

# 1

## बीमा बाजार कैसे परिचालित होता है ।

अध्याय की विषय वस्तु	पाठ्यक्रम अध्ययन के परिणाम
अध्ययन उद्देश्य	
परिचय	
मुख्य पद	
अ. बीमा क्या है?	1.1
ब. वित्तीय सेवाओं तथा बीमा की भूमिका	1.1
स. व्यावसायिक बीमा बाजार के लाभ	1.2
द. बीमा का इतिहास	1.3
य. बीमा संगठन एवं उनकी भूमिकाएँ	1.3 ,1.6
र. बीमा वितरण	1.4
ल. बीमा उत्पाद	1.5
व. अभिकर्ता का कार्य एवं उनकी भूमिका	1.7
मुख्य बिन्दु	
प्रश्न-उत्तर	
स्व-परीक्षण प्रश्न	

### अध्ययन उद्देश्य

इस अध्याय का अध्ययन करने के बाद, आप निम्न हेतु समर्थ होंगे :-

- बीमा की जरूरत को समझाने में;
- बीमा कैसे कार्य करता है, को स्पष्ट करने में;
- वित्तीय सेवा क्षेत्र की भूमिका तथा देश की अर्थव्यवस्था निर्माण में बीमा क्षेत्र की भूमिका की व्याख्या करने में;
- भारत में बीमा के इतिहास के साथ बीमा उद्योग में हाल के विकास की रूपरेखा प्रस्तुत करने में;

- बीमा बाजार की संरचना, विभिन्न प्रकार के बीमा संगठनों तथा बीमा उद्योग की विविध भूमिकाओं का वर्णन करने में;
- बीमा उत्पादों का वितरण कैसे होता है, की व्याख्या करने में;
- बाजार में उपलब्ध विविध प्रकार के बीमा उत्पादों की रूपरेखा प्रस्तुत करने में;
- बीमा अभिकर्ता के कार्य एवं उसकी भूमिका के वर्णन में;

## परिचय

पहले चरण में आपको एक व्यावसायिक एवं सफल बीमा अभिकर्ता बनने के लिए जरूरी जानकारी प्राप्त करने में सहायता प्रदान करने के उद्देश्य से हम सर्वप्रथम जीवन बीमा – क्या है तथा यह क्यों जरूरी है की समीक्षा करने जा रहे हैं। इस अध्याय में हम भारत में बीमा बाजार की ओर दृष्टिपात करने तथा जीवन बीमा की कुछ मूल अवधारणाओं एवं विचारों का परिचय देना प्रारम्भ कर रहे हैं। हम आपको उन उत्पादों, जिन्हें आप अपने ग्राहकों को उनकी वास्तविक आवश्यकताओं के अनुरूप उन्हें बेचेंगे, की व्याख्या करने में सहायता प्रदान करने के लिए आवश्यक जानकारी देने की प्रक्रिया अगले कुछ अध्यायों में जारी रखेंगे।

जीवन बीमा कैसे कार्य करता है, जानने के लिए हमें केवल मानव जीवन ही नहीं, बल्कि सम्पूर्ण बीमा बाजार का अध्ययन करना होगा क्योंकि अन्य वस्तुओं का भी बीमा किया जाता है परन्तु हमारा ध्यान जीवन बीमा पर ही केन्द्रित होगा।

इस पहले भाग में हम बीमा क्या है, यह किसके लिए है तथा लोगों के लिए यह क्यों जरूरी है के बारे में जानकारी प्राप्त करना प्रारम्भ करेंगे।



## मुख्य पद

इस अध्याय में निम्नलिखित पदों एवं बिन्दुओं की व्याख्या प्रस्तुत की जा रही है :

बीमा	जोखिम हस्तान्तरण	जोखिम प्रति धारण	पुनर्बीमा
उदारीकरण	जीवन बीमा	गैर-जीवन बीमा	बीमा मध्यस्थ
ई-विक्रय	बैंकाशोरेंस	बीमा दलाल	प्रत्यक्ष विपणन
अप्रत्यक्ष विपणन	जोखिमांकनकर्ता	बीमांकक	तृतीय पक्ष प्रबन्धन(टी पी ए)
नियामक	एकल अभिकर्ता	अवधि बीमा	बन्दोबस्ती बीमा
मनी बैंक बीमा	यूनिट-लिंकड –बीमा योजना (यू एल आई पी)	पेंशन योजनाएँ	

## ध्यान रहें!

जहाँ संयुक्त वित्तीय योजनाएँ आवश्यक होती हैं, जैसे पति तथा पत्नी या दो व्यावसायिक भागीदारों में से प्रत्येक व्यक्ति के संबंध में एक समान सूचनाएँ आवश्यक होती हैं।

## नोट

आप अध्याय में पूछे गये प्रश्नों के उत्तर आप अध्याय के अन्त में पायेंगे।

### अ. बीमा क्या है?



हम बीमा को निम्नानुसार परिभाषित कर सकते हैं:-

बीमा, बीमा कम्पनी (बीमाकर्ता) एवं पॉलिसीधारक (बीमित) के मध्य एक संविदा है। एक प्रतिफल (प्रीमियम) के बदले में बीमा कम्पनी बीमित को एक विशिष्ट घटना घटने पर एक निर्धारित राशि के भुगतान का वचन देती है।

यह सब बहुत सरल सा लगता है। लेकिन इसका अर्थ क्या है? इस प्रश्न के उत्तर हेतु आवश्यक ज्ञान प्राप्त करने के प्रथम चरण के रूप में हमें जानना होगा कि बीमा की आवश्यकता क्यों होती है।

### अ1. बीमा की जरूरत

बीमा की जरूरत को समझने के लिए निम्न प्रकरण-अध्ययन पर विचार करें :-

#### प्रकरण-अध्ययन

अजय की आयु 35 वर्ष है तथा वह एक बहुराष्ट्रीय निगम(एम एन सी) के लिए काम करता है उसका एक पुत्र विजय 10 वर्ष का है, जिसके लिए उसका सपना है कि एक दिन वह डॉक्टर बनेगा। अजय की पत्नी एक गृहिणी है तथा उसके माता-पिता सेवानिवृत्त हैं एवं उस पर निर्भर हैं। अजय ने एक गृह ऋण ले रखा है तथा अपने पुत्र की उच्च शिक्षा, विवाह तथा स्वयं के सेवानिवृत्ति के लिए मासिक निवेश कर रहा है। अजय इसके बारे में आश्वस्त होना चाहता है कि विजय सब कुछ अच्छा प्राप्त करे तथा वह स्वयं अपनी सेवानिवृत्ति के पश्चात विजय पर निर्भर न रहे, जिस तरह अजय के माता-पिता उस पर निर्भर हैं। काफी समय तक सब कुछ अजय की योजना के अनुसार अच्छा चल रहा है। लेकिन कल्पना करें कि निम्न परिदृश्य में क्या होगा:-

एक दिन ऑफिस से घर लौटते समय अजय की दुर्घटना हो जाती है एवं उसकी मृत्यु हो जाती है। क्या होगा? कौन परिवार, विजय की शिक्षा, विजय के विवाह तथा गृह ऋण आदि की देखभाल करेगा? अजय के पास क्या विकल्प उपलब्ध हैं जिससे उसकी अनुपस्थिति में उसके परिवार की देखभाल होती रहे?

अब आप स्वयं को अजय के स्थान पर रखें और कल्पना करें कि आप परिवार के आय प्रदाता हैं तथा उपरोक्त परिदृश्य का सामना आपको करना है। आप क्या करेंगे? निश्चित रहें कि हमारा आशय आपको दर्द देना या डराना नहीं है। हम इस प्रकरण अध्ययन के उपयोग की सहायता से आपको बीमा की महत्ता का अहसास कराने का प्रयास कर रहे हैं जो कि उपरोक्त घटित परिदृश्य में अजय एवं उसके परिवार द्वारा सामना किये जाने वाली सभी समस्याओं का हल है। अतः एक बार फिर उपरोक्त परिदृश्य की ओर नजर डालें तथा देखें कि बीमा किस प्रकार एक हल प्रदान कर सकता है।

जीवन बीमा आय प्रदाता की असमय मृत्यु पर उसके परिवार को सुरक्षा प्रदान करता है। यदि अजय के पास पर्याप्त जीवन बीमा कवर है, तो जब उसकी मृत्यु होगी, जीवन बीमा कम्पनी से प्राप्त राशि उसके परिवार के जीवनयापन खर्चों की पूर्ति, विजय की शिक्षा एवं विवाह, तथा गृह ऋण की भरपाई आदि में भी सहायता करेगी।

अब उपरोक्त परिदृश्य को देखने के बाद, हम पाते हैं कि इस प्रकरण में जीवन बीमा एक व्यक्ति के लिए अप्रिय घटनाओं के विरुद्ध सुरक्षा कवच की तरह काम कर सकता है।

### इस पर विचार करे

अपने परिवार की आय प्रदाता के रूप में, क्या जोखिम के खतरे से आप असुरक्षित हैं? क्या आपके कोई वित्तीय लक्ष्य हैं जिन्हें आप संरक्षित करना चाहते हैं?

### अ2 बीमा किस प्रकार कार्य करता है?

अब जब कि आप बीमा की जरूरत को समझ गये हैं, बीमा वास्तव में किस प्रकार कार्य करता है, पर हम आ सकते हैं।

हम अजय के प्रकरण अध्ययन को जारी रख सकते हैं। अजय जिन अनेकों जोखिमों का सामना करता है उनमें से एक है उसकी असमय मृत्यु परन्तु वह अन्य कई जोखिमों का भी सामना करता है— जैसे उसे किसी समय मेडिकल देखभाल की आवश्यकता होगी, उसका मकान जल सकता है। अजय इन जोखिमों का विभिन्न तरीकों से सामना कर सकता है।

**जोखिम प्रतिधारण :-** इन जोखिमों से निपटने का एक रास्ता यह है कि उनसे सुरक्षा की कोई व्यवस्था ही न की जाए, अर्थात् स्वयं संबंधित व्यक्ति द्वारा जोखिम वहन किया जाए। इसे जोखिम प्रतिधारण कहा जाता है। वास्तव में यह चतुराईपूर्ण विकल्प नहीं है, क्योंकि दैवयोग से यदि समय अच्छा रहे तो कुछ भी अप्रिय घटित नहीं होगा अतः अजय को चिन्ता करने की आवश्यकता नहीं होगी परन्तु कभी भी कोई अप्रिय घटना घटित हो सकती है और तब अजय मुसीबत में होगा अतः अजय के लिए इन जोखिमों को स्वयं धारण करना, या सामना करना वास्तव में चतुराईपूर्ण नहीं होगा।

- **जोखिम हस्तान्तरण करना :-** इन जोखिमों से सुरक्षा पाने की व्यवस्था करने का अन्य रास्ता उन्हें किसी को हस्तान्तरित करना है जो कि उन्हें उचित रूप से वहन करे। सरल शब्दों में, एक व्यक्ति जिसके पास सामना करने की क्षमता नहीं है से जोखिम को अन्य किसी को हस्तान्तरण जिसमें सामना करने की क्षमता है, बीमा कहलाता है।

अतः अब बीमा की परिभाषा पर लौटना हमारे लिए उपयोगी हो सकता है:-

बीमा कम्पनी (बीमाकर्ता) तथा पॉलिसीधारक (बीमित) के मध्य प्रभावी होने वाली संविदा को बीमा कहते हैं। प्रतिफल (प्रीमियम) के रूप में प्राप्त होने वाली धनराशि के बदले बीमा कम्पनी किसी विनिर्दिष्ट घटना घटित होने पर बीमित को एक निर्धारित राशि का भुगतान करने का वचन देती है।

अतः अजय के प्रकरण में वह बीमा लेकर, प्रीमियम का भुगतान कर अपनी जोखिम का हस्तान्तरण बीमा कम्पनी को कर सकता है।

बीमा कम्पनियाँ अजय जैसे उन सभी लोगों से प्रीमियम एकत्रित करती है जो कि एक समान जोखिम का सामना करते हैं तथा प्राप्त राशि को जोखिम पूल में डालती है। प्रत्येक व्यक्ति एक ही समय पर बीमित घटना घटित होने का सामना नहीं करेगा परन्तु जो लोग बीमित घटना का सामना करेंगे उक्त जोखिम पूल से क्षतिपूर्ति प्राप्त करते हैं।

अतः उपरोक्त व्याख्या से हम देख सकते हैं कि बीमा

- धारक(बीमित व्यक्ति) द्वारा जोखिम हस्तान्तरण की प्रक्रिया है;
- दूसरे पक्ष(बीमाकर्ता) को, जो जोखिम वहन कर सकता है;
- एक प्रतिफल(प्रीमियम)के बदले में;

बीमा व्यवसाय सम्पत्ति के आर्थिक मूल्य की सुरक्षा से सम्बन्धित है। एक सम्पत्ति उसके स्वामी के लिए मूल्यवान होती है क्योंकि वह उससे कुछ लाभ की अपेक्षा रखता है। यह लाभ सम्पत्ति से आय उपार्जन(एक कार किराये पर देने पर) या सुविधा (कार का स्वयं अपनी यात्रा में प्रयोग करने पर ) के रूप में हो सकता है।

मानव भी इस अभिप्राय से सम्पत्ति होता है कि उनमें आय उपार्जन करने की क्षमता होती है। प्रत्येक मानव की एक जीवन अवधि होती है एवं मृत्यु निश्चित है। लेकिन मृत्यु का समय अनिश्चित है। यदि एक व्यक्ति की अनपेक्षित रूप से अपने कार्यशील जीवन में जल्दी मृत्यु हो जाती है, तो उसका परिवार उस व्यक्ति द्वारा भविष्य में उपार्जन की जाने वाली आय खो देता है जिससे उसके कार्यशील जीवन में उनका निर्वाह होता था। ऐसे में जीवन बीमा किसी व्यक्ति की असमय मृत्यु के कारण उत्पन्न वित्तीय कमी को भरने का काम करता है। प्रत्येक व्यक्ति की मृत्यु का समय अनिश्चित होता है, संभवतया इसलिए सभी को कम आयु में ही अपनी भावी आय की सुरक्षा के लिए जीवन बीमा की आवश्यकता होती है।

जीवन बीमा किसी व्यक्ति की असमय मृत्यु से होने वाली आय की हानि के कारण उत्पन्न वित्तीय कठिनाई से परिवार की सुरक्षा करता है।

### **ध्यान रहे!**

बीमा बीमित घटना घटने से रोक नहीं सकता है। यह केवल बीमित घटना घटित होने के परिणाम से होने वाली हानि की क्षतिपूर्ति प्रदान कर सकता है।

### **प्रश्न 1.1**

कौनसा सही है? बीमा खरीदना एक कार्य है:-

- (अ) जोखिम हस्तान्तरण का; या  
(ब) जोखिम प्रतिधारण का।

### **प्रस्तावित क्रिया :-**

अपने परिवार के सदस्यों या मित्रों से बातचीत करें जिन्होंने बीमा करवाया है। उनसे उन बिन्दुओं, जिन पर उन्होंने बीमा खरीदने से पहले विचार किया था तथा उन कारणों, जिससे उन्होंने इसे खरीदा, के बारे में जाने।

अतः अब हम सरलतम शब्दों में जानते हैं कि बीमा किस प्रकार कार्य करता है। हमने देखा कि यह किस प्रकार जीवन के सबसे दुखद घटनाओं से उत्पन्न होने वाली हानियों से सुरक्षा प्रदान करके एक व्यक्ति को लाभ प्रदान कर सकता है। तथापि बीमा के द्वारा व्यक्ति तथा बीमा उद्योग भी लाभान्वित होते हैं, तथा हम इस पर निम्नलिखित भाग में विचार करेंगे

## ब. वित्तीय सेवाओं तथा बीमा की भूमिका

एक नियोक्ता, एक लाभ अर्जक तथा निवेश के लिए धन उपलब्ध कराकर वित्तीय सेवा उद्योग देश की विस्तृत अर्थव्यवस्था में एक महत्वपूर्ण भूमिका अदा करता है। बीमा विशेषतः समाज को आर्थिक एवं सामाजिक रूप से लाभ पहुँचाता है। सामाजिक रूप से, एक आपदा घटित होने पर यह लोगों की वित्तीय कठिनाई से सुरक्षा करता है, उदाहरणतः एक परिवार अपना आय प्रदाता खो चुका है, उसके बच्चों की उच्च शिक्षा रोकनी नहीं पड़ेगी। आर्थिक रूप से, यह रोजगार उपलब्ध करवाता है। यद्यपि यह उद्योगों द्वारा प्रत्यक्ष रोजगार सृजित नहीं करता है परन्तु किसी आपदा/जोखिम घटित होने पर उन्हें अपनी पूँजी के एक बड़े भाग को हानि की प्रतिपूर्ति के लिए सुरक्षित रखने की आवश्यकता नहीं होती है और इस प्रकार से बची हुई धनराशि (पूँजी) को अपने व्यवसाय में निवेशित करके व्यवसाय में वृद्धि करते हैं।

आर्थिक भूमिका विशेष रूप से महत्वपूर्ण है क्योंकि, यदि सरकार को वर्तमान रफ्तार से विकास जारी रखना है तो देश के आधारभूत ढाँचे में निवेश के लिए बहुत बड़ी धनराशि की आवश्यकता होती है। सरकार का सकल व्यय हमेशा उसकी आय से अधिक होता है, अतः ढाँचागत विकास में बीमा कम्पनियों सहित निजी कम्पनियों की विशेष भूमिका होती है। प्रीमियम से प्राप्त धनराशि को भारत के ढाँचागत विकास: सिंचाई, आवास, जल, अवशिष्ट प्रवाह एवं सफाई जैसी जरूरतों में निवेश किया जा सकता है। इस तरह से बीमा न केवल बीमा धारकों को बल्कि सम्पूर्ण समुदाय को लाभ पहुँचाता है।

जीवन बीमा बीमित व्यक्ति के लिए एक दीर्घ-अवधि प्रतिबद्धता है, उन्हें वर्ष-दर-वर्ष लम्बे समय तक प्रीमियम भुगतान की आवश्यकता होगी। इस सम्बन्ध में दीर्घ-अवधि का अर्थ है कि बीमा उद्योग विशिष्ट मूलभूत परियोजनाओं जैसे हवाई-अड्डे, सड़क, पुल, बन्दरगाह एवं ऊर्जा इकाई आदि परियोजनाओं जिनके विकास में लम्बा समय लगता है को लागत पूँजी उपलब्ध कराने में महत्वपूर्ण स्थान रखता है।

इस प्रकार हम देख सकते हैं कि एक पूर्ण विकसित बीमा क्षेत्र आर्थिक विकास को बल प्रदान करता है तथा साथ ही देश की जोखिम वहन क्षमता को मजबूत करता है।

एकल व्यक्ति के लिए बीमा की महत्वपूर्ण भूमिका है। पॉलिसी धारक के लिए कुछ लाभ नीचे दर्शाये गये हैं :

निवेश विकल्प	बीमा उत्पाद एक उत्तम निवेश विकल्प है जहाँ पॉलिसीधारक को न केवल बीमा कवर का लाभ मिलता है बल्कि उसकी जोखिम वहन क्षमता के आधार पर उसके निवेश का प्रतिफल भी देता है।
वित्तीय प्रतिभूति की सुरक्षा	बीमा कम्पनियाँ पॉलिसी की शर्तों एवं निर्बन्धनों के अनुसार किसी बीमित व्यक्ति या सम्पत्ति के साथ कुछ घटित हो जाने के मामले में क्षतिपूर्ति प्रदान करती हैं। जीवन बीमा आय प्रदाता के न रहने पर परिवार को आर्थिक सुरक्षा प्रदान कर परिवार की

	आवश्यकताओं तथा बच्चों की शिक्षा एवं विवाह में सहायता प्रदान करता है। अतः एक व्यक्ति के लिए हानि का प्रभाव अपेक्षाकृत कम हो जाता है।
कर लाभ	बीमा आयकर अधिनियम के अन्तर्गत काफी कर लाभ देता है। 1,00,000 रू. तक भुगतान किया गया प्रीमियम अधिनियम की धारा 80 C के अन्तर्गत कुछ शर्तों एवं निर्बन्धनों के अधीन कर योग्य आय में छूट हेतु अनुमन्य होता है। वर्तमान नियमों के अनुसार अधिनियम की धारा 10(10D) के अतिरिक्त नामित या पॉलिसीधारक द्वारा प्राप्त मृत्यु परिलाभ या परिपक्वता परिलाभ भी कर मुक्त है।
जीवन की विभिन्न आयु वर्ग स्तरों की जरूरतों की योजना	आज बीमा कम्पनियों द्वारा प्रस्तावित बीमा उत्पाद विभिन्न आयु वर्ग में व्यक्तियों की आवश्यकताओं के अनुरूप निर्मित किये गये हैं। यह व्यक्ति को उसकी विभिन्न एवं बदलती प्राथमिकताओं को पूरा करने हेतु निवेश के अवसर प्रदान करता है।

### उदाहरण

- एक युवा व्यक्ति जिसने अभी कमाना प्रारम्भ किया है, वह अपनी जोखिम वहन क्षमता के आधार पर शुद्ध सुरक्षा के लिए एक अवधि बीमा योजना या उच्च प्रतिफल के लिए एक यू एल आई पी (यूनिट लिंक्ड बीमा योजना) ले सकता है।
- एक व्यक्ति जो 25-30 वर्ष आयु का है तथा अपने परिवार के भविष्य के लिए, जैसे बच्चे की शिक्षा या विवाह के लिए निवेश करना चाहता है, वह अपने जोखिम प्रोफाइल के आधार पर विभिन्न बाल यू एल आई पी या बन्दोबस्ती योजना में निवेश कर सकता है।
- एक व्यक्ति जो सेवानिवृत्ति आय चाहता है, वह पेंशन योजनाओं में निवेश कर सकता है।
- एक व्यक्ति अपने पूर्ण जीवन काल के दौरान कवर पाने के लिए अपना पूरा निवेश आजीवन पॉलिसी में कर सकता है।

बचत की आदतों का विकास करें	एक व्यक्ति अपने बीमा प्रीमियम के भुगतान के लिए अपनी आय में से कुछ धन राशि बचत करना सीखता है। यह व्यक्तियों में बचत की आदतों को प्रोत्साहित करता है।
बीमा पॉलिसी के विरुद्ध ऋण	व्यक्ति अपनी बीमा पॉलिसियों पर पॉलिसी लाभ को प्रभावित किये बिना पॉलिसी के निर्बन्धनों एवं प्रचलन के अनुसार ऋण ले सकता है।
पूँजी एवं प्रबन्धन की चिन्ता से मुक्त रहना	जब किसी कम्पनी का प्रबन्धन यह जानता है कि कम्पनी द्वारा सामना की जा सकने वाली कई जोखिमों का कवर बीमा द्वारा किया जाता है, तो उन्हें उन जोखिमों के परिणामों को कवर करने के लिए अलग से कोष स्थापित करने की आवश्यकता नहीं रहती है। वे अपने व्यवसाय की वृद्धि एवं विकास पर ध्यान देने के लिए मुक्त रहते हैं। यह कम्पनी को अधिक प्रभावशाली बनाता है, इस प्रकार देश की सकल अर्थव्यवस्था के सुधार में मदद करता है।

बीमा समाज को एक सकारात्मक योगदान प्रदान करता है यदि लोगों में यह विश्वास हो कि उन्हें केवल वह पॉलिसी बेची जायेगी जो उनकी आवश्यकताओं को पूरा करेगी तथा बीमित घटना के घटित होने पर पॉलिसी उनकी सुरक्षा करेगी अन्यथा लोग बीमा नहीं लेंगे। इस प्रकार बीमा व्यवसाय को अपने सभी कार्यों में एक व्यावसायिक दृष्टिकोण अपनाने की आवश्यकता है।

### स. एक व्यावसायिक बीमा बाजार के लाभ

एक व्यावसायिक बीमा बाजार वह होता है जो कि ग्राहकों के साथ लेनदेन करने में पारदर्शी एवं ईमानदार होता है तथा जो अपने सभी कार्यों के दौरान ग्राहकों के हितों को सर्वोपरि रखता है। ऐसे व्यावसायिक दृष्टिकोण अपनाने के अनगिनत लाभ हैं जैसे हमने यहाँ देखे हैं।

### आवश्यकता आधारित विक्रय

एक व्यावसायिक बाजार यह सुनिश्चित करता है कि ग्राहक वह प्राप्त करे जिनकी उन्हें तलाश है न कि जो कम्पनी उन्हें बेचना चाहती है। यह आवश्यकता आधारित विक्रय कहलाता है। एक ग्राहक जिसे यह विश्वास है कि उसे केवल ऐसा उत्पाद बेचा जायेगा जो उसकी जरूरत पूरी करता है तो वह उसे खरीदना अधिक पसन्द करता है तथा पुनः खरीदता है तथा दूसरों को भी बीमा की सलाह देता है। बीमा उद्योग का विनियामक( आई आर डी ए) गलत-विक्रय के मामलों के बारे में पता लगाने का सक्रिय प्रयास कर रहा है। ऐसा तब होता है जब ग्राहक को बेची गई पॉलिसी कुछ मामलों में उसकी जरूरतों को पूरा नहीं करती है। जब ऐसा होता है तो जनता बीमा के लाभों को शंका तथा उपेक्षा से देखती है।

### प्रकटीकरण

इस प्रकार, एक व्यावसायिक बीमा बाजार वह होता है जो कि अपने लेनदेन में पारदर्शी होता है: जहाँ सभी सम्बन्धित सूचनाओं का स्पष्ट प्रकटीकरण होता है। उदाहरण के लिए, यूनिट-लिंकड बीमा योजना (यू. एल. आई. पी.) के साथ पॉलिसी पर प्रीमियम का विश्लेषण(सभी प्रभारों सहित) दिया गया है। बीमा विनियामक ने बीमा कम्पनियों द्वारा किसी उत्पाद से प्राप्त होने वाले लाभों के विवरण-साहित्य में अभिकर्ता को देय कमीशन का उल्लेख करना अनिवार्य कर दिया गया है। इस व्यवस्था द्वारा प्रत्याशित ग्राहक को सभी अपेक्षित सूचनाओं की जानकारी प्राप्त होती है अर्थात् उसके कुल निवेश में से कितनी राशि बीमा सुरक्षा, निवेश एवं अन्य व्ययों में लगायी जायेगी।

व्यवसायिक तरीके से संचालित एक व्यावसायिक बीमा बाजार अपने ग्राहकों को, स्वयं को, समाज एवं सम्पूर्ण अर्थव्यवस्था को बहुत से लाभ प्रदान करता है।

<p><b>पॉलिसीधारकों में उच्च विश्वास</b></p>	<p>बीमा विक्रय (आवश्यकता आधारित विक्रय एवं प्रकटीकरण को शामिल करते हुए) का एक व्यावसायिक दृष्टिकोण विभिन्न कदमों जैसे नियमन, शिकायत निवारण तन्त्र, लोकपाल तथा आई आर डी ए शिकायत कॉल सेन्टर(खण्ड द 4 में देखें) से जनता का विश्वास बनाने में बहुत सहायक होता है। जनता आश्वस्त हो सकती है कि उनके साथ उद्योग द्वारा उचित व्यवहार किया जा रहा है तथा यदि उन्हें कोई शिकायत है, तो विनियामक उनकी सहायता करेगा। अतः वे अपनी जरूरतों को पूरा करने के लिए एक व्यावहारिक साधन के रूप में बीमा को अधिक पसन्द करते हैं।</p>
<p><b>बीमा पहुँच में वृद्धि</b></p>	<p>भारत विश्व की दूसरी बड़ी जनसंख्या है अतः इसके दूसरे बड़े बीमा बाजार बनने की भी संभावना है। यह बाजार इतना विशाल है कि यहाँ सभी बीमाकर्ताओं को पर्याप्त नये ग्राहक पाने की गुंजाइश है, साथ ही</p>



	आपस में प्रतिद्वन्द्वता कर अपनी क्षमताओं एवं शक्तियों का अपव्यय करने की आवश्यकता नहीं होगी। यह बीमा बाजार की पहुँच एवं बढत में वृद्धि करेगा, लेकिन ऐसा तभी सत्य होगा जब जनता को विश्वास हो कि वे बीमा खरीदने के माध्यम से अपनी जरूरतों को पूरा करने हेतु सुरक्षित है।
<b>सामाजिक लाभ</b>	जिस प्रकार बीमा भारतीय समुदाय में अधिकाधिक रूप में अधिकाधिक लोगों द्वारा एक सुरक्षित विकल्प के रूप में देखा जा रहा है, पारिवारिक त्रासदी या अन्य अनपेक्षित घटना के परिणामों से लोगों को होने वाली कठिनाईयों में कभी आ रही है।
<b>रोजगार सृजन</b>	बीमा के प्रसार एवं पहुँच में वृद्धि से अधिक रोजगार के अवसर उत्पन्न हो रहे हैं। बीमा कम्पनियाँ लगातार अपने उत्पाद बेचने के लिए नये कर्मचारी एवं अभिकर्ता भर्ती कर रही है। गतिशील बाजार तथा नई भूमिकाएँ उभरने के साथ, स्व-व्यवसायी नये अवसरों की तलाश कर सकते हैं। बीमा बाजार जो एक व्यवसायिक उद्योग के रूप में प्रतिष्ठित है, अच्छे एवं योग्य कार्मिकों को बीमा में कैरियर के लिए आकर्षित करता है, और इस प्रकार यह बाजार के व्यवसायिकरण के प्रोत्साहन में भी मदद करता है।
<b>बीमा कम्पनी के लिए लाभों में वृद्धि</b>	एक कम्पनी जो बीमा बेचने में व्यवसायिक दृष्टिकोण अपनाती है अपने ग्राहकों का विश्वास प्राप्त कर अधिक बीमा बेचने में समर्थ होती है। नये ग्राहकों द्वारा बीमा में विश्वास वृद्धि के फलस्वरूप बीमा विक्रय में वृद्धि होती है तथा इससे बीमा कम्पनियों का लाभ बढता है। यह, नये ग्राहकों के लिए बीमा वृद्धि में विश्वास के रूप में बीमा प्रसारण सहित, बीमा कम्पनी की लाभदेयता में वृद्धि करेगा।

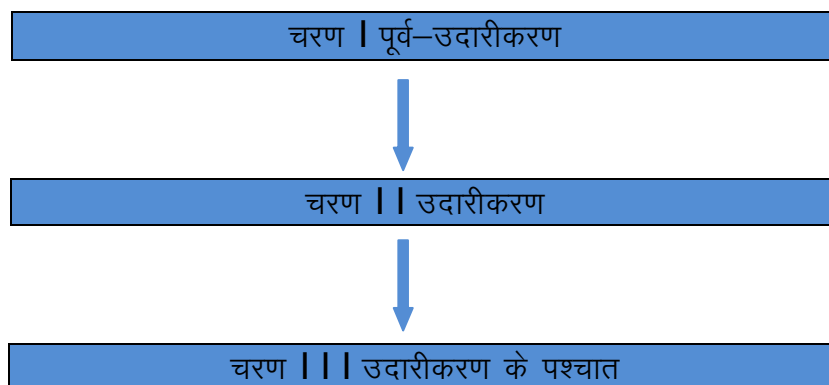
हम देख सकते हैं कि एक व्यावसायिक बीमा बाजार के ये लाभ उन सकल लाभों की वृद्धि में योगदान करेंगे जिनकी खण्ड ब में चर्चा में चर्चा की गई है। बीमा विस्तृत अर्थव्यवस्था को लाभान्वित करता है। अधिक लाभ कमाने वाली कम्पनियाँ अधिक रोजगार, व्यक्ति को आर्थिक कठिनाईयों में कमी तथा निगमित स्तर पर भारतीय अर्थव्यवस्था को समृद्ध तथा आर्थिक रूप से बल प्रदान कर उद्योगों तथा ढांचागत निवेश हेतु अधिक पूँजी उपलब्ध कराती है।

अब हम देख चुके हैं कि बीमा किस प्रकार न केवल व्यक्तियों को बल्कि सम्पूर्ण समाज को लाभ प्रदान कर सकता है, एक क्षण के लिए यह विचार करने हेतु रुके कि हम किस प्रकार यहाँ तक पहुँचें हैं जहाँ हम अभी हैं।

भारत में बीमा बाजार हमेशा से ही इस राह पर नहीं था जहाँ वह अभी है, तथा हम अगले खण्ड में देखेंगे कि वर्ष-दर-वर्ष यह किस प्रकार विकसित हुआ है।

### **द-बीमा का इतिहास**

भारत में बीमा के इतिहास की जड़े गहरी हैं। प्राचीन समय से बीमा किसी न किसी रूप में परिचालित हो रहा था। भारत में बीमा का विकास समय के साथ हुआ है तथा अन्य देशों विशेषतः इंग्लैण्ड से विचार लिये गये हैं। भारत में बीमा का इतिहास निम्न तीन चरणों में विभाजित किया जा सकता है:-



### द1 चरण I –उदारीकरण पूर्व

1818– 1829	प्रथम बीमा कम्पनी: 1818 में कोलकाता (तत्कालीन कलकत्ता) में ओरिएण्टल लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी भारत में जीवन बीमा व्यवसाय शुरू करने वाली प्रथम कम्पनी थी। तथापि कम्पनी 1834 में असफल हो गई। 1829 में मद्रास इक्वीटेबल ने मद्रास प्रेसीडेन्सी में जीवन बीमा व्यवसाय करना शुरू किया।
1870	ब्रिटिश बीमा अधिनियम 1870 के लागू होने के पश्चात् बोम्बे प्रेसीडेन्सी में 19 वी शताब्दी के अन्तिम तीन दशकों में बोम्बे म्यूचुअल (1870), ओरिएण्टल(1874) तथा एम्पायर ऑफ इण्डिया(1897) की शुरुआत होते देखा गया।
1912	भारतीय बीमा कम्पनी अधिनियम 1912 व्यवसाय का नियमन करने वाला प्रथम विधायन था।
1928	भारतीय बीमा कम्पनी अधिनियम 1928 सरकार को भविष्यनिधि तथा बीमा समितियों सहित भारतीय एवं विदेशी बीमाकर्ताओं द्वारा भारत में जीवन एवं गैर-जीवन व्यवसाय के संचालन के बारे में सांख्यिकीय सूचनाएँ एकत्र करने की शक्ति प्रदान करता है।
1938	बीमा करवा रहे लोगों के हितों के संरक्षण के लिए, बीमा अधिनियम 1938 द्वारा पूर्व के विधायन को मजबूत तथा संशोधित किया गया जिसने सरकार को बीमाकर्ताओं पर प्रभावी नियन्त्रण प्रदान किया।
1950	1950 में, बीमा व्यवसाय में प्रतियोगिता बहुत ज्यादा थी तथा वहाँ अनुचित व्यापार व्यवहारों का प्रचलन था। अतः भारत सरकार ने बीमा व्यवसाय का राष्ट्रीयकरण करने का निर्णय किया।
1957	सामान्य बीमा परिषद् (GIC) की स्थापना :- सामान्य बीमा परिषद् भारत में गैर जीवन बीमा कम्पनियों के सामूहिक हित का प्रतिनिधित्व करती है। परिषद् सामान्य हित के मामलों के बारे में चर्चा तथा नीति निर्माण सम्बन्धी परिचर्चाओं में भाग लेती है तथा बीमा उद्योग में उच्च स्तर की ग्राहक सेवाओं के लिए एक अधिवक्ता की तरह कार्य करती है।
1972	सामान्य बीमा व्यवसाय (राष्ट्रीयकरण) अधिनियम 1972(GIBNA) पारित कर दिया गया। GIBNA की धारा 9(1) के अनुपालन में जनरल इन्श्योरेन्स कार्पोरेशन ऑफ इंडिया (GIC) की स्थापना की गई। 22 नवम्बर 1972 को कम्पनी अधिनियम 1956 के अर्न्तगत अंशधारिता द्वारा सीमित निजी कम्पनी के रूप में इसका निगमन किया गया।

### द2 चरण II – उदारीकरण सुधारों की शुरुआत

1990 की अन्तर्राष्ट्रीय भुगतान दुश्वारी/मंदी ने सरकार को उसकी औद्योगिक नीतियों एवं विनियमों पर पुर्नविचार हेतु बाध्य कर दिया। सरकार के पास केवल कुछ दिनों तक ही विदेशी मुद्रा भण्डार शेष रह गया था।

<b>1993</b>	मल्होत्रा समिति:- 1993 में, सरकार ने आर. एन. मल्होत्रा, भारतीय रिजर्व बैंक के पूर्व गवर्नर की अध्यक्षता में बीमा क्षेत्र में सुधार हेतु अनुसंशाएँ करने हेतु एक समिति का गठन किया गया। 1994 में अपनी रिपोर्ट में समिति ने अन्य बातों के साथ अनुसंशा दी कि निजी क्षेत्र एवं विदेशी कम्पनियों (लेकिन एक भारतीय साझेदार की भागीदारी के साथ केवल एक संयुक्त उद्यम के माध्यम से) को बीमा उद्योग में प्रवेश की अनुमति दी जाये।
<b>1999</b>	इरडा की स्थापना :- मल्होत्रा समिति के प्रतिवेदन की अनुसंशाओं के अनुसरण में 1999 में बीमा उद्योग के नियमन एवं विकास के लिए इन्श्योरेन्स रेगुलेटरी एण्ड डेवलपमेन्ट अथोरिटी(IRDA-इरडा) की एक स्वायत्त निकाय के रूप में स्थापना की गई। इरडा(IRDA) का एक वैधानिक निकाय के रूप में अप्रैल 2000 में निगमन किया गया।

### द3 चरण III :- उदारीकरण पश्चात्

जैसा कि हम देख चुके हैं कि मल्होत्रा समिति की सिफारिशों के अनुसरण में, बीमा क्षेत्र को निजी क्षेत्र के लिए खोला गया था। विदेशी कम्पनियों को भी भारतीय बीमा बाजार में भारतीय कम्पनियों के साथ संयुक्त उद्यम के माध्यम से भागीदारी की अनुमति दी गई है। वर्तमान विनियमों के अनुसार -विदेशी भागीदार संयुक्त उपक्रम में 26% से अधिक हिस्सेदारी नहीं रख सकता है।

इरडा के मुख्य उद्देश्यों में, बीमा बाजार की वित्तीय सुरक्षा को सुनिश्चित करने के दौरान अधिक ग्राहक विकल्पों एवं न्यूनतम प्रीमियम के माध्यम से ग्राहक सन्तुष्टि में वृद्धि करने के दृष्टिकोण के साथ प्रतियोगिता को प्रोत्साहन शामिल है। बीमा अधिनियम 1938 की धारा 114A के अन्तर्गत इरडा(IRDA)को विनिमय बनाने की शक्ति प्राप्त है। 2000 तक इसने बीमा व्यवसाय कर रही कम्पनियों के पंजीकरण से लेकर पॉलिसीधारकों के हितों की सुरक्षा तक बहुत से विनिमय बनाये हैं।

बीमा अधिनियम 1938 तथा GIBNA संशोधित किया गया जिसने भारत में सामान्य बीमा के लिए जी आई सी (GIC) तथा इसकी चार सहायक कम्पनियों के अनन्य विशेषाधिकारों को हटा दिया। परिणामतः सामान्य बीमा व्यवसाय निजी क्षेत्र के लिए खोल दिया गया।

21 मार्च 2003 से प्रभावी सामान्य बीमा व्यवसाय(राष्ट्रीयकरण) संशोधन अधिनियम 2002 के साथ, जी. आई. सी. (GIC) को अपनी चार सहायक कम्पनियों के नियन्त्रक कम्पनी होने से वंचित कर दिया गया। उनका स्वामित्व भारत सरकार में निहित कर दिया गया।

### प्रश्न 1.2

भारत सरकार ने 1950 में बीमा उद्योग का राष्ट्रीयकरण क्यों आवश्यक माना?

परिशिष्ट 1 में वर्तमान समय में भारत में सक्रिय जीवन एवं सामान्य बीमा कम्पनियों की सूची दी गई है। अब इस पर नजर डालें तथा महसूस करें कि कितनी कम्पनियाँ विभिन्न क्षेत्रों में कार्य कर रही हैं।

### ध्यान रहे!

पुस्तक लेखन के समय बीमा क्षेत्र में प्रत्यक्ष विदेशी निवेश(FDI) सीमा वर्तमान की 26%से 49%तक बढ़ाने के लिए एक प्रस्ताव संसद के अनुमोदनाधीन है।

## द4 बीमा उद्योग में हाल में हुए विकास

2010 में भारत विश्व का पाँचवा सबसे बड़ा बीमा बाजार बन गया है तथा यह अभी भी तेजी से बढ़ रहा है।

बाजार को निजी क्षेत्र के लिए खोले गये दशक में बहुत सारे परिवर्तन हुए, इस खण्ड में हम गत कुछ वर्षों में हुए कुछ महत्वपूर्ण विकास पर नजर डालेंगे।

आई टी का बढ़ता महत्व	सभी बीमा कम्पनियाँ अब अपने व्यवसाय को लाभ पहुँचाने के लिए सूचना प्रौद्योगिकी(IT)का उपयोग करती हैं तथा अपने ग्राहकों के लिए सुविधा में सुधार करती हैं।आज ग्राहक कम्पनी की वेबसाइट का उपयोग करके प्रीमियम का भुगतान कर सकता है तथा अपनी पॉलिसी की स्थिति एवं अन्य तथ्यों की जाँच कर सकता है। ग्राहको से प्रीमियम की प्राप्ति एवं उनकी पॉलिसी में परिवर्तन सम्बन्धी अद्यतन जानकारी ग्राहक को मोबाइल एस एम एस के माध्यम से भेजी जाती है।
बैंकाशोरेंस	कई बैंक अपने ग्राहकों को बीमा उत्पाद के विक्रय हेतु बीमा कम्पनियों से जुड़ चुके हैं।बीमा कम्पनियाँ बैंकों के विस्तृत नेटवर्क एवं निष्ठावान ग्राहक आधार तथा योगदान से लाभ उठाती हैं। बैंकाशोरेंस गत कुछ वर्षों से बीमा विक्रय को लगातार बढ़ा रहा है। बैंक अपने ग्राहकों को मूल्य-संवर्धित उत्पाद उपलब्ध कराने में समर्थ होने के कारण बीमा कम्पनियों से प्रतिफल के रूप में प्राप्त होने वाली शुल्क आय का लाभ उठाते हैं। अनेक बैंक अपनी सहायक जीवन बीमा कम्पनी भी शुरू कर चुके हैं।
ऑनलाईन विक्रय	अधिकतर बीमा कम्पनियाँ अब बीमा उत्पादों का ऑनलाईन विक्रय प्रारम्भ कर चुकी हैं। इससे एक मध्यस्थ की जरूरत से निजात मिलती है तथा लागत घटती है। यह बचत ग्राहकों को घटे प्रीमियम के रूप में हस्तान्तरित की जा सकती है।
लघु-बीमा	इरडा(IRDA) द्वारा 2005 में लघु बीमा दिशा निर्देश जारी किये गये थे। लघु बीमा उत्पाद अल्प आय समूह के लोगों जैसे स्वयं सहायता समूह(SHG) सदस्यों, किसानों, रिक्शा चालकों तथा अन्य को उन जोखिमों के विरुद्ध बीमा सुरक्षा प्रदान करते हैं जिनका उन्हें एवं उनकी सम्पत्तियों को सामना करना पड़ता है। इन उत्पादों के लिए प्रीमियम 15रु. तक हो सकता है तथा साप्ताहिक आधार पर एकत्रित किया जाता है। विनियामक द्वारा इस वर्ग के लिए निर्दिष्ट न्यूनतम जीवन बीमा कवर 5000 रु. तथा अधिकतम दिया जा सकने वाला बीमा कवर 50,000 रु. हो सकता है। कृषि एवं सहायक गतिविधियों में लगे लोग प्राकृतिक आपदाओं का सामना करते हैं अतः उन्हें मानसून की असफलता, बाढ़ आदि जैसे

	जोखिमों से सुरक्षा की आवश्यकता होती है। जब ऐसा हो तो लघु-बीमा सुरक्षा प्रदान करता है।
शिकायत निवारण	जब कोई उद्योग तीव्र वृद्धि करता है तो उसकी चिन्ताओं एवं समस्याओं का उत्पन्न होना अवश्यमभावी है तथा बीमा उद्योग भी इससे अछूता नहीं रह सकता है। ग्राहकों के दावों निपटान एवं सामान्य ग्राहक सेवाओं के बारे में शिकायतों में वृद्धि होती है। जैसा कि हमने अभी देखा है कि इरडा(IRDA) ने पॉलिसीधारकों के हितों का संरक्षण करने के लिए कदम उठाये है। उसने बीमा कम्पनियों से आन्तरिक ग्राहक शिकायत निवारण प्रकोष्ठ की स्थापना हेतु कहा तथा एक बीमा लोकपाल की स्थापना की गई। इरडा(IRDA) द्वारा ताजा पहल में एक कॉल सेण्टर की स्थापना की जा रही है जिसे एक बीमित अपने बीमाकर्ता के विरुद्ध किसी शिकायत का समाधान पाने के लिए सम्पर्क कर सकता है। असन्तुष्ट व्यक्ति अपनी शिकायत को दर्ज करने के लिए एक टॉल फ्री नम्बर 155255 पर कॉल कर सकते हैं या फिर <a href="mailto:complaint@irda.gov.in">complaint@irda.gov.in</a> पर ई-मेल कर सकते हैं।

### प्रश्न 1.3

बैंकाशयोरेंस क्या हैं?

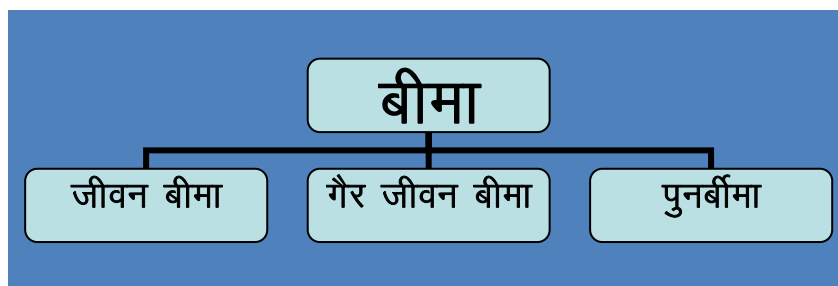
इनमें से कुछ विषयों पर हम इस अध्याय में बाद में विस्तार से चर्चा करेंगे। प्रथमतः भारत में बीमा उद्योग से संबंधित संगठनों एवं उनकी भूमिका पर विचार एवं समीक्षा जारी रखेंगे।

य बीमा संगठन एवं भूमिकाएँ

य1 बीमा संगठनों के प्रकार

बीमा संगठन नीचे चित्र में दर्शाये अनुसार तीन मुख्य वर्गों में वर्गीकृत किया जा सकता हैं। हम खण्ड ल में विभिन्न प्रकार के बीमा संगठनों द्वारा प्रस्तुत विभिन्न उत्पादों पर संक्षिप्त नजर डालेंगे।

चित्र 1.2 बीमा संगठन के प्रकार



## य1अ जीवन बीमा कम्पनियाँ

जीवन बीमा कम्पनियाँ उन जोखिमों को कवर करती हैं जो मानव जीवन से सम्बन्धित होते हैं। वे विभिन्न प्रकार के उत्पादों के अन्तर्गत विभिन्न लाभ प्रदान करती हैं तथा शीघ्र मृत्यु के जोखिम के साथ-साथ अधिक आयु तक जीने के जोखिम को भी कवर करती हैं।

परम्परागत योजनाओं जैसे अवधि बीमा योजनाओं के अन्तर्गत बीमा कम्पनियाँ मृत्यु कवर प्रदान करती हैं। यदि बीमित व्यक्ति की पॉलिसी की अवधि के भीतर मृत्यु हो जाती है तो नामित/लाभग्रहिता एक निर्दिष्ट धन राशि प्राप्त करता है(जिसे बीमा धन भी कहा जाता है)। इसका एक उदाहरण इस अध्याय के प्रारम्भ में अजय के मामले पर नजर डालने पर प्राप्त होता है। पेंशन योजनाओं के अन्तर्गत, बीमा कम्पनियाँ बीमित की सेवानिवृत्ति आयु के पश्चात उसकी सहायता के लिए आवर्ती मासिक भुगतान(वार्षिकी) देती हैं।

## य1ब गैर-जीवन बीमा कम्पनियाँ

गैर जीवन बीमा कम्पनियाँ सामान्यतः मानव जीवन से सम्बन्धित जोखिमों के अलावा अन्य जोखिमों को कवर करती हैं। इसका अपवाद व्यक्तिगत दुर्घटना तथा स्वास्थ्य बीमा है, जो कि गैर जीवन बीमा कम्पनियों द्वारा प्रदान किये जाते हैं। कोई सम्पति जो या तो एक आर्थिक प्रतिफल देती है(उदाहरणार्थ: किराये पर दिया गया एक मकान) या सुविधा प्रदान करती है(उदाहरणार्थ: एक कार जो एक स्थान से दूसरे स्थान तक यात्रा में उपयोग की जाती है) बीमित की जा सकती है। सभी सम्पतियाँ विभिन्न जोखिमों का सामना करती हैं: वे आग, भूकम्प, दंगा, चोरी, बाढ़, चक्रवात आदि से क्षतिग्रस्त या नष्ट हो सकती हैं। यदि सम्पति इनमें से किसी भी जोखिम से क्षतिग्रस्त होती है, तो मालिक को हानि होगी तथा वह उस सम्पति द्वारा उपलब्ध सुविधा या आय खो देगा। गैर-जीवन बीमा कम्पनियाँ ऐसे जोखिमों को कवर करने वाले उत्पाद प्रदान करती हैं तथा इनमें से किसी सम्पति के क्षतिग्रस्त हो जाने पर मालिक को क्षतिपूर्ति प्रदान करती हैं। इस प्रकार की कम्पनियों द्वारा निर्मित एक उत्पाद है जिसे एक व्यक्ति अपनी सम्पतियों उदाहरणार्थ: उनके घर में लगी आग के विरुद्ध आदि से सुरक्षा के लिए खरीद सकता है।

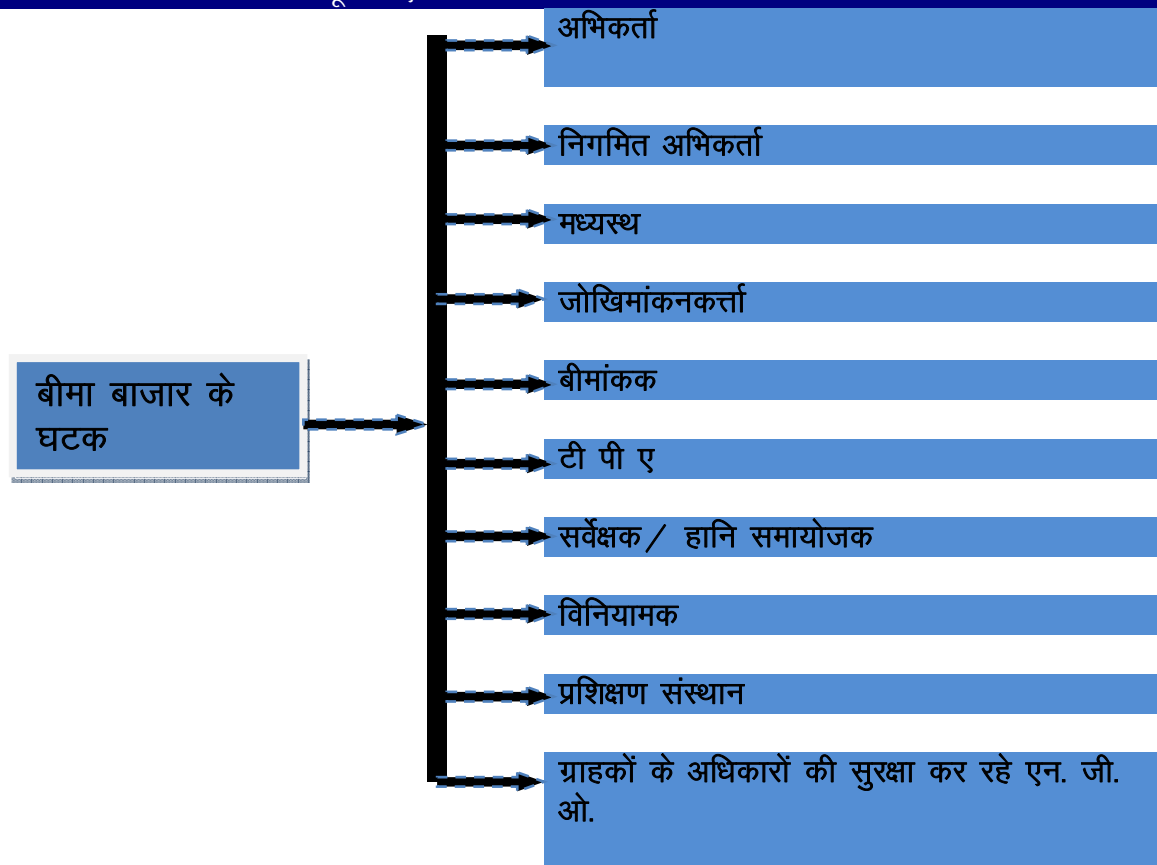
## य 1 स पुनर्बीमा कम्पनियाँ

हम खण्ड अ 2 में पहले देख चुके हैं कि बीमा एक जोखिम हस्तान्तरण प्रक्रिया है। जोखिम, उनसे जो उसके सहने में असमर्थ है, से उनको , जो सह सकते हैं को हस्तान्तरित किया जाता है। तथापि स्वयं बीमा कम्पनियों को बहुत अधिक जोखिम उठाना पड़ सकता है। एक बार जब यह सीमा आ जाती है तो स्वयं बीमाकर्ता को विशाल हानि के जोखिम का सामना करना पड़ता है। जब ऐसा घटित होता है तो बीमाकर्ता स्वयं को अत्यधिक जोखिम से बचाने के लिए अपना कुछ जोखिम किसी अन्य को हस्तान्तरित करता है। ऐसे में पुनर्बीमा कम्पनियाँ उपयोग में आती हैं। एक पुनर्बीमा कम्पनी बीमा कम्पनी के लिए एक बीमाकर्ता होती है। पुनर्बीमा कम्पनियाँ एक प्रतिफल के भुगतान के बदले में बीमा कम्पनी की पुस्तकों में दर्ज जोखिम का एक निश्चित प्रतिशत ग्रहण करती हैं।

## य 2 बीमा उद्योग में भूमिकाएँ

बीमित एवं बीमाकर्ता के अतिरिक्त बीमा उद्योग में अन्य भूमिकाएँ निम्नानुसार हैं:-

चित्र 1.3:- बीमा उद्योग में भूमिकाएँ



अभिकर्ता	ये भारत में बीमा विक्रय के एक बड़े प्रतिशत के रूप में योगदान देते हैं। भावी ग्राहक से मिलना उसकी जरूरतों को समझना तथा तदनुसार उचित उत्पाद का सुझाव देना अभिकर्ता का प्राथमिक उतरदायित्व है। हम खण्ड व में अभिकर्ता की भूमिका के बारे में अधिक विस्तार से चर्चा करेंगे।
निगमित अभिकर्ता	इसमें बैंक एवं दलाल सम्मिलित हैं। इनके बारे में अधिक विस्तृत वर्णन खण्ड र 2 में किया जायेगा।
मध्यस्थ	ये एकल व्यक्ति के साथ-साथ संगठन जैसे फर्म, बैंक तथा मिश्रित दलाल हो सकते हैं। मध्यस्थ बीमा कम्पनियों के लिए भावी ग्राहकों से व्यवसाय की याचना एवं प्राप्त करते हैं।
जोखिमांकनकर्ता	ये निर्णय करते हैं कि बीमा प्रस्ताव को स्वीकार किया जाये या अस्वीकार। यदि प्रस्ताव स्वीकार किया जाता है तो जोखिमांकनकर्ता यह निर्णय करता है कि इसे किस मूल्य पर स्वीकार किया जाये।
बीमांकक	यह उत्पाद के आदर्श मूल्य की गणन करता है। ये कम्पनी के सांख्यिकीय डाटा तथा पिछले दावों के अनुभवों पर विचार करता है। व्यक्तिगत उत्पादों के मूल्य निर्धारण के अलावा, वे समय समय पर यह सुनिश्चित करने के लिए बीमा कम्पनी का सम्पूर्ण वित्तीय आंकलन करता है कि कम्पनी के पास भावी दायित्वों के भुगतान के लिए पर्याप्त संचय है।
तृतीय पक्ष	ये अस्पताल नेटवर्क निर्मित करने का कार्य करते हैं। ये एक अस्पताल में

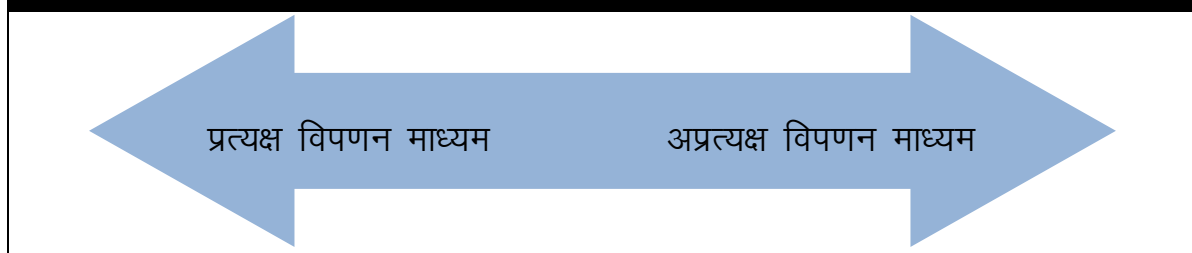
प्रबन्धक(टी पी ए)	प्रवेश के समय नकदविहीन व्यवस्था अनुमोदन के साथ-साथ डिस्चार्ज पर बीमाकर्ता से बिल निपटाने में भी सहायता करते हैं।
हानि समायोजक/सर्वेक्षक	ये हानि के आंकलन तथा सत्यापन का काम करते हैं जब बीमा कम्पनी पर दावा किया जाता है। ये गैर-जीवन बीमा व्यवसाय में एक प्रमुख भूमिका निभाते हैं।
विनियामक	बीमा क्षेत्र का निर्विघ्न चलना सुनिश्चित करना विनियामक का उत्तरदायित्व है। बीमा विनियामक एवं विकास प्राधिकरण (IRDA- इरडा) भारत में बीमा विनियामक है। इरडा(IRDA) बीमा कम्पनियों को लाइसेंस प्रदान करता है तथा सुनिश्चित करता है कि सभी बीमा कम्पनियाँ हर समय विनियमों का अनुपालन करती हैं। शक्तिशाली बीमा कम्पनियों के विरुद्ध छोटे पॉलिसीधारकों के हितों की सुरक्षा करना भी इसका दायित्व है।
प्रशिक्षण संस्थान	बीमा उद्योग में निरन्तर बढ़ रही कुशल श्रम की आवश्यकता को पूरा करने के लिए प्रशिक्षित मानवशक्ति की आपूर्ति करना इसका उत्तरदायित्व है। भारतीय बीमा संस्थान( IIR ) जोखिम प्रबन्धन का बीमा संस्थान( IIRM ) तथा राष्ट्रीय बीमा अकादमी( NIA ) बीमा क्षेत्र में मुख्य प्रशिक्षण संस्थान हैं।
ग्राहकों के अधिकारों की सुरक्षा कर रहे एन. जी. ओ.	गैर- सरकारी संस्थान( NGO ) बीमा उत्पादों के बारे में जागरूकता फैलाने तथा ग्राहकों के अधिकारों की सुरक्षा में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभा रहे हैं। एन जी ओ की भूमिका ग्रामीण क्षेत्रों में अधिक महत्वपूर्ण होती है जहाँ वे निम्नतर स्तर पर लघु-बीमा उत्पादों की गहन पहुँच/ बिक्री हेतु स्वयं सहायता समूहों ( SHG ) तथा बीमा कम्पनियों के साथ कार्य करते हैं।

आप देखेंगे कि इन में से कुछ भूमिकाएँ बाजार में बीमा उत्पाद बेचने या जिसे बीमा वितरण भी कहा जाता है, के साथ की जाती है। ये ऐसा किस प्रकार करते हैं? चलो इस अगले खण्ड में एक नजर डालें।

## ल. बीमा वितरण

बीमा उत्पादों का विपणन दो माध्यमों द्वारा होता है:-

### चित्र 1.4



निम्न पर विचार करें:-

खण्ड य में वर्णित बीमा बाजार के घटकों पर नजर डालें।

आपके विचार से बीमा वितरण में सम्मिलित इनमें से कौनसे प्रत्यक्ष विपणन माध्यम तथा कौनसे एक अप्रत्यक्ष विपणन माध्यम हो सकते हैं?



## एफ 1 प्रत्यक्ष विपणन माध्यम

एक प्रत्यक्ष विपणन माध्यम में बीमाकर्ता द्वारा नियुक्त विक्रय दल शामिल हो सकता है तथा निश्चित रूप से बीमाकर्ता के कार्यालय में लगे पूर्णकालिक कर्मचारियों की गतिविधियाँ भी शामिल होगी। विज्ञापन लक्षित ग्राहकों पर केन्द्रित होगा, चाहे यह टेलीविजन, ई-मेल विपणन, समाचार पत्रों, होर्डिंगों या ऑनलाइन विज्ञापन के माध्यम से किया जाए। बीमा कम्पनी तथा बीमित के मध्य बिना किसी मध्यस्थ के संविदा लागू की जाती है।

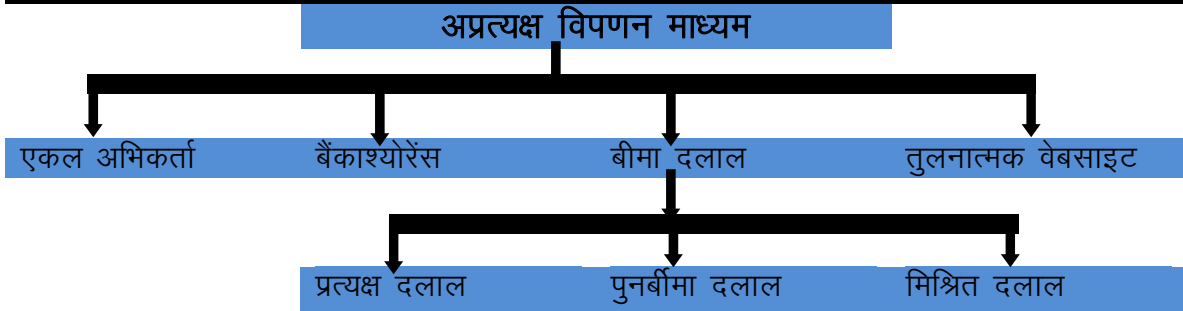
## व 1 अ ई- विक्रय

ई-विक्रय से बीमा उत्पादों का इंटरनेट के माध्यम से विक्रय सन्दर्भित है। भारत में बीमा उत्पाद विक्रय का यह साधन अपेक्षाकृत नया है, लेकिन अधिक परम्परागत तरीकों की अपेक्षा तेजी से ग्रहण किया जा रहा है। कई बार, बीमा कम्पनियाँ नवीनीकृत प्रीमियम एकत्रित करने के लिए ऑनलाईन भुगतान तरीके तथा अपने बीमा उत्पादों के विक्रय के सम्बन्ध में ग्राहकों द्वारा पूछताछ आमन्त्रित करने के लिए अपनी वेबसाइट का उपयोग कर रही हैं, लेकिन भारत में बीमा कम्पनियों ने ऐसे उत्पाद जो इंटरनेट द्वारा विशेष रूप से बेचे जाते हैं, वर्ष 2009 के अन्त में निकालें हैं। क्योंकि ये ऑनलाईन उत्पाद अन्तिम ग्राहक को बिना किसी मध्यस्थ के सीधे बेचे जाते हैं, मध्यस्थ कमीशन का विलोपन होने के कारण बीमा कम्पनी इन उत्पादों को अधिक सस्ता बेच सकती है।

## व 2 अप्रत्यक्ष विपणन माध्यम

यद्यपि, हम देख चुके हैं कि ऑनलाईन बीमा विक्रय एक तीव्र गति से बढ़ रहा है, बीमा कम्पनी उत्पादों के विक्रय में अब तक मध्यस्थों ने मुख्य योगदान दिया है। मध्यस्थ में निम्न शामिल हैं:-

### चित्र 1.5 अप्रत्यक्ष विपणन माध्यम



एकल अभिकर्ता	इन्हें बीमा कम्पनियों द्वारा चयनित किया जाता है तथा उन्हें आवश्यक प्रशिक्षण दिया जाता है। निर्धारित परीक्षा उत्तीर्ण करने तथा लाइसेंस प्राप्त करने के पश्चात् ये अभिकर्ता बीमाकर्ता के लिए बीमा व्यवसाय हेतु याचना एवं प्राप्त करते हैं। अभिकर्ता बीमा कम्पनी के वेतन पत्रक पर नहीं होते हैं तथा अपने द्वारा किये गये विक्रय पर कमीशन प्राप्त करते हैं। भारत में वर्तमान विनियमों के अनुसार एक व्यक्ति एक समय में केवल एक जीवन बीमा कम्पनी के लिए बीमा अभिकर्ता के रूप में काम कर सकता है।
बैंकाशोरेंस	जैसा कि हमने खण्ड द 4 में देखा कि बीमा कम्पनियाँ बैंकों से भागीदारी कर उनके माध्यम से अपने उत्पाद विक्रय करती हैं। भारत में वर्तमान विनियम के अनुसार एक बैंक एक समय में केवल एक जीवन बीमा कम्पनी के लिए एक बीमा अभिकर्ता के रूप में कार्य कर

	सकता है।
<b>बीमा दलाल</b>	ये कई जीवन बीमा कम्पनियों के उत्पाद बेच सकते हैं। इनके पास विभिन्न बीमा कम्पनियों के बीमा उत्पादों की तुलना करने में समर्थ होने का लाभ है तथा ग्राहक की आवश्यकताओं के अनुरूप एक योजना को प्रस्तावित करते हैं। दलाल ग्राहक का प्रतिनिधित्व करता है: उनके ध्यान में किसी विशिष्ट बीमा कम्पनी के किसी विशिष्ट उत्पाद के बजाय ग्राहक की आवश्यकताएँ रहती हैं।
<b>तुलनात्मक वेबसाइट्स</b>	इंटरनेट सुविधा आधारित यह अपेक्षाकृत नया माध्यम है जिसके द्वारा विभिन्न बीमाकर्ताओं के उत्पादों का एक ही स्थान पर विवरण प्राप्त किया जा सकता है। एक व्यक्ति अपना वर्णन डाल सकता है तथा विभिन्न कम्पनियों से उद्धरण की तुलना कर सकता है। वे उनमें से अपनी जरूरतों के अनुसार सबसे उपयुक्त उत्पाद का चयन कर सकते हैं। यद्यपि इन वेबसाइटों का कोई समुचित नियन्त्रण नहीं होता है अतः ग्राहक को खरीद पर अन्तिम निर्णय लेने से पूर्व बीमा कम्पनी के साथ जाँच की चतुराई दिखानी होगी।

निम्न पर विचार करें:—

कौनसा अच्छा है— बीमा का विक्रय प्रत्यक्ष विपणन या अप्रत्यक्ष विपणन द्वारा करना? और क्यों ?

### प्रश्न 1.4

ऐसे बीमाकर्ता जो अपना उत्पाद ग्राहक को इंटरनेट के माध्यम से बेचते हैं, क्यों बहुत कम प्रीमियम प्रस्तावित करने में समर्थ होते हैं?

हम यह स्थापित कर चुके हैं कि हम किस प्रकार अपना बीमा उत्पाद बेचने जा रहे हैं। हम कोई भी माध्यम अपनायें, हमें विक्रय के लिए कुछ उत्पादों की आवश्यकता हैं। किस वर्ग के उत्पाद उपलब्ध हैं? हम जीवन बीमा उत्पादों पर नजर डालने के लिए इस अध्ययन पाठ्यक्रम में बाद में समय लेंगे। अभी के लिए, हम उपलब्ध, बीमा उत्पादों की एक बहुत संक्षिप्त समीक्षा दे रहे हैं।

### ल बीमा उत्पाद

जैसा कि हमने खण्ड य 1 में देखा, पुनर्बीमा के अलावा बीमा बाजार मौटे तौर पर दो वर्गों में विभाजित है—

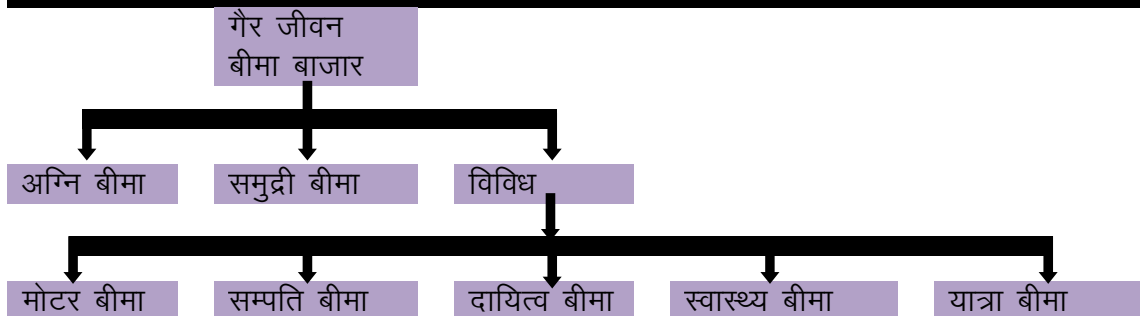
जीवन बीमा तथा गैर-जीवन बीमा।

जीवन बीमा मानव जीवन से सम्बन्धित जोखिम को कवर करता है अन्य सभी जोखिम गैर जीवन बीमा या सामान्य बीमा के अन्तर्गत कवर होते हैं।

### ल 1 गैर जीवन बीमा बाजार

गैर- जीवन बीमा बाजार निम्न उपवर्गों में विभाजित किया जाता है:

चित्र 1.6 गैर जीवन बीमा बाजार

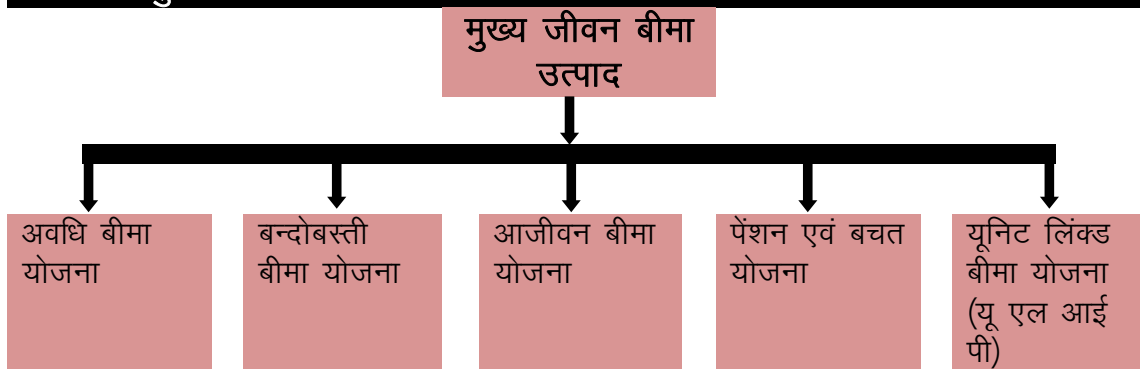


यह समाज की जरूरतों के अनुसार समय-समय पर आने वाले नये उत्पादों के साथ निरन्तर विकासशील बाजार है।

## ल 2 जीवन बीमा बाजार

जीवन बीमा बाजार में बहुत सारे उत्पाद उपलब्ध है तथा हम अध्याय 5,6 तथा 7 में उनके बारे में विस्तार से विचार करेंगे। तथापि, यहाँ हम उत्पादों के मुख्य प्रकारों का एक संक्षिप्त वर्णन देंगे ताकि आप देखना शुरू करें कि किन वर्गों के उत्पादों को आप विक्रय में शामिल कर सकते हैं। जीवन बीमा के अन्तर्गत उपलब्ध मुख्य उत्पाद नीचे दर्शाये गये हैं:-

चित्र 1.7 मुख्य जीवन बीमा उत्पाद



विशिष्ट सामान्य बीमा उत्पादों पर चर्चा इस पुस्तक के कार्यक्षेत्र से बाहर है।

प्रस्तावित किया:-

अपने परिवार के सदस्यों एवं मित्रों से उनके जीवन बीमा योजनाओं के बारे में पूछें जो उनके पास है। उनसे पूछें कि उन्होंने क्यों उस विशेष योजना का चयन किया।

अब हम बीमा बाजार, इसमें निहित भूमिकाएँ तथा इसके द्वारा उपलब्ध उत्पादों की समीक्षा को सारांश में प्रस्तुत कर चुके हैं। इससे पूर्व कि हम बीमा के अन्तर्गत निहित विचार को देखने अगले अध्याय में जायें, इस पर नजर डालें कि एक अभिकर्ता होने का अर्थ क्या है।

## व एक अभिकर्ता की भूमिका एवं कार्य

### व 1 अभिकर्ता बनना

यदि आप एक जीवन बीमा अभिकर्ता बनना चाहते हैं तो आपको कई चरणों में कुछ मानकों को पूरा करना होगा। बीमा अधिनियम के अनुसार एक बीमा अभिकर्ता के पास एक लाइसेंस होना चाहिए, तथा इरडा(IRDA) लाइसेंस के सभी मामलों तथा अभिकर्ताओं से सम्बन्धित अन्य पहलुओं पर कार्य करता है। सम्पूर्ण प्रक्रिया में सभी चरणों पर कुछ विनियमों का अनुपालन करना चाहिए। इन विनियमों तथा आवश्यकताओं का पूर्ण विवरण अध्ययन पाठ्यक्रम में बाद में शामिल किया जायेगा। इस परिचयात्मक अध्याय में हम एक अभिकर्ता बनने की प्रक्रिया को सिर्फ रेखांकित करेंगे तथा एक अभिकर्ता क्या करता है, का वर्णन करेंगे।

### व 2 अभिकर्ता की भूमिका

खण्ड 2 में जैसा कि बताया गया है, अभिकर्ता बीमा कम्पनी द्वारा नियुक्त किये जाते हैं तथा वे बीमा कम्पनी तथा बीमित के मध्य मुख्य कड़ी के रूप में काम करते हैं। उनकी भूमिका ग्राहकों को सही उत्पादों की सलाह देने की है जो ग्राहकों की जरूरतों को पूरा करें। इस कार्य के साथ-साथ अपने प्रत्याशित ग्राहक के सम्बन्ध में सभी आवश्यक तथ्यों की जानकारी रखने की विशिष्ट स्थिति के कारण बीमाकर्ता के हितों के विरुद्ध किसी उत्पाद के विपरीत चयन रोकने में उसे महत्वपूर्ण भूमिका अदा करनी होती है।

यह स्थिति पूरे बीमा व्यवसाय में अभिकर्ता की भूमिका को बहुत निर्णायक बनाती है।

बीमा उत्पाद की विक्रय प्रक्रिया के सरल एवं निर्विघ्न समापन हेतु अभिकर्ता आवश्यक कागजी कार्यवाही पूर्ण करने में प्रस्तावक की सहायता करते हैं।

पॉलिसी बेचने के बाद अभिकर्ता यह सुनिश्चित करता है कि उसे परिपक्वता या दावा उत्पन्न होने तक उचित रूप से सहायता देनी है। एक दावे के समय, अभिकर्ता शीघ्र निपटान को सुनिश्चित करने के लिए आवश्यक औपचारिकताओं को पूर्ण करने में ग्राहक की सहायता करेगा।

भारत में, जीवन बीमा अभिकर्ता बीमा की एक श्रृंखला जिसमें निम्नांकित उत्पाद सम्मिलित हैं, का विक्रय करता है :-

- मूल जीवन बीमा उत्पाद जैसे अवधिबीमा तथा आजीवन योजनाएँ;
- बचत उत्पाद; तथा
- अन्य वित्तीय उत्पाद, जैसे स्वास्थ्य बीमा तथा दुर्घटना मृत्यु योजनाएँ।

इन सभी उत्पादों पर अगले अध्यायों में नजर डालेंगे।

एक बार लाइसेंस प्राप्त करने पर एवं नियुक्ति हो जाने पर, अभिकर्ता एक स्वतन्त्र व्यवसायिक हो जाता है।

### व 3 अभिकर्ताओं के लिए आचार संहिता

अभिकर्ताओं को उनकी भूमिका एक व्यावसायिक तरीके से निभाने में सहायता के लिए, प्रत्येक लाइसेंस धारी अभिकर्ता को बीमा विनियामक तथा विकास प्राधिकरण(बीमा अभिकर्ताओं को लाइसेंस देना) विनिमय 2000 के विनिमय 8 के अनुसार विनिर्दिष्ट आचार संहिता का अनुपालन करना

चाहिए। आचार संहिता में इरडा(IRDA) ने पूर्ण विवरण दिया है कि अभिकर्ता को क्या करना होगा और क्या नहीं करना होगा। उदाहरण के लिए, अभिकर्ता जिस बीमा कम्पनी का प्रतिनिधित्व करता है उसके द्वारा विक्रय किये जाने वाले उत्पादों से संबंधित सारी जानकारी प्रत्याशित ग्राहक को देनी चाहिए। उसे ग्राहक के सर्वोत्तम हित में कार्य करना चाहिए तथा साथ ही यह सुनिश्चित करना चाहिए कि बीमा कम्पनी के विरुद्ध कोई विपरीत चयन नहीं हो।(हम विपरीत चयन के बारे में अध्याय 4 अ में आगे चर्चा करेंगे)

इसके साथ ही, बीमा अभिकर्ता को अपनी कम्पनी के लिए किये गये व्यवसाय को बनाये रखने के लिए कदम उठाये जाने की जरूरत होती है। ऐसा करने के लिए उनको हमेशा मौखिक एवं लिखित प्रयासों द्वारा यह सुनिश्चित करने की जरूरत होती है कि पॉलिसीधारक प्रीमियम का भुगतान वांछित समय पर करता रहें।

हम अभिकर्ताओं के लिए आचार संहिता पर बाद में लौटेंगे।

मुख्य बिन्दु
इस अध्याय में जिन मुख्य बिन्दुओं की चर्चा की गई है उन्हें निम्नानुसार सारांश रूप में व्यक्त किया जा सकता है:—
<b>वित्तीय सेवाओं की भूमिका</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• वित्तीय सेवा क्षेत्र(बीमा क्षेत्र सहित) देश की सकल आर्थिक वृद्धि में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है।</li> <li>• बीमा क्षेत्र द्वारा कम्पनियों एवं परियोजनाओं में निवेश किया जाता है जो उसे जनता द्वारा सुरक्षा तथा निवेश आधारित उत्पादों को खरीदने से प्राप्त होता है।</li> </ul>
<b>व्यावसायिक बीमा बाजार के लाभ</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• आवश्यकता आधारित विक्रय तथा पारदर्शितायुक्त एक व्यावसायिक बीमा बाजार पॉलिसीधारकों के मध्य उच्च विश्वास उत्पन्न करता है तथा बीमा की पहुँच, रोजगार सृजन में वृद्धि तथा बीमा कम्पनी की सर्वांगीण सफलता बढ़ायेगा।</li> </ul>
<b>बीमा का इतिहास</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• भारत में बीमा का इतिहास तीन चरणों में विभाजित किया जा सकता है।</li> <li>• प्रथम चरण( उदारीकरण-पूर्व) में 1956 में सरकार द्वारा राष्ट्रीयकरण से पूर्व निजी एवं विदेशी बीमा कम्पनियों की प्रधानता थी।</li> <li>• दूसरे चरण(उदारीकरण) में सुधार प्रारम्भ किये गये तथा इरडा (IRDA) को बीमा क्षेत्र के विनियामक के रूप में स्थापित किया गया। निजी भागीदारी तथा विदेशी प्रत्यक्ष निवेश(FDI) को भी आमंत्रित किया गया।</li> <li>• तीसरे चरण(उदारीकरण पश्चात्) में कई निजी कम्पनियों ने एक विदेशी भागीदार के साथ एक संयुक्त उद्यम के रूप में बीमा व्यवसाय प्रारम्भ किया। वर्तमान में भारत में 23 जीवन बीमा कम्पनियाँ कार्यशील हैं।</li> <li>• हाल ही में बीमा कम्पनियों ने वृहद स्तर पर आई टी(IT) को लागू किया है। बैंकाश्योरेंस एवं लघु बीमा लाया जा चुका है तथा शिकायत निवारण प्रणाली स्थापित की गई।</li> </ul>
<b>बीमा संगठन एवं उनकी भूमिकाएँ :-</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>बीमा व्यवसाय तीन मुख्य प्रकारों— जीवन, गैर –जीवन तथा पुनर्बीमा में वर्गीकृत किया जाता है।</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>बीमा बाजार अभिकर्ताओं , निगमित अभिकर्ताओं, मध्यस्थों, जोखिमांककों, बीमांककों, टी पी ए, सर्वेक्षकों, विनियामकों, प्रशिक्षण संस्थानों एवं एन. जी. ओ. द्वारा संचालित होता है।</li> </ul>
<b>बीमा वितरण</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>बीमा प्रत्यक्ष विपणन (कर्मचारियों एवं इन्टरनेट विक्रय) तथा अप्रत्यक्ष विपणन (अभिकर्ताओं, बैंकाशयोरेंस, दलालों) के माध्यम से बेचा जाता है।</li> </ul>
<b>बीमा उत्पाद</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>जीवन बीमा कम्पनियों द्वारा प्रस्तावित उत्पादों में अवधि बीमा योजनाएँ, बन्दोबस्ती बीमा योजनाएँ, आजीवन योजनाएँ, पेंशन एवं बचत योजनाएँ तथा यूनिट लिंकड बीमा योजनाएँ शामिल है।</li> </ul>
<b>अभिकर्ता बनना</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>एक अभिकर्ता बनने के लिए एक व्यक्ति को आवश्यक फार्म एवं शुल्क जमा कराना होगा, उसके पास वांछित योग्यता हो, व्यवहारिक प्रशिक्षण पाकर वांछित परीक्षा उत्तीर्ण करनी होती है।</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>एक अभिकर्ता को ग्राहकों की आवश्यकताओं को पूरा करने वाले सर्वोत्तम उत्पादों का सुझाव देना चाहिए तथा उसी समय यह सुनिश्चित करना चाहिए कि बीमाकर्ता के विरुद्ध कोई विपरीत चयन न हो।</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>एक अभिकर्ता को अपने बीमाकर्ता के उत्पादों , प्रतिद्वन्द्वी बीमाकर्ताओं के उत्पादों तथा बाजार में अन्य प्रतिस्पर्धी निवेश उत्पादों के बारे में अपने ज्ञान को बढ़ाने का निरन्तर प्रयास करना चाहिए।</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>सभी लाइसेंस प्राप्त अभिकर्ताओं को हर समय आचार संहिता का अनुसरण करना होता है।</li> </ul>

<b>प्रश्न-उत्तर</b>	
1.1	उत्तर (अ) जोखिम हस्तान्तरण है। आप खुद सामना करने वाले जोखिम को बीमा कम्पनी को आपके लिए वहन करने हेतु हस्तान्तरित कर रहे है।
1.2	इसमें प्रतिस्पर्धा तथा अनुचित व्यवहारों के आरोप से सम्बन्धित अनेक पहलू संभावित थे।
1.3	बैंकाशयोरेंस में बीमा कम्पनियों के साथ बैंक भागीदार के रूप में बैंक के ग्राहकों को बीमा उत्पाद प्रस्तावित करते है।
1.4	मध्यस्थों की सेवा न लेकर उनको दिये जाने वाले कमीशन की राशि की बचत का लाभ बीमा कम्पनी अपने ग्राहकों से न्यूनतम दर पर प्रीमियम लेकर प्रदान करती है।

**स्व-परीक्षण प्रश्न**

1. लोगों को जीवन बीमा की जरूरत क्यों है?
2. एक व्यावसायिक बीमा बाजार होने के क्या लाभ हैं?
3. (अ) भारत में बीमा क्षेत्र के विकास के तीन चरण क्या हैं? (ब) वर्णन करें कि सबसे ताजा चरण में क्या घटित हुआ है?
4. उन प्रतिभागियों की सूची बनाइए जो बीमा बाजार का निर्माण करते हैं।
5. बीमा कम्पनियों को क्या अप्रत्यक्ष विपणन साधन उपलब्ध हैं?
6. जीवन बीमा कम्पनियों द्वारा बेचे गये विभिन्न प्रकार के उत्पाद क्या हैं?

आप अगले पृष्ठ पर उत्तर पायेंगे।

### स्व-परीक्षण प्रश्नों के उत्तर

1. लोगों को अपने दायित्वों को निभाने में सहायता के लिए जीवन बीमा की जरूरत होती है यदि उनकी असमय मृत्यु हो जाये। इसमें सम्मिलित है:-

- परिवार की आय आवश्यकता;
- बच्चों की शिक्षा; तथा
- बच्चों का विवाह

2. आवश्यकता- आधारित विक्रय तथा पारदर्शिता पर आधारित एक व्यावसायिक बीमा बाजार के लाभों में सम्मिलित है:-

- पॉलिसीधारकों के मध्य उच्च विश्वास;
- बीमा पहुँच में वृद्धि;
- सामाजिक लाभ;
- रोजगार सृजन;
- बीमा कम्पनियों के लिए लाभों में वृद्धि;
- विकास तथा ढाँचागत परियोजनाओं में निवेश के लिए प्राप्त प्रीमियम के एक उचित अंश का उपलब्ध होना ; तथा
- अर्थव्यवस्था की सकल वृद्धि में सुधार।

3. (अ) भारत में बीमा का इतिहास निम्नानुसार तीन चरणों में विभाजित किया जा सकता है:-

- चरण I उदारीकरण- पूर्व ;
- चरण II उदारीकरण; तथा
- चरण III उदारीकरण पश्चात्

(ब) चरण III में, मल्होत्रा समिति की सिफारिशों के अनुसरण में, बीमा क्षेत्र को निजी क्षेत्र के लिए खोला गया था। विदेशी कम्पनियों को भी भारतीय बीमा बाजार में भारतीय कम्पनियों के साथ संयुक्त उद्यम के माध्यम से भागीदारी की अनुमति दी गई है। वर्तमान विनियमों के अनुसार -विदेशी भागीदार संयुक्त उपक्रम में 26% से अधिक हिस्सेदारी नहीं रख सकता है।

बीमा अधिनियम 1938 की धारा 114A के अन्तर्गत इरडा(IRDA)को विनिमय बनाने की शक्ति प्राप्त है। 2000 तक इसने बीमा व्यवसाय कर रही कम्पनियों के पंजीकरण से लेकर पॉलिसीधारकों के हितों की सुरक्षा तक बहुत से विनिमय बनाये है।

4. बीमा बाजार के घटकों में सम्मिलित है:-

अभिकर्ता

निगमित अभिकर्ता

मध्यस्थ

जोखिमांकक

बीमांकक

टी पी ए

सर्वेक्षक / हानि समायोजक

विनियामक



<p>प्रशिक्षण संस्थान ग्राहकों के अधिकारों की सुरक्षा कर रहे एन. जी. ओ.,</p>
<p>5. अप्रत्यक्ष विपणन साधनों में सम्मिलित है:—</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● एकल अभिकर्ता;</li><li>● बैंकाश्योरेंस / निगमित अभिकर्ता;</li><li>● बीमा दलाल: ये प्रत्यक्ष दलाल, पुनर्बीमा दलाल तथा निगमित दलाल के रूप में उपवर्गीकृत किये जाते हैं; तथा</li><li>● तुलनात्मक वेबसाइट्स(यद्यपि ये नियन्त्रित नहीं की जाती हैं)।</li></ul>
<p>6. जीवन बीमा कम्पनियों द्वारा बेचे गये विभिन्न प्रकार के उत्पादों में सम्मिलित है:—</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● अवधि बीमा योजनाएँ</li><li>● बन्दोबस्ती योजनाएँ;</li><li>● धन-वापसी योजनाएँ / मनी बक योजनाएँ;</li><li>● आजीवन बीमा योजनाएँ;</li><li>● पेंशन एवं बचत योजनाएँ; तथा</li><li>● यूनिट लिंकड बीमा योजनाएँ(यू एल आई पी)</li></ul>

## परिशिष्ट 1.1 भारत में सक्रिय बीमा कम्पनियाँ(जनवरी 2011)

### सारणी 1.1 भारत में जीवन बीमा कम्पनियाँ

क्रमांक	जीवन बीमा कम्पनी का नाम
1.	एच डी एफ सी स्टेण्डर्ड लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
2.	मेक्स न्यूयॉर्क स्टेण्डर्ड लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
3.	आई सी आई सी आई प्रूडेन्शियल स्टेण्डर्ड लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
4.	कोटेक महिन्द्रा ओल्ड म्यूचुअल स्टेण्डर्ड लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
5.	बिरला सन लाइफ स्टेण्डर्ड लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
6.	टाटा ए आई जी स्टेण्डर्ड लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
7.	एस. बी. आई. स्टेण्डर्ड लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
8.	आई एन जी वैश्य स्टेण्डर्ड लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
9.	बजाज एलाइन्ज स्टेण्डर्ड लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
10.	मेट लाइफ इण्डिया स्टेण्डर्ड लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
11.	रिलाइन्स स्टेण्डर्ड लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड(पूर्व में 3 जनवरी 2002 से 29 सितम्बर 2005 तक ए एम पी सनमर लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी)
12.	अविवा लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
13.	सहारा इण्डिया लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
14.	श्री राम इण्डिया लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
15.	भारती एक्सा लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
16.	फ्यूचर जनरली इण्डिया लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
17.	आई डी बी आई फेडरल लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
18.	केनरा एस एस बी सी ओ बी सी लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
19.	ऐगॉन रिलीगेयर लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
20.	डी एल एफ प्रमेरिका लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
21.	भारतीय जीवन बीमा निगम(लाइफ इन्श्योरेन्स कॉर्पोरेशन ऑफ इण्डिया)
22.	स्टार यूनियम डाई- ईची लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
23.	इण्डिया फर्स्ट लाइफ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड

## परिशिष्ट 1.1 भारत में सक्रिय बीमा कम्पनियाँ(जनवरी 2011)

### सारणी 1.2 भारत में सामान्य बीमा कम्पनियाँ

क्रमांक	सामान्य बीमा कम्पनी का नाम
1.	बजाज अलाइन्ज जनरल इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
2.	आई एफ एफ सी ओ टोक्यो जनरल इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
3.	एच डी एफ सी अरगो जनरल इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
4.	आई सी आई सी आई लोम्बार्ड जनरल इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
5.	द न्यू इण्डिया एश्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
6.	द ओरिएण्टल इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
7.	मेक्स बूपा हेल्थ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
8.	रायल सुन्दरम अलाइन्स इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
9.	यूनाइटेड इण्डिया इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
10.	एस बी आई जनरल इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
11.	टाटा ए आई जी जनरल इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
12.	रिलाइन्स जनरल इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
13.	कोलमण्डलम एम एस जनरल इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
14.	नेशनल इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
15.	श्री राम जनरल इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
16.	भारती एक्सा जनरल इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
17.	फ्यूचर जनरली इण्डिया इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
18.	एग्रीकल्चर इन्श्योरेन्स कम्पनी ऑफ इण्डिया
19.	स्टार हेल्थ एण्ड एलाइड इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
20.	अपोलो म्यूनिक हेल्थ इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
21.	यूनिवर्सल शाम्पू जनरल इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
22.	एक्सपोर्ट क्रेडिट एण्ड गारन्टी कॉर्पोरेशन ऑफ इण्डिया लिमिटेड
23.	राहेजा क्यू बी ई जनरल इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड
24.	एल एण्ड टी जनरल इन्श्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड

### सारणी 1.3 भारत में पुनर्बीमा कम्पनियाँ

जनरल इन्श्योरेन्स कॉर्पोरेशन (GIC)

स्रोत:- इरडा (IRDA) वेबसाइट