

## विमा लेखन

घटक	पाठ्यक्रम शिकण्याची निष्पत्ती
शिकण्याची उद्दिष्टे	
ओळख	
महत्वाचे शब्द	
क विमा लेखनाची प्रक्रिया	4.7
ख आवश्यक माहिती मिळवणे	4.1
ग नैतिक आणि शारीरिक धोके	4.2
घ आर्थिक, वैद्यकीय, आणि अवैद्यकीय विमा लेखन	4.3
च मानवी जीवनाचे मूल्य (एचएलव्ही)	4.3
छ ग्रहणाधिकार	4.8
ज हप्त्याचा दर ठरवणे आणि हिशेब करणे	4.4 आणि 4.5
झ बोनसचा हिशेब करणे	4.6
ट विमा लेखनामध्ये एजंटची भूमिका	4.1
महत्वाचे मुद्दे	
प्रश्नोत्तरे	
स्वयं-चाचणी प्रश्न	

### शिकण्याची उद्दिष्टे

हे प्रकरण अभ्यासल्यानंतर, तुम्हाला खालील गोष्टी करता आल्या पाहिजेत:

- विमा लेखन प्रक्रिया समजावून सांगणे;

- विमा लेखनासाठी ज्या विविध स्रोतांद्वारे माहिती मिळवली जाते ते समजावून सांगणे;
- नैतिक आणि शारीरिक धोक्यांचे विश्लेषण करणे;
- आर्थिक, वैद्यकीय आणि अवैद्यकीय विमा लेखनातील फरक समजावणे;
- मानवी जीवनाचे मूल्य (एचएलव्ही) ही संकल्पना आणि विमा लेखनामध्ये त्याची भूमिका समजावणे;
- पॉलिसीची किंमत ठरवण्याच्या प्रक्रियेचे वर्णन करणे;
- हप्त्यांचा हिशेब करण्याची प्रक्रिया निश्चित करणे;
- बोनसचा हिशेब करण्याच्या प्रक्रियेचे वर्णन करणे;
- ग्रहणाधिकार ही संकल्पना समजावणे;
- विमा लेखनामध्ये एजंटच्या भूमिकेचे वर्णन करणे.

## ओळख

विमा लेखन हे खालील प्रक्रियेला देण्यात आलेले नाव आहे:

- जोखीम गटाला एखाद्या व्यक्तीमुळे निर्माण होणाऱ्या जोखीमेचे मूल्यमापन करणे;
- जोखीम स्वीकारायची अथवा नाही, किंवा किती स्वीकारायची हे ठरवणे;
- दिल्या जाणाऱ्या संरक्षणाच्या अटी, नियम आणि व्याप्ती ठरवणे; आणि
- योग्य हप्ता काढणे.

जीवन विम्यामध्ये ज्यांनी प्रस्ताव सादर केला आहे त्यापैकी विमा कंपनी ज्यांना विमा देऊ शकेल अशा व्यक्तींची निवड करणे आणि त्यांच्या जोखीमेच्या स्वरूपानुसार, काय किंमत घेऊन त्यांना संरक्षण द्यायचे हे ठरविण्याची जबाबदारी विमा लेखकाची असते.

आपण पाहिले आहे की विमा व्यवसाय जोखीम वाटून घेण्याच्या तत्वावर आधारित आहे. विमा कंपनी पॉलिसीच्या अटी आणि नियमांनुसार विमाधारक व्यक्तीची जोखीम धारण करते. म्हणूनच विमा लेखकाला प्रस्तावकर्त्यांच्या समूहातून ज्याला विमा देता येईल अशी व्यक्ती अतिशय काळजीपूर्वक निवडावी लागते आणि त्यानुसार प्रत्येक व्यक्तीची त्या विशिष्ट गटाला जी जोखीम असेल त्यानुसार योग्य किंमत ठरवावी लागते. जो विमा लेखक हे करू शकत नाही तो विमा कंपनीच्या व्यवसायाच्या स्थैर्यावर विपरित परिणाम करू शकतो.

प्रस्तावकर्त्यामुळे निर्माण होणाऱ्या जोखीमेचे अचूक मूल्यांकन करण्यासाठी विमा लेखकाला कुठली माहिती असणे आवश्यक असते हे आपण या प्रकरणामध्ये पाहणार आहोत. त्यांच्या जोखीमेच्या मूल्यांकनामुळे आकारण्यात येणारा हप्ता बदलेल, आणि नंतर आपण किंमत कशी ठरवली जाते आणि हप्ता कसा काढला जातो हे पाहू. मात्र, सुरुवातीला आपण विमा लेखनाच्या प्रक्रियेचा एक संक्षिप्त आढावा घेऊ.

महत्वाचे शब्द			
या प्रकरणामध्ये खालील संज्ञा आणि संकल्पना समजावण्यात आल्या आहेत:			
विमा लेखक	एकूण हप्ता	नैतिक धोके	अवैद्यकीय विमा लेखन
मानवी जीवन मूल्य (एचएलव्ही)	अधिभार	शारीरिक धोके	जोखीम हप्ता
बोनस	आर्थिक विमालेखन	वैद्यकीय विमा लेखन	ग्रहणाधिकार
विपरित निवड	जोखीम गट	समान हप्ता	पैशाचे काळानुसार मूल्य

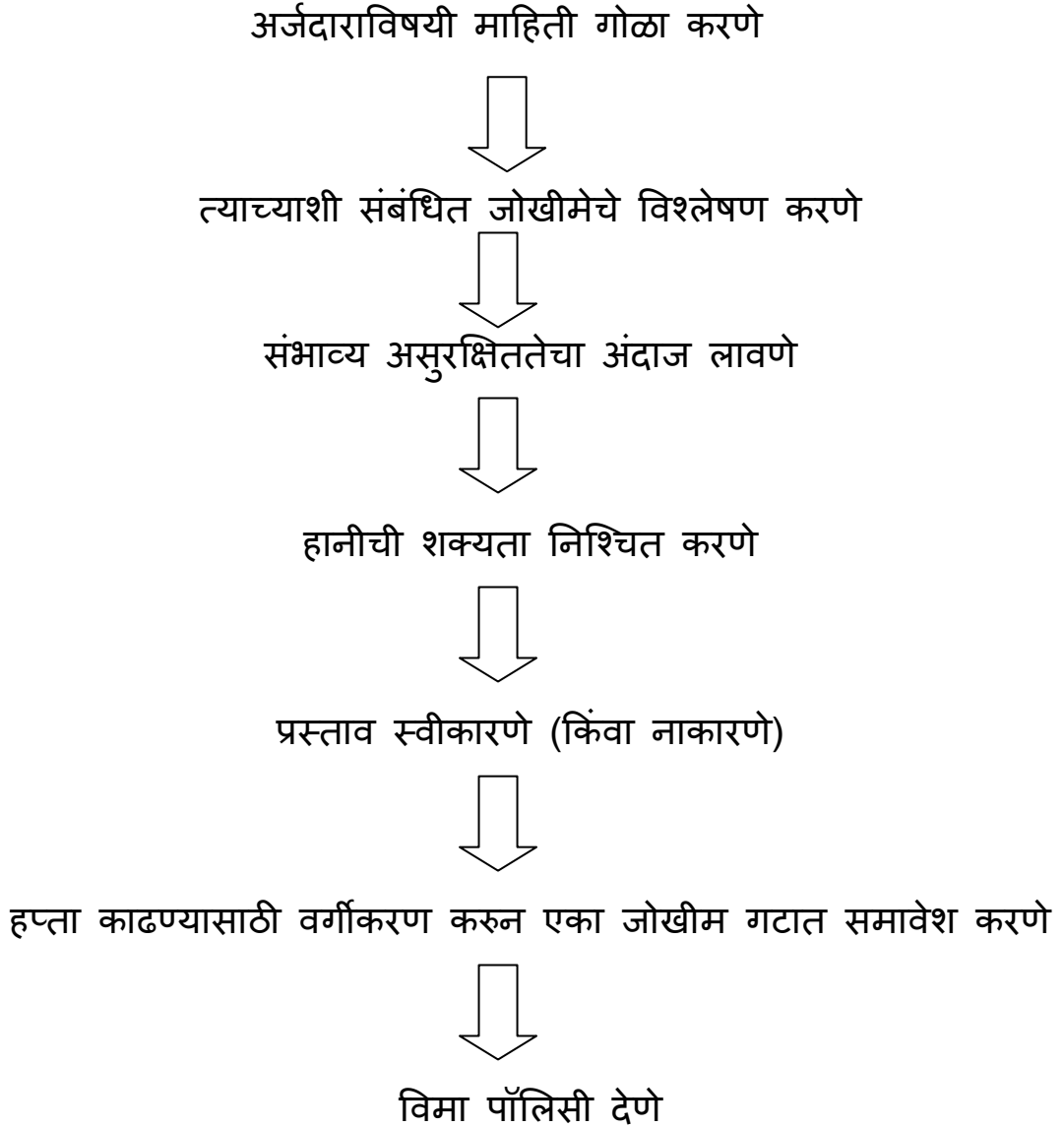
## क) विमा लेखनाची प्रक्रिया

विमा लेखक त्यांना सादर करण्यात आलेल्या जोखीमेचे वर्गीकरण, विश्लेषण आणि निवड करण्यास जबाबदार असतो. जोखीमेचे वर्गीकरण आणि किंमत कशी ठरवायची याबाबत विविध कंपन्यांची वेगवेगळी मार्गदर्शक तत्वे असतात. जोखीम निवडण्यासाठी प्रत्येक कंपनी स्वतःचे निकष आणि

मार्गदर्शक तत्वे विकसित करते, विमा लेखक त्या अंतर्गत, कंपनी अतिशय कार्यक्षमपणे चालावी हे उद्दिष्ट डोळ्यासमोर ठेऊन काम करतो.

विमा लेखनाची प्रक्रिया खालील प्रमाणे आहे:

आकृती 4.1



## जाणून घ्या

जीवन विम्यामध्ये 'जोखीम' हा शब्द ज्याच्या आयुष्याचा विमा काढण्यात आला आहे किंवा विमाधारक व्यक्ती यांच्या संदर्भात वापरला जातो.

विमा लेखनाच्या पहिल्या पायरीवर संभाव्य सर्व स्रोतांकडून प्रस्तावकर्त्यासंबंधीच्या माहितीचा आढावा घेण्याचा समावेश होतो. जीवन विम्यासाठी, महत्वाच्या माहितीमध्ये व्यक्तीचे वय, पेशा, उत्पन्न, वैयक्तिक सवयी, स्वतःची तब्येत आणि कुटुंबाचा आरोग्य इतिहास आणि त्याशिवाय या सर्व बाबींवर एजंटचा अहवाल यांचा समावेश होतो.

विमा लेखक या माहितीचे विश्लेषण करतो आणि प्रस्ताव स्वीकारायचा किंवा नाकारायचा याचा निर्णय घेतो. ही एक विशेष प्रक्रिया आहे: विमा लेखकाला उपलब्ध असलेली सर्व तथ्ये तपासावी लागतात आणि विमा घेण्यामागे प्रस्तावकर्त्याचा खरा हेतू काय आहे याचे विश्लेषण करावे लागते. ही माहिती कशी गोळा केली जाते आणि वापरली जाते हे आपण या प्रकरणात पुढे पाहू.

**अप्रामाणिक हेतू:** विमा लेखकाला प्रस्तावकर्त्याचा हेतू निश्चित करण्यासाठी अतिशय काळजी घ्यावी लागते: सर्वच प्रामाणिक किंवा खरे नसतील. प्रस्ताव स्वीकारायचा किंवा नाही याचा निर्णय घेण्यापूर्वी प्रस्तावकर्त्याच्या हेतूचे काळजीपूर्वक विश्लेषण करणे आवश्यक असते.

विमा लेखक त्यानंतर माहिती तपासून परिस्थितीच्या आधारे कंपनीला दाव्याची रक्कम द्यावी लागेल का याची शक्यता निश्चित करतो. या पायरीवर, विमा लेखक **कमाल संभाव्य हानी (एमपीएल)** ठरवतो. एमपीएल म्हणजे एखादी घटना घडल्यास सर्वाधिक किती नुकसान होऊ शकते.

त्यानंतर विमा लेखक जोखीम सामान्य दरांवर, सुधारित किंवा विशेष अटींवर (उदा. अधिक हप्ता आकारणे), किंवा ग्रहणाधिकारावर स्वीकारायची, अथवा कंपनीला स्वीकारार्ह वाटत नसल्याने पुढे ढकलायची किंवा फेटाळायची याचा निर्णय घेईल.

विमा लेखकाने कंपनीला चुकीच्या निवडीपासून वाचवले पाहिजे. जेव्हा विमा कंपनी जोखीम गटाला सरासरीपेक्षा अधिक जोखीम निर्माण करणारे बरेच प्रस्ताव स्वीकारते तेव्हा जी परिस्थिती निर्माण होते तिचे वर्णन करण्यासाठी हा शब्द वापरला जातो. ज्या लोकांना असे वाटते की त्यांना अधिक धोका आहे ते जीवन विमा घेण्याची शक्यता अधिक असते, त्याविरुद्ध ज्या लोकांना असे वाटते ती त्यांना कमी जोखीम आहे ते जीवन विमा घेण्याची शक्यता कमी असते या विचारावर चुकीची निवड ही संकल्पना आधारित आहे. जर कंपनीने चुकीची निवड केली तर तिला कदाचित अपेक्षेपेक्षा जास्त दावे चुकते करावे लागतील. याचा सहाजिकच कंपनीच्या यशावर वाईट परिणाम होईल.

### उदाहरण

राकेश शर्मा यांना नुकतेच मधुमेह असल्याचे निदान झाले आहे. त्यांचे वय केवळ 38 आहे. राकेश विम्याचे संरक्षण मिळवण्यासाठी अतिशय उत्सुक आहेत आणि त्यासाठी अधिक हप्ता देण्याची त्यांची तयारी आहे. विमा योजना घेण्यामागे राकेश शर्मांचा मुख्य हेतू आहे नजिकच्या भविष्यात जो वैद्यकीय खर्च होण्याची शक्यता आहे तो विमा कंपनीकडे हस्तांतरित करणे. तसेच, जर त्यांचा मृत्यू झाला, तर जीवन विमा कंपनीने दिलेली दाव्याची रक्कम त्यांच्या कुटुंबाला एक सामान्य जीवनशैली कायम राखण्यासाठी पुरेशी असावी.

राकेश शर्मासारख्या व्यक्तींची विमा कंपनीने मोठ्या प्रमाणावर निवड केली, तर त्यामुळे चुकीची निवड होऊ शकेल. जे संभाव्य मोठे वैद्यकीय खर्च निर्माण होतील ते विमा कंपनीला उचलावे लागतील.

राकेश शर्मांमुळे जोखीम गटाला अतिशय मोठी जोखीम निर्माण होते या आधारावर विमा लेखक त्यांचा प्रस्ताव फेटाळण्याचा निर्णय घेऊ शकतो. मात्र, विमा लेखकासाठी केवळ फेटाळणे हा एकच पर्याय नाही. विमा लेखक खालील पर्यायही निवडू शकतो:

- प्रस्ताव सामान्य दरावर स्वीकारणे;
- प्रस्ताव अधिक हप्ता घेऊन स्वीकारणे;
- ग्रहणाधिकाराद्वारे प्रस्ताव स्वीकारणे;
- सुधारित अटींवर प्रस्ताव स्वीकारणे;
- विशिष्ट/सुधारित कलमांवर प्रस्ताव स्वीकारणे;
- निर्णय काही काळ लांबणीवर टाकणे; किंवा
- प्रस्ताव फेटाळणे.

## उदाहरण

हितेन पटेल यांनी विमा कंपनीकडे विमा पॉलिसीसाठी अर्ज केला. त्यांच्या प्रस्ताव अर्जात, त्यांनी जाहीर केले की हृदयाशी-संबंधित समस्येसाठी त्यांच्यावर उपचार सुरु आहे. त्यांनी असेही नमूद केले की या समस्येसाठी त्यांच्यावर याआधी शस्त्रक्रिया झाली आहे.

विमा लेखकाला या प्रकरणी त्यांच्या आजाराच्या स्वरूपाविषयी, उपलब्ध उपचाराविषयी, शस्त्रक्रिया आणि त्यातून बरे होण्याची प्रक्रिया याविषयी माहिती गोळा करावी लागेल. या माहितीच्या आधारे, विमा लेखक हितेनशी संबंधित जोखीम निश्चित करेल. विमा लेखक त्यांना जास्त



हप्ता आकारेल किंवा त्यांच्या हृदयाशी संबंधित तब्येतीचे मुद्दे दिल्या जाणाऱ्या संरक्षणातून वगळेल.

## जाणून घ्या

विविध विमा कंपन्या एखादा प्रस्ताव स्वीकारार्ह आहे का हे ठरविण्यासाठी विविध निकष वापरतात. एखाद्या कंपनीने सध्या असलेला आजार संरक्षणासाठी योग्य मानला नाही, तर दुसरी कंपनी त्याला जास्त हप्ता आकारून काही प्रमाणात संरक्षण देऊ शकते.

एकदा जोखीम स्वीकारण्याचा निर्णय झाल्यानंतर, विमा लेखक त्याचे जोखीम गटामध्ये वर्गीकरण करेल. कंपनीच्या मार्गदर्शक तत्वांनुसार प्रत्येक जोखीम गटाचे मूल्यांकन असते, ज्या जोखीमांना अधिक जोखीम असते त्यांचे उच्च जोखीम गटात वर्गीकरण केले जाते आणि त्यांना जास्त दर आकारला जातो. प्रस्तावकर्त्याला किती हप्ता द्यावा लागेल हे ठरवण्यासाठी जोखीम गट वापरला जात असल्याने तो अतिशय महत्वाचा असतो. अंतिम हप्ता काढण्यापूर्वी, विमा लेखक मूल्यांकन बदलू/सुधारू शकतो. विमा लेखकाने सांगितलेला हप्ता आणि अटी प्रस्तावकर्त्याला मान्य असतील, तर प्रस्तावकर्त्याला पॉलिसी दिली जाऊ शकते, प्रस्तावकर्त्यामुळे किती जोखीम निर्माण होईल याचा विचार करून त्यानुसार आवश्यक असल्यास बदलही केला जातो.

## जाणून घ्या

आयआरडीएने लागू केलेल्या नियमांनुसार प्रस्ताव मिळाल्यानंतर त्यावरील निर्णय प्रस्तावकर्त्याला 15 दिवसांच्या आत कळवणे आवश्यक आहे.

## प्रश्न 4.1

जेव्हा विमा लेखकाला विम्यासाठी एखादा प्रस्ताव मिळतो, तेव्हा तो त्या प्रस्तावासंदर्भात कुठले वेगवेगळे निर्णय घेऊ शकतो?

## ख) आवश्यक माहिती मिळवणे

विमा लेखक प्रस्तावकर्त्या संदर्भातली माहिती विविध स्रोतांद्वारे मिळवू शकतो. विमाकर्त्याला आवश्यक असलेल्या विशिष्ट कागदपत्रांमधून उदाहरणार्थ, प्रस्ताव अर्ज, बरीचशी माहिती मिळू शकते.

आकृती 4.2: प्रस्तावकर्त्यासंबंधी माहितीचे स्रोत



## ख)1 प्रस्ताव

प्रस्तावकर्त्याने भरलेला आणि सही केलेला प्रस्ताव अर्ज हा विमा लेखकासाठी माहितीचा सर्वात महत्वाचा प्राथमिक स्रोत असतो. प्रस्तावामध्ये खालील माहितीचा समावेश असतो:

<p>वैयक्तिक माहिती:</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• अर्जाच्या या भागामध्ये प्रस्तावकर्त्याचे नाव, त्याचा पत्ता, वय, वार्षिक उत्पन्न, सरासरी मासिक खर्च, पेशा, वैवाहिक दर्जा, इतर विमा पॉलिसी घेतली असल्यास इत्यादीचा समावेश असतो.</li><li>• जर प्रस्तावकर्ता आणि ज्याच्या नावाचा विमा काढला जात आहे त्या वेगळ्या व्यक्ती असतील तर प्रस्तावकर्त्याचे नाव आणि पत्ताही अर्जामध्ये घालणे आवश्यक आहे.</li></ul>
<p>वैद्यकीय माहिती:</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• अर्जातील या भागामध्ये प्रस्तावकर्त्याचा वैद्यकीय इतिहास आणि सध्याची वैद्यकीय परिस्थिती यांच्या माहितीचा समावेश असतो. तसेच प्रस्तावकर्त्याचे वजन, उंची आणि इतर तपशील, त्याचा आणि त्याच्या कुटुंबाचा वैद्यकीय इतिहासही गोळा केला जातो. विमा लेखकाने किंवा पॉलिसीच्या प्रकारानुसार आवश्यक असल्यास, प्रस्तावकर्त्याच्या वैद्यकीय स्थितीबाबतचा डॉक्टरांचा अहवालही या स्थितीत घेतला जाऊ शकतो.</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>जर पॉलिसी अवैद्यकीय आधारावर (विभाग घ पहा) घेतली जात असेल, तर प्रस्तावकर्त्याला त्याच्या पूर्वीच्या आजारांबद्दल, इजा आणि शस्त्रक्रियांबद्दल, तसेच त्याच्या डॉक्टरांबद्दल माहिती देण्यास सांगितले जाऊ शकते.</li> </ul>
एजंटचे शेरे:	<ul style="list-style-type: none"> <li>अर्जावर एजंटने प्रस्तावकर्त्याबाबत दिलेले शेरेही असतात. एजंट प्रस्तावकर्त्याची जीवनशैली, सवयी आणि छंद याबाबत त्यांचे विश्लेषण देईल. त्यांनी प्रस्तावकर्त्याचा आर्थिक दर्जा आणि इतर कुठलीही माहिती जी विमा लेखकाला जोखीम निश्चित करतांना उपयोगाला येईल असे वाटते ती नमूद करावी.</li> </ul>

## ख)2 वैद्यकीय तपासणी अहवाल

विमा कंपनी किंवा एखादा प्रमाणित डॉक्टर प्रस्तावकर्त्याची संपूर्ण वैद्यकीय तपासणी करू शकतो. कंपनीने चुकीची निवड करण्याची शक्यता म्हणजेच सुदृढ व्यक्तींच्या तुलनेत सुदृढ नसलेल्या व्यक्तींची अधिक निवड करणे होऊ शकते म्हणून हे केले जाते. विमा रकमेमुळेही तपासणी केली जाऊ शकते किंवा प्रस्तावकर्त्याने आरोग्यविषयक प्रश्नांना दिलेल्या उत्तरांमुळे, विमा लेखकाला असे वाटते की जोखीम स्वीकारण्याआधी त्याविषयी अधिक माहिती घेणे आवश्यक आहे.

विशिष्ट प्रकारच्या सर्व प्रस्तावित जोखीमांसाठी वैद्यकीय तपासणी अहवाल घेण्याचे विमाकर्त्याचे धोरण असू शकते.

काही विमाकर्ते प्रस्तावकर्त्यांचे त्यांच्या वयानुसार वर्गीकरण करतात. ज्यांचे वय कमी आहे त्यांना अतिशय कमी वैद्यकीय तपासण्या करून घ्याव्या

लागतील, हळू हळू त्या वाढत जातील आणि सर्वाधिक वयोगटातील व्यक्तींसाठी संपूर्ण वैद्यकीय तपासणी करून घ्यावी लागेल. आपण वैद्यकीय आणि अवैद्यकीय विमा लेखनाबद्दल विभाग घ मध्ये पाहू.

## ख)3 विमा एजंट

विमा एजंट हा प्रस्तावकर्त्याशी थेट संवाद साधतो त्यामुळे तो अतिशय चांगल्या प्रकारे जोखीमेचे स्वरूप ठरवू शकतो. एजंटला प्रस्तावकर्त्याच्या उत्तरांचे मूल्यांकन करण्याची आणि ती कितपत खरी आहेत हे ठरवण्याची संधी असते आणि प्रस्तावकर्त्यासंदर्भात कधीही गरज लागली तर विमा लेखक एजंटची मदत घेऊ शकतो.

## ख)3(क) एजंटचा गोपनीय अहवाल

विमा एजंटला 'एजंटचा गोपनीय अहवाल' बनवावा लागतो. जर आवश्यक असलेल्या विमा संरक्षणाची रक्कम सामान्य असेल तर एजंट प्रस्तावकर्त्याची आर्थिक स्थिती, अवलंबून व्यक्तींची संख्या, जीवनशैली, सवयी आणि छंद यानुसार अहवाल बनवतो. जर आवश्यक असलेल्या विमा संरक्षणाची रक्कम नेहमीपेक्षा अधिक असेल तर एजंटला अधिक सखोल अहवाल बनवावा लागतो. या अहवालासाठीची माहिती कुटुंबाकडून, मित्र आणि प्रस्तावकर्त्याच्या शेजाऱ्यांकडून मिळवली जाते.

काही वेळेस, हे अहवाल विमा कंपनीच्या ज्येष्ठ कर्मचाऱ्यांनी बनवणे आवश्यक असते (जसे विभाग व्यवस्थापक किंवा विक्री व्यवस्थापक) आणि त्यांना 'नैतिकतेच्या धोक्यांचा अहवाल' असे म्हणतात.

आजकाल विमाकर्त्यांसाठी अशा प्रकारची तपासणी करणाऱ्या विशेष तपासणी संस्था आहेत. या कंपनीच्या प्रस्तावकर्त्यांच्या नोकरीचा इतिहास, आर्थिक

स्थिती आणि कर्ज देण्याची पात्रता या संदर्भात एक अहवाल तयार करते  
आणि सादर करते.



## ख)4 अतिरिक्त माहिती

मागण्यात आलेले विमा संरक्षण सरासरीपेक्षा अधिक असेल किंवा प्रस्तावकर्त्याच्या जोखीमेचे स्वरूप मोठे असेल तर विमा लेखक अतिरिक्त माहिती मागतो.

जेव्हा प्रस्तावकर्त्याने मागितलेल्या विमा संरक्षणाची रक्कम तुलनेने मोठी असेल, तेव्हा प्रस्तावकर्त्याच्या वैद्यकीय अहवालावर अतिरिक्त माहिती मागवली जाऊ शकते. प्रस्तावातील जोखीमेचे मूल्यमापन करण्यासाठी वरिष्ठ अधिकारी आणि विमा एजंटकडून प्रस्तावकर्त्याचे उत्पन्न, व्यवसाय, जीवनशैली, सवयी इ. बद्दल विशेष अहवालही आवश्यक असेल.

## ख)5 कर अधिकाऱ्यांकडून अहवाल

विमा लेखक आयकर अधिकारी आणि कर सल्लागारांकडून प्रस्तावकर्त्याच्या आयकराच्या नोंदी, कर कपात अहवाल इ. पडताळून पाहू शकतो. यामुळे विमा लेखकाला हे ठरवता येईल की प्रस्तावकर्त्याची कर थकबाकी आहे का किंवा त्याने पूर्वी कधी कर चुकवला आहे का.

### सुचवण्यात आलेला उपक्रम

कुठल्याही विमा कंपनीचा प्रस्ताव अर्ज घ्या. त्या अर्जात मागण्यात आलेला तपशील/माहिती यांची यादी तयार करा. प्रस्ताव अर्जामध्ये कुठल्या प्रकारची माहिती मागण्यात आली आहे?

## ग) नैतिक आणि शारीरिक धोके

आपण धोक्यांबद्दल प्रकरण २ मध्ये पाहिले की त्यांचे दोन प्रकार आहेत:

- शारीरिक धोके; आणि
- नैतिक धोके.

ह्या भागात आपण पुन्हा त्या विषयाकडे वळू आणि पाहू की जीवन आणि आरोग्य विम्यामध्ये नैतिक आणि शारीरिक धोक्यांची काय भूमिका असते.

## ग)1 शारीरिक धोके

ज्याचा जीवन विमा काढण्यात आला आहे त्याच्याशी संबंधित जोखीमांची शारीरिक वैशिष्ट्ये म्हणजे शारीरिक धोके. आपण यापैकी काही प्रकरण 2 मध्ये थोडक्यात पाहिली.

जीवन विम्याशी संबंधित काही शारीरिक धोके खालील प्रमाणे आहेत:

### वय

जीवन विमा काढण्यात आलेल्या व्यक्तीशी संबंधित जोखीम ठरवतांना व्यक्तीचे वय हा महत्वाचा धोका आहे. प्रस्तावकर्त्याचे वय जेवढे अधिक असेल, तेवढी त्याचा नैसर्गिक मृत्यू होण्याची शक्यता अधिक असते.

### व्यवसाय

प्रस्तावकर्त्याच्या व्यवसायामुळे त्याच्या मृत्यूची शक्यता वाढू शकते. काही कामांमध्ये, इतरांच्या तुलनेत, शरीराला मृत्यू किंवा इजेची अधिक जोखीम असते त्यामुळे विमा कंपन्यांसाठी अधिक धोका असलेले व्यवसाय कमी धोका असलेल्या व्यवसायाएवढे आकर्षक नसतात. विविध व्यवसायातील धोक्यांचा खालील निकषावर विचार केला जातो:

पर्यावरणविषयक:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• एखादा धोका किंवा हिंसाचाराची जोखीम. त्यामुळे व्यक्तीचे जीवन धोकादायक होऊ शकते, ज्यामुळे त्याचा लवकर मृत्यू होण्याची शक्यता वाढते.</li> </ul>
शारीरिक स्थिती:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• जर प्रस्तावकर्ता अतिशय वाईट परिस्थितीत, म्हणजे धूळ असलेल्या आणि चांगले वायूविजन नसलेल्या फॅक्टरीमध्ये काम करत असेल तर प्रस्तावकर्त्याला काही आजार होण्याची शक्यता वाढते.</li> </ul>
अपघाताची जोखीम:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• प्रस्तावकर्ता एखाद्या चालकाचे किंवा उपकरणाचे काम करतो, जे अपघाताची जोखीम वाढवते.</li> </ul>

### उदाहरण

प्रस्तावकर्ता खालीलपैकी कशातही काम करत असेल तर त्याच्या व्यवसायाचे धोकादायक असे वर्गीकरण केले जाईल: कोळशाची खाण, लोह धातुविज्ञान संबंधी उद्योग, रासायनिक उद्योग, स्फोटकांची फॅक्टरी किंवा त्याच्या कामामध्ये पुढील घटकांचा समावेश असेल: खांबावर चढणे, उंचावर काम करणे, उच्च विजेच्या दाबामध्ये काम करणे इ.

प्रकरण 4 विमा स्वीकारणे

## लिंग

काही कंपन्या स्त्रियांना त्यांच्या कामाचे स्वरूप आणि पार्श्वभूमी इ. आधारे वेगळे दर आकारतात.

## घर

प्रस्तावकर्त्यांच्या घराची सुरक्षा हा महत्वाचा शारीरिक धोका आहे. व्यक्ती जिथे रहाते त्याच्या सभोवतालचा भाग हा असुरक्षित, हिंसाचारग्रस्त आणि धोकादायक भाग मानला जात असेल, तर त्या व्यक्तीच्या जीवनाला असलेली जोखीम वाढते.

## सवयी

मद्यपान, धूम्रपान आणि तंबाखू खाणे या सवयी शरीरासाठी धोकादायक मानल्या जातात. प्रस्तावकर्त्यांचा एखादा गंभीर आजार किंवा लवकर मृत्यू होण्याचा धोका त्यांच्यामुळे वाढतो.

## छंद

व्यक्तीला जर धोकादायक छंद असतील जसे बंगी जंपिंग, कार रेसिंग, पर्वतारोहण, स्काय डायव्हिंग, स्कूबा डायव्हिंग इ. तर व्यक्तीच्या जीवनात

असलेली जोखीम वाढते. अशा प्रकारचे साहसी खेळ विमा कंपनीसाठी कमी आकर्षक असतात.

### शारीरिक वैशिष्ट्ये

प्रस्तावकर्त्याची शारीरिक वैशिष्ट्ये त्याची तब्येत कशी आहे हे ठरविण्यासाठी वापरली जातात. त्याची उंची, वजन, आकार इ. बाबतच्या माहितीद्वारे व्यक्ती किती सुदृढ आहे हे ठरवता येते.

### उदाहरण

रवीची उंची 153 सेमी आहे आणि त्याचे वजन 80 किलो ग्रॅम आहे. यावरून असे दिसून येते की त्याचे वजन जास्त आहे. यामुळे त्याला हृदयविकार आणि मधुमेह तसेच रक्तदाब यासारखे विकार जडण्याची शक्यता वाढते.

### वैद्यकीय स्थिती

प्रस्तावकर्ता वैद्यकीयदृष्ट्या सुदृढ असल्याचे ठरवण्यासाठी केल्या जाणाऱ्या संपूर्ण शारीरिक तपासणीमध्ये रक्तदाब आणि नाडी तपासली जाते. जर प्रस्तावकर्त्याला काही आजार असेल तर त्याच्या रक्ताचे आणि लघवीचेही नमुने घेतले जातात.

### शारीरिक अपंगत्व

शारीरिक अपंगत्व असलेल्या व्यक्तींना अधिक शारीरिक धोका असल्याचे मानले जाते कारण त्यांच्या अपंगत्वामुळे त्यांचा लवकर मृत्यू होण्याची जोखीम वाढते.

### कुटुंबाचा वैद्यकीय इतिहास

काही आजार, जसे मधुमेह, हृदयविकाराची प्रवृत्ती तसेच काही प्रकारचे कर्करोग हे आनुवंशिक असतात. जर कुटुंबातील सदस्यांना असा आजार असेल, तर प्रस्तावकर्त्यालाही ते होण्याची शक्यता अधिक असते.

### वैयक्तिक इतिहास

व्यक्तीच्या आरोग्यविषयक नोंदी, सवयी, जीवनशैली, पत प्रतिष्ठा इत्यादी संदर्भातील व्यक्तिका वैयक्तिक इतिहास हा देखील महत्वाचा निकष आहे.

## ग)2 नैतिक धोके

शारीरिक धोक्यांपेक्षा नैतिक धोक्यांची व्याख्या करणे अवघड आहे कारण त्यांचा संदर्भ वागणूक, दृष्टीकोन आणि/किंवा प्रस्तावकर्त्याच्या हेतूशी असतो. वाईट नैतिक धोके कमी करणे किंवा सुधारणे कठीण असते.

जीवन विम्याच्या संदर्भातील खालील उदाहरणांद्वारे नैतिक धोक्यांचे स्वरूप स्पष्ट होईल:

- आरोग्य आणि वैयक्तिक सुरक्षिततेविषयी अविचारी किंवा निष्काळजी दृष्टीकोन;
- अप्रामाणिकपणाचा इतिहास (एखादे गुन्हेगारी कृत्य न्यायालयातील नोंदी तपासल्यामुळे उघडकीला येणे); आणि
- पूर्वीच्या दाव्यांच्या इतिहासातून, फसव्या/वारंवार दाव्यांचा, दिवाळखोरी किंवा आर्थिक अडचणीचा इतिहास उघडकीला येणे.

### फसवणूक आणि नैतिक धोके

फसवणुकीचा हेतू ही देखील नैतिक धोक्याची एक बाजू आहे ज्याकडे विमा लेखकाला विशेष लक्ष द्यावे लागते.

विमा लेखक त्यांचे ज्ञान आणि अनुभवाच्या आधारे, काही वैशिष्ट्ये दर्शविणाऱ्या जीवन विमा प्रस्तावांबद्दल जागरूक असतात, ज्याद्वारे फसवणुकीचा संभाव्य हेतू दिसून येतो. खालील पैकी त्याची काही उदाहरणे आहेत:

- प्रस्तावकर्ता त्याच्या जीवनाच्या नंतरच्या टप्प्यात बऱ्याच मोठ्या रकमेच्या विम्यासाठी विनंती करतो.
- ज्या व्यक्तीवर कुणीही अवलंबून नाही तो विमा घेत आहे.
- विमा पॉलिसीद्वारे कुटुंबातील न कमावणाऱ्या व्यक्तीचा विमा काढला जात आहे (कारण कुटुंबातील न कमावणाऱ्या व्यक्तीच्या मृत्यूने इतर अवलंबून व्यक्तींच्या जीवनावर काहीही परिणाम होत नाही).
- जेव्हा पॉलिसीचा नामनिर्देशित हा विमाधारकावर अवलंबून असलेल्यांपैकी नाही.
- जेव्हा प्रस्तावकर्ता त्याच्या उत्पन्नाहून बऱ्याच अधिक रकमेचा विमा मागत आहे.
- जर व्यक्तीचे पूर्वीचे हप्ते त्याच्या उत्पन्नाच्या आधारे हप्ते भरण्याची त्याची जी क्षमता आहे त्यापेक्षा बरेच जास्त आहेत.
- जर वैद्यकीय तपासणी घरापासून लांब दुसऱ्या ठिकाणी करण्यात आली आहे.

- एजंट आणि प्रस्तावकर्त्यांच्या नात्यामधील एखाद्या घटकाबद्दल विमा लेखकाला शंका वाटत आहे.

विभाग ख मध्ये वर्णन करण्यात आलेली माहिती प्रस्तावकर्त्यांने सादर केलेल्या परिस्थितीचे मूल्यांकन करण्यासाठी मदत म्हणून वापरतात.

#### प्रश्न 4.2

प्रस्तावकर्ता ज्या भागात रहातो त्याला शारीरिक धोका मानले जाऊ शकते का? तुमच्या उत्तराला आधार म्हणून कारणे द्या.

## घ) आर्थिक, वैद्यकीय आणि अवैद्यकीय विमा स्वीकारणे

### घ)1 आर्थिक विमा लेखन

विमा लेखक फसवणुकीचा हेतू शोधण्याव्यतिरिक्त इतर कारणांसाठी ही प्रस्तावित जोखीमेच्या आर्थिक बाजूकडे काळजीपूर्वक लक्ष देतो. आपण पुढे पाहूच की आर्थिक विमा लेखन, एक व्यक्ती किती रकमेचा जीवन विमा घेऊ शकते त्यावर मर्यादा घालण्याचे कार्य करते. एका व्यक्तीला किती रकमेचा जीवन विमा काढण्याचा अधिकार आहे हे 'मानवी जीवन मूल्य' (एचएलव्ही) या संकल्पनेच्या आधारे काढले जाते. एचएलव्ही संकल्पना एका व्यक्तीचे पैशाच्या संदर्भात आर्थिक मूल्य किती आहे हे मोजते. या प्रकरणाच्या च विभागामध्ये एचएलव्हीचे अधिक तपशील देण्यात आले आहेत.



ज्या व्यक्तीचा विमा काढला जातोय त्याची रक्कम त्याच्या विमा हितापेक्षा अधिक नसावी. व्यक्तीचे वैयक्तिक आणि कौटुंबिक उत्पन्न आर्थिक विमा लेखनात विचारात घेतले जाते.

जर एखादी व्यक्ती त्याच्या उत्पन्नापेक्षा बरीच अधिक विमा रक्कम मागत असेल, तर विमा लेखकाने विमा संरक्षणाची मागण्यात आलेली रक्कम विमा हितापेक्षा अधिक आहे का याचे मूल्यमापन करणे आवश्यक असते. जीवन विमा करार वैध होण्यासाठी विमा हित असणे आवश्यक आहे हे आपण प्रकरण 3, भाग 1च्या ख विभागात पाहिले. ज्या रकमेचा जीवन विम्यासाठी अर्ज करण्यात आला आहे त्यामागे काही भक्कम कारण असल्यास त्याला विमा हित म्हणतात. विम्याची रक्कम जेवढी मोठी असेल तेवढे विमा लेखकाकडून अधिक स्पष्टीकरण मागितले जाईल. सामान्यपणे याचा अर्थ असा होतो की कुठल्याही प्रस्तावकर्त्याला उपलब्ध असलेल्या विम्याच्या रकमेवर एका विशिष्ट पातळीपर्यंत मर्यादा असते, त्यापेक्षा अधिक संरक्षणाचे समर्थन केले जाऊ शकत नाही.

आर्थिक विमा लेखनामध्ये ज्या घटकांचे विश्लेषण केले जाते त्या आहेत, व्यक्तीचे उत्पन्न, वय आणि निव्वळ संपत्ती.

## घ)2 वैद्यकीय विमा लेखन

वैद्यकीय विमा स्वीकारतांना विमा लेखक, प्रस्तावकर्त्याच्या गेल्या काही वर्षातील वैद्यकीय नोंदी तपासून आणि वैद्यकीय तपासणीवर जोर देऊन, व्यक्तीचे आरोग्य, वैद्यकीय इतिहास यांचे तपशीलाने आणि अचूक पद्धतीने संशोधन करतो. ही वैद्यकीय तपासणी सर्वसाधारण स्वरूपाची असू शकते किंवा प्रस्तावकर्त्याचे वय, त्यांचा

वैद्यकीय इतिहास आणि ते मागत असलेली विमा संरक्षणाची रक्कम यानुसार, अधिक सर्वसमावेशक असू शकते.

प्रस्तावकर्त्याची तब्येत ठणठणीत असेल तर, विमा लेखक त्यांना कमी जोखीमेचे मानतो.

### जाणून घ्या

प्रस्तावकर्त्याचे वय, वैद्यकीय इतिहास आणि त्यांनी जेवढ्या रकमेच्या विमा संरक्षणाची विनंती केली आहे त्यानुसार कुठल्या प्रकारच्या वैद्यकीय चाचण्या करायच्या याची विमा कंपन्या एक यादी ठेवतात.

### घ)3 अवैद्यकीय विमा लेखन

नावाप्रमाणेच या श्रेणी अंतर्गत, विम्याला मंजूरी देण्यासाठी वैद्यकीय परीक्षणाची गरज नसते. प्रस्तावकर्त्याचे वैद्यकीय मूल्यांकन ही वेळखाऊ आणि खर्चिक प्रक्रिया आहे. त्याशिवाय, बऱ्याच वेळेला (ग्रामीण भागात राहणाऱ्या प्रस्तावकर्त्यांच्या बाबतीत), विशेष वैद्यकीय सेवा उपलब्ध नसतात त्यामुळे प्रस्तावकर्त्याला योग्यताप्राप्त डॉक्टरांकडून वैद्यकीय अहवाल मिळवणे अवघड असते.

अवैद्यकीय विमा स्वीकारतांना, विमा वैद्यकीय अहवालाऐवजी प्रस्ताव अर्जामध्ये देण्यात आलेल्या व्यक्तीच्या शारीरिक वैशिष्ट्यांवर म्हणजे वय, उंची, वजन इ. वर आधारित असतो. प्रस्ताव अर्ज हा सर्वसामान्यपणे अशा प्रकारच्या विम्यामध्ये अधिक तपशीलवार असतो.

सर्व प्रस्ताव एजंट, क्षेत्र अधिकारी आणि शाखा अधिकाऱ्यांकडून तपासले जातात. त्याशिवाय, वरिष्ठ अधिकाऱ्याला एक विशेष अहवाल देण्यासाठी बोलावले जाते.

प्रस्तावकर्ता नोकरी करत असेल तर त्याच्या मालकाकडील हजेरीच्या नोंदणीपुस्तकाचे विम्यासाठी मूल्यांकन केले जाऊ शकते. वैयक्तिक निवेदन किंवा कौटुंबिक इतिहासातून वैद्यकीय समस्या असल्याचे स्पष्ट झाले तर वैद्यकीय तपासणीची विनंती केली जाऊ शकते.

अवैद्यकीय विमा स्वीकारण्यामध्ये विमाकर्त्याला अधिक जोखीम असते कारण प्रस्तावकर्त्याची काही वैद्यकीय समस्या असू शकते जी वैद्यकीय तपासणीद्वारे उघड होऊ शकली असती, मात्र प्रस्तावकर्त्याच्या प्रस्ताव अर्जातील उत्तरांमधून ती लक्षात येत नाही. विमा लेखनाच्या या पद्धतीमध्ये चुकीच्या निवडीची शक्यता अधिक असते आणि परिणामी या पॉलिसीची किंमत अधिक ठेवली जाऊ शकते.

### अवैद्यकीय विमा व्यवसायामध्ये घेतली जाणारी काळजी

अवैद्यकीय विमा स्वीकारतांना चुकीच्या निवडीची शक्यता अधिक असते त्यामुळे विमा कंपनीला खालील काळजी घेतात:

- निवडीवर निर्बंध (स्त्रियांचे आयुष्य);
- विमा रकमेवर मर्यादा घालणे;
- प्रवेशाच्या कमाल वयोमर्यादेवर निर्बंध;
- पॉलिसी कमाल किती वर्षांसाठी दिली जाऊ शकते त्या कालमर्यादेवर निर्बंध;
- परिपक्वतेच्या कमाल वयावर निर्बंध;
- ज्या प्रकारच्या विमा योजनांना परवानगी दिली जाते त्यावर निर्बंध;
- उच्च जोखीम योजनांवर निर्बंध;

- विशिष्ट श्रेणीतील जीवनावर संरक्षणाची मर्यादा (शैक्षणिक, सामाजिक आणि आर्थिक पार्श्वभूमीवर आधारित);
- जीवन विम्यास पात्र असलेल्या वर्गावर निर्बंध (नावाजलेल्या संस्थेमध्ये काम करणारे, ज्यांची निवडीच्या वेळी वैद्यकीय तपासणी करण्यात आलेली आहे, ज्यांच्या सुट्ट्यांची नोंद ठेवली जाते, आणि ज्यांची किमान एक वर्ष सेवा पूर्ण झाली आहे इ.); आणि
- विमाकर्त्याच्या अधिकाऱ्याकडून नैतिक धोक्यासंदर्भातील अहवाल मागवणे.

### सुचवण्यात आलेला उपक्रम

एका विमा कंपनीला भेट द्या आणि वैद्यकीय विमा आणि अवैद्यकीय विम्यासाठीचा प्रस्ताव अर्ज घ्या. वैद्यकीय अर्जाच्या तुलनेत अवैद्यकीय अर्जामध्ये कुठल्या प्रकारची अधिक माहिती मागितली जाते? दोन्ही प्रस्तावांमध्ये काय फरक आहे हे तुम्हाला समजण्यास मदत होण्यासाठी एक सारांश अहवाल तयार करा.

### च) मानवी जीवन मूल्य (एचएलव्ही)

विमाधारकाचा अनपेक्षित मृत्यू झाला तर विमाधारकाच्या कुटुंबाला संरक्षण पुरवणे ही जीवन विम्याची मुख्य भूमिका आहे. काही वाईट घडल्यास पॉलिसीची विमा रक्कम देऊन जीवन विमा हे काम करतो. मात्र विमा रक्कम किती असावी? विमा धारकाच्या जीवनाचे मूल्य किती आहे?

## च)1 मानवी जीवन मूल्य म्हणजे काय?

कुठल्याही व्यक्तीला विचारा की त्याच्या आयुष्याची किंमत किती आहे आणि क्षणभराचाही विचार न करता ते उत्तर देतील की मानवी जीवन अमूल्य आहे आणि मनुष्याची भरपाई कितीही पैसा दिला तरी होऊ शकणार नाही. मात्र विमा कंपन्या आणि त्यांच्या एजंटचे याविषयी वेगळे मत असेल. व्यक्तीने किती रुपयाचे विमा संरक्षण घ्यावे याची रक्कम काढण्यासाठी मानवी जीवनाला एक आर्थिक मूल्य देणे गरजेचे आहे. त्यालाच मानवी जीवन मूल्य असे म्हणतात (एचएलव्ही). स्थावर मालमत्ता, भागभांडवल/समभाग किंवा उपयोगी वस्तू प्रमाणे माणूसही संपत्ती असतो आणि त्याची उत्पन्न कमावण्याची क्षमता असते. मानवी जीवनाच्या मूल्यातून (एचएलव्ही) विमा कंपनी व्यक्तीचे आर्थिक मूल्य किती आहे किंवा आर्थिक बाबतीत व्यक्तीची किंमत किती आहे हे मोजण्याचा प्रयत्न करते.

4/10 आयसी-33/मे 2011 जीवन विमा

एका व्यक्तीकडे किती रुपयांचा जीवन विमा असावा हे ठरवण्याचे मोजमाप म्हणून एचएलव्हीचा वापर केला जातो. योग्य संरक्षणाने याची खात्री केली जाते की जर त्या व्यक्तीचा आज मृत्यू झाला, तर त्याच्या कुटुंबाला कुठलेही आर्थिक नुकसान होणार नाही. अर्थात, भावनिक नुकसानाची भरपाई केली जाऊ शकणार नाही. त्या व्यक्तीच्या कुटुंबाला विमा कंपनीकडून जी एक मोठी रक्कम मिळेल, त्यामुळे विमाधारक जिवंत राहिला असता तर त्याने भविष्यात जे उत्पन्न कमावले असते, त्याची भरपाई होईल.

## च)2 एखाद्याकडे किती जीवन विमा असावा?

बऱ्याच लोकांना हे लक्षात येत नाही की, बऱ्याच विमा पॉलिसी असूनही, प्रत्येक पॉलिसीद्वारे देण्यात आलेली संरक्षणाची रक्कम लहान असल्यास त्यांना पुरेसे संरक्षण मिळणार नाही. तर मग एखाद्या व्यक्तीसाठी जीवन विमा संरक्षणाची योग्य रक्कम किती? मानवी जीवन मूल्य (एचएलव्ही) काढण्याच्या वेगवेगळ्या पद्धतींद्वारे आपण या प्रश्नाचे उत्तर देऊ शकतो. व्यक्तीने त्याच्या एचएलव्हीएवढ्या रकमेचे जीवन विमा संरक्षण घ्यायला हवे.

## च)2(क) उत्पन्नाचा पर्याय पद्धत

या पद्धतीमध्ये व्यक्तीच्या कामकाजाच्या उरलेल्या आयुष्यात त्याची भविष्यात उत्पन्न मिळवण्याची क्षमता किती होती हे विचारात घेतले जाते, म्हणजे त्याचा अकाली मृत्यू झाल्यास कुटुंबाला आर्थिक नुकसान सोसावे लागणार नाही.

ही दोन-पायऱ्यांची प्रक्रिया आहे:

पायरी 1:	<ul style="list-style-type: none"><li>व्यक्तीच्या कामकाजाच्या उरलेल्या वर्षांमध्ये तो भविष्यात किती उत्पन्न मिळवू शकेल याचा हिशेब करा.</li></ul>
पायरी 2:	<ul style="list-style-type: none"><li>या रकमेचे (1 ल्या पायरीत काढलेले) सध्याचे मूल्य काढा म्हणजे आजपर्यंतचे मूल्य काढा. हे व्यक्तीचे मानवी जीवन मूल्य आहे. व्यक्तीने त्याच्या एचएलव्हीएवढे जीवन विमा संरक्षण घ्यावे. त्याचा अकाली मृत्यू झाल्यास, या पद्धतीद्वारे ती व्यक्ती जिवंत असती तर त्याने निवृत्तीपर्यंत कमावले असते त्या भविष्यातील उत्पन्नाची क्षमता काढता येते.</li><li>सारांश असा की या पद्धतीमध्ये मानवी जीवन मूल्य भविष्यातील उत्पन्नाच्या सध्याच्या मूल्याएवढे असते.</li></ul>

### उदाहरण

राजेश 35 वर्षांचा असून त्याचे वार्षिक उत्पन्न 4,00,000 रुपयांचे आहे. राजेशच्या कुटुंबात त्याची पत्नी (गृहिणी), 4 वर्षांची मुलगी आणि त्याचे निवृत्त पालक आहेत जे आता त्याच्यावर अवलंबून आहेत. सर्व कर आणि वैयक्तिक खर्च जाऊन राजेश त्याच्या कुटुंबाला दर महिन्याला निव्वळ 25,000 रुपये देतो (वर्षाला 3,00,000 रुपये).



राजेशचा पगार दरवर्षी 5% वाढेल आणि त्याचे कुटुंबातील योगदान (3,00,000 रुपये) सुद्धा दरवर्षी 5% वाढेल असे गृहित धरु.

वार्षिक उत्पन्न	4,00,000 रुपये प्रतिवर्ष
पगारात अपेक्षित वाढ	5% प्रतिवर्ष
कर आणि वैयक्तिक खर्च वगळून निव्वळ उत्पन्न	3,00,000 रुपये प्रतिवर्ष
सध्याचे वय	35 वर्षे
नोकरीची उरलेली वर्षे	25 वर्षे
उत्पन्नाच्या क्षमतेचे भविष्यातील मूल्य	1,43,18,129 रुपये
सवलत दर (पीपीएफ दर)	8%
भविष्यातील उत्पन्नाचे सध्याचे मूल्य	20,90,703 रुपये

राजेश जर 60 वर्षांपर्यंत जगला तर त्याच्या उरलेल्या कामकाजाच्या आयुष्यातील त्याचे कुटुंबासाठीचे मूल्य 1.43 कोटी आहे. पण राजेशला काही झाले, तर त्याच्या कुटुंबाचे एवढ्या रुपयांचे नुकसान होईल.

या 1.43 कोटी रुपयांचे आजचे मूल्य आपल्याला काढणे आवश्यक आहे. त्यामुळे जर आपण सवलतीचा दर 8% (जोखीम मुक्त पीपीएफ दर) पकडला तर 1.43 कोटी रुपयांचे आजचे मूल्य 20,90,703 रुपये (20.90 लाख रुपये) आहे.

परिणामी याचा अर्थ असा होतो 20.90 लाख रुपये एका वेळी 8% व्याजदराने 25 वर्षांसाठी गुंतवल्यास परिपक्वतेनंतर 1.43 कोटी रुपये मिळतील.

म्हणूनच राजेशच्या मानवी जीवनाचे मूल्य (एचएलव्ही) 20.90 लाख रुपये आहे आणि त्याने त्याचे भविष्यातील उत्पन्न सुरक्षित ठेवण्यासाठी 20.90 लाख रुपयांचे जीवन विमा संरक्षण घ्यावे.

## च)2(ख) सोपी पद्धत

एचएलव्ही काढण्यासाठी उत्पन्न पर्यायी पद्धत वापरण्याऐवजी एक सोपी पद्धत आहे

### उदाहरण

पुन्हा राजेशचेच उदाहरण घेऊ. बाजारातील सध्याचे बँकेचे मुदत ठेवीचे दर (एफडी) 8% आहेत. त्यामुळे जर कुणी 37,50,000 रुपये (37.5 लाख रुपये) बँकेच्या मुदत ठेवीमध्ये 8% वार्षिक व्याज दराने ठेवले, तर वर्षाला मिळणारे व्याज 3,00,000 रुपये (3 लाख) रुपये असेल.

म्हणून राजेशची एचएलव्ही 37.5 लाख रुपये आहे आणि त्याने 37.5 लाख रुपयांचा जीवन विमा घेतला पाहिजे म्हणजे त्याचा अकाली मृत्यू झाल्यास, त्याच्या कुटुंबाला 37.5 लाख रुपये मिळतील. जर त्यांनी ते पैसे बँकेच्या

मुदत ठेवीमध्ये 8% व्याज दराने गुंतवले, तर त्यामुळे त्यांना 3,00,000 रुपये वार्षिक उत्पन्न मिळेल. या दरवर्षी मिळणाऱ्या 3 लाख रुपयांमुळे राजेशच्या 3 लाख रुपयांच्या वार्षिक योगदानाची भरपाई होईल. आणि त्याच्या पश्चात् त्याच्या कुटुंबाच्या खर्चाची काळजी घेतली जाईल.

खालील तक्त्यामधून राजेशच्या मानवी जीवन मूल्याचा हिशेब स्पष्ट होतो:

वार्षिक उत्पन्न	4,00,000 रुपये प्रतिवर्ष
कर आणि वैयक्तिक खर्च	8,000 रुपये दर महा
कुटुंबातील निव्वळ योगदान	25,000 रुपये दर महा
कुटुंबातील वार्षिक निव्वळ योगदान	3,00,000 रुपये प्रतिवर्ष
बँकेचा मुदत ठेवीचा दर	8%
मानवी जीवन मूल्याचा हिशेब	$3,00,000/8\%$ $= 3,00,000/0.08$ $= 37,50,000$
विम्याची आवश्यक रक्कम(एचएलव्ही)	37,50,000 रुपये

बँकेच्या मुदत ठेवीमध्ये 8% व्याज दराने गुंतवण्यात आलेल्या 37,50,000 रुपयांमुळे  $37,50,000 \times 0.08 = 3$  लाख रुपये वार्षिक उत्पन्न मिळेल.

या पद्धतीने बँकेच्या मुदत ठेवीचा व्याज दर 8% असेपर्यंत कुटुंबाला खात्रीशीरपणे 3 लाख रुपये वार्षिक उत्पन्न मिळेल. या पद्धतीमध्ये वार्षिक पगार 4,00,000 रुपयेच राहिल असे गृहित धरले जाते, आणि पगारातील कुठलीही अपेक्षित वाढ विचारात घेतली जात नाही. यामध्ये असेही गृहित धरले जाते की बँकेचा मुदत ठेवीचा व्याज दर 8% टक्के कायम राहिल, आणि व्याज दरातील वाढ किंवा घट विचारात घेतली जात नाही.

## जाणून घ्या

मानवी जीवनाचे मूल्य हा केवळ एकदा करण्याचा हिशेब नाही. ती एक सतत चालणारी प्रकिया आहे आणि त्याचा वेळोवेळी आढावा घेणे आवश्यक आहे. जसे वय वाढते तसे मानवी जीवनाचे मूल्य कमी होत जाते.

## छ) ग्रहणाधिकार

काही प्रकरणामध्ये विमा लेखकाला असे वाटेल की काही काळाने व्यक्तीशी निगडित जोखीम कमी होईल. अशा प्रकरणांमध्ये, विमा लेखक ग्रहणाधिकाराने प्रस्ताव स्वीकारू शकतो. जोखीम काही कालावधीने कमी होईल असे गृहित धरले जाते, त्या कालावधीसाठी कमी होण्याच्या तत्वावर ग्रहणाधिकार लागू असतो. उच्च जोखीमेसाठी अधिक हप्ता घेण्याचा पर्याय म्हणून सामान्यपणे ग्रहणाधिकाराचा वापर केला जातो.

सोप्या शब्दात सांगायचे तर, जर विमा कंपनीने प्रस्तावकर्त्याला उच्च जोखीम गटात वर्गीकृत केले कारण त्याची शारीरिक वैशिष्ट्ये विमा कंपनीने ठरवलेल्या प्रमाणभूत वैशिष्ट्यांप्रमाणे नाहीत, तर प्रस्तावकर्त्याला जास्त हप्ता द्यावा लागेल. मात्र, प्रस्तावकर्त्याला ग्रहणाधिकाराची विनंती करण्याचा पर्याय आहे. जर ग्रहणाधिकाराला मंजूरी मिळाली, तर प्रस्तावकर्त्याला काही झाल्यास, विमाकंपनीला काही काळासाठी विमा रकमेचा केवळ काही भाग द्यावा लागेल.

## उदाहरणार्थ

पुढील पाच वर्षांसाठी कमी होणारा ग्रहणाधिकार 20% असेल, तर ग्रहणाधिकार पाच वर्षांनंतर पूर्णपणे रद्द होईल. दुसऱ्या शब्दात, सहाव्या वर्षापासून पुढे विमा कंपनी काही दावा आल्यास पूर्ण विमा रक्कम देईल.

विमाधारक व्यक्तीचा ग्रहणाधिकाराच्या कालावधीत मृत्यू झाल्यास, विमा कंपनीला पूर्ण विमा रक्कम द्यावी लागणार नाही.

4/12 आयसी-33/मे 2011 जीवन विमा

विमा कंपनीच्या ग्रहणाधिकारासाठी सामान्यपणे ज्या मार्गदर्शक तत्वांचे पालन करतात ती आहेत:

- ग्रहणाधिकार हा विशिष्ट कालावधीमध्ये समान रकमेने कमी झाला पाहिजे; आणि
- जर पॉलिसीचा कालावधी तीनच्या पटीत असेल, तर लागू ग्रहणाधिकार हा पॉलिसीच्या कालावधीच्या एक तृतीयांश असेल.

विविध विमा कंपन्यांमध्ये ज्या परिस्थितीमध्ये ग्रहणाधिकार लागू होतो त्यामध्ये फरक असतो. साधारणपणे कंपनीला असे वाटले की प्रस्तावकर्त्याची वैशिष्ट्ये कंपनीने ठरवलेल्या प्रमाणभूत शारीरिक वैशिष्ट्यांसारखी नसल्यामुळे अतिरिक्त जोखीम निर्माण होईल तर ती ग्रहणाधिकार लागू करते.

खालील घटनेच्या अभ्यासातून ग्रहणाधिकाराची संकल्पना समजावण्यास मदत होईल:

घटनेचा अभ्यास

मुकेश गुप्ता हे 31 वर्षांचे आहेत आणि त्यांना आयजीपी विमा कंपनीकडून जीवन विमा घ्यायचा आहे. कंपनीला त्यांच्या प्राथमिक चौकशीमध्ये असे आढळून आले की मुकेश यांचे वजन कमी आहे. आयजीपी विमा कंपनी मुकेश यांना उच्च जोखीम श्रेणीत वर्गीकृत करते. मुकेश यांनी अधिक हप्ता देण्याचे मान्य केले तर त्यांचे उच्च जोखीम स्वरूप असूनही कंपनी त्यांना विमा देण्याचे मान्य करते.

मुकेश त्याऐवजी ग्रहणाधिकार लागू करण्यास सांगतात, आणि म्हणूनच आयजीपी जीवन विमा कंपनी त्यांच्यावर तीन वर्षांसाठी 15% कमी होणारा ग्रहणाधिकार लागू करते.

विश्लेषण

**1ले वर्ष:** मुकेश यांचा विमा घेतल्यानंतर पहिल्या वर्षातच मृत्यू झाला, तर विमा कंपनीला केवळ 85% विमा रक्कम द्यावी लागेल.

**2रे वर्ष:** मुकेश यांचा विमा घेतल्यानंतर दुसऱ्या वर्षी मृत्यू झाला, तर विमा कंपनीला केवळ 90% विमा रक्कम द्यावी लागेल.

**3रे वर्ष:** मुकेश यांचा विमा घेतल्यानंतर तिसऱ्या वर्षी मृत्यू झाला, तर विमा कंपनीला केवळ 95% रक्कम द्यावी लागेल.

**4थे वर्ष:** ग्रहणाधिकार लागू होणार नाही. आता मुकेश यांचा मृत्यू झाला तर विमा कंपनीला पूर्ण विमा रक्कम द्यावी लागेल.

### प्रश्न 4.3

विम्यामध्ये ग्रहणाधिकार म्हणजे काय?

## ज) हप्त्याचा दर ठरविणे आणि हिशेब करणे

विमा पॉलिसीवर जो हप्ता आकारला जाईल त्याला हप्त्याचा दर ठरवणे म्हणतात. विमा कंपनीसाठी विमा पॉलिसीच्या हप्त्याचा दर ठरवणे हा महत्वाचा निर्णय आहे आणि या संदर्भात कंपनीला काही मुख्य उद्देश डोळ्यासमोर ठेवावे लागतील.

आकारल्या जाणाऱ्या हप्त्यामधून दावे आणि खर्च चुकते झाले पाहिजेत आणि इच्छित नफाही झाला पाहिजे याची जशी विमा कंपनीला चिंता असते त्याचबरोबर हप्त्याचे दर स्पर्धात्मक असावेत यासाठीही कंपनी आग्रही असेल, कारण त्यांना आपला व्यवसाय इतर विमा कंपन्यांकडे जाऊ द्यायचा नाही.

आकारल्या जाणाऱ्या हप्त्याचा हिशेब करण्याची प्रकिया सोपी, सहज व समजेल अशी आणि वारंवार बदलण्याची गरज नाही अशी ठेवण्याचाही कंपनी विचार करेल.

जीवन विम्यासाठी आकारला जाणारा हप्ता, मृत्यूदर तक्त्यामधील मृत्यू दरावर आधारित असतो (तुम्हाला आठवत असेल की आम्ही याची प्रकरण 2मध्ये, ख)2 विभागात ओळख करून दिली), विमाकर्ते हे तक्ते आणि दर कसे वापरतात आणि आकारल्या जाणाऱ्या हप्त्याचा कसा हिशेब केला जातो हे आपण या विभागात पुढे पाहू.

मात्र सुरुवातीला, विमा कंपन्या त्यांच्या पॉलिसींची किंमत कशी ठरवतात याची आपण चर्चा करू.

## ज)1 दर ठरविण्याचे घटक

विमा कंपनी विमा संरक्षणासाठी जे दर आकारेल ते ठरवतांना कंपनीचे मुख्य उद्देश डोक्यात ठेऊन, इतर घटकांचाही विचार करेल ज्यांचा त्यावर परिणाम होईल. दर ठरविण्याचे जे घटक आहेत आता आपण ते थोडक्यात पाहू. हप्ता कसा काढला जातो याच्याशी ते कसे संबंधित आहेत हे आपण नंतर पाहू.

### मृत्यू दर

हप्त्याचा हिशेब करण्यासाठी विमाकर्ते मृत्यूदर तक्त्याचा वापर करतात हे आम्ही आधीच नमूद केले आहे. या तक्त्यांमध्ये मृत्यू दराचाही समावेश असतो, सोप्या शब्दात त्याचा अर्थ म्हणजे एखाद्या व्यक्तीचा त्याच्या पुढील जन्मदिनापूर्वी मृत्यू होण्याची शक्यता. आपण ज)2(क) विभागामध्ये हप्त्याचा हिशेब करण्यासाठी मृत्यूदर तक्ता आणि दर कसे वापरले जातात हे पाहू.

### अधिभार

सर्व कंपन्यांना त्यांचा व्यवसाय चालवण्यासाठी खर्च येतो, विमा कंपन्या त्याला अपवाद नाहीत. हप्ता हा विमा कंपन्यांच्या उत्पन्नाचा मुख्य स्रोत असतो आणि हप्त्यामधून खर्च भरून निघाला पाहिजे. त्यामुळे हप्त्यामध्ये हा खर्च मिळवणे याला अधिभार म्हणतात.



## हप्त्याच्या गुंतवणुकीतून उत्पन्न

विमा कंपन्या पारंपारिक योजनांसाठी जे हप्ते गोळा करतात त्यांची विमा कायदा 1938 मध्ये बंधनकारक केल्याप्रमाणे गुंतवणूक करतात. या गुंतवणुकीतून जे उत्पन्न मिळते त्यातूनही विमा कंपनीचा खर्च भागतो आणि दर ठरवतांना त्याचाही विचार केला जाऊ शकतो.

## फायद्यांचे आश्वासन

कंपनीने ज्या फायद्यांचे आश्वासन दिले आहे त्यावर दर अवलंबून असेल. विमा कंपनी जेवढे जास्त फायदे देईल, तेवढा त्या फायद्यांचा खर्च भरून काढण्यासाठी अधिक हप्ता आकारणे गरजेचे होईल.

नफ्या-सह पॉलिसी धारक बोनस मिळवण्यासाठी थोडा अधिक हप्ता भरतात आणि त्यांना बोनस जाहीर करून चांगला फायदा दिला जातो.

### हप्ता भरण्याची घेण्यात आलेली योजना

पॉलिसीधारक विविध प्रकारे हप्ता भरू शकतो:

<p>एक हप्ता योजना:</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>या योजनेमध्ये, पॉलिसीधारक पॉलिसीच्या सुरुवातीलाच एका मोठ्या रकमेचा हप्ता भरतो. पॉलिसीच्या संपूर्ण कालावधीमध्ये व्यवस्थापकीय आणि इतर खर्च भरण्यासाठी हप्ता पुरेसा हवा.</li></ul>
<p>समान हप्ता योजना:</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>अशा प्रकारच्या योजनेमध्ये, पॉलिसीधारक पॉलिसीच्या संपूर्ण कालावधीमध्ये एकाच रकमेचा हप्ता देतो. अशा प्रकारच्या पॉलिसीचे मूल्य ठरवतांना विमा कंपनीला पैशाचे काळानुसार मूल्य पकडावे लागेल, दुसऱ्या शब्दात सांगायचे तर भविष्यातील दावे, भविष्यातील व्यवस्थापकीय</li></ul>

	<p>खर्च, महागाईचे परिणाम यासाठी तो पुरेसा असला पाहिजे. बऱ्याचशा जीवन विमा पॉलिसी या समान हप्ता आधारावर असतात आणि समान हप्ता कसा काढला जातो हे आपण ज)2(ख) विभागामध्ये अधिक तपशीलाने पाहू.</p>
<p>लवचिक हप्ता योजना:</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• विमा कंपन्या पॉलिसीधारकांना लवचिक हप्ता भरण्याची योजना निवडण्याचाही पर्याय देऊ शकतात, ज्यामध्ये पॉलिसीधारक त्यांच्या सोयीनुसार हप्त्याची रक्कम भरू शकतात. संपूर्ण कालावधीत हप्ता एकच राहावा किंवा परवडेल त्याप्रमाणे हप्त्याची रक्कम बदलावी हे ठरवू शकतात. हप्त्याची रक्कम ही सामान्यपणे वर्षाला 5% वाढू शकते, मात्र लवचिकतेसंबंधीच्या निश्चित</li></ul>

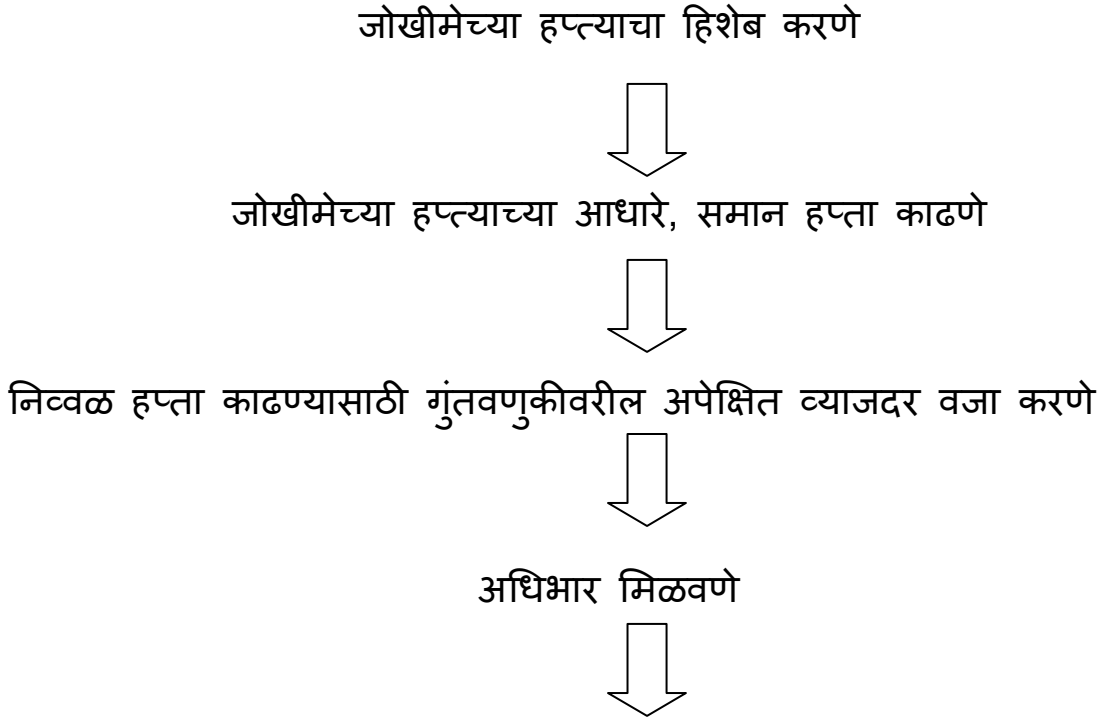
	अटी आणि नियम हे विमा कंपनीवर अवलंबून असतात.
--	---

पॉलिसी धारकाला सरतेशेवटी जो हप्ता आकारला जातो त्यावर हे सगळे घटक परिणाम करतील.

## ज)2 हप्त्याचा हिशेब करणे

हप्त्याचा हिशेब करण्याची प्रक्रिया खालीलप्रमाणे आहे:

आकृती 4.3



आकारला जाणारा एकूण हप्ता मिळेल

## ज)2(क) जोखीमेच्या हप्त्याचा हिशेब करणे

विम्या कंपन्यांकडून गोळा केले जाणारे जीवन विमा हप्ते विमा कंपन्या एका गटात ठेवतात, ज्यांना सामाईक गट किंवा जीवन निधी असे म्हणतात. कंपनीवरील भविष्यातील सर्व दावे या सामाईक निधीचा वापर करून निकाली काढले जातात. म्हणूनच दावे पूर्ण करता यावेत यासाठी सामाईक निधीमध्ये पुरेसे पैसे आहेत ना याची विमा कंपनीला खात्री करावी लागते.

सामाईक निधीची अचूक रक्कम निश्चित करणे हे अवघड काम आहे, कारण कुणीही अचूकपणे भविष्य सांगणार नाही. मात्र, आपण पाहिले आहे की, मागील वर्षातील मृत्यू दराची आकडेवारी वापरून, विमा कंपन्या बऱ्यापैकी अचूकपणे व्यक्ती पुढील जन्मदिनाच्या आधी मरण पावण्याची शक्यता व्यक्त करू शकतात. या शक्यतेला- मृत्यू दर असे म्हणतात- जो जोखीमेचा हप्ता काढण्यासाठी वापरला जातो.

## जाणून घ्या

मृत्यूदराचा तक्ता प्रत्येक वयोगटाच्या व्यक्तींमध्ये जगण्याचे आणि मृत्यूचे प्रमाण किती आहे हे दाखवतो. गेल्या 100 किंवा अधिक वर्षात गोळा केलेल्या माहितीवर तो आधारित असतो.

प्रत्येक विमा कंपन्यांच्या मृत्यूदराच्या तक्त्यात फरक असतो.

मृत्यूदर म्हणजे एका विशिष्ट व्यक्तीचा त्याच्या पुढील जन्मदिनापूर्वी मृत्यू होण्याची शक्यता.

मृत्यूदर तक्ता गणितज्ञांकडून बनवला जातो त्यांना ऍक्चुअरिज किंवा संख्याशास्त्रज्ञ म्हणतात, जे मृत्यूदराच्या आधारे किती हप्ता आकारायचा हे ठरवतात.

प्रत्येक विमा कंपनी मृत्यूदर तक्त्यातील मृत्यूदर वापरून जोखीमेचा हप्ता काढते. त्यासाठीचे समीकरण आहे:

#### आकृती 4.4

जोखीमेचा हप्ता = मृत्यू दर × विमा रक्कम

जोखीमेचा हप्ता म्हणजे केवळ त्या वर्षामध्ये ज्यांचा मृत्यू होईल त्याचे दावे देण्यासाठी आकारला जाणारा हप्ता.

तो कसा काढला जातो हे पाहण्यासाठी, एका घटनेचा अभ्यास करू.

### घटनेचा अभ्यास

अजय गुप्ता हे जीवन विमा एजंट आहेत आणि त्यांनी तीन जीवन विमा पॉलिसी विकल्या आहेत.

पहिली विमा पॉलिसी 25 वर्षांच्या अविवाहित पुरुषाला विकण्यात आली, ज्याने अभियांत्रिकीची पदवी घेतल्यानंतर नुकतीच एका नामांकित माहिती तंत्रज्ञान कंपनीत काम करायला सुरुवात केली आहे. त्याने 5,00,000 रुपयांचा विमा वाढला आहे.

दुसरी पॉलिसी 36 वर्षांच्या पुरुषाला विकण्यात आली. तो विवाहित असून त्याला दोन मुले आहेत. त्याचा 8,00,000 रुपयांचा विमा काढण्यात आला आहे.

तिसरी पॉलिसी 48 वर्षांच्या एका व्यावसायिकाला विकली ज्याने 40,00,000 एवढ्या मोठ्या रकमेचा विमा काढला आहे.

एजंट अजय गुप्ता, तिन्ही ग्राहकांसाठी हप्ता काढत आहेत. तो ते कसा काढतील हे पाहू.

**ग्राहक 1: वय = 25 वर्षे. विमा रक्कम = 5,00,000 रुपये. मृत्यू दर = 0.0001**

जोखीमेचा हप्ता = 50 रुपये.

**ग्राहक 2: वय = 36 वर्षे. विमा रक्कम = 8,00,000 रुपये. मृत्यू दर = 0.00081**

जोखीमेचा हप्ता = 648 रुपये.

**ग्राहक 3: वय = 48 वर्षे. विमा रक्कम = 40,00,000 रुपये. मृत्यू दर = 0.00091**

जोखीमेचा हप्ता = 3,640 रुपये.

आपण पाहू शकतो की मृत्यू दर आणि विमा रक्कम यानुसार आकारला जाणारा हप्ता बदलतो. विमा रक्कम जेवढी मोठी तेवढा हप्ता अधिक आकारला जातो. विमाधारक व्यक्तीच्या वयानुसार मृत्यूदरही वाढत जातो हे ही आपण पाहू शकतो.



## ज)2(ख) जोखीमेच्या हप्त्याच्या आधारे समान हप्ता काढा

आपण आधी पाहिल्याप्रमाणे, विमा कंपन्या बऱ्याच जीवन विमा पॉलिसींसाठी पॉलिसीच्या संपूर्ण कालावधीत समान हप्ता आकारतात: तो बदलला जाऊ शकत नाही. म्हणूनच, जो हप्ता निश्चित केला जाईल तो भविष्यातील खर्च आणि विमा कंपनीला द्यावे लागणारे दावे विचारात घेऊन ठरवला जाईल. त्यासाठी महागाईचा परिणामही विचारात घ्यावा लागेल, याचा अर्थ असा की पैशाचे मूल्य काळानुसार कमी होते, त्यामुळे पॉलिसीधारकाने भरलेल्या हप्त्यांचे मूल्य पॉलिसीच्या नंतरच्या वर्षात तेवढेच रहाणार नाही. म्हणजे महागाईची किंमत नंतरच्या वर्षात विमा कंपनीला मोजावी लागेल परिणामी, सुरुवातीला योग्य वाटेल त्यापेक्षा अधिक दराचा हप्ता निश्चित करावा लागेल. विमा कंपनी सुरुवातीच्या कालावधीत गोळा केलेले उच्च हप्ते एका राखीव निधीत ठेवते, त्यातून भविष्यातील दावे आणि खर्च भागवला जातो.

आपण समान हप्त्याची मूळ संकल्पना एका उदाहरणाच्या आधारे पाहू.

(कृपया नोंद घ्या: ही केवळ उदाहरणादाखल दिलेली परिस्थिती आहे)

**तक्ता 4.1**

	दावे चुकते करणे	खर्च	हप्त्याचे वर्गीकरण
वर्ष 1	दाव्याची केवळ किमान रक्कम दिली जाईल.	व्यवस्थापकीय खर्च उच्च असतील.	मिळालेल्या हप्त्याच्या रकमेपैकी काही रक्कम भविष्यासाठी राखून ठेवली जाईल. उरलेली रक्कम दावे

			चुकते करणे आणि खर्चासाठी वापरली जाईल.
वर्ष 2	दिले जाणारे पैसे 1ल्या वर्षापेक्षा अधिक असतील.	व्यवस्थापकीय खर्च अधिक मात्र 1ल्या वर्षापेक्षा कमी असेल.	राखीव निधी वाढेल, मात्र भरण्यात आलेली रक्कम 1ल्या वर्षापेक्षा कमी असेल.
-			राखीव निधी वाढेल
-			राखीव निधी वाढेल
-			राखीव निधी वाढेल
वर्ष 10	भरण्यात आलेली रक्कम अधिक असेल.	व्यवस्थापकीय खर्च कमी असेल.	त्यावर्षी जमा करण्यात आलेले सर्व हप्ते दावे चुकते करणे आणि खर्चासाठी वापरले जातील. त्यावर्षी गोळा करण्यात आलेल्या हप्त्यामधून राखीव निधीमध्ये

			रक्कम जमा केली जाणार नाही
वर्ष 15	भरलेली रक्कम अधिक असेल	व्यवस्थापकीय खर्च अजून कमी होईल.	त्यावर्षी गोळा करण्यात आलेला हप्ता खर्च आणि दाव्यांसाठी पुरेसा नसतो. म्हणून तूट भरून काढण्यासाठी राखीव निधीमधून रक्कम काढली जाते.
-			राखीव निधी घटतो.
-			राखीव निधी घटतो.
वर्ष 20	विमाधारकाचा मृत्यू होतो	दाव्याच्या प्रक्रियेचा खर्च त्याशिवाय इतर प्रशासकीय खर्च	हप्त्यामधील निधी आणि राखीव निधी दावा देण्यासाठी पुरेसा असला पाहिजे.

लक्षात ठेवा की हा तक्ता समान हप्त्याची संकल्पना सोप्या पद्धतीने समजण्यासाठी देण्यात आला आहे. प्रत्यक्षात, हप्त्याचा हिशेब ही बरीच गुंतागुंतीची प्रक्रिया आहे. वरील तक्त्यामध्ये एका जीवन विमा पॉलिसीचा हिशेब देण्यात आला आहे, मात्र विमा कंपनीच्या पॉलिसीच्या समूहासाठी हप्त्याचा हिशेब करतात. दावे हे सामाईक निधीमधून दिले जातात आणि राखीव निधी हा पॉलिसीच्या समूहासाठी राखला जातो.

म्हणूनच राखीव निधी समान पॉलिसीचा समूह करून मोजला जाईल, ज्या समान वयोगट, त्यांना असलेली जोखीम, घेतलेल्या पॉलिसीचा प्रकार, पॉलिसीचा कालावधी इ. वर आधारित असतील. राखीव निधीसाठीची एकत्रित रक्कम ही निश्चित असते आणि ह्या रकमेला पॉलिसीच्या संख्येने भागले जाते.

आदर्श परिस्थितीत राखीव निधी सुरुवातीच्या वर्षात वाढेल, पुढील वर्षात सम-समान (ब्रेक इव्हन) पातळीवर येईल आणि त्यानंतरच्या वर्षात कमी होऊन शेवटी शून्य होईल. मात्र नव्या प्रस्तावकर्त्याची नोंद होत राहते आणि हप्ते आणि दावे निधीमध्ये जमा आणि वजा होत राहतात.

## ज)2(ग) निव्वळ हप्ता काढा

विमा कायदा 1938 मध्ये बंधनकारक असल्यामुळे विमा कंपनी पारंपारिक योजनांमध्ये जे हप्ते गोळा करतात ते त्यांना रोख्यांमध्ये गुंतवावे लागतात. या गुंतवणुकीसाठी विमा कंपन्यांना उत्पन्न म्हणून व्याज मिळते.

हे मिळालेले व्याज हप्ता काढतांना विचारात घेतले जाते. या गुंतवणुकीतून किती व्याज मिळण्याची अपेक्षा आहे याचा संख्याशास्त्रज्ञ अंदाज बांधतात. मिळणाऱ्या व्याजाच्या अंदाजाच्या आधारे कमी हप्ता आकारला जाऊ शकतो.

## आकृती 4.5

हप्ता - व्याजाची कमाई = निव्वळ हप्ता

4/16 आयसी-33/मे 2011 जीवन विमा

जेव्हा आपण हप्ता त्याच्या गुंतवणुकीवर मिळणाऱ्या व्याजाशी कसा जुळवून घेतला जातो याचा विचार करतो तेव्हा काही मुद्दे लक्षात ठेवणे आवश्यक असते:

- दावा देण्याची गरज पडेपर्यंत, हप्त्याची गुंतवणूक केली जाते;
- समान हप्त्यांसाठी, राखीव निधीही गुंतवला जातो; आणि
- अपेक्षित व्याज देखील पॉलिसीच्या मुदतीवर अवलंबून असते.

जाणून घ्या

गुंतवणुकीवरील व्याजाचा अपेक्षित दर काढतांना संख्याशास्त्रज्ञ संकुचित पद्धतीचा अवलंब करतात. अपेक्षित व्याज हे हप्त्यांमध्ये जुळवून घेतले जाते.

## ज)2(घ) अधिभार मिळवणे

संपूर्ण हप्ता (पॉलिसीधारकाने भरलेला हप्ता) काढण्यासाठी निव्वळ हप्त्यामध्ये थोडा फेरफार केला जातो. विमा कंपनीचा खर्च आणि नफा ही विचारात घेतला जातो. या प्रक्रियेला अधिभार म्हणतात.

अधिभारात खालील गोष्टी जोडल्या जातात:-

- व्यवस्थापकीय खर्च, जसे इमारतीच्या देखभालीचा खर्च, कर्मचाऱ्यांचा पगार इ.;
- वैद्यकीय विमा लेखनासाठी वैद्यकीय खर्च;
- प्रक्रिया शुल्क;
- पॉलिसीच्या नुतनीकरणाचा खर्च;
- दावा निकाली काढण्याचा खर्च;
- नफ्यासाठी राखीव निधी; आणि
- नफा-पॉलिसीसाठी बोनस अधिभार.

जाणून घ्या

पॉलिसीच्या आरंभीच सर्वात जास्त खर्च होतो. हप्ता ठरवताना हा खर्च पॉलिसीच्या संपूर्ण कालावधीत पसरवण्याची गरज असते.

## ज)2(च) आकारला जाणारा एकूण हप्ता काढणे

आकारला जाणारा एकूण हप्ता काढतांना पॉलिसी कुठल्या प्रकारची आहे- ती एकदाच हप्ता भरण्याची पॉलिसी आहे, समान हप्ता पॉलिसी आहे, लवचिक हप्ते योजना किंवा वार्षिक नुतनीकरण योजना आहे याचा परिणाम होतो. उदाहरणार्थ, एकाच हप्त्याची योजना असेल, तर विमा कंपनीला किती पॉलिसीधारक ही योजना घेतील आणि पॉलिसीच्या कालावधीत मृत्यूचे किती दावे अपेक्षित आहेत हे ठरवावे लागेल.

त्याचप्रमाणे, हप्ता वार्षिक आहे, सहामाही आहे, तिमाही आहे की मासिक आहे हे देखील विचारात घ्यावे लागेल. बहुतेक विमा कंपन्या आधी वर्षाला किती पैसे द्यावे लागतील याचा हिशेब करतात आणि त्यानुसार महिन्याला किती पैसे द्यावे लागतील हे ठरवतात. हप्ता वार्षिक नसेल तर विमा कंपन्या साधारणपणे 'वारंवारिता अधिभार' घेतात.

### उदाहरणार्थ

विमा कंपनी मासिक हप्ता योजनेसाठी 5% वारंवारिता अधिभार लावते असे धरून चालू. वार्षिक एकूण हप्त्याचा हिशेब 25,000 रुपये एवढा होईल. म्हणजे पॉलिसीधारकाला द्यावा लागणारा मासिक एकूण हप्ता असेल:



$$25,000/12 \times 1.05 = 2,187.50 \text{ रुपये}$$

## जाणून घ्या

काही विमा कंपन्या उलट पद्धतीने एकूण हप्ता काढतात. म्हणजे, त्या आधी मासिक हप्ता काढतात आणि नंतर वार्षिक हप्त्याचा हिशेब करतात. वार्षिक हप्त्यासाठी काही सवलती दिल्या जातात. या सवलतींचे कारण म्हणजे, जितका वारंवार हप्ता भरला जाईल, तेवढा विमा कंपनीचा व्यवस्थापन खर्च वाढेल. म्हणून विमा कंपन्या पॉलिसी धारकांना वार्षिक हप्ता भरण्याची योजना निवडण्यासाठी प्रोत्साहन देतात.

## प्रश्न 4.4

खालील संकल्पना थोडक्यात स्पष्ट करा:

- अधिभार;
- वारंवारिता अधिभार.

## झ) बोनसचा हिशेब करणे

जे पॉलिसीधारक सहभागात्मक विमा पॉलिसी (नफ्यासह पॉलिसी) खरेदी करतात त्यांना कंपनीच्या नफ्यामध्ये सहभागी होण्याचा अधिकार असतो. हा नफा पॉलिसीधारकांना बोनसच्या स्वरूपात वितरित केला जातो. विमा कंपनीचा चार प्रकारचे बोनस देतात.

- साधा उजळणी बोनस;
- एकत्रित उजळणी बोनस;
- सत्रान्त बोनस; आणि
- अंतरीम बोनस.

## झ)1 साधा उजळणी बोनस

विमा कंपनी हा बोनस जाहीर करते आणि जाहीर केलेला बोनस विमा रकमेत मिळवते. हा दाव्याच्या वेळी किंवा पॉलिसी परिपक्व झाल्यानंतर दिला जातो, किंवा विमा कंपनीने स्पष्ट केलेल्या कुठल्याही वेळी दिला जातो.

### उदाहरण

जेव्हा एबीसी कंपनी दर 1000 रुपयांवर 5% बोनस जाहीर करते तेव्हा तो बोनस 50 रुपये असेल. जर स्मिता पटेल यांनी 1,00,000 विमा रकमेची पॉलिसी खरेदी केली असेल तर त्यांचा बोनस 5,000 रुपये असेल. ही जाहीर करण्यात आलेली रक्कम दिली जाईपर्यंत तेवढीच असते, मात्र एकत्रित बोनसमध्ये याच्या उलट विमा रकमेत बोनस मिळवल्यानंतर पुढील वर्षीचा बोनस काढतांना तो या वाढीव विमा रकमेवर काढला जातो.

## झ)2 एकत्रित उजळणी बोनस

या पद्धतीमध्ये विमा कंपनीच्या वार्षिक बोनस एकत्रित व्याजाच्या आधारे काढतात, म्हणजे बोनस विमा रकमेत मिळवला जातो आणि पुढील वर्षीचा बोनस वाढीव रकमेवर पकडला जातो.

### घटनेचा अभ्यास

राहुल खन्ना यांच्याकडे प्रत्येकी 5,00,000 रुपयांच्या दोन सहभागात्मक पॉलिसी आहेत. असे गृहित धरु की पहिल्या पॉलिसीला त्यांना साध्या उजळणी पद्धतीने बोनस मिळतो आणि दुसऱ्या पॉलिसीसाठी त्यांना एकत्रित उजळणी पद्धतीने बोनस मिळतो.

विमा कंपनीने विमा रकमेवर 5% बोनस जाहीर केला आहे. राहुल यांची विमा रक्कम 5,00,000 रुपये आहे म्हणून त्यांचा बोनस 25,000 रुपये असेल. म्हणूनच राहुल यांची परिपक्वतेच्या वेळी मिळणारी रक्कम अशी वाढेल:

- साध्या उजळणीच्या आधारे विमा रक्कम = 5,00,000 रुपये + 25,000 रुपये = 5,25,000 रुपये.
- एकत्रित उजळणीच्या आधारे विमा रक्कम = 5,00,000 रुपये + 25,000 रुपये = 5,25,000 रुपये.

पुढच्या वर्षी, विमा कंपनीने विमा रकमेवर 3% बोनस जाहीर केला. यावर्षी राहुल यांची देय परिपक्वतेची रक्कम अशा प्रकारे वाढेल:

- साध्या उजळणी बोनसद्वारे विमा रक्कम = 5,25,000 रुपये + 15,000 रुपये = 5,40,000 रुपये. (15,000 रुपये हे 5,00,000 रुपयांचे 3% आहेत)
- एकत्रित उजळणी बोनससाठी विमा रक्कम = 5,25,000 रुपये + 15,750 रुपये = 5,40,750 रुपये. (15,750 रुपये हे 5,25,000 रुपयांचे 3% आहेत)

टीप: वरील प्रकरणामध्ये साध्या उजळणी पद्धतीमध्ये बोनस नेहमी 5,00,000 रुपयांच्या रकमेवर काढला जाईल.

एकत्रित उजळणी बोनसमध्ये पहिल्या वर्षी बोनस 5,00,000 रुपयांच्या रकमेवर काढला जाईल आणि तो 5,00,000 रुपयांमध्ये मिळवला जाईल. पुढील वर्षात बोनस वाढीव रकमेवर काढला जाईल आणि त्या रकमेमध्ये मिळवला जाईल.

### झ)3 सत्रान्त बोनस

पॉलिसी संपेपर्यंत कंपनीसोबतच राहण्यासाठी प्रोत्साहन लाभ म्हणून विमा कंपनी विमाधारकाला हा बोनस देते. 20, 25, किंवा 30 वर्षांच्या दीर्घ-कालीन पॉलिसींवर विमा कंपनी परिपक्वतेची विमा रक्कम तसेच कंपनीने दरवर्षी जाहीर केलेल्या इतर नियमित बोनससोबत सत्रान्त बोनस देऊ शकते. काही कंपनी सत्रान्त बोनस दरवर्षी जाहीर करू शकतात, मात्र तो जमा होत जातो आणि केवळ पॉलिसी परिपक्व झाल्यानंतरच दिला जातो. या बोनसला 'टिकून राहण्यासाठीचा बोनसही' म्हणतात.

## झ)4 अंतरीम बोनस

कायद्याने बंधनकारक असल्यामुळे विमा कंपन्यांना दरवर्षी मूल्यमापन करावेच लागते. ज्या पॉलिसीवर मृत्यूचे दावे केले जातात किंवा ज्या पॉलिसी दोन मूल्यमापन कालावधींमध्ये परिपक्व होतात त्यासुद्धा शिलकीमध्ये धरल्या जातात, मात्र त्या बंद झाल्यानंतर करण्यात आलेल्या मूल्यमापनामध्येच हे जाहीर केले जाते. या पॉलिसी मूल्यमापनाच्या तारखेपूर्वीच विमा कंपनीच्या नोंदणी पुस्तकातून बाहेर पडल्या असल्याने, त्या मूल्यामापनाच्या प्रक्रियेत सहभागी होणार नाहीत. मात्र, विमा कंपनी अशा पॉलिसींना शेवटच्या मूल्यमापनाच्या दराने 'अंतरीम बोनस' देते. भारतामध्ये विमा कायदा 1938 च्या 112 व्या कलमानुसार अंतरीम बोनस देणे बंधनकारक आहे.

## उपक्रम

कुठल्याही जीवन विमा कंपनीच्या वेबसाईटला भेट द्या. कंपनीने गेल्या पाच वर्षात जाहीर केलेल्या बोनसचा अभ्यास करा. कंपनी सहभागी पॉलिसीधारकाला कशाप्रकारे बोनस वितरित करते?

## ट विमा लेखनामध्ये एजंटची भूमिका

एजंट प्रस्तावकर्त्याच्या थेट संपर्कात असतात आणि विमा लेखनाच्या प्रक्रियेमध्ये त्यांची महत्वाची भूमिका असते आणि त्यांना 'प्राथमिक विमा लेखक' मानले जाते.

- एजंटला प्रस्तावकर्त्याने प्रस्ताव अर्ज पूर्ण भरल्याची खात्री करावी लागते. प्रस्तावकर्त्याने प्रामाणिकपणे प्रश्नांची उत्तरे दिली असल्याची खात्रीही त्यांना करावी लागते कारण प्रस्ताव अर्जाच्या आधारे प्रस्ताव स्वीकारला किंवा नाकारला जाईल.
- जर एजंट अर्ज भरायला मदत करत असेल, तर त्याने तो प्रामाणिकपणे आणि अचूकपणे भरावा. देण्यात आलेली उत्तरे कुठल्याही परिस्थितीत पूर्वग्रहदूषित नसावीत. प्रतिसाद देणाऱ्याची उत्तरे शक्य तितक्या वस्तुनिष्ठपणे नोंदवली जावीत आणि चुकीची किंवा अपूर्ण माहिती टाळण्यात यावी.
- प्रस्तावकर्त्याशी थेट संपर्कात असल्यामुळे, त्याला विमा का हवा आहे याचे मूल्यमापन एजंट चांगल्याप्रकारे करू शकतो. त्यांना असे वाटले की प्रस्तावकर्त्याचा हेतू प्रामाणिक नाही, तर त्यांनी तसे प्रस्तावात नमूद केले पाहिजे. एजंट प्रस्तावकर्त्यासोबत आणि त्यांच्या कुटुंबासोबत वैयक्तिक चर्चा करतो, त्यांनी

दिलेल्या उत्तरांचे एजंटला मूल्यांकन करावे लागते.  
प्रस्तावकर्त्याने दिलेली माहिती परस्परविरोधी असल्याचे आढळून  
आल्यास, एजंटनी त्यांना आणखी प्रश्न विचारणे आवश्यक  
असते.

- प्रस्तावकर्त्याला किती रकमेचा जीवन विमा घ्यावा हे  
ठरवण्यासाठी, मानवी जीवन मूल्य (एचएलव्ही) काढायला एजंट  
त्यांना मदत करू शकतो. एचएलव्हीच्या हिशेबानुसार जीवन  
विमा घेतल्यास, कमावत्या व्यक्तीचा अकाली मृत्यू  
झाल्यानंतरही, कुटुंबाला उत्पन्नाची सुरक्षितता मिळते आणि  
त्यांच्या आर्थिक गरजा पूर्ण होतात.
- एजंट आवश्यक कागदपत्रे आणि प्रस्ताव अर्ज वेळेत सादर करून  
विमा लेखनाची प्रक्रिया आणखी जलद करू शकतो. अतिरिक्त  
वैद्यकीय तपासणी आवश्यक असल्यास, एजंटने प्रस्तावकर्त्याला  
डॉक्टरची भेट घेण्यास मदत करावी तसेच डॉक्टरांचा अहवाल  
लवकरात लवकर सादर केला जाईल याची खात्री करावी.
- विम्याचा प्रस्ताव स्वीकारण्यात आल्यास, पॉलिसी थेट  
विमाधारकाला किंवा एजंटकडे पाठवली जाऊ शकते. प्रस्ताव  
फेटाळण्यात आला तरी त्यात एजंटची भूमिका असू शकते. विमा  
कंपनी प्रस्ताव का फेटाळण्यात आला या संदर्भात स्पष्टीकरण  
देणारे एक पत्र प्रस्तावकर्त्याला पाठवेल, तरीही एजंट स्वतः  
प्रस्तावकर्त्याकडे जाऊन फेटाळण्याचे कारण(णे) स्पष्ट करू  
शकतो.

#### प्रश्न 4.5

जेव्हा विमा लेखक प्रस्ताव फेटाळतो तेव्हा एजंटची भूमिका काय  
असते?



## महत्वाचे मुद्दे

या प्रकरणात समावेश असलेल्या महत्वाच्या संकल्पना खालील प्रमाणे आहेत:

### विमा लेखनाची प्रक्रिया

- प्रस्तावांचे मूल्यमापन करणे आणि जोखीम स्वीकारायची का आणि जर स्वीकारायची असेल तर कुठल्या अटीवर स्वीकारायची हे ठरविण्याच्या प्रकियेला विमा लेखन असे म्हणतात.
- जोखीम निवडण्यासाठी प्रत्येक कंपनी स्वतःचे निकष आणि मार्गदर्शक तत्व विकसित करते.

- विमा लेखनाच्या प्रक्रियेत खालील पायऱ्यांचा समावेश होतो: माहिती गोळा करणे; जोखीमेचे विश्लेषण करणे; संभाव्य धोक्याचा अंदाज घेणे; हानीची शक्यता निश्चित करणे; प्रस्ताव स्वीकारणे किंवा फेटाळणे; स्वीकारलेल्या पॉलिसीचे वर्गीकरण करून जोखीम गटात वर्गीकरण करणे; आणि पॉलिसी देणे.

### आवश्यक माहिती मिळवणे

- विमा लेखक प्रस्तावकर्त्याबाबतची माहिती विविध स्रोतांकडून मिळवू शकतो म्हणजे प्रस्ताव अर्ज, वैद्यकीय परीक्षण अहवाल, एजंटचा गोपनीय अहवाल, अतिरिक्त माहिती आणि कर अधिकाऱ्यांकडून अहवाल.

### नैतिक आणि शारीरिक धोके

- विमाधारक व्यक्तीच्या जोखीमेशी निगडित शारीरिक वैशिष्ट्यांना शारीरिक धोके म्हणतात, उदा. वय, व्यवसाय, लिंग, निवास, सवयी, छंद, शारीरिक वैशिष्ट्ये, वैद्यकीय समस्या, शारीरिकदृष्ट्या अपंग, कुटुंबाचा वैद्यकीय इतिहास, वैयक्तिक इतिहास इ.
- नैतिक धोक्यांचा संदर्भ दृष्टीकोन, मानसिक स्थिती किंवा प्रस्तावकर्त्याचा उद्देश यांच्याशी आहे.

### आर्थिक, वैद्यकीय आणि अवैद्यकीय विमा लेखन

- आर्थिक विमा लेखन करताना एका व्यक्तीला किती जीवन विमा मिळू शकतो त्या रकमेवर मर्यादा घातली जाते. विमाधारक व्यक्ती विम्याची रक्कम मिळण्यास पात्र आहे आणि ती विमा हितापेक्षा अधिक

नसल्याची खात्री करण्यासाठी आर्थिक विमा लेखनाचा वापर केला जातो.

- वैद्यकीय विमा लेखन करतांना विमा लेखकाला प्रस्तावकर्त्याच्या गेल्या काही वर्षातील वैद्यकीय नोंदी आणि वैद्यकीय तपासणी पाहणे आवश्यक असते.
- अवैद्यकीय विमा स्वीकारण्यासाठी, प्रस्ताव अर्ज अधिक तपशीलवार असतो. अवैद्यकीय विमा लेखनामध्ये विमा एजंट किंवा एखाद्या उच्च पदस्थ अधिकाऱ्याला विशेष अहवाल सादर करण्यास सांगितले जाऊ शकते.

### मानवी जीवन मूल्य (एचएलव्ही)

- एका व्यक्तीकडे जीवन विम्याचे किती संरक्षण असावे हे ठरविण्याचे मोजमाप म्हणून जीवन विम्यामध्ये एचएलव्ही वापरले जाते.
- एचएलव्ही काढण्याच्या उत्पन्न पर्यायी पद्धतीमध्ये मानवी जीवनाचे मूल्य भविष्यातील उत्पन्नाच्या सध्याच्या मूल्याएवढे असते.

### ग्रहणाधिकार

- जेव्हा विमा लेखकाला असे वाटते की एखाद्या व्यक्तीशी संबंधित जोखीम काळासोबत कमी होऊ शकते तर ते असा प्रस्ताव ग्रहणाधिकाराने स्वीकारू शकतात.
- विमाधारकाचा जर ग्रहणाधिकाराच्या कालावधीत मृत्यू झाला, तर विमा कंपनीला पूर्ण विमा रक्कम द्यावी लागत नाही.

हप्त्याचा हिशेब करणे आणि दर ठरवणे

- विमा पॉलिसीला जो हप्ता आकारला जाईल त्याचा दर काढणे म्हणजे हप्त्याचा दर काढणे.
- हप्ता काढण्याची प्रक्रिया खालील प्रमाणे आहे:
  - जोखीमेचा हप्ता काढणे;
  - जोखीमेच्या हप्त्यावर आधारित समान हप्ता काढणे;
  - गुंतवणुकीवरील अपेक्षित व्याज वजा करणे;
  - अधिभार मिळवणे; आणि
  - आकारला जाणारा एकूण हप्ता काढणे.

### बोनसचा हिशेब करणे

- जे पॉलिसीधारक सहभागात्मक विमा पॉलिसी खरेदी करतात (नफ्यासह पॉलिसी) त्यांना विमा कंपनीच्या नफ्यात सहभागी होण्याचा अधिकार असतो. हा नफा पॉलिसीधारकांमध्ये नफ्याच्या स्वरूपात वितरित केला जातो.
- विमा कंपनीकडून चार प्रकारचे बोनस दिले जातात: साधा उजळणी बोनस; एकत्रित उजळणी बोनस; सत्रान्त बोनस; आणि अंतरीम बोनस.

### विमा स्वीकारण्यामध्ये एजंटची भूमिका

- एजंट हा प्रस्तावकर्त्याच्या थेट संपर्कात असल्यामुळे विमा लेखनाच्या प्रक्रियेत त्यांची महत्वाची भूमिका असते. विशेषतः जोखीम निवडीच्या प्रक्रियेत एजंटची भूमिका अतिशय महत्वाची असते.

## प्रश्नोत्तरे

4.1 विमा लेखक प्रस्तावासंदर्भात खालील निर्णय घेऊ शकतो:

- प्रस्ताव सामान्य दरावर स्वीकारणे;
- प्रस्ताव जास्त हप्त्यावर स्वीकारणे;
- प्रस्ताव ग्रहणाधिकारासोबत स्वीकारणे;
- प्रस्ताव सुधारित अटींवर स्वीकारणे;
- प्रस्ताव विशिष्ट/सुधारित अटींवर स्वीकारणे;
- निर्णय काही काळ लांबवणीवर टाकणे; किंवा
- प्रस्ताव फेटाळणे.

4.2 प्रस्तावकर्ता राहतो ते ठिकाण महत्वाचा शारीरिक धोका होऊ शकते.

व्यक्ती जिथे राहते त्या ठिकाणाची वर्गवारी असुरक्षित, हिंसक आणि धोकादायक करण्यात आली असेल, तर व्यक्तीच्या जीवनाला असलेली जोखीम वाढते.

4.3 जेव्हा विमा लेखकाला असे वाटते की व्यक्तीशी निगडित जोखीम काही काळाने कमी होईल, तेव्हा तो ग्रहणाधिकाराद्वारे प्रस्ताव स्वीकारू शकतो. जोखीम काही काळाने कमी होईल असे गृहित धरले जाते जाते त्यामुळे तेवढ्या काळासाठी घटत्या आधारावर ग्रहणाधिकार लागू होतो. विमाधारकाचा ग्रहणाधिकाराच्या कालावधीत मृत्यू झाला तर विमा कंपनीला ग्रहणाधिकारात नमूद केल्याप्रमाणे विमा रकमेचा केवळ काही भागच द्यावा लागेल.

4.4 विमाधारकाने द्यायचा एकूण हप्ता काढतांना, विमा कंपनीचा खर्च आणि नफा विचारात घेण्यासाठी जेव्हा निव्वळ हप्ता समायोजित करून घेतला जातो तेव्हा त्याला अधिभार असे म्हणतात.

वार्षिक हप्ता भरण्याऐवजी अधिक वारंवार हप्ता भरल्याने वाढलेला व्यवस्थापन खर्च विचारात घेण्यासाठी केलेली सोय म्हणजे वारंवारिता अधिभार.

4.5 जर प्रस्ताव फेटाळण्यात आला तर कंपनी प्रस्तावकर्त्याला त्याबाबतची कारणे देणारे पत्र पाठवते. एजंट स्वतः प्रस्तावकर्त्याला भेटून प्रस्ताव फेटाळण्याची कारण(णे) समजावून सांगू शकतो.

## स्वयं-चाचणी प्रश्न

1. 'अंतरीम बोनस' म्हणजे काय?
2. 'समान हप्ता' काढतांना विमा कंपनी महागाईचे परिणाम कसे विचारात घेते?

तुम्हाला पुढच्या पानावर याची उत्तरे मिळतील

## स्वयं-चाचणी प्रश्नाची उत्तरे

1. पॉलिसीने जर मृत्यूच्या दाव्याची रक्कम दिली किंवा दोन मूल्यमापनाच्या तारखांदरम्यान ती परिपक्व झाली, तर ती मूल्यामापनाच्या पुढील प्रक्रियेत सहभागी होणार नसली तरी विमा कंपनी मागील मूल्यमापनाच्या दराच्या आधारे 'अंतरीम बोनस' देईल. विमा कायदा 1938च्या 112 व्या कलमानुसार असे अंतरीम बोनस देणे बंधनकारक करण्यात आले आहे.
2. विमा कंपनी समान हप्ता काढतांना महागाईचे परिणाम लक्षात घेईल. भविष्यातील दावे आणि खर्च भरून काढण्यासाठी मग ती योजनेच्या सुरुवातीच्या वर्षात गोळा करण्यात आलेले काही हप्ते



एका राखीव निधीमध्ये ठेवेल. पॉलिसीधारक समान हप्ता  
योजनेच्या संपूर्ण कालावधीमध्ये समान रक्कम भरतो.

