

પ્રકરણ ૬

બચત માટેના પ્રોડક્ટસ

અનુક્રમણિકા

અભ્યાસક્રમ શીખડાવવાનું પરિણામ

શીખવાના હેતુ

રજૂઆત

મુખ્ય મુદ્દા

ક. બચત/રોકાણ બાબત સલાહની જરૂરિયાત	૬.૧
ખ. વ્યક્તિની બચત જરૂરિયાતો નક્કી કરતાં પરિબળો	૬.૨
ગ. બચત પ્રોડક્ટસની વિશિષ્ટતા અને લાભો	૬.૩, ૬.૬
ઘ. બચત પ્રોડક્ટસના પ્રકાર	૬.૩
ચ. બચત પ્રોડક્ટસ પર વેરા અને કુગાવાની અસરો	૬.૫, ૬.૭
થ. બચત પ્રોડક્ટસ પર વ્યાજ દરની અસરો	૬.૮
ત. જેની માટે બચત કરવાની હોય તે જરૂરિયાતોનો ક્રમ	૬.૪, ૬.૮, ૬.૧૦

મુખ્ય મુદ્દા

સવાલજવાબ

સ્વયંકાસણી માટેના પ્રશ્નો

શીખવાના હેતુ

આ પ્રકરણનો અભ્યાસ કર્યા બાદ તમે નીચેની બાબતોમાં પાવરધા બની શકશો

- બચત પ્રોડક્ટસ પર વ્યવસાયિક સલાહની જરૂરિયાત ઓળખી કાઢવામાં;
- વ્યક્તિએ જેની માટે બચત કરવાની હોય તે જરૂરિયાતો નક્કી કરતાં પરિબળો સમજાવવામાં;
- બચત પ્રોડક્ટસની વિશિષ્ટતા અને લાભો વર્ણવવામાં;
- બજારમાં ઉપલબ્ધ બચતના મુખ્ય સાધનો સમજાવવામાં;
- બચત પ્રોડક્ટસ પર વેરા અને કુગાવાની અસરો વર્ણવવામાં;
- બચત પ્રોડક્ટસ પર વ્યાજદરોની અસર વર્ણવવામાં;

- વ્યક્તિએ જેની માટે બચત કરવાની હોય તે જરૂરિયાતોને કમ આપવામાં અને આ જરૂરિયાતોને પાર પાડવા બચત અને ઈન્વેસ્ટમેન્ટ પ્રોડક્ટસ લાગુ કરવામાં.

રજૂઆત

મૃત્યુ અથવા અપંગતાને કારણે ઊભી થતી ગ્રાહકની સુરક્ષા જરૂરિયાતોને પાર પાડતી વિવિધ પ્રકારની જીવન વીમા યોજના કઈ છે તે આપણે આગલા પ્રકરણમાં જોઈ ગયા. આપણે પ્રકરણ ૧માં જોયું તેમ, વીમા એજન્ટની ભૂમિકા માત્ર જીવન વીમા અંગે સલાહ આપવા અથવા તેના વેચાણ પૂરતી મર્યાદિત નથી, તમારા ગ્રાહકોને બચત પ્રોડક્ટસ સહિતના અન્ય નાણાંકીય પ્રોડક્ટસ અંગે સલાહ આપો એવી પણ તમારી પાસે અપેક્ષા રખાતી હોય છે.

આ પ્રકરણમાં બજારમાં ઉપલબ્ધ વિવિધ બચત પ્રોડક્ટસ પર પ્રકાશ પાડશું અને ત્યાંથી આપણે પછીના પ્રકરણમાં અન્ય નાણાંકીય પ્રોડક્ટસ જેમ કે આરોગ્ય વીમા અને અકસ્માતે મૃત્યુ પ્રોડક્ટસ શું છે તે જોઈશું.

ઐતિહાસિક રીતે ‘બચત’ શબ્દનો અર્થ મૂડી ઊભી કરવા આવકમાંથી નાની માત્રાની રકમ નિયમિત ધોરણે બાજુ પર મૂકવી એવો થાય છે. ‘રોકાણ’ શબ્દનો ઉપયોગ મુખ્યત્વે એકસામટી મૂડી અથવા વધારાની આવકને સારા વળતરની અપેક્ષાએ ચોક્કસ પ્રોડક્ટસમાં રોકવી એવો થાય છે. હાલના પ્રવર્તમાન સમયમાં ‘બચત’ અને ‘રોકાણ’ એકબીજાના પર્યાય તરીકે સામાન્ય રીતે વપરાય છે.

ધ્યાન રાખો

જીવનમાં પોતાના નાણાંકીય હેતુ પાર પાડવા મોટાભાગના લોકોને બચત/રોકાણની આવશ્યકતા રહે છે.

બજારમાં અનેક પ્રકારના બચત/રોકાણ પ્રોડક્ટો છે જેમાંથી વ્યક્તિ પોતાને બંધબેસે એવા પ્રોડક્ટસ પસંદ કરી શકે છે. પ્રોડક્ટસ એવા પ્રકારના હોય છે જેમાં એકસામટી અથવા સમયાંતરે નાની રકમ ચૂકવી શકાય, આની પસંદગી રોકાણકારે કરવાની રહે છે. આપણે આમાંના કેટલાક પ્રોડક્ટસ પર નજર નાંખશું અને પોતાના ગ્રાહકો માટે પ્રોડક્ટસની પસંદગીમાં વ્યવસાયીક સલાહકારની મહત્વની ભૂમિકા શું છે તેના પર પણ પ્રકાશ પાડશું.

મુખ્ય મુદ્દા

આ પ્રકરણમાં નીચેના મુખ્ય મુદ્દા અને વિષયોને આવરી લેવાયા છે.

એસેટ મેનેજમેન્ટ કંપની (એએમસી)	ચક્રવૃદ્ધિ	ગ્રેચ્યુઈટી	પરંપરાગત થાપણો
બેન્ક થાપણ	આવકમાંથી ખર્ચવા માટેની રકમ	લોક ઈન પીરિયડ	બચત જરૂરિયાતો
બોન્ડ્સ	નાણાંકીય આયોજનના વિશ્લેષણની પ્રક્રિયા	રોકાણકારની સગવડતા	શેર
ચાઈલ્ડ પ્લાન્સ	પોસ્ટ ઓફિસ સેવિંગ્સ	મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ	વ્યવહારની ઝડપ
ચક્રવૃદ્ધિ થાપણો	ફન્ડ મેનેજર્સ	વ્યાજ દરો	ટેકસેસન અને ટેકસ પ્લાનિંગ

ક: બચત/રોકાણ બાબત સલાહની જરૂરિયાત

દરેક વ્યક્તિની બચત જરૂરિયાતો ભિન્ન હોય છે. રોકાણની દૃષ્ટિએ અનેક લોકો ખરા નિર્ણય લઈ શકતાં નથી. તેઓ પોતાની નાણાંકીય જરૂરિયાતોને અને પ્રોડક્ટની વિશિષ્ટતાને સંપૂર્ણ સમજ્યા વગર રોકાણ કરી નાંખતા હોય છે. હરિકોના પ્રભાવ હેઠળ આવીને ગમે તેમ અથવા છેલ્લી ઘડીએ વેરો બચાવવા માટે આવા નિર્ણયો લઈ લેતાં હોય છે.

આ વિભાગમાં આપણે એવા બે કારણો પર ચર્ચા કરશું જેના માટે વ્યક્તિએ તેની બચતો અને રોકાણ જરૂરિયાતો સંદર્ભે વ્યવસાયીક સલાહ લેવી જોઈએ.

ક૧: નાણાંકીય આયોજનની પ્રક્રિયાનું અજ્ઞાન

વ્યક્તિઓ અનેકવેળા પોતાની બચતો અને રોકાણ જરૂરિયાતો ઓળખવામાં નિષ્ફળ રહે છે. ભંડોળની લાંબા ગાળે જરૂરિયાતો અંગે વિચારવાને બદલે તેઓ ટૂંકા ગાળાની જરૂરિયાતો પર વધુ ધ્યાન આપતાં હોય છે. આ ઉપરાંત બચત કરવા કરતાં ખર્ચી નાંખવાનું વલણ વધુ હોય છે. બચતના ભવિષ્યમાં છૂપા લાભ કરતાં નજર સામે દેખાતાં માલસામાનનો ઉપભોગ કરી નાંખવાની પ્રબળ માનસિકતા આ માટે કારણભૂત છે.

વ્યક્તિઓને નાણાંકીય આયોજનની પ્રક્રિયામાં સામેલ કરીને વ્યવસાયીક વીમા એજન્ટો તેમને મદદ કરે છે. આ પ્રક્રિયામાં વ્યક્તિને તેમની વર્તમાન અને ભાવિ નાણાંકીય જરૂરિયાતો શું છે તેનો ખ્યાલ આપવામાં આવે છે. વ્યક્તિના લાંબા ગાળાના ધ્યેયમાં બાળકોના શિક્ષણ અને લગ્ન માટે નાણાંની બચત, ઘર ખરીદવા માટે નાણાંની બચત અથવા વર્તમાન હોમ લોનને મુદત પહેલા ચૂકવી દઈ નિવૃત્ત સમય માટેના આયોજનનો સમાવેશ થઈ શકે છે.

ક - ૨: ઉપલબ્ધ નાણાંકીય પ્રોડક્ટસની સંપૂર્ણ શુંખલાથી અજાણ

મોટાભાગના લોકો બજારમાં ઉપલબ્ધ વિવિધ પ્રકારના બચત અને રોકાણ પ્રોડક્ટસથી અજાણ હોય છે. આને કારણે તેઓ તેમની નાણાંકીય જરૂરિયાતો પૂરી કરી શકે એવા યોગ્ય પ્રોડક્ટસની પસંદગી કરી શકતાં નથી.

આ તબક્કે વીમા એજન્ટ નીચે પ્રમાણે મદદ પૂરી પાડી શકે છે:

- ઉપલબ્ધ વિવિધ પ્રોડક્ટસનું સારું જ્ઞાન ધરાવીને;
- વ્યક્તિની નાણાંકીય જરૂરિયાતો પ્રમાણે પ્રોડક્ટસની પસંદગી ; અને
- પ્રોડક્ટસને અપાતી વેરા રાહતો અને વ્યક્તિની વેરા જવાબદારીઓને ધ્યાનમાં રાખી પ્રોડક્ટસ પર મળનારા વળતર સામે લાગુ થનારા વેરાની ગણતરી કરીને.

ટૂંકમાં કહીએ તો, એજન્ટે તેમના સૂચિત રોકાણકારને ગુણવત્તાસભર સલાહ પૂરી પાડવા પોતાની નાણાંકીય આયોજનની નિપુણતાનો ઉપયોગ કરવો જોઈએ જેથી રોકાણ હેતુલક્ષી અને જરૂરિયાત મુજબનું થાય અને નહીં કે માત્ર વધુમાં વધુ વળતર મેળવવા.

સૂચવાયેલી પ્રવૃત્તિ

ઈરડા દ્વારા પ્રમાણિત તમારી પસંદગીની કોઈપણ કંપનીના જીવન વીમા એજન્ટની મુલાકાત લો. તેમની સાથે વ્યક્તિગત રીતે વાર્તાલાપ કરો અને તેઓ તેમના ગ્રાહકોની નાણાંકીય જરૂરિયાતો કઈ રીતે ઓળખી કાઢે છે તે જાણી લો અને નાણાંકીય આયોજનની પ્રક્રિયા કઈ રીતે કામ કરે છે તે અંગે તેમની સાથે ચર્ચા કરો.

ખ: વ્યક્તિની બચત જરૂરિયાતો નક્કી કરતાં પરિબળો

આ વિભાગમાં આપણે એક વ્યક્તિની કેટલીક સામાન્ય બચત જરૂરિયાતો અને તેમની ચોક્કસ બચત જરૂરિયાતો નક્કી કરતાં પરિબળો શું હોઈ શકે તે જોઈશું.

ખ૧: સામાન્ય બચત જરૂરિયાતો

વિવિધ બચત પ્રોડક્ટ્સમાં રોકાણ કરીને વ્યક્તિઓ તેમના ભવિષ્ય માટે બચત કરી શકે છે. જે વ્યક્તિઓ પાસે મૂડી નથી તેમણે આવકમાંથી બચત કરીને તે ઊભી કરવાની હોય છે અને જેમની પાસે મૂડી છે તેમણે તેનું મૂલ્ય જાળવી રાખવા ગણતરીપૂર્વક તેનું રોકાણ કરવાનું રહે છે.

ખ૧એ: મૂડી વગરની વ્યક્તિઓ

વ્યક્તિની ચોક્કસ બચત જરૂરિયાતો તેમની પોતાની રીતે આગવી હોય છે. ચોક્કસ જરૂરિયાત કે હેતુ માટે બચત કરીને અનેક લોકો પોતાનું નાણાંકીય આયોજન અસંગઠીત રીતે કરતાં હોય છે એટલે કે તેઓ પોતાની આવશ્યક એવી દરેક નાણાંકીય જરૂરિયાતો ઓળખી કાઢી ને વિસ્તૃત નાણાંકીય આયોજનની પ્રક્રિયા અનુસરતા નથી. વિસ્તૃત નાણાંકીય આયોજનની પ્રક્રિયાના ભાગરૂપ વ્યક્તિની કેટલીક સામાન્ય બચત જરૂરિયાતો/નાણાંકીય હેતુઓમાં નીચેના આયોજનોનો સમાવેશ થઈ શકે છે.

- તબીબી કટોકટી, નોકરી ગુમાવવી વગેરે સમયે આવી પડતી અનપેક્ષિત નાણાંકીય મુશકેલીઓને પહોંચી વળવા તાકીદના સમયે કામ આવે એટલું ભંડોળ ઊભું કરવું.
- બાળકોના ઉચ્ચ શિક્ષણ માટે આયોજન અને રોકાણ.
- બાળકોના લગ્ન માટે આયોજન અને રોકાણ.
- નવું અથવા બીજું ઘર (વ્યક્તિ પાસે અગાઉથી જ ઘર હોય તો) ખરીદવા માટે અને રહેઠાણ લોન બને એટલી વહેલી પૂરી કરી નાખવા.
- આ ઉપરાંત કારની ખરીદી, પરિવાર સાથે વાર્ષિક વેકેશન વગેરે જેવા અન્ય હેતુઓ માટે આયોજન અને રોકાણ અને બાળકોના પ્રાથમિક શિક્ષણ, તેમના પોતાના ધંધા માટે શરૂઆતમાં જોઈએ એટલી મૂડી ઊભી કરવા આયોજન અને રોકાણ તથા સેવાભાવી સંસ્થાને દાન કરવા વગેરે
- નિવૃત્તીના સમયમાં માસિક આવક બંધ થઈ જાય ત્યારે પણ કોઈપણ મુદ્દે સમાધાન કર્યા વગર જીવનશૈલી યથાવત જળવાઈ રહે તે માટે આયોજન અને રોકાણ.

ધ્યાન રાખો

નાણાંકીય આયોજન એ એક સમયની પ્રવૃત્તિ નથી એ યાદ રાખવાનું મહત્વનું છે. આ હેતુઓ સિદ્ધ થઈ જાય ત્યાંસુધી આવશ્યક રોકાણની સમયે સમયે સમીક્ષા કરવી રહી.

ખ૧બી: મૂડી સાથેની વ્યક્તિઓ

જે વ્યક્તિઓ પાસે મૂડી હોય છે તેમની બચત જરૂરિયાતો સામાન્ય રીતે નીચે પ્રમાણે હોય છે:

- ભાવિ જરૂરિયાતો માટે વર્તમાન સંપત્તિમાં બને એટલો વધારો કરવાની જરૂરિયાત. નવો વેપાર શરૂ કરવા માટે આવશ્યક પ્રારંભિક મૂડી, વૈશ્વિક પ્રવાસ કરવો, સેવાભાવી કારણોસર દાન કરવું વગેરેનો આમાં સમાવેશ થાય છે.
- પોતાના બાળકો માટે વારસામાં પૂરતી મૂડી બાકી રહે તેની ખાતરી રાખવાની જરૂરિયાત.
- નિવૃત્તિના સમયમાં જીવનશૈલી યથાવત જળવાઈ રહે તે માટે પૂરતી આવક થાય તે માટેનું આયોજન અને રોકાણની જરૂરિયાત.

ખ - ૨ : વ્યક્તિની બચત જરૂરિયાતો પર અસર કરતાં પરિબળો

વ્યક્તિની ચોક્કસ બચત જરૂરિયાતો નક્કી કરનારા મુખ્ય પરિબળો નીચે પ્રમાણે છે:

ખ - ૨એ: રોકાણનો સમયગાળો

વ્યક્તિએ જ્યાં સુધી રોકાણ કરી રાખવાની જરૂર છે તે સમયગાળો બચત જરૂરિયાતો નક્કી કરનારું મહત્વનું પરિબળ છે. જીવન વીમા એજન્ટે તેના ગ્રાહકોને તેમણે તેમના ભવિષ્ય માટે કેટલી બચત કરવાની આવશ્યકતા છે તે રકમ નક્કી કરવામાં મદદ કરવી જોઈએ. ચોક્કસ વર્ષો પૂરા થવા પર બચત લક્ષ્યાંક સિદ્ધ કરવાની વ્યક્તિઓને જ્યાં જરૂરત હોય છે ત્યાં એકસાથે અથવા નિયમિત ફાળો આપીને કેટલી રકમ બચાવવી તેનો આધાર બચતના સમયગાળા પર રહેલો છે.

ધ્યાન રાખો

વ્યક્તિની આવક, તેના પર કેટલા લોકો નિર્ભર છે, વ્યક્તિની અસ્કયામતો અને જવાબદારીઓ, ખર્ચવા માટે હાથમાં રહેતી આવક, રોકાણ પર અપેક્ષિત વળતર અને વ્યક્તિ કેટલા સમય સુધી રોકાણ કરી રાખવાનો ઈરાદો ધરાવે છે તેના પર બચત લક્ષ્યાંકનો આધાર રહેલો છે.

ઉદાહરણ

ગોપાલ, દીપક અને પવનદીપ ત્રણેય જાણીતી બહુરાષ્ટ્રીય કંપનીમાં નોકરી કરે છે અને ત્રણેય જણા ૬૦ વર્ષની વયે નિવૃત્ત થવાનો ઈરાદો ધરાવે છે.

ગોપાલ ૩૦ વર્ષનો છે અને વિવાહિત છે અને એક બાળક ધરાવે છે. નિવૃત્તિ થવાના સમયે પોતાની પાસે રૂપિયા એક કરોડ હોય તેવો તેણે લક્ષ્યાંક રાખ્યો છે.

દીપક ૪૦ વર્ષનો છે અને વિવાહિત છે અને બે બાળક ધરાવે છે. તેણે પણ નિવૃત્તિ થવાના સમયે પોતાની પાસે રૂપિયા એક કરોડ હોય તેવો તેણે લક્ષ્યાંક રાખ્યો છે.

પવનદીપ ૫૦ વર્ષનો છે અને તેણે પણ નિવૃત્તી થવાના સમયે પોતાની પાસે રૂપિયા એક કરોડ હોય તેવો તેણે લક્ષ્યાંક રાખ્યો છે.

ગોપાલ પાસે લક્ષ્યાંક હાંસલ કરવા ૩૦ વર્ષનો સમય છે. દીપક પાસે ૨૦ વર્ષ અને પવનદીપ પાસે ૧૦ વર્ષ છે. માની લઈએ કે તેમને તેમના રોકાણ પર ૧૨ ટકાનું વળતર મળે છે. પોતાનો નિવૃત્તી સમયનો લક્ષ્યાંક હાંસલ કરવો હશે તો આ ત્રણેયે નીચે કોષ્ટકમાં જણાવ્યા મુજબ માસિક રોકાણ કરવાનું રહેશે.

નામ	હાલની વય	નિવૃત્તી માટે બાકી વર્ષ	નિવૃત્તી સમયે ફન્ડનું લક્ષ્યાંક	વાર્ષિક વળતરની અપેક્ષા	આવશ્યક માસિક રોકાણ
ગોપાલ	૩૦	૩૦	રૂ. ૧,૦૦,૦૦,૦૦૦	૧૨ ટકા	રૂ. ૩૨૭૭
દીપક	૪૦	૨૦	રૂ. ૧,૦૦,૦૦,૦૦૦	૧૨ ટકા	રૂ. ૧૦૮૭૫
પવનદીપ	૫૦	૧૦	રૂ. ૧,૦૦,૦૦,૦૦૦	૧૨ ટકા	રૂ. ૪૫૦૬૦

ઉપરના કોષ્ટક પરથી આપણે જાણી શકીએ છે કે વ્યક્તિ પાસે બચત કરવાનો સમય જેટલો વધુ હોય છે નિવૃત્તી સમયે લક્ષ્યાંક ફન્ડ સિદ્ધ કરવા તેટલી ઓછી રકમ તેણે માસિક રોકાણ પેટે ભરવાની આવે છે. માટે નિવૃત્તી સમય સંદર્ભના ભંડોળ માટે બને એટલું વહેલું રોકાણ શરૂ કરવું જોઈએ.

ધ્યાન રાખો

ચક્રવૃદ્ધિની પસંદગી લાંબા ગાળે લાભદાયી પૂરવાર થાય છે. ચક્રવૃદ્ધિ યોજનામાં મળતું વળતર (ત્રિમાસિક, અર્ધવાર્ષિક કે વાર્ષિક વગેરે) તેજ રોકાણમાં જોડી દેવામાં આવે છે અને જોડાયેલ રકમ પર પણ વળતર મળવાનું શરૂ થઈ જાય છે.

ખ-૨ બી: આવકમાંથી ખર્ચવા માટે હાથમાં રહેતી રકમ

નિયમિત રોકાણની રકમનો આધાર વ્યક્તિના હાથમાં વધારાની કેટલી રકમ બચે છે અથવા વ્યક્તિ પાસે ખર્ચ કરવા માટે કેટલી રકમ છે તેના પર રહેલો છે. આનો આધાર વ્યક્તિની આવક, તેના પર કેટલા લોકો નભે છે, તેની જવાબદારીઓ વગેરે પર રહેલો છે. વ્યક્તિ પોતાની દરેક માસિક જવાબદારીઓ પરિપૂર્ણ કરી નાંખે ત્યારબાદ જે રકમ બચે તેને વધારાની રકમ કહેવાય છે.

સામાન્ય રીતે, વ્યક્તિના જીવનમાં જુદા જુદા સમયે ખર્ચવા માટે હાથમાં રહેતી રકમ જુદી જુદી હોય છે. ઉદાહરણ તરીકે એક વ્યક્તિ પરણેલો હોય અને બાળક ધરાવતો હોય ત્યારે તેના હાથમાં ખર્ચવા માટેની રકમ તે એકલો હતો તેની સરખામણીએ ઓછી હોય છે. આને કારણે રોકાણ માટેની રકમ ઓછી હોય છે. વ્યક્તિ જેમ તેના જીવનચક્રમાં આગળ વધતો જાય છે તેમ તેમની આવકમાં વધારો થઈ શકે છે જેને કારણે તેમની બચત પણ વધી શકે છે અને રોકાણ પણ વધુ થઈ શકે છે.

માટે વ્યક્તિને તેની બચત જરૂરિયાતોમાં લવચિકતા પૂરા પાડે તેવા યોગ્ય પ્રોડક્ટ તેણે પસંદ કરવા જોઈએ એ તમે જોઈ શકો છો.

ધ્યાન રાખો

પરવડતી હોય તેના કરતાં વધુ બચત અને રોકાણ કરવા કોઈને પણ પ્રોત્સાહન આપવું જોઈએ નહીં.

ખ-૨ સી: વર્તમાન અસ્કયામતો અને જવાબદારીઓ

વ્યવસાયીક સલાહકારે વ્યક્તિની વર્તમાન અસ્કયામતો અને જવાબદારીઓને ધ્યાનમાં લેવા જોઈએ કારણ કે આ બંને ગ્રાહકની જરૂરિયાતો તથા તે પૂરી કરવા માટેની નાણાંકીય ક્ષમતા પર પ્રભાવ પાડે છે. પોતાની નાણાંકીય જરૂરિયાતો પાર પાડવા ઋણ મેળવવા વ્યક્તિઓ તેમની અસ્કયામતોને સિક્યુરિટી તરીકે ઉપયોગમાં લઈ શકે છે.

ઉદાહરણ:

વ્યક્તિ પોતાની અસ્કયામતો જેમ કે પ્રોપર્ટી અથવા સોનાનો ઉપયોગ ક્રેડિટ કાર્ડ કે વ્યક્તિગત લોન પેટે બાકી રકમ ચૂકવવા અથવા બાળકોના ઉચ્ચ શિક્ષણ માટે ઋણ મેળવવા સિક્યુરિટી તરીકે મૂકીને કરી શકે છે.

વ્યક્તિ જીવનના વિવિધ તબક્કે જવાબદારીઓ વધારતો રહે છે જેમ કે ઘર માટે લોન લેવી, કાર લોન લેવી, બાળકોના શિક્ષણ માટે લોન લેવી કે વ્યક્તિગત લોન કે પછી ક્રેડિટ કાર્ડ પર ઋણ લે છે. વ્યવસાયીક સલાહકારે તેમની બચત અને રોકાણની સલાહના ભાગરૂપ ગ્રાહકની જવાબદારીઓને ધ્યાનમાં લેવી જોઈએ.

આના પર વિચાર કરો. . .

તમારા પરિવારની બચત જરૂરિયાતો કઈ છે ? વિવિધ જરૂરિયાતોની યાદી તૈયાર કરો.

ગ: બચત પ્રોડક્ટ્સની વિશિષ્ટતા અને લાભો

બચત પ્રોડક્ટ્સ દ્વારા ઓફર કરાતાં વિવિધ લાભો અને વિશિષ્ટતા અંગે આપણે જોઈશું. આ ઉપરાંત વ્યક્તિની ચોક્કસ જરૂરિયાતો પૂરી કરવામાં આ વિશિષ્ટતાનો કેટલો પ્રભાવ હોય છે તે પણ જોઈશું.

ગ૧: મૂડી અથવા આવકમાં વધારો

કેટલાક બચત પ્રોડક્ટ્સ નિયમિત આવક (બેન્ક દ્વારા ફિક્સડ ડિપોઝીટ પર ચૂકવાતા વ્યાજ) પૂરી પાડે છે તો કેટલાક મૂડીમાં વધારો (સોનું) કરે છે તો અન્યો આ બંનેનું મિશ્રણ (ઈક્વિટી શેર) પૂરું પાડે છે. આ પ્રોડક્ટ્સ પર આ પ્રકરણમાં પછીથી ચર્ચા કરાશે. યાદ રાખો કે રોકાણકારનો હેતુ પ્રોડક્ટના રોકાણ ધોરણ સાથે મેળ ખાતો હોવો જોઈએ.

ગ-૨: બાંધધરી (જમીનગીરીઓ)

કેટલાક પ્રોડક્ટ્સ પર નિશ્ચિત વળતરની ખાતરી હોય છે તો કેટલાક પર વૈવિધ્યસભર વળતર મળે છે જ્યારે અન્યો આ બંનેનું મિશ્રણ પૂરું પાડે છે. માટે પ્રોડક્ટ રોકાણકારના જોખમની નીતિના આધારે પસંદ કરાવું જોઈએ.

ઉદાહરણ

વીમા કંપની એબીસીએ ખાતરીલાયક વળતરવાળા વીમા પ્રોડક્ટ બહાર પાડ્યા છે. આ પ્રોડક્ટ માટે કંપની નીચે પ્રમાણેના લાભની ખાતરીઓ આપે છે:

- રૂપિયા એક હજારના વીમા સાથેની પાંચ વર્ષની પોલીસિં પર વાર્ષિક રૂપિયા ૬૦
- રૂપિયા એક હજારના વીમા સાથેની દસ વર્ષની પોલીસિં પર વાર્ષિક રૂપિયા ૬૫

આનો અર્થ વીમા કંપની એબીસી પાંચ અને દસ વર્ષની પોલીસિં માટે અનુક્રમે ૬ ટકા અને ૬.૫૦ ટકા વળતરની ખાતરી આપે છે.

ગૃહ: લોક -ઈન પીરિયડ

અનેક સેવિંગ પ્રોડક્ટસ લોક- ઈન પીરિયડ ધરાવતાં હોય છે જેમાં રોકાણકાર આ સમયગાળામાં રોકાણ પાછું ખેંચી શકતો નથી. માટે ગ્રાહકે રોકાણ માટે પ્રોડક્ટની પસંદગી કરતાં પહેલાં તેની જરૂરિયાતો અને કેટલો વખત સુધી રોકાણને જાળવી રાખી શકશે તે સમયગાળો સંભાળપૂર્વક નક્કી કરવાનો હોય છે.

ઉદાહરણ

વેરા બચાવતી બેન્કની મુદતી થાપણોનો લોક ઈન પીરિયડ પાંચ વર્ષનો હોય છે. માટે આ સમયગાળા દરમિયાન રોકાણકાર તેની રકમ પાછી ખેંચી શકતો નથી. મુદતી થાપણો સામે તેઓ લોન પણ નથી મેળવી શકતા જે બેન્કની અન્ય પ્રકારની થાપણો સામે મળી શકે છે.

ઈક્વિટી લિન્કડ સેવિંગ સ્કીમ - યુલિપ્સ (વેરા બચાવતા મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ)નો લોક ઈન પીરિયડ ત્રણ વર્ષનો હોય છે. માટે આ સમયગાળા દરમિયાન રોકાણકાર મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડમાંથી તેની રકમ પાછી ખેંચી શકતો નથી (પરંતુ લોક ઈન પીરિયડ નહીં ધરાવતા અન્ય મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડમાં રોકાયેલી રકમ પાછી ખેંચી શકાય છે)

ગૃહ: પેનલ્ટીસ

નિશ્ચિત મુદતના કરારમાંથી ફન્ડસને મુદત પહેલા પાછા ખેંચવા સાથે પેનલ્ટીસ જોડાયેલ છે. આવા પ્રકારના પ્રોડક્ટસમાં રોકાણ કરતાં પહેલાં આ મુદ્દાને ધ્યાનમાં લેવાનું મહત્વનું છે.

ઉદાહરણ

અજયે એક બેન્કમાં બે વર્ષ માટે રિકરીંગ ડિપોઝીટ એકાઉન્ટ ખોલાવ્યું છે જેમાં તે મહિને રૂપિયા ૧૦૦૦ જમા કરાવે છે. ખાતું ખોલાવ્યાના સાત માસ બાદ અજય માસિક રકમ ભરી શકતો નથી. સાત માસ સુધી ભરેલી રકમ તે પાછી ખેંચી લઈને ખાતું બંધ કરી લેવા માંગે છે. આવા સંજોગોમાં મુદત પૂર્વે નાણાં પાછા ખેંચવા તથા ખાતું બંધ કરાવવા બદલ બેન્ક અજય પાસેથી પેનલ્ટીની રકમ વસૂલશે

કેટલાક મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડસને લોક-ઈન પીરિયડ હોય છે કહો કે છ માસનો કે એક વર્ષનો. જો કોઈ રોકાણકાર આ લોક ઈન પીરિયડ પહેલા પોતાના નાણાં પાછા ખેંચે તો મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડસ એકિઝિટ લોડ (લોક ઈન પીરિયડની અંદર નાણાં પાછા ખેંચવા પેટેનો ચાર્જ) કાપી લે છે અને બાકીની રકમ પરત કરે છે.

ગ-૫: જોખમ

દરેક બચત પ્રોડક્ટસ ચોક્કસ સ્તરનું જોખમ ધરાવતાં હોય છે. આ જોખમને નીચું, મધ્યમ અને ઊંચું એમ ત્રણ શ્રેણીમાં મૂકવામાં આવે છે. ઊંચા જોખમ સાથેના પ્રોડક્ટસની સરખામણીએ નીચા જોખમ સાથેના પ્રોડક્ટસ પર વળતરની માત્રા નીચી હોય છે. માટે પ્રોડક્ટસની પસંદગી વ્યક્તિએ પોતાના સંજોગો તથા જોખમ પસંદગીના આધારે કરવી જોઈએ.

ઉદાહરણ

વ્યક્તિની જોખમની પસંદગી તેના સંજોગો પ્રમાણે અલગઅલગ હોય છે.

- યુવાન વ્યક્તિ જે નવા નવા કમાતા થયા હોય તેમના માથે ઓછી જવાબદારીને કારણે તેમની જોખમ પસંદગી ઊંચી હોય છે.
- ત્રીસ વર્ષની આસપાસની વય ધરાવતા પરણેલા તથા બાળકો સાથેની વ્યક્તિ વધુ જોખમ લઈ શકે એમ ન હોવાથી ઊંચા જોખમવાળી યોજનામાં રોકાણ કરવાનું તેમની માટે હિતાવહ નથી. માટે તેમની જોખમ પસંદગીની માત્રા મધ્યમ હોઈ શકે છે.
- પંચાવન વર્ષની આસપાસની વ્યક્તિ જેનું કામકાજનું જીવન સમાપ્ત થવાને આરે હોય તેની જોખમ પસંદગી નીચી હોય છે.

ગ૬: ખરીદી અને વેચાણ પ્રક્રિયા

ખરીદી અને વેચાણ પ્રક્રિયા બે દૃષ્ટિએ મહત્વની છે: વ્યક્તિગત રોકાણકારને અનુકૂળ અને વ્યવહારની ઝડપ.

ઉદાહરણ

બચત પ્રોડક્ટસ અનેક ચેનલો મારફત ખરીદી શકાય છે જેમ કે વ્યક્તિગત એજન્ટ, ઈન્ટરનેટ, કોલ સેન્ટર, એટીએમ, બેન્ક તથા બ્રોકર્સ જેવા કોર્પોરેટ એજન્ટ વગેરે. બચત પ્રોડક્ટસ ખરીદવાની પ્રક્રિયા સામાન્ય રીતે એકદમ સરળ હોય છે જો કે આ માટે ખરીદદારે દરેક દસ્તાવેજ વ્યવસ્થિત આપવાના રહે છે. ઈન્ટરનેટ મારફતની ખરીદી માત્ર સરળ જ નહીં ઝડપી પણ હોય છે.

એક રોકાણકાર બ્રોકરની વેબસાઈટ મારફત શેરની ઓનલાઈન ખરીદ-વેચાણ કરી શકે છે. આ તેમની માટે અનુકૂળ છે અને સોદાના તાત્કાલિક અમલની ખાતરી રહે છે. તેમણે બ્રોકરની ઓફિસે જવાની કે તેમને અથવા તેમના કોલ સેન્ટરમાં ફોન કરવાની આવશ્યકતા રહેતી નથી.

આજ રીતે વ્યક્તિ બેન્કની વેબસાઈટ અથવા તેના કોલ સેન્ટર મારફત ફિક્સ ડિપોઝીટ ખરીદ કરી શકે છે. આ ખરીદી તે રજાના દિવસોમાં પણ કરી શકે છે કારણ કે આ માટે તેણે વ્યક્તિગત રીતે બેન્કમાં જવાની આવશ્યકતા રહેતી નથી. આમ અહીં પણ ગ્રાહકને અનુકૂળતાની ખાતરી રહે છે.

ગ૭: લવચિકતા

લવચિકતા એટલે એક પ્રકારના રોકાણમાંથી અન્ય પ્રકારના રોકાણમાં રૂપાંતર, વિવિધ પ્રોડક્ટના પેમેન્ટમાં ફેરબદલ ઉપરાંત પ્રોડક્ટમાં પેમેન્ટ કામચલાઉ અટકાવી શકવાની વ્યવસ્થા. આ વિશિષ્ટતાને કારણે પ્રોડક્ટસ સામે આકર્ષણ વધે છે. લવચિક પ્રોડક્ટસમાં આંશિક રકમ ઊંચકી શકાય છે અને તે પછી પ્રોડક્ટને અસર કર્યા વગર. પ્રોડક્ટમાં લવચિકતા જેટલી વધુ હોય એટલુ વધુ તે સાનુકૂળ હોય છે. જો કે પ્રોડક્ટમાં પેમેન્ટને કામચલાઉ અટકાવી દેવાની અથવા આંશિક રકમ ઊંચકવા દેવાની જોગવાઈ લાંબા ગાળે રોકાણ પર નીચા વળતરમાં પરિણમી શકે છે.

ઉદાહરણ

યુનિટ લિન્કડ ઈન્સ્યૂરન્સ પ્લાન્સ (યુલિપ્સ)માં પોલીસિધારક એક ફન્ડ (ઈક્વિટી)માંથી અન્ય ફન્ડ (ડેટ)માં રૂપાંતરિત કરી શકે છે. આ પ્લાન્સમાં પોલીસિધારકને પ્રોડક્ટમાં પેમેન્ટને કામચલાઉ અટકાવી દેવાની અથવા આંશિક રકમ ઊંચકવા દેવાની જોગવાઈ હોય છે.

આની પર વિચાર કરો . . .

કંપનીઓ તેમના ઈન્વેસ્ટમેન્ટ પ્રોડક્ટસને તેની સાથે સંકળાયેલા જોખમ પ્રમાણે રેટિંગ આપે છે. આ પ્રોડક્ટસને ઊંચા, મધ્યમ અને નીચા જોખમવાળા જોખમ એમ ત્રણ શ્રેણીમાં રેટિંગ આપવામાં આવે છે. ઉપર જણાવ્યા પ્રમાણે કયા પ્રકારના ગ્રાહકે કેવા પ્રકારની શ્રેણીવાળા પ્રોડક્ટસમાં રોકાણ કરવું જોઈએ ?

ઘ: બચત પ્રોડક્ટસના પ્રકાર

આ વિભાગમાં આપણે વિવિધ પ્રકારના બચત પ્રોડક્ટસ પર નજર નાંખશું:

આકૃતિ ૬.૧

બચત પ્રોડક્ટસ



જીવન વીમા - બેન્ક થાપણ - મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડસ - શેર્સ - બોન્ડસ - પોસ્ટ ઓફિસ સેવિંગ્સ - સોનાચાંદી

ઘ૧: જીવન વીમા

પ્રાથમિક જીવનના રક્ષણ સાથેના અનેક જીવન વીમા પ્રોડક્ટસ બચતોના ઘટક સાથે આવે છે. પ્રીમિયમમાંથી બચતના ભાગનું વીમા કંપની દ્વારા પોલીસિધારક વતિ રોકાણ કરવામાં આવે છે અને આ બચત પર મળતાં વળતરને વીમા કંપની પોલીસિધારકમાં બોનસના રૂપમાં વહેંચી દે છે.

એન્ડાઉમેન્ટ અને આજીવન પોલીસિ જેવા નફા સાથેના વીમા પ્લાન્સમાં વીમા કંપની રોકાણનું જોખમ ઉપાડે છે, જ્યારે યુલિપ્સમાં પોલીસિધારક પોતે જોખમ ઉઠાવે છે.

સુરક્ષા જરૂરિયાતો ઉપરાંત જીવન વીમા પ્રોડક્ટસ રોકાણકારો માટે તેમના લાંબી મુદતના ધ્યેય જેમ કે બાળકોના શિક્ષણ અને લગ્ન, નિવૃત્તી અને અન્ય ધ્યેયો પાર પાડવા રોકાણના શ્રેષ્ઠ વિકલ્પ છે.

ધ-૨ : બેન્ક થાપણો

બેન્ક થાપણો સૌથી જુના અને વધુ પ્રાધાન્ય અપાતા બચત પ્રોડક્ટસ છે. આ એવા બચત સાધનો છે જેમાં એક વ્યક્તિએ બેન્કમાં એકસામટી રકમ નિશ્ચિત મુદત અને નિશ્ચિત વ્યાજદરે મૂકવાની રહેતી હોય છે. બેન્ક થાપણો સામાન્ય રીતે ફિક્સ્ડ ડિપોઝિટ અથવા મુદતી ડિપોઝિટ તરીકે ઓળખાય છે. બચતના અન્ય સાધનોની સરખામણીએ બેન્ક થાપણ એકદમ સુરક્ષિત સાધન ગણવામાં આવે છે અને તે આકર્ષક વળતર પૂરું પાડે છે. બેન્ક થાપણની રકમ, વ્યાજદર, મુદત અને વ્યાજ ચૂકવવાની પદ્ધતિ, થાપણ મૂકવામાં આવે ત્યારે જ નક્કી કરી લેવાતી હોય છે. રોકાણકારો નીચેની ત્રણ પ્રકારની થાપણોમાંથી પસંદગી કરી શકે છે.

પરંપરાગત થાપણો	આવા પ્રકારની થાપણમાં બેન્ક થાપણદારને તેના દ્વારા થાપણ મૂકતી વખતે પસંદ કરાયા પ્રમાણે માસિક/ ત્રિમાસિક/ છ માસિક / વાર્ષિક ધોરણે વ્યાજ ચૂકવે છે.
ચક્રવૃદ્ધિ થાપણો	આવા પ્રકારની થાપણમાં બેન્ક થાપણની મૂળ રકમ અને કુલ એકઠું થયેલું વ્યાજ, મુદતના અંતે ચૂકવે છે. ચક્રવૃદ્ધિ થાપણમાં વ્યાજની ચક્રવૃદ્ધિ ગણતરી સામાન્ય રીતે ત્રિમાસિક ધોરણે થતી હોય છે.
રિકરીંગ થાપણો	આવા પ્રકારની થાપણમાં રોકાણકાર ચોક્કસ સમયગાળા સુધી દર મહિને નક્કી કરાયેલી રકમ જમા કરાવે છે. બાળકોના શિક્ષણ, લગ્ન, વાહનની ખરીદી વગેરે જેવા નાણાંકીય ઘેયો માટે નાણાં એકઠા કરવા માંગતા લોકો માટે આ યોજના આદર્શ છે.

આવા પ્રકારની થાપણો પરનો વ્યાજદર તેની મુદત પ્રમાણે હોય છે. બેન્ક થાપણો પર વળતર વ્યાજના રૂપમાં મળે છે. ડિપોઝિટ ખાતું ખોલાવતી વખતે બેન્કમાં મુકાયેલી મૂળ રકમ થાપણદારને મુદત પાકવા સાથે પરત કરવામાં આવે છે.

ધ-૩ : મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ

મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ એટલે એવું ફન્ડ જે સમાન હેતુ ધરાવતા લોકોને એકઠત હેઠળ લાવે છે. આ લોકો પાસેથી એકઠા કરાયેલા નાણાંનું તેમના વતિ રોકાણ કરવામાં આવે છે અને રોકાણ પર થતી આવક તેમની વચ્ચે વહેંચવામાં આવે છે. મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સનું સંચાલન એસેટ મેનેજમેન્ટ કંપનીઓ (એએમસી) દ્વારા કરવામાં આવે છે. એએમસી નાણાંનું રોકાણ સ્કીમના હેતુ પ્રમાણે કરે છે. આ રોકાણ ઈક્વિટી, ઋણ સાધનો, નાણાં બજાર વગેરેમાં થાય છે. એએમસી લાયકાત ધરાવતા અને અનુભવી ફન્ડ મેનેજરો (જે પોર્ટફોલિઓ મેનેજર તરીકે પણ ઓળખાય છે)ની નિમણૂક કરે છે, જેમની જવાબદારી રોકાણકાર દ્વારા પસંદ કરાયેલ સ્કીમના હેતુ પ્રમાણે નાણાંનું રોકાણ કરવાની છે.

મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સમાં રોકાણ કરવાનો મુખ્ય લાભ જોખમમાં વૈવિધ્યતાનો છે. વ્યક્તિના ભંડોળને અલગઅલગ પ્રકારની સિક્યોરિટીસમાં રોકવામાં આવે છે જેથી તેને ઓછા જોખમે વધુ લાભ મળી રહે.

મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ બે પ્રકારની આવક પૂરી પાડે છે:

- નિયમિત આવક મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ સ્કીમ દ્વારા સમયે સમયે જાહેર કરાતા ડિવિડન્ડના સ્વરૂપમાં થાય છે; અને
- મૂડીમાં વૃદ્ધિ એટલે કે મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડના યુનિટો તે જે ભાવે ખરીદાયા હોય તે કરતાં ઊંચા ભાવે વેચવા.

આમ છતાં મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ સ્કીમના નાણાં જે કંપનીઓમાં રોકવામાં આવ્યા હોય તે કંપનીની નબળી કામગીરીને કારણે તેના શેર ભાવ ઢબાઈ જાય તો તેવા મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડના રોકાણમાં નુકસાન જઈ શકે છે. આને કારણે મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડના

યુનિટના મૂલ્યમાં ઘટાડો થઈ શકે છે. માટે તમે જોઈ શકો છો કે મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ સ્કીમની કામગીરી સ્કીમે જે સિક્યુરિટીસમાં નાણાં રોક્યા હોય છે તે સિક્યુરિટીસની કામગીરી પર આધાર રાખે છે.

ઘઃ શેર

ઈક્વિટી શેર કંપનીની માલિકી પ્રદર્શિત કરે છે. કંપની જ્યારે તેના વિકાસ માટે, નવું ઉત્પાદન એકમ સ્થાપવા માટે, નવી કંપની હસ્તગત કરવા, નવી ટેકનોલોજી ખરીદવા, વર્કિંગ કેપિટલ વગેરે માટે નાણાં ઊભા કરવા માંગે છે ત્યારે તે જાહેર જનતાને શેર (કંપનીમાં માલિકી હિસ્સો) ઓફર કરે છે.

ઉદાહરણ

ધારી લઈએ કે એક કંપનીની રૂપિયા ૧૦,૦૦,૦૦૦ની મૂડીમાં રૂપિયા ૧૦ની કિંમતના ૧,૦૦,૦૦૦ ઈક્વિટી શેર છે. કંપનીના માલિક (પ્રમોટરો) કંપનીના ૧૦,૦૦૦ ઈક્વિટી શેર જાહેર જનતાને ઓફર કરી કંપનીના વિસ્તરણ માટે નાણાં ઊભા કરવા માંગે છે તો ત્યારે એમ કહી શકાય કે માલિકો કંપનીના ૧૦ ટકા શેર જાહેર જનતાની તરફેણમાં હળવા કરી રહ્યા છે. જો કોઈ વ્યક્તિ આ ૧૦,૦૦૦ શેરમાંથી ૧૦૦ શેર મેળવે છે તો તેણે કંપનીમાં ૦.૧ ટકા (કુલ ૧,૦૦,૦૦૦ શેરમાંથી ૧૦૦ શેર) માલિકી મેળવી એમ કહી શકાય.

એક વખત જાહેર જનતાને શેર ઓફર કરી લીધા બાદ, શેરની ખરીદવેચાણ શેરબજારો મારફત થાય છે. બે વ્યક્તિઓ વચ્ચે શેરના ખરીદવેચાણ માટે શેરબજારો ટ્રેડિંગ પ્લેટફોર્મ પૂરું પાડે છે. જો કે વ્યક્તિ શેરબજારમાં સીધેસીધો આ વ્યવહાર કરી શકતો નથી આ માટે તેણે શેર દલાલ જે શેરબજારનો સભ્ય હોવો જરૂરી છે તેની મારફત સોદા મૂકવાના રહે છે. ભારતમાં બોમ્બે સ્ટોક એક્સચેંજ (બીએસઈ) અને નેશનલ સ્ટોક એક્સચેંજ ઓફ ઈન્ડિયા (એનએસઈ) બે મુખ્ય શેરબજારો છે.

જે વ્યક્તિ કંપનીના શેર ધરાવે છે તેને કંપનીના નફામાં ડિવિડન્ડના રૂપમાં હિસ્સો મેળવવાનો હક છે. શેરધારકો દ્વારા ધરાવાતા શેરની સંખ્યાને આધારે તેમને નફાનું વિતરણ કરવામાં આવે છે.

ઈક્વિટી શેર રોકાણકારને ત્રણ પ્રકારની આવક પૂરી પાડે છે.

ડિવિડન્ડ આવક:	કંપની પોતાના નફામાંથી થોડોઘણો હિસ્સો શેરધારકને સમયે સમયે ડિવિડન્ડ જાહેર કરીને આપી શકે છે.
બોનસ શેર:	કંપની જ્યારે જંગી માત્રામાં રોકડ રિઝર્વ ઊભું કરે છે ત્યારે તે ડિવિડન્ડના રૂપમાં વિતરીત કરવાને બદલે બોનસ શેરના રૂપમાં આપી મૂડીકરણ કરે છે. કંપનીના પ્રવર્તમાન ઈક્વિટી શેરની ટકાવારીમાં બોનસ શેર જારી કરવામાં આવે છે. બોનસ શેર આપવાનો અર્થ કંપનીના શેરધારકોનો કંપનીની નાણાંકીય સ્થિતિ તથા ઉજળા ભાવિ અંગેનો વિશ્વાસ વધે છે
મૂડીમાં વૃદ્ધિ:	શેર જ્યારે નીચા ભાવે ખરીદ કરવામાં આવે અને ઊંચા ભાવે વેચવામાં આવે છે ત્યારે આ બે ભાવ વચ્ચેના તફાવતને નફો અથવા મૂડીમાં વધારો કહી શકાય છે.

ધ્યાન રાખો કે

રોકાણકાર ઈક્વિટીના રોકાણમાં પણ મૂડીનું નુકસાન કરી શકે છે. ઈક્વિટી રોકાણ પર વળતરનો આધાર કંપનીની નાણાંકીય કામગીરી પર રહેલો છે. ઊંચા ભાવે શેર ખરીદ કર્યા બાદ કંપનીની નબળી નાણાંકીય કામગીરીને કારણે તેને નીચા ભાવે વેચવામાં આવે ત્યારે તેને મૂડીમાં ખોટ કહી શકાય છે.

ઘ-૫: બોન્ડ્સ

બોન્ડ્સ એ બેન્કની મુદતી થાપણો જેવા જ છે કારણ કે તેમાં પણ રોકાણકારને વ્યાજના રૂપમાં નિયમિત આવક થાય છે. ખરીદદાર અને વેચાણકાર વચ્ચે બોન્ડ્સનો વેપાર થઈ શકે છે. બેન્કો ઉપરાંત સરકાર, કંપનીઓ તથા અન્ય નાણાં સંસ્થાઓ દ્વારા પણ જાહેર જનતાપાસેથી નાણાં ઊભા કરવા બોન્ડ્સ જારી કરવામાં આવે છે. સરળ શબ્દોમાં કહીએ તો, બોન્ડ એ રોકાણકાર દ્વારા તે જારી કરાનારને પૂરી પડાતી લોન છે. માટે બોન્ડ્સના કિસ્સામાં રોકાણકાર ધિરાણદાર છે જે તેની લોન પર વ્યાજ મેળવે છે. મુદત પૂરી થવા પર ધિરાણદારને મૂળ રકમ પરત કરવામાં આવે છે.

જેમાં રોકાણકાર રોકાણ કરી શકે છે, એવા વિવિધ પ્રકારના બોન્ડ્સ નીચે પ્રમાણે છે:.

- કોર્પોરેટ બોન્ડ્સ;
- સરકારી સિક્યુરિટીસ (જી-સિક્સ) ;
- કમર્સિયલ પેપર ;અને
- ટ્રેઝરી બિલ.

ઘ-૬: પોસ્ટ ઓફિસ સેવિંગ્સ

ભારતમાં પોસ્ટ ઓફિસો નીચે પ્રમાણેની વિવિધ પ્રકારની યોજનાઓ પૂરી પાડે છે:

- નેશનલ સેવિંગ્સ સર્ટિફિકેટ્સ (એનએસસી)
- કિસાન વિકાસ પત્ર (કેવીપી)
- પબ્લિક પ્રોવિડન્ટ ફન્ડ (પીપીએફ)
- પોસ્ટ ઓફિસ સેવિંગ્સ એકાઉન્ટ
- રિકરીંગ ડિપોઝીટ એકાઉન્ટ
- ટાઈમ ડિપોઝીટ એકાઉન્ટ
- પોસ્ટ ઓફિસ મન્થલી ઈનકમ સ્કીમ (પીઓએમઆઈએસ)
- સીનિયર સિટિઝન્સ સેવિંગ સ્કીમ (એસસીએસએસ)

આ પ્રોડક્ટ્સમાં રોકાણકારે ચોક્કસ મુદત માટે એકસાથે રકમ રોકવાની રહે છે (સિવાય કે સેવિંગ એકાઉન્ટ અને રિકરીંગ ડિપોઝીટ જેમાં નિયમિત રોકાણ કરાતું હોય છે). આ બચતો પર રોકાણકારને નિશ્ચિત દરે વ્યાજની આવક થાય છે. આ વ્યાજદર રોકાણ કરવાના સમયે નિશ્ચિત કરાય છે.

ઘ-૭: સોનાચાંદીમાં રોકાણ

વિશ્વમાં ભારત સોનાનો મોટો આયાતકાર દેશ છે અને ભારતમાં સોનું અને ચાંદી બચતના સૌથી લોકપ્રિય અને જુનામાં જુના સાધન છે. સોનાચાંદીમાં વિવિધ પ્રકારે રોકાણ કરી શકાય છે જેમાં ભારતમાં ઝવેરાત સૌથી લોકપ્રિય છે. આ ઉપરાંત બેન્કો તથા ઝવેરીઓ દ્વારા વેચાતી સોનાચાંદીની લગડીઓ અને સિક્કા પણ બચતના માર્ગ છે. હાજરમાં નક્કર સોના ઉપરાંત ઈલેક્ટ્રોનિક ફોર્મેટમાં સોનાનું રોકાણ પણ વધી રહ્યું છે. ગોલ્ડ ઈટીએફ (એક્સચેન્જ ટ્રેડેડ ફન્ડ્સ) મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ જેવા છે જેમાં ગોલ્ડ યુનિટ્સનો શેરની જેમ શેરબજારો પર ઈલેક્ટ્રોનિક ફોર્મેટમાં વેપાર થાય છે. ગોલ્ડ ઈટીએફમાં એક યુનિટ એટલે એક ગ્રામ અથવા અડધો ગ્રામ સોનું.

સોનાચાંદીમાં રોકાણ કરવાના કારણો નીચે મુજબ છે:

- સારું વળતર;
- પોર્ટફોલિઓમાં વૈવિધ્યતા;
- કુગાવા સામે રક્ષણ; અને
- અચોક્કસતા સામે વીમો

પ્રશ્ન ૬.૧

મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ એટલે શું ?

ચ: બચત પ્રોડક્ટ્સ પર વેરા અને કુગાવાની અસરો

એક વ્યક્તિની વ્યક્તિગત વેરા સ્થિતિ બચત પ્રોડક્ટ્સની તેની પસંદગી પર નોંધપાત્ર પ્રભાવ પાડે છે.

ચ૧: વેરા અસરો

કોઈપણ નાણાંકીય વર્ષનો અંતિમ ત્રિમાસિક ગાળો વીમા એજન્ટ અને નાણાં સલાહકારો માટે એકદમ વ્યસ્ત રહે છે. આજ સમયગાળામાં પગારદારો અને અન્યો વેરા બચાવવાના આયોજનમાં લાગી જતાં હોય છે અને પોતાની આવક પર ઓછામાં ઓછો વેરો કપાય તેવા પ્રકારના બચત પ્રોડક્ટ્સમાં રોકાણ કરવા લાગે છે. ખરેખર તો એમ કહી શકાય કે ઘણાં લોકો પોતાની વેરા જવાબદારી ઘટાડવા જ રોકાણ કરે છે.

જો કે બચત અને રોકાણ તરફ આ ખોટો અભિગમ છે, કારણ કે કોઈપણ પ્રકારના રોકાણ કરતા પૂર્વે યોગ્ય નાણાંકીય આયોજન થવું જરૂરી છે. આ વિભાગમાં આપણે બચત પ્રોડક્ટ્સની પસંદગી પર વેરા શું ભૂમિકા ભજવે છે તે જોઈશું.

ચ-૨: આવકવેરા ધારા ૧૯૬૧

આ ધારો ૧ એપ્રિલ ૧૯૬૨માં અમલમાં આવ્યો છે અને ત્યારબાદ તેમાં અનેક સુધારા થયા છે. દરેક મોટા સુધારા નાણાં ધારા (કેન્દ્રીય બજેટની રજૂઆત વખતે) અને અન્ય સુધારિત ધારા મારફત અમલી બનાવાય છે. આ ઉપરાંત સેન્ટ્રલ બોર્ડ ઓફ ડાયરેક્ટ ટેક્સીસ (સીબીડીટી) આવક વેરા સંબંધિત વિવિધ જોગવાઈઓની સ્પષ્ટતા કરતાં પરિપત્ર જારી કરે છે.

અસરકારક વેરા આયોજન કરતી વખતે સરકાર દ્વારા અપાતી મુક્તિ અને કપાત સમજી લેવી જરૂરી છે. પ્રવર્તમાન આવક વેરા નિયમો પ્રમાણે આવક વેરા ધારાની વિવિધ કલમો હેઠળ નીચે પ્રમાણે મળતી વેરા રાહતોનો રોકાણકાર લાભ લઈ શકે છે.

ચ-૨એ: કલમ ૮૦સી

નીચેના પ્રોડક્ટસમાં કરાતાં રોકાણ વેરાપાત્ર આવકમાંથી કલમ ૮૦સી હેઠળ બાદ મળી શકે છે.

- પરંપરાગત પ્રોડક્ટસ (ટ્રેડીશનલ/કન્વેન્શનલ વીમા) માટે ચૂકવાતા જીવન વીમા પ્રીમિયમ
- યુનિટ - લિન્કડ ઈન્સ્યોરન્સ પ્લાન્સ (યુલિપ્સ)
- પેન્શન પ્લાન્સ
- હોમ લોનમાં મૂળ લોનની રકમના રિપેમેન્ટની રકમ
- એમ્પ્લોઈ પ્રોવિડન્ટ ફન્ડસ (ઈપીએફ)
- ઈકિવિટી લિન્કડ સેવિંગ સ્કીમ્સ (ઈએલએસ)
- બાળકોની શિક્ષણ ફી
- પાંચ વર્ષની ટેકસ સેવિંગ બેન્ક ડિપોઝીટ
- પબ્લિક પ્રોવિડન્ટ ફન્ડસ (પીપીએફ)
- નેશનલ સેવિંગ્સ સર્ટિફિકેટ્સ (એનએસસી)
- સીનિયર સિટિઝન્સ સેવિંગ સ્કીમ (એસસીએસએસ)
- સ્ટેમ્પ ડ્યૂટી અને રજિસ્ટ્રેશન ચાર્જ્સ
- ઈન્ફાસ્ટ્રક્ચર બોન્ડ્સ
- પેન્શન ફન્ડ્સ
- પાંચ વર્ષની પોસ્ટ ઓફિસ ટાઈમ ડિપોઝીટ

ધ્યાન રાખો કે

ઉપરના નાણાંકીય પ્રોડક્ટસની યાદી નાણાંકીય વર્ષ ૨૦૧૦/૧૧ માટે છે. આ યાદીમાં સમયે સમયે ફેરફાર થતાં રહે છે. વેરા પાત્ર આવકમાંથી બાદ અપાતી રકમ પર પણ દર વર્ષે સમીક્ષા થાય છે.

૨૦૧૦ના કેન્દ્રીય બજેટમાં કલમ ૮૦સીસીએફ દાખલ કરાઈ હતી જે હેઠળ ઈન્ફાસ્ટ્રક્ચર બોન્ડ્સમાં કરાયેલા ચોક્કસ મર્યાદા સુધીના રોકાણને વેરાપાત્ર આવકમાંથી બાદ અપાય છે.

ચ-૨બી: કલમ ૮૦ડી

વ્યક્તિ દ્વારા પોતાના માટે, પોતાના જીવનસાથી તથા બાળકો માટે ચૂકવાયેલા આરોગ્ય વીમાના પ્રીમિયમને વેરાપાત્ર આવકમાંથી કલમ ૮૦ડી હેઠળ બાદ આપવામાં આવે છે. માતાપિતા માટે ચૂકવાયેલા આરોગ્ય વીમાના પ્રીમિયમ માટે વધારાની કપાત આપવામાં આવે છે. સીનિયર સિટિઝન્સ માટે ચૂકવાયેલા પ્રીમિયમને સામાન્ય વ્યક્તિના પ્રીમિયમની સરખામણીએ વેરાપાત્ર આવકમાંથી વધુ કપાત મળે છે.

વેરાપાત્ર આવકમાંથી કપાત માટે મંજૂર થયેલી રકમ પર સમયે સમયે સમીક્ષા થાય છે.

ચ-૨સી: કલમ ૮૦ડીડી

અપંગ/નિર્ભર હોય તેવા અપંગની તબીબી સારવાર/તાલીમ/પુનર્વસન માટે ખર્ચાતી રકમ ચોક્કસ મર્યાદા સુધી આ કલમ હેઠળ વેરાપાત્ર આવકમાંથી બાદ મળે છે. આ ખર્ચ વ્યક્તિની અપંગતા/બીમારી (કલમમાં દર્શાવાયા મુજબ)ની અથવા નિર્ભર સંબંધીની સારવાર માટે થયો હોવો જોઈએ. આ કલમનો લાભ લેવા તબીબનું નક્કી કરાયેલા ફોર્મટમાં પ્રમાણપત્ર રજૂ કરવાનું રહે છે.

ચ-૨ડી: કલમ ૮૦ઈ

શિક્ષણ લોન પર ચૂકવાતા વ્યાજને કલમ ૮૦ઈ હેઠળ વેરાપાત્ર આવકમાંથી બાદ આપવામાં આવે છે.

ચ-૨ઈ કલમ ૨૪(બી)

હોમલોન પર ચૂકવાયેલ વ્યાજની રકમ કલમ ૨૪(બી) હેઠળ વેરાપાત્ર આવકમાંથી બાદ મળે છે (ચોક્કસ મર્યાદાને આધીન)

પ્રશ્ન ૬.૨

પાંચ નાણાંકીય પ્રોડક્ટસના નામ જણાવો જેની માટે એક વ્યક્તિ આવકવેરા ધારા ૧૯૬૧ની કલમ ૮૦સી હેઠળ વેરા મુક્તિ માટે દાવો કરી શકે છે.

ચૃ: ફુગાવાની અસર

વીમા કવચ પર ફુગાવાની અસર અંગે આપણે પ્રકરણ ૫માં જોઈ ગયા. નાણાંકીય આયોજનનો પ્રશ્ન છે ત્યાંસુધી તે ઘડતી વખતે વ્યક્તિએ ભવિષ્યના ખર્ચાને પહોંચી વળવા માટે આવશ્યક રકમની ગણતરી, માલસામાનની કિંમત પર ફુગાવાની અસરને ધ્યાનમાં રાખીને થાય તેની ખાતરી રાખવાની રહે છે. જો ફુગાવાનો દર ૫ ટકા હોય અને તમારી બેન્ક થાપણ પર તમને ૮ ટકા આવક થતી હોય તો તમને ફુગાવાથી ૩ ટકા નેટ આવક થાય છે.

જો કે હકીકતમાં સ્થિતિ આટલી સરળ નથી હોતી. ફુગાવાના દર ધારણાં પ્રમાણેના જ નથી હોતા. તે વધુ અથવા ઓછા પણ હોઈ શકે. ભવિષ્યના ખર્ચની ગણતરી કરતી વખતે ફુગાવાનો દર છેલ્લાં પાંચ કે દસ વર્ષના સામાન્ય દર કરતાં ઊંચો ગણવાનું શાણપણભર્યું ગણાશે. રોકાણ પર મળતા વળતર વેરાને પાત્ર હોય છે. ફુગાવો અને વેરા બન્ને મૂળ વળતરની માત્રાને ઘટાડી નાંખે છે અને તે ધારણાં કરતાં કદાચ ઓછું પણ થઈ જાય છે.

થ: બચત પ્રોડક્ટસ પર વ્યાજ દરની અસરો

વ્યાજ દરમાં ફેરફાર બચત અને રોકાણ પ્રોડક્ટસ દ્વારા કરાતી ઓફર પર અસર કરે છે અને માટે રોકાણકારે લીધેલા ઈન્વેસ્ટમેન્ટના નિર્ણય પર તે પ્રતિકૂળ અસર પાડે છે.

બદલાતા વ્યાજ દરની શું અસર થઈ શકે છે તે આ વિભાગમાં આપણે જોઈશું.

થ૧: વ્યાજ દરમાં વધારો

વ્યાજ દરમાં વધારો થાય તો, થાપણ અને લોન્સ પરના વ્યાજ દરમાં વધારો થાય છે. વ્યાજ દરમાં વધારો કરવા અંગેનો નિર્ણય દેશની કેન્દ્રીય બેન્ક (રિઝર્વ બેન્ક ઓફ ઈન્ડિયા) દ્વારા લેવામાં આવે છે. દેશના અર્થતંત્રના લાભ માટે બચતને પ્રોત્સાહન આપવાનું અને ઉછીના નાણાં લઈ બિનજરૂરી ખર્ચ કરતાં લોકોને અટકાવી ધિરાણ માટેની માંગ ઘટાડવાનું જરૂરી લાગે ત્યારે રિઝર્વ બેન્ક ઓફ ઈન્ડિયા વ્યાજ દરમાં વધારો કરવાનો નિર્ણય લે છે. વ્યાજ દરમાં વધારો કરવાની અસરો નીચે પ્રમાણે થઈ શકે છે.

- કોઈ વ્યક્તિ માટે જ્યારે ઉછીના નાણાં લેવાનું ખર્ચાળ બને છે ત્યારે તે ખરીદી કરવાનું મોકૂફ રાખે છે જેને પરિણામે બેન્કો તથા નાણાં સંસ્થાઓના ધિરાણ પ્રોડક્ટસો માટેની માંગ પર અસર થાય છે.
- બીજી બાજુ ઊંચા વ્યાજ દર સાથેની બેન્ક થાપણો વધુ આકર્ષક બને છે અને લોકો તેને વધુ પસંદ કરે છે પરિણામે બચતોમાં વધારો થાય છે. ઊંચું વ્યાજ આપતાં બોન્ડસની ખરીદીમાં પણ વધારો થાય છે.
- જો કે, ઊંચા વ્યાજદરની સ્થિતિ શેરબજાર માટે સાનુકૂળ નથી હોતી. કંપનીઓ માટે નાણાં ઉછીના લેવાનું મોંઘુ બને છે પરિણામે ઊંચું વ્યાજ ચૂકવવાનું આવે છે. આનાથી કંપનીની નફાશક્તિ પર અસર પડે છે અને તેના શેરમાં વેચવાલી આવે છે અને પરિણામે ભાવ દબાય છે.

થ - ૨: વ્યાજ દરમાં ઘટાડો

વ્યાજ દરમાં ઘટાડો થાય તો, નાણાં ઉછીના લેવાનું સસ્તું બને છે અને કંપની દ્વારા રોકાણમાં વધારો થાય છે. અર્થતંત્રને ટેકો આપવા વ્યાજદરમાં ઘટાડો કરવામાં આવે છે જેથી વધુ રોકાણ થાય છે અને દેશમાં માલસામાન તથા સેવા માટેની માંગમાં વધારો થાય છે. વ્યાજ દરમાં ઘટાડો કરવાની અસરો નીચે પ્રમાણે થઈ શકે છે:

- નીચા વ્યાજદરને કારણે ધિરાણ પ્રોડક્ટસ માટેની માંગમાં વધારો થાય છે. નાણાંકીય અસ્કયામતો ખરીદવા રોકાણકારો લોન લે છે જેને કારણે ઉપભોગમાં વધારો થાય છે.
- નીચા વ્યાજદરને કારણે બેન્ક થાપણોની સરખામણીએ અન્ય નાણાંકીય પ્રોડક્ટસમાં (જેમ કે ઈક્વિટીસ અને રિઅલ એસ્ટેટ) રોકાણને પ્રાધાન્ય અપાય છે.
- વ્યાજદરમાં જ્યારે ઘટાડો થાય છે ત્યારે જે રોકાણકારોએ અગાઉથી જ ઊંચા વ્યાજવાળા બોન્ડસ અથવા બેન્ક થાપણોમાં રોકાણ કરી નાંખ્યું હોય છે તેમને લાભ થાય છે.

પ્રશ્ન ૬.૩

વ્યાજ દરમાં ઘટાડાની બચત પ્રોડક્ટસ પર થતી અસરો ટૂંકમાં જણાવો

ત: બચત માટેની જરૂરિયાતોને કમ આપવા

દરેક વ્યક્તિની બચત જરૂરિયાતો અલગઅલગ હોય છે, માટે બચત જરૂરિયાતોને કમ આપવાની પ્રક્રિયાને ધોરણાત્મક બનાવવાનું કપરું છે. રોકાણકારની બચત જરૂરિયાતોનું વિશ્લેષણ કરવામાં અને તેને કમ આપવામાં વીમા એજન્ટે મહત્વની ભૂમિકા ભજવવાની રહે છે.

આ પ્રકરણના આ અંતિમ વિભાગમાં બચત જરૂરિયાતોને કમ આપવા પાયારૂપ માર્ગદર્શિકા બાબત આપણે ચર્ચા કરશું.

સામાન્ય બચત જરૂરિયાતોની યાદી તૈયાર કરી તેને કઈ રીતે અગ્રતા આપવી તેનાથી આપણે પ્રારંભ કરશું:

આકૃતિ ૬.૨

આકસ્મિક ઘટના/તાકીદના સમયે કામ આવે તેવા ભંડોળની જરૂરિયાત

▼
વીમાની જરૂરિયાત

▼
રહેઠાણ, કાર વગેરે જેવી અસ્કયામત ખરીદવા માટેની જરૂરિયાત

▼
નિવૃત્તીના સમયમાં કામ આવે તે માટે બચત કરવાની જરૂરિયાત

▼
વેરા આયોજન માટેની જરૂરિયાત

ત૧ : આકસ્મિક ઘટના/તાકીદના સમયે કામ આવે તેવા ભંડોળ

તાકીદના સમયે કામ આવી શકે તેવું ભંડોળ દરેક વ્યક્તિની મુખ્ય જરૂરિયાત છે. આ ભંડોળની વિવિધ હેતુઓ માટે આવશ્યકતા રહે છે જેમ કે, પરિવારમાં આવી પડતી બીમારી પેટેના ખર્ચને પહોંચી વળવા, નોકરી છૂટી જવાના સંજોગોમાં, તાકીદે બહારગામ જવું પડે ત્યારે, બાળકોની ટયૂશન ફી ચૂકવવા વગેરે. આ રકમ અંદાજે ત્રણથી છ માસ સુધી ચાલી શકે એટલી હોવી જોઈએ.

તાકીદની જરૂરિયાત માટેના નાણાં સરળ લિક્વિડિટી ધરાવતાં બચત પ્રોડક્ટસમાં રોકવા જોઈએ (એટલે કે રોકાણ એવું હોવું જોઈએ જેને વધુ મૂલ્ય ગુમાવ્યા વગર તાત્કાલિક રોકડું કરી શકાય). બેન્ક થાપણો અને ડેટ મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ આ માટે બંધબેસતા પ્રોડક્ટ્સ છે.

ત-૨ : વીમો

અનપેક્ષિત સંજોગોની સ્થિતિમાં વીમો વ્યક્તિ અને તેના પરિવારને નાણાંકીય સલામતિ પૂરી પાડે છે. વ્યક્તિઓની વીમા જરૂરિયાતો અલગઅલગ હોવાથી અનેક પ્રકારના વીમા પ્રોડક્ટ્સ હયાત છે જે આ વિવિધ જરૂરિયાતો માટે સલામતિ પૂરી પાડે છે. વ્યક્તિઓ જેની માટે વીમો ઈચ્છતા હોય છે તેમાંની કેટલીક જરૂરિયાતો નીચે મુજબ છે:

● ઘરમાં કમાતી મુખ્ય વ્યક્તિના અકાળે મૃત્યુના કિસ્સામાં પરિવારને રક્ષણ આપવા પૂરતું ભંડોળ પ્રાપ્ત કરવા. વ્યક્તિની આ એક શ્રેષ્ઠ જરૂરિયાત હોઈ શકે છે. આ જરૂરિયાતને પાર પાડવા મુદતી વીમા પર પસંદગી કરી શકાય છે. એક વ્યક્તિ પાસે એક વખત યોગ્ય મુદતી વીમા યોજના આવી ગયા બાદ તેઓ અન્ય બચત પ્રોડક્ટ્સ જેમ કે એન્ડાઉમેન્ટ પ્લાન્સ, આજીવન પ્લાન્સ, મની બેક પ્લાન્સ અથવા યુલિપ્સને પોતાની બચત જરૂરિયાતો પાર પાડવા ખરીદી શકે છે.

● કોઈપણ તબીબી કટોકટીને પહોંચી વળવા સંપૂર્ણ પરિવાર માટે પૂરતા આરોગ્ય વીમાના આવરણની જરૂરિયાત. પોતાના ખીસ્સામાંથી હોસ્પિટલ અને સારવારના કરાતાં જંગી ખર્ચ વ્યક્તિના નાણાંકીય આયોજનને થોડાક વર્ષો માટે

પાછું ઠેલી શકે છે. માટે આ જરૂરિયાત નોંધપાત્ર રીતે મહત્વની હોવાનું માનવામાં આવે છે. ફેમિલી ફ્લોટર હેલ્થ ઈન્સ્યુરન્સ પ્લાન આ જરૂરિયાત પાર પાડી શકે છે.

● **બાળકોના ઉચ્ચ શિક્ષણ અને લગ્ન માટે પૂરતું ભંડોળ ઉપલબ્ધ બનાવવાની જરૂરિયાત.** બાળ વીમા યોજના આ જરૂરિયાતને પૂરી પાડી શકે છે. પૂરતી માત્રામાં પોતાનો મુદતી વીમો લઈ લીધો હોય અને સંપૂર્ણ પરિવાર માટે યોગ્ય આરોગ્ય વીમો ઊતારાવી લીધો હોય તેવી વ્યક્તિ ત્યારબાદ બાળ વીમા પોલીસિ પર પસંદગી ઊતારી શકે છે. બાળ વીમા યોજના બે પ્રકારની છે. જે લોકો જોખમ ન લેવા માંગતા હોય તેવા રોકાણકારો ચાઈલ્ડ એન્ડાઉમેન્ટ પ્લાન પસંદ કરી શકે છે જ્યારે જોખમ લેવા માંગતી વ્યક્તિ ચાઈલ્ડ યુલિપ્સ પસંદ કરીને તેમના નાણાં ઈક્વિટી ફન્ડમાં વાળી શકે છે.

● **નિવૃત્તિ બાદ નિયમિત આવક અથવા વર્ષાસનની જરૂરિયાત.** આ જરૂરિયાત પૂરી કરવા વીમા કંપનીઓ નિવૃત્તિ પ્લાન્સ પૂરા પાડે છે. એક વ્યક્તિ આ પ્રોડક્ટમાં એકસાથે રકમ ભરી દે છે અથવા કામકાજના જીવનકાળ દરમિયાન આ પ્લાનમાં નિયમિતપણે ચોક્કસ રકમ ભરે છે. આ રકમનું વીમા કંપની વીમાધારક વતિ રોકાણ કરે છે. એક વ્યક્તિએ અન્ય અગ્રક્રમની જરૂરિયાતોની સંભાળ લેવાની હોવાથી રિટાયરમેન્ટ પ્લાન્સમાં તે નાની રકમના રોકાણથી શરૂઆત કરી શકે છે અને બાદમાં આવક વધવા સાથે પ્લાન્સમાં તે પોતાનો ફાળો વધારી શકે છે. આ એકઠા થયેલા ભંડોળનો વર્ષાસન પ્લાન (એન્યુઈટી)ખરીદવા ઉપયોગ કરવામાં આવે છે. આપણે પ્રકરણ ૫માં જોઈ ગયા તેમ વર્ષાસન પ્લાનમાં વીમા કંપની પ્લાનધારકને નિવૃત્તિ બાદ પ્લાનની શરત પ્રમાણે સમયાંતરે નિયમિત ધોરણે નાણાં ચૂકવે છે. વર્ષાસન અંગે હવે પછીના પ્રકરણમાં આપણે વધુ વિગતે જોઈશું.

તૃતીય: અસ્કયામતો

પોતાના જીવનકાળ દરમિયાન વ્યક્તિએ અનેક અસ્કયામતો ખરીદવાની જરૂર પડે છે. જો કે કેટલીક વ્યક્તિ પાસે અસ્કયામતો ખરીદવા માટે જોઈતી એકસામટી મોટી રકમ નથી હોતી. આ જરૂરિયાતો પૂરી કરવા બજારમાં અનેક ધિરાણ પ્રોડક્ટ્સ ઉપલબ્ધ છે જેની મદદથી વ્યક્તિ અસ્કયામતો ખરીદી શકે છે. આવી રીતે ખરીદાતી કેટલીક અસ્કયામતો નીચે પ્રમાણે છે:

- ઘર અથવા મિલકતની ખરીદી
- કાર અથવા ટુ વ્હીલરની ખરીદી
- ફીજ, ટીવી, લેપટોપ્સ વગેરે જેવા ઉપભોગ સાધનોની ખરીદી

રહેઠાણની ખરીદી મોટાભાગની વ્યક્તિની પ્રાથમિક જરૂરિયાત રહે છે, પરંતુ તે ખરીદવા માટે જોઈતી જંગી રકમને જોતાં વ્યક્તિએ તે માટે આયોજન કરવાની જરૂર રહે છે. માર્જિન મની ભરવા માટે વ્યક્તિએ પહેલા તો કેટલીક રકમ ભેગી કરવી પડે છે અને બાકીની રકમ હોમલોન મેળવીને ચૂકવી શકાય છે. રહેઠાણ લોન પેટેના ઈએમઆઈની રકમ પોતાના બાળકોના શિક્ષણ, લગ્ન પ્લાન માટે ના ફન્ડ્સ તથા વ્યક્તિની પોતાની નિવૃત્તિ માટેના ફન્ડ પેટેની ચૂકવણીને અસર ન કરે તેની ખાતરી રાખવાની રહે છે. ઈએમઆઈ માટેના નાણાં અને અન્ય જરૂરિયાતો પૂરી કરવા માટેના નાણાં વચ્ચે સમતુલા જળવાઈ રહેવી જોઈએ. ઘર સુધી પહોંચતા પગારની રકમથી ઈએમઆઈ ૪૦ ટકાથી વધુ ન હોય તેની પણ સંભાળ લેવી જોઈએ.

ધ્યાન રાખો

બેન્ક મિલકતની સંપૂર્ણ મૂલ્ય જેટલી રકમની લોન પૂરી પાડતી નથી. બેન્ક મિલકતની કિંમતના ચોક્કસ ટકા કહો કે ૭૫થી ૮૦ ટકા લોન આપે છે. બાકીની રકમ ઘર ખરીદનારે પોતે કાઢવાની રહે છે. આને ડાઉન પેમેન્ટ, માર્જિન મની અથવા ઘરમાલિકની ઈક્વિટી કહેવામાં આવે છે.

કાર અથવા ટુ વ્હીલરની ખરીદી અગ્રતાની યાદીમાં નીચેના સ્તરે મૂકી શકાય છે. સૌથી અગ્રક્રમની જરૂરિયાતો માટે નાણાં મેળવી લીધા બાદ વ્યક્તિ કાર અથવા ટુ વ્હીલરની ખરીદી માટે ફાઈનાન્સ લેવાનું વિચારી શકે છે. ઉપભોગનો માલસામાન નિયમિત માસિક આવકમાંથી અથવા વ્યક્તિગત લોન દ્વારા અથવા ક્રેડિટ કાર્ડ મારફત ખરીદી શકાય છે.

ત૪: નિવૃત્તી

ભવિષ્ય માટે ભંડોળ ઊભું કરવાની જરૂરિયાત પણ બીજી અગ્રક્રમની જરૂરિયાત છે. નિવૃત્તીમાં પૂરતી અને નિયમિત આવક થતી રહે તેની પણ વ્યક્તિએ ખાતરી રાખવાની રહે છે. આ જરૂરિયાતનો આધાર વ્યક્તિ નિવૃત્તીમાં તેના જીવનનિર્વાહના ખર્ચ સાથે કેવા પ્રકારની જીવનશૈલી જીવવા માંગે છે તેના પર રહેલો છે. આ બન્ને પરિબલો વ્યક્તિએ આ જરૂરિયાત માટે કેટલી રકમની બચત કરવી તે નક્કી કરે છે. શરૂઆતની વયમાં વીમા કંપનીના રિટાયરમેન્ટ અથવા પેન્શન પ્લાનમાં રોકાણ શરૂ કરીને આ જરૂરિયાત આંશિક રીતે પાર પાડી શકાય તે આપણે વિભાગ તરફ જોઈ ગયા. નોકરિયાતોની નિવૃત્ત જરૂરિયાતો તેમના માલિક દ્વારા પૂરા પડતાં નિવૃત્તીના લાભો દ્વારા આંશિક રીતે પાર પડી શકે છે જેમ કે ગ્રેયુઈટી, કર્મચારી પ્રોવિડન્ટ ફન્ડ (ઈપીએફ) અને પેન્શન, જો લાગુ થતાં હોય તો. સ્વરોજગાર ધરાવનારાને કર્મચારી લાભની સુવિધા નથી મળતી તેમણે પોતાની જવાબદારી જાતે ઉઠાવવાની રહે છે.

ટૂંકમાં કહીએ તો એક વ્યક્તિ તેની નિવૃત્તીની જરૂરિયાતો સંજોગો પ્રમાણેના કર્મચારી લાભ અને રિટાયરમેન્ટ પ્લાન્સ સાથે લાંબા ગાળાના મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડસમાં રોકાણ કરીને પૂરી કરી શકે છે.

ધ્યાન રાખો

ગ્રેયુઈટી એ એક કર્મચારી લાભ છે જે માલિક દ્વારા કર્મચારીને તેણે કંપનીમાં બજાવેલી સેવાના અભિવાદનરૂપે ચૂકવવામાં આવે છે.

ગ્રેયુઈટી મેળવવા માટે પાત્ર બનવા કર્મચારીએ એક કંપનીમાં સતત પાંચ વર્ષ પૂરા કરવાના રહે છે. ગ્રેયુઈટીની રકમની ગણતરી કર્મચારીએ જેટલા વર્ષ નોકરી કરી હોય તેની સંખ્યા પર આધાર રાખે છે. કર્મચારી નોકરીમાં ચાલુ હોય ત્યાં સુધી માલિક દ્વારા તેના નામે ગ્રેયુઈટીની રકમની ફાળવણી થતી રહે છે અને કર્મચારી જ્યારે કંપની છોડીને જાય, નિવૃત્ત થાય અથવા ચાલુ નોકરીએ મૃત્યુ પામે ત્યારે તે ચૂકવાય છે.

ગ્રેયુઈટી માટેની પાત્રતા, ગણતરી, ચૂકવણી અને તેના પર વેરા સારવાર પેમેન્ટ ઓફ ગ્રેયુઈટી એક્ટ ૧૯૭૨માં સ્પષ્ટ કરાઈ છે.

ત -૫: વેરા આયોજન

આપણે જોયું કે વ્યક્તિની જરૂરિયાતોમાં વીમા માટેની જોગવાઈ, બાળકોના શિક્ષણ, લગ્ન, રહેઠાણ તથા નિવૃત્તીના સમય માટે ભંડોળ પૂરું પાડવાનો સમાવેશ થાય છે. આ જરૂરિયાતો પૂરી કરવા માટે રોકાણ પ્રોડક્ટસની પસંદગી એવી રીતે કરવી જોઈએ જેમાં વ્યક્તિ આવક વેરા ધારાની વિવિધ કલમો હેઠળ મળતી રાહતો (આ પ્રકરણના વિભાગ ચરમાં ચર્ચાયા મુજબ)નો મહત્તમ લાભ ઉઠાવી શકે.

ધ્યાન રાખો કે

વ્યક્તિનો રોકાણ પોર્ટફોલિઓ બને એટલો વેરાનો લાભ પ્રાપ્ત કરનારો હોવો જોઈએ. જો કે કોઈપણ બચત અથવા રોકાણ પર વેરા લાભ એ વધારાનો લાભ ગણાવો જોઈએ અને નહીં કે પ્રાથમિક.

માટે ખરીદીનો નિર્ણય જરૂરિયાતને આધારે હોવો જોઈએ અને નહીં કે પ્રોડક્ટસ પર અપાતા વેરા લાભ પ્રમાણે.

ઉદાહરણ

રાકેશ મોહન સોફ્ટવેર એન્જિનિયર છે અને તે પરિણીત છે તથા બે વર્ષનો પૂત્ર ધરાવે છે. પરિવારમાં રાકેશ જ મુખ્ય કમાનાર વ્યક્તિ છે અને તેની પત્ની ગૃહિણી છે. વેરાપાત્ર આવકમાંથી વેરા લાભ મેળવવા તેણે જાન્યુઆરી માસમાં યુલિપ પ્રોડક્ટ ખરીદ કર્યું હતું. યુલિપ માટે તેણે વાર્ષિક રૂપિયા ૨૫,૦૦૦ની ચૂકણાવી કરી હતી.

આના સિવાય રાકેશનું અન્ય કોઈ રોકાણ નથી. આ વર્ષે કંપનીએ તેને સારું બોનસ આપ્યું. આ નાણાંને તે કોઈ આકર્ષક બચત પ્રોડક્ટસમાં રોકવા માંગે છે. આ માટે તેણે તેના વીમા એજન્ટની સલાહ લીધી. રાકેશની આવક અને વર્તમાન રોકાણ અંગે જાણ્યા બાદ એજન્ટે નીચે પ્રમાણેની યાદી તૈયાર કરી.

● માત્ર વેરાલાભ લેવા પૂરતું જ યુલિપમાં રોકાણ કરાવું હોવા છતાં યુલિપ પ્રોડક્ટમાં રોકાણ એ સારું રોકાણ છે. રાકેશ યુલિપમાં કરેલું વાર્ષિક રોકાણ ઘણું ઓછું છે અને રાકેશ તેની ભવિષ્યની નાણાંકીય જરૂરિયાતોને પહોંચી વળવા યુલિપમાં તેનું રોકાણ વધારવું જોઈએ. રાકેશ પોતાની નિવૃત્તીના સમય માટે યુલિપમાં રોકાણ કરવાનું ચાલુ રાખી શકે છે.

● બેન્ક થાપણ અથવા ડેટ ફન્ડમાં કેટલીક રકમ બચાવીને રાકેશ તાકીદની જરૂરિયાતો માટેનું ફન્ડ ઊભું કરવા માંગે છે. આવા ફન્ડ માટે રાકેશ રૂપિયા ૧,૦૦,૦૦૦ બાજુ પર મૂકવા જોઈએ એવી એજન્ટે તેને સલાહ આપી છે.

● ભવિષ્યની આવક અને જવાબદારીઓને સુરક્ષિત બનાવવા રાકેશ મુદતી વીમા આવરણ લેવું જોઈએ. તેણે પોતાના પરિવાર માટે આરોગ્ય વીમા પોલીસિ લેવી જોઈએ.

● રાકેશ તેના બાળકના શિક્ષણ માટે અને ભવિષ્યમાં ઊભી થનારી કોઈપણ નાણાંકીય જરૂરિયાતો માટે બાળ વીમા યોજનામાં રોકાણ કરવું જોઈએ.

● રાકેશ હાલમાં ભાડાના ઘરમાં રહે છે માટે તેણે પોતાનું ઘર ખરીદી લેવું જોઈએ એવી પણ એજન્ટે સલાહ આપી છે. આ માટે રાકેશ ઘર ખરીદવા માટે આવશ્યક શરૂઆતની રકમ (માર્જિન મની) એકઠી કરવાનું શરૂ કરી દેવું જોઈએ. બાકીની રકમ તે બેન્ક પાસેથી હોમ લોનના રૂપમાં મેળવી શકે છે. હોમ લોન મારફત રાકેશ તેનું પોતાનું ઘર ધરાવતો થઈ જશે એટલું જ નહીં લોનના કરાતાં રિપેમેન્ટમાં મૂળ રકમ અને વ્યાજની રકમને આવક વેરા ધારાની વિવિધ કલમ હેઠળ પૂરા પાડવામાં આવતાં વેરાલાભ પણ મળે છે.

તદ્: ટૂંકા, મધ્યમ અને લાંબા ગાળાની જરૂરિયાતો વચ્ચે તફાવત

વિભાગ તૃમાં આપણે જોયું કે, ગ્રાહક તાકીદના સમયે ભંડોળ મેળવી શકતો હોવો જોઈએ અને ગ્રાહકની જરૂરિયાતો તેને કેટલા સમયગાળાની અંદર જોઈએ છે તેને આધારે ટૂંકી, મધ્યમ અને લાંબા ગાળા તરીકે વર્ગીકૃત કરી શકાય. આ જરૂરિયાતોને આધારે અગાઉ ચર્ચાઈ ગયેલા વિવિધ પ્રોડક્ટસમાંથી યોગ્ય રોકાણ પ્રોડક્ટસની પસંદગી થઈ શકે છે.

ટૂંકા ગાળાની જરૂરિયાતો

આમાં ફન્ડસની આવશ્યકતા ૧ થી ૫ વર્ષના સમયગાળાની અંદર રહેતી હોય છે.

	જેમાં તાકીદના સમય માટેના ભંડોળની જરૂરિયાત સહિત અન્યનો સમાવેશ થાય છે.
મધ્યમ ગાળાની જરૂરિયાતો	આમાં ફન્ડસની આવશ્યકતા ૫ થી ૧૫ વર્ષના સમયગાળાની અંદર રહેતી હોય છે. જેમાં બાળકના શિક્ષણ, લગ્ન વગેરે માટેની બચતોનો સમાવેશ થાય છે.
લાંબા ગાળાની જરૂરિયાતો	આમાં ફન્ડસની આવશ્યકતા ૧૫ કરતાં વધુ વર્ષ બાદ જોઈતી હોય છે. લાંબા ગાળાની જરૂરિયાતોમાં નિવૃત્તિ માટેની યોજના વગેરેનો સમાવેશ થાય છે.

પ્રવૃત્તિ

તમારા પરિવારની ટૂંકા, મધ્યમ અને લાંબા ગાળાની જરૂરિયાતોની યાદી તૈયાર કરો. એક વખત યાદી તૈયાર કરી લીધા બાદ તેને ક્રમ આપો, સૌથી મહત્વની જરૂરિયાતને ઉપરના ક્રમે રાખો.

સંક્ષેપ્ત

જીવન વીમા અને બચત પ્રોડક્ટસ બન્ને શું છે તથા તમારા ગ્રાહકોની વ્યક્તિગત જરૂરિયાતો કઈ છે તેને ઓળખી કાઢી તેને ક્રમ આપીને જરૂરિયાતો કઈ રીતે પૂરી કરી શકાય તેની હવે તમને સમજ થઈ ગઈ છે. વ્યવસાયિક નાણાંકીય આયોજન પ્રક્રિયા શું છે તે વિગતવાર જાણવા માટે આપણે પ્રકરણ ૮ અને ૯ તરફ વળીએ તે પહેલાં આગામી પ્રકરણમાં આપણે તમારે જાણવા જરૂરી છે એવા અન્ય નાણાંકીય પ્રોડક્ટસ પર ચર્ચા કરશું.

મુખ્ય મુદ્દા

આ પ્રકરણ દ્વારા આવરી લેવાયેલા મુખ્ય વિષયોને ટૂંકમાં નીચે પ્રમાણે જણાવી શકાય:

બચત/રોકાણ સલાહ માટેની જરૂરિયાત

- વ્યવસાયિક સલાહકારો પોતાના ગ્રાહકોને નાણાંકીય આયોજનની પ્રક્રિયા જાણી લેવા સમજાવે છે જેથી તેઓ તેમની ભવિષ્યની નાણાંકીય જરૂરિયાતો ઓળખી શકે.
- નાણાંકીય આયોજકો એક વ્યક્તિને રોકાણ પોર્ટફોલિઓ ઊભો કરવામાં મદદ કરી શકે છે જેમાં ઓછામાં ઓછા જોખમ સાથે વધુમાં વધુ વળતર મેળવી શકાય. નાણાંકીય આયોજકો વ્યક્તિની નાણાંકીય જરૂરિયાતોને આધારે પ્રોડક્ટસ જણાવી શકે છે.

ગ્રાહકની બચત જરૂરિયાતો નક્કી કરતાં પરિબળો

- પોતાની પાસે મૂડી ન ધરાવતી હોય તેવી વ્યક્તિએ વ્યાપક નાણાંકીય આયોજન બાબત વિચારવાની આવશ્યકતા રહે છે.
- બચત કરવા માટેની સામાન્ય જરૂરિયાતો નીચે પ્રમાણે છે:
 - તાકીદના સમયે કામ આવે એટલું ભંડોળ ઊભું કરવાની;
 - બાળકોના શિક્ષણ માટે આયોજન અને રોકાણ;
 - બાળકોના લગ્ન માટે આયોજન અને રોકાણ;

- ઘર ખરીદવા માટે;
- કારની ખરીદી, વાર્ષિક વેકેશન વગેરે જેવા અન્ય હેતુઓ માટે આયોજન અને રોકાણ; અને
- નિવૃત્તી માટે આયોજન અને રોકાણ

● જેમની પાસે પૂરતી માત્રામાં મૂડી હોય છે તેવી વ્યક્તિઓની જરૂરિયાતો સામાન્ય વ્યક્તિઓ કરતાં અલગ હોય છે. તેઓ પોતાની મૂડીમાં વધારો કરવા માંગતા હોય છે, પોતાની આગામી પેઢી માટે વારસો મૂકી જવા માંગતા હોય છે, નિવૃત્તી બાદ પોતાની જીવનશૈલી આરામદાયક રાખવી વગેરે.

બચત પ્રોડક્ટ્સની વિશિષ્ટતા અને લાભો

- કેટલાક બચત પ્રોડક્ટ્સ વધારાની આવક (નિયમિત આવક) પૂરી પાડે છે, તો કેટલાક મૂડીમાં વૃદ્ધિ કરે છે અને અન્યો આ બંનેનું મિશ્રણ ધરાવે છે.
- કેટલાક પ્રોડક્ટ્સ પર વળતરની બાંધધરી હોય છે, કેટલાકમાં વળતરમાં વૈવિધ્યતા હોય છે અને અન્યો આ બંનેનું મિશ્રણ ધરાવે છે.
- ઊંચા જોખમવાળા પ્રોડક્ટ્સની સરખામણીએ ઓછા જોખમવાળા પ્રોડક્ટ્સ પર વળતર નીચું મળે છે. માટે પ્રોડક્ટ્સની પસંદગી સંભાળપૂર્વક થવી જોઈએ અને વ્યક્તિની જોખમ રૂચી પ્રમાણે હોવા જોઈએ.

વિવિધ પ્રકારના બચત પ્રોડક્ટ્સ

- **અનેક જીવન વીમા પ્રોડક્ટ્સ** બચત ઘટકો ધરાવતાં હોય છે. પ્રીમિયમની સાથે વસૂલવામાં આવતાં આ ઘટકનું વીમા કંપની પોલીસિધારક વતિ રોકાણ કરે છે અને બચત પર મળતાં વળતર પોલીસિધારકોમાં બોનસના રૂપમાં વહેંચી દેવામાં આવે છે.
- **બેન્ક થાપણો** એવા પ્રોડક્ટ્સ છે જેમાં એક વ્યક્તિએ બેન્કમાં એકસામટી રકમ નિશ્ચિત મુદત અને નિશ્ચિત વ્યાજદરે મૂકવાની રહેતી હોય છે. મુદત અને વ્યાજદર થાપણ મૂકતી વખતે નિશ્ચિત થઈ જતાં હોય છે.
- **મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ** એવી સ્કીમ્સ છે જેનું સંચાલન એસેટ મેનેજમેન્ટ કંપનીઓ (એએમસી) દ્વારા કરવામાં આવે છે. મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ એટલે એવું ફન્ડ જે સમાન હેતુ ધરાવતા લોકોને એકઠા હેઠળ લાવે છે. આ લોકો પાસેથી એકઠા કરાયેલા નાણાંનું તેમના વતિ રોકાણ કરવામાં આવે છે અને રોકાણ પર થતી આવક તેમની વચ્ચે વહેંચવામાં આવે છે.
- **ઈક્વિટી શેર** કંપનીની માલિકી પ્રદર્શિત કરે છે. ઈક્વિટી શેર ડિવિડન્ડ, બોનસ શેર અને મૂડીમાં સુધારાના રૂપમાં આવક પૂરી પાડે છે. ભારતમાં ઈક્વિટી શેરની ખરીદવેચાણ બે શેરબજારો - બોમ્બે સ્ટોક એક્સચેન્જ (બીએસઈ) અને નેશનલ સ્ટોક એક્સચેન્જ ઓફ ઈન્ડિયા (એનએસઈ) - પર બ્રોકરેજ હાઉસ મારફત થાય છે.
- **બોન્ડ્સ** એ ઋણ સાધનો છે જે જાહેર જનતા પાસેથી નાણાં ઊભા કરવા કંપનીઓ, સરકાર અને અન્ય સંસ્થાઓ દ્વારા જારી કરાતાં હોય છે. બોન્ડ્સ પર રોકાણકારને નિયમિત વ્યાજ મળે છે.
- **ગોલ્ડ ઈટીએફ (એક્સચેન્જ ટ્રેડેડ ફન્ડ્સ)** મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ્સ જેવા છે જેમાં ગોલ્ડ યુનિટ્સનો શેરની જેમ શેરબજારો પર ઈલેક્ટ્રોનિક ફોર્મટમાં વેપાર થાય છે. ગોલ્ડ ઈટીએફમાં એક યુનિટ એટલે એક ગ્રામ અથવા અડધો ગ્રામ સોનું.

બચત પ્રોડક્ટ્સ પર વેરા અને ફુગાવાની અસરો

વિવિધ બચત પ્રોડક્ટ્સમાં રોકાણ કરીને રોકાણકાર આવકવેરા ધારાની વિવિધ કલમો હેઠળ પ્રવર્તમાન નિયમો પ્રમાણે પૂરી પડાતી વેરા મુક્તિનો લાભ ઉઠાવી શકે છે.

બચત પ્રોડક્ટ્સ પર વ્યાજ દરની અસરો

- ધિરાણ માંગ ઘટાડવા અને વ્યક્તિઓની બચતમાં વધારો કરવા વ્યાજ દર વધારવામાં આવે છે.
- ધિરાણ માંગ વધારવા અને માલસામાન તથા સેવાના ઉપભોગ પાછળ વધુ નાણાં ખર્ચવા લોકોને પ્રોત્સાહિત કરવા વ્યાજ દર ઘટાડાય છે.

બચત જરૂરિયાતોને ક્રમ આપવા

- બચત જરૂરિયાતોને નીચે પ્રમાણે ક્રમ આપી શકાય:
 - આકસ્મિક ઘટના/તાકીદના સમયે કામ આવે તેવા ભંડોળની જરૂરિયાત
 - વીમાની જરૂરિયાત
 - રહેઠાણ, કાર વગેરે જેવી અસ્કયામત ખરીદવા માટેની જરૂરિયાત
 - નિવૃત્તીના સમયમાં કામ આવે તે માટે બચત કરવાની જરૂરિયાત
 - વેરા આયોજન માટેની જરૂરિયાત
- જરૂરિયાતોને ટૂંકી, મધ્યમ અને લાંબા ગાળાની જરૂરિયાતો તરીકે વર્ગીકૃત કરી શકાય છે.

સવાલજવાબ

દ.૧ મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ એટલે એવું ફન્ડ જે સમાન હેતુ ધરાવતા લોકોને એકઠત હેઠળ લાવે છે. આ લોકો પાસેથી એકઠા કરાયેલા નાણાંનું તેમના વતિ રોકાણ કરવામાં આવે છે અને રોકાણ પર થતી આવક તેમની વચ્ચે વહેંચવામાં આવે છે. એએમસીમાં લાયકાત ધરાવતા અને અનુભવી ફન્ડ મેનેજરો (જે પોર્ટફોલિઓ મેનેજર તરીકે પણ ઓળખાય છે) હોય છે, જેમની જવાબદારી રોકાણકાર દ્વારા પસંદ કરાયેલ સ્કીમના હેતુ પ્રમાણે નાણાંનું રોકાણ કરવાની છે.

મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડસમાં રોકાણ કરવાનો મુખ્ય લાભ જોખમમાં વૈવિધ્યતા મળે છે.

મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડસ બે પ્રકારની આવક પૂરી પાડે છે:

- નિયમિત આવક જે મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડ સ્કીમ દ્વારા સમયે સમયે જાહેર કરાતી ડિવિડન્ડના સ્વરૂપમાં થાય છે; અને
- મૂડીમાં વૃદ્ધિ એટલે કે મ્યુચ્યુઅલ ફન્ડના યુનિટોનું તે જે ભાવે ખરીદાયા હોય તે કરતાં ઊંચા ભાવે વેચવા

દ.૨ નીચેનામાંથી કોઈપણ પાંચ

- પરંપરાગત પ્રોડક્ટ્સ માટે ચૂકવાતા જીવન વીમા પ્રીમિયમ
- પેન્શન પ્લાન્સ
- યુનિટ - લિન્કડ ઈન્સ્યોરન્સ પ્લાન્સ (યુલિપ્સ)
- હોમ લોનના મૂળ ઘટકના રિપેમેન્ટની રકમ
- એમ્પ્લોઈ પ્રોવિડન્ટ ફન્ડસ (ઈપીએફ)
- પબ્લિક પ્રોવિડન્ટ ફન્ડસ (પીપીએફ)

- નેશનલ સેવિંગ્સ સર્ટિફિકેટ્સ (એનએસસી)
- પાંચ વર્ષની ટેકસ સેવિંગ બેન્ક ડિપોઝીટ
- સીનિયર સિટિઝન્સ સેવિંગ સ્કીમ (એસસીએસએસ)
- ઈક્વિટી લિન્ક્ડ સેવિંગ સ્કીમ્સ (ઈએલએસ)

૬.૩ વ્યાજ દરમાં ઘટાડો થાય તો, નાણાં ઉછીના લેવાનું સસ્તું બને છે અને કંપની દ્વારા રોકાણમાં વધારો થાય છે. અર્થતંત્રને ટેકો આપવા વ્યાજદરમાં ઘટાડો કરવામાં આવે છે જેથી રોકાણમાં વધારો થાય છે અને દેશમાં માલસામાન તથા સેવા માટેની માંગમાં વધારો થાય છે. નીચા વ્યાજ દર સંદર્ભે નીચેના મુદ્દા ધ્યાનમાં રાખી શકાય:

- નીચા વ્યાજદર ધિરાણ પ્રોડક્ટ્સ માટેની માંગમાં વધારો કરે છે. નાણાંકીય અસ્કયામતો ખરીદવા રોકાણકારો લોન લે છે જેને કારણે ઉપભોગમાં વધારો થાય છે.
- બેન્ક થાપણોની સરખામણીએ અન્ય નાણાંકીય પ્રોડક્ટ્સમાં (જેમ કે ઈક્વિટીસ અને રિઅલ એસ્ટેટ) રોકાણને પ્રાધાન્ય અપાય છે કારણ કે બેન્ક થાપણો અને બોન્ડ્સ પર વ્યાજ નીચું ઓફર કરાતું હોય છે.
- વ્યાજદરમાં જ્યારે ઘટાડો થાય છે ત્યારે જે રોકાણકારોએ અગાઉથી જ ઊંચા વ્યાજવાળા બોન્ડ્સ અથવા બેન્ક થાપણોમાં રોકાણ કરી નાંખ્યું હોય છે તેમને લાભ થાય છે

સ્વયંકાસણી પ્રશ્નો:

૧. સોનાચાંદીમાં રોકાણ કરવાના મુખ્ય કારણો કયા કયા છે ?
૨. આરોગ્ય વીમા પોલીસિ પેટે ચૂકવાયેલા પ્રીમિયમની રકમને આવક વેરા ધારાની કઈ કલમ હેઠળ વેરાપાત્ર આવકમાંથી મુક્તિ આપવામાં આવી છે ?
 એ) કલમ ૮૦સી
 બી) કલમ ૮૦ડી
 સી) કલમ ૮૦ઈ
 ડી) કલમ ૮૦એફ
૩. નીચેમાંની કઈ બેન્ક થાપણમાં બેન્ક વ્યક્તિને પાકતી મુદતના અંતે મૂળ રકમ અને વ્યાજની ચૂકવણી કરે છે.
 એ) બચત થાપણ
 બી) પરંપરાગત થાપણ
 સી) ચક્રવૃદ્ધિ થાપણ
 ડી) ઉપરમાંથી એકપણ નહીં

આના ઉત્તર તમને પાછળના પૃષ્ઠ પર મળશે.

સ્વયંકાસણી પ્રશ્નોત્તરી:

૧. સોનાચાંદીમાં રોકાણ કરવાના મુખ્ય કારણો નીચે મુજબ છે:
 - સારું વળતર;
 - પોર્ટફોલિઓમાં વૈવિધ્યતા;
 - ફુગાવા સામે હેજ (રક્ષણ) ; અને
 - અચોક્કસતા સામે વીમો

૨. બી) કલમ ૮૦ડી

વ્યક્તિ દ્વારા પોતાના માટે, પોતાના જીવનસાથી માટે અને બાળકો માટે ચૂકવાતા આરોગ્ય વીમાના પ્રીમિયમને આ કલમ હેઠળ વેરાપાત્ર આવકમાંથી મુક્તિ આપવામાં આવે છે.

૩. સી) ચક્રવૃદ્ધિ થાપણ