

1

विम्याची बाजारपेठ कशी चालते

घटक	अभ्यासक्रमाची उद्दिष्टे
शिकण्याचे उद्दिष्ट	
महत्वाचे शब्द	
क. विमा म्हणजे काय?	1.1
ख. आर्थिक सेवा आणि विम्याची भूमिका	1.1
ग. व्यावसायिक विमा बाजारपेठेचे फायदे	1.2
घ. विम्याचा इतिहास	1.3
च. विमा संस्था आणि भूमिका	1.3, 1.6
छ. विम्याचे वितरण	1.4
ज. विमा उत्पादने	1.5
झ. एजंटची (प्रतिनिधी) भूमिका आणि कार्ये	1.7
महत्वाचे मुद्दे	
प्रश्नोत्तरे	
स्वयंचाचणी प्रश्न	

शिकण्याचे हेतू

हा पाठ अभ्यासल्यानंतर, तुम्हाला खालील गोष्टी करता आल्या पाहिजेत:-

- विम्याची गरज समजावून सांगणे;
- विमा कसे कार्य करतो;

- देशाच्या अर्थव्यवस्थेच्या बांधणीत आर्थिक सेवा क्षेत्राची भूमिका आणि त्यामध्ये विमा क्षेत्राची भूमिका समजावून सांगणे;
- व्यावसायिक विमा बाजारपेठेमुळे उपलब्ध झालेले फायदे समजावून सांगणे;
- भारतातील विमा क्षेत्राचा थोडक्यात इतिहास आणि त्यासोबत विमा उद्योगातील ताज्या घडामोडी सांगणे;
- विमा बाजाराची रचना, विविध प्रकारच्या विमा संस्था आणि विमा उद्योगातील विविध भूमिकांचे वर्णन करणे;
- विमा उत्पादनांचे वितरण कसे केले जाते हे समजावून सांगणे;
- बाजारामध्ये उपलब्ध असलेल्या विविध प्रकारच्या विमा उत्पादनांचा थोडक्यात आढावा घेणे;
- विमा एजंटची (प्रतिनिधी) भूमिका आणि कार्ये यांचे वर्णन.

ओळख

एक व्यावसायिक आणि यशस्वी जीवन विमा एजंट बनण्यासाठी तुम्हाला मदत करतानाच्या पहिल्या पायरीमध्ये, आपण जीवन विम्याचा एक आढावा घेणार आहोत- तो काय आहे आणि त्याची काय गरज आहे.

या प्रकरणामध्ये आपण भारतातील विमा बाजारपेठ पाहणार आहोत आणि जीवन विम्यामागच्या काही महत्वाच्या संकल्पना आणि कल्पनांची ओळख करून घेणार आहोत. पुढील काही प्रकरणांमध्ये तुम्हाला आवश्यक असलेली माहिती देण्याची ही प्रक्रिया आम्ही सुरु ठेऊ ज्यामुळे तुम्हाला तुमच्या ग्राहकांना उत्पादन विकतांना समजावून सांगायला मदत होईल आणि त्यांना खरोखर आवश्यक असलेली उत्पादने विकता येतील.

जीवन विमा कसे कार्य करतो हे बघतांना आपल्याला आधी विम्याच्या संपूर्ण बाजारपेठेचा विचार करणे आवश्यक आहे- विमा हा केवळ मानवी आयुष्यासाठीच नाही तर इतर अनेक गोष्टींसाठी उपलब्ध आहे- पण आपला भर प्रामुख्याने त्यातील जीवन विमा या भागावरच असेल.

या पहिल्या भागात विमा काय आहे, तो कशासाठी असतो आणि लोकांना त्याची काय गरज आहे हे समजावून घेऊ.

महत्वाचे शब्द

या प्रकरणामध्ये खालील शब्द आणि संकल्पनांचे स्पष्टीकरण देण्यात आले आहे:

विमा	जोखीम हस्तांतरण	जोखीम धारण करणे	पुनर्विमा
उदारीकरण	जीवन विमा	जीवनेतर विमा	विमा मध्यस्थ
ई-विक्री	बँकेद्वारे विकला जाणारा विमा (बँकाश्युरन्स)	विमा दलाल	प्रत्यक्ष विपणन
अप्रत्यक्ष विपणन	विमा स्वीकारणारा (विमालेखक)	विमा कंपनीकडील संख्याशास्त्रज्ञ (अॅक्चुअरिज)	तृतीय पक्ष व्यवस्थापक (टीपीए)
नियामक	वैयक्तिक एजंट	ठराविक कालावधीचा विमा	एंडोमेंट विमा
मनी-बँक (पैसे परत) विमा	युनिट-आधारित विमा योजना (युलिप)	निवृत्ती वेतन योजना	

टीप

पाठातील प्रश्नांची उत्तरे तुम्हाला प्रकरणाच्या शेवटी मिळतील.

क) विमा म्हणजे काय?

आपण विम्याची व्याख्या खालील प्रकारे करू शकतो:

विमा हा विमा कंपनी (विमाकर्ता) आणि पॉलिसीधारक (संरक्षित) यांच्यातील एक करार आहे. काही मोबदल्याच्या (हप्ता) बदल्यात विमा कंपनी संरक्षित व्यक्तीला ठराविक घटना घडल्यास विशिष्ठ रक्कम देण्याचे आश्वासन देते.

हे सर्व ठीक आहे. मात्र याचा अर्थ काय? या प्रश्नाचे उत्तर देता येण्यासाठी आधी विमा का आवश्यक आहे हे समजून घेणे ही पहिली पायरी आहे.

क)1 विम्याची गरज

विम्याची गरज समजून घेण्यासाठी खालील घटनेचा विचार करा

घटनेचा अभ्यास

अजय 35 वर्षांचा आहे आणि एका बहुराष्ट्रीय कंपनीत (एमएनसी) कामाला आहे. त्याला विजय नावाचा दहा वर्षांचा मुलगा आहे, ज्याला एक दिवस डॉक्टर बनवायचे त्याचे स्वप्न आहे. अजयची बायको गृहिणी आहे, आणि त्याचे आई-वडिल निवृत्त आहेत आणि त्यांच्यावर अवलंबून आहेत. अजयने गृहकर्ज घेतलेले आहे आणि मुलाच्या उच्च शिक्षणासाठी, विजयच्या लग्नासाठी आणि स्वतःच्या निवृत्तीसाठी गुंतवणूक करत आहे. विजयला सर्व काही सर्वोत्तम मिळावे याची शाश्वती असावी आणि निवृत्तीनंतर आपल्या आई-वडिलांप्रमाणे आपण विजयवर अवलंबून नसावे असे अजयला वाटते. आत्तापर्यंत सर्व काही अजयच्या योजनेप्रमाणे चालले आहे. मात्र विचार करा खालील परिस्थितीमध्ये काय होईल. एके दिवशी ऑफिसमधून घरी परतत असतांना अजयला अपघात झाला आणि त्याचा मृत्यू झाला. काय होईल? त्याच्या कुटुंबाची, विजयच्या शिक्षणाची, विजयच्या लग्नाची, गृहकर्ज वगैरेची काळजी कोण घेईल? आपल्या अनुपस्थितीत आपल्या कुटुंबाची काळजी घेतली जावी यासाठी अजयकडे काय पर्याय उपलब्ध आहेत?

आता अजयच्या जागी स्वतःला ठेऊन विचार करा आणि तुम्ही कुटुंबातील कमावती व्यक्ती आहात आणि वरील परिस्थितीला तोंड द्यावे लागले तर तुम्ही काय कराल? काळजी करू नका! तुम्हाला गोंधळून टाकण्याचा किंवा घाबरवण्याचा

आमचा हेतू नाही. या प्रकरणाचा अभ्यास करून विमा किती आवश्यक आहे याची तुम्हाला जाणीव व्हायला मदत होईल ज्यामध्ये वरील परिस्थिती निर्माण झाली तर अजयच्या सर्व प्रश्नांवर तोडगा आहे. वरील परिस्थितीकडे पुन्हा एकदा पाहू आणि विमा त्यावर कसा तोडगा काढू शकतो हे पाहू.

कमावत्या व्यक्तिका अकाली मृत्यू झाल्यास जीवन विमा कुटुंबाला संरक्षण देतो. अजयला पुरेसे जीवन विमा संरक्षण असेल आणि त्याचा मृत्यू झाला तर जीवन विम्यातून मिळालेल्या पैशाची त्याच्या कुटुंबाला मदत होऊ शकते. विम्याच्या पैशातून कुटुंबाचे दैनंदिन खर्च, विजयचे शिक्षण आणि लग्न आणि त्याचे गृहकर्ज हे खर्च भागवले जाऊ शकतात.

वरील परिस्थिती पाहिल्यानंतर, आपल्याला हे समजू शकते की विमा, या ठिकाणी जीवन विमा, एका व्यक्तिके अनपेक्षित घटनांमध्ये संरक्षण करू शकतो.

याचा विचार करा.....

तुमच्या कुटुंबातील कमावती व्यक्ती म्हणून, तुम्हाला कुठली जोखीम आहे? तुमचे काही आर्थिक लक्ष्य आहे का जे तुम्हाला सुरक्षित करावेसे वाटते?

क)2 विम्याचे कार्य कसे चालते?

तुम्हाला विम्याची गरज समजल्यानंतर, आता आपण विम्याचे कार्य नक्की कसे चालते हे पाहू शकतो.

आपण अजयच्याच प्रकरणाचा अभ्यास सुरु ठेवू. अकाली मृत्यूची जोखीम ही अजयला असलेल्या जोखीमांपैकी केवळ एक जोखीम आहे. त्याला इतरही जोखीमा असू शकतात- त्याला कधीतरी वैद्यकीय देखभालीची गरज लागेल, किंवा कधी त्याच्या घराला आग लागू शकते. अजय या जोखीमांना विविध पद्धतींनी हाताळू शकतो.

- **जोखीम धारण करणे:** जोखीमा हाताळण्याचा एक मार्ग म्हणजे त्या धारण करणे, पण हा मार्ग फारसा शहाणपणाचा नाही, म्हणजे अजय अशा परिस्थितीमध्ये येणाऱ्या सर्व जोखीमा स्वतःच्या डोक्यावर घेईल आणि त्या बाबतीत काहीच करणार नाही. जर काळ चांगला असेल, तर यापैकी

कुठल्याही घटना घडणार नाहीत, अजयला काळजी करायची गरज नाही. मात्र त्यापैकी कुठलीही घटना घडल्यास, अजय अडचणीमध्ये येईल. त्यामुळेच जोखीम धारण करणे, किंवा या जोखीमा स्वतः हाताळणे हे नक्कीच शहाणपणाचे नाही.

- **जोखीमांचे हस्तांतरण:** या जोखीमा हाताळण्याचा दुसरा मार्ग म्हणजे त्या व्यवस्थितपणे हाताळू शकेल अशा एखाद्या व्यक्तिकडे हस्तांतरित करणे. सोप्या शब्दात सांगायचे झाले तर, ज्या व्यक्तीची जोखीम उचलण्याची क्षमता नाही अशा व्यक्तीकडून ती अशा व्यक्तिकडे हस्तांतरित करणे ज्याची तशी क्षमता आहे, यालाच **विमा** म्हणतात.

याठिकाणी, विम्याची व्याख्या पुन्हा पहाणे उपयुक्त ठरेल:

विमा हा विमा कंपनी (विमाकर्ता) आणि पॉलिसीधारक (संरक्षित) यांच्यातील एक करार आहे. काही मोबदल्याच्या (हप्ता) बदल्यात विमा कंपनी संरक्षित व्यक्तीला ठराविक घटना घडल्यास विशिष्ट रक्कम देण्याचे आश्वासन देते.

म्हणजेच, विमा ही एक जोखीम हस्तांतरित करणारी यंत्रणा आहे, ज्यामध्ये विमा घेणारी व्यक्ती काही रक्कम देऊन (ज्याला हप्ता म्हणतात) त्याची जोखीम विमा कंपनीला हस्तांतरित करते. म्हणून अजयच्या बाबतीत तो विमा काढून, हप्ता भरून त्याची जोखीम विमा कंपनीला हस्तांतरित करू शकतो.

विमा कंपनी अजयसारख्या लोकांकडून हप्ते गोळा करते- ज्यांना एकाच प्रकारची जोखीम आहे- आणि तो पैसा एका जोखीम गटात टाकते. ज्या घटनेसाठी विमा काढण्यात आला आहे ती एकाच वेळी सगळे अनुभवणार नाहीत, जे अनुभवतील त्यांना जोखीम गटातून भरपाई दिली जाईल.

“विमा ही जोखीम हस्तांतरणाची यंत्रणा आहे”

वरील उदाहरणावरून आपल्याला समजते की विमा म्हणजे:

- मालकाकडून (संरक्षित व्यक्ती) जोखीमांचे हस्तांतरण करण्याची प्रक्रिया;

- दुसऱ्या पक्षाकडे (विमाकर्ता) जो जोखीम उचलू शकतो;
- मोबदल्याच्या बदल्यात (हप्ता).

विम्याचा व्यवसाय संपत्तीच्या आर्थिक मूल्यांचे रक्षण करण्याशी संबंधित आहे. संपत्ती ही त्याच्या मालकासाठी मौल्यवान असते कारण त्यापासून त्याला काही फायदे मिळण्याची अपेक्षा असते. त्या संपत्तीपासून मिळणारे फायदे उत्पन्नाच्या स्वरूपात असू शकतात (गाडी भाड्याने देणे) किंवा स्वतःच्या सोयीच्या स्वरूपात (गाडी स्वतःच्या प्रवासासाठी वापरणे) असू शकतात.

माणूस हा सुद्धा संपत्ती आहे म्हणजे त्याची स्वतः उत्पन्न कमावण्याची क्षमता असते. प्रत्येक मनुष्याच्या आयुष्याचा एक निश्चित कालावधी असतो, मृत्यू अटळ आहे. मात्र मृत्यूची वेळ अनिश्चित आहे. जर व्यक्ती आयुष्यात काम करत असतांनाच अनपेक्षितपणे मरण पावली, तर तिच्या कुटुंबाला ती जिवंत असती तर तिने भविष्यात कमावलेले संपूर्ण आयुष्यातील उत्पन्न मिळणार नाही. एखाद्या व्यक्तीच्या अकाली मृत्यूमुळे निर्माण झालेली आर्थिक पोकळी भरून काढण्यासाठी जीवन विमा कार्य करतो. मृत्यूचा कालावधी प्रत्येक व्यक्तीसाठी अनिश्चित आहे, त्यामुळेच संभाव्यपणे प्रत्येक व्यक्तिला तरुण वयापासूनच, त्याचे भविष्यातील उत्पन्न सुरक्षित करण्यासाठी जीवन विम्याची गरज असते.

एखाद्या व्यक्तीच्या अकाली मृत्यूमुळे उत्पन्नाचे नुकसान झाल्यास जीवन विमा त्याच्या कुटुंबाला आर्थिक अडचणींपासून संरक्षित करू शकतो.

जाणून घ्या

ज्या घटनेसाठी विमा उतरवला आहे ती घटना विमा रोखू शकत नाही. विमा केवळ उतरवण्यात आलेल्या घटनेचा परिणाम म्हणून जे नुकसान होईल त्याची भरपाई देऊ शकतो.

प्रश्न 1.1

कुठले बरोबर आहे? विमा विकत घेण्याची कृती म्हणजे:

क. जोखीम हस्तांतरण; किंवा

ख. जोखीम धारण करणे?

सुचवलेला उपक्रम

ज्यांनी विमा विकत घेतलाय अशा तुमच्या कुटुंबीय किंवा मित्रांशी बोला. विमा विकत घेण्यापूर्वी त्यांनी कुठल्या मुद्द्यांचा विचार केला आणि कारण(णे) याविषयी विचारा.

तर आता आपल्याला अगदी सोप्या शब्दात विम्याचे कार्य कसे चालते हे समजले. जीवनातील सर्वात दुःखद घटनांमुळे होणारे नुकसान टाळण्यासाठी संरक्षण दिल्यामुळे व्यक्तीचा कसा फायदा होतो हे आपण पाहिले आहे. मात्र विमा आणि विमा उद्योगाला व्यक्तीच्या फायद्याशिवाय इतरही फायदे होतात, यापुढील भागांमध्ये आपण ते पाहणार आहोत.

ख) आर्थिक सेवांची भूमिका आणि विमा

नोकरी देणारा, नफ्याची निर्मिती करणारा आणि गुंतवणुकीसाठी भांडवल देणारा म्हणून, आर्थिक सेवा उद्योगाची देशाच्या एकूणच अर्थव्यवस्थेमध्ये अतिशय महत्वाची भूमिका आहे. विशेषतः विम्यामुळे समाजाचा आर्थिक आणि सामाजिक असा दोन्ही फायदा होतो. काही दुर्घटना झाल्यास सामाजिकदृष्ट्या, तो लोकांचे आर्थिक अडचणींपासून संरक्षण करतो, उदाहरणार्थ एखाद्या कुटुंबातील कमावणारी व्यक्ती मरण पावली तर ते कुटुंब विम्यामुळे मुलांना उच्च शिक्षण देऊ शकेल. आर्थिकदृष्ट्या, तो रोजगार देतो. हा केवळ या उद्योगामधील प्रत्यक्ष रोजगार नाही, तर, कंपन्यांना काही दुर्घटना घडली तर काही निधी संग्रही ठेवणे सक्तीचे नसल्याने, त्या कंपन्या त्यांच्या व्यवसायामध्ये त्याची गुंतवणूक करू शकतात.

सरकारच्या दृष्टीने विशेषतः आर्थिक भूमिका अतिशय महत्वाची आहे, कारण भारताच्या विकासाचा सध्याचा वेग कायम ठेवायचा असेल तर पायाभूत सुविधांमध्ये प्रचंड गुंतवणूक होणे आवश्यक आहे. सरकारचे खर्च हे आधीच त्यांच्या मिळकतीपेक्षा जास्त असतात, आणि म्हणूनच पायाभूत सुविधांचा विकास करण्यासाठी खाजगी कंपन्यांना वाव आहे आणि त्यामध्ये विमा कंपन्यांचाही समावेश होतो. हप्त्यांमधून त्या जो निधी गोळा करतात तो भारताच्या पायाभूत सुविधांच्या विकासाच्या गरजा पूर्ण करण्यासाठी गुंतवला जाऊ शकतो: सिंचन, गृहबांधणी, पाणी, गटारे आणि स्वच्छता अशा प्रकारच्या गरजा आहेत. अशा प्रकारे, विम्यामुळे केवळ विमाधारकालाच नाही तर एकूणच समाजाला फायदा होऊ शकतो.

जीवन विम्यामुळे ज्यांचा विमा उतरवण्यात आला आहे ते दीर्घ काळासाठी बांधील असतात; त्यांना दीर्घकाळ वर्षानुवर्षे हप्ते भरत रहावे लागतील. अशा या दीर्घकाळच्या नातेसंबंधांमुळे विमा उद्योग पायाभूत सुविधा प्रकल्पांना निधी पुरविण्यासाठी सक्षम आहे जसे विमानतळ, रस्ते, पूल, बंदर आणि वीज प्रकल्प इ.- या प्रकल्पांना विकसित होण्यासाठी दीर्घकाळ लागतो.

या सर्वातून आपल्याला हे दिसून येते की चांगल्या विकसित आणि विस्तारलेल्या विमा क्षेत्रामुळे आर्थिक विकासाला फायदा होतो आणि त्याचवेळी देशाची जोखीम उचलण्याची क्षमताही मजबूत होते.

“विमा लोकांचे आर्थिक अडचणींपासून संरक्षण करतो.”

विम्याची वैयक्तिक पातळीवरही भूमिका आहे. विमाधारकाला मिळणारे काही फायदे खाली देण्यात आले आहेत:

<p>गुंतवणुकीचा पर्याय</p>	<p>विमा उत्पादने हा गुंतवणुकीचा अतिशय उत्तम पर्याय आहे ज्यामध्ये पॉलिसी धारकाला केवळ विम्याचे संरक्षणच मिळत नाही तर, त्यांच्या जोखीम उचलण्याच्या क्षमतेवर आधारित केलेल्या गुंतवणुकीवर लाभही मिळतो.</p>
----------------------------------	--

<p>आर्थिक सुरक्षेचे रक्षण</p>	<p>संपत्ती किंवा संरक्षित व्यक्ती यांना काही झाल्यास, पॉलिसीच्या अटी आणि नियमांनुसार विमा कंपनी भरपाई देते. कुटुंबाचा कमावता व्यक्ती वारल्यास जीवन विमा कंपनी कुटुंबाचे संरक्षण करते, ज्यामुळे कुटुंबाच्या गरजा पूर्ण होण्यास आणि मुलांचे शिक्षण आणि लग्नामध्ये मदत होते. त्यामुळे एखाद्या व्यक्तीसाठी नुकसानांचा परिणाम बराचसा कमी होतो.</p>
<p>कर सवलत</p>	<p>आयकर कायद्यांतर्गत विम्यामुळे बऱ्याच करसवलती मिळतात. 1,00,000 पर्यंतच्या विमा हप्त्यावर कायद्याच्या कलम 80 सी कलमांतर्गत करयोग्य उत्पन्नावर सवलत मिळते. या सवलतीसाठी काही नियम आणि अटी लागू होतात. नाव निर्देशित करण्यात आलेला किंवा पॉलिसी धारकाला, मृत्यूनंतर मिळणारा फायदा किंवा परिपक्व झाल्यानंतर मिळणारा फायदा या कायद्याच्या कलम 10 (10 डी) अंतर्गत, अस्तित्वात असलेल्या कायद्यांनुसार, 1,00,000 रुपयांपर्यंतचा हप्ता भरण्यापूर्वी कर-मुक्त आहे.</p>
<p>आयुष्यातील प्रत्येक टप्प्याच्या गरजांनुसार नियोजन</p>	<p>विमा कंपनीकडून आजकाल दिली जाणारी उत्पादने ही विविध वयोगटातील व्यक्तींच्या गरजेनुसार तयार केलेली असतात. यामुळे व्यक्ती त्यांची विविध आणि बदलती प्राधान्ये पूर्ण करण्यासाठी विमा पॉलिसीमध्ये गुंतवणूक करू शकतात.</p>

उदाहरणार्थ

- एखादी तरुण व्यक्ती जी नुकतीच कमावायला लागली आहे ती निश्चित कालावधीची विमा योजना खरेदी करू शकते किंवा जोखीम उचलण्याच्या क्षमतेनुसार अधिक परतावा देणारी युलिप (युनिटशी निगडीत विमा योजना) योजना खरेदी करू शकते.

- 25-30 वयाची व्यक्ती ज्याला कुटुंबाच्या भविष्यासाठी गुंतवणूक करायची आहे, जसे मुलाचे शिक्षण किंवा लग्न, तो त्याच्या जोखीमेच्या स्वरूपानुसार, लहान मुलांसाठीच्या यूलिप किंवा एंडोमेंट योजनेमध्ये गुंतवणूक करू शकतो.
- ज्या व्यक्तीला निवृत्तीनंतर मिळकत हवी असेल ती निवृत्तीवेतन योजनेमध्ये गुंतवणूक करू शकते.
- एक व्यक्ती जीवनभर संरक्षण मिळावे यासाठी संपूर्ण जीवन विमा पॉलिसीमध्ये गुंतवणूक करू शकते.

बचतीची सवय लागते	विम्याचा हप्ता भरण्यासाठी व्यक्ती त्याच्या मिळकती मधील काही ठराविक रक्कम बचत करायला शिकतो. यामुळे व्यक्तींमध्ये बचतीची सवय रुजायला मदत होते.
विमा पॉलिसीवर कर्ज	व्यक्ती, पॉलिसीच्या फायद्यांवर परिणाम न होता, त्यांच्या विमा पॉलिसीवर कर्जही काढू शकतात, याला पॉलिसीच्या अटी आणि फायदे लागू होतात.
व्यवस्थापनास मोकळीक आणि भांडवल	जेव्हा कंपनीच्या व्यवस्थापनाला याची जाणीव असते की कंपनीला असलेल्या बऱ्याचशा जोखमींचे विम्यामुळे संरक्षण झाले आहे, तेव्हा त्या जोखमी प्रत्यक्ष निर्माण झाल्या तर त्यांचे निराकरण करण्यासाठी वेगळा निधी बाजूला काढून ठेवायची गरज उरलेली नाही. ते आता त्यांच्या व्यवसायाचा विकास करणे आणि तो वाढवणे यावर लक्ष केंद्रित करायला मोकळे आहेत. यामुळे कंपनी अधिक प्रभावी होऊ शकते, त्यामुळे देशाची एकूणच अर्थव्यवस्था सुधारू शकते.

मात्र लोकांना असा विश्वास वाटला की ज्या घटनेसाठी विमा काढण्यात आला आहे ती घडल्यास त्यांच्या गरजा पूर्ण करणारी, त्यांचे संरक्षण करणारी पॉलिसीच त्यांना विकली जाईल तरच विमा समाजासाठी सकारात्मक योगदान करू शकेल. लोकांना हा विश्वास वाटला नाही, तर ते विमा खरेदी करणार नाहीत

आणि हे फायदे मिळणार नाहीत किंवा कमी होतील. म्हणूनच, विमा बाजारपेठेने प्रत्येक गोष्ट करतांना व्यावसायिक दृष्टीकोन ठेवला पाहिजे.

ग) व्यावसायिक विमा बाजारपेठेचे फायदे

व्यावसायिक विमा बाजारपेठ म्हणजे, ग्राहकांशी व्यवहार करतांना पारदर्शक आणि प्रामाणिक असलेली आणि प्रत्येक कृतीमध्ये ग्राहकांचे हित सर्वोच्च मानणारी बाजारपेठ. अशा प्रकारे व्यावसायिक दृष्टीकोन राखण्याचे अनेक फायदे आहेत. ते आता आपण पाहणार आहोत.

गरजेवर आधारित विक्री

व्यावसायिक बाजारपेठ कंपनीला ग्राहकाला काय विकायचे आहे यापेक्षाही ग्राहकाला काय हवे आहे ते मिळेल यात्री खात्री करते. यालाच 'गरजेवर आधारित विक्री' म्हणतात. ग्राहकाला त्याच्या गरजा पूर्ण करणारे उत्पादनच विकले जाईल असा विश्वास असेल तरच तो खरेदी करेल, पुन्हा पुन्हा खरेदी करेल, आणि ते विमा उत्पादन इतरांना सुचवेल. विमा उद्योगाचे नियामक (आयआरडीए) चुकीची विक्री रोखण्यासाठी प्रयत्न करत आहे, ज्यामध्ये ग्राहकांना अशी पॉलिसी विकली जाते जी त्यांच्या गरजा काही प्रमाणात पूर्ण करत नाही. जेव्हा असे घडते तेव्हा लोक सावध होतात आणि विम्याच्या महत्वाविषयी त्यांना शंका वाटू लागते.

“व्यावसायिक बाजारपेठ ही पारदर्शक आणि प्रामाणिक असते.”

खुलासा

त्याचप्रमाणे, व्यावसायिक विमा बाजारपेठ ही आपल्या व्यवहारांमध्ये पारदर्शक असते: जिथे सर्व संबंधित महत्वाच्या माहितीचा स्पष्टपणे खुलासा केलेला असतो. उदाहरणार्थ, युनिटशी निगडित विमा योजनांमध्ये (यूलिप) पॉलिसीमध्ये हप्त्यांची विभागणी (सर्व शुल्कांसहित) दिलेली असते. फायद्यांचे स्पष्टीकरण देणाऱ्या कागदपत्रांमध्ये एजंटला उत्पादनावर किती दलाली मिळते याचा

कंपन्यांनी खुलासा करणे नियामकांनी आवश्यक केले आहे. या पद्धतीमुळे ग्राहकाला त्याचा किती पैसा जीवन संरक्षणासाठी, गुंतवणुकीसाठी आणि इतर खर्चासाठी जात आहे याची माहिती समजते- जी त्यांना समजणे आवश्यक आहे.

जी विमा बाजारपेठ अशा व्यावसायिक पद्धतीने चालते त्यामुळे ग्राहकाला, स्वतः बाजारपेठेला, समाजाला आणि एकूणच अर्थव्यवस्थेला अनेक फायदे होतात:

<p>पॉलिसीधारकांमध्ये अधिक विश्वास</p>	<p>विमा विक्रीमध्ये व्यावसायिक दृष्टीकोन (गरजेवर आधारित विक्री आणि खुलासे) नियमनासारखे विविध उपाय, तक्रार निवारण यंत्रणा, लोकपाल आणि आयआरडीए तक्रार संपर्क केंद्र (कलम डी4 पहा) यामुळे लोकांचा या यंत्रणेवरील विश्वास वाढायला बरीच मदत झाली आहे. त्यामुळे हा उद्योग आपल्याला योग्य वागणूक देतो अशी लोकांना खात्री वाटते, त्यांची जर काही योग्य काळजी असेल तर ती दूर करण्यास नियामक त्यांना पाठिंबा देतील असेही वाटते. त्यामुळेच विमा त्यांच्या गरजा पूर्ण करण्यासाठी एक व्यावहारिक मार्ग असल्याचे त्यांना वाटते.</p>
<p>विम्याचा वाढता शिरकाव</p>	<p>भारत लोकसंख्येच्या दृष्टीने जगातील दुसऱ्या क्रमांकाचा देश आहे आणि त्यामुळेच त्याची जगातील दुसऱ्या क्रमांकाची विमा बाजारपेठ होण्याची क्षमताही आहे. ज्या बाजारपेठेपर्यंत पोहोचायचे आहे त्यातील संधी एवढ्या प्रचंड आहेत की विमाकर्ता एकमेकांशी ग्राहकांसाठी स्पर्धा करण्याऐवजी नवे ग्राहक शोधू शकतात. यामुळे विम्याचा बाजारातील शिरकाव वाढेल, मात्र लोकांना विमा खरेदी केल्यामुळे त्यांच्या गरजा सुरक्षितपणे पुरवल्या जाऊ शकतील असा विश्वास वाटला तरच हे खरे होऊ शकते.</p>
<p>सामाजिक फायदे</p>	<p>जसा विम्याचा विस्तार भारतीय समाजाच्या जास्तीत जास्त भागांमध्ये वाढेल, अधिक लोक त्याकडे सुरक्षित आणि किफायतशीर पर्याय म्हणून पाहू लागतील,</p>

	त्यामुळे कुटुंबामध्ये काही दुर्घटना किंवा काही अप्रिय घटना घडली तर कमी लोकांना आर्थिक त्रास सहन करावा लागेल.
रोजगार निर्मिती	विम्याचा शिरकाव व विस्तार वाढल्यावर अधिक रोजगार निर्मिती होईल. विमा कंपन्या सतत त्यांची उत्पादने विकण्यासाठी नवे कर्मचारी आणि एजंट नियुक्त करत असतात. वेगाने बदलणाऱ्या बाजारपेठेमध्ये आणि नवी भूमिका, जबाबदाऱ्या तयार होत असतांना, व्यावसायिकांना नव्या संधी मिळू शकतात. व्यावसायिक उद्योगाची प्रतिष्ठा असलेली विमा बाजारपेठ दर्जेदार व्यावसायिकांना विमा हाच आपला पेशा बनविण्यासाठी आकर्षित करेल, ज्यामुळे या बाजारपेठेची व्यावसायिकता वाढण्यास मदत होईल.
विमा कंपन्यांच्या नफ्यात वाढ	ज्या कंपनीचा विमा विक्रीचा दृष्टीकोन व्यावसायिक आहे, म्हणूनच लोकांचा तिच्यावर विश्वास आहे ती अधिक विमा विक्री करू शकेल. त्यासोबत, विम्यावरील विश्वास वाढल्याने नवीन ग्राहकांपर्यंत विमा पोहोचेल, यामुळे विमा कंपन्यांचा नफा वाढेल.

विम्यामुळे एकूणच अर्थव्यवस्थेला जे फायदे होतात त्यामध्ये व्यावसायिक विमा बाजारपेठेमुळे मिळणाऱ्या फायद्यांमुळे भर पडेल, ज्याबद्दल आपण ख विभागामध्ये चर्चा केली. वैयक्तिक आणि कॉर्पोरेट पातळीवर अधिक फायदेशीर कंपन्या, आणखी रोजगार, कमी आर्थिक अडचणी यामुळे भारतीय अर्थव्यवस्थेचे एकूण यश वाढेल आणि व्यवसाय आणि पायाभूत सुविधांमध्ये गुंतवणुकीसाठी अधिक भांडवल उपलब्ध होईल.

विमा हा केवळ व्यक्तिगतच नाही तर एकूण समाजाचाच कसा फायदा करू शकतो हे पाहिल्यानंतर, थोडे थांबून आज आपण जिथे आहोत तिथपर्यंत कसे पोहोचलो याचा थोडा विचार करू. भारतातील विम्याची बाजारपेठ आज जशी

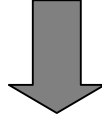
आहे तशी नेहमीच नव्हती, पुढील भागांमध्ये अनेक वर्षांमध्ये ती कशी विकसित झाली हे आपण पाहू.

घ) विम्याचा इतिहास

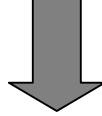
भारतातील विम्याच्या इतिहासाची पाळेमुळे अतिशय खोलवर रुजलेली आहेत. फार पूर्वीपासून या ना त्या स्वरूपामध्ये विमा काढला जात असे. भारतामध्ये काळासोबत विम्याचाही विकास झाला आहे आणि त्याने इतर देशांकडूनही कल्पना घेतल्या आहेत- विशेषतः इंग्लंडकडून. भारतातील विम्याच्या इतिहासाची खालीलप्रमाणे तीन टप्प्यांमध्ये विभागणी करता येईल:

आकृती 1.1

टप्पा 1- उदारीकरणापूर्वी



टप्पा 2- उदारीकरण



टप्पा 3- उदारीकरणानंतर

घ)1 टप्पा 1 – उदारीकरणापूर्वी

1818-1829	पहिली विमा कंपनी: 1818 साली कोलकात्यातील (त्यावेळचे कलकत्ता) ओरिएंटल जीवन विमा कंपनी भारतामध्ये जीवन विमा व्यवसाय सुरु करणारी पहिली कंपनी होती. मात्र, 1834 साली कंपनी अपयशी ठरली. 1829 साली मद्रास संस्थानामध्ये मद्रास इक्विटेबलने जीवन विमा व्यवसायाला
-----------	--

	सुरुवात केली.
1870	1870 चा ब्रिटीश विमा कायदा अस्तित्वात आल्यानंतर एकोणिसाव्या शतकात मुंबई प्रांतात बाँबे म्युच्युअल (1871), ओरिएंटल (1874) आणि एम्पायर ऑफ इंडिया (1897) यांची सुरुवात झाली.
1912	जीवन विमा क्षेत्राचे नियमन करण्यासाठी करण्यात आलेला भारतीय जीवन विमा कंपनी कायदा 1912 हे पहिले संवैधानिक पाऊल होते.
1928	भारतीय विमा कंपनी कायदा 1928 मुळे सरकारला भारतीय आणि परदेशी विमाकर्त्यांनी जीवन विमा आणि जीवनेतर विमा क्षेत्रात केलेल्या व्यवसायाची आकडेवार माहिती गोळा करण्याचे अधिकार मिळाले त्यामध्ये प्रॉव्हिडंट विमा सोसायट्यांचाही समावेश होता.
1938	विमा घेणाऱ्यांचे हित जपण्यासाठी, आधीचा कायदा आणखी मजबूत करण्यात आला आणि त्यामध्ये विमा कायदा 1938 द्वारे सुधारणा करण्यात आली ज्याद्वारे सरकारला विमाकर्त्यांच्या कृतींवर प्रभावी नियंत्रण मिळाले.
1950	1950 च्या दशकात, विमा व्यवसायातील स्पर्धा अतिशय तीव्र होती आणि त्यामुळे चुकीचे मार्ग वापरले जात असल्याचे आरोप होत होते. भारत सरकारने, म्हणूनच, विमा व्यवसायाचे राष्ट्रीयीकरण करण्याचा निर्णय घेतला.
1957	सर्वसाधारण विमा महामंडळाची (जीआयसी) स्थापना: जीआयसी भारतातील जीवनेतर विमा कंपन्यांच्या सामूहिक हिताचे प्रतिनिधित्व करते. सामायिक स्वारस्याच्या मुद्द्यांवर महामंडळ मत व्यक्त करते, धोरणे तयार करण्यासंबंधीच्या चर्चांमध्ये सहभागी होते, आणि विमा व्यवसायातील उच्च दर्जाच्या ग्राहक सेवेचे समर्थन करण्याचे कार्य करते.
1972	सर्वसाधारण विमा व्यवसाय (राष्ट्रीयीकरण) कायदा 1972 (जीआयबीएनए) संमत करण्यात आला. जीआयबीएनएच्या

	<p>कलम 9(1) नुसार भारतीय सर्वसाधारण विमा महामंडळची (जीआयसी) स्थापना करण्यात आली. 1956 च्या कंपनी कायद्यानुसार मर्यादित भागभांडवल असलेली खाजगी कंपनी म्हणून 22 नोव्हेंबर 1972 साली तिची स्थापना करण्यात आली.</p>
--	---

घ)2 टप्पा 2- उदारीकरण

सुधारणांना सुरुवात

1990 मध्ये परकीय चलन तुटवड्यामुळे सरकारला आपली औद्योगिक धोरणे आणि नियमांचा फेरविचार करणे भाग पडले. सरकारकडे केवळ काही दिवसांच्या आयातीला पुरेल एवढाच परकीय चलनाचा साठा होता.

1993	<p>मल्होत्रा समिती: विमा क्षेत्रातील सुधारणांसाठी शिफारसी देण्याकरता सरकारने रिझर्व बँकेचे माजी गव्हर्नर आर एन मल्होत्रा यांच्या अध्यक्षतेखाली 1993 साली एक समिती स्थापन केली. या समितीने 1994 साली सादर केलेल्या आपल्या अहवालात, इतर गोष्टींसह, विमा उद्योगामध्ये खाजगी क्षेत्र आणि विदेशी कंपन्यांना प्रवेश करायला (केवळ भारतीय कंपनीसोबत भागीदारी करून) परवानगी द्यावी अशी शिफारस होती.</p>
1999	<p>आयआरडीएची स्थापना: मल्होत्रा समितीने केलेल्या शिफारसीनंतर, विमा उद्योगाचे नियमन आणि विकास करण्यासाठी विमा नियामक आणि विकास प्राधिकरणाची (आयआरडीए) 1999 साली स्वायत्त संस्था म्हणून स्थापना करण्यात आली. आयआरडीएची एप्रिल 2000 मध्ये संवैधानिक संस्था म्हणून निर्मिती करण्यात आली.</p>

घ)3 टप्पा 3- उदारीकरणानंतर

आपण पाहिले की मल्होत्रा समितीच्या शिफारसीनुसार, विमा क्षेत्र खाजगी कंपन्यांसाठी खुले करण्यात आले. भारतीय कंपन्यांशी भागीदारी करून (जॉईंट व्हेचर) विदेशी कंपन्यांनाही भारतीय विमा बाजारपेठेमध्ये सहभागी होण्याची परवानगी देण्यात आली. सध्याच्या नियमांनुसार विदेशी भागीदाराची हिस्सेदारी 26% पेक्षा अधिक असू शकत नाही.

आयआरडीच्या महत्वाच्या उद्दिष्टांमध्ये ग्राहकांना अधिक पर्याय आणि कमी हप्ते याद्वारे मिळणारे समाधान वाढावे यादृष्टीने स्पर्धा वाढण्यास प्रोत्साहन देणे, आणि विमा बाजारपेठेच्या आर्थिक सुरक्षेची खात्री करणे यांचा समावेश होतो. विमा कायदा 1938 च्या कलम 114ए नुसार आयआरडीएला नियम तयार करण्याचा अधिकार आहे. विमा व्यवसाय सुरु करण्यासाठी कंपन्यांच्या नोंदणीपासून ते पॉलिसी धारकांच्या हिताचे रक्षण करण्यासाठी 2000 पासून त्यांनी अनेक नियम तयार केलेत.

विमा कायदा 1938 आणि जीआयबीएनए यामध्ये सुधारणा करण्यात आल्यामुळे जीआयसी आणि तिच्या इतर चार सहकारी कंपन्यांचा सर्वसाधारण विमा देण्याचा विशेषाधिकार काढून घेण्यात आला. परिणामी, सर्वसाधारण विमा व्यवसाय खाजगी क्षेत्रासाठी खुला झाला.

21 मार्च 2003 साली लागू झालेल्या सर्वसाधारण विमा व्यवसाय (राष्ट्रीयीकरण) सुधारणा कायदा 2002 मुळे जीआयसीचा इतर चार सहकारी कंपन्यांवर मालकी हक्क राहिला नाही. त्यांचा मालकी हक्क भारत सरकारला देण्यात आला. जीआयसी पुनर्विमा कंपनी म्हणून जाहीर करण्यात आली.

प्रश्न 1.2

1950 साली जीवन विमा उद्योगाचे राष्ट्रीयीकरण करणे सरकारला आवश्यक का वाटले?

पुरवणी 1 मध्ये आम्ही भारतामध्ये सध्या कार्यरत असलेल्या जीवन आणि सर्वसाधारण विमा कंपन्यांची यादी दिली आहे. त्यावर एक नजर टाका आणि विविध क्षेत्रांमध्ये किती कंपन्या कार्यरत आहेत हे जाणून घ्या.

जाणून घ्या

लिहित असतांना (जानेवारी 2011) विमा क्षेत्रामध्ये थेट विदेशी गुंतवणुकीची (एफडीआय) मर्यादा सध्याच्या 26% वरून वाढवून 49% करण्यासाठीचा प्रस्ताव संसदेमध्ये मंजूरी मिळण्याची वाट बघतोय.

घ)4 विमा उद्योगातील ताज्या घडामोडी

2010 पर्यंत भारत विम्याची जगातील पाचवी सर्वात मोठी बाजारपेठ होती आणि ती वेगाने वाढतेय.

या दशकामध्ये बरेच बदल झाले कारण बाजारपेठ खाजगी क्षेत्रासाठी उघडण्यात आली. या भागामध्ये आपण गेल्या पाच वर्षात झालेल्या महत्वाच्या घडामोडी पाहू.

माहिती तंत्रज्ञानाचे वाढते महत्व	व्यवसायाला फायदा व्हावा आणि ग्राहकांची सोय सुधारण्यासाठी सर्व विमा कंपन्या आता माहिती तंत्रज्ञानाचा (आयटी) वापर करतात. आज, ग्राहक कंपनीच्या वेबसाईटद्वारे त्यांचे हप्ते भरू शकतात आणि त्यांच्या पॉलिसीची स्थिती आणि पॉलिसीचे इतर तपशील पाहू शकतात. हप्ते मिळाल्याची माहिती किंवा पॉलिसीमधील बदल याविषयीची ताजी माहिती ग्राहकांना मोबाईलवर एसएमएसद्वारे पाठविली जाते.
बँकेद्वारे विमा (बँकाश्युरन्स)	बँका त्यांच्या सध्याच्या ग्राहकांना विमा उत्पादने विकण्यासाठी (क्रॉस सेल) विमा कंपन्यांची मदत घेत आहेत. विमा कंपन्यांना बँकांचे विस्तारलेले जाळे आणि

	<p>निष्ठावान ग्राहक मिळतात, विम्याच्या विक्रीमध्ये बँकेद्वारे विकण्यात आलेल्या विम्याचे प्रमाण गेल्या काही वर्षात सतत वाढले आहे. ग्राहकांना अतिरिक्त उत्पादने (व्हॅल्यू ऍडेड) देणे शक्य झाल्याने आणि विमा कंपन्यांकडून मिळणाऱ्या उत्पन्न शुल्कामुळे बँकाना फायदा होतो. बऱ्याच बँकांनी आता स्वतःच्या जीवन विमा सहायक कंपन्या सुरु केल्या आहेत.</p>
ऑनलाईन विक्री	<p>बहुतेक विमा कंपन्यांनी आता त्यांची उत्पादने ऑनलाईन विकण्यास सुरुवात केली आहे. यामुळे मध्यस्थांची गरज नाहीशी होते आणि खर्चात कपात होते. या बचतीचा फायदा ग्राहकांना कमी हप्त्यांच्या स्वरूपात दिला जाऊ शकतो.</p>
लघु-विमा	<p>आयआरडीएने 2005 साली लघु-विम्याची मार्गदर्शक तत्वे लागू केली. लघु-विमा उत्पादने, बचत गटाचे सदस्य, शेतकरी, रिक्षा चालक, आणि इतर अशा कमी उत्पन्न गटांना, त्यांना आणि त्यांच्या संपत्तीला असलेल्या जोखीमांसाठी विमा संरक्षण देतात. या उत्पादनांसाठीचे हप्ते अगदी 15 रुपयांपर्यंत कमी असू शकतात आणि ते दर आठवड्याला गोळा केले जातात. या वर्गातील जीवन विम्याचे किमान संरक्षण हे नियामकांनी निश्चित केल्यानुसार किमान 5000 रुपये आहे आणि दिले जाऊ शकणारे कमाल संरक्षण 50,000 रुपये आहे. जे कृषी क्षेत्र आणि संबंधित उद्योगांमध्ये काम करतात त्यांना नैसर्गिक आपत्तींसाठी संरक्षण लागते जसे खराब मॉन्सून, पूर इ. याठिकाणी लघु-विमा त्यांची मदत करू शकतो.</p>

तक्रार निवारण	कुठल्याही उद्योगाची जेव्हा वेगाने वाढ होते तेव्हा
---------------	---

	<p>चिंता या असतातच, आणि विमा उद्योग त्याला अपवाद नाही. विम्याचे दावे निकाली काढण्यासंदर्भात आणि एकूणच ग्राहक सेवे संदर्भात ग्राहकांच्या तक्रारींचे प्रमाण वाढले आहे. जसे आपण आधी पाहिले, आयआरडीएने पॉलिसी धारकांच्या हिताचे रक्षण करण्यासाठी पावले उचलली आहेत. त्यांनी विमा कंपन्यांना अंतर्गत ग्राहक तक्रार निवारण कक्ष/विभाग स्थापन करण्याचे आदेश दिले आहेत.</p> <p>आयआरडीएने नुकतेच एक पाऊल उचलले आहे, विमाधारकाला विमाकर्त्याविरुद्ध काही तक्रार असेल तर त्यावर तोडगा काढण्यासाठी तो संपर्क केंद्राला कळवू शकतो. असंतुष्ट ग्राहक टोल-फ्री क्रमांकावर संपर्क करू शकतात (155255) किंवा complaints@irda.gov.in या पत्त्यावर ई-मेल करून त्यांच्या तक्रारी नोंदवू शकतात.</p>
--	---

प्रश्न 1.3

बँकेद्वारे विमा (बँकाश्युरन्स) म्हणजे काय?

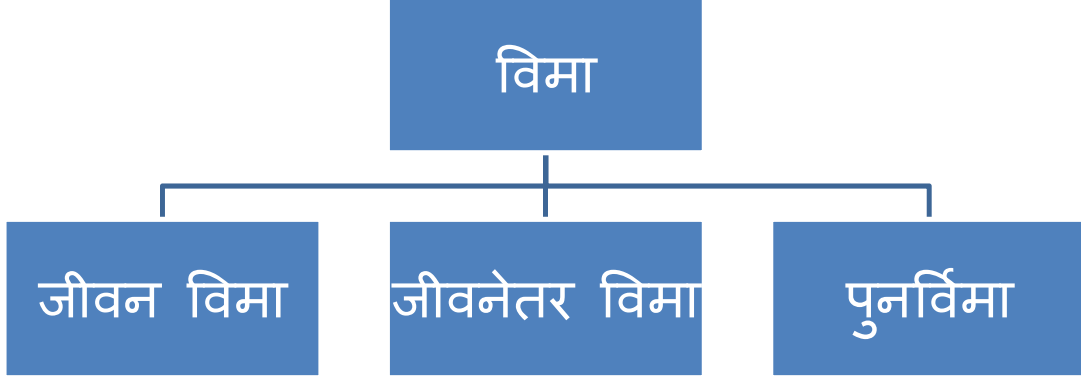
यापैकी काही मुद्यांकडे आपण प्रकरणामध्ये नंतर तपशीलवार पाहू. आधी आपण भारतातील विमा उद्योगाचा आढावा सुरु ठेऊ आणि त्यामधील संस्था आणि त्यांच्या भूमिका याविषयी पाहू.

च) विमा संस्था आणि भूमिका

च)1 विमा संस्थांचे प्रकार

खालील आकृतीमध्ये दाखवल्याप्रमाणे विमा संस्था प्रामुख्याने तीन श्रेणीमध्ये विभागल्या आहेत. ज विभागामध्ये विमा संस्था देत असलेल्या विविध प्रकारच्या उत्पादनांविषयी थोडक्यात पाहू.

आकृती 1.2: विमासंस्थांचे प्रकार



च)1(अ) जीवन विमा कंपन्या

मानवी जीवनाला असलेल्या धोक्यापासून जीवन विमा कंपन्या संरक्षण देतात. त्या विविध प्रकारच्या उत्पादनांवर विविध प्रकारचे फायदे देतात आणि अकाली मृत्यूच्या जोखीमेसाठी संरक्षण देतात, तसेच म्हातारपणी जगण्याच्या जोखीमेलाही संरक्षण देतात. विमा कंपन्या, ठराविक मुदतीच्या विमा योजनेसारख्या पारंपरिक योजनांद्वारे मृत्यूपश्चात संरक्षण देतात. पॉलिसीच्या कालावधीमध्ये संरक्षित व्यक्तीचा मृत्यू झाल्यास त्याने नामनिर्देशित केलेल्या व्यक्ती/भोगवटादार यांना विशिष्ठ रक्कम दिली जाते (ज्याला विमाकृत रक्कमही म्हटले जाते). या प्रकरणाच्या सुरुवातीला अजयच्या बाबतीत आपण याचे उदाहरण पाहिले. निवृत्तीवेतन योजनेअंतर्गत, विमा कंपन्या संरक्षित व्यक्तीला त्याच्या निवृत्तीच्या कालावधीत आधार देण्यासाठी, ठराविक कालावधीने मासिक रक्कम (वर्षासन) देतात.

च)1(ब) जीवनेतर विमा कंपन्या

जीवनेतर विमा कंपन्या सामान्यपणे मानवी आयुष्याशिवाय इतर जोखीमांना संरक्षण देतात. मात्र वैयक्तिक अपघात आणि आरोग्य विमा हे त्याला अपवाद आहेत, जे जीवनेतर विमा कंपन्या देतात. यामध्ये कुठलीही संपत्ती ज्याद्वारे आर्थिक मिळकत होऊ शकते (उदा. भाड्याने दिलेले घर), किंवा सुविधा मिळते

(उदा. एका ठिकाणाहून दुसऱ्या ठिकाणी प्रवास करण्यासाठी कार वापरली जाऊ शकते) त्यांना संरक्षण दिले जाऊ शकते. सर्व संपत्तींना विविध प्रकारचा धोका असतो: त्यांचे आगीमध्ये नुकसान होऊ शकते किंवा त्या नष्ट होऊ शकतात, भूकंप, दंगल, चोरी, पूर, चक्रीवादळ इ. यापैकी कुठल्याही जोखमीमुळे संपत्तीचे नुकसान झाले, तर मालकाला त्याचा तोटा होतो आणि त्या संपत्तीमुळे होणारी मिळकत किंवा सोय त्याला मिळणार नाही. जीवनेतर विमा कंपन्या या सर्व जोखीमांना संरक्षण देणारी उत्पादने देतात आणि त्यापैकी कुठल्याही जोखीमेमुळे संपत्तीचे नुकसान झाले तर मालकाला नुकसान भरपाई देतात. या कंपन्या अशी उत्पादने विकतात जी एखादी व्यक्ती तिच्या संपत्तीचे रक्षण करण्यासाठी खरेदी करेल, उदाहरणार्थ, घराचे आगीपासून संरक्षण इ.

“वैयक्तिक अपघात आणि आरोग्य विमा हे जीवनेतर विमा कंपन्यांकडून दिले जातात”

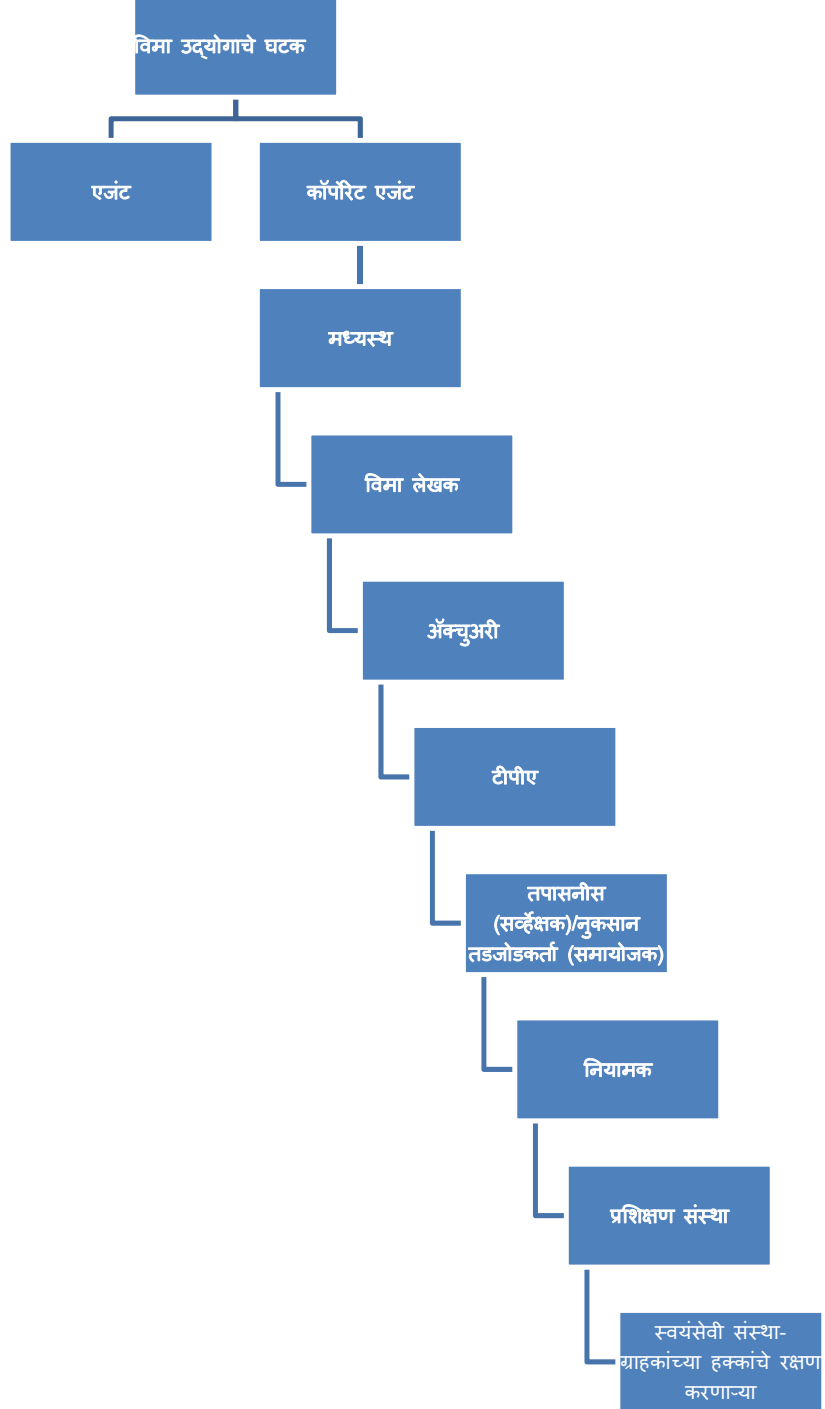
च)1 (क) पुनर्विमा कंपन्या

विमा जोखीम हस्तांतरणाची यंत्रणा असल्याचे आपण क2 विभागामध्ये पाहिले. ज्यांची जोखीम धारण करण्याची क्षमता नाही अशा व्यक्तिकडून, ती ज्यांची धारण करण्याची क्षमता आहे अशांकडे हस्तांतरित केली जाते. मात्र, विमा कंपन्या एका विशिष्ट मर्यादेपर्यंत जोखीम धारण करू शकतात. त्या मर्यादेपर्यंत पोहोचल्यानंतर, विमाकर्त्यालाच नुकसान होण्याची जोखीम असते. जेव्हा असे होते तेव्हा विमाकर्ता त्यांची काही जोखीम, अतिरिक्त नुकसान होऊ नये यासाठी दुसऱ्याकडे हस्तांतरित करण्याचा विचार करतो, जो त्यांचे संरक्षण करू शकेल. या ठिकाणी पुनर्विमा कंपन्यांचा उपयोग होतो. पुनर्विमा कंपन्या या विमा कंपन्यांना विमा देतात. पुनर्विमा कंपन्या विमा कंपन्यांच्या जोखीमेचा ठराविक भाग, काही मोबदला घेऊन उचलतात.

च)2 विमा उद्योगातील भूमिका

विमाकर्ता आणि विमाधारक यांच्याशिवाय विमा उद्योगातील इतर भूमिकांमध्ये खालील घटकांचा समावेश होतो.

आकृती 1.3: विमा उद्योगातील भूमिका



एजंट	भारतातील विम्याच्या विक्रीमध्ये यांचा सहभाग मोठा आहे. संभाव्य ग्राहकांना भेटणे, त्यांच्या गरजा समजून घेणे आणि त्यानुसार त्यांच्यासाठी योग्य उत्पादन सुचवणे ही एजंटची प्राथमिक जबाबदारी आहे. आपण झ विभागामध्ये एजंटच्या भूमिकेबाबत अधिक विस्ताराने चर्चा करू.
कॉर्पोरेट एजंट	यामध्ये बँका आणि दलालांचा समावेश होतो. याबाबत अधिक तपशील छ2 विभागामध्ये देण्यात आला आहे.
मध्यस्थ	या व्यक्ती तसेच संस्था, म्हणजे कंपनी, बँका आणि संलग्न दलाल असू शकतात. हे मध्यस्थ संभाव्य ग्राहकांना समजावून सांगतात व विमा कंपन्यांना व्यवसाय देतात.
विमा लेखक (स्वीकारणारा)	विम्याचा प्रस्ताव स्वीकारावा की नाकारावा हे ठरवतो जर प्रस्ताव स्वीकारायचा असेल, तर तो कुठल्या किंमतीला स्वीकारला जावा हे विमा स्वीकारणारा ठरवतो.

संख्याशास्त्रज्ञ (अॅक्चुअरी)	हे उत्पादनाची प्रमाणभूत किंमत ठरवतात. ते संख्याशास्त्रीय माहिती आणि कंपनीचा दाव्यांसंदर्भातील आधीचा अनुभव यांचा विचार करतात. वैयक्तिक उत्पादनांची किंमत ठरवण्याशिवाय, ते वेळोवेळी विमा कंपनीचे एकूणच आर्थिक मूल्यांकनही करतात आणि पुढील देणी चुकती करण्यासाठी पुरेसा निधी आहे ना याची खात्री करतात.
तृतीय पक्ष व्यवस्थापक (टीपीए)	ते रुग्णालयांचे जाळे उभारण्याचे काम करतात. रुग्णालयामध्ये रोख पैसे द्यावे न लागता दाखल होण्याकरता मंजूरी आणि रुग्णालयातून घरी जातांना विमाकर्त्यासोबत बिलाचा हिशेब करण्यासाठी मदत करतात.
नुकसान तडजोडकर्ता (समायोजक)/तपासनीस (सर्व्हेक्षक)	जेव्हा विमा कंपनीकडे एखादा दावा येतो तेव्हा नुकसानाचे मूल्यांकन करण्याचे आणि त्याला प्रमाणित करण्याचे काम हे करतात. जीवनेतर विमा

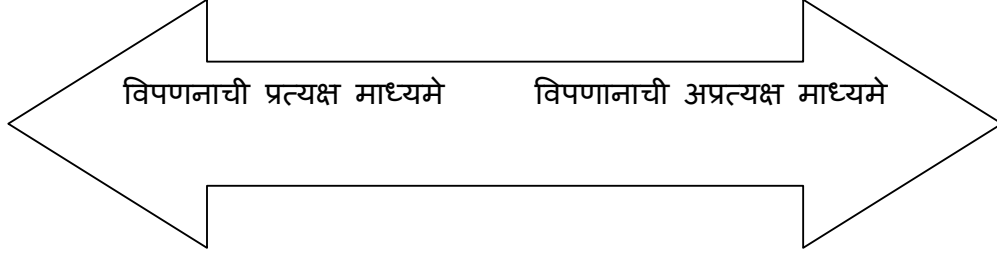
	व्यवसायामध्ये त्यांची भूमिका अतिशय महत्वाची असते.
नियामक	विमा क्षेत्राचे कार्य सुरळितपणे चालेल याची खात्री करण्याची जबाबदारी नियामकाची असते. विमा नियामक आणि विकास प्राधिकरण (आयआरडीए) हे भारतातील विमा नियामक आहेत. आयआरडीए विमा कंपन्यांना परवाना देते आणि सर्व विमा कंपन्या नियमांचे पालन करत आहेत याची खात्री करते. त्यांच्यावर मोठ्या विमा कंपन्यांमधील लहान पॉलिसीधारकांच्या हिताचे रक्षण करण्याची जबाबदारीही असते.
प्रशिक्षण संस्था	विमा उद्योगाची प्रशिक्षित कामगारांची सतत वाढती गरज पूर्ण करण्यासाठी प्रशिक्षित मनुष्यबळ पुरवण्याची जबाबदारी यांच्यावर असते. भारतीय विमा संस्था (आयआयआय), विमा जोखीम व्यवस्थापन संस्था (आयआयआरएम) आणि राष्ट्रीय विमा अकादमी (एनआयए) या विमा क्षेत्रात प्रशिक्षण देणाऱ्या अग्रगण्य संस्था आहेत.
ग्राहकांच्या हक्कांचे रक्षण करणाऱ्या स्वयंसेवी संस्था	विमा उत्पादनांबद्दल जागरूकता निर्माण करणे आणि ग्राहकांच्या हक्कांचे संरक्षण करणे यामध्ये स्वयंसेवी संस्थांची (एनजीओ) भूमिका अत्यंत महत्वाची असते. एनजीओंची भूमिका ग्रामीण भागामध्ये अतिशय महत्वाची असते जिथे त्या बचत गट आणि विमा कंपन्यांसोबत लघु-विमा उत्पादने तळागाळापर्यंत पोहोचण्यासाठी काम करतात.

तुम्ही हे पाहू शकाल की बाजारपेठेमधील काही भूमिका या विमा उत्पादने विकण्याशी संबंधित आहेत- त्याला विम्याचे वितरण असेही म्हणतात. ते कसे केले जाते? यावर पुढच्या भागात आपण नजर टाकू.

छ) विम्याचे वितरण

विमा उत्पादनांचे विपणन दोन माध्यमातून केले जाते:

आकृती 1.4



याचा विचार करा.....

च विभागामध्ये वर्णन केलेल्या विमा बाजारपेठेचे घटक पहा. त्यापैकी ज्यांचा विम्याच्या वितरणाशी संबंध आहे त्यातील कुठली विपणनाची प्रत्यक्ष माध्यमे आहेत आणि कुठली विपणनाची अप्रत्यक्ष माध्यमे आहेत असे तुम्हाला वाटते?

छ)1 विपणनाची प्रत्यक्ष माध्यमे

विपणनाच्या प्रत्यक्ष माध्यमांमध्ये विमाकर्त्याने विक्रीसाठी ठेवलेल्या व्यक्तींचा समावेश होऊ शकतो तसेच विमाकर्त्याच्या कार्यालयातील पूर्ण वेळ कर्मचाऱ्यांच्या कामाचाही नक्कीच समावेश होईल. जाहिराती संभाव्य ग्राहकांवर लक्ष्य केंद्रित करतील, जे दूरचित्रवाहिनी, ई-मेल विपणन, वृत्तपत्रे, फलक किंवा ऑनलाईन जाहिरातींद्वारे केले जाईल. विमा कंपनी आणि विमाधारक यांच्यादरम्यान कुठल्याही मध्यस्थाशिवाय करार केला जाईल.

छ)1(अ) ई-विक्री

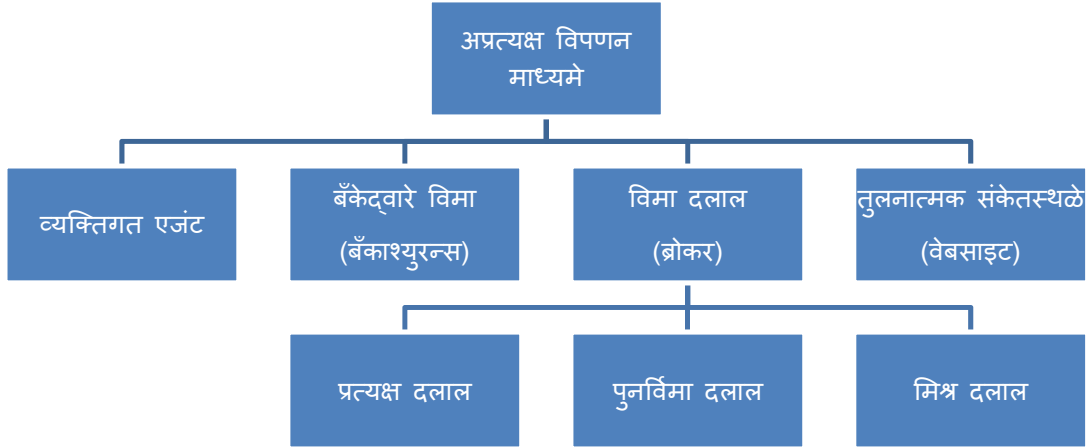
इंटरनेटद्वारे केलेल्या विम्याच्या विक्रीला ई-विक्री असे म्हणतात. भारतामध्ये विमा उत्पादनांच्याविक्रीसाठी हे नवे माध्यम आहे, पण पारंपारिक पद्धतीपेक्षा वेगाने वाढते आहे. विमा कंपन्या काही काळापासून हप्ता भरण्यासाठी ऑनलाईन पद्धत आणि विमा उत्पादनांच्या विक्री संदर्भात विचारणा झाल्यास त्याला उत्तर

देण्यासाठी आपल्या संकेत स्थळांचा उपयोग करत आहेत, मात्र 2009 पासून विमा कंपन्यांनी भारतामध्ये केवळ इंटरनेटद्वारे विकली जाणारी उत्पादने बाजारात आणली. ही ऑनलाईन उत्पादने थेट ग्राहकांना विकली जातात, त्यामध्ये मध्यस्थ नसतात, त्यामुळे विमा कंपन्या ही उत्पादने कमी किंमतीत विकू शकतात, कारण त्यांना मध्यस्थांना दलाली द्यावी लागत नाही.

छ)2 विपणनाची प्रत्यक्ष माध्यमे

ऑनलाईन विमा विक्री प्रचंड वेगाने वाढत असल्याचे आपण पाहिले असले तरी, विमा उत्पादनांच्या विक्रीमध्ये मध्यस्थांचे अजूनही मोठे योगदान आहे. मध्यस्थांमध्ये खालील बाबींचा समावेश होतो.

आकृती 1.5 विपणनाची अप्रत्यक्ष माध्यमे



व्यक्तिगत एजंट	विमा कंपन्या यांना केवळ मानधन देऊन ठेवतात आणि आवश्यक प्रशिक्षण देतात. आवश्यक परीक्षा उत्तीर्ण झाल्यानंतर आणि परवाना मिळाल्यानंतर, हे एजंट विमाकर्त्याला व्यवसाय मिळवून देतात. एजंट विमा कंपनीचे पगारदार कर्मचारी नसतात, तर ते जी विक्री करतात त्यावर त्यांना दलाली दिली जाते. भारतामधील सध्याच्या
-----------------------	---

	नियमांनुसार एक व्यक्ती एकावेळी केवळ एकाच जीवन विमा कंपनीसाठी विमा एजंट म्हणून काम करू शकते.
बँकेद्वारे विमा (बँकाश्युरन्स)	आपण विभाग ड4 मध्ये पाहिल्याप्रमाणे, विमा कंपनी बँकांसोबत भागीदारी करून त्यांच्याद्वारे उत्पादने विकतात. भारतामधील सध्याच्या नियमांनुसार बँक एकावेळी केवळ एकाच जीवन विमा कंपनीसाठी विमा एजंट म्हणून काम करू शकते.
विमा दलाल (ब्रोकर्स)	हे अनेक विमा कंपन्यांची उत्पादने विकू शकतात. विविध विमा कंपन्यांच्या विमा उत्पादनांची तुलना करून ग्राहकाच्या गरजांना साजेश्या योजना ते देऊ शकतात, त्यामुळे त्यांना फायदा होतो. दलाल ग्राहकाचे प्रतिनिधित्व करतो: कुठल्याही विशिष्ठ विमा कंपनीच्या विशिष्ठ उत्पादनांना पसंती देण्याऐवजी ते ग्राहकाच्या गरजा लक्षात घेतात.
तुलनात्मक संकेतस्थळे (वेबसाइट)	हा अलिकडच्या काळातील प्रकार आहे, इंटरनेटच्या माध्यमातून विविध जीवन विमा कंपन्यांचे दर गोळा करून एकाच ठिकाणी दिले जातात. एक व्यक्ती हे तपशील घेऊन विविध कंपन्यांच्या दरांची तुलना करू शकते. त्यानंतर ते त्यांच्या गरजांसाठी सर्वोत्तम योग्य योजनेची निवड करू शकतात. मात्र, या संकेतस्थळांचे नियमन केले जात नाही, त्यामुळे ग्राहकाने थोडा शहाणपणा दाखवून खरेदी संदर्भात कुठलाही निर्णय घेण्यापूर्वी ते दर विमा कंपनीकडून पडताळून घ्यावेत.

याचा विचार करा.....

विम्याची प्रत्यक्ष विपणनाद्वारे विक्री किंवा अप्रत्यक्ष विपणनाद्वारे विक्री या दोहोंत काय अधिक चांगले आहे? तुम्हाला असे का वाटते?

प्रश्न 1.4

जे विमाकर्ते इंटरनेटद्वारे त्यांच्या ग्राहकांना त्यांची उत्पादने प्रत्यक्ष विकतात ते हप्त्यांचे दर कमी का ठेवू शकतात?

आपण आपली विमा उत्पादने कशी विकणार आहोत आणि ती कोण विकणार आहे हे समजल्यानंतर आता आपल्याला विकण्यासाठी उत्पादनांची गरज आहे. कुठल्या प्रकारची उत्पादने उपलब्ध आहेत? पुढील पाठांमध्ये आपण जीवन विमा उत्पादने पाहण्यासाठी थोडा वेळ काढणार आहोत. इथे, उपलब्ध विम्यांच्या प्रकारांचा केवळ एक संक्षिप्त आढावा आम्ही देणार आहोत.

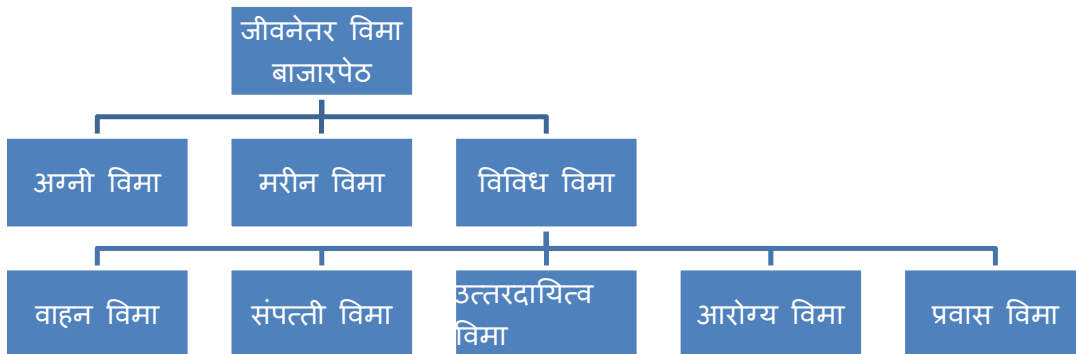
ज) विमा उत्पादने

च¹ विभागात आपण पाहिले की, पुनर्विम्याशिवाय, विमा बाजारपेठ ही ढोबळपणे दोन वर्गांमध्ये विभागली गेलीय- **जीवन विमा आणि जीवनेतर विमा**. जीवन विमा मानवी आयुष्याला असलेल्या जोखीमांना संरक्षण देतो. इतर सर्व जोखीमांना जीवनेतर विम्याद्वारे किंवा **सर्वसाधारण विम्याद्वारे** संरक्षण दिले जाते.

ज¹ जीवनेतर विम्याची बाजारपेठ

जीवनेतर विम्याची बाजारपेठ आणखी काही उपवर्गांमध्ये विभागली आहे.

आकृती 1.6 जीवनेतर विम्याची बाजारपेठ

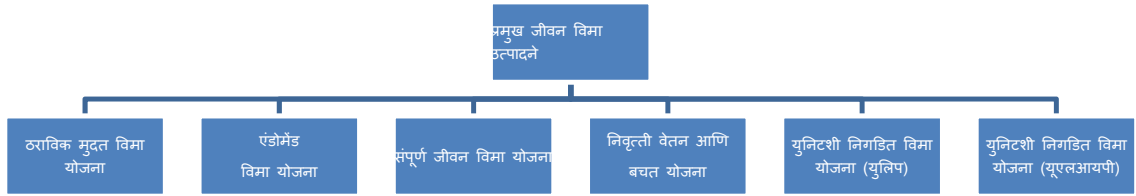


ही सतत विकसित होणारी बाजारपेठ आहे ज्यामध्ये वेळोवेळी समाजाच्या गरजांनुसार नवी उत्पादने आणली जातात.

ज2 जीवन विमा बाजारपेठ

जीवन विमा बाजारपेठेमध्ये अनेक उत्पादने उपलब्ध आहेत आणि 5, 6 आणि 7 या प्रकरणांमध्ये आपण त्यांचा सविस्तर विचार करणार आहोत. मात्र, इथे आम्ही उत्पादनांच्या प्रकाराचे थोडक्यात वर्णन देणार आहोत म्हणजे तुम्ही कुठल्या प्रकारची उत्पादने विकू शकाल हे पहायला सुरुवात कराल. जीवन विम्याअंतर्गत दिली जाणारी प्रमुख उत्पादने खाली दाखवण्यात आली आहेत.

आकृती 1.7 प्रमुख जीवन



विमा उत्पादने

सर्वसाधारण विम्याच्या विशिष्ट उत्पादनांची चर्चा या पुस्तकामध्ये करण्यात आलेली नाही.

सुचवण्यात आलेला उपक्रम

तुमचे कुटुंबीय किंवा मित्रांना त्यांच्याकडे असलेल्या जीवन विमा योजनां विषयी विचारा.

त्यांनी त्या विशिष्ट योजनेची निवड का केली हे विचारा.

इथे आपण विमा बाजारपेठेचा, त्यामधील भूमिका आणि उत्पादने यांचा एकूण आढावा घेतला आहे. पुढील पाठांमध्ये विम्याच्या मागच्या संकल्पना पाहण्यापूर्वी, एजंट म्हणजे काय हे पाहून, हा पाठ संपवू.

झ) एजंटची भूमिका आणि कार्ये

झ)1 एजंट बनणे

तुमची जीवन विमा एजंट बनायची इच्छा असेल तर तुम्हाला एक व्यक्ती म्हणून बरीच पावले उचलावी लागतील आणि बरेच निकष पूर्ण करावे लागतील. विमा कायद्यानुसार विमा एजंटकडे परवाना असायला हवा, परवाना देणे तसेच एजंट संदर्भातील सर्व बाबी आयआरडीए पाहते. या प्रक्रियेच्या सर्व टप्प्यांवर नियम पाळणे आवश्यक आहे. या नियमांचे आणि आवश्यकतांचे तपशील अभ्यासामध्ये पुढे पाहिले जातील. या ओळख करून देणाऱ्या प्रकरणामध्ये आपण एजंट बनण्याची प्रक्रिया आणि एजंट काय करतो याची केवळ रुपरेषा पाहू.

झ)2 एजंटची भूमिका

छ)2 या विभागात सांगितल्याप्रमाणे विमा कंपनीच्या एजंटना मानधनावर ठेवतात आणि ते विमा कंपनी आणि विमाधारकादरम्यानचा मुख्य दुवा म्हणून कार्य करतात. ग्राहकांच्या गरजा पूर्ण करणाऱ्या योग्य उत्पादनांची त्यांना शिफारस करणे ही त्यांची भूमिका आहे. त्याच वेळी ग्राहकाला समजून घेण्यासारख्या स्थितीत ते असल्यामुळे त्यांनी चुकीचे उत्पादन निवडण्याचे टाळून कंपनीचे रक्षण करून कंपनीच्या हितासाठी कार्य केले पाहिजे.

यामुळे संपूर्ण विमा व्यवसायामध्ये एजंटची भूमिका अतिशय महत्वाची आहे.

ग्राहकांना आवश्यक कागदपत्रांची पूर्तता करायला मदत करून विमा उत्पादनांची सुरळीत विक्री व्हायला मदत करतात आणि पॉलिसी विकल्यानंतर परिपक्व होईपर्यंत किंवा काही दावा असल्यास सेवा योग्य दिली जात आहे याची एजंटने खात्री करावी. काही दावे असतील तर, एजंटने आवश्यक औपचारिकता पूर्ण करण्यासाठी ग्राहकाला मदत करावी ज्यामुळे ते वेळेत निकाली काढले जातील.

भारतामध्ये, जीवन विमा एजंट विविध प्रकारचे विमे देतात ज्यांचा साधारणपणे खालील

प्रकारांमध्ये समावेश होतो:

- मूलभूत जीवन विमा उत्पादने, जसे ठराविक मुदतीचा विमा आणि संपूर्ण जीवन योजना;
 - बचत उत्पादने; आणि
 - इतर आर्थिक उत्पादने, जसे आरोग्य विमा आणि अपघाती मृत्यू योजना. ही सर्व उत्पादने पुढील प्रकरणांमध्ये पाहू.
- परवाना मिळाला आणि नियुक्ती झाली की एजंट हा स्वतंत्र व्यावसायिक असतो.
- एजंटने त्याच्या ग्राहकाचे हित केंद्रस्थानी ठेवणे सर्वात महत्वाचे आहे.

झ3 एजंटसाठी आचारसंहिता

प्रत्येक एजंटला त्याची भूमिका व्यावसायिक पद्धतीने पार पाडायला मदत व्हावी यासाठी आयआरडीएने निर्दिष्ट केलेल्या विमा नियामक आणि विकास प्राधिकरण (विमा एजंटना परवाना) नियमावली 2000 च्या नियम 8 चे पालन करणे आवश्यक आहे. या आचारसंहितेमध्ये आयआरडीएने काय करावे आणि काय करू नये याचा तपशील दिला आहे. उदाहरणार्थ, एजंटने ते ज्या विमा कंपनीचे प्रतिनिधीत्व करत आहेत तिची सर्व माहिती आणि ते शिफारस करत असलेल्या उत्पादनाची सर्व माहिती ग्राहकाला द्यावी.

त्यांनी ग्राहकाचे सर्वोच्च हित पहावे आणि त्याचवेळी विमा कंपनीच्या विरोधात जाईल अशी चुकीची निवड होणार नाही याची खात्री करावी (आपण पुढे प्रकरण 4 मध्ये चुकीची निवड याबाबत चर्चा करू).

याशिवाय, त्यांनी कंपनीला मिळवून दिलेला व्यवसाय टिकून रहावा यासाठी त्यांनी पावले उचलणे आवश्यक आहे. यासाठी त्यांना- तोंडी आणि लेखी- आवश्यक ते सर्व प्रयत्न करावे लागतील- आणि पॉलिसीधारकांनी ठराविक वेळेत हप्ता भरावा याची खात्री करावी लागेल.

आपण एजंटसाठीची आचारसंहिता नंतर पाहू.

“प्रत्येक परवानाधारक एजंटला आचारसंहितेचे पालन करावे लागेल”

महत्वाचे मुद्दे

या प्रकरणात आलेल्या संकल्पनांचा खालीलप्रमाणे गोषवारा घेता येईल:

आर्थिक सेवांची भूमिका

- देशाच्या एकूण आर्थिक विकासामध्ये आर्थिक सेवा क्षेत्राची (विमा क्षेत्रासह) महत्वाची भूमिका आहे.
- व्यक्ती संरक्षणासाठी आणि गुंतवणुकीसाठी उत्पादने खरेदी करून पैसा गुंतवतात त्यामुळे विमा क्षेत्र, कंपन्या/प्रकल्प यासाठी भांडवल उपलब्ध करून देऊ शकते.

व्यावसायिक विमा बाजारपेठेचे फायदे

- गरजेनुसार विक्रीवर आधारित आणि योग्य माहिती देणाऱ्या व्यावसायिक विमा बाजारपेठेमुळे पॉलिसी धारकांमध्ये विश्वास वाढेल, विम्याच्या शिरकावात वाढ होईल, रोजगार निर्मिती होईल आणि विमा कंपनीचे एकूणच यश वाढेल.

विम्याचा इतिहास

- भारतातील विम्याच्या इतिहासाला तीन टप्प्यांमध्ये विभागता येईल.
- पहिल्या टप्प्यामध्ये (उदारीकरणापूर्वी) सरकारने या क्षेत्राचे 1956 साली राष्ट्रीयीकरण करण्यापूर्वी खाजगी आणि विदेशी विमा कंपन्यांचे वर्चस्व होते.
- दुसऱ्या टप्प्यामध्ये (उदारीकरण) सुधारणांना सुरुवात झाली आणि आयआरडीएची विमा क्षेत्राचा नियामक म्हणून स्थापना करण्यात आली. खाजगी सहभाग आणि एफडीआय यांना आमंत्रित करण्यात आले.
- तिसऱ्या टप्प्यात (उदारीकरणानंतर) अनेक खाजगी कंपन्यांनी विदेशी भागीदारांसोबत भागीदारी तत्वावर (जॉईंट व्हेचर) विमा व्यवसायाला सुरुवात केली.

सध्या भारतामध्ये 23 जीवन विमा कंपन्या कार्यरत आहेत.

- अलिकडच्या काळात विमा कंपन्यांनी आयटीची मोठ्या प्रमाणावर मदत घेतली आहे. बँकाश्युरन्स आणि लघु-विमा सुरु करण्यात आले आहेत आणि तक्रार निवारण यंत्रणेची स्थापना करण्यात आली आहे.

विमा संस्था आणि भूमिका

- विमा व्यवसाय प्रामुख्याने तीन प्रकारांमध्ये मोडतो- जीवन विमा, जीवनेतर विमा आणि पुनर्विमा.
- विम्याची बाजारपेठ एजंट, कॉर्पोरेट एजंट, मध्यस्थ, विमा लेखक, संख्याशास्त्रज्ञ, टीपीए, सर्व्हेक्षक, नियामक, प्रशिक्षण संस्था आणि स्वयंसेवी संस्था यापासून बनली आहे.

विम्याचे वितरण

- विमा प्रत्यक्ष विपणन माध्यमे (कर्मचारी आणि इंटरनेटद्वारे विक्री) आणि अप्रत्यक्ष विपणन माध्यमे (एजंट, बँकाश्युरन्स, ब्रोकर) यांच्याद्वारे विकला जातो.

विमा उत्पादने

- जीवन विमा कंपन्यांकडून दिल्या जाणाऱ्या उत्पादनांमध्ये ठराविक मुदतीची विमा योजना, एंडोमेंट शाश्वती योजना, संपूर्ण जीवन योजना, निवृत्तीवेतन आणि बचत योजना आणि युनिट निगडित विमा योजनांचा समावेश आहे.

एजंट बनणे

- एजंट होण्यासाठी त्या व्यक्तीने आवश्यक अर्ज आणि शुल्क भरावे लागते, त्याच्याकडे आवश्यक शिक्षण असले पाहिजे, प्रशिक्षण घ्यावे लागेल आणि परीक्षा उत्तीर्ण करावी लागेल.
- एजंटनी त्यांच्या ग्राहकांच्या गरजांची काळजी घेणाऱ्या सर्वात योग्य उत्पादनाची शिफारस करावी आणि त्याचवेळी विमाकर्त्यांसाठी चुकीची निवड होणार नाही याची खात्री करावी.
- स्वतःच्या विमाकर्त्यांच्या उत्पादनांचे, स्पर्धक विमाकर्त्यांच्या उत्पादनांचे आणि बाजारपेठेतील इतर स्पर्धक गुंतवणूक उत्पादनांचे आपले ज्ञान वाढविण्यासाठी, एजंटने सतत प्रयत्न केले पाहिजेत.
- सर्व परवानाधारक एजंटना नेहमी आचारसंहितेला अनुसरून वागावे लागेल.

प्रश्नांची उत्तरे

- 1.1 उत्तर आहे क) जोखीम हस्तांतरण. तुम्ही तुमची जोखीम विमा कंपनीकडे हस्तांतरित करता.
- 1.2 स्पर्धा प्रचंड वाढली आणि चुकीचे मार्ग वापरले जात असल्याचे आरोप होऊ लागले.
- 1.3 बँकाश्युरन्स म्हणजे जेव्हा बँक विमा कंपनीसोबत बँकेच्या ग्राहकांना विमा उत्पादने देण्यासाठी भागीदारी करते.

- 1.4 मध्यस्थाची गरज संपवून आणि त्याद्वारे कुठलीही दलाली द्यावी न लागल्यामुळे होणाऱ्या बचतीचा फायदा विमा कंपनी त्यांच्या ग्राहकांना देऊ शकते.

स्वयं-चाचणी प्रश्न

1. लोकांना जीवन विम्याची गरज का असते?
2. व्यावसायिक विमा बाजारपेठ असण्याचे फायदे काय आहेत?
3. अ) भारतातील विमा क्षेत्राच्या विकासाचे तीन टप्पे कोणते?
ब) अगदी अलिकडच्या टप्प्यात काय झाले याचे वर्णन करा.
4. ज्यांच्यापासून विमा बाजारपेठ बनते त्या घटकांची यादी करा.
5. विमा कंपन्यांसाठी अप्रत्यक्ष विपणनासाठी कुठली माध्यमे उपलब्ध आहेत?
6. जीवन विमा कंपन्यांद्वारे विकली जाणारी विविध प्रकारची उत्पादने कुठली आहेत?

तुम्हाला याची उत्तरे पुढच्या पानावर मिळतील

स्वयं-चाचणी प्रश्न उत्तरे

1.	<p>लोकांना, अकाली मृत्यू झाल्यास त्यांच्या जबाबदाऱ्यांची काळजी घेण्यासाठी जीवन विम्याची गरज पडते. यामध्ये समावेश होतो:</p> <ul style="list-style-type: none">• कुटुंबाची मिळकतीची गरज;• मुलांचे शिक्षण; आणि• मुलांची लग्न.
2.	<p>गरजेवर आधारित विक्री आणि पारदर्शकता यावर लक्ष्य केंद्रित करणाऱ्या व्यावसायिक विमा बाजारपेठेचे फायदे आहेत:</p> <ul style="list-style-type: none">• पॉलिसीधारकांचा विश्वास वाढतो;• विम्याचा शिरकाव वाढतो (अधिक लोकांपर्यंत पोहोचतो) ;• सामाजिक फायदे;• रोजगार निर्मिती;• विमा कंपन्यांच्या नफ्यात वाढ;• गुंतवणूक प्रकल्पांकडे वळवण्यासाठी हप्ते उपलब्ध असतात; आणि• एकूणच अर्थव्यवस्थेच्या विकासामध्ये सुधारणा.
3.	<p>अ) भारतातील विम्याचा इतिहास खालील प्रमाणे ३ टप्प्यांमध्ये विभागला जाऊ शकतो:</p> <ul style="list-style-type: none">• टप्पा 1- उदारीकरणापूर्वी;• टप्पा 2- उदारीकरण; आणि• टप्पा 3- उदारीकरणानंतर. <p>ब) तिसऱ्या टप्प्यात, मल्होत्रा समितीच्या शिफारसीनंतर, विमा क्षेत्र खाजगी कंपन्यांसाठी खुले करण्यात आले. विदेशी कंपन्यांनासुद्धा भारतीय कंपन्यांसोबत भागीदारी करून (जॉईंट व्हेचर) भारतीय विमा बाजारपेठेत उतरण्याची परवानगी देण्यात आली. सध्याच्या नियमांनुसार जॉईंट व्हेचरमध्ये विदेशी भागीदाराचा हिस्सा 26% पेक्षा अधिक असू शकत नाही.</p> <p>विमा कायदा 1938च्या कलम 114ए नुसार आयआरडीए ला नियम</p>

	<p>करण्याचा अधिकार आहे. 2000 पासून आयआरडीए ने विमा व्यवसाय चालवण्यासाठी कंपन्यांच्या नोंदणीपासून ते पॉलिसीधारकांच्या हिताचे रक्षण करण्यासाठी विविध नियम तयार केले.</p>
4.	<p>विमा बाजारपेठेच्या घटकांमध्ये समावेश होतो:</p> <ul style="list-style-type: none"> • एजंट; • कॉर्पोरेट एजंट; • मध्यस्थ; • विमा लेखक; • अॅक्चुअरी; • तृतीय पक्ष व्यवस्थापक (टीपीए) ; • सर्व्हेक्षक/नुकसान समायोजक; • नियामक; • प्रशिक्षण संस्था; आणि • स्वयंसेवी संस्था- ग्राहकांच्या हक्कांचे रक्षण करण्यासाठी काम करतात.
5.	<p>विपणनाच्या अप्रत्यक्ष माध्यमांमध्ये समावेश होतो:</p> <ul style="list-style-type: none"> • वैयक्तिक एजंट; • बँकाश्युरन्स/कॉर्पोरेट एजंट; • विमा दलाल: यांचे आणखी उपवर्गीकरण केले जातात, थेट दलाल, पुनर्विमा दलाल आणि कॉर्पोरेट दलाल; आणि • तुलनात्मक वेबसाइट (मात्र यांचे नियमन केले जात नाही).
6.	<p>जीवन विमा कंपन्यांद्वारे विकल्या जाणाऱ्या विविध प्रकारच्या उत्पादनांमध्ये समावेश होतो:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ठराविक मुदतीच्या योजना; • एंडोमेंटची शाश्वती योजना; • पैसे परत (मनी बँक) योजना; • संपूर्ण जीवन विमा योजना; • निवृत्ती वेतन आणि बचत योजना; आणि • युनिटशी निगडित विमा योजना (युलिप).

पुरवणी 1.1: भारतात सक्रिय विमा कंपन्या (जानेवारी 2011)

	तक्ता 1.1 भारतातील जीवन विमा कंपन्या
अनुक्रमांक	जीवन विमा कंपन्यांची नावे
1	एचडीएफसी स्टॅंडर्ड लाईफ इन्शुरन्स कं. लि.
2	मॅक्स न्यूयॉर्क लाईफ इन्शुरन्स कं. लि.
3	आयसीआयसीआय प्रूडेंशियल लाईफ इन्शुरन्स कं. लि.
4	कोटक महिंद्रा ओल्ड म्युच्युअल लाईफ इन्शुरन्स कं. लि.
5.	बिर्ला सन लाईफ इन्शुरन्स कं. लि.
6.	टाटा एआयजी लाईफ इन्शुरन्स कं. लि.
7.	एसबीआय लाईफ इन्शुरन्स कं. लि.
8.	आयएनजी वॅस्या लाईफ इन्शुरन्स कं. लि.
9.	बजाज अलियान्ज लाईफ इन्शुरन्स कं. लि.
10.	मेट लाईफ इंडिया इन्शुरन्स कं. लि.
11.	रिलायन्स लाईफ इन्शुरन्स कं.लि. (आधीची एपीएम सनमार लाईफ इन्शुरन्स कंपनी 3 जानेवारी 2002 ते 29 सप्टेंबर 2005)
12.	अविवा लाईफ इन्शुरन्स कंपनी इंडिया लिमिटेड
13.	सहारा इंडिया लाईफ इन्शुरन्स कं. लि.
14.	श्रीराम लाईफ इन्शुरन्स कं. लि.
15	भारती ऍक्सा लाईफ इन्शुरन्स कं. लि.
16	फ्यूचर जनरली इंडिया लाईफ इन्शुरन्स कंपनी लि.
17	आयडीबीआय फेडरल लाईफ इन्शुरन्स कंपनी लि.
18	कॅनरा एचएसबीसी ओबीसी लाईफ इन्शुरन्स कंपनी लि.
19	ऐगॉन रॅलिगेर लाईफ इन्शुरन्स कंपनी लि.
20	डीएलएफ प्रॅमेरिका लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.
21	लाईफ इन्शुरन्स कॉर्पोरेशन ऑफ इंडिया (भारतीय जीवन विमा

	निगम)
22	स्टार युनियन दाइ-इची लाईफ इन्शूरन्स कं.लि.
23	इंडिया फर्स्ट लाईफ इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड

पुरवणी 1.1: भारतात सक्रिय सर्वसाधारण विमा कंपन्या (जानेवारी 2011)

	तक्ता 1.2 भारतातील सर्वसाधारण विमा कंपन्या
अनुक्रमांक	सर्वसाधारण विमा कंपनीचे नाव
1	बजाज अलियांज जनरल इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड
2	इफको टोकिओ जनरल इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड
3	एचडीएफसी एर्गो जनरल इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड
4	आयसीआयसीआय लॉबार्ड जनरल इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड
5	दि न्यू इंडिया अंशुरन्स कंपनी लिमिटेड
6	दि ओरिएंटल इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड
7	मॅक्स बुपा हेल्थ इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड
8	रॉयल सुंदरम अलियांस इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड
9	युनायटेड इंडिया इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड
10	एसबीआय जनरल इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड
11	टाटा एआयजी जनरल इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड
12	रिलायन्स जनरल इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड
13	चोला एमएस जनरल इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड
14	नॅशनल इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड
15	श्रीराम जनरल इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड
16	भारती ऍक्सा जनरल इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड
17	फ्यूचर जनरली इंडिया इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड
18	ऍग्रिकल्चर इन्शूरन्स कंपनी ऑफ इंडिया
19	स्टार हेल्थ अँड अलाईड इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड
20	अपोलो म्यूनिक हेल्थ इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड

21	यूनिवर्सल सॅम्पो जनरल इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड
22	एक्सपोर्ट क्रेडिट आणि गॅरंटी कॉर्पोरेशन ऑफ इंडिया लिमिटेड
23	रहेजा क्यूबीई जनरल इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड
24	एल अँड टी जनरल इन्शूरन्स कंपनी लिमिटेड

तक्ता 1.3 भारतातील पुनर्विमा कंपन्या

जनरल इन्शूरन्स कॉर्पोरेशन (जीआयसी)

स्त्रोत: आयआरडीए वेबसाईट