાળમાં તેણે આવા અભિયાનો હાથ ધરવાનો ઇન્કાર કર્યો હતો.

B. પોલિસી તબક્કાનું દસ્તાવેજીકરણ

1. પ્રથમ પ્રિમિયમની રસીદ

જીવન વીમા કંપની જ્યારે પ્રથમ પ્રિમિયમની રસીદ (એફપીઆર) જારી કરે ત્યારે વીમા કરાર શરૂ થાય છે.

એફપીઆર પોલિસી કરાર શરૂ થઈ ગયો હોવાનો પુરાવો છે. પ્રથમ પ્રિમિયમની રસીદ નીચેની માહિતી ધરાવે છે:

- i. જીવન વીમો લેનારનું નામ અને સરનામું
- ii. પોલિસી નંબર
- iii. ચુકવેલી પ્રિમિયમની રકમ
- iv. પ્રિમિયમની ચુકવણીની પદ્ધતિ અને પુનરાવૃત્તિ
- v. પ્રિમિયમની ચુકવણીની આગામી નિયત તારીખ
- vi. જોખમ શરૂ થવાની તારીખ
- vii. પોલિસીની આખરી પાકતી મુદતની તારીખ
- viii. છેલ્લા પ્રિમિયમની ચુકવણીની તારીખ
- ix. વીમાકૃત્ત રકમ

એફપીઆર જારી કર્યા પછી વીમા કંપની પ્રસ્તાવ કરનાર પાસેથી જેમ જેમ પ્રિમિયમ્સ પ્રાપ્ત કરે ત્યારે પછીનાં પ્રિમિયમની રસીદો જારી કરશે. આ રસીદોને રિન્યુઅલ પ્રિમિયમ રસીદો (આરપીઆર) તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. FPR પ્રિમિયમની ચુકવણીને લગતી કોઈ તકરારોની ઘટનામાં ચુકવણીના પુરાવા તરીકે કાર્ય કરે છે.

2. પોલિસી દસ્તાવેજ

પોલિસી દસ્તાવેજ વીમા સાથે સંકળાયેલો સૌથી મહત્વનો દસ્તાવેજ છે. આ વીમાધારક અને વીમા કંપની વચ્ચેના કરારનો પુરાવો છે. આ કરાર નથી. જો પોલિસી દસ્તાવેજ પોલિસી ધારક દ્વારા ખોવાઈ જાય ત્યારે તે વીમા કરારને અસર કરશે નહીં. વીમા કંપની કરારમાં કોઈ ફેરફાર કર્યા વિના ડુપ્લિકેટ પોલિસી જારી કરશે. પોલિસી દસ્તાવેજ પર સક્ષમ

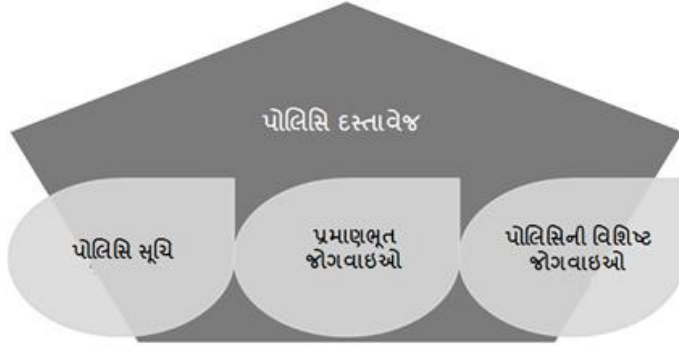
અધિકારી દ્વારા હસ્તાક્ષર કરવામાં આવે છે અને તેના પર ભારતીય સ્ટેમ્પ ધારા અનુસાર સિક્કો મારેલો હોવો જોઈએ. જીવન વીમા કંપનીઓ પોલિસી દસ્તાવેજ ડિઝાઇન કરતી વખતે ખૂબ સાવધ હોય છે, કારણ કે તેઓ તેના શબ્દોનાં અર્થઘટમાં ઊભી થઈ શકે એવી કોઈ પણ સ્પષ્ટતા કે મૂંઝવણ માટે જવાબદારી ધરાવે છે.

પ્રમાણભૂત પોલિસી દસ્તાવેજ સામાન્યપણે ત્રણ ભાગ ધરાવે છે:

a) પોલિસી શિડ્યુઅલ (સૂચી)

પોલિસી શિડ્યુઅલ પ્રથમ ભાગ રચે છે. તે સામાન્યપણે પોલિસીના મુખ્ય પાના પર જોવા મળે આવે છે. વીમા કરારોના શિડ્યુઅલ્સ સામાન્યપણે સમાન હશે. તેઓ સામાન્યપણે નીચેની માહિતી ધરાવશે:

આકૃતિ 1: પોલિસી દસ્તાવેજના ઘટકો



i. વીમા કંપનીનું નામ

ii. પોલિસીની સામાન્ય વિગતો નીચે પ્રમાણે છે:

- ✓ પોલિસીધારકનું નામ અને સરનામું
- ✓ જન્મ તારીખ અને પાછલી તારીખે થતી વય
- ✓ યોજના અને પોલિસી કરારની શરતો
- ✓ વીમાની રકમ
- ✓ પ્રિમિયમની રકમ
- ✓ પ્રિમિયમની ચુકવણીની અવધિ
- ✓ આરંભની તારીખ, પાકતી મુદતની તારીખ અને છેલ્લા પ્રિમિયમ ચુકવવાની નિયત તારીખ
- ✓ પોલિસી વિથ કે વિધાઉટ પ્રોફિટ છે
- ✓ નોમિનીનું નામ

✓ પ્રિમિયમની ચુકવણીની રીત - વાર્ષિક; અર્ધવાર્ષિક; ત્રિમાસિક; માસિક;
પગારમાંથી ડિડક્શન મારફતે

✓ પોલિસી નંબર - પોલિસી કરારનો યુનિક આઈડેન્ટિટી નંબર કયો છે

iii. વીમા કંપનીનું ચુકવણી કરવાનું વચન. એવી ઘટનાઓ જે સર્જવા પર અને તે રકમ જેને ચુકવવાનું વચન આપવામાં આવે છે. આ વીમા કરારનું હાઈ બનાવે છે

iv. અધિકૃત હસ્તાક્ષરકર્તા અને પોલિસી સ્ટેમ્પની સહી

v. સ્થાનિક વીમા લોકપાલનું સરનામું.

b) પ્રમાણભૂત જોગવાઈઓ

પોલિસી દસ્તાવેજનો બીજો ઘટક પ્રમાણભૂત પોલિસીની જોગવાઈઓનો બનેલો હોય છે, જેમ કે વચના પુરાવાને સંબંધિત, પ્રિમિયમની ચુકવણીની છૂટની અવધિ વગેરે, જે સામાન્યપણે તમામ જીવન વીમા કરારોમાં ઉપલબ્ધ હોય છે. આમાંની કેટલીક જોગવાઈઓ ટર્મ, સિંગલ પ્રિમિયમ અથવા નોન-પાર્ટિસિપેટિંગ (વિથ પ્રોફિટ્સ) પોલિસીઓ જેવા કરારના કેટલાક પ્રકારોના કિસ્સામાં લાગુ થવા પાત્ર હોઈ શકે નહીં. આ પ્રમાણભૂત જોગવાઈઓ હકો અને વિશેષાધિકારો તથા અન્ય શરતોને વ્યાખ્યાયિત કરે છે, જે કરાર હેઠળ લાગુ થવા પાત્ર હોય છે.

c) પોલિસીની વિશિષ્ટ જોગવાઈઓ

પોલિસી દસ્તાવેજનો ત્રીજો ભાગ વિશિષ્ટ પોલિસીની જોગવાઈઓ ધરાવે છે, જે વ્યક્તિગત પોલિસી કરાર માટે વિશિષ્ટ હોય છે. આ દસ્તાવેજના મુખ પર પ્રિન્ટ થયેલા હોઈ શકે છે અથવા જોડાણનાં સ્વરૂપે અલગ રીતે દાખલ કરેલા હોય છે.

પ્રમાણભૂત પોલિસીની જોગવાઈઓ જેવા કે છૂટના દિવસો અથવા લેપ્સ (ચૂક)ના કિસ્સામાં બિન-જપ્તી સામાન્યપણે કરાર હેઠળ વૈધાનિક રીતે પૂરા પાડવામાં આવે છે, જ્યારે વિશિષ્ટ જોગવાઈઓ સામાન્યપણે વીમા કંપની અને વીમાધારક વચ્ચેના ખાસ કરાર સાથે સંકળાયેલી હોય છે.

ઉદાહરણ

એવી જોગવાઈ - જે બનાવના - સમયે ગર્ભવતી મહિલા માટે ગર્ભાવસ્થાને લીધે થતા મૃત્યુને શામેલ ના કરે.

તમારી કસોટી કરો 1

પ્રથમ પ્રિમિયમની રસીદ (એફપીઆર)નો અર્થ શું થાય છે ? સૌથી યોગ્ય વિકલ્પ પસંદ કરો.

- I. ફી-લુક અવધિ પૂર્ણ થયો છે
- II. તે પોલિસી કરાર શરૂ થયો હોવાનો પુરાવો છે
- III. પોલિસી હવે રદ થઈ શકે નહીં
- IV. પોલિસીએ ચોક્કસ રોકડ મૂલ્ય પ્રાપ્ત કર્યું છે.

C. પોલિસીની શરતો અને વિશેષાધિકારો

છૂટની અવધિ (ગ્રેસ પિરિયડ)

પ્રકરણ 4માં ઉલ્લેખ કર્યા પ્રમાણે, ગ્રેસ પિરિયડની જોગવાઈ પ્રિમિયમની બિન-ચુકવણી માટે લેખ્સ થયેલી પોલિસીને છૂટની અવધિ દરમિયાન અમલી રહેવા માટે સક્ષમ બનાવે છે. દરેક જીવન વીમા કરાર એ શરતે મૃત્યુંના લાભ ચુકવવાનું વચન આપે છે કે પ્રિમિયમ સમયસર ચુકવવામાં આવ્યા છે અને પોલિસી અમલી છે. “છૂટની અવધિ”ની ક્લોઝ પોલિસી ધારકને પ્રિમિયમ ચુકવવાનાં બાકી રહે ત્યાર પછી તે ચુકવવાની વધારાની સમય અવધિ આપે છે.

જોકે પ્રિમિયમ ચુકવવાનું બાકી રહે છે અને જો પોલિસી ધારક આ અવધિ દરમિયાન મૃત્યું પામે ત્યારે વીમા કંપની તેમના મૃત્યુંના લાભમાંથી પ્રિમિયમને બાદ કરે છે. જો પ્રિમિયમ્સ છૂટની અવધિ પૂર્ણ થાય ત્યાર પછી ચુકવવાના બાકી રહે તો પોલિસીને લેખ્સ થયેલી માનવામાં આવશે અને કંપની મૃત્યુંના લાભ ચુકવવા માટે બાધ્ય રહેતી નથી. બિન-જપ્તીની જોગવાઈઓ હેઠળ લાગુ થવા પાત્ર હોય માત્ર તે જ રકમ ચુકવવા પાત્ર હશે.

મહત્ત્વપૂર્ણ

લેખ્સ અને રિઇન્સ્ટેટમેન્ટ / રિવાઇવલ

આપણે અગાઉ જોયું છે કે પોલિસી જો પ્રિમિયમ છૂટની અવધિ દરમિયાન ચુકવવામાં આવ્યું ન હોય તો પોલિસી લેખ્સ સ્થિતિમાં હોવાનું કહી શકાય છે. સારા સમાચાર એ છે કે મોટા ભાગની લેખ્સ થયેલી વીમા પોલિસીઓ રિઇન્સ્ટેટ [રિવાઇવ] થઈ શકે છે. આઇઆરડીએઆઇ પ્રોડક્ટ નિયમનો અનુસાર નોન-લિન્ક્ડ પોલિસી બિનચુકવેલા પ્રિમિયમની તારીખથી 5

વર્ષની અંદર રિવાઇવ કરી શકાય છે, જ્યારે લિન્ક્ડ પોલિસી ૩ વર્ષની અંદર રિવાઇવ કરી શકાય છે.

વ્યાખ્યા

રિઇન્સ્ટેટમેન્ટ એવી પ્રક્રિયા છે, જેના દ્વારા જીવન વીમા કંપની પ્રિમિયમ્સની બિન-ચુકવણીને લીધે રદ થયેલી અથવા બિન-જપ્તીની જોગવાઇઓ પૈકીની એક હેઠળ ચાલુ રાખી હોય એવી પોલિસીને પાછી અમલી કરે છે.

જોકે પોલિસીનું રિવાઇવલ વીમાધારકનો બિનશરતી અધિકાર હોઇ શકે નહીં. આ માત્ર કેટલીક શરતો હેઠળ પૂરી કરી શકાય છે:

- i. વિશિષ્ટ સમય અવધિની અંદર રિવાઇવલ અરજી: પોલિસીના માલિકે આવા રિઇન્સ્ટેટમેન્ટ માટે જોગવાઇમાં જણાવેલી સમય અવધિની અંદર રિવાઇવલ અરજી પૂર્ણ કરવી આવશ્યક છે, જેમ કે લેપ્સેશનની તારીખથી પાંચ વર્ષ.
- ii. ચાલુ વીમાપાત્રતાનો સંતોષકારક પુરાવો: વીમાધારકે વીમા કંપની સમક્ષ વીમાધારકની ચાલુ વીમાપાત્રતાનો સંતોષકારક પુરાવો રજૂ કરવો આવશ્યક છે. તેમનું માત્ર સ્વાસ્થ્ય જ સંતોષકારક ન હોવું જોઇએ, પરંતુ અન્ય પરિબલો, જેવા કે નાણાકીય આવક અને નૈતિકતામાં નોંધપાત્ર કથળેલી હોવી ન જોઇએ.
- iii. મુદત વીતી ગઈ હોય એવા પ્રિમિયમ્સની વ્યાજ સાથે ચુકવણી: પોલિસીના માલિકે દરેક પ્રિમિયમની નિયત તારીખથી વ્યાજ સાથે તમામ મુદત વીતી ગઈ હોય એવા તમામ પ્રિમિયમ્સની ચુકવણી કરવી આવશ્યક છે.
- iv. ચાલુ વીમાપાત્રતાના પુરાવાનું મૂલ્યાંકન કર્યા પછી વીમા કંપની પ્રવર્તમાન નિયમો અને પ્રિમિયમ અનુસાર પોલિસીને રિવાઇવ કરવાનો નિર્ણય કરી શકે છે અથવા પ્રિમિયમમાં વધારા અથવા ઘટેલા જોખમ કવર કે બંનેની સાથે રિવાઇવલ ઓફર કરી શકે છે.

કદાચ ઉપરની શરતો પૈકીની સૌથી મહત્ત્વપૂર્ણ એ છે કે જેના માટે રિવાઇવલ વખતે વીમા પાત્રતાના પુરાવાની આવશ્યકતા હોય છે. માગવામાં આવેલા પુરાવાનો પ્રકાર પ્રત્યેક વ્યક્તિગત પોલિસીનાં સંજોગો પર નિર્ભર કરશે. જો પોલિસી ખૂબ ટૂંકી સમય અવધિ માટે લેપ્સની સ્થિતિમાં હોય તો વીમા કંપની વીમા પાત્રતાના કોઇ પુરાવા વિના પોલિસીને રિઇન્સ્ટેટ કરી શકે છે અથવા વીમાધારક પાસેથી તેઓ સારું સ્વાસ્થ્ય ધરાવે છે માત્ર તેને પ્રમાણિત કરતા સરળ નિવેદનની આવશ્યક હોઇ શકે છે.

જોકે કંપનીએ અમુક સંજોગો હેઠળ તબીબી તપાસ અથવા વીમા પાત્રતાના અન્ય પુરાવાની આવશ્યકતા હોઈ શકે છે:

- i. જો છૂટની અવધિ લાંબા સમયથી સમાપ્ત થઈ ગઈ હોય અને પોલિસી ધારો કે એક વર્ષ માટે લેપ્સ થયાની સ્થિતિમાં હોય.
- ii. જો વીમા કંપની પાસે સ્વાસ્થ્ય અથવા અન્ય સમસ્યા હોવાની શંકા કરવાનું કારણ હોય.જો વીમાની રકમ અથવા પોલિસીની મૂળ રકમ મોટી હોય તો નવેસરથી તબીબી તપાસ કરવાની પણ આવશ્યકતા હોઈ શકે છે.

મહત્વપૂર્ણ

લેપ્સ થયેલી પોલિસીઓનું રિવાઇવલ મહત્વપૂર્ણ સેવા કાર્ય છે, જેને જીવન વીમા કંપનીઓ પ્રવૃત્તિપણે પ્રોત્સાહિત કરવા માગે છે, કારણ કે લેપ્સ સ્થિતિમાં હોય એવી પોલિસીઓ વીમા કંપની કે પોલિસી ધારકો માટે સાટું કરી શકે છે.

બિન-જપ્તીની જોગવાઈઓ

વીમા ધારો, 1938 (સેક્શન 113) પોલિસીઓને (જેમણે સરન્ડર મૂલ્ય પ્રાપ્ત કર્યું હોય) વધુ પ્રિમિયમની ચુકવણી વિના પણ ચુકવેલી વીમાની રકમની હદ સુધી જીવિત રાખીને લેપ્સેશનથી સુરક્ષિત રાખે છે. કારણ કે પોલિસી ધારક પોલિસી હેઠળ સંચિત રોકડ મૂલ્યનો દાવો કરી શકે છે.

a) સરન્ડર મૂલ્યો

સરન્ડર મૂલ્ય એવી રકમ હોય છે, જે તમને ત્યારે પ્રાપ્ત થાય છે જ્યારે તમે યોજનામાંથી પાકતી મુદત પહેલા બહાર નીકળવાનો નિર્ણય કરો છે, એટલે કે પોલિસી તેની પાકતી મુદત પહેલા સંપૂર્ણપણે પાછી ખેંચવાનો અથવા બંધ કરવાનો નિર્ણય કરવામાં આવે છે.

જીવન વીમા કંપનીઓ સામાન્યપણે એવો ચાર્ટ ધરાવે છે, જે વિભિન્ન સમયે સરન્ડર મૂલ્યોની યાદી આપે છે અને એવી પદ્ધતિ પણ આપે છે, જે સરન્ડર મૂલ્યની ગણતરી માટે ઉપયોગમાં લેવામાં આવે છે. આ સમીકરણ વીમાના પ્રકાર અને યોજના, પોલિસીની વય અને પોલિસીનાં પ્રિમિયમની ચુકવણીની અવધિને ધ્યાનમાં લે છે.

સરન્ડર વખતે વ્યક્તિને મળતી વાસ્તવિક રકમ પોલિસીમાં સૂચવેલી સરન્ડર મૂલ્યની રકમ કરતા અલગ હોઈ શકે છે. વાસ્તવિક રકમ ઉપાર્જિત બોનસ, રિવકવરીઝ વગેરેને લીધે અલગ હોઈ શકે છે.

બાંધધરીયુક્ત સરન્ડર મૂલ્ય [જીએસવી]: આઇઆરડીએઆઇની માર્ગદર્શિકાઓ (2019માં સુધારવામાં આવી છે) અનુસાર ભારતમાં કાયદો ઓછામાં ઓછા સતત બે વર્ષ સુધી તમામ પ્રિમિયમ્સ ચુકવવામાં આવ્યા હોય તો બાંધધરીયુક્ત સરન્ડર મૂલ્ય [જીએસવી] ચુકવવા પાત્ર હોવાની જોગવાઇ કરે છે. ચુકવેલા પ્રિમિયમની ટકાવારી (ધારો કે 30%) પર પ્રાપ્ત આ મૂલ્યને બાંધધરીયુક્ત સરન્ડર મૂલ્ય તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. મૂલ્ય ચુકવેલા પ્રિમિયમની અવધિ પર આધાર રાખે છે. જીએસવી પોલિસી દસ્તાવેજમાં ઉલ્લેખ કરવું આવશ્યક છે.

b) પોલિસી લોન્સ

રોકડ મૂલ્ય એકત્રિત કર્યું હોય એવી જીવન વીમા પોલિસીઓ એવી પણ લોન માટેની જામીનગીરી તરીકે પોલિસીનાં રોકડ મૂલ્યનો ઉપયોગ કરીને વીમા કંપની પાસેથી નાણાં ઉછિના લેવાનો અધિકાર પોલિસી ધારકને આપવાની પણ જોગવાઇ ધરાવે છે. પોલિસી લોન સામાન્યપણે પોલિસીનાં સરન્ડર મૂલ્ય (ધારો કે 90%)ની ટકાવારીને મર્યાદિત હોય છે. તેઓ કે તેણી જો પોલિસી સરન્ડર કરવામાં આવી હોત તો રકમ મેળવવા માટે પાત્ર બન્યા હોત. આ કિસ્સામાં વીમો સમાપ્ત થશે.

વીમા કંપનીઓ પોલિસી લોન પર વ્યાજ લગાવે કરે છે, જે અર્ધ-વાર્ષિક કે વાર્ષિક ધોરણે ચુકવવા પાત્ર હોય છે. લોન અને વ્યાજ સમયાંતરે ચુકવવા પાત્ર હોવા છતાં પણ જો લોનની પુનઃચુકવણી કરવામાં આવે તો વીમા કંપની ચુકવવાની બાકી રહેતી (નહીં ચુકવેલી) લોન અને વ્યાજની રકમ ચુકવવા પાત્ર પોલિસીના લાભમાંથી બાદ કરે છે. લોન પોલિસી ધારકને વીમો જીવિત રાખીને નાણાકીય આકસ્મિકતાઓમાં રાહત પૂરી પાડે છે.

લોન જામીનગીરી તરીકે રાખવામાં આવતી પોલિસીને આધારે આપવામાં આવતી હોવાથી પોલિસી વીમા કંપનીની તરફેણમાં એસાઇન કરવાની હોય છે (પછીના ફકરામાં સમજાવ્યું છે). પોલિસી ધારકે વીમાકૃત વ્યક્તિનાં મૃત્યુની ઘટનામાં નાણાં પ્રાપ્ત કરવા માટે કોઇ વ્યક્તિને નોમિની બનાવ્યા હોય છે, ત્યારે આ નોમિનેશન રદ નહીં થાય, પરંતુ નોમિનીનો અધિકાર પોલિસીમાં વીમા કંપનીનાં હિતની હદ સુધી અસર પામશે.

ઉદાહરણ

અર્જુન જીવન વીમા પોલિસી ખરીદી હતી, જેમાં પોલિસી હેઠળ ચુકવવા પાત્ર મૃત્યુનો કુલ દાવો રૂ. 2.5 લાખ હતો. અર્જુનની પોલિસી હેઠળ કુલ ચુકવવાની બાકી લોન અને વ્યાજની

રકમ રૂ. 1.5 લાખ હતી. તેથી અર્જનનાં મૃત્યુના કિસ્સામાં નોમિની રૂ. 1 લાખની બાકી રહેતી રકમ મેળવવા પાત્ર બનશે.

પોલિસીની વિશેષ જોગવાઈઓ અને એન્ડોર્સમેન્ટ્સ

a) નોમિનેશન

- i. વીમા ધારા, 1938ની સેક્શન 39 હેઠળ પોતાના જીવન પર પોલિસી ધારક એ વ્યક્તિ કે વ્યક્તિઓને નોમિનેટ કરી શકે છે, જેમને તેમના/ તેણીનાં મૃત્યુની ઘટનામાં પોલિસી દ્વારા સુરક્ષિત કરેલા નાણાં ચુકવવામાં આવશે.
- ii. જીવન વીમાકૃત વ્યક્તિ નોમિની તરીકે એક વ્યક્તિ કરતા એક કે વધુ વ્યક્તિને નોમિનેટ કરી શકે છે.
- iii. નોમિનીઝ માન્ય ડિસ્ચાર્જ માટે હકદાર હોય છે અને તેમણે નાણાં માટેના હકદાર લોકોના પક્ષે ટ્રસ્ટી તરીકે નાણાં રાખવાના હોય છે.
- iv. નોમિનેશન પોલિસી ખરીદતી વખતે અથવા પછી પોલિસીની પાકતી મુદત પહેલા કોઈ પણ સમયે કરી શકાય છે.
- v. નોમિનેશનને પોલિસીના શબ્દોમાં અથવા પોલિસી પર એન્ડોર્સમેન્ટ દ્વારા સામેલ કરી શકાય છે. નોમિનેશન અંગે વીમા કંપનીને જાણ કરવાની જરૂર હોય છે અને પોલિસી સંબંધિત રેકોર્ડ્સમાં વીમા કંપની દ્વારા નોંધવાના હોય છે.
- vi. નોમિનેશન ઇચ્છા અનુસાર પોલિસી પરિપક્વ બને તે પહેલા કોઈ પણ સમયે એન્ડોર્સમેન્ટ અથવા એકથી વધુ એન્ડોર્સમેન્ટ દ્વારા અથવા જે પ્રમાણેનો કેસ હોય તે પ્રમાણે રદ થઈ શકે અથવા બદલાઈ શકે છે.

મહત્વપૂર્ણ

નોમિનેશન નોમિનીને માત્ર જીવન વીમાકૃત વ્યક્તિનાં મૃત્યુ થાય ત્યારે જ વીમા કંપની પાસેથી પોલિસીનાં નાણાં પ્રાપ્ત કરવાનો અધિકાર આપે છે. જોકે નાણાં માત્ર કાનૂની વારસદારના હશે. નોમિની દાવાના સમગ્ર (કે આંશિક) હિસ્સા પર કોઈ અધિકાર ધરાવતા નથી. જોકે વીમા ધારા, 1938ની સેક્શન 39(7) હેઠળ, 26 ડિસેમ્બર, 2014 પછી પરિપક્વ બનતી પોલિસીઓનાં સંદર્ભમાં, માતા-પિતા, જીવનસાથી, બાળકો કે

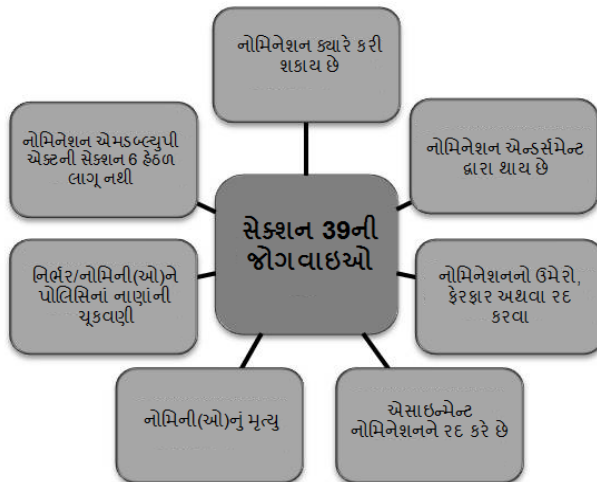
જીવનસાથી અને બાળકોના પક્ષમાં નોમિનેશન નોમિનીઝને વીમા કંપની દ્વારા ચુકવવા પાત્ર રકમ માટે પોલિસીધારક દ્વારા લાભ માટે હકદાર બનાવે છે.

જ્યાં નોમિની સગીર હોય ત્યાં પોલિસી ધારકે એપોઇન્ટીની નિમણુક કરવાની જરૂર હોય છે. એપોઇન્ટીએ એપોઇન્ટી તરીકે કાર્ય કરવા માટે તેમની કે તેણીની સંમતિ દર્શાવવા માટે પોલિસી દસ્તાવેજ પર હસ્તાક્ષર કરવાની જરૂર હોય છે. જ્યારે નોમિની પરિપક્વ વયે પહોંચે છે ત્યારે એપોઇન્ટી તેમનો દરજ્જો ગુમાવે છે. પોલિસી ધારક કોઇ પણ સમયે એપોઇન્ટી બદલી શકે છે. જો કોઇ એપોઇન્ટી આપવામાં ન આવે અને નોમિની સગીર હોય તો જીવન વીમાધારકનાં મૃત્યુના કિસ્સામાં મૃત્યુનો દાવો પોલિસી ધારકના કાનૂની વારસદારોને ચુકવવામાં આવે છે.

જ્યારે એક કરતા વધુ નોમિનીને એપોઇન્ટ કરવામાં આવે ત્યારે મૃત્યુનો દાવો તેમને સંયુક્તપણે અથવા ઉત્તરજીવી અથવા ઉત્તરજીવીઓને ચુકવવા પાત્ર બનશે. પોલિસી શરૂ થયા પછી કરવામાં આવતા નોમિનેશન્સ અમલી બને તે માટે તેની જાણ વીમા કંપનીને કરવાની હોય છે.

વીમા ધારાની સેક્શન 39(11) જણાવે છે કે જ્યારે પોલિસી ધારક પોલિસીની પાકતી મુદત પછી મૃત્યુ પામે છે, પરંતુ તેમની પોલિસીની આવક અને લાભ તેમના મૃત્યુને લીધે તેમને આપવામાં આવ્યા ન હોય તો તેમના નોમિની તેમની પોલિસીની આવક અને લાભ માટે હકદાર બનશે.

આકૃતિ 2: નોમિનેશનને લગતી જોગવાઈઓ



b) એસાઇન્મેન્ટ (સોંપણી)

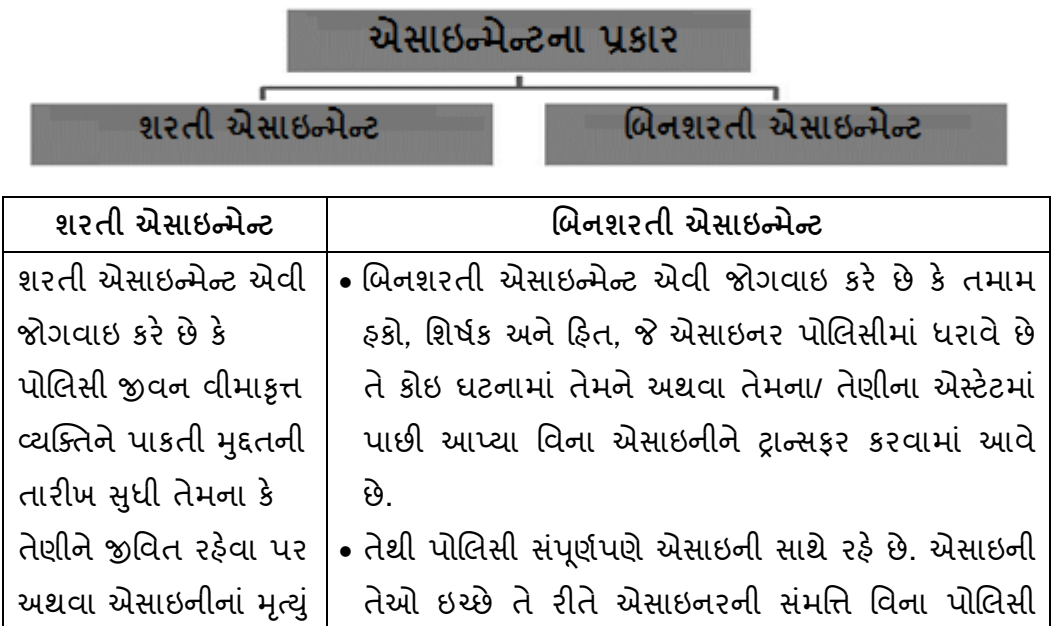
જીવન વીમા પોલિસી એ વીમા કંપનીએ વીમાધારકને આપવાનું એવું વચન છે, જે માટે તેને નાણાં કે સંપત્તિની જામીનગીરી તરીકે ગણવામાં આવે છે. આપણે જોયું કે લોન પોલિસીનાં સરન્ડર મૂલ્યની સામે વીમા કંપની દ્વારા આપવામાં આવે છે. આ જ પ્રમાણે બેંક સહિતની ઘણી નાણાકીય સંસ્થાઓ વીમા પોલિસીની જામીનગીરીની સામે તેમના પક્ષે એસાઇન કરીને લોન આપે છે.

એસાઇન્મેન્ટ સામાન્યપણે કોઈ વ્યક્તિના પક્ષમાં લખાણ દ્વારા સંપત્તિની ટ્રાન્સફર નો ઊલ્લેખ કરે છે.

જીવન વીમા પોલિસીનાં એસાઇન્મેન્ટનો અર્થ પોલિસીમાં (સંપત્તિ તરીકે) હકો, શિર્ષક અને હિતને એક વ્યક્તિથી બીજી સુધી ટ્રાન્સફર કરવાની પ્રક્રિયા કાર્ય છે. હકો ટ્રાન્સફર કરતી વ્યક્તિને એસાઇનર કહેવામાં આવે છે અને જે વ્યક્તિને સંપત્તિ ટ્રાન્સફર થાય છે તેમને એસાઇની તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. એસાઇન્મેન્ટ પર પોલિસીની માલિકી બદલાય છે અને તેથી નોમિનેશન રદ થાય છે, સિવાય કે જ્યારે એસાઇન્મેન્ટ પોલિસી લોન માટે વીમા કંપનીને કરવામાં આવે.

એસાઇન્મેન્ટ્સના બે પ્રકાર હોય છે.

આકૃતિ 3: એસાઇન્મેન્ટના પ્રકાર



વખતે પાછી આપવામાં આવશે.	સાથે કોઈ પણ રીતે વ્યવહાર કરી શકે છે.
-------------------------	--------------------------------------

બિનશરતી એસાઇન્મેન્ટ સામાન્યપણે ઘણી વાણિજ્ય પરિસ્થિતિઓમાં જોવા મળે છે, જ્યાં પોલિસી સામાન્ય રીતે પોલિસી ધારક દ્વારા લીધેલા દેવાની સામે મોર્ગેજ થાય છે, જેમ કે હાઉસિંગ લોન.

માન્ય એસાઇન્મેન્ટ માટેની શરતો

ચાલો આપણે માન્ય એસાઇન્મેન્ટ માટે આવશ્યક હોય એવી શરતો જોઈએ.

- i. એસાઇનર એસાઇન થનારી પોલિસી માટે સંપૂર્ણ અધિકાર અને શિર્ષક અથવા એસાઇન થવા પાત્ર હિત ધરાવતા હોવા જોઈએ.
- ii. એસાઇન્મેન્ટ કોઈ પણ લાગુ થવા પાત્ર કાયદાનો વિરોધ કરતું હોવું ન જોઈએ.
- iii. એસાઇની અન્ય એસાઇનમેન્ટ કરી શકે છે, પરંતુ નોમિનેશન કરી શકે નહીં, કારણ કે એસાઇની જીવન વીમાકૃત વ્યક્તિ નથી.

મહત્વપૂર્ણ:

- જીવન વીમા પોલિસી સંપૂર્ણપણે અથવા આંશિક રીતે એસાઇન કરી શકાય છે
- એસાઇન્મેન્ટ ટ્રાન્સફરર અથવા એસાઇનર અથવા યોગ્ય રીતે અધિકૃત એજન્ટ દ્વારા હસ્તાક્ષર થયેલી અને ઓછામાં ઓછા એક સાક્ષી દ્વારા પ્રમાણિત થયેલી હોવી જોઈએ.
- શિર્ષકનું ટ્રાન્સફર પોલિસી પર એન્ડોર્સમેન્ટનાં સ્વરૂપે અથવા અલગ સાધનનાં સ્વરૂપે વિશેષ રીતે દર્શાવેલું હોવું જોઈએ.
- પોલિસી ધારકે વીમા કંપનીને એસાઇન્મેન્ટની નોટિસ આપવી જોઈએ, જેના વિના એસાઇન્મેન્ટ માન્ય ગણાશે નહીં.
- સેક્શન 38(2) સ્પષ્ટ કરે છે કે વીમા કંપની એસાઇન્મેન્ટ સ્વીકારી શકે છે અથવા તેનો ઇન્કાર કરી શકે છે, જો તે એ માનવાનું પૂરતું કારણ ધરાવતું હોય કે એસાઇન્મેન્ટ યોગ્ય નથી અથવા તે પોલિસી ધારકનાં હિતમાં અથવા જાહેર હિતમાં નથી અથવા તે વીમા પોલિસીનાં ટ્રેડિંગનો ઉદ્દેશ ધરાવે છે.
- જોકે, વીમા કંપનીએ એન્ડોર્સમેન્ટ પર કાર્યવાહી કરવાનો ઇન્કાર કરતા પહેલા, આવા ઇન્કાર માટેનાં કારણો લેખિતમાં નોંધવાના રહે છે. અને પોલિસી ધારકે

આવા ટ્રાન્સફર અથવા એસાઇન્મેન્ટની નોટિસ આપી હોય તેની તારીખથી 30 દિવસની અંદર પોલિસી ધારકને આ અંગેની જાણ કરવાની રહે છે.

આકૃતિ 4: વીમા પોલિસીઓનાં એસાઇન્મેન્ટને લગતી જોગવાઈઓ



પોલિસી ધારકોને સામાન્ય રીતે લંબાવેલા વિશેષાધિકારો

a) પોલિસીની નકલ (ડુપ્લિકેટ પોલિસી):

જીવન વીમા દસ્તાવેજ વચનનો એક માત્ર પુરાવો છે. પોલિસી દસ્તાવેજ ખોવાઈ જાય કે નષ્ટ થઈ જાય તો તે કરાર હેઠળ કંપનીની જવાબદારી કોઈ પણ પ્રકારે પૂરી થઈ જતી નથી. જીવન વીમા કંપનીઓ સામાન્યપણે પોલિસી દસ્તાવેજ ખોવાઈ જવાના કિસ્સામાં પ્રમાણભૂત પ્રક્રિયાઓ અનુસરવાની રહે છે.

સામાન્યપણે ઓફિસ કથિત ખોવાયેલી પોલિસી અંગે શંકા કરવાનું કોઈ કારણ છે કે નહીં તે જોવા માટે કેસની તપાસ કરશે. સંતોષકારક પુરાવા રજૂ કરવાની જરૂર પડી શકે છે કે પોલિસી ખોવાઈ ગઈ છે અને કોઈ પણ પ્રકારે તેનો વ્યવહાર કરવામાં આવ્યો નથી. સામાન્યપણે દાવાની પતાવટ દાવેદારની ખાતરી સાથે કે તેના વિના ક્ષતિપૂર્તિનો બોન્ડ રજૂ કરનારને તેને આધારે થઈ શકે છે.

જો ચુકવણી ટૂંક સમયમાં કરવાની હોય અને ચુકવવાની રકમ ઊંચી હોય તો ઓફિસ એ પણ આગ્રહ કરશે કે વ્યાપક સર્ક્યુલેશન ધરાવતા રાષ્ટ્રીય અખબારમાં નુકસાનની જાણ

કરતી જાહેરાત મૂકવામાં આવે. ડુપ્લિકેટ પોલિસી એ ખાતરી આપવાની સાથે જારી કરવામાં આવી શકે છે કે અન્ય કોઈ વ્યક્તિથી કોઈ વાંધો નથી.

b) ફેરફાર

પોલિસી ધારકો પોલિસીના નિયમો અને શરતોમાં ફેરફાર કરવાની માગ કરી શકે છે. આવા ફેરફારો કરવાની જોગવાઈ હોય છે, જે વીમા કંપની અને વીમાધારક બંનેની સંમતિને આધિન હોય છે. સામાન્યપણે ફેરફાર પોલિસીના પ્રથમ વર્ષ દરમિયાન માન્ય હોઈ શકે નહીં, સિવાય કે પ્રિમિયમની ચુકવણીની રીતમાં ફેરફાર અથવા ફરજિયાત પ્રકારના હોય એવા ફેરફારો - જેવા કે,

- ✓ નામ અથવા/ સરનામાંમાં ફેરફાર;
- ✓ વય જો વધુ કે ઓછી હોય તો એવા કિસ્સામાં વયનો પુનઃપ્રવેશ;
- ✓ અકસ્માતના બમણાં લાભ અથવા કાયમી અક્ષમતા લાભ વગેરે આપવા માટેની વિનંતી

પછીના વર્ષોમાં ફેરફારની મંજૂરી આપવામાં આવી શકે છે. આવા કેટલાક ફેરફારો પોલિસી પર અથવા અલગ કાગળ પર યોગ્ય એન્ડોર્સમેન્ટ રજૂ કરીને થઈ શકે છે. અન્ય ફેરફારો, જેમાં પોલિસીની શરતોમાં વાસ્તવિક ફેરફારની આવશ્યકતા હોય છે તેના માટે પ્રવર્તમાન પોલિસી રદ કરવાની અને નવી પોલિસીઓ જારી કરવાની જરૂર પડી શકે છે.

મંજૂરી હોય એવા કેટલાક મુખ્ય પ્રકારના ફેરફારો નીચે આપવામાં આવ્યા છે

- i. વીમા કે અવધિના અમુક વર્ષોમાં ફેરફાર [જ્યાં જોખમ વધારવામાં આવતું નથી]
- ii. વીમાની રકમમાં ઘટાડો
- iii. પ્રિમિયમની ચુકવણીની રીતમાં ફેરફાર
- iv. પોલિસીની શરૂઆતની તારીખમાં ફેરફાર
- v. પોલિસીને બે અથવા વધુ પોલિસીઓમાં વિભાજિત કરવી
- vi. વધારાનાં પ્રિમિયમ અથવા પ્રતિબંધિત ક્લોઝ દૂર કરવી
- vii. વિઠાઉટ પ્રોફિટમાંથી વિથ પ્રોફિટ પ્લાનમાં ફેરફાર
- viii. નામમાં સુધારો

ix. દાવાની ચુકવણી માટે પતાવટનો વિકલ્પ અને અકસ્માતના બમણાં લાભ આપવા આ ફેરફારો સામાન્યપણે જોખમમાં વધારાને સામેલ કરતું નથી. પોલિસીઓમાં અન્ય ફેરફારો કરવાની મંજૂરી હોય છે. આ એવા ફેરફારો હોઈ શકે છે, જે પ્રિમિયમને ઘટાડવાની અસર ધરાવે છે. ઉદાહરણમાં પ્રિમિયમ ચુકવવાની અવધિ વધારવી; વિથ પ્રોફિટથી વિધાઉટ પ્રોફિટ યોજનાઓમાં ફેરફાર કરવો; વીમાના એક વર્ગમાંથી અન્ય વર્ગમાં ફેરફાર, જ્યાં તે જોખમ વધારે છે; અને વીમાની રકમમાં વધારાનો સમાવેશ થાય છે.

તમારી કસોટી કરો 2

કયા સંજોગો હેઠળ પોલિસી ધારકે એપોઇન્ટીની નિમણુક કરવાની આવશ્યકતા હોય છે ?

- I. વીમાધારક સગીર હોય
- II. નોમિની સગીર હોય
- III. પોલિસી ધારક સ્વસ્થ મગજ ધરાવતા ન હોય
- IV. પોલિસી ધારક પરિણિત ન હોય

સંક્ષિપ્ત

- એજન્ટના રિપોર્ટમાં એજન્ટ દ્વારા આરોગ્ય, આદતો અને વ્યવસાયની બાબતો, આવક અને પરિવારની વિગતોનો ઉલ્લેખ કરવાનો હોય છે.
- ડોક્ટર દ્વારા તબીબી નિરીક્ષકના અહેવાલ તરીકે ઓળખાતા તેમના / તેણીના અહેવાલમાં ઊંચાઇ, વજન, બ્લડપ્રેશર, હૃદયની સ્થિતિ વગેરે જેવી શારીરિક વિશેષતાઓને લગતી વિગતો નોંધવામાં અને ઉલ્લેખ કરવામાં આવે છે.
- નૈતિક જ્ઞાન એવી શક્યતા છે, જેમાં ક્લાયન્ટની વર્તણુક જીવન વીમા પોલિસીની ખરીદીનાં પરિણામ સ્વરૂપે બદલાઈ શકે છે અને આવો ફેરફાર નુકસાનની શક્યતા વધારશે.
- જીવન વીમા કંપની જ્યારે પ્રથમ પ્રિમિયમની રસીદ (એફપીઆર) જારી કરે ત્યારે વીમા કરાર શરૂ થાય છે. એફપીઆર પોલિસી કરાર શરૂ થયો હોવાનો પુરાવો છે.
- પોલિસી દસ્તાવેજ વીમા સાથે સંકળાયેલો સૌથી મહત્વનો દસ્તાવેજ છે. તે વીમાધારક અને વીમા કંપની વચ્ચેના કરારનો પુરાવો છે.

- પ્રમાણભૂત પોલિસી દસ્તાવેજ સામાન્યપણે ત્રણ ભાગ ધરાવે છે, જે પોલિસી શિડ્યુઅલ, પ્રમાણભૂત જોગવાઈઓ અને પોલિસી વિશિષ્ટ જોગવાઈઓ છે.
- છૂટની અવધિની ક્લોઝ પોલિસી ધારકને પ્રિમિયમ ચુકવવાનાં બાકી રહે ત્યાર પછી તે ચુકવવાની વધારાની સમય અવધિ આપે છે.
- રિઇન્સ્ટેટમેન્ટ એવી પ્રક્રિયા છે, જેના દ્વારા જીવન વીમા કંપની પ્રિમિયમ્સની બિન-ચુકવણીને લીધે રદ થયેલી અથવા બિન-જાપ્તીની જોગવાઈઓ પૈકીની એક હેઠળ ચાલુ રાખી હોય એવી પોલિસીને પાછી અમલી કરે છે.
- પોલિસી લોન બે સંદર્ભમાં સાધારણ વાણિજ્ય લોનથી અલગ હોય છે, સૌ પ્રથમ પોલિસીના માલિક કાયદેસર રીતે લોનની પુનઃચુકવણી કરવા બંધાયેલા નથી અને વીમા કંપનીએ વીમાધારક અંગે ક્રેડિટની તપાસ કરવાની જરૂર હોતી નથી.
- નોમિનેશનમાં જીવન વીમાધારક એવી વ્યક્તિ(ઓ)નાં નામનો પ્રસ્તાવ કરે છે, જેમને તેમના મૃત્યું પછી વીમા કંપની દ્વારા વીમાની રકમ ચુકવવામાં આવશે.
- જીવન વીમા પોલિસીનાં એસાઇન્મેન્ટનો અર્થ પોલિસીમાં (સંપત્તિ તરીકે) હકો, શિર્ષક અને હિતને એક વ્યક્તિથી બીજી સુધી ટ્રાન્સફર કરવાનું કાર્ય છે. હકો ટ્રાન્સફર કરતી વ્યક્તિને એસાઇનર કહેવામાં આવે છે અને જે વ્યક્તિને સંપત્તિ ટ્રાન્સફર થાય છે તેમને એસાઇની તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.
- ફેરફાર વીમા કંપની અને વીમાધારક બંનેની સંમતિને આધિન હોય છે. સામાન્યપણે ફેરફાર પોલિસીના પ્રથમ વર્ષ દરમિયાન માન્ય હોઈ શકે નહીં, સિવાય કે કેટલાક સરળ ફેરફારો.

મુખ્ય પારિભાષિક શબ્દો

1. એજન્ટ્સનો ગોપનીય અહેવાલ
2. તબીબી નિરીક્ષકનો અહેવાલ
3. નૈતિક જ્ઞાનિ અહેવાલ
4. પ્રથમ પ્રિમિયમની રસીદ (એફપીઆર)
5. પોલિસી દસ્તાવેજ
6. પોલિસી શિડ્યુઅલ

7. પ્રમાણભૂત જોગવાઈઓ
 8. વિશેષ જોગવાઈઓ
 9. છૂટની અવધિ
 10. પોલિસી લેપ્સ
 11. પોલિસી રિવાઇવલ
 12. સરન્ડર મૂલ્ય
 13. નોમિનેશન
 14. એસાઇન્મેન્ટ
-

તમારી કસોટીના ઉત્તર

ઉત્તર 1 - સાચો વિકલ્પ ॥ છે.

ઉત્તર 2 - સાચો વિકલ્પ ॥ છે.

પ્રકરણ L-08

જીવન વીમાનું અન્ડરરાઈટિંગ

પ્રકરણનો પરિચય

એક વખત પ્રસ્તાવ સંભવિત ગ્રાહક પાસેથી પ્રાપ્ત થાય ત્યાર પછી જીવન વીમા એજન્ટનું કાર્ય પૂરું થઈ જતું નથી. પ્રસ્તાવ વીમા કંપની દ્વારા સ્વીકારવનો રહે છે અને પોલિસીમાં પરિણમે છે.

દરેક જીવન વીમા પ્રસ્તાવ પ્રવેશમાર્ગ મારફતે પસાર થાય છે, જ્યાં જીવન વીમા કંપની પ્રસ્તાવને સ્વીકારવો કે નહીં અને જો તેમ થાય તો કઈ શરતોને આધારે સ્વીકારવો તે નક્કી કરે છે. આ પ્રકરણમાં આપણે અન્ડરરાઈટિંગની પ્રક્રિયા અને પ્રક્રિયામાં સામેલ ઘટકો અંગે વધુ જાણીશું.

અભ્યાસનાં પરિણામો

- A. અન્ડરરાઈટિંગ – પાયારૂપ વિચાર
- B. નોન-મેડિકલ અન્ડરરાઈટિંગ
- C. મેડિકલ અન્ડરરાઈટિંગ

A. અન્ડરરાઇટિંગ - પાયારૂપ વિચાર

1. અન્ડરરાઇટિંગનો ઉદ્દેશ

અન્ડરરાઇટિંગ બે ઉદ્દેશ ધરાવે છે

- i. જોખમની આકારણી કરવા, જોખમને વર્ગીકૃત કરવા અને સ્વીકૃત્તિની શરતો નિર્ધારિત કરવા અથવા જોખમનો ઇન્કાર કરવા માટે.
- ii. વીમા કંપનીની વિરુદ્ધની પસંદગીને રોકવા માટે

વ્યાખ્યા

અન્ડરરાઇટિંગ શબ્દ જીવન વીમા માટે દરેક પ્રસ્તાવ જે જોખમ રજૂ કરે છે તેની માત્રાના સંદર્ભમાં તેનું મૂલ્યાંકન કરવાની પ્રક્રિયાને સંદર્ભિત કરે છે અને ત્યાર પછી વીમો આપવો કે નહીં અને કઈ શરતને આધારે આપવો તે નિર્ધારિત કરે છે.

પ્રતિ-પસંદગી એવા લોકોનું પ્રક્રિયામાં લાભ પ્રાપ્ત કરવાની દૃષ્ટિ સાથે વીમો લેવા માટેનું વલણ છે, જેમને પોતાને નુકસાન થવાની શક્યતા ઊંચી હોવાની શંકા હોય અથવા જાણતા હોય.

ઉદાહરણ

જો જીવન વીમા કંપનીઓ તેમણે કોને વીમો આપવાનો છે એ અંગે પસંદગી કરતી ન હોત તો એવી શક્યતા છે કે હૃદયની બિમારી અથવા કેન્સર જેવી ગંભીર બિમારીઓ ધરાવતા લોકો જેમને લાંબુ જીવવાની અપેક્ષા ન હોય તેઓ વીમો ખરીદવાની ઇચ્છા રાખશે.

અન્ય શબ્દોમાં કહીએ તો જો વીમા કંપનીએ અન્ડરરાઇટિંગની વિવેકબુદ્ધિનો ઉપયોગ કર્યો ન હોત તો તેમની વિરુદ્ધ પસંદગી કરવામાં આવતી હોત અને આ પ્રક્રિયામાં નુકસાન થઈ શકે છે.

2. જોખમોમાં સમાનતા

શબ્દ “ઇક્વિટી” (સમાનતા)નો અર્થ એ થાય છે કે સમાન માત્રાનાં જોખમનો સામનો કરતા અરજદારોને પ્રિમિયમના સમાન વર્ગમાં મૂકવા જોઈએ. પ્રિમિયમ્સ નિર્ધારિત કરવા માટે ઉપયોગમાં લેવામાં આવતું મરણાધિનતા કોષ્ટક પ્રમાણભૂત જીવન અથવા સરેરાશ

જોખમોનો મરણાધિનતા અનુભવ રજૂ કરે છે. તેમાં જીવન વીમા માટે પ્રસ્તાવ કરતા મોટા ભાગના લોકો સામેલ હોય છે.

a) જોખમનું વર્ગીકરણ

સમાનતા લાવવા માટે અન્ડરરાઇટર જોખમ વર્ગીકરણ તરીકે ઓળખાતી પ્રક્રિયામાં જોડાય છે, એટલે કે વ્યક્તિના જીવનને વર્ગીકૃત કરવામાં આવે છે અને તેમની સામે રહેલા જોખમોની માત્રાને આધારે વિભિન્ન જોખમોના વર્ગોમાં વર્ગીકૃત કરવામાં આવે છે. આવા ચાર પ્રકારના વર્ગો છે.

આકૃતિ 1: જોખમનું વર્ગીકરણ



i. પ્રમાણભૂત જીવન

આમાં એવા લોકોનો સમાવેશ થાય છે, જેમની અપેક્ષિત મરણાધિનતા, મરણાધિનતાનાં કોષ્ટક દ્વારા રજૂ કરેલા પ્રમાણભૂત જીવનને અનુરૂપ હોય.

ii. પસંદગીનાં જોખમો

આ એવા લોકો છે, જેમની અપેક્ષિત મરણાધિનતા પ્રમાણભૂત જીવન કરતા નોંધપાત્ર નીચી હોય અને તેથી તેમને નીચા પ્રિમિયમ ચાર્જ કરવામાં આવી શકે છે.

iii. ઉતરતી કક્ષાનાં જીવન

આ એવા લોકો હોય છે, જેમની અપેક્ષિત મરણાધિનતા સરેરાશ અથવા પ્રમાણભૂત જીવન કરતા ઊંચી હોય, પરંતુ તેમને હજુ પણ વીમા પાત્ર ગણવામાં આવે છે. તેમને ઊંચા (અથવા વધારાનાં) પ્રિમિયમ્સ સાથે સ્વીકારી શકાય છે અથવા તો કેટલાક પ્રતિબંધોને આધિન હોય છે.

iv. નકારેલા જીવન

આ એવા જીવન હોય છે, જેમની ક્ષતિઓ અને અપેક્ષિત વધારાની મરણાધિનતા એટલી બધી ઊંચી હોય કે તેમને વ્યાજબી ખર્ચે પણ વીમા કવર પૂરું પાડવામાં આવી શકે નહીં.

ક્યારેક વ્યક્તિના પ્રસ્તાવને હંગામી ધોરણે નકારવામાં પણ આવી શકે છે, જો તેમણે કે તેણીએ તાજેતરમાં તબીબી ઘટના જેવી કે ઓપરેશનનો સામનો કર્યો હોય.

૩. અન્ડરરાઇટિંગ (પસંદગી)ની પ્રક્રિયા

અન્ડરરાઇટિંગની પ્રક્રિયા બે સ્તરે થાય છે:

✓ ક્ષેત્રનાં સ્તરે

✓ અન્ડરરાઇટિંગ વિભાગનાં સ્તરે

a) ક્ષેત્રનાં અથવા પ્રાથમિક સ્તરે

ક્ષેત્રનાં સ્તરે અન્ડરરાઇટિંગને પ્રાથમિક અન્ડરરાઇટિંગ તરીકે પણ ઓળખવામાં આવે છે. તેમાં અરજદાર વીમા કવરેજ મેળવવા માટે યોગ્ય છે કે નહીં તે નિર્ધારિત કરવા માટે એજન્ટ અથવા કંપનીના પ્રતિનિધિ દ્વારા માહિતી એકત્રિત કરવાનો સમાવેશ થાય છે. એજન્ટ પ્રાથમિક અન્ડરરાઇટર તરીકે મહત્ત્વપૂર્ણ ભૂમિકા ભજવે છે. તેઓ જીવન વીમાકૃત્ત થનાર વ્યક્તિને જાણવાની શ્રેષ્ઠ સ્થિતિમાં હોય છે.

ઘણી વીમા કંપનીઓ એવી માંગણી કરે છે કે એજન્ટ્સ જીવન વીમા માટે પ્રસ્તાવ કરનાર વ્યક્તિનાં અનુસંધાનમાં વિશિષ્ટ માહિતી, અભિપ્રાય અને ભલામણો નિવેદન અથવા ગોપનીય અહેવાલ દ્વારા પૂર્ણ કરે.

છેતરપિંડીની પર દેખરેખ અને પ્રાથમિક અન્ડરરાઇટર તરીકે એજન્ટની ભૂમિકા

જોખમની સ્વીકૃત્તિનાં સંદર્ભમાં મોટા ભાગના નિર્ણય પ્રસ્તાવ ફોર્મ પર પ્રસ્તાવ કરનાર દ્વારા જાહેર કરેલી વાસ્તવિકતાઓ પર આધાર રાખે છે. અન્ડરરાઇટિંગ વિભાગમાં બેસેલા અન્ડરરાઇટર માટે આ વાસ્તવિકતાઓ સાચી છે કે નહીં અને જાણી જોઇને છેતરવાના ઇરાદા સાથે કપટપૂર્વક ગેરરજૂઆત કરવામાં આવી છે કે નહીં તે જાણવી મુશ્કેલ બની શકે છે.

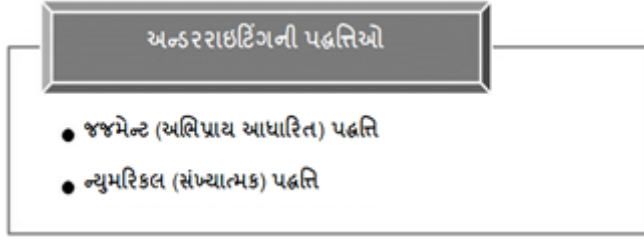
એજન્ટ અહીં નોંધપાત્ર ભૂમિકા ભજવે છે. પ્રસ્તાવિક જીવન વીમો લેનાર સાથે તેમના/ તેણીના સીધા અને વ્યક્તિગત સંપર્કને લીધે તેઓ કે તેણી એ સુનિશ્ચિત કરવાની શ્રેષ્ઠ સ્થિતિમાં હોય છે કે રજૂ કરવામાં આવેલી વાસ્તવિકતાઓ સાચી છે.

b) વિભાગનાં સ્તરે અન્ડરરાઇટિંગ

અન્ડરરાઇટિંગનું મુખ્ય સ્તર વિભાગ કે ઓફિસનાં સ્તરે હોય છે. તેમાં વિશેષજ્ઞો અને એવી વ્યક્તિઓ સામેલ હોય છે, જેઓ જીવન વીમા માટે પ્રસ્તાવ સ્વીકારવો કે નહીં અને કઈ શરતો પર સ્વીકારવો તે નિર્ધારિત કરવાના કેસ અંગેના તમામ સુસંગત ડેટાને ધ્યાનમાં લે છે.

4. અન્ડરરાઇટિંગની પદ્ધતિઓ

આકૃતિ 2: અન્ડરરાઇટિંગની પદ્ધતિઓ



અન્ડરરાઇટર્સ આ ઉદ્દેશ માટે બે પ્રકારની પદ્ધતિઓનો ઉપયોગ કરી શકે છે:

અનુમાન પદ્ધતિ	સંખ્યાત્મક પદ્ધતિ
આ પદ્ધતિ હેઠળ ખાસ કરીને જ્યારે કિસ્સો જટીલ હોય ત્યારે નિર્ણય લેતી વખતે વ્યક્તિલક્ષી અનુમાનનો ઉપયોગ કરવામાં આવે છે.	આ પદ્ધતિ હેઠળ અન્ડરરાઇટર્સ તમામ નકારાત્મક અથવા વિપરિત પરિબળો (કોઈ સકારાત્મક અથવા અનુકૂળ પરિબળો માટે નકારાત્મક પોઇન્ટ્સ) માટે સકારાત્મક રેટિંગ પોઇન્ટ્સ આપે છે.
ઉદાહરણ: જીવન વીમો અશાંત દેશ/ ક્ષેત્રમાં રહેતી વ્યક્તિને આપી શકાય કે નહીં તે નિર્ધારિત કરવું.	ઉદાહરણ: હૃદયની બિમારીઓ અને/ અથવા પરિવારમાં વહેલા મૃત્યુંનો ઇતિહાસ ધરાવતી વ્યક્તિને હકારાત્મક પોઇન્ટ્સ આપવામાં આવી શકે છે. તેથી આપવામાં આવેલા પોઇન્ટ્સની કુલ સંખ્યા અન્ડરરાઇટરને સામેલ જોખમની હદ નિર્ધારિત કરવામાં મદદ કરશે.
આવી પરિસ્થિતિઓમાં વિભાગ મેડિકલ રેફરી તરીકે પણ ઓળખાતા મેડિકલ ડોક્ટરનો નિષ્ણાત અભિપ્રાય લઈ શકે છે.	આ હકારાત્મક/નકારાત્મક પોઇન્ટ્સના અને/અથવા કુલ સરવાળાને એક્સ્ટ્રા મોર્ટલિટી રેટિંગ (ઇએમઆર) તરીકે સંદર્ભિત કરવામાં આવે છે. ઊંચા ઇએમઆર દર્શાવે છે કે જીવન ઉતરતી કક્ષાનું છે. જો ઇએમઆર

	ખૂબ ઊંચા હોય તો અન્ડરરાઇટર્સ વીમાનો ઇન્કાર કરી શકે છે.
--	--

અન્ડરરાઇટિંગના નિર્ણયો

ચાલો આપણે અન્ડરરાઇટિંગ માટે જીવન વીમાનો પ્રસ્તાવ કરનારનાં સંદર્ભમાં અન્ડરરાઇટર્સ લઈ શકે એવા વિભિન્ન પ્રકારના નિર્ણયોને ધ્યાનમાં લઈશું.

- a) સાધારણ દરે (OR) સ્વીકૃત્તિ સૌથી સામાન્ય નિર્ણય છે. આ રેટિંગ દર્શાવે છે કે જોખમ સાધારણ અથવા પ્રમાણભૂત જીવનને લાગુ થાય તે જ દરનાં પ્રિમિયમ પર સ્વીકારવામાં આવે છે.

આકૃત્તિ ૩: અન્ડરરાઇટિંગના નિર્ણયો



- b) વધારાની (એક્સ્ટ્રા) સાથે સ્વીકૃત્તિ: આ ઉતરતી કક્ષાનાં મોટા ભાગના જોખમો સાથે વ્યવહાર કરવાની સૌથી સામાન્ય રીત છે. તેમાં પ્રિમિયમના ટેબ્યુલર દર (કોષ્ટકમાં દર્શાવેલા) પર વધારાનો ચાર્જ કરવાનો સમાવેશ થાય છે.
- c) વીમાની રકમ પર LIEN સાથે સ્વીકૃત્તિ: લિએન એક પ્રકારનો હોલ્ડ છે, જે જીવન વીમા કંપની દાવાની ઘટનામાં તેને ચુકવવાના હોય તે લાભની રકમ (આંશિક અથવા સમગ્ર) પર ઉપયોગ કરી શકે છે.

ઉદાહરણ: એવા વીમાધારકનો કિસ્સો વિચારો, જેઓ કેટલાક રોગ જેવા કે ટીબીથી પિડાયા હોય અને સાજા થયા હોય. લિએન લાગુ કરવાનો અર્થ એ થશે કે જો આ

વ્યક્તિ આપેલ અવધિની અંદર ટીબીના ઉથલાને લીધે મૃત્યું પામે તો મૃત્યુંના લાભની ઘટેલી રકમ ચુકવવા પાત્ર થઈ શકે છે.

- d) પ્રતિબંધિત ક્લોઝ(જોગવાઈ) સાથે સ્વીકૃત્તિ: અમુક પ્રકારની હાનિ માટે પ્રતિબંધિત ક્લોઝ લાગુ થઈ શકે છે, જે અમુક સંગોજો હેઠળ મૃત્યુંની ઘટનામાં મૃત્યુંના લાભને મર્યાદિત કરે છે.

ઉદારણ ગર્ભાવસ્થા ક્લોઝ ગર્ભવતી મહિલાઓ પર લાગુ થાય છે, જે દા.ત. ડિલિવરીના ત્રણ મહિનાની અંદર ગર્ભાવસ્થાને સંબંધિત મૃત્યુંના કિસ્સામાં ચુકવવા પાત્ર વીમાને મર્યાદિત કરે છે.

- e) ઇન્કાર કરવો અથવા મુલતવી રાખવું: આખરે જીવન વીમાના અન્ડરરાઇટર વીમા માટે પ્રસ્તાવનો ઇન્કાર અથવા મુલતવી રાખવાનો નિર્ણય લઈ શકે છે. આ ત્યારે થાય છે, જ્યારે કેટલીક આરોગ્ય/ અન્ય વિશેષતાઓ એટલી વિપરિત હોય છે, કે તેઓ જોખમમાં નોંધપાત્ર વધારો કરે છે.

ઉદાહરણ: એવી વ્યક્તિ, જેઓ કેન્સરથી પિડિત છે અને તેમની સાજા થવાની સંભાવના ઘણી ઓછી છે, તેથી તેઓ અસ્વીકૃત્તિ માટેના ઉમેદવાર હશે,

આ જ પ્રમાણે કેટલાક કિસ્સાઓમાં જ્યાં સુધી પરિસ્થિતિ સુધરી ન જાય અને વધુ અનુકૂળ ન બને ત્યાં સુધી જોખમની સ્વીકૃત્તિને મુલતવી રાખવી સમજદારીનું પગલું ગણાઈ શકે છે.

ઉદાહરણ

એક મહિલા જેમણે થોડા સમય પહેલા જ હિસ્ટરેક્ટોમી ઓપરેશન કરાવ્યું હતું, તેમને તેમના જીવન પર વીમો મંજૂર કરતા પહેલા થોડા મહિનાઓ સુધી રાહ જોવાનું જણાવવામાં આવી શકે છે, જેથી ઓપરેશન પછી ઊભી થયેલી જટીલતાઓ દૂર થઈ શકે.

તમારી કસોટી કરો 1

નીચેનામાંથી કયા કિસ્સા માટે જીવન વીમા કંપની દ્વારા ઇન્કાર કરવામાં કે મુલતવી રાખવામાં આવી શકે છે ?

1. સ્વસ્થ 18 વર્ષની વય

II. ખેલાડી

III. એઇડ્સથી પિડાતી વ્યક્તિ

IV. પોતાની આવક ધરાવતી ન હોય એવી ગૃહિણી

B. નોન-મેડિકલ અન્ડરરાઇટિંગ

1. નોન-મેડિકલ અન્ડરરાઇટિંગ

જીવન વીમાના મોટી સંખ્યામાં પ્રસ્તાવો પરંપરાગત રીતે જીવન વીમાકૃત્ત થનાર વ્યક્તિની વીમા માટેની પાત્રતાની તપાસ કરવા માટે તબીબી તપાસ હાથ ધર્યા વિના વીમા માટે પસંદ થઈ શકે છે. આવા કિસ્સાઓને નોન-મેડિકલ પ્રસ્તાવો તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.

સામેલ ખર્ચ સહિતનાં બહુવિધ કારણોને ધ્યાનમાં રાખીને, કેટલાક પ્રકારની પોલિસીઓમાં જીવન વીમા કંપનીઓ તબીબી તપાસનો આગ્રહ કર્યા વિના વીમો આપે છે

2. નોન-મેડિકલ અન્ડરરાઇટિંગ માટેની શરતો

જોકે નોન-મેડિકલ અન્ડરરાઇટિંગ અમુક ચોક્કસ વર્ગનાં જીવન, વીમાની અમુક યોજનાઓ, વીમાની રકમની અમુક ઉપલી મર્યાદાઓ, પ્રવેશ વયની મર્યાદાઓ, વીમાની મહત્તમ અવધિ વગેરે માટે અનુસરવાની રહેતી લાગુ થવા પાત્રતા જેવી શરતોની માગણી કરે છે.

3. અન્ડરરાઇટિંગમાં રેટિંગનાં પરિબળો

રેટિંગનાં પરિબળો જેમકે આર્થિક પરિસ્થિતિ, જીવનશૈલી, આદતો, પારિવારિક ઇતિહાસ, આરોગ્યના વ્યક્તિગત ઇતિહાસ અને અન્ય વ્યક્તિગત ઇતિહાસ સંભવિત જીવન વીમાકૃત વ્યક્તિનાં જીવનમાં સંકટ પેદા કરી શકે છે અને જોખમ વધારી શકે છે. અન્ડરરાઇટિંગમાં આ જોખમને અને તેમની સંભવિત અસરને ઓળખવાનો અને તે અનુસાર જોખમને વર્ગીકૃત કરવાનો સમાવેશ થાય છે.

રેટિંગનાં પરિબળો બેમાં વ્યાપકપણે વિભાજિત થઈ શકે છે – એક કે જે નૈતિક હાનિમાં યોગદાન આપે છે અને અન્ય શારીરિક [તબીબી] હાનિમાં યોગદાન આપે છે. જીવન વીમા કંપનીઓ સામાન્યપણે તેમના અન્ડરરાઇટિંગને તે પ્રમાણેના વર્ગોમાં વિભાજિત કરે છે. નૈતિક હાનિમાં યોગદાન આપતા આવક, વ્યવસાય, જીવનશૈલી અને આદતો જેવા પરિબળોની આકારણી નાણાકીય અન્ડરરાઇટિંગના ભાગ તરીકે થાય છે, જ્યારે આરોગ્યના મેડિકલ પાસાઓ મેડિકલ અન્ડરરાઇટિંગ હેઠળ આવે છે.

a) મહિલા વીમો

મહિલાઓ સામાન્યપણે પુરુષો કરતા વધુ આયુષ્ય ધરાવતી હોય છે. જોકે તેઓ નૈતિક ફાળિનાં સંદર્ભમાં ઘણી સમસ્યાઓનો સામનો કરી શકે છે. કારણ કે ભારતીય સમાજમાં ઘણી મહિલાઓ પુરુષ વર્ચસ્વ અને સામાજિક શોષણનો ભોગ બનતી હોય છે. દહેજને લીધે મૃત્યું જેવા દુષણો આજે પણ અસ્તિત્વ ધરાવે છે. મહિલાઓનું આયુષ્ય ગર્ભાવસ્થા સાથે જોડાયેલી સમસ્યાઓથી પણ અસર પામી શકે છે.

મહિલાઓની વીમા પાત્રતા વીમા માટેની જરૂરિયાતથી અને પ્રિમિયમ્સ ચુકવવાની ક્ષમતાથી સંચાલિત થાય છે. તેથી વીમા કંપનીઓ પોતાની જાતે આવકની કમાણી કરી હોય માત્ર તેમને જ સંપૂર્ણ વીમો આપવાનો નિર્ણય કરે છે અને મહિલાઓના અન્ય વર્ગ પર મર્યાદાઓ લાદી શકે છે. આ જ પ્રમાણે ગર્ભવતી મહિલાઓ પર કેટલીક શરતો પણ લાગુ થઈ શકે છે.

b) સગીરો

સગીરો તેમનો પોતાની પોતાની કરાર કરવાની શક્તિ ધરાવતા નથી. તેથી સગીરનાં જીવન પર પ્રસ્તાવ માતા-પિતા અથવા કાનૂની પાલક તરીકે સગીર સાથે સંબંધિત હોય એવી અન્ય વ્યક્તિ દ્વારા રજૂ કરવાનું હોય છે. વીમાની જરૂરિયાતની ખાતરી કરવી પણ આવશ્યક હોય છે, કારણ કે સગીરો સામાન્યપણે તેમની પોતાની કમાવેલી કોઈ આવક ધરાવતા નથી. સામાન્યપણે સગીરો માટે વીમાની વિચારણા કરતી વખતે આ શરતો માગવામાં આવે છે:

i. તેઓ યોગ્ય રીતે વિકસિત બાંધો ધરાવે છે કે નહીં

નબળું શરીર કુપોષણનું અથવા ગંભીર જોખમ ઊભું કરતી અન્ય આરોગ્યની સમસ્યાઓનું પરિણામ હોઈ શકે છે.

ii. યોગ્ય પારિવારિક ઇતિહાસ અને વ્યક્તિગત ઇતિહાસ

જો અહીં વિપરિત સંકેતો હોય તે જોખમ ઊભું કરી શકે છે.

iii. પરિવાર પર્યાપ્તપણે વીમો ધરાવે છે કે નહીં

પરિવાર વીમાની પરંપરા ધરાવે છે કે નહીં એ તપાસ કરવી આવશ્યક છે. જો સગીરનાં પરિવારના અન્ય કોઈ સભ્યનો વીમો લીધો ન હોય તો સાચેત રહેવું જોઈએ. વીમાની રકમ સામાન્યપણે માતા-પિતાની વીમાની રકમ સાથે જોડાયેલી હોય છે.

c) વીમાની મોટી રકમ

વીમાની રકમ પ્રસ્તાવિત વીમાધારકની વાર્ષિક આવકની તુલનામાં ઘણી ઊંચી હોય ત્યારે અન્ડરરાઇટરે સાવધાન રહેવાની આવશ્યકતા હોય છે. સામાન્યપણે વીમાની રકમ વ્યક્તિની વાર્ષિક આવકથી લગભગ દસથી બાર ગણી વધુ હોવાનું ધારી શકાય. જો ગુણોત્તર આના કરતા ઘણો ઊંચો હોય તો તે વીમા કંપની સામે પસંદગીની શક્યતા ઊભી કરે છે.

ઉદાહરણ

જો વ્યક્તિ રૂ. 5 લાખની વાર્ષિક આવક ધરાવતી હોય અને જીવન વીમા કવર માટે રૂ. 3 કરોડનો પ્રસ્તાવ કરે તો તે ચિંતાનું કારણ ઊભું કરે છે.

સામાન્યપણે વીમાની આવી મોટી રકમ આત્મહત્યાની અપેક્ષા અથવા આરોગ્ય કથળવાની અપેક્ષાનાં પરિણામ સ્વરૂપે પ્રસ્તાવિત કરવામાં આવી રહી હોવાની શક્યતાને લીધે આવી ઘટનાઓમાં ચિંતાઓ ઊભી થઈ શકે છે. આવી મોટી રકમ માટેનું ત્રીજું કારણ સેલ્સ પર્સન દ્વારા વધુ પડતું ગેરવ્યાજબી વેચાણ હોઈ શકે છે.

વીમાની મોટી રકમનો અર્થ પ્રિમિયમ પ્રમાણમાં વધી પણ રહ્યું છે અને આવા પ્રિમિયમની ચુકવણી જારી રહેશે કે કેમ એ અંગે પ્રશ્ન પણ ઊભો થાય છે. સામાન્યપણે ચુકવવા પાત્ર પ્રિમિયમ વ્યક્તિની વાર્ષિક આવકના એક તૃતીયાંશની અંદર હોવું જોઈએ.

d) વય

મરણાધિનતાનાં જોખમનો નિકટ સંબંધ વય સાથે હોય છે. અન્ડરરાઇટરે મોટી વયના લોકો માટે વીમો ધ્યાનમાં લેતી વખતે સાવધ રહેવાની જરૂર હોય છે.

ઉદાહરણ

જો વીમાનો પ્રસ્તાવ 50 વર્ષ ની ઊંમર પછી પ્રથમ વખત કરવામાં આવી રહ્યો હોય તો નૈતિક હાનિની શંકા કરવાની જરૂર છે અને આવો વીમો અગાઉ કેમ લેવામાં આવ્યો નહોતો એ અંગે પૂછપરછ કરવાની જરૂર હોય છે.

આપણે એ પણ નોંધવું જોઈએ કે હૃદય રોગ અને કિડની ફેલ્ચોર જેવા ડિજનરેટીવ રોગો થવાની શક્યતા વય સાથે વધે છે અને વૃદ્ધ વયે ઊંચી હોય છે. જ્યારે પ્રસ્તાવો ઊંચી વીમાની રકમ / મોટી વય માટે અથવા બંનેનાં સંયોજન માટે રજૂ કરવામાં આવે ત્યારે જીવન વીમા કંપનીઓ કેટલાક વિશેષ અહેવાલો પણ માગી શકે છે.

ઉદાહરણ

આવા અહેવાલોનાં ઉદાહરણ છે ઇસીજી; ઇઇજી; છાતિનો એક્સરે અને બ્લડ શુગરનું પરીક્ષણ. આવા પરીક્ષણો પ્રસ્તાવમાં આપેલા અથવા સાધારણ તબીબી તપાસ પૂરા પાડી શકે એવા ઉત્તર કરતા પ્રસ્તાવિત જીવનનાં આરોગ્ય અંગેની ઊંડી સમજ જાહેર કરી શકે છે.

ઉદાહરણ

જ્યારે પ્રસ્તાવ પ્રસ્તાવિત જીવન વીમાકૃત વ્યક્તિના રહેઠાણનાં સ્થળેથી દૂર આવેલી શાખા ખાતે રજૂ કરવામાં આવે ત્યારે

લાયકાત ધરાવતા તબીબી નિરીક્ષક વ્યક્તિનાં રહેઠાણની નજીક ઉપલબ્ધ હોવા છતાં પણ તબીબી તપાસ અન્ય કોઈ સ્થળે કરવામાં આવે છે.

ત્રીજો કેસ ત્યારે થાય છે જ્યારે પ્રસ્તાવ સ્પષ્ટ વીમાપાત્ર હિત ધરાવ્યા વિના અન્યના જીવન પર પ્રસ્તાવ કરવામાં આવે અથવા નોમિની પ્રસ્તાવિત જીવનના નજીક નિર્ભર વ્યક્તિ ન હોય.

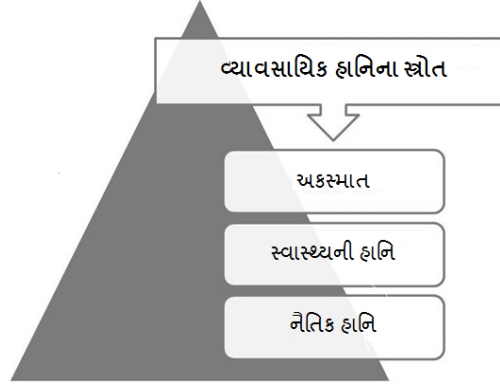
આવા કિસ્સામાં પૂછપરછ કરવામાં આવી શકે છે. આખરે જ્યારે એજન્ટ જીવન વીમાકૃત સાથે સંબંધિત હોય ત્યારે નૈતિક જ્ઞાનિનો અહેવાલ એજન્સી મેનેજર/ ડેવલપમેન્ટ ઓફિસર જેવા શાખાના અધિકારી પાસેથી માગવામાં આવી શકે છે.

e) વ્યવસાય

વ્યાવસાયિક જ્ઞાનિ ત્રણ સ્ત્રોતોમાંથી ઊભી થઈ શકે છે:

- ✓ અકસ્માત
- ✓ આરોગ્યની જ્ઞાનિ
- ✓ નૈતિક જ્ઞાનિ

આકૃતિ 4: વ્યવસાયના સ્ત્રોતો



- i. અમુક પ્રકારનાં કાર્યો વ્યક્તિ સામે અકસ્માતનું જોખમ ધરાવતું હોવાથી આકસ્મિક હાનિ ઊભી થાય છે. આ વર્ગમાં ઘણા કાર્યો હોય છે – જેવા કે, સર્કસના કલાકારો, બાંધકામ કરતી વખતે પાલખ પર કામ કરતા કામદારો (સ્કાફોલ્ડિંગ), દબાણ દૂર કરતા (ડિમોલિશન) નિષ્ણાતો અને ફિલ્મ સ્ટન્ટના કલાકારો.
- ii. જ્યારે કાર્ય/નોકરી નો પ્રકાર એવો હોય કે જે કોઈ પ્રકારની તબીબી ક્ષતિઓની શક્યતા ઊભી કરે ત્યારે આરોગ્યની હાનિ ઊભી થાય છે. આરોગ્યની હાનિના વિભિન્ન પ્રકાર હોય છે.
 - ✓ રિક્ષા ખેંચનાર જેવા કેટલાક કાર્યોમાં ઘણો બધો શારીરિક તણાવ સામેલ હોય છે અને તે શ્વસનતંત્રને અસર કરે છે.
 - ✓ એવી પરિસ્થિતિઓ જ્યારે વ્યક્તિ ઝેરી ઘટકોના સંપર્કમાં આવી શકે, જેમ કે ખાણની ધૂળ અથવા રસાયણો અને અણુ વિકિરણો જેવા કેન્સરકારક ઘટકો (કેન્સર કરી શકે છે).
 - ✓ ભૂગર્ભ બોગદા અથવા સમુદ્રનાં ઊંડાણ જેવા ઊંચું દબાણ ધરાવતા વાતાવરણમાં કાર્ય કરવાથી ગંભીર ડિકમ્પ્રેશન બિમારી થઈ શકે છે.
 - ✓ આખરે, અમુક કાર્યોની પરિસ્થિતિઓનાં વધુ પડતા એક્સપોઝર (કમ્પ્યુટરની સામે તંગ થઈને બેસવું અથવા ઊંચા અવાજ ધરાવતા સ્થળે કાર્ય કરવું) લાંબા ગાળે શરીરના અમુક ભાગોની કામગીરીને ક્ષતિ પહોંચાડી શકે છે.
- iii. જ્યારે કાર્યમાં ગુનાઈત તત્વો અથવા ડ્રગ્સ કે આલ્કોહોલની નિકટતા સામેલ હોય અથવા તેમના તરફનાં ઝોકનું કારણ બની શકે ત્યારે નૈતિક હાનિ ઊભી થઈ શકે છે. ઉદાહરણમાં નાઈટક્લબમાં ડાન્સર અથવા લિકર બારમાં એન્ફોર્સર અથવા શંકાસ્પદ

ગુનાઇત જોડાણો ધરાવતા વેપારીના 'અંગરક્ષક' સામેલ છે. વળી, અમુક વ્યક્તિઓની કાર્યની પ્રોફાઇલ જેમ કે સુપરસ્ટાર મનોરંજકોને માદક જીવનશૈલી આપનાવી શકે છે, જેનો ક્યારેક દુઃખદ અંત આવે છે.

જ્યારે કોઇ વ્યવસાય આવા હાનિકારક વર્ગ હેઠળ આવે ત્યારે વીમા માટેના અરજદારે નોકરી, સામેલ ફરજો અને તેમની સામે રહેલા જોખમોની વિશિષ્ટ વિગતો પૂછતા વ્યાવસાયિક પ્રશ્નપત્રને પૂર્ણ કરવાની જરૂર રહે છે. રેટિંગ ફ્લેટ એક્સ્ટ્રાનાં સ્વરૂપમાં વ્યવસાય માટે લાદવામાં આવી શકે છે (ઉદાહરણ તરીકે હજાર વીમાની રકમદીઠ રૂપિયો). જ્યારે વીમાધારકનો વ્યવસાય બદલાય ત્યારે આવા એક્સ્ટ્રા ઘટાડી કે દૂર કરવામાં આવી શકે છે.

f) જીવનશૈલી અને આદતો

જીવનશૈલી અને આદતો એવા શબ્દો છે, જે વ્યક્તિગત જીવનશૈલીની લાક્ષણિકતાઓની વ્યાપક શ્રેણીને આવરે છે, જે એજન્ટના ગોપનીય અહેવાલો અને નૈતિકા હાનિ અહેવાલોમાં લાવવામાં આવી શકે છે, જે જોખમનાં એક્સપોઝરને સૂચવે છે. વિશેષ રૂપથી ત્રણ વિશેષતાઓ મહત્ત્વપૂર્ણ છે:

ધુમ્રપાન અને તમાકુનો ઉપયોગ: તમાકુનો ઉપયોગ માત્ર એક જ જોખમ નથી, પરંતુ તે અન્ય તબીબી જોખમોને વધારવામાં યોગદાન આપે છે. કંપનીઓ ધુમ્રપાન કરનારાઓ અને ધુમ્રપાન નહીં કરનારાઓ અને ગુટખા અને પાન મસાલા જેવા તમાકુના અન્ય સ્વરૂપનો ઉપયોગ કરનારાઓ માટે અલગ અલગ દરો ચાર્જ કરે છે.

આલ્કોહોલ : ક્યારેક ક્યારેક અથવા સાધારણ માત્રામાં આલ્કોહોલના સેવનને હાનિ ગણવામાં આવતું નથી. જોકે લાંબા ગાળા માટે ભારે મદ્યપાન લિવરની કામગીરીને ક્ષતિ પહોંચાડી શકે છે, પાચનતંત્રને અસર કરે છે અને માનસિક વિકારો કરી શકે છે. આલ્કોહોલિઝમ અકસ્માતો, હિંસા, પારિવારિક દુર્વ્યવહાર, ડિપ્રેશન અને આત્મહત્યા સાથે પણ સંકળાયેલું હોય છે.

માદક દ્રવ્યોનો દુરુપયોગ : માદક દ્રવ્યોનો અર્થ વિભિન્ન પ્રકારના દ્રવ્યો જેવા કે ડ્રગ્સ અથવા નાર્કોટિક્સ, નશીલા પદાર્થો અને અન્ય સમાન પ્રકારના ઉત્તેજક પદાર્થોના દુરુપયોગ થાય છે. તેમના કેટલાક ગેરકાયદેસર હોય છે અને તેમનો ઉપયોગ ગુનાઇત પ્રવૃત્તિ અને નૈતિક હાનિને સૂચવે છે.

તમારી કસોટી કરો 2

નીચેનામાંથી કયો વિકલ્પ નૈતિક જ્ઞાનિનું ઉદાહરણ છે ?

- I. સ્ટન્ટ કલાકાર સ્ટન્ટ કરતી વખતે મૃત્યું પામે છે
- II. એક વ્યક્તિ ભરપુર માત્રામાં આલ્કોહોલ પીવે છે, કારણ કે તેમને વીમો લીધો છે
- III. વીમાધારક પ્રિમિયમની ચુકવણી પર ડિફોલ્ટ થાય છે
- IV. પ્રસ્તાવ કરનારથી પોલિસી દસ્તાવેજ ખોવાઈ જાય છે

C. મેડિકલ અન્ડરરાઇટિંગ

1. મેડિકલ અન્ડરરાઇટિંગ

ચાલો આપણે હવે અન્ડરરાઇટરના નિર્ણયને પ્રભાવિત કરે એવા કેટલાક તબીબી પરિબલો પર વિચાર કરીએ. આની આકારણી સામાન્યપણે તબીબી અન્ડરરાઇટિંગ મારફતે થાય છે. તેઓ સામાન્યપણે તબીબી નિરીક્ષકના અહેવાલની માગણી કરી શકે છે. ચાલો આપણે એવા કેટલાક પરિબલો જોઈએ, જેની તપાસ કરવામાં આવે છે.

આકૃતિ 5: અન્ડરરાઇટરના નિર્ણયને પ્રભાવિત કરે એવા તબીબી પરિબલો



a) પારિવારિક ઇતિહાસ

મરણાધિનતા જોખમ અંગેના પારિવારિક ઇતિહાસની અસરનો અભ્યાસ ત્રણ દ્રષ્ટિકોણથી કરવામાં આવે છે.

- i. આનુવંશિકતા : અમુક રોગોનું વહન એક પેઢીથી બીજી પેઢીમાં થઈ શકે છે, જેમ કે માતા-પિતાથી બાળકોમાં.
- ii. પરિવારનું સરેરાશ આયુષ્ય : જ્યારે માતા-પિતા અમુક રોગો જેવા કે હૃદયમાં મુશ્કેલી અથવા કેન્સરને પગલે વહેલા મૃત્યું પામ્યા હોય તો આ એ વાતનો સંકેત હોઈ શકે છે કે સંતાન પણ લાંબા સમય સુધી જીવિત રહી શકે નહીં.
- iii. પારિવારિક વાતાવરણ : ત્રીજું, પરિવાર જે વાતાવરણમાં જીવે છે તે ચેપ અને અન્ય જોખમો ઊભા કરી શકે છે.

તેથી જીવન વીમા કંપનીઓએ વિપરિત પારિવારિક ઇતિહાસ ધરાવતા વ્યક્તિઓના કિસ્સાને ધ્યાનમાં લેતી વખતે સાવધ રહેવું જોઈએ. તેઓ અન્ય અહેવાલો માગી શકે છે અને આવા કિસ્સામાં મરણાધિનતાના વધારાનાં રેટિંગ લાદી શકે છે.

b) વ્યક્તિગત ઇતિહાસ

વ્યક્તિગત ઇતિહાસ માનવ શરીરનાં વિભિન્ન તંત્રોની પાછલી ક્ષતિઓ, જેને લીધે વીમો લેનાર વ્યક્તિ પિડાઈ હોય તેને દર્શાવે છે. સામાન્યપણે જીવન વીમા માટે પ્રસ્તાવ ફોર્મ પ્રશ્નો ધરાવે છે, જે વીમો લેનાર વ્યક્તિની તેમાંથી કોઈની સારવાર ચાલી રહી છે કે કેમ તેની પૂછપરછ કરે છે.

અન્ડરરાઇટર્સ દ્વારા ધ્યાનમાં લેવામાં આવતી મુખ્ય પ્રકારની બિમારીઓમાં હૃદય સંબંધી રોગ, શ્વસનતંત્રના રોગ, મેલિગ્નન્ટ ગાંઠ/ કેન્સર, કિડનીની બિમારીઓ, એન્ડોક્રાઇન તંત્રની બિમારી, પાચનતંત્રના રોગો જેવા કે ગેસ્ટ્રિક અલ્સર અને લિવરનું સિરોસિસ તથા ચેતાતંત્રના રોગનો સમાવેશ થાય છે.

c) વ્યક્તિગત લાક્ષણિકતાઓ

આ રોગનાં વલણના નોંધપાત્ર સૂચક પણ હોઈ શકે છે.

i. બાંધી

વ્યક્તિનાં બાંધામાં તેમની ઊંચાઈ, વજન, છાતિ અને પેટનો ઘેરાવો સામેલ હોય છે. આપેલ વય અને ઊંચાઈ માટે એક પ્રમાણભૂત વજન હોય છે, જેને વ્યાખ્યાયિત કરવામાં આવ્યું છે અને આ પ્રમાણભૂત વજનનાં સંબંધમાં જો વજન ઘણું વધુ કે ઘણું ઓછું હોય તો આપણે કહી શકીએ કે વ્યક્તિ વધુ પડતું વજન કે ઓછું વજન ધરાવે છે.

આ જ પ્રમાણે, એવી અપેક્ષા રાખવામાં આવે છે કે છાતિ સામાન્ય વ્યક્તિમાં ઓછામાં ઓછી ચાર સેન્ટિમીટર જેટલી વિસ્તારિત હોવી જોઈએ અને પેટનો ઘેરાવો તેમની વિસ્તરિત છાતિ કરતા વધુ ન હોવો જોઈએ.

ii. બ્લડ પ્રેશર

અન્ય સૂચક વ્યક્તિનું બ્લડ પ્રેશર છે. આના બે માપ છે

- ✓ સિસ્ટોલિક
- ✓ ડાયસ્ટોલિક

જ્યારે વાસ્તવિક રિડિંગ્સ સામાન્ય મૂલ્યો કરતા ઘણા ઊંચા હોય ત્યારે આપણે કરીએ છીએ કે વ્યક્તિ ઊંચું બ્લડ પ્રેશર કે હાઇપરટેન્શન ધરાવે છે. જ્યારે તે ઘણું નીચું હોય ત્યારે તેને હાઇપોટેન્શન તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. ઊંચાં બ્લડ પ્રેશરનાં ગંભીર પરિણામો હોઈ શકે છે.

iii. મૂત્ર - વિશિષ્ટ ગુરુત્વાકર્ષણ

આખરે, વ્યક્તિનાં મૂત્રના ચોક્કસ ઘનત્વનું રિડિંગ મૂત્રાશયમાં વિભિન્ન ક્ષારમાં સમતુલન સૂચવી શકે છે. તે તંત્રમાં કોઈ પણ ખામીને સૂચવી શકે છે.

d) બેકડેટિંગ :

બેકડેટિંગનો અર્થ પોલિસીની આરંભ તારીખને અગાઉની તારીખમાં બદલી શકાય છે. ઉદાહરણ તરીકે તમે 1 જૂન, 2013ના રોજ જીવન વીમા પોલિસી ખરીદી હતી, પરંતુ પછી તમને લાગે છે કે જો તમે પોલિસીને એપ્રિલ 2013ના રોજ ખરીદી હોત તો તેને વધુ સારા વળતર પ્રાપ્ત કર્યા હોત. તમે અને તમારી વીમા કંપની પોલિસીને એપ્રિલ, 2013થી સત્તાવાર રીતે શરૂ કરવા માટે ફેરફાર કરવા સંમત થાઓ છો. આ કિસ્સામાં તમે પોલિસીને બેકડેટ કરી છે. સામાન્યપણે જો પોલિસીને એક મહિના કરતા ઓછા સમયથી બેકડેટ કરવામાં આવે તો કોઈ વ્યાજ ચાર્જ કરવામાં આવતો નથી.

બેકડેટિંગ નીચેના ઉદ્દેશો માટે કરવામાં આવે છે:

- (i) વયને આધારે નીચું પ્રિમિયમ મેળવવું: પોલિસી જારી કરતી વખતે વીમા કંપનીઓ પોલિસી ધારકની નજીકની વયને ધ્યાનમાં લે છે. તેનો અર્થ થાય છે કે જો તમે 32 વર્ષ અને 7 મહિનાની વય ધરાવતા હોય તો વીમા કંપની તમારી વયને 33 વર્ષ ગણશે. આ નજીકની વય તમને પ્રિમિયમના ઊંચા સ્લેબમાં મૂકી શકે છે. જોકે જો તમે તમારી પોલિસીને 2 મહિના સુધી બેકડેટ કરો તો વીમા કંપની તમારી વયને

32 વર્ષ અને 5 મહિના ગણશે. હવે તમને 32 વર્ષ માટે યોજના આધારિત નીચા પ્રિમિયમ ચુકવવાના રહેશે.

- (ii) ચુકવણીનો સમય નિર્ધારિત કરવો: એવા વિશિષ્ટ વ્યવસાયો હોય છે, જ્યાં આવકનો પ્રવાહ સ્થિર હોતો નથી. આવી પરિસ્થિતિમાં જો વ્યક્તિ અચાનક જીવન વીમા પોલિસી તેમની ઓફ-સિઝનમાં ખરીદે છે તો પોલિસીને મહત્તમ આવકની અવધિ સુધી બેકડેટ કરી શકાય છે. ઉદાહરણ તરીકે એક ખેડૂત મોસમી આવક ધરાવતા હોઈ શકે છે. તેઓ પાકની આવક પ્રાપ્ત કરે માત્ર ત્યાર પછી વીમાની ચુકવણી કરવાનું પસંદ કરશે. આ કિસ્સામાં ખેડૂત પોલિસી લણણીની મોસમમાં શરૂ કરવા માટે તેને બેકડેટ કરી શકે છે.
- (iii) વિશેષ તારીખો સાથે સુસંગત કરવા માટે: તમે તમારી મહત્ત્વની તારીખ જેમ કે જન્મતારીખ અને વર્ષગાંઠ સાથે સુસંગત કરવા માટે પોલિસીને બેકડેટ કરી શકાય છે. આનાથી તમને તમારા પ્રિમિયમની નિયત તારીખ યાદ રાખવાનું સરળ બને છે.
- (iv) વહેલી પાકતી મુદતના દાવા: બેકડેટિંગ પોલિસીની અવધિને ઘટાડે છે અને વહેલી પાકતી મુદતની સુવિધા આપે છે. ઉદાહરણ તરીકે જો માર્ચ 2000ના રોજ ખરીદવામાં આવેલું 30 વર્ષનું જીવન વીમા કવર એપ્રિલ 1999ના રોજ બેકડેટ કરવામાં આવે તો પોલિસી માર્ચ 2030ને સ્થાને એપ્રિલ, 2029ના રોજ પરિપક્વ બનશે. એન્ડોવમેન્ટ પોલિસીના કિસ્સામાં પાકતી મુદતના લાભ વહેલા ઉપાર્જિત થતા હોવાથી આ લાભદાયક રહી શકે છે.

તમારી કસોટી કરો 3

મેડિકલ અન્ડરરાઇટિંગમાં વારસાગત તબીબી ઇતિહાસ શા માટે મહત્ત્વપૂર્ણ હોય છે ?

- I. શ્રીમંત માતા-પિતા સ્વસ્થ બાળકો ધરાવે છે
- II. અમુક રોગનું વહન માતા-પિતાથી બાળકોમાં થઈ શકે છે
- III. ગરીબ માતા-પિતા કુપોષિત બાળકો ધરાવે છે
- IV. પારિવારિક વાતાવરણ મહત્ત્વનું પરિબળ છે

સંક્ષિપ્ત

- સમાનતા લાવવા માટે અન્ડરરાઇટર જોખમ વર્ગીકરણમાં જોડાય છે, જ્યાં વ્યક્તિગત જીવનને વર્ગીકૃત કરવામાં આવે છે અને તેમની સામે રહેલા જોખમોની માત્રાને આધારે વિભિન્ન જોખમોના વર્ગો સોંપે છે.
- અન્ડરરાઇટિંગની પ્રક્રિયા બે સ્તરે થાય છે:
 - ✓ ક્ષેત્રનાં સ્તરે
 - ✓ અન્ડરરાઇટિંગ વિભાગનાં સ્તરે
- અન્ડરરાઇટર્સ દ્વારા લેવામાં આવતા અન્ડરરાઇટિંગના નિર્ણયોમાં પ્રમાણભૂત દરે પ્રમાણભૂત જોખમની સ્વીકૃતિ અથવા ઉતરતી કક્ષાનાં જોખમો માટે એક્સ્ટ્રા ચાર્જ કરવાનો સમાવેશ થાય છે. ક્યારેક વીમાની રકમ પર લિએનની સાથે સ્વીકૃતિ થાય છે અથવા પ્રતિબંધિત ક્લોઝને આધારે સ્વીકૃતિ થાય છે. જ્યારે જોખમ ઊંચું હોય ત્યારે પ્રસ્તાવનો ઇન્કાર કરવામાં આવે છે અથવા મુલતવી રાખવામાં આવે છે.
- મોટી સંખ્યામાં જીવન વીમાના પ્રસ્તાવો સામાન્યપણે તબીબી તપાસ હાથ ધર્યા વિના વીમા માટે પસંદ કરવામાં આવે છે. આવા કિસ્સાઓને નોન-મેડિકલ પ્રસ્તાવો તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.
- નોન-મેડિકલ અન્ડરરાઇટિંગ માટે કેટલાક પરિબલોમાં સામેલ છે
 - ✓ વય
 - ✓ મોટી વીમાની રકમ
 - ✓ નૈતિક હાનિ વગેરે
- મેડિકલ અન્ડરરાઇટિંગમાં ધ્યાનમાં લેવામાં આવતા કેટલાક પરિબલોમાં સામેલ છે
 - ✓ પારિવારિક ઇતિહાસ,
 - ✓ વારસાગત અને વ્યક્તિગત ઇતિહાસ વગેરે

મુખ્ય પારિભાષિક શબ્દો

1. અન્ડરરાઇટિંગ
2. પ્રમાણભૂત જીવન
3. નોન-મેડિકલ અન્ડરરાઇટિંગ
4. રેટિંગ પરિબલ
5. મેડિકલ અન્ડરરાઇટિંગ

6. પ્રતિ-પસંદગી

તમારી કસોટીના ઉત્તર

ઉત્તર 1 - સાચો વિકલ્પ III છે.

ઉત્તર 2 - સાચો વિકલ્પ II છે.

ઉત્તર 3 - સાચો વિકલ્પ II છે.

પ્રકરણ L-09

જીવન વીમાના દાવાઓ

પ્રકરણનો પરિચય

આ પ્રકરણ દાવાનો વિચાર અને દાવાઓની ખાતરી કેવી રીતે કરવી તે સમજાવે છે. ત્યાર પછી પ્રકરણ દાવાના પ્રકારનું વર્ણન કરે છે. અંતમાં તમે મૃત્યુના દાવા માટે રજૂ કરવાના રહેતા ફોર્મ્સ અને લાભાર્થીઓને વીમા કંપની દ્વારા દાવાનો અસ્વીકાર કરવાથી સુરક્ષિત રાખવા માટે સુરક્ષાના ઉપાયો અંગે શીખશો, જે વીમાધારક દ્વારા કોઈ વાસ્તવિક માહિતી છુપાવવામાં આવી નથી તે શરતને આધિન હોય છે.

અભ્યાસનાં પરિણામો

- A. દાવાના પ્રકાર અને દાવાની પ્રક્રિયા
- B. દાવાની પરિસ્થિતિ સર્જાઈ છે કે નહીં તેની ખાતરી કરવી
- C. જીવન વીમા પોલિસીઓ માટે દાવાની પ્રક્રિયા

A. દાવાના પ્રકાર અને દાવાની પ્રક્રિયા

દાવાના વિચાર

વીમા કંપની અને વીમા પોલિસીની ખરી પરીક્ષા જ્યારે પોલિસી દાવામાં પરિણમે ત્યારે થાય છે. વીમાનું ખરું મૂલ્ય દાવા પતાવટ અને લાભની ચુકવણીની રીતથી આંકવામાં આવે છે.

આઇઆરડીએઆઇના પોલિસી ધારકોના હિતોની સુરક્ષા નિયમન, 2017 સૂચવે છે કે જીવન વીમા કંપનીઓએ મૃત્યુંની માહિતી પ્રાપ્ત થયાના 15 દિવસની અંદર વિલંબ વિના મૃત્યુંના દાવાની પતાવટ કરવાની રહેશે અને તમામ જરૂરિયાતો એક સાથે માગશે.

મૃત્યુંનો દાવો તમામ સુસંગત દસ્તાવેજો / સ્પષ્ટતાઓની પ્રાપ્તિની તારીખથી 30 દિવસની અંદર તમામ સુસંગત કારણો જણાવીને ચુકવવાનો રહે છે, અસ્વીકાર અથવા ખંડન કરવાનું રહેશે.

જો વીમા કંપનીના અભિપ્રાયમાં દાવામાં તપાસની આવશ્યકતા હોય તો તેને જાણ કર્યાની તારીખથી 90 દિવસની અંદર ત્વરિત પૂર્ણ કરવાની રહેશે અને તે પછીના 30 દિવસની અંદર દાવાની પતાવટ કરવાની રહેશે.

આઇઆરડીએઆઇ સ્પષ્ટ કરે છે કે પરિપક્વ બનતા દાવાઓ, જીવિત રહેવાના લાભના દાવાઓ અને એન્યુટીઝનાં અનુસંધાનમાં જીવન વીમા કંપનીએ આગોતરી સૂચના મોકલીને, પોસ્ટ-ડેટેડ એક મોકલીને અથવા આરબીઆઇ દ્વારા માન્ય કરેલા કોઇ ઇલેક્ટ્રોનિક મોડ મારફતે દાવો કરનારનાં બેંક ખાતામાં સીધી ક્રેડિટ કરીને દાવાની પ્રક્રિયાનો આરંભ કરવાનો રહેશે, જેથી નિયત તારીખના રોજ અથવા તેના પહેલા દાવાની ચુકવણી કરી શકાય.

વ્યાખ્યા

દાવો એવી માગણી છે જે વીમા કંપનીએ કરારમાં સ્પષ્ટ કરેલા વચનને પૂર્ણ કરવાનું રહે છે.

જીવન વીમા કરાર હેઠળ દાવો વીમા કરાર હેઠળ આવેલી એક અથવા વધુ ઘટનાઓ થવાને લીધે ઊભો થાય છે. કેટલાક દાવાઓમાં કરાર જારી રહે છે, જ્યારે અન્યોમાં કરાર રદ થાય છે.

દાવાઓ બે પ્રકારના હોઈ શકે છે:

- i. જ્યારે જીવન વીમાધારક જીવિત હોય ત્યારે જીવિત રહેવાનો દાવો અને

ii. મૃત્યુનો દાવો

આકૃતિ 1: દાવાના પ્રકાર



મૃત્યુના દાવા માત્ર જીવન વીમાધારકનું મૃત્યું થવા પર ઊભા થાય છે, જ્યારે જીવિત રહેવાના દાવા પોલિસીમાં સ્પષ્ટ કરેલી ઘટનાઓ થવા પર ચુકવવા પાત્ર હોય છે.

મહત્ત્વપૂર્ણ

દાવાની તમામ પરિસ્થિતિઓમાં વીમા કંપનીએ એ સુનિશ્ચિત કરવાનું હોય છે કે કેવાયસી ધોરણો અનુસાર દાવો કરનારની ઓળખ સાબિત થાય અને સારી રીતે દસ્તાવેજીકૃત થાય.

ઉદાહરણ

આવી સ્પષ્ટ કરેલી ઘટનાઓ, જ્યાં દાવાઓ વીમાધારકને ચુકવવામાં આવે છે.

- વીમાધારક પોલિસીની પાકતી મુદતની અવધિ સુધી પહોંચે છે;
- વીમાધારક મની-બેક પોલિસી હેઠળ પૂર્વ નિર્ધારિત અવધિ(ઓ) સુધી પહોંચે છે, ત્યારે હપ્તા(ઓ) ચુકવવા પાત્ર બને છે; અથવા એન્યુટી યોજનાઓ હેઠળ.
- પોલિસી હેઠળ આવરવામાં આવેલી ગંભીર બિમારીઓ થવી (રાઇડર લાભ તરીકે અથવા અન્યથા);
- પોલિસી ધારક અથવા એસાઇની દ્વારા પોલિસી સરન્ડર કરવી;

B. દાવાની પરિસ્થિતિ સર્જાઈ છે કે નહીં તેની ખાતરી કરવી

- જીવિત રહેવાનો દાવો પાકતી મુદતની અવધિ સુધી પહોંચવા પર અથવા પોલિસીમાં નિર્ધારિત શરતો પૂરી કરવા પર વીમાધારકને ચુકવવા પાત્ર હોય છે.
- પાકતી મુદતના દાવા અને મની-બેક હપ્તાના દાવા સરળતાથી સ્થાપિત થાય છે, કારણ કે તેઓ કરારની શરૂઆતમાં નિર્ધારિત થયેલી તારીખો પર આધારિત હોય છે.

ઉદાહરણ તરીકે પાકતી મુદતની તારીખ અને મની બેંક પોલિસી હેઠળ ચુકવવામાં આવી શકે એવા હયાતીના લાભના હપ્તાઓની તારીખ કરાર તૈયાર કરતી વખતે સ્પષ્ટપણે નિર્ધારિત કરવામાં આવે છે.

iii. સરન્ડર મૂલ્યની ચુકવણીઓ દાવાની અન્ય ચુકવણીઓ કરતા અલગ હોય છે. અહીં, અન્ય દાવાઓથી વિપરિત આ ઘટના પોલિસી ધારક અથવા એસાઇનીના કરારને રદ કરવાના અને કરાર હેઠળ તેમની કે તેણીની નિયત ચુકવણી પાછી ખેંચવાનો નિર્ણયથી શરૂ થાય છે. સામાન્યપણે પાકતી મુદત પહેલાનાં વિડ્રોવલ માટે પેનલ્ટી હોય છે. ચુકવેલી રકમ સંપૂર્ણ દાવા હેઠળ જે કંઈ નિયત હશે તેના કરતા ઘણી ઓછી હશે અને તેથી જો સંપૂર્ણ દાવો ચુકવવાનો હોત તો જે કંઈ નિયત હોત તેના કરતા ઓછી હશે.

iv. ગંભીર બિમારીના દાવાઓની ખાતરી પોલિસી ધારકના દાવાને ટેકો આપવા માટે તેમના દ્વારા પૂરા પાડેલા તબીબી અને અન્ય રેકોર્ડ્સને આધારે થાય છે.

v. એન્યુટીઝ: એન્યુટીની ચુકવણીઓ (પેન્શન યોજનાઓ)ના કિસ્સામાં વીમાધારકે સમયાંતરે “જીવન પ્રમાણપત્રો” પૂરા પાડવા આવશ્યક હોય છે.

ગંભીર બિમારીના લાભનો ઉદ્દેશ પોલિસી ધારકને ગંભીર બિમારીની સ્થિતિમાં તેમના/ તેણીના ખર્ચ ચુકવવામાં સક્ષમ બનાવવાનો છે. જો આ પોલિસી એસાઇન કરવામાં આવે છે તો તમામ લાભ એસાઇનીને ચુકવવા પાત્ર હશે અને તે ગંભીર બિમારી લાભનો ઉદ્દેશ પૂરો કરશે નહીં. આ પરિસ્થિતિને ટાળવા માટે પોલિસી ધારકને શરતી એસાઇન્મેન્ટની રીતે તેઓ કેટલા લાભ એસાઇન કરી શકે છે તેની હદ અંગે જાગૃત કરવાની જરૂર છે.

મરણાધિનતા અથવા મૃત્યુંનો દાવા અથવા સરન્ડરથી કરાર હેઠળ વીમાનું કવર બંધ થાય છે અને વીમાનું કવર ઉપલબ્ધ રહેતું નથી.

દાવાના પ્રકાર: નીચેની ચુકવણીઓ પોલિસીની અવધિ દરમિયાન થઈ શકે છે:

a) જીવિત રહેવાના લાભની ચુકવણીઓ

વીમાધારક દ્વારા વીમા કંપનીને સામયિક ચુકવણીઓ પોલિસીની અવધિ દરમિયાન સ્પષ્ટ કરેલા સમય પર કરવામાં આવે છે.

1. પોલિસી સરન્ડર કરવી

સરન્ડર મૂલ્ય રોકાણનું મૂલ્ય પ્રતિબિંબિત કરે છે અને તે વીમાની રકમ, બોનસ, પોલિસીની અવધિ અને ચુકવેલા પ્રિમિયમ જેવા વિભિન્ન પરિબલો પર આધાર રાખે છે.

જીવન વીમા પોલિસીને પાકતી મુદત પહેલા બંધ કરવું એ પોલિસી કરારની સ્વૈચ્છિક સમાપ્તિ છે. જો પોલિસીમાં પેઇડ-અપ મૂલ્ય પ્રાપ્ત થયું ત્યારે જ સરન્ડર થઈ શકે છે. વીમાધારકને ચુકવવા પાત્ર રકમ સરન્ડર મૂલ્ય છે, જે સામાન્યપણે ચુકવેલા પ્રિમિયમ્સની ટકાવારી છે. વીમાધારકને ચુકવવામાં આવતું વાસ્તવિક સરન્ડર મૂલ્ય ગેરંટીડ સરન્ડર વેલ્યુ (જીએસવી) કરતા વધુ હોય છે.

II. રાઇડરના લાભ

નિયમો અને શરતો અનુસાર સ્પષ્ટ કરેલી ઘટના થવા પર વીમા કંપની દ્વારા રાઇડર હેઠળ ચુકવણી કરવામાં આવે છે.

ગંભીર બિમારીનાં રાઇડર હેઠળ ગંભીર બિમારીનું નિદાન થવાની ઘટનામાં સ્પષ્ટ કરેલી રકમ શરતો અનુસાર ચુકવવામાં આવે છે. બિમારી વીમા કંપની દ્વારા સ્પષ્ટ કરેલી ગંભીર બિમારીઓની ઘટનામાં આવરી હોવી જોઈએ.

હોસ્પિટલ કેર રાઇડર હેઠળ વીમા કંપની વીમાધારકને હોસ્પિટલમાં દાખલ કરવાની ઘટનામાં સારવારના ખર્ચ ચુકવે છે, જે નિયમો અને શરતોને આધિન છે.

રાઇડરની ચુકવણી કરવામાં આવે ત્યાર પછી પણ પોલિસી કરાર જારી રહે છે.

નીચે આપેલી દાવાઓની ચુકવણી વીમા કરારમાં સ્પષ્ટ કરેલી પોલિસીની અવધિના અંતે કરવામાં આવે છે.

III. પાકતી મુદતનો દાવો

આવા દાવાઓમાં વીમા કંપની જો વીમાધારક યોજનાની સમગ્ર અવધિમાં જીવિત રહે તો વીમાધારકને અવધિના અંતે સ્પષ્ટ કરેલી રકમ ચુકવવાનું વચન આપે છે. આને પાકતી મુદતના દાવા તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.

- i. પાર્ટિસિપેટિંગ પ્લાન: પાર્ટિસિપેટિંગ પ્લાન હેઠળ ચુકવવા પાત્ર પાકતી મુદતના દાવાની રકમ વત્તા એકત્રિત બોનસ ઓછા નિયત ચુકવણીઓ જેવી કે ચુકવવાનાં બાકી પ્રિમિયમ અને પોલિસી લોન્સ અને તેના પરનાં વ્યાજ હોય છે.
- ii. રિટર્ન ઓફ પ્રિમિયમ (આરઓપી) પ્લાન: કેટલાક કિસ્સાઓમાં જ્યારે પોલિસી પરિપક્વ બને ત્યારે અવધિ દરમિયાન ચુકવેલા પ્રિમિયમ્સ પરત કરવામાં આવે છે.
- iii. યુનિટ લિન્ક્ડ ઇન્શ્યોરન્સ પ્લાન (યુલિપ): યુલિપના કિસ્સામાં વીમા કંપની પાકતી મુદતના દાવા તરીકે ડ્રોનું મૂલ્ય ચુકવે છે.

iv. મની-બેક પ્લાન: મની-બેક પોલિસીના કિસ્સામાં વીમા કંપની પાકતી મુદતના દાવા ઓછા પોલિસીની અવધિ દરમિયાન અગાઉથી ચુકવેલા હયાતીના લાભની ચુકવણી કરે છે.

વીમા કરાર દાવાની ચુકવણી કર્યા પછી સમાપ્ત થાય છે.

b) મૃત્યુંનો દાવો

જો વીમાધારક તેમની/તેણીની પોલિસીની અવધિ દરમિયાન અકસ્માતથી કે અન્યથા મૃત્યું પામે તો વીમા કંપની વીમાની રકમ વત્તા એકત્રિત થયેલા બોનસ, જો પાર્ટિસિપેટિંગ હોય તો, ઓછા વીમા કંપની દ્વારા વસૂલવાની રહેતી નિયત રકમ [જેવી કે ચુકવવાની બાકી પોલિસીની લોન અને વ્યાજ અથવા પ્રિમિયમ વત્તા વ્યાજની ચુકવણી કરે છે. આ મૃત્યુંનો દાવો છે, જેની ચુકવણી જે કોઈ પરિસ્થિતિ હોય તે અનુસાર નોમિની કે એસાઇની કે કાનૂની વારસદારને કરવામાં આવે છે. સામાન્યપણે મૃત્યુંના દાવા મૃત્યુંને પરિણામે કરારનો અંત સૂચવે કરે છે.

મૃત્યુંનો દાવો હોઈ શકે છે :

- ✓ અર્લી (ત્રણ વર્ષથી ઓછી પોલિસીની અવધિ) અથવા
- ✓ નોન-અર્લી (ત્રણ વર્ષ કરતા વધુ)

નોમિની અથવા એસાઇની અથવા કાનૂની વારસદારે વીમા કંપનીને મૃત્યુંનાં કારણ, તારીખ અને સ્થળની જાણ કરવાની હોય છે.

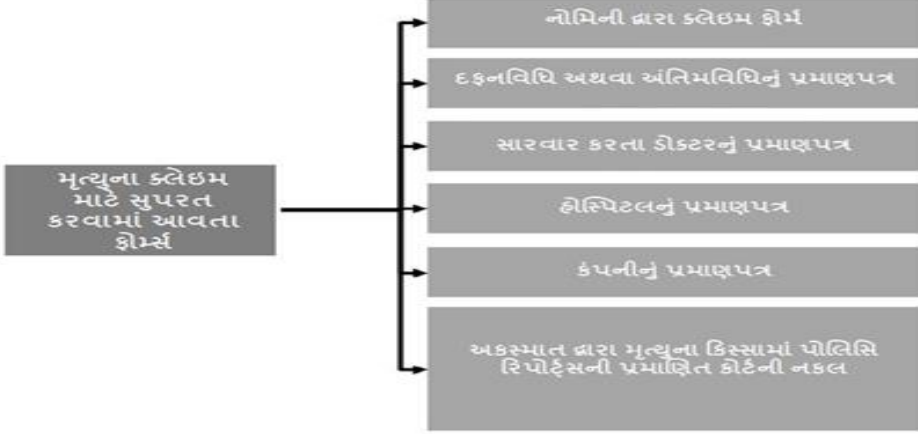
i. મૃત્યુંના દાવા માટે રજૂ કરવાનાં રહેતા ફોર્મ્સ

દાવાની પ્રક્રિયાની સુવિધા માટે લાભાર્થી દ્વારા સામાન્યપણે વીમા કંપનીને નીચેનાં ફોર્મ્સ દ્વારા રજૂ કરવાના હોય છે:

- ✓ નોમિની દ્વારા દાવાનું ફોર્મ
- ✓ દફન અથવા અંતિમવિધીનું પ્રમાણપત્ર
- ✓ સારવાર કરતા ડોક્ટરનું પ્રમાણપત્ર
- ✓ હોસ્પિટલનું પ્રમાણપત્ર
- ✓ રોજગારદાતાનું પ્રમાણપત્ર
- ✓ મૃત્યુંના પુરાવા તરીકે મ્યુનિસિપલ સત્તાધિકારીઓ વગેરે દ્વારા જારી કરેલું મૃત્યુંનું પ્રમાણપત્ર

- ✓ ફર્સ્ટ ઇન્ફોર્મેશન રિપોર્ટ (એફઆઇઆર), ઇન્કવેસ્ટ રિપોર્ટ, પોર્ટ-મોર્ટમ રિપોર્ટ અને ફાઇનલ રિપોર્ટ જેવા પોલિસ અહેવાલોની પ્રમાણિત કોર્ટની નકલો – આ રિપોર્ટ્સની જરૂર અકસ્માતને લીધે થયેલા મૃત્યુના કિસ્સામાં હોય છે.

આકૃતિ 2: મૃત્યુના દાવા માટે રજૂ કરવાનાં રહેતા ફોર્મ્સ



ii. મૃત્યુના દાવાની નામંજૂરી

મૃત્યુનો દાવો ચુકવવામાં આવી શકે છે અથવા નામંજૂરી કરવામાં આવી શકે છે. જો દાવાની પ્રક્રિયા કરતી વખતે વીમા કંપનીને જાણવા મળે કે પ્રસ્તાવ કરનારે પોલિસીને લગતા કોઇ ખોટા નિવેદનો કર્યા હતા અથવા વાસ્તવિક માહિતી છુપાવી હતી તો કરારને રદબાતલ જાહેર કરવામાં આવશે. પોલિસી હેઠળના તમામ લાભ જપ્ત કરવામાં આવે છે.

iii. સેક્શન 45: નિર્વિવાદતા ક્લોઝ

જોકે આ પેનલ્ટી વીમા કરાર, 1938ની સેક્શન 45ને આધિન હોય છે.

મહત્ત્વ

સેક્શન 45 જણાવે છે કે :

“જીવન વીમાની પોલિસી પર પોલિસીની તારીખથી, એટલે કે પોલિસી જારી કર્યાની તારીખથી અથવા જોખમ શરૂ થયાની તારીખથી અથવા પોલિસી રિવાઇઝ થયાની તારીખથી અથવા પોલિસીમાં રાઇડરની તારીખથી ત્રણ વર્ષ પૂરા થયા પછી, એટલે કે તેમાંથી જે કોઇ પછી થયું હોય ત્યાર બાદ કોઇ પણ આધાર પર પ્રશ્ન ઉઠાવવામાં આવી શકે નહીં”.

C. જીવન વીમા પોલિસી માટે દાવાની પ્રક્રિયા

તમામ વીમા કંપનીઓ માટે પ્રમાણભૂત દાવાની પ્રક્રિયા ન હોવા છતાં પણ આઈઆરડીએઆઈએ દાવાની પતાવટની બાબતમાં વીમા કંપનીઓ માટે માર્ગદર્શિકાઓ નિર્ધારિત કરી છે.

નિયમન 8: જીવન વીમા પોલિસીનાં સંદર્ભમાં દાવાઓની પ્રક્રિયા

- i. જીવન વીમા પોલિસીએ પ્રાથમિક દસ્તાવેજો જણાવશે, જેને દાવાને ટેકો આપવા માટે દાવેદાર દ્વારા રજૂ કરવાની આવશ્યકતા હોય છે.
- ii. દાવો પ્રાપ્ત કરે ત્યારે જીવન વીમા કંપની વિલંબ કર્યા વિના દાવાની પ્રક્રિયા કરશે. શક્ય હોય ત્યાં સુધી કોઈ પ્રશ્નો અથવા વધારાના દસ્તાવેજોની આવશ્યકતા દાવો પ્રાપ્ત કર્યાના 15 દિવસની અવધિની અંદર ટુકડે ટુકડે નહીં, પરંતુ એક જ વખતે ઊભી કરવાની રહેશે.
- iii. આઈઆરડીએઆઈ (પોલિસી ધારકોનાં હિતોની સુરક્ષા) નિયમનો, 2017 અનુસાર જીવન વીમા પોલિસી હેઠળ મૃત્યુંનો દાવો તમામ સુસંગત દસ્તાવેજો અને આવશ્યક સ્પષ્ટતાઓ પ્રાપ્ત કર્યાની તારીખથી 30 દિવસની અંદર તમામ સુસંગત કારણો આપીને ચુકવવામાં, અસ્વીકાર અથવા ખંડન કરવામાં આવશે. જો કે જો વીમા કંપનીને દાવાની તપાસ કરવાની જરૂરિયાત લાગે તો તેને દાવાની જાણ થયાની તારીખથી 90 દિવસની અંદર શરૂ કરવાની અને ત્વરિત પૂર્ણ કરવાની રહેશે. તપાસ પૂર્ણ થયા પછીના 30 દિવસની અંદર દાવાની પતાવટ કરવી જોઈએ.
- iv. જ્યારે દાવો ચુકવણી માટે તૈયાર હોય, પરંતુ ચુકવણી પ્રાપ્તકર્તાની યોગ્ય ઓળખના કોઈ કારણોસર કરી શકાય નહીં તો વીમા કંપનીએ ચુકવણી પ્રાપ્તકર્તાના લાભ માટે રકમ જાળવી રાખશે અને શિડ્યુઅલ બેંકનાં બચત ખાતામાં લાગુ થવા પાત્ર દરે વ્યાજ ઉપાર્જિત કરશે (તમામ દસ્તાવેજો અને માહિતી રજૂ કર્યા પછીના 30 દિવસથી અમલી).
- v. વીમા કંપનીના પક્ષે પેટા-નિયમન (iv) દ્વારા આવરવામાં આવેલા કારણ સિવાયનાં અન્ય કારણોસર દાવાની પ્રક્રિયા કરવામાં વિલંબ થાય તો જીવન વીમા કંપની તેના દ્વારા જે નાણાકીય વર્ષમાં દાવાની સમીક્ષા કરવામાં આવે છે તે નાણાકીય વર્ષની શરૂઆતમાં પ્રચલિત બેંક દર કરતા 2% વધુના દરે દાવાની રકમ પર વ્યાજની ચુકવણી કરશે.

એજન્ટની ભૂમિકા

એજન્ટે નોમિની/ કાયદેસરના વારસદાર અથવા લાભાર્થીને દાવાનાં ફોર્મ ચોક્કસાઇથી ભરવામાં અને તેમને વીમા કંપનીની ઓફિસ ખાતે રજૂ કરવાની શક્ય તમામ સેવા પૂરી પાડવાની રહેશે.

જવાબદારીઓ નિભાવવા ઉપરાંત એવી પરિસ્થિતિમાંથી પ્રતિષ્ઠાનું સર્જન છે, જેનાથી એજન્ટને ભવિષ્યમાં મૃત્તકનાં પરિવારમાંથી કારોબાર અથવા સંદર્ભો પ્રાપ્ત કરવાની પર્યાપ્ત તક મળે છે.

તમારી કસોટી કરો 1

નીચેનામાંથી કયું નિવેદન દાવાના વિચારને શ્રેષ્ઠ રીતે વર્ણવે છે ? સૌથી યોગ્ય વિકલ્પ પસંદ કરો.

- I. દાવો એવી વિનંતી છે કે વીમા કંપનીએ કરારમાં સ્પષ્ટ કરેલું વચન પૂરું કરવું જોઇએ
- II. દાવો એવી માગણી છે કે વીમા કંપનીએ કરારમાં સ્પષ્ટ કરેલું વચન પૂરું કરવું જોઇએ
- III. દાવો એવી માગણી છે કે વીમા કંપનીએ કરારમાં સમજૂતિમાં સ્પષ્ટ કરેલી વચનબદ્ધતા પૂરી કરવી જોઇએ
- IV. દાવો એવી વિનંતી છે કે વીમા કંપનીએ સમજૂતિમાં સ્પષ્ટ કરેલું વચન પૂરું કરવું જોઇએ

સંક્ષિપ્ત

- દાવો એવી માગણી છે કે વીમા કંપનીએ કરારમાં સ્પષ્ટ કરેલું વચન પૂરું કરવું જોઇએ.
- દાવો જીવિત રહેવાનો દાવો કે મૃત્યુનો દાવો હોઇ શકે છે. મૃત્યુનો દાવો માત્ર જીવન વીમાધારકનાં મૃત્યુ થવાથી ઊભો થાય છે, જ્યારે જીવિત રહેવાનો દાવો એક કે વધુ ઘટનાઓને લીધે થઈ શકે છે
- જીવિત રહેવાના દાવાની ચુકવણી માટે વીમા કંપનીએ ખાતરી કરવી જોઇએ કે ઘટના પોલિસીમાં નિર્ધારિત કરેલી શરતોને આધારે સર્જાઇ હોય.
- પોલિસીની અવધિ દરમિયાન નીચેની ચુકવણીઓ થઈ શકે છે:
 - ✓ જીવિત રહેવાના લાભની ચુકવણીઓ

- ✓ પોલિસી સરન્ઠર કરવી
- ✓ રાઈડરના લાભ
- ✓ પાકતી મુદ્દતના લાભ
- ✓ મૃત્યુના લાભ
- વીમા કરારની સેક્શન 45 (નિર્વિવાદતા ક્લોઝ) વીમા કંપની દ્વારા મામૂલી આધાર પર દાવાનો અસ્વીકાર કરવાની સામે સુરક્ષા પૂરી પાડે છે અને પોલિસી પર પ્રશ્ન ઉઠાવવા માટે વીમા કંપની માટે 3 વર્ષની સમયમર્યાદા નિર્ધારિત કરે છે.
- IRDAI (પોલિસી ધારકોનાં હિત) નિયમનો, 2017 હેઠળ આઇઆરડીએઆઇએ દાવાઓના કિસ્સામાં વીમાધારક કે લાભાર્થી માટે સુરક્ષાના ઉપાયો/ સુરક્ષા માટે નિયમનો ઘડ્યા છે.

તમારી કસોટીના ઉત્તર

ઉત્તર 1 સાચો વિકલ્પ ॥ છે.