

कॉर्पोरेट एजंट- जीवन

(अधिकृत पडताळणीकर्ता)

ऋणनिर्देश

हा अभ्यासक्रम इन्शुरन्स रेग्युलेटरी अँड डेव्हलपमेंट अथॉरिटी ऑफ इंडिया (IRDAI) द्वारे ठरविण्यात आलेल्या सुधारित अभ्यासक्रमावर आधारित असून इन्शुरन्स इन्स्टिट्यूट ऑफ इंडिया, मुंबई यांनी तयार केला आहे.

लेखक/समीक्षक (इंग्रजी वर्णाक्षरानुसार)

डॉ. आर.के. दुग्गल
डॉ. शशीधरन के. कुट्टी
श्री वेपाचेडू जयंत कुमार
सीए पी. कोटेस्वर राव
डॉ. प्रदीप सरकार
डॉ रमेशकुमार सतलुरी
प्रा. माधुरी शर्मा
डॉ. जॉर्ज ई. थॉमस
प्रा. अर्चना वझे
श्री कृष्णमोहन वाय

यांच्या सहाय्याने या अभ्यासक्रमाचे भाषांतर आणि पुनरावलोकन करण्यात आले आहे.

सी-डॅक, पुणे.
प्रकाश निर्मळ
विशाखा टाकूर



जी-ब्लॉक, प्लॉट नंबर सी-४६, बांद्रा कुर्ला कॉम्प्लेक्स, बांद्रा (पूर्व) मुंबई – ४०० ०५१

कॉर्पोरेट एजंट संयुक्त (अधिकृत पडताळणीकर्ता)

आवृत्ती वर्ष : 2025

सर्व हक्क राखीव

या अभ्यासक्रमाचे दस्ताऐवज हा इन्शुरन्स इन्स्टिट्यूट ऑफ इंडिया (III) चा स्वामीत्व हक्क (कॉपीराइट) आहे. हा अभ्यासक्रम इन्शुरन्स इन्स्टिट्यूट ऑफ इंडियाच्या परीक्षेला बसणाऱ्या विद्यार्थ्यांना शैक्षणिक माहिती देण्यासाठी तयार करण्यात आला आहे. या दस्ताऐवजाची, संस्थेच्या पूर्व आणि लेखी परवानगीशिवाय व्यावसायिक हेतूने, अंशतः किंवा पूर्णपणे पुनर्निर्मिती करता येणार नाही.

या दस्ताऐवजातील मजकूर प्रचलित सर्वोत्तम पद्धतींवर आधारित आहे तथापि याचा हेतू कायदेशीर बाबी किंवा विवादात अर्थ लावण्यासाठी किंवा निराकरण करण्याचा नाही.

हे केवळ सूचक अभ्यास साहित्य आहे. परीक्षेतील प्रश्न केवळ या अभ्यास साहित्यापुरते मर्यादित असणार नाहीत याची कृपया नोंद घ्यावी.

प्रकाशक आणि मुद्रक: महासचिव, भारतीय विमा संस्था, जी-ब्लॉक, प्लॉट सी-46, वांद्रे कुर्ला कॉम्प्लेक्स, वांद्रे (ई) मुंबई – 400 051.

या अभ्यासक्रमातील साहित्यासंबंधीचा पत्रव्यवहार मुखपृष्ठावर नमूद केलेल्या विषयाच्या शीर्षकाचा आणि संबंधित प्रकाशन क्रमांकाचा उल्लेख करून ctd@iii.org.in यापत्त्यावर पाठवता येईल.

प्रस्तावना

या अभ्यासक्रमातील साहित्य इन्शुरन्स इन्स्टिट्यूट ऑफ इंडिया, (संस्थेने) भारतीय विमा नियामक आणि विकास प्राधिकरण (IRDAI) ने कॉर्पोरेट एजंट्ससाठी निश्चित केलेल्या अभ्यासक्रमावर विकसित केले आहे. हे साहित्य तयार करण्यासाठी या क्षेत्रातील तज्ञांचा सहभाग आहे.

या अभ्यासक्रमात जीवनवीमा, सामान्य आणि आरोग्य विम्याविषयी प्राथमिक माहिती देण्यात आली आहे जेणेकरून संबंधित व्यवसायातील एजंट्सना त्यांच्या व्यावसायिक कारकिर्दीविषयीची माहिती योग्य दृष्टीकोनातून समजून घेता येईल व त्याचे मुल्यमापन करता येईल.

चार विभागांमध्ये या अभ्यासक्रमाची रचना करण्यात आली आहे. (1) ढोबळ माहिती/आढावा – या भागात सामान्यतः विमा तत्त्वे, कायदेशीर तत्त्वे आणि नियामक बाबींचा समावेश आहे ज्याची विमा प्रतिनिधींना माहित असणे आवश्यक आहे. (2) जीवन विमा एजंट, (3) इतर विमा एजंट आणि (4) आरोग्य विमा एजंट बन्नु इच्छिणाऱ्यांसाठी स्वतंत्र विभागात माहिती देण्यात आली आहे.

विद्यार्थ्यांना परीक्षेचे स्वरूप आणि विचारल्या जाणाऱ्या वस्तुनिष्ठ प्रश्नांच्या प्रकारांची कल्पना देण्यासाठी अभ्यासक्रमात नमुना प्रश्नांचा संच समाविष्ट केला आहे. नमुना प्रश्न त्यांना ज्याचे शिक्षण घेतले आहे त्याची उजळणी करण्यास मदत करतील.

विमाव्यवसाय हा सतत बदलणाऱ्या परिस्थितीत कार्यरत असतो. विमा एजंटना बाजारातील बदलांबाबत अद्यावत माहिती असणे आवश्यक असते. त्यासाठी त्यांनी वैयक्तिक अभ्यासाद्वारे सक्रिय राहून माहितीचा पाठपुरावा केला पाहिजे आणि संबंधित विमा कंपन्यांनी आयोजित केलेल्या अंतर्गत प्रशिक्षण कार्यक्रमांमध्ये सहभाग घेतला पाहिजे.

हे काम संस्थेकडे (इन्शुरन्स इन्स्टिट्यूट ऑफ इंडिया) सोपवल्याबद्दल संस्था आयआरडीएआय (IRDAI) चे आभार मानते. या माहितीचा अभ्यास करण्यात रुची असलेल्या सर्वांना विमा विक्रीच्या यशस्वी कारकिर्दीसाठी संस्थेकडून शुभेच्छा.

अनुक्रमणिका

प्रकरण क्रमांक	प्रकरणाचे नांव	पृष्ठ क्रमांक
भाग	जीवन विमा	
L-01	जीवन विम्यातील घटक	2
L-02	आर्थिक नियोजन	10
L-03	जीवन विम्याच्या पारंपारिक योजना	26
L-04	जीवन विम्याच्या अपारंपरिक योजना	39
L-05	जीवन विम्याचे अर्ज	46
L-06	जीवन विम्याची किंमत आणि मूल्यांकन	51
L-07	जीवन विमासंबंधित कागदपत्रांची पुर्तता	61
L-08	जीवन विमासंबंधित विमांकन	78
L-09	जीवन विम्याचे दावे	94
L-10	प्रिमियम आणि बोनस	103

**विभाग
जीवन विमा**

प्रकरण L-01

जीवन विम्यातील घटक

प्रकरण ओळख

आपण सामायिक प्रकरणात विम्यासंबंधित काही पैलू पाहिले आहेत. तथापि, जेव्हा जीवन विम्याचा विषय असेल, तेव्हा आपल्याला अधिक सखोलपणे पाहण्याची आवश्यकता आहे.

- ✓ मालमत्ता
- ✓ विमा उतरवलेली जोखीम
- ✓ जोखिम संकलनाचे तत्व
- ✓ करार

आता आपण जीवन विम्याच्या वैशिष्ट्यांचे परीक्षण करू या. ह्या प्रकरणात वर नमुद केलेल्या जीवन विम्याच्या विविध घटकांची संक्षिप्त माहिती घेण्यात येईल.

अध्ययनाची निष्पत्ती

- जीवन विमा व्यवसाय- घटक, मानवी जीवनाचे मूल्य, परस्परसंबंध
- जोखिमी आणि जीवन विमा

A. जीवन विमा व्यवसाय- घटक, मानवी जीवन मुल्य : परस्परसंबंध

a) मालमत्ता- मानवी जीवनाचे मूल्य (HLV)

आपण आधीच पाहिले आहे कि मालमत्ता ही एक प्रकारची संपत्ती आहे ज्यातून उत्पन्न अथवा परतावा मिळतो. बहुसंख्य प्रकारच्या मालमत्तेचे दोन्हींचे, मूल्याचे आणि हानी मूल्याचे अचूक आर्थिक परिमाणात मोजमाप केले जाऊ शकते.

उदाहरण

अपघातग्रस्त कारची झालेली अदांजे हानी रु 50000, ह्या नुकसानीची भरपाई विमा कंपनी कार मालकाला देईल.

जेव्हा एखाद्या व्यक्तीचा मृत्यू होतो तेव्हा आपण नुकसानीचा अंदाज कसा लावतो?

ती व्यक्ती रु. 50,000/- मूल्याची होती किंवा रु. 5,00,000/- ?

ग्राहकाला भेटताना वरील प्रश्नाचे उत्तर विमा प्रतिनिधीला देता आले पाहिजे. या आधारे विमा प्रतिनिधी ग्राहकास किती रकमेच्या विम्याची शिफारस करायचे हे ठरवू शकतो. वास्तविक हा पहिला धडा जीवन विमा प्रतिनिधीने शिकला पाहिजे.

सुदैवाने, आपल्याकडे याचे निकष आहेत, जे जवळजवळ 70 वर्षांपूर्वी प्रा.हबनेर यांनी विकसित केले होते. त्याला मानवी जीवन मूल्य (ह्युमन लाईफ व्हल्यू) (HLV) असे म्हणतात आणि ते जगभर वापरले जाते.

मानवी जीवन मुल्य संकल्पनेनुसार जीवन ही एक प्रकारची संपत्ती अथवा मालमत्ता आहे जी उत्पन्नाची निर्मिती करते. अशाप्रकारे हे मानवी जीवनाच्या मूल्याचे मापन व्यक्तीच्या भविष्यातील अपेक्षित निव्वळ उत्पन्नावर आधारित असते. भविष्यातील प्रत्येक वर्षाच्या अपेक्षित उत्पन्नातून आपण स्वतःवर खर्च करून राहिलेली शिल्लक म्हणजे आपले निव्वळ उत्पन्न होय. कमावत्या/कर्त्या व्यक्तीचा अकाली मृत्यू झाल्यास कुटुंबाला किती आर्थिक होईल हे स्पष्ट करण्यास ही रक्कम मदत करते. या उत्पन्नाचे त्यांना सूट देण्यासाठी योग्य व्याजदर वापरून भांडवलात रूपांतर केले जाते.

जरी HLV ची मोजणी करण्यासाठी महागाई, पगारातील वाढ, भविष्यातील कमाईची क्षमता इत्यादी विचारात घेऊन अनेक मापदंड वापरले जात असले तरी, HLV ची गणना करण्याचा एक साधा नियम म्हणजे कुटुंबाला आवश्यक असलेल्या वार्षिक उत्पन्नाची रक्कम व्याजाच्या स्वरूपात निश्चित करणे. दुसऱ्या शब्दात HLV हे कमावणाऱ्याने कुटुंबासाठी दिलेले वार्षिक योगदान भागिले प्रचलित व्याजदर असे आहे.

उदाहरण

श्री राजन वर्षाला रू. 1,20,000/- कमावतात. आणि स्वतःसाठी रू. 24,000/- खर्च करतात. जर त्यांचा अकाली मृत्यू झाला तर त्यांचे कुटुंब दर वर्षी रू. 96,000/- च्या कमाईला मुकेल. समजा व्याजाचा दर 8% आहे (0.08 म्हणून रूपांतरित केला). तर

मानवी जीवनाचे मूल्य (HLV) = अवलंबून असणाऱ्यांसाठीचे वार्षिक योगदान ÷ व्याजदर

$$HLV = 96000/0.8 = \text{रू.}12,00,000/-$$

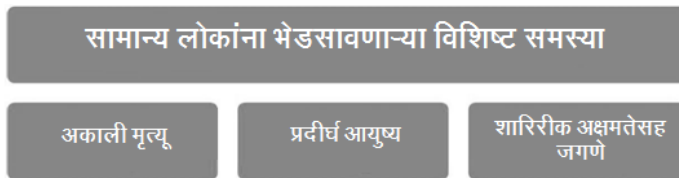
HLV हे एका व्यक्तीने संपूर्ण सुरक्षेसाठी किती विमा कवच घ्यावा हे ठरवण्यासाठी मदत करते. त्याचबरोबर ते उच्चतम मर्यादा देखील सांगते, ज्यापलीकडे जीवन विमा घेणे व्यवहार्य असू शकत नाही.

साधारणपणे, विमा रक्कम ही एखाद्याच्या वार्षिक उत्पन्नाच्या जवळपास 10 ते 15 पट असायला पाहिजे. म्हणजे जर श्री. राजन यांचे उत्पन्न जर फक्त रू.1.2 लाख असेल आणि त्यांनी रू.2 करोड विम्याची विचारणा केली तर, त्यांच्याबद्दल संशय वाढू शकतो. खरेदी करायच्या विम्याची वास्तविक रक्कम अनेक घटकांवर अवलंबून असते. एखाद्याला किती विमा परवडू शकतो अथवा तो किती विमा खरेदी करू इच्छितो, अशा अनेक घटकांचा त्यात समावेश असतो.

B. जोखिम आणि जीवन विमा

वर पाहिल्याप्रमाणे, जीवन विमा, त्या जोखिमीच्या विरोधात आर्थिक संरक्षण प्रदान करते ज्या जोखिमी मानवी मूल्य रूपी संपदेचा नाश करतात अथवा त्याची किंमत कमी करतात. तीन प्रकारच्या परिस्थितीत अशा प्रकारची हानी होऊ शकते. सर्वसामान्य व्यक्तीला भेडसावणाऱ्या या खास समस्या जीवन विम्या अंतर्गत कवचबद्ध होतात.

आकृती 1: सामान्य लोकांना भेडसावणाऱ्या विशिष्ट समस्या



याऊलट साधारण विमा, संपत्तीवर परिणाम करणाऱ्या जोखिमांना हाताळतो जसे : आग, समुद्रातून माल गहाळ होणे, चोरी, घरफोडी आणि मोटार अपघात इत्यादी. सामान्य विमा अंतर्गत पत आणि प्रतिष्ठा नष्ट होण्याच्या घटनांना देखील संरक्षण दिले जाते. त्याला दायित्व विमा म्हणतात.

याशिवाय अशा ही जोखिमी असतात ज्या माणसावर व्यक्तिशः परिणाम करू शकतात. 'वैयक्तिक जोखिम' या अंतर्गत अशा जोखिमींना सुद्धा साधारण विम्याद्वारे संरक्षण देता येते.

उदाहरण

अपघात विमा जो अपघाताने सोसाव्या लागलेल्या नुकसानापासून संरक्षण देतो.

a) साधारण विम्याहून जीवन विमा नक्की कसा वेगळा आहे ?

साधारण विमा	जीवन विमा
<ul style="list-style-type: none">• नुकसान भरपाई: वैयक्तिक अपघात विमा वगळता साधारण विमा पॉलिसी सहसा नुकसान भरपाईचे करार असतात म्हणजे आगीसारख्या घटनेनंतर, विमा कंपनी घडलेल्या घटनेच्या हानीची नेमकी रक्कम ठरवते आणि हानी झालेल्या तेवढ्याच रक्कमेची भरपाई देते – ना जास्त ना कमी.	<ul style="list-style-type: none">• हमी: जीवन विमा पॉलिसी हमी करार असतो.• मृत्यू झाल्यावर द्यावयाची लाभ रक्कम ही कराराच्या सुरुवातीसच निश्चित केलेली असते.• विमाधारकाचा मृत्यू झाल्यानंतर विमा रक्कम विमाधारकाच्या नामनिर्देशितांना अथवा लाभार्थींना दिली जाते.
<ul style="list-style-type: none">• कालावधी: करार हा नूतनीकरणाच्या अटीवर साधारणपणे लहान कालावधीसाठी अथवा एक वर्षासाठी असतो.	<ul style="list-style-type: none">• करार हा साधारणपणे दीर्घ कालावधीसाठी असतो तथापी काही, एक वर्षानंतर नूतनीकरण करण्याचे करार देखील प्रचलित आहेत.
<ul style="list-style-type: none">• अनिश्चितता: साधारण विमा करारात, संबंधित जोखिमेची घटना अनिश्चित असते. घराला आग लागेल अथवा कारचा अपघात होईल याची कोणीही खात्री देऊ शकत नाही.	<ul style="list-style-type: none">• अनिश्चिततेचा प्रश्न येथे उद्भवत नाही कारण माणूस जन्माला आला की त्याचा मृत्यू निश्चित असतो. फक्त त्याची वेळ अनिश्चित असते. अकाली मृत्यूच्या जोखिमेस जीवन विमा संरक्षण देते
<ul style="list-style-type: none">• शक्यतांमध्ये वाढ: आग, भूकंप, यासारख्या साधारण विम्याच्या जोखिमीबाबत घटना घडण्याची शक्यता वेळेप्रमाणे वाढत नाही.	<ul style="list-style-type: none">• जीवन विम्यात वयाप्रमाणे मृत्यूची शक्यता वाढते.

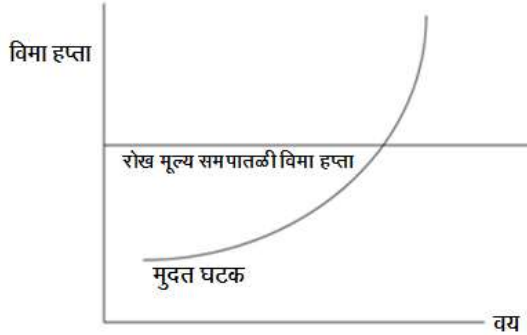
b) विमा जोखिमेचे स्वरूप

वयानुसार मृत्यू होण्याची शक्यता वाढते, त्यामुळे तरुणांसाठी कमी रक्कमेचा विमा हप्ता आणि वृद्धांसाठी जास्ती रक्कमेचा विमा हप्ता आकारला जातो. एके काळी असे लक्षात आले की वृद्ध परत निरोगी असलेल्या व्यक्ती योजनेतून बाहेर पडू लागल्या आहेत, तर आजारी सदस्य मात्र योजनेत टिकून रहात आहेत. त्याचा परिणाम असा झाला की विमा कंपन्यांना गंभीर समस्यांना सामोरे जावे लागले. अखेर लोकांना परवडेल अशा हप्त्याच्या जीवन विमा पॉलिसी विकसित करण्याचा या विमा कंपन्यांनी प्रयत्न केला व परिणामतः एकस्तरीय हप्ता पॉलिसीचा विकास झाला.

c) एकस्तरीय विमा हप्ता

या पद्धतीमध्ये, विमा हप्त्याचे स्तर निश्चित असतात अर्थात, ते वयानुसार वाढत नाही आणि संपूर्ण करार कालावधीत स्थिर असतात. याचाच अर्थ सुरुवातीच्या वर्षात गोळा केलेले विमा हप्ते हे जेव्हा तरुणपणी मृत्यू झाल्यास मृत्यूचा दावा समाविष्ट करण्यासाठी लागणाऱ्या रकमेपेक्षा जास्त असतात. नंतरच्या वर्षात गोळा केलेले विमा हप्ते म्हातारपणी मृत्यू झाल्यावर दावा कव्हर करण्यासाठी लागणाऱ्या रकमेपेक्षा कमी असतात. विमा हप्त्याचा दर दोन्हीबाबतीत सरासरी असतो. म्हातारपणीच्या विमा हप्त्यातील तूटीची भरपाई तरुण वयातील जादा विमा हप्त्याने करतात. विमा हप्त्याचे स्तर वैशिष्ट्य खाली सोदाहरण दिले आहे.

आकृती 2 : एकस्तरीय विमा हप्ता



जीवन विम्यामध्ये, एकस्तरीय विमा हप्ता आवश्यक असतो कारण जीवन विमा करार हा दीर्घ कालावधीचा विमा करार असतो जो 10, 20 अथवा त्यापेक्षा अधिक वर्षे चालणारा असतो. एकस्तरीय विमा हप्त्याची संकल्पना साधारण विमा पॉलिसीसाठी गरजेची नसते, कारण त्या मूळात अल्पमुदतीच्या असतात आणि दर वर्षी समाप्त होतात.

उदाहरण

एकस्तरीय विमा हप्त्याचा दर पॉलिसीच्या कालावधी दरम्यान दर वर्षी वाढणाऱ्या विमाधारकाच्या वयानुसार जीवितहानीवर (मृत्यूच्या शक्यतांवर) आधारित विमा कंपनीद्वारे घेतला जातो., एकदा दर निश्चित झाल्यावर पॉलिसीच्या पूर्ण कालावधीसाठी स्थिर असतो.

d) जोखिम संकलनाचे तत्व आणि जीवन विमा

आपण जोखिम संकलनाचे तत्व आणि परस्परसंबंधाचे तत्वाबाबत आधीच चर्चा केली आहे. संकलनाचे तत्व जीवन विम्यात दोन विशिष्ट भूमिका निभावतात.

- एखाद्याच्या अकाली मृत्यूने झालेल्या आर्थिक हानीविरुद्ध संरक्षण देते. निधी जमा करण्यासाठी हे केले जाते जे जीवन विमा करार खरेदी करणाऱ्या अनेकांच्या सहयोगाने संकलन करते.

e) जीवन विमा करार

पॉलिसीची कागदपत्रे ही विमा कराराचा पुरावा असतात यामध्ये विम्याच्या सर्व अटी आणि शर्तीनी सविस्तर माहिती दिलेली असते.

करारात जीवन विमा पॉलिसी रकमेची हमी दिलेली असते. जीवन विम्याकडे आर्थिक सुरक्षा म्हणून पाहिले जाते कारण विमा रकमेची हमी कराराद्वारे दिली जाते. जीवन विमाचे अतिशय प्रभावीपणे आणि काळजीपूर्वक व्यवस्थापन केले जाते आणि त्यावर काटेकोरपणे नियमन आणि शिस्तबद्ध देखरेख ठेवली जाते. विमा रकमेच्या हमीद्वारे या बाबतीत सुचित केल्या जातात.

जीवन विमा करारात जोखीम आणि बचत दोन्हीचा समावेश असल्यामुळे त्यांची तुलना नेहमी आर्थिक योजनांबरोबर केली जाते. त्याकडे संरक्षणाच्या ऐवजी संपत्ती म्हणून देखील बघतात. अर्थात्, अनेक जीवन विमा योजनांमध्ये बचतीचे घटक किंवा रोख मूल्य (cash value) समाविष्ट असतात जे एखाद्या व्यक्तीच्या बचतीचा महत्वपूर्ण भाग बनू शकतात. काही जण असाही युक्तिवाद करतात की विमा कंपनीकडून फक्त मुदतीचा विमा घ्यावा व विमा हप्त्याच्या बचतीचा घटक जास्त परतावा देण्याच्या योजनेत गुंतवावा.

आता आपण वरील प्रकारच्या पारंपरिक रोख मूल्याच्या विमा कराराच्या बाजूने आणि विरोधातील युक्तिवादांचा विचार करू या.

a) फायदे

- i. पारंपारिक रोख मुल्याचा विमा हा करार कालावधीत वाढू शकणारी किमान परताव्याची हमी असलेली सुरक्षित आणि संरक्षित गुंतवणूक असल्याचे वास्तविकपणे सिद्ध झाले आहे.
- ii. नियमित विमा हप्ता भरण्यासाठी व्यक्तीला त्याच्या बचतीच्या योजनेची आखणी करावी लागते आणि त्याचा परिणाम बचतीची शिस्त लागण्यात होतो.
- iii. विमाकर्ता/विमा कंपनी व्यावसायिक गुंतवणूक व्यवस्थापनाची काळजी घेतात आणि गुंतवणूक व्यवस्थापनाच्या जबाबदारीतून संबंधित व्यक्तीला मुक्त करतात.
- iv. विमा रोख पैशाची तरलता देत अर्थात रोकड सुलभता/ रोख पैसा तातडीने उपलब्ध करून देते. विमाधारक कर्ज घेऊ शकतात अथवा पॉलिसी देऊन त्याचे रोख रकमेत रूपांतरण करू शकतात.
- v. रोख प्रकारच्या जीवन विमा अथवा वार्षिकी योजनां या दोन्ही प्रकारच्या योजनेत काही आयकर लाभ असू शकतात.
- vi. साधारणतः विमाधारकाचे दिवाळे निघाल्यास अथवा मृत्यू झाल्यास, विमा हा कर्जदाराच्या दाव्यापासून सुरक्षित असू शकतो

b) तोटे

- i. विमा तुलनात्मक रित्या पाहिल्यास निश्चित आणि स्थिर परतावा देतात, त्यामुळे भाववाढीचे त्यावर गंभीर परिणाम होऊ शकतात. (महागाईच्या दरवाढीशी हा परतावा सुसंगत असेलच असे नाही.)
- ii. पारंपारिक जीवन विमा पॉलिसीच्या काळातील जमा झालेल्या सुरवातीचा निधी मार्केटींग (विपणन) व इतर प्राथमिक खर्चामुळे कमी होऊ शकतो.
- iii. हमीकृत (Guaranty) रोख रक्कमेच्या विम्यातील उत्पन्न जे इतर आर्थिक योजनांपेक्षा कमी असू शकते.

स्वचाचणी 1

विविध क्षेत्रातील गुंतवणूक आर्थिक बाजारपेठेतील जोखिमींना कसे कमी करते?

- I. अनेक स्रोतामधून निधि गोळा करणे आणि त्यांना एकाच ठिकाणी गुंतवणे
- II. विविध संपत्तीच्या प्रकारात निधीची गुंतवणूक करणे
- III. गुंतवणूकीदरम्यान वेळेचा फरक राखणे
- IV. सुरक्षित संपत्तीत गुंतवणूक करणे

सारांश

- a) मालमत्ता एक प्रकारची संपत्ती आहे जी मूल्य अथवा परताव्याचे उत्पन्न देते.
- b) HLV संकल्पना मानवी जीवनाचे मूल्य म्हणजे एक प्रकारची संपत्ती अथवा मालमत्ता समजतात जे उत्पन्न मिळवून देतात. म्हणून एखाद्याच्या अपेक्षित भविष्यातील निव्वळ उत्पन्नावर आधारावर मानवी जीवनाच्या मूल्याचे मापन करतात,
- c) एकस्तरीय विमा हप्ता हा निश्चित केलेला विमा हप्ता असतो जो वयानुसार वाढत नाही परंतु संपूर्णपणे करार कालावधीत स्थिर असतो.
- d) परस्परसंबंध हा आर्थिक बाजारपेठेतील जोखीम कमी करण्याचा एक महत्वाचा मार्ग आहे, दुसरा विविध क्षेत्रातील गुंतवणूक (विविधीकरण) आहे.
- e) जीवन विमा करारातील हमीचा घटक सूचित करतात की, हे करार कठोर नियम आणि कडक निरीक्षणाच्या देखरेखीखाली असतात.

मुख्य संज्ञा

1. मालमत्ता (Asset)
2. मानवी जीवनाचे मूल्य (Human Life Value)
3. एकस्तरीय विमा हप्ता (Level premium)
4. परस्परसंबंधता (Mutuality)
5. विविधीकरण (Diversification)

स्वचाचणीची उत्तरे

उत्तर 1 - अचूक उत्तर ॥ आहे.

प्रकरण L-02

आर्थिक नियोजन

प्रकरणाची ओळख

मागील प्रकरणांमध्ये आपण जीवन विमा आणि आर्थिक संरक्षण पुरविण्यात त्याची भूमिका यावर चर्चा केली. आपले उत्पन्न आणि संपत्तीची विभागणी वर्तमान आणि भविष्यातील विविध गरजा पूर्ण करण्यासाठी व्यक्तींच्या चिंतेपैकी एक म्हणजे सुरक्षा. जीवन विमा हे "वैयक्तिक आर्थिक नियोजन" च्या व्यापक संदर्भात समजून घेतले पाहिजे. आर्थिक नियोजन या विषयाची ओळख करून देणे हा या प्रकरणाचा उद्देश आहे.

अध्ययनाची निष्पत्ती

- A. आर्थिक नियोजन आणि वैयक्तिक जीवन चक्र
- B. आर्थिक नियोजनामागची भूमिका
- C. आर्थिक नियोजनाचे प्रकार

A. आर्थिक नियोजन आणि वैयक्तिक जीवन चक्र

1. आर्थिक नियोजन म्हणजे काय?

बहुतेक आपण सगळे आपल्या आयुष्याचा सर्वात मोठा भाग पैसे कमावण्यासाठी काम करण्यात घालवतो. आर्थिक नियोजन म्हणजे पैशाला आपल्यासाठी काम करायला लावण्याचा उत्तम मार्ग आहे.

व्याख्या

आर्थिक नियोजन ही प्रक्रिया म्हणजे, व्यक्तीचे ध्येय/उद्दीष्टे ओळखणे, त्या ध्येयास आर्थिक ध्येयात रूपांतरित करणे आणि ते ध्येय साध्य करण्यासाठी त्या व्यक्तीचे आर्थिक व्यवस्थापन करणे, होय.

आर्थिक नियोजनाचा दोन्ही वर्तमान आणि भविष्यातील न दिसू शकणाऱ्या गरजांच्या पूर्ततेसाठी आराखडा तयार करण्यात सहभाग असतो. चिंतामुक्त आयुष्याची उभारणी करण्यात ते महत्वाची भूमिका अदा करते. काळजीपूर्वक नियोजन, व्यक्तीचा प्राधान्यक्रम तयार करण्यास मदत करते आणि आपली विविध उद्दीष्टे प्राप्त करण्यासाठी काम करू शकते.

आकृती 1: उद्दीष्टांचे प्रकार

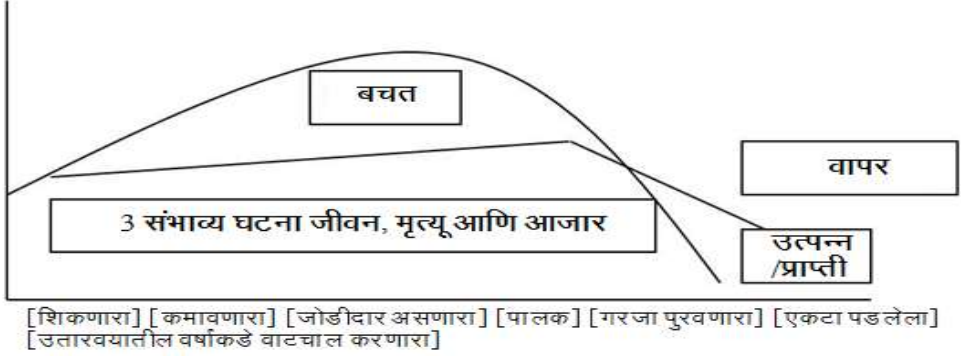


- ध्येय लहान कालावधीची असतील: LCD टिक्की संच घेणे अथवा कुटुंबासहीत सुट्टीवर जाणे
- ती मध्यम कालावधीची असू शकतील: घर विकत घेणे अथवा परदेशात फिरायला जाणे.
- दीर्घकालीन ध्येयात, एखाद्याच्या मुलाचे शिक्षण अथवा लग्न अथवा निवृत्तीनंतरची तरतूद याचा समावेश असेल

2. व्यक्तीचे जीवनचक्र

व्यक्ती जन्माला आल्यापासून त्याच्या/तिच्या मृत्यूच्या दिवसापर्यंत, तो/ती आयुष्याच्या वेगवेगळ्या टप्प्यांमधून जात असतात, त्यादरम्यान त्याला/तिला विविध भूमिका पार पाडाव्या लागतात. हे टप्पे खालील चित्रात सोदाहरण दिले आहेत.

आकृती 2: जीवनाचे आर्थिक चक्र



जीवनातील टप्पे आणि प्राधान्ये

- प्रशिक्षणार्थी (20-25 वयोगटापर्यंत):** ह्या टप्प्यात व्यक्ती त्याचे/तिचे ज्ञान आणि कौशल्यात सुधारणा करून त्याच्या भविष्यासाठी तयारी करत असतो. व्यक्तीच्या शिक्षणासाठी आर्थिक निधीची आवश्यकता असते. उदाहरणार्थ, वैद्यकिय अथवा व्यवस्थापन शिक्षणाचे उच्च शुल्क भरणे.
- कमावता व्यक्ती (25 च्या पुढील):** एखाद्याला रोजगार मिळाला असेल आणि कदाचित तो/ती त्यांच्या गरजा भागवण्याइतके कमवत असेल आणि थोडे पैसे शिल्लक राहत असतील. त्याला भविष्यात कौटुंबिक जबाबदाऱ्या असतील आणि कदाचित तो बचत देखील करीत असेल अथवा लगेच उदभवणाऱ्या गरजांसाठी लागेल म्हणून गुंतवणूकही करीत असेल. उदाहरणार्थ, एखादा तरुण व्यक्ती गृह कर्ज घेतो आणि गृह संपत्तीत गुंतवणूक करतो.
- गृहस्थ (28-30 वयोदरम्यान लग्न) :** विवाहित झाल्यानंतर व्यक्तीचे स्वतःचे कुटुंब तयार होते तेव्हाचा हा टप्पा. ह्या टप्प्यावर नवीन गरजा असतात जसे स्वतःचे घर एखादी कार, ग्राहकोपयोगी वस्तू, मुलांच्या भविष्यासाठी नियोजन इ.
- पालक (28-35 वयोदरम्यान) :** एखादी व्यक्ती जेव्हा एक किंवा दोन मुलांचा पालक बनतो. त्याला आता त्यांच्या स्वास्थ्य आणि शिक्षणाची त्यांना चांगल्या शाळेत दाखल करण्याविषयीची काळजी वाटते.
- प्रदाता (35 ते 55 वर्षे वयोगटातील):** या टप्प्यावर मुले जेव्हा किशोरवयात असतात, ती माध्यमिक शाळेत किंवा महाविद्यालयांत शिकत असतात. अशा वेळी या वयातील व्यक्तीला त्याच्या मुलांना भविष्यातील आव्हाने पेलण्यास सक्षम बनवण्यासाठी उच्च शिक्षण द्यायचे असते. त्यासाठी शुल्काची तरतूद करणे गरजेचे असते. उदाहरणार्थ, 5 वर्षांचे वैद्यकिय शिक्षण घेण्यासाठी लागणाऱ्या शुल्काच्या नियोजनाचा विचार बऱ्याच भारतीय घरांमध्ये, मुलींच्या विवाह आणि उत्तरायुषाची

तरतूद करणे हा गंभीर चिंतेता विषय असतो. अतैव, मुलांची लग्न आणि शिक्षण हे आजघडीला बऱ्याच भारतीय कुटुंबासाठी बचतीचे प्राथमिक कारण असते.

- f) रिते घरटं (वय 55 ते 65 वर्षांपर्यंत)** संज्ञा 'रिते घरटं' म्हणजे मुले घर रिकामं करून घराट्यातून बाहेर पडणे. ह्या कालावधीत मुलांचे लग्न झालेले असते किंवा पालकांना सोडून कामासाठी दुसऱ्या ठिकाणी गेलेली असतात. अपेक्षित आहे की या वयातील व्यक्तींच्या जबाबदाऱ्या संपलेल्या असतात (जसे गृह कर्ज आणि इतर तारण) आणि निवृत्तीसाठी निधी साठवलेला असतो. हा तो कालावधी देखील आहे जेव्हा आजार जसे रक्तदाब आणि मधुमेह वगैरे आजार तोंड वर काढायला सुरुवात करतात ज्यामुळे आरोग्याची काळजी, आर्थिक स्वावलंबन आणि उत्पन्नाची सुरक्षा ह्या बाबी या टप्प्यावर अतिशय महत्वाच्या असतात.
- g) सेवानिवृत्ती- म्हातारपण (वय 60 वर्षे आणि त्यापुढचे):** एखाद्या व्यक्तीने रोजच्या कामातून निवृत्त होण्याचे आणि जीवनाच्या गरजा भागवण्यासाठी बचतीचे पैसे खर्च करण्याचे हे वय. जोपर्यंत नवरा बायको जिवंत आहेत तोपर्यंत जगण्यासाठी लागणाऱ्या गरजांवर लक्ष द्यावे लागते. या वयात आरोग्याची, पुरेशा कमाईची आणि एकटेपणा घालवण्याची चिंता असेल. या कालावधीत एखाद्याला राहणीमान सुधारण्याची इच्छा असू शकते आणि स्वप्न पाहिलेल्या आणि पूर्ण करता न आलेल्या गोष्टींचा आस्वाद घ्यायचा असू शकतो. उदा. एखादा छंद पूर्ण करणे अथवा फिरायला जाणे अथवा तीर्थस्थळी जाणे. ह्या आयुष्यासाठी किती पैशांची तरतूद केली आहे त्यावर त्या व्यक्तीचे आयुष्य दिमाखात जाईल की गरिबीत हे अवलंबून असेल.

आपण वर बघितल्याप्रमाणे, आर्थिक जीवन चक्रात तीन टप्पे असतात: विद्यार्थी अथवा नोकरीपूर्व टप्पा; काम करण्याचा टप्पा जे वय 18-25 दरम्यान सुरु होते आणि शेवटचा 35-40 वयात होतो; निवृत्तीची वर्षे ही काम करण्याचे थांबवल्यावर सुरु होतात.

3. एखाद्यास विविध आर्थिक मालमत्ता जतन करण्याची आणि विकत घेण्याची आवश्यकता का असते?

याचे कारण असे की, आयुष्यातील प्रत्येक टप्प्यावर, जेव्हा एखादी व्यक्ती विशिष्ट भूमिका निभावत असते, तेव्हा खूपशा गरजा येत असतात त्यासाठी निधी उपलब्ध करून द्यावा लागतो.

उदाहरण

जेव्हा एखादी व्यक्ती लग्न करते आणि त्याचे स्वतःचे कुटुंब होते, तेव्हा त्याला स्वतःच्या घराची गरज वाटू शकते. त्याची मुले मोठी व्हायला लागतात, त्याच्या उच्च शिक्षणासाठी पैश्यांची गरज भासते. एखादी व्यक्ती मध्यम वयाच्या पुढे जाताना, चिंता असते ती आरोग्याच्या तक्रारीवरील खर्चासाठी पैसे असण्याची आणि निवृत्तीनंतरच्या बचतीची, त्यामुळे व्यक्तीला मुलांच्यावर अवलंबून राहण्याची आणि ओझ वाटायची गरज नाही. स्वतंत्रपणे आणि आत्मसम्मानपूर्वक जगणे महत्त्वाचे असते.

बचत- गुंतवणूक प्रक्रिया दोन प्रकारच्या निर्णयांनी घेतली जाते असे समजले जाऊ शकते.

- i. **वापर पुढे ढकलणे** – उत्पन्नाच्या स्रोताचे वर्तमान आणि भविष्यातील वापर अशी विभागणी करणे.
- ii. कमी रोकडसुलभता असलेल्या मालमत्तेच्या बदल्यात रोकडसुलभता (किंवा सद्यः खरीद शक्ती) बदली करणे. उदा. जीवन विमा पॉलिसी खरेदी करणे याचा अर्थ कमी रोकडसुलभ असलेल्या करारासाठी पैशांची विनियम करणे.

आर्थिक नियोजनात दोन्ही प्रकारच्या निर्णयांचा समावेश असतो. भविष्यासाच्या नियोजनासाठी बचत करण्याची आवश्यकता असते आणि भविष्यात उद्भवणाऱ्या विविध गरजांची पूर्तता करण्यासाठी योग्य त्या संपत्तीत सूझपणे गुंतवणूक करावी लागते.

4. वैयक्तिक गरजा

आपण वरती चर्चा केलेल्या जीवन चक्राच्या विविध टप्प्यांवर पाहिले असता, तीन प्रकारच्या गरजा निर्माण होऊ शकतात. या गरजा तीन प्रकारच्या आर्थिक योजनांना जन्म देतात.

a) भविष्यातील व्यवहार सक्षम करणे

जीवनाच्या विविध टप्प्यांवर उद्भवणाऱ्या अपेक्षित खर्चाच्या पूर्ततेसाठी आलेल्या पैशातून आवश्यकतांचा पहिला गट तयार होतो. अशा प्रकारच्या गरजांचे दोन प्रकार असतात:

- i. **खास, व्यवहाराच्या गरजा** - ह्या आयुष्यातील विविध घटनांशी जोडलेल्या असतात ज्यासाठी पैसा वेगळा काढून ठेवावा लागतो. उदाहरणार्थ- मुलांच्या उच्च शिक्षण/विवाहासाठी तरतूद करणे; घराची अथवा ग्राहकोपयोगी वस्तूंची खरेदी करणे इ.
- ii. **सामान्य व्यवहाराच्या गरजा:** कोणताही विशिष्ट हेतू न ठेवता चालू खर्च/वापरातून काही रक्कम बाजूला काढून ठेवणे - याला भविष्यातील आगंतुक गरजेची तरतूद करणे असे म्हणतात.

b) अकस्मात घडणाऱ्या घटनांसाठी तरतूद करणे.

आकस्मिकता म्हणजे आयुष्यातील अनपेक्षित घटना ज्याला मोठ्या पैशाची आवश्यकता पडू शकते. त्यांची पूर्तता चालू उत्पन्नातून होऊ शकत नाही आणि आधीच पुरेसा निधी साठवण्याची

गरज असते. अशा प्रकारच्या काही घटना जसे मृत्यू आणि अपंगत्व, बेकारीमुळे होणारी उत्पन्नातील घट. अन्य, जसे : आगीमुळे होणारी, संपत्तीची हानी इ.

ज्यांच्या घडण्याची वारंवारिता कमी असते परंतु त्यांच्या खर्चाचा परिणाम खूप मोठा असतो अशा प्रकारच्या गरजांना विम्याद्वारे सामोरे जाता येऊ शकते. दुसरा पर्याय म्हणून तरल (रोकड सुलभ) संपत्तीची एक मोठी रक्कम बाजूला ठेवून आपण त्यांची पूर्तता करू शकतो.

c) संपत्तीचा संचय

संपत्ती संचयाचा हेतू हा संपत्ती जमा करण्यासाठी, अनुकूल बाजार संधींचा फायदा घेऊन गुंतवणूक करणे हा असतो. काहीजण गुंतवणूक करताना सावध दृष्टिकोन बाळगतात, तर काही जणांची अधिक परतावा मिळण्याच्या दृष्टीने आणखी जोखमी घेण्याची तयारी असू शकते. कुणाला जास्तीत जास्त परतावा मिळावा असे वाटते, जेणेकरून त्याची संपत्ती आणि निव्वळ मालमत्तेचे मूल्य पटकन वाढण्यास मदत होईल. परंतु त्यासाठी मुद्दल घटण्याचीही तयारी ठेवावी लागते. संपत्ती ही स्वतंत्र, व्यवसाय, ताकद आणि प्रभाव यांच्याशी जोडलेल्या असतात.

5. आर्थिक योजना

वरील गरजांच्या संबंधित, आर्थिक बाजारपेठेत तीन प्रकारच्या योजना असतात.

नेहमीच्या व्यवहारातील योजना	बँकेतील ठेवी, सोने आणि अन्य बचत योजना ज्या आपल्याला योग्य वेळी आणि योग्य प्रमाणात खरेदी करण्याची पुरेशी क्षमता (रोकड सुलभता) प्रदान करतात.
आकस्मिक खर्चासाठीच्या योजना जसे विमा	या अचानक आणि अनपेक्षित घटनेत सोसाव्या लागलेल्या मोठ्या हानीपासून आर्थिक संरक्षण देतात.
संपत्ती संचयाच्या योजना	शेअर आणि अधिकतम उत्पन्न देणारे रोखे म्युच्युअल फंड्स अथवा स्थावर मिळकती ही अशा योजनेची उदाहरणे आहेत. इथे गुंतवणूक ही अधिक पैसे मिळवण्याच्या दृष्टिकोनातून केली जाते. मात्र त्यात मुद्दल घटण्याची जोखिम सुद्धा असते.

अशाप्रकारे एखाद्या व्यक्तीला वरील सर्व गरजा असू शकतील आणि म्हणून सर्व तिन्ही प्रकारच्या योजनांची पूर्तता करण्याची गरज असू शकेल. थोडक्यात, असे म्हणता येईल की,

- बचतीची गरज- आयत्या वेळी लागणाऱ्या रोख रकमेसाठी
- विमा उतरवण्याची आवश्यकता- अनपेक्षित घटने विरोधात आर्थिक संरक्षणासाठी
- गुंतवणूकीची आवश्यकता- संपत्ती निर्मितीसाठी

6. जोखमीचे स्वरूप आणि गुंतवणूक

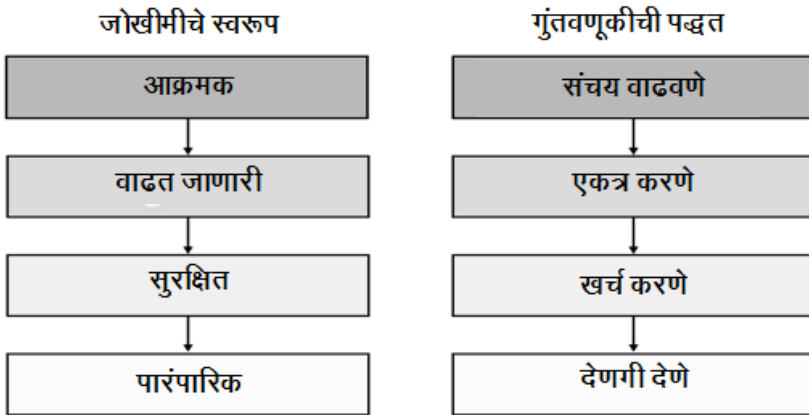
प्रत्येकजण आयुष्यात वेगवेगळ्या टप्प्यातून जात असतो. कमावता तरुण ते मध्यमवयीन टप्प्यापर्यंत आणि पुढे (लौकीकार्याने) कृतीशील जीवनाच्या अंतीम टप्प्यात पोहचते पर्यन्त जोखमीचे स्वरूप आणि जोखिम स्विकारण्याप्रतीचा दृष्टीकोन सुद्धा बदलत राहतो.

तरुण व्यक्ती गुंतवणूकीच्या बाबतीत खूप धडाडीने काम करेल आणि शक्य तेवढी जास्तीत जास्त संपत्ती जमा करण्याच्या उद्देशाने जोखीम घेण्यास तयार असेल. परंतू जशी वर्षे जातात, तसा हा अधिक धोरणी बनतो आणि काळजीपूर्वक निर्णय घेतो. त्याला आता गुंतवणूक सुरक्षित आणि बळकट करण्याची चिंता असते.

निवृत्तीच्या उंबरठ्यावर तोच व्यक्ती अधिक सावध होतो. यावेळी त्याचे लक्ष निधी संचय करण्यावर असते. कारण निवृत्तीनंतरच्या आयुष्यावर खर्च होण्याच्या पैशासाठी, हा निधी उपयोगी पडू शकतो. काही लोक मुलांसाठी शैक्षणिक देणी देण्याविषयी, किंवा धर्मादाय संस्थेला देणगी देण्याविषयी देखील विचार करू शकतात.

जोखीम स्वरूपाप्रमाणे जाण्यासाठी एखाद्या व्यक्तीची गुंतवणूकीची पद्धत देखील बदलत रहाते. हे खाली दर्शवलेले आहे.

आकृती 3 : जोखीमीचे स्वरूप आणि गुंतवणूकीची पद्धत



स्वचाचणी 1

खालीलपैकी कोणत्या अनपेक्षित घटनांपासून विशिष्ट संरक्षण देते?

- I. विमा
- II. नेहमीच्या व्यवहारातील योजना जसे बँकेतील मुदत ठेवी
- III. शेअर्स/समभाग
- IV. ऋणपत्रे/डिबेंचर्स

B. आर्थिक नियोजनामागची भूमिका

1. आर्थिक नियोजन

आर्थिक नियोजन ही एक ग्राहकाची (क्लायंट) उत्पन्न आणि जोखीम स्वरूपासह वर्तमान(चालू) आणि भविष्यातील गरजांचे काळजीपूर्वक मूल्यमापन करण्याची, योग्य आर्थिक योजनांच्या शिफारसीद्वारे विविध अनपेक्षित/ अकल्पित गरजांची पूर्तता करण्यासाठी आराखडा तयार करण्याची प्रक्रिया असते.

आर्थिक नियोजनातील समाविष्ट घटक:

- ✓ गुंतवणूक- एखाद्याच्या जोखिम घेण्याच्या क्षमतेवर आधारित मालमत्तेचे वर्गीकरण करणे
- ✓ जोखीम व्यवस्थापन
- ✓ सेवानिवृत्ती नियोजन
- ✓ कर आणि संपत्ती नियोजन
- ✓ एखाद्याच्या गरजेस आर्थिक पुरवठा

थोडक्यात आर्थिक नियोजनात संपूर्ण (360 डिग्री) नियोजन असते.

आकृती 4: आर्थिक नियोजनातील घटक



2. आर्थिक नियोजनामागची भूमिका

आर्थिक नियोजन म्हणजे नवीन शास्त्र नाही. आपल्या पूर्वजांनी साध्या स्वरूपात याचा वापर केला होता. तेव्हा गुंतवणूकीचे पर्याय मर्यादीत होते. काही दशकांपूर्वी अनेकजण समभागातील (इक्विटी) गुंतवणूक म्हणजे जुगार समजत होते. बचतीचे बँक ठेवी, टपाल बचत योजना आणि अन्य निश्चित

उत्पन्न साधने हे मोठे माध्यम होते. आज समाजाला आणि ग्राहकांना सामना करावी लागणारी आव्हाने अगदी वेगळी आहेत. त्यातील काही खालीलप्रमाणे आहेत:

i. एकत्रित/संयुक्त कुटुंबांचे विभक्तीकरण

एकत्रित/संयुक्त कुटुंबांतून आता विभक्त कुटुंब पध्दती पुढे आली आहे, ज्यात आई-वडील आणि मुलांचा समावेश असतो. सामान्यतः कुटुंब प्रमुखावर आणि कुटुंबातील कमावत्या सदस्यावर आपल्या स्वतःची आणि कुटुंबियांची काळजी घेण्याची जबाबदारी असते. ह्यासाठी व्यावसायिक अर्थ सल्लागाराकडून योग्य नियोजन आणि सल्ल्याची आवश्यकता असते.

ii. गुंतवणुकीचे अनेक पर्याय

संपत्ती उभारण्यासाठी आज मोठ्या प्रमाणावर गुंतवणुकीची साधने उपलब्ध आहेत, प्रत्येक साधनात विविध प्रकारच्या जोखीमी आहेत आणि परतावाही आहे. प्रत्येक व्यक्तीने आर्थिक उद्दिष्ट्ये साध्य करण्यासाठी, त्यांच्या जोखीम घेण्याच्या क्षमतेनुसार योग्य गुंतवणूक निर्णय घेतला पाहिजे. आर्थिक नियोजन आपल्या संपत्तीच्या विभागणीसाठी सुधा मदत करू शकते.

iii. राहणीमानातील बदल

तात्काळ आनंद देणाऱ्या बाबींना आज अग्रक्रम दिला जातो. प्रत्येकाची नवीन मोबाईल, कार, मोठे घर, प्रतिष्ठीत क्लबचे सदस्यत्व इ. बाळगण्याची इच्छा असते. या इच्छा पूर्ण करण्यासाठी, लोक सामान्यतः मोठ्या प्रमाणावर कर्ज घेतात आणि कर्ज फेडण्यासाठी त्यांच्या उत्पन्नाचा बऱ्यापैकी हिस्सा खर्च ही करतात, त्यामुळे बचत करण्यास फारसा वाव राहत नाही. आर्थिक नियोजन, हे खर्चाच्या योजना आखण्यात मदत करते; जेणेकरून असे अनावश्यक खर्च कमी करता येतील, आणि सध्याचे जीवनमान टिकवून ठेवताना काळाबरोबर त्यात सुधारणा करता येईल.

iv. महागाई/भाववाढ : महागाई म्हणजे काही कालावधीत अर्थव्यवस्थेतील वस्तू आणि सेवांच्या किमतींच्या सामान्य पातळीत झालेली वाढ. यामुळे पैशाच्या मूल्यात घसरण होते. परिणामी पैशाची खरेदी क्षमता कमी होते. निवृत्तीनंतर महागाईचा खूप त्रास होऊ शकतो. त्यामुळे आर्थिक नियोजन हे उत्तर आयुष्यात महागाईला सामोरे जाण्यासाठी सज्ज करण्यात मदत करू शकते.

v. इतर आकस्मिक घटना आणि गरजा

आर्थिक नियोजन व्यक्तींना इतर अनेक गरजा आणि वैद्यकीय आपत्ती आणि कर दायित्वे यासारख्या आव्हानांची पूर्तता करण्यास तयार करते. प्रत्येकाने हे देखील निश्चित करणे आवश्यक आहे की त्यांची संपत्ती आणि मालमत्ता त्यांच्या मृत्यूनंतर त्यांच्या प्रियजनांना सहजतेने हस्तांतरित केली जावी. या व्यतिरिक्त इतर ही गरजा उदा. एखाद्याला दान-धर्म करण्याची इच्छा असते किंवा आपल्या जीवनकाळात आणि त्यानंतरच्या काळातही काही सामाजिक आणि धार्मिक दायित्वाची पूर्तता करावीशी वाटते. हे सर्व साध्य करण्यासाठी आर्थिक नियोजन हे साधन आहे.

3. आर्थिक नियोजन सुरु करण्यासाठी योग्य वेळ कधी असते ?

आर्थिक नियोजन हे केवळ श्रीमंतांसाठी नसते. खर तर, आदर्श आर्थिक नियोजन हे आपल्या पहिल्या पगारापासूनच सुरु व्हायला हवे. आर्थिक नियोजन कधी सुरु करावे हे सांगण्यासाठी कोणतीही विशिष्ट परिस्थिती/वेळ (ट्रिगर पॉइंट) नाही.

तथापि, एक महत्त्वाचे तत्व आहे जे आपल्याला मार्गदर्शन करते ते म्हणजे - गुंतवणुकीचा कालावधी जितका जास्त असेल तितक्या प्रमाणात गुंतवणुक गुणाकार पध्दतीने वाढेल.

त्यामुळे प्रत्येकाने गुंतवणुकीची लवकर सुरुवात करावी जेणेकरून आपल्या गुंतवणुकीला वेळेचा जास्तीत जास्त फायदा मिळेल. पुनश्च सांगायचे तर नियोजन केवळ श्रीमंत व्यक्तींसाठी नाही. ते प्रत्येकासाठी आहे. आपली आर्थिक उद्दिष्टे साध्य करण्यासाठी प्रत्येकाने शिस्तबद्ध दृष्टिकोन अवलंबला पाहिजे. आर्थिक नियोजनासाठी अनियोजित, लहरी दृष्टीकोन हे भविष्यातील आर्थिक संकटाचे प्रमुख कारण ठरू शकते.

स्वचाचणी 2

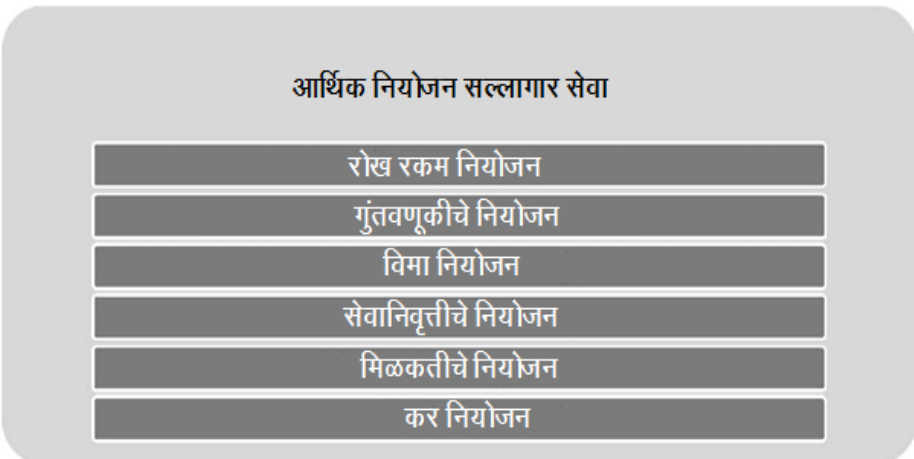
आर्थिक नियोजन करण्यासाठी सर्वोत्तम वेळ कोणती असते?

- I. निवृत्तीनंतर
- II. एखाद्याला पहिल्यांदा वेतन मिळते तेव्हा
- III. लग्न झाल्यानंतर
- IV. श्रीमंत झाल्यानंतर

C. आर्थिक नियोजनाचे - प्रकार

आता आपण प्रत्येकाला आवश्यक असणाऱ्या आर्थिक नियोजन अभ्यासाचे विविध प्रकार पाहू या.

आकृती 5: आर्थिक नियोजन सल्लागार सेवा



आता आपण सल्लागाराकडून देण्यात येणाऱ्या विविध सेवांचा विचार करू या. अशा प्रकारची सहा क्षेत्रे आहेत

- ✓ रोख रकम नियोजन
- ✓ गुंतवणूकीचे नियोजन
- ✓ विमा नियोजन
- ✓ सेवानिवृत्तीनंतरचे नियोजन
- ✓ मिळकतीचे नियोजन
- ✓ कर नियोजन

1. रोख रकमेचे नियोजन

रोख रकमेच्या व्यवस्थापनाचे दोन उद्देश आहेत.

- i. अनपेक्षित गरजा पूर्ण करण्यासाठी राखीव रोखनिधी स्थापित करणे आणि राखणे यासह उत्पन्न आणि खर्चाचा ताळमेळ ठेवणे.
- ii. भांडवली गुंतवणूकीसाठी अतिरिक्त रोख रक्कम व्यवस्थितपणे तयार करणे आणि राखून ठेवणे.

रोख रकमेच्या नियोजनामध्ये अनेक पायऱ्यांचा समावेश होतो. नियमित आणि एकरकमी खर्च कोणते झाले आहेत हे तपासण्यासाठी प्रत्येकाने बजेट तयार केले पाहिजे आणि उत्पन्नाचे आणि खर्चाच्या ओघाचे विश्लेषण केले पाहिजे. निश्चित खर्च सहज नियंत्रित करता येत नसेल तरी, आपण परिवर्तनशील खर्च कमी करू शकतो, पुढे ढकलू शकतो आणि त्याचे व्यवस्थापन करू शकतो. या पुढील पायरी म्हणजे भविष्यातील मासिक उत्पन्न आणि खर्च यांचा संपूर्ण वर्षाचा अंदाज लावणे आणि या रोखीच्या ओघाचे व्यवस्थापन करण्यासाठी योजना आखणे.

रोख नियोजन प्रक्रियेचा आणखी एक भाग म्हणजे सर्व खर्च, कर दायित्व वजा जाता उरलेले उत्पन्न वाढवण्यासाठी धोरणे आखणे.

उदाहरण

एखाद्याच्या थकीत कर्जाची पुनर्रचना करणे.

क्रेडिट कार्डची थकबाकी असलेली कर्जे एकत्रित करणे आणि कमी व्याजाच्या बँकेच्या कर्जाद्वारे त्यांची परतफेड करणे.

एखाद्याच्या गुंतवणुकीचे पुनर्विलोकन करणे, जेणेकरून त्यातून अधिक उत्पन्न मिळवता येईल.

2. विमा नियोजन

काही विशिष्ट जोखमी अशा असतात ज्या संबंधित व्यक्तींना त्यांची वैयक्तिक आर्थिक उद्दिष्टे गाठण्यापासून रोखतात. अशा जोखमींविरुद्ध पुरेसा विमा प्रदान करण्यासाठी कृती योजना तयार करणे हा विमा नियोजनाचा एक भाग आहे.

याठिकाणी, किती रकमेचा विमा आवश्यक आहे याचा अंदाज लावणे आणि कोणत्या प्रकारची पॉलिसी सर्वात योग्य आहे हे ठरवणे हे काम असते.

- i. कमावत्या व्यक्तीच्या अकाली-मृत्यूची शक्यता विचारात घेऊन, त्यावर अवलंबून असलेल्या लोकांचे उत्पन्न आणि खर्च यांच्या संभाव्य गरजा लक्षात घेऊन जीवन विम्याची रक्कम ठरवली जाते व त्यानुसार निर्णय घेतला जातो.
- ii. कुटुंबातील वैद्यकीय उपचारांच्या खर्चाच्या संदर्भात आरोग्य विम्याच्या आवश्यकतेचे मूल्यांकन केले जाऊ शकते.
 - a. अंतिमतः एखाद्याच्या मालमत्तेचा विमा, घर/वाहन/कारखाना इ.चे नुकसान होण्याच्या जोखमीपासून संरक्षण करण्यासाठी आवश्यक असलेल्या विमा कवचाचा प्रकार आणि प्रमाणानुसार विचार केला जाऊ शकतो

3. गुंतवणुकीचे नियोजन

गुंतवणूक करण्याचा कोणताही एकच असा योग्य मार्ग नाही. जे योग्य आहे ते प्रत्येक व्यक्तीनुसार बदलू शकते. गुंतवणुकीचे नियोजन ही व्यक्तीची जोखीम घेण्याची तयारी, आर्थिक उद्दिष्टे आणि ती उद्दिष्टे पूर्ण करण्यासाठी लागणारा वेळ यावर आधारित सर्वात योग्य गुंतवणूक आणि मालमत्ता वाटप धोरण ठरवण्याची प्रक्रिया आहे.

a) गुंतवणुकीचे मापदंड

आकृती 6: गुंतवणुकीचे मापदंड



यामधील पहिली पायरी म्हणजे काही गुंतवणूक मापदंडांची व्याख्या करणे. यात खालील मुद्दे समाविष्ट आहेत:

- i. **परतावा:** गुंतवणुकीवरील परतावा हे बहुतेक वेळा सर्वात महत्वाचे मोजमाप असते जे लोक त्यांचे पैसे गुंतवताना पहातात. गुंतवणुकीतून एखाद्याची संपत्ती कालांतराने किती वेगाने वाढेल हे परताव्याचा दर ठरवतो. आपल्याला 'चक्रवाढीची ताकद कळते' तेव्हाच परताव्याचे महत्त्व समजू शकते. उदाहरणार्थ, जर आज रु. 1000 ची रक्कम 8% व्याजदराने गुंतवली गेली, तर पाच वर्षांच्या शेवटी ती रु. 1469 होईल आणि 10 वर्षांच्या शेवटी ती दुप्पट होऊन रु. 2159 वर पोहोचेल. धनवृद्धीला मदत करणाऱ्या परताव्याची अपेक्षा ही गुंतवणुकीच्या मुख्य हेतुपैकी एक आहे. परतावा जास्त तिथे मुद्दल घटण्याचा धोकाही जास्त हेही लक्षात घेतले पाहिजे. परतावा आणि मुद्दल घटण्याची जोखीम यांच्यात संतुलन साधून व्यवहार करावा लागतो. हे त्या त्या व्यक्तींच्या धोका पत्कारण्याच्या क्षमतेवर अवलंबून असते.
- ii. **जोखीम घेण्याची क्षमता:** गुंतवणूक करताना मुद्दलास असलेला धोका पत्कारण्याची क्षमता म्हणजेच जोखिम घेण्याची क्षमता.
- iii. **कालावधी :** आर्थिक उद्दिष्ट साध्य करण्यासाठी उपलब्ध वेळ हे सुद्धा एक परिमाण आहे. गुंतवणूक कालावधी जितका जास्त असेल तितका अल्पकालीन दायित्वाची चिंता कमी असते. कमी रोकडसुलभ मालमतेमध्ये दीर्घ मुदतीसाठी गुंतवणूक केल्यास तुलनेने अधिक परतावा मिळू शकतो.
- iv. **रोकड सुलभता :** मर्यादित गुंतवणूक क्षमता असलेल्या व्यक्ती, किंवा अनिश्चित उत्पन्न आणि खर्चाचा ओघ असलेली व्यक्ती, किंवा विशिष्ट वैयक्तिक किंवा व्यावसायिक खर्च पूर्ण करण्यासाठी गुंतवणूक करत असलेल्या व्यक्ती यांना रोकडसुलभतेची जास्त काळजी असेल. [याठिकाणी मूल्य न गमावता गुंतवणूकीचे रोखीत रूपांतर करण्याच्या क्षमतेचा संबंध आहे.]
- v. **विक्रीयोग्यता :** संपत्तीची खरेदी किंवा विक्री किती सहजपणे केली जाऊ शकते हे ठरवण्याचा मापदंड म्हणजे विक्रीयोग्यता.
- vi. **गुंतवणुकीतील वैविध्य:** जोखीम कमी करण्यासाठी विविध प्रकारच्या गुंतवणुकीचा प्रयत्न केला जातो - 'सगळी अंडी एकाच पिशवीत ठेऊ नये' हा एक लोकप्रिय वाक्प्रचार आहे. गुंतवणूक प्रणालीच अशा वैविध्यालाही महत्त्व आहे, ज्यामुळे संतुलन राहते.
- vii. **करविचार :** बऱ्याच गुंतवणुकींमध्ये काही आयकर फायदे मिळतात गुंतवणूक करताना आयकरातील कलम 80 (c) 10(10)(D) सारख्या कर तरतुदींचाही विचार महत्वाचा ठरतो.

b) योग्य गुंतवणूक माध्यमाची निवड

गुंतवणुकीतील पुढील पायरी म्हणजे वरील मापदंडावर आधारित योग्य गुंतवणूक माध्यमाची निवड. वास्तविक निवड ही परताव्याची व्यक्तिगत अपेक्षा आणि धोका पत्कारण्याची त्याची क्षमता यावर अवलंबून असते.

भारतात गुंतवणुकीच्या उद्देशाने विचारात घेतलेली विविध उत्पादने/योजना आहेत. यात खालील योजनांचा समावेश होतो.

- ✓ बँका/कंपन्यांमधील मुदत ठेवी,
- ✓ पोस्ट ऑफिसच्या लहान बचत योजना,
- ✓ शेअर्सचे/समभागांचे सार्वजनिक वितरण,
- ✓ डिबेंचर्स किंवा इतर सिक्युरिटीज,
- ✓ म्युच्युअल फंड
- ✓ जीवन विमा कंपन्यांद्वारे जारी केलेल्या युनिट लिंक्ड पॉलिसी इ.

4. सेवानिवृत्तीनंतरचे नियोजन

एखाद्या व्यक्तीला निवृत्तीनंतर त्याच्या गरजा पूर्ण करण्यासाठी आवश्यक असलेल्या पैशांची रक्कम ठरवण्याची आणि या गरजा पूर्ण करण्यासाठी विविध सेवानिवृत्ती पर्यायांवर निर्णय घेण्याची ही प्रक्रिया आहे. सेवानिवृत्ती नियोजनात तीन टप्पे असतात

- a) **धन संचय:** यामध्ये गुंतवणुकीसाठी पैसे बाजूला ठेवण्यासाठी विविध प्रकारच्या योजनांद्वारे निधी जमा केला जातो. धनसंचय हा सेवानिवृत्तीच्या नियोजनातील पहिला टप्पा आहे.
- b) **निधी संवर्धन:** गुंतवणुकीसाठी कठोर परिश्रम करणे आणि सेवानिवृत्तीच्या योजनांसाठी उभारले जाणारे भांडवल आपल्या कामकाजाच्या वर्षांमध्ये जास्तीत जास्त वाढविण्यासाठी प्रयत्न करणे याला निधीचे संवर्धन म्हणतात.
- c) **वितरण:** वितरण म्हणजे सेवानिवृत्तीनंतर उत्पन्नाच्या गरजा पूर्ण करण्यासाठी संचित निधी किंवा भांडवलातून पैसे काढणे किंवा त्याचे वर्षासनात रूपांतर करणे होय. वेगवेगळ्या वार्षिकी योजनांमध्ये अशाप्रकारे वर्षासन मिळण्याची तरतूद असते.

5. मिळकतीचे नियोजन

आपल्या मृत्यूनंतर आपल्या मिळकतीचे हस्तांतरण करण्यासाठी किंवा अधिकार देण्यासाठी हे नियोजन आवश्यक असते. यासाठी नामनिर्देशन, मुखत्यार पत्र किंवा इच्छापत्र (मृत्यूपत्र) तयार करणे यासारख्या विविध प्रक्रिया आहेत. यामागची संकल्पना अशी आहे की एखाद्याची मालमत्ता त्याच्यापश्चात सुरळीतपणे वितरीत केली जावी/त्याच्या इच्छेनुसार वापरली जावी.

6. कर नियोजन

सध्याच्या कर कायद्यांमधून जास्तीत जास्त कर लाभ कसा मिळवायचा हे ठरवण्यासाठी आणि कर सवलतींचा पूर्ण फायदा घेऊन उत्पन्न, खर्च आणि गुंतवणुकीचे नियोजन करण्यासाठी कर नियोजन केले जाते. भारतातील कर कायद्यानुसार, एखाद्या व्यक्तीने स्वतःच्या, जीवनसाथीच्या व मुलांच्या जीवन विमा पॉलिसीवर भरलेला जीवन विमा प्रिमियम, करपात्र उत्पन्नाची गणना करताना आयकर

कायद्याच्या कलम 80C अंतर्गत वजावटीसाठी पात्र आहे. सध्या, अटीच्या अधीन राहून ही वजावट रु. 1,50,000 पर्यंत मंजूर आहे. अशा पॉलिसीच्या परिपक्वता रक्कमेला (विमा रक्कम अधिक बोनस) देखील कलम 10 (10D) अंतर्गत सूट देण्यात आली आहे. याशिवाय, मृत्यू दाव्याची रक्कम प्राप्तकर्त्याच्या प्राप्तिकरातून मुक्त आहे. एक लक्षात घेणे आवश्यक आहे की येथे कर कमी करणे हा उद्देश आहे, कर चुकवणे नाही.

विमा प्रतिनिधीस त्यांच्या ग्राहकांना आणि संभावितांना त्यांच्या विम्याच्या गरजा पूर्ण करण्याबद्दलच नव्हे तर त्यांच्या इतर आर्थिक गरजा पूर्ण करण्यासाठी सहाय्यासाठी देखील सल्ला देण्याची गरज पडू शकते. कोणत्याही विमा प्रतिनिधीसाठी आर्थिक नियोजनाचे योग्य ज्ञान खूप मोलाचे ठरते.

स्वचाचणी 3

खालीलपैकी कोणते कर नियोजनाचे उद्दिष्ट नाही?

- I. जास्तीत जास्त कर लाभ
- II. धोरणात्मक गुंतवणूकीचा परिणाम म्हणून कराचा ताण कमी करणे.
- III. कर चुकवणे
- IV. कर कपात

सारांश

- आर्थिक नियोजन ही एक प्रक्रिया आहे: ज्यामध्ये
 - ✓ आपल्या जीवनातील उद्दिष्टे ओळखणे,
 - ✓ या ओळखलेल्या उद्दिष्टांचे आर्थिक उद्दिष्टांमध्ये रूपांतर करणे आणि
 - ✓ आपल्याला ती उद्दिष्टे साध्य करण्यात मदत होईल अशा प्रकारे आर्थिक व्यवस्थापन करणे.
- प्रत्येकाला आयुष्याच्या तीन टप्प्यांवर आधारलेल्या आर्थिक योजनांची आवश्यकता असते. या योजनांची खालील कार्यात मदत होते
 - ✓ भविष्यातील व्यवहारांसाठी सक्षम करणे
 - ✓ अकस्मात घडणाऱ्या घटनांसाठी तरतूद करणे
 - ✓ संपत्ती संचय करणे
- आर्थिक नियोजनाची गरज, संयुक्त कुटुंबाचे विभाजन, आज उपलब्ध असलेले अनेक गुंतवणुकीचे पर्याय आणि बदलती जीवनशैली इत्यादी बदलत्या सामाजिक गतिशीलतेमुळे आणखी वाढली आहे.

- आर्थिक नियोजन सुरु करण्याची सर्वोत्तम वेळ पहिला पगार मिळाल्यानंतरच आहे.
- आर्थिक नियोजनाच्या सल्ल्याविषयींच्या सेवामध्ये खालील सेवांचा समावेश होतो.
 - ✓ रोख रकम नियोजन
 - ✓ गुंतवणुकीचे नियोजन
 - ✓ विमा नियोजन
 - ✓ सेवानिवृत्तीनंतरचे नियोजन
 - ✓ मिळकतीचे नियोजन
 - ✓ कर नियोजन

मुख्य संज्ञा

1. आर्थिक नियोजन (Financial planning)
2. जीवनाचे टप्पे (Life stages)
3. जोखीम स्वरूप (Risk profile)
4. रोखीचे नियोजन (Cash planning)
5. गुंतवणुकीचे नियोजन (Investment planning)
6. विमा नियोजन (Insurance planning)
7. सेवानिवृत्ती नियोजन (Retirement planning)
8. मिळकतीचे नियोजन (Estate planning)
9. उपयुक्तता जाणकारी (Suitability information)
10. कर नियोजन (Tax planning)

स्वचाचणीची उत्तरे

उत्तर 1 - योग्य पर्याय I आहे.

उत्तर 2 - योग्य पर्याय II आहे.

उत्तर 3 - योग्य पर्याय III आहे

प्रकरण L-03

जीवन विम्याच्या पारंपारिक योजना

प्रकरणाची ओळख

या प्रकरणाच्या आरंभी योजनांची सर्वसाधारण माहिती देऊन आयुर्विमा योजनांची गरज समजाऊन दिली जाईल. त्यानंतर जीवनाच्या विविध टप्प्यावर वेगवेगळी उद्दीष्ट्ये साध्य करण्यासाठी या योजना जी महत्त्वाची भूमिका निभावतात त्याचीही चर्चा करू. अंततः जीवन विम्याच्या काही पारंपारिक योजनांचा आढावा घेऊ. या प्रकरणात आम्ही आपल्याला जीवन विमा योजनांच्या एका नव्या जगाशी परिचय करून देऊ.

अध्ययनाची निष्पत्ती

- A. जीवन विमा योजनांचा आढावा
- B. पारंपरिक जीवन विमा योजना

A. जीवन विमा योजनांचा आढावा

1. योजना म्हणजे काय?

प्रारंभी, आपण 'योजना' म्हणजे काय हे समजून घेऊ. नेहमीच्या व्यवहारात माहित असलेली, वस्तू किंवा योजना म्हणजे बाजारातून खरेदी करता येणारी अथवा विकता येणारी चीज.

हे समजून घेणे आवश्यक आहे की, प्रत्येक योजना म्हणजे वैशिष्टे किंवा गुणधर्मांचा एक संच असतो जो विशिष्ट लाभ देतो.

सर्व कंपन्या ग्राहकांसाठी त्यांच्या योजनांना अधिक लक्षवेधक करण्याचे आणि निरनिराळ्या प्रकारची वैशिष्ट्ये आणि लाभ देऊ करून वेगळेपण आणण्याचा प्रयत्न करत असतात. विमा प्रतिनिधीची भूमिका ही त्यांच्या कंपनीच्या योजनांचे इतरांच्या तुलनेत वेगळेपण, लक्षवेधी वैशिष्ट्ये आणि फायदे समजून घेऊन ते इतरांना पटवून देणे हे आहे.

उदाहरण

कोलगेट, क्लोज अप आणि प्रॉमिस ह्या सर्व वेगवेगळ्या नामांकित टुथपेस्ट आहेत. परंतु प्रत्येक ब्रँडचे वैशिष्ट्य इतरांपेक्षा वेगळे आहे.

वस्तू दोन प्रकारच्या असतात

i. **मूर्त:** मूर्त स्वरूपातील वस्तू प्रत्यक्षपणे पाहता अथवा स्पर्शाने अनुभवता येतात (उदाहरणार्थ कार किंवा दूरदर्शन संच (टिव्ही))

ii. **अमूर्त:** अमूर्त स्वरूपातील वस्तू दिसत नाहीत पण अनुभवता येतात.

जीवन विमा ही वस्तू/योजना आहे जी अमूर्त असते.

2. जीवना विमा योजनांचा उद्देश

माणसाकडे एक अफाट मौल्यवान संपत्ती आहे ती म्हणजे, मानव संसाधन! ते निर्मितीक्षम कमाईचे साधन आहे. तथापि, मानवी जीवन आणि आरोग्य या दोनी बाबी अनिश्चित आहेत. मृत्यू आणि आजार पण या आगंतुक घटना आपली कमाईची क्षमता आणि आपली आयुष्यभराची बचत संपवू शकतात. विमा अशा परिस्थितीत आर्थिक संरक्षण प्रदान करतो.

जीवन विमा योजना मृत्यू किंवा अपंगत्वामुळे घटलेल्या उत्पादन क्षमतेच्या आर्थिक मूल्यापासून संरक्षण देतात. सोप्या शब्दात सांगायचे तर जीवन विमा योजना विशिष्ट व्यक्तीच्या मृत्यूमुळे अथवा अपंगत्वामुळे नष्ट झालेली अथवा घटलेली 'कमाई' किंवा 'आय' (इनकम) भरून काढू शकते. ज्या क्षणी एखादी व्यक्ती जीवन विमा पॉलिसी घेते आणि पहिला विमा हप्ता भरते, त्या क्षणी त्याच्या/तिच्या नावावर तात्काळ विमा धनाच्या रूपात संपत्ती तयार होते आणि त्यातून मिळणारे पैसे त्याच्या/तिच्यावर अवलंबून असणाऱ्यांना किंवा निवडीत प्रियजनांना विशिष्ट घटनेनंतर उपलब्ध होतात.

जीवन विमा एखाद्या व्यक्तीचा दुर्दैवाने मृत्यू झाल्यास त्याच्या आप्त-स्वकियांना मनःशांती आणि आर्थिक सुरक्षा प्रदान करते. या व्यतिरिक्त, जीवन विमा बाजारातील अन्य गरजांना ही पूर्ण करते, जसे बचत, धन संचय, सुरक्षित आणि संरक्षित गुंतवणूक आणि विशिष्ट दराचा परतावा, ज्याची ह्या अभ्यासक्रमात चर्चा केलेली नाही.

जीवन विमा उद्योगाने मागील दोन शतकात आपल्या योजनांमध्ये नवनव्या कल्पनांचा अंतर्भाव केलेला दिसत आहे. आर्युविम्याचा प्रवास मृत्यू पश्चात लाभ देणाऱ्या योजनांनी सुरु झाला परंतु कालांतराने, अनेक जीवित लाभ जसे बंदोबस्ती विमा, शारिरीक अक्षमतेचे लाभ, गंभिर स्वरूपाच्या रोगांसाठी विमा कवच आणि असे बरेच काही समाविष्ट केले गेले.

अलिकडील वर्षांतील मुख्य नवनिर्मिती पैकी एक म्हणजे बाजार संबद्ध पॉलिसी, यामध्ये विमाधारकाला त्याच्या गुंतवणूकीसाठी मालमत्ता निवड आणि व्यवस्थापनातील सहभागासाठी प्रोत्साहित करण्यात येते. सोप्या शब्दात सांगायचे तर या प्रकारच्या पॉलिसीत आपल्या जीवन विम्याच्या बरोबर, म्युच्युअल फंडाप्रमाणे हव्या त्या पद्धतीने गुंतवणूक करण्याचे स्वातंत्र्य दिलेले असते. ती बाजारातील चढ-उताराशी जोडली गेल्याने तिला बाजार-संबद्ध पॉलिसी म्हटले गेले. दुसरे प्रमुख संशोधन म्हणजे लवचिक आणि स्वतंत्र योजना तयार करण्यात आल्या या अंतर्गत बदलत्या गरजानुसार, आयुष्याचे विविध टप्पे लक्षात घेऊन परवडणाऱ्या योजना तयार करण्यात आल्या.

3. उपयुक्तता अहवाल

विमा प्रतिनिधी आणि दलालांसह, विमा मध्यस्थ अधिक जबाबदार बनण्यासाठी आणि चुकीच्या/अनावश्यक खरेदीच्या घटना कमी करण्यासाठी, IRDAI ने 'योजनेची उपयुक्तता' ही संकल्पना तयार केली आहे. यात सुयोग्य माहिती म्हणजे संभाव्य ग्राहकाचे वय, उत्पन्न, कौटुंबिक स्थिती, आयुष्याचा टप्पा, आर्थिक आणि कुटुंबाची ध्येये, गुंतवणुकीची उद्दिष्टे, पूर्वीपासून असणाऱ्या विमा पॉलिसी इ. ची माहिती अंतर्भूत असते. या संकल्पने नुसार, संभाव्य ग्राहकाला विमा पॉलिसी विकण्यापूर्वी, विमा प्रतिनिधीकडून, संभाव्य ग्राहकाला त्याच्या गरजेनुसार योजनेची उपयुक्तता पटवता आली पाहिजे.

दुसऱ्या शब्दांत, विमा प्रतिनिधी विशिष्ट संभाव्य ग्राहकांच्या जोखिमीचे स्वरूप - वय, उत्पन्न, कौटुंबिक स्थिती, आयुष्याचा टप्पा, आर्थिक आणि कौटुंबिक ध्येये, गुंतवणूकीची उद्दिष्टे, पूर्वीपासून असणाऱ्या विमा पॉलिसी, विमा गरजा इ. लक्षात घेतो आणि संभाव्य ग्राहकासाठी प्रस्तावित योजना योग्य आहे का नाही ते ठरवतो. योजनेचे स्वरूप, विमा हप्त्याची रक्कम, पैसे भरण्याची पद्धत, पॉलिसी मुदत तसेच विमा हप्ता भरण्याच्या सुविधा हे देखील उपयुक्ततेचे निकष म्हणून गणले जातात.

IRDAI नियमानुसार संकलित केलेली अशी योग्य माहिती संभाव्य ग्राहकाने आणि विमा प्रतिनिधीने सही करणे आवश्यक असते. पॉलिसीच्या कागदपत्रांचा भाग म्हणून विमाकर्त्याने हा अहवाल जतन करणे आणि तपासासाठी संबधित अधिकाऱ्याला तो उपलब्ध करणे अनिवार्य आहे.

4. जीवन विमा योजनेतील रायडर

रायडर ही सामान्यतः मंजूरीद्वारे समाविष्ट केलेली एक तरतूद आहे, जी कराराचा भाग बनते. या तळटीपा अतिरिक्त लाभ देण्यासाठी सामान्यपणे वापरतात जसे की अपघाताच्या कारणामुळे पॉलिसीद्वारे देऊ केलेले मृत्यूपश्चात लाभाची रक्कम वाढवणे, जीवन विमा कंपनी खूप रायडर्स देऊ करतात ज्याद्वारे त्यांनी देऊ केलेली किंमत वाढते. रायडर्सस व्यक्तीच्या विविध गरजा एका योजनेत समाविष्ट करण्याची मदत करतात.

रायडरचा उपयोग प्रमाणित जीवन विमा करारातील अतिरिक्त लाभाप्रमाणे अपंगत्वासाठी विमा कवच, अपघातासाठी विमा कवच आणि जटील आजारांसाठी विमा कवच असे लाभ देण्यासाठी होतो. पॉलिसी धारक अतिरिक्त विमा हप्ता भरून त्याचा लाभ घेऊ शकतात.

स्वचाचणी 1

खालीलपैकी कोणती अमूर्त वस्तू आहे.?

- I. कार
- II. घर
- III. जीवन विमा
- IV. साबण

B. पारंपरिक जीवन विमा योजना

आता आपण जीवन विमा योजनेचे काही पारंपरिक प्रकार शिकू.

आकृती 1: पारंपरिक जीवन विमा योजना



1. मुदत विमा योजना

मुदत विमा हा ठराविक कालावधीसाठी वैध असणारा करार असतो. यात विमानाच्या प्रवासाएवढा छोटासा कालावधी समाविष्ट असू शकतो. कालावधी वयाच्या 65 अथवा 70 वर्षांपर्यंत असू शकतो. एका वर्षाच्या मुदतीची पॉलिसी मालमत्तेचा विमा आणि अपघात विमा करारासारखीच असते. ह्या पॉलिसीमध्ये बचत अथवा कॅश वैल्यू हे घटक नसतात.

ऑक्टोबर 2020 मध्ये, IRDAI द्वारे 'सरल जीवन बिमा' म्हणून संबोधली जाणारी प्रमाणित वैयक्तिक मुदत जीवन विमा योजना सुरू करण्यात आली. (विमा कंपनीचे नाव योजनेच्या आधी लावले जाते), ही पॉलिसी बाजाराशी न जोडलेली, विमाकर्त्याकडून देण्यात येणाऱ्या बोनस अथवा डिव्हीडंड मध्ये सहभाग नसलेली, वैयक्तिक आणि केवळ जोखिम हप्ता समाविष्ट असलेली जीवन विमा योजना आहे. ही पॉलिसी असलेल्या मुदतीदरम्यान दुर्दैवाने जीवन विमा धारकाचा मृत्यू झाल्यास नामनिर्देशित व्यक्तीला ठराविक एकरकमी विमा रक्कम देते.

IRDAI च्या नियमाप्रमाणे निर्दिष्ट केलेले विशिष्ट लाभ आणि रायडरशिवाय, अन्य रायडर/लाभ/पर्याय/बदल देऊ करण्याची अनुमती नसते. तसेच योजनेअंतर्गत आत्महत्येचा अपवाद सोडून इतर कोणतेही अपवाद मान्य नाहीत. सरल जीवन विमा, व्यक्तीचे लिंग, राहण्याचे ठिकाण, प्रवास, व्यवसाय अथवा शैक्षणिक पात्रतांचे निर्बंध न ठेवता देऊ केली जाते.

a) उद्देश्य

मुदत जीवन विमा ही जीवन विम्यामागची मुख्य आणि मूलभूत कल्पना पूर्ण करते. ही योजना विमाधारकावर अवलंबून असणाऱ्यांना त्याच्या/तिच्या मृत्यूनंतर हमीची रक्कम देते.

ही पॉलिसी उत्पन्नाची जागा घेणारी योजना म्हणून देखील कार्य करते. येथे एक रकमी पेमेंट विमाकर्त्यावर अवलंबून असणाऱ्या लाभार्थ्यांच्या मासिक, त्रैमासिक किंवा तत्सम आवर्ती रकमेच्या बदल्यात दिले जाते.

b) शारिरीक कमतरता

सामान्यतः मुदत विमा पॉलिसी फक्त मृत्यू उपरांत विमा कवच प्रदान करते. तथापि, मुख्य पॉलिसीवर अपंगत्व संरक्षण रायडर घेता येऊ शकते. अशा बाबतीत, विमाधारक करार मुदतीत निर्देशित केलेल्या शारिरीक अपंगत्वाने बाधित झाला, तर अकार्यक्षमता लाभ लाभार्थी/विमाधारकास दिला जातो. विमाधारकाच्या मृत्यूपर्यंत लाभ चालू राहतात.

आकृती 2: अपंगत्व



c) रायडर म्हणून मुदत विमा:

मुदत विमाच्या अंतर्गत संरक्षण हे सामान्यतः स्वतंत्र पॉलिसीप्रमाणे दिले जाते परंतु ते पॉलिसीतील रायडरच्यामार्फत देखील दिले जाऊ शकते.

उदाहरण

पेन्शन प्लॅनचा (निवृत्तीवेतन योजना) राइडर पेन्शन सुरू होण्याच्या तारखेपूर्वी मृत्यू झाल्यास देय मृत्यू लाभ प्रदान करतो.

d) परिवर्तनशीलता

परिवर्तनीय मुदत विमा पॉलिसी पॉलिसीधारकाला “आजीवन विम्या” सारख्या कायमस्वरूपी योजनेत मुदत विमा पॉलिसी बदलून त्यासाठी विमायोग्यतेचा ताजा पुरावा देण्याची गरज नसते. हा विशेषाधिकार कायमस्वरूपी रोख मूल्याचा विमा घेऊ इच्छिणाऱ्यांना सहाय्यभूत ठरतो ज्यांना फार अधिक विमा हप्ता परवडत नाही. कारण मुदत पॉलिसी कायमस्वरूपी विम्यात रूपांतरित केली जाते तेव्हा नवीन विमाहप्त्याचे दर जास्त असतात. हा विशेषाधिकार त्यामुळेच खास ठरतो.

e) अद्वितीय विक्री विशेष (USP)

मुदत विम्याचा अद्वितीय विक्री विशेष (USP) ही त्याची कमी किंमत आहे, ज्यामुळे एखाद्याला तुलनेने मोठ्या रकमेचा जीवन विमा मर्यादित बजेटमध्ये खरेदी करता येतो.

f) पर्याय

मुदत विम्याचे अनेक पर्याय उपलब्ध आहेत.

आकृती 3: मुदत विमा आश्वासनाचे विविध पर्याय

मुदत विमा आश्वासनाचे विविध पर्याय

- कमी होत जाणारा मुदत विमा
- वाढत जाणारा मुदत विमा
- विमा हप्त्यांचा परतावा देणारा मुदत विमा

i. घटता मुदत विमा

या योजनांमध्ये सामान्यतः कमी होणारा मुदत विमा असतो जो कर्जदाराचा कर्ज फेडण्याआधी मृत्यू झाल्यास कर्जावर देय असलेल्या शिल्लक रकमेइतका मृत्यू लाभ प्रदान करतो. हे सहसा मॉर्टगेज रिडेम्शन (यावर प्रकरण 15 मध्ये चर्चा केली आहे) किंवा क्रेडिट लाइफ इन्शुरन्स म्हणून विकले जाते. या योजना सामान्यतः कर्ज देणाऱ्या संस्थांना त्यांच्या कर्जदारांचे जीवन विमा कवच देण्यासाठी गट विमा म्हणून विकल्या जातात. मॉर्टगेज रिडेम्शन विम्याची (तारण विमोचन विम्याची) खरेदी ही अनेकदा तारण कर्जाची अट असते. अशा योजना ऑटोमोबाईल किंवा इतर वैयक्तिक कर्जासाठी देखील उपलब्ध असू शकतात.

ii. वाढता मुदत विमा

नावाप्रमाणे, या योजना मृत्यू पश्चात लाभ देतात, जे पॉलिसीच्या मुदतीनुसार वाढतात. विमा हप्ता साधारणपणे विमा संरक्षण रकमेचे प्रमाण वाढल्यामुळे वाढते.

iii. विमा हप्त्याचा परताव्यासह मुदत विमा

पॉलिसीचा दुसरा भारतात अतिशय लोकप्रिय विमा प्रकार म्हणजे विमा हप्त्याच्या परताव्यासह मुदत विमा. विमा हप्त्याच्या परताव्याशिवाय असलेल्या समान मुदत विमा योजनेत विमा हप्ता खूपच जास्त असला तरी काही ग्राहकांना याची आवश्यकता वाटू शकते.

g) समर्पक परिस्थिती

मुदत विमा पुढील परिस्थितीत समर्पक असू शकतो.

- विमा संरक्षणाची गरज केवळ तात्पुरती असेल, जसे तारण/गहाण ठेवलेली वस्तू सोडविण्यासाठी
- बचत योजनेमध्ये अतिरिक्त पुरवणीप्रमाणे.
- "मुदत विमा खरेदी करा आणि बाकीची रक्कम धनवृद्धी योजनांमध्ये गुंतवा" या तत्वज्ञानाचा एक भाग म्हणून, जिथे एखादी व्यक्ती विमा कंपनीकडून फक्त स्वस्त मुदतीचे विमा संरक्षण

मिळवू इच्छिते आणि हप्त्यामधील फरक धनवृद्धी करणाऱ्या इतर आकर्षक गुंतवणूकीत गुंतवू इच्छिते.

महत्त्वपूर्ण

मुदत विम्याच्या मर्यादा: मुदत विमा योजना फक्त विशिष्ट कालावधीसाठी उपलब्ध असतात आणि एखादी व्यक्ती विशिष्ट वयानंतर, जसे 65 अथवा 70, विमा संरक्षण चालू ठेवू शकत नाही.

2. आजीवन विमा

आजीवन विमा हे कायमस्वरूपी जीवन विमा पॉलिसीचे उदाहरण आहे. येथे, विमाधारकाचा केव्हाही मृत्यू झाला तरी मृत्यू झाल्यावर जीवन विमा कंपनी ठरलेले मृत्यूनंतरचे लाभ देण्याची तयारी दाखवते, विम्याचा हप्ता एखाद्याच्या आयुष्यभर किंवा निर्दिष्ट केल्यानुसार मर्यादित काळासाठी भरला जाऊ शकतो.

आजीवन विमा हप्ते मुदतीच्या प्रिमियमपेक्षा खूप जास्त असतात कारण आजीवन विमा पॉलिसी विमाधारकाच्या मृत्यूपर्यंत लागू राहण्यासाठी आणि कधीही मृत्यू लाभ अदा करण्यासाठी तयार केलेले असतात. योजना पॉलिसी धारकाच्या खात्यात रोख मूल्य देखील जमा करते. तो/ती या रोख मूल्यातून पॉलिसी कर्जाच्या रूपात रक्कम काढू शकतो/शकते किंवा पॉलिसीचे रोख मूल्य मिळविण्यासाठी पॉलिसी परत करू शकतो/शकते.

थकीत कर्जाच्या बाबतीत, मृत्यूनंतर लाभार्थ्यांना देण्यात येणाऱ्या पैशातून/लाभातून कर्ज आणि व्याजाची रक्कम वजा केली जाते.

आजीवन विमा पॉलिसी ही कुटुंबातील मुख्य कमावत्या व्यक्तीसाठी एक चांगली योजना आहे जी विमा धारकाचा अकाली मृत्यू झाल्यास त्याच्या प्रियजनांना संरक्षण देते आणि त्याच्या/तिच्या भांडवलालाची विविध घटनांमधून जसे असाध्य आजार, क्षति होण्यापासून संरक्षण करू इच्छिते. एखादी व्यक्ती सेवानिवृत्तीच्या गरजांसाठी आजीवन विमा पॉलिसीचे रोख मूल्य देखील वापरू शकते. अशाप्रकारे आजीवन विमा घरगुती बचत आणि पुढील पिढीसाठी संपत्ती निर्माण करण्यात महत्त्वाची भूमिका बजावते.

3. बंदोबस्ती विमा

हा एक करार आहे, ज्यामध्ये पॉलिसीच्या मुदतीदरम्यान विमाधारकाचा मृत्यू झाल्यास विमाधारकाच्या नामनिर्देशीत केलेल्या व्यक्तींना विमा रक्कम देय असते. जर विमाधारक पॉलिसीच्या मुदतीअखेर जिवंत राहिला तर विम्याची रक्कम विमाधारकाला दिली जाते.

या योजनेमध्ये मृत्यूनंतर आणि जिवंत असताना दोन्ही फायदे लागू आहेत. बंदोबस्ती विमा बचत संचयनाची सुरक्षित आणि अनिवार्य पद्धत देऊन एखाद्याच्या विमा आणि बचत अशा दोन्ही उद्दीष्टांना जोडते.

लोक, वृद्धापकाळातील विशिष्ट उद्देशांची पूर्तता करण्याची खात्रीशीर पद्धत म्हणून बंदोबस्ती अर्थात एंडॉवमेंट योजना खरेदी करतात जसे (a) शैक्षणिक खर्चासाठी निधी असणे, (b) मुलांच्या लग्नाचा खर्च भागवणे किंवा (c) तारण (गृहनिर्माण) कर्ज भरणे.

सरकार साधारणपणे भरलेल्या प्रिमियमवर कर लाभ देते, ज्यामुळे ते आकर्षक बनतात. अनेक बंदोबस्ती विमा पॉलिसीची 55 ते 65 वयोगटात मुदत पूर्ण होते. जेव्हा विमाधारक त्याच्या सेवानिवृत्तीची योजना करत असतो. अशा परिस्थितीत अशा पॉलिसी सेवानिवृत्तीच्या बचतीला पूरक ठरू शकतात.

पर्याय: बंदोबस्ती विमाचे काही प्रकार/पर्यायावर खाली चर्चा केली आहे.

4. धन-वापसी पॉलिसी (मनी बँक योजना)

धनवापसी विमा पॉलिसी ही भारतातील लोकप्रिय बंदोबस्ती योजना आहे. त्यात मुदतीदरम्यान विमा रकमेचा काही भाग हप्त्यांमध्ये आणि मुदत संपल्यावर शिल्लक विमा रक्कम परत करण्याची तरतूद आहे.

उदाहरण

20 वर्षांसाठी मनी बँक पॉलिसी प्रत्येकी 5व्या, 10व्या आणि 15व्या वर्षांच्या शेवटी विम्याच्या रकमेच्या 20% आणि 20 वर्षांच्या पूर्ण मुदतीच्या शेवटी 40% शिल्लक लाभ देण्याची तरतूद करू शकते. जर विमाधारकाचा 18 वर्षांच्या अखेरीस मृत्यू झाल्यास, जरी विमाधारकाला मूळ पॉलिसीच्या 60% पैसे परत म्हणून लाभ दिला गेला असला तरी, संपूर्ण विम्याची रक्कम आणि जमा झालेला बोनस (पुढील विभागात स्पष्ट केले आहे) मृत्यू लाभ म्हणून दिले जातात.

मनी बँक योजना त्यांच्या रोकड सुलभतेच्या (कॅश बँक) घटकामुळे लोकप्रिय आहेत, जे त्यांना अल्प आणि मध्यम मुदतीच्या गरजा पूर्ण करण्यासाठी आकर्षक बनवतात. पॉलिसीच्या मुदतीदरम्यान कोणत्याही क्षणी व्यक्तीचा मृत्यू झाल्यास अशा योजना पूर्ण मृत्यू संरक्षण देखील प्रदान करतात.

5. सहभागी आणि असहभागी योजना

लाइफ इन्शुरन्स योजना देखील सहभागी (पार) आणि असहभागी (नॉन-पार) उत्पादने म्हणून वर्गीकृत केली जाऊ शकतात. "पार" या शब्दाचा अर्थ जीवन विमा कंपनीच्या नफ्यात भाग घेणाऱ्या पॉलिसीचा आहे. "नॉन-पार", दुसरीकडे, नफ्यात भाग न घेणाऱ्या धोरणांचे प्रतिनिधित्व करते. दोन्ही प्रकार पारंपरिक जीवन विम्यात आहेत. सर्व पारंपरिक योजनांतर्गत, पॉलिसीधारकांच्या प्रीमियमसमधून मिळविलेले एकत्रित जीवन निधी, नियामक नियमांनुसार गुंतवले जातात. जे पॉलिसी धारक 'पार योजना' निवडतात ते विमा कंपनीद्वारे, हमी रकमेव्यतिरिक्त अतिरिक्त रकमेतील (बोनस), प्राप्त करण्यास पात्र असतात. या योजना 'विथ प्रॉफिट' (नफ्यासहित) म्हणून ओळखल्या जातात.

6. असहभागी योजना

जे पॉलिसी धारक नफ्याशिवाय नॉन-लिंकड योजना खरेदी करतात त्यांना कराराच्या सुरुवातीला निश्चित आणि हमी दिलेला फक्त लाभ दिला जातो, त्याव्यतिरिक्त काही नाही. असहभागी उत्पादने एकतर 'लिंकड प्लॅटफॉर्म' किंवा 'नॉन-लिंकड प्लॅटफॉर्म' अंतर्गत ऑफर केली जाऊ शकतात. या योजनांना 'नफारहित' म्हणून ओळखले जाते.

उदाहरण

एखाद्याने वीस वर्षांची एंडॉवमेंट पॉलिसी घेतलेली असू शकते ज्यामध्ये प्रतिवर्षी विमा रक्कमेवर अतिरिक्त 2% देण्याची हमी दिली जाते, जेणेकरून मुदतीनंतरचा लाभ हा विमा रक्कम अधिक विमा रक्कमेवर अतिरिक्त 40% असा जोडून मिळू शकतो.

IRDAI च्या मार्गदर्शक तत्वांनुसार पारंपारिक नॉन-पार पॉलिसींवर, निर्देशित केलेली घटना घडल्यावर द्यावयाचे फायदे, सुरुवातीला स्पष्टपणे सांगितले पाहिजेत आणि निर्देशांक किंवा मापदंडाशी जोडलेले असू नयेत. हेच अतिरिक्त फायद्यांना लागू होते जे नियमित अंतराने जमा होतात. याचा अर्थ पॉलिसी घेताना या पॉलिसींवरील सर्व परतावा उघड करणे आवश्यक आहे.

महत्वाचे

मृत्यूपश्चात देण्यात येणारे लाभ, IRDAI च्या वेळोवेळी जारी केलेल्या नियमांच्या अधीन आहेत. सध्या, पारंपरिक उत्पादनांशी संबंधित IRDAI (नॉन-लिंकड) योजना नियमन, 2019 च्या नवीन नियमानुसार, किमान मृत्यू संरक्षण खालीलप्रमाणे आहे:

सर्व नॉन-लिंकड वैयक्तिक जीवन विमा योजनांसाठी, पॉलिसीच्या संपूर्ण मुदतीदरम्यान मृत्यूनंतर देण्यात येणारी किमान विम्याची रक्कम वार्षिक प्रिमियमच्या 7 पट, आणि मर्यादित किंवा नियमित प्रिमियम योजनांसाठी आणि सिंगल प्रिमियमसाठी 1.25 पट पेक्षा कमी नसावी.

सहभागी उत्पादनांसाठी, मृत्यूपश्चातील विम्याच्या रकमेव्यतिरिक्त, बोनस आणि पॉलिसीमध्ये नमुद केल्यानुसार आणि मृत्यूच्या तारखेपर्यंत जमा केलेले अतिरिक्त फायदे, आधी न दिल्यास, मृत्यूच्या लाभाचा भाग म्हणून मृत्यूवर देय होईल. थोडक्यात, येथे दोन प्रकार आहेत, सहभागी आणि असहभागी योजना.

- i. सहभागी पॉलिसीसाठी बोनस हा फंडाच्या गुंतवणुकीच्या कामगिरीशी जोडलेला असतो आणि तो आधी घोषित किंवा हमी दिलेला नसतो. बोनस, एकदा जाहीर झाल्यानंतर, हमी बनते. तो सहसा, पॉलिसीधारकाच्या मृत्यूपश्चात किंवा मुदतपुर्तीनंतर दिला जातो. या बोनसला प्रत्यावर्ती अर्थात रिव्हर्शनरी बोनस असेही म्हणतात.
- ii. असहभागी पॉलिसीच्या बाबतीत, पॉलिसीवरील परतावा पॉलिसीच्या सुरुवातीलाच उघड केला जातो.

7. निवृत्तीवेतनाच्या योजना आणि वार्षिकी

निवृत्तीवेतन योजना हा सामान्यतः एक निधी असतो ज्यामध्ये एखाद्या व्यक्तीच्या नोकरीच्या वर्षांमध्ये पैसे भरले जातात आणि ज्यामधून व्यक्तीच्या कामातून निवृत्तीनंतर त्याला नियमित रकमेच्या स्वरूपात मदत केली जाते.

निवृत्तीवेतन योजना, गट (सामान्यतः मालकाकडून) किंवा वैयक्तिक आधारावर तयार केल्या जातात. समूह निवृत्तीवेतन ही एक "सुस्पष्ट लाभ योजना" असू शकते, जिथे ठराविक रक्कम एखाद्या व्यक्तीला नियमितपणे दिली जाते, किंवा "सुस्पष्ट योगदान योजना", ज्या अंतर्गत एक निश्चित रक्कम गुंतविली जाते जी सेवानिवृत्तीच्या वयात उपलब्ध होते. निवृत्तीवेतन हे मूलतः जीवन वार्षिकीची हमी असते, त्यामुळे दीर्घायुष्याच्या जोखमीचा विमा होतो. कर्मचाऱ्याच्या फायद्यासाठी मालकाने तयार केलेली निवृत्तीवेतन योजना सामान्यतः व्यावसायिक किंवा नियोक्ता पेन्शन म्हणून ओळखली जाते.

निवृत्तीनंतर, सदस्याच्या खात्यातील पैसे निवृत्तीचे फायदे देण्यासाठी वापरले जातात, विशेषतः वार्षिकी खरेदी करून जे नंतर नियमित उत्पन्न देते. वार्षिकी ही विमा कंपनीने जारी केलेली दीर्घकालीन गुंतवणूक आहे जी एखाद्या व्यक्तीचे आयुष्याच्या तुलनेत कमी उत्पन्नाच्या जोखमीपासून संरक्षण करण्यासाठी बनवलेली असते. वर्षासनाद्वारे आपले योगदान नियमित पेमेंटमध्ये रूपांतरित केले जाते जे आयुष्यभर टिकू शकते.

विमा कंपन्यांकडून वार्षिकी योजना खरेदी करून व्यक्ती निवृत्ती वेतनाचा लाभ घेऊ शकतात. पेन्शन योजना एकरकमी जमा किंवा स्थगित (deferment) आधारावर असू शकतात ज्यामध्ये व्यक्ती दोन प्रकारे योगदान देऊ शकते, (i) एकरकमी किंवा (ii) ठराविक कालावधीसाठी अशाप्रकारे त्याला/तिला इच्छित वय/तारीखेपासून (ज्याला निहित दिनांक 'vesting date' म्हणतात) निवृत्तीवेतन मिळू शकेल. कोणतीही व्यक्ती मासिक, त्रैमासिक, अर्धवार्षिक किंवा वार्षिक पध्दतीवर वार्षिकी प्राप्त करण्याचा पर्याय निवडू शकतो. वार्षिकी योजना तात्काळ आधारावर देखील उपलब्ध आहेत, एकरकमी रक्कम भरल्यावर, खरेदीच्या अगदी पुढच्या महिन्यापासून, पेन्शन मिळू शकते ज्याला तत्काळ वार्षिकी म्हणतात.

भारतीय विमा उद्योगात जीवन विमाकर्त्यातर्फे विक्री केलेली अनेक ठराविक काळासाठी ठेवलेल्या आणि तात्काळ वार्षिक योजना आहेत. प्रत्येक योजनेची स्वतःची वैशिष्ट्ये, अटी, शर्ती आणि वार्षिकी पर्याय असतात.

सरल पेन्शन: विमा कंपन्यांमध्ये एकसमानता प्रदान करण्यासाठी, वार्षिकी (Annuity) योजनांबद्दल बाजारातील गोंधळ कमी करण्यासाठी आणि ग्राहकांच्या सरासरी गरजा पूर्ण करणारी योजना उपलब्ध करून देण्यासाठी, जानेवारी 2021 मध्ये, IRDAI ने सर्व जीवन विमा कंपन्यांना, वैयक्तिक विमाधारकासाठी (गटासाठी नाही) एक प्रमाणित साध्या वैशिष्ट्यांसह आणि प्रमाणित अटी व शर्तीसह तात्काळ वार्षिकी योजना सादर करणे अनिवार्य केले अशा प्रमाणित योजनेमुळे ग्राहकांना माहितीपूर्ण निवड करणे, विमाधारक आणि विमाकर्ता यांच्यातील विश्वास वाढवणे आणि चुकीची विक्री तसेच संभाव्य विवाद कमी करणे सोपे होईल.

प्रमाणित वैयक्तिक तत्काळ वार्षिकी योजनेस "सरल पेन्शन" असे म्हणतात या योजनांच्या शिर्षकांमध्ये विमाकर्त्याचे नाव सुरवातीला लावले जाते. जसे : एल.आय.सी.सरल पेन्शन योजना, एच.डी.एफ.सी. लाईफ सरल पेन्शन योजना. या योजनेत खालीलप्रमाणे दोन (आणि फक्त दोनच) वार्षिकी पर्याय देते:

- a) खरेदी किंमतीच्या 100% परताव्यासह जीवन वार्षिकी; आणि
- b) संयुक्त जीवन वार्षिकी, प्राथमिक वार्षिकींच्या (अॅन्युटीधारक) मृत्यूपश्चात दुय्यम वार्षिकीला 100% वार्षिकी आणि 100% खरेदी किंमत परताव्यासह, शेवटच्या वारसदाराच्या मृत्यूपश्चात.

वार्षिकी पेमेंटची पद्धत मासिक, त्रैमासिक, अर्धवार्षिक आणि वार्षिक असते. तपशील खालील लिंकवर IRDAI च्या वेबसाइटवर उपलब्ध आहेत –

https://www.irdai.gov.in/ADMINCMS/cms/whatsNew__Layout.aspx?page=PageNo4353&flag=1

स्वचाचणी 2

आजीवन विम्यासाठी भरण्यात येणारा प्रिमियम टर्म अॅश्युरन्सच्या प्रिमियमपेक्षा _____ असतो.

- I. जास्त
- II. कमी
- III. समान
- IV. खूप जास्त

सारांश

- जीवन विमा योजना मृत्यू किंवा अपंगत्वामुळे एखाद्या व्यक्तीच्या उत्पादन क्षमतेच्या नुकसानीपासून आर्थिक संरक्षण देतात जे त्याच्या किंवा तिच्यावर अवलंबून असणाऱ्यांना किंवा विमाधारकाला मिळते.
- मूलतः जीवन विमा पॉलिसी, एखाद्या व्यक्तीच्या जवळच्या आणि प्रिय व्यक्तींना त्याच्या किंवा तिच्यासोबत काही दुर्दैवी घडल्यास मनःशांती आणि संरक्षण प्रदान करते.
- मुदत विमा (टर्म इन्शुरन्स) केवळ करारामध्ये निर्देशित केलेल्या ठराविक कालावधीत वैध संरक्षण प्रदान करतो

- मुदत विम्याचा (USP) ही त्याची कमी किंमत आहे, ज्यामुळे एखाद्याला तुलनेने मोठ्या रकमेचा जीवन विमा मर्यादित बजेटमध्ये खरेदी करता येतो.
 - टर्म अॅश्युरन्स पॉलिसी ही तात्पुरत्या विम्याची उदाहरणे आहेत, जेथे तात्पुरत्या कालावधीसाठी संरक्षण उपलब्ध असते, आजीवन विमा हे कायमस्वरूपी जीवन विमा पॉलिसीचे उदाहरण आहे.
-

मुख्य संज्ञा

1. मुदत विमा (Term insurance)
 2. आजीवन विमा (Whole life insurance)
 3. देणगीची हमी (Endowment assurance)
 4. पैसे परत करणारी विमा योजना (Money back policy)
 5. सहभागी आणि असहभागी (Par and non-par schemes)
 6. रिव्हर्शनरी बोनस (Reversionary bonus)
-

स्वचाचणीची उत्तरे

उत्तर 1 - योग्य पर्याय III आहे.

उत्तर 2 - योग्य पर्याय I आहे.

प्रकरण L-04

जीवन विम्याच्या अपारंपरिक योजना

प्रकरणाची ओळख

हे प्रकरण आपणास अपारंपरिक जीवन विमा योजनेच्या दुनियेची ओळख करून देते. आपण पारंपरिक जीवन विमा योजनेच्या मर्यादांचे परीक्षण करून सुरुवात केली आणि आता अपारंपरिक जीवन विमा योजनांच्या आकर्षणाविषयी चर्चा करू. शेवटी, आपण बाजारात उपलब्ध असलेल्या वेगवेगळ्या प्रकारच्या अपारंपरिक जीवन विमा योजनांना पाहू.

अध्ययनाची निष्पत्ती

- A. अपारंपरिक जीवन विमा योजनांचा आढावा
- B. अपारंपरिक जीवन विमा योजना

A. अपारंपरिक जीवन विमा योजनांचा आढावा

1. अपारंपरिक जीवन विमा योजना- हेतू आणि गरज

मागील प्रकरणात आपण काही पारंपरिक जीवन विमा योजनांना विचारात घेतले आहे ज्यात विमा तसेच बचत घटक आहेत.

काही लोकांना, पारंपरिक जीवन विमा पॉलिसीच्या, आर्थिक बाजारपेठेतील इतर आर्थिक योजनांच्या तुलनेत दर परतावा देऊ करण्याच्या क्षमतेवर शंका असतात. लाभ आणि विमा हप्त्यांच्या एकाच गट्ट्यामध्ये त्यांची रचना करण्याच्या मुद्द्यांना देखील उपस्थित केले गेले आहे.

2. पारंपरिक योजनांच्या मर्यादा

या मुद्द्याचे सखोल **परीक्षण** केल्यास खालील मर्यादा समोर येतात :

रोख रकमेचे घटक: पारंपरिक पॉलिसीत बचत अथवा कॅश व्हॅल्यू हे घटक सुस्पष्टपणे सांगितलेले नसतात. यामुळे मृत्यूदर, व्याज दर, खर्च आणि अन्य परिमाणांची पारदर्शकता कमी होते.

परताव्याचे दर: पारंपरिक पॉलिसीवरील परताव्याचा दर निर्धारित करणे सोपे नसते कारण “लाभासह पॉलिसीच्या” अंतर्गत लाभ मूल्य फक्त करार संपल्यावरच समजू शकते. त्यामुळे अन्य आर्थिक योजनांबरोबर ह्या पॉलिसीची तुलना करणे अवघड होते.

समापन मूल्य : कोणत्याही क्षणी पॉलिसीवरील हक्क सोडून देताना विमाग्राहकाला देण्यात येणारी रक्कम विमा कंपनी ठरवते आणि त्यात पारदर्शकता नसते.

उत्पन्न: ह्या पॉलिसीवरील उत्पन्न अन्य आर्थिक योजनांपेक्षा खूपच कमी असते.

3. अपारंपरिक पॉलिसीची वैशिष्ट्ये: जीवन विमा कंपन्यानी वेगळ्या नाविन्यपूर्ण वैशिष्ट्यांसह पॉलिसीची रचना करायला सुरुवात केली, त्यातील काही खाली दिलेल्या आहेत.

- गुंतवणूक नफ्याशी थेट संबंध :** भांडवली बाजारपेठेशी थेट संबंधाच्या पॉलिसींना गुंतवणुकीवर नफा मिळवण्याच्या उद्देशातून तयार करण्यात आली आहेत.
- महागाईवर मात करू शकणाऱ्या पॉलिसी:** पॉलिसीवरील परतावे महागाई दराच्या जवळपास असतील अशा पॉलिसी तयार करण्यात आल्या आहेत. हा बदल असा होता की विमा कंपन्यानी महागाईवर मात करता येत नसेल तरी किमान महागाईच्या दराशी मिळत्या-जुळत्या जीवन विमा पॉलिसीची गरज असल्याचे ओळखून विचार सुरू केला.
- ग्राहकाना लवचिकता देणाऱ्या पॉलिसी :** ग्राहकांनी किती रकमेचा विमा हप्ता (विशिष्ट मर्यादेत) भरायचा आणि त्यांना मृत्यू पश्चात् हवे असलेले लाभ आणि रोख रक्कम किती असावी ते ठरवू देणाऱ्या पॉलिसी तयार करण्यात आल्या.
- समापन मूल्य** पारंपारिक पॉलिसीवरील सोड रक्कम (समापन मूल्य) अधिक आकर्षक करण्यासाठी नवीन पॉलिसीची रचना करण्यात आली.

ह्या पॉलिसी अतिशय लोकप्रिय झाल्या आणि भारतासह अनेक देशांत पारंपरिक योजनांची जागा घेऊ लागल्या.

स्वचाचणी 1

पुढीलपैकी कोणत्या अपारंपरिक जीवन विमा योजना आहेत?

- I. मुदत विमा
- II. सामान्य जीवन विमा
- III. देणगी/बक्षिस विमा
- IV. आजीवन विमा

B. अपारंपरिक जीवन विमा योजना

काही अपारंपरिक विमा योजना

भारतीय बाजारपेठेत आणि इतरत्र उदयास आलेल्या काही अपारंपरिक आयोजनांबद्दल आता आपण चर्चा करू.

1. वैश्विक विमा योजना आणि परिवर्तनीय विमा योजना

वैश्विक विमा योजना (युनिव्हर्सल लाईफ पॉलिसी) 1979 मध्ये संयुक्त राष्ट्रांमध्ये सुरु केली गेली आणि लगेचच खूप लोकप्रिय झाली. त्याची वैशिष्ट्ये म्हणजे लवचिक/विमाधारकास अनुकूल विमा हप्ते, दर्शनी मूल्य आणि मृत्यू पश्चात् लाभ आहेत. पारंपारिक पॉलिसींमध्ये जिथे, जेथे करार लागू ठेवण्यासाठी ठराविक विमा हप्ते वेळोवेळी भरावे लागतात, युनिव्हर्सल लाईफ पॉलिसी पॉलिसीधारकाला (मर्यादेच्या आत) संरक्षणासाठी किती प्रिमियम भरू इच्छितात हे ठरवू देण्याची मुभा देतात.

परिवर्तनीय (व्हेरिअबल लाइफ) ही योजना युनायटेड स्टेट्स मध्ये 1977 मध्ये सादर करण्यात आले होते. ही एक प्रकारची "आजीवन" पॉलिसी आहे जिथे पॉलिसीचे मृत्यूपश्चात लाभ आणि रोख मूल्य बदलत रहाते जे एका विशेष गुंतवणूक खात्याच्या, (ज्यामध्ये प्रिमियम जमा केले जातात) ज्याच्या गुंतवणूक कामगिरीत चढ-उतार होत असतात.

वरील दोन प्रकारच्या योजनांची रचना आणि विक्री, दोन्ही ज्यांना व्हेरिअबल विमा योजना म्हटले जाते, यांना IRDAI (ULIP) नियम, 2019 च्या नुसार 2019 पासून भारतात या योजनांना परवानगी नाही.

2. युनिट लिंक्ड विमा योजना (बाजार संबद्ध विमा योजना)

बाजार संबद्ध विमा योजना, याला ULIP असेही म्हणतात, 1960 च्या दरम्यान इंग्लंडमध्ये सुरु करण्यात आली. अनेक बाजारपेठांमधील पारंपारिक योजनांना विस्थापित करून ही योजना आज सर्वात लोकप्रिय आणि महत्त्वपूर्ण योजनांपैकी एक म्हणून उदयास आली आहे.

युनिट लिंक्ड योजना पारंपरिक योजनेच्या मर्यादांवर मात करण्यास मदत करते.

पॉलिसीधारकाने भरलेला विमा हप्ता दोन मुख्य भागात विभागला जातो

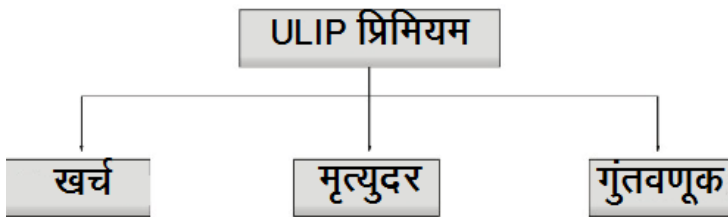
- पहिल्या भागाचा उपयोग विमा कवच देण्यासाठी करतात, आणि
- दुसऱ्या भागाची विमाधारकाने निवडलेल्या फंडात गुंतवणूक केली जाते.

पॉलिसीधारकाच्या खात्यात देय असलेल्या तारखेला जमा केलेल्या युनिट्सच्या मुल्याच्या आधारावर यांचे लाभ (अंशतः अथवा पूर्णतः) निर्धारित केले जातात.

अनेक बाजारपेठेत ह्या पॉलिसींना विमा घटकाशी संलग्न गुंतवणूक साधन म्हणून ठेवले आणि विकले जाते.

पारंपारिक बचत पॉलिसीं या 'एकसंच' (Bundled) अशा स्वरूपात असतात अर्थात निव्वळ विमा कवच आणि बचतीची रक्कम एकत्र बांधलेली असते. याऊलट, बाजार संबद्ध पॉलिसी करार स्वतंत्र असतात. त्यांची रचना पारदर्शक असते आणि विम्यासाठी लागणारे शुल्क आणि खर्चाचे घटक स्पष्टपणे नमूद केलेले असतात.

आकृती 1 : प्रिमियमची विभागणी



प्रिमियममधून शुल्क वजा केल्यावर, उरलेली रक्कम आणि त्यावरचे उत्पन्न हे युनिटमध्ये गुंतवले जातात.

युनिटचे मूल्य

युनिट्सचे मूल्य नियम किंवा सूत्राद्वारे निश्चित केले जाते, ज्याचा आराखडा आगाऊ तयार केला जातो. सामान्यतः युनिट्सचे मूल्य नेट असेट व्हॅल्यू (एनएव्ही) द्वारे दिले जाते, जे निधीची गुंतवणूक केलेल्या मालमत्तेचे बाजार मूल्य दर्शवते. निश्चित केलेल्या सूत्राचा उपयोग करून वेगवेगळ्या व्यक्ती समान लाभापर्यंत पोचू शकतात.

हे सुत्र खालीलप्रमाणे आहे :

निव्वळ मालमत्ता मूल्य [एनएव्ही] = फंडाच्या मालमत्तेचे बाजार मूल्य/ निधीच्या युनिट्सची संख्या
अशा प्रकारे, पॉलिसीधारकाला मिळणारे लाभ जीवन विमा कंपनीच्या गृहितकांवर/अनुमानावर अवलंबून नसतात.

युनिट लिंकड पॉलिसी, पॉलिसीधारकांना वेगवेगळ्या प्रकारच्या फंडांमधून निवड करण्याचे स्वातंत्र्य देतात. प्रत्येक फंडाचे वेगवेगळे पोर्टफोलिओचे (वेगवेगळ्या प्रकारच्या आर्थिक योजनांचा संच) मिश्रण असते. गुंतवणूकदाराला खाली दिलेल्या डेट, बॅलन्सड आणि इक्विटी फंड यापैकी एक ढोबळ पर्याय निवडता येतो. या ढोबळ श्रेणींमध्ये देखील इतर प्रकारचे पर्याय असू शकतात.

इक्विटी फंड	डेट फंड	संयुक्त फंड	मनी मार्केट फंड
हा फंड पैशाचा मोठा भाग इक्विटी (कंपनीमधील समभाग) आणि इक्विटी संबंधित योजनांमध्ये गुंतवतो.	हा फंड पैशाचा मोठा भाग सरकारी रोखे, कॉर्पोरेट बाँड, मुदत ठेवी इ. मध्ये गुंतवतो.	वरिल दोन्ही प्रकारच्या योजनांमध्ये संमिश्र गुंतवणुकीला बॅलन्सड फंड असे म्हणतात.	हा फंड पैशाचा मोठा भाग 'ट्रेझरी बिले, ठेवीचे प्रमाणपत्र, कमर्शियल पेपर इत्यादी साधनांमध्ये पैसे गुंतवतो.

एक किंवा अधिक फंडांची कामगिरी अपेक्षेप्रमाणे योग्य न आढळल्यास एका प्रकारच्या फंडातून दुसऱ्या फंडात स्थानांतर करण्याची तरतूद आहे.

युलिप पॉलिसीची काही खास वैशिष्ट्ये खाली दिली आहेत :

i. युनिटायझिंग

ULIP पॉलिसी अंतर्गत मिळणारे लाभ हे पॉलिसीधारकाच्या खात्यात हक्काचे देयक जमा करण्याच्या तारखेला युनिटच्या मुल्यावरून निर्धारित केले जातात. गुंतवणूक निधीला अनेक समान भागांमध्ये वेगळे करून युनिट तयार केले जाते.

ii. पारदर्शी संरचना

युलिपमध्ये विमा संरक्षणाचे शुल्क आणि खर्च स्पष्टपणे नमूद केलेले असतात. एकदा हे शुल्क प्रिमियममधून वजा केले की, खात्यातील शिल्लक आणि त्यातून मिळणारे उत्पन्न युनिट्समध्ये गुंतवले जाते.

iii. मूल्यनिर्धारण

ULIPs अंतर्गत, विमाधारक, ठराविक अंतराने किती विमाहप्ता भरू शकतो हे ठरवतो.

सर्व जीवन विमा पॉलिसीमध्ये, प्रारंभिक खर्च खूप जास्त असतो. पारंपारिक पॉलिसी अंतर्गत, ह्या खर्चाची पूर्तता करण्यासाठी विमा हप्ता पॉलिसीच्या संपूर्ण कालावधीमध्ये विभागलेला असतो.

युलिपच्या बाबतीत, ते प्रारंभिक खर्च सुरुवातीच्या प्रिमियममधूनच कापले जातात. यामुळे गुंतवणुकीसाठी तरतुद केलेली रक्कम लक्षणीयरीत्या कमी होते. म्हणूनच फायद्यांचे मूल्य, भरलेल्या प्रीमियमसच्या तुलनेत, भरलेल्या प्रिमियमपेक्षा, कराराच्या सुरुवातीच्या वर्षात खूपच कमी आणि कधीकधी फायदा नसतोच.

iv. मृत्युपश्चात मिळणारे फायदे

ULIP पॉलिसीमध्ये मृत्यू लाभाची रक्कम भरलेल्या प्रिमियमच्या पटीत असते. पारंपारिक पॉलिसीत मात्र असे नसते. पॉलिसीच्या मुदतीदरम्यान मृत्यू झाल्यास, लाभार्थीला विमा रक्कम जी प्रिमियमच्या पटीत असतो ती रक्कमच्या किंवा फंड व्हॅल्यू (युनिटच्या संख्येला एका युनिटच्या किंमतीने गुणाकार करून आलेली रक्कम) यापैकी जी अधिक असेल ती रक्कम दिली जाते.

v. गुंतवणुकीची जोखीम स्विकारणे

युनिट्सचे मूल्य, जीवन विमा कंपनीच्या गुंतवणुकीच्या मूल्यावर अवलंबून असते, ज्याची खात्री नसते. जीवन विमा कंपनीने जरी पोर्टफोलिओ कार्यक्षमतेने व्यवस्थापित करणे अपेक्षित असले तरी, युनिट मूल्यांबद्दल ते कोणतीही हमी देत नाही. त्यामुळे, गुंतवणुकीच्या घट-वाढीचा धोका पॉलिसीधारक/युनिट धारकाने पत्करलेला असतो, अर्थात त्याने ती जोखिम स्विकारूनच विमा घेतलेला असतो.

स्वचाचणी 2

खालीलपैकी कोणती विधाने चुकीची आहेत ?

- I. परिवर्तनीय जीवन विमा ही तात्पुरती जीवन विमा पॉलिसी आहे
- II. परिवर्तनीय जीवन विमा ही कायमस्वरूपी जीवन विमा पॉलिसी आहे
- III. पॉलिसीमध्ये रोख मूल्य खाते असते.
- IV. पॉलिसी किमान मृत्यू लाभ हमी प्रदान करते

सारांश

- जीवन विमा पॉलिसींच्या संदर्भात एक विशेष चिंतेची बाब म्हणजे आर्थिक बाजारपेठेतील इतर मालमत्तेच्या तुलनेत योग्य परताव्याचा दर देणे.
- काही नवीन कल ज्यामुळे अपारंपारिक जीवन विमा योजनांमध्ये वाढ झाली त्यामध्ये योजनांची स्वतंत्रता, गुंतवणूकीची संलग्नता आणि पारदर्शकता यांचा समावेश होतो.
- युनिव्हर्सल लाइफ इन्शुरन्स हा कायमस्वरूपी जीवन विम्याचा एक प्रकार आहे जो त्याच्या लवचिक प्रीमियम्स, लवचिक दर्शनी मूल्य आणि मृत्यूपश्चात मिळणारा फायदा आणि त्याच्या किंमतींच्या घटकांचे विभाजन यामुळे वैशिष्ट्यपूर्ण आहे.
- अनेक बाजारपेठेतील पारंपारिक योजनांच्या जागी ULIP हे सर्वात लोकप्रिय आणि महत्त्वपूर्ण उत्पादनांपैकी एक बनले आहे.
- ULIPs जीवन विमा कंपनीच्या गुंतवणूकीच्या कार्यक्षमतेच्या फायद्यांवर थेट आणि तात्काळ पैसे मिळवण्याचे साधन प्रदान करतात.

मुख्य संज्ञा

1. सामान्य जीवन विमा (Universal life insurance)
2. परिवर्तनीय जीवन विमा (Variable life insurance)
3. युनिट लिंकड विमा योजना (Unit linked insurance)
4. मालमत्तेची निव्वळ किंमत (Net asset value)

स्वचाचणीची उत्तरे

उत्तर 1 - योग्य पर्याय ॥ आहे.

उत्तर 2 - योग्य पर्याय ॥ आहे.

प्रकरण L-05

जीवन विम्याचे अर्ज

प्रकरणाची ओळख

जीवन विमा केवळ अकाली मृत्यूपासून आर्थिक संरक्षण देण्यापुरता नसतो. त्याचे इतर अनेक उपयोग देखील आहेत. अंतिमतः मिळणाऱ्या विमा लाभांसह एखाद्या न्यासाची (Trust) निर्मिती केली जाऊ शकते. उद्योगांतील कर्मचाऱ्यांना विमा संरक्षण देण्यासाठी आणि तारण ठेवलेली मालमत्ता सोडवून घेण्यासाठीही याचा उपयोग होतो. जीवन विम्याच्या या विविध उपयोगांविषयी आपण थोडक्यात चर्चा करू.

अध्ययनाची निष्पत्ती

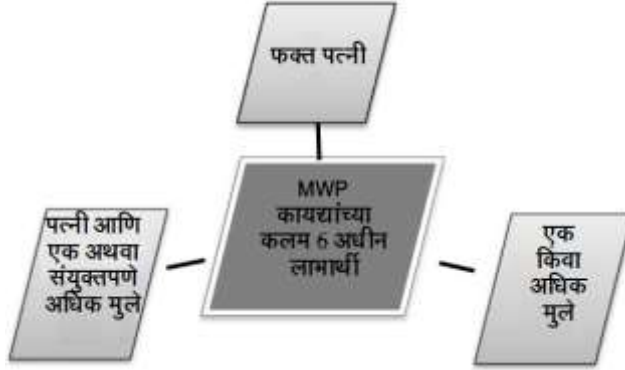
- A. विवाहित महिला संपत्तीचा कायदा, 1874
- B. प्रमुख व्यक्ती विमा
- C. तारण विमोचन विमा

A. जीवन विम्याचे उपयोग

1. विवाहित महिला संपत्ती कायदा (Married Woman Property Law)

विवाहित महिला संपत्ती कायदा, 1874 चा कलम 6 द्वारे हे नक्की केले जाते की जीवन विमा पॉलिसीमधून मिळालेले फायदे हे सुरक्षितरित्या संबंधित व्यक्तीच्या बायको आणि मुलांकडे, विशिष्ट न्यासामार्फत पोहोचवले जातील. हा त्यास वा विशिष्ट हेतूसाठीच बनवलेला असेल.

आकृती 1: MWP कायद्यांतर्गत लाभार्थी



कलमात अशी तरतूद आहे की जेव्हा एखादा विवाहित पुरुष स्वतःसाठी जीवन विमा पॉलिसी घेतो आणि अशा पॉलिसीमध्ये स्पष्टपणे सांगतो की या पॉलिसीवरील लाभ त्याच्या पत्नीसाठी अथवा पत्नी आणि मुलांसाठी आहे, आणि तो त्याचा विश्वस्त आहे तर अशा न्यासाचा उद्देश अस्तित्वात असेल तोपर्यंत, या पॉलिसीचे फायदे पत्नीच्या किंवा त्याच्या कर्जदारांच्या नियंत्रणाच्या अधीन राहणार नाहीत किंवा त्यांच्या संपत्तीचा भाग होणार नाहीत. अर्थात अशा न्यासाला प्राप्त झालेल्या लाभांवर पत्नीच, त्याच्या कर्जदारांचा अधिकार राहणार नाही.

MWP कायद्यांतर्गत पॉलिसीची वैशिष्ट्ये

- प्रत्येक पॉलिसीचा स्वतंत्र न्यास (ट्रस्ट) असेल. पत्नी अथवा मुलगा/मुलगी(वयाच्या 18 वर्षांपुढे) यांपैकी कोणीही ट्रस्टी/विश्वस्त असू शकतात.
- पॉलिसी न्यायालयाच्या आदेशाच्या, सावकार आणि जीवन विमाकर्त्याच्यासुद्धा नियंत्रणाबाहेर असते.
- दाव्याचे पैसे ट्रस्टी/विश्वस्ताना दिले जातात.
- या पॉलिसीवरिल हक्क सोडून दिले जाऊ शकत नाहीत आणि यामध्ये नामनिर्देशन अथवा अभिहस्तांकनास (असाईनमेंट) परवानगी नाही.
- पॉलिसीधारकाने पॉलिसी अधीन फायदे प्राप्त करण्यासाठी अथवा निर्देशित करण्यासाठी विशेष विश्वस्त नियुक्त केला नसेल, तर ज्या कार्यालयातून विमा घेतला आहे, ते कार्यालय

ज्या राज्यामध्ये येते त्या राज्याच्या अधिकृत विश्वस्तांना पॉलिसीअंतर्गत सुरक्षित रक्कम देय असेल.

फायदे

ट्रस्टची स्थापना एक दस्ताऐवज तयार करून (डीड) केली जाते जी रद्द केली जाऊ शकत नाही किंवा त्यात सुधारणा केली जाऊ शकत नाही. त्यात एक किंवा अधिक विमा पॉलिसी असू शकतात. विश्वस्ताची नियुक्ती करणे आवश्यक असेल जो ट्रस्टच्या मालमत्तेचे व्यवस्थापन करण्यासाठी जबाबदार असेल, लाभार्थीच्या वतीने विम्याची रक्कम गुंतवणे हा सुद्धा या जबाबदारीचाच भाग असेल.

2. प्रमुख व्यक्ती विमा (Keyman Insurance)

प्रमुख व्यक्ति विमा हा व्यवसाय विम्याचे महत्त्वाचे स्वरूप आहे.

व्याख्या

प्रमुख व्यक्ति विम्याचे वर्णन, व्यवसायातील एखाद्या महत्त्वाच्या सदस्याच्या मृत्यूमुळे किंवा दीर्घकालीन अक्षमतेमुळे होणारे आर्थिक नुकसान भरून काढण्यासाठी व्यवसायाने घेतलेली विमा पॉलिसी असे केले जाऊ शकते.

अनेक व्यवसायांमध्ये त्याच्या नफ्याच्या मोठ्या हिश्यात काही मुख्य व्यक्ती जबाबदार असतात किंवा त्यांच्याकडे ज्ञान आणि कौशल्ये असतात जी संस्थेसाठी महत्त्वपूर्ण असतात आणि ज्यांना बदलणे कठीण असते. प्रमुख व्यक्ति विमा अशा महत्त्वाच्या व्यक्तींच्या जीवनावर नियोक्त्यांद्वारे (व्यवसाय मालकाद्वारे) व्यवसायातील सातत्य राखण्यासाठी आणि एखाद्या महत्त्वाच्या व्यक्तीच्या गमावण्यामुळे होणारा खर्च आणि तोटा भरून काढण्यासाठी घेतला जातो. प्रमुख व्यक्ति विमा वास्तविक नुकसान भरपाई देत नाही परंतु विमा पॉलिसीवर निर्दिष्ट केल्यानुसार निश्चित आर्थिक रकमेने भरपाई देतो.

प्रमुख व्यक्ति विम्याला मुदती विमा पॉलिसी म्हणून ही घेता येतो. अशा वेळी विमा रक्कम त्या व्यक्तीच्या स्वतःच्या उत्पन्नाऐवजी कंपनीच्या नफ्याशी जोडलेली असते. कंपनीकडून प्रिमियम भरला जातो. या व्यक्तीचा मृत्यू झाल्यास, लाभ कंपनीला दिला जातो. प्रमुख व्यक्ति विम्याच्या मिळालेल्या रकमेवर कंपनीला कर भरावा लागतो.

a) 'प्रमुख व्यक्ती' कोणाला म्हणावे?

एक प्रमुख व्यक्ती, हा व्यवसायाशी थेट संबंधित कोणीही असू शकतो ज्याच्या जीवितहानी मुळे, व्यवसायावर आर्थिक ताण येऊ शकतो. उदाहरणार्थ, ती व्यक्ती कंपनीची संचालक, भागीदार, मुख्य विक्री अधिकारी, मुख्य प्रकल्प व्यवस्थापक किंवा विशिष्ट कौशल्ये किंवा ज्ञान असलेली एखादी व्यक्ती असू शकते जी कंपनीसाठी विशेषतः मौल्यवान आहे.

b) विमायोग्य हानी (Insurable losses)

खाली नमूद केलेल्या विमायोग्य हानी करीता प्रमुख व्यक्ति विमा घेतल्यास भरपाई होऊ शकते:

- i. जेव्हा प्रमुख व्यक्ती दीर्घकाळासाठी काम करण्यास असमर्थ असतो, तेव्हा तात्पुरते कर्मचारी पुरवण्यासाठी आणि आवश्यक असल्यास बदलीसाठी भरती आणि प्रशिक्षणासाठी वित्तपुरवठा करण्यासाठी प्रमुख व्यक्ती विमा घेतल्यास भरपाई होऊ शकते.
- ii. नफ्याचे संरक्षण करण्यासाठीचा विमा. उदाहरणार्थ, होऊ न शकलेल्या विक्रीतून गमावलेल्या उत्पन्नाची भरपाई करणे, प्रमुख व्यक्तीचा सहभाग असलेल्या कोणत्याही व्यावसायिक प्रकल्पाला विलंब किंवा रद्द केल्यामुळे होणारे नुकसान, विस्तार करण्याची संधी गमावणे, विशेष कौशल्ये किंवा ज्ञानाचे नुकसान टाळण्यासाठी प्रमुख व्यक्ती विमा घेतल्यास भरपाई होऊ शकते.

3. तारण विमोचन विमा

मालमत्ता खरेदी करण्यासाठी कर्ज घेणाऱ्या व्यक्तीला कर्जाच्या प्रक्रियेचा भाग म्हणून एखाद वेळी बँकेला तारण विमोचन विम्यासाठी पैसे द्यावे लागतात. “तारण विमोचन विमा” हा “पत जीवन विमा पॉलिसी” म्हणूनही ओळखला जातो.

a) तारण विमोचन विमा (MRI) म्हणजे काय ?

ही एक विमा पॉलिसी आहे जी गृहकर्ज घेणाऱ्यांना आर्थिक संरक्षण प्रदान करते. गहाण ठेवणाऱ्याने गहाण ठेवलेल्या मालमत्तेच्या कर्जावरील उर्वरित रक्कम त्याच्या अवकाळी मृत्यू नंतर परतफेड करण्यासाठी घेतलेली ही साधारणपणे हप्ते कमी होत जाणारी मुदत जीवन विमा पॉलिसी आहे. त्याला कर्ज संरक्षण पॉलिसी असेही म्हणता येईल. ही योजना अशा लोकांसाठी योग्य आहे ज्यांच्यावर अवलंबून असणाऱ्या लोकांना पॉलिसीधारकाच्या अनपेक्षित निधनानंतर पॉलिसीधारकाची कर्जे फेडण्यासाठी सहाय्यभूत ठरू शकते.

b) वैशिष्ट्ये

मुदती विमा (Term Insurance) पॉलिसीच्या विरुद्ध, जेथे पॉलिसी कालावधी दरम्यान विमा संरक्षण स्थिर असते, या (MRI) पॉलिसी अंतर्गत विमा कवच दरवर्षी कमी होते.

स्वचाचणी 1

तारण विमोचन (परत मिळवण्यासाठीचा) विम्याचा (MRI) उद्देश काय आहे?

- I. तारण दर स्वस्त करून देणे
- II. गृहकर्ज घेणाऱ्यांना आर्थिक संरक्षण देणे
- III. गहाण ठेवलेल्या मालमत्तेचे मूल्य संरक्षित करणे
- IV. विमा हप्ता भरण्यात चूक झाल्यास निष्कासन (तारण मालमत्तेतून हकालपट्टी टाळणे)

सारांश

- विवाहित महिला संपत्ती कायदा, 1874 चा कलम 6, पत्नी आणि मुलांना जीवन विमा पॉलिसी अंतर्गत लाभांची सुरक्षा प्रदान करते.
- विवाहित महिला संपत्ती कायद्याच्या अंतर्गत घेतलेली पॉलिसी न्यायालयाच्या आदेशाच्या, सावकार आणि जीवन विमाकर्त्याच्यासुध्दा नियंत्रणाबाहेर असते.
- प्रमुख व्यक्ती विमा हा व्यवसाय विम्याचा एक महत्त्वाचा प्रकार आहे. व्यवसायातील महत्त्वाच्या सदस्याच्या मृत्यूमुळे किंवा अशा सदस्याची संख्या वाढल्यामुळे होणारे आर्थिक नुकसान भरून काढण्यासाठी व्यवसायाने काढलेली विमा पॉलिसी असे त्याचे वर्णन केले जाऊ शकते.
- तारण विमोचन (परत मिळवण्यासाठीचा) विमा (MRI) ही साधारणपणे हप्ते कमी होत जाणारी मुदत जीवन विमा पॉलिसी आहे जी गहाण ठेवणार्याने, गहाण ठेवलेल्या मालमत्तेच्या कर्जावरील उर्वरित रक्कम परतफेड करण्यासाठी (जर तो/ती पूर्ण परतफेडीपूर्वी मरण पावला) घेतलेली विमा पॉलिसी असते.

मुख्य संज्ञा

1. विवाहित महिला संपत्ती कायदा (Married Women's Property Act)
2. प्रमुख व्यक्ती विमा (Keyman insurance)
3. तारण विमोचन (परत मिळवण्यासाठीचा) विमा (MRI) (Mortgage Redemption Insurance)

स्वचाचणीची ऊतरे

उत्तर 1 - योग्य पर्याय ॥ आहे.

प्रकरण L-06

जीवन विम्याची किंमत आणि मूल्यांकन

प्रकरणाची ओळख

जीवन विमा कराराच्या किंमती आणि फायद्यांमध्ये समावेश असलेल्या मूलभूत घटकांची ओळख विद्यार्थ्यांना करून देणे हा या प्रकरणाचा उद्देश आहे. आपण प्रथम प्रिमियम तयार करणाऱ्या घटकांची चर्चा करू आणि नंतर अधिशेष (अतिरिक्त शिल्लक) आणि बोनस या संकल्पनेवर चर्चा करू.

अध्ययनाची निष्पत्ती

- A. विम्याची किंमत-मुलभूत घटक
- B. अधिशेष (अतिरिक्त शिल्लक) आणि लाभ

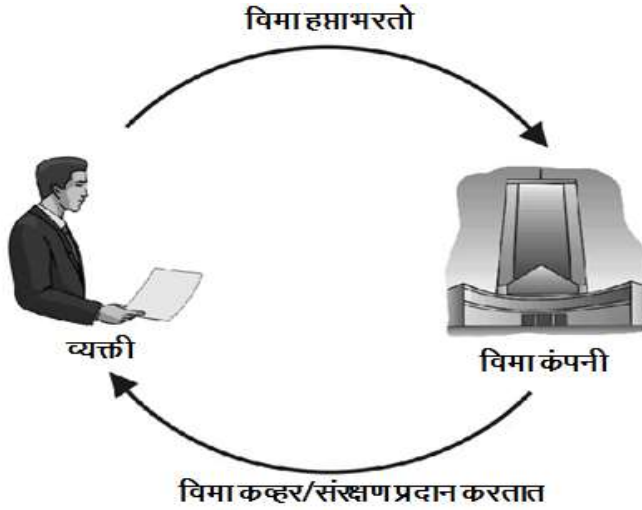
A. विम्याची किंमत- मूलभूत घटक

1. विमा हप्ता

साधारण भाषेत, विमा हप्ता म्हणजे विमा पॉलिसी खरेदीसाठी विमाधारकाने द्यावयाची रकम होय. कोष्टकात ती विमा रकमेच्या प्रति हजार रुपये प्रिमियमचा दर म्हणून दर्शविला जातो. विमा हप्ता रकम ही संभाव्य ग्राहकाचे वय आणि योजनेवर अवलंबून असते.

हे विमा हप्त्याचे दर हे दर तक्ता रूपात विमा कंपनीकडे उपलब्ध असतात.

आकृती 1: विमा हप्ता



या तक्त्यातील छापील दरांना “ऑफिस प्रिमियम” म्हणून ओळखतात. ते बहुतेक बाबतीत संपूर्ण कालवधीसाठी सारखेच असतात आणि त्यांना वार्षिक दर म्हणून संबोधले जाते.

उदाहरण

दिलेल्या वयासाठी 20 वर्षांच्या एन्डॉमेंट पॉलिसीचा विमा हप्ता रू. 4,800 आहे, याचा अर्थ असा की, 20 वर्षांसाठी प्रत्येक वर्षी 4,800 रुपये भरायचे आहेत.

तथापि, अशाही काही पॉलिसी आहेत ज्यात विमा हप्ता फक्त पहिल्या काही वर्षांसाठी देय असतो. कंपनीकडे एकच विमा हप्त्याचे करार देखील उपलब्ध आहेत ज्यात कराराच्या सुरुवातीस फक्त एकदा विमा हप्ता भरावयाचा असतो. ह्या पॉलिसी सामान्यतः गुंतवणूकीच्या दृष्टीने तयार केलेल्या असतात.

2. सूट

जीवन विमा कंपनी भरावयाच्या विमा हप्त्यांवर विशिष्ट प्रकारच्या सूट देखील प्रदान करतात. अशा प्रकारच्या सूट उपलब्ध आहेत:

- ✓ विमा रकमेसाठीची सूट
- ✓ हप्ता प्रकारासाठी सूट

विमा रकमेसाठी सूट

या अंतर्गत उच्च विमा रकमेसाठी पॉलिसीच्या विमा हप्त्यांत सूट दिली जाते. उच्च रकमेच्या पॉलिसीसंबंधी सेवा देताना विमा कंपनीला मिळणारा नफा ग्राहकांपर्यंत पोहोचवण्याचा मार्ग म्हणून ही सूट दिली जाते. यामागचे विश्लेषण असे आहे की रू. 50,000 विमा रकमेची पॉलिसी आणि रू. 5,00,00/- विमा रकमेची पॉलिसी तयार करण्यासाठी लागणारे कष्ट आणि खर्च यामुळे लागणारी किंमत सारखीच असते. परंतु जास्त रकमेच्या पॉलिसीमध्ये अधिक विमा हप्ता मिळतो आणि परिणामतः त्यामुळे अधिक नफा मिळतो.

हप्ता प्रकारासाठी सूट

विमा हप्ते भरण्याच्या पद्धतीत सुद्धा सूट दिली जाते. जीवन विमा कंपनीला विमा हप्ता वार्षिक, सहा महिन्यांना अथवा त्रैमासिक अथवा मासिक आधारावर भरण्याची मुभा देतात. विमा हप्त्याची वारंवारिता अधिक असेल तर हप्ता जमा करण्याचा, लेखाजोखा ठेवण्यासाठीचा आणि कार्यवाहीचा अधिक खर्च येतो. वार्षिक पद्धतीत, विमा कंपनी ही रक्कम वर्षभर वापरू शकते आणि त्यांच्यावर व्याज मिळवू शकते. म्हणूनच विमा कंपनी वार्षिक अथवा सहामाही पद्धतीद्वारे रक्कम भरण्यास प्रोत्साहित करण्यासाठी ह्यावर सूट देतात. जिथे विमा हप्ता मासिक पद्धतीने भरण्यात येतो तिथे अतिरिक्त कार्यवाही खर्च वसूल करण्यासाठी थोडा अधिक प्रिमियम आकारला जाऊ शकतो.

3. अतिरिक्त शुल्क

तक्त्याप्रमाणे म्हणजे आधी ठरवलेल्या विशिष्ट दराप्रमाणे प्रिमियम अशा व्यक्तींसाठी आकारला जातो ज्यांच्यामुळे कोणतीही जास्तीची जोखीम स्विकारावी लागत नाही. त्यांना सामान्य जीवित म्हणून ओळखले जाते आणि आकारलेले शुल्क साधारण दर म्हणून संबोधतात.

विम्याचा प्रस्ताव करणाऱ्या एखाद्याला हृदय विकार अथवा मधुमेह यांसारख्या काही विशिष्ट तक्रारींनी ग्रासले असेल, ज्यामुळे त्यांच्या आरोग्यास हानी पोहचू शकते त्यामुळे त्याला अथवा तिला दुय्यम दर्जा दिला जातो. विमा कंपनी आरोग्यासाठी म्हणून अतिरिक्त प्रिमियम लादण्याचा निर्णय घेऊ शकते. त्याचप्रमाणे सर्कस ॲक्रोबॅट सारख्या धोकादायक व्यवसायात गुंतलेल्या व्यावसायिकांसाठी अतिरिक्त प्रिमियम लादला जाऊ शकतो. या अतिरिक्त शुल्कामुळे तक्त्यातील प्रिमियमपेक्षा हा प्रिमियम जास्त असतो.

याशिवाय विमाकर्ता अशा पॉलिसीअंतर्गत काही अतिरिक्त फायदे ही देऊ शकतो, जिथे विमाधारक अतिरिक्त प्रिमियम भरण्यास तयार असतो.

उदाहरण

विमा कंपनी अपघातावर दुहेरी लाभ प्रदान करू शकते अथवा DAB (अपघातामुळे मृत्यू झाल्यास मूळ विमा रक्कमेच्या दुप्पट रक्कम दावा म्हणून देय असते). ह्यासाठी प्रति हजार रुपयांच्या विम्यावर एक रुपयांचा अतिरिक्त विमा हप्ता आकारला जाऊ शकतो.

त्याचप्रमाणे कायमस्वरूपी अपंगत्व लाभ (PDB) म्हणून ओळखला जाणारा लाभ प्रति हजारी काही अतिरिक्त विमा रक्कम देऊन मिळू शकतो.

4. विमा हप्ता ठरवणे

विमा हप्त्याच्या तक्त्यात सादर केलेले जीवन विमा दर कसे ठरवले जातात याची आता माहिती घेऊ या. हे काम विमातज्ञ (Actuary) करतात. पारंपरिक जीवन विमा पॉलिसीबाबतीत जसे, मुदत विमा, आजीवन आणि बंदोबस्ती विषय विमा हप्ते ठरवण्याच्या प्रक्रियेसाठी खालील घटक विचारात घेतात.

- ✓ मृत्यूदर
- ✓ व्याज
- ✓ व्यवस्थापन खर्च
- ✓ राखीव निधी
- ✓ बोनस अधिभार

आकृती 2: विमा हप्ता/प्रिमियम घटक



पहिले दोन घटक आपल्याला निव्वळ विमा हप्ता/प्रिमियम देतात. अन्य दोन घटकांना निव्वळ प्रिमियम मध्ये समाविष्ट करून (लोड करणे असे देखील म्हणतात) आपल्याला एकूण अथवा दप्तरी हप्ता किंवा कोष्टकीय हप्ता मिळतो.

a) मृत्यूदर आणि व्याज

मृत्यूदर हा प्रिमियममधील पहिला घटक आहे. विशिष्ट वयोगटातील एखाद्या व्यक्तीचा दिलेल्या वर्षात मृत्यू होण्याची संभावना किंवा शक्यता असते. एखाद्या व्यक्तीचा अपेक्षित मृत्यूदर शोधण्यासाठी, "मृत्यू दर तक्ता" वापरला जातो.

उदाहरण

वय 35 वयोगटासाठी मृत्यूदर 0.0035 असेल तर असा अंदाज काढला जातो की वयाच्या 35 व्या वर्षी जिवीत असणाऱ्या व्यक्तींमध्ये वय 35 आणि 36 दरम्यान प्रत्येकी 1000 लोकांपैकी 3.5 (अथवा 10,000 पैकी 35) मृत्यू होणे अपेक्षित आहे.

निरनिराळ्या वयोगटासाठी मृत्यू दरामुळे होणारे नुकसान ठरविण्यासाठी हा तक्ता वापरला जाऊ शकतो. उदाहरणार्थ वय 35 वर्षासाठी दर 0.0035 असेल तर विम्याची किंमत $0.0035 \times 1000 =$ विमा रकम प्रति हजार रु. 3.50 दर्शवतो.

वरील दरास "जोखीम विमा हप्ता" देखील म्हणतात. जास्त वयोगटासाठी जोखिम विमा हप्ता जास्त असतो.

उदाहरण

जर आपल्याला 5 वर्षांनंतर विमा रकमेच्या पूर्ततेसाठी रु.5 ची प्रति हजारी गरज असेल आणि आपण व्याज दर 6% आहे असे मानले, तर सध्याच्या पाच रूपयाची किंमत पाच वर्षांनी $5 \times 1 / (1.06)^5 = 3.74$ इतकी असेल.

जर आपण व्याजदर 6% च्या ऐवजी 10% आहे असे मानले, तर सध्याचे मूल्य फक्त 3.10 असू शकेल. दुसऱ्या शब्दात सांगायचे तर व्याज दर उच्च आहे असे मानले तर सध्याचे मूल्य कमी असते.

मृत्यूदर आणि व्याज, या आपल्या अभ्यासातून दोन प्रमुख निष्कर्ष निघतात

- ✓ मृत्यूदर तक्त्यातील मृत्यूदर जास्त असेल, तर प्रिमियम जास्त असतो.
- ✓ व्याज दर जास्त आहेत असे मानले तर प्रिमियम कमी असतो.

निव्वळ प्रिमियम

मृत्यूदर आणि व्याजाचे अंदाज "नेट किंवा निव्वळ प्रिमियम" देतात

एकूण किंवा ढोबळ प्रिमियम

एकूण प्रिमियम म्हणजे निव्वळ प्रिमियम आणि अधिभाराची (जादाची समाविष्ट करण्यात येणारी) रक्कम. अधिभाराचे प्रमाण निर्धारित करताना तीन मुद्दे किंवा मार्गदर्शक तत्त्वे लक्षात घेणे आवश्यक आहे:

b) खर्च आणि राखीव निधी

विमाकर्त्यांना विविध प्रकारचे कार्यान्वयन खर्च करावे लागतात ज्यात खालील गोष्टींचा समावेश होतो:

- ✓ विमा प्रतिनिधी प्रशिक्षण आणि भरती,
- ✓ विमा प्रतिनिधींचे कमिशन,
- ✓ कर्मचाऱ्यांचे पगार,
- ✓ ऑफिसच्या जागेचा खर्च
- ✓ ऑफिस स्टेशनरीचा खर्च
- ✓ वीज शुल्क,
- ✓ इतर किरकोळ खर्च

हे सर्व विमा धारकाकडून जमा केलेल्या प्रिमियममधून भरावे लागतात म्हणून हे खर्च निव्वळ प्रिमियमवर योग्यरित्या लोड केले जातात म्हणजेच प्रिमियममध्ये समाविष्ट केले जातात.

c) पॉलिसीधारकाची अनपेक्षित माघार व पॉलिसी लोप

खर्चाव्यतिरिक्त, इतरही काही घटक आहेत ज्यामुळे जीवन विमा कंपन्यांचा ताळेबंद चुकू शकतो.

एक म्हणजे विमाधारकाने विमाधारकाने हप्ता न भरणे आणि दुसरा पहिल्या बाबतीत पॉलिसीधारक प्रिमियम भरणे बंद करतो. यामध्ये पॉलिसी लोप (लॅप्स) पावते किंवा बंद पडते. दुसऱ्या बाबतीत पॉलिसीतून पॉलिसीधारक पॉलिसीवरील सर्व हक्क सोडून देऊन पॉलिसी परत करतो आणि पॉलिसीच्या त्यावेळच्या समापन मूल्यातून रक्कम प्राप्त करतो;

सामान्यतः पहिल्या तीन वर्षांत हप्ता भरण्यात कसूर होऊ शकते, त्यातही विशेषतः कराराच्या पहिल्या वर्षात अशी कसूर होण्याची शक्यता जास्त असते.

d) नफ्यासहीत (सहभागी) पॉलिसी आणि बोनस अधिभार

जेव्हा जीवन विमा कंपन्यांनी प्रतिकूल परिस्थितीतही त्यांची पत टिकवून ठेवण्यासाठी लागणारा अतिरिक्त निधी (बफर) तयार करण्यासाठी अतिरिक्त अधिभार समाविष्ट करण्याची प्रथा सुरू केली तेव्हा नफ्यासहीत पॉलिसीची संकल्पना निर्माण झाली. त्यानंतरचा अनुभव अधिक अनुकूल असल्याचे सिद्ध झाल्याने, जीवन विमा कंपन्या बोनसच्या मार्गाने पॉलिसी धारकांना काही नफा वितरीत करू लागल्या.

थोडक्यात आपण असे म्हणू शकतो :

एकूण प्रिमियम = निव्वळ प्रिमियम + खर्चासाठी अधिभार + आगंतुक घटनांसाठी अधिभार + बोनस अधिभार

स्वचाचणी 1

लोप पावलेली (Lapsed) पॉलिसी म्हणजे काय?

- I. पॉलिसीधारक पॉलिसीसाठी विम्याचे पूर्ण हप्ते भरतो.
- II. पॉलिसीधारक पॉलिसीसाठी विमा हप्ते भरण्याचे थांबवतो.
- III. पॉलिसी पूर्ण होते.
- IV. बाजारातून पॉलिसी काढली जाते

B. अधिशेष (अतिरिक्त रक्कम आणि लाभ)

1. अधिशेष आणि लाभ निर्धारण

प्रत्येक जीवन विमा कंपनी त्यांच्या मालमत्तेचे आणि दायित्वाचे ठराविक कालवधीने मूल्यांकन करणे अपेक्षित असते. या मूल्यांकनाचे दोन उद्देश्य असतात:

- i. जीवन विमा कंपनीच्या आर्थिक स्थितीचे मूल्यांकन करणे आणि ते दिवाळखोर आहे किंवा कसे हे निर्धारित करणे
- ii. पॉलिसीधारक/भागधारक यांच्यामध्ये वितरणासाठी उपलब्ध अधिशेष निश्चित करणे.

व्याख्या

अधिशेष म्हणजे दायित्वांच्या मूल्यापेक्षा मालमत्तेचे मूल्य जास्त असणे. जर हा फरक ऋण स्वरूपात (उणे) असेल तर त्याला भार किंवा ताण समजले जाते.

लाइफ इन्शुरन्समधील अधिशेष ही संकल्पना इतर व्यवसायांच्या नफ्यापेक्षा कशी वेगळी आहे ते आपण आता पाहू.

सर्वसाधारणपणे कंपनीला नफ्याकडे दोन प्रकारे पाहतात. प्रथमतः, नफा हा दिलेल्या लेखा कालावधीसाठी खर्चापेक्षा उत्पन्न जास्त असते, कारण तो नफा आणि तोटा खात्यात दिसून येतो. नफा हा एखाद्या फर्मच्या ताळेबंदाचा भाग देखील बनतो - त्याची व्याख्या दायित्वांपेक्षा जास्त मालमत्ता म्हणून केली जाऊ शकते. दोन्ही उदाहरणांमध्ये, नफा लेखा कालावधीच्या शेवटी निर्धारित केला जातो.

अधिशेष = मालमत्ता - दायित्वे

जीवन विम्यामध्ये दायित्वे म्हणजे काय ते समजून घेऊ. जीवन विमा पॉलिसींच्या विशिष्ट संचासाठी, जीवन विमा कंपनीला भविष्यातील दावे, खर्च आणि उद्ध्वू शकणार्या इतर अपेक्षित देय रकमेची पूर्तता करण्याची तरतूद करावी लागते. विमा कंपनीला या पॉलिसींसाठी भविष्यात प्रिमियम मिळण्याचीही अपेक्षा असते.

उत्तरदायित्व म्हणजे सर्व देयकांचे सध्याचे मूल्य वजा या पॉलिसीवर प्राप्त होणाऱ्या हप्तांचे सध्याचे मूल्य. सवलतीचा योग्य दर [व्याज दर] लागू करून सध्याचे मूल्य ठरवले जाते.

आयुर्विमाकर्त्याचा वास्तविक अनुभव त्याने गृहीत धरलेल्यापेक्षा चांगला असल्याच्या परिणामी अधिशेष निर्माण होतो. विमाकर्त्याला हा अधिशेष नफ्यासहित पॉलिसीमध्ये विभागून देणे बंधनकारक आहे.

उदाहरण

31 मार्च 2013 रोजीचा XYZ फर्मचा नफा, त्या तारखेनुसार त्याचे उत्पन्न वजा खर्च किंवा तिची मालमत्ता वजा दायित्वे म्हणून दिलेली आहे.

दोन्ही उदाहरणांमध्ये, नफा स्पष्टपणे सांगितला आहे आणि तो माहिती आहे.

2. बोनस

विमा कंपन्यांना त्याचे वेगळे करता येण्याजोगा अधिशेष बोनसच्या रूपात पॉलिसीधारक आणि कंपनीच्या भागधारकांना [जर असल्यास] घोषित आणि वितरित करावा लागतो. भारत, युनायटेड किंगडम आणि इतर अनेक देशांमध्ये, अधिशेषाचे वितरण प्रचलित आहे.

बोनस हा करारानुसार देय असलेल्या मूलभूत फायद्याव्यतिरिक्त दिला जातो. सामान्यतः तो मूळ विमा रक्कम किंवा वार्षिक मूळ निवृत्तीवेतनात जोडला जातो. उदाहरणार्थ, विमा रकमेच्या रु. 60 प्रति हजार असे दर्शवले जाते.

बोनसचा सर्वात प्रचलित प्रकार म्हणजे रिव्हर्शनरी बोनस. एकदा हे बोनस घोषित केल्यावर, ते प्रत्येक वर्षी केले जातात आणि ते पॉलिसीशी संलग्न होतात आणि रद्द केले जाऊ शकत नाहीत. त्यांना 'रिव्हर्शनरी' बोनस म्हणतात कारण ते केवळ मृत्यू किंवा मुदतपूर्तीच्या वेळी प्राप्त होतात. पॉलिसीवरील हक्क सोडल्यावर देखील जर करार, किमान कालावधीसाठी [उदा. 5 वर्षे] अस्तित्वात असेल तर हा बोनस देय असू शकतो.

रिव्हर्शनरी बोनसचे प्रकार

आकृती 3 : प्रत्यावर्ती बोनसचे प्रकार



i. सामान्य प्रत्यावर्ती बोनस

हा बोनस करारानुसार मूळ रोख लाभाची टक्केवारी म्हणून स्पष्ट केला जातो. उदाहरणार्थ, भारतात तो प्रति हजार विमा रक्कम म्हणून घोषित केला जातो.

ii. चक्रवाढ बोनस

हा बोनस कंपनीच्या मूळ फायद्याची टक्केवारी आणि मूळचा बोनस यावरचा बोनस म्हणून दर्शवला जातो. अशा प्रकारे हा बोनसवर बोनस असतो. ते दाखवताना मूळ विमा रकमेच्या आणि त्यावरच्या बोनसवरचा 8 टक्के दराने संलग्न बोनस असू शकतो.

iii. अंतिम बोनस

नावाप्रमाणेच, हा बोनस केवळ कराराच्या समाप्तीच्या वेळी [मृत्यू किंवा पॉलिसीचा कालावधी संपल्यानंतर] जोडला जातो. हे केवळ आगामी वर्षात उद्धवणाऱ्या दाव्यांसाठी लागू आहे. अशा प्रकारे 2013 साठी घोषित केलेला अंतिम बोनस केवळ 2013-14 दरम्यान उद्धवलेल्या दाव्यांसाठी लागू होईल पण त्यानुसार वर्षासाठी नाही. अंतिम बोनस कराराच्या कालावधीवर अवलंबून असतो आणि त्यासोबत वाढतो. म्हणून 25 वर्षे चाललेल्या कराराला 15 वर्षे चाललेल्या करारापेक्षा जास्त अंतिम बोनस मिळतो.

3. योगदानाची पद्धत

उत्तर अमेरिकेत अवलंबलेली अधिशेष वितरणाची दुसरी पद्धत म्हणजे "योगदान" पद्धत. येथे, अधिशेष, म्हणजे मृत्यूदर, व्याज आणि खर्चाच्या संदर्भात वर्षभरात अपेक्षित होती ती रक्कम आणि प्रत्यक्षातील रक्कम यातील फरक घोषित केला जातो आणि लाभांश म्हणून वितरित केला जातो.

हा लाभांश रोख स्वरूपात, भविष्यातील विमा हप्त्यामध्ये बदल/कपात करून, किंवा पॉलिसीमध्ये नॉन-फॉरफिटिबल पेड-अप ॲडिशनस (जप्त न करता येण्याजोगा हप्त्याची मिळवणी) खरेदी करून किंवा पॉलिसीच्या क्रेडिटमध्ये जमा करून, दिला जाऊ शकतो.

4. युनिट-लिंकड विमा योजना

ULIP पॉलिसीची किंमत ठरवताना वापरलेली तत्त्वे आणि इतर वैशिष्ट्ये यापूर्वीच आधीच्या प्रकरणात समाविष्ट केली गेली आहेत.

सारांश

- साधारण भाषेत, विमा हप्ता म्हणजे विमा पॉलिसी खरेदीसाठी विमाधारकाने द्यावयाची रकम दर्शवतो.
- लाइफ इन्शुरन्स पॉलिसीसाठी प्रिमियम ठरविण्याच्या प्रक्रियेमध्ये मृत्यूदर, व्याज, खर्च व्यवस्थापन आणि राखीव रक्कम यांचा विचार केला जातो.
- एकूण विमा हप्ता (Total Premium) म्हणजे निव्वळ विमा हप्ता आणि अधिभाराची रक्कम.

- पॉलिसीचा लोप म्हणजे यात पॉलिसीधारक प्रिमियम भरणे बंद करतो. पॉलिसीधारक पॉलिसीवरील सर्व हक्क सोडून देऊन पॉलिसी परत करतो आणि पॉलिसीच्या त्यावेळच्या रोख मूल्यातून रक्कम प्राप्त करतो, ह्या दोन्ही बाबी पॉलिसी चालू ठेवण्यास अडथळे निर्माण करतात.
- आयुर्विमाकर्त्याचा वास्तविक अनुभव त्याने गृहीत धरलेल्यापेक्षा चांगला असल्याच्या परिणामी अधिशेष निर्माण होतो.
- अतिरिक्त रकमेचे वाटप पत राखण्यासाठी, मुक्त मालमत्ता वाढवण्यासाठी असू शकते.
- बोनसचा सर्वात प्रचलित प्रकार म्हणजे प्रत्यावर्ती किंवा रिव्हर्शनरी बोनस

मुख्य संज्ञा

1. विमा हप्ता/प्रिमियम (Premium)
2. सूट (Rebate)
3. बोनस (Bonus)
4. अधिशेष (Surplus)
5. राखीव निधी (Reserve)
6. अधिभार (Loading)
7. प्रत्यावर्ती बोनस (Reversionary bonus)

स्वचाचणीची उत्तरे

उत्तर 1 – अचूक पर्याय ॥ आहे.

प्रकरण L-07

जीवन विमासंबधित कागदपत्रांची पूर्तता

प्रकरणाची ओळख

आपण प्रकरण 7 मध्ये पाहिले आहे की विमा उद्योगात खूप प्रकारचे फॉर्म/अर्ज आणि कागदपत्रे हाताळली जातात. काही विशिष्ट कागदपत्रे फक्त जीवन विम्याशी निगडित असतात,, त्याबद्दल या प्रकरणात चर्चा करणार आहोत. इथे, आपण पॉलिसीत समाविष्ट असलेल्या मुख्य तरतुदींची देखील चर्चा करणार आहोत. वाढीव कालावधी, पॉलिसी बंद पडणे आणि जप्ती टाळण्याच्या आणि अन्य विशिष्ट सवलतीबाबत देखील चर्चा करणार आहोत.

अध्ययनाची निष्पत्ती

- A. प्रस्ताव टप्प्यात लागणारी कागदपत्रे
- B. पॉलिसी टप्प्यात लागणारी कागदपत्रे
- C. पॉलिसीमधील अटी आणि सवलती

A. प्रस्ताव टप्प्यात लागणारी कागदपत्रे

प्रकरण 7 मध्ये, संभाव्य ग्राहक आणि प्रस्ताव फॉर्मविषयी चर्चा केलेल्या सामायिक मुद्द्यांच्या पुढे आणखी काही मुद्दे आहेत, ज्यांना जीवन विमाकर्त्याने समजून घेण्याची आवश्यकता आहे.

माहितीपुस्तिका: विम्यात 'माहिती पुस्तिका' म्हणजे विमा कंपनीकडून विमा योजनांची विक्री अथवा प्रोत्साहनासाठी जारी केलेली प्रत्यक्षात, इलेक्ट्रॉनिक अथवा इतर कोणत्याही स्वरूपातील दस्तऐवज. या माहिती पुस्तकात विमा योजनेची माहिती स्पष्टपणे सांगितलेली असते. जसे,

- (a) संबंधित विमा योजनेसाठी प्राधिकरणाकडून निश्चित केलेला विशिष्ट ओळख क्रमांक (UIN).
- (b) लाभांची व्याप्ती
- (c) विमा संरक्षणाची व्याप्ती
- (d) स्पष्टीकरणासह विमा संरक्षणाची हमी, वगळलेल्या/अपवाद केलेल्या परिस्थिती आणि अटी

माहितीपुस्तिकेत खालील माहिती देखील द्यावी लागते.:

- (a) अनपेक्षित घटनांचे वर्णन अथवा विम्याचे संरक्षण असणाऱ्या अनपेक्षित घटना
- (b) अशा माहितीपुस्तिकेच्या अटीनुसार विम्यासाठी पात्र असलेले जिवित अथवा संपत्तीची वर्गवारी अथवा प्रकार

जीवन विम्यात, माहितीपुस्तिकेत सुधारित स्वरूपातील माहिती राइडर्स (ज्याला आरोग्य आणि सामान्य विम्यामध्ये काही जादाचे फायदे किंवा अँड-ऑन कव्हर्स देखील म्हणतात) उपलब्ध असलेल्या योजना आणि त्यांच्या फायद्यांबद्दल देखील नमूद करावे लागते.

जीवन आणि आरोग्य विमासंबंधित, प्रस्तावकाच्या कुटुंब सदस्यांचे (पालकांसह) तपशील त्यांचे आयुर्मान दर्शवतात, आरोग्य स्थिती आणि त्यांपैकी कोणत्याही व्यक्तीला झालेल्या आजारांची माहिती गोळा केली जाते. संबंधित विमा योजनेच्या अनुषंगाने, ज्या व्यक्तीचा विमा घ्यायचा आहे त्याचा आरोग्य तपशील वैयक्तिक लक्षणे आणि त्याच्या/तिच्या आजाराची वैयक्तिक माहिती विचारली जाऊ शकते. प्रस्ताव अर्ज हे असे कागदपत्र असते ज्यात विमा कंपनी त्यांच्या संभाव्य ग्राहकाकडून हवी असणारी सर्व माहिती घेते.

विमा कायदा, कलम 45, मध्ये ही तरतुद आहे की, तीन वर्षांनंतर चुकीच्या माहितीबाबत पॉलिसीवर प्रश्नचिन्ह उपस्थित करता येत नाही. प्रस्ताव अर्ज/वैद्यकीय अर्ज इ. तील सर्व प्रश्नांची खरी उत्तरे देण्याविषयी संभाव्य ग्राहकास मार्गदर्शन करणे आणि तसे न केल्यास कलम 45 नुसार होणाऱ्या परिणामांविषयी माहिती देणे हे विमा प्रतिनिधींचे मुख्य काम असते.

जीवन विम्याचा प्रस्ताव फॉर्ममध्ये कायद्याच्या कलम 45 च्या आवश्यकतांना स्पष्ट करावे लागते. जीवन विमा संरक्षण घेण्यासाठी प्रस्ताव फॉर्ममधील प्रश्नांना उत्तरे देतांना, संभाव्य ग्राहकास कायद्याच्या कलम 45 च्या तरतुदी विचारात घ्याव्या लागतात.

त्याचप्रमाणे, कायद्याच्या कलम 39 मध्ये नामनिर्देशनाची तरतूद आहे. जिथे नामनिर्देशनाची सुविधा प्रस्तावकाकडे उपलब्ध असते, त्याबद्दलची माहिती विमा प्रतिनिधीला प्रस्तावकास कायद्याच्या कलम 39 ची तरतूद सांगून त्या सुविधेचा लाभ घेण्यासाठी प्रोत्साहित करावे लागते.

ज्या व्यक्तीचा विमा घ्यायचा असेल, त्याच्या/तिच्या कामाचा कालावधी, अंदाजे प्राप्ती आणि खर्च, तसेच बचतीची आणि गुंतवणूकीची आवश्यकता, आरोग्य, निवृत्ती आणि विमा यांच्या दृष्टिकोनाबाबतची चौकशी जीवन विम्याच्या प्रस्ताव अर्जात केली जाऊ शकते.

वयाचा दाखला: विमा उतरवल्या जाणाऱ्या व्यक्तीच्या जीवनातील जोखीम स्वरूपाचे मूल्यांकन करण्यासाठी वय हा एक महत्त्वाचा घटक असल्याने, आयुर्विमाकर्ता योग्य वयाची योग्य पडताळणी करण्यासाठी कागदोपत्री पुरावे गोळा करतात. प्रकरण 7 मध्ये सांगितल्याप्रमाणे वैध वयाचे पुरावे प्रमाणित किंवा अप्रमाणित असू शकतात.

जीवन विमाधारक पुढील कागदपत्रे देखील पाहतात.

a) विमा प्रतिनिधीचा गोपनीय अहवाल

विमा प्रतिनिधी हा प्राथमिक विमांकक (प्रायमरी अंडररायटर) असतो. जोखिम निश्चित करण्यासाठी पॉलिसीधारकाची सर्व वस्तुस्थिती आणि माहिती विमा प्रतिनिधीने त्याच्या/तिच्या अहवालात उघड करण्याची आवश्यकता असते. म्हणजेच विमाधारकाचे आरोग्य, सवयी, व्यवसाय, उत्पन्न आणि कुटुंबाचे तपशीलांबाबत अहवालात नमुद करण्याची आवश्यकता असते.

b) वैद्यकीय परीक्षकाचा अहवाल

अनेक प्रकरणात, जीवन विमा उतरवण्यासाठी विमा कंपनीकडून नियुक्त डॉक्टरांकडून वैद्यकीय तपासणी करावी लागते. शारीरिक वैशिष्ट्यांचे तपशील जसे उंची, वजन, रक्तदाब, हृदय स्थिती इ. ची डॉक्टरांकडून नोंदणी करून अहवालात नमुद केले जातात ज्याला वैद्यकीय परीक्षकांचा अहवाल म्हणतात. विमा कंपनीच्या विमांककाला त्याद्वारे संभाव्य जीवन विमा धारकाची सध्याची आरोग्य स्थिती समजते.

वैद्यकीय तपासणी न करतादेखील विम्यासाठी अनेक प्रस्ताव मान्य करून स्वीकारले जातात. त्यांना बिगर-वैद्यकीय प्रकरणे म्हणून ओळखले जाते. जेव्हा प्रस्तावाचा विचार बिगर-वैद्यकीय पॉलिसीसाठी केला जाऊ शकत नाही तेव्हा वैद्यकीय परीक्षकांच्या अहवालाची आवश्यकता असते कारण संभाव्य प्रस्तावकासाठी विम्याची रक्कम जास्त असते किंवा प्रस्तावकाचे वय जास्त असते आणि प्रस्तावात अशी काही लक्षणे उघड केलेली असतात, ज्यासाठी वैद्यकीय परीक्षकाचा तपासणी आणि अहवाल आवश्यक असतो.

c) विमा असताना आणि नसताना आलेला वागण्यातील फरकाचा अहवाल

नैतिक धोका म्हणजे जीवन विमा पॉलिसी खरेदी केल्यामुळे ग्राहकाच्या वर्तनात बदल होण्याची शक्यता असते आणि अशा बदलामुळे नुकसान होण्याची शक्यता वाढते. हा एक घटक आहे जो जीवन विमा विमांकक जोखमीचे मूल्यांकन करताना गांभीर्याने विचारात घेतात.

जीवन विमा कंपनी एखाद्या व्यक्तीचे स्वतःचे जीवन किंवा दुसऱ्याचे जीवन संपवण्यासारख्या कृतींद्वारे जीवन विम्याच्या खरेदीतून नफा मिळवू पाहणाऱ्या व्यक्तीच्या शक्यतेपासून बचाव करण्याचा प्रयत्न करतात. आयुर्विमा विमांकक अशा प्रकारे अशा धोक्याची सूचना देणारे कोणतेही घटक शोधतात. या उद्देशासाठी, कंपनी, विमा कंपनीच्या अधिकाऱ्यानेच नैतिक धोका अहवाल सादर करणे आवश्यक आहे असे सांगू शकते.

उदाहरण

विकासने अलिकडेच जीवन विमा पॉलिसी खरेदी केली. नंतर त्याने स्किडिंग (बर्फावरून घसरत जाण्याचा खेळाचा प्रकार) मोहिमेच्या अशा ठिकाणी जायचे ठरवले जे पृथ्वीवरील स्किडिंगचे अत्यंत धोकादायक ठिकाण म्हणून प्रसिद्ध होते. मागे त्याने अशा मोहिमा करण्यास नकार दिला होता.

B. पॉलिसी टप्प्यातील कागदपत्रे

1. प्रथम विमा हप्त्याची पोच पावती

जीवन विमा कंपनीने पहिला विमा हप्ता मिळाल्याची पावती (FPR) जारी केल्यावर विमा करार सुरू होतो.

पॉलिसी करार सुरू झाल्याचा FPR हा पुरावा आहे. पहिल्या प्रिमियमच्या पावतीत पुढील माहिती समाविष्ट असते :

- i. विमाधारकाचा नाव आणि पत्ता
- ii. पॉलिसी क्रमांक
- iii. विमा हप्त्याची भरलेली रक्कम
- iv. विमा हप्त्याची रकम भरण्याची पद्धत आणि वारंवारिता
- v. विमा हप्ता भरायची पुढील देय दिनांक
- vi. जोखीम सुरू झाल्याची दिनांक
- vii. पॉलिसीच्या मुदतपूर्तीची अंतिम तारीख
- viii. शेवटचा विमा हप्ता भरण्याची तारीख
- ix. विम्याची रक्कम

पहिला विमा हप्ता मिळाल्याची पावती (FPR) जारी केल्यानंतर, विमा कंपनी पुढील पावत्या, प्रस्तावकांकडून जेव्हा पुढील विमा हप्ता प्राप्त करेल, तेव्हा देईल. या पावत्या विमा हप्ता नूतनीकरण पावत्या (RPR) म्हणून ओळखल्या जातात. विमा हप्ता दिल्यासंबंधित कोणत्याही विवादाच्या प्रसंगी आरपीआर विमा हप्ता दिल्याचा पुरावा म्हणून काम करतात.

2. विमाकरार कागदपत्रे

पॉलिसी दस्तऐवज हा विम्याशी संबंधित सर्वात महत्वाचा दस्तऐवज आहे. हा विमाधारक आणि विमा कंपनी यांच्यातील कराराचा पुरावा आहे, पण प्रत्यक्ष करार नाही. पॉलिसी धारकाकडून पॉलिसीचे

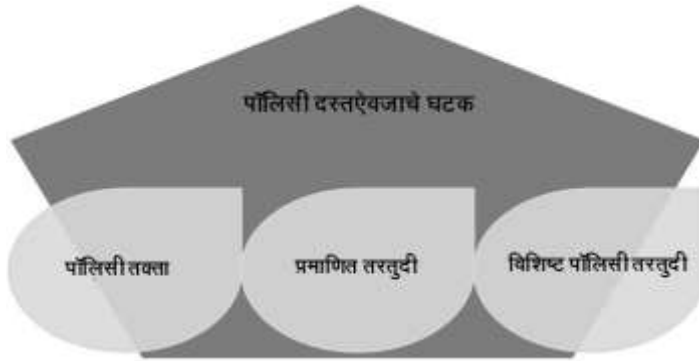
दस्तऐवज हरवले तरी त्याचा विमा करारावर परिणाम होत नाही. विमा कंपनी करारामध्ये कोणतेही बदल न करता दुसरी प्रत (डुप्लिकेट) पॉलिसी जारी करेल. पॉलिसी दस्तऐवजावर योग्य अधिकाऱ्याची स्वाक्षरी असणे आवश्यक आहे आणि त्यावर भारतीय मुद्रांक कायदानुसार मुद्रांक शुल्क भरणे आवश्यक आहे. पॉलिसी दस्तऐवजाची रचना करताना आयुर्विमा कर्ते अत्यंत सावधगिरी बाळगतात कारण त्यांच्या शब्दांच्या अर्थाच्या स्पष्टीकरणामुळे उद्भवू शकणाऱ्या कोणत्याही संदिग्धता किंवा संभ्रमाची जबाबदारी त्यांच्यावर असते.

पॉलिसी दस्तऐवजात सामान्यतः तीन भाग असतात:

a) पॉलिसी तक्ता

पॉलिसी दस्तऐवजात हा पहिला भाग असतो. हा साधारणपणे पॉलिसीच्या दर्शनी पृष्ठावर आढळतो. जीवन विमा पॉलिसीचा तक्ता सामान्यतः सारखाच असतो. त्यामध्ये साधारणपणे खालील माहिती असते:

आकृती 1: पॉलिसी दस्तऐवजाचे घटक



- i. विमा कंपनीचे नांव
- ii. पॉलिसीचे काही सामान्य तपशील पुढीलप्रमाणे असतात:
 - ✓ विमाकर्त्याचे नाव आणि पत्ता
 - ✓ जन्मतारीख आणि मागील वाढदिवसादिवशीचे वय
 - ✓ विमा कराराची योजना आणि मुदत
 - ✓ विमा रक्कम
 - ✓ विमा हप्त्याची रक्कम
 - ✓ विमा हप्ते भरण्याचा कालावधी
 - ✓ विमा करार सुरू होण्याची तारीख, मुदतपूर्तीची तारीख आणि शेवटच्या विमा हप्त्याची देय तारीख

- ✓ पॉलिसी नफ्यासह अथवा नफाविरहित असल्यास तसा उल्लेख
 - ✓ नामनिर्देशित व्यक्तीचे नाव
 - ✓ विमा हप्ता भरण्याची पद्धत – एकमुश्त वार्षिक/सहामाही/त्रैमासिक/मासिक/पगारातून कपातीद्वारे
 - ✓ पॉलिसी क्रमांक – जो पॉलिसी कराराचा विशिष्ट ओळख क्रमांक आहे
- iii. एखादी विशिष्ट घटना घडल्यावर विमा कंपनीचे पैसे देण्याचे वचन हा विमा कराराचा गाभा असतो.
- iv. अधिकृत स्वाक्षरीकर्त्याची स्वाक्षरी आणि पॉलिसीचा शिक्का
- v. स्थानिक विमा लोकपालाचा पत्ता

b) सामान्य तरतुदी

पॉलिसी दस्तऐवजाचा दुसरा घटक सामान्य तरतुदींनी बनलेला आहे, जसे की वयाच्या पुराव्याशी संबंधित, विमा हप्ता भरण्याचा वाढीव कालावधी इ. जे सामान्यतः सर्व जीवन विमा करारांमध्ये समाविष्ट असतात. यातील काही तरतुदी विशिष्ट प्रकारच्या करारांच्या बाबतीत लागू होऊ शकत नाहीत, जसे की मुदत विमा, एकच हप्ता असलेली विमा पॉलिसी किंवा गैर-सहभागी (नफ्यासह) पॉलिसी. या सामान्य तरतुदी कराराच्या अंतर्गत लागू असलेले हक्क, आणि सवलती आणि इतर अटींना विस्तृत करतात.

c) पॉलिसीतील विशिष्ट तरतुदी

पॉलिसी दस्तऐवजाच्या तिसऱ्या भागामध्ये विशिष्ट तरतुदी असतात ज्या वैयक्तिक पॉलिसी करारासाठी खास असतात. हे दस्तऐवजाच्या दर्शनी भागावर मुद्रित केले जाऊ शकतात किंवा पुरवणी स्वरूपात स्वतंत्रपणे जोडले जातात.

पॉलिसीमधील सामान्य तरतुदी, जसे की विमा हप्ता भरण्यासाठी दिलेले जादा दिवस, (ग्रेस) किंवा हप्ता भरण्यात चूक झाल्यास पॉलिसीची जप्ती न करणे, या अनेकदा कराराच्या अंतर्गत कायद्यानुसार प्रदान केल्या जातात, विशिष्ट तरतुदी सामान्यतः विमाकर्ता आणि विमाधारक यांच्यातील विशिष्ट कराराशी जोडल्या जातात.

उदाहरण

विमा करार करताना, प्रसुती अपेक्षित असलेल्या महिलेसाठी गर्भधारणेमुळे मृत्यू टाळणारे कलम, समाविष्ट केले जाते याच्या परिणामी: गर्भधारणेशी संबंधित कारणाने मृत्यू झाल्यास भरपाई मिळण्याचा हक्क राहत नाही.

स्वचाचणी 1

प्रथम विमा हप्त्याची पोच पावती (FPR) काय दर्शवते? सर्वात योग्य पर्याय निवडा.

- I. पुनर्विचार कालावधी संपला आहे
- II. पॉलिसी करार सुरु झाल्याचा पुरावा आहे
- III. पॉलिसी आता रद्द करता येणार नाही
- IV. पॉलिसीने एक विशिष्ट रोख मूल्य प्राप्त केले आहे.

C. विमा पॉलिसीच्या अटी आणि विशेष सवलत

वाढीव कालावधी (Grace Period)

प्रकरण 4 मध्ये नमूद केल्याप्रमाणे, वाढीव कालावधीची तरतूद अशा पॉलिसीसाठी दिली जाते जी अन्यथा विमा हप्ता न भरल्यामुळे अवैध झाली असती, पण या कालावधीमुळे, या काळात ती सुरु रहाते. प्रत्येक जीवन विमा करार मृत्यूपश्चात लाभ देण्याची सर्वात जबाबदारी स्विकारतो, अट ही असते की, शेवटपर्यंत विमा हप्ता भरलेला असेल आणि पॉलिसी अस्तित्वात आहे "ग्रेस पीरियड" किंवा वाढीव कालावधीची तरतूद पॉलिसीधारकाला विमा हप्ता देय झाल्यानंतर भरण्यासाठी अतिरिक्त कालावधी देते.

या काळात विमा हप्ता मात्र देय राहतो आणि दरम्यान पॉलिसीधारकाचा मृत्यू झाल्यास, विमाकर्ता मृत्यू लाभातून विमा हप्त्याचे पैसे कापून घेतो. वाढीव कालावधी संपल्यानंतरही विमा हप्ते भरले नसल्यास, पॉलिसी रद्द समजली जाते आणि कंपनी मृत्यूपश्चात लाभ देण्यास बांधील रहात नाही. पॉलिसी जप्त न करण्याच्या तरतुदीनुसार जी काही लागू आहे तीच रक्कम अशा परिस्थितीत देय असते.

महत्वाच्या नोंदी

पॉलिसी रद्द होणे आणि तिचे पुनरुज्जीवन

आपण यापूर्वी हे पाहिले आहे की जर वाढीव कालावधीच्या दिवसांतही प्रिमियम भरला गेला नसेल तर पॉलिसी रद्द होऊ शकते. पण समाधानाची बाब अशी आहे की बहुतेक रद्द झालेल्या जीवन विमा पॉलिसीचे पुनरुज्जीवन करता येते. IRDAI च्या योजना नियमानुसार, नॉन-लिक पॉलिसी न भरलेल्या प्रिमियमच्या तारखेपासून 5 वर्षांच्या आत पुनरुज्जीवित केली जाऊ शकते, तर लिंकड पॉलिसी 3 वर्षांच्या आत पुनरुज्जीवित केली जाऊ शकते.

पॉलिसीचे पुनरुज्जीवन ही अशी प्रक्रिया आहे ज्याद्वारे जीवन विमा कंपनी एक पॉलिसी पुन्हा लागू करते जी एकतर विमा हप्ता न भरल्यामुळे संपुष्टात आली आहे किंवा पॉलिसी जप्त न करण्याच्या तरतुदींमुळे चालू ठेवण्यात आली आहे.

तथापि पॉलिसीचे पुनरुज्जीवन हा विमाधारकाचा बिनशर्त अधिकार असू शकत नाही. हे केवळ काही विशिष्ट परिस्थितीतच केले जाऊ शकते:

- i. **विशिष्ट कालावधीत पुनरुज्जीवन अर्ज:** पॉलिसी धारकाने अशा पुनरुज्जीवनासाठी तरतुदीमध्ये नमूद केलेल्या मुदतीच्या आत पुनरुज्जीवन करणे आवश्यक आहे, उदाहरणार्थ पॉलिसी रद्द झाल्याच्या तारखेपासून पाच वर्षांच्या आत.
- ii. **अखंड योग्यतेचा समाधानकारक पुरावा:** विमा विमाधारकाने, विमा कंपनीकडे, विमाधारकाच्या, तो अखंड विमाधारक राहू शकतो असा योग्यतेचा समाधानकारक पुरावा सादर करावा लागतो. इतकेच नाही, तर विमाधारकाची प्रकृती समाधानकारक असण्याबरोबर त्याचे आर्थिक उत्पन्न आणि नैतिकता यासारख्या इतर बाबीही फारश्या खालावलेल्या नसाव्यात.
- iii. **थकीत विमा हप्ता व्याजासहीत फेडणे:** पॉलिसी धारकाने प्रत्येक विमा हप्त्याच्या देय तारखेपासून सर्व थकीत विमा हप्ते व्याजासह भरणे आवश्यक आहे.
- iv. **अखंड विमा योग्यतेच्या पुराव्याचे मूल्यमापन केल्यानंतर विमाकर्ता सध्याच्या अटी आणि विमा हप्त्यानुसार पॉलिसीचे पुनरुज्जीवन करण्याचा निर्णय घेऊ शकतो किंवा विमा हप्त्यामध्ये वाढ किंवा कमी जोखीम संरक्षण किंवा दोन्हीसह पॉलिसीचे पुनरुज्जीवन करू शकतो.**

पुनरुज्जीवन करताना विमा योग्यतेचा पुरावा ही वरील अटींपैकी सर्वात महत्वाची असते. पुराव्याचा प्रकार प्रत्येक पॉलिसीच्या परिस्थितीवर अवलंबून असतो. जर पॉलिसी फारच कमी कालावधीसाठी रद्द झालेल्या अवस्थेत असेल, तर विमाकर्ता विमा योग्यतेच्या कोणत्याही पुराव्याशिवाय पॉलिसीचे पुनरुज्जीवन करू शकतो किंवा पॉलिसीधारकाकडून त्याची तब्येत चांगली आहे असे प्रमाणपत्र लिहून घेतो.

तथापि, कंपनीला विशिष्ट परिस्थितीत वैद्यकीय तपासणी किंवा विमा योग्यतेच्या इतर पुराव्याची आवश्यकता असू शकते:

- i. जर वाढीव कालावधी संपून बराच काळ झाला असेल आणि पॉलिसी एखाद वर्षापासून बंद स्थितीत असेल
- ii. विमा कंपनीकडे, विमा कर्त्याकडे आरोग्य किंवा इतर समस्या असल्याची शंका घेण्याचे एखादे कारण असल्यास. पॉलिसीची विमा रक्कम किंवा दर्शनी रक्कम मोठी असल्यास नवीन वैद्यकीय तपासणी करण्याची आवश्यक असू शकते.

रद्द झालेल्या पॉलिसींचे पुनरुज्जीवन ही एक महत्त्वाची सेवा आहे ज्याला जीवन विमा कंपनी सक्रियपणे प्रोत्साहित करण्याचा प्रयत्न करतात कारण रद्द झालेल्या स्थितीतील पॉलिसी विमाकर्ता किंवा पॉलिसीधारक दोघांनाही फारसे चांगले काही देऊ शकत नाहीत.

पॉलिसी जप्त न करण्यासंबंधी तरतुदी

विमा कायदा, 1938 (कलम 113) पॉलिसींना (ज्यांनी समापन मूल्य प्राप्त केले आहे), अशा पॉलिसींना पुढील प्रिमियम न भरता देखील रद्द होण्यापासून, भरलेल्या विमा रकमेच्या मर्यादेपर्यंत अस्तित्वात ठेवून संरक्षण करते. कारण पॉलिसीधारकाचा पॉलिसी अंतर्गत जमा झालेल्या रोख मूल्यावर हक्क असतो.

a) समापन मूल्य

समापन मूल्य म्हणजे आपण विमा योजनेमधून मुदतपुर्तीपूर्वी बाहेर पडण्याचा निर्णय घेतल्यावर तुम्हाला मिळणारी रक्कम आहे. जेव्हा आपण पॉलिसीच्या मुदतपुर्तीपूर्वी त्या योजनेमधून पूर्णपणे बाहेर पडण्याचा किंवा ती पॉलिसी समाप्त करण्याचा निर्णय घेतो त्यावेळी पॉलिसीचे असणारे मूल्य म्हणजे समापन मूल्य होय.

साधारणपणे जीवन विमाकर्त्याकडे एक तक्ता असतो ज्यामध्ये वेगवेगळ्या वेळी असणारी समापन मूल्य आणि ते मोजण्यासाठी वापरल्या जाणाऱ्या पद्धती याची माहिती असते. समापन मूल्य मोजण्यासाठी वापरल्या जाणाऱ्या सुत्रात विम्याचा प्रकार आणि योजना, पॉलिसीचा कालावधी आणि पॉलिसीमध्ये विमा हप्ता भरण्याच्या कालावधीची लांबी विचारात घेतलेली असते.

पॉलिसीवरील हक्क सोडून (सरेंडर) दिल्यानंतर मिळणारी रोख रक्कम ही पॉलिसीमध्ये दाखवलेल्या समापन मूल्याच्या रकमेपेक्षा वेगळी असू शकते. जमा झालेल्या बोनस, इतर वसुली इत्यादींमुळे प्रत्यक्षात मिळणारी रक्कम भिन्न असू शकते.

निश्चित समापन मूल्य [GSV]: भारतातील विमा कायदा, IRDAI च्या 2019 मध्ये सुधारित केलेल्या मार्गदर्शक तत्त्वानुसार, किमान सलग दोन वर्षे सर्व विमा हप्ते भरले असल्यास खात्रीने सरेंडर व्हॅल्यू [GSV] देण्याची तरतूद करतो. भरलेल्या प्रिमियमची टक्केवारी (उदा. 30%) म्हणून आलेल्या मूल्याला निश्चित समापन मूल्य म्हणतात. हे समापन मूल्य विमा हप्ते भरलेल्या कालावधीवर अवलंबून असते. पॉलिसी दस्तऐवजात GSV चा उल्लेख करणे आवश्यक असते.

b) विमा पॉलिसीवर मिळणारे कर्ज

ज्या जीवन विमा पॉलिसीमध्ये रोख रक्कम जमा करण्यात येते अशा पॉलिसीच्या पॉलिसीधारकाला विमा कंपनीकडून कर्जासाठी सुरक्षा म्हणून पॉलिसीचे रोख मूल्य वापरून पैसे घेण्याचा अधिकार देण्याची तरतूद असते. पॉलिसी कर्ज हे सहसा पॉलिसीच्या समापन मूल्याच्या टक्केवारीपर्यंत मर्यादित असते (उदा. 90%). येथे हे लक्षात घेणे जरूरीचे आहे की पॉलिसीधारक स्वतःच्या खात्यातून (स्वतः

भरलेल्या पैशातून) कर्ज घेतो. जर पॉलिसी समाप्त केली असती तर तो किंवा ती रक्कम मिळण्यास पात्र ठरले असते. पण अशावेळी विमा संपुष्टात आला असता.

विमाकर्ते पॉलिसी कर्जावर व्याज आकारतात, जे सहामाहीला किंवा वर्षाला देय असतात. जरी कर्ज आणि व्याजाची वेळच्यावेळी परतफेड करावी लागत असली तरी, जर कर्जाची परतफेड केली गेली नाही, तर विमा कंपनी देय असलेल्या पॉलिसी फायद्यातून थकित (न भरलेले) कर्ज आणि व्याज वजा करते. विमाधारकाला पॉलिसी अस्तित्वात ठेऊन, मिळणारे कर्ज, आर्थिक आपत्कालीन परिस्थितीत दिलासा देते.

तारण म्हणून ठेवलेल्या पॉलिसीवर कर्ज दिले जात असल्याने, ही पॉलिसी विमा कंपनीच्या नावे (नंतरच्या परिच्छेदात हे स्पष्ट केली आहे) निर्देशित करावी लागते. जेथे पॉलिसीधारकाने त्याचा मृत्यू झाल्यास पैसे देण्यासाठी एखाद्याला नामनिर्देशित केले असेल तर (नंतरच्या परिच्छेदात हे स्पष्ट केली आहे), हे नामांकन रद्द केले जात नाही परंतु पॉलिसीमधील विमाकर्त्याच्या हक्काच्या मर्यादेपर्यंत नामनिर्देशिताच्या अधिकारावर परिणाम होतो.

उदाहरण

अर्जुनने जीवन विमा पॉलिसी खरेदी केली ज्यामध्ये पॉलिसीनुसार देय असलेला एकूण मृत्यूपश्चात दाव्याची किंमत रु. 2.5 लाख आहे. अर्जुनचे एकूण थकीत कर्ज आणि पॉलिसी अंतर्गत व्याज रु. 1.5 लाख आहे. अशा परिस्थितीत अर्जुनचा मृत्यू झाल्यास, नामनिर्देशित व्यक्ती 1 लाख रुपये शिल्लक मिळण्यास पात्र असेल.

पॉलिसीमधील खास तरतुदी आणि शेरा मारणे

a) नामनिर्देशन

- i. विमा कायदा 1938 च्या कलम 39 अन्वये, जीवन विमा पॉलिसीधारक व्यक्ती त्याच्या/तीच्या मृत्यूनंतर पॉलिसीद्वारे सुरक्षित केलेले पैसे ज्यांना मिळाले पाहिजेत अशी व्यक्ती/ व्यक्तींना नामनिर्देशित करू शकतो.
- ii. विमाधारक एक किंवा एकापेक्षा जास्त व्यक्तींना नॉमिनी म्हणून नामनिर्देशित करू शकतो.
- iii. नामनिर्देशित व्यक्ती पैसे मिळाल्याची वैध पावती देण्यासाठी पात्र असतात आणि या पैशावर ज्यांचा हक्क आहे अशांसाठी विश्वस्त म्हणून हे पैसे त्यांच्याकडे रहातात.
- iv. पॉलिसी खरेदी करताना किंवा नंतर, पॉलिसीच्या मुदतपूर्तीपूर्वी कधीही नामनिर्देशन केले जाऊ शकते.
- v. पॉलिसीच्या मजकूरात किंवा पॉलिसीवर शेरा मारून नामनिर्देशन केले जाऊ शकते. नामनिर्देशन विमाकर्त्या कंपनीला कळवावे लागते ज्याची पॉलिसीशी संबंधित कागदपत्रामध्ये विमा कंपनीला नोंद करावी लागते.

- vi. पॉलिसीच्या मुदतपूर्तीपूर्वी कधीही नामनिर्देशन, शेरा मारून किंवा इच्छापत्राद्वारे रद्द किंवा बदलले जाऊ शकते.

महत्वाचे

नामनिर्देशन, विमाधारकाचा मृत्यू झाल्यास विमा कंपनीकडून पॉलिसीचे पैसे प्राप्त करण्याचा केवळ अधिकार नामनिर्देशित व्यक्तीला देतो. तथापि, पैसे फक्त कायदेशीर वारसाचे असतात. नामनिर्देशितास दाव्याच्या रकमेच्या, संपूर्ण (किंवा काही भागावर) कोणताही अधिकार नसतो. तथापि, विमा कायदा, 1938 च्या कलम 39(7) नुसार, 26 डिसेंबर 2014 नंतर मुदतपूर्ण झालेल्या सर्व पॉलिसीच्या संदर्भात, जर पॉलिसीधारकाने त्याचे पालक, पती/पत्नी, मुले किंवा पती/पत्नी आणि मुलांच्या नावे नामांकन केले असेल तर अशा नामनिर्देशित व्यक्तीं विमा कंपनीद्वारे देय रकमेचा फायदा घेण्यास पात्र ठरतात.

जेथे नॉमिनी (नामनिर्देशित व्यक्ती) अल्पवयीन असते तेथे पॉलिसी धारकाने अपॉइंटी नियुक्त करणे आवश्यक असते. अपॉइंटीने (नियुक्त केलेली व्यक्ती) तो अपॉइंटी म्हणून काम करण्यास त्याची संमती आहे हे दर्शवण्यासाठी पॉलिसी डॉक्युमेंटवर सही करणे आवश्यक असते. जेव्हा नॉमिनी कायद्याप्रमाणे सज्जान होतो तेव्हा अपॉइंटीचा हा दर्जा समाप्त होतो. पॉलिसीधारक कधीही अपॉइंटी बदलू शकतो. जर कोणी नियुक्ती दिली नाही आणि नॉमिनी अल्पवयीन असताना, जर अपॉइंटी ठरविण्यात आला नाही तर विमाधारकाच्या मृत्यूनंतर, पॉलिसीधारकाच्या कायदेशीर वारसांना मृत्यूपश्चात दाव्याची रक्कम दिली जाते.

जेथे एकापेक्षा जास्त नॉमिनी नियुक्त केले जातात, तेथे मृत्यूपश्चात दाव्याची रक्कम, त्यांना संयुक्तपणे, किंवा जीवित असलेल्यांना देय असते. पॉलिसी सुरु झाल्यानंतर केलेले नामांकन कार्यरत होण्यासाठी विमाकर्त्यांना सूचित करावे लागते.

विमा कायद्याच्या कलम 39(11) मध्ये असे म्हटले आहे की जेव्हा पॉलिसीधारक पॉलिसीच्या मुदतपूर्तीनंतर परंतु पॉलिसीची रक्कम आणि लाभ मिळण्यापूर्वी मरण पावला, तर त्याच्या नॉमिनीकडे पॉलिसीवर मिळणाऱ्या रकमेचे आणि लाभाचे हक्क असतात.

आकृती 1 : नामनिर्देशन संदर्भातील तरतुदी



b) अभिहस्तांतरण (Assignment)

जीवन विमा पॉलिसी हे विमा कंपनीने विमाधारकाला दिलेले वचन किंवा कर्ज असते, त्यामुळे ही पैशासाठी किंवा मालमत्तेसाठी तारण समजली जाते. आपण पाहिले आहे की पॉलिसीच्या सरेंडर व्हॅल्यूच्या बदल्यात विमाकत्यांद्वारे कर्ज दिले जाते. त्याचप्रमाणे, बँकांसह अनेक वित्तीय संस्था विमा पॉलिसी तारण ठेवल्याच्या बदल्यात, ती पॉलिसी त्यांच्या नावे अभिहस्तांतरीत करून आगारू कर्ज देतात.

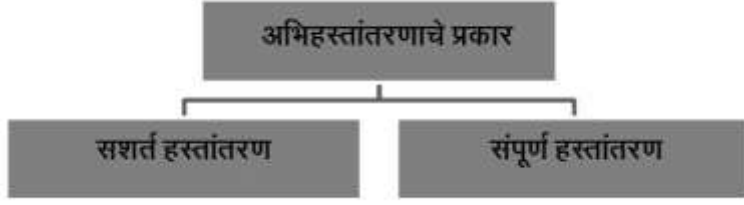
सामान्यतः दुसऱ्या व्यक्तीस मालमत्तेच्या लेखी स्वरूपातील हस्तांतरणास अभिहस्तांतरण (Assignment) हा शब्द वापरतात.

जीवन विमा पॉलिसीच्या अभिहस्तांतरणात पॉलिसीमधील हक्क आणि अधिकार आणि मालमत्ता म्हणून त्यातील हितसंबंध एका व्यक्तीकडून दुसऱ्या व्यक्तीकडे हस्तांतरित करण्याची क्रिया सूचित होते. अधिकार हस्तांतरित करणाऱ्या व्यक्तीला असाइनर (नियुक्तकर्ता) म्हणतात आणि ज्या व्यक्तीला मालमत्ता हस्तांतरित केली जाते तिला असाइनी म्हणतात. असाइनमेंट केल्यावर, पॉलिसीची मालकी बदलते आणि म्हणून नामांकन रद्द होते, याला अपवाद म्हणजे पॉलिसी कर्जासाठी विमा कंपनीच्या नावे केलेले अभिहस्तांतरण.

अभिहस्तांतरणाचे दोन प्रकार आहेत.

- 1) सशर्त हस्तांतरण
- 2) संपूर्ण हस्तांतरण

आकृती 3: अभिहस्तांतरणाचे प्रकार



सशर्त हस्तांतरण	संपूर्ण हस्तांतरण
सशर्त हस्तांतरणमध्ये पॉलिसी मुदतपूर्तीच्या तारखेला किंवा असाइनीच्या मृत्यूनंतर विमाधारकाकडे परत येते.	<ul style="list-style-type: none"> • संपूर्ण हस्तांतरणमध्ये पॉलिसीमध्ये असाइनरकडे असलेले सर्व हक्क, अधिकार आणि (मालमत्ता म्हणून त्यातील) स्वारस्य कोणत्याही परिस्थितीत असाइनरकडे किंवा त्याच्या/तिच्या मालमत्तेत परत न जाता असाइनीकडे हस्तांतरित केले जातात. • अशा प्रकारे पॉलिसी पूर्णपणे नियुक्त केलेल्या व्यक्तीकडे असते. असाइनी (असाइनरच्या) संमतीशिवाय त्याला किंवा तिला आवडेल त्या पद्धतीने पॉलिसी हाताळू शकते.

संपूर्ण हस्तांतरण सामान्यतः अनेक व्यावसायिक परिस्थितींमध्ये दिसून येते जेथे पॉलिसी सामान्यतः गृहनिर्माण कर्जासाठी पॉलिसीधारकाने घेतलेल्या कर्जासाठी गहाण ठेवली जाते.

वैध अभिहस्तांतरणाच्या अटी

आता आपण वैध अभिहस्तांतरणासाठी आवश्यक असणाऱ्या अटी पाहू.

- i. असाइन केल्या जाणाऱ्या पॉलिसीमध्ये असाइनरकडे पूर्ण हक्क आणि अधिकार, किंवा हस्तांतरित करता येण्याजोगे हितसंबंध असणे आवश्यक आहे.
- ii. अभिहस्तांतरण कोणत्याही प्रचलित कायद्याच्या विरुद्ध असता कामा नये.
- iii. असाइनी दूसरे अभिहस्तांतरण करू शकतो, परंतु नामनिर्देशन करू शकत नाही कारण असाइनी हा स्वतः जीवन विमाधारक नसतो.

महत्वाचे

- जीवन विमा पॉलिसी पूर्ण किंवा अंशतः हस्तांतरीत केली जाऊ शकते
- अभिहस्तांतरण असाइनर किंवा त्याचा प्रतिनिधी यापैकी कुणीतरी किंवा नियुक्त करणाऱ्याने किंवा रीतसर अधिकृत विमा प्रतिनिधीने स्वाक्षरी केलेली असावी आणि किमान एका साक्षीदाराने प्रमाणित केलेली असावी.
- पॉलिसीमधील हक्क आणि अधिकाराचे हस्तांतरण विशेषतः शोरा मारून किंवा वेगळ्या कागदपत्राच्या रूपात स्पष्ट केले पाहिजे.

- पॉलिसीधारकाने विमा कंपनीला अभिहस्तांतरणाची सूचना दिली पाहिजे, त्याशिवाय हस्तांतरण वैध होणार नाही.
- कलम 38(2) नुसार विमाकर्ता अभिहस्तांतरण स्वीकारू शकतो किंवा ती नाकारू शकतो असे मानण्यास पुरेसे कारण असेल की हे अभिहस्तांतरण योग्य नाही किंवा ते पॉलिसीधारकाच्या किंवा सार्वजनिक हिताचे नाही किंवा विमा पॉलिसीचा व्यापार करण्याच्या उद्देशाने केले गेले आहे, तर विमाकर्ता ते नाकारू सुद्धा शकतो.
- तथापि, विमा कंपनीने, असाइनमेंटच्या शेऱ्यावर कारवाई करण्यास नकार देण्यापूर्वी, अशा नकाराची कारणे लिखित स्वरूपात नोंदवावीत आणि पॉलिसीधारकाने अशा हस्तांतरणाची किंवा असाइनमेंटची नोटीस दिल्याच्या तारखेपासून तीस दिवसांच्या आत पॉलिसीधारकाला ते कळवावे.

आकृती 4: विमा पॉलिसीच्या अभिहस्तांतरणा संबंधित तरतुदी



सामान्यतः पॉलिसीधारकांना मिळणाऱ्या विशेष सवलती

a) पॉलिसीची दुसरी प्रत (डुप्लिकेट):

जीवन विमा पॉलिसी दस्तऐवज हा केवळ वचनाचा पुरावा असतो. पॉलिसी दस्तऐवजाचे नुकसान किंवा नाश यामुळे करारानुसार कोणत्याही प्रकारे कंपनीची दायित्वातून मुक्तता होत नाही. पॉलिसी दस्तऐवज हरवल्यास जीवन विमा कंपन्यांकडे सामान्यतः ठराविक प्रक्रियांचे पालन केले जाते.

सामान्यतः कथित गहाळ प्रकरणाबद्दल शंका घेण्याचे काही कारण आहे का हे पाहण्यासाठी विमा कार्यालय प्रकरणाची तपासणी करते. पॉलिसी गहाळ झाली आहे आणि कोणत्याही प्रकारे त्यासंबंधी इतर व्यवहार केला गेला नाही याचा समाधानकारक पुरावा सादर करणे आवश्यक

असते. सहसा पॉलिसीधारकाकडून जामीनासह किंवा त्याशिवाय क्षतिपूर्ती बंधपत्र (indemnity bond) सादर केल्यावर योग्य ती कार्यवाही केली जाते.

जर पॉलीसीवर लवकरच खूप मोठी रक्कम देय असेल तर विमा कार्यालयाकडून मोठ्या प्रमाणात प्रसारित असलेल्या राष्ट्रीय पेपरमध्ये पॉलिसी गहाळ झाल्याची जाहिरात देण्याचा आग्रह धरला जाऊ शकतो. इतर कोणाचाही आक्षेप नाही याची खात्री करून डुप्लिकेट पॉलिसी दिली जाऊ शकते.

b) पॉलिसीमधील फेरफार (Alterations)

कधी कधी पॉलिसीधारक पॉलिसीच्या अटी आणि शर्तीमध्ये बदल करू इच्छितात. विमाधारक आणि विमाकर्ता दोघांच्या संमतीने असे करण्याची तरतूद असते. सामान्यतः पॉलिसीच्या पहिल्या वर्षात बदलांना परवानगी दिली जाऊ शकत नाही, जसे विमा हप्ता भरण्यातील बदल किंवा अनिवार्य स्वरूपाचे बदल वगळता - जसे

- ✓ नांव व पत्त्यातील बदल
- ✓ वय कमी जास्त असल्याचे आढळल्यास नव्याने वय दाखल करून घेणे.
- ✓ दुप्पट अपघाती विम्याचे फायदे किंवा कायमच्या अपंगत्वाचे फायदे इ.

पुढील वर्षांमध्ये बदलांना परवानगी दिली जाऊ शकते. यातील काही बदल पॉलिसीवर शेरा मारून किंवा वेगळ्या कागदपत्रावर लिहून केले जाऊ शकतात. पॉलिसीच्या अटीमध्ये विशेष फेरफार करायचे असल्यास सध्या असलेली पॉलिसी रद्द करून नवीन पॉलिसी देणे आवश्यक होऊ शकते.

काही मुख्य प्रकारचे फेरफार ज्यांना परवानगी आहे ते पुढीलप्रमाणे असतात

- i. विम्याच्या मुदतीत किंवा विम्याच्या प्रकारातील बदल [जेथे जोखीम वाढत नाही]
- ii. विम्याच्या रकमेत कपात
- iii. प्रिमियम भरण्याच्या पद्धतीत बदल
- iv. पॉलिसी सुरू होण्याच्या तारखेत बदल
- v. पॉलिसीचे दोन किंवा अधिक पॉलिसीमध्ये विभाजन करणे
- vi. अतिरिक्त प्रिमियम किंवा प्रतिबंधात्मक कलम काढून टाकणे
- vii. नफ्याशिवाय योजनेचा नफ्यासह योजनेत बदल
- viii. नावात सुधारणा
- ix. दाव्यातील रक्कम देण्यासाठी आणि दुहेरी अपघात लाभ मंजूर करण्यासाठी तडजोडीचा पर्याय

या बदलांमध्ये सामान्यतः जोखीम वाढत नाही. पॉलीसीमध्ये इतरही बदल असतात ज्यांना परवानगी नसते. काही बदल असे असू शकतात ज्यांचा परिणाम प्रिमियम कमी होण्यावर होतो. उदाहरण म्हणजे प्रिमियम भरण्याच्या मुदतीचा विस्तार; नफ्यासह पॉलीसीच्या योजनेचा नफ्याशिवाय योजनांमध्ये बदल; विम्याच्या प्रकारात बदल, जिथे यामुळे जोखीम आणि विम्याच्या रकमेत वाढ होते.

स्वयंचाचणी 2

पॉलिसीधारकाला कोणत्या परिस्थितीत अपॉइंटी नियुक्त करणे आवश्यक असते ?

- I. विमाधारक अल्पवयीन आहे
- II. नामनिर्देशित व्यक्ती अल्पवयीन आहे
- III. विमाधारक सुज्ञ शहाणा नाही
- IV. पॉलिसीधारक विवाहित नाही

सारांश

- आरोग्याच्या बाबी, सवयी आणि व्यवसाय, उत्पन्न आणि कौटुंबिक तपशील विमा प्रतिनिधीच्या अहवालात विमा प्रतिनिधीने नमूद करणे आवश्यक असते.
- उंची, वजन, रक्तदाब, हृदयाची स्थिती इत्यादीसारख्या शारीरिक वैशिष्ट्यांशी संबंधित तपशील डॉक्टरांनी त्याच्या/तिच्या अहवालात नोंदवले आहेत आणि नमूद केले आहेत ज्याला वैद्यकीय परीक्षकाचा अहवाल म्हणतात.
- नैतिक धोका म्हणजे जीवन विमा पॉलिसी खरेदी केल्यामुळे ग्राहकाच्या वर्तनात बदल होण्याची शक्यता असते आणि अशा बदलामुळे नुकसान होण्याची शक्यता वाढते.
- जीवन विमा कंपनी प्रथम विमा हप्ता पावती (FPR) जारी करते तेव्हा विमा करार सुरु होतो. FPR हा पॉलिसी करार सुरु झाल्याचा पुरावा आहे.
- पॉलिसी दस्तऐवज हे विम्याशी संबंधित सर्वात महत्त्वाचे दस्तऐवज आहे. हा विमाधारक आणि विमा कंपनी यांच्यातील कराराचा पुरावा आहे.
- सामान्यतः पॉलिसी दस्तऐवजात तीन भाग असतात जे पॉलिसी तक्ता, सामान्य तरतुदी आणि पॉलिसीच्या विशिष्ट तरतुदी असतात.
- वाढीव कालावधीचे कलम पॉलिसीधारकाला प्रिमियम देय झाल्यानंतर भरण्यासाठी अतिरिक्त कालावधी देते.
- पुनरुज्जीवन ही अशी प्रक्रिया आहे ज्याद्वारे जीवन विमा कंपनी एक पॉलिसी लागू करते जी एकतर प्रिमियम न भरल्यामुळे संपुष्टात आली आहे किंवा पॉलीसी जप्त न करण्याच्या तरतुदीमुळे चालू ठेवण्यात आली आहे.

- पॉलिसी कर्ज हे दोन बाबींमध्ये सामान्य व्यावसायिक कर्जपेक्षा वेगळे असते, पहिले म्हणजे पॉलिसी धारक कर्जाची परतफेड करण्यास कायदेशीररित्या बांधील नसतो आणि विमाकर्त्याला विमाधारकाची क्रेडिट (पत)तपासणी करण्याची आवश्यकता नसते.
- नामनिर्देशन म्हणजे विमाधारक व्यक्ती(व्यक्तींचे) नाव, ज्याला विमा कंपनीने विमाधारकाच्या मृत्यूनंतर विम्याची रक्कम द्यावयाची असते.
- जीवन विमा पॉलिसीच्या अभिहस्तांतरण अर्थ पॉलिसीमधील हक्क आणि अधिकार आणि मालमत्ता म्हणून त्यातील स्वारस्य एका व्यक्तीकडून दुसऱ्या व्यक्तीकडे हस्तांतरित करण्याची कृती होय. अधिकार हस्तांतरित करणार्या व्यक्तीला असाइनर म्हणतात आणि ज्या व्यक्तीला मालमत्ता हस्तांतरित केली जाते तिला असाइनी म्हणतात.
- पॉलीसीतील फेरफार विमाकर्ता आणि विमाधारक दोघांच्या संमतीच्या अधीन असतो. सामान्यतः काही साध्या गोष्टी वगळता, पॉलिसीच्या पहिल्या वर्षात बदलांना परवानगी दिली जाऊ शकत नाही.

मुख्य संज्ञा

1. विमा प्रतिनिधीचा गोपनीय अहवाल (Agents Confidential Report)
2. वैद्यकीय परीक्षकांचा अहवाल (Medical Examiner's Report)
3. नैतिक धोका अहवाल (Moral Hazard Report)
4. पहिला विमा हप्त्याची पोच पावती (FPR) (First Premium Receipt (FPR))
5. पॉलिसी दस्तऐवज (Policy document)
6. पॉलिसीचा तक्ता (Policy schedule)
7. सामान्य तरतुदी (Standard provisions)
8. विशेष तरतुदी (Special Provisions)
9. वाढीव कालावधी (Grace period)
10. अवैध/रद्द पॉलिसी (Policy lapse)
11. पॉलिसीचे पुनरुज्जीवन (Policy revival)
12. समापन मुल्य (Surrender value)
13. नामनिर्देशन (Nomination)
14. अभिहस्तांतरण (Assignment)

स्वचाचणीची उत्तरे

उत्तर 1 - योग्य पर्याय ॥ आहे.

उत्तर 2 - योग्य पर्याय ॥ आहे.

प्रकरण L-08

जीवन विमासंबधित विमांकन

प्रकरणाची ओळख

संभाव्य ग्राहकाकडून प्रस्ताव एकदा संमत झाल्यावर जीवन विमा प्रतिनिधीचे काम थांबत नाही. प्रस्ताव विमा कंपनीने देखील स्विकारावा लागतो आणि त्यानंतर त्याचे पॉलिसीत रूपांतर व्हावे लागते. प्रत्येक जीवन विमा प्रस्तावाला चाचणीतून जावे लागते जिथे विमा कंपनी प्रस्तावाला स्विकारायचे का नाही ते ठरवते आणि जर स्विकारायचा असेल तर कोणत्या अटीवर हे ठरवते. कोणत्या अटीवर ह्या प्रकरणात आपण विमांकन आणि त्यातील समाविष्ट घटकांबद्दल जाणून घेणार आहोत.

अध्ययनाची निष्पत्ती

- A. हमीची देवाण-घेवाण – मुलभूत संकल्पना
- B. बिगर-वैद्यकिय पॉलिसीसाठी हमीची देवाण-घेवाण
- C. वैद्यकिय पॉलिसीसाठी हमीची देवाण-घेवाण

A. विमांकन (Underwriting)- मुलभूत कल्पना

1. विमांकनाचा (Underwriting) हेतू

विमांकनाचे (Underwriting) दोन हेतू

- जोखिम निर्धारण करणे, जोखिमेचे वर्गीकरण आणि जोखिम स्विकारण्याच्या अथवा नाकारण्याच्या अटींना ठरवणे
- विमा कंपनीच्या विपरीत निवडीस प्रतिबंध करणे

व्याख्या

विमांकन (Underwriting) याचा अर्थ जीवन विम्याच्या प्रत्येक प्रस्तावाचे जोखमीच्या दृष्टीकोनातून मूल्यांकन करणे आणि आणि नंतर विमा मंजूर करायचा की नाही आणि केल्यास कोणत्या अटींवर हे ठरवणे.

विपरीत निवड या संज्ञेचा संबंध अशा प्रवृत्तीशी आहे, ज्यामध्ये लोकांना त्यांचे नुकसान होण्याची शक्यता माहित असते किंवा अशी जास्त शंका असते, ते या पध्दतीत फायदा मिळवण्याच्या दृष्टीने विमा काढतात. विपरीत निवड (Anti-Selection) किंवा प्रतिकूल निवड (Adverse Selection) टाळणे हा विमांकन प्रक्रियेचा मुख्य गाभा असतो, हे समजून घेतले पाहिजे. विपरीत निवड टाळल्याने विमा कंपनी स्वतःचे, पर्यायाने पॉलिसीधारकांचे हित बघत असते.

उदाहरण

जर विमा कंपनी विमा देताना विमिताच्या निवडीबाबत जागरूक नसत्या, तर शक्य आहे की हृदयरोग वा कर्करोगासारख्या गंभीर आजारांनी त्रस्त लोक जास्त जगण्याची शक्यता नाही, ते विमा घेण्याचा विचार करतील.

दुसऱ्या शब्दांत, विमा कंपनीने विमांकनाचा अभ्यास न करता विमा देण्याचे ठरवले तर यामध्ये त्यांचे नुकसान होऊ शकते.

2. जोखिमीमधील समानता

“समानता” याचा अर्थ सारख्याच स्तराच्या जोखिमांना सामोरे जाणाऱ्या अर्जदारांना एकाच विमा हप्त्याच्या किंवा किंमतीच्या (प्रिमियम) श्रेणीत ठेवले पाहिजे. प्रिमियम/विमा हप्ता ठरवण्यासाठी वापरला जाणारा मृत्यूदर तक्ता हा सामान्य जीवितांचा अथवा सरासरी जोखीमेचा मृत्यूदर दर्शवतो. जीवन विमा घेण्याचा प्रस्ताव देणाऱ्या बहुसंख्य व्यक्तींचा त्यामध्ये समावेश असतो.

a) जोखीमीचे वर्गीकरण

समानता समजून घेण्यासाठी, विमांकक/विमालेखक जोखीम वर्गीकरणाच्या प्रक्रियेत सहभागी होतो म्हणजे, प्रत्येक व्यक्तीचे वर्गीकरण करतो आणि त्यांना असणाऱ्या जोखीमीच्या स्तरावर आधारित वेगवेगळ्या जोखीमीचे वर्ग ठरवतो. जोखीम वर्गीकरण चार प्रकारे केले जाते.

आकृती 1: जोखीम वर्गीकरण



i. राहणीमानाचा दर्जा

यामध्ये अशा लोकांचा समावेश होतो ज्यांचा अपेक्षित मृत्युदर हा मृत्युदर तक्त्याद्वारे दर्शविलेल्या राहणीमानाच्या दर्जाच्या बरोबर असतो.

ii. प्राधान्य असलेल्या जोखीमी

या व्यक्तींमध्ये अपेक्षित मृत्युदर सामान्य राहणीमान असलेल्या दर्जापेक्षा लक्षणीय कमी असतो आणि म्हणून त्यांना तुलनेने कमी विमा हप्ता आकारला जाऊ शकतो.

iii. दुय्यम दर्जाचे जीवन

या व्यक्तींमध्ये अपेक्षित मृत्युदर सामान्य राहणीमान असलेल्या दर्जापेक्षा जास्त असतो, परंतु तरीही ते विमायोग्य मानले जातात. अशा व्यक्तींना जास्त (अथवा अतिरिक्त) विमा हप्ता आकारून किंवा काही निर्बंध घालून विमा कवच मंजूर होऊ शकते.

iv. खालावणाऱ्या दर्जाचे जीवन

या व्यक्तींची दुर्बलता आणि अदमासे (anticipated) अतिरिक्त मृत्युदर इतका जास्त असतो की, त्यांना परवडणाऱ्या किंमतीत विमा संरक्षण प्रदान केले जाऊ शकत नाही. अलिकडच्या काळात ऑपरेशनसारख्या वैद्यकीय संकटाचा सामना करावा लागला असेल, तर अशा व्यक्तीचा प्रस्ताव तात्पुरत्या स्वरूपात फेटाळला जाऊ शकतो.

3. विमांकन प्रक्रिया

विमांकन प्रक्रिया दोन स्तरात होते :

- ✓ प्रत्यक्ष प्राथमिक स्तरावर
- ✓ विमांकन करणाऱ्या विभागीय स्तरावर

a) क्षेत्र अथवा प्राथमिक स्तर

प्रत्यक्ष स्तरावरील विमांकनाला प्राथमिक विमांकन म्हणून देखील ओळखतात. यात अर्जदार विमा संरक्षण मंजुरीसाठी योग्य आहे का नाही हे ठरवण्यासाठी विमा प्रतिनिधी अथवा कंपनी प्रतिनिधिकडून गोळा केलेल्या माहितीचा समावेश असतो. विमा प्रतिनिधी प्राथमिक विमालेखक (प्रायमरी अंडररायटर) म्हणून महत्वपूर्ण भूमिका बजावतो. विमेच्छ व्यक्तींबद्दल माहिती मिळवण्यासाठी तो एक उत्तम स्रोत असतो.

अनेक विमा कंपन्या विमा प्रतिनिधीला ज्या व्यक्तीचा विमा उतरावयाचा असेल त्यासंबंधी संपूर्ण माहिती अथवा गोपनीय अहवाल पूर्ण करण्यास सांगतात, ज्यामध्ये विशिष्ट माहिती, विमा प्रतिनिधीचे मत आणि त्याचा सल्ला विचारण्यात येतो.

फसवणूकीवर नियंत्रण आणि प्राथमिक अंडररायटर म्हणून विमा प्रतिनिधीची भूमिका

प्रस्ताव अर्जात प्रस्तावकाकडून उघड करण्यात आलेल्या वस्तुस्थितीवर, जोखिमींच्या स्विकृतीसंबंधित खूपसे निर्णय आधारित असतात, वस्तुस्थितीची सत्यता आणि त्याचे सादरीकरण फसवणूक करण्याच्या उद्देशाने केली आहे किंवा नाही हे विमांकन विभागात बसलेल्या विमालेखकास समजणे अवघड असू शकते.

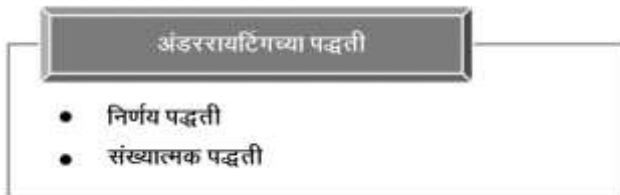
इथे विमा प्रतिनिधीला महत्वाची भूमिका बजावावी लागते. प्रस्तावित जिविताशी त्याचा प्रत्यक्ष आणि थेट संपर्क असल्यामुळे प्रस्तावित व्यक्तीबाबत जी माहिती पुरवण्यात आली आहे. ती सत्य असल्याची खात्री देणारा तो एक उत्तम स्रोत असतो.

b) विभागीय स्तरावर विमांकन (अंडररायटिंग)

विमांकनाचा मुख्य टप्पा हा विभागीय कार्यालय अथवा ऑफिस स्तरावर असतो. यात जीवन विम्याचा प्रस्ताव स्विकारायचा की नाही आणि कोणत्या अटींवर हे ठरवण्यासाठी प्रकरणासंबंधित सर्व माहितीचा विचार करणाऱ्या तज्ञ व्यक्तींचा समावेश असतो.

4. अंडररायटिंगच्या पद्धती

आकृती 2: अंडररायटिंगच्या पद्धती



अंडररायटर्स यासाठी दोन प्रकारच्या पद्धती वापरू शकतात :

निर्णय पद्धती	संख्यात्मक पद्धती
ह्या पद्धतीत, व्यक्तीगत निर्णय वापरतात, विशेषतः जेव्हा प्रकरण क्लिष्ट असते.	ह्या पद्धतीत, विमालेखक सर्व नकारात्मक अथवा विपरित घटकांना (कोणत्याही सकारात्मक अथवा मंजुरयोग्य घटकांना उणे (-) गुणांकन) अधिक(+) गुणांकन निर्धारित करतात
उदाहरणार्थ: अशांत देशात/क्षेत्रात राहणाऱ्या व्यक्तीला जीवन विमा द्यायचा की नाही हे ठरवणे.	उदाहरणार्थ: कुटुंबात हृदयविकार आणि/अथवा अकाली मृत्यूचा इतिहास असलेल्या व्यक्तीला सकारात्मक गुणांकन दिले जाऊ शकते, असे एकुण गुणांकन अंडररायटरला समाविष्ट जोखिमीची व्याप्ती ठरवण्यास मदत करते.
अशा परिस्थितीत, विमालेखक विभाग डॉक्टरांना ज्यांना वैद्यकिय पंच देखील म्हणतात अशा तज्ञांचे मत घेते.	ह्या सकारात्मक/नकारात्मक गुणांकनाच्या बेरजेला, आणि/किंवा अतिरिक्त मृत्यूदर दरांकन (EMR) म्हणून संबोधतात. उच्च EMR जीवनाचा कमी/दुय्यम दर्जा दर्शवते. जर EMR खूपच उच्च असेल तर अंडररायटर विमा नाकारू शकतो.

विमांकनाचे निर्णय

आता वेगवेगळ्या प्रकारच्या निर्णयांचा विचार करू जे अंडररायटर्स प्रस्तावित जीवन विम्यासंबंधित विमांकन करताना घेतील.

- साधारण दरामध्ये मान्यता (OR)** हा सर्वात सामान्य निर्णय आहे. हे रेटिंग (मूल्यांकन) सूचित करते की जोखीम प्रिमियमच्या समान दराने स्वीकारली जाते जी सामान्य जीवनासाठी लागू होते.

आकृती 3: विमांकनाचे निर्णय



- b) **ज्यादा दरासह स्विकृती** – मोठ्या प्रमाणातील दुय्यम दर्जाच्या जोखीमींना सामोरे जाण्याचा हा एक सर्वसामान्य मार्ग आहे. यात विमा हप्त्याचा कोष्टकीय दरापेक्षा अधिक आकारणीचा समावेश असतो.
- c) **विमा रकमेवर हक्क राखून ठेऊन स्विकृती** :दाव्याच्या प्रसंगी द्याव्या लागणाऱ्या रक्कमेवर हक्क राखून ठेऊन, ज्याचा वापर जीवन विमा कंपनी (अंशिक किंवा संपूर्ण) करू शकते, स्विकृती करता येते.

उदाहरण: टीबी सारख्या आजाराने ग्रासलेल्या आणि बरे झालेल्या विमाधारकाचे उदाहरण घ्या कायदेशीर हक्क राखून ठेवण्याचा अर्थ असा होतो की जर या व्यक्तीचा टीबीच्या पुनरावृत्तीने दिलेल्या कालावधीत मृत्यू झाला तर, केवळ लाभाची कमी केलेली रक्कम देय असेल.

- d) **प्रतिबंधित कलमासह स्विकृती-** प्रतिबंधित कलम हे विशिष्ट प्रकारच्या धोक्यासाठी लागू केले जाऊ शकेल जे विशिष्ट परिस्थितीत मृत्यू झाल्यास मृत्यू पश्चात लाभांवर मर्यादा आणते.

उदाहरण गरोदर महिलांसाठी लागू केलेले प्रसुती कलम जे प्रसुतीच्या तीन महिन्यात आत गर्भधारेणेशी संबंधित मृत्यू झाल्यास देय विमा रक्कम मर्यादित करते.

- e) **नाकारणे अथवा तात्पुरते पुढे ढकलणे** – अंततः, विमालेखक विम्याचा प्रस्ताव नाकारण्याचा अथवा अस्विकार करण्याचा निर्णय घेऊ शकतात. जेव्हा खूपच विपरीत आरोग्य/अन्य परिस्थितीमुळे जोखमीत लक्षणीय वाढ झाली असेल त्यावेळी असा निर्णय घेतला जातो.

उदाहरण: कर्करोग झालेल्या आणि बरे होण्याची शक्यता कमी असलेल्या एखाद्या व्यक्तीबाबत प्रस्ताव नाकारला जाऊ शकतो.

तसेच काही बाबतीत परिस्थिती सुधारेपर्यंत आणि आणखी योग्य होईपर्यंत जोखिम स्विकृतीचा निर्णय पुढे ढकलणे शहाणपणाचे ठरते.

उदाहरण

नुकतीच गर्भाशय काढण्याची शस्त्रक्रिया झालेल्या महिलेचा विम्याचा प्रस्ताव मंजूर होण्यासाठी काही महिन्यांची प्रतिक्षा करण्यास सांगितले जाईल, ज्यामुळे शस्त्रक्रियेनंतरच्या उद्धवलेल्या कोणत्याही गुंतागुंती नष्ट होऊ शकतात.

स्वचाचणी 1

खालीलपैकी कोणत्या बाबतीत जीवन विमाकर्त्याकडून विमा काढणे नाकारणे किंवा पुढे ढकलले जाण्याची शक्यता आहे?

- I. 18 वर्षे वयाची सुदृढ व्यक्ती
- II. खेळाडू व्यक्ती
- III. एड्सग्रस्त व्यक्ती
- IV. स्वतःचे उत्पन्न नसलेली गृहिणी

B. बिगर-वैद्यकिय विमांकन

1. बिगर-वैद्यकिय विम्याचे विमांकन (Non Medical Insurrance Underwriting)

विमा उतरवण्याच्या व्यक्तींची विमायोग्य क्षमता तपासण्यासाठी वैद्यकीय तपासणी न करता मोठ्या संख्येने जीवन विमा प्रस्तावांची निवड विम्यासाठी केली जाऊ शकते. अशा प्रकरणांना बिगर-वैद्यकीय प्रस्ताव म्हटले जाते.

समाविष्ट खर्चासह अनेक कारणांमुळे, काही प्रकारच्या पॉलिसींमध्ये विमा कंपनी वैद्यकिय तपासणीचा आग्रह न करता विमा मंजूर करतात. ,

2. बिगर-वैद्यकिय विम्याच्या विमांकनाच्या अटी

तथापि, बिगर-वैद्यकीय विम्याच्या अंडररायटिंगमध्ये काही अटींचे पालन करावे लागते जसे योजना विशिष्ट व्यक्तींच्या वर्गासाठी लागू असतात, विम्याच्या काही योजनांमध्ये हे लागू होते, विम्याच्या रकमेची उच्च मर्यादा, प्रवेशासाठी वयोमर्यादा, विम्याची कमाल मुदत इत्यादी.

3. विमांकन (अंडररायटिंग)मधील घटकांचे मूल्यांकन

संभाव्य विमाधारकाची आर्थिक परिस्थिती, जीवनशैली, सवयी, कौटुंबिक इतिहास, आरोग्याचा वैयक्तिक इतिहास ज्यामुळे धोका निर्माण होऊ शकतो आणि जोखीम वाढू शकते अशांना मूल्यांकनाचे घटक म्हणतात. अंडररायटिंगमध्ये हे धोके आणि त्यांचे संभाव्य परिणाम ओळखणे आणि त्यानुसार जोखमीचे वर्गीकरण करणे समाविष्ट आहे.

मूल्यांकनाच्या घटकांची स्थूलमानाने दोन भागात विभागणी केली जाऊ शकते - जे नैतिक धोक्याना कारणीभूत ठरतात आणि जे शारीरिक [वैद्यकीय] धोक्याना कारणीभूत ठरतात. लाइफ इन्शुरन्स कंपनी अनेकदा त्यांचे अंडररायटिंग त्यानुसार श्रेणींमध्ये विभागतात. नैतिक धोक्याना कारणीभूत ठरणारे उत्पन्न, व्यवसाय, जीवनशैली आणि सवयी यासारख्या घटकांचे आर्थिक अंडररायटिंगचा भाग म्हणून मूल्यांकन केले जाते, तर आरोग्याशी संबंधित वैद्यकीय पैलू वैद्यकीय अंडररायटिंगमध्ये येतात.

a) महिलांसाठीचा विमा

सर्वसाधारणपणे स्त्रियांना पुरुषांपेक्षा दीर्घकाळ आयुष्य लाभते. तथापि, त्यांना नैतिक धोक्यासंबंधित काही समस्यांना सामोरे जावे लागते. याचे कारण म्हणजे भारतीय समाजातील अनेक स्त्रिया पुरुषी वर्चस्व आणि सामाजिक शोषणाला बळी पडतात. हुंडाबळीसारख्या वाईट गोष्टी आजही घडतात. गर्भधारणेशी संबंधित समस्यांमुळे महिलांच्या दीर्घायुष्यावरही परिणाम होऊ शकतो.

महिलांचे विमा घेण्याची पात्रता ही विम्याची गरज आणि प्रिमियम भरण्याची क्षमता यावर अवलंबून असते. विमा कंपनी अशा प्रकारे संपूर्ण विमा फक्त त्यांनाच देण्याचे ठरवू शकतात ज्या महिलांकडे स्वतःचे उत्पन्न आहे आणि त्याव्यतिरीक्त इतर गटातील महिलांवर निर्बंध घालू शकतात. त्याचप्रमाणे गर्भवती महिलांवरही काही अटी लादू शकतात.

b) अल्पवयीन

अल्पवयीन असलेल्यांना स्वबळावर करार करता येत नाही. म्हणून अल्पवयीन व्यक्तीच्या विम्याचा प्रस्ताव हा अल्पवयीन व्यक्तीशी संबंधित पालक अथवा कायदेशीर पालक असणाऱ्या अन्य व्यक्तीने सादर करावा लागतो. विम्याची गरज पडताळून पाहणे देखील आवश्यक असते, कारण अल्पवयीन मुलांचे स्वतःचे असे कोणतेही कमावले जाणारे उत्पन्न नसते. अल्पवयीनांसाठी विम्याचा विचार करताना साधारणपणे तीन अटी विचारात घेतल्या जातात:

i. ते शारीरिक दृष्ट्या तंदुरुस्त आहेत किंवा नाहीत

कुपोषण किंवा इतर आरोग्य समस्यांमुळे शरीर दुर्बल होते ज्यामुळे गंभीर धोका निर्माण होऊ शकतो.

ii. योग्य कौटुंबिक आणि वैयक्तिक माहिती

जर येथे काही प्रतिकूल निर्देशक असल्यास गंभीर धोका होऊ शकतो. प्रतिकूल निर्देशक : प्रतिकूल निवड (अर्थात चुकीच्या व्यक्तीला पॉलिसी देणे) दर्शवणारी माहिती.

iii. कुटुंबाचा पुरेशा प्रमाणात विमा घेतलेला आहे किंवा नाही

कुटुंबात विम्याची संस्कृती आहे की नाही हे तपासणे आवश्यक असते. अल्पवयीन व्यक्तीच्या कुटुंबातील इतर कोणत्याही सदस्याचा विमा उतरवला नसल्यास काळजी घेणे आवश्यक असते. विम्याची रक्कम साधारणपणे पालकांशी जोडलेली असते.

c) मोठ्या रकमेचा विमा

प्रस्तावित विमाधारकाच्या वार्षिक उत्पन्नाच्या तुलनेत विम्याची रक्कम खूप मोठी असते तेव्हा अंडररायटरने जास्त सावध असणे आवश्यक असते. साधारणपणे विमा रक्कम एखाद्याच्या वार्षिक उत्पन्नाच्या दहा ते बारा पट असेल असे गृहीत धरले जाऊ शकते. जर प्रमाण यापेक्षा खूप जास्त असेल तर ते विमा कंपनीच्या प्रतिकूल निवडीची शक्यता वाढवते म्हणजे यात विमा कंपनीच्या नुकसानीची शक्यता वाढते.

उदाहरण

एखाद्या व्यक्तीचे वार्षिक उत्पन्न रू. 5 लाख आहे आणि रू. 3 करोडच्या जीवन विमा संरक्षणाचा प्रस्ताव असेल, तर ते शंकेला कारण बनू शकते.

अशा घटनांत सामान्यतः शंका निर्माण होऊ शकते कारण एवढ्या रकमेचा विमा प्रस्ताव आत्महत्येच्या नियोजनाने सुद्धा आलेला असू शकतो. अथवा तब्येतीत संभावित बिघाडामुळे मोठ्या प्रमाणात विम्याचा प्रस्ताव केला जाऊ शकतो. एवढ्या मोठ्या रकमेच्या विम्याचे तिसरे कारण हेही असू शकते की विक्रेत्याने अयोग्य पद्धतीच्या विक्रीमुळे मोठी विमारक्कम विकली असावी.

अतिरिक्त विमा धन असेल तर विमा हप्ता देखील त्याच प्रमाणात वाढेल आणि विमा हप्ता भरणे चालू राहिल की नाही यावर ही प्रश्नचिन्ह उभे राहिल. साधारणतः, देय विमा हप्ता व्यक्तीच्या वार्षिक उत्पन्नाच्या 1/3 च्या आत असावा लागतो.

d) वय

मृत्यूदराच्या जोखीमेचा वयाशी जवळचा संबंध आहे. वयस्कर व्यक्तींच्या विम्याचा विचार करताना अंडररायटरने सावध राहणे आवश्यक असते.

उदाहरण

जर विम्याचा प्रस्ताव हा वयाच्या 50 नंतर पहिल्यांदा केला असेल, तर नैतिक धोक्याच्या संभाव्यतेची आणि असा विमा आधी का घेतला नाही या चौकशीची आवश्यकता आहे

आपण हे देखील लक्षात घेतले पाहिजे की हृदयाचे आजार आणि मूत्रपिंड निकामी होणे यांसारख्या असाध्य रोग होण्याची शक्यता वाढत्या वयानुसार वाढते आणि वाढत्या वयात जास्त बळावतात. उच्च विमा रकमेसाठी / वयस्करांसाठी किंवा दोन्हीचा संयुक्तपणे प्रस्ताव सादर केल्यावर जीवन विमा कंपन्या काही विशेष अहवाल देखील मागू शकतात.

उदाहरण

ईसीजी, ईईजी, छातीची क्ष-किरण(X-Ray) द्वारे तपासणी आणि रक्तातील साखरेची तपासणी अशा अहवालांची काही उदाहरणे. ह्या तपासण्या प्रस्तावात अथवा साधारण वैद्यकिय तपासणीत दिलेल्या उत्तरांपेक्षा, प्रस्ताविताच्या आरोग्याची सखोल माहिती उघड करू शकतात

उदाहरण

प्रस्ताव प्रस्तावित विमाधारकाच्या घरापासून लांब ठिकाणच्या शाखेत प्रस्तुत केला आहे.

एखाद्याच्या घराजवळ अधिकृत वैद्यकिय तपासनीस असले तरीही अन्य ठिकाणी वैद्यकिय तपासणी करण्यात आली आहे.

तिसरे प्रकरण म्हणजे जेव्हा स्पष्ट विमायोग्य स्वारस्य नसताना दुसऱ्या व्यक्तीचा प्रस्ताव तयार केला जातो किंवा जेव्हा नामनिर्देशित व्यक्ती प्रस्तावित विमा धारकाशी फारशी जवळची नसते किंवा त्याचेवर अवलंबून नसते.

अशा प्रत्येक प्रकरणात चौकशी होऊ शकते. जेव्हा विमा प्रतिनिधी विमाकर्त्याशी संबंधित असेल तेव्हा एजन्सी व्यवस्थापक/विकास अधिकाऱ्यासारख्या शाखा अधिकाऱ्याकडून नैतिक धोक्याचा अहवाल सुद्धा मागवला जाऊ शकतो.

e) व्यवसाय

तीन मार्गांनी व्यावसायिक धोके उद्भवू शकतात :

- ✓ अपघात
- ✓ आरोग्य धोका
- ✓ नैतिक धोका

आकृती 4: व्यावसायिक धोक्याचे स्रोत



- i. अपघाती धोके उद्भवतात कारण विशिष्ट प्रकारच्या नोकऱ्यांमुळे एखाद्याला अपघात धोका असतो. ह्या वर्गात अनेक प्रकारच्या नोकऱ्या येतात- जसे सर्कसमधील कलाकार, ऊंचीवर

(मचाण) काम करणारे कामगार, विध्वंस तज्ञ आणि चित्रपटात धाडसी काम करणारे कलाकार.

ii. कामाच्या स्वरूपामुळे उद्भवणारे धोके असतात ज्याने शारिरीक अपंगत्वाची शक्यता निर्माण होते. असे धोके विविध प्रकारचे असतात.

- ✓ काही कामे जसे हातगाडी ओढणाऱ्यांना खूप शारिरीक ताण पडतो आणि श्वसन संस्थेवर परिणाम होतो.
- ✓ ज्या परिस्थितीत एखाद्याला खाण धूळ किंवा रसायने आणि आण्विक किरणोत्सर्ग (ज्यामुळे कर्करोग होतो)यांसारख्या विषारी पदार्थांच्या संपर्कात येणे
- ✓ उच्च दाबाच्या वातावरणात जसे जमिनीखालील बोगदा, अथवा खोल समुद्रात काम करणे, यांचा परिणाम तीव्र मेंदू/मानसिक आजारात होतो.
- ✓ अशाप्रकारे, काही कामांच्या परिस्थितींशी जास्त संपर्क (जसे कॉम्प्युटरसमोर बसून बसणे किंवा जास्त आवाजाच्या वातावरणात काम करणे) यामुळे दीर्घकाळात शरीराच्या काही अवयवांचे कार्य बिघडू शकते.

iii. नैतिक धोका उद्भवू शकतो जेव्हा कामामध्ये गुन्हेगारी घटकांकडे किंवा ड्रग्स आणि अल्कोहोलशी सतत संपर्क येतो. उदाहरण म्हणजे नाईट क्लबमधील नर्तक किंवा दारूच्या बारमध्ये काम करणारा किंवा संशयित गुन्हेगारी संबंध असलेल्या व्यावसायिकाचा अंगरक्षक. सुपरस्टार एंटरटेनर्स सारख्या विशिष्ट व्यक्तींच्या जाँब प्रोफाइलमुळे त्यांना मादक जीवनशैलीकडे नेले जाऊ शकते, ज्याचा काहीवेळा दुःखद अंत होतो.

जेव्हा एखादा व्यवसाय अशा कोणत्याही धोकादायक श्रेणीत येतो, तेव्हा विम्यासाठी अर्जदाराने एक व्यावसायिक प्रश्नावली पूर्ण करणे आवश्यक असू शकते ज्यामध्ये नोकरी, त्यात समाविष्ट असलेली कर्तव्ये आणि समोर येणाऱ्या जोखमींचे विशिष्ट तपशील विचारले जातात. अशा धोकादायक व्यवसायासाठी अतिरिक्त स्वरूपात ठराविक मूल्यांकन देखील लागू केले जाऊ शकते (उदाहरणार्थ दोन रुपये प्रति हजार विमा रक्कमेची हमी.) जेव्हा विमाधारकाचा व्यवसाय बदलतो तेव्हा अशी अतिरिक्त रक्कम कमी केली जाऊ शकते किंवा काढून टाकली जाऊ शकते.

f) जीवनशैली आणि सवयी

जीवनशैली आणि सवयी या संज्ञेच्या अंतर्गत, वैयक्तिक जीवनशैलीच्या गुणधर्मांचा समावेश होतो, जे अशा प्रकारच्या अनेक बाबी विमा प्रतिनिधीच्या गोपनीय अहवालांमध्ये आणि नैतिक धोक्याच्या अहवालांमध्ये नमूद केल्या जाऊ शकतात, ज्यातून जोखीम सूचित केली जाते. यामध्ये तीन वैशिष्ट्ये महत्त्वपूर्ण आहेत:

धूम्रपान आणि तंबाखूचा वापर: तंबाखूचा वापर केवळ एक धोका नाही तर इतर वैद्यकीय जोखीम वाढवण्यासही हातभार लावतो. कंपनी आज धूम्रपान करणाऱ्या आणि धूम्रपान न करणाऱ्यांसाठी

आणि गुटखा आणि पान मसाला यांसारख्या तंबाखूचे इतर प्रकार वापरणाऱ्यांसाठी भिन्न दर आकारतात.

अल्कोहोल: अधूनमधून किंवा माफक प्रमाणात दारू पिणे हा धोका मानला जात नाही. तथापि, दीर्घकाळ जास्त मद्यपान केल्याने यकृताचे कार्य बिघडू शकते, , पचनसंस्थेवर परिणाम होतो आणि मानसिक विकार होऊ शकतात. अपघात, , हिंसाचार, , कौटुंबिक अत्याचार, , नैराश्य आणि आत्महत्यांशी देखील दारूचा संबंध आहे.

पदार्थाचा गैरवापर: पदार्थाचा गैरवापर म्हणजे ड्रगज किंवा अंमली पदार्थ, आणि इतर तत्सम उत्तेजक द्रव्यांचा वापर. यापैकी काही अगदी बेकायदेशीर आहेत आणि त्यांचा वापर गुन्हेगारी स्वभाव आणि नैतिक धोका दर्शवतो.

स्वचाचणी 2

खालीलपैकी कोणते नैतिक धोक्याचे उदाहरण आहे?

- I. धाडसी कृत्य करताना स्टंट कलाकाराचा मृत्यू होतो
- II. एखादी व्यक्ती भरपूर प्रमाणात मद्यपान करते कारण त्याचा विमा उतरवला आहे
- III. विमाधारक विमा हप्ता भरण्यामध्ये चूक करत आहे
- IV. प्रस्तावकाकडून पॉलिसी दस्तऐवज हरवले आहेत

C. वैद्यकीय विम्याचे विमांकन

1. वैद्यकीय विम्याचे विमांकन

आता अंडररायटरच्या निर्णयावर प्रभाव टाकणाऱ्या काही वैद्यकीय घटकांचा विचार करू या. या घटकांचे सामान्यतः वैद्यकीय अंडररायटिंगद्वारे मूल्यांकन केले जाते. यामध्ये अनेकदा वैद्यकीय परीक्षकाचा अहवाल मागवला जाऊ शकतो. यामध्ये तपासले जाणारे काही घटक आता पाहु या.

आकृती 5 : अंडररायटरच्या निर्णयावर परिणाम करणारे वैद्यकीय घटक



a) कौटुंबिक पार्श्वभूमी

मृत्यूच्या जोखमीवर कौटुंबिक पार्श्वभूमीचा प्रभाव तीन बाजूने अभ्यासला जातो.

- i. आनुवंशिकता: काही आजार एका पिढीकडून दुसऱ्या पिढीकडे संक्रमित होऊ शकतात, जसे पालकांकडून मुलांकडे.
- ii. कुटुंबाचे सरासरी आयुर्मान: जेव्हा हृदयविकार किंवा कर्करोग यांसारख्या विशिष्ट आजारांमुळे पालक लवकर मरण पावले असतील, तेव्हा संततीही जास्त काळ जगू शकत नाही अशी समजूत केली जाऊ शकते.
- iii. कौटुंबिक वातावरण: तिसरे म्हणजे, कुटुंब ज्या वातावरणात राहते त्या वातावरणामुळे संसर्ग आणि इतर धोके होऊ शकतात.

जीवन विमा कंपन्यांनी अशा प्रकारे प्रतिकूल कौटुंबिक पार्श्वभूमी असलेल्या व्यक्तींच्या प्रकरणांचा विम्यासाठी विचार करताना सावधगिरी बाळगली पाहिजे. ते इतर अहवाल मागवू शकतात आणि अशा प्रकरणांमध्ये मृत्यूदरासाठी अतिरिक्त मुल्यांकन लागू करू शकतात.

b) वैयक्तिक पार्श्वभूमी

वैयक्तिक पार्श्वभूमी म्हणजे ज्या व्यक्तीचा विमा उतरावयाचा आहे त्याच्या शरीरातील विविध यंत्रणांमध्ये भूतकाळात निर्माण झालेले दोष आणि त्याला झालेला त्रास होय. जीवन विम्याच्या प्रस्ताव अर्जात सामान्यतः प्रश्नांचा एक संच असतो ज्यामध्ये विमा उतरवल्या जाणाऱ्या व्यक्तीवर कोणता औषधोपचार झाला आहे का याची चौकशी केली जाते.

अंडरराइट्टरद्वारे विचारात घेतलेल्या प्रमुख आजारांमध्ये हृदय व रक्तवाहिन्यासंबंधी रोग, श्वसन प्रणालीचे रोग, घातक ट्यूमर/कर्करोग, मूत्रपिंडाचे आजार, अंतःस्त्रावी प्रणालीचे विकार, पाचन तंत्राचे रोग जसे गॅस्ट्रिक अल्सर आणि सिरोसिस, यकृत आणि मज्जासंस्थेचे रोग यांचा समावेश होतो.

c) वैयक्तिक वैशिष्ट्ये

ही वैयक्तिक वैशिष्ट्ये देखील आजाराचा कल दाखवणारे महत्वाचे निर्देशक असू शकतात.

i. शरीरयष्टी

एखाद्या व्यक्तीच्या शरीरयष्टीत त्याची उंची, वजन, छाती आणि पोटाचा घेर असतो. ठराविक वय आणि उंचीसाठी, वजनाचे एक प्रमाण निश्चित केले गेले आहे आणि या वजनाच्या संदर्भात वजन खूप जास्त किंवा कमी असल्यास, आपण व्यक्तीचे वजन जास्त किंवा कमी आहे असे म्हणतो.

त्याचप्रमाणे, सामान्य व्यक्तीची छाती श्वास घेतल्यानंतर किमान चार सेंटीमीटरने वाढली पाहिजे आणि पोटाचा घेर विस्तारलेल्या छातीपेक्षा जास्त नसावा असे मानले जाते.

ii. रक्तदाब

दुसरा निर्देशक म्हणजे व्यक्तीचा रक्तदाब. याचे दोन परिमाण आहेत

- ✓ सिस्टोलिक
- ✓ डायस्टोलिक

जेव्हा प्रत्यक्ष रक्तदाब प्रमाणित रक्तदाबापेक्षा खूप जास्त असतो, तेव्हा आपण म्हणतो की त्या व्यक्तीला उच्च रक्तदाब किंवा अतिताण आहे. जेव्हा रक्तदाब खूप कमी होते तेव्हा त्याला हायपोटेन्शन म्हणतात. उच्च रक्तदाबाचे गंभीर परिणाम होऊ शकतात.

iii. मूत्र - विशिष्ट जडत्व

सरतेशेवटी, एखाद्याच्या मूत्राचे विशिष्ट जडत्व मूत्र संस्थेतील विविध क्षारांमधील संतुलन दर्शवू शकते. तसेच मूत्रसंस्थेतील कोणतीही खराबी दाखवू शकते.

d) बॅकडेटिंग :

बॅकडेटिंग म्हणजे पॉलिसीची सुरुवातीची तारीख त्या आधीच्या तारखेत बदलणे. उदाहरणार्थ, तुम्ही 1 जून 2013 रोजी जीवन विमा पॉलिसी विकत घेतली होती परंतु नंतर तुम्हाला असे वाटते की पॉलिसी एप्रिल 2013 मध्ये विकत घेतली असती तर अधिक चांगले परतावा मिळू शकला असता. तुम्ही आणि तुमची विमा कंपनी पॉलिसी बदलून अधिकृतपणे एप्रिल, 2013 पासून सुरु करण्यासाठी सहमत आहात, या प्रकरणात, तुम्ही पॉलिसी बॅकडेटेड केली आहे असे म्हणले जाते. सामान्यतः, पॉलिसी एका महिन्यापेक्षा कमी कालावधीसाठी बॅकडेटेड केली असल्यास कोणतेही व्याज आकारले जात नाही.

बॅकडेटिंग खालील कारणांसाठी केले जाते:

- i. वयाच्या आधारावर कमी प्रिमियम मिळवणे: पॉलिसी जारी करताना, विमाधारक पॉलिसीधारकाच्या जवळच्या वयाचा विचार करतात. याचा अर्थ जर तुम्ही 32 वर्षे आणि 7 महिने वयाचे असाल, तर विमा कंपनी तुमचे वय 33 वर्षे मानेल. हे जवळचे वय तुम्हाला उच्चतर प्रिमियम गटात ठेवू शकते. तथापि, जर तुम्ही पॉलिसी 2 महिन्यांनी बॅकडेट केली, तर विमा कंपनी तुमचे वय 32 वर्षे आणि 5 महिने मानेल. त्यामुळे तुम्हाला 32 वर्षे वयाच्या प्लॅनवर आधारित कमी प्रिमियम भरावा लागेल.
- ii. विमा हप्ता भरण्याची वेळ निश्चित करणे: काही विशिष्ट व्यवसाय आहेत जेथे उत्पन्नाची आवक स्थिर नसते. अशा परिस्थितीत जर एखाद्या व्यक्तीने चुकून जीवन विमा पॉलिसी त्याच्या ऑफ-सीझनमध्ये खरेदी केली तर पॉलिसी जास्त कमाईच्या कालावधीपर्यंत बॅकडेटेड केली जाऊ शकते. उदाहरणार्थ, एखाद्या शेतकऱ्याचे हंगामी उत्पन्न असू शकते. पीक प्रक्रिया नंतरच तो विमा हप्ता भरण्यास प्राधान्य देईल. या परिस्थितीत, शेतकरी कापणीच्या हंगामात पॉलिसी सुरु करण्यासाठी बॅकडेट करू शकतो.

- iii. विशेष तारखांशी मिळते-जुळते करण्यासाठी: तुम्ही तुमच्यासाठी महत्त्वाच्या असलेल्या तारखांसाठी, जसे की वाढदिवस आणि वर्धापनदिन, पॉलिसी बँकडेट करू शकता. तुमची विमा हप्ता भरण्याची तारीख लक्षात ठेवणे यामुळे सोपे जाते.
- iv. मुदतपूर्तीनंतरचे हक्क अलिकडच्या तारखेला घेणे: बँकडेटिंग पॉलिसीचा कालावधी कमी करते आणि लवकर मुदतपूर्ती देते. उदाहरणार्थ, मार्च 2000 रोजी खरेदी केलेले 30 वर्षांचे आयुर्विमा संरक्षण एप्रिल 1999 ला बँकडेटिंग केल्यास, पॉलिसी मार्च 2030 ऐवजी एप्रिल, 2029 रोजी परिपक्व होईल. एंडोमेंट पॉलिसीच्या बाबतीत, हे फायदेशीर ठरू शकते कारण मुदतपूर्तीनंतरचे फायदे आधी जमा होतील.

स्वचाचणी 3

वैद्यकीय विम्याच्या अंडररायटिंगमध्ये आनुवंशिकतेच्या पार्श्वभूमीला महत्त्व का आहे?

- I. श्रीमंत पालकांची संतती निरोगी असते
- II. काही आजार पालकांकडून मुलांपर्यंत पसरू शकतात
- III. गरीब पालकांची मुले कुपोषित असतात
- IV. कौटुंबिक वातावरण हा एक महत्त्वाचा घटक आहे

सारांश

- समानता आणण्यासाठी, अंडररायटर जोखीम वर्गीकरणाच्या प्रक्रियेत सहभागी होतो म्हणजे, प्रत्येक व्यक्तीचे वर्गीकरण करतो आणि त्यांना असणाऱ्या जोखमीच्या स्तरावर आधारित वेगवेगळ्या जोखमींचे वर्ग ठरवले जातात.
- विमांकन प्रक्रिया दोन स्तरात होते.
 - ✓ प्रत्यक्ष प्राथमिक स्तरावर
 - ✓ विमांकन (अंडररायटिंग) करणाऱ्या विभागीय स्तरावर
- अंडररायटर्सनी घेतलेल्या अंडररायटिंग निर्णयांमध्ये प्रमाणित दरांवर प्रमाणित जोखीम स्वीकारणे किंवा अप्रमाणित किंवा जास्त जोखमींसाठी अतिरिक्त शुल्क आकारणे समाविष्ट आहे. काहीवेळा विम्याच्या रकमेवर हक्क ठेऊन प्रस्ताव मान्य केला जातो किंवा स्वीकृती प्रतिबंधात्मक कलमांवर आधारित असते. जेव्हा जोखीम जास्त असते तेव्हा प्रस्ताव नाकारला जातो किंवा पुढे ढकलला जातो.
- विमा उतरवण्याच्या व्यक्तीची विमायोग्य क्षमता तपासण्यासाठी वैद्यकीय तपासणी न करता मोठ्या संख्येने जीवन विमा प्रस्तावांची निवड विम्यासाठी केली जाऊ शकते. अशा प्रकरणांना गैर-वैद्यकीय प्रस्ताव म्हटले जाते.

- बिगर-वैद्यकीय अंडररायटिंगसाठी काही रेटिंग घटक समाविष्ट असलेले मुल्यांकनाचे घटक
 - ✓ विमाकर्त्याचे वय
 - ✓ जास्त रकमेचा विमा
 - ✓ नैतिक धोका इ.
- वैद्यकीय अंडररायटिंगसाठी विचारात घेण्यात येणारे काही घटक
 - ✓ कौटुंबिक माहिती/ पार्श्वभूमी
 - ✓ अनुवंशिकता आणि वैयक्तिक पार्श्वभूमी इ.

महत्वाच्या संज्ञा

1. विमांकन (Underwriting)
2. सामान्य/ प्रमाणित जीवन (Standard life)
3. गैर-वैद्यकीय विमांकन (Non-medical underwriting)
4. मूल्यांकनाचे घटक (Rating factor)
5. वैद्यकीय विमांकन (Medical underwriting)
6. विपरित/प्रतिकूल निवड (Anti-selection)

स्वचाचणीची उत्तरे

उत्तर 1 - योग्य पर्याय III आहे.

उत्तर 2 - योग्य पर्याय II आहे.

उत्तर 3 - योग्य पर्याय II आहे.

प्रकरण L-09

जीवन विम्याचे दावे

प्रकरणाची ओळख

ह्या प्रकरणात दाव्याची संकल्पना आणि दावे कसे निश्चित केले जातात ते सांगितले आहे. नंतर दाव्यांचे प्रकार सांगितले आहेत. शेवटी, आपण मृत्यूपश्चात दाव्यासाठी सादर करावयाचे अर्ज (फॉर्म) याविषयी जाणून घेऊ आणि विमाधारकाने जर कोणतीही महत्वपूर्ण माहिती दडवली नसेल तर विमाकर्त्याद्वारे दावा नाकारण्यापासून संरक्षण करण्यासाठी लाभार्थ्याला असलेल्या सुरक्षा उपायांबद्दल जाणून घेऊ.

अध्ययनाची निष्पत्ती

- दाव्यांचे प्रकार आणि दाव्यांची प्रक्रिया
- दाव्याची परिस्थिती उद्भवली आहे की नाही हे ठरवणे
- जीवन विमा पॉलिसीसाठी दाव्यांची कार्यपद्धती

A. दाव्यांचे प्रकार आणि दाव्यांची कार्यप्रक्रिया

दाव्यांची संकल्पना

विमा कंपनी आणि विमा पॉलिसींची वास्तविक परिक्षा तेव्हा होते जेव्हा पॉलिसी ही दावा होते. जीवन विम्याचे वास्तविक मूल्य हे दाव्याचा निपटारा आणि देय लाभ ज्या पद्धतीने करतात त्यावरून ठरवण्यात येते.

IRDAI चे पॉलिसीधारकांच्या हितसंबंधांचे संरक्षण नियम, 2017 असे सांगते की जीवन विमा कंपन्या, मृत्यूच्या दाव्यांवर विलंब न लावता प्रक्रिया करतील आणि मृत्यूची सूचना मिळाल्यापासून 15 दिवसांच्या आत सर्व कागदपत्रे आणि इतर सर्व माहिती एकाच वेळी मागतील.

सर्व संबंधित कागदपत्रे/स्पष्टीकरण मिळाल्याच्या तारखेपासून 30 दिवसांच्या आत सर्व संबंधित कारणे देऊन मृत्यूपश्चात भरपाईचा दावा पूर्ण केला जाईल किंवा नाकारला जाईल.

जर, विमाकर्त्याच्या मते, दाव्याची तपासणी आवश्यक असेल, तर तपासणीची सूचना केल्यापासून 90 दिवसांच्या आत त्वरीत तपासणी पूर्ण करेल आणि त्यानंतर 30 दिवसांच्या आत दावा निकाली काढेल.

IRDAI नमुद करते की मुदतपूर्तीनंतरचे दावे, सर्व्हायव्हल बेनिफिट क्लेम (वारसाहक्काच्या फायद्याचे दावे) आणि ॲन्युइटीजच्या संदर्भात, जीवन विमा कंपनी आगाऊ सूचना पाठवून, पोस्ट-डेटेड चेक पाठवून किंवा RBI ने मंजूर केले कोणत्याही इलेक्ट्रॉनिक पद्धतीने दावेदाराच्या बँक खात्यात थेट क्रेडिट देऊन दावा प्रक्रिया सुरू करेल., जेणेकरून देय तारखेला किंवा त्यापूर्वी दाव्याची पूर्तता केली जाईल.

व्याख्या

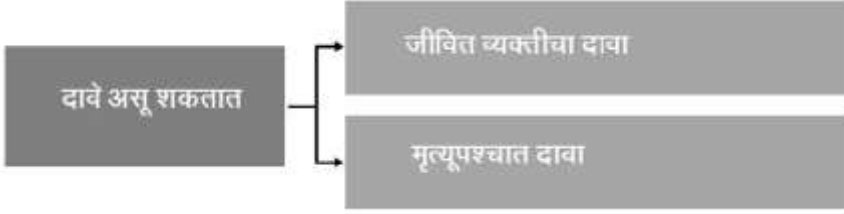
दावा म्हणजे विमा कंपनीने करारामध्ये नमूद केलेले वचन पूर्ण करावे याची मागणी असते.

जीवन विमा करारानुसार, दाव्याच्या प्रक्रियेची सुरवात, विमा करारामध्ये समाविष्ट केलेल्या एक किंवा अधिक घटनांच्या घडण्यामुळे सुरू होते. काही दाव्यांमध्ये, करार सुरू राहतो, तर अन्य दाव्यांत, करार समाप्त केला जातो.

दावे दोन प्रकारचे असू शकतात :

- i. विमाधारक जिवंत असताना देय असणारे दावे आणि
- ii. मृत्यूपश्चातील दावा

आकृती 1: दाव्यांचे प्रकार



विमाधारकाच्या मृत्यूनंतरच मृत्यूपश्चात दावा करण्यात येतो, पण पॉलिसीमध्ये निर्दिष्ट केलेली घटना घडल्यानंतर जीवित व्यक्तीचे दावे देय असतात.

महत्त्वपूर्ण

सर्व दाव्यांच्या परिस्थितीत, विमा कंपनीची खात्री व्हायला हवी की दावेदाराची ओळख सिद्ध झाली आहे आणि KYC नियमाप्रमाणे त्याची योग्यप्रकारे नोंद करण्यात आली आहे.

उदाहरण

खाली नमुद केलेल्या अशा घटना ज्यात दाव्याची रक्कम विमाधारकाला दिली जाते.

- विमाधारक पॉलिसी समाप्तीच्या कालवधीपर्यंत पोहचतो;
- विमाधारक धनवापसी पॉलिसीअंतर्गत पूर्वनिर्धारित कालावधीपर्यंत पोहचतो जेव्हा हप्ता देय असतो; अथवा वार्षिकी योजनेनुसार दावा देय असतो.
- पॉलिसीअंतर्गत संरक्षण दिलेले जटील आजार उद्भवल्यानंतर (रायडरनुसार किंवा अन्य प्रकारे लाभ देणे)
- पॉलिसीधारक अथवा नियुक्त केलेल्याकडून (असाइनी) पॉलिसीवरील हक्क सोडून देणे (समापन).

B. दाव्याची परिस्थिती उद्भवली आहे किंवा नाही याचा शोध घेणे

- विमाधारकाला मुदतपूर्तीचा कालावधी पूर्ण केल्यावर किंवा पॉलिसीमध्ये नमुद केलेल्या अटी पूर्ण केल्यावर जीवित व्यक्तीचा दावा देय असतो.
- मुदतपूर्तीनंतरचे दावे आणि धनवापसी हप्त्याचे दावे जे कराराच्या सुरुवातीस ठरवलेल्या तारखांवर आधारित असल्यामुळे सहज सिद्ध करता येतात. उदाहरणार्थ, मुदतपूर्ती दिनांक आणि धनवापसी पॉलिसीतर्गत जीवित लाभ देण्याचे दिनांक करार करताना स्पष्टपणे नमुद केलेले असतात.

- iii. **इतर देय दाव्यांपेक्षा** पॉलिसीवरील हक्क सोडून दिल्यानंतर मिळणारे मूल्य किंवा रक्कम (समापन मूल्य) वेगळी असते. पॉलिसीधारक अथवा असाइनी हा करार रद्द करण्याचा निर्णय घेतो अथवा करारानुसार त्याला/तीला मिळणारी देय रक्कम परत घेतो. ही घटना इतर अन्य दाव्यांपेक्षा वेगळी असते. इथे मुदतपूर्व पैसे काढले गेल्यामुळे दंड आकारलेला असतो. विमाधारकाने भरलेली रक्कम, ही पूर्ण दाव्याखाली असलेल्या देय रकमेपेक्षा कमी असते आणि म्हणून परत मिळणारी रक्कम, पूर्ण रक्कम भरली असताना मिळणाऱ्या रकमेपेक्षा कमी असते.
- iv. **गंभीर आजाराच्या दाव्यांची**, पॉलिसीधारकाने त्याच्या दाव्यांच्या आधारासाठी दिलेले वैद्यकिय अहवाल आणि इतर नोंदीच्या आधारे खात्री केली जाते.
- v. **वार्षिकी:** वार्षिकी देय रकमेबाबत (निवृत्ती योजना), विमाधारकास हयातीचा (जिवंत असल्याचा) दाखला वेळोवेळी देण्याची आवश्यकता असते.

पॉलिसीधारकास त्याच्या/तिच्या गंभीर आजारांवरील खर्च चुकता करण्यास समर्थ करणे हा गंभीर आजार लाभाचा उद्देश असतो. जर ही पॉलिसी अभिहस्तांतरीत करायची असेल, तर सर्व फायदे (असाइनीला) देय असतील आणि ते गंभीर आजाराच्या फायद्याचा हेतू पूर्ण करणार नाहीत. ही परिस्थिती टाळण्यासाठी, पॉलिसीधारकांना सशर्त हस्तांतरणाच्या मार्गाने ते किती फायदे असाइनीला देऊ शकतात याबद्दल शिक्षित करणे आवश्यक असते.

मुदतपूर्तीनंतरचा अथवा मृत्यूपश्चात दावा अथवा सरेंडर केलेली पॉलिसी यामध्ये करारांतर्गत दिलेले विमा संरक्षण समाप्त होते आणि पुढे विमा संरक्षण उपलब्ध नसते.

दाव्यांचे प्रकार: पॉलिसी मुदतीत पुढील लाभ देय होऊ शकतात.

a) जीवित लाभ देय

पॉलिसी मुदतीत नमुद केलेल्या वेळेत विमाधारकास वेळोवेळी देय रक्कम विमा कंपनीद्वारे दिली जाते.

1. पॉलिसी समापन (Surrender Value)

समापन मूल्य हे गुंतवणुकीचे पॉलिसी समापन त्यावेळचे मूल्य दर्शवते. विम्याची रक्कम, बोनस, पॉलिसी मुदत आणि भरलेले प्रिमियम यांसारख्या विविध घटकांवर ते अवलंबून असते. जीवन विमा पॉलिसीचे मुदतीपूर्वी समापन होणे ही पॉलिसी कराराची ऐच्छिक समाप्ती असते. जर पॉलिसीने पेड-अप मूल्य प्राप्त केले असेल तरच ती सरेंडर केली जाऊ शकते. विमाधारकास देय रक्कम हे समापन मूल्य असते जे सामान्यतः भरलेल्या विमा हप्त्याची विशिष्ट टक्केवारी असते. विमाधारकाला देण्यात येणारी प्रत्यक्ष सरेंडर व्हॅल्यू निश्चित समापन मूल्य (GSV) पेक्षा जास्त असते.

II. रायडर लाभ

रायडरच्या अंतर्गत देय रक्कम ही अटी आणि शर्तीनुसार नमुद केलेली घटना घडल्यानंतर विमा कंपनीद्वारे दिली जाते.

गंभीर आजाराच्या रायडर अंतर्गत, गंभीर आजाराचे निदान झाल्यास, नमुद केलेली रक्कम अटीनुसार अदा केली जाते. विमा कंपनीकडून नमुद केलेल्या गंभीर आजारांच्या यादीत हा आजार समाविष्ट असायला हवा.

रुग्णालय शुश्रूषा रायडर अंतर्गत, विमाधारकास रुग्णालयामध्ये दाखल केल्यास, विमा कंपनी अटी आणि शर्तीच्या अधीन राहून उपचार खर्च अदा करते.

रायडरप्रमाणे देय असलेली रक्कम अदा केल्यानंतर पॉलिसी करार सुरुच राहतो.

पुढील दावा देय रकमा, या विमा करारात नमुद केल्याप्रमाणे पॉलिसी मुदतीच्या शेवटी दिल्या जातात.

III. मुदतपूर्तीचा दावा

अशा दाव्यांत, विमाधारक योजनेच्या पूर्ण मुदतीपर्यंत जिवंत असेल तर विमा कंपनी मुदतपूर्तीवेळी नमुद केलेली रक्कम विमाधारकास देण्याचे वचन देते. याला मुदतपूर्तीचा दावा असे म्हणतात.

- i. **सहभागी योजना** : सहभागी योजनेंतर्गत देय असलेली मुदतपूर्तीच्या दाव्याची रक्कम देताना विमा रक्कम अधिक जमा झालेला बोनस मिळवून आलेल्या रकमेतून विमा धारकाकडून देय असलेला थकित प्रिमियम वजा करत लागू असल्यास पॉलिसी कर्ज आणि त्यावरील व्याज वजा करून आलेली रक्कम अदा केली जाते.
- ii. विमा हप्ता परत करणारी योजना (**ROP**) : काही योजनांमध्ये मुदतीच्या कालावधीत भरलेले प्रिमियम पॉलिसीच्या मुदतपूर्तीनंतर परत केले जातात.
- iii. युनिट लिंकड विमा योजना (**ULIP**) : **ULIP** योजनेमध्ये विमाकर्ता फंडाचे मूल्य मुदतपूर्तीचा दावा म्हणून परत करते.
- iv. **धनवापसी (Money Back) योजना** : धनवापसी पॉलिसीच्या बाबतीत, विमाकर्ता मुदतपूर्तीनंतर देण्यात येणाऱ्या रकमेमधून पॉलिसीच्या मुदतीदरम्यान आधीच अदा केलेले विद्यमानता हितलाभ (Survival benefit) वजा करून उरलेली रक्कम देतो.

दाव्याची रक्कम दिल्यानंतर विमा करार संपुष्टात येतो

b) मृत्यूपश्चातील दावे

जर विमाधारकाचा पॉलिसीच्या मुदतीदरम्यान, अपघाती किंवा इतर कारणाने मृत्यू झाल्यास, विमाकर्ता विम्याची रक्कम अधिक (सहभागी योजना असल्यास) जमा बोनस, वजा विमाकर्त्याकडून असलेली थकबाकी [जसे थकित पॉलिसी कर्ज आणि त्यावरील व्याज किंवा

प्रिमियम आणि त्यावरील व्याज] वसूल करून उरलेली रक्कम देतो. हा मृत्यूपश्चातील दावा असल्यामुळे तो परिस्थितीप्रमाणे नामनिर्देशीत व्यक्तीला किंवा असायनीला किंवा कायदेशीर वारसाला दिला जातो. पॉलिसी धारकाचा मृत्यू झाल्यानंतर परिणामतः करार संपुष्टात येतो.

मृत्यूपश्चातील दावा कदाचित :

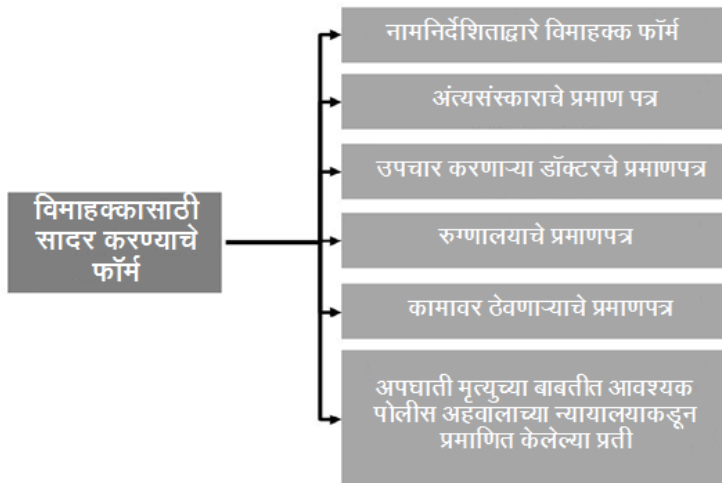
- ✓ शीघ्र (पॉलिसीचा कालावधी तीन वर्षापेक्षा कमी) असू शकतो किंवा
- ✓ उशिराचा (पॉलिसीचा कालावधी तीन वर्षापेक्षा जास्त) असू शकतो.

विमा कर्त्याला नामनिर्देशीत व्यक्ती किंवा असायनी किंवा कायदेशीर वारसाकडून विमाधारकाच्या मृत्यूचे कारण, मृत्यूचा दिनांक आणि स्थळ कळवावे लागते.

i. मृत्युपश्चात दाव्यासाठी सादर करावयाचे अर्ज

- ✓ नॉमिनीद्वारे दावा अर्ज
- ✓ दफन किंवा अंत्यसंस्काराचे प्रमाणपत्र
- ✓ उपचार करणाऱ्या डॉक्टरांचे प्रमाणपत्र
- ✓ रुग्णालयाचे प्रमाणपत्र
- ✓ नियोक्त्याचे प्रमाणपत्र
- ✓ मृत्यूचा पुरावा म्हणून पालिका अधिकाऱ्यांनी जारी केलेले मृत्यू प्रमाणपत्र इ.
- ✓ प्रथम माहिती अहवाल (FIR), चौकशी अहवाल, शवविच्छेदन अहवाल आणि अंतिम अहवाल यांसारख्या पोलीस अहवालांच्या प्रमाणित न्यायालयीन प्रती - अपघाताने मृत्यू झाल्यास हे अहवाल आवश्यक असतात.

आकृती 2: मृत्युपश्चात दाव्यासाठी सादर करावयाचे फॉर्म (अर्ज)



ii. मृत्यू दावा फेटाळणे

मृत्यू दाव्याची रक्कम एकतर दिली जाऊ शकते किंवा संपूर्ण दावा फेटाळला जाऊ शकतो. जर, दाव्याची प्रक्रिया करताना, विमाकर्त्याला असे आढळून आले की प्रस्तावकाने प्रस्ताव पत्रात चुकीची विधाने केली आहेत किंवा पॉलिसीशी संबंधित महत्वाची माहिती लपवली आहे, तर करार अग्राह्य घोषित करण्यात येतो व पॉलिसी अंतर्गत देण्यात येणारे सर्व फायदे जप्त केले जातात.

iii. कलम 45 : निर्विवादाचे कलम

तथापि हा दंड विमा कायदा, 1938 चे कलम 45 च्या अधीन आहे.

महत्त्वाचे

कलम 45 नुसार,

पॉलिसीच्या तारखेपासून तीन वर्षांची मुदत संपल्यानंतर, म्हणजे पॉलिसी जारी केल्याच्या तारखेपासून किंवा जोखीम सुरु झाल्याच्या तारखेपासून किंवा पुनरुज्जीवनाच्या तारखेपासून कोणत्याही कारणास्तव (पॉलिसी किंवा पॉलिसीसाठी रायडरची तारीख, यापैकी नंतरची तारीख) पॉलिसीबाबत प्रश्न उपस्थित करता येणार नाही म्हणजेच पॉलिसीबाबत शंका पस्थित करता येत नाही."

C. जीवन विमा पॉलिसीची दावा प्रक्रिया

जरी सर्व विमाकंपन्यांसाठी प्रमाणित दाव्यांची प्रक्रिया निश्चित केलेली नसली, तरी आईआरडीएआयने यासंदर्भात दाव्याचा निपटारा करण्यासाठी विमाकंपनीसाठी मार्गदर्शन तत्वे निश्चित केलेली आहेत.

नियम 8 : जीवन विमा पॉलिसीसंबंधित दाव्यांची प्रक्रिया

- i. जीवन विमा पॉलिसी दाव्याच्या आधारासाठी दावेदाराकडून सादर करण्यासाठी सामान्यपणे असलेले प्राथमिक दस्तावेज विहित करेल.
- ii. जीवन विमा कंपनी, दावा प्राप्त झाल्यानंतर, विलंब न करता दाव्यावर कार्यवाही शक्यतो करेल. कोणतेही प्रश्न, दस्तऐवजाची मागणी दाव्याच्या प्राप्तीपासून 15 दिवसांच्या कालावधीत, तुकड्याच्या प्रेषित करायचे असतात. मागणी करताना ते अखंडित स्वरूपात एकाच वेळी करायचे असतात. तुकड्या-तुकड्यांनी मागणी करू नये.
- iii. IRDAI (पॉलिसीधारकांच्या हितसंबंधांचे संरक्षण) नियमावली, 2017 नुसार, जीवन विमा पॉलिसी अंतर्गत मृत्यूचा दावा सर्व संबंधित कागदपत्रे मिळाल्यापासून 30 दिवसांच्या आत, सर्व संबंधित कारणे देऊन फेडला जाईल, नाकारला जाईल किंवा फेटाळले जाईल. स्पष्टीकरण तथापि, जर विमा कंपनीला दाव्याची चौकशी करण्याची आवश्यकता असेल, तर लवकरात लवकर तपास सुरु करावा लागतो आणि कोणत्याही परिस्थितीत दाव्याची सूचना

मिळाल्याच्या तारखेपासून 90 दिवसांच्या आत तपास पूर्ण करावा लागतो. तपास पूर्ण केल्यापासून 30 दिवसांच्या आत दावा निकाली काढावा लागतो.

- iv. जेथे दाव्याची रक्कम देण्यासाठी तयार असते परंतु प्राप्तकर्त्याची योग्य ओळख पटवण्याच्या कोणत्याही कारणामुळे रक्कम अदा केली जाऊ शकत नाही, तेथे सर्व कागदपत्रे आणि माहिती सादर केल्यापासून 30 दिवसांनंतर जीवन विमा कंपनी, प्राप्तकर्त्याच्या फायद्यासाठी ही रक्कम स्वतःकडे ठेवेल आणि शेड्युल्ड बँकेतील खात्यात बचत बँकेला लागू असलेल्या दराने व्याज मिळवेल.
- v. उप-नियम (iv) मध्ये समाविष्ट असलेल्या कारणाव्यतिरिक्त दाव्यावर कार्यवाही करण्यास विमाकर्त्याकडून विलंब होत असल्यास, जीवन विमा कंपनी दाव्याच्या रकमेवर आर्थिक वर्षाच्या सुरुवातीला ज्या आर्थिक वर्षात दाव्याचे अवलोकन केले आहे, ते वर्षे येथे लागू राहिल, प्रचलित बँक असलेल्या दरापेक्षा दोन टक्के अधिक दराने व्याज देईल.

एजंटची भूमिका

विमा प्रतिनिधी शक्य त्या सर्व सेवा नामनिर्देशित व्यक्ती/कायदेशीर वारसांना अथवा लाभार्थीस दावा फॉर्म अचूक भरण्यासाठी देईल आणि हे सर्व विमाकंपनीच्या कार्यालयात सादर करण्यास मदत करेल.

जबाबदारीचे वहन करित असतानाच विमा प्रतिनिधीने अशा परिस्थितीत केलेली मदत सद्भावना निर्माण करण्यास कारणीभूत ठरते. अशा प्रकारे निर्माण झालेली सद्भावना आणि सौहार्द विमा प्रतिनिधीला मृत व्यक्तीच्या कुटुंबाकडून भविष्यात व्यवसाय किंवा व्यवसायासाठी लागणारे संदर्भ मिळवण्यास उपयोगी ठरू शकते.

स्वचाचणी 1

खालीलपैकी कोणते विधान दावा संकल्पना सर्वोत्तमरित्या वर्णन करते? सर्वात योग्य पर्याय निवडा.

- I. दावा एक विनंती आहे जी विमा कंपनीने करारात नमूद केलेल्या वचनपूर्तीसाठी असते
- II. दावा म्हणजे विमा कंपनीने करारामध्ये नमूद केलेले वचन पूर्ण करावे अशी मागणी असते.
- III. दावा म्हणजे विमाधारकाने करारामध्ये नमूद केलेली जबाबदारी पूर्ण करावी अशी मागणी असते.
- IV. दावा ही विनंती आहे की विमाधारकाने करारामध्ये नमूद केलेले वचन पूर्ण करावे.

सारांश

- दावा म्हणजे विमा कंपनीने करारामध्ये नमूद केलेले वचन पूर्ण करावे अशी मागणी असते.
- दावा जीवित व्यक्तीचा किंवा मृत्युपश्चात दावा असू शकतो. विमाधारकाच्या मृत्यूनंतरच मृत्यूचा दावा उद्भवतो, पण जीवित व्यक्तीचा दावा एक किंवा अधिक घटनांमुळे होऊ शकतो.
- जीवित व्यक्तीच्या दाव्याची रक्कम देण्यासाठी, पॉलिसीमध्ये नमूद केलेल्या अटीनुसार घटना घडली आहे हे विमाकर्त्याला तपासावे लागते.
- खालील देयके पॉलिसीच्या कालावधीमध्ये देय होतात:
 - ✓ जीवित व्यक्तीला मिळणारे फायदे
 - ✓ पॉलिसीवरील हक्क सोडणे
 - ✓ रायडर लाभ
 - ✓ मुदतपूर्तीनंतरचा दावा
 - ✓ मृत्युपश्चातील दावा
- विमा कायद्याचे कलम 45 (निर्विवादाचे कलम) विमाकर्त्याने दिलेल्या क्षुल्लक कारणास्तव दावा नाकारण्यापासून संरक्षण प्रदान करते आणि पॉलिसीबाबत शंका उपस्थित करण्यासाठी विमाकर्त्यासाठी 3 वर्षांची कालमर्यादा घालून देते.
- IRDAI (पॉलिसीधारकांच्या हितसंबंधांचे संरक्षण) नियमावली, 2017 अंतर्गत, IRDAI ने दाव्यांच्या बाबतीत विमाधारक किंवा लाभार्थी यांचे संरक्षण करण्यासाठी नियमावली तयार केली आहे.

स्वचाचणीची उत्तरे

उत्तर 1 अचूक पर्याय ॥ आहे.

प्रकरण L-10

प्रिमियम आणि बोनस

बहुतेक विमा कंपन्या नफा मिळवण्याच्या आणि त्यांच्या पॉलिसीधारकांना आणि भागधारकांना पुरस्कृत करण्याच्या उद्देशाने काम करतात. विमा कंपन्यांसाठी सर्वात मोठी चिंता असते ती म्हणजे सॉल्व्हेंसी राखणे म्हणजे कंपनीने निर्माण केलेले उत्पन्न तिच्या खर्चाची आणि दायित्वांची पूर्तता करण्यासाठी पुरेसे असणे आवश्यक आहे. जर कंपनीचे कमावलेले उत्पन्न खर्च आणि दायित्वे पूर्ण करण्यासाठी आवश्यक असलेल्या रकमेपेक्षा जास्त असेल तर कंपनीला नफा मिळतो असे म्हटले जाते.

पॉलिसीधारकाकडून आकारला जाणारा प्रिमियम हा विमा कंपनीच्या उत्पन्नाचा मुख्य स्रोत आहे. पुरेसे प्रिमियम गोळा न केल्यास व्यवसायाच्या एकूण कामकाजावर परिणाम होऊ शकतो आणि तो अव्यवहार्य ठरतो. या प्रकरणात, आपण प्रिमियमची संकल्पना समजून घेण्याचा प्रयत्न करू; आणि योग्य प्रिमियम तयार करून कंपन्या त्यांच्या खर्चाची परतफेड कश्या करतात ह्याचे ही विश्लेषण करू. आपण बोनसची संकल्पना देखील समजून घेणार आहोत; आणि सिंपल (सरळ) रिव्हर्शनरी बोनस आणि कंपाऊंड (चक्रवाढ) रिव्हर्शनरी बोनसमधील फरक जाणून घेणार आहोत .

अभ्यासाचे विषय

1. प्रिमियमची संकल्पना समजून घेणे.
2. प्रिमियमच्या विभिन्न प्रकारांचे विश्लेषण करणे.
3. प्रिमियमची गणना करताना ज्या घटकांचा विचार केला जातो ते निश्चित करणे.
4. बोनसची संकल्पना समजून घेणे .
5. परिदृश्य

निशांत त्याच्या एका जुन्या मित्राला भेटला तेव्हापासून तो द्विधा मनस्थितीत आहे. विविध पैलूंवर चर्चा करताना त्याने बाजारात उपलब्ध असलेल्या विविध विमा पॉलिसीबद्दल चर्चा केली. चर्चेदरम्यान निशांतला कळले की त्याच्या मित्राकडेही एबीसी कंपनीचा तोच टर्म इन्शुरन्स प्लान आहे जो त्याने २ वर्षांपूर्वी खरेदी केला होता. तो आता ३५ वर्षांचा आहे. त्याच्या मित्राने १० वर्षांपूर्वी ही पॉलिसी विकत घेतली होती, जेव्हा तो त्याच्या पहिल्या नोकरीत रुजू झाला होता. तेव्हा तो २५ वर्षांचा होता. निशांतला हे जाणून आश्चर्य वाटले की त्याचा मित्र दर महिन्याला प्रिमियम म्हणून फक्त ३,००० रुपये भरत होता, तर त्याच पॉलिसीसाठी तो मात्र दर महिन्याला ७,००० रुपये देत आहे.

एकाच कंपनीच्या एकाच प्लॅनच्या प्रिमियमच्या रकमेत एवढी तफावत का आली हे निशांतला समजत नव्हते. त्याने नेहमीच विमा योजनेची किंमत म्हणून प्रिमियमकडे पाहिले होते. महागाईमुळे ८ वर्षांत योजनेच्या प्रिमियममध्ये काही बदल झाला आहे का? तसेच, कंपन्या दोन वेगवेगळ्या व्यक्तींकडून

वेगवेगळे प्रीमियम आकारू शकतात का? कंपनी प्रिमियमची गणना कोणत्या आधारावर करते? हे काही प्रश्न निशांतच्या मनात फिरत होते.

या प्रकरणाचा उद्देश प्रिमियम, त्याचे प्रकार आणि त्याच्या गणनेतील घटकांसंबंधी सर्व शंका दूर करणे आहे.

1. प्रिमियमची संकल्पना समजून घेणे.

प्रिमियम काय आहे?

प्रिमियमबद्दल निशांतची संदिग्धता सोडवण्यापूर्वी, प्रथम आपण विमा योजनेबद्दल काही गोष्टी समजून घेऊ. जेव्हा एखादी व्यक्ती विमा योजना खरेदी करते तेव्हा खालील गोष्टी घडतात:

- प्रस्तावक आणि विमा कंपनी यांच्यात करारावर स्वाक्षरी केली जाते.
- ह्या करारात, विमा कंपनी सामान्यतः जीवन बिमाधारकाला काही झाल्यास नामांकित व्यक्तिला बोनससहित (जर लागू असेल तर) विमा राशि देण्यासाठी सहमत असेल, किंवा जर ती व्यक्ती एका विशिष्ट अवधि पर्यंत जीवंत राहिली आणि जर अगर ग्राहक निर्धारित वेळेच्या मर्यादेत योग्य प्रिमियम भरत असेल, तर पॉलिसीधारकला त्याचे देणे देण्यासाठी सहमत असते. देय लाभ वेगवेगळ्या उत्पादनांच्या प्रकरणात वेगळे असतात.
- यासाठी, जीवन विमाधारक (किंवा प्रस्तावक) करारामध्ये नमूद केल्यानुसार विमा कंपनीला एक मोबदला (म्हणजे प्रिमियम) देण्यास सहमत असतो.

आकृती-1: विमा करार, ज्यामध्ये विमा कंपनी मोबदल्यात (प्रिमियम) जोखीम संरक्षण प्रदान करते:

प्रिमियम



व्यक्ती

वरील उदाहरणावरून, आपण हा निष्कर्ष काढू शकतो की प्रिमियम अशी रक्कम (मोबदला) आहे, जी विमाधारकाने खरेदी केलेल्या विमा-कवहरसाठी वेळोवेळी विमा कंपनीला भरावी लागते. प्रिमियम एकरकमी म्हणजेच, एकल प्रिमियमच्या स्वरूपात भरला जाऊ शकतो.

विमा कंपन्यांकडे उत्पन्नाचे मुख्यतः 2 स्रोत असतात. (क) पहिला स्रोत म्हणजे पॉलिसीधारकांकडून प्राप्त होणारी प्रिमियम रक्कम; आणि (ख) कंपनीने केलेल्या गुंतवणुकीवर परताव्याच्या मार्गाने येणारी रक्कम. गुंतवणुकीसाठीचे पैसे गोळा केलेल्या प्रिमियम मधून येतात. त्यामुळे विमा कंपनीच्या उत्पन्नाचा मुख्य स्रोत म्हणजे प्रिमियम.

या संदर्भात, विमा कंपनीला प्रिमियमच्या रकमेची गणना अत्यंत काळजीपूर्वक करावी लागते. कंपनीचा सर्व खर्च भागवण्यासाठी प्रिमियम पुरेसा असावा लागतो. विमा घेतलेल्या व्यक्तींचे दावे, प्रशासकीय खर्च आणि इतर पायाभूत सुविधांच्या खर्चाच्या बाबतीतच्या देयकांचा या खर्चात समावेश असतो.

मुळात, प्रिमियम विमा रक्कम, वय आणि घेतलेल्या विमा योजनेच्या प्रकारावर अवलंबून असते. प्रिमियम हा व्यक्तीने खरेदी केलेल्या विमा योजनेची किंमत म्हणून देखील पाहिला जाऊ शकतो.

पुढे जाण्यापूर्वी, आपण प्रथम प्रिमियमशी संबंधित काही महत्वाच्या अटी समजून घेऊया ज्यांचा या प्रकरणात वापर केला जाईल.

महत्वाचे शब्द, व्याख्या:

- **विमा रक्कम** : पॉलिसीच्या मुदती दरम्यान पॉलिसीधारकाचा (जीवन विमाधारक) मृत्यू झाल्यास पॉलिसीधारकांच्या लाभार्थ्यांना विम्याची रक्कम देण्यासाठी विमा कंपनी जीवन विमाधारकाशी करार करते; किंवा पॉलिसीधारक पॉलिसीच्या मुदतीपर्यंत जीवंत राहिल्यास त्याला किंवा तिला निश्चित रक्कम देण्याचे आश्वासन देते. लाभार्थ्यांना दिलेली रक्कम मृत्यू लाभ म्हणूनही ओळखली जाते. ही विमा रक्कम व्यक्तीच्या भविष्यातील जबाबदाऱ्या आणि सध्याच्या उत्पन्नावर आधारित पूर्वनिर्धारित रक्कम असते .
 - **लॅप्सड पॉलिसी** : प्रिमियम भरण्यात चूक झाल्यास पॉलिसी रद्द होऊ शकते. ही लॅप्सड पॉलिसी म्हणून ओळखली जाते. विमा कंपन्यांकडून प्रिमियम भरण्यासाठी विशिष्ट वाढीव कालावधी दिला जातो; या वाढीव कालावधीत पॉलिसीधारक पेमेंट करण्यात अयशस्वी झाल्यास, पॉलिसी लॅप्स झाल्याचे मानले जाते.
 - **पॉलिसीधारकाचे वय** : प्रिमियमची गणना करण्यासाठी पॉलिसीधारकाचे अचूक वय निश्चित करणे आवश्यक आहे. सामान्य नियम असा आहे की “वय जेवढे मोठे तेवढा प्रिमियम जास्त”. पॉलिसी सुरू होण्याच्या तारखेला पॉलिसीधारकाचे वय विमा कंपन्यांनी मोजले पाहिजे. वयाची गणना करण्यासाठी, विमा कंपन्या मोठ्या प्रमाणात केवळ पूर्ण झालेल्या वर्षांची संख्या विचारात घेतात आणि महिने तसेच दिवसांकडे दुर्लक्ष करतात. तीन पद्धती आहेत ज्या वापरून पॉलिसीधारकाचे वय निश्चित केले जाऊ शकते:
1. **वय, येणारा वाढदिवस** : जीवन विमा कंपन्या प्रिमियमची गणना व्यक्तीच्या त्या वयाच्या आधारावर करते जे वय त्याच्या येणाऱ्या वाढदिवसाच्या दिवशी असेल. दुसऱ्या शब्दात, पॉलिसी

सुरु झाल्यानंतर येणाऱ्या वाढदिवशाच्या दिवशी असणारे व्यक्तीचे वय.

परिदृश्य-1:

जन्म तारीख	4 जुलै, 1982
विमापॉलिसी सुरु केलेली तारीख	4 डिसेंबर, 2010
वय असेल...	29 वर्ष

परिदृश्य-2 :

जन्म तारीख	10 ऑक्टोबर, 1976
विमापॉलिसी सुरु केलेली तारीख	11 ऑगस्ट, 2010
वय असेल...	34 वर्ष

2. **वय, झालेला वाढदिवस :** ही पद्धत वास्तविक वय पद्धत म्हणून देखील ओळखली जाते. या पद्धतीत विमा कंपनी झालेल्या वाढदिवसाच्या आधारे वयाची गणना करतात. दुसऱ्या शब्दांत, वय हे पॉलिसी सुरु होण्यापूर्वी येणारा वाढदिवस म्हणून घेतले जाते.

परिदृश्य-1:

जन्म तारीख	4 जुलै, 1982
विमापॉलिसी सुरु केलेली तारीख	4 डिसेंबर, 2010
वय असेल...	28 वर्ष

परिदृश्य-2:

जन्म तारीख	10 ऑक्टोबर, 1976
विमापॉलिसी सुरु केलेली तारीख	11 ऑगस्ट, 2010
वय असेल...	33 वर्ष

3. **वय, एकदम जवळचा (किंवा जवळ येणारा) वाढदिवस:** या पद्धतीत, विमा कंपनी जवळच्या वाढदिवसाच्या आधारावर वयाची गणना करतात, जो मागील वाढदिवस किंवा पुढील वाढदिवस असू शकतो. दुसऱ्या शब्दांत, वय हा पॉलिसी सुरु होण्याच्या तारखेच्या 6 महिने आधी किंवा नंतरचा वाढदिवस म्हणून धरला जातो.

परिदृश्य-1:

जन्म तारीख	4 जुलै, 1982
विमापॉलिसी सुरु केलेली तारीख	4 डिसेंबर, 2010
वय असेल...	28 वर्ष

परिदृश्य-2:

जन्म तारीख	10 ऑक्टोबर, 1976
विमापॉलिसी सुरु केलेली तारीख	11 ऑगस्ट, 2010
वय असेल...	34 वर्ष

- **मृत्यु दर सारणी :** मृत्यु दर सारण्यांना जीवन सारणी किंवा वास्तविक सारणी म्हणून देखील ओळखले जाते. विमा कंपन्यांद्वारे विमा उत्पादनांसाठी प्रिमियमची गणना करण्यासाठी मृत्युदर सारण्यांचा वापर केला जातो. मृत्युदर सारण्यांमध्ये प्रत्येक वयोगटासाठीच्या मृत्यू दराचा समावेश असतो. प्रत्येक योजनेसाठी मृत्युदराचा अनुभव वेगवेगळा असतो. मृत्यूदर सारण्या भूतकाळातील अनुभवावर आधारित एकचुअरीद्वारे तयार केल्या जातात.
- मृत्यू दर म्हणजे एखाद्या व्यक्तीचा पुढील वर्षभरात मृत्यू होण्याची शक्यता. या आधारे, विमा कंपन्या एखादी व्यक्ती विशिष्ट वयापर्यंत जगण्याची शक्यता मोजू शकतात. हे मृत्यू दर मागील डेटावर आधारित आहेत.

भारतीयांचा अनुभव प्रतिबिंबित करणारा मृत्यूचा अभ्यास, विमा कंपन्यांना मदत करण्यासाठी लाइफ इन्शुरन्स कौन्सिल आणि इन्स्टिट्यूट ऑफ ऍक्च्युरीज ऑफ इंडिया यांनी संयुक्तपणे स्थापन केलेल्या मॉर्टॅलिटी अँड मॉर्बिडिटी इन्व्हेस्टिगेशन ब्युरो (MMIB) द्वारे केला जातो .

- **ऍक्च्युअरी:** ऍक्च्युअरी हा एक व्यावसायिक आहे जो जोखीम आणि अनिश्चिततेच्या व्यवस्थापन आणि मापनाशी संबंधित आहे. सर्व विमा कंपन्यांना ऍक्च्युअरी असणे आवश्यक आहे. ते लंडनच्या इन्स्टिट्यूट ऑफ ऍक्च्युअरीज (लंडन ऍक्चुरिअल इन्स्टिट्यूट) किंवा ऍक्चुरिअल इन्स्टिट्यूट ऑफ इंडिया मधून शिक्षित होणारे लोक आहेत. ते विविध गणितीय, सांख्यिकीय आणि आर्थिक मॉडेल्स वापरून जोखीम आणि मृत्यू, अपंगत्व, आजारपण, मालमतेचे नुकसान इत्यादींसारख्या घटनांच्या संभाव्यतेचे विश्लेषण करतात. ऍक्च्युअरी संभाव्यतेचा अभ्यास करतात आणि विमा व्यवसायाच्या एकूण कार्याचे विश्लेषण करतात.
- **ऍक्च्युअरीची कर्तव्ये :**

ऍक्च्युअरीची कर्तव्ये खाली दिली आहेत:

1. विमा कंपन्यांनी दिलेल्या फायद्यांचे संरक्षण करणे हे त्यांचे कर्तव्य आहे.
2. ते विमा कंपन्यांना एकव्युअरीयल सल्ला देतात.
3. ते पॉलिसीधारकांच्या मृत्युदराच्या प्रवृत्तीचे विश्लेषण करतात.
4. ते कंपनीने केलेल्या खर्चाच्या आणि कमावलेल्या उत्पन्नाच्या मागील प्रवृत्तीचे विश्लेषण करतात.
5. ते विमा उत्पादनांच्या डिझाइनमध्ये तांत्रिक कौशल्य प्रदान करतात.
6. उत्पादनांची किंमत ठरवताना ते आर्थिक विश्लेषणात मदत करतात.
7. ते मृत्युदर सारणी तयार करतात, ज्याचा उपयोग उत्पादन विकास आणि मूल्यमापन अभ्यासासाठी आधार म्हणून केला जातो.
8. ते प्रीमियम तयार करण्यात मदत करतात.
9. ते जोखमीचे मूल्यांकन करण्यासाठी मानके परिभाषित करतात आणि जोखमीचे मूल्यांकन करतात.
10. ते विमा कंपनीच्या सॉल्व्हेंसीचे मूल्यांकन करतात.
11. गुंतवणुकीच्या निर्णयात ते विमा कंपनीला सल्ला देतात.
12. ते पॉलिसीधारकांना ऑफर केलेले फायदे निश्चित करण्यात मदत करतात.
13. ते विमा कंपन्यांचे मूल्यांकन करण्यासाठी जबाबदार आहेत.
14. ते कायद्याचे पालन सुनिश्चित करतात.

➤ **एकव्युअरीचे मूल्यमापन :** या मूल्यमापनाचा अर्थ विमा कंपनीच्या आर्थिक कामकाजाच्या संपूर्ण व्याप्तीचे मूल्यमापन करणे होय. व्यवसाय योग्य दिशेने चालत आहे याची खात्री करण्यासाठी केलेल्या अंदाजांची वैधता तपासण्यासाठी हे केले जाते. यामध्ये गुंतवणुकीतून मिळणारे प्रीमियम आणि उत्पन्न (किंवा अपेक्षित उत्पन्न) यांचे विश्लेषण करणे समाविष्ट आहे. उत्पन्नाची तुलना कंपनीच्या अपेक्षित दायित्व किंवा खर्च ह्यांच्याशी केली जाते. हे व्यवसायाच्या एकूण सॉल्व्हेंसीचे मूल्यांकन करण्यासाठी केले जाते.

मूल्यांकनामध्ये एकव्युअरी, विमा व्यवसायाच्या वहांमधील विमाकर्त्याच्या दायित्वाचा अंदाज लावतो. त्यानंतर तो भविष्यात प्राप्त होणाऱ्या प्रीमियमच्या रकमेचा अंदाज लावतो कारण ती दायित्व पूर्ण करण्यासाठी निधीमध्ये जोडली जाते . विमाकर्त्याला सॉल्व्हेंट राहण्यासाठी आवश्यक असलेला निधि हा यातील फरक आहे.याची तुलना वास्तविक विद्यमान जीवन निधीशी केली जाते.विद्यमान जीवन निधी जास्त असल्यास, विमाकर्ता सॉल्व्हेंट आहे. जीवन निधीमधील अतिरिक्त रकमेला 'सरप्लस' म्हणतात. याला 'मूल्यांकन-अधिशेष' किंवा 'एक्चुरियल सरप्लस' असेही म्हणतात.

निधी कमी असल्यास, विमाकर्ता सॉल्व्हेंट नाही. फरकाला 'घाटा/कमतरता' असे म्हणतात. व्यवसायाची उत्तरदायित्व आणि भविष्यातील प्रिमियमचा अंदाज लावण्याची पद्धत अतिशय तांत्रिक आणि गुंतागुंतीची आहे, ज्यामध्ये वास्तविक तत्त्वांचा समावेश आहे. हे काम व्यावसायिकदृष्ट्या पात्र एकव्युअरीनेच केले पाहिजे.

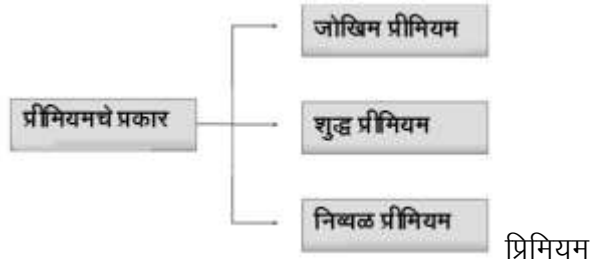
2. प्रिमियमच्या विविध प्रकारांचे विश्लेषण करणे.

प्रिमियमचे प्रकार : जोखिम प्रिमियम:

बीमा व्यवसाय जोखमीच्या संभाव्यतेवर आधारित आहे. जोखिम प्रिमियमची गणना या संभाव्यतेवर आधारित आहे की एखाद्या व्यक्तीचा मृत्यू त्याच्या/तिच्या पुढील वाढदिवसाच्या आधी होण्याची शक्यता असते. या अपेक्षेची गणना मागील अनुभवाच्या आधारावर विमांककाद्वारे केली जाते , ज्याला मृत्यू दर सारणीमध्ये सादर केले जाते. चला, बीमा कंपनी एक्सवायझेडच्या प्रकरणावर नजर टाकू या.

आकृती - 2 : प्रिमियम ह्या प्रकारांमध्ये वर्गीकृत केला जाऊ शकतो:

प्रिमियम



जोखीम प्रिमियम:

बीमा व्यवसाय जोखीमेच्या संभाव्यतेवर आधारित आहे. जोखीम प्रिमियमची गणना या संभाव्यतेवर आधारित आहे की एखाद्या व्यक्तीचा मृत्यू त्याच्या/तिच्या पुढील वाढदिवसाच्या आधी होण्याची शक्यता असते. या अपेक्षेची गणना मागील अनुभवाच्या आधारावर विमांककाद्वारे केली जाते , ज्याला मृत्यू दर सारणीमध्ये सादर केले जाते. चला, बीमा कंपनी एक्सवायझेडच्या प्रकरणावर नजर टाकू या.

कंपनी एक्सवायझेडचे तपशील		नोंद
विमाकंपनीकडे 1,000 पॉलिसीधारक आहेत, ज्यांचे वय 50 वर्ष आहे आणि प्रत्येक पॉलिसी 50,000/-रुपये विमा रकमेसाठी जारी करण्यात आली आहे		पॉलिसीच्या सुरुवातीस सगळे निरोगी आहेत.
एक 50 वर्षीय व्यक्ती त्याच्या पुढील वाढदिवसाच्या आधीच मरण पावण्याची शक्यता 1% आहे .		1,000 तील 10 व्यक्ती (1,000 × 0.01)
10 पॉलिसीधारकाच्या मृत्यूच्या प्रकरणामध्ये कंपनीकडे केले गेलेले एकूण दावे (संभावना 1%ची आहे).	50,000/-रुपये × 10 = 5,00,000/- रुपये	एकूण दावे 5,00,000/-रुपयांचे होतील
1,000 पॉलिसीधारकांकडून एकत्रित प्रिमियम...	प्रत्येकी 500/-रुपये.	हा जोखीम प्रिमियम आहे जो पॉलिसीधारका द्वारे भरला जाईल.
कंपनीला प्राप्त एकूण निधी होईल...	1,000 × 500/-रुपये = 5,00,000/-रुपये	एकूण एकत्रित प्रिमियम 5,00,000/-रुपये होईल. ही रक्कम दावे निकाली काढण्यासाठी पर्याप्त होईल.

a) शुद्ध प्रीमियम किंवा नेट प्रीमियम:

बीमा कंपनी दरवर्षी जे प्रिमियम एकत्रित करतात त्या सर्व प्रिमियमचा उपयोग विभिन्न कारणांमुळे दाव्यांचे निराकरण करण्यासाठी केला जात नाही. वास्तविक अनुभव मृत्युदर सारणीमध्ये दर्शवला गेलेल्या संभावनेपेक्षा भिन्न असू शकतो त्याच बरोबरच, प्रिमियमचा थोडा भाग उत्तरजीवित-लाभ देण्यासाठी बाजूला ठेवणे गरजेचे आहे . विभिन्न प्रकारच्या खर्चानंतर वेगळे ठेवलेल्या बाकी प्रिमियमची गुंतवणूक केली जाईल आणि त्यावर काही व्याज ही मिळेल. व्याजापासून होणाऱ्या मिळकतीच्या सीमेपर्यंत, घेतलेला प्रिमियम कमी केला जाऊ शकतो . अर्जित होणाऱ्या संभावित व्याजाला लक्षात ठेऊन , प्रिमियमची गणना केली जाते , ज्याला "नेट प्रीमियम" किंवा " शुद्ध प्रीमियम" म्हटले जाते .

गुंतवणूकीतून मिळकत: कंपनी द्वारे पॉलिसी-धारकांकडून प्राप्त प्रिमियमची विविध निधी आणि प्रतिभूतींमध्ये गुंतवणूक केली जाते. बीमा कंपनी प्रिमियम-रक्कम गुंतवणूकीवर, मागील प्रवृत्ती आणि नियामक अधिदेश (जर असेल तर) च्या आधारावर अपेक्षित रिटर्नची गणना करते. जर व्याजाची मिळकत अधिक होण्याची अपेक्षा असेल तर प्रिमियमची रक्कम कमी केली जाऊ शकते.

गुंतवणूकीवर अपेक्षित रिटर्नच्या आधारावर, शुद्ध प्रिमियमची गणना केली जाते.

लोडिंग प्रिमियमचा एक भाग आहे ज्यामध्ये विमा कंपनीचे विविध खर्च समाविष्ट असतात . लोडिंग अतिरिक्त शुल्क आहे जे विमा कंपनी द्वारे प्रिमियम मध्ये जोडले जाते.

b) लेव्हल प्रिमियम:

लेव्हल प्रिमियममध्ये, प्रिमियमची रक्कम पॉलिसीच्या पूर्ण कालावधि साठी ठरवली जाते. जर पॉलिसीचा पूर्ण कालावधि 20 वर्ष आहे, तर पॉलिसीच्या पूर्ण कालावधीसाठी एकसमान प्रिमियम रक्कम ठरवली जाते .

बीमा कंपनी द्वारे 2 मुख्य कारणांसाठी लेव्हल प्रिमियम घेतला जातो:

- आपल्या जीवनात नंतरच्या वर्षांमध्ये , गुंतवणूकदारांच्या जोखीम प्रोफाइलमध्ये बऱ्याच प्रमाणात वाढ होत जाते, आणि त्यामुळे जोखीम प्रिमियम ही वाढतो. कारण जीवनासाठी जोखमीची किंमत नंतरच्या वर्षांमध्ये अधिक होईल; आणि त्यामुळे देय प्रिमियम खूपच आव्हानात्मक बनू शकतो , आणि देय प्रिमियम भरण्यात चूक होऊ शकते, कारण तो किंवा ती इतका अधिक प्रिमियम **देण्यास** सक्षम नसणार . त्याचबरोबर, बीमा कंपनीला करारावर हस्ताक्षर केल्यानंतर प्रिमियम मध्ये बदल करणे कठीण होईल. त्यामुळे, बीमा कंपनी जोखीम- प्रिमियम पॉलिसीच्या कालावधीत (ज्याला प्रिमियम -भरण्याचा कालावधि म्हटले जाते) वाटते आणि "लेवल" प्रिमियम घेतला जातो.

विमा कंपनी सुरुवातीच्या वर्षांमध्ये मिळालेल्या प्रिमियम मधील विशिष्ट रक्कम पॉलिसीच्या मुदतीच्या नंतरच्या भागांसाठी वेगळ्या खात्यात बाजूला काढून ठेवते, ज्यामुळे पॉलिसीच्या नंतरच्या वर्षात उच्च-जोखीम खर्च पूर्ण करण्यास मदत होते , जेव्हा उपलब्ध प्रिमियम खर्च भागवण्यासाठीच्या गरजेपेक्षा कमी असेल .

- प्रतिकूल निवड: जर नंतरच्या वर्षात जास्त प्रिमियम रक्कम आकारली गेली, तर बहुतेक निरोगी लोक योजना सोडू शकतात, कारण त्यांना वाटेल की त्यांना विमा योजनेची गरज नाही. जे लोक विविध आजारांनी ग्रस्त आहेत ते योजनेतील उपलब्ध फायदे मिळवण्यासाठी योजना सुरू ठेवण्यास इच्छुक असतील. ते जास्त प्रीमियम भरण्यास तयार असतील. यामुळे प्रतिकूल निवड होऊ शकते, म्हणजेच पोर्टफोलिओमधील आजारी लोकांचे प्रमाण निरोगी लोकांपेक्षा जास्त असेल. याचा विपरित परिणाम विमा कंपनीच्या मृत्यू सारणीवर आधारित गणनेवर होईल.

c) ऑफिस प्रिमियम:

विमा कंपनीने केलेल्या प्रमुख खर्चांमध्ये कमिशन, कर्मचाऱ्यांचे पगार, इतर खर्च जसे की भाडे, वीज आणि इतर प्रशासकीय खर्च यांचा समावेश होतो. हे कार्यालयीन खर्च म्हणून ओळखले जातात.

निव्वळ प्रीमियम लोड केल्यानंतर प्राप्त होणाऱ्या प्रिमियमला ऑफिस प्रिमियम म्हणतात. ते आता वापरासाठी तयार आहेत. प्रमोशनल साहित्य आणि ब्रोशरमध्ये छापलेले प्रिमियमचे आकडे हे ऑफिस प्रिमियम आहेत. त्यांना "सारणीबद्ध प्रिमियम " देखील म्हणतात.

अल्प मुदतीच्या पॉलिसीपेक्षा दीर्घकालीन पॉलिसीमध्ये (मृत्यूचा) धोका जास्त असतो. परंतु लेव्हल प्रिमियमच्या पद्धतीमुळे, दीर्घ मुदतीच्या पॉलिसीसाठी आकारले जाणारे सारणीबद्ध प्रिमियम (प्रति वर्ष) अल्प मुदतीच्या पॉलिसीच्या तुलनेत कमी असतील. एकंदरीत, अल्प मुदतीच्या विमा योजनेपेक्षा दीर्घकालीन विमा योजनेत संपूर्ण मुदतीचा एकूण प्रिमियम जास्त असेल.

प्रिमियम भरण्याची पद्धत वार्षिक असल्यास, वर्ष पूर्ण करण्यासाठी, त्यानंतरच्या नूतनीकरण प्रिमियम मध्ये चूक होण्याची शक्यता उद्धवत नाही. विमाकर्ता ही रक्कम संपूर्ण वर्षासाठी वापरू शकतो आणि हप्त्यांमध्ये भरलेल्या प्रिमियमपेक्षा इथे जास्त व्याज मिळवू शकतो . म्हणून, निवडलेल्या भरणा पद्धतीनुसार प्रिमियम दर किंचित वाढवणे किंवा कमी करणे आवश्यक असते .

काही विमाकर्ते त्रैमासिक पद्धती किंवा मासिक पद्धतीसाठी प्रिमियम मध्ये वाढ किंवा अतिरिक्त रक्कम प्रदान करतात, परंतु वार्षिक पद्धतीसाठी असे कोणतेही समायोजन करत नाहीत. संबंधित विमाकर्त्यांने ऑफिस प्रीमियम कसा ठरवला आहे यावर ते अवलंबून आहे.

त्याचप्रमाणे, विमा रकमेच्या (एसए) आधारे समायोजन केले जाऊ शकते. जर पॉलिसी लहान विमा रकमेसाठी (एसए) असेल, तर प्रशासकीय खर्च प्रिमियमचा केवळ भाग म्हणून मोठ्या विमा रकमेच्या (एसए) पॉलिसीपेक्षा जास्त असेल, कारण कारकुनी खर्च, पॉलिसी छपाई, लेखा खर्च इत्यादी निश्चित खर्च आहेत आणि पॉलिसीच्या विमा रकमेप्रमाणे(एसए)ते बदलत नाहीत. लोड करण्याच्या पद्धतीनुसार, विमाकर्ते मोठ्या विमा रकमेसाठी (एसए) सवलत देतात किंवा छोट्या विमा रकमेसाठी (एसए) अतिरिक्त रक्कम लावतात.

d) **अतिरिक्त प्रिमियम:**

विशिष्ट पॉलिसीवर अतिरिक्त प्रिमियम आकारला जाऊ शकतो. हे योजने अंतर्गत मूलभूत फायद्यांव्यतिरिक्त, ऑफर केल्या जाणाऱ्या काही फायद्यांमुळे असू शकते, जसे की अपघात लाभ किंवा प्रिमियम माफी लाभ. एखाद्या विशिष्ट प्रकरणात अतिरिक्त जोखमीच्या मर्यादेशी संबंधित निर्णयांमुळे अतिरिक्त प्रिमियम आकारला जाऊ शकतो, जर विम्यासाठी प्रस्तावित व्यक्तीची जोखीम आरोग्य किंवा व्यवसाय, निवासस्थान किंवा वैयक्तिक सवयींमुळे सामान्यपेक्षा जास्त असल्याचे मूल्यांकन केले गेले तर, विमाकर्ते अतिरिक्त प्रिमियम आकारू शकतात.

प्रिमियम लोड करणे:

आकृती:



विमाकर्ते निव्वळ प्रिमियम लोड करतात अशी काही कारणे खालीलप्रमाणे आहेत:

- प्रशासकीय खर्च:** यामध्ये प्रशासकीय, गुंतवणूक-व्यवस्थापन, पायाभूत सुविधांशी संबंधित खर्च इत्यादींचा समावेश होतो.
- आकस्मिक शुल्क:** अनपेक्षित आकस्मिक परिस्थिती उद्भवल्यास होणारे खर्च, ज्यामुळे मृत्यूचे प्रमाण अचानक वाढू शकते. प्रिमियम भरणाची गणना मृत्युदर सारणीमध्ये उपलब्ध मृत्युदराच्या आधारावर केली जाते, जी सामान्य परिस्थितीसाठी निर्धारित केलेली असते. त्सुनामी, भूकंप इत्यादीसारख्या काही नैसर्गिक आपत्तींमध्ये, जिथे मोठ्या प्रमाणात मृत्यू होतात, किंमत ठरवताना मृत्यूची संख्या अपेक्षित (अंदाजित) संख्येपेक्षा जास्त असू शकते. या प्रकरणात, विमा कंपन्यांना विमा दाव्यांमध्ये मूळ अंदाजापेक्षा किंवा परवानगीपेक्षा जास्त पैसे द्यावे लागतील. अशा घटनांमध्ये, कंपनीच्या सॉल्व्हेंसीवर विपरित परिणाम होऊ शकतो. ही परिस्थिती टाळण्यासाठी, कंपनी प्रिमियम रकमेत अतिरिक्त रक्कम जोडून या आपत्कालीन परिस्थितींना तोंड देण्यासाठी शुल्क आकारतात.
- बोनस** नफ्यासहित पॉलिसीधारकांना दिला जाईल. बोनससाठी पात्र असलेल्या पॉलिसीधारकांना

काही अतिरिक्त प्रीमियम रक्कम भरावी लागेल.

एकूण प्रिमियमसाठी खालील घटकांचा विचार करणे आवश्यक आहे:

a. **पॉलिसी कालावधी** : दीर्घकालीन विमा योजनांसाठी एकूण प्रिमियम अल्प मुदतीच्या विमा योजनांपेक्षा जास्त असेल. जर पॉलिसी 20 वर्षांच्या दीर्घ मुदतीसाठी असेल, तर या प्रकरणात 5 वर्षांच्या लहान मुदतीच्या पॉलिसीच्या तुलनेत जीवनावरील जोखीम जास्त असेल. दुसऱ्या शब्दांत सांगायचे तर, पुढील 5 वर्षांत मरण पावलेल्या व्यक्तीची संभाव्यता पुढील 20 वर्षांतील व्यक्तीच्या मृत्यूच्या संभाव्यतेपेक्षा कमी असेल.

b. प्रिमियम **भरण्याचा कालावधी**:

(1) विमा कंपनीच्या प्रिमियम भरण्यासाठी (वार्षिक किंवा सहामाही किंवा त्रैमासिक किंवा मासिक) वेगवेगळ्या पद्धती किंवा वारंवारता देतात.

(2) विमा कंपनीच्या प्रिमियम भरणाच्या वार्षिक पद्धतीला प्राधान्य देतात कारण मासिक प्रिमियम भरणाच्या तुलनेत वार्षिक पद्धतीत प्रशासकीय शुल्क कमी आणि पॉलिसीधारकाद्वारे भरणांमध्ये चूक होण्याचा धोका कमी असतो. वार्षिक पद्धतीचा फायदा असा आहे की कंपनीला गुंतवणुकीसाठी एकरकमी रक्कम मिळते, तर प्रिमियम भरणाच्या मासिक पद्धतीमध्ये गुंतवणुकीसाठी उपलब्ध रक्कम कमी असते आणि ती 12 छोट्या मासिक हप्त्यांमध्ये मिळते. मासिक पद्धती अंतर्गत प्रिमियम भरण्यात चूक (डिफॉल्ट) होण्याचा धोका जास्त असतो.

काही कंपनीच्या वार्षिक प्रिमियम पेमेंटला प्राधान्य देतात. त्यानुसार, पॉलिसी वर्षाच्या सुरुवातीला एकरकमी प्राप्त झाल्यामुळे कंपनीच्या प्रिमियम पेमेंटच्या वार्षिक पद्धतीवर सूट देतात.

प्रिमियम भरण्याच्या वार्षिक पद्धतीला प्राधान्य का दिले जाते याची कारणे:		
	वार्षिक प्रिमियम -भरणा पद्धती	मासिक प्रिमियम - भरणा पद्धती
प्रशासकीय खर्च	प्रशासकीय खर्च कमी आहेत कारण प्रिमियम पेमेंट वर्षातून एकदाच केले जाते, म्हणजे वार्षिक.	प्रशासकीय खर्च जास्त असतो कारण प्रिमियम पेमेंट सूचना किंवा प्रिमियम पेमेंटसाठी स्मरणपत्र सूचना आणि पावत्या मासिक आधारावर जारी कराव्या लागतात.

प्रिमियम भरणामध्ये डिफॉल्ट होण्याचा धोका	कंपनीला वार्षिक भरणा मिळाल्यावर, पुढील वार्षिक प्रिमियम भरणा देय होईपर्यंत कंपनी किमान एक वर्षासाठी कोणत्याही डिफॉल्टपासून संरक्षित असते.	मासिक प्रीमियम भरणा मध्ये डिफॉल्ट होण्याचा धोका जास्त असतो कारण प्रत्येक महिन्याला कंपनीला देयकाच्या पावतीचा मागोवा घ्यावा लागतो, ज्यामुळे खर्च वाढतो.
गुंतवणुकीवर परतावा	कंपनी एकरकमी गुंतवणुकीवर चांगला परतावा मिळवू शकते.	या प्रकरणात कमाई कमी होईल कारण गुंतवणुकीसाठी उपलब्ध प्रिमियम कमी आहे.

3. प्रिमियमची गणना करताना विचारात घेतले जाणारे घटक निश्चित करणे .

प्रिमियम ची गणना करणे:

विम्याचा हप्ता प्रत्येक व्यक्तीनुसार बदलतो आणि अनेक घटकांवर आधारित असतो. यातील काही घटक पुढीलप्रमाणे आहेत.

- विमा उतरवलेल्या व्यक्तीचे वय:** व्यक्तीचे वय जास्त असल्यास, त्याच्या जीवनावरील जोखमीची किंमत भरून काढण्यासाठी प्रिमियम जास्त असेल.
- वैद्यकीय स्थिती:** आजाराने ग्रस्त असलेल्या व्यक्तीला त्याची वैद्यकीय स्थिती किंवा त्याच्या रोगाच्या स्वरूपावर अवलंबून असलेला प्रिमियम आकाराला जातो जो निरोगी व्यक्तीपेक्षा जास्त प्रिमियम असतो .
- विमा रक्कम:** विमा पॉलिसीच्या विमा रकमेवरही प्रिमियम अवलंबून असतो. विम्याची रक्कम जितकी जास्त असेल तितका प्रीमियम जास्त असेल.
- विमा योजनेचा प्रकार:** प्रिमियम विमा योजनेच्या प्रकारावर देखील अवलंबून असतो. विमा कंपनी, "लाभांसह (बोनस)" विमा योजनांवर "लाभ नसलेल्या (बोनस)" विमा योजनांपेक्षा जास्त प्रीमियम आकारेल.
- मृत्युदर सारणी:** मृत्युदर सारणी एखाद्या व्यक्तीशी संबंधित जोखीम अनेक घटकांच्या आधारे निर्धारित करतात, ज्याच्या आधारावर एक्चुअरीद्वारे प्रिमियम सेट केला जातो.
- व्याजाची रक्कम:** कंपनी ज्या व्याजदराने हमी लाभ देईल त्यानुसार प्रिमियम वाढेल किंवा कमी होईल .

आकृती – 4 : प्रिमियमची गणना करताना विचारात घेतलेले घटक:



उदाहरण :

आपण प्रकरणाच्या सुरुवातीला चर्चा केलेली परिस्थिती आठवत असेल, तर निशांत त्याच्या आणि त्याच्या मित्राने भरलेल्या प्रिमियम मधील फरकाबद्दल चिंतित होता.

वरील चर्चेवरून हे स्पष्ट होते की प्रिमियम मधील फरकाचे एक प्राथमिक कारण म्हणजे पॉलिसी खरेदी केलेले वय. निशांतच्या मित्राने तो 23 वर्षांचा असताना पॉलिसी घेतली होती. त्यामुळे, त्याच्यासाठी समान विमा रकमेचा प्रिमियम त्याच वयाच्या निशांतच्या प्रिमियम पेक्षा कमी आहे. निशांतने 32 वर्षांचा असताना पॉलिसी खरेदी केली; त्यामुळे त्याने जास्त प्रिमियम भरला.

वयाव्यतिरिक्त, प्रिमियम वर परिणाम करू शकणारे इतर घटक म्हणजे जोखीम सुरु होण्याच्या वेळी त्याची वैद्यकीय स्थिती, त्याचा व्यवसाय इत्यादी असू शकतात.

प्रिमियमची गणना करण्यासाठीचे टप्पे :

टप्पे :	उदाहरण :
1. अपेक्षित विमा योजना आणि योजनेची मुदत यावर आधारित , दिलेल्या वयासाठी ऑफिस प्रिमियम काढा . दिलेले वय खालीलपैकी कोणतेही असू शकते: <ul style="list-style-type: none"> ➤ वय, पुढील वाढदिवस; ➤ वय, मागील वाढदिवस; ➤ वय, जवळचा वाढदिवस. 	पॉलिसीधारकाच्या दिलेल्या वयासाठी (वय, पुढील वाढदिवस) मुदतीच्या विमा योजनेसाठी एबीसी विमा कंपनीचा सारणीबद्ध प्रीमियम 32.50 रुपये प्रति हजार विमा रक्कम आहे.

नमूद केलेला प्रिमियम प्रति हजार विमा रकमे वर आहे.	
2. जर विमाकर्ता विम्याच्या रकमेवर सूट देत असेल, तर ते सारणीबद्ध प्रिमियममधून वजा करा. याला सवलतीचे समायोजन असे म्हणतात.	एबीसी विमा कंपनी प्रति हजार विमा रकमेवर (एसए) खालीलप्रमाणे सूट देते:
	20,000/- रुपये ते 1/- रुपया
	49,999/- रुपये:
	50,000/- रुपये ते 1.50 रुपये
	99,999/- रुपये:
	1 लाख रुपये आणि 2/- रुपये
	त्या वरील:
	जर पॉलिसीधारकासाठी विमा रक्कम
	60,000/- रुपये आहे, तर प्रीमियम
	31/- रुपये होईल, (म्हणजे
	32.50 – 1.50 रुपये)
3. जर विमा कंपनी प्रिमियम भरणा पद्धतीवर सूट देत असेल, तर त्यासाठी पुढील वजावट केली जाते.	कंपनी वार्षिक भरणा पद्धतीवर 1.5% सूट देते. पॉलिसीधारकाने प्रिमियम भरण्याची वार्षिक पद्धत निवडली आहे. वजावट केलेला प्रीमियम रु. 30.54 असेल, म्हणजे रु. 31 – (31 × (1.5 ÷ 100)) रुपये होईल.
4. अतिरिक्त प्रिमियम जोडा.	कंपनीकडून आकारण्यात येणारे अतिरिक्त शुल्क खालीलप्रमाणे आहे. देय लाभ 2/- रुपये प्रति हजार. प्रशासनिक 1/- रुपये खर्च प्रति हजार. एकूण जोडणी रु. 3/- मध्ये करावी, त्यामुळे एकूण प्रिमियम रु. 33.54 असेल.
5. विमा रकमेने गुणाकार करा.	विमा रक्कम 60,000 रुपये आहे आणि प्रिमियम प्रति 1000 विमा रकमेच्या (एसए) रुपये 33.54 आहे.

	प्रिमियम होईल $33.54 \times 60 = \text{रु. } 2012.4.$								
6. काढलेल्या प्रिमियम रकमेच्या अंतिम आकड्यामध्ये पैसे समाविष्ट केले असल्यास, ते खालील प्रमाणे करावे : <ul style="list-style-type: none"> ➤ दुर्लक्ष केले जाऊ शकते; ➤ पुढील उच्च पूर्णाकार्यत पूर्ण केले जाऊ शकते; ➤ जवळच्या 50 पैशांपर्यंत पूर्ण केले जाऊ शकते. 	विमा कंपनी खालीलपैकी कोणतेही नियम देखील पाळू शकते:								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>नियम</th> <th>प्रिमियम इतका असेल</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>दुर्लक्ष केले जाऊ शकते</td> <td>2,012/- रुपये</td> </tr> <tr> <td>पुढील उच्च पूर्णाकार्यत पूर्ण केले जाऊ शकते</td> <td>2,013/- रुपये</td> </tr> <tr> <td>जवळच्या 50 पैशांपर्यंत पूर्ण केले जाऊ शकते:</td> <td>2012.50 रुपये</td> </tr> </tbody> </table>	नियम	प्रिमियम इतका असेल	दुर्लक्ष केले जाऊ शकते	2,012/- रुपये	पुढील उच्च पूर्णाकार्यत पूर्ण केले जाऊ शकते	2,013/- रुपये	जवळच्या 50 पैशांपर्यंत पूर्ण केले जाऊ शकते:	2012.50 रुपये
नियम	प्रिमियम इतका असेल								
दुर्लक्ष केले जाऊ शकते	2,012/- रुपये								
पुढील उच्च पूर्णाकार्यत पूर्ण केले जाऊ शकते	2,013/- रुपये								
जवळच्या 50 पैशांपर्यंत पूर्ण केले जाऊ शकते:	2012.50 रुपये								
विमा कंपनी वरीलपैकी कोणत्याही नियमांचे पालन करते.									

अतिरिक्त माहिती:

हे लक्षात ठेवले पाहिजे की विमा कंपन्यांकडे प्रिमियमच्या रकमेची गणना करण्यासाठी अनुसरण करण्याच्या टप्प्यांचा पर्याय आहे. वरील गणनेमध्ये, विमा रकमेवरील सवलतीसाठी वजावट केल्यानंतर देय पद्धतीवरील सवलतीसाठी वजावट केली जाते. विमा कंपन्यांकडे प्रथम देय पद्धतीवर सवलत वजा करण्याचा आणि नंतर विम्याच्या रकमेवर सूट वजा करण्याचा पर्याय आहे.

वरील उदाहरणामध्ये :

ऑफिस प्रिमियम	32.50 रुपये
देय पद्धतीवर सूट	प्रिमियमच्या वार्षिक देयकावर 1.5%
विम्याच्या रकमेवर वजावट केल्यानंतर प्रिमियम	$32.50 - (32.50 \times (1.5 \div 100)) = 32.0125$
विम्याच्या रकमेवर सूट	1.50 रुपये
विम्याच्या रकमेवर वजावट केल्यानंतर प्रिमियम	$32.0125 - 1.50 = 30.5125$
प्रिमियमची रक्कम	1,831/- रुपये

वरील गणना देय प्रिमियमच्या वार्षिक पद्धतीसाठी आहे. प्रिमियम पेमेंटसाठी निवडलेला पर्याय अर्धवार्षिक, त्रैमासिक किंवा मासिक असल्यास, प्रिमियमची रक्कम वेगळी असेल कारण वार्षिक पेमेंटसाठी देऊ केलेली सूट जास्त असते ; आणि अर्धवार्षिक, त्रैमासिक किंवा मासिक पद्धतीच्या बाबतीत सूट कमी होते, परिणामी प्रिमियम वाढतो.

विमा कंपनीद्वारे आकारले जाणारे प्रिमियम यावर अवलंबून असते:

- A. व्यक्तीचे वय
- B. विमा योजनेचा प्रकार
- C. बोनसमध्ये भागीदारी
- D. वरील सर्व.

4. बोनसची व्याख्या समजून घेणे .

बोनस :

सहभागी पॉलिसी किंवा लाभसहित पॉलिसीधारकांना मूल्यांकन-अधिशेषाचे वितरण बोनसच्या घोषणेद्वारे केले जाते.

बोनस हा "लाभसहित" किंवा "सहभागी" पॉलिसीधारकांना विमा रकमेव्यतिरिक्त देय एक लाभ आहे. देय असलेल्या विमा रकमे व्यतिरिक्त एक लाभ आहे. फक्त "लाभसहित" पॉलिसीधारकांनाच बोनसमध्ये शेयर मिळवण्याचा अधिकार आहे.

बोनस चे प्रकार

सरळ प्रत्यावर्ती बोनस : या पद्धतीमध्ये, बोनस साधारणपणे पॉलिसी अंतर्गत मूळ विमा रकमेची टक्केवारी म्हणून व्यक्त केला जातो आणि विमा रकमेत जोडला जातो. विम्याच्या रकमेमध्ये बोनसच्या अशा जोडणीला वेस्टिंग म्हणतात. सरळ प्रत्यावर्ती बोनसची गणना खालीलप्रमाणे केली जाते:

विमाची रक्कम	60,000/- रुपये
घोषित बोनस	3,000/-रुपये, (@ 50/- रुपये प्रति हजार; किंवा विमा रकमेच्या 5%)
पॉलिसीधारकाला दिली जाणारी एकूण रक्कम असेल ...	63,000/-रुपये

(विमा रक्कम + बोनस)

सरळ प्रत्यावर्ती बोनस साधारणपणे दरवर्षी घोषित केला जातो आणि पॉलिसीशी निगडीत राहतो, परंतु पॉलिसीच्या परिपक्वतेवर किंवा त्याआधी झालेल्या विमाधारकाच्या मृत्यूवर देय असतो. एकदा घोषित केल्यानंतर, तो परत घेतला जाऊ शकत नाही, आणि तो परिपक्वतेनंतर किंवा विमाधारकाच्या मृत्यूनंतर देय असतो . पुढील वर्षी जाहीर केलेला बोनस 6% (रु. 60 प्रति हजार) असल्यास, वरील उदाहरणात त्या वर्षाचा बोनस 3,600 रुपये असेल. हा विमा राशीमध्ये जोडले जाईल आणि वर्षाच्या शेवटी एकूण विमा रक्कम 66,600 रुपये असेल (मूलभूत विमा रक्कम: रु 60,000 + 1ल्या वर्षाचा बोनस : रु 3,000 + दुसऱ्या वर्षाचा बोनस: रु 3,600).

- **चक्रवाढ प्रत्यावर्ती बोनस** : या पद्धतीत, बोनसची गणना चक्रवाढ व्याजाच्या आधारावर केली जाते. चक्रवाढ बोनसला ठरलेल्या बोनससहित विद्यमान रकमेत (एस.ए.) जोडले जाते. (वरील उदाहरणामध्ये, जर पुढील वर्षात 5% चक्रवाढ प्रत्यावर्ती बोनस दिला गेला , तर तो पुढील विमा रक्कम (एस.ए.) 66,150 रुपये होईल (63000 रुपये + (6300 x (5 ÷ 100))).
- **टर्मिनल बोनस** : हा एकरकमी बोनस आहे, जो दीर्घ कालावधीच्या पॉलिसीसाठी, पॉलिसीच्या परिपक्वते नंतर किंवा विमाधारकाचा मृत्यु झाल्यावर दिला जातो, तोपर्यंत ती पॉलिसी एका ठराविक कालावधीसाठी चालू राहते. दिला जाणारा बोनस विमाकंपनीला झालेल्या लाभावर अवलंबून असतो . टर्मिनल बोनस पॉलिसीच्या परिपक्वतेच्या वेळी त्यामध्ये जोडली जाणारी रक्कम आहे. टर्मिनल बोनस पॉलिसीला तेव्हाच जोडला जातो , जेव्हा पॉलिसी पात्रता कालावधीपर्यंत पोहोचते आणि तो प्रत्येक विमा कंपनीमध्ये वेगवेगळा असू शकतो. हा बोनस एक प्रोत्साहक म्हणून काम करतो, जो पॉलिसीधारकाला त्याची पॉलिसी नेहमी चालू ठेवण्यासाठी प्रोत्साहित करत राहतो.

अंतरिम (हंगामी) बोनस :

दोन मूल्यांकन तारखांच्या दरम्यान अंतिम पेमेंट देय असलेल्या पॉलिसीवर अंतरिम बोनस देय असतो . मूल्यांकनानंतर दरवर्षी 31 मार्च रोजी बोनस जाहीर केला जातो. बोनस देण्यासाठी 31 मार्च रोजी लागू असलेल्या पॉलिसीचाच समावेश केला जातो . 31 मार्च नंतर सुरु झालेल्या पॉलिसींना पुढील मूल्यांकनाच्या तारखेपर्यंत लाभ मिळणार नाहीत. त्यामुळे, या पॉलिसीधारकांसाठी अंतरिम बोनस घोषित केला जातो, जेणेकरून मूल्यमापनाच्या दोन तारखांच्या दरम्यान पॉलिसी कालबाह्य झाल्यास त्यांना हा देय व्हावा

स्वतःला तपासा 4

दोन मूल्यांकन तारखांमध्ये दावे केले जातात अशा पॉलिसीवर देय बोनस कोणत्या प्रकाराचा आहे?

- A. टर्मिनल बोनस
 - B. अंतरिम बोनस
 - C. सरळ प्रत्यावर्ती बोनस
 - D. चक्रवाढ प्रत्यावर्ती बोनस
-

सारांश

- प्रिमियम म्हणजे पॉलिसीच्या अटीनुसार विमाधारकाने वेळोवेळी विमा कंपनीला भरावी लागणारी विशिष्ट रक्कम.
- प्रिमियम पेमेंटमध्ये चूक (डिफॉल्ट) झाल्यास पॉलिसी संपुष्टात येऊ शकते.
- मृत्युदर सारणीमध्ये प्रत्येक वय आणि लिंगासाठी मृत्युदर समाविष्ट असतो, ज्याचा वापर प्रिमियमची गणना करण्यासाठी केला जातो.
- मृत्यू दर म्हणजे एखाद्या व्यक्तीचा त्याच्या किंवा तिच्या पुढील वाढदिवसापूर्वी मृत्यू होण्याची शक्यता.
- एकव्युअरी हे व्यावसायिक आहेत जे जोखीम आणि अनिश्चितता मोजतात आणि व्यवस्थापित करतात. ते विविध गणितीय, सांख्यिकीय आणि आर्थिक मॉडेल्स तसेच इतर अनेक पद्धती वापरून जोखीम आणि त्यांच्या प्रभावाचे विश्लेषण करतात.
- लोडिंग हा प्रिमियमचा एक भाग आहे ज्यामध्ये विमा कंपनीने व्यवसाय ऑपरेशन्स व्यवस्थापित करण्यासाठी केलेल्या विविध खर्चाचा समावेश होतो.
- लेव्हल प्रिमियममध्ये, पॉलिसीच्या संपूर्ण टर्मसाठी प्रिमियम स्थिर राहतो.
- विमा कंपन्यांकडून आकारला जाणारा प्रिमियम हा प्रत्येक व्यक्तीसाठी बदलतो, आणि प्रिमियमची गणना अनेक घटकांच्या आधारे केली जाते: व्यक्तीचे वय, त्याची वैद्यकीय स्थिती, विमा रक्कम, मृत्यू दर, विमा योजनेचा प्रकार आणि इतर अनेक घटक जे प्रत्येक व्यक्ती प्रमाणे बदलत राहतात, जसे की त्याचा कौटुंबिक इतिहास, सामाजिक सवयी, व्यवसाय इत्यादी.
- बोनस हा विम्याच्या रकमेव्यतिरिक्त एक फायदा आहे, जो 'लाभ सहित' किंवा 'सहभागी' पॉलिसीधारकांना दिला जातो.
- अंतरिम (हंगामी) बोनस पॉलिसी अंतर्गत देय आहे जेथे अंतिम पेमेंट मूल्यांकनाच्या 2 तारखांच्या दरम्यान देय आहे.