

আই সি 33

জীবন বিমা প্রতিনিধিদের প্রাক-নিযুক্তির যোগ্যতা

2011 পাঠ্য বিষয়

পেশাদারিত্ব গঠন করা

কৃতজ্ঞতাস্বীকার-

সি-ড্যাক-এর সহযোগিতায় এই পাঠ্য বিষয় বাংলায় অনুবাদ করা হয়েছে।



ভারতীয় বীমা সংস্থা,
জি-ব্লক, প্লট নং. সি 46,
বান্দ্রা-কুর্লা কমপ্লেক্স, বান্দ্রা (পু.),
মুম্বাই – 400 051

আই সি 33

জীবন বিমা প্রতিনিধিদের প্রাক-নিযুক্তির যোগ্যতা

2011 পাঠ্য বিষয়

পেশাদারিত্ব গঠন করা

সব অধিকার সংরক্ষিত

এই পাঠ্য বিষয়ের লেখস্বত্ব ভারতীয় বিমা সংস্থানের কাছে সুরক্ষিত, কোনো অবস্থাতেই এই পাঠ্য বিষয়ের কোনো অংশ পুনঃপ্রকাশিত করা চলবে না।

শরদ শ্রীবাস্তব, মহাসচিব, ভারতীয় বীমা সংস্থা, জি-ব্লক, প্লট নং. সি 46,
বান্দ্রা-কুর্লা কমপ্লেক্স, বান্দ্রা (পু.), মুম্বাই – 400 051 দ্বারা প্রকাশিত এবং

দ্বারা মুদ্রিত

জীবন বিমা প্রতিনিধিদের প্রাক-নিযুক্তির যোগ্যতা

আইসি -33 পাঠ্য বিষয়: 2011

মুখবন্ধ

সাম্প্রতিক বছরগুলিতে ভারতে জীবন বিমা পেশার দ্রুত বিস্তার অনেক সুযোগ নিয়ে এসেছে। এর ফলে ব্যক্তির ও পরিবারগুলি জীবনের সর্বাধিক গুরুতর ঝুঁকিগুলি থেকে নিজেদের সুরক্ষিত করতে সক্ষম হয়েছেন এবং অবসরের সময়ে তাঁদের আর্থিক নিরাপত্তার পরিকল্পনা করতে পেরেছেন।

অবশ্য, এই ক্ষেত্রটির কলঙ্কবিহীন রেকর্ড নেই। উচ্চ পর্যায়ে এমন পরিস্থিতি সৃষ্টি হয়েছে, যেখানে, সত্যি কথা বলতে কি উপভোক্তার স্বার্থ দ্বিতীয় স্তরের অগ্রাধিকার হিসাবে বিবেচিত হয়েছে। নিয়ামক হিসাবে বিমাকারীর স্বার্থ তুলে ধরা ও সুরক্ষিত করা আইআরডিএ-এর কাজ।

সর্বোপরি, ক্রেতাদের পরামর্শদাতাদের জ্ঞান ও সংহতির উপর - এবং তাঁদের প্রথম, ও সর্বাপেক্ষা গুরুত্বপূর্ণ বিষয়, যোগাযোগ স্থলের উপর জীবন বিমা পেশার ভবিষ্যৎ নির্ভর করে। আইআরডিএ-তে আমাদের লক্ষ্য হল জীবন বিমাকারীদের আরও বেশি করে আকর্ষিত ও প্রণোদিত করতে পারা, এবং বিশিষ্ট ব্যক্তিদের ধরে রাখতে পারা, যাঁরা আর্থিক পরামর্শের ক্ষেত্রে একটি 'প্রয়োজন-ভিত্তিক' দৃষ্টিভঙ্গী গ্রহণের বিষয়ে দায়বদ্ধ।

এই নতুন পাঠক্রমের বই এবং পুনর্বিবেচিত যোগ্যতা যেখানে এখন প্রতিনিধিদের অবস্থান, আমাদের পরিকল্পনার একটি গুরুত্বপূর্ণ অংশ। আমরা একটি পাঠক্রম তৈরী করেছি যা তার সুযোগ এবং গভীরতার দিক থেকে প্রতিদ্বন্দ্বিতা জানাতে পারে। এটি সাধারণভাবে প্রতিনিধিদের তথ্য এবং পরিসংখ্যানগুলি মনে রাখতে উৎসাহ দেয় না। এটি গুরুত্বপূর্ণ, কিন্তু অপরিপািত। এটি তাদের শিক্ষা উপলব্ধি করতে পারা এবং বাস্তব জীবনের পরিস্থিতিতে এটি বিস্তৃতভাবে প্রয়োগ করার দক্ষতারও পরীক্ষা করে।

এই কাজে চার্টার্ড ইন্স্যুরেন্স ইন্সটিটিউট-এর বিপুল সমর্থনের জন্য আমি তাদের কাছে কৃতজ্ঞ। অন্যান্য বাজারে তাদের অভিজ্ঞতা থেকে আমরা

ভীষণভাবে লাভবান হয়েছি। অন্য অনেক শিল্পে নিয়োজিত ব্যক্তি যারা এই বিষয়টির উন্নতির জন্য তাদের সময় এবং বিশেষ মতামত দিয়েছেন, আমি তাদের প্রতিও কৃতজ্ঞ।

সর্বোপরি, এই সফরে অংশগ্রহণ করার জন্য এবং পেশাগত শিক্ষার প্রয়োজনীয়তাকে গুরুত্বের সঙ্গে দেখার জন্য আপনার মত একজন উচ্চাকাঙ্ক্ষী পেশাজীবিকে আমি ধন্যবাদ জানাচ্ছি। আপনাকে ছাড়া এই গুরুত্বপূর্ণ বাজারের কোন ভবিষ্যৎ নেই। আমি বিশ্বাস করি আপনি আপনার শিক্ষার জন্য এই পাঠক্রমের বইটির বিশিষ্ট মূল্য উপলব্ধি করতে পারবেন। একজন জীবনবিমা কর্মী হিসাবে আমি আপনার ভবিষ্যতের জন্য শুভেচ্ছা পাঠাচ্ছি।

শ্রী হরি নারায়ণ

চেয়ারম্যান — ইন্স্যুরেন্স রেগুলেটরি অ্যান্ড ডেভেলপমেন্ট অথরিটি

দ্যা চার্টার্ড ইন্স্যুরেন্স ইন্সটিটিউট 2011

সমস্ত স্বত্ব সংরক্ষিত। এই পাঠ্য বিষয়ে প্রকাশিত উপাদানের গ্রন্থস্বত্ব সংরক্ষিত এবং গ্রন্থস্বত্ব অধিকারীর লিখিত অনুমতি ছাড়া অন্য কোন উদ্দেশ্যে প্রতিলিপি ও রেকর্ডিংসহ সম্পূর্ণ অথবা কিছু অংশ পুনরায় দেখানো যাবে না। যে কোন ধরনের পুনরুদ্ধার ব্যবস্থায় এই প্রকাশনার যে কোন অংশ সংরক্ষিত করে রাখার আগে এই ধরনের লিখিত অনুমতি সংগ্রহ করতে হবে। এই পাঠ্য বিষয়টি শুধুমাত্র পড়ার উদ্দেশ্যে দেওয়া হয়েছে এবং অবশ্যই বিক্রি করা, ধার দেওয়া, ভাড়া দেওয়া অথবা অন্য কাউকে দেওয়া যাবে না।

এই পাঠ্য বিষয়ের নির্ভুলতা নিশ্চিত করার জন্য সবরকম চেষ্টা করা হয়েছে, অবশ্য কোন ব্যক্তি শুধুমাত্র এর মধ্যে থাকা তথ্যের ওপর ভরসা করে ক্ষতির সম্মুখীন হলে তার জন্য কোন দায় স্বীকার করা হবে না। এই পাঠ্য বিষয়টি শুধু পরীক্ষার প্রস্তুতির উদ্দেশ্যে তৈরী করা হয়েছে এবং আইন সংক্রান্ত অবস্থানকে চূড়ান্ত মনে করবেন না। যে কোন বিনিয়োগ করার আগে সেই সম্পর্কে সুনির্দিষ্ট পরামর্শ সংগ্রহ করুন।

আইএসবিএন: 978 0 85713 0976

প্রথম সংস্করণের মুদ্রণকাল 2011

বিমা এবং অর্থ-সংক্রান্ত পরিষেবা শিল্পে যাঁরা কাজ করেন তাঁদের জন্য প্রথম পেশাগত সংগঠন হল চার্টার্ড ইন্স্যুরেন্স ইন্সটিটিউট(সিআইআই)। সকল স্তর এবং সকল ক্ষেত্রের কর্মীদের জন্য প্রাসঙ্গিক যোগ্যতার সংস্থান করার মাধ্যমে উচ্চ মানের দক্ষতা এবং সংহতি প্রসারের লক্ষ্যে এটি নিয়োজিত এবং বিমা শিল্পে পেশাগত মান নির্ধারণের বিষয়ে একশো বছরের উপর এটি প্রথম সারিতে।

কৃতজ্ঞতাস্বীকার

সিআইআই ধন্যবাদ জানাচ্ছে:

- এই বিষয়টি পুনর্নিরীক্ষণে সহায়তার জন্য ইন্স্যুরেন্স রেগুলেটরি অ্যান্ড ডেভেলপমেন্ট অথরিটির দ্বারা প্রতিষ্ঠিত পরিচালন কমিটির সদস্যদের:
 - শ্রী ভেপা কামেসাম, ম্যানেজিং ডিরেক্টর, ইন্সটিটিউট অফ ইন্স্যুরেন্স অ্যান্ড রিস্ক ম্যানেজমেন্ট (সভাপতি, পরিচালন কমিটি)
 - শ্রী কুয়েল প্রেম, পেশাগত উপদেষ্টা এবং বিশিষ্ট অফিসার (জীবন বিমা)
 - শ্রী সুরেশ মাথুর, সিনিয়ার জয়েন্ট ডিরেক্টর, ইন্স্যুরেন্স রেগুলেটরি অ্যান্ড ডেভেলপমেন্ট অথরিটি
 - শ্রী এইচ এম জৈন, প্রেসিডেন্ট, লাইফ ইন্স্যুরেন্স এজেন্টস্ ফেডারেশন
 - শ্রী আনন্দ জেথান, জোন চেয়ারম্যান, এমডিআরটি
 - শ্রী এস বি মাথুর, সেক্রেটারি জেনারেল, লাইফ ইন্স্যুরেন্স কাউন্সিল
 - শ্রী আশাদুল্লা পাশা, প্রেসিডেন্ট, অল ইন্ডিয়া এজেন্ট ট্রেনিং ইন্সটিটিউট
 - শ্রী শারদ শ্রীবাস্তব, সেক্রেটারি জেনারেল, ইন্স্যুরেন্স ইন্সটিটিউট অফ ইন্ডিয়া
- পাঠ্য বিষয় তৈরির জন্য সিআইআই-এর চলতি বিষয়বস্তু অঙ্গীভূত করার ক্ষেত্রে তাঁদের সহায়তার জন্য গোট থ্রু গাইডস্-কে
- সিআইআই-তে বিষয় ভিত্তিক বিশেষজ্ঞগণ
- এই পাঠ্য বিষয় তৈরি করতে সিআইআই-এর চলতি পাঠ্য বিষয়ের লেখক এবং পুনর্নিরীক্ষকদের ব্যবহার করা হয়েছে।

অনুবাদিত সংস্করণ

ইংরাজী ছাড়াও বিভিন্ন ভাষাতে এই পাঠ্য বিষয়টি অনুবাদ করা হয়েছে। অনুবাদ প্রক্রিয়ার ত্রুটি এড়িয়ে যাওয়া অথবা ব্যবস্থাপনার সাথে সিআইআই যুক্ত নয়, এটি ইন্স্যুরেন্স ইন্সটিটিউট অফ ইন্ডিয়া (আইআইআই)-র দায়িত্ব।

টাইপ ঠিক করা, পৃষ্ঠার নক্সা এবং সম্পাদকীয় পরিষেবাগুলি সিআইআই লার্নিং সলিউশনস্।

মুদ্রিত এবং পান্ডুলিপি বিচার গ্রেট ব্রিটেন-এ।

প্রস্তাবনা

জীবন বিমা প্রতিনিধিদের আইসি-33 প্রাক-প্রবেশনের যোগ্যতার জন্য পাঠ্যসূচির উদ্দেশ্য আপনাকে জ্ঞান, জীবন বিমার প্রতিনিধি হিসাবে আপনার অনুমতি প্রাপ্তির অত্যাৱশ্যকতা এবং দক্ষতা অর্জনে এবং উপভোক্তাদের অভিজ্ঞ, পেশাদার পরিষেবা প্রদান করতে সহায়তা করা।

বিশেষত, এটির লক্ষ্য আপনার উপভোক্তাদের আগ্রহ আপনার বুদ্ধিমত্তা প্রয়োগ বাড়ানো, ভারতীয় বিমা সংস্থা এবং এর নিয়মের ব্যাপারে জ্ঞান এবং প্রধান জীবন বিমা ও অন্যান্য আর্থিক উৎপাদন সম্বন্ধে বোঝা ও জানা।

সাফল্যের বলিষ্ঠ প্রমাণ আসে দু'ভাবে:

- একজন সফল প্রতিনিধি উচ্চমানের খ্যাতি প্রতিষ্ঠা করতে পারেন এবং
- অর্থ উপার্জন করতে পারেন।

অন্যান্য বৃত্তির সাথে, সাফল্য নির্ভর করে বিশ্বাসযোগ্যতার ওপর যা দীর্ঘ বছর ধরে প্রদর্শিত হয়: বিস্তারিত তথ্যের ব্যাপারে সতর্ক থাকবেন কিন্তু সর্বদা নতুন উন্নতি এবং পরিবর্তিত পরিস্থিতি সম্পর্কে সচেতন হবেন; নতুন প্রবর্তন প্রবণতা ভালো কিন্তু কখনও অসংযত হবেন না, কল্পনাপ্রবণ হোন কিন্তু কখনও অসতর্ক হবেন না।

যেহেতু জনসাধারণ একজন দক্ষ প্রতিনিধির কাছ থেকে তাঁদের কি পরিষেবা পাওয়া উচিত সে সম্পর্কে উত্তরোত্তর জানছেন ফলে প্রতিনিধির পেশাদারিত্ব সম্পর্কে তাঁদের স্বীকৃতি বাড়বে। তাঁদের প্রত্যাশা বাড়বে, এবং যদি তাঁরা নিজেদের বঞ্চিত মনে করেন তাহলে তাঁদের অসন্তুষ্টিও আরও অনেক বেশি হবে। সুতরাং প্রত্যেক উপভোক্তাকে, সব সময় বিশিষ্ট পরিষেবা প্রদান করা গুরুত্বপূর্ণ। প্রত্যেক উপভোক্তার প্রয়োজন শনাক্ত করতে পারা এবং সন্তুষ্ট করতে পারার ক্ষমতার ওপর এটি নির্ভর করে।

আপনার উপভোক্তাকে পরামর্শ দেওয়ার সময় আপনার জ্ঞান প্রয়োগ এবং উপলব্ধির ক্ষমতা আপনার যোগ্যতা নির্ণয় করে।

জীবন বিমা প্রতিনিধিদের আইসি-33 প্রাক-প্রবেশনের যোগ্যতার জন্য পাঠ্যসূচিতে নিম্নের প্রধান আলোচ্য বিষয়গুলি অন্তর্ভুক্ত:

- বিমা সম্পর্কে উপলব্ধি
- পরিভাষাগত তথ্য প্রদান
- পেশাগত পরামর্শ প্রদান
- বিমার দাবী বিষয়ে জানা
- আইন এবং আবশ্যিক বিধি পালন
- উপভোক্তা সুরক্ষা এবং নীতি জানা

এই অবস্থায় উপযুক্ত পরামর্শ প্রদান করতে, একটি গঠনমূলক দৃষ্টিভঙ্গী আবশ্যিক। পেশাগত পরামর্শ প্রদানের পদ্ধতি সাধারণত তিনটি ধাপে বিভক্ত:

তথ্যানুসন্ধান পরিচালনা করা

তথ্যানুসন্ধান পরিচালনে সুপারিশ করার আগে আপনার উপভোক্তার সম্পর্কে সকল প্রাসঙ্গিক তথ্য অর্জন করা আপনার প্রয়োজন। এছাড়াও এটি আপনাকে আপনার উপভোক্তার অবস্থা পরিষ্কার বুঝতে সাহায্য করে।

উপভোক্তার প্রয়োজন স্থির করা এবং সমুদায় করা

পরামর্শ পদ্ধতির দ্বিতীয় ধাপে আপনার আবশ্যিক তথ্যানুসন্ধানের মাধ্যমে অর্জিত তথ্যের ভিত্তিতে আপনার উপভোক্তার প্রয়োজনের শনাক্ত করা এবং উপলব্ধি করা। একবার প্রয়োজন স্থির করা হলে, আপনি অবশ্যই ঐসকল প্রয়োজনের সমুদায়ের সবচেয়ে যথাযথ উপায় বিবেচনা করতে পারবেন।

উপভোক্তাকে সুপারিশ করা

পেশাগত আর্থিক পরামর্শ পদ্ধতির তৃতীয় এবং সর্বশেষ ধাপ হল সুবন্দধকরণ এবং উপভোক্তাকে সঠিক সুপারিশ উপস্থাপন করা। একবার তথ্যানুসন্ধান সম্পূর্ণ হলে এবং উপভোক্তার প্রয়োজন স্থির করা হলে তবেই উপভোক্তাকে সুপারিশ করা যেতে পারে।

পেশাদারিত্বের দ্বিতীয় রূপ যা সাফল্য আনে এবং যারা তাদের পেশাগত মান বজায় রাখতে ব্যর্থ হয় যা পরিষেবার নৈতিক দিক এটিও (দুঃখের সাথে) প্রকাশ করে।

বিমা নিয়ন্ত্রণকারী এবং উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ ব্যবসা পরিচালনা এবং যোগ্য মান রাখতে আইন তৈরী করেন এবং নয়তো আইন অনুযায়ী আবশ্যিক উচ্চ মান নিশ্চিত করেন।

তা সত্ত্বেও এই আইনগুলির নৈতিক মান কাজের ওপর নির্ভর করে- তারা সঠিক বা ভুল যাই হোক না কেন-অনুশীলনের দ্বারা নিপুণ ব্যক্তি যাঁরা পরামর্শ, বিক্রি এবং বিমা পণ্য পরিষেবার কাজে জড়িত এবং একজন প্রতিনিধির নৈতিক মান তাঁর কাঙ্ক্ষিত চূড়ান্ত ফল অর্জনের জন্য করা কাজের মধ্যে দিয়ে প্রদর্শিত হবে, যা তাঁর বিক্রির লক্ষ্যমাত্রা।

আইসি-33 পাঠ্য বইয়ের নীতি এবং ব্যবহার বিধি আপনার পছন্দগুলি ব্যক্তিগত ভাবে আপনার উপভোক্তার ওপর কিভাবে প্রভাব ফেলবেন আপনাকে ভেবে দেখতে সাহায্য করে। প্রমাণ দেখায় যে উপভোক্তা সন্তুষ্টিও হল ভাল ব্যবসা অনুশীলন: আপনার উপভোক্তা আপনার সঙ্গে থাকবেন, তাঁরা বন্ধুদের এবং সহকর্মীদের কাছে আপনার স্বপক্ষে বলবেন এবং আপনি আরও বেশি সফল হয়ে উঠবেন।

ভারতীয় অর্থনীতিতে জীবন বিমা একটি অপরিহার্য এবং বর্ধিষ্ণু অংশ। এটি ব্যক্তিদের ভবিষ্যতের পরিকল্পনা করতে, তাঁদের পরিবারকে দেখাশোনা করতে এবং মনের শান্তি উপভোগ করতে সাহায্য করে। সফল প্রতিনিধি সক্ষম বিমা পেশায় নির্বাক্সট কাজ করতে এবং উপভোক্তাদের সাহায্য করতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। উপযুক্ত ব্যক্তিদের এটি আকর্ষণীয় এবং পরিতৃপ্ত বৃত্তি প্রদান করে। একজন অনুমতিপ্রাপ্ত প্রতিনিধি হয়ে ওঠার জন্য আপনার প্রথম পদক্ষেপে আমরা আপনাকে অভিনন্দন জানাই। এই পাঠ্য বই চাহিদাপূর্ণ কিন্তু, আমরা আশা করি, এটি উপভোগ্য এবং আকর্ষণীয় হবে। আপনি দেখবেন, কৌশলগত তথ্য প্রদানের সাথেও আপনার জানা আবশ্যিক 'জীবনের প্রয়োগে এটিকে আনতে' এবং কিছু ব্যবহারিক প্রয়োগ দেখাতে আমরা ব্যাপকভাবে

উদাহরণ অন্তর্ভুক্ত করেছি। আপনার আসন্ন পরীক্ষায় আপনার ভাল স্থানের উদ্দেশ্যে এই পাঠ্যবই ব্যবহারের পাশাপাশি পঞ্চাশ ঘণ্টা ত্রৈণীকক্ষে প্রশিক্ষণ গ্রহণ করা উচিত। আপনার পাঠের জন্য শুভেচ্ছা এবং আমাদের আকর্ষণীয় পেশায় দীর্ঘ এবং পুরস্কৃত বৃত্তির জন্য আপনার পরীক্ষায় উত্তীর্ণ হওয়া উচিত।

এই পাঠ্য বিষয়ের ব্যবহার

আইসি -33 জীবন বিমা প্রতিনিধিদের প্রাক-নিযুক্তির যোগ্যতার পাঠ্য বিষয়ে স্বাগত।

পাঠ্য বিষয়টি পরীক্ষার পাঠ্যসূচী শেখার ফলাফলগুলির নির্দেশ অনুসরণ করে। প্রতিটি অধ্যায়ের নির্দিষ্ট শিক্ষা সংক্রান্ত উদ্দেশ্য আছে এবং প্রতিটি আলাদা অধ্যায়ের ছোট পৃষ্ঠায় শিক্ষার পরিণতি সম্পূর্ণ করার পাঠ্যসূচী বিজ্ঞাপিত করা হয়েছে।

পাঠ্য বিষয়ের অভ্যন্তরস্থ উপাদানগুলির বেশ কয়েকটি বৈশিষ্ট্য আছে, যেগুলি আপনার পাঠের প্রতি আকর্ষণ বৃদ্ধি করবে বলে আমরা আশা করি:

প্রতিটি অধ্যায়ে যে ধারণাগুলি প্রধানতঃ তুলে ধরা হয়েছে **মূল শর্তগুলি** তা উপস্থাপিত করে

বিবেচনা করুন — পুনরায় যে প্রশ্ন এবং বিষয়গুলি নিয়ে ভাবতে হবে

পাঠ্যে ব্যবহৃত **উদাহরণসহ** বিষয়ের ব্যাখ্যা।

কেস স্টাডিগুলি দেখাবে জীবন বিমা বাস্তবে কিভাবে কাজ করে

পাঠ্য প্রশ্নগুলির মধ্যে - দ্রুত আত্ম-পরীক্ষক প্রশ্নগুলি

পরামর্শক্রমে কাজ করলে বাস্তব কাজের মধ্যে দিয়ে শেখা জোরদার হয়।

গুরুত্বপূর্ণ বিষয় অথবা স্থানগুলি যেখানে ব্যাখ্যার প্রয়োজন হতে পারে **সতর্ককরণ বক্সগুলি** সেখানে দৃষ্টি আকর্ষণ করে

প্রতিটি অধ্যায়ের শেষে **প্রধান বিষয়গুলি** স্মৃতি রোমন্থনকারী হিসাবে কাজ করে

অতিরিক্তরূপে, প্রতিটি অধ্যায়ের শেষে আত্ম-পরীক্ষামূলক কিছু প্রশ্ন পাঠ্য বিষয় মধ্যবর্তী বিষয়বস্তু বোঝার ক্ষেত্রে আপনাকে সাহায্য করবে।

সতর্কতা

এই পাঠ্যসূচী এবং পাঠ্য বিষয়গুলি পরীক্ষার জন্য বৈধ যতক্ষণ না আইআরডিএ অন্য কিছু অবহিত করছে। সেইজন্য পাঠ্যসূচীর পরিবর্তন, আইন এবং প্রয়োগের কোন পরিবর্তন এবং কখন পরীক্ষা নেওয়া হবে সেই সংক্রান্ত তথ্য জানার আপনি নিয়মিত আইআরডিএ-র ওয়েবসাইট www.irda.gov.in-টি দেখুন।

পরীক্ষার পাঠ্যসূচী

জীবন বিমা প্রতিনিধিদের প্রাক-নিযুক্তির যোগ্যতা

এইগুলি হল প্রধান আলোচ্য বিষয় যেগুলি পরীক্ষায় (জন্য নির্ধারণ) ধার্য করা হবে এবং সেই কারণে হয়ত পাঠ্য বিষয়ের অভ্যন্তরস্থ সকল উপাদান প্রতিফলিত করবে না, যার মধ্যে শেখার সহায়তার জন্য অতিরিক্ত পটভূমিকা এবং পড়ার উপাদান আছে।

শিক্ষার ফলাফলগুলির সংক্ষিপ্তসার	পরীক্ষায় প্রশ্নের সংখ্যা*
1. বিমা বাজার কিভাবে পরিচালিত হয় বোঝা	3
2. বিমা বাজার সম্পর্কিত ঝুঁকি এবং বিমা বোঝা	3
3. জীবন বিমার মূলনীতি এবং প্রয়োগ বোঝা	9
4. জীবন বিমা ব্যবসার জন্য অঙ্গীকার করা বোঝা	4
5. জীবন বিমার প্রাথমিক উপাদানগুলি বোঝা	2
6. সঞ্চারের উপাদানগুলি বোঝা	5
7. অন্যান্য মূল আর্থিক উপাদানগুলি বোঝা	4
8. উপভোক্তার প্রয়োজনগুলি চিহ্নিতকরণে মূল বিবেচ্য বিষয় বোঝা	3
9. আর্থিক পরিকল্পনা প্রক্রিয়ার অংশ হিসাবে একজন উপভোক্তার তথ্যানুসন্ধান সম্পূর্ণ করার গুরুত্ব বোঝা	2
10. ভালো উপভোক্তার কাজ এবং অবস্থান বজায় থাকা কিভাবে গঠন করা যায় বোঝা	4
11. জীবন বিমার দাবিগুলির জন্য বিমার কার্যপ্রণালীগুলি বোঝা	4
12. উপভোক্তার পরামর্শে কিভাবে প্রাসঙ্গিক আইনগুলি প্রভাব ফেলে বোঝা	1
13. উপভোক্তার পরামর্শে কিভাবে বিমার নিয়মবিধি প্রভাব ফেলে বোঝা	2
14. উপভোক্তা সুরক্ষার জায়গা খুঁজে দেওয়ার প্রক্রিয়া	2

এবং গুরুত্ব বোঝা	
15. একজন আর্থিক পরামর্শদাতার নৈতিক বিবেচ্য বিষয়গুলি বোঝা	2
* পরীক্ষা নির্দেশনের অন্তঃস্থ নমনীয়তার উপাদান বর্তমান। এটি পাঠ্যের নির্দেশিকা হিসাবে ব্যবহার করার জন্য তৈরী করা হয়েছে এবং প্রতিটি পরীক্ষায় আসা প্রশ্নের প্রকৃত সংখ্যার কোন বিবরণ নয়। যদিও, প্রতিটি শিক্ষার ফলাফল পরীক্ষায় প্রশ্নের সংখ্যা সাধারণত নির্দেশিত সংখ্যার থেকে ২ বেশি বা কম হয়।	

গুরুত্বপূর্ণ তথ্যগুলি

- মূল্যনির্ধারণ করার পদ্ধতি: 50 সঠিক উত্তর বেছে নেওয়ার প্রশ্ন (এমসিকিউ) গুলি। এই পরীক্ষার জন্য 1 ঘন্টা নির্ধারিত করা (দেওয়া) হয়েছে।
- এই পাঠসূচী এবং পাঠ্য বিষয়গুলি পরীক্ষার জন্য কার্যকরী যতক্ষণ না আইআরডিএ অন্য কিছু অবহিত করছে। সেইজন্য পাঠসূচীর পরিবর্তন, আইন এবং প্রয়োগের কোন পরিবর্তন এবং কখন তাঁদের পরীক্ষা নেওয়া হবে সেই সংক্রান্ত তথ্য জানার শিক্ষার্থীদের নিয়মিত আইআরডিএ-র ওয়েবসাইট www.irda.gov.in দেখা উচিত।

পরীক্ষার পাঠ্যসূচী

1. বিমা বাজার কিভাবে পরিচালিত হয় বোঝা	3.11 উদ্ভূতকরণের সঙ্গে সম্পর্কযুক্ত প্রক্রিয়াগুলি এবং তাদের আইনি গুরুত্ব ব্যাখ্যা করা
এটি সম্পূর্ণ হলে প্রার্থীর যা পারা উচিত	3.12 প্রস্তাবনা পত্রগুলির সাথে সম্পর্কিত প্রক্রিয়াগুলি এবং তাদের আইনি গুরুত্ব ব্যাখ্যা করা
1.1 বিমা এবং আর্থিক পরিষেবাগুলির প্রাথমিক উদ্দেশ্য এবং অর্থনীতিতে তাদের ভূমিকা ব্যাখ্যা করা	3.13 বিমা চুক্তির সময়সূচীসহ, একটি বিমা চুক্তি পত্রের গঠন, কাজগুলি এবং অভ্যন্তরস্থ বিষয় ব্যাখ্যা করা
1.2 একটি পেশাদারি বিমা বাজারের সুবিধাগুলি ব্যাখ্যা করা	3.14 বিমা চুক্তির শর্তগুলির সাথে সম্পর্কিত প্রক্রিয়াগুলি ব্যাখ্যা করা
1.3 বিমা বাজারের গঠন এবং বিমা সংস্থাগুলির প্রধান ধরন ব্যাখ্যা করা	3.15 পুনর্নবীকরণের সাথে সম্পর্কিত প্রক্রিয়াগুলি এবং তাদের আইনি গুরুত্ব ব্যাখ্যা করা
1.4 ই-ট্রেডিং (ইমেলে ব্যবসা) সহ, বিমা বিক্রিতে ব্যবহৃত বিতরণ মাধ্যমগুলির ব্যাখ্যা করা	3.16 সময়ের কারণে বাতিল হওয়া, স্বত্ব ত্যাগ করা এবং সম্পূর্ণ পাওনা পরিশোধ বাতিলকরণের ধারা গুলি কিভাবে পরিচালিত হয় ব্যাখ্যা করা
1.5 বিমার উপাদানগুলির প্রধান ধরনগুলি ব্যাখ্যা করা	3.17 সাধারণ বিমা চুক্তির শর্তগুলি এবং (বাধাগুলি) ব্যতিক্রমগুলির ব্যবহার ব্যাখ্যা করা
1.6 বিমাতে পেশাদারিত্বের প্রধান ভূমিকাগুলি ব্যাখ্যা করা	4. জীবন বিমা ব্যবসার জন্য অঙ্গীকার করা বোঝা
1.7 বিমা বাজারে একজন প্রতিনিধির ভূমিকা এবং কাজগুলি ব্যাখ্যা করা	এটি সম্পূর্ণ হলে প্রার্থীর যা পারা উচিত
2. বিমা বাজার সম্পর্কিত ঝুঁকি এবং বিমা বোঝা	4.1 প্রাসঙ্গিক তথ্যগুলি সংগ্রহ করার কাজে ব্যবহৃত পদ্ধতিগুলি ব্যাখ্যা করা
এটি সম্পূর্ণ হলে প্রার্থীর যা পারা উচিত	4.2 অঙ্গীকার করার নৈতিক এবং শারীরিক ক্ষতির গুরুত্ব ব্যাখ্যা করা
2.1 জীবন বিমা সম্পর্কিত ঝুঁকি বলতে	4.3 জীবন বিমার অঙ্গীকার করার

কি বোঝানো হচ্ছে ব্যাখ্যা করা	ক্ষেত্রে ব্যবহৃত প্রধান আর্থিক এবং চিকিৎসা সংক্রান্ত অঙ্গীকার করার উপাদানগুলির ব্যাখ্যা করা
2.2 ভয়ঙ্কর বিপদ এবং ক্ষয়ক্ষতির মধ্যকার পার্থক্যগুলি যা জীবন বিমার সাথে সম্পর্কিত তা ব্যাখ্যা করা	4.4 জীবন বিমা সুরক্ষার মূল্য কিভাবে ধার্য করা হয় ব্যাখ্যা করা
2.3 ক্ষতির ধরণগুলি যেগুলি বিমাকৃত করা যেতে পারে, ব্যাখ্যা করা	4.5 বিমা কিস্তির পরিমাণ হিসাব করার মূলনীতিগুলি ব্যাখ্যা করা
2.4 বিমা কিভাবে ঝুঁকি হস্তান্তরের কৌশল হিসাবে কাজ করে ব্যাখ্যা করা	4.6 অতিরিক্ত লভ্যাংশগুলি হিসাব করার মূলনীতিগুলি ব্যাখ্যা করা
2.5 ঝুঁকির মধ্যে বিমা কিভাবে কাজ করে ব্যাখ্যা করা	4.7 জীবন বিমার অঙ্গীকার করার কাজে ব্যবহৃত প্রয়োজনীয় তথ্য এবং দলিল রচনা ব্যাখ্যা করা
3. জীবন বিমার মূলনীতি এবং প্রয়োগ বোঝা	4.8 জীবন বিমায় ঋণের পরিবর্তে সম্পত্তি ব্যবহার করার অধিকারের উদ্দেশ্য এবং ব্যবহার ব্যাখ্যা করা
এটি সম্পূর্ণ হলে প্রার্থীর যা পারা উচিত	5. জীবন বিমার প্রাথমিক উপাদানগুলি বোঝা
3.1 বিমার একটি বৈধ চুক্তির প্রয়োজন ব্যাখ্যা করা	এটি সম্পূর্ণ হলে প্রার্থীর যা পারা উচিত
3.2 একজন প্রতিনিধি / প্রধান সম্পর্কস্থাপনকারী এবং প্রতিটি পক্ষের দায়িত্ব তৈরী করার পদ্ধতি ব্যাখ্যা করা	5.1 প্রধান ব্যক্তিগত এবং আর্থিক আনুপাত্তিক তথ্যগুলি জানা যার উপর একজন উপভোক্তার সুরক্ষার প্রয়োজনগুলি নির্ভর করে; বয়স, নির্ভরশীল ব্যক্তি, আয়, সম্পদ এবং দায়িত্বগুলি
3.3 বিমাকৃত সুদের মূলনীতি ব্যাখ্যা করা এবং কখন বিমাকৃত সুদ থাকার প্রয়োজন ব্যাখ্যা করা	5.2 সংরক্ষিত উপাদানগুলির বিমা চুক্তির বৈশিষ্ট্যগুলি জানা যেগুলি একজন উপভোক্তার উপযোগিতাকে প্রভাবিত করে
3.4 চরম বিশ্বাসের মূলনীতি বলতে কি	5.3 সংরক্ষিত উপাদানগুলির কর

বোঝায় তা ব্যাখ্যা করা	আরোপ কিভাবে একজন উপভোক্তার উপযোগিতাকে প্রভাবিত করে বোঝা
3.5 একটি প্রাসঙ্গিক তথ্য বলতে কি বোঝায় ব্যাখ্যা করা	5.4 উপভোক্তার প্রয়োজনের কাছে কিভাবে উপাদানের বৈশিষ্ট্যগুলির গুরুত্বকে অগ্রাধিকার দেওয়া এবং মূল্যায়ন করা বোঝা
3.6 দৃষ্টিগোচরকরণের দায়িত্ব বলতে কি বোঝায় ব্যাখ্যা করা এবং প্রাসঙ্গিক তথ্য দৃষ্টিগোচর না করার পরিণতি ব্যাখ্যা করা	5.5 বিশেষ পরিস্থিতিতে উপভোক্তার প্রয়োজনগুলি মেটানোর জন্য উপাদানগুলি প্রয়োগ করতে সক্ষম হওয়া
3.7 ক্ষতিপূরণের মূলনীতি বলতে কি বোঝায় ব্যাখ্যা করা	
3.8 জীবন বিমা প্রয়োগের প্রধান শর্ত এবং প্রামাণ্য দলিলগুলি ব্যাখ্যা করা	
3.9 জীবন বিমা চুক্তিগুলি কিভাবে কেনা হয়েছিল এবং লেখা হয়েছিল ব্যাখ্যা করা	
3.10 বৈধ্যতা পূরণের জন্য বিমার কিস্তির প্রদেয় টাকার প্রাসঙ্গিকতা ব্যাখ্যা করা	

পরীক্ষার পাঠ্যসূচি

6. সঞ্চার উপাদানগুলি জানা	8.3 উপভোক্তার প্রকৃত আর্থিক প্রয়োজন শনাক্তকরণের চারটি প্রধান স্তর জানা: উপভোক্তার মনে করা এবং প্রকৃত প্রয়োজনের পার্থক্য করা, উপভোক্তার বর্তমান প্রয়োজন এবং ভবিষ্যৎ প্রয়োজনের পার্থক্য করা, উপভোক্তার প্রয়োজন এবং উপভোক্তার প্রয়োজনের অগ্রাধিকার নির্ধারণ করা
এটি সম্পূর্ণ হলে প্রার্থীর যা পারা উচিত	8.4 একজন উপভোক্তার সম্পর্কে যথাযথ অবস্থায় শনাক্তকরা, পরিমাণ নির্ধারণ করা এবং উপভোক্তার প্রকৃত আর্থিক প্রয়োজনের অগ্রাধিকারের তথ্য সংগ্রহ আর্থিক পরিকল্পনা বিধি প্রয়োগ করতে সক্ষম হওয়া
6.1 কোন পরিস্থিতি সঞ্চার এবং লগ্নি পরামর্শ প্রয়োজন জানা	8.5 উপভোক্তার প্রয়োজনে বিভিন্ন ধরনের উপাদান প্রয়োগ করতে সক্ষম হওয়া এবং আর্থিক পরামর্শকের ভূমিকা বোঝা যাতে উপযুক্ত উপাদানের সুপারিশ করে উপভোক্তা তার আর্থিক উদ্দেশ্যে অর্জন করতে পারে
6.2 ব্যক্তিগত এবং আর্থিক গুরুত্বপূর্ণ বিশদ তথ্য জানা যার ওপর উপভোক্তার সঞ্চার এবং লগ্নির প্রয়োজনীয়তা নির্ভর করে	9. আর্থিক পরিকল্পনা পদ্ধতির অংশ হিসাবে একজন উপভোক্তার তথ্যানুসন্ধান সম্পূর্ণকরণের গুরুত্ব জানা
6.3 সঞ্চার এবং লগ্নি উপাদানের বৈশিষ্ট্য ও সুবিধা জানা যা একজন উপভোক্তার কাছে তাদের উপযোগিতা প্রভাব ফেলে	এটি সম্পূর্ণ হলে প্রার্থীর যা পারা উচিত
6.4 উপভোক্তা প্রদত্ত পরিস্থিতিগুলিতে গুরুত্বপূর্ণ উপাদান গুলির কেমনভাবে অগ্রাধিকার ও মূল্যায়ন করবে জানা	9.1 তথ্যানুসন্ধান কি জানা এবং কিভাবে কাজে লাগানো হবে
6.5 কেমনভাবে সঞ্চার এবং লগ্নি উপাদানের কর আরোপ একজন	9.2 বিভিন্ন উপায় তথ্যানুসন্ধান পালন করা যেতে পারে তা জানা: একটি উপভোক্তার

উপভোক্তার উপযোগিতাতে প্রভাব ফেলবে জানা	সুশৃঙ্খল সাক্ষাৎকার দিয়ে, টেলিফোনে সাক্ষাৎকার নিয়ে বা উপভোক্তার সাথে ডাক যোগাযোগ করে
6.6 ঝুঁকি এবং পুরস্কারের মধ্যে সম্পর্ক জানা	9.3 মূল উপভোক্তা এবং পরিবারের তথ্য সংগ্রহ করে জানা
6.7 কেমনভাবে সঞ্চয় এবং লগ্নি উপাদানের ওপর মুদ্রাস্ফীতি প্রভাব ফেলে জানা	9.4 তথ্যানুসন্ধানে অন্তর্ভুক্ত মুখ্য পরিকল্পনা এবং উদ্দেশ্যের রীতি জানা
6.8 যথাযথ পরিস্থিতিতে উপভোক্তার প্রয়োজন মেটাতে সঞ্চয় এবং লগ্নি উপাদান সঠিকভাবে প্রয়োগ করতে সক্ষম হওয়া	9.5 সংগৃহীত তথ্যের ভিত্তিতে সঠিক সুপারিশ করতে জানা
6.9 সুদের হারের পরিবর্তন সঞ্চয় এবং লগ্নি উপাদানের ভবিষ্যৎ কার্যসম্পাদনে প্রভাব ফেলে জানা	10. যথার্থ উপভোক্তা আচরণ এবং অধ্যবসায় কি তা বোঝা
6.10 একটি জরুরি তহবিলের গুরুত্ব এবং ন্যায়সম্মত ঋণ পরিচালনায় উপভোক্তার পরিস্থিতি পরিচালনা জানা	এটি সম্পূর্ণ হলে প্রার্থীর যা পারা উচিত
7. অন্যান্য মুখ্য আর্থিক উপাদানগুলি জানা	10.1 আর্থিক পরামর্শকের যে একটি কর্তব্য আছে তা জানা, বিক্রয় প্রণালীর সব রকম পর্যায়ে নিশ্চিত হওয়া যে আর্থিক পরামর্শকের আনুষঙ্গিক ঝুঁকি সহ সুপারিশ গ্রহণ করানোর সমস্ত উপলক্ষ উপভোক্তা সব বোঝেন
এটি সম্পূর্ণ হলে প্রার্থীর যা পারা উচিত	10.2 আর্থিক পরামর্শকের পদমর্যাদার জন্য কেন এটি গুরুত্বপূর্ণ বোঝা এবং শুরুতেই সম্ভাব্য উপভোক্তাকে পুরস্কার পদ্ধতি প্রকাশ করতে হবে
7.1 স্বাস্থ্য বিষয়ের কর্মসূচির বৈশিষ্ট্য এবং সুবিধা জানা যা একজন উপভোক্তাকে তার উপযোগিতাতে প্রভাব ফেলে	10.3 উপভোক্তার প্রয়োজন সঠিকভাবে মেটানোর মত তার সংস্থান না থাকলে পরামর্শকের অবশ্যই জানতে হবে কি করতে হবে
7.2 স্বাস্থ্য রক্ষা বিয়য় প্রয়োজনের সেই	10.4 উপভোক্তা যখন পরামর্শকের

পরিস্থিতি জানা	সুপারিশ বাতিল করে পরামর্শকের অবশ্যই কি পদক্ষেপ নিতে হবে জানতে হবে
7.3 বার্ষিক আয়ের এবং অবসরভাতার কর্মসূচির বৈশিষ্ট্য এবং সুবিধা জানা যা একজন উপভোক্তাকে তার উপযোগিতাতে প্রভাব ফেলে	10.5 এটি একজন উপভোক্তাকে বিভিন্ন সরবরাহকারী আর্থিক চুক্তির মধ্যে তা না হলে উপভোক্তার সর্বোত্তম সুদের চলে যাওয়ার পরামর্শ দেওয়া অনৈতিক কেন উপলব্ধি করা
7.4 যখন তাদের বার্ষিক আয় এবং অবসরভাতা সংক্রান্ত পরামর্শের প্রয়োজন সেই পরিস্থিতি জানা	10.6 স্বল্পমেয়াদী বাতিল করণ বিমাপত্র এড়াতে উপভোক্তাকে দীর্ঘমেয়াদি প্রকৃতির চুক্তি সুপারিশের গুরুত্ব উপলব্ধি করুন
7.5 অন্যান্য আর্থিক উপাদানের কর আরোপের উপযোগিতা কিভাবে একজন উপভোক্তার ওপর প্রভাব ফেলে জানা	10.7 আর্থিক পরিশেবা বিক্রয় চুক্তি পূরণ করতে কার্যকরী অভিযোগের ক্রিয়াবিধির আবশ্যিকতা উপলব্ধি করুন এবং এইরকম ক্রিয়াবিধির গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্য জানুন
7.6 উপভোক্তা প্রদত্ত পরিস্থিতিগুলিতে গুরুত্বপূর্ণ অন্যান্য আর্থিক উপাদান গুলির কেমনভাবে অগ্রাধিকার ও মূল্যায়ন করবে জানা	
8. উপভোক্তার প্রয়োজন শনাক্তকরণের সময় মূলবিবেচ্য বিষয়গুলি জানা	
এটি সম্পূর্ণ হলে প্রার্থীর যা পারা উচিত	
8.1 উপভোক্তা সাতটি জীবনপর্যায় জানা এবং প্রত্যেক জীবনপর্যায়ে প্রয়োজন এবং সীমাবদ্ধতা উপলব্ধি করা	
8.2 নিম্নের বিষয়গুলি ব্যক্তির জীবনপর্যায়ে কিভাবে প্রভাব ফেলতে পারে জানা; যথা- বয়স, বৈবাহিক কর্মপদমর্যাদা, স্বাস্থ্য অবস্থা, নৈতিক অগ্রাধিকার, বিবাহবিচ্ছেদ, বিচ্ছেদ এবং শোক	

পরীক্ষার পাঠ্যসূচি

11 জীবন বিমার দাবীর জন্য বিমা ক্রিয়াবিধি বোঝা	15. একজন আর্থিক পরামর্শদাতার নীতিগত বিবেচ্য বিষয়গুলি বোঝা
এটি সম্পূর্ণ হলে প্রার্থীর যা পারা উচিত	এটি সম্পূর্ণ হলে প্রার্থীর যা পারা উচিত
11.1 বৈধ জীবন বিমা দাবীর প্রয়োজনীয়তা বর্ণনা করা	15.1 নৈতিক বিধি প্রয়োগ করা
11.2 জীবন বিমা দাবী অবৈধ বা আংশিক পূরণ হতে পারে কেন ব্যাখ্যা করা	15.2 পেশাগত নীতি এবং মূল্য যা নিয়মকে জোর দেয় তা উপলব্ধি করা
11.3 ক্ষতির পর বিমার করণীয় কাজ বর্ণনা করা	15.3 বৈশিষ্ট্যসূচক নীতিগত আচরণগুলি বর্ণনা করা
11.4 জীবন বিমা দাবী সংক্রান্ত দলিল সাক্ষ্যপ্রমাণ আবশ্যিকতা বর্ণনা করা	15.4 নৈতিকভাবে আচরণের ফলে যাওয়া পরিণতি উপলব্ধি করা
11.5 পদ্ধতি বর্ণনা করুন যার দ্বারা দাবী স্থির করা যেতে পারে	15.5 নৈতিকভাবে না আচরণের ফলে যাওয়া পরিণতি উপলব্ধি করা
11.6 প্রতারণামূলক দাবীতে বাধা দিতে এবং শনাক্ত করতে সাধারণত ব্যবহৃত ক্রিয়াপদ্ধতি বর্ণনা করা	
11.7 প্রতারণামূলক দাবীর জন্য বিমাকারক এবং বিমাপত্র ধারী ব্যক্তির পরিণতি ব্যাখ্যা করা	
11.8 একটি বাতিল ও বাতিল করা যায় এমন বিমাচুক্তির মধ্যে পার্থক্য ব্যাখ্যা করা	
12. কেমনভাবে প্রাসঙ্গিক আইন উপভোক্তার পরামর্শে প্রভাব ফেলে উপলব্ধি করুন	
এটি সম্পূর্ণ হলে প্রার্থীর যা পারা উচিত	
12.1 মূল আইন সম্প্রতি যা আর্থিক পরামর্শে প্রভাব ফেলে এবং ঐ	

আইনগুলির প্রধান শর্তাবলী জানা	
12.2 প্রধান আইন মেনে নেওয়াতে ব্যর্থ হলে আর্থিক উপদেষ্টার সংস্ঠকরণ জানা	
13. কেমন ভাবে বিমা বিধি উপভোক্তার পরামর্শের ওপর প্রভাব ফেলে উপলব্ধি করুন	
এটি সম্পূর্ণ হলে প্রার্থীর যা পারা উচিত	
13.1 ভারতীয় আর্থিক পরিষেবা বাজারে বিধির প্রভাব উপলব্ধি করা	
13.2 নিয়ম, করারোপণ, অর্থনৈতিক এবং শিল্পনীতিতে সরকারের ভূমিকা বর্ণনা করা	
13.3 ভারতীয় এবং আন্তর্জাতিক বাজারে প্রধান অংশগ্রহণকারী ব্যক্তিদের শনাক্ত করা	
14. উপভোক্তার সংরক্ষণের উপযুক্ত পদ্ধতি এবং গুরুত্ব উপলব্ধি করা	
এটি সম্পূর্ণ হলে প্রার্থীর যা পারা উচিত	
14.1 আর্থিক পরিষেবা বাজারে উপভোক্তা সংরক্ষণের গুরুত্ব এবং আবশ্যিকতা বর্ণনা করা	
14.2 আভ্যন্তরীণ প্রক্রিয়া জানা যার দ্বারা উপভোক্তা পরামর্শকের বিরুদ্ধে ক্ষতিপূরণ চাইতে পারে	
14.3 আভ্যন্তরীণ প্রক্রিয়া জানা যার দ্বারা উপভোক্তা একটি কোম্পানীর বিরুদ্ধে ক্ষতিপূরণ চাইতে পারে	
14.4 উপভোক্তার অভিযোগের ফলপ্রসূ মোকাবিলায় মূল উপাদান উপলব্ধি করা	

বিষয়বস্তু

1: বিমা বাজার কিভাবে পরিচালিত হয়		
A	বিমা কি?	1/2
B	আর্থিক পরিষেবাগুলি এবং বিমার ভূমিকা	1/4
C	একটি পেশাদারি বিমা বাজারের সুবিধাগুলি	1/5
D	বিমার ইতিহাস	1/7
E	বিমা সংস্থাগুলি এবং ভূমিকাগুলি	1/9
F	বিমা বিতরণ	1/11
G	বিমার উপাদানগুলি	1/13
H	একজন প্রতিনিধির ভূমিকা এবং কার্যকারীতা	1/14
	পরিশিষ্ট 1.1 : বিমা কোম্পানীগুলি ভারতে সক্রিয় (জানুয়ারী 2011)	1/19

2: বিপদের ঝুঁকি এবং বিমা		
A	বিপদের ঝুঁকি সম্বন্ধে ধারণা	2/2
B	বিপদের ঝুঁকির উপাদানগুলি	2/3
C	বিমাকৃত ঝুঁকিগুলি	2/6
D	ঝুঁকি হস্তান্তর	2/8
E	ঝুঁকিগুলি টেনে আনা	2/8

3: বিভাগ 1 – বিমার মূলনীতিগুলি		
A	বিমার একটি বৈধ চুক্তির মৌলিক উপাদান	3/4
B	বিমাকৃত সুদ	3/7
C	চরম বিশ্বাস	3/9
D	প্রাসঙ্গিক তথ্যগুলি	3/11
E	ক্ষতিপূরণ	3/12

3: বিভাগ 2 – বিমার প্রয়োগগুলি

F	কিভাবে বিমা চুক্তিগুলি কেনা হয়েছিল এবং লেখা হয়েছিল	3/18
G	প্রধান দলিলগুলি	3/19
H	বিমার প্রধান শর্তগুলি	3/25
I	বিমার কিস্তির প্রদেয় টাকা দেওয়া এবং বৈধ্যতা পূরণের প্রাসঙ্গিকতা	3/32

4: বিমার অঙ্গীকার করা

A	বিমার অঙ্গীকার করার প্রক্রিয়া	4/2
B	প্রয়োজনীয় তথ্য সংগ্রহ করা	4/4
C	নৈতিক এবং শারীরিক ক্ষয়ক্ষতি	4/6
D	আর্থিক, চিকিৎসা সংক্রান্ত এবং চিকিৎসা বহির্ভূত অঙ্গীকার	4/8
E	ব্যক্তি জীবনের মূল্য (এইচএলভি)	4/9
F	ঋণের পরিবর্তে সম্পত্তি ব্যবহার করার অধিকারগুলি	4/11
G	বিমার কিস্তির মূল্য-নির্ধারণ এবং হিসাব গণনা করা	4/12
H	লভ্যাংশগুলি হিসাব করা	4/17
I	অঙ্গীকার করায় প্রতিনিধিটির ভূমিকা	4/18

5 : জীবন বিমার প্রাথমিক উপাদানগুলি

A	সুরক্ষার প্রয়োজনগুলি	5/3
B	জীবন বিমার উপাদানগুলি	5/5
C	করারোপের মাধ্যমে অর্থ সংগ্রহ এবং মুদ্রাস্ফীতি	5/12
D	সুরক্ষার প্রয়োজনগুলিকে অগ্রাধিকার দেওয়া	5/13

6: সঞ্চয়ের উপাদানগুলি		
A	সঞ্চয় / বিনিয়োগের পরামর্শের আবশ্যিকতা	6/2
B	একজন ব্যক্তির সঞ্চয়ের আবশ্যিকতাকে সুদৃঢ় করার বিষয়গুলি	6/3
C	সঞ্চয়ের উপাদানগুলির বৈশিষ্ট্য এবং সুবিধাগুলি	6/5
D	সঞ্চয়ের উপাদানগুলির ধরন	6/7
E	সঞ্চয়ের উপাদানগুলির সাথে জড়িত কর এবং মুদ্রাস্ফীতি	6/9
F	সঞ্চয়ের উপাদানগুলির উপর সুদের হারের প্রভাব	6/11
G	সঞ্চয়ের আবশ্যিকতাকে অগ্রাধিকার দেওয়া	6/12

7: অন্যান্য প্রধান আর্থিক উপাদানগুলি		
A	অন্যান্য আর্থিক প্রয়োজনগুলি	7/2
B	উপাদানগুলির ধরন, তাদের বৈশিষ্ট্য এবং সুবিধাগুলি	7/3
C	আর্থিক উপাদানগুলির ওপর কর এবং মুদ্রাস্ফীতির প্রভাবগুলি	7/11
D	প্রয়োজনগুলিকে অগ্রাধিকার দেওয়া এবং প্রয়োজনগুলিতে আর্থিক উপাদানগুলি প্রয়োগ করা	7/12

8: উপভোক্তার প্রয়োজনগুলি চিহ্নিত করা		
A	আপনার উপভোক্তা কে?	8/2
B	একজন উপভোক্তার জীবনের বিশেষ ধাপগুলি	8/4
C	জীবনের ধাপগুলিতে প্রভাব ফেলা বিষয়গুলি	8/9
D	উপভোক্তার প্রয়োজনগুলি : প্রকৃত এবং উপলব্ধ হওয়া	8/11
E	কথা বলা, প্রশ্ন করা এবং অন্যের কথা শোনার দক্ষতাগুলি	8/12
F	পারিবারিক তথ্যসহ উপভোক্তা সম্বন্ধে তথ্য সংগ্রহ করা	8/15
G	অগ্রাধিকারগুলি বোঝা- একটি সংক্ষিপ্তসার	8/15
H	অনুমানগুলি নিশ্চিত করা এবং লক্ষ্যবস্তুগুলির বিষয়ে একমত হওয়া	8/15

9: তথ্যানুসন্ধান এবং আর্থিক পরিকল্পনা	
A তথ্যানুসন্ধান কি ?	9/2
B একটি তথ্যানুসন্ধান ব্যবহার করা	9/4
C মূল্যনির্ধারণ এবং বিশ্লেষণ	9/8
D একজন উপভোক্তার পরিস্থিতি অনুসারে উপাদানের বৈশিষ্ট্য এবং সুবিধাগুলি প্রয়োগ করা	9/10
E সুপারিশ করা	9/11

10: ভালো উপভোক্তা রীতি (চর্চা)	
A একজন বিমা প্রতিনিধির কর্তব্য এবং দায়িত্বগুলি	10/2
B উপভোক্তার প্রয়োজনগুলি	10/3
C প্রতিনিধির পারিশ্রমিক এবং আগে দেওয়া প্রকাশিত পদ্ধতিগুলি	10/3
D উপযুক্ত চুক্তিগুলির সুপারিশ করা	10/4
E চুক্তিগুলি চালু (বজায়) রাখার দীর্ঘ-মেয়াদী সুবিধাগুলি এবং কম-মেয়াদী পরিহার করা	10/8
F উপভোক্তার অধিকার এবং অভিযোগের প্রক্রিয়াগুলি	10/9
G উপভোক্তাদের সাথে দীর্ঘ-মেয়াদী সম্পর্ক স্থাপন করা	10/10

11: দাবিগুলি	
A একটি বৈধ দাবির জন্য প্রয়োজনগুলি	11/2
B কেন একটি দাবি অবৈধ (অনুপযুক্ত) হতে পারে	11/5
C মৃত্যুর পরে কর্তব্য এবং দলিল সংক্রান্ত প্রমাণ	11/6
D দাবিগুলি বন্দোবস্ত করা	11/7
E প্রতারণামূলক (মিথ্যা) দাবিগুলি	11/9
F বাতিল এবং বাতিলযোগ্য চুক্তিগুলি	11/10

12: আইন প্রণয়ন এবং উপভোক্তা পরামর্শ		
A	1938 সালের বিমা আইন	12/2
B	1912 সালের ভারতীয় জীবন বিমা কোম্পানী আইন	12/5
C	1956 সালের জীবন বিমা নিগম আইন	12/5
D	1999 সালের বিমা নিয়ন্ত্রণ এবং উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ (আই আর ডি এ) আইন	12/5
E	2002 সালের অর্থ লগ্নিকরণ আইন (পি এম এল এ) সংরক্ষণ	12/6
F	1874 সালের বিবাহিত মহিলার সম্পত্তি (এম ডব্লিউ পি) আইন	12/8
G	অন্যান্য গুরুত্বপূর্ণ আইন	12/9

13: বিধি এবং উপভোক্তা পরামর্শ		
A	সরকারের ভূমিকা	13/2
B	প্রধান ভারতীয় এবং আন্তর্জাতিক বিমা সংস্থাগুলি	13/4
C	দায়িত্ব, ক্ষমতা এবং আইআরডিএ ও অন্যান্য নিয়ন্ত্রকের কার্যাবলী	13/6
D	2000 সালের আইআরডিএ (বিমা প্রতিনিধিগণের অনুমতি প্রদান) বিধি	13/7

14: উপভোক্তা সংরক্ষণ		
A	উপভোক্তা সংরক্ষণের গুরুত্ব	14/2
B	2002 সালের আইআরডিএ (বিমাপত্রধারীদের স্বার্থ সংরক্ষণ) বিধি	14/3
C	বৈশিষ্ট্যসূচক অভিযোগগুলি	14/6
D	সঠিকভাবে উপভোক্তার অভিযোগ মোকাবিলা করা	14/8
E	বিমা অভিযোগ বিচারের ক্ষমতাপ্রাপ্ত অভিজ্ঞ ব্যক্তির ভূমিকা	14/10
F	আইআরডিএ-এর অসন্তোষ প্রতিকার কেন্দ্র	14/12
G	একটি বৈশিষ্ট্যসূচক অভিযোগ	14/13
H	অনুমতির নবীকরণ	14/14

15: নীতি এবং আচরণ বিধি		
A	নৈতিকতা বলতে আমরা কি বুঝি?	15/2
B	বৈশিষ্ট্যসূচক অনৈতিক আচরণ	15/3
C	নৈতিকতায় ব্যবসার সুফল	15/4
D	বৈশিষ্ট্যসূচক নৈতিক আচরণ	15/5
E	নৈতিক বিধি সহ নৈতিক কাঠামো	15/6
F	পেশাগত দায়িত্বগুলির ভিত্তি স্থাপন	15/7
G	মূল্যায়ন, পরীক্ষণ এবং শৃঙ্খলা	15/8
H	আই আর ডি এ কর্তৃক নির্ধারিত আচরণ বিধি	15/9

সংবিধি	I
অনুক্রমগিকা	II

বিমা বাজার কীভাবে পরিচালিত হয়

অধ্যায়ের বিষয় বস্তু	পাঠক্রম অধ্যয়নের পরিণাম
অধ্যয়নের উদ্দেশ্য	
পরিচয়	
মুখ্য পদ	
a. বিমা কী?	1.1
b. জীবিকা ভিত্তিক অবস্থান এবং বিমার ভূমিকা	1.1
c. ব্যবসায়িক বিমা বাজারের লাভ	1.2
d. বিমার ইতিহাস	1.3
e. বিমা সংগঠন এবং তার ভূমিকা	1.3, 1.6
f. বিমা বিতরণ	1.4
g. বিমা উৎপাদন	1.5
h. বিমা প্রতিনিধির (এজেন্ট) কাজ ও ভূমিকা	1.7
মুখ্য বিন্দু	
প্রশ্ন - উত্তর	
স্ব - শিক্ষণের প্রশ্ন	

অধ্যয়নের উদ্দেশ্য

এই অধ্যায়ের পাঠক্রম শেষ করার পর আপনি নিম্ন লিখিত বিষয়গুলি জানতে সক্ষম হবেন:-

- বিমার প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে বুঝতে পারবেন।

- বিমার কার্যকারিতার কারণ স্পষ্ট করতে পারবেন।
- জীবিকা ভিত্তিক ক্ষেত্রের ভূমিকা এবং দেশের অর্থনৈতিক ব্যবস্থার নির্মাণে বিমা ক্ষেত্রের ভূমিকা কি তা ব্যাখ্যা করতে পারবেন।
- ব্যবসায়িক বীমা বাজারের লব্ধ সুবিধা ব্যাখ্যা করতে পারবেন।
- ভারতবর্ষে বিমার ইতিহাস জানার সাথে হালফিলের বিমা উদ্যোগের (শিল্প) বিকাশের রূপরেখা প্রস্তুত করতে সক্ষম হবেন।
- বিমা বাজারের পরিকাঠামো এবং বিভিন্ন প্রকারের বিমা সংগঠন তথা বিমা উদ্যোগের (শিল্প)বিবিধ ভূমিকা সম্পর্কে বর্ণনা করতে পারবেন।
- উৎপাদিত বিমার বিতরণ কেমন ভাবে হয়, তার ব্যাখ্যা করতে পারবেন।
- বাজারে প্রাপ্ত বিভিন্ন প্রকারের বিমা উৎপত্তির রূপরেখা প্রস্তুত করতে পারবেন।
- বিমা প্রতিনিধির কাজ এবং তাঁর ভূমিকা সম্পর্কে বর্ণনা করতে পারবেন।

পরিচয়

প্রথম পংক্তিতে আপনাকে একজন ব্যবসায়ী এবং সফল বিমা প্রতিনিধি তৈরি হয়ে ওঠার প্রয়োজনীয় তথ্য প্রদানে সাহায্য করার উদ্দেশ্যে আমাদের সর্বাগ্রে জানতে হবে, জীবন বিমা কি এবং এর প্রয়োজনীয়তা কি, তা সমীক্ষা করে দেখে নিতে হবে। এই অধ্যায়ে আমরা ভারতবর্ষের বিমা বাজারের দিকে দৃষ্টিপাত করব এবং জীবন বিমার কিছু মূল ধারণা ও ভাবনার সাথে পরিচিত হতে শুরু করব। যে সব বিমা সংস্থা আপনার গ্রাহকের বাস্তবিক প্রয়োজনের অনুরূপ তাদের কাছেই গ্রাহকের বিমা কেমন করে বিক্রয় করবেন, তা ব্যাখ্যা করে জরুরী তথ্য জানানোর সাহায্যের প্রক্রিয়াটি পরবর্তী কিছু অধ্যায়েও চালু থাকবে।

জীবন বিমা কি ভাবে কাজ করে তা জানার জন্য কেবলমাত্র আমাদের মানব জীবনের উপরেই নয় উপরন্তু সম্পূর্ণ বিমা বাজারের অধ্যয়ন করতে হবে, কারণ অন্য বস্তুও বিমা করা হয় কিন্তু আমাদের মনোযোগ শুধুমাত্র জীবন বিমার উপরেই সক্রিয় হবে।

এই প্রথম ভাগে আমরা বিমা কী, এটা কি জন্য এবং মানুষের জন্য এটি কেন প্রয়োজনীয় - এই ব্যাপারে জ্ঞানার্জন করতে আরম্ভ করব।

মুখ্য পদ (নির্দিষ্ট অর্থের শব্দ)			
এই অধ্যায়ে নিম্ন লিখিত পদ এবং ধারণার ব্যাখ্যা করা হল :			
বিমা	আপতকালীন হস্তান্তর	বিমা ধারণ	পুনর্বিমা

উদারনীতিকরণ	জীবন বিমা	বস্তুগত জীবন বিমা	(বিমা) মধ্যস্থতাকারী
ই - বিক্রয়	ব্যাঙ্ক অ্যাসিওরেন্স	বিমা দালাল	প্রত্যক্ষ বিপণন
অপ্রত্যক্ষ বিপণন	আন্ডার রাইটার	বিমার কিস্তি নির্ধারক	সরকারিভাবে নিযুক্ত (টি. পি. এ)
নিয়ন্ত্রক	একক প্রতিনিধি	মেয়াদী বিমা	ব্যবস্থা সাপেক্ষ বিমা (সুবিন্যস্ত)
ফেরত যোগ্য বিমা	ইউনিট - লিঙ্কড বিমা পরিকল্পনা (ইউ এল আই পি)	পেনশন পরিকল্পনা	

নোট

এই অধ্যায়ের জিজ্ঞাস্য প্রশ্নগুলির উত্তর আপনি অধ্যায়ের শেষে পাবেন।

A. বিমা কী?

বিমা কী, তা নিম্ন লিখিত ভাবে আমরা বর্ণনা করতে পারি:-

বিমা, বিমা সংস্থা (বিমা প্রতিনিধি) এবং পলিসি ধারকের (বিমা গ্রহীতা) মধ্যে এক চুক্তি থাকে। একবার অর্থপ্রাপ্তির পরিবর্তেও (প্রিমিয়াম, বিমার কিস্তি) বিমা সংস্থা, বিমা গ্রহীতার কোনও উল্লেখযোগ্য দুর্ঘটনা ঘটলে (একটি) নির্ধারিত অর্থ পরিশোধ করার অঙ্গীকার করে।

এই বিষয়টা অত্যন্ত সরল মনে হয়। কিন্তু এর অর্থটা কী? এই প্রশ্নের উত্তর দেওয়ার জন্য আবশ্যিক জ্ঞান উপলব্ধ করার প্রথম পংক্তি রূপে আমাদের জানতে হবে বিমার প্রয়োজনীয়তা কী।

A.1 বিমার প্রয়োজনীয়তা

বিমার প্রয়োজনীয়তা বোঝার জন্য নিম্নের প্রসঙ্গ অধ্যয়ন করুন:-

পরিস্থিতির পাঠ (কেস স্টাডি)

অজয় ৩৫ বছরের যুবক এবং সে একটি বহুজাতিক সংস্থায় (এম এন সি) কর্মরত, তার একটি সন্তান (পুত্র) বিজয়, তার ১০ বছর বয়স, একদিন সে বড় হয়ে চিকিৎসক হবে - সন্তানকে নিয়ে এটা স্বপ্ন তার। অজয়ের স্ত্রী একজন গৃহবধূ এবং তার বাবা - মা অবসরপ্রাপ্ত এবং তার উপর নির্ভরশীল। অজয় একটি গৃহ ঋণ নিয়েছে এবং নিজের সন্তানের উচ্চ শিক্ষা, বিবাহ ও নিজের অবসর সময়ের জন্য মাসিক কিস্তিতে টাকা জমাচ্ছে। অজয় এই ব্যাপারে আশ্বস্ত হতে চায় যে বিজয় সব কিছু সঠিক ভাবে প্রতিষ্ঠিত হয় এবং তাকে যেন অবসরের পরবর্তী পর্যায়ে বিজয়ের উপর নির্ভর না করতে হয়, যে রকম অজয়ের বাবা - মা তার উপর নির্ভরশীল। দীর্ঘ সময় যাবৎ সবকিছুই অজয়ের পরিকল্পনা অনুযায়ী যথাযথ চলছে। কিন্তু কল্পনা করুন নিম্ন পরিস্থিতিতে কি হবে :-

একদিন অফিস থেকে ফেরার সময় অজয়ের দুর্ঘটনা ঘটে এবং তার মৃত্যু হয়। এবার কি হবে? পরিবারের সুরক্ষা, বিজয়ের শিক্ষা ও বিবাহ, গৃহঋণ সমস্ত কিছুর দেখাশোনা কে করবে? অজয়ের কাছে কি বিকল্প ছিল যার সাহায্যে তার অনুপস্থিতিতেও পরিবারের দেখাশোনা ঠিকঠাক ভাবে চলতে পারে?

এবার আপনি নিজেকে অজয়ের জায়গায় রাখুন আর কল্পনা করুন যে আপনি পরিবারের আয়ের উৎস এবং আপনাকে উপরোক্ত পরিস্থিতির (দৃশ্যটির) মোকাবিলা করতে হবে। আপনি কি করবেন? নিশ্চিত থাকুন আপনাকে সন্তুষ্ট বা ভীতব্রস্ত করার অভিপ্রায় আমাদের নয়। আমরা এই প্রকারের অধ্যয়নের সাহায্যে আপনাদের বিমার গুরুত্ব সম্পর্কে সচেতন করার প্রয়াস করছি যাতে উপরোক্ত ঘটনার দৃশ্যটিতে অজয় এবং তার পরিবারকে বিধ্বস্ত করে দেওয়া সমস্ত সমস্যার অবসান ঘটে। পুনরায় আরও একবার উপরোক্ত দৃশ্যটিতে দৃষ্টিপাত করুন এবং দেখুন বিমা কি ভাবে সব সমাধান করতে পারে।

অসময়ে মৃত উপার্জনক্ষম ব্যক্তির পরিবারকে সুরক্ষিত করে জীবন বিমা। যদি অজয়ের কাছে যথেষ্ট পরিমাণে বিমা সঞ্চিত (পূর্ণ, ভরাট) থাকে তাহলে যখন তার মৃত্যু হবে, জীবন বিমা সংস্থা থেকে প্রাপ্ত অর্থ তার পরিবারের জীবনযাপনের ব্যয়ভার পূরণ করবে, বিজয়ের শিক্ষা এবং বিবাহ অনুরূপভাবে গৃহঋণ শোধেও সাহায্য করবে।

এবার উপরোক্ত দৃশ্যটি দেখার পর আমরা এই প্রসঙ্গে বুঝি, জীবন বিমা একজন ব্যক্তির জীবনের অপ্রিয় ঘটনার বিরুদ্ধে সুরক্ষা কবচের মত কাজ করে।

মনে রাখতে হবে!

নিজের পরিবারের জন্য উপার্জন করতে গিয়ে (করার ক্ষেত্রে) কি অসতর্ক ঝুঁকিতে আপনি অসুরক্ষিত? আপনার কি কোনও অর্থনৈতিক উদ্দেশ্য আছে যাকে আপনি সুরক্ষিত করতে চান?

A.2 বিমা কি প্রকারের কাজ করে?

আপনি যখন বিমার প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে বুঝে গিয়েছেন, বাস্তবে বিমা কি প্রকারের কাজ করে এর উপর আমরা পর্যবেক্ষণ করতে পারি।

আমরা অজয়ের প্রসঙ্গ পাঠ (পরিস্থিতির পাঠ) কে চালু (বজায়) রাখতে পারি। যাদের ঝুঁকির সম্মুখীন হতে হয় অজয় তাদের মধ্যে একজন, তার অসময়ের মৃত্যু কিন্তু তা সত্ত্বেও তাকে অন্য ঝুঁকির সম্মুখীন হতে হয় - হয়তো বাড়িতে আগুন লাগল, এই রকম সময়ের জন্য চিকিৎসার তত্ত্বাবধানের (সুরক্ষা) প্রয়োজন। দৃষ্টান্ত স্বরূপ বলা যায়, অজয় এই ধরনের বিভিন্ন বিপন্নতার (ঝুঁকি) সম্মুখীন হতে পারবে।

- **ঝুঁকি বা বিপদ ধারণ:** - এই সব বিপন্নতার মোকাবিলা না করতে পারার একটাই কারণ, যে সেগুলিকে সুরক্ষিত করাই হয়নি। অর্থাৎ স্বয়ং সম্পর্কিত ব্যক্তির মাধ্যমে বিপদ বহন করা হোক। একে আপতকালীন বিমা চুক্তি (ইন্স্যুরেন্স) বলা হয়। বাস্তবে এটি মিথ্যা আশ্বাসে পূর্ণ বিকল্প নয় একেবারেই, কেননা দৈবযোগে যদি সুসময় থাকে তাহলে কিছু অপ্রিয় ঘটনা ঘটে না এবং অজয়ের পরিস্থিতি ভাবতেও হয়না। কিন্তু যে কোনও সময় কোনও অপ্রিয় ঘটনা ঘটতেই পারে আর অজয় বিপাকে পড়বে, তখন অজয়কে স্বয়ং এই আপতকালীন বিমা চুক্তি নিতেই হবে, যার ব্যবহার বাস্তবে মিথ্যা আশ্বাসে পূর্ণ নয়।
- **ঝুঁকি বা বিপদসম্ভাবনার হস্তান্তরকরণ:** - আপতকালীন বিমা চুক্তির সুরক্ষা ব্যবস্থার অন্য পথ, এমন কারও কাছে সেটি হস্তান্তরিত করা যে সঠিক ভাবে তা বহন করবে। অর্থাৎ সাদা সরল কথায়, বিপদ ঘটলে যে ব্যক্তির মোকাবিলা করার সামর্থ নেই, সে এই আপতকালীন বিমা চুক্তি এমন একজন নির্ভরযোগ্য মানুষের হাতে অর্পণ করবে যার এই বিপদ সামলে নেওয়ার ক্ষমতা রয়েছে। একেই বলা হয় বিমা।

এবার বিমার সংজ্ঞায় ফিরে যাওয়াটা আমাদের পক্ষে সঠিক হবে:-

বিমা সংস্থা (বিমা প্রতিনিধি) অনুরূপ ভাবে বিমা ধারকের মধ্যে প্রভাবিত হওয়া চুক্তিকে বলা হয় বিমা। প্রিমিয়ামের (পরিশোধ) মাধ্যমে প্রাপ্য হওয়া সম্পদের পরিবর্তে দুর্ঘটনা ঘটলে বিমা গ্রহীতাকে একটি নির্দিষ্ট মাত্রায় অর্থ পরিশোধ করতে অঙ্গীকার করে থাকে।

তাহলে, বিমা, একটা ঝুঁকি হস্তান্তর প্রক্রিয়া ছাড়া আর কিছু না যেখানে ব্যক্তি বিমা কোম্পানী থেকে একটি পরিশোধ (প্রিমিয়াম হিসাবে পরিচিত)-এর বদলে তাদের ঝুঁকি বিমা স্থানান্তর করে। অতএব, অজয়ের ক্ষেত্রে সে বিমা নিয়ে প্রিমিয়াম পরিশোধ করে, নিজস্ব ঝুঁকি বিমা সংস্থার কাছে হস্তান্তর করতে পারে।

বিমা সংস্থাগুলি অজয়ের মত সেই সব মানুষের থেকে প্রিমিয়াম একত্রিত করে, যারা সমানে বিপন্নতার ঝুঁকি নিয়ে কাজ করে অনুরূপ ভাবে অর্জিত সম্পদের নির্দিষ্ট অর্থ আপতকালীন বিমা চুক্তিতে জমা দেয়। প্রত্যেক বিমাকৃত ব্যক্তি একই সময়ে যে দুর্ঘটনার সম্মুখীন হবে এমনটা নয়, কিন্তু যারা (বিমাকৃত ব্যক্তি) দুর্ঘটনার সম্মুখীন হবে তারা আপতকালীন বিমা চুক্তি থেকে ক্ষতিপূরণ পাবেন।

উপরোক্ত ব্যাখ্যা থেকে আমরা দেখি যে বীমা হচ্ছে

- বিমাকৃত ব্যক্তির মাধ্যমে আপতকালীন বিমা চুক্তির হস্তান্তরের প্রক্রিয়া।
- দ্বিতীয় পক্ষ (বিমা প্রতিনিধি) যে আপতকালীন বিমা চুক্তি বহন করতে পারে।
- একবার দেয় অর্থের (প্রিমিয়াম) পরিবর্তে প্রাপ্ত।

বিমা ব্যবসা সম্পদের আর্থিক মূল্যের সুরক্ষার সাথে সম্বন্ধিত। মালিকের কাছে সম্পদ মূল্যবান কারণ সম্পদের থেকে সে কিছু লাভের আশা রাখে। ওই লাভ সম্পদের থেকে উপার্জন (একটি গাড়ি ভাড়া হিসাবে দেওয়ার জন্য) অথবা সুবিধার জন্য (নিজস্ব যাতায়াতের জন্য গাড়িটির ব্যবহার) হয়ে থাকে।

মানুষ এই অভিপ্রায়েই সম্পদ নেয় যার ভিতর উপার্জনের ক্ষমতা থাকবে। প্রত্যেক মানুষেরই জীবন সীমা সীমিত, এবং মৃত্যু নিশ্চিত। কিন্তু মৃত্যুর সময় অনিশ্চিত। যদি কোনও কর্মক্ষম মানুষের অকালে অপ্রত্যাশিত মৃত্যু হয়, তাহলে তার পরিবারবর্গ, ভবিষ্যতে তার দ্বারা অর্জিত অর্থ থেকে বঞ্চিত হয়, যে অর্থ দিয়ে তার জীবদ্দশায় তার পরিবার জীবনযাপন করত। এই জন্যে জীবন বিমা কোনও ব্যক্তির অকাল মৃত্যুজনিত কারণ উৎপন্ন হলে তার পরিবারে আর্থিক সংকট দূর করার কাজটি করে। প্রতিটি মানুষেরই মৃত্যুর সময় অনিশ্চিত, এই জন্যই অল্প বয়স থেকেই প্রত্যেকের আগামী জীবনের উপার্জনকে সুরক্ষিত রাখার জন্য জীবন বিমা করানো আবশ্যিক।

কোনও ব্যক্তির অকাল মৃত্যুর কারণে তার পরিবারে যে আর্থিক সংকট উৎপন্ন হয় জীবন বিমা তাকে সুরক্ষিত রাখে।

মনে রাখতে হবে!

বিমা কিন্তু গ্রহীতার কোনও দুর্ঘটনাকে রোধ করতে পারে না। বিমা কেবলমাত্র অপ্রত্যাশিত দুর্ঘটনায় ঘটে যাওয়া ক্ষতির পরিণামের ক্ষতিপূরণ দিতে পারে।

প্রশ্ন 1.1

কোনটি সঠিক? বিমা ক্রয় করা একটি কাজ:-

- A. আপতকালীন বিমা চুক্তি হস্তান্তর করা, অথবা

ইজিতপূর্ণ কার্যকলাপ

পরিবারের কোনও সদস্য অথবা কোনও বন্ধুর সাথে আলোচনা করুন যিনি জীবন বিমা করিয়েছেন। কোন অবস্থান (বিন্দু) থেকে তাঁরা বিমা ক্রয় করার কথা বিবেচনা করেছিলেন এবং কি সেই কারণে যে জন্য তাঁরা বিমা ক্রয় করলেন, এই ব্যাপারে জানুন।

অতএব এখন আমরা সরল শব্দে জানি বিমা কি প্রকারের কাজ করে। আমরা লক্ষ্য করলাম, জীবনের সবথেকে দুঃখজনক ঘটনাক্রম থেকে উৎপন্ন হওয়া ক্ষতিকে সুরক্ষিত করে একজন ব্যক্তিকে কি ভাবেই না লাভান্বিত করে এই বিমা। বিমার মাধ্যমে ব্যক্তি অনুরূপ ভাবে বিমা সংস্থাও (উদ্যোগ) লাভান্বিত হয়। এবার আমরা এই বিষয়ে নিম্নলিখিত ভাগে আলোচনা করব।

B. জীবিকা ভিত্তিক অবস্থানে বিমার ভূমিকা

একজন নিয়োগকারী, লাভ অর্জন ও অনুরূপ ভাবে অর্থ উপলব্ধ করিয়ে জীবিকা ভিত্তিক উদ্যোগে দেশের বিস্তৃত অর্থ ব্যবস্থায় এক গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। বিশেষতঃ বিমা সমাজের আর্থিক ও সামাজিক ভাবে লাভ পৌঁছে দেয়। সামাজিক রূপে - কোনও বিপদ আপদ ঘটলে বিমা মানুষের জীবিকার কাঠিন্যকে (অর্থনৈতিক অনিশ্চয়তাকে) সুরক্ষিত করে। উদাহরণ:- এক পরিবার সম্যক রূপে উপার্জন হারিয়ে ফেলেছে। তাদের বাচ্চার উচ্চ শিক্ষা বন্ধ হবে না। আর্থিক রূপে - যে রোজগার (উপার্জন) উপলব্ধ করায়। যদিও এটি প্রত্যক্ষ উদ্যোগের মাধ্যমে উপার্জন সৃষ্টি করে না, কিন্তু ঝুঁকিপূর্ণ বিপদ আপদ ঘটলে ব্যক্তিকে, তার পুঁজির একটি বড় ভাগের ক্ষতির পুনর্পুতির (পুনরায় পূরণ করার প্রয়োজন) সুরক্ষার প্রয়োজন হয় না (বিমা সেই ক্ষতিটা পূরণ করে), আর এর থেকে উদ্ভূত সম্পদ (পুঁজি) নিজের ব্যবসাকে বৃদ্ধি করার জন্যে নিয়োজিত করতে পারে।

আর্থিক ভূমিকা বিশেষ রূপে গুরুত্বপূর্ণ কারণ, যদি সরকারকে বর্তমান গতির বিকাশকে চালু রাখতে হয় তাহলে দেশকে এই আদলের অঙ্গীভূত করার জন্য বিপুল অর্থের প্রয়োজন পড়বে। সরকারের প্রতিটা ব্যয় আমাদের আয়ের থেকে অনেক বেশি। অতএব পরিকাঠামোর বিকাশে বিমা সংস্থার সাথে আমার (আপন) সংস্থার বিশেষ ভূমিকা থাকে। প্রিমিয়ামের মাধ্যমে প্রাপ্ত অর্থ সম্পদ ভারতবর্ষের পরিকাঠামোগত বিকাশ - সিঙ্কন, আবাস, পানীয়, বন্যা (অতিরিক্ত প্রবাহ) এবং পরিষ্কার পরিচ্ছন্নতার মত প্রয়োজনীয় দিকে নিয়োগ (নিবেশ) করা যায়। এই ভাবেই বিমা কেবলমাত্র গ্রহীতাকে নয় বরং সমূহ ভাবে সকলকেই লাভবান করে।

জীবন বিমা গ্রহীতার (বিমাকৃত ব্যক্তির) কাছে এক দীর্ঘমেয়াদী প্রতিবন্ধকতা, বছরের পর বছর প্রলম্বিত সময় ধরে তা পরিশোধ করা আবশ্যিক। এই সম্বন্ধে বলতে হয়, দীর্ঘ সময় অর্থাৎ কিনা বিমা সংস্থা মূলধন বিভিন্ন প্রকল্প, যেমন - উড়ো জাহাজ, রাস্তা, সেতু, বন্দর, একক শক্তি (সম্ভবত কোনও অর্থ বিকাশ পত্র) ইত্যাদি দীর্ঘকালীন প্রকল্পে লগ্নি করে পুঁজি উপলব্ধ করানোয় গুরুত্বপূর্ণ স্থান নির্ণয় করে।

এই ভাবে আমরা লক্ষ্য করি পূর্ণ বিকশিত বিমা ক্ষেত্র আর্থিক বিকাশকে শক্তি প্রদান করে তো বটেই অনুরূপ ভাবে দেশের ঝুঁকি নেওয়ার ক্ষমতাকেও বলবৎ (মজবুত) করে।

একক ব্যক্তির ক্ষেত্রে বিমার গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রয়েছে। গ্রহীতাদের লাভ জানার জন্য নীচে কিছু নির্দেশ দেওয়া হল:-

নিয়োগ (নিবেশ) বিকল্প	বিমা নির্মাণ এক উৎকৃষ্ট বিকল্প যেখানে পলিসি ধারকের (গ্রহীতা) কেবলমাত্র বিমা পূরণ করেই লাভ হয় না, উপরন্তু তার বিপদ বহন করার ক্ষমতাকে সমানভাবে, তার অর্থের নিয়োগটিকে ফলপ্রসূ করে তোলে।
জীবিকার ক্ষয় ক্ষতির সুরক্ষা	বিমা সংস্থা পলিসির শর্ত এবং নির্বন্ধের অনুসারে কোনও বিমাকৃত ব্যক্তি বা সংস্থার কোনওরূপ বিপদ ঘটে গেলে ক্ষতিপূরণ প্রদান করে। জীবন বিমা উপার্জনক্ষম ব্যক্তির মৃত্যু হলে পরিবারে আর্থিক সুরক্ষা প্রদান করে পরিবারের প্রয়োজনগুলি, যেমন - শিশুর শিক্ষা এবং বিবাহে সাহায্য করা। অতএব এতে একজন ব্যক্তির অনুপস্থিতির ক্ষতিকারক প্রভাব অপেক্ষাকৃত কম হয়ে যায়।
কর লাভ	আয়করের বিধিনিয়মের অন্তর্গত বিমা প্রভূত কর লাভান্বিত করে। ১,০০,০০০ টাকা পর্যন্ত পরিশোধ করার প্রিমিয়াম বিধিনিয়মের ধারা ৪০ C এর অন্তর্গত কিছু শর্ত এবং নির্বন্ধনের অধীনে কর যোগ্য আয়ে ছাড় থাকার জন্য উন্মুক্ত থাকে। বর্তমান নিয়মের অনুসারে, বিধিনিয়মের ধারা ১০ (১০ D) কে অতিরিক্ত মনোনীত ব্যক্তি বা পলিসি ধারক দ্বারা প্রাপ্ত মৃত্যু ক্ষতিপূরণ বা পরিণত হওয়ার পরিলাভও করমুক্ত হয়।
জীবনের বিভিন্ন আয়ু স্তরের	আজ বিমা সংস্থার মাধ্যমে প্রস্তাবিত বিমা নির্মাণ

প্রয়োজনীয়তায় প্রকল্প	বিভিন্ন আয়ু সীমায় মানুষজনের প্রয়োজনের প্রেক্ষিতেই নির্মাণ করা হয়েছে। বিমা মানুষের বিভিন্ন এবং পরিবর্তিত প্রাথমিক চাহিদা পূরণ করার জন্য অর্থ নিয়োগের অবসর প্রদান করে।

উদাহরণ	
- এক জন যুবক যিনি সদ্য উপার্জন করতে আরম্ভ করেছেন, তিনি তাঁর নিজের আপতকালীন বিপন্নতার ঝুঁকি বহন করার সামান্য (ক্ষুদ্র) সুরক্ষা অবলম্বন করার জন্য একটা সময় পর্যন্ত বিমা পরিকল্পনা অথবা আরও উচ্চ (বেশি) পরিণামের জন্য ইউ. এল. আই. পি (ইউনিট লিঙ্কড বিমা পরিকল্পনা) গ্রহণ করতে পারেন। - একজন ব্যক্তি যাঁর বয়স ২৫ - ৩০ বছর, তিনি তাঁর পরিবারের ভবিষ্যতের জন্য, যেমন - শিশুর শিক্ষা অথবা বিবাহের জন্য অর্থ নিয়োগ (নিবেশ) করতে চান, তাহলে তিনি আপতকালীন প্রোফাইল অবলম্বন করে বিভিন্ন শিশু ইউ. এল. আই. পি (অর্থ বিনিয়োগ পত্র) অথবা বিনিয়োগ ব্যবস্থার পরিকল্পনায় অর্থ নিয়োগ করতে পারেন। - কোনও ব্যক্তি যদি অবসরকালীন পরিশেবা চান, তাহলে তিনি পেনশন পরিকল্পনায় অর্থ নিয়োগ করতে পারেন। - একজন ব্যক্তি তাঁর সম্পূর্ণ জীবনকালে সুরক্ষা প্রদান করার জন্য একটি সামগ্রিক জীবন বিমায় বিমাচুক্তির অর্থ বিনিয়োগ করতে পারেন।	

সঙ্কটের অভ্যাসকে বিকশিত করুন।	একজন ব্যক্তি তাঁর বিমার প্রিমিয়াম পরিশোধ করার জন্য, উপার্জন থেকে কিছু অর্থ সঞ্চয় করতে শেখেন। এতে অন্য মানুষজনও সঙ্কটের প্রতি উৎসাহিত হন।
বিমা পলিসির বিপক্ষে ঋণ	একজন ব্যক্তি তাঁর বিমা পলিসির উপর লভ্যাংশে প্রভাবিত না হয়ে, পলিসি গচ্ছিত রেখে এবং বিধি নিয়ম অনুসারে ঋণ গ্রহণ করতে পারেন।
পুঁজি এবং ব্যবস্থাপনার থেকে চিন্তামুক্ত থাকা	যখন কোনও সংস্থা ব্যবস্থাপনার এটা জানা থাকে যে, সংস্থা যদি কোনও বিপদের সম্মুখীন হয় তাহলে সেই ক্ষয় ক্ষতি আপতকালীন বিমার মাধ্যমে পূরণ করা যেতে পারে, তাহলে সংস্থাকে ওই পরিণামের ক্ষতি পূরণের জন্য আলাদা করে ভান্ডার স্থাপনের প্রয়োজন পড়ে না। ফলে নিজস্ব ব্যবসার বৃদ্ধি এবং বিকাশের উপর চিন্তা

	মুক্ত থাকে। এটি সংস্থাকে অতি মাত্রায় শক্তিশালী করে, এই ভাবেই দেশের সমগ্র অর্থ ব্যবস্থাকে উন্নত করতে সাহায্য করে।

বিমা সমাজকে এক ইতিবাচক যোগদান (ধারণা) প্রদান করে যদি মানুষ এটি বিশ্বাস করে যে, তাকে ওই পলিসি বিক্রয় করা হবে যা তার প্রয়োজনীয়তা পূরণ করবে উপরন্তু কোনও দুর্ঘটনা ঘটলে পলিসি মনোনীত ব্যক্তিকে (বিমায়) সুরক্ষিত করবে। অন্যথায় মানুষ বিমা গ্রহণ করবে না। এই ভাবেই বিমা ব্যবসাকে নিজের প্রতিটি কাজকে ব্যবসায়িক দৃষ্টিকোণ দিয়ে আত্মস্থ করে নেওয়া প্রয়োজন।

C. এক ব্যবসায়িক বিমা বাজারের লাভ

একটি ব্যবসায়িক বিমা বাজার সেটিই, যা কিনা গ্রাহকের সাথে লেনদেন করায় পারদর্শী এবং সৎ উপরন্তু যা সমস্ত কাজের মাধ্যমে গ্রাহকের কল্যাণ সবার উপরে রাখে। এই ব্যবসায়িক দৃষ্টিকোণ আত্মস্থ করলে অগণন (অসংখ্য) লাভ হয় যা আমরা দেখতে পেলাম এখানে।

প্রয়োজন ভিত্তিক বিক্রয়

ব্যবসায়িক বাজার এটা সুনিশ্চিত করে যে গ্রাহক তার সন্ধান অনুযায়ী জিনিস প্রাপ্ত হোক, যে জিনিসটি সংস্থা তাকে বিক্রয় করতে চাইছে। তাকে প্রয়োজন ভিত্তিক বিক্রয় বলে। একজন গ্রাহক যিনি বিশ্বাস করেন যে, তাঁকে এমন জিনিস (বিমা) বিক্রয় করা হবে যা তাঁর প্রয়োজন পূরণ করবে তাহলে তিনি জিনিসটি (বিমা) ক্রয় করতে অতি মাত্রায় আগ্রহী হবেন উপরন্তু পুনরায় আবারও কিনবেন এবং অপরকেও বিমার জন্য পরামর্শ দেবেন। বিমা সংস্থার নিয়ন্ত্রক (আই. আর. ডি. এ) অসংলগ্ন (ভুল) বিক্রয়ের ব্যাপারে সক্রিয় সন্ধানের প্রয়াস করছে। এই রকম ব্যাপার তখনই হয় যখন গ্রাহককে বিক্রয় করা পলিসি কিছু ক্ষেত্রে তাঁর প্রয়োজন পূরণ করে না। যখন এমন হয় তখন জনতা (গ্রাহকরা) বিমার লাভকে ভয় উপরন্তু উপেক্ষার সাথে দেখে।

প্রকাশিতকরণ

এই ভাবেই একটি ব্যবসায়িক বিমা বাজার সেটিই যা কিনা নিজস্ব লেনদেনে পারদর্শী: যেখানে সব প্রাসঙ্গিক তথ্য স্পষ্ট ভাবে প্রকাশ করা হয়। উদাহরণ হিসেবে - ইউনিট লিঙ্কড বিমা পরিকল্পনার (ইউ. এল. আই. পি) সাথে পলিসির উপর প্রিমিয়ামের বিশ্লেষণ (সমস্ত মূল্য সহ) দিয়ে দেওয়া হয়েছে। বিমা নিয়ন্ত্রকেরা, বিমা সংস্থাগুলির মাধ্যমে প্রাপ্ত উৎপন্ন লাভের ব্যাপারে বিমা প্রতিনিধির কমিশনের উল্লেখ করে বিবরণ পত্রিকায় রাখা অনিবার্য করা হয়েছে। এই ব্যবস্থার মাধ্যমে আগামী সময়ের (প্রত্যাশিত) গ্রাহকরা অনেক

উপেক্ষিত তথ্য জানতে পারেন অর্থাৎ তাঁর সম্পূর্ণ বিনিয়োগের কত পরিমাণ সম্পদ বিমা সুরক্ষা, অর্থ নিয়োগ এবং অন্যান্য ব্যয়ে নিয়োজিত করা হবে।

ব্যবসায়িক কেতায় (কায়দায়) পরিচালিত (সঞ্চারিত) বিমা বাজার গ্রাহকদের, নিজেদের, সমাজ এবং সম্পূর্ণ অর্থব্যবস্থাকে বহুলাংশে লাভ প্রদান করতে পারে।	
পলিসি ধারকদের (পলিসি গ্রহীতা) উচ্চ বিশ্বাস	বিস্ময়িকতার (প্রয়োজন ভিত্তিক বিক্রয় এবং প্রকাশে একত্রিত হয়ে) এক ব্যবসায়িক দৃষ্টিকোণ বিভিন্ন পদক্ষেপ, যেমন - নিয়মিত করণ, অভিযোগ, সংশোধন তত্ত্ব, সরকারের বিরুদ্ধে অভিযোগের তদন্ত তার সাথে আই. আর. ডি. এ অভিযোগের কল সেন্টার (ভাগ - ৪ দৃষ্টব্য)- এইগুলি জনগণের বিশ্বাস অর্জনের প্রতি সহায়ক। এটা ভেবে জনগণ আশ্বস্ত হয় যে সংস্থা থেকে তাদের সাথে যথাযথ ব্যবহার করা হচ্ছে উপরন্তু যদি তাদের কোনও অভিযোগ থাকে প্রতিনিধি তাদের সাহায্য করবেন।
অতিরিক্ত উচ্চতায় বিমার বৃদ্ধি করা	ভারত জনসংখ্যার বিচারে বিশ্বের দ্বিতীয় বৃহৎ স্থানে, অতএব এখানে দ্বিতীয় বৃহৎ বিমা বাজার নির্মাণের সম্ভাবনা রয়েছে। সেই বাজার এতটাই বিস্তৃত হোক যে, ওখানে সব বিমা প্রতিনিধির পর্যাপ্ত মাপের নতুন গ্রাহক পাওয়ার আকাঙ্ক্ষা থাকবে। তার সাথে সাথে নিজেদের মধ্যে প্রতিদ্বন্দ্বিতা করে পরস্পরের ক্ষমতা এবং শক্তির অপক্ষয় করার প্রয়োজন পড়বে না। এটি বিমা বাজারকে উচ্চতা ও বন্টনে বৃদ্ধি করবে, কিন্তু এটি তখনই সত্য হবে যখন জনগণ বিশ্বাস করবে যে ওই বিমা ক্রয় করার মাধ্যমে তারা নিজস্ব প্রয়োজন পূরণ করার জন্য তারা সুরক্ষিত।
সামাজিক লাভ	যেই ভাবে বিমাকে ভারতীয় সম্প্রদায়ে অধিক সংখ্যক রূপে অধিক সংখ্যক জনগণের দ্বারা এক সুরক্ষিত বিকল্পের রূপে দেখা হয়, পারিবারিক শোক অথবা অনাকাঙ্ক্ষিত ঘটনার পরিণতি স্বরূপ ক্ষতি লাঘব হচ্ছে।
রোজগার সৃষ্টি (সৃজন)	বিস্ময়িকতার প্রসারিত এবং উচ্চতায় বৃদ্ধি করে অধিক রোজগার করার পন্থা উৎপন্ন হচ্ছে। বিমা সংস্থাগুলি

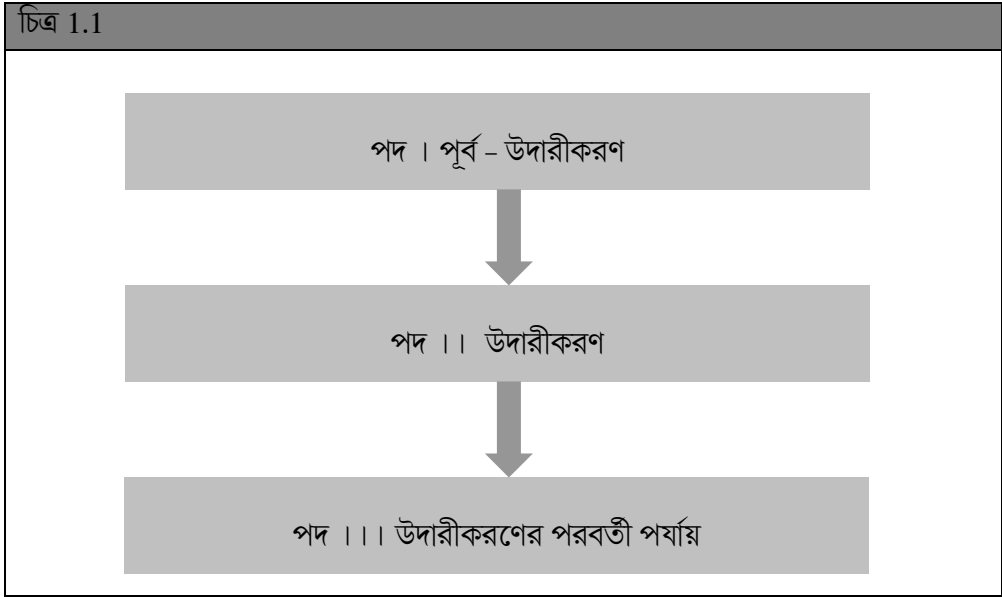
	ক্রমাগত তাদের বিমা (উৎপাদন) বিক্রয় করার জন্য নতুন কর্মচারী এবং প্রতিনিধি নিয়োগ করছে। গতিশীল বাজার তথা আসন্ন নতুন প্রস্তাবনার (ভূমিকা) জন্য স্বয়ং ব্যবসায়ীরা নতুন ব্যবস্থার (চমক) সন্ধান করতে পারেন। বিমা বাজার যা কিনা একটি ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান রূপে প্রতিষ্ঠিত, উন্নত এবং যোগ্য কর্মীদের বিমাকে জীবিকা হিসাবে গ্রহণ করতে আকর্ষণ করে, আর এই ভাবেই এঁরা বিমা বাজারকে ব্যবসায়িক ভাবে প্রসারিত করতেও সাহায্য করেন।
বিমা সংস্থার জন্য লাভজনক বৃদ্ধি	একটি সংস্থা যারা বিমা বিক্রয় করতে ব্যবসায়িক দৃষ্টিকোণ আত্মস্থ করতে পেরেছে, তারা নিজের গ্রাহকদের বিশ্বাসভাজন হয়ে বেশি পরিমাণে বিমা বিক্রয় করতে সমর্থ হয়। নতুন গ্রাহকদের বিমার প্রতি আস্থাবান করার ফল স্বরূপ বিমার বিক্রয়ও বৃদ্ধি পায় উপরন্তু এর মাধ্যমে বিমা সংস্থার লাভ বেড়ে যায়। এটি নতুন গ্রাহকদের বিমা বৃদ্ধির রূপে বিমার প্রসারিত হওয়ার সাথে, বিমা সংস্থার লাভকেও সমৃদ্ধ করবে।

আমরা দেখতে পারি যে একটি ব্যবসায়িক বিমা বাজারের লাভ, সেই সব লাভের বৃদ্ধিতে আমরা যোগদান করব যার উপরোক্ত ভাগগুলিতে বহুলভাবে চর্চা করা হয়েছে, যেমন বিভাগ B-তে আলোচনা করা হয়েছে। বিমা বিস্তৃত অর্থ ব্যবস্থাকে লাভান্বিত করে। অতি মাত্রায় অর্জন করা সংস্থাগুলির অধিক রোজগার, মানুষের আর্থিক সঙ্কটের কমতি তথা কর্পোরেট স্তরে ভারতীয় অর্থব্যবস্থাকে সমৃদ্ধ এবং আর্থিক ভাবে সবল করার উদ্যোগ উপরন্তু পরিকাঠামোগত নিয়োগের জন্য অতিমাত্রায় পুঁজি উপলব্ধ করায়।

এখন আমরা দেখে নিয়েছি বিমা কিভাবে কেবলমাত্র ব্যক্তি মানুষকেই নয় বরং সম্পূর্ণ সমাজকে লাভবান করতে পারে। এক মুহূর্তের জন্য থেমে গিয়ে যদি আমরা ভাবি যে আজ আমরা যেখানে দাঁড়িয়ে আছি সেখানে কিভাবে পৌঁছোলাম। ভারতবর্ষে বিমা বাজার বর্তমান যে অবস্থায় রয়েছে, বরাবর (প্রতি নিয়ত) এই অবস্থায় ছিল না, তাই আমরা পরবর্তী ভাগে দেখব বছরের পর বছর ধরে বিমা বাজার কি ভাবে বিকশিত হয়েছে।

D - বিমার ইতিহাস

ভারতবর্ষে বিমার ইতিহাসের শিকড় খুব গভীর। অতীত কালে বিমা কোনও না কোনও রূপে পরিচালিত হয়ে চলেছিল। ভারতে বিমার বিকাশ সময়ের সাথে হয়েছিল, অন্য দেশ বিশেষত ইংল্যান্ড থেকে ভাবনা নেওয়া হয়েছে। ভারতবর্ষে বিমার ইতিহাসকে নিম্নের তিনটি পদে ভাগ করা যেতে পারে:-



D 1 পদ I.- উদারীকরণ পূর্ব

1818 – 1829	প্রথম বিমা সংস্থা:- 1818 সালে কলকাতায় ওরিয়েন্টাল লাইফ ইন্স্যুরেন্স ভারতবর্ষে বিমা ব্যবসা সূচনা করা প্রথম সংস্থা। তবুও 1834 সালে সংস্থা অসফল হয়ে যায়। 1829 সালে ইকুইটেবল, মাদ্রাজ প্রেসিডেন্সিতে জীবন বিমা ব্যবসার সূচনা করে।
1870	ব্রিটিশ বিমা সংস্থা বিধিনিয়ম 1870 সূচিত হওয়ার পরবর্তী পর্যায়ে বম্বে প্রেসিডেন্সিতে ঊনবিংশ শতাব্দীর অন্তিম তিন দশকে বম্বে মিউচুয়াল (1871), অরিয়েন্টাল (1874) আর এম্পায়ার অফ ইন্ডিয়া (1897) -র আরম্ভ হতে দেখা যায়।
1912	ভারতীয় বিমা সংস্থা বিধিনিয়ম 1912 ব্যবসার নিয়মিতকরণ হওয়া প্রথম বিধান ছিল।
1928	ভারতীয় বিমা সংস্থা বিধিনিয়ম 1928 সরকারকে ভবিষ্যনিধি এবং বিমা সমিতির সাথে ভারতীয় এবং বিদেশি বিমা প্রতিনিধিদের মাধ্যমে ভারতবর্ষে জীবন এবং বস্তু (জীবনের বাইরে) বিমা

	পরিচালনের ব্যাপারে সংখ্যায় একত্রিত করার সূচনাকে শক্তি প্রদান করে।
1938	বিমাকৃত ব্যক্তিদের ভাল - মন্দ সংরক্ষণের জন্য বিমা বিধিনিয়ম 1938 -এর মাধ্যমে পূর্বের বিধান কে মজবুত তথা সংশোধিত করা হয় যা সরকারকে বিমা প্রতিনিধিদের উপর প্রভাবী নিয়ন্ত্রণ প্রদান করেছে।
1950	1950 সালে বিমা ব্যবসায় প্রতিযোগিতা অনেক বেশি ছিল, কারণ বিমার বিরুদ্ধে অভিযোগ এবং অনুচিত ধারণার (আস্থা না রাখা) প্রচলন ছিল। তারপর ভারত সরকার বিমা ব্যবসাকে রাষ্ট্রীয়করণ করার কথা নির্ণয় করেন।
1957	সামান্য বিমা পরিষদের (GIC) প্রতিষ্ঠা:- সামান্য বিমা পরিষদ ভারতবর্ষের বস্তুগত জীবন বিমা সংস্থাগুলির সমূহ হিতাহিতের প্রতিনিধিত্ব করে। পরিষদ সামান্য হিতাহিতের বিচারের ব্যাপারে চর্চা তথা নীতি নির্মাণ সম্বন্ধীয় আলোচনায় অংশ গ্রহণ করে উপরন্তু বিমা সংস্থার উচ্চ স্তরের গ্রাহক পরিষেবার জন্য একজন আইনজীবীর মত কাজ করে।
1972	সামান্য বিমা ব্যবসায় (রাষ্ট্রীয় করণ) বিধিনিয়ম 1972 (GIBNA) বিধিবদ্ধ করে দেওয়া হয়েছে।(GIBNA) - এর ধারা 9(1) অনুসারে জেনারেল ইন্স্যুরেন্স কর্পোরেশন অফ ইন্ডিয়া (GIC) স্থাপিত করা হয়। 22 শে নভেম্বর 1972 কে সংস্থার বিধিনিয়ম 1956 -র অন্তর্গত বেসরকারী সংস্থা শেয়ার দ্বারা সীমাবদ্ধ নিজস্ব সংস্থা রূপে বিবেচিত করা হয়েছিল।

D2 পদ ।। - উদারীকরণ

সংশোধনের প্রয়োজনীয়তা

1990 - এর আন্তর্জাতিক পরিশোধ (আর্থিক মন্দা) মন্দার কারণে সরকারকে বাণিজ্যিক নীতি এবং বিনিয়োগের উপর পুনর্বিবেচনা করতে বাধ্য করেছে। সরকারের কাছে মাত্র কিছুদিনের জন্যই রপ্তানী করা বৈদেশিক মুদ্রা ভান্ডার শেষ আশ্রয় ছিল।

1993	মালহোত্রা সমিতি:- 1993 সালে সরকার আর. এন. মালহোত্রা, ভারতীয় রিজার্ভ ব্যাঙ্কের পূর্ব গভর্নরের অধ্যক্ষতায় বিমা ক্ষেত্রের সংশোধনের ব্যাপারে সংস্কারের জন্য একটি সমিতি গঠন করা হয়। 1994 সালে সমিতি রিপোর্টে অন্য কথার সাথে সংস্করণ করে, নিজ

	ক্ষেত্র এবং বিদেশী সংস্থাগুলিকে (কিন্তু একজন ভারতীয় অংশীদারের সাথে কেবলমাত্র সংযুক্ত প্রচেষ্টার মাধ্যমে) বিমা উদ্যোগে প্রবেশের অনুমতি দেওয়া হোক।
1999	আই. আর. ডি. এ স্থাপন:- মালহোত্রা সমিতির প্রতিবেদনে সংস্করণের অনুসরণে 1999 বিমা উদ্যোগকে নিয়মিত করণ এবং বিকশিত করার জন্য ইন্স্যুরেন্স রেগুলেটরি এন্ড ডেভেলপমেন্ট অথরিটি (IRDA) এক বিধিবদ্ধ উন্নয়নের রূপে স্থাপন করা হয়। (IRDA) কে সংবিধিবদ্ধ রূপে 2000 সালের এপ্রিল মাসে যুক্তিযুক্ত করা হয়।

D3 পদ ।।। - উদারীকরণের পরবর্তী পর্যায়

যেমন আমরা দেখেছি মালহোত্রা সমিতির সুপারিশের অনুসরণে, বিমা ক্ষেত্রকে নিজের ক্ষেত্রের জন্য খোলা হয়েছিল। বিদেশী সংস্থাগুলিকেও ভারতীয় বিমা বাজারে, ভারতীয় সংস্থাগুলির সাথে সংযুক্ত উদ্যোগের মাধ্যমে অংশীদারির অনুমতি দেওয়া হয়েছে। বর্তমান বিধিনিয়মানুসারে বিদেশী অংশীদার সংযুক্ত পুঁজিতে (উপকম) 26% এর বেশি বিনিয়োগ রাখতে পারবে না।

IRDA -র মূখ্য উদ্দেশ্যেতে বিমা বাজারের পেশাগত সুরক্ষাকে সুনিশ্চিত করার কারণে অধিক গ্রাহক বিকল্প এবং ন্যূনতম প্রিমিয়ামের মাধ্যমে গ্রাহক সন্তুষ্টিকে উন্নত করার দৃষ্টিকোণের সাথে প্রতিযোগিতায় উৎসাহের সাথে সামিল হয়। বিমা বিধিনিয়ম 1938 - এর ধারা 114A - এর দ্বারা IRDA - এর বিধি নির্মাণ করার শক্তি প্রাপ্ত হয়। 2000 থেকে এটি বিমা ব্যবসায়ী সংস্থাগুলির নিবন্ধীকরণ থেকে আরম্ভ করে পলিসি ধারকদের (বিমা গ্রহীতা) হিতাহিতের সুরক্ষা পর্যন্ত বিধি নির্মাণ করছে।

বিমা বিধিনিয়ম 1938 তথা GIBNA সংশোধিত করা হয়েছে যা ভারতবর্ষে সাধারণ বিমার জন্য জি. আই. সি (GIC) উপরন্তু এর চারটি সহায়ক সংস্থার অনন্য বিশেষ অধিকারকে সরিয়ে দেওয়া হয়েছে। পরিণামে সাধারণ বিমা ব্যবসাকে নিজের ক্ষেত্রের জন্য উন্মুক্ত করে দেওয়া হয়।

21শে মার্চ 2003 থেকে সাধারণ বিমা ব্যবসা (রাষ্ট্রীয়করণ) সংশোধিত বিধি নিয়ম 2002 - এর সাথে জি. আই. সি (GIC)-এর নিজস্ব চারটি সহায়ক সংস্থাকে, নিয়ন্ত্রক সংস্থা (পদ) থেকে বঞ্চিত করে দেওয়া হয়। তাদের মালিকানা (সত্ত্ব) ভারত সরকারের কাছে ন্যস্ত করে দেওয়া হয়। GIC একটি পুনরায় বীমাকরণ (পুনর্বিমা) কোম্পানী হিসেবে ঘোষিত হয়।

প্রশ্ন 1.2

ভারত সরকার 1950 সালে বিমা উদ্যোগের রাষ্ট্রীয়করণকে কেন আবশ্যিক মনে করে

ছিলেন?

পরিশিষ্ট 1- এ বর্তমান সময়ে ভারতবর্ষের অসংখ্য জীবন এবং সাধারণ বিমা সংস্থার তালিকা দেওয়া হয়েছে। এবার এর উপর নজর দিন এবং জ্ঞাত (অনুভূত) হোন যে কত সংস্থা বিভিন্ন ক্ষেত্রে কাজ করছে।

মনে রাখতে হবে!

পুস্তকটি লেখার সময় বিমা ক্ষেত্রে বৈদেশিক বিনিয়োগ (FDI) সীমা বর্তমানের 26% থেকে 49% পর্যন্ত বৃদ্ধি করার প্রস্তাব সংসদে অনুমোদনসাপেক্ষ হয়ে রয়েছে।

D4. সাম্প্রতিক সময়ে বিমা উদ্যোগের বিকাশ

2010 সালে ভারত বিশ্বের পঞ্চম বৃহৎ বিমা বাজারে পরিণত হয়েছিল এবং এখনও তা পূর্ণ উদ্যমে বর্ধিত হচ্ছে।

বিমা বাজারের নিজস্ব উন্মুক্ত ক্ষেত্রে কয়েক দশকে বিপুল পরিবর্তন হয়েছে। এই ভাগে আমরা গত কয়েক বছরের মধ্যে পরিবর্তিত কিছু গুরুত্বপূর্ণ বিকাশের উপর দৃষ্টিপাত করব।

আই. টি - র বিকাশের গুরুত্ব	সমস্ত বিমা সংস্থা এখন নিজস্ব লাভে পৌঁছানোর জন্য তথ্য প্রযুক্তিকে (IT) কার্যকর (উপযোগ) করে উপরন্তু নিজেদের গ্রাহকদের সুবিধার্থে তা সংশোধনও করে। এখন গ্রাহকরা সংস্থার ওয়েবসাইট কার্যকরী করে প্রিমিয়াম পরিশোধ করতে পারেন, তছাড়াও নিজের পলিসির পরিস্থিতি এবং অন্য তথ্যের সন্ধান করতে পারেন। গ্রাহকের থেকে প্রিমিয়ামের প্রাপ্তি এবং তাঁদের পলিসির পরিবর্তন সম্বন্ধীয় প্রাপ্তি স্বীকার গ্রাহকের মোবাইলে এস. এম. এসের মাধ্যমে পাঠানো (প্রেরণ) হয়।
ব্যাঙ্ক অ্যাসুওরেন্স	কোনও ব্যাঙ্ক নিজস্ব গ্রাহকের বিমা বিক্রয় করার জন্য বিমা সংস্থাগুলির সাথে যুক্ত হয়েছে। বিমা সংস্থা ব্যাঙ্কের বিস্তৃত নেটওয়ার্ক এবং নিষ্ঠাবান গ্রাহকদের অবলম্বন করে বা তাঁদের যোগদানে লাভ করে। ব্যাঙ্ক অ্যাসুওরেন্স বিগত কয়েক বছর ধরে বিমা বিক্রয়কে ক্রমান্বয়ে বৃদ্ধি করে চলেছে। ব্যাঙ্ক নিজস্ব গ্রাহকদের মূলধনের উৎপাদনে সমৃদ্ধ করতে সক্ষম হওয়ার কারণে বিমা

	সংস্থাগুলি থেকে প্রাপ্ত প্রতিদান স্বরূপ শুল্ক আয় লাভ করে। অনেক ব্যাংক নিজস্ব সহায়ক জীবন বিমা সংস্থাও আরম্ভ করে দিয়েছে।
অনলাইন বিক্রয়	অধিকাংশ (বিমা) সংস্থাগুলি এখন অনলাইনের মাধ্যমে বিমা বিক্রয় করতে শুরু করেছে। এটি মধ্যবর্তী প্রতিনিধির প্রয়োজনীয়তা দূর করে এবং খরচ কমায়। এই সঞ্চার গ্রাহকের কাছে ন্যূনতম প্রিমিয়াম হস্তান্তরিত করা যেতে পারে।
ক্ষুদ্র - বিমা	IRDA -এর মাধ্যমে 2005 সালে ক্ষুদ্র বিমার পথ - নির্দেশ (নির্দেশিকা) জারি করা হয়। ক্ষুদ্র বিমা অল্প আয় সম্পন্ন মানুষদের, যেমন - স্বয়ং সহায়ক গোষ্ঠী (SHG), কৃষক, রিকশা চালক, উপরন্তু তাদেরও বিমা সুরক্ষা প্রদান করে যাদের নিজেদের সম্পত্তিসহ আপতকালীন ঝুঁকির সম্মুখীন হতে হয়। এই বিমার প্রিমিয়াম 15 টাকা পর্যন্ত হতে পারে যা সাপ্তাহিক পদ্ধতিতে (ভিত্তিতে) একত্রিত করা হয়। নিয়ন্ত্রকের মাধ্যমে এই বিভাগে নির্দিষ্ট ন্যূনতম জীবন বিমা প্রদেয় রাশি 5000 টাকা, এবং অধিকতম 50,000 টাকা পর্যন্ত বিমা প্রদেয় রাশি হতে পারে। কৃষি এবং যৌথ কাজকর্মের ভিতর বহু মানুষ প্রাকৃতিক বিপদের সম্মুখীন হন, অনাবৃষ্টি, বন্যার মত বিপদের থেকে সুরক্ষার প্রয়োজন পড়ে। এমন পরিস্থিতি হলে ক্ষুদ্র বিমা সুরক্ষা প্রদান করে।
অভিযোগ দূরীকরণ	যখন কোনও উদ্যোগ (ইন্ডাস্ট্রি) তীব্র ভাবে উন্নতি করতে থাকে তখন তার (নানান) চিন্তা ও সমস্যার উদয় হওয়া অবসম্ভাবী, বিমা উদ্যোগ (ইন্ডাস্ট্রি) এর বাইরে নয়। গ্রাহকদের দাবির নিষ্পত্তি এবং সাধারণ গ্রাহকদের পরিষেবার ব্যাপারে অভিযোগ বৃদ্ধি হতে থাকে। যেমন আমরা এখন দেখলাম IRDA পলিসিধারকদের (গ্রহীতা) হিতাহিতের সংরক্ষণের জন্য পদক্ষেপ নেওয়া হয়েছে। তারা বিমা সংস্থাগুলির আন্তরিক গ্রাহকদের অভিযোগ নিবৃত্তির জন্য কক্ষ (পৃথক অভিযোগ নিবৃত্তির ঘর) স্থাপন তথা লোকপাল স্থাপন করা হয়েছে। IRDA -

	এর মাধ্যমে একটি কল সেন্টার স্থাপনের প্রথম পদক্ষেপ নেওয়া হয়েছে যেখানে বিমাকৃত ব্যক্তি (বিমা গ্রাহক) নিজের বিমা প্রতিনিধির বিরুদ্ধে যে কোনও অভিযোগের সমাধান পাওয়ার জন্য যোগাযোগ করতে পারবেন। অসন্তুষ্ট ব্যক্তি (গ্রাহক) অভিযোগের জন্য পুনরায় টোল ফ্রী 155255 নম্বরে ফোন করতে পারেন অথবা complaint@irda.gov.in ই - মেল করতে পারেন।

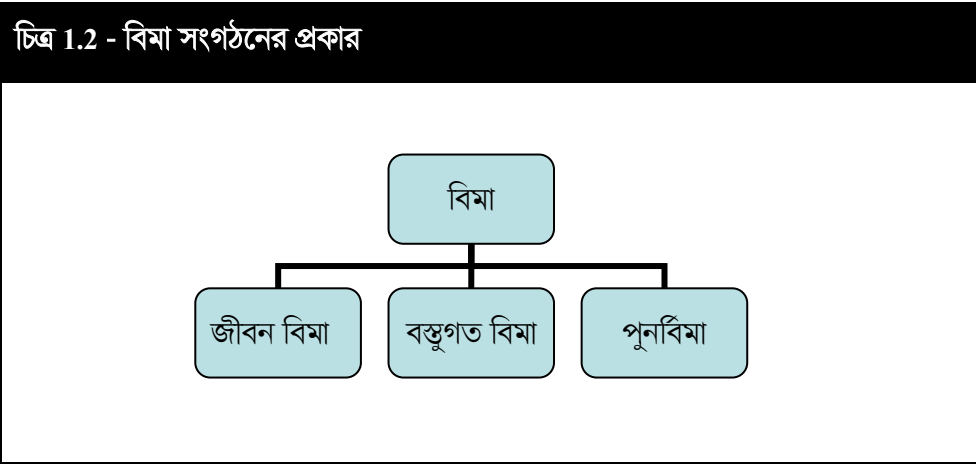
প্রশ্ন 1.3
ব্যাপ্কঅ্যাসুরেন্স কী?

এর মধ্যে কিছু বিষয়ের উপর এই অধ্যায়ের শেষে আমরা বিস্তারিতভাবে চর্চা করব। প্রথমতঃ ভারতবর্ষের বিমা উদ্যোগের (ইন্ডাস্ট্রি, শিল্প) সম্পর্কিত সংগঠনগুলি এবং তাদের ভূমিকার উপর আলোচনা (বিচার) ও সমীক্ষা বজায় রাখব।

E. বিমা সংগঠন এবং তার ভূমিকা

E1. বিমা সংগঠনের প্রকার

নিম্নের চিত্র অনুসারে বিমা সংগঠনকে তিনটি ভাগে বিভক্ত করা যেতে পারে। আমরা ভাগ G-তে বিভিন্ন প্রকারের বিমা সংগঠনের দ্বারা প্রস্তুত নানারকমের উৎপাদনের উপর সংক্ষেপে দৃষ্টিপাত করব।



E.1.A জীবন বিমা সংস্থা

জীবন বিমা সংস্থাগুলি সেই সব আপতকালীন বিমা পরিশোধ (প্রদেয় রাশি) করে যেগুলি মানব জীবনের সাথে সম্পৃক্ত। এটি বিভিন্ন প্রকারের উৎপাদনের অন্তর্গত থেকে নানাবিধ উপায়ে লাভ প্রদান করে, উপরন্তু স্বল্পায়ু (মৃত) ব্যক্তির আপতকালীন বিমা পরিশোধের (প্রদেয় রাশি) সাথে সাথে দীর্ঘজীবী ব্যক্তিদেরও আপতকালীন বিমা পরিশোধ (প্রদেয় রাশি) করে। প্রথাগত পরিকল্পনা, যেমন - মেয়াদী বিমা পরিকল্পনার অন্তর্গত সংস্থাগুলি মৃত্যুজনিত প্রদেয় রাশি (পরিশোধ) প্রদান করে। যদি বিমাকৃত ব্যক্তির (গ্রহীতা) পলিসির মেয়াদ কালের ভিতর মৃত্যু হয় তাহলে মনোনীত ব্যক্তি (প্রাপক) একটি নির্দিষ্ট অর্থ সম্পদ প্রাপ্ত হয় (যাকে বিমা সম্পদ বলা হয়)। এর একটি উদাহরণ এই অধ্যায়ের সূচনায় অজয় সংক্রান্ত বিষয়টিতে দৃষ্টিপাত করলেই পাওয়া যায়। পেনশন পরিকল্পনার অন্তর্গত বিমা সংস্থাগুলি বিমাকৃত ব্যক্তির অবসর জীবনে সাহায্যের জন্য মাসিক কিস্তিতে অর্থ (বার্ষিকী) প্রদান করে।

E.1. B বস্তুগত জীবন বিমা সংস্থা

বস্তুগত জীবন বিমা সংস্থাগুলি সাধারণত মানব জীবনের সাথে সম্পৃক্ত আপতকালীন (দুর্ঘটনা) দশা ব্যতিরেকে অন্য (বস্তু, সম্পত্তি) আপতকালীন দশায় রাশি (অর্থ) প্রদান করে। এর ব্যতিক্রম ব্যক্তিগত দুর্ঘটনা, স্বাস্থ্য বিমা যেগুলি বস্তুগত জীবন বিমা সংস্থা থেকে প্রদান করা হয়। কোনও সম্পদ যেটি কোনও না কোনও ভাবে আর্থিক লাভ দেয় (উদাহরণ - ভাড়া দেওয়া একটি বাড়ি) অথবা সুবিধা প্রদান করে (উদাহরণ - একটি গাড়ি যা এক স্থান থেকে আর এক স্থানে যাওয়ার জন্য ব্যবহার করা হয়) এমন বস্তুর বিমা করা যায়। সব সম্পদই (সম্পত্তি) বিভিন্ন দুর্ঘটনার (ঝুঁকির) সম্মুখীন হয়, যেমন - আগুন, ভূমিকম্প, দাঙ্গা, চুরি, বন্যা, ঝড় - ঝঞ্ঝা ইত্যাদিতে ক্ষতিগ্রস্ত বা নষ্ট হয়ে যেতে পারে। যদি সম্পত্তি উপরোক্ত কোনও দুর্ঘটনায় ক্ষতিগ্রস্ত হলে মালিকের ক্ষতি হবে উপরন্তু তিনি তাঁর সম্পত্তির মাধ্যমে প্রাপ্ত সুবিধা বা আয় থেকে বঞ্চিত হবেন। বস্তুগত জীবন বিমা সংস্থাগুলি এইসব দুর্ঘটনার ক্ষতিপূরণের জন্য অর্থ প্রদান করে উপরন্তু এর মধ্যে কোনও সম্পত্তি ক্ষতিগ্রস্ত হলে মালিককে ক্ষতিপূরণ প্রদান করে (বিমা)। এই ধরনের সংস্থা দ্বারা নির্মিত একটি উৎপাদন আছে যা দিয়ে এক ব্যক্তি নিজের সম্পত্তি, উদাহরণার্থে, তাঁর ঘরের অগ্নি বিভ্রাটের বিরুদ্ধে সমস্তরকম সুরক্ষার জন্য এটি (বিমা) ক্রয় করতে পারেন।

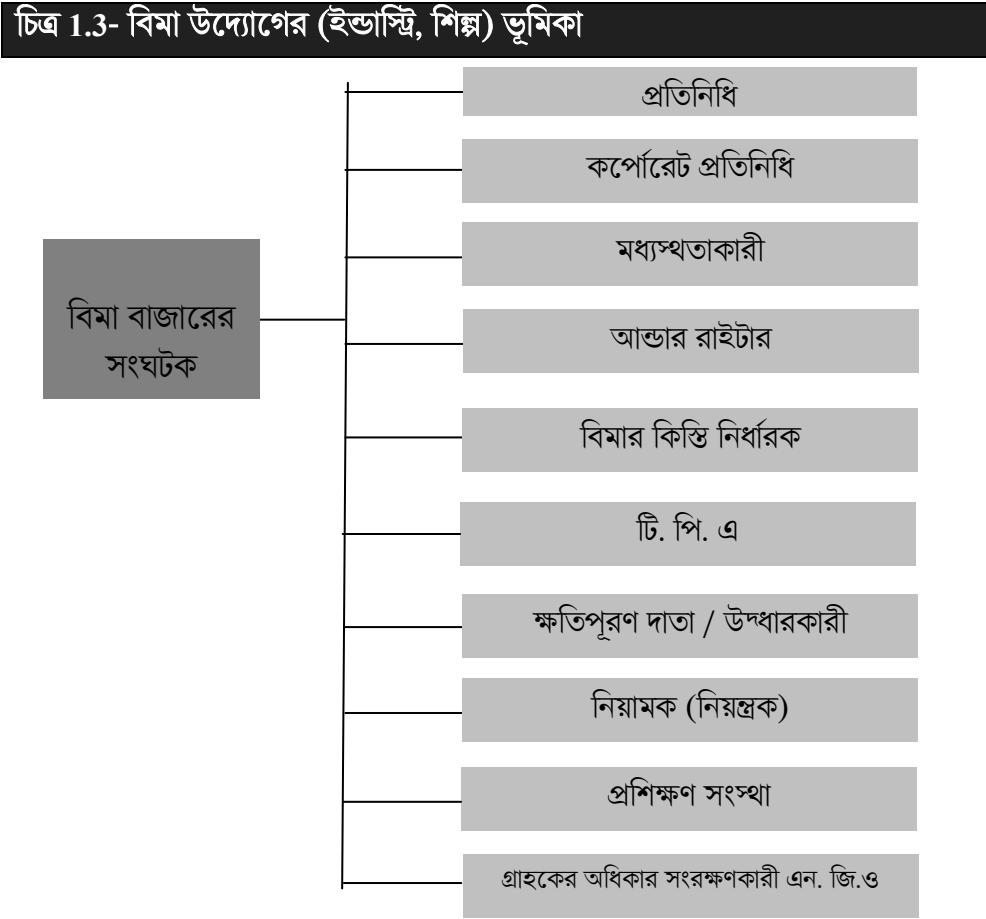
E. 1. C পুনর্বিমা সংস্থা

আমরা A 2 বিভাগে প্রথমেই দেখেছি যে বিমা একটি আপতকালীন হস্তান্তর প্রক্রিয়া। যিনি ঝুঁকি সহ্য করতে অসমর্থ, তিনি তাঁকেই তাঁর আপতকালীন বিমা হস্তান্তরিত করতে পারেন, যিনি ঝুঁকি বহন করতে সমর্থ। তবুও স্বয়ং বিমা সংস্থাগুলিকে অনেক বেশি পরিমাণে ঝুঁকি

নিতে হতে পারে। একবার যখন ওই সীমা এসে যায় তখন স্বয়ং বিমা প্রতিনিধিকে বিশাল (মাপের) আপতকালীন (ঝুঁকির) ক্ষতিপূরণের সম্মুখে পড়তে হয়। যখন এমন ঘটে তখন বিমাকর্তা স্বয়ং অত্যাধিক ঝুঁকির থেকে নিস্তার পাওয়ার জন্য নিজস্ব কিছু আপতকালীন বিমা অন্য কারওর কাছে হস্তান্তরিত করেন। পুনর্বিমা সংস্থাগুলির কার্যকারিতা এতে প্রয়োজন হয়। একটি বিমা সংস্থার কাছে, একটি পুনর্বিমা সংস্থা হচ্ছে বিমাকারী (বিমাকর্তা)। পুনর্বিমা সংস্থাগুলি একটি প্রিমিয়াম পরিশোধের বদলে বিমা সংস্থার পুস্তকে আপতকালীন পরিস্থিতিতে (সীমা) এক নির্দিষ্ট শতাংশ পর্যন্ত গ্রহণ করে নিশ্চিত করে।

E. 2 বিমা উদ্যোগের (ইন্ডাস্ট্রি, শিল্প) ভূমিকা

বিমাকৃত ব্যক্তি এবং বিমাকারী ব্যতিরেকে বিমা উদ্যোগের (ইন্ডাস্ট্রি, শিল্প) অন্য ভূমিকা নিম্নানুসারে:-



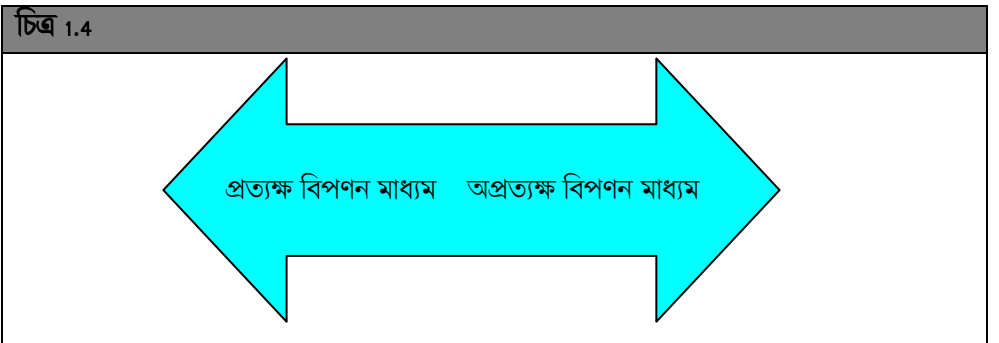
প্রতিনিধি	ভারতবর্ষে বিমা বিক্রয়ের এক বড় শতাংশের রূপে যোগদান করে। ভাবি (সম্ভাব্য) গ্রাহকদের সাথে দেখা করা, তাঁদের প্রয়োজনীয়তার কথা বোঝা এবং সেই অনুসারে যথাযথ উৎপাদনের (বিমা) সুপারামর্শ দেওয়া প্রতিনিধির প্রথম দায়িত্ব। আমরা ভাগ H - এ প্রতিনিধির ভূমিকার ব্যাপারে সবিস্তারে আলোচনা করব।
কর্পোরেট প্রতিনিধি	এতে ব্যাঙ্ক এবং দালাল সম্মিলিত আছে। এই ব্যাপারে বিস্তৃত বর্ণনা দেওয়া হবে ভাগ F. 2 - এ।
মধ্যস্থতাকারী	এটি সব মানুষের সঙ্গে সংগঠন, যেমন - ফার্ম, ব্যাঙ্ক বা নানা মাধ্যমের (মিশ্রিত) দালাল হতে পারে। মধ্যস্থতাকারী বিমা সংস্থাগুলি ভাবি (সম্ভাব্য) গ্রাহকদের সুপারামর্শ দিয়ে তাঁদের থেকে ব্যবসা (বিমা) সংগ্রহ করতে পারে।
আন্ডার রাইটার	এটি নির্ণয় করে বিমা প্রস্তাবকে স্বীকার করা হবে না অস্বীকার করা হবে। যদি স্বীকার করা হয় তাহলে আন্ডার রাইটার নির্ণিত করবেন এটি কোন মূল্যে স্বীকার করা হবে।
বিমার কিস্তি নির্ধারক	এটি উৎপাদনের আদর্শ মূল্যের গণনা করে। এটি সংস্থাকে সংখ্যার মাধ্যমে তথা পরবর্তী দাবির অনুভবের (লাভালাভের উপর) উপর বিচার করে। ব্যক্তিগত উৎপাদনের (বিমা) মূল্য নির্ধারণ ছাড়াও, এটি সময় সময় সুনিশ্চিত থাকার জন্য বিমা সংস্থার সম্পূর্ণ রোজগারের (পরিকাঠামো) মূল্যায়ণ নির্ণয় করে, বিমা সংস্থার কাছে সমস্ত ভাবি ক্ষতিপূরণ দেওয়ার জন্য পর্যাপ্ত সঞ্চয় আছে কিনা।
তৃতীয় পক্ষ (টি. পি. এ)	এটি হাসপাতাল নেটওয়ার্ক নির্মাণ করার কাজ করে। একটি হাসপাতালে ভর্তির (প্রবেশ) সময় অক্ষম (আর্থিক) ব্যবস্থাকে অনুমোদনের সাথে সাথে ডিসচার্জের সময় বিমাকারকের থেকে বিল মুক্ত (আদায়) করতেও সাহায্য করে।
ক্ষতিপূরণ দাতা / উদ্ধারকারী	এটি ক্ষতির মূল্যায়ণ ও সংশায়নের কাজ করে যখন বিমা সংস্থার উপর দাবি (ক্ষতি পূরণের) করা হয়। এটি বস্তু গত জীবন বিমার ব্যবসায় এক বিশিষ্ট ভূমিকা গ্রহণ করে।
নিয়ন্ত্রক	বিমা ক্ষেত্রের মসৃণ (নির্বিল্ল) চলাচল (গতি) সুনিশ্চিত করা নিয়ন্ত্রকের দায়িত্ব। বিমা নিয়ন্ত্রক এবং উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ (IRDA) ভারতের বিমা নিয়ন্ত্রক। (IRDA) বিমা সংস্থার লাইসেন্স প্রদান

	করা তথা সুনিশ্চিত করে যে সব বিমা সংস্থাগুলি সব সময় বিনিময়ের নিয়ম পালন করছে কিনা। শক্তিশালী বিমা সংস্থাগুলির বিরুদ্ধে ছোট পলিসিধারকের (গ্রাহক) হিতাহিতের সুরক্ষা করাও এর দায়িত্ব।
প্রশিক্ষণ সংস্থা	বিমা উদ্যোগের (শিল্প, ইন্ডাস্ট্রি) এই নিরন্তর ক্রমবর্ধনে কুশল শ্রমের (চালনা করার জন্য) প্রয়োজন পূরণের জন্য প্রশিক্ষিত মানবশক্তির পরিপূরণ করা এর দায়িত্ব। ভারতীয় বিমা সংস্থা (III) আপাতকালীন বিমা সংস্থা (IIIRM) তদুপরি রাষ্ট্রীয় বিমা আকাডেমী (NIA) বিমা ক্ষেত্রে মুখ্য প্রশিক্ষণ সংস্থা।
গ্রাহকের অধিকার সংরক্ষণকারী এন. জি. ও	বেসরকারি সংস্থা (NGO) বিমা জাত উৎপাদনের ব্যাপারে সচেতনতা দেওয়া তদুপরি গ্রাহকের অধিকারের সুরক্ষায় এক গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পূরণ করছে। এন. জি. ও - র ভূমিকা গ্রামীণ ক্ষেত্রগুলিতে বেশি গুরুত্বপূর্ণ, যেখানে নিম্ন স্তরে ক্ষুদ্র বিমা জাত উৎপাদনের গভীর ভাবে পৌঁছানোর (বিক্রয়) কারণে স্বয়ং সহায়তা সমূহ (SHG) তদুপরি বিমা সংস্থার সাথে কাজ করে।

আপনারা দেখবেন যে এর ভিতর কিছু ভূমিকা - বাজারে উৎপন্ন বিমা বিক্রয় অথবা যাকে বিমা বিপণনও বলা হয়, এর সাথে করা হয়। এটি এভাবে কেমন করে করতে পারে? চলুন আগামী ভাগে এই বিষয়টির উপর দৃষ্টিপাত করি।

F. বিমা বিপণন

বিমাজাত দ্রব্যের বিপণন দু'টি মাধ্যমে হয়-



নিম্ন বিষয়টি বিবেচনা করুন-

ভাগ E - তে বর্ণিত বিমা বাজারের অনুঘটকের উপর দৃষ্টিপাত করুন। আপনার বিবেচনায় বিমা বিপণনে সম্মিলিত এর মধ্যে কোনটি প্রত্যক্ষ আর কোনটি এক অপ্রত্যক্ষ বিপণন মাধ্যম হতে পারে?

F. 1 প্রত্যক্ষ বিপণন মাধ্যম

এক প্রত্যক্ষ বিপণন মাধ্যমে বিমাকারক দ্বারা নিযুক্ত দল সামিল হতে পারে তদুপরি নিশ্চিত রূপে বিমাকারকের কার্যালয়ে পূর্ণ সময়ের কর্মচারীদের কার্যবিধিও যুক্ত হবে। বিজ্ঞাপন লক্ষিত অভীষ্ট গ্রাহকদের কেন্দ্র করে, যেমন - টেলিভিশন, ই-মেল বিপণন, সংবাদপত্র, হোডিং (পথ বিজ্ঞাপন) বা অনলাইন বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে করা হোক। বিমা সংস্থা তদুপরি বিমাকৃত ব্যক্তির মধ্যে কোনও বিনা মাধ্যমের চুক্তি করা হয়ে থাকে।

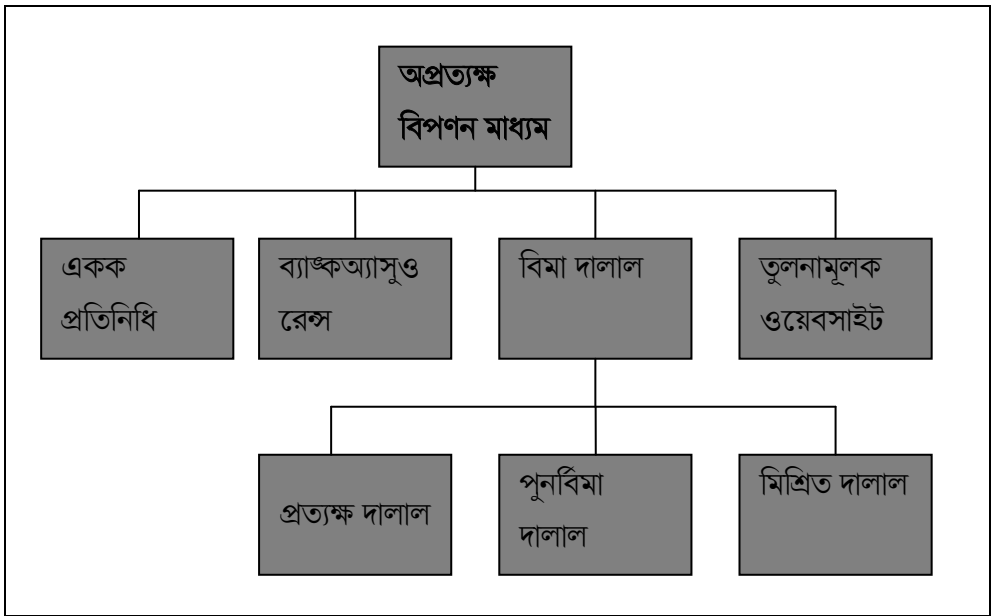
F1A ই - বিক্রয়

ই - বিক্রয়, বিমা উৎপন্ন দ্রব্য ইন্টারনেটের মাধ্যমে বিক্রয় করা হয়। ভারতবর্ষে বিমা দ্রব্যের বিক্রয়ের এই পন্থা অপেক্ষাকৃত নতুন, কিন্তু প্রাচীন প্রথাগত পদ্ধতির থেকে এটি তড়িৎগতিতে গ্রহণ করা হচ্ছে। অনেক সময়, বিমা সংস্থাগুলি নবীকৃত প্রিমিয়াম একত্রিত করার জন্য অনলাইন পরিশোধ (অর্থ) মাধ্যম তথা তাদের বিমা দ্রব্যের বিক্রয়ের সম্বন্ধে গ্রাহকদের আমন্ত্রণ করে, তাঁদের জিজ্ঞাস্য প্রশ্নের জন্য নিজস্ব (সংস্থার) ওয়েবসাইটের উপযোগ করছে, কিন্তু ভারতবর্ষে বিমা সংস্থাগুলি এই রকম উৎপাদন যেগুলি ইন্টারনেটের মাধ্যমে বিশেষরূপে বিক্রয় করা হয়ে থাকে, 2009 সালের শেষে এটি শুরু হয়েছে। কারণ, অনলাইনে দ্রব্য কোনও মধ্যস্থতাকারী ছাড়া অন্তিম গ্রাহক পর্যন্ত সোজাসুজি বিক্রয় করা যায়। এতে মধ্যস্থতাকারীর কমিশন (লাভের ভাগ) বিলোপ হওয়ার জন্য বিমা সংস্থা এই দ্রব্যকে খুব সস্তায় বিক্রয় করতে পারে।

F. 2 অপ্রত্যক্ষ বিপণন মাধ্যম

এখনও পর্যন্ত আমরা দেখেছি অনলাইন বিমা বিক্রয় এক তীব্র গতিতে বৃদ্ধি পাচ্ছে, এখনও পর্যন্ত বিমা সংস্থাগুলির দ্রব্যের বিক্রয়ের জন্য মধ্যস্থতাকারীর মুখ্য ভূমিকা গ্রহণ করেছিল। মধ্যস্থতাকারীর মধ্যে নিম্নের ভাগটি দ্রষ্টব্য:-

চিত্র 1.5 অপ্রত্যক্ষ বিপণন মাধ্যম



একক প্রতিনিধি	এঁদের বিমা সংস্থার দ্বারা সংগ্রহ করা হয় তদুপরি তাঁকে আবশ্যিক প্রশিক্ষণ দেওয়া হয়। নির্ধারিত পরীক্ষায় উত্তীর্ণ হয়ে অর্থাৎ লাইসেন্স প্রাপ্ত হওয়ার পরে তিনি বিমাকারকের থেকে বিমা প্রতিনিধি হয়ে, বিমা ব্যবসার জন্যে - বিমা চায় এবং প্রাপ্ত হয়। বিমাকারক সংস্থার বেতনভুক নন, তিনি নিজের বিক্রয় করা বিমার কমিশন লাভ করেন। ভারতবর্ষে বর্তমান বিধিনিয়মের অনুসারে একজন ব্যক্তি, একই সময়ে কেবল মাত্র একটি জীবন বিমা সংস্থার বিমাকারকের রূপেই কাজ করতে পারবেন।
ব্যাঙ্কঅ্যাসুওরেন্স	যেমন ভাবে আমরা ভাগ D. 4 - এ দেখেছি যে বিমা সংস্থাগুলি ব্যাঙ্কের সাথে অংশীদারী করে তার মাধ্যমে নিজস্ব উৎপাদন বিক্রয় করেন। ভারতবর্ষের বর্তমান বিধিনিয়মের অনুসারে একটি ব্যাঙ্ক একই সময়ে কেবল মাত্র একটি জীবন বিমা সংস্থার হয়েই কাজ করতে পারবে।
বিমা দালাল	ইনি যে কোনও জীবন বিমা সংস্থার উৎপন্ন দ্রব্য বিক্রয় করতে পারেন। এঁর কাছে বিভিন্ন বিমা সংস্থার উৎপন্ন বিমা

	বিক্রয় করে তুলনামূলক ভাবে লাভ করার সামর্থ্য রয়েছে, উপরন্তু গ্রাহকের প্রয়োজনের অনুরূপ এক পরিকল্পনাও প্রস্তাবিত করতে পারেন। দালাল গ্রাহকদের প্রতিনিধিত্ব করেন, কোনও বিশিষ্ট বিমা সংস্থার কোনও বিশিষ্ট উৎপাদনের পরিবর্তে গ্রাহকের প্রয়োজনীয়তাই বিমা দালালের প্রধান মনোযোগ।
তুলনামূলক ওয়েবসাইট	ইন্টারনেট সুবিধা আধারিত এটি অপেক্ষাকৃত নতুন মাধ্যম যার দ্বারা বিভিন্ন বিমাকারকের উৎপাদনের সম্পর্কে একই জায়গায় বিবরণ পাওয়া যায়। একজন ব্যক্তি সেখানে নিজের সম্পর্কে বর্ণনা দিতে পারেন তদুপরি বিভিন্ন সংস্থার সঙ্গে নিজের উদ্দৃষ্টির (মূল্য নির্ধারণ) তুলনা করতে পারেন। সেখান থেকে তাঁরা (আগ্রহী গ্রাহকরা) নিজস্ব প্রয়োজন অনুসারে সব থেকে উপযুক্ত দ্রব্যটি সংগ্রহ করতে পারেন। যদিও এই ওয়েবসাইটগুলির উপযুক্ত কোনও নিয়ন্ত্রণ থাকে না, অতএব গ্রাহককে দ্রব্যটি ক্রয় করার শেষ সিদ্ধান্ত নিতে গেলে পূর্বে বিমা সংস্থাটির সম্পর্কে সন্ধান দিয়ে নিখাদ দিশারী (পথ প্রদর্শক) হবে।

নিম্ন বিষয়টি বিবেচনা করুন:-

কোনটা ভাল - প্রত্যক্ষ বিবরণ বা অপ্রত্যক্ষ বিবরণের দ্বারা বিমার বিপণন করা ভাল? না অন্য কিছু?

প্রশ্ন 1.4

যেই বিমাকারক নিজের উৎপাদিত দ্রব্যকে ইন্টারনেটের মাধ্যমে বিক্রয় করেন, এতে কি তিনি কম প্রিমিয়াম প্রস্তাবিত করতে সমর্থ হন?

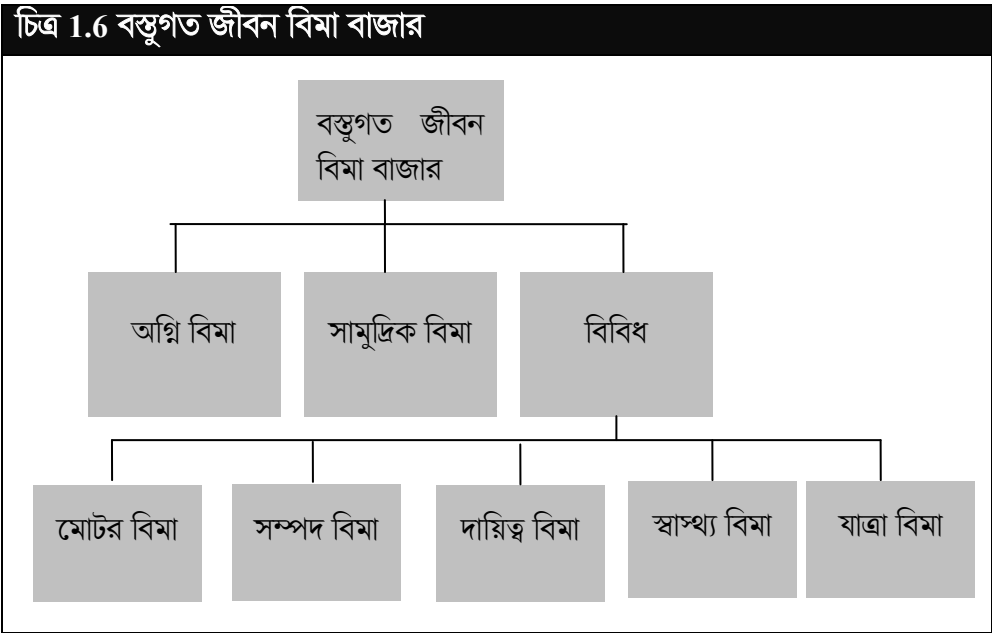
আমরা এটি প্রতিষ্ঠিত করে ফেলেছি যে, আমরা কি ভাবে নিজেদের বিমার উৎপাদন বিক্রয় করতে চলেছি। আমরা যে মাধ্যমের মধ্যস্থ হই না কেন, বিক্রয়ের জন্য আমাদের কিছু উৎপাদন আবশ্যিক। এখানে কোন ধরনের বাছাই করা উৎপাদন উপলব্ধ? আমরা জীবন বিমার উৎপাদনের উপর দৃষ্টিপাত করার জন্য অধ্যয়ন পাঠক্রমের শেষে সময় নেব। এখনকার মত আমরা উপলব্ধ, বিমা উৎপাদনের একটি খুব সংক্ষিপ্ত সমীক্ষা দিচ্ছি।

G. বিমাজাত দ্রব্য

যেমন আমরা E.1 ভাগে দেখেছি, পুনরীমা ছাড়া বিমা বাজার মোটের উপর ২টি ভাগে বিভক্ত - জীবন বিমা আর বস্তুগত জীবন বিমা। জীবন বিমা মানব জীবনের সাথে সম্পর্কিত ঝুঁকির (আপতকালীন) প্রদেয় রাশি পূরণ করে, অন্য সব ঝুঁকি (আপতকালীন) বস্তুগত জীবন বিমার অন্তর্গত প্রদেয় রাশি।

G.1 বস্তুগত জীবন বিমা বাজার

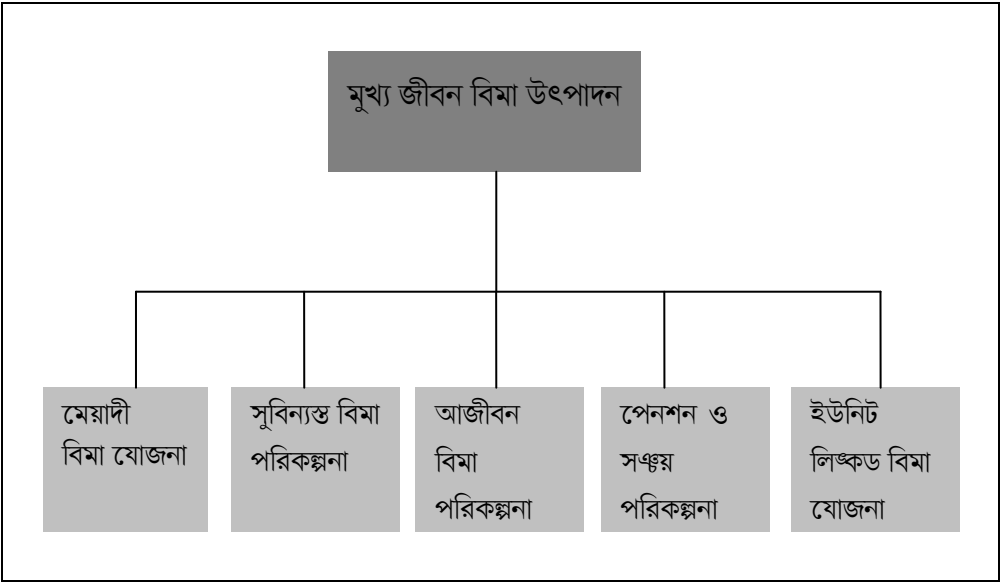
বস্তুগত জীবন বিমা বাজারকে নিম্ন ভাগে বিভক্ত করা হয়:



G.2 জীবন বিমা বাজার

জীবন বিমা বাজারে বহু রকমের উৎপাদন উপলব্ধ হয় আর আমরা 5, 6 ও 7 অধ্যায়ে ওই ব্যাপারে বিস্তারিত ভাবে আলোচনা করব। তবু যেখানে আমরা উৎপাদনগুলির মুখ্য প্রকাশের এক সংক্ষিপ্ত বর্ণনা দেব যাতে আপনারা দেখতে শুরু করবেন কত ভাগের উৎপাদনকে আপনি বিক্রয়ের সাথে সংযুক্ত করতে পারবেন। জীবন বিমার অন্তর্গত উপলব্ধ মুখ্য উৎপাদন নীচে দেখানো হয়েছে :-

চিত্র 1.7 মুখ্য জীবন বিমা উৎপাদন



সাধারণ বিমা উৎপাদনের উপর আলোচনা এই পুস্তকের ক্ষেত্র বহির্ভূত।

নির্ধারিত ক্রিয়া

নিজের পরিবারের সদস্য এবং বন্ধুদের, যাঁদের জীবন বিমা পরিকল্পনা আছে, তাঁদের কাছে জিজ্ঞাসাবাদ করুন। তাঁদের কাছে জানতে চান, তাঁরা কেন এই বিশেষ পরিকল্পনা সংগ্রহ করেছেন।

এবার আমরা বিমা বাজার, এতে নিহিত ভূমিকা তদুপরি এর মাধ্যমে উপলব্ধ উৎপাদনের সমীক্ষার সারাংশ রূপে প্রস্তুত করে ফেলেছি। এবার আমরা বিমার অন্তর্গত নিহিত বিস্তার (বিচার) কে দেখার জন্য পরবর্তী অধ্যায়ে যাই, বিমাকারক হওয়ার অর্থ কি এই ব্যাপারে দৃষ্টিপাত করুন।

H বিমাকারকের ভূমিকা ও কার্য

H1 বিমাকারক (প্রতিনিধি) হওয়া

যদি আপনি একজন জীবন বিমা, বিমাকারক (প্রতিনিধি) হতে চান তাহলে আপনাকে কয়েকটি পদক্ষেপের (পদ, পংক্তি) মানদণ্ডকে পূরণ করতে হবে। বিমা বিধিনিয়ম অনুসারে একজন বিমাকারকের (প্রতিনিধি) কাছে একটি লাইসেন্স থাকা প্রয়োজনীয় আর (IRDA) লাইসেন্সের সমস্ত কাজ ও বিমাকারকের (প্রতিনিধি) সাথে সম্বন্ধিত অন্যান্য বিষয়গুলির উপরেও কাজ করে। সম্পূর্ণ প্রক্রিয়ায় সমস্ত পদক্ষেপেই কিছু বিধিনিয়ম পালন করা দরকার।

এই বিধিনিয়ম এবং তার প্রয়োজনীয়তার পূর্ণ বিবরণ অধ্যয়ন পাঠক্রমের শেষে যুক্ত করা হবে। এই পরিচিতিমূলক অধ্যায়ে আমরা কেবলমাত্র একজন বিমাকারক (প্রতিনিধি) হওয়ার প্রক্রিয়াকে রেখাঙ্কিত করব এবং একজন বিমাকারক কি করেন তা বর্ণনা করব।

H.2 বিমাকারকের (প্রতিনিধি) ভূমিকা

ভাগ F.2 -তে যেমন বলা হয়েছিল, বিমাকারককে (প্রতিনিধি) বিমাসংস্থার দ্বারা নিযুক্ত করা হয়ে থাকে এবং তিনি বিমা সংস্থা ও বিমাকৃত ব্যক্তির মধ্যে সংযোজক রূপে কাজ করেন। তাঁর ভূমিকা সঠিক উৎপাদনের পরামর্শ দেওয়া যা গ্রাহকদের প্রয়োজনকে পূরণ করবে। এই কাজের সঙ্গেই নিজের প্রত্যাশিত গ্রাহকদের সম্বন্ধে সমস্ত আবশ্যিক তথ্য জেনে রাখার বিশিষ্ট স্থিতির কারণে, বিমা সংস্থার হিতাহিতের জন্য (বিরুদ্ধে) কোনও উৎপাদনের বিপরীত সংগ্রহ থামানোয় তাঁকে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করতে হয়।

এই স্থিতি সম্পূর্ণ বিমা ব্যবসায় বিমাকারকের (প্রতিনিধির) ভূমিকাকে খুব গুরুত্বপূর্ণ করে।

বিমা উৎপাদনের বিক্রয় প্রক্রিয়াকে সরল এবং মসৃণ ভাবে সমাপনের জন্য বিমাকারক (প্রতিনিধি) কাগজপত্র পূর্ণ করার কাজে গ্রাহককে সাহায্য করেন। পলিসি বিক্রয়ের পর বিমাকারক (প্রতিনিধি) এটি সুনিশ্চিত করেন যে, পলিসি পরিণত বা প্রাপ্তির দাবি উৎপন্ন হওয়া পর্যন্ত যথাযথ সাহায্য করবেন (পলিসি গ্রাহককে)। একটি পলিসির দাবির (অর্থ প্রাপ্তির) সময়, বিমাকারক (প্রতিনিধি) কাজটির দ্রুত সম্পন্ন সুনিশ্চিত করতে প্রয়োজনীয় সৌজন্যবিধি পূর্ণ করতে গ্রাহককে সাহায্য করেন।

ভারতবর্ষে জীবন বিমা, বিমাকারক (প্রতিনিধি) বিমার একটি শৃঙ্খলা যেখানে নিম্ন শিরোনামে উৎপাদন সম্মিলিত ভাবে বিক্রয় করে।

- মূল জীবন বিমা উৎপাদন, যেমন মেয়াদী বিমা তথা আজীবন পরিকল্পনায়:
- সঞ্চিত উৎপাদন এবং
- অন্যান্য আর্থিক উৎপাদন, যেমন - স্বাস্থ্য বিমা তদুপরি দুর্ঘটনাজনিত মৃত্যুর আর্থিক পরিকল্পনা।

এই সমস্ত উৎপাদনের উপর পরবর্তী অধ্যায়ে দৃষ্টিপাত করব।

একবার লাইসেন্স প্রাপ্তি এবং নিযুক্তির পর বিমাকারক (প্রতিনিধি) একজন স্বতন্ত্র ব্যবসায়ী হয়ে যান।

H.3 বিমাকারকের (প্রতিনিধির) আচার বিধি

বিমাকারকের (প্রতিনিধির) ভূমিকা ব্যবসায়িক পদ্ধতিতে পালন করার সাহায্যের জন্য, প্রত্যেক লাইসেন্স প্রাপ্ত বিমাকারককে (প্রতিনিধি) বিমা নিয়ন্ত্রক তথা উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ (বিমাকারকদের লাইসেন্স দেওয়া) বিধি 2000 - এর প্রতি বিধি 8 - এর অনুসারে নির্দিষ্ট আচার বিধি পালন করা জরুরি। আচার বিধিতে (IRDA) পূর্ণ বিবরণ দেওয়া হয়েছে যে, বিমাকারকের (প্রতিনিধির) কি করণীয় এবং কি করণীয় নয়। উদাহরণ: বিমাকারক (প্রতিনিধি) যেই বিমা সংস্থার হয়ে প্রতিনিধিত্ব করেন সেই সংস্থার মাধ্যমে উৎপাদিত দ্রব্য সম্বন্ধে সমস্ত তথ্য (জ্ঞান) সম্ভাব্য (প্রত্যাশিত) গ্রাহককে দিতে হবে। তাঁকে গ্রাহকের সবরকম হিতাহিতের জন্য কাজ করতে হবে এবং তার সাথে এও খেয়াল রাখতে হবে যে বিমা সংস্থার পক্ষে (বিরুদ্ধে) এটি যেন বিপরীত (ভুল) সংগ্রহ না হয়ে যায়। (আমরা বিপরীত সংগ্রহের ব্যাপারে অধ্যায় 4 - এ আলোচনা করব)।

এর সাথেই বিমাকারককে (প্রতিনিধি) নিজস্ব সংস্থার জন্য কৃত ব্যবসার উন্নতিকল্পে আরও পদক্ষেপ নেওয়াটা প্রয়োজনীয়। এটা করার জন্য তাঁদের সবসময় মৌখিক এবং লিখিত প্রয়াসের মাধ্যমে সুনিশ্চিত করা প্রয়োজন যে পলিসিধারক বাঞ্ছিত সময়ের ভিতর প্রিমিয়াম পরিশোধ করুন।

আমরা বিমাকারকের (প্রতিনিধির) আচার বিধিতে পরে ফিরব।

মুখ্য বিন্দু
এই অধ্যায়ে যে সব মুখ্য বিন্দুর আলোচনা (চর্চা) করা হল, তা নিম্নানুসারে সারাংশ রূপে ব্যক্ত করা যেতে পারে:-
জীবিকা ভিত্তিক ভূমিকা
- জীবিকা ভিত্তিক ক্ষেত্রে (বিমা ক্ষেত্রের সাথে) দেশের সমস্ত রকম আর্থিক ভিত্তিতে এক গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। - বিমা ক্ষেত্রের দ্বারা সংস্থাগুলিতে এবং পরিকল্পনাগুলিতে (অর্থ) নিয়োগ করা হয় যা তাদের জনগণের সুরক্ষা এবং নিবেশ আধারিত উৎপাদিত দ্রব্য ক্রয়ের মাধ্যমে প্রাপ্ত হয়।
ব্যবসায়িক বিমা বাজারের লাভ
প্রয়োজনের আধারে বিক্রয় তদুপরি পারদর্শী এক ব্যবসায়িক বিমা বাজার পলিসিধারকদের মধ্যে উচ্চ বিশ্বাসের জন্ম দেয় এবং বিমার উত্তোরণ, রোজগার সৃজনে বৃদ্ধি ও বিমা সংস্থার সর্বার্থে সফলতা বাড়ায়।
বিমার ইতিহাস
- ভারতবর্ষে বিমার ইতিহাসকে তিনটি পদে বিভক্ত করা যায়। - প্রথম পদে (পূর্ব - উদারীকরণ) 1956 - তে সরকারের দ্বারা রাষ্ট্রীয়করণের পূর্বে

নিজস্ব এবং বৈদেশিক বিমা সংস্থাগুলির প্রাধান্য ছিল।
দ্বিতীয় পদে (উদারীকরণ) সংশোধন আরম্ভ করা হয়েছিল তদুপরি IRDA - কে বিমা ক্ষেত্রের নিয়ন্ত্রক রূপে স্থাপন করা হয়। নিজের অংশীদারী তথা বিদেশী প্রত্যক্ষ নিবেশ (FDI) - কেও আমন্ত্রিত করা হয়।
তৃতীয় পদে (উদারীকরণের পশ্চাৎ পর্যায়) কেউ নিজস্ব সংস্থায় বিদেশী অংশীদারের সাথে এক সংযুক্ত উদ্যোগের রূপে বিমা ব্যবসা আরম্ভ করে। বর্তমানে ভারতবর্ষে 23 জীবন বিমা সংস্থা কার্যশীল।
সম্প্রতি সময়ে বিমা সংস্থাগুলি বৃহৎ স্তরে (IT) চালু করা হয়েছে। ব্যাঙ্ক অ্যাসুওরেন্স এবং ক্ষুদ্র বিমা আনা হয়েছে এবং অভিযোগ নিবারণ প্রণালী স্থাপন করা হয়েছে।
বিমা সংগঠন এবং তাদের ভূমিকাঃ-
- বিমা ব্যবসা মুখ্য তিন প্রকারে বিভক্ত। - জীবন বিমা, বস্তুগত জীবন বিমা ও পুনর্বিমা। - বিমা বাজারের প্রতিনিধি, কর্পোরেট প্রতিনিধি, মধ্যস্থতাকারী, আন্ডার রাইটার, বিমার কিস্তি নির্ধারক, টি. পি. এ, উদ্ধারকারী (সংরক্ষক), প্রশিক্ষণ সংস্থা এবং এন. জি. ও দ্বারা চালিত হয়।
বিমা বিতরণ
বিমা প্রত্যক্ষ বিতরণ (কর্মচারী এবং ইন্টারনেট বিক্রয়) ও অপ্রত্যক্ষ বিতরণ (প্রতিনিধি, ব্যাঙ্ক অ্যাসুওরেন্স, দালাল) - এর মাধ্যমে বিক্রয় করা হয়।
বিমা উৎপাদন
জীবন বিমা সংস্থাগুলির দ্বারা প্রস্তাবিত উৎপাদনে মেয়াদী বিমা পরিকল্পনা, সুবিন্যস্ত বিমা পরিকল্পনা, আজীবন বিমা পরিকল্পনা, পেনশন এবং সঞ্চার পরিকল্পনা ও ইউনিট লিঙ্কড পরিকল্পনা যুক্ত হয়।
বিমাকারক (প্রতিনিধি) হওয়া
- বিমাকারক হওয়ার জন্য একজন ব্যক্তিকে প্রয়োজনীয় ফর্ম এবং শুল্ক জমা করাতে হবে, তাঁর বাঞ্ছিত যোগ্যতা থাকতে হবে, ব্যবহারিক প্রশিক্ষণ প্রাপ্ত হয়ে বাঞ্ছিত পরীক্ষায় উত্তীর্ণ হতে হবে। - একজন বিমাকারকের (প্রতিনিধির) গ্রাহকের প্রয়োজনীয়তাকে পূরণ করার জন্য সর্বকম উৎপাদনের সূচী দেওয়া দরকার এবং ওই সময় এটি সুনিশ্চিত করতে হবে যে বিমা সংস্থার বিপক্ষে যেন কোনও বিপরীত সংগ্রহ না হয়। - একজন বিমাকারককে নিজের বিমা প্রতিনিধির উৎপাদন, প্রতিদ্বন্দ্বী বিমা প্রতিনিধির উৎপাদন তদুপরি বাজারে অন্য প্রতিদ্বন্দ্বী নিবেশের উৎপাদনের ব্যাপারে

নিজের জ্ঞানকে বাড়ানোর নিরন্তর প্রয়াস করা দরকার।
সমস্ত লাইসেন্স প্রাপ্ত বিমাকারকদের (প্রতিনিধি) সব সময় আচার বিধি অনুসরণ করতে হয়।

প্রশ্ন - উত্তর
1.1 উত্তর a) আপতকালীন বিমা হস্তান্তর। আপনি নিজে যে ঝুঁকির সম্মুখীন হবেন, আপনার সেই আপতকালীন বিমা আপনি নিজে বিমা সংস্থাকে হস্তান্তরিত করছেন, সংস্থা যাতে আপনার ঝুঁকি বা দুর্ঘটনা বহন করে তার জন্য।
1.2 প্রতিযোগিতা ও অনুচিত ব্যবহারের বিপক্ষে এটি একটি মহৎ চুক্তি ছিল।
1.3 ব্যাঙ্কঅ্যাসুওরেন্সে বিমা সংস্থাগুলির সাথে ব্যাঙ্ক অংশীদার রূপে যুক্ত হয় ও নিজের গ্রাহকদের কাছে বিমা উৎপাদনের প্রস্তাব করে।
1.4 মধ্যস্থতাকারীর সেবার পরিবর্তে তাঁদের প্রাপ্য কমিশনের রাশি বিমা সংস্থা গ্রাহকদের থেকে ন্যূনতম দরে প্রিমিয়াম নিয়ে, সেই সঞ্চিত লাভ তাঁদের প্রদান করে।

স্ব- পরীক্ষণের প্রশ্ন	
1.	মানুষের জীবন বিমার প্রয়োজনীয়তা কী?
2.	এক ব্যবসায়িক বিমা বাজার হওয়ার কি লাভ?
3.	a) ভারতবর্ষে বিমাক্ষেত্রের বিস্তারের তিনটি পদ কী? b) সাম্প্রতিক পদে সবথেকে উল্লেখযোগ্য ঘটনা কি, তা বর্ণনা করুন।
4.	সেই সব অংশগ্রহণকারীর সূচী তৈরি করুন, যাঁরা বিমা বাজারের নির্মাণ করেছে।
5.	বিমা সংস্থাগুলি অপ্রত্যক্ষ বিপণনের মাধ্যমে কি প্রাপ্ত হয়?
6.	জীবন বিমা সংস্থার দ্বারা বিক্রিত বিভিন্ন রকমের উৎপাদনগুলি কি?

আপনারা পরবর্তী পৃষ্ঠায় এর উত্তর পাবেন।

স্ব - পরীক্ষণ প্রশ্নের উত্তর	
1.	কোনও মানুষের অসময়ে যদি মৃত্যু হয় নিজের (প্রতি) দায়িত্ব নির্মাণে সাহায্যের জন্য জীবন বিমার প্রয়োজন হয়। এতে সংযুক্ত আছে:- পরিবারের আয়ের প্রয়োজনীয়তা

	• সন্তানের লেখাপড়া, তদুপরি • সন্তানের বিবাহ
2.	প্রয়োজন ভিত্তিক বিক্রয় তথা সক্ষমতার (পারদর্শিতা) ভিত্তিতে এক ব্যবসায়িক বিমা বাজারকে লাভবান করতে যেগুলি সংযুক্ত:- • পলিসিধারকদের মধ্যে উচ্চ বিশ্বাস • বিমা উন্নয়নে বৃদ্ধি • সামাজিক লাভ • রোজগার উৎপাদন (সৃজন) • বিমা সংস্থাগুলির লাভ বৃদ্ধি • উন্নয়ন তথা পরিকাঠামোগত পরিকল্পনায় নিয়োগ করার জন্য প্রাপ্ত প্রিমিয়ামের উপযুক্ত অংশের উপলব্ধ (পাওয়া) হওয়া, তদুপরি • অর্থ ব্যবস্থার সমস্ত বৃদ্ধিতে সংশোধন।
3.	(a) ভারতবর্ষে বিমার ইতিহাস নিম্নানুসারে তিনটি পদে বিভাজিত করা যেতে পারে:- • পদ I উদারিকরন - পূর্ব • পদ II উদারিকরণ, তদুপরি • পদ III উদারিকরণের পশ্চাৎ পর্যায় (b) পদ III - এ মালহোত্রা সমিতির প্রস্তাহের অনুসরণে, বিমা ক্ষেত্রকে নিজের (প্রাইভেট) ক্ষেত্র রূপে খোলা হয়েছিল। বিদেশী সংস্থাগুলিকেও ভারতীয় বিমা বাজারে ভারতীয় সংস্থাগুলির সাথে সংযুক্ত উদ্যোগে অংশীদারী অনুমতি দেওয়া হয়েছে। বর্তমান বিধিনিয়মের অনুসারে - বিদেশী অংশীদার সংযুক্ত আয়ের 26% বেশি ভাগ রাখতে পারবে না। বিমা বিধিনিয়ম 1938 - এর ধারা 114A - এর অন্তর্গত IRDA নিয়ন্ত্রক হওয়ার শক্তি প্রাপ্ত। 2000 সাল থেকে এটি বিমা ব্যবসায় রত সংস্থাগুলির পুঁজিকরণ থেকে পলিসিধারকদের হিতাহিতের সুরক্ষা অনেক নিয়ন্ত্রণ করেছে।
4.	যে সমস্ত অনুঘটক বিমা বাজারের সাথে সংযুক্ত:- • প্রতিনিধি (বিমাকারক) • কর্পোরেট প্রতিনিধি • মধ্যস্থতাকারী • আন্ডার রাইটার • বিমার কিস্তি নির্ধারক • টি. পি. এ

	• সংরক্ষণকারী / উদ্ধারকারী • নিয়ন্ত্রক • প্রশিক্ষণ সংস্থা • গ্রাহকের সুরক্ষায় নিযুক্ত এন. জি. ও
5.	অপ্রত্যক্ষ বিপণনে সংযুক্ত রয়েছে:- • একক প্রতিনিধি (বিমাকারক) • ব্যাঙ্ক অ্যাসুওরেন্স / কর্পোরেট প্রতিনিধি • বিমা দালাল: প্রত্যক্ষ দালাল, পুনর্বিমা দালাল ও কর্পোরেট দালালের রূপে একে বিভক্ত করা যায়। • তুলনামূলক ওয়েবসাইট (যদিও এটি নিয়ন্ত্রণ করা হয়না)
6.	জীবন বিমা সংস্থার দ্বারা বিক্রয় করা বিভিন্ন উৎপাদনের সাথে সংযুক্ত রয়েছে:- • মেয়াদী বিমা • সুবিন্যস্ত বিমা • ফেরত যোগ্য বিমা পরিকল্পনা / মানি ব্যাঙ্ক পরিকল্পনা • আজীবন বিমা পরিকল্পনা • পেনশন এবং সঞ্চয় পরিকল্পনা • ইউনিট লিঙ্কড বিমা পরিকল্পনা (ইউ. এল. আই. পি)

পরিশিষ্ট 1.1 ভারতবর্ষের সক্রিয় বিমা সংস্থা (জানুয়ারী - 2011)

সারণী 1.1 ভারতবর্ষের জীবন বিমা সংস্থা	
ক্রমাঙ্ক	জীবন বিমা সংস্থার নাম
1.	এইচ ডি এফ সি স্ট্যান্ডার্ড লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
2.	ম্যাক্স নিউইয়র্ক স্ট্যান্ডার্ড লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
3.	আই সি আই সি আই প্রুডেন্সিয়াল স্ট্যান্ডার্ড লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
4.	কোটক মহিন্দ্রা ওল্ড মিউচুয়াল স্ট্যান্ডার্ড লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
5.	বিড়লা সান লাইফ স্ট্যান্ডার্ড লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
6.	টাটা এ আই জি স্ট্যান্ডার্ড লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
7.	এস. বি. আই স্ট্যান্ডার্ড লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
8.	আই এন জি বৈশ্য স্ট্যান্ডার্ড লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
9.	বাজাজ এলাইন্স স্ট্যান্ডার্ড লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

10.	মেট লাইফ ইন্ডিয়া স্ট্যান্ডার্ড লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
11.	রিলায়েন্স স্ট্যান্ডার্ড লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড (পূর্বে 3 জানুয়ারী 2002 থেকে 29 ডিসেম্বর 2005 পর্যন্ত এ এম পি সনমর লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী)
12.	অবিবা লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
13.	সাহারা ইন্ডিয়া লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
14.	শ্রী রাম ইন্ডিয়া লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
15.	ভারতী এ এক্স এ লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
16.	ফিউচার জেনারেল ইন্ডিয়া লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
17.	আই ডি বি আই ফেডরাল লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
18.	কানাড়া এস এস বি সি লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
19.	অ্যাগন রেলিগেয়ার লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
20.	ডি. এল. এফ. প্রমেরিকা লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
21.	ভারতীয় জীবন বিমা নিগম (লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড)
22.	স্টার ইউনিয়ন ডাই - ইচি লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
23.	ইন্ডিয়া ফার্স্ট লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

পরিশিষ্ট 1.1 ভারতবর্ষের সক্রিয় বিমা সংস্থা (জানুয়ারী 2011)

সারণী 1.2 ভারতবর্ষের সাধারণ বিমা সংস্থা	
ক্রমাঙ্ক	সাধারণ বিমা সংস্থার নাম
1.	বাজাজ অ্যালায়েন্স জেনারেল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
2.	আই এফ এফ সি এ টোকিও জেনারেল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
3.	এইচ ডি এফ সি - ই আর জি ও জেনারেল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
4.	আই সি আই সি আই লোন্সার্ড জেনারেল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
5.	দ্য নিউ ইন্ডিয়া অ্যাসুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
6.	দ্য ওরিয়েন্টাল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
7.	ম্যাক্স বুপা হেল্থ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
8.	রয়াল সুন্দরম অ্যালাউন্স ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
9.	ইউনাইটেড ইন্ডিয়া ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
10.	এস. বি. আই জেনারেল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
11.	টাটা এ আই জি জেনারেল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

12.	রিলয়েন্স জেনারেল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
13.	চোলামগুলম এম এস জেনারেল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
14.	ন্যাশন্যাল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
15.	শ্রী রাম জেনারেল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
16.	ভারতী এ এক্স এ জেনারেল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
17.	ফিউচার জেনারেল ইন্ডিয়া ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
18.	এগ্রিকালচার ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী অফ ইন্ডিয়া
19.	স্টার হেলথ এন্ড এলাইড ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
20.	আপেলো মিউনিক হেলথ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
21.	ইউনিভার্সাল শ্যাম্পু জেনারেল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
22.	এক্সপোর্ট ক্রেডিট এন্ড গ্যারেন্টি কর্পোরেশন অফ ইন্ডিয়া লিমিটেড
23.	রাহেজা কিউ বি ই জেনারেল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
24.	এল এন্ড টি জেনারেল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

সারণী 1.3 ভারতবর্ষের পুনর্বিমা সংস্থা
জেনারেল ইন্স্যুরেন্স কর্পোরেশন (GIC)

ঝুঁকি ংবং বিম্য়

সূচিপত্র	পাঠ্যসূচি অধ্যয়নের ফলাফল
শিক্ষার উদ্দেশ্য	
প্রস্তাবনা	
প্রধান শর্তাবলী	
A ঝুঁকির ধারণা	2.1
B ঝুঁকির উপাদান	2.2
C নিরূপণীয় ঝুঁকি	2.3
D ঝুঁকি হস্তান্তর	2.4
E ঝুঁকি ভাগ করে নেওয়া	2.5
প্রধান বিষয়	
প্রশ্ন উত্তরমালা	
স্ব-পরীক্ষণ প্রশ্নমালা	

শিক্ষার উদ্দেশ্য

ংই অধ্যায় পড়ার পর, ংপনার যা করতে পারা উচিত:

- বিম্য় শর্তাবলী ংনুযায়ী ঝুঁকির ধারণা ব্যাখ্যা করা;
- ঝুঁকির প্রধান উপাদান ব্যাখ্যা করা;
- যা বিম্য় করা যেতে পারে ংমন ঝুঁকির বর্ণনা করা;
- ঝুঁকি হস্তান্তরের কৌশল হিসাবে বিম্য়ার গুরুত্ব বর্ণনা করা
- ঝুঁকি ভাগ করে নেওয়ার ধারণা ব্যাখ্যা করা

সূচনা

অধ্যায় 1-এ আমরা ব্যাখ্যা করেছিলাম যে বিমা ঝুঁকি হস্তান্তরের ভিত্তিতে নির্মিত এবং একজন ব্যক্তি যে সমস্ত ঝুঁকির সম্মুখীন হতে পারেন তেমন কিছু ঝুঁকিকে আমরা সংক্ষেপে দেখেছিলাম।

এই অধ্যায়ে আমরা আরও বিস্তারিতভাবে ঝুঁকির প্রকৃতি এবং যে ধরনের ঝুঁকিগুলির উপর বিমা করা যেতে পারে সেগুলি দেখব, তদুপরি কিভাবে ঝুঁকি হস্তান্তর ও বণ্টন করা হয় সে সম্বন্ধে আরো কিছু ব্যাখ্যাও করব। জীবন বিমার প্রতিনিধি হিসাবে আপনি মানুষের জীবনের ঝুঁকি সম্পর্কিত বিষয়ে অবশ্যই আগ্রহী হবেন এবং এই অধ্যায়ে আমরা এই বিষয়কে আমাদের মনোযোগের কেন্দ্রবিন্দু করব। অবশ্য, আমরা কিছু ঝুঁকির সূত্র উল্লেখও করব যা সাধারণ বিমাতে প্রযোজ্য যাতে ঝুঁকির ধারণার বৃহত্তর অর্থে স্বচ্ছ বোধ অর্জন করতে এটি আপনাকে সাহায্য করবে।

প্রধান শর্তাবলী

এই অধ্যায়ের আলোচ্য বিষয় নিম্নের শর্ত এবং ধারণার ব্যাখ্যা:

ঝুঁকি	ঝুঁকির উপাদান	অনিশ্চয়তা	বিপদ
বিপন্নতা	সমজাতীয় ঝুঁকি	আকস্মিক ঝুঁকি	নিরূপণীয় ঝুঁকি
আর্থিক ঝুঁকি	প্রকৃত ঝুঁকি	ঝুঁকি হস্তান্তর	ঝুঁকি বণ্টন

A ঝুঁকির ধারণা

A 1 ঝুঁকির সংজ্ঞা

কতিপয় বিভিন্ন বর্ণনা প্রসঙ্গে ‘ঝুঁকি’ শব্দটি ব্যবহৃত হতে পারে। বিমাতে ঝুঁকি প্রয়োগ হয় নির্দিষ্ট সম্পদে যার বিমা করা যেতে পারে, যেমন মানুষের জীবন, বাড়ী, গাড়ী প্রভৃতিতে।

কোন ঝুঁকির একক সংজ্ঞা নেই কারণ বিভিন্ন বর্ণনা প্রসঙ্গে এটি ব্যবহৃত হয়।

ঝুঁকির কিছু সংজ্ঞা এখানে আছে:

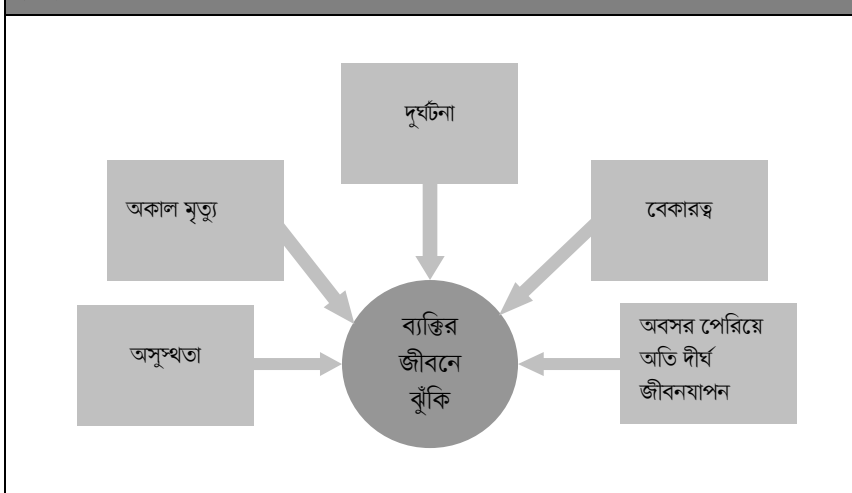
- ঝুঁকি হল ক্ষতি বা লোকসানের সম্ভাবনা।
- ঝুঁকি হল অনিশ্চয়তা সংক্রান্ত পরিস্থিতি ফল।
- ঝুঁকি কোন বস্তু বা কোন ব্যক্তির ক্ষেত্রে সম্ভাব্য বিপদ গণ্য হয়।

মনে রাখুন

জীবন বিমায় ‘ঝুঁকি’ শব্দটি ব্যবহৃত হয় প্রতিকূল ঘটনা ঘটার সম্ভাবনা বর্ণনা করতে গিয়ে, উদাহরণস্বরূপ অকাল মৃত্যু বা অজানা অক্ষমতা।

জীবনকালে একজন ব্যক্তি অনেকরকম ঝুঁকির সম্মুখীন হতে পারে, এইগুলির মধ্যে কিছু হল:

চিত্র 2.1



বিমা এইসকল ঝুঁকি ঘটা থেকে রক্ষা করতে পারে না কিন্তু এটি তাদের ঘটনের ফলে মানসিক অভিঘাত কমায়ে। জীবন বিমা প্রধানত দুটো ঝুঁকি নিয়ে কাজ করে-অকাল মৃত্যু এবং অতি দীর্ঘ জীবন যাপন। ব্যক্তি সংক্রান্ত অন্যান্য ঝুঁকি বেশীর ভাগই বস্তু বিমার অধীনে সংরক্ষণ হয়। যাইহোক, জীবন বিমা কোম্পানীগুলি প্রস্তাব করে অতিরিক্ত সুবিধা বা নিম্নের ঝুঁকি- মৃত্যু বা দুর্ঘটনার জন্য অক্ষমতা, অসুস্থতা এবং বেকারত্ব পূরণ করতে জীবন বিমার পরিকল্পনার পাশাপাশি অতিরিক্ত পর্যবেক্ষণ।

উদাহরণ

রাকেশ গুপ্তা হলেন একজন বেসরকারী কোম্পানীতে কর্মরত বিক্রয় কার্যনিবাহী। তার মাসিক এবং তিন মাসের বিক্রয় লক্ষ্যমাত্রা অর্জনে করতে তার এলাকার বিভিন্ন খুচরা ব্যবসায়ীর সঙ্গে দেখা করতে ঘন ঘন ঘুরে বেড়ানোর সঙ্গে জড়িত তার কাজ।

রাকেশ গুপ্তা নিজের ঝুঁকিগুলি প্রকাশ করছেন, যার কারণে তার বিমা ক্রয় করার জন্য ভাবা উচিত:

অকাল মৃত্যু – রাকেশের কাজের রূপরেখা হল বেশ গুরুত্বপূর্ণ এবং প্রবল ঘুরে বেড়ানোর সঙ্গে জড়িত। অকাল মৃত্যু যা দুর্ঘটনা জনিত ঘটতে পারে বা চাপের কারণে অসুস্থতা ঝুঁকির কথা তিনি প্রকাশ করেছেন। একটি জীবন বিমা পরিকল্পনা রাকেশের অকাল মৃত্যুর ঝুঁকির বিরুদ্ধে তার পরিবারকে রক্ষা করতে পারে।

দুর্ঘটনা – ঘন ঘন ঘুরে বেড়ানোর কারণে রাকেশ বিপদের ঝুঁকির কাছে নত যার পরিণতি হতে পারে হয় দীর্ঘস্থায়ী বা সাময়িক অক্ষমতা। বেনিফিট রাইডার সহ একটি জীবন বিমা পরিকল্পনা বা পৃথক দুর্ঘটনাজনিত মৃত্যু বিমাপত্র রাকেশের অক্ষমতা ঝুঁকির বিরুদ্ধে তার পরিবারকে রক্ষা করতে পারে।

অসুস্থতা – তার কাজের চাপের কারণে, রাকেশ কঠিন অসুস্থতাজনিত ক্ষতির ঝুঁকির কথা উল্লেখ করেছেন। কঠিন অসুস্থতাজনিত রাইডার সহ একটি জীবন বিমা পরিকল্পনা বা স্বাস্থ্য বিমাপত্র রাকেশ কোন কঠিন অসুস্থতায় ভুগলে হাসপাতালে অবস্থানের খরচ মেটাতে সহায়তা করতে পারে।

বেকারত্ব – রাকেশের দুর্ঘটনা হলে এবং অক্ষম হলে, তার চাকরি হারানোর এবং বেকারত্বের ঝুঁকি থাকে।

অনেক বেশীদিন জীবন যাপন – তার কর্মময় জীবনে উপরোক্ত ঘটনাগুলি না ঘটলে এবং রাকেশ অবসর নিলে, তিনি অবসরের পরে অনেক বেশীদিন জীবন যাপনের ঝুঁকির উল্লেখ করতে পারেন। তিনি যে বেসরকারী কোম্পানীতে কাজ করছেন যেটি অবসরের পরে কর্মী ভাতার অংশ হিসাবে মাসিক অবসরভাতা প্রদান করে না। এখন থেকে তার উচিত তার চাকরী

থাকাকালীন অবসরভাতা পরিকল্পনায় লগ্নি করে অবসর পুঁজি গড়ে তোলা। অবসরকালে সে জীবন বিমা কোম্পানী থেকে একটি নিয়মিত অ্যানুইটি পরিকল্পনা ক্রয় করতে পারে যা তাকে তার অবসরকালে নিয়মিত অ্যানুইটি প্রদান করবে।

বিশেষ দৃষ্টব্য; বিভিন্ন জীবন বিমা পরিকল্পনা সক্রান্ত, স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনা ও অতিরিক্ত সুবিধা সহ পরের অধ্যায় বিস্তারিত আলোচনা করা হবে।

মনে রাখুন

বিমা কোম্পানী শুধুমাত্র একটি নির্দিষ্ট সংখ্যক ঝুঁকি পূরণ করে। এই সকল ঝুঁকিগুলি বিমাচুক্তি পত্রে তালিকাভদ্ধ করা আছে। বিমা কোম্পানী নির্দিষ্ট ঝুঁকি ব্যাতিত অন্য কোন উদ্ধৃত হওয়া দাবির ঝুঁকি পূরণ করবে না।

প্রস্তাবিত কর্মসূচি

একজন ব্যক্তির প্রকাশিত ঝুঁকি পাঠের পরে, আপনার পরিবারের উপার্জন কারীর সঙ্গে তাদের চাকুরী প্রকৃতি অনুযায়ী কোন ধরনের ঝুঁকি তারা প্রকাশ করেছেন আলোচনা করা। আপনি প্রধান উপার্জনকারী হলে ব্যক্তিগতভাবে আপনি কোন ধরনের ঝুঁকি উল্লেখ করতে চান?

A2 ঝুঁকির প্রতি মনোভাব

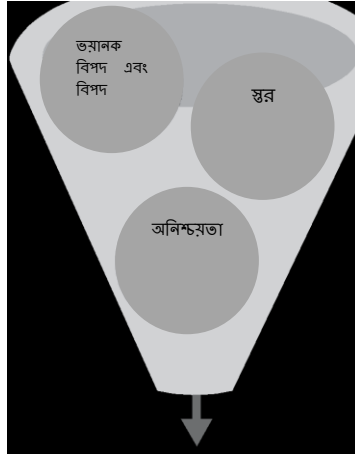
প্রত্যেক মানুষের ঝুঁকির প্রতি আচরণ বিভিন্ন। সেইজন্য আমরা সকলে ঝুঁকির প্রতি বিভিন্নভাবে প্রতিক্রিয়া দেখাই।

কিছু ব্যক্তি স্বেচ্ছায় ঝুঁকি বজায় রাখে এবং তারা নিজেরাই বহন করে, পক্ষান্তরে অন্যরা সতর্কতার সঙ্গে কাজ করে এবং তাদেরকে একটি বিমা কোম্পানিতে হস্তান্তর করে।

B ঝুঁকির উপাদানগুলি

ঝুঁকির অন্তর্ভুক্ত উপাদানগুলি:

চিত্র 2.2



ঝুঁকি

B1 অনিশ্চয়তা

জীবন হল অনিশ্চিত এবং তাই আমাদের ভবিষ্যত অনিশ্চিত। যদি আমরা অগ্রিম জানতে পারি যে ঘটনা ঘটতে যাচ্ছে আমরা এর থেকে রক্ষা পেতে বা দমন করতে পরিকল্পনা করতে পারি এবং তদনুযায়ী সংশ্লিষ্ট ঝুঁকি সীমিত বা এমনকি দূর করতে পারি।

সাধারণ নীতিনিয়ম হিসাবে বিমা পাওয়া যায় শুধুমাত্র যেটি অনিশ্চিত। এই বিবৃতি থেকে একটি প্রশ্ন ওঠে: আমরা সবাই জানি যে মৃত্যু নিশ্চিত- কিন্তু আমরা এও জানি যে জীবন বিমা মৃত্যু প্রতিষেধক স্বরূপ পাওয়া যায়। তাই এই বিবৃতি কেমন করে সত্য হতে পারে?

এটি সত্য, যদিও আমরা প্রত্যেকেই একদিন মরব, কিন্তু কবে মৃত্যু হবে এটাই অনিশ্চিত। মৃত্যুর সময়ের ব্যাপারে অনিশ্চয়তাই মৃত্যুকে বিমাযোগ্য করে। একবার মৃত্যুর সময় নিশ্চিত হলে, উদাহরণস্বরূপ একজন ব্যক্তি গুরুতর রোগে ভুগলে তখন বিমা কোম্পানি এর ঝুঁকি পূরণ করে না। এটি কিভাবে কাজ করে নিম্নের ঘটনা অধ্যয়নে দেখানো হয়েছে।

ঘটনা অধ্যয়ন

1. ঋষভ আগরওয়াল হলেন 40 বছরের বয়সের একজন ব্যবসায়ী যিনি সুস্থ জীবন যাপন করেন। প্রত্যেকদিন সকালে তিনি যোগ ব্যায়াম অনুশীলন করেন এবং ধূমপান, তামাক ও মদ থেকে বিরত থাকেন। পরিবারে একটি বহুমুত্র রোগের চিকিৎসার ইতিবৃত্ত আছে এবং তার পিতামাতা দুজনেই এতে ভুক্তভোগী। কিন্তু ঋষভ আগরওয়াল নিজে বহুমুত্র রোগে নির্ণিত হননি। ঋষভকে জীবন বিমা প্রদান করা হবে?

উত্তর হল হ্যাঁ, কারণ ঋষভ সুস্থ জীবন যাপন বজায় রেখেছে এবং তাকে কোন রোগের দ্বারা নির্ণয় করা হয় নি। তার মৃত্যুকাল অনিশ্চিত।

2. রাকেশ শর্মার খুবই অগ্রসরবর্তী পর্যায়ে মস্তিষ্কের টিউমার রোগ ধরা পড়েছে। ডাক্তারগণ জানেন যে তারা তাকে বাঁচাতে পারবে না এবং অদূরভবিষ্যতে রাকেশের দুঃখজনক মৃত্যু প্রায় নিশ্চিত। রাকেশ শর্মাকে জীবন বিমা প্রদান করা হবে?

উত্তর হল না, জীবন বিমা কোম্পানী রাকেশের বিমা সংরক্ষণের কোন ঝুঁকি নেবে না যেহেতু তার মৃত্যু খুবই অল্প সময়ের ব্যবধানে প্রায় নিশ্চিত।

B2 ঝুঁকির মাত্রা

আমরা জানি যে অন্য কিছু থেকে কিছু বিষয় ঘটার প্রবল সম্ভাবনা আছে এবং এটি সংশ্লিষ্ট ঝুঁকির মাত্রাকে প্রভাবিত করে

ঝুঁকির মাত্রা স্বাভাবিকভাবে নির্ধারণ করা হয় শর্তাবলীর ভিত্তিতে:

- একটি নির্দিষ্ট ঘটনা ঘটার সম্ভাবনা (বা পুনঃপুনঃ সংঘটন). এবং
- ঘটনার কিছুটা অংশ (বা গুরুতরভাবে) যদি ঘটে

পরিসংখ্যান বা সংঘটনের হার

সম্ভাবনানুসারে বিমা অভিজ্ঞ ব্যক্তি দ্বারা অতীত সংগ্রহীত তথ্য এবং তৈরী প্রাপ্ত মৃত্যুর তালিকা থেকে গণনার এক বছরের মধ্যেই একজন নির্দিষ্ট ব্যক্তির মৃত্যু

হবে। বিমা কোম্পানিগুলি সম্ভাব্য সঠিক ঘটনা, যেমন বিভিন্ন পরিস্থিতিতে ঘটা মৃত্যু, নিরূপণে অনুমতি দেয়।

একজন ব্যক্তির জীবনে ঝুঁকির সম্ভাবনা তাদের বয়স ভিত্তিতে, চিকিৎসার কল্যাণে, পরিবারের চিকিৎসা ইতিবৃত্ত, জীবনযাপন প্রণালী, কাজের প্রতিকৃতি প্রভৃতিতে বিভিন্ন রকম হয়।

মৃত্যুর হার হল নির্দিষ্ট বয়সে মৃত্যুর সম্ভাবনা যা নির্দিষ্ট সংখ্যক জনসংখ্যার অনুপাতে মৃত্যু উপর নির্ভর করে।

উদাহরণ

মনেকরি 100 জন ব্যক্তির দুটো আলাদা দল আছে। প্রথম দলের বয়স 30-39। এদের মধ্যে একজনের 31 বছরের আগেই মৃত্যু হয়। এই বিষয়ে মৃত্যুর সম্ভাবনা 1%- বা সংঘটনের হার 100 ভাগে 1জন। দ্বিতীয় বয়সের দল 60-69। এদের মধ্যে 15জনের 61বছরের আগেই মৃত্যু হয় (15%)। সুতরাং দ্বিতীয় দলের মৃত্যুর সংঘটনের হার প্রথম দলের থেকে বেশী।

গুরুতর ক্ষতি

বিমা কোম্পানী অভিজ্ঞতা থেকে সম্ভাব্য গুরুতর ক্ষতি উপর ভিত্তি করে দাবির পরিমাণ নির্ণয় করতে চেষ্টা করে যদি বিমা ঘটনা বাস্তবে ঘটে থাকে।

মনে রাখুন

জীবন বিমা কোম্পানী পূর্বের তথ্যের (দাবির অভিজ্ঞতার) ভিত্তিতে ঝুঁকির মাত্রা নির্ণয় করে। পূর্বের তথ্য জানায় যে সেই ব্যক্তি নির্দিষ্ট বয়সের শ্রেণীর মধ্যে (ধরুন 60-70) খুব বেশী হার্ট অ্যাটাক-এর প্রবণ, তবে ঐ বয়সের শ্রেণীর জন্য ঝুঁকির মাত্রা খুব বেশী ধরা হবে।

ঘটনা অধ্যয়ন

2010 সালে 22শে মে এয়ার ইন্ডিয়া এক্সপ্রেস বিমান 812 (দুবাই-ম্যাঙ্গালোর) বিধ্বস্ত হয়েছিল। 158জন যাত্রী মারা গিয়েছিল। বিমা বিধ্বস্ত ক্ষতিতে এয়ার ইন্ডিয়ার জন্য মোট বিমা দাবি কোটি কোটি হবার আশঙ্কা করা হচ্ছে।

বিমান বিমাতে ঝুঁকির প্রকৃতি কম পরিসংখ্যা কিন্তু উচ্চ ব্যাপকতা (প্রভাব) হিসাব ভাগ করা যায় যেহেতু বিমান বিধ্বস্ত হবার সম্ভাবনা কম, কিন্তু যখন এটি

ঘটে, ক্ষতির ব্যাপকতা খুব বেশী হয়।

B3 দুর্যোগ এবং বিপদ

এটি ঝুঁকির সর্বোশেষ রূপ এবং ক্ষতির কারণের সঙ্গে সম্পর্কিত।

দুর্যোগ একটি নির্দিষ্ট ঘটনা নির্দেশ করে যাতে ক্ষতি হতে পারে। এই ক্ষতি প্রাণ হানি বা সম্পত্তির হানি হতে পারে। প্রাকৃতিক দুর্ঘটনা যেমন ভূমিকম্প, ঝঞ্ঝা, বন্যা প্রভৃতি সমস্তই হল দুর্যোগ যার কারণে প্রাণ হানি বা সম্পত্তির ক্ষতি হয়।

দুর্যোগ হল ঝুঁকি যা উপর বিমা করা হয় উদাহরণস্বরূপ এমন ঝুঁকি যাতে এক ব্যক্তি তার বিমাপত্রের সময়সীমার মধ্যে মরে যাবে। অন্যদিকে বিপদ একটি অবস্থা যা দুর্যোগের সম্ভাবনা বাড়ায় বা এটি ঘটার পর অধিকতর খারাপ প্রভাব ফেলে।

মনে রাখুন

বিপদ দুর্যোগ সম্প্রসারণে প্রভাব ফেলে

উদাহরণ

যদি ফুসফুসের ক্যানসার দুর্যোগ হয় তবে ধূমপান বিপদ হতে পারে যা দুর্যোগ (ফুসফুস ক্যানসার) ঘটার সম্ভাবনা বৃদ্ধি করে।

ঘটনা অধ্যয়ন

2001 সালের 26 শে জানুয়ারীতে গুজরাটে হওয়া ভূমিকম্প ভারতের ইতিহাসে সবথেকে খারাপ ভূমিকম্পের মধ্যে একটি ছিল। এই দুঃখজনক ঘটনায় হাজার হাজার লোক প্রাণ হারিয়েছিল। লক্ষ মানুষ আহত হয়েছিল এবং হাজার কোটি মূল্যের সম্পত্তি নষ্ট হয়ে গিয়েছিল। ভূমিকম্প বিন্দু পশ্চিম গুজরাটের ভুজ শহরের উত্তরপূর্ব দিকে ছিল।

এই ঘটনায় ভূমিকম্প ছিল দুর্যোগ এবং খারাপভাবে নির্মিত বাড়ী ও স্কুল যা ভূমিকম্পরোধী ছিল না এবং সহজেই ভেঙে যাওয়া একটি ঝঞ্ঝা।

এরকম সুনামির ঘটনায় (যেমন একটি 2004 সালে 26শে ডিসেম্বর ঘটেছিল) প্রাণ এবং সম্পত্তির ব্যাপকহারে হানি হয়েছিল, সুনামি হবে দুর্যোগ এবং

সমুদ্রতীরের নির্মিত দুর্বল বাড়ী এবং অট্টালিকা বয়ে যাবার ফলে তাদের বাসিন্দাদের ডুবে যাওয়া একটি বিপদ।

মনে রাখবেন যে বিমা দুর্ঘোঁষ ঘটা থেকে রক্ষা করতে পারে না, দুর্ঘোঁষ ঘটার ফলে ক্ষতি উপর বিমা করা যেতে পারে।

বিপদের প্রকার

নিম্নলিখিত উপায় বিপদকে ভাগ করা যেতে পারে

দৈহিক বিপদ	মানসিক বিপদ
ঝুঁকির মাত্রা এবং দৈহিক বৈশিষ্ট্য উল্লেখ করা হয়।	ব্যক্তির আচরণ এবং কার্যাবলী যা ঝুঁকি বৃদ্ধি করে তা উল্লেখ করা হয়। এগুলি ব্যক্তির মনের অবস্থা থেকেও আসতে পারে যেমন, ব্যক্তির মনোভাব ও আচরণ
উদাহরণ- হৃদপিণ্ডের অসুখ, উচ্চ রক্তচাপ প্রভৃতির পরিবারিক ইতিবৃত্ত হল দৈহিক বিপদ	উদাহরণ- মদ খাওয়া, ধূমপান ইত্যাদি

জীবন বিমা মামলায়, কোম্পানী বিমাকারীর প্রকাশিত ঝুঁকির মাত্রার ভিত্তিতে বেশী বা কম ঝুঁকি ব্যক্তির হিসাবে ভাগ করে বিপদের বিবরণ নেয়। এই ভাগ পলিসিধারকের সম্পত্তির পর্যন্ত বাড়ানো যায় যদি তারা এইগুলির বিমা করতে চায়। এর মধ্যে কিছু বিপদের কারণ ব্যক্তিকে উচ্চ ঝুঁকির রূপে নিম্ন প্রকারে ভাগ করা যায়:

- ঝুঁকিপূর্ণ কাজ: যদি ব্যক্তিকে কাজের চিত্র অনুযায়ী বিপদজনক অবস্থায় কাজ করতে হয় তবে ঝুঁকি বাড়বে। উদাহরণস্বরূপ, রাসায়নিক কারখানা, বিস্ফোরক কারখানা, ভূনিম্নস্থ খনি ইত্যাদিতে কর্মরত ব্যক্তি আইটি কোম্পানীতে বা ব্যাঙ্কে কর্মরত ব্যক্তির তুলনায় বেশী ঝুঁকির সম্মুখীন হয়।

- বর্তমান চিকিৎসা অবস্থা: যারা কোন রোগের শিকার নয় তাদের তুলনায় যদি কোন ব্যক্তি আগে থেকেই উচ্চ রক্ত চাপ বা বহুমুত্র রোগে নিণিত হয়, সে বেশী ঝুঁকিতে বিবেচিত হবে।
- ব্যক্তির জীবন যাপন প্রণালী: যদি কোন ব্যক্তি সুস্থ জীবনযাপন করে এবং ধূমপান ও মদ্যপান থেকে বিরত থাকে তবে ঝুঁকি কমে। এর বিপরীতে একজন ব্যক্তি যে সাংঘাতিক ধূমপায়ী বা মদ্যপানকারী একটি অধিক ঝুঁকির প্রদর্শিত করবে।
- ব্যক্তির বয়স বর্গ: বিমা কাঙ্ক্ষিত বয়স্ক ব্যক্তির কম বয়সের ব্যক্তির তুলনায় বেশী ঝুঁকি বিবেচিত হবে।

যদি কোন ব্যক্তিকে উচ্চ ঝুঁকিসম্পন্ন হিসাবে বিবেচিত করা হয়, বিমা কোম্পানি প্রস্তাবটি হয় গ্রহণ করবে অথবা বাতিল করবে। অন্যভাবে নির্দিষ্ট শর্তাবলী যেমন অধিক বিমা কিস্তি ধার্য করে, বিমাকৃত অর্থ, মেয়াদ, দাবির উপর বাধা নিষেধ চাপিয়ে উচ্চ ঝুঁকির প্রস্তাব গ্রহণ করা যেতে পারে। এই বিষয় আরো বিস্তারিত ভাবে 4 অধ্যায় এতে দেখব।

ভেবে দেখুন

ব্যক্তির জীবনে ঘটিত কোন তিন ধরনের দুর্যোগ শনাক্ত করুন। কোন ধরনের সেই বিপদ যা এই দুর্যোগ বৃদ্ধি ঘটাতে পারে?

প্রশ্ন 2.1

দুর্যোগ এবং বিপদের মধ্যে পার্থক্য করুন।

c বিমাযোগ্য ঝুঁকি

নিম্ন প্রকার ঝুঁকি উপর বিমা করা যেতে পারে:

- আর্থিক ঝুঁকি;
- প্রকৃত ঝুঁকি; এবং
- নির্দিষ্ট ঝুঁকি

c1 আর্থিক ঝুঁকি

ঝুঁকির পরিণতি যা আর্থিক পরিভাষাতে মাপা যেতে পারে তা আর্থিক ঝুঁকি নামে পরিচিত। নিম্নলিখিত বেশ কিছু আর্থিক ঝুঁকি জন্য ব্যক্তিকে পরিকল্পনা করা প্রয়োজন হয় তা হল:

প্রাণ হারানো- এটি পরিবারের আয় উপর্জনকারীর মৃত্যুতে আর্থিক দায়ে পূরণ না হওয়ার ঝুঁকি নির্দেশ করে।	• মৃত্যুর পর আশ্রিতকে স্থির আয়ের স্রোত প্রদান করতে। • তাদের মৃত্যুর পর আশ্রিতকে বিভিন্ন আর্থিক দায় যেমন গৃহ ঋণ, গাড়ী ঋণ প্রভৃতি পূরণ করতে সহায়তা করতে।
রোগ /অক্ষমতা- এতে চিকিৎসার খরচ এবং আয় উপার্জনের ক্ষতি অন্তর্ভুক্ত।	• কোন চিকিৎসা সংক্রান্ত উদ্ভূত খরচ প্রদান করতে। • রোগ/ অক্ষমতার জন্য কাজ করতে অসমর্থ হলে আর্থিক সুরক্ষা প্রদান করতে।
সঙ্কল্প বাড়ানো	• বাচ্চাদের উচ্চ শিক্ষা প্রদান করতে। • বাচ্চাদের বিয়ের খরচ প্রদান করতে। • একটি ব্যবসায় প্রাথমিক পুঁজি প্রদান করতে প্রভৃতি।
অবসর- এটি অবসরের পরে অপরিাপ্ত আয়ের ঝুঁকি নির্দেশ করে।	• অবসরের পরে আরামদায়ক জীবন যাপন করতে পরিাপ্ত মূলধন সঙ্কল্পের জন্য। • অবসরের পরে আয়ের স্থির

উদাহরণ

রাঘব নিশ্র একজন হিসাবরক্ষক যিনি স্থানীয় ফার্মে কাজ করেন। তিনি বিবাহিত, দুটি সন্তানের বাবা। তার স্ত্রী কাব্য একজন গৃহিণী। তার বৃদ্ধ পিতা সুহাসও তাদের সঙ্গে থাকে। সুহাস নিশ্র একজন কৃষক এবং নিজস্ব ছোট কৃষিজমির মালিক। তবে কৃষিজমির আয় তার খরচ মেটানোর মত পর্যাপ্ত নয়, এই কারণে তিনি রাঘবের উপর নির্ভরশীল

পরিবারের মুখ্য উপার্জনকারী হিসাবে ভবিষ্যতে বিভিন্ন আকস্মিক ঘটনায় যথাযথ ব্যবস্থা নিতে রাঘবের একটি গুরুত্বপূর্ণ দায়িত্ব আছে, যেমন:

- **প্রান হারানো**- রাঘবের সুনিশ্চিত করার প্রয়োজন আছে যে তার সঙ্গে কোন অপ্রিয় ঘটনা ঘটলে তার স্ত্রীর, সন্তানের এবং বাবার যেন স্থির আয়ের স্রোতের ব্যবস্থা থাকে। এই আয় দায় যেমন প্রতিদিন জীবন যাপনের ব্যয়, বাচ্চাদের স্কুলের খরচ, বাবার চিকিৎসার চালানোর খরচ প্রভৃতি মেটানোর পক্ষে পর্যাপ্ত হওয়া উচিত।
- **রোগ/অক্ষমতা**- রাঘবের সঙ্গে কোন দুর্ঘটনা হলে এবং শারীরিকভাবে অক্ষম হলে তিনি কাজ করতে না পারার দরুন ঝুঁকি। এর বিরুদ্ধে সুরক্ষার জন্য, তার চিকিৎসার খরচ এবং দৈনিক খরচ মেটানোর জন্য পর্যাপ্ত অর্থের প্রয়োজন।
- **সঞ্জন বাড়ানো** – রাঘবকে সুনিশ্চিত করতে হবে যে তার সন্তানদের অর্থের অভাবের কারণে শিক্ষার কোন ক্ষতি হবে না। সেইজন্য তার সন্তানদের উচ্চ শিক্ষা এবং বিবাহের খরচের জন্য সঞ্জন করে রাখা প্রয়োজন
- **অবসর**- রাঘবকে সুনিশ্চিত করতে হবে যে সে অবসরের পরে একটি স্থির আয়ের স্রোত পাবে যা তার চিকিৎসা এবং অন্যান্য দৈনিক খরচ মেটাতে।

প্রশ্ন 2.2

মুখ্য আর্থিক ঝুঁকিগুলি কি কি যার জন্য একজন ব্যক্তিকে পরিকল্পনা করতে

প্রয়োজন হয়?

C2 প্রকৃতি ঝুঁকি

প্রকৃত ঝুঁকিগুলি হল এমন ঝুঁকি যেখানে লাভ হবার সম্ভাবনা নেই। প্রকৃত ঝুঁকিতে ক্ষতি হতে পারে এবং সর্বোত্তম সম্ভাব্য পরিণতি হল পর্যাণ্ড পূরণ।

প্রকৃত ঝুঁকিতে বিমাকৃত ঘটনার পরিণামে কোন লাভ হবার সম্ভাবনা শূণ্য হয়। এই ধরনের ঝুঁকি সক্রান্ত যে ঘটনাগুলি সম্পূর্ণভাবে ব্যক্তির নিয়ন্ত্রণের বাইরে থাকে।

C3 নির্দিষ্ট ঝুঁকি

নির্দিষ্ট ঝুঁকিগুলির প্রভাব হয় ব্যক্তিগত বা স্থানীয়। এই ঝুঁকিগুলির পরিণতি নির্দিষ্ট ব্যক্তিদের বা স্থানীয় সম্প্রদায়ের মধ্যে প্রভাব ফেলে।

D ঝুঁকি হস্তান্তর

আমরা অধ্যায়1-এতে যেমন দেখেছি, বিমার প্রাথমিক কার্য হল ঝুঁকি এক ব্যক্তি থেকে একটি বিমা কোম্পানীতে হস্তান্তর করা। বিমা কোম্পানী যে ঝুঁকি বহন করে বিমাকারক নামে পরিচিত এবং যে ব্যক্তি তার ঝুঁকি হস্তান্তর করে বিমাকৃত ব্যক্তি নামে পরিচিত।

ঝুঁকি হস্তান্তর বিমাকৃত ব্যক্তিকে একটি সঠিক আর্থিক সুরক্ষা দেয় যদি তাদের বা তাদের আর্থিক সম্পদের সাথে কোন অপ্রিয় ঘটনা ঘটে। বিমা কোম্পানী দ্বারা বিমাচুক্তির শর্ত এবং বিধি অনুসারে ক্ষতি পূরণ করা হবে। এই হস্তান্তর ঝুঁকি উপর বিমাকৃত ব্যক্তিকে একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ (বিবেচনা করে) বিমাকারককে দিতে হবে, যা বিমার কিস্তি নামে পরিচিত।

E ঝুঁকি ভাগাভাগি

ঝুঁকি ভাগাভাগি হল বিমার মূলনীতির একটি।

ঝুঁকি ভাগাভাগির সময় বিমা কোম্পানী বিমার কিস্তি ভাগ করে বিভিন্ন ব্যক্তির থেকে সংগ্রহ করে একই ঝুঁকির উপর বিমা করে। বিমা কোম্পানী বিভিন্ন ধরনের ঝুঁকির বিভিন্ন (পুলের) ভাগ গুলি রক্ষণাবেক্ষণ করে।

উদাহরণ

এই গুলির জন্য বিমা কোম্পানী পৃথক ভাগ বজায় রাখবে:

- জীবন বিমা
- গাড়ী বিমা
- গৃহ বিমা এবং
- যাত্রা বিমা

ব্যক্তিদের থেকে সংগৃহীত বিমাকিস্তি ভাগাভাগি (পুল) হিসাবে জমা করা হয়। যখন দাবি মীমাংসা করা হয় তখন এই ভাগাভাগি হিসাব থেকেই প্রদান করা হয়। বিমা কোম্পানীকে সুনিশ্চিত করতে হবে যে বিমাকিস্তি যা সংগৃহীত হয়েছে তা দাবি মেটানোর পক্ষে পর্যাপ্ত কিনা। বিমা কোম্পানী দ্বারা ধার্য বিমা কিস্তি ভাগাভাগি (পুল) হিসাব রক্ষণাবেক্ষণের জন্য প্রশাসনিক এবং অন্যান্য ব্যয় মেটানোর পর্যাপ্ত হওয়া উচিত। এইভাবে বিমা কোম্পানী বিমাকিস্তির মধ্যে নির্দিষ্ট পরিমাণ লাভ অন্তর্ভুক্ত করে।

প্রশ্ন 2.3

বিমাতে ঝুঁকি ভাগাভাগি কি? গাড়ী বিমা ও জীবন বিমাতে অর্থের দাবির জন্য একই ভাগ ব্যবহার করা যেতে পারে?

E1 বহু সংখ্যক আইন

বিমা কোম্পানী মোট বার্ষিক ব্যয় নির্ধারণ করতে ‘বহু সংখ্যক’ আইন প্রয়োগ করেন। যদি বহু সংখ্যক মানুষ একই ঝুঁকিতে বিমা করলে বিমা কোম্পানী তাদের নির্দিষ্ট পরিমাণ দাবি প্রদান করার সম্ভাবনা নির্ধারণ করবে।

উদাহরণ

একটি বিমা কোম্পানীতে 1,000 বিমাকৃত ব্যক্তির মধ্যে, যদি মৃত্যুর সম্ভাবনা 1% হয় তবে কোম্পানীকে 10জন ব্যক্তির দাবিপূরণ করতে হবে।

বিমা কোম্পানী বিমা কিস্তি নির্ধারণ করে বিমাপত্রের দাবির সংখ্যা অনুসারে যা বিমা চুক্তির মেয়াদের বেশী প্রদান করা হবে বলে প্রত্যাশা করা হয়

মূলবিষয় বস্তু

এই অধ্যায়ের অন্তর্গত মূল ধারণাগুলি সারাংশরূপে নিম্নানুসারে ব্যক্ত করতে পারি

ঝুঁকির ধারণা

- বিমাতে, নির্দিষ্ট সম্পদ যার বিমা করা যেতে পারে যেমন ব্যক্তির জীবন,

বাড়ী, গাড়ী প্রভৃতি প্রসঙ্গে ঝুঁকি ব্যবহৃত হয়।
ঝুঁকি হল সম্ভাব্য ক্ষতি সম্ভাবনা যাতে একজন ব্যক্তি নির্দিষ্ট ঘটনাটি ঘটার ফলে ঋণগ্রস্থ হয়।
ঝুঁকির উপাদান
- ঝুঁকির উপাদানে অনিশ্চয়তা, ঝুঁকির মাত্রা, দুর্যোগ ও বিপদ অন্তর্ভুক্ত। - সাধারণ বিধি অনুসারে অনিশ্চিত ঝুঁকিতে শুধুমাত্র বিমা পাওয়া যায়। - ঝুঁকির মাত্রা নির্ধারিত হয় দুটি মাণদণ্ডে: একটি নির্দিষ্ট ঘটনা ঘটার সম্ভাবনা এবং ঘটনা ঘটার ফলে ক্ষতির পরিমাণ ভোগ। - দুর্যোগ নির্দিষ্ট ঘটনা যা ক্ষতির কারণ হয়। বিপদ হল অবস্থা যা দুর্যোগের কাজে প্রভাব ফেলে। - শারীরিক বিপদ এবং মানসিক বিপদ হিসাবে বিপদ ভাগ হয়।
বিমাযোগ্য ঝুঁকি
- অর্থের পরিভাষায় যাকে পরিমাপ করা হয় সেটি আর্থিক ঝুঁকি নামে পরিচিত। - প্রকৃত ঝুঁকিগুলি হল এমন ঝুঁকি যেখানে লাভ হবার সম্ভাবনা নেই। প্রকৃত ঝুঁকিতে ক্ষতি হতে পারে এবং সর্বোত্তম সম্ভাব্য পরিণতি হল পর্যাণ্ড পূরণ। - নির্দিষ্ট ঝুঁকিগুলির প্রভাব হয় ব্যক্তিগত বা স্থানীয়।
ঝুঁকি ভাগাভাগি
- বিমা কোম্পানী বিমার কিস্তি ভাগ করে বিভিন্ন ব্যক্তির থেকে সংগ্রহ করে একই ঝুঁকির উপর বিমা করে। - বিমা কোম্পানী মোট দাবি মূল্য নির্ধারণ করতে বহু সংখ্যক আইন প্রয়োগ করেন।

প্রশ্ন উত্তরমালা
2.1 দুর্যোগ একটি নির্দিষ্ট ঘটনা নির্দেশ করে যাতে ক্ষতি হতে পারে। এই ক্ষতি প্রাণ হানি বা সম্পত্তির হানি হতে পারে। প্রাকৃতিক দুর্ঘটনা যেমন ভূমিকম্প, ঝঞ্ঝা, বন্যা প্রভৃতি সমস্তই হল দুর্যোগ যার কারণে প্রাণ হানি

বা সম্পত্তির ক্ষতি হয়। দুর্ঘোঁগ হল ঝুঁকি যা উপর বিমা করা হয় উদাহরণস্বরূপ এমন ঝুঁকি যাতে এক ব্যক্তি তার বিমাপত্রের সময় সীমার মধ্যে মরে যাবে।

অন্যদিকে বিপদ একটি অবস্থা যা দুর্ঘোঁগের সম্ভাবনা বাড়ায় বা এটি ঘটার পর অধিকতর খারাপ প্রভাব ফেলে।

বিপদ দুর্ঘোঁগ সম্প্রসারণে প্রভাব ফেলে

2.2 প্রধান আর্থিক ঝুঁকি যার জন্য একজন ব্যক্তিকে পরিকল্পনা করার প্রয়োজন সেগুলি হল :

1) **প্রাণ হারানো** - এটি পরিবারের আয় উপার্জনকারীর মৃত্যুতে আর্থিক দায়ে পূরণ না হওয়ার ঝুঁকি নির্দেশ করে।

- মৃত্যুর পর আশ্রিতকে স্থির আয়ের স্রোত প্রদান করতে।
- তাদের মৃত্যুর পর আশ্রিতকে বিভিন্ন আর্থিক দায় যেমন গৃহ ঋণ, গাড়ী ঋণ প্রভৃতি পূরণ করতে সহায়তা করতে।

2) **রোগ /অক্ষমতা**- এতে চিকিৎসার খরচ এবং আয় উপার্জনের ক্ষতি অন্তর্ভুক্ত।

- কোন চিকিৎসা সংক্রান্ত উদ্ভূত খরচ প্রদান করতে।
- রোগ/অক্ষমতার জন্য কাজ করতে অসমর্থ হলে আর্থিক সুরক্ষা প্রদান করতে।

3) **সঞ্জন বাড়ানো**

- বাচ্চাদের উচ্চ শিক্ষা প্রদান করতে।
- বাচ্চাদের বিয়ের খরচ প্রদান করতে।
- একটি ব্যবসায় প্রাথমিক পুঁজি প্রদান করতে।

4) **অবসর**- এটি অবসরের পরে অপরিাপ্ত আয়ের ঝুঁকি নির্দেশ করে।

- অবসরের পরে আয়ের স্থির স্রোত প্রদান করার জন্য।
- অবসরের পরে আরামদায়ক জীবন যাপন করতে পরিাপ্ত মূলধন সঞ্জনের জন্য।

2.3 ঝুঁকি ভাগাভাগিতে ঝুঁকি ভাগভাগির সময় বিমা কোম্পানী বিমার কিস্তি ভাগ করে বিভিন্ন ব্যক্তির থেকে সংগ্রহ করে একই ঝুঁকির উপর বিমা করে। বিমা কোম্পানী বিভিন্ন ধরনের ঝুঁকির বিভিন্ন (পুলের) ভাগগুলি

রক্ষণাবেক্ষণ করে।

জীবন বিমার পুল হিসাব গাড়ী বিমার পুল হিসাব থেকে পৃথকভাবে রক্ষণাবেক্ষণ করা হবে।

একটা ঝুঁকির পুল হিসাব অন্য ধরনের ঝুঁকির দাবির মীমাংসা করতে ব্যবহৃত হতে পারে না।

স্ব-পরীক্ষণ প্রশ্নাবলী

1.	ঝুঁকির প্রধান উপাদানগুলির তালিকা করুন।
2.	বিমা করা যেতে পারে এমন ধরনের ঝুঁকির তালিকা তৈরী করুন।

পরের পৃষ্ঠায় আপনি উত্তর পাবেন।

স্ব-পরীক্ষণ প্রশ্ন-উত্তর

1.	ঝুঁকির প্রধান উপাদানগুলি হল: • অনিশ্চয়তা • ঝুঁকির মাত্রা • দুর্যোগ এবং বিপদ
2.	নিম্নের ঝুঁকিগুলির বিমা করা যেতে পারে: • আর্থিক ঝুঁকি • প্রকৃত ঝুঁকি • নির্দিষ্ট ঝুঁকি

3

বিভাগ 1 : বীমার মূলনীতিগুলি

বিষয়বস্তু	পাঠ্যক্রম শিক্ষার ফলাফল
শিক্ষার উদ্দেশ্যগুলি	
ভূমিকা	
প্রধান শর্ত	
ক) একটি বৈধ বীমা চুক্তির অপরিহার্যতা	3.1, 3.2
খ) বীমাকৃত সুদ	3.3
গ) চরম বিশ্বাস	3.4
ঘ) প্রাসঙ্গিক তথ্য	3.5, 3.6
ঙ) ক্ষতিপূরণ	3.7
প্রধান বিষয়গুলি	
প্রশ্ন উত্তরগুলি	
আত্ম-পরীক্ষার প্রশ্নগুলি	

শিক্ষার উদ্দেশ্যগুলি

এই অধ্যায়টি অধ্যয়ন করার পর, আপনি অবশ্যই পারবেন:

- একটি বৈধ চুক্তির প্রয়োজনীয় বৈশিষ্ট্যগুলি ব্যাখ্যা করা
- বীমাকৃত সুদের ধারণা ব্যাখ্যা করা এবং কখন বীমাকৃত সুদ বজায় রাখা প্রয়োজন বর্ণনা করা;
- চরম বিশ্বাসের গুরুত্ব ব্যাখ্যা করা;
- বীমাকারী এবং যিনি বীমার অর্থ পাবেন তাঁর প্রকাশ করার দায়িত্ব সীমা চিহ্নিত করা;
- প্রাসঙ্গিক তথ্যের প্রয়োজনীয়তা ব্যাখ্যা করা;
- যে ঘটনাগুলি প্রকাশ করার প্রয়োজন নেই সেগুলি ব্যাখ্যা করা;

- ক্ষতিপূরণ সম্বন্ধে ধারণা এবং জীবন বীমায় এটির প্রাসঙ্গিকতা ব্যাখ্যা করা;

ভূমিকা

বীমা চুক্তি হল বীমা কোম্পানী এবং বীমাকারী ব্যক্তির মধ্যে একটি আইনী চুক্তি এবং এটি একটি বৈধ চুক্তি, এটি নিশ্চিত করার জন্য এটিকে অবশ্যই নির্দিষ্ট কিছু শর্ত পূরণ করতে হবে।

এই অধ্যায়ে আমরা একমাত্র বীমা চুক্তিতে ব্যবহৃত কিছু বিশিষ্ট নিয়মনীতিসহ একটি বৈধ চুক্তির গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্যগুলি কি কি তা শিখব।

প্রধান শর্তগুলি

নিম্নলিখিত শর্তাবলী এবং ধারণাগুলির ব্যাখ্যা এই অধ্যায়ের বৈশিষ্ট্য

প্রস্তাব অনুমোদন	এবং	বিবেচনা করে ছাড় দেওয়া	উভয়পক্ষের ঐক্যমত	বীমাকৃত সুদ (হিত)
প্রধান ব্যক্তি বীমা		চরম বিশ্বাস	প্রকাশ করার দায়িত্ব	প্রাসঙ্গিক তথ্যগুলি
অ্যাব ইনিশিও		অচ্ছেদ্যতা	ক্ষতিপূরণ	চুক্তি করার ক্ষমতা
ক্ষতিপূরণের চুক্তি		মূল্যবান চুক্তিগুলি		

ক একটি বৈধ বীমা চুক্তির অপরিহার্যতা

একটি বীমা চুক্তি হল বীমা কোম্পানী এবং বীমাকৃত ব্যক্তির মধ্যে, আইন দ্বারা কার্যকরী একটি চুক্তিপত্র; বীমাকৃত ব্যক্তি বীমা কোম্পানীকে বীমা কিস্তির প্রদেয় টাকা দিতে সম্মত হন এবং বীমা কোম্পানী নির্দিষ্ট করা ঘটনাটি ঘটলে বীমাকৃত ব্যক্তিকে কিছু পরিমাণ অর্থ দিতে সম্মত হন।

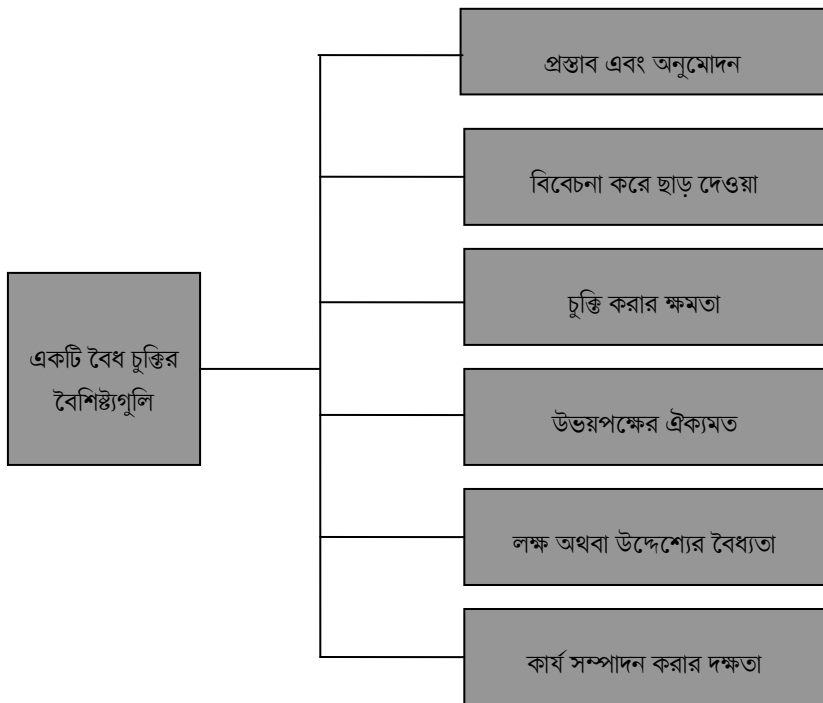
কিভাবে উভয় পক্ষই আইনগত ভাবে আবদ্ধ এই চুক্তিতে প্রবেশ করতে পারেন এবং চুক্তিটি বৈধ এটি নিশ্চিত করার জন্য কোন শর্তগুলি উভয় পক্ষকে পূরণ করতে হবে?

এই প্রশ্নগুলির উত্তর দেওয়ার জন্য, আমরা প্রথমে একটি বৈধ চুক্তির গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্যগুলি দেখব, এবং তারপর আমরা দেখব কিভাবে একটি বীমা চুক্তি অন্যান্য চুক্তিগুলি থেকে আলাদা হয়

ক1 একটি বৈধ চুক্তির বৈশিষ্ট্যগুলি

নিম্নলিখিত বৈশিষ্ট্যগুলি অপরিহার্য যদি একটি আইনানুমোদিত চুক্তি বৈধ করতে হয়

চিত্র 3.1



সর্বাধিক গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্যগুলি হল প্রস্তাব অনুমোদন এবং বিবেচনা করে ছাড় দেওয়া

A1A প্রস্তাব এবং অনুমোদন

একটি চুক্তি তখনই বাস্তবায়িত হয় যখন এক পক্ষ একটি প্রস্তাব দেয় যেটি অপর পক্ষ বিনাশর্তে মেনে নেন। একটি উদাহরণের সাহায্যে এটি দেখে নেওয়া সহজ কিভাবে বিনাশর্তে অনুমোদন কাজ করে। নিম্নলিখিত কথাবার্তাটি আমরা বিবেচনা করতে পারি:

উদাহরণ

এবিসি বীমা কোম্পানী: ‘আপনার প্রস্তাব পত্রের ভিত্তিতে আমরা আপনাকে বীমা পুরণে বীমাকৃত মোট টাকা XXXXX দিতে পারি’।

গণেশ, প্রস্তাবক (সেই ব্যক্তি যিনি বীমাটি সংগ্রহ করতে চান): ‘আমি সম্মত’।

এই উদাহরণে, গণেশের অনুমোদন এবিসি-র প্রস্তাবের কোন শর্ত পরিবর্তন করেনি এবং এই অনুমোদনটিকে বলা হবে শর্তহীন। একটি চুক্তি গঠন করা হয়, অন্যান্য গুরুত্বপূর্ণ উপাদানগুলি উপস্থাপন করার উদ্দেশ্যে।

এখন, গণেশের একটি বিকল্প প্রতিক্রিয়া বিবেচনা করা যাক:

উদাহরণ

এবিসি বীমা কোম্পানী : ‘আপনার প্রস্তাব পত্রের ভিত্তিতে আমরা আপনাকে বীমা পূরণে বীমাকৃত মোট টাকা XXXXX দিতে পারি’।

গণেশ, প্রস্তাবক (সেই ব্যক্তি যিনি বীমাটি সংগ্রহ করতে চান): ‘আমি সম্মত, কিন্তু আমি বীমাকৃত মোট অর্থটি টাকা YYYYYY তে বাড়াতে চাই।

এই ক্ষেত্রে, চুক্তিটি হবে না যেহেতু গণেশ বিনাশর্তে প্রস্তাবটি মেনে নেননি। যতক্ষণ না এবিসি আর কোন শর্ত ছাড়া গণেশের (পরিবর্তে রাখা প্রস্তাবগুলি) বিপরীত প্রস্তাবগুলি মেনে নিচ্ছে, ততক্ষণ একটি চুক্তি হবে না।

A1B বিবেচনা করে ছাড় দেওয়া

বৈধ হওয়ার জন্য একটি চুক্তিকে অবশ্যই বিবেচনা দ্বারা সমর্থিত হতে হবে। বিবেচনা করাটিকে বর্ণনা করা যেতে পারে প্রতিটি ব্যক্তির আলাপ-আলোচনা হিসাবে যা চুক্তিটিকে সমর্থন করে। চুক্তির আইনে বিবেচনাটি হল উল্লেখিত শর্তটির মূল্য ছাড়া আর কিছুই নয় এবং যেটি চুক্তিতে প্রবেশ করার উৎসাহ হিসাবে কাজ করে। প্রদেয় টাকা বিবেচনা করার একটি সাধারণ উপাদান, যদিও একমাত্র উপাদান নয়। বীমা চুক্তিগুলির পরিভাষায়, বীমার কিস্তির পরিমাণকে আমরা বীমাকৃতের বিবেচনার বিষয় বলে উল্লেখ করি।

A1C চুক্তি করার ক্ষমতা

চুক্তির মধ্যে যিনি প্রবেশ করছেন, তাকে অবশ্যই এই রূপ করার উপযুক্ত হতে হবে। একজন ব্যক্তিকে একটি চুক্তিকে প্রবেশ করার উপযুক্ত বলা হবে যদি তাঁরা হন:

- বয়স প্রাপ্তবয়সের ওপর থাকে (বয়স 18);
- মানসিকভাবে সুস্থ; এবং
- চুক্তিতে প্রবেশ করার জন্য আইনে অযোগ্য বিবেচিত নন

এই শর্তবিধি অনুসারে, অপ্রাপ্তবয়স্করা (যাদের বয়স 18 বছরের নীচে) বীমা চুক্তিপত্রে প্রবেশ করতে পারবেন না। এছাড়াও, যে সকল ব্যক্তি আইনত মানসিকভাবে অসুস্থ বিবেচিত হয়েছেন এবং আইনের দ্বারা প্রতিবন্ধিত তাঁরা একটি বীমা চুক্তিতে প্রবেশ করতে পারবেন না। উপরিউক্ত ব্যক্তিদের করা কোন চুক্তি আইনত অকার্যকরী এবং বাতিল হবে।

A1D উভয়পক্ষের ঐক্যমত

সাধারণ পরিভাষায় এটি বোঝায় চুক্তির উভয় পক্ষ অবশ্যই একই বিষয়ে একই মনোভাবে বুঝবে এবং ঐক্যমত হবে। প্রস্তাবক অবশ্যই বীমা চুক্তির বৈশিষ্ট্যগুলি সেই অর্থেই (পদ্ধতি) বুঝবেন সেভাবে এটি প্রতিনিধি তাঁদের কাছে ব্যাখ্যা করেছেন।

A1E লক্ষ অথবা উদ্দেশ্যের বৈধতা

চুক্তির উভয় পক্ষের লক্ষ্য হবে অবশ্যই একটি বৈধ সম্পর্ক তৈরী করা। চুক্তির উদ্দেশ্য অবশ্যই যেন বৈধ হয়।

উদাহরণ

একজন স্বামীর তাঁর স্ত্রীর জীবনের বীমা করা (জীবন বীমাকৃত করা) এবং তারপর বৈধ দাবীদার হিসাবে প্রাপ্য অর্থের সুবিধা নেওয়ার জন্য তাঁকে হত্যা করা এবং এটিকে একটু দুর্ঘটনাজনিত মৃত্যু বলে উপস্থাপিত করা বেআইনী। বেআইনি উদ্দেশ্যে অথবা এর থেকে আর্থিক সুবিধাগুলি পাওয়ার জন্য বীমা ব্যবহার করা যাবে না।

বেআইনি কাজের আর একটি উদাহরণ হল একজন ব্যক্তি যার অনেক ঋণ আছে, একটি বিশাল পরিমাণ অর্থের জীবন বীমা করেছেন এবং তারপর আত্মহত্যা করছেন যাতে তাঁদের পরিবার বীমার চুক্তি অনুসারে ক্ষতিপূরণ বাবদ দাবি-করা অর্থ লাভ করতে পারেন। বেশির ভাগ জীবন বীমা কোম্পানীগুলি এক বছরের মধ্যে আত্মহত্যাজনিত মৃত্যুতে করা দাবিগুলি বাদ দিয়ে দেন।

A1F কার্য সম্পাদন করার দক্ষতা

চুক্তিটি অবশ্যই সক্ষম হবে উভয় পক্ষের দ্বারা কার্য সম্পাদন করতে। উদাহরণ স্বরূপ, একজন ব্যক্তি যিনি একটি বিশাল পরিমাণ অর্থ জীবন বীমা করেছেন, অবশ্যই প্রয়োজনীয় বীমার কিস্তির পরিমাণ প্রদান করতে সক্ষম হবেন।

চুক্তিটি এবং এর শর্ত অবশ্যই নিশ্চিত এবং তা সম্পাদন করতে সক্ষম হতে হবে এবং এমন আকারে হতে হবে যেটি প্রচলিত আইনের প্রয়োজনগুলি পূরণ করে।

এটি বিবেচনা করুন...

জিগার একটি বীমা কোম্পানীর কাছে কিস্তিতে প্রদেয় 12,000 টাকা সহ 75 লাখ টাকার একটি জীবন বীমা পুরণের প্রস্তাব তৈরী করে। চিকিৎসা-সংক্রান্ত পরীক্ষা নিরীক্ষার সময় কোম্পানীটি জানতে পারে যে জিগার একটি রোগে আক্রান্ত এবং বিবেচনা করে যে তাঁর ঝুঁকি সাধারণের তুলনায় অনেক বেশি। সেই কারণে বীমা কোম্পানী তাঁকে বলেন যে বীমা কিস্তির মূল্য 12,000 টাকার পরিবর্তে 15,000 টাকা ধার্য করা হবে।

উপরোক্ত ভবিষ্যতের কাল্পনিক ঘটনায় প্রস্তাব এবং অনুমোদনের পরিপ্রেক্ষিতে আপনি কিভাবে আচরণ করবেন?

A2 বীমা চুক্তিটির দলিল

বীমাকৃত ব্যক্তি এবং বীমা কোম্পানী উভয়ের মধ্যে ঐক্যমত হওয়া শর্তগুলি স্পষ্ট করতে বীমার একটি লিখিত চুক্তি প্রচলিত হয়। বীমাপত্রের মধ্যে বীমা পুরণের সমস্ত আনুপুঙ্খিক বর্ণনা, বীমা পুরণের সময়সীমা, ব্যতিক্রমগুলি, শর্তগুলি, কিস্তির পরিমাণ এবং অন্যান্য প্রাসঙ্গিক তথ্য থাকে। বীমাপত্রটি নিজে একটি বীমার চুক্তি নয়, বরং, এটি চুক্তিটির প্রমাণ। একবার বীমা কোম্পানী বীমার প্রস্তাব মেনে নিলে, শর্তগুলিতে ঐক্যমত হলে এবং বীমা কিস্তির পরিমাণ দেওয়া হলে গেলে অথবা দিতে সম্মত হলে বীমার চুক্তি কার্যে পরিণত হয়। এইভাবে, চুক্তিটি বর্তমান থাকে একটি প্রকৃত বীমাপত্রের দলিলের অস্তিত্ব থাক বা না থাক। বীমাপত্রটির অনুপস্থিতি অথবা হারিয়ে যাওয়া চুক্তিটিকে অকার্যকরী করবে না কিন্তু ঐক্যমত হওয়া শর্তগুলি নিয়ে বিতর্ক বাঁধলে বীমাপত্রটি প্রমাণ হিসাবে ব্যবহার্য। এই অধ্যায়ের বিভাগ-খ-এ আমরা বীমাপত্রের গঠন এবং অভ্যন্তরস্থ বিষয়গুলি সবিস্তারে পরীক্ষা করে দেখব।

A3 বীমা চুক্তিগুলিতে বীমা প্রতিনিধিদের ভূমিকা

আইনের দৃষ্টিতে, একজন ব্যক্তি যিনি অন্য একজন ব্যক্তির প্রতিনিধিস্বরূপ কাজ করেন হলেন একজন ‘এজেন্ট’ (প্রতিনিধি)। যদি আমরা কোন একজনকে আমাদের পক্ষ থেকে কাজ করার অনুমতি দিই, তাহলে চুক্তির শর্তের মধ্যে থেকে আমাদের প্রতিনিধি হিসাবে তাঁদের দ্বারা করা যে কোন কাজের দায়িত্ব আমাদের সম্ভবত স্বীকার করতে হয়। বীমার ক্ষেত্রে এটি প্রযোজ্য, এবং যখনই কোন মধ্যস্থতাকারী যুক্ত হয়, আইনি সম্পর্কগুলি স্থাপিত হয়।

অধ্যায় 1-এ আমরা দেখেছি বীমা শিল্পের সাথে বিভিন্ন ধরনের মধ্যস্থতাকারী যুক্ত এবং এই ‘এজেন্ট’ পরিভাষাটি একজন অনুমোদিত, বীমা কোম্পানী দ্বারা নিযুক্ত মধ্যস্থতাকারীর ক্ষেত্রে প্রযোজ্য যিনি সেই কোম্পানীর প্রতিনিধিস্বরূপ সেই কোম্পানীর দ্রব্য বিক্রি করবেন। এইরূপ করার মাধ্যমে মধ্যস্থতাকারীটি বৈধ ‘এজেন্ট’-এ পরিণত হন এবং মনে করা হয় ইনি ‘প্রধান’ (এই ক্ষেত্রে, বীমা কোম্পানীটি)–র প্রতিনিধিস্বরূপ কাজ করবেন। তাঁরা একজন তৃতীয় পক্ষ (এই ক্ষেত্রে প্রস্তাবক / সেই ব্যক্তি যিনি বীমাটি সংগ্রহ করতে চান)–র সাথে প্রধানের একটি চুক্তি-ভিত্তিক সম্পর্ক স্থাপন করতে প্রধানের কাছ থেকে অনুমোদন প্রাপ্ত।

সতর্ক থাকুন

আমরা অধ্যায় 1 থেকে এটাও মনে রাখব যে নির্দিষ্ট কিছু মধ্যস্থতাকারী যাদের যৌগিক দালাল বলা হয়, তাঁরা স্বতন্ত্র উপদেষ্টা। তাঁদের আইনি অবস্থান জটিল কারণ তাঁরা

তাদের গ্রাহকদের প্রতিনিধি রূপে কিছু কাজ করে এবং কিছু বিমাকারকের প্রতিনিধি রূপে, এবং সেই কারণে তাঁদেরকে বীমাকৃত ব্যক্তির প্রতিনিধি এবং বীমাকারকের প্রতিনিধি উভয়ই বিবেচনা করা হয় (তাঁরা যে কাজ করছে সেই কাজের প্রকৃতির ওপর নির্ভরশীল)।

সতর্ক থাকুন

বীমা চুক্তিগুলি বিশিষ্ট চুক্তি এবং উপরে বর্ণিত একটি বৈধ চুক্তির অপরিহার্য বিষয় সহ অতিরিক্ত নিয়ম-নীতির বিষয়।

এখন নিম্নলিখিত অংশে আমরা এই অতিরিক্ত নিয়মনীতিগুলি দেখব।

B বীমাযোগ্য স্বার্থ

বীমাযোগ্য স্বার্থ হল একটি বৈধ বীমা চুক্তি তৈরী করার প্রয়োজনীয় উপাদানগুলির মধ্যে একটি।

B1 বীমাযোগ্য স্বার্থ কি?

নিম্নলিখিত ঘটনার পর্যবেক্ষণ আপনাকে বীমাযোগ্য স্বার্থের অর্থ বুঝতে সাহায্য করবে:

ঘটনার পর্যবেক্ষণ

গণেশ একজন 30 বছর বয়স্ক ব্যক্তি, একটি বহুজাতিক কোম্পানী (এমএনসি)তে কাজ করেন। গণেশের স্ত্রী একটি অন্তর্দেশীয় ব্যবসা-প্রতিষ্ঠানে কাজ করেন এবং তিনি গণেশের সাথে তাদের বাড়ির জন্য ঋণের সহ-আবেদনকারী। যতক্ষণ গণেশের কাছে একটি ভালো বেতনের চাকুরি আছে, জীবন যাপনের মাসিক ব্যয়ের খরচের ব্যবস্থা করার সাথে সাথে সে একটি গৃহ ঋণ এবং গাড়ি ঋণ চালিয়ে যায়। গণেশ এই সম্পদগুলি তৈরী করতে কঠিন পরিশ্রম করেছেন। সেই কারণে সবকিছু গণেশের পরিকল্পনা অনুসারেই চলছিল। তবুও, নিম্নলিখিত পরিদৃশ্যগুলি কল্পনা করুন:

পরিদৃশ্য 1 : গণেশের একটি দুর্ঘটনা হল এবং এক মাসের জন্য তিনি হাসপাতালে ভর্তি হলেন।

পরিদৃশ্য 2 : অপ্রত্যাশিতভাবে গণেশের স্ত্রী মারা গেলেন।

উপরের পরিদৃশ্যগুলি এবং তার সম্ভাব্য সমাধানগুলি ভালোভাবে দেখা যাক।

পরিদৃশ্য 1 : গণেশ কমপক্ষে একমাস কাজ করতে পারবেন না। ঐ সময়ে তিনি বেতন পাবেন না এবং তাঁকে তার হাসপাতালের বিল মেটাতে হবে যেটি খুবই ব্যয়-সাপেক্ষ। এই ধরনের পরিস্থিতি এড়ানোর জন্য গণেশের এটি নিশ্চিত করা উচিত যে অপ্রত্যাশিত চিকিৎসা সংক্রান্ত আপতকালগুলি থেকে তাঁকে রক্ষা করার জন্য এবং যদি চিকিৎসা সংক্রান্ত কারণে কাজে অনুপস্থিতির জন্য তাঁর আর্থিক ক্ষতি হয় তা পূরণের জন্য পর্যাপ্ত স্বাস্থ্য বীমা আছে।

পরিদৃশ্য 2 : পারিবারিক আয়ে যোগদান করা ছাড়াও, গণেশের স্ত্রী পরিবারের

দেখাশোনাও করতেন। তাঁর অপ্রত্যাশিত মৃত্যুর পরে গণেশ গৃহ ঋণ পরিশোধ করতে এবং অন্যান্য আর্থিক প্রতিশ্রুতিগুলি পূরণে আর্থিক সমস্যার সম্মুখীন হবেন। উপরের পরিদৃশ্য থেকে রক্ষা পাওয়ার জন্য গণেশ তাঁর স্ত্রীর জন্য জীবন বীমা সংগ্রহ করতে পারেন যেটি তাঁর অপ্রত্যাশিত মৃত্যুর ঘটনায় ক্ষতিপূরণ দেবে, এটি নিশ্চিত করে যে পরিবারের আর্থিক অবস্থা বিপন্ন নয়। গণেশের স্ত্রীও গণেশের জন্য জীবনবীমা সংগ্রহ করতে পারেন যেটি তাঁর অপ্রত্যাশিত মৃত্যুতে ক্ষতিপূরণ দেবে।

এই পরিদৃশ্যগুলি থেকে আপনি দেখতে পাবেন যে যদি কোন একটি ঘটনা ঘটে, গণেশ এবং তার পরিবারের আর্থিক অবস্থা ভীষণভাবে ক্ষতিগ্রস্ত হবে যদি তিনি বীমা না করে থাকেন।

এটি বিবেচনা করে দেখুন....

কিভাবে এই পরিদৃশ্যগুলি আমাদের বীমাকৃত সুদ বুঝতে সাহায্য করবে?

ঘটনার পর্যবেক্ষণ থেকে আমরা দেখতে পারি যে গণেশের তার নিজের ভালো স্বাস্থ্য এবং তার স্ত্রী জীবনের বীমাযোগ্য স্বার্থ আছে কারণ সে তাঁদের ভালো থাকা থেকে লাভবান হয় এবং তাঁদের মধ্যে একজন অথবা দুজনের ক্ষতি হলে সে আর্থিকভাবে ভীষণভাবে ক্ষতিগ্রস্ত হবে।

B2 বীমাযোগ্য স্বার্থের প্রাসঙ্গিকতা

এখন যেহেতু আপনি বীমাযোগ্য স্বার্থের অর্থ জানেন, বীমাতে বীমাযোগ্য স্বার্থের প্রাসঙ্গিকতা অথবা গুরুত্ব কি, এ বিষয়ে আপনি নিশ্চয়ই আশ্চর্য হবেন? বীমাযোগ্য স্বার্থ বীমার একটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ তত্ত্ব। যে কোন ধরনের বীমা করার জন্য, একজন ব্যক্তির সেই বিষয় বস্তুর উপর বীমাযোগ্য স্বার্থ থাকতে হবে যেটি তাঁরা বীমা করতে চান। বিষয়বস্তুটি কোন বীমাকৃত বিষয় অথবা ঘটনা হতে পারে এবং একজন ব্যক্তির নিজের জীবন, অন্য কারোর জীবন অথবা সম্পত্তি হতে পারে। বীমা করা যেতে পারে বা না করা যেতে পেরে এটি সিদ্ধান্ত করার আইনি ভিত্তি বীমাযোগ্য স্বার্থ তৈরী করে।

সংক্ষিপ্তসারে : বীমাযোগ্য স্বার্থ হল ব্যক্তির বিষয় বস্তুর বীমা করার একটি বৈধ অধিকার, যার সাথে এটির (বিষয় বস্তুর) আইনের দ্বারা স্বীকৃত বৈধ সম্পর্ক আছে।

B3 যে সকল পরিস্থিতিতে বীমাযোগ্যতার স্বার্থ থাকে

আদালতের রায় সেইসকল পরিস্থিতিগুলি স্থির করেছে যখন বীমাযোগ্য স্বার্থ হবে মনে করা হয়। সাধারণ নিয়ম অনুসারে, নিম্নলিখিত পরিস্থিতিগুলিতে বীমাযোগ্য স্বার্থ থাকে মনে করা হয়:

- **নিজের জীবন :** একজন ব্যক্তির তাঁর নিজের জীবনে অপরিসীম বীমাযোগ্য স্বার্থ থাকে।

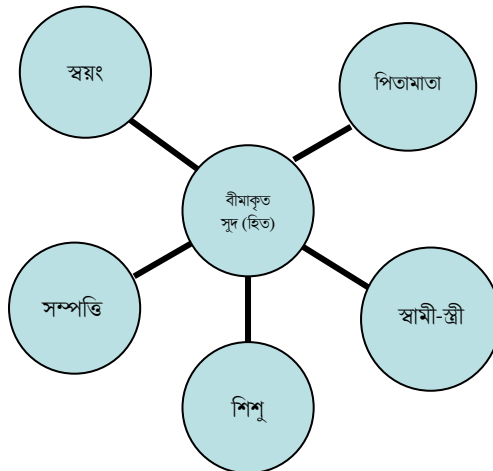
উদাহরণ

গণেশ তাঁর ভবিষ্যৎ আয়ের বর্তমান মূল্যের সমপরিমাণ অর্থের জীবন বীমা সংগ্রহ

করতে পারেন। বিকল্পরূপে, তাঁর অনুপস্থিতিতে তাঁর সমস্ত দায়দায়িত্বগুলি যেমন-গৃহ ঋণ, গাড়ির ঋণ, তাঁর পরিবারের জীবন যাপনের খরচ ইত্যাদি ভালো ভাবে করার জন্য কি পরিমাণ অর্থ প্রয়োজন হতে পারে, তিনি তার মূল্য নির্ধারণ করতে পারেন। আরেকটি পদ্ধতি যেটি জীবন বীমার প্রয়োজনীয় অর্থের পরিমাণ হিসাব করার জন্য ব্যবহার করা যেতে পারে, সেটি হল বার্ষিক আয়ের গুণিতক ব্যবহার করা, যেমন 15 বারের বার্ষিক আয় অথবা 20 বারের বার্ষিক আয়।

- **স্বামী বা স্ত্রী :** একজন স্বামীর তাঁর স্ত্রীর জীবনের ওপর বীমাযোগ্য স্বার্থ থাকে এবং একইভাবে, একজন স্ত্রীর তাঁর স্বামীর জীবনের ওপর বীমাযোগ্য স্বার্থ থাকে। উভয়ে একে অপরের ভালো থাকা থেকে লাভবান হন এবং উভয়েই ভীষণভাবে ক্ষতিগ্রস্ত হতে পারেন যদি তাদের মধ্যে একজনের কিছু ঘটে। ফলে একজন স্বামী তাঁর স্ত্রী জন্য জীবন বীমা সুরক্ষা সংগ্রহ করতে পারেন এবং অপর পক্ষেও অনুরূপ।
- **শিশু :** পিতা-মাতা তাঁদের শিশুদের জন্য বীমা করাতে পারেন যতক্ষণ শিশুরা নির্ভরশীল থাকে। শিশুরাও তাদের পিতামাতার জন্য বীমা করাতে পারেন যখন তাঁদের পিতামাতা তাদের উপর নির্ভরশীল থাকে। সুতরাং, গণেশ তাঁর শিশুদের জন্য জীবন বীমা করতে পারেন। একইভাবে, গণেশের শিশুরা তাঁর বৃদ্ধ বয়সের স্বাস্থ্য বীমা করতে পারে, যখন সে হয়ত তাঁর শিশুদের উপর নির্ভরশীল হবে।
- **সম্পত্তি :** একজন ব্যক্তির তাঁর নিজের সম্পত্তিতে বীমাযোগ্য স্বার্থ থাকে কারণ তাঁরা এগুলির ব্যবহারে লাভবান হচ্ছেন এবং যদি সম্পত্তিটির হানি ঘটে তাহলে তাঁরা ভীষণভাবে ক্ষতিগ্রস্ত হবেন।

চিত্র 3.2



অন্যান্য পরিস্থিতি যেখানে বীমাযোগ্য স্বার্থ নিহিত থাকে তার অন্তর্ভুক্ত:

• **ঋণদাতা :** একজন ঋণদাতার দেনাদারের জীবনে সেই সীমা পর্যন্ত বীমাযোগ্য স্বার্থ থাকে যতটা সে দেনাদারকে টাকা ধার দিয়েছেন।

উদাহরণ

গণেশ যদি কৈলাশের থেকে 10,000 টাকা ধার নেয়, তবে কৈলাশ গণেশের জীবনের 10,000 টাকা বীমাযোগ্য স্বার্থ থাকবে।

এটি এই কারণে যদি গণেশের কিছু হয় তাহলে কৈলাশ তাঁর 10,000টাকা পুনরুদ্ধার করতে পারবে না এবং সে ক্ষতিগ্রস্ত হবে। ফলে এই ক্ষেত্রে কৈলাশ গণেশের জীবনের উপর ঋণের পরিমাণ 10,000 টাকা পর্যন্ত জীবন বীমা করতে পারেন।

• **জামিনদার :** একজন জামিনদারের ঋণের সীমা পর্যন্ত প্রধান দেনাদারের জীবনে এবং অবশ্যই সহ-জামিনদারের জীবনে বীমাযোগ্যতার স্বার্থ থাকে।

• **কর্মচারী- নিয়োগকর্তা:** একজন কর্মচারীর তাঁদের নিয়োগকর্তার জীবনে তাঁদের মাসিক বেতনের সীমা পর্যন্ত বীমাযোগ্যতার স্বার্থ থাকে।

• **নিয়োগকর্তা-কর্মচারী:** নিয়োগকর্তারা তাঁদের সমস্ত কর্মচারীদের ভালো থাকাতে বীমাযোগ্যতার স্বার্থ থাকে তাঁদের কাজের মূল্যের সীমা পর্যন্ত, উদাহরণ হল, যদি একজন কর্মচারী অসুস্থ হয়ে পড়েন এবং দীর্ঘদিন ধরে কাজে অনুপস্থিত থাকেন তাহলে তাঁরা যে প্রকল্পে কাজ করছেন সেটি সম্পূর্ণ হওয়া ব্যাহত হতে পারে।

• **প্রধানব্যক্তি বীমা:** একটি কোম্পানীর বিশেষ গুরুত্বপূর্ণ ব্যক্তির জীবনের উপর বীমাযোগ্যতার স্বার্থ থাকে। কোম্পানী এই ধরনের ব্যক্তির জীবনের উপর গুরুত্বপূর্ণ বীমা সংগ্রহ করতে পারে।

• **অংশীদার :** একটি ব্যবসার অংশীদারদের একে উপরের জীবনের উপর বীমাযোগ্যতার স্বার্থ থাকে।

সতর্ক থাকুন

জীবন বীমার ক্ষেত্রে, বীমাটি করার সময় বীমাযোগ্য স্বার্থ থাকার প্রয়োজন (প্রমাণিত হতে হবে), বিশেষত বীমাটি শুরু করার সময়। বীমার চুক্তি অনুসারে ক্ষতিপূরণের অর্থ দাবি করার ঘটনার সময়, বীমাযোগ্য স্বার্থ থাকতেও পারে আবার নাও থাকতে পারে এবং এটি প্রমাণ করারও প্রয়োজন নেই।

সাধারণ বীমার ক্ষেত্রে, বীমাটি আরম্ভ করার সময় এবং ক্ষতিপূরণের অর্থ দাবি করার সময়ও অবশ্যই বীমাযোগ্য স্বার্থ থাকতে হবে।

সামুদ্রিক বীমার ক্ষেত্রে আলাদা আইন প্রযোজ্য যেখানে বীমাযোগ্য স্বার্থ শুধুমাত্র ক্ষতিপূরণের অর্থ দাবি করার সময় থাকা দরকার।

C চরম বিশ্বাস

একটি বীমা চুক্তি বৈধ হওয়ার জন্য অবশ্যই চরম বিশ্বাস থাকবে।

C1 চরম বিশ্বাসের গুরুত্ব

নিম্নলিখিত পরিদৃশ্য আপনাকে চরম বিশ্বাসের মূলনীতি বুঝাতে সাহায্য করবে:

পরিদৃশ্য

রাজেশ 20 বছরের জন্য 50 লাখ টাকার একটি (শতধীন) নির্দিষ্ট সময়ের বীমা পরিকল্পনা করেছে।

একদিন অফিস থেকে বাড়ি ফেরার সময় রাজেশের একটি পথ দুর্ঘটনা হয় এবং দুঃখজনকভাবে, তিনি মারা যান।

রাজেশের স্ত্রী কোমল (বীমার নমিনী অনুসারে) বীমা কোম্পানীর কাছে একটি ক্ষতিপূরণের অর্থ দাবি করেন। বীমা কোম্পানী ক্ষতিপূরণের দাবি অস্বীকার করলে কোমল আশ্চর্য হন। স্বাভাবিকভাবে কোমল ভীষণভাবে আর্থিক সঙ্কটে পড়েন এবং ক্ষতিপূরণের দাবি অস্বীকার করার কারণ জানতে চান। বীমা কোম্পানী তাদের অনুসন্ধান জানতে পারে যে রাজেশ তাঁর বয়সের প্রমাণপত্র তাঁর নিজের সুবিধা অনুসারে পরিবর্তন করেছেন এবং ন্যূনতম ক্ষতিপূরণ লাভ করার জন্য, তিনি তাঁর বয়স প্রকৃত বয়সের থেকে পাঁচ বছর কম জানিয়েছেন। আরো ভালো শর্তে বীমা চুক্তিটি পাওয়ার জন্য রাজেশ উদ্দেশ্য প্রণোদিতভাবে বীমা কোম্পানীটিকে বিভ্রান্ত করেছেন। এই কারণে বীমা কোম্পানীটি বীমাটিকে অকার্যকর এবং বাতিল ঘোষণা করেছে এবং রাজেশের স্ত্রীর করা ক্ষতিপূরণের দাবিটি অস্বীকার করেছে।

প্রস্তাবক তাঁদের সম্বন্ধে সকল তথ্য জানবেন এবং বীমাপত্র পূরণ করার সময় সব সঠিক তথ্য জানানোর এবং সুনির্দিষ্ট তথ্য প্রমাণ জমা দেওয়ার নৈতিক দায়িত্ব প্রস্তাবকের থাকে।

একটি জীবন বীমা চুক্তির কিস্তির মূল্য সুনির্দিষ্ট করার ক্ষেত্রে ব্যক্তির বয়স একটি গুরুত্বপূর্ণ মানদণ্ড যেটি রাজেশ নিজের সুবিধা অনুসারে পরিবর্তন করেছিলেন।

স্পর্শযোগ্য দ্রব্য ক্রয়ের অনেক চুক্তিতে, প্রতিটি পক্ষই সামগ্রীটি পরীক্ষা করে দেখতে পারেন। এই শর্তে যে এক পক্ষ অপর পক্ষকে বিভ্রান্ত করে না এবং সততার সঙ্গে প্রশ্নগুলির উত্তর দেন, সেখানে অন্য পক্ষের চুক্তিটি এড়িয়ে যাওয়ার মতো কোন প্রশ্ন থাকে না। একটি রেফ্রিজারেটর কেনার ক্ষেত্রে, এটির বৈশিষ্ট্যগুলি পরীক্ষা করে নেওয়া যেতে পারে এবং এটি ঠিকভাবে কাজ করছে কিনা পরীক্ষা করার জন্য চালিয়ে দেখে নেওয়া যেতে পারে। পণ্যদ্রব্য অবং পরিষেবাগুলির ক্রয় এবং বিক্রয় পরিচালন করার আইনটি হল ক্রেতা সতর্ককরণ অথবা 'ক্রেতা সতর্ক হন'।

কিন্তু বীমা এইভাবে কাজ করতে পারে না। আমরা বীমা চুক্তিটি পড়তে পারি কিন্তু কিভাবে এটি কাজ করে শুধুমাত্র তখনই আমরা বুঝতে পারি, যখন একটি ক্ষতিপূরণ দাবি করা হয়।

এ ক্ষেত্রে স্পর্শ করার বা দেখার কিছু নেই। একইভাবে বীমা কোম্পানী সম্পূর্ণভাবে প্রস্তাবকের উপর নির্ভর করে থাকে আরো বেশি তথ্যের জন্য যা ঝুঁকি নেওয়ার সিদ্ধান্ত গ্রহণের কাজে ব্যবহার করা হবে, এবং যদি এটি করা হয়, তাহলে কি শর্তের ভিত্তিতে করা হবে।

উপরের পরিদৃশ্য দেখাচ্ছে যে উদ্দেশ্যপ্রণোদিতভাবে প্রাসঙ্গিক তথ্য গোপন করা অনুমতিযোগ্য নয়। এই কারণে বীমা চুক্তিতে একটি আলাদা নিয়ম নীতি প্রযোজ্য এবং উচ্চ স্তরের কর্তব্য প্রয়োজন যাকে চরম বিশ্বাস বলা হয়।

C2 চরম বিশ্বাসের সংজ্ঞা

আমরা ‘চরম বিশ্বাস’কে এইভাবে ব্যাখ্যা করতে পারি:

প্রস্তাবিত ঝুঁকির সমস্ত প্রাসঙ্গিক তথ্য স্বেচ্ছাবৃত্ত হয়ে, সঠিকভাবে এবং সম্পূর্ণভাবে প্রকাশ করার গঠনমূলক দায়িত্ব, অনুরোধ করা হোক বা না হোক।

এর অর্থ হল যে চুক্তিটি স্থায়ীভাবে সম্পাদন করার আগে একটি চুক্তির অংশগ্রহণকারীরা অবশ্যই স্বতঃপ্রবৃত্ত হয়ে প্রাসঙ্গিক তথ্য দেবেন। সম্পূর্ণ চুক্তি আলোচনাতে প্রস্তাবক এবং বীমাকারক উভয়ের ক্ষেত্রে সমানভাবে তত্ত্বটি প্রযোজ্য, কিন্তু আইন প্রস্তাবককে চুক্তিতে প্রাসঙ্গিক তথ্যগুলির প্রধান সরবরাহকারী হিসাবে দেখে। আমরা বিভাগ D তে প্রাসঙ্গিক তথ্যগুলি কি তা ব্যাখ্যা করব।

চরম বিশ্বাসের কর্তব্যে হানি

চরম বিশ্বাসের কর্তব্যের হানিগুলি তালিকাভুক্ত করা যেতে পারে এইভাবে:

- **অপ্রকাশিত**, অথবা প্রাসঙ্গিক তথ্য জানানো বাদ দেওয়া, অসাবধানতাবশত অথবা প্রস্তাবক এটি গুরুত্বহীন মনে করার কারণে।

উদাহরণ স্বরূপ, অজয়, এবিসি কোম্পানীর কাছে জীবন বীমার জন্য আবেদন করার সময়, এটি জানাননি যে ছোটবেলায় তার একবার অস্ত্রোপচার করা হয়েছিল। তিনি মনে করেছিলেন বীমা কোম্পানীকে এই তথ্যটি জানানো গুরুত্বপূর্ণ নয় যেহেতু প্রায় 15 বছর আগে, তার ছোটবেলায় এই অস্ত্রোপচারটি হয়েছিল এবং বহুদিন আগে তিনি সম্পূর্ণভাবে এই ঘটনা থেকে সেরে উঠেছেন।

- **প্রাসঙ্গিক তথ্য গোপন করা**

উদাহরণ স্বরূপ, অজয় নিয়মিতভাবে মদ খান। যদিও, জীবন বীমার জন্য আবেদন করার আগে একমাস তিনি এই ভেবে মদ খাননি যে, এই রকম করলে চিকিৎসা সংক্রান্ত পরীক্ষা করার সময় এটি ধরা পড়বে না এবং আরো ভালো শর্তে সে বীমা করতে পারবে।

প্রতারণাপূর্ণ মিথ্যা বিবরণ অথবা বীমাকারককে প্রতারণা করার উদ্দেশ্যে বিবরণ দেওয়া।

উদাহরণ স্বরূপ, অজয় তাঁর বয়স প্রকৃত বয়সের থেকে পাঁচ বছর কম বলেছেন। এটির

সমর্থনে তিনি তাঁর বয়সের প্রমাণপত্র জাল করেছেন এবং আরো ভালো শর্তে বীমা পাওয়ার জন্য তিনি সেগুলি বীমা কোম্পানীর কাছে জমা দিয়েছেন।

- উদ্দেশ্যহীন মিথ্যা বিবরণ অথবা অশুদ্ধ বিবরণ যেটি সত্য বলে বিশ্বাস করা হয়েছিল।

প্রশ্ন 3.2

কিছু বাস্তব পরিস্থিতির তালিকা যেখানে একজন ব্যক্তির বীমাযোগ্য স্বার্থ থাকা বিবেচনা করা হয়েছে।

C3 প্রকাশ করার দায়িত্ব

যে রকম আমরা বর্ণনা করেছি, সকল বীমা আলোচনার মধ্যে নিহিত প্রাসঙ্গিক ঘটনা প্রকাশ করা একটি কর্তব্য, চুক্তিটি কার্যকর হওয়ার আগে, প্রস্তাবিত স্তরে এটি বিশেষভাবে গুরুত্বপূর্ণ। প্রতিটি পুনঃনবীকরণ তারিখে প্রকাশ করার দায়িত্ব পুনরায় চালু হয়।

বীমাকৃত ব্যক্তির প্রকাশ করার দায়িত্ব

প্রস্তাবকের ইতিপূর্বে চুক্তির সাথে সম্পর্কিত সকল প্রাসঙ্গিক ঘটনা সম্পূর্ণরূপে প্রকাশ করা গুরুত্বপূর্ণ, অধিক সংখ্যক ঘটনার ক্ষেত্রে, বিষয় বস্তুর সম্পূর্ণ পরিস্থিতি শুধুমাত্র প্রস্তাবক জানেন। বীমা চুক্তি চলাকালীন বীমাকৃত ব্যক্তি অবশ্যই বীমাকারকের প্রতি চরম বিশ্বাসের সঙ্গে কাজ করবেন।

উদাহরণ

- প্রস্তাবককে তাঁদের স্বাস্থ্য সম্পর্কিত সকল তথ্য উল্লেখ করতে হবে। তাঁরা যদি এমন কোন অসুস্থতায় ভোগেন যেটি বীমাকারকের সিদ্ধান্তকে প্রভাবিত করতে পারে, তাহলে প্রস্তাবের সময় এটি অবশ্যই জানানো উচিত।
- প্রস্তাবককের অবশ্যই তাঁর সঠিক বয়স জানানো উচিত এবং এটির সমর্থনে উপযুক্ত বয়সের প্রমাণ পত্র দেওয়া উচিত।
- যদি প্রস্তাবক তামাক সেবন করেন অথবা মদ্যপান করেন, তাহলে এটি প্রস্তাবপত্রে উল্লেখ করা উচিত।
- যদি অতীতে কোন কোম্পানী প্রস্তাবকের বীমা করতে অস্বীকার করে, অথবা সামান্য থেকে উচ্চ পরিমাণ কিস্তির দরে প্রস্তাব স্বীকার করা হয়, তাহলে প্রস্তাবপত্রে কারণসহ এটির উল্লেখ করা উচিত।

বীমাকারকের প্রকাশ করার দায়িত্ব

বীমাকারকেরও বীমাকৃত ব্যক্তির কাছে প্রকাশ করার একটি দায়িত্ব থাকে। এই দায়িত্বটি পূরণ করার জন্য, বীমাকারকের অবশ্যই চরম বিশ্বাসের সাথে কাজ করা উচিত।

উদাহরণ-

- বীমাকারকের এটি নিশ্চিত করা উচিত যে এটির সমস্ত প্রচারমূলক বর্ণনা যেমন প্যাম্ফলিট, ব্রোশার, ওয়েবসাইট ইত্যাদিতে বীমার উপাদান সংক্রান্ত সকল তথ্য

প্রকাশিত করেছে।

- বীমা কোম্পানীগুলি, উদাহরণের জন্য, ধূমপানকারীদের তুলনায় যারা ধূমপান করেন না তাঁদের বীমা কিস্তির পরিমাণ কম ধার্য করেন।
- স্বাস্থ্য বীমার ক্ষেত্রে, যদি সারা বছরে বীমাকৃত ব্যক্তি কোন ক্ষতিপূরণ দাবি না করে, কোন কোন কোম্পানী পুনঃনবীকরণের সময় বীমা কিস্তিতে ছাড় দেয় অথবা কিস্তির পরিমাণ একই রেখে একটি নির্দিষ্ট শতাংশে বীমা সুরক্ষা বৃদ্ধি করে।

প্রস্তাবিত কাজকর্ম

আমরা উপরে কিছু দৃষ্টান্ত উল্লেখ করেছি যেখানে প্রস্তাবক বীমাকৃত ব্যক্তির কাছে বীমাকারকের প্রকাশ করার একটি দায়িত্ব থাকে। অন্য কয়েকটি দৃষ্টান্তের কথা চিন্তা করুন যেখানে বীমাকৃত ব্যক্তির প্রতি বীমাকারকের প্রকাশ করার একটি দায়িত্ব থাকতে পারে।

অথবা

কিছু ঘটনা অথবা উদাহরণের জন্য দৃষ্টান্তটি খুঁজুন যেখানে বীমাকৃত ব্যক্তি প্রকাশ করার দায়িত্বটি পালন করেননি এবং প্রকাশ করা হয়নি- এটির উপর ভিত্তি করে তাঁদের ক্ষতিপূরণের দাবি বীমাকারক অস্বীকার করেছেন। এই ধরনের ক্ষতিপূরণের দাবিগুলি প্রত্যাখ্যান করার কারণগুলি দেখুন।

D প্রাসঙ্গিক তথ্যগুলি

D1 প্রাসঙ্গিক তথ্যগুলির গুরুত্ব

সেইগুলিকেই নির্দিষ্টভাবে প্রাসঙ্গিক তথ্য বলা যেতে পারে যেগুলি:

একজন দূরদর্শী বীমাকারকের বীমার কিস্তির পরিমাণ নির্দিষ্ট করা অথবা এটি ঝুঁকি নিতে পারবে কিনা তা নির্ধারণ করার রায়কে প্রভাবিত করতে পারে।

উপরিউক্ত সংজ্ঞা থেকে আমরা জানতে পারি যে প্রাসঙ্গিক তথ্যগুলি গুরুত্বপূর্ণ কারণ সেগুলি বীমা কোম্পানীর চুক্তির দায়গ্রহণকারীকে দুটি বিষয়ে সিদ্ধান্ত নিতে সাহায্য করে

- ঝুঁকির প্রস্তাবটি গ্রহণ করা যায় কিনা অথবা এটি বাতিল করতে; এবং
- যদি প্রস্তাবটি গ্রহণ করার মতো হয়, তাহলে কি মূল্যে (কিস্তিতে) এটি গ্রহণ করা উচিত।

যদি প্রস্তাবকের তথ্য বিষয়ে কোন সন্দেহ থাকে, যেগুলি প্রাসঙ্গিক বিবেচনা করা হতে পারে, তাঁদের সেগুলি প্রকাশ করা উচিত, প্রস্তাবপত্রে সুনির্দিষ্ট প্রশ্ন আছে কিনা চিন্তা না করেই। এটির কারণ হলো সম্পূর্ণ তথ্যের স্বত্ব প্রস্তাবকের একার এবং এগুলি অবশ্যই বীমাকারককে জানানো উচিত যখন বীমাকারক লেনদেন সংক্রান্ত বীমা চুক্তির দায় গ্রহণ করছেন।

কোন তথ্য যেটি ঝুঁকির পরিমাণ সামান্য থেকে বেশি উপস্থাপিত করে সেগুলি সুস্পষ্টভাবে প্রাসঙ্গিক, যেগুলি প্রত্যাশিত ঝুঁকির প্রকৃতি ব্যাখ্যা করে, অথবা বীমা করার কিছু বিশেষ উদ্দেশ্যের সম্ভাবনা মনে আনে।

D2 প্রকাশ না করার ফলাফল

যদি বীমাকৃত ব্যক্তি প্রাসঙ্গিক তথ্য প্রকাশ করার দায়িত্ব থেকে চ্যুত হয়, বীমাকারক পুরোপুরি (শুরু থেকে) চুক্তিটি বাতিল করতে পারেন। অন্য ভাষায় বললে, ক্ষতিপূরণের কোন দাবি প্রদানযোগ্য নয়। যদি প্রকাশিত না হওয়া বিষয় প্রতারণামূলক হয় (অনেক সময় গোপন করা), বীমাকারক কিস্তির পরিমাণ রেখে দিতে পারেন। বৈধ আইন হল যে কোন বিষয় অপ্রকাশিত এরকম পরিস্থিতি দেখা দিলে এটি দ্বিতীয় পক্ষ (বীমাকারক)কে চুক্তিটি অস্বীকার করার অধিকার দেয় যেখানে ঘটনাটি হল:

- প্রথম পক্ষের (বীমাকৃত ব্যক্তি) অবগতির মধ্যে;
- দ্বিতীয় পক্ষ (বীমাকারক) জানেন না; অথবা
- পরিকল্পিত, যদি প্রকাশিত হয়, দ্বিতীয় পক্ষকে রাজি করানোর জন্য তাঁরা যে শর্তে চুক্তিটি বিবেচনা করেছে তা থেকে আরো ভালো শর্তে চুক্তি করতে অথবা পুরোপুরি চুক্তিটি না করার জন্য।

D3 অলঙ্ঘনীয় আইন (ধারা 45)

বীমা আইনের অনুচ্ছেদ 45 এ যেরূপ নির্দিষ্ট করা আছে, বীমার প্রথম দু'বছরের মধ্যে, যদি বীমা কোম্পানী জানতে পারে যে প্রস্তাবক কিছু প্রাসঙ্গিক তথ্য প্রকাশ করেননি, তাহলে এটি (বীমা কোম্পানী) বীমাটিকে অকার্যকরী এবং বাতিল ঘোষণা করতে পারে। বীমা কোম্পানী প্রদান করা সমস্ত বীমা কিস্তিগুলি রেখে দিতে পারে। বীমার প্রথম দু'বছর চলা কালীন সময়ে এই অধিকারটি শুধুমাত্র বীমা কোম্পানীর দ্বারা কার্যকরী হয়। দু'বছর পর, যদি বীমা কোম্পানী বীমাটি বাতিল করতে চায়, তাহলে বীমা কোম্পানীকে এটি অবশ্যই প্রতারণামূলক প্রমাণ করতে হবে। এই আইনটিকে অলঙ্ঘনীয় আইন বলা হয় এবং জীবন বীমায় প্রয়োগ করা হয়।

D4 জীবন বীমা: প্রকাশ করার দায়িত্ব

জীবন বীমার ক্ষেত্রে, প্রকাশ করার দায়িত্ব দেখা দেয়, যখন প্রস্তাব উঠে তখন থেকে যতক্ষণ না বীমা কোম্পানী ঝুঁকিটি নিতে সম্মত হচ্ছে এবং বীমা সুরক্ষাটি আরম্ভ করা হচ্ছে

সতর্ক থাকুন

একটি বাতিল হওয়া বীমা পুনঃপ্রচলিত হওয়ার ঘটনায়, বীমা কোম্পানী বীমাকৃত ব্যক্তিকে সুস্থ স্বাস্থ্য বহাল থাকার প্রমাণ সহ সকল প্রাসঙ্গিক তথ্য প্রকাশ করতে বলতে পারেন। এই অধ্যায়ের বিভাগ 2 তে বীমা বাতিল হওয়া এবং পুনঃবুন্ধার বিষয়ে

সবিস্তার আলোচনা করা হয়েছে।

উদাহরণ

পরিদৃশ্য 1: অর্জুন 30 বছর বয়সে একটি বীমা কোম্পানীর কাছ থেকে একটি আজীবনের বীমা করেন। প্রস্তাব পত্রটি পূরণ করার সময় অর্জুন সকল প্রাসঙ্গিক তথ্যগুলি জানান। পাঁচ বছর পরে অর্জুনের ডায়াবেটিস রোগ নির্ণীত হয়। যদি বীমা কোম্পানীর কাছে অর্জুন এই তথ্যটি প্রকাশ না করেন, এটি তাঁর বীমা সুরক্ষায় কোনভাবে প্রভাব ফেলবে না, যেহেতু এটি বীমা সুরক্ষা শুরু হওয়ার পাঁচ বছর পরে হয়েছিল। যদি অর্জুনের বীমা বাতিল হয়ে যায় (সময়সীমা অতিক্রম করে যায়) এবং সে বীমাটি পুনরায় চালু করে, তাহলে এটি পুনরায় চালু করার সময়, বীমা কোম্পানীটি তাঁকে সকল প্রাসঙ্গিক তথ্যগুলি পুনরায় প্রকাশ করতে বলতে পারে।

পরিদৃশ্য 2: 35 বছর বয়সে অর্জুন আরেকটি বীমাচুক্তি (মেয়াদী বীমা) করতে চান কিন্তু এখন তিনি একজন ডায়াবেটিক। এখন প্রস্তাবটি করার সময়ে, চরম বিশ্বাসের নীতি অনুসারে, অর্জুনকে অবশ্যই জানাতে হবে যে তিনি ডায়াবেটিসে ভুগছেন।

অর্জুন যা প্রকাশ করবে তার উপর ভিত্তি করে, বীমা কোম্পানী তাঁর প্রস্তাবের মূল্য নির্ধারণ করবে এবং ঝুঁকিটি গ্রহণ করার অথবা প্রত্যাখ্যান করার সিদ্ধান্ত নিতে পারে। যদি কোম্পানী ঝুঁকিটি গ্রহণ করার সিদ্ধান্ত নেয় তাহলে এটি অর্জুনকে প্রয়োজনীয় কিস্তির পরিমাণ বিষয়ে জানাবে।

যদি অর্জুন এটি না জানান যে তিনি ডায়াবেটিসে ভুগছেন, এবং বীমা কোম্পানী 6 মাস পরে এই তথ্যটি জানতে পারে, তাহলে এটি বীমাচুক্তিটি অকার্যকরী এবং বাতিল ঘোষণা করতে পারে এবং সেই তারিখ পর্যন্ত অর্জুনের প্রদান করা সমস্ত কিস্তিগুলির অর্থ রেখে দিতে পারে।

E ক্ষতিপূরণ

ক্ষতিপূরণকে ব্যাখ্যা করা যায় এইভাবে:

পর্যাপ্ত আর্থিক ক্ষতিপূরণ বীমাকৃত ব্যক্তির আর্থিক অবস্থা একই রাখার জন্য কোন কিছু হানি ঘটানোর পরে, হানি ঘটানোর পূর্বে তাঁরা যে রকম সুযোগ সুবিধা লাভ করতো (কোন কিছু হানি ঘটানোর পূর্বে বীমাকৃত ব্যক্তি যে রকম সুযোগ সুবিধা লাভ করতো হানি ঘটানোর পরে, বীমাকৃত ব্যক্তির আর্থিক অবস্থা একই রকম রাখার জন্য পর্যাপ্ত আর্থিক ক্ষতিপূরণ)

সংক্ষেপে, এর অর্থ হল যে কোন কিছু হানি ঘটলে বীমা কোম্পানী বীমার শর্ত অনুসারে বীমাকৃত ব্যক্তিকে তাঁর ক্ষতি হওয়ার জন্য ক্ষতিপূরণ দেয়।

উদাহরণ

সুরেশ 2,00,000 টাকার বীমাকৃত অর্থের একটি ব্যক্তিগত স্বাস্থ্য বীমা করেছেন। সুরেশ

অসুস্থ হয়ে পড়েন এবং তাঁকে হাসপাতালে ভর্তি করতে হয়, যার ফলে 40,000 টাকার একটি হাসপাতালের বিল হয়। সুতরাং এই ক্ষেত্রে বীমা কোম্পানী সুরেশকে 40,000 টাকার একটি ক্ষতিপূরণ দেবে।

মুনাফা লাভের জন্য বীমাকে ব্যবহার করা যায় না

ক্ষতিপূরণের নিয়ম এটি নিশ্চিত করে যে বীমাকৃত ব্যক্তিকে শুধুমাত্র ততটা ক্ষতিপূরণ দেওয়া হয় যে পরিমাণ তাঁর হানি ঘটে। সুতরাং বীমাকৃত ব্যক্তি বীমা থেকে মুনাফা লাভ করতে পারে না।

উদাহরণ

রাজেশ 1,00,000 টাকার বীমাকৃত অর্থের একটি ব্যক্তিগত স্বাস্থ্য বীমা করেছেন। রাজেশের তাঁর নিয়োগকারীর কাছ থেকে 1,00,000 টাকার স্বাস্থ্য সুরক্ষাও করা আছে। রাজেশ অসুস্থ হয়ে পড়েন এবং তাঁকে হাসপাতালে ভর্তি করতে হয়, যার ফলে 25,000 টাকার একটি হাসপাতালের বিল হয়। সুতরাং এই ক্ষেত্রে রাজেশ উভয় বীমাকারকের কাছে 25,000 টাকার ক্ষতিপূরণ দাবি করতে পারেন না। রাজেশ সর্বমোট 25,000 টাকার একটি ক্ষতিপূরণ পাবেন। সুতরাং ক্ষতিপূরণের নীতি এটি নিশ্চিত করে যে, মুনাফা লাভের জন্য বীমা ব্যবহার করা যায় না।

সংক্ষিপ্তসার করলে : নিরাপত্তাবিধান(ক্ষতিপূরণ) এটি নিশ্চিত করে যে বীমা কোম্পানী ক্ষতিপূরণের অর্থ স্থির করার পর বীমাকৃত ব্যক্তির অবস্থান না আরো ভালো না আরো মন্দ হয়। এটি আরো নিশ্চিত করে যে বীমাকারকের করা ব্যয়ের বিনিময়ে বীমাকৃত ব্যক্তি লাভবান হন না অথবা বীমাকৃত ব্যক্তির করা ব্যয়ের বিনিময়ে বীমাকারক লাভবান হন না।

E1 ক্ষতিপূরণ এবং জীবন বীমা

সাধারণ বীমা চুক্তিগুলি এবং স্বাস্থ্য বীমাচুক্তিগুলি হল ক্ষতিপূরণের চুক্তি যেখানে উপরে ব্যাখ্যা করা নীতিগুলি অনুসারে বীমাকৃত ব্যক্তিকে হানি ঘটার জন্য ক্ষতিপূরণ দেওয়া হয়।

কিন্তু জীবন বীমার ক্ষেত্রে এটি প্রযোজ্য নয়।

উদাহরণ

যদি অজিত 10 বছরের জন্য প্রদেয় 10,00 টাকার বার্ষিক কিস্তিতে 1,00,000 টাকার একটি এনডাউমেন্ট বীমা করেন, এবং বীমার চতুর্থ বর্ষে তিনি মারা যান, তাহলে বীমার প্রাপক 1,00,000 টাকার পুরো অর্থটিই পাবেন (সেই সময় পর্যন্ত জমা হওয়া লভ্যাংশসহ), যদিও অজিত শুধুমাত্র চার বছর বীমা কিস্তির অর্থ দিয়েছেন।

এই কারণে জীবন বীমার চুক্তিগুলি মূল্যবান চুক্তি নামেও পরিচিত এবং সেগুলিতে ক্ষতিপূরণের নীতিটি প্রযোজ্য নয়। জীবন বীমার ক্ষেত্রে, এমনকি একজন ব্যক্তি যদি একাধিক বীমা করে থাকেন, বীমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যুর ফলে সকল বীমা কোম্পানীগুলি বীমাকৃত পুরো অর্থটি প্রদান করবে।

ফলে মনে রাখবেন যে জীবন বীমার সাথে সম্পর্কিত ক্ষতিপূরণ ভাগ বন্টনের ধারণাটি, ক্ষতিপূরণের নীতি অনুসারে, প্রযোজ্য নয়, নিম্নলিখিত উদাহরণে আমরা এটি দেখে নিতে পারি:

উদাহরণ

মনীশ এবিসি বীমা কোম্পানীর কাছ থেকে 15,00,000 টাকার একটি আজীবনের বীমা চুক্তি করেছেন এবং এক্সওয়াইজেড বীমা কোম্পানীর কাছে 10,00,000 টাকার একটি এনডাউমেন্ট বীমা করেছেন। তাঁর মৃত্যুর ঘটনায়, বীমা চুক্তির সময়সীমার মধ্যে, দুটি বীমা কোম্পানীই মনীশের মনোনীত ব্যক্তিকে ক্ষতিপূরণ প্রদান করবে। ফলে মনীশের মনোনীত ব্যক্তি দুটি বীমা কোম্পানীর কাছ থেকে মোট 25,00,000 টাকা (15,00,000 টাকা + 10,00,000 টাকা) বীমাকৃত অর্থ পাবেন।

প্রধান বিষয়গুলি

এই অধ্যায়ে জানানো প্রধান বিষয়গুলির নিম্নোল্লিখিতভাবে সংক্ষিপ্তসার করা যায়:

একটি বৈধ বীমা চুক্তির গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্যগুলি

- একটি চুক্তি তখনই বাস্তবায়িত হয় যখন এক পক্ষ একটি প্রস্তাব দেয় এবং অপর পক্ষ সেটি বিনাশর্তে মেনে নেন।
- একটি বীমা চুক্তির ক্ষেত্রে, বীমা কোম্পানীকে প্রস্তাবকের দেওয়া কিস্তির পরিমাণ বিবেচনা করে ছাড় দেওয়ার বিষয়।
- অপ্রাপ্ত বয়স্ক, যে সকল ব্যক্তিকে মানসিকভাবে অসুস্থ বিবেচনা করা হয় এবং যে সকল ব্যক্তি আইনত অযোগ্য বলে বিবেচিত তাঁরা বীমা চুক্তি করতে পারেন না।

বীমাযোগ্যতার স্বার্থ

- বীমাযোগ্যতার স্বার্থ একজন ব্যক্তির বীমাকৃত বিষয়বস্তুর বৈধ অধিকার, যেটি তাঁদের নিজের জীবন, তাঁদের পরিবারের সদস্যদের জীবন অথবা তাঁদের সম্পত্তি হতে পারে।
- অন্যান্য দৃষ্টান্ত যেখানে বীমাযোগ্যতার স্বার্থ থাকে বিবেচনা করা হয়, তারমধ্যে পাওনাদার-দেনাদার, নিয়োগকারী-নিযুক্তব্যক্তি এবং উল্টোদিকেও অনুরূপ, অংশীদার একে অপরের জীবনের উপর, গুরুত্বপূর্ণ ব্যক্তির জীবনের উপর কোম্পানীর বীমাযোগ্যতার স্বার্থ অন্তর্ভুক্ত।

চরম বিশ্বাস

- একটি বীমা চুক্তির উভয় পক্ষকেই চরম বিশ্বাসের সঙ্গে কাজ করা উচিত।
- আমরা চরম বিশ্বাসকে এইভাবে ব্যাখ্যা করতে পারি, অনুরোধ করা হোক অথবা না হোক, প্রস্তাবিত ঝুঁকির সকল প্রাসঙ্গিক তথ্য স্বেচ্ছাবৃত্ত হয়ে সঠিক এবং সম্পূর্ণভাবে প্রকাশ করার একটি গঠনমূলক দায়িত্ব।
- সকল বীমা সংক্রান্ত আলোচনায় নিহিত প্রাসঙ্গিক তথ্যগুলি প্রকাশ করা একটি কর্তব্য, চুক্তিটি বাস্তবায়িত হওয়ার আগে, প্রস্তাবিত স্তরে এটি বিশেষভাবে গুরুত্বপূর্ণ।
- বীমাকৃত ব্যক্তির প্রতি বীমাকারকেরও প্রকাশ করার একটি কর্তব্য থাকে. এই কর্তব্যটি পূরণ করার জন্য বীমাকারকেরও চরম বিশ্বাসের সঙ্গে ব্যবহার করা উচিত।

প্রাসঙ্গিক তথ্যগুলি

- প্রাসঙ্গিক তথ্যগুলিকে এইভাবে ব্যাখ্যা করা যেতে পারে, 'যা একজন বিচক্ষণ বীমাকারকের বীমার কিস্তির পরিমাণ নির্দিষ্ট করা অথবা এটি ঝুঁকি নিতে পারবে কিনা তা নির্ধারণ করার রায়কে প্রভাবিত করতে পারে।'

কিছু তথ্য যেমন আইন বিয়মক তথ্য এবং জানা তথ্য, প্রকাশ করার প্রয়োজন হয় না।
যদি বীমাকৃত ব্যক্তি প্রাসঙ্গিক তথ্য প্রকাশ করার দায়িত্ব লঙ্ঘন করে, তাহলে বীমাকারক চুক্তিটিকে বাতিল এবং অকার্যকরী ঘোষণা করতে পারেন।
ক্ষতিপূরণ
ক্ষতিপূরণের অর্থ হল কোন কিছু হানি ঘটানোর পূর্বে বীমাকৃত ব্যক্তির আর্থিক অবস্থা যা ছিল, হানি ঘটানোর পর বীমাকৃত ব্যক্তিকে একই অবস্থায় ফিরিয়ে দেওয়া।
ক্ষতিপূরণ এটি নিশ্চিত করে যে, অন্তসার শূণ্য দাবির মাধ্যমে বীমাকৃত ব্যক্তির মূল্যবান লাভের জন্য বীমাকে ব্যবহার করা যায় না।
ক্ষতিপূরণ জীবন বীমার ক্ষেত্রে প্রযোজ্য নয় কারণ জীবন বীমা চুক্তি একটি মূল্যবান চুক্তি।

প্রশ্ন উত্তর
3.1 একটি বৈধ চুক্তির গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্যগুলি হল : - প্রস্তাব এবং অনুমোদন। - বিবেচনা করে ছাড় দেওয়া। - চুক্তি করার ক্ষমতা। - উভয়পক্ষের ঐক্যমত - লক্ষ অথবা উদ্দেশ্যের বৈধতা। - কার্য সম্পাদন করার দক্ষতা। 3.2 সেই সকল পরিস্থিতি যেখানে একজন ব্যক্তির বীমাযোগ্যতার স্বার্থ আছে বলে বিবেচনা করা হয় : - তাদের নিজের জীবনের সীমাহীন স্বার্থ ; - তাদের স্বামী-স্ত্রীর জীবনের স্বার্থ এবং শর্তটি উল্টোদিকেও প্রযোজ্য ; - তাদের শিশুদের জীবনের স্বার্থ এবং শর্তটি উল্টোদিকেও প্রযোজ্য ; এবং - তাদের সম্পত্তির স্বার্থ।

স্ব-পরীক্ষণের প্রশ্নগুলি	
1.	চরম বিশ্বাসের সংজ্ঞা দেওয়া এবং এটির অর্থ ব্যাখ্যা করা।
2.	ক্ষতিপূরণ কি ?

পরবর্তী পৃষ্ঠায় আপনি উত্তরগুলি পাবেন

1.

চরম বিশ্বাসকে এইভাবে ব্যাখ্যা করা যায়:

‘অনুরোধ করা হোক অথবা না হোক, প্রস্তাবিত ঝুঁকির সকল প্রাসঙ্গিক তথ্য স্বেচ্ছাবৃত হয়ে সঠিক এবং সম্পূর্ণভাবে প্রকাশ করার একটি গঠনমূলক দায়িত্ব।’

এটির অর্থ হল একটি চুক্তির অংশগ্রহণকারীরা চুক্তি স্থায়ীভাবে সম্পাদন করার আগে অবশ্যই স্বেচ্ছায় প্রাসঙ্গিক তথ্য প্রকাশ করবেন. চুক্তিটি আলাপ আলোচনা করার সময় নীতিটি সমানভাবে প্রস্তাবক এবং বীমাকারক উভয়ের ক্ষেত্রে প্রযোজ্য, কিন্তু আইনের চোখে প্রস্তাবক চুক্তিতে প্রধান প্রাসঙ্গিক তথ্যগুলির সরবরাহকারী।

2.

ক্ষতিপূরণকে এইভাবে ব্যাখ্যা করা যায়:

‘কোন কিছু হানি ঘটান পূর্বে বীমাকৃত ব্যক্তি যে রকম সুযোগ সুবিধা লাভ করতো, হানি ঘটান পরে বীমাকৃত ব্যক্তির আর্থিক অবস্থা একই রকম রাখার জন্য পর্যাপ্ত আর্থিক ক্ষতিপূরণ।’

এটির অর্থ হল যে কোন কিছু হানি ঘটলে বীমা কোম্পানী বীমার শর্ত অনুসারে বীমাকৃত ব্যক্তিকে তাঁর ক্ষতি হওয়ার জন্য ক্ষতিপূরণ দেয়।

3

পর্ব 2

বিমার ব্যবহার

অধ্যায়ের বিষয় বস্তু	পাঠ্যক্রম শিক্ষার পরিণাম
শিক্ষার উদ্দেশ্য	
প্রস্তাবনা	
প্রধান শর্তাবলী	
F বিমাচুক্তি কিভাবে ক্রয় এবং লেখা হয়	3.9, 3.11, 3.15
G মূল তথ্য	3.8, 3.12, 3.13, 3.14, 3.17
H বিমার মুখ্য শর্ত	3.8, 3.15, 3.16
I প্রিমিয়াম পরিশোধের এবং বৈধ সুরক্ষার প্রাসঙ্গিকতা	3.10
মূল বিষয়বস্তু	
প্রশ্ন উত্তরমালা	
স্ব-পরীক্ষণ প্রশ্নাবলী	

অধ্যয়নের উদ্দেশ্য

এই অধ্যায়টি অধ্যয়ন করার পর আপনি নিম্নলিখিত বিষয়গুলি জানতে সক্ষম হবেন:-

- বিমা কিভাবে ক্রয় অথবা লেখা হবে তার মুখ্য বিষয় বর্ণনা।
- বিমায় ব্যবহৃত মুখ্য তথ্যাদি এবং তাদের গুরুত্বের বিশ্লেষণ।
- বিমাতে ব্যবহৃত প্রধান শর্তাবলীর ব্যাখ্যা।
- বৈধ সুরক্ষা করতে প্রিমিয়াম (বিমাকিস্তি) পরিশোধের প্রাসঙ্গিকতা আলোচনা।

প্রস্তাবনা

এই অধ্যায়ের প্রথম ভাগে আমরা সবপ্রকার বিমার মূলনীতি দেখেছিলাম। এই দ্বিতীয় ভাগে আমরা দৃষ্টিপাত করতে যাচ্ছি যে বিমা এবং বিশেষভাবে জীবন বিমা কিভাবে ক্রয় করা হয়। আমরা এটি দুটি পদ্ধতিতে করব।

সর্বপ্রথমে আমরা প্রধান দলিলের উপর নজর দেব যা বিমা গ্রহণকারী যে কোন ব্যক্তি সেগুলির সঙ্গে পরিচিত হবেন এবং এর গুরুত্ব আলোচনা করবেন। এই দলিলগুলির বিমাচুক্তি মেয়াদের সময় বিমা কোম্পানী এবং বিমাধারকের মধ্যে আদান প্রদান হবে। দ্বিতীয়তঃ জীবন বিমায় ব্যবহৃত গুরুত্বপূর্ণ কিছু শব্দের/শর্তাবলীর উপর আমরা নজর দেব যা আপনার উপভোক্তাদের বোঝানোর ক্ষেত্রে আপনার প্রয়োজন হবে।

যথাযথ প্রাসঙ্গিক বর্ণনায় এই বিষয়গুলি অন্তর্ভুক্ত করতে বিমা কিভাবে ক্রয় অথবা লেখা হয় তার বিস্তারিত মতামতের দ্বারা আমরা আরম্ভ করবো।

প্রধান শর্তাবলী

এই অধ্যায়ের আলোচিত বিষয় নিম্নলিখিত শব্দ(শর্তাবলীর) এবং ধারণার ব্যাখ্যা:

স্বত্বনিয়োগ	বাতিল করণ	তামাদি	বিমাকিস্তি রসিদ
স্বত্বনিয়োগকারী	কুলিং অফ পিরিয়ড	মনোনয়ন	বিমাচুক্তির দলিল
স্বত্বনিয়োগী	শর্তাধীন স্বত্বনিয়োগ	বিজ্ঞপ্তি	প্রস্তাবিকা
প্রকৃত স্বত্বনিয়োগ	বর্জন	পরিশোধ মূল্য	পুনঃ প্রচলন
নিযুক্ত ব্যক্তি	অনুমোদন/সত্যায়ন	প্রস্তাব পত্র	বিমার স্বত্ব ত্যাগ মূল্য

F বিমাচুক্তিগুলি কিভাবে ক্রয় এবং লেখা হয়

আমরা উপরোক্ত অধ্যায়গুলিতে বলেছি যে একজন ব্যক্তির কেন বিমা করা উচিত, বিমা কি এবং এর মূলতত্ত্ব কী, অতএব, একজন ব্যক্তি কীভাবে একটি বিমাচুক্তি ক্রয় করে? বেশ, সর্বপ্রথমে তাদের অবহিত হওয়া প্রয়োজন যে বিমা প্রাপ্তিসাধ্য।

F1প্রাথমিক তথ্যের উৎস

বিমা কোম্পানীগুলি গণমাধ্যমে বিজ্ঞাপনদানের মাধ্যমে তাদের প্রোডাক্ট গুলির বিষয়ে সচেতনতা বাড়ায় এবং আগ্রহ সৃষ্টি করে। যেমন আমরা পরে দেখব (পর্ব G5C), আইআরডিএ সুনির্দিষ্ট কিছু দিকনির্দেশ জারি করেছে বিবরণ বই এবং বিজ্ঞাপন দেবার সময় বিমা কোম্পানীর যা বলা আবশ্যিক। একজন ব্যক্তি এই তথ্য থেকে সিদ্ধান্ত নিতে পারেন যে ওনার বিমা এবং কোম্পানী বা ওর প্রতিনিধির দ্বারস্থ হবার প্রয়োজন আছে। আমরা বিবরণ বইতে পর্ব G5C বিস্তারিতভাবে দেখব।

অন্যভাবে, একজন ব্যক্তিও কোন জীবন বিমা প্রতিনিধির যিনি বিমা কোম্পানির নিজের প্রোডাক্টগুলি পরিচয় করাবেন-এর থেকে জানতে পারেন।

F2 বিমা ক্রয়ের উদ্দেশ্য:

একজন ব্যক্তির প্রয়োজনের ভিত্তিতে বিমা ক্রয় করা হয়। বাজারে অনেক সংখ্যক বিমা প্রোডাক্ট পাওয়া যায়, এবং এর মধ্যে কোনটি ক্রয় করা হবে তা সতর্কতার সঙ্গে বিবেচনা করে সিদ্ধান্ত গ্রহণ করা উচিত। একজন ব্যক্তি তার প্রয়োজনের ভিত্তিতে একটি সম্পূর্ণ

জীবন বিমাচুক্তি, নিয়মিত আয়ের বিমাচুক্তি, মানি-ব্যাংক বিমাচুক্তি, সন্তান পরিকল্পনা বা অবসর পরিকল্পনা প্রভৃতি ক্রয় করার জন্য নির্বাচন করতে পারে। পরবর্তী অধ্যায়ে আমরা এই প্রোডাক্টগুলিকে বিস্তারিতভাবে দেখব।

F3 কিভাবে জীবন বিমা লেখা (তৈরী করা) হয়

বেশীর ভাগ বিমাচুক্তি একজনের জীবনের ভিত্তিতে বিমা লেখা হয় যা একটি জীবন ভিত্তিক বিমা হিসাবে পরিচিত। সাধারণতঃ হয়, কিন্তু সবসময় হয়না, যার ওপর জীবন বিমা এবং যিনি বিমাচুক্তি নেন একই ব্যক্তি হতে পারে, এটি নিজস্ব জীবন বিমা নামে পরিচিত। যৌথভাবে দুজন বিমাকৃতও ব্যক্তি বিমাচুক্তি নিতে পারেন- উদাহরণস্বরূপ একজন স্বামী এবং স্ত্রী একটি চুক্তি নিতে পারেন যাতে দুজনই বিমাচুক্তিধারক এবং বিমাকৃত ব্যক্তি হতে পারেন, এটিকে একটি যৌথ জীবন চুক্তি বলা হয়।

F4 প্রস্তাব পত্র

বিজ্ঞাপন এবং বিবরণ বই এমন মাধ্যম যার দ্বারা বিমা কোম্পানী প্রস্তাব আমন্ত্রিত করে। বিমা চাওয়া ব্যক্তিকে প্রস্তাবক বলে যে নিজেই জীবন (বা অন্য কোন প্রকারে) বিমার জন্য প্রস্তাব করে। প্রস্তাবক প্রস্তাবপত্র পূরণ করে এবং এটিকে বিমা কোম্পানিতে জমা করে। প্রস্তাব ফর্ম থেকে প্রাপ্ত তথ্য থেকে মূল্যায়নকারী মূল্যায়ণ করে যার ভিত্তিতে উনি প্রস্তাবটি স্বীকার, অস্বীকার বা সংশোধিত শর্তে স্বীকার করার নির্ণয় নিতে পারেন। পর্ব G1 তে আমরা দেখব প্রস্তাব ফর্মের স্বরূপ এবং এর গুরুত্ব।

F5 উদ্ভূতকরণ

সরলভাবে কোটেশান-এ বিমাকিস্তির অর্থের পরিমাণ এবং শর্তের উল্লেখ থাকে। এটি নির্দিষ্ট সময় পর্যন্ত মাঝে মাঝেই নিয়ম ছাড়া থাকে যার দরুন প্রস্তাবক বিমাচুক্তি নেনার নির্বাচন এবং এটি ওনার জন্য উপযুক্ত হবে না নির্ণয় করতে পারে। যদি প্রস্তাবক উদ্ভূতকরণ গ্রহণ করে, তবে বিমা কোম্পানি এর উল্লেখিত শর্ত এবং দাম মেনে নেয়। তবুও যদি উদ্ভূতকরণ পর্যন্ত প্রস্তাবক সংক্রান্ত সকল তথ্যের পরিবর্তন হয়, তবে বিমা কোম্পানী এতে আবদ্ধ হয় না।

F6 বিমা চুক্তি

বিমা কোম্পানী প্রথম বিমাকিস্তি রসিদ (পর্ব G3A তে দেখুন) চালু করার তারিখ থেকে বিমাচুক্তি আরম্ভ হয়। বিমাচুক্তির দলিল পরে পাঠাতে পারে।(পর্ব G 4 তে দেখুন)। যদি একজন ব্যক্তি বিমাচুক্তির দলিল প্রকাশের আগে, কিন্তু প্রথম বিমাকিস্তি রসিদ চালু করার পরে মারা যান, তবে বিমা কোম্পানী মৃত্যুর দাবী প্রদান করতে দায়বদ্ধ।

F7 নবায়ন

জীবন বিমা বিমাচুক্তি প্রায় অনেক বছরের জন্য এক নির্দিষ্ট সময় অবধি চলা দীর্ঘ-মেয়াদী বিমাকিস্তি। অন্যদিকে জীবন বিমা ছাড়া অন্য কোম্পানী দ্বারা স্বাস্থ্য বিমা চুক্তি স্বল্প-মেয়াদী বিমাচুক্তি হয় যা কেবল এক বর্ষ পর্যন্ত চলে। বিমা প্রদেয় সুরক্ষার সুবিধা না হারাতে বছর

শেষে চুক্তিধারককে চুক্তি নবায়ন করতে পরামর্শ করা হয় এবং এটাও কারণ যে বিমা কোম্পানী উপভোক্তাকে হারাতে চান না। সেইজন্য বিমা কোম্পানী বিমাচুক্তি ধারকদের তাদের বিমা চুক্তি নবায়ন করতে আমন্ত্রণ করে। আমরা পরের অধ্যায়ে নবায়ন ওপর আরো কিছু বিস্তারিত দেখব।

F8 সারাংশ

বিমা কেমন ভাবে ক্রয় করা যাবে মতামত দিয়ে এখন আমরা একটি বর্ণনা প্রস্তুত করেছি, আমরা প্রাপ্ত জ্ঞানের ভিত্তিতে বিমার জন্য গুরুত্বপূর্ণ প্রমাণ এবং এর ওপর প্রযুক্ত কিছু শব্দতে দৃষ্টিপাত করতে পারি। এই সবগুলিকে একটি ব্যবহারিক জীবনে প্রয়োগ করতে আমরা নীতিশ শর্মা এবং ওনার জীবন বিমার প্রতিনিধি শ্রী কুমার এর ঘটনা অধ্যয়ন অনুসরণ করব।

ঘটনা অধ্যয়ন

নীতিশ শর্মা একটি স্নাতক কলেজে লেকচারার-এর পদে সবে নিযুক্ত হয়েছেন। তিনি 28 বছরের এবং বিবাহ করেছেন সুমেধা কে যিনি একজন গৃহিনী। একদিন তিনি একজন বিমা প্রতিনিধি শ্রী কুমারের মাধ্যমে প্রস্তাব পান। তাদের কথোপকথনে শ্রী কুমার নীতিশের জীবন বিমার আবশ্যকতা ব্যাখ্যা করেন। নীতিশ বলেন এই ব্যাপারে তিনি আগেই ভেবেছেন, সম্প্রতি যখন তিনি বিমা কোম্পানী দ্বারা বিবরণ বই দেখেছেন এবং এইজন্য তিনি একটি বিমা পরিকল্পনা ক্রয়ের কারণে সম্মতি দিচ্ছেন।

G মূল প্রমাণাদি

বিমা কোম্পানী সংশ্লিষ্ট অনেক প্রমাণাদি আছে- তাদের মধ্যে কিছু আমরা আগেই পূর্বের ভাগে জেনেছি। এই প্রমাণগুলি বিমাকৃত ব্যক্তির ও বিমার নিজস্ব তথ্য প্রদান করে এবং একটি ক্ষতি ঘটলে একটি দাবী উৎপন্ন হলে বেশ কিছু সময় বিমার অস্তিত্বের প্রমাণ দেয়। এই পর্বে আমরা এই প্রমাণাদিগুলি দেখব।

G1 প্রস্তাব ফর্ম

নীতিশ জীবন বিমার নেওয়ার সুবিধা জানেন এবং বিমাচুক্তি ক্রয় করতে ইচ্ছুক, শ্রী কুমার তা শোনার পর সর্ব প্রথমে নীতিশ কে একটি প্রস্তাব ফর্ম পূরণ করতে দেন।

ঘটনা অধ্যয়ন

নীতিশ যখন প্রস্তাব ফর্ম দেখেন, ফর্মের তথ্যের জিজ্ঞাসু প্রশ্নের পরিমাণে তিনি দ্বিধায় পড়ে যান। তিনি অবাক হন প্রস্তাব ফর্ম কেন পূরণ করা আবশ্যিক যখন তিনি আগে থেকেই বিমা পরিকল্পনা ক্রয় করতে অর্থ দিতে প্রস্তুত। তিনি এও বলেন এইগুলি ওনার মত শিক্ষিত ব্যক্তির পক্ষে খুব ভাল কিন্তু যদি অশিক্ষিত হন তবুও কি বিমা পরিকল্পনা ক্রয় করতে পারতেন?

আমরা এখন দেখব কেমন ভাবে শ্রী কুমার নীতিশের প্রশ্নের উত্তর দেন।

প্রস্তাব ফর্ম বা আবেদন পত্র হল প্রথম প্রমাণ যা প্রস্তাবকারীর পূরণ করা এবং বিমা কোম্পানীতে জমা দেওয়া আবশ্যিক। আমাদের ঘটনা অধ্যয়নে নীতিশ প্রস্তাবকারী। প্রস্তাবকারীকে নিজের হস্তাক্ষরে নিজেকে প্রস্তাব ফর্ম পূরণ করা উচিত। যদিও, এই ব্যাপারে কিছু ব্যতিক্রম থাকতে পারে, উদাহরণস্বরূপ প্রস্তাবকারী অশিক্ষিত হলে বা ফর্মের ব্যবহৃত ভাষা না বুঝতে পারলে। এইজন্য এটি সুনিশ্চিত করার জন্য প্রস্তাবকে সম্পূর্ণ অবহিত হওয়া এবং বিমা পরিকল্পনা ক্রয়ের চুক্তি জানা আবশ্যিক।

প্রস্তাবক ফর্ম হল তথ্যের মূল উৎস, ঝুঁকি নির্ধারণকারী বিভাগের (পুলের) উপস্থিত ব্যক্তির ঝুঁকি নির্ণয় করতে ব্যবহার করেন। সেইজন্য এটি গুরুত্বপূর্ণ যে প্রস্তাবক দ্বারা দেওয়া তথ্য সঠিক কিনা জানা। আপনার পরম বিশ্বাসে এর গুরুত্ব এবং ও অধ্যায়ের প্রথম অংশের বাস্তব ঘটনা প্রাসঙ্গিকতা ভাবা আবশ্যিক।

বিমা কোম্পানী প্রস্তাব পত্রের মাধ্যমে নিম্নের তথ্য সংগ্রহ করেন।

• বিমাকৃত ব্যক্তির তথ্য, তার নাম, বয়স, ঠিকানা, বৈবাহিক মর্যাদা, ওজন, উচ্চতা, চিকিৎসা ইতিবৃত্ত প্রভৃতি সহ।
• প্রস্তাবকের তথ্য। যদি প্রস্তাবক এবং বিমাকৃত ব্যক্তি আলাদা ব্যক্তি হন তবে প্রস্তাবকের তথ্য যেমন নাম, বয়স, পেশা এবং বিমাকৃত ব্যক্তি সঙ্গে সম্পর্কও (যেমন বিমাকৃত ব্যক্তির জীবনে একটি বিমাচুক্তির গঠনের প্রয়োজনীয় কারণ) ফর্মে দেওয়া হবে;
• আবেদনকরা বিমা পরিকল্পনার প্রকারের বিবরণ;
• নমিনেশন-এর বিবরণ(পর্ব H4Aদেখুন);
• আবেদনকরা রাইডার-এর (যদি কেউ থাকে) বিবরণ (আমরা যখন বাজারে উপলব্ধ একক প্রোডাক্ট দেখব তখন আমরা জানব রাইডার কি) এবং
• প্রস্তাবক দ্বারা পূর্বে নেওয়া বিমা পরিকল্পনা সংক্রান্ত বিবরণ।

G1A প্রস্তাব পত্রের ঘোষণা

প্রস্তাব ফর্মের শেষে প্রস্তাবকের ঘোষণা জন্য স্বাক্ষর করতে হয়। এই ঘোষণায় স্বাক্ষরের মাধ্যমে প্রস্তাবক নিবেদন করে যে ফর্মের প্রদত্ত তথ্য সঠিক এবং উত্তর দেবার পূর্বে প্রশ্নাবলীকে সম্পূর্ণভাবে বুঝে নিয়েছেন।

এই ঘোষণায় স্বাক্ষর করা গুরুত্বপূর্ণ। ঘোষণায় সম্মতি দেবার মাধ্যমে প্রস্তাবক উপলব্ধ করেন যে:

- যদি অনুসন্ধান করে বার করা হয় যে প্রদত্ত তথ্যের কোন একটি সঠিক নয় বিমা কোম্পানী চুক্তি বাতিল করতে পারে এবং বিমাকিস্তি রেখে দিতে পারে এবং

- যেহেতু তারা প্রশ্নগুলির বুঝে নিয়েছেন বলেছেন, ভবিষ্যতে বিবাদ দেখা দিলে, তারা দাবী করতে পারবেন না যে তাদের কোন প্রকার ভুল তথ্য দেওয়া হয়েছিল বা কোনভাবে প্রতারণা করা হয়েছিল।

নীতিশের নিরক্ষর প্রস্তাবক সম্পর্কে প্রশ্নের কি উত্তর আছে- তারা কিভাবে ফর্ম পূরণ এবং ঘোষণা স্বাক্ষর করতে পারে? যদি প্রস্তাবক নিরক্ষর হয়, তবে বাম বুড়ো আঙুলের ছাপ নেওয়া হয় এবং কোন তৃতীয় পক্ষ দ্বারা আঙুলের ছাপ কে প্রত্যায়িত করতে হয়। তৃতীয় পক্ষ (থার্ড পার্টি) দ্বারা আঙুলের ছাপ প্রত্যায়িতকরণ এটি ঘোষণা করে যে তারা প্রস্তাবককে তাদের ভাষায় সব প্রশ্নগুলি ব্যাখ্যা করেছেন এবং প্রস্তাবককে জিজ্ঞাসা করে সঠিক উত্তর লিখেছেন। এই বিষয় ঘোষিত ব্যক্তির ঠিকানাও নেওয়া হতে পারে।

কোন সময় প্রস্তাবকের ভাষা প্রস্তাব ফর্মের ভাষা থেকে আলাদা হয়। এই বিষয়, যেখানে প্রস্তাবক প্রস্তাব ফর্ম পূরণ করে এবং নিজের ভাষায় ঘোষণায় স্বাক্ষর করে সেই প্রস্তাবককে নিজের হাতের লেখায় স্বাক্ষরের ওপরে ঘোষণা করতে হবে যে সব প্রশ্ন তাদের বুঝিয়ে দিয়েছেন এবং উনি সম্পূর্ণভাবে বুঝে নিয়েই তবেই প্রশ্নগুলির উত্তর দিয়েছেন।

প্রস্তাব ফর্ম এবং ঘোষণায় প্রস্তাবকের স্বাক্ষর বিমাচুক্তির ভিত্তিতে করা হবে এবং এইজন্য আইনত এইগুলি খুবই গুরুত্বপূর্ণ দলিল। এটি এইজন্য খুব গুরুত্বপূর্ণ যে প্রস্তাবক প্রশ্নগুলি বুঝতে পারুক এবং তাদের সত্যনিষ্ঠার সহিত উত্তর দিক।

উদাহরণ

রাকেশ চাওলা একজন অশিক্ষিত ব্যক্তি। তিনি 48 বছরের এবং শুধুমাত্র হিন্দি বলতে এবং বুঝতে পারেন। তিনি একটি জীবন বিমাপত্র কেনার সিদ্ধান্ত নিয়েছেন, সেইজন্য তিনি জীবন বিমা প্রতিনিধির সঙ্গে যোগাযোগ করেন। প্রতিনিধি রাকেশ চাওলাকে একটি ফর্ম প্রদান করেছেন যা তার পূরণ করা আবশ্যিক। ফর্মটি ইংরাজী এবং রাকেশ এই ভাষায় স্বচ্ছন্দ নয়। তাই জীবন বিমা প্রতিনিধি তাকে পরামর্শ দিয়েছেন ফর্ম পূরণ করতে তার বন্ধু নীলেশ টেনডন-এর সহায়তা নিতে, যিনি একজন স্কুল শিক্ষক এবং হিন্দি ও ইংরাজী দুটো ভাষাতেই নিপুণ।

নীলেশ টেনডন রাকেশের হয়ে ফর্ম পূরণ করতে রাজি। তিনি রাকেশকে এক এক করে প্রত্যেক প্রশ্নের হিন্দিতে ব্যাখ্যা করেন এবং ফর্মে রাকেশের দেওয়া উত্তর ভালভাবে লিপিবদ্ধ করেন।

একবার ফর্ম সম্পূর্ণরূপে পূরণ করা হয়ে গেলে, রাকেশ চাওলা প্রশ্নগুলি বুঝেছেন এবং সেই অনুসারে উত্তর দিয়েছেন ঘোষণা করে তার নিজের আঙুলের ছাপ ফর্মে দেওয়া আবশ্যিক।

নীলেশ টেনডনও ফর্মের দেওয়া ঘোষণায় স্বাক্ষর করে নিশ্চিত করেন প্রস্তাব ফর্মের দেওয়া প্রশ্নগুলি প্রস্তাবককে ওনার বোধগম্য ভাষায় সম্পূর্ণভাবে বুঝিয়ে দেওয়া হয়েছে

এবং সেই অনুসারে উত্তর রেকর্ড করা হয়েছে।

G2 বয়স প্রমাণ

ঘটনা অধ্যয়ন

নীতিশ শর্মা প্রস্তাব পত্র পূরণ করেন এবং শ্রী কুমারের হাতে দেন যিনি নীতিশের কাছে উচ্চ বিদ্যালয়ের মূল্যায়ন পত্র (মার্ক শীট) তার বয়সের প্রমাণ হিসাবে চান। নীতিশ বলেন যে তাকে এর জন্য খোঁজ করতে হবে - অন্য কোন প্রমাণ আছে যা তিনি বয়সের প্রমাণ হিসাবে জমা দিতে পারেন- এবং তার বয়সের প্রমাণ দেওয়া আবশ্যিকতা কেন?

বয়স হল এমন একটা বিষয় যা বিমা কোম্পানী প্রস্তাবকের ঝুঁকি নির্ধারণ করতে এবং বিমাকিস্তি ধার্য করতে ব্যবহার করে। এই কারণে বিমা কোম্পানীর প্রস্তাবকের সঠিক বয়স যাচাই করে নেওয়া গুরুত্বপূর্ণ।

দলিল যা বৈধ বয়স প্রমাণ হিসাবে গ্রহণ করা হয়, যাকে স্ট্যান্ডার্ড বয়স প্রমাণ দলিল এবং নন স্ট্যান্ডার্ড বয়স প্রমাণ দলিলে ভাগ করতে পারি। এর মধ্যে কিছু দলিল স্ট্যান্ডার্ড বয়স প্রমাণ হিসাবে বিবেচিত হতে পারে সেগুলি হল:

• স্কুল বা কলেজ নথি থেকে প্রাপ্ত শংসাপত্র;
• নিবন্ধক দ্বারা ধার্য জন্ম এবং মৃত্যু শংসাপত্র বা জন্ম সময়ের সৃষ্টি পৌরসভার নথি
• পাসপোর্ট;
• পার্মানেন্ট অ্যাকাউন্ট নাম্বার (প্যান) কার্ড;
• নিয়োগকারীর সেবা নথি;
• ব্যাপ্টিজমের শংসাপত্র
• পারিবারিক বাইবেল থেকে নেওয়া প্রত্যয়ন পত্র, যদি এতে জন্ম তিথি অন্তর্ভুক্ত হয়।
• প্রতিরক্ষা বিভাগ দ্বারা ধার্য, প্রতিরক্ষা কর্মীর পরিচয়জ্ঞাপক পত্র;
• রোমান ক্যাথলিক চার্চ দ্বারা ধার্য বিবাহ শংসাপত্র।

এর মধ্যে কিছু দলিল নন-স্ট্যান্ডার্ড বয়স প্রমাণ হিসাবে গ্রহণযোগ্য হতে পারে সেগুলি হল:

• জন্মের সময়ে প্রস্তুত করা কোষ্ঠী;
• রেশন কার্ড;
• স্বযোষিত উপায়ে আইনগত হলফনামা, প্রবীণদের ঘোষণা, এবং
• গ্রাম পঞ্চায়েত থেকে প্রদত্ত শংসাপত্র।

জন্ম তারিখের সঙ্গে ব্যক্তিদের নিজেদের ঠিকানার প্রমাণ, ছবি এবং বিমাকিস্তির উদ্দেশ্যে আমানত জমা দেওয়া আবশ্যিক। বিমা কোম্পানী ব্যক্তির হয় মাস থেকে এক বছরের ব্যাঙ্ক বিবরণ চাইতে পারে। নগদ বা চেক ছাড়াও ক্রেডিট কার্ড, প্রস্তাবকের ব্যাঙ্ক অ্যাকাউন্ট

থেকে সরাসরি কেটে নিয়ে বা অনলাইন প্রদান পদ্ধতিতে, ইলেক্ট্রনিক ক্লয়ারিং সিস্টেম (ইসিএস) প্রভৃতির মাধ্যমেও বিমাকিস্তি জমা প্রদান করা যেতে পারে।

বিমা খাতে মানি লন্ডারিংকে নিয়ন্ত্রণ করার উদ্দেশ্যে, আইআরডি (IRDA) সম্প্রতি বছরে, এন্টি মানি লন্ডারিং (এএমএল)/ সন্ত্রাসবাদের জন্য আর্থিক নিয়ন্ত্রণ (সিএফটি) সংক্রান্ত নির্দেশনা বিমা কোম্পানীর জন্য ধার্য করেছে যাতে আপনার উপভোক্তাকে জানার (কেওয়াইসি) পদ্ধতি পালন করতে অত্যাধিক সাবধান হয়।

(কেওয়াইসি) পদ্ধতি অনুসারে নিজের পরিচয় প্রমাণ করতে উপভোক্তাকে জমা দিতে হবে:

- একটি বয়স প্রমাণ;
- পরিচয় প্রমাণ;
- একটি ঠিকানা প্রমাণ; এবং
- আয় প্রমাণপত্র; (বিমা পরিমাণের ভিত্তিতে চাওয়া হলে, বিমা কোম্পানীর আবশ্যকতা থাকলে)

উপভোক্তার পরিচয় এবং বিমাকিস্তি প্রদান করতে তাদের আয়ের স্রোত স্পষ্ট ও সুনিশ্চিত করতে উপরিউক্ত প্রমাণপত্র সংগ্রহ করা হয়। 12 অধ্যায়ে অ্যান্টি মানি লন্ডারিং সম্বন্ধে আরো বিস্তারিত আলোচনা করা হবে।

G3 বিমাকিস্তি রসিদ

ঘটনা অধ্যয়ন

নীতিশ শর্মা তার বৈধ বয়স প্রমাণ, ঠিকানা প্রমাণ, এবং ছবি শ্রী কুমারের কাছে জমা করেন। তিনি বিমা কোম্পানীর পক্ষে বিমা কিস্তির জন্য তাকে একটা চেকও দেন। তিনি শ্রী কুমার কে জিজ্ঞাসা করেন উনি কেমনভাবে এবং কখন তার প্রস্তাব গ্রহণ হল কিনা জানতে পারবেন।

শ্রী কুমার নীতিশকে বলেন (IRDA) বিধি অনুসারে বিমা কোম্পানীকে তার সিদ্ধান্ত 15 দিনের ভেতর ওনাকে বলতে হবে। তিনি নীতিশকে আরো বলেন যে বিমা কোম্পানী নিজের অনুমোদন প্রথম কিস্তি রসিদ ধার্য করে প্রদর্শিত করে এবং ঐ সময়ের বা পরে বিমা কিস্তি প্রমাণ দিতে পারে।

এই ভাগে আমরা দুটো বিমাকিস্তি রসিদের ব্যাপারে আলোচনা করব- প্রথম বিমাকিস্তি রসিদ এবং নবায়ন বিমাকিস্তি রসিদ। পরে G4 পরবে আমরা বিমা কিস্তি প্রমাণের ওপর দৃষ্টিপাত করব।

G3A প্রথম বিমাকিস্তি রসিদ (এফপিআর)

যেহেতু আমরা একটু আগেই নীতিশের প্রতি শ্রী কুমারের উত্তরে দেখেছি যে বিমা কোম্পানী প্রস্তাবককে সংবাদ দেবে যে ওনার প্রস্তাব স্বীকার করে নেওয়া হয়েছে এবং প্রথম বিমা

কিস্তি রসিদ (এফপিআর) ধার্য করে বিমাকিস্তি প্রাপ্ত হয়েছে জানায়। এফপিআর গুরুত্বপূর্ণ কারণ যেহেতু এটি বিমা চুক্তি শুরু হবার প্রমাণ। বিমাকিস্তি দলিল, যা চুক্তির প্রমাণ পরে কোন সময় বিতরণ করা যেতে পারে।

প্রথম বিমাকিস্তি রসিদে নিম্নলিখিত তথ্য পাওয়া যায়:-

• জীবন বিমাকৃত ব্যক্তির নাম এবং ঠিকানা;
• বিমাকিস্তি নম্বর;
• প্রদেয় বিমাকিস্তির পরিমাণ;
• বিমাকিস্তি প্রদানের হার এবং পদ্ধতি;
• বিমাকিস্তি প্রদানের আগামী তারিখ;
• ঝুঁকি শুরুর তারিখ (অর্থাৎ কবে থেকে সুরক্ষা হবে);
• বিমাচুক্তি মেয়াদ পূরণের তারিখ;
• শেষ বিমাকিস্তি প্রদানের তারিখ; এবং
• বিমাকৃত অর্থের পরিমাণ।

G3B নবায়ন বিমাকিস্তি রসিদ (এফপিআর)

এফপিআর ধার্য করার পর বিমা কোম্পানী যখন প্রস্তাবকের থেকে আবার বিমাকিস্তি পায় তখন বিমাকিস্তি রসিদ বিতরণ করে। এই রসিদ নবায়ন বিমাকিস্তি রসিদ (আরপিআর) বলে। বিমাকিস্তি প্রদান সংক্রান্ত কোন বিবাদ উৎপন্ন হলে আরপিআর জমা দেবার প্রমাণ হিসাবে নিধারিত হয় এবং তাই এত গুরুত্বপূর্ণ। আরপিআর এফপিআর এর সঙ্গে নিরাপদ স্থানে রাখা উচিত এবং প্রয়োজন হলে সহজেই বিমাকিস্তির দলিল হিসাবে প্রদর্শন করা যেতে পারে।

মনে রাখুন

কোন প্রস্তাব গ্রহণ বা বাতিলের সিদ্ধান্ত নেন বিমানির্ধারণকারী (আন্ডার রাইটার)। আন্ডার রাইটার সংশোধিত মেয়াদ ও শর্ত সহ প্রস্তাব গ্রহণ করলে, প্রস্তাবক সংশোধিত মেয়াদ ও শর্ত এবং অতিরিক্ত বিমাকিস্তি (যদি কোন) দিতে রাজি হবার পর তবে এইএফপিআর প্রকাশ করা হয়। আইআরডিএ (IRDA) দ্বারা ধার্য বিধি অনুসারে প্রস্তাবের সিদ্ধান্ত 15 দিনের ভেতর পাঠানো আবশ্যিক। আমরা পরের অধ্যায়তে আন্ডার রাইটার এর ভূমিকা আরো বিস্তারিতভাবে দেখব

প্রশ্ন 3.3

বৈধ বয়স প্রমাণ হিসাবে কোন দলিল স্বীকৃত হতে পারে?

G3C ফ্রি লুক-ইন পিরিয়ড বা কুলিং-অফ পিরিয়ড কি?

ঘটনা অধ্যয়ন

শ্রী কুমার দ্বারা নীতিশ শর্মারের প্রস্তাব, বিমাকিস্তি ও প্রমাণ বিমাকোম্পানীকে পাঠানোর আগে, নীতিশ একটি শেষ প্রশ্ন করে “যদি আমি বিমাপত্র নৈবার পর নিজের মত পরিবর্তন করি কি হবে?”

এফপিআর ধার্য করা চুক্তির অবসান এবং উভয় পক্ষই বন্ধনে আবদ্ধ নির্দেশ করে। তবুও আইআরডিএ বিধি প্রস্তাবককে বিমাপত্র দলিল পাবার সময় থেকে 15 দিনের মধ্যে চুক্তি ফেরত নৈবার উপায় প্রদান করে যদি উনি বিমাচুক্তির শর্ত এবং নিয়মে অসহমত হন। এই সময় ‘ফ্রি লুক-ইন পিরিয়ড’ বা ‘কুলিং-অফ পিরিয়ড’ হিসাবে পরিচিত। যদি প্রস্তাবক চুক্তি তুলে নেয় তবে বিমা কোম্পানী কিছু কাটে, যেমন অল্প সময়ের ঝুঁকি যা সেইসময় সংরক্ষণ করা হয়েছিল তা সংরক্ষণের খরচ, স্বাস্থ্য পরীক্ষার খরচ এবং স্ট্যাম্প করের খরচ বাদ দিয়ে বিমাকিস্তি ফেরত দেবে।

এই অধ্যায়ের শেষে পর্ব।-এর বৈধ সুরক্ষা এবং বিমাকিস্তি প্রদানের প্রসঙ্গে আমরা ফিরে যাব।

G4 বিমাচুক্তির দলিল

প্রথম বিমাকিস্তি রসিদ পাবার কিছু সময় পরে নীতিশ শর্মা বিমাচুক্তি দলিলের একটি অনুলিপি পান। নীতিশ এই দলিল থেকে কি প্রত্যাশা করতে পারে? এটি দেখতে কেমন হবে?

বিমা দলিল বিমা সংশ্লিষ্ট অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ দলিল। এটি বিমাকৃত ব্যক্তি এবং বিমা কোম্পানীর মধ্যে চুক্তির প্রমাণ। এটি স্বয়ং একটি চুক্তি নয়; বিমা দলিল বিমা ধারকের দ্বারা হারিয়ে গেলে, এটি বিমা চুক্তিতে প্রভাব ফেলে না। বিমা কোম্পানী চুক্তিতে কোন পরিবর্তন না করে সহজেই একটি বিমাপত্রের প্রতিলিপি বার করে দেবে। বিমাপত্র দলিল উপযুক্ত কর্তৃপক্ষ দ্বারা স্বাক্ষরিত এবং ভারতীয় স্ট্যাম্প আইন অনুসারে স্ট্যাম্প দেওয়া উচিত।

একটি নির্দিষ্ট মানের বিমাচুক্তিতে নিম্নলিখিত ভাগগুলি থাকে:

শিরোনাম	প্রস্তাবনা
পরিচালিত ধারা (অপারেটিভ ক্লজ)	অনুবোধ
সময়সূচি	সাক্ষ্য/প্রত্যয়ন
শর্ত এবং নিয়ম/অধিকার এবং নিয়ম	সত্যায়ন

বিমাপত্র দলিলের শীর্ষে কোম্পানীর নাম ও ঠিকানা এবং এর লোগো অন্তর্ভুক্ত থাকে।

বিমাপত্রের প্রস্তাবনাতে উল্লেখ থাকে যে প্রস্তাবক দ্বারা স্বাক্ষরিত প্রস্তাব ও ঘোষণা চুক্তির ভিত্তিতে হয়।

পরিচালিত ধারা (অপারেটিভ ক্লজ) প্রার্থীর নিম্নে পারস্পরিক দায়িত্ব নিধারিত করে:

- বিমাকৃত দ্বারা বিমাকিস্তি প্রদান; এবং
- বিমাকৃত ঘটনা ঘটর পর বিমা কোম্পানী দ্বারা বিমা অর্থের জমা, দাবীদারের স্বত্বাধিকার এবং আয়ু প্রমাণ প্রস্তুত করা।

বিমাচুক্তি শর্ত এবং নিবন্ধনে গ্যারান্টি দেওয়া সম্পর্গ মূল্য, মনোনয়ন, স্বত্বনিয়োগ এবং ঋণের নিরাপত্তায় বিমা ইত্যাদি সম্বন্ধ যুক্ত সাধারণ অনুবিধির উল্লেখ থাকে।

অনুসূচীর বিমাচুক্তিকে সকল আবশ্যিক বিবরণ থাকে, যেমন:-

• বিমাচুক্তি আরম্ভের তারিখ;
• বিমাচুক্তির মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার তারিখ;
• বিমাকৃত অর্থের পরিমাণ (কখন এবং কত পরিমাণ বিমাকিস্তি প্রদান করব);
• বিমাকিস্তির পরিমাণ এবং জমা দেবার তারিখ;
• মনোনীত ব্যক্তি (প্রস্তাবিত ফর্মে বর্ণিত হলে);
• কোন বিশেষ ধারা;
• রাইডারের বিবরণ
• বাধা এবং
• বন্ধক

বিমাকারক অনিশ্চয়তা দূর করতে বিমাচুক্তি দলিলের মধ্যে বিমাচুক্তিধারকের দ্বারা পূরণ করা একটি ছাপানো প্রস্তাব ফর্মের অনুলিপি অনুর্ভুক্ত করে।

প্রত্যয়ণ (অ্যাটেষ্টেশন) দৃঢ়ভাবে প্রতিপন্ন করে বিমাকারক স্বাক্ষরের মাধ্যমে বিমাদলিলকে খাঁটি বলে প্রমাণ করেছেন।

শর্ত এবং বিধিত উল্লেখ করে:

- বিমাকিস্তি পরিশোধের জন্য নির্দিষ্ট দিনের পরে দেওয়া সময়;
- বিমাকিস্তি প্রদান করতে ব্যর্থ হবার পরিণতি; এবং
- ঋণ উপলব্ধতা

এই ভাগে এই তথ্য দিয়ে দেয় যে বিমাচুক্তি কিভাবে স্বত্বনিয়োগ, সমর্পিত করা হয় বা বিমাচুক্তি পরিবর্তিত করা হয় (আমরা পর্ব H দেখব) এবং কিভাবে দাবী করা হয়। এই পর্বে বিমাচুক্তির অধীন কোন বাধারও বিস্তারিতভাবে উল্লেখ থাকে।

বাধা একটি বিষয় যার ফলে কোন নিশ্চিত ঝুঁকি বিমা দ্বারা সুরক্ষা করা যায় না। যদি কোন এমন ঝুঁকি থেকে ক্ষতি হয় যাতে সুরক্ষণের বাধা থাকে বিমা কোম্পানী দ্বারা বিমা অর্থ প্রদান করা যায়না। কোন বাধা সকল জীবন বিমার ক্ষেত্রে সমান রূপে করা হয় (যেমন অন্য বিমা কোম্পানী দ্বারা ধার্য বিমার ক্ষেত্রেও)। এর উদাহরণ হবে যে বিমাচুক্তির ক্ষতিপূরণ করা যাবে না যদি বিমিত ব্যক্তি বিমা চুক্তি ক্রয়ের এক বছরের মধ্যে আত্মহত্যা করে। ঐ নির্দিষ্ট ব্যক্তি দ্বারা ঝুঁকি প্রদর্শিত হবার কারণে বিমা পরীক্ষক দ্বারা অন্য বাধাও বিমাতে অন্তর্ভুক্ত হতে পারে উদাহরণস্বরূপ বিপদসঙ্কুল কার্যকলাপ যেমন দুর্গম পথে যাত্রা, জলে ভাসা প্রভৃতি যা বিমাকারক দ্বারা ঝুঁকিপূর্ণ বিবেচিত হয়, তার দরুন মৃত্যুতে বিমা পরীক্ষক বাধা দেবার সিদ্ধান্ত নিতে পারে। যখন আমরা মনে করি কখনো কখনো ঝুঁকি নির্ধারক খারাপ বা সাংঘাতিক

ঝুঁকিকে সংশোধিত শর্তে স্বীকার করে, আমরা 4 অধ্যায়ে দেখব একজন ঝুঁকি নির্ধারক এটি কেন করবে।

প্রকৃত জীবন বিমাচুক্তির শর্ত ও নিয়মে নির্দিষ্ট পরিবর্তন করতে, খালি কাগজে সত্যায়ন করা যেতে পারে এবং মূল বিমাচুক্তি দলিলে সঙ্গে সংশ্লিষ্ট করা যেতে পারে। এক জীবন বিমা চুক্তি সত্যায়ন করে সহজেই সংশোধিত করা যেতে পারে। সত্যায়ন তখন বিমারই অংশ হয়।

বিমাচুক্তি তথ্যসংক্রান্ত বিবরণ

আইআরডিএ আবশ্যিক করেছে যে প্রত্যেক বিমাচুক্তিতে বিমা সংক্রান্ত বিবরণ প্রকাশ করতে হবে। এই বিমা তথ্য বিবরণে নিম্নের বিষয়গুলি অন্তর্ভুক্ত করা উচিত:-

প্রিমিয়াম প্রদান বিধি এবং সংঘটনের জন্য উপলব্ধ সুবিধা;

- বিমা সম্পর্কিত কোন প্রশ্ন বা সেবার জন্য যোগাযোগ করতে পারা ব্যক্তি বা কার্যালয়ের নাম ও ঠিকানা;
- বিমাধারক এবং মনোনীত ব্যক্তির ঠিকানায় কোন পরিবর্তনের বিষয় বিমা কোম্পানীকে বলা গুরুত্বপূর্ণ;
- কোন দুর্দশা বা অভিযোগের ব্যাপারে কি করা হয়, এবং
- বিমা ক্ষমতাপ্রাপ্ত অভিজ্ঞ ব্যক্তির ঠিকানার তথ্য।

বিমা কোম্পানী দ্বারা একবার প্রস্তাব গৃহীত হলে এবং প্রথম বিমাকিস্তি রসিদ ও বিমাচুক্তি প্রস্তাবককে দেওয়া হলে, প্রস্তাবক বিমা কোম্পানী দ্বারা সংরক্ষিত হয়। এই পর থেকে আমরা ওনারদেরকে প্রস্তাবক বলবো না —ওনারা এখন বিমাচুক্তি ধারক- যেসকল ব্যক্তির বিমা চুক্তি নেয়।

প্রশ্ন 3.4

প্রথম বিমা কিস্তি রসিদে (এফপিআর) কি তথ্য থাকে?

G5 সত্যায়ন, বিজ্ঞপ্তি এবং প্রস্তাবিকা

ঘটনা অধ্যয়ন

শ্রী কুমারের সঙ্গে কথাবার্তার সময়, নীতিশ শর্মা জিজ্ঞাসা করেন চুক্তিতে বিমাকিস্তি প্রদানের পদ্ধতি এবং প্রদানের হার ইত্যাদির পরিবর্তন করার তাকে অনুমতি দেওয়া হবে কিনা, যদি হয় তো কেমন ভাবে।

শ্রী কুমার নীতিশকে সত্যায়ন সম্বন্ধে বোঝান। উনি কিছু অন্য প্রমাণেরও ব্যাখ্যাও করেন যেমন নোটিশ এবং বিবরণ বই, যার ভিত্তিতে সর্বপ্রথম নীতিশ জীবন বিমা ক্রয় সম্পর্কে ভেবেছিলেন।

G5A সত্যায়ন

বিমাচুক্তির শর্তানুসারে বিমা কোম্পানী আসল বিমায় সত্যায়ন সংশ্লিষ্ট করে পরিবর্তন করতে অনুমতি দেন। সত্যায়ন ব্যবহার করে বিমা অর্থ, বিমাচুক্তির মেয়াদ, বিমাকিস্তি প্রদানে পদ্ধতি এবং প্রদান করার হার, নমিনেশন এবং স্বত্বনিয়োগ ইত্যাদি পরিবর্তন করা যায়।

সাদা কাগজে সত্যায়ন করে এবং বিমাচুক্তির পরিবর্তন নির্দেশ করতে বিমাচুক্তি দলিলে সংশ্লিষ্ট করে করা যেতে পারে।

যেখানে বিমাধারক নমিনীর পরিবর্তন করতে চান সেখানে সত্যায়ন বিমাচুক্তির পিছন দিকে করা যেতে পারে। একইভাবে, স্বত্বনিয়োগও বিমাচুক্তির পিছন দিকে করা যেতে পারে। (নমিনেশন এবং স্বত্বনিয়োগ সম্বন্ধে এই অধ্যায়ের H4A এবং H4B পর্বে পরে বিস্তারিত আলোচনা করা হয়েছে।)

G5B বিজ্ঞপ্তি

বিমা মেয়াদে বিমা কোম্পানী বিমাচুক্তিধারককে নিম্ন প্রকারে বিজ্ঞপ্তি ধার্য করে:-

- বিমাচুক্তিধারকের বিমাকিস্তি প্রদান করার তারিখ বিষয়ে স্মরণ করানোর বিজ্ঞপ্তি;
- বোনাস বিজ্ঞপ্তি;
- বিমাকিস্তি প্রদানে ব্যর্থ এবং বিমাচুক্তি তামাদি হওয়ার বিজ্ঞপ্তি;
- বিমাচুক্তি পুনরুদ্ধার করতে বিজ্ঞপ্তি;
- বেঁচে থাকার সুবিধা বা মেয়াদপূর্তির সুবিধা ইত্যাদি সুবিধা পাওয়ার সৌভাগ্য সংক্রান্ত বিজ্ঞপ্তি;
- ইউনিট লিঙ্কড বিমা সম্বন্ধে বার্ষিক বিবরণী;

এটি মনে রাখা আবশ্যিক যে এই বিজ্ঞপ্তিগুলি শুধুমাত্র তথ্য এবং বিমাধারককে বিমাকিস্তি প্রদানের তারিখ, প্রদানের সুবিধা, বিমাকিস্তির অবস্থান স্মরণ করিয়ে দিতে ব্যবহৃত হয়।

G5C বিবরণ

আমরা পর্ব F1এ দেখেছি যে নিজের প্রোডাক্ট-এর তথ্য দিতে ও সাধারণ মানুষের ওগুলি ক্রয় করার ইচ্ছা জাগাবার জন্য বিমা কোম্পানী দ্বারা বিবরণ ব্যবহৃত হয়। 2002 সালে অক্টোবরে সংশোধিত আইআরডিএ (বিমা ধারকের লাভের সুরক্ষা) বিধি অনুসারে উপস্থাপন করা হয় যে বিমা কোম্পানী দ্বারা প্রত্যেক বিমা পরিকল্পনার জন্য প্রকাশ করা বিবরণ পরিষ্কারভাবে বর্ণিত হওয়া উচিত:

প্রস্তাবিত লাভের বিস্তার /সীমা;

- শর্ত;
- গ্যারান্টি, যদি কোন থাকে;
- শর্ত এবং নিয়ম;
- স্বত্বাধিকার;

- আপত্তি (ব্যতিক্রম); এবং
- বোনাসে অংশীদার হওয়ার কোন অধিকার।

যদি বিমা শুরু হবার পর বোনাসে অংশের অধিকার কিছু সময়ের জন্য স্থগিত করা হয়, তবে এতে স্পষ্টভাবে ব্যক্ত করা চাই। এতে উল্লেখ করা চাই যে কোন সুবিধার গ্যারেন্টি আছে ও কোনটির গ্যারেন্টি নেই। বিবরণে অবশ্যই উল্লেখ করতে হবে যে গ্যারান্টি হীন সুবিধা অতীতের মত ভবিষ্যতে একই না হতে পারে এবং এটি আলাদা আলাদা হতে পারে।

G6 দাবীর সময় আবশ্যিক দলিল

যখন একটি বিমাকরা ক্ষতির ঘটনা ঘটে এবং দাবীর প্রদান করতে হলে বিমা কোম্পানীকে দাবিদারের থেকে কিছু দলিলের প্রয়োজন হয়। উদাহরণস্বরূপ, বিমা কোম্পানীর জীবন বিমার ক্ষেত্রে মৃত্যু সঠিক ভাবে হয়েছে কিনা তার প্রমাণ আবশ্যিক এবং তাই আমাদের মৃত্যু প্রমাণ পত্র দেখার প্রয়োজন হয়। আমরা 11 অধ্যায় দাবীর সময় আবশ্যিক প্রমাণ গুলিকে দেখব।

নির্ধারিত কার্যাবলী

কোন কোম্পানীর থেকে একটি প্রস্তাব পত্র সংগ্রহ করুন। পত্রটি বিশ্লেষণ করুন এবং প্রশ্ন করা তথ্যের তালিকা প্রস্তুত করুন।

বিমা সম্পর্কিত মুখ্য দলিলে এমন অনেক শব্দ (পদ) অন্তর্ভুক্ত যার বিমাতে এক বিশেষ অর্থ আছে। একটি বিমাচুক্তি কিভাবে কার্যকর করা যাবে তা বুঝতে এই শব্দ (পদ) এর অর্থ উপলব্ধি করা প্রয়োজন এবং আমরা পরের পর্বে কিছু মুখ্য শব্দ (পদ)-এর ওপর দৃষ্টিপাত করব।

H বিমার মুখ্য শব্দাবলী

আমরা আগেই আগের পর্বে কিছু বিশিষ্ট বিমা পদের আলোচনা করেছি এবং এই পর্বে আমরা এর এবং অন্য শব্দ (পদ) এর ব্যাখ্যা করব। আপনাদের বোঝাতে সহায়তা করার জন্য আমরা মুখ্য শব্দ (পদ) নিম্নলিখিত ভাগে বিভাজিত করব:-

- বিমাচুক্তি নিরন্তর অস্তিত্ব বজায় রাখা সংক্রান্ত পদ যেমন তামাদি, পরিশোধ মূল্য এবং স্বত্বত্যাগ মূল্য। আমরা এই প্রসঙ্গে পুনরুজ্জীবন এবং নবীনিরূপণের ওপর মন দেব।
- বিমাচুক্তি অর্থ প্রাপক সংক্রান্ত পদ: মনোনয়ন এবং স্বত্বনিয়োগ; এবং
- একটি বিমাচুক্তির ওপর প্রদান করা ঋণ সংক্রান্ত পদ: ঋণ এবং বন্ধকী সম্পত্তির দখলগ্রহণ

H1 তামাদি, পরিশোধ মূল্য এবং স্বত্বত্যাগ মূল্য

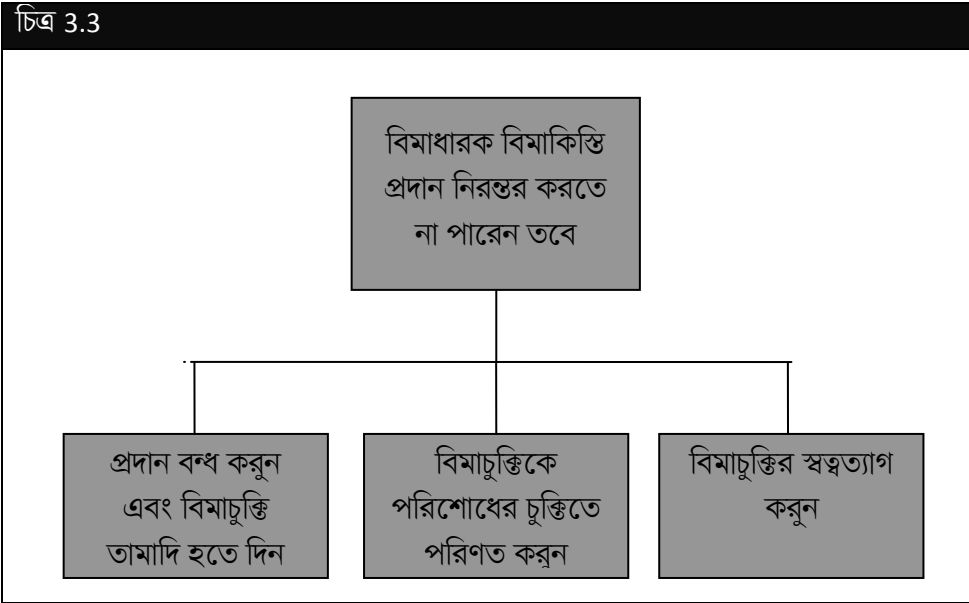
এই তিনটি শব্দ বর্ণনা করে বিমাকৃত ব্যক্তি দ্বারা বিমা প্রদান চালু রাখতে অসমর্থ হলে কি হতে পারে। কোন বিশেষ বিমা উনি কি প্রকারে প্রভাবিত করবেন যে এই বিমার শর্ত এবং

নিয়মে বর্ণিত। তারা কোনো বিশেষ বিমাচুক্তি কিভাবে চালনা করবেন তা ঐ বিমাচুক্তির শর্ত ও নিয়মের মধ্যে বর্ণনা করা হবে।

ঘটনা অধ্যয়ন

নীতিশ শর্মা বিমা কোম্পানী থেকে প্রথম বিমাকিস্তি রসিদ গ্রহণ করে, তিনি আশ্বস্ত যে তার প্রস্তাব গৃহীত হয়েছে। পরে তিনি তার স্ত্রীকে তার লগ্নি সম্বন্ধে বলেন। সুমেধা নীতিশের সিদ্ধান্তে উদ্বিগ্ন হয় এবং তাকে জিজ্ঞাসা করে যদি উনি ভবিষ্যতে বিমাচুক্তি প্রদানে অসমর্থ হন তবে কি হবে। উনি কি নিজের নিবেশিত অর্থ ফেরত পাবেন? তাকে কি উত্তর দেবে নীতিশের কোন ধারণা নেই। তিনি বিমা প্রতিনিধি শ্রী কুমার সঙ্গে আরো একবার দেখা করলেন এবং তার প্রশ্ন তুললেন। শ্রী কুমার বললেন যদি নীতিশ বিমাকিস্তি প্রদান না করেন তার বিমাচুক্তি তামাদি হয়ে যাবে। এটি ঘটলে নীতিশ বিমাকারককে তার বিমাকিস্তি প্রদান করে দিতে বলতে পারেন। তিনি নীতিশকে এও বলেন যে তিনি স্বেচ্ছাপ্রণোদিতভাবে স্বত্বত্যাগ করে বিমাচুক্তি বাতিল করতে পারেন। এই বিষয় বিমা কোম্পানী কিছু শর্ত এবং নিয়মের অন্তর্গত স্বত্বত্যাগ মূল্য প্রদান করবে। শ্রী কুমার দ্বারা ব্যবহৃত শব্দগুলিতে (তামাদি, পরিশোধ মূল্য এবং স্বত্বত্যাগ মূল্য) নীতিশ শর্মা বিভ্রান্ত এবং তিনি শ্রী কুমারকে বিস্তারিত ব্যাখ্যা করতে অনুরোধ করেন। তাই শ্রী কুমার বিমাচুক্তি সংক্রান্ত শব্দ ব্যাখ্যা করতে আরম্ভ করেন।

কোন পলিসিধারকের কাছে তিন বিকল্প থাকে যদি ওনারা নিরন্তর বিমাকিস্তি প্রদান না করতে পারেন। তা হল:



H1A তামাদি

বিমাধারকের বিমাকোম্পানীর সাথে সম্মত হয়ে প্রদান করার যথোচিত তারিখে নিয়মিতভাবে বিমাকিস্তি প্রদান করা আবশ্যিক। বিমা কোম্পানী প্রদানের তারিখের কিছু দিন পরে কিছু অনুগ্রহ দিনের অনুমতি দেয় যাতে বিমাধারক বিমাকিস্তি প্রদান করতে পারে এবং যা সময়ের ভেতর প্রদান বলে মানা হবে। কিন্তু যদি তারা অনুগ্রহ দিনের মধ্যেও প্রদান না করে তো এটি ব্যর্থ বলে মেনে নেওয়া হয়।

বিমাকিস্তি প্রদানে ব্যর্থ ঘটনায় বিমা কোম্পানী চুক্তি সমাপ্ত করার জন্য অধিকৃত হয়। এই সমাপ্তিকে তামাদি বলা হয়। বিমাচুক্তিতে তামাদির পরে কোন দাবী করতে পারবে না এবং সব বিমাকিস্তি জরিমানা হয় যায়।

মনে রাখুন

অনুগ্রহ সময় সাধারণত হয় একমাস, কিন্তু বার্ষিক, অর্থ বার্ষিক ও ত্রৈমাসিক বিমাকিস্তি প্রদানে 30 দিনের কম হয় না এবং মাসিক বিমাকিস্তি প্রদানে জন্য 15 দিনের কম হয় না। কিছু বিমাকারক মাসিক বিমাকিস্তি প্রদানের জন্যও 30 দিন পর্যন্ত অনুমতি দেয়।

বাস্তবে বিমা আইন কোন বিমাচুক্তি তামাদি বাতিল হলে বিমা কোম্পানীকে সব বিমাকিস্তি রেখে দেবার অনুমতি দেয়না। এর কারণ হল যে প্রত্যেক বিমাচুক্তি নিম্ন দুটি কারণে কিছু সঞ্চার করে রাখে:-

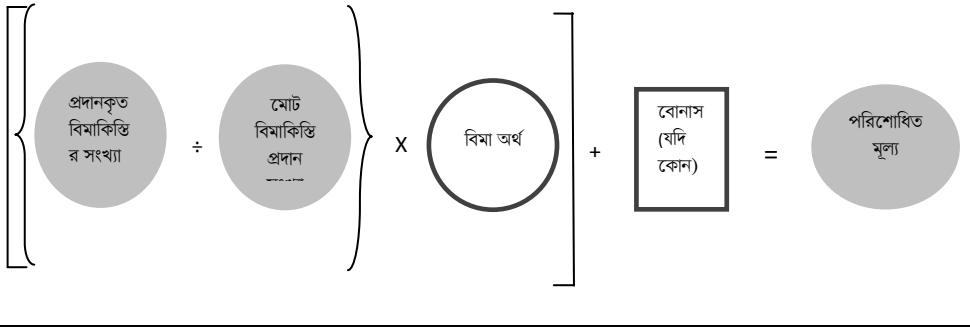
- বছরের প্রথম দিকে বিমাচুক্তির কিস্তি ন্যায্যের (বিমাকিস্তি স্তর) চেয়ে বেশী; এবং
- বিমাকিস্তিতে সঞ্চিত উপাদান।

বিমাধারকের পক্ষে এটি ভাল হবেনা যদি তারা এই সঞ্চার জরিমানা করে নেয়। বিমাকিস্তি ব্যর্থ হওয়ায় বিমাচুক্তির শর্ত বিমাধারকের বিভিন্ন সুরক্ষা উপায় প্রদান করে। এই অনুবিধিগুলিকে অধিকারযুক্ত বিধি বলে। পর্যাপ্ত বিমাকিস্তি প্রদান করে দেওয়া হলে এবং সঞ্চিত উপাদান থাকলে বিমাচুক্তি প্রদান করা যেতে পারে। যদিও বিমাধারক সাধারণত এটি প্রার্থনা করে যে চুক্তির প্রকৃতির অনুযায়ী, প্রদান করা বিমাকিস্তির সংখ্যার ভিত্তিতে এটি স্বয়ংক্রিয়ভাবেই প্রদান হয়ে যাবে।

H1B পরিশোধিত মূল্য

যদি কোন বিমাচুক্তিধারক কোন বিমাচুক্তির বিমাকিস্তি প্রদানে ব্যর্থ হয় এবং বিমাচুক্তি তামাদি হয়ে যায় যার কিছু মূল্য থাকে যেমন একটি বন্দোবস্ত বা সঞ্চার পরিকল্পনা, বিমা কোম্পানী পূর্ণ বিমা অর্থ প্রদানের কারণে উত্তরদায়ী হয়না। এরকম তামাদি বিমাচুক্তি একটি পরিশোধিত বিমাচুক্তি গঠিত হয়। পরিশোধিত বিমাচুক্তিতে প্রদান করা বিমাকিস্তির পরিমাণের ওপর বিমা অর্থ গঠিত হয়। পরিশোধিত মূল্যের গণনা সুত্র হল:-

চিত্র 3.4



বিমা কোম্পানী ন্যূনতম পরিমাণের ওপর জোর দেয় যা পরিশোধিত মূল্য রূপে অর্জন করতে হবে। যদি পরিশোধিত মূল্য এই ন্যূনতম পরিমাণের কম হয়, তবে সুবিধা প্রয়োগ হবেনা এবং বিমাচুক্তি তামাদি হয়ে যাবে। বিমাধারক সমর্পণ মূল্য পেতে পারে। (আমরা যা পর্ব H1C আলোচনা কবব।)

স্বাভাবিকভাবে বিমা কোম্পানী বিমাচুক্তিধারককে কোন সামান্য বিমাচুক্তিকে পরিশোধিত বিমাচুক্তিতে পরিবর্তিত করার অনুমতি দেয় যদি উনি ন্যূনতম তিন বর্ষের বিমাকিস্তি প্রদান করে দেন। এই সময়ের পরে যদি বিমাচুক্তিধারক বাকি বিমাকিস্তি প্রদানে অসমর্থ হয় তবে পরিশোধিত উপায়ের অধীনে বিমাচুক্তি বাতিল হয় না এবং বিমা অর্থ প্রদান করা বিমাকিস্তির সংখ্যার অনুপাতে পরিবর্তিত হয়। যদি বিমা অর্থের সাথে সম্পর্কিত অন্য কোন লাভ প্রদান যোগ্য হয় তবে লাভ পরিবর্তিত বিমা অর্থের সঙ্গে সম্পর্কিত হবে যাকে পরিশোধিত মূল্য বলব।

বোনাসের কি হয় যদি কোন লাভ-যুক্ত বিমাচুক্তিতে পরিশোধিত মূল্য স্বীকৃত করা হয়?

যখন লাভ-যুক্ত বিমাচুক্তির পরিশোধিত মূল্য গণনা করা হয় পূর্ব নির্ধারিত বা প্রদত্ত বোনাসের কোন পরিবর্তন হয় না। কেবল বিমা অর্থ পরিশোধিত বিমাকিস্তির অনুপাতে ঘটে। পরিশোধিত মূল্য গণনা করার জন্য পরিবর্তিত বিমা অর্থে প্রদত্ত বোনাস যুক্ত করা হয়। তবে কোন পরিশোধিত বিমাচুক্তি ভবিষ্যতে বোনাস অর্জন করবে না।

উদাহরণ

রাকেশ সিংহের একটি সঞ্চিত পরিকল্পনা আছে। বিমাচুক্তির বিবরণ নিম্নানুসারে হয়:

বিমার মেয়াদ	20 বছরের
বিমাচুক্তি আরম্ভের তারিখ	4 জুন 2001
বিমা অর্থ	5,00,000 টাকা

বিমাকিস্তি প্রদান বিধি	বার্ষিক
শেষ বিমাকিস্তি প্রদান	4 জুন 2008
প্রদান করা বিমাকিস্তির সংখ্যা	8
মোট বিমাকিস্তি প্রদান সংখ্যা	20
বিধারিত বোনাস (লভ্যাংশ)	50,000 টাকা

উপরের তথ্য অনুসারে, রাকেশ সিংহ আট বছর পরে বিমাকিস্তি প্রদান বন্ধ করে দেন। বিমাচুক্তি সম্পূর্ণভাবে বাতিল হবে না। বিমাকিস্তি প্রদান অনুপাতে এর স্থানে বিমা অর্থ পরিবর্তিত করা যাবে।

পরিশোধিত মূল্য = [(বিমাকিস্তি প্রদান সংখ্যা ÷ মোট বিমাকিস্তি প্রদান সংখ্যা) × বিমা অর্থ] + বোনাস

= [(8/20) × Rs. 5,00,000] + 50,000 টাকা

= 2,00,000 টাকা + 50,000 টাকা

= 2,50,000 টাকা

বিমাচুক্তির পরিশোধিত মূল্য হবে 2,50,000 টাকা

H1C স্বত্বত্যাগ মূল্য

আমরা এর আগেই উল্লেখ করেছি যে যদি বিমাধারক ভবিষ্যতে বিমাকিস্তি প্রদান না করতে পারে তবে বিমাচুক্তির অন্তর্গত দাবী উৎপন্ন হবার বা মেয়াদ পরিপূর্ণ হবার আগেই বিমা স্বত্বত্যাগ করে তিনি বিমাচুক্তি বাতিল করতে পারেন এবং তাকে অবিলম্বে সমর্পণ মূল্য প্রদান করা হয়। বিমাচুক্তির অন্তর্গত কিছু ন্যূনতম মূল্য অবশ্য সংযুক্ত হয়ে গেছে, উদাহরণস্বরূপ একটি জীবন বিমা বা একটি সঞ্চার পরিকল্পনা। স্বত্বত্যাগ বিমাচুক্তি হল চুক্তির স্বেচ্ছায় সমাপ্তি। বিমা কোম্পানীর ধার্য ন্যূনতম মেয়াদ তিন থেকে সাত বছরের আগে বিমা স্বত্বত্যাগ করতে পারে। স্বত্বত্যাগ মূল্য বা নগদ মূল্য হল পরিমাণ, একবার বিমাচুক্তি স্বত্বত্যাগ করা হলে যা প্রদান করার জন্য বিমা কোম্পানী দায়ী হয়। স্বত্বত্যাগ মূল্য সাধারণত জমা দেওয়া হওয়া বিমাকিস্তি বা পরিশোধিত মূল্যের শতকরা ভাগ হয়।

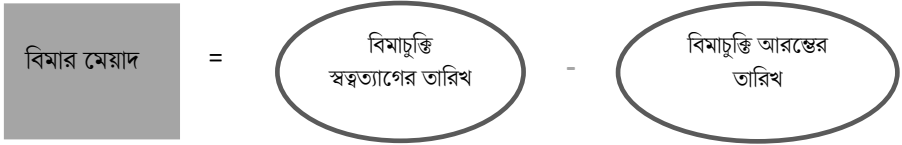
স্বত্বত্যাগ মূল্য বিমাকিস্তি প্রদানের পরিমাণের ভিত্তিতে গণনা করা হয়। অতএব

- স্বত্বত্যাগ মূল্য কম হবে যদি বিমাকিস্তি মেয়াদ কম হয়।
- যদি একটি 25 বর্ষ পর্যন্ত বিমাচুক্তি পাঁচ বছর পর্যন্ত সমাপ্ত করা হয়, জমা দেওয়া বিমা কিস্তি দশ বছরে সমাপ্ত বিমাচুক্তির তুলনায় কম হয়। এই প্রকারে স্বত্বত্যাগ মূল্য আগে প্রদান করা বিমাকিস্তির ওপর নির্ভর করে, এইপ্রকার স্বত্বত্যাগ মূল্য পূর্বে প্রদান করা বিমাকিস্তির ওপর নির্ভর করে, দশ বছর পরে স্বত্বত্যাগ করা বিমাচুক্তির পাঁচ বছর পরে সমাপ্ত ঐ বিমাচুক্তির তুলনায় বেশী হবে।

- দীর্ঘ মেয়াদী বিমাচুক্তি স্বল্পমেয়াদী বিমাচুক্তির তুলনায় স্বত্বত্যাগ মূল্য কম হয় যদি উভয়ই একই বছরের পরে স্বত্বত্যাগ করে।
- A এবং B দুটি বিমাচুক্তি ধরুন। বিমা A এর মেয়াদ 15 বছর এবং B বিমার মেয়াদ 20 বছর। দুটি বিমা 10 বছরে স্বত্বত্যাগ করে এবং প্রত্যেক বছরে একই বিমাকিস্তি প্রদান করে। A বিমা স্বত্বত্যাগ মূল্য B বিমার তুলনায় বেশী কারণ যেখানে A-এতে বিমাকিস্তি দুই তৃতীয়াংশ প্রদান করা হয়েছে সেখানে B-এতে বিমাকিস্তি অর্ধেক প্রদান করা হয়েছে।

বিমাচুক্তির মেয়াদ বিমা স্বত্বত্যাগ তারিখ এবং বিমা আরম্ভের তারিখের মধ্যে আলাদা আলাদা হয় যেমন:-

চিত্র 3.5



বিমা কোম্পানী দ্বারা বিবরণ পুস্তক বা বিমা দলিলে ন্যূনতম গ্যারেন্টিড স্বত্বত্যাগ মূল্য উল্লেখ করা বিধি অনুযায়ী আবশ্যিক যা একটি নির্ধারিত পরিমাণ বিমাকিস্তি প্রদান হিসাবে বর্ণনা করা যেতে পারে। তবুও বিমা দ্বারা প্রদান করা প্রকৃত স্বত্বত্যাগ মূল্য গ্যারেন্টিড স্বত্বত্যাগ মূল্য থেকে বেশী হয়।

H2 পুনরুজ্জীবন

ঘটনা অধ্যয়ন

শ্রী কুমার নীতিশ শর্মাকে বিমা চুক্তি বাতিলের বিপক্ষে পরামর্শ দেন। এর দুটি কারণ আছে। সর্বপ্রথম কারণ হল ঝুঁকি সুরক্ষা বন্ধ হয়ে যায়, নীতিশ প্রতিকূল পরিস্থিতিতে বেশী অসুরক্ষিত হয়ে যাবে। এছাড়াও যদি নীতিশ পরে বেশী বয়সে কোন বিমাচুক্তি ক্রয় করে তবে ওনাকে বেশী বিমাকিস্তি প্রদান করতে হবে।

শ্রী কুমার আবার নীতিশ শর্মাকে বলেন যে যদি উনি কোন কারণে বিমাকিস্তি প্রদান না করতে পারেন এবং বিমাচুক্তি তামাদি হয়ে যায়, তাই বিমা কোম্পানী তাকে একটি নির্ধারিত সময়ের ভেতর ঐ একই শর্তে বা সংশোধিত শর্তে বিমাচুক্তির পুনরুদ্ধার করার সুযোগ দেয়।

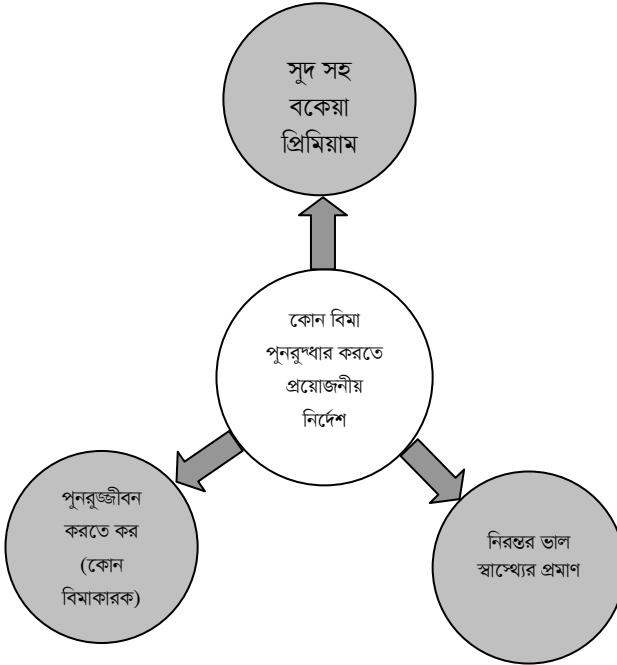
বিমাচুক্তি তামাদি হলে এটিতে না বিমাকারকের বা না বিমাকৃত ব্যক্তির কারুরই লাভ হয় না। বিমাকৃত ব্যক্তিকে সম্পূর্ণ পরিমাণের বিমা ঝুঁকি সুরক্ষা হারাতে হয় এবং কোন দাবী উদ্ভূত হবার পরিস্থিতিতে সম্ভাবিত বিপরীত পরিস্থিতি প্রকাশ পায়। বিমাকারকেরও ক্ষতি হয়।

বিমাকিস্তি পরিমাণ প্রত্যাশার ভিত্তিতে হয় যে মৃত্যু দাবী উদ্ধৃত হবার পরিস্থিতি ছাড়া বিমাচুক্তি পুরো সময় পর্যন্ত চলবে। বিমাচুক্তি ধার্য করাতে প্রারম্ভিক ব্যয় অধিক হয় এবং বিমাকারক নিরাময় করতে পারে যদি বিমার প্রভাব চলে। সাধারণত খারাপ স্বাস্থ্যের লোক নিজের বিমাচুক্তি রক্ষা করতে চায় যখন ভাল স্বাস্থ্যের লোক নিজের বিমাচুক্তি তামাদি বা স্বত্বত্যাগ করার ইচ্ছুক হতে পারে। এটি বিপরীত নির্বাচন রূপে ফলিত হয়। এর অর্থ যে বিমাকারকের দায়িত্ব বিমার মূল্য নির্ধারিত করার সময় অনুমেয় দায়িত্ব থেকে অধিক হয়।

কারণ তামাদি উভয় পক্ষকে প্রতিকূলভাবে প্রভাবিত করে, বিমা কোম্পানী তামাদি বিমাচুক্তিকে পুনরায় পুরো অস্তিত্বতে ফিরিয়ে আনতে সক্ষম হয়। এই প্রক্রিয়াকে পুনরুজ্জীবন বলে। বিমা কোম্পানী চুক্তিধারককে কোন তামাদি বিমার পুনরুজ্জীবনের বিকল্প উপায় প্রদান করে। বিভিন্ন বিমাকারকের পুনরুজ্জীবনের জন্য আলাদা পরিকল্পনা হয়; সব পরিকল্পনা বিমাধারকের তামাদি বিমাচুক্তির অংশতঃ পুনরুজ্জীবন এবং ঋণ-সহ-পুনরুজ্জীবন পরিকল্পনা ইত্যাদি সহ সহজ শর্তে পুনরুজ্জীবনের সুবিধা প্রদান করে।

কোন বিমাচুক্তির পুনরুজ্জীবনের জন্য, নিম্নের বিষয়গুলি সাধারণত আবশ্যিক:-

চিত্র 3.6



কিছু বিমাকারক কোন বিমাচুক্তির পুনরুজ্জীবনের অনুমতি দেয় না যদি এটি পাঁচ বছরের বেশী সময়ে তামাদি থাকে। বিমাচুক্তি পুনরুজ্জীবনের জন্য ভাল স্বাস্থ্যের প্রমাণের আবশ্যিকতা তামাদির মেয়াদ এবং বিমা অর্থের ভিত্তিতে আলাদা আলাদা হয়।

H3 নবায়ন

আমরা পর্ব F7-এ সংক্ষেপে দেখেছি যে বিমাচুক্তি পুনরুজ্জীবন কি? নবায়নের জন্য নোটিশ পাঠাবার সময়, বিমা কোম্পানী ঐ বিমাচুক্তি ধারক দ্বারা পুলের জন্য প্রস্তুত ঝুঁকির ওপর পুনরায় নজর দিতে পারে। সেই অনুসারে উনি আলাদা শর্তের ওপর বা উচ্চ বিমাকিস্তির ওপর নবায়ন প্রস্তাবিত করতে নির্বাচন করতে পারেন। বিমাচুক্তিধারককে এটিও মনে করে দেওয়া হবে যে, প্রথম বার বিমাচুক্তি নেওয়া থেকে আজ পর্যন্ত পরিবর্তিত প্রাসঙ্গিক তথ্য বিমা কোম্পানীকে বলা জরুরি। তারপরে নোটিশ বিমাচুক্তিধারককে ব্যাখ্যা করে দেবে যে বিমাচুক্তি নবায়ন করার জন্য ওনাকে কি করতে হবে।

এই প্রস্তাবকে তখন স্বীকার বা অস্বীকার করবেন কিনা এটি বিমাচুক্তিধারকের ওপর নির্ভর করে। যদি উনি প্রস্তাব স্বীকার করেন, তবে ওনাকে নির্দেশ পালন করতে হবে এবং একটি নতুন বিমাচুক্তি আরম্ভ হবে। যদি উনি প্রস্তাব অস্বীকার করেন তবে সুরক্ষা সমাপ্ত হয়ে যাবে।

H4 মনোনয়ন এবং স্বত্বনিয়োগ

ঘটনা অধ্যয়ন

নীতিশ শর্মা নিজের বিমাচুক্তির অন্তর্গত প্রস্তাবিত লাভ ও বৈশিষ্ট্যের ওপর এবং মনে উদয় হওয়া অন্য শর্ত যেগুলি বুঝতে পারেননি তার ওপর পরীক্ষা করেন। উনি বিমা প্রতিনিধি শ্রী কুমারের সাথে যোগাযোগ করেন এবং সহায়তা চান।

উনি জিজ্ঞাসা করেন প্রস্তাব পত্র পূরণের সময় শ্রী কুমার মনোনয়নের জন্য জোর কেন দেন। নীতিশ এও জিজ্ঞাসা করেন স্বত্বনিয়োগ কি? এবং এটি কেমন ভাবে করা হয়?

H4A মনোনয়ন

মনোনয়ন দ্বারা বিমাকৃতব্যক্তিগণ কোন নামের প্রস্তাব করেন যাকে বিমা কোম্পানী ওনার মৃত্যুর পরে বিমা অর্থ প্রদান করেবেন। বিমাকৃত ব্যক্তি নমিনী রূপে এক এবং অধিক ব্যক্তির মনোনয়ন করতে পারেন। নমিনীদের বৈধ দায়িত্ব পালনে অধিকার প্রদান করা হয় এবং স্বত্বাধিকার প্রাপ্ত ব্যক্তিদের হয়ে ট্রাস্টি হিসাবে ধন প্রাপ্ত করার অধিকারী হন। মনোনয়ন বিমাচুক্তি ক্রয় করার সময় বা বাদে করা যেতে পারে। বিমা বিধি 1938 এর ধারা 39 অনুসারে, কোন ব্যক্তি নিজের জীবনের ওপর নেওয়া বিমাচুক্তির কারণে কোন এক বা একের অধিক ব্যক্তিদের নামে নিযুক্ত করতে পারেন যাতে ওনার মৃত্যুতে দাবীর প্রদান করা যায়।

মনে রাখুন

স্বত্বনিয়োগ (নীচের পর্ব H4B দেখুন) করা হলে মনোনয়ন-এর কোন প্রভাব থাকে না।

ব্যতিক্রম হল কোন বিমাচুক্তির উপর দেওয়া ঋণ মঞ্জুর করে যখন বিমা কোম্পানীর পক্ষে মনোনয়ন করা হয়। এই অবস্থায় মনোনয়ন বৈধ থাকে।

মনোনয়ন-এর গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্য

বিমায় মনোনয়ন আর একটি সত্যায়ন করে পরিবর্তন করা যেতে পারে। যদি স্থান পর্যাণ্ড না হয় তবে মনোনয়ন সাদা কাগজে করা যেতে পারে এবং

বিমার দলিলের সঙ্গে ধারে বিমাকৃত ব্যক্তির স্বাক্ষর যুক্ত করে করা যেতে পারে। বিমার মেয়াদে বিমাকৃত ব্যক্তি দ্বারা মনোনয়নে কোন পরিবর্তন বা বাতিলকরণ করা যেতে পারে।

যৌথ বিমায় মনোনয়ন-এর প্রয়োজন না হতে পারে, যেহেতু কোন এক বিমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যু হবার পরে; বিমার্থ অন্য জীবিত বিমাকৃত ব্যক্তিকে প্রদান করা যেতে পারে। তবুও দুজন বিমাকৃত ব্যক্তি দ্বারা যৌথ ভাবে কোন ব্যক্তির বিমা অর্থ প্রাপ্তির কারণে মনোনয়ন করা যেতে পারে। যদি দুজন বিমাকৃত ব্যক্তির একসঙ্গে মৃত্যু হয়ে যায় তবে নমিনীকে প্রদান করা যেতে পারে।

মনোনয়নে বিমাকৃতব্যক্তির মৃত্যু হলে কেবল নমিনীকে বিমা অর্থ প্রাপ্তির অধিকার দেওয়া হয়। নমিনীর সমস্ত (বা আংশিক) দাবীর ওপর কোন অধিকার থাকে না।

এই মামলায়, নমিনী নাবালক হলে, বিমাধারকের এক নিযুক্ত ব্যক্তিকে নিয়োগ করা আবশ্যিক। কোন নিযুক্ত ব্যক্তির একজন নিযুক্ত ব্যক্তিরূপে কাজ করার জন্য নিজের সম্মতি প্রকাশ করতে বিমা দলিলে স্বাক্ষর করা জরুরি। নমিনীর বয়স হবার পরে নিযুক্ত ব্যক্তির আবশ্যিকতা সমাপ্ত হয়ে যায়। বিমাকৃত ব্যক্তি যে কোন সময়েই নিযুক্ত ব্যক্তিকে পরিবর্তন করতে পারে। যদি কোন নিযুক্ত ব্যক্তি নিয়োগ না করা হয় এবং নমিনী নাবালক হয়, তখন বিমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যু হবার পর বিমাধারকের আইনত উত্তরাধিকারীকে দাবী প্রদান করা হয়। যেখানে অনেক নমিনী নিয়োগ করা হয়, তাদের যৌথভাবে বা উত্তরাজীবীকে বা উত্তরাজীবীগণ মৃত্যুর দাবী দেওয়া হবে। প্রত্যেক নমিনীকে কোন বিশিষ্ট অংশ দেওয়া হবে না। মনোনয়ন আনুক্রমিক নমিনীদের পক্ষেও করা যেতে পারে যেমন ‘রহিম গুপ্ত এবং এনার জীবিত না থাকার পরে বা অযোগ্যতার স্থিতিতে পল্লব গুপ্তা এবং এর জীবিত না থাকার পর বা অযোগ্যতার স্থিতিতে মাধব গুপ্তা’।

বিমা আরম্ভ হবার পরে করা মনোনয়ন বিমাকারক কে জানানোর ক্ষেত্রে ফলপ্রসূ হয়।

যদি নমিনী বিমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যুর পরে কিন্তু দাবী প্রদানের পূর্বে মারা যান, তবে বিমার্থ বিমাকৃত ব্যক্তির সম্পত্তির একভাগ গঠন হবে এবং ওনার আইনত উত্তরাধিকারীদের প্রদান করা হবে।

উদাহরণ:

বিশাল মেহেতা একজন বরিষ্ঠ এইচ আর কার্যনিবাহী। 28 বছরের আয়ুতে উনি একটি এন্ডোমেন্ট বিমা চুক্তি ক্রয় করেন। উনি 2 বছরের পুত্র মোহিতকে বিমাচুক্তিতে নমিনী

করেন। এতে নিযুক্ত ব্যক্তির কথা উল্লেখ নেই এবং বিশাল প্রতিনিধিকে কথা দেন যে উনি একজন নিযুক্ত ব্যক্তির স্বাক্ষর পরে করিয়ে দেবেন। 35 বছর আয়ুতে বিশালের একটি গাড়ী দুর্ঘটনায় মৃত্যু হয়। দলিলে দেখা যায় যে বিশাল নিজের পিতাকে আইনত উত্তরাধিকারী হিসাবে নিযুক্ত করেছেন।

বিশালের মৃত্যুর পরে ওনার স্ত্রী সন্তানের স্বাভাবিক অভিভাবক হন। উনি কি মোহিতের স্বাভাবিক অভিভাবক হিসাবে বিমাচুক্তি দাবী করতে পারেন?

উত্তর হল “না”। নাবালকের স্বাভাবিক অভিভাবক বিমা অর্থের দাবীদার হয় না। যদি বিশাল নিজের পত্নীকে নিযুক্ত রূপে নিয়োগ করতেন, কেবল তখন তিনি বিমা অর্থ পাবার অধিকারী হতেন কারণ নমিনী মোহিত নাবালক।

এই মামলায় দলিল অনুসারে আইনত উত্তরাধিকারী হিসাবে বিশালের পিতাকে বিমা অর্থ দেওয়া হবে।

H4B স্বত্বনিয়োগ

স্বত্বনিয়োগ-এর অর্থ হল কোন বিমাচুক্তিতে নাম, অধিকার, এবং সুদ অন্য ব্যক্তিকে হস্তান্তর করা।

স্বত্বনিয়োগকারী	স্বত্বনিয়োগী
• বিমাচুক্তিতে যিনি নিজের স্বত্ব হস্তান্তর করেন তিনি স্বত্বনিয়োগকারী হিসাবে পরিচিত। • স্বত্বনিয়োগকারীকে প্রাপ্তবয়স্ক (18 বা তদুর্ধ্ব) হতে হবে এবং বিমাতে পূর্ণ স্বত্ব রাখার উপযুক্ত হতে হবে।	• ব্যক্তি বা সংস্থা যাকে বিমাচুক্তি হস্তান্তর হয় তাকে স্বত্বনিয়োগী বলা হয়।

একবার বিমা স্বত্বনিয়োগ হলে তবে স্বত্বনিয়োগী বিমাতে স্বত্ব প্রাপ্ত করে নেয় এবং বিমা সংক্রান্ত কোন বিষয়ে স্বত্বনিয়োগকারীর সম্মতির প্রয়োজন হয়না। একবার স্বত্বনিয়োগ হবার পরে স্বত্বনিয়োগকারী কোন রূপেই বাতিল বা পরিবর্তিত করতে পারেনা। তবুও বিমাচুক্তি স্বত্বনিয়োগী দ্বারা স্বত্বনিয়োগকারী এর পক্ষে পুনরায় স্বত্বনিয়োগ করা যেতে পারে।

মনে রাখুন

যদিও বিমাতে স্বত্বনিয়োগ হবার পর স্বত্বনিয়োগী স্বত্বাধিকার পায় তবুও তারা এই বিমাচুক্তিতে মনোনিয়ন করতে পারেনা যেহেতু স্বত্বনিয়োগী বিমাকৃত ব্যক্তি হয় না।

বিমা আইনের ধারা 38 বিমাচুক্তির স্বত্বনিয়োগ সংক্রান্ত বিধি সুনির্দিষ্টভাবে উল্লেখ করে। এতে উল্লেখ আছে যে:-

- স্বত্বনিয়োগ বিমাচুক্তিতে সত্যায়ন দ্বারা বা পৃথক দলিল দ্বারা করা যেতে পারে, সত্যায়ন দ্বারা বিমাতে স্বত্বনিয়োগ হলে তবে কোন স্ট্যাম্প কর আবশ্যিক হয় না। পৃথক দলিলে স্ট্যাম্প লাগাতে হয়;
- এটি স্বত্বনিয়োগকারী বা যথাযথ অধিকার প্রাপ্ত প্রতিনিধি দ্বারা স্বাক্ষরিত হওয়া চাই;
- স্বাক্ষর কোন স্বাক্ষী দ্বারা সত্যায়িত হওয়া চাই;
- সম্পাদন করায় স্বত্বনিয়োগ কার্যকর হয়ে যায়;
- বিমা কোম্পানীকে একটি নোটিশের সঙ্গে স্বত্বনিয়োগের তথ্য জানানো আবশ্যিক;
- স্বত্বনিয়োগ তখনই কার্যকর বিবেচিত হয় যখন বিমাকোম্পানীর স্বত্বনিয়োগ সংক্রান্ত নোটিশ পায়;
- যখন স্বত্বনিয়োগে একের অধিক দলিল হয়, বিমাকারক কে যার বিজ্ঞপ্তি দেওয়া হয় দাবীর অগ্রাধিকার তার ক্রম থেকে নির্ধারিত করা হয়;

স্বত্বনিয়োগের প্রকার

দু ধরনের স্বত্বনিয়োগ হয়:

শর্তধীন স্বত্বনিয়োগ	নিঃশর্ত স্বত্বনিয়োগ
• এক বিশিষ্ট শর্ত পূরণ হবার পর আপনাআপনি স্বত্বনিয়োগকারীর বিমাতে সুদ প্রাপ্য হয়ে যায়।	• স্বত্বনিয়োগী বিমাতে অধিকার প্রাপ্ত হয় এবং বিমাচুক্তিসহ তাদের নির্বাচিত যেকোন পদ্ধতিতে লেনদেন করতে পারে।

উদাহরণ:

একটি শর্তধীন স্বত্বনিয়োগ প্রত্যর্পণ করতে শর্ত উল্লেখ করতে পারে যখন:-

- স্বত্বনিয়োগী স্বত্বনিয়োগকারীর আগে মারা যান; বা
- স্বত্বনিয়োগকারী মেয়াদ পূর্তির তারিখ পর্যন্ত জীবিত থাকেন।

H5 ঋণ এবং বন্ধকী সম্পত্তির দখলগ্রহণ

ঘটনা অধ্যয়ন

প্রতিনিধি শ্রী কুমার এবং নীতিশ শর্মার পূর্ব বর্ণিত কথাবার্তার দরুন নীতিশ শর্মা, শ্রী কুমার কে বলেন যে উনি শুনছেন যে একটি জীবন বিমা চুক্তির ওপর ঋণ পাওয়া সম্ভব। এটি কি সত্য?

এখন দেখব যে শ্রী কুমার এই প্রশ্নের উত্তর কিভাবে দেবেন।

H5A বিমার উপর ঋণ

বিমাধারকের তাদের জীবন বিমা চুক্তির ওপর ঋণ পাওয়ার উপায় থাকে যদি শর্ত এবং নিয়মে এই সুবিধার উল্লেখ থাকে। সব বিমায় ঋণ মঞ্জুর করে না।

একটি বিমা চুক্তির ওপর ঋণের মুখ্য শর্ত নিম্নানুসারে হয়:-

• বিমাচুক্তির ওপর ঋণ, ঋণের অর্থ বিমাচুক্তির স্বত্বত্যাগ মূল্যের নির্দিষ্ট পরিমাণ হয়।
• বিমাকারক অনুমতি দিলে বিমাধারক এন্ডোমেন্ট বিমা, সম্পূর্ণ জীবন বিমা এবং অন্যান্য বিমা ওপর ঋণ নিতে পারে। এই প্রকার বিমা তাদের সঞ্চিত উপাদান। এই বিমার ওপর ঋণ নেওয়া যায় না যাতে বিমা সময় মেয়াদে বিমা অর্থের কিছু অংশ (মানি ব্যাক) পুনরায় প্রদান করা হয়। মেয়াদী বিমাচুক্তিতে কোন সমর্পণ মূল্য অর্জিত হয় না তাই ঋণ সংগ্রহ করতে এর ব্যবহার নেই।
• ঋণ নেবার সময় বিমা চুক্তিতে বিমা কোম্পানীর পক্ষে নিঃশর্তে স্বত্বনিয়োগ করার প্রয়োজন হয়। বিমার অন্তর্গত ঋণ প্রাপ্তির জন্য বিমাকারকের পক্ষে স্বত্বনিয়োগ বর্তমান মনোনয়নকে অকার্যকর করেনা।
• বিমা মেয়াদে ঋণী ঋণের আংশিক বা পূর্ণ পুনরায় প্রদান করতে পারে। ঋণী দাবী উৎপন্ন হওয়া পর্যন্ত পুনরায় প্রদান স্থগিত রাখার উপায়ও ব্যবহার করতে পারে।
• যদি বিমাধারক বিমাকিস্তি নিয়মিতভাবে প্রদান করতে থাকে তবে স্বত্বত্যাগ মূল্য বাড়তে থাকে এবং অনেক সময় বকেয়া ঋণ এবং সুদের থেকেও বেশী হয়ে যায়।

মনে রাখুন

ব্যাঙ্কও মোট স্বত্বত্যাগ মূল্যের ওপর 75% থেকে 90% পর্যন্ত ঋণ প্রদান করে।

H5B বন্ধকী সম্পত্তির দখলগ্রহণ বা বাজেয়াপ্ত

দুভাবে বিমা চুক্তি স্বত্বত্যাগ করতে পারে।

- বিমাধারক দ্বারা স্বত্বত্যাগ; বা
- বিমাকারক দ্বারা স্বত্বত্যাগ (বন্ধকী সম্পত্তির দখলগ্রহণ)।

যদি ঋণী সুদ বা সুদ এবং আসল প্রদান না করে তবে সুদসহ বকেয়া ঋণ প্রদান যোগ্য দাবী (মেয়াদপূর্ণ বা মৃত্যুতে)থেকে আত্মসাৎ করে (কেটে) নেওয়া হবে।

যখন বিমাকারক দ্বারা কোন বিমা স্বত্বত্যাগ (বাতিল)করা হয়, তবে একে বন্ধকী সম্পত্তির দখলগ্রহণ বলা হয়। কেবল তামাদি বিমার ক্ষেত্রে বিমাকারক দ্বারা বিমা চুক্তি দখল গ্রহণ হবে। ঋণ দেবার সময় বিমাচুক্তি চালু থাকে কিন্তু পরবর্তীকালে বিমা তামাদি হয়ে যায় এবং বিমাধারক বিমাকিস্তিও প্রদান করেনা এবং ঋণের ওপরেও সুদ বা আসল ঋণও প্রদান করে না।

বন্ধকী সম্পত্তির দখলগ্রহণ দুটি প্রধান কারণে হতে পারে:-

- ঋণী বিমাচুক্তির মেয়াদ পর্যন্ত পুনরায় প্রদান করতে নিবারণ করে কিন্তু এটি করতে অসমর্থ হয়; বা

- যতক্ষণ দাবী উৎপন্ন না হয় ধার (ঋণ)বিমা মেয়াদের বেশী সময় পর্যন্ত সঞ্চিত থাকে এবং সঞ্চিত ধার (ঋণ) বিমাচুক্তি স্বত্বত্যাগ মূল্য থেকে বেশী হয়ে যায়।

পরিশোধ বিমাচুক্তির ক্ষেত্রে, স্বত্বত্যাগ মূল্য সঞ্চিত সুদের মত এত দ্রুত বৃদ্ধি পায় না। কোন সময় আসল এবং সুদ স্বত্বত্যাগ মূল্যের থেকেও বেশী হয় এই মামলায় বন্ধকী দখল অনিবার্য হয়।

ঋণীর ঋণের ওপর বকেয়া সুদ পুনঃপ্রদানের অনুরোধ করে বন্ধকী দখলের এক নোটিশ ধার্য করে। যদি ঋণী সুদ প্রদানে অসফল থাকে তবে বিমাচুক্তি দখল করা হয় অর্থাৎ ঋণকে সমাপিত/ ঋণ এবং বকেয়া সুদ মেটানোর পর করার পরে শেষ স্বত্বমূল্য (যদি কোন থাকে) এর প্রদান বিমাধারককে করে দেওয়া হয়। বিমাধারককে একই পরিমাণ অর্থের জন্য ডিসচার্জ ভাউচার প্রস্তুত করতে হয়।

একটি দখল করা বা বাজেয়াপ্ত বিমা পুনরায় স্থাপিত করা যেতে পারে?

দখল করা বা বাজেয়াপ্ত বিমা বিমাধারক দ্বারা শেষ স্বত্বত্যাগ মূল্য পাবার জন্য ডিসচার্জ ভাউচার জমা দেবার পূর্বে পুনরায় স্থাপিত করা যেতে পারে। বিমার পুনরায় স্থাপনের জন্য বিমাধারককে বকেয়া সুদের প্রদান এবং “ভাল স্বাস্থ্যের প্রজ্ঞাপন” জমা করতে হবে।

দখল করণে বা বাজেয়াপ্ত করণে মনোনয়নের কি হয়?

দখল করণে বা বাজেয়াপ্ত করণে মনোনয়ন প্রভাবহীন হয়ে যায়। যদি স্বত্বত্যাগ মূল্য প্রদানের পূর্বে মৃত্যু দাবী ওঠে, তবে প্রদান মৃত বিমাকৃত ব্যক্তির আইনত উত্তরাধিকারীকে করা হয়।

বিমাতে ব্যবহৃত আমাদের শব্দ/পদের ব্যাখ্যাতে এই বিষয় সমাপন করা হয়। তথাপি এই অধ্যায়ের সমাপ্ত করে পূর্বে, আবার একবার বিমাকিস্তির বিষয়ে যাব। আপনি এই অধ্যায়ের অধ্যয়ন করার পরিণামস্বরূপ আপনার ভালভাবে বোঝা উচিত যে বিমাকিস্তি প্রদান সুনিশ্চিত করার জন্য আবশ্যিক হয় যে বিমা সুরক্ষা যথাযথ থাকুক। এটি কেন গুরুত্বপূর্ণ হয়, বিস্তারিতভাবে জানার প্রয়োজনীয়তা আছে।

। বিমাকিস্তি প্রদান এবং বৈধ সুরক্ষার প্রাসঙ্গিকতা

যখন বিমাচুক্তি ক্রয় করা হয়, বিমাকৃত ব্যক্তি থেকে বিমাকোম্পানীতে ঝুঁকি হস্তান্তর হয়। এই ঝুঁকি হস্তান্তর বিবেচনা করে বিমাধারক বিমাকোম্পানীকে বিমাকিস্তি প্রদান করে। যদি প্রস্তাবক কোন বিমাকিস্তি প্রদান না করে, বিমা কখনও চালু অবস্থায় আসে না। অধ্যায় ৩এর প্রথম ভাগে আমরা দেখি যে বৈধ চুক্তিতে বিবেচনার প্রয়োজন হয়। যদি প্রস্তাবক বিমাকিস্তির প্রদান না করে, তবে কোন বিবেচনা হয় না এবং অতএব কোন চুক্তি হয় না। এরকম কেন হয় পর্ব G3A আমরা দেখেছি, প্রথম বিমাকিস্তি রসিদ বিমা চুক্তি আরম্ভ হয়ে গেছে এর স্বাক্ষর হয়।

যখনই প্রস্তাব স্বীকার করে নেওয়া হয় এবং প্রথম বিমাকিস্তি প্রদান করা হয়, বিমা কোম্পানী বিমা শর্ত এবং নিয়মের অধীন মৃত্যু দাবী প্রদানের উত্তরদায়ী হয়ে যায়। কিন্তু যদি বিমাধারক তদুপরন্ত বিমাকিস্তি প্রদানে ব্যর্থ হয়, তবে বিমাচুক্তি তামাদি হয়ে যায় এবং যদি কোন অপ্রিয় ঘটনা ঘটে যায় তবে ঐ বিমার অন্তর্গত সুবিধা লাভের অধিকারী থাকে না। সবথেকে বেশী প্রদান করা কিছু বিমাকিস্তির ফেরতের আশা করতে পারে। আমরা এই অবস্থা পর্ব H1A তে দেখেছি।

উপরোক্ত আলোচনা থেকে আপনি দেখবেন যদি বৈধ বিমা চুক্তি সঠিক ভাবে হয় এবং প্রস্তাবক সুরক্ষা পান যা নেবার আকাঙ্ক্ষার জন্য তারা বিমা ক্রয় করেছিলেন, তাই বিমাকিস্তি প্রদান কতটা আবশ্যিক।

ঘটনা অধ্যয়ন

নীতিশ শর্মা নিজের বিমাচুক্তির ব্যাপারে খুবই চিন্তিত এবং কিছু অন্য প্রশ্নের উত্তরের কারণে শেষবার পুনরায় শ্রী কুমারের সাথে যোগাযোগ করেন। উনি জিজ্ঞাসা করেন কি হবে যদি তার অসুস্থতার কারণে বিমাকিস্তি প্রদান দেরী হয়ে যায় এবং তার পরে উনি এটি প্রদান করার পূর্বে মারা যান? কি হয় যদি নিজের বিমাকিস্তি চেক ডাকঘরে প্রেরণের পরে ফেরত আসার সময় ওনাকে হত্যা করে দেওয়া হয়? উনি কি তবুও সুরক্ষিত থাকবেন বা সুমেধা সমস্ত সুরক্ষা হারিয়ে ফেলবেন যা পাবার জন্য উনি এত কঠিন পরিশ্রম করেন?

শ্রী কুমার ধৈর্য ধরে আবার একবার নীতিশের প্রশ্নের উত্তর দেন।

যদি বিমাকৃত ব্যক্তি মারা যান এবং বিমা কিস্তি প্রদান করা না হয় তবে কি হয়?

বিমা কোম্পানী দ্বারা দেওয়া অনুগ্রহ দিনের ভেতর যতক্ষণ পর্যন্ত প্রদানে বিলম্ব হয়, ততক্ষণ পর্যন্ত বিমা কোম্পানী নমিনী বা আইনত লাভগ্রহিতা দাবীর পূর্ণ প্রদানের জন্য উত্তরদায়ী হবে। বিমা কোম্পানী প্রদান না করা বিমাকিস্তি দাবীর অর্থ থেকে কাটবে।

কবে বিমাকিস্তি প্রদান করা হয়েছে বিবেচনা করা হয়?

যখন বিমা কোম্পানী অর্থ প্রাপ্ত করে বিমাকিস্তি কেবল তখনই প্রদান করা হয়েছে মানা হয়। যদি প্রদান চেক, ডিম্যান্ড ড্রাফট বা মানি অর্ডার দ্বারা করা হয় তবে বিমাকিস্তি প্রদান করা তবে মানা হয় যাবে বিমা কোম্পানী অর্থ প্রাপ্ত করে। যদি প্রদান চেক, ডিম্যান্ড ড্রাফট বা মানি অর্ডার দ্বারা করা হয়, যখন অর্থ বিমা কোম্পানীর হিসাবে জমা হয়ে যায় তখন বিমা কিস্তি প্রদান করা হয়েছে বলে মানা হয়। তথাপি, ব্যবহারিক ক্ষেত্রে বিমাকিস্তি তবে প্রদান করা হয়েছে বলে মানা হয় যখন কোন রূপে প্রদান প্রাপ্ত হয়ে যায়।

কি হবে যদি বিমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যু চেক/ ডিম্যান্ড ড্রাফট/ মানি-অর্ডার গমনপথে থাকে?

চেক/ ডিম্যান্ড ড্রাফট/ মনী-অর্ডার পাঠানোর পথে যদি বিমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যু হয়ে যায়, যেমন চেক, ডিম্যান্ড ড্রাফট বা মানি অর্ডার বিমাধারক দ্বারা আগেই দেওয়া হয় কিন্তু বিমা কোম্পানী

এটি পায় না, তবে ‘বিমা কোম্পানী এই দলিল পাঠানোর প্রমাণ’ চায়। এই প্রমাণ যেমন “ডিম্যান্ড ড্রাফট” এবং “মানি অর্ডার” দলিলের জন্য দেওয়া হয়। বিমা কোম্পানী এই মামলায় প্রমাণ প্রস্তুত করার পর এটি মেনে নেন যে বিমাকিস্তি প্রদান করা হয়ে গেছে কিন্তু যদি চেক ডাক দ্বারা পাঠানো হয় তবে বিমা কোম্পানীর ডাক প্রেরণের প্রমাণ পত্রের আবশ্যিকতা হবে।

মূল বিষয়বস্তু
এই অধ্যায়ের মূল ধারণা নিম্নে সংক্ষিপ্তাকারে দেওয়া যেতে পারে:
বিমাচুক্তিগুলি কিভাবে ক্রয় এবং লেখা হয়
• বিমা কোম্পানীগুলি বিবরণ বই এবং বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে তাদের প্রোডাক্ট গুলির বিষয়ে আগ্রহ সৃষ্টি করে • কিভাবে জীবন বিমা তার প্রয়োজন মেটাতে পারে খুব ভালভাবে বিবেচনা করেই কেবলমাত্র একজন ব্যক্তির জীবন বিমাচুক্তি ক্রয় করা উচিত। • বিমাচুক্তি একজনের জীবনের বা যৌথ জীবনের ভিত্তিতে বিমা লেখা হয় এবং প্রস্তাবকের নিজের জীবনের বা অন্যের জীবনের ভিত্তিতে লেখা হতে পারে।
মূল প্রমাণাদি
• প্রস্তাবক ফর্ম হল তথ্যের মূল উৎস, ঝুঁকি নির্ধারণকারী যার মাধ্যমে প্রস্তাবকের ঝুঁকি নির্ণয় করেন। • কিছু দলিল যা বৈধ বয়স প্রমাণ হিসাবে গ্রহণ করা যেতে পারে তা হল উচ্চ বিদ্যালয়ের মূল্যায়ন পত্র (মার্ক শীট), পাসপোর্ট, জন্ম প্রমাণপত্র, গাড়ী চালানোর অনুমতি পত্র, ভোটদাতার পরিচয় পত্র ইত্যাদি। • বিমা কোম্পানী প্রস্তাবককে সংবাদ দেবে যে ওনার প্রস্তাব স্বীকার করে নেওয়া হয়েছে এবং প্রথম বিমা কিস্তি রসিদ (এফপিআর) ধার্য করে বিমাকিস্তি প্রাপ্ত হয়েছে জানানয়। • যখন বিমাধারকের থেকে পরবর্তী বিমাকিস্তি পায় বিমা কোম্পানী তখন পুনরারম্ভের বিমাকিস্তি রসিদ (আরপি আর) বিতরণ করে। • বিমা দলিল বিমা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ দলিল। এটি বিমাকৃত ব্যক্তি এবং বিমা কোম্পানীর মধ্যে চুক্তির প্রমাণ। • বিমা কোম্পানী আসল বিমাপত্রের দলিল সত্যায়নের মাধ্যমে সংশোধন/পরিবর্তন করতে অনুমতি দেন।
বিমার মুখ্য শব্দ
• দেয় তারিখ হল এমন তারিখ যার মধ্যে বিমাধারকের বিমাকোম্পানীর বিমাকিস্তি প্রদান করা আবশ্যিক।

• অনুগ্রহ দিনের পরেও বিমাকিস্তি প্রদানে ব্যর্থ হলে, বিমা চুক্তিকে তামাদি বলে।
• পরিশোধিত মূল্য = [(বিমাকিস্তি প্রদান সংখ্যা ÷ মোট বিমাকিস্তি প্রদান সংখ্যা) × বিমা অর্থ] + বোনাস
• স্বত্বত্যাগ মূল্য বা নগদ মূল্য হল পরিমাণ, একবার বিমাচুক্তি স্বত্বত্যাগ করা হলে যা প্রদান করার জন্য বিমা কোম্পানী দায়ী হয়।
• তামাদি বিমাচুক্তি পুনঃপ্রতিষ্ঠিত করা হলে এটিকে বিমা পুনঃপ্রচলন বলে
• মনোনয়নে বিমাকৃতব্যক্তি কোন ব্যক্তি(গণের) নামের প্রস্তাব করেন যাকে বিমা কোম্পানী ওনার মৃত্যুর পরে বিমা অর্থ প্রদান করেবেন।
• স্বত্বনিয়োগ-এর অর্থ হল কোন বিমাচুক্তির নাম, অধিকার, এবং সুদ স্বত্বনিয়োগকারী দ্বারা স্বত্বনিয়োগীকে হস্তান্তর করা।
• যদি ঋণী ঋণ পরিশোধে ব্যর্থ হয়, বিমা কোম্পানীর বিমাচুক্তি বাতিল করার অধিকার থাকে। তাকে বন্ধকী সম্পত্তির দখলগ্রহণ (ফোরক্লোজার) বলে।
বিমাকিস্তি প্রদান এবং বৈধ সুরক্ষার প্রাসঙ্গিকতা
• বিমাকিস্তি প্রদান বিমাচুক্তি হিসাবে বিবেচনা করা হয়, এবং এটি প্রদান ছাড়া চুক্তির অস্তিত্ব থাকে না এবং সেখানে কোন সুরক্ষাও থাকবে না।

প্রশ্ন উত্তরমালা

3.3 দলিল যা বৈধ বয়স প্রমাণ হিসাবে গ্রহণ করা হয়, যাকে স্ট্যান্ডার্ড বয়স প্রমাণ দলিল এবং নন স্ট্যান্ডার্ড বয়স প্রমাণ দলিলে ভাগ করতে পারি। এর মধ্যে কিছু দলিল স্ট্যান্ডার্ড বয়স প্রমাণ হিসাবে বিবেচিত হতে পারে সেগুলি হল:

- স্কুল বা কলেজ নথি থেকে প্রাপ্ত শংসাপত্র;
- নিবন্ধক দ্বারা ধার্য জন্ম এবং মৃত্যু শংসাপত্র বা জন্ম সময়ের সৃষ্ট পৌরসভার নথি
- পাসপোর্ট;
- পার্মানেন্ট অ্যাকাউন্ট নম্বার (প্যান) কার্ড;
- নিয়োগকারীর সেবা নথি;
- ব্যাপ্টিজমের শংসাপত্র
- পারিবারিক বাইবেল থেকে নেওয়া প্রত্যয়ন পত্র, যদি এতে জন্ম তিথি অন্তর্ভুক্ত হয়।
- প্রতিরক্ষা বিভাগ দ্বারা ধার্য, প্রতিরক্ষা কর্মীর পরিচয়জ্ঞাপক পত্র;
- রোমান ক্যাথলিক চার্চ দ্বারা ধার্য বিবাহ শংসাপত্র।

উপরে উল্লেখিত স্ট্যান্ডার্ড প্রমাণ ছাড়া, কিছু নন-স্ট্যান্ডার্ড বয়স প্রমাণ যা বৈধ বয়স প্রমাণ হিসাবে গ্রহণযোগ্য হতে পারে সেগুলি হল:

- স্বঘোষিত উপায়ে আইনগত হলফনামা, প্রবীণদের ঘোষণা;
- গ্রাম পঞ্চায়েত থেকে প্রদত্ত শংসাপত্র।
- জন্মের সময়ে প্রস্তুত করা কোষ্ঠী;
- রেশন কার্ড;

3.4 প্রথম বিমাকিস্তি রসিদে নিম্নলিখিত তথ্য পাওয়া যায়:-

- জীবন বিমাকৃত ব্যক্তির নাম এবং ঠিকানা;
- বিমা নম্বর;
- প্রদেয় বিমাকিস্তির পরিমাণ;
- বিমাকিস্তি প্রদানের হার এবং পদ্ধতি;
- বিমাকিস্তি প্রদানের আগামী তারিখ;
- ঝুঁকি শুরুর তারিখ;
- বিমা মেয়াদ পূরণের তারিখ;
- শেষ বিমাকিস্তি প্রদানের তারিখ; এবং
- বিমাকৃত অর্থের পরিমাণ।

স্ব-পরীক্ষণ প্রশ্নাবলী

3.	যদি নমিনী নাবালক হন এবং কোন নিযুক্ত ব্যক্তি নিয়োগ করা না হয়?
4.	‘ফ্রি লুক- ইন পিরিয়ড’ বা ‘কুলিং-অফ পিরিয়ড’ কি?
5.	যদি বিমাচুক্তি তামাদি হয়ে যায় তবে কি ঘটে?

আপনি পরের পাতায় উত্তর পাবেন

স্ব-পরীক্ষণ প্রশ্ন উত্তরমালা

3.	নমিনী নাবালক হলে, বিমাকৃত ব্যক্তির দ্বারা একজন নিযুক্ত ব্যক্তিকে নিয়োগের প্রয়োজন হয়। যদি কোন নিযুক্ত ব্যক্তি নিয়োগ না করা হয়, তবে বিমাকৃত ব্যক্তি মারা গেলে মৃত্যুর দাবী উত্তরাধিকারীকে প্রদান করা হয় এবং নিযুক্ত ব্যক্তি বা অবৈধ ব্যক্তিকে প্রদান করা হবে না।
4.	বিমা চুক্তি এফপিআর ধার্য করে আরম্ভ হয়। তবুও আইআরডিএ বিধি প্রস্তাবককে বিমাপত্র দলিল পাবার সময় থেকে 15 দিনের মধ্যে চুক্তি ফেরত নেবার উপায় প্রদান করে যদি উনি বিমাচুক্তির শর্ত এবং নিয়মে অসহমত হন। এই সময় 'ফ্রি লুক-ইন পিরিয়ড' বা 'কুলিং-অফ পিরিয়ড' হিসাবে পরিচিত। যদি প্রস্তাবক চুক্তি তুলে নেয় তবে বিমা কোম্পানী কিছু কাটে, যেমন অল্প সময়ের ঝুঁকি যা সেইসময় সংরক্ষণ করা হয়েছিল তা সংরক্ষণের খরচ, স্বাস্থ্য পরীক্ষার খরচ এবং স্ট্যাম্প করার খরচ বাদ দিয়ে বিমাকিস্তি ফেরত দেবে।
5.	একবার বিমাচুক্তি তামাদি হয়ে গেলে, বিমাধারক দ্বারা প্রদান করা সব বিমাকিস্তি জরিমানা হয়ে যায় এবং এই বিমাচুক্তিতে কোন দাবী স্বীকার হয় না। তবুও বিমাকারক চুক্তিকে সমাপ্ত করেনা। তারা বিমাধারককে বিমাচুক্তি পুনরুদ্ধার করানোর জন্য সহজ উপায় যেমন বকেয়া বিমাকিস্তি প্রদান এবং নিরন্তর ভাল স্বাস্থ্য সংক্রান্ত স্বস্বাক্ষরিত ঘোষণার শর্তে প্রদান করে।

4

বিমার ঝুঁকি নির্ধারণ

অধ্যায়ের বিষয় বস্তু		পাঠক্রম অধ্যয়নের পরিণাম
অধ্যয়নের উদ্দেশ্য		
পরিচয়		
মুখ্য পদ		
A. বিমার ঝুঁকি নির্ধারণের প্রক্রিয়া		4. 7
B. প্রয়োজনীয় বিষয়ে জ্ঞাত হওয়া		4. 1
C. নৈতিক এবং শারীরিক ক্ষতি		4. 2
D. আর্থিক(পেশা ভিত্তিক), মেডিক্যাল এবং নন - মেডিক্যাল ঝুঁকি নির্ধারণ		4. 3
E. মানব জীবনের মূল্য (এইচ. এল. বি)		4. 3
F. বন্ধক (গ্রহণাধিকার)		4. 8
G. মূল্য নির্ধারণ এবং প্রিমিয়ামের গণনা করা		4. 4 এবং 4. 5
H. বোনাস গণনা করা		4. 6
I. ঝুঁকি নির্ধারণে প্রতিনিধির ভূমিকা		4. 1
মুখ্য বিন্দু		
প্রশ্ন – উত্তর		
স্ব – শিক্ষণের প্রশ্ন		

অধ্যয়নের উদ্দেশ্য

এই অধ্যায় পাঠ করার পর আপনি নিম্ন বিষয়ে জ্ঞাত (হতে সমর্থ) হবেন:-

- ঝুঁকি নির্ধারণ প্রক্রিয়ার ব্যবস্থা করতে
- বিভিন্ন সূত্রের কথা ব্যাখ্যা করতে সক্ষম হবেন যেখান থেকে ঝুঁকিপূর্ণ বিমা নির্ধারণ করা হয়।
- নৈতিক এবং শারীরিক ক্ষতির বিশ্লেষণ করতে পারবেন।

- আর্থিক, মেডিক্যাল এবং নন - মেডিক্যাল ক্ষতি নির্ধারণের পার্থক্য ব্যাখ্যা করতে পারবেন।
- মানব জীবনের (এইচ. এল. বি) সম্পর্কে ধারণা এবং বিমার ঝুঁকি নির্ধারণে এর ভূমিকা ব্যাখ্যা করতে পারবেন।
- বোনাস গণনা করার প্রক্রিয়া বর্ণনা করতে পারবেন।
- বীমা চুক্তির মূল্যনির্ধারণ প্রণালীর বর্ণনা
- প্রিমিয়ামের হিসাব গণনা এই প্রণালীর দ্বারা সঠিক ভাবে নির্ণয় করা হয়
- গ্রহণাধিকার সম্পর্কে ধারণার ব্যাখ্যা করতে পারবেন।
- বিমার ঝুঁকি নির্ধারণে প্রতিনিধির ভূমিকা বর্ণনা করতে পারবেন।

পরিচয়

বিমার ঝুঁকি নির্ধারণে নিম্নের প্রক্রিয়াগুলিকে নামাঙ্কিত করা হয়েছে:-

- ঝুঁকি নির্ধারণের মূল্যায়ণ করা যার মাধ্যমে মানুষজনের পুল তৈরি করা হয়েছে।
- ঝুঁকি নির্ধারণকে স্বীকার করা হয়েছে না হয়নি অথবা কতটা পরিমাণে স্বীকার করা হয়েছে, তা নির্ণয় করা।
- প্রস্তাবিত শর্ত, নিয়ম এবং পরিশোধের সীমা বা বিস্তারকে নির্ধারণ করা, তথা
- প্রিমিয়ামের সুনিশ্চিত গণনা করা।

জীবন বিমাকে ভিত্তি করে যাঁরা বিমা গ্রহণ করার প্রস্তাব করেন (প্রস্তুত), সংস্থা তাঁদের মধ্যে থেকে কাদের বিমা প্রদান করবে তা নির্বাচন করার দায়িত্ব ঝুঁকি নির্ধারণ কর্তার, তাছাড়াও তাঁদের ঝুঁকির স্বরূপের (প্রোফাইল) মাধ্যমে প্রস্তাবিত করা মূল্য (প্রিমিয়াম) নির্ধারণও তাঁর দায়িত্ব।

যেমন আমরা দেখেছি বিমা ব্যবসায় ঝুঁকি (নির্ধারণ) বন্টন করার সিদ্ধান্তের উপর আধারিত। বিমা সংস্থা পলিসির শর্ত এবং মেয়াদ অনুসারে বিমা মনোনীত (নমিনি) ব্যক্তির ঝুঁকি বহন করে। অতএব ঝুঁকি বহনকারী প্রতিনিধি (বহনকারীর) সমূহ প্রস্তাবের (আবেদন) মধ্যে থেকে বিমা মনোনীত (নমিনি) ব্যক্তিদের সংগ্রহ করা এবং প্রত্যেক ব্যক্তির দ্বারা পুল নির্মিত ঝুঁকির অনুসারে যথাযথ মূল্য নির্ধারণে অতিরিক্ত সাবধানী থাকা প্রয়োজন। যদি কোনও ঝুঁকি বহনকারী প্রতিনিধি এটি করতে অসফল হন তাহলে তা বিমা সংস্থার ব্যবসাকে কু- প্রভাবিত করতে পারে।

এই অধ্যায়ে আমরা একটি প্রস্তাবনার দ্বারা ঝুঁকির সঠিক প্রদর্শনের মূল্যায়ণ করে ঝুঁকি বহনকারী প্রতিনিধির প্রারম্ভিক ক্ষমতার দিকে দৃষ্টিপাত করব। এই ঝুঁকির মূল্যায়ণ প্রভাবিত করার মত প্রিমিয়ামের উপর কার্যকরী হবে, তাছাড়া পরবর্তী সময়ে আমরা দেখব মূল্যের (দামের) মূল্যায়ণ কি ভাবে করা হয় তদুপরি প্রিমিয়ামের গণনা কী ভাবে করা হয়ে থাকে। সূচনায় তবুও, প্রথমতঃ আমরা ঝুঁকি নির্ধারিত বিমার সম্পূর্ণ প্রক্রিয়ার উপর দৃষ্টিপাত করব।

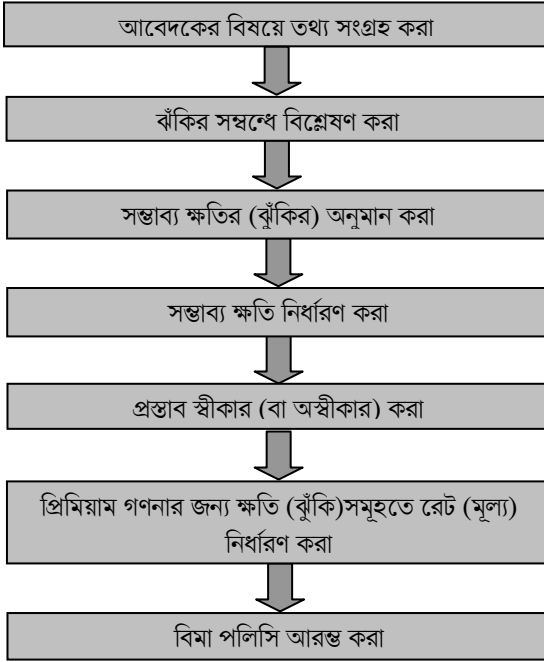
মুখ্য পদ			
এই অধ্যায়ে নিম্ন লিখিত পদ এবং ধারণার ব্যাখ্যা প্রস্তুত করা হচ্ছে।			
ঝুঁকি বহনকারী প্রতিনিধি	সম্পূর্ণ প্রিমিয়াম	নৈতিক ক্ষতি	নন - মেডিক্যাল ক্ষতি নির্ধারণ
মানব জীবনের মূল্য (HLV)	লোডিং	শারীরিক ক্ষতি	ক্ষতির (ঝুঁকির) প্রিমিয়াম
বোনাস	আর্থিক ক্ষতি নির্ধারণ	মেডিক্যাল ক্ষতি নির্ধারণ	বন্ধক (জমানত)
বিরূপ সংগ্রহ	ক্ষতি (ঝুঁকি) সমূহ	মেয়াদি প্রিমিয়াম	অর্থের সাময়িক মূল্য

A. বিমার ঝুঁকি নির্ধারণের প্রক্রিয়া

একজন ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধির নিজস্ব নির্মিত বিমাগুলির (গ্রাহকের) ঝুঁকির (ক্ষতির) বর্গীকরণ, বিশ্লেষণ তথা সংগ্রহের দায়িত্ব থাকে। বিভিন্ন সংস্থার ঝুঁকির (ক্ষতি) বর্গীকরণ তদুপরি তার মূল্য নির্ধারণ সম্পর্কিত মানদণ্ড ও দিক নির্দেশ আলাদা আলাদা হয়। প্রত্যেক সংস্থা ঝুঁকি (ক্ষতি) সংগ্রহের জন্য নিজস্ব কার্যক্রম এবং দিক নির্দেশ বিকশিত ও নির্ধারিত করে, তাছাড়া ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধি অন্তর্গত এই উদ্দেশ্য পূরণে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করেন, সংস্থা যাতে দক্ষতার সাথে পরিচালিত হয়।

বিমার ঝুঁকি নির্ধারণ প্রক্রিয়া নিম্নানুসারে হয়েছে:

চিত্র 4.1



মনে রাখতে হবে!

জীবন বিমায় 'ক্ষতি' (ঝুঁকি) শব্দের অর্থ, মুখ্যতঃ বিমাকৃত ব্যক্তির জীবন বা বিমা মনোনীত ব্যক্তির মধ্যে উপযোগ করা হয়।

বিমা ঝুঁকি নির্ধারণের প্রথম পংক্তিতে প্রস্তাবনার ব্যাপারে সমস্ত সম্ভাব্য প্রাপ্ত সূত্রের সমীক্ষা করা হয়। জীবন বিমার তাৎপর্যপূর্ণ প্রস্তাবে সংযুক্ত থাকে একজন ব্যক্তির আয়, ব্যবসা, আয়, ব্যক্তিগত অভ্যাস, তাঁর স্বাস্থ্য এবং তাঁর পরিবারের স্বাস্থ্য ইতিহাস, এর সাথে সব পরিপ্রেক্ষিতেই বিমা প্রতিনিধির রিপোর্টে যুক্ত হয়।

ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধি প্রস্তাবগুলি বিশ্লেষণ করেন তদুপরি প্রস্তাব স্বীকার অথবা অস্বীকার করার সিদ্ধান্ত নেন। যা একটি বিশিষ্ট প্রক্রিয়া বিমা ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধির সম্ভাব্য গ্রহীতার সম্পর্কে সমস্ত প্রাপ্ত তথ্যের পরীক্ষা তদুপরি বিমা গ্রহণ করার বাস্তবিক লক্ষ্যকে বিশ্লেষণ করতে হয়। আমরা এই অধ্যায়ের শেষে দেখব যে এই প্রস্তাব কী করে একত্রিত তদুপরি কার্যকরী করা হয়ে থাকে।

প্রতারণাপূর্ণ অভিসন্ধি: বিমা ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধিকে প্রস্তাবকের অভিসন্ধি সম্বন্ধে খুব

সচেতন (সাবধান) থাকতে হয়। সব মানুষ নিখাদ বা সৎ হয় না। প্রস্তাব স্বীকার করা হবে না অস্বীকার করা হবে এটি নির্ণয়ের পূর্বে প্রস্তাবকের অভিসন্ধি সচেতনতার সাথে বিশ্লেষণ করা দরকার।

বিমা ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধিকে প্রাপ্ত প্রস্তাব পাঠনান্তে পরীক্ষা করে নির্ধারণ করতে হয় যে বিমা সংস্থাকে কোন সময়ে ক্ষতি পূরণ করতে হতে পারে। এই পদে (পংক্তি) বিমা ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধি অধিক সম্ভাব্য ক্ষতি নির্ধারিত (MPL) করতে হয়। যদি একটি দুর্ঘটনা নিশ্চিত ভাবে ঘটে, তাহলে এই ক্ষতির সাথে MPL অতিমাত্রায় তাৎপর্য থাকবে।

এবার ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধি নির্ণয় করবেন, ঝুঁকিকে (ক্ষতিকে) সাধারণ দরে স্বীকার করা হবে না সংশোধিত বা বিশেষ শর্তের সাথে স্বীকার করা হবে। (উদাহরণ:- উচ্চ প্রিমিয়ামের ই. জি. চার্জ), একটি জমানতের (বন্ধক) মাধ্যমে স্বীকার করা হোক বা ঝুঁকিকে (ক্ষতি) বিমা সংস্থার দ্বারা স্বীকৃতি দেওয়ার ঝুঁকির ক্ষেত্র থেকে বহির্ভূত আধারে স্থগিত বা অস্বীকার করা হোক।

এবার ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধি নির্ণয় করবেন যে ঝুঁকিকে সাধারণ দরে স্বীকৃত করা হবে, না ঝুঁকিকে রূপান্তরিত বা বিশেষ শর্তের মাধ্যমে স্বীকার করা হবে (একটি উচ্চ প্রিমিয়ামের ই. জি. চার্জ) একটি জমানতের (বন্ধক) সাথে স্বীকার করা যায় বা ঝুঁকি কে সেই সমস্ত ঝুঁকির (দুর্ঘটনার) বাইরে থাকার আধারে ভিত্তি করে স্থগিত বা অস্বীকার করা হয় যা সংস্থা স্বীকার্য মনে করে।

গ্রাহক যাতে অন্য বিমা সংগ্রহ (বিপরীত) না করেন সেদিকে খেয়াল রেখে ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধিকে সংস্থাকে রক্ষা (সুরক্ষিত) করতে হবে। এই পদটি (পংক্তি) সেই পরিস্থিতির ব্যাখ্যা করতে ব্যবহৃত হয় যেখানে একটি বিমা সংস্থা অনেক বেশি প্রস্তাবকে স্বীকার করে যা পুলের থেকে বেশি মাত্রায় ঝুঁকি নিয়ে আসে। বিপরীত সংগ্রহের (বিমা) সিদ্ধান্ত যে দৃষ্টিকোণের উপর আধারিত, যাঁরা ভীত ব্যক্তি তাঁরা বেশি ঝুঁকি নির্ধারণ বিমা প্রস্তুত করেন, আর যাঁরা সন্ত্রস্ত ব্যক্তি নন তাঁরা ঝুঁকি নির্ধারণ বিমার থেকে জীবন বিমা গ্রহণ করতেই পছন্দ করেন। যদি একটি সংস্থাকে স্বয়ং বিপরীত সংগ্রহের মাধ্যমে (মানুষকে) প্রভাবিত করতে হয় তাহলে তাকে আশাতিরিক্ত দাবির ক্ষতিপূরণ করতে হতে পারে। যা নিশ্চিত রূপে সংস্থার সফলতার উপর খারাপ প্রভাব ফেলে।

উদাহরণ

সম্প্রতি নির্ণয়ের মাধ্যমে জানা গেছে রাকেশ শর্মা মধুমেহগ্রস্ত। তিনি মাত্র 38 বছর বয়সের। রাকেশ বিমা সুরক্ষা (প্রদেয় রাশি) সম্পর্কে খুব তৎপর তদুপরি উচ্চ প্রিমিয়াম দিতেও তিনি তৈরি। রাকেশের বিমা পরিকল্পনা করার মুখ্য উদ্দেশ্য আগামী ভবিষ্যতে অসুস্থতা জনিত চিকিৎসা ব্যয় ভারকে সংস্থার কাছে হস্তান্তরিত করা। তাঁর মৃত্যু হওয়ার পরেও, বিমা সংস্থা থেকে প্রাপ্ত রাশি (অর্থ) তাঁর পরিবারের জীবন স্তরকে মর্যাদার সাথে বজায় রাখার জন্য পর্যাপ্ত হবে।

বিমা সংস্থা যদি রাকেশ শর্মার মত ব্যক্তিদের বেশি সংখ্যায় নির্বাচন করে তাহলে সেটি বিপরীত সংগ্রহ হতে পারে। বিমা সংস্থাকে আগাম ভবিষ্যতে হতে পারে এমন বিশালাঙ্কের চিকিৎসা খরচ (মেডিক্যাল ব্যয়) বহন করতে হবে।

ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধি রাকেশ শর্মার প্রস্তাবকে (আবেদন) অস্বীকার (বাতিল) করতে পারেন এই ভিত্তিতে (আধারে) যে, প্রস্তাবটি (আবেদন) পুলের জন্য বেশি মাত্রার ঝুঁকি সংগ্রহ করে। যদিও ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধির অস্বীকার করাটাই একমাত্র বিকল্প নয়। ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধি নিম্ন বিষয়গুলি সংগ্রহ করতে পারেন:-

- সাধারণ মূল্যের (সাধারণ দরের) প্রস্তাবকে স্বীকার করতে পারেন।
- অতিরিক্ত প্রিমিয়ামের উপর প্রস্তাবকে স্বীকার করতে পারেন।
- একটি জমানতের (বন্ধক) মাধ্যমে প্রস্তাবকে স্বীকার করতে পারেন।
- সংশোধিত শর্তের মাধ্যমে প্রস্তাবকে স্বীকার করতে পারেন।
- বিশিষ্ট / সংশোধিত ভাগের মাধ্যমে প্রস্তাবকে স্বীকার করতে পারেন।
- নির্ণয়ের (নির্ধারণের) একটি নিশ্চিত মেয়াদ পর্যন্ত এটি স্থগিত রাখতে পারেন।
- প্রস্তাবকে অস্বীকার করতে পারেন।

উদাহরণ

হিতেন প্যাটেল একটি বিমা সংস্থায়, বিমা পলিসির জন্য আবেদন করেন। আবেদনের (পত্রে) ফর্মে তিনি ঘোষণা করেন যে, তিনি হার্ট সম্বন্ধীয় সমস্যার (হৃদয়) জন্য এই প্রক্রিয়াটি (বিমা) করছেন। তিনি আরও বলেছেন, এই সমস্যার জন্য পূর্বে তাঁকে অপারেশনও (অস্ত্রপোচার) করতে হয়েছিল।

বিমা ঝুঁকি নির্ধারককে এই বিষয়ে অসুখের প্রকৃতি, লব্ধ চিকিৎসা, অপারেশন ও তার পরবর্তী প্রক্রিয়া সম্পর্কে তথ্য একত্রিত করতে হয়। তথ্যের উপর ভিত্তি (আধার) করে ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধি হিতেনের সম্বন্ধে সিদ্ধান্ত নেবেন। ঝুঁকি নির্ধারণ প্রতিনিধি হিতেনের আবেদনের (প্রস্তাব) উপর উচ্চমানের (উচ্চ মূল্যের) প্রিমিয়াম নির্ধারণ করতে পারেন অথবা হার্ট (হৃদয়) সম্বন্ধিত স্বাস্থ্য বিমার উপর প্রদেয় রাশির বাইরে রাখতে পারেন।

মনে রাখতে হবে!

একটি আবেদন স্বীকারযোগ্য না অস্বীকারযোগ্য তা বিভিন্ন সংস্থা বিভিন্ন পদ্ধতিতে (আধারের) বিচার করে। যদি কোনও বর্তমান অসুখের ঝুঁকিকে একটি সংস্থা উপযুক্ত প্রদত্ত রাশি (অর্থ) প্রদান করতে অনিচ্ছুক থাকে তাহলে অন্য কোনও সংস্থা কিছু সময় (বিস্তার) নিয়ে তদুপরি অনিশ্চিত প্রিমিয়ামের মূল্যের (পরিশোধের) মাধ্যমে সেটির রাশি (অর্থ) প্রদান করতে পারে।

একবার যদি কোনও ঝুঁকি নির্ধারণ স্বীকার করার সিদ্ধান্ত নেওয়া হয় তাহলে ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধি একে কোনও একটি ঝুঁকি সমূহের ভিতর বর্গীকৃত (ঝুঁকিটি কোন স্তরের তা দেখবেন) করবেন। সংস্থাকে দিশা নির্দেশের উপর ভিত্তি করে প্রত্যেক ঝুঁকি সমূহকে একটি রেটিং দেওয়া হয়, যে ঝুঁকি উচ্চমানের ঝুঁকি নির্ধারণকে প্রদর্শিত (দাবি) করে, সেই সব ঝুঁকিকে একটি উচ্চ ঝুঁকি নির্ধারণের (বিভাগ) ভাগে অন্তর্ভুক্ত করা হয় তদুপরি উচ্চ মূল্যে এটিকে ভুক্ত (নির্ধারণ) করা হয়। এই প্রকারে ঝুঁকি সমূহ এটি নির্ণয় করতে খুবই উপযোগী যে প্রস্তাবককে (আবেদক) কী পরিমানের প্রিমিয়াম পরিশোধ করতে হবে। ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধি অন্তিম (ফাইনাল) প্রিমিয়াম নির্ধারণ করার পূর্বে রেটিং-এ পরিবর্তন / সংশোধন করতে পারেন।

যদি ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধির দ্বারা প্রস্তাবিত প্রিমিয়াম এবং শর্ত আবেদক (প্রস্তাবক) স্বীকার করে নেন, তাহলে আবেদককে (প্রস্তাবক) অভিসন্ধি মারফিক পলিসি (অ্যাকাউন্ট) চালু করে দেওয়া হয়, যদি আবেদকের প্রদর্শিত (নির্ণয় করা, দেখানো) ঝুঁকির ব্যাপারে বিচার করা আবশ্যিক হয় তাহলেই।

মনে রাখতে হবে!

IRDA - এর মাধ্যমে প্রচলিত (চালু) নিয়ন্ত্রণের অনুসারে এটি আবশ্যিক যে আবেদন (প্রস্তাব) নির্ণয়ের ব্যাপারে আবেদককে (প্রস্তাবককে) প্রস্তাব গ্রহণের 15 দিনের ভিতর সিদ্ধান্ত জানাতে হবে।

প্রশ্ন 4.1

যখন ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধি বিমার জন্য একটি আবেদন প্রাপ্ত হন, তাহলে সেই আবেদনের (প্রস্তাব) সম্বন্ধে তিনি কি কি বিষয় নির্ণয় করতে পারেন?

B. বাঞ্ছিত তথ্য গ্রহণ করা

ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধি আবেদকের (প্রস্তাবক) বিষয়ে আলাদা আলাদা শর্তে তথ্য একত্রিত করতে পারে। ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধির যে সমস্ত তথ্যের প্রয়োজন হয় তার থেকে অধিকাংশ গুরুত্বপূর্ণ নথির উদাহরণ আবেদন পত্র থেকেই পেতে পারেন।

চিত্র 4.2 আবেদকের বিষয়ে তথ্যসূত্র



B.1 আবেদন

আবেদকের মাধ্যমে পূরণ এবং সাক্ষরিত করা আবেদন পত্র বিমা ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধির প্রারম্ভিক তথ্য প্রাপ্তিতে অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ সূত্র। আবেদনে নিম্নলিখিত তথ্য উপলব্ধ হয়:-

ব্যক্তিগত তথ্য:	আবেদন পত্রের এই ভাগে আবেদকের নাম, ঠিকানা, বয়স, বার্ষিক আয়, মাসিক খরচের একটি অনুমান, ব্যবসা, বৈবাহিক স্থিতি, সেই ব্যক্তি আর অন্য কোনও বিমা গ্রহণ

	করেছেন কিনা এই সব তথ্য থাকে। আবেদক এবং বিমা মনোনীত ব্যক্তির জীবন আলাদা আলাদা হওয়ার জন্য আবেদকের নাম এবং ঠিকানা আবেদনপত্রে লেখা জরুরি।
মেডিক্যাল (চিকিৎসা) সূত্র:	- আবেদন পত্রের এই ভাগে আবেদকের পূর্ব চিকিৎসা ইতিহাস ছাড়াও বর্তমান চিকিৎসার পরিস্থিতির ব্যাপারে তথ্য দেওয়া হয়। আবেদকের সঞ্চয়, উন্নতি উপরন্তু অন্য গুরুত্বপূর্ণ তথ্য, তাঁর এবং তাঁর পরিবারের চিকিৎসা ইতিহাসের আদি তথ্যও একত্রিত করা হয়ে থাকে। আবেদকের চিকিৎসার পরিস্থিতি সম্বন্ধে একজন চিকিৎসকের রিপোর্টও এই পংক্তিতে নেওয়া হতে পারে, যদি ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধি বা পলিসির প্রকারভেদে এটি প্রয়োজন হয়। - যদি পলিসি একটি নন - মেডিক্যাল (ভাগ - D দ্রষ্টব্য) ভিত্তিতে গ্রহণ করা হয়, তাহলে আবেদককে (প্রস্তাবক) তাঁর বিগত সময়ের অসুখ, আঘাত এবং অস্ত্রোপচার সংক্রান্ত চিকিৎসকের ব্যাপারে তথ্য দেওয়ার জন্য বলা হতে পারে।
প্রতিনিধির মন্তব্য :	আবেদন পত্রে (ফর্ম) আবেদক সম্বন্ধে (বিমা) প্রতিনিধির মন্তব্যও সংযুক্ত হয়। প্রতিনিধি আবেদকের জীবন স্তর, অভ্যাস বা পছন্দের সম্বন্ধে নিজের বিশ্লেষণ দেন। তাঁকে (প্রতিনিধির) আবেদকের (প্রস্তাবক) আর্থিক পরিস্থিতি ছাড়াও অন্য তথ্য, যা তাঁর (আবেদকের) অবস্থানুযায়ী ঝুঁকির মূল্যায়ণ করতে ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধির পক্ষে উপযুক্ত হবে, এটিরও বর্ণনা করতে হয়।

B2 মেডিক্যাল রিপোর্ট (চিকিৎসা সংক্রান্ত সংশাপত্র)

বিমা সংস্থা অনুমোদিত চিকিৎসকের থেকে আবেদকের স্বাস্থ্য (মেডিক্যাল) পরীক্ষা করায়। সংস্থার দ্বারা বিপরীত সংগ্রহের (ভুল নির্বাচন) সিদ্ধান্তকে কম করার জন্য এটি করা হয়। উদাহরণ: সুস্থ ব্যক্তির তুলনায় বেশি সংখ্যক অসুস্থ ব্যক্তির সংগ্রহ (নির্বাচন)। যদি বিমা সম্পদের প্রদেয় রাশি বা আবেদকের স্বাস্থ্য সংক্রান্ত প্রশ্নের উত্তরের ভিত্তিতে ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধির ঝুঁকি (বিমা) স্বীকার করার পূর্বে আরও বেশি তথ্য আবশ্যিক হলে, আবেদকের স্বাস্থ্য পরীক্ষা করানো হয়।

নির্দিষ্ট ধরনের সমস্ত প্রস্তাবিত (আবেদন) ঝুঁকি নির্ধারণের জন্য স্বাস্থ্য (মেডিক্যাল) পরীক্ষা করানো কোনও বিমা প্রতিনিধির নীতি হতে পারে।

অনেক বিমা প্রতিনিধি আবেদকদের তাঁদের বয়সের ভিত্তিতে বর্গীকৃত (ভাগ) করেন। যাঁদের বয়স কম, তাঁদের স্বাস্থ্য পরীক্ষার (রিপোর্ট) প্রয়োজনে সংখ্যায় কম হয়, বেশি বয়স যাঁদের, তাঁদের ক্ষেত্রে এটির (পরীক্ষা রিপোর্ট) প্রয়োজন অধিক মাত্রায় বৃদ্ধি পায় তাছাড়াও বেশি বয়সের কারণে তাঁদের বিস্তৃত স্বাস্থ্য পরীক্ষার রিপোর্ট আবশ্যিক হয়ে পড়ে। আমরা মেডিক্যাল ও নন - মেডিক্যাল ঝুঁকি নির্ধারণের বিষয়টি ভাগ D-তে দেখব।

B.3 বিমা প্রতিনিধি

বিমা প্রতিনিধি আবেদকের সাথে সরাসরি যোগাযোগ করেন এতে আবেদকের ঝুঁকির প্রোফাইলের বিষয়ে সিদ্ধান্ত নিতে সুবিধা হয়। প্রতিনিধিকে আবেদকের বক্তব্যের (কথার) মূল্যায়ণ তদুপরি তার (বক্তব্যের) সত্যতা নিশ্চিত করার সুযোগ পাওয়া যায়, তাছাড়াও ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধি যে কোনও সময় আবেদকের সম্বন্ধে বিমা প্রতিনিধির সাহায্য নিতে পারেন।

B3A প্রতিনিধির গোপন প্রতিবেদন (রিপোর্ট)

বিমা প্রতিনিধিকে 'প্রতিনিধির গোপন প্রতিবেদন' নির্মাণ করার জন্য প্রয়োজন হয়। যদি আবেদকের বাঞ্ছিত বিমা প্রদেয় রাশি নির্ধারিত মানের ভিতর হয়, তাহলে প্রতিনিধি আবেদকের অর্থনৈতিক পরিস্থিতি, তাঁর উপর নির্ভর করা মানুষের সংখ্যা, জীবন স্তর (লাইফ স্টাইল), অভ্যাস তদুপরি পছন্দ উপর ভিত্তি করে একটি প্রতিবেদন তৈরি (নির্মাণ) করেন। যদি বাঞ্ছিত বিমা প্রদেয় রাশি সাধারণের থেকে বেশি হয়, তবে প্রতিনিধিকে একটি দীর্ঘ বিস্তৃত প্রতিবেদন তৈরি করতে হয়। এই প্রতিবেদনের তথ্য আবেদকের পরিবার, বন্ধুবর্গ ও প্রতিবেশীদের থেকে একত্রিত করা হয়ে থাকে।

অনেক ক্ষেত্রে এই প্রতিবেদন বিমা সংস্থার বিশিষ্ট কর্মীদের (যেমন, ইউনিট ম্যানেজার, বা সেলস ম্যানেজার) দ্বারা তৈরি (নির্মাণ) করা আবশ্যিক তাছাড়া এটি 'নৈতিক ক্ষতি নির্ধারণ প্রতিবেদন' রূপে জানা যেতে পারে।

বর্তমানে কিছু দক্ষ নিরীক্ষণ এজেন্সি (সংস্থা) কার্যরত রয়েছে যারা বিমা প্রতিনিধির জন্য নিরীক্ষণ (তথ্য পরীক্ষা) করতে পারে। সেই সংস্থাগুলি আবেদকের আয়ের (রোজগার) ইতিহাস, আর্থিক পরিস্থিতি ছাড়াও স্বাস্থ্যের বিষয়ে একটি প্রতিবেদন সঠিক ভাবে প্রস্তুত করে দেয়।

B4 অতিরিক্ত তথ্য

যখন বাঞ্ছিত বিমা প্রদেয় রাশি গড়ের থেকে বেশি পরিমানের হয় অথবা আবেদকের ঝুঁকির প্রোফাইল উচ্চ পরিমানের হয় তখন ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধির অতিরিক্ত তথ্যের প্রয়োজন হয়।

যেখানে আবেদকের দেখানো (নির্দিষ্ট করা) বিমা প্রদেয় রাশি অপেক্ষাকৃত উচ্চ পর্যায়ের হয়ে থাকে, সেখানে আবেদকের মেডিক্যাল রিপোর্টের সাথে অতিরিক্ত তথ্য চাওয়া হয়। সিনিয়ার অফিসার তদুপরি বিমা প্রতিনিধির বিশেষ রিপোর্ট প্রয়োজন, যেখানে আবেদকের আয়, ব্যবসা, জীবন স্তর (লাইফ স্টাইল), অভ্যাসের আদ্যন্ত তথ্য থাকবে। যা আবেদনের অন্তর্নিহিত ঝুঁকির মূল্যায়ণ করার জন্য আবশ্যিক।

B5 কর কর্তৃপক্ষের প্রতিবেদন

ঝুঁকি নির্ধারক একজন আবেদকের (প্রস্তাবকের) আয় কর রিপোর্ট, কর মেটানো ইত্যাদির আদ্যন্ত প্রতিবেদন সম্বন্ধে আয়কর কর্তৃপক্ষ তথা কর পরামর্শদাতার থেকে প্রাপ্ত তথ্য সংগ্রহ করতে পারেন। এই তথ্য ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধিকে আবেদক সম্পর্কে এটি জানতে সক্ষম করে যে আবেদকের পূর্বে কোনও বকেয়া বিমা বা বকেয়া বিমা চুক্তি ছিল কিনা।

নির্বাচিত কার্যবলী

যে কোনও জীবন বিমা সংস্থা থেকে আবেদন (প্রস্তাব) একত্রিত করুন। আবেদন পত্রের জিজ্ঞাস্য তথ্য / বিবরণের তালিকা তৈরি করুন। আবেদনে কি ধরনের তথ্য চাওয়া হয়?

C. নৈতিক এবং শারীরিক ক্ষতি

আমরা অধ্যায় 2 – তে ক্ষতির (ঝুঁকি) উপর দৃষ্টিপাত করেছি, যেখানে আমরা দেখেছি এটিকে দুই ভাগে ভাগ করা হয়:-

- শারীরিক ক্ষতি, এবং
- নৈতিক ক্ষতি

এই ভাগে আমরা এই বিষয়টি নিয়ে সবিস্তারে আলোচনা করব যে কী ভাবে শারীরিক ঝুঁকি (ক্ষতি) জীবন তথা স্বাস্থ্য বিমার সাথে যুক্ত করা হয়।

C.1 শারীরিক ক্ষতি (ঝুঁকি)

শারীরিক ক্ষতির (ঝুঁকি) সাথে বিমাকৃত ব্যক্তির জীবন সম্বন্ধিত শারীরিক ক্ষতির (ঝুঁকির) লক্ষণের সাথে তাৎপর্যপূর্ণ। আমরা অধ্যায় 2 – তে এর কোনও কোনও বিষয়ের উপর দৃষ্টিপাত করেছি।

বয়স

বিমাকৃত জীবনের সাথে সম্বন্ধিত ঝুঁকি (ক্ষতি) নির্ধারণ করার সময় একজন ব্যক্তির বয়স খুব গুরুত্বপূর্ণ।

পেশা

আবেদকের পেশা তাঁর মৃত্যুর সম্ভাবনাকে বৃদ্ধি করতে পারে। কিছু পেশা যা স্বাস্থ্য, মৃত্যু বা আঘাতের ব্যাপারে বেশি ঝুঁকি বহন করে তদুপরি বিমা সংস্থার কাছে এগুলি তুলনায় কম ঝুঁকির পেশাগুলি থেকে কম আকর্ষক ভাবা হয়। বিভিন্ন পেশার ঝুঁকির উপর নিম্ন লিখিত মানদণ্ডের ভিত্তিতে আলোচনা করা যেতে পারে:-

পরিবেশগত:	কোনও দুর্ঘটনা বা হিংসায় প্রভাবিত হওয়া মানুষদের ক্ষতিগ্রস্ত জীবন যাপন করার কারণে, তাঁদের দ্রুত মৃত্যুর সম্ভাবনা বেড়ে যায়।
শারীরিক অবস্থা:	আবেদক (প্রস্তাবক) যেই কারখানায় কাজ করেন তার পরিবেশ যদি ধূলোয় ভরা ও অপরিষ্কার বাতাস চলাচলের মত অস্বাস্থ্যকর / দূষিত বাতাবরণের হয় তাহলে আবেদকের অসুস্থ হওয়ার সম্ভাবনা বেড়ে যায়।
দুর্ঘটনা জনিত ক্ষতি:	আবেদক যদি একজন যান চালক বা মেশিন সংক্রান্ত কাজের সাথে যুক্ত থাকেন, তাহলে দুর্ঘটনা জনিত ক্ষতির সম্ভাবনা বেড়ে যায়।

উদাহরণ

আবেদকের পেশার মধ্যে কোনগুলি ঝুঁকিপূর্ণ (ক্ষতি) পেশা রূপে নির্ণীত হবে তার বিভাজন (বর্গীকৃত) করা যেতে পারে, যদি তাঁরা কেউ এর মধ্যে কোনও কাজ করেন:- কয়লা খনি, লৌহ ধাতুকর্ম শিল্প, রাসায়নিক শিল্প, বিস্ফোরক কারখানা বা পুলে ওঠা, উঁচু জায়গায় কাজ করা, উচ্চ ভোল্টেজের বিদ্যুতের কাজ করাও এর সাথে সংযুক্ত।

লিঙ্গ

কিছু সংস্থা মহিলাদের জন্য তাঁদের পরিবেশ, প্রোফাইল আদির ভিত্তিতে ভিন্ন দর (পৃথক মূল্য, দর) পূরণ করে।

ঠিকানা (নিবাস)

আবেদকের বাড়ির সুরক্ষা সংক্রান্ত এক গুরুত্বপূর্ণ শারীরিক ক্ষতির কারণ হতে পারে। যদি কোনও ব্যক্তি এমন কোনও স্থানে থাকেন যেখানে পাড়ার বাতাবরণ অসুরক্ষিত, হিংসাগ্রস্ত, তদুপরি ঝুঁকিপূর্ণ, তাহলে ব্যক্তিগত জীবনের ঝুঁকি বৃদ্ধি হয়।

অভ্যাস

মদ্যপান, ধূমপান তদুপরি তামাক সেবন করার অভ্যাস স্বাস্থ্যের জন্য ক্ষতিকারক মানা হয়ে থাকে। এগুলি এই ঝুঁকি বৃদ্ধি করে যে এতে আবেদকের দ্রুত মৃত্যু হবে বা তিনি গুরুতর অসুখগ্রস্ত হয়ে যাবেন।

পছন্দ

যদি কোনও ব্যক্তি বিপজ্জনক পছন্দ (সখ) যেমন – বাজি জাম্প, কার রেসিং, পর্বতারোহন, বাতাসের উড়ান (প্যারাসুট), স্কুবা রাইডিং ইত্যাদিতে মজে আছেন সেই সমস্ত ব্যক্তিদের জীবনের ঝুঁকি বেড়ে যায়। এই ধরনের সাহসিকতা-পূর্ণ খেলা বিমা সংস্থার জন্য কম আকর্ষণের।

বিশিষ্ট শারীরিক লক্ষণ

এক ব্যক্তির শারীরিক লক্ষণ আবেদকের স্বাস্থ্য স্তরকে নির্ধারণ করতে ব্যবহার করা হয়। তাঁর উচ্চতা, ওজন, শারীরিক আকার ইত্যাদি সম্বন্ধিত অঙ্গ নির্ধারিত করে মানুষটি কতটা সুস্থ।

উদাহরণ

রবির উচ্চতা 153 সে. মি ও তার ওজন 80 কি. গ্রা। এটি দেখাতে হবে যে রবি অধিক ওজনের হতে পারে। যাতে তাঁর হৃদরোগ, মধুমেহ ও উচ্চ রক্তচাপের মত অন্য অসুখগুলিও বিকশিত (বিস্তৃত) হওয়ার সম্ভাবনা কে বাড়িয়ে তোলে।

মেডিক্যাল (চিকিৎসা) অবস্থা

যখন আবেদকের সম্পূর্ণ স্বাস্থ্য পরীক্ষা করানো হয়, তখন তাঁর স্বাস্থ্যের প্রকৃতি নির্ধারণের জন্য তাঁর রক্তচাপ ও নাড়ীর পরীক্ষা করা হয়ে থাকে। আবেদকের আদৌ কোনও অসুখ আছে না নেই এটি সুনিশ্চিত করার জন্য তাঁর রক্ত এবং মূত্র নমুনারও পরীক্ষা করা হয়।

শারীরিক প্রতিবন্ধকতা (বিকলাঙ্গ)

শারীরিক ভাবে বিকলাঙ্গ ব্যক্তিও উচ্চ শারীরিক ক্ষতির (ঝুঁকির) প্রদর্শন করে কেননা বিকলাঙ্গতা (শারীরিক প্রতিবন্ধকতা) তাঁদের দ্রুত মৃত্যুর ঝুঁকি বাড়াতে পারে।

পরিবারের মেডিক্যাল (চিকিৎসার) ইতিহাস

কিছু অসুখ যেমন মধুমেহ, হৃদরোগে আক্রান্ত হওয়া তথা কয়েক প্রকৃতির ক্যান্সারও বংশানুক্রমিক ভাবে হয়ে থাকে। যদি পরিবারের কোনও সদস্য এমন রোগগ্রস্ত হয় তাহলে আবেদকেরও এই রকম কোনও রোগের সম্ভাবনা বেড়ে যায়।

ব্যক্তিগত ইতিহাস

এক ব্যক্তির স্বাস্থ্য রেকর্ড, অভ্যাস, জীবন শৈলী, অর্থনৈতিক ক্ষেত্র ইত্যাদি সম্বন্ধে ব্যক্তিগত ইতিহাসও গুরুত্বপূর্ণ মানদণ্ড হয়ে থাকে।

c.2 নৈতিক ক্ষতি

নৈতিক ক্ষতিকে ব্যাখ্যা (পরিভাষিত) করা শারীরিক ক্ষতির তুলনায় কঠিন, কেননা, এটি আবেদকের আচরণ, দৃষ্টিকোণ তদুপরি অভিসন্ধির সাথে সম্বন্ধিত। দূষিত নৈতিক ঝুঁকির আবেদন কে কম করা (হ্রাস) বা সংশোধন করাও খুব কঠিন।

জীবন বিমার সম্বন্ধে নিম্নলিখিত নৈতিক ঝুঁকির প্রকৃতিকে স্পষ্ট করে দেয়:-

- স্বাস্থ্য এবং ব্যক্তিগত সুরক্ষার প্রতি দায়িত্বহীন ও অসাবধানী দৃষ্টিকোণ,
- অসততার পূর্ব ইতিহাস (সম্ভবতঃ অপরাধমূলক কাজের সঙ্গে জড়িত থাকার রেকর্ড / তথ্য যা আদালত থেকে পরীক্ষা করতে হবে।)
- পূর্ব দাবির ইতিহাসে যদি কপটতা / বারংবার দাবি করা, দেউলিয়া বা অন্য অর্থনৈতিক সঙ্কটের বিষয় থাকে তাহলে তা প্রকাশিত হয়।

কপট (চারী) এবং নৈতিক ক্ষতি

কপট (ছলনা) করার প্রবণতা নৈতিক ক্ষতির (ঝুঁকি) একটি অন্য দিক যার উপর বিমা ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধিদের বিশেষ মনোযোগ দেওয়া আবশ্যিক।

ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধিকে সেই সব জীবন বিমা প্রস্তাবের (আবেদক) বিষয়ে সচেতন থাকতে হবে যেখানে এরকম এমন কিছু লক্ষণ দেখা যায় যা নির্ধারক প্রতিনিধির জ্ঞান এবং অনুভবের ভিত্তিতে (আধারে) ছলনাপূর্ণ (কপটতাপূর্ণ) উদ্দেশ্য বলে সম্ভাবিত সঙ্কেত দেয়।

নিম্ন লিখিত কিছু উদাহরণ:-

- আবেদক (প্রস্তাবক) জীবনকালের শেষাংশে একটি বহুল পরিমানের রাশির (অর্থের) বিমার জন্য প্রার্থনা করেন।
- একজন এমন ব্যক্তির মাধ্যমে বিমা নেওয়া হচ্ছে যার কোনও অংশীদার (আশ্রিত জন) নেই।
- বিমা পলিসির মাধ্যমে এমন একজন ব্যক্তিকে নির্বাচন (নমিনি) করা হচ্ছে যে উপার্জক নয় (অর্থাৎ কোনও অনুপার্জক ব্যক্তির মৃত্যু হলে যেহেতু তাঁর উপর কেউ আর্থিক ভাবে নির্ভরশীল নন সেহেতু সেখানে কোনও প্রভাব ফেলে না।)
- যখন পলিসিতে নমিনি (নির্বাচিত / মনোনীত ব্যক্তি) বিমাকৃত ব্যক্তির উপর নির্ভরশীল নয়।
- যখন আবেদক এক এমন রাশির (অর্থ) জন্য বিমা করাচ্ছেন যা তাঁর আয়ের থেকে অনেক বেশি।
- যদি কোনও ব্যক্তির পরিশোধ করা বিগত প্রিমিয়াম তাঁর আয়ের ভিত্তিতে পরিশোধ ক্ষমতার থেকে বেশি পরিমানের হয়।
- যদি স্বাস্থ্য পরীক্ষা আবেদকের (প্রস্তাবকের) নিবাস স্থান (ঠিকানা) থেকে অন্য স্থানে করানো হয়।
- যদি প্রতিনিধি এবং আবেদকের (প্রস্তাবক) মধ্যে সম্পর্কের কোনও অন্য দিক ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধির মনে সন্দেহের জন্ম দেয়।

ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধি আবেদকের মাধ্যমে প্রস্তুত পরিস্থিতির মূল্যায়ন করার জন্য ভাগ B – তে বর্ণিত তথ্যের উপযোগ করতে পারেন।

প্রশ্ন 4.2

কোনও একটি ক্ষেত্রে যেখানে আবেদক বসবাস করেন তা কি শারীরিক ক্ষতি হিসাবে নির্ধারিত করা যেতে পারে? উত্তরের সমর্থনে কারণ দিন।

D. আর্থিক, মেডিক্যাল এবং নন – মেডিক্যাল ঝুঁকি নির্ধারণ

D.1 আর্থিক ঝুঁকি নির্ধারণ

ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধিদের কোনও প্রস্তাবিত ঝুঁকি নির্ধারণকে ছলনাপূর্ণ অভিসন্ধিকে চেনার জন্য অতিরিক্ত আর্থিক অবস্থার অন্যদিকে সচেতনভাবে মনোযোগ দেওয়া প্রয়োজন। যেমন আমরা দেখব আর্থিক ঝুঁকি কোনও ব্যক্তির দ্বারা প্রাপ্ত করার জীবন বিমা রাশিকে নির্ধারণের কাজ করে। জীবন বিমার ওই রাশি (অর্থ) যার জন্য এক ব্যক্তি মানব জীবন মূল্য (এইচ. এল. ভি) সিদ্ধান্ত দ্বারা নির্ধারিত করা হয়ে থাকে। এইচ এল ভি সিদ্ধান্ত এক ব্যক্তির আর্থিক মূল্য সংক্রান্ত রূপকে পরিমাপ করার প্রয়াস করে। এইচ. এল. ভি – র উপর অধিক বিবরণ এই অধ্যায়ের E – ভাগে দেওয়া হয়েছে।

আর্থিক ঝুঁকি নির্ধারণ এটি সুনিশ্চিত করতে ব্যবহার (উপযোগ) করা হয় যে বিমাকৃত ব্যক্তি এক বিমা রাশি প্রাপ্ত হবেন যা তাঁর বিমা যোগ্য সুদের থেকে বেশি নয়। এক ব্যক্তির ব্যক্তিগত এবং পারিবারিক আয় আর্থিক ঝুঁকি নির্ধারণের ক্ষেত্রে খেয়াল রাখা হয়।

যদি কোনও ব্যক্তি একটি এমন বিমা ধন (রাশি, অর্থ) চাইছেন যা তাঁর আয়ের অনেক বেশি, তবে ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধির মূল্যায়ণ করার প্রয়োজন পড়ে যে চাহিদার বিমা প্রদেয় রাশি তাঁর বিমা যোগ্য কারণের থেকে বেশি না কম। বিমা যোগ্য কারণের অর্থ আবেদিত (আবেদন করা) বিমা রাশির ক্ষেত্রে প্রবল কারণ (গুঁচিত্য) রয়েছে। যত বেশি বিমা ধন হবে তত বেশি প্রবল কারণ (গুঁচিত্য) বিমা ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধির আবশ্যক হবে। সাধারণ ভাবে এর অর্থ হল আবেদককের (প্রস্তাবক) জন্য উপলব্ধ বিমা রাশি এক নিশ্চিত স্তরে আটকে দেওয়া হয় যাতে বেশি পরিশোধের জন্য কোনও বাস্তবিক কারণ না থাকে।

আর্থিক ঝুঁকি নির্ধারণের অন্তর্গত কারণকে বিশ্লেষণ করে ব্যক্তির আয়, বয়স ও তাঁর ক্ষুদ্র আর্থিক মূল্য ইত্যাদি সংযুক্ত।

বিমা দুই প্রকারের বিমা পলিসি দিয়ে থাকে। এক) যেখানে মেডিক্যাল ঝুঁকি নির্ধারণ আবশ্যক। দুই) যেখানে মেডিক্যাল ঝুঁকি নির্ধারণ আবশ্যক নয়।

D 2 মেডিক্যাল ঝুঁকি নির্ধারণ

মেডিক্যাল ঝুঁকি নির্ধারণে, ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধি প্রস্তাবকের (আবেদক) বিগত সময়ের (বছরের) মেডিক্যাল রেকর্ড অবলোকন করে তাঁর স্বাস্থ্যের বর্তমান পরিস্থিতি পরীক্ষা করান ও এই রিপোর্টে (পরীক্ষা) প্রাপ্ত তথ্যের ভিত্তিতে তাঁর (আবেদকের) বাস্তবিক স্বাস্থ্যের পরিস্থিতির মূল্যায়ণ করেন। আবেদকের স্বাস্থ্য পরীক্ষার ফলাফল (পরিণাম, ইতিহাস), আয় ও প্রার্থিত বিমা প্রদেয় রাশির (মূল্য) ভিত্তিতে সাধারণ বা পুনরায় বিস্তৃত স্বাস্থ্য পরীক্ষা করানো হয়।

যদি আবেদকের স্বাস্থ্য (রিপোর্ট) উত্তম হিসাবে পাওয়া যায়, তবে ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধির দ্বারা তাঁকে নিম্ন ঝুঁকি প্রবণ (কম ঝুঁকিগ্রস্ত) বলে গণ্য করা হবে।

মনে রাখতে হবে!

বিমা সংস্থাগুলি একটি সময়সূচী রাখে, যা প্রস্তাবকের বয়স, মেডিক্যাল ইতিহাস ও প্রার্থিত বিমা প্রদত্ত রাশির উপর ভিত্তি করে আবশ্যিক মেডিক্যাল পরীক্ষার শ্রেণী নির্ধারণ করে।

D 3 নন মেডিক্যাল ঝুঁকি নির্ধারণ

যেমন নাম থেকেই পরিষ্কার বোঝা যায় যে এই শ্রেণীর বিমায় সম্মতির জন্য কোনও মেডিক্যাল পরীক্ষার প্রয়োজন পড়ে না। আবেদকের মেডিক্যাল মূল্যায়নে সময়ের অপব্যয় তদুপরি ব্যয়বহুলতার অনুশীলন দুই-ই হতে পারে। এর সাথে সাথেই কোনও পরিস্থিতিতে (ঘটনায়) (বিশেষতঃ যেখানে আবেদক গ্রামাঞ্চলে থাকেন) বিশেষজ্ঞ চিকিৎসকের পরিষেবা লভ্য নয়, সুতরাং একজন যোগ্য চিকিৎসকের মেডিক্যাল রিপোর্ট পাওয়া আবেদকের কাছে কঠিন হতে পারে।

নন – মেডিক্যাল ঝুঁকি নির্ধারণে, বিমা একটি মেডিক্যাল রিপোর্টে আবেদনপত্রের অনুসারে ব্যক্তির শারীরিক লক্ষণ যেমন – আয়ু, উচ্চতা, ওজন ইত্যাদিতে আধারিত। এই প্রকারের বিমার জন্য আবেদনপত্র প্রায় বেশি রকম ভাবে বিস্তৃত হয়। সব প্রস্তাব প্রতিনিধি, ক্ষেত্র আধিকারিক ও শাখা কর্মীদের দ্বারা পরীক্ষা করা হয়। এর সাথেই কোনও উচ্চ পদস্থ আধিকারিকের থেকে এক বিশেষ প্রতিবেদন নেওয়া যেতে পারে। বলা যেতে পারে যদি আবেদক নিয়মিত উপার্জনক্ষম হন তাহলে একজন কর্মচারী হওয়ার জন্য তাঁর ছুটির বিবরণের মূল্যায়ণ করা যেতে পারে বিমা ক্ষেত্রে। যদি ব্যক্তিগত বিবরণী বা পারিবারিক ইতিহাস থেকে প্রাপ্ত অসন্তোষজনক স্বাস্থ্য পরিস্থিতির ভিত্তিতে প্রয়োজন পড়লে মেডিক্যাল (স্বাস্থ্য) পরীক্ষা করানো যেতে পারে।

নন – মেডিক্যাল বিমা ঝুঁকি নির্ধারণে বিমা প্রতিনিধির বেশি ঝুঁকি থাকে, যেমন আবেদক হয়তো এমন মেডিক্যাল পরিস্থিতির মধ্যে আছেন যা একটি মেডিক্যাল পরীক্ষণেই পরিষ্কার হয়ে যায়, কিন্তু সেটি আবেদনপত্রে আবেদকের উত্তরে পরিষ্কার (আলোকিত) হয়না। ঝুঁকি নির্ধারণের এই পদ্ধতিতে ভুল নির্বাচনের (প্রতিকূল, বিপরীত) সম্ভাবনা বেড়ে যায়, পরিণামে ঐ পলিসি (ভুল নির্বাচন) এক উচ্চ দরের মূল্যে নির্ধারিত করা হয়।

নন – মেডিক্যাল ব্যবসা গ্রহণে সুরক্ষার উপায়

কেননা নন – মেডিক্যাল ঝুঁকি নির্ধারণের সাথে ভুল নির্বাচনের (প্রতিকূল, বিপরীত) সম্ভাবনা বেশি হয়, বিমা সংস্থাগুলি নিম্ন লিখিত সুরক্ষার উপায় করেছে:-

- নির্বাচনের উপর একটি প্রতিবন্ধকতা সৃষ্টি (মহিলা জীবন) করে।
- বিমার অর্থের (বিমা ধন) সীমা আরোপ করে।
- বেশি বয়সীদের (দীর্ঘায়ু) প্রবেশের উপর প্রতিবন্ধকতা সৃষ্টি করে।
- বেশি মেয়াদের উপর এক প্রতিবন্ধকতা সৃষ্টি করে, যাঁর জন্য পলিসি চালু করা হয়েছে।
- বেশি বয়সে পলিসি পরিণত হওয়ার উপর প্রতিবন্ধকতা সৃষ্টি করে।

- নানা প্রকারের অনুমোদিত বিমা পরিকল্পনার উপর প্রতিবন্ধকতা সৃষ্টি করে।
- উচ্চ ঝুঁকি নির্ধারণ পরিকল্পনার প্রতিবন্ধক হয়ে।
- কিছু মূল্যের জীবন বিমা (শিক্ষা, সামাজিক এবং আর্থিক পটভূমিতে আধারিত) প্রদেয় রাশিকে (অর্থ) সীমিত করার মাধ্যমে।
- জীবন যোগ্য বর্গের সীমা আরোপ (নামকরা সংস্থার কর্মচারী, ভর্তির সময় যার মেডিক্যাল পরীক্ষা হয়েছে, যার ছুটির রেকর্ড রাখা হয়, যিনি এক বছরের বেশি কাজ করছেন); এবং
- বিমা প্রতিনিধিকে একজন আধিকারিকের থেকে নৈতিক ঝুঁকি নির্ধারণের রিপোর্ট চাওয়ার মাধ্যমে।

নির্দেশিত ক্রিয়া

কোনও বিমা সংস্থায় যান ও মেডিক্যাল এবং নন – মেডিক্যাল আধারের উপর প্রদেয় বিমার জন্য আবেদনপত্র সংগ্রহ (প্রাপ্ত) করুন। সেই আবেদনপত্র অধ্যয়ন করে দেখুন যে মেডিক্যাল আধারের উপর (ভিত্তিতে) প্রদেয় আবেদনপত্রে জিজ্ঞাস্য অতিরিক্ত তথ্য কি ভাবে মেডিক্যাল আধারের উপর প্রদেয় বিমার থেকে ভিন্ন?

E মানব জীবন মূল্য (HLV)

জীবন বিমার মুখ্য ভূমিকা বিমাকৃত ব্যক্তির পরিবারকে সুরক্ষা প্রদান করা যদি বিমাকৃত ব্যক্তির অপ্রত্যাশিত মৃত্যু হয়ে যায়। এই পলিসি অন্তর্গত বিমার পরিমাণ পরিশোধের মাধ্যমে করা হয়, যদি দুঃখদায়ক (অনাকাঙ্ক্ষিত) ঘটনা ঘটে। কিন্তু বিমার পরিমাণ (মূল্য) কতটা হতে হবে? বিমাকৃত জীবনের আর্থিক মূল্য কত?

E 1 মানব জীবন মূল্য কী?

কোনও ব্যক্তিকে জিজ্ঞাসা করুন, তাঁর জীবনের মূল্য কত? কিছু ভাবনা চিন্তা করেই তিনি বলবেন, মানব জীবন অমূল্য এবং কোনও প্রদেয় রাশি মানব জীবনের মূল্য ক্ষতিপূরণ করতে পারে না। কিন্তু বিমা সংস্থাগুলি ও তার প্রতিনিধিরা ভিন্ন ভাবনা করেন। কোনও ব্যক্তির দ্বারা কৃত বিমা প্রদেয় রাশি নির্ধারণ করার জন্য তাঁর মানব জীবন মূল্যের মূল্যায়ণ করতে হয়। তাকে মানব জীবন মূল্য (এইচ. এল. বি) বলা হয়। ভূ – সম্পত্তি / ইকুইটি বা শেয়ার অথবা পণ্যের (আবশ্যিক বস্তু) মত মানবও এক সম্পদ তদুপরি সে আয় উৎপাদনের ক্ষমতা রাখে। মানব জীবন মূল্যের (এইচ. এল. বি) মাধ্যমে বিমা সংস্থা কোনও ব্যক্তির আর্থিক মূল্য বা ব্যক্তির অর্থনৈতিক প্রতিপত্তিতে কত মূল্য তা পরিমাপ করার প্রয়াস করে।

জীবন বিমায়, এইচ এল বি – এর ব্যবহার একটি মানদণ্ডের মত যা নির্ধারণ করতে সাহায্য করে যে কোনও ব্যক্তির জীবন বিমা প্রদেয় রাশি কত (পরিমানের) হওয়া উচিত। সমুচিত প্রদেয় রাশি এটি সুনিশ্চিত করে যে যদি ব্যক্তির আজ মৃত্যু হয়ে যায়, তাহলে তাঁর পরিবারের কোনও আর্থিক ক্ষতি হবে না। নিঃসন্দেহে মানসিক শোকের (শোকাবেগ) ক্ষতিপূরণ করা

যাবে না। মৃত ব্যক্তির পরিবারকে বিমা সংস্থা থেকে প্রাপ্ত একটি বড় পরিমানের রাশি (অর্থ) বিমাকৃত ব্যক্তির ভাবী আয়ের পরিপূরণ করবে, যেমন তিনি উপার্জন করতেন (মৃত ব্যক্তি) যদি জীবিত থাকতেন।

E 2 একজন ব্যক্তির কত পরিমানের (রাশি) জীবন বিমা নেওয়া উচিত?

বেশির ভাগ মানুষ এটি বুঝতে পারেন না যে তাঁদের বিমা পলিসি গ্রহণ করা সত্ত্বেও যদি সব পলিসিগুলিতে বিমার পরিমান ছোট ছোট হয় তাহলে সবগুলির পরিমান একত্রে প্রয়োজনের থেকে কম বিমা সুরক্ষা প্রদান করে। তাহলে জীবন বিমার প্রদেয় রাশি কী হবে যা একজন ব্যক্তিকে নিতে হবে। এর উত্তর HLV নির্ধারিত করার বিভিন্ন বিধির উপর নির্ভর করে। অতএব কোনও ব্যক্তির তাঁর HLV – এর সমানসমান বিমা রাশি (অর্থ) নেওয়া উচিত।

E 2 A আয় প্রতিস্থাপন বিধি

এই নিয়মে (বিধি) এক ব্যক্তি দ্বারা তাঁর কার্যক্ষম জীবনের শেষ বছরের জন্য ভাবী সকল আয় উপার্জন ক্ষমতার উপর মনোযোগ দেওয়া হয় যাতে তাঁর অসময় মৃত্যু হওয়ার পর, তাঁর পরিবার যাতে অর্থসঙ্কটের সম্মুখীন না হয়।

এই বিধিতে নিম্নোক্ত দুটি পদ (ভাগ) হয়:-

পদ - 1	সম্পূর্ণ ভবিষ্যতের আয় গণনা যাতে ব্যক্তি তাঁর নিজের শেষ কার্যক্ষম বছরের জন্য রোজগার করতে সমর্থ হবেন।
পদ - 2	- এই রাশির বর্তমান মূল্য (পদ - 1 থেকে প্রাপ্ত) আজকের পরিস্থিতিতে গণনা করুন। যা ব্যক্তির মানবজীবন মূল্য। জীবন বিমা প্রদেয় রাশি যা একজন ব্যক্তিকে নিতে হবে এইচ. এল. বি রাশির সমান সমান। এই নিয়মে কোনও ব্যক্তির অসময় মৃত্যু হওয়ার পরিস্থিতিতে ভবিষ্যতে তাঁর দ্বারা উপার্জিত রাশির (অর্থ) মূল্যায়ণ করা হয় যেমন তিনি জীবিত অবস্থায় উপার্জনক্ষম অবস্থায় আয় করতেন। - সারাংশে, এই প্রণালী মনুষ্য জীবন মূল্য এবং ভবিষ্যৎ উপার্জনের বর্তমান মূল্য সমানভাবে বিবেচনা করে।

উদাহরণ

রাজেশ প্রতি বছর 4,00,000 উপার্জন করা একজন 35 বছরের ব্যক্তি। রাজেশের পরিবারে তাঁর স্ত্রী, 4 বছরের কন্যা ও তাঁর আর্থিক অক্ষম বাবা – মা আছেন যারা তাঁর উপর নির্ভরশীল। কর এবং ব্যক্তিগত ব্যয়ের পর রাজেশের মাধ্যমে পরিবারের মোট আয় 25,000 টাকা প্রতিমাসে (3,00,000 টাকা প্রতি বছর)।

এবার কল্পনা করুন রাজেশের বেতন 5% প্রতি বছর বাড়লে তাঁর পারিবারিক যোগদানও প্রতিবছর 5% বৃদ্ধি হবে।

বার্ষিক আয়	4,00,000 টাকা প্রতি বছর
প্রত্যাশিত বেতন বৃদ্ধি	5% প্রতি বছর
কর ও ব্যক্তিগত ব্যয়ের পরে মোট আয়	3,00,000 টাকা প্রতিবছর
বর্তমান আয়ু	35 বছর
শেষ কর্মক্ষম আয়ু	25 বছর
উপার্জন ক্ষমতার ভাবি মূল্য (ভবিষ্যৎ আয়)	1, 43, 18, 129 টাকা
ছাড়ের হার (পি. পি. এফ হার)	8%
ভবিষ্যতের উপার্জনের বর্তমান মূল্য	20, 90, 703 টাকা

রাজেশের শেষ কর্মজীবনের তাঁর পরিবারের জন্য, তাঁর মূল্য হল 1.43 কোটি টাকা, যদি তিনি 60 বছর বয়স পর্যন্ত জীবিত থাকেন কিন্তু যদি আজ রাজেশের কোনও দুর্ঘটনা হয় তাহলে তাঁর পরিবারকে এই অর্থের হানি সহ্য করতে হবে।

আমাদের এই 1.43 কোটি টাকার বর্তমান মূল্য প্রাপ্ত করতে হবে। অতএব আমরা একটি কম / উচ্চ দর 8% নেব (ঝুঁকি নির্ধারণ মুক্ত পি পি এফ দর) তবেই 1.43 কোটি টাকার বর্তমান মূল্যের 20, 90, 703 (20. 90 লক্ষ টাকা) সমান সমান আসবে।

এর অর্থ হল 20. 90 লক্ষের সম্পূর্ণ রাশিকে 25 বছরের জন্য 8% সুদের হারে নিযুক্ত করলে তার পরিণত অবস্থায় 1.43 কোটি টাকা হবে।

অতএব, 20.90 লক্ষ রাজেশের মানবজীবন মূল্য তদুপরি নিজের ভবিষ্যতের আয়ের সুরক্ষার জন্য 20. 90 লক্ষ টাকার জীবন বিমা প্রদেয় রাশি নেওয়া দরকার।

E2B সরল পদ্ধতি

এইচ. এল. বি – এর গণনা করার তুলনামূলক পদ্ধতি আয় প্রতিস্থাপন পদ্ধতির থেকে সরল।

উদাহরণ

আরও একবার আমরা রাজেশের উদাহরণ নিতে পারি। কল্পনা করুন বাজারে বর্তমানে ব্যাঙ্ক স্থায়ী অমানতের (ফিক্সড ডিপোজিট) দর 8%। অতএব যদি কোনও ব্যক্তি ব্যাঙ্ক

এফ. ডি তে (স্থায়ী অমানতের) 37, 50, 000 (37.5 লক্ষ টাকা) প্রতিবছর 8% সুদের হারে নিযুক্ত করে, তাহলে উপার্জনের বার্ষিক সুদের হার 3,00,000 (3 লক্ষ টাকা) হবে। অতএব, রাজেশের এইচ. এল. ভি 37.5 লক্ষ টাকা তদুপরি ওই 37.5 লক্ষ টাকার বিমা নেওয়া দরকার যাতে তাঁর অসময় মৃত্যু হলে, তাঁর পরিবার 37.5 লক্ষ টাকার রাশি (মানের অর্থ) প্রাপ্ত করতে পারবেন। যদি তিনি এমন একটি ব্যাঙ্ক এফ. ডি (স্থায়ী অমানত) 8% সুদের হারে নিযুক্ত করেন (নিবেশ), তাহলে সেটি তাঁকে বার্ষিক 3,00,000 টাকা আয় প্রদান করবে। এই রাশি (মানের অর্থ) রাজেশের 3 লক্ষ টাকা বার্ষিক রোজগারকে (অর্থ যোগদান) প্রতিস্থাপিত করবে এবং তাঁর অনুপস্থিতিতে পরিবারের ব্যয়ভার পূরণ করবে।

নিম্নের সারণীতে রাজেশের মানবজীবনের মূল্য ব্যাখ্যা করা হয়েছে:-

বার্ষিক আয়	4, 00, 000 টাকা প্রতিবছর
কর ও ব্যক্তিগত ব্যয়	8, 000 প্রতি মাস
পরিবারে নিয়োগ করা মাসিক শূদ্ধ (খাঁটি) অর্থ	25, 000 প্রতি মাস
পরিবারে নিয়োগ করা বার্ষিক শূদ্ধ (খাঁটি) অর্থ	3,00,000 প্রতি বছর
ব্যাঙ্ক এফ. ডি – এর (স্থায়ী অমানত) দর	8%
মানব জীবন মূল্য গণনা	$3,00,000 / 8\%$ $= 3,00,000 / 8\%$ $= 37, 50, 000$ টাকা
আবশ্যিক বিমা রাশি (এইচ. এল. বি) (মান, মূল্য)	= 37, 50, 000 টাকা

ব্যাঙ্ক এফ ডি তে (স্থায়ী অমানতের) 8% সুদের হারে 37, 50, 000 টাকার নিযুক্তি $\times 0.08$ = 3 লাখ টাকা প্রতিবছর লাভদায়ক হবে।

এই পদ্ধতি এটি সুনিশ্চিত করে তাঁর (রাজেশের) পরিবার দীর্ঘ প্রলম্বিত সময় ধরে 3 লাখ টাকা প্রতি বছর পেতে থাকবেন যতদিন ব্যাঙ্ক এফ. ডি সুদের হার 8% থাকবে। এই পদ্ধতিতে মানা হয় যে বার্ষিক আয় সবসময় 4,00,000 টাকা স্থির থাকবে তাছাড়া বেতনের প্রত্যাশিত বৃদ্ধি হলে কোনও বিচার করা হবে না। এতে এটিও কল্পনা করা হয় যে সবসময় ব্যাঙ্ক এফ ডি (স্থায়ী আমানত) 8% হারে স্থির থাকবে তাছাড়া সুদের হারে কোনও সম্ভাবিত কম বা বেশির উপর বিচার করা হয় না।

মনে রাখতে হবে!

মানব জীবন মূল্য এক সময়ের (স্থির) গণনা নয়। এটি একটি এমন প্রক্রিয়া যেখানে অনবরত সময় সময়ে পুনঃ সংশোধনের প্রয়োজন পড়ে। আয়ু বর্ধিত হলে মানব জীবনের মূল্য হ্রাস প্রাপ্ত হয়।

F. বন্ধক (জমানত)

কিছু ব্যাপার এমন হয় যেখানে ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধি অনুভব করেন একজন ব্যক্তি সম্বন্ধিত ঝুঁকি সময়ের সাথে হ্রাসপ্রাপ্ত হতে পারে। এই ক্ষেত্রে ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধি একটি জমানতের (বন্ধক) সাথে আবেদন স্বীকার করতে পারেন। যখনই সময়ের সাথে সাথে (সময়ান্তরাল) ঝুঁকি হ্রাস প্রাপ্ত হয়েছে জানা যায়, নিম্নমুখী দরের অনুসারে সময় সীমা পর্যন্ত জমানতের (বন্ধক) প্রভাব ফেলা হয়। জমানতের (বন্ধকের) উপযোগিতা সাধারণত এক উচ্চ মানের ঝুঁকি নির্ধারণের জন্য উচ্চ প্রিমিয়াম পূরণ করার বিকল্প রূপে করা হয়।

সরল ভাবে বলতে গেলে, যদি আবেদক নিজের উচ্চ মানের শারীরিক ঝুঁকি নির্ধারণের কারণে সংস্থাকে সাধারণ প্রিমিয়াম দিয়ে সামান্য ঝুঁকি থেকে বেশি ঝুঁকি তৈরি (বড় দুর্ঘটনায় পড়েন) করেন তাহলে সংস্থা সেটি উচ্চ প্রিমিয়াম শ্রেণীতে বর্গীকৃত করে উচ্চ প্রিমিয়াম (পরিশোধ) পূরণ করাবে। তবুও আবেদকের কাছে আমানত (বন্ধক) প্রার্থনা করার বিকল্প আছে। যদি জমানত প্রদান করে দেওয়া হয় তাহলে বিমা সংস্থা, বিমা সম্পদের কেবল একটি প্রতিবন্ধিত রাশি পরিশোধ করার জন্য দায়িত্ব থাকবে।

উদাহরণ

আগামী পাঁচ বছর পর্যন্ত 20% হ্রাসপ্রাপ্ত জমানতের (বন্ধক) বিষয়ে, পাঁচ বছর পূর্ণ হয়ে গেলে জমানতের অস্তিত্ব সমাপ্ত হয়ে যাবে। অন্য শব্দে ষাট বছরে দাবি উৎপন্ন হলে বিমা সংস্থাকে পূর্ণ বিমা মূল্য পরিশোধ করতে হবে।

যদি বিমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যু জমানতকালের (বন্ধক) ভিতর হয়ে যায়, তাহলে বিমা সংস্থাকে পূর্ণ বিমা মূল্য পরিশোধ করতে হবে না।

জমানতের জন্য দিশা নির্দেশ যা সাধারণতঃ বিমা সংস্থা দ্বারা অনুসরণ করা হয়:-

- একটি নির্দিষ্ট সময়ের ভিতর জমানত (বন্ধক) এক সমান দরে হ্রাস হওয়া দরকার
- যদি পলিসির মেয়াদ তিনের গুণকে হয়, তাহলে জমানত পলিসির এক তৃতীয়াংশ সময়ের জন্য প্রযোজ্য হবে।

ওই সমস্ত পরিস্থিতি যেখানে একটি জমানতের জন্য আবেদন করা যেতে পারে, আলাদা আলাদা বিমা সংস্থার জন্য আলাদা আলাদা হয়ে থাকে। সাধারণত কোনও সংস্থা জমানত (বন্ধক) আরোপ করে তখনই যদি আবেদক অনিশ্চিত ঝুঁকি প্রদর্শিত করেন কিন্তু তাঁর শারীরিক পরিস্থিতি বিমা সংস্থার দ্বারা নির্ধারিত মানদণ্ডের অনুরূপ হয় না।

নিচের বিষয় অধ্যয়নগুলি বন্ধকের ধারণা স্পষ্ট করতে সাহায্য করবে

বিষয় অধ্যয়ন

মুকেশ গুপ্তর বয়স 31 বছর তদুপরি তিনি IGP বিমা সংস্থা থেকে একটি জীবন বিমা পরিকল্পনা করতে চান। সংস্থা নিজস্ব প্রারম্ভিক পরীক্ষণের মাধ্যমে জানতে পারে মুকেশের ওজন কম। IGP বিমা সংস্থা মুকেশকে উচ্চ ঝুঁকির শ্রেণীতে বর্গীকৃত করে। সংস্থা মুকেশকে তাঁর উচ্চ ঝুঁকি নির্ধারণের প্রোফাইলের অনুসারে বিমা দিতে সম্মত হয় যদি তিনি উচ্চ প্রিমিয়াম পরিশোধ করেন।

এই স্থানে মুকেশ একটি জমানত (বন্ধক) আরোপ করতে বলেন, আর এই জন্য IGP জীবন বিমা সংস্থা একটি তিন বছরে হ্রাসপ্রাপ্ত জমানত আরোপ করে।

বিশ্লেষণ-

প্রথম বর্ষ:- যদি মুকেশের মৃত্যু বিমা গ্রহণের প্রথম বছরেই হয়ে যায়, তাহলে বিমা সংস্থার দ্বারা বিমা প্রদেয় রাশির কেবল 85% পরিশোধ (ক্ষতিপূরণ) করা হবে।

দ্বিতীয় বর্ষ:- যদি মুকেশের মৃত্যু বিমা গ্রহণের দ্বিতীয় বছরে হয়, তাহলে বিমা সংস্থার দ্বারা বিমা প্রদেয় রাশির কেবল 90% পরিশোধ (ক্ষতিপূরণ) করা হবে।

তৃতীয় বর্ষ:- যদি মুকেশের মৃত্যু বিমা গ্রহণের তৃতীয় বছরে হয়, তাহলে বিমা সংস্থার দ্বারা বিমা প্রদেয় রাশির কেবল 95% পরিশোধ (ক্ষতিপূরণ) করা হবে।

চতুর্থ বর্ষ:- কোনও জমানত আরোপ করা হবে না, যদি এখন মুকেশের মৃত্যু হয় তাহলে বিমা সংস্থা পুরো বিমা অর্থ (সম্পদ) পরিশোধ (ক্ষতিপূরণ) করবে।

গ. মূল্য নির্ধারণ এবং প্রিমিয়ামের গণনা করা

মূল্য নির্ধারণ এই জন্য জরুরী যাতে প্রিমিয়ামের গণনা (অঙ্ক, মান) বিমা পলিসির জন্য পূরণ করা হবে।

বিমা পলিসির মূল্য নির্ধারণ বিমা সংস্থার জন্য এক গুরুত্বপূর্ণ সিদ্ধান্ত তদুপরি প্রিমিয়ামের যথাযথ উদ্দেশ্য (ধারণা)সম্বন্ধে জ্ঞাত থাকাটাও জরুরি।

এর সাথে প্রিমিয়াম পূরণ করার সময় এটাও বিবেচনা করতে হবে যে দাবির সময় তা যেন লাভ প্রদানের ক্ষেত্রে পর্যাপ্ত থাকে, সংস্থাকে সুনিশ্চিত করার জন্য এটাও আবশ্যিক ভাবে করতে হয় যে প্রিমিয়াম প্রতিস্পর্ধী হোক যাতে অন্য বিমা সংস্থাগুলির প্রিমিয়াম অপেক্ষাকৃত কম হলে ব্যবসার ক্ষতি হবে না।

এটিও মনে রাখা হবে যে পূরণ করা প্রিমিয়ামের গণনা করার প্রক্রিয়া সরল, সহজ বোধ্য হোক তদুপরি বার বার পরিবর্তন করার প্রয়োজন না পড়ে।

জীবন বিমার জন্য পূরণ করা প্রিমিয়াম, মৃত্যু সারণীতে প্রদর্শিত মৃত্যু মূল্যে আধারিত। (আপনার নিশ্চয় মনে আছে আমরা অধ্যায় 2 – এর 2. B ভাগে এটা বলেছি।) তদুপরি আমরা এই অধ্যায়ের পরে দেখব যে বিমা প্রতিনিধি কী প্রকারে এই সারণীগুলো ও দামের (মূল্যের) উপযোগ করেন এবং বাস্তবে প্রিমিয়ামের গণনা কী প্রকারে করেন। তবুও সর্বপ্রথম আমরা এটি আলোচনা করব যে কী ভাবে বিমা সংস্থাগুলি তাদের পলিসির মূল্যের উপরে সিদ্ধান্ত নেয়।

G1 মূল্য নির্ধারণ তত্ত্ব

সংস্থার মুখ্য উদ্দেশ্যকে মনে রেখে, কোনও অন্য বিমা সংস্থার দ্বারা প্রদেয় রাশির জন্য প্রভাবিত হওয়ার মূল্যকে প্রভাবিত করে। এটি মূল্য নির্ধারক তত্ত্ব এবং আমরা এবার এর উপর সংক্ষিপ্ত দৃষ্টিপাত করব। এর পরে আমরা দেখব যে এটি কী প্রকারের গণনার সাথে সম্বন্ধিত।

মৃত্যু মূল্য

আমরা পূর্বেই উল্লেখ করেছিলাম যে বিমা প্রতিনিধি মৃত্যু সারণীর উপযোগ প্রিমিয়ামের গণনায় করেন। এই সারণীতে মৃত্যু মূল্য সংযুক্ত (উপস্থিত), যাকে সরল শব্দে সম্ভাবনার রূপে বর্ণনা করা যেতে পারে যে একটি নিশ্চিত বিশাল সংখ্যার ব্যক্তি সমূহের মধ্যে, কত জন মানুষের মৃত্যু তার আগামী জন্মদিনের পূর্বে হতে পারে। আমরা ভাগ G. 2. A – তে দেখব যে মৃত্যু সারণী এবং মূল্যের উপযোগ প্রিমিয়ামের গণনায় কী ভাবে করা হয়।

লোডিং

সমস্ত সংস্থারই ব্যবসা করতে ব্যয় হয় তদুপরি বিমা সংস্থাগুলিও এর থেকে আলাদা নয়। প্রিমিয়াম একটি বিমা সংস্থার আয়ের মুখ্য স্রোত তদুপরি প্রিমিয়ামের মাধ্যমে এই ব্যয়ভার পূরণ করা প্রয়োজনীয়। এই ব্যয়কে প্রিমিয়ামের সাথে যুক্ত হওয়াকে লোডিং বলা হয়।

প্রিমিয়ামের নিয়োগের থেকে আয়

বিমা সংস্থার মাধ্যমে পরস্পরাগত পরিকল্পনাগুলিকে একত্রিত করা প্রিমিয়ামের বিমা বিধিনিয়ম 1938 – এর আদেশের অনুসারে নিয়োগ করা হয়। এই নিয়োগের অর্জিত লাভ বিমা সংস্থার ব্যয়ভার পূরণ করতে সাহায্য করে এবং এইজন্য মূল্য নির্ধারণের সময় এটি মনে রাখা হয়।

লাভের প্রতিশ্রুতি

মূল্য নির্ধারণ সংস্থার দ্বারা প্রাপ্ত সুনিশ্চিত লাভের উপর নির্ভর করবে। বিমা সংস্থার দ্বারা প্রস্তাবিত করা (পলিসির) উচ্চ লাভের জন্য, তার (পলিসির) উচ্চ মান পরিপূরণের জন্য প্রিমিয়ামও আবশ্যিক ভাবে উচ্চ হবে।

লাভের সাথে পলিসি ধারকদের (গ্রহীতা) বোনাসের ভাগ নেওয়ার জন্য সামান্য উচ্চ মানের প্রিমিয়াম পরিশোধ করতে হয়, সাধারণতঃ ঘোষণার মাধ্যমে বোনাসের খুব ভাল পারিতোষিক দেওয়া হয়ে থাকে।

প্রিমিয়াম পরিশোধের বিভিন্ন পরিকল্পনা

পলিসি ধারক যে কোনও পদ্ধতিতে প্রিমিয়াম পরিশোধ করতে পারেন:-

একক প্রিমিয়াম পরিকল্পনা	এই পরিকল্পনায়, পলিসি ধারকদের (গ্রহীতা) প্রারম্ভে একক ভাবে পরিশোধ করতে হয়। বীমাচুক্তির সম্পূর্ণ শর্ত থাকাকালীন প্রশাসনিক এবং অন্যান্য ব্যয়ের ক্ষেত্রে প্রিমিয়ামের পরিমান যথেষ্ট থাকে।
এক স্তরীয় প্রিমিয়াম পরিকল্পনা	এই ধরনের পরিকল্পনায়, পলিসি ধারক পলিসির পূর্ণ মেয়াদের জন্য এক সমান (এক স্তরীয়) প্রিমিয়াম রাশি পরিশোধ করেন। এই ধরনের পলিসির মূল্য নির্ধারণের সময় বিমা সংস্থাকে অর্থের বর্তমান মূল্যের প্রয়োজন পড়বে। অর্থাৎ ওটি আগাম দাবি (পলিসি পরিণত হওয়ার সময় কাল), আগাম প্রশাসন তথা মুদ্রাস্ফীতির প্রভাবের অনুরূপ পর্যাপ্ত হওয়া চাই। সাধারণত জীবন বিমা পলিসিগুলি এক এক স্তরীয় প্রিমিয়ামের আধারের উপর চালু ও আমরা ভাগ G. 2. b -তে নমনীয় প্রিমিয়ামের গণনা কী প্রকারে করা হয় সেই বিষয়ে সবিস্তারে অধ্যয়ন করব।
নমনীয় প্রিমিয়াম পরিকল্পনা	বিমা সংস্থা পলিসি ধারকদের পরিবর্তনশীল প্রিমিয়াম পরিকল্পনা সংগ্রহেরও অনুমতি দেয়, যেখানে পলিসি ধারক নিজের সুবিধানুসারে প্রিমিয়াম রাশি পরিশোধ করতে পারেন। তিনি সংগ্রহ করতে পারেন কিন্বা তার মেয়াদী সময় পর্যন্ত প্রিমিয়াম সমান রাখতে পারেন অথবা নিজের সুবিধানুসারে সামর্থ অনুযায়ী পরিবর্তন করতে পারেন। প্রিমিয়াম রাশি সাধারণত বার্ষিক ভাবে 5% বৃদ্ধি পায়, কিন্তু পরিবর্তন সাপেক্ষে বাস্তবিক শর্ত এবং নিয়ম বিমা সংস্থা নির্ধারিত করে।

এগুলি ওই প্রিমিয়ামকে প্রভাবিত করবে যা পলিসি ধারকদের দ্বারা অন্ততপক্ষে পূরণ করা হয়ে থাকে।

বিমাতে জমানত (বন্দক) কী?

G2 প্রিমিয়ামের গণনা করা

প্রিমিয়াম গণনা করার প্রক্রিয়া নিম্নানুসারে হয়:-

চিত্র 4.3



G. 2. A. ঝুঁকি নির্ধারণ প্রিমিয়ামের গণনা করা

বিমা সংস্থার দ্বারা একত্রিত জীবন বিমা প্রিমিয়াম একটি পুলে ফেলা হয়, যাকে সাধারণ বিনিয়োগ বা জীবন বিনিয়োগ বলা হয়ে থাকে। সংস্থার মাধ্যমে সমস্ত ভবিষ্যতের দাবি (আগাম, পরিণত সময়ের পলিসি দাবি) মেটানোর জন্য এই সাধারণ বিনিয়োগের উপযোগ করে করা হয়। অতএব বিমা সংস্থার ভবিষ্যতের দাবি মেটানোকে সুনিশ্চিত করতে সাধারণ বিনিয়োগ পর্যাপ্ত রাখা আবশ্যিক।

সাধারণ বিনিয়োগের ক্ষেত্রে রাশির (অর্থ, মূল্য) নির্ধারণ একটি কঠিন কাজ, কেননা কেউই ভবিষ্যতের সঠিক পূর্বানুমান করতে পারেনা। তবুও তবুও বিগত বছরের মৃত্যু মূল্যে যেমন আমরা দেখেছি, পরিসংখ্যানের উপযোগ করে বিমা সংস্থা ব্যক্তির আগামী জন্মদিনের পূর্বে মৃত্যুর সম্ভাবনাকে অনুমান করতে পারে। এই সম্ভাবনা মৃত্যু মূল্যের নামে জানা যায় যা ঝুঁকি নির্ধারণ প্রিমিয়ামের গণনার জন্য উপযোগ করা হয়।

মনে রাখতে হবে!

প্রত্যেক বয়সের জন্য মৃত্যু সারণী ওই বয়সের উপর জীবিত মানুষদের সংখ্যা ও ওই বয়সে (সারণী ভিত্তিক) মৃত মানুষদের সংখ্যা নির্দেশিত করে। এটি গত 100 বা অধিক বছরে একত্রিত মৃত্যুর পরিসংখ্যানের উপর আধারিত।

আলাদা আলাদা বিমা সংস্থার মৃত্যু সারণী আলাদা আলাদা হয়ে থাকে।

ব্যক্তির নিশ্চিত বিশাল সংখ্যা সমূহের মধ্যে এক নিশ্চিত সংখ্যার ব্যক্তির মৃত্যু তাঁর আগামী জন্মদিনের পূর্বে হয়ে যায় তাকে সম্ভাব্য মৃত্যু মূল্য সারণী বলা হয়।

মৃত্যু সারণী গণিতজ্ঞের মাধ্যমে তৈরী করা হয় যাকে বিমাঙ্ক বলা হয়। বিমাঙ্ক মৃত্যু মূল্যের ভিত্তিতে পূরণ করা প্রিমিয়ামকে নির্ধারিত করে।

বিমা সংস্থা সম্বন্ধিত মৃত্যু সারণী টেবিলের মাধ্যমে, মৃত্যুর ঝুঁকি নির্ধারণ প্রিমিয়ামের গণনা করে থাকে।

চিত্র 4.4



ঝুঁকি নির্ধারণ প্রিমিয়াম এমন একটি প্রিমিয়াম যেটির দাবির পূরণ করা হয় যা মৃত্যুর এক বছরের মধ্যে উৎপন্ন হয়।

এটি কী ভাবে কাজ করে তা দেখার জন্য একটি বিষয় অধ্যয়নের উপর দৃষ্টিপাত করা যাক:-

বিষয় অধ্যয়ন

অজয় গুপ্ত একজন বিমা প্রতিনিধি, তাঁকে তিনটি জীবন বিমা পলিসি বিক্রয় করতে হবে।

প্রথম বিমা পলিসি একজন 25 বছরের অবিবাহিত ব্যক্তিকে বিক্রয় করতে হবে যিনি ইঞ্জিনিয়ারিং ডিগ্রী প্রাপ্ত হওয়ার পর এক প্রতিষ্ঠিত আই. টি. সংস্থার (ফার্ম) জন্য কাজ শুরু করেছেন। তিনি 5,00,000 বিমা মূল্যের বিমা নিয়েছেন।

দ্বিতীয় বিমা পলিসি একজন 36 বছরের ব্যবসায়ীকে বিক্রয় করতে হবে, যিনি বিবাহিত ও তাঁর দুই সন্তান রয়েছে। তাঁকে 8, 00, 000 টাকা মূল্যের জন্য বিমাকৃত করা হয়।

তৃতীয় বিমা পলিসি একজন 48 বছরের এমন একজন ব্যবসায়ীকে বিক্রয় করতে হবে

যিনি সুদৃঢ় ভাবে জীবনের প্রয়োজনে 40,00,000 টাকা মূল্যের বিমা করান।
প্রতিনিধি অজয় গুপ্ত তিন গ্রাহকের জন্য প্রিমিয়ামের গণনা করেন। চলুন, দেখা যাক সেটি
কী প্রকারে করা হয়:-

গ্রাহক - 1: বয়স 25 বছর বিমা অর্থ = 5,00,000 টাকা মৃত্যু মূল্য = 0.0001
ঝুঁকি নির্ধারণ প্রিমিয়াম = 50 টাকা

গ্রাহক - 2: বয়স 36 বিমা অর্থ = 8,00,000 মৃত্যু মূল্য = 0.00081
ঝুঁকি নির্ধারণ প্রিমিয়াম = 648 টাকা

গ্রাহক - 3: বয়স 48 বছর বিমা অর্থ = 40,00,000 টাকা মৃত্যু মূল্য = 0.00091
টাকা
ঝুঁকি নির্ধারণ প্রিমিয়াম = 3640 টাকা

আমরা দেখতে পারি যে পূরণ করা প্রিমিয়াম মৃত্যু মূল্য এবং বিমা অর্থের আধারে আলাদা
আলাদা হয়। বিমা মূল্য বড় হলে, প্রিমিয়াম উচ্চ মানের হয়। আমরা এটাও দেখতে পারি
যে মৃত্যু মূল্য বিমাকৃত ব্যক্তির আয়ুর সাথে বৃদ্ধি পায়।

G2B ঝুঁকি নির্ধারণ প্রিমিয়ামের ভিত্তিতে এক স্তরীয় প্রিমিয়ামের গণনা

আমরা এইমাত্র দেখলাম যে অনেক জীবন বিমা পলিসির জন্য বিমা সংস্থা সম্পূর্ণ পলিসি
মেয়াদের জন্য প্রিমিয়ামের এক সমান রাশি পূরণ করে যা পরিবর্তন করা যায় না। অতএব
প্রিমিয়াম নির্ধারণে বিমা সংস্থার দ্বারা ভবিষ্যতের ব্যয় তথা দাবির উপর মনোযোগ দেওয়া
প্রয়োজন। এতে মুদ্রাস্ফীতির প্রভাবের উপরেও মনোযোগ দিতে হবে, যার অর্থ সময়ের
সাথে অর্থের মূল্য হ্রাস পায়। অতএব পলিসি ধারকদের মাধ্যমে পরিশোধিত প্রিমিয়াম
পরবর্তী সময়ে পূর্বাবস্থার মত সমান মূল্য রাখে না। অর্থাৎ পলিসি সমাপ্তের পরবর্তী বছরের
মুদ্রাস্ফীতির কারণে অতিরিক্ত ব্যয়কে বিমা সংস্থা বহন করবে। পরিণাম স্বরূপ প্রারম্ভিক
স্তরে নির্ধারিত পর্যাপ্ত মানের প্রিমিয়ামকে উচ্চতর স্তরে নিয়ে যাওয়ার প্রয়োজন হবে।
প্রারম্ভিক বছরে একত্রিত উচ্চ প্রিমিয়াম বিমা সংস্থা দ্বারা ভবিষ্যতের দাবি তথা ব্যয়ের মান
পূরণ করার জন্য সঞ্চিত রাখা হয়।

চলুন এক উদাহরণের সাহায্যে একস্তরীয় প্রিমিয়ামের মূল ধারণাকে লক্ষ্য করি:-
(দেয়া করে নোট করুন: এটি কেবল একটি নমুনা দৃশ্য)

তালিকা 4.1			
	দাবি পরিশোধ	ব্যয়	প্রিমিয়ামের পৃথকীকরণ
বর্ষ 1.	কেবল একটি ন্যূনতম দাবি রাশির পরিশোধ করা হবে।	প্রশাসনিক ব্যয় উচ্চ হবে।	প্রাপ্ত প্রিমিয়ামের কিছু রাশি ভবিষ্যতের জন্য সঞ্চিত করা হবে। শেষ দাবি পরিশোধ তথা ব্যয়ের

			জন্য উপযোগ করা হবে।
বর্ষ 2.	পরিশোধিত রাশি প্রথম বর্ষের থেকে বেশি হোক।	প্রশাসনিক ব্যয় উচ্চ কিন্তু প্রথম বর্ষের থেকে কম হবে।	সঞ্চিত বিনিয়োগ বাড়বে কিন্তু জমা রাশি প্রথম বছরের তুলনায় কম হবে।
-			সঞ্চিত বিনিয়োগ বাড়বে
-			সঞ্চিত বিনিয়োগ বাড়বে
-			সঞ্চিত বিনিয়োগ বাড়বে
বর্ষ 10	পরিশোধিত রাশি উচ্চ হবে।	প্রশাসনিক ব্যয় কম হবে।	এই বছরের জন্য একত্রিত সম্পূর্ণ প্রিমিয়ামের উপযোগ দাবি ও ব্যয়ের পরিশোধ করার জন্য করা হয়। এই বছরে একত্রিত প্রিমিয়ামের কোনও রাশি সঞ্চিত বিনিয়োগে স্থানান্তরিত করা হয় না।
বর্ষ 15	পরিশোধিত রাশি উচ্চ হবে।	প্রশাসনিক ব্যয় এবার আরও কম হবে।	এই বছরের জন্য একত্রিত প্রিমিয়াম দাবি তথা ব্যয় পূরণের জন্য পর্যাপ্ত হয় না। অতএব স্বল্পতা পূরণের জন্য সঞ্চিত বিনিয়োগ থেকে এক রাশি (অর্থ) নেওয়া হয়।
			সঞ্চিত বিনিয়োগ হ্রাস পায়।
			সঞ্চিত বিনিয়োগ হ্রাস পায়।
বর্ষ 20.	বিমাকৃত ব্যক্তি মারা যান	দাবির প্রক্রিয়ার জন্য তথা অন্য প্রশাসনিক ব্যয় হয়।	প্রিমিয়াম তথা সঞ্চিত বিনিয়োগ দাবি পরিশোধের জন্য পর্যাপ্ত হবে।

মনে রাখতে হবে, এই সারণী একস্তরীয় প্রিমিয়ামের ধারণা কে এক সরল রূপে বোঝানোর জন্য প্রস্তুত করা হয়েছে। বাস্তবিক ব্যবহারে প্রিমিয়ামের গণনা এক অধিক জটিল প্রক্রিয়া।

উপরিউক্ত সারণীতে কেবল এক জীবন বিমা পলিসির জন্য গণনা হয়, কিন্তু বিমা সংস্থাগুলি প্রিমিয়ামের গণনা পলিসি সমূহের জন্য করে। দাবির পরিশোধ সাধারণ বিনিয়োগের থেকে করা হয় তথা সঞ্চিত বিনিয়োগ পলিসি সমূহের জন্য সংরক্ষিত রাখা হয়।

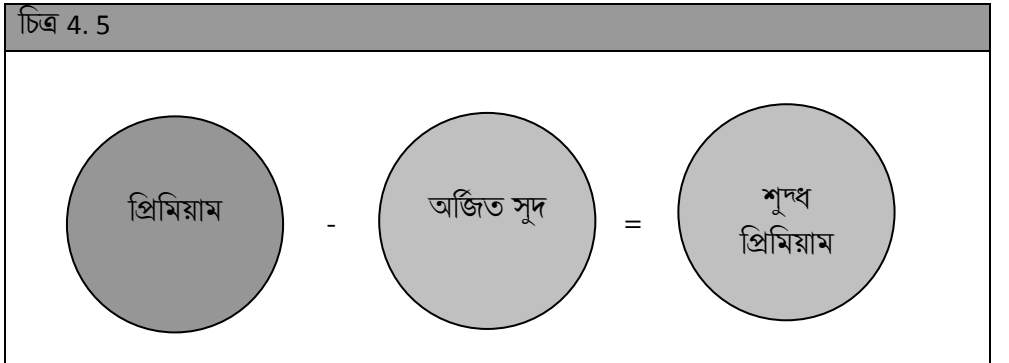
অতএব বিমা করাবেন এমন মানুষের সমান আয়ু সমূহ, সম্বন্ধিত ঝুঁকি নির্ধারণ স্তর, পলিসির প্রকার তথা মেয়াদের আধারের ওপর এক সমান পলিসি সমূহের জন্য পৃথক রেখে দেওয়ার মত আরক্ষণ / সঞ্চিত বিনিয়োগের সকল রাশির নির্ধারণ চালু করা পলিসির সংখ্যা থেকে দিয়ে করা হয়।

এক আদর্শ পরিদৃশ্যে প্রারম্ভিক বর্ষে সঞ্চিত বিনিয়োগ বাড়বে, কিছু বছর পরে না কম, না বেশি (এক স্তরীয়) হয়ে থাকবে ও পরবর্তী বছরে ততক্ষণ ঘটবে যতক্ষণ অন্ততঃ ওটি শূন্য না হয়ে যায়। কেননা নতুন আবেদকরা পুঁজিকরণ করাতেই থাকেন অতএব প্রিমিয়াম এবং দাবির বিনিয়োগে আসা যাওয়া লেগেই থাকে।

G2C প্রিমিয়ামের গণনা

বিমা সংস্থার দ্বারা পরম্পরাগত পরিকল্পনায় একত্রিত প্রিমিয়াম রাশির বিমা বিধিনিয়ম 1938 থেকে উল্লিখিত ধারার অনুসারে নিয়োগ করা হয়। বিমা সংস্থাগুলি এই নিয়োগ থেকে সুদ রূপে আয় অর্জন করে।

এই অর্জিত সুদকে প্রিমিয়ামের গণনা থেকে মুকুব করা হয়। বিমাস্ক নিয়োগের আপেক্ষিক রাশির অনুমান করে। এই উপার্জিত সুদের অনুমানের আধারে পূরণ করা প্রিমিয়াম হ্রাসও পেতে পারে।



অর্জিত সুদের ভিত্তিতে প্রিমিয়ামে সংযোজন করার সময় নিম্নলিখিত গুরুত্বপূর্ণ তথ্য বিবেচনা করা হয়।

- প্রিমিয়াম নিবেশিত (নিযুক্ত, নিয়োজিত) রাখা হয়, যতক্ষণ না দাবি পরিশোধের জন্য এর প্রয়োজন পড়ে।
- একস্তরীয় প্রিমিয়াম থেকে উৎপন্ন সংরক্ষিত বিনিয়োগও নিবেশ করা হয়, তথা
- অর্জিত হতে পারা আপেক্ষিক সুদ পলিসির মেয়াদ পর্যন্ত নির্ভর করে।

মনে রাখতে হবে!

বিমাঙ্ক নিয়োগের উপর আপেক্ষিক সুদের মূল্যের গণনা করার সময় রক্ষণশীল দৃষ্টিকোণের অনুসরণ করে, কার্জিত সুদ প্রিমিয়ামের সাথে সংযুক্ত হয়ে যায়।

G2D লোডিং সংযুক্ত করা

সমস্ত প্রিমিয়ামের (পলিসিধারকের মাধ্যমে পরিশোধিত বাস্তবিক প্রিমিয়াম) গণনা করার জন্য শুদ্ধ প্রিমিয়ামের উপর অন্য কিছু সমন্বিত (বিনাস্ত, উপযোজিত) করা হয়। এই সমন্বয় বিমা সংস্থাকে ব্যয় তথা লাভকে যুক্ত করে। এই প্রক্রিয়াকে লোডিং বলে।

নিম্নলিখিত তালিকাটি লোডিং – এর সাথে সংযুক্ত করা হয়:-

- প্রশাসনিক ব্যয় যেমন ভবন রক্ষণাবেক্ষণ ও কর্মচারীদের বেতন ইত্যাদির ব্যয়।
- মেডিক্যাল আধারে ঝুঁকি নির্ধারণ সম্বন্ধিত ব্যয়।
- প্রক্রিয়া শুল্ক।
- পলিসিকে নবায়ন (পুনঃনবীকরণ) করার ব্যয়।
- দাবি পূরণ সম্বন্ধিত ব্যয়
- লাভের সীমা, এবং
- লাভান্বিত (লাভ যুক্ত) পলিসিতে বোনাস লোডিং।

মনে রাখতে হবে!

বেশি ব্যয় পলিসির প্রারম্ভে হয়। প্রিমিয়াম নির্ধারণ করার সময় এই ব্যয় পলিসির সম্পূর্ণ মেয়াদকাল পর্যন্ত বিস্তৃত করে দেওয়া হয়।

G2E পূরণ করার মত সমস্ত প্রিমিয়ামের নির্ধারণ

পলিসির প্রকার ভেদে হয়তো সেটি একটি একক প্রিমিয়াম পরিকল্পনা, একস্তরীয় প্রিমিয়াম পরিকল্পনা, পরিবর্তনশীল প্রিমিয়াম পরিকল্পনা অথবা বার্ষিক নবীকরণ পরিকল্পনা হতে পারে, পূরণ (অর্থ পূরণ, পরিশোধ) করার মত সমস্ত প্রিমিয়ামকে প্রভাবিত করবে। উদাহরণের জন্য, একক প্রিমিয়াম পরিকল্পনার জন্য, প্রিমিয়াম গণনা করার সময় বিমা সংস্থার এটি নির্ধারণ করা প্রয়োজন যে কত জন মানুষের এই পরিকল্পনা (একক প্রিমিয়াম) গ্রহণ করার সম্ভাবনা রয়েছে ও পলিসি মেয়াদ পর্যন্ত কতগুলি মৃত্যু পরবর্তী দাবি পরিশোধ করার সম্ভাবনা হতে পারে।

এই প্রকারে, প্রিমিয়ামের পরিশোধ তা বার্ষিক, ষাণ্মাসিক, ত্রৈমাসিক বা মাসিক যাই হোক না কেন, এই বিষয়টিতে মনোযোগ দেওয়া প্রয়োজন। বেশিরভাগ বিমা সংস্থা প্রিমিয়ামের গণনা বার্ষিক পরিশোধনের আধারে করে থাকে ও মাসিক পরিশোধনের জন্য সমন্বয় করে থাকে। যদি প্রিমিয়ামের পরিশোধন বার্ষিক ভাবে না করা হয় তাহলে বিমা সংস্থা সাধারণতঃ একটি “লোডিং সংঘটন” পূরণ করে।

উদাহরণ

চলুন, কল্পনা করি যে একটি বিমা সংস্থা মাসিক প্রিমিয়াম পরিকল্পনার জন্য 5% লোডিং সংঘটন পূরণ করে। বার্ষিক সমস্ত প্রিমিয়ামের গণনা 25,000 টাকায় করা হয়। অতএব পলিসি ধারকদের মাধ্যমে পরিশোধিত সমস্ত মাসিক প্রিমিয়াম হবে:

$$25,000 / 12 \times 1.05 = 2187.50$$

মনে রাখতে হবে!

কিছু বিমা সংস্থা এর বিপরীতেও সমস্ত প্রিমিয়ামের গণনা করে। অর্থাৎ প্রথমে তারা মাসিক প্রিমিয়ামের গণনা করে তারপরে বার্ষিক প্রিমিয়ামের গণনা করে। বার্ষিক প্রিমিয়ামের জন্য কিছু ছাড়ের অনুমতি দেওয়া হয়। ছাড় দেওয়ার কারণ, প্রিমিয়াম পরিশোধের সংঘটন যত বেশি হয়, বিমা সংস্থার জন্য প্রশাসনিক ব্যয়ও ততটাই বেশি হয়। অতএব বিমা সংস্থার দ্বারা প্রস্তাবিত ছাড় পলিসি ধারকদের বার্ষিক প্রিমিয়াম পরিশোধন পরিকল্পনা নির্বাচন করতে উৎসাহিত করে।

প্রশ্ন 4.4

নিম্ন লিখিত বিষয়ের সংক্ষিপ্ত বর্ণনা লিখুন:-

- লোডিং
- সংঘটিত লোডিং

H বোনাস গণনা করা

সহভাগিদার বিমা পলিসি (লাভের সাথে পলিসি) ক্রয় করতে পারেন এমন পলিসি ধারক বিমা সংস্থার লাভে ভাগ পাওয়ার জন্য অধিকৃত হন। পলিসি ধারকদের এই লাভ্যাংশ বোনাস রূপে বিতরণ করা হয়। বিমা সংস্থার মাধ্যমে দেওয়া বোনাস চার প্রকারের:-

- সরল প্রত্যাবর্তিত বোনাস।
- মিশ্রিত প্রত্যাবর্তিত বোনাস।
- অস্টিম বোনাস, এবং
- অন্তরবর্তী বোনাস।

H1 সরল প্রত্যাবর্তিত বোনাস

বিমা সংস্থা এই বোনাসের ঘোষণা করে ও ঘোষিত বোনাসকে বিমা অর্থের সাথে যুক্ত করে। দাবির সময় বা পলিসির পরিকল্পনা বা বিমা সংস্থার দ্বারা নির্দিষ্ট কোনও সময়ে এটি পরিশোধ করা হয়।

উদাহরণ

যদি এইচ. বি. সি বিমা সংস্থা 1000 টাকা প্রতি বিমা অর্থের উপর 5% বোনাসের ঘোষণা করে তাহলে বোনাস 50 টাকা হবে। যদি স্মিতা পাতিল 1, 00, 000 টাকা মূল্যের একটি বিমা পলিসি ক্রয় করেন তবে তাঁর বোনাসের ভাগ হবে 5000 টাকা। এই ঘোষিত রাশি মিশ্রিত বোনাস ব্যবস্থা, যেখানে ঘোষিত বোনাস - আগামী বর্ষের বোনাসে সম্মিলিত করা হয় যে, বিপরীত (পুনরায়) পরিশোধনের সময় পর্যন্ত এটি সমান থাকবে।

H2 মিশ্রিত প্রত্যাবর্তিত বোনাস

এই ব্যবস্থায় বিমা সংস্থা বার্ষিক বোনাসের গণনা চক্রবৃদ্ধি আধারে করে, উদাহরণ – বোনাস, বিমা অর্থে সংযুক্ত করা হয় এবং আগামী বর্ষের বোনাসের গণনা এই বড় রাশির উপর করা হয়।

বিষয় অধ্যয়ন

রাহুল খান্নার কাছে 5,00,000 টাকার দুটি সহভাগি পলিসি রয়েছে। কল্পনা করুন যে প্রথম পলিসির উপর প্রত্যাবর্তিত ব্যবস্থার অন্তর্গত বোনাস প্রাপ্ত করতে হবে ও দ্বিতীয় পলিসির উপর মিশ্রিত প্রত্যাবর্তিত ব্যবস্থার অন্তর্গত বোনাস প্রাপ্ত করতে হবে। বিমা সংস্থা বিমা অর্থের (মূল্যের) 5% বোনাস করে। রাহুলের কাছে 5,00,000 টাকা মূল্যের বিমা অর্থ আছে। অতএব বোনাস 25,000 টাকা হবে। অর্থাৎ রাহুলের পরিশোধন যোগ্য পরিকল্পনা রাশি নিম্নানুসারে বৃদ্ধি হবে:

- সরল প্রত্যাবর্তিত আধারে বিমা অর্থ $5, 00, 000 + 25, 00 = 5, 25, 000$ টাকা
- চক্রবৃদ্ধি প্রত্যাবর্তিত আধারে বিমা অর্থ (মূল্য) $5,00,000 + 25, 000 = 5,25,000$ টাকা
আগামী বছরে বিমা সংস্থা বিমা অর্থের 3% বোনাস ঘোষণা করে। অতএব এই বছরে রাহুলের পরিশোধনের যোগ্য পরিকল্পনা নিম্নানুসারে বৃদ্ধি হবে।
- সরল প্রত্যাবর্তিত বোনাসের জন্য বিমা অর্থ $= 5, 25, 000 + 15, 000 = 5, 40, 000$ টাকা। (5, 00, 000 টাকার 3% 15, 000 টাকা হয়ে থাকে)
- চক্রবৃদ্ধি প্রত্যাবর্তিত বোনাসের জন্য বিমা অর্থ $= 5, 25, 000 + 15, 750 = 5, 40, 750$ টাকা। (5, 25, 000 টাকার 3% 15, 750 টাকা হয়ে থাকে)

নোট: উপরোক্ত বিষয়ে সরল প্রত্যাবর্তিত বিধিতে বোনাসের গণনা সর্বমোট 5,00,000 টাকা রাশির উপর করা হবে।

চক্রবৃদ্ধি প্রত্যাবর্তিত বোনাসের ব্যাপারে প্রথম বছরে বোনাসের গণনা 5,00,000 টাকা রাশির উপর করা হবে এবং 5, 00, 000 টাকা রাশির সঙ্গে যুক্ত হবে। দ্বিতীয় বছরে বোনাসের ক্রমানুসার বর্ধিত রাশির উপরে করা হবে এবং ওই রাশিতে সংযুক্ত করা হবে যেখানে গণনা করা হয়েছে।

H3 অন্তিম বোনাস

এই বোনাস বিমাকৃত ব্যক্তির পলিসির সম্পূর্ণ মেয়াদ অর্থাৎ দীর্ঘমেয়াদ পর্যন্ত সংস্থার সাথে জুড়ে থাকার ফলস্বরূপ উৎসাহের রূপে দেওয়া হয়। দীর্ঘ মেয়াদ যেমন 20, 25 বা 30 বছরের জন্য বিমা সংস্থা, বিমা পরিণত হওয়ার উপর বিমা অর্থের সাথে উপরে বর্ণিত বোনাসের সাথে এক অন্তিম বোনাস দেওয়া হয়, কোম্পানির দ্বারা প্রতি বছর যার ঘোষণা করা হয়। কিছু সংস্থা অন্তিম বোনাসের ঘোষণা প্রতি বছর করে কিন্তু ওটি পলিসির পরিপক্বতার (পরিণত) উপর নিহিত ও পরিশোধ যোগ্য হতে হবে। এই বোনাস “অনড় অবস্থানের বিমা” বলা হয়।

H4 অন্তরবর্তী বোনাস

বিধি ধারার অনুসারে বিমা সংস্থাগুলির প্রতি বছর মূল্যায়ণ করাতে হয়। পলিসিতে যাঁর উপর মৃত্যুর দাবি উৎপন্ন হয় অথবা যে দুটি মূল্যায়ণ তিথির মধ্যে পরিণত হয়, অবশিষ্ট সময়ের জন্য অবশিষ্টে যোগ দেয়, যদিও এই পলিসির অন্তর্গত দাবি পরিশোধিত হওয়ার পর মূল্যায়ণ করা হয়। কেননা যে পলিসির মূল্যায়ণ তিথি বিমা সংস্থার পুস্তকে থাকে না, সেই পলিসি মূল্যায়ণ প্রক্রিয়ায় অংশ নেয় না। তবুও বিমা সংস্থাগুলি গত মূল্যায়ণে আধারিত দরের উপর এমন পলিসিতে এক অন্তরবর্তী বোনাস পরিশোধ করে। ভারতে বিমা বিধিনিয়ম 1938 এর ধারা 112 – এর অন্তর্গত অন্তরবর্তী বোনাসের পরিশোধন অনিবার্য করা হয়েছে।

নির্দেশিত গতিবিধি

কোনও জীবন বিমা সংস্থার ওয়েবসাইট দেখুন। সংস্থার মাধ্যমে গত পাঁচ বছরের জন্য ঘোষিত বোনাসের অধ্যয়ন করুন। সংস্থার মাধ্যমে সহভাগি পলিসি ধারকদের কী প্রকারে বোনাস বিতরিত করা হয়?

। ঝুঁকি নির্ধারণে প্রতিনিধির ভূমিকা

প্রতিনিধি আবেদকের সাথে সরাসরি সম্পর্ক করেন এবং এটি ঝুঁকি নির্ধারণ প্রক্রিয়ায় গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা গ্রহণ করে তদুপরি একে “প্রাথমিক ঝুঁকি নির্ধারণ” বলে মানা হয়।

- ঝুঁকি নির্ধারককে সুনিশ্চিত করতে হবে যে জমাকৃত আবেদনপত্র আবেদকের মাধ্যমে সম্পূর্ণ পূরণ করা হয়েছে। তাঁকে এটিও সুনিশ্চিত করতে হবে যে প্রশ্নের উত্তর আবেদক সততার সাথে দিয়েছেন কেননা আবেদনপত্রের আধারেই (ভিত্তিতে) প্রস্তাবকে স্বীকৃত বা অস্বীকৃত করা হবে।
- যদি প্রতিনিধি আবেদনপত্র পূরণ করতে সাহায্য করেন তো তাঁকে সততা এবং যথাযথভাবে এটি পূরণ করতে হবে। আবেদকের যে কোনও বিষয়ে বলা উত্তর (জবাব) পূর্বসংস্কারগ্রস্ত হওয়া উচিত নয়। আবেদক / সম্ভাব্য গ্রাহকের উত্তরের যতটা

সম্ভব ততটা উপাদান রেকর্ড (নথিভুক্ত) করা প্রয়োজন তদুপরি ভুল বা অপূর্ণ তথ্যের কোনও তত্ত্ব এড়িয়ে যাওয়া আবশ্যিক।

- প্রস্তাবকের সাথে সরাসরি সম্পর্কের কারণে প্রতিনিধি এটি মূল্যায়ণ করার জন্য সমর্থ থাকেন যে আবেদক কেন বিমা নিতে চান। যদি তিনি অনুভব করেন যে আবেদকের উদ্দেশ্য সঠিক নয়, তাহলে তাঁর রিপোর্টে এটির উল্লেখ করা প্রয়োজন। যখন আবেদক তদুপরি তাঁর পরিবার ও ব্যক্তিগত ব্যাপারে আলোচনা করেন, তখন প্রতিনিধির সেই কথাবার্তার মূল্যায়ণ করা প্রয়োজন। যদি আবেদক এমন তথ্য দেন যা বিসদৃশ মনে হয়, তাহলে তাঁকে এই ব্যাপারে আরও প্রশ্ন করা প্রয়োজন হয়ে পড়ে।
- প্রতিনিধি, আবেদকের ওই জীবন বিমা রাশির নির্ধারণের জন্য মানব জীবন মূল্যের গণনায় যেটি সাহায্য করে সেটি তাঁর নেওয়া দরকার। এইচ. এল. বি – এর গণনা অনুসারে জীবন বিমা গ্রহণ পরিবারের আয়ের সুরক্ষা প্রদান করে তদুপরি উপার্জকের অসময়ের মৃত্যুর ফলে পরিবারের আর্থিক দাবিগুলি পূরণ করতে সাহায্য করে।
- প্রতিনিধি প্রয়োজনীয় দলিল (প্রমানপত্র) ও আবেদনপত্র সময়মতো জমা করিয়ে ঝুঁকি নির্ধারণ প্রক্রিয়াকে দ্রুত (গতি) করতে পারেন। যদি কোনও অতিরিক্ত মেডিক্যাল পরীক্ষার প্রয়োজন হয়, তাহলে প্রতিনিধিকে চিকিৎসকের সাথে আবেদকের সাক্ষাৎকারের সময় নির্ধারিত করতে সাহায্য করা উচিত ও তাড়াতাড়ি চিকিৎসকের রিপোর্ট জমা করা সুনিশ্চিত করতে হবে।
- যদি বিমা আবেদন (প্রস্তাব) স্বীকৃত করা হয়, তাহলে পলিসি বিমাকৃত ব্যক্তিকে সরাসরি পাঠানো হয় অথবা প্রতিনিধিকেও দিয়ে দেওয়া যেতে পারে। যদি আবেদন অস্বীকার করা হয় তাহলে এক্ষেত্রেও প্রতিনিধিকে ভূমিকা পালন করতে হয়। যদিও বিমা সংস্থা আবেদককে এটির স্পষ্ট কারণ জানানোর জন্য একটি চিঠি পাঠাবে, যে কেন তাঁর আবেদনটি অস্বীকার করা হয়েছে, প্রতিনিধি আবেদকের সাথে ব্যক্তিগত ভাবে দেখা করে আবেদন অস্বীকারের কারণ ব্যাখ্যা করতে পারেন।

প্রশ্ন 4.5

যখন ঝুঁকি নির্ধারক পরীক্ষক (আন্ডাররাইটার) আবেদন অস্বীকার করেন তখন প্রতিনিধির ভূমিকা কী হয়?

মুখ্য বিন্দু

এই অধ্যায়ে আলোচিত মুখ্য বিষয়গুলি নিম্ন প্রকারের সারাংশে প্রস্তুত করা যেতে পারে:-

বিমার ঝুঁকি নির্ধারণ প্রক্রিয়া

- আবেদনের মূল্যায়ণ ও তা নির্ণয় করার প্রক্রিয়াকে ঝুঁকি নির্ধারণ নাম দেওয়া হয়েছে এবং ঝুঁকি নির্ধারণ স্বীকার করা হবে না অস্বীকার করা হবে? আর যদি স্বীকার করা

হয় তাহলে তা কোন শর্তের উপর?
- প্রত্যেক সংস্থা ঝুঁকি (নির্ধারণ বিমা) সংগ্রহের জন্য আধার এবং নির্দেশিকা বিস্তৃত করে। - বিমা ঝুঁকি নির্ধারণের প্রক্রিয়ায় নিম্নলিখিত পদ সম্মিলিত থাকে: সব তথ্য একত্রিত করা, ঝুঁকির বিশ্লেষণ, সম্ভাব্য ক্ষতির মূল্যায়ণ করা, ক্ষতির পরিমাণ নির্ধারণ করা, আবেদন পত্র স্বীকার অথবা অস্বীকার করা, স্বীকৃত বিমার মূল্য নির্ধারণ এবং তা ঝুঁকি নির্ধারণ সমূহে বর্গীকৃত (ভাগ) করা ও পলিসি চালু করা
বাঞ্ছিত তথ্য প্রাপ্ত করা
ঝুঁকি নির্ধারক (আন্ডাররাইটার) আবেদকের ব্যাপারে তথ্য বিভিন্ন সূত্র থেকে একত্রিত করতে পারেন, যেমন, আবেদন পত্র, মেডিক্যাল পরীক্ষার রিপোর্ট, প্রতিনিধির (থেকে প্রাপ্ত) গোপন রিপোর্ট, অতিরিক্ত তথ্য এবং উচ্চপদাধিকারীর রিপোর্ট।
নৈতিক ও শারীরিক ক্ষতি
- শারীরিক ক্ষতির তাৎপর্য, বিমাকৃত ব্যক্তির জীবনের সাথে সম্বন্ধিত ক্ষতির প্রকৃতি (লক্ষণ)। উদাহরণার্থে:- বয়স, পেশা, লিঙ্গ, বাসস্থান, অভ্যাস, শারীরিক লক্ষণ, স্বাস্থ্যের পরিস্থিতি, শারীরিক প্রতিবন্ধকতা, পরিবারের মেডিক্যাল ইতিহাস, ব্যক্তিগত ইতিহাস ইত্যাদি। - নৈতিক ক্ষতির তাৎপর্য, আবেদকের দৃষ্টিকোণ, ভাবনা এবং উদ্দেশ্যের সাথে জড়িত।
আর্থিক, মেডিক্যাল ও নন – মেডিক্যাল ঝুঁকিনির্ধারণ
- আর্থিক ঝুঁকিনির্ধারণের মাধ্যমে সাধারণতঃ বিমা রাশির (অর্থের) অধিকতম সীমা, যা কোনও ব্যক্তিকে পরিশোধ করা হয় তা নির্ধারণ করা হয়। আর্থিক ঝুঁকি নির্ধারণের ব্যবহার এটি সুনিশ্চিত করার জন্য করা হয় যে বিমাকৃত ব্যক্তির জন্য কত পরিমানের বিমা রাশি (অর্থ) পর্যাপ্ত হবে যা তাঁর বিমার থেকে বেশি হয়ে যাবে না। - ডাক্তারী আন্ডাররাইটার (অবলিখন)-এর জন্য প্রস্তাবকের বিগত কয়েক বছরের ডাক্তারী রেকর্ড এবং ডাক্তারী পরীক্ষা-নিরীক্ষার প্রয়োজনীয়তা অবলেখকের পরীক্ষা করে দেখে নেওয়ার প্রয়োজন হয়। - নন – মেডিক্যাল ঝুঁকি নির্ধারণের জন্য আবেদনপত্র বেশি বিস্তৃত হওয়া প্রয়োজন। নন – মেডিক্যাল ঝুঁকি নির্ধারণে বিমা প্রতিনিধি বা কোনও উচ্চপদাধিকারীর বিশেষ রিপোর্ট প্রস্তুত করার জন্য বলা হয়।
মানব জীবন মূল্য (এইচ. এল. বি)
- জীবন বিমায় এইচ. এল. বি –এর ব্যবহার মানদণ্ডের রূপে এটি নির্ধারণ করতে করা হয় যে কোনও ব্যক্তিকে কত পরিমানের জীবন বিমা রাশি প্রদান করা হবে। - এইচ. এল. বি গণনা করতে আয় প্রতিস্থাপন বিধির অনুসারে সম্ভাব্য (ভাবী) সমস্ত

আয়ের বর্তমান মূল্যের এইচ. এল. বি – এর সমতুল মানা হবে।
জমানত (বন্ধক)
- যেখানে ঝুঁকি নির্ধারণ প্রতিনিধির মনে হয় যে কোনও ব্যক্তির সাথে সম্বন্ধিত ঝুঁকি (ক্ষতি) সময়ের সাথে হ্রাস পেতে পারে তো তিনি এমন আবেদনকে একটি জমানতের (বন্ধক) মাধ্যমে স্বীকার করতে পারেন। - যদি বিমাকৃত ব্যক্তির জমানত (বন্ধক) মেয়াদের ভিতর মৃত্যু হয়ে যায়, তবে বিমা সংস্থাকে পূর্ণ বিমা অর্থ (বিমা ধন) পরিশোধ করতে হবে না।
মূল্য নির্ধারণ এবং প্রিমিয়ামের গণনা করা
- মূল্য নির্ধারণের তাৎপর্য, প্রিমিয়াম দরের গণনা করার প্রক্রিয়ার সাথে যুক্ত যা বিমা পলিসির উপর মূল্যাঙ্কিত হবে। - প্রিমিয়াম গণনা করার প্রক্রিয়া নিম্ন প্রকারে করা হয়:- - ঝুঁকি নির্ধারণ প্রিমিয়ামের গণনা, - ঝুঁকি নির্ধারণ প্রিমিয়ামের আধারে এক স্তরীয় প্রিমিয়ামের গণনা, - নিয়োগের উপর আশানুরূপ সুদের হারের হ্রাস - লোডিং সংযুক্ত করা, এবং - মূল্যাঙ্কিত (পূরণ) সকল প্রিমিয়াম সম্পর্কে জ্ঞাত করা।
বোনাসের গণনা করা
- সহভাগি বিমা পলিসিগুলি (লাভ যুক্ত পলিসিগুলি) ক্রয় করার পলিসি ধারক, বিমা সংস্থার লাভে ভাগ পাওয়ার জন্য অধিকৃত হয়ে থাকেন। এই লাভ পলিসি ধারকদের বোনাসের রূপে বিতরিত করা হয়ে থাকে। - বিমা সংস্থার দ্বারা দেওয়া বোনাস চার প্রকারের হয়:- সরল প্রত্যাবর্তিত বোনাস, মিশ্রিত প্রত্যাবর্তিত বোনাস, অস্তিম বোনাস ও অন্তরবর্তী বোনাস।
ঝুঁকি নির্ধারণে প্রতিনিধির ভূমিকা
প্রতিনিধি ঝুঁকি নির্ধারণ প্রক্রিয়ায় এক গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করেন কেননা এটি আবেদকের সাথে সরাসরি সম্পর্কে করা হয়। ঝুঁকি নির্ধারণ সংগ্রহ প্রক্রিয়াতেও প্রতিনিধির ভূমিকা বিশেষ ভাবে গুরুত্বপূর্ণ।

প্রশ্ন – উত্তর
4.1 ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধি আবেদনের সম্বন্ধে নিম্নে লিখিত যে কোনও নির্ণয় নিতে পারেন:- - সামান্য মূল্যে আবেদন স্বীকার করতে পারেন। - অতিরিক্ত প্রিমিয়ামের সাথে আবেদন স্বীকার করতে পারেন।

- একটি জমানতের (বন্ধক) মাধ্যমে আবেদন স্বীকার করতে পারেন।
- সংশোধিত শর্তের সাথে প্রস্তাবকে স্বীকার করতে পারেন।
- বিশিষ্ট / সংশোধিত ভাগের সাথে আবেদন স্বীকার করতে পারেন।
- এক নিশ্চিত সময় পর্যন্ত নির্ণয় স্থগিত করে রাখতে পারেন। বা
- প্রস্তাব অস্বীকার করতে পারেন।

4. 2 আবেদকের আবাস স্থল এক গুরুত্বপূর্ণ শারীরিক ক্ষতির (ঝুঁকির) জায়গা।
যদি আশে পাশের পাড়া এমন হয় যেখানে মানুষের অসুরক্ষিত, অশান্ত এবং
বিপজ্জনক সেখানে ব্যক্তির ঝুঁকি বাড়ে।

4. 3 যেখানে ঝুঁকি নির্ধারক প্রতিনিধির মনে হয় যে কোনও ব্যক্তির সাথে সম্বন্ধিত ঝুঁকি
সময়ের সাথে হ্রাস পায় তাহলে তিনি এই আবেদনকে একটি জমানতের (বন্ধক)
স্বীকার করতে পারেন। যদি বিমাকৃত ব্যক্তির জমানত সময়ের ভিতর মৃত্যু হয়ে যায়,
তাহলে বিমা সংস্থাকে জমানতের অনুসারে বিমা অর্থের (মূল্যের) কেবল একটি
নির্দিষ্ট পরিমাণ পরিশোধ করতে হবে।

4. 4 যখন বিমাকৃত ব্যক্তির দ্বারা পরিশোধ করার সব প্রিমিয়ামের গণনা করার সময় বিমা
সংস্থা লাভ ও ব্যয়কে মনে রেখে শুদ্ধ প্রিমিয়ামের সংযোজন করে তাকে লোডিং
বলা হয়।

সংঘটিত লোডিং বার্ষিকের তুলনায় অধিক সংঘটনের প্রিমিয়াম পরিশোধের কারণ
ক্রমবর্ধমান প্রশাসনিক ব্যয়কে মনে রেখে প্রিমিয়ামকে সংযোজন করতে হয়।

4. 5 যদি আবেদনকে অস্বীকার করা হয় তাহলে সংস্থা আবেদককে এর কারণ জানিয়ে
একটি চিঠি পাঠায়। প্রতিনিধি আবেদকের সাথে ব্যক্তিগত ভাবে সম্পর্ক স্থাপন করে
এই অস্বীকারে কারণটি স্পষ্ট করে দিতে পারেন।

স্ব – পরীক্ষণের প্রশ্ন

1.	অন্তরবর্তী বোনাস কী?
2.	“একসত্তরীয় প্রিমিয়াম” – এর গণনা করার সময় কোনও বিমা সংস্থা মুদ্রাস্ফীতির প্রভাবকে কি ভাবে দূর বা কম করে?

আপনি পরবর্তী পৃষ্ঠায় উত্তর পাবেন।

স্ব – পরীক্ষণ প্রশ্নের উত্তর

1.	যদি কোনও পলিসির অন্তর্গত দুটি মূল্যায়নের মধ্যে পরিণত (পলিসি পরিণত হওয়া, পলিসি পরিণত হওয়ার পর) বা মৃত্যু দাবি পরিশোধ করতে হয় তাহলে সেটি আগামী মূল্যায়ণ প্রক্রিয়ায় অংশ নিতে পারেনা, কিন্তু বিমা সংস্থার পূর্ব মূল্যায়নের

	মূল্যে (দর) অন্তরবর্তী বোনাস পরিশোধ করতে হবে। এই রকম অন্তরবর্তী বোনাস বিমা বিধি নিয়ম 1938 – এর ধারা 112 – এর অন্তর্গত করা হয়েছে।
2.	একটি বিমা সংস্থা একস্তরীয় প্রিমিয়ামের গণনা করার সময় মুদ্রাস্ফীতির প্রভাবের মূল্যায়ণ করে। এতে পরিকল্পনার পূর্বের কিছু বছরে একত্রিত প্রিমিয়ামের কিছু ভাগ ভবিষ্যতের দাবি (ভাবী) আর ব্যয়ের পরিমাণকে পূরণ করার জন্য একটি সঞ্চয়ের বিনিয়োগে ফেলা হবে। পলিসি ধারক একস্তরীয় প্রিমিয়াম পরিকল্পনার অন্তর্গত সম্পূর্ণ মেয়াদের জন্য এক সমান রাশি (অর্থ) পরিশোধ করে।

5

জীবন বিমার মৌলিক উৎপন্নদ্রব্যগুলি

বিষয়বস্তু	পাঠ্যসূচি শিক্ষার পরিণাম
শিক্ষার উদ্দেশ্য	
ভূমিকা	
মূল শব্দাবলী	
A সুরক্ষার প্রয়োজনগুলি	5.1
B জীবন বিমার মৌলিক উৎপন্নদ্রব্যগুলি	5.2
C করারোপ ও মুদ্রাস্ফীতি	5.3
D সুরক্ষার প্রয়োজনগুলির অগ্রাধিকার প্রদান	5.4 এবং 5.5
মূল শব্দাবলী	
প্রশ্নোত্তর	
স্ব-পরীক্ষণ প্রশ্নাবলী	

শিক্ষার উদ্দেশ্য

এই অধ্যায়টি পাঠের পরে, আপনার যা পারা উচিত:

- একজন ব্যক্তির বিভিন্ন ধরনের সুরক্ষা প্রয়োজনগুলির রূপরেখা স্থির করা;
- ব্যক্তিগত সুরক্ষা প্রয়োজনগুলির প্রভাবিত করার কারণগুলি ব্যাখ্যা;
- একটি জীবন বীমা পরিকল্পনার মূল উপাদানগুলি বর্ণনা;
- বীমা শিল্প প্রদত্ত প্রাথমিক জীবন বীমা পণ্যগুলির রূপরেখা স্থির করা;
- বিভিন্ন ধরনের জীবন বীমা পরিকল্পনাগুলির ব্যাখ্যা করা;

- জীবন বীমা পণ্যের করের প্রভাব বর্ণনা করা;
- জীবন বীমা পণ্যসমূহের উপর মুদ্রাস্ফীতি কিভাবে প্রভাব ফেলে ব্যাখ্যা করা;
- উপভোক্তার প্রয়োজনগুলির অগ্রাধিকার প্রদান এবং সেই প্রয়োজনগুলি পূরণে জীবন বীমার মৌলিক পণ্যগুলিকে প্রয়োগ করা।

ভূমিকা

অধ্যায় 1-এ আমরা যেমন দেখেছি, ব্যক্তি এবং/অথবা তাঁদের উপর নির্ভরশীল মানুষদের আর্থিক ক্ষয়ক্ষতি ঘটাতে পারে এমন অনির্দেশ্য ঘটনা ঘটলে সুরক্ষার প্রয়োজনগুলি তৈরি হয়। আমরা এও দেখেছি যে বীমাগুলি বীমাকৃত ঘটনা সংঘটনের ফলে হওয়া আর্থিক লোকসান বহুলাংশে পূরণ করার চেষ্টা করে তারা অনির্দেশ্য ঘটনার বিরুদ্ধে সুরক্ষা প্রদান করে।

এমনকি যদি কোনও ব্যক্তি জানেন যে কোনও রূপের বীমা সুরক্ষা থেকে তাঁরা উপকৃত হবেন, তাঁদের সবসময় এই বিষয়ে প্রকৃত উপলব্ধি থাকে না যে তাঁদের ব্যক্তিগত সুরক্ষা প্রয়োজনগুলি কি।

এই ধরনের মানুষদের সঠিক বাছাইয়ে সাহায্য করা এজেন্টদের কাজ।

এই অধ্যায়ে আমরা বাজারে প্রাপ্ত বিভিন্ন জীবন বীমা পরিকল্পনার বৈশিষ্ট্য ও ব্যবহার শিখব – বিশেষত – কোন বৈশিষ্ট্যগুলি একজন উপভোক্তার পক্ষে সেগুলির গ্রহণযোগ্যতাকে প্রভাবিত করে। অধ্যায় 6 ও 7-এ আমরা ব্যক্তির সঞ্চেয়ের প্রয়োজনীয়তার দিকে এবং সেই প্রয়োজনগুলি পূরণ করতে উপলব্ধ সঞ্চেয়ের পণ্যদ্রব্যগুলির দিকে, এবং এজেন্টদের পক্ষে বোঝা প্রয়োজন এমন স্বাস্থ্যবীমার মত অন্যান্য আর্থিক পণ্যগুলির দিকেও নজর দেব।

এই উপলব্ধি আপনাকে আপনার মক্কেলদের ব্যক্তিগত চাহিদা এবং পরিস্থিতির প্রয়োজনে সঠিক ধরনের ও স্তরের বীমা সুরক্ষা বেছে নেওয়ার পরামর্শ দিতে সক্ষম করে তুলবে।

মূল শব্দাবলী

এই অধ্যায়টি নিম্নলিখিত পদ ও ধারণাগুলি আলোচনা করে:

সুরক্ষার	সুরক্ষা	মৃত্যু সুরক্ষা	বেঁচে থাকার জন্য

প্রয়োজনগুলি	প্রয়োজনগুলিকে প্রভাবিত করার কারণগুলি		পাওয়া সুবিধাগুলি
মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা	শুদ্ধ এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা	এন্ডোমেন্ট বীমা পরিকল্পনা	আজীবনের বীমা পরিকল্পনা
পরিবর্তনযোগ্য বীমা পরিকল্পনা	একজনের জীবন বীমা পরিকল্পনা	সংযুক্ত জীবন বীমা পরিকল্পনা	দলগত বীমা পরিকল্পনা
অতি-ক্ষুদ্র বীমা পরিকল্পনা	ইউলিপস(ইউএল আইপিএস)	লাভসহ পরিকল্পনা	করের মাধ্যমে অর্থ সংগ্রহ
মুদ্রাস্ফীতি	প্রয়োজনগুলিকে অগ্রাধিকার দেওয়া	শিশুদের জন্য পরিকল্পনা	মানি-ব্যাক পরিকল্পনা

A সুরক্ষার প্রয়োজনগুলি

জীবন বীমার একজন প্রতিনিধি হিসাবে আপনি সুরক্ষার প্রয়োজনগুলি বিষয়ে চিন্তিত, যেগুলি একজন ব্যক্তির মৃত্যু অথবা অক্ষমতার ফলে উত্থাপিত হয়।

আমরা এগিয়ে যাওয়ার আগে নিম্নলিখিত ঘটনাগুলি পর্যবেক্ষণ করার জন্য কিছু সময় নেওয়া যাক:

ঘটনার পর্যবেক্ষণ : প্রশান্তের জীবনে খারাপ সময় আসে

ধাপ 1

প্রশান্ত একজন 35 বছর বয়সী ব্যক্তি, যিনি তাঁর চাকুরীতে ভালোভাবে প্রতিষ্ঠিত। তাঁর স্ত্রী একজন গৃহকর্তা এবং তাঁর 7 বছরের একটি ছেলে, নিশান্ত আছে। প্রশান্ত চায় নিশান্ত বড়ো হওয়ার পর ডাক্তার হোক এবং নিশান্তের ডাক্তারী পাঠক্রমের জন্য গত দুই বছর ধরে প্রতি মাসে প্রশান্ত 5,000 টাকা করে একটি মিউচুয়াল ফান্ডে বিনিয়োগ করছেন। তাঁর পিতামাতারা অবসরপ্রাপ্ত এবং তাঁর উপর নির্ভরশীল।

প্রশান্ত 10 বছরের জন্য 2,00,000 টাকার একটি এন্ডোমেন্ট বীমা চুক্তি করেছেন, যার জন্য তিনি প্রতি বছর 20,000 টাকার একটি বীমা কিস্তি প্রদান করছেন।

প্রশান্তের জন্য 2,00,000 টাকার সুরক্ষা যোজনা গুরুত্বপূর্ণ নয়, যেটি প্রশান্তের আকর্ষণের কারণ তা হল এই বীমা পরিকল্পনার ফলে প্রাপ্ত আয়করের সুবিধাগুলি। প্রশান্ত গত বছরে একটি নতুন বাড়িতে ওঠে যায়। আগে তিনি একটি ভাড়া বাড়িতে থাকতেন। প্রশান্ত বর্তমানে একটি 7 লাখ টাকার গাড়ির ঋণ সহ, 40 লাখ টাকার একটি গৃহ ঋণ চালাচ্ছেন। তিনি তাঁর পরিবারের সাথে একটি বার্ষিক ছুটি কাটিয়েছেন, যেটি তাঁর ক্রেডিট কার্ডের মাধ্যমে প্রদান করা হচ্ছে। প্রশান্ত সমৃদ্ধশীল ভারতের উদীয়মান মধ্যবিত্ত শ্রেণীর একটি উজ্জ্বল দৃষ্টান্ত। সবকিছুই তাঁর জন্য সঠিকভাবে হচ্ছিল এবং তাঁর মনে হচ্ছিল যে, তাঁর জীবন থেকে এর থেকে বেশি কিছু আর চাওয়ার নেই।

ধাপ 2

প্রশান্তের খুসীর পরিবর্তে নিয়তি তাঁর জন্য অন্য কিছু ঠিক করে রেখেছিল: জীবন একটি এমন বিপজ্জনক বাঁক নেয় যা তিনি কখনো কল্পনা করেননি। নিশান্ত খুবই খুশী ছিল কারণ তার ৪তম জন্মদিনের জন্য তাকে একটি নতুন বাইসাইকেলের প্রতিশ্রুতি দেওয়া হয় এবং সে তার বাবার মুম্বাইয়ের অফিস সংক্রান্ত একটি আলোচনা সভা (অফিস সম্মেলন) থেকে ফিরে আসা পর্যন্ত অপেক্ষা করতে পারছিল না। কিভাবে ছোট ছেলেটি জানবে যে তার বাবা আর কোনদিন ফিরবে না। ফিরে আসার সময় প্রশান্তের বিমান দুর্ঘটনাগ্রস্ত হয় এবং দুর্ঘটনাটিতে তিনি মারা যান। না নিশান্তের বাবা, না তার সাইকেল এসে পৌঁছায়; যেটি শুধুমাত্র এসে পৌঁছেছিল তা হল প্রশান্তের মর্মান্তিক মৃত্যু সংবাদ যেটি তাঁর পরিবারকে গভীরভাবে আহত করে।

ধাপ 3

প্রশান্তের পরিবারের জন্য এটিই একমাত্র দুঃখসংবাদ ছিল না। আরো কিছু সংবাদ আসার ছিল। প্রশান্তের পরিবারের চোখের জল তখনও থামেনি, ইতিমধ্যে পাওনাদাররা তাঁর বাড়ির সামনে লাইন দিতে শুরু করে। সর্ব প্রথমে ক্রেডিট কার্ডের বিল আদায়কারী প্রতিনিধিরা এবং তারপর গাড়ির ঋণ আদায়কারী প্রতিনিধিরা যারা পুনরায় গাড়িটির দখল নিয়ে নেয় যেহেতু প্রশান্তের পরিবার গাড়ি ঋণের ইএমআই প্রদান করতে পারে নি। চরম ধাক্কাটি আসে ব্যাঙ্কের কাছ থেকে যখন ব্যাঙ্ক প্রশান্তের পরিবারকে বাড়িটি খালি করে দিতে বলে যেহেতু তাঁরা গৃহ ঋণের

ইএমআই প্রদান করতে অসমর্থ্য হন।

নিশান্তের শিক্ষা সংক্রান্ত স্বপ্নও ভেঙ্গে যায় যেহেতু তার পড়াশোনার জন্য পরবর্তীকালে (ভবিষ্যতে) আরো বিনিয়োগ করার কোন উপায় পরিবারটির ছিল না। পরিবারটির বেঁচে থাকাই অনিশ্চিত হয়ে পড়ে যেহেতু প্রশান্তই পরিবারের ব্যয় নির্বাহ করার একমাত্র উপার্জনকারী ছিল।

2,00,000 টাকার এন্ডোমেন্ট বীমাচুক্তিটি এক বছরের জন্যও পরিবারের প্রয়োজনগুলি পূরণ করতে পারেনি। এটি একমাত্র বীমা সুরক্ষা যেটি প্রশান্ত কিনেছিল এবং প্রকৃতপক্ষে শুধুমাত্র এটি আয়কর সুবিধার জন্যই নেওয়া হয়েছিল।

কিছুক্ষণের জন্য, এই ঘটনার পর্যবেক্ষণটি মনে রাখুন যতক্ষণ আমরা এই অধ্যায়ের বাকী অংশটিতে এগিয়ে যাই। প্রশান্ত এবং তাঁর পরিবারের আলাদা কি কি বিকল্প হতে পারত, এটি দেখার জন্য আমরা পরবর্তীকালে বিভাগ D তে এই বিষয়ে ফিরব।

A1 একজন ব্যক্তির সাধারণ সুরক্ষার প্রয়োজনগুলি

একজন ব্যক্তির বীমা রূপে আর্থিক সুরক্ষা চাওয়ার বিভিন্ন কারণ আছে। এই প্রয়োজনগুলি হল নিম্নরূপ:

A1A আয়

একজন ব্যক্তির আয় যেটা সে বর্তমানে উপার্জন করছে অথবা ভবিষ্যতে উপার্জন করবে আশা করা হচ্ছে সেটি সুরক্ষিত করার একটি গুরুত্বপূর্ণ কারণ আছে। উপরিউক্ত ঘটনার পর্যবেক্ষণে আমরা দেখতে পেলাম যে আয় সুরক্ষা ছাড়া একটি অসময়ের মৃত্যু কিভাবে একটি পরিবারকে একটি আর্থিক বিপর্যয়ের দিকে নিয়ে যেতে পারে। মেয়াদি বীমা ভবিষ্যৎ আয়ের ক্ষতি থেকে বাঁচতে সাহায্য করতে পারে।

A1B চিকিৎসা সংক্রান্ত প্রয়োজনগুলি

চিকিৎসা সংক্রান্ত জরুরী অবস্থাগুলি তখনই আঘাত করে যখন সেগুলি প্রায় আশা করা হয় না। উপরিউক্ত ঘটনার পর্যবেক্ষণে আমরা দেখেছি যে প্রশান্তের পিতা-মাতা অবসরপ্রাপ্ত এবং তাঁর উপর নির্ভরশীল। যদি বৃদ্ধ বয়সে অসুস্থতা দেখা দেয়, তাহলে চিকিৎসার ব্যয় পরিবারের উপার্জনকারীকে বিশেষ আর্থিক অসুবিধায় ফেলতে পারে। চিকিৎসা সংক্রান্ত বীমা অপ্রত্যাশিত চিকিৎসা সংক্রান্ত জরুরী অবস্থা থেকে

রক্ষা করতে পারে।

A1C নির্ভরশীল ব্যক্তি

- শিশুদের শিক্ষা: এখনকার দিনে অনেক শিশুরা এমবিএ / ইঞ্জিনিয়ারিং / মেডিক্যাল পাঠক্রমে যেতে ইচ্ছুক এবং কিছু সীমিত সংখ্যক ভালো প্রতিষ্ঠানই উচ্চ মানের শিক্ষা প্রদান করে, শিক্ষার খরচ দ্রুত গতিতে বাড়ছে। ফলস্বরূপ, পিতামাতাকে আগে থেকেই তাঁদের শিশুদের শিক্ষার জন্য ভালোভাবে পরিকল্পনা করতে হচ্ছে। উপরিউক্ত ঘটনার পর্যবেক্ষণে আমরা দেখলাম যে কিভাবে পিতামাতার মধ্যে একজনের অসময়ের মৃত্যু তাঁদের শিশুর শিক্ষা পরিকল্পনাকে বিনষ্ট করে দিতে পারে। এইজন্য, শিশুর শিক্ষা তহবিলটি সুরক্ষিত করার প্রয়োজন আছে। একটি শিশু বীমা পরিকল্পনা (যেটি পরবর্তী অধ্যায়ে আমরা আরো সবিস্তারে জানব) পিতামাতার অনুপস্থিতিতে এই বিষয়ে সাহায্য করতে পারে।
- ছেলে-মেয়ের বিবাহ: অভিভাবকরা তাঁদের শিশুদের প্রয়োজন অনুসারে তাঁকে সর্বোচ্চ মানের সব কিছু দেওয়ার জন্য সব কিছু করবেন। পিতামাতারা স্বপ্ন দেখেন যে তাঁদের একমাত্র মেয়ের বিবাহ অবশ্যই যেন শহরের সবচেয়ে ভালো বিবাহ হয় এবং অবশ্যই যেন প্রত্যেক অতিথিদের সবচেয়ে বেশি চার্জ বিষয় হয়। নিজেদের স্বপ্ন পূরণ করার জন্য, অভিভাবকরা তাঁদের শিশুর জন্মের পর থেকেই তাঁদের শিশুর বিবাহের জন্য বিনিয়োগ করতে শুরু করবেন। কিন্তু অভিভাবকের মধ্যে একজনের অসময়ে মৃত্যুর ফলে, বিবাহ পরিকল্পনার স্বপ্নটি ভেঙ্গে যেতে পারে; এই কারণে, সুরক্ষার প্রয়োজন। একটি শিশু বীমা পরিকল্পনা, অভিভাবকের অকাল মৃত্যুতে সুরক্ষা দিতে পারে।

A1D সম্পত্তি এবং দায়িত্ব

সম্পত্তি যেমন আমাদের বাড়ি, গাড়ি অথবা ব্যবসা আমাদের কাছে খুবই গুরুত্বপূর্ণ।

এই সম্পত্তিগুলি তৈরী করতে - একটি বিশাল প্রারম্ভিক বিনিয়োগ প্রয়োজন হওয়ার কারণে- আমাদের এগুলির আর্থিক ব্যবস্থাপনা করতে ঋণের জন্য আবেদন করতে হয়। এই ঋণগুলি সময়ের মধ্যে পরিশোধ করার বিষয়টি নিশ্চিত করা পরিবারের উপার্জনকারীর দায়িত্ব। কিন্তু যদি উপার্জনকারী অসময়ে

মারা যান তাহলে কে এই ঋণগুলির দায়িত্ব নেবেন? উপরিউক্ত ঘটনায় আমরা পর্যবেক্ষণ করলাম যে কিভাবে প্রশান্তের অনুপস্থিতিতে ইএমআইগুলি পরিশোধ করতে অসমর্থ হওয়ায় প্রশান্তের পরিবার তাঁদের গাড়ি এবং বাড়ি হারান। এই কারণে প্রধান উপার্জনকারীর অনুপস্থিতিতে এই সম্পত্তিগুলি (ঋণগুলি) সুরক্ষিত করার প্রয়োজন। গৃহ বীমা অথবা অতিরিক্ত মেয়াদি বীমা এই ক্ষেত্রে সুরক্ষা দিতে পারে। অতিরিক্ত মেয়াদি বীমা উপার্জনকারীর অকাল মৃত্যুতে, ক্রেডিট কার্ডের বকেয়াগুলি, ব্যক্তিগত ঋণগুলি, গাড়ির ঋণ এবং অন্য কোন ঋণের পরিপেক্ষিতে সুরক্ষা দিতে পারে।

A1E পরিবারের ভরণ-পোষণ

উপার্জনকারীর অনুপস্থিতিতে পরিবারকে সুরক্ষিত করার প্রয়োজন আছে। ঘটনার পর্যবেক্ষণে আমরা দেখতে পাই যে প্রশান্তের মৃত্যুর পর পরিবারটির বেঁচে থাকাই অনিশ্চিত হয়ে পড়ে। যদি উপার্জনকারী শুধু একজনই হন, তাহলে বীমাকৃত ব্যক্তির এটি নিশ্চিত করা উচিত যে অকাল মৃত্যু ঘটনার ক্ষেত্রে তাঁদের পরিবারের দেখা শোনার জন্য পর্যাপ্ত জীবন বীমা করা আছে। এখানে একটি মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা পরিবারটিকে এককালীন অর্থ দিতে পারে, অথবা একটি পেনশনের পরিকল্পনা নিয়মিত আয়ের ব্যবস্থা করতে পারে।

সতর্ক থাকুন

সঠিক আর্থিক পরিকল্পনা উপরের সকল প্রয়োজনগুলির সুরক্ষা নিশ্চিত করতে পারে।

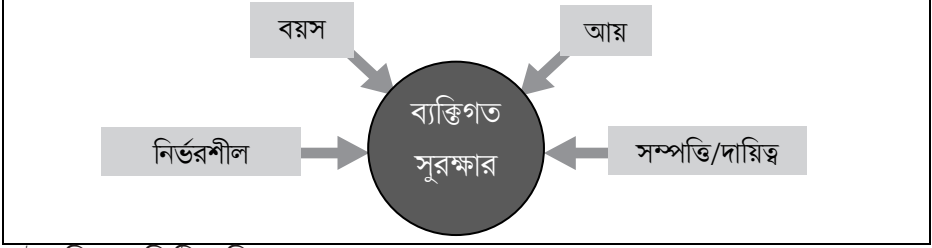
এটি বিবেচনা করে দেখুন...

এখন যেহেতু আপনি একজন ব্যক্তির সাধারণ সুরক্ষার প্রয়োজনগুলি সম্বন্ধে সচেতন, আপনার নিজের ব্যক্তিগত সুরক্ষার প্রয়োজনগুলির একটি তালিকা তৈরি করুন। আপনার কি এমন কোন সুরক্ষার প্রয়োজন আছে যেটির উপরে উল্লেখ নেই?

A2 ব্যক্তিগত কারণগুলি যা সুরক্ষার প্রয়োজনগুলিকে প্রভাবিত করে

যে কোন গ্রাহকের যথাযথ সুরক্ষার প্রয়োজনগুলি নিম্নলিখিত ব্যক্তিগত এবং আর্থিক আনুপুঙ্খিক তথ্যাদি দ্বারা প্রভাবিত হয়:

চিত্র 5.1



এইগুলির প্রতিটি সবিস্তারে দেখা যাক:

A2A বয়স

বয়স একজন ব্যক্তির প্রয়োজনগুলিকে বিভিন্ন উপায়ে প্রভাবিত করতে পারে। যখন একজন ব্যক্তি (তার প্রাক বিংশ বয়সে) কুড়ির গোড়ার দিকে উপার্জন করতে শুরু করেন, তাঁরা তাঁদের নিজেদের সুরক্ষা এবং তাঁদের আয়ের সুরক্ষার প্রতি বেশি সচেতন থাকেন। সামনে গিয়ে, একজন ব্যক্তির দায়িত্ব বেড়ে যায় যখন তিনি বিবাহ করেন, একটি বাড়ি এবং একটি অবসরকালীন তহবিলের মতো সম্পদগুলি অর্জন করে নেন এবং তাঁদের পিতা-মাতার প্রয়োজনগুলি দেখাশোনা করতে শুরু করেন। বয়স বীমা সুরক্ষা কেনার ক্রয়মূল্যের উপরও প্রভাব ফেলে। 20-25 বছর (বয়সক্রমের) বয়সের মধ্যকার একজন ব্যক্তির বীমা কিস্তির পরিমাণ, একজন 30-35 বছর বয়সের ব্যক্তির বীমা কিস্তির পরিমাণের চেয়ে অনেক কম হয়। ফলে যত তাড়াতাড়ি সম্ভব বীমা সুরক্ষা কেনা বুদ্ধিমত্তার পরিচয় (বিচক্ষণতার লক্ষণ)।

A2B নির্ভরশীল ব্যক্তি

যখন একজন ব্যক্তি বিবাহ করেন, তাঁর পরিবার বড়ো হয় এবং তাঁর স্বামী /স্ত্রী এবং শিশুদের প্রয়োজনগুলি পূরণ করার দায়িত্ব তাঁর থাকে। জীবনের পরবর্তী পর্যায়ে, যখন একজন ব্যক্তির পিতামাতারা অবসর নেন, তাঁরাও তাঁর উপর নির্ভরশীল হতে পারেন, এইভাবে ব্যক্তিটির ভরনীয় ব্যক্তির সংখ্যা বাড়তে থাকে। অতএব নির্ভরশীল ব্যক্তির সংখ্যা বৃদ্ধি পায় এবং একটি উচ্চ মানের বীমা সুরক্ষার প্রয়োজন বৃদ্ধি পায়।

A2C আয়

একজন ব্যক্তির আয় তাঁদের শিশুদের শিক্ষা সংক্রান্ত পরিকল্পনা, ছেলেমেয়েদের বিবাহ, একটি বাড়ি কেনা এবং একটি অবসরকালীন তহবিল তৈরী করার মতো আর্থিক দায়িত্বগুলি পূরণে বিশেষ ভূমিকা পালন করে।

যখন একজন ব্যক্তি উপার্জন করতে শুরু করেন, তাঁর আয় সাধারণত কম থাকে। এই পর্যায়ে একটি বাড়ি অথবা গাড়ি কেনার মতো প্রয়োজনগুলি পূরণ করার পক্ষে আয় যথেষ্ট নয়। ঋণগুলি এই ফাঁক পূরণ করে। পরিবারের প্রধান উপার্জনকারীর কিছু ঘটলে সেক্ষেত্রে এই ঋণগুলির পরিপ্রেক্ষিতে বীমা সুরক্ষা গুরুত্বপূর্ণ। শিশুর শিক্ষা, বিবাহ এবং তাঁদের নিজেদের অবসরকালের জন্য বিনিয়োগের মতো দায়িত্বগুলির জন্য, ব্যক্তিটি অল্প পরিমাণ অর্থ দিয়ে শুরু করতে পারেন এবং তাঁর আয় বাড়লে তিনি তাঁর বিনিয়োগ বাড়াতে পারেন।

A2D সম্পত্তি এবং দায়িত্ব

একজন ব্যক্তির সুরক্ষার প্রয়োজনে সম্পত্তি এবং দায়িত্বগুলির একটি গুরুত্বপূর্ণ প্রভাব আছে। সম্পত্তি যেমন একটি বাড়ি প্রধানতঃ ঋণের মাধ্যমে অর্থ প্রাপ্ত। পরিবারের উপার্জনকারীর অকাল মৃত্যু অথবা দীর্ঘ সময়ের অক্ষমতার ঘটনা ঘটলে আয় সুরক্ষা এই ধরনের ঋণ পরিশোধ করতে সক্ষম হবে।

উপার্জনকারীর মৃত্যু ঘটলে, গাড়ি কেনা অথবা ছুটি কাটানোর জন্য নেওয়া ঋণস্বরূপ দায়গুলি, পরিবারের সদস্যদের উপর বোঝা হতে পারে। এই ঋণগুলি শোধ করার জন্য এটি পরিবারটিকে অন্যান্য সম্পত্তিগুলি বিক্রি করতে অথবা বিনিয়োগগুলি খরচ করতে বাধ্য করতে পারে যেটি পরিবারের স্বার্থের পক্ষে ক্ষতিকর।

B জীবন বিমার মৌলিক উৎপন্নদ্রব্যগুলি

B1 একটি জীবন বীমা পরিকল্পনার মৌলিক উপাদানগুলি

জীবন বীমা কোম্পানীগুলি অসময়ে মৃত্যু অথবা দীর্ঘদিন বেঁচে থাকার ঝুঁকি থেকে রক্ষা করার বিভিন্ন পরিকল্পনা প্রস্তাব করে। ভারতে বীমা কোম্পানীগুলি দ্বারা প্রস্তাবিত সবচেয়ে বেশি বীমা পরিকল্পনাগুলির মধ্যে দুটি মৌলিক উপাদান আছে:

- মৃত্যুকালীন সুরক্ষা- বীমাচুক্তির মেয়াদের মধ্যে বীমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যু ঘটলে

মনোনীত ব্যক্তি/বীমার প্রাপককে এই অর্থটি প্রদান করা হয়।

- মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার ফলে প্রাপ্ত লাভ- যদি বীমাকৃত ব্যক্তি বীমাচুক্তির মেয়াদের মধ্যে বেঁচে থাকেন, তাহলে বীমাচুক্তির সময়সীমা পরিপূর্ণ হওয়ার পর এই অর্থটি দেওয়া হয়। কোন কোন বীমাচুক্তি যেমন মানি-ব্যাক বীমা পরিকল্পনা মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার আগেই বীমাচুক্তির মেয়াদের মধ্যে জীবনবীমাকৃত ব্যক্তিকে নির্দিষ্ট সময় অন্তর পর্যায়ক্রমে অর্থ প্রদান করে, যা বেঁচে থাকা অবস্থায় প্রাপ্ত লাভ নামে পরিচিত। এই অধ্যায়ের B2M পর্বে মানি-ব্যাক বীমা পরিকল্পনাগুলি সবিস্তারে আলোচনা করা হবে।

সতর্ক থাকুন

বীমা পরিকল্পনাগুলি সাধারণত একজন ব্যক্তির জীবনের উপর ভিত্তি করে করা হয়, শুধুমাত্র একজনের জীবন বীমাকৃত হয়। B2G এবং B2I পর্বে আমরা অবশ্যই সেইসব বীমা পরিকল্পনাগুলি দেখব, যেগুলি একাধিক ব্যক্তির বীমা করে।

B2 মৌলিক জীবন বীমা পরিকল্পনা

বীমা সংস্থাগুলি দ্বারা প্রস্তাবিত জীবন বীমা পরিকল্পনার প্রধান ধরনগুলি नीচে আলোচনা করা হয়েছে।

B2A মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা

এটি জীবন বীমা শিল্প দ্বারা প্রস্তাবিত সবচেয়ে মৌলিক পরিকল্পনা এবং বীমার সরলতম আকার। এই পরিকল্পনায় জীবন বীমা কোম্পানী একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ (বীমাকৃত অর্থ) প্রদান করতে প্রতিশ্রুতিবদ্ধ থাকে যদি চুক্তির মেয়াদের মধ্যে বীমাকৃত ব্যক্তি মারা যান। যদি জীবন বীমাকৃত ব্যক্তি পরিকল্পনাটির পুরো মেয়াদ পর্যন্ত বেঁচে থাকেন, তাহলে তাঁরা কোন কিছু পাওয়ার অধিকারী হবেন না, যার অর্থ হল এই ধরনের চুক্তিতে কোন রকম মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার ফলে প্রাপ্ত লাভ থাকে না।

সুতরাং সংক্ষেপে, এই পরিকল্পনাটি চুক্তির মেয়াদের মধ্যে জীবন বীমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যুর ঘটনায় শুধুমাত্র মৃত্যু-সুরক্ষা দেবে।

উদাহরণ

প্রশান্ত এবিসি বীমা কোম্পানীর কাছে 30 বছরের জন্য 7 লাখ টাকার বীমাকৃত অর্থের একটি মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা করেছেন। বীমা চুক্তির দলিলটি এটি নির্দিষ্ট করেছে যে যদি প্রশান্ত বীমা চুক্তির 30 বছর মেয়াদের মধ্যে কোন সময় মারা যান, তাহলে বীমা কোম্পানী প্রশান্তের মনোনীত ব্যক্তিকে মোট 7 লাখ টাকার অর্থ প্রদান করবে।

যদি প্রশান্ত বীমা চুক্তিটির মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার 30 বছর পর্যন্ত বেঁচে থাকেন, তাহলে তিনি কোন রকম পরিপক্বতার লাভ অথবা বেঁচে থাকার লাভ পাবেন না।

মূল বিষয়াবলী:

- মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা শুধুমাত্র মৃত্যু-সুরক্ষা দেবে।
- এইগুলি বীমা কোম্পানীগুলির প্রস্তাবিত সবচেয়ে সরলতম বীমা পরিকল্পনা।
- মেয়াদি বীমা পরিকল্পনাগুলি বাজারে সবচেয়ে সুলভে প্রাপ্ত বীমা পরিকল্পনা। একজন ব্যক্তি অল্প পরিমাণ বীমা কিস্তির পরিবর্তে তাঁর দায়গুলির জন্য একটি বড় ধরনের সুরক্ষা পেতে পারেন।
- **ভোগ দখলের শর্তাবলী:** নামটি যেরকম নির্দেশ করেছে এই পরিকল্পনাগুলি শুধুমাত্র একটি নির্দিষ্ট মেয়াদের জন্য সুরক্ষা দেয়। সাধারণত এই মেয়াদ শুরু হয় 5 বছর থেকে এবং চলে 10, 15, 20, 25, 30 বছর পর্যন্ত অথবা বীমাকারকের সম্মতিতে বীমাকৃত ব্যক্তির নির্দিষ্ট করা অন্য কোন মেয়াদ পর্যন্ত।
- **দায়গুলির প্রতি সুরক্ষা:** গৃহ-ঋণ অথবা গাড়ি ঋণের মতো বড়ো ধরনের দায়গুলি সুরক্ষিত করার জন্য মেয়াদি বীমা সুরক্ষা সবচেয়ে ভালো সমাধান।
- কিছু মেয়াদি পরিকল্পনার আওতায় বীমা কোম্পানীগুলি, জীবন বীমাকৃত ব্যক্তিকে পরিকল্পনার সময়সীমার মধ্যে মৃত্যু সুরক্ষার পরিমাণ বাড়ানো অথবা কমানোর অনুমতি দেয়।
- **সর্বোচ্চ এবং সর্বনিম্ন বীমাকৃত অর্থ:** বেশির ভাগ মেয়াদি পরিকল্পনার জন্য বীমা কোম্পানী সর্বোচ্চ এবং সর্বনিম্ন বীমাকৃত অর্থের পরিমাণ নির্দিষ্ট করে দেয়। কোন কোন বীমা কোম্পানীর কাছে সর্বোচ্চ বীমাকৃত অর্থের পরিমাণ সম্ভাব্য ঝুঁকির পরিপ্রেক্ষিতে বিবেচনা করে দেখার বিষয়।

- **সর্বনিম্ন এবং সর্বোচ্চ বয়স:** বেশিরভাগ বীমা কোম্পানীগুলি মেয়াদি পরিকল্পনাগুলি শুরু করা এবং শেষ করার সর্বনিম্ন এবং সর্বোচ্চ বয়স নির্দিষ্ট করে দেয়।

B2B কিস্তির পরিমাণ ফেরতের (আরওপি) পরিকল্পনা

কোন কোন বীমা কোম্পানী কিস্তির পরিমাণ ফেরত স্বরূপ বিভিন্ন মেয়াদি পরিকল্পনারও প্রস্তাব দেয়। যদি বীমাকৃত ব্যক্তি পরিকল্পনাটির মেয়াদের মধ্যে মারা যান, তাহলে বীমা কোম্পানী মনোনীত ব্যক্তি/ বীমার প্রাপককে নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ (বীমাকৃত অর্থ) প্রদান করে। যদি জীবন বীমাকৃত ব্যক্তি সম্পূর্ণ বীমাচুক্তির সময়কাল পর্যন্ত বেঁচে থাকেন, তাহলে মেয়াদ পূর্ণ হলে বীমা কোম্পানী বীমা চুক্তির শর্ত অনুসারে জীবন বীমাকৃত ব্যক্তিকে বীমা কিস্তির কিছু অংশ অথবা সম্পূর্ণ কিস্তি ফেরত দেয়।

ভিন্ন মেয়াদি বীমা পরিকল্পনাগুলিতে, কোন কোন কোম্পানী বীমাচুক্তিটির মেয়াদ পূর্ণ হলে কিস্তির পরিমাণের সাথে কিছু সুদও প্রদান করে যদি জীবন বীমাকৃত ব্যক্তি মেয়াদ পূর্ণ হওয়া পর্যন্ত বেঁচে থাকেন।

এটি বিবেচনা করে দেখুন....

যদি আপনাকে একটি মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা এবং একটি কিস্তি ফেরৎ পরিকল্পনার মধ্যে বেছে নিতে হয়, আপনি কোনটি নির্বাচন করবেন এবং কেন?

B2C বিশুদ্ধ এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা

একটি বিশুদ্ধ এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা একটি মেয়াদি বীমা পরিকল্পনার বিপরীত। এই পরিকল্পনায় জীবন বীমা কোম্পানী, জীবন বীমাকৃত ব্যক্তিকে একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ দিতে প্রতিশ্রুতিবদ্ধ যদি তাঁরা পরিকল্পনাটির মেয়াদ পর্যন্ত বেঁচে থাকেন। যদি জীবন বীমাকৃত ব্যক্তি পরিকল্পনাটির সময়সীমার মধ্যেই মারা যান, তাহলে তাঁরা কিছু পাওয়ার অধিকারী হবে না।

অতএব সংক্ষেপে, এই পরিকল্পনাটি শুধুমাত্র জীবন বীমাকৃত ব্যক্তি পরিকল্পনাটির সময়সীমা পর্যন্ত বেঁচে থাকলে মেয়াদপূর্ণ হওয়ার লাভ প্রদান করে। কোন রকম মৃত্যু-সুরক্ষা নেই।

উদাহরণ

প্রশান্ত এবিসি বীমা কোম্পানীর কাছ থেকে 30 বছরের জন্য 75 লাখ টাকার বীমাকৃত অর্থের একটি বিশুদ্ধ এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা নিয়েছেন। পরিকল্পনাটির তথ্যদি এটি নির্দিষ্ট করেছে যে, যদি প্রশান্ত বীমাচুক্তিটির 30 বছরের পুরো মেয়াদ পর্যন্ত বেঁচে থাকেন, তাহলে বীমা কোম্পানীটি প্রশান্তকে বীমাচুক্তির মেয়াদ পূর্ণ হলে মোট 75 লাখ টাকা প্রদান করবে।

যদি প্রশান্ত বীমাচুক্তির 30 বছর মেয়াদের মধ্যে মারা যান, তাহলে তিনি কোন মৃত্যু-সুরক্ষা পাবেন না।

জীবন খুবই অনিশ্চিত। প্রশান্তের মতো ব্যক্তির তঁদের প্রয়োজনের জন্য একটি মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা অথবা একটি বিশুদ্ধ এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনার মধ্যে কোনটি উপযুক্ত হবে সে বিষয়ে কখনও মনস্থির করতে পারেন না, যেহেতু তাঁরা জানেন না যে কতদিন তাঁরা বেঁচে থাকবেন অথবা কবে তাঁরা মারা যাবেন। সুতরাং যদি প্রশান্ত 30 বছরের জন্য একটি মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা গ্রহণ করেন এবং বীমাচুক্তি পরিকল্পনার পুরো মেয়াদই বেঁচে থাকেন, তাহলে 30 বছরের শেষে তিনি কিছুই পাবেন না। একই সময়ে তিনি যদি 30 বছরের জন্য একটি বিশুদ্ধ এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা করেন এবং তারপর দূর্ভাগ্যবশতঃ এটির মেয়াদের মধ্যে মারা যান, তাহলেও তাঁর মনোনীত ব্যক্তি অথবা বীমা প্রাপক কোন কিছু পাবেন না।

উপরে উল্লেখিত পরিস্থিতিগুলি মানুষকে বীমা পরিকল্পনা নির্বাচন করতে বিভ্রান্ত করতে পারে। উপরিউক্ত পরিস্থিতিগুলির সমাধান করতে, জীবন বীমা কোম্পানীগুলি উপরের দুটি পরিকল্পনার বৈশিষ্ট্যগুলি সংযুক্ত করেছে এবং একটি বিশুদ্ধ এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা রূপে প্রস্তাব করেছে।

B2D এন্ডোমেন্ট বীমা পরিকল্পনা

এন্ডোমেন্ট বীমা পরিকল্পনা মূলতঃ একটি মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা এবং একটি বিশুদ্ধ এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনার সংমিশ্রণ। যদি জীবন বীমাকৃত ব্যক্তি বীমাচুক্তির মেয়াদের মধ্যে মারা যান তাহলে এটি মৃত্যু সুরক্ষা দেয় অথবা জীবন বীমাকৃত ব্যক্তি যদি বীমাচুক্তির মেয়াদ পূর্ণ হওয়া পর্যন্ত বেঁচে থাকেন তাহলে বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভ প্রদান করে।

উদাহরণ

প্রশান্ত এবিসি বীমা কোম্পানীর কাছে 30 বছরের জন্য 75 লাখ টাকা বীমাকৃত অর্থের একটি এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা করেছেন। বীমাচুক্তিটির দলিল এটি সুনিশ্চিত করে যে যদি প্রশান্ত বীমাচুক্তির পুরো 30 বছর বেঁচে থাকেন, তাহলে বীমা চুক্তিটির মেয়াদ পূর্ণ হলে, বীমা কোম্পানী তাঁকে 75 লাখ টাকার অর্থমূল্য এবং যদি কোন সঞ্চিত লভ্যাংশ থাকে তা প্রদান করবে। যদি প্রশান্ত বীমাচুক্তির 30 বছর মেয়াদের মধ্যে এবং চুক্তিটির মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার আগেই মারা যান, তাহলে তাঁর মনোনীত ব্যক্তি বীমার প্রাপক 75 লাখ টাকার মৃত্যু সুরক্ষা পাবেন এবং বীমাচুক্তিটি শেষ হয়ে যাবে।

উপরের পরিকল্পনাটি হল একটি সংমিশ্রণ :

- 30 বছরের জন্য 75 লাখ টাকার একটি মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা, এবং
 - 30 বছরের জন্য 75 লাখ টাকার একটি বিশুদ্ধ এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা
- সুতরাং যদি প্রশান্ত বীমাচুক্তির সময়সীমার মধ্যে মারা যান, তাহলে মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা অর্থ প্রদান করবে, কিন্তু তিনি যদি বীমা পরিকল্পনার সময়কালের পুরো 30 বছরই বেঁচে থাকেন, তাহলে বিশুদ্ধ এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনাটি অর্থ প্রদান করবে।

সতর্ক থাকুন

ভারতে জীবন বীমা কোম্পানীগুলি দ্বারা সবচেয়ে বেশি প্রস্তাবিত বীমা পরিকল্পনাগুলি হল মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা এবং বিশুদ্ধ এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনার সংমিশ্রণ।

এটি বিবেচনা করুন...

যদি আপনাকে একটি মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা, একটি বিশুদ্ধ এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা অথবা একটি এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনার মধ্যে যে কোন একটি বেছে নিতে হয়, তাহলে আপনি কোনটি নির্বাচন করবেন এবং কেন করবেন?

মুখ্য বিষয়গুলি

- যদি জীবন বীমাকৃত ব্যক্তি পরিকল্পনাটির পুরো মেয়াদ পর্যন্ত বেঁচে থাকেন তাহলে এন্ডোমেন্ট বীমা পরিকল্পনা একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ পরিকল্পনাটির মেয়াদ পূরণ হলে প্রদান করবে।
- মৃত্যু সুরক্ষা: এই পরিকল্পনাগুলিতে মৃত্যু সুরক্ষারও উপাদান আছে। যদি জীবন বীমাকৃত ব্যক্তি পরিকল্পনাটির মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার আগেই মারা যান তাহলে মৃত্যু সুরক্ষা সংক্রান্ত সুবিধাগুলি মনোনীত ব্যক্তি / বীমা প্রাপককে প্রদান করা হয়।
- সঞ্চেয়ের উপাদান: মৃত্যু-সুরক্ষা ছাড়াও, এই পরিকল্পনাগুলিতে একটি সঞ্চেয়ের উপাদান থাকে। বীমা কিস্তির পরিমাণ থেকে মৃত্যু সুরক্ষার মূল্য এবং প্রশাসনিক মূল্য বাদ দিয়ে, বাকী অর্থ জীবন বীমাকৃত ব্যক্তির হয়ে বীমা কোম্পানী বিনিয়োগ করে। ফিরে আসা অর্জিত মূল্য পরবর্তীকালে জীবন বীমাকৃত ব্যক্তিকে অতিরিক্ত লভ্যাংশ রূপে ফিরিয়ে দেওয়া হয়।
- লক্ষ্য-ভিত্তিক বিনিয়োগ: শিশুর উচ্চ শিক্ষা অথবা বিবাহ ইত্যাদির মতো নির্দিষ্ট পরিকল্পনাগুলির কারণে অর্থ সঞ্চেয়ের জন্য এই পরিকল্পনাটি কেনা যেতে পারে।
- কোন কোন বীমা কোম্পানী এই বীমাচুক্তিগুলির পরিপ্রক্ষিতে ঋণ অথবা কিছু অংশ তুলে নেওয়ার অনুমোদন দেয়।
- এই পরিকল্পনাটি বিভিন্ন রূপে হয়। কোন কোন পরিকল্পনায় মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার ফলে প্রাপ্ত সুবিধাগুলি থেকে মৃত্যু সুরক্ষা উচ্চমানের থাকে এবং বিপরীতভাবেও প্রযোজ্য।
- কোন কোন পরিকল্পনায় মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার ফলে প্রাপ্ত সুবিধাগুলি মৃত্যু সুরক্ষার দ্বিগুণ। এই ধরনের পরিকল্পনাগুলি দ্বিগুণ এন্ডোমেন্ট বীমা পরিকল্পনা নামে পরিচিত।

প্রশ্ন 5.1

একটি জীবন বীমা পরিকল্পনার মৌলিক উপাদানগুলি ব্যাখ্যা।

অংশীদার হওয়া এবং অংশীদার না হওয়ার পরিকল্পনাগুলি

বেশীরভাগ এন্ডোমেন্ট বীমাচুক্তিগুলির বীমা কিস্তির মধ্যে একটি সঞ্চেয়ের

উপাদান অন্তর্ভুক্ত থাকে। এই অর্থটি বীমাচুক্তিকারী ব্যক্তির হয়ে বীমা কোম্পানী বিনিয়োগ করে এবং এর উপর কিছু লাভ উপার্জন করে যেটি পুনরায় বীমাচুক্তিকারী ব্যক্তিকে অতিরিক্ত লভ্যাংশ রূপে বন্টন করে দেওয়া হয়।

এই ধরনের পরিকল্পনাগুলিতে যেখানে বীমাচুক্তিকারী ব্যক্তির বীমা কোম্পানীর লাভের অংশীদার হওয়ার অধিকার থাকে, সেগুলি ‘লাভ-সহ’ পরিকল্পনা অথবা ‘অংশীদার হওয়ার’ পরিকল্পনা নামে পরিচিত।

যে সকল পরিকল্পনাগুলিতে বীমাচুক্তিকারী ব্যক্তির বীমা কোম্পানীর লাভের অংশীদার হওয়ার অধিকার থাকে না, সেগুলি ‘লাভহীন’ পরিকল্পনা অথবা ‘বিনা-অংশীদারী’ পরিকল্পনা নামে পরিচিত। বিশুদ্ধ মেয়াদি বীমা পরিকল্পনাগুলি হল একটি লাভ-হীন পরিকল্পনার উদাহরণ।

প্রস্তাবিত কাজকর্ম

যদি আপনি ইন্টারনেট ব্যবহার করেন, তাহলে পাঁচটি বীমা কোম্পানীর ওয়েবসাইট দেখুন এবং তাদের প্রস্তাবিত বিভিন্ন এভোমেন্ট পরিকল্পনাগুলির বৈশিষ্ট্যগুলি লক্ষ্য করুন। পাঁচটি কোম্পানীর প্রস্তাবিত বিভিন্ন এভোমেন্ট পরিকল্পনার বৈশিষ্ট্যগুলির একটি তুলনামূলক তালিকা তৈরী করুন। আপনার মতে কোন কোম্পানীর প্রস্তাবিত এভোমেন্ট পরিকল্পনাটি সবচেয়ে ভালো এবং কেন?

B2E আজীবন বীমা পরিকল্পনা

- অনির্দিষ্ট সময়ের জন্য একটি মেয়াদি বীমা পরিকল্পনাকে বলা হয় একটি আজীবন বীমা পরিকল্পনা। কোন কোন পরিকল্পনায় তাদের সঞ্চার উপাদানও থাকে। বীমা কোম্পানীগুলি এই পরিকল্পনাগুলিকে বিনিয়োগ করার ফলে প্রাপ্ত লাভের উপর ভিত্তি করে এই পরিকল্পনাগুলির জন্য অতিরিক্ত লভ্যাংশ ঘোষণা করে।
- পরিকল্পনাটির নাম থেকেই যেটি বোঝা যাচ্ছে, এই পরিকল্পনাটি ব্যক্তির সম্পূর্ণ জীবনের সুরক্ষা দেয়।
- জীবন বীমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যুতে, মনোনীত ব্যক্তি অথবা বীমা প্রাপককে সেই

সময় পর্যন্ত জমা হওয়া অতিরিক্ত লভ্যাংশসহ বীমাকৃত পুরো অর্থ প্রদান করা হয়।

- জরুরী অবস্থার প্রয়োজনগুলি পূরণ করার জন্য একজন ব্যক্তি তাঁর জীবনকালের মধ্যে কিছু অংশ তুলে নিতে পারেন। একজন ব্যক্তি এই বীমাচুক্তির পরিপ্রেক্ষিতে ঋণও গ্রহণ করতে পারেন।

উদাহরণ

এবিসি বীমা কোম্পানী 100 বছর বয়স পর্যন্ত একটি আজীবনের বীমা পরিকল্পনার সুরক্ষা দিচ্ছি।

মৃত্যু সুরক্ষা

বীমাচুক্তির সময়সীমার মধ্যে বীমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যুর ঘটনায়, সেই তারিখ পর্যন্ত জমা হওয়া অতিরিক্ত লভ্যাংশসহ পুরো বীমাকৃত অর্থ মনোনীত ব্যক্তি/ বীমা প্রাপককে প্রদান করা হয়।

বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভ

যদি জীবন বীমাকৃত ব্যক্তি 100 বছর বয়স পর্যন্ত বেঁচে থাকেন, তাহলে অতিরিক্ত লভ্যাংশসহ বীমাকৃত পুরো অর্থ, জীবন বীমাকৃত ব্যক্তিকে প্রদান করা হয়।

প্রস্তাবিত কাজকর্ম

এই পর্যন্ত আপনি মেয়াদি পরিকল্পনা, এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা এবং আজীবনের পরিকল্পনাগুলি লক্ষ্য করলেন। পরিদৃশ্য পরিস্থিতিগুলি তালিকাভুক্ত করুন যেখানে একজন ব্যক্তি তিনটি পরিকল্পনার প্রতিটি বেছে নেবে।

B2F পরিবর্তনযোগ্য বীমা পরিকল্পনা

নামটি যেরূপ নির্দেশ করছে, এই বীমা পরিকল্পনাটি একটি শ্রেণী থেকে অন্য একটিতে রূপান্তরযোগ্য। উদাহরণস্বরূপ, একটি মেয়াদি বীমা পরিকল্পনাকে, বীমা কোম্পানীর অনুমোদন অনুসারে একটি এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা, অথবা একটি আজীবন বীমা পরিকল্পনা অথবা অন্য কোন পরিকল্পনায় রূপান্তর করা যেতে পারে।

পরিবর্তনযোগ্য পরিকল্পনা লাভজনক যখন জীবন বীমাকৃত ব্যক্তি প্রাথমিকভাবে অধিক পরিমাণ কিস্তির অর্থ প্রদান করতে সমর্থ হন না। সেই কারণে তাঁরা কম পরিমাণ কিস্তিতে একটি মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা শুরু করতে পারেন এবং পরবর্তীকালে অধিক পরিমাণ কিস্তিতে এটিকে একটি এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা অথবা আজীবন পরিকল্পনায় পরিবর্তন করতে পারেন। এছাড়াও, পরিকল্পনাটি পরিবর্তন করার সময় জীবন বীমাকৃত ব্যক্তির চিকিৎসা সংক্রান্ত পরীক্ষা নিরীক্ষা করার প্রয়োজন হয় না।

রূপান্তরযোগ্য পরিকল্পনার আর একটি সুবিধা হল যে পরিবর্তন করার সময় অন্য কোন অতিরিক্ত অঙ্গীকার করার সিদ্ধান্ত নিতে হয় না।

B2G সংযুক্ত জীবন বীমা পরিকল্পনা

- সংযুক্ত জীবন বীমা পরিকল্পনাগুলি একটি বীমাচুক্তির আওতায় দুজন ব্যক্তির বীমা সুরক্ষা দেয়। এই পরিকল্পনাটি বিবাহিত দম্পতি অথবা একটি ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের দুজন অংশীদারদের জন্য আদর্শ।
- কোন কোন সংযুক্ত জীবন বীমা পরিকল্পনায় মৃত্যু সুরক্ষা (বীমাকৃত অর্থ) সংযুক্ত বীমাচুক্তিকারী ব্যক্তিদের মধ্যে প্রথম ব্যক্তির মৃত্যুতে এবং তারপর পুনরায় বেঁচে থাকা ব্যক্তির মৃত্যুতে, সেইদিন পর্যন্ত জমা হওয়া অতিরিক্ত লভ্যাংশসহ প্রদান করা হয়, যদি উভয় বীমাচুক্তিকারী ব্যক্তির মৃত্যু বীমাচুক্তির সময়সীমার মধ্যে হয়।
- যদি সংযুক্ত বীমাচুক্তিকারী ব্যক্তির উভয়েই অথবা সংযুক্ত বীমাচুক্তিকারীর একজন, বীমাচুক্তির মেয়াদ পূর্ণ হওয়া পর্যন্ত বেঁচে থাকেন, তাহলে সেই তারিখ পর্যন্ত জমা হওয়া অতিরিক্ত লভ্যাংশসহ মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার ফলে প্রাপ্ত লাভ প্রদান করা হয়।
- কোন কোন সংযুক্ত জীবন বীমাচুক্তির ক্ষেত্রে বীমা কিস্তির অর্থ একটি নির্দিষ্ট মেয়াদ পর্যন্ত প্রদান করতে হয় অথবা কিস্তির অর্থ প্রদান করা সংযুক্ত বীমাচুক্তিকারী ব্যক্তির মধ্যে প্রথম জন্মের মৃত্যুতে বন্ধ করা হয়।
- সংযুক্ত জীবন বীমাচুক্তির ক্ষেত্রে আলাদাভাবে প্রতিটি জীবনের অঙ্গীকার করা হয়।

এটি বিবেচনা করুন..

আপনার বিবাহের পর, আপনি কি আপনার স্বামী অথবা স্ত্রীর এবং আপনার আলাদা আলাদা বীমাচুক্তি করতে চান, নাকি আপনি একটি সংযুক্ত জীবন বীমাচুক্তি রাখতে পছন্দ করবেন? এই বিষয়ে সিদ্ধান্ত করার সময় আপনি কোন কোন বিষয়গুলি বিবেচনা করে দেখবেন?

B2H অ্যানুইটিস বা নিয়মিত বার্ষিক আয় নিশ্চিতকারী বীমা পদ্ধতি

অ্যানুইটি হল একজন ব্যক্তি (যাকে অ্যানুইট্যান্ট বা নিয়মিত বার্ষিক আয় প্রাপক বলা হয়)-র একটি অ্যানুইটি সরবরাহকারী(বীমা কোম্পানী)-র কাছ থেকে এককালীন অর্থ (ক্রয় মূল্য) অথবা নির্দিষ্ট কয়েক বছরে দফায় দফায় দেওয়া কিস্তির পরিপেক্ষিতে প্রাপ্ত অর্থের একটি নিয়মিত ধারা।

ক্রয় মূল্য প্রদান করার পন্থা অনুসারে, অ্যানুইটি হতে পারে

- একটি তাৎক্ষনিক অ্যানুইটি; অথবা
- বিলম্বিত (কিস্তিতে পরিশোধ হওয়া) অ্যানুইটি।

অ্যানুইটি একটি জীবন বীমাচুক্তির ঠিক বিপরীত। জীবন বীমার ক্ষেত্রে বীমা কোম্পানী ঝুঁকি গ্রহণ করে, কিন্তু অ্যানুইটির ক্ষেত্রে অ্যানুইটি প্রদানকারী ব্যক্তি এটির ঝুঁকি নেন যে, ক্রয়মূল্য প্রদান করার পর তিনি খুব তাড়াতাড়ি মারা যাবেন না।

অনেকগুলি বিভিন্ন ধরনের অ্যানুইটি পাওয়া যায় (যেমন সংযুক্ত জীবন অ্যানুইটি অথবা জয়েন্ট লাইফ অ্যানুইটি, অন্তিম জীবিত ব্যক্তি অথবা লাস্ট সারভাইভার / ক্রয়মূল্য ফেরত সহ জীবন অ্যানুইটি অথবা লাইফ অ্যানুইটি উইথ রিটার্ন অফ পারচেজ প্রাইস/ ক্রম বর্ধমান অ্যানুইটি অথবা ইনক্রিজিং অ্যানুইটি) এবং 7 অধ্যায়ে আমরা এইগুলি বিস্তৃতভাবে দেখব।

B2I দলগত বীমা পরিকল্পনা

- একটি দলগত বীমাচুক্তি, কয়েকজন দলগত ব্যক্তি যাঁরা একটি সাধারণ উদ্দেশ্যে সংঘবদ্ধ হয়েছেন তাঁদের বীমা সুরক্ষা প্রদান করে।
- দলগত ব্যক্তির হতে পারেন:
 - একটি সংস্থার কর্মচারীগণ;
 - একটি ব্যাঙ্কের গ্রাহকগণ;
 - একটি ব্যবসায়ী সমিতির সদস্যগণ;

- পেশাগত সংস্থার সদস্যগণ যেমন একটি অ্যাকাউন্টেন্টদের সমিতি; অথবা
- অন্য কোন দলগত ব্যক্তি যাঁরা উদ্দেশ্যে এক হওয়ার কারণে সংঘবদ্ধ অথবা একটি সাধারণ উদ্দেশ্যে একে অপরের সঙ্গে যুক্ত।
- দলগত বীমা পরিকল্পনায় বীমা কোম্পানী এমন একটি মূল বীমা প্রচলন করে, যেটির আওতায় দলের সকল সদস্যদের সুরক্ষা আসে। উদাহরণ স্বরূপ, বীমা কোম্পানী একজন নিয়োগকর্তার সাথে একটি মূল (মাস্টার) বীমাচুক্তি প্রচলন করবে, যেটির আওতায় কোম্পানীর সকল কর্মচারীরা পড়েন। এই নিয়োগকর্তা ‘মূল বীমাচুক্তিকারী’ অথবা ‘মাস্টার পলিসিহোল্ডার’ নামে পরিচিত হবেন।
- বীমার চুক্তিটি প্রধান বীমাচুক্তিকারী অথবা মাস্টার পলিসিহোল্ডার এবং বীমা কোম্পানীর মধ্যে সম্পাদিত হয়। কর্মচারীরা বীমা চুক্তির প্রত্যক্ষ অংশগ্রহণকারী নন।
- সমাজ কল্যাণের উপকরণ রূপে সরকারও জনগণকে (সেই সকল মানুষকে যাঁরা দরিদ্র সীমার নীচে বসবাস করেন) বীমা সুরক্ষা প্রদান করার জন্য দলগত বীমা পরিকল্পনাগুলি ব্যবহার করেন।
- জুলাই, 2005-এ বীমা শিল্পের নিয়ন্ত্রক (আইআরডিএ) দলগত বীমা পরিকল্পনাগুলির নির্দেশিকা প্রচলন করে।

উদাহরণ

এবিসি বীমা কোম্পানী একটি দলগত জীবন বীমা পরিকল্পনার প্রস্তাব দেয়, যেটি কম বিত্তবান ব্যক্তিদের বীমা প্রয়োজনগুলি পূরণ করে।

এই পরিকল্পনার আওতায় আসা ব্যক্তিদের চিহ্নিত করার জন্য কোম্পানীর একটি নির্দিষ্ট যোগ্যতার মানদণ্ড আছে।

মৃত্যু সুরক্ষা

একজন সদস্যের মৃত্যুর ঘটনা ঘটলে মনোনীত ব্যক্তি অথবা বীমা প্রাপককে বীমাকৃত অর্থ 30,000 টাকা প্রদান করা হয়। দুর্ঘটনাজনিত মৃত্যুর ঘটনায় মনোনীত ব্যক্তি অথবা বীমা প্রাপককে 75,000 টাকা প্রদান করা হয়।

B2J অতি সংক্ষিপ্ত(মাইক্রো)-বীমা পরিকল্পনা

- আইআরডিএ (মাইক্রো-বীমা) রেগুলেশন 2005-এর মাধ্যমে আইআরডিএ নভেম্বর 2005-এ মাইক্রো-বীমার নির্দেশিকা প্রচলন করে। মাইক্রো-বীমার লক্ষ্য হল নিম্ন আয়ের দলভুক্ত ব্যক্তিদের বীমা সুরক্ষা প্রদান করা।
- আইআরডিএ নির্দিষ্ট করে দিয়েছে যে, মাইক্রো-বীমার আওতায় প্রদান করা জীবন সুরক্ষা অবশ্যই 5,000 টাকা থেকে 50,000 টাকার মধ্যে হতে হবে।
- একজন জীবন বীমাকারক মাইক্রো-জীবন বীমা করার সাথে সাথে একটি সাধারণ মাইক্রো-বীমা করতে পারেন এবং বিপরীত দিকেও শর্তটি অনুরূপ। (এটি শুধুমাত্র মাইক্রো-বীমার ক্ষেত্রেই অনুমোদিত এবং অন্য ধরনের কোন সাধারণ বীমাগুলির ক্ষেত্রে নয়।)

B2K ইউনিটের সাথে সংযুক্ত বীমা পরিকল্পনা (ইউ এল আই পি)

ইউনিটের সাথে সংযুক্ত বীমাচুক্তিগুলিতে, লাভ-সহ বীমাচুক্তিগুলি থেকে বেশি ঝুঁকি থাকে এবং অল্প নিশ্চয়তা থাকে। যদিও, এগুলি অনেক বেশি নমনীয়। ইউনিটের সাথে সংযুক্ত বীমাচুক্তিগুলি নমনীয়তার সুবিধাগুলি পাওয়ার জন্য বিনিয়োগের ঝুঁকি নিতে প্রস্তুত ব্যক্তিদের জন্য উপযুক্ত। ফেরত লাভ পুঁজি বাজারের গতিশীলতার উপর নির্ভরশীল যেখানে ইকুইটি (শেয়ারগুলি)-র মতো বিনিয়োগগুলির কেনা-বেচা করা হয় (অধ্যায় 6-এ শেয়ার বিষয়ে সবিস্তারে আলোচনা করা হবে)।

এটি বিবেচনা করে দেখুন...

যদি আপনাকে ইউ এল আই পি এবং প্রথাগত বীমাচুক্তিগুলি (মেয়াদি / এন্ডোমেন্ট / আজীবন বীমাচুক্তি)-র মধ্যে নির্বাচন করতে হয়, আপনি কোনটি বেছে নেবেন? এই বিষয়ে সিদ্ধান্ত নেওয়ার সময় আপনি কোন বিষয়গুলি বিবেচনা করে দেখবেন?

মুখ্য বিষয়গুলি

- ইউনিটের সাথে সংযুক্ত বীমাচুক্তি পরিকল্পনা (ইউ এল আই পি) জীবন বীমা এবং বিনিয়োগের ফেরত-লাভ উভয়েরই সুবিধা দেয়।
- প্রথাগত পরিকল্পনাগুলিতে বীমা কোম্পানী বীমাকৃত ব্যক্তির হয়ে বিনিয়োগ করার বিষয়ে সিদ্ধান্ত নেয়। যদিও, একটি ইউ এল আই পি-তে বীমাকৃত ব্যক্তির বিনিয়োগের তহবিল নির্বাচন করার জন্য অনেকগুলি তহবিল থাকে

যেমন- ইকুইটি তহবিল, ঋণ তহবিল, ব্যালান্স তহবিল এবং মানি মার্কেট তহবিল ইত্যাদি।

- ইউ এল আই পি এস বীমাকৃত ব্যক্তিকে পুঁজি বাজারের ক্রমবিকাশে অংশগ্রহণ করার সুযোগ দেয়।
- বীমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যুতে বীমাকৃত অর্থ অথবা বিনিয়োগের বাজার মূল্য (তহবিলের মূল্য), যেটি বেশি, সেটি প্রদান করা হয়।
- পরিকল্পনাটির মেয়াদ পূর্ণ হলে তহবিল মূল্য প্রদানযোগ্য হয়।
- বন্দোবস্ত করার বিকল্প: কোন কোন পরিকল্পনা বীমাচুক্তিকারীকে এককালীন অর্থ নেওয়ার পরিবর্তে, মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার ফলে প্রাপ্ত লাভ একটি নির্দিষ্ট সময় ধরে (ধরা যাক, 5 বছর অথবা 5 বছরের উপর যে কোন সময়) নির্ধারিত কাঠামো অনুসারে (পর্যায়ক্রমিক কিস্তি) অর্থ প্রদান করে। এটি ‘বন্দোবস্তের বিকল্প’ নামে পরিচিত। যদি বীমা চুক্তিকারী বিকল্প বন্দোবস্ত নিতে চান, তাঁকে বীমা কোম্পানীকে আগে অবহিত করতে হবে।

প্রশ্ন 5.2

একটি দলগত বীমা পরিকল্পনার বৈশিষ্ট্যগুলির তালিকা তৈরী করুন।

B2L শিশুদের জন্য পরিকল্পনা

- শিশু বীমা পরিকল্পনাগুলি শিশুদের ভবিষ্যতের আর্থিক প্রয়োজনগুলি যেমন শিক্ষা, বিবাহ ইত্যাদি পূরণ করার জন্য অভিভাবকদের সাহায্য করে।
- শিশু বীমা পরিকল্পনাগুলি বীমার সাথে সঞ্চারের সুবিধা উভয়ই প্রদান করে।
- এটি গুরুত্বপূর্ণ এবং লক্ষ্য করার বিষয় যে, শিশুদের নিজেদের কোন আয় থাকে না। পরিবর্তে, তাঁরা আর্থিক দিক দিয়ে সম্পূর্ণভাবে তাদের পিতামাতার উপর নির্ভরশীল। পিতামাতারা তাঁদের শিশুদের ভবিষ্যতের আর্থিক প্রয়োজনগুলি জন্য অর্থ সঞ্চারের উদ্দেশ্যে বীমা কোম্পানীকে বীমার কিস্তি প্রদান করে।
- শিশুরা বীমাপ্রাপক এবং তারা বীমাচুক্তিটির মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার ফলে প্রাপ্ত সুবিধাগুলি গ্রহণ করার অধিকারী।
- এই পরিকল্পনাগুলিতে, বীমাকৃত শিশুর জীবনের ঝুঁকি শুরু হবে যখন শিশুটি বীমাচুক্তিটিতে উল্লেখ করা নির্দিষ্ট বয়সে পৌঁছাবে। বীমাচুক্তিটি শুরু হওয়ার

দিন এবং ঝুঁকি শুরু হওয়ার দিনের মধ্যে যে সময়ের ব্যবধান তাকে স্থগিতকরণ সময় বলা হয়।

- স্থগিতকরণ সময়ের শেষে যে দিন থেকে ঝুঁকি শুরু হবে, সেই তারিখটি স্থগিতাকৃত দিন নামে পরিচিত। স্থগিতাকৃত তারিখটি চুক্তিটির বার্ষিকীর তারিখ হবে।
- স্থগিতকরণ সময়ের জন্য কোন রকম বীমা সুরক্ষা থাকে না।
- যখন শিশুটি বয়োপ্রাপ্তির বয়সে (18 বছর বয়স) পৌঁছে যায়, তখন চুক্তিটির স্বত্ত্ব আপনা হতেই বীমাকৃত শিশুর উপর চলে যাবে। এই পদ্ধতিটি স্থায়ী অধিকার প্রদান করার পদ্ধতি নামে পরিচিত। যে তারিখে বীমাচুক্তিটির স্বত্ত্ব শিশুটির উপর বর্তায়, সেই তারিখটি স্থায়ী অধিকার প্রদান করার তারিখ নামে পরিচিত।
- স্থায়ী অধিকার প্রদান করার পর বীমাচুক্তিটি বীমাকারক এবং বীমাকৃত ব্যক্তির (এ ক্ষেত্রে শিশুটি) মধ্যে সম্পাদিত একটি চুক্তিতে পরিণত হয়।
- কোন কোন শিশু বীমা পরিকল্পনা বীমা কিস্তি ত্যাগ করার রাইডার নিয়ে গঠিত, পক্ষান্তরে অন্যান্য শিশু বীমা পরিকল্পনায় পিতামাতারা একটি অল্প পরিমাণ অতিরিক্ত বীমা কিস্তির জন্য কিস্তির পরিমাণ ত্যাগ করার রাইডার বিষয়ে মনস্থির করতে পারেন। এক্ষেত্রে বীমাচুক্তিটির মেয়াদের মধ্যে যদি পিতামাতা মারা যান তাহলে বীমাকোম্পানী পিতামাতার হয়ে বীমার কিস্তি প্রদান করা চালিয়ে যাবে (যতক্ষণ না শিশুরা বয়োপ্রাপ্তির বয়স পর্যন্ত পৌঁছোচ্ছে) এবং বীমাচুক্তিটি অক্ষত থাকে। বীমাচুক্তিটির শর্ত অনুসারে চুক্তিটির মেয়াদ শেষ হলে শিশুটি মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার লাভ পাবে। 7 অধ্যায়ে রাইডারের উপর বিস্তারে আলোচনা করা হবে।
- শিশু বীমা পরিকল্পনাগুলি এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা, মানিব্যাক পরিকল্পনা অথবা ইউ এল আই পি এস এর আকারে নেওয়া যেতে পারে।

B2M মানি-ব্যাক পরিকল্পনা

- মানি-ব্যাক পরিকল্পনাগুলি বীমা এবং সঞ্ছয়সহ উভয় সুবিধায়ুক্ত, এবং শর্তগুলির বৈশিষ্ট্য অনুসারে কোন কোন ক্ষেত্রে এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনাগুলির সাদৃশ্য।
- একটি এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনায়, বীমাচুক্তিকারী ব্যক্তি বীমাচুক্তিটির মেয়াদ শেষ হলে মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার ফলে প্রাপ্ত লাভগুলি গ্রহণ করে। যদিও, মানি-ব্যাক পরিকল্পনায় চুক্তিটির মেয়াদের মধ্যে নির্দিষ্ট সময় অন্তর বীমাচুক্তিকারী ব্যক্তিকে ‘বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভগুলি আংশিকভাবে’ প্রদান করা হয়।
- বীমাচুক্তিটির শর্ত অনুসারে বীমাচুক্তির মেয়াদের মধ্যে বীমাচুক্তিকারী ব্যক্তি বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভগুলি নির্দিষ্ট অনুপাতে অথবা বিভিন্ন অনুপাতে গ্রহণ করতে পারেন।
- প্রচলিত কর আইন অনুসারে নির্দিষ্ট সময় অন্তর বীমাচুক্তিকারী যে লাভগুলি গ্রহণ করেন সেগুলি কর-মুক্ত।
- যদি বীমাচুক্তিকারী ব্যক্তি বীমাচুক্তির মেয়াদের মধ্যে মারা যান, তাহলে মনোনীত ব্যক্তি অথবা বীমাপ্রাপক জমা হওয়া লভ্যাংশসহ (যদি কোন) সম্পূর্ণ বীমাকৃত অর্থই পাবেন, ইতিমধ্যে বীমাকৃতকে ব্যক্তিকে প্রদান করা ‘বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভ’ গুলির বিয়োজন ছাড়াই।

উদাহরণ

চেতন মিশ্র এবিসি বীমা কোম্পানীর কাছ থেকে 20 বছরের একটি মানি-ব্যাক বীমাচুক্তি করেছেন। মোট বীমাকৃত অর্থ হল 20,00,000 টাকা। তিনি একটি মানি-ব্যাক বীমাচুক্তি বেছেছিলেন কারণ বেঁচে থাকতে থাকতে তিনি তাঁর সঞ্ছয়ের ফেরত-লাভ পেতে চেয়েছিলেন। তিনি তাঁর স্ত্রী সুমেধাকে তাঁর অবর্তমানে এই বীমাচুক্তিটির জন্য মনোনীত ব্যক্তি অথবা বীমাপ্রাপক করেছিলেন। তিনি যে মানি-ব্যাক বীমাচুক্তিটি করেছিলেন সেটি অনুসারে 5 বছর, 10 বছর, এবং 15 বছরে বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভের 25 শতাংশ করে পাবেন এবং বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভের বাকী 25 শতাংশ 20 বছরের শেষে প্রদান করা হবে।

কিন্তু, একটি দুর্ঘটনা পরিবারটিকে নাড়িয়ে দেয়। চেতন একটি গাড়ি দুর্ঘটনায়

মারা যান। সুমেধা একজন গৃহবধু এবং আর্থিকভাবে চেতনের উপর নির্ভরশীল ছিলেন।

বীমাচুক্তি করার 11তম বছরের মাথায় চেতনের মৃত্যুর ঘটনাটি ঘটেছিল। ইতিমধ্যে তিনি বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভের কিছু অংশ (10,00,000 টাকা) 5ম এবং 10ম বছরে গ্রহণ করেছেন।

এই ক্ষেত্রে, সুমেধা বীমাকৃত পুরো অর্থ 20,00,000 টাকাই পাবেন, যদিও বীমাচুক্তিটির 5ম এবং 10ম বছরে চেতনকে বীমাকৃত অর্থের একটি অংশ (10,00,000 টাকা) ইতিমধ্যে প্রদান করা হয়েছিল।

B2N বেতন সঞ্চারের পরিকল্পনাগুলি (এস এস এস)

- বেতন সঞ্চারের পরিকল্পনাগুলি (এস এস এস) শ্রমজীবী শ্রেণীর প্রয়োজনগুলি পূরণ করার উদ্দেশ্যে করা।
- এই পরিকল্পনাগুলিতে বীমা কোম্পানীর নিয়োগকর্তার সাথে একটি চুক্তি থাকে, যে কারণে নিয়োগকর্তা কর্মচারীর বেতন থেকে বীমা কিস্তির অর্থ বাদ দেন এবং প্রতি মাসে এটি বীমা কোম্পানীকে প্রদান করেন।
- যেহেতু কর্মচারীদের কাছে বেতন পৌঁছানোর আগেই বীমাকিস্তির টাকা তাঁদের বেতন থেকে বাদ চলে যায়, সেহেতু বীমা কিস্তি প্রদানে কোন রকম ত্রুটির বিষয়ে তাঁদের চিন্তিত হওয়ার কোন প্রয়োজন নেই।
- বীমা কোম্পানীও লাভবান হয় যেহেতু এই পরিকল্পনার আওতায় থাকা সকল কর্মচারীদের একত্রিত করা কিস্তির অর্থ নিয়োগকর্তার কাছ থেকে তারা পায়।

এটি বিবেচনা করে দেখুন....

বীমা কোম্পানীর এই বিষয়ে কি লাভ হতে পারে বলে আপনার মনে হয়?

- যখন বীমাচুক্তিটি গ্রহণ করা হয়, তখন বীমাকারক নিয়োগকর্তার কাছ থেকে প্রস্তাবপত্রের সাথে, কর্মচারীদের দ্বারা স্বাক্ষরিত যে অধিকার-জ্ঞাপক পত্রটি সংগ্রহ করেন, সেটির উপর ভিত্তি করে নিয়োগকর্তা কর্মচারীদের বেতন থেকে বীমা কিস্তির অর্থ বাদ দেন।
- বীমা কোম্পানী প্রতিষ্ঠানটিকে নির্দিষ্ট সময় অন্তর কর্মচারীদের নাম, তাঁদের পদ, এবং যে পরিমাণ অর্থ বাদ দেওয়া হবে সে বিষয়টি সহ একটি

প্রয়োজনের তালিকা পাঠায়।

- বেতন সঞ্চারের পরিকল্পনা একটি নির্দিষ্ট বীমা পরিকল্পনা নয়। এটি বীমা কিস্তি সংগ্রহ করার একটি সুবিধাজনক চুক্তি মাত্র। এস এস এস চুক্তি অনুসারে একটি মেয়াদি পরিকল্পনা, একটি এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা অথবা বীমাকারকের দ্বারা প্রস্তাবিত অন্য কোন পরিকল্পনায় জন্য এটি ব্যবহার করা যায়।

C করারোপ এবং মুদ্রাস্ফীতি

C1 বীমাজাত দ্রব্যের উপর কর প্রয়োগ

ইনকাম ট্যাক্স অ্যাক্ট 1961 অনুসারে জীবন বীমাজাত দ্রব্যগুলি আয়করের সুবিধাগুলি পাওয়ার উপযুক্ত। বীমাজাত দ্রব্যগুলি বিনিয়োগ করার সময় এবং মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার সময় আয়করের সুবিধাগুলি পাওয়ার উপযুক্ত।

(a) **বিনিয়োগের স্তর :** ইনকাম ট্যাক্স আইনের ধারা 80C অনুসারে জীবন বীমা পরিকল্পনার জন্য প্রদান করা বীমা কিস্তির অর্থ করারোপযোগ্য আয় থেকে ছাড় পাওয়ার যোগ্য। এই আইনটি করের সুবিধাগুলি মঞ্জুর করার জন্য সুনির্দিষ্টভাবে কতগুলি শর্ত উল্লেখ করে। নিম্নলিখিত শর্তগুলি অবশ্যই পূরণ করতে হবে:

- বর্তমান কর আইন অনুসারে প্রদান করা বীমা কিস্তির পরিমাণ অবশ্যই বীমাকৃত পুরো অর্থের 20% অথবা 20%-এর কম হতে হবে; অথবা
- বীমাকৃত মোট অর্থ যেন অবশ্যই প্রদান করা বীমাকিস্তির পাঁচ গুণ অথবা পাঁচ গুণের বেশি হয়।

উদাহরণ

প্রশান্ত 4 লাখ টাকা সুরক্ষা পাওয়ার একটি ইউ এল আই পি বীমাচুক্তি কিনেছেন। এই বীমাচুক্তিটির উপর করের সুবিধা পাওয়ার জন্য, প্রদান করা বীমাকিস্তির পরিমাণ অবশ্যই বীমা সুরক্ষার 4 লাখ টাকার 20 শতাংশের কম হবে। ফলে এই ক্ষেত্রে, করের সুবিধা লাভ করার জন্য বীমাকিস্তির পরিমাণ অবশ্যই 80,000 টাকা অথবা এর কম হবে।

যদি বীমা কিস্তির পরিমাণ বীমাকৃত মোট অর্থের 20%-এর বেশি হয়, উদাহরণ স্বরূপ যদি বীমা কিস্তি 80,000 টাকার (ধরা যাক, 100,000 টাকা) বেশি প্রদান করা হয়, তাহলে আয়কর বিয়োজন, প্রদান করা বীমাকিস্তির 20% পর্যন্ত সীমিত থাকবে।

এবার, এই বিষয়টি একটু অন্যভাবে দেখা যাক:

প্রশান্ত 80,000 টাকা বিনিয়োগ করতে চায়, তার করারোপযোগ্য আয় থেকে এই অর্থের উপর ছাড় পাওয়ার জন্য। সেই কারণে, তিনি 80,000 টাকা প্রদান করে একটি ইউ এল আই পি বীমাচুক্তি কেনার সিদ্ধান্ত নেয়। যদি তিনি পুরো 80,000 টাকার উপর আয়করের সুবিধা লাভ করতে চান, তাহলে এটি নিশ্চিত করতে হবে যে, তিনি যে বীমা সুরক্ষাটি করেছেন সেটি অবশ্যই প্রদান করা বীমা কিস্তি (80,000 টাকা)র কমপক্ষে পাঁচগুণ অথবা তার পাঁচগুণের বেশি হবে। ফলে এই ক্ষেত্রে প্রশান্তকে এটি নিশ্চিত করতে হবে যে বীমা সুরক্ষাটি অবশ্যই কমপক্ষে 4 লাখ টাকার অথবা তার উপরে হবে।

সতর্ক থাকুন

আয়কর দপ্তর যে কোন সময় বর্তমানে প্রচলিত আয়কর বিধিগুলি পুনরায় পরীক্ষা করতে পারেন এবং এগুলিতে পরিবর্তন করতে পারেন।

অর্থ মন্ত্রালয় একটি নতুন প্রত্যক্ষ কর বিধি অথবা ডাইরেস্ট ট্যাক্স কোড (ডিটিসি)-র খসড়া তৈরী করেছেন এবং এপ্রিল 2012 থেকে কার্যকর করা হবে এবং এর ফলে সেই সময়ে প্রচলিত আয়কর আইনগুলির পরিবর্তন করা হবে।

ধারা 80 C অনুসারে একটি আর্থিক বছরে সর্বোচ্চ কর বিয়োজনের অনুমতি 1,00,000 টাকা প্রদেয় কিস্তির উপর দেওয়া যেতে পারে।

(a) **মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার স্তর:** প্রচলিত কর আইন অনুসারে জীবন বীমাকৃত ব্যক্তি মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার ফলে যে পরিমাণ অর্থ পান অথবা মনোনীত ব্যক্তি অথবা বীমাপ্রাপক মৃত্যু সুরক্ষার যে অর্থ পান, আয়কর আইনের ধারা 10 (10D) অনুসারে তা কর-মুক্ত। যদিও, বীমা কিস্তির পরিমাণ মোট বীমাকৃত অর্থের 20% ছাড়িয়ে না যাওয়ার শর্ত, মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার ফলে প্রাপ্ত লাভের

ক্ষেত্রেও প্রয়োজন।

প্রস্তাবিত কাজকর্ম

আয়কর আইনের ধারা 80C অনুসারে, একজন ব্যক্তি বিভিন্ন জায়গায় বিনিয়োগ করার মাধ্যমে 1,00,000 টাকা পর্যন্ত আয়করের সুবিধাগুলি পেতে পারেন। জীবন বীমা এই ধরনের বিনিয়োগ করার ক্ষেত্রগুলির মধ্যে একটি। অন্যান্য বিনিয়োগের ক্ষেত্রগুলি খুঁজে বার করুন এবং সেগুলিকে তালিকাভুক্ত করুন।

C2 মুদ্রাস্ফীতি

কিছুদিন ধরে চলা মুদ্রাস্ফীতি গৃহীত বীমা সুরক্ষার উপর বিশেষ প্রভাব ফেলতে পারে। সহজ অর্থে, মুদ্রাস্ফীতি হল অর্থব্যবস্থায় পণ্যদ্রব্য এবং পরিষেবাগুলির মূল্য বৃদ্ধি হওয়া এবং যার অর্থ হল জীবনযাপনের মূল্য বৃদ্ধি পাওয়া।

উদাহরণ

কয়েক বছর আগে পর্যন্ত এক লিটার পেট্রলের মূল্য ছিল 40 টাকা। বর্তমানে এক লিটার পেট্রলের দাম 60 টাকা- যার অর্থ মূল্যের 50 শতাংশ বৃদ্ধি ঘটেছে। সুতরাং কয়েক বছর আগে পর্যন্ত একটি 100 টাকার নোটে 2.5 লিটার পেট্রোল কেনা যেতো। বর্তমানে একই 100 টাকার নোটে মাত্র 1.67 লিটার পেট্রোল কেনা যাবে।

সুতরাং, কয়েক বছর আগে একটি 100 টাকার নোটে আমরা নির্দিষ্ট কতগুলি দ্রব্য কিনতে পারতাম, কিন্তু বর্তমানে ঐ টাকায় আমরা তার চেয়ে অনেক কম দ্রব্য কিনতে পারি। যদি ভবিষ্যতে মূল্য বৃদ্ধি চলতে থাকে, তাহলে একই 100 টাকার নোটে আরো কম পণ্যদ্রব্য কেনা যাবে।

এটি হল মুদ্রাস্ফীতির প্রভাব : টাকা এর মূল্য হারাচ্ছে।

বীমা সুরক্ষার উপর মুদ্রাস্ফীতির একই প্রভাব পড়ে। আজকে আমরা সিদ্ধান্ত নিলাম যে আমাদের বীমা প্রয়োজন হল ধরা যাক, 50 লাখ টাকা এবং আমরা 30 বছরের জন্য 50 লাখ টাকার একটি বীমা সুরক্ষা করলাম। কিন্তু মুদ্রাস্ফীতির কারণে 15-20 বছর পর ভবিষ্যতে এই একই বীমা সুরক্ষাটির মূল্য অনেক কমে যাবে। মুদ্রাস্ফীতির বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে বীমা সুরক্ষার প্রয়োজনগুলিও বৃদ্ধি

পায়। ফলে মুদ্রাস্ফীতির প্রভাবের কথা মনে রেখে গ্রাহক (এবং তাঁদের বীমা প্রতিনিধি)দের মাঝে মাঝে তাঁদের বীমা সুরক্ষাগুলি পুনর্বিবেচনা করার প্রয়োজন।

বীমা কোম্পানীগুলির দ্বারা প্রস্তাবিত এরকম অনেকগুলি বীমা পরিকল্পনা আছে যেখানে বীমাকৃত ব্যক্তিকে নির্দিষ্ট /নিয়মিত সময়ের ব্যবধানে বীমা সুরক্ষা বৃদ্ধি/হ্রাস করার অনুমতি দেওয়া হয়।

উদাহরণ

কোন কোন কোম্পানী প্রতি বছর বীমাকৃত মোট অর্থের 5-10% বৃদ্ধি/হ্রাস করার অনুমতি দেয়। এই ভাবে প্রতি বছর আরো বেশি পরিমাণ বীমা সুরক্ষার মাধ্যমে একজন বীমাকৃত ব্যক্তি মুদ্রাস্ফীতি থেকে নিজেদের রক্ষা করতে পারেন।

D সুরক্ষার প্রয়োজনগুলিকে অগ্রাধিকার অনুসারে সাজানো

D1 প্রয়োজনগুলিকে অগ্রাধিকার দেওয়া আবশ্যিক কেন?

একজন ব্যক্তির জীবনে সুরক্ষার বিভিন্ন প্রয়োজন থাকতে পারে। পুনরায় প্রশান্তের উদাহরণ নিয়ে দেখা যাক এবং তাঁর সুরক্ষার বিভিন্ন প্রয়োজনগুলি চিহ্নিত করা যাক:



এই সকল প্রয়োজনগুলি পূরণ করার জন্য প্রশান্তের কাছে কি যথেষ্ট অর্থ ছিল? যদি না থাকে, তাহলে তিনি কিভাবে সিদ্ধান্ত নেবেন কোনটি সবচেয়ে বেশি গুরুত্বপূর্ণ?

একজন ব্যক্তি যাঁর যথেষ্ট আর্থিক সঙ্গতি আছে, তিনি তাঁর সকল সুরক্ষার প্রয়োজনগুলির জন্য অর্থ প্রদান করতে পারেন। কিন্তু যে ব্যক্তির আর্থিক সঙ্গতি সীমিত, তিনি তাঁর সকল সুরক্ষার প্রয়োজনগুলির জন্য একই সময়ে অর্থ প্রদান

করতে পারেন না। এই সকল ক্ষেত্রে প্রয়োজনগুলি অগ্রাধিকার অনুসারে সাজানোর পরিকল্পনাটি বিবেচনা করা হয়।

D2 কিভাবে প্রয়োজনগুলিকে অগ্রাধিকার অনুসারে সাজানো হয়

ধরে নেওয়া যাক যে, প্রশান্তের তাঁর সকল প্রয়োজনীয় সুরক্ষাগুলি কেনার জন্য যথেষ্ট আর্থিক সঙ্গতি নেই। সুতরাং দেখা যাক, বীমা প্রতিনিধি কিভাবে সেগুলি অগ্রাধিকার অনুসারে সাজাতে তাঁকে সাহায্য করেন। সেগুলি একটি একটি করে পর্যবেক্ষণ করা যাক।

ভবিষ্যত আয়ের সুরক্ষা

- এই প্রয়োজনটি বিশেষ গুরুত্বপূর্ণ অনুমান করা হয় যেহেতু এটি প্রশান্তের আয় থেকে আসা অন্য সকল প্রয়োজনগুলি/উদ্দেশ্যগুলির আর্থিক সঙ্গতি প্রদান করে। সেই কারণে অবশ্যই প্রশান্তের এই প্রয়োজনটিকে অগ্রাধিকার দেওয়া এবং এটির সুরক্ষা কেনা উচিত। তিনি একটি মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা দিয়ে শুরু করতে পারেন এবং পরবর্তীকালে যখন তাঁর সঙ্গতি বাড়বে তিনি সঞ্চয়/ বিনিয়োগের পরিকল্পনাগুলি বেছে নিতে পারেন। একটি পরিবর্তনযোগ্য মেয়াদি পরিকল্পনার মাধ্যমে অন্যান্য পরিকল্পনাগুলি শুরু করা যেতে পারে এবং পরবর্তীকালে এটি একটি এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা অথবা আজীবন পরিকল্পনায় রূপান্তর করা যেতে পারে।

চিকিৎসা/ স্বাস্থ্য সংক্রান্ত সমস্যাগুলি থেকে নিজের এবং পরিবারের সুরক্ষা

- এই প্রয়োজনটিকেও বিশেষ গুরুত্বপূর্ণ মনে করা হয় যেহেতু চিকিৎসা সংক্রান্ত জরুরী অবস্থাগুলি যে কোন সময় আসতে পারে। প্রশান্ত একটি পারিবারিক স্বাস্থ্য বীমা পরিকল্পনা করতে পারেন। বিভিন্ন বেতনের ব্যক্তিদের ক্ষেত্রে, নিয়োগকর্তা তাঁদের কর্মচারী এবং কর্মচারীদের

	পরিবারের স্বাস্থ্য বীমাও প্রদান করে। এই সকল ক্ষেত্রে একব্যক্তি স্বাস্থ্য বীমা কেনার বিষয়টি কিছু সময়ের জন্য স্থগিত রাখতে পারেন, যদি আর্থিক সঙ্গতি সীমিত হয়।
নিশান্তের শিক্ষা সংক্রান্ত পরিকল্পনা	এই প্রয়োজনটি একজন বিবাহিত ব্যক্তি যাঁর সন্তান আছে, তাঁর কাছে অগ্রাধিকার পাবে। এই ক্ষেত্রে প্রশান্ত, অল্প পরিমাণ অর্থ বিনিয়োগ করে একটি শিশু বীমা পরিকল্পনা দিয়ে শুরু করতে পারেন এবং পরবর্তীকালে, যখন তাঁর পর্যাপ্ত সঙ্গতি হবে, তখন তিনি এই উদ্দেশ্যে বিনিয়োগ বৃদ্ধি করতে পারেন।
নিশান্তের বিবাহ সংক্রান্ত পরিকল্পনা	এই প্রয়োজনটি সেই সকল ব্যক্তির কিছু সময়ের জন্য স্থগিত রাখতে পারেন, যাঁরা তাঁদের সকল সুরক্ষার প্রয়োজনগুলির জন্য অর্থ প্রদান করতে সমর্থ নন, অন্যদিকে যেসকল ব্যক্তিদের পর্যাপ্ত আর্থিক সঙ্গতি আছে, তাঁরা তাঁদের অন্যান্য উদ্দেশ্যগুলির সাথে এই উদ্দেশ্যেও বিনিয়োগ শুরু করতে পারেন।
গৃহ ঋণ এবং গাড়ি ঋণের পরিপ্রক্ষিতে সুরক্ষা	এই প্রয়োজনের জন্য সুরক্ষা ক্রয় করা খুবই গুরুত্বপূর্ণ। যদি পরিবারের অর্থ উপার্জনকারীর কিছু ঘটে এবং পরিবারটি ইএমআইএস প্রদান করতে অসমর্থ হয় তাহলে ঋণদাতারা সম্পদটির অধিকার নিয়ে নেন এবং তাঁদের অর্থ পুনরুদ্ধার করার জন্য এটি বিক্রি করে দেন। গৃহ ঋণের জন্য একজন ব্যক্তি ব্যাঙ্ক থেকে একটি গৃহ-ঋণ সুরক্ষার বীমাচুক্তি পরিকল্পনা কিনতে পারেন এবং গাড়ি ঋণের জন্য একজন ব্যক্তি মেয়াদি বীমা সুরক্ষা বৃদ্ধি করতে পারেন।

অবসরকালের পরিকল্পনা	জন্য এটি একটি গুরুত্বপূর্ণ প্রয়োজন। যদিও, একজন ব্যক্তি যাঁর যথেষ্ট আর্থিক সঞ্গতি নেই, তিনি এই প্রয়োজনটির জন্য অল্প পরিমাণ অর্থ দিয়ে শুরু করতে পারেন এবং পরবর্তীকালে যখন তাঁর আর্থিক সঞ্গতি বাড়বে তিনি এই উদ্দেশ্যে বিনিয়োগ বৃদ্ধি করতে পারেন। পরবর্তী দুটি অধ্যায়ে আমরা পেনশনের বিষয়ে আরো বিস্তারে জানব।

সুরক্ষার প্রয়োজনগুলির বিষয়ে একটি বিচক্ষণ দৃষ্টিভঙ্গী গ্রহণ করতে হলে:

চিত্র 5.3

অগ্রাধিকার অনুসারে এইগুলিকে সাজানো এবং অবিলম্বে সঙ্কটপূর্ণ এবং অত্যন্ত অগ্রাধিকার প্রাপ্ত প্রয়োজনগুলির সুরক্ষা শুরু করা।



মাঝারি অগ্রাধিকার সম্পন্ন প্রয়োজনগুলির জন্য অল্প পরিমাণ বিনিয়োগ দিয়ে শুরু করা এবং পরবর্তীকালে বিনিয়োগের পরিমাণ বাড়ানো।



কম অগ্রাধিকার সম্পন্ন প্রয়োজনগুলি কিছু সময়ের জন্য স্থগিত রাখা এবং পরবর্তীকালে যখন অতিরিক্ত আর্থিক সঞ্গতি পাওয়া যাবে তখন সেগুলি বৃদ্ধি করা যাবে।

প্রস্তাবিত কাজকর্ম

আপনার নিজস্ব সুরক্ষার প্রয়োজনগুলির তালিকা তৈরী করুন। এরপর এগুলিকে সঙ্কটপূর্ণ, অত্যন্ত অগ্রাধিকার সম্পন্ন, মাঝারি অগ্রাধিকার সম্পন্ন, এবং কম অগ্রাধিকার সম্পন্ন শ্রেণী অনুসারে সাজান।

এখন আমরা ফিরে যাব কিভাবে প্রশান্তের জীবনে খারাপ সময় শুরু হল এবং দেখা যাক কিভাবে প্রশান্তের তাঁর নিজের এবং তাঁর পরিবারের প্রয়োজনগুলির

সঠিক বীমা সুরক্ষা প্রদান করার জন্য সেগুলিকে অগ্রাধিকার অনুসারে সাজানো উচিত।

ঘটনার পর্যবেক্ষণ : প্রশান্তের জীবন আবার সঠিক পথে ফিরে আসে

ঘটনা পর্যবেক্ষণের প্রথমার্ধ উজ্জ্বল ভারতের একটি গোলাপী ছবি দেখায়, সেখানে দ্বিতীয়ার্ধ জীবনের রুঢ় বাস্তবের কথা জানায়। জীবন আপনাকে কিভাবে বিস্মিত করতে পারে এটি তা প্রতিফলিত করে এবং যদি আপনি প্রস্তুত না থাকেন তাহলে আপনার পরিবার এটির পরিণতি ভোগ করবে।

এখন আমরা বিশ্লেষণ করে দেখব কিভাবে প্রশান্ত ভুল পরিকল্পনাগুলি করেছিলেন এবং বীমা কিভাবে তাঁর প্রয়োজনগুলি পূরণ করতে পারত।

- **মেয়াদি বীমা :** প্রশান্ত তাঁর পরিবারের একমাত্র উপার্জনকারী, ফলে তাঁর এটি অবশ্যই নিশ্চিত করা উচিত যে, তাঁর কাজের অবশিষ্ট বছরগুলিতে সে যা আয় করবে সেটি সুরক্ষিত করা। সংক্ষেপে, প্রশান্ত থাকুক বা না থাকুক, তাঁর পরিবার অবশ্যই ক্ষতিগ্রস্ত হবে না। একজন ব্যক্তির অনুপস্থিতির ফলে যে মানসিক শূণ্যতার সৃষ্টি হয়, বীমা কোনভাবেই সেটি পূরণ করতে পারে না, কিন্তু এটি আর্থিক শূণ্যতা কিছুটা পূরণ করতে পারে। প্রশান্ত তাঁর অবসর নেওয়া পর্যন্ত যে বেতন উপার্জন করবে তার উপর বিবেচনা করে, তাঁর অবশ্যই সেই পরিমাণ অর্থের একটি মেয়াদি বীমা করা উচিত। পরিবর্তে প্রশান্ত একটি এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা কেনার জন্য মনস্থির করে যেটি তার পরিবারকে এক বছরের জন্যও সাহায্য করতে পারবে না। এছাড়াও প্রশান্ত এই পরিকল্পনাটি আয়করের সুবিধার জন্য কেনে, সুরক্ষা পাওয়ার জন্য নয়। একটি এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনার পরিবর্তে প্রশান্ত যদি একটি মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা কিনতেন, তাহলে 20,000 টাকার একই বীমা কিস্তির পরিপ্রেক্ষিতে তিনি অবশ্যই আরো বেশি পরিমাণ বীমা সুরক্ষা পেতে পারতেন যেটি তাঁর অনুপস্থিতিতে গৃহ-ঋণ, গাড়ি ঋণ, এবং তাঁর পরিবারের অন্যান্য কয়েকটি প্রয়োজনগুলি পূরণ করতে পারত।

- **শিশু বীমা :** প্রশান্তের তাঁর নিজের জন্য যথেষ্ট বীমা সুরক্ষা ছিল না। একই সময়ে তিনি নিশান্তের পড়াশোনার জন্য একটি মিউচুয়াল ফান্ডে বিনিয়োগ করেছিলেন। যখন প্রশান্ত মারা যান, মিউচুয়াল ফান্ডের বিনিয়োগটি থেমে

যায় এবং যার সাথে নিশান্তের শিক্ষা সংক্রান্ত পরিকল্পনাটি বিপন্ন হয়েছিল। নিশান্তের শিক্ষা সংক্রান্ত পরিকল্পনার জন্য প্রশান্তের অবশ্যই একটি শিশুদের শিক্ষা সংক্রান্ত পরিকল্পনা গ্রহণ করা উচিত ছিল। এই পরিকল্পনাটি এটি অবশ্যই নিশ্চিত করতো যে, প্রশান্তের মৃত্যুর ঘটনা ঘটলে, বীমা কোম্পানীকে কিস্তির অর্থ প্রদান করা চালিয়ে যেতে হতো এবং নিশান্তের শিক্ষা সংক্রান্ত পরিকল্পনাটির সাথে আপোস করতে হতো না।

- **গৃহ ঋণ এবং গাড়ি ঋণ :** যখন প্রশান্তের দায়িত্বগুলি বৃদ্ধি পেয়েছিল, তখন অতিরিক্ত দায়িত্বগুলি পূরণ করার জন্য তাঁর মেয়াদি বীমার পরিমাণ বৃদ্ধি করা উচিত ছিল। এই রূপ ঘটনা পরম্পরার ক্ষেত্রে পর্যাপ্ত বীমা এটি নিশ্চিত করতো যে প্রশান্তের অনুপস্থিতিতে বীমার অর্থ দিয়ে গাড়ি এবং গৃহ ঋণগুলি পরিশোধ করা যেত এবং প্রশান্তের পরিবার তাহলে হয়ত গাড়িটি বজায় রাখতে পারতো এবং ঐ বাড়িটিতে বসবাস করতে পারতো।

অবসরকালের জন্য পরিকল্পনা : একটি এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনার পরিবর্তে, প্রশান্তের অবশ্যই অতিরিক্ত সুরক্ষাসহ একটি মেয়াদি পরিকল্পনা নির্বাচন করা উচিত ছিল, যেটি অতিরিক্ত অর্থটিকে একটি অবসরকালীন বীমা পরিকল্পনায় রূপান্তর করতে পারত।

সার-সংক্ষেপ

এই অধ্যায়ে আমরা দেখলাম যে কিভাবে যথাযথ পরিকল্পনা এবং সঠিক জীবন বীমার দ্রব্যগুলি থাকা, একজন ব্যক্তির মৃত্যু অথবা অক্ষমতার ঘটনা ঘটলে তাঁর পরিবারকে সুরক্ষা দিতে পারে এবং যেন পরিস্থিতি চূড়ান্ত খারাপ হলেও বিনা উদ্বেগে জীবনযাপন করা যায়।

একজন পেশাগত জীবন বীমা প্রতিনিধি রূপে আপনি:

- লভ্য জীবন বীমা দ্রব্যগুলির পরিধির বৈশিষ্ট্যগুলি জানার প্রয়োজন;
- একজন ব্যক্তির সুরক্ষার প্রয়োজনগুলি বিশ্লেষণ করতে সমর্থ হওয়া; এবং
- জীবন বীমাজাত দ্রব্যগুলি তাঁদের প্রয়োজনগুলি পূরণে কিভাবে সবচেয়ে ভালোভাবে ব্যবহার করা যায় এটি শনাক্ত করতে অবশ্যই সক্ষম হতে হবে।

প্রধান বিষয়গুলি

এই অধ্যায়ের অন্তর্গত প্রধান ধারণাগুলিকে নিম্নলিখিতভাবে সার-সংক্ষেপ করা যায়:

সুরক্ষার প্রয়োজনগুলি

- বিভিন্ন প্রয়োজন আছে যেগুলির জন্য একজন ব্যক্তির সুরক্ষার দরকার হতে পারে: আয়ের সুরক্ষা, চিকিৎসা সংক্রান্ত খরচের প্রয়োজনগুলি, শিশুদের শিক্ষা, সন্তানের বিবাহ, বিভিন্ন সম্পদের পরিপ্রক্ষিতে নেওয়া ঋণ, এবং কোনো ব্যক্তির অবর্তমানে তাঁদের পরিবারের জীবন ধারণের প্রয়োজন।
- যে বিষয়গুলি সুরক্ষার প্রয়োজনগুলিতে প্রভাব ফেলে, তার অন্তর্ভুক্ত: বয়স, নির্ভরশীল ব্যক্তি, আয়, সম্পদ, এবং দায়গুলি।

বীমাজাত দ্রব্য

- বেশিরভাগ জীবন বীমা পরিকল্পনাগুলির দুটি প্রাথমিক উপাদান হলো মৃত্যু সুরক্ষা এবং মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার ফলে প্রাপ্ত সুবিধা।
- একটি মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা বীমাচুক্তিটির মেয়াদের মধ্যে বীমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যু ঘটলে শুধুমাত্র মৃত্যু সুরক্ষা প্রদান করে।
- একটি শুদ্ধ এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার ফলে প্রাপ্ত সুবিধা/বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত সুবিধা প্রদান করে, যদি জীবন বীমাকৃত ব্যক্তি পরিকল্পনাটির পুরো মেয়াদ পর্যন্ত বেঁচে থাকেন।
- একটি এন্ডোমেন্ট বীমা পরিকল্পনা একটি মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা এবং একটি বিশুদ্ধ এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনার সংমিশ্রণ বীমাচুক্তির মেয়াদের মধ্যে জীবন বীমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যুর ঘটনা ঘটলে এটি মনোনীত ব্যক্তি/বীমাপ্রাপককে একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ মৃত্যু সুরক্ষার অর্থ প্রদান করে অথবা যদি জীবন বীমাকৃত ব্যক্তি পরিকল্পনাটির পুরো সময়কাল পর্যন্ত বেঁচে থাকেন তাহলে জীবন বীমাকৃত ব্যক্তিকে মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার ফলে প্রাপ্ত লাভ/ বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভগুলি প্রদান করে এন্ডোমেন্ট বীমা পরিকল্পনা মূলতঃ একটি মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা এবং একটি বিশুদ্ধ

এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনার সংমিশ্রণ।

- এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনাগুলির মধ্যে একটি সঞ্চেয়ের উপাদানও থাকে।
বিনিয়োগের উপর ফেরৎ প্রাপ্ত অর্জিত মূল্যের জন্য বীমা কোম্পানী অতিরিক্ত লভ্যাংশ ঘোষণা করে।
- একটি আজীবনের বীমা পরিকল্পনা একজন ব্যক্তির সম্পূর্ণ জীবনের সুরক্ষা দেয়।
- পরিবর্তনযোগ্য বীমা পরিকল্পনাগুলি একটি জীবন বীমা পরিকল্পনাকে অন্য একটি জীবন বীমা পরিকল্পনায় পরিবর্তন করার অনুমতি দেয়।
- সংযুক্ত জীবন বীমা পরিকল্পনাগুলি একটি বীমাচুক্তির আওতায় দুজন ব্যক্তির বীমা সুরক্ষা প্রদান করে
- অ্যানুইটিস হল একজন ব্যক্তির বীমা কোম্পানীর কাছ থেকে এককালীন অর্থের (ক্রয় মূল্য) ফেরৎ রূপে নিয়মিতভাবে অথবা নির্দিষ্ট কয়েক বছরে দফায় দফায় দেওয়া কিস্তির অর্থ গ্রহণ করা।
- দলগত বীমা পরিকল্পনাগুলি এমন একদল ব্যক্তিকে বীমা সুরক্ষা প্রদান করে যাঁরা একটি সাধারণ উদ্দেশ্যে সংঘবদ্ধ।
- মাইক্রো-বীমা পরিকল্পনাগুলি নিম্ন আয়ের ব্যক্তিদের বীমা সুরক্ষা প্রদান করে।
- ইউনিট-লিঙ্কড বীমা পরিকল্পনা (ইউএলআইপিএস) পুঁজি বাজারের ক্রমবিকাশে অংশগ্রহণ করার সুযোগ প্রদান করে।
- ইউএলআইপি-তে বিনিয়োগের ঝুঁকি বীমাকৃত ব্যক্তি বহন করে এবং প্রথাগত পরিকল্পনাগুলির মতো বীমা কোম্পানী নয়।
- শিশু বীমা পরিকল্পনাগুলি পিতা-মাতাদের তাঁদের শিশুদের ভবিষ্যতের আর্থিক প্রয়োজনগুলি যেমন শিক্ষা, বিবাহ ইত্যাদির জন্য সঞ্চেয় করতে সাহায্য করে।
- মানি-ব্যাক বীমাচুক্তিগুলিতে বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভের কিছু অংশ বীমাচুক্তিকারীকে বীমাচুক্তির মেয়াদের মধ্যে নির্দিষ্ট সময় অন্তর প্রদান করা হয়।

- বেতন সঞ্চেয়ের পরিকল্পনা (এসএসএস) একটি নির্দিষ্ট বীমা পরিকল্পনা নয়। এটি বীমা কিস্তি সংগ্রহ করার একটি সুবিধাজনক চুক্তি। এই পরিকল্পনাগুলিতে বীমা কোম্পানীর নিয়োগকর্তার সাথে একটি চুক্তি থাকে, যে কারণে নিয়োগকর্তা কর্মচারীর বেতন থেকে বীমা কিস্তির অর্থ বাদ দেন এবং প্রতি মাসে এটি বীমা কোম্পানীকে প্রদান করেন।

কর আরোপের মাধ্যমে অর্থ সংগ্রহ এবং মুদ্রাস্ফীতি

- আয়কর আইনের 80C ধারা অনুসারে, জীবন বীমা পরিকল্পনার জন্য প্রদান করা কিস্তির অর্থ একটি আর্থিক বছরে 1,00,000 টাকা পর্যন্ত করারোপযোগ্য আয় থেকে বিয়োজনের উপযুক্ত।
- আয়করের সুবিধাগুলি পাওয়ার জন্য, বীমাকিস্তির পরিমাণ অবশ্যই মোট বীমাকৃত অর্থের 20 শতাংশ বেশি হওয়া উচিত নয় অথবা মোট বীমাকৃত অর্থ কমপক্ষে 5 গুণ অথবা তার থেকে বেশি গুণের বীমা কিস্তিতে প্রদান করা উচিত।
- আয়কর আইনের ধারা 10(10D) অনুসারে, একটি জীবন বীমা কোম্পানীর কাছ থেকে মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার ফলে প্রাপ্ত লাভ অথবা মৃত্যু সুরক্ষার অর্থ কর-মুক্ত।
- মুদ্রাস্ফীতির প্রভাব দীর্ঘ মেয়াদি বীমা সুরক্ষার মূল্য কমিয়ে দেয়।
- মুদ্রাস্ফীতির সঙ্গে পাল্লা দেওয়ার জন্য কোন কোন বীমা কোম্পানী নিয়মিত সময়ের ব্যবধানে বীমা সুরক্ষার লাভগুলি বাড়ানোর প্রস্তাব দেয়।
- কোন কোন বীমা কোম্পানী নিয়মিত সময়ের ব্যবধানে বীমা সুরক্ষার লাভ কমানোর প্রস্তাব দেয় যা কিছু সময় কালের মধ্যে হ্রাস প্রাপ্তির কারণে ঋণগুলির পক্ষে সুবিধাজনক।

সুরক্ষার প্রয়োজনগুলিকে অগ্রাধিকার অনুসারে সাজানো

- প্রয়োজনগুলিকে অগ্রাধিকার অনুসারে সাজানো একজন ব্যক্তি যাঁর আর্থিক সঙ্গতি সীমিত এবং যিনি তাঁর সকল সুরক্ষার প্রয়োজনগুলির জন্য একই সময়ে অর্থ প্রদান করতে পারবেন না, তাঁর জন্য গুরুত্বপূর্ণ।
- একজন ব্যক্তি তাঁর প্রয়োজনগুলিকে সঙ্কটপূর্ণ, অধিক-অগ্রাধিকার প্রাপ্ত,

মাঝারি-অগ্রাধিকার প্রাপ্ত, এবং কম-অগ্রাধিকার প্রাপ্ত অনুসারে সাজাতে পারেন এবং সেই অনুসারে আর্থিক সম্পদকে ভাগ করে দিতে পারেন।

প্রশ্ন উত্তর

5.1 বেশিরভাগ জীবন বীমা পরিকল্পনার দুটি প্রাথমিক উপাদান হল:

- **মৃত্যু সুরক্ষা**- বীমাচুক্তির মেয়াদের মধ্যে জীবন বীমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যুর ঘটনা ঘটলে মনোনীত ব্যক্তি অথবা বীমাপ্রাপককে এই অর্থ প্রদান করা হয়।
- **মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার ফলে প্রাপ্ত লাভ**- যদি বীমাচুক্তির মেয়াদের পুরো সময় পর্যন্ত জীবন বীমাকৃত ব্যক্তি বেঁচে থাকেন তাহলে বীমাচুক্তির মেয়াদ পূর্ণ হলে এই অর্থটি প্রদান করা হয়। কোন কোন বীমাচুক্তি, যেমন মানি-ব্যাক বীমাচুক্তি, জীবন বীমাকৃত ব্যক্তিকে বীমাচুক্তির মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার আগেই নির্দিষ্ট সময়ের ব্যবধানে অর্থ প্রদান করে, এগুলি বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভ নামেও পরিচিত।

5.2 একটি দলগত বীমা পরিকল্পনার বৈশিষ্ট্যগুলি হল নিম্নরূপ:

- একটি দলগত বীমা পরিকল্পনা এমন কয়েকজন ব্যক্তিকে বীমা সুরক্ষা প্রদান করে যাঁরা একটি সাধারণ উদ্দেশ্যে সংঘবদ্ধ।
- দলগত ব্যক্তির হতে পারেন:
 - একটি প্রতিষ্ঠানের কর্মচারীগণ,
 - একটি ব্যাঙ্কের গ্রাহকগণ,
 - একটি ট্রেড ইউনিয়নের সদস্যগণ,
 - পেশাগত সংস্থার সদস্যগণ যেমন একটি অ্যাক্যাউন্টেন্টদের সমিতি, অথবা
 - অন্য কোন দলগত ব্যক্তি যাঁরা উদ্দেশ্যে এক হওয়ার কারণে সংঘবদ্ধ অথবা একটি সাধারণ উদ্দেশ্যে একে অপরের সঙ্গে যুক্ত।
- দলগত বীমা পরিকল্পনায় বীমা কোম্পানী এমন একটি প্রধান বীমা প্রচলন করে, যেটির আওতায় দলের সকল সদস্যদের সুরক্ষা আসে। উদাহরণ স্বরূপ, বীমা কোম্পানী একজন নিয়োগকর্তার সাথে একটি প্রধান (মাস্টার) বীমাচুক্তি প্রচলন করবে, যেটির আওতায় কোম্পানীর সকল

কর্মচারীরা চলে আসবেন। এই নিয়োগকর্তাটি ‘প্রধান বীমাচুক্তিকারী’ অথবা ‘মাস্টার পলিসিহোল্ডার’ নামে পরিচিত হবেন।

- বীমার চুক্তিটি প্রধান বীমাচুক্তিকারী অথবা মাস্টার পলিসিহোল্ডার এবং বীমা কোম্পানীর মধ্যে সম্পাদিত হয়। কর্মচারীরা বীমা চুক্তির প্রত্যক্ষ অংশগ্রহণকারী নন।
- সমাজ কল্যাণের (অস্ত্র স্বরূপ) কাজে সরকারও জনগণকে (সেই সকল মানুষকে যাঁরা দরিদ্র সীমার নীচে বসবাস করেন) বীমা সুরক্ষা প্রদান করার জন্য দলগত বীমা পরিকল্পনাগুলি ব্যবহার করেন।
- জুলাই, 2005-এ বীমা নিয়ন্ত্রক (আইআরডিএ) দলগত বীমা পরিকল্পনাগুলির নির্দেশিকা প্রচলন করে।

আত্ম-পরীক্ষার প্রশ্নগুলি

1. একজন ব্যক্তির বিভিন্ন সুরক্ষার প্রয়োজনগুলি তালিকাভুক্ত করা
2. পরিবর্তনযোগ্য পরিকল্পনাগুলি কি? সেগুলির গুরুত্ব কি?

পরবর্তী পৃষ্ঠায় আপনি উত্তরগুলি পাবেন

আত্ম-পরীক্ষার উত্তরগুলি

1. একজন ব্যক্তির বিভিন্ন সুরক্ষার প্রয়োজনগুলির অন্তর্গত:

- আয়ের সুরক্ষা,
- চিকিৎসা সংক্রান্ত খরচের প্রয়োজনগুলি,
- শিশুদের শিক্ষা,
- সন্তানদের বিবাহ,
- বিভিন্ন সম্পদের পরিপ্রেক্ষিতে নেওয়া ঋণগুলি এবং
- পরিবারের ভরণ-পোষণ

2. পরিবর্তনযোগ্য বীমা পরিকল্পনাগুলি একটি শ্রেণী থেকে অন্য একটিতে রূপান্তরযোগ্য। উদাহরণ স্বরূপ, একটি মেয়াদি বীমা পরিকল্পনাকে, বীমা কোম্পানীর অনুমোদন অনুসারে একটি এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা, অথবা একটি আজীবন বীমা পরিকল্পনা অথবা অন্য কোন পরিকল্পনায় রূপান্তর করা যেতে পারে।

পরিবর্তনযোগ্য পরিকল্পনা লাভজনক যখন জীবন বীমাকৃত ব্যক্তি প্রাথমিকভাবে অধিক পরিমাণ কিস্তির অর্থ প্রদান করতে সমর্থ হন না। সেই কারণে তাঁরা কম পরিমাণ কিস্তিতে একটি মেয়াদি বীমা পরিকল্পনা শুরু করতে পারেন এবং পরবর্তীকালে অধিক পরিমাণ কিস্তিতে এটিকে একটি এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা অথবা আজীবন পরিকল্পনায় পরিবর্তন করতে পারেন। এছাড়াও, পরিকল্পনাটি পরিবর্তন করার সময় জীবন বীমাকৃত ব্যক্তির চিকিৎসা সংক্রান্ত পরীক্ষা নিরীক্ষা করার প্রয়োজন হয় না। রূপান্তরযোগ্য পরিকল্পনার আর একটি সুবিধা হল যে পরিবর্তন করার সময় অন্য কোন অতিরিক্ত অঙ্গীকার করার সিদ্ধান্ত নিতে হয় না।

6

সঞ্চিত উৎপন্ন দ্রব্য

অধ্যায়ের বিষয় বস্তু	পাঠক্রম অধ্যয়নের পরিণাম
অধ্যয়নের উদ্দেশ্য	
পরিচয়	
মূখ্য পদ (বিষয়)	
A. সঞ্চয় / বিনিয়োগের পরামর্শ	6. 1
B. কোনও ব্যক্তির সঞ্চয়ের প্রয়োজনকে নির্ধারিত করার সিদ্ধান্ত	6. 2
C. সঞ্চিত দ্রব্যের বিশেষত্ব এবং লাভ	6. 3, 6. 6
D. সঞ্চিত দ্রব্যের প্রকার	6. 3
E. সঞ্চিত দ্রব্যের উপর কর এবং মুদ্রাস্ফীতির প্রভাব	6. 5, 6. 7
F. সঞ্চিত দ্রব্যের উপর সুদের মূল্যের প্রভাব	6. 9
G. সঞ্চয় প্রয়োজনের অগ্রাধিকার	6. 4, 6. 8, 6. 10
মুখ্য বিষয়	
প্রশ্ন – উত্তর	
স্ব – পরীক্ষণের প্রশ্ন	

অধ্যয়নের উদ্দেশ্য

এই অধ্যায়ের পাঠ করার পর, আপনি নিম্ন বিষয়গুলি জানতে সমর্থ হবেন:-

- সঞ্চয় উৎপাদনের উপর ব্যবসায়িক (পেশাদারী) পরামর্শের প্রয়োজনীয়তা জানতে পারবেন।
- এক ব্যক্তির সঞ্চয়ের প্রয়োজনকে নির্ধারিত করার সিদ্ধান্তের বিষয়ে ব্যাখ্যা করতে পারবেন।
- সঞ্চয় উৎপাদনের মুখ্য বিশেষত্ব এবং লাভের বর্ণনা করতে পারবেন।
- বাজারে প্রাপ্ত মুখ্য সঞ্চিত দ্রব্যের আলোচনা করতে পারবেন।
- সঞ্চিত দ্রব্যের কর এবং মুদ্রাস্ফীতি প্রভাবকে বর্ণনা করতে পারবেন।

- সঞ্চিত দ্রব্যের উপর সুদের মূল্যের প্রভাব কে বর্ণনা করতে পারবেন।
- কোনও ব্যক্তির সঞ্চয় প্রয়োজনের প্রাথমিকতা তৈরি করে এবং এই প্রয়োজনগুলি পূরণ করার জন্য সঞ্চয় এবং দ্রব্যের নিবেশ প্রয়োগে আনে।

পরিচয়

পূর্বের অধ্যায়ে আমরা জীবন বিমার সেই বিষয়টি (প্রকার) পড়েছি যা গ্রাহকের মৃত্যু বা অক্ষমতা থেকে উৎপন্ন ক্ষতির সুরক্ষার প্রয়োজনীয়তাকে পূরণ করে। যেমন আমরা অধ্যায় 1 – এ দেখেছি যে এক জীবন বিমা প্রতিনিধির ভূমিকা কেবল বিমা বিক্রয় করা বা তার উপর পরামর্শ দেওয়ার মধ্যে সীমিত নয় – তাঁকে গ্রাহকের সঞ্চয় উৎপাদনের সাথে আর্থিক উৎপাদনের উপরও পরামর্শ দেওয়ার জরুরি।

এই অধ্যায়ে আমাদের মনোযোগ বাজারে ব্যবহৃত সঞ্চয় উৎপাদনের শৃঙ্খলার উপর কেন্দ্র (আরোপ) করব, তারপরে আমরা পরবর্তী অধ্যায়ে কিছু অন্য আর্থিক উৎপাদন যেমন স্বাস্থ্য, সুরক্ষা ও দুর্ঘটনা বিমা উৎপাদনের উপর দৃষ্টিপাত করব।

ঐতিহাসিক ভিত্তিতে ‘সঞ্চয়’ শব্দের ব্যবহার নিয়মিত রূপে পুঁজি সংগ্রহের জন্য ছোট ছোট রাশি (অর্থ) নিয়ে এক বিনিয়োগ সৃজন করার প্রক্রিয়াকে বর্ণনা করতে করা হয়। ‘নিয়োগ’ শব্দের ব্যবহার মূলত প্রতিফলের আশায় কিছু উৎপাদনে উচ্চ পরিমাণ (এক কালীন প্রাপ্ত অর্থ) আয় বা লাভজনক পুঁজির ব্যবহারের বর্ণনা করতে করা হয়।

মনে রাখতে হবে!

অধিকাংশ মানুষের জীবনে নিজের আর্থিক উদ্দেশ্য প্রাপ্তির জন্য একটি সঞ্চয় / নিয়োগ পরিকল্পনার সাহায্য প্রয়োজন।

বাজারে নানান সঞ্চয় / নিয়োগ উৎপাদন উপলব্ধ যা কোনও ব্যক্তি সংগ্রহ করতে পারেন:- এককালীন প্রদত্ত অর্থ বা ছোট ছোট রাশি (বিমা) সময় সময়ে পরিশোধের মাধ্যমে উৎপাদনে নিয়োগ করা সংগ্রহ (বিমা) করতে পারেন। আমরা এর ভিতর কিছু উৎপাদনের উপর দৃষ্টিপাত করব এবং নিজের গ্রাহকদের জন্য উপযুক্ত সঞ্চয়ের আধারে, উৎপাদন সংগ্রহে ব্যবসায়িক পরামর্শদাতার ভূমিকা নিয়ে আলোকপাত করব।

মূখ্য পদ (বিষয়)

এই অধ্যায়ে নিম্নলিখিত পদ (বিষয়) এবং বিন্দুর ব্যাখ্যা প্রস্তুত

সম্পদ পরিচালক সংস্থা (এ. এম. সি)	মিশ্রিত করণ	গ্র্যাচুয়িটি	পরম্পরাগত জমা পরিকল্পনা
ব্যাঙ্ক জমা	প্রযোজ্য আয়	লক – ইন মেয়াদ	সঞ্চয় প্রয়োজন
বন্ড	আর্থিক পরিকল্পনা বিশ্লেষণ প্রক্রিয়া	নিয়োগকারীদের সুবিধা	অংশ / ভাগ

শিশু পরিকল্পনা	ডাকঘরে সঞ্চয়	মিউচুয়াল ফান্ড	আদান প্রদানে গতিশীলতা
ক্রমবর্ধমান সঞ্চয়	তহবিল পরিচালক	সুদের হার	করারোপ এবং কর নিয়োগ

A. সঞ্চয় / নিয়োগ পরামর্শের প্রয়োজন

প্রত্যেক ব্যক্তির সঞ্চয়ের প্রয়োজন আলাদা আলাদা হয়। অধিকাংশ মানুষ নিয়োগ করতে বিবেচকের নির্ণয় নেন না কেননা, ওটি প্রায় উৎপাদকের লক্ষণ ও নিজস্ব আর্থিক প্রয়োজনের পূরণ না জেনেই উৎপাদনে নিয়োগ করে। এই নির্ণয় প্রায় নিজস্ব সহকর্মীদের এলোমেলো কথার উপর বা কর – বাঁচানোর অন্তিম সময়ে শেষ সম্বলের রূপে নিয়ে নেন। এই ভাগে আমরা ওই মুখ্য কারণের বিষয়ে আলোচনা করব যার জন্য কোনও ব্যক্তিকে নিজের সঞ্চয় এবং নিয়োগের প্রয়োজন সম্বন্ধে ব্যবসায়িক (পেশাদারী) পরামর্শ নেওয়া প্রয়োজন।

A1 আর্থিক নিয়োগ প্রক্রিয়ার বিষয়ে অজ্ঞতা

মানুষজন প্রায় নিজের সঞ্চয় এবং নিয়োগ প্রয়োজনকে চিনতে (চিহ্নিত করতে) অসমর্থ হন। তাঁরা নিজেদের দীর্ঘ সময়ের প্রয়োজনের তুলনায়, অল্প সময়ের প্রয়োজন পূর্ণ করার জন্য মনোযোগী থাকেন। সঞ্চয়ের তুলনায় ব্যয়ের প্রবৃত্তিও বেশি হয় কেননা সঞ্চয়ের মাধ্যমে ভাবী লাভের (ভবিষ্যতের লাভ) তুলনায় উপভোক্তা বস্তুর তাৎক্ষণিক প্রয়োজনে বেশি স্পষ্ট এবং শক্তিশালী /দৃঢ় ধারণা করেন।

ব্যবসায়িক বিমা প্রতিনিধি ব্যক্তির আর্থিক নিয়োগের মাধ্যমে তাঁকে সাহায্য করে। যাতে তিনি নিজের বর্তমান তদুপরি ভবিষ্যতের আর্থিক প্রয়োজনকে চিনতে পারেন। কোনও ব্যক্তির সুদূর দৃষ্টিপাতে তাঁর শিশুদের শিক্ষা এবং বিবাহের অর্থ, একটি বাড়ি কেনার অর্থ বা বর্তমানে নেওয়া গৃহঋণ শীঘ্র পরিশোধ করা তদুপরি তাঁর পেনশন পরিকল্পনার জন্য সঞ্চয় রাশি সংযুক্ত হতে পারে।

A2 উপলব্ধ আর্থিক উৎপাদনের পূর্ণ শৃঙ্খলার বিষয়ে অজ্ঞতা

বেশির ভাগ মানুষের বাজারে উপলব্ধ বিভিন্ন সঞ্চয় এবং নিয়োগ উৎপাদনের ব্যাপারে সন্ধান (জানা) থাকেনা, ফলতঃ তাঁরা আর্থিক প্রয়োজন পূরণ করার মত সমুচিত উৎপাদন নির্বাচন করতে অসমর্থ হন।

এই পরিস্থিতিতে বিমা প্রতিনিধি নিম্ন প্রকারে সাহায্য করে থাকে।

- উপলব্ধ বিভিন্ন উৎপাদনের ভাল রকম সন্ধান প্রাপ্ত করতে হবে।
- ব্যক্তির আর্থিক প্রয়োজনকে পূরণ করার মত উৎপাদন নির্বাচন করা।
- উৎপাদনের থেকে প্রাপ্ত কর সঞ্চয় যুক্ত প্রতিফলের মূল্যায়ন কর এতে উপলব্ধ কর লাভকে ব্যক্তিকে কর দেওয়া ও কর থেকে প্রাপ্ত ছাড় থেকে মিলমিশে স্থাপিত হয়।

সারাংশে প্রতিনিধিকে নিজের আর্থিক নিয়োগের কৌশলের ব্যবহার করে সপ্রশংস পরামর্শ দিয়ে ভাবী নিয়োগকারীকে মার্গ দর্শন (পথ প্রদর্শন) করাতে হবে। এই প্রকারের উদ্দেশ্য তথা প্রয়োজনীয়তায় আধারিত পদ্ধতিতে সঞ্চয়ে উৎসাহ প্রদান করা দরকার ও অনেক বেশি পরিমানের প্রতিফল পাওয়ার লালসাকে উৎসাহ দেওয়া উচিত নয়।

প্রস্তাবিত ক্রিয়া

নিজের পছন্দের কোনও সংস্থার IRDA দ্বারা নিয়ন্ত্রিত জীবন বিমা প্রতিনিধির কাছে যান, তাঁর সাথে ব্যক্তিগত সাক্ষাৎকার করুন এটি বোঝার জন্য যে, তিনি (প্রতিনিধি) তাঁর গ্রাহকদের অর্থনৈতিক প্রয়োজনীয়তা কী ভাবে চিনতে পারেন ও আলোচনা করুন কি প্রকার আর্থিক নিয়োগ প্রক্রিয়া কাজ করে।

B. কোনও ব্যক্তির সঞ্চয় প্রয়োজনকে নির্ধারিত করার সিদ্ধান্ত

এই ভাগে আমরা কোনও ব্যক্তির ক্ষেত্রে বিভিন্ন সাধারণ ও বিশিষ্ট সঞ্চয়ের প্রয়োজনীয়তাকে নির্ধারিত করতে পারে এমন কিছু কারকের উপর দৃষ্টিপাত করব।

B 1 সাধারণ সঞ্চয়ের প্রয়োজনীয়তা

কোনও ব্যক্তি বিভিন্ন সঞ্চয় উৎপাদনে (অর্থ) নিয়োগ করে নিজের ভবিষ্যৎ সুরক্ষিত করতে পারেন। যে সব মানুষের কাছে বর্তমান সময়ে নিয়োগ করার মত পুঁজি নেই, তাঁদের নিজের আয় থেকে সঞ্চয়ের মাধ্যমে পুঁজি সঞ্চিত করা আবশ্যিক এবং যাঁদের কাছে পুঁজি রয়েছে তাঁদের বুদ্ধিমত্তার সাথে নিয়োগ (অর্থ) করে নিজের পুঁজির মূল্য বৃদ্ধি করা আবশ্যিক।

B 1 A পুঁজিহীন ব্যক্তি

কোনও ব্যক্তির পক্ষে সঠিক এবং সমুচিত সঞ্চয়ের প্রয়োজন তাঁদের জন্য অনন্য হয়। কিছু মানুষ নিজের কোনও বিশেষ প্রয়োজনের জন্য সঞ্চয় করেন কিন্তু তার জন্য সুব্যবস্থা ও সুনিয়োজিত অর্থ নিয়োগ করেন না, তার ফলস্বরূপ তাঁরা নিজেদের বিস্তৃত এবং অনন্য প্রয়োজনগুলি চিহ্নিত করতে অপারগ থাকেন (পারেন না)। কোনও ব্যক্তির বিস্তৃত অর্থ নিয়োগ প্রক্রিয়ায় নিম্নের সাধারণ সঞ্চয়ের প্রয়োজন / আর্থিক লক্ষ্য সন্মিলিত করা যেতে পারে:-

- কোনও মেডিকেল আকস্মিকতা বা অস্থায়ী চাকরি হারিয়ে ফেলার কারণে অপ্রত্যাশিত আর্থিক কাঠিন্যকে পূরণ করতে একটি আকস্মিক / আপতকালীন তহবিল সৃজন করতে হবে।
- সন্তানের উচ্চ শিক্ষার জন্য পরিকল্পনা করা এবং নিয়োগ করা।
- সন্তানের বিবাহের জন্য পরিকল্পনা করা এবং নিয়োগ করা।
- প্রথম বাড়ি অথবা দ্বিতীয় বাড়ি (যদি ব্যক্তির কাছে আগে একটি বাড়ি থাকে) ক্রয় এবং অতি দ্রুত গৃহঋণের পরিশোধ করা।

- অন্য লক্ষ্য, যেমন একটা গাড়ি কেনা, সপরিবারে বার্ষিক অবসর যাপন (ভ্রমণ) পরিকল্পনা এবং নিয়োগ করা, সন্তানের প্রাথমিক
- শিক্ষা, নিজস্ব ব্যবসার প্রারম্ভিক পুঁজি সঞ্চিত করা ও পরহিতে দানের জন্য অর্থের ব্যবস্থা করা ইত্যাদি পরিকল্পনা করা এবং নিয়োগ করা।
- নিয়মিত মাসিক আয় বন্ধ হলে কোনও বোঝাপড়া ছাড়াই নিজের বর্তমান জীবন স্তরকে যথাযথ রাখার জন্য কোনও সমুচিত এবং পর্যাপ্ত অবসর তহবিলের (রিটায়ারমেন্ট ফান্ড) পরিকল্পনা নেওয়া এবং স্থাপন করা।

মনে রাখতে হবে!

এটি মনে রাখা গুরুত্বপূর্ণ যে অর্থ নিয়োগ একবার সম্পন্ন হওয়ার প্রক্রিয়া নয়। বাঞ্ছিত নিয়োগ লক্ষ্যের প্রাপ্তি হওয়া পর্যন্ত, এই প্রাপ্তির জন্য নিয়মিত সমীক্ষার প্রয়োজন।

B1B পুঁজি সম্পন্ন ব্যক্তি

পুঁজি সম্পন্ন ব্যক্তিদের সাধারণতঃ নিম্নের সঞ্চেয় প্রয়োজন হয়:-

- নিজের বর্তমান অর্থের ভবিষ্যতের প্রয়োজনের (ভাবী) জন্য যতটা সম্ভব ততটা বৃদ্ধি করার প্রয়োজন। এতে কোনও ব্যবসা শুরু করার জন্য প্রারম্ভিক পুঁজি, বিশ্ব ভ্রমণ করা, জনসেবার হিতার্থে দানের উদ্দেশ্য এবং এই প্রকারের অন্য প্রয়োজন অন্তর্ভুক্ত হয়।
- এটি সুনিশ্চিত করা প্রয়োজন নিজের সন্তানের জন্য বংশ পরম্পরায় পর্যাপ্ত পুঁজি, নিজের সঙ্গে যায়।
- এটি সুনিশ্চিত করা প্রয়োজন যে নিজের অবসরের পর এক নিশ্চিত জীবন স্তর ঠিকঠাক রাখার জন্য যেন পর্যাপ্ত অর্থ থাকে।

B2 কোনও ব্যক্তির সঞ্চেয়ের প্রয়োজনকে নিধারিত করার কারক

কোনও ব্যক্তির যথার্থ প্রয়োজনকে নিধারিত করার মুখ্য কারক নিম্নানুসারে:-

B2A নিয়োগের মেয়াদ

কোনও ব্যক্তির অর্থ নিয়োগ রাখার মেয়াদের দীর্ঘতা (সময় সাপেক্ষ) সঞ্চেয়ের প্রয়োজনকে নিধারিত করার এক গুরুত্বপূর্ণ কারক। জীবন বিমা প্রতিনিধির ওই ব্যক্তির রাশিকে (অর্থ) নিধারণ করতে সাহায্য করতে হবে যা তাঁর (ব্যক্তির) ভবিষ্যতের সঞ্চেয়ে প্রয়োজন। যখন ব্যক্তির একটি নির্দিষ্ট বছরের শেষে এক নিধারিত সঞ্চেয় প্রাপ্তির প্রয়োজন, তখন সঞ্চেয় মেয়াদের দীর্ঘতা নিধারণ করে যে কতটা ধনরাশি (অর্থ) এককালীন বা নিয়মিত অংশদানের শৃঙ্খলায় নিয়োগ করা দরকার।

মনে রাখতে হবে!

সঞ্চেয়ের লক্ষ্যে থাকা ব্যক্তির আয়, আশ্রিতের সংখ্যা, তাঁর সম্পত্তি এবং দায়িত্ব, উপলব্ধ আয়, নিয়োগের প্রত্যাশিত লাভ এবং অর্থ নিয়োগ ইচ্ছিত সময়সীমার উপর নির্ভর করে।

বিষয় অধ্যয়ন

গোপাল, দীপক এবং পবনদীপ একটি প্রতিষ্ঠিত বহুজাতিক (এম এন সি) সংস্থার বেতনভোগী ব্যক্তি এবং তাঁরা সবাই 60 বছর বয়সের উপর অবসর পরিকল্পনা গ্রহণ করেছেন।

গোপাল 30 বছরের বিবাহিত, এক সন্তানের পিতা। তাঁর লক্ষ্য নিজের জন্য এককোটি টাকার অবসর তহবিল তৈরি করা।

দীপক 40 বছরের ও বিবাহিত, দুই সন্তানের পিতা। তাঁরও লক্ষ্য এক কোটি টাকার অবসর তহবিল তৈরি করা।

পবনদীপ 50 বছরের এবং তাঁরও লক্ষ্য এক কোটি অবসর তহবিল তৈরি করা।

গোপালের কাছে লক্ষ্য প্রাপ্তির জন্য 30 বছর, দীপকের কাছে 20 বছর ও পবনদীপের কাছে 10 বছর সময় আছে। তাঁদের নিয়োগের জন্য 12% লাভের আধারে নিম্ন সারণী মাসিক নিয়োগ দেখানো হল যা তিন ব্যক্তিকে করতে হবে যদি তাঁরা নিজেদের অবসরকালীন লক্ষ্য প্রাপ্ত করতে চান:-

ব্যক্তির নাম	বর্তমান বয়স	অবসর আসতে বাকি বছর	অবসর তহবিল লক্ষ্য	প্রত্যাশিত বার্ষিক লাভ	আবশ্যিক মাসিক নিয়োগ
গোপাল	30	30	1,00,00,000 টাকা	12%	3277 টাকা
দীপক	30	20	1,00,00,000 টাকা	12%	10975 টাকা
পবনদীপ	50	10	1,00,00,000 টাকা	12%	45060 টাকা

আমরা উপরোক্ত সারণীতে দেখলাম ব্যক্তির অর্থ নিয়োগের ক্ষেত্রে যত বেশি সময় পাওয়া যায়, লক্ষ্য প্রাপ্তির জন্য আবশ্যিক মাসিক নিয়োগ রাশি (অর্থ) ততই কম লাগবে। এই কারণে অবসরকালের জন্য সঞ্চারিত যত তাড়াতাড়ি সম্ভব শুরুর করে দেওয়া সব সময় শুভ।

মনে রাখতে হবে!

অনেক লম্বা সময় পর্যন্ত চক্রবৃদ্ধি ব্যবস্থার পরিণাম আশ্চর্য রকমের কম করে দেয়। চক্রবৃদ্ধি ব্যবস্থায় (ত্রৈমাসিক, অর্ধবার্ষিক, বার্ষিক আধারে) অর্জিত সুদ মূলধনের সাথে পুনর্নিয়োগ করার কারণে উচ্চ লাভ প্রাপ্তি হয়।

B2B কর নিবেশ পরবর্তী আয়

কোনও ব্যক্তির মাধ্যমে করা নিয়মিত নিয়োগ তাঁর বর্তমান প্রয়োজনের অধিক ব্যবহারের রাশি অথবা তাঁর সকল আয়ের উপর নির্ভর করে। অন্ততঃ ওই ব্যক্তির আয়, তাঁর আশ্রিতের

সংখ্যা এবং তাঁর বর্তমান দায়িত্বের উপর নির্ভর করবে। অবশিষ্ট / বর্তমান প্রয়োজনীয়তার অধিক রাশি (অর্থ) কোনও ব্যক্তির সমস্ত মাসিক দায়িত্ব পূরণের পরে বেঁচে যাওয়া অতিরিক্ত ধন রাশি হয়ে থাকে।

সাধারণতঃ কোনও ব্যক্তির জীবনে বহুবার নিয়োগের জন্য রাশি (অর্থ) প্রয়োজ্য বা ব্যবহৃত হবে কিন্তু ওই রাশি ভিন্ন ভিন্ন হবে। উদাহরণের জন্য - কোনও বিবাহিত এবং ছোট বাচ্চার বাবার উত্তরদায়িত্ব ওই ব্যক্তির থেকে বেশি হবে যিনি বিবাহিত এবং বড় বাচ্চার পিতা ও তাঁর তুলনায় আয় কম হবে পরিণাম স্বরূপ নিয়োগের জন্য ব্যবহৃত রাশি কম হবে। যখনই ব্যক্তিকে আগামী জীবন চক্রে প্রবেশ করানো যেতে পারে, এতে তাঁর আয় বাড়বে এবং পরিণামস্বরূপ বেশি সঞ্চয় এবং বেশি নিয়োগও সম্ভব হবে।

এই প্রকারে আপনারা দেখতে পারেন এক যথাযথ উৎপাদন ব্যক্তির সঞ্চয় প্রয়োজনের নির্বাচন সম্বন্ধে বেশি লোভাতুর করে।

মনে রাখতে হবে!

মনে রাখুন কোনও ব্যক্তির অত্যধিক সঞ্চয় এবং নিয়োগ পরিকল্পনাকে উৎসাহিত করা ঠিক নয় অর্থাৎ ততটাই (অর্থ) নিয়োগ করুন যতটা তিনি স্বচ্ছন্দে বহন করতে পারবেন।

B2C বর্তমান দায়িত্ব এবং সম্পদ

ব্যবসায়িক পরামর্শদাতাকে ব্যক্তির বর্তমান সম্পদ এবং দায়িত্বকে মনে রাখতে হবে, কেননা এটি গ্রাহকের নিয়োগ প্রয়োজনীয়তা এবং তাতে নিয়োগের সামর্থ্য দুটোকেই প্রভাবিত করে।

উদাহরণ

এক ব্যক্তি তাঁর সম্পদ যেমন সোনা বা অন্য সম্পদের প্রতিপূরণ রূপে ব্যবহার করে ক্রেডিট কার্ডের বকেয়া অর্থ, ব্যক্তিগত ঋণ, মেটাতে ও ধন বা সন্তানের উচ্চ শিক্ষার ব্যয়ের জন্য ঋণ গ্রহণ করতে পারেন।

এক ব্যক্তি নিজের জীবনের বিভিন্ন পরিস্থিতিতে যেমন, গৃহ ঋণ, গাড়ি ঋণ, সন্তানের জন্য শিক্ষার ঋণ, ব্যক্তিগত ঋণ এবং ক্রেডিট কার্ডের ঋণ নিয়ে দায়িত্ব বহন করতে পারেন এবং ব্যবসায়িক পরামর্শদাতার তাঁর (গ্রাহক) সঞ্চয় ও নিয়োগের পরামর্শ স্বরূপ দায়িত্বের উপর মনোযোগ দেওয়া দরকার।

বিবেচনা করুন

আপনার পরিবারের সঞ্চয়ের প্রয়োজনীয়তা কী? বিভিন্ন প্রয়োজনের তালিকা তৈরি করুন।

c. সঞ্চয় উৎপাদনের লক্ষণ এবং লাভ

এবার আমরা বিভিন্ন সঞ্চয় উৎপাদনের মাধ্যমে প্রস্তুত মুখ্য লক্ষণ এবং লাভের উপর দৃষ্টিপাত করব এবং বিবেচনা করব এই লক্ষণের আধারে যে উৎপাদন ওই ব্যক্তির প্রয়োজনীয়তাকে পূরণ করতে কতটা উপযুক্ত।

C1 পুঁজি বা আয় বৃদ্ধি

কিছু সঞ্চয় উৎপাদন নিয়মিত আয় (এককালীন বা ফিক্সড ডিপোজিট দ্বারা পরিশোধ করা সুদ) প্রদান করে, কিছু পুঁজি বৃদ্ধি (সোনা) প্রদান করে বা অন্য দুটির এক মিশ্রণ (সমতা অংশ) প্রদান করে। এই সব উৎপাদন এই অধ্যায়ের পরে চর্চা করা হবে। মনে রাখতে হবে কোনও ব্যক্তির নিয়োগ উদ্দেশ্যে, উৎপাদনের উদ্দেশ্য প্রোফাইলের সাথে মিল থাকতে হবে।

C2 গ্যারান্টি

কিছু উৎপাদন গ্যারান্টির সাথে ফেরত যোগ্য হয়, যেমন কিছু পরিবর্তনের প্রতিফল (ফেরত) প্রদান করতে হবে বা অন্য গ্যারান্টিড এবং পরিবর্তন প্রতিফলের মিশ্রণ প্রদান করতে হবে। অতএব গ্রাহককের উৎপাদনের সংগ্রহ বিশিষ্ট ঝুঁকি নির্ধারণ প্রোফাইলের উপর আধারিত হওয়া দরকার।

উদাহরণ

এ বি সি বিমা সংস্থা এক গ্যারান্টিড ফেরত যোগ্য বিমা উৎপাদন প্রস্তুত করেছে। এই উৎপাদনের জন্য সংস্থা নিম্ন বৃদ্ধির গ্যারান্টি দিয়ে থাকে:-

- একটি পাঁচ বছরের পলিসি মেয়াদের জন্য 60 হাজার টাকা পরিণত হওয়ার বিমা অর্থ।
 - একটি দশ বছরের পলিসি মেয়াদের জন্য 65 হাজার টাকা পরিণত হওয়ার বিমা অর্থ।
- এর প্রভাবিত হওয়ার অর্থ এই এ বি সি বিমা সংস্থা একটি পাঁচ বছর এবং দশ বছর মেয়াদের উপর 6% এবং 6.5% ফেরতের (প্রতিফল) গ্যারান্টি দেয়।

C3 লক – ইন মেয়াদ

অধিকাংশ সঞ্চয় উৎপাদনে এক শর্ত সাপেক্ষ লক – ইন মেয়াদ হয়, যেখানে ব্যক্তির মাধ্যমে তহবিল থেকে (অর্থ) আহরণ করা যায় না।

উদাহরণ

একটি কর সঞ্চয় প্রদান করা ব্যাঙ্কের এককালীন জমায় (ফিক্সড ডিপোজিট) নিবেশিত রাশির উপর পাঁচ বছরের লক – ইন মেয়াদ হয়ে থাকে। সুতরাং এই মেয়াদের জন্য নিয়োগকারী এককালীন জমা (ফিক্সড ডিপোজিট) থেকে নিজে অর্থ সম্পদ আহরিত করতে পারবেন না। এই এককালীন জমার (ফিক্সড ডিপোজিট) বিরুদ্ধে (সাহায্যে) ঋণও নিতে পারবেন না, যেমন তিনি ব্যাঙ্কের অন্য জমা থেকে নিতে পারেন।

ইকুইটি লিঙ্কড সঞ্চয় পরিকল্পনায় (কর সঞ্চয় যুক্ত মিউচুয়াল ফান্ড) নিয়োগের উপর তিন বছরের লক – ইন মেয়াদ চালু হয়। এই মেয়াদের বিষয়ে ব্যক্তি মিউচুয়াল ফান্ড থেকে ধন রাশি (অর্থ) আহরিত করতে পারেননা। (কিন্তু তিনি কিছু অন্য মিউচুয়াল ফান্ডের ক্ষেত্রে এমন করতে পারেন যেখানে লক – ইন পদ্ধতি নেই।)

C. 4 জরিমানা

জরিমানা স্থায়ী মেয়াদ চুক্তির অপরিণত তহবিল আহরণের সাথে সম্বন্ধিত হয়ে থাকে। এটি একটি গুরুত্বপূর্ণ অবস্থা যার উপর এমন উৎপাদনে নিয়োগ করার পূর্বে বিচার / মূল্যায়ন করার প্রয়োজন পড়ে।

উদাহরণ

অজয় একটি ব্যাঙ্কে 2 বছরের আবর্তিত জমা খাতা খোলান, যেখানে অজয় 1000 টাকা জমা করান। সাত মাস পরে অজয় মাসিক কিস্তি জমা করতে অসমর্থ হয়ে যান। বস্তুতঃ জমা রাশির (জমাকৃত অর্থ) আহরণও করতে চান যা তিনি বিগত সাত মাস যাবত জমা করেছেন এবং খাতা বন্ধ করে দিতে চাইছেন। এই বিষয়ে ব্যাঙ্ক দু'বছরের নির্ধারিত সময়ের পূর্বে অর্থের অপরিণত আহরণ করতে এবং খাতা বন্ধ করার জন্য জরিমানা আরোপ করবে।

কোনও মিউচুয়াল ফান্ডে লক – ইন - এর মেয়াদ ছয় মাস বা এক বছর হয়। যদি গ্রাহক লক – ইন মেয়াদের পূর্বে নিজের অর্থ (ধন) আহরিত করেন, তাহলে মিউচুয়াল ফান্ড থেকে একটি এক্সিড লোড কেটে (লক – ইন মেয়াদের ভিতর আহরণ কেটে নেওয়া) শেষ রাশি পরিশোধ করা হয়।

C. 5 ঝুঁকি

সমস্ত সঞ্চয় উৎপাদনের নিশ্চিত স্তরের ঝুঁকি থাকে যাকে নিম্ন ঝুঁকি, মধ্যম ঝুঁকি এবং উচ্চ ঝুঁকির রূপে মূল্য নির্ধারণ করা হয়। নিম্ন ঝুঁকি উৎপাদন, উচ্চ ঝুঁকি উৎপাদনের তুলনায় কম প্রতিফল (লাভ) প্রদান করে। অতএব উৎপাদনের সংগ্রহ ব্যক্তির পরিস্থিতি এবং ঝুঁকি প্রোফাইলের ভিত্তিতে সতর্ক ভাবে করা উচিত।

উদাহরণ

কোনও ব্যক্তির ঝুঁকি বহন ক্ষমতা তাঁর পরিস্থিতির ভিত্তির উপর আলাদা আলাদা হবে:-

- এক জন যুবক যিনি সদ্য কলেজের পাঠ শেষ করেছেন এবং উপার্জন করা শুরু করেছেন। তাঁর প্রথম ২০ বছরে উচ্চ ঝুঁকির আভিলাষ হতে পারে, তিনি নিজের বয়সের দ্বিতীয় দশকের প্রারম্ভিক বছরে আয় উপার্জন আরম্ভ করে উচ্চ ঝুঁকির বহন ক্ষমতা রাখেন, কেননা যেহেতু তাঁর দায়িত্ব অপেক্ষাকৃত কম।
- একজন বিবাহিত ব্যক্তি যাঁর সন্তান রয়েছে, তাঁর জীবনের ত্রিশ বছরের মধ্যে, উচ্চ ঝুঁকি যুক্ত নিয়োগে নিয়োজনের পরামর্শ দেওয়া হয় না। কেননা, তাঁকে বেশি দায়িত্ব পূরণ করতে হয় অর্থাৎ ঝুঁকি মাঝারি মানের হতে পারে। (মধ্য মান)।
- এক ব্যক্তি যাঁর বয়স পঞ্চাশ এবং যাঁর জীবনের কার্যশীল মেয়াদ সমাপ্তির পথে, তাঁর পক্ষে ঝুঁকি বহন করার ক্ষমতা খুবই কম।

C. 6 ক্রয় এবং বিক্রয়ের প্রক্রিয়া

ক্রয় এবং বিক্রয়ের প্রক্রিয়া দুটি কারণে গুরুত্বপূর্ণ: কোনও একক নিয়োগকারীর সুবিধা এবং লেন – দেন (ক্রয় - বিক্রয়) প্রক্রিয়ার দ্রুততা।

উদাহরণ

সঞ্চয় উৎপাদন বিভিন্ন উপায়ে যেমন, একক প্রতিনিধি, ইন্টারনেট, কল সেন্টার, এ. টি . এম এবং সংস্থাভুক্ত প্রতিনিধি যেমন ব্যাঙ্ক এবং দালাল ইত্যাদি মাধ্যমে ক্রয় করা হয়। সঞ্চয় উৎপাদন ক্রয় করার প্রক্রিয়া সাধারণত সরল এবং সহজ হয়, একক (বিশেষ) ব্যক্তি সমস্ত নথিপত্র (দলিল - দস্তাবেজ) তাড়াতাড়ি জমা করুন। ইন্টারনেটের মাধ্যমে সঞ্চয় উৎপাদনের ক্রয় কেবল একক নিয়োগকারীকে সুবিধা প্রদান করে এবং লেন – দেনের ট্রানজাকশনের গতি বৃদ্ধি করে।

কোনও ব্যক্তি দালালের ওয়েবসাইটের মাধ্যমে শেয়ার ক্রয় বা বিক্রয় করতে পারেন। এটি তাঁর জন্য সুবিধাজনক এবং লেন – দেনের তৎকাল কার্য সুনিশ্চিত করে। তাঁর দালালের কার্যালয়ে যাওয়ার প্রয়োজন হবে না এবং দালালের কার্যালয় বা কল সেন্টারে কথা বলারও প্রয়োজনও হবে না।

এই প্রকারে যদি কোনও ব্যক্তি ছুটিতে (কাজের অবকাশে) থাকেন তাহলে তার জন্য ব্যাঙ্কের কল সেন্টার বা ওয়েবসাইটের মাধ্যমে এককালীন জমা (ফিক্সড জিপোজিট) থেকে টাকা নিতে পারেন এর জন্য তাঁকে ব্যাঙ্ক শাখায় যেতে হবে না। এটি গ্রাহকের সুবিধা সুনিশ্চিত করে।

C. 7 নমনীয়তা

নমনীয়তার তাৎপর্য বিভিন্ন নিয়োগকে এক প্রকার থেকে দ্বিতীয় প্রকারের নিয়োগে (নিবেশে) পরিবর্তিত করতে এবং কোনও অংশদানের পরিশোধ পদ্ধতির পরিবর্তন বা সাময়িক ভাবে বন্ধ করার সুবিধা পাওয়া যায়। উৎপাদনের এই গুণ খুব তাড়াতাড়ি আকর্ষণ করতে পারে। উৎপাদনের লক্ষ্যকে প্রভাবিত না করেই উৎপাদন তহবিল থেকে আংশিক আহরণের অনুমতি দেওয়া হয়। সাধারণতঃ উৎপাদনে যত বেশি লক্ষ্য থাকে ওটি তত বেশি কার্যকারী (উপযুক্ত) হয়। তবুও অংশদানে সাময়িক (অস্থায়ী) ব্যবধান এবং আংশিক আহরণের অনুমতি যেমন, দীর্ঘকালীন নিয়োগের প্রতিফলের (লাভ)গুণ কম এনে (করে) দেয়।

উদাহরণ

ইউনিট লিঙ্কড বিমা পরিকল্পনা (ULIPs) পলিসি ধারকদের নিয়োগকে এক তহবিল (সমতা) থেকে অন্য / দ্বিতীয়তে (ঋণ) যুক্ত করার অনুমতি দেওয়া হয়। এটি পলিসি ধারকদের প্রিমিয়াম অবকাশ (সাময়িক/ অস্থায়ী রূপে অংশদান বন্ধ করা) এবং আংশিক আহরণের অনুমতিও দেয়।

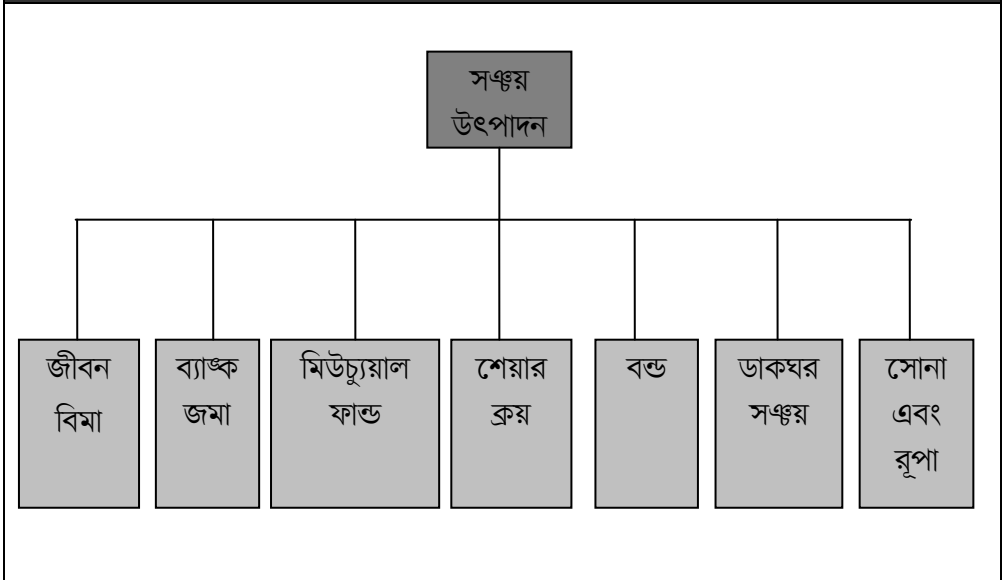
এটি বিবেচনা করুন...

সংস্থাগুলি নিজেদের নিয়োগ উৎপাদনের সাথে সম্বন্ধিত ঝুঁকির অনুসারে মূল্য নির্ধারিত করে। এই উৎপাদন উচ্চ ঝুঁকি, মধ্যম ঝুঁকি এবং নিম্ন ঝুঁকির রূপে মূল্য নির্ধারণ করা হয়। গ্রাহক উপরোক্ত বর্ণিত কোন প্রকারটিকে (ধরণ) নিয়োগ উৎপাদনের বর্গের কোনটিতে নিয়োগ করতে চাইবেন?

D. সঞ্চিত উৎপাদনের প্রকারভেদ

এই ভাগে আমরা সঞ্চিত উৎপাদনের চর্চা করব নিম্নলিখিত প্রকারে:-

চিত্র 6.1



D1 জীবন বিমা

অনেক জীবন বিমা উৎপাদন প্রাথমিক জীবন প্রদেয় রাশির সাথে সঞ্চিত তত্ত্বের সাথে উপলব্ধ। প্রিমিয়ামের সঞ্চিত সহায়ক বিমা সংস্থা দ্বারা পলিসিধারকের কাছ থেকে নিয়োগ করা হয় এবং অর্জিত প্রতিফল (লাভ) বোনাসের রূপে পলিসিধারকদের ভিতর ভাগ করে বিতরণ করা হয়।

সহযোগিতা পরিকল্পনা যেমন ব্যবস্থা পরিকল্পনা এবং আজীবন পরিকল্পনাতে বিমা সংস্থা নিয়োগ ঝুঁকি বহন করে। ইউলিপে (ULIPs) নিয়োগ ঝুঁকি পলিসি ধারক দ্বারা বহন করা হয়। সুরক্ষার প্রয়োজনীয়তার অতিরিক্ত, জীবন বিমা উৎপাদন নিয়োগকারীদের দীর্ঘকালীন লক্ষ্য (উদ্দেশ্য) যেমন, সন্তানের শিক্ষা এবং বিবাহ, অবসর যাপন এবং অন্য প্রয়োজনীয়তার জন্য দীর্ঘকালীন তহবিলে নিয়োগের উত্তম বিকল্প।

D2 ব্যাঙ্ক জমা

ব্যাঙ্কে জমা প্রাচীনতম এবং বেশি পছন্দ করা উৎপাদন। এটি এমন উপকরণ যাতে কোনও ব্যক্তি একটি ব্যাঙ্কে এক নিশ্চিত মেয়াদের জন্য নিশ্চিত সুদের হারে বড় অঙ্কের অর্থ নিয়োগ করতে পারেন। ব্যাঙ্ক জমা উপকরণ সাধারণত, স্থায়ী (এককালীন) জমা বা সীমিত সময়ের জন্য জমা রূপে জানা যায়। ব্যাঙ্ক জমা কোনও অন্য নিয়োগ উৎপাদনের তুলনায় সুরক্ষিত ভাবা হয় এবং সেগুলি কম লাভদায়ক। ব্যাঙ্ক জমায় রাশি, মেয়াদ, সুদের হার, পরিশোধের নিয়ম প্রারম্ভেই নির্ধারিত করে দেওয়া হয়।

নিয়োগকারী তিন প্রকার জমা উপকরণ থেকে সংগ্রহ করতে পারেন:-

পরম্পরাগত জমা	এই প্রকারের জমা উপকরণে জমা করার সময় জমাকৃত ব্যক্তির দ্বারা সংগৃহীত আধারে (মাসিক/ ত্রৈমাসিক / ষান্মাসিক / বার্ষিক) ব্যাঙ্ক সম্বন্ধিত ব্যক্তির জমা রাশি খাতায় সুদ পরিশোধ করে।
সঞ্চয়ী জমা উপকরণ	এই প্রকারের জমার সাথে ব্যাঙ্ক মেয়াদের শেষে মূলধন এবং সম্পূর্ণ সুদ পরিশোধ করে। সঞ্চয়ী জমায় সাধারণত ত্রৈমাসিক চক্রবৃদ্ধি আধারে মিশ্রিত দেওয়া হয়।
আবর্তিত (রেকারিং) জমা উপকরণ	এই প্রকারের জমা উপকরণে নিয়োগকারী সংগৃহীত মেয়াদ পর্যন্ত প্রতিমাসে এক নির্ধারিত রাশি যা নিজের কিছু আর্থিক লক্ষ্য যেমন সন্তানের শিক্ষা, বিবাহ, সঞ্চয় ক্রয় ইত্যাদির জন্য অর্থ সঞ্চিত করতে চান।

এই জমা পরিকল্পনায় সুদের হার পরিণত মেয়াদের উপর পরিবর্তিত হয়। ব্যাঙ্ক সুদের রূপে প্রতিফল (লাভ) প্রদান করে। জমা পরিকল্পনা শুরু করার সময় ব্যাঙ্কে জমাকৃত মূলধন পরিণত হওয়ার পর জমাকৃত ব্যক্তিকে ফেরৎ দেওয়া হয়।

D3 মিউচুয়াল ফান্ড

একটি মিউচুয়াল ফান্ড এমন একটি তহবিল যেটি এক সমান প্রয়োজন অনুযায়ী (উদ্দেশ্য) মানুষদের এক সাথে নিয়ে আসে। এই সমস্ত মানুষদের থেকে একত্রিত অর্থ তাদের তরফে নিয়োগ করে দেওয়া হয় এবং প্রতিফল তাঁদের ভিতর সমান ভাবে ভাগ করে বিতরণ করে দেওয়া হয়। মিউচুয়াল ফান্ড পরিচালিত হয় কোনও সম্পদ পরিচালিত সংস্থা (AMC) দ্বারা করা হয়। এ. এম. সি (AMC) পরিকল্পনাকে প্রয়োজন (উদ্দেশ্য) অনুসারে শেয়ার, ঋণ দলিল, অর্থ বাজার ইত্যাদিতে নিয়োগ করে। এ. এম. সি (AMC) যোগ্য এবং অনুভবী তহবিল ব্যবস্থাপক (যাকে তহবিল ব্যবস্থাপকও বলা হয়) কে নিযুক্ত করে যা নিয়োগকারীদের দ্বারা সংগৃহীত তহবিলের (বা পরিকল্পনা) প্রকারের আধারে, তহবিলে নিয়োগ করার জন্য ফলপ্রসূ হয়।

মিউচুয়াল ফান্ডে নিয়োগ করার মুখ্য লাভ ঝুঁকি, বিবিধকরণ হয়ে থাকে। কোনও ব্যক্তির তহবিলকে বিভিন্ন প্রকারে নিবেশ করে ন্যূনতম ঝুঁকি নিয়ে বেশি রকমের প্রতিফল (লাভ) প্রাপ্ত করা যায়।

মিউচুয়াল ফান্ড দু প্রকারের আয় প্রদান করে:-

- সময় সময়ে মিউচুয়াল ফান্ড পরিকল্পনা দ্বারা ঘোষিত লাভ্যাংশের রূপে নিয়মিত আয় এবং
- পুঁজি বৃদ্ধি, যেখানে মিউচুয়াল ফান্ড ইউনিটকে ক্রয় মূল্যের থেকে অধিক মূল্যে বিক্রয় করা হয়।

তবুও, মিউচুয়াল ফান্ড নিয়োগে পুঁজির ক্ষতিও হতে পারে। মিউচুয়াল ফান্ড পরিকল্পনা দ্বারা যে সংস্থাগুলিতে নিয়োগ করা হয়েছে যদি সেগুলির অর্থ প্রদর্শন খারাপ হয়, তাহলে সেই সংস্থাগুলির অংশ (শেয়ার) মূল্যে পতন ঘটবে। এতে মিউচুয়াল ফান্ডের নিয়োগকারীদের নিয়োগ মূল্যের মান কম হবে যা এই পরিকল্পনার ইউনিটে নিয়োগ করা হয়েছিল। এই প্রকারে আপনারা দেখতে পারেন যে এক মিউচুয়াল ফান্ড পরিকল্পনার কার্যবলী সেইসব সুরক্ষা প্রদর্শনের উপর আধারিত হয় যেখানে পরিকল্পনা দ্বারা নিয়োগ করা হয়।

D4 অংশ (শেয়ার)

সমতা অংশ (ইকুইটি শেয়ার) কোনও সংস্থার স্বত্বাধিকার প্রদর্শন করে। যখন সংস্থা নিজের বিস্তার কোনও অন্য সংস্থা অধিগ্রহণ করে, কোনও নতুন উৎপাদন ইউনিট স্থাপন করে কার্যশীল পুঁজি ইত্যাদির জন্য অর্থ প্রাপ্ত করতে চায় তাহলে সংস্থার শেয়ার ধারক (সংস্থার স্বত্বাধিকারী) জনতাকে প্রভাবিত করে।

উদাহরণ

কল্পনা করতে হবে এক সংস্থার সম্পূর্ণ পুঁজি 10,00,000 টাকার মধ্যে 10 কে 10,00,000 সমতা অংশ (ইকুইটি শেয়ার) আছে। যদি সংস্থার মালিক 10,000 শেয়ার জনতাকে প্রস্তাবিত করে সংস্থার বিস্তারের জন্য অর্থ প্রাপ্ত করতে চায়, তখন এটি বলা হয় যে মালিক নিজের স্বত্বাধিকারের 10% জনতার পক্ষে তরলীকৃত করছে। যদি কোনও ব্যক্তি সম্পূর্ণ 10,000 শেয়ারের থেকে 100 শেয়ার অধিগ্রহণ করে, তাহলে এই সংস্থার শেয়ার ধারকের (স্বত্বাধিকার) 0.1% (1,00,000 শেয়ারে 100 শেয়ার) অধিগ্রহণ থাকা বলা হয়।

একবার যখন শেয়ার জনতাকে প্রস্তাবিত করা হয়, তখন শেয়ার ক্রয় বা বিক্রয় স্টক এক্সচেঞ্জের মাধ্যমে হয়ে চলে। স্টক এক্সচেঞ্জ এক মধ্যস্থতাকারীর রূপে কাজ করে এবং ব্যক্তিদের মধ্যে শেয়ারের ক্রয় এবং বিক্রয়ের জন্য এক বাণিজ্য মঞ্চ প্রস্তুত করে। কোনও ব্যক্তি স্টক এক্সচেঞ্জ থেকে সোজা শেয়ার কিনতে এবং বিক্রয় করতে পারেন না, তাঁদের নিজেদের ক্রয় বা বিক্রয়ের আদেশ স্টক এক্সচেঞ্জের স্টক দালালদের (সদস্য) মাধ্যমে দেওয়া

হয়। ভারতের দুটি মুখ্য স্টক এক্সচেঞ্জ হল, বম্বে স্টক এক্সচেঞ্জ (BSE) এবং ন্যাশানাল স্টক এক্সচেঞ্জ (NSE)।

শেয়ার ক্রয় করতে ইচ্ছুক ব্যক্তি লাভ্যাংশ দ্বারা সংস্থার লাভের ভাগ পাওয়ার অধিকারী। শেয়ার ধারক দ্বারা ক্রীত শেয়ারের সংখ্যার অনুপাতে বিতরিত করা হয়।

ইকুইটি শেয়ার নিয়োগকারীদের তিন প্রকারের আয় প্রদান করে:-

লাভ্যাংশ আয়	সংস্থা অর্জিত লাভ এক নির্দিষ্ট শেয়ার ধারকদের, সময় - সময়ে ঘোষিত লাভ্যাংশের রূপে বিতরণ করে।
বোনাস অংশ	যখন একটি সংস্থার কাছে এক বড় রেকর্ড সঞ্চিত হয়ে যায় তাহলে এটি লাভ্যাংশ রূপে বিতরণ করার পরিবর্তে বোনাস শেয়ার (মুক্ত শেয়ার) ব্যবহার করে পুঁজিকৃত করা হয়। বোনাস শেয়ার সংস্থার বর্তমান ইকুইটি শেয়ার পুঁজির অনুপাতে ব্যবহার করা হয়। বোনাস শেয়ার ব্যবহার করা পরিচালকদের (ব্যবস্থাপক) দ্বারা সংস্থাকে আর্থিক ভাবে লাভান্বিত করার জন্য শেয়ার ধারকদের ধন্যবাদ জ্ঞাপন এবং সংস্থাকে ভবিষ্যতে উচ্চতর লাভ প্রদর্শনের আশা ব্যক্ত করবে।
পুঁজি বৃদ্ধি (সঞ্চিত)	যখন কোনও শেয়ার কম মূল্যে ক্রয় করা বা অধিক মূল্যে বিক্রয় করা হয় তখন এই দুই মূল্যের অন্তরকে লাভ বা পুঁজি বৃদ্ধি রূপে জানা যায়।

মনে রাখতে হবে!

কোনও নিয়োগকারীকে ইকুইটি আধারিত নিয়োগ উপকরণের নিয়োগ থেকে পুঁজির ক্ষতিও হতে পারে। সমতা নিয়োগের প্রতিফল (লাভ) সংস্থার আর্থিক লাভের উপর নির্ভর করে। যদি শেয়ার অধিক মূল্যে ক্রয় করা হয়ে থাকে এবং পরবর্তী সময়ে সংস্থার খারাপ আর্থিক লাভের কারণে কম মূল্যে বিক্রয় করা হয় তাহলে এতে পুঁজির ক্ষতি হয়।

D5 বন্ড

বন্ড ব্যাঙ্ক স্থায়ী জমা (ফিক্সড ডিপোজিট) উপকরণের সমান হয় যা নিয়োগকারীদের সুদের রূপে নিয়মিত আয় প্রদান করে। বন্ডের ক্রেতা এবং বিক্রেতার মধ্যে লেন - দেন (ক্রয় - বিক্রয়) করা হয়। ব্যাঙ্ক ছাড়া সরকার, সংস্থা বা অন্য সংস্থা দ্বারা জনগণের থেকে অর্থ প্রাপ্তির জন্য বন্ডের ব্যবহার করা হয়। সরল শব্দে বলা যায়, কোনও বন্ড নিয়োগকারী দ্বারা বন্ড দাতাকে (ঋণ দাতা) প্রদান করা ঋণ। অর্থাৎ বন্ডের মামলায় (বিষয়ে) নিয়োগকারী হন ঋণদাতা যা ঋণের (বন্ড) উপর সুদ প্রাপ্ত করে। মেয়াদ সমাপ্তির পরে মূলধন ঋণদাতাকে ফেরৎ দিয়ে দেওয়া হয়।

নানা প্রকারের বন্ড উপলব্ধ হয় যাতে নিয়োগকারী নিয়োগ করতে পারেন, যেগুলোতে যুক্ত রয়েছে:-

- কর্পোরেট (সংস্থাভুক্ত) বন্ড
- সরকারী সুরক্ষা
- বাণিজ্যিক পত্র
- ট্রেজারি বিল

D6 ডাক ঘর সঞ্চয়

ভারতবর্ষে ডাকঘর নানা প্রকারের সঞ্চয় উৎপাদন করে, যেগুলি হল:-

- রাষ্ট্রীয় সঞ্চয় প্রমাণ পত্র (NSC)
- কিশান বিকাশ পত্র (KVP)
- লোক ভবিষ্যৎ তহবিল (PPF)
- ডাকঘর সঞ্চয় খাতা
- আবর্তিত সঞ্চয় খাতা
- নির্ধারিত সময়ের জমা খাতা
- ডাকঘর মাসিক আয় পরিকল্পনা (POMIS)
- প্রবীন নাগরিক (সিনিয়ার সিটিজেন) সঞ্চয় পরিকল্পনা (SCSS)

এই সব উৎপাদন এমন যেখানে কোনও ব্যক্তিকে নিশ্চিত সময়ের জন্য এক বড় মাপের অর্থ নিয়োগ করতে হয় (ব্যতিক্রম আবর্তিত জমা পরিকল্পনা যেখানে নিয়োগ করা হয় সঞ্চয় খাতায়)। নিয়োগকারী এক নিশ্চিত মূল্যে সুদ অর্জন করেন যা নিয়োগের সময় নির্দিষ্ট করা হয়।

D7 সোনা এবং রূপায় নিয়োগ

ভারতবর্ষে বিশ্বে সবচেয়ে বেশি সোনা আমদানি করা দেশগুলির মধ্যে একটি তদুপরি ভারতবর্ষে সোনা ও রূপা সর্বাধিক জনপ্রিয় এবং প্রাচীনতম সঞ্চয় সাধনের একটি। সোনা ও রূপায় নিয়োগ করার বিভিন্ন পদ্ধতি আছে কিন্তু ভারতবর্ষে অত্যন্ত জনপ্রিয় আভুষণ হিসাবে একে সঞ্চয় করা হয়। সোনা ও রূপার নিবেশ করার অন্য পদ্ধতির মধ্যে ব্যাঙ্ক ও স্বর্ণালঙ্কার বিক্রেতার দ্বারা বিক্রীত বাঁট (সোনার বাঁট) ও মুদ্রা যুক্ত আছে। বৈদ্যুতিন মাধ্যমের দ্বারা সোনার উপর নিয়োগ বৃদ্ধি পাচ্ছে। সোনা ই. টি. এফ (বিনিময় বাণিজ্য তহবিল) মিউচুয়াল ফান্ডের সমান হয় যাতে শেয়ারের মতই কোনও স্টক এক্সচেঞ্জ বৈদ্যুতিন মাধ্যমে স্বর্ণ ইউনিট ক্রয় বিক্রয় করা যায়। গোল্ড ই. টি. এফে এক ইউনিট স্বর্ণের এক গ্রাম বা আধ গ্রামকে প্রতিলক্ষিত বা ব্যক্ত করে।

সোনা এবং রূপায় নিয়োগের কারণের সাথে এগুলি সংযুক্ত:-

- ভাল (উচ্চ) প্রতিফল, লাভ।

- পোর্টফোলিও বিবিধকরণ।
- মুদ্রাস্ফীতি থেকে সুরক্ষা, এবং
- অনিশ্চয়তার জন্য বিমা।

প্রশ্ন 6.1

একটি মিউচুয়াল ফান্ড কী?

E. সঞ্চয় উৎপাদনের উপর কর এবং মুদ্রাস্ফীতির প্রভাব

কোনও ব্যক্তির ব্যক্তিগত কর দায়িত্ব উপযুক্ত সঞ্চয় উৎপাদনের সংগ্রহে বিশেষ প্রভাব ফেলে।

E1 করের প্রভাব

আর্থিক বছরের অন্তিম তিনমাস বিমা প্রতিনিধি এবং অন্য আর্থিক পরামর্শদাতাদের জন্য ব্যস্ততম সময়। বছর ব্যাপী এটি এমন সময় যেখানে বেতনভোগী এবং অন্য ব্যক্তি নিজের আয়ের ভিতরে ন্যূনতম কর কাটানোর জন্য কর নিয়োগ দ্বারা কর সঞ্চয় উৎপাদন নিয়োগ করতে ব্যস্ত হয়ে পড়েন।

E1 আয়কর বিধিনিয়ম 1961

এই বিধিনিয়ম 1 এপ্রিল 1962 থেকে প্রভাবে আসে এবং তখন থেকে বিভিন্ন সংশোধন করা হয়েছে। প্রত্যেকটি বড় সংশোধন এক অর্থ বিধিনিয়ম (কেন্দ্রীয় বাজেট প্রস্তাবের সময়) এবং অন্য সংশোধনের মাধ্যমে প্রভাবী হয়। এর অতিরিক্ত, কেন্দ্রীয় প্রত্যক্ষ কর বোর্ড (CBDT) আয় করের বিভিন্ন সংস্থান স্পষ্ট (ব্যাখ্যা) করার জন্য বিজ্ঞপ্তি প্রার্থ্য করা হয়েছে।

কর পরিকল্পনা যথাযথ কার্যকারিতার সময়ে, সরকার দ্বারা প্রদত্ত ছাড় এবং কাটতি বুঝে নেওয়া আবশ্যিক। নিয়োগকারী প্রচলিত আয়কর নিয়মের অন্তর্গত আয়কর বিধি নিয়মের বিভিন্ন ধারায় করারোপে নিম্নলিখিত কাটতির লাভ পেতে পারেন।

E2A ধারা 80C

ধারা 80C – এর অন্তর্গত নিম্নলিখিত উৎপাদনে নিয়োগের জন্য কর যোগ্য আয়ে কাটতি স্বীকৃত করা হয়:-

- পরম্পরাগত উৎপাদনের জন্য পরিশোধিত জীবনবিমা প্রিমিয়াম
- ইউনিট লিঙ্কড বিমা পরিকল্পনা (ULIPs)।
- পেনশন পরিকল্পনা।
- গৃহঋণের মূলধন ঘটকের পূর্ণ পরিশোধন।
- কর্মচারীর ভবিষ্যতের তহবিল (EPFs)।
- ইউনিট লিঙ্কড সঞ্চয় পরিকল্পনা (ELSS)।
- সন্তানের জন্য পরিশোধিত শিক্ষা শুল্ক।
- পাঁচ বছরের কর সঞ্চয় ব্যাঙ্ক জমা পরিকল্পনা।

- জনগণের ভবিষ্যতের তহবিল (PPFs)।
- রাষ্ট্রীয় সঞ্চয় প্রমাণ পত্র। (NSCs)
- প্রবীন নাগরিক সঞ্চয় পরিকল্পনা (SCSS)
- স্ট্যাম্প শুল্ক ও নিবন্ধীকরণ শুল্ক।
- পরিকাঠামোর বন্ড।
- পেনশন তহবিল।
- ডাকঘরে নির্ধারিত পাঁচ বৎসরের জমা।

মনে রাখতে হবে!

আর্থিক উৎপাদনের উপরোক্ত সূচী, আর্থিক বছর 2010 / 11 – এর জন্য। এই সূচী (তালিকা) সময় সময়ে সংশোধিত করা হয়। কর যোগ্য আয় থেকে কাটতি স্বীকৃত করা হয়। এই কাটতির ধারা 80C – এর অন্তর্গত উপরোক্ত কাটতির অতিরিক্ত।

2010 সালের ইউনিয়ন বাজেটে, ধারা 80CCF-এ ইনফ্রাস্ট্রাকচার বন্ডে একটি নির্দিষ্ট সীমা পর্যন্ত বিনিয়োগের করযোগ্য আয় থেকে কাটতি অনুমোদন সূত্রপাত করে। এই কাটতি ধারা 80C-এর অধীনে অনুমোদিত কাটতির চেয়ে বেশি।

E2B ধারা 80D

ধারা 80D দ্বারা কোনও ব্যক্তি, তাঁর স্বামী / স্ত্রী এবং সন্তানের জন্য স্বাস্থ্য বিমা প্রিমিয়ামের পরিশোধনের উপর কর যোগ্য আয় থেকে কাটতি স্বীকৃত করে। অভিভাবকের (মাতা - পিতা) জন্য স্বাস্থ্য বিমার প্রিমিয়াম পরিশোধের উপর এক অতিরিক্ত কাটতি স্বীকৃত করা হয়। প্রবীন নাগরিকের জন্য পরিশোধিত প্রিমিয়ামের জন্য অন্য ব্যক্তির তুলনায় করযোগ্য আয় থেকে এক উচ্চতর কাটতি স্বীকৃত করা হয়।

করযোগ্য আয় থেকে কাটতির রূপে স্বীকৃত রাশিরও সময় সময়ে সমীক্ষা করা হয়।

E2C 80 DD

এই ধারার অন্তর্গত করযোগ্য আয় থেকে মেডিকেল চিকিৎসা / প্রশিক্ষণ / বিকলাঙ্গের পুনর্বাসন / প্রতিবন্ধী আশ্রিতের পুনর্বাসনের ব্যয়ের (নির্দিষ্ট সীমা পর্যন্ত) জন্য কাটতি স্বীকৃত করা হয়। এই ব্যয় কোনও ব্যক্তি বা আশ্রিত সম্বন্ধের অযোগ্যতা, রোগ / অসুখের (নির্দিষ্ট এই ধারার অন্তর্গত) চিকিৎসার জন্য করা হয়। এই কাটতির লাভ নেওয়ার জন্য নির্ধারিত রূপে কোনও মেডিকেল চিকিৎসক দ্বারা প্রদত্ত এক প্রমাণ পত্রের প্রয়োজন হয়।

E2D ধারা 80 E

ধারা 80 E – এর অন্তর্গত এক শিক্ষা ঋণের উপর বিয়োজিত সুদের কর যোগ্য আয় থেকে স্বীকৃত করা হয়।

E2E ধারা 24 (b)

ধারা 24 (b) –এর অন্তর্গত কোনও গৃহস্থানের উপর পরিশোধিত সুদের (নির্দিষ্ট বিষয়ের আধারে) কর যোগ্য আয় থেকে কাটতি স্বীকৃত করা হয়।

প্রশ্ন 6.2

পাঁচটি অর্থ উৎপাদনের সূচী তৈরি করুন যার জন্য কোনও ব্যক্তি আয়কর বিধিনিয়মের ধারা 80C – এর অন্তর্গত কর কাটতির লাভ প্রাপ্ত করতে পারেন।

E3 মুদ্রাস্ফীতি প্রভাব

আমরা অধ্যায় 5 – এ মুদ্রাস্ফীতি বিমা প্রদেয় রাশির উপর পড়তে পারার প্রভাবকে জেনেছি। অর্থ নিয়োগ করার সময় নিয়োগকারীর এটি সুনিশ্চিত করা প্রয়োজন যে ভবিষ্যতের খরচকে পূর্ণ করার আবশ্যিক রাশির গণনা করতে বস্তুর মূল্যের উপর মুদ্রাস্ফীতির প্রভাবকে মনে রাখতে হবে। যদি মুদ্রাস্ফীতি মূল্য 5% হয় ও কোনও ব্যাঙ্কে এককালীন জমায় (ফিক্সড ডিপোজিট) আপনি নিয়োগের উপর 8% সুদ উপার্জন করেন, তাহলে আপনি মুদ্রাস্ফীতির কারণে সম্পূর্ণ 3% প্রতিফল (লাভ) অর্জন করবেন।

নিঃসন্দেহে, বাস্তবিক জীবনে পরিস্থিতি এতটা সরল হয়না। মুদ্রাস্ফীতি মূল্যের ঠিকঠাক পূর্বানুমান করা যায়না। এটি উচ্চ বা নিম্নও হতে পারে। আগামী সময়ের আর্থিক প্রয়োজনকে গণনা করতে বিগত 5 বা 10 বছর পর্যন্ত থাকা বাস্তবিক মুদ্রাস্ফীতি মূল্যের, উচ্চ মূল্যের উপর মুদ্রাস্ফীতির কারণ অনুমান এবং অভ্যাস (পর্যবেক্ষণ) করা ভাল। মুদ্রাস্ফীতি ও করারোপ দুটোই সম্মিলিত রূপে বাস্তবিক প্রতিফলকে (লাভ) কম করে দেয়, অর্থাৎ প্রতিফল (লাভ) পূর্বানুমানের থেকে কম হয়।

পরিণামে এক নিয়োগকারী এটি সুনিশ্চিত করতে চান যে নিয়োগের উপর প্রতিফল (লাভ), মুদ্রাস্ফীতি এবং কর কেটে নেওয়ার পর তাঁকে সমুচিত আয় প্রদান করার জন্য এটি যেন পর্যাপ্ত থাকে।

F সঞ্চয় উৎপাদনে সুদের হারের প্রভাব

সঞ্চয় এবং নিয়োগ উৎপাদনে কার্যকরী সুদের হারের পরিবর্তন তাঁদের আকর্ষণকে প্রভাবিত করবে এবং এটি কোনও নিয়োগকারীকে নিয়োগের সিদ্ধান্ত নেওয়ার উপর বিপরীত প্রভাবও ফেলতে পারে।

আমরা এই ভাগে সুদের হারে পরিবর্তনের প্রভাবের উপর দৃষ্টিপাত করব।

F1 সুদের হার বৃদ্ধি

সুদের হার দুটি বিষয়ের উপর জমা এবং ঋণের উপর বৃদ্ধি পায়। সুদের হারে বৃদ্ধির সিদ্ধান্ত দেশের কেন্দ্রীয় ব্যাঙ্ক (ভারতীয় রিজার্ভ ব্যাঙ্ক) দ্বারা তখনই নেওয়া হয় যখন সঞ্চয়কে উৎসাহিত এবং অনাবশ্যক ব্যয়ের জন্য ঋণ নেওয়ার থেকে মানুষকে নিরুৎসাহ

করে ঋণের চাহিদাকে কম করে দেশের অর্থব্যবস্থার মঞ্জলের কথা ভাবা হয়। সুদের হারে বৃদ্ধির প্রভাব নিম্ন প্রকারের হয়:-

- ব্যাঙ্ক এবং অর্থনৈতিক সংস্থা থেকে ঋণ নেওয়ার চাহিদা ঘটে কেননা মানুষজনের জন্য ঋণ দামি (মূল্যবান) হয়ে যায়, অর্থাৎ মানুষজন এটি ক্রয় করা স্থগিত করে দেন।
- অন্যদিকে উচ্চ সুদের হারে ব্যাঙ্ক জমা পরিকল্পনা বেশি আকর্ষক হয়ে যায়, অর্থাৎ মানুষরা সেটি সংগ্রহ করেন, পরিণামস্বরূপ সঞ্চয় রাশিতে বৃদ্ধি হয়। যে বন্ডে বেশি সুদ পাওয়া যায় তার বিক্রয় বেড়ে যায়।
- তবুও এক উচ্চ সুদের মূল্য পরিদৃশ্য স্টক বাজারের জন্য ভাল হয়না। সংস্থাগুলির জন্য ঋণ নেওয়া মহার্ঘ কেননা উচ্চ সুদ পরিশোধ করতে হয়। এটি সংস্থার লাভ প্রদানের উপর প্রতিকূল প্রভাব ফেলতে পারে এবং এতে শেয়ারের বিক্রয় বৃদ্ধি করা আবশ্যক হয়ে যায় পরিণাম স্বরূপ শেয়ার মূল্য কম হয়ে যায়।

F2 সুদের মূল্য কমে যাওয়া

সুদের মূল্য কম হওয়ার পরিস্থিতিতে, ঋণ সস্তা হয়ে যায় এবং সংস্থা দ্বারা করা নিয়োগের বৃদ্ধি হয়। এটি অর্থব্যবস্থাকে উৎসাহিত করার জন্য করা হয় যাতে নিয়োগ বাড়ে, তদুপরি বস্তু এবং পরিষেবার চাহিদা বৃদ্ধি পায়। সুদের হারের কম হওয়ার প্রভাব নিম্নানুসারে হয়:-

- কম সুদের মূল্যে ঋণ উৎপাদনের চাহিদাকে বৃদ্ধি করে। নিয়োগকারী আর্থিক সম্পত্তি ক্রয় করার কারণে ঋণ গ্রহণ করেন পরিণামস্বরূপ এটি উপভোগে বৃদ্ধি হয়।
- নিম্ন সুদের কারণে ব্যাঙ্ক জমা পরিকল্পনায় নিয়োগের তুলনায় অন্য আর্থিক উৎপাদনকে (যেমন, ইকুয়ালিটিজ এবং অচল সম্পত্তিতে নিয়োগ) প্রাথমিকতা দেওয়া হয়।
- এই নিয়োগ যা উচ্চ সুদের মূল্যের উপর প্রথম থেকেই বস্তু এবং ব্যাঙ্ক জমা পরিকল্পনায় নিয়োগ (লক - ইন) করে ফেলেছে, সুদের হারের পড়ে যাওয়ার পর লাভদায়ক স্থিতিতে থাকে।

প্রশ্ন 6.3

সঞ্চয় উৎপাদনের উপর সুদের হারের কম হওয়ার প্রভাবের সংক্ষিপ্ত পর্যালোচনা করুন।

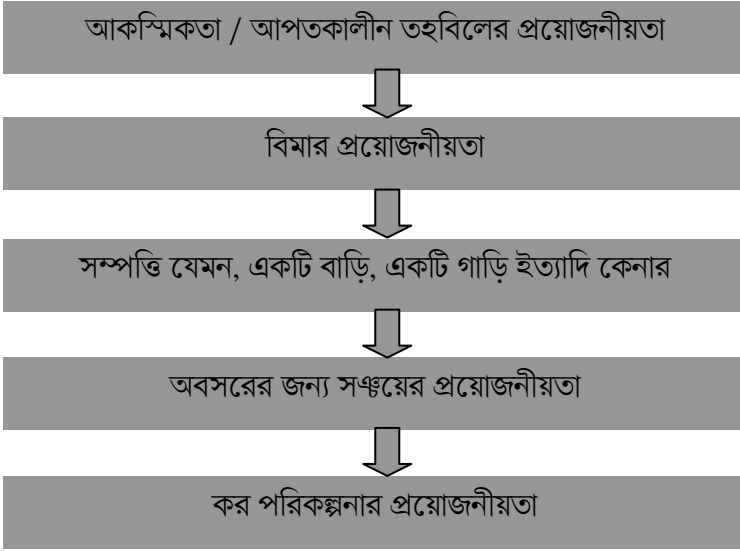
G. সঞ্চয় প্রয়োজনের প্রাথমিকতা নির্ধারণ করা

প্রত্যেক ব্যক্তির সঞ্চয় প্রয়োজন আলাদা আলাদা হয়, অর্থাৎ প্রয়োজনের প্রাথমিকতা নির্ধারিত করে প্রক্রিয়ার মানকে নির্ণয় করা কঠিন হয়ে পড়ে। জীবন বিমা প্রতিনিধি ব্যক্তিদের (গ্রাহকদের) সঞ্চয় প্রয়োজনের প্রাথমিকতা নির্ধারণ এবং বিশ্লেষণ করার ক্ষেত্রে সাহায্য করে এক গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

এই অধ্যায়ের অন্তিম ভাগে আমরা কিছু পথ প্রদর্শকের আলোচনা করব যা সঞ্চয় প্রয়োজনের প্রাথমিকতা তৈরি করতে এক মজবুত আধার প্রদান করে।

আমরা সাধারণ সঞ্ছয় প্রয়োজনের এক সূচী তৈরি করে তাকে মোটের উপর কী প্রকারে প্রাথমিকতা দেওয়া হয় তা শুরু করব।

চিত্র 6.2



G1 আকস্মিকতা / আপতকালীন তহবিল

কোনও ব্যক্তির সর্বোপরি প্রয়োজনীয়তা সহজ ভাবে এক আপৎকালীন তহবিল প্রাপ্ত করা। এই তহবিল বিভিন্ন প্রকারের প্রয়োজন / পরিস্থিতি যেমন, পারিবারিক অসুস্থতার কারণে অপ্রত্যাশিত মেডিকেল খরচ পূরণ, অস্থায়ী চাকরি চলে যাওয়া, আপৎকালীন যাত্রা, সন্তানের শিক্ষা শুল্কের পরিশোধ ইত্যাদির জন্য প্রয়োজন হয়। এই তহবিলে মোটের উপর রাশি (অর্থ) তিন থেকে ছয় মাসের খরচ পূরণ করার জন্য পর্যাপ্ত হওয়া প্রয়োজন।

ব্যক্তিদের আপৎকালীন তহবিলের সঞ্ছয় উৎপাদন এমন ভাবে নিয়োগ করা প্রয়োজন যাতে সহজে নগদ টাকায় রূপান্তর (নিয়োগ, যার মূল্যে বেশি ক্ষতি সহজেই নগদ টাকায় পরিবর্তিত করে নেওয়া যায়) উপলব্ধ হয়। এই ব্যাপারে ব্যাংক জমা তথা ঋণ আধারিত মিউচুয়াল ফান্ড পছন্দমত উৎপাদন করা যায়।

G2 বিমা

অপ্রত্যাশিত পরিস্থিতি উৎপন্ন হলে বিমা ব্যক্তি তথা তাঁর পরিবারকে আর্থিক সুরক্ষা প্রদান করে। যেমন ভাবে ব্যক্তিদের বিমার প্রয়োজন আলাদা আলাদা হয়, বিভিন্ন প্রকারের বিমা উৎপাদন পাওয়া যায় এই আর্থিক প্রয়োজনগুলিকে সুরক্ষা প্রদান করতে। কিছু এমন প্রয়োজন, যার জন্য ব্যক্তি বিমা করতে পারেন, সেগুলি নিম্ন রূপ:-

- উপার্জকের অপ্রত্যাশিত মৃত্যুর পরিস্থিতিতে পরিবারকে রক্ষা করার জন্য পর্যাপ্ত তহবিলের প্রয়োজনীয়তা। কোনও ব্যক্তির জন্য এই প্রয়োজন উচ্চ প্রাথমিকতা রাখে। এই প্রয়োজনকে পূরণ করার জন্য সর্বাধিক পছন্দসই (পছন্দ করা) উৎপাদন মেয়াদী বিমা। যখন কোনও ব্যক্তির কাছে পর্যাপ্ত মেয়াদী বিমা পরিকল্পনা থাকে তখন নিজের সঞ্চয় প্রয়োজনকে পূরণ করার জন্য ব্যবস্থাসম্পন্ন (নির্দিষ্ট সময়ে নির্দিষ্ট অঙ্ক ফেরত) বিমা, আজীবন পরিকল্পনা, মানি – ব্যাক পরিকল্পনা অথবা ইউলিপের (ULIPs) মত সঞ্চয় উৎপাদনের দিকে মনোযোগ দিতে পারেন।
- কোনও পরিবারের সম্পূর্ণ মেডিকেল আকস্মিকতা পূরণ করার জন্য পর্যাপ্ত স্বাস্থ্য বিমা আবরণ থাকা প্রয়োজন। দীর্ঘ সময় পর্যন্ত হাসপাতালে ভর্তি থাকা তথা চিকিৎসা উপকরণের ব্যয়কে স্বয়ং ব্যক্তির বহন করাটা তাঁর আর্থিক পরিকল্পনাকে ধাক্কা (নীচে নামিয়ে দিতে পারে) দিতে পারে। অতএব এই প্রয়োজনকে গুরুত্বপূর্ণ প্রাথমিকতা হিসাবে মানা হয় ও পারিবারিক প্রাতিভাব্য (ফ্লোটার) স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনা প্রয়োজনের পূরণ করতে পারে।
- সন্তানের উচ্চ শিক্ষা ও বিবাহের জন্য পর্যাপ্ত তহবিলের (অর্থ) চাহিদা প্রয়োজন। একটি শিশু বিমা পরিকল্পনা এই প্রয়োজনকে পূরণ করতে পারে। প্রথমে উপার্জকের পর্যাপ্ত মেয়াদী বিমা ও পুরো পরিবারের জন্য স্বাস্থ্য বিমা গ্রহণ করার পর এই প্রয়োজনকে প্রাধান্য দিতে পারেন। শিশু বিমা পরিকল্পনা দুই প্রকারের হয়। ঝুঁকিকে স্বয়ং বহন করতে অনিচ্ছুক নিয়োগকারী শিশু বিমা পরিকল্পনা চয়ন করতে পারেন, যখন এমন নিয়োগকারী যিনি ঝুঁকি ধারণ করতে ইচ্ছুক তিনি শিশু ULIPs সংগ্রহ করে নিজের অর্থকে এক উপযুক্ত ইকুইটি তহবিলে রাখতে পারেন।
- অবসরের পরে একটি নিয়মিত আয় বা বার্ষিক আয় প্রাপ্ত করা প্রয়োজন। বিমা সংস্থা এই প্রয়োজনকে পূরণ করার জন্য অবসরকালীন (রিটায়ারমেন্ট প্ল্যান) পরিকল্পনা প্রদান করে। এক ব্যক্তি একটি বড় অঙ্কের (মানের) অর্থ / রাশি নিয়োগ করতে পারেন বা নিজের কর্মজীবন যাবৎ একটি অবসরকালীন (রিটায়ারমেন্ট প্ল্যান) পরিকল্পনার জন্য নিয়মিত অংশ গ্রহণ করতে পারেন। এই রাশি বিমা সংস্থা দ্বারা পলিসি ধারকদের থেকে নিয়োগ করা হয়। প্রারম্ভে কোনও ব্যক্তি তাঁর অবসরকালীন প্রয়োজনের জন্য একটি ছোট অঙ্কের অর্থের মাধ্যমে এটি শুরু করতে পারেন, কেননা তাঁকে যেহেতু উচ্চ প্রাথমিকতার অন্য প্রয়োজনগুলি পূরণ করতে হয়। পরবর্তী সময়ে যে ব্যক্তির আয় বাড়ে, তখন তিনি নিজের অবসরকালীন তহবিলের জন্য নিয়োগ বাড়তে পারেন। পরে, এই সঞ্চিত তহবিলের (অবসরকালীন বিমা) ব্যবহার কোনও বার্ষিক পরিকল্পনাকে ক্রয় করতে করা হয়। আমরা অধ্যায় 5 – এ দেখলাম যে, বিমা সংস্থা বার্ষিক পরিকল্পনার শর্তের অনুসারে সংগৃহীত, অবসর প্রাপ্তির পরবর্তী সময়ে নির্ধারিত মেয়াদ পর্যন্ত মাসিক

রূপে পরিশোধ করে। আমরা অ্যানুয়িটিজের (বার্ষিক) ব্যাপারে বিস্তারিত ভাবে আলোচনা করব পরের অধ্যায়ে।

G3 সম্পদ

নিজের জীবনকাল যাবৎ ব্যক্তিদের বিভিন্ন সম্পদ ক্রয় করার প্রয়োজন হয়, কিন্তু কিছু ব্যক্তির কাছে এক স্তরীয় বড় অঙ্কের অর্থ পরিশোধ (ডাউন পেমেন্ট) করার জন্য বিভিন্ন উৎপাদন বাজারে উপলব্ধ হয় না। এই প্রয়োজনকে পূরণ করার জন্য বিভিন্ন উৎপাদন বাজারে উপলব্ধ হয় যা এই সম্পদকে ক্রয় করার জন্য ব্যক্তিদের সাহায্য করে। এই সম্পদের কিছু উদাহরণ নিম্ন প্রকারের:-

- একটি বাড়ি বা সম্পত্তি ক্রয়।
- একটি গাড়ি বা দ্বি – চক্র যান ক্রয়।
- উপভোক্তা বস্তু যেমন রেফ্রিজারেটর, টেলিভিশন, ল্যাপটপ ইত্যাদি ক্রয়।

একটি বাড়ি ক্রয় করার প্রয়োজনীয়তা ব্যক্তিদের প্রাথমিকতার উপর হয়, কিন্তু এতে প্রয়োজনীয় বিশাল নিয়োগকে মনে রেখে ব্যক্তির বিস্তৃত পরিকল্পনা তৈরি করা প্রয়োজন। ব্যক্তিদের প্রথমে নিজেদের শর্তে সীমান্ত অর্থ (মার্জিন মানি) পরিশোধ করার জন্য অর্থ সঞ্চিত করতে হয় তথা শেষ অর্থ কোনও গৃহ ঋণের মাধ্যমে পাওয়া যায়। একজন ব্যক্তির এটি সুনিশ্চিত করতে হবে যে গৃহ ঋণের মাসিক কিস্তির (EMIs) জন্য পরিশোধ করা রাশি (অর্থ) তাঁর অন্য প্রয়োজন যেমন সন্তানের শিক্ষা, বিবাহের জন্য ব্যয় এবং তাঁর অবসরকালীন তহবিলের জন্য নিয়োগ প্রভাবিত হবে না। EMIs এবং অন্য প্রয়োজনগুলি পূরণ করার জন্য বন্টন করে দেওয়া অর্থের মধ্যে একটি তুলনা হওয়া চাই। এটি সুনিশ্চিত করার জন্য সতর্কতা বাড়ানো প্রয়োজন যে EMIs মাসিক সমস্ত বেতনের 40% বেশি না হয়।

মনে রাখতে হবে!

ব্যাপ্ত সম্পদ মূল্যের সমস্ত অর্থ ঋণ রূপে দেয়না। সম্পদের সম্পূর্ণ মূল্যের কেবল একটি নিশ্চিত শতাংশ 75% বা 80% পর্যন্ত ব্যাপ্ত দ্বারা ঋণের রূপে দেওয়া হয়ে থাকে। শেষ রাশির পরিশোধ ব্যক্তিকে করতে হয়। এই রাশি ডাউন পেমেন্ট বা অন্তরাল রাশি বা গৃহস্বামীর ইকুইটি রাশির রূপে জানা যায়।

একটি গাড়ি বা দ্বি – চক্র যান ক্রয় করার প্রয়োজনের প্রাথমিকতা সূচীতে (তালিকায়) রাখা যেতে পারে। কোনও ব্যক্তির নানাবিধ প্রয়োজন পূরণের জন্য অর্থ উপলব্ধ হয়ে যাওয়ার পর, তিনি এই প্রয়োজনগুলির উচ্চ প্রাথমিকতা প্রদান করার পর বিবাহ করতে পারেন। উপভোক্তা ভোগ্যপণ্য নিয়মিত মাসিক আয়ের প্রবাহে ক্রয় করতে পারেন বা ব্যক্তিগত ঋণ বা ক্রেডিট কার্ডের মাধ্যমে বিত্ত পোষণ করতে পারেন।

G4 অবসর

আগামী উচ্চ প্রাথমিকতার প্রয়োজন ভবিষ্যতের জন্য তহবিল সুরক্ষিত করা। ব্যক্তিদের সুনিশ্চিত করতে হবে যে যখন তাঁরা অবসরকালীন অবস্থায় আসবেন তখন যেন তাঁদের কাছে নিয়মিত আয় এবং পর্যাপ্ত উৎস (অর্থের উৎস) থাকা প্রয়োজন। এই প্রয়োজন সেই জীবন স্তরের উপর নির্ভর করে যা কোনও ব্যক্তি নিজের অবসরের পরে জীবন ব্যাপী মজবুত রাখার প্রয়োজন বোঝেন যাতে অবসরের পরে সুবিধা মত জীবনধারণ করতে পারেন। আমরা প্রথমেই ভাগ G. 2 – তে দেখেছি যে এই পরিকল্পনা কম বয়সে বিমা সংস্থা একটি অবসরকালীন বা পেনশন পরিকল্পনার নিয়োগে অংশতঃ পূরণ করা যায়। কর্মরত ব্যক্তিদের অবসরকালীন প্রয়োজনের আংশিক পূরণ সেই অবসরকালীন লাভের মাধ্যমে করা যেখানে তাঁকে নিযুক্তি অবসরের পর প্রদান করা হয়, যেমন গ্র্যাচুইটি, কর্মচারী ভবিষ্য তহবিলে অংশদান (EPF) এবং পেনশন ইত্যাদি প্রযোজ্য হবে। উপার্জনক্ষম ব্যক্তির কর্মচারীর প্রাপ্ত লাভের সুবিধা পান না কেননা অন্য কেউ নয় স্বয়ং তাঁকেই নিজের দায়িত্ব পূরণ করতে হয়।

সারাংশে কোনও ব্যক্তি অবসরকালীন বয়সের পরে নিজের পরিস্থিতি অনুসারে প্রয়োজনের পূরণ লক্ষ্য সময়ের অবসর পরিকল্পনা এবং মিউচুয়াল ফান্ডে নিয়োগ করে উপযুক্ত / বাঞ্ছিত কর্মচারী লাভ প্রাপ্ত করতে পারেন।

মনে রাখতে হবে!

গ্র্যাচুইটি এক কর্মচারী লাভ, যা কর্মচারী দ্বারা সংস্থাকে দেওয়া পরিষেবার জন্য কৃতজ্ঞতা স্বরূপ নিয়োগকর্তা দ্বারা কর্মচারীকে পরিশোধ করা হয়।

গ্র্যাচুইটি প্রাপ্ত করার জন্য কর্মচারীকে পাঁচ বছর অনবরত সেবা পূর্ণ করা আবশ্যিক। গ্র্যাচুইটি রাশির (অর্থের) গণনা কর্মচারী দ্বারা কৃত পরিষেবার বছরের সংখ্যার আধারে করা হয়। নিয়োগকর্তা কর্মচারীর সেবার মেয়াদে তাঁর তরফ থেকে গ্র্যাচুইটি তহবিলে অংশদান (অর্থ দান) করে চলে এবং কর্মচারীর চাকরি ছেড়ে দেওয়া, তাঁর অবসর অথবা মৃত্যু হওয়ার পর গ্র্যাচুইটি পরিশোধ করা হয়।

গ্র্যাচুইটি হেতু যোগ্যতা, গণনা, পরিশোধ এবং সম্বন্ধিত করাদানকে গ্র্যাচুইটি পরিশোধ বিধি নিয়ম 1972 – এর দ্বারা বর্ণনা (পরিভাষিত, ব্যাখ্যা) করা হয়েছে।

G5 করের পরিকল্পনা

আমরা দেখেছি কোনও ব্যক্তির বিভিন্ন প্রয়োজনের মধ্যে বিমার পরিকল্পনা, সন্তানের শিক্ষা, সন্তানের বিবাহ, বাড়ি এবং অবসরের জন্য তহবিলের (অর্থ) প্রয়োজন যুক্ত হয়। প্রত্যেক ব্যক্তিকে সুনিশ্চিত করতে হবে এই প্রয়োজন পূরণ করার জন্য এমন নিয়োগ সংগ্রহ করতে হবে যা আয়কর বিধিনিয়মের (এই অধ্যায়ের ভাগ E. 2 – তে চর্চানুসারে) বিভিন্ন ধারার অন্তর্গত আয়কর কাটার অধিকতম লাভ প্রাপ্ত করে।

মনে রাখতে হবে!

কোনও ব্যক্তির নিয়োগ পোর্টফোলিও যতটা সম্ভব ততটা কর সঞ্চয় প্রদান করতে সক্ষম হওয়া দরকার, কোনও সঞ্চয় বা নিয়োগ উৎপাদনের কর লাভ প্রাথমিক লাভের স্থানে এক অতিরিক্ত লাভ বলে মানা হয়।

অর্থাৎ ক্রয়ের (নিয়োগ) নির্ণয় প্রয়োজনের আধারের উপর করা চাই নয়তো উৎপাদন দ্বারা প্রস্তাবিত করাদান লাভের আধারের উপর।

বিষয় অধ্যয়ন

রাকেশ মোহন একজন সফটওয়্যার ইঞ্জিনিয়ার যিনি বিবাহিত এবং দু' বছর বয়সী সন্তানের পিতা। পরিবারে তিনি একা আয় প্রদান করেন এবং তাঁর পত্নী রাধা একজন গৃহিণী। তিনি এক বিমা উৎপাদনকারীর মাধ্যমে জানুয়ারী মাসে এক ULIP উৎপাদনে নিয়োগ করেছেন কেননা তিনি কর যোগ্য আয় থেকে ছাড় প্রাপ্ত করে আয়কর বাঁচাতে চাইছিলেন। তিনি ইউলিপের জন্য 25,000 টাকা বার্ষিক ভাবে পরিশোধ করেন।

এছাড়া তাঁর অন্য নিয়োগ নেই। তিনি এই বছরে নিজের সংস্থা থেকে ভাল বোনাস পেয়েছেন এবং তিনি এই অর্থ ব্যবহার করে কিছু সঞ্চয় উৎপাদনের সন্ধান করছেন। তিনি নিজের জীবন বিমা প্রতিনিধির থেকে এই পরামর্শ নেওয়ার জন্য মিলিত হন যে, তাঁর কোন সঞ্চয় উৎপাদনে নিয়োগ করা ভাল। রাকেশের আয় এবং তাঁর বর্তমান নিয়োগের ব্যাপারে আলোচনা করে প্রতিনিধি নিম্ন লিখিত সূচী তৈরি করেন।

- ULIP উৎপাদনে নিয়োগ এক ভাল বিকল্প, এই উৎপাদন সংগ্রহ করার অন্য কারণ ছাড়াও এতে করলাভ করা যায়। কিন্তু ULIP – এ নিবেশিত বার্ষিক রাশি অনেক কম হয় অর্থাৎ রাকেশের ভাবী (ভবিষ্যতের) আর্থিক প্রয়োজনকে পূরণ করার জন্য এটি বাড়ানো প্রয়োজন। রাকেশ নিজের অবসর পরবর্তী জীবনের জন্য এই ULIP নিয়োগ চালিয়ে যেতে পারে।
- রাকেশের কিছু রাশি (অর্থ) কোনও জমা পরিকল্পনায় বা কোনও ঋণ তহবিল পরিকল্পনায় নিয়োগ করে এক আপতকালীন তহবিল সৃজন করার প্রয়োজন রয়েছে। প্রতিনিধি পরামর্শ দেয় যে রাকেশকে 1,00,000 টাকার একটি আপতকালীন তহবিলের রূপে আলাদা রাখেন।
- রাকেশকে তাঁর ভবিষ্যতের আয় এবং দাবির সুরক্ষার জন্য মেয়াদী বিমা প্রদেয় রাশি নেওয়া প্রয়োজন। তাঁকে তাঁর পরিবারের জন্য এক স্বাস্থ্য বিমা পলিসি নেওয়া প্রয়োজন।
- রাকেশ তার বাচ্চা শিক্ষার জন্য বা ভবিষ্যতে বিবিধ আর্থিক প্রয়োজনের জন্য শিশু বিমা পলিসি নেওয়া উচিত

- রাকেশ বর্তমানে ভাড়া নেওয়া এক অ্যাপার্টমেন্টে থাকেন তাই জন্য প্রতিনিধি পরামর্শ দেন যে রাকেশের একটি বাড়ি কেনার কথা বিবেচনা করা উচিত। এই জন্য রাকেশকে বাড়ি ক্রয়ের ব্যাপারে অন্তরাল রাশির (মার্জিন মানি) জন্য টাকা পয়সা (ধনরাশি) সঞ্চয় শুরু করা উচিত। শেষ রাশি গৃহ ঋণের থেকে পরিশোধ করা হয়। গৃহঋণের মাধ্যমে একটি বাড়ি ক্রয়ের সাথে সাথে গৃহঋণ পরিশোধের মূলধন এবং সুদের পরিশোধ দুটির উপরেই কর ছাড়ের লাভ প্রাপ্ত করা যাবে।

G6 স্বল্প, মধ্যম এবং দীর্ঘমেয়াদী প্রয়োজনের মধ্যে পার্থক্য

আমরা ভাগ G. 1 – এ দেখলাম কোনও ব্যক্তির আকস্মিক সমস্যা উৎপন্ন হওয়ার পর, তিনি যাতে আবশ্যিক অর্থ প্রাপ্ত করতে পারেন এবং উৎপন্ন হতে পারা প্রয়োজন যার জন্য অর্থের প্রয়োজন হয় তাকে দীর্ঘ মেয়াদী, মধ্যম মেয়াদী এবং অল্প মেয়াদী নামে বর্ণীকৃত করা যেতে পারে। এই প্রয়োজনের অনুসারে পূর্বে বলা উৎপাদনের শৃঙ্খলে উপযুক্ত উৎপাদন নিয়োগ সংগ্রহ করা উচিত।

অল্প মেয়াদী প্রয়োজন	তহবিল / অর্থের প্রয়োজন 1 – 5 বছরের মেয়াদের জন্য হবে। অল্প মেয়াদের প্রয়োজনের অকস্মিকতা, সঞ্চয় ইত্যাদির অন্তর্ভুক্ত।
মধ্যম মেয়াদী প্রয়োজন	তহবিল / অর্থের প্রয়োজন 5 / 15 বছরের মেয়াদে হবে। এই প্রয়োজনে সন্তানের শিক্ষা, বিবাহ ইত্যাদির জন্য সঞ্চয় অন্তর্ভুক্ত হবে।
দীর্ঘ মেয়াদী প্রয়োজন	তহবিল / অর্থের প্রয়োজন 15 বছরের অধিক সময়ের পরে হবে। দীর্ঘ মেয়াদী প্রয়োজনে অবসর (রিটায়ারমেন্ট প্ল্যানিং) পরিকল্পনা অন্তর্ভুক্ত।

প্রস্তাবিত ক্রিয়া

নিজের পরিবারের জন্য স্বল্প মেয়াদী, মধ্যম মেয়াদী এবং দীর্ঘ মেয়াদী প্রয়োজনের তালিকা তৈরি করুন। যখন তালিকা তৈরি হয়ে যাবে তখন তার প্রাথমিকতা নির্ণয় করুন। মানুষের সবাধিক প্রয়োজনগুলিকে তালিকার শীর্ষে রাখা প্রয়োজন।

সারাংশ

এবার আপনি গ্রাহকের ব্যক্তিগত প্রয়োজনগুলি চিহ্নিত করতে সক্ষম হয়ে গিয়েছেন, যেমন – তাঁদের জীবন বিমা পূরণ এবং সঞ্চয় উৎপাদনের ভিতর কোনটিকে বেশি প্রভাবী কায়দায় করা যেতে পারে এবং তাঁদের দ্বারা সংগৃহীত উৎপাদনের ব্যবহার কেমন করে করা হবে, এই ব্যাপারটা আপনি বুঝে গিয়েছেন।

প্রথমে আমরা বিবেচনা করি যে অধ্যায় ৪ এবং ৭ বর্ণিত ব্যবসায়িক অর্থ প্রক্রিয়ায় কী কী সম্মিলিত, এটি বোঝার জন্য আমরা পরবর্তী অধ্যায়ে কিছু অন্য আর্থিক উৎপাদনের আলোচনা (চর্চা) করব।

মুখ্য বিন্দু
এই অধ্যায়ে চর্চিত মুখ্য বিচারের সারাংশ রূপ নিম্ন প্রকারে প্রস্তুত করা যেতে পারে:-
সঞ্চয় / নিয়োগ পরামর্শের প্রয়োজন
- ব্যবসায়িক (পেশাদারী) পরামর্শদাতা আর্থিক নিয়োগ প্রক্রিয়ার মাধ্যমে ব্যক্তিদের ভাবী (ভবিষ্যতের) আর্থিক প্রয়োজনগুলি চিহ্নিত করতে সাহায্য করতে পারেন। - আর্থিক পরিকল্পনাকারীরা (প্রতিনিধি) ব্যক্তিদের একটি নিয়োগ পোর্টফোলিও সৃজন করতে সাহায্য করতে পারেন যেখানে ন্যূনতম ঝুঁকির সাথে অধিকতম প্রতিফল (লাভ) প্রাপ্ত করা যায়। আর্থিক পরিকল্পনাকারীরা ব্যক্তির আর্থিক প্রয়োজনের অনুসারে উৎপাদন সংগ্রহ করতে পারেন।
কোনও গ্রাহকের সঞ্চয় প্রয়োজনকে নির্ধারিত করার কারক
- যাঁদের কাছে অর্থ নেই তাঁদের ব্যাপক আর্থিক নিয়োগের প্রয়োজন। - সাধারণ সঞ্চয় প্রয়োজনের অন্তর্ভুক্ত: - এক আপতকালীন তহবিল সৃজন করা। - সন্তানের শিক্ষার জন্য পরিকল্পনা এবং নিয়োগ করা। - সন্তানের বিবাহের জন্য পরিকল্পনা এবং নিয়োগ করা। - একটি বাড়ি ক্রয় করা। - অন্য লক্ষ্য, যেমন - গাড়ি ক্রয়, বার্ষিক ভ্রমণ ইত্যাদির জন্য পরিকল্পনা এবং নিয়োগ করা। - অবসরের জন্য পরিকল্পনা এবং নিয়োগ করা। - যেই সমস্ত মানুষদের পুঁজি রয়েছে, তাঁদের প্রয়োজন বর্তমান পুঁজিতে বৃদ্ধি করা। সন্তানের জন্য উত্তরাধিকার সূত্রে পুঁজি রেখে যাওয়া, অবসরের পরে সুখী জীবনযাপন করতে সমর্থ হওয়া ইত্যাদি।
সঞ্চয় উৎপাদনের বিশেষত্ব এবং লাভ
- কিছু সঞ্চয় উৎপাদন আয় বৃদ্ধি (নিয়মিত আয়), কিছু পুঁজি বৃদ্ধি এবং কিছু অন্য দুটির মিশ্রণ প্রদান করে। - কিছু উৎপাদন গ্যারেন্টিড লাভের রূপে উপলব্ধ (পাওয়া) হয়। কিছু পরিবর্তনশীল লাভ প্রদান করে এবং কিছু অন্য দুটির এক মিশ্রণ প্রদান করে। - নিম্ন ঝুঁকি উৎপাদন, উচ্চ ঝুঁকি উৎপাদনের তুলনায় কম লাভ প্রদান করে। অর্থাৎ ব্যক্তির ঝুঁকি বহন করার ক্ষমতার আধারের উপর সাবধানে উৎপাদন চয়ন করা

উচিত।
বিভিন্ন প্রকারের সঞ্চয় উৎপাদন
তাঁর জীবন বিমা উৎপাদনে সঞ্চয়ের ঘটক বিদ্যমান থাকে। প্রিমিয়ামের সঞ্চয় ঘটককে পলিসিধারকদের থেকে বিমা সংস্থা দ্বারা নিয়োগ করা হয় এবং অর্জিত প্রতিফল (লাভ) কে পলিসিধারকদের মধ্যে বোনাস রূপে বিতরিত করা হয়ে থাকে।
ব্যাক্স জমা এমন উৎপাদন যাতে কোনও ব্যক্তির অর্থ জমা করার সময় এক নির্ধারিত মেয়াদের জন্য এক স্থির সুদের মূল্যের উপর একটি বড় অঙ্কের অর্থ নিয়োগ করতে হবে।
মিউচুয়াল ফান্ড এমন একটি পরিকল্পনা যাতে সম্পদ ব্যবস্থা সংস্থার দ্বারা (AMCs) দ্বারা করা হয়।
মিউচুয়াল ফান্ড এমন একটি পরিকল্পনা যা মানুষদের এক সমূহের রূপে এক সাথে নিয়ে আসে (মেলবন্ধনে)। এই সমস্ত মানুষদের একত্রিত অংশদানের (অর্থ) থেকে নিয়োগ করা হয় এবং অর্জিত প্রতিফল (লাভ) তাঁদের ভিতরেই বিতরণ করে দেওয়া হয়।
ইকুইটি শেয়ার ধারক সম্বন্ধিত সংস্থার মালিকানা (স্বত্বাধিকার) প্রাপ্ত করে। ইকুইটি শেয়ার ডিভাইডেন্ডের রূপে আয়, বোনাস শেয়ার এক সংস্থাকে মালিকানা দেখায়। ইকুইটি শেয়ার লাভ্যাংশ আয়, বোনাস শেয়ার এবং পুঁজি বৃদ্ধি প্রদান করে।
ভারতবর্ষে শেয়ারের ক্রয় – বিক্রয় দুটি স্টক এক্সচেঞ্জ, বম্বে স্টক এক্সচেঞ্জ (বি. এস. ই) এবং ন্যাশানাল স্টক এক্সচেঞ্জের (এন. এস. ই) মাধ্যমে হয়।
বন্ড হল ঋণ পত্র, যেটি জনগণের থেকে অর্থ প্রাপ্ত করার জন্য সংস্থা, সরকার এবং অন্য প্রতিষ্ঠান দ্বারা জারি করা হয়।
গোল্ড ই. টি. এফ (এক্সচেঞ্জ ট্রেডেড ফান্ডস) মিউচুয়াল ফান্ডের সমান যাতে গোল্ড ইউনিটের শেয়ারের সমান স্টক এক্সচেঞ্জের ব্যবসা বৈদ্যুতিন মাধ্যমে করা হয়। গোল্ড ই. টি. এফ – এ এক ইউনিট এক গ্রাম প্রদর্শন করে।
সঞ্চয় উৎপাদনের উপর কর এবং মুদ্রাস্ফীতির প্রভাব
বিভিন্ন সঞ্চয় উৎপাদনে নিয়োগ করে নিয়োগকারী প্রচলিত আয়কর বিধি নিয়মের বিভিন্ন ধারার অন্তর্গত বিভিন্ন কর কাটতির (ছাড়) লাভ পেতে পারেন।
সঞ্চয় উৎপাদনে সুদের হারের প্রভাব
ঋণের চাহিদাকে কম করতে এবং লোকজনের সঞ্চয়কে বৃদ্ধি করার জন্য সুদের হার বাড়ানো হয়ে থাকে।
ঋণের চাহিদা বাড়তে, উপভোক্তার অধিক ব্যয়কে উৎসাহিত করে ও বস্তু এবং

সেবার চাহিদা বৃদ্ধি করার জন্য সুদের হার বৃদ্ধি করা হয়।

সঞ্চয়ের প্রয়োজনের প্রাথমিকতা নির্ধারিত করা

- মোটের উপর সঞ্চয় প্রয়োজনের প্রাথমিকতা নিম্ন প্রকারে নির্ধারিত করা যেতে পারে:-
 - এক আকস্মিক / আপতকালীন তহবিলের সৃজন।
 - বিমার জন্য।
 - অবসরের পর জীবনযাপনের জন্য সঞ্চয় করতে।
 - কর পরিকল্পনা।
- স্বল্প, মধ্যম এবং দীর্ঘমেয়াদের রূপে প্রয়োজনকে বর্গীকৃত করা হয়।

প্রশ্ন – উত্তর

6.1 মিউচুয়াল ফান্ড একটি এমন তহবিল যা সমান উদ্দেশ্যের মানুষদের পরস্পর সংযুক্ত করে। এই সমস্ত মানুষদের থেকে একত্রিত অর্থ নিয়োগ করা হয় এবং প্রতিফল (লাভ) পুনরায় তাঁদের মধ্যে বিতরণ করে দেওয়া হয়। AMC যা এই তহবিল (বা পরিকল্পনায়) আধারিত তহবিলে নিয়োগ করার জন্য উত্তরদায়ী হয় যা একজন নিয়োগকারী দ্বারা সংগ্রহ করা হয়।

মিউচুয়াল ফান্ডে নিয়োগ করার মুখ্য লাভ ঝুঁকি বিবিধকরণ হয়। এটি ব্যক্তির নিয়োগকে বিভিন্ন মাধ্যমে বিস্তারিত করে ঝুঁকি স্তর ন্যূনতম রেখে অধিকতম প্রতিফল (লাভ) সুনিশ্চিত করে।

মিউচুয়াল ফান্ড দুই প্রকারে আয় প্রদান করে:-

- সময় সময়ে মিউচুয়াল ফান্ড পরিকল্পনা দ্বারা ঘোষিত লাভাংশ রূপে নিয়মিত আয়, এবং
- পুঁজি বৃদ্ধি, যেখানে মিউচুয়াল ফান্ড ইউনিটের ক্রীত মূল্যের অধিক মূল্যের উপর বিক্রয় করা হয়।

6.2 নিম্নের যে কোনও পাঁচটি:-

- পরম্পরাগত জীবন বিমা উৎপাদনের জন্য পরিশোধিত প্রিমিয়াম।
- পেনশন পরিকল্পনা।
- ইউনিট লিঙ্কড বিমা পরিকল্পনা (ULIPs)।
- গৃহঋণের মূলধন ঘটকের পুনঃপরিশোধ।
- কর্মচারী ভবিষ্য তহবিল (EPFs)।
- লোক ভবিষ্য তহবিল (PPFs)।

- রাষ্ট্রীয় সঞ্চেয় প্রমাণ পত্র।
- পাঁচ বছরের কর সঞ্চেয় ব্যাঙ্ক জমা পরিকল্পনা।
- প্রবীন নাগরিক সঞ্চেয় পরিকল্পনা (SCSS)
- ইকুইটি লিঙ্কড সঞ্চেয় পরিকল্পনা (ELSS)।

6.3 সুদের মূল্য কম হওয়ার জন্য, ঋণ সস্তা হয়ে যায় এবং সংস্থাগুলির দ্বারা কৃত নিয়োগে বৃদ্ধি হয়। এটি অর্থ ব্যবস্থাকে উৎসাহিত করার জন্য করা হয় যাতে নিয়োগ বাড়ে তদুপরি বস্তু এবং পরিষেবার চাহিদা বৃদ্ধির রূপে অর্থ ব্যবস্থার বিকাশ হয়। সুদের হার কমে যাওয়াতে নিম্নলিখিত প্রভাব থাকে:-

- কম সুদের হার উৎপাদনের কারণে ঋণ গ্রহণের চাহিদা বৃদ্ধি করে। নিয়োগকারী আর্থিক সম্পত্তি ক্রয় করার কারণে ঋণ গ্রহণ করেন পরিণামস্বরূপ এটি উপভোগে বৃদ্ধি হয়।
- নিম্ন সুদের হারের কারণে ব্যাঙ্ক জমা এবং এমনই অন্য পরিকল্পনার তুলনায় ইকুইটিজ ও গৃহ সম্পদে (রিয়ল এস্টেট) প্রাথমিকতা দেওয়া হয়।
- এমন নিয়োগকারীরা যাঁরা বস্তু এবং ব্যাঙ্ক জমা পরিকল্পনায় উচ্চ সুদের হারের উপর প্রথমেই নিয়োগ করে ফেলেছেন, তাঁরা সুদের হার পড়ে গেলেও লাভজনক স্থিতিতে থাকেন।

স্ব – পরীক্ষণ প্রশ্ন

1.	সোনা এবং রূপোয় নিয়োগ করার মুখ্য কারণ কী?
2.	আয়কর বিধিনিয়মের কোন ধারার অন্তর্গত এটি, কোনও ব্যক্তি কোনও স্বাস্থ্য বিমা পলিসির জন্য পরিশোধিত প্রিমিয়ামের উপর কর যোগ্য আয় থেকে ছাড় প্রাপ্ত করতে পারেন? a) ধারা 80 C. b) ধারা 80 D. c) ধারা 80 E. d) ধারা 80 F.
3.	নিম্নের কোনটি ব্যাঙ্ক জমা পরিকল্পনায় ব্যাঙ্ক ব্যক্তির মেয়াদের শেষে মূলধন এবং সুদ পরিশোধ করে? a) সঞ্চেয় জমা পরিকল্পনা। b) পরম্পরাগত জমা পরিকল্পনা। c) সঞ্চেয়ী জমা পরিকল্পনা। d) উপরোক্ত কোনওটিই নয়।

আপনারা পরবর্তী পৃষ্ঠায় উত্তর পাবেন।

স্ব – পরীক্ষণ উত্তর	
1.	সোনা এবং রূপায় নিয়োগ করার মুখ্য কারণের অন্তর্ভুক্ত:- • উচ্চ প্রতিফল (লাভ)। • পোর্টফোলিও বিবিধকরণ। • মুদ্রাস্ফীতি থেকে সুরক্ষা, এবং • অনিশ্চয়তার বিরুদ্ধে বিমা।
2.	b) ধারা 80 D এই ধারার অন্তর্গত এক ব্যক্তি দ্বারা নিজের, নিজের স্বামী অথবা স্ত্রীর এবং নিজের সন্তানের জন্য মেডিকেল বিমার জন্য পরিশোধিত প্রিমিয়াম কর যোগ্য আয় থেকে কাটতি যোগ্য (ছাড়) হয়।
3.	c) সঞ্চারী জমা পরিকল্পনা।

অন্যান্য প্রধান আর্থিক পণ্য

অধ্যায়ের	পাঠক্রম পরিণাম	শেখার
শিক্ষার বিষয় বস্তু		
সূচনা		
প্রধান শর্তাবলী		
A অন্যান্য আর্থিক প্রয়োজন	7.2, 7.4	
B উৎপন্ন পণ্যের প্রকারভেদ, তাদের বৈশিষ্ট্য এবং সুবিধা	7.1, 7.3	
C আর্থিক উৎপন্ন পণ্যের উপর কর এবং মুদ্রাস্ফীতি চাপানোর প্রভাব	7.5	
D প্রয়োজনের অগ্রাধিকার লাভ এবং আর্থিক উৎপাদনের প্রয়োজনীয়তার প্রয়োগ	7.6	
মূল বিষয়		
প্রশ্নোত্তর		
আত্ম-পরীক্ষামূলক প্রশ্নাবলী		

অধ্যয়নের বিষয়বস্তু

এই অধ্যায়টি অধ্যয়ন করার পর আপনি নিম্নলিখিত বিষয়গুলি জানতে পারবেন:

- কোন ব্যক্তিকে তাঁর অন্যান্য আর্থিক প্রয়োজনীয়তা বোঝানোর ক্ষেত্রে;
- গ্রহণযোগ্য উৎপন্ন দ্রব্যের প্রকারভেদ এবং তাদের বৈশিষ্ট্য এবং সুবিধাগুলি বোঝানোর ক্ষেত্রে;
- আর্থিক উৎপন্ন দ্রব্যের উপর কর চাপানোর প্রভাব রেখাঙ্কিত করার ক্ষেত্রে;
- আর্থিক উৎপন্ন দ্রব্যের উপর মুদ্রাস্ফীতি প্রভাব বর্ণনা করার ক্ষেত্রে;
- গ্রাহকের প্রয়োজনের অগ্রাধিকার পাওয়া এবং সেই প্রয়োজনীয়তার জন্য অন্যান্য আর্থিক উৎপাদন প্রয়োগ করার ক্ষেত্রে।

প্রস্তাবনা

পূর্বের দুটি অধ্যায়ে আমরা কোনো ব্যক্তির জীবন বিমার সঞ্চার/ব্যয় সম্পর্কিত প্রয়োজন এবং সেই প্রয়োজনগুলি পূরণ করার ব্যাপারে শিক্ষালাভ করেছি। এই অধ্যায়ে আমরা কোনো ব্যক্তির অন্যান্য আর্থিক প্রয়োজনীয়তাগুলি সংযুক্ত করবো সেগুলি পূর্ব যে দুটি অধ্যায়ে আলোচিত হয়েছে তার সঙ্গে সমান গুরুত্বপূর্ণ।

প্রধান শর্তাবলী

এই অধ্যায় নিম্নলিখিত ধারণাগুলির বৈশিষ্ট্যের ব্যাখ্যা দেয়:

স্বাস্থ্য বিমা	বিমা রাইডার	অবসর ভাতা	নগদবিহীন সুবিধা
দাবি-হীন বোনাস	সঞ্চারন পর্যায়	বিনিময়	ব্যক্তি স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনা
ফ্যামিলি ফ্লোটার	দৈনিক হাসপাতালে ভর্তিজনিত নগদ অর্থলাভ পরিকল্পনা	দুর্ঘটনাজনিত মৃত্যুর সুবিধাপ্রাপ্ত রাইডার	সঙ্কটপূর্ণ অসুস্থতা রাইডার

টার্ম রাইডার	প্রিমিয়ামের পরিত্যাগ রাইডার	লাইফ অ্যানুইটি	প্রতিশ্রুত সময়ের অ্যানুইটি
বৃদ্ধিপ্রাপ্ত অ্যানুইটি	সঞ্জনন পর্যায়	অগ্রাধিকারমূলক প্রয়োজন	

A অন্যান্য আর্থিক প্রয়োজন

ভারতে জীবন প্রত্যাশায় অবসর গ্রহণের সময় 60 বছরের উর্ধ্বে হওয়ায় এবং স্বাস্থ্য সচেতনতার সুযোগ তথা জীবন যাত্রার মান বৃদ্ধি পাওয়ায় ইহাতে অনবরত উন্নতি বিধান সম্ভব হয়েছে। খুব সম্ভবতঃ দীর্ঘজীবী হওয়ার বাসনা বৃদ্ধি পাওয়ায় তা জীবনকে চ্যালেঞ্জের সম্মুখীন করে।

আমরা ইতিমধ্যেই দেখেছি যে কিভাবে বিমা কোম্পানীগুলি ঐতিহ্যবাহী উৎপন্ন পণ্য (যেমন শর্তাবলী, এন্ডোমেন্ট, মানি ব্যাক, ইউ এল আই পি ইত্যাদি) এর মাধ্যমে অকাল মৃত্যুর ঝুঁকিগুলিকে সমাধান করে। তথাপি অবসর ভাতা/অবসর গ্রহণ এর উৎপন্ন পণ্যগুলি অবসরপ্রাপ্ত মানুষদের নিয়মিত আয় না থাকায় তাদের অবিরাম জীবনযাপনের যাবতীয় খরচ বহন করা এবং জীবনকে দীর্ঘজীবী করার ঝুঁকি গ্রহণ করে। আমরা এই অধ্যায়ে বিমা কোম্পানীগুলি দ্বারা প্রস্তাবিত অবসর গ্রহণ/অবসর ভাতা এর উৎপন্ন পণ্যগুলি সম্বন্ধে জানবো।

বয়স বাড়ার সঙ্গে সঙ্গে আমাদের অসুস্থতা এবং রোগেরও বৃদ্ধি পায় এবং এই পরিস্থিতিতে উদ্ধৃত ডাক্তারী খরচ বহন করার জন্য বিমা কোম্পানীগুলি স্বাস্থ্য সংক্রান্ত যত্নের পণ্য প্রস্তাবিত করে। আমরা এই অধ্যায়ে বিমা কোম্পানীগুলি দ্বারা প্রদত্ত বিভিন্ন স্বাস্থ্য সংক্রান্ত যত্নের ব্যাপারেও জানতে পারবো।

পরবর্তী পর্যায়ে যাওয়ার আগে আমরা নিম্নলিখিত ঘটনা অধ্যয়নের বিষয়ে বিবেচনা করবো।

ঘটনা অধ্যয়ন

রাজেশ অবসর গ্রহণ করেছেন এবং তাঁর নাতির সঙ্গে সময় কাটানোর আনন্দ উপভোগ করছেন। দুর্ভাগ্যবশতঃ এক বৎসর পূর্বে রাজেশ একটি দুর্ঘটনার

সম্মুখীন হন এবং তাঁর আঘাতের জন্য তাকে হাসপাতালে ভর্তি করা হয়। রাজেশ তাঁর অবসর গ্রহণের পরে যে অল্প পরিমাণ অর্থ সঞ্চয় করেছিলেন তা দিয়ে হাসপাতালের বিল মিটিয়ে দেওয়ায় তাঁর একমাত্র আয়ের উৎস শেষ হয়ে যায়। এইভাবে রাজেশ তাঁর অবশিষ্ট জীবনের জন্য ছেলের উপর নির্ভরশীল হয়ে পড়ে।

সুতরাং কিভাবে এবং কোথায় রাজেশ এই ভুল আর্থিক পরিকল্পনা পেল?

মূল বিষয় হল এই যে রাজেশ কোন স্বাস্থ্য বিমা সুরক্ষা বেছে নেওয়ায় মনঃস্থির করেননি। যদি উনি কোন স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনা গ্রহণ করতেন তাহলে তা তাঁর হাসপাতালের খরচ বহন করতো। যাইহোক রাজেশ অবসর গ্রহণের পর জীবনের জন্য সঞ্চিত অল্প পরিমাণ অর্থকে মাসিক আয় সুনিশ্চিত করার জন্য অবসর ভাতা পরিকল্পনা অপেক্ষা একটি ব্যাঙ্কে স্থায়ী গচ্ছিত অর্থ হিসাবে রাখতে নিয়োগ করেছিলেন।

এই পর্বে আমরা বিভিন্ন স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনা এবং অবসর গ্রহণ পরিকল্পনার বৈশিষ্ট্য এবং সুবিধাগুলি সম্বন্ধে অধ্যয়ন করবো।

A1 স্বাস্থ্য বিমার প্রয়োজনীয়তা

আমরা পূর্বেই আলোচনা করেছি যে বিগত কয়েক বৎসরে ভারতে স্বাস্থ্য বিমা সুবিধাগুলির মধ্যে প্রচুর উন্নতিসাধন হয়েছে। তথাপি সাম্প্রতিক বছরগুলিতে ডাক্তারী খরচ অনেক বেড়ে গেছে। বর্তমানে একটি বড় অস্ত্রোপচার এবং দীর্ঘদিন হাসপাতালে চিকিৎসাধীন থাকার খরচ প্রচুর বেড়ে গেছে। জীবন প্রত্যাশায় উন্নতিসাধন এবং অসুস্থতা ও রোগের প্রতি পরস্পরের আসক্তির জন্য স্বাস্থ্য বিমার প্রয়োজনীয়তা আগের তুলনায় প্রচুর পরিমাণে বেড়ে গেছে। একটি স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনা ব্যক্তি এবং তার পরিবার হাসপাতালে চিকিৎসাধীন থাকাকালীন যাবতীয় খরচা বহন করে। সুরক্ষাগুলি তার শর্তাবলী অনুযায়ী ডাক্তারের ফী, ঘরের ভাড়া, ওষুধ এবং অন্যান্য খরচ সুনির্দিষ্টভাবে বহন করে।

স্বাস্থ্য বিমা (ডাক্তারী বিমা অথবা মেডিক্লেম হিসাবে পরিচিত) নিম্নলিখিত কারণগুলির জন্য প্রয়োজন:

- জীবন খুবই অনিশ্চিত। এক ব্যক্তি তাঁর সম্পূর্ণ জীবনে সর্বদা স্বাস্থ্যবান এবং সুস্থসবল থাকতে পারে না। জীবনের প্রতিটি পর্যায়ে স্বাস্থ্য সুরক্ষাগুলি থাকা বিচক্ষণতার প্রমাণ।
- বিগত কয়েক বছরে স্বাস্থ্য সংক্রান্ত যত্নের মূল্য গুরুত্বপূর্ণভাবে অনেক বেড়ে গেছে। যদি হৃদযন্ত্রের বিফলতা, ক্যান্সার, ডায়াবেটিসের মতো বিশাল ব্যাধিগুলির লক্ষণ দেখে রোগ নির্ণয় করা হয় এবং চিকিৎসার জন্য সেই মুহূর্তে যদি পর্যাপ্ত পরিমাণ অর্থের ব্যবস্থা না থাকে জীবন মৃত্যুর সম্মুখীন হতে পারে। যদি কোন পরিবার চিকিৎসার জন্য অত্যধিক মূল্যের ব্যক্তিগত ঋণ নেয় তথাপি সেই ব্যক্তির জীবন বাঁচাতে না পারলে সেই পরিবার বিশাল ঋণগ্রস্ত হয়ে পড়ে। স্বাস্থ্য বিমা সুরক্ষাগুলি এই সমস্যা দমন করতে সাহায্য করে।
- স্বাস্থ্য সুরক্ষাগুলি গ্রহণ করার সময় ব্যক্তির বয়সের সঙ্গে তা ঘনিষ্ঠ সম্পর্কিত। বয়স বেশী হলে প্রিমিয়ামও বেশী হবে। বিমা আরম্ভ হওয়ার সময় তা বিমাধারকের বয়সের সঙ্গে সম্পর্কহীন কিন্তু বার্ষিক সুরক্ষাগুলি প্রত্যেক বছরে নবীনিকরণ করার সময় ব্যক্তির বয়স বাড়ার সঙ্গে সঙ্গে তাঁর মূল্যও বৃদ্ধি পায়। এটি দাবিদারের অভিজ্ঞতার উপর নির্ভরশীল।

সতর্কতা

স্বাস্থ্য বিমা সুরক্ষাগুলি কি সম্পাদন করে বা কি করে না তা নির্দিষ্ট করে। সুরক্ষাগুলির শর্তাবলী যত্নসহকারে অধ্যয়ন করা উচিত।

এটির উপর বিবেচনা করুন

আপনার পরিবারের কোন সদস্য অথবা কোন বন্ধু কী স্বাস্থ্য বিমা গ্রহণ করেছে? তাদের দ্বারা গ্রহণ করা স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনার বৈশিষ্ট্য এবং সুবিধাগুলি সম্বন্ধে জানার চেষ্টা করুন।

A2 বিমা রাইডারগুলির প্রয়োজনীয়তা

রাইডার হল অতিরিক্ত সুবিধা যা বিমা সুরক্ষাগুলির সঙ্গে সংযুক্ত করা হয়। একটি রাইডার হল একটি শর্ত অথবা আইনের ধারা যা মূল পরিকল্পনায় অতিরিক্ত প্রিমিয়াম হিসাবে সংযুক্ত করে আদায় করা হয়। অর্থাৎ অতিরিক্ত সুবিধার জন্য অতিরিক্ত প্রিমিয়াম। যদি মূল পরিকল্পনায় কোনো ব্যক্তি দ্বারা কাস্থিত কোন বৈশিষ্ট্য না থাকে তাহলে তা একটি রাইডারের মাধ্যমে সংযুক্ত করা হয় (যদি পাওয়া যায়)।

রাইডারের ধারণা আইস-ক্রীম (বৈশিষ্ট্য) এর স্কুপ এর উদাহরণ দ্বারা বোঝানো যায়। ব্যক্তি দ্বারা পছন্দ করা মূল স্বাস্থ্য পরিকল্পনা একটি আইসক্রীমের কোনের মত কাজ করে যার দ্বারা ব্যক্তি নিজের ইচ্ছামত রাইডার সংযুক্ত করতে পারে, এইভাবে আপনি একটি আইসক্রীমের কোনের দ্বারা বিভিন্ন স্বাদ (বৈশিষ্ট্য)এর বিকল্প পছন্দ করতে পারবেন।

বেশীরভাগ বিমাকারী উৎপাদন বিবরণ পুস্তিকা অথবা উৎপন্ন পণ্যের বৈশিষ্ট্য প্রত্যেকটি উৎপন্ন পণ্যের সাথে কোন কোন রাইডার পাওয়া যায় তা সুনির্দিষ্টভাবে উল্লেখ করে। রাইডার তাঁর বহুবিধ বিমা পরিকল্পনাগুলি ক্রয় করার পরিবর্তে কোন ব্যক্তির প্রয়োজনকে পূরণ করার একটি পরিকল্পনায় আবশ্যিকতারূপ নমনীয়তা প্রদান করে। রাইডার সম্পর্কে বিশদ জানার জন্য B3 পর্যায়ে দেখুন।

A3 অবসর ভাতা পরিকল্পনার প্রয়োজনীয়তা

জীবন প্রত্যাশায় সুষম বৃদ্ধির ফলে কোন ব্যক্তির ক্ষেত্রে তাঁর কর্মশীল জীবনে সঞ্চার করা খুবই গুরুত্বপূর্ণ তাহলে তিনি অবসর গ্রহণের পরেও একইভাবে পূর্বের মত জীবন কাটাতে পারবেন, যখন তাঁর কাছে জীবনযাপনের দৈনিক খরচ লাঘব করার জন্য নিয়মিত মাসিক আয় থাকবে না।

প্রত্যেক ব্যক্তি তাঁর অবসর গ্রহণের পরে শান্ত এবং সুবিধাজনক জীবন আনন্দে কাটাতে চাইলে তার অবসর গ্রহণ পরিকল্পনা গ্রহণ করা অপরিহার্য। যদি কোন ব্যক্তি তাঁর কর্মশীল জীবন চলাকালীন অবসর গ্রহণ বিমা পরিকল্পনা ক্রয় করেন তবে তাতে মাসিক কিছু অর্থের বিনিময়ে অংশ গ্রহণ করা সম্ভব এই ব্যবস্থায় অবসর গ্রহণের সময় পৌছানোর পর ব্যক্তি তাঁর সঞ্চিত অর্থ দিয়ে একটি অবসর ভাতা পরিকল্পনা ক্রয় করলে তা তাঁকে অবসর গ্রহণের পরেও মাসিক আয় প্রদান করে।

এর উপর বিবেচনা করুন

আপনার পিতামাতা (যদি অবসর গ্রহণ করেন) অথবা আপনার পিতামহ পিতামহীকে সেই আর্থিক পণ্য সম্বন্ধে জিজ্ঞাসা করুন যা তারা তাঁর কর্মশীল জীবন চলাকালীন অবসর গ্রহণের জন্য নিয়োগ করেছিলেন।

B উৎপন্ন পণ্যের প্রকারভেদ, তাদের বৈশিষ্ট্য এবং সুবিধা

B1 স্বাস্থ্য পরিকল্পনার প্রকারভেদ

বাজারে মূলতঃ চার প্রকার স্বাস্থ্য পরিকল্পনা পাওয়া যায়। বারে বারে প্রত্যেকটির উপর নজর দিতে হবে।

B1A ব্যক্তি স্বাস্থ্য পরিকল্পনা বিমা

এই পরিকল্পনাটি কোন ব্যক্তির শারীরিক প্রয়োজনে খাদ্য সরবরাহ সুনির্দিষ্ট করে।

উদাহরণ

অজয় এবং টিনা বিবাহিত দম্পতি। তাদের বিবাহের পূর্বে Rs. 1,00,000 সুরক্ষার জন্য ABC কোম্পানী থেকে ব্যক্তি স্বাস্থ্য বিমা সুরক্ষা নিয়ে রেখেছিলেন যা তার স্বাস্থ্যের প্রয়োজনীয়তা পূরণ করে। টিনাও Rs. 1,00,000 সুরক্ষার জন্য ABC কোম্পানী থেকে পৃথক ব্যক্তি স্বাস্থ্য বিমা নিয়ে রেখেছিলেন যা তাঁর স্বাস্থ্য প্রয়োজনীয়তা পূরণ করে।

B1B ফ্যামিলী ফ্লোটার স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনা

ফ্যামিলী ফ্লোটার পরিকল্পনা, ব্যক্তি স্বাস্থ্য পরিকল্পনা থেকে পৃথক। এই জাতীয় পরিকল্পনায় পরিবারের সদস্যকেও সংযুক্ত করা হয়। এক ব্যক্তি নিজেকে, তারা স্বামী-স্ত্রী, তাদের সন্তান এবং পিতামাতাকেও সংযুক্ত করতে পারেন। বিমা কোম্পানীগুলি সংযুক্ত হওয়া ব্যক্তিদের সংখ্যা সুনির্দিষ্টভাবে সংরক্ষিত করে রাখেন। এই জাতীয় পরিকল্পনায় বিমা সুরক্ষিত পরিবারগুলিতে সংযুক্ত হওয়া সদস্যগুলির মধ্যে অসমান অনুপাতে অংশভাগ করে দেওয়া হয়।

অজয় এবং টিনা বিবাহিত দম্পতি এবং Rs. 2,00,000 সুরক্ষার একটি ফ্যামিলি ফ্লোটার বিমা পরিকল্পনা ক্রয় করেছেন। Rs. 2,00,000 সুরক্ষা অজয় এবং টিনার মধ্যে অসমান অনুপাতে ভাগ করা হবে। তাদের মধ্যে একজন অথবা উভয়েই

হাসপাতালে ভর্তি হলে তাদের সর্বাধিক প্রাপ্য RS 2,00,000.

বি আই সি গ্রুপের স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনা

এই স্বাস্থ্য পরিকল্পনা একটি প্রতিষ্ঠানের মানুষদের সুরক্ষা প্রদান করে যারা একটি সাধারণ উদ্দেশ্যের জন্য একত্রিত হয়েছে। উদাহরণস্বরূপ, প্রতিষ্ঠানটি একটি কোম্পানীর কর্মচারীরা হতে পারেন। অসংখ্য নিযুক্তক তাদের কর্মচারীদের ডাক্তারী প্রয়োজনের বিরুদ্ধে সুরক্ষা প্রদান করার জন্য স্বাস্থ্য সুরক্ষার যোগান দেন তথাপি কয়েকটি প্রতিষ্ঠান কর্মচারীদের পরিবারগুলির মধ্যে স্বাস্থ্য সুরক্ষা প্রসারিত করেন।

উদাহরণ

অজয় একটি প্রাইভেট কোম্পানীতে কাজ করেন। কোম্পানী তার কর্মচারী তথা তাদের পরিবারের সদস্যদের প্রতিষ্ঠান স্বাস্থ্য পরিকল্পনা সুরক্ষা প্রদান করেন। অতএব অজয় তাঁর পত্নী টিনার সঙ্গে এই কোম্পানীর স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনায় সংযুক্ত হয়েছে।

বি আই ডি দৈনিক হাসপাতালে ভর্তিজনিত নগদ অর্থলাভ পরিকল্পনা

এই প্রকার স্বাস্থ্য পরিকল্পনায় বিমা কোম্পানী হাসপাতালে ভর্তিজনিত অবস্থায় দৈনিক নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ বিমা হিসাবে প্রদান করেন। বিমা গ্রহণ করার সময় দৈনিক অর্থের পরিমাণ নির্দিষ্ট করা হয় এবং বিমাকৃত ব্যক্তি হাসপাতালে থাকাকালীন চিকিৎসার বাস্তবিক খরচের উপর নজর না দিয়ে হাসপাতালে থাকার দৈনিক সংখ্যার উপর নির্ভর করে করা হয় (সুরক্ষার শর্ত এবং নিয়মের উপর)। দৈনিক অর্থের পরিমাণ নির্দিষ্ট থাকে তথাপি তা প্রকৃত চিকিৎসা থেকে বেশী অথবা কম হতে পারে।

যদি বিমাকৃত ব্যক্তি ইন্টেনসিভ কেয়ার ইউনিট (ICU)এ ভর্তি হন তখন বিমা কোম্পানী দৈনিক পরিমানের থেকে অতিরিক্ত পরিমাণ অর্থ প্রদান করেন। সঙ্কটপূর্ণ অসুস্থতা অথবা অস্ত্রোপচারের সময় অতিরিক্ত পরিমাণ অর্থ সুরক্ষার শর্ত এবং নিয়মের উপর ভিত্তি করে প্রদান করা হয়। এই সুরক্ষার অন্তর্গত দৈনিক অর্থের পরিমাণ বিমাকৃত ব্যক্তি ইহা ব্যতীত অন্য ডাক্তারী বিমা সুরক্ষাসহ গ্রহণ করতে পারেন। দৈনিক হাসপাতালীকরণে নগদলাভ পরিকল্পনার অন্তর্গত এক বছরের মধ্যে

মোট দিন সংখ্যার উপর সুরক্ষাগুলি নির্দিষ্ট করা থাকে। ইহা সুরক্ষার শর্ত এবং নিয়মাবলীর উপর নির্ভরশীল।

উদাহরণ

দয়া করে নজর দিন: নিম্নে উল্লিখিত পরিমাণ এবং সংখ্যাগুলি উদাহরণের জন্য প্রদত্ত এবং দৈনিক হাসপাতালে ভর্তিজনিত নগদ অর্থ লাভ পরিকল্পনায় বাস্তবিক অর্থের পরিমাণ বিভিন্ন বিমা কোম্পানীর ক্ষেত্রে পৃথক হতে পারে।

অজয় একটি প্রাইভেট কোম্পানিতে কাজ করেন। কোম্পানীগুলি তার কর্মচারী এবং তাদের পরিবারের সদস্যদের প্রতিষ্ঠান স্বাস্থ্য বিমা সুরক্ষা প্রদান করে। সুতরাং অজয় তাঁর কোম্পানীর স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনায় তাঁর স্ত্রীকেও অন্তর্ভুক্ত করেছেন। যাইহোক অজয় অনুভব করছে যে কোম্পানী দ্বারা প্রদত্ত সুরক্ষা অপরিপূর্ণ অতএব কোম্পানী দ্বারা প্রদত্ত স্বাস্থ্য সুরক্ষাগুলির অভাব পূরণ করার জন্য অজয় দৈনিক হাসপাতালে ভর্তিজনিত নগদ অর্থলাভ পরিকল্পনা গ্রহণ করেছিলেন।

অজয় কর্তৃক পছন্দ করা দৈনিক হাসপাতালে ভর্তিজনিত নগদলাভ পরিকল্পনায় হাসপাতালে ভর্তি থাকাকালীন অবস্থায় প্রতিদিন Rs. 2,000 করে অর্থ দেওয়ায় প্রতিশ্রুতিবদ্ধ হয়। এই বিমা কোম্পানী এও নির্দিষ্ট করে যে অজয় ICU এ ভর্তি থাকাকালীন অবস্থায় Rs. 2,000 করে প্রতিদিন অতিরিক্ত অর্থ প্রদান করা হবে। যাইহোক বিমা কোম্পানী এও নিশ্চিত করে যে এই পরিকল্পনায় দৈনিক হাসপাতালে ভর্তিজনিত লাভের পরিমানের বার্ষিক সীমা 1,20,000 এবং দৈনিক ICU সুবিধালাভ পরিমানের বার্ষিক সীমা Rs. 1,20,000 প্রয়োগ করা হবে। এর অর্থ এই যে অজয় এক বছরে 60 দিনের ক্ষতিপূরণ দাবি করতে পারে। এই বিমা কোম্পানী এও নিশ্চিত করে যে যদি অজয় কোন গুরুতর রোগে আক্রান্ত হয় তবে এককালীন Rs. 50,000 প্রদান করা হবে।

উপরোক্ত নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ অজয় কর্তৃক গৃহীত ঋণ প্রকৃতপক্ষে হাসপাতালে ভর্তিজনিত খরচের উপর নজর না দিয়েই বিমা কোম্পানী দ্বারা পরিশোধিত হয়। তথাপি ইহা অজয়ের কোম্পানী দ্বারা প্রদত্ত স্বাস্থ্য পরিকল্পনার অন্তর্গত দাবীর

B2 স্বাস্থ্য পরিকল্পনার বৈশিষ্ট্য এবং সুবিধা

স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনা বিভিন্ন বৈশিষ্ট্য এবং সুবিধাসহ পাওয়া যায়। এর মধ্যে কয়েকটি সংযুক্ত হয়েছে:-

1. মূল্য নির্ধারণ: কোন স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনার প্রিমিয়াম ব্যক্তির আয়, সুস্থতা, অভ্যাস এবং পরিবারের ইতিহাসের উপর নির্ভরশীল। অন্যান্য পরিস্থিতি অপরিবর্তনীয় থাকলে সুরক্ষাধারকের বয়স বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে প্রিমিয়ামও বৃদ্ধি পায়। সুতরাং যত তাড়াতাড়ি সম্ভব স্বাস্থ্য বিমা গ্রহণ করা যায় ততই ভাল ফলে যুবক অবস্থায় গ্রহণ করা প্রিমিয়াম বেশী দিতে হয় না যা বিমাধারকের বয়স বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে বৃদ্ধি পায়।

উদাহরণ

করন Rs. 7,000 বার্ষিক প্রিমিয়াম প্রদানের মাধ্যমে Rs. 3,00,000 সুরক্ষার একটি স্বাস্থ্য বিমা সুরক্ষা ক্রয় করেছেন। করন গুরুতর হার্ট অ্যাটাকে আক্রান্ত হয় যার ফলে অস্ত্রোপচার করতে হয়। হাসপাতালের বিলের পরিমাণ Rs. 2,50,000 হয় যা স্বাস্থ্য বিমা কোম্পানী পূরণ করে। অতএব এই পরিস্থিতিতে সুরক্ষা থেকে প্রাপ্ত লাভের তুলনায় প্রিমিয়াম হিসাবে প্রদত্ত Rs. 7,000 পরিমাণ খুবই নগণ্য।

2. নগদবিহীন সুবিধা: কিছু স্বাস্থ্য পরিকল্পনা নগদবিহীন সুবিধার সুযোগ দেয়। এই পরিকল্পনায় নিযুক্ত ব্যক্তির একটি ছবি পরিচয় পত্র হিসাবে দেওয়া হয়। বিমাকৃত ব্যক্তির নেটওয়ার্ক হাসপাতালে ভর্তি হওয়ার সময়ের ব্যাপারে স্বাস্থ্য বিমা কোম্পানীকে জানানো উচিত। এটি হাসপাতালগুলির একটি প্রতিষ্ঠান যা স্বাস্থ্য সংক্রান্ত যত্নের পরিষেবা প্রদান করার জন্য স্বাস্থ্য বিমা কোম্পানীর সঙ্গে চুক্তিবদ্ধ। অনুমোদিত হওয়ার পর বিমাকৃত ব্যক্তিকে হাসপাতাল সংক্রান্ত জমার পরিমাণ অথবা চিকিৎসার খরচ পরিশোধ করতে হয় না, কারণ সুরক্ষার অন্তর্গত শর্ত এবং নিয়মানুসারে বিমা কোম্পানী দ্বারা সরাসরি খরচের তালিকা পরিশোধিত হয়।

সতর্কতা

সব খরচের মূল্য বিমা কোম্পানী দ্বারা পরিশোধিত হয় না। এর মধ্যে এমন কিছু খরচ হয় যা সুরক্ষা থেকে বাদ দেওয়া হয়। ইহা বিভিন্ন কোম্পানীতে পৃথক পৃথক হয়।

নেটওয়ার্কহীন হাসপাতালে ভর্তি হওয়ার পরিস্থিতিতে বিমাকৃত ব্যক্তিকে স্বয়ং হাসপাতাল বিলের পরিশোধ করতে হয় এবং সুরক্ষার অন্য শর্ত, নিয়মাবলী, প্রয়োজনীয় প্রমাণপত্র পেশ করার পর পরবর্তীকালে বিমা কোম্পানী দ্বারা ব্যয়িত অর্থ পরিশোধিত হয়।

3. ডাক্তারী পরীক্ষা: অধিকাংশ বিমা কোম্পানীগুলিতে সুরক্ষা গ্রহণ করার পূর্বে প্রস্তাবকের একটি ডাক্তারী পরীক্ষা করানো প্রয়োজন এবং নির্ণেয় পরীক্ষাগুলির সংখ্যা প্রস্তাবকের আয়ুর উপর নির্ভরশীল। ডাক্তারি রিপোর্টের উপর নির্ভর করে বিমা কোম্পানীগুলি নির্ণয় করেন প্রস্তাবটি গ্রহণযোগ্য কি না, যদি গ্রহণযোগ্য হয় তবে তা কি মূল্যে স্বীকৃত।
4. প্রাক-বিদ্যমান অসুস্থতা: অধিকাংশ স্বাস্থ্য বিমা সুরক্ষাগুলি প্রাক-বিদ্যমান অসুস্থতাকে সাধারণতঃ ‘প্রতীক্ষারত সময়’ হিসাবে উল্লেখ করে নির্দিষ্ট সময়সীমার পশ্চাতে সুরক্ষা প্রদান করে। কিছু বিমা কোম্পানী প্রাক-বিদ্যমান অসুস্থতাগুলিকে একইসাথে বাদ দিতে পারে তথাপি এই তথ্য সুরক্ষার শর্ত এবং নিয়মাবলীর মধ্যে সুনির্দিষ্টভাবে থাকতে পারে। উদাহরণস্বরূপ ডায়াবেটিসের মত প্রাক- বিদ্যমান অসুস্থতা তিন অথবা চার বছর পর সুরক্ষা প্রদান করা হয়। বিদ্যমান অসুস্থতাগুলির চিকিৎসা সম্পর্কিত শর্ত এবং নিয়মাবলী একটি কোম্পানী, অন্য কোম্পানী থেকে পৃথক।
5. দাবী-হীন বোনাস (লভ্যাংশ)- যদি কোন বছরে কোন দাবী না থাকে তাহলে বিমা কোম্পানী নবীনিরনের সময় একটি দাবীহীন বোনাস প্রস্তাবিত করে অর্থাৎ বিমা কোম্পানী পরের বছরে বকেয়া প্রিমিয়ামে ছাড় দেবেন।
6. স্থায়ী সীমাবদ্ধতা: স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনায় কিছু স্থায়ী সীমাবদ্ধতা বর্তমান যা সুরক্ষার মধ্যে নিহিত থাকে উদাহরণস্বরূপ ওষুধের অপব্যবহার অথবা ডাক্তারী উপদেশ অনুসরণ না করা।

7. তাৎক্ষণিক যত্ন: বিমাধারকের চিকিৎসা তক্ষুনি অর্থাৎ অতি অল্প সময়ে করা হয় যা খুবই সুবিধাজনক। যখন কোন বিমাধারক চিকিৎসা মাধ্যমে সুস্থ হওয়া কোন রোগ দ্বারা আক্রান্ত হয় তখন চিকিৎসকের কাছ থেকে পরবর্তী সাক্ষাৎকার না নিয়েই তৎক্ষণাৎ চিকিৎসা প্রদান করা হয়।
8. সঞ্ছয় অথবা ঋণ দ্বারা প্রাপ্ত এককালীন আয়ের প্রয়োজনহীনতা: বিমাধারকের নিকট ডাক্তারি খরচ পরিশোধ করার পরিস্থিতি উপস্থিত হলে তা নিয়ন্ত্রণ করার জন্য দুশ্চিন্তা করতে হবে না কারণ প্রদত্ত প্রিমিয়ামের উপর নির্ভর করে তা বিমা কোম্পানী দ্বারা পরিশোধিত হবে।

B3 রাইডারস

A2 পর্যায়ের বিবেচনা অনুসারে, রাইডার বিমাধারককে ওনার বিমা সুরক্ষাসহ অতিরিক্ত লাভ প্রদান করা হয়। এই পর্যায়ে আমরা রাইডারকে কিছু উদাহরণের মাধ্যমে বিবেচনা করবো।

B3A দুর্ঘটনাজনিত মৃত্যু লাভ (ADB) রাইডার

যদি বিমাকৃত ব্যক্তির রাইডার গ্রহণ করার পর দুর্ভাগ্যবশতঃ দুর্ঘটনায় মৃত্যু হয় সেই পরিস্থিতিতে সুরক্ষার মধ্যে নিহিত শর্ত এবং নিয়মাবলীর উপর নির্ভর করে নিধারিত বিমাকৃত অর্থ ব্যতীত অতিরিক্ত পরিমাণ অর্থ সরবরাহ করা হয়। মৃত্যু বাহ্যিক, প্রচন্ড, অকল্পিত, দৃশ্যতঃ দুর্ঘটনার প্রমাণস্বরূপ হওয়া চাই। এই রাইডারের অন্তর্গত আয়ের পরিমাণ সুরক্ষা মধ্যবর্তী শর্ত এবং নিয়মাবলীর অধীন।

দুর্ঘটনাজনিত কারণে মৃত্যুর সংখ্যা বৃদ্ধির উপর বিবেচনাপূর্বক ADB রাইডার ভারতে উল্লেখযোগ্যভাবে গুরুত্বপূর্ণ। বিমা কোম্পানী উৎপন্ন পণ্য সুনির্দিষ্ট করে যার সঙ্গে এই রাইডার গ্রহণ করা হয় তথাপি বাধার তালিকাও নির্দিষ্ট করে যার অন্তর্গত রাইডারের লাভ প্রদান করা হয় না।

উদাহরণ

মহেশ ABC কোম্পানী থেকে Rs. 25,00,000 সুরক্ষার একটি শর্তাবলীসহ স্বাস্থ্য সুরক্ষা গ্রহণ করতে ইচ্ছুক। তিনি দুর্ঘটনাজনিত মৃত্যুলাভ (ADB)রাইডার পছন্দ করছেন।

ABC বিমা কোম্পানী ADP রাইডারের জন্য নিম্নলিখিত শর্ত এবং নিয়মাবলী সুনির্দিষ্ট করে:-

ন্যূনতম প্রবেশ আয়ু	15 বছর
সর্বোচ্চ প্রবেশ আয়ু	55 বছর
মেয়াদপূর্তির সর্বোচ্চ আয়ু	60 বছর
ন্যূনতম বিমাকৃত অর্থ	Rs. 50,000
সর্বোচ্চ বিমাকৃত অর্থ	Rs. 10,00,000 অথবা মূল বিমাকৃত অর্থ, যা খুবই কম
দুর্ঘটনার 180 দিনের মধ্যে মৃত্যু হওয়া প্রয়োজন	

উপরিউক্ত শর্ত এবং নিয়মাবলীর বিশ্লেষণ:

- মহেশ এই রাইডারকে 15 বছর বয়সে অথবা তার বৈশী বয়সে গ্রহণ করতে পারবে কিন্তু 55 বছর বয়সের পশ্চাতে নয়।
- মহেশ 60 বছর বয়সে পৌছানোর পর রাইডারটি স্বয়ংক্রিয়ভাবে বাতিল হয়ে যাবে যদিও মূল সুরক্ষা বহাল থাকবে।
- মহেশ Rs. 50,000 এর থেকে কম বিমাকৃত অর্থের জন্য রাইডার গ্রহণ করায় মনঃস্থির করেননি।
- মহেশ সর্বোচ্চ বিমাকৃত অর্থ Rs. 10,00,000 রাইডার জন্য পছন্দ করতে পারেন অথবা মূল বিমাকৃত অর্থ (এই বিষয়ে Rs. 25,00,000) যা খুবই কম। এই বিষয়ে মহেশ অতিরিক্ত বিমাকৃত অর্থ Rs. 10,00,000 এর জন্য ADB রাইডার গ্রহণ করতে পারেন।
- যদি মহেশের কোন দুর্ঘটনা হয় এবং তার পরিনামস্বরূপ তাঁকে হাসপাতালে ভর্তি করা হয় এবং দুর্ঘটনার নয় মাস পরে মৃত্যু হলে বিমা কোম্পানী নমিনীকে ADP রাইডারের অন্তর্গত লাভের পরিমাণ প্রদান করে না যদিও মূল সুরক্ষার অর্থ প্রদান করে। এই রাইডারের অন্তর্গত লাভের পরিমাণ পাওয়ার ক্ষেত্রে বিমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যু দুর্ঘটনার 180 দিনের মধ্যে হওয়া চাই।
- দয়া করে লক্ষ্য রাখুন যে এটা কেবলমাত্র একটি বিমা কোম্পানীর শর্ত সুতরাং

রাইডারের ক্ষেত্রে শর্ত এবং নিয়ম বিমা কোম্পানী থেকে পৃথক হতে পারে।

B3B প্রধান রাইডার

এই রাইডারের প্রয়োগ সুরক্ষার মধ্যে নামমাত্র মূল্যে মৃত্যু সুরক্ষা অর্থ বৃদ্ধি করার জন্য করা হয়। যদি কোন ব্যক্তি সঞ্জনভিত্তিক বিমাচুক্তি যেমন এন্ডোমেন্ট বিমাচুক্তি অথবা মানি ব্যাক বিমাচুক্তি গ্রহণ করতে ইচ্ছুক এবং একইসময়ে একটি প্রধান বিমাচুক্তি ক্রয় না করে মৃত্যু সুরক্ষা বৃদ্ধি করতে চান তাহলে এই রাইডার পছন্দ করতে পারেন। বিমা কোম্পানী গৃহীত রাইডারের উৎপাদনগুলি নির্দিষ্ট করে এবং ব্যতিক্রমের তালিকাও নির্দিষ্ট করে যার মাধ্যমে রাইডারের লাভ প্রদান করা হয় না।

প্রশ্ন 7.1

স্বাস্থ্য পরিকল্পনার কিছু বৈশিষ্ট্য এবং সুবিধার তালিকা

উদাহরণ

মহেশ তাঁর ছেলের শিক্ষার সুবিধার্থে 20 বছরে Rs. 25,00,000 সঞ্জন করার জন্য একটি এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা গ্রহণ করতে ইচ্ছুক। মহেশ Rs. 10,00,000 এর অতিরিক্ত মূল বিমা সুরক্ষা গ্রহণ করতে ইচ্ছুক কিন্তু একই সাথে মূল বিমা পরিকল্পনা গ্রহণ করতে চান না। এই বিষয়ে মহেশ মূল বিমাচুক্তি হিসাবে Rs. 25,00,000 বিমাকৃত অর্থের এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা গ্রহণ করতে ইচ্ছুক এবং Rs. 10,00,000 বিমাকৃত অর্থের একটি মূল বিমা রাইডার সংযুক্ত করতে চান।

বিমা কোম্পানী মূল বিমা রাইডারের নিম্নলিখিত শর্ত এবং নিয়মাবলী সুনির্দিষ্ট করে:-

ন্যূনতম প্রবেশ আয়ু	15 বছর
সর্বোচ্চ প্রবেশ আয়ু	55 বছর
মেয়াদপূর্তীর সর্বোচ্চ আয়ু	60 বছর
ন্যূনতম বিমাকৃত অর্থ	RS. 50,000
সর্বোচ্চ বিমাকৃত অর্থ	মূল বিমাকৃত অর্থের সমান

উপরিউক্ত শর্ত এবং নিয়মাবলীর বিশ্লেষণ:

- মহেশ এই রাইডারকে 15 বছর বয়সে অথবা তার বৈশী বয়সে গ্রহণ করতে পারবে কিন্তু 55 বছর বয়সের পশ্চাতে নয়।
- মহেশ 60 বছর বয়সে পৌছানোর পর রাইডারটি স্বয়ংক্রিয়ভাবে বাতিল হয়ে যাবে যদিও মূল সুরক্ষা বহাল থাকবে।
- মহেশ Rs. 50,000 এর থেকে কম বিমাকৃত অর্থের জন্য রাইডার গ্রহণ করায় মনঃস্থির করেননি।
- মহেশ মূল বিমাকৃত অর্থের সমপরিমাণ সর্বাধিক অর্থ (এই বিষয়ে Rs. 25,00,000) এর জন্য একটি রাইডার বেছে নিতে পারেন। অতএব মহেশ সর্বোচ্চ Rs. 25,00,000 বিমাকৃত অর্থের জন্য একটি মূল রাইডার বেছে নিতে পারেন কিন্তু মহেশের কেবল Rs. 10,00,000 প্রয়োজন।
- যদি মহেশ বিমাচুক্তি ভোগ করা কালীন মারা যায় তাঁর নমিনী/লাভগ্রহীতা বিমাচুক্তির শর্ত এবং নিয়মাবলী অনুসারে মূল চুক্তির বিমাকৃত অর্থ Rs. 25,00,000 এবং মূল রাইডার বিমাকৃত অর্থ Rs. 10,00,000 পাবেন।

দয়া করে লক্ষ্য রাখুন যে এটা কেবলমাত্র একটি বিমা কোম্পানীর শর্ত সুতরাং রাইডারের ক্ষেত্রে শর্ত এবং নিয়ম বিমা কোম্পানী থেকে পৃথক হতে পারে।

B3C সঙ্কটপূর্ণ অসুস্থতা(CI) রাইডার

এই রাইডার কোন সঙ্কটপূর্ণ রোগ (CI) নির্ণয়ের পর একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ প্রদান করে। এই অর্থের প্রয়োগ ডাক্তারি পরীক্ষা, হাসপাতালে ভর্তি অথবা CI রোগ নির্ণয়ের পরে আয়ের ঘাটতি পূরণ করার জন্য করা হয়। এই অসুস্থতা রাইডারের জন্য বিমা কোম্পানী দ্বারা নির্দিষ্ট CI তালিকাভুক্ত হওয়া প্রয়োজন। এই তালিকাটি বিমাকারীদের থেকে পৃথক।

চিত্র 7.1



রাইডারের ক্ষেত্রে ন্যূনতম প্রবেশ আয়ু, সর্বোচ্চ প্রবেশ আয়ু, সর্বোচ্চ মেয়াদপূর্তী আয়ু এবং ন্যূনতম ও সর্বোচ্চ বিমাকৃত অর্থ বিমাকারী নির্দিষ্ট করে। এই চিত্রগুলি বিভিন্ন বিমাকারীদের ক্ষেত্রে পৃথক পৃথক হয়। বিমাকারী রাইডারের সঙ্গে সংযুক্ত অন্যান্য শর্ত এবং নিয়মাবলী সুনির্দিষ্ট করতে পারে। বিমা কোম্পানী গ্রহীত

রাইডারের উৎপাদনগুলিও নির্দিষ্ট করতে পারে এবং ব্যতিক্রমের তালিকাও নির্দিষ্ট করে যার মাধ্যমে রাইডারের লাভ প্রদান করা হয় না।

সতর্কতা!

বিমা কোম্পানী সাধারণতঃ এই রাইডারের অন্তর্গত এককালীন নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ প্রদান করে যখন বিমাধারকের মধ্যে CI (রাইডারের অন্তর্গত প্রদান যোগ্য) এর নির্ণয় হয় এবং সঙ্গে সঙ্গেই রাইডারের লাভ সমাপ্ত হয়ে যায়। অতএব রাইডারের অন্তর্গত পরবর্তী দাবীগুলি বিমা কোম্পানী দ্বারা অনুমোদিত হয় না।

প্রশ্ন 7.2

একটি CI রাইডারের অন্তর্গত সুরক্ষা প্রদানকারী পাঁচটি সামান্য CI এর নাম

B3D প্রিমিয়াম পরিত্যক্ত (WOP) রাইডার

এই রাইডার বিমাধারকের অসুস্থতা অথবা দুর্ঘটনার পরিনামস্বরূপ কাজ করার অক্ষমতা পর্যায় ভবিষ্যৎ প্রিমিয়াম কিস্তি পরিত্যাগ করে। বিমা কোম্পানী বিমাধারকের পক্ষ থেকে প্রিমিয়াম প্রদান করা বহাল থাকে এবং বিমা সাধারণভাবে চলতে থাকে। এই রাইডারটি বিমাধারকের মৃত্যু অথবা অক্ষমতার জন্য প্রিমিয়াম প্রদান না করার ফলে বিমা তামাদি হওয়া থেকে প্রতিরোধকারী সাহায্যের জন্য আদর্শ।

কিছু শিশু পরিকল্পনায় WOP রাইডার সংলগ্ন থাকে যদিও কিছু অন্য পরিকল্পনায় ঐচ্ছিক লাভ হিসাবে পাওয়া যায়। WOP রাইডার এটা সুনিশ্চিত করে যে প্রিমিয়াম প্রদানকারী মাতা-পিতার মৃত্যুর পরিস্থিতিতে বিমা সামান্যরূপে বহাল থাকে এবং শিশুদের ভবিষ্যৎ প্রভাবিত হয় না। এই বিষয়ে বিমার শর্তনুসারে সংকল্পিত লাভ শিশুর কাছে পৌছনো পর্যন্ত প্রিমিয়াম পরিত্যক্ত লাভ বহাল থাকে।

বিমাকারী ন্যূনতম প্রবেশ আয়ু, সর্বোচ্চ প্রবেশ আয়ু, সর্বোচ্চ মেয়াদপূর্তী আয়ু এবং ন্যূনতম ও সর্বোচ্চ বিমাকৃত অর্থ রাইডারের জন্য WOP প্রয়োগ করতে নির্দিষ্ট করে। এই চিত্রটি বিভিন্ন বিমাকারীদের ক্ষেত্রে পৃথক। বিমাকারী রাইডারের সঙ্গে সংযুক্ত

অন্যান্য শর্ত ও নিয়মাবলী সুনির্দিষ্ট করে। বিমা কোম্পানী গৃহীত উৎপাদনগুলি নির্দিষ্ট করে এবং ব্যতিক্রমের তালিকাও নির্দিষ্ট করে যার মাধ্যমে রাইডারের লাভ প্রদান করা হয় না।

B3E বিমা কোম্পানীগুলি দ্বারা প্রস্তাবিত অন্যান্য রাইডার

বিমা কোম্পানীগুলি দ্বারা প্রস্তাবিত কিছু অন্যান্য রাইডার সংযুক্তি:-

শল্য চিকিৎসা যত্ন রাইডার	এই রাইডারটি বেছে নেওয়ার সময় নির্দিষ্ট শর্ত ও নিয়মাধীন বিমাকৃত ব্যক্তির মস্তিষ্ক, হৃদয়, ফুসফুস, যকৃত ইত্যাদির সহিত অস্ত্রোপচারের মাধ্যমে চিকিৎসার খরচ প্রদান করা হয়।
হাসপাতাল সংক্রান্ত যত্ন রাইডার	এই রাইডারটি বেছে নেওয়ার সময় নির্দিষ্ট শর্ত ও নিয়মাধীন বিমাধারকের হাসপাতালে ভর্তি থাকাকালীন চিকিৎসার খরচ প্রদান করা হয়। এই রাইডারের অন্তর্গত অর্থ প্রদান করা হয় দুটি পদ্ধতিতে। একটি বিমা কোম্পানী চিকিৎসার প্রকৃত খরচ (রাইডারের শর্ত মধ্যবর্তী সুরক্ষাধীন) অথবা বিমাধারকের হাসপাতালে ভর্তি থাকার দিন সংখ্যার উপর নির্ভর করে একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ প্রদান করে। বিমা কোম্পানী বিমাধারকের ICU তে ভর্তি থাকার প্রতিটি দিনের উপর ভিত্তি করে অতিরিক্ত পরিমাণ অর্থ প্রদান করতে পারে। পৃথক পৃথক বিমা কোম্পানীগুলির মধ্যে এই সম্বন্ধে ভিন্নতা পাওয়া যায়। এই রাইডারটি পর্যায় B1 এ উল্লিখিত ব্যক্তিগত বিমাচুক্তিগুলির সমান।
প্রতিশ্রুতিযুক্ত বিমা যোগ্যতা সম্পন্ন রাইডার	এই রাইডার জীবনের বিভিন্ন প্রধান ঘটনাবলী যেমন বিবাহ, শিশুর জন্ম, বাড়ি ক্রয় ইত্যাদি প্রয়োজনীয়তার কারণে বিমাকৃত ব্যক্তিকে সুরক্ষা বৃদ্ধি করার প্রতিক্রিয়া প্রদান করে।

B4 রাইডারের বৈশিষ্ট্য এবং সুবিধা

রাইডারের বৈশিষ্ট্য এবং সুবিধাগুলি নিম্ন তালিকাভুক্ত:-

- **অতিরিক্ত সুরক্ষা:-** রাইডার সংযুক্ত করে বিমাকৃত ব্যক্তি অতিরিক্ত সুরক্ষা ক্রয় করতে পারেন। রাইডার সুরক্ষার গুণাবলী এবং বিস্তার বৃদ্ধি করতে সাহায্য করে।
- **নামমাত্র মূল্য:-** কোন নতুন পরিকল্পনা ক্রয় করার তুলনায় রাইডার নামমাত্র মূল্যে পাওয়া যায়। উদাহরণস্বরূপ যদি কোন ব্যক্তি একটি এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা ক্রয় করার সময় নিজের মৃত্যু সুরক্ষা বৃদ্ধি করতে ইচ্ছুক হলে একটি পৃথক মূল বিমা পরিকল্পনা ক্রয় করার পরিবর্তে একটি প্রধান রাইডার গ্রহণ করে নামমাত্র মূল্যে সুরক্ষা বৃদ্ধি করতে পারবেন।
- **আবশ্যিকতানুরূপ করা:-** রাইডার উপভোক্তার পছন্দ এবং আগ্রহ অনুসারে স্বাস্থ্য পরিকল্পনার আবশ্যিকতানুরূপ করতে সাহায্য করে। বিমাকারী দ্বারা অপেক্ষাকৃত কম সংখ্যায় মূল পরিকল্পনার সহিত বেছে নেওয়া রাইডার গ্রাহককে একটি বিশাল সংখ্যায় পছন্দ করে বেছে নেওয়ার সুবিধা প্রদান করে। প্রত্যেক পরিকল্পনা এক অথবা অধিক রাইডারের সহিত গ্রহণ করা যায়। পাঁচটি মূল পরিকল্পনা এবং সাতটি রাইডার প্রভাবস্বরূপ 35 অথবা তার অধিক বেছে নেওয়ার সুযোগ প্রদান করে।
- **নমনীয়তা:-** বহু রাইডার বিমাধারকের ইচ্ছানুসারে সংযুক্ত করা অথবা দূরীভূত করা যায়, এইভাবে উচ্চ স্তরের নমনীয়তা পাওয়া যায়।
- **করযুক্ত সুবিধা:-** রাইডারের জন্য প্রদত্ত প্রিমিয়াম আয়কর অধিনিয়ম সম্বন্ধিত ধারাগুলির অন্তর্গত করারোপযোগ্য আয় অপেক্ষা বিয়োজন যোগ্য হয়।

IRDA রাইডার সম্পর্কিত নিয়ন্ত্রণ

এপ্রিল 2002 এ প্রকাশিত এবং অক্টোবর 2002 এ সংশোধিত IRDA নিয়ন্ত্রণ অনুসারে:-

- স্বাস্থ্য এবং গুরুতর রোগ সম্পর্কিত সকল রাইডারগুলির ক্ষেত্রে মূল অথবা দলগত বিমা উৎপাদনগুলির বিষয়ে প্রদত্ত প্রিমিয়াম মূল বিমাচুক্তির প্রিমিয়ামের 100% এর বেশী যাতে না হয়।
- অন্যান্য সকল প্রকার রাইডারের ক্ষেত্রে প্রদত্ত প্রিমিয়াম মূল বিমাচুক্তির প্রিমিয়ামের 30% এর বেশী যাতে না হয়।

- প্রত্যেকটি রাইডারের অন্তর্গত উদ্ধৃত লাভ মূল বিমাচুক্তির অন্তর্গত বিমাকৃত অর্থের বেশী যাতে না হয়।

এই নিয়ন্ত্রণ দ্বারা IRDA তে রাইডারের অধিকতম সংখ্যা গৃহীত বিমাচুক্তির সঙ্গে নির্ণয় করা হয়। এটা সম্ভব যে এই সীমাগুলি কিছু সময় সময় পরে সংশোধিত হয়।

B5 অ্যানিউটিস

অ্যানিউটিগুলিকে কখন কখন জীবন বিমার ‘বিপরীত প্রক্রিয়া’ রূপে বর্ণনা করা হয়; কোন জীবন বিমা চুক্তির অন্তর্গত বিমাকারী বিমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যুর পর অর্থ প্রদান করতে শুরু করে, কিন্তু কোন অ্যানিউটি চুক্তির অন্তর্গত বিমাকারী কখন কখন অ্যানিউট্যান্টের মৃত্যুর পর সাধারণত অর্থ প্রদান করা বন্ধ করে দেন। অ্যানিউটিগুলি জীবন বিমা কোম্পানী থেকে নেওয়া হয়। এই এককালীন একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ অথবা সম্ভবতঃ বহু বছর ধরে বিস্তারিত নিয়মিত অংশগ্রহণের মাধ্যমে ক্রয় করা হয়। অর্থপ্রদান অ্যানিউট্যান্ট দ্বারা অথবা অন্য অ্যানিউটি ক্রেতা যেমন অ্যানিউট্যান্টের নিযুক্তক অথবা অন্য কোন জনহিতকারী ব্যক্তি দ্বারা অথবা একটি অবসর ভাতা পরিকল্পনা থেকে করা হয়।

কোন অ্যানিউটি প্রতিপালক দ্বারা অ্যানিউট্যান্ট রূপে কোন ব্যক্তি কতক নিয়মিত পরিমাণ অর্থ প্রদান করার একটি শৃঙ্খলা বজায় থাকে।

অ্যানিউটি তাৎক্ষণিক অথবা বিলম্বিত হতে পারে।

- তাৎক্ষণিক অ্যানিউটিগুলি এককালীন নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ দ্বারা ক্রয় করার সঙ্গে সঙ্গেই সমাপ্ত হয়ে যায়। অ্যানিউটির প্রদত্ত অর্থ, বিমাচুক্তির বৈশিষ্ট্য/ বিমাধারক দ্বারা পছন্দ করে বেছে নেওয়া অনুসারে মাস, ত্রৈমাস, অর্ধ বর্ষ অথবা বছরের শেষ থেকে শুরু হয়।
- বিলম্বিত অ্যানিউটিগুলি অগ্রিম হিসাবে প্রদান করা হয়। অ্যানিউটি ক্রয় মূল্য অ্যানিউটি সমাপ্ত হওয়ার (প্রদান করা) প্রারম্ভে এককালীন নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ প্রদান করা হয়ে থাকে। বৈকল্পিকরূপে, বিলম্বিত অ্যানিউটিগুলি সমাপ্ত হওয়ার পরিস্থিতির পূর্বে কয়েক বছরে কিস্তির মাধ্যমে অর্থ প্রদান করে নেওয়া হয়।

উদাহরণ

সমাপ্ত হওয়া

- 40 বছর বয়সে অজয় বিমা কোম্পানীকে এককালীন Rs. 10 লক্ষ অর্থ প্রদানের মাধ্যমে একটি অবসর ভাতা পরিকল্পনা ক্রয় করেছেন।
- অজয় 60 বছর বয়সে অবসর গ্রহণের পশ্চাতে অ্যানিউটির অর্থ গ্রহণ করার পদ্ধতি শুরু করতে চান। সেই পরিস্থিতি যখন অ্যানিউটির অর্থ প্রদান শুরু করা হয়, তাকে সমাপ্ত হওয়া বলে।
- এই 20 বছরের মধ্যে বিমা কোম্পানী অজয়ের পক্ষ থেকে এককালীন নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ বিনিয়োগ করবে এবং প্রত্যাবর্তন প্রাপ্ত করবেন। অজয়ের অবসর গ্রহণের পশ্চাতে উপরিউক্ত সঞ্চিত অর্থের প্রয়োগ ওনাকে নিয়মিত অ্যানিউটি প্রদানের মাধ্যমে করা হবে।
- সাধারণতঃ অবসর গ্রহণের তারিখই সমাপ্ত হওয়ার তারিখ হয় কারণ অ্যানিউটির অর্থ প্রদান এই তারিখেই শুরু হয়।
- সমাপ্ত হওয়ার সময় অজয় ঐ বিমা কোম্পানী থেকে অথবা নিজের পছন্দ অনুযায়ী অন্য কোন বিমাকারী থেকে অবসর ভাতা পরিকল্পনা ক্রয় করার সিদ্ধান্ত নিতে পারেন। অবসর ভাতা প্রতিপালক পছন্দ করে বেছে নেওয়ার পদ্ধতিকে ‘উন্মুক্ত বাজার বাছাই’ বলা হয়।
- সমাপ্ত হওয়ার সময় অজয় গ্রহণযোগ্য বিভিন্ন প্রকার অ্যানিউটি পরিকল্পনা থেকে নিজের রুচি অথবা পছন্দ অনুসারে অ্যানিউটির নির্বাচন করতে পারেন।

অ্যানিউটির অর্থ প্রদান অ্যানিউটি পছন্দ করে বেছে নেওয়া এবং সমাপ্ত হওয়ার সময় ফলপ্রদ হারের উপর নির্ভর করে।

ব্যবহারিক ক্ষেত্রে ইহার প্রচুর প্রকারভেদ পাওয়া যায়। নিম্নে কয়েকটি উদাহরণ দেওয়া আছে:-

B5A জীবন অ্যানিউটি

প্রস্তাবিত কোন নামের দ্বারা জানা যায় যে, এই প্রকার অ্যানিউটিতে অ্যানিউট্যান্ট নিজের সম্পূর্ণ জীবনকালে বিমা কোম্পানী থেকে অ্যানিউটির অর্থ গ্রহণ বজায় রাখে। অ্যানিউটির অর্থ প্রদান তাঁর মৃত্যুর পর বন্ধ হয়ে যায়। উদাহরণস্বরূপ, সঞ্জয় একটি জীবন অ্যানিউটি পরিকল্পনা ক্রয় করেন তবে নিজের মৃত্যু পর্যন্ত বিমা কোম্পানী থেকে নিয়মিত অ্যানিউটির অর্থ পাবেন।

সতর্কতা!

জীবন অ্যানিউটিগুলি (তাৎক্ষণিক এবং বিলম্বিত) কখন কখন ঐ অর্থ দ্বারা ক্রয় করা হয় যা অবসর ভাতার সঙ্গে সম্পর্কিত যাকে অন্য উদ্দেশ্যে প্রয়োগ করা যায় না। (অবসর ভাতা পরিকল্পনা সম্বন্ধে বিস্তারিত জানার জন্য নিম্নলিখিত পর্যায় B6 দেখুন।

B5B প্রতিশ্রুতিযুক্ত সময়সীমা অ্যানিউটি

এই প্রকার অ্যানিউটিতে অ্যানিউট্যান্ট ন্যূনতম স্থির বছরের সংখ্যা যেমন 5, 10, 15 এবং 20 অথবা 25 বছরের জন্য অ্যানিউটি অর্থ পছন্দ করে গ্রহণ করতে পারেন সেই অ্যানিউট্যান্ট জীবিত থাকুক বা না থাকুক। যদি শর্ত নির্বাচন করাকালীন অ্যানিউট্যান্টের মৃত্যু হয়, তাহলে নির্বাচিত শর্তের অবশিষ্ট অংশ অ্যানিউটি কিস্তির অর্থ ভোগদখলকারী ব্যক্তির মাধ্যমে প্রদান করা হয়। যদি প্রতিশ্রুতিযুক্ত সময়সীমা সমাপ্ত হওয়ার পরেও অ্যানিউট্যান্ট জীবিত থাকেন তাহলে তাঁর মৃত্যু পর্যন্ত অর্থ প্রদান চলতে থাকবে।

B5C সংযুক্ত জীবন, অন্তিম উত্তরজীবী অ্যানিউটি

এই প্রকার অ্যানিউটিতে সাধারণতঃ দুটি অ্যানিউট্যান্ট হয় যেমন স্বামী এবং স্ত্রী। প্রথম ব্যক্তির মৃত্যুর পরে, যার মৃত্যু পূর্বে সংঘটিত হবে তার সঙ্গে সম্পর্কহীন, অবশিষ্ট জীবনসাথী তাঁর সারা জীবনকালে একই মাত্রায় অ্যানিউটির অর্থ গ্রহণ করতে থাকবেন, অর্থাৎ উভয় ব্যক্তির জীবিতাবস্থায় প্রাপ্ত অ্যানিউটি অর্থের 100% অর্থ।

এই প্রকার অ্যানিউটির অন্য রূপভেদে অ্যানিউট্যান্ট তাঁর জীবনকাল চলাকালীন অ্যানিউটির অর্থ পেতে থাকে এবং তাঁর মৃত্যুর পর তাঁর জীবনসাথী তাঁর

জীবিতাবস্থায় মূল অ্যানিউটি অর্থের হ্রাসপ্রাপ্ত শতাংশ যেমন উদাহরণস্বরূপ 25%, 50%, অথবা 75% অ্যানিউটির অর্থ পেতে থাকবেন। এই প্রকার অ্যানিউটিতে 100% মাত্রায় অর্থ প্রদান ততদিন পর্যন্ত হয় যতদিন পর্যন্ত প্রথম নামাঙ্কিত অ্যানিউট্যান্ট জীবিত থাকেন। যদি প্রথম নামাঙ্কিত অ্যানিউট্যান্টের মৃত্যুর পশ্চাতে তাঁর জীবনসাথী জীবিত থাকেন, তাহলে বিমাচুক্তিতে উল্লেখানুসারে নিজের মৃত্যু পর্যন্ত হ্রাসপ্রাপ্ত শতাংশের উপর অর্থ পেতে থাকবেন।

উদাহরণ

উদাহরণস্বরূপ, সঞ্জয় এবং তাঁর পত্নী শীতল একটি সংযুক্ত অ্যানিউটি গ্রহণ করেছেন। সঞ্জয় তাঁর জীবনকাল চলাকালীন বিমা কোম্পানী থেকে নিয়মিত অ্যানিউটির অর্থ পেতে থাকবেন। সঞ্জয়ের মৃত্যুর পশ্চাতে তাঁর পত্নী হ্রাসপ্রাপ্ত অর্থ পেতে থাকবেন। শীতলের মৃত্যুর পশ্চাতে অ্যানিউটির অর্থ প্রদান বন্ধ হয়ে যাবে। যদি শীতলের মৃত্যু সঞ্জয়ের পূর্বে হয়, তাহলে অ্যানিউটি অর্থ প্রদান সঞ্জয়ের মৃত্যুর পরে বন্ধ হয়ে যাবে।

B5D ক্রয়মূল্যের প্রত্যাবর্তনসহ জীবন অ্যানিউটি

এই প্রকার অ্যানিউটিতে, অ্যানিউট্যান্ট নিজের জীবনকাল চলাকালীন নিয়মিত অ্যানিউটি অর্থ পেতে থাকবেন। তাঁর মৃত্যুর পশ্চাতে, মূল ক্রয়মূল্য তাঁর নমীনি/উপকৃত ব্যক্তিকে ফিরিয়ে দেওয়া হয়। ক্রয়মূল্যের সহিত সঞ্চার দশা (যার জন্য অ্যানিউটি ক্রয় করা হয়েছে) সমাপ্তির পর বিনিয়োগ মূল্য অথবা অ্যানিউটি ক্রয় করার সময় প্রদান করা এককালীন নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থের সম্বন্ধ রয়েছে।

B5E বৃদ্ধিপ্রাপ্ত অ্যানিউটি

এই প্রকার অ্যানিউটিতে উপরিউক্ত যে কোন প্রকারের সমান শর্ত হতে পারে, কিন্তু অ্যানিউটি প্রতি বছর একটি নির্ধারিত শতাংশ অথবা একটি সম্মত মুদ্রাস্ফীতি সূচকের ন্যায় রেখার সমান বৃদ্ধি পায়।

B6 অবসর ভাতা পরিকল্পনা

অবসর ভাতা পরিকল্পনাধীন ব্যক্তির অথবা তাদের আশ্রিতদের জন্য অবসর ভাতাভোগের অনুবিধির সঙ্গে সংযুক্ত সঞ্জয় এবং বিনিয়োগ পরিকল্পনা যুক্ত থাকে।

একবার যদি কোন অবসর ভাতা পরিকল্পনায় অংশ গ্রহণের অর্থ প্রদান করে দেওয়া হয় তবে তা অবসর গ্রহণ অথবা অসাময়িক মৃত্যু পর্যন্ত পরিকল্পনায় আবদ্ধ থাকে। উদাহরণস্বরূপ, পরিকল্পনার অন্তর্গত ঋণের অর্থ প্রদান অথবা একটি নতুন গাড়ি ক্রয় করার জন্য অর্থ উঠিয়ে নিতে পারবেন না। অবসর ভাতা পরিকল্পনাগুলি নিযুক্তক অথবা একান্ত ব্যক্তি (স্বয়ং নিজের লাভের জন্য) দ্বারা গ্রহণ করা হয়।

কোন অবসরগ্রহণসংক্রান্ত অবসরভাতা পরিকল্পনার প্রভাব (লাভ) অবসর গ্রহণে শুরু হওয়া জীবন অ্যানিউটি সমান হয়।

অবসরভাতা পরিকল্পনার বৈশিষ্ট্য এবং লাভ

সঞ্চিত পর্যায়	কোন অবসরভাতা পরিকল্পনায় দুটি পর্যায় হয়: সঞ্চিত পর্যায়/বিনিয়োগ পর্যায় এবং নিয়মিত অ্যানিউটি পর্যায়। সঞ্চিত পর্যায় ব্যক্তি নিজের কর্মশীল জীবন চলাকালীন নিয়মিত অংশদান অথবা এককালীন নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ অংশ হিসাবে দান করা হয় যা বিমা কোম্পানী দ্বারা গ্রাহকের পক্ষ থেকে বিনিয়োগ করা হয়।
নিয়মিত অ্যানিউটি পর্যায়	বিনিময় নিয়মিত/ পর্যাবৃত্ত অ্যানিউটি অর্থ গ্রহণ করার পূর্বে ব্যক্তি এককালীন নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ উঠিয়ে নিতে পারেন। ইহাকে কমিউটেশন/বিনিময় বলা হয়। বিমা কোম্পানী সাধারণতঃ ব্যক্তিকে সঞ্চিতভিত্তিক তহবিলের এক তৃতীয়াংশ উঠিয়ে নেওয়ার অনুমতি দেয়। অবশিষ্ট দুই তৃতীয়াংশ ব্যক্তির জন্য অ্যানিউটি অর্থ ক্রয় করার ক্ষেত্রে অবশ্যই ব্যবহার করা উচিত।
প্রদত্ত অর্থের আবৃত্তি	সঞ্চিতভিত্তিক পর্যায় চলাকালীন ব্যক্তি অবসর গ্রহণ তহবিলের জন্য মাসিক/ত্রৈমাসিক/অর্থ বার্ষিক/বার্ষিক হিসাবে অংশদান করতে পারেন। ব্যক্তি অবসরগ্রহণসংক্রান্ত তহবিলের জন্য একটি এককালীন নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ বিনিয়োগ করতে পারেন। অ্যানিউটি ক্রয় করার সময় ব্যক্তি অ্যানিউটির অর্থপ্রদানকে মাসিক/ত্রৈমাসিক/অর্থ বার্ষিক/বার্ষিক হিসাবে পছন্দ করে গ্রহণ করতেও পারেন।

	অধিকাংশ ব্যক্তি মাসিক অ্যানিউটি অর্থ প্রদান প্রণালী পছন্দ করেন।
বিমা সুরক্ষা	অ্যানিউটি পরিকল্পনা অথবা বিমা পরিকল্পনাগুলিতে নিয়মিত অ্যানিউটি পর্যায় চলাকালীন কোন বিমা সুরক্ষা প্রদান করা হয় না এবং অ্যানিউট্যান্টের মৃত্যুর পর অর্থ প্রদান বন্ধ করে দেওয়া হয় প্রতিশ্রুতিযুক্ত সময়সীমার বিকল্প যদি না গ্রহণ করা হয়। বিশদ জানার জন্য B5B পর্যায় দেখুন।
করযুক্ত প্রভাব	প্রচলিত কর সংক্রান্ত আইনের ধারাগুলি অনুসারে সঞ্চারিত পর্যায় চলাকালীন অবসরভাতা পরিকল্পনায় বিনিয়োগ করা বার্ষিক নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ আয়কর বিধির অন্তর্গত করারোপযোগ্য আয় থেকে বিয়োজনের জন্য বিবেচিত হয়। সঞ্চারিত তহবিলের এক তৃতীয়াংশ করমুক্ত এককালীন অর্থ হিসাবে উঠিয়ে নেওয়া হয়। ব্যক্তি দ্বারা প্রাপ্ত নিয়মিত অ্যানিউটি অথবা অবসরভাতা গ্রহণ কর স্ল্যাব অথবা তাদের উপর কর মাত্রা প্রয়োগ অনুসারে করারোপযোগ্য হয়।
প্রদত্ত অর্থের আবৃত্তি	এক ব্যক্তি বিমা কোম্পানীকে এককালীন নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ প্রদান করতে পারেন অথবা সঞ্চারিত অবস্থা চলাকালীন অর্থ প্রদানের একটি শৃঙ্খলা পছন্দ করতে পারেন।
ঐতিহ্যবাহী /ইউনিট- লিঙ্কড	সঞ্চারিত পর্যায় চলাকালীন ব্যক্তি নিজ জৈব আকাঙ্ক্ষার ঝুঁকির উপর ভিত্তি করে কোন ঐতিহ্যবাহী অবসরভাতা পরিকল্পনা অথবা একটি ইউনিট-লিঙ্কড অবসরভাতা পরিকল্পনায় পছন্দমাত্রিক বিনিয়োগ করতে পারেন। কোন ঐতিহ্যবাহী অবসরভাতা পরিকল্পনায় অধিকাংশ সরকারী প্রতিভূতিদের তহবিলে বিনিয়োগ করা হয় যেখানে একটি ইউনিট-লিঙ্কড অবসরগ্রহণ পরিকল্পনায় ইকিউটি তহবিল, ঋণ তহবিল, জমাখরচ তহবিল অথবা অন্য তহবিলে বিনিয়োগ করার জন্য পছন্দ করে নিতে পারেন।
প্রদত্ত অর্থ	নিয়মিত অ্যানিউটি চলাকালীন কয়েকটি অ্যানিউটি অ্যানিউট্যান্টকে

গ্রহণের প্রকারভেদ	একটি স্থির অর্থ প্রদান করা হয় যেখানে কিছু অ্যানিউটি নির্ধারিত শতকরা অথবা মুদ্রাস্ফীতি সূচক সম্পর্কিত প্রদত্ত অর্থ বৃদ্ধি পায়।

1 সেপ্টেম্বর 2010 থেকে প্রচলিত IRDA মানদণ্ড অনুসারে, সকল ইউনিট-লিঙ্কড অবসরভাতা পরিকল্পনায় বিমাকারীদের ন্যূনতম 4.5% প্রত্যাভিত্তি প্রতিশ্রুতি প্রয়োজন (যদি সব প্রিমিয়াম প্রদান করা হয়) এবং সঞ্চিতভিত্তিক সময় চলাকালীন কোন আংশিক পরিমাণ অর্থ উঠিয়ে নেওয়ার অনুমতি দেওয়া হয় না।

C আর্থিক পণ্যের উপর কর এবং মুদ্রাস্ফীতির প্রভাব

সতর্কতা

লক্ষ্য করুন যে অর্থসংক্রান্ত/ফিন্যান্স বিল 2011 তে 1 এপ্রিল 2012 থেকে নতুন প্রত্যক্ষ কর সংহিতা (DTC) বাস্তবায়িত করার নির্ণয় গ্রহণ করা হয়েছে। এর অন্তর্গত ঐ সময় সকল জীবন বিমাচুক্তিগুলির বর্তমান করসংক্রান্ত আচরণকে পরিবর্তন সাধন করা যায়। অতএব একজন নিযুক্তক হিসাবে লাইসেন্স প্রাপ্ত করার পূর্বে অবগতির জন্য এইরকম পরিবর্তন প্রয়োজন।

C1 আর্থিক পণ্যের উপর কর চাপানোর প্রভাব

- **স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনা:** প্রচলিত কর সংক্রান্ত আইন অনুসারে আয়কর অধিনিয়ম সংক্রান্ত ধারাগুলির অন্তর্গত স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনার জন্য প্রদত্ত প্রিমিয়াম একটি নির্দিষ্ট সীমা পর্যন্ত করারোপযোগ্য আয় থেকে বিয়োজনের জন্য বিবেচিত হয়। যদি ব্যক্তি একজন বয়স্ক নাগরিক (65 বছর অথবা তার উপর) হন তখন অন্য ব্যক্তিগুলির তুলনায় তাঁর বিয়োজন উচ্চ হয়। কোন ব্যক্তি স্বয়ং, তাঁর জীবনসার্থী, শিশু এবং মাতা-পিতার জন্য প্রিমিয়াম প্রদান করতে পারেন এবং প্রচলিত করসংক্রান্ত লাভ ব্যবহার করতে পারেন।
- **রাইডার:-** বিমা রাইডারের ক্ষেত্রে প্রদত্ত প্রিমিয়াম আয়কর বিধি সম্পর্কিত ধারাগুলির অন্তর্গত করারোপযোগ্য আয় থেকে বিয়োজনের জন্য বিবেচিত হয়।
- **অবসরভাতা পরিকল্পনা:-** সঞ্চিত পর্যায় চলাকালীন অবসরভাতা পরিকল্পনার জন্য প্রদত্ত প্রিমিয়াম (সুনির্দিষ্ট সীমা পর্যন্ত) আয়কর বিধির অন্তর্গত করারোপযোগ্য আয় থেকে বিয়োজনের জন্য বিবেচিত হয়। বিনিময়/কমিউটেশন চলাকালীন

ব্যক্তি সঞ্চারভিত্তিক তহবিলের এক তৃতীয়াংশ করমুক্ত অর্থ হিসাবে এককালীন নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ উঠাতে পারেন। ব্যক্তি দ্বারা প্রাপ্ত নিয়মিত অ্যানিউটি আয় হিসাবে বিবেচিত হয় এবং কর স্ল্যাব এবং তাদের উপর প্রযোজ্য কর মাত্রা অনুসারে অ্যানিউট্যান্ট কর্তৃক গৃহীত হয়।

C2 আর্থিক পণ্যের উপর মুদ্রাস্ফীতির প্রভাব

আমরা অধ্যায় 5 এবং 6 দেখেছি যে বিমা এবং অন্যান্য আর্থিক পণ্যের উপর মুদ্রাস্ফীতি কীভাবে প্রবল প্রভাব ফেলে। একইভাবে মুদ্রাস্ফীতি স্বাস্থ্যসংক্রান্ত যত্নের মূল্যের উপরও প্রভাব ফেলে যা বিগত কয়েক বছরে তীক্ষ্ণভাবে বৃদ্ধি পেয়েছে অর্থাৎ বর্তমানে গ্রহণ করা স্বাস্থ্য বিমা সুরক্ষা এক দশক পরে তা সন্তোষজনক নাও হতে পারে। তথাপি কিছু স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনা স্বাস্থ্য সুরক্ষাকে বাড়ায় অতএব কোন ব্যক্তির ক্ষেত্রে মুদ্রাস্ফীতির প্রভাব মাথায় রেখে নিজের স্বাস্থ্য সুরক্ষাকে নিয়মিত পরীক্ষা-নিরীক্ষা করার প্রয়োজন হয়। কিছু স্বাস্থ্য পরিকল্পনা এবং জীবন বিমা পরিকল্পনা বিমাকৃত ব্যক্তিকে গুরুতর অসুস্থতা রাইডার সংযুক্ত করার অনুমতি প্রদান করে। এটা খুবই কাজে আসতে পারে যখন কোন ব্যক্তি কোন গুরুতর রোগ দ্বারা আক্রান্ত হয়ে পড়েন C1 এর কিছু বিন্যাসসহ। মুদ্রাস্ফীতি জীবনযাপনের খরচের উপর তীব্র প্রভাব ফেলে। নিজের অবসরগ্রহণের পরের বছরগুলিতে প্রায় কোন ব্যক্তির কাছে আয়ের কোন উৎস থাকে না, সুতরাং অবসরগ্রহণ পরিকল্পনা পছন্দ করার সময় ব্যক্তির লক্ষ্য রাখা উচিত যে মুদ্রাস্ফীতির দরুন তাঁর খরচ বছরের পর বছর বৃদ্ধি পাবে। কিছু অবসরগ্রহণ পরিকল্পনায় মুদ্রাস্ফীতি প্রভাব দূর অথবা কম করার জন্য নির্ধারিত শতকরা হার অথবা সম্মত মুদ্রাস্ফীতি সূচকের উপর প্রত্যেক বছর অ্যানিউটির অর্থ প্রদানের মাত্রা বৃদ্ধি পায়।

প্রশ্ন 7.3

কমিউটেশন/বিনিময়ের অর্থ ব্যাখ্যা করার ক্ষেত্রে

D প্রয়োজনের অগ্রাধিকার নির্ণয় করা এবং প্রয়োজনের তাগিদে আর্থিক পণ্যের প্রয়োগ

যদি কোন পরিবারের আয় প্রতিপালক কোন গুরুতর রোগে আক্রান্ত হয়ে পড়েন এবং অনেকদিন ধরে হাসপাতালে ভর্তি থাকেন তবে ঐ পরিবারের আর্থিক পরিস্থিতিকে দুইভাবে প্রভাবিত করতে পারে—প্রথমতঃ পরিবারের অন্য আর্থিক উদ্দেশ্য পূরণ করার জন্য সংরক্ষিত অর্থ দিয়ে হাসপাতালের বিলের খরচ মেটাতে বাধ্য হতে হয়, এবং দ্বিতীয়তঃ আয় প্রতিপালকের হাসপাতালে ভর্তি থাকাকালীন অবস্থায় পরিবারের উপার্জনের ক্ষতি হয়। এই বিষয়ে সর্বাপেক্ষা সঙ্কটজনক দৃশ্য হল পরিবারকে হাসপাতালের বিলের খরচ মেটানোর জন্য ব্যক্তিগত ঋণ হিসাবে অর্থ ধার করতে হয়। এর ফলে পরিবার বিশাল ঋণগ্রস্ত হয়ে পড়ে এবং তা পরিশোধ করার জন্য কোন উপার্জন থাকে না। এই পরিস্থিতিতে, স্বাস্থ্যবিমা পরিকল্পনা পরিবারকে হাসপাতালের বিল পরিশোধ করা থেকে উদ্ধার করতে সাহায্য করেন, কিছু স্বাস্থ্য পরিকল্পনা বিমাকৃত ব্যক্তির উপার্জন না থাকায় দৈনিক নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ প্রদান করেন। এই কারণে প্রত্যেকেই স্বাস্থ্যবিমা পরিকল্পনাকে অগ্রাধিকার দেওয়া উচিত।

একবার যখন পারিবারিক উপার্জন প্রতিপালক নিজের জন্য জীবন বিমা গ্রহণ করেন তিনি ছাড়া স্বয়ং এবং পুরো পরিবারের জন্য স্বাস্থ্য বিমার ব্যবস্থা করার জন্য বিবেচনা করা প্রয়োজন। ব্যক্তি নিজের জীবন বিমার সুরক্ষা বৃদ্ধির জন্য একটি দুর্ঘটনাজনিত মৃত্যুলাভ রাইডার এবং একটি অক্ষমতা রাইডারও সংযুক্ত করতে পারেন অথবা তিনি একটি পৃথক ব্যক্তিগত দুর্ঘটনাজনিত বিমা ক্রয় করতে পারেন। নিজের পরিবারের জন্য স্বাস্থ্য বিমার ব্যবস্থা করার সময় কোন ব্যক্তিকে পরিবারের সকল সদস্যের জন্য পৃথক পৃথক ব্যক্তি স্বাস্থ্য পরিকল্পনা গ্রহণ করার পরিবর্তে একটি ফ্যামিলি ফ্লোটার পরিকল্পনা ক্রয় করার জন্য বিবেচনা করতে পারেন। একটি ফ্যামিলি ফ্লোটার পরিকল্পনায় পরিবারের সকল সদস্যেরা অসমান অনুপাতে সুরক্ষার অংশ ভাগ করে নিতে পারেন।

যেমন আমরা পূর্বেই বলেছি যে কোন ব্যক্তি শিশু শিক্ষাসংক্রান্ত পরিকল্পনা এবং শিশু বিবাহসংক্রান্ত পরিকল্পনার মত উদ্দেশ্যগুলিকে অবসরগ্রহণ পরিকল্পনা অপেক্ষা অগ্রাধিকার দেয়। একটি পেশাগত জীবন বিমা নিযুক্তকে নিজের গ্রাহককে যথাশীঘ্র অবসরভাতা পরিকল্পনায় অংশদানের জন্য উৎসাহিত করার সর্বোত্তম প্রয়াস করা উচিত। যদি তিনি অল্প পরিমাণ অর্থ দিয়ে শুরু করেন তবে ক্রমাগত সময়ের সঙ্গে সঙ্গে অংশদানের অর্থ বৃদ্ধি পাবে।

সারাংশ

এতক্ষণ আমরা সেই উৎপন্ন পণ্যের শৃঙ্খলা সম্বন্ধে নিজেদের অধ্যয়ন সমাপ্ত করেছি যার সম্বন্ধে বিমা নিযুক্তকের জানা এবং বোঝার প্রয়োজন হয়। এই অধ্যায়ে আমরা এক স্বচ্ছন্দ এবং আনন্দদায়ক অবসরগ্রহণের পশ্চাতে জীবনকে সুনিশ্চিত করার জন্য যথাশীঘ্র বৃদ্ধাবস্থার প্রয়োজনগুলিকে পূরণ করার মহত্বের ব্যাপারে বিবেচনা করেছি। ফলস্বরূপ আপনি কোন ব্যক্তির জন্য প্রাপ্ত স্বাস্থ্য পরিকল্পনা, রাইডার এবং অ্যানিউটিগুলির ভূমিকা এবং বিভিন্নতা বুঝতে পারবেন কারণ তা খারাপ স্বাস্থ্যের সঙ্গে সঙ্গে রোগহেতু আর্থিক পরিণামের জন্য ক্ষতিগ্রস্ত হয় যখন নিয়মিত আয়ের নিরাপত্তা থাকে না।

এগিয়ে যাওয়ার পূর্বে, অধ্যায় 5 পর্যায় D এবং অধ্যায় 6 পর্যায় G তে পুনরায় দেখার জন্য কিছু সময় দেব যে এই অধ্যায়ে সম্পাদিত বিষয় কিভাবে গ্রাহকের সম্ভাব্য প্রয়োজনগুলির সার্বিক প্রদর্শনকে উপযুক্ত করে তোলে এবং কিভাবে আপনি তাঁর বিশেষ পরিস্থিতিতে উপযুক্ত জীবন বিমা এবং সঞ্চয়ভিত্তিক পণ্যগুলিকে পরিচিত করার জন্য নিজের জ্ঞান এবং বোঝার ক্ষেত্রে সাহায্যের জন্য প্রয়োগ করতে পারেন।

পরের অধ্যায়ে আমরা গ্রাহকের প্রয়োজনের অগ্রাধিকারের নির্দিষ্ট বিষয়ের উপর গুরুত্ব প্রদান করে বিবেচনা করবো যে কিভাবে আপনি আপনার গ্রাহকের বর্তমান জীবন অবস্থার বর্ণনা প্রসঙ্গে ইহাকে গ্রহণ করতে পারবেন এবং বিভিন্ন বিষয়ের উপর বিচার করা হবে যা আপনার দ্বারা প্রদত্ত পরামর্শকে প্রভাবিত করবে।

প্রধান বিষয়

এই অধ্যায়ে সম্পাদিত মূল ধারণার সংক্ষিপ্তসার নিম্নেলিখিত রয়েছে:

অন্যান্য আর্থিক প্রয়োজন

- কোন ব্যক্তির অন্যান্য আর্থিক প্রয়োজনগুলির মধ্যে স্বাস্থ্য বিমা, স্বাস্থ্য রাইডার এবং অবসরগ্রহণ পরিকল্পনা ইত্যাদি সংযুক্ত থাকে।
- স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনাগুলি পরিবারের কোন সদস্যের হাসপাতালে ভর্তিজনিত

খরচের প্রতি সুরক্ষা প্রদান করে যার মধ্যে ডাক্তারের ফী, ওষুধ, ঘরের ভাড়া এবং অন্য ডাক্তারি খরচ সংযুক্ত রয়েছে।

- বিমা রাইডার অতি অল্প পরিমাণ অর্থের পরিবর্তে অতিরিক্ত লাভ প্রদান করে। রাইডার একটি বিমাচুক্তিকে আবশ্যকতানুরূপ করার জন্য সাহায্য করে।
 - অবসরগ্রহণ পরিকল্পনাগুলি অবসরগ্রহণের পশ্চাতে সেই একই জীবন পদ্ধতি বজায় রাখতে সাহায্য করে যা সে অবসরগ্রহণের পূর্বে উপভোগ করতো।
-

অন্যান্য আর্থিক উৎপন্ন পণ্যের বৈশিষ্ট্য এবং লাভ

- অন্যান্য সমস্ত বিষয়গুলি স্থির থাকলে, একটি স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনার প্রদত্ত প্রিমিয়াম বয়স বাড়ার সঙ্গে সঙ্গে বৃদ্ধি পায়।
 - স্বাস্থ্য পরিকল্পনাগুলি নেটওয়ার্ক হাসপাতালে নগদবিহীন চিকিৎসা এবং নেটওয়ার্কহীন হাসপাতালে ঋণ পরিশোধের মাধ্যমে চিকিৎসা প্রদান করে।
 - রাইডার সুরক্ষার গুণাবলী এবং বিস্তার বৃদ্ধিতে সাহায্য করে।
 - অবসরভাতা পরিকল্পনায় দুটি পর্যায় হয়: সঞ্চিত পর্যায় যেখানে ব্যক্তি নিয়মিত অথবা এককালীন নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ অংশদান করেন এবং অ্যানিউটি পর্যায় যেখানে বিমা কোম্পানী অ্যানিউট্যান্টকে নিয়মিত অর্থ প্রদান করে।
 - কোন ব্যক্তি সঞ্চিতভিত্তিক তহবিলের এক তৃতীয়াংশ করমুক্ত অর্থ হিসাবে বিনিময় করতে পারেন এবং শেষ দুই তৃতীয়াংশ অ্যানিউটি ক্রয় করার জন্য ব্যবহার করতে পারেন।
 - একটি অবসরগ্রহণ পরিকল্পনায় অংশদান করা অর্থ আয়কর বিধি সম্বন্ধিত ধারাগুলির অন্তর্গত করারোপযোগ্য আয় থেকে বিয়োজনের জন্য বিবেচিত হয়। অ্যানিউট্যান্ট কর্তৃক প্রাপ্ত নিয়মিত অ্যানিউটি করারোপযোগ্য হয়।
 - অ্যানিউটির অর্থ পরিশোধের আবৃত্তি, পরিশোধিত অর্থের প্রকারভেদ, পরিশোধিত অর্থের সময় প্রারম্ভ, সুবিধাপ্রাপ্ত ব্যক্তির সংখ্যা ইত্যাদির উপর
-

ভিত্তি করে শ্রেণীবিন্যস্ত করা হয়।

বিভিন্ন আর্থিক উৎপন্ন পণ্যের প্রকারভেদ

- স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনা প্রধান চার প্রকারের হয়: ব্যক্তিগত স্বাস্থ্য পরিকল্পনা, ফ্যামিলি ফ্লোটার স্বাস্থ্য পরিকল্পনা, দলগত স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনা, দৈনিক হাসাপাতালে ভর্তিজনিত নগদলাভ পরিকল্পনা।
- দুর্ঘটনাজনিত মৃত্যুলাভ রাইডার কোন দুর্ঘটনার ফলে মৃত্যুর পরিস্থিতিতে নির্দিষ্ট বিমাকৃত অর্থ ব্যতীত অতিরিক্ত পরিমাণ অর্থ প্রদান করে।
- মূল রাইডার কোন বিমার অন্তর্গত মৃত্যু সুরক্ষা বৃদ্ধি করতে প্রয়োগ করা হয়।
- সঙ্কটপূর্ণ অসুস্থতা রাইডার এই পরিস্থিতিতে খুবই উপযোগী হয় যখন বিমাকৃত ব্যক্তি রাইডারের অন্তর্গত কোন গুরুতর কোন রোগ দ্বারা আক্রান্ত হয়।
- প্রিমিয়াম পরিত্যক্ত রাইডার বিমাকৃত ব্যক্তির অক্ষমতা পর্যায় ভাবী প্রিমিয়ামের অর্থ পরিত্যাগের লাভ প্রদান করে।
- একটি অ্যানিউটি পরিকল্পনায় বিভিন্ন প্রকারভেদে সংযুক্ত রয়েছে: জীবন অ্যানিউটি, প্রতিশ্রুতিযুক্ত সময়সীমা অ্যানিউটি, সংযুক্ত জীবন অন্তিম জীবিত অ্যানিউটি, ক্রয়মূল্য জমাখরচের প্রত্যাবর্তসহ জীবন অ্যানিউটি, বৃদ্ধিপ্ৰাপ্ত অ্যানিউটি।

আর্থিক উৎপন্ন পণ্যের উপর কর এবং মুদ্রাস্ফীতির প্রভাব

- স্বাস্থ্য পরিকল্পনায় একটি নির্দিষ্ট সীমা পর্যন্ত প্রদত্ত প্রিমিয়াম আয়কর বিধি সম্বন্ধিত ধারাগুলির অন্তর্গত করারোপযোগ্য আয় থেকে বিয়োজনের জন্য বিবেচিত হয়।
 - কোন অবসরগ্রহণ পরিকল্পনা সম্পর্কে প্রদত্ত অংশদান আয়কর বিধি সম্বন্ধিত ধারার অন্তর্গত করারোপযোগ্য আয় থেকে বিয়োজনের জন্য বিবেচিত হয়।
-

সুতরাং কোন ব্যক্তি কর্তৃক প্রাপ্ত অবসরভাতা করারোপযোগ্য হয়।

- মুদ্রস্ফীতির দরুন বর্তমানে পর্যাপ্ত স্বাস্থ্য বিমা সুরক্ষা, উদাহরণস্বরূপ এক দশক পরে তা সন্তোষজনক নাও হতে পারে।

প্রয়োজনের অগ্রাধিকার এবং প্রয়োজনের তাগিদে আর্থিক উৎপন্ন পণ্যের প্রয়োগ

- স্বাস্থ্য পরিকল্পনাগুলি পরিবারের উপার্জন প্রতিপালক অথবা পরিবারের অন্য সদস্যের হাসপাতালে ভর্তিজনিত অবস্থায় ব্যয়িত অর্থ পরিশোধ করে।
- যদিও অবসরগ্রহণ অন্য আর্থিক উদ্দেশ্যের পরে আসে তথাপি কোন ব্যক্তিকে এই উদ্দেশ্যকে কম অগ্রাধিকার দেওয়া উচিত নয়; তিনি অতি অল্প পরিমাণ অর্থ দিয়ে শুরু করতে পারেন এবং কিছু সময় পরে অংশদান বৃদ্ধি করতে পারেন।

প্রশ্ন- উত্তর

7.1 স্বাস্থ্য পরিকল্পনার কিছু বৈশিষ্ট্য এবং সুবিধা এই প্রকারের হয়:

- মূল্য নির্ধারণ;
- নগদবিহীন সুবিধা;
- ডাক্তারী পরীক্ষা-নিরীক্ষা;
- প্রাক-বিদ্যমান অসুস্থতা সুরক্ষা;
- সহ-অর্থপ্রদান;
- দাবিহীন সুবিধা;
- তাৎক্ষণিক যত্ন; এবং
- এককালীন নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থের জন্য সঞ্চারিত অথবা ঋণের প্রয়োজন নেই;

7.2 বিমাকারী দ্বারা সম্পাদন করা সঙ্কটপূর্ণ অসুস্থতার তালিকা পৃথক পৃথক

হয়। সঙ্কটপূর্ণ অসুস্থতা রাইডারের অন্তর্গত সম্পাদন করা কিছু সঙ্কটপূর্ণ অসুস্থতায় সংযুক্ত রয়েছে:

- হার্ট অ্যাটাক
- ক্যান্সার
- বৃক্কের বিফলতা
- প্রধান অঙ্গ প্রতিস্থাপন
- স্ট্রোক
- মহাধমনীর অস্ত্রোপচার
- অন্ধত্ব
- প্যারাপ্লেজিয়া
- কোমা
- মাল্টিপল স্ক্লেরোসিস

7.3 বিনিময়/কমিউটেশন: নিয়মিত/পর্যাবৃত্ত অ্যানিউটি অর্থ গ্রহণ করার পূর্বে কোন ব্যক্তি এককালীন নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ উঠিয়ে নিতে পারেন। ইহাকে বিনিময়/কমিউটেশন বলা হয়। বিমা কোম্পানী সাধারণত সঞ্চারিতিক তহবিলের এক তৃতীয়াংশ উঠিয়ে নেওয়ার অনুমতি দেয়। কোন ব্যক্তির ক্ষেত্রে অ্যানিউটি ক্রয় করার জন্য অবশিষ্ট দুই তৃতীয়াংশের প্রয়োগ করা উচিত।

আত্ম-পরীক্ষামূলক প্রশ্নাবলী

1.	বাজারে প্রাপ্ত কিছু অ্যানিউটি পরিকল্পনার তালিকা।
2.	দুর্ঘটনাজনিত মৃত্যুলাভ রাইডারের ব্যাখ্যা।

3. কোন অ্যানিউটি পরিকল্পনার দুটি পর্যায়ের ব্যাখ্যা।

আপনি পরের পৃষ্ঠায় উত্তর পাবেন।

আত্ম-পরীক্ষামূলক প্রশ্নের উত্তর

1. বাজারে প্রাপ্ত কিছু অ্যানিউটি পরিকল্পনায় সংযুক্ত রয়েছে:

- জীবন অ্যানিউটি;
- প্রতিশ্রুতিযুক্ত সময়সীমা অ্যানিউটি;
- সংযুক্ত জীবন, অন্তিম জীবিত ব্যক্তি অ্যানিউটি;
- ক্রয়মূল্যের প্রত্যাবর্তনসহ জীবন অ্যানিউটি;
- বৃদ্ধিপ্রাপ্ত অ্যানিউটি;

2. বিমাকৃত ব্যক্তির কোন দুর্ঘটনায় মৃত্যুর পরিস্থিতিতে, প্রধান বিমাকৃত অর্থের সমান অতিরিক্ত পরিমাণ অর্থ, রাইডার গ্রহণ করার সময় নির্দিষ্ট করা, প্রদান করা হয়। মৃত্যু বাহ্যিক, প্রবল, অদৃষ্টপূর্ব, দৃশ্যতঃ দুর্ঘটনার পরিণামস্বরূপ হওয়া উচিত। এই রাইডারের অধীনস্থ প্রদত্ত অর্থ বিমা মধ্যবর্তী নির্দিষ্ট শর্ত এবং নিয়মাবলীর অধীন হয়।

দুর্ঘটনার ফলে মৃত্যু বৃদ্ধির সংখ্যা বিবেচনা করে ADP রাইডার ভারতে অধিক গুরুত্বপূর্ণ। বিমা কোম্পানী গৃহীত রাইডারের উৎপাদনগুলি নির্দিষ্ট করে এবং ব্যতিক্রমের তালিকাও প্রস্তুত করে যার অন্তর্গত রাইডারের লাভ প্রদান করা হয় না।

3. কোন অ্যানিউটি পরিকল্পনায় দুটি পর্যায় সঞ্চার পর্যায় এবং নিয়মিত অ্যানিউটি পর্যায় সংযুক্ত রয়েছে।

সঞ্চার পর্যায়: একটি অবসরভাতা পরিকল্পনায় দুটি পর্যায় হয়: সঞ্চার পর্যায়/বিনিয়োগ পর্যায় এবং নিয়মিত অ্যানিউটি পর্যায়। সঞ্চার অবস্থায় ব্যক্তি

নিজের কর্মশীল জীবন চলাকালীন নিয়মিত অংশদান অথবা এককালীন নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ অংশদান করে যা বিমা কোম্পানী দ্বারা গ্রাহকের পক্ষ থেকে বিনিয়োগ করা হয়।

নিয়মিত অ্যানিউটি পর্যায়: অবসরগ্রহণের সময় কোন ব্যক্তি সঞ্চেয় পর্যায়ে সঞ্চিত অর্থের প্রয়োগ ঐ বিমা কোম্পানী অথবা অন্য বিমা কোম্পানী থেকে অ্যানিউটি পরিকল্পনা ক্রয় করার জন্য করতে পারেন। ব্যক্তি ঐই সঞ্চেয়ভিত্তিক তহবিল ব্যতীত অবসরগ্রহণের লাভস্বরূপ প্রাপ্ত অর্থ যেমন ভবিষ্য তহবিল, গ্র্যাচুয়িটি, সুপারঅ্যানিউয়েশন অথবা জনতা ভবিষ্য তহবিল যেমন বিনিয়োগ অথবা অন্য বিনিয়োগ থেকে প্রাপ্ত মেয়াদপূর্তি অর্থের প্রয়োগ অ্যানিউটি পরিকল্পনা ক্রয় করার ক্ষেত্রে করতে পারে। নিয়মিত অ্যানিউটি পর্যায় চলাকালীন বিমা কোম্পানী ব্যক্তির পক্ষ থেকে এককালীন নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ বিনিয়োগ করে এবং ব্যক্তিকে (অ্যানিউট্যান্ট) নিয়মিত/পর্যাবৃত্ত অ্যানিউটির অর্থ প্রদান শুরু করে।

8

গ্রাহকের প্রয়োজনগুলি চিহ্নিত করুন

সূচিপত্র	পাঠ্যসূচি অধ্যয়নের ফলাফল
শিক্ষার উদ্দেশ্য	
প্রস্তাবনা	
প্রধান শর্তাবলী	
A আপনার গ্রাহক কে?	8.1
B কোনও গ্রাহকের বিশিষ্ট জীবন অবস্থা	8.1
C জীবন অবস্থাকে প্রভাবিত করা কারক (ঘটনা)	8.2
D গ্রাহকের প্রয়োজন: বাস্তব এবং অনুভবের সাথে প্রত্যক্ষ করা	8.3
E যোগাযোগ, প্রশ্ন জিজ্ঞাসা করে তথ্য প্রাপ্ত করা এবং শ্রবণ কৌশল	8.3
F. গ্রাহক এবং তাঁর পরিবার সংক্রান্ত সূচনা একত্রিত করা	8.4
G. প্রাথমিকতা চিহ্নিত করা	8.3
H. স্বীকৃতির অনুমান এবং উদ্দেশ্যের উপর সহমত হওয়া	8.5
প্রধান বিষয়	
প্রশ্ন উত্তরমালা	

শিক্ষার উদ্দেশ্য

এই অধ্যায় পাঠ করার পর আপনি নিম্ন বিষয় জানতে সমর্থ হবেন:-

- সম্ভাব্য গ্রাহককে চিহ্নিত (চিনতে) করতে সক্ষম হবেন।
- গ্রাহকের বিশিষ্ট জীবন অবস্থাকে প্রভাবিত করার কারক (ঘটনা) এবং বিভিন্ন জীবন অবস্থায় গ্রাহকের প্রয়োজন বর্ণনা করতে পারবেন।
- একজন গ্রাহকের বাস্তব এবং অনুভব করার মত প্রয়োজনের অন্তরের ব্যাখ্যা করতে সক্ষম হবেন।
- বিমা প্রতিনিধিদের জন্য আবশ্যিক যোগাযোগ, তথ্য প্রাপ্ত করতে এবং শ্রবণ কৌশলের বর্ণনা করতে পারবেন।
- প্রয়োজনের প্রাথমিকতা নির্ধারিত করার প্রক্রিয়া ব্যাখ্যা করতে সমর্থ হবেন।
- স্বল্প, মধ্যম মেয়াদ এবং উদ্দেশ্যের উপর একমত কী প্রকারে করা হয় এটা বুঝতে পারবেন।

সূচনা

কোনও ব্যক্তি নিজের জীবনকাল যাবৎ অনেকবার নিজের ভূমিকা বদলান, যেমন কোনও পুরুষ একজন দায়িত্ববান পুত্র, ভাল স্বামী এবং একজন ভাল পিতা হতে পারেন। কোনও ব্যক্তি দ্বারা নিজের জীবনের পালন করা ভূমিকাগুলি এক জীবন চক্রের রূপে দেখা যেতে পারে।

প্রত্যেক গ্রাহকের প্রয়োজনের আলাদা আলাদা বৈশিষ্ট্য হয়, বিমা সংস্থা এবং শিল্প বিশ্লেষকরা বিভিন্ন জীবন অবস্থার জন্য কিছু মানের প্রয়োজনকে চিহ্নিত করেছেন এবং এই অধ্যায়ে আমরা অধ্যয়ন করব যে এক বিমা প্রতিনিধি এই প্রয়োজনকে পূরণ করতে কি প্রকারের সাহায্য করতে পারেন।

প্রধান শর্তাবলী

এই অধ্যায়ে নিম্নলিখিত পদ এবং বিন্দুর ব্যাখ্যা প্রস্তুত করা হয়:-

সম্পত্তি	জীবন চক্র	প্রয়োজনের প্রাথমিকতা নির্ণয় করা	যোগাযোগ কৌশল
শ্রবণ কৌশল	তথ্য প্রাপ্ত করার কৌশল	প্রয়োজন পরিমাপ করা	দীর্ঘমেয়াদী প্রয়োজন
বাস্তবিক প্রয়োজন	আয়	মধ্যম মেয়াদের প্রয়োজন	ঝুঁকি বণ্টন
দায়িত্ব	অনুভব করা প্রয়োজন	অবশিষ্ট তহবিল	

A. আপনার গ্রাহক কে?

A. 1. সম্ভাব্য গ্রাহক

যেমন আমরা দেখেছি যে একজন বিমা প্রতিনিধির মুখ্য কাজ নিজের গ্রাহকের প্রয়োজনগুলি চিহ্নিত (জানা, চেনা) করা এবং উপযুক্ত উৎপাদনের পরামর্শ দেওয়া। বিমা প্রতিনিধির মাধ্যমে আগত প্রত্যেক ব্যক্তিই সম্ভাব্য গ্রাহক, যাঁদের কোনও না কোনও আর্থিক প্রয়োজন রয়েছে। সম্ভাব্য গ্রাহকের হয়তো এমন কিছু প্রয়োজন রয়েছে যে ব্যাপারটি স্বয়ং তাঁরও অজ্ঞাত (নিজেও জানেন না)। এই বিষয়ে সম্ভাব্য গ্রাহককে তাঁর প্রয়োজনগুলি অনুভব

করানো এবং উপযুক্ত বিমা সুরক্ষা তদুপরি নিয়োগ উৎপাদনে পরামর্শ দেওয়া বিমা প্রতিনিধির কর্তব্য। আমরা আগের তিনটি অধ্যায়ে এটি দেখেছি যে বিমা সংস্থা এবং অন্য আর্থিক প্রতিষ্ঠান উৎপাদনের একটি শৃঙ্খলা প্রস্তুত করে যা কোনও ব্যক্তির বিভিন্ন প্রয়োজন পূরণ করে। আপনাদের নিশ্চয়ই মনে থাকবে যে (কিছু গুরুত্বপূর্ণ উৎপাদনের কথা) এর মধ্যে কিছু সর্বাধিক গুরুত্বপূর্ণ প্রয়োজন নিম্নানুসারে:-

- পারিবারিক উপার্জনক্ষম ব্যক্তির অসময় মৃত্যুর পরিস্থিতিতে আশ্রিতর জন্য পর্যাপ্ত অর্থ / তহবিল প্রাপ্ত করা প্রয়োজন।
- উদ্ভূত (উৎপন্ন হতে পারে এমন) কোনও আপৎকালীন পরিস্থিতির জন্য এক আকস্মিক তহবিল সৃষ্টির প্রয়োজন।
- সন্তানের শিক্ষা, বিবাহ ইত্যাদির জন্য অর্থ সঞ্চয়ের প্রয়োজন।
- পরিবারের উপার্জনক্ষম ব্যক্তির অনুপস্থিতিতে (মৃত্যুতে) গৃহ ঋণ এবং অন্য ঋণ পরিশোধের দায়িত্ব থেকে পারিবারিক সদস্যদের সুরক্ষা প্রদান করা প্রয়োজন।
- অবসর পরবর্তী জীবনের জন্য অর্থ সঞ্চয়ের প্রয়োজন।
- সময়ে সময়ে উদ্ভূত অন্য প্রয়োজনগুলি পূরণ করার প্রয়োজন।

যে কোনও ব্যক্তি যাঁদের উপরোক্ত যে কোনও একটি প্রয়োজন থাকে তাঁরা বিমা প্রতিনিধির জন্য একজন সম্ভাব্য গ্রাহক হয়ে থাকেন।

A. 2 গ্রাহকের প্রয়োজন

এই অধ্যায়ে, আমরা বিমা উৎপাদনের সাথে সম্বন্ধিত পূর্বের অধ্যায়ে গ্রাহকের প্রয়োজনের বিষয়ে বলা সমগ্র আলোচনার সারাংশের রূপ রেখাঙ্কিত (মূল্যায়ণ) করব যাতে আপনি ব্যবসায়িক স্তরে পরিষেবা প্রদান করার জন্য আবশ্যিক প্রক্রিয়ার জ্ঞান এবং দিকনির্দেশ প্রাপ্ত করবেন।

যেমন আমরা স্পষ্ট করে বলেছি বিমা প্রতিনিধির এটি উত্তরদায়িত্ব যে নিজের গ্রাহকের বাস্তব প্রয়োজনগুলি চিহ্নিত (চেনা) করা এবং প্রাথমিকতা নির্ধারণ করে উপযুক্ত বিমা অথবা সঞ্চয় উৎপাদন ক্রয় আইনসম্মত করা। এই প্রক্রিয়াতে নিম্নলিখিত পদক্ষেপগুলি অন্তর্ভুক্ত:-

চিত্র 8.1

প্রয়োজনগুলি চিহ্নিত
করা

প্রয়োজনগুলি পরিমাপ
করা

প্রয়োজনের
প্রাথমিকতা নির্ণয় করা



1. প্রয়োজনগুলি চিহ্নিত করা:- কোনও বিমা প্রতিনিধির নিম্নলিখিত তথ্য একত্রিত করা এবং তার বিশ্লেষণ করা প্রয়োজন:-
 - গ্রাহকের আর্থিক সম্পদ এবং দায়িত্ব সম্বন্ধে বিবরণ।
 - বৈবাহিক অবস্থান।
 - নিজের এবং সন্তানের জন্য গ্রাহকের ভবিষ্যতের আর্থিক লক্ষ্য।
 - আশ্রিতের সংখ্যা এবং বয়স।
 - রোজগারের অবস্থান (পরিস্থিতি) যেমন, বর্তমান শ্রেণী (পদ) এবং পদোন্নতির সুযোগ।
 - আয় - যেখানে সঞ্চয়, ব্যবসা বা অন্য উৎস থেকে আয় বা নিয়োগ থেকে আয় (যদি থাকে, হয়) অন্তর্ভুক্ত থাকে।
 - বর্তমান সুরক্ষা, সঞ্চয় এবং অবসরের পরে প্রয়োজনের জন্য সঞ্চয় (যদি থাকে)।
2. প্রয়োজনগুলি পরিমাপ করা:- অর্থ নিয়োগ প্রক্রিয়ায় বিমা প্রতিনিধিকে প্রত্যেক প্রয়োজনের উপযুক্ত অর্থ পরিমাপ করা এবং পুনরায় অর্থ গণনা করতে হয়, যা কোনও ব্যক্তির ভবিষ্যতের জন্য সঞ্চয় বা নিয়োগ করার প্রয়োজন হয়।
3. প্রয়োজনের প্রাথমিকতা নির্ণয় করা:- নিয়োগের জন্য উপলব্ধ রাশি গ্রাহকের আয় থেকে তাঁর জীবনযাপন এবং অন্য ব্যয়ে হ্রাস প্রাপ্ত হলে, মাসিক উদ্ধৃত উপলব্ধ হয়। গ্রাহকের প্রয়োজনের প্রাথমিকতা নির্ণয় করা দরকার কেননা তাঁর নিয়োগ ক্ষমতা সীমিত হতে পারে এবং ব্যয় করা সম্পূর্ণ অর্থ উপলব্ধ উদ্ধৃত তহবিলের থেকে বেশি হতে পারে। বিমা প্রতিনিধির সর্বোচ্চ উৎপাদন মিশ্রণের তালিকা দিতে হয়, যাতে সীমিত / উপলব্ধ তহবিলকে গ্রাহকের অধিকতম প্রয়োজন পূরণ করার জন্য প্রযুক্ত করা যেতে পারে। এই প্রয়োজনগুলির প্রাথমিকতা নির্ণয় করার পর গ্রাহককে এটি নিশ্চিত করতে

সাহায্য করবে যে এটি কোন নিয়োগে রাখা হবে এবং কোন প্রয়োজনের জন্য প্রথমে নিয়োগ করা হবে।

যদি গ্রাহক প্রথম থেকেই কিছু বিমা পরিকল্পনা নিয়ে রাখেন তাহলে কী হবে?

উপরোক্ত পরিস্থিতিতে, বিমা প্রতিনিধির দুটি তথ্য সম্পর্কে জ্ঞাত হওয়া প্রয়োজন:-

চিত্র 8. 2

বিদ্যমান বিমা পরিকল্পনা কী গ্রাহকের প্রয়োজন পূরণ সম্ভাব্যজনক ভাবে করে অথবা করেনা? যদি করে তাহলে বিমা রাশি (অর্থ) গ্রাহকের ভবিষ্যতের দায়িত্বগুলি পূরণ করতে কি তা পর্যাপ্ত? যদি না করে তাহলে কোনও উপযুক্ত উৎপাদন (বিদ্যমান উৎপাদনের / বিকল্প পরিপূরক বা ওই উৎপাদনের উচ্চ পরিশোধনের জন্য) তথ্য দেওয়া দরকার।



প্রতিনিধিকে গ্রাহকের আয়ের প্রয়োজনের বিশ্লেষণ করা দরকার যার জন্য সুরক্ষার ব্যবস্থা করতে হবে। যদি গ্রাহকের কাছে প্রথম থেকেই পর্যাপ্ত পরিশোধের এক মেয়াদী পরিকল্পনা থাকে, তাহলে সুরক্ষা প্রয়োজনের পূরণ হয়ে যায়। কিন্তু তাঁর অন্য প্রয়োজন যেমন তাঁর সন্তানের শিক্ষা ও বিবাহ এবং স্বয়ং তাঁর নিজের অবসর পরবর্তী প্রয়োজনের জন্য পরিকল্পনা ইত্যাদি বকেয়া থাকতে পারে। অর্থাৎ এই বকেয়া প্রয়োজনের জন্য উপযুক্ত উৎপাদনের তালিকা দেওয়ার প্রয়োজন। যদি গ্রাহক কোনও বিশেষ পরিকল্পনায় নিয়োগ করতে ইচ্ছুক হন বা ঝুঁকি নিতে চান তাহলে প্রতিনিধিদের এমন উৎপাদনের ক্ষেত্রে ঝুঁকিকে পুরোপুরি বুঝে নিয়ে উপযুক্ত তালিকা (তথ্য) দিতে পারেন।

উদাহরণ

নরেন্দ্র একজন 32 বছর বয়সের সরকারি কর্মচারী। তাঁর স্ত্রী মমতা একজন গৃহবধূ। এই দম্পতির দুটি সন্তান। একটি পুত্র এবং একটি কন্যা। নরেন্দ্রর বিভিন্ন আর্থিক এবং সুরক্ষা প্রয়োজন কী হতে পারে?

1. তাঁর অসময়ে মৃত্যু হলে তাঁর স্ত্রী এবং সন্তানদের সুরক্ষা প্রদান করার জন্য প্রয়োজন

হবে।

2. তাঁর অসময়ে মৃত্যু হওয়ার পর, তাঁর দ্বারা নেওয়া গৃহ ঋণ এবং গাড়ি ঋণ পরিশোধের জন্য নিজের পরিবারে অর্থ প্রদান করার জন্য প্রয়োজন।
3. স্বাস্থ্য এবং সম্পূর্ণ পরিবারের মেডিকেল সুরক্ষা প্রদান করার জন্য প্রয়োজন হবে।
4. সন্তানের শিক্ষা এবং বিবাহের জন্য সঞ্চয়ের জন্য প্রয়োজন হবে।
5. নিজের অবসর পরবর্তী জীবনের প্রয়োজনের জন্য সঞ্চয় উৎপাদনের জন্য প্রয়োজন হবে।

নরেন্দ্র প্রথমেই 10,00,000 টাকা পরিশোধের এক মেয়াদী পরিকল্পনা নিয়ে রেখেছেন। এই বিষয়ে বিমা প্রতিনিধিদের দুটি তথ্যের উপর বিশ্লেষণ এবং পরামর্শ দেওয়া প্রয়োজন:-

1. 10,00,000 টাকার বিমা পরিশোধ নরেন্দ্রের অসময়ে মৃত্যু হওয়ার পর পরিবারের প্রয়োজন এবং দায়িত্ব পূরণের জন্য পর্যাপ্ত, না পর্যাপ্ত নয়। যদি উত্তর “না” হয়, তবে পরিবারের প্রয়োজন এবং দায়িত্ব পূরণের জন্য এক অন্য মেয়াদী যোজনার তালিকা দিতে হবে যদি প্রথমে এটির ব্যবস্থা না করা থাকে।
2. নরেন্দ্রের অন্য প্রয়োজন যেমন বাড়ি ক্রয় করা, পেনশন পরিকল্পনা, শিশু পরিকল্পনা ইত্যাদির জন্য উৎপাদন নির্ণয় গ্রাহকের নিয়োগ ক্ষমতা এবং প্রাথমিকতার উপর মনোযোগ দিয়ে করতে হবে।

নরেন্দ্র নিজের সন্তানদের উচ্চ শিক্ষার জন্য বিদেশে পাঠাতে চান, নিজের সন্তানের ভবিষ্যতের সুরক্ষার জন্য তিনি নিজের ফাঁকা সময়ে (অবসর) আমোদ – প্রমোদ এবং মনোরঞ্জনর জন্য পর্যাপ্ত ব্যয় ত্যাগ করার জন্য তৈরি আছেন। নরেন্দ্রের কাছে সন্তানের শিক্ষা তাঁর অন্য প্রয়োজনগুলির থেকেও প্রাথমিক। অতএব বিমা প্রতিনিধিকে একটি উপযুক্ত শিশু পরিকল্পনার তালিকা দেওয়া দরকার যাতে তাঁর নিয়োগের একটি বড় অংশ সংযুক্ত করা যেতে পারে এবং শেষ রাশি অন্য প্রয়োজনের জন্য সুরক্ষিত রাখা যেতে পারে। পরে যখন নরেন্দ্রের আয় বৃদ্ধি পায় আর তাঁর কাছে বেশি অর্থ উপলব্ধ হয়, তখন তিনি নিজের অন্য প্রয়োজনগুলি পূরণ করার জন্য নিয়োগ বৃদ্ধি করতে পারেন।

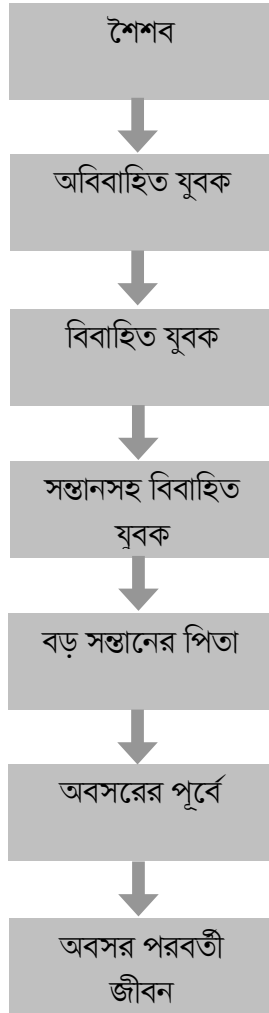
প্রস্তাবিত ক্রিয়া

নিজের ভবিষ্যতের আর্থিক লক্ষ্যের তালিকা তৈরি করুন। ওই রাশির মূল্যায়ন করুন যেটি আপনার এই লক্ষ্য প্রাপ্তির জন্য নিয়োগ করতে প্রয়োজন পড়বে। এটি প্রাপ্ত করার জন্য আপনাকে কত পরিমাণ নিবেশ করতে হবে?

B. কোনও গ্রাহকের বিশিষ্ট জীবন অবস্থা

গ্রাহকের জীবন স্তর নিম্নানুসারে:-

চিত্র 8.3



উপরোক্ত জীবন অবস্থা প্রত্যেক ব্যক্তির উপর আরোপিত হয়, তিনি কর্মচারীই হন অথবা উপার্জন সক্ষম বা ব্যবসায়ী ইত্যাদি হন।

B.1 শৈশব

শিশুদের অনেক কম সুরক্ষার (সুরক্ষা অর্থাৎ অর্থ) প্রয়োজন পড়ে। সাধারণত স্বয়ং শিশুদের কোনও আয় থাকে না এবং তারা নিজের মাতা – পিতা / সংরক্ষকের পরিপূর্ণ ভাবে আশ্রিত।

এই অবস্থায় মাতা – পিতা / সংরক্ষকের দুটি মূলধন প্রয়োজন হয়:-

- যদি তাঁদের অসময়ে মৃত্যু হয়ে যায় তাহলে নিজের সন্তানের আর্থিক পরিস্থিতি সুরক্ষিত করা।
- নিজের সন্তানের ভবিষ্যতের ব্যয়, যেমন প্রাথমিক এবং উচ্চ শিক্ষা, বিবাহ এবং জীবন যাপনের জন্য অন্য ব্যয়ের কারণ নির্ধারণ করা।

সন্তানের ভবিষ্যতের জন্য নিয়োগ এক গুরুত্বপূর্ণ প্রয়োজন যাকে প্রত্যেক অভিভাবক উচ্চ প্রাথমিকতা দিতে চাইবেন। একজন বিমা প্রতিনিধিকে দুটি কাজ করতে হবে:-

চিত্র 8.4

প্রথমত, সন্তানের ভবিষ্যতের জন্য এখনই (আজ) কতটা অর্থ নিয়মিত রূপে নিয়োগ করতে হবে তা নির্ধারণ করতে হবে, এবং



দ্বিতীয়ত, গ্রাহকের নিয়োগ ক্ষমতাকে (যা সীমিত হতে পারে) মনে রেখে নিয়োগ উৎপাদনের তালিকা (সূচী) দেওয়া।

B. 2 অবিবাহিত যুবক

এটাকে দুটি রীতিতে বিভাজিত করা যেতে পারে:-

- অবিবাহিত যুবক, যাঁর উপর কেউ নির্ভরশীল (আশ্রিত) নয় – এমন ব্যক্তিদের সুরক্ষা (আর্থিক) প্রয়োজন কম হয় কেননা তাঁর কোনও আশ্রিত নেই। এই জায়গায় সঞ্চয় / অতিরিক্ত আয়কে নিয়োগ দ্বারা উচ্চ প্রতিফল (লাভ) প্রাপ্তির প্রয়োজন প্রাথমিকতায় বদলে যায়। অতএব উপযুক্ত নিয়োগ পরিকল্পনা যেমন ইউলিপ, যেটি করাদান লাভের সাথে পুঁজি বাজারের বৃদ্ধিতে অংশীদারীর (লাভ) কী সুবিধা দেয় তার তালিকা (সূচী) দেওয়া প্রয়োজন। অন্য প্রাথমিকতাগুলি যেমন, বিবাহ বা আশ্রিতের অবস্থানে ওই পরিবর্তন করার সম্ভাবনার উপর মন দেওয়া দরকার। ব্যক্তি নিজের বিবাহের জন্য সঞ্চয়, একটি বাড়ি ক্রয় করার রাশির উপলব্ধতা (পাওয়া) এবং মাতা – পিতার স্বাস্থ্য বিমার

(যদি আগে না নেওয়া থাকে বা মাতা – পিতা স্বয়ং যদি এই ব্যবস্থাটি করতে অসমর্থ থাকেন) উপরও বিচার করতে হবে।

পরিস্থিতির পাঠ

অবিবাহিত যুবক

অঙ্কুর অরোরা একজন 24 বছরের সিভিল ইঞ্জিনিয়ার, যিনি একটি নির্মাণ সংস্থায় (কনস্ট্রাকশন কোম্পানী) সহায়ক নিয়ন্ত্রক (অ্যাসিস্ট্যান্ট ম্যানেজার) রূপে কাজ করেন। তিনি নিজের শুদ্ধ (নেট) মাসিক বেতন 18,000 টাকা প্রাপ্ত করেন। অঙ্কুর একজন অবিবাহিত যুবক যিনি নিজের মাতা – পিতার সাথে থাকেন। তাঁর পিতা একটি তাপ বিদ্যুৎ প্লান্টের ইঞ্জিনিয়ার। অবিবাহিত হওয়ার কারণে তাঁর কোনও দায়িত্ব বা দায় নেই। অঙ্কুরের পিতা তাঁকে ভবিষ্যতের জন্য সঞ্চার করতে এবং কিছু ভাল নিয়োগ পরিকল্পনায় পরামর্শ দেন।

অতএব অঙ্কুর একজন প্রতিনিধির সাথে যোগাযোগ করেন, যিনি তাঁকে ইউনিট লিঙ্কড বিমা পরিকল্পনায় (ULIP) নিয়োগ করার পরামর্শ দেন যা তাঁর নিয়োগের দীর্ঘকালীন পুঁজি বৃদ্ধির শেয়ারের মাধ্যমে দীর্ঘ সময় পর্যন্ত পুঁজি বাজারে বৃদ্ধি করার অবসর দেবে।

- অবিবাহিত যুবক যাঁর আশ্রিত রয়েছে:- যদি কোনও ব্যক্তি নিজের পরিবারের (যেখান – মাতা – পিতা আছেন) জন্য একমাত্র উপার্জক তবে পরিবারে খুব খারাপ প্রভাব পড়বে যদি উক্ত যুবা ব্যক্তির অসময়ে মৃত্যু হয়ে গেলে। অতএব ব্যক্তিদের নিজের আয়ের সুরক্ষা আবশ্যিক। এমন ব্যক্তিদের একটি উপযুক্ত জীবন বিমা নেওয়ার সুপারিশ করা হয় এবং তাঁর মৃত্যুর পরে পরিবারের আর্থিক প্রয়োজন পূরণ করার জন্য সেখানে বিমা রাশি পর্যাপ্ত হওয়া চাই। শেষ ধনরাশি সঞ্চারের কারণে দীর্ঘ সময়ের জন্য নিয়োগ করা যেতে পারে।

B.3 বিবাহিত যুবক

বিবাহিত ব্যক্তিদের আর্থিক প্রয়োজন পরিবর্তিত হয়ে যায় কেননা তাঁরা বাড়ি ক্রয়, পরিবার সৃজন ইত্যাদি বিষয়ে ভাবনা চিন্তা করতে আরম্ভ করেন। এমন ব্যক্তিদের দুটি শ্রেণীতে বিভাজিত করা যেতে পারে।

- যে পরিবারে যৌথ আয় রয়েছে- যদি দুজন জীবন সাথী কার্যক্রম (অর্থ উপার্জন করেন), তখন কোনও একজন ব্যক্তির উপর আর্থিক নির্ভরতা কম হয়ে যায়। এমন যুগলদের সাধারণত ডবল ইনকাম নো কিডস (DINK) রূপে জানা যায়। কোনও একজন জীবন

সাথীর অসময়ে মৃত্যু হওয়ার পর পরিবারের আর্থিক পরিস্থিতি কোনও একক আয় সম্পন্ন পরিবারের তুলনায় কম প্রভাবিত হবে। দুজন জীবন সাথীর জন্য আলাদা – আলাদা মেয়াদের বিমা পরিকল্পনা নেওয়ার সিদ্ধান্ত নিতে হবে যাতে কোনও একজনের মৃত্যু হওয়ার জন্য আর্থিক ক্ষতিকে কিছু সীমা পর্যন্ত পরিশোধ করা যেতে পারে। দম্পতি এমন উৎপাদনে নিয়োগের ব্যাপারেও ভাবনা চিন্তা করতে পারেন যা তাঁদের উচ্চ প্রতিফল (লাভ) প্রদান করতে পারে এবং ভবিষ্যতের জন্য অর্থ সঞ্চয় করতে তাঁদের সাহায্য করতে পারে। এমন দম্পতিদের জন্য ইউনিট লিঙ্কড বিমা পরিকল্পনায় (ULIP) নিয়োগের তালিকা (সূচী) দেওয়া হয় কেননা ULIP – এ বিমা সুরক্ষার সাথে পুঁজি বাজারে অংশীদারীর মাধ্যমে উচ্চ প্রতিফল (লাভ) দেওয়ার ক্ষমতা থাকে।

- একক আয় সম্পন্ন পরিবার:- যদি একজন জীবন সাথী উপার্জন করেন এবং দ্বিতীয় জন গৃহিণী হন তাহলে কোনও যৌথ আয় সম্পন্ন পরিবারের থেকে সঞ্চয় কম হবে। এমন দম্পতির জন্য আয় সুরক্ষা অন্য প্রয়োজনের তুলনায় প্রাথমিকতায় রাখতে হবে। নিয়োগকারীকে এক মেয়াদী বিমা পরিকল্পনা ক্রয় করতে হবে যাতে তাঁর অসময়ে মৃত্যুর দশায় (পরিস্থিতিতে) তাঁর জীবন সাথী বিমা সংস্থা থেকে আয়ের ক্ষতি ক্ষতিপূরণের রূপে পর্যাপ্ত অর্থ (রাশি) প্রাপ্ত করতে পারেন।

পরিস্থিতির পাঠ

বিবাহিত যুবক:- অঙ্কুরের পরিস্থিতির পাঠকে জারি রেখে তিন বছর পরে সংস্থার (সেবা) থেকে এই প্রকারটি প্রতিষ্ঠিত হওয়ার পর তিনি কবিতাকে বিবাহ করেন। কবিতা একটি বেসরকারি বিদ্যালয়ের শিক্ষিকা। অঙ্কুর এবং কবিতা সম্মিলিত রূপে যৌথ আয় পরিবার যেখানে দুজন জীবনসাথীই উপার্জন করেন। অঙ্কুরের অসময় মৃত্যু হওয়ার পরিস্থিতিতে কবিতা আর্থিক রূপে পূর্ণতঃ কুপ্রভাবিত হবেন না কেননা তিনি এখনও উপার্জন করবেন।

এই স্তরে অঙ্কুর এবং কবিতার মুখ্য প্রয়োজন অসময় মৃত্যু, আঘাত বা দীর্ঘ অসুস্থতার বিরুদ্ধে পরিস্থিতিতে নিজেদের আয়কে সুরক্ষিত রাখা। যদি তাঁদের মধ্যে একজনের মৃত্যু হয়ে যায়, তাহলে বিমা অর্থ এবং জীবন সাথীর আয় তাঁকে সাহায্য করবে। দম্পতির একক মেয়াদের জীবন বিমা পরিকল্পনা ক্রয় করা দরকার এবং শেষ উপলব্ধ অর্থকে দীর্ঘ মেয়াদে পুঁজি বৃদ্ধির জন্য মিউচুয়াল ফান্ড বা ইউনিট লিঙ্কড বিমা পরিকল্পনায় নিয়োগ করা উচিত।

B. 4 বিবাহিত যুবক যাঁদের সন্তান আছে:-

যখন কোনও ব্যক্তির সন্তান জন্ম গ্রহণ করে তো তাঁর দায়িত্ব বেড়ে যায়। এমন পরিস্থিতিকে দুটি ভাগে বিভাজিত করা হয়:-

- **যৌথ আয় সম্পন্ন পরিবার:-** এই পরিস্থিতিতে দুজন জীবন সাথী উপার্জন করেন, অতএব কোনও একজন জীবন সাথীর অসময় মৃত্যু থেকে হতে পারা আয়ের ক্ষতির প্রভাব কম হবে। আয়ের সুরক্ষা গুরুত্বপূর্ণ। দুজন জীবন সাথীর জন্য উপযুক্ত মেয়াদ জীবন বিমা পরিকল্পনার তালিকা দেওয়া দরকার যাতে কোনও একজন জীবন সাথীর অসময়ে মৃত্যুর দশায় আয়ের ক্ষতির ক্ষতিপূরণ করার জন্য পরিবার পর্যাপ্ত অর্থ প্রাপ্ত হবে। কেননা দুজন জীবন সাথী উপার্জন করছেন, এই জন্য এমন পরিবারের নিয়োগ ক্ষমতাও উচ্চ হবে। এই পরিবারের জন্য সন্তানের ভবিষ্যতের জন্য নিয়োগ উচ্চ প্রাথমিকতা রাখে। আয় সুরক্ষা প্রয়োজন পূরণের পরে একটি উপযুক্ত শিশু নিয়োগ পরিকল্পনা তালিকা দেওয়া প্রয়োজন। এই পরিস্থিতিতে দম্পতি এবং সন্তানের বিমা পরিশোধ করে একটি পরিবর্তনীয় সুরক্ষা পরিশোধের (ফ্লোটার) সাথে পারিবারিক স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনার পরামর্শ দেওয়া দরকার। দম্পতির কোনও উপযুক্ত অবসর পরিকল্পনার জন্য স্বল্প অংশদান থেকে আরম্ভ করা দরকার যা পড়ে বাড়ানো যেতে পারে।
- **একক আয় সম্পন্ন পরিবার:-** এই পরিবারগুলির জন্য আয় সুরক্ষা খুব গুরুত্বপূর্ণ। একটি উপযুক্ত মেয়াদী জীবন বিমা পরিকল্পনার তালিকা দেওয়া দরকার কেননা পরিবারের উপার্জক সদস্যের ক্ষতি গুরুগম্ভীর আর্থিক সমস্যা উৎপন্ন করতে পারে। উপার্জক ব্যক্তির মৃত্যু হওয়ার পর, এক পর্যাপ্ত (সমুচিত) বিমা রাশি পরিবারের এক সভ্য এবং শিষ্ট জীবন স্তর যাপন করতে সাহায্য করবে এবং সন্তানের শিক্ষাও প্রভাবিত হবে না। একবার আয় সুরক্ষা প্রয়োজন পরিশোধের ব্যবস্থা করে নেওয়ার পর, একটি শিশু বিমা পরিকল্পনাকে প্রাথমিকতা দেওয়া হয়। এই অবস্থায় দম্পতি এবং সন্তানের জন্য পরিশোধ (বিমা) করে একটি পারিবারিক পরিবর্তনীয় সুরক্ষা পরিশোধ (ফ্লোটার) স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনার পরামর্শ দিয়ে থাকে।

পরিস্থিতির পাঠ

বিবাহিত যুবক, যাঁদের সন্তান আছে:-

অঙ্কুর এবং কবিতার বিবাহের দুবছরের পর এক কন্যার জন্ম হয়। কবিতা সন্তানের দেখাশোনার জন্য নিজের চাকরি ছেড়ে দেয়। কবিতা এখন কর্মরত না থাকার জন্য পরিবারের আয় হ্রাসপ্রাপ্ত হয় এবং সন্তানের জন্মের সাথে সাথে ব্যয় বৃদ্ধি পায়। অতএব

পরিবারের আয় সুরক্ষা প্রয়োজন অনেক বেড়ে যায়। অঙ্কুরের প্রথমে নেওয়া মেয়াদী বিমা পরিশোধে বৃদ্ধি করার পরামর্শ দেওয়া যেতে পারে। তিনি নিজের কন্যার শিক্ষা এবং বিবাহের ব্যয়ের ব্যবস্থা করার জন্য একটি শিশু নিয়োগ পরিকল্পনাতেও নিয়োগ শুরু করতে পারেন। অঙ্কুরকে স্বয়ং, কবিতা এবং সন্তানকে রক্ষা করার মতো এক পারিবারিক পরিবর্তনীয় সুরক্ষা পরিশোধ (ফ্লোটার) স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনাও ক্রয় করা দরকার। এমন অবসর পরিকল্পনার জন্য অল্প অংশদানের সাথে শুরু করা প্রয়োজন যা পড়ে বৃদ্ধি করা যেতে পারে।

মনে রাখতে হবে!

শিশুর শিক্ষা বিমা পরিকল্পনা

- বিমা প্রতিনিধি কে অঙ্কুর দ্বারা সংগৃহীত শিক্ষা পাঠক্রমের মূল্যের উপরেও মনোযোগ দেওয়া প্রয়োজন।
- প্রতিনিধিকে ওই অর্থরাশির অনুমান করতে হবে যা অঙ্কুরের কন্যার উচ্চশিক্ষার জন্য পুঁজিকরণের সম্ভাবিত সময়ে মুদ্রাস্ফীতির প্রভাবের কারণে আবশ্যিক হবে।
- প্রতিনিধিকে সম্ভাবিত প্রতিফলের (লাভ) মূল্যের আধারে শিক্ষার জন্য আবশ্যিক অর্থের জন্য মাসিক নিয়োগ রাশির (মোট অর্থ) নির্ধারণ করা আবশ্যিক হবে।
- তদনুসারে অঙ্কুরকে একটি শিশু শিক্ষা বিমা পরিকল্পনায় কন্যার শিক্ষার জন্য আবশ্যিক তহবিল সৃজনের জন্য নিয়মিত নিয়োগ করা আরম্ভ করা উচিত।

B. 5 বিবাহিত যুবক, যাঁদের সন্তান বড়

বিবাহিত দম্পতির নিজের সন্তানের প্রতি আর্থিক দায়িত্ব তাদের শিক্ষা এবং বিবাহের সম্বন্ধে হয়ে থাকে। দম্পতির আয় যখন তাঁদের সন্তান ছিল না অথবা সন্তান ছোট ছিল সেই অবস্থার থেকে বেশি হবে, কারণ তাঁরা কার্যক্ষম জীবনে অনেক অভিজ্ঞতা এবং প্রগতি প্রাপ্ত করে নিয়েছেন। এই পরিস্থিতিতে বিগত বছরের তুলনায় মাতা – পিতার অসময়ে মৃত্যু থেকে সন্তানের সুরক্ষার প্রয়োজন অপেক্ষাকৃত কম হবে, কারণ তাঁদের কাছে আগে থেকেই সন্তানের ভবিষ্যৎ প্রয়োজনের বড় নিয়োগ থাকবে। তবুও, দম্পতির নিজের নিয়োগের সমীক্ষা এটি সুনিশ্চিত করার জন্য করতে হবে যে এটি কি তাঁদের সন্তানের উচ্চশিক্ষা এবং বিবাহের ব্যয়ের জন্য পর্যাপ্ত হবে!

এই অবস্থায় নিজের অবসর তহবিলের জন্য নিয়োগের দিকে মন দেওয়ার প্রয়োজনও গুরুত্বপূর্ণ হয়ে যায় কেননা, দম্পতি প্রথমেই সন্তানের শিক্ষা ও বিবাহের জন্য বড় নিয়োগ

করে দিয়েছেন, সুতরাং তাঁরা এখন নিজেদের অবসর তহবিলের নিয়োগ বাড়াতে পারেন। যেমন ভাবে তাঁদের বয়স বাড়তে থাকবে, দম্পতি রোগ অসুখের প্রতি অতিরিক্ত সংবেদনশীল হয়ে পড়বেন সুতরাং দম্পতিকে নিজেদের স্বাস্থ্য বিমার বৃদ্ধিতেও মন দিতে হবে।

পরিস্থিতির পাঠ

বিবাহিত যুবক যাঁদের সন্তান বড়

অঙ্কুর এখন 48 বছরের এবং তাঁর পুত্র, কন্যা বড় হয়ে গেছে। তাঁর কন্যা একটি মেডিকেল কলেজে নামাঙ্কিত (ভর্তি) করিয়েছে, কেননা সে একজন দস্ত চিকিৎসক হতে চায় এবং তাঁর পুত্র একটি ইঞ্জিনিয়ারিং পাঠক্রমে নামাঙ্কিত (ভর্তি) করিয়েছে। অঙ্কুরের পিতা অবসর গ্রহণ করেছেন এবং তিনি পেনশন পান, যা তাঁর এবং অঙ্কুরের মাতার জন্য পর্যাপ্ত। এই অবস্থায় অঙ্কুরের ঝুঁকির অভিলাষ অনেক কম হয়ে যায়। তিনি ধীরে ধীরে নিজের উচ্চ ঝুঁকির নিয়োগগুলি, যেমন – ইকুইটিজের থেকে নিম্ন ঝুঁকির নিয়োগ, যেমন – জমা পরিকল্পনায় পরিবর্তিত করা শুরু করেন কেননা, আগামী কিছু বছরের মধ্যেই তাঁকে নিজের সন্তানের শিক্ষা এবং বিবাহের জন্য একটি স্বীকৃত আয়ের (গ্যারান্টিড) প্রয়োজন হবে। তিনি নিজের অবসর তহবিলের জন্য নিয়োগ বাড়ানোর উপরেও বেশি মনোযোগ দিচ্ছেন। অঙ্কুর পারিবারিক সুরক্ষার জন্য, স্বাস্থ্য সুরক্ষাও (বিমা) বাড়াচ্ছেন।

B. 6 অবসরের পূর্বে

এটি এমন অবস্থা যখন সন্তান নিজের উচ্চশিক্ষা শেষ করার পর বিবাহ করে নেয় এবং আর্থিক ভাবেও তারা স্বতন্ত্র হয়ে যায়। ব্যক্তি / দম্পতির আয়ও এখন বেশি (উচ্চ) হবে কেননা, তাঁরা এখন কেরিয়ারের উচ্চ স্তরে থাকবেন। এই অবস্থায় তাঁদের মনোযোগ অবসর তহবিল এবং স্বাস্থ্য সুরক্ষার দিকে চলে যায় কেননা অধিকাংশ অন্য প্রয়োজনগুলি পূরণ হয়ে যায়। অবসরের পরে কোনও দম্পতির সবথেকে বড় চিন্তা তাঁদের দৈনিক খরচ, নিয়মিত স্বাস্থ্য পরীক্ষণ, হাসপাতাল এবং অন্য মেডিকেল খরচ পূর্ণ করা। ব্যক্তিকে দেখতে হবে যে অবসর তহবিলের জন্য প্রথম নিয়োজনটি কতটা প্রতিফল (লাভ) দিচ্ছে এবং নিজের প্রতিনিধির সাথে সম্পর্ক করতে হবে যদি কোনও পরিবর্তনের প্রয়োজন পড়ে। দম্পতির স্বাস্থ্য সুরক্ষারও (বিমা) সমীক্ষা করাতে হবে এবং দেখতে হবে সেটি পর্যাপ্ত আছে না নেই।

পরিস্থিতির পাঠ

অবসরের পূর্বে

এই অবস্থায় অঙ্কুরের সম্ভাবন স্বতন্ত্র হয়ে যায়। অঙ্কুরের কন্যা একজন দন্ত চিকিৎসক হয়ে যায় এবং সে নিজের ক্লিনিক চালায়। সে খুব সাম্প্রতিক সময়ে একজন নেত্র সার্জনকে বিবাহ করেছে এবং জীবনে স্থিতি প্রাপ্ত করেছে। অঙ্কুরের পুত্র একটি অগ্রণী এম. এন. সি – তে একজন সফটওয়্যার ইঞ্জিনিয়ার রূপে কাজ করেছে। সেও এখন বিবাহিত। অঙ্কুরের মাতা – পিতার মৃত্যু হয়ে গেছে এবং তাঁরা অঙ্কুরের জন্য নিজেদের সম্পদ রেখে গিয়েছেন।

এই অবস্থায় অঙ্কুর নিজের অবসর তহবিলের উপর মনোযোগ দিচ্ছেন কেননা তাঁর অধিকাংশ অন্য প্রয়োজন পূরণ হয়ে গিয়েছে। অঙ্কুর নিজের বিমা প্রতিনিধির সাথে দেখা করেন এবং নিজের চালু অবসর তহবিল দেখে বিচার – বিবেচনা করতে হবে যে কোনও পরিবর্তনের প্রয়োজন আছে কিনা। প্রতিনিধি তাঁর সমতা (ইকুইটি) পোর্টফোলিওর কিছু ভাগকে কম ঝুঁকি নিয়োগে হস্তান্তর করার পরামর্শ দেন কেননা, তিনি এখন এই অবস্থায় কোনও ঝুঁকি বহন করতে পারবেন না কারণ, কিছু বছর ধরে সঞ্চিত তাঁর অবসর তহবিল এই সময় নিজের মূল্য না হারিয়ে ফেলে যখন শেষ জীবনের জন্য তাঁর আয়ের প্রয়োজন হবে। অঙ্কুর নিজের পারিবারিক স্বাস্থ্য সুরক্ষার সমীক্ষা এটি সুনিশ্চিত করার জন্য যে সেটি পর্যাপ্ত আছে না নেই, এর জন্য নিজের বিমা প্রতিনিধির সাথে পরামর্শ করেন।

B. 7 অবসরের পরে

এটি সেই অবস্থা যখন একজন ব্যক্তি / দম্পতির আয় ওই নিয়োগের প্রতিফল (লাভ) পর্যন্ত সীমিত হবে, যা তাঁরা নিজেদের কর্মক্ষম জীবনের প্রারম্ভিক অবস্থায় করেছিলেন। বেতনভূক কর্মচারীদের বিষয়ে, তাঁদের নিয়মিত মাসিক আয় থেমে যায়। যদি তাঁদের নিয়োগের থেকে প্রাপ্ত প্রতিফল (লাভ) তাঁদের আর্থিক প্রয়োজন পূরণ করার জন্য পর্যাপ্ত না হয়, তাহলে এখন বেশি কিছু করা যাবে না। ব্যক্তি নিজের সঞ্চিত অবসর তহবিল এবং কর্মচারী সুবিধা (লাভ) যেমন ভবিষ্যৎ তহবিল, গ্রাচুইটি, অবকাশ নগদকরণ ইত্যাদি থেকে প্রাপ্ত রাশির ব্যবহার কোনও বিমা সংস্থা থেকে এক ইকুইটি বিমা পরিকল্পনা ক্রয় করার জন্য করতে পারেন। এটি তাঁর শেষ সময়ের জীবন যাপনের জন্য ব্যয়ের পূরণ করার জন্য এক নিয়মিত মাসিক আয় প্রদান করবে। এটি এমনও অবস্থা যখন ব্যক্তির অসুখ এবং রোগগ্রস্ত হওয়ার প্রবণতা বেশি বেড়ে যায়। ব্যক্তিকে নিজের এবং নিজের জীবন সাথীর স্বাস্থ্য সুরক্ষায় (বিমায়) সমীক্ষা করা দরকার এটি দেখার জন্য যে ওই দম্পতির স্বাস্থ্যের দেখাশোনার প্রয়োজনকে পূরণ করার জন্য সুরক্ষাটি (বিমা) পর্যাপ্ত না পর্যাপ্ত নয়।

উপার্জনক্ষম ব্যক্তি এবং ব্যবসায়ী ব্যক্তির ক্ষেত্রে কোনও নিশ্চিত অবসরের আয়ু হয় না। যদি তিনি এবং তাঁর জীবন বিমা প্রতিনিধি এটি বোঝেন যে ব্যক্তি শেষ জীবন মেয়াদের ব্যয় পূরণ করার জন্য নিজের অবসর তহবিলে পর্যাপ্ত রাশি সঞ্চিত করে ফেলেছেন তাহলে তিনি অবসর নিতে পারেন। অবসর তহবিলের সাথে তিনি কোনও বিমা সংস্থা থেকে একটি ইকুইটি পরিকল্পনাও ক্রয় করতে পারেন যা তাঁর ব্যয় পূরণের জন্য মাসিক আয় প্রদান করবে।

কিন্তু যদি ব্যক্তি এবং তাঁর বিমা প্রতিনিধি এটি অনুভব করেন যে অবসরের পরের বছরগুলি কাটানোর জন্য অবসর তহবিল অপরিপূর্ণ, তাহলে চাকুরিজীবী ব্যক্তিকে কাজ করে যেতে হবে এবং ব্যবসায়ীকে নিজের ব্যবসা তত্ত্বাবধান করতে হবে যতক্ষণ সেটি পর্যাপ্ত অর্থ না সংগ্রহ করে নেয়। তবে নিজের অবসর পরবর্তী ব্যয় পূরণের জন্য নিয়মিত বার্ষিক অর্থপূরণ প্রাপ্ত করার জন্য নিজের অবসর তহবিলের ব্যবহার কোনও বিমা সংস্থা থেকে এক ইকুইটি পরিকল্পনা ক্রয় করার জন্য করতে পারেন। এই অবস্থায় ব্যক্তিকে নিজের এবং নিজের জীবন সাথীর স্বাস্থ্য বিমার সমীক্ষা এটি সুনিশ্চিত করার জন্য করা দরকার যে এটি তাঁর স্বাস্থ্য এবং মেডিকেল দেখাশোনার প্রয়োজন পূরণের জন্য পর্যাপ্ত রয়েছে কিনা।

পরিস্থিতির পাঠ

অবসরের পরে

অঙ্কুর এবং কবিতা নিজের কর্মক্ষম জীবন যাবৎ বিমা প্রতিনিধির সাহায্যে নিজের অবসর তহবিলকে ভাল ভাবে নিয়োজিত এবং পরিকল্পিত করেন। পরিণাম স্বরূপ ক্রয় করা ইকুইটি পরিকল্পনা থেকে পর্যাপ্ত মাসিক আয় প্রাপ্ত করেন যা তাঁদের অবসরের পরবর্তী বছর যাবৎ তাঁদের জীবন যাপনের ব্যয়কে পূরণ করে। এমনকি অবসরের পরেও অঙ্কুর এবং কবিতা কে নিজের জীবন স্তর সম্পর্কে কোনও চুক্তি (বোঝাপড়া) করতে হবে না। নিজের স্বাস্থ্য সুরক্ষা সম্বন্ধে এটি সুনিশ্চিত করার জন্য করা হয় যে তাঁদের স্বাস্থ্য প্রয়োজনকে সুরক্ষিত করার জন্য পর্যাপ্ত আছে না নেই তার জন্য বিমা প্রতিনিধির পরামর্শও নেন। এক সফল এবং দায়িত্বপূর্ণ কার্যশীল জীবনের পরে, তাঁরা দুজন এবং নিজের নাতি – নাতনির সাথে জীবনের আনন্দ পেতে পারেন।

B. 8 সারাংশ

আমরা এক বিশিষ্ট জীবন চক্রে দেখেছি যে সব গ্রাহকের দুটি প্রাথমিক প্রয়োজন আছে। সুরক্ষা এবং নিয়োগ। তথাপি মনে রাখুন ব্যক্তির জীবন কাল যাবৎ এই প্রয়োজন বদলে যায়। নীচে সারাংশ দেওয়া হয়েছে:-

শৈশব মাতা

পিতার প্রয়োজন:-

- মাতা – পিতার অসময়ে মৃত্যুর পরিস্থিতিতে, সন্তানের জন্য আর্থিক সুরক্ষা করার প্রয়োজন।
- সন্তানদের ভবিষ্যতের আর্থিক অবস্থা, যেমন – শিক্ষা, বিবাহ ইত্যাদির কারণে অর্থ প্রদান করার প্রয়োজন।

অবিবাহিত যুবক

- সুরক্ষা প্রয়োজন – অসময় মৃত্যুর পরিস্থিতিতে নিজের জন্য নেওয়া জীবন সুরক্ষা, অক্ষমতা ইত্যাদির বিরুদ্ধে পরিবারের জন্য প্রদান করে।
- আশ্রিত মাতা – পিতার জন্য স্বাস্থ্য সুরক্ষা (যদি প্রথমে না নেওয়া হয়ে থাকে)।
- স্বল্প মেয়াদের প্রয়োজন যেমন – বিবাহ, বাড়ি এবং দীর্ঘ মেয়াদের প্রয়োজনের জন্য যেমন – অবসরের জন্য সঞ্চয় করা।

বিবাহিত
যাঁদের
রয়েছে।

যুবক,
সন্তান

- সুরক্ষা প্রয়োজন – দুজন জীবন সাথীর জন্য মৃত্যুর বিরুদ্ধে জীবন সুরক্ষা।
- সন্তানের ভবিষ্যৎ / ভাবী শিক্ষা, বিবাহ ইত্যাদির জন্য অর্থ প্রাপ্ত করা।
- দম্পতি এবং সন্তানের সুরক্ষার জন্য একটি পারিবারিক স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনা।
- একটি অবসর তহবিলের জন্য অল্প অংশদান করা যা পড়ে বাড়ানো (বৃদ্ধি) যেতে পারে।

বিবাহিত যুবক,
যাঁদের সন্তান বড়।

- সুরক্ষা প্রয়োজন – উপার্জকের অসময়ে মৃত্যু হওয়ার পরিস্থিতিতে পরিবারের জন্য আর্থিক সুরক্ষা।
- সন্তানের ভবিষ্যতের শিক্ষা, বিবাহ ইত্যাদির জন্য অংশ গ্রহণ বজায় রাখা।
- অবসরের জন্য নিয়োগে বৃদ্ধি করা।
- বয়স বাড়ার সাথে সাথে স্বাস্থ্য সুরক্ষা বৃদ্ধি করা।

অবসরের পূর্বে

- অবসরের পরবর্তী সময়ের জন্য নিয়োগ।
- আয় সুরক্ষার প্রয়োজন।

- সন্তানের জন্য পৈতৃক সম্পত্তির ব্যবস্থা
- স্বাস্থ্য সুরক্ষাকে সমীক্ষা করে সুনিশ্চিত করা এটি পর্যাাপ্ত কিনা।

অবসর

- অবসরের পরে পর্যাাপ্ত নিয়মিত আয় সুনিশ্চিত করার জন্য বুদ্ধিমত্তার সাথে অর্থ নিয়োগের প্রয়োজন।
- স্বাস্থ্য সুরক্ষা সমীক্ষা করে সুনিশ্চিত করা এটি পর্যাাপ্ত কিনা।
- সম্পত্তি / পৈতৃক সম্পত্তি নিয়োজন।

প্রস্তাবিত ক্রিয়া

কোনও দুজন দম্পতির কাছে যান যাঁরা জীবন চক্রের নিম্ন অবস্থায় আছেন:-

- বিবাহিত যুবক যাঁর সন্তান নেই।
- বিবাহিত যুবক যাঁর সন্তান রয়েছে।

এঁদের থেকে তথ্য একত্র করুন এবং প্রত্যেক দম্পতির বিভিন্ন প্রয়োজনের একটি তালিকা তৈরি করুন যে দুজনের প্রয়োজন কী সমান? নিজের মূল্যায়নের উপর বিচার করুন।

প্রশ্ন 8.1

নিম্ন লিখিত জীবন পরিস্থিতির জন্য এক বিশিষ্ট জীবন চক্রের বিভিন্ন প্রয়োজন কী হতে পারে?

- বিবাহিত যুবক যাঁর সন্তান রয়েছে।
- বিবাহিত যুবক, যাঁর সন্তান নেই।

c. জীবন অবস্থাকে প্রভাবিত করা কারক

পিছনের ভাগে আলোচনা করা সব জীবন অবস্থার মধ্যে দিয়ে সব গ্রাহক যাবেন না। বিভিন্ন কারকের উপস্থিতি এই জীবন অবস্থাকে উল্লেখ্য রূপে প্রভাবিত করে। এদের মধ্যে যেগুলি মুখ্য:-

চিত্র 8.5

বয়স

বৈবাহিক পরিস্থিতি
এবং আশ্রিত

রোজগার

স্বাস্থ্য পরিস্থিতি

ব্যক্তির আয় এবং ব্যয়

ব্যক্তির সম্পত্তি এবং
দায়িত্ব

বিবাহ বিচ্ছেদ এবং
বিয়োগ

C. 1 বয়স

যুবা অবস্থায় কোনও ব্যক্তির দায়িত্ব কম হয়। যেমন যেমন ব্যক্তির আয় বাড়তে তত সে উচ্চ শিক্ষা গ্রহণ করে এবং নিয়োজিত হয়ে যায়। তাঁর সুরক্ষা প্রয়োজন তার উত্তর দায়িত্ব যেমন বিবাহ এবং পরিবারের কারণে বাড়বে।

C. 2 বৈবাহিক পরিস্থিতি এবং আশ্রিত

যখন কোনও ব্যক্তির বিবাহ হয়ে যায় এবং তিনি একটি পরিবার শুরু করেন, তখন তাঁর উত্তর দায়িত্ব বেড়ে যায় এবং তিনি তাঁর পরিবারের অনেক বস্তু এবং প্রয়োজনের জন্য অর্থ প্রদান করার ইচ্ছা রাখেন। তিনি একটি বাড়ি, একটি গাড়ি কেনা এবং বার্ষিক অবসর যাত্রা ইত্যাদির ব্যাপারেও ভাবেন। এই সবার পরিণাম স্বরূপ আর্থিক দায়িত্ব বেড়ে যায়। আপনারা দেখতে পারেন যে বিবাহের পরে কোনও ব্যক্তির জন্য উপরোক্ত সব দায় দায়িত্ব বৃদ্ধির কারণে সুরক্ষা প্রয়োজন খুব গুরুত্বপূর্ণ হয়ে যায়।

C. 3 আয়

কোনও ব্যক্তির ব্যবসা বা উপার্জনের পরিস্থিতি তাঁর আর্থিক নিয়োগের প্রয়োজনীয়তা এবং নিয়োগ ক্ষমতাকে প্রভাবিত করতে পারে। কোনও ব্যক্তি নিম্নরূপে কার্যশীল হতে পারেন:-

- সার্বজনিক ক্ষেত্রের কর্মচারী
- বেসরকারি ক্ষেত্রের কর্মচারী
- স্ব – উপার্জক

C. 3. A সার্বজনিক ক্ষেত্রের কর্মচারী

যদি কোনও ব্যক্তি সার্বজনিক ক্ষেত্রে কাজ করেন, তাহলে তাঁর জীবন বিমা, পেনশন পরিকল্পনা এবং অন্য মেডিকেল সম্বন্ধিত পরিকল্পনার প্রয়োজন উচ্চ হবে না। এর কারণ এই যে সার্বজনিক ক্ষেত্রে নিজের কর্মচারীর ভবিষ্য তহবিল, পেনশন পরিকল্পনা এবং অবসর পরিকল্পনা লাভ প্রদান করার জন্য অংশগ্রহণ করতে হয়। সার্বজনিক ক্ষেত্রে কোনও ব্যক্তির জীবন বিমা এবং তাঁর পরিবারের জন্য স্বাস্থ্য বিমার মতো লাভও প্রদান করে।

C. 3. B বেসরকারি ক্ষেত্রের কর্মচারী

বেসরকারি ক্ষেত্রের কর্মচারীর ব্যাপারে পেনশন পরিকল্পনা, জীবন বিমা, স্বাস্থ্য বিমা ইত্যাদির প্রয়োজন অনেক বেশি হয়। অধিকতর বেসরকারি ক্ষেত্রের নিয়োগকারী গ্র্যাচুয়িটি এবং ভবিষ্য তহবিলের মত লাভ প্রদান করে। তবুও তাঁদের মধ্যে অধিকতর কোনও পেনশন লাভ প্রদান করে না। কিছু সংস্থা ব্যক্তির জন্য জীবন বিমা এবং তাঁর পরিবারের জন্য স্বাস্থ্য বিমা প্রদান করে এবং কিছু সংস্থা কর্মচারীদের উপরোক্ত লাভের জন্য প্রিমিয়ামের অংশদানের বিকল্প হয়। যেখানে কিছু অন্য সংস্থা এর থেকে কোনও লাভ প্রদান করে না এবং কর্মচারীকে নিজের ব্যবস্থা নিজে করে নেওয়ার প্রয়োজন পড়ে।

C. 3. C স্ব – উপার্জক

স্ব নিয়োজিত ব্যক্তিদের বিষয়ে দুটি গুরুত্বপূর্ণ কারণকে মনে রাখতে হবে:-

- স্ব – নিয়োজিত ব্যক্তিদের আয় পরিবর্তনশীল হতে পারে, এবং
- তিনিই পরিবারের একক উপার্জনক্ষম ব্যক্তি হতে পারেন।

স্ব – নিয়োজিত ব্যক্তিদের জন্যে জীবন বিমার প্রয়োজন উচ্চ মানের হয়ে থাকে। একবার এই প্রয়োজন পূরণ করার পর অন্য প্রয়োজন যেমন শিশু বিমা পরিকল্পনা এবং অবসর পরিকল্পনার উপর মনোযোগ দেওয়া যেতে পারে।

C. 3. D স্বল্প মেয়াদের কেরিয়ার সম্পন্ন মানুষরা

কিছু মানুষের উপার্জনের জন্য কেরিয়ার অল্প সময়ের জন্য হয়। চলচ্চিত্র বা টেলিভিশনের অভিনেতা ও অভিনেত্রীরা, ক্রীড়াবিদরা, ব্যবসায়িক শিল্পী ইত্যাদির উপার্জন কেরিয়ার প্রায় অল্প মেয়াদ 5, 10 বা 15 বছরের জন্য হতে পারে। এর জন্য যখন তাঁরা নিজের প্রদর্শনের শীর্ষে থাকেন তখন তাঁরা ব্যবসায়িক শুল্কের রূপে পর্যাপ্ত রাশি (অর্থ) প্রাপ্ত করেন। কিন্তু যদি একবার শীর্ষ উপার্জন হারিয়ে যায় তাহলে তাঁদের আয় অনেকটা পড়ে যায় অথবা সম্পূর্ণ থেমে যায়। এই শ্রেণীর মানুষদের নিজেদের উচ্চতম উপার্জন বছর যাবৎ মৃত্যু বা অক্ষমতা

থেকে নিজেদের আয় সুরক্ষিত রাখার প্রয়োজন হয়, এবং এই এই বছরগুলি যাবৎ উপার্জিত আয়কে এমন ভাবে নিয়োগ করার প্রয়োজন পড়ে যে তাঁকে তাঁর কেরিয়ারের শেষে এবং অবসরের পরের মেয়াদে এক নিয়মিত আয় প্রদান করবে।

C. 3. E বেকার

কোনও ব্যক্তির জীবনে বেকারত্ব যেকোনও অবস্থায় আসতে পারে। এটি কোনও স্বনিয়োজিত ব্যক্তি ছাড়া এক বেতনভূক ব্যক্তিরও হতে পারে এবং খারাপ (ভগ্ন) স্বাস্থ্য বা আর্থিক পরিস্থিতির কারণে হতে পারে।

যদি কেউ বেকার হয়ে যান তাহলে তার আর্থিক পরিকল্পনা খুব খারাপ ভাবে প্রভাবিত হতে পারে কেননা তাঁর প্রাথমিকতা এটি সুনিশ্চিত করার জন্য বদলে যাবে যে তিনি তাঁর পরিবারের মূলগত সুখ – সুবিধা যেমন আবাসন ও খাদ্য প্রদান করবেন কি করে। দীর্ঘ সময়ের বেকারত্বের বিষয়ে তিনি নিজের পলিসি এবং নিয়োগের জন্য নিয়মিত প্রিমিয়াম পরিশোধ করার পরিস্থিতিতে থাকেন না। পরিণামস্বরূপ পলিসিগুলি তামাদি (নষ্ট) হয়ে যেতে পারে। এই বিষয়ে ব্যক্তি পরে পলিসি পুনর্জীবিত করার প্রয়াস করবেন যখন তিনি পুনঃ রোজগার করবেন বা পলিসিকে এক চুক্তি পলিসিতে পরিবর্তিত করাতে পারেন। পলিসি সমর্পণ করাও অন্য বিকল্প।

অতএব আপনারা দেখতে পারেন যে ওটি ওই অবস্থা যার জন্য একজন ব্যক্তির অগ্রিম নিয়োজনের প্রয়োজন হয়। অক্ষমতার কারণে বিমা গ্রহণ আবশ্যিক এবং এক আকস্মিক তহবিল নির্মাণও করতে হবে যা অল্প মেয়াদের খরচকে সুরক্ষিত রাখবে।

C. 4. স্বাস্থ্য সংক্রান্ত সমস্যা

কোনও ব্যক্তির বয়স বাড়ার সাথে সাথে স্বাস্থ্য ঝুঁকি বেড়ে যাওয়ার প্রবণতা বৃদ্ধি হয় এবং তাঁর জীবন এবং স্বাস্থ্য সুরক্ষা প্রাপ্ত করার সম্ভাবনা ঘটে। এমন পরিস্থিতিও উৎপন্ন হতে পারে যেখানে কোনও ব্যক্তি নিরন্তর খারাপ স্বাস্থ্য অবস্থায় পীড়িত থাকেন তাঁর বয়স যাই হোক না কেন। যদি বিমা সংস্থা এমন ঝুঁকি স্বীকার করেন, তাহলে তা স্বীকৃতির শর্তে পরিবর্তন / বা একটি উচ্চ প্রিমিয়াম পূরণ করতে পারেন।

C. 5 ব্যক্তির আয় এবং ব্যয়

প্রত্যেক ব্যক্তির আয় এবং ব্যয়ের স্বীকৃতি তাঁর জীবন স্তর বা অভ্যাস অনুসারে আলাদা আলাদা হয়। ব্যয়ের মধ্যে ভোজন, বস্ত্র, আবাস এবং অবকাশ বা অবসরে করা গতিবিধির

উপর ব্যয়ের রাশি (অর্থ) অন্তর্ভুক্ত। এতে কোনও ব্যক্তির দায়িত্ব যেমন, গৃহঋণ ইত্যাদি পরিশোধও অন্তর্ভুক্ত। আর্থিক পরিকল্পনার উদ্দেশ্যের জন্য এটি আবশ্যিক যে কোনও ব্যক্তির কাছে তাঁর সমস্ত ব্যয় পূরণের পর যেন অবশিষ্ট অংশ থাকে।

কিন্তু যদি ব্যয় আয়ের থেকে বেশি হয়, তাহলে ব্যক্তিকে ঋণ নিতে হবে এবং তাঁর নিয়োগ করার ক্ষমতা শূন্য হবে।

c. 6 ব্যক্তির সম্পত্তি এবং দায়িত্ব

ব্যক্তি যে বস্তুর স্বত্বাধিকারী (মালিক) সেটি তাঁর সম্পত্তি এবং যার জন্য তাঁকে ঋণ পরিশোধ (অর্থ বা কর) করতে হয়, সেটি তাঁর দায়িত্ব। ব্যক্তি সম্পত্তি সঞ্চার করে ব্যবসা বা উত্তরাধিকার সূত্র প্রাপ্ত করে। যদি কোনও ব্যক্তির দায়িত্ব সম্পত্তির থেকে বেশি হয়, তাহলে এটি সুনিশ্চিত করা আবশ্যিক যে সমস্ত বকেয়া পরিশোধ সময়ের মধ্যে করতে হবে।

উদাহরণ

রাঘব মিশ্র একজন চিকিৎসক এবং তিনি নিজে ক্লিনিক চালনা করেন। তাঁর পিতাও একজন চিকিৎসক ছিলেন এবং ক্লিনিক চালনা করতেন। মৃত্যুর পরে রাঘবের পিতা নিজের বাড়ি, ক্লিনিক, জমির প্লট এবং 10,00,000 টাকার ব্যাঙ্ক জমা রাঘবের জন্য রেখে গিয়েছেন।

রাঘব ভাগ্যবান যে তিনি স্বয়ং পর্যাপ্ত আয় অর্জন করেছেন এবং উত্তরাধিকারসূত্রে সম্পত্তি প্রাপ্ত করেছেন। রাঘবের মত ব্যক্তিদের মত, যাঁরা পর্যাপ্ত সম্পত্তি এবং নিজস্ব নিয়মিত আয় থেকে ভাল নগদ অর্থের প্রবাহ রাখেন, তাঁদের নিয়োগ ক্ষমতা উচ্চমানের হয় এবং তাঁদের ঝুঁকি (বিপদ) সামলানোর সামর্থও উচ্চ হয়ে থাকে।

যে সম্পত্তি ব্যবহার উপযোগী নয় অথবা অপেক্ষাকৃত কম ফলদায়ক (লাভ), সেটির সমীক্ষা করা দরকার এবং এটিকে অন্য সম্পদে নিয়োগের জন্য তদারক করা দরকার। এই ধরনের ব্যক্তিদের দায়িত্ব যেমন, এক গৃহ ঋণ বা একটি গাড়ি ক্রয়ের ঋণ পর্যাপ্ত জীবন বিমা দ্বারা সুরক্ষিত (পরিশোধ) করা দরকার যাতে আয় উপার্জনক ব্যক্তির অসময়ে মৃত্যুর পরিস্থিতিতে, পরিবার ঋণ পরিশোধ করতে পারে এবং ঋণদাতার থেকে উৎপন্ন হতে পারে আর্থিক দুশ্চিন্তা থেকে বাঁচতে পারেন।

c. 7 বিবাহ বিচ্ছেদ, বিচ্ছিন্নতা এবং বিয়োগ

বিবাহ বিচ্ছেদ ব্যক্তির আর্থিক পরিকল্পনায় প্রতিকূল ভাবে প্রভাব ফেলতে পারে। বিবাহ বিচ্ছেদ বা বিচ্ছিন্নতা থেকে ব্যক্তির আর্থিক উদ্দেশ্য পরিবর্তিত হয় এবং তাঁর আর্থিক নিয়োগ

ক্ষমতাও হ্রাস প্রাপ্ত হয় (বিশেষ করে যদি দুজন জীবন সাথী কর্মক্ষম হন)। অতএব বিদ্যমান নিয়োগের সমীক্ষা করা প্রয়োজন।

বিবাহ বিচ্ছেদ এবং বিচ্ছিন্নতার বিষয়ে, কোনও মহিলার (গৃহিণী) জন্য আর্থিক পরিকল্পনা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ কেননা মহিলার কাছে নিজের স্বামীর আর্থিক আয়োজন (ব্যবস্থা) ছাড়া অন্য কোনও আর্থিক আয়োজন (ব্যবস্থা) থাকে না। অর্থাৎ সুরক্ষা এবং অবসরকালীন প্রয়োজন আরও বেশি গুরুত্বপূর্ণ হয়ে যায়।

একজন বিধবা মহিলা নিজের স্বামীর আর্থিক সম্পদের সংরক্ষক এবং নিজের আশ্রিত সন্তানদের প্রয়োজন পূরণ করার দায়িত্ব তাঁর। সম্পদের (সম্পত্তি) সদ্ব্যবহারে তাঁর মূল মনোযোগ থাকবে এবং আশ্রিতের প্রয়োজনকে পূরণ করার জন্য সম্পদের নিয়োগ মূল্যকে সংরক্ষিত বা বর্ধিত করার দিকেও তাঁর মনোযোগ থাকবে।

D. গ্রাহকের প্রয়োজন: বাস্তব এবং অনুভূত

এটি বোঝা গুরুত্বপূর্ণ যে বাস্তব এবং অনুভূত প্রয়োজনে ভিন্নতা আছে। কোনও ব্যক্তির বাস্তবিক প্রয়োজন বস্তুতঃ সেই সব প্রয়োজন, যে গুলিকে অন্য প্রয়োজনের তুলনায় প্রাথমিকতা দেওয়া দরকার। কেননা, অনুভূত প্রয়োজন কাল্পনিক বা গ্রাহকের দ্বারা গুরুত্বপূর্ণ হিসেবে মানা হয়। (উদাহরণ- একটি দামি গাড়ি ক্রয়ের ইচ্ছা যা পর্যাপ্ত সার্বজনিক যাতায়াতে ব্যবহার হবে এবং এটি ক্রয় করার জন্য গ্রাহকের কাছে সঞ্চয় বা আয় অপরিাপ্ত থাকা।)

বাস্তবিক প্রয়োজন আর্থিক নিয়োগ কৌশল এবং বিশ্লেষণের মাধ্যমে নির্ধারিত করা হয়। অনুভূত প্রয়োজন ব্যক্তির চিন্তারীতি ও সমূহ ইচ্ছার বিশ্লেষণের দ্বারা বোঝা যেতে পারে। চলুন, প্রতিনিধি দ্বারা গ্রাহককে বাস্তব এবং অনুভূত প্রয়োজনের দেওয়ার সময় আসতে পারে এমন কিছু সমস্যার উপর দৃষ্টিপাত করি:-

- যেমন আমরা এই অধ্যায়ের পূর্বে আলোচনা করেছি, কোনও ব্যক্তির জীবনচক্রের বিভিন্ন অবস্থায় বিভিন্ন আর্থিক প্রয়োজন উৎপন্ন হয়। কিন্তু যখন আর্থিক বিমা পরিকল্পনা নির্মাণের সময় আসে, তখন এটি সম্ভব হতে পারে কোনও নিয়োগকারী বাস্তবিক নিয়োগের ক্ষেত্রে তৎপর হন না। কোনও যুবক এখন থেকে 10 বছরের পরে 10,00,000 টাকা প্রাপ্ত করার বাসনা রাখতে পারেন, কিন্তু এর জন্য তাঁকে নিজের কিছু অবকাশ বা অবসর বিনোদনের গতিবিধি ত্যাগ করতে হবে এবং নিয়মিত সঞ্চয় এবং নিয়োগ করার প্রয়োজন হয়।

- দ্বিতীয় সমস্যা এটি যে গ্রাহক প্রায় ভবিষ্যতের জন্য সঞ্চেয়ের গুরুত্ব বুঝতে অসফল হন এবং প্রাপ্ত হতে পারে এমন লাভের গুণের প্রতি প্রভাবিত হন। গ্রাহক তাঁর নিজের বর্তমান প্রয়োজনগুলিকে নিজের ভবিষ্যত উদ্দেশ্যের প্রয়োজনের তুলনায় উচ্চ প্রাথমিকতা দেন।
- ব্যক্তি নিজের বাস্তবিক প্রয়োজনকে বুঝতে পারেননা এবং বুদ্ধিমত্তার সাথে সেগুলির প্রাথমিকতা দিতে অসফল হন। কিছু এমন ক্ষেত্র হতে পারে যেখানে একজন ব্যক্তি প্রথমে শিশু পরিকল্পনা বিনিয়োগটি সংগ্রহ করতে পারেন, যখন তাঁর প্রাথমিক প্রয়োজনগুলি – মৃত্যু, অসুস্থতা বা অক্ষম দশায় পরিবারকে আর্থিক সুরক্ষা প্রদান করার ছিল।

একজন বিমা প্রতিনিধির কাজ গ্রাহককে তাঁর বাস্তবিক প্রয়োজনগুলি চিহ্নিত করতে সহায়তা করা। এই প্রক্রিয়া নিম্নানুসারে:-

বাস্তবিক প্রয়োজনগুলি চিহ্নিত করা	গ্রাহককে নিজের বাস্তবিক প্রয়োজনগুলি বুঝতে বিমা প্রতিনিধিকে সাহায্য করা প্রয়োজন।
বর্তমান এবং ভবিষ্যতের প্রয়োজনগুলি চিহ্নিত করা	বিমা প্রতিনিধিকে নিজের গ্রাহককে বর্তমান এবং ভবিষ্যতের প্রয়োজনগুলি বুঝতে সাহায্য করা উচিত।
প্রয়োজনের পরিমাপ এবং প্রাথমিকতা নির্ণয় করা	একবার যখন প্রয়োজন চিহ্নিত করা হয়ে যায়, তখন অর্থ মূল্যের রূপে পরিমাণিত করতে হবে এবং প্রাথমিকতা দিতে হবে।
অর্থ পরিকল্পনার সমীক্ষা	গ্রাহকের আর্থিক নিয়োগ সমীক্ষা করার জন্য গ্রাহককে সময় সময়ে বিমা প্রতিনিধির সাথে দেখা সাক্ষাৎ করা দরকার। যদি এমন হয় বদলে যাওয়া পরিস্থিতির জন্য উপযুক্ত নতুন নিয়োগ করা দরকার।

প্রশ্ন ৪. ২

সংক্ষেপে বোঝান যে নিম্নলিখিত কারক (ঘটনা) কি প্রকার জীবনের বিভিন্ন অবস্থার

প্রয়োজনকে প্রভাবিত করে:-

1. স্বাস্থ্যের পরিস্থিতি
2. আয় এবং ব্যয়
3. সম্পদ এবং দায়িত্ব

উদাহরণ

বাস্তবিক প্রয়োজন – আমার অবসরের জন্য সঞ্চয়ের প্রয়োজন।

বাস্তবিক প্রয়োজনের পরিমাপ – আমায় নিরন্তর 20,000 টাকা মাসিক আয় পাওয়ার জন্য সঞ্চয় করা প্রয়োজন।

E. যোগাযোগ, প্রশ্ন প্রস্তুত করা এবং শ্রবণ কৌশল

কোনও বিমা সংস্থার সম্ভাবিত গ্রাহকের সাথে প্রথম সম্পর্ক স্থাপনের বিন্দু হন প্রতিনিধি। বিমা প্রতিনিধিকে, গ্রাহককে পরামর্শ দেওয়ার সময় গ্রাহকের মাধ্যমে দেওয়া তথ্যকে প্রভাবী রূপে মূল্যায়ন করার জন্য সমর্থ হতে হবে। এটি মুখ্য প্রশ্ন জিজ্ঞাসা করা এবং ভাল শ্রবণ কৌশল দ্বারা করা যেতে পারে। প্রতিনিধিকে গ্রাহকের কথার নিহিতার্থ বোঝার প্রয়াস করতে হবে কেননা গ্রাহক প্রায় বিমার বিশিষ্ট এবং টেকনিকাল (কৌশলগত) শব্দের সাথে অপরিচিত, ফলস্বরূপ তাঁরা নিজেদের প্রয়োজন বুঝতে পারেন না।

এই ভাগে আমরা ওই তিনটি গুরুত্বপূর্ণ কৌশলের আলোচনা করব যা প্রত্যেক বিমা প্রতিনিধির থাকতে হবে। সংবাদ কৌশল, জিজ্ঞাসাবাদ কৌশল এবং শ্রবণ কৌশল।

E. 1 সংবাদ কৌশল

বিমা প্রতিনিধির কাছে ভাল সংবাদ কৌশল থাকতে হবে যাতে সে আর্থিক নিয়োগ প্রক্রিয়ায় গ্রাহকের রুচি এবং সম্বন্ধ স্থাপন ও তৈরি করতে সমর্থ থাকবেন। প্রভাবী সংবাদ কৌশল গ্রাহকের সাথে বৈঠকের প্রারম্ভ থেকেই গুরুত্বপূর্ণ এবং এটি আরও গুরুত্বপূর্ণ হয়ে যায় যখন গ্রাহক বিক্রয় প্রক্রিয়ার কোনও বিন্দুর ওপর আগ্রহ হারিয়ে ফেলেন।

উচ্চ সংবাদ কৌশলের অন্তর্ভুক্ত:-

- গ্রাহকের স্থানীয় ভাষা এবং কথ্য ভাষার উপর ভাল দখল থাকা।
- গ্রাহকের প্রতি মিত্রবৎ দৃষ্টিকোণ এবং তাঁদের প্রতি সত্যিকারের আগ্রহ নেওয়া।
প্রতিনিধিকে, গ্রাহককে তাঁর ভবিষ্যৎ এবং বর্তমান প্রয়োজন সংক্রান্ত বিচার প্রকট করার জন্য উৎসাহিত করতে সমর্থ হতে হবে।
- যখন কোনও গ্রাহক প্রশ্ন করেন, বা কোনও বিচার বা বিন্দু প্রস্তুত করেন তো প্রতিনিধির সততার সাথে উত্তর দেওয়া প্রয়োজন এবং গ্রাহকের সাথে দ্বিপাক্ষিক যোগাযোগ তৈরি রাখতে হবে। এটি গ্রাহকের আর্থিক নিয়োগের প্রক্রিয়াকে অংশদারীর জন্য উৎসাহিত করবে।

E. 2 প্রশ্ন প্রস্তুত করার (জিজ্ঞাসাবাদের) কৌশল

কোনও প্রতিনিধিকে গ্রাহকের আর্থিক নিয়োগের প্রয়োজনকে বোঝার জন্য বিভিন্ন প্রশ্ন জিজ্ঞাসা করার প্রয়োজন পড়ে। এই জন্য এক বিমা প্রতিনিধির কাছে ভাল করে তথ্য প্রাপ্ত করার কৌশল থাকা দরকার। এই কৌশলের অন্তর্ভুক্ত:-

- বিভিন্ন প্রকারের প্রশ্ন জিজ্ঞাসা করা এবং
- প্রশ্নের জন্য সঠিক শব্দের ব্যবহার করা।

E. 2. A প্রশ্নের বিভিন্ন প্রকার

নিজের গ্রাহকদের প্রয়োজনকে বোঝার জন্য কোনও প্রতিনিধি বিভিন্ন প্রকারের প্রশ্ন জিজ্ঞাসা করতে পারে। প্রশ্ন স্তর বা প্রয়োজনের ভিত্তিতে বর্গীকৃত করা হয়ে থাকে:-

1. স্তরভিত্তিক বর্গীকরণ: এই বর্গীকরণে প্রশ্ন দু' প্রকারের হতে পারে। প্রশ্ন যার উত্তর অপেক্ষাকৃত বিস্তৃত হয় (উন্মুক্ত) এবং প্রশ্ন যার উত্তর কম শব্দে হয় (অন্মুক্ত)। দুই প্রকারের প্রশ্নের ভিন্ন উদ্দেশ্য এবং প্রভাব হয় ও আপনাকে এটি সুনিশ্চিত করতে হবে যে আপনি সেটি সঠিক রূপে ব্যবহার করছেন।

a) বিস্তৃত উত্তরের (উন্মুক্ত) প্রশ্ন:- এই প্রকারের প্রশ্ন গ্রাহককে উন্মুক্ত রূপে বার্তালাপ করার এবং তাঁর জন্য অধিক গুরুত্বপূর্ণ বিষয়কে মূল্যায়ন করার জন্য উৎসাহিত করে।

উদাহরণ

কিছু বিস্তৃত উত্তরের (উন্মুক্ত) প্রশ্ন:

- আপনি এমন কেন ভাবেন?
- আপনি আজ থেকে 10 বছর পরে নিজেকে কোথায় দেখতে চান?
- আপনি এই ব্যাপারটি কেমন ভাবে অনুভব করেন?

b. সংক্ষিপ্ত উত্তরের (অনুসৃত) প্রশ্ন – এই প্রশ্নের প্রকৃতি এমন হয় যে গ্রাহককে সংক্ষিপ্ত উত্তর দিতে হয়। গ্রাহকের প্রত্যুত্তর “হ্যাঁ” বা “না” অথবা এক বিশিষ্ট তথ্য বা এক বিশিষ্ট রাশি পর্যন্ত সীমিত থাকবে।

উদাহরণ

কিছু সংক্ষিপ্ত উত্তরে (অনুসৃত) প্রশ্ন:-

- আপনি কি বর্তমানে কার্যরত?
- আপনার কটি সন্তান আছে?
- আপনার কাছে কি কোনও চালু (বহাল) বা বর্তমান নিয়োগ রয়েছে?
- আপনি কি বিবাহিত?

2. প্রয়োজনের আধারের (ভিত্তিতে) উপর বর্গীকরণ:- এই বর্গীকরণে (ভাগে) খোলাখুলি (উন্মুক্ত) প্রশ্ন অথবা উন্মুক্ত নাও হতে পারে এবং নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলি এর অন্তর্ভুক্ত হতে পারে:-

- তথ্য অন্বেষণ করা যেতে পারে।
- অতিরিক্ত তথ্যকে স্পষ্ট করতে হবে।
- অর্থ (কথার) এবং বোঝাপড়া স্পষ্ট করতে হবে।
- পূর্বে স্বীকৃত বিন্দুগুলি স্পষ্ট করতে হবে। এবং
- গ্রাহকের দ্বারা কিছু নির্ধারিত কাজ সম্পাদন করতে হবে।

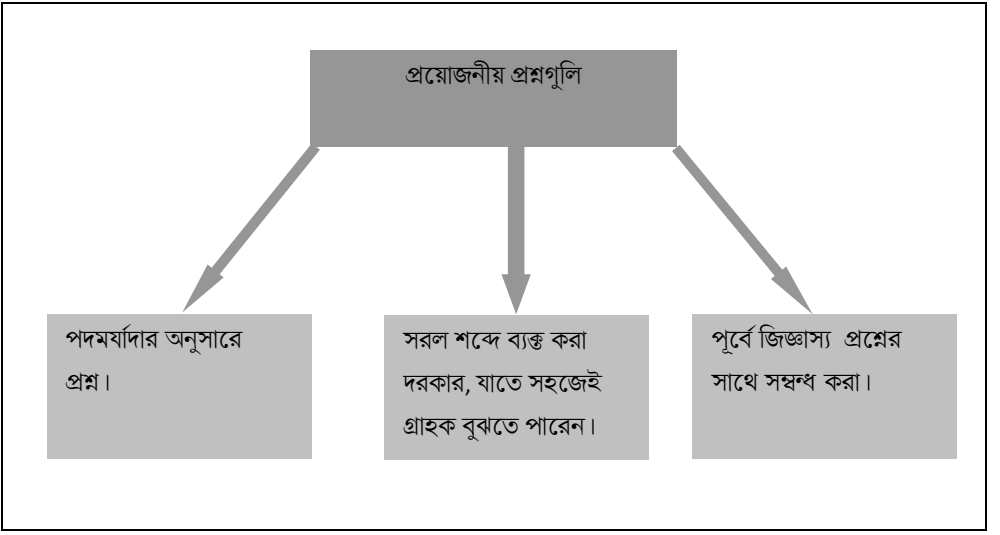
উদাহরণ			
প্রয়োজনের বর্গীকরণ	আধারে	বিস্তৃত উত্তরের প্রশ্ন	সংক্ষিপ্ত উত্তরের প্রশ্ন

তথ্য চাওয়ার প্রশ্ন	আপনার সন্তানের বিষয়ে বলুন।	আপনার কটি সন্তান?
অতিরিক্ত তথ্য একত্রিত করার জন্য প্রশ্ন	নিজের সন্তানের ভবিষ্যতের জন্য আপনি কি পরিকল্পনা করেছেন?	আপনি কি আপনার সন্তানকে ব্যবসায়িক শিক্ষা দিতে চান?
অর্থ (কথার) বা বোঝাপড়াকে স্পষ্ট করার জন্য প্রশ্ন	যখন আপনি বলছেন, সন্তানকে ব্যবসায়িক শিক্ষা দিতে চান তখন কি আপনি তার পড়াশোনার জন্য তাকে বিদেশে পাঠাতে চান?	আপনি যখন বলছেন যে আপনি সন্তানকে চিকিৎসা শিক্ষা দিতে চান, তার অর্থ আপনি কি সন্তানকে চিকিৎসক বা ফার্মাসিস্ট তৈরি করতে চান?
পূর্বে স্বীকৃত বিন্দুকে সুনিশ্চিত করার জন্য প্রশ্ন	আপনি কি বাস্তবে আপনার সন্তানের শিক্ষার জন্য কিছু করতে চান?	আমি কী এটা অনুমান (মেনে নেব) করব যে আপনি একটি শিশু বিমা পরিকল্পনা ক্রয় করতে চান?
কার্য করতে গ্রাহকে স্বীকৃতির জন্য প্রশ্ন	আপনার বাচ্চার পড়াশুনার জন্য আপনি সত্যিই কিছু করতে চান?	আমি কি ধরে নিতে পারি যে আপনি শিশু বিমা ক্রয় করতে চান?

E. 2. B প্রশ্নকে ব্যক্ত করা

জিজ্ঞাসা করা যেতে পারে বিভিন্ন প্রকারের প্রশ্নগুলি বোঝার জন্য সহায়ক রূপে প্রশ্নের উপরোক্ত তালিকা উদাহরণার্থে প্রস্তুত করা হচ্ছে। বাস্তবে উপরোক্ত প্রশ্ন এমন রূক্ষ ভঙ্গীমায় জিজ্ঞাসা করা হবে না, তার পরিবর্তে বেশি নমনীয়তা (প্রসন্নতা) এবং আত্মিক ভাবে ব্যক্ত করার প্রয়োজন পড়বে।

চিত্র 8.6



E3 শ্রবণ কৌশল

কোনও বিমা প্রতিনিধির জন্য প্রভাবী শ্রবণ কৌশল বিকশিত করাও আবশ্যিক হয় যাতে তিনি গ্রাহকের উত্তরের সঠিক অর্থ বের করতে পারেন।

প্রতিনিধিকে গ্রাহকের উত্তর এবং তাঁর থেকে পাওয়া অন্য তথ্যের উপর মনোযোগ দেওয়া দরকার। প্রতিনিধির গ্রাহকের উত্তর লিখে নেওয়া উচিত এবং তাঁর ভাবভঙ্গিরও অধ্যয়ন করা উচিত, কেননা এটি আর্থিক নিয়োগে গ্রাহকের রুচির স্তরকে নির্ধারিত করতে সাহায্য করবে।

E. 4 গ্রাহকের আপত্তিগুলি ধারণ (দেখা, মোকাবিলা) করা

আপনাকে সব সময় স্মরণে রাখতে হবে কিছু সম্ভাবিত গ্রাহক জীবন বিমা পলিসি ক্রয় করতে অনিচ্ছুক হতে পারেন কেননা জীবন বিমার গুরুত্ব বুঝতে তাঁরা অপারগ। তাঁরা নিজের মৃত্যুর সময় এবং মৃত্যু পরবর্তী পরিস্থিতিতে পরিবারে কী ঘটবে, এই বিষয়টি আলোচনা করার সময় অস্বস্তি বোধ করেন। গ্রাহককে এই অস্বস্তি এবং ভাবনার পরিস্থিতি থেকে বেরিয়ে আসতে বিমা প্রতিনিধিকে প্রয়োজন – আধারিত (ভিত্তিক) উপযুক্ত উৎপাদনের তথ্য দিতে সমর্থ থাকতে হবে।

একবার যখন কোনও প্রতিনিধি নিজের তথ্য দিয়ে দেন, তখন তাঁর সম্ভাবিত গ্রাহকের থেকে আসতে পারা কিছু সাধারণ আপত্তি এমন হতে পারে:-

1. উৎপাদন আমার প্রয়োজন (প্রয়োজনগুলি) পূরণ করে না।
2. একজন প্রতিযোগীর (অন্য কোনও বিমা সংস্থা অর্থে) উৎপাদন অতিরিক্ত লাভ দিচ্ছে।
3. আমার কাছে নিয়োগ করার জন্য অর্থ (পুঁজি) নেই।

একজন বিমা প্রতিনিধি হিসাবে আপনাকে এমন আপত্তি ধারণ (মোকাবিলা) করতে অত্যাধিক সতর্ক থাকতে হবে। যখন কোনও গ্রাহক আপত্তি করেন, তখন আপনাকে তাঁর বাস্তবিক কারণ বোঝানোর জন্য বিস্তৃত উত্তর এবং সংক্ষিপ্ত উত্তরের প্রশ্নগুলি প্রস্তুত করতে হবে এবং এই পরিস্থিতির থেকে বেরিয়ে আসার প্রয়াস করতে হবে। ভাল যোগাযোগ কৌশল, উপযুক্ত প্রশ্ন প্রস্তুত করা এবং তাতে শ্রবণ কৌশল এই বিষয়ের ক্ষেত্রে অত্যন্ত উপযুক্ত।

উপরোক্ত আপত্তিগুলি ধারণ (মোকাবিলা) করতে কয়েকটি পদ্ধতির অন্তর্ভুক্ত এগুলি:-

উৎপাদন আমার প্রয়োজন (প্রয়োজনগুলি) পূরণ করতে পারে না।	গ্রাহকের থেকে তাঁর বিবেচনা জানার জন্য কিছু বিস্তৃত উত্তরের প্রশ্ন জিজ্ঞাসা করুন এবং উৎপাদনের অধিক তথ্য প্রদান করুন অথবা আরও একবার গ্রাহকের প্রয়োজন সমীক্ষা করার পরে অন্য উৎপাদনের তথ্য দিন।
একজন প্রতিযোগীর উৎপাদন অতিরিক্ত লাভ প্রদান করছে।	কিছু দ্রব্য উৎপাদনের গুণ – দোষ এবং লাভ – ক্ষতির তুলনামূলক বিশ্লেষণ করা গ্রাহকদের বলুন কোনও বিশিষ্ট পরিকল্পনার তথ্যে কি দেওয়া (সুযোগ অর্থে) হচ্ছে।
আমার কাছে নিয়োগ করার জন্য অর্থ (পুঁজি) নেই।	যথাযথ আর্থিক নিয়োগ এবং প্রয়োজন আধারিত নিয়োগের গুরুত্বের ওপর পুনরায় জোর দিন। বিমা পরিকল্পনা গ্রহণের লাভ এবং গ্রহণ না করার পরিণামটি বোঝান।

প্রস্তাবিত ক্রিয়া

ধরুন কোনও গ্রাহকের সাথে আপনার যোগাযোগ পূর্বনিয়োজিত যার জন্য আপনাকে তাঁর বিভিন্ন প্রয়োজনের বিশ্লেষণ এবং উপযুক্ত আর্থিক পরিকল্পনা তৈরি করতে হবে। বিস্তৃত উত্তর এবং সংক্ষিপ্ত উত্তরের প্রশ্নের তালিকা তৈরি করুন যা আপনি আবশ্যিক তথ্য একত্রিত করার জন্য জিজ্ঞাসা করতে চাইবেন।

F. পারিবারিক বিবরণের সাথে গ্রাহকের বিবরণ একত্রিত (সংগ্রহ) করা।

পরিকল্পনা তৈরির প্রক্রিয়ার এক ভাগ হিসাবে, বিমা প্রতিনিধিকে একটি তথ্য সংকলন বিধি ব্যবহার করে গ্রাহকের নিজের বিবরণ (পরিবার সহ), ব্যবসায়িক এবং আর্থিক বিবরণ একত্র করা প্রয়োজন পড়ে।

- নিজস্ব বিবরণে গ্রাহকের নাম, বয়স, ঠিকানা, সম্পর্ক সূত্র এবং বৈবাহিক অবস্থান অন্তর্ভুক্ত।
- পারিবারিক বিবরণ চাহিদায় পরিবারের সদস্য সংখ্যা এবং তাঁদের বিবরণ যেমন, নাম, বয়স, পেশা অন্তর্ভুক্ত।
- প্রতিনিধি গ্রাহকের গৃহ চিকিৎসক এবং গ্রাহকের কয়েকজন ভাল বন্ধুর ঠিকানাও লিখে নিতে পারেন।
- প্রতিনিধিকে পুনরায় গ্রাহকের পেশাগত বিবরণ যেমন তাঁর উপার্জন কী চাকরি না তিনি ব্যবসা করেন, এটি লিখুন (নোট করুন)।
- তারপরে প্রতিনিধির গ্রাহকের অর্থের উৎস এবং তাঁর বর্তমান নিয়োগের বিষয়ে জিজ্ঞাসা করুন।

নোট (তথ্য): তথ্য সংকলনের সমস্ত চাহিদার বিষয় অধিক পর্যালোচনা আগামী অধ্যায়ে করা হবে যখন আমরা আর্থিক পরিকল্পনার প্রক্রিয়ার উপর দৃষ্টিপাত করব।

G. প্রাথমিকতাকে বোঝা – এক সারাংশ

যেমন আমরা প্রথমে বলেছি যে, একজন বিমা প্রতিনিধির নিজস্ব গ্রাহককে তাঁর বাস্তবিক অর্থ এবং সুরক্ষা প্রয়োজনকে বুঝতে সাহায্য করা উচিত। বিভিন্ন স্বতন্ত্রতার আধারে এই প্রয়োজনগুলির নিম্নাঙ্কিত প্রাথমিকতা নির্ধারণ করা যেতে পারে:-

জীবন চক্র	• বিভিন্ন প্রয়োজন, জীবন চক্রের বিভিন্ন অবস্থার উপর নির্ভরতার আধারে প্রাথমিকতার ক্রমানুসারে রাখা হয়।
বর্তমান বিমা পলিসি	• যদি গ্রাহকের কাছে প্রথম থেকেই পর্যাপ্ত মেয়াদী বিমা সুরক্ষা থাকে তাহলে তাঁর প্রাথমিকতা অন্য প্রয়োজনের

	উপর এসে পড়ে।
প্রাপ্তিযোগ্য অবশিষ্ট অর্থ রাশি	বিভিন্ন প্রয়োজনগুলিকে প্রাথমিকতা রেটিং – এ দেওয়া প্রাপ্তিযোগ্য অবশিষ্ট অর্থ রাশিও প্রভাবিত করবে। যে গ্রাহকের কাছে নিয়োগের জন্য পর্যাপ্ত অর্থ রাশি প্রাপ্তিযোগ্য হয়, তিনি তাঁর বিভিন্ন প্রয়োজনের আধারের উপর বিভিন্ন উৎপাদন ক্রয় করতে পারেন। কিন্তু যদি অবশিষ্ট সম্পদ সীমিত হয় তাহলে তাঁকে সেই আর্থিক উৎপাদন সংগ্রহ করা দরকার যা তাঁর মূল প্রয়োজন পূরণ করতে পারবে।

উদাহরণ

যদি কোনও বিবাহিত অল্পবয়সী দম্পতি যাঁদের সন্তান ছোট, তাঁদের কাছে আগে থেকেই পর্যাপ্ত বিমা সুরক্ষা রয়েছে, তাঁদের প্রাথমিকতা একটি শিশু বিমা পরিকল্পনা, একটি সঞ্চয় বা অবসরকালীন পরিকল্পনার দিকে পরিবর্তিত হয়ে যায়।

H. স্বীকৃতির অনুমান এবং উদ্দেশ্যের সাথে সহমত হওয়া

গ্রাহকের প্রয়োজনের সাথে সহমত (একমত) হওয়ার উপর বিমা প্রতিনিধিকে প্রয়োজনের বিশ্লেষণ করতে হবে। প্রয়োজন বিশ্লেষণের মাধ্যমে গ্রাহকের অধিকারকে অনুমান করাতে হবে। এই স্তরের উপর কোনও প্রতিনিধির পূর্বে একত্রিত তথ্যসমূহ বিশিষ্ট ব্যবসায়িক মূল্যায়নের বিশ্লেষণ করার জন্য আবশ্যিক হবে।

প্রয়োজনের বিশ্লেষণ করার জন্য প্রতিনিধিকে, প্রথম থেকে করা এবং ভবিষ্যতের সমস্ত নিয়োগ এবং দায়িত্বের মূল্যায়ন করতে হবে যা কোনও অন্তরকে পূরণ করার জন্য আবশ্যিক হবে।

এই প্রকারে গ্রাহকের উদ্দেশ্যে বিশ্লেষণ করারও প্রয়োজন হয়। এটি ওই অর্থ রাশি নির্ধারণের জন্য করা হয় যা এই উদ্দেশ্যে প্রাপ্তির জন্য আবশ্যিক হবে। বিমা প্রতিনিধির এটি সুনিশ্চিত করা প্রয়োজন যে, এই উদ্দেশ্য পূরণের জন্য পর্যাপ্ত অর্থ রাশি আলাদা করে রাখা যেতে পারে।

যদি ভবিষ্যতের জন্য জরুরী অর্থ এবং এখন প্রাপ্তিযোগ্য রাশির ভিতর ব্যবধান (অন্তর) থাকে তাহলে তার ব্যবস্থার জন্য গ্রাহককে অতিরিক্ত সুরক্ষার পরামর্শ দেওয়া হয়।

মনে রাখতে হবে – আর্থিক গুরুত্ব সমীক্ষা করার প্রয়োজনীয়তা (গুরুত্ব)

সমস্ত আর্থিক নিয়োগের কৌশল প্রাপ্ত হওয়া সত্ত্বেও, ভবিষ্যতের জন্য জরুরী সঠিক অর্থরাশির পূর্ব নির্ধারণ করা যায় না। এই অর্থরাশি বিভিন্ন অনুমানের অধীনে থাকে। বিমা প্রতিনিধি কেবল একটি আনুমানিক অর্থরাশি তৈরি করেন, বাস্তবিক অর্থরাশি নয়। অতএব আর্থিক পরিকল্পনার প্রত্যেক 12 মাসে একবার অথবা আর কোনও নির্দিষ্ট মেয়াদে এটি সুনিশ্চিত করার জন্য সমীক্ষা করা উচিত যে, গ্রাহকের প্রয়োজনে কোনও পরিবর্তন এসে যায়নি তো এবং নিয়োগ আশানুরূপ প্রতিফল (লাভ) দিচ্ছে না দিচ্ছে না। প্রতিনিধির দ্বারা গ্রাহকের সাথে নিরন্তর সম্পর্ক তৈরি রাখার এটি একটি উত্তম কৌশল যা এটি প্রদর্শিত করে যে প্রতিনিধি সতত গ্রাহকের আর্থিক হিতাকাঙ্ক্ষার প্রতি সজাগ।

অর্থরাশি ছাড়াও বিমা প্রতিনিধির পলিসি মেয়াদের ব্যাপারেও সচেতন থাকা আবশ্যিক। কোনও জীবন বিমা পলিসির জন্য বাস্তবিক স্থায়িত্ব মেয়াদের পূর্বে নির্ধারিত করা যায় না। আরও একবার কিছু দায়িত্বের আধারের উপর পুনঃ মেয়াদ নির্ধারিত করা হয়ে থাকে।

উদাহরণ

রাহুল শর্মা একজন 32 বর্ষীয় সিভিল ল্য-ইয়ার (দেওয়ানী আইনজীবী)। তাঁর স্ত্রী রেখা একজন গৃহিণী। তাঁর 1 এবং 3 বছরের দুটি সন্তান রয়েছে। রাহুল তাঁর অসময়ে মৃত্যুর পরিস্থিতিতে নিজের সন্তানের শিক্ষা এবং বিবাহের জন্য এক উপযুক্ত বিমা পরিকল্পনা গ্রহণ করতে চান।

তাঁর মুখ্য মনোযোগ এটির উপর থাকে যে পলিসির মেয়াদ কত হওয়া উচিত? রাহুল নিজের তহবিলের ব্যবহার নিজের সন্তানের শিক্ষা এবং বিবাহের জন্য করতে চান। কিন্তু তিনি সঠিক ভাবে জানেন না যে কবে তাঁর সন্তানরা বিবাহ করবে এবং কবে অর্থের প্রয়োজন পড়বে। যদি তিনি পলিসি 10 বছরের জন্য গ্রহণ করেন, তাহলে তিনি তাঁর সন্তানরা উচ্চ শিক্ষা প্রাপ্ত করার পূর্বেই তহবিল / প্রাপ্ত করবেন। যদি তিনি পলিসি 20 বছরের জন্য গ্রহণ করেন তাহলে তিনি সন্তানদের উচ্চ শিক্ষা (সন্তানদের বয়স 21 এবং 23 বছরের মধ্যে) পূর্ণ করার (অথবা পূর্ণ হওয়ার মুখে) পরে এবং তাদের বিবাহের একটু আগে অর্থ প্রাপ্ত করবেন।

অতএব রাহুলের উচিত যার জন্য তিনি অর্থ নিয়োগ করে রাখতে চাইছেন সেই ব্যাপারে নির্ণয় নিতে বিবেকের সঙ্গে ভাবতে হবে।

এটি বিবেচনা করুন!

সেই সমস্ত বিভিন্ন ঘটনা কী যা একজন বিমা প্রতিনিধি এবং গ্রাহককে নিয়োগের সময় নির্ধারণে ব্যবহার করতে হবে? কী হবে যদি প্রয়োজনের সময় গ্রাহক নিজের নিয়োগ থেকে আহরণ করতে অসমর্থ হন কেননা নিয়োগকৃত অর্থ নির্দিষ্ট সময়ের জন্য লক – ইন করা যেতে পারে।

মুখ্য বিন্দু

এই অধ্যায়ে যে সব মুখ্য বিন্দুর আলোচনা (চর্চা) করা হল, তা নিম্নানুসারে সারাংশ রূপে ব্যক্ত করা যেতে পারে:-

আপনার গ্রাহক কে?

- আর্থিক প্রয়োজন রয়েছে এমন ব্যক্তি যাঁর সাথে বিমা প্রতিনিধি যোগাযোগ করেন, তিনি একজন গ্রাহক হতে পারেন।

একজন গ্রাহকের বিশিষ্ট জীবন অবস্থাগুলি

- একজন গ্রাহকের জীবন অবস্থাগুলি নিম্নলিখিত রূপে বর্ণীকৃত করা যেতে পারে:-
শৈশব, অবিবাহিত যুবক, বিবাহিত যুবক, বিবাহিত যুবক - যাঁর সন্তান রয়েছে, বিবাহিত যুবক – যার সন্তান বড়, অবসরের পূর্ব এবং পশ্চাৎ দশা।

জীবনের অবস্থাকে প্রভাবিত করার ঘটনা (পরিস্থিতি, কারক)

- বিভিন্ন বিদ্যমান ঘটনা (পরিস্থিতি, কারক) ব্যক্তির জীবন অবস্থাকে প্রভাবিত করে।
- কোনও ব্যক্তির সম্পদ সঞ্চেয়, বংশ পরম্পরায় বা ব্যবসার মাধ্যমে প্রাপ্ত হতে পারে। যদি কোনও ব্যক্তির সম্পত্তি তাঁর দায়িত্বের থেকে বেশি হয় তাহলে তাঁর কাছে নিয়োগের জন্য অবশিষ্ট অর্থরাশি প্রাপ্ত (উপলব্ধ) করা যাবে।

গ্রাহকের প্রয়োজন: বাস্তব এবং অনুভূত

- বাস্তবিক প্রয়োজনের তাৎপর্য ব্যক্তির যথার্থ প্রয়োজনের সাথে জড়িত, যাকে অন্য প্রয়োজনের অপেক্ষায় প্রাথমিকতা দেওয়া হবে।
- কোনও গ্রাহকের দ্বারা গুরুত্বপূর্ণ ভাবে নির্বাচন করা প্রয়োজনকে বলা হয় অনুভূত প্রয়োজন।

জীবন অবস্থার অনুরূপে বিশিষ্ট গ্রাহকের প্রয়োজনগুলি:
কোনও বিশিষ্ট জীবন চক্রে সমস্ত গ্রাহকের দুটি প্রাথমিক প্রয়োজন হয় – সুরক্ষা এবং নিয়োগ। কিন্তু সময়ের সাথে প্রয়োজন বাড়ে অথবা কমে যেতে থাকে।
যোগাযোগ, প্রশ্ন এবং শ্রবণ কৌশল
- প্রভাবী যোগাযোগ কৌশল সাক্ষাৎ / বৈঠকের আরম্ভে এবং / অথবা সেই বিন্দুতে (পরিস্থিতিতে) আবশ্যক হয় যখন গ্রাহক বিক্রয় প্রক্রিয়ায় আগ্রহ হারিয়ে ফেলেন। - কোনও প্রতিনিধিকে গ্রাহকের আর্থিক নিয়োগের প্রয়োজনগুলি বুঝতে, তাঁকে প্রশ্ন (জিজ্ঞাসাবাদ) করার প্রয়োজন পড়ে। এর জন্য বিমা প্রতিনিধির ভাল জিজ্ঞাসাবাদ করার কৌশলী জ্ঞানের প্রয়োজন হয়। - বিস্তৃত উত্তরের প্রশ্ন – এই প্রকারের প্রশ্ন গ্রাহককে উন্মোচিত বার্তালাপ করতে এবং তাঁর জন্য প্রয়োজনীয় বিষয়গুলি মূল্যায়ন করার জন্য উৎসাহিত করে। - সংক্ষিপ্ত উত্তরের প্রশ্ন – এই প্রকারের প্রশ্নে গ্রাহককে কেবল সংক্ষিপ্ত বিশিষ্ট উত্তর দিতে হয়।
প্রাথমিকতাগুলি বোঝা
- তথ্য সঞ্চালনের মাধ্যমে গ্রাহকের তথ্য একত্রিত করে নেওয়ার পর, জীবন চক্রের বিভিন্ন অবস্থার উপর আধারিত বিভিন্ন প্রয়োজনগুলিকে প্রাথমিকতার ক্রমানুসারে রাখা হবে। - যদি গ্রাহকের কাছে প্রথম থেকেই পর্যাপ্ত বিমা সুরক্ষা থাকে তাহলে তাঁর প্রাথমিকতা অন্য প্রয়োজনের উপর হবে। - কোনও গ্রাহকের কাছে নিয়োগের জন্য পর্যাপ্ত অর্থ রাশি উপলব্ধ (প্রাপ্ত) হওয়ার পরিস্থিতিতে তিনি নিজের বিভিন্ন প্রয়োজনের আধারে বিবিধ প্রকারের উৎপাদন ক্রয় করতে পারেন।
স্বীকৃতির অনুমান এবং উদ্দেশ্যের সাথে সহমত হওয়া
গ্রাহকের উদ্দেশ্যের সাথে সহমত হওয়ার পরে বিমা প্রতিনিধির দ্বারা প্রয়োজনের বিশ্লেষণ করা আবশ্যিক। প্রয়োজনের বিশ্লেষণের মাধ্যমে গ্রাহকের থেকে তাঁর দায়িত্বের অনুমান করা দরকার।

8.1 বিবাহিত যুবক, যাঁর সন্তান রয়েছে

- সুরক্ষা প্রয়োজন – অসুস্থতা এবং দুর্ঘটনার বিরুদ্ধে আয় সুরক্ষা।
- একজন জীবন সাথীর মৃত্যু হওয়ার পর, দ্বিতীয়জনের আয় সুনিশ্চয়তার (ক্ষতিপূরণ) কারণে দুজন জীবন সাথীর জন্য বিমা সুরক্ষা।
- সন্তানের ভবিষ্যৎ শিক্ষা, বিবাহ ইত্যাদির জন্য অর্থ ব্যয় করা।
- অবসরের জন্য নিয়োগ করা।

বিবাহিত যুবক, যাঁর সন্তান বড়

- সুরক্ষা প্রয়োজন – পরিবারের আর্থিক সুরক্ষা।
- সন্তানের ভবিষ্যতের শিক্ষা, বিবাহ ইত্যাদির ব্যয়ের জন্য প্রতিনিয়ত অংশগ্রহণ করা।
- অবসরের জন্য নিয়োগ।

8.2 স্বাস্থ্য সংক্রান্ত সমস্যা

কোনও ব্যক্তির বয়স বাড়ার সাথে সাথে স্বাস্থ্যের ক্ষতির (ঝুঁকি) প্রবণতা বেড়ে যায় এবং তাঁর জীবন ও স্বাস্থ্য সুরক্ষা প্রাপ্ত করার সম্ভাবনা ঘটে। এমন পরিস্থিতিও উৎপন্ন হতে পারে যে কোনও ব্যক্তি নিরন্তর খারাপ স্বাস্থ্যের জন্য পীড়িত থাকেন তাঁর বয়স যাই হোক না কেন। যদি বিমা সংস্থা এমন ঝুঁকি স্বীকার করে, তাহলে সেটি স্বীকৃতির শর্তে পরিবর্তন / বা এক উচ্চ প্রিমিয়াম পূরণ করতে পারেন।

ব্যক্তির আয় এবং ব্যয়

প্রত্যেক ব্যক্তির আয় এবং ব্যয়ের স্বরূপ তাঁর জীবন স্তর বা অভ্যাসের অনুসারে আলাদা – আলাদা হয়। ব্যয়ের মধ্যে ভোজন, বস্ত্র, আবাস এবং অবসর বা অবকাশের গতিবিধির জন্য ব্যয় রাশি অন্তর্ভুক্ত হয়। এতে কোনও ব্যক্তির দায়িত্ব যেমন গৃহঋণ ইত্যাদির পরিশোধনও অন্তর্ভুক্ত হয়। আর্থিক পরিকল্পনার উদ্দেশ্যের জন্য এটি আবশ্যিক যে কোনও ব্যক্তির কাছে তাঁর সমস্ত ব্যয় পূরণ করার পর যেন আয়ের অবশিষ্ট অংশ থাকে।

যদি ব্যয় আয়ের অধিক হয়, তাহলে তার পরিণতি হবে ঋণ, নিয়োগ করার ক্ষমতা

থাকবে না।

ব্যক্তির সম্পদ এবং দায়িত্ব

সম্পদ, যার মালিক একজন ব্যক্তি এবং এর দায়িত্ব যা কোনও ব্যক্তিকে পূরণ করতে হয়। ব্যক্তি দ্বারা সম্পদ, উত্তরাধিকার বা ব্যবসায়িক গতিবিধি থেকে প্রাপ্ত করা হয় সম্পদ। যদি কোনও ব্যক্তির সম্পদ তাঁর দায়িত্বের থেকে বেশি হয়, তাহলে তাঁর এটি সুনিশ্চিত করা আবশ্যিক যে কোনও বকেয়া পরিশোধ করতে হবে নির্দিষ্ট সময়ে।

কোনও সম্পদ যেটি আর উপযোগী নেই অথবা ব্যবহার অপেক্ষায় কম প্রতিফল (লাভ) প্রদান করে, তার সমীক্ষা করতে হবে এবং অন্য সম্পদে নিয়োগের জন্য সেটি নগদ অর্থে রূপান্তরিত করে নেওয়া দরকার। এই প্রকারে ব্যক্তির দায়িত্ব যেমন একটি গৃহ ঋণ বা একটি গাড়ি ঋণ পর্যাপ্ত জীবন বিমা দ্বারা সুরক্ষিত করা দরকার যাতে আয় উপার্জকের অসময়ে মৃত্যু দশায় পরিবার ঋণ পরিশোধন করতে পারে।

8.3 বাস্তবিক প্রয়োজন এবং অনুভূত প্রয়োজনের প্রকারভেদ থাকে। বাস্তবিক প্রয়োজন, ব্যক্তির সেই যথার্থ প্রয়োজন হয় যা অন্য প্রয়োজনের তুলনা থেকে প্রাথমিকতা দেওয়া দরকার, যখন অনুভূত প্রয়োজন কাল্পনিক বা গ্রাহকের দ্বারা গুরুত্বপূর্ণ হিসাবে বিবেচিত হয়।

বাস্তবিক প্রয়োজন আর্থিক পরিকল্পনার কৌশল এবং বিশ্লেষণ দ্বারা নির্ধারিত করা হয়। অনুভূত প্রয়োজন ব্যক্তির ভাবনা বা ইচ্ছার বিশ্লেষণ দ্বারা বোঝা যেতে পারে।

স্ব – পরীক্ষণের প্রশ্ন

1.	বিস্তৃত উত্তর এবং অল্প উত্তরের প্রশ্নের মধ্যে পার্থক্য বোঝান।
2.	বিবাহ বিচ্ছেদ বা বিচ্ছিন্নতা কোনও ব্যক্তির জীবন অবস্থাকে কী ভাবে প্রভাবিত করে তা বোঝান।
3.	এক বিশিষ্ট জীবন চক্রের বিভিন্ন অবস্থা নিবন্ধিত করুন।

আপনি পরবর্তী পৃষ্ঠায় উত্তর পাবেন।

স্ব-পরীক্ষণ প্রশ্নের উত্তর

1.	বিস্তৃত উত্তরের প্রশ্ন – এই প্রকারের প্রশ্ন গ্রাহককে উন্মুক্ত ভাবে বার্তালাপ করতে

	এবং তাঁর জন্য বেশি গুরুত্বপূর্ণ বিষয়কে দৃষ্টিগোচর করতে উৎসাহিত করবে। সংক্ষিপ্ত প্রশ্ন – এই প্রশ্নের প্রকার এমন যে গ্রাহক কেবল সংক্ষিপ্ত বিশিষ্ট উত্তর দেবেন।
2.	বিবাহ বিচ্ছেদ ব্যক্তির আর্থিক পরিকল্পনাকে খারাপভাবে প্রভাবিত করতে পারে। বিবাহ বিচ্ছেদ বা বিচ্ছিন্নতার ব্যাপারে ব্যক্তির আর্থিক পরিকল্পনার উদ্দেশ্য বদলে যায় এবং নিয়োগ ক্ষমতা হ্রাস প্রাপ্ত হবে (বিশেষ করে যদি দুজন জীবন সাথী কর্মক্ষম হন)। পরিণামে চালু নিয়োগের সমীক্ষা করতে হবে। বিবাহ বিচ্ছেদ এবং বিচ্ছিন্নতার ব্যাপারে, মহিলার (গৃহিণী) জন্য আর্থিক নিয়োগ অত্যধিক গুরুত্বপূর্ণ হয় কেননা একজন মহিলার কাছে নিজের স্বামীর আর্থিক রীতি (ব্যবস্থা) ছাড়া কোনও অন্য আর্থিক রীতি থাকে না। সুরক্ষা প্রয়োজন এবং অবসরকালীন প্রয়োজনও গুরুত্বপূর্ণ হিসাবে ধরা হয়। একজন বিধবা মহিলা স্বামীর আর্থিক সম্পদের সংরক্ষক হয়ে যান, তাঁর মুখ্য মনোযোগ সম্পত্তির ব্যয় এবং এতে নিয়োগকৃত মূল্যকে বাঁচিয়ে রাখার দিকে থাকে।
3.	একজন গ্রাহকের জীবন অবস্থা (চক্র) নিম্নলিখিত রূপে বর্ণিত করা যেতে পারে:- 1. শৈশব। 2. অবিবাহিত যুবক। 3. বিবাহিত যুবক। 4. বিবাহিত যুবক, যাঁদের সন্তান রয়েছে। 5. বিবাহিত যুবক, যাঁদের সন্তান বড়। 6. অবসরের পূর্বে। 7. অবসরের পশ্চাতে।

9

তথ্য অন্বেষণ এবং আর্থিক পরিকল্পনা

অধ্যায়ের বিষয় বস্তু	পাঠ্যক্রম অধ্যয়নের পরিণাম
অধ্যয়নের উদ্দেশ্য	
পরিচয়	
মূখ্য পদ	
A. তথ্য অন্বেষণ কী?	9.1
B. তথ্য অন্বেষণের ব্যবহার	9.2, 9.3, 9.4
C. মূল্যায়ন এবং বিশ্লেষণ	9.4
D. কোনও গ্রাহকের পরিস্থিতি অনুসারে উৎপাদনের বিশ্লেষণ এবং লাভের ব্যবহার করা	9.5
E. পরামর্শ দেওয়া	9.5
মুখ্য বিন্দু	
প্রশ্ন – উত্তর	
স্ব – শিক্ষণের প্রশ্ন	

অধ্যয়নের উদ্দেশ্য

এই অধ্যায়টি পাঠ করার পর আপনি নিম্ন বিষয় গুলি জানতে সমর্থ হবেন:-

- তথ্য অন্বেষণ প্রক্রিয়ার বর্ণনা করতে সমর্থ হবেন।
- তথ্য অন্বেষণের লক্ষ্য মূল্যায়ন করতে পারবেন।
- তথ্য অন্বেষণের ব্যবহার করতে পারবেন।

- তথ্য অন্বেষণের বিভিন্ন চাহিদার আলোচনা করতে পারবেন।
- তথ্য অন্বেষণকাল যাবৎ একত্রিত তথ্যের মূল্যায়ন এবং বিশ্লেষণ কী ভাবে করবেন তা ব্যাখ্যা করতে সমর্থ হবেন।
- গ্রাহক কিভাবে উৎপাদনের সংক্ষিপ্ত তালিকা (শর্ট লিস্ট) করবেন তা ব্যাখ্যা করতে পারবেন।
- কোনও গ্রাহককে কিভাবে পরামর্শ দেওয়া হবে, তা বর্ণনা করতে পারবেন। এবং
- পরামর্শ দেওয়ার সময় লাভের দৃষ্টান্ত দলিলের ব্যবহার করে দিতে পারবেন।

পরিচয়

আর্থিক পরিকল্পনা প্রক্রিয়ার এক গুরুত্বপূর্ণ ভাগ হল, তথ্য অন্বেষণ। এই অধ্যায়ে আমরা পাঠ করব যে একজন প্রতিনিধি হিসাবে তথ্য অন্বেষণ প্রক্রিয়া আপনার গ্রাহকের জীবনে আর্থিক লক্ষ্য প্রাপ্ত করার পরিস্থিতি / অবস্থা চিহ্নিত করতে আপনাকে সাহায্য করবে। আপনি শিখবেন এটি কী প্রকারে হয়:-

- গ্রাহকের বিভিন্ন লক্ষ্যের জন্য আবশ্যিক রাশির (অর্থ) পরিমাপ / নির্ধারণে করা হয়।
- এই লক্ষ্য প্রাপ্তির জন্য প্রথমেই করে রাখা কোনও প্রস্তুতি (যদি থাকে) তার পরিমাপ / মূল্যায়ন করা।
- সেই রাশি (অর্থ) নির্ধারণ করা যার এখনও শর্তপূরণ করা হচ্ছে।
- শূন্যস্থান পার্থক্যে গ্রাহককে সহায়তা প্রদান করা। এবং
- গ্রাহকের আর্থিক পরিকল্পনা প্রক্রিয়াকে পুনঃ পথে আনা।

তথ্য অন্বেষণ প্রক্রিয়ায় দৃষ্টিপাত করার পর আমরা আলোচনা করব যে কী ভাবে একত্রিত সূচনার বিশ্লেষণ এবং ওই উৎপাদন সংগ্রহ করা হয় যা আপনার গ্রাহকের প্রয়োজন বেশি মাত্রায় পূরণ করে। আমরা এই ব্যাপারেও আলোচনা করব যে আপনি আপনার গ্রাহকের জন্য সুপারিশ করা উৎপাদনের প্রস্তুতিকরণ এবং তা ক্রয় করার জন্য প্রস্তাব পত্র পূরণ, বাঞ্ছিত দলিল একত্রিত করণ এবং অন্য আনুষ্ঠানিক নিয়ম কেমন করে পূরণ করবেন।

মুখ্য পদ

এই অধ্যায়ে নিম্নলিখিত পদ এবং বিন্দুর ব্যাখ্যা প্রস্তুত করা হচ্ছে:-

তথ্য অন্বেষণ	নগদের উৎস	পরিকাঠামোগত সাক্ষাৎকার	ব্যক্তিগত বিবরণ
পারিবারিক বিবরণ	উপার্জন বিবরণ	আর্থিক বিবরণ	সম্পদ

দায়িত্ব	মূল্যায়ন	বিশ্লেষণ	পরামর্শ দেওয়া
প্রয়োজন	প্রাথমিকতা সমূহ	লাভের দৃষ্টান্ত	স্বীকৃত লাভ
অ – স্বীকৃত লাভ	নিজের গ্রাহককে জানুন (KYC)		

A. তথ্য – অন্বেষণ কী?

তথ্য – অন্বেষণ এমন একটি প্রক্রিয়া যা বিমা পরামর্শদাতাকে (নিম্নের বিষয়গুলিতে) সমর্থ হতে সাহায্য করে:-

- গ্রাহকের আর্থিক পরিকল্পনা প্রয়োজনগুলি চিহ্নিত করতে পারবেন।
- তা পরিমাপ করতে পারবেন, এবং
- নিয়োগের জন্য উপলব্ধ পরামর্শের ভিত্তির উপর তার প্রাথমিকতা নির্ণয় করতে পারবেন।

তথ্য অন্বেষণের প্রাথমিকতা আর্থিক পরিকল্পনা প্রক্রিয়ার পথম পদ। যেমন আমরা অষ্টম (৪) অধ্যায়ে দেখেছি, তথ্য অন্বেষণ ব্যক্তির বর্তমান আর্থিক পরিস্থিতি পরিদর্শিত করে, তার জন্য বর্তমানে কতদূর ব্যবস্থা করা হয়েছে এবং ভবিষ্যতে কী কোনও পরিবর্তন করার প্রয়োজন রয়েছে তাও দেখায়।

একটি উত্তম তথ্য অন্বেষণ সফল আর্থিক নিয়োগের পদ। উত্তম তথ্য অন্বেষণ ব্যতীত, আপনার কাছে কোনও এমন উপায় বা নিয়ম থাকবে না যাতে আপনি জানতে পারেন যে পরামর্শ দেওয়া উৎপাদন আপনার গ্রাহকের প্রয়োজন পূরণ করার জন্য উপযুক্ত না অনুপযুক্ত। তথ্য অন্বেষণে আপনাকে গ্রাহকের প্রোফাইলের অন্তর্ভুক্ত, জীবন স্তর, অর্থ, ভবিষ্যতের আকাঙ্ক্ষার ব্যাপারে প্রশ্ন – শৃঙ্খলার উত্তর প্রাপ্ত করা। কিছু প্রশ্নের উত্তর বিস্তৃত তথ্যমূলক হয়, যখন কিছু অন্য সিদ্ধান্ত ব্যক্ত করে, যেমন গ্রাহকের নিজের দৃষ্টিকোণ, ভাব / অনুভূতি এবং চিন্তা।

পরম্পরাগত রূপে, তথ্য অন্বেষণ এই উদ্দেশ্য পূরণের জন্য করা হয় যে সাক্ষাৎকার যাবৎ করা হয় এবং অধিকাংশ প্রতিনিধি যিনি একজন ব্যবসায়িক এবং ব্যক্তিগত সেবা প্রদান করার ইচ্ছা রাখেন এখনও বিশ্বাস করেন।

A. 1 তথ্য – অন্বেষণের প্রয়োজন (উদ্দেশ্য)

প্রয়োজন নিম্নানুসারে হয়:-

প্রয়োজন	চিহ্নিত	তথ্য – অন্বেষণের মুখ্য উদ্দেশ্যের সেই প্রয়োজন চিহ্নিত করে, যা

করা	গ্রাহকের সুরক্ষা প্রয়োজন, স্বাস্থ্য বিমা ইত্যাদির ক্ষেত্রে সম্বন্ধিত। উত্তম তথ্য অন্বেষণে পরামর্শদাতাকে প্রত্যেক প্রয়োজনীয় রাশির পরিমাপ করতে সমর্থ হওয়ার জন্য সূচনা একত্র করতে হবে, যা প্রয়োজন পূরণের জন্য প্রথম থেকেই উপলব্ধ এবং ওই রাশি যার এখনও ব্যবস্থা করা যেতে পারে। উদাহরণ রাম নিজের পুত্রের শিক্ষার জন্য অর্থ সঞ্চয় করতে চান। তথ্য অনুসন্ধানের মাধ্যমে বিমা প্রতিনিধি রবির প্রয়োজন চিহ্নিত আবশ্যিক রাশির পরিমাপণ, সেই তারিখ (তিথি) যখন রাশি (অর্থ) আবশ্যিক হবে এবং আনুমানিক প্রতিফল, লাভের আধারে গণনা করে লক্ষ্য প্রাপ্তির জন্য কতটা (পরিমাণ) রাশি মাসিক নিয়োগের জন্য আবশ্যিক হবে তা চিহ্নিত করতে সাহায্য করতে পারবে। যদি রাম প্রথম থেকেই মাসিক আধারে এক নিশ্চিত রাশি নিবেশ করছেন, তাহলে প্রতিনিধি রবি এই মূল্যায়নে সাহায্য করতে পারেন যে, ওই রাশি কি পর্যাপ্ত এবং নিয়োগ যথাযথ আর্থিক উৎপাদনে করা হচ্ছে, না হচ্ছে না। যদি উপলব্ধ রাশি কম হয় তাহলে তা পূরণ এমন ভাবে করা যেতে পারে যে চিহ্নিত করতে তা সাহায্য করতে পারে।
গ্রাহক তথ্য একত্রিত করা	প্রয়োজনগুলি যথাযথ চিহ্নিত করার জন্য প্রত্যেক গ্রাহকের নিজের বিবরণ, তাঁর আশ্রিত, আর্থিক এবং রোজগার পরিস্থিতির জ্ঞান আবশ্যিক হয়। এই প্রক্রিয়ায় বর্তমান স্বাস্থ্য তদুপরি জীবন বিমা এবং কোনও চালু পেনশন সঞ্চয় পরিকল্পনার বিবরণ আবশ্যিক হয়। এতে গ্রাহকের নিজের লক্ষ্য, ইচ্ছা এবং ভবিষ্যতের উদ্দেশ্য বোঝাটাও আবশ্যিক। উত্তম তথ্য অন্বেষণ কেবল ব্যবহারিক প্রয়োজনকে প্রদর্শিত করবে না, বাহ্যিক ভাবনাত্মক সংক্রান্ত কারণের প্রয়োজনগুলিও প্রদর্শিত করবে। উদাহরণ যদি রবি, রামের পুত্রের শিক্ষার জন্য কাঙ্ক্ষিত রাশি (অর্থ) সঞ্চয় করতে তাঁর প্রাপ্তির লক্ষ্যে তাঁকে সাহায্য করেন, তাহলে রবিকে রামের বিষয়ে অধিক বিবরণ, যেমন – পরিবারে উপার্জনক্ষম সদস্যের সংখ্যা, আশ্রিতের সংখ্যা, রামের সন্তান সংখ্যা (তাদের বর্তমান বয়স), রামের বর্তমান বেতন এবং তাঁর সঞ্চয় জানাটাও আবশ্যিক হবে।
গ্রাহকের নগদ	তথ্য অন্বেষণের অন্য গুরুত্বপূর্ণ উদ্দেশ্য আর্থিক পরিকল্পনার

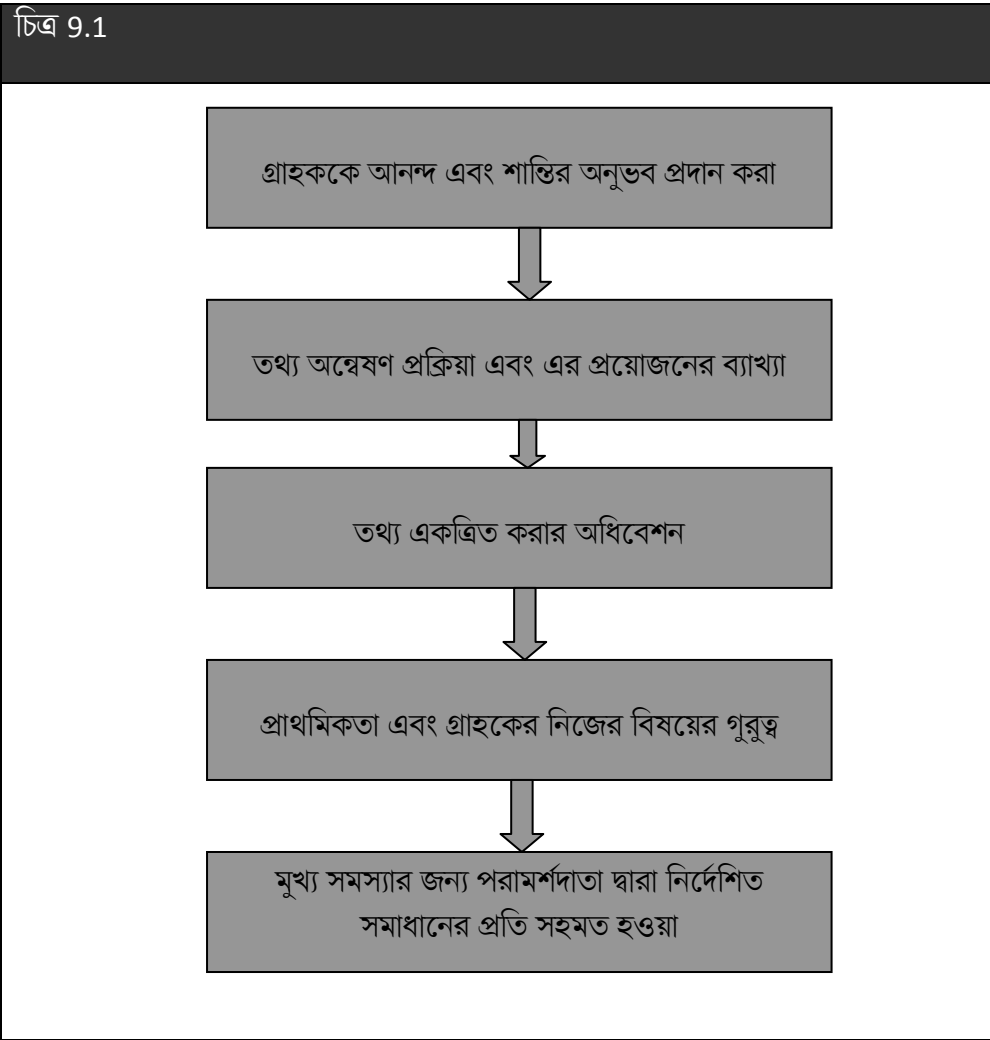
টাকার উৎস বিশ্লেষণ করা	উৎপাদনে নিয়োগের জন্য গ্রাহকের কাছে উপলব্ধ অর্থরাশি চিহ্নিত করা। গ্রাহকের সমস্ত উৎস থেকে আয় এবং ব্যয়ের বিস্তৃত বিশ্লেষণের মাধ্যমে এই তথ্য প্রাপ্ত করা যাবে। এই জন্য গ্রাহকের বর্তমান পুঁজির তথ্য এবং দায়িত্ব তুলনামূলক হতে হবে ও বিস্তৃত সমীক্ষারও প্রয়োজন হবে। এই দুটি বিষয়ের ইতিবাচক সমতা পরিকল্পনা প্রয়োজনের জন্য উপলব্ধ রাশিকে দেখায়। উদাহরণ তথ্য অন্বেষণ প্রক্রিয়ার মাধ্যমে রবি, রামের নগদ টাকার উৎস বিশ্লেষণ করবেন। তিনি রামের সমস্ত নগদ আয় ও নগদ ব্যয়, তাঁর বর্তমান সম্পদ এবং দায়িত্বের উপর মনোযোগ দেবেন এবং নগদ পরিশিষ্ট রাশির নির্ধারণ করবেন। উপলব্ধ পরিশিষ্ট রাশিতে প্রতিনিধি রামের পুত্রের শিক্ষার জন্য নিয়োগের একটি পরিকল্পনা (বিমা) তৈরি করবেন।
পূর্বানুমানিত প্রয়োজনগুলির জন্য অংশগ্রহণ করা	তথ্য অন্বেষণ গ্রাহকের পরিস্থিতির মধ্যে থেকে কোনও পূর্বানুমানিত পরিবর্তনকেও অনাচ্ছাদিত করে, যা গ্রাহকের বর্তমান পরিস্থিতিকে প্রভাবিত করবে। উদাহরণের জন্য – গ্রাহক কী নিকট ভবিষ্যতে সঞ্চেয়ে বৃদ্ধি বা পৈতৃক সম্পত্তি প্রাপ্তির আশা করেন, অথবা তাঁর কী পরিবার আরম্ভ করার জন্য একটি বড় বাড়ি কেনা বা বেকার হয়ে যাওয়ার আশঙ্কা রয়েছে? আর্থিক পরিস্থিতিতে যেকোনও সম্ভাবিত পরিবর্তন গ্রাহকের ভবিষ্যত পরিশোধনের অংশ গ্রহণকে প্রভাবিত করবে। উদাহরণ রবি, রামের সাথে আলোচনা করবেন। • তাঁর নিজের পরিবার বৃদ্ধির পরিকল্পনা আছে না নেই? • নিকট ভবিষ্যতে তাঁর নিজের চাকরি পরিবর্তন করার পরিকল্পনা আছে? • তিনি কী বর্তমান চাকরিতে বেতন বৃদ্ধির আশা করেন? • তিনি কি কোনও নতুন সম্পত্তি, যেমন – ঘর, গাড়ি ক্রয় করার পরিকল্পনা করছেন?

B. তথ্য অন্বেষণের ব্যবহার

তথ্য অন্বেষণের অভিলক্ষ্য তৈরি করার সর্বাধিক প্রচলিত রূপ হল পরিকাঠামোগত প্রশ্নাবলী। গ্রাহকের সাথে একটি আনুষ্ঠানিক সাক্ষাৎকার ব্যতীতও এই প্রশ্নাবলী পূরণ করা সম্ভব (উদাহরণের জন্য – টেলিফোনে সাক্ষাৎকার বা ডাকযোগে গ্রাহকের সাথে পত্র বিনিময়) তবুও, আমরা সাক্ষাৎকার পরিস্থিতিতে এটির ব্যবহারের উপর বিচার বিবেচনা করব।

B. 1 পরিকাঠামোগত সাক্ষাৎকার

বৈশিষ্ট্যগত ভাবে সাক্ষাৎকারের পরিকাঠামো নিম্নলিখিত অবস্থার মাধ্যমে বিচরণ করে:-



তথ্য অন্বেষণ সাক্ষাৎকার প্রতিনিধির কার্যালয় বা গ্রাহকের বাড়িতে হতে পারে। সাক্ষাৎকারের পরে প্রতিনিধিকে গ্রাহক দ্বারা নিধারিত বাজেটের তথ্য দেওয়ার প্রয়োজন হতে পারে বা বিকল্প রূপে সুপারিশের কারণে কোনও মূল্য প্রদত্ত নয়।

সাক্ষাৎকারের পরে প্রতিনিধি তথ্যের এক অধিক বিস্তৃত বিশ্লেষণ করেন এবং যদি প্রয়োজন হয় তো তিনি কোনও বিশেষজ্ঞর থেকে নির্দেশিকা নিতে পারেন। এই ভাবে, প্রতিনিধি গ্রাহকের প্রয়োজনের পরিমাণ স্থাপন করে প্রত্যেক প্রয়োজন পূরণের জন্য উপযুক্ত উৎপাদন (দুই) পরে করেন, এবং প্রভাবিত মূল্যের মূল্যায়ন করেন। পরবর্তী সাক্ষাৎকারে গ্রাহককে দেওয়া পরামর্শের অন্তিম রূপ দিতে প্রতিনিধি এই সূচনার ব্যবহার করেন।

প্রশ্ন 9.1

তথ্য অন্বেষণ করার উদ্দেশ্য কী?

B. 2 তথ্য অন্বেষণ ফর্ম (আবেদন পত্র)

একটি তথ্য অন্বেষণ ফর্ম (আবেদন পত্র) গ্রাহকের বিবরণকে অন্তর্ভুক্ত করতে বিভিন্ন চাহিদায় বিভাজিত হয়, যেখানে গ্রাহকের বিভিন্ন বিবরণের সমাবেশ হয়। এই চাহিদার অন্তর্ভুক্ত:-

- ব্যক্তিগত বিবরণ
- পারিবারিক বিবরণ
- উপার্জন বিবরণ
- আর্থিক বিবরণ
- বর্তমান বিমা এবং নিয়োগ
- মাসিক আয় এবং ব্যয় বিশ্লেষণ
- আর্থিক পরিকল্পনা উদ্দেশ্য এবং ক্ষতিপূরণ, এবং
- ভবিষ্যতের পরিবর্তন

মনে রাখতে হবে!

যেখানে সংযুক্ত আর্থিক পরিকল্পনা আবশ্যিক হয়, যেমন পতি এবং পত্নী বা দুজন ব্যবসায়িক অংশীদারের মধ্যে প্রত্যেক ব্যক্তির সম্বন্ধে এক সমান তথ্য আবশ্যিক হয়।

প্রত্যেক ভাগে প্রশ্নের এক শৃঙ্খলা অন্তর্ভুক্ত হয় তবুও তা ব্যবহার করার পদ্ধতিতে অবশ্যই কিছু পার্থক্য থাকে। কিছু সংস্থা কম্পিউটারের মাধ্যমে তথ্য অন্বেষণ ফর্মের ব্যবহার করে যেখানে প্রতিনিধি সাক্ষাৎকারের সময় বা তাঁর পরবর্তী পদ্ধতির সমস্ত তথ্য রাখেন। কিছু

সংস্থা কম্পিউটারের তথ্য অন্বেষণ ফর্মের ব্যবহার করেন যেখানে প্রতিনিধি সাক্ষাৎকারের সময় বা তার পরেও সিস্টেমে তথ্য (ডাটা) পূরণ করেন। আবার কম্পিউটার সিস্টেম তথ্য যেমন, গ্রাহকের প্রাথমিকতা, ক্ষতির প্রোফাইল (ঝুঁকি), পরিমাণিত প্রয়োজন, উপযুক্ত উৎপাদন এবং মূল্য লাভের বিশ্লেষণ গ্রাহককে কম্পিউটার স্ক্রীনে (পর্দায়) প্রদর্শিত করে পূর্ব তথ্য অন্বেষণ প্রশ্নাবলীকে মুদ্রিত (প্রিন্ট আউট) করে।

পরবর্তী অংশে আমরা বিমা প্রতিনিধি, অমিতের উদাহরণের ব্যবহার করব যিনি নিজের গ্রাহক, কিশোরকে পরামর্শ দিচ্ছেন।

B. 2. A ব্যক্তিগত বিবরণ

এই অংশে অমিত, কিশোরের ব্যক্তিগত বিবরণ – তাঁর সম্পূর্ণ নাম, ঠিকানা, টেলিফোন নম্বর এবং পেশা ইত্যাদি লিখবেন। এই বিবরণ প্রতিনিধির নিজের পেশাগত (ব্যবসায়িক) রেকর্ডের জন্য আবশ্যিক হবে। বৈবাহিক পরিস্থিতি পারিবারিক দায়িত্বের এক গুরুত্বপূর্ণ সংকেত হবে এবং আশ্রিতদের সম্বন্ধে পরবর্তী প্রশ্নের জন্য সংকেত দেবে।

গ্রাহকের জন্ম তিথি, জন্ম স্থান এবং ধূমপান এবং মদ্যপানের অভ্যাসের সাথে, স্বাস্থ্যের পরিস্থিতি বিমা পলিসি এবং ক্ষতিপূরণের জন্য প্রিমিয়াম মূল্য প্রদর্শিত করবে।

B. 2. B পারিবারিক বিবরণ

এই অংশে অমিত, কিশোরের পারিবারিক বিবরণ লিখবেন।

প্রতিনিধি সাধারণত নিম্নের মানুষের নাম, বয়স, স্বাস্থ্যের পরিস্থিতি এবং পেশা সম্বন্ধে জিজ্ঞাসা করবেন:-

- জীবন সাথী
- সন্তান
- অভিভাবক, এবং
- অন্য আশ্রিত।

এই সূচনা সেই সীমাকে উদ্ভূত করে যতদূর পর্যন্ত গ্রাহকের স্বয়ং নিজের অক্ষমতা বা মৃত্যুর কারণে নিজের আশ্রিতের জন্য আর্থিক সুরক্ষা প্রদান করার প্রয়োজন রয়েছে। আশ্রিত যেমন বৃদ্ধ মাতা-পিতা সম্বন্ধে তথ্য প্রতিনিধিকে গ্রাহকের স্বাস্থ্য বিমা প্রয়োজনের উপর পরামর্শ দিতে সাহায্য করবে। কোনও অসুস্থতার কারণে বৃদ্ধ মাতা-পিতাকে হাসপাতালে চিকিৎসার মূল্য, তাঁর (গ্রাহকের) মাতা – পিতার স্বাস্থ্য বিমা সুরক্ষা না থাকার পরিস্থিতিতে কিশোরের দায়িত্বে আসবে।

B2C উপার্জনের বিবরণ

উপার্জন বিবরণ অংশে চাকরি এবং নিয়োগকারী সম্বন্ধিত বিবরণ লিখবেন। যদি গ্রাহক কোনও ব্যবসা করেন অথবা স্ব - নিয়োজিত পেশাজীবী হন, তাহলে প্রতিনিধি তদানুসারে বিবরণ লিখবেন। গ্রাহকের জব প্রোফাইল (পেশা বিবরণ) এবং কর্মস্থল এক উপযুক্ত জীবন বিমা পলিসির নির্ণয় নিতে এক গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। বিমা সংস্থা, কোনও আই. টি সংস্থায় কর্মরত ব্যক্তিকে কম ঝুঁকি প্রবণ এবং কোনও বিস্ফোরক পদার্থের কারখানায় কর্মজীবী মানুষের বেশি ঝুঁকি প্রবণতা থাকে এটি মনে করে।

প্রতিনিধি কোনও গ্রাহকের উপার্জনের সমস্ত বিবরণ যেমন মূল বেতন, কমিশন, কার্য সম্পাদিত বোনাস এবং অন্য অতিরিক্ত লাভ বা আয়ের অন্য উৎস লিখবেন। প্রতিনিধি এই আয় এবং শেষ কার্যক্রম বছর যাবৎ আয়ের বার্ষিক বৃদ্ধির ঘটনাকেও মনে রাখবেন এবং তদানুসারে সেই আয়কে নির্ধারণ করবেন যেটি অক্ষমতা এবং মৃত্যুর পরিস্থিতিতে সুরক্ষার প্রয়োজন হবে।

স্ব - নিয়োজিত মানুষদের ক্ষেত্রে, রোজগার থেকে উপার্জিত আয় গ্রাহকের প্রোফাইল এবং পারিবারিক ব্যয়ের জন্য ব্যবসা থেকে আহরিত রাশি দ্বারা মূল্যায়ন করা হবে।

মনে রাখতে হবে!

প্রতিনিধি কর্মচারীর লাভের উপরও মনোযোগ দেবেন, যার জন্য গ্রাহক প্রাপ্ত করবেন: ভবিষ্য তহবিল, অবকাশ (ছুটি) নগদীকরণ, গ্রাচুইটি, অধিবার্ষিকী, পেনশন, জীবন এবং স্বাস্থ্য প্রদত্ত সুরক্ষা ইত্যাদির রাশি যা নিয়োগকারী দ্বারা প্রদান করা হয়।

মনে রাখতে হবে!

কর্মচারী ভবিষ্যৎ তহবিল, একটি তহবিল যেখানে কর্মচারী এবং নিয়োগকারী (কর্মচারীর তরফ থেকে) কর্মচারীর বেতনের এক নিশ্চিত অংশ নিয়মিত রূপে অংশদান করেন। এই তহবিল কর্মচারী ভবিষ্যৎ তহবিল সংগঠন (EPFO) বা একটি ট্রাস্ট বা নিয়োগকারী দ্বারা স্বয়ং পরিচালনা (প্রশাসিত) করা যায়।

কর্মচারী ভবিষ্যৎ তহবিল সংগঠন (EPFO) একত্র রাশিকে সদস্যের তরফ থেকে নিয়োগ করে। কর্মচারী ভবিষ্যৎ তহবিল, সংগঠন (EPFO) তহবিলের উপর এক বার্ষিক প্রতিফলের (পরিশোধ যোগ্য বার্ষিক সুদের হার) ঘোষণা করে। এই তহবিল, কর্মচারী ভবিষ্যৎ তহবিল এবং বিভিন্ন সরকারি (EPF & MP) বিধিনিয়ম 1952 – এর নিয়ম এবং নিয়মন দ্বারা নিয়ন্ত্রিত হয়। কর্মচারীর চাকরি ছাড়া বা তাঁর অবসর অথবা মৃত্যুর পর মনোনীত ব্যক্তিকে (নমিনি) সঞ্চিত আর্থরাশি সুদ সহ পরিশোধ করে দেওয়া হয়।

অবসর লাভ যার জন্য কিশোর অধিকৃত, যেমন – ভবিষ্যৎ তহবিল, অবকাশ (ছুটি) নগদকরণ এবং গ্র্যাচুইটি তাঁর অবসর তহবিলের এক অংশ তৈরি করবে এবং অবসরের পরে জীবনের জন্য আবশ্যিক রাশি হ্রাস হলে পরিশিষ্ট রাশির জন্য কিশোরকে নিয়োগ শুরু করার প্রয়োজন হয়।

B2D

এই ভাগে অমিত, কিশোরের সম্পদ এবং দায়িত্বের বিবরণ লিখবেন। সম্পত্তির ভাগে গ্রাহকের সত্ত্বাধিকার প্রত্যেক সম্পদের বর্তমান মূল্য এবং এর থেকে প্রাপ্ত হতে পারা শুল্ক আয়, যদি কিছু হয় তাহলে তার সমাবেশ হয়। গ্রাহকের সম্পূর্ণ আয় এবং কর দেওয়ার পরিস্থিতির পরবর্তী সময়ের জন্য সম্পত্তি থেকে আয় রোজগার থেকে প্রাপ্ত আয়ে যুক্ত হওয়া দরকার।

সম্পদ এবং দায়িত্ব	
সম্পদ	দায়িত্ব
মুখ্য নিবাস	গৃহ ঋণ
অন্য রিয়েল এস্টেট (ভূ –সম্পত্তি), যেমন – আবাস সম্পত্তি, ব্যবসায়িক সম্পত্তি, ভূ - খণ্ড	ক্রেডিট কার্ডের বকেয়া পরিশোধ, ব্যাঙ্ক এবং ব্যক্তিগত ঋণ
ইকুইটি শেয়ার এবং মিউচুয়াল ফান্ডে নিয়োগ	বাহন ঋণ, শিক্ষা ঋণ, ব্যবসা ঋণ
নিয়োগ স্থায়ী আয়ের সুরক্ষা যেমন ব্যাঙ্ক ফিক্সড ডিপোজিট, সরকারি সুরক্ষা, লোক ভবিষ্যৎ তহবিল, ডাকঘর ডিপোজিট এবং অন্য ঋণ উপকরণ	অন্য কোনও ঋণ
সোনা, রূপা এবং অন্য মূল্যবান ধাতুতে নিয়োগ।	
অন্য কোনও সম্পদ	

যখন গ্রাহকের কাছে অনেক সম্পদ থাকে, তখন নিয়োগের পরামর্শ দেওয়ার জন্য এর ওপর মনোযোগ দেওয়া প্রয়োজন।

যখন গ্রাহকের কাছে সীমিত সম্পত্তি থাকবে তখন এটি পরীক্ষা করা আবশ্যিক যে সেটি প্রয়োজনের জন্য পর্যাপ্ত নাকি অপরিপূর্ণ এবং বেশি লাভ দায়ক আর্থিক পরিকল্পনায় নিয়োগের জন্য কতদূর পর্যন্ত তার ব্যবহার করা হয়। যখন সম্পত্তি গ্রাহকের দ্বারা স্বয়ংক্রিয় করা হয় তখন নিয়োগের প্রকার গ্রাহকের ঝুঁকির প্রতি তাঁর দৃষ্টিকোণকে ভাল করে প্রদর্শিত করতে পারেন।

এই তথ্যের আধারে প্রতিনিধি অনুমান করতে পারেন যে গ্রাহক এবং তাঁর পরিবারের আর্থিক লক্ষ্যের প্রাপ্তির জন্য এখনও আর কতটা এবং কী প্রকারের সঞ্চয় করা আবশ্যিক।

দায়িত্বের অংশে গ্রাহকের সব ঋণের রাশি উপলব্ধ হয়। অধিকাংশ গ্রাহকের মুখ্য দায়িত্ব হল গৃহ ঋণ যা অধিকতর ক্ষেত্রে 15 – 20 বর্ষ পর্যন্ত চলে। অন্য দায়িত্বে ক্রেডিট কার্ডের বকেয়া পরিশোধ, ব্যক্তিগত এবং অন্য ঋণ (যদি কিছু থাকে) অন্তর্ভুক্ত হয়। গ্রাহকের থেকে তাঁর সমস্ত ঋণ এবং অক্ষমতা বা বেকারত্বের লম্বা সময় যাবৎ সুদের ক্ষতিপূরণ চালু রাখার জন্য যদি তিনি কোনও ব্যবস্থা করে থাকেন তাহলে সেটি তৈরি করতে বলা হয়। যখন এই সুরক্ষা উপলব্ধ হবে তখন আর প্রদান করার রাশি গণনা করার জন্য সম্পদের দায়িত্ব হ্রাসের প্রয়োজন হয় না।

আবাসন পরিস্থিতি: গ্রাহকের বর্তমান আবাসন পরিস্থিতি তাঁর আর্থিক পরিকল্পনা প্রয়োজন নির্ধারণ করার জন্য এক গুরুত্বপূর্ণ ঘটনা।

এই ভাগে অমিতের কিশোরের সাথে আলোচনায় নিম্নলিখিত বিষয় অন্তর্ভুক্ত হবে:-

- তিনি কি বর্তমানে ভাড়া বাড়িতে রয়েছেন? যদি এমন হয় তাহলে বাড়ি ভাড়া নেওয়া এক অধিক আবশ্যিক ব্যয়।
- তাঁর নিজের কি বাড়ি রয়েছে? যদি এমন হয় সম্ভাবিত ব্যয় যেমন সুবিধা উপভোগের বিল, সম্পদ কর, মেরামতির ব্যয় ইত্যাদি আবশ্যিক ব্যয় হবে।
- তিনি কি কোনও গৃহঋণ নিয়েছেন? এটি একটি অধিক আবশ্যিক ব্যয়? মৃত্যু বা অসুস্থতার পরিস্থিতিতে ঋণকে সুরক্ষিত করা হয়েছে?
- তিনি কি একটি বড় বাড়ি কিনতে বা বর্তমান বাড়ি বিস্তুত করতে চান? এর জন্য একটি বড় গৃহ ঋণ আবশ্যিক হতে পারে।

B. 2. E বর্তমান বিমা এবং নিয়োগ

এই অংশে কিশোর দ্বারা নেওয়া বর্তমান বিমা পরিকল্পনা এবং নিয়োগের উপর অমিত একটি টিকা তৈরি করবে।

মনে রাখতে হবে!

চালু পলিসিগুলি এবং নিয়োগ গ্রাহকের আর্থিক উদ্দেশ্যগুলি পূরণ করার জন্য আবশ্যিক রাশিকে কম করতে সহায়তা করে।

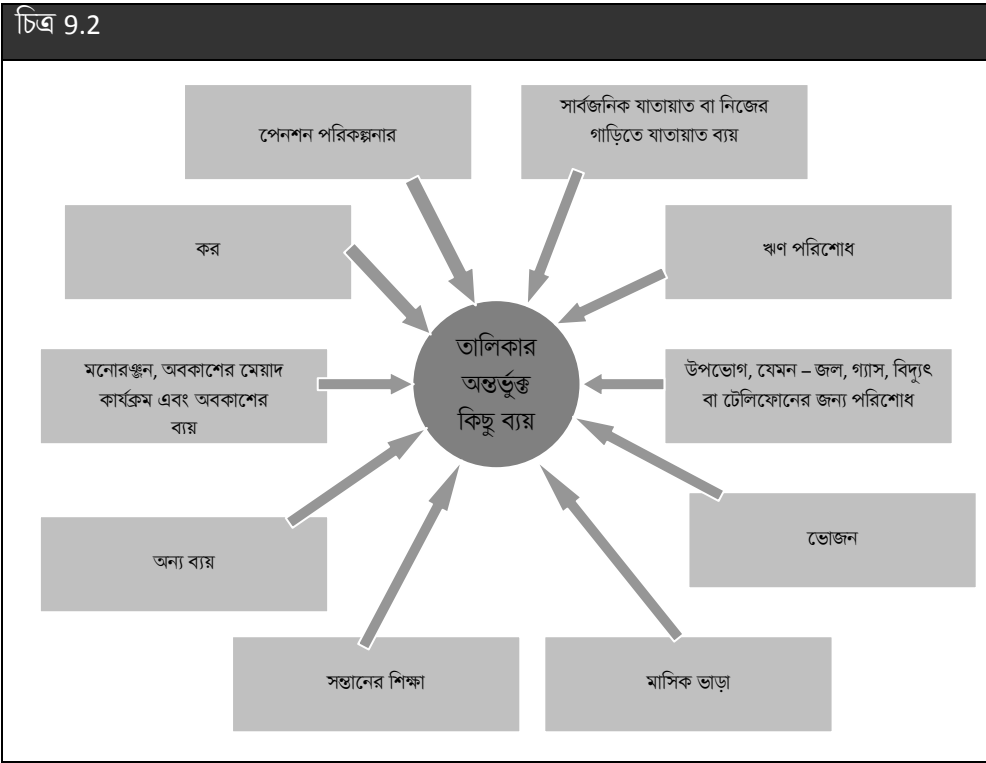
প্রতিনিধি গ্রাহকের সমস্ত ব্যক্তিগত বিমা, স্বাস্থ্য এবং জীবন বিমার সাথে এন্ডোমেন্ট পলিসি (বৃত্তিদান)ULIP's এবং অন্য প্রকারের সঞ্চয় পরিকল্পনার বিবরণ লিখবেন। এই অংশে প্রত্যেক বিমা পলিসির জন্য বিমাকর্তার নাম, পলিসির প্রকার (ধরন), লাভের প্রকৃতি এবং রাশি, পরিশোধ করার প্রিমিয়াম এবং ক্ষতিপূরণের আবৃত্তির সমাবেশ হয়। এতে এই

বিবরণও জিজ্ঞাসা করা হয় যে প্রিমিয়াম ক্ষতিপূরণ কে পাবেন, অক্ষমতা বা মৃত্যুর পরিস্থিতিতে কার জীবন বিমাকৃত (মনোনীত, নমিনি) করা হয়েছে পলিসির অন্তর্গত লাভ গ্রহীতা কে? বিমার সমাপন বা পরিণতির তিথিকেও নোট করা প্রয়োজন।

B. 2. F মাসিক আয় এবং ব্যয় বিশ্লেষণ

বিমা প্রতিনিধির দ্বারা মাসিক আয় এবং ব্যয়ের বিশ্লেষণ করার উদ্দেশ্য গ্রাহকের আর্থিক পরিকল্পনা উৎপাদনে অংশদান করার জন্য উপলব্ধ রাশিকে চিহ্নিত করতে হয়। একটি অতিরিক্ত উদ্দেশ্য গ্রাহককে এটি চিহ্নিত করতে সমর্থ হতে হবে যে তিনি নিজের কোন বর্তমান ব্যয় কম করতে পারেন, যদি এটি আবশ্যিক হয় অথবা তিনি যদি এমন চান।

প্রশ্নাবলীর এই ভাগে গ্রাহকের সমস্ত উৎসের সম্পূর্ণ আয় এবং পরিবারের দুজন সদস্যের উপার্জন করার পরিস্থিতিতে, তাঁর সংযুক্ত আয় জিজ্ঞাসা করা হয়। তার পরে গ্রাহকের থেকে তাঁর মাসিক ব্যয় সম্পর্কে জিজ্ঞাসা করা হবে।



B. 2. G আর্থিক পরিকল্পনা উদ্দেশ্য এবং বিবেচনা

এই ভাগে কিশোরের নিজের এবং তাঁর পরিবারের সদস্য দুজনেরই উচ্চাকাঙ্ক্ষা এবং ভাবনাকে অমিত নোট করবেন। আর্থিক পরিকল্পনার উদ্দেশ্যের অংশ, সমস্ত তথ্য অন্বেষণ প্রশ্নাবলীর সর্বাধিক গুরুত্বপূর্ণভাগ হবে। প্রতিনিধি গ্রাহকের বিশিষ্ট নিজস্ব বা পারিবারিক দীর্ঘ মেয়াদী পরিকল্পনাগুলি লিখবেন।

বর্তমানে উপলব্ধ সরবরাহের অন্তর্গত গ্রাহকের থেকে জিজ্ঞাসা করা হয় যে তাঁরা নিম্নের প্রয়োজনের পর্যাপ্ততার ব্যাপারে কেমন অনুভব করেন:-

- জীবন বা স্বাস্থ্য সুরক্ষা
- অক্ষমতা বিমা
- নিয়োগের বিবিধকরণ
- নিয়মিত সঞ্চয় স্তর, এবং
- অবসর আয়ু এবং প্রস্তাবিত অবসর তহবিল।

অন্তিম প্রশ্ন হিসাবে জিজ্ঞাসা করা হবে যে উপরোক্ত কোন উত্তরটি গ্রাহকের চিন্তার কারণ হয়, যদি কোনটা হয়।

অন্য অংশে জিজ্ঞাসা করা হবে যে গ্রাহকের নিম্ন প্রয়োজনের জন্য কী পরিকল্পনা এবং উচ্চাকাঙ্ক্ষা রয়েছে:-

- পরিবার
- সন্তানের শিক্ষা এবং বিবাহ
- ভবিষ্যতে বাড়ি পরিবর্তন করা
- কেরিয়ার, জীবিকা বা ব্যবসা
- নিয়োগ এবং ঋণের অর্থ
- অবসর, এবং
- মৃত্যুর উপর সম্পদ।

প্রশ্নের রূপে গ্রাহকের থেকে তাঁর কোনও অসাধারণ উচ্চাকাঙ্ক্ষার সম্বন্ধে তথ্য (জানা) প্রাপ্ত করা হয়।

উদ্দেশ্য এবং বিবেচনার খণ্ডে গ্রাহকের আর্থিক পরিকল্পনার প্রাথমিকতাগুলির সমাবেশ থাকে। প্রধানত প্রাথমিকতাগুলিকে প্রয়োজনীয়তার ক্রমাঙ্কিত আধারে নির্ধারিত করা হয় এবং এই প্রকারে উচ্চতম প্রাথমিকতাগুলিকে চিহ্নিত করতে পারেন। প্রয়োজনের এক লম্বা তালিকা থেকে প্রাথমিকতা নির্ণয় করার প্রয়াস তাঁকে সাহায্য করার স্থানে অধিক মাত্রায় ভ্রান্ত করে দেয়।

মনে রাখতে হবে!

একটি বিবেচনা যা গ্রাহকের প্রয়োজনগুলি পূরণের জন্য আর্থিক উৎপাদনকে সঠিক বিকল্প নির্ধারিত করতে সাহায্য করে, গ্রাহকের ঝুঁকি প্রতিধারণ ক্ষমতা এবং নিয়োগ ক্ষতি বহন করতে সমর্থ হয়। কখনও কখনও প্রশ্নাবলী এক ঝুঁকি (ক্ষতির) রেটিং-এর শৃঙ্খলা থেকে কোনও একটি ঝুঁকি নির্বাচন করতে বাধ্য করে। প্রায়শই ঝুঁকি রেটিং শৃঙ্খলা শূন্য থেকে পাঁচ পর্যন্ত থাকে, যেখানে শূন্য যে কোনও ঝুঁকি ধারণে অসমর্থতা প্রদর্শিত করে এবং পাঁচ উচ্চ ঝুঁকি নেওয়ার ক্ষমতা দেখায় (দর্শন করায়)।

এই অংশে (ভাগে) এটিরও উল্লেখ থাকে যে গ্রাহক কোনও উইল তৈরি করেছেন কিনা এবং কোনও বিদ্যমান উইলের মুখ্য সাবধানতায় গ্রাহকের মৃত্যুর পর তাঁর সম্পত্তিকে কর মুক্ত নিষ্পাদন করার ব্যবস্থা রয়েছে।

প্রশ্নাবলীর উদ্দেশ্য এবং বিচার বিবেচনা সাধারণত ততক্ষণ পূর্ণ হয়না, যতক্ষণ না গ্রাহক এবং প্রতিনিধি উদ্দেশ্য নির্ধারণ করতে, প্রয়োজনের প্রাথমিকতাগুলি প্রভাবিত করার ঘটনা এবং নিয়োগ ঝুঁকি তদুপরি নিয়োগের প্রতিফলের (লাভ) নিজস্বতা সম্বন্ধে আলোচনা না করেন। কেবল এই ভাবে গ্রাহকের উত্তর বাস্তবিক এবং অনুভূত প্রয়োজনে স্পষ্ট বিভেদের উপর আধারিত হতে পারে।

B2H ভবিষ্যতের পরিবর্তন

যখন তথ্য অন্বেষণে অধিকাংশ তথ্য বর্তমান পরিস্থিতির উপর আধারিত হবে, ততক্ষণ সম্ভাবিত ভবিষ্যতের পরিবর্তনকেও উপেক্ষা করা ঠিক নয়।

এই ভাগে কিশোরের সম্ভাবিত ভবিষ্যতের পরিবর্তনের ব্যাপারে অমিত তাকে জিজ্ঞাসা করবে। এর অন্তর্ভুক্ত হতে পারে:-

- পৈতৃক সম্পত্তি প্রাপ্তি, উদাহরণার্থে মাতা – পিতার কোনও একজনের মৃত্যুর পরে।
- সন্তানের জন্মের ফল স্বরূপ তার শিক্ষা এবং বিবাহের অর্থ (মূল্য) থাকা।
- কোনও বাণিজ্যিক, সম্পূর্ণ পাঠক্রমে সফলভাবে যোগ্যতা পূরণ করার জন্য কোনও পরিকল্পনা যার পরিণামে আয়ে বৃদ্ধি হবে।
- কেরিয়ারে এক সম্ভাবিত পরিবর্তন।

- অন্য কোনও উচ্চাকাঙ্ক্ষা (উদাহরণার্থে – বিদেশ যাত্রা, পুণ্য কাজ বা দানের জন্য এক তহবিল সঞ্চিত করা) যেখানে বেশি (ভারী) ব্যয় আবশ্যিক হতে পারে।

C. মূল্যায়ন এবং বিশ্লেষণ

জিজ্ঞাস্য প্রশ্ন এবং বাঞ্ছিত তথ্যের পরিণাম এবং বিস্তার একটি তথ্য – অন্বেষণ প্রশ্নাবলীর সাথে দ্বিতীয়টির থেকে অনেক আলাদা হয়। কোনও একটি প্রশ্নাবলীতে সমস্ত প্রশ্ন প্রত্যেক গ্রাহকের পরিস্থিতিতে সমান রূপে আরোপিত হবে না।

কোনও গ্রাহক বিশেষের জন্য কোন প্রশ্ন প্রাসঙ্গিক হবে এর নির্ণয় করার জন্য প্রতিনিধিকে তথ্য অন্বেষণের প্রয়োজনকে স্পষ্ট মনোযোগে রাখতে হবে। তথ্য প্রাপ্ত করার উদ্দেশ্য প্রতিনিধিকে সেই আর্থিক উৎপাদনের ব্যাপারে তথ্য দিতে সমর্থ করে যা গ্রাহকের দরকার, প্রয়োজন এবং নিজের প্রোফাইলকে পূরণ করে।

এই প্রয়োজনের জন্য অমিতকে নিজের গ্রাহক, কিশোরের থেকে তাঁর আর্থিক বিবরণের মুখ্য বর্গের বিষয়ে তথ্য একত্রিত করে তার সারাংশকে স্পষ্ট রূপে বোঝার প্রয়োজন হয়। এতে নিম্নাঙ্কিত সমাবেশ হয়:-

- সম্পত্তি এবং দায়িত্ব
- আয় ব্যয় এবং সঞ্চয়
- জীবন এবং স্বাস্থ্য বিমা (অক্ষমতা সহ)
- অবসরের কারণে সঞ্চয়ের যোগান, এবং
- উইল এবং উত্তরাধিকারের পরিকল্পনা / সম্ভাবনা।

এই তথ্য নিখারিত করে যে প্রত্যেক মুখ্য প্রয়োজন পূরণের কারণে কতটা বর্তমান যোগান রয়েছে এবং কোনও ফলিত ব্যবধান পূরণ করার জন্য কী সম্পদ উপলব্ধ হয়।

C. 1 মূল্যায়ন

প্রতিনিধির মুখ্য কাজে অন্তর্ভুক্ত:-

- গ্রাহকের প্রত্যেক প্রয়োজনের ক্ষেত্রে প্রয়োজনের জন্য শর্তকৃত রাশি চিহ্নিত করা।
- গ্রাহকের বহনযোগ্য অংশদানকে চিহ্নিত করা।
- এই অংশদানের বর্তমানে উপলব্ধ সর্বোত্তম আর্থিক পরিকল্পনা প্যাকেজ প্রদান করার কারণে বন্টন করা।
- গ্রাহকের সাথে নিয়মিত আর্থিক পরিকল্পনার প্রদর্শনের মূল্যায়ন এবং সমীক্ষা করা।

বিভিন্ন উৎপাদনের কারণে অংশদানের যথার্থ বন্টন গ্রাহকের প্রাথমিকতাগুলির উপর নির্ভর করবে।

C. 2 বিশ্লেষণ

তথ্য অন্বেষণ প্রশ্নাবলীর গুরুত্বের জন্য তার উচিত অভিলক্ষ্য তৈরি করা দরকার। প্রয়োজনগুলি চিহ্নিত করা এবং পরিমাণের জন্য প্রশ্নাবলী থেকে প্রাপ্ত তথ্য এবং বিবেচনার উপর প্রতিনিধির ব্যবসায়িক জ্ঞানের ব্যবহারে প্রয়োজনীয় হয়। দরকারে বিশ্লেষণের সরলতম রূপে এটি চিহ্নিত করতে অন্তর্ভুক্ত হয় যে গ্রাহক প্রত্যাশিত এবং অপ্রত্যাশিত দুটি প্রয়োজন পূরণের জন্য পর্যাপ্ত আর্থিক শর্ত করেছেন না করেননি।

উদাহরণ

তথ্য অন্বেষণ পূর্ণ হওয়ার পরে, কিশোরের কিছু প্রত্যাশিত এবং অপ্রত্যাশিত প্রয়োজন যার জন্য বিশ্লেষক আবশ্যিক, এর অন্তর্ভুক্ত:-

কিশোরের কাছে কি আশ্রিতকে সমুচিত আয় উপলব্ধ করানোর জন্য পর্যাপ্ত অর্থ বা বিমা সুরক্ষা আছে, যদি তিনি যুবা অবস্থায় মারা যান?

স্বামী স্ত্রীর মধ্যে কোনও একজনের মৃত্যুর পরে অন্যের (উত্তরজীবী) জন্য শর্ত প্রয়োজন হবে?

অসুস্থতা, আঘাত বা চিকিৎসা অযোগ্য অসুস্থতা থেকে জাত অক্ষমতার দীর্ঘ মেয়াদী দশায় পূর্বের মত (সমান) জীবন স্তর ধরে রাখার জন্য পর্যাপ্ত অর্থ, বিমা সুরক্ষা বা নিয়োগকারীর থেকে প্রাপ্ত হওয়া কোনও সঞ্চিত রাশি (অর্থ) কিশোরের কাছে আছে কী? কিশোরের কাছে পর্যাপ্ত উৎস (অর্থের উৎস) আছে কী যাতে তিনি বেকারত্বের দশায় জীবন যাপন এবং ঋণের সুদ পরিশোধ করতে পারবেন?

যদি কিশোর বা তাঁর পরিবারের সদস্যকে মূল্যবান উপাচারের সাথে – সাথে হাসপাতালে ভর্তি হওয়া প্রয়োজন হয় তো মেডিকেল উপাচার ব্যয়ের ক্ষতিপূরণ কী প্রকারে হবে?

কিশোর বা তাঁর নিয়োগকারী কী তাঁর অবসরের পরবর্তী আয়ের জন্য পর্যাপ্ত উৎস (অর্থ, সরবরাহ) রেখেছেন?

কিশোরের ভবিষ্যতের জন্য ব্যক্তিগত উদ্দেশ্য কী: সন্তানের জন্য বিদ্যালয় বা বিশ্ববিদ্যালয়ের শুল্ক, সন্তানের বিবাহের উপর ব্যয়, একটি নতুন বাড়ি, বিশ্ব ভ্রমণ, নিজস্ব ব্যবসা শুরু করা এবং নিজের অবসর পরবর্তী জীবনের জন্য পরিকল্পনা?

যদি উপরিউক্ত সমস্ত কিছুইর জন্য সংস্থান উপলব্ধ হয় তাহলে এই উচ্চাকাঙ্ক্ষার সম্পূর্ণ মূল্য কী হবে এবং তাঁর জন্য বাঞ্ছিত রাশি কখন আবশ্যিক হবে?

কিশোর কী এই প্রয়োজনগুলির জন্য প্রথম থেকেই কোনও অর্থ রাশি পৃথক করে রেখেছেন?

অনেক রকম উত্তর তথ্য অন্বেষণের উপর আধারিত হয়। উদাহরণের জন্য কিশোরের বর্তমান ব্যয়, তাঁর মৃত্যু, ভগ্ন – স্বাস্থ্য এবং অবসর পরবর্তী সময়ে আবশ্যিক ব্যয়ের এটি একটি নির্দেশিকা। বর্তমান পলিসিগুলি, সম্পদ (সম্পত্তি) এবং সঞ্চিত পরিকল্পনার অধ্যয়ন এটি প্রদর্শন করবে যে কত পরিমাণ বা কতটা কম সংস্থান পূর্বে করা হয়েছে। তবুও তথ্য বিশ্লেষণ ফর্ম আমাদের সব কিছু বলতে পারেনা। এর আধারে সেই সম্পূর্ণ মূল্যের জ্ঞান সম্পূরণ করার প্রয়োজন হয় যা গ্রাহক ভবিষ্যতে প্রাপ্ত করতে বা ক্রয় করতে চান যেমন, শিক্ষা মূল্য, বাড়ি মূল্য, ভ্রমণ মূল্য।

কখনও কখনও কোনও জীবন বিমার জন্য আবশ্যিক মেয়াদ নিশ্চিত করা কঠিন হয়ে থাকে। তথ্য অন্বেষণ সন্তানের বয়স দেখাবে কিন্তু তার আশ্রিত (নাবালক) থাকার মেয়াদ অপরিহার্য ভাবে দেখাবে না। বৈশিষ্ট্যগত ভাবে, সবথেকে ছোট সন্তানের শিক্ষা পূর্ণ হওয়া পর্যন্ত পলিসি অস্তিত্বে থাকা দরকার। একটি পরিবার থেকে অপর পরিবারে (পরিবার অনুযায়ী) এই বয়স ভিন্ন ভিন্ন হয়। তথ্য অন্বেষণের উদ্দেশ্য এবং বিচার বিবেচনা অংশে গ্রাহককে তাঁর সন্তানের প্রতি উচ্চাকাঙ্ক্ষা প্রদর্শন করবে। এখানে এটিও প্রদর্শন করা হবে যে, সন্তানদের বড় হয়ে যাওয়ার পর জীবিত জীবন সাথীর জন্য নিরন্তর সুরক্ষা আবশ্যিক না অনাবশ্যিক।

প্রশ্ন 9.2
একটি তথ্য অন্বেষণ ফর্মের বিভিন্ন ভাগ সূচীবদ্ধ করুন।

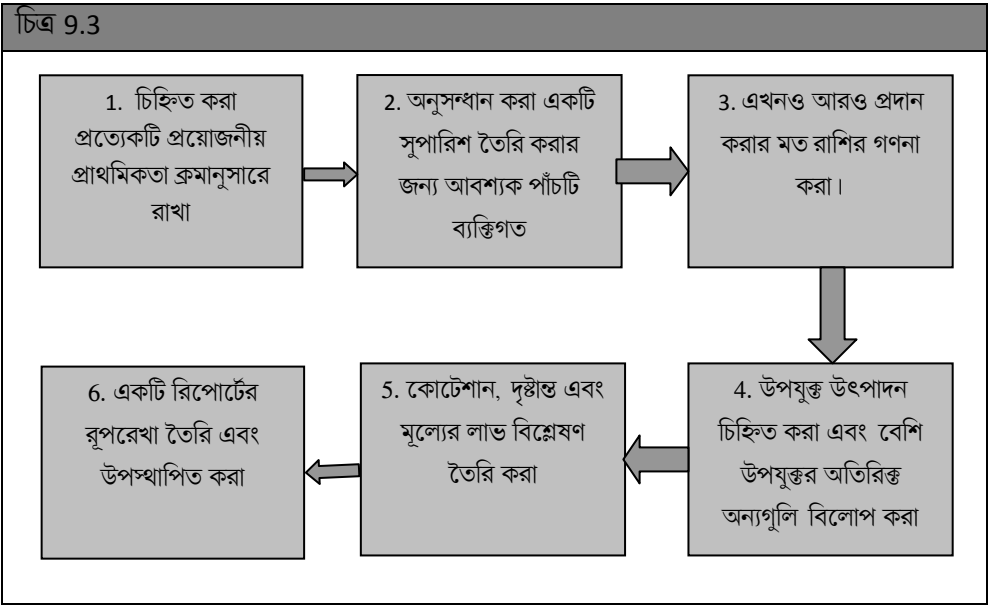
D. একজন গ্রাহকের পরিস্থিতি অনুসারে উৎপাদনের লক্ষণ এবং লাভ প্রয়োগ করা

তথ্য অন্বেষণের অন্য উদ্দেশ্য সেই উৎপাদন যোগুলি ভবিষ্যতে গ্রাহকের আবশ্যিক হবে তার জন্য নিয়োগ পরিকল্পনার সমীক্ষা এবং উপযুক্ত সময়কে চিহ্নিত করা। পূর্ণ তথ্য অন্বেষণ ছাড়া নিশ্চিত উপায়ে এটি জানার কোনও পদ্ধতি নেই যে কোনও ব্যক্তির প্রয়োজন কী। যতদূর পর্যন্ত কোনও বিশিষ্ট উৎপাদন ক্রয় করার কারণে প্রতিনিধির সাথে কোনও ব্যক্তি দ্বারা সম্পর্ক করার পরিস্থিতিতে এটি জানতে চান যে, এই উৎপাদন কী ওই ব্যক্তির বিশিষ্ট প্রয়োজনগুলির অধিকাধিক পূরণ করবে অথবা করবে না, একটি পূর্ণ তথ্য অন্বেষণের প্রয়োজন হয়। (এই জন্য প্রয়োজন হয় যে) কেননা, আনুমানিক প্রয়োজন বাস্তবিক প্রয়োজনের থেকে অনেক ভিন্ন (আলাদা) হতে পারে।

D.1 উৎপাদন শর্ট লিস্ট (সংক্ষিপ্ত) করার প্রক্রিয়া

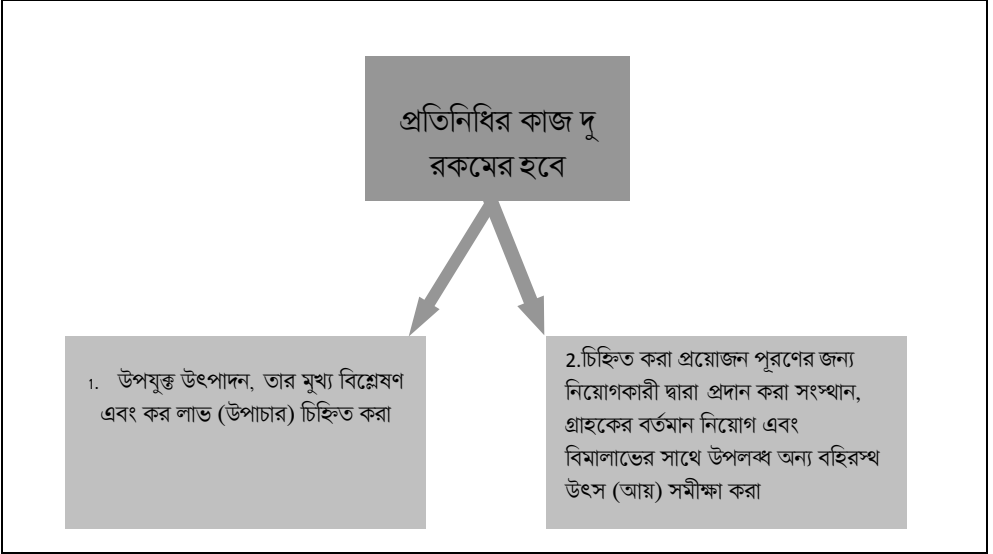
গ্রাহকের থেকে প্রাপ্ত তথ্যের বিশ্লেষণ এবং সুপারিশ দেওয়ার কারণে রূপরেখা তৈরি করার প্রক্রিয়া সুব্যবস্থিত হওয়া দরকার এবং এতে নিরীক্ষণের এক শৃঙ্খলা অন্তর্ভুক্ত হওয়া দরকার। গ্রাহকের তথ্য অন্বেষণ প্রশ্নাবলীর সমীক্ষা করার পর নিম্নলিখিত পদ আবশ্যিক হবে:-

চিত্র 9.3



এর মধ্যে প্রত্যেক পংক্তিতে ব্যবসায়িক ব্যবহার এবং বিশ্লেষণ আবশ্যিক হয়। এমন কি প্রয়োজনের বিশ্লেষণে গ্রাহকের যথার্থ এবং বাস্তবিক প্রয়োজন এবং প্রাপ্ত না করতে পারার মত প্রয়োজনগুলি (দিবাস্বপ্ন) চিহ্নিত করা হয়। প্রত্যেক বিশুদ্ধ প্রয়োজনের সমুচিত মূল্য তার সংলগ্ন হওয়া চাই। যদি মূল্য বেশি উল্লিখিত হয়, তাহলে গ্রাহক সেই লাভগুলির জন্য পরিশোধ করবেন, যেগুলির প্রয়োজন হয় না, যদি বড় – চড়া কর মূল্য তৈরি করা হয় তাহলে গ্রাহক অনাবশ্যক লাভের জন্য পরিশোধ করবে আর যদি মূল্য কম তৈরি করা হয় তাহলে লাভের প্রয়োজন হলে সেটি অপরিাপ্ত হবে।

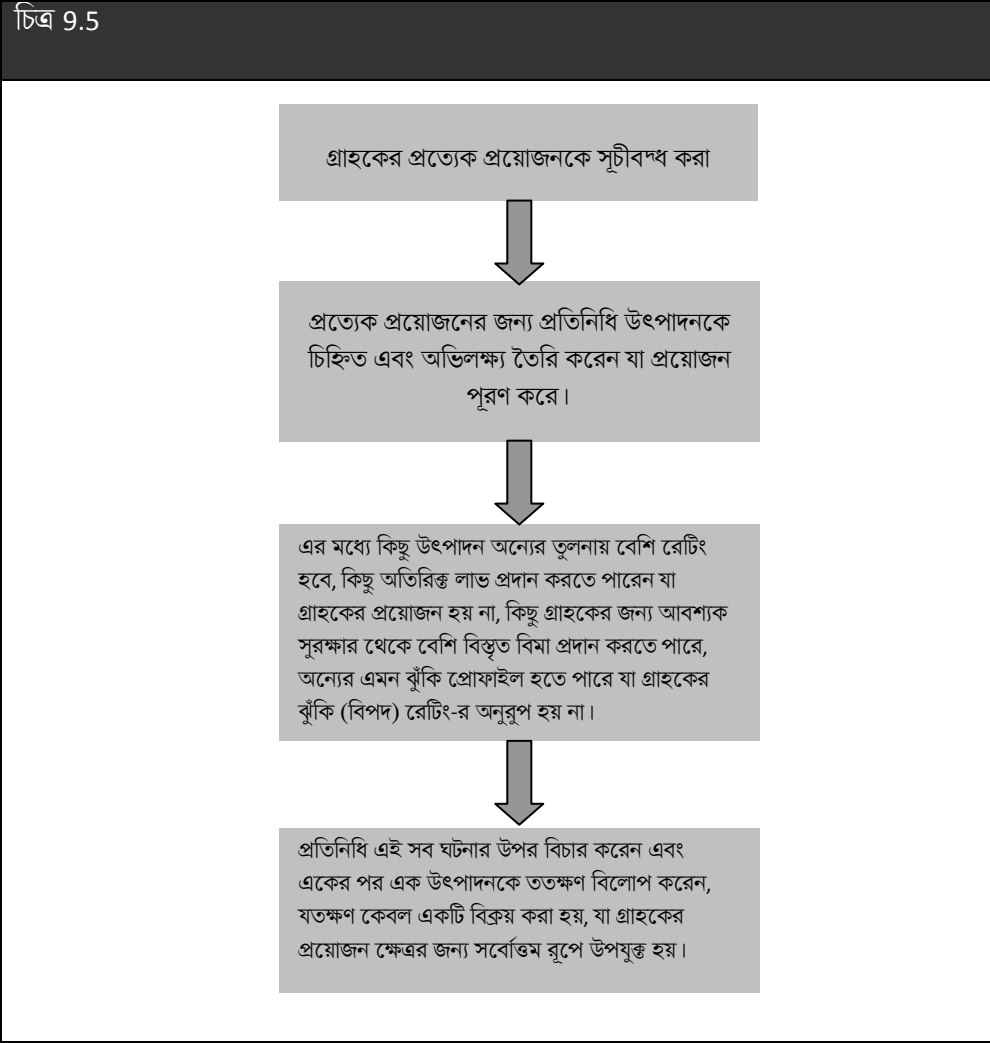
প্রতিনিধি প্রত্যেক প্রয়োজনের সর্বোত্তম উপযুক্ত সমাধান পাওয়ার জন্য অধিকাধিক মাত্রায় একত্রিত তথ্যের আধারের উপর এই প্রকার মূল্যায়ন করতে পারেন।



এর মধ্যে অধিকাংশ তথ্য সহজেই পাওয়া যায়। বাস্তবে প্রতিনিধির কাছে প্রথম থেকেই
আবশ্যিক বিবরণ পুস্তিকা, চার্ট (চিত্র), উপস্থিত ছক এইগুলি তথ্য অন্বেষণে পরিপূরক হয়।

D. 2 প্রত্যেক প্রয়োজনের জন্য উৎপাদন শর্ট লিস্ট (সংক্ষিপ্ত তালিকা) করা

গ্রাহকের জন্য উৎপাদন নির্বাচন করার একটি ভাল বিধি হল:-



প্রত্যেক প্রয়োজন ক্ষেত্রের জন্য এই প্রক্রিয়ার পুনরাবৃত্তি করা হয়।

সুপারিশ তৈরি করতে, প্রতিনিধি নিজের গ্রাহককে বাঞ্ছিত লাভ দেওয়ার (উপলব্ধ) জন্য উদ্দ্বৃতি এবং উৎপাদন দৃষ্টান্ত অধ্যয়ন করার প্রয়োজন হবে। যখন মূল্য গুরুত্বপূর্ণ হয়, তো তাকে ন্যূনতম মূল্যের উৎপাদন চিহ্নিত করতে হয়, কোনও আসন্ন প্রয়োজনকে সন্তুষ্ট করে। মূল্য এবং উপলব্ধ লাভের অধ্যয়ন করার পরে প্রতিনিধি গ্রাহকের প্রত্যেক প্রয়োজন ক্ষেত্রের জন্য উৎপাদন সঞ্চার এবং আশঙ্কার আধারে তুলনামূলক রূপে উপলব্ধ সুপারিশকে

উৎপাদন ক্রয় করার জন্য বন্টন করার পরিস্থিতিতে হয়। এই প্রক্রিয়া সহজ হয়না, এতে অনেক সতর্কতা এবং ব্যবসায়িক কৌশল আবশ্যিক হয়।

প্রতিনিধির সবথেকে কঠিন সমস্যাগুলির একটি হল, গ্রাহকের বর্তমান নিয়োগ এবং বিমার বিষয়ে কি সুপারিশ করা হবে। প্রতিনিধির দ্বারা অন্তিম পরামর্শ দিতে এই ব্যাপারে মনোযোগ দিতে হয় যে গ্রাহকের বর্তমান নিয়োগের জন্য সংস্থানে আগে থেকেই তাঁকে উচিত এবং সঠিক পরামর্শ দেওয়া হয়েছিল না হয়নি।

E. পরামর্শ দেওয়া

যখন সমস্ত তথ্য একত্র করে তার উপর আলোচনা এবং বিশ্লেষণ করে নেওয়া হয়, তখন প্রতিনিধি তথ্য অন্বেষণের অন্তিম উদ্দেশ্য পূর্ণ করে নেন : উৎপাদনের সুপারিশ করা বা উৎপাদনের পোর্টফোলিও যা গ্রাহকের প্রয়োজনগুলি পূরণ করার জন্য অংশদান করে, যাকে তিনি এখনও পরিশোধ করতে পারেন এবং ভবিষ্যতে তৈরি রাখতে পারেন।

E. 1 গ্রাহকের থেকে সুপারিশ প্রস্তুত করা

যখন প্রতিনিধি নির্ণয় কার্য এক ব্যবসায়িক পদ্ধতিতে পূর্ণ করে নেওয়া হয় তখন এটি গ্রাহককে প্রস্তুত করার জন্য এক রিপোর্ট তৈরি করার পরিস্থিতিতে থাকে। উত্তম ব্যবহারের সিদ্ধান্ত প্রস্তুতি করণের বিষয় এবং প্রযুক্ত কৌশল দুটির উপরেই প্রয়োগ হবে।

মনে রাখতে হবে!

প্রস্তুতি কৌশল সুপারিশের স্বীকৃতি সুনিশ্চিত করতে গুরুত্বপূর্ণ হয়ে থাকে। প্রস্তুতিতে দ্বিমার্গী যোগাযোগ হওয়া চাই যেখানে প্রতিনিধি দ্বারা গ্রাহকের সম্পূর্ণ সম্পৃক্ততা সুনিশ্চিত করা দরকার।

গ্রাহকের জন্য পরামর্শ, সাধারণত এই উদ্দেশ্যের জন্য বিশেষ রূপে ব্যবস্থিত এক বৈঠকে মৌখিক রূপে গ্রাহককে প্রস্তুত করা হয়। বৈঠক যাবত, প্রতিনিধি গ্রাহককে বোঝান, লাভ এবং সম্বন্ধিত মূল্য বলেন এবং যদি গ্রাহক ওই প্রস্তাব বা কোনও সংশোধিত / পরিবর্তিত প্রস্তাবকে স্বীকার করেন, তখন তিনি গ্রাহককে পূর্ণ রূপে উৎপাদন আবেদন পত্র (ফর্ম) পূরণ করতে সাহায্য করেন। প্রতিনিধিকে পারদর্শিতাপূর্বক এবং ব্যবসায়িক পদ্ধতিতে এমন করার জন্য প্রস্তুতি – সাক্ষাৎকার গঠন করার প্রয়োজন হয়।

E2 পরামর্শ : প্রস্তুতি গঠন

গ্রাহক এবং প্রতিনিধিকে পরস্পর অভিবাদনের পরে, মিটিং প্রস্তুতির সাধারণ গঠন নিম্ন প্রকারের হতে হবে:-

- প্রয়োজনের প্রতি গ্রাহকের দায়বদ্ধতার সমীক্ষা করা,

- বিস্তৃত সুপারিশে নিহিত ধারণাকে রেখাঙ্কিত করা,
- প্রত্যেক প্রয়োজন ক্ষেত্রের কারণে প্রস্তাব প্রস্তুত করা,
- বার্তালাপ জারি রাখার জন্য গ্রাহকের কর্তৃত্ব প্রাপ্ত করা, এবং
- উৎপাদনের দস্তাবেজ পূর্ণ করা।

প্রয়োজনের প্রতি গ্রাহকের প্রতিশ্রুতির পরীক্ষা করা একটি সরল কিন্তু গুরুত্বপূর্ণ প্রক্রিয়া। এতে তথ্য – অন্বেষণ যাবৎ, সিদ্ধান্ত রূপে সহমত হওয়া প্রয়োজন এবং প্রাথমিকতাকে স্মরণ করিয়ে দেওয়া অন্তর্ভুক্ত। প্রতিনিধি এক এক করে প্রত্যেক প্রয়োজনের উপর আলোচনা করেন এবং গ্রাহকের থেকে এই কথাটি প্রতিপন্ন করার কারণে বলেন এটির কী এখনও বিচরণীয় ক্ষেত্র রয়েছে। প্রত্যেক প্রয়োজনকে এক সরল কথার রূপে ব্যক্ত করার জন্য মনোযোগ দেওয়ার প্রয়োজন পড়ে। বেশি বিস্তৃত রিমাইন্ডার গ্রাহককে কেবল বিভ্রান্ত করে, আবশ্যিক পরিবর্তন করে, বা অন্য তথ্য অন্বেষণ অধিবেশন করে।

যদি কোনও কারণে গ্রাহকের পরিস্থিতি এবং গুরুত্ব / ভাবনা বদলে যায়, তাহলে প্রতিনিধি প্রস্তাবের এক নতুন সম্পূর্ণক তৈরি করতে পারেন। যখন প্রতিনিধি গ্রাহকের চিন্তা এবং ইচ্ছার সঠিক আকাঙ্ক্ষা বুঝে যান তখন তিনি পরিকল্পনাবদ্ধ প্রস্তুতি জারি রাখতে পারেন, যেমন প্রায়শই হয়। সুপারিশকে বিস্তারিত ভাবে বোঝার আগে, প্রতিনিধিকে প্রস্তাবে নিহিত ধারণাকে বোঝা দরকার। এই ধারণা গ্রাহকের প্রয়োজন এবং উদ্যোগকে নির্দিষ্ট ভাবে খুব নিকট রূপ থেকে জানায়। প্রত্যেক অন্তর্ভুক্ত একক সামগ্রীকে পরস্পর সম্বন্ধিত হতে হবে, গ্রাহক এটি উত্তরকালে মূল্যায়ন করবেন যে কি প্রকারে প্রত্যেক বিস্তৃত প্রস্তাব একটি একান্তরীয়, সুসঙ্গত, সম্পূর্ণ পরিকল্পনার রূপে আবদ্ধ থাকে।

উদাহরণ

কোনও পরিবারের উপার্জক, বর্তমানে যাঁর পর্যাপ্ত বিমা সুরক্ষা নেই, তাহলে তাঁর অসময়ে মৃত্যু বা ভগ্ন স্বাস্থ্যের পরিস্থিতিতে তাঁকে নিজের পরিবারের ব্যাপক সুরক্ষা, প্রয়োজনগুলি পূর্ণ করার জন্য এই ধারণা সুনিশ্চিত করতে হবে যে তাঁর পরিবারের সমুচিত সুরক্ষা আবরণের ব্যবস্থা থাকুক।

অথবা কোনও এমন গ্রাহক যাঁর কাছে নিয়োগের জন্য বিপুল অর্থ রাশি পাওয়ার (উপলব্ধ) জন্য ধারণা হবে যে নিজের পুঁজির কর সঙ্কট যোগ্য আয় এবং পুঁজি বৃদ্ধি প্রদান করার মত পরিকল্পনায় এক তুলনামূলক পোর্টফোলিওর রূপে নিয়োগ করুন।

বিস্তারে যাওয়ার পূর্বে এই বিষয়টি বলবৎ করা আবশ্যিক যে গ্রাহক এই ধারণাকে এক সঠিক প্রয়াস বা প্রক্রিয়া বলে সম্মত হবেন। প্রস্তুতির প্রত্যেক স্তরে প্রতিনিধিকে স্পষ্ট রূপে দেখাতে হবে যে কি প্রকার বিবরণ প্রস্তাবের আমূল ধারণার অনুরূপ হবে। প্রত্যেক

প্রয়োজনের জন্য সুপারিশ দেওয়ার জন্য এটি দেখা প্রতিনিধির কর্তব্য যে গ্রাহক প্রস্তাবিত উৎপাদনের মুখ্য বিশেষণগুলি বুঝতে হবে, এর কী সুপারিশ করা হয়েছে এবং গ্রাহকের জন্য উৎপাদনের কী সীমা হতে পারে।

মনে রাখতে হবে!

এটি পেশাদারিত্বের ব্যর্থতা হবে যদি গ্রাহক কোনও প্রতিবন্ধকতা বা ঝুঁকি থেকে অসচেতন থাকেন তাহলে ভবিষ্যতে তাঁর লাভের অধিকারকে সীমিত করে দিতে পারে বা তাঁর কোনও নিয়োগে ক্ষতি করতে পারে।

E 3 লাভ দৃষ্টান্ত দলিল

কিছু পরিস্থিতিতে, মুখ্য প্রস্তুতিতে অন্তর্ভুক্ত করা সমস্ত বিবরণ অনেক বেশি হয়। তবুও ব্যবসায়িক আচরণের জন্য এটি আবশ্যিক যে একটি বিক্রয় পূর্ণ হওয়ার পূর্বে গ্রাহককে সুপারিশ করা প্রত্যেক উৎপাদনের মুখ্য বিশেষত্বকে বুঝুন। কিছু প্রতিনিধি গ্রাহকের উৎপাদন স্বীকৃতি, লাভ এবং পরিস্থিতি সমূহ যাতে লাভ পরিশোধ করা হয়, এটি দেখানোর জন্য লাভ দৃষ্টান্ত দলিলের ব্যবহার আই. আর. ডি. এ দ্বারা নির্ধারিত দিক – নির্দেশের অনুরূপ করতে হয়। লাভ দৃষ্টান্ত গ্যারেন্টীড এবং ননগ্যারেন্টীডের বিভেদও করে। ননগ্যারেন্টীড লাভের জন্য, দৃষ্টান্ত প্রত্যেক লাভের বিস্তার এবং নিয়োগের সম্ভাবিত মূল্য আনুমানিক বার্ষিক বৃদ্ধি মূল্যের (জীবন বিমা সমিতি দ্বারা জারি নির্দেশিকা অনুসারে 6% এবং 10% এর মূল্য) উপর বিভিন্ন মেয়াদের কারণে করা নিয়োগের উপরে নিদর্শন করা হয়। প্রায়শই এমন বিমা সংস্থা দ্বারা পূরণ করা মূল্য এবং তার বিস্তার প্রদর্শিত করে যতদূর পর্যন্ত নিয়োগের মেয়াদ যাবৎ, নিয়োগের প্রতিফল (লাভ) কম হয়ে যায়। গ্রাহককে একটি উৎপাদনের সাথে অপর উৎপাদনের তুলনা করতে এটি সমর্থ করে।

F4 নিজের গ্রাহককে জানুন (KYC)

প্রস্তুতির শেষে, প্রতিনিধি প্রস্তাবগুলি পরীক্ষা করবেন এবং পরবর্তী প্রক্রিয়ার কারণে গ্রাহকের অনুমোদন প্রাপ্ত করবেন তদুপরি ফর্ম পূরণ এবং নিজের গ্রাহককে জানুন (KYC) – এই আনুষ্ঠানিক বিষয় পূরণ করবেন।

নিজের গ্রাহককে জানুন (KYC)

সম্পূর্ণ রূপে পূরণ করা ফর্মের সাথে, গ্রাহককে বিমা সংস্থার নামের উপর জারি প্রিমিয়াম রাশির (অর্থ) চেক এবং নিজের গ্রাহককে জানুন (KYC) এই প্রক্রিয়ার অনুসারে নিজের চিহ্নিত দলিল জমা করা প্রয়োজন হয়।

এর অন্তর্ভুক্ত:-

1. ফটোগ্রাফ,
2. চিহ্নের প্রমাণ: সাধারণ রূপে স্বীকার করার মত কিছু দলিল ড্রাইভিং লাইসেন্স, পাসপোর্ট, মতদাতা পরিচয় পত্র (ভোটার কার্ড), প্যান কার্ড, সরকার পক্ষ দ্বারা জারি অন্য কোনও প্রমাণ পত্র ইত্যাদি।
3. ঠিকানা প্রমাণ: ঠিকানার প্রমাণ স্বরূপ স্বীকার করার মত কিছু সাধারণ দলিল হল, ড্রাইভিং লাইসেন্স, পাসপোর্ট, টেলিফোন বিল, কোনও বিমা সংস্থার প্রিমিয়ামের রসিদ, রেশন কার্ড, ব্যাঙ্ক পাস বুক ইত্যাদি।

চিহ্ন এবং ঠিকানার প্রমাণ স্বরূপ স্বীকার্য দলিলের তথ্য আলাদা – আলাদা বিমা সংস্থায় আলাদা – আলাদা হয়।

মুখ্য বিন্দু

এই অধ্যায়ে যে ধারণাগুলি দেওয়া হয়েছে তার সংক্ষিপ্তসার নিচে

আমাদের কী এবং কেন জানার কী প্রয়োজন?

- তথ্য – অন্বেষণ ব্যক্তির বর্তমান আর্থিক পরিস্থিতি প্রদর্শন করে, বর্তমানে কি পরিস্থিতি এবং ভবিষ্যতে কোন পরিবর্তনের সম্ভাবনা রয়েছে।
- তথ্য অন্বেষণ গ্রাহকের আর্থিক পরিকল্পনা প্রয়োজনকে চিহ্নিত করে এবং সেই প্রয়োজনগুলি ইঙ্গিত করে যা গ্রাহকের জন্য উচ্চ প্রাথমিকতার হয়।
- তথ্য অন্বেষণের উদ্দেশ্যের অন্তর্ভুক্ত:-
 - প্রয়োজনগুলি চিহ্নিত করা
 - গ্রাহকের সম্বন্ধে তথ্য একত্রিত করা
 - গ্রাহকের নগদ উৎস বিশ্লেষণ করা, এবং
 - পূর্বানুমানিত পরিবর্তনগুলিতে যোগদান করা।

একটি তথ্য অন্বেষণের ব্যবহার করা

- এক তথ্য অন্বেষণ ফর্ম গ্রাহকের সম্বন্ধিত বিবরণকে সমাহিত করার জন্য বিভিন্ন অংশে বিভাজিত হয়। সেই অংশের অন্তর্ভুক্ত:-
 - ব্যক্তিগত বিবরণ
 - পারিবারিক বিবরণ
 - রোজগার (উপার্জন) বিবরণ
 - আর্থিক বিবরণ
 - বর্তমান বিমা এবং নিয়োগ
 - মাসিক আয় এবং ব্যয় বিশ্লেষণ
 - আর্থিক পরিকল্পনা উদ্দেশ্য এবং বিচার বিবেচনা, এবং

- ভবিষ্যৎ পরিবর্তন
মূল্যায়ন এবং বিশ্লেষণ
• প্রয়োজনের বিশ্লেষণ চিহ্নিত করতে এটি অন্তর্ভুক্ত হয় গ্রাহক প্রত্যাশিত এবং অপ্রত্যাশিত দুটি প্রয়োজন পূরণ করার জন্য পর্যাপ্ত আর্থিক সংস্থান করেছেন। • তথ্য অন্বেষণের মূল্যায়ন করা যাবৎ প্রতিনিধির মূখ্য কাজের অন্তর্ভুক্ত:- - প্রত্যেক প্রয়োজনীয় ক্ষেত্রে গ্রাহকের প্রয়োজনের জন্য প্রদান করা রাশি চিহ্নিত করা, - গ্রাহকের বহনযোগ্য অংশদানকে চিহ্নিত করা, - এই অংশদানকে বর্তমানে উপলব্ধ সর্বোত্তম আর্থিক পরিকল্পনা প্যাকেজ প্রদান করার জন্য বন্টন করা, - গ্রাহকের সাথে নিয়মিত আধারে আর্থিক পরিকল্পনা প্রদর্শনের মূল্যায়ন এবং সমীক্ষা করা।
কোনও গ্রাহকের পরিস্থিতি অনুসারে উৎপাদন লক্ষণ এবং লাভ প্রয়োগ করা
• তথ্য অন্বেষণ, তথ্যের বিশ্লেষণ করার পরে প্রতিনিধি গ্রাহকের প্রয়োজনের জন্য উৎপাদন বিশ্লেষণ প্রয়োগ করেন এবং তদনুসারে সেই উৎপাদনের শর্ট লিস্ট করেন যা গ্রাহকের প্রয়োজনের সর্বাধিক অনুরূপ হয়।
সুপারিশ করা
• যখন সব তথ্য একত্র করার পরে তার উপর আলোচনা এবং বিশ্লেষণ করে নেওয়া হয়, তখন প্রতিনিধি তথ্য অন্বেষণের অন্তিম উদ্দেশ্য পূরণ করতে পারেন: উৎপাদন অথবা উৎপাদনের পোর্টফোলিওর তথ্য দেওয়া যা গ্রাহকের প্রয়োজন পূরণের জন্য উপযুক্ত হয় যার জন্য অংশদানের পরিশোধ এই বর্তমান সময়ে এবং ভবিষ্যতে তৈরি রাখতে পারেন। • যখন নিদান কার্য এক ব্যবসায়িক পদ্ধতিতে পূর্ণ হয়ে যায় তখন প্রতিনিধি গ্রাহককে প্রস্তুত করা রিপোর্ট তৈরি করার পরিস্থিতিতে থাকে। • উৎপাদন সুপারিশ প্রস্তুতির এক সমুচিত পরিকাঠামো হওয়া দরকার। • সুপারিশ প্রস্তুতি পুরো হয়ে যাওয়ার পর প্রতিনিধিকে গ্রাহকের কাছে বন্টন করা এবং যদি কোনও সন্দেহ হয় তাহলে তার সমাধান করা দরকার, অন্যথা প্রতিনিধিকে ফর্ম পূরণ করার অনুষ্ঠানকে পূর্ণ করার কারণে এগিয়ে যেতে হবে। • গ্রাহককে নিয়োগের আবরণ বৃদ্ধি (6% এবং 10% মূল্যের উপর) প্রদর্শন করার জন্য প্রতিনিধি কে লাভ দৃষ্টান্ত দলিলের ব্যবহার করা দরকার। • উচিত রূপে পূরণ করা ফর্মের সাথে গ্রাহককে বিমা সংস্থার নামে এক চেক জারি করতে এবং KYC দলিল প্রস্তুত করার প্রয়োজন হয়।

প্রশ্ন – উত্তর

9.1 একটি তথ্য অন্বেষণের উদ্দেশ্য নিম্নানুসারে হয়:-

- প্রয়োজনকে চিহ্নিত করা।
- গ্রাহকের সম্বন্ধিত তথ্য একত্র করা।
- গ্রাহকের নগদ প্রবাহের বিশ্লেষণ করা।
- প্রত্যাশিত পরিবর্তনের জন্য অংশগ্রহণ করা।

9.2 এক তথ্য অন্বেষণ ফর্ম গ্রাহকের বিবরণকে সমাহিত করার কারণে বিভিন্ন অংশে বিভাজিত হয়। এই অংশের অন্তর্ভুক্ত হল:-

- ব্যক্তিগত বিবরণ
- পারিবারিক বিবরণ
- রোজগার (উপার্জন) বিবরণ
- আর্থিক বিবরণ
- বর্তমান বিমা এবং নিয়োগ
- মাসিক আয় এবং ব্যয় বিশ্লেষণ
- আর্থিক পরিকল্পনা উদ্দেশ্য এবং বিচার বিবেচনা, এবং
- ভবিষ্যৎ পরিবর্তন।

স্ব - পরীক্ষণের প্রশ্ন

1.	সম্পূর্ণ উৎপাদনের শর্ট লিস্ট প্রক্রিয়াটি ব্যাখ্যা (বোঝান) করুন।
2.	একজন গ্রাহককে উৎপাদনের প্রস্তুতি এবং সুপারিশ করা বার্তা / বৈঠকের পরিকাঠামো সংক্ষেপে ব্যাখ্যা (বোঝান) করুন।
3.	জীবন বিমা সমিতির নির্দেশিকা অনুসারে, একটি লাভ দৃষ্টান্ত দলিলে নিয়োগ মূল্যের জন্য এক বার্ষিক আনুমানিক বৃদ্ধি মূল্যের রূপে কী প্রদর্শন করা হয়?

আপনারা পরবর্তী পৃষ্ঠায় উত্তর পাবেন।

স্ব – পরীক্ষণের উত্তর

1.	গ্রাহকের জন্য তথ্য বিশ্লেষণ এবং সুপারিশ তৈরি করার প্রক্রিয়া সুব্যবস্থিত হওয়া দরকার এবং এতে সমীক্ষার এক শৃঙ্খলা অন্তর্ভুক্ত হওয়া চাই। গ্রাহকের তথ্য অন্বেষণ প্রশাবলীর সমীক্ষা করার পর নিম্নলিখিত পদ আবশ্যিক হয়:- • প্রত্যেক চিহ্নিত করা প্রয়োজনকে প্রাথমিকতা ক্রমানুসারে রাখা। • একটি একীভূত আর্থিক সুপারিশ তৈরি করার জন্য আবশ্যিক তথ্যগুলিকে পুনরায় অবলোকন করা। • এখনও পর্যন্ত সংস্থান করা রাশির গণনা করা। • উপযুক্ত উৎপাদনকে চিহ্নিত করা এবং অন্য সমস্ত কিছু অবলুপ্ত করে অধিকাধিক উপযুক্তগুলি চিহ্নিত করা। • উদাহরণ, দৃষ্টান্ত এবং মূল্য লাভের বিশ্লেষণ তৈরি করা। • একটি রিপোর্টের রূপরেখা তৈরি এবং প্রস্তুত করা।
2.	গ্রাহক এবং প্রতিনিধি পরস্পর অভিবাদনের পরে, এক প্রস্তুতি বার্তা / বৈঠকের সাধারণ পরিকাঠামো নিম্ন প্রকারের হয়:- • প্রয়োজনের প্রতি গ্রাহকের প্রতিশ্রুতি পরীক্ষা করা, • বিস্তৃত সুপারিশে নিহিত ধারণা রেখাঙ্কিত করা, • প্রত্যেক প্রয়োজন ক্ষেত্রে প্রস্তাব রেখাঙ্কিত করা, • এগিয়ে যাওয়ার জন্য গ্রাহকের অনুমোদন প্রাপ্ত করা, এবং • উৎপাদন দলিল পূর্ণ করা।
3.	নন গ্যারেন্টীড (অস্বীকৃত) লাভের জন্য, লাভ দৃষ্টান্ত প্রত্যেক আবরণের জন্য কাল্পনিক বার্ষিক বৃদ্ধি মূল্য (জীবন বিমা সমিতি দ্বারা জারি নির্দেশিকা অনুসারে 6% এবং 10% এর মূল্যের উপর বৃদ্ধি) প্রদর্শন করে এবং বিভিন্ন সময়মেয়াদে মূল্যের দৃষ্টান্ত প্রদান করে।

10

গ্রাহকদের সাথে সুন্দর আচরণ

অধ্যয়ের বিষয় বস্তু	পাঠক্রম শিক্ষণের পরিণাম
অধ্যয়নের উদ্দেশ্য	
পরিচয়	
মুখ্যপদ	
A. একজন বিমা প্রতিনিধির কর্তব্য এবং উত্তরদায়িত্ব	10.1
B. গ্রাহকের প্রয়োজন	10.1
C. প্রতিনিধি, পারিশ্রমিক এবং স্পষ্ট প্রকাশ প্রক্রিয়া	10.2
D. উপযুক্ত পলিসির সুপারিশ করা	10.3, 10.4, 10.5
E. পলিসির দীর্ঘ মেয়াদী লাভ এবং অল্প মেয়াদী লাভ এড়িয়ে সঞ্চার করা	10.6
F. গ্রাহকের অধিকার এবং অভিযোগের ক্রিয়াবিধি	10.7
G. গ্রাহকের সাথে দীর্ঘকালীন সম্বন্ধ তৈরি করা	10.6
মুখ্য বিন্দু	
প্রশ্ন উত্তর	
স্ব-শিক্ষণের প্রশ্ন	

অধ্যয়নের উদ্দেশ্য

এই অধ্যায়টি পাঠ করার পর আপনারা নিম্ন কারণগুলি জানতে সক্ষম হবেন:-

- একজন প্রতিনিধির কর্তব্য এবং উত্তরদায়িত্ব আলোচনা করতে সক্ষম হবেন,
- একজন গ্রাহকের প্রয়োজনগুলি বর্ণনা করতে সক্ষম হবেন,
- প্রতিনিধির পারিশ্রমিকের ক্রিয়াবিধি ব্যাখ্যা করতে পারবেন,
- এটি বোঝার জন্য যে কেন একজন গ্রাহককে উৎপাদন অথবা সংস্থান পরিবর্তনের পরামর্শ দেওয়া নীতি সম্মত নয়, যতক্ষণ না এটি করার স্পষ্ট কারণ তাঁর সর্বোত্তম মঙ্গলের জন্য দেখা না যায়।
- গ্রাহকের সাথে দীর্ঘকালীন সম্বন্ধ তৈরি করার প্রয়োজন আলোচনা করতে পারবেন।

পরিচয়

বিমা প্রতিনিধির বিমা উৎপাদন বিক্রয়ের জন্য সর্বাধিক গুরুত্বপূর্ণ মাধ্যমের একটি। গ্রাহকের প্রয়োজন এবং চাহিদাগুলির আধারের উপর তাঁকে (গ্রাহককে) উৎকৃষ্ট উপলব্ধি উৎপাদনের পরামর্শ প্রদান করা প্রতিনিধির কর্তব্য। বিমা সংস্থার বিপরীত (অন্য) সংগ্রহ থেকে সুরক্ষা প্রদান করাও তাঁর কর্তব্য এবং নিজের গ্রাহকের ঝুঁকি প্রোফাইলের মূল্যায়ন এবং নির্ধারণ করে দেখতে হবে যে এটি উৎকৃষ্ট পরিস্থিতিতে আছে কিনা।

এই বিষয়ের প্রতি সচেতনতা বৃদ্ধি পাচ্ছে যে বিমা প্রতিনিধি সব সময় নিজের গ্রাহকদের সাথে ব্যবসায়িক পদ্ধতিতে ব্যবহার করবেন। উচ্চ স্তরীয় সদাচারপূর্ণ পরিষেবা গ্রাহকের সাথে সাথে স্বয়ং বিমা শিল্পও উৎকৃষ্টতায় থাকে।

সমস্ত ব্যবসার মুখ্য বিশেষণ নিম্নানুসারে:

তাঁদের সদস্য:

- গ্রাহকের প্রতি নীতিসম্মত ব্যবহার করার কারণ নীতি।
- ব্যবসায়িক আচার সংহিতা (নিয়মাবলী) পালন করা।
- ব্যবসায়িক যোগ্যতার ন্যূনতম আদর্শ / মান পালন করুন।
- নিরন্তর ব্যবসায়িক বিকাশের প্রতিশ্রুতি প্রদর্শন করুন।

যে প্রয়োজনগুলি চিকিৎসক, আইনজীবী, হিসাবরক্ষকদের মত বিমা শিল্পের ক্ষেত্রেও অনিবার্য হয়, অর্থাৎ IRDA বিমা প্রতিনিধিদের দ্বারা এটি সুনিশ্চিত করার জন্য আচরণ সংহিতা তৈরি করেছে যাতে, সমস্ত প্রতিনিধি নিজের গ্রাহকের প্রতি নীতি সম্মত ব্যবহার করে। আমরা অধ্যায় 15 তে আচার সংহিতার উপর সবিস্তারে দৃষ্টিপাত করব।

এই অধ্যায়ে আমরা বিমা প্রতিনিধিকে নিজের গ্রাহক এবং বিমা সংস্থার প্রতি কর্তব্য এবং দায়িত্বের আলোচনা করব। আমরা গ্রাহকের সাথে দীর্ঘকালীন সম্বন্ধ করার গুরুত্বের বিষয়ে আলোচনা করব।

মুখ্য পদ

এই অধ্যায়ে নিম্নলিখিত পদ এবং বিন্দুর ব্যাখ্যা প্রস্তুত করা হচ্ছে:-

প্রতিনিধির কর্তব্য এবং দায়িত্ব	গ্রাহকের প্রয়োজন	প্রতিনিধির পারিশ্রমিক	প্রকাশ
সুপারিশ	পলিসির স্বীকৃতি অথবা অস্বীকৃতি	মন্থন (চার্জিং)	পরিবর্তন
অনড় অবস্থান	পলিসি পরিষেবা	গ্রাহকের অধিকার	দীর্ঘকালীন সম্বন্ধ
প্রকাশ পদ্ধতি	প্রয়োজনের প্রাথমিকতা নির্ণয় করা	উপযুক্ত উৎপাদন	লাভ দৃষ্টান্ত দলিল

A. বিমা প্রতিনিধির কর্তব্য এবং দায়িত্ব

বিমা প্রতিনিধি গ্রাহকের জীবন বিমা উৎপাদন বিক্রয়ের জন্য দায়ী থাকেন এবং প্রতিনিধির কাছে IRDA দ্বারা দেওয়া লাইসেন্স থাকতে হবে। বিমা বিধিনিয়ম 1938 — এর ধারা 42 একজন বিমা প্রতিনিধিকে এই ভাবে ব্যাখ্যা করে থাকে:-

কোনও ব্যক্তি, যাঁকে বিমা বিধিনিয়মের ধারা 42 — এর অন্তর্গত আবেদন অথবা অর্জন, বিমা ব্যবসা প্রয়োগ রাখতে, যেখানে বিমা পলিসির নবীকরণ অথবা পুনরুজ্জীবন সম্মিলিত থাকার জন্য লাইসেন্স দেওয়া হয়েছে।

কোনও বিমা প্রতিনিধির কর্তব্য এবং দায়িত্ব গ্রাহকের প্রয়োজন নির্ধারণ করা এবং এর অন্তর্ভুক্ত সেই প্রয়োজন পূরণের জন্য সবথেকে উপযুক্ত উৎপাদন চিহ্নিত করা। তবুও প্রতিনিধির ভূমিকা যেখানে শেষ হয় না। প্রতিনিধিকে পলিসির সূচনা (প্রারম্ভিক সময় থেকে) থেকে তার পরিণত হওয়া পর্যন্ত এবং দাবি উৎপন্ন হওয়ার পর, দাবির বন্দোবস্তে মনোযোগ দিতে হয়।

বিমা প্রতিনিধি বিমা সংস্থা এবং গ্রাহকের মধ্যে এক মধ্যস্থতাকারীর রূপে কাজ করে এবং তাঁর উপর নিজের সংস্থার জন্য ব্যবসা প্রাপ্ত করার দায়িত্ব থাকে। এক প্রতিনিধি নিজের গ্রাহকের প্রতিনিধিত্ব করেন এবং তাঁকে সুনিশ্চিত করতে হয় যে, তাঁকে (গ্রাহককে) কোনও ভাবেই বিপথগামী করেননি এবং তিনি সবসময় তাঁর উৎকৃষ্ট মঙ্গলের জন্য কাজ করে চলেছেন। বিমা প্রতিনিধি হলেন বিমা সংস্থা তথা গ্রাহকের মধ্যে মুখ্য সম্পর্ক বিন্দু এবং তাঁকে এটি সুনিশ্চিত করতে হয় যে তিনি তাঁর

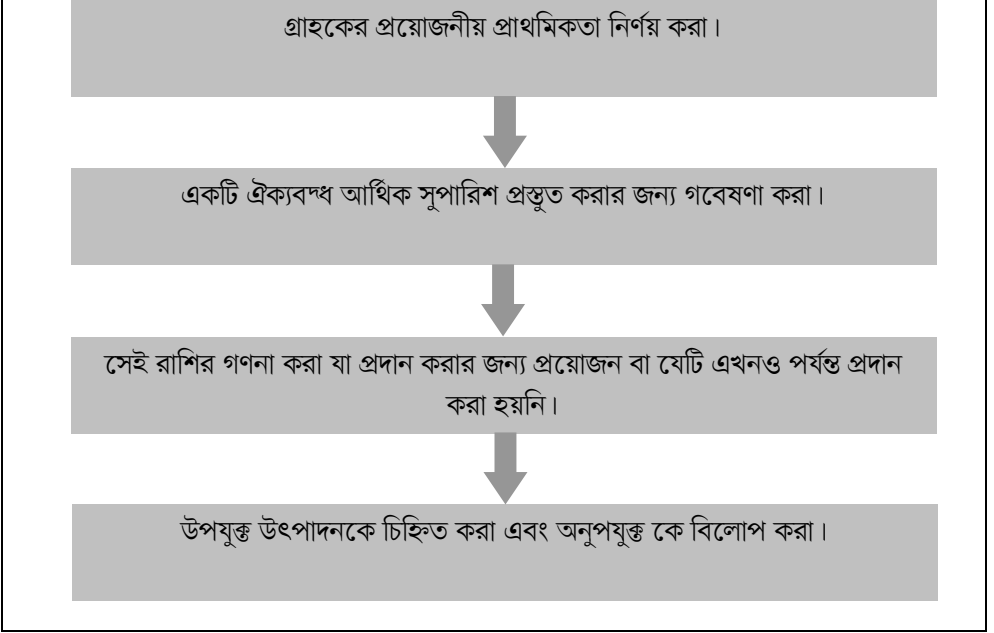
গ্রাহকের সাথে সম্বন্ধিত সব অনিবার্য তথ্য যা বিমা সংস্থার প্রয়োজন হবে সেগুলি একত্রিত করে নিয়েছেন।

বিমা প্রতিনিধির মুখ্য কর্তব্য এবং দায়িত্ব নিম্নানুসারে সারাংশ রূপে দেখানো যেতে পারে:

- বিমা সংস্থার জন্য সম্ভাবিত গ্রাহককে চিহ্নিত করা এবং তাঁর বিভিন্ন প্রয়োজন চিহ্নিত করার জন্য প্রয়োজনের বিশ্লেষণ করা।
- বিমা সংস্থার দ্বারা প্রস্তাবিত বিভিন্ন বিমা উৎপাদনের সমুচিত জ্ঞান রাখা এবং প্রত্যেক উৎপাদন দ্বারা প্রদান করার জন্য বিভিন্ন লাভ এবং বিশেষত্বকে বুঝে রাখা।
- গ্রাহকদের তাঁদের প্রয়োজন এবং নিয়োগ ক্ষমতার আধারে (ভিত্তিতে) উপযুক্ত উৎপাদনের সুপারিশ দেওয়া।
- এটি সুনিশ্চিত করা যে প্রস্তাব ফর্ম সঠিক রূপে পূরণ করা হয়েছে এবং গ্রাহকের দেওয়া সমস্ত তথ্য সঠিক আছে।
- আবশ্যিক দলিল (তথ্য, নথি) যেমন, বয়সের প্রমাণ, চিহ্ন এবং ঠিকানা, মেডিকেল রিপোর্ট এবং আন্ডাররাইটিং - এর (অবলেখক) জন্য অন্য আবশ্যিক দলিল একত্র করার দায়িত্ব।
- বিমা সংস্থা দ্বারা প্রস্তুত প্রত্যেক বিমা পরিকল্পনার জন্য পূরণ করা প্রিমিয়াম এবং বিভিন্ন মানদণ্ড গ্রাহকের কাছে প্রকাশ করা।
- বিক্রয়ের জন্য প্রস্তাবিত বিমা উৎপাদনের সম্বন্ধে কমিশন (ছাড়) দর প্রকাশ করা, যদি সম্ভাব্য গ্রাহক দ্বারা জিজ্ঞাস্য হয়।
- পলিসিধারককে মৌখিক এবং লিখিত দুটি প্রকার স্মরণ করিয়ে নিখারিত সময়ের ভিতর প্রিমিয়াম পোষণ করা এবং গ্রাহকদের থেকে প্রিমিয়াম একত্র করা, যদি তিনি এটা করার জন্য সম্ভাবিত বিমা প্রতিনিধির দ্বারা নির্বাচিত হন।
- প্রতিনিধির গোপন রিপোর্টে কোনও প্রতিকূল অভ্যাস, আয়ের অসঙ্গতি বা কোনও অন্য প্রাসঙ্গিক তথ্যের ব্যাপারে তথ্য প্রদানের বিষয়ে আবেদক দ্বারা প্রদর্শিত ঝুঁকির মূল্যায়ন করতে আন্ডার রাইটারকে (অবলেখককে) সাহায্য করে।
- কোনও দাবি উৎপন্ন হওয়ার পর লাভগ্রহীতাকে বা নমিনি (মনোনীত ব্যক্তিকে) কে দাবির বন্দোবস্ত প্রক্রিয়ায় সাহায্য করে।

B. গ্রাহকের প্রয়োজনগুলি

আমরা অধ্যায় ৪ — এ প্রথম থেকে দেখেছি যে বিমা প্রতিনিধিকে গ্রাহকের উপযুক্ত উৎপাদনের সুপারিশ দেওয়া দরকার এবং এটি করার পূর্বে তাঁকে গ্রাহকের প্রয়োজন এবং আবশ্যিক বিষয়গুলি স্পষ্ট করে বুঝতে হবে। গ্রাহকের সাথে সম্বন্ধিত তথ্য চিহ্নিত করা এবং বিশ্লেষণ করার প্রক্রিয়া এবং উপযুক্ত উৎপাদনের সুপারিশ দেওয়ার প্রক্রিয়া যথোচিত হওয়া দরকার এবং তাতে পরীক্ষার এক শৃঙ্খলা অন্তর্ভুক্ত থাকতে হবে। তথ্য অন্বেষণের পরে নিম্নলিখিত পদ অনিবার্য হয়ে থাকে।



C. প্রতিনিধি পারিশ্রমিক এবং স্পষ্ট প্রকাশ বিধি

এই অংশে আমরা প্রতিনিধির পারিশ্রমিক এবং IRDA দ্বারা সুপারিশ প্রক্রিয়ার আলোচনা করব।

C.1 প্রতিনিধি পারিশ্রমিক

প্রতিনিধির পারিশ্রমিক IRDA পরিচালক দ্বারা নিয়ন্ত্রিত করা হয়। এক জীবন বিমা প্রতিনিধি কমিশনের রূপে নিজের পারিশ্রমিক প্রাপ্ত করেন। এই কমিশন বিমা সংস্থা দ্বারা একত্র করা প্রিমিয়ামের এক নিশ্চিত শতাংশ। বিমা বিধিনিয়ম 1938 সেই অধিকতম রাশিকে (অর্থ) নির্ধারিত করে যা একজন বিমা প্রতিনিধিকে কমিশনের রূপে বা অন্য কোনও ভাবে পরিশোধ করা হয়, যার বিবরণ নিম্নানুসারে:-

- কোনও বিমা প্রতিনিধি প্রথম বছরের প্রিমিয়ামের অধিকতম 35%, দ্বিতীয় বছরের প্রিমিয়ামের 7.5% তদুপরি তৃতীয় এবং তার পরবর্তী বছরের নবীকরণ প্রিমিয়ামের 5% প্রাপ্ত করতে পারে। (এটি তৎকাল বা বিলম্বিত ইকুইটিজের জন্য প্রয়োগ হয় না।)
- বিমা ব্যবসায় প্রথম দশ বছরে, কোনও বিমা প্রতিনিধিকে প্রথম বছরের প্রিমিয়ামের 35% এর জায়গায় অধিকতম 40% পরিশোধ করতে পারেন।

- প্রতিনিধির জন্য নবীকরণ প্রিমিয়ামের উপর কমিশন যে কোনও পরিস্থিতিতে 40% এর বেশি হওয়া উচিত নয়। বিমা বিধিনিয়ম, ধারা 44 দ্বারা প্রতিনিধির (যাঁর এজেন্সি সমাপ্ত করা হয়েছে) জন্য নবীকরণ প্রিমিয়ামের উপর কমিশন প্রাপ্ত করার জন্য নিম্নলিখিত পরিস্থিতিগুলি নির্ধারিত করা হয়েছে:-
 - প্রতিনিধি যিনি নিয়োগকারীর সাথে পাঁচ বছরের বেশি সময় পর্যন্ত কাজ করে ফেলেছেন এবং এজেন্সি সমাপনের পূর্ব এক বছরে 50, 000 টাকা বিমা অর্থের থেকে কম পলিসি হওয়া চলবে না।
 - প্রতিনিধি যিনি নিয়োগকারীর সাথে অন্তত দশ বছর পর্যন্ত কাজ করেছেন এবং একজন প্রতিনিধি হিসাবে কাজ থেকে নিষিদ্ধ করার পূর্বে, তাঁর কোনও অন্য ব্যক্তির জন্য প্রত্যক্ষ বা অপ্রত্যক্ষ রূপে বিমা ব্যবসার আবেদন বা অর্জন করা ঠিক নয়।

প্রতিনিধির মৃত্যু হওয়ার পরিস্থিতিতে, তাঁর বৈধ উত্তরাধিকারীরা কমিশন পাবেন।

কোনও বিমা সংস্থা নিজের প্রতিনিধিকে নির্ধারিত সীমার ভিতর অর্থ প্রদান করতে পারে। সাধারণত মেয়াদী বিমা পরিকল্পনার জন্য কমিশন অন্য পরিকল্পনা, যেমন আজীবন বিমা পরিকল্পনার তুলনায় কম হয়। এর সাথেই অল্প মেয়াদের পলিসির মধ্যে দীর্ঘ মেয়াদের পলিসির তুলনায় কম কমিশন দেওয়া হয়। একক প্রিমিয়াম পরিকল্পনা, ইকুইটি এবং পেনশন পরিকল্পনার অন্তর্গত কমিশন দর কম হবে।

C. 2 প্রকাশ

বিমা প্রতিনিধিকে তাঁর বিমা প্রভাবী হওয়ার পরিণামস্বরূপ কমিশন হিসাবে প্রাপ্ত রাশি (অর্থ) গ্রাহকের কাছে প্রকাশ করতে হবে।

1 জুলাই 2010 থেকে, সমস্ত বিমাকারীদের লাভ দৃষ্টান্ত দলিলে ULIPs এর জন্য প্রতিনিধিদের পরিশোধ করা কমিশন স্পষ্ট রূপে উল্লেখ করতে হবে। IRDA দ্বারা প্রচলন করা হয়েছিল যেখানে গ্রাহকের আবেদন পত্রের (প্রস্তাব ফর্ম) সাথে সাথে দৃষ্টান্ত দলিলের একটি প্রতিলিপি (কপি) প্রতিনিধিকে প্রাপ্ত করার জন্য অনিবার্য করে দেওয়া হয়েছিল।

লাভ দৃষ্টান্তে জীবন বিমা সমিতি দ্বারা নির্ধারিত 6% এবং 10% বর্ধিত মূল্যের উপর পলিসি মেয়াদ যাবত তহবিলের আপেক্ষিক বৃদ্ধি এবং মূল্যের বিবরণ থাকে।

IRDA অনুসারে প্রকাশ, পলিসির উপর প্রয়োগ মূল্যের সাথে সাথে বিমা প্রতিনিধিকে পরিশোধিত কমিশন রাশির (অর্থ) সঠিক বিবরণ গ্রাহকদের দেওয়া হলে জীবন বিমা উৎপাদনকে বিক্রয়ের পারদর্শিতা বাড়াতে সাহায্য করবে।

কোনও বিমা প্রতিনিধির কোনও তিনটি কর্তব্য এবং দায়িত্বকে লিপিবদ্ধ করুন।

D. উপযুক্ত পলিসি সুপারিশ করা

একবার যখন বিমা প্রতিনিধির দ্বারা গ্রাহকের প্রয়োজনের জন্য উপযুক্ত উৎপাদন চিহ্নিত করে নেওয়া হয়, তখন তিনি গ্রাহককে নির্বাচিত পলিসির জন্য সুপারিশ করতে পারেন। এই অংশে আমরা সেই সব মেয়াদের চর্চা করব যা গ্রাহকদের উপযুক্ত পলিসির সুপারিশ দেওয়ার জন্য নিম্ন লিখিত সম্বন্ধগুলি উৎপন্ন হতে পারে:-

চিত্র 10.2

প্রয়োজনের প্রতি গ্রাহকের প্রতিশ্রুতির (দায়বদ্ধতা) পরীক্ষা করা।



একটি বিশিষ্ট পলিসির সুপারিশ দেওয়ার কারণকে রেখাঙ্কিত করা।



সুপারিশ স্বীকার অথবা অস্বীকার করা।



মন্তব্য এবং উৎপাদনের পরিবর্তন করা।

D.1 প্রয়োজনের প্রতি গ্রাহকের প্রতিশ্রুতির (দায়বদ্ধতা) পরীক্ষা করা।

প্রয়োজনের প্রতি গ্রাহকের প্রতিশ্রুতির (দায়বদ্ধতা) পরীক্ষা করা একটি গুরুত্বপূর্ণ প্রক্রিয়া। এতে গ্রাহককে সেই প্রয়োজন মনে করিয়ে দেওয়া অন্তর্ভুক্ত হয় যার উপর তথ্য অন্বেষণ প্রক্রিয়া যাবৎ সহমত তৈরি হয়েছিল। প্রতিনিধিকে প্রত্যেক প্রয়োজন বলবৎ করার জন্য গ্রাহককে জিজ্ঞাসা করতে হবে যে এটি এখনও বিবেচনার ক্ষেত্রে রয়েছে।

যদি গ্রাহক প্রাথমিকতার প্রয়োজনের সাথে ভিন্নমত পোষণ করেন, তাহলে প্রতিনিধিকে আর্থিক পরিকল্পনায় সংশোধন করতে হবে। যদি গ্রাহক প্রয়োজন সেটের (গোষ্ঠী) সাথে সহমত হন, তাহলে প্রতিনিধির উপযুক্ত উৎপাদন এবং পলিসির সুপারিশের সাথে অগ্রসর হতে পারেন।

D.2 কোনও বিশিষ্ট পলিসির সুপারিশ করার কারণকে রেখাঙ্কিত করা

সুপারিশকে সবিস্তারে বোঝানোর আগে প্রতিনিধিকে কোনও এক বিশিষ্ট পলিসির সুপারিশ দেওয়ার কারণ বলা দরকার। এই কারণ গ্রাহকের প্রয়োজন এবং অন্বেষণ প্রক্রিয়া যাবৎ বিবেচনা নৈকট্যের সাথে সংযুক্ত থাকতে হবে।

প্রতিনিধিকে এটি সুনিশ্চিত করতে হবে যখন গ্রাহককে পলিসি দ্বারা প্রদত্ত লাভ এবং মুখ্য বিশেষত্ব এবং লাভের ব্যাখ্যা করে দেওয়া হয়, তখন প্রতিনিধিকে সুনিশ্চিত করতে হবে যে তিনি গ্রাহক এর সাথে একমত আছেন। যেখানে গ্রাহকের সংশয় রয়েছে বা তাঁর কিছু অন্য চিন্তা রয়েছে, তখন সেগুলির সমাধান তৎক্ষণাৎ করতে হবে।

সুপারিশের প্রত্যেক পর্যায়ে গ্রাহকের মতামত নেওয়া চাই। পলিসি একবার সুপারিশ করা হলে এবং এর বৈশিষ্ট্য ও সুবিধা ব্যাখ্যা করা হলে প্রতিনিধির নিশ্চিত হওয়া চাই যে গ্রাহক এর সাথে একমত। যেখানে গ্রাহক শঙ্কাকুল বা উদ্বেগ আছে তৎক্ষণাৎ বলা উচিত।

D3 সুপারিশ গ্রহণ বা বর্জন

যদি গ্রাহক সুপারিশের সাথে একমত হন, তাহলে প্রতিনিধির গ্রাহককে প্রস্তাব ফর্ম ভরতে বলা চাই।

যদি গ্রাহক সুপারিশের সাথে ভিন্নমত পোষণ করেন, তাহলে প্রতিনিধিকে তাঁর অস্বীকৃতির কারণ সম্বন্ধে জানার জন্য প্রশ্ন করা দরকার। সুপারিশ নিম্নলিখিত কারণগুলি থেকে অস্বীকৃত করা যেতে পারে:-

চিত্র 10.3

গ্রাহক সেই সময় আর্থিক পরিকল্পনার অগ্রসর চাননা এবং নিয়োগ করার পূর্বে অন্য বিকল্পের বিবেচনার জন্য আরও সময় চান। এই পরিস্থিতিতে প্রতিনিধি গ্রাহককে বলতে পারেন যে, তিনি আগামী সময়ের কোনও দিনে গ্রাহকের সাথে যোগাযোগ করবেন।

সুপারিশ করা উৎপাদনে গ্রাহক সন্তুষ্ট নন। এই পরিস্থিতিতে গ্রাহকের প্রয়োজনের অনুসারে উৎপাদনের সমীক্ষা করতে হবে।

ভাল জিজ্ঞাসাবাদের কৌশল (যা আমরা অধ্যায় ৪ আলোচনা করেছি) প্রতিনিধিকে এটি সম্ভব করতে সাহায্য করতে পারে যে কেন এবং কোন কারণে কোনও সুপারিশকে অস্বীকৃত করা হয়েছে এবং প্রতিবন্ধকতা দূর করে কী ভাবে এটি স্বীকৃতি প্রাপ্ত হবে, এই দিশা দেখাতে সাহায্য করতে পারে। এটি অসফল হলে, প্রতিনিধিকে গ্রাহককের অস্বীকৃতির অধিকারকে সম্মান করা দরকার এবং আগামী কোনও সময়ে গ্রাহকের কাছে পুনরায় আগ্রহের জন্য অনুমতি চাইতে হবে।

প্রতিনিধি গ্রাহকের থেকে কিছু উল্লেখ যেমন, আত্মীয়, বন্ধু এবং পরিচিতির নাম এবং সম্পর্ক বিবরণ সম্পর্কিত বিবরণও জিজ্ঞাসা করতে পারে যা আর্থিক পরিকল্পনায় আগ্রহ নিতে পারে। এই উল্লেখ বিমা প্রতিনিধির জন্য গুরুত্বপূর্ণ বিক্রয় ক্ষেত্র হয়ে থাকে।

D3A যদি কোনও গ্রাহক কিছু তথ্য স্বীকার করেন কিন্তু সবগুলো করেন না এই ক্ষেত্রে কোনও প্রতিনিধির কী করা উচিত?

এমন কিছু অবস্থা হতে পারে যেখানে গ্রাহক প্রতিনিধিকে উচ্চ সুরক্ষা প্রয়োজন উপেক্ষা করতে বলতে পারেন এবং সেই স্থানে উপলব্ধ রাশিকে কোনও সঙ্কল্প পরিকল্পনায় নিয়োগ করতে বলতে পারেন, অথবা গ্রাহক কম ঝুঁকি যুক্ত উৎপাদনে পুঁজি নিয়োগের পরামর্শকে বাতিল করে একটি উচ্চ ঝুঁকির উৎপাদন ক্রয় করার কারণে প্রতিনিধিকে নির্দেশ দিতে পারেন যা সেই সময় উত্তম লাভ প্রদর্শন করছে। (কিন্তু ভবিষ্যতে এটি এই রকমই লাভ প্রদর্শন নাও করতে পারে)

এই অবস্থায় প্রতিনিধিকে নিজের সুপারিশের কারণের বিস্তৃত আলোচনা করে উক্ত সুপারিশের অনুসরণের কারণে গ্রাহককে আশ্বস্ত করার প্রয়াস করতে হবে। তবুও যদি গ্রাহক তখনও প্রতিনিধির

পরামর্শের বিরুদ্ধে কাজ করতে চান, তাহলে প্রতিনিধিকে গ্রাহকের নির্দেশ পালন করতে নিজের সহমত ব্যক্ত করতে হবে, যদিও এটি স্পষ্ট করে দিতে হবে যে এটি প্রতিনিধির দেওয়া সুপারিশ নয়।

প্রতিনিধির সুপারিশের ভিন্ন ব্যবহারে গ্রাহকের সিদ্ধান্ত নিম্নাঙ্কিত দুটি পদে প্রকাশিত হতে পারে:-

- প্রস্তুতির সময়,
- তথ্য অন্বেষণ সাক্ষাৎকারের সময়,

এবং গ্রাহকের কখনো আশঙ্কা হলে প্রতিনিধির সেগুলি বোঝানো প্রয়োজন।

D.4 মন্থন এবং উৎপাদন সংযুক্ত করা

বিমা ক্ষেত্রে একটি উৎপাদনকে গ্রহণ করার পরে (নিয়ে নেওয়ার পরে) তার স্থানে অন্য উৎপাদন গ্রহণ করার ধারণা বাড়ছে, যদিও এখন এটি নিয়ন্ত্রকের (IRDA) প্রতিক্রিয়ার প্রয়াসকে মধ্যস্থ করে পেশাদারী বৃদ্ধির সাথে নিয়ন্ত্রণে আনা হচ্ছে।

D.4.A মন্থন (চর্চা)

গ্রাহককে বার বার এক পলিসি বা এক নিয়োগ থেকে অন্যতে সংযুক্ত করার জন্য উৎসাহ দেওয়াকে মন্থন বলে। বিমা মন্থন একটি ব্যবহারের রূপে প্রযুক্ত হয় যেখানে প্রতিনিধি সুপারিশ করেন যে, গ্রাহক নিজের বর্তমান পলিসিকে সমর্পিত করে দিন এবং প্রাপ্ত রাশির ব্যবহার একটি নতুন পলিসি ক্রয় করুন, যাতে প্রতিনিধির নতুন পলিসির উপর উচ্চ কমিশন পাওয়া যায়। এটি হল অপেশাদার এবং অনৈতিক ব্যবহার যা গ্রাহককে সমর্পণ মূল্য এবং পলিসি পরিণত হওয়া পর্যন্ত প্রভাবী না রাখার কারণ দীর্ঘ মেয়াদী কম লাভ হিসেবে হওয়া ক্ষতিকে পীড়িত করে।

পরিস্থিতির পাঠ

সুন্দর সিং একজন 38 বছরের স্ব-নিয়োজিত ব্যবসায়ী, যিনি একটি ইলেক্ট্রনিক দোকানের মালিক। তাঁর স্ত্রী একজন গৃহিণী এবং তাঁদের দুটি পুত্র রয়েছে। পাঁচ বছর আগে উনি 10,00,000 টাকার বিমা অর্থের একটি এন্ডাউমেন্ট পলিসি গ্রহণ করেছিলেন।

একদিন এক বিমা প্রতিনিধি তাঁর সাথে দেখা করে সুপারিশ করেন যে তাঁকে তাঁর সংস্থা দ্বারা সাম্প্রতিক সময়ে নবীনতম সঞ্চার বিমা পরিকল্পনায় নিয়োগ করা দরকার যা জীবন বিমা সুরক্ষার সাথে গ্যারেন্টিড (স্বীকৃত) প্রতিফল (লাভ) প্রদান করে। সুন্দর এই প্রস্তাবে অসম্মতি জানান এবং প্রতিনিধিকে বলেন যে, তিনি কিছু দিন আগে একটি এন্ডাউমেন্ট পলিসি বিমা পরিকল্পনায় নিয়োগ করে রেখেছেন যা ওই বিমা সুরক্ষা প্রদান করে। এটি শোনার পর প্রতিনিধি সুন্দরের বর্তমান উৎপাদনের আরও বিবরণ চান। আবার তিনি তাঁর (সুন্দরের) প্রয়োজনের বিশ্লেষণ করেন এবং গণনা করে বলেন যে তাঁর আরও উচ্চ বিমা সুরক্ষার প্রয়োজন। তিনি সুন্দরকে বলেন, তাঁর (প্রতিনিধির) বিমা প্রস্তাবের উৎপাদনে একটি এন্ডাউমেন্ট বিমা পরিকল্পনাও রয়েছে যেটি

15,00,000 টাকার বিমা অর্থ প্রদান করবে।

প্রতিনিধি সুন্দরের বর্তমান এন্ডাউমেন্ট পলিসিকে সমর্পিত করতে এবং সেই রাশির ব্যবহার তাঁর দ্বারা সুপারিশ করা পলিসিতে নিয়োগ করতে পরামর্শ দেন কেননা এটি উচ্চ বিমা অর্থ প্রদান করবে। সুন্দর শেষে প্রতিনিধির সুপারিশের সাথে সহমত হয়ে যান এবং নতুন পরিকল্পনায় নিয়োগ করে দেন।

এটি হল একটি বিমা মন্ত্বনের পরিস্থিতি কেননা:-

- বিমা প্রতিনিধি সুন্দরকে বলেন না যে উচ্চ বিমা ধনের জন্য তাঁকে উচ্চ প্রিমিয়াম পরিশোধ করতে হবে।
 - সুন্দরের বয়স বেড়ে গিয়েছে সুতরাং সমান মেয়াদের জন্য প্রিমিয়াম প্রথমের থেকে বেশি হবে। এবং
 - সুন্দরকে বর্তমান পলিসি সমর্পিত করার জন্য সমর্পণ মূল্যের সঞ্চয়কে বহন করতে হবে।
- সুতরাং বিমা প্রতিনিধি অল্প মেয়াদে নিজের বিমা বিক্রয় লক্ষ্যের প্রাপ্তির জন্য সুন্দরকে ভাল পরামর্শ দেননি যার পরিণামস্বরূপ সুন্দরের ক্ষতি হল।

D4B উৎপাদনের পরিবর্তন কখন উপযুক্ত হয়।

কখনও কখনও কিছু পরিস্থিতিতে গ্রাহককে ভুল (অনুপযুক্ত) পলিসি বিক্রয় করা হয় যা তাঁর প্রয়োজনের অনুরূপে হয়না। এমনও হতে পারে যে গ্রাহকের নেওয়া উৎপাদনের আর্থিক মূল্য ভাল হয়না।

যখন গ্রাহক আর্থিক কাঠিন্যের মোকাবিলা করছেন এবং তাঁকে ব্যয় কম করা বা নিজের ঋণকে পুনঃসংযোজিত করার গুরুতর প্রয়োজন পড়ে। এই পরিস্থিতিতে দুর্ভাগ্যের সাথে গ্রাহক প্রায়শই বর্তমান পলিসিগুলি নিরস্ত করে নিতে চান এবং এটি স্বেচ্ছাতেও করতে পারেন। এমন পরিস্থিতিতে অস্তিম আশ্রয় (সহায়) হিসাবে গ্রাহককে কোনও একটি উৎপাদন সমর্পণ করার পরামর্শ দেওয়া এবং সম্ভবতঃ কোনও অধিক উপযুক্ত বিকল্পের জন্য এটি করা স্বীকৃত হতে পারে। তবুও এমন পরামর্শ কেবল তখনই দেওয়া দরকার যখন একটি উৎপাদনের সাথে পরিবর্তন সর্বোত্তম হিতের জন্য হয়। তবুও ততক্ষণ সমর্পণ বা পরিবর্তনের কোনও সুপারিশ করা উচিত নয় যতক্ষণ প্রতিনিধি গ্রাহককে এটি না বুঝিয়ে দেন যে পরিবর্তনে তিনি কী হারাবেন বা প্রাপ্ত করবেন।

পরিস্থিতির পাঠ

অমি শ্রীবাস্তব একটি বহুরাষ্ট্রীয় সংস্থায় কর্মরত 31 বছর বয়সের ব্যক্তি। অমি বিবাহিত এবং তাঁর একটি তিন বছর বয়সের কন্যা দীপিকা, তাঁর স্ত্রী যিনি একজন গৃহিণী। অমি এবং তাঁর পরিবার ভাড়া নেওয়া একটি ফ্ল্যাটে থাকেন তবুও কিছু সময় পরে তিনি একটি বাড়ি ক্রয় করার পরিকল্পনা করে রেখেছেন। তিনি পরিশোধ পেমেন্ট করার জন্য রাশি (অর্থ) সঞ্চয় করার জন্য ব্যস্ত রয়েছেন কিন্তু তাঁর সফলতা এখন অনেক দূরে। অমি দীপিকার উচ্চ শিক্ষা এবং বিবাহের জন্য নিয়োগ শুরু

করতে চান। এখন থেকে কিছু সময় আগেই তিনি এটি করার পরিকল্পনা তৈরি করছেন কিন্তু আরও একবার পুনরায় এটি শুরু করতে সমর্থ হচ্ছেন না।

তিনি 23 বছর বয়স থেকে কাজ করছেন এবং গত আট বছরে কোনও বিমা প্রতিনিধি তাঁর সাথে যোগাযোগ করে ফেলেছেন এবং কর সঞ্চয়ে তাঁর এন্ডাউমেন্ট, মেয়াদী এবং মানি ব্যাক পলিসির ভুল বিক্রয় করে ফেলেছেন, যেটি বাস্তবে তাঁর প্রয়োজন ছিলনা। অমির কাছে ছ'টি জীবন বিমা পলিসি রয়েছে যার সম্পূর্ণ বার্ষিক প্রিমিয়াম হল 1,10,000 টাকা। এই ছ'টি জীবন বিমা পলিসি তাঁকে সম্পূর্ণ 50 লাখ টাকার সুরক্ষা প্রদান করে। অমির বয়স, তাঁর আয় সুরক্ষা প্রয়োজন এবং তাঁর অন্য দায়িত্ব (যেমন, একটি বাড়ি ক্রয় করা এবং দীপিকার শিক্ষা ও বিবাহের জন্য অর্থ সঞ্চয় করা) মনে রেখে তাঁর কম পক্ষে 1 কোটি টাকার বিমা সুরক্ষার প্রয়োজন রয়েছে। এর সাথেই 1,10,000 টাকার বার্ষিক প্রিমিয়ামও অমির নগদ উৎসের উপর নিম্নলিখিত পদ্ধতিতে মারাত্মক প্রভাব (চাপ) ফেলে:-

- একটি বড় অঙ্কের প্রিমিয়াম পরিশোধ করার পরও অমির বাঞ্ছিত রাশির বিমা সুরক্ষা পাওয়া যায় না যা তাঁর প্রয়োজন রয়েছে।
- এর অতিরিক্ত, বড় প্রিমিয়ামের পরিশোধ অন্য অনিবার্য আর্থিক লক্ষ্য যেমন – একটি বাড়ি ক্রয় এবং দীপিকার শিক্ষা ও বিবাহের জন্য নিয়োগ করার প্রয়োজনও বাধিত করবে।

একদিন এক বিমা প্রতিনিধি তাঁর সাথে যোগাযোগ করেন, যিনি তাঁকে তাঁর বর্তমান নিয়োগ এবং সুরক্ষার প্রয়োজনীয়তাগুলি পুনরায় অবলোকন করিয়ে আবশ্যিকভাবে আর্থিক পরিকল্পনা নির্ণয় করেন। অমি সহমত হন এবং প্রতিনিধিকে সমস্ত রকম আবশ্যিক সূচনা প্রদান করেন। বিমা প্রতিনিধি অমির সাথে তথ্য অন্বেষণ করে এবং প্রারম্ভিক বিশ্লেষণের সারাংশ রূপে বলেন যে, ওই ছ'টি পলিসি অমিকে বাঞ্ছিত সুরক্ষা প্রদান করে না এবং ওটি তাঁর গুরুত্বপূর্ণ আর্থিক লক্ষ্য পূরণে প্রতিবন্ধকতা উৎপন্ন করে।

প্রতিনিধি অমিকে নিম্নানুসারে করার জন্য পরামর্শ দেন:-

- দুটি মানি ব্যাক পলিসি প্রয়োগ করুন যেগুলি আগামী দুই বছরে পরিণত হবে এবং সেগুলির জন্য নিরন্তর প্রিমিয়াম পরিশোধ করুন। তিনি তাঁকে সেই পলিসির পরিণত লাভ (পলিসি পরিণত হওয়ার পরের লাভ) ব্যবহার করে বাড়ির ডাউন পেমেন্ট করার জন্য পরামর্শ দিয়ে থাকেন। একবার ওই পলিসি যদি পরিণত হয়ে যায় তাহলে তার জন্য করা প্রিমিয়াম রাশির সঞ্চয়ের ব্যবহার গৃহস্বণের EMI পরিশোধের জন্য করতে পারেন।
- মেয়াদী পলিসিকে সাধারণ রূপে চালু রাখুন। প্রতিনিধি তাঁকে 75 লাখ টাকার একটি আরও মেয়াদী বিমা নেওয়ার জন্য পরামর্শ দেন যাতে তাঁর সম্পূর্ণ সুরক্ষা 1 কোটি টাকা হয়ে যায়।
- শেষের তিন এন্ডাউমেন্ট পলিসিগুলিকে পরিশোধিত পলিসিতে পরিবর্তন করে দিন। প্রিমিয়াম

পরিশোধ না করার কারণে সঞ্চার করে ধনরাশির ব্যবহার দীপিকার শিক্ষা এবং বিবাহের জন্য একটি শিশু পরিকল্পনা (ইউনিট লিঙ্কড বিমা পরিকল্পনা) ক্রয় করুন। নিম্ন অনুমান সম্পূর্ণ বিমা শিল্পকে বিপরীত রূপে প্রভাবিত করে। বিমা সংস্থার এটি অভিপ্রায় হবে যে বিশাল সংখ্যায় পলিসিগুলি ব্যয়গত হোক বা সেগুলি সমর্পণ করা হোক যার পরিণাম স্বরূপ লাভে ক্ষতি (কম) এবং অবশিষ্ট রাশিতে কম হবে।

বিমা প্রতিনিধি অমিকে তাঁর নিয়োগকে পুনর্ব্যবস্থিত করতে পক্ষ এবং বিপক্ষের দৃষ্টান্ত দ্বারা প্রদর্শিত করে। তিনি তাঁকে এটিও বলেন যে তিনটি এন্ডাউমেন্ট পলিসিগুলিকে পেড-আপ করানোর উপর পরিণত (বিমা) হওয়ার তারিখ পর্যন্ত অর্থরাশি লক-ইন হয়ে যাবে কিন্তু এই তিনটি পলিসির কারণে অপেক্ষাকৃত উচ্চ প্রিমিয়াম পরিশোধ করার দায়িত্ব থেকে মুক্তি পাওয়া যাবে। প্রতিনিধি অমিকে ইউলিপের অন্তর্গত 15-20 বছর পরে প্রাপ্ত হতে পারা প্রতিফলের তুলনামূলক চার্ট (তালিকা) প্রস্তুত করে দেন। প্রতিনিধি জীবন বিমা পরিষদ দ্বারা নির্ধারিত নির্দেশিকা অনুসারে লাভ দৃষ্টান্ত তৈরি করে অমির কাছে উপস্থাপন করেন।

অমির এই আশ্বাস হয়ে যায় যে তাঁর গুরুত্বপূর্ণ প্রয়োজন পূরণ করতে সক্ষম উৎপাদনের স্থানে, কর সঞ্চার উৎপাদন নির্বাচন করে তিনি ভুল নিয়োগ করেছিলেন। তিনি এই প্রতিনিধির দ্বারা সুপারিশ করা তাঁর আর্থিক সুরক্ষা এবং আর্থিক উদ্দেশ্য পূরণ করতে সক্ষম উৎপাদনকে গ্রহণ করার সিদ্ধান্ত নেন।

E. পলিসির সাথে দীর্ঘকাল পর্যন্ত সংযুক্ত থাকা এবং স্বল্প মেয়াদী বাতিলকরণ এড়িয়ে যাওয়া

অনড় অবস্থান রেখে ব্যবস্থাগ্রহণ ব্যবসার সেই পরিমাণ / মাত্রার সাথে আছে যাকে বিমা সংস্থা ছাড়া তামাদি (চ্যুত) এবং সমর্পণ হওয়া থেকে প্রভাবী রাখতে সফল হয়। এর গণনা নিম্ন প্রকার থেকে করা হয়:-*

$$\text{অনড় অবস্থান} = \frac{\text{বছরের শেষে অবশিষ্ট থাকা পলিসিগুলি বলবৎ করা}}{\text{বছরের প্রারম্ভে অবশিষ্ট থাকা পলিসিগুলির সম্পূর্ণ সংখ্যা}}$$

উচ্চ অনড় অবস্থান অনুপাত ধরে রাখার জন্য প্রতিনিধিরা গুরুত্বপূর্ণ যোগদান করে থাকেন।

নিম্ন অনড় অবস্থান অনুপাত সমস্ত বিমা শিল্পের উপর প্রভাব ফেলে।*

- বিমা কোম্পানির জন্য এর মানে বহু সংখ্যক পলিসি বন্ধ হওয়া বা সমর্পন করা, ফলে লাভের ক্ষতি হওয়া এবং ভাণ্ডারের আহরণ কম হওয়া;
- গ্রাহকের জন্য এর মানে মূল প্রত্যাশিত লাভের চেয়ে কম লাভ পাওয়া এবং বিমা কভারের ক্ষতি, এবং
- প্রতিনিধিদের জন্য এর তাৎপর্য নবীকৃত কমিশনের ক্ষতি হবে।

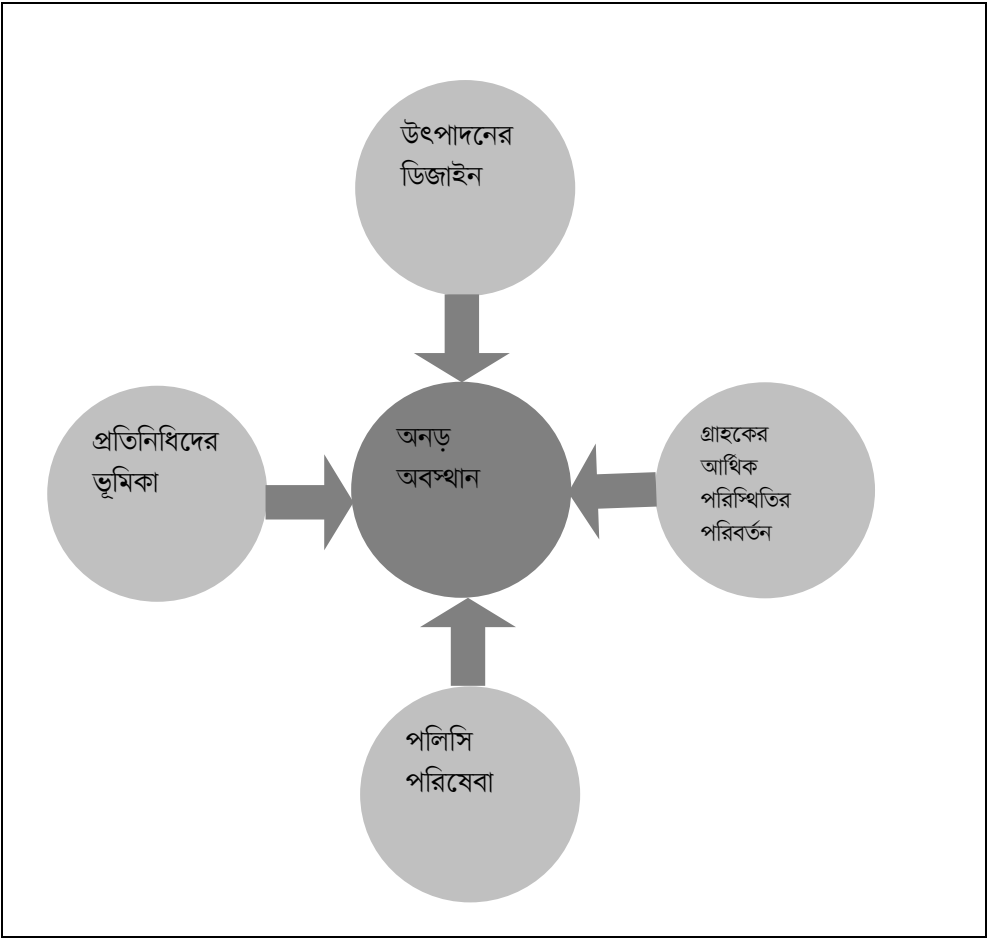
E.1 অনড় অবস্থানের লাভ

বিমা সংস্থা, প্রতিনিধি এবং গ্রাহক সবাই পলিসি প্রয়োগ রেখে এবং সমর্পণ রোধে লাভান্বিত হয়।

লক্ষ্যের প্রাপ্তিতে গ্রাহককে সাহায্য করতে	পরিণত হওয়া পর্যন্ত পলিসির অস্তিত্ব তৈরি রাখা গ্রাহকের ওই অস্তিম লক্ষ্য যেমন, সন্তানের শিক্ষা এবং বিবাহের ব্যয় পূরণ করতে ও বাড়িত্ত অবসর তহবিল তৈরি করতে সাহায্য করে যার জন্য পলিসি গ্রহণ করা হয়েছিল।
রাজস্বতে বৃদ্ধি হয়	উচ্চ অনড় অবস্থান বিমা সংস্থার জন্য উচ্চ রাজস্ব অর্জন এবং লাভ প্রদান তৈরি রাখতে সাহায্য করে।
মূল্য হ্রাস (লঘুকরণ)	বিমা সংস্থার জন্য পলিসির প্রারম্ভিক বছরে প্রশাসনিক মূল্য এবং অন্য ব্যয় উচ্চ হয়ে থাকে। সংস্থা এই মূল্যকে পলিসির সম্পূর্ণ মেয়াদে বিতরিত করার প্রয়াস করে, যদি পলিসির প্রারম্ভিক কিছু বছরে গ্রাহক পলিসি সমর্পণ করেন তো বিমা সংস্থা নিজের ব্যয় উসূল করতে সমর্থ হবে না। সুতরাং একটি উচ্চ অনড় অবস্থান অনুপাত বিমা সংস্থার মূল্য হ্রাস করতে সাহায্য করে।
গ্রাহক সন্তুষ্টি বর্ধিত হয়	উচ্চ অনড় অবস্থান থেকে গ্রাহক সন্তুষ্টি বৃদ্ধি হয় যা সংস্থাকে একটি ইতিবাচক ব্র্যান্ড মূল্য বিকশিত করতে সাহায্য করে।

E.2 বিভিন্ন এমন কী ঘটনা আছে যা অনড় অবস্থানকে প্রভাবিত করতে পারে?

চিত্র 10.4



আমরা পালাক্রমে এর ভিতরের প্রত্যেক ঘটনার আলোচনা করব।

- **উৎপাদন ডিজাইন (নকশা)**

যদি গ্রাহক নিজের পলিসি দ্বারা প্রাপ্ত হতে পারা লাভ এবং প্রতিফলে অসন্তুষ্ট হন, তাহলে তিনি সেটি সমর্পণ করার সিদ্ধান্ত নেন। বিমা সংস্থার পলিসির তামাদি এবং সমর্পণ থেকে সঞ্চারের জন্য নিজের গ্রাহকের বাস্তবিক প্রয়োজনের আধারে উৎপাদনের ডিজাইন করা দরকার।

- **গ্রাহকের আর্থিক পরিস্থিতিতে পরিবর্তন**

গ্রাহকের আর্থিক পরিস্থিতিতে বেকারত্ব, অক্ষমতা বা স্বাস্থ্য সংক্রান্ত সমস্যার কারণে পরিবর্তন হতে পারে। এর পরিণাম স্বরূপ তিনি সময়ের মধ্যে প্রিমিয়াম পরিশোধ করার পরিস্থিতিতে থাকেন না সুতরাং পলিসি তামাদি হয়ে যায়।

• পলিসি পরিষেবা প্রদান করা

বিমা প্রতিনিধিকে এটি সুনিশ্চিত করতে হবে যে, তিনি গ্রাহকের সাথে নিয়মিত সম্পর্ক তৈরি রাখুন এবং যখন যখন প্রিমিয়াম দেওয়ার সময় হবে তা মনে করিয়ে দিন। ওই পরিস্থিতিতে যখন গ্রাহক প্রিমিয়াম সময়ের মধ্যে পরিশোধ করতে অক্ষম হন, তখন অনুগ্রহ মেয়াদের ভিতর প্রিমিয়াম পরিশোধ করার জন্য বলা দরকার। বিমা প্রতিনিধিকেও এটি সুনিশ্চিত করতে হবে যে প্রদেয় সঞ্চারের অনুসারে বাস্তবে যাতে লাভ প্রদান করা হয়। যদি বিমা প্রতিনিধি এটি করতে অসফল হন, তাহলে গ্রাহক পরিষেবায় অসন্তুষ্ট হন এবং পলিসি সম্মর্পণ করার জন্য নির্বাচন করতে পারেন।

• প্রতিনিধিদের ভূমিকা

প্রতিনিধি উচ্চ অনড় অবস্থান তৈরি করে রাখতে অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করেন। বিমা প্রতিনিধিদের নিজের গ্রাহকদের সাথে সুন্দর সম্পর্ক তৈরি করা উচিত এবং সেই উৎপাদনের জন্য সুপারিশের উপর জোর দেওয়া দরকার, যা গ্রাহকের প্রয়োজনের জন্য অধিকতম (বেশি) উপযুক্ত হবে এবং তা তাঁর নিজের প্রাপ্ত হওয়ার মত কমিশন অর্থের উপর ভিত্তি (আধার) করে নয়।

E.3 উচ্চ অনড় অবস্থান তৈরি রাখার বিভিন্ন পদ্ধতি কী?

কোনও বিমা সংস্থা দ্বারা উচ্চ অনড় অবস্থান তৈরি রাখার জন্য বিভিন্ন ব্যবহার বিধি নিম্নানুসারে হলঃ-

প্রিমিয়াম পরিশোধের নমনীয়তা	গ্রাহকদের প্রিমিয়াম পরিশোধের বিভিন্ন পদ্ধতির বিকল্প দেওয়া দরকার যেমন, চেক, নগদ, ডিম্যান্ড ড্রাফট, অর্থকে অনলাইনে স্থানান্তরকরণ, ইলেক্ট্রনিক ক্লিয়ারিং সিস্টেম (ECS), ক্রেডিট / ডেবিট কার্ড, অনুমোদিত বিমা প্রতিনিধি / পরামর্শদাতা দ্বারা প্রিমিয়াম একত্রকরণ, ই - সেবা কেন্দ্র ইত্যাদি।
প্রিমিয়াম দেওয়ার তারিখ নিয়মিত রূপে মনে করিয়ে দেওয়া	বার্ষিক প্রিমিয়াম পরিশোধের অবস্থায় এটি বিশেষভাবে গুরুত্বপূর্ণ হয়, কেননা পরিশোধ তারিখের মধ্যে দীর্ঘ ব্যবধানের (অন্তরাল) কারণে এটি গ্রাহক ভুলে যেতে পারেন। গ্রাহকদের ই-মেইল, ডাক দ্বারা স্মারক পত্র (রিমাইন্ডার পত্র), টেলিফোন, এস. এম. এস / শব্দের রূপে খবর পাঠানো, এই সবের সম্মিলিত ব্যবহার দ্বারা অগ্রিম ভাবে মনে করিয়ে দেওয়া দরকার। বিমা সংস্থা গ্রাহকের বাড়ি বা অফিস

	(কর্মক্ষেত্র) থেকে প্রিমিয়াম চেক একত্র করে নেওয়ার জন্য নিজের প্রতিনিধিকে পাঠিয়ে একটি সংগ্রহণ পরিষেবাও প্রদান করতে পারেন।
গ্রাহকের সাথে নিরন্তর যোগাযোগ	পলিসি পরিষেবা প্রদান করার মাধ্যমে গ্রাহকের সাথে নিরন্তর সম্পর্ক বজায় রাখা দরকার। যদি গ্রাহককে কোনও সাহায্য করা আবশ্যিক হয়, উদাহরণস্বরূপ – মনোনীত (নমিনি) লাভ গ্রহীতাকে পরিবর্তন করতে, ঠিকানা পরিবর্তন করতে, প্রিমিয়াম পরিশোধের আবরণ পরিবর্তন করার জন্য ইত্যাদি।

প্রশ্ন 10.2

সবিস্তারে ব্যাখ্যা করুন মন্থনের তাৎপর্য কি?

F. গ্রাহকদের অধিকার এবং অভিযোগ দাখিল করার প্রক্রিয়া (ক্রিয়াবিধি)

যখন কোনও ব্যক্তি বিমা পরিকল্পনা ক্রয় করেন, সেই সময় বিমা সংস্থা দ্বারা প্রদান করা লাভের প্রতিশ্রুতির অনুসারে, লাভ প্রাপ্ত করার উদ্দেশ্যে এটি ক্রয় করেন। যখন গ্রাহক পলিসি মেয়াদ যাবৎ বা পরিণত (বিমা) হওয়ার পর সেই লাভ প্রাপ্ত না করেন এবং পরিষেবায় অসন্তুষ্ট হন অথবা তাঁর কোনও প্রশ্ন বা সমস্যা আছে যদি তা সমাধান না করা হয়, তাহলে তিনি অভিযোগ করার অধিকার প্রাপ্ত হবেন।

বিমা সংস্থা এবং তার প্রতিনিধিদের কাছে এটি স্পষ্ট করা খুব গুরুত্বপূর্ণ ক্ষেত্র এবং অধ্যায় 14 – এর অন্তর্গত গ্রাহক সুরক্ষার উপর আমরা আলোচনা করব।

প্রশ্ন 10.3

উচ্চ অনড় অবস্থানের লাভ কী?

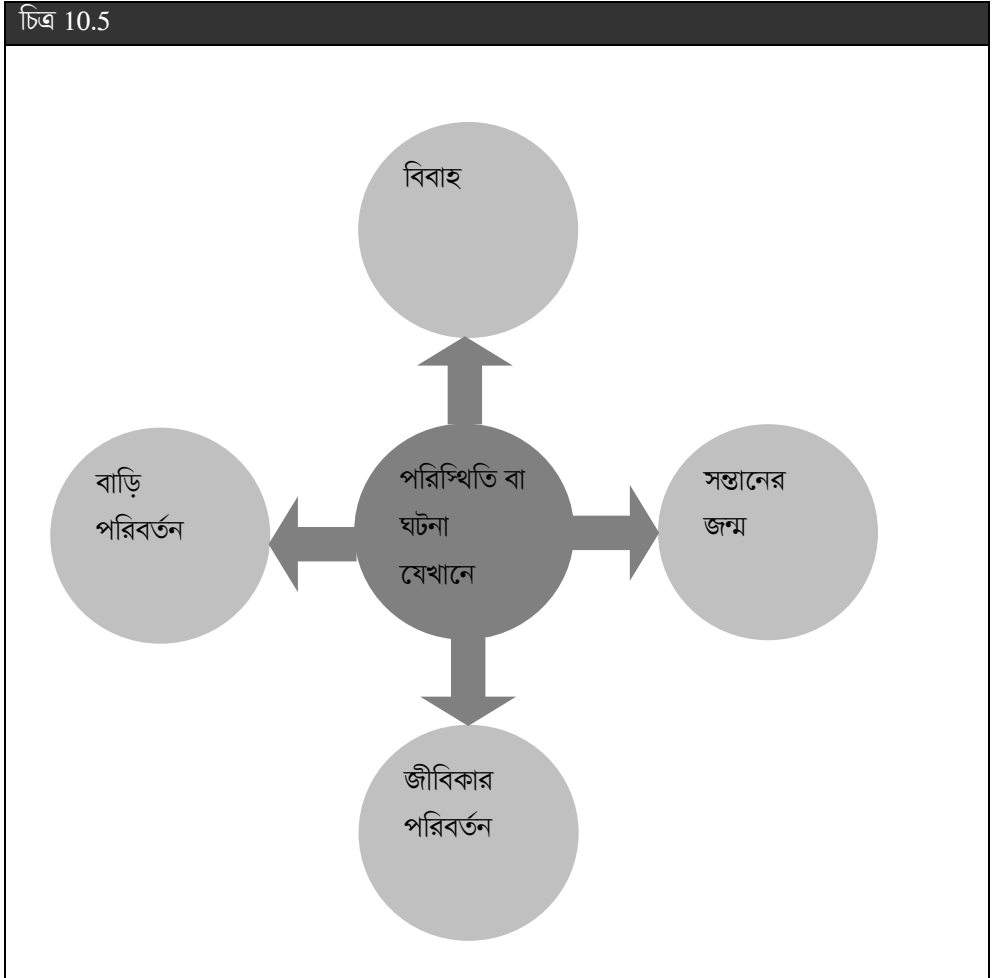
G. গ্রাহকের সাথে দীর্ঘ মেয়াদী সম্বন্ধ তৈরি রাখা

বিমা সংস্থার উদ্দেশ্য অল্প মেয়াদী বিক্রয়ের উপর মনোযোগ দেওয়ার পরিবর্তে নিজের গ্রাহকদের সাথে দীর্ঘ মেয়াদের সম্পর্ক তৈরি করা দরকার। এক সন্তুষ্ট গ্রাহক অন্য সম্ভাব্য গ্রাহকদের উৎস হন, কেননা তিনি বিমা সংস্থা এবং প্রতিনিধির ব্যাপারে ইতিবাচক ধারণা তৈরি করে রাখেন।

যখন সুপারিশ করে দেওয়া হয় এবং সেই অনুসারে প্রাসঙ্গিক আদান প্রদান করে নেওয়া হয়, এখানেই বিমা প্রতিনিধির কাছে বিষয়টি শেষ হওয়া উচিত নয়। গ্রাহকের সাথে নিরন্তর যোগাযোগ

রাখা খুব ভাল এবং দুজনের পক্ষেই এটি লাভজনক হয়। সুতরাং কিছু প্রতিনিধি নিজের গ্রাহকের আর্থিক প্রয়োজন এবং আর্থিক পরিকল্পনাকে সতত পরীক্ষা করার ব্যবস্থা করেন।

পরীক্ষা অনিয়মিত হতে পারে কিন্তু সম্বন্ধিত ঘটনা যেমন, কর বা বৈধ পরিবর্তন, একটি নতুন বিমা উৎপাদনের পরিচয় বা কোনও গ্রাহকের পরিস্থিতিতে পরিবর্তনের স্থিতি আবশ্যিক হয়। একটি পরীক্ষা এই ঘটনা থেকে পরিবর্তিত হতে পারে, যেমন:-



এই পরিবর্তনের জন্য দেওয়া সুপারিশ হতে পারে:-

- নতুন সুরক্ষা চুক্তি প্রয়োগ করা,
- সুরক্ষার বর্তমান স্তরে বৃদ্ধি,
- নিয়োগের পরিবর্তন,
- বর্তমান কর সঙ্কেয় পরিকল্পনায় পরিবর্তন।

এটি বিবেচনা করুন!

কোনও গ্রাহকের পরিস্থিতিতে কোনও বিশিষ্ট পরিবর্তন তাঁর আর্থিক পরিকল্পনার পরীক্ষার প্রয়োজন উৎপন্ন করতে পারে? এই পরিবর্তন পরিস্থিতির বন্দোবস্ত করার জন্য কী সুপারিশ দিতে পারে?

মুখ্য বিন্দু
এই অধ্যায়ে যে সব মুখ্য বিন্দুর আলোচনা (চর্চা) করা হল, তা নিম্নানুসারে সারাংশ রূপে ব্যক্ত করা যেতে পারে:-
বিমা প্রতিনিধির কর্তব্য এবং দায়িত্ব
• বিমা প্রতিনিধির মুখ্য কর্তব্য এবং দায়িত্বে গ্রাহকের প্রয়োজনকে রেখাঙ্কিত করা এবং সেই প্রয়োজন পূরণের জন্য সবথেকে উপযুক্ত উৎপাদন চিহ্নিত করা অন্তর্ভুক্ত। তাঁকে সুনিশ্চিত করতে হবে যে এতে নিয়োগকারীর পক্ষ থেকে কোনও বিপরীত সংগ্রহ (নির্বাচন) যেন না হয়।
গ্রাহকের প্রয়োজন
একবার যখন গ্রাহকের জন্য তথ্য অন্বেষণের প্রক্রিয়া পূর্ণ হয়ে যায়, তখন বিমা প্রতিনিধিকে উপযুক্ত উৎপাদন সুপারিশ গ্রাহককে দিতে হয়। এমন করার জন্য তাঁকে গ্রাহকের প্রয়োজন এবং দরকারকে পুরোপুরি বুঝতে হবে।
প্রতিনিধির পারিশ্রমিক এবং প্রকাশ
• জীবন বিমা প্রতিনিধির পারিশ্রমিক বিমা বিধিনিয়ম 1938 প্রতিবিধান দ্বারা নিয়ন্ত্রিত হয়। • জীবন বিমা প্রতিনিধি নিজের পারিশ্রমিক কমিশন হিসাবে প্রাপ্ত করেন। • কোনও গ্রাহক দ্বারা প্রতিনিধির থেকে জিজ্ঞাসা করা বিমা প্রভাবী করার জন্য তাঁর কতটা পারিশ্রমিক বা কমিশন লাভ হয় সেটা প্রকাশ করা দরকার। • 1 জুলাই 2010 থেকে সব বিমা নিয়োগকারীকে ইউলিপ পরিকল্পনা লাভ দৃষ্টান্ত দলিলে প্রতিনিধিদের দেওয়া কমিশন স্পষ্ট ভাবে দেখাতে হবে।
উপযুক্ত পলিসির সুপারিশ দেওয়া
• গ্রাহককে পলিসির সুপারিশ দেওয়ার আগে, তাঁর প্রয়োজনের তালিকাকে পরীক্ষা করে এই কথায় একমত হতে হবে যে ওটি এখনও গ্রাহকের জন্য চিন্তার বিষয়। একবার যখন প্রয়োজনের

উপর সহমত তৈরি হয়ে যায়, তাহলে গ্রাহকের উপযুক্ত উৎপাদনের ব্যাপারে তার লাভসহ বোঝাতে হবে।
গ্রাহককে বার বার একটি পলিসি বা নিয়োগ থেকে অন্যটিতে সংযুক্ত করার কারণে পাঠানোকে মন্থন বলা হয়। এটির ব্যবহার অনৈতিক এবং এটি বর্জন করা উচিত।
পলিসির প্রয়োগ রাখতে এবং অল্প — মেয়াদ বাতিলকরণ এড়িয়ে (অনড় অবস্থান) দীর্ঘ মেয়াদের লাভ
- অনড় অবস্থানের তাৎপর্য সেই ব্যবসার সাথে হয়, যেখানে বিমা সংস্থা পলিসির চ্যুতি বা সমর্পণ ছাড়াই ধরে রাখতে সফল হয়। - উচ্চ অনড় অবস্থান লাভজনক অবস্থা ধরে রাখতে এবং প্রশাসনিক মূল্য কম করতে সাহায্য করে।
গ্রাহকের অধিকার এবং অভিযোগ প্রক্রিয়া
গ্রাহকের নিজের বিমা প্রতিনিধি এবং জীবন বিমা সংস্থার পরিষেবায় অসন্তুষ্ট হওয়ার পরিস্থিতিতে অভিযোগ করার অধিকার থাকবে।
গ্রাহকের সাথে দীর্ঘ মেয়াদের সম্পর্ক তৈরি রাখা
বিমা সংস্থার উদ্দেশ্য অল্প মেয়াদের বিক্রয়ের উপর মনোযোগ দেওয়ার পরিবর্তে গ্রাহকের সাথে দীর্ঘ মেয়াদী সম্পর্ক তৈরি করা দরকার।

প্রশ্ন — উত্তর

10.1 নিম্নের কোনও তিনটি:

- বিমা সংস্থাকে সম্ভাবিত গ্রাহক এবং তাঁর বিভিন্ন প্রয়োজন চিহ্নিত করার জন্য প্রয়োজনের বিশ্লেষণ করা।
- বিমা সংস্থা দ্বারা প্রস্তাবিত বিভিন্ন উৎপাদনের পর্যাণ্ড জ্ঞান রাখা এবং প্রত্যেক উৎপাদনের বিভিন্ন লাভ এবং বিশ্লেষণকে মনে রাখা।
- গ্রাহকদের নিজেদের প্রয়োজন এবং নিয়োগ ক্ষমতার অনুরূপ উপযুক্ত উৎপাদনের সুপারিশ দেওয়া।
- এটি সুনিশ্চিত করা যে প্রস্তাব ফর্ম যথাযথ রূপে পূরণ করা হয়েছে এবং গ্রাহকের দেওয়া সমস্ত তথ্য সঠিক।
- অনিবার্য দলিল যেমন — বয়স, চিহ্ন এবং ঠিকানার প্রমাণ, মেডিকেল রিপোর্ট এবং আন্ডাররাইটিং-র জন্য কোনও অন্য আবশ্যিক দলিলকে একত্র করার দায়িত্ব নেওয়া।

- বিমা সংস্থা দ্বারা প্রস্তুত করা প্রত্যেক বিমা পরিকল্পনার জন্য পূরণ করা প্রিমিয়াম এবং বিভিন্ন মানদণ্ডকে গ্রাহকের কাছে প্রকাশ করা।
- বিক্রয়ের জন্য প্রস্তাবিত বিমা উৎপাদনের সম্বন্ধে কমিশনের দর প্রকাশ করা, যদি সম্ভাব্য গ্রাহক দ্বারা এটি জিজ্ঞাস্য হয় (সম্ভাব্য গ্রাহক এটি জিজ্ঞাসা করেন)।
- পলিসিধারককে মৌখিক এবং লিখিত দুই প্রকারের নোটিস দিয়ে নির্ধারিত সময়ের ভিতর প্রিমিয়ামের পোষণ (পরিশোধন) সুনিশ্চিত করা এবং গ্রাহকের থেকে প্রিমিয়াম একত্র করা, যদি এটি করার জন্য তিনি নিয়োগকারী দ্বারা অধিকৃত হন।
- প্রতিনিধির গোপন রিপোর্টে কোনও খারাপ অভ্যাস, আয় অসঙ্গতি বা অন্যকোনও প্রাসঙ্গিক তথ্যের ব্যাপারে ধারণা প্রদান করে আবেদকের দ্বারা প্রদর্শিত ঝুঁকির মূল্যায়নে ঝুঁকি আন্ডররাইটরকে সাহায্য করে।
- পলিসি দলিলে কোনও আবশ্যিক পরিবর্তন যেমন ঠিকানা, মনোনয়ন ইত্যাদি করতে গ্রাহককে সাহায্য করা।
- দাবি উৎপন্ন হওয়ার পর বন্দোবস্ত (নিষ্পত্তি) প্রক্রিয়াতে বৈধ লাভ গ্রহীতা বা মনোনীত ব্যক্তিকে (নমিনি) সাহায্য করা।

10.2 গ্রাহককে বারংবার একটি পলিসি বা নিয়োগ থেকে অন্যতে যুক্ত করার জন্য উৎসাহিত করাকে মন্থন বলা হয়। বিমা মন্থন এমন একটি ব্যবহার যেখানে প্রতিনিধি সুপারিশ দেন যে গ্রাহক নিজের বর্তমান পলিসিকে সমাপিত দেন এবং প্রাপ্ত রাশির ব্যবহার একটি নতুন রাশি ক্রয় করতে, যাতে প্রতিনিধি নতুন পলিসির উপর উচ্চ কমিশন পান। এটি অপেশাদার এবং অনৈতিক ব্যবহার যা গ্রাহককে সমর্পণ মানদণ্ড এবং পলিসি পরিণত হওয়া পর্যন্ত প্রয়োগ না করার কারণে হ্রাস প্রাপ্ত হয়ে দীর্ঘ মেয়াদী লাভকে পীড়িত করে।

10.3 বিমা সংস্থা, প্রতিনিধি এবং গ্রাহক সবাই পলিসির প্রয়োগ রেখে এবং অল্প মেয়াদের সমর্পণ রোধ করার থেকে লাভ প্রাপ্ত করে:-

- লক্ষ্য প্রাপ্তিতে গ্রাহককে সাহায্য। পরিণত হওয়া পর্যন্ত পলিসির অস্তিত্ব ধরে রাখা গ্রাহকের সেইসব অতি আবশ্যিক লক্ষ্য যেমন — সন্তানের শিক্ষা ব্যয় এবং বিবাহের ব্যয় পূরণ করা এবং বাঞ্ছিত অবসর তহবিল তৈরি করতে সাহায্য করে, যার জন্য পলিসি নেওয়া হয়েছিল।
- রাজস্বতে বৃদ্ধি। উচ্চ অনড় অবস্থান বিমা সংস্থাকে উচ্চ রাজস্ব অর্জন এবং লাভজনক অবস্থা ধরে রাখতে সাহায্য করে।
- মূল্য লাঘব (লঘুকরণ)। পলিসির প্রারম্ভিক বছরে বিমা সংস্থার জন্য প্রশাসনিক মূল্য

এবং অন্য ব্যয় উচ্চ হয়। সংস্থা এই মূল্যকে সম্পূর্ণ মেয়াদ পর্যন্ত বিস্তারিত করে, তবেই বিমা সংস্থা নিজের ব্যয় পূরণ করতে সমর্থ হয়। সুতরাং একটি উচ্চ অনড় অবস্থানের অনুপাত বিমা সংস্থার মূল্য হ্রাস করতে সাহায্য করে।

- গ্রাহক সন্তুষ্টিতে বৃদ্ধি। উচ্চ অনড় অবস্থান থেকে গ্রাহক সন্তুষ্টিতে বৃদ্ধি হয় যা সংস্থার জন্য একটি ইতিবাচক ব্র্যান্ড মূল্য বিকশিত করতে সাহায্য করে।

স্ব-শিক্ষণের প্রশ্ন

1.	কোনও গ্রাহকের পরিস্থিতির সেই পরিবর্তনকে লিপিবদ্ধ করুন যা তাঁর আর্থিক পরিকল্পনার সমীক্ষার প্রয়োজন উৎপন্ন করতে পারে?
2.	কোন পরিস্থিতিতে প্রতিনিধি দ্বারা একটি পলিসি সমর্পণ করার সুপারিশ দেওয়া হয়?

আপনারা পরবর্তী পৃষ্ঠায় উত্তর পাবেন।

স্ব পরীক্ষণ প্রশ্নের উত্তর

1.	নিম্নের যে কোনও তিনটি: • বিবাহ • একটি সন্তানের জন্ম • চাকরির (জীবিকা) পরিবর্তন • বাড়ি বদল।
2.	নিম্ন লিখিত পরিস্থিতিতে পলিসি সমর্পণ করার সুপারিশ দেওয়া হয়:- • এমন পলিসি যখন গ্রাহককে ভুল পলিসি বিক্রয় করা হয় যা তাঁর প্রয়োজনের অনুরূপ হয় না। • এমনও হতে পারে যে গ্রাহক দ্বারা উৎপাদন নেওয়ার সময় তার আর্থিক মূল্য ভাল হয় না। • যখন গ্রাহক আর্থিক কাঠিন্য অনুভব করেন এবং তাঁকে নিজের ব্যয় করতে এবং ঋণকে পুন সংযোজিত করার গুরুতর প্রয়োজন হয়।

দাবিগুলি

সূচিপত্র	পাঠক্রম অধ্যয়নের পরিণাম
শিক্ষার উদ্দেশ্য	
ভূমিকা	
প্রধান শর্তাবলী	
A একটি বৈধ দাবির প্রয়োজনগুলি	11.1
B কেন একটি দাবি অকার্যকরী হতে পারে	11.2
C মৃত্যু পরবর্তী দায়িত্ব এবং প্রামাণ্য দলিল জমা দেওয়া	11.3, 11.4
D দাবিগুলি ঠিক করা	11.5
E প্রতারণামূলক দাবিগুলি	11.6, 11.7
F বাতিল এবং বাতিল যোগ্য চুক্তিগুলি	11.8
প্রধান বিষয়	
প্রশ্ন উত্তর	
আত্ম পরীক্ষামূলক প্রশ্নাবলী	

শিক্ষার উদ্দেশ্য

এই অধ্যায়টি পাঠ করার পর, আপনি যেগুলি অবশ্যই করতে পারবেন:

- একটি দাবি নির্দিষ্ট করে জানানো;
- বিভিন্ন ধরনের দাবিগুলি চিহ্নিত করা;
- একটি বৈধ দাবির প্রয়োজনগুলি আলোচনা করা;
- অবৈধ দাবিগুলি শনাক্ত করা;
- একটি মৃত্যু সংক্রান্ত দাবির বিষয়ে সিদ্ধান্ত করার জন্য যে সকল প্রামাণ্য দলিলগুলি জমা করতে হবে সেগুলির তালিকা তৈরী করা;
- অসময়ে ঘটা মৃত্যু সংক্রান্ত দাবিগুলি বর্ণনা করা;
- মেয়াদ পূর্ণ হওয়া, বেঁচে থাকা এবং মৃত্যু সংক্রান্ত দাবিগুলি বন্দোবস্ত করার পদ্ধতি ব্যাখ্যা করা;

- আইআরডিএ-র নির্দেশিকার সঙ্গে যুক্ত দাবি বিষয়ে সিদ্ধান্তগুলি স্মরণ করা;
- একটি প্রতারণাপূর্ণ দাবি বন্দোবস্ত করার পরিণতি জানানো;
- বাতিল এবং বাতিল যোগ্য চুক্তিগুলির মধ্যে পার্থক্য বোঝা;
- জীবন বীমার অবিকৃত হিসাবে বিবেচনা যোগ্য ধারা ব্যাখ্যা করা।

ভূমিকা

যখন গ্রাহক একটি জীবন বীমা কেনার সিদ্ধান্ত নেন, তখন তিনি অনেকগুলি বিষয় বিবেচনা করে দেখবেন। এগুলির মধ্যে অন্তর্ভুক্ত হল:

- পণ্যদ্রব্যটির মূল্য;
- পণ্যদ্রব্যটির বৈশিষ্ট্য;
- অন্যান্য বীমার তুলনায় সুবিধাজনক পরিশোধ যে দ্রব্যটি প্রদান করবে এবং বিনিয়োগের দ্রব্যগুলি
- পরিকল্পনাটির মেয়াদ, বীমা কিস্তি পরিশোধ, রূপান্তরযোগ্যতা ইত্যাদির সাপেক্ষে প্রস্তাবিত নমনীয়তা;
- দ্রব্যটির প্রস্তাবিত করের সুবিধাগুলি; এবং
- কোম্পানীর দ্বারা প্রদান করা গ্রাহক পরিষেবার স্তর

এই সকল বিষয়গুলি একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে, কিন্তু কোন কোন ব্যক্তি মনোযোগ দিয়ে দেখেন এমন একটি অধিক গুরুত্বপূর্ণ দিক হল, কিভাবে বীমা কোম্পানী দাবিগুলি পরিচালনা করছে এবং বন্দোবস্ত করছে। যদি মনোনীত ব্যক্তি/ বীমাপ্রাপক/ নিয়োগী (প্রতিনিধি, বরাদ্দ করা ব্যক্তি) বীমা কোম্পানীর কাছ থেকে ন্যায়সম্মত সময়ে এবং সহজে দাবি গ্রহণ করতে সমর্থ না হন একজন বীমাচুক্তিকারীর জীবনকালে বীমাজাত দ্রব্য কি কাজে লাগবে? তখনই একটি বীমা কোম্পানী এবং একটি বীমা চুক্তির আসল পরীক্ষা হয়, যখন একটি বীমাচুক্তি দাবিতে পরিণত হয়। সাধারণ মানুষ বীমা করান কারণ তাঁরা দুর্ঘটনা ঘটান সম্ভাবনা বিষয়ে চিন্তিত থাকেন। শেষ পর্যন্ত, কিভাবে তাঁদের দাবি পরিচালিত হবে তার উপর ভিত্তি করে, বেশির ভাগ ব্যক্তি বীমার মূল্য নির্ধারিত করেন।

যদিও দাবিগুলির বন্দোবস্ত করার জন্য আইআরডিএ একটি বিশদ নির্দেশিকা রচনা করেছে, এটি বিভিন্ন কোম্পানী এবং তাদের দাবি পরিচালনা করার কর্মচারীদের উপর নির্ভর করে, যখন একটি দাবি উত্থাপিত হয় তখন কত দ্রুত এবং দক্ষতার সঙ্গে তাঁরা সেটির প্রত্যুত্তর দেয় এবং কত তাড়াতাড়ি তাঁরা সেটির বন্দোবস্ত করে। দাবিগুলি বন্দোবস্ত করার অনুপাতও (উত্থাপিত প্রতি 100টি দাবির মধ্যে কতগুলি দাবির বন্দোবস্ত করা হয়েছে) হল সেই মানদণ্ডগুলির মধ্যে একটি যেটির উপর ভিত্তি করে

একটি বীমা কোম্পানীর বিচার করা হয়। সুতরাং, দাবি পরিচালনা এবং বন্দোবস্ত করা একটি বিশেষ গুরুত্বপূর্ণ বিষয় মনে করা হয়।

এই অধ্যায়ে আমরা দাবিগুলির ধরন এবং তাদের বন্দোবস্ত বিষয়ে সবকিছু জানব। আপনি বৈধ এবং অবৈধ দাবিগুলি বিষয়ে জানতে পারবেন এবং যখন আপনার একজন গ্রাহকের বীমাচুক্তি একটি দাবিতে পরিণত হবে তখন আপনার কি করা উচিত সে বিষয়ে জানতে পারবেন।

মুখ্য শর্তগুলি

এই অধ্যায়ের আলোচ্য বিষয় হল নিম্নলিখিত শর্ত এবং ধারণাগুলির ব্যাখ্যা।

দাবিগুলি	মেয়াদপূর্ণ হওয়া সংক্রান্ত দাবিগুলি	বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত সুবিধা গুলি	মৃত্যু সংক্রান্ত দাবিগুলি
বৈধ দাবিগুলি	বীমাচুক্তি যেটি বলবৎ নয়	বীমাচুক্তি ভঙ্গ করা	প্রতারণাপূর্ণ দাবিগুলি
বৈধ দলিলপত্রগুলি	অসময়ের মৃত্যু সংক্রান্ত দাবিগুলি	মৃত্যুর সম্ভাবনা	বাতিল চুক্তিগুলি
বাতিলযোগ্য চুক্তিগুলি	অবিতর্কনীয়	দাবিদারের বক্তব্য	রাইডারের সুবিধাগুলি
বীমাকিস্তির ফেরত	নির্দিষ্ট সময় অন্তর প্রাপ্ত লভ্যাংশগুলি		

A একটি বৈধ দাবির প্রয়োজনীয়তা

একটি বৈধ দাবির প্রয়োজনগুলি বিষয়ে আলোচনা করার আগে, দাবি কি এবং বিভিন্ন ধরনের দাবিগুলি কি দেখে নেওয়া যাক।

A1 দাবি কি?

দাবি হল চুক্তির প্রতিশ্রুতি অনুসারে বীমাকারক দ্বারা অর্থ পরিশোধ করার একটি চাহিদা। এরপর চুক্তির মধ্যে বীমাকারকের জন্য নির্দিষ্ট করা অংশের কাজ, তাকে সম্পাদন করতে হবে, উদাহরণ স্বরূপ, দাবিটি বন্দোবস্ত করার সকল শর্তাবলী এবং প্রয়োজনগুলি বিষয়ে একমত হওয়া নিয়ে নিজেকে সংশয়মুক্ত করার পর দাবিটির বন্দোবস্ত করা।

এই অংশে আমরা প্রধান তিন ধরনের দাবিগুলি দেখব- মেয়াদপূর্ণ হওয়া সংক্রান্ত দাবিগুলি, মৃত্যু সংক্রান্ত দাবিগুলি এবং রাইডারের সুযোগসুবিধাগুলি।

A2 মেয়াদপূর্ণ হওয়া সংক্রান্ত দাবিগুলি

কোন কোন জীবন বীমা পরিকল্পনা, যেমন এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা এবং আজীবন পরিকল্পনা, বীমাকৃত ব্যক্তিকে পরিকল্পনাটি শেষ হলে একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ প্রদান করার প্রতিশ্রুতি দেয়, যদি তাঁরা পরিকল্পনাটির পুরো মেয়াদ পর্যন্ত বেঁচে থাকেন। এই অর্থটি মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার ফলে প্রাপ্ত অর্থ অথবা মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার ফলে দাবি করা অর্থ নামে পরিচিত। মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার পর মোট যে পরিমাণ অর্থ প্রদানযোগ্য হয় তা হল কোন সঞ্চিত লভ্যাংশ সহ মোট বীমাকৃত অর্থ থেকে সেইদিন পর্যন্ত হওয়া সুদসহ কোন বাকি থাকা বীমাকিস্তির পরিমাণ বিয়োজন করা অর্থ।

কোন কোন ক্ষেত্রে পরিকল্পনাটির মেয়াদকালের উপর প্রদান করা বীমাকিস্তি, মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার পর ফেরত দিয়ে দেওয়া হয়। এই পরিকল্পনাগুলি ‘বীমাকিস্তির ফেরত-লাভ’ অথবা ‘রিটার্ন অফ প্রিমিয়াম’ (আরওপি) নামে পরিভাষিত হয়।

উদাহরণ

অজয় মোট 2.5 লাখ টাকা বীমাকৃত অর্থের একটি অংশগ্রহণকারী এন্ডোমেন্ট পরিকল্পনা কিনেছেন যেটি 30 বছর ধরে চলবে। এই পরিকল্পনাটির শর্ত অনুসারে, যদি অজয় 30 বছর শেষ হওয়া পর্যন্ত বেঁচে থাকেন এবং সকল বীমা কিস্তি প্রদান করেন, তাহলে বীমা কোম্পানী তাঁকে মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার ফলে প্রাপ্ত অর্থ অথবা মেয়াদপূর্ণ হওয়ার ফলে দাবি করা 2.5 লাখ টাকা, (যদি কোন) সঞ্চিত লভ্যাংশসহ প্রদান করবে।

মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার পর বীমা কোম্পানী অজয়কে সঞ্চিত লভ্যাংশসহ অতিরিক্ত বিভিন্ন দফায় জমা হওয়া একটি এককালীন লভ্যাংশ যেটি তারা (বছরের পর বছর) বিভিন্ন বছরে ঘোষণা করেছিল, সেটি প্রদান করতে পারে। বীমাকারককে পুরো সময়ের জন্য বীমাচুক্তিটি চালিয়ে যেতে এবং নিয়মিতভাবে নির্দিষ্ট সময়ে বীমাকিস্তি প্রদান করার জন্য উৎসাহিত করার জন্য এই লভ্যাংশটি প্রদান করা হয়।

এই টার্মিনাল অথবা নির্দিষ্ট সময়ের ব্যবধানে প্রাপ্ত লভ্যাংশটি সর্বশেষ অতিরিক্ত লভ্যাংশ অথবা ফাইনাল অ্যাডিশন্যাল বোনাস(এফএবি) অথবা আনুগত্য অথবা অনড় অবস্থানের জন্য প্রাপ্ত লভ্যাংশ নামেও পরিচিত। কোন কোন বীমা কোম্পানী দ্বারা এটি বীমাচুক্তির শুরুতেই নির্দিষ্ট করা থাকতে পারে অথবা বিকল্পরূপে বীমাচুক্তিটি চলার সময় বীমা কোম্পানীর আর্থিক কাজকর্মের উপর এটি নির্ভর করে। একটি নির্দিষ্ট সময় পর্যন্ত (সাধারণত, কমপক্ষে 15 বছর) বীমাকিস্তি প্রদান করা হয়ে থাকলে এটি প্রদান করা হয়।

ইউএলআইপিএস-র ক্ষেত্রে, বীমা কোম্পানী পরিকল্পনাটির মেয়াদ শেষ হলে, মেয়াদপূর্ণ হওয়ার ফলে করা দাবির ফলস্বরূপে তহবিল মূল্য (অথবা কোন কোন ক্ষেত্রে তহবিল মূল্য এবং বীমাকৃত মোট অর্থ) প্রদান করে, অথবা ম্যানি-ব্যাক বীমাচুক্তির ক্ষেত্রে, বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভের অর্থ যেটি বীমাচুক্তিটির মেয়াদের মধ্যে গ্রহণ করা হয়েছিল, তা বাদ যায়।

A2A বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত অর্থ প্রদান করা

ম্যানি-ব্যাংক বীমাচুক্তির ক্ষেত্রে বীমা কোম্পানী বীমাচুক্তিটির মেয়াদের মধ্যে নির্দিষ্ট সময়ে বীমাচুক্তিকারীকে একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ প্রদান করে। এই প্রদান করা অর্থটি বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভ নামে পরিচিত।

উদাহরণ

অজয় 20 বছরের জন্য মোট 20 লাখ টাকা বীমাকৃত অর্থের একটি ম্যানি-ব্যাংক বীমাচুক্তি কিনেছেন, যেটি প্রতি পাঁচ বছরে বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভ স্বরূপ মোট বীমাকৃত অর্থের 25% প্রদান করবে। এই ক্ষেত্রে বীমা কোম্পানী 5ম, 10ম, 15তম এবং 20তম বছরের শেষে, অজয়কে বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভ রূপে 5 লাখ টাকা করে প্রদান করবে। যদি বীমাচুক্তিটি একটি অংশগ্রহণকারী বীমাচুক্তি হয়, তাহলে বীমা কোম্পানী 20তম বছরে শেষ বার প্রদান করা অর্থের সাথে সঞ্চিত লভ্যাংশও প্রদান করবে।

এটি বিবেচনা করে দেখুন...

কিভাবে বেঁচে থাকা সংক্রান্ত দাবি, মেয়াদ পূর্ণ হওয়া সংক্রান্ত দাবি থেকে আলাদা? এমন কিছু উদাহরণ চিন্তা করা হোক যে সকল বীমাচুক্তিতে দুধরনের দাবিই উত্থাপিত হয়।

A2B মোট বীমাকৃত অর্থ হ্রাস করা (পরিশোধ করা মূল্য)

বীমাচুক্তির সময়সীমার মধ্যে কোন সময় বীমাচুক্তিকারী আর্থিক সমস্যার সম্মুখীন হতে পারেন এবং বীমাকিস্তি প্রদান করা চালিয়ে যাওয়ার মতো অবস্থায় নাও থাকতে পারেন। এই রকম সময়ে বীমাচুক্তিটি সমর্পন করার পরিবর্তে, বীমাচুক্তিকারীর কাছে এটিকে পরবর্তী সময়ে পরিশোধ-করা বীমাচুক্তিতে পরিবর্তিত করার বিকল্প থাকে। এই ধরনের বীমাচুক্তিগুলির মেয়াদ পূর্ণ হলে, বীমাকৃত অর্থ থেকে আনুপাতিকরূপে হ্রাস।

A2C ছাড় প্রাপ্ত দাবিগুলি

ছাড় প্রাপ্ত দাবিগুলি হল সেই বিকল্প যেগুলি বীমাচুক্তিকারী বীমাচুক্তিটির মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার দিন থেকে এক বছরের মধ্যে ব্যবহার করতে পারেন।

A2D কিস্তিগুলির কমিউটেশন (বিনিময়)

অ্যানুইটি পরিকল্পনাগুলির ক্ষেত্রে, নিয়মিত/ নির্দিষ্ট সময়ের ব্যবধানে অ্যানুইটির অর্থ গ্রহণ করার পূর্বে, একজন ব্যক্তি কিছু এককালীন অর্থ তুলে নিতে পারেন। এটি কমিউটেশন (বিনিময়) নামে পরিচিত। বীমা কোম্পানীগুলি সাধারণত একজন ব্যক্তিকে সঞ্চিত তহবিলের এক-তৃতীয়াংশ পর্যন্ত তুলে নেওয়ার অনুমতি দেয়। অবশিষ্ট দুই-তৃতীয়াংশ অবশ্যই একজন ব্যক্তির অ্যানুইটি মাসুল কেনার জন্য ব্যবহার করা উচিত।

A2E স্থায়ী অধিকার প্রদান করার সময় অ্যানুইটি প্রদেয় অর্থ

অ্যানুইটির ক্ষেত্রে, স্থায়ী অধিকার প্রদান করার উপর, বীমা কোম্পানী দ্বারা অ্যানুইট্যান্টকে নিয়মিত অ্যানুইটির প্রদান করা শুরু হয়। অ্যানুইট্যান্টকে মাসিক, ত্রৈমাসিক, ষান্মাসিক অথবা বার্ষিক ভিত্তিতে অর্থ প্রদান করতে পারা পরিকল্পনাটির শর্তাবলীর উপর নির্ভরশীল।

A3 মৃত্যু সংক্রান্ত দাবি

একটি মৃত্যুসংক্রান্ত দাবি হল সেটি যেখানে পরিকল্পনাটির মেয়াদের মধ্যে বীমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যু ঘটলে বীমা কোম্পানী মনোনীত ব্যক্তি/বীমাপ্রাপককে বীমাকৃত অর্থ প্রদান করে। আজীবন বীমা পরিকল্পনাগুলির ক্ষেত্রে, মৃত্যুর পর লাভটি প্রদান করা হয়, কখন এটি ঘটছে তা বিবেচনা না করে, উদাহরণ স্বরূপ, এর জন্য কোন নির্দিষ্ট সময়সীমা থাকে না। যদি বীমাচুক্তিটি একটি অংশগ্রহণকারী বীমাচুক্তি হয়, তাহলে বীমা কোম্পানী সেই সময় পর্যন্ত জমা হওয়া লভ্যাংশও প্রদান করবে। যদি বীমাচুক্তিকারী কোন ঋণ নিয়ে থাকেন, তাহলে সর্বশেষ বারে প্রদেয় অর্থ থেকে ঋণের বাকি থাকা অর্থ, সুদ এবং কোন বাকী থাকা বীমাকিস্তি এবং সেই সময় পর্যন্ত হওয়া সুদের পরিমাণ বাদ দেওয়া হবে।

উদাহরণ

অজয় 25 বছরের জন্য মোট বীমাকৃত অর্থ 25 লাখ টাকার একটি মেয়াদী বীমা পরিকল্পনা কিনেছেন। তিনি বীমাচুক্তিটির 13তম বছরে মারা যান। এই ক্ষেত্রে বীমা কোম্পানী অজয়ের মনোনীত ব্যক্তি/ বীমাপ্রাপককে মৃত্যু সংক্রান্ত দাবি রূপে 25 লাখ টাকা প্রদান করবে।

সতর্ক থাকুন

ইউএলআইপি-র ক্ষেত্রে, বীমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যু ঘটলে, বীমা কোম্পানী বীমাকৃত মোট অর্থ অথবা তহবিল মূল্যের মধ্যে বেশিটি প্রদান করে (অথবা, কোন কোন বীমা কোম্পানীর ক্ষেত্রে, তহবিল মূল্য এবং বীমাকৃত মোট অর্থ উভয়ই প্রদান করা হয়)।

নির্দিষ্ট কয়েকটি বীমাচুক্তি আছে যেখানে মৃত্যুর ঘটনার ক্ষেত্রে লাভটি প্রদান করা হয় না, পরিবর্তে বীমাচুক্তিটির করার সময় জীবন বীমাকারকের দ্বারা বেছে নেওয়া একটি নির্দিষ্ট তারিখে প্রদান করা হয়। উদাহরণ স্বরূপ, এমন একটি বীমাচুক্তি যেটির উদ্দেশ্য হল মেয়ের বিয়ে অথবা ছেলের উচ্চ-শিক্ষার জন্য একটি এককালীন অর্থ প্রদান করা, অর্থাৎ জীবন বীমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যুতে প্রদান করা হয় না কিন্তু নির্দিষ্ট করা তারিখে এটি প্রদান যোগ্য হয়ে উঠে, উদাহরণ স্বরূপ:

- যখন পুত্র/কন্যাটি 18 অথবা 21 বছর বয়সে পৌঁছায়।

এটি অবশ্যই বীমাচুক্তিটির শর্তাবলী এবং প্রস্তাবকের প্রয়োগ করা বিকল্প অনুসারেই করা হয়।

A4 রাইডারের লাভ/সুবিধা

কোন একটি বিশেষ ঘটনা ঘটলে, রাইডারের শর্তাবলী অনুসারে বীমা কোম্পানী রাইডারের পক্ষে অর্থ প্রদান করে। উদাহরণ স্বরূপ:

- দুর্ঘটনাজনিত মৃত্যুতে প্রাপ্ত সুবিধার (এডিবি) রাইডারের ক্ষেত্রে, বীমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যুর ঘটনা ঘটলে, অতিরিক্ত বীমাকৃত অর্থ এই রাইডারের অধীনে প্রদান করা হয়;
- জটিল অসুস্থতা (সিআই) সংক্রান্ত রাইডারের ক্ষেত্রে, একটি জটিল রোগ নির্ণয়ের ঘটনায়, রাইডারের শর্তাবলী অনুসারে একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ প্রদান করা হয়। রোগটিকে অবশ্যই বীমা কোম্পানীর নির্দিষ্ট করা সিআইএস তালিকার মধ্যে থাকতে হবে (বিভিন্ন বীমাকারক অনুসারে তালিকাটি আলাদা আলাদা হতে পারে);
- ‘হাসপাতালে থাকাকালীন যত্ন’ সংক্রান্ত রাইডারের ক্ষেত্রে বীমাকৃত ব্যক্তিকে হাসপাতালে ভর্তি করার ঘটনা ঘটলে বীমা কোম্পানী চিকিৎসার খরচা প্রদান করবে, যেটি হবে রাইডারের শর্তাবলী সাপেক্ষে।

রাইডার সংক্রান্ত আপনার জ্ঞান ঝালিয়ে নেওয়ার জন্য, 7 অধ্যায়ের বিভাগ B3-তে ফিরে যাওয়ার পরামর্শ দেওয়া হচ্ছে।

A5 বৈধ দাবি

বীমা কোম্পানী যখন একটি দাবির বিজ্ঞপ্তি গ্রহণ করছে, তখন অর্থ প্রদান করার আগে, দাবিটি যে বৈধ এ বিষয়ে তারা নিশ্চিত হতে চাইবে। নিম্নলিখিত বিষয়গুলি পরীক্ষা করার মাধ্যমে এরা (বীমা কোম্পানী) এটি করবে:

• যখন ঘটনাটি ঘটে তখন কি বীমাচুক্তিটি বলবৎ ছিল?
• বীমাকৃত ব্যক্তির সাথে কি ঘটনাটি ঘটেছে?
• প্রকৃত বীমাচুক্তির দলিলে, একটি সম্পূর্ণ দাবি পত্র এবং অন্যান্য প্রয়োজনীয় তথ্যাদি জমা করা হয়েছে কি?
• বীমাচুক্তির সাথে সম্পর্কিত বয়সের স্বীকারোক্তি এবং প্রাসঙ্গিক তথ্য প্রকাশ করা বিষয়ক তাদের অংশের কাজগুলি বীমাচুক্তিকারী করেছেন কিনা? দাবি বন্দোবস্ত প্রক্রিয়ার অংশ হিসাবে বীমা কোম্পানী এইগুলির অনুসন্ধান করে?

উদাহরণ

বীমাচুক্তিকারী তাঁর সঠিক বয়স জানিয়েছেন কিনা এবং বৈধ বয়সের প্রমাণপত্র এটিকে সমর্থন করেছে কিনা সেটি বীমা কোম্পানী অনুসন্ধান করবে। যদি এটি একটি নির্ধারিত সময়ের পূর্বে করা

দাবি হয় (বীমাচুক্তিটি কেনার অথবা পুনঃপ্রচলন করার ২ থেকে ৩ বছরের মধ্যে মৃত্যুর ঘটনা ঘটে) তাহলে বীমাটি আরো ভালো শর্তে পাওয়ার জন্য বীমাকৃত ব্যক্তি কোন প্রাসঙ্গিক তথ্য (যেমন, তাঁদের স্বাস্থ্য সংক্রান্ত কোন বিষয় অথবা আগে থেকে বর্তমান থাকা কোন অসুস্থতা) গোপন করেছে কিনা, এ বিষয়ে বীমা কোম্পানী অনুসন্ধান করবে। (প্রাসঙ্গিক তথ্য বিষয়ে আপনি যদি আপনার জ্ঞান ঝালিয়ে নিতে চান, আমরা এ বিষয়ে অধ্যায় ৩-র, বিভাগ 1-এতে আলোচনা করেছি।)

- দাবিটি সঠিক ব্যক্তির কাছ থেকে এসেছে কিনা, বিশেষত যে ব্যক্তি দাবির অর্থ গ্রহণ করার অধিকারী?
- এটি মনোনীত ব্যক্তি, বৈধ উত্তরাধিকারী অথবা স্বত্বনিয়োগী ইত্যাদি হতে পারেন।
- একটি দাবি বৈধ হওয়ার জন্য প্রয়োজনীয় অন্যান্য সকল নিয়ম-বিধিগুলি পূরণ করা হয়েছে কিনা?

প্রস্তাবিত কাজকর্ম

আপনার পরিবার অথবা বন্ধুবান্ধবের মধ্যে এমন একজনকে খুঁজুন যিনি অন্তত একবার জীবন বীমা কোম্পানীর কাছে দাবি করেছেন। দাবি প্রক্রিয়া সম্বন্ধে এবং দাবিটি বন্দোবস্ত করার জন্য তাঁদের কি কি দলিল জমা করার প্রয়োজন হয়েছিল সে বিষয়ে তাঁদের কাছে জানতে চান।

প্রশ্ন 11.1

প্রধান তিন ধরনের দাবিগুলি কি কি?

B কেন একটি দাবি অবৈধ হতে পারে

বীমা কোম্পানী তার অনুসন্ধান সম্পূর্ণ করার পর এই সিদ্ধান্তে আসতে পারে যে তার দাবি করা অর্থ প্রদান করার প্রয়োজন নেই কারণ দাবিটি অবৈধ। এরকম প্রধানত তিনটি পরিস্থিতি আছে যেখানে এটি ঘটতে পারে:

বীমাচুক্তিটি বলবৎ ছিল না :	যখন ঘটনাটি ঘটেছিল তখন যদি বীমাচুক্তিটি বলবৎ না থাকে, তাহলে বীমা কোম্পানী দাবিটি বাতিল করে দেবে। উদাহরণ- অজয় 20 বছরের জন্য একটি মেয়াদী পরিকল্পনা করিয়েছেন। তিনি প্রতি বছর 1লা এপ্রিল বার্ষিক বীমাকিস্তি প্রদান করেন। 3য় বর্ষে তিনি গুরুতর হৃদরোগে আক্রান্ত হন। হাসপাতালের

	বিল বেশি হওয়ায় আর্থিক সমস্যার কারণে অজয় সঠিক সময়ে বীমাকিস্তি প্রদান করতে পারেননি। তাঁর আর্থিক সমস্যা প্রত্যাশিত সময়ের থেকে বেশিদিন চলে এবং এমন কি তিনি অতিরিক্ত সময়ের মধ্যেও বীমাকিস্তি প্রদান করতে অসমর্থ হন। এই সময়ে অজয়ের স্বাস্থ্যের আরো অবনতি হয় এবং 15ই মে তিনি মারা যান। অজয়ের মনোনীত ব্যক্তি বীমা কোম্পানীর কাছে একটি দাবি পেশ করেন কিন্তু কোম্পানী দাবিটি বাতিল করে দেয় যেহেতু অতিরিক্ত সময়সীমার মধ্যেও বীমাকিস্তি প্রদান না হওয়ায়, বীমাচুক্তিটি বলবৎ ছিল না।
বাদ পড়া শর্তবিলীর প্রয়োগ :	যদি বীমাচুক্তি সুরক্ষার অন্তর্গত নয় এমন কোন কারণে মৃত্যু ঘটে, তাহলে দাবিটি পূরণ করা হবে না। উদাহরণ : বীমাচুক্তির প্রথম বছরে আত্মহত্যাজনিত মৃত্যুকে বীমাচুক্তির বাইরে রাখা হয়, সেইকারণে যিনি বীমাচুক্তির প্রথম বছরে আত্মহত্যা করেছেন সেই বীমাচুক্তিকারীর মৃত্যু সংক্রান্ত দাবি বীমা কোম্পানী বাতিল করে দেবে।
দাবিটি প্রতারণামূলক:	যদি, বীমা কোম্পানী তার অনুসন্ধান করার সময় দেখতে পায় যে বীমাকৃত ব্যক্তি উদ্দেশ্য প্রণোদিতভাবে কোন প্রাসঙ্গিক তথ্য গোপন করেছেন, তাহলে সে (বীমা কোম্পানী) দাবিটিকে বাতিল করে দেবে। উদাহরণ: যদি বীমাকারক আবিষ্কার করেন যে বীমাচুক্তিটি করার সময় বীমাকৃত ব্যক্তি যে বয়স জানিয়েছেন সেটি ভুল, অথবা বীমাকৃত ব্যক্তি কোন অসুস্থতায় ভুগছেন, যেটি উদ্দেশ্য প্রণোদিতভাবে প্রকাশ করা হয় নি, তাহলে বীমাকারক অসত্য বিবরণ দেওয়ার ভিত্তিতে দাবিটি বাতিল করে দিতে পারেন।

প্রস্তাবিত কাজকর্ম

ইন্টারনেট দেখুন এবং এমন কতগুলি জীবন বীমার ঘটনা খুঁজে বার করুন যেখানে বীমা কোম্পানী দাবি বাতিল করেছে কারণ দাবিটি বিভিন্ন কারণবশতঃ অবৈধ হওয়ার জন্য এরূপ করার একটি বিকল্প ছিল। সেই সকল ঘটনাগুলি পর্যবেক্ষণ করুন।

C মৃত্যুর পরের দায়িত্বগুলি এবং দলিল সংক্রান্ত প্রমাণাদি জমা দেওয়া

যতক্ষণ না বীমা কোম্পানী পরিষ্কারভাবে মৃত্যুর বিষয়ে জানতে পারছে, এটি বীমাকৃত মোট অর্থ পরিশোধ করবে না। সুতরাং জীবন বীমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যুর পর, সবচেয়ে প্রথমে যেটি অবশ্যই করা উচিত, সেটি হল মৃত্যুর ঘটনা বিষয়ে বীমা কোম্পানীকে অবহিত করা। বিজ্ঞপ্তিটি মনোনীত ব্যক্তি, স্বত্বনিয়োগী, আত্মীয়, একজন ব্যক্তির নিয়োগকর্তা অথবা বীমা প্রতিনিধি দ্বারা পাঠানো যেতে পারে। যদিও মৃত্যুর বিজ্ঞপ্তি পাঠানো যথেষ্ট নয়- বীমা কোম্পানীর প্রমাণ দরকার হবে, প্রকৃতপক্ষে যে মৃত্যু ঘটেছে শুধুমাত্র এটির নয়, ব্যক্তিটির জীবন যে ঐ কোম্পানী দ্বারা বীমাকৃত করাছিল সেটিরও প্রমাণ দরকার। সুতরাং, দাবিদারের পরবর্তী কর্তব্য হল এটি নিশ্চিত করা যে বীমা কোম্পানী নিম্নলিখিত দলিলগুলি গ্রহণ করেছে:

• বীমাচুক্তিটির দলিল (হারিয়ে যাওয়া বীমাচুক্তি অংশের বিভাগ-E দেখুন)।
• চুক্তি/পুনঃনবীকরণের দলিল: যদি বীমাচুক্তিটি বরাদ্দ করে দেওয়া হয়, তাহলে বীমা কোম্পানীর সেটি জানা প্রয়োজন যাতে সঠিক ব্যক্তিকে সে অর্থ প্রদান করতে পারে (চুক্তি বিষয়ে আপনার জ্ঞান বালিয়ে নেওয়ার জন্য অধ্যায়-3 এর, বিভাগ-2 এর H4B অংশ দেখুন)।
• বয়সের প্রমাণপত্র, যদি ইতিমধ্যে বয়সের স্বীকারোক্তি করা না হয়।
• ডেথ সার্টিফিকেট অথবা মৃত্যুর প্রশংসাপত্র (মৃত্যুর প্রমাণ)।
• দাবিদারের বিবৃতি।
• অধিকারের বৈধ প্রমাণাদি, যদি বীমাচুক্তিটিতে কোন মনোনীত ব্যক্তি অথবা স্বত্বনিয়োগী নির্দিষ্ট করা না থাকে।
• বীমা কোম্পানীর পাঠানো ছাড় পত্রটি, অবশ্যই সম্পাদন করে এবং সাক্ষ্য প্রমাণ রেখে বীমা কোম্পানীকে ফেরত পাঠানো উচিত।

C1 অসময়ে ঘটা মৃত্যু সংক্রান্ত দাবি / শীঘ্র ঘটা মৃত্যুজনিত দাবি

যদি ঝুঁকি গ্রহণ করা অথবা পুনঃনবীকরণ করার তিন বছরের মধ্যে দাবির আবেদন করা হয় (ঘটনা ঘটে), বীমা কোম্পানীগুলি সাধারণত এটিকে শীঘ্র মৃত্যুর দাবি রূপে পরিগণিত করেন। এই সকল ক্ষেত্রে বীমা কোম্পানীগুলি আনুপঞ্জিকভাবে বিষটির অনুসন্ধান করবে। প্রস্তাবটি গ্রহণ করার সময়

অথবা পুনঃনবীকরণ করার সময় কোন রকম প্রাসঙ্গিক তথ্য গোপন করা হয়নি, এটি নিশ্চিত করার জন্য অতিরিক্ত তথ্য-প্রমাণাদি চাওয়া হতে পারে। এই দলিলগুলির মধ্যে অন্তর্ভুক্ত হল:

• মৃত্যুর পূর্বে অসুস্থতার জন্য শেষবারের জন্য যে চিকিৎসক চিকিৎসা করেছিলেন, তাঁর একটি বিবৃতি, যাতে তাঁর শেষ বার হওয়া রোগ এবং সেটির জন্য যে চিকিৎসা করা হয়েছিল, সে বিষয়ের আনুপাত্তিক বর্ণনা থাকবে।
• হাসপাতালের একটি বিবৃতি, যদি মৃত ব্যক্তিকে হাসপাতালে ভর্তি করা হয়ে থাকে।
• যে ব্যক্তি শেষকৃত্যে উপস্থিত ছিলেন এবং মৃতদেহ দেখেছিলেন, তাঁর একটি বিবৃতি, এবং/অথবা
• নিয়োগকর্তার একটি বিবৃতি (যদি মৃত ব্যক্তি নিযুক্ত কর্মচারী হয়ে থাকেন), যাতে ছুটি নেওয়ার বিস্তৃত বিবরণ থাকবে।

যদি জীবন বীমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যু অস্বাভাবিকভাবে হয়, যেমন কোন দুর্ঘটনা, আত্মহত্যা অথবা অন্য কোন অজানা কারণে ঘটে, তাহলে নিম্নলিখিত বিষয়গুলিও তদন্ত করে দেখা হবে:

- পুলিশকে সর্বপ্রথম ঘটনাটি জানানোর প্রতিবেদন (এফ আই আর);
- পঞ্জ্যমা(অস্বাভাবিক মৃত্যু সংক্রান্ত ঘটনায় সরকারি অনুসন্ধান);
- ফরেনসিক রিপোর্ট;
- ময়নাতদন্তের রিপোর্ট; এবং
- করোনাস (অপঘাতজনিত মৃত্যুর কারণ তদন্তকারী বিচারক) রিপোর্ট।

প্রাথমিক প্রমাণাদির উপর নির্ভর করে, একটি বিশেষ অনুসন্ধানের আদেশ দেওয়া হতে পারে।

উদাহরণ

অজয় 25 বছরের জন্য 25,00,000 টাকা সুরক্ষার একটি এন্ডোমেন্ট বীমা পরিকল্পনা কিনেছেন। এখন দেখা যাক, বিভিন্ন পরিদৃশ্যগুলিতে কিভাবে দাবিটি পরিচালনা করা যাবে:

- a) অজয় বীমাচুক্তিটি কেনার প্রথম তিন বছরের মধ্যে মারা গেলেন। তাঁর মৃত্যুটি বীমা কোম্পানী দ্বারা একটি শীঘ্র মৃত্যু সংক্রান্ত দাবি রূপে বিবেচিত হবে। বীমা কোম্পানী দাবিটি বন্দোবস্ত করার আগে সাধারণের থেকে আরো আনুপাত্তিকভাবে একটি অনুসন্ধান করবে। তদতিরিক্ত, প্রথাগত প্রয়োজনীয় দলিলপত্র এবং পূরণ করা দাবিপত্রটি দেখে, দাবিটি বন্দোবস্ত করার জন্য বীমা কোম্পানী অজয়ের মৃত্যুর পূর্বে শেষ যে ডাক্তার তাঁর চিকিৎসা

করেছিলেন, তাঁর কাছ থেকে কোন তথ্য জানতে চাইতে পারে।

- b) অজয় সঠিক সময়ে নিয়মিতভাবে সকল বীমাকিস্তিগুলি প্রদান করেছেন এবং বীমাচুক্তির 7তম বর্ষে তিনি মারা যান। বীমা কোম্পানী তাঁর মৃত্যুটিকে একটি সাধারণ দাবি রূপে বিবেচনা করবে। অজয়ের মনোনীত ব্যক্তি/ বৈধ বীমাপ্রাপকের পূরণ করা দাবিপত্রের সাথে নিয়ম মাফিক তথ্য-প্রমাণাদির দলিল পত্রের সারি জমা করার প্রয়োজন হবে। একটি আনুপস্থিক অনুসন্ধানে না গিয়ে, দাবিটি বৈধ এই শর্তে বীমা কোম্পানী একটি যুক্তিসঙ্গত সময়সীমার মধ্যে দাবিটির বন্দোবস্ত করবে।
- c) অজয় বীমাচুক্তির 5ম বছরে বীমাকিস্তির অর্থ প্রদান করতে পারেন নি এবং বীমাচুক্তিটি নষ্ট হয়ে যায়। তিনি 6তম বছরে বীমাচুক্তিটি পুনঃপ্রচলন করেন এবং 7ম বছরে তিনি মারা যান। একটি সাধারণ মৃত্যু সংক্রান্ত দাবি থেকে এই দাবিটিকে আলাদাভাবে বিবেচনা করা হবে। যদিও মৃত্যুর ঘটনাটি বীমাচুক্তির 7ম বছরে ঘটেছে, তবুও বীমা কোম্পানী এর দাবিটিকে একটি শীঘ্র মৃত্যুজনিত দাবি রূপে বিবেচনা করবে যেহেতু বীমাচুক্তিটি পুনঃপ্রচলন করার এক বছর পরেই মৃত্যু ঘটেছে। দাবিটি বন্দোবস্ত করার আগে, বীমা কোম্পানী সাধারণের থেকে আরো আনুপস্থিকভাবে একটি অনুসন্ধান করবে, পরিদৃশ্য a-র অনুরূপ।

D দাবিগুলির বন্দোবস্তকরণ

অনুচ্ছেদ A-তে আমরা মেয়াদপূর্ণ হওয়া সংক্রান্ত দাবি এবং মৃত্যু সংক্রান্ত দাবিগুলি দেখেছি, এবং এই অংশে আমরা আরো বিস্তৃতভাবে দেখব কিভাবে এইগুলির বন্দোবস্ত করা হয়। এটি করার আগে আমরা আইআরডিএ-র প্রবর্তিত নির্দেশাবলী দেখে নেব কিভাবে সব ধরনের দাবিগুলি পরিচালনা করা উচিত, যেহেতু এই নির্দেশাবলীই এরূপ করার গঠন কাঠামো প্রদান করবে।

D1 দাবি বন্দোবস্ত করার জন্য আইআরডিএ-র নির্দেশাবলী

এই অধ্যায়ের ভূমিকা অংশে আমরা জানিয়েছি যে আইআরডিএ দাবিগুলি বন্দোবস্ত করার জন্য একটি নির্দেশাবলী চালু করেছে। এইগুলি আইআরডিএ (বীমাচুক্তিকারীর স্বার্থের সুরক্ষা) রেগুলেশন 2002-র অন্তর্ভুক্ত এবং নিম্নরূপ:

জীবন বীমা চুক্তি সংক্রান্ত দাবির প্রক্রিয়া

1. সাধারণত একটি দাবির সমর্থনে দাবিদার কর্তৃক জমা করার প্রয়োজনীয় প্রাথমিক তথ্য-প্রমাণাদি সংক্রান্ত দলিলগুলি একটি জীবন বীমাচুক্তি অবশ্যই উল্লেখ করবে।
2. একটি জীবন বীমা কোম্পানী, একটি দাবি প্রস্তাব গ্রহণ করার পর, কোনরকম দেরি না করেই দাবির প্রক্রিয়া শুরু করবে। যে কোন রকম প্রশ্ন অথবা অতিরিক্ত তথ্য প্রমাণাদির প্রয়োজন,

যতদূর সম্ভব, উত্থাপিত হতে পারে ধীরস্থির পদ্ধতিতে নয় বরং সবকিছু সঙ্গে সঙ্গে, দাবিটি গ্রহণ করার 15 দিনের মধ্যে।

3. প্রয়োজনীয় সকল প্রাসঙ্গিক কাগজপত্র এবং ব্যাখ্যা গ্রহণ করার 30 দিনের মধ্যে একটি জীবন বীমা পরিকল্পনা সংক্রান্ত দাবির অর্থ প্রদান করা হতে পারে অথবা সকল প্রাসঙ্গিক কারণ জানিয়ে এটি বাতিল করা হতে পারে।
4. আইনের ধারা 47-এ নির্দিষ্ট বিধি অনুসারে, যেখানে একটি দাবী অর্থ পরিশোধের জন্য প্রস্তুতি সম্পন্ন হয়েছে কিন্তু অর্থ প্রদানকারীর উপযুক্ত পরিচয় চিহ্নিতকরণের কোন সমস্যার কারণে অর্থ পরিশোধ করা যাচ্ছে না, জীবন বীমাকারী অর্থ প্রদানকারীর সুবিধাপ্রাপ্তির জন্য ঐ পরিমাণ অর্থ রেখে দেবেন এবং ঐরূপ পরিমাণ অর্থ তালিকাভুক্ত ব্যাঙ্কের জমা খাতার সুদের পরিমাণে সুদ অর্জন করবে (সমস্ত কাগজপত্র ও তথ্যাদি দাখিল করার 30 দিনের মধ্যে যা প্রযোজ্য হবে)।
5. অধিনিয়ম (4) ছাড়া অন্য যেক্ষেত্রে বীমাকারকের দিক থেকে একটি বীমাদাবি প্রক্রিয়াকরণে বিলম্ব হয়, জীবন বীমা কোম্পানি দাবিকৃত অর্থের পরিমাণের উপর দাবি নিরীক্ষণের আর্থিক বছরের শুরুর সময়ে স্থিত ব্যাঙ্কের চালু সুদের হার অনুসারে 2 শতাংশ বেশি পরিমাণে সুদ প্রদান করবে।

এখন আমরা যে কাঠামো প্রতিষ্ঠিত করেছি যার মধ্যে অবশ্যই সমস্ত দাবির বন্দোবস্ত করতে হবে, এরপর আমরা এক-একটি বিশেষ ধরনের দাবির বিষয়ে বিবেচনা করতে পারি।

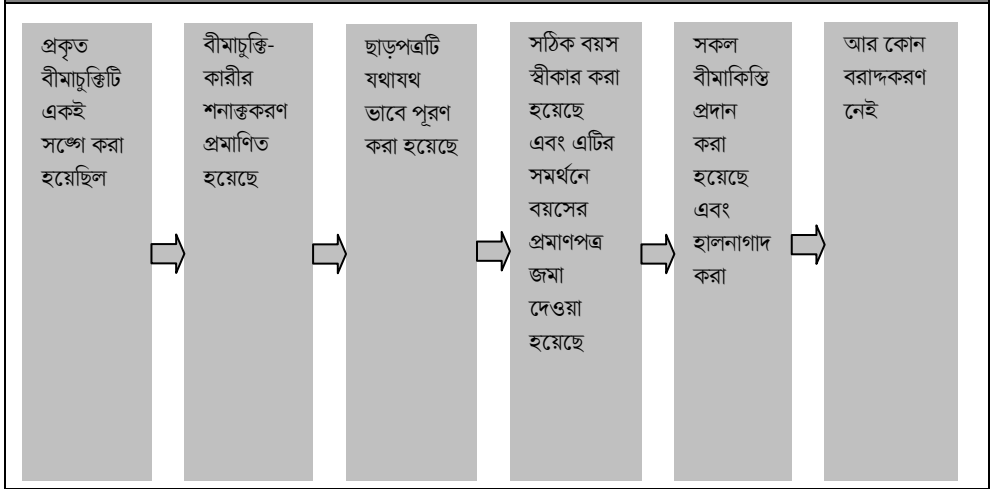
প্রশ্ন 11.2

মৃত্যু সংক্রান্ত দাবির সমর্থনে কি কি তথ্য-প্রমাণাদির প্রয়োজন হয়?

D2 মেয়াদপূর্ণ হওয়া সংক্রান্ত দাবি

সাধারণত মেয়াদ পূর্ণ হওয়া সংক্রান্ত দাবিগুলির ক্ষেত্রে বীমা কোম্পানী নিজেই ব্যবস্থা গ্রহণ করার কাজ শুরু করে। এটি তার রেকর্ড (লিপিবদ্ধ তথ্য) থেকে জানতে পারবে যে, কোন মাসে কোন বীমাচুক্তির মেয়াদ পূর্ণ হবে এবং সাধারণত বীমাকৃত ব্যক্তিকে একটি অগ্রিম বিজ্ঞপ্তি পাঠাবে। বীমাকৃত ব্যক্তি তখন C অংশে বর্ণনা করা পদক্ষেপগুলি গ্রহণ করবে। তারপর, অর্থ প্রদান করার আগে, বীমাকারক নিজেকে যে বিষয়গুলিতে সংশয়মুক্ত করবে সেগুলি হল:

চিত্র 11.1



আশা করা হয় বীমাকারক মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার তারিখে অর্থ প্রদান করবে। সাধারণত মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার তারিখের আগে একটি পরবর্তী তারিখের চেক অগ্রিম পাঠানো হয়, একটি স্বাক্ষরিত ছাড় পত্র গ্রহণ করা হয়েছে এই শর্তে।

যদি বীমাচুক্তিটি হারিয়ে যাওয়ার বিবরণ দেওয়া হয়, তাহলে বীমাকারক ক্ষতিপূরণ-ব্যবস্থার (E অংশ দেখুন) আওতায় এটির বন্দোবস্ত করতে পারেন। এটি সম্ভব কারণ বীমাচুক্তি অনুসারে এরপর আর কোন আইনত-বাধ্যবাধকতা অবশিষ্ট থাকবে না।

নির্দিষ্ট করা বীমাচুক্তিগুলি

সতর্ক থাকুন

একটি নিঃশর্ত বরাদ্দকরণের ক্ষেত্রে, দাবির অর্থ স্বত্বনিয়োগীকে প্রদান করা হবে।

যদি বরাদ্দকরণটি মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার পর বীমাচুক্তিকারীর কাছে প্রত্যাবর্তন করার শর্তাধীন হয়, তাহলে বীমা কোম্পানী বীমাচুক্তিকারীকে প্রদেয় অর্থ প্রদান করতে পারে। এটি বিচক্ষণতার কাজ হবে, যদি প্রথমে এটি পরীক্ষা করে নেওয়া হয় যে স্বত্বনিয়োগীর কোন বাকী থাকা দাবি নেই।

সতর্ক থাকুন

বন্দোবস্তের বিকল্প: কোন কোন মেয়াদ পূর্ণ হওয়া সংক্রান্ত দাবিগুলি (উদাহরণ স্বরূপ ইউএলআইপিএস-র ক্ষেত্রে) বীমাচুক্তিকারীর বেছে নেওয়া মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার তারিখে প্রদানযোগ্য

নাও হতে পারে, বরং পরবর্তীকালে বিভিন্ন কিস্তিতে প্রদান করা হতে পারে, এককালীন অর্থ রূপে নয়। এটি বন্দোবস্তের বিকল্প নামে পরিচিত। অর্থ প্রদানের জন্য বীমাচুক্তিটির মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার আগে বীমাচুক্তিকারীর এই ধরনের বিকল্প প্রয়োগ করে নেওয়ার প্রয়োজন। যদিও বন্দোবস্তের সিদ্ধান্তটি হয়ত মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার আগে নেওয়া হয়, বন্দোবস্তের প্রক্রিয়াটি মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার তারিখের কয়েক বছর পর পর্যন্ত চালু থাকে।

D3 বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভের অর্থ

যখন বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভের অর্থ প্রদান করার সময় আসে, এই প্রক্রিয়াটি মেয়াদ পূর্ণ হওয়া সংক্রান্ত দাবির অর্থ প্রদান করা প্রক্রিয়ার অনুরূপ। বীমাকারকই ব্যবস্থা গ্রহণ করার কাজটি শুরু করবেন এবং পরবর্তী-তারিখের একটি চেক অগ্রিম পাঠানো হবে।

যদি বীমাচুক্তিটি হারিয়ে গেছে বলে জানানো হয়, একটি নকল বীমাচুক্তি প্রদান করা হতে পারে যার উপর বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভ সম্পর্কিত বন্দোবস্তের একটি অনুমোদনসূচক সহ করা হবে। প্রতারণামূলক দাবিগুলির নীচে E অংশ দেখুন।

D4 মৃত্যু সংক্রান্ত দাবিদুলি

প্রথম দু ধরনের দাবির থেকে আলাদা, এখানে প্রক্রিয়াটি শুরু হয় দাবিদারের মাধ্যমে, যিনি বীমা কোম্পানীকে জীবন বীমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যু সম্বন্ধে অবহিত করবেন। তারপর বীমা কোম্পানী এটির সম্পর্কিত তথ্যপ্রমাণাদি জমা দেওয়ার জন্য অপেক্ষা করবেন (অংশ C দেখুন), এটি পরীক্ষা করবেন, এবং যেটির প্রয়োজন মনে করবেন সে বিষয়ে আরো অনুসন্ধান চালাবেন। যখনই এটি সংশয়মুক্ত হবে যে, দাবিটি বৈধ, তখনই এটি(বীমা কোম্পানী) একটি নির্দিষ্ট সময়সীমার মধ্যে মনোনীত ব্যক্তি অথবা বীমাপ্রাপককে বীমাকৃত মোট অর্থ পাঠিয়ে দেবেন, অর্থাৎ এটি দাবিটির বন্দোবস্ত করবে।

প্রশ্ন 11.3

আইআরডিএ-র নির্দেশাবলী অনুসারে, কতদিনের মধ্যে বীমা কোম্পানীকে একটি দাবি সংক্রান্ত অনুসন্ধান শেষ করতে হবে?

E প্রতারণামূলক দাবিগুলি

বীমা প্রতারণা হল অন্যায় আর্থিক লাভের জন্য বীমাকে ব্যবহার করার একটি সুচিন্তিত চেষ্টা করে। বীমা প্রতারকরা জাল দাবিগুলি অন্তর্ভুক্ত করে এবং অসত্য তথ্যের বিবরণ দেয়।

সতর্ক থাকুন

বীমা চুক্তি হারানোর ক্ষেত্রে

বীমা কোম্পানীগুলি সর্বাধিক যত্ন নেয় যখন মেয়াদ পূর্ণ হওয়া সংক্রান্ত দাবিগুলির বন্দোবস্ত করে। কোন কোন সময় প্রকৃত বীমাচুক্তিটি হারিয়ে যাওয়ার বিবরণ দেওয়া হয়। কোন রকম প্রবঞ্চিত

করার চেষ্টা যাতে না করা হয়, সেটি সুনিশ্চিত করার জন্য অবশ্যই সতর্কতা অবলম্বন করা উচিত, উদাহরণ স্বরূপ, ঋণের জন্য এটি অন্য কোথাও বন্ধক রাখা হতে পারে। কিন্তু বীমাচুক্তি হারিয়ে যাওয়ার ঘটনাটি যদি সত্যি হয়, তাহলে ক্ষতিপূরণ-ব্যবস্থার উপর ভিত্তি করে দাবিটির বন্দোবস্ত করা সম্ভব, সতর্কতামূলক ব্যবস্থা হিসাবে, খবরের কাগজে বিজ্ঞাপিত করে।

ক্ষতিপূরণ ব্যবস্থা হল দাবিদারের দ্বারা স্বাক্ষরিত একটি বিবৃতিপত্র, যেখানে বলা হয় যে মূল পলিসি প্রকাশ্যে এলে এবং অপর কোনো পক্ষের মালিকানার প্রমাণ প্রদান করা হলে, দাবীকারক বীমা কোম্পানীর করা যে কোন দাবীর অর্থ মেটাতে বাধ্য থাকবেন।

E1 প্রতারণার পরিণতি

যদি প্রতারণা শনাক্ত করা না হয় এবং প্রতারণামূলক দাবি প্রদান করা হয়, তাহলে বীমাকারক, বীমাকৃত ব্যক্তি, প্রতারণাপূর্ণ দাবিদারের প্রত্যক্ষ পরিণতিগুলি হল নিম্নরূপ:

প্রতারণার ফলে বীমাকারকের পরিণতি	• একজন বীমাকারক যিনি প্রতারককে শনাক্তকরণ এবং প্রতারণা প্রতিরোধ করার বিষয়টি গম্ভীরভাবে নেন না, এর ফলে তাঁর লাভের পরিমাণ কমে যাবে। তাঁদের দাবিপূরণের খরচ বেড়ে যাবে এবং এর ফলে বীমাকিস্তির উপর একটি প্রভাব পড়বে, যার ফলে বাজারে তারা কম ক্ষমতা সম্পন্ন প্রতিযোগী হয়ে পড়বে। • এর অতিরিক্ত, সবার মুখে মুখে প্রতারকদের মধ্যে ছড়িয়ে যাবে যে, ঐ বীমাকারক দাবির অর্থ প্রদান করার আগে যথেষ্ট পরীক্ষা-নিরীক্ষা করে না, যাতে এই ধরনের দাবি আরো বৃদ্ধি পাবে।
বীমাকৃত ব্যক্তির ক্ষেত্রে প্রতারণার পরিণতি	• বীমাকৃত ব্যক্তি যিনি প্রতারণারমূলকভাবে কাজটি করেননি, তিনিও প্রতারণামূলক দাবি প্রদান হওয়ার ফলে ক্ষতিগ্রস্ত হবেন। • এরূপ ঘটনার কারণ হল, বীমাকিস্তির বৃদ্ধি শুধুমাত্র যাঁরা প্রতারণামূলক দাবি করেছে তাঁদের উপর নয়, সকল বীমাচুক্তিকারীর উপর প্রভাব ফেলবে। আমাদের মনে রাখতে হবে যে, বীমাকারক এটি সুনিশ্চিত

	করার চেষ্টা করবেন যে, প্রস্তাবিত ঝুঁকির জন্য প্রত্যেক বীমাকৃত ব্যক্তি সঠিক বীমাকিস্তি প্রদান করবেন। প্রতারণামূলক দাবির ফলে এটি বিকৃত হবে।
প্রতারক দাবিদারের ক্ষেত্রে প্রতারণার পরিণতি	একটি প্রতারণামূলক দাবি প্রদান করা হয়ে গেলে, দাবিদারের পরিণতি পরিস্কার। যদি কোন দাবিদার প্রতারণামূলক দাবির অর্থ পেতে সফল হয়, তাহলে তার ভবিষ্যতে এটি পুনরায় অনুশীলন করার প্রলোভন থাকবে।

E2 মৃত্যু সংক্রান্ত দাবিগুলি পরিচালনা করার সময়ে সতর্কতা অবলম্বন করার বিষয়গুলি

মৃত্যু সংক্রান্ত দাবিগুলির ক্ষেত্রে সবচেয়ে বেশি প্রতারণার ঘটনা ঘটে, এবং সেইজন্য বীমাকারকরা যখন সেগুলি পরিচালনা করে তখন আরো বেশি সতর্কতা অবলম্বন করার বিষয়ে যত্ন নেয়। নিম্নলিখিতগুলি হল কিছু সঞ্চেত যে সব ক্ষেত্রে মৃত্যু সংক্রান্ত দাবি প্রতারণামূলক হতে পারে:

- যদি মৃত্যুর বিজ্ঞপ্তিটি একজন অপরিচিত ব্যক্তির কাছ থেকে আসে, তাহলে এটি জিজ্ঞাসা করা যুক্তিসঙ্গত যে: ‘কেন এটি পরিবারের কোন সদস্য অথবা আত্মীয়ের কাছ থেকে আসে নি?’
- দাবি বন্দোবস্তের অগ্রগতি বিষয়ে খুব বেশি জিজ্ঞাসা অবশ্যই সন্দেহ তৈরী করতে পারে।
- যদি মৃত্যুর বিজ্ঞপ্তিটি মৃত্যুর তিন বছর পর আসে, তাহলে সন্দেহ হওয়ার কারণ আছে। এইরূপ ঘটনা পরম্পরার ক্ষেত্রে, একটি প্রতারণার সম্ভাবনা দূর করার জন্য, শীঘ্র মৃত্যুজনিত দাবির ক্ষেত্রে করা অনুরূপ সকল অনুসন্ধান অবশ্যই বাঞ্ছনীয়। যদি দাবিটি দেরিতে করার কারণ যথেষ্ট সম্ভোষজনক না হয়, তাহলে এর কৈফিয়ত স্বরূপ এটি বলা যেতে পারে যে, দাবিটি ‘সময়-বহির্ভূত’।

যদিও চরম বিশ্বাসের উপর ভিত্তি করে বীমাকারকদের, দাবি বন্দোবস্তকরণ অবশ্যই ত্বরান্বিত করা উচিত, এবং বীমাচুক্তিকারীর বীমাকিস্তিগুলির ন্যাসরক্ষক রূপে এবং তাঁদের কোম্পানীর আর্থিক অবস্থার জন্য তাঁদের অবশ্যই প্রতারণা প্রতিরোধ করা উচিত। এই ভারসাম্যটি অবশ্যই বজায় রাখা উচিত।

E3 মৃত্যুর অনুমান/সম্ভাবনা

একটি দাবি বন্দোবস্ত করার জন্য মৃত্যুর প্রমাণপত্র জরুরী/অপরিহার্য। যদিও, কোন কোন সময় একজন ব্যক্তির অবস্থানের কোন সন্ধান না পাওয়া গেলে, তিনি হারিয়ে গেছেন, এরূপ জানানো হয়।

এইরূপ একজন ব্যক্তির জীবন বীমার ক্ষেত্রে কি ঘটে- দাবিটি মেনে নেওয়া হয় নাকি বীমা কোম্পানী সন্দেহ করে যে এই ধরনের দাবিগুলি প্রতারণামূলক?

ইন্ডিয়ান এভিডেন্স অ্যাক্ট 1872-র 107 এবং 108 ধারাটি মৃত্যুর সম্ভাবনা বিষয়টির বিহীন করে, এই আইন অনুসারে যদি একজন ব্যক্তির সাত বছর ধরে কোন খবর পাওয়া না যায়, তাহলে তাকে মৃত অনুমান করা হয়। এর ফলে জীবন বীমা কোম্পানীর কাজের উপর পড়া প্রভাবগুলি নিম্নরূপ:

- যদি বীমাপ্রাপক অথবা উত্তরাধিকারী দাবি করেন যে জীবন বীমাকৃত ব্যক্তি নিখোঁজ এবং তাঁকে মৃত বলে মনে করা উচিত, তাহলে বীমাকারক এই বিষয়ের উপর উপযুক্ত আদালতের দেওয়া অধ্যাদেশের উপর জোর দেন।
- যদিও, বীমাকারক আদালতের দেওয়া অধ্যাদেশ ছাড়াও, নিজে নিজেই ব্যবস্থা গ্রহণ করতে পারে, যদি যথেষ্ট জোরালো আনুষ্ঠানিক প্রমাণাদি এটি প্রমাণ করে যে জীবন বীমাকৃত ব্যক্তি একটি মারাত্মক দুর্ঘটনা অথবা বিপদের কারণে আর বেঁচে নেই।
- মৃত্যুর বিষয়টি অনুমান করে আদালতের অধ্যাদেশের আগে পর্যন্ত বীমাকিস্তি প্রদান করা অবশ্যই জরুরী, যদিও বীমাকারক, বিশেষ ছাড়া রূপে, সাত বছর সময়কালের বীমাকিস্তির অর্থের স্বত্ব ছেড়ে দিতে পারেন। এটি বিভিন্ন বীমা কোম্পানীর মজির উপর নির্ভরশীল।

F বাতিল এবং বাতিলযোগ্য চুক্তিগুলি

একটি কারণে দাবিটি বীমা কোম্পানীর দ্বারা বাতিল হতে পারে, সেটি হল বীমার প্রকৃত চুক্তিটি দেখা গেল যে অবৈধ অথবা বাতিল, অথবা বাতিলযোগ্য হতে পারে এবং কোন কারণে বীমা কোম্পানী এটিকে সরিয়ে রেখে দেওয়ার জন্য মনস্থির করে। এই দুধরনের শর্তের অর্থ কি, এবং তাদের মধ্যে পার্থক্যগুলি কি, সেই বিষয়ে আমরা এই অংশে বর্ণনা করব।

বিভিন্ন কারণে একটি চুক্তি আইনত অবৈধ হতে পারে অথবা পুরোপুরি বৈধ নাও হতে পারে। একটি বাতিল চুক্তির কোন পক্ষের প্রতি কোন অবশ্য পালনীয় বাধ্যবাধকতা থাকে না কারণ একটি বাতিল চুক্তি প্রকৃত পক্ষে কোন চুক্তিই নয় (প্রকৃতপক্ষে এটি শর্তের একটি পরস্পরবিরোধী অভিব্যক্তি)। যে সকল পরিস্থিতিগুলি একটি বীমাচুক্তিকে বাতিল উপস্থাপিত করবে সেগুলির মধ্যে নিম্নলিখিতগুলি অন্তর্ভুক্ত:

ভুল	যদি একটি মৌলিক ভুল থাকে, যেটি চুক্তির গোড়া পর্যন্ত পৌঁছায়, তাহলে মতের মিল হয় না এবং, এরফলে, কোন বৈধ চুক্তি বর্তমান থাকে না।	উদাহরণ: একজন নেশাগ্রস্ত ব্যক্তির সাথে যদি জীবনবীমা করা হয় অথবা একজন ব্যক্তি যিনি চুক্তিটি করার সময় মানসিকভাবে সুস্থ ছিলেন না, সেই চুক্তিটি বৈধ হবে না,

		যেহেতু চুক্তিটির শর্তাবলী বোঝার জন্য ব্যক্তিটি মানসিকভাবে সুস্থ ছিলেন না।
অবৈধ /আইন-বিরুদ্ধ পরিস্থিতি	যদি কোন অবৈধ(বে-আইনি) কাজকর্মের সমর্থনে বীমা করা হয়, তাহলে এটি অকার্যকর হবে।	উদাহরণ: একজন ব্যক্তি যিনি আত্মহত্যা করার উদ্দেশ্যে একটি জীবন বীমা করেছেন অথবা একজন স্বামী যিনি তাঁর স্ত্রীর জীবনের উপর জীবন বীমা করেছেন, এই উদ্দেশ্য নিয়ে যে তিনি তাঁর স্ত্রীকে হত্যা করবেন এবং বীমা কোম্পানীর কাছ থেকে অর্থ দাবি করবেন।
বীমাযোগ্য স্বার্থের অভাব	যদি একটি বীমা চুক্তির সাথে কোন বীমাযোগ্য স্বার্থ জড়িত না থাকে, তাহলে এটি আইনত দুর্বল এবং বাতিল ঘোষিত হবে।	

একটি বাতিলযোগ্য চুক্তি ততক্ষণ অবশ্য পালনীয় বাধ্যবাধককারী থাকে যতক্ষণ না যে কোন এক পক্ষ এটিকে একধারে সরিয়ে রাখার জন্য মনস্থির করেছে। একটি বীমাচুক্তি বিভিন্ন কারণের উপর ভিত্তি করে বাতিলযোগ্য হতে পারে। উদাহরণগুলি হল:

- **চরম বিশ্বাসভঙ্গ**- অসত্য বিবরণ অথবা প্রকাশ না করা বীমাকারককে বীমাচুক্তিটি বাতিল করার অনুমতি দেয়।
- **গ্যারান্টি ভঙ্গ করা** - এটি বীমাকারককে বীমাচুক্তিটি বাতিল করার অধিকার দেয়।

যদিও, ভারতীয় আইনে মিথ্যা বিবরণ অথবা প্রকাশ না করার কারণের উপর ভিত্তি করে বীমা কোম্পানী কর্তৃক কোন বীমাচুক্তি বাতিল করার অধিকারে কিছু ব্যতিক্রম আছে। এটি গুরুত্বপূর্ণ, ফলে এটিকে আমরা এখনই বিবেচনা করব।

F1 অবিতর্কিত চুক্তিগুলি

যে রকম আমরা এখনই দেখলাম, যদি প্রস্তাবক প্রস্তাবটি করার সময় প্রস্তাবপত্র অথবা ব্যক্তিগত বিবৃতিতে কোন রকম মিথ্যা অথবা ভুল বিবৃতি দেন, অথবা তাঁরা কোন প্রাসঙ্গিক তথ্য প্রকাশ না

করেন বীমাচুক্তিটি অ্যাব ইনিশিও বাতিল বলে গণ্য হয়। এর অর্থ হল বীমাচুক্তিটির ফলে প্রাপ্ত সকল সুবিধাগুলি বন্ধ হয়ে যাবে এবং প্রদান করা বীমাকিস্তির সকল অর্থ বাজেয়াপ্ত হয়ে যাবে।

সতর্ক থাকুন

অ্যাব ইনিশিও একটি ল্যাটিন শব্দ, যার অর্থ হল ‘শুরু থেকে’। একটি বীমাচুক্তি যেটি অ্যাব ইনিশিও বাতিল ঘোষিত হয়েছে, এর অর্থ হল বীমাচুক্তিটি শুরু থেকে অকার্যকর এবং বাতিল এবং যেহেতু চুক্তিটি আইনত অকার্যকরী, বীমাকারকের দাবির অর্থ প্রদান করার প্রয়োজন নেই।

যদিও, এই জরিমানাটি ইন্স্যুরেন্স অ্যাক্ট 1983-র 45 ধারার বিষয়। এই ধারা অনুসারে, একটি বীমাচুক্তি যেটি দুবছর ধরে বলবৎ, প্রস্তাবপত্র এবং অন্যান্য দলিলে ভুল অথবা মিথ্যা বিবৃতির ভিত্তিতে বিতর্কিত হিসাবে বিবেচিত হতে পারে না, যতক্ষণ না এটি দেখাচ্ছে যে প্রাসঙ্গিক বিষয়গুলিতে ভুল অথবা মিথ্যা বিবৃতিগুলি প্রতারণামূলক উদ্দেশ্য নিয়ে করা হয়েছে। এই সাবধনতা অবলম্বন করার অর্থ হল বিবৃত তথ্যাদিতে ছোটখাটো ত্রুটির কারণে ক্ষতিগ্রস্ত হওয়া থেকে বীমাচুক্তিকারীকে রক্ষা করা।

ধারা 45

একজন বীমাকারক কর্তৃক কোনো বীমার বিষয়ে বীমা কার্যকর হওয়ার দুই বছর পরে প্রস্তাবিত বিবৃতির ভিত্তিতে অথবা কোনো মেডিক্যাল অফিসারের যে কোনো রিপোর্টে, বা উল্লেখকারী দ্বারা, অথবা বীমাকৃত ব্যক্তির বন্ধু দ্বারা, অথবা বীমাচুক্তি জারী হওয়ার ক্ষেত্রে ভূমিকা গ্রহণকারী অন্য যে কোন নথি, ভুল অথবা মিথ্যা ছিল বলে প্রশ্ন তোলা যাবে না, যদি না বীমাকারক দেখান যে ঐরূপ বিবৃতি একটি প্রাসঙ্গিক বিষয় অথবা লুক্কায়িত বিষয় যা প্রকাশ করার কথা এবং যা বীমাচুক্তিকারী প্রতারণামূলকভাবে করেছেন এবং এটি করার সময় বীমাচুক্তিকারী জানতেন যে তা মিথ্যা অথচ যা প্রকাশ করা প্রাসঙ্গিক ছিল।

প্রধান বিষয়গুলি

এই অধ্যায়ের অন্তর্গত প্রধান ধারণাগুলিকে নিম্নলিখিতভাবে সার-সংক্ষেপ করা যায়

একটি বৈধ দাবির জন্য প্রয়োজনীয় বিষয়গুলি
- দাবি হল চুক্তির প্রতিশ্রুতি অনুসারে বীমাকারক দ্বারা অর্থ পরিশোধ করার একটি চাহিদা - মেয়াদপূর্ণ হওয়ার দাবি হল সঞ্চিত লভ্যাংশসহ বীমাকৃত মোট অর্থ। এটি বীমাচুক্তি শেষ হলে /বীমাচুক্তিটির মেয়াদ পূর্ণ হলে, বীমাকৃত ব্যক্তি অথবা প্রস্তাবককে (যদি প্রস্তাবটি অন্য একজন ব্যক্তির জীবনের উপর হয়, যেমন, প্রধান ব্যক্তির বীমা, অংশীদারী বীমা ইত্যাদি) অথবা যদি কেবলমাত্র মূল্যবান বিবেচনার উপর নির্ভর করে বীমাচুক্তিটি বরাদ্দ করা হয়, তাহলে স্বত্বনিয়োগীকে প্রদান করা হয়, যদি তাঁরা পরিকল্পনাটির পুরো মেয়াদ পর্যন্ত বেঁচে থাকেন। - একটি নির্দিষ্ট সময় অন্তর প্রাপ্ত লভ্যাংশ অথবা অতিরিক্ত শেষ লভ্যাংশ প্রদান করা হতে পারে। - ম্যানি-ব্যাক বীমাচুক্তির ক্ষেত্রে, বীমাচুক্তির মেয়াদের মধ্যে বীমা কোম্পানী নির্দিষ্ট সময় অন্তর

একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ বীমাচুক্তিকারীকে প্রদান করে। এই প্রদান করা অর্থটি বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভ নামে পরিচিত।
বীমাচুক্তির মেয়াদের মধ্যে বীমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যুর ঘটনায় মনোনীত ব্যক্তি/বীমাপ্রাপক/স্বত্বনিয়োগীকে বীমা কোম্পানী দ্বারা প্রদান করা বীমাকৃত মোট অর্থ, মৃত্যু সংক্রান্ত দাবি নামে পরিচিত।
কেন একটি দাবি অবৈধ হতে পারে
- একজন বীমাকারক দাবি করা অর্থ প্রদান করতে অস্বীকার করতে পারেন কারণ - বীমাচুক্তিটি বলবৎ নেই - একটি ব্যতিক্রমী শর্ত প্রযোজ্য হলে - দাবিটি জানা গেল প্রতারণামূলক।
মৃত্যুর পরের দায়িত্বগুলি এবং তথ্যপ্রমাণাদি জমা দেওয়ার পরামর্শ
- দাবিটি বন্দোবস্ত করার জন্য দাবিদারের বীমা কোম্পানীকে জীবনবীমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যুর বিষয়ে অবহিত করা প্রয়োজন। - শীঘ্র মৃত্যুজনিত দাবির ক্ষেত্রে, সাধারণ মৃত্যু সংক্রান্ত দাবির জন্য যে সেকল তথ্য প্রমাণাদির প্রয়োজন হয়, সেগুলির অতিরিক্ত তথ্য প্রমাণাদির প্রয়োজন হয়।
দাবিগুলির বন্দোবস্ত করা
- মেয়াদপূর্ণ হওয়া সংক্রান্ত দাবিগুলির ক্ষেত্রে প্রক্রিয়াটি হল মেয়াদ পূর্ণ হওয়ার তারিখের যথেষ্ট আগে বীমা কোম্পানী দ্বারা প্রক্রিয়াটি শুরু করা। - শর্তহীন বরাদ্দকরণের ক্ষেত্রে স্বত্বনিয়োগীকে অর্থ প্রদান করা হয়। - বেঁচে থাকার ফলে প্রাপ্ত লাভের অর্থ প্রদান করার কাজটি বীমা কোম্পানী দ্বারা শুরু হয় এবং যথেষ্ট আগে বীমাচুক্তিকারীকে পরবর্তী-তারিখের চেক পাঠানো হয়। - আইআরডিএ (বীমাচুক্তিকারীর স্বার্থের সুরক্ষা) রেগুলেশন 2002-তে আইআরডিএ দাবিগুলি বন্দোবস্ত করার জন্য নির্দেশাবলী চালু করেছে।
প্রতারণামূলক দাবিগুলি
- বীমা প্রতারণা হল অনৈতিক আর্থিক লাভের জন্য বীমাকে ব্যবহার করার একটি উদ্দেশ্যপ্রণোদিত প্রয়াস। - যদি প্রতারণা শনাক্ত করা না হয় এবং প্রতারণামূলক দাবির অর্থ প্রদান করা হয়, তাহলে বীমাকারক, বীমাকৃত ব্যক্তি এবং মিথ্যা দাবিদারের জন্য প্রত্যক্ষ পরিণতি আছে।
বাতিল এবং বাতিলযোগ্য চুক্তিগুলি
- একটি বাতিল চুক্তির কোন পক্ষের প্রতি কোন অবশ্য পালনীয় বাধ্যবাধকতা থাকে না। - যে সকল পরিস্থিতিগুলি একটি বীমাচুক্তিকে বাতিল উপস্থাপিত করবে সেগুলির মধ্যে নিম্নলিখিতগুলি অন্তর্ভুক্ত:

- একটি ভুল - অবৈধ /আইন-বিরুদ্ধ পরিস্থিতি, অথবা - একটি বীমাযোগ্য স্বার্থের অভাব।
• একটি বাতিলযোগ্য চুক্তি ততক্ষণ অবশ্য পালনীয় থাকে যতক্ষণ না যে কোন এক পক্ষ এটিকে একধারে সরিয়ে রাখার জন্য মনস্থির করে। • ইন্সুরেন্স অ্যাক্ট 1983-র 45 ধারা অনুসারে, একটি বীমাচুক্তি যেটি দুবছর ধরে বলবৎ, প্রস্তাবপত্র এবং অন্যান্য দলিলে ভুল অথবা মিথ্যা বিবৃতির ভিত্তিতে বিতর্কিত হিসাবে বিবেচিত হতে পারে না, যতক্ষণ না এটি দেখাচ্ছে যে প্রাসঙ্গিক বিষয়গুলিতে ভুল অথবা মিথ্যা বিবৃতিগুলি প্রতারণামূলক উদ্দেশ্য নিয়ে করা হয়েছে।

প্রশ্ন উত্তরগুলি
11.1 দাবিগুলি প্রধানত তিন ধরনের হতে পারে • মেয়াদপূর্ণ হওয়া সংক্রান্ত দাবিগুলি, • মৃত্যু সংক্রান্ত দাবিগুলি, এবং • রাইডারের সুবিধাগুলি। 11.2 একটি মৃত্যু সংক্রান্ত দাবির সমর্থনে প্রয়োজনীয় দলিলগুলির মধ্যে নিম্নলিখিতগুলি অন্তর্ভুক্ত • বীমাচুক্তির দলিল। • বরাদ্দকরণের/পুনঃনিবন্ধিত বরাদ্দকরণের লিখিত দলিল। • বয়সের প্রমাণপত্র, যদি বয়স ইতিমধ্যে সর্বজনস্বীকৃত না হয়। • মৃত্যুর প্রমাণপত্র/ ডেথ সার্টিফিকেট। • দাবিদারের বিবৃতি। • স্বত্বাধিকারের বৈধ প্রমাণপত্র, যদি বীমাচুক্তিটিতে মনোনীত ব্যক্তি অথবা স্বত্বনিয়োগী স্থির করা না থাকে। • বীমা কোম্পানীর পাঠানো ছাড় পত্রটি, অবশ্যই সম্পাদন করে এবং সাক্ষ্য প্রমাণ রেখে বীমা কোম্পানীকে ফেরত পাঠানো 11.3 আইআরডিএ-র নির্দেশিকা অনুসারে, একটি বীমা কোম্পানীকে দাবিটি দায়ের হওয়ার সময় থেকে ছমাসের মধ্যে দাবি সংক্রান্ত তার অনুসন্ধানটি অবশ্যই সম্পূর্ণ করতে হবে।

আত্ম-পরীক্ষার (স্ব-পরীক্ষণ) প্রশ্নগুলি	
1.	একটি বৈধ মৃত্যু সংক্রান্ত দাবির জন্য প্রয়োজনীয় বিষয়গুলি কি কি?
2.	কোন কোন পরিস্থিতিতে বীমাকারক দাবিটি প্রদান করতে অস্বীকার করতে পারেন?
3.	কোন কোন পরিস্থিতি একটি বীমাচুক্তিকে বৈধ উপস্থাপিত করতে পারে?

4.	একটি প্রতারণামূলক দাবি প্রদান করার পরিণতির সংক্ষিপ্ত ব্যাখ্যা।

পরবর্তী পৃষ্ঠায় আপনি উত্তরগুলি পাবেন

স্ব-পরীক্ষার উত্তরগুলি	
1.	একটি বৈধ মৃত্যু সংক্রান্ত দাবির জন্য প্রয়োজনীয় বিষয়গুলি হল • একজন বীমাকৃত ব্যক্তির সাথে ঘটনাটি ঘটেছে • বীমাচুক্তিটি বলবৎ ছিল যখন বীমাকৃত ব্যক্তির ঘটনাটি ঘটে • প্রকৃত বীমাচুক্তি, একটি পূরণ করা দাবিপত্র এবং একটি মৃত্যুর প্রমাণপত্র/ ডেথ সার্টিফিকেট ইত্যাদি সহ, সকল প্রয়োজনীয় তথ্য প্রমাণাদি সংক্রান্ত দলিল জমা দেওয়া হয়েছে • বীমাচুক্তিকারী, বীমাচুক্তির সাথে সম্পর্কিত সকল প্রাসঙ্গিক তথ্য প্রকাশ করেছেন এবং বয়সের প্রমাণপত্র দিয়েছেন • দাবির অর্থ গ্রহণ করার জন্য একজন স্বত্বাধিকারীর কাছ থেকে দাবিটি করা হয়েছে, এবং • প্রয়োজনীয় অন্যান্য সকল নিয়মনীতি সম্পূর্ণ করা হয়েছে।
2.	একজন বীমাকারক দাবিটি প্রদান করতে অস্বীকার করতে পারেন কারণ • যখন ঘটনাটি ঘটে তখন বীমাচুক্তিটি বলবৎ ছিল না, • ক্ষতির ক্ষেত্রে একটি বহির্ভূত কোন শর্ত প্রযোজ্য, অথবা দাবিটি প্রতারণামূলক ছিল।
3.	যে সকল পরিস্থিতিগুলি একটি বীমাচুক্তিকে বাতিল উপস্থাপিত করবে সেগুলির মধ্যে নিম্নলিখিতগুলি অন্তর্ভুক্ত: • ভুল -যদি একটি মৌলিক ভুল থাকে, যেটি চুক্তির গোড়া পর্যন্ত পৌঁছায়, এবং, এর ফলে, কোন বৈধ চুক্তি বর্তমান থাকে না। • অবৈধ /আইন-বিরুদ্ধ পরিস্থিতি - যদি কোন অবৈধ/বে-আইনি কাজকর্মের সমর্থনে বীমাটি প্রভাব ফেলে, তাহলে এটি অকার্যকরী হবে। • বীমাযোগ্য স্বার্থের অভাব - যদি একটি বীমা চুক্তির সাথে কোন বীমাযোগ্য স্বার্থ জড়িত না থাকে, তাহলে এটি আইনত নির্বল এবং বাতিল ঘোষিত হবে।
4.	যদি প্রতারণা শনাক্ত করা না হয় এবং প্রতারণামূলক দাবি প্রদান করা হয়, তাহলে বীমাকারক, বীমাকৃত ব্যক্তি, প্রতারণাপূর্ণ দাবিদারের উপর প্রত্যক্ষ ফলাফল পড়ে। a) বীমাকারকের উপর প্রতারণার ফলাফল একজন বীমাকারক প্রতারককে শনাক্তকরণ এবং প্রতারণা প্রতিরোধ করার বিষয়টি গম্ভীরভাবে নিলে, এতে তাঁর লাভের উপর প্রভাব পড়বে। তাঁদের দাবিপূরণের খরচ বেড়ে যাবে এবং এরফলে বীমাকিস্তির উপর একটি প্রভাব পড়বে, যার ফলে বাজারে তারা কম ক্ষমতা সম্পন্ন প্রতিযোগী হয়ে পড়বে। এর অতিরিক্ত, দাবি প্রদান

	করার সময় বিস্তৃতভাবে পরীক্ষা-নিরীক্ষা না করার জন্য তারা একটি খ্যাতি লাভ করবে, যেটি প্রতারণামূলক দাবির কারণে তারা আরো ক্ষতিগ্রস্ত হতে পারেন এমন অবস্থা সৃষ্টি করবে। b) বীমাকৃতের উপর প্রতারণার ফলাফল শুধুমাত্র যিনি প্রতারণামূলক দাবি করেছেন, তাঁর জন্য নয়, সকলের জন্য বীমাকিস্তির পরিমাণ বৃদ্ধি পাবে, যেহেতু এর ফলে প্রত্যেক বীমাকৃত ব্যক্তি জমা টাকায় ন্যায্য পরিমাণ অর্থ যোগান দেবেন বীমাকারকের এটি নিশ্চিত করার সক্ষমতা বিকৃত হবে। c) মিথ্যা দাবিদারের উপর প্রতারণার ফলাফল একটি প্রতারণামূলক দাবি প্রদান করা হলে দাবিদারের উপর এর ফলাফল পরিষ্কার। যদি কোন দাবিদার একটি প্রতারণামূলক দাবির পরিপ্রেক্ষিতে অর্থ পেতে সফল হয়, তাহলে তার ভবিষ্যতে এটি পুনরায় করার প্রলোভন থাকবে।

12

বিধি এবং গ্রাহক পরামর্শ

বিষয় বস্তু	পাঠক্রম অধ্যয়নের পরিণাম
শিক্ষার উদ্দেশ্য	
ভূমিকা	
মুখ্য পদগুলি	
A. বিমা বিধিনিয়ম 1938	12.1, 12.2
B. ভারতীয় জীবন বিমা সংস্থা বিধিনিয়ম 1912	12.1, 12.2
C. জীবন বিমা নিগম বিধিনিয়ম 1956	12.1, 12.2
D. বিমা নিয়ন্ত্রক এবং উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ (IRDA) বিধিনিয়ম 1999	12.1, 12.2
E. বেআইনি অর্থের কারবার প্রতিরোধ বিধিনিয়ম (PMLA) 2002	12.1, 12.2
F. বিবাহিত স্ত্রীর সম্পত্তি বিধিনিয়ম (MWP) 1874	12.1, 12.2
G. অন্য প্রমুখ বিধিনিয়ম (বিবিধ)	12.1, 12.2
মূল বিষয়বস্তু	
প্রশ্নোত্তর	
স্ব পরীক্ষামূলক প্রশ্ন	

অধ্যয়নের উদ্দেশ্য

এই অধ্যায় পাঠ করার পর আপনি জানতে পারবেন:-

- জীবন বিমা এজেন্ট হিসাবে গ্রাহককে পরামর্শ দিতে প্রয়োজনীয় প্রাসঙ্গিক আইন প্রণয়ন ব্যাখ্যা করতে পারবেন।

পরিচয়

এই অধ্যায়ে আপনি নিম্ন লিখিত বিন্দুগুলি বুঝবেন :-

- বিমা কেমন করে কাজ করে,
- সেই উৎপাদনের বিবরণ যার উপর সুপারিশ করবেন এবং বিক্রয় করবেন,
- নিজের গ্রাহককে ব্যবসায়িক স্তরের পরিষেবা কেমন করে প্রদান করবেন, এবং
- দাবি উৎপন্ন হওয়ার পরিস্থিতিতে কী হয়।

পাঠক্রমের অন্তিম ভাগে, বৈধ এবং নিয়ন্ত্রণের কার্যক্ষমতা ব্যাখ্যা করা হয়েছে, এর সাথে সাথেই মনোযোগ কেন্দ্রিত করা হয়েছে একজন জীবন বিমা এজেন্ট হিসাবে নিজের গ্রাহককে পরামর্শ দেওয়ার সময় আপনার ভূমিকায় তাঁর উপর কী প্রভাব পড়ে।

এই অধ্যায়ে বিমা বিধিনিয়ম 1938 থেকে শুরু করে সমূহ বিধিনিয়মের উপর মনোযোগ কেন্দ্রিত করব, তার সাথেই সেই সব সংস্থানের উপর বিশেষ মনোযোগ দেব যা জীবন বিমা এজেন্টের উপর প্রভাব ফেলে।

মুখ্য পদ

এই অধ্যায়ে নিম্নলিখিত শব্দাবলী এবং ধারণা অন্তর্ভুক্ত:-

পারিশ্রমিক	ছাড় দেওয়া নিষিদ্ধ করা	বিমা এজেন্টদের অনুমোদিত করা (লাইসেন্সিং)	বিমা-প্রাপক
সমাধান করার ক্ষমতা	বেআইনি অর্থের কারবার	আর্থিক গুপ্তচর ইউনিট (FIU)	উচ্চ এবং নিম্ন ঝুঁকির গ্রাহক
ট্রাস্ট	ট্রাস্টার	ট্রাস্টি	নিজের গ্রাহককে জানুন (KYC)

A. বিমা বিধিনিয়ম 1938

ভারতবর্ষে বিমা ব্যবসা সম্বন্ধিত প্রচলন করা সবথেকে গুরুত্বপূর্ণ বিধিনিয়ম, আর পূর্বের অধ্যায়ে যেমন বলা হয়েছিল এটি 1 জুলাই 1939 সালে কার্যকর হয়েছিল। বিধিনিয়ম বিমা ব্যবসা সম্বন্ধিত আইনকে স্থায়ীত্ব প্রদান করে এবং এটি বিধানের সেই প্রথম অংশ যা বিমার সমস্ত শাখাকে নিয়ন্ত্রিত করে, এবং বিমা ব্যবসাকে রাজ্যের নিয়ন্ত্রণের অধীনে রাখে। 1938 – এর মূল বিধিনিয়মে 1950, 1956, 1968, 1972 এবং 1999 আর 2002 সালে IRDA – এর স্থাপন (ধারা D) –এর কারণে সংশোধন করা হয়েছিল। বিধিনিয়মে নিম্ন লিখিত সংস্থান / সরবরাহ সমাহিত হয়:-

- বিমা প্রতিনিধির নিবন্ধীকরণ এবং নিবন্ধীকরণের নবীকরণ,
- প্রিমিয়াম নিয়োগের পদ্ধতি,
- বিমা প্রতিনিধির সমাধান ক্ষমতা স্তরকে পরিচালনা করা (দেখাশোনা করা) (মনে রাখতে হবে - দ্রষ্টব্য)
- কর্মচারীদের নিযুক্তি,
- বিমা ব্যবসার সংযুক্তিকরণ এবং স্থানান্তরকরণ,
- পলিসি চুক্তি বা স্থানান্তর এবং মনোনয়ন,
- গ্রামীণ এবং সামাজিক ক্ষেত্র,
- ব্যবস্থাপনার নিয়ন্ত্রণ,
- প্রতিনিধিদের অনুমোদন (লাইসেন্সিং) এবং তাঁদের কমিশন,
- ছাড় দেওয়ার নিষেধ,
- কর্তৃপক্ষের নিয়ন্ত্রণে পরীক্ষা এবং নিরীক্ষণের অধিকার,
- পলিসিধারকদের লাভ সংরক্ষণ এবং
- বিমা সমিতি এবং বিমা সংগঠনের গঠন।

মনে রাখতে হবে!

বর্তমান প্রসঙ্গে সমাধান ক্ষমতার সাথে তাৎপর্য – সাধারণ শব্দে – IRDA কে এই সম্বন্ধে সন্তুষ্ট করে যে বিমা প্রতিনিধির কাছে যে কোনও সময় দাবি পরিশোধের ক্ষমতা আছে না নেই।

1999 বিমা নিয়ন্ত্রক (কেন্দ্রীয় সরকার দ্বারা নিযুক্ত ব্যক্তি যিনি এক অনুশীলনের কর্তব্য এবং ক্রিয়া নিষ্পাদন করতেন।) বিমা বিধিনিয়ম 1938 – এর ব্যবস্থা পালনের জন্য দায়ী ছিল। নিয়ন্ত্রককে IRDA দ্বারা প্রতিস্থাপিত করা হয়।

A.1 গ্রাহকের সাথে বিশেষ রূপে সম্বন্ধ ব্যবস্থা

এজেন্টের বিধিনিয়মের নিম্নলিখিত ধারাগুলি বোঝা আবশ্যিক, কেননা এই নির্দেশিকা নির্ধারিত করে যা নিম্নলিখিত প্রসঙ্গে অনুসরণ করা আবশ্যিক:-

- এজেন্টের অনুমোদন,
- তাঁদের প্রদত্ত কমিশন, এবং

- ছাড় দেওয়াতে নিষিদ্ধকরণ

A.1. A ধারা 40(1) –ব্যবসা প্রাপ্ত করার জন্য কমিশন বা অন্য কোনও প্রকারের পরিশোধের নিষিদ্ধকরণ বিমা বিধিনিয়ম 1938 – এর ধারা 40(1), ভারতবর্ষে একটি লাইসেন্স প্রাপ্ত বিমা এজেন্ট বা বিমা মধ্যস্থতাকারীর অতিরিক্ত অন্য কোনও ব্যক্তিকে বিমা ব্যবসা প্রাপ্ত করার জন্য যেকোনও প্রকারের পরিশোধ নিষিদ্ধ করেছে।

ধারা 40(1)

এই বিধিনিয়ম প্রয়োগ হওয়ার 6 মাস পরে, ভারতবর্ষে একজন লাইসেন্স প্রাপ্ত বিমা এজেন্ট, মধ্যস্থতাকারী বা বিমা মধ্যস্থতাকারীর অতিরিক্ত কোনও অন্য ব্যক্তিকে বিমা ব্যবসা প্রাপ্ত করার জন্য বা নিবেদন করার জন্য কোনও প্রকার কমিশনের রূপে বা অন্য পদ্ধতিতে পারিশ্রমিক বা পারিতোষিক পরিশোধ অথবা পরিশোধের অনুরোধ করবেন না।

উদাহরণ

প্রশান্ত জীবন বিমায় নির্ধারিত নিযুক্তির আগে পরীক্ষা দিয়েছেন, কিন্তু পরীক্ষায় উত্তীর্ণ হওয়ার জন্য আবশ্যিক ন্যূনতম নম্বর প্রাপ্ত করতে অসফল হয়েছেন, সুতরাং এই কারণে IRDA দ্বারা জীবন বিমা ব্যবসা প্রাপ্ত করতে বা নিবেদন করার জন্য তিনি যোগ্য নন। অর্থাৎ প্রশান্ত একজন লাইসেন্স প্রাপ্ত বিমা এজেন্ট বা বিমা মধ্যস্থ মাধ্যম না হওয়ার কারণে কোনও প্রকারের পরিশোধ প্রাপ্ত করতে পারবেন না। বাস্তবে প্রশান্ত, কর্তৃপক্ষ দ্বারা লাইসেন্স প্রাপ্ত না করা পর্যন্ত যেকোনও জীবন বিমা সংস্থার জন্য যেকোনও প্রকারের জীবন বিমা ব্যবসাকে প্রাপ্ত করতে বা নিবেদন করার জন্য অধিকারী নন।

ধারা 40 (1) সেই সীমাকে নির্ধারিত করে যা একজন বিমা এজেন্টকে পারিশ্রমিকের রূপে প্রদত্ত কমিশন বা পুরস্কার অথবা অন্য ভাবে দেওয়া যেতে পারে, সেই বিষয়ে অধ্যায় 10 – গ্রাহকের সাথে সুন্দর আচরণে আলোচনা করা হয়ে গিয়েছে।

ধারা 40B(1) জীবন বিমা ব্যবসার ব্যবস্থাপনার উপর ব্যয়ের সীমাকে নির্ধারিত করে। সমস্ত বিমা প্রতিনিধিকে এটি পালন করতে হবে এবং নিশ্চিত বিন্যাসের উপর প্রস্তুত করতে হবে যেটি একজন অ্যাকচুয়ারির কাছে প্রমাণিত হতে হবে এবং এটি সীমার ভিতর হতে হবে।

A.1.B ধারা 41(1) – ছাড় নিষিদ্ধকরণ

বিমা বিধিনিয়ম 1938 এর ধারা 41(1) কোনও বিমা এজেন্ট / মধ্যস্থতাকারী দ্বারা কোনও ব্যক্তিকে বিমা পলিসি গ্রহণ অথবা নবীকরণ করার জন্য, সম্মতি স্বরূপ কোনও প্রকারের কমিশন / প্রিমিয়ামে ছাড় দিতে নিষেধ করে। এই ধারা কোনও ব্যক্তিকে বিমা নেওয়ার জন্য এমন কোনও ছাড়কে স্বীকার করতেও প্রতিরোধ করে।

ধারা 41(1)

ভারতবর্ষে কোনও ব্যক্তিকে, প্রত্যক্ষ বা পরোক্ষ রূপে, কোনও জীবন বা সম্পদের ঝুঁকি সম্বন্ধিত বিমা নেওয়ার জন্য বা তার নবীকরণ করার জন্য প্রদত্ত কমিশনের এক ভাগ বা সম্পূর্ণ কমিশন, অথবা পলিসি সম্বন্ধিত প্রিমিয়ামের উপর কোনও প্রকারের ছাড় দিতে অথবা ছাড় দেওয়ার প্রস্তাব করার অনুমতি নেই, কোনও ব্যক্তির নতুন পলিসি গ্রহণ করতে অথবা পুরনো পলিসি নবীকরণ করার জন্য কোনও প্রকারের ছাড় নেওয়ার অনুমতিও নেই, শুধুমাত্র সেই উৎপাদন ছাড়া যার উপর এর অনুমতি বিমা প্রতিনিধি দ্বারা প্রকাশিত তালিকা বা বিবরণীতে দেওয়া হয়েছে।

উদাহরণ

সন্তোষ A.B.C সংস্থার একজন লাইসেন্সধারী বিমা এজেন্ট। সন্তোষ, করণের জীবন চক্রের প্রয়োজনের জন্য, জীবন বিমা বিক্রয় করার জন্য যোগাযোগ করেন। এমন ভাবেই করণের সাথে অন্য জীবন বিমা সংস্থার নিজের উৎপাদনের জন্য এজেন্ট দ্বারা যোগাযোগ করা হয়েছে।

এই পরিস্থিতিতে, বিমা বিধিনিয়ম 1938 এর ধারা 14 এর অনুসারে, সন্তোষ, করণকে তাঁর থেকে (সন্তোষের) জীবন বিমা ক্রয় করতে এবং অন্য সংস্থার উৎপাদন উপেক্ষা করার জন্য, A.B.C সংস্থা দ্বারা উপলভ্য কমিশন থেকে কোনও প্রকারের পরিশোধের ছাড় দেননা।

এমন ভাবেই করণও কোনও সংস্থার এজেন্টের থেকে জীবন বিমা ক্রয় করার জন্য কোনও প্রকারের ছাড় চাইতে পারেন না।

যে কোনও ব্যক্তি যিনি এই ব্যবস্থা অনুসরণ করবেন না তাঁকে 500 টাকা পর্যন্ত অর্থদণ্ডে ভুগবেন।

A.1.C ধারা 42 – বিমা এজেন্টদের অনুমোদিতকরণ (লাইসেন্সিং)

বিমা বিধিনিয়ম 1938 এর ধারা 42, সেই শর্তকে নির্ধারিত করে যা কোনও ব্যক্তি বা সংস্থাকে, এক বিমা এজেন্টের রূপে বিমা ব্যবসা প্রাপ্ত করার জন্য বা নিবেদন করার জন্য লাইসেন্স প্রয়োগ করার কারণে প্রয়োজন হয়। এই ধারায় নিম্নলিখিতগুলি অন্তর্ভুক্ত:-



কোনও এজেন্টকে লাইসেন্স প্রয়োগ করার বিস্তৃত বিবরণের আলোচনা অধ্যায় 13 তে করা হবে।

A.1.D ধারা 44 – কমিশন পরিশোধ শেষ করার উপর নিষেধাজ্ঞা

আমরা যেমন অধ্যায় 10 –এ দেখেছি, যে বিমা বিধিনিয়ম 1938 এর ধারা 44 – এর অন্তর্গত, ভারতবর্ষে যে কোনও বিমা এজেন্টকে চুক্তির অন্তর্গত তার দ্বারা কৃত জীবন বিমা ব্যবসাকে নবীকরণ প্রিমিয়ামের উপর প্রদেয় কমিশনকে পরিশোধনের থেকে অস্বীকার করা হয় না। তার এজেন্সির সমাপ্তির পরেও নবীকরণ প্রিমিয়াম প্রদেয় হয়, কেবল তহবিলের পরিস্থিতিতে ছেড়ে দিয়ে, যখন:-

- বীমা এজেন্ট কম করে 5 বছর পর্যন্ত ক্রমান্বয়ে কেবল বিমাকৃত ব্যক্তির জীবন বিমা ব্যবসায় বিশিষ্ট রূপে সেবা প্রদান করেছেন, এবং কম করে 50,000 টাকার সম্পূর্ণ বিমা

রাশির পলিসি সেই বছরে তাঁর মাধ্যমে বিমাকৃত ব্যক্তি পেয়েছেন, যা তাঁর দ্বারা এক জীবন বিমা এজেন্টের রূপে পরিষেবা দেওয়ার সমাপ্তির এক বছর আগে করেছেন, এবং এখানে যেন নবীকরণের উপর দেয় কমিশন 4 শতাংশের বেশি না হয়।

অথবা

- b) বিমা এজেন্ট কম করে 10 বছর পর্যন্ত ক্রমাগত কেবল বিমাকৃত ব্যক্তিকে জীবনবিমা ব্যবসার একচেটিয়া সেবা প্রদান করেছেন, এবং প্রত্যক্ষ বা পরোক্ষ ভাবে কোনও অন্য ব্যক্তির জন্য বিমা ব্যবসা প্রাপ্ত করেননি বা তার নিবেদনও করেননি।

মনে রাখতে হবে!

বিমা এজেন্টের মৃত্যুর পরিস্থিতিতে, উপরোক্ত (a) এবং (b) – এর অন্তর্গত প্রদত্ত কমিশন তাঁর উত্তরাধিকারীরা ততদিন পর্যন্ত পাবেন, যতদিন তিনি জীবিত অবস্থায় পেরেছেন।

B. ভারতীয় জীবন বিমা সংস্থা বিধিনিয়ম 1912

ভারতে জীবন বিমা ব্যবসার নিয়ন্ত্রণের জন্য প্রথম বিধি ব্যবস্থাকে 1912 সালে প্রয়োগ করা হয়েছিল যখন ভারতীয় জীবন বিমা সংস্থা বিধিনিয়ম শুরু হয়। 1912 সালের আগে, ভারতে বিমা ব্যবসার অনুসরণের জন্য কোনও বিধিনিয়ম ছিল না।

যেমন আমরা অধ্যায় 1 দেখেছি, যে ভারতের জীবন বিমা ব্যবসার বর্তমান স্বরূপ অন্য দেশের দান, বিশেষ ভাবে ইংল্যান্ড, এবং ভারতে প্রথম জীবন বিমা সংস্থা অরিয়েন্টাল জীবন বিমা সংস্থা 1818 সালে কলকাতায় স্থাপিত করা হয়।

যদিও, সমস্ত বিমা সংস্থা এই কারণে প্রতিষ্ঠিত করা হয় যে, মুখ্য রূপে ইউরোপীয় সম্প্রদায়ের প্রয়োজন পূরণ করার জন্য এবং ভারতীয়দের থেকে অন্য পলিসিধারকদের তুলনায় বেশি প্রিমিয়াম নেওয়া হত। ভারতীয় জীবন বিমা সংস্থা বিধিনিয়ম 1912 তে প্রথমবার এই বিষয়টি উপস্থাপন করে যে প্রিমিয়াম মূল্য দর তালিকা এবং সংস্থাকে ত্রৈমাসিক মূল্যায়নের প্রত্যয়ন একজন অ্যাকচুয়ারি দ্বারা করা প্রয়োজন। যদিও এই বিধিনিয়ম বিদেশী এবং ভারতীয় সংস্থার কোনও ক্ষেত্রে বিভেদ করত এবং ভারতীয় সংস্থাগুলিকে প্রতিকূল অবস্থা প্রদান করত।

c. জীবন বিমা নিগম বিধিনিয়ম 1956

জীবন বিমা নিগম অধিনিয়ম 1956 কে, 19 জুন 1956 প্রচলিত করা হয় এর ফল স্বরূপ জীবন বিমা নিগমের (এল. আই. সি) প্রতিষ্ঠা 1 সেপ্টেম্বর 1956 সালে করা হয়।

জীবন বিমা নিগম বিধিনিয়ম 1956 সালে প্রচলিত করা হয় যাতে:-

এল. আই. সি অফ ইন্ডিয়া কে এমন সমস্ত ব্যবসা হস্তান্তরিত করে যাতে ভারতে বিমা ব্যবসার রাষ্ট্রীয়করণ করা যায়।

এল. আই. সি কে ব্যবসা এবং সম্বন্ধিত অন্য বিষয়গুলির কর্তৃত্ব এবং নিয়ন্ত্রণ যাতে করা যায়।

মনে রাখতে হবে!

ভারতীয় জীবন বিমা নিগমকে 1956 সালে 245 জন ভারতীয় এবং বিদেশী বিমাকৃত ব্যক্তি (154 ভারতীয়, 16 অভারতীয় এবং 75 ভবিষ্যনিধি সোসাইটি)পরস্পর অঙ্গীভূত হয়ে তৈরি হয়েছিল।

এল. আই. সি বিধিনিয়মকে ভারতে জীবন বিমা ব্যবসার রাষ্ট্রীয়করণ করার উদ্দেশ্যে, এবং এল. আই. সির ব্যবসা এবং সম্বন্ধিত অন্য ব্যবসাকে কর্তৃত্ব এবং নিয়ন্ত্রিত করার জন্য প্রচলিত করা হয়েছিল।

বিধিনিয়মের ধারা 30 এল. আই. সি কে ভারতে জীবন বিমা ব্যবসা করার একক অধিকার প্রদান করে। 1999 সালে, সরকারের আর্থিক সংশোধনের নীতির এক অংশের রূপে বিধিনিয়ম সংশোধনের দ্বারা এই বিশেষ অধিকারকে সরিয়ে দেওয়া হয়।

D. বিমা নিয়ন্ত্রক এবং উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ (আই. আর. ডি. এ) 1999

বিমা নিয়ন্ত্রক এবং উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ বিধিনিয়ম (আই. আর. ডি. এ) 1999 কে সংসদ দ্বারা ডিসেম্বর 1999 তে প্রচলিত করা হয়। অধিনিয়ম দ্বারা আই. আর. ডি. এ প্রতিষ্ঠা হয় একটি কর্পোরেট সংস্থার রূপে।

- বিমা পলিসি ধারকদের স্বার্থকে রক্ষা করার জন্য,
- বিমা শিল্পকে নিয়ন্ত্রিত, সংগঠিত এবং সুবিন্যস্ত বৃদ্ধিকে সুনিশ্চিত করার জন্য, এবং
- সম্বন্ধিত অন্য বিষয়ের জন্য।

IRDA বিধিনিয়ম 1999 এর অংশ A – এর অনুসারে, বিমা বিধিনিয়ম 1938, জীবন বিমা নিগম বিধিনিয়ম 1956 এবং সাধারণ বিমা ব্যবসা (রাষ্ট্রীয় করণ) বিধিনিয়ম 1972 – এ সংশোধন করা হয়।

প্রশ্ন 12.1

অংশ 42 অনুবিধি সম্বন্ধিত তালিকা দিন যেখানে বিমা এজেন্টদের লাইসেন্সকরণের (অনুমোদন) কথা বলা হয়েছে।

যেমন আমরা দেখলাম যে IRDA 'বিমা নিয়ন্ত্রক' কে প্রতিস্থাপিত করে দিল যার উপর বিমা বিধিনিয়মের প্রয়োজন, যেমন – নিবন্ধীকরণ, অনুমোদন এবং ব্যবসার উপযুক্ত সঞ্চালন এবং পলিসিধারদের স্বার্থকে রক্ষা করার জন্য প্রস্তুত করা নিয়ম ইত্যাদি নিয়ন্ত্রণ করার দায়িত্ব ছিল।

মনে রাখতে হবে!

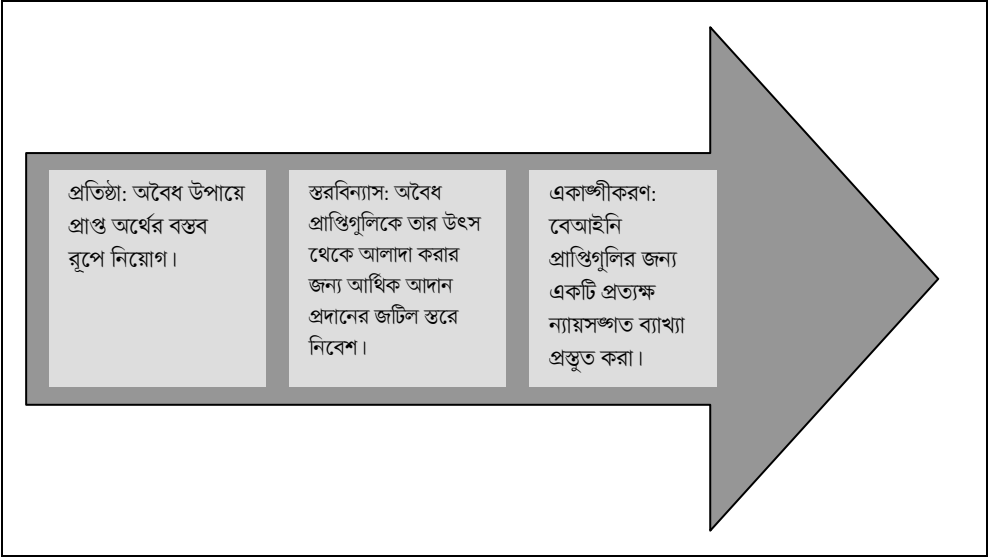
IRDA বিধিনিয়ম 1999 এর ধারা 4 অনুসারে IRDA এর রচনাকে নির্ধারিত করা হয়েছে। এখানে একজন চেয়ারম্যান, অধিকতম 5 জন পূর্ণ সময়ের সদস্য এবং অধিকতম 4 জন অংশকালীন সদস্য থাকতে পারেন। সমস্ত সদস্যকে ভারত সরকার দ্বারা নিযুক্ত করা হয়ে থাকে। বিধিনিয়মের ধারা 14, IRDA এর অধিকার, কর্তব্য এবং ক্রিয়াকলাপকে নির্ধারিত করে।

E. বেআইনি অর্থের কারবার নিরোধক বিধিনিয়ম (PMLA) 2002

এর আগে আমরা বিধিনিয়মের এই গুরুত্বপূর্ণ ভাগের সংস্থানের ব্যাখ্যা করি এবং বিমা এজেন্টদের ব্যবসার উপর এর প্রভাবকে দেখি, আমাদের এটি বুঝতে হবে যে বেআইনি অর্থের কারবার বাস্তবে আসলে কি!

বেআইনি অর্থের কারবার হল সেই প্রক্রিয়া যার দ্বারা অবৈধ অর্থের বেআইনি মূল উৎস গোপন করে আর্থিক প্রণালীতে অন্তর্ভুক্ত করা হয় যাতে সেটি আইনি রূপে অর্জিত হয়েছে বলে মনে হয়। বেআইনি অর্থের কারবার হল সেই শব্দ যেটি ওই প্রক্রিয়াকে বোঝে, যা ময়লা অর্থকে (অবৈধ) পরিস্কার অর্থে পরিবর্তিত করতে সংযুক্ত থাকে। বেআইনি বা 'ময়লা' অর্থ আদান প্রদানের একটি চক্রে নিষ্ক্ষেপ করা হয় যাতে শেষে ওটি, অন্য একটি 'পরিস্কার' 'আইনি' অর্থ হয়ে বাইরে আসে।

বেআইনি অর্থের কারবার – এর নিম্নলিখিত তিনটি স্তর রয়েছে:-



বেআইনি অর্থের কারবার নিরোধক বিধিনিয়ম (PMLA) 2002, বেআইনি অর্থের কারবারের ক্রিয়া কলাপের উপর নিয়ন্ত্রণ এবং আর্থিক সন্ত্রাসের সাথে যুদ্ধ করার জন্য 1 জুলাই 2005 থেকে কার্যকর হয়। বিমা সংস্থাগুলির জন্য বেআইনি অর্থের কারবার নিরোধক নির্দেশিকা 31শে মার্চ 2006 সালে প্রয়োগ করা হয়, যার অনুসারে সমস্ত বিমাকৃত ব্যক্তিদের দ্বারা একটি বেআইনি অর্থের কারবার নিরোধক কার্যক্রম প্রতিষ্ঠা করা আবশ্যিক করে দেওয়া হয়। প্রত্যেক সংস্থার জন্য একটি AML নীতি থাকা জরুরী এবং তদানুসারে তার একটি প্রতিলিপি IRDA কে দেওয়া প্রয়োজন।

বিমা সংস্থা, প্রশিক্ষিত এজেন্ট এবং মধ্যস্থতাকারীর মাধ্যমে বিভিন্ন প্রকারের উৎপাদন প্রস্তুত করে। সুতরাং এই নির্দেশিকা বিমা প্রতিনিধিদের জন্য ওই সীমা পর্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ যতটা নির্দেশিকায় বর্ণিত রয়েছে।

PMLA এর সম্মতি সমস্ত আর্থিক সংস্থান এবং মধ্যস্থতাকারীর জন্য প্রয়োজন হয়, যা রিজার্ভ ব্যাঙ্ক অফ ইন্ডিয়া ব্যাঙ্কিং নিয়ন্ত্রক, মূলধন পরিষেবা বাজার নিয়ন্ত্রক, IRDA – বিমা নিয়ন্ত্রক দ্বারা নিয়ন্ত্রিত হয়।

IRDA, 1 আগস্ট 2006 থেকে সমস্ত বিমা সংস্থার জন্য AML নির্দেশিকা প্রয়োজন করে দেওয়া হয়েছে। এই নির্দেশিকা অনুসারে, সমস্ত বিমা প্রতিনিধির (সংস্থা) জন্য এক AML কার্যক্রম থাকা জরুরী, যেখানে নিম্ন বিষয়গুলি অন্তর্ভুক্ত:-

- আভ্যন্তরীণ নীতি, কার্যপ্রণালী এবং নিয়ন্ত্রণ,
- অনুসরণকারী প্রধান কর্মকর্তার নিযুক্তিকরণ,
- বিমা এজেন্ট / কর্মচারীদের AML নিয়ন্ত্রণ সম্বন্ধিত পরিমাপের প্রশিক্ষণ
- আভ্যন্তরীণ অডিট / নিয়ন্ত্রণ

মনে রাখতে হবে!

এই বিষয়ে আপনি নিশ্চয়ই সচেতন আছেন যে নিজের ব্যবসা করার সময়, AML নির্দেশিকা দৃঢ় করতে নিম্নলিখিত অনুসরণ করা খুব প্রয়োজন।

আপনার গ্রাহককে জানুন (KYC)

বিমা প্রতিনিধিকে নিজের গ্রাহকদের সঠিক ভাবে চিহ্নিত করতে হবে এবং এখানে এজেন্টের খুব গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রয়েছে। এজেন্টকে এটি সুনিশ্চিত করতে হবে যে তাঁর গ্রাহক আবশ্যিক চিহ্ন এবং ঠিকানার প্রমাণ পত্র নিবেদন করেছেন। KYC এর প্রত্যেক স্তরে এটি অনুসরণ করা হয়, - পলিসি প্রয়োগ করার সময়, প্রিমিয়াম টপআপের সময় এবং দাবি পরিশোধের সময়।

গ্রাহক সম্বন্ধিত তথ্য সমস্ত উৎস থেকে একত্রিত করা দরকার, যেখানে বিমা এজেন্টও অন্তর্ভুক্ত এবং এজেন্টের নিজের গ্রাহককে এই বিষয়টিতে শিক্ষা দেওয়া উচিত যে KYC প্রয়োজনের অনুসরণ কেন গুরুত্বপূর্ণ হয়ে থাকে। IRDA দলিলের একটি সাপেক্ষিতিক তালিকা তৈরি করেছেন, যা গ্রাহকের থেকে পাওয়া যেতে পারে, যাতে গ্রাহকের চিহ্নায়ন, ঠিকানা এবং আয়ের সাক্ষ্য পাওয়া যায়। সবিস্তারে জানার জন্য অধ্যায় 9 -এর E4 অংশ দেখুন।

গ্রাহকের ঝুঁকি প্রোফাইল

সেই ব্যক্তি যার চিহ্নায়ন এবং তহবিল স্রোতকে সহজে চিহ্নিত করা যায়, তাঁরা কম ঝুঁকির গ্রাহক শ্রেণীর পর্যায়ভুক্ত হন। অবশ্য এই ব্যাপারেও যদি গ্রাহকের প্রোফাইল পলিসি / নিয়োগের সাথে না মেলে তাহলে পরিশ্রম করে আবশ্যিক দলিল একত্র করতে হবে।

উচ্চ শুদ্ধ মূল্য ব্যক্তি (HNI), রাজনীতির সাথে যুক্ত ব্যক্তি (PEP), বেসরকারী সংগঠন (NGO), অনাবাসী ভারতীয়রা (NRI) উচ্চ ঝুঁকির গ্রাহক শ্রেণীর পর্যায়ভুক্ত।

উচ্চ ঝুঁকির গ্রাহকের সাথে সম্বন্ধ স্থাপন করার সময় বিমা এজেন্টদের বিশেষ মনোযোগ দিতে হবে। এজেন্টদের এটি সুনিশ্চিত করতে হবে যে এই সমস্ত ব্যক্তিদের সমুচিত পরীক্ষা হোক এবং এঁদের সাথে ব্যবসার সময় সমস্ত কার্যক্রম AML অনুষ্ঠানগুলি সম্পূর্ণভাবে অনুসরণ করা হোক।

উদাহরণ

কম ঝুঁকির গ্রাহকদের মধ্যে পর্যায়ভুক্ত হল:

- বেতনভোগী কর্মচারী
- সরকারী কর্মচারী

প্রথমে তৈরি করা উচ্চ ঝুঁকির গ্রাহক শ্রেণীর অতিরিক্ত গ্রাহক:

- অর্থ পরিবর্তক,
- হাতিয়ার এবং বিস্ফোরকের ডিলার,
- ফিল্ম ব্যবসার সাথে যুক্ত মানুষজন,
- অচল সম্পত্তি ব্যবসার সাথে যুক্ত মানুষজন,
- প্রাচীন বস্তুর ব্যবসার সাথে যুক্ত মানুষজন।

তহবিলের উৎস

গ্রাহকের তহবিলের স্রোত (যার দ্বারা প্রিমিয়ামের পরিশোধন হচ্ছে) এবং তাঁদের আনুমানিক শুদ্ধ আর্থিক মানের পরীক্ষা এবং উপযুক্ত দলিল চাওয়া হয়। বিমা এজেন্টকে গ্রাহকের বিমার প্রয়োজনীয়তা নির্ণয় করার জন্য আয়ের প্রমাণ প্রাপ্ত করা প্রয়োজন। যদি দেখা যায় কোনও গ্রাহক একটি বড় রাশির একক প্রিমিয়াম দিচ্ছেন, বিমা এজেন্টকে আয়ের প্রমাণ নেওয়া এই কারণে প্রয়োজন হয়ে পড়ে যাতে তহবিলের উৎস নির্ণয় করা যেতে পারে।

প্রিমিয়ামের নগদ পরিশোধ করার সীমা

এটি সুনিশ্চিত করার জন্য যে প্রিমিয়ামের পরিশোধ বৈধ উৎস থেকে হচ্ছে, প্রিমিয়ামের নগদ পরিশোধ 50000 টাকার বেশি স্বীকার করা হয় না। এর থেকে বেশি অর্থের পরিশোধ চেক, ডিম্যান্ড ড্রাফট, ক্রেডিট কার্ড অথবা কোনও ব্যাঙ্কের মাধ্যমে হওয়া দরকার। এই কারণে বিমা এজেন্টকে নিজের গ্রাহককে AML সংস্থানের জন্য শিক্ষিত করা দরকার।

মনে রাখতে হবে!

- যে এজেন্ট বিমাকারকের কাছে AML সংক্রান্ত ঝুঁকিকে অনাবৃত করার জন্য দোষী, তাঁর সেটা শেষ করা দরকার এবং এই সম্বন্ধিত বিবরণ IRDA –এর কাছে পরবর্তী পদক্ষেপের জন্য পাঠানো হয়।
- যদি কোনও এজেন্ট অনুসরণ না করেন তাহলে, বিমা সংস্থার অনুসরণ সুনিশ্চিত করার জন্য সমস্ত প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ নেওয়া দরকার, সেই এজেন্টের থেকে ব্যবসায়িক সম্বন্ধ শেষ করাও এর অন্তর্ভুক্ত হতে পারে।

F. বিবাহিত স্ত্রীর সম্পত্তি অধিনিয়ম (MWP) 1874

বিবাহিত স্ত্রী সম্পত্তি বিধিনিয়ম (MWP) 1874 এর ধারা 6 – এর অনুসারে এই বিষয়ের ব্যবস্থা আছে যে, জীবন বিমার কোনও পলিসি যা কোনও বিবাহিত ব্যক্তি নিজের জীবনের উপর, নিজের স্ত্রী এবং সন্তানের স্বার্থে নিয়েছেন, একটি ট্রাস্টের সমান বিবেচিত হয় এবং বিমাকারক, তাঁর ঋণদাতারা আদালতের আদর্শ ইত্যাদির নিয়ন্ত্রণের উপরে সংযোজিত হয়।

মনে রাখতে হবে!

ট্রাস্ট হল একরকমের (বৈধ) সহযোগী, যা এর সাথে যুক্ত তিনটি পক্ষের মাধ্যমে হয়ে থাকে – ট্রাস্টার, ট্রাস্টি এবং সুবিধাপ্রাপ্ত ব্যক্তি (লাভার্থী)।

- ট্রাস্টার বা ট্রাস্টের নির্মাতা সেই ব্যক্তি যিনি ট্রাস্ট স্থাপন করেন।
- ট্রাস্টার একজন ব্যক্তি বা একটি বৈধ স্বতন্ত্রতা হতে পারে, যে তহবিলের সুরক্ষার জন্য দায়ী হয়, যার সত্ত্বাধিকার ট্রাস্টি দ্বারা তার উপর 'বিশ্বাসের' কারণ প্রাপ্ত হয়।
- লাভার্থী হলেন একজন ব্যক্তি / স্বতন্ত্র সত্তা যিনি ট্রাস্ট থেকে লাভ প্রাপ্ত করতে পারেন।

আবেদক নিম্ন বিষয়গুলি নিযুক্ত করতে পারেন:-

- একজন ব্যক্তিকে (অথবা তিনি অসফল হলে, অপর একজন ব্যক্তি) ট্রাস্টি হিসাবে,
- দুই বা তার অধিক ব্যক্তিকে (উত্তরজীবী (দের) মধ্যে) ট্রাস্টি হিসাবে,
- একটি সংস্থাভূত ট্রাস্টি, যেমন ব্যাঙ্ক, ট্রাস্টের ব্যবসা পরিচালনা করুক।

একজন ট্রাস্টিকে বয়স্ক (18 বছর বা বেশি) হতে হবে এবং একজন ট্রাস্টি হিসাবে কাজ করার জন্য তাঁর সম্মতি থাকতে হবে, এর সাথেই পলিসিতে অনুমোদনের দ্বারা এটির উল্লেখ থাকতে হবে। যদি ট্রাস্টি নিযুক্ত না হন বা উপলব্ধ না হন (বিদ্যমান), তাহলে একজন সক্ষম সরকারি কর্তৃপক্ষ দ্বারা আধিকারিক ট্রাস্টি নিযুক্ত হবেন।

MWP বিধিনিয়ম প্রয়োগের অন্তর্গত পলিসির সুবিধাপ্রাপ্ত ব্যক্তি (লাভার্থী) নিম্নানুসারে হতে পারে:-

- কেবলমাত্র স্ত্রী, বা
- একটি বা তার বেশি সন্তান, বা
- স্ত্রীর সাথে এক বা তার বেশি সন্তান সংযুক্ত হিসাবে।

বিধিনিয়মের মুখ্য বিশেষণ নিম্নরূপে:-

- আবেদককে বিবাহিত, বিবাহবিচ্ছিন্ন অথবা বিপত্নীক ব্যক্তি হতে হবে। কেবল তাঁর স্ত্রী এবং সন্তান সুবিধা প্রাপ্ত (লাভার্থী) হতে পারেন। সন্তানের মধ্যে পুত্র এবং কন্যা অন্তর্ভুক্ত হয়। হিন্দুদের ক্ষেত্রে দত্তক পুত্র এবং কন্যা অন্তর্ভুক্ত হয়।

- পলিসি তাঁর জীবনের উপরে হতে হবে।
- প্রত্যেক পলিসির এক আলাদা ট্রাস্ট হবে।
- পলিসি একটি ট্রাস্টের মতোই বিমাকৃত। স্ত্রী বা সন্তান (যদি 18 বছরের উপরে হয় তাহলে) ট্রাস্টি নিযুক্ত হতে পারেন। ব্যক্তির এটি নির্বাচন করার স্বতন্ত্রতা আছে যে পুরনো ট্রাস্টি প্রত্যাহার করে নতুন নিযুক্ত করতে পারবেন।
- দুই বা তার অধিক ট্রাস্টি নিযুক্ত হতে পারে।
- MWP বিধিনিয়মের অন্তর্গত বিমা আদালত, কর, ঋণদাতা এবং বিমাকৃত ব্যক্তিরও এই পলিসির উপর কোনও অধিকার থাকবে না।
- পলিসিকে সংশোধিত বা সমর্পিত করা যাবেনা।
- ঋণদাতাদের প্রবঞ্চিত করার জন্য এটির অস্তিত্ব আনা ঠিক নয়।
- মনোনয়ন এবং নিয়োজনের অনুমতি নেই।

মুসলিম আইন

একজন অ-মুসলিম আবেদক নিজের পলিসির অন্তর্গত সুবিধাপ্রাপ্তদের (লাভার্থী) জন্য সমমাপের বা অসমান ভাগের ব্যবস্থা (সংস্থান) করতে পারেন এবং এই বিষয়টির ব্যবস্থাও করতে পারেন যে তিনি লাভ সংযুক্ত রূপে পাবেন বা উত্তরজীবীদের বা উত্তরজীবী পাবেন অথবা সুবিধাপ্রাপ্তদের (লাভার্থী) ঋণী নির্ধারিত করতে পারেন।

মুসলিম আবেদকের পরিস্থিতিতে, সুবিধাপ্রাপ্তদের (লাভার্থী) নাম থাকা দরকার কেননা এটি ‘পার্সোনা ডেজিকনেটা’ (ব্যক্তি বিশেষের জন্য)। স্ত্রী এবং সন্তানের নাম পলিসিতে দাখিল হওয়া দরকার এবং পলিসি নেওয়ার সময় তাঁদের বিদ্যমান থাকা প্রয়োজন। সেই পরিস্থিতি যেখানে দুজনের অধিক সুবিধাপ্রাপ্ত ব্যক্তি (লাভার্থী) নাম অঙ্কিত রয়েছে, আবেদককে দুজনের ভাগকে পরিষ্কারভাবে দেখাতে হবে।

প্রশ্ন 12.2

এজেন্টের সাথে, AAML নির্দেশিকার প্রাসঙ্গিকতা কী?

G. অন্য পদের বিধিনিয়ম

এই অংশে এবার আমরা সেই পদের বিধিনিয়ম এবং নিয়মকে দেখব যে এক বিমা এজেন্টের রূপে আপনাকে প্রভাবিত করতে পারে।

G.1 জনতার অভিযোগ নিবারণ নিয়ম 1938 (পাবলিক গ্রিভেন্স রুল)

জন অভিযোগ নিবারণ নিয়ম 1938 (RPG - 1938) এর অন্তর্গত বিমা কাউন্সিলকে সহজ মাধ্যম দ্বারা ওম্বুডসম্যান সংস্থার স্থাপন করা হয়েছিল।

মনে রাখতে হবে!

GBIC তে প্রত্যেক বিমা সংস্থার একজন প্রতিনিধি থাকেন। প্রতিনিধিকে সংস্থার চেয়ারম্যান বা ব্যবস্থাপনার পরিচালক বা একজন পরিচালক হতে হবে।

RPG নিয়মে নিম্নলিখিত ব্যবস্থা আছে:-

- বিমা ওম্বুডসম্যানের নিযুক্তি এবং তার কার্যকাল,
- ওম্বুডসম্যান কেন্দ্রের প্রশাসন এবং কর্মচারীর সম্বন্ধে নিয়মের ব্যবস্থাপনা,
- ওম্বুডসম্যানের অধিকার,
- ওম্বুডসম্যানের কাছে অভিযোগ দাখিল করার প্রক্রিয়া এবং অভিযোগ সমাধানের প্রক্রিয়া, 'সুপারিশ' বা 'পুরস্কার' দ্বারা।

গ্রাহকের স্বার্থের সুরক্ষার জন্য বিমা ওম্বুডসম্যানের ভূমিকা এবং একজন এজেন্টের ভূমিকার উপর এর প্রভাবের আলোচনা অধ্যায় 14 তে করব।

G.2 বিমা নিয়ন্ত্রক এবং উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ (বিমা বিজ্ঞাপন এবং প্রকাশ) নিয়ম 2000

IRDA (বিমা বিজ্ঞাপন এবং প্রকাশ) নিয়ম 2002 'বিমা বিজ্ঞাপন' কে নিম্ন প্রকারে ব্যাখ্যা করে:-

কোনও পলিসির সাথে যুক্ত প্রত্যক্ষ বা অপ্রত্যক্ষ যোগাযোগ যা সাধারণ জনতার থেকে ওই পলিসি ক্রয় করার অনুরোধ বা বিক্রয়ের জন্য হয়। এতে সমস্ত মুদ্রিত এবং প্রকাশিত সামগ্রী অথবা কোনও সামগ্রী যাতে মুদ্রিত এবং / অথবা ইলেক্ট্রনিক মাধ্যম বা জন যোগাযোগের মাধ্যম অন্তর্ভুক্ত হয়।

অনুচিত এবং ভ্রান্ত বিজ্ঞাপনে অন্তর্ভুক্ত হল:-

- বিমা উৎপাদনের রূপকে চিহ্নিত করতে ব্যর্থ হওয়া,
- পলিসিতে প্রাপ্ত (উপলব্ধ) লাভের অধিক দাবি করা,
- এমন লাভের উল্লেখ করুন যা পলিসির লাভের সাথে পৃথক হয়।

বিমা এজেন্টের দ্বারা বিজ্ঞাপন

কোনও বিমা এজেন্টের দ্বারা প্রয়োগ করা প্রচার যা বিমাকৃত ব্যক্তিকে প্রভাবিত করতে পারে, এটি প্রয়োগ হওয়ার আগে বিমাকৃত ব্যক্তির দ্বারা লিখিত রূপে স্বীকৃত হওয়া চাই। বিমাকৃত ব্যক্তিকে এটির অনুমোদনের আগে এটি সুনিশ্চিত করার প্রয়োজন যে প্রচার যেন ছলনাপূর্ণ বা ভ্রান্ত না হয়।

একজন এজেন্টকে তখন বিমাকৃত ব্যক্তির কাছে প্রচারের পূর্ব অনুমোদনের প্রয়োজন পড়েনা, যখন প্রচার:-

- বীমা প্রদানকারী কর্তৃক প্রস্তুত ও তার প্রতিনিধিদের প্রদত্ত;
- জেনেরিক এবং তথ্য শুধু প্রতিনিধির নাম, লোগো, ঠিকানা এবং ফোন নম্বরের মধ্যে সীমাবদ্ধ; অথবা
- শুধুমাত্র এমন বিবৃতি আছে যা প্রতিনিধির অভিজ্ঞতা, পরিষেবা এবং যোগ্যতার উল্লেখ করে এবং নির্দিষ্ট পলিসি, সুবিধা বা মূল্যসমূহের কোনও উল্লেখ করে না

G.3 বিমা নিয়ন্ত্রক এবং উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ (প্রিমিয়াম প্রাপ্তির পদ্ধতি) নিয়ম 2002

এই নিয়ন্ত্রণ সেই পদ্ধতির বর্ণনা করে যার দ্বারা পলিসি ধারক বিমা পলিসি ক্রয় করার সময় প্রিমিয়াম পরিশোধ করতে পারেন:-

- নগদ,
- কোনও বিনিময় উপকরণ, যেমন – চেক, ডিম্যান্ড ড্রাফট, পে অর্ডার, ব্যাঙ্কার চেক যা ভারতবর্ষের কোনও অনুসূচিত ব্যাঙ্কে তোলা যাবে,
- ডাক মানিঅর্ডার,
- পলিসি ধারকদের নামের উপর প্রযোজ্য ক্রেডিট বা ডেবিট কার্ড,
- ব্যাঙ্ক গ্যারেন্টী বা নগদ জমা,
- ইন্টারনেট,
- ই – ট্রান্সফার,
- প্রত্যক্ষ ক্রেডিট, পলিসিধারক বা আবেদক আথবা বিমাকৃত ব্যক্তিকে নির্দেশের অনুসারে ব্যাঙ্ক স্থানান্তরণ দ্বারা,
- কোনও অন্য পরিশোধের পদ্ধতি যা IRDA দ্বারা সময় সময়ে অনুমোদিত করতে হবে।

বিমাকৃত ব্যক্তির কাছে এই বিকল্প থাকে যে তিনি পরিশোধ উপকরণের সংগ্রহ শুল্ক আবেদকের থেকে নিতে পারেন।

মনে রাখতে হবে

যেখানে প্রিমিয়ামের পরিশোধ নগদে করা হয়েছে কেবল সেই ক্ষেত্র ছেড়ে দিয়ে, ঝুঁকির

সূচনা বিমাকৃত ব্যক্তির দ্বারা পরিশোধ প্রাপ্ত করার পরে হবে।

G.4. বিমা নিয়ন্ত্রক এবং উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ (সংস্থাভুক্ত এজেন্টকে লাইসেন্স দেওয়া সম্বন্ধিত) নিয়ম 2002

বিমা নিয়ন্ত্রক এবং উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ (সংস্থাভুক্ত এজেন্টকে লাইসেন্স দেওয়া সম্বন্ধিত) নিয়ম 2002 এর অন্তর্গত অক্টোবর 2002 তে IRDA একটি নোটিফিকেশন প্রয়োগ করে। এই নিয়ম সংস্থাভুক্ত এজেন্ট যেমন, সংস্থা, ফার্ম, ব্যাঙ্ক এবং কো অপারেটিভ সোসাইটির লাইসেন্স (অনুমোদন) প্রয়োগ করার সাথে সম্বন্ধিত, যেগুলি একক ব্যক্তি নয় তবুও এজেন্ট হতে পারে।

G.5 বিদেশী মুদ্রা ব্যবস্থাপনা (বিমা) নিয়ম 2000

এই নিয়ম যা রিজার্ভ ব্যাঙ্ক অফ ইন্ডিয়া দ্বারা অধিসূচিত, যা কোনও ভারতীয় নাগরিককে জীবন / সাধারণ বিমা পলিসি দেশের বাইরে স্থিত কোনও বিমাকৃত ব্যক্তির নেওয়ার নিষেধ রয়েছে।

বিদেশী মুদ্রা ব্যবস্থা (বিমা) (সংশোধন) নিয়ম 2002 এর পরে এতে সংযুক্ত করতে হবে যে এই বিষয়টির ব্যবস্থা করা হয় সাধারণ বিমা পলিসিকে ভারতের বাইরে থেকে নেওয়া সম্বন্ধে নিষেধ, 'বিশেষ আর্থিক ক্ষেত্র'তে স্থিত ইউনিটের উপর প্রয়োগ হবেনা।

G.6 বিদেশী মুদ্রা ব্যবস্থাপনা (বিমা) নিয়ম 2000 – জীবন বিমা নিয়ন্ত্রণ (LIM)

মুদ্রা বিনিময় নিয়ন্ত্রণ সম্বন্ধিত সেই নিয়ম কোনও অনাবাসী ভারতীয়কে টাকায় এবং বিদেশী মুদ্রায় জীবন বিমা পলিসিকে প্রয়োগ করতে, প্রিমিয়াম সংগ্রহ করতে এবং সম্বন্ধিত অন্য বিষয়কে নিয়ন্ত্রিত করে।

- পলিসি প্রয়োগ করা এবং প্রিমিয়াম একত্র করা- ভারতীয় নাগরিকত্বের ব্যক্তির বিষয়ে, জীবন বিমা পলিসিকে বিদেশী মুদ্রায় প্রয়োগ করা যেতে পারে, যখন প্রিমিয়ামের পরিশোধ তাঁর দ্বারা বিদেশে রাখা বিদেশী মুদ্রা তহবিল থেকে করা হয়, বা ভারতবর্ষে তাঁর বিদেশী মুদ্রা খাতে কোনও অধিকৃত ডিলার দ্বারা করা হয়ে থাকে।

অনাবাসীদের পরিস্থিতিতে, বিমাকারক ভারতবর্ষ বা ভারতবর্ষের বাইরে নিজের কোনও কার্যালয়তে বিদেশী মুদ্রা বা পলিসিধারক বা তাঁর পরিবারের কোনও সদস্য NRI / FCNR খাতে যদি প্রিমিয়ামের পরিশোধ প্রাপ্ত করেন তাহলে বিমা পলিসি প্রয়োগ করা যেতে পারে।

- দাবি নিষ্পত্তি – সেই পরিস্থিতিতে যখন অর্থে প্রয়োগ করা জীবন বিমা পলিসির অন্তর্গত দাবিদার বিমাধারক ভারতবর্ষের বাইরের বসবাসকারী, তখন পরিশোধনের

নিষ্পত্তি বিদেশী মুদ্রায় সেই অনুপাতে হবে যেই অনুপাতে প্রিমিয়ামের পরিশোধ বিদেশী মুদ্রায় হয়েছে। অনাবাসী লাভার্থী / সুবিধাপ্রাপ্ত ব্যক্তির পরিস্থিতিতে, নিষ্পত্তি NRI / FCNR খাতে করা যেতে পারে।

- বিদেশী এজেন্টের কমিশন – বিমা সংস্থার দ্বারা স্থায়ী রূপে বিদেশে বসবাসকারী নিজের এজেন্টকে কমিশন দেওয়া যেতে পারে, এই তথ্য সত্ত্বেও তাঁর দেওয়া ব্যবসার অধিকতর ভাগ হল ভারতবর্ষের বাসিন্দাদের জীবনের উপর এবং প্রিমিয়াম টাকায় দেওয়া হয়েছে।

G.7 গ্রাহক সংরক্ষণ বিধিনিয়ম (COPA) 1986

- এই অ্যাক্টের অন্তর্গত, একজন গ্রাহক, একজন ব্যক্তির মত, এই বিধিনিয়ম দ্বারা স্থাপিত বিভিন্ন মঞ্চে প্রতিকারের জন্য যেতে পারেন, যদি তিনি পরিষেবা প্রদায়কের পরিষেবায় বা উৎপাদনে অসন্তুষ্ট হন।
- কোপা (COPA) বিমা শিল্পের উপরেও প্রয়োগ হয়।
- পলিসিধারককে, বিমাকৃত ব্যক্তি এবং এজেন্টের অসন্তোষজনক পরিষেবা এবং অনুচিত ব্যবহারের বিরুদ্ধে প্রতিকার চাওয়ার অধিকার আছে।
- বীমা সংক্রান্ত বেশিরভাগ বিরোধগুলি দাবির ক্ষেত্রে অস্বীকৃতি ও বিলম্বের ফলে দেখা দেয়।

গ্রাহক বিবাদে নিষ্পত্তি মঞ্চ সমস্ত জেলা এবং সমস্ত রাষ্ট্রে স্থাপিত করা হয়েছে। জেলার স্তরে স্থাপিত মঞ্চ 20,00,000 টাকা পর্যন্ত মূল্য সম্বন্ধিত অভিযোগ শোনে এবং রাষ্ট্রীয় স্তরে স্থাপিত মঞ্চ 1,00,00,000 টাকা পর্যন্ত দাবির বিবাদে শুনানি করে। রাষ্ট্রীয় কমিশন, রাজ্য স্তরের দাবি নিষ্পত্তির বিরুদ্ধে আপিল এবং তাঁর ক্ষমতার অধিক মামলা শোনে।

গ্রাহকের মূল অধিকার নিম্নরূপ:-

- উৎপাদন এবং পরিষেবার বিবরণের বিরুদ্ধে অধিকারের সংরক্ষণ,
- তথ্যের অধিকার,
- সুরক্ষিত থাকার অধিকার,
- নির্বাচন (বেছে) নেওয়ার অধিকার,
- শোনাবার অধিকার,
- প্রতিকার চাওয়ার অধিকার,
- গ্রাহক শিক্ষার অধিকার।

অভিযোগ তার কারণসহ দুই বছরের ভিতর দাখিল হতে হবে, এবং যদি কোনও বিলম্ব হয়, সক্ষম ক্রেতা সুরক্ষা মঞ্জু দ্বারা ক্ষমা করে দিতে হবে।

উপরোক্ত অতিরিক্ত আরও অন্য পদ্ধতি রয়েছে, যেগুলি শিল্পের সমস্ত স্বার্থধারক দ্বারা, যেখানে IRDA অন্তর্ভুক্ত, পলিসিধারকদের সুরক্ষার জন্য নির্মিত হয়েছে। আমরা এই সমস্ত পরিমাপকে সবিস্তারে অধ্যায় 14 –তে গ্রাহক সংরক্ষণে দেখব।

মুখ্য বিন্দু

এই পরিচ্ছেদে আলোচিত প্রধান ধারণাগুলি সংক্ষেপে নিম্নলিখিত ভাবে উপস্থাপিত করা যেতে পারে

• বিমা বিধিনিয়ম 1938 ভারতবর্ষে পাশ করা (হওয়া) সবথেকে গুরুত্বপূর্ণ বিধিনিয়ম।
• বিমা বিধিনিয়ম 1938 এর ধারা 40(1) এক লাইসেন্স প্রাপ্ত বিমা এজেন্টের অতিরিক্ত কোনও অন্যের বিমা ব্যবসা প্রাপ্ত করার জন্য, কোনও প্রকারের পারিশ্রমিক দেওয়া নিষিদ্ধ করে।
• বিমা অধিনিয়ম 1938 এর ধারা 40(1) কোনও বিমা এজেন্টকে কোনও গ্রাহককে বিমা ক্রয় করার জন্য উৎসাহিত করার জন্য যে কোনও প্রকারের ছাড় প্রদান করতে নিষেধ করে। এই ধারা কোনও ব্যক্তির এই প্রকারের ছাড়ের প্রস্তাবকে স্বীকার করার জন্যও আটকায়।
• বিমা অধিনিয়মের 1938 এর ধারা 42 কোনও ব্যক্তি বা সংস্থাকে বিমা এজেন্টের মতো কাজ করার জন্য লাইসেন্স প্রাপ্ত করার ব্যবস্থা করে।
• বিমা বিধিনিয়ম 1938 এর ধারা 44 এর অন্তর্গত কিছু শর্তের সাথে এই বিষয়টির ব্যবস্থা আছে, কোনও বিমা এজেন্টের দ্বারা ভারতবর্ষে করা জীবন বিমা ব্যবসার নবীকরণের জন্য তাঁর দেওয়া কোনও কমিশন পরিশোধের জন্য বারণ করা হয়না।
• ভারতে জীবন বিমা ব্যবসার পরিমাপ করার জন্য জীবন বিমা সংস্থা বিধিনিয়ম 1912 ছিল ভারতবর্ষের প্রথম সংবিধিবদ্ধ প্রয়াস।
• এল আই সি বিধিনিয়ম 1956 কে ভারতে জীবন বিমা ব্যবসার রাষ্ট্রীয়করণের জন্য প্রতিপালন করা হয়েছিল যার দ্বারা সমস্ত জীবন বিমা সংস্থাকে এল আই সি - তে হস্তান্তরিত করে দেওয়া হয়েছিল।
• এল আই সি কে 200 এর বেশি অধিক জীবন বিমা সংস্থা এবং ভবিষ্য তহবিলের সোসাইটিগুলিকে একত্রিত করে নির্মাণ করা হয়েছিল।
• IRDA বিধিনিয়ম 1999 কে বিমা শিল্পকে নিরাপদ, বিস্তার এবং নিয়ন্ত্রণ প্রগতির জন্য প্রয়োগ করা হয়েছিল।
• IRDA পলিসিধারকদের স্বার্থ রক্ষা, ব্যবসার সঠিক সঞ্চালন এবং লাইসেন্স প্রদান

করতে এবং নিয়ম নির্ধারণ ও নিবন্ধীকরণের জন্য দায়িত্বশীল 'বিমা নিয়ন্ত্রক' প্রতিস্থাপিত করেছিল।
• বেআইনি অর্থের কারবার হল, আর্থিক প্রণালীতে অবৈধ অর্থের উৎসকে গোপন করে অন্তর্ভুক্ত করার প্রক্রিয়া, যাতে এমন মনে হয় (দৃষ্টিগোচর) যে সেটি যেন আইনি পদ্ধতিতে অর্জিত করা হয়েছে। এটির তিনটি ভাগ রয়েছে, স্থাপন, স্তরীকরণ এবং একত্রিতকরণ।
• সমস্ত বিমাকৃত ব্যক্তির একটি AML কার্যক্রম থাকতে হবে এবং নিজের ব্যবসা করার সময় প্রত্যেক এজেন্টকে এটির অনুগত থাকতে হবে।
• MWP বিধিনিয়ম 1874 এর ধারা 6 অনুসারে এই বিষয়টির ব্যবস্থা আছে যে, কোনও জীবন বিমা পলিসি যা একজন বিবাহিত ব্যক্তির নিজের জীবনের উপর, স্ত্রী এবং সন্তানের লাভের স্বার্থে নেওয়া হয়েছে, এটি একটি ট্রাস্টের সমান হিসাবে মানা হবে এবং বিমাগ্রহীতা, তাঁর ঋণদাতা এবং আদালত সম্বন্ধিত নিয়ন্ত্রণের বাইরে থাকবেন।
• জীবন বিমা পলিসিতে কেবল বিমাগ্রহীতা স্ত্রী বা এক / তার বেশি সন্তান অথবা স্ত্রীর সাথে এক / তার বেশি সন্তান সংযুক্ত রূপে সুবিধা প্রাপ্ত হতে পারেন (লাভার্থী)।
অন্য বিধিনিয়মঃ
• জনগণের অভিযোগের নিষ্পত্তির নিয়ম 1998 (RPG 1998) এর অন্তর্গত জনগণের অভিযোগের নিষ্পত্তি সুনিশ্চিত করার জন্য বিমা কাউন্সিলের সংশোধন প্রতিষ্ঠান দ্বারা ভারতবর্ষে ওম্বুডসম্যান সংস্থার গঠন করা হয়েছে এবং তাকে সাহায্য প্রদান করা হয়।
• বিমা নিয়ন্ত্রক এবং উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ (বিমা বিজ্ঞাপন এবং প্রকাশ) নিয়ম 2000 বিমা সংস্থা এবং বিমা এজেন্টের দ্বারা বিজ্ঞাপন এবং অনুচিত বিজ্ঞাপন সম্বন্ধিত ক্ষেত্রগুলি নিয়ন্ত্রিত করে।
• বিমা নিয়ন্ত্রক এবং উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ (প্রিমিয়াম প্রাপ্তির বিধি) নিয়ম 2002 সেই পদ্ধতিগুলির ব্যাখ্যা করে যেখানে একজন পলিসিধারক বিমা পলিসি ক্রয় করার সময় প্রিমিয়াম পরিশোধ করতে পারেন।
• বিমা নিয়ন্ত্রক এবং উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ (সংস্থাভুক্ত এজেন্টকে লাইসেন্স দেওয়া সম্বন্ধিত) নিয়ম 2002, সংস্থাভুক্ত এজেন্ট, যে কোনও ব্যক্তি বিশেষ নয় তবুও এজেন্ট হতে পারে তার লাইসেন্স এবং অন্য ক্ষেত্রের সাথে এটি সম্বন্ধিত।
• বিদেশী মুদ্রা ব্যবস্থা (বিমা) নিয়ম 2000, ভারতবাসীদের, ভারতবর্ষের বাইরে স্থিত কোনও বিমাকারকের থেকে জীবন / সাধারণ বিমা পলিসি নেওয়া নিষিদ্ধ করে।

• বিদেশী মুদ্রা ব্যবস্থা (বিমা) নিয়ম 2000 জীবন বিমা মেমোরেন্ডাম (LIM), অনাবাসীদের উপর প্রয়োগ করা টাকা বা বিদেশী মুদ্রা দ্বারা নেওয়া বিমা পলিসি এবং তাঁদের দাবি নিষ্পত্তি সম্বন্ধিত অন্য ক্ষেত্রের সংগলনা নিধারিত করে।
• গ্রাহক সংরক্ষণ বিধিনিয়ম (COPA) 1986 এর অন্তর্গত কোনও ব্যক্তিকে, উৎপাদন বা পরিষেবার উপর অসন্তুষ্ট হওয়ার উপর বিভিন্ন মঞ্চে প্রতিকারের জন্য যাওয়ার অধিকার প্রদান করে। এই অনুসারে পলিসিধারকদের এই অধিকার থাকে যে কোনও বিমাকারক তদুপরি তাঁর এজেন্টদের অনুচিত ব্যবসায়িক ব্যবহার বা অসন্তোষজনক পরিষেবার প্রতিকার চাইতে পারেন।

প্রশ্ন উত্তর

12.1 বিমা বিধিনিয়ম 1938 এর ধারা 42, এক ব্যক্তি বা সংস্থাকে কোনও বিমা এজেন্টের রূপে বিমা ব্যবসা করার জন্য লাইসেন্স প্রয়োগ করার শর্ত নির্ণয় করে। যেখানে নিম্ন বিন্দুগুলি অন্তর্ভুক্ত:-

- এজেন্ট হওয়ার যোগ্যতা,
- প্রদেয় অর্থ (ফী) এবং তার অধিকতম সীমা,
- লাইসেন্সের বৈধতা তিন বছর পর্যন্ত হয়, যার পরে এটি নবীকরণ করাতে হয়।
- নবীকরণ শুল্কের সাথে নবীকরণের জন্য আবেদন, লাইসেন্স সমাপ্ত হওয়ার কমপক্ষে ত্রিশ দিন আগে কর্তৃপক্ষের কাছে উপনীত হতে হবে।
- যদি লাইসেন্স হারিয়ে যায় অথবা নষ্ট হয়ে যায় তাহলে তার দ্বিতীয় প্রতিলিপি, নিধারিত শুল্ক জমা করার পর প্রয়োগ করা যেতে পারে।
- যদি কোনও ব্যক্তি বিনা লাইসেন্সে একজন বিমা এজেন্টের রূপে কাজ করেন, তাহলে তিনি আর্থিক দণ্ড প্রাপ্ত করবেন।
- অযোগ্যতা।
- নিধারিত পরীক্ষণ।
- নিধারিত পরীক্ষায় সফল হওয়া।

এই বিধিনিয়ম দ্বারা প্রধান এজেন্ট, মুখ্য এজেন্ট এবং বিশেষ এজেন্টের নিবন্ধীকরণ এবং নিয়ন্ত্রণের জন্য নির্দেশিকা প্রয়োগ হয়।

12.2 AML নির্দেশিকার মুখ্য প্রাসঙ্গিকতা যা কোনও এজেন্টের জন্য গুরুত্বপূর্ণ, সেগুলি নিম্নরূপ:-

- এটি সুনিশ্চিত করা যে গ্রাহক নিজের প্রয়োজনীয় চিহ্ন এবং ঠিকানা সংক্রান্ত সাক্ষ্য সমস্ত স্তরে প্রস্তুত করবেন (উদাহরণঃ পলিসি প্রয়োগের সময়, টপ

আপের সময় এবং দাবি পরিশোধের সময়)।

- নিজের গ্রাহকের ঝুঁকি প্রোফাইল তৈরি করুন এবং এটি সুনিশ্চিত করুন যে এটি তাঁর নিয়োগ ক্ষমতার সাথে একই রকম হয়।
- দরকারগুলি নির্ধারিত করার জন্য প্রয়োজনীয় আয় প্রমাণ প্রাপ্ত করুন।
- তহবিলের উৎসকে নির্ণয় করুন এবং 50,000 টাকা বা তার বেশির প্রিমিয়াম চেক, ড্রাফট, ক্রেডিট কার্ড বা কোনও ব্যাঙ্কিং চ্যানেল থেকে প্রাপ্ত করুন।

স্ব - পরীক্ষণের প্রশ্ন

1.	IRDA বিধিনিয়ম 1999 এর মুখ্য লক্ষ্য কি?
2.	PMLA 2002 কাদের জন্য প্রযোজ্য?
3.	MWP অ্যাক্ট 1874 এর অন্তর্গত কোনও জীবন বিমা পলিসির সুবিধা প্রাপ্ত (লাভার্থী) হতে পারে কে?

প্রশ্নের উত্তর আপনি পরবর্তী পৃষ্ঠায় পাবেন।

স্ব পরীক্ষণ প্রশ্নের উত্তর

1.	IRDA বিধিনিয়ম 1999 এর লক্ষ্য নিম্নরূপ:- • বিমা পলিসিধারকদের স্বার্থকে রক্ষা করা, • বিমা শিল্পের নিয়ন্ত্রণ, সংগঠিত করা এবং সুব্যবস্থিত উন্নয়ন এবং সমুচিত সঞ্চালন, • সম্বন্ধিত অন্য বিষয়।
2.	PMLA এর অনুসরণ করা সেই সব আর্থিক সংস্থার উপর প্রযোজ্য হয়, যেগুলি:- • রিজার্ভ ব্যাঙ্ক অফ ইন্ডিয়া – ব্যাঙ্কিং নিয়ন্ত্রক, • ভারতীয় সিকিউরিটি এক্সচেঞ্জ বোর্ড – মূলধন বাজার নিয়ন্ত্রক, • বিমা নিয়ন্ত্রক এবং উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ (বিমা বিজ্ঞাপন এবং প্রকাশ) নিয়ম 2000 বিমা নিয়ন্ত্রক, • অন্য সমস্ত আর্থিক মধ্যস্থতা।
3.	MWP বিধিনিয়মের অন্তর্গত পলিসির সুবিধা প্রাপ্ত নিম্নেরগুলি হতে পারে:- • কেবল স্ত্রী, বা • এক বা তার অধিক সন্তান, অথবা • স্ত্রী এবং একটি বা তার বেশি সন্তান সংযুক্ত রূপে।

নিয়ন্ত্রণ বিধি এবং গ্রাহক পরামর্শ

সূচিপত্র	পাঠ্যক্রম অধ্যয়নের পরিণাম
শিক্ষার উদ্দেশ্য	
প্রস্তাবনা	
প্রধান শর্তাবলী	
A সরকারের ভূমিকা	13.2
B প্রধান ভারতীয় এবং আন্তর্জাতিক বিমা সংস্থা	13.3
C আই আর ডি এ এবং অন্যান্য নিয়ন্ত্রকের কর্তব্য, ক্ষমতা এবং কার্যকারিতা	13.1
D আই আর ডি এ (বিমা প্রতিনিধিদের লাইসেন্সকরণ প্রক্রিয়া) নিয়ন্ত্রণ বিধি 2000	2.4
প্রধান বিষয়	
প্রশ্ন উত্তর	
আত্ম পরীক্ষামূলক প্রশ্নাবলী	

শিক্ষার উদ্দেশ্য

এই অধ্যায় অধ্যয়নের পর আপনি:

- বিমা শিল্পের বিকাশকে প্রবর্তিত করার ক্ষেত্রে ভারত সরকারের ভূমিকা বুঝতে পারবেন;
- বিমা শিল্পে বিভিন্ন ভারতীয় এবং আন্তর্জাতিক বিমা সংস্থাগুলির ভূমিকা রেখাঙ্কিত করতে পারবেন;
- বিমা নিয়ন্ত্রক হিসাবে আই আর ডি এ- এর কর্তব্য, ক্ষমতা এবং কার্যকারিতা বুঝতে পারবেন;
- আই আর ডি এ- এর (বিমা প্রতিনিধিদের লাইসেন্সকরণ প্রক্রিয়া) নিয়ন্ত্রণবিধি 2000 এর বৈশিষ্ট্যের বর্ণনা বুঝতে পারবেন;

প্রস্তাবনা

আমাদের অধ্যয়ন চলাকালীন আমরা বিমা নিয়ন্ত্রক এবং বিকাশ উন্নয়ন কর্তৃপক্ষের (IRDA) বিষয়ে ইতিমধ্যেই আলোচনা করেছি, এবং পূর্বের অধ্যায়ে ইহা বলা হয়েছিল যে কিভাবে বিমা নিয়ন্ত্রক এবং

বিকাশ উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ বিধি 1999 দ্বারা প্রতিষ্ঠিত করা হয়েছিল। আমরা জানি যে আই আর ডি এ ভারতের একটি বিমা নিয়ন্ত্রক এবং এর স্থাপন এই উদ্দেশ্যে করা হয়েছিল যে বিমাধারকের আগ্রহকে সুরক্ষিত করা এবং বিমা শিল্পের সুবিন্যস্ত বৃদ্ধি, নিয়ন্ত্রণ এবং সংবর্ধনকে সুনিশ্চিত করা। এই অধ্যায়ে আমরা আই আর ডি এ- এর উদ্দেশ্যকে সুসম্পন্নভাবে সফল করার জন্য তার কর্তব্য, ক্ষমতা এবং কার্যকারিতা সম্বন্ধে অধ্যয়ন করবো। এই অধ্যায় আপনাকে আই আর ডি এ (বিমা প্রতিনিধিদের লাইসেন্সকরণ প্রক্রিয়া) বিধি 2000 অনুবিধি সম্বন্ধে সচেতন করবে এবং যাতে বিমা প্রতিনিধিদের লাইসেন্সকরণ এবং নবীনিকরণ সম্পর্কিত বিষয়ও সংযুক্ত থাকবে।

ভারতে বিমার প্রচার এবং প্রসারের জন্য ভারত সরকার এবং অন্য প্রধান সংস্থাগুলির ভূমিকার বিষয়ে অধ্যয়ন শুরু করবো।

প্রধান শব্দাবলী

এই অধ্যায়ে নিম্নলিখিত শব্দ এবং ধারনার ব্যাখ্যা রয়েছে:

বিমা নিয়ন্ত্রক এবং বিকাশ উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ (IRDA)	প্রত্যক্ষ বিদেশী বিনিয়োগ (FDI)	জীবন বিমা পরিষদ (LI Council)	ভারতীয় অ্যাকচুয়ারী প্রতিষ্ঠান (IAI)
ভারতীয় বিমা ত্রোকার প্রতিষ্ঠান (IBAI)	ভারতীয় বিমা সংস্থান (III)	শুল্ক পরামর্শদাতা সমিতি (TAC)	শুল্ক মুক্তিকরণ
IRDA (বিমা প্রতিনিধিদের লাইসেন্সকরণ প্রক্রিয়া) নিয়ন্ত্রণবিধি 2000	লাইসেন্সের বাতিলকরণ	ব্যবহারিক প্রশিক্ষণ	লাইসেন্স প্রচলন
আচরণ বিধি	প্রতিলিপি লাইসেন্স		

A সরকারের ভূমিকা

আইনের অস্তিত্ব উৎসরূপে ভারতে বিমা শিল্প নিয়ন্ত্রণে সরকার প্রধান ভূমিকা গ্রহণ করে। ইহা সুনিশ্চিত করার অধিকার রয়েছে যে বিমা শিল্পের যথোচিত নিয়ন্ত্রণ হোক এবং সময় সময় পরে সারা ভারতে বিমা প্রসারের সংবর্ধন বৃদ্ধি পাক।

A1 আই আর ডি এ-এর উপর কাজ করার ক্ষেত্রে কেন্দ্রীয় সরকারের ক্ষমতা

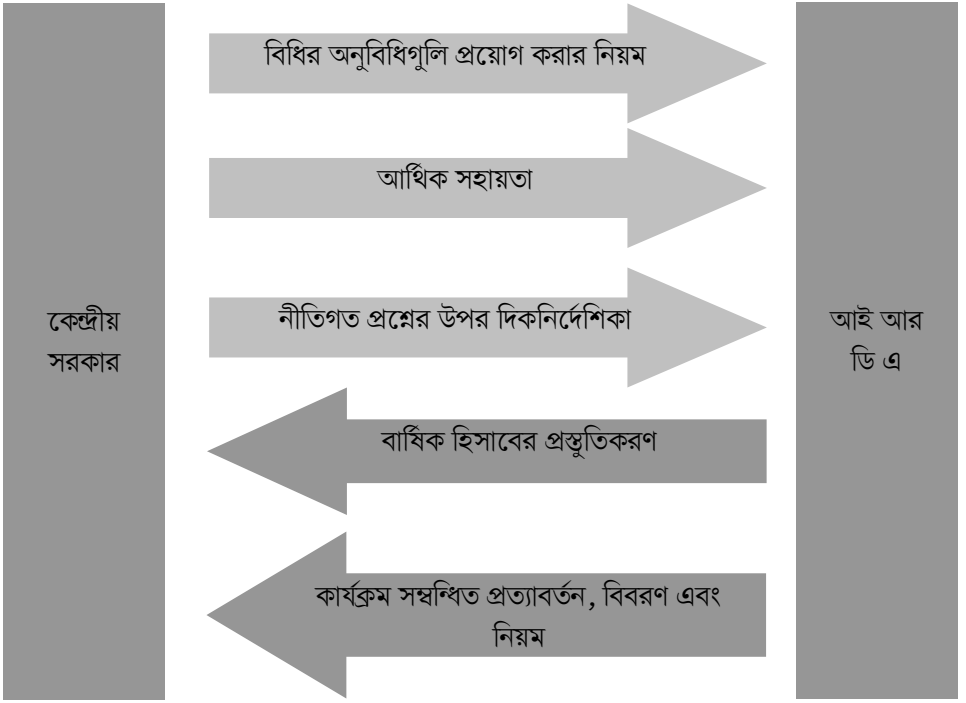
আই আর ডি এ বিধি 1999 ভারতের কেন্দ্রীয় সরকারকে আই আর ডি এ-এর উপর একটি বিজ্ঞপ্তি দ্বারা কাজ করার ক্ষমতা প্রদান করে। সরকারের বিচারে আই আর ডি এ নিজস্ব কার্যকারীতা অথবা কর্তব্যের দায়িত্ব পালনে অসমর্থ হলে, (যে কারণে আই আর ডি এ নিয়ন্ত্রণের বাইরে) অথবা এর দ্বারা কর্তব্য এবং দায়িত্বপালনে বার বার ব্যর্থ হলে, পরিস্থিতির দিকে লক্ষ্য রেখে জনতার স্বার্থে কার্য সম্পন্ন করা, সেই ব্যাপারে সরকার এই অধিকারের প্রয়োগ করতে পারেন।

A2 আই আর ডি এ এর সঙ্গে কেন্দ্রীয় সরকারের সম্পর্ক

আই আর ডি এ বিধি আই আর ডি এ সম্বন্ধে কেন্দ্রীয় সরকারের ভূমিকা সুনিশ্চিত করে। সংক্ষেপে আমরা নিম্নলিখিতভাবে বিষয়টি বুঝতে পারি:

- সংসদ দ্বারা আইনের মাধ্যমে প্রয়োজনীয় বিধির উদ্দেশ্যে আর্থিক সহায়তা প্রদান করা, তাহলে আই আর ডি এ- এর উদ্দেশ্যকে পূরণ করার ব্যাপারে তা ব্যবহার করা যাবে।
- আই আর ডি এ- এর বার্ষিক খাতা ভারতের কম্পট্রোলার এবং অডিটর জেনারেল দ্বারা হিসাব পরীক্ষিত এবং প্রত্যায়িত হওয়ার পরে তা কেন্দ্রীয় সরকারের কাছে প্রেরণ করা প্রয়োজন। এই হিসাবের বিবরণ কেন্দ্রীয় সরকার দ্বারা সংসদের উভয় ভবনেই প্রস্তুত করা হয়।
- প্রযুক্তিগত এবং প্রশাসনিক সম্পর্কিত বিষয় ছাড়া অতিরিক্ত নীতিগত বিষয়ে কেন্দ্রীয় সরকার আই আর ডি এ- কে দিক নির্দেশিকা প্রয়োগ করতে পারে। কেন্দ্রীয় সরকার এইধরনের লিখিত দিকনির্দেশিকা সময় সময় পরে প্রয়োগ করতে পারে এবং আই আর ডি এ তা মানতে বাধ্য।
- আই আর ডি এ দ্বারা কেন্দ্রীয় সরকারের চাহিদার উপর বিমা শিল্পের বিকাশ উন্নয়ন এবং সংবর্ধনের জন্য বর্তমান কার্যক্রম এবং কোন প্রস্তাবিত কার্যক্রম সম্বন্ধিত, প্রত্যাবর্তন এবং বিবরণ প্রস্তুত করা প্রয়োজন।
- কেন্দ্রীয় সরকারের এই অধিকার আছে যে একটি বিজ্ঞপ্তি দ্বারা বিধির অনুবিধিগুলি প্রয়োগ করার ক্ষেত্রে নিয়ম তৈরী করা প্রয়োজন।

চিত্র 13.1: আই আর ডি এ এর সঙ্গে কেন্দ্রীয় সরকারের সম্পর্ক



A3 শিল্পের সংবর্ধনে সরকারের ভূমিকা

কেন্দ্রীয় সরকার বিমা শিল্পের বৃদ্ধি এবং সংবর্ধনে সময় সময় পরে বিভিন্ন প্রকার অনুবিধিগুলি প্রস্তাবিত করে। এটি একটি গুরুত্বপূর্ণ অনুবিধি যা কেন্দ্রীয় সরকার দ্বারা সম্পাদিত তাহল বিমা ক্ষেত্রে বিদেশী বিনিয়োগের স্বীকৃতি যাকে প্রত্যক্ষ বিদেশী বিনিয়োগ(FDI) বলা হয়।

A3 A প্রত্যক্ষ বিদেশী বিনিয়োগ (FDI)

বৎসর 2000 —এর পূর্বে ভারতে জীবন বিমা নিগমের (LIC) কাছে ভারতে ব্যবসা করার বিশেষ অধিকার রয়েছে।

বিমা হল বিশাল পুঁজি সমন্বিত ব্যবসা যার লাভ ক্ষতির পরিমাণ বিশাল হয় এবং এর জন্য পর্যাপ্ত বিশেষজ্ঞ মূল্যায়ন প্রয়োজন। যখন সরকার বিমা শিল্পে ব্যক্তিগত অংশদারিত্ব প্রবেশ করাতে শুরু করে সম্ভাব্য অংশীদারের না তো বিমা ব্যবসার জন্য প্রযুক্তিগত দিক থেকে বিশেষ জ্ঞান থাকে, না পুঁজি

থাকে। এই কারণে বিমা বাজারে ব্যক্তিগত ক্ষেত্রে স্বচ্ছন্দ অংশদারী এবং বিমা শিল্পের সুবিন্যস্ত বৃদ্ধি সুনিশ্চিত করার জন্য সরকার বিমা ক্ষেত্রে 26 শতাংশ প্রত্যক্ষ বিদেশী বিনিয়োগের (FDI) অনুমতি দেয়।

সতর্কতা

এই পাঠ্যপুস্তক লেখার সময়, বর্তমান এফ ডি আই (FDI) আইন অনুসারে স্বদেশী প্রাইভেট কোম্পানীগুলিকে বিদেশী অংশীদারের সঙ্গে ফরেন ভেনচার স্থাপন করার অনুমতি দেওয়া হয়, যাতে বিদেশী অংশীদারের 26 শতাংশ পর্যন্ত অংশদারীত্ব থাকে।

বৎসর 2000-এ যখন বিমা ক্ষেত্রে ব্যক্তিগত অংশগ্রহণের জন্য খোলা হয়েছিল তখন দেশে বিমার প্রভাবে বিশাল উন্নতিসাধন হয়। নতুন এবং আবশ্যিকতানুরূপ উৎপাদনগুলির প্রাপ্তি এবং অপেক্ষাকৃত কম প্রিমিয়ামে চাহিদা পূরণ হওয়ায় উপভোক্তাদের প্রচুর লাভ হয়েছে। এই বৃদ্ধির গতিকে বজায় রাখার জন্য সরকার বিমা ক্ষেত্রে এফ ডি আই- এর সীমাকে 49 শতাংশ বৃদ্ধির জন্য প্রস্তাব রেখেছে। বর্তমানে এই বিল সংসদ অনুমোদনের জন্য অমীমাংসিত রয়েছে। এটি একবার স্বীকৃতি পাওয়ার পর বিদেশী অংশীদার নিজস্ব অংশগ্রহণকে ব্যক্তিগত স্বদেশী অংশীদারের সঙ্গে জয়েন্ট ভেনচারে 49 শতাংশ বৃদ্ধি করতে পারবেন। এই ক্ষেত্রে আপনি আপনার জ্ঞানকে উৎসাহিত করতে পারবেন।

প্রস্তাবিত কার্যকলাপ

প্রাইভেট জীবন বমা কোম্পানীগুলি থেকে যেকোন পাঁচটির একটি তালিকা প্রস্তুত করুন এবং ইন্টারনেট অথবা কোম্পানী উৎপাদন পুস্তিকা দ্বারা তাদের সেই কোম্পানীগুলির অংশীদারের নকশা বোঝার চেষ্টা করুন। এটা জেনে যে স্বদেশী অংশীদার এবং বিদেশী অংশীদারের অংশগ্রহণ কত আছে।

A3B আয়কর উৎসাহিতকরণ

আমরা পূর্বের অধ্যায়ে দেখেছি যে কিভাবে সরকার জীবন বিমায় বিনিয়োগের ক্ষেত্রে ব্যক্তিদের কর প্রদানে উৎসাহিত করে। ইহা ভারতে বিমা গ্রহণ এবং বিমা বিস্তারে প্রচুর সাহায্য করে।

প্রশ্ন 13.1

যদি সরকারের বিচারে আই আর ডি এ নিজস্ব কার্য সম্পাদনে অক্ষম প্রমাণিত হয় তাহলে সে কি করতে পারে?

B মূল ভারতীয় এবং আন্তর্জাতিক বিমা সংস্থা

এই অধ্যায়ে আমরা ভারতীয় বিমা শিল্পের কয়েকটি প্রধান সংস্থাগুলির ভূমিকার অধ্যয়ন করবো।

B1 বিমা নিয়ন্ত্রণ বিধি এবং বিকাশ উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ (আই আর ডি এ)

আমরা অধ্যায় 1 —এ দেখেছি যে বৎসর 1999-এ মালহোত্রা কমিটির সুপারিশের উপর নির্ভর করে স্বাধীন সংস্থারূপে বিমা শিল্পের বিকাশ এবং উন্নয়নের জন্য বিমা নিয়ন্ত্রণবিধি এবং বিকাশ উন্নয়ন কর্তৃপক্ষের (আই আর ডি এ) প্রতিবেদন গঠন করা হয়েছে। আই আর ডি এ-এর প্রধান উদ্দেশ্য হল প্রতিদ্বন্দ্বিতাকে সংবর্ধিত করা তাহলে প্রতিদ্বন্দ্বিতামূলক প্রিমিয়াম এবং উপভোক্তার পছন্দের মাধ্যমে উপভোক্তার সন্তুষ্টি প্রদান করা হয় এবং বিমা বাজারের আর্থিক সুরক্ষা সুনিশ্চিত করা হয়। ভারতে বিমা এবং পুনর্বিমা ব্যবসায় সুবিন্যস্ত বৃদ্ধি সুনিশ্চিত করা এবং নিয়ন্ত্রণ এবং সংবর্ধনকে উৎসাহিত করা আই আর ডি এ —এর কর্তব্য।

সতর্কতা

আই আর ডি এ — একটি সংবিধিবদ্ধ সংস্থারূপে একত্রিভূতভাবে এপ্রিল 2000- এ স্থাপিত হয়েছিল।

আই আর ডি এ —এর কর্তব্য, ক্ষমতা এবং কার্যকলাপ সম্বন্ধে এই অধ্যায়ে পরে দেখবো।

B2 জীবন বিমা পরিষদ (LI Council)

জীবন বিমা পরিষদের গঠন বিমা বিধি 1938 এর পর্যায়ে 64A —এর অন্তর্গত করা হয়েছিল। এটি একটি কার্যনির্বাহী সমিতি এবং বহু উপ-সমিতির মাধ্যমে কার্য সম্পন্ন করে এবং সকল জীবন বিমা কোম্পানীগুলি ইহার সদস্য। ইহা জনতা, সরকার এবং আই আর ডি এ — এর সঙ্গে শিল্পের পক্ষ থেকে সকল আলোচনার সঞ্চার এবং সমন্বয় সাধন করে। সারাংশে ইহা জীবন বিমা শিল্পের দর্পণ।

জীবন বিমা পরিষদের মুখ্য উদ্দেশ্য হল, ভারতীয় জীবন বিমা শিল্পকে মানুষের সমৃদ্ধির যাত্রায় সাহায্য করার জন্য এক জীবন্ত, বিশস্ত এবং লাভদায়ক পরিষেবা প্রদান করার অভিযানে গুরুত্বপূর্ণ এবং পুরক ভূমিকা পালন করা।

জীবন বিমা পরিষদের মুখ্য কার্যকলাপ নিম্নলিখিত প্রকারের হয় :
• নৈতিকতা এবং পরিচালনের উচ্চ মানদণ্ড সুনিশ্চিত করা.
• শিল্পের ইতিবাচক চিত্র তুলে ধরা এবং উপভোক্তার আত্মবিশ্বাস বৃদ্ধি করা
• জীবন বিমার ভূমিকা এবং লাভের সচেতনতাকে সংবর্ধিত করা
• সরকার, বিধি-প্রণয়নকারী এবং নিয়ন্ত্রকের সংস্থান এবং সক্রিয় আলোচনার আয়োজন
• জীবন বিমায় গবেষণা এবং ক্ষেত্রের বিকাশ উন্নয়নে যোগদান
• আর্থিক পরিষেবা ক্ষেত্রের অন্য সংস্থাগুলির সহিত মঞ্চরূপে আলোচনা করা
• বিমা শিক্ষা, প্রশিক্ষণ এবং সম্মেলনে প্রধান ভূমিকা পালন করা
• প্রয়োজনে সদস্যদের সাহায্য এবং পথনির্দেশ প্রদান করা
• সর্বব্যাপী বাজার এবং জীবন বিমা শিল্পের মধ্যে একটি সক্রিয় আংটার ন্যায় কার্য সম্পন্ন করা

B3 সাধারণ বিমা পরিষদ (GI Council)

সাধারণ বিমা পরিষদ ভারতে সাধারণ (নন-লাইফ) বিমা কোম্পানীগুলির সাময়িক স্বাধীনতার প্রতিনিধিত্ব করে। পরিষদ সাময়িক স্বার্থ সমন্বিত বিষয়ের ব্যাপারে নিজস্ব মতামত প্রকাশ করে, নীতির বিন্যাস সম্পর্কিত আলোচনায় অংশগ্রহণ করে এবং বিমা শিল্পে উপভোক্তা পরিষেবার উচ্চ মানদণ্ডের ব্যাপারে ওকালতি করার মত কার্য সম্পন্ন করে।

B4 ভারতের বিমা ব্রোকার প্রতিষ্ঠান (IBAI)

ভারতের বিমা ব্রোকার সংগঠন (IBAI) আই আর ডি এ দ্বারা ভারতের সকল বিমা লাইসেন্সকৃত বিমা ব্রোকারদের শীর্ষ সংস্থারূপে স্বীকৃতি প্রাপ্ত। আই আর ডি এ দ্বারা বিমা ব্রোকারদের ভারতের বাজারে এইরকম পেশাদাররূপে তৈরী করে যা বিমা ক্রেতাদের স্বাধীনতার প্রতিনিধিত্ব এবং পরিষেবা প্রদান করতে পারে। বিমা ব্রোকার, বিমা ক্রেতাদেরও প্রতিনিধিত্ব করে, শুধু বিমা কোম্পানীকেই নয়, এমনকি বিমা ব্রোকাররা বিমা কোম্পানী থেকে পারিতোষিক পায়।

সতর্কতা

বিমা ব্রোকারের মাধ্যমে বিমা গ্রহণ করার সময় বিমাধারকের কাছে কোন অতিরিক্ত অর্থ আসে না।

B5 ভারতীয় অ্যাকচুয়ারী প্রতিষ্ঠান (IAI)

ভারতীয় অ্যাকচুয়ারী প্রতিষ্ঠান (IAI) (আনুষ্ঠানিকভাবে ভারতীয় অ্যাকচুয়ারী সোসাইটি প্রতিষ্ঠান (ASI) হিসাবে) 1944 সালে গঠিত হয়েছিল এবং আন্তর্জাতিক অ্যাকচুয়ারী সংগঠনের সদস্যরূপে 1979 সালে তালিকাভুক্ত করা হয়েছিল।

সতর্কতা

অ্যাকচুয়ারী এমন একটা বিশেষজ্ঞ যা গাণিতিক এবং পরিসংখ্যান সংক্রান্ত পদ্ধতিগুলি থেকে বিমার সঙ্গে যুক্ত নির্দিষ্ট কতকগুলি ঝুঁকির মূল্য নির্ধারণ করে। উদাহরণস্বরূপ অধ্যায় 4 এ আমরা দেখেছি যে কিভাবে অ্যাকচুয়ারী মৃত্যু-সারণি প্রস্তুত করেছে যার প্রয়োগ বিমা কোম্পানী দ্বারা করা হয়। অ্যাকচুয়ারীকে ভারতীয় অ্যাকচুয়ারী সংগঠনের (IAI) সদস্য হতে হবে।

আই এ আইকে নিম্নলিখিত উদ্দেশ্যের সঙ্গে শুরু করা হয়েছিল:

- ভারতে অ্যাকচুয়ারী সংক্রান্ত ব্যবসার বিকাশের ক্ষেত্রে
- ব্যবসায়িক ক্ষেত্রে সদস্যদের মধ্যে পারস্পরিক ক্রিয়া প্রতিক্রিয়ার সুবিধা প্রদান করার জন্য
- সম্পর্কিত বিষয়গুলির উপর গবেষণা এবং ভাষণ প্রদানের সুবিধা করার জন্য; এবং
- অ্যাকচুয়ারী পরীক্ষার জন্য অধ্যয়নরত ব্যক্তিদেরকে সুবিধা এবং পথপ্রদর্শন প্রদান করার ক্ষেত্রে

B6 শুল্ক পরামর্শদাতা সমিতি (TAC)

শুল্ক পরামর্শদাতা সমিতি(TAC) বিমা বিধি 1938 এর পর্যায়ে 64U এর অন্তর্গত সাধারণ বিমা ব্যবসা সম্বন্ধে বিমাকারী দ্বারা প্রস্তাবিত দর, সুবিধা, শর্ত এবং নিয়ম, নিয়ন্ত্রণ করার জন্য স্থাপন করা হয়েছিল। পরিণামস্বরূপ, অতীতে প্রচুর বিমা সংক্রান্ত উৎপন্ন পণ্যের মূল্য টি এ সি(TAC)নির্দেশিত মূল্যের উপর ভিত্তি করে নির্ধারিত করা হয়েছিল।টি এ সি(TAC)কে আই আর ডি এ – এর জীবনহীন(নন্-লাইফ) বিমা শিল্পের তথ্য ভান্ডাররূপে আখ্যা দেওয়া হয়েছে।

আই আর ডি এ ক্রমশঃ দরের শুল্ক নির্ধারণ মুক্তিকরণকে প্রস্তাবিত করার প্রক্রিয়ার মধ্যে পরে, জীবনহীন (নন্- লাইফ) বিমা ঋণের জন্য ইহা পূরণ করা হয়েছে কিন্তু অন্যের জন্য নয়।

সতর্কতা

শুল্কদর মুক্তিকরণ বিমাকে মূল্য নির্ধারণ থেকে মুক্ত করার প্রক্রিয়া তাহলে বিমাকারী তাদের উৎপন্ন পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করে ঝুঁকি নির্ধারণ এবং বাজারের উপর বিত্তি করে করতে পারবেন, নিজের উপর আরোপিত মূল্যের উপর ভিত্তি করে নয়।

যখন বিমা উৎপাদনের মূল্য নির্ধারণ টি এ সি (TAC) দ্বারা নির্ধারণ করা হয় না, টি এ সি (TAC) দ্বারা উচ্চমানের বিমা শব্দাবলীর প্রণয়নও বিমাকারী প্রয়োগ করে।

B7 ভারতীয় বিমা প্রতিষ্ঠান (III)

ভারতীয় বিমা প্রতিষ্ঠান 1955 সালে ফেডারেশন অফ ইনসিওরেন্স ইনস্টিটিউটরূপে স্থাপন করা হয়েছিল যা 1987 তে (III)হয়ে গেছে। এর মূল উদ্দেশ্য ভারতে বিমা শিক্ষা এবং প্রশিক্ষণকে সংবর্ধিত করা এবং ইহা বিমা শিল্পের সমস্ত বিভাগের সঙ্গে ঘনিষ্ঠ সম্পর্কযুক্ত, যাতে আই আর ডি এ, সরকারী এবং প্রাইভেট উভয় ক্ষেত্রের বিমা কোম্পানীগুলিও সংযুক্ত রয়েছে।

প্রতিষ্ঠান বিভিন্ন স্তরের পরীক্ষা সম্পন্ন করে এবং কানাডা, মার্কিং যুক্তরাষ্ট্র এবং যুক্তরাজ্যে অবস্থিত অন্য আন্তর্জাতিক বিমা সংস্থার সহিত মিলিত হয়ে কার্য সম্পন্ন করে যার মধ্যে চার্টার্ড বিমা সংস্থাও সংযুক্ত রয়েছে (পর্যায় B9 দেখুন)।

B8 ভারতীয় বিমা অ্যাকাডেমী (NIA), পুনে

1980 সালে এন আই এ- এর গঠন, সরকার দ্বারা LI পরিষদ, GI পরিষদ চার সাধারণ বিমাকারী PSU এর সহযোগে করা হয়েছে। এন আই এ (NIA), পুনে, -এর মুখ্য উদ্দেশ্য হল বিমা প্রশিক্ষণ ভবনের নকশা, কার্যনিয়ন এবং পরিচালন করা, যাতে অংশগ্রহণকারী কার্যনিবাহী, শিক্ষকমণ্ডলী এবং কর্মচারীদেরকে সংযুক্ত করে শেখার, গবেষণা, ব্যবস্থাপনা এবং যোগাযোগের মাধ্যমে জড়িত থাকে। ইহা বিমা এবং ঝুঁকি ব্যবস্থাপনায় গবেষণা, প্রশিক্ষণ, শিক্ষা,পরামর্শ, প্রকাশন এবং নেতৃত্ব বিকাশ উন্নয়নের জন্য শীর্ষ প্রতিষ্ঠান। এন আই এ (NIA),পুনে অধিবিদ্যক বিকাশ কার্যক্রম দ্বারা বিশাল সংখ্যায় যোগ্য বিমা কার্যনিবাহী ব্যবহারবিদ উপস্থাপন করেছে।

B9 চার্টার্ড বিমা প্রতিষ্ঠান (CII)

চার্টার্ড বিমা প্রতিষ্ঠানকে (CII) যুক্তরাজ্যে 1912 সালে রয়েল চার্টারের 150টি দেশের অধিক 95,000 সদস্যের সহিত তৈরী করা হয়েছিল। যা বিমা এবং ব্যবসায়িক আর্থিক পরিষেবায় বিশ্বের সবচেয়ে বড় সংস্থা। সি আই আই (CII) সততরূপে সর্বব্যাপী উচ্চ মানদণ্ডকে নিজস্ব করার ক্ষেত্রে কৃত সজ্জা এবং স্থানীয় নিয়ন্ত্রক, শিক্ষামূলক অংশীদার এবং উৎকৃষ্টতর সংস্থাগুলির সঙ্গে কার্য সম্পন্ন করে যাতে বিমা এবং আর্থিক পরিষেবা প্রদানকারী কর্মচারী এবং প্রতিনিধি দ্বারা স্থানীয় বাজারে কার্য সম্পন্ন করার পদ্ধতিতে ব্যবসায়িক, দক্ষতা এবং ব্যবহারে উন্নতিসাধন করা হয়।

B10 বিমা এবং ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা প্রতিষ্ঠান (IIRM), হায়দ্রাবাদ

বিমা এবং ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা প্রতিষ্ঠান (IIRM) একটি আন্তর্জাতিক শিক্ষা এবং গবেষণা প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানকে অন্ধ্র প্রদেশ সরকার এবং আই আর ডি এ দ্বারা, বৎসর 2002 —এ সংযুক্তরূপে আই আর ডি এ বিধি 1999 পর্যায় 14F —এর অনুবিধির অন্তর্গত, বিমা এবং ঝুঁকি ব্যবস্থাপনায় আন্তর্জাতিক স্নাতকোত্তর ডিপ্লোমা (নিয়মিত এবং দূরস্থিত কোর্স) কোর্সগুলি প্রবর্ধনের জন্য স্থাপন করা হয়েছে।

আই আই আর এম- এর লক্ষ্য, বিমা ক্ষেত্রে সমকালীন প্রতিদ্বন্দ্বিতা প্রসঙ্গে উদ্ভূত বাজারের উন্নয়নের প্রয়োজনীয়তাকে পূরণ করা।

প্রশ্ন 13.2
জীবন বিমা পরিষদের কার্য কী?

C আই আর ডি এ এবং অন্যান্য নিয়ন্ত্রকের কর্তব্য, ক্ষমতা এবং কার্যকারিতা

C1 আই আর ডি এ

আই আর ডি এ-এর কর্তব্য, ক্ষমতা এবং কার্যকারিতা আই আর ডি এ বিধি 1999 এর পর্যায় 14 দ্বারা রচনা করা হয়েছে। আই আর ডি এ বিধি আই আর ডি এ —কে এই জন্য ক্ষমতা প্রদান করে:

a)	আবেদক(কোম্পানী)- এর প্রমাণপত্র নথিভুক্ত করা এবং এইরূপ প্রমাণপত্রের নবীনিরূপণ, পরিবর্তন, প্রত্যাবর্তন, স্থগিত অথবা প্রত্যাহার করা;
b)	বিমা চুক্তি, বিমাধারক কর্তৃক মনোনয়ন, বিমা উপযোগী স্বার্থ, বিমাসংক্রান্ত দাবীর নিষ্পত্তি, বিমাচুক্তির সমর্পণ মূল্য এবং বিমাচুক্তির অন্যান্য শর্ত এবং নিয়মের সঙ্গে সম্পর্কিত গুরুত্বপূর্ণ বিষয়গুলিতে বিমাধারকের স্বার্থ রক্ষা করা;
c)	মধ্যস্থিত ব্যক্তি এবং প্রতিনিধিদের জন্য ব্যবহারিক প্রশিক্ষণ এবং আচরণ বিধি এবং অপরিহার্য গুণাবলী নির্ধারণ করা ;
d)	ক্ষতি নিরূপণকারী এবং পরিদর্শকের জন্য আচরণ বিধি নির্ধারণ;
e)	বিমা ব্যবসার ক্রিয়াকলাপে দক্ষতাকে সংবর্ধন করা ;

f)	বিমা এবং পুনর্বিমা ব্যবসার সঙ্গে যুক্ত ব্যবসায়িক সংস্থাগুলিকে নিয়ন্ত্রিত এবং সংবর্ধিত করা;
g)	প্রিমিয়াম আয়ের সেই শতাংশকে নির্দিষ্ট করা যা বিমা কোম্পানীগুলির আর্থিক পরিকল্পনার সংবর্ধনে ব্যয় করা হয় এবং খন্ড (F) এ উল্লিখিত পেশাগত প্রতিষ্ঠানগুলিকে নিয়ন্ত্রণ করা;
h)	এই বিধির প্রয়োজনগুলিকে পূরণ করার জন্য ফি এবং শুল্ক নির্ধারণ ;
i)	বিমা কোম্পানীগুলি এবং বিমা ব্যবসার সঙ্গে যুক্ত অন্য সংস্থাগুলি থেকে তথ্য প্রাপ্ত করা, তার নিরীক্ষণ, অনুসন্ধান এবং হিসাব পরীক্ষা করা;
j)	সাধারণ বিমা ব্যবসার ক্ষেত্রে বিমাকর্তা দ্বারা নিয়ন্ত্রিত এবং নির্ধারিত দর, লাভ, শর্ত এবং নিয়মকে নিয়ন্ত্রিত এবং নির্ধারিত করে যা বিমা বিধি 1938 এর পর্যায় 64U এর অন্তর্গত শুল্ক পরামর্শদাতা সমিতি(TAC) দ্বারা নিয়ন্ত্রিত এবং নির্ধারিত হয় না;
k)	ইহা নির্ধারিত করা যে বিমা কোম্পানীগুলি এবং মধ্যস্থিত ব্যক্তি দ্বারা লেখা পুস্তিকাকে কিভাবে প্রস্তুত করা হবে এবং লেখা বিবরণীকে কিভাবে প্রস্তুত করা হবে;
l)	বিমা কোম্পানী দ্বারা তহবিল বিনিয়োগে নিয়ন্ত্রিতকরণ;
m)	প্রত্যেক বিমা কোম্পানী দ্বারা নির্ধারিত সলভেন্সির সীমা লক্ষ্য রাখা এবং নিয়ন্ত্রিত করা (নোট করুন: সলভেন্সির সীমা সেই পরিমাণ যার দ্বারা বিমা কোম্পানীর পরিসম্পদ তার দায়িত্বের চেয়ে অধিক হতে হবে);
n)	বিমা কোম্পানী এবং মধ্যস্থিত ব্যক্তিদের মধ্যে উদ্ভূত বিবাদে মীমাংসা করা;
o)	শুল্ক পরামর্শদাতা সমিতি(TAC)-এর কার্যে পরিদর্শন করা (পর্যায় B6 দেখুন)
p)	বিমা কোম্পানীগুলি দ্বারা গ্রামীণ এবং সামাজিক ক্ষেত্রে প্রতিশ্রুতিবদ্ধ বিমা ব্যবসা এবং সাধারণ বিমা ব্যবসার শতকরা হার নির্ধারণ; এবং
q)	নির্দেশানুসারে এইরূপ ক্ষমতার প্রয়োগ;

C2 রিজার্ভ ব্যাঙ্ক অফ ইন্ডিয়া (RBI)

রিজার্ভ ব্যাঙ্ক অফ ইন্ডিয়া, ভারতের কেন্দ্রীয় ব্যাঙ্ক ইহাকে 1 এপ্রিল 1935 সালে রিজার্ভ ব্যাঙ্ক অফ ইন্ডিয়া বিধি 1934 অনুবিধির অন্তর্গত গঠন করা হয়েছিল। আর বি আই ভারতের আর্থিক প্রণালীর নিয়ন্ত্রক, পরিদর্শক এবং মুদ্রানিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ। ইহা ব্যাঙ্কের গতিবিধির পথনির্দেশ প্রদান করে, যার অন্তর্গত দেশের ব্যাঙ্ক সংক্রান্ত এবং আর্থিক প্রণালী কার্য করে। আর বি আই দেশের মুদ্রানীতি সূত্রবদ্ধ এবং বাস্তবায়িত করে এবং ইহা সুনিশ্চিত করে যে মূল্য স্থিরতা বজায় থাকে।

C3 সিকিউরিটিস অ্যান্ড এক্সচেঞ্জ বোর্ড অফ ইন্ডিয়া (SEBI)

এস ই বি আইকে সিকিউরিটিস অ্যান্ড এক্সচেঞ্জ বোর্ড অফ ইন্ডিয়া বিধি 1992 অনুবিধির অন্তর্গত 12 এপ্রিল 1992 সালে গঠন করা হয়েছিল। এস ই বি আই ভারতের সিকিউরিটি বাজারের নিয়ন্ত্রক এবং

সিকিউরিটি বাজারের সকল প্রকার বিনিয়োগকারীর স্বার্থকে রক্ষা করে। ইহা সময় সময় পরে উপযুক্ত মাধ্যম থেকে সিকিউরিটি বাজারের বিকাশ উন্নয়ন এবং সংবর্ধনের জন্যও নির্ভরযোগ্য।

প্রশ্ন 13.3

আই আর ডি এ-এর প্রধান লক্ষ্য কী?

D আই আর ডি এ (বিমা প্রতিনিধিদের লাইসেন্সকরণ) নিয়ন্ত্রণবিধি 2000

জুলাই 2000 আই আর ডি এ বিমা নিয়ন্ত্রক এবং বিকাশ উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ (বিমা প্রতিনিধিদের লাইসেন্সকরণ) নিয়ন্ত্রণ উপস্থাপন করেছে। ইহা খুবই গুরুত্বপূর্ণ আইন প্রণয়ন এটা আপনার জানা উচিত কারণ ইহা বিমা প্রতিনিধিদের লাইসেন্স চালু করা এবং নবীনিকরণের বিষয়ে সম্পর্কিত।

D1 একজন প্রতিনিধি হতে গেলে

আপনাকে একজন জীবন বিমা প্রতিনিধি হতে গেলে কিছু পদক্ষেপ নিতে হবে এবং কিছু মাপদণ্ড পূরণ করতে হবে।

চিত্র 13.2



D1A আবেদন

প্রথমতঃ, কোন ব্যক্তি বিমা প্রতিনিধিরূপে কার্য করার জন্য লাইসেন্স পেতে ইচ্ছুক হলে, তাকে একটি নিশ্চিত ফরম্যাটে নিয়ম 3 অনুসারে মনোনীত ব্যক্তির নিকট আবেদন করতে হবে। আবেদনের সঙ্গে RS. 250 জমা করতে হবে যা নিয়ম 7 এ উল্লিখিত কর্তৃপক্ষকে দিতে হবে।

D1B যোগ্যতা

আবেদকের নিয়ম 4 অনুসারে নিম্নলিখিত প্রয়োজনীয় যোগ্যতা থাকতে হবে।

যদি আবেদক এমন কোন স্থানের বাসিন্দা হয় যেখানে বিগত আদমশুমারীর অনুযায়ী জনসংখ্যা 5000 হয়	যদি আবেদক অন্য কোথায় থাকে
• ন্যূনতম উচ্চমাধ্যমিক পাস হতে হবে; অথবা • কোন স্বীকৃত পর্ষদ (বোর্ড) অথবা প্রতিষ্ঠান থেকে সমসাময়িক পরীক্ষায় উত্তীর্ণ হলে।	• ন্যূনতম মাধ্যমিক পাস হতে হবে; অথবা • কোন স্বীকৃত পর্ষদ (বোর্ড) অথবা প্রতিষ্ঠান থেকে সমসাময়িক পরীক্ষায় উত্তীর্ণ হলে।

D1C ব্যবহারিক প্রশিক্ষণ

আবেদককে নিয়ম 5 অনুসারে ব্যবহারিক প্রশিক্ষণ গ্রহণ করতে হবে। প্রথমবার লাইসেন্স প্রাপ্ত করার জন্য আবেদন করার সময়, আবেদককে কোন স্বীকৃত প্রতিষ্ঠান থেকে জীবন বিমা ব্যবসায় কমপক্ষে 50 ঘন্টার(সমগ্র এজেন্সীর ক্ষেত্রে 75 ঘন্টা) ব্যবহারিক প্রশিক্ষণ পূরণ করা প্রয়োজন। তথাপি আবেদকের নিকট অতিরিক্ত শিক্ষাগত যোগ্যতা থাকা সত্ত্বেও ব্যবহারিক প্রশিক্ষণ প্রয়োজনীয়তায় বিশেষ ছাড় দেওয়া হয়(উপনিয়ম 1 —এ নির্দিষ্ট রয়েছে)।

D1D পরীক্ষা

আবেদককে নিয়ম 6 অনুসারে জীবন বিমা ব্যবসায় প্রাক-প্রবেশন পরীক্ষায় উত্তীর্ণ হওয়া প্রয়োজন। এই পরীক্ষাকে ভারতীয় বিমা প্রতিষ্ঠান(III) দ্বারা অথবা অন্য কোন স্বীকৃত পরীক্ষা সংস্থা দ্বারা সংগঠিত করা হয়।

D1E লাইসেন্স প্রয়োগ করা

মনোনীত ব্যক্তি, আবেদক সম্বন্ধে নিম্নলিখিত কথার দ্বারা সন্তুষ্ট হলে লাইসেন্স মঞ্জুর করতে পারেন:

- তাকে নিয়ম 4 মেনে নিতে হবে (উপযুক্ত যোগ্যতাসম্পন্ন হতে হবে)
- তাকে নিয়ম 5(ব্যবহারিক প্রশিক্ষণপ্রাপ্ত হতে হবে)
- তাকে নিয়ম 6 মেনে নিতে হবে (প্রয়োজনীয় পরীক্ষায় উত্তীর্ণ হতে হবে)

- তার আবেদন সবদিক থেকে পূর্ণ হতে হবে।
- বিমা ব্যবসা অনুসন্ধান করা এবং অর্জন করার জন্য তাঁর পর্যাপ্ত জ্ঞান থাকা প্রয়োজন; এবং
- বিমাধারককে জরুরি পরিসেবা প্রদান করতে সক্ষম।

D1F লাইসেন্স নবীনিকরণ

নিয়ম 5(3) অনুসারে একজন বিমা প্রতিনিধি হিসাবে কার্য করার জন্য লাইসেন্স নবীনিকরণ করার সময় আবেদনকর্তাকে কোন স্বীকৃত প্রতিষ্ঠান থেকে কমপক্ষে 50 ঘণ্টার জীবন বিমা ব্যবসার প্রশিক্ষণ সম্পূর্ণ করতে হবে।

D1G লাইসেন্স বাতিলকরণ

মনোনীত ব্যক্তি কোন বিমা প্রতিনিধির লাইসেন্স বাতিল করতে পারেন যদি বিধির পর্যায় 42 এর উপনিয়ম (4) এ বর্ণিত অযোগ্যতাগুলির মধ্যে কোনটি বিদ্যমান থাকে।

উপ-পর্যায়ে বর্ণিত অযোগ্যতাগুলি যা একজন প্রতিনিধির ক্ষেত্রে প্রযোজ্য সেগুলি নিম্নে রয়েছে:

- যদি সে নাবালক হয়
- যদি ব্যক্তি যোগ্য এক্টিয়ারভুক্ত আদালত দ্বারা অপ্রকৃতিস্থ প্রমাণিত হয়।
- যদি ব্যক্তিকে যোগ্য এক্টিয়ারভুক্ত আদালত দ্বারা অপরাধসমক্রান্ত আত্মসাত, বিশ্বাসভঙ্গ, প্রতারণা, জালিয়াতির মত অপরাধ করতে থাকাকালীন অথবা প্রশয় দেওয়াকালীন অবস্থায় থাকলে।
— তথাপি, যদি এই অপরাধে তার প্রাপ্ত সাজা পূরণ হওয়ার পাঁচ বছর অতিক্রান্ত হয়ে গেলে সেই শাস্তিকে অযোগ্যতার কারণ মনে করা হয় না।
- যদি ব্যক্তি কোন বিমাকারী এবং বিমাকৃত ব্যক্তির সঙ্গে স্বইচ্ছায় প্রতারণা করতে চাইলে, অসাধুতা এবং অনুচিত প্রতিনিধিত্ব করার সময় দোষী প্রমাণিত হলে।
- যদি ব্যক্তির প্রয়োজনীয় যোগ্যতা না থাকে অথবা নিয়মানুসারে 12 মাসের অধিকতম প্রশিক্ষণ প্রাপ্ত না করে।
- যদি ব্যক্তি আচরণ-বিধি উল্লঙ্ঘন করে (পর্যায় D6 দেখুন)

প্রশ্ন 13.4

নতুন জীবন বিমা প্রতিনিধিদের কত ঘণ্টা ব্যবহারিক প্রশিক্ষণের অভিজ্ঞতা লাভ করতে হবে?

D1H প্রতিলিপি লাইসেন্স প্রয়োগ করা

হারিয়ে যাওয়া, নষ্ট হয়ে যাওয়া অথবা ছিঁড়ে যাওয়া লাইসেন্সের পরিবর্তে কর্তৃপক্ষ RS. 50 শুল্ক নিয়ে প্রতিলিপি লাইসেন্স প্রদান করতে পারেন।

D1। লাইসেন্স ব্যতীত কার্য করা

যদি কোন ব্যক্তি লাইসেন্স ব্যতীত একটি বিমা প্রতিনিধির মতো কার্য সম্পন্ন করে তাকে RS. 500 পর্যন্ত জরিমানা দিতে হবে

D2 প্রতিনিধির আচরণ বিধি

লাইসেন্সকরণ নিয়মের সাথে সাথে, নিয়ন্ত্রক একটি আচরণ সংহিতা নির্ধারিত করেছে যার নিয়ম প্রত্যেক বিমা প্রতিনিধিকে মানতে হবে। এই বিষয়ে আমরা অধ্যায় 15 তে আলোচনা করবো।

প্রশ্ন 13.5
একজন বিমা প্রতিনিধি হতে গেলে আপনার কী পদক্ষেপ গ্রহণ করা উচিত?

প্রধান বিষয়

এই অধ্যায়ের মূল ধারনার সারাংশ নিম্নলিখিতভাবে করা হয়েছে:

সরকারের ভূমিকা
- আই আর ডি এ বিধি 1999 অনুসারে সরকারের একটি বিজ্ঞপ্তি দ্বারা আই আর ডি এ-এর উপর কার্য করার অধিকার রয়েছে। এটা অধিকার আছে যে - বিধি, কেন্দ্র সরকারকে সময় সময় পরে লিখিত রূপে আই আর ডি এ-কে নির্দেশ দেওয়ার অধিকার প্রদান করে, যাতে তারা আই আর ডি এ থেকে প্রযুক্তিগত এবং প্রশাসনিক বিষয়ের অতিরিক্ত চুক্তিগুলির উপর প্রশ্ন করতে পারবেন। - বর্তমান নিয়মের অন্তর্গত সরকার বিমা ক্ষেত্রে 26 শতাংশ প্রত্যক্ষ বিদেশী বিনিয়োগের (FDI) অনুমতি দিতে পারে - সরকার ব্যক্তিকে বিমা ক্ষেত্রে বিনিয়োগের জন্য বিভিন্ন প্রকার কর প্রদানে উৎসাহিত করে।
প্রধান ভারতীয় সংস্থাগুলি
- সরকার, আই আর ডি এ এবং জনতার মধ্যবর্তী আলোচনায় জীবন বিমা পরিষদ(LIC), উন্নয়ন এবং সমন্বয়সাধন করে। - আই বি এ আই(IBAI), আই আর ডি এ দ্বারা স্বীকৃতি প্রাপ্ত শীর্ষ সংস্থা যা ভারতের সকল বিমা ব্রোকারের প্রতিনিধিত্ব করে। - ভারতীয় অ্যাকচুয়ারী প্রতিষ্ঠান(IAI)এর লক্ষ্য হল ভারতে অ্যাকচুয়ারী সংস্থাকে এগিয়ে নিয়ে যাওয়া।

সাধারণ বিমা ক্ষেত্রে বিমাকারী দ্বারা প্রস্তাবিত দর, লাভ , শর্ত এবং নিয়মের নিয়ন্ত্রণ এবং নির্ধারণ করার জন্য শুল্ক পরামর্শদাতা সমিতি (TAC) গঠন করা হয়েছিল।
ভারতে বিমা শিক্ষা এবং প্রশিক্ষণের জন্য ভারতীয় বিমা প্রতিষ্ঠান (III) গঠন করা হয়েছিল।
চার্টার্ড বিমা প্রতিষ্ঠান (CII) স্থানীয় বাজারে কার্যরত প্রতিনিধি এবং আর্থিক পরিশেবা প্রদানকারী কর্মচারী ব্যবসায়িক গুণাবলী, দক্ষতা এবং ব্যবহারে উন্নতিসাধন করার জন্য স্থানীয় নিয়ন্ত্রক, শিক্ষামূলক অংশীদার, কর্মোদ্যোগ সংস্থাগুলির সঙ্গে কার্য সম্পন্ন করে।
আই আর ডি এ এবং অন্য নিয়ন্ত্রকের কর্তব্য, ক্ষমতা এবং কার্যকারিতা
একটি স্বীকৃত সংস্থারূপে আই আর ডি এ – এর গঠন, বিমা শিল্পের বিকাশ উন্নয়ন এবং নিয়ন্ত্রণের জন্য করা হয়েছিল।
আই আর ডি এ বিধি 1999 এর পর্যায়ে 14 অনুসারে ইহার কর্তব্য, ক্ষমতা এবং কার্যকারিতা নির্ধারন করা হয়েছে।
বিমা এবং পুনবিমা ব্যবসার নিয়ন্ত্রণ, সংবর্ধন এবং সুবিন্যস্ত বৃদ্ধিকে সুনিশ্চিত করা আই আর ডি এ – এর কর্তব্য
আই আর ডি এ (বিমা প্রতিনিধিদের লাইসেন্সকরণ প্রক্রিয়া) বিধি 2000.
জুলাই 2000 সালে আই আর ডি এ বিমা নিয়ন্ত্রণ এবং বিকাশ উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ (বিমা প্রতিনিধিদের লাইসেন্সকরণ প্রক্রিয়া)লাইসেন্সকরণ এবং লাইসেন্স নবীনিকরণ বিধি চালু করেছে।
প্রতিনিধি হতে গেলে আবেদনকে পূর্ণরূপে পূরণ করা আবেদনপত্র এবং ফীজ মনোনীত ব্যক্তির নিকট জমা দিতে হবে। আবেদকের পর্যাপ্ত নিধারিত যোগ্যতা এবং প্রয়োজনীয় প্রশিক্ষণপ্রাপ্ত হবে হবে একইসাথে তাকে লাইসেন্স প্রাপ্ত করার পূর্বে নির্দিষ্ট পরীক্ষা পাস করতে হবে।

প্রশ্ন উত্তর
13.1 যদি সরকারের মতে আই আর ডি এ তার কর্তব্য এবং কার্যপালনে অসমর্থ্য হলে, যার কারণ আই আর ডি এ –এর নিয়ন্ত্রণে না থাকলে অথবা ইহার দ্বারা কর্তব্য এবং দায়িত্বপালনে ব্যর্থ হলে অথবা পরিস্থিতির দিকে লক্ষ্য রেখে জনতার স্বার্থ কার্য করা এই অধিকার প্রয়োগ করে একটি বিজ্ঞপ্তি দ্বারা আই আর ডি এ –এর উপর কাজ করার ক্ষমতা রয়েছে।
13.2 জীবনবিমা পরিষদের কার্যাবলী নিম্নে রয়েছে: 1. নৈতিকতা এবং নিয়ন্ত্রণের উচ্চ মানদণ্ড বজায় রাখা 2. শিল্পের ইতিবাচক চিত্র তুলে ধরা এবং উপভোক্তার আত্মবিশ্বাসকে ত্বরান্বিত করা 3. জীবনবিমার ভূমিকা এবং লাভের প্রতি সচেতনতাকে সংবর্ধিত করা

4. সরকার, আইন প্রণয়নকারী এবং নিয়ন্ত্রকদের সঙ্গে পদ্ধতিগত এবং সক্রিয় আলোচনা আয়োজন করা
5. জীবনবিমার গবেষণা এবং এই ক্ষেত্রের উন্নয়নে যোগদান
6. আর্থিক পরিষেবার অন্য সংস্থাগুলির সঙ্গে মঞ্চারূপে আলোচনার জন্য
7. বিমা শিক্ষা, প্রশিক্ষণ এবং সম্মেলনে প্রধান ভূমিকা পালন করা
8. প্রয়োজন হলে সদস্যদের সহায়তা এবং পথনির্দেশ প্রদান করা
9. সর্বব্যাপী বাজার এবং ভারতীয় জীবন বিমা শিল্পের মধ্যে একটি সক্রিয় আংটার ন্যায় কার্যসম্পন্ন করা

- 13.3 আই আর ডি এ —এর প্রধান উদ্দেশ্যের মধ্যে সংযুক্ত রয়েছে---প্রতিযোগিতাকে সংবর্ধিত করা তাহলে উপভোক্তার পছন্দ এবং কম প্রিনিয়ামের উপর ভিত্তি করে উপভোক্তার সন্তুষ্টিকে বাড়ানো যায় এবং সাথে বিমা বাজারের আর্থিক সুরক্ষাকে সুনিশ্চিত করা যায়।
- 13.4 জীবন বিমার কোন নতুন প্রতিনিধিকে 50 ঘন্টার প্রশিক্ষণ নেওয়া প্রয়োজন, উপরন্তু যদি অতিরিক্ত শিক্ষাগত যোগ্যতা থাকে তবে কোন কোন ক্ষেত্রে বিশেষ ছাড় প্রদান করা।
- 13.5 একজন জীবন বিমা প্রতিনিধি হতে হলে আপনাকে কিছু পদক্ষেপ নিতে হবে এবং কিছু মাপদণ্ড পূরণ করতে হবে
 1. প্রতিনিধি হওয়ার জন্য আবেদনকে পূর্ণরূপে পূরণ করা আবেদনপত্র (নিয়ম 3) ফী RS. 250 সহ (নিয়ম 7) মনোনীত ব্যক্তির নিকট জমা করতে হবে।
 2. আপনার প্রয়োজনীয় যোগ্যতা: যদি আপনি 5000 এর অধিক জনসংখ্যাবিশিষ্ট স্থানের বাসিন্দা হন তবে উচ্চমাধ্যমিক অথবা সমসাময়িক পরীক্ষা পাস হতে হবে, এবং এর থেকে কম জনসংখ্যাবিশিষ্ট স্থানের হলে তাকে কমপক্ষে মাধ্যমিক পাস হতে হবে (নিয়ম 4)
 3. আপনার 50 ঘন্টার প্রশিক্ষণ নেওয়া প্রয়োজন (অথবা এর থেকে কম যদি আপনি অতিরিক্ত যোগ্যতা সম্পন্ন হন তবে (নিয়ম 5)
 4. আপনাকে জীবনবিমা ব্যবসায় ভর্তি পূর্বে পরীক্ষায় পাস হতে হবে।(নিয়ম 6)
 - 5) উপরিউক্ত শর্ত পূরণ করা এবং মেনে নেওয়ার পর আপনার বিমা ব্যবসা প্রাপ্ত করা, তার চাহিদা পূরণ করা, এবং বিমাধারককে প্রয়োজনীয় সেবা প্রদান করার জন্য আবশ্যিক জ্ঞান এবং দক্ষতা থাকলে, আপনাকে লাইসেন্স প্রদান করা হবে।

আত্ম- পরীক্ষামূলক প্রশ্নাবলী	
1.	একজন বিমা প্রতিনিধির ন্যূনতম যোগ্যতা কী?
2.	আই আর ডি এ-এর সাতটি ক্ষমতা এবং কার্যকারিতা কী?
3.	আই আর ডি এ বিধি 1999 অনুসারে কেন্দ্রীয় সরকারের ভূমিকা?
4.	ভারতে বর্তমানে বিমা স্বীকৃত প্রত্যক্ষ বিদেশী বিনিয়োগের(FDI) পরিসীমা কতখানি?

আপনি পরের পৃষ্ঠায় উত্তর পাবেন।

আত্ম পরীক্ষামূলক প্রশ্ন উত্তর	
1.	আবেদকের নিয়ম 4 এর অন্তর্গত প্রয়োজনীয় যোগ্যতা থাকা প্রয়োজন। যদি আপনি 5000 অথবা তার অধিক জনসংখ্যাবিশিষ্ট স্থানের (বিগত আদমশুমারী অনুযায়ী) বাসিন্দা হলে কোন স্বীকৃতি প্রাপ্ত প্রতিষ্ঠান থেকে উচ্চমাধ্যমিক অথবা সমসাময়িক পরীক্ষা পাস হতে হবে, অথবা এর থেকে কম জনসংখ্যাবিশিষ্ট স্থানের বাসিন্দা হলে আপনাকে কোন স্বীকৃতিপ্রাপ্ত প্রতিষ্ঠান থেকে কমপক্ষে মাধ্যমিক অথবা সমসাময়িক পরীক্ষা পাস হওয়া প্রয়োজন।(নিয়ম 4)
2.	আপনার উত্তরে নিম্নের সাতটি বিষয় হওয়া প্রয়োজন আই আর ডি এ- এর ক্ষমতা এবং কার্যগুলি হল: a) আবেদকের নথিভুক্ত প্রমাণপত্র চালু করা, নবীনিকৃত করা, পরিবর্তিত করা, প্রত্যাহার করা, স্থগিত অথবা বাতিলকরণ করা ; b) বিমাচুক্তিকারীর স্বার্থ রক্ষা করা বিমাধারক কর্তৃক মনোনয়ন, বিমাসংক্রান্ত স্বার্থ, বিমাসংক্রান্ত দাবীর নিষ্পত্তি, বিমাচুক্তির সমর্পণ মূল্য এবং বিমাচুক্তির অন্যান্য শর্ত এবং নিয়ম সম্পর্কিত বিষয়ে বিমাধারকের স্বার্থ রক্ষা করা; c) মধ্যস্থিত ব্যক্তি এবং প্রতিনিধির জন্য প্রয়োজনীয় যোগ্যতা, ব্যবহারিক প্রশিক্ষণ এবং আচরণ বিধির নির্ধারণ; d) ক্ষতি নিরূপণকারী এবং পরিদর্শকের আচরণ বিধি নির্ধারণ করা; e) বিমা ব্যবসার সঞ্চারনে পথনির্দেশকে সংবদ্ধিত করা; f) বিমা এবং পুনর্বিমা ব্যবসার সঙ্গে সংযুক্ত ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের নিয়ন্ত্রণ এবং সংবর্ধন; g) প্রিমিয়াম আয়ের সেই শতাংশকে নির্দিষ্ট করা যা বিমা কোম্পানীগুলির আর্থিক পরিকল্পনার সংবর্ধনে ব্যয় করা হয় এবং খন্ড (F) এ উল্লিখিত পেশাগত প্রতিষ্ঠানগুলিকে নিয়ন্ত্রণ করা;

	h) এই বিধির প্রয়োজনগুলিকে পূরণ করার জন্য ফি এবং শুল্ক নির্ধারণ ; i) বিমা কোম্পানীগুলি এবং বিমা ব্যবসার সঙ্গে যুক্ত অন্য সংস্থাগুলি থেকে তথ্য প্রাপ্ত করা, তার নিরীক্ষণ, অনুসন্ধান এবং হিসাব পরীক্ষা করা; j) সাধারণ বিমা ব্যবসার ক্ষেত্রে বিমাকর্তা দ্বারা নিয়ন্ত্রিত এবং নির্ধারিত দর, লাভ, শর্ত এবং নিয়মকে নিয়ন্ত্রিত এবং নির্ধারিত করে যা বিমা বিধি 1938 এর পর্যায় 64U এর অন্তর্গত শুল্ক পরামর্শদাতা সমিতি(TAC) দ্বারা নিয়ন্ত্রিত এবং নির্ধারিত হয় না; k) ফর্ম ও পদ্ধতি উল্লেখ করে যাতে অ্যাকাউন্ট দেখাশুনা করে এবং অ্যাকাউন্টের বিবৃতিতে বীমা কোম্পানি এবং অন্যান্য বীমা মধ্যস্থতাকারী কর্তৃক অনুষ্ঠিত হবে l) বিমা কোম্পানী দ্বারা তহবিল বিনিয়োগে নিয়ন্ত্রিতকরণ; m) প্রত্যেক বিমা কোম্পানী দ্বারা নির্ধারিত সলভেন্সির সীমা লক্ষ্য রাখা এবং নিয়ন্ত্রিত করা n) বিমা কোম্পানী এবং মধ্যস্থিত ব্যক্তিদের মধ্যে উদ্ভূত বিবাদের মীমাংসা করা; o) শুল্ক পরামর্শদাতা সমিতি(TAC)-এর কার্যে পরিদর্শন করা; p) বিমা কোম্পানীগুলি দ্বারা গ্রামীণ এবং সামাজিক ক্ষেত্রে প্রতিশ্রুতিবদ্ধ বিমা ব্যবসা এবং সাধারণ বিমা ব্যবসার শতকরা হার নির্ধারণ; q) নির্দেশানুসারে এইরূপ ক্ষমতার প্রয়োগ;
3.	আই আর ডি এ বিধি 1999 অনুসারে কেন্দ্রীয় সরকারের ভূমিকা নিম্নলিখিতভাবে পর্যালোচনা করা হয়; • সংসদ দ্বারা আইনের মাধ্যমে প্রয়োজনীয় বিধির উদ্দেশ্যে আর্থিক সহায়তা প্রদান করা, তাহলে আই আর ডি এ- এর উদ্দেশ্যকে পূরণ করার ব্যাপারে তা ব্যবহার করা যাবে। • আই আর ডি এ- এর বার্ষিক খাতা ভারতের কম্পট্রোলার এবং অডিটর জেনারেল দ্বারা হিসাব পরীক্ষিত এবং প্রত্যায়িত হওয়ার পরে তা কেন্দ্রীয় সরকারের কাছে প্রেরণ করা প্রয়োজন। এই হিসাবের বিবরণ কেন্দ্রীয় সরকার দ্বারা সংসদের উভয় ভবনেই প্রস্তুত করা হয়। • প্রযুক্তিগত এবং প্রশাসনিক বিষয় ব্যতীত অতিরিক্ত অন্যান্য নীতিগত বিষয়ে কেন্দ্রীয় সরকার আই আর ডি এ-কে দিক নির্দেশিকা প্রদান করতে পারে। কেন্দ্রীয় সরকার

	সময় সময় পরে এই প্রকার লিখিত দিকনির্দেশিকা প্রদান করতে পারে এবং ইহাকে মানতে আই আর ডি এ বাধ্য। • সময় সময় পরে কেন্দ্রীয় সরকারের চাহিদার উপর আই আর ডি এ-এর বিমা শিল্পের বিকাশ এবং সংবর্ধনের জন্য বর্তমান কার্যক্রম অথবা প্রস্তাবিত কার্যক্রম সম্বন্ধিত প্রত্যাবর্তন এবং অন্যান্য বিবরণ প্রস্তুত করা প্রয়োজন। • কেন্দ্রীয় সরকারের এই বিষয়ে অধিকার রয়েছে যে একটি বিজ্ঞপ্তি দ্বারা বিধির অনুবিধির পালন সুনিশ্চিত করার জন্য নিয়ম তৈরী করতে পারে।
4.	সরকার বর্তমানে বিমা ক্ষেত্রে 26 শতাংশ প্রত্যক্ষ বিদেশী বিনিয়োগ মঞ্জুর করে। স্বদেশী প্রাইভেট কোম্পানী বিদেশী অংশীদারের সঙ্গে জয়েন্ট ভেঞ্চার স্থাপন করে যাতে বিদেশী অংশীদারের 26 শতাংশ অংশদারীত্ব থাকে।

14

গ্রাহক সুরক্ষা

বিষয় বস্তু	পাঠ্যক্রম শেখার ফলাফল
শিক্ষার উদ্দেশ্য	
ভূমিকা	
মুখ্য পদগুলি	
A গ্রাহক সুরক্ষার গুরুত্ব	14.1
B আই. আর. ডি. এ (বিমা গ্রাহকের স্বার্থ সুরক্ষা) বিধি 2002	14. 3
C বিশেষ অভিযোগ	14.2
D কার্যকর ভাবে গ্রাহকের অভিযোগগুলিতে হস্তক্ষেপ করা	14.4
E বীমা ওম্বডসম্যান-এর ভূমিকা	14.3
F আই. আর. ডি. এ –এর অধীনে ক্ষোভ প্রতিবিধানের সেল	14.4
G একটি বিশেষ অভিযোগ	14.2,14.3
H লাইসেন্স পুনর্নবীকরণ	14.2
মূল বিষয়বস্তু	
প্রশ্নোত্তর	
স্ব পরীক্ষামূলক প্রশ্ন	

শিক্ষার উদ্দেশ্য

এই অধ্যায়টি পড়ার পর আপনাদের নিম্নলিখিত বিষয়ে সক্ষম হওয়া উচিত:

- গ্রাহক সুরক্ষার গুরুত্ব অনুধাবন করা;
- আই. আর. ডি. এ. কর্তৃক ২০০২ সালে প্রকাশিত আই. আর. ডি. এ. (বীমা-গ্রাহকের স্বার্থ রক্ষা) বিধিটি আলোচনা করা;
- একটি জীবন বীমা পলিসিতে যে যে বিষয়গুলি অন্তর্ভুক্ত করতে হবে, তার রূপরেখাটি নির্দিষ্ট করা;
- বীমা কোম্পানিগুলির অভ্যন্তরীণ ক্ষোভ প্রতিবিধানের কলা-কৌশলগুলি আলোচনা করতে সক্ষম হওয়া;
- বীমা-ডিসপুট নির্ধারণে বীমা-ওম্বুডসম্যানের ভূমিকাটি আলোচনা করা;
- ওম্বুডসম্যান যে অভিযোগগুলি পায়, সেগুলিতে কীভাবে হস্তক্ষেপ করা হয়, তা বর্ণনা করা
- বীমা-কারক ও বীমা এজেন্ট-এর বিরুদ্ধে করা বিশেষ অভিযোগ গুলি বর্ণনা করা;
- গ্রাহকের অভিযোগ গুলির সাপেক্ষে সক্রিয় ভাবে কাজ করার জন্য আই. আর. ডি. এ. কর্তৃক গৃহীত বিভিন্ন পদক্ষেপ গুলি আলোচনা করা।
- আই. আর. ডি. এ.-এর ক্ষোভ-প্রতিবিধান-সেল সম্পর্কে বর্ণনা দেওয়া;
- যে ঘটনাক্রমে আই. আর. ডি. এ. একজন এজেন্টের লাইসেন্স রিনিউ করতে পারে, সেটি ব্যাখ্যা করা।

ভূমিকা

অন্যান্য যে কোনো ব্যবসার মতন বীমা কোম্পানীগুলির লক্ষ্য হল মুনাফা করা। তা সত্ত্বেও ব্যবসার সমস্ত ক্ষেত্রে একটা সচেতনতা ক্রমশ বৃদ্ধি পাচ্ছে যে, গ্রাহকের স্বার্থের মূল্যে মুনাফা করা উচিত নয় এবং একটি কোম্পানীর যখন তার কার্য-কলাপ সম্পর্কে সিদ্ধান্ত গ্রহণ করে, তার সমস্ত স্টেকহোল্ডারদের (গ্রাহক সহ) স্বার্থের প্রতি তার একটা দায়বদ্ধতা থেকে যায়। এর সঙ্গে সরাসরি সম্পর্কযুক্ত হল গ্রাহকদের সাথে স্পষ্ট ও সহজবোধ্য ভাবে যোগাযোগ করা।

আর্থিক পরিষেবার ক্ষেত্রে এবং বিশেষত বীমা ক্ষেত্রে একজন গ্রাহক যত আর্থিক ভাবে সচেতন হয়, তাঁর স্বার্থ রক্ষা করা ততই সহজ। ভারতের অনেক অংশেই বিষয়টি এমন নয় এবং জীবন বীমা এজেন্ট সহ সমস্ত স্টেকহোল্ডারদের গ্রাহকদের সাথে লেনদেন যতটা সম্ভব স্বচ্ছ ভাবে সম্পন্ন করার দায়বদ্ধতা থেকে যায়, এর অর্থ হল গ্রাহকদের বীমা সম্পর্কিত তথ্যাদি যতদূর সম্ভব যথাযথ ও সংক্ষেপিত আকারে সরবরাহ করা।

এই দৃষ্টিভঙ্গীর সাপেক্ষে মূল শিল্পক্ষেত্র গুলির স্টেকহোল্ডাররা (আই.আর.ডি.এ, বীমা সংস্থা, বীমা কাউন্সিল প্রভৃতি) বীমা গ্রাহকদের সর্বশ্রেষ্ঠ পরিষেবা প্রদানের লক্ষ্যে এবং তাঁদের স্বার্থ রক্ষার লক্ষ্যে একটি চলমান ভিত্তিতে বিভিন্ন ব্যবস্থা নিয়েছেন। আমরা এই অধ্যায়ে নিম্নলিখিত মূল ব্যবস্থাগুলি সম্পর্কে বিস্তারিত আলোচনা করবো:

- বীমা সংস্থার অভ্যন্তরীণ ক্ষোভ প্রতিবিধান সেল;
- বীমা ওম্বুডসম্যান
- আই.আর.ডি.এ-এর উপভোক্তা বিষয়ক বিভাগের ভূমিকা;
- আই.আর.ডি.এ-এর ক্ষোভ প্রতিবিধান সেল; এবং
- পলিসি গ্রাহকের সুরক্ষার্থে গ্রহীত অন্যান্য ব্যবস্থা।

মূল শর্তাবলী			
এই অধ্যায়ে নিম্নলিখিত ধারণাগুলির বর্ণনা দেওয়া হয়েছে:			
গ্রাহক সুরক্ষা	বিবরণ	বীমা প্রস্তাবনা	ক্ষোভ প্রতিবিধান ব্যবস্থা
দাবি প্রক্রিয়া	বীমা গ্রাহকের পরিষেবা	বীমা ওম্বুডসম্যান	নিষ্পত্তি
পুরস্কার	সুপারিশ	বিশেষ অভিযোগ	ক্ষোভ পরিচালন ব্যবস্থা
আই.আর.ডি.এ এর ক্ষোভ প্রতিবিধান সেল	মূল বৈশিষ্ট্য সূচক নথি	উপভোক্তা বিষয়ক দপ্তর	লাইসেন্স পুনরবীকরণ

A গ্রাহক সুরক্ষার গুরুত্ব

বীমা ক্ষেত্রে গ্রাহক সুরক্ষার বিষয়টি বিভিন্ন কারণে গুরুত্বপূর্ণ। যেমনটা ভূমিকায় বলা হয়েছে, ভারতের বেশ কিছু অংশে অর্থনৈতিক সচেতনতার হার অন্যান্য দেশের তুলনায় এখনও

বেশ কম। ফল স্বরূপ, বীমা গ্রাহকদের বীমা বিক্রয় প্রক্রিয়া, পুনর্নবীকরণ, অথবা কোন পর্যায়ে দাবি পেশ করার সময় বীমা কোম্পানী বা বীমা-এজেন্ট এর সঙ্গে কোন সমস্যা হলে গ্রাহক সুরক্ষা সম্পর্কিত ব্যবস্থাগুলি গ্রাহকদের স্বার্থ রক্ষায় গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা গ্রহণ করে।

সতর্কীকরণ

আজও বহু মানুষ বীমার গুরুত্বকে মান্যতা দেন না এবং ঝুঁকিগুলি বীমা কোম্পানীর আওতাধীন না করে সেগুলিকে বহন করে জীবন ধারণ করতে পছন্দ করেন। এর থেকে বোঝা যায় যে ভারতবর্ষে জীবন বীমার প্রাধান্য কম, যা এখনও মোট জনসংখ্যার ১০ শতাংশেরও কম। এদের অনেকেরই পর্যাপ্ত বীমা সুরক্ষা নেই যা তাদের পাওয়া উচিত।

যাদের বীমা কভার আছে, তাঁদের অনেকের দাবি নিষ্পত্তি, প্রিমিয়াম, পলিসি পরিসেবা, পলিসির শর্তাবলী সম্পর্কে বহু অভিযোগ আছে। এর একটা উল্লেখযোগ্য অংশই হল আইনি সমস্যা। এই ধারাটা গ্রাহক, বীমা এজেন্ট, বীমাকারী সংস্থা, সর্বোপরি বীমাশিল্পের সার্বিক বৃদ্ধির পক্ষে ক্ষতিকর। অতএব, গ্রাহককে সন্তুষ্ট করা ও গ্রাহক স্বার্থ কে সমগ্র কার্যকলাপের কেন্দ্রে স্থান দেওয়া বীমা এজেন্ট ও বিমাকারী সংস্থা- উভয়ের পক্ষেই খুব গুরুত্বপূর্ণ।

সতর্কীকরণ

একজন অবগত ও সন্তুষ্ট গ্রাহক সমগ্র শিল্পক্ষেত্রের সু-নামের বাহক। তাই তাঁকে রক্ষা করা সকল স্টেকহোল্ডারদের স্বার্থ।

একজন সম্ভাবনাময় কাস্টমার এর তথ্যানুসন্ধানের সময় এজেন্টের নিশ্চিত রূপে তাঁকে বীমা সম্পর্কিত সমস্ত তথ্য জানানো উচিত, যাতে তিনি ভবিষ্যতে কোন রকম অভিযোগ করতে না পারেন। এ সত্ত্বেও যদি পলিসি কেনার পর তাঁর কোন অভিযোগ থাকে, তবে এজেন্টের উচিত তাঁকে সঠিক দিশায় পরিচালিত করা। বীমা কোম্পানি ও কাস্টমারের মধ্যে মধ্যস্থতাকারী হিসেবে এজেন্টের উচিত গ্রাহকের অভিযোগগুলি যত দ্রুত সম্ভব নিষ্পত্তি করা। এর মধ্যে দিয়ে কাস্টমারের সাথে একটি ব্যক্তিগত যোগাযোগ তৈরী হবে ও তাঁর ক্ষোভ নিরসনে কার্যকরী ভূমিকা সম্ভব।

B আই.আর.ডি.এ (বীমা গ্রাহকের স্বার্থ সুরক্ষা) বিধি ২০০২

অক্টোবর, ২০০২, এ বীমা পরামর্শদাতা কমিটির সাথে আলোচনা সাপেক্ষে বীমা গ্রাহকদের স্বার্থ সুরক্ষার লক্ষ্যে আই.আর.ডি.এ নিম্নলিখিত বিধিগুলি লাগু করে:

1. যে কোন বীমা প্রসপেক্টাসে যে বিষয়গুলি স্পষ্ট উল্লেখ করতে হবে:

- লাভের সুযোগ;
- বীমা কভারের ব্যাপ্তি;
- একটি বীমা কভারের ব্যতিক্রম ও শর্ত স্পষ্ট ভাবে উল্লেখ করতে হবে;
- বীমাটি লাভজনক না অলাভজনক;
- মেয়াদি বা গোষ্ঠীবদ্ধ বীমার ক্ষেত্রে স্বাস্থ্য বা জটিল অসুখ সম্পর্কিত রাইডারের প্রিমিয়াম মূল বীমার ১০০% এর অধিক হবে না;
- কোন বীমার অধীনে অনুমোদনযোগ্য রাইডার তার লাভের সুযোগ অনুসারে স্পষ্ট ভাবে বর্ণিত হবে এবং কোন ক্ষেত্রেই অন্যান্য সমস্ত রাইডারের প্রিমিয়াম মূল বীমার প্রিমিয়ামের ৩০% অতিক্রম করবে না; এবং
- প্রতিটি রাইডার থেকে প্রাপ্ত লাভ মূল বীমার অঙ্ককে অতিক্রম করবে না।

2. একজন বীমা কারক সংস্থা বা বীমা এজেন্ট বা মধ্যস্থতাকারীর উচিত পলিসির কভার এর বিস্তারিত তথ্য গ্রাহককে জানানো, যাতে সে যথাযথ পলিসি-কভার নির্বাচন করতে পারে।

3. একজন সম্ভাব্য গ্রাহক যদি বীমা কারক বা এজেন্ট এর পরামর্শের ওপর নির্ভরশীল হয়, তবে তাঁকে সেই পলিসিরই পরামর্শ দেওয়া উচিত যা তাঁর পক্ষে সবচেয়ে প্রয়োজন সাপেক্ষ হবে।

4. যদি কোন কারণে প্রস্তাবনা ও সেই সম্পর্কিত অন্যান্য কাগজ পত্র সম্পূর্ণ না হয়, তবে তাঁর প্রস্তাবনা ফর্ম-এর শেষে একটি সার্টিফিকেট যোগ করে দেওয়া যেতে পারে যাতে এটি উল্লেখ করা থাকবে যে ফর্মের বিষয়বস্তু গ্রাহকের কাছে স্পষ্টভাবে ব্যাখ্যা করা হয়েছে এবং তিনি চুক্তিপত্রের গুরুত্ব উপলব্ধি করেছেন।

সতর্কীকরণ

একটি বীমা-বিক্রয় প্রক্রিয়ায়, বীমা সংস্থা বা বীমা-এজেন্ট অথবা যেকোন মধ্যস্থতাকারীকে যে প্রস্তাবিত আচরণবিধি মেনে চলতে হয় সেগুলি হল:

- কর্তৃপক্ষ;
- জীবন বীমা পরিষদ ;
- স্বীকৃত ব্যবসায়িক সংস্থা বা সংসদ যার প্রতিনিধি বা মধ্যস্থতাকারী বা বীমা মধ্যস্থতাকারী এক সদস্য।

B2 বীমা প্রস্তাব

চিত্র 14.1

বীমা কভারে ছাড়ের জন্য প্রস্তাবে প্রামাণ্য হিসেবে লিখিত তথ্য যুক্ত করতে হবে। বীমাকারীর দায়িত্ব প্রস্তাব গ্রহণের ৩০ দিনের মধ্যে বীমা ও প্রোপোসাল ফর্মের পরিপূরক কপি গ্রাহককে দেওয়া।



বীমা কভারের ছাড়ের ফর্ম ও তথ্য প্রতিটি কেসের ক্ষেত্রে ভারতীয় সংবিধান অনুমোদিত ভাষায় প্রাপ্ত হতে হবে।



যদি প্রোপোসাল ফর্ম ব্যবহৃত না হয়, বীমা কারক মৌখিক ভাবে প্রাপ্ত তথ্য লিখিত ভাবে লিপিবদ্ধ করবে, প্রস্তাব দাখিল করার ১৫ দিনের মধ্যে তা নিশ্চিত করবে, এবং তথ্যাবলি পলিসি কভারে যুক্ত করবে। নথিবদ্ধ না করা। কোন তথ্য সম্বন্ধে বিমা কোম্পানীর দায়িত্ব হবে না যদি বিমা কোম্পানীর দাবী থাকে সুরক্ষা প্রদান করার জন্য, প্রস্তাবক দ্বারা কোন গুরুত্বপূর্ণ তথ্য চেপে যাওয়া হয় বা ভুল তথ্য বা ছেড়ে যায়।



যেখানেই প্রস্তাবকের মনোনয়নের সুবিধা পাওয়া যায়, বিমাকারক, প্রস্তাবকের 1938 সালের বিমা আইনের শর্ত বা বিমাচুক্তির শর্তের ওপর মনোযোগ বাড়াতে এবং সম্ভাবিত প্রস্তাবকের মনোনয়ন সুবিধা উপযোগ করার জন্য উৎসাহিত করবে।



বিমাকারক দ্বারা প্রস্তাব দ্রুত গতিতে এবং দক্ষতাপূর্ণ কাজ করা হবে এবং সকল নির্ণয়, নির্দিষ্ট মেয়াদের ভেতর হবে, প্রস্তাব প্রাপ্তির 15 দিনের অধিক হবেনা, লিখিত রূপে সূচিত করা হবে।

সতর্কীকরণ

প্রোপসাল ফর্ম ভরার সময় একজন সম্ভাব্য গ্রাহককে বীমা আইন ১৯৩৮ এর ৪৫ নং (ইনডিসপুটেবিলিটি ক্লাস) অনুসারে পরিচালিত করা উচিত। জীবন সুরক্ষা প্রদান করার কারণে কোন প্রস্তাবের আইনের ৪৫ নং ধারাকে সুস্পষ্টভাবে প্রয়োজন অনুসারে বলা উচিত।

B3 অভিযোগ নিরসন প্রক্রিয়া

গ্রাহকের অভিযোগ ও ক্লেম-এর দ্রুত কার্যকর ভাবে নিরসন করার জন্য প্রতিটি বীমা সংস্থার যথাযথ ব্যবস্থা থাকতে হবে। বীমা ওম্বুডসম্যান সম্পর্কিত তথ্য প্রয়োগ হয়, যাতে বীমাধারকের বিমাদলিলের সাথে প্রয়োজন অনুসারে সূচিত করা যাবে।

সতর্কীকরণ

অভ্যন্তরীণ ক্লেম প্রতিবিধান ব্যবস্থা ও বীমা ওম্বুডসম্যানের ভূমিকাটি এই অধ্যায়ের বিভাগ E তে বিস্তারিত ভাবে আলোচিত হয়েছে।

B4 একটি জীবন বীমা পলিসিতে যে যে বিষয়গুলি উল্লেখ করতে হয়

1. একটি জীবন বীমা পলিসি নিম্ন লিখিত বিষয়গুলি স্পষ্ট ভাবে উল্লেখ করে:

- পলিসি প্ল্যান ও তার শর্তাবলী;
- পলিসিটি লাভজনক না অ-লাভজনক;
- লাভের অঙ্গীভূত ভিত্তি যেমন ক্যাশ বোনাস, ডিফারড বোনাস, সরল বা যৌগিক রিভার্সনারি বোনাস;
- পরিশোধযোগ্য লাভ এবং যে আকস্মিকতার নিরিখে তা পরিশোধযোগ্য ও বীমা চুক্তির অন্যান্য শর্তাবলী;
- মূল পলিসির সঙ্গে সংযুক্ত রাইডারের বিস্তারিত বিবরণ;
- বুকিং আরম্ভ হবার সময় এবং মেয়াদপূর্তির তারিখ বা দিন যাতে লাভ দেওয়া হবে;
- প্রদেয় বিমাকিস্তি, বিমাকিস্তি জমা করার সময় বা বিমাকিস্তি জমা করার অতিরিক্ত সময়, শেষ বিমাকিস্তি জমা করার তারিখ, বিমাকিস্তি জমা বন্ধ হবার পরিণাম এবং গ্যারেন্টি যুক্ত স্বত্বত্যাগ মূল্যের বিধিও উল্লেখ থাকে;

- প্রবেশের সময়, বয়স এবং যদি এটি স্বীকৃত হয়;
- বিমাকিস্তি সংক্রান্ত আবশ্যিক বিষয়গুলি হল:
 - (i) বিমাচুক্তিকে একটি পরিশোধযোগ্য বিমাচুক্তিতে রূপান্তর, (ii) স্বত্বত্যাগ,
 - (iii) জরিমানাহীন, এবং
 - (iv) তামাদি বিমাচুক্তির পুনঃপ্রচলন;
- সুরক্ষার পরিসর, মূখ্য বিমাচুক্তি এবং রাইডার, উভয়ের অন্তর্গত সুরক্ষার সীমার বাইরের আকস্মিক ঘটনা;
- মনোনয়ন, স্বত্বনিয়োগ এবং বিমার ওপর প্রদেয় ঋণের বিধি এবং ঋণ নেবার সময় বিমাকারক দ্বারা নিধারিত হারে সুদ প্রদান করার বিবৃতি;
- কোন বিশেষ ধারা বা শর্ত, যেমন প্রথম গর্ভবস্থা ধারা, আত্মহত্যা ধারা ইত্যাদিতে;
- বিমাকারকের ঠিকানা যাতে বিমাচুক্তি সংক্রান্ত সকল যোগাযোগ করা যেতে পারে;
- কোন বিমাচুক্তির অন্তর্গত দাবিদারের একটি দাবির সমর্থনে সামান্য রূপে প্রস্তুত করা দলিল; এবং
- কিভাবে বিমা ওম্বুডসম্যান-এর সাথে যোগাযোগ করা যাবে বিমা চুক্তির দলিলের সাথে বিমাকারকের তথ্য দেওয়া উচিত। বিমাচুক্তিধারক কোন ব্যাপারে সন্তুষ্ট না হয় এবং বিমাকারক যুক্তিসম্মত সময় ওনার অসন্তোষ নিবারণ না করেন তবে বিমাধারক নিজের অভিযোগের জন্য বিমা ওম্বুডসম্যান-এর সাথে যোগাযোগ করতে পারেন।

নিধারিত কার্যাবলী

আপনার পরিবারের সদস্য বা বন্ধুদের জিজ্ঞাসা করুন যে তাদের মধ্যে কেউ জীবন বিমা পত্র কিনেছেন কিনা। যদি হ্যাঁ হয় তবে বিমাচুক্তির তুলনা উপযুক্ত বিষয়ের সাথে করুন এবং দেখুন বিমাচুক্তিতে এই বিষয়ের বর্ণনা কেমন ভাবে করা হয়েছে।

2. উপরোক্ত বর্ণিত বিধিতে 6(1) এর অনুসারে বিমাকারক বিমাধারকের বিমা দলিল পাঠানোর সময় একটি পত্র দ্বারা সূচিত করবেন যে উনি বিমাচুক্তি দলিলের প্রাপ্তির তারিখের সাথে 15 দিনের মধ্যে বিমা নিয়ম এবং পত্রের সমীক্ষা করতে পারেন। যেখানে বিমাধারক বিমার কোন নিয়ম বা শর্তে সহমত না হলে তবে আপত্তির কারণ বলে, এই বিমাচুক্তির ফেরত নেবার উপায় পাবেন। বিমাধারক বিমাচুক্তি ফেরত পাবার অধিকার থাকে কিন্তু সুরক্ষার প্রভাব থাকা পর্যন্ত ঝুঁকি বিমাচুক্তির আনুপাতিক হারে,

প্রস্তাবকের ডাক্তারী পরীক্ষা বিমা কোম্পানী দ্বারা কৃত ব্যয় এবং স্ট্যাম্প শুল্ক কেটে নেওয়া হবে। এই 15 দিনের সময়কে ফ্রী-লুক পিরিয়ড বা কুলিং পিরিয়ড বলা হয়।

3. কোন ইউনিট লিংকড পলিসি বিষয়ে, এই বিধির (2) উপবিধির অন্তর্গত বিয়োজনের অতিরিক্ত, বাতিল হবার তারিখে একক মূল্যে একক পুনরায় ক্রয় করার অধিকার হবে।
4. যেখানে বিমাকিস্তির মূল্য বয়সের ওপর নির্ভর করে, বিমাকারক বিমা দলিল দেবার আগেই যত দূত সম্ভব উপভোক্তার বয়স সুনিশ্চিত করবে। যদি বিমাচুক্তি প্রকাশের সময় পর্যন্ত বয়স ঘোষিত না করা হয় তবে বিমা কোম্পানী যত তাড়াতাড়ি সম্ভব বয়সের প্রমাণ পাবার চেষ্টা করবে।

প্রশ্ন 14.1
কোন বিমা পণ্যের বিবরণ পত্রিকায় স্পষ্ট রূপে কি তথ্য দেওয়া উচিত?

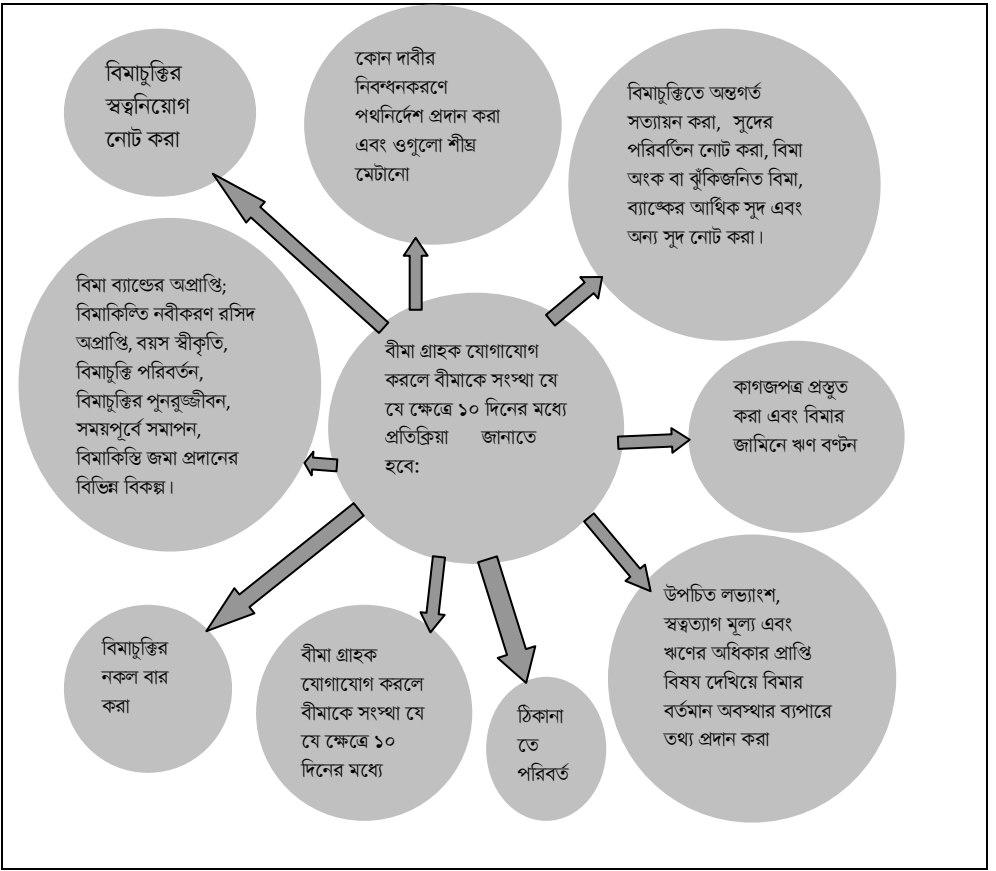
B5 দাবী প্রক্রিয়া

আইআরডিএ দ্বারা বিমাচুক্তিধারকের সুরক্ষা আইনে, জীবন বিমা দাবী মেটানো সংক্রান্ত বিভিন্ন প্রক্রিয়া নির্ধারিত করা হয়েছে। আমরা এই নির্দেশাবলীর বিষয় আগের 11 অধ্যায়ে অধ্যয়ন করেছি যেখানে আমরা দাবী সংক্রান্ত বিস্তারিত আলোচনা করেছি।

দাবী মেটানো প্রক্রিয়া অনুযায়ী দাবী ধার্য করার সময় প্রত্যেক বিমাকর্তা বিমাধারকে নির্দিষ্ট সময়তে নিজের দায়িত্ব (বিমাচুক্তি নিয়ম এবং প্রক্রিয়া সম্পর্কে) বলে দেয়। বিমা কোম্পানী দ্বারা দাবী প্রক্রিয়ার গতিরেখা তৈরী এবং দাবী তাড়াতাড়ি মেটানোর জন্য এমন করা হয়।

B6 বীমা গ্রাহকের সেবা

চিত্র 14.2



নির্ধারিত কার্যাবলী

আপনার পরিবার বা বন্ধুদের জিজ্ঞাসা করুন, ওনারা কি উপরি উক্ত কোন বিষয়ের জন্য জীবন বীমা কোম্পানীতে যোগাযোগ করেন। যদি হয় তবে ওনার অনুরোধে কোম্পানী কি কার্য করে এবং কোম্পানীর সেবা কত তাড়াতাড়ি এবং বন্ধুত্বপূর্ণ ছিল জিজ্ঞাসা করুন।

B7 জীবন বীমা প্রতিনিধির কাছে এটির কি গুরুত্ব?

বিমাধারকের জন্য বিমা প্রতিনিধি বিমাকোম্পানীর অবয়ব। প্রতিনিধি বিমাধারকের সঙ্গে সোজাসুজি যোগাযোগ করে। সেইজন্য বিমা প্রতিনিধির কর্তব্য যে উনি উপভোক্তাকে সর্বোত্তম উপায় সেবা করে, যেমন নিচে উল্লেখিত হল:

- উন্নত ক্রেতা পরিষেবা দ্বারা আপনি নিজেকে আপনার উপভোক্তাদের মধ্যে একজন বিমা প্রতিনিধি রূপে প্রতিষ্ঠিত করতে পারেন যিনি ওনাদের জন্য কাজ করবেন।
- স্বচ্ছতা এবং প্রকাশের অভাব উপভোক্তাকে সিদ্ধান্তে উপনীত করে যে আপনি ওনার এবং ওনাদের প্রয়োজনের বিষয়ে যত্নবান নয়। এর ফলস্বরূপ তারা আপনাকে পুনরায় ব্যবসা বা স্থান দেবে না।
- এতে আপনি মুখের কথার মাধ্যমে প্রচার থেকে বঞ্চিত হবেন যা বিবরণের একটি নির্ভরযোগ্য উপায় যাতে আপনি আপনার লক্ষ্যকে সফল করতে সাহায্য পাবেন।
- একটি সম্ভবনা আছে যে উপভোক্তা, নিজের বিমাচুক্তি বহাল রাখতে চাইবেন না। এটি, আপনাকে একটি সতত আয় প্রবাহ থেকে বঞ্চিত তো করবেই, আপনার প্রতি বিশ্বাসের ওপরেও খারাপ প্রভাব ফেলতে পারে।

সেই কারণে, একজন প্রতিনিধির রূপে, আপনার নিজের উপভোক্তার সর্বোত্তম মঙ্গল করা উচিত এবং নিজের উপভোক্তাদের সেবা সর্বোত্তম উপায় করা উচিত।

c বিশেষ অভিযোগ

এই ভাগে আমরা বিমাধারক দ্বারা ধার্য করা কিছু বৈশিষ্ট্যসূচক অভিযোগে আমরা দৃষ্টি দেব। এই পর্বের অভিপ্রায় আপনাকে এই অভিযোগের বিষয় বলা যাতে প্রতিনিধি হিসাবে আপনি আপনার দায়িত্বে দ্বিধাগ্রস্ত না হন এং এই অভিযোগগুলি বর্জন করতে সাহায্য করতে পারেন। অভিযোগের বিশ্লেষণ থেকে নির্দেশিত হয় যে প্রতিনিধি থেকে সংযুক্ত এক সাধারণ অভিযোগ হল উপভোক্তাকে সব তথ্যের প্রকাশ করে না এবং অনেক সময় লেনদেন সমাপ্ত করার দৃষ্টিভঙ্গির জন্য নিজের উৎপাদনের লাভ বেশী করে বলে থাকে। সম্ভাবিত উপভোক্তার বিষয় বিস্তৃত জিজ্ঞাসা না করা এবং প্রস্তাব ফর্মের ভুল তথ্যগুলি নথিবদ্ধের কারণে পরে অস্বীকৃত হয়ে যায় যার পরিমাণস্বরূপ উপভোক্তার দ্বারা অভিযোগ আসার সম্ভাবনা হয়।

আর একটি সংশ্লিষ্ট উদ্যোগ কার্যকরী হল বিক্রির পরে সেবা। এটি ভারতীয় বিমা বাজারে একটি গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্য এবং উপভোক্তা যা আশা করে। ফলস্বরূপ প্রতিনিধির প্রয়োজন যে তারা অনবরত উপভোক্তার সহিত সম্পর্ক রাখা, যাতে ওদের বিশ্বাস থাকে প্রয়োজনের সময় তারা তাদের সেবা নিয়ে উপস্থিত থাকবে।

বিমাধারক দ্বারা সম্মুখীন কিছু বৈশিষ্ট্যসূচক অভিযোগ এবং কারণ নিম্নে তালিকাবদ্ধ করা হল।

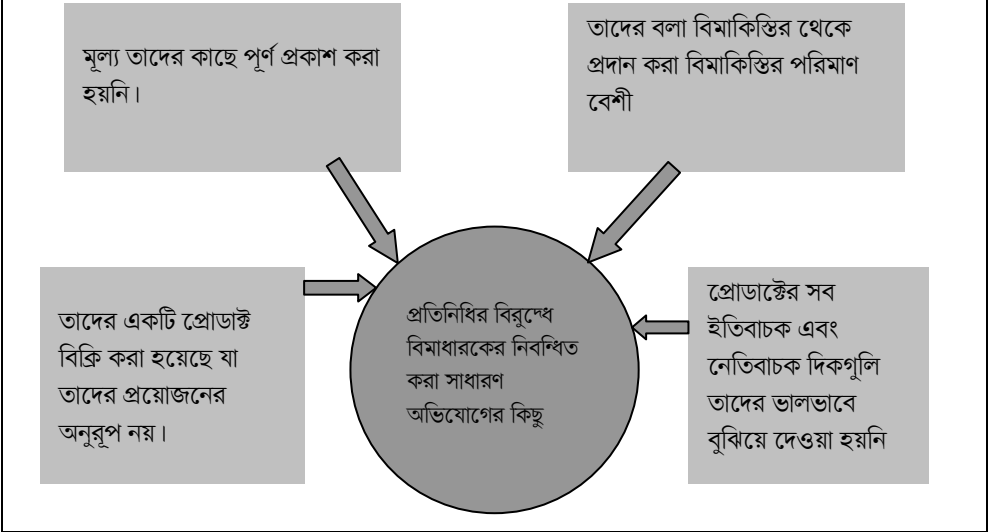
C1 বীমা কোম্পানীর বিরুদ্ধে অভিযোগ

বিমাকোম্পানীর বিরুদ্ধে নিবন্ধিত কিছু সাধারণ অভিযোগগুলি হল:

দাবী সম্পর্কিত অভিযোগ	• দাবীর অস্বীকৃতি; • অস্তিত্ব অব্যাহত রাখার সুবিধা দেওয়া হয় না; • অমীমাংসিত মেয়াদপূর্তি অর্থ; • বার্ষিক আয় না প্রদান; • দাবীর পরিমাণ সঠিক নয়; এবং • জরিমানার সুদ না প্রদান;
বিমাচুক্তি সেবা সম্পর্কিত অভিযোগ	• বিমা বন্ড না পেলে; • বিমাচুক্তি বাতিল হলে; • বিমা মেয়াদে ভুল; • নকল বিমাপত্র প্রকাশ করা; • বিমাচুক্তিতে পরিবর্তন; • বিমাচুক্তিতে মনোনয়ন/স্বত্বনিয়োগ; • আংশিক প্রত্যাহার সম্পর্কিত; • হিসাব বিবরণ/লভ্যাংশ না পাওয়া; • এনএভি-সম্পর্কিত ইউলিপ এর বিষয় • ফ্রি-লুক প্রত্যাশনা;
বিমাচুক্তি তামাদি সম্পর্কিত অভিযোগ	• তামাদি বিমাচুক্তির পুনঃপ্রচলন; • স্বত্বত্যাগ মূল্যের না প্রদান; • সঠিক স্বত্বত্যাগ মূল্য না প্রদান; এবং • তামাদি বিমায় ঋণের সুদ প্রদান না হলে ফলস্বরূপ বন্ধকী সম্পত্তি দখলের অধিকার।

C2 বিরুদ্ধে অভিযোগ

প্রতিনিধির বিরুদ্ধে নিবন্ধিত করা সাধারণ অভিযোগের কিছু নিম্নে দেওয়া হল:



সতর্কীকরণ

একজন নতুন প্রতিনিধি রূপে আপনাকে আপনার উপভোক্তার প্রয়োজন এবং আবশ্যিক বিষয়গুলিতে বিশেষ মনোযোগ দিতে হবে যাতে বিমাচুক্তি বিক্রির আগে তার উপযোগীতার বিষয় সুনিশ্চিত হতে পারে। উপভোক্তার প্রয়োজন অনুসারে সঠিক বিমাচুক্তি সুপারিশ করতে আপনার কি করা উচিত জানতে 10 অধ্যায়ের পর্ব B এবং D পুনরায় পড়ুন।

D গ্রাহকের অভিযোগগুলি কার্যকর ভাবে পরিচালনা

এই পর্বে আমরা বিমাধারকের সুরক্ষার জন্য আইআরডিএ দ্বারা কৃত প্রয়াস এবং বিমাধারকের জন্য উপলব্ধ অভিযোগ নিবারণ প্রক্রিয়ার বিষয় দেখব। একজন প্রতিনিধি হিসাবে আপনার বিধির নির্ধারিত দায়িত্ব এবং দিক নির্দেশ বোঝানো এবং উচিত ব্যবহার এবং আচরণ করা উচিত।

যেখানে একদিকে, প্রতিনিধিকে নিজের উপভোক্তাদের অধিকার এবং অভিযোগ করার প্রক্রিয়ার বিষয় তথ্য দেওয়া উচিত, পক্ষান্তরে উপভোক্তাদের নিজেদের দায়িত্বের বিষয় সচেতন করা উচিত। এতে ওনাদের স্বাস্থ্য, অভ্যাস, ব্যক্তিগত তথ্য, ইতিবৃত্ত ইত্যাদি বিষয়ে সত্যভাবে প্রকাশিত যা ঝুঁকির স্বীকৃতির জন্য খুবই গুরুত্বপূর্ণ।

আইআরডিএ দ্বারা, উপভোক্তার অভিযোগ সঠিকভাবে মেটানো সুনিশ্চিত করার উদ্দেশ্যে উপভোক্তা সংক্রান্ত বিভাগ স্থাপিত করা হয়েছে।

D1 গ্রাহক পরিষেবা দপ্তর

সতর্কীকরণ

উপভোক্তা সংক্রান্ত বিভাগ-এর উদ্দেশ্যগুলি হল:

- বিমাধারকের সুরক্ষা সংরক্ষণের জন্য বিমা কোম্পানী দ্বারা আইআরডিএ এর বিধি অনুপালনের ওপর বিশেষ ধ্যান দেওয়া এবং তত্ত্বাবধান করা; এবং
- উপভোক্তাদের অভিযোগ নিবারণের জন্য উপলব্ধ প্রক্রিয়াগুলি এবং কার্যপদ্ধতি ব্যাপারে শিক্ষিত করে ওনাদের ক্ষমতা প্রদান করা।

বিমাধারকের অভিযোগ মেটানোর জন্য সুলভ এবং দ্রুত কৌশল সংস্থান করতে হবে। আইআরডিএ (বিমাধারকের স্বার্থ সংরক্ষণ) 2002 সালের বিধিঅনুসারে বিমা কোম্পানীগুলিকে একটি উপযুক্ত অভ্যন্তরীণ অভিযোগ নিবারণ কৌশল প্রয়োগ করা আবশ্যিক। আইআরডিএ দ্বারা অভিযোগ নিবারণের জন্য দিকনির্দেশ ধার্য করেছে যা প্রতিক্রিয়া, মীমাংসার জন্য, বিশিষ্ট সময়সীমা টার্নঅ্যারাউন্ড সময় (টিএটি) নির্ধারিত করে যাতে বিমা কোম্পানীতে অন্তর্ভুক্ত নিবারণ প্রণালী আরো অধিক শক্তি পাবে।

D2 সমন্বিত অভিযোগ পরিচালক প্রণালী (আইজিএমএস)

নিয়ামক দ্বারা অভিযোগ নিবারণ কৌশলের যথার্থতা যাচাই করার প্রয়োজন আছে। কর্মোদ্যোগে বিমা অভিযোগের একটি কেন্দ্রীয় ভান্ডার সৃজন করার জন্য সক্ষম করার কারণে আইআরডিএ সমন্বিত অভিযোগ পরিচালক প্রণালী (আইআরজিএমএস) চালু করার অতি সন্নিহিত আছে।

আইজিএমএস, বিমাধারকের আগে, বিমাকোম্পানীতে অভিযোগ নথিভুক্ত করার জন্য এক প্রবেশদ্বার তৈরী করেন এবং যদি আবশ্যিক হয় তবে আইআরডিএ অভিযোগ প্রকোষ্ঠকে বৃদ্ধি ঘটাবে। আইজিএমএস একটি ব্যাপক সমাধান যা না শুধু বিমাধারককে কেন্দ্রীকৃত এবং অনলাইন প্রবেশাধিকার প্রদান করার ক্ষমতা রাখে পরন্তু বাজার আচরণ প্রসঙ্গের যাচাইএর জন্য আইআরডিএকে পুরো প্রবেশাধিকার এবং নিয়ন্ত্রণ প্রদান করে যাতে মুখ্য নির্দেশক, বিমাধারকের অভিযোগ থাকে। ব্যবস্থাটি বিশিষ্ট অভিযোগ চেনার নির্ধারিত, সংগ্রহীত এবং ট্র্যাক করার ক্ষমতা রাখবে এবং যা আবশ্যিক, কার্যপ্রবাহের ভেতর বিভিন্ন হিতধারককে অবহিত করতে পারবে।

পূর্ব নির্ধারিত বিধির ভিত্তিতে, আইজিএমএস-এর বিভিন্ন প্রকারের অভিযোগ গুলিকে বিন্যস্ত করার ক্ষমতা থাকবে। ব্যবস্থাটি বিশিষ্ট অভিযোগ চেনাকে নির্ধারিত, সংগ্রহীত এবং ট্র্যাক করার ক্ষমতা রাখবে এবং প্রয়োজন মত, কার্যপ্রবাহের ভেতর বিভিন্ন হিতধারককে সূচিত করতে পারবে। এই ব্যবস্থা লক্ষিত টার্ন অ্যারাউন্ড সময় (টিএটি)কে ব্যাখ্যা করতে সক্ষম হবে এবং সমস্ত অভিযোগের জন্য সঠিক টার্ন অ্যারাউন্ড সময়কে মাপবে। এই ব্যবস্থা নিয়োজিত টার্ন অ্যারাউন্ড সময়ের সমাপ্তি নিকট হবার পর অমীমাংসিত কার্যের জন্য সতর্ক করবে এবং এইজন্য বিধি-ভিত্তিক কাজের মাধ্যমে উচিত সময়তে গতিবিধি স্বয়ংক্রিয়ভাবে সুত্রপাত হবে।

আইজিএমএস-এর মাধ্যমে পঞ্জীকৃত অভিযোগ, বিমা কোম্পানীর প্রণালীর সহিত আইআরডিএ রিপোজিটরীতেও প্রভাবিত হবে। এতে বিমা কোম্পানীর সামাজিক মর্যাদা স্বচালিত রূপ থেকে আইআরডিএ প্রণালীতে প্রতিবিস্তৃত হবে। আইজিএমএস, সব মাপদণ্ড যেমন পদমর্যাদা, অভিযোগের প্রকৃতি এবং অন্য নিরূপিত প্যারামিটারের ওপর রিপোর্ট তৈরী করতে সক্ষম হবে। এইপ্রকার আইজিএমএস সব কোম্পানীর জন্য, বিমাধারকের অভিযোগ মেটানোর জন্য এক মান মঞ্জু প্রদান করবে এবং আইআরডিএকে বিমা কোম্পানীর অভিযোগ নিবারণ প্রণালীর সক্রিয়তা যাচাই করার জন্য তাকে একটি উপকরণ প্রদান করবে।

D3 বিমা কোম্পানীর অভ্যন্তরীণ অভিযোগ নিবারণ প্রকোষ্ঠ

বিমাধারকের সুরক্ষা সংরক্ষণের জন্য আইআরডিএ-র বিধির অন্তর্গত নির্ধারিত করা দিকনির্দেশের অনুসারে, প্রত্যেক বিমা কোম্পানীর উপভোক্তাদের অভিযোগ মেটানোর জন্য অভিযোগ নিবারণ প্রণালী গঠন করতে হবে। একটি অভ্যন্তরীণ অভিযোগ নিবারণ প্রণালী, উপভোক্তাদের জন্য এক দ্রুত সমাধান প্রদান করাতে সাহায্য করে। 2010সালে 28 জুলাই আইআরডিএ দ্বারা, সকল বিমা কোম্পানী গ্রহণ করা অভিযোগ নিবারণ প্রক্রিয়ার বিষয়ে দিক নির্দেশ জারি করা হয়েছে। স্বাভাবিকভাবে বিমা কোম্পানীর অভিযোগ নিবারণ প্রণালীতে নিম্নে দুষ্টরীয়া প্রণালী অন্তর্ভুক্ত।

D3A অভিযোগ লিপিবদ্ধকরণ কৌশল

একজন গ্রাহক তাঁর অভিযোগ কাস্টমার কেয়ার-এ ফোন করে, কোম্পানীর সহায়তা বিভাগে মেল করে অথবা ব্রাঞ্চ অফিসে বিভাগীয় অফিসারের কাছে লিপিবদ্ধ করে নথিভুক্ত করতে পারেন।

অধিকাংশ বীমা কোম্পানী সাধারণত তাদের সহায়তা বিভাগের নম্বর বা অভিযোগ প্রতিবিধান দপ্তরের ঠিকানা তাদের ওয়েবসাইট-এ, প্রোপোসাল ফর্মে, পলিসি নথিতে দিয়ে

থাকে। অভিযোগ পাওয়ার তিন দিন-এর মধ্যে অভিযোগকারীর কাছে কোম্পানীর প্রাপ্তি স্বীকার করতে হয়, এবং নির্দিষ্ট সময়ের মধ্যে তা সমাধানের উদ্যোগ গ্রহণ করে হয়। সাধারণতঃ কোন্ সময়ের মধ্যে অভিযোগ সুরাহা করা হবে, তা অভিযোগ গ্রহণের সময় অভিযোগকারীকে জানানো হয়ে থাকে।

D3B ক্ষোভ নিরসন অফিসার

যদি গ্রাহক গ্রাহক পরিষেবা শাখার উত্তরে বা তাদের দেখানো সমাধানে সন্তুষ্ট না হন অথবা গ্রাহক পরিষেবা শাখা নির্দিষ্ট সময়ের মধ্যে তাঁর সমস্যা সমাধান করতে না পারে তবে তিনি তাঁর অভিযোগ পরবর্তী পর্যায়ে উন্নীত করতে পারেন। এক্ষেত্রে গ্রাহক তাঁর অভিযোগ ডিভিশনাল, রিজিওনাল, কেন্দ্রীয় বা কর্পোরেট ক্ষোভ নিরসন অফিসারের কাছে লিপিবদ্ধ করতে পারেন। কিছু বিমা কোম্পানী দ্বারা এই অভিযোগ নিবারণ অফিসার নোডাল অফিসারকে ডাকে।

যদি উপভোক্তা তথাপি সন্তুষ্ট না হয় বা অভিযোগ নিবারণ অফিসার সমাধান প্রদান করতে অসমর্থ হয় তবে তারা পরের উচ্চস্তরের অধিকারীর সঙ্গে কথা বলতে পারে যাকে তাদের অভিযোগ নিবারণের জন্য আপীলীয় অধিকারী (বা ব্যক্তি যিনি উচ্চস্তরের কর্তৃপক্ষের কাছে আবেদনের জন্য দায়ী) বলা হয়।

এটি পদানুক্রমিক কোম্পানী বিশিষ্ট হয় এবং বিমা কোম্পানীর ওয়েবসাইটে এই বিষয় তথ্য পাওয়া যেতে পারে।

সতর্কীকরণ

নির্দিষ্ট অভিযোগের জন্য আইআরডিএ দ্বারা টার্ম অ্যারাউন্ড সময়, নির্ধারিত করা হয়েছে, যেমন:

- উপভোক্তা দ্বারা বিমাচুক্তি বন্ধ করতে বলা হয়েছে কিন্তু বিমা কোম্পানী এটি করতে অসমর্থ হয়েছে, এবং
- উপভোক্তা অতিরিক্ত সুরক্ষা পাবার জন্য একটি অতিরিক্ত বিমাকিস্তি প্রদান করেছে কিন্তু বিমা কোম্পানী সত্যাযন করেনি।

উপরের দুটি বিষয়, বিমা কোম্পানীকে অভিযোগ লিপিবদ্ধ করার 10টি কাজের দিনের মধ্যে জবাব দিতে হবে।

সতর্কীকরণ

যদি বিমা কোম্পানী কোন অভিযোগ বাতিল করে দেয় তবে এটি করার বৈধ কারণ বলা আবশ্যিক।

প্রত্যেক বিমাকে অনিবার্য বিশেষ রূপে মৃত্যু দাবীর বিষয়, বিমা ওম্বুডসম্যান-এর ঠিকানা, যোগাযোগ নম্বর ইমেল ঠিকানা ইত্যাদি বলে নিজের দাবীদার উপভোক্তাকে পরামর্শ দেওয়া চাই যদি নির্ণয়তে সন্তুষ্ট না হয় তবে, বিমা ওম্বুডসম্যান এর সাথে যোগাযোগ করতে।

D4 বিমাধারকদের সুরক্ষার জন্য আইআরডিএ দ্বারা অন্য পদক্ষেপ

বিমাধারকের সুবিধা রক্ষার জন্য সম্প্রতি আইআরডিএ দ্বারা কতগুলি পদক্ষেপ নেওয়া হয়েছে। এই পদগুলির মধ্যে অন্তর্ভুক্ত হল:

D4A মুখ্য বিষয়ের দলিল

আইআরডিএ-র সম্প্রতি পদক্ষেপ, প্রোডাক্টের বিষয় তথ্য বিমাধারক যাতে বুঝতে পারে সেইমত সরল ভাষাতে সুনিশ্চিত করার জন্য প্রমুখ বিশেষ দলিল উপলব্ধি করানোর প্রস্তাব। মুখ্য বিশেষ দলিলের পরীক্ষার দ্বারা দেখা যাবে কোন বিশিষ্ট প্রোডাক্ট এর লক্ষিত উপভোক্তা, ওর মুখ্য বিষয় কি বুঝতে পারবেন এবং প্রোডাক্ট ওনার জন্য উপযুক্ত বা নয় এটি সিদ্ধান্ত নিতে সক্ষম হবেন। মুখ্য বিশেষ দলিল থেকে এটি প্রকটন ও সুনিশ্চিত করা হয় যে বিমা কোম্পানী দ্বারা অন্য গুরুত্বপূর্ণ তথ্য যেমন বিমাকিস্তি বিবরণ, প্রদানের তারিখ, বিভিন্ন শুল্ক, সংশ্লিষ্ট ঝুঁকি এবং বিমাচুক্তি বন্ধ করার স্থিতিতে কি হয় ইত্যাদি বিষয় তথ্য দেওয়া হয়।

D4B আবশ্যিকতা বিশ্লেষণ বা উপযুক্ততা

ভুল পরামর্শ এবং অসংগত বিক্রি আটকাতে একটি পদক্ষেপ রূপে আইআরডিএ দ্বারা প্রয়োজন বিশ্লেষণ বা উপযুক্ততার এক অন্য পদক্ষেপ চিহ্নিত হয়। এই বিষয় ওপর একটি খোলা খসড়া চালু করা হয়। কর্তৃপক্ষ সম্প্রতি এক প্রক্রিয়া ন্যস্ত করতে কাজ করছেন যাতে সুনিশ্চিত করা হবে যে প্রকৃত বিক্রি প্রভাবিত করার আগে, প্রস্তাব এক কাঙ্ক্ষিত প্রোডাক্ট মেট্রিক্স-এর মাধ্যমে ঘটে। ভুল বিক্রি না হয় তা সুনিশ্চিত করতে এটি করা হয়।

D4C প্রত্যক্ষ বিপণন-এর জন্য দিক নির্দেশ

দূরস্থ বিপণন সম্পর্কিত বিক্রয় ত্রুটি দূর করতে জারি করা দিক নির্দেশ প্রযুক্তিগত বিকাশের সঙ্গে উৎপন্ন নতুন প্রতিদ্বন্দ্বিতা ওপর মনোযোগ কেন্দ্রীভূত করতে প্রস্তাব করে। যেখানে নতুন এবং দ্রুত চ্যানেল হবার লাভ আহরণ করা চাই এবং ওনাদের দ্বারা গঠিত অভাবও (ব্যবধান) দূর করা উচিত।

সতর্কীকরণ

আইআরডিএ, এক নিয়ন্ত্রকের রূপে বিমাধারকের স্বার্থ সুরক্ষার জন্য, সময় সময়ে বিভিন্ন পদক্ষেপ নেয়। অবশ্য আইআরডিএ-এর মধ্যে সিদ্ধান্ত নেবার শক্তি নেই। এটি কেবল অভিযোগ সমাধানে সাহায্য করার জন্য, সংশ্লিষ্ট বিমা কোম্পানীর সমক্ষে বিমাধারকের অভিযোগ প্রস্তুত করতে পারে।

E বীমা ওম্বুডসম্যানের ভূমিকা

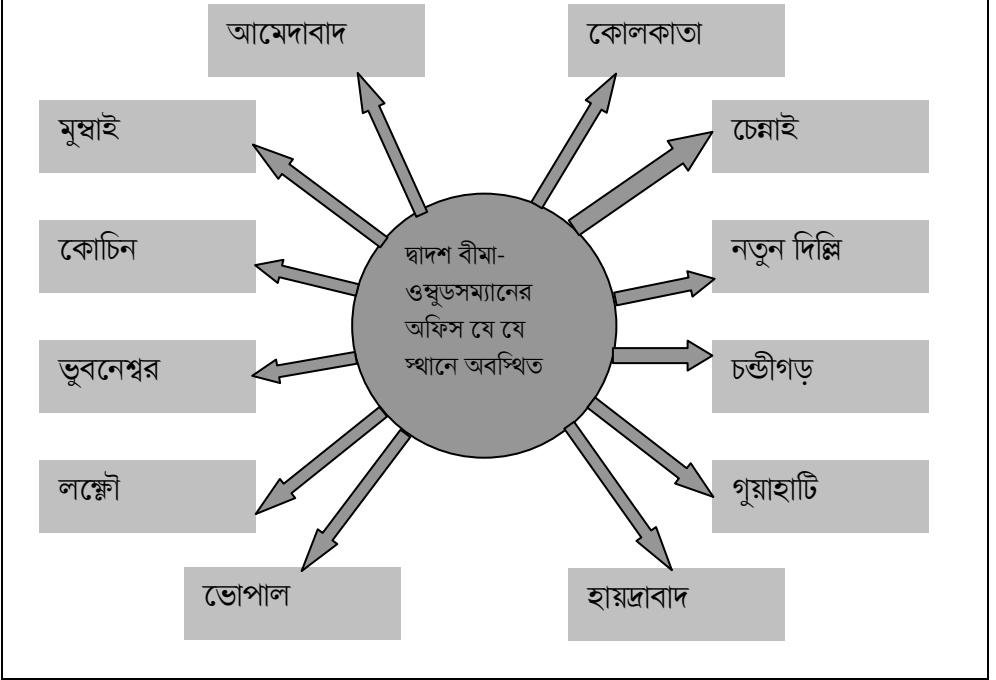
E1 বীমা ওম্বুডসম্যানের লক্ষ্য

ভারত সরকার বিজ্ঞপ্তিকরণ দিন 1998সালের 11ই নভেম্বর দ্বারা, বিমা কোম্পানী উপভোক্তার অভিযোগ শীঘ্র মেটাতে এবং এই অভিযোগ সংক্রান্ত সমস্যাগুলি কম করার উদ্দেশ্যে বিমা ওম্বুডসম্যান সংস্থা গঠন করা হয়েছে। বিমাধারকের স্বার্থ রক্ষার জন্য এবং বিমা প্রণালীতে বিশ্বাস বাড়ানোর জন্য এই সংস্থা খুবই গুরুত্বপূর্ণ এবং প্রাসঙ্গিক। উপভোক্তা এবং বিমা কোম্পানী উভয়ের মধ্যে বিশ্বাস উৎপন্ন করতে এবং বজায় রাখতে এই সংস্থা খুবই সহায়তা করেছে।

বিমা ওম্বুডসম্যান কার্যালয়ের মুখ্য উদ্দেশ্য দাবী সংক্রান্ত অভিযোগ, বিমাচুক্তি বা বিমাকিস্তি জমা প্রদানের শর্তের সংশ্লিষ্ট এবং বিমাচুক্তি দলিল জারি না হওয়া সংক্রান্ত বিবাদ ব্যয়সাশ্রয়ী, নিরপেক্ষ এবং কুশলতা পূর্বক মেটানো। যদি উল্লিখিত ক্ষেত্রে কোন উপভোক্তার বিমা কোম্পানী ওপর কোন অভিযোগ থাকে ও উনি যদি বিমা কোম্পানী দ্বারা কৃত পদক্ষেপে অসন্তুষ্ট হন তবে উনি বিমা ওম্বুডসম্যানের সাথে যোগাযোগ করতে পারেন।

E2 ওম্বুডসম্যানের ক্ষেত্রাধিকার

বিমা কর্তৃত্বের অধিকারী সারা দেশময় ওম্বুডসম্যানের কার্যালয় স্থাপন করেছেন। প্রত্যেক ওম্বুডসম্যানের কার্যালয় ওর অধিকার ক্ষেত্র রূপে আলাদা আলাদা ভৌগলিক ক্ষেত্রে বণ্টন করা হয়েছে এবং তারা নিজের ক্ষেত্রের ভেতর, অভিযোগ মেটানোতে ত্বরান্বিত করতে, বিভিন্ন স্থানে বৈঠক আয়োজিত করতে পারে।



E3 ওম্বুডসম্যানের কাজ

ওম্বুডসম্যানকে দুরকমের কাজ করতে হয়:

- মীমাংসা; এবং
- রায় দেওয়া

কোন একজন ব্যক্তি, যার বিমা কোম্পানীর বিরুদ্ধে কোন অভিযোগ থাকলে, তবে ওনার অভিযোগ ব্যক্তিগতভাবে স্বীকার করতে এবং ওর ওপর বিচার করার বিমা ওম্বুডসম্যানের অধিকার থাকে। অভিযোগের প্রকৃতি বিমা কোম্পানীর বিরুদ্ধে কোন অসন্তোষ হতে পারে। অন্তর্গত উদাহরণগুলি হল:

- বিমা কোম্পানী দ্বারা কোন দাবীর আংশিক পূর্ণ অস্বীকরণ;
- বিমাচুক্তির অন্তর্গত প্রদান করা বা প্রদেয় বিমাকিস্তি সংক্রান্ত কোন বিবাদ;
- বিমাচুক্তি তৈরী করতে প্রযুক্ত বিধিক শব্দ বিবাদ যদি বিবাদ দাবীতে উচ্চারিত হয়;
- বিমাকিস্তি পাবার পরেও বিমা উপভোক্তাকে কোন বিমাদলিল জারি না করা।

বিমা কোম্পানীকে, বিমা ওম্বুডসম্যান দ্বারা 15 দিনের মধ্যে পুরস্কারের ওপর সম্মান দেখানো উচিত। (যা তিন মাসের মধ্যে করতে হবে)

সতর্কীকরণ

ওম্বুডসম্যান-এর ক্ষমতা 20 লাখ টাকা বিমা চুক্তি পর্যন্ত সীমাবদ্ধ।

E4 অভিযোগ লিপিবদ্ধ করার উপায়

ক্ষুব্ধ গ্রাহকের অভিযোগটি লিখিত আকারে হতে হবে এবং তাঁর অঞ্চলের বিমা ওম্বুডসম্যানের উদ্দেশ্যে লিখিত হতে হবে। অভিযোগটি বিমা গ্রাহকের আইনি পরামর্শদাতার মাধ্যমেও নথিভুক্ত করা যেতে পারে।

অভিযোগ লিপিবদ্ধ করার পূর্বে:

- অভিযোগকর্তা দ্বারা উল্লেখিত বিমা কোম্পানীতে প্রতিনিধিত্ব করা হয় এবং হয় বিমা কোম্পানী দ্বারা অভিযোগ খারিজ হলে বা এক মাসের ভেতর জবাব দেওয়াতে অসফল হলে, বা উপভোক্তা, বিমা কোম্পানীর প্রতিক্রিয়াতে অসন্তুষ্ট হলে; এবং
- ওই বিষয়ের অভিযোগ কোন আদালত, উপভোক্তা ফোরাম বা মধ্যস্থতাকারীর সামনে মূলতুবি হবে না। বিমা কোম্পানীর প্রতিক্রিয়ার এক বছরের মধ্যে অভিযোগকে কার্যকর করতে হবে।

E5 অভিযোগ নিরসন প্রক্রিয়া

ওম্বুডসম্যান দ্বারা প্রাপ্ত অভিযোগগুলি নিম্নলিখিত উপায় মেটানো হয়:

প্রত্যাহার/মীমাংসা	ওম্বুডসম্যান-এর কর্তব্য হল যে অভিযোগকর্তা এবং বিমা কোম্পানীর মধ্যে মধ্যস্থতা দ্বারা বোঝানো বা আপোসের মাধ্যমে মীমাংসা প্রবর্তিত করা। এই লক্ষ্য পূরণ করার জন্য ওম্বুডসম্যান-এর বিবেচনা অনুযায়ী সঠিক প্রক্রিয়াগুলি পালন করতে পারে। যদি উভয় পক্ষের মধ্যে মীমাংসা হয়ে যায় তবে উভয় পক্ষ ভবিষ্যতে মামলা প্রত্যাহার করতে পারে।
সুপারিশ	যদি ওম্বুডসম্যানের মনে হয় যে এক উপযুক্ত সময় সীমারে উভয় পক্ষের মধ্যে কোন বোঝাপড়া বা মীমাংসা না হয় থাকে তবে ওম্বুডসম্যান উভয় পক্ষের জন্য একটি সুপারিশ

	করতে পারে যা ওনার রায় অনুসারে উভয় পক্ষের জন্য সঠিক হয়। • এইরকমের সুপারিশ, অভিযোগ প্রাপ্ত হবার অধিকতম এক মাসের বেশী বিলম্ব করা হবে না, এবং অনুলিপি অভিযোগ কর্তা ও সংশ্লিষ্ট বিমা কোম্পানীকে পাঠানো হবে। যদি অভিযোগকর্তা, অভিযোগকে পুরো এবং শেষ মীমাংসার সুপারিশের সকল শর্তকে স্বীকার করে তবে সুপারিশ অভিযোগ কর্তার শর্তাবদ্ধ হবে। যদি অভিযোগকর্তার দ্বারা সুপারিশ স্বীকার্য হয় তবে সুপারিশের প্রাপ্তির তারিখের 15 দিনের মধ্যে ওনার নিজের স্বীকৃতি লিখিত রূপে সূচনা পাঠাতে হবে। যদি অভিযোগকর্তাদের দ্বারা সুপারিশ স্বীকৃত হয় তবে ওনারা বিমা কোম্পানীতে শর্তাবদ্ধ হবে এবং এর বাধ্যবাধকতাকে সম্পূর্ণ করতে হবে।
পুরস্কার	• যদি কোন বোঝাপড়া বা মীমাংসা না হয় এবং অভিযোগকর্তার সুপারিশ স্বীকৃত না হয় তবে এই বিষয় ওম্বুডসম্যানে একটি পুরস্কার প্রদান করবে। এই পুরস্কার অভিযোগ প্রাপ্ত হবার তিন মাসের ভেতর মঞ্জুর করা হবে। পুরস্কার বিমা কোম্পানীর বাধ্যতামূলক (যদি এটি অভিযোগকর্তার স্বীকার্য হয়)। • যদি বিমাধারক ওম্বুডসম্যানের রায়ে সন্তুষ্ট না হয় তারা অন্য ভেনিউ যেমন উপভোক্তা ফোরাম এবং আইন আদালতে নিজের অভিযোগ মীমাংসার জন্য দ্বারস্থ হতে পারে। • বিভিন্ন ওম্বুডসম্যান কার্যালয় দ্বারা প্রাপ্ত অভিযোগের সংখ্যা অনবরত বৃদ্ধিতে জানতে পারা যায় যে বিমাধারক বিমা ওম্বুডসম্যান-এর সংস্থাতে নিজের বিশ্বাস রাখে।
অস্বীকৃত বা রক্ষণাবেক্ষণ না করা অভিযোগ	• প্রাপ্ত অভিযোগ যা ওম্বুডসম্যান মনে করে পর্যাপ্ত কারণের বিনায় ঘটা বা যেখানে অভিযোগকর্তা লোকসান বা ক্ষতি বা অসুবিধা ভোগ করে না তাকে অস্বীকার বা রক্ষণাবেক্ষণ না করার রূপে বর্গীকৃত করা যেতে পারে এবং ওম্বুডসম্যান

	দ্বারা খারিজ করা যেতে পারে। • ওম্বুডসম্যান-এর ক্ষমতা 20 লাখ টাকা মূল্যের বিমা চুক্তি পর্যন্ত সীমাবদ্ধ। • নিম্নলিখিত বিষয়তে লোকপাল দ্বারা অভিযোগ খারিজ করা হবে: – যদি অভিযোগকর্তা প্রথমে বিমা কোম্পানীকে না বলে এবং বিমা কোম্পানীকে অভিযোগ শোনার এবং অভিযোগ মেটানোর প্রয়াসের সুযোগ বিনা সোজাসুজি ওম্বুডসম্যান-এর সঙ্গে যোগাযোগ করে। – যদি একই বিষয়ের অভিযোগ কোন আদালত, উপভোক্তা ফোরাম বা মধ্যস্থতাকারীর সামনে মূলতুবি হয়। – যদি অভিযোগ লোকপালের ক্ষেত্রের মধ্যে না হয়।

সতর্কীকরণ

বিমাধারকের স্বার্থ সুরক্ষা বিধি অনুসারে প্রত্যেক বিমাকর্তা দ্বারা বিমাধারককে দলিল প্রেরণ করার সময় সূচিত করা উচিত যদি উনি নিজের বিমাকর্তার বিরুদ্ধে কোন অভিযোগ করতে চান তবে কেমন ভাবে সংযোগ ক্ষেত্রের বিমা ওম্বুডসম্যান-এর সঙ্গে যোগাযোগ করতে পারবেন।

F আই.আর.ডি.এ. এর অভিযোগ নিরসন সেল

IRDA সাম্প্রতিক সময়ে IRDA অভিযোগ কল সেন্টার (IGCC) শুরু করেছে। IGCC পলিসি ধারকদের অভিযোগ দাখিল করার জন্য একটি অতিরিক্ত মাধ্যম (চ্যানেল) প্রদান করে, আর তাঁরা তাদের অভিযোগের পরিস্থিতির পরীক্ষা, ফোন / ই - মেইল মারফত করতে পারবেন।

সতর্কীকরণ

IGCC - এর টোল ফ্রী নম্বর 155255 - এ ফোন করে বা IRDA এর complaints@irda.gov.in - এ ইমেল পাঠিয়ে অভিযোগ দাখিল করা যেতে পারে।

একবার প্রয়োগ হয়ে যাওয়ার পর, কল সেন্টারের পরিবেশ (ব্যবস্থা), IGMS এর সাথে ইন্টারফেস রাখবে (ভাগ D. 2 দ্রষ্টব্য)। IGCC পলিসিধারকদের যখন প্রয়োজন হবে বিমা কোম্পানীর নিবারণ প্রণালীর জ্ঞান প্রদান ছাড়াও টেলিফোন আর ইমেল দুই মাধ্যমেই, IRDA - এর নিবারণ সেলের জন্য যাওয়া, সহজ করে দিয়েছে। কল সেন্টার, প্রাপ্ত কলের ভিত্তিতে অভিযোগ নিবন্ধীকরণ ফর্ম পূরণ করে নেয়।

IGCC, বিমা ওম্বুডসম্যানের (লোকপালের) ভূমিকার বিষয়েও পলিসি ধারকদের শিক্ষিত করে।

অভিযোগ নিবারণকে সরল বানানোর অতিরিক্ত, IRDA অভিযোগের বিবরণ দেখাও আরম্ভ করেছে যাতে পরীক্ষণ আর নিরীক্ষণ দ্বারা প্রয়োগ করা নিয়ন্ত্রণের বিভিন্ন ব্যবস্থার অনুসরণ না হওয়া / লঙ্ঘনকে চিহ্নিত করা যায়। যেখানেই প্রয়োজন হয়, IRDA দ্বারা নিয়ন্ত্রণ কার্যপ্রণালী শুরু করা হয়।

সম্ভাব্য পরিবর্তন আর অধিকার ক্ষেত্রের বিস্তারের জন্য, বিমা ওম্বুডসম্যান সংস্থার সমীক্ষা করা হচ্ছে যাতে এটি সুনিশ্চিত করা যেতে পারে যে এই অভিযোগ যা বিমা সংস্থা দ্বারা সিদ্ধান্ত নেওয়া হয়নি আর যা নিয়ন্ত্রক আর/বা ওম্বুডসম্যানকে পাঠানো হয়েছে, তার নির্ণায়ক সিদ্ধান্ত বের করা যেতে পারে, কেবল সেই বিষয়গুলির অতিরিক্ত যা অনিবার্য রূপে আদালতের পরিধির মধ্যে আসে।

G একটি বিশেষ অভিযোগ

যদি বীমা কোম্পানী একটি দাবীকে নাকচ করে তবে একটি বিশেষ অভিযোগ কোন পথে পরিচালিত হয় এবং সে ক্ষেত্রে এজেন্ট কীভাবে তাঁর ক্লায়েন্টের পাশে দাঁড়াতে পারে, তা নীচের সারণীতে দেখানো হয়েছে:

চিত্র 14.5

এজেন্টের ভূমিকা

বীমা এজেন্ট অমর তাঁর গ্রাহক অঙ্কলি-র ক্লেম সেটলমেন্ট ফর্ম ভর্তি করে সমস্ত প্রামাণ্য দলিল সহ বীমা কোম্পানীর অফিসে জমা দেয়।

অমর অঙ্কলিকে বীমা কোম্পানীর অভ্যন্তরিন ক্ষোভ প্রতিবিধান সেল-এ একটি অভিযোগ দাখিল করার পরামর্শ দেয়।

অমর অঙ্কলিকে পরামর্শ দেয় অভিযোগটি নোডাল অফিসারের কাছে নিয়ে যেতে।

এই অবস্থায় অমর বলেন যে অঙ্কলির সামনে তিনটি বিকল্প আছে:

1. বীমা ওম্বুডসম্যানের কাছে দাবি করা;
2. ভোক্তা সুরক্ষা আইনের অধীনে জেলা ফোরামে অভিযোগ করা; অথবা
3. আই আর ডি এ ক্ষোভ নিরসন সেল-এর কাছে যাওয়া।

অমর তাঁকে সাহায্য করে কীভাবে বীমা ওম্বুডসম্যানের দ্বারস্থ হতে হয়।

দাখিল করা দাবি

কেতন এর মা অঙ্কলি বীমা কোম্পানীর কাছে ১০ লক্ষ টাকার মৃত্যু জনিত দাবি দাখিল করেছেন। তাঁর ক্লেম এ অঙ্কলি বলেছেন যে তাঁর সন্তানের স্বাভাবিক মৃত্যু হয়েছে।

জীবন বীমা কোম্পানী

বীমা কোম্পানী তাদের অভ্যন্তরীন তদন্ত করে সেই দাবি এই বলে নাকচ করে দেয় যে কেতন এর মৃত্যু স্বাভাবিক নয়।

জীবন বীমা কোম্পানীর অভ্যন্তরিন ক্ষোভ প্রতিবিধান সেল

সেল জানায় দাবিটি যথাযথ ভাবেই খারিজ করা হয়েছে।

বীমা কোম্পানীর নোডাল অফিসার

নোডাল অফিসার জানান যে কোম্পানীর তদন্তে ধরা পড়েছে যে কেতন মদ্যপ পলিসি করার সময় সে সেই তথ্য গোপন করে যায়। তাই তথ্য গোপন করার জন্য দাবিটি প্রত্যাখ্যান করা কোম্পানীর ঠিক হয়েছে।

এজেন্টের কাছ থেকে পরামর্শ পেয়ে অঙ্কলি বীমা ওম্বুডসম্যানের কাছে যাওয়ার সিদ্ধান্ত নেন।

বীমা ওম্বুডসম্যান

উভয় পক্ষের সঙ্গে কথা বলে ও নিজস্ব তদন্ত করার পর, বীমা ওম্বুডসম্যান এই সিদ্ধান্তে আসে যে কেতন-এর মৃত্যু স্বাভাবিক ভাবে হয়েছে এবং বীমা কোম্পানীর বক্তব্য ভিত্তিহীন।

ওম্বুডসম্যান অঙ্কলি ও বীমা কোম্পানীর মাঝে একটি রফা করার চেষ্টা করে কিন্তু কোন রকম রফা হয় না।

ফলাফল

ওম্বুডসম্যান বীমা কোম্পানীকে নির্দেশ দেয় অঙ্কলির ১০ লাখ টাকা মিটিয়ে দিতে এবং এই ভাবে বিষয়টির নিষ্পত্তি হয়।

প্রশ্ন ১৪.২

যে যে প্রক্রিয়ায় বীমা ওম্বুডসম্যান একটি অভিযোগ দেখভাল/সমাধান করে তার একটি তালিকা তৈরী কর।

H লাইসেন্স পুনর্নবীকরণ

এখন যেহেতু আপনি এই অধ্যায়ের শেষ অংশে এসে গেছেন, আপনি জানবেন কী করে আপনার গ্রাহকের স্বার্থকে অগ্রাধিকার দিয়ে তাঁর সাথে চুক্তি করবেন এবং কীভাবে দীর্ঘ মেয়াদি ভাবে একজন এজেন্ট হিসেবে তা আপনার সাফল্যকে সূচিত করবে। যদি আপনার গ্রাহক সন্তুষ্ট হন, তবে আর্থিক ভাবে সক্ষম হলে তিনি তাঁর পলিসি রিনিউ করবেন।

পরিশেষে গ্রাহকদের রক্ষা করতে আই আর ডি এ যে নীতি নির্দেশিকা তৈরী করেছে, সেই অনুসারে একজন বীমা এজেন্ট যে পলিসি বিক্রি করেছেন তার একটা নির্দিষ্ট অংশ যদি বছরের শেষে রিনিউ না হয় তবে তার লাইসেন্স বাতিল করা হবে। কারণ এর মধ্যে দিয়ে এটাই প্রমাণিত হয় যে ঐ এজেন্ট গ্রাহকের প্রয়োজনের প্রতি মনযোগ দেননি বা মিস-সেলিং এর দোষে তিনি দুষ্ট।

১৫ অধ্যায়ের জি বিভাগে আমরা আবার দেখব কীভাবে আই আর ডি এ বীমা কোম্পানী ও এজেন্টদের মূল্যায়ন করে যখন তাদের কার্যকলাপ আশাব্যঞ্জক হয়না।

প্রশ্ন 14.3

আই আর ডি এ এর স্কেড প্রতিবিধান সেল এর মাধ্যমে একজন গ্রাহক তাঁর বীমা সংস্থার বিরুদ্ধে কীভাবে অভিযোগ করতে পারেন?

সারসংক্ষেপ

এই অধ্যায়ে ও আগের অধ্যায়গুলিতে যা আলোচিত হলও তা থেকে আপনাদের কাছে এই বিষয়টা স্পষ্ট হবে যে বীমা শিল্পে যুক্ত প্রতিটি ব্যক্তির ব্যবহার ও কর্মপদ্ধতির মাধ্যমেই এই শিল্পের ভিত্তি সুদৃঢ় হতে পারে ও এই শিল্প তার পরিপূর্ণ আকার পেতে পারে।

এই সূচীর শেষ অধ্যায়ে আমরা ব্যাখ্যা করব সমগ্র বীমা প্রক্রিয়ায় নৈতিক চরিত্রের ভূমিকা।

মূল বিষয়

এই অধ্যায়ে আলোচিত মূল ধারণা গুলি এই ভাবে সংক্ষেপিত করা যেতে পারে:

গ্রাহক সুরক্ষার গুরুত্ব

যেহেতু ভারতে ব্যাপক মানুষের মধ্যে অর্থনৈতিক জ্ঞান খুব কম এবং তাদের পলিসি সম্পর্কে জানাবোঝা খুব কম, তাই এখানে গ্রাহক সুরক্ষা খুবই গুরুত্বপূর্ণ।

গ্রাহক সুরক্ষার মান কম হওয়ার অর্থ গ্রাহকদের মধ্যে অসন্তুষ্টি বৃদ্ধি যা সামগ্রিক ভাবে বীমা শিল্পের বিকাশের পথে অন্তরায়।
পলিসি ক্ষেত্রে স্বচ্ছ বিনিময় গ্রাহকদের আস্থা অর্জন করার পক্ষে উপযোগী।
আই আর ডি এ (গ্রাহক স্বার্থ সুরক্ষা) বিধি ২০০২
অক্টোবর ২০০২ এ বীমা পরামর্শদাতা কমিটির সাথে আলোচনা সাপেক্ষে পলিসি হোল্ডারদের স্বার্থ সুরক্ষার লক্ষ্যে আই আর ডি এ এই বিধিটি প্রকাশ করে।
একটি বীমা প্রসপেক্টাসে কোন কোন বিষয় স্পষ্ট করতে হবে তা এই বিধিতে নির্দিষ্ট করা হয়েছে।
এই বিধিটি নির্দেশ করে দেয় যে গ্রাহকদের ক্ষোভ নিরসনের জন্য প্রতিটি বীমা-সংস্থার নির্দিষ্ট ব্যবস্থা থাকতে হবে।
একটি পলিসিতে কোন বিষয়গুলির স্পষ্ট উল্লেখ করতে হবে, তা এই বিধিটি বলে দেয়।
জীবন বীমার দাবি মেটানোর জন্য কোন প্রক্রিয়া অবলম্বন করতে হবে তা এই বিধি ঠিক করে দেয়।
পলিসি গ্রাহক যোগাযোগ করলে বীমা সংস্থা কোন ক্ষেত্রে ১০ দিনের মধ্যে তাঁর প্রতিক্রিয়া জানাবে, তা এই বিধি ঠিক করে দেয়।
বীমা ওম্বুডসম্যান-এর ভূমিকা
ওম্বুডসম্যান অফিসের প্রধান কাজ হল বীমা সংক্রান্ত দাবি, পলিসির মেয়াদ, প্রিমিয়াম, অনিযুক্ত বীমা প্রভৃতি সংক্রান্ত সমস্যাগুলি দ্রুত নিরপেক্ষভাবে কম ব্যয়ে সমাধান করা।
গভর্নিং বডি দেশব্যাপী মোট ১২ টি ওম্বুডসম্যানকে তাদের এলাকা নির্দিষ্ট করে নিয়োজিত করেছে।
প্রাপ্ত অভিযোগগুলি ওম্বুডসম্যান এইভাবে দেখভাল করে: অভিযোগ নিরসন, পরামর্শ দেওয়া, পুরস্কার, অ-গ্রহণযোগ্য অভিযোগ বিশেষ অভিযোগ
বীমা সংস্থার বিরুদ্ধে বিশেষ অভিযোগের মধ্যে পরে পলিসি দাবিসংক্রান্ত অভিযোগ, পলিসি সার্ভিসিং, প্রিমিয়াম, এবং পলিসি মেয়াদ উত্তীর্ণ দাবি।
বিশেষ অভিযোগ
বীমা পরামর্শদাতার বিরুদ্ধে বিশেষ অভিযোগ বলতে বোঝায় গ্রাহককে ভুল প্ল্যান দেওয়া, ভুল মেয়াদের অধীনে ফেলা, এবং খরচ সম্পর্কে অবহিত না করা
গ্রাহকের অভিযোগগুলি কার্যকরভাবে দেখভাল করা
আই আর ডি এ এর কনসিউমার অ্যাফেয়ার দপ্তর গ্রাহক স্বার্থ রক্ষা বিধি অনুযায়ী গ্রাহকের অভিযোগ গুলি দেখাশুনা করে এবং গ্রাহকদের ক্ষোভ প্রতিবিধানের পদ্ধতি সম্পর্কে শিক্ষিত করার মধ্যে দিয়ে সাবলম্বি করে তোলে।
বীমাকারকের পক্ষে অভিযোগ নিষ্পত্তি ব্যবস্থাদির কার্যকারিতা সক্ষম করার জন্য ও

একই সঙ্গে বীমা শিল্পে সামগ্রিকভাবে অভিযোগ তথ্যদির কেন্দ্রীয় সংগ্রহভেদ্যর(আইজিএমএস) গড়ে তোলার জন্য আইআরডিএ, অভিযোগ ব্যাবস্থাপনার সংহত পদ্ধতি প্রয়োগ করতে চলেছে।
একজন বীমাকারকের অভ্যন্তরীণ অভিযোগ প্রতিবিধান ব্যাবস্থায় নিম্নলিখিত দ্বি-স্তর বিশিষ্ট পদ্ধতি অন্তর্ভুক্ত: ১ প্রথমত হেল্পলাইন অথবা বীমাকারকের অফিসের মাধ্যমে একটি অভিযোগের নথিভুক্তকরণ এবং দ্বিতীয়তঃ ২ নোডল অফিসার/অ্যাপীলেট কর্তৃপক্ষের কাছে এটিকে ধীরে ধীরে পৌঁছে দেওয়া।
আইআরডিএ-র অভিযোগ প্রতিবিধান সেল
টোল ফ্রি নম্বর 155255-তে আইজিসিসি-কে ফোন করে অথবা আইআরডিএকে complaints@irda.gov.in -তে একটি ই-মেল পাঠিয়ে আইআরডিএ-র কাছে অভিযোগ দায়ের করা যায়।
লাইসেন্সের পুনঃনবীকরণ
গ্রাহকদের সুরক্ষিত করার চরম ব্যাবস্থা রূপে, আইআরডিএ বীমা প্রতিনিধিদের অনড় অবস্থানের হার বৃদ্ধি করতে নির্দেশিকা চালু করেছে।
আইআরডিএ প্রস্তাব করেছে যে একজন বীমা প্রতিনিধির লাইসেন্স বাজেয়াপ্ত করা হবে যদি প্রতিনিধিটির দ্বারা বিক্রিত বীমাচুক্তিগুলির একটি নির্ধারিত শতাংশের কম সংখ্যক প্রতিবছর পুনঃনবীকৃত হয়।

প্রশ্ন- উত্তর
14.1 যে কোন বীমাজাত দ্রব্যের প্রসপেক্টাসে অবশ্যই স্পষ্টভাবে উল্লেখ করতে হবে: • লাভের সুযোগগুলি; • বীমা সুরক্ষার ব্যাপ্তি; • বীমা সুরক্ষার গ্যারান্টি, ব্যতিক্রম এবং শর্তগুলি; • স্পষ্ট এবং পরিপূর্ণ তথ্য; • দ্রব্যটি অংশীদারীত্ব করছে(লাভজনক) অথবা অংশীদারীত্ব করছে না (লাভহীন); • মেয়াদী অথবা দলবদ্ধ বীমার ক্ষেত্রে স্বাস্থ্য অথবা জটিল অসুস্থ্যতা সম্পর্কিত সকল রাইডারের বীমাকিস্তির পরিমাণ মূল বীমাচুক্তির বীমাকিস্তির ১০০% এর অধিক হবে না; • কোন বীমার অধীনে অনুমোদনযোগ্য রাইডার তার লাভের সুযোগ অনুসারে স্পষ্ট ভাবে বর্ণিত হবে এবং কোন ক্ষেত্রেই অন্যান্য সমস্ত রাইডারের

	বীমাকিস্তি মূল বীমাকিস্তির ৩০% অতিক্রম করবে না; এবং প্রতিটি রাইডার থেকে প্রাপ্ত লাভ মূল বীমার আওতাভুক্ত বীমাকৃত মোট অর্থের পরিমাণ ছাড়িয়ে যাবে না;
14.2	ওম্বুডসম্যানের দ্বারা গৃহীত অভিযোগগুলি নিম্নলিখিতভাবে বিহিত করা হয় 1. প্রত্যাহার করা/বন্দোবস্ত করা; 2. সুপারিশ করা; 3. পুরস্কার প্রদান; 4. গ্রহণ করতে সম্মত না হওয়া/ চালিয়ে যেতে সক্ষম না হওয়া।
14.3	একজন ব্যক্তি বীমাকারকের বিরুদ্ধে আইআরডিএ গ্রীভন্স রিড্রেস সেল-এর টোল ফ্রি নাম্বার 155255 -তে ফোন করে অথবা আইআরডিএকে complaints@irda.gov.in-তে ইমেল পাঠিয়ে আইজিসিসিকে অভিযোগ পাঠাতে পারেন।

আত্ম-পরীক্ষার প্রশ্নগুলি	
1.	আইআরডিএ (বীমাচুক্তিকারীর স্বার্থ রক্ষা করা) রেগুলেশনস অনুসারে কোন কোন বিষয় সমস্ত জীবন বীমাচুক্তিতে স্পষ্টভাবে উল্লেখ করা উচিত?
2.	যে শহরগুলিতে ইন্সুরেন্স ওম্বুডসম্যানের অফিসগুলি অবস্থিত, সেই শহরগুলির তালিকা তৈরী করুন।

পরবর্তী পৃষ্ঠায় আপনি উত্তরগুলি খুঁজে পাবেন।

আত্ম পরীক্ষার প্রশ্ন উত্তরগুলি

1.

একটি জীবন বীমাচুক্তিতে নিম্নলিখিত বিষয়গুলি অবশ্যই স্পষ্টভাবে উল্লিখ করা উচিত :

- A. পরিকল্পনাটির নাম যেটি বীমাচুক্তিকে পরিচালনা করছে, এবং এটির শর্তাবলী;
- B. এটি লাভজনক না অলাভজনক;
- C. লভ্যাংশে অংশগ্রহণ করার ভিত্তি, যেমন ক্যাশ লভ্যাংশ বা ক্যাশ বোনাস, স্থগিত রাখা লভ্যাংশ ডিফারড বোনাস, সরল অথবা মিশ্রিত প্রত্যাবর্তনশালী লভ্যাংশ বা সিম্পল অথবা কম্পাউন্ড রিভারশানারি বোনাস;
- D. পরিশোধ যোগ্য লাভ এবং যে আকস্মিকতার নিরিখে সেগুলি পরিশোধযোগ্য এবং বীমা চুক্তির অন্যান্য শর্তাবলী;
- E. মূল বীমাচুক্তির সাথে সংযুক্ত রাইডারের বিস্তৃত বিবরণ;
- F. ঝুঁকি আরম্ভের তারিখ এবং মেয়াদপূর্ণ হওয়ার তারিখ অথবা যে তারিখে লভ্যাংশগুলি প্রদানযোগ্য হবে সেই তারিখগুলি ;
- G. প্রদানযোগ্য বীমাকিস্তি, অর্থ প্রদান করার সময়কাল, বীমাকিস্তির অর্থ প্রদান করার জন্য অনুমোদিত বর্ধিত সময়সীমা, বীমাকিস্তির শেষ কিস্তির তারিখ, বীমাকিস্তির একটি কিস্তি(গুলি)র অর্থ প্রদান করা চালিয়ে না যাওয়ার উপলক্ষ এবং অবশ্যই একটি অঙ্গীকারবদ্ধ স্বত্ব ত্যাগ করার মূল্যের সংস্থান;
- H. চুক্তিতে প্রবেশ করার সময় বয়স এবং যদি এটি প্রকাশ করা হয়ে থাকে;
- I. বীমাচুক্তির প্রয়োজনীয় বিষয়গুলি হল (1) বীমাচুক্তিটিকে একটি পরিশোধযোগ্য বীমাচুক্তিতে রূপান্তর, (2) স্বত্ব ত্যাগ (3)জরিমানাহীন এবং (4) তামাদি হয়ে যাওয়া বীমাচুক্তির পুনঃপ্রচলন করা;
- J. মূল বীমাচুক্তি এবং রাইডারের সুরক্ষার ক্ষেত্রে অনিশ্চয়তা বাদ দেওয়া ;
- K. মনোনয়ন, বরাদ্দকরণের প্রস্তুতি এবং বীমাচুক্তির ওপর ভিত্তি করে নেওয়া ঋণ এবং ঋণটি নেওয়ার সময়ে এই পরিমাণ ঋণের উপর বীমাকারকের দ্বারা নির্ধারিত হারে প্রদানযোগ্য সুদ সংক্রান্ত একটি বিবৃতি;
- L. কোন বিশেষ ধারা বা শর্ত, যেমন- যেমন প্রথম গর্ভবস্থা ধারা, আত্মহত্যা ধারা ইত্যাদি;
- M. বীমাকারকের ঠিকানা যেখানে বীমাচুক্তি সংক্রান্ত সকল চিঠিপত্র অবশ্যই

	পাঠানো যাবে; এবং N. তথ্য-প্রমাণাদি সংক্রান্ত দলিল যেগুলি সাধারণত বীমাচুক্তির অন্তর্গত একটি দাবির সমর্থনে একজন দাবিদার কর্তৃক জমা দেওয়া প্রয়োজন হয়; বীমাচুক্তির দলিলের সাথে বীমাকারককের অবশ্যই ইন্সুরেন্স ওম্বুডসম্যান সংক্রান্ত তথ্যও অন্তর্ভুক্ত করা উচিত।
2.	দ্বাদশ বীমা ওম্বুডসম্যানের অফিস যে যে জায়গায় অবস্থিত, সেগুলি হল: • আমেদাবাদ; • ভূপাল; • ভুবনেশ্বর; • চন্ডীগড়; • চেন্নাই; • কোচিন; • গুয়াহাটি; • হায়দ্রাবাদ; • কলকাতা; • লক্ষৌ; • মুম্বাই; এবং • নিউ দিল্লী

15

নৈতিকতা ও আচরণবিধি

পাঠক্রম	অধ্যয়নের পরিণাম
শিক্ষার উদ্দেশ্য	
ভূমিকা	
জরুরী কয়েকটি বিষয়	
A নৈতিকতা বলতে আমরা কী বোঝাই?	15.4
B বিশেষ অনৈতিক আচরণ	15.5
C নৈতিকতার ব্যবসায়িক সুবিধা	15.4
D বিশেষ নৈতিক আচরণ	15.3
E আচরণবিধি সহ নীতিকাঠামো	15.1, 15.2
F পেশাগত দায়িত্বে সমর্থন	15.2
G মূল্যায়ন, নিরীক্ষণ ও শৃঙ্খলা	15.4
H IRDA নির্ধারিত আচরণবিধি	15.1
মূলসূত্র	
প্রশ্ন - উত্তর	
স্ব - শিক্ষণের প্রশ্ন	

শিক্ষার উদ্দেশ্য

এই অধ্যায়টি পাঠ করার পর আপনি সক্ষম হয়ে উঠবেন:

- নৈতিকতা কী, সে বিষয়ে আলোচনা,
- অনৈতিক ব্যবহারের বিপজ্জনক বিশ্লেষণ,
- ব্যক্তি ও বিমাকারীর কাছে নৈতিকতার গুরুত্ব আলোচনা,

- বিশেষ নৈতিক ব্যবহার বিশ্লেষণ,
- নীতিকাঠামোর উপাদানগুলির ব্যাখ্যা,
- পেশাগত দায়িত্ব সমর্থনের গুরুত্ব ব্যাখ্যা,
- বীমা কোম্পানীগুলির মেনে চলা নৈতিক আচরণে মূল্যায়ন, নিরীক্ষণ ও শৃঙ্খলার গুরুত্ব আলোচনা,
- IRDA নির্ধারিত আচরণবিধি আলোচনা ।

ভূমিকা

আমরা দশম অধ্যায়ে আলোচনা করেছি, একজন বিমা প্রতিনিধির কাছে তাঁর গ্রাহকের সঙ্গে পেশাদারি ও নৈতিক ব্যবহার করা কতটা গুরুত্বপূর্ণ। কিন্তু এই 'নীতি/এথিকস' বলতে কী বোঝায়?

এথিকস শব্দটি এসেছে গ্রীক 'এথিকাস'(ethikos) থেকে, বিষয়টি একজন ব্যক্তির চরিত্র সম্পর্কিত। বিমা দুনিয়ায় এথিকস হল সেই বিষয়টি যা ব্যবসা করার সময় লাভ বজায় রেখে বিমা প্রতিনিধি বা বিমাকারী যে মূলনীতিগুলি বা নির্দিষ্ট মান বজায় রেখে চলেন।

সহজ কথায়, ব্যবসার প্রয়োজনের পাশাপাশি বিমা কোম্পানীর প্রধান বিবেচ্য বিষয় হওয়া উচিত বিমাধারকের চাহিদা এবং প্রয়োজনীয়তা এবং অতি অবশ্যই দাবি মেটানোর সময় হলে তাঁর এবং তাঁর পরিবারের সঙ্গে পূর্ণ সহযোগিতা করা। অনৈতিক কাজে হয়তো সাময়িক লাভ হতে পারে, কিন্তু বাস্তবত কোম্পানীর ভাবমূর্তিতে কালিমা লেপন করে। খারাপ ভাবমূর্তি চালু এবং নতুন দুই ক্ষেত্রেই ব্যবসায় ক্ষতির সম্ভাবনা তৈরি করতে পারে।

এই অধ্যায়ে আমরা প্রধানত উল্লেখ করব বিমা ব্যবসার ক্ষেত্রে কিছু নৈতিক কাজের গুরুত্ব এবং পাশাপাশি কিছু অনৈতিক কাজের প্রতিকূল - প্রভাব।

পরিশেষে আমরা বিমা প্রতিনিধিদের আচরণ মনিটর ও শৃঙ্খলাবদ্ধ করতে IRDA নির্দেশিত আচরণবিধি নিয়ে আলোচনা করব।

জরুরী কয়েকটি বিষয়

এই অধ্যায়ে নিম্নোক্ত বিষয় এবং ধারণাগুলির ব্যাখ্যা রয়েছে:

নীতি	মন্তন	শৃঙ্খলা	অনৈতিক আচরণ
দাবি নিষ্পত্তিতে দেরি	নৈতিক বিধি	পেশাগত দায়িত্ব পুষ্ট করা	বিমা পলিসির বাড়তি বিক্রয়
ইতিবাচক ভাবমূর্তি।	মূল্যায়ন ও নিরীক্ষণ	বিমা পলিসির কম বিক্রয়	নীতি প্রতিষ্ঠা

A নীতি মানে আমরা কী বুঝি?

সাম্প্রতিক কালে ঘটে যাওয়া কয়েকটি ক্ষেত্রে বেশ কিছু বাজে বিক্রয়ের কথা মাথায় রেখে, ভারতের বিমা শিল্পের কাছে সবচেয়ে বড় মাথাব্যথা ও বিতর্কের অন্যতম হল বিমা করাবার সময় উচ্চমানের নৈতিক আচরণ।

নৈতিকতার সংজ্ঞা নির্ণয় করা যেতে পারে নিম্নরূপে:

- সেই সমস্ত মূল্যবোধ যেগুলিকে আমরা সাধারণভাবে ভাল ও সঠিক বলে মনে করি,
- সেই ব্যবহার যেগুলি একজন ব্যক্তির নৈতিক আচরণের উপর নির্ভর করে, এবং
- একটি পর্যবেক্ষণ যেটা একজনের ভাল এবং খারাপ কাজ নির্ধারণ করে দেয়

নৈতিক মানদণ্ড প্রতিক্রিয়ার উপর নির্ভর করে - যে সেটি সঠিক না বেঠিক - যে বিমা উৎপাদনের পরিষেবা এবং বিক্রয় স্বার্থে পরামর্শের প্রক্রিয়ায় অন্তর্ভুক্ত মানুষদের দ্বারা নিজস্ব করে নেওয়া হয়। এতে বিমা এজেন্ট এবং বিমা কোম্পানীর আধিকারিক এবং ব্যবস্থাপক অন্তর্ভুক্ত।

একজন বিমা প্রতিনিধি লক্ষ্য পূরণের জন্য কী পদক্ষেপ নিচ্ছেন তাই দিয়ে তাঁর নৈতিক মান নির্দিষ্ট হয়ে যাবে উদাহরণ স্বরূপ, বিমা প্রতিনিধি কেবল কমিশন বেশি পাবেন বলে একজন গ্রাহককে অনুপযোগী পলিসি বিক্রয় করলেন।

মনে রাখতে হবে!

একজন বিমা প্রতিনিধির দায়িত্ব গ্রাহককে কেবলমাত্র তার প্রয়োজন মত উপযুক্ত পলিসির পরামর্শ দেওয়া। যদি একজন বিমা প্রতিনিধি পলিসি বিক্রির জন্য অনৈতিকতার আশ্রয় নেন তাহলে তিনি তাঁর গ্রাহকে সর্বোচ্চ পরিষেবা দিতে ব্যর্থ হলেন।

বিমা ব্যবসায় নৈতিকতার উদ্দেশ্য নিম্নলিখিত ভাবে বর্ণনা করা যেতে পারে:

- বিমা বিক্রয়ের ক্ষেত্রে বিমা প্রতিনিধি/ বিমাকারীদের নৈতিক মান প্রতিষ্ঠা,
- বিমা বিক্রয়ের ক্ষেত্রে কর্তব্য অকর্তব্য স্থির করা,
- বিমাকারীর নৈতিক ও অনৈতিক আচরণ চিহ্নিত করা,
- নির্দিষ্ট পরিস্থিতিতে বিমাপ্রতিনিধিদের সমুচিত/সঠিক আচরণ সম্পর্কে দিকনির্দেশ করা,
- বিমাকারী ও মধ্যস্থতাকারীদের ভুল ও অন্যায় আচরণ নিয়ন্ত্রণ করা।

পরিস্থিতির পাঠ

সুশীল মেহেতা নতুন নিয়োজিত বিমা প্রতিনিধি। নতুন হওয়াতে তাঁর ব্যবসায় খুব বেশি অভিজ্ঞতাও ছিল না এবং নিজের জায়গা বানাতে শুরুতেই সমস্যায় পড়বে। তাঁকে প্রতি মাসে অন্তত তিনটি পলিসি বিক্রি করতে বলা হল।

মাসের শেষ হবার পথে এবং সুশীল একটাও পলিসি বিক্রি করতে পারেনি। মাসিক লক্ষ্য পূরণ করতে এবং ভালভাবে কাজ সম্পন্ন করার জন্য সে অসম্ভব চাপের মধ্যে রয়েছে। আগামী তিন দিনে পাঁচজন সম্ভাব্য গ্রাহকদের সামনে আর্থিক পরিকল্পনা হাজির করার প্রস্তুতি নিচ্ছে।

সুশীল ঠিক করল তার প্রেজেন্টেশানে কিছু পরিবর্তন করবে এবং তাঁর সব সম্ভাব্য গ্রাহকদের কোম্পানীর বের করা নতুন একটি পলিসির পরামর্শ দেবে, তাতে তাদের প্রয়োজন থাকুক আর নাই থাকুক।

গ্রাহকদের সঙ্গে বৈঠকে সুশীল পলিসির নির্দিষ্ট চার্জ, কাটা যাবে এমন অর্থের পরিমাণ ও শর্তাবলী লুকিয়ে কেবল লাভজনক দিকটি তুলে ধরল। এরকমটা ওর করার কারণ সুশীল ভয় পেয়েছিল সবটা জানলে গ্রাহকরা হয়তো পলিসি কিনতে অস্বীকার করবেন। তাঁদের ততটা প্রয়োজনের উপযুক্ত না হলেও সুশীল দুজন গ্রাহককে পলিসি কেনাতে পারলেন।

এটা কি সুশীলের দিক থেকে নৈতিক ব্যবহার হল?

না, হল না— সুশীল অনৈতিকতা অবলম্বন করেছেন। বৈঠকে তাঁর নজর গ্রাহকের প্রয়োজনীয়তার থেকে নিজের ব্যবসায়িক লক্ষ্যের দিকে বেশি ছিল।

বিমা প্রতিনিধিদের কখনও এ ধরনের অন্যায় অনৈতিক আচরণ অবলম্বন করা উচিত নয়। তাঁদের সবসময় গ্রাহকের প্রয়োজনীয়তাকে নিজেদের স্বার্থের উপরে স্থান দেওয়া উচিত।

এটি বিবেচনা করুন...

আপনার মতে উপরের ঘটনায় বিমা কোম্পানীর ভূমিকা কী হওয়া উচিত? এমন ঘটনা ঘটলে বিমা কোম্পানীর কী কী পদক্ষেপ নেওয়া উচিত?

B বিশেষ অনৈতিক আচরণ

অতীতে বিমাশিল্প সম্পর্কে বলা হত 'জীবন বীমা কদাচিৎ কেউ ক্রয় করেন; বরং গ্রাহকদের বিক্রয় করা হয় বলা উচিত'। এই বক্তব্য আজও চালু এবং গ্রাহকদের সঙ্গে লেনদেনের সময় বিমাকারী ও বিমাপ্রতিনিধিদের অনৈতিক আচরণ এড়িয়ে বিষয়ে সচেতন করে দেয়।

ভারতীয় বিমা বাজারে চালু কয়েকটি সাধারণ অনৈতিক ব্যবহার নিচে দেওয়া হল:

- কোনও পরিকল্পনাকে বাস্তবের অতিরিক্ত সুবিধাজনক বলে তুলে ধরা (উদাহরণ স্বরূপ লগ্নি করা টাকা তিন বা পাঁচ বছরে দ্বিগুণ হবে বলে প্রতিশ্রুতি দেওয়া),
- একটি মাত্র কিস্তির অথবা সীমিত কিস্তির পলিসির মত নিয়মিত দেয় কিস্তি পলিসি এড়িয়ে যাওয়া।
- পলিসির বৈশিষ্ট্য সম্পর্কে সামগ্রিক সত্য প্রকাশ না করা।
- প্রত্যাশিত গ্রাহকের সম্পূর্ণ তথ্য সংগ্রহ না করা।
- একটি পলিসি কেনার বিনিময়ে ছাড় বা অন্য কোনও প্রলোভনের প্রস্তাব।
- পলিসি বিক্রয়ের সময় পুরো সময়ের জন্য কিস্তি দিতে হবে না বলা যার উল্লেখ পণ্যটির বৈশিষ্ট্য হিসাবে বলা নেই।

B1 অনৈতিক আচরণের বিপদ

অনৈতিক ব্যবহার, যেমনটা আগেই উল্লেখ করা হল সমগ্র বিমা শিল্পকেই এর ফল ভোগ করতে হয়। এই পর্বে আমরা অনৈতিক আচরণের ফলাফল সম্পর্কে আলোচনা করব:

- ইনস্যুরেন্স পলিসির অতি বিক্রয়। একজন অতিউচ্চাভিলাষী বিমা প্রতিনিধি ভুল পথে চালিত করতে পারেন এবং প্রয়োজন অথবা সাধ্যের অতিরিক্ত বিমা বিক্রয়

করতে পারেন। পলিসি ধারক কিস্তি শোধ করে উঠতে না পারলে বেশি বিক্রয় হয়ে গেলে পলিসি বাতিল হবার সম্ভাবনা দেখা দেয়।

উদাহরণ

একজন অবিবাহিত ব্যক্তিকে মেয়াদি বিমা পলিসি এবং ইউনিট লিঙ্কড পলিসি (ইউ. এল. আই. পি) বিক্রয় করা অতি বিক্রয় উদাহরণ। যদি একজন অবিবাহিত ব্যক্তির উপর নির্ভর করার মতো এমন কেউ না থেকে থাকে তাহলে তার মেয়াদি পলিসির প্রয়োজন নাও থাকতে পারে। একজন অবিবাহিতের মূল প্রয়োজন তাদের উদ্বৃত্ত টাকা লগ্নি করা যাতে তার মোট সম্পদ বৃদ্ধি পেতে পারে। সেই ধরনের ব্যক্তির ক্ষেত্রে নিরাপত্তা দেওয়ার পাশাপাশি সম্পদ বৃদ্ধির জন্য ইউ. এল. আই. পি যথেষ্ট।

- বিমা পলিসির কম বিক্রয়। বিক্রয় লক্ষ্যে পৌঁছবার জন্য একজন বিমা প্রতিনিধি গ্রাহকদের কম অঙ্কের পলিসির পরামর্শ দিতে পারেন বিমা পূরণের মূল মাত্রার দিকে খেয়াল না করেই। এরকমটা হবার কারণ, অপেক্ষাকৃত কম অঙ্কের পলিসির প্রিমিয়ামও কম ফলতঃ গ্রাহক আকৃষ্টও হন তাড়াতাড়ি যা বিমাপ্রতিনিধির সাফল্যের সূচক বাড়িয়ে দেয়। বেশি পরিমাণ কিস্তির পলিসির পরামর্শ দিলে গ্রাহকের অর্থনৈতিক সীমাবদ্ধতার কারণে কখনও কখনও ব্যবসার ক্ষতিও হতে পারে। এই ধরনের ঘটনায় বিমার পরিমাণ কম হবার কারণে পলিসি ধারকের অকালমৃত্যুতে দায়ভার বহন করতে হবে যেহেতু অর্থনৈতিক দায়বদ্ধতার পরিমাণের সঙ্গে বিমার পরিমাণ পূরণ করেনি।
- 10, চার্নিং(মন্থন)। মন্থন(ব্যাক্সার জন্য D4A, অধ্যায় 10 দেখুন-এর সুপারিশ কেবল বিরলতম ক্ষেত্রগুলিতেই করা উচিত; যদিও, বিমা প্রতিনিধিদের করা ভুল বিক্রয়ের খেসারতেই এটা হয়ে থাকে। কোনও কোনও বিমা প্রতিনিধি গ্রাহকদের বিশেষ কিছু পলিসির জন্য পরামর্শ করেন পাশাপাশি বলেন একটি নির্দিষ্ট সময়ের পর তাঁরা বিমা প্রত্যাহার করে নিতে পারেন এবং তাতে জমা টাকা ফেরতও পেয়ে যাবেন। সাধারণত চার্নিংয়ের কথা বিমাপ্রতিনিধিরা তখনই তোলেন যখন তাদের বিক্রির লক্ষ্যে পৌঁছানোর তাড়া থাকে, তাঁরা গ্রাহককে টাকা তুলে নিয়ে, নতুন প্ল্যানে টাকা লগ্নি করার পরামর্শ দেন।

চার্নিংয়ের এই অনৈতিক প্রক্রিয়ায় সবচেয়ে বেশি ক্ষতি স্বীকার করতে হয় পলিসি ধারক। তাঁদের লগ্নিতে ক্ষতির সম্মুখীন হতে পারেন এবং মূল জমা টাকা ফেরত নাও

পেতে পারেন। সময়ের আগেই পলিসি শেষ হয়ে যাওয়ায় বিমা কোম্পানীও ক্ষতিগ্রস্ত হতে পরে।

সতর্ক থাকুন

কিছু বিমা প্রতিনিধিদের উচ্চমূল্যের কমিশন পাবেন এমন পলিসিই কেবল বিক্রি করার অনৈতিক চর্চা বিমা ব্যবসার অন্যতম বিবেচ্য বিষয়।

- দাবি নিষ্পত্তির সময় দাবি মেটানোয় দেরি/প্রত্যাখ্যান। যদি পলিসিটি অনৈতিক ভাবে বিক্রি হয়ে থাকে(যেমন, গ্রাহক উপযুক্ত নন এমন সুবিধার প্রতিশ্রুতি), দাবি নিষ্পত্তি প্রদানে দেরি/প্রত্যাখ্যানের ঘটনা ঘটতে পারে। খারাপ বিক্রয়ের কারণে কোনও ব্যক্তি বিমা প্রতিনিধির মিথ্যা প্রতিশ্রুতিমত সুবিধা না পেতে পারেন এবং এটা উভয়তঃ গ্রাহকের আর্থিক ও বিমা কোম্পানীর প্রতি তাঁর আস্থার ক্ষতি করে দিতে পারে। দেয় প্রদানে অহেতুক দেরি কোম্পানীর ভাবমূর্তিতেও ঋণাত্মক প্রভাব ফেলে যেটা একেবারেই এড়িয়ে চলা উচিত। দাবিনিষ্পত্তির সময়টা পরিবারগুলির জন্য কঠিনতম সময়, বিমা প্রতিনিধিদের উচিত সে সময় সবরকম ভাবে তাঁদের পাশে থাকা।

এই ধরনের অনৈতিক চর্চার ফলে বিমা প্রতিনিধিদের ও তাঁরা যে কোম্পানীর প্রতিনিধিত্ব করে তাদের খারাপ ভাবমূর্তি গড়ে তোলে। সবমিলিয়ে সমগ্র বিমা শিল্পের উপরই অনাস্থা তৈরি হয়। এর ফলেই, IRDA অগ্রাধিকার দিয়ে অনৈতিক ব্যবহার আর না থাকে আশা করে কোম্পানিগুলোকে নৈতিকতার মান নির্দিষ্ট করতে সক্রিয় হতে উৎসাহ দেয়।

c নৈতিকতার ব্যবসায়িক সুবিধা

বিমা কোম্পানী বিক্রিবাটার এবং দাবি নিষ্পত্তির সময় যদি নৈতিক আচরণ বজায় রাখেন, দীর্ঘমেয়াদে কোম্পানীর সুখ্যাতি গড়ে তুলতে প্রভাব ফেলে। কিন্তু প্রতিনিধি ও কোম্পানীগুলির বিক্রয় লক্ষ্যপূরণের জন্য ভুল চর্চা কোম্পানীর ভাবমূর্তিকে কালিমালিপ্ত করে যেটা কোম্পানীর ব্যবসায় ক্ষতি করে বৃহত্তর ক্ষেত্রে গোটা ব্যবসাক্ষেত্রেই প্রভাব ফেলে।

c1 একজন ব্যক্তি ও বিমা কোম্পানীর জন্য নৈতিকতার গুরুত্ব

নৈতিকতার মান কোম্পানীগুলির ব্যবসা বাড়তে সাহায্য করে। নৈতিক ভাবে করা বিক্রয়গুলি শুধুমাত্র যে কোম্পানীকেই সুবিধা দেয় তাই নয় বিমা প্রতিনিধিদেরও সুখ্যাতি তৈরি করে। সবচেয়ে বড় কথা, যদি বিমা প্রতিনিধি এবং কোম্পানি নৈতিক ভাবে

একজন ব্যক্তিকে সঠিক বিমা পলিসি বিক্রয় করেন সেটা বিপর্যয়ের সময় বিপুল আর্থিক বোঝার থেকে বাঁচাতে সাহায্য করে।

ব্যক্তি হিসাবে এবং কোম্পানীর জন্য নৈতিকতার গুরুত্বের সারাংশ:

ইতিবাচক ভাবমূর্তি	যদি বিমা কোম্পানী উচ্চমানের নৈতিকতার চর্চা করেন, তাহলে মানুষের মধ্যে বিশ্বাস ও আস্থা গড়ে তুলতে সাহায্য করবে।
সুনাম	নৈতিকতার চর্চা কোম্পানীর সুনাম বাড়াতে সাহায্য করে। একবার সাধারণ মানুষের সমর্থন পেতে পারলে বিক্রয় ও লাভে সেটা সরাসরি প্রভাব ফেলে। কোম্পানী ও বিমা প্রতিনিধি সম্পর্কে ইতিবাচক কথার যে মৌখিক প্রচার চলতি গ্রাহকের দীর্ঘমেয়াদি আস্থা প্রতিষ্ঠায় সাহায্য করে যিনি আবার নতুন গ্রাহকের কাছে কোম্পানীর নাম সুপারিশ করেন।
উভয় পক্ষের নিরাপত্তা	উচ্চমানের নৈতিক আচরণ কোম্পানী এবং ব্যক্তি উভয়ের পক্ষেই লাভজনক। নৈতিক ভাবে বিক্রয় হওয়া পলিসিগুলি দাবি নিষ্পত্তির ক্ষেত্রে অনুকূল। সময়মত দাবি মিটে গেলে পরিবারগুলিরও মানসিক ও আর্থিক সহায়তা হয়।
অন্যদের জন্য দৃষ্টান্ত	একটি বিমা কোম্পানী যারা উচ্চমানের নৈতিক আচরণ অনুসরণ করে, অন্য কোম্পানীগুলির কাছে ব্যবসায়িক সাফল্য ও একনিষ্ঠ ক্রেতা তৈরির ক্ষেত্রে উদাহরণ হয়ে ওঠে।
বিশ্বস্ততা	তথ্যানুসন্ধানের সময় গ্রাহক বিমা প্রতিনিধির কাছে তার পরিবারের একান্ত, পারিবারিক ও পেশাগত তথ্যাদি উন্মোচন করেন। নৈতিকতা অনুযায়ী বিমা প্রতিনিধিকে নিশ্চিত করতে হবে যাতে গ্রাহকের সমস্ত তথ্য গোপন থাকে এবং কোনোভাবেই সেগুলির অপব্যবহার না হয়।

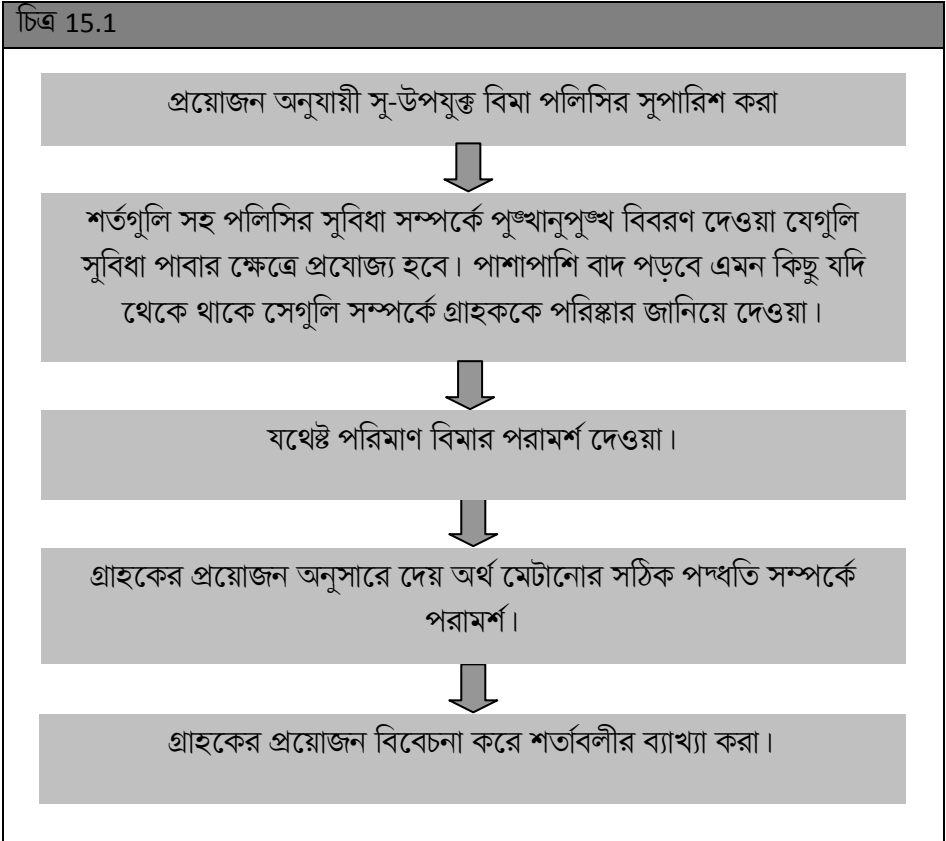
প্রশ্ন 15.1

কম পরিমাণের জীবন বিমা করেছেন এমন পরিবারগুলির উপর কী প্রভাব ফেলতে পারে?

D বিশেষ কয়েকটি নৈতিক ব্যবহার

একজন গ্রাহককে পরামর্শ দেবার সময় সঠিক নৈতিক আচরণ করতে হলে একজন বিমা প্রতিনিধির নিম্নলিখিত পদক্ষেপগুলি মেনে চলা উচিত:

চিত্র 15.1



পরিস্থিতির পাঠ

মদনমোহন একটি টেলিকম কোম্পানীর জুনিয়ার ম্যানেজার। রোহন তার তিন বছরের ছেলে। মদন রোহনের পড়াশোনা ও বিয়ের জন্য বিনিয়োগ করতে চান। তিনি বিমা কোম্পানীর গ্রাহক পরিষেবা কেন্দ্রে ফোন করে শিশু পরিকল্পনার বিষয়ে জানতে চাইলেন। যাতে তিনি কোম্পানীর শিশু পরিকল্পনার বিষয়ে বিস্তারিত আলোচনা করতে পারেন তার জন্য গ্রাহক পরিষেবা প্রতিনিধিকে তাঁর কাছে একজন বিমা প্রতিনিধিকে পাঠাতে অনুরোধ করলেন।

রাহুল গুপ্ত একজন নতুন বিমা প্রতিনিধি, যিনি মদনের বাড়ি গেলেন। রাহুল কোম্পানীর শিশু পরিকল্পনার বিষয়ে বলতে আরম্ভ করলেন। কথা বলার সময় রাহুল

বুঝতে পারলেন, মদন ওয়াকিবহাল। বিভিন্ন শিশু পরিকল্পনাগুলির বিষয়ে ভাল রকম ওয়াকিবহাল। তিনি জানলেন, মদন আগেই আয়ের নিরাপত্তার জন্য মেয়াদি পলিসি এবং সম্পদ বৃদ্ধির জন্য ULIP করিয়েছেন। এও বুঝলেন বাজারে যে সমস্ত প্রকাশিত তথ্য পাওয়া যায় সেগুলি পড়ে, বন্ধু ও সহকর্মীদের সঙ্গে আলোচনা করে রীতিমত গভীর খোঁজখবর নিয়ে রেখেছেন।

ফলত বোঝাই যাচ্ছে যে বিমা প্রতিনিধি এবং বিমা কোম্পানীর গ্রাহককে পলিসি সম্পর্কে যাবতীয় তথ্য ও সংশ্লিষ্ট শর্ত পরিষ্কার করে জানানো পলিসিটির বিভিন্ন বৈশিষ্ট্য সম্পর্কে সম্যক অবহতির জন্য কত জরুরি। কোনও কিছুই গোপন করা উচিত নয়। এটা ঘটনা গ্রাহক বিমা প্রতিনিধির থেকে শিশুপরিকল্পনাগুলি সম্পর্কে অনেক বেশি সচেতন, এটা বদলানোর কোনও প্রয়োজন নেই।

মদন এর পর রাহুলের কাছে শিশু পরিকল্পনায় ব্যবহৃত নানান পরিভাষা সম্পর্কে জানতে চাইলেন, যেমন ধরা যাক বিলম্ব পর্ব, দখলের তারিখ, ঝুঁকি শুরুর তারিখ। রাহুল নতুন হওয়ায়, মদনের জিজ্ঞাস্য করা বিষয়গুলি সম্পর্কে তিনি খুব একটা নিশ্চিত ছিলেন না। রাহুল তাঁর ম্যানেজারের দেওয়া কয়েকটি পুস্তিকা খেঁটেও কিছু কিনারা করতে পারলেন না।

এই ধরনের পরিস্থিতিতে রাহুলের দিক থেকে কোন ধরনের আচরণ নৈতিক হবে?

1. রাহুল কি এই বিষয়ে ভাল ভাবে জানেন যেমন, মূল্য সম্পর্কিত বিষয়ে গ্রাহকের মনোযোগ অন্য দিকে ঘুরিয়ে দেওয়া উচিত?
2. রাহুলের কথা বলা উচিত প্রাপ্য মেয়াদ পুঁতি বিষয়ে? (যার বিষয়ে মদন ভাল ভাবে জানেন)
3. রাহুলের ফোন করা উচিত তাঁর সেলস ম্যানেজারকে যিনি অনেক বেশি অভিজ্ঞ হওয়ায় মদনের প্রশ্নের উত্তর ভাল করে জানেন।

নৈতিকতার দিক থেকে নম্বর 3 হল সঠিক উত্তর, এটা অনেক বেশি সঙ্গত কারণ সেলস ম্যানেজার বেশি অভিজ্ঞ ও জানার পরিধি বেশি হওয়ায় মদনের ভেস্টিং ডেট, ডিফারমেন্ট পিরিয়ড সম্পর্কিত প্রশ্নগুলির অনেক সঠিক উত্তর দেওয়া সম্ভব।

দেখাই যাচ্ছে বিমা প্রতিনিধি এবং বিমা সংস্থার গ্রাহককে শর্তাবলী বৈশিষ্ট্য সহ সমস্তটা ভাল করে বুঝে নেওয়ার জন্য সার্বিক তথ্য সরবরাহ করা উচিত। কিছুই গোপন করা উচিত নয়। এটা হতেই পারে গ্রাহক বিমা প্রতিনিধির থেকে কোনো একটি প্ল্যান সম্পর্কে অধিক ওয়াকিবহাল, বিমা প্রতিনিধির এটাকে বদলাবার চেষ্টা না করাই উচিত।

E আচরনবিধি সহ নীতিকাঠামো

একটি সংস্থার মধ্যে নৈতিক চর্চা প্রয়োগ করা খুবই গুরুত্বপূর্ণ। নিম্নোক্ত উপাদানগুলির মাধ্যমে একটি সুসঙ্গত কাঠামো গড়ে এটা সম্ভব।

- নৈতিক আচরণবিধি
- নৈতিকতা প্রতিষ্ঠার জন্য কাঠামো ও পদ্ধতি

E1 নৈতিক আচরণবিধি

বিমাকোম্পানীর নৈতিক আচরণবিধি জটিল। কর্মচারী ও বোর্ড মেম্বারদের আচরণের প্রতি সম্মান জানিয়েও তাদের দায়বদ্ধতা প্রতিষ্ঠার জন্য এটি তৈরি। CEO, ডিরেক্টর থেকে শুরু করে সাধারণ কর্মচারী কোম্পানীর সকলের কাছে প্রত্যাশা থাকে এই আচরণবিধি মেনে চলার। বোর্ড মেম্বার এবং কর্মচারী সকলেরই দায়িত্ব আচরণবিধি লঙ্ঘন করার পরিস্থিতি এড়িয়ে যাওয়া বিমা কোম্পানীগুলো নৈতিক বিধির নিজস্ব মান স্থির করতে পারে অথবা শিল্পভিত্তিক বিধিগুলিকে গ্রহণ করতে পারে।

মনে রাখা দরকার নৈতিক আচরণ করার বিষয়টি নির্দিষ্ট পরিস্থিতি অনুযায়ী একজন ব্যক্তির ঠিক-ভুলের বিবেচনার উপরই সবচেয়ে বেশি নির্ভর করে, একজন বিমা প্রতিনিধি সবসময় ঠিকভুলের তালিকা নিয়ে চলতে পারেন না। যদিও, সাধারণ ভাবে নির্দেশিকা এবং বিধি বিমাকারী ও বিমা প্রতিনিধিদের নৈতিক আচরণ নিরীক্ষণ ও মূল্যায়নের গুরুত্বপূর্ণ উপাদান হয়ে উঠতে পারে।

সতর্ক থাকুন

ভারতে বিমা নিয়ন্ত্রক IRDA বিমা প্রতিনিধিদের জন্য আচরণবিধি চালু করেছেন IRDA প্রতিবিধান 2000-এ। (বিভাগ H –এ IRDA আচরণবিধি দেখুন)।

E2 নৈতিকতার প্রয়োগ

প্রয়োগ অর্থাৎ ব্যবসার সর্বক্ষেত্রে সমস্ত পরিস্থিতিতে সুসংহত ও ধারাবাহিক ভাবে নৈতিকতার চর্চা। কোম্পানী অনুসৃত নৈতিকবিধিগুলি সম্পর্কে সমস্ত কর্মচারীদের সচেতন থাকা উচিত এবং তাঁদের শুব পরামর্শ দিয়ে (বিবেচনা) বিধিগুলির অটুট থাকা নিশ্চিত করা উচিত। এটা করতে হলে কোম্পানীগুলিকে এমন মূল্যবোধ প্রতিষ্ঠা করতে হবে যেগুলি নৈতিক বিধিগুলিকে সমর্থন করে। এটা কার্যকরী পরিস্থিতিতে নৈতিক সিদ্ধান্ত গ্রহণে কর্মচারীদের চালিত করবে।

সতর্ক থাকুন

গ্রাহকদের প্রতি বিমা কোম্পানীগুলির দায়িত্ব:

- নিশ্চিত করতে হবে যাতে কেবল সঠিক পলিসিই বিক্রয় হতে পারে, ভুল কিছু তুলে ধরে এড়িয়ে যেতে হবে।
- পলিসির সার্বিক শর্তাবলী সরবরাহ করতে হবে।
- গ্রাহককে যথেষ্ট পরিমাণ অঙ্কের বিমার আওতায় আসার পরামর্শ দেওয়া, এবং
- গ্রাহকের পাওনা যথাসময়ে এবং সঠিক অঙ্কে মিটিয়ে দেওয়া।

বিমা কোম্পানী যদি উপরিউক্ত পরিশেষাগুলি যথাযথ প্রদান করতে না পারে তবে তাদের নৈতিকতা বিষয়ে প্রশ্ন উঠতে পারে।

F পেশাগত দায়িত্ববোধের মূলভিত্তি

IRDA এবং জীবনবিমা কাউন্সিলের কর্তব্য বিমা গ্রহীতা ও এজেন্টদের মধ্যে পেশাগত দায়িত্ববোধের মূলভিত্তি স্থাপন করা। এই বিভাগে আমরা IRDA ও জীবনবিমা কাউন্সিলের লক্ষ্য নিয়ে আলোচনা করব।

F1 IRDA এর লক্ষ্য

IRDA - এর মূল লক্ষ্যগুলি হল নিম্নরূপ:

বিমা প্রতিনিধির নিম্নলিখিত পদক্ষেপগুলি মেনে চলা উচিত:

চিত্র 15.2

বিমা গ্রহীতাদের সুবিধাগুলি রক্ষা করা। IRDA দ্বারা প্রকাশিত নিয়ন্ত্রণাবলী (বিমা গ্রহীতাদের সুবিধাগুলি রক্ষা) 2002 (14 নং পরিচ্ছেদে যেমন আলোচিত হয়েছে)।



বিমা ব্যবসার ক্রমবিকাশকে নিয়ন্ত্রণ, প্রকাশ ও সুনিশ্চিত করা (13 নং পরিচ্ছেদে যেমন আলোচিত হয়েছে)।



বিমা ব্যবসা যে শেয়ারগ্রহীতা দ্বারা নীতি মেনে পরিচালিত হয় সে ব্যাপারে নিশ্চিত করা। এই লক্ষ্য সুনিশ্চিত করে প্রকাশ পেয়েছে, IRDA কিছু আচরণবিধি প্রকাশ করেছে যা সকল বিমা এজেন্টদের অবশ্যই মানতে হবে। (আমরা এই আচরণবিধি নিয়ে H নং পরিচ্ছেদে আলচনা করব)।

F2 জীবনবিমা কাউন্সিলের লক্ষ্য

জীবনবিমা কাউন্সিলের মূল লক্ষ্য হল মানুষকে তাঁদের উন্নতির যাত্রাপথে সাহায্য করা ও ভারতের জীবনবিমা ব্যবসাকে একটি প্রাণবন্ত, বিশ্বাসযোগ্য, লাভজনক পরিষেবায় পরিণত করতে উল্লেখযোগ্য ও প্রশংসনীয় ভূমিকা পালন করা। অন্য লক্ষ্যগুলি নিম্নে উল্লেখিত হল:

চিত্র 15.3

বিমা গ্রহীতাদের সাহায্য, উপদেশ ও সহযোগিতা করার মধ্য দিয়ে সর্বোত্তম আচরণ ও পরিষেবা
দেওয়ার সক্রিয় আলোচনাস্থল।



বিমার ব্যাপারে সরকার ও অন্যদের সাথে যোগাযোগ করা।



ভারতে বিমা সচেতনতা বিস্তারের জন্য সক্রিয় অংশ গ্রহণ করা।



বিমা সক্ষমীয় শিক্ষা ও গবেষণার উন্নতির জন্য পদক্ষেপ নেওয়া।

জীবনবিমা কাউন্সিলের বিমা গ্রহীতা এবং বিমা এজেন্টদের মধ্যে সর্বোচ্চ মানের
নীতিগত দায়িত্ববোধ প্রতিষ্ঠা, প্রযত্ন এবং পর্যবেক্ষণের দায়িত্ব আছে।

প্রস্তাবিত ক্রিয়া

যেকোনো তিনটি বিমা কোম্পানীর বিজ্ঞাপন পছন্দ করা হল। প্রতিটি বিজ্ঞাপনে যে
তথ্যগুলি জানানো হচ্ছে তা বিশ্লেষণ করুন। আপনি কি এমন কোনও তথ্য খুঁজে
পেলেন যা কোনও ভাবে ভুলপথে নিয়ে যায়? যদি তথ্যটি বিভ্রান্তিকর হয়, তবে তাকে
আপনি কীভাবে সর্বসমক্ষে এনে তার উন্নতি সাধন করবেন?

G মূল্যায়ন, পরীক্ষণ, শৃঙ্খলা

বিমাকারক এবং এজেন্ট কৃত নৈতিক ব্যবহারের অনুসরণের পরীক্ষণ এবং মূল্যায়ন
একটি কঠিন কাজ। এই সম্বন্ধে তথ্য একত্র করা যেতে পারে যে, কোম্পানীর উৎপাদন
এবং পরিষেবার বিরুদ্ধে কতখানি অভিযোগ দাখিল হয়েছে, যেমন - প্রিমিয়াম সংগ্রহ,
দাবি নিষ্পত্তি ইত্যাদি যার মাধ্যমে কোম্পানীর আচরণের এক আভ্যন্তরীণ চিত্র সামনে
আসতে পারে।

G1 মূল্যায়ন এবং পরীক্ষণ

G1A তামাদি / বাতিলকরণ / ফ্রী - লুক মেয়াদ

তামাদি হওয়া এবং সমাপ্ত করা পলিসিগুলি হয়তো গ্রাহকের প্রিমিয়াম পরিশোধে অক্ষমতার পরিণাম হয়ে থাকে অথবা কোম্পানীর পরিষেবায় অসন্তুষ্ট হওয়ার কারণে হতে পারে। দুটি পরিস্থিতি, বিমা এজেন্ট দ্বারা বিক্রয়ের লক্ষ্যকে পূরণ করার জন্য গ্রহণ করা অনৈতিক ব্যবহারের পরিণাম হতে পারে। যদি পলিসি, প্রিমিয়ামের পরিশোধনে গ্রাহকের অক্ষমতার কারণে তামাদি বা শেষ হয়ে যায় তো, এটি এই বিষয়ের সঙ্কেত যে গ্রাহকের আর্থিক সম্পদ এবং দায়িত্বের মূল্যায়ন উপযুক্ত পদ্ধতিতে করা হয়নি। এটি এজেন্টের ভুল যার কারণে গ্রাহকের সাথে সাথে স্বয়ং বিমা সংস্থাকেও আর্থিক ক্ষতি বহন করতে হতে পারে।

পলিসিধারককে অনৈতিক এজেন্টের থেকে সুরক্ষিত করার জন্য, IRDA পলিসি প্রাপ্ত হওয়ার পর 15 দিনের ফ্রী - লুক মেয়াদ পলিসিধারককে প্রদান করেছে। এই মেয়াদ যাবত পলিসি ধারক, পলিসি ক্রয় করার জন্য নিজের নির্ণয়ের সমীক্ষা করতে পারেন।

যদি পলিসিধারক এটি অনুভব করতে পারেন যে:-

- পলিসি তাঁর প্রয়োজন পূরণ করতে পারেনা, বা
- পলিসির নিয়ম এবং শর্ত, এজেন্ট দ্বারা পলিসির বিক্রয় চলাকালীন তৈরি করা তথ্যের অনুসারে নয়, বা
- তিনি বিমা সংস্থার পরিষেবায় অসন্তুষ্ট হলে তিনি বিমা পলিসিকে 15 দিনের ভিতর ফেরত দিতে পারেন এবং প্রিমিয়াম ফেরত দিতে পারেন, যেটি তিনি পরিশোধ করেছেন।

যদি পলিসিধারক বিমা সংস্থার দেওয়া পরিষেবায় অসন্তোষের (উদাহরণ: বিমা এজেন্টের প্রভাবী এবং সময়ানুসার বিক্রয়ের পরবর্তী পরিষেবায় কম) কারণে তামাদি হয়ে গেছে বা তার সমর্পণ করা হয়েছে, তাহলে এটি সংস্থা দ্বারা সময়ানুকূল এবং কার্যকুশল পদ্ধতিতে তাঁর দায়িত্ব নির্বাহী সম্বন্ধে শঙ্কা উৎপন্ন করে।

সুতরাং ফ্রী - লুক মেয়াদে যতটা বেশি সংখ্যায় পলিসি তামাদি, ফেরত এবং সমর্পিত হবে, ততটাই বেশি বিমা কোম্পানী এবং এজেন্টদের দ্বারা নৈতিক আচরণ পালনের সম্বন্ধে আশঙ্কা উৎপন্ন হবে।

G1B অভিযোগের পরিণাম

বিমাপ্রতিনিধি দ্বারা কিছু বিশিষ্ট উৎপাদন বা পরিষেবা প্রদান করার সম্বন্ধে ক্রমাগত পাওয়া অভিযোগ এই বিষয়টির দ্যোতক যে সমস্যা ক্রমান্বয়ে থেকে যাচ্ছে। অভিযোগ নিষ্পত্তি যাবত বিমা কোম্পানী দ্বারা করা বিশ্লেষণে বিষয়টি বুঝে উপযুক্ত কার্যকারী করতে সাহায্য পাওয়া যাবে। যদি কোম্পানীর অধিকাংশ উৎপাদন এবং পরিষেবা সম্বন্ধে অনেক পরিমাণে অভিযোগ পাওয়া যেতে থাকে তাহলে সেটি এই বিষয়ের সঙ্কেত যে অবশ্যই কোনও গুরুতর সমস্যা আছে যেখানে নৈতিক মান পালনও অন্তর্ভুক্ত এবং বিক্রয়, প্রিমিয়াম সংগ্রহ এবং দাবি নিষ্পত্তি যাবত কর্মচারীর ব্যবহারও একটি কারণ হতে পারে।

G1C প্রস্তাবিত উৎপাদনের বিশ্লেষণ

বিমা কোম্পানী এবং বিমা এজেন্টের সমস্ত গ্রাহকের প্রয়োজনের অনুরূপেই উৎপাদন বিক্রয় করা দরকার। সুতরাং উৎপাদনের বিশ্লেষণ এই পরিপ্রেক্ষিতে করা যেতে পারে যে প্রস্তাবিত লাভ কী বাস্তবে গ্রাহকরা পাচ্ছেন, আর তা যদি না হয় তাহলে তার কারণ কী! এই কারণের ভিত্তিতে উৎপাদনকে গ্রাহকের প্রয়োজনের অনুসারে পুনর্নির্মিত করা আবশ্যিক হয়।

G2 শৃঙ্খলা

IRDA দ্বারা নির্ধারিত আচার সংহিতা যার অনুসরণ প্রত্যেক এজেন্টের করা অনিবার্য যে অতিরিক্ত বিমা কোম্পানীর নৈতিক আচার সংহিতা এবং শৃঙ্খলা কৃত কারণ তার (কোম্পানীর) আভ্যন্তরীণ দিশা নির্দেশ হতে পারে। তার কাছে সংশোধনের একটি নিজস্ব প্রক্রিয়া থাকতে পারে, যেটি দোষী বিমা এজেন্টদের উপর কার্যকারী হতে পারে। কোনও বিমা এজেন্ট যিনি কোম্পানীর দিশা নির্দেশ চাহিদা করেন বা এমন কোনও ভুল আচরণে দোষী পাওয়া যায় যা বিমা সংস্থার জন্য ক্ষতিকারক তাহলে তাঁকে দণ্ডিত করা যেতে পারে। যদি একবার বিমা কোম্পানী কোনও বিমা এজেন্টের বিরুদ্ধে অভিযোগ বা ভুল আচরণের বিষয়ে বিশ্লেষণ করে নেন তাহলে যদি প্রয়োজন হয় সুশৃঙ্খলিত কার্যবাহিতা করা দরকার।

কিছু বিষয়ে সমস্যার আরও বেশি পরীক্ষা এবং আনুষ্ঠানিক কার্যবাহীতার প্রয়োজন পড়ে। এমন পরিস্থিতিতে কোনও বিমা কোম্পানী নিম্নের বিষয়গুলি:-

আভ্যন্তরীণ প্রণালী এবং প্রক্রিয়ার পুনর্গঠন	বিমাকৃত ব্যক্তির নৈতিকতাকে সংবদ্ধিত করার জন্য সংগঠনের ভিতর একটি দাখিলের নির্মাণ করা প্রয়োজন হয়, এবং বিমা এজেন্টের নৈতিক আচরণের জন্য, সাধারণত তার কাছে, 'করা এবং না করার যোগ্য' একটি

	চেকলিস্ট থাকে। নৈতিক আচরণের ভবিষ্যৎ মানকে উন্নত করার জন্য, সংশোধন প্রক্রিয়ার রূপে নৈতিক আচরণের দিশা নির্দেশ এবং চেকলিস্টের সমীক্ষা এবং পুনর্নির্ধারণ অন্তর্ভুক্ত হতে হবে এবং এর সাথেই আভ্যন্তরীণ প্রণালী এবং প্রক্রিয়ার সংশোধনও হয়ে যেতে হবে।
দোষীদের বিরুদ্ধে সুশৃঙ্খল কার্যবাহী	সংবদ্ধিত রাশিকে স্থায়ী রূপে বা একটি বিশিষ্ট মেয়াদের জন্য থামানো, পদদ্রংশ, বহিষ্করণ এবং নিষ্কাশন, কিছু সুশৃঙ্খল কার্যবাহীতা, যা অনৈতিক আচরণ করা বিমা এজেন্টের বিরুদ্ধে বিমা কোম্পানী করতে পারে।

প্রশ্ন 15.2

ভাল নৈতিক ব্যবহারের কিছু উদাহরণের তালিকা তৈরি করুন।

H IRDA দ্বারা নিধারিত আচার সংহিতা

IRDA (বিমা এজেন্টের লাইসেন্সিং) নিয়ন্ত্রক, 2000 বিমা এজেন্টের জন্য একটি আচার সংহিতা নিধারিত করে। প্রত্যেক লাইসেন্সধারী ব্যক্তিকে নিয়মানুসারে আচার সংহিতার অনুসরণ করতে হবে। আচার সংহিতা নিম্নরূপ:-

i) প্রত্যেক বিমা এজেন্টকে:

- নিজের এবং সেই বিমা সংস্থার চিহ্নায়ন প্রস্তুত করতে হবে যার হয়ে তিনি প্রতিনিধিত্ব করছেন।
- সম্ভাব্য গ্রাহকের চাহিদার উপর লাইসেন্স প্রস্তুত করতে হবে।
- তাঁকে বিমাকারক দ্বারা বিক্রয়ের জন্য প্রস্তুত বিমা উৎপাদনের বিবেচনায় আবশ্যিক সূচনার বর্ণনা করতে হবে এবং কোনও বিশিষ্ট বিমা পরিকল্পনার সুপারিশ দেওয়ার আগে সম্ভাব্য গ্রাহকের প্রয়োজনের উপর মনোযোগ দেওয়া দরকার।
- যদি সম্ভাব্য গ্রাহক জিজ্ঞাসা করেন তাহলে কমিশনের দরকে স্পষ্ট করতে হবে।

- e) বিক্রয়ের জন্য প্রস্তাবিত বিমা উৎপাদনের জন্য বিমাকারকের মাধ্যমে নেওয়া প্রিমিয়াম বলুন।
- f) সম্ভাব্য গ্রাহকের সমক্ষে আবেদনপত্রে জিজ্ঞাস্য প্রয়োজনীয় তথ্যের প্রকৃতিকে স্পষ্ট করুন, এবং এর সাথেই এই তথ্যকে ঘোষিত করার বিমা চুক্তিকে প্রভাবী হওয়ার গুরুত্বও তৈরি করে।
- g) সম্ভাব্য গ্রাহকের আয় সম্বন্ধিত কোনও অসঙ্গতি বা খারাপ অভ্যাসকে বিমাকারীর নজরে আনুন, এই তথ্য একটি রিপোর্টের (বিমা এজেন্টের গোপনীয় রিপোর্ট) রূপে প্রস্তুত করুন, এমনটি সমস্ত আবেদনের (প্রস্তাবের) সাথেই করুন। সম্ভাব্য গ্রাহকের ব্যাপারে কোনও এমন তথ্য যা বিমা প্রস্তাবের স্বীকৃতির সাথে সম্বন্ধিত বিমাকারীর নির্ণয়ের বিপরীত পদ্ধতিতে প্রভাবিত করতে পারে, সমস্ত তর্কসঙ্গত জ্ঞানের সাথে প্রস্তুত করুন।
- h) বিমাকারক দ্বারা প্রস্তাবের স্বীকৃতি বা অস্বীকৃতির বিষয়ে সম্ভাব্য গ্রাহককে দ্রুত তথ্য দিন।
- i) আবেদক দ্বারা ফর্ম পূরণের সময় সমস্ত আবশ্যিক পত্র এবং দলিল প্রাপ্ত করুন এবং অন্য কোনও দলিল যা বিমাকারক দ্বারা প্রস্তাবের স্বীকৃতির স্বার্থে পরে চাওয়া হয়, এটিও প্রাপ্ত করে।
- j) পলিসি ধারক বা দাবিদার বা সুবিধাপ্রাপ্তর আবশ্যিক সাহায্য প্রস্তুত করুন, যা বিমাকারী দ্বারা দাবি নিষ্পত্তির জন্য আবশ্যিক হয়।
- k) প্রত্যেক পলিসিধারকের মনোনয়ন বা চুক্তি বা ঠিকানায় পরিবর্তন বা বিকল্প সংগ্রহ করতে যখন এবং যেমন প্রয়োজন হয়, সাহায্য প্রদান করে।

ii) কোনও বিমা এজেন্ট নিম্নাঙ্কিত করবে না:

- a) বৈধ লাইসেন্সের বিনা বিমা ব্যবসার জন্য অনুরোধ করা বা তা প্রাপ্ত করা।
- b) সম্ভাবিত গ্রাহককে আবেদন পত্রের কোনও গুরুত্বপূর্ণ তথ্যকে আবেদন পত্র থেকে বিলোপ করার জন্য প্রেরণ করা।
- c) সম্ভাব্য গ্রাহককে আবেদন পত্রের উপর কোনও ভুল তথ্য দিতে বা ভুল দলিল প্রস্তুত করার জন্য প্রেরণ করা।
- d) সম্ভাব্য গ্রাহককের সাথে অশিষ্ট পদ্ধতিতে ব্যবহার করা।

- e) কোনও অন্য বিমা এজেন্টের দ্বারা প্রস্তাবিত বিমায় হস্তক্ষেপ করা।
 - f) বিমাকারক দ্বারা প্রস্তাবিত মূল্য, শর্ত এবং নিয়মের মিশ্র দর, নিয়ম বা শর্ত প্রস্তুত করা।
 - g) বিমা চুক্তির অন্তর্গত সুবিধা প্রাপ্তর কোনও প্রকারের লাভের অংশীদারী চাওয়া ও দেওয়ার উপর নেওয়া।
 - h) বর্তমান পলিসির সমর্পণের জন্য বাধ্য করা এবং এমন সমাপনের तिথির তিন বছরের ভিতর নেওয়া প্রস্তাবকে পেশ করা।
 - i) সংস্থাভুক্ত এজেন্টের ক্ষেত্রে, কোনও এক বছরে, কোনও এক ব্যক্তির (যিনি একক ব্যক্তি নন) থেকে সম্পূর্ণ প্রাপ্ত বিমা প্রিমিয়ামের 50 শতাংশের বেশি বিমা ব্যবসা পোর্টফোলিও গ্রহণ করা, এমন একটি সংগঠন এবং সংগঠনের এক সমূহের উপরেও প্রয়োগ হবে।
 - j) মনোনীত ব্যক্তি কর্তৃক পূর্বেই তাঁর লাইসেন্স বাতিল হয়ে থাকলে, এবং এইরকম বাতিলকরণের তারিখ থেকে পাঁচ বছর সময় অতিক্রান্ত নাহলে সেক্ষেত্রে বীমা প্রতিনিধি হিসাবে কাজ করার জন্য নতুন লাইসেন্স প্রয়োগ করা হয়;
 - k) কোনও বিমা কোম্পানীর নির্দেশক হওয়াও হয়ে থাকা।
- iii) প্রত্যেক বিমা এজেন্টকে প্রথম থেকে প্রাপ্ত করা বিমা ব্যবসার সংরক্ষণের স্বার্থে সমস্ত সম্ভাব্য প্রয়াস করা দরকার যাতে পলিসিধারক সময়ের ভিতর প্রিমিয়ামের পরিশোধ করতে পারেন, এমন করার জন্য বিমাধারককে লিখিত বা মৌখিক নোটিশ দিতে হবে।

H.1 আচার সংহিতার অনুসরণ না করা

বিমা লাইসেন্সধারী প্রত্যেক ব্যক্তিকে নিয়মানুসারে আচার সংহিতার অনুসরণ করতে হবে। বিমা বিধিনিয়ম 1938 এর অনুচ্ছেদের 42 (4)(G) অনুসারে, নিয়ন্ত্রণ দ্বারা নির্ধারিত আচার সংহিতার অনুসরণ করতে কোন প্রকারের লঙ্ঘন এজেন্টকে অযোগ্য করে দিতে পারে।

অনুচ্ছেদ 42 (4)(C) - এর অনুসারে যদি কোনও অপরাধ মূলক ভুল ব্যাখ্যা, অপরাধমূলক বিশ্বাস ভঙ্গা, মিথ্যাচার, জালিয়াতি করতে বা করার প্রয়াস করার জন্য কোনও সক্ষম আদালত দ্বারা দোষী সাব্যস্ত হলে এটি তাঁর অযোগ্যতার কারণ হতে পারে।

সক্ষম কর্তৃপক্ষ দ্বারা এজেন্টের অযোগ্যতা সম্বন্ধিত উপরোক্ত কারণের অতিরিক্ত যদি বিমা কোম্পানী কোনও এজেন্টের ভুল আচরণ বা ভুল ব্যবহারকে দোষী মনে করে তাহলে কোম্পানী বিমা এজেন্টের বিরুদ্ধে আন্তরিক কার্যবাহীতা শুরু করতে পারে (যেমন এই অধ্যায়ের G. 2 অংশে আলোচনা করা হয়েছে)।

মুখ্য বিন্দু

এই অধ্যায়ের প্রধান বিষয়গুলি নিম্নরূপ:

নৈতিকতা থেকে আপনি কি বোঝেন?

নৈতিকতার ব্যাখ্যা নিম্ন পদ্ধতিতে করা যেতে পারে:

- সেই সব মূল্যবোধ যাদের আমরা সাধারণতঃ 'ভাল' বা 'সঠিক' মনে করি।
- কোনও ব্যক্তির সেই ব্যবহার যা তাঁর নৈতিক নির্ণয়ের উপর আধারিত। এবং
- একটি পাঠ যা কোনও ব্যক্তির কাজকে বেঠিক বা সঠিক সাব্যস্ত করে।

অনৈতিক ব্যবহারের বিপদ

- অনৈতিক আচরণের পরিণাম স্বরূপ বিমা এজেন্ট এবং তাঁর দ্বারা প্রতিনিধিত্ব করা কোম্পানীর নেতিবাচক চিত্র তৈরি হয়।

নৈতিকতার ব্যবসায়িক লাভ

- ভাল নৈতিক আচরণ পালন করার ফলে কোম্পানী নিজের সুনাম আর ইতিবাচক চিত্র তৈরি করতে সহায়ক হয়।
- বিমা সংস্থা যে নৈতিক আচরণের উচ্চ মানকে অনুসরণ করে, তা অন্য কোম্পানীর জন্য উদাহরণ প্রস্তুত করে।

বিশিষ্ট নৈতিক আচরণ

বিশিষ্ট নৈতিক আচরণে নিম্নলিখিতগুলি অন্তর্ভুক্ত:

- গ্রাহকের প্রয়োজনের আধারের উপর, উপযুক্ত বিমা পলিসি সুপারিশ করা।
- পলিসির সমস্ত লাভকে সম্পূর্ণভাবে বোঝান, এবং সেই লাভগুলি প্রাপ্ত করার

জন্য সমস্ত শর্তকে বোঝান, আর যদি কিছু বর্জনীয় হয় তাহলে সেটিও বলুন।

- একটি পর্যাপ্ত বিমা সুরক্ষা রাশির সুপারিশ।
- গ্রাহকের প্রয়োজনীয়তা অনুসারে তাঁকে পরিশোধের উপযুক্ত পদ্ধতি বলুন।
- গ্রাহকের প্রয়োজনানুসারে নিয়ম এবং শর্ত তাঁকে বোঝান।

নৈতিক সংহিতার সাথে নৈতিক কাঠামো

- নৈতিক সংহিতাকে কর্মচারী এবং বোর্ডের সদস্যের আচরণের সম্বন্ধে মান এবং স্থাপনের জন্য ব্যাখ্যা করা হয়।
- বিমা কোম্পানী নিজের মানদণ্ডের নৈতিক সংহিতাকে ব্যাখ্যা করে, যা তাঁর কোম্পানীর জন্য বিশিষ্ট হোক বা শিল্প - বিশিষ্ট সংহিতাকে গ্রহণ করতে পারেন।
- নৈতিকতাকে কোম্পানীর ভিতরই সমাবেশ হওয়া দরকার, যার তাৎপর্য হল ব্যবসার সমস্ত স্তরে বিভিন্ন পরিস্থিতিতে নৈতিকতার অনুসরণ এবং সুসংগত এবং সতন্ত্র রূপে হোক।

ব্যবসায়িক দায়িত্বের নির্ধারণ

IRDA এবং LIC IRDA এবং LIC এর লক্ষ্য:

- পলিসি ধারকদের স্বার্থ রক্ষা করা,
- বিমা শিল্পের প্রগতিকে পুরস্কৃত করা,
- বিমাকারক এবং বিমা এজেন্টের মধ্যে নৈতিক দায়িত্বের উচ্চতম মানদণ্ডের প্রতিষ্ঠা, অনুগত এবং নিয়ন্ত্রণ করা, এবং
- বিমা শিল্পের নিয়ন্ত্রণ এবং এটি সুনিশ্চিত করা যে বিমাক্ষেত্রের প্রতি সমস্ত ব্যবহার হল সঠিক।

মূল্যায়ন, নিয়ন্ত্রণ এবং শৃঙ্খলা

- বিমা কারকের নৈতিক আচরণের মূল্যায়ন এবং নিয়ন্ত্রণের জন্য কোম্পানীর উৎপাদন এবং পরিষেবার বিরুদ্ধে দাখিল হওয়া অভিযোগ যেমন প্রিমিয়াম সংগ্রহ, দাবি নিষ্পত্তি ইত্যাদির সংখ্যা সম্বন্ধিত অঙ্কলনের বিশ্লেষণ করে করা

হয়।
নৈতিক মানদণ্ড এবং নৈতিক আচার সংহিতার পালনকে সুনিশ্চিত করার জন্য বিমা সংস্থা নিজের আভ্যন্তরীণ প্রণালী এবং প্রক্রিয়ার পুনর্গঠন এবং অপরাধীদের বিরুদ্ধে কার্যকরী করতে পারে।
IRDA এর আচার সংহিতা
IRDA এর আচার সংহিতা দ্বারা বিমা এজেন্টের জন্য একটি আচার সংহিতা নির্ধারিত করা হয়েছে যা প্রত্যেক জীবন বিমা লাইসেন্সধারী ব্যক্তিকে পালন করতে হয়। এটি না করা অযোগ্যতার কারণ হতে পারে।

প্রশ্ন- উত্তর
15.1 বিমা আন্ডার সেলিং সেখানে হয়েছে যেখানে গ্রাহককে কম রাশির সুরক্ষা প্রদান করা হয়েছে যখন গ্রাহক বেশি রাশির বিমা সুরক্ষা গ্রহণে ইচ্ছুক। যদি বিমাকৃত ব্যক্তির তাড়াতাড়ি মৃত্যু হয়ে যায় তাহলে তাঁর পরিবারের ক্ষতি হয়, কেননা বিমার দাবির রাশি (অর্থ) তাঁর পরিবারের আর্থিক প্রয়োজন এবং দায়িত্ব পূরণ করতে পারবে না।
15.2 নৈতিক আচরণের অন্তর্ভুক্ত: - গ্রাহকের প্রয়োজনের আধারে, উপযুক্ত বিমা পলিসির সুপারিশ করুন। - পলিসির সমস্ত লাভকে সম্পূর্ণ ভাবে বোঝান, এবং পলিসির লাভ প্রাপ্ত করার জন্য সমস্ত শর্ত বোঝান, আর যদি কিছু বর্জনীয় হয় তাও বলুন। - একটি পর্যাপ্ত বিমা সুরক্ষা রাশি সুপারিশ করুন। - গ্রাহকের প্রয়োজনীয়তা অনুসারে তাঁকে পরিশোধের উপযুক্ত পদ্ধতি বলুন। - গ্রাহকের প্রয়োজনীয়তা অনুসারে তাঁকে নিয়ম এবং শর্ত বোঝান।

স্ব পরীক্ষণের প্রশ্ন:	
1.	বিমার ওভারসেলিং কী?

2.	নৈতিক সংহিতাকে সারাংশতে বোঝান।
3.	নৈতিক আচরণ কী ভাবে একটি কোম্পানীর ইতিবাচক চিত্র তৈরি করতে সক্ষম হয়?

আপনি উত্তর পরবর্তী পৃষ্ঠায় পাবেন

স্ব পরীক্ষণ প্রশ্নের উত্তর:-	
1.	একজন অত্যন্ত উচ্চাকাঙ্ক্ষী বিমা এজেন্ট গ্রাহককে ভুল ভাবে চালিত করে তাঁর প্রয়োজন বা ক্ষমতার বেশি বিমা সুরক্ষা বিক্রয় করতে পারে। যদি পলিসিধারক প্রিমিয়াম পরিশোধ করতে অসমর্থ থাকেন তাহলে এই বিমা পলিসি তামাদি হওয়ার কারণ হতে পারে।
2.	বিমা কোম্পানীর জন্য নৈতিক আচার সংহিতা আবশ্যিক। কর্মচারী এবং বোর্ড সদস্যদের মধ্যে, অনেক আচারের সাথে দায়িত্ব নির্ধারণের রূপে আচার সংহিতাকে ব্যাখ্যা করা হয়। বিমা কোম্পানীর ভিতর CEO থেকে নির্দেশক এবং কর্মচারী পর্যন্ত এই নৈতিক সংহিতার অনুসরণ করার অপেক্ষা করা হয়। কর্মচারী এবং বোর্ডের সদস্যকে এমন পরিস্থিতি থেকে বাঁচতে হবে যেখানে এই সংহিতার লঙ্ঘন হয়।
3.	বিমা সংস্থা দ্বারা নৈতিক আচরণের উচ্চ মানদণ্ডের অনুসরণ জনতার মধ্যে বিশ্বাস এবং কোম্পানীর আত্মবিশ্বাসের নির্মাণ করে। এই ভরসা এবং বিশ্বাসের পরিণাম স্বরূপ সংস্থার বিষয়ে গ্রাহকের দ্বারা ইতিবাচক বিচার ব্যক্ত করা হয় যা কোম্পানীর ইতিবাচক চিত্র তৈরি করে।

ব্রিটিশ ইন্স্যুরেন্স অ্যাক্ট 1870, 1D

গ্রাহক নিরাপত্তা আইন (COPA) 1986, 12G7

কর্মচারীদের প্রভিডেন্ট ফান্ড ও বিবিধ পন্থা (EPF & MP) আইন 1952, 9B2C

সাধারণ বিমা ব্যবসা (রাষ্ট্রায়ত্ত্বকরণ) আইন 1972 (GIBNA), 1D, 1D3, 12D

বৈদেশিক মুদ্রা ব্যবস্থা (বিমা) বিধিনিয়ম 2000, 12G5

বৈদেশিক মুদ্রা ব্যবস্থা (বিমা) বিধিনিয়ম 2000 – জীবন বিমা ঘোষণাপত্র (LIM), 12G6

আয়কর আইন 1961, 1B, 5C1, 6E2

ভারতীয় সাবুদ আইন 1872, 11E3

ভারতীয় বিমা সংস্থা আইন 1928, 1D

ভারতীয় জীবন আশ্রাসন সংস্থা আইন 1912, 1D, 12B

ভারতীয় স্ট্যাম্প আইন 1899, 3G4

বিমা আইন 1938, 1D, 3D3, 4G1, 4G2C, 10A, 10C1, 11F1, 12A, 13B2, 13B6, 14B2, 15H1

বিমা নিয়ন্ত্রক এবং উন্নয়ন অধিকার (IRDA) আইন 1999, 12D, 13A1, 13A2, 13C

বিমা নিয়ন্ত্রক এবং উন্নয়ন অধিকার(বিমা বিজ্ঞাপন এবং দৃষ্টিগোচরকারী ঘোষণা) অধিনিয়ম 2000, 12G2

বিমা নিয়ন্ত্রক এবং উন্নয়ন অধিকার (কর্পোরেট প্রতিনিধিদের অনুমতি প্রদান সংক্রান্ত) 2002, 12G4

বিমা নিয়ন্ত্রক এবং উন্নয়ন অধিকার (বিমা প্রতিনিধিদের অনুমতি প্রদান সংক্রান্ত) অধিনিয়ম 2000, 1H3,

13D, 15H

বিমা নিয়ন্ত্রক এবং উন্নয়ন অধিকার (কিস্তি গ্রহণের ধরন) অধিনিয়ম 2002, 12G3

বিমা নিয়ন্ত্রক এবং উন্নয়ন অধিকার (বিমা ধারকদের স্বার্থের নিরাপত্তা) অধিনিয়ম
2002, 3G5C, 11D1, 14B, 14D1, 15F1

জীবন বিমানিগম আইন 1956, 12C

বিবাহিত মহিলার সম্পত্তি (MWP) আইন 1874, 12F

গ্র্যাচুইটির দেয় প্রদান আইন 1972, 6G4

অর্থশোধন নিরোধক আইন (PMLA) 2002, 12E

জনসাধারণের অভিযোগ প্রতিবিধান (RPG) নিয়ম 1998, 12G1

রিজার্ভ ব্যাঙ্ক অফ ইন্ডিয়া আইন 1934, 13C2

ভারতের সিকিউরিটিস অ্যান্ড এক্সচেঞ্জ বোর্ড আইন 1992, 13C3

অনুক্রমণিকা

A

দুর্ঘটনাজনিত মৃত্যুর ক্ষত্রে বিমার সুবিধা (ADB) riders, 7B3A, 11A4
বিমাসংক্রান্ত হিসাবরক্ষক 1E2
বিপরীত চয়ন, 4A
বয়স, 5A2A, 8C1
গোষ্ঠী, 2B3
বিমাকারীর, 4C1
তথ্যাদির প্রমাণ, 3G2
প্রতিনিধি, 1E2, 4B3
এবং গ্রাহক সুরক্ষা, 14B7
প্রতিনিধি হয়ে ওঠা, 1H1, 13D1
আচরণবিধি, 1H3, 13D2
বিরুদ্ধে অভিযোগ, 14C2
গোপন তথ্য, 4B3A
দায়িত্ব ও কর্তব্য, 10A
অনুমতিপত্র, 12A1C
পারিশমিক, 10C1, 12A1
বিমাচুক্তিতে ভূমিকা, 1H2, 3A3
দায়গ্রহণে ভূমিকা, 4I
বার্ষিক বৃত্তি, 5B2H, 7B5
গ্রহণের সময় দেয় 11A2E
সম্পদ, 1A2, 5A1D, 5A2D, 62BC, 6G3, 8C6, 9B2D
সম্পদ ব্যবস্থাপক সংস্থাগুলি (AMC), 6D3
বরাত, 3H4B, 11D2
সম্মাননা, 14E3, 14E5

B

ব্যাঙ্ক অ্যাসুওরেন্স, 1D4, 1F2
ব্যাঙ্ক ডিপোজিট, 6D2

সুবিধা, পলিসি, 4G1, 9E3
সুবিধা বর্ধনকারি তথ্য 9E3
বোম্বে স্টক এক্সচেঞ্জ (BSE), 6D4
ঋণপত্র, 6D5
উপরি হিসাব, 4H
অনুকূল বিশ্বাস, 11F
ওয়ারেন্ট, 11F
দালাল, 1F2
কেনা-বেচার পদ্ধতি, 6C6

C

চুক্তির সীমা, 3A1C
মূলধন, 6B1B, 6C1
প্রত্যক্ষ করের কেন্দ্রীয় বোর্ড (CBDT), 6E2
সনদপ্রাপ্ত বিমা প্রতিষ্ঠান, (CII), 13B9 শিশু শিক্ষার পরিকল্পনা, 8B4
শিশু পরিকল্পনা, 5B2L চার্নিং, 8B1 churning, 10D4A, 15B1
দাবি 11
প্রয়োজনীয় তথ্য 3G6 আবশ্যিক 11E
অকেজো, 11B
কার্য প্রণালী 14B5
সম্বন্ধিত অভিযোগ 14C1 নিষ্পত্তি 11D, 12G6 কার্যকর 11A5
গ্রাহক পূর্বকৃত পরিবর্তন, 9A1, 9B2H
অর্থের উৎস, 9A1 তথ্য, 9A1
তথ্য সংগ্রহ, 8F
জীবন স্তর, 8B
চাহিদা,
8D, 10D1 উদ্দেশ্য, 8H অগ্রাধিকার, 8G প্রত্যাশিত, 8A
প্রয়োজনীয়তা, 10B
অধিকার 10F
সংক্ষিপ্ত প্রশ্নাবলী, 8E2A
আচরণবিধি, 1H3, 15H
কমিশন, 10C1

যোগাযোগ দক্ষতা, 8E1

তুলনামূলক ওয়েবসাইট, 1F2 অভিযোগ

বিমা এজেন্টের বিরুদ্ধে, 14C2

বিমা কোম্পানীর বিরুদ্ধে, 14C1

পরিচালনা করা 14D, 14E

কার্যপ্রণালী, 10F

বিশিষ্ট জীবনচক্র 14G

খণ্ড, 15G1B

মিশ্রিত সংশোধনী বোনাস, 4H2

গোপন, 3C2

মীমাংসা 14E3

গোপন রিপোর্ট, 4B3A

গোপনীয় 15C1

পূর্বধারণা জানানো, 8H

মিলগত অ্যাড আইটেম 3A1D

বিবেচনা করা, 3A1B

গ্রাহক ব্যাপার সংস্থা 14D1

আকস্মিক ঘটনার জন্য তহবিল, 6G1

চুক্তির মেয়াদ, 3A

এর বৈশিষ্ট্য 3A1

কার্য সম্পাদনের ক্ষমতা, 3A1F

বর্জন এবং বর্জনীয়, 11F

পরিবর্তনযোগ্য বিমা পরকল্পনা, 5B2F

কুলিং - অফ সময়সীমা 3G3C

সংস্থাভুক্ত এজেন্ট, 1E2 সংস্থাভুক্ত চুক্তি, 6D5 ঋণদাতা, 3B3

সঙ্কটজনক অসুস্থতা (CI) রাইডারস, 7B3C, 11A4

ক্রমবর্ধমান জমা, 6D2

D

দৈনিক হাসপাতালে ভর্তির নগদ সুবিধা, 7B1D

বাড়তি দিনগুলি, 3H1A

মৃত্যুজনিত দাবি, 11A3

প্রয়োজনীয় তথ্যগত সাবুদ, 11C

অকাল 11C1 নিষ্পত্তি, 11D4

মৃত্যুর ক্ষতিপূরণ, 5B1 বিলম্বিত বার্ষিকবৃত্তি, 7B5 নির্ভরশীল, 5A1C, 5A2B ডিপোজিট
ব্যঙ্ক, 6D2

ডিটারিফিকেশান, 13B6

প্রত্যক্ষ্য বিপন্ন,

চ্যানেল, 1F1

নির্দেশিকা, 14D4C

অক্ষমতা, 2C1

শৃঙ্খলাভঙ্গজনিত পদক্ষেপ, 15G2 ঘোষণা, 1C, 10C2

কর্তব্যের 3C3, 3D4

ছাড়যুক্ত দাবি, 11A2C ব্যবস্থায়োগ্য আয়, 62B2

বিচ্ছেদ, বিবাহবিচ্ছেদ, প্রিয়জন বিয়োগ 8C7

দ্বিবিধ আয়কারী পরিবার, 8B3, 8B4

E

জরুরীকালীন সঙ্কল্প, 6G1

কর্মচারীদের প্রভিডেন্ট ফান্ড, (EPFs), 9B2C

কর্মীনিয়োগ, 8C3, 9B2C

বাণিজ্যিক উপস্থাপনা, 3G5A

এভোওমেন্ট বিমা পরিকল্পনা, 1G2, 5B2D

বৈদ্যুতিন বিক্রয়, 1D4, 1F1A

নৈতিকতা, 15

নৈতিকতার কাঠামো ও বিধি, 15E

বিমা সংস্থাগুলির কাজকর্মের মূল্যায়ন, 15G

বিনিময় তহবিল, 6D7

চালু বিমা এবং বিনিয়োগ, 9B2E

F

তথ্য অনুসন্ধানের ফর্ম, 8F, 9

বিশ্লেষণ ও মূল্যায়ন, 9C

উদ্দেশ্য, 9A1

ব্যবহার, 9B

পরিবার

অস্থায়ী স্বাস্থ্যবিমা পরিকল্পনা, 7B1B

বিমাকৃতের স্বাস্থ্যের ইতিহাস, 4C1

আর্থিক

বিশদ

বিবরণ, 9B2D

পরিকল্পনার বিবেচনা ও উদ্দেশ্য, 9B2G

পরিষেবা ক্ষত্রের ভূমিকা, 1B

দায়গ্রহণ, 4D1

নমনীয়তা, 6C7

নমনীয় কিস্তির পরিকল্পনাগুলি, 4G1 নিষ্ক্রিয়-সমাপ্তি, 3H5B

প্রত্যক্ষ বৈদেশিক বিনিয়োগ, (FDI), 13A3A

প্রতারণা, 3C2, 4A, 11E

এবং নৈতিক ঝুঁকি,

4C2 পরিণাম, 11E

লক্ষণ, 11E2

বিনামূল্যে দেখভালের সময়সীমা, 3G3C

পুনরাবৃত্তির হার, 2B2

জমার উৎস, 11E

G

বিমাকৃতের লিঙ্গ, 4C1

জেনারেল ইনস্যুরেন্স কর্পোরেশান অফ ইন্ডিয়া, (GIC), 1D1

জেনারেল ইনস্যুরেন্স কাউন্সিল, (GI Council), 1D1,

13B3

স্বর্ণ বিনিয়োগ, 6D7

ইনস্যুরেন্স কাউন্সিলের পরিচালন সমিতি, (GBIC), 12G সরকার

IRDA –এর সঙ্গে সম্পর্ক 13A1, 13A2 ভূমিকা, 13A

(নিরাপত্তা,), 6D5

অভিযোগ, 1D4 অভিযোগ প্রতিবিধান

IRDA –এর সেল, 14F আধিকারিক, 14D3B প্রক্রিয়া, 14B3 ব্যবস্থা, 14D

অভিযোগ নথিভুক্ত করার পদ্ধতি, 14D3A

মোট কিস্তি, 4G2E

সংযুক্ত/গুচ্ছ বিমা পরিকল্পনা, 5B2I, 7B1C গ্যারান্টি

সময়সীমায় বার্ষিক বৃত্তি, 7B5B গ্যারান্টি, 6C2

H

বিমাকৃতির অভ্যাস, 4C1

দৈহিক এবং মানসিক ঝুঁকি, 2B3, 4C

স্বাস্থ্য বিমা, 7A1

পণ্য রূপায়ণের স্ফীতি, 7C2 পণ্যের উপর কর প্রয়োগ, 7C1

পরিকল্পনাগুলির প্রকার, 7B1

সুবিধা ও বৈশিষ্ট্য, 7B2

স্বাস্থ্য সমস্যা, 8C4

বিমাকৃতির পছন্দের কাজ, 4C1হসপিটাল কেয়ার রাইডার্স, 11A4

মানব জীবনের মূল্য, (HLV), 4D1, 4E, 4I

I

প্রাথমিক বৃত্তি, 7B5

আয়, 5A1A, 5A2C

এবং ব্যয়, 8C5

বিনিয়োগের কিস্তি থেকে, 4G1 স্থানান্তর পদ্ধতি, 4E2A

কর হিসাবে উপরি, 13A3B বার্ষিক বৃত্তির বৃদ্ধি, 7B5E ক্ষতিপূরণ, 3E

অবিসংবাদিত ধারা, (বিভাগ 45), 3D3, 14B2 অপরিত্যাজ্য চুক্তি, 11F1

একক স্বাস্থ্য বিমা পরিকল্পনা, 7B1A

একক জমার চাহিদা, 6B

মূল্যবৃদ্ধি, 5C2, 6E3

আর্থিক পণ্যের ক্ষেত্রে প্রয়োগ, 7C2

নির্দেশ মিথ্যাবর্ণনা, 3C2

ভারতের এ্যাকচুয়ারি প্রতিষ্ঠান (IAI), 13B5

বিমা ও ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা প্রতিষ্ঠান,

(IIRM), 13B10

বিমাযোগ্য সুদ, 3B ঝুঁকি, 2C

বিমা,

বিনিয়োগের বিকল্প হিসাবে, 1B, 6G2 পেশাদারি বাজারে সুবিধা হিসাবে, 1C চুক্তি, 3F6

সংজ্ঞা, 1A

বন্টন, 1F

ইতিহাস, 1D

কেমন ভাবে কাজ করে, 1A2 ব্যবসাক্ষেত্রে ভূমিকা, 1E2 মূলসূত্র, 3H

প্রয়োজনীয়তা, 1A1

সংস্থাটির ধরন, 1D4 পলিসি, জরুরি তথ্য, 3G পণ্যগুলির বিশ্লেষণ, 15G1C উদ্দেশ্য, 3F2

করের ক্ষেত্রে সুবিধা, 1D

ইনস্যুরেন্স ব্রোকার অ্যাসোসিয়েশন (IBAI),

13B4

ভারতের বিমা প্রতিষ্ঠান, (III), 13B7

বিমা ন্যায়পালের কাজ ও ভূমিকা,

14E

বিমা নিয়ন্ত্রক এবং উন্নয়ন অধিকার

(IRDA), 1D2, 1E2, , 12D, 13B1

দাবি নিষ্পত্তির জন্য নির্দেশিকা, 11D1

অভিযোগ প্রতিবিধানের নির্দেশিকা,

14D1 উদ্দেশ্য, 15F1

কাজ ও ক্ষমতা, 13C1

সরকারের সঙ্গে সম্পর্ক, 13A1, 13A2

IRDA আচরণবিধি, 15H

IRDA অভিযোগ গ্রহণ কেন্দ্র, (IGCC), 14F

সংহত অভিযোগ ব্যবস্থাপনা,

(IGMS), 14D2 সুদের হার, 6F2 অন্তর্বর্তী বোনাস, 4H4 মধ্যস্থতাকারী, 1E2, 3A3

আলাপচারিতা, গঠনগত, 9B1 বিনিয়োগ, 6A, 6B

বিনিময়, 11A2D

তথ্যপ্রযুক্তি অধিকারের প্রতিবেদন, 4B5

J

বিমাকৃতির জীবিকার বিবরণ, 2B3

উদ্বৃত্ত সংযুক্ত বার্ষিক বৃত্তি, 7B5C

সংযুক্ত জীবন বিমা পরিকল্পনা, 5B2G

K

জরুরি বৈশিষ্ট্যের তথ্য, 14D4A

প্রধান ব্যক্তিটির বিমা, 3B3

কিষণ বিকাশ পত্র, (KVP), 6D6

আপনার গ্রাহককে জানুন, (KYC), 9E4, 12E

L

বাতিল, 3H1A

বড় সংখ্যার নিয়ম, 2E1

উদ্দেশ্যের বৈধতা, 3A1E

আইন প্রণয়ন, 12

সুরযুক্ত কিস্তির পলিকল্পনা, 4G1, 4G2B দায়ভার, 5A1D, 5A2D, 62BC, 8C6, 9B2D

উদারীকরণ, (Phase II), 1D2

অনুমতিপত্র, 13D1

নবীকরণ, 14H

লাইন, 4F

জীবনের বার্ষিক বৃত্তি, 7B5A

কেনা দামের সঙ্গে, 7B5D

জীবন বিমা নিগম (LIC), 12C, 13A3A জীবন বিমা কাউন্সিল, 13B2

উদ্দেশ্য, 15F2

জীবন বিমা, 6D1 সংস্থাগুলি, 1E1A বাজার, 1G2

পরিকল্পনা, 5B পণ্য, 5B

গ্রাহকের জীবন পর্ব, 8B

প্রভাব ফেলার মত বিষয়, 8C

জীবনচর্যা, 2B3

শোনবার দক্ষতা, 8E3 ভার, 4G1, 4G2D

পলিসির বিনিময়ে ঋণ, 3H5A

লক-ইন সময়কাল, 6C3

দীর্ঘমেয়াদি সম্পর্কের সুবিধা, 10G

প্রাণহানি, 2C1 পলিসি হারানো, 11E

M

মালহোত্রা কমিটি, 1D2

বৈবাহিক অবস্থান, 8C2

বয়ঃপ্রাপ্ত শিশু সহ বিবাহিত, 8B5 বৈবাহিক তথ্য, 3D

ম্যাচিউরিটির সময়ে সুবিধা 5B1, 11A2 দাবির নিষ্পত্তি,

11D2 সম্ভাব্য সর্বোচ্চ ক্ষতি, (MPL), 4A চিকিৎসা

বর্তমান পরিস্থিতি, 2B3, 4C1 পরীক্ষার প্রতিবেদন, 4B2 চাহিদা, 5A1B

দায়ভার, 4D2

ক্ষুদ্র বিমা, 1D4

পরিকল্পনাগুলি 5B2J মুসলমান আইন, 12F টাকা বৈধকরণ, 12E মানিব্যাক প্ল্যান, 5B2M

বিমাকোম্পানীগুলির আচরণ নিরীক্ষণ,

15G

মাসিক আয় ও ব্যয়ের বিশ্লেষণ, 9B2F

নৈতিক ঝুঁকি, 2B3, 4C

নৈতিক মান, 4C2

মৃত্যু হার, 15A 4G1 মিউচুয়াল ফান্ড 6D3

N

জাতীয় বিমা অকাদেমি (NIA), 13B8
জাতীয় সঞ্ছয় শংশাপত্র (NSCs), 6D6
ন্যাসানাল স্টক এক্সচেঞ্জ (NSE), 6D4

চাহিদা, 8

বিশ্লেষণ, 8H, 14D4B নির্দিষ্টকরন, 6G6 গ্রাহকের, 8A2 চিহ্নিতকরন, 8D, 9A1
অগ্রাধিকারচয়ন, 7D

বাস্তব ও অনুভূত, 8D প্রয়োজনভিত্তিক বিক্রয়, 1C নেট প্রিমিয়াম, 4G2C নমিনি করা,
3H4A

অপ্রত্যক্ষ বিপণন চ্যানেল, 1F2 অনুমোচন, 3C2

পরিণতি, 3D2

বেসরকারী প্রতিষ্ঠান (এনজিও), 1E2

জীবনবিমা বহির্ভূত কোম্পানীগুলি 1E1B

বাজার, 1G1

অ-চিকিতসাজনিত দায়ভার, 4D3 বিজ্ঞপ্তি, 3G5B

O

আপত্তি সামলানো, 8E4

বিমাকৃতির পেশা, 4C1

প্রস্তাব ও সম্মতি, 3A1A

খোলামুখ প্রশ্ন, 8E2A

বিদেশি প্রতিনিধির কমিশন, 12G6

পলিসির অতিবিক্রয়, 15B1

P

প্রাপ্ত মান, 3H1B, 11A2B

জরিমানা, 6C4

পেনসান এবং সঞ্ছয় পরিকল্পনা, 1G2

পেনসান পরিকল্পনা, 7A3, 7B6

বৃদ্ধিনিযুক্তি, 7C2

করনিযুক্তি, 7C1

বিপদসমূহ, 2B3

নির্বন্ধ বোনাস, (টার্মিনাল বোনাস দেখুন)

বিদ্যমানতা, 10E

ব্যক্তিগত বিবরণ, 9B2A

বিমাকৃতির ব্যক্তিগত ইতিহাস, 4C1

বিমাকৃতির দৈহিক চরিত্র, 4C1

বিমাকৃতির দৈহিক প্রতিবন্ধকতা, 4C1

দৈহিক ঝুঁকি, 2B1, 4C, 4C1

পলিসি,

তথ্যাদি, 3A2, 3G4

বিবৃত করার বিষয়, 14B4

তথ্যের ঘোষণা, 3G4

বাতিল সম্পর্কিত অভিযোগ, 14C1

পরিষেবা সম্পর্কিত অভিযোগ, 14C1

পলিসিহোন্ডারদের

পরিষেবা, 14B6

ঝুঁকি হটানো, 2E

ডাকঘরের মাসিক আয় যোজনা, (POMISs), 6D6

ডাকঘরের সঞ্চার খাতা, 6D6

উত্তর-উদারীকরণ (পর্যায় III), 1D3

পূর্ব-উদারীকরণ, (পর্যায় I), 1D1 প্রিমিয়াম, 1A, 4G

হিসাব, 4G2, সংগ্রহ, 12G6

প্রিমিয়াম মেটানো

প্রাসঙ্গিকতা, 3I

প্রিমিয়াম পরিকল্পনাগুলি, 4G1 প্রিমিয়াম গ্রহণ, 3G3

প্রথম প্রিমিয়াম গ্রহণ, (FPR), 3G3A

নবীকৃত প্রিমিয়াম গ্রহণ, (RPR), 3G3B

অবসর পূর্ব, 8B6 মৃত্যুর পূর্বানুমান, 11E3

মূল্যের উপাদান, 4G1 অগ্রাধিকার, 8G

বেসরকারি ক্ষেত্রের কর্মচারী, 8C3B

পণ্য বাছাই,

গ্রাহকের প্রতিটি প্রয়োজনের জন্য, 9D2 পণ্যের পরিবর্তন, 10D4B পেশাদারী দায়দায়িত্ব,
15F পেশাদারিত্ব, 1C

প্রস্তাবপত্র, 3F4, 3G1, 4B1, 14B2

ঘোষণা, 3G1A পরিচয়পুস্তিকা, 3G5C সুরক্ষা

গ্রাহকের, 14A

চাহিদার, 5A, 5A2, 5D

জনসাধারণের প্রভিডেন্ট ফান্ড, (PPFS), 6D6 সরকারি কর্মচারী, 8C3A

বিশুদ্ধ এন্ডাওমেন্ট প্ল্যান, 5B2C

Q

প্রশ্নাবলী, 8E2

বিভিন্ন ধরন, 8E2A

বিভাগ, 8E2B প্রশ্ন করার দক্ষতা, 8E, 8E2A

উদ্ভৃতি, 3F5

R

সুপারিশ, 9E, 10D, 14E5

গ্রহণ বা বর্জন 10D3 আবর্তক আমানত খাতা, 6D2, 6D6

বিমার অঙ্ক কমে যাওয়া, 11A2B অপ্রতিশ্রুত প্রত্যাখ্যান,

15B1 পুনর্বিমা কোম্পানীগুলি, 1E1C নবীকরণ, 3F7, 3H3

গ্রাহকের প্রয়োজন, 10B রিজার্ভ ব্যাঙ্ক অফ ইন্ডিয়া, (RBI), 12E, 13C2 বিমাকৃতির
বাসস্থান, 4C1

অবসর, 2C1, 6G4, 8B7

প্রিমিয়াম পরিকল্পনার ফিরত, (ROPs), 5B2B, 11A2 আর্থিক পরিকল্পনার পর্যালোচনার
গুরুত্ব, 8H পুনঃপ্রচলন, 3H2

রাইডার, 7A2, 7B3

বৈশিষ্ট্য ও সুবিধা, 7B4, 11A4 মূল্যবৃদ্ধির রূপায়ণ 7C2

IRDA নিয়ন্ত্রণ, 7B4 কর রূপায়ণ, 7C1

বুঁকি, 2

প্রবণতা, 2A2 উপাদান, 2B ধারণা, 2A সংজ্ঞা, 2A1 বৈচিত্র্যায়ণ, 6D3 দল, 4A
স্তর, 2B2
সঙ্কট ও বিনিয়োগের ক্ষেত্রে, 6C5 পক্ষ, 1A2, 2E

প্রিমিয়াম, 4G2A, 4G2B গ্রাহকের বিশদ তথ্য, 11E ধারণক্ষমতা, 1A2
স্থানান্তর, 1A2, 2D
অনিশ্চয়তা, 2B1
ঝুঁকি
আর্থিক, 2C1 উচ্চ, 2B3 নির্দিষ্ট, 2C3 ঠেকানো, 2E বিশুদ্ধ, 2C2

S

বেতন বাঁচানোর প্রকল্প, (SSS), 5B2N
সঙ্কট, 2C1, 6A চাহিদা, 6B অগ্রাধিকারচয়ন, 6G
সঙ্কটের পণ্য
বৈশিষ্ট্য, 6C
মূল্যবৃদ্ধির রূপায়ণ, 6E3 কর রূপায়ণ, 6E1 প্রকার, 6D
সিকিউরিটি বোর্ড অফ ইন্ডিয়া, (SEBI), 12E,
13C3
স্বনিযুক্ত, 8C3C
বয়স্ক নাগরিকদের সঙ্কট প্রকল্প, (SCSS), 6D6 নিষ্পত্তির বিকল্প, 11D2, 14E5
শেয়ার, 6D4
ক্ষুদ্রজীবিকায় নিযুক্ত ব্যক্তি, 8C3D
স্বল্পমেয়াদি বাতিল এড়ানো, 10E
রৌপ্য বিনিয়োগ, 6D7
সরল সংশোধনী বোনাস, 4H1 একক
আয়ের পরিবার, 8B3, 8B4 জীবন বিমা প্রকল্প, 5B1 প্রিমিয়াম পরিকল্পনা, 4G1
স্টক এক্সচেঞ্জ, 6D4 উপযোগ্যতা, 14D4B
পলিসির, 10D
জামিন, 3B3
সমর্পণের মূল্য, 3H1C

উদবর্তনের সুবিধা, 5B1, 5B2E, 11A2A

দাবিনিষ্পত্তি, 11D3

T

শুল্ক উপদেষ্টা কমিটি, (TAC), 13B6

কর, 5C1, 6E1

পরামর্শদাতার প্রতিবেদন, 4B5

আর্থিক পণ্যের রূপায়ণ, 7C1 পরিকল্পনা, 6G5

শর্ত

বেনিফিট রাইডার্স, 7B3B

বিমা প্রকল্প, 1G2, 5B2A

পার্বিক বোনাস, 4H3

তৃতীয় পক্ষ প্রশাসক, (TPAs), 1E2 সাময়িক আমানত খাতা, 6D6

ঐতিহ্যগত আমানত, 6D2

শিক্ষণ প্রতিষ্ঠান, 1E2 কোষাগার বিল, 6D5 আস্থা, 12F

টার্নঅ্যারাউন্ড টাইমস (TATs), 14D1

U

কম বিক্রয়ের বিমা প্রকল্প, 15B1

দায়বহনকারী, 1E2 দায়গ্রহণ,

আর্থিক, 4D1

প্রয়োজনীয় তথ্য, 4B

চিকিৎসা সংক্রান্ত, 4D2

চিকিৎসা সংক্রান্ত নয় এমন, 4D3 পদ্ধতি, 4A

বেকারত্ব, 8C3E

অনৈতিক আচরণ, 15B

বিপদ, 15B1

ইউনিটলিংকড ইনস্যুরেন্স প্ল্যান, (ULIPs), 1C, 1G2,

5B2K সংজ্ঞা, 3C2 গ্রন্থ, 3C1

V

বৈধ দাবি, 11A5

বৈধতার আওতা সম্পর্কীয়, 3I

বাতিলযোগ্য দাবী, 11F

W

প্রিমিয়ামের দাবীত্যাগ, (WOP) riders, 7B3D

সারা জীবনের বিমা পরিকল্পনা, 1G2, 5B2E

লাভশূণ্য পলিসি, 5B2D

লাভযুক্ত পলিসি, 4H, 5B2D

Y

তরুণ

অবিবাহিত, 8B2 বিবাহিত, 8B3

শিশুসন্তান সহ বিবাহিত, 8B4

The Chartered Insurance Institute 407, 4th Floor Raheja Chambers Mumbai
400 021 tel: +91 22 40919451 email: india@cii.co.uk website:
www.cii.co.uk/india

© The Chartered Insurance Institute 2011

IC33TB