

પ્રકરણ ૫

પાયાના જીવન વીમા પ્રોડક્ટસ

અનુક્રમણિકા

અભ્યાસક્રમ શીખવાના પરિણામ

શીખવાના હેતુ

રજૂઆત

મુખ્ય મુદ્દા

ક. સુરક્ષા (રક્ષણ)ની જરૂરિયાતો	૫.૧
ખ. જીવન વીમા પ્રોડક્ટસ	૫.૨
ગ. ટેક્ષેસન અને કુગાવો	૫.૩
ઘ. સુરક્ષા (રક્ષણ)ની જરૂરિયાતોનો અગ્રતાક્રમ	૫.૪ અને ૫.૫

મુખ્ય મુદ્દા

સવાલજવાબ

સ્વયંકાસણી માટેના પ્રશ્નો

શીખવાના હેતુ

આ પ્રકરણનો અભ્યાસ કર્યા બાદ તમે નીચેની બાબતો સમજી શકશો

- વ્યક્તિની સુરક્ષા (રક્ષણ)ની જરૂરિયાતોની રૂપરેખા બનાવવાનું;
- રક્ષણ જરૂરિયાતોને અસર કરતી વ્યક્તિગત બાબતો સમજાવવામાં;
- જીવન વીમા યોજનાના મૂળભૂત ઘટકો (તત્ત્વો) વર્ણવવામાં;
- વીમા ઉદ્યોગ દ્વારા પૂરા પડતા મૂળભૂત જીવન વીમા પ્રોડક્ટસની યાદી તૈયાર કરવામાં;
- વિવિધ પ્રકારની જીવન વીમા યોજના સમજાવવામાં;

- જીવન વીમા પ્રોડક્ટસથી વેરાની થતી અસર સમજાવવામાં;
- જીવન વીમા પ્રોડક્ટસ પર ફુગાવો કઈ રીતે અસર કરે છે તે સમજાવવામાં; અને
- ગ્રાહકની જરૂરિયાતોને કમ આપી આ જરૂરિયાતો પાર પાડવા મૂળભૂત જીવન વીમા પ્રોડક્ટસને લાગુ કરવામાં.

રજૂઆત

પ્રકરણ ૧માં આપણે જોઈ ગયા કે રક્ષણની જરૂરિયાતો ત્યારે ઊભી થાય છે જ્યારે એવી આકસ્મિક ઘટના બને જે વ્યક્તિ અને/અથવા તેના પર નિર્ભર રહેનારાઓ માટે નાણાંકીય નુકસાનમાં પરિણમે. આપણે એ પણ જોઈ ગયા કે વીમા દ્વારા આકસ્મિક ઘટના સામે રક્ષણ પૂરું પાડવામાં આવે છે. આકસ્મિક ઘટનાને પગલે થતાં મોટાભાગના નાણાંકીય નુકસાન ભરપાઈ કરી આપવાનો વીમાનો હેતુ હોય છે.

કોઈપણ જાતના વીમાના રક્ષણથી લાભ થાય છે એવી લોકોને જાણ હોવા છતાં તેઓ તેમની એવી કઈ વ્યક્તિગત જરૂરિયાતો છે જેને રક્ષણની આવશ્યકતા છે તે સમજતા નથી હોતા.

એજન્ટોનું કામ આવો વીમો ઊતરાવવા માંગનારાઓ ખરી પસંદગી કરે માટે તેમને તેમાં મદદ કરવાનું છે.

આ પ્રકરણમાં આપણે બજારમાં ઉપલબ્ધ વિવિધ જીવન વીમા યોજનાઓની વિશિષ્ટતા અને ઉપયોગો વિશે સમજશું - ખાસ કરીને - ગ્રાહકને તેને યોગ્ય વીમો કઈ રીતે આપવો તે જાણશું. પ્રકરણ ૬ અને ૭માં આપણે વ્યક્તિઓની બચત જરૂરિયાતો (શેના માટે બચત કરવી જોઈએ તે) અને આ જરૂરિયાતોને પાર પાડવા બજારમાં બચતના કેવા કેવા પ્રકારના પ્રોડક્ટસ ઉપલબ્ધ છે તે જોઈશું અને સાથોસાથ અન્ય નાણાંકીય પ્રોડક્ટસ જેની એજન્ટે જાણ રાખવી જોઈએ જેમ કે આરોગ્ય વીમા બાબત પણ જોઈશું.

આ સમજી લીધા બાદ એક એજન્ટ તરીકે તમે તમારા ગ્રાહકને તેની વ્યક્તિગત જરૂરિયાતો તથા સંજોગોને ધ્યાનમાં રાખી કેવા પ્રકારના અને સ્તરના વીમા લેવા જોઈએ તે આસાનીથી સમજાવી શકશો.

મુખ્ય મુદ્દા

આ પ્રકરણમાં નીચેના મુદ્દા અને વિષયોની માહિતી આવરી લેવામાં આવી છે:

રક્ષણ જરૂરિયાતો	રક્ષણ જરૂરિયાતોને અસર કરતાં પરિબલો	મૃત્યુનું આવરણ	સર્વાઈવલ લાભ
મુદતી વીમા યોજના	પ્યોર એન્ડાઉમેન્ટ (શુદ્ધ હયાતીના) પ્લાન	એન્ડાઉમેન્ટ (હયાતી) વીમા યોજના	આજીવન વીમા યોજના
કન્વર્ટીબલ વીમા યોજના (રૂપાંતર કરી શકાય તેવી મુદતી યોજના)	સિંગલ જીવન વીમા યોજના (વ્યક્તિગત જીવન વીમા યોજના)	સંયુક્ત જીવન વીમા યોજના	જૂથ વીમા યોજના
નાની (માઈકો) વીમા યોજના	યુલિપ્સ	વીથ પ્રોફિટ(નફા સાથે) પોલીસિ	ટેક્સન
ફુગાવો	જરૂરિયાતોનો અગ્રતાક્રમ	બાળક માટેના પ્લાન	મની-બેક પ્લાન

ક: સુરક્ષા (રક્ષણ)ની જરૂરિયાતો

એક વીમા એજન્ટ તરીકે તમારે એક વ્યક્તિના મૃત્યુ અથવા અપંગતાને કારણે ઊભી થતી રક્ષણ જરૂરિયાતો (એવી જરૂરિયાતો જેને સુરક્ષિત બનાવવાનું આવશ્યક હોય) કઈ છે તે સમજવાનું હોય છે.

આપણે આગળ વધીએ તે પહેલાં એક ઉદાહરણ પર નજર નાંખીએ.

ઉદાહરણ

પ્રશાંતના જીવનમાં ખરાબ વળાંક આવ્યો

પ્રથમ તબક્કો

પ્રશાંત ૩૫ વર્ષનો છે અને તેની નોકરીમાં સારી રીતે સ્થિર થયો છે. તેની પત્ની ગૃહિણી છે અને તેમને ૭ વર્ષનો પુત્ર નિશાંત છે. નિશાંત મોટો થઈને ડોક્ટર બને એવી પ્રશાંતની ઈચ્છા છે. આ માટે તે છેલ્લાં બે વર્ષથી દર મહિને રૂપિયા ૫૦૦૦ની મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડમાં બચત કરે છે. પ્રશાંતના માતાપિતા નિવૃત્ત છે અને તેઓ તેના પર નિર્ભર છે.

પ્રશાંતે ૧૦ વર્ષની મુદતની રૂપિયા ૨,૦૦,૦૦૦ની એન્ડાઉમેન્ટ પોલીસિ લીધી છે, જે પેટે તે દર વર્ષે રૂપિયા ૨૦,૦૦૦નું પ્રીમિયમ ભરે છે. પ્રશાંત માટે રૂપિયા ૨,૦૦,૦૦૦ બહુ મોટી રકમ નથી. તેણે આ પોલીસિ વેરા લાભ લેવા માટે જ લીધી છે.

પ્રશાંત ગયા વર્ષે નવા ઘરમાં રહેવા ગયો. પહેલાં તે ભાડાંના ઘરમાં રહેતો હતો. હવે પ્રશાંતના માથે રૂપિયા ૪૦,૦૦,૦૦૦ની હોમ લોન અને રૂપિયા ૭ લાખની કાર લોન છે. વર્ષમાં એક વખત તેના પરિવારને ફરવા લઈ જાય છે જેનો ખર્ચ તે ક્રેડિટ કાર્ડ મારફત ચૂકવે છે. ભારતમાં સમૃદ્ધ મધ્યમ વર્ગના થઈ રહેલા ઉદયનું પ્રશાંત એક ઉદાહરણ છે. તેનું જીવન યોજના પ્રમાણે આગળ વધી રહ્યું છે અને તે ખૂશ છે અને જીવન પાસે હવે વધુ અપેક્ષા રાખતો નથી.

બીજો તબક્કો

પ્રશાંતના ખૂશખૂશાલ જીવનમાં નસીબે કંઈક અલગ જ લખ્યું હતું. તેના જીવને એવો ખરાબ વળાંક લીધો જેની પ્રશાંતે કલ્પના પણ નહોતી કરી. પ્રશાંતને વિમાન અકસ્માત નડ્યો જેમાં તેનું કરૂણ મૃત્યુ થયું. પોતાના પુત્રના આઠમા જન્મદિન નિમિત્તે પ્રશાંત તેની માટે નવી સાયકલ લાવવાનો હતો. પ્રશાંતના અકાળે અવસાનથી તેના સાત વર્ષના પુત્ર તથા પરિવારજનો પર વજ્રઘાત આવી પડ્યો.

ત્રીજો તબક્કો

પ્રશાંતના પરિવારનું દૂખ માત્ર અહીંથી જ અટક્યું નહોતું. પ્રશાંતે જ્યાંથી લોન લીધી હતી તેઓ ઉઘરાણી કરવા લાગ્યા હતા. પ્રથમ માગનારામાં ક્રેડિટ કાર્ડના એજન્ટ હતા, ત્યારબાદ કાર લોનવાળા આવ્યા. કારલોનનું ઈએમઆઈ નહીં આપી શકવાને કારણે એજન્ટોએ કારનો કબજો લઈ લીધો હતો. છેલ્લો ઘા તેમને બેન્ક તરફથી

આવ્યો જેની પાસેથી પ્રશાંતે ઘર માટે લોન લીધી હતી. પ્રશાંતનો પરિવાર બેન્ક લોનનો હપ્તો નહી ભરી શકવાને કારણે બેન્કે તેમને ઘર ખાલી કરી દેવા જણાવ્યું હતું.

આ ઉપરાંત નિશાંતનું ઉચ્ચ અભ્યાસ માટેનું સ્વપ્ન પણ દૂર જઈ રહ્યું હતું કારણ કે તેમની પાસે બચત કરવાના પૈસા નહોતા. પ્રશાંત એકમાત્ર જ કમાતી વ્યક્તિ હતો તેના જવાથી સંપૂર્ણ કુટુંબનું જીવન દાવ પર લાગી ગયું.

પ્રશાંતની રૂપિયા ૨,૦૦,૦૦૦ની એન્ડાઉમેન્ટ પોલીસિ તેના પરિવારની એક વર્ષ સુધી પણ સંભાળ લઈ શકે એમ નહોતી. આ એક માત્ર જ વીમા કવચ હતું જે પ્રશાંતે ખરીદ્યું હતું. જો કે તે તેણે વેરા લાભ લેવા માટે જ ખરીદ્યું હતું.

આ ઉદાહરણને હાલમાં ખાલી મગજમાં રાખી મૂકો, કારણ કે હમણાં તો આપણે આ પ્રકરણના બાકીના વિષયો પર આગળ વધી રહ્યા છીએ. આ ઉદાહરણ પર આપણે વિભાગ ગના અભ્યાસ વખતે જોઈશું અને પ્રશાંતના પરિવાર માટે કેવી અલગ સ્થિતિ ઊભી થઈ શકી હોત તે જાણીશું.

ક૧: વ્યક્તિની સામાન્ય સુરક્ષા (રક્ષણ)ની જરૂરિયાતો

એવી અનેક જરૂરિયાતો છે જે માટે એક વ્યક્તિએ વીમાના સ્વરૂપમાં નાણાંકીય રક્ષણ મેળવવાનું જરૂરી હોય છે. આ જરૂરિયાતો નીચે પ્રમાણે છે:

ક૧એ: આવક

એક વ્યક્તિ આજે જે કમાતો હોય તે કમાણી જાળવી રાખવાનું અને ભવિષ્યમાં પણ તે આવક ચાલુ રહે તે જોવાનું જરૂરી છે. ઉપરના ઉદાહરણમાં આપણે જોયું કે કમાણી કરતી વ્યક્તિના અકાળે થયેલા મૃત્યુને કારણે તથા વીમા કવચની ગેરહાજરીથી તેના પરિવારની શું દશા થઈ હતી. મુદતી વીમો (ટર્મ ઈન્સ્યુરન્સ) વ્યક્તિને ભવિષ્યમાં આવકની ખોટ સામે રક્ષણ આપે છે.

ક૧બી: તબીબી જરૂરિયાતો

તબીબી કટોકટી અચાનક જ આવી પડતી હોય છે જેની આપણે ધારણાં ન કરી હોય. ઉપરના ઉદાહરણમાં આપણે જોયું કે પ્રશાંતના માતાપિતા નિવૃત્ત છે અને તેઓ તેના પર નિર્ભર છે. વૃદ્ધાવસ્થામાં બીમાર પડવાથી પરિવારમાં કમાતી વ્યક્તિના ખિસ્સા પર ભારે બોજ આવી પડે છે. અહીં મેડિકલ ઈન્સ્યુરન્સ એક વ્યક્તિને અચાનક આવી પડતી તબીબી કટોકટી સામે રક્ષણ આપે છે.

ક૧સી: નિર્ભરતા (આધારિત રહેવું)

● **બાળકોનું શિક્ષણ:** આજના દિવસોમાં મોટી સંખ્યાના બાળકો એમબીએ/તબીબી/એન્જિનિયરીંગ જેવા ઉચ્ચ અભ્યાસ કરવા માંગતા હોય છે પરંતુ બાળકોની સંખ્યાની સરખામણીએ સારી શિક્ષણ સંસ્થાઓ ઘણી ઓછી હોવાથી શિક્ષણનો ખર્ચ ઝડપથી વધી રહ્યો છે. આને પરિણામે, માતાપિતાએ તેમના બાળકોના ઊચ્ચ શિક્ષણ માટે અગાઉથી યોજના કરવી પડે છે. ઉપરના ઉદાહરણમાં આપણે જોયું કે પિતાના અકાળે અવસાનથી

બાળકોના ઉચ્ચ શિક્ષણનું સ્વપ્ન કેવું રોળાઈ ગયું. માટે બાળકોના શિક્ષણ માટેનો ખર્ચ સુરક્ષિત કરી લેવાની આવશ્યકતા રહે છે. બાળ વીમા યોજના (જેના વિશે આપણે હવે પછીના પ્રકરણમાં વિગતે જોઈશું) માતાપિતાની ગેરહાજરીમાં બાળકોને તેમના ઉચ્ચ અભ્યાસ મેળવવામાં મદદરૂપ બની શકે છે.

● **બાળકોના લગ્ન:** બાળકોની જરૂરિયાતો શ્રેષ્ઠ પ્રકારે પૂરી કરવા માતાપિતા તેમનાથી બનતું બધું કરી છૂટતા હોય છે. પોતાની એકમાત્ર પૂત્રીના લગ્ન શહેરના શ્રેષ્ઠ લગ્ન બની રહે અને દરેકના મોઢે તેની ચર્ચા થતી રહે એમ દરેક માતાપિતાનું સ્વપ્ન રહેતું હોય છે. પોતાનું સ્વપ્ન સાકાર કરવા માતાપિતા બાળકના જન્મની સાથે જ તેના લગ્ન માટે રોકાણ કરવાનું શરૂ કરે છે. માતાપિતાના અકાળે મૃત્યુથી બાળકના લગ્નની યોજના ખોરવાઈ જાય છે, માટે લગ્નના ખર્ચને પણ સુરક્ષિત બનાવી લેવો જરૂરી છે. બાળ વીમા યોજના માતાપિતાના અકાળે અવસાનના કિસ્સામાં બાળકોના લગ્ન પાર પાડવામાં મદદરૂપ બની શકે છે.

ક૧ડી: અસ્કયામતો અને જવાબદારીઓ

રહેઠાણ, કાર તથા વ્યવસાય જેવી અસ્કયામતો આપણા માટે ઘણી મહત્વની હોય છે.

આ અસ્કયામતો ઊભી કરવા પ્રારંભમાં જંગી નાણાંની આવશ્યકતા રહેતી હોવાથી આપણે તે માટે લોન લેવી પડતી હોય છે. આ લોન સમયસર ભરપાઈ થતી રહે તે જોવાની પરિવારમાં કમાતી વ્યક્તિની જવાબદારી બની જાય છે. પરંતું પરિવારમાં કમાતી વ્યક્તિનું મૃત્યુ થાય તો આ લોનની સંભાળ કોણ લેશે? ઉપરના ઉદાહરણમાં આપણે જોયું કે પ્રશાંતના અકાળે નિધનથી તેની કાર તથા રહેઠાણ માટેની લોનના હપ્તા તેનો પરિવાર ભરી નહી શકતા તેમણે કેવી રીતે કાર અને મકાનને ગુમાવવાનો વારો આવ્યો હતો. માટે પરિવારમાં કમાતી મુખ્ય વ્યક્તિની ગેરહાજરીના કિસ્સામાં અસ્કયામતોનું રક્ષણ થાય તે જોવાનું જરૂરી છે. આવા કિસ્સામાં રહેઠાણ વીમો અથવા વધારાનો મુદતી વીમો સુરક્ષા પૂરી પાડી શકે છે. પરિવારમાં કમાતી મુખ્ય વ્યક્તિના અકાળે અવસાનથી ક્રેડિટ કાર્ડ, વ્યક્તિગત લોન્સ, કાર લોન્સ તથા અન્ય લોન્સ પેટે ચૂકવવાના હપ્તા માટે વધારાનો મુદતી વીમો સુરક્ષા પૂરી પાડે છે.

ક૧ઈ: પરિવારની જાળવણી

પરિવારમાં કમાણી કરતી વ્યક્તિની ગેરહાજરીમાં પરિવારને રક્ષણ પૂરું પાડવાની આવશ્યકતા રહે છે. ઉપરના ઉદાહરણમાં આપણે જોયું કે પ્રશાંતના અકાળે અવસાનથી તેના પરિવારની શું દશા થઈ હતી અને તેમનું જીવન દાવ પર લાગી ગયું હતું. પરિવારમાં એક જ વ્યક્તિ કમાતી હોય તો આવી વ્યક્તિના અકાળે મૃત્યુના સંજોગોમાં તેના પરિવારને રક્ષણ મળી રહે માટે પૂરતી માત્રાનો જીવન વીમો હોવો જરૂરી છે. અહીં મુદતી વીમા યોજના પરિવારને એકસાથે મોટી રકમ પૂરી પાડે શકે છે અથવા પેન્શન પ્લાન નિયમિત આવક પૂરી પાડે છે.

ધ્યાન રાખો કે

યોગ્ય નાણાંકીય આયોજન મારફત ઉપરની દરેક જરૂરિયાતોને સુરક્ષિત બનાવી શકાય છે. યોગ્ય નાણાંકીય આયોજનથી સુરક્ષા, વળતર અને વેરાલાભ એમ કુલ ત્રણ લાભ થાય છે.

આના પર વિચારો

એક વ્યક્તિને સામાન્ય રીતે કેવા પ્રકારની સુરક્ષા જોઈતી હોય છે તે હવે તમે સમજી ગયા, માટે તમારી પોતાની સુરક્ષા જરૂરિયાતોની યાદી બનાવો. ઉપર આવરી લેવાઈ ન હોય એવી અન્ય કોઈ તમારી જરૂરિયાત હોય જેને સુરક્ષિત બનાવવી જરૂરી છે તેને પણ યાદીમાં સમાવી લો.

ક-૨: સુરક્ષા જરૂરિયાતોને અસર કરતી વ્યક્તિગત બાબતો

કોઈપણ ગ્રાહકની ચોક્કસ સુરક્ષા જરૂરિયાતો નીચેની વ્યક્તિગત અને નાણાંકીય બાબતોથી પ્રભાવિત થાય છે.

આકૃતિ ૫.૧

વ્યક્તિગત સુરક્ષા જરૂરિયાતો

નિર્ભરતા - વય - આવક - અસ્ક્યામતો/જવાબદારીઓ

આ દરેકને આપણે વિગતવાર જોઈએ.

ક - ૨ એ: વય (ઉંમર)

વ્યક્તિની ઉંમર તેની જરૂરિયાતો પર અનેક રીતે પ્રભાવ પાડે છે. એક યુવાન જ્યારે તેની વીસીમાં (ટૂવેન્ટીઝ) નવો નવો કમાતો શરૂ થાય છે ત્યારે સૌથી પહેલા તે તેના સ્વરક્ષણ અને આવકની સુરક્ષાનો વિચાર કરતો હોય છે. યુવાન મોટો થાય છે અને લગ્ન કરે છે, અસ્ક્યામતો જેમ કે રહેઠાણ મેળવે છે તેમ તેની જવાબદારી વધી જાય છે અને તેણે નિવૃત્તીના સમય માટે કામ આવે એ રીતે ભંડોળનું આયોજન કરવાનું રહે છે આ ઉપરાંત તેના માતાપિતાની સંભાળ લેવાની રહે છે. રક્ષણ મેળવવાના ખર્ચ પર પણ ઉંમરનો પ્રભાવ રહે છે. ૨૦-૨૫ વર્ષની વ્યક્તિ દ્વારા લેવાતા વીમાનું પ્રીમિયમ ૩૦-૩૫ વર્ષની વ્યક્તિના પ્રીમિયમ કરતાં ઓછું હોય છે. માટે શક્ય બને ત્યાંસુધી વહેલી ઉંમરમાં વીમો ઊતરાવવો ડહાપણભર્યું ગણાય છે.

ક-૨ બી: નિર્ભરતા (આધારિત)

એક વ્યક્તિ જ્યારે લગ્ન કરે છે ત્યારે એક પરિવાર બને છે અને તે વ્યક્તિએ તેની પત્ની અને બાળકોની જવાબદારી લેવાની રહે છે. સમય જતાં તેના માતાપિતા નિવૃત્ત થતાં તેઓ પણ તેના પર નિર્ભર રહે છે, આમ તે વ્યક્તિ પર નિર્ભર રહેનારાની સંખ્યામાં વધારો થાય છે. નિર્ભર રહેનારા વ્યક્તિની સંખ્યા જેટલી વધુ, ઊંચા વીમા રક્ષણની આવશ્યકતા તેટલી જ વધી જાય છે.

ક-૨ સી: આવક

વ્યક્તિની નાણાંકીય જરૂરિયાતો જેમ કે બાળકોના ઉચ્ચ અભ્યાસ, લગ્ન, રહેઠાણની ખરીદી તથા નિવૃત્તીમાં કામ આવે એટલું ભંડોળ ઊભુ કરવામાં આવકની ભૂમિકા મહત્વની રહે છે.

એક યુવાન જ્યારે કમાવાનું શરૂ કરે છે ત્યારે તેની આવક સામાન્ય રીતે ઓછી હોય છે. આ તબક્કે વ્યક્તિ ઘર કે કાર જેવી પોતાની જરૂરિયાતો પાર પાડી શકતો નથી. પરંતુ લોન્સ આ અંતર દૂર કરે છે. પરિવારમાં કમાતી મુખ્ય વ્યક્તિના અકાળે અવસાનના સંજોગો વખતે આ લોન્સ સામે વીમાનું રક્ષણ મહત્વનું સાબિત થાય છે. બાળકના ઉચ્ચ અભ્યાસ, લગ્ન અને પોતાના નિવૃત્તીકાળ માટેનું ભંડોળ ઊભુ કરવા વ્યક્તિ નાની રકમના રોકાણથી શરૂઆત કરી શકે છે અને બાદમાં આવક વધવા સાથે રોકાણની માત્રા પણ વધારી શકે છે.

ક-૨ડી: અસ્કયામતો અને જવાબદારી

અસ્કયામતો અને જવાબદારીઓ વ્યક્તિની મહત્વની સુરક્ષા જરૂરિયાતો છે. રહેઠાણ જેવી અસ્કયામતો લોન મારફત ઊભી કરાતી હોય છે. કુટુંબમાં કમાતી વ્યક્તિના અકાળે અવસાન અથવા અપંગતાના સંજોગોમાં "આવક સુરક્ષા" લોન ભરપાઈ કરવાની જવાબદારી પાર પાડે છે.

જવાબદારીઓ જેમ કે, કાર ખરીદવા લેવાયેલી લોન પરિવારમાં મુખ્ય કમાતી વ્યક્તિના અકાળે અવસાન અથવા અપંગતાના સંજોગોમાં પરિવારના સભ્યો પર બોજારૂપ બની જાય છે. આ લોન ભરપાઈ કરવા કુટુંબના સભ્યોએ અન્ય અસ્કયામતો વેચી નાંખવી પડતી હોય છે અથવા તેમનું રોકાણ ઘટાડી નાંખવું પડતું હોય છે. આમ કરવાથી પરિવારના હિતો જોખમમાં મુકાય છે.

ખ: જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સ (જીવન વીમા ઉત્પાદનો)

ખ૧: જીવન વીમા યોજનાના પાયાભૂત ઘટકો

જીવન વીમા કંપનીઓ વહેલા મૃત્યુ અને લાંબા જીવનના જોખમ સામે રક્ષણ આપતી અનેક યોજનાઓ પૂરી પાડે છે. ભારતમાં વીમા કંપનીઓ દ્વારા પૂરી પડાતી મોટાભાગની વીમા યોજનાઓના મુખ્ય બે ઘટકો છે.

● **મૃત્યુનું આવરણ:** વીમાધારકનું પોલીસિની મુદત દરમિયાન મૃત્યુ થઈ જાય તો તેવા કિસ્સામાં આ રકમ તેના નોમિની અથવા લાભકર્તાને ચૂકવવામાં આવે છે.

● **પાકતી મુદતનો લાભ:** વીમાધારક પોલીસિની મુદત સુધી જીવતો રહે તો આ પાકતી રકમ તેને ચૂકવવામાં આવે છે. મની -બેક પોલીસિ જેવી કેટલીક પોલીસિઓમાં વીમાધારકને પોલીસિની મુદત સુધી સમયાંતરે ચૂકવણી કરવામાં આવે છે, જેને સર્વાઈવલ બેનિફિટ્સ કહેવામાં આવે છે. આ પ્રકરણના વિભાગ ખરએમમાં મની -બેક પોલીસિ અંગે વિસ્તૃતથી જોવામાં આવશે.

ધ્યાન રાખો

સામાન્ય રીતે પોલીસિ સિંગલ લાઈફ ધોરણે (વ્યક્તિગત જીવન ધોરણે) લેવાતી હોય છે, જેમાં માત્ર એક જ વ્યક્તિના જીવનનો વીમો ઊતરતો હોય છે. એક જ પોલીસિમાં એક કરતાં વધુ વ્યક્તિના ઊતરતા વીમા બાબત આપણે વિભાગ ખરજ અને ખરઆઈમાં જોઈશું.

ખ-૨: પાયાભૂત જીવન વીમા યોજના

વીમા ઉદ્યોગ દ્વારા પૂરી પડાતી મુખ્ય જીવન વીમા યોજનાઓ પર નીચે ચર્ચા કરાઈ છે.

ખ - ૨એ: મુદતી વીમા યોજના (ટર્મ ઈન્સ્યુરન્સ)

જીવન વીમા ઉદ્યોગ દ્વારા પૂરી પડાતી આ એકદમ પાયાની અને સરળ વીમા યોજના છે. આ યોજનામાં જીવન વીમા કંપની વીમાધારકનું પોલીસિની મુદત દરમિયાન મૃત્યુ થઈ જાય તો તેને ચોક્કસ રકમ (ઊતરાવાયેલા વીમાની રકમ)ની ચૂકવણી કરવા વચન આપે છે. વીમાધારક પોલીસિની સંપૂર્ણ મુદત સુધી જીવી જાય તો તેમને કોઈપણ લાભ મળતો નથી એટલે કે આવી પોલીસિમાં પાકતી મુદતે કોઈ જ લાભ મળતો નથી.

ટૂંકમાં કહીએ તો, આ પ્લાન વીમાધારકનું પોલીસિની મુદત દરમિયાન મૃત્યુ થાય તો તેવા કિસ્સામાં મૃત્યુ સામે આવરણ પૂરું પાડે છે.

ઉદાહરણ

પ્રશાંતે એબીસી વીમા કંપની પાસેથી ૩૦ વર્ષ માટે રૂપિયા ૭૫ લાખની મુદતી વીમા પોલીસિ લીધી છે. ૩૦ વર્ષના સમયગાળાની અંદર જો પ્રશાંતનું મૃત્યુ થાય તો પ્રશાંતના નોમિનીને રૂપિયા ૭૫ લાખ ચૂકવાશે એવી પોલીસિ દસ્તાવેજમાં સ્પષ્ટતા કરાઈ છે.

પરંતુ જો પ્રશાંત પોલીસિની મુદતના ૩૦ વર્ષ સુધી જીવી જાય તો તેને પાકતી મુદત પર સર્વાઈવલ બેનિફિટ (હયાતીનો પાકતી મુદતનો લાભ) મળતો નથી.

મુખ્ય મુદ્દા:

- મુદતી વીમા યોજના માત્ર મૃત્યુ સામે જ કવચ પૂરું પાડે છે.
- વીમા કંપની દ્વારા ઓફર કરાતી યોજનાઓમાં આ સૌથી સરળ પ્રકારની યોજના છે.
- મુદતી વીમા યોજના સૌથી સસ્તી વીમા યોજના છે. નાની રકમના પ્રીમિયમ સાથે એક વ્યક્તિ તેની જવાબદારીઓ સામે મોટી રકમનું રક્ષણ મેળવી શકે છે.
- **મુદત:** નામ પ્રમાણે જ આ યોજના ચોક્કસ મુદત માટે જ રક્ષણ પૂરું પાડે છે. સામાન્યરીતે ઓછામાં ઓછી મુદત પાંચ વર્ષની હોય છે અને તે ૧૦, ૧૫, ૨૦, ૨૫, ૩૦ વર્ષ સુધીની ઓફર કરવામાં આવે છે. જો કે દરખાસ્ત આપનાર અને વીમા કંપનીએ મુદત અંગે સહમત થવાનું રહે છે.
- **જવાબદારીઓ સામે રક્ષણ:** મોટી માત્રાની જવાબદારીઓ જેમ કે હોમ લોન્સ કે કાર લોન્સ માટે મુદતી વીમો શ્રેષ્ઠ વિકલ્પ છે.
- કેટલીક મુદતી યોજના હેઠળ વીમા કંપનીઓ પોલીસિ ચાલુ હોય ત્યારે વીમાધારકને વીમાની રકમમાં વધારો અથવા ઘટાડો કરવાનો વિકલ્પ આપે છે.
- **વીમાની લઘુત્તમ અને મહત્તમ રકમ:** મોટાભાગની મુદતી યોજનામાં વીમા કંપનીએ વીમાની લઘુત્તમ અને મહત્તમ રકમ નિશ્ચિત કરેલી હોય છે. કેટલીક વીમા કંપનીઓના વીમાની મહત્તમ રકમ અન્ડરરાઈટિંગને આધીન હોય છે.
- **લઘુત્તમ અને મહત્તમ વય:** મોટાભાગની વીમા કંપનીઓની મુદતી યોજનામાં પ્રવેશ અને તેની સમાપ્તિ માટેની લઘુત્તમ અને મહત્તમ વય નિશ્ચિત હોય છે.

ખ-૨બી: રિટર્ન ઓફ પ્રીમિયમ (આરઓપી) પ્લાન

કેટલીક વીમા કંપનીઓ રિટર્ન ઓફ પ્રીમિયમ (પ્રીમિયમ પરત કરવું)ના સ્વરૂપમાં વિવિધ પ્રકારની મુદતી વીમા યોજના પૂરી પાડે છે. વીમાધારક પોલીસિની મુદત દરમિયાન મૃત્યુ પામે તો વીમા કંપની તેના નોમિની અથવા લાભકર્તાને વીમાની રકમ ચૂકવે છે. પરંતુ વીમાધારક પોલીસિની સંપૂર્ણ મુદત સુધી જીવી જાય તો વીમા કંપની અગાઉથી નક્કી થયેલી શરત પ્રમાણે પ્રીમિયમની અંશતઃ અથવા સંપૂર્ણ રકમ વીમાધારકને પરત કરે છે. કેટલીક વીમા કંપનીઓ તો વીમાધારક પોલીસિની સંપૂર્ણ મુદત સુધી જીવી જાય તો પ્રીમિયમની રકમ સાથે કેટલુંક વ્યાજ પણ ચૂકવે છે.

આના પર વિચાર કરો . . .

તમારે મુદતી વીમા પ્લાન અથવા રિટર્ન ઓફ પ્રીમિયમ (આરઓપી) પ્લાન આ બેમાંથી કોઈ એક પસંદ કરવાનો હોય તો તમે કયો પ્લાન પસંદ કરો અને શા માટે ?

ખ-૨ સી: શુદ્ધ એન્ડાઉમેન્ટ પ્લાન (કેવળ હયાતીનો વીમો)(પ્યોર એન્ડાઉમેન્ટ)

શુદ્ધ એન્ડાઉમેન્ટ પ્લાન એ મુદતી વીમા પ્લાનથી સાવ વિરુદ્ધનો પ્લાન છે. આ યોજનામાં જીવન વીમા કંપની વીમાધારક વીમાની સંપૂર્ણ મુદત સુધી જીવી જાય તો તેને ચોક્કસ રકમ (વીમા હેઠળની રકમ) ચૂકવવા વચન આપે છે. વીમાધારક વીમાની મુદત દરમિયાન મૃત્યુ પામે તો તેને કોઈ જ રકમ મળતી નથી.

ટૂંકમાં કહીએ તો, વીમાધારક વીમાની સંપૂર્ણ મુદત સુધી જીવી જાય તો આ પ્લાન હેઠળ તેને માત્ર પાકતી મુદતનો લાભ મળે છે. મૃત્યુ સામે કોઈ આવરણ નથી હોતું.

ઉદાહરણ

પ્રશાંતે એબીસી વીમા કંપની પાસેથી ૩૦ વર્ષ માટે રૂપિયા ૭૫ લાખની શુદ્ધ એન્ડાઉમેન્ટ (ફક્ત હયાતીની) પોલીસિ લીધી છે. ૩૦ વર્ષના સમયગાળા સુધી પ્રશાંત જીવી જાય તો વીમા કંપની તેને પોલીસિની પાકતી મુદતે રૂપિયા ૭૫ લાખ ચૂકવશે એવી પોલીસિ દસ્તાવેજમાં સ્પષ્ટતા કરાઈ છે. પરંતુ જો પ્રશાંતનું પોલીસિની મુદત દરમિયાન મૃત્યુ થઈ જાય તો તેના પરિવારને તેનો કોઈ જ લાભ મળતો નથી એટલે કે તેને મૃત્યુ સામે રક્ષણ મળતું નથી.

જીવન ઘણું જ અનિશ્ચિત છે. પોતે કેટલા વર્ષ જીવશે અથવા મૃત્યુ ક્યારે થશે એની પ્રશાંત સહિત કોઈપણ વ્યક્તિને જાણ ન હોવાથી પોતાની માટે મુદતી પોલીસિ (ટર્મ ઈન્સ્યુરન્સ) યોગ્ય છે કે શુદ્ધ એન્ડાઉમેન્ટ (પ્યોર એન્ડાઉમેન્ટ) પોલીસિ તે અંગે તેઓ ચોક્કસ નિર્ણય લઈ શકતાં નથી.

આમ પ્રશાંત ૩૦ વર્ષની મુદતી વીમા પોલીસિ લે તો અને તે ૩૦ વર્ષ સુધી જીવી જાય તો પોલીસિની પાકતી મુદતના અંતે તેને કોઈ જ લાભ મળતા નથી. આજરીતે જો તે ૩૦ વર્ષની શુદ્ધ એન્ડાઉમેન્ટ પોલીસિ લે અને પોલીસિની મુદત દરમિયાન તેનું મૃત્યુ થઈ જાય તો તેના નોમિની અથવા લાભકર્તાને કોઈ વળતર મળતું નથી.

ઉપર જણાવેલી સ્થિતિ અંગે આવતા વિચારને કારણે કયો વીમો પસંદ કરવો તે અંગે લોકો મુંઝવણ અનુભવતા હોય છે. આ મુંઝવણ દૂર કરવા જીવન વીમા કંપનીઓ ઉપરની બે યોજનાઓની વિશિષ્ટતાઓને જોડી દઈ "એન્ડાઉમેન્ટ વીમા યોજના" ઓફર કરી રહી છે.

બ-૨ ડી: એન્ડાઉમેન્ટ વીમા પ્લાન

એન્ડાઉમેન્ટ વીમા પ્લાન મૂળ રીતે તો મુદતી વીમા યોજના અને શુદ્ધ એન્ડાઉમેન્ટ પ્લાનનું સંયોજન છે. વીમાધારકનું પોલીસિની મુદત દરમિયાન મૃત્યુ થઈ જાય તો તે સામે આ પ્લાન હેઠળ રક્ષણ મળે છે અને વીમાધારક પોલીસિની પાકતી મુદત સુધી જીવી જાય તો તેને સર્વાઈવલ બેનિફિટ (પાકતી મુદતે મળતી વીમા રકમ) મળે છે.

ઉદાહરણ

પ્રશાંતે એબીસી વીમા કંપની પાસેથી ૩૦ વર્ષ માટે રૂપિયા ૭૫ લાખની એન્ડાઉમેન્ટ વીમા પોલીસિ લીધી છે. પોલીસિની ૩૦ વર્ષની સંપૂર્ણ મુદત સુધી પ્રશાંત જીવી જાય તો વીમા કંપની તેને પોલીસિની પાકતી મુદતે રૂપિયા ૭૫ લાખ ઉપરાંત એકઠું થયેલું બોનસ ચૂકવશે એવી પોલીસિ દસ્તાવેજમાં સ્પષ્ટતા કરાઈ છે. આમ છતાં જો પ્રશાંતનું પાકતી મુદત પૂર્વે મૃત્યુ થઈ જાય તો તેના નોમિની અથવા લાભકર્તાને મૃત્યુ વીમા આવરણ પેટે રૂપિયા ૭૫ લાખ મળશે અને પોલીસિ પૂર્ણ થઈ જશે.

ઉપરનો પ્લાન

- ૩૦ વર્ષ માટે રૂપિયા ૭૫ લાખની મુદતી વીમા (ટર્મ ઈન્સ્યુરન્સ) પોલીસિ; અને
- ૩૦ વર્ષ માટે રૂપિયા ૭૫ લાખની શુદ્ધ એન્ડાઉમેન્ટ (પ્યોર એન્ડાઉમેન્ટ) પોલીસિનું સંયોજન છે.

પ્રશાંતનું પોલીસિની મુદત દરમિયાન મૃત્યુ થાય તો, મુદતી વીમા યોજના પ્રમાણે નાણાં ચૂકવાય છે પરંતુ પોલીસિની ૩૦ વર્ષની સંપૂર્ણ મુદત સુધી જીવી જાય તો શુદ્ધ એન્ડાઉમેન્ટ પોલીસિ પ્રમાણે નાણાં ચૂકવાશે.

ધ્યાન રાખો કે

ભારતમાં મોટાભાગની જીવન વીમા કંપનીઓ દ્વારા પૂરી પડાતી વીમા યોજના મુદતી વીમા યોજના અને શુદ્ધ એન્ડાઉમેન્ટ પ્લાનનું સંયોજન છે.

આના પર વિચાર કરો . . .

જો તમારે મુદતી વીમા યોજના, શુદ્ધ એન્ડાઉમેન્ટ પ્લાન અને એન્ડાઉમેન્ટ વીમા પ્લાનમાંથી કોઈ એક પ્લાન પસંદ કરવાનો હોય તો કયો પ્લાન પસંદ કરશો અને શા માટે ?

મુખ્ય મુદ્દા

- એન્ડાઉમેન્ટ વીમા પ્લાન હેઠળ વીમાધારકને તે પોલીસિની સંપૂર્ણ મુદત સુધી જીવી જાય તો પાકતી મુદતે ચોક્કસ રકમ ચૂકવવામાં આવે છે.
- **મૃત્યુનું કવચ:** આ પ્લાન મૃત્યુના આવરણનું પણ ઘટક ધરાવે છે. વીમાધારકનું પાકતી મુદત પૂર્વે મૃત્યુ થઈ જાય તો તેના નોમિની અથવા લાભકર્તાને મૃત્યુ પેટેનું વળતર ચૂકવાય છે.
- **બચતનું ઘટક:** મૃત્યુના આવરણના ઘટક ઉપરાંત આ પ્લાનમાં બચતનો પણ ઘટક રહેલો છે. પ્રીમિયમમાંથી મૃત્યુના આવરણ પેટેના તથા વહીવટી ખર્ચ પેટેની રકમ કાપી લીધા બાદ બચતી રકમનું વીમા કંપની વીમાધારક વતિ રોકાણ કરે છે. આ બચત પર થતી આવક વીમાધારકને બાદમાં બોનસના સ્વરૂપમાં ચૂકવવામાં આવે છે.
- **હેતુલક્ષી રોકાણ:** બાળકના ઉચ્ચ શિક્ષણ અથવા લગ્ન વગેરે માટે આવશ્યક નાણાંની બચત અને સાથોસાથ તેમાં વૃદ્ધિ કરવા આ પ્લાન પસંદ કરી શકાય છે.
- કેટલીક વીમા કંપનીઓ આ પોલીસિ હેઠળ અંશતઃ રકમ ઉપાડી લેવા પરવાનગી આપે છે અથવા પોલીસિ સામે લોન પૂરી પાડે છે.
- આ પ્લાન્સ વિવિધ પ્રકારના હોય છે. કેટલાક પ્લાન્સમાં પાકતી મુદતના લાભ કરતાં મૃત્યુનું આવરણ ઊંચું હોય છે જ્યારે કોઈકમાં આનાથી ઉલટું હોઈ શકે છે.
- કેટલાક પ્લાન્સમાં પાકતી મુદતના લાભ મૃત્યુના આવરણ કરતાં બમણા હોય છે. આવા પ્રકારના પ્લાનને **ડબલ એન્ડાઉમેન્ટ વીમા પ્લાન** કહેવાય છે.

પ્રશ્ન ૫.૧

જીવન વીમા યોજનાના પાયાના ઘટકો જણાવો.

પાર્ટિસિપેટિંગ (નફા સાથેની) અને નોન-પાર્ટિસિપેટિંગ (નફા વગરની) પોલીસિ

મોટાભાગની એન્ડાઉમેન્ટ પોલીસિમાં બચતનો ઘટક હોય છે જેને પ્રીમિયમમાં સમાવી લેવાયો હોય છે. વીમા કંપની દ્વારા આ રકમનું પોલીસિધારક વતિ રોકાણ કરવામાં આવે છે અને તે મારફત આવક કરવામાં આવે છે થયેલી આવકને પોલીસિધારકોમાં બોનસના રૂપમાં વિતરીત કરવામાં આવે છે.

આવા પ્લાન્સ જેમાં પોલીસિધારક વીમા કંપનીના નફામાં સહભાગી બનવાને પાત્ર છે તેને ‘વીથ-પ્રોફિટ’ અથવા ‘પાર્ટિસિપેટિંગ’ પ્લાન કહેવાય છે. મોટાભાગના એન્ડાઉમેન્ટ, મની-બેક અને હોલ લાઈફ પ્લાન્સ પાર્ટિસિપેટિંગ પ્લાન્સ હોય છે. મની-બેક અને હોલ લાઈફ પ્લાન્સ અંગે આ વિભાગમાં પાછળથી વિસ્તૃતમાં ચર્ચા કરાઈ છે.

જે પ્લાન્સમાં પોલીસિધારકો વીમા કંપનીના નફામાં સહભાગી થઈ શકતાં નથી તે પ્લાન્સને ‘વીથાઉટ-પ્રોફિટ’ અથવા ‘નોન-પાર્ટિસિપેટિંગ’ પ્લાન કહેવાય છે. શુદ્ધ મુદતી વીમા યોજના વીથાઉટ-પ્રોફિટ પ્લાન્સનું ઉદાહરણ છે.

સૂચવાયેલી પ્રવૃત્તિ

જો તમે ઈન્ટરનેટથી જોડાયેલા હો તો વીમા કંપનીઓની વેબસાઈટની મુલાકાત લઈ શકો છો અને તેમના દ્વારા પૂરા પડતાં વિવિધ એન્ડાઉમેન્ટ પ્લાન્સની વિશિષ્ટતાનો અભ્યાસ કરો. પાંચ કંપનીઓના એન્ડાઉમેન્ટ પ્લાન્સની

વિશિષ્ટતાની સરખામણી કરો. તમારી નજરે કઈ કંપનીનો એન્ડાઉમેન્ટ પ્લાન્સ શ્રેષ્ઠ છે અને શા માટે? તે નક્કી કરો.

ખ-૨ઈ: હોલ લાઈફ ઈન્સ્યુરન્સ પ્લાન્સ (આજીવન વીમા યોજના)

- અચોક્કસ સમયગાળા માટેની મુદતી વીમા યોજનાને હોલ લાઈફ પ્લાન કહેવાય છે. કેટલાક પ્લાન્સમાં બચતના ઘટકો હોય છે. રોકાણ મારફત થતી આવકના આધારે વીમા કંપનીઓ આ પ્લાન્સ માટે બોનસ જાહેર કરે છે.
- નામ પ્રમાણે જ આ પ્લાન વ્યક્તિને સંપૂર્ણ જીવનનું આવરણ પૂરું પાડે છે.
- વીમાધારકના મૃત્યુ પર તેના નોમિની અથવા લાભકર્તાને વીમાની રકમ એકઠા થયેલા બોનસ સાથે ચૂકવવામાં આવે છે.
- વીમાધારક તેના જીવનકાળ દરમિયાન તાકીદની જરૂરિયાતોને પહોંચી વળવા તેઓ અંશતઃ રકમ ઉપાડી શકે છે. વીમાધારક પોલીસિની સામે લોન પણ લઈ શકે છે.

ઉદાહરણ

એબીસી વીમા કંપની ૧૦૦ વર્ષની વય સુધી હોલ લાઈફ પ્લાન હેઠળ રક્ષણ પૂરું પાડે છે.

મૃત્યુનું આવરણ

વીમાધારકનું પોલીસિની મુદત દરમિયાન મૃત્યુ થઈ જાય તો તેના નોમિની અથવા લાભકર્તાને વીમાની રકમ એકઠા થયેલા બોનસ સાથે ચૂકવવામાં આવે છે.

સર્વાઈવલના લાભ (પાકતી મુદતે જીવીત રહેતા મળતા લાભ)

વીમાધારક ૧૦૦ વર્ષ સુધી જીવી જાય તો, વીમાની રકમ બોનસ સાથે તેને ચૂકવવામાં આવે છે.

સૂચવાયેલી પ્રવૃત્તિ

અત્યારસુધી તમે મુદતી વીમા યોજના, એન્ડાઉમેન્ટ વીમા પ્લાન અને હોલ લાઈફ પ્લાન શું છે તે જોયું. એક વ્યક્તિએ આ ત્રણમાંના દરેક પ્લાનની કયા સંજોગો અને સ્થિતિમાં પસંદગી કરવી જોઈએ તેની યાદી તૈયાર કરો.

ખ-૨એફ: કન્વર્ટિબલ ઈન્સ્યુરન્સ પ્લાન્સ(રૂપાંતરિત કરી શકાતી વીમા યોજના)

નામ પ્રમાણે, આ પ્લાનને એક પ્રકારમાંથી અન્ય પ્રકારમાં રૂપાંતરિત કરી શકાય છે. ઉદાહરણ તરીકે, મુદતી વીમા પ્લાનને એન્ડાઉમેન્ટ વીમા પ્લાન અથવા હોલ લાઈફ પ્લાન અથવા વીમા કંપની દ્વારા મંજૂરી અપાયેલ અન્ય કોઈ પ્લાનમાં રૂપાંતર કરી શકાય છે.

જે વીમાધારક પ્રારંભના સમયે ઊંચું પ્રીમિયમ ચૂકવી ન શકતો હોય તેની માટે આ પ્લાન ઘણો જ ઉપયોગી છે. માટે તેઓ ઓછા પ્રીમિયમ સાથે મુદતી વીમો લઈ શકે છે અને બાદમાં તેને ઊંચા પ્રીમિયમ સાથે એન્ડાઉમેન્ટ વીમા પ્લાન અથવા હોલ લાઈફ પ્લાનમાં બદલી શકે છે. પ્લાનને રૂપાંતરિત કરવાના સમયે વીમાધારકે ફરીથી તબીબી ચકાસણી કરાવવાની રહેતી નથી.

આ ઉપરાંત આ પ્લાનનો અન્ય એક લાભ એ પણ છે કે રૂપાંતરિત કરવાના સમયે ફરી અન્ડરરાઈટિંગના નિર્ણયની આશ્યકતા રહેતી નથી.

ખ-૨જી: સંયુક્ત જીવન વીમા યોજના (જોઈન્ટ લાઈફ પોલીસિ)

- સંયુક્ત જીવન વીમા યોજના એક જ પોલીસિ હેઠળ બે વ્યક્તિને વીમા આવરણ પૂરું પાડે છે. પતિપત્ની અથવા વેપારમાં ભાગીદારો માટે આ પ્લાન યોગ્ય છે.
- આ પ્લાન હેઠળ પોલીસિ ચાલુ હોય ત્યારે પોલીસિધારકોના મૃત્યુ થાય તો પ્રથમ સંયુક્ત પોલીસિધારકના મૃત્યુ પર અને બાદમાં અન્ય પોલીસિધારકના મૃત્યુ પર તે તારીખ સુધી એકઠા થયેલા બોનસ સાથે વીમાની પૂરી રકમ ચૂકવવામાં આવે છે.
- બન્ને સંયુક્ત પોલીસિધારકો અથવા બેમાંથી એક પોલીસિધારક પોલીસિની પાકતી મુદત સુધી જીવી જાય તો પાકતી મુદતના લાભ એકઠા થયેલા બોનસ સાથે ચૂકવવામાં આવે છે.
- કેટલીક સંયુક્ત જીવન વીમા પોલીસિ માટે પ્રીમિયમની રકમ નક્કી કરાયેલી મુદત સુધી ચૂકવવાની રહે છે અથવા પ્રથમ સંયુક્ત પોલીસિધારકના મૃત્યુ પર પ્રીમિયમ ચૂકવવાનું રહેતું નથી.
- સંયુક્ત જીવન વીમા પોલીસિના કિસ્સામાં દરેક જીવનનું અલગઅલગ અન્ડરરાઈટિંગ થાય છે.

આના પર વિચાર કરો . . .

લગ્ન કર્યા બાદ તમે તમારી અને તમારા જીવનસાથીની અલગઅલગ પોલીસિ લેવા માંગશો કે સંયુક્ત પોલીસિ કઢાવશો ? આ અંગે નિર્ણય કરવા તમે કયા મુદ્દાઓને ધ્યાનમાં લેશો ?

ખ-૨એચ: એન્યુઈટિસ (વાર્ષિકી/વર્ષાસન)

એક વ્યક્તિ દ્વારા એકસાથે ભરાયેલી રકમ અથવા ચોક્કસ સમયગાળા સુધી ભરાયેલા પ્રીમિયમના હપ્તા સામે વીમા કંપની દ્વારા વળતર રૂપે નિયમિત રીતે ચૂકવાતી રકમને વર્ષાસન (એન્યુઈટિસ) કહેવાય છે. વ્યક્તિ દ્વારા ચૂકવાતી રકમને પરચેઝ પ્રાઈસ કહેવાય છે.

પરચેઝ પ્રાઈસ (ખરીદ કિંમત) જે રીતે ચૂકવાઈ હોય તે પ્રમાણે વર્ષાસન મળે છે:

- તાત્કાલિક (ઈમીડિએટ) વર્ષાસન; અથવા
- વિલંબીત (ડિફર્ડ) વર્ષાસન હોઈ શકે.

વર્ષાસન જીવન વીમા પોલીસિથી એકદમ વિપરીત છે. જીવન વીમા પોલીસિમાં વીમા કંપની જોખમ ઉઠાવે છે જ્યારે વર્ષાસનમાં વ્યક્તિ પોતે પરચેઝ પ્રાઈસ ચૂકવ્યાના ટૂંક સમયની અંદર મૃત્યુ નહીં પામે એનું જોખમ ઉઠાવે છે.

અનેક પ્રકારના વર્ષાસન ઉપલબ્ધ છે (જેમ કે સંયુક્ત જીવન, અંતિમ સર્વાઈવર/પરચેઝ પ્રાઈસ પરત કરવાની શરત સાથેની અથવા વધતા વર્ષાસન સાથેની લાઈફ એન્યુઈટી) આ અંગે પ્રકરણ ૭માં આપણે વિગતવાર જોઈશું.

ખ-૨ આઈ: જૂથ વીમા યોજના (ગ્રુપ ઈન્સ્યુરન્સ)

- જૂથ વીમા પોલીસિ હેઠળ સમાન હેતુ ધરાવતા લોકોને એકસાથે જૂથમાં વીમાનું રક્ષણ પૂરું પાડવામાં આવે છે.
- જૂથ નીચેમાંથી કોઈનું પણ હોઈ શકે છે:
 - કોઈ કંપનીના કર્મચારી;
 - બેન્કના ગ્રાહકો;
 - મજદૂર સંગઠનના સભ્યો;
 - વ્યવસાયિક સંસ્થાઓ જેમ કે એસોસિએશન ઓફ એકાઉન્ટન્ટના સભ્યો; અથવા
 - સમાન હેતુ ધરાવતા કોઈપણ લોકો અથવા સમાન હેતુ માટે એકઠા થતાં લોકોનું જૂથ
- જૂથ વીમા પોલીસિ હેઠળ વીમા કંપની એક માસ્ટર પોલીસિ જારી કરે છે જેમાં જૂથના દરેક સભ્યોને આવરી લેવામાં આવે છે. ઉદાહરણ તરીકે, વીમા કંપની, કંપનીના માલિકને કંપનીના દરેક કર્મચારીઓને આવરી લેતી માસ્ટર પોલીસિ જારી કરે છે. અહીં માલિક, 'માસ્ટર પોલીસિધારક' તરીકે ઓળખાય છે.
- વીમાનો કરાર 'માસ્ટર પોલીસિધારક' અને વીમા કંપની વચ્ચે થાય છે. કર્મચારીઓ વીમા કોન્ટ્રેક્ટના સીધા પક્ષકાર નથી હોતા.
- ગરીબી રેખા હેઠળ જીવતા લોકોના સમૂહને વીમા આવરણ પૂરું પાડવા સરકાર પણ સામજિક કલ્યાણના ભાગ તરીકે જૂથ વીમા યોજનાનો ઉપયોગ કરે છે.
- વીમા ઉદ્યોગના નિયામક ઈરડાએ જુલાઈ ૨૦૦૫માં જૂથ વીમા પોલીસિઓ પર માર્ગદર્શિકા જારી કરી હતી.

ઉદાહરણ

એબીસી વીમા કંપની ઓછા સમૂહ લોકોની વીમા જરૂરિયાતો પૂરી પાડતી જૂથ જીવન વીમા યોજના ઓફર કરે છે.

આ યોજનાનો લાભ લેવા કોણ પાત્ર ઠરી શકે તે માટે વીમા કંપનીએ કેટલાક ધોરણો નિશ્ચિત કર્યા છે.

મૃત્યુનું આવરણ

જૂથમાંના કોઈ સભ્યના મૃત્યુના કિસ્સામાં સભ્યના નોમિની અથવા લાભકર્તાને રૂપિયા ૩૦,૦૦૦ની ચૂકવણી કરવામાં આવે છે. મૃત્યુ અકસ્માતને કારણે થયું હોય તો સભ્યના નોમિની અથવા લાભકર્તાને રૂપિયા ૭૫,૦૦૦ ચૂકવવામાં આવે છે.

ખ-૨ જી: નાની વીમા યોજનાઓ (માઈક્રો-ઈન્સ્યુરન્સ)

- ઈરડા (માઈકો-ઈન્સ્યૂરન્સ) નિયમનો ૨૦૦૫ મારફત ઈરડાએ નવેમ્બર ૨૦૦૫માં નાના વીમા માટે માર્ગદર્શિકા જારી કરી હતી. આ યોજનાનો હેતુ ઓછી આવક ધરાવતાં જૂથને નાની રકમના વીમા પૂરા પાડવાનો છે.

- માઈકો-ઈન્સ્યૂરન્સ પ્રોડક્ટસ હેઠળ રૂપિયા ૫,૦૦૦થી ૫૦,૦૦૦ના જીવન વીમા આવરણ પૂરા પાડવા ઈરડાએ સૂચના આપી છે.

- જીવન વીમા કંપની "લાઈફ માઈકો-ઈન્સ્યૂરન્સ" પ્રોડક્ટસ ઉપરાંત "સામાન્ય માઈકો-ઈન્સ્યૂરન્સ" પ્રોડક્ટસ આપી શકે છે અથવા આનાથી ઊલટી ઓફર પૂરી પાડી શકે છે. એટલે કે સામાન્ય વીમા કંપની "સામાન્ય માઈકો-ઈન્સ્યૂરન્સ" પ્રોડક્ટસ ઉપરાંત "લાઈફ માઈકો-ઈન્સ્યૂરન્સ" પ્રોડક્ટસ આપી શકે છે. (આ માત્ર માઈકો-ઈન્સ્યૂરન્સ પ્રોડક્ટસ માટે જ પાત્ર છે અને અન્ય પ્રકારના સામાન્ય ઈન્સ્યૂરન્સ પ્રોડક્ટસને આની મંજૂરી નથી)

ખ-૨ કે: યુનિટ લિન્કડ ઈન્સ્યૂરન્સ પ્લાન્સ (યુલિપ્સ)

યુનિટ લિન્કડ ઈન્સ્યૂરન્સ પ્લાન્સ વીથ પ્રોફિટ પોલીસિ કરતાં વધુ જોખમ ઉઠાવે છે અને કેટલીક બાંચધરી પણ આપે છે. આમ છતાં તે ઘણી લવચીક છે. લવચિકતાનો લાભ લેવા રોકાણનું કેટલુંક જોખમ લેવા તૈયાર હોય તેવા લોકો માટે આ પ્લાન યોગ્ય છે. આ પ્લાનમાં વળતરનો આધાર મૂડીબજારની સ્થિતિ પર રહેલો છે. ઈક્વિટીસ (શેર) જે રોકાણનું એક સાધન છે તેનો મૂડીબજાર પર વેપાર થાય છે. (શેર અંગે પ્રકરણ ૬માં વિગતે ચર્ચા કરાશે)

આના પર વિચાર કરો . . .

તમારે યુલિપ અથવા પરંપરાગત પ્લાન્સ (જેમ કે મુદતી વીમા યોજના, એન્ડાઉમેન્ટ વીમા પ્લાન અને હોલ લાઈફ) વચ્ચે પસંદગી કરવાની હોય તો તમે કયો વિકલ્પ પસંદ કરો? આ પસંદગી કરતી વેળા તમે કયા મુદ્દાને ધ્યાનમાં લેશો ?

મુખ્ય મુદ્દા

- યુલિપ્સ જીવન વીમા અને રોકાણ પર વળતર બન્ને લાભ પૂરા પાડે છે.
- પરંપરાગત (કન્વેન્શનલ) પ્લાન્સમાં વીમા કંપની રોકાણ અંગેનો નિર્ણય વીમાધારક વતિ લે છે, જ્યારે યુલિપમાં વીમાધારકને રોકાણની પસંદગી માટે વિવિધ પ્રકારના ફન્ડસ ઉપલબ્ધ હોય છે જેમ કે ઈક્વિટી ફન્ડસ, ડેટ ફન્ડસ, બેલેન્સડ ફન્ડસ, મની માર્કેટ ફન્ડસ વગેરે.
- યુલિપ્સ મૂડીબજારના વિકાસમાં સહભાગી બનવાનો વિકલ્પ પૂરો પાડે છે.
- વીમાધારકના મૃત્યુ પર વીમાની રકમ અથવા કરાયેલા રોકાણનું બજાર મૂલ્ય (ફન્ડનું મૂલ્ય) બેમાંથી જે ઊંચું હોય તે ચૂકવાય છે.
- પ્લાનની પાકતી મુદત પર ફન્ડનું જે મૂલ્ય હોય તે ચૂકવાય છે.
- પતાવટનો વિકલ્પ (સેટલમેન્ટ ઓપ્શન): એકસાથે રકમ લેવાને બદલે કેટલાક પ્લાન્સ હેઠળ પોલીસિધારકને પાકતી મુદત બાદ વીમાની રકમ તબક્કાવાર (સમયાંતરે હપ્તામાં) (કહો કે પાંચ વર્ષમાં અથવા પાંચ વર્ષમાં ગમે

ત્યારે) મેળવવાનો વિકલ્પ અપાય છે. આને પતાવટનો વિકલ્પ કહેવાય છે. પોલીસિધારક આ વિકલ્પ લેવા ઈચ્છતો હોય તો તેણે વીમા કંપનીને અગાઉથી જાણ કરવાની રહે છે.

પ્રશ્ન ૫.૨

જૂથ વીમા યોજનાની વિશિષ્ટતા જણાવો.

ખ-૨ એલ: બાળ યોજનાઓ (ચાઈલ્ડ પ્લાન્સ)

- બાળ વીમા યોજનાઓ માતાપિતાને તેમના બાળકોની ભવિષ્યની નાણાંકીય જરૂરિયાતો જેમ કે ઉચ્ચ શિક્ષણ, લગ્ન વગેરે માટે બચત કરવા મદદ કરે છે.
 - બાળ વીમા યોજના બચતની સાથે વીમાના બમણાં લાભ પૂરા પાડે છે.
 - બાળકને પોતાની આવક હોતી નથી, નાણાંકીય રીતે તેઓ સંપૂર્ણ રીતે માતાપિતા પર નિર્ભર કરતાં હોય છે. બાળકની ભવિષ્યની નાણાંકીય જરૂરિયાતો પૂરી કરવા માટેના નાણાં એકત્રિત કરવા માતાપિતા વીમા કંપનીને પ્રીમિયમની ચૂકવણી કરે છે.
 - બાળક આમાં લાભકર્તા (બેનીફિશીયરી) હોય છે જે પોલીસિની પાકતી મુદત પર તેનો લાભ મેળવવાને હકદાર હોય છે.
 - આ પ્લાન્સમાં વીમાધારક બાળકના જીવન સામેનું જોખમ બાળક પોલીસિમાં નક્કી કરાયેલી વય પર પહોંચે છે ત્યારબાદ જ શરૂ થાય છે. પોલીસિ શરૂ થવાની તારીખ અને જોખમ શરૂ થવાની તારીખના અંતરને "ડીફરમેન્ટ પીરિયડ" (વિલંબિત સમયગાળો) કહેવાય છે.
 - ડીફરમેન્ટ પીરિયડના અંત બાદ જે તારીખથી જોખમ શરૂ થાય છે તેને ડીફર્ડ ડેટ કહેવાય છે. ડીફર્ડ ડેટ એ પોલીસિની વાર્ષિક તારીખ (પોલીસિ એનીવર્સરી) ગણાય છે.
 - ડીફરમેન્ટ પીરિયડમાં વીમાનું કવચ હોતું નથી.
 - બાળક જ્યારે પુખ્ત વયનો થાય છે (૧૮ વર્ષની વયનો) ત્યારે પોલીસિનું ટાઈટલ આપોઆપ તેના નામ પર થઈ જાય છે. આ પ્રક્રિયાને વેસ્ટિંગ (સત્તા આપવી) કહેવાય છે. જે તારીખે પોલીસિ ટાઈટલ બાળકના નામ પર થઈ જાય છે તે તારીખને વેસ્ટિંગ ડેટ કહેવાય છે.
 - સત્તા અપાયા બાદ પોલીસિ વીમા કંપની અને વીમાધારક (આ કિસ્સામાં બાળક) વચ્ચેનો કરાર બની જાય છે.
- કેટલીક બાળ વીમા યોજનાઓ 'વેઈવર ઓફ પ્રીમિયમ' (પ્રીમિયમ માફી) ધોરણે આવતી હોય છે, જ્યારે અન્ય બાળ વીમા યોજનાઓમાં થોડાક વધારાના પ્રીમિયમ સાથે માતાપિતા પોતે 'વેઈવર ઓફ પ્રીમિયમ' નું ધોરણ પસંદ કરે છે.
- પોલીસિની મુદત દરમિયાન માતાપિતાનું મૃત્યુ થાય તો વીમા કંપની (બાળક પુખ્ત વયનો થાય ત્યાંસુધી) માતાપિતા વતિ પ્રીમિયમની ચૂકવણી કરે છે અને પોલીસિ જળવાઈ રહે છે. બાળકને પોલીસિની મુદત પૂરી થવા સાથે શરતો પ્રમાણે લાભ મળે છે. આ ધોરણો અંગે પ્રકરણ ૭માં વધુ વિગતે જોઈશું.
- બાળ વીમા યોજના એન્ડાઉમેન્ટ પ્લાન, મની બેક પ્લાન અથવા યુલિપ્સના સ્વરૂપમાં લઈ શકાય છે.

ખ-૨ એમ: મની બેક પોલીસિ

- મની બેક પોલીસિ બચત અને વીમા બંનેનો લાભ આપે છે અને તેની વિશિષ્ટતાઓ એન્ડાઉમેન્ટ પ્લાન જેવી જ છે.
- એન્ડાઉમેન્ટ પ્લાનમાં પોલીસિ પૂરી થવા પર પોલીસિધારકને પાકતી મુદતના લાભ મળે છે. જ્યારે મની બેક પ્લાનમાં પોલીસિધારકને પોલીસિની મુદત દરમિયાન ચોક્કસ સમયાંતરે 'અંશતઃ સર્વાઈવલ બેનિફિટ્સ' મળતા રહે છે.
- પોલીસિધારકને પોલીસિની મુદત દરમિયાન સર્વાઈવલ બેનિફિટ્સ પોલીસિની મુદતો અને શરતો પ્રમાણે નિશ્ચિત ટકાવારીમાં અથવા અલગઅલગ ટકાવારીમાં મળે છે.
- પોલીસિધારકને સમયાંતરે પ્રાપ્ત થતાં લાભો હાલના કાયદા પ્રમાણે વેરામુક્ત છે.
- પોલીસિધારક પોલીસિની મુદત દરમિયાન મૃત્યુ પામે તો તેના નોમિની અથવા લાભકર્તાને વીમાની સંપૂર્ણ રકમ એકઠા થયેલા બોનસ અને વીમાધારકને અગાઉ ચૂકવી દેવાયેલા સર્વાઈવલ બેનિફિટ્સને કાપ્યા વગર પૂરેપૂરી ચૂકવવામાં આવે છે.

ઉદાહરણ

ચેતન મિશ્રાએ એબીસી કંપની પાસેથી વીસ વર્ષની મુદત માટે મની બેક પોલીસિ લીધી છે. વીમાની રકમ ૨૦,૦૦,૦૦૦ છે. બચત પર મળતા લાભને પોતાના જીવતે જીવ ભોગવવા માંગતો હોવાથી ચેતને આ પોલીસિ લેવાનું પસંદ કર્યું છે. પત્ની સુમેધાને તેણે પોલીસિની લાભકર્તા તરીકે નોમિનેટ કરી છે. તેણે લીધેલી મની બેક પોલીસિ હેઠળ પોલીસિના ૫, ૧૦ અને ૧૫માં વર્ષના અંતે સર્વાઈવલ બેનિફિટ્સના ૨૫ ટકા લેખેની રકમ તેને મળતી રહેશે અને સર્વાઈવલ બેનિફિટ્સની બાકીની ૨૫ ટકા રકમ મુદત પૂરી થવા પર મળશે. પરંતુ જો ચેતનનું અકસ્માતમાં મૃત્યુ થાય તો તેની પત્ની સુમેધા પર બોજો આવી શકે છે કારણ કે તે ચેતન પર આધારિત હતી.

સમજો કે ચેતનનું મૃત્યુ પોલીસિના ૧૧માં વર્ષે થયું છે અને પોલીસિના પાંચમા અને દસમા વર્ષે તેને સર્વાઈવલ બેનિફિટ્સ (રૂપિયા ૧૦,૦૦,૦૦૦) મળી ચૂક્યા છે.

આ કિસ્સામાં તેની પત્ની સુમેધાને પોલીસિના રૂપિયા ૨૦,૦૦,૦૦૦ પૂરેપૂરા મળશે પછી ભલે ચેતનને અગાઉ રૂપિયા ૧૦,૦૦,૦૦૦ સર્વાઈવલ બેનિફિટ્સના મળી ચૂક્યા હોય.

બ-૨ એન: સેલેરી સેવિંગ સ્કીમ (એસએસએસ) (પગાર બચત યોજના)

- આ સ્કીમ ખાસ કરીને નોકરિયાતોની જરૂરિયાતો પૂરી પાડવા માટે બનાવવામાં આવી છે.
- આ સ્કીમમાં વીમા કંપની અને માલિક વચ્ચે વ્યવસ્થા થઈ હોય છે, જેમાં માલિક કર્મચારીના પગારમાંથી પ્રીમિયમની રકમ કાપી લઈ વીમા કંપનીમાં તે દર મહિને જમા કરાવે છે.
- આમ પ્રીમિયમની રકમ સીધેસીધી પગારમાંથી જ કપાઈને ચૂકવાઈ જતી હોવાથી કર્મચારીએ પ્રીમિયમની ચૂકવણીમાં નિષ્ફળતાનો ડર રાખવાનો રહેતો નથી.
- ઘણાંબધા કર્મચારીઓ જેમણે આ સ્કીમ લીધી હોય તેમની રકમ માલિક પાસેથી એકસામટી મળી જતી હોવાથી વીમા કંપનીને પણ લાભ રહે છે.

આના પર વિચાર કરો . . .

એવો કયો લાભ છે જે વીમા કંપની માટે હોવાનું તમે માનો છો ?

- કર્મચારી દ્વારા અપાયેલી સત્તાને આધારે માલિક તેના પગારમાંથી પ્રીમિયમની રકમ કાપી લે છે. કર્મચારી જ્યારે વીમો ઊતરાવે છે ત્યારે દરખાસ્તના ફોર્મ સાથે પ્રીમિયમ કાપવાનો ઓથોરિટ લેટર પણ આપે છે જે વીમાનો સ્વીકાર થવા પર વીમા કંપની માલિકને મોકલી આપે છે.
- કર્મચારીઓના નામ અને હોદ્દા તથા તેમના પગારમાંથી કપાયેલા પ્રીમિયમની નોંધ સાથેની યાદી (પ્રીમિયમ ઈનવોઈસ) વીમા કંપની સમયાંતરે માલિકને મોકલતી રહે છે.
- એસએસએસ એ ચોક્કસ વીમા યોજના નથી. એ પ્રીમિયમ વસૂલવા માટેની એક સગવડતા છે. તેનો ઉપયોગ મુદતી પોલીસિ, એન્ડાઉમેન્ટ પ્લાન અથવા એસએસએસ હેઠળ વીમા કંપની દ્વારા પૂરી પડતી અન્ય કોઈપણ યોજના માટે થઈ શકે છે.

ગ: ટેક્સન અને ફુગાવો

ગ૧: વીમા પ્રોડક્ટસ પર વેરા લાભો

આવક વેરા ધારા ૧૯૬૧ હેઠળ જીવન વીમા પ્રોડક્ટસને વેરા લાભો પૂરા પાડવામાં આવે છે. વીમા પ્રોડક્ટસમાં રોકાણ સમયે તથા પાકતી મુદતે આવક વેરાના લાભો મળે છે.

(એ) રોકાણનો તબક્કો: જીવન વીમા યોજના પેટે ચૂકવાતા પ્રીમિયમને આવક વેરા ધારાની કલમ ૮૦ સી હેઠળ વેરાપાત્ર આવકમાંથી મુક્તિ મળે છે. વેરા લાભ આપવા ધારા હેઠળ કેટલીક શરતો મુકવામાં આવી છે. નીચેની શરતો પૂરી કરવાની રહે છે.

- વર્તમાન વેરા કાયદા પ્રમાણે ચૂકવાયેલું પ્રીમિયમ વીમાની રકમના વીસ ટકા અથવા તેનાથી ઓછું હોવું જોઈએ; અથવા
- ઊતરાવાયેલ વીમો પ્રીમિયમની રકમથી પાંચ ગણો અથવા પાંચ ગણાથી વધુ હોવો જોઈએ.

ઉદાહરણ

પ્રશાંત રૂપિયા ૪ લાખની યુલિપ્સ ખરીદે છે. આ પોલીસિ પર વેરા લાભ લેવા માટે પ્રીમિયમની રકમ વીમાની રકમના વીસ ટકા એટલે કે રૂપિયા ૮૦,૦૦૦ અથવા તેનાથી ઓછી હોવી જોઈએ.

આ કિસ્સામાં જો પ્રીમિયમ વીસ ટકાથી વધુ હોય એટલે કે રૂપિયા ૮૦,૦૦૦થી વધુ હોય તો આવકવેરાનો લાભ માત્ર રૂપિયા ૮૦,૦૦૦ પર જ મળશે.

આને આપણે અન્ય રીતે જોઈએ:

પોતાની વેરાપાત્ર આવકમાંથી પ્રશાંત રૂપિયા ૮૦,૦૦૦નું રોકાણ કરીને વેરાના લાભ મેળવવા માંગે છે. માટે તે રૂપિયા ૮૦,૦૦૦ની ચૂકવણી કરીને યુલિપ ખરીદ કરે છે. જો તે રૂપિયા ૮૦,૦૦૦ પર વેરાનો સંપૂર્ણ લાભ લેવા માંગતો હોય તો વીમાની રકમ ઓછામાં ઓછી પાંચ ગણી અથવા તેનાથી વધુ રહે તેની તેણે ખાતરી રાખવાની રહે છે. માટે આ કિસ્સામાં પ્રશાંતે ઓછામાં ઓછા રૂપિયા ચાર લાખ કે તેથી વધુનો વીમો ઊતરાવવો જ પડશે.

ધ્યાન રાખો કે

વીમા પ્રીમિયમ માટેના વર્તમાન આવક વેરા ધારામાં ગમે ત્યારે ફેરફાર થઈ શકે છે.

કેન્દ્રના નાણાં વિભાગ દ્વારા નવો ડાયરેક્ટ ટેક્સ કોડ (ડીટીસી)નો મુસદ્દો તૈયાર કરવામાં આવ્યો છે અને ૧ એપ્રિલ ૨૦૧૨થી તે લાગુ કરવાની સરકારની યોજના છે, આને પરિણામે આવક વેરાના વર્તમાન ધારામાં તે વખતે ફેરફાર થશે.

કલમ ૮૦સી હેઠળ એક નાણાંકીય વર્ષમાં વધુમાં વધુ રૂપિયા ૧,૦૦,૦૦૦ સુધીના પ્રીમિયમને વેરા લાભ મળે છે.

(બી) પાકતી મુદત: વર્તમાન કાયદા પ્રમાણે વીમાધારકને પ્રાપ્ત થતી પાકતી મુદતની રકમ અથવા તેના મૃત્યુના કિસ્સામાં નોમિની અથવા લાભકર્તાને મળતી રકમ આવક વેરા ધારાની કલમ ૧૦ (૧૦ડી) હેઠળ વેરામાંથી બાદ મળે છે. જો કે પ્રીમિયમ, વીમાની રકમના વીસ ટકાથી વધુ નહીં રાખવાની શરત પાકતી મુદતના લાભોમાં પણ લાગુ થાય છે.

સૂચવાયેલી પ્રવૃત્તિ

આવક વેરા ધારાની કલમ ૮૦સી હેઠળ એક વ્યક્તિને માત્ર રૂપિયા ૧,૦૦,૦૦૦ સુધીની જ વિવિધ પ્રકારની બચતો વેરાપાત્ર આવકમાંથી બાદ મળી શકે છે. જીવન વીમો પણ બચતનું એક સાધન છે. બચતના અન્ય સાધનોની યાદી તૈયાર કરો.

ગ-૨ : કુગાવો

લેવાયેલા વીમા કવચ પર સમય જતાં કુગાવો મોટી અસર કરી શકે છે. સરળ શબ્દોમાં કહીએ તો, કુગાવો એટલે અર્થતંત્રમાં માલસામાન અને સેવાઓની કિંમતમાં વધારો એટલે કે જીવનનિર્વાહ મોંઘુ થવું.

ઉદાહરણ

થોડાક વર્ષ અગાઉ પેટ્રોલનો લિટર દીઠ ભાવ રૂપિયા ૪૦ હતો. આજે તે રૂપિયા ૬૦ પર પહોંચી ગયો છે, આમ ભાવમાં પચાસ ટકાનો વધારો થયો છે. એટલે કે અગાઉ રૂપિયા ૧૦૦માં ૨.૫૦ લિટર પેટ્રોલ આવતું હતું જે આજે ૧.૬૭ લિટર આવે છે.

આમ થોડાક વર્ષો પહેલાં રૂપિયા ૧૦૦માં જેટલી માત્રામાં માલસામાન કે સેવા ખરીદી શકાતી હતી તેનાથી આજે ઓછી માત્રા આવે છે. આમ ભવિષ્યમાં ભાવ વધતાં રહેશે તો રૂપિયા ૧૦૦માં આનાથી પણ ઓછી માત્રામાં માલસામાન કે સેવા ખરીદી શકાશે.

આને કુગાવાની અસર કહેવાય: નાણાંનું મૂલ્ય ઓછું થઈ જાય છે.

કુગાવાની વીમા કવચ પર આવીજ અસર થાય છે. આજે આપણે આપણી વીમાની જરૂરિયાત માની લઈએ કે રૂપિયા ૫૦ લાખ છે અને આપણે ૩૦ વર્ષ માટે રૂપિયા ૫૦ લાખનો વીમો લઈએ છે. પરંતું ૧૫-૨૦ વર્ષ બાદ

કુગાવાની સામે આટલી રકમનો વીમો આપણને ઘણો ઓછો લાગશે. કુગાવો વધવા સાથે વીમા કવચની આવશ્યકતાઓ પણ વધતી જાય છે. માટે ગ્રાહકો (અને તેમના વીમા એજન્ટોએ) કુગાવાની અસરને ધ્યાનમાં રાખી તેમના વીમા કવચની સમયાંતરે સમીક્ષા કરવી જરૂરી છે.

વીમા કંપનીઓ દ્વારા કેટલીક વીમા યોજનાઓ પૂરી પાડવામાં આવે છે જે વીમાધારકને તેના વીમા કવચમાં નિશ્ચિત અથવા નિયમિત સમયાંતરે વધારો અથવા ઘટાડો કરવાની તક આપે છે.

ઉદાહરણ

કેટલીક કંપનીઓ દર વર્ષે વીમાની રકમમાં ૫-૧૦ ટકાનો વધારો અથવા ઘટાડો કરવાની છૂટ આપે છે. આમ દર વર્ષે ઊંચા વીમા કવચ સાથે વીમાધારક કુગાવા સામે રક્ષણ મેળવી શકે છે.

ઘ: રક્ષણ જરૂરિયાતોનો (જેની માટે રક્ષણ લેવાનું હોય) ક્રમ નક્કી કરવો

ઘ૧: જરૂરિયાતોને ક્રમ આપવાની શા માટે આવશ્યકતા છે ?

વ્યક્તિના જીવનમાં અનેક એવી બાબતો હોય છે જેની માટે તેણે રક્ષણ મેળવવું જરૂરી બની રહે છે. આપણે ફરી પાછું પ્રશ્નમાં ઉદાહરણ લઈએ અને તેની રક્ષણ માટેની જરૂરિયાતો કઈ કઈ છે તે તપાસીએ.

આકૃતિ ૫.૨

પ્રશ્નમાં રક્ષણ માટેની જરૂરિયાતો

- ભાવિ આવકને સુરક્ષિત બનાવવાની
- પોતાની અને પોતાના પરિવારના સભ્યોની તબીબી અને આરોગ્ય સમસ્યાઓ સુરક્ષિત બનાવવાની
- નિશાંતના શિક્ષણના આયોજનની
- નિશાંતના લગ્ન માટે
- હોમ લોન તથા કાર લોન સામે રક્ષણ
- નિવૃત્ત જીવન માટેનું આયોજન

આ દરેક જરૂરિયાતોને પોતાની મેળે પાર પાડી શકે એટલું પ્રશ્નમાં પાસે ભંડોળ છે ખરું? નથી તો, કઈ જરૂરિયાત મહત્વની છે તે કઈ રીતે નક્કી કરી શકશે.

જે વ્યક્તિ પાસે પૂરતાં નાણાંકીય સ્ત્રોતો હોય છે તે પોતાની આ દરેક સુરક્ષા જરૂરિયાતોને પાર પાડવા નાણાં ખર્ચી શકે છે, પરંતુ જેમના નાણાંકીય સ્ત્રોતો મર્યાદિત છે તેઓ તેમની સુરક્ષા જરૂરિયાતો પાર પાડી શકતાં નથી. આવા સંજોગોમાં કઈ જરૂરિયાતને સુરક્ષામાં પ્રાથમિકતા આપવી તે મુદ્દો મહત્વનો બની રહે છે.

ઘ-૨: જરૂરિયાતોને કઈ રીતે ક્રમ આપવા

ધારી લઈએ કે પોતાની દરેક જરૂરિયાતોને સુરક્ષિત બનાવવા પ્રશાંત પાસે પૂરતાં નાણાં સ્રોત નથી, ત્યારે આવા સંજોગોમાં વીમા એજન્ટ જરૂરિયાતોને પસંદ કરવામાં કઈ રીતે મદદ કરી શકે તે નીચે પ્રમાણે એક પછી એક જોઈશું.

ભાવિ આવકનું રક્ષણ	<ul style="list-style-type: none"> ● ભાવિ આવક નોંધપાત્ર મહત્વ ધરાવે છે કારણ કે જરૂરિયાતો/ધ્યેય પાર પાડવા પ્રશાંતની આવકમાંથી તે નાણાંકીય સ્રોતો પૂરા પાડે છે. માટે પ્રશાંતે આ જરૂરિયાત(આવક)ને પ્રાથમિકતા આપવી જોઈએ અને તેને સુરક્ષિત બનાવી લેવી જોઈએ. પ્રશાંત મુદતી વીમા યોજના સાથે શરૂઆત કરી શકે છે અને બાદમાં તેના સ્રોત વધવા સાથે તે બચત/રોકાણ યોજનાઓ પર પસંદગી કરી શકે છે. પ્રશાંત કન્વર્ટિબલ ટર્મ પ્લાન સાથે પણ શરૂઆત કરી શકે છે અને પછી તેને એન્ડાઉમેન્ટ પ્લાન અથવા હોલ લાઈફ પ્લાનમાં રૂપાંતરિત કરી શકે છે.
પોતાની અને પોતાના પરિવારના સભ્યોની તબીબી અને આરોગ્ય સમસ્યાઓ સુરક્ષિત બનાવવા	<ul style="list-style-type: none"> ● આ જરૂરિયાત પણ નોંધપાત્ર મહત્વ ધરાવે છે કારણ કે તબીબી કટોકટી ગમે ત્યારે આવી શકે છે. પ્રશાંત કૌટુંબિક આરોગ્ય વીમા યોજના ખરીદી શકે છે. અનેક માલિકો તેમના કર્મચારી અને તેના કૌટુંબિક સભ્યોને આરોગ્ય વીમા પૂરા પાડે છે. આવા સંજોગોમાં પગારદાર વ્યક્તિ જો તેના નાણાં સ્રોતો મર્યાદિત હોય તો આરોગ્ય વીમો ખરીદવાનું મોકૂફ રાખી શકે છે.
નિશાંતના શિક્ષણ માટેનું આયોજન	<ul style="list-style-type: none"> ● બાળકો ધરાવતા કુટુંબ માટે આ જરૂરિયાત અગ્રક્રમની છે. આ કિસ્સામાં પ્રશાંત નાની રકમ સાથે બાળ વીમા યોજનાથી શરૂઆત કરી શકે છે અને બાદમાં સ્રોત વધવા સાથે તે આ હેતુ માટે વધુ રોકાણ યોજનાઓ ખરીદી શકે છે.
નિશાંતના લગ્ન માટેનું આયોજન	<ul style="list-style-type: none"> ● પોતાની દરેક સુરક્ષા જરૂરિયાતો માટે નાણાં ખર્ચવા અશક્તિમાન હોય તે લોકો આ જરૂરિયાતને થોડાક સમય માટે મુલત્વી રાખી શકે છે, જ્યારે જેમની પાસે પૂરતાં નાણાં સ્રોતો હોય ત્યારે તેઓ અન્ય હેતુઓની સાથોસાથ આ હેતુ માટે પણ રોકાણ કરવાનું ચાલુ કરી શકે છે.
રહેઠાણ લોન અને કાર લોન સામે સુરક્ષા	<ul style="list-style-type: none"> ● આ જરૂરિયાત માટે સુરક્ષા ખરીદવાનું ઘણું જરૂરી છે. કારણ કે ઘરમાં કમાતી મુખ્ય વ્યક્તિને કંઈ થઈ જાય અને તેની આવક બંધ થઈ જાય તો પરિવારના સભ્યો આ લોન્સ પેટેના હપ્તા ભરી શકતાં નથી અને ધિરાણદારો તેમની રકમ મેળવવા અસ્કયામતો જપ્ત કરી શકે છે. હોમ લોન માટે વ્યક્તિ બેન્ક પાસેથી હોમ લોન પ્રોટેક્શન વીમા પોલીસિ ખરીદી શકે છે જ્યારે કાર લોન માટે વ્યક્તિ તેનું મુદતી વીમા આવરણ વધારી શકે છે.
નિવૃત્ત જીવન માટેનું આયોજન	<ul style="list-style-type: none"> ● આ પણ એક મહત્વની જરૂરિયાત છે. આમણતાં જેમની પાસે પૂરતાં નાણાં સ્રોતો ન હોય તેઓ આ હેતુ માટે નાની રકમની બચત સાથે શરૂઆત કરી શકે છે અને બાદમાં રોકાણ વધારી શકે છે. આગામી બે પ્રકરણોમાં પેન્શનના મુદ્દાને આપણે વિગતે જોઈશું.

સુરક્ષા જરૂરિયાતો પ્રત્યેનો વ્યવહારુ અભિગમ નીચે પ્રમાણે હોવો જોઈએ:

આકૃતિ ૫.૩

જેની માટે સુરક્ષા આવશ્યક છે તેવી જરૂરિયાતોને પ્રથમ ક્રમ વાર ગોઠવો અને ત્યારબાદ તાકીદની અને સૌથી વધુ અગ્રતાવાળી જરૂરિયાતોને તાત્કાલિક સુરક્ષિત બનાવવાનું શરૂ કરો.



જેને મધ્યમ ક્રમ અપાયો હોય તેવી જરૂરિયાતોને નાની રકમ સાથે સુરક્ષિત બનાવવાનું શરૂ કરો અને બાદમાં તે હેતુ માટેના રોકાણમાં વધારો કરો



ઓછી અગ્રતાવાળી જરૂરિયાતો થોડોક સમય માટે મોકૂફ રાખો અને વધારાના આવક સ્ત્રોત ઉપલબ્ધ બનવા પર તે શરૂ કરો.

સૂચવાયેલી પ્રવૃત્તિ

તમારી પોતાની સુરક્ષા જરૂરિયાતોની યાદી તૈયાર કરો. ત્યારબાદ તેને તાકીદની, વધુ, મધ્યમ અને ઓછી મહત્વની એ પ્રમાણે વર્ગીકૃત કરો.

આપણે ફરી પાછું જોઈએ કે પ્રશાંતના પરિવારે કેવા ખરાબ દિવસો જોવા પડ્યા અને સાથોસાથ એ પણ જોઈએ કે પ્રશાંતે તેની અને તેના પરિવારની જરૂરિયાતોને સુરક્ષિત બનાવવા તેને યોગ્ય વીમા કવચ સાથે કઈ રીતે કમસર હાથ ધરવી જોઈતી હતી.

ઉદાહરણ : પ્રશાંતના પરિવારનું જીવન ફરી પાટે

આ ઉદાહરણનો પ્રથમ ભાગ 'શાઈનિંગ ઈન્ડિયા'નું ગુલાબી ચિત્ર રજૂ કરે છે જ્યારે બીજા ભાગમાં જીવનની કડવી હકીકતો પર પ્રકાશ પડાયો છે. જીવન તમને કેવા આશ્ચર્ય આપે છે અને જો તમે તૈયારી નહી કરી હોય તો તમારા પરિવારે કેવા પરિણામો ભોગવવા પડી શકે છે તેની ઝલક અપાઈ છે.

પ્રશાંતે કેવું ખોટું આયોજન કર્યું અને વીમા મારફત તે તેની જરૂરિયાતો કઈ રીતે સંતોષી શક્યો હોત તેનું આપણે વિશ્લેષણ કરશું.

● **મુદતી વીમો:** પ્રશાંત પરિવારનો એકમાત્ર કમાણી કરતો સભ્ય છે. એટલે એને એ વાતની ખાતરી રાખવી જોઈએ કે તે હાલમાં જે કમાણી કરે છે તેટલી કમાણી તેના કામકાજના બાકીના દિવસો સુધી જળવાઈ રહે. ટૂંકમાં કહીએ તો પ્રશાંત હોય કે ન હોય તેના પરિવારને કોઈ તકલીફ પડવી જોઈએ નહી. વીમો કોઈ વ્યક્તિની લાગણીની ખોટ પૂરી કરી શકતો નથી પરંતુ કોઈ વ્યક્તિ ચાલી જવાથી પડતી નાણાંકીય ખોટને તે પૂરી કરી શકે છે. પ્રશાંતે એટલી રકમનો વીમો લેવો જોઈતો હતો જેના આધારે તેના પરિવારને પ્રશાંત તેના કામકાજના કાળ દરમિયાન જે આવક કરી શકવાનો હતો તેટલી આવક થઈ શકે. આની બદલે તેણે એન્ડાઉમેન્ટ પ્લાન લીધો હતો જે તેના કુટુંબને એક વર્ષ સુધી પણ મદદ કરી શકે એમ નથી. પ્રશાંતે આ પ્લાન આવકવેરાના લાભ માટે લીધો હતો નહી કે રક્ષણ માટે. એન્ડાઉમેન્ટ પ્લાનને બદલે પ્રશાંતે મુદતી વીમા યોજના ખરીદી હોત તો રૂપિયા ૨૦,૦૦૦ના તેટલા જ પ્રીમિયમમાં તે વીમાનું મોટું કવચ મેળવી શક્યો હોત જેને આધારે તેની હોમ લોન, કાર લોન તથા તેની ગેરહાજરીમાં તેના પરિવારની અન્ય જરૂરિયાતો પૂરી થઈ શકી હોત.

● **બાળ વીમો:** પ્રશાંતે તેની પોતાની માટે વીમાનું પૂરતું કવચ મેળવ્યું નહોતું. જ્યારે પૂત્ર નિશાંતના શિક્ષણ માટે તે મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડમાં રોકાણ કરતો હતો. જે ઘડીએ પ્રશાંતનું મૃત્યુ થયું તેજ ઘડીથી મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડનું રોકાણ અટકી ગયું હતું અને નિશાંતની ઉચ્ચ શિક્ષણની યોજના જોખમમાં મુકાઈ ગઈ હતી. નિશાંતના શિક્ષણ માટે

પ્રશાંતે બાળ શિક્ષણ યોજના લેવી જોઈતી હતી. આ પ્લાન હેઠળ વીમા કંપનીએ પ્રશાંતના મૃત્યુના સંજોગોમાં પ્રીમિયમની ચૂકવણી ચાલુ રાખી હોત અને નિશાંતે તેના શિક્ષણ સાથે સમાધાન કરવું પડ્યું ન હોત.

● **હોમલોન અને કારલોન:** પ્રશાંતની જવાબદારીઓ જેમ વધતી જતી હતી તેમ તેણે ઊંચા મુદતી વીમાનું આવરણ લેવું જોઈતું હતું જેથી તેની વધારાની જવાબદારીઓ સુરક્ષિત થઈ શકે. આ સ્થિતિમાં પૂરતા વીમાથી પ્રશાંતનો પરિવાર તેની ગેરહાજરીમાં વીમાના નાણાંને આધારે કારલોન અને હોમલોન પાર કરી શક્યો હોત અને તે કાર તથા ઘર જાળવી શક્યો હોત.

● **નિવૃત્ત સમયનો પ્લાન:** એન્ડાઉમેન્ટ પ્લાનને બદલે પ્રશાંતે ઊંચા આવરણ સાથેનો મુદતી પ્લાન લેવો જોઈતો હતો અને બાકીના નાણાં તે નિવૃત્ત સમય માટેના વીમા પ્લાન પાછળ ખર્ચી શક્યો હોત.

અહેવાલ:

એક પરિવારમાં કમાતી મુખ્ય વ્યક્તિના અકાળે અવસાન અથવા અપંગતા સામે યોગ્ય આયોજન અને યોગ્ય જીવન વીમા પ્રોડક્ટસ પરિવારને કઈ રીતે સુરક્ષા પૂરી પાડી શકે છે અને જીવન વધુ મુશકેલીઓ વગર સરળ ચાલી શકે છે તે આ પ્રકરણમાં આપણે જોઈએ.

એક વ્યવસાયીક વીમા એજન્ટ તરીકે :

- ઉપલબ્ધ વિવિધ જીવન વીમા પ્રોડક્ટસની વિશિષ્ટતાઓની તમને જાણ હોવી જોઈએ;
- એક વ્યક્તિની સુરક્ષા જરૂરિયાતોનું વિશ્લેષણ કરવા તમે શક્તિમાન હોવા જોઈએ; અને
- આ જરૂરિયાતાને પાર પાડવા જીવન વીમા પ્રોડક્ટસનો કઈ રીતે શ્રેષ્ઠ ઉપયોગ કરી શકાય તે તમે સમજી શકતા હોવા જોઈએ.

મુખ્ય મુદ્દા

આ પ્રકરણ દ્વારા આવરી લેવાયેલા મુખ્ય મુદ્દા નીચે વર્ણવાયા છે.

સુરક્ષા જરૂરિયાતો

- વિવિધ જરૂરિયાતો જેને વ્યક્તિએ સુરક્ષિત બનાવવાની હોય છે તેમાં: આવક સુરક્ષા, તબીબી ખર્ચ; બાળકોના શિક્ષણ; બાળકોના લગ્ન; વિવિધ અસ્કયામતો પર લેવાયેલી લોન્સ; પરિવારમાં હયાત લોકોના જીવન નિર્વાહનો સમાવેશ થાય છે.
- સુરક્ષા જરૂરિયાતોને અસર કરતાં પરિબળો: વય, કમાનાર વ્યક્તિ પર નિર્ભર સભ્યોની સંખ્યા, આવક, અસ્કયામતો અને જવાબદારીઓ

વીમા પ્રોડક્ટસ

- મૃત્યુનું આવરણ અને પાકતી મુદતના લાભ મોટાભાગના જીવન વીમાના બે મુખ્ય ઘટકો છે.
- **મુદતી વીમા (ટર્મ ઈન્સ્યુરન્સ) પ્લાન્સ** હેઠળ વીમાધારકના પોલીસિની મુદત દરમિયાન મૃત્યુના કિસ્સામાં જ આવરણ મળે છે.

- **શુદ્ધ એન્ડાઉમેન્ટ (થોર એન્ડાઉમેન્ટ) પ્લાન** વીમાધારક પોલીસિની મુદત સુધી જીવિત રહે તો પાકતી મુદતના લાભો અને સર્વાઈવલ લાભ પૂરા પાડે છે.
- **એન્ડાઉમેન્ટ વીમા પ્લાન** એ મુદતી પ્લાન અને શુદ્ધ એન્ડાઉમેન્ટ પ્લાનનું સંયોજન છે. પોલીસિની મુદત દરમિયાન વીમાધારકનું મૃત્યુ થાય તો તેવા કિસ્સામાં આ પ્લાન નોમિની અથવા લાભકર્તાને ચોક્કસ રકમનું આવરણ પૂરું પાડે છે અથવા વીમાધારક પોલીસિની મુદત સુધી જીવિત રહે તો તેને પાકતી મુદતના/સર્વાઈવલ લાભો પૂરા પાડે છે.
- એન્ડાઉમેન્ટ વીમા પ્લાન બચતનું ઘટક ધરાવે છે. કરેલા રોકાણ પર થતી આવકના આધારે વીમા કંપની બોનસ જાહેર કરે છે.
- **હોલ લાઈફ પ્લાન** વીમાધારકને સંપૂર્ણ જીવન દરમિયાન રક્ષણ પૂરું પાડે છે.
- **કન્વર્ટિબલ વીમા પ્લાન** હેઠળ એક જીવન વીમા પ્લાનમાંથી અન્ય જીવન વીમા પ્લાનમાં રૂપાંતર કરવાની જોગવાઈ હોય છે.
- **સંયુક્ત જીવન વીમા પ્લાન્સ** એક જ પોલીસિ હેઠળ બે વ્યક્તિના જીવનને વીમાનું આવરણ પૂરું પાડે છે.
- એક વ્યક્તિ દ્વારા એકસાથે ભરાયેલી રકમ અથવા ચોક્કસ સમયગાળા સુધી ભરાયેલા પ્રીમિયમના હપ્તા સામે વીમા કંપની દ્વારા વળતર રૂપે નિયમિત રીતે ચૂકવાતી રકમને **વર્ષાસન (એન્યુઈટિસ)** કહેવાય છે. એન્યુઈટિસ ખરીદવા ચૂકવાતી રકમને પરચેઝ પ્રાઈસ કહેવાય છે.
- **જૂથ વીમા પોલીસિ** હેઠળ સમાન હેતુ ધરાવતા લોકોને એકસાથે જૂથમાં વીમાનું રક્ષણ પૂરું પાડવામાં આવે છે.
- **નાના વીમા (માઈક્રો ઈન્સ્યુરન્સ) પ્લાન** હેઠળ ઓછી આવક ધરાવતાં વર્ગને વીમા પૂરા પાડવામાં આવે છે.
- **યુનિટ લિન્કડ ઈન્સ્યુરન્સ પ્લાન્સ(યુલિપ્સ)** વીમાધારકને મૂડીબજારના વિકાસમાં સહભાગી બનવાની તક આપે છે.
- યુલિપ્સમાં વીમાધારક રોકાણ કરવાનું જોખમ ઉઠાવે છે જ્યારે પરંપરાગત પ્લાન્સમાં રોકાણ કરવાના જોખમનો ભાર વીમા કંપનીઓ પર હોય છે.
- **બાળ વીમા યોજનાઓ** માતાપિતાને તેમના બાળકોની ભવિષ્યની નાણાંકીય જરૂરિયાતો જેમ કે ઉચ્ચ શિક્ષણ, લગ્ન વગેરે માટે બચત કરવા મદદ કરે છે.
- **મની બેક પોલીસિમાં** પોલીસિની મુદત દરમિયાન ચોક્કસ સમયાંતરે પોલીસિધારકને 'અંશત: સર્વાઈવલ લાભ' ચૂકવવામાં આવે છે.
- **સેલેરી સેવિંગ સ્કીમ (એસએસએસ-પગાર બચત યોજના)** એ કોઈ ચોક્કસ વીમા યોજના નથી. પ્રીમિયમ વસૂલવા માટેની આ એક વ્યવસ્થા છે, જેમાં માલિક કર્મચારીના પગારમાંથી પ્રીમિયમની રકમ કાપી લઈ વીમા કંપનીમાં તે દર મહિને જમા કરાવે છે.

ટેક્સેસન અને ફુગાવો

- એક નાણાંકીય વર્ષમાં જીવન વીમા માટે ચૂકવાયેલ વાર્ષિક રૂપિયા ૧,૦૦,૦૦૦ સુધીનું પ્રીમિયમ આવક વેરા ધારાની કલમ ૮૦ સી હેઠળ વેરાપાત્ર આવકમાંથી બાદ મળે છે.
- આવક વેરાના લાભ માટે પ્રીમિયમની રકમ વીમાની રકમના વીસ ટકાથી વધુ ન હોવી જોઈએ; અથવા ઊત્તરાવાયેલ વીમો પ્રીમિયમની રકમથી પાંચ ગણો અથવા પાંચ ગણાથી વધુ હોવો જોઈએ.
- વીમા કંપની પાસેથી મળતી પાકતી મુદતની રકમ અથવા મૃત્યુના કિસ્સામાં મળતી રકમ આવક વેરા ધારાની કલમ ૧૦ (૧૦ડી) હેઠળ કરમુક્ત છે.
- ફુગાવો વીમા આવરણના મૂલ્યને લાંબા ગાળે ઘસારો પહોંચાડે છે.

- કુગાવા સાથે તાલ જાળવી રાખવા કેટલીક વીમા કંપનીઓ વીમા આવરણમાં નિયમિત સમયાંતરે વધારો કરવાની જોગવાઈ પૂરી પાડે છે.
- કેટલીક વીમા કંપનીઓ નિયમિત સમયાંતરે વીમા આવરણમાં ઘટાડો કરવાના (ડીક્રીઝીંગ ઈન્સ્યુરન્સ કવર) લાભ પૂરા પાડે છે જે સમય જતાં ઘટતી જતી લોનના કિસ્સામાં ઉપયોગી છે.

સુરક્ષા જરૂરિયાતોના ક્રમ

- પોતાની દરેક જરૂરિયાતોને એકસાથે સુરક્ષિત બનાવવા પૂરતાં નાણાં નહીં ધરાવતી વ્યક્તિ માટે જરૂરિયાતોને ક્રમ આપવાનું મહત્વનું છે.
- એક વ્યક્તિ તેની જરૂરિયાતોનું તાકીદની, વધુ, મધ્યમ અને ઓછી મહત્વની એ પ્રમાણે વર્ગીકરણ કરીને તે પ્રમાણે નાણાંની ફાળવણી કરી શકે છે.

સવાલજવાબ

પ.૧ મોટાભાગની જીવન વીમા યોજનાના બે મુખ્ય ઘટકો એટલે:

- **મૃત્યુનું આવરણ:** વીમાધારકનું પોલીસિની મુદત દરમિયાન મૃત્યુ થઈ જાય તો તેવા કિસ્સામાં આ રકમ તેના નોમિની અથવા લાભકર્તાને ચૂકવવામાં આવે છે.
- **પાકતી મુદતનો લાભ:** વીમાધારક પોલીસિની મુદત સુધી જીવતો રહે તો આ પાકતી રકમ તેને ચૂકવવામાં આવે છે. મની -બેક પોલીસિ જેવી કેટલીક પોલીસિઓમાં વીમાધારકને પોલીસિની મુદત સુધી સમયાંતરે ચૂકવણી કરવામાં આવે છે, જેને સર્વાઈવલ બેનિફિટ્સ કહેવામાં આવે છે.

પ.૨ જૂથ વીમા યોજનાની વિશિષ્ટતા નીચે પ્રમાણે છે:

- જૂથ વીમા પોલીસિ હેઠળ સમાન હેતુ ધરાવતા લોકોને એકસાથે જૂથમાં વીમાનું રક્ષણ પૂરું પાડવામાં આવે છે.
- જૂથ નીચેમાંથી કોઈનું પણ હોઈ શકે છે:
 - કોઈ કંપનીના કર્મચારી;
 - બેન્કના ગ્રાહકો;
 - મજદૂર સંગઠનના સભ્યો;
 - વ્યવસાયિક સંસ્થાઓ જેમ કે એસોસિએશન ઓફ એકાઉન્ટન્ટના સભ્યો; અથવા
 - સમાન હેતુ ધરાવતા કોઈપણ લોકો અથવા સમાન હેતુ માટે એકઠા થતાં લોકોનું જૂથ
- જૂથ વીમા પોલીસિ હેઠળ વીમા કંપની એક માસ્ટર પોલીસિ જારી કરે છે જેમાં જૂથના દરેક સભ્યોને આવરી લેવામાં આવે છે. ઉદાહરણ તરીકે, વીમા કંપની, કંપનીના માલિકને કંપનીના દરેક કર્મચારીઓને આવરી લેતી માસ્ટર પોલીસિ જારી કરે છે. અહીં માલિક, 'માસ્ટર પોલીસિધારક' તરીકે ઓળખાય છે.
- વીમાનો કરાર 'માસ્ટર પોલીસિધારક' અને વીમા કંપની વચ્ચે થાય છે. કર્મચારીઓ વીમા કોન્ટ્રેક્ટના સીધા પક્ષકાર નથી હોતા.
- ગરીબી રેખા હેઠળ જીવતા લોકોના સમૂહને વીમા આવરણ પૂરું પાડવા સરકાર પણ સામજિક કલ્યાણના ભાગ તરીકે જૂથ વીમા યોજનાનો ઉપયોગ કરે છે.
- વીમા ઉદ્યોગના નિયામક ઈરડાએ જુલાઈ ૨૦૦૫માં જૂથ વીમા પોલીસિઓ પર માર્ગદર્શિકા જારી કરી હતી.

સ્વયંકાસણી પ્રશ્નો

૧.	વ્યક્તિની વિવિધ સુરક્ષા જરૂરિયાતોની યાદી તૈયાર કરો
૨.	કન્વર્ટિબલ પ્લાન કયા છે? તેના મહત્વ શું છે?

આ પ્રશ્નના ઉત્તર હવે પછીના પૃષ્ઠ પર જોવા મળશે.

સ્વયંકાસણી પ્રશ્નોતરી

૧.	<p>વ્યક્તિની વિવિધ સુરક્ષા જરૂરિયાતો નીચે પ્રમાણે છે:</p> <ul style="list-style-type: none">● આવક;● તબીબી ખર્ચ;● બાળકોનું શિક્ષણ;● બાળકોના લગ્ન;● વિવિધ અસ્કયામતો પર લેવાયેલી લોન્સ; અને● પરિવારની જાળવણી
૨.	<p>કન્વર્ટિબલ વીમા પ્લાન એક પ્રકારમાંથી અન્ય પ્રકારમાં રૂપાંતરિત કરી શકાય છે. ઉદાહરણ તરીકે, મુદતી વીમા પ્લાનને એન્ડાઉમેન્ટ વીમા પ્લાન અથવા હોલ લાઈફ પ્લાન અથવા વીમા કંપની દ્વારા મંજૂરી અપાયેલ અન્ય કોઈ પ્લાનમાં રૂપાંતર કરી શકાય છે.</p> <p>જે વીમાધારક પ્રારંભના સમયે ઊંચું પ્રીમિયમ ચૂકવી ન શકતો હોય તેના માટે આ પ્લાન ઘણો જ ઉપયોગી છે. માટે તેઓ ઓછા પ્રીમિયમ સાથે મુદતી વીમો લઈ શકે છે અને બાદમાં તેને ઊંચા પ્રીમિયમ સાથે એન્ડાઉમેન્ટ વીમા પ્લાન અથવા હોલ લાઈફ પ્લાનમાં બદલી શકે છે. પ્લાનને રૂપાંતરિત કરવા સમયે વીમાધારકે ફરીથી તબીબી ચકાસણી કરાવવાની રહેતી નથી.</p> <p>આ ઉપરાંત આ પ્લાનનો અન્ય એક લાભ એ પણ છે કે રૂપાંતરિત કરવા સમયે ફરી અન્ડરરાઈટિંગના નિર્ણયની આશ્યકતા રહેતી નથી.</p>