

मूलभूत जीवन विमा उत्पादने

घटक	पाठ्यक्रम शिकण्याची निष्पत्ती
शिकण्याचे उद्देश	
ओळख	
महत्वाचे शब्द	
क सुरक्षेच्या गरजा	5.1
ख जीवन विमा उत्पादने	5.2
ग कर आकारणी आणि महागाई	5.3
घ सुरक्षेच्या गरजांचे प्राधान्य	5.4 आणि 5.5
महत्वाचे मुद्दे	
प्रश्नोत्तरे	
स्वयं-चाचणी प्रश्न	

शिकण्याचे उद्देश

या प्रकरणाचा अभ्यास केल्यानंतर तुम्हाला खालील गोष्टी करता आल्या पाहिजेत:-

- एका व्यक्तित्वाच्या सुरक्षेच्या विविध गरजांची रूपरेषा तयार करणे;
- संरक्षणाच्या गरजांवर परिणाम करणारे वैयक्तिक घटक समजावून सांगणे;
- जीवन विमा योजनेच्या मूलभूत घटकांचे वर्णन करणे;
- विमा उद्योगाच्या मूलभूत जीवन विमा उत्पादनांची रूपरेषा सांगणे;
- विविध प्रकारच्या जीवन विमा योजना समजावून सांगणे;
- जीवन विमा उत्पादनांमुळे कशाप्रकारे करसवलत मिळते याचे वर्णन करणे;

- महागाईचा जीवन विमा उत्पादनांवरही कशाप्रकारे परिणाम झाला आहे हे समजावणे;
- ग्राहकांच्या गरजांना प्राधान्य देऊन त्या गरजा पूर्ण होतील असे मूलभूत जीवन विमा उत्पादन सुचवणे.

ओळख

जेव्हा एखाद्या अनपेक्षित घटनेने व्यक्ति आणि/किंवा तिच्यावर अवलंबून असलेल्यांवर आर्थिक संकट येते तेव्हा सुरक्षेची गरज निर्माण होते हे आपण प्रकरण 1 मध्ये पाहिले. आपण हे देखील पाहिले की **विमा अनपेक्षित घटना घडल्यास संरक्षण देतो**, त्यामुळे ती घटना घडल्याने झालेले बरेचसे आर्थिक नुकसान भरून निघते.

कुठल्याही प्रकारच्या विमा संरक्षणामुळे फायदा होईल हे व्यक्तिला माहिती असले तरी तिला प्रत्येक वेळी तिच्या सुरक्षेच्या गरजा काय आहेत हे योग्य प्रकारे समजेलच असे नाही.

अशा लोकांना योग्य निवड करण्यासाठी मदत करणे हे एजंटचे कर्तव्य आहे. या प्रकरणामध्ये आपण बाजारामध्ये उपलब्ध असलेल्या विविध जीवन विमा योजनांची वैशिष्ट्ये आणि उपयोग पाहू- आणि महत्वाचे म्हणजे- या वैशिष्ट्यांवरून त्या योजना ग्राहकासाठी उपयोगी आहेत का नाही हे ठरवता येते. प्रकरण 6 आणि 7 मध्ये आपण व्यक्तित्या बचतीच्या गरजांकडे लक्ष देऊ आणि त्या गरजा पूर्ण करण्यासाठी उपलब्ध असलेली विविध बचत उत्पादने आणि एजंटने जाणून घेणे आवश्यक असलेली जीवन विम्यासारखी इतर आर्थिक उत्पादनेही पाहू.

ही उत्पादने समजून घेतल्यानंतर तुम्ही तुमच्या ग्राहकाला त्यांच्या वैयक्तिक गरजांसाठी आणि परिस्थितींसाठी योग्य प्रकारचे आणि योग्य पातळीचे विमा संरक्षण घेण्याचा सल्ला देऊ शकाल.

महत्वाचे शब्द

या प्रकरणामध्ये खालील शब्द आणि संकल्पनांचे वर्णन आहे:

सुरक्षेच्या गरजा	सुरक्षेच्या गरजांवर परिणाम करणारे घटक	मृत्यूसाठी संरक्षण	जीवंत राहण्याचे फायदे
मुदत विमा योजना	शुद्ध एंडोमेंट योजना	एंडोमेंट विमा योजना	संपूर्ण जीवन विमा योजना
परिवर्तनीय विमा योजना	एकेरी जीवन विमा योजना	संयुक्त जीवन विमा योजना	समूह विमा योजना
लघु-विमा योजना	युलिप	नफ्या-सह पॉलिसी	कर आकारणी
महागाई	गरजांचा प्राधान्य ठरवणे	बालक योजना	मनी-बँक योजना

क सुरक्षेच्या गरजा

एक जीवन विमा एजंट म्हणून व्यक्तिच्या मृत्यू किंवा अपंगत्वामुळे निर्माण होणाऱ्या सुरक्षेच्या गरजांविषयी तुम्ही विचार करता.

सुरुवातीला आपण पुढील घटना अभ्यासण्यासाठी थोडा वेळ काढू:

घटनेचा अभ्यास: प्रशांतच्या आयुष्यात अतिशय वाईट घटना घडली

टप्पा 1

प्रशांत 35 वर्षांचा असून नोकरीत चांगला स्थिरावला आहे. त्याची पत्नी गृहिणी असून मुलगा निशांत 7 वर्षांचा आहे. निशांतने मोठेपणी डॉक्टर व्हावे असे प्रशांतला वाटते, म्हणून निशांतच्या वैद्यकीय शिक्षणाच्या खर्चासाठी तो गेल्या दोन वर्षांपासून दर महिन्याला 5,000 रुपये म्युच्युअल फंडात गुंतवतोय. त्याचे पालक निवृत्त आहेत आणि त्याच्यावर अवलंबून आहेत.

प्रशांतने 10 वर्षांसाठी 2,00,000 रुपये विमा रकमेची एंडोमेंट पॉलिसी घेतली आहे, ज्यासाठी तो दरवर्षी 20,000 रुपये हप्ता भरतो आहे. प्रशांतसाठी 2,00,000 रुपयांचे संरक्षण महत्वाचे नाही, तर पॉलिसीच्या कर सवलतीमुळे तो ती घेण्यास आकर्षित झाला.

प्रशांत गेल्या वर्षी नवीन घरात रहायला गेला. याआधी तो भाड्याच्या घरात राहत होता. प्रशांतवर सध्या 40 लाख रुपयांचे गृह कर्ज आणि 7 लाख रुपयांचे गाडीचे कर्ज आहे. तो दर वर्षी कुटुंबासह सुट्टी घेऊन फिरायला जातो आणि त्याचे पैसे क्रेडिट कार्डने भरतो. समृद्ध भारतातील वाढत्या मध्यम वर्गाचे प्रशांत उत्तम उदाहरण आहे. त्याच्या सगळ्या गोष्टी सुरळीतपणे सुरु आहेत आणि त्याला असे वाटते की जीवनात त्याला यापेक्षा अधिक काही नको.

टप्पा 2

मात्र त्याचा आनंद फार काळ टिकला नाही, कारण प्रशांतच्या भाळी काही वेगळेच लिहून ठेवले होते: त्याच्या आयुष्याला तो कल्पनाही करू शकणार नाही असे वाईट वळण लाभले. निशांतला त्याच्या वडिलांनी आठव्या वाढदिवसासाठी सायकल द्यायचे आश्वासन दिले असल्याने तो त्यांची मुंबईहून कार्यालयीन परिषदेहून येण्याची आतुरतेने वाट पाहत आहे. मात्र त्याला कल्पनाच नाही की त्याचे वडील आता पुन्हा कधीच परत येणार नाहीत. घरी परतत असतांना प्रशांतचे विमान कोसळले आणि या अपघातात त्याचा मृत्यू झाला. निशांतचे वडिलही आले नाहीत आणि त्याची सायकलही आली नाही; केवळ प्रशांतच्या दुःखद निधनाची बातमी आली त्यामुळे कुटुंबाला प्रचंड धक्का बसला.

टप्पा 3

प्रशांतच्या कुटुंबासाठी एवढी एकच वाईट बातमी नव्हती. पुढे अनेक अडचणी होत्या. प्रशांतच्या कुटुंबाचे अश्रू पुरते वाळलेही नव्हते तेव्हाच कर्ज देणाऱ्यांनी घराबाहेर रांग लावायला सुरुवात केली. आधी क्रेडिट कार्ड वसुली

एजंट आले आणि नंतर गाडीच्या कर्जाची वसुली करणाऱ्या एजंटनी गाडी जप्त केली कारण प्रशांतचे कुटुंब तिचे हप्ते भरू शकले नाही.

निशांतचे शिक्षणाचे स्वप्न मागे राहिले कारण कुटुंबाला यापुढे त्याच्या शिक्षणामध्ये गुंतवणूक करणे शक्य नव्हते. कुटुंबाची हातातोंडाशी गाठ पडणे कठीण झाले कारण प्रशांत त्यांच्या घरातील एकमेव कमावती व्यक्ती होती.

2,00,000 रुपयांच्या एंडोमेंट पॉलिसीमुळे त्याच्या कुटुंबाच्या गरजा वर्षभरही भागणार नव्हत्या. प्रशांतने केवळ एवढेच विमा संरक्षण घेतले होते आणि ते देखील कर सवलतीसाठी घेतले होते.

या प्रकरणात पुढे जातांना ही घटना लक्षात ठेवा. आपण घ विभागात पुन्हा याकडे वळू आणि प्रशांत आणि त्याच्या कुटुंबाची परिस्थिती कशी वेगळी असू शकली असती हे पाहू.

क)1 व्यक्तिच्या सुरक्षेच्या सर्वसाधारण गरजा

व्यक्तिला अनेक कारणांसाठी विम्याच्या स्वरूपात आर्थिक संरक्षण हवे असते. या गरजा खालीलप्रमाणे आहेत:

क)1(क) उत्पन्न

व्यक्तिला सध्याचे आणि भविष्यातील उत्पन्न सुरक्षित ठेवण्याची तीव्र गरज असते. आपण वरील घटनेच्या अभ्यासावरून पाहिले की अकाली मृत्यू

झाला आणि उत्पन्नाची सुरक्षा नसेल तर कुटुंब आर्थिक अडचणीत येऊ शकते. मुदत विमा भविष्यातील उत्पन्नाच्या नुकसानाची भरपाई करू शकतो.

क)1(ख) वैद्यकीय गरजा

वैद्यकीय आणीबाणी अनपेक्षितपणे निर्माण होते. वरील घटनेच्या अभ्यासात आपण पाहिले की प्रशांतचे पालक निवृत्त आहेत आणि त्यांच्यावर अवलंबून आहेत. जर म्हातारपणी त्यांची तब्येत बिघडली, तर उपचारामुळे कुटुंबातील कमावत्या व्यक्तीला बराच खर्च येईल. वैद्यकीय विमा अनपेक्षित वैद्यकीय आणीबाणीसाठी उपयोगी पडतो.

क)1(ग) अवलंबून व्यक्ती

- मुलांचे शिक्षण: आजकाल अनेक मुलांना एमबीए/अभियांत्रिकी/वैद्यकीय अभ्यासक्रमांना प्रवेश घ्यायचा असतो आणि चांगले शिक्षण देणाऱ्या संस्था अतिशय कमी असल्यामुळे शिक्षणाचा खर्च वेगाने वाढतोय. म्हणूनच, पालकांना सुरुवातीपासूनच त्यांच्या मुलांच्या शिक्षणासाठी नियोजन करावे लागते. वरील घटनेच्या अभ्यासात आपण पाहिले की पालकाचा अकाली मृत्यू झाल्यास त्याच्या पाल्याचे शैक्षणिक नियोजन बिघडते. म्हणूनच, मुलांच्या शिक्षणासाठी निधी साठवणे गरजेचे आहे. बालक विमा योजनेमुळे (जिचा आपण पुढील प्रकरणामध्ये अभ्यास करणार आहोत) पालकांच्या अनुपस्थितीत या अडचणीवर मात करता येऊ शकते.
- मुलांची लग्ने: आपल्या मुलांना सर्व काही सर्वोत्तम मिळावे यासाठी पालक सर्व काही करतात. आपल्या मुलीचे लग्ने गावात सर्वोत्तम असावे आणि सर्व पाहुण्यांनी त्याचे कौतुक करावे असे प्रत्येक पालकाचे स्वप्न असते. त्यांचे स्वप्न पूर्ण करण्यासाठी पालक सुरुवातीपासूनच पाल्याच्या लग्नासाठी गुंतवणूक करायला लागतात. मात्र पालकाचा अकाली मृत्यू झाल्यास लग्नाचे स्वप्न पूर्ण होऊ शकत नाही, म्हणूनच सुरक्षेची गरज

असते. पालकाचा अकाली मृत्यू झाल्यास बालक विमा योजना संरक्षण देते.

क)1(घ) संपत्ती आणि दायित्व

घर, गाडी किंवा व्यवसाय ही संपत्ती आपल्यासाठी अतिशय महत्वाची असते.

ही संपत्ती उभारतांना- सुरुवातीला मोठ्या गुंतवणुकीची गरज असते- त्यामुळे आपल्याला कर्ज घ्यावे लागते. जी व्यक्ती कुटुंबाला उत्पन्न मिळवून देते तिच्यावर हे कर्ज फेडण्याची जबाबदारी असते. मात्र कमावती व्यक्ती अकाली मरण पावली तर हे कर्ज कोण फेडणार? वरील घटनेच्या अभ्यासामध्ये आपण पाहिले की प्रशांतच्या अनुपस्थितीत त्याच्या कुटुंबियांना गाडी आणि घराचे मासिक हप्ते फेडणे शक्य नव्हते म्हणून त्या गोष्टी जप्त झाल्या. म्हणूनच मुख्य कमावत्या व्यक्तीच्या अनुपस्थितीत या संपत्तींचे (कर्ज) रक्षण करण्याची गरज आहे. या प्रकरणी गृह विमा किंवा अतिरिक्त मुदत विमा संरक्षण देऊ शकतो. कमावत्या व्यक्त्या अकाली मृत्यू झाल्यास अतिरिक्त मुदत विम्यामुळे क्रेडिट कार्डची थकबाकी, वैयक्तिक कर्ज, कार कर्ज आणि इतर कर्जांची परतफेड करता येते.

क)1(च) कुटुंबाची देखभाल

कमावत्या व्यक्तीच्या अनुपस्थितीत कुटुंबांचे संरक्षण करण्याची गरज असते. आपण प्रकरणाच्या अभ्यासात पाहिले की प्रशांतच्या मृत्यूनंतर कुटुंबाचे जगणे अवघड झाले. जर केवळ एकच व्यक्ती कमावती असेल तर विमाधारकाने त्याचा अकाली मृत्यू झाल्यास त्याच्या कुटुंबाच्या गरजा पूर्ण होतील एवढा पुरेसा जीवन विमा घेतल्याची खात्री करावी. याठिकाणी

मुदत विमा योजनेमुळे कुटुंबाला एक मोठी रक्कम मिळते किंवा निवृत्तीवेतन योजनेमुळे नियमित उत्पन्न मिळते.

जाणून घ्या

योग्य आर्थिक नियोजनामुळे वरील सर्व गरजा पूर्ण होतील असे संरक्षण मिळते. योग्य आर्थिक नियोजनामुळे सुरक्षा, गुंतवणुकीवरील मिळकत आणि कर सवलत असे तीन फायदे मिळतात.

याचा विचार करा.....

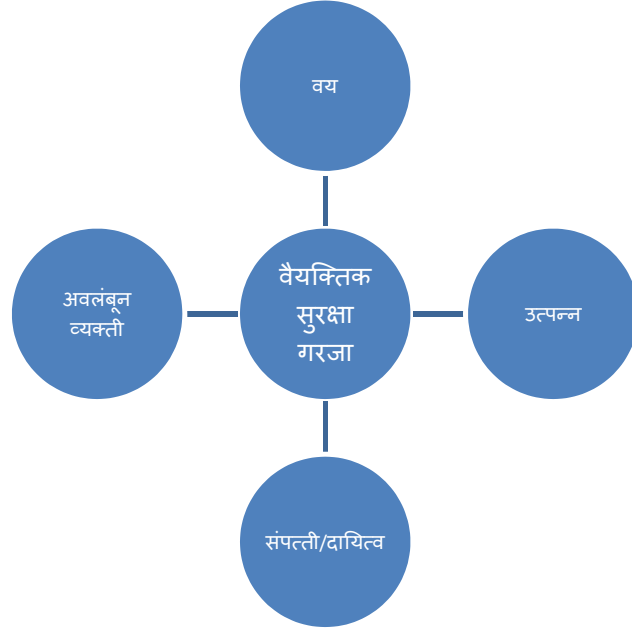
आता तुम्ही व्यक्तित्वाच्या सुरक्षेच्या सामाईक गरजा जाणता, तुम्ही स्वतःच्या सुरक्षा गरजांची एक यादी तयार करा. तुमच्या इतरही काही सुरक्षा गरजा आहेत का ज्यांचा वर उल्लेख करण्यात आलेला नाही?

क)2 सुरक्षेच्या गरजांवर परिणाम करणारे वैयक्तिक

घटक

खालील वैयक्तिक आणि आर्थिक तपशीलांचा कुठल्याही ग्राहकाच्या नेमक्या सुरक्षा गरजांवर परिणाम होतो.

आकृती 5.1



या सर्व बाबी तपशीलाने पाहू:

क)2(क) वय

वयाचा व्यक्तिच्या गरजांवर विविध प्रकारे परिणाम होतो. जेव्हा व्यक्ती विशीत कमवायला सुरुवात करते तेव्हा त्याला स्वतःच्या आणि उत्पन्नाच्या सुरक्षेची अधिक काळजी असते. पुढील काळात लग्ने झाल्यानंतर व्यक्तिची जबाबदारी वाढते, ते घरासारखी संपत्ती तसेच निवृत्तीवेतन निधी घेतात आणि पालकांची जबाबदारी त्यांच्यावर येते. वयाप्रमाणे विमा संरक्षण खरेदी करण्याचा खर्चही वाढतो. 20-25 वयोगटातील व्यक्तिसाठी विम्याचे हप्ते 30-35 वयोगटातील व्यक्तिच्या विमा हप्त्यांपेक्षा निश्चितच कमी असतात. त्यामुळे विमा संरक्षण शक्य तेवढ्या लवकर खरेदी करणेच शहाणपणाचे आहे.

क)2(ख) अवलंबून व्यक्ती

जेव्हा व्यक्तिचे लग्ने होते, कुटुंब वाढते तेव्हा तिच्यावर पत्नी आणि मुलांची जबाबदारी येते. आयुष्याच्या पुढील टप्प्यात जेव्हा व्यक्तिचे पालक निवृत्त होतात, ते देखील तिच्यावर अवलंबून राहू शकतात, त्यामुळे व्यक्तिवर अवलंबून राहणाऱ्यांची संख्या वाढते. म्हणूनच अवलंबून व्यक्तींची संख्या जेवढी अधिक, तेवढी विमा संरक्षणाची गरज मोठी.

क)2(ग) उत्पन्न

मुलांच्या शिक्षणाचे नियोजन, मुलांची लग्ने, घर घेणे आणि निवृत्तीसाठी निधी उभारणे यासारख्या आर्थिक गरजा पूर्ण करण्यामध्ये व्यक्तित्वाच्या उत्पन्नाचा महत्वाचा वाटा असतो.

जेव्हा व्यक्ती नुकतीच कमवायला सुरुवात करते तेव्हा तिचे उत्पन्न साहजिकच कमी असते. त्या काळात उत्पन्नातून घर आणि/किंवा गाडी विकत घेता येत नाही. कर्जामुळे ही तफावत दूर होते. त्यामुळे कुटुंबातील मुख्य कमावत्या व्यक्तिला काही झाल्यास या कर्जाला विम्याचे संरक्षण असणे महत्वाचे आहे. मुलांचे शिक्षण, विवाह आणि स्वतःची निवृत्ती अशा जबाबदाऱ्यांसाठी गुंतवणूक करण्याकरता, व्यक्ती लहान रकमेपासून सुरुवात करून नंतर त्यांचे उत्पन्न वाढेल त्याप्रमाणे गुंतवणूक वाढवू शकते.

क)2(घ) संपत्ती आणि दायित्व

संपत्ती आणि दायित्वाचा व्यक्तित्वाच्या वैयक्तिक सुरक्षेच्या गरजांवर मोठा परिणाम होतो. घरासारखी संपत्ती कर्ज काढून घेण्यात आली असते. उत्पन्नाला विमा संरक्षण असेल तर कुटुंबातील कमावती व्यक्ती दीर्घकाळासाठी अपंग झाली किंवा तिचा अकाली मृत्यू झाल्यानंतरही कर्ज फेडता येऊ शकते.

कमावत्या व्यक्तित्वाचा मृत्यू झाल्यास गाडी खरेदी करण्यासाठी घेतलेले कर्ज किंवा फिरायला जाण्यासाठी घेतलेले कर्ज यांसारखे दायित्व कुटुंबातील सदस्यांवर ओझे बनू शकते. त्यामुळे कुटुंबाला कर्ज फेडण्यासाठी इतर संपत्ती विकणे भाग पडते किंवा इतर गुंतवणुकीतून पैसे काढावे लागतात, जे कुटुंबाच्या हिताचे नाही.

ख) जीवन विमा उत्पादने

ख)1 जीवन विमा योजनेचे मूलभूत घटक

जीवन विमा कंपन्यांकडे विविध योजना असतात ज्या अकाली मृत्यूची जोखीम किंवा फार काळ जगण्याच्या जोखीमेला संरक्षण देतात.

भारतातील विमा कंपन्यांच्या बहुतेक विमा योजनांमध्ये दोन मूलभूत घटकांचा समावेश होतो:

- मृत्यूपश्चात संरक्षण- पॉलिसीच्या कालावधीत विमाधारकाचा मृत्यू झाल्यास ही रक्कम नामनिर्देशिताला/भोगवटादाराला दिली जाते.
- परिपक्वतेचे फायदे- विमाधारक व्यक्ती पॉलिसीच्या संपूर्ण कालावधीत जिवंत राहिली तर ही रक्कम पॉलिसी परिपक्व झाल्यानंतर त्याला दिली जाते. मनी-बँकसारख्या पॉलिसी परिपक्वतेपूर्वी विमाधारकाला नियमित कालावधीने पैसे देतात, ज्यांना जिवंत राहण्याचे फायदे म्हटले जाते. या प्रकरणाच्या ख)2(ण) विभागात मनी-बँक पॉलिसी सविस्तर पाहू.

जाणून घ्या

सर्वसाधारणपणे पॉलिसी एका आयुष्यावरच काढल्या जातात, त्यामध्ये एका व्यक्तीच्या आयुष्यालाच संरक्षण दिले जाते. आपण ख)2(ज) आणि ख)2(ट) या विभागांमध्ये एकापेक्षा अधिक व्यक्तींना संरक्षण देणाऱ्या पॉलिसी पाहू.

ख)2 मूलभूत जीवन विमा योजना

विमा उद्योग देत असलेल्या मुख्य जीवन विमा योजना खालील प्रमाणे आहेत.

ख)2(क) मुदत विमा योजना

जीवन विमा उद्योगाकडून दिली जाणारी ही सर्वात मूलभूत आणि साधी विमा योजना आहे. या योजनेमध्ये जीवन विमा कंपनी विमाधारकाचा योजनेच्या कालावधीत मृत्यू झाल्यास विशिष्ठ रक्कम (विमा रक्कम) देण्याचे आश्वासन देते. जर विमाधारक योजनेच्या संपूर्ण कालावधीत जिवंत राहिला तर त्यांना काहीच मिळणार नाही, म्हणजेच अशा पॉलिसीवर परिवर्तनेचे फायदे नसतात.

थोडक्यात या योजनेमध्ये विमाधारकाचा योजनेच्या कालावधीत मृत्यू झाल्यास केवळ मृत्यूपश्चात् संरक्षण मिळते.

उदाहरण

प्रशांतने एबीसी कंपनीकडून 30 वर्षांसाठी 75 लाख रुपये रकमेचा विमा घेतला. पॉलिसीच्या कागदपत्रांमध्ये हे स्पष्ट करण्यात आले आहे की जर प्रशांतचा पॉलिसीच्या 30 वर्षांच्या कालावधीमध्ये मृत्यू झाला तर विमा कंपनी प्रशांतने नामनिर्देशित केलेल्या व्यक्तिला 75 लाख रुपये देईल.

मात्र प्रशांत पॉलिसीच्या संपूर्ण कालावधीत म्हणजे 30 वर्षे जगला तर त्याला परिपक्वतेचे किंवा जगण्याचे कुठलेही फायदे मिळणार नाहीत.

महत्वाचे मुद्दे:

- मुदत विमा केवळ मृत्यूपश्चात् संरक्षण देतो.
- या विमा कंपन्यांकडील सर्वात साध्या विमा योजना आहेत.
- मुदत विमा योजना या बाजारात उपलब्ध असलेल्या सर्वात कमी किंमतीच्या योजना आहेत. कमी हप्ता भरून व्यक्ती तिच्या दायित्वांसाठी मोठे संरक्षण घेऊ शकते.
- **कालावधी:** नावाप्रमाणे या योजना केवळ ठराविक कालावधीसाठी सुरक्षा देतात. साधारणपणे त्यांचा कालावधी 5 वर्षांपासून सुरु होतो आणि 10, 15, 20, 25 आणि 30 वर्षांपर्यंत किंवा विमाधारकाने निवडलेल्या आणि विमाकर्त्याने मंजूर केलेल्या कुठल्याही कालावधीपर्यंत असतो.
- **दायित्वांसाठी संरक्षण:** गाडी किंवा घरासाठीच्या मोठ्या कर्जांना संरक्षण देण्यासाठी मुदत विमा संरक्षण सर्वोत्तम उपाय आहे.

- विमा कंपनी काही मुदत योजनांच्या कालावधीदरम्यान मृत्यूसाठीचे संरक्षण वाढवण्याची अथवा कमी करण्याची परवानगी देतात.
- किमान आणि कमाल विमा रक्कम: बहुतेक मुदत योजनांसाठी विमा कंपनी किमान आणि कमाल विमा रक्कम स्पष्ट करते. काही विमा कंपन्यांमध्ये कमाल विमा रक्कम विमालेखकावर अवलंबून असते.
- किमान आणि कमाल वय: बहुतेक विमा कंपन्या मुदत योजनांमध्ये प्रवेशासाठी आणि बाहेर पडण्यासाठी किमान आणि कमाल वयोमर्यादा घालून देतात.

ख)2(ख) हप्ता परतावा (आरओपी) योजना

काही विमा कंपन्या मुदत विमा योजनेचे, हप्ता परतावा योजनेसारखे प्रकारही देतात. विमाधारकाचा योजनेच्या कालावधीत मृत्यू झाला तर, विमा कंपनी नामनिर्देशिताला/भोगवटादाराला विशिष्ठ रक्कम (विमा रक्कम) देते. जर विमाधारक पॉलिसीच्या संपूर्ण कालावधीत जिवंत राहिला तर पॉलिसी परिपक्व झाल्यानंतर विमा कंपनी पॉलिसीच्या अटीप्रमाणे हप्त्यांचा काही भाग किंवा सर्व हप्ते विमाधारकाला परत करते.

मुदत विमा योजनेच्या दुसऱ्या प्रकारात विमाधारक पॉलिसी परिपक्व होईपर्यंत जगल्यास, हप्त्याची परतफेड करण्यासोबत काही कंपन्या ठराविक व्याजही देतात.

याचा विचार करा.....

तुम्हाला मुदत विमा योजना आणि हप्ता परतावा योजना यामध्ये एका योजनेची निवड करायची असेल तर तुम्ही कुणाची निवड कराल आणि का?

ख)2(ग) शुद्ध एंडोमेंट योजना

शुद्ध एंडोमेंट योजना ही मुदत विमा योजनेच्या विरुद्ध असते. या योजनेमध्ये जीवन विमा कंपनी विमाधारकाला योजनेचा कालावधी पूर्ण होईपर्यंत तो जगला तरच त्याला विशिष्ठ रक्कम (विमा रक्कम) देते. विमाधारकाचा योजनेच्या कालावधीत मृत्यू झाल्यास त्याला काहीही मिळणार नाही.

थोडक्यात, या योजनेमध्ये विमाधारक योजनेच्या संपूर्ण कालावधीपर्यंत जगला तर केवळ पॉलिसी परिपक्व झाल्यानंतर फायदा मिळतो. त्यामध्ये मृत्यूसाठी संरक्षण नाही.

उदाहरण

प्रशांतने एबीसी विमा कंपनीकडून 30 वर्षांसाठी 75 लाख रुपयांची एंडोमेंट विमा योजना घेतली. पॉलिसीच्या कागदपत्रांमध्ये स्पष्ट करण्यात आले आहे की जर प्रशांत पॉलिसीच्या संपूर्ण कालावधीमध्ये 30 वर्षे जगला तर पॉलिसी परिपक्व झाल्यानंतर प्रशांतला 75 लाख रुपयांची रक्कम मिळेल.

मात्र, प्रशांतचा पॉलिसीच्या 30 वर्षांच्या कालावधीत मृत्यू झाला तर त्याला मृत्यूपश्चात् काहीही संरक्षण मिळणार नाही.

जीवन अतिशय अनिश्चित आहे. प्रशांतसारख्या लोकांना मुदत विमा योजना घ्यावी किंवा शुद्ध एंडोमेंट योजना त्यांच्या गरजांसाठी योग्य आहे हे माहित नाही कारण आपण किती जगू किंवा आपला कधी मृत्यू होईल हे त्याला माहित नाही.

म्हणूनच प्रशांतने जर 30 वर्षांसाठीची मुदत विमा योजना घेतली आणि तो योजनेच्या संपूर्ण कालावधीत जगला, तर 30 वर्षांनंतर त्याला काहीही मिळणार नाही. त्याचबरोबर जर त्याने 30 वर्षांसाठी शुद्ध एंडोमेंट योजना घेतली आणि दुर्दैवाने या कालावधीत त्याचा मृत्यू झाला तर, त्याचे नामनिर्देशित/भोगवटादार यांना काहीही मिळणार नाही.

वरच्यासारखी परिस्थिती निर्माण झाल्यास कोणती विमा योजना निवडायची याबाबत लोकांचा गोंधळ होऊ शकतो. या परिस्थितीवर तोडगा काढण्यासाठी, जीवन विमा कंपन्यांनी वरील दोन्ही योजनांची वैशिष्ट्ये एकत्र केली आणि त्यामधून एंडोमेंट विमा योजना बनवली.

ख)2(घ) एंडोमेंट विमा योजना

एंडोमेंट विमा योजना ही मुदत विमा योजना आणि शुद्ध एंडोमेंट योजना यांचे मिश्रण आहे. विमाधारकाचा पॉलिसीच्या कालावधीत मृत्यू झाल्यास ती मृत्यूसाठी संरक्षण देते किंवा विमाधारक पॉलिसी परिपक्व होईपर्यंत जगला तर जगण्याचे फायदे देते.

उदाहरण

प्रशांतने एबीसी विमा कंपनीकडून 30 वर्षांसाठी 75 लाख रुपयांची एंडोमेंट विमा योजना घेतली. पॉलिसीच्या कागदपत्रांमध्ये स्पष्ट करण्यात आले आहे की जर प्रशांत पॉलिसीच्या 30 वर्षांच्या कालावधीत जगला, तर विमा कंपनी त्याला पॉलिसी परिपक्व झाल्यानंतर 75 लाख रुपये आणि

काही संचित बोनस असल्यास देईल. मात्र प्रशांतचा पॉलिसीच्या 30 वर्षांच्या कालावधीत पॉलिसी परिपक्व होण्याआधी मृत्यू झाल्यास, त्याच्या नामनिर्देशिताला/भोगवटादाराला 75 लाख रुपयांचे मृत्यूसाठीचे संरक्षण मिळेल आणि पॉलिसी बंद केली जाईल.

वरील योजनेमध्ये खालील गोष्टींचे मिश्रण करण्यात आले आहे:

- 75 लाख रुपयांची 30 वर्षांसाठीची मुदत विमा योजना; आणि
- 75 लाख रुपयांची 30 वर्षांसाठीची शुद्ध एंडोमेंट योजना.

प्रशांतचा जर पॉलिसीच्या कालावधीत मृत्यू झाला तर मुदत विमा योजना उपयोगास येईल आणि जर तो पॉलिसीच्या संपूर्ण 30 वर्षांच्या कालावधीत जगला तर शुद्ध एंडोमेंट योजना उपयोगास येईल.

जाणून घ्या

भारतातील जीवन विमा कंपन्या देत असलेल्या बहुतेक विमा योजना या मुदत विमा आणि शुद्ध एंडोमेंट योजना यांचे मिश्रण आहेत.

याचा विचार करा....

तुम्हाला मुदत विमा योजना, शुद्ध एंडोमेंट योजना किंवा एंडोमेंट विमा योजना यामध्ये निवड करायची असेल तर तुम्ही कशाची निवड कराल आणि का?

महत्वाचे मुद्दे

- विमाधारक पॉलिसीच्या संपूर्ण कालावधीत जगला तर एंडोमेंट विमा योजना परिपक्व झाल्यानंतर एक ठराविक रक्कम देते.
- **मृत्यूसाठी संरक्षण:** या योजनांमध्ये मृत्यूसाठीच्या संरक्षणाचाही समावेश असतो. जर विमाधारकाचा योजना परिपक्व होण्याआधी मृत्यू झाला तर नामनिर्देशित/भोगवटादार यांना मृत्यूच्या संरक्षणांचा फायदा दिला जातो.
- **बचतीचा घटक:** या योजनांमध्ये मृत्यूच्या संरक्षणाशिवाय बचतीचाही घटक आहे. हप्त्यामधून मृत्यूच्या संरक्षणाचा खर्च आणि व्यवस्थापन खर्च वगळून बाकीची रक्कम विमा कंपनी विमाधारकाच्या वतीने गुंतवते. त्यातून मिळणारा परतावा हा विमाधारकाला नंतर बोनसच्या रूपाने दिला जातो.
- **ध्येयावर आधारित गुंतवणूक:** मुलांचे उच्च शिक्षण किंवा लग्ने इत्यादी विशिष्ट योजनांसाठी पैसा साठवण्याच्या उद्दिष्टाने या योजना खरेदी केल्या जाऊ शकतात.
- काही विमा कंपन्या या पॉलिसी काही प्रमाणात माघारी घेणे किंवा त्यांच्यावर कर्ज काढण्याची परवानगी देतात.
- या योजनेचे विविध प्रकारही आहेत. काही योजनांमध्ये मृत्यूसाठीचे संरक्षण हे परिपक्वतेनंतर मिळणाऱ्या फायद्यांपेक्षा अधिक असते तर काहींमध्ये त्याच्या उलट परिस्थिती असते.
- काही योजनांमध्ये परिपक्वतेनंतर मिळणारे फायदे मृत्यूसाठीच्या संरक्षणाच्या दुप्पट असतात. अशा प्रकारच्या योजनांना **दुप्पट एंडोमेंट विमा योजना** म्हणतात.

प्रश्न 5.1

जीवन विमा योजनेचे मूलभूत घटक स्पष्ट करा.

सहभागात्मक आणि असहभागात्मक पॉलिसी

बहुतेक विमा पॉलिसींच्या हप्त्यामध्ये बचतीच्या घटकाचा समावेश असतो. विमा कंपनी ही रक्कम पॉलिसीधारकांच्या वतीने गुंतवते आणि नफा कमावते, तो नफा पॉलिसीधारकांना बोनसच्या स्वरूपात पुन्हा वाटला जातो.

ज्या योजनांमध्ये विमाधारकांना कंपनीच्या नफ्यामध्ये सहभागी होण्याचा अधिकार असतो त्यांना 'नफ्या-सह' किंवा 'सहभागात्मक' योजना म्हणतात. बहुतेक एंडोमेंट, मनी-बँक आणि संपूर्ण जीवन विमा योजना या सहभागात्मक योजना आहेत. मनी बँक आणि संपूर्ण जीवन विमा योजनांबद्दलचे आणखी तपशील या विभागात पुढे देण्यात आले आहेत.

ज्या योजनांमध्ये पॉलिसीधारकाला विमा कंपनीच्या नफ्यात सहभागी होण्याचा अधिकार नसतो त्यांना 'नफ्याशिवाय' योजना किंवा 'असहभागात्मक' योजना म्हणतात. शुद्ध मुदत विमा योजना या नफ्याशिवाय योजनांचे उदाहरण आहेत.

सुचवण्यात आलेला उपक्रम

तुमच्याकडे जर इंटरनेट असेल तर पाच विमा कंपन्यांच्या वेबसाईटना भेट द्या आणि त्यांच्या विविध एंडोमेंट योजनांची वैशिष्ट्ये अभ्यासा. पाचही कंपन्यांच्या एंडोमेंट योजनांमधील

वैशिष्ट्यांचा एक तुलनात्मक तक्ता बनवा. तुमच्या मते कुठली कंपनी सर्वोत्तम एंडोमेंड योजना देत आहे आणि का?

ख)2(च) संपूर्ण जीवन विमा योजना

- अनिश्चित कालावधीसाठीच्या मुदत विमा योजनेला संपूर्ण जीवन विमा योजना म्हणतात. काही योजनांमध्ये बचतीचा घटकही असतो. विमा कंपनी गुंतवणुकीतून होणाऱ्या नफ्याच्या आधारे या योजनांसाठी बोनस जाहीर करते.
- नावाप्रमाणे व्यक्तित्ते त्याच्या संपूर्ण आयुष्यभर संरक्षण केले जाते.
- विमाधारकाचा मृत्यू झाल्यास, नामनिर्देशित/भोगवटादार यांना विमा रकमेसोबत त्या काळापर्यंतचा संचित बोनस दिला जातो.
- व्यक्तित्तेच्या जीवनकाळात अडीअडचणीच्यावेळी गरज पडल्यास ती काही पैसे काढू शकते. व्यक्ती पॉलिसीवर कर्जही काढू शकते.

उदाहरण

एबीसी विमा कंपनी 100 वर्षांपर्यंत संरक्षण देणारी संपूर्ण जीवन विमा योजना देते.

मृत्यूसाठी संरक्षण

विमाधारकाचा पॉलिसीच्या कालावधीत मृत्यू झाल्यास, त्याच्या नामनिर्देशिताला/भोगवटादाराला विमा रक्कम, त्या तारखेपर्यंत संचित बोनससह दिली जाते.

जिवंत राहण्याचे फायदे

विमाधारक 100 वर्षांपर्यंत जिवंत राहिला तर विमा रक्कम आणि बोनस विमाधारकाला दिला जातो.

सुचवण्यात आलेला उपक्रम

आतापर्यंत तुम्ही मुदत योजनेची, एंडोमेंट योजनांची आणि संपूर्ण जीवन योजनांची वैशिष्ट्ये अभ्यासली आहेत. व्यक्ती ज्या परिस्थितीमध्ये या तिन्ही योजना घेण्याचा विचार करेल त्यांची यादी करा.

ख)2(छ) परिवर्तनीय विमा योजना

नावाप्रमाणे, या विमा योजना एका प्रकारच्या योजनेतून दुसऱ्या प्रकारच्या योजनेमध्ये परिवर्तित केल्या जाऊ शकतात. उदाहरणार्थ, मुदत विमा योजना विमा कंपनी परवानगी देईल त्याप्रमाणे एंडोमेंट योजना, संपूर्ण जीवन विमा योजना किंवा दुसऱ्या कुठल्याही विमा योजनेत परिवर्तित केली जाऊ शकते.

विमाधारक सुरुवातीला मोठा हप्ता भरू शकत नसल्यामुळे परिवर्तनीय योजना उपयोगी पडते. त्यामुळे ते मुदत विमा योजनेने कमी हप्ता देऊन सुरवात करू शकतात आणि नंतर अधिक हप्ता देऊन पॉलिसी एंडोमेंट योजना किंवा संपूर्ण जीवन योजनेत परिवर्तित करू शकतात. योजना बदलतांना विमाधारकाला वैद्यकीय तपासणी करून घेण्याची गरज नसते.

परिवर्तनीय योजनांचा आणखी एक फायदा म्हणजे योजना बदलतांना विमालेखकाला पुन्हा निर्णय घ्यावा लागत नाही.

ख)2(ज) संयुक्त जीवन विमा योजना

- संयुक्त जीवन विमा योजनेध्ये दोन व्यक्तींना एकाच पॉलिसी अंतर्गत विमा संरक्षण दिले जाते. ही योजना विवाहित जोडप्यांसाठी किंवा व्यवसायातील भागीदारांसाठी अतिशय योग्य आहे.
- काही संयुक्त जीवन विमा योजनांमध्ये दोन्ही पॉलिसीधारकांचा मृत्यू पॉलिसीच्या कालावधीतच झाला तर पहिल्या संयुक्त पॉलिसीधारकाच्या मृत्यूनंतर मृत्यूसाठीचे संरक्षण (विमा रक्कम) दिले जाते त्यानंतर उरलेल्या पॉलिसीधारकाच्या मृत्यूनंतरही त्या तारखेपर्यंतच्या संचित बोनससह पुन्हा विमा रक्कम दिली जाते.

- जर दोन्ही पॉलिसीधारक पॉलिसी परिपक्व होईपर्यंत जगले किंवा दोघांपैकी एक पॉलिसीधारक पॉलिसी परिपक्व होईपर्यंत जगला तर परिपक्वतेचा फायदा त्या तारखेपर्यंतच्या संचित बोनससोबत दिला जातो.
- काही संयुक्त जीवन पॉलिसींसाठी निवडलेल्या मुदतीपर्यंत हप्ते भरावे लागतात किंवा पहिल्या संयुक्त पॉलिसीधारकाचा मृत्यू झाल्यास हप्ता भरावा लागत नाही.
- काही संयुक्त जीवन विमा पॉलिसींसाठी प्रत्येकाच्या आयुष्याचे वेगळे विमालेखन केले जाईल.

याचा विचार करा.....

लग्नानंतर तुम्हाला तुमची आणि पत्नीची वेगळी पॉलिसी असावी असे वाटते की दोघांची संयुक्त पॉलिसी असावी असे वाटते? याबाबतचा निर्णय घेतांना तुम्ही कोणत्या मुद्द्यांचा विचार कराल?

ख)2(झ) वर्षासन (अॅन्यूइटी)

वर्षासन देणाऱ्याला (विमा कंपनीला) एकदाच एक मोठी रक्कम देऊन (खरेदी मूल्य) किंवा ठराविक वर्षासाठी हप्ते भरून त्या बदल्यात वर्षासनधारकाला (ज्याला अॅन्यूअंट म्हटले जाते) नियमितपणे पैसे दिले जातात त्याला वर्षासन म्हणतात.

ज्या पद्धतीने खरेदी मूल्य दिले जाते त्यानुसार वर्षासन खालील प्रकारचे असू शकते:

- त्वरित वर्षासन;
- कालांतराने वर्षासन.

वर्षासन जीवन विमा पॉलिसीच्या विरुद्ध असते. जीवन विम्यामध्ये विमा कंपनी जोखीम उचलते तर वर्षासनामध्ये वर्षासनधारक जोखीम उचलतो. खरेदी मूल्य दिल्यानंतर अतिशय थोड्या कालावधीत मृत्यू न होण्याची जोखीम वर्षासनधारकावर असते.

विविध प्रकारचे वर्षासन उपलब्ध आहे (जसे संयुक्त जीवन, शेवटी जिवंत राहणारा/जीवन वर्षासन खरेदी मूल्याच्या परताव्यासह/वाढते वर्षासन) आपण हे प्रकार प्रकरण 7 मध्ये पाहू.

ख)2(ट) समूह विमा योजना

- एकाच उद्देशाने एकत्र आलेल्या व्यक्तित्तांच्या समूहाला, समूह विमा संरक्षण देतो.
- व्यक्तींचा समूह खालील प्रकारचा असू शकतो:
 - एखाद्या संस्थेतील कर्मचारी;
 - बँकेचे ग्राहक;
 - कामगार संघटनेचे सदस्य;
 - लेखापालांच्या संघटनेसारख्या व्यावसायिक संघटनांचे सदस्य;
 - किंवा
 - त्याशिवाय लोकांचा कुठलाही समूह जो समान हेतूने एकत्र आला आहे किंवा समान उद्देशाने लोक एकमेकांशी जोडलेले आहेत.

- समूह विमा पॉलिसीमध्ये विमा कंपनी एक मुख्य (मास्टर) पॉलिसी देते ज्यामध्ये समूहातील सर्व सदस्यांना संरक्षण दिले जाते. उदाहरणार्थ, विमा कंपनी मालकाला एक मुख्य पॉलिसी देईल ज्यामध्ये त्या कंपनीच्या सर्व कर्मचाऱ्यांना संरक्षण दिले जाईल. मालक 'मुख्य पॉलिसीधारक' असेल.
- विम्याचा करार मुख्य पॉलिसीधारक आणि विमा कंपनीदरम्यान असतो. कर्मचारी विमा कराराचा प्रत्यक्ष पक्ष नसतात.
- सरकार समूह विमा सार्वजनिक कल्याणाचे माध्यम म्हणून जनतेला विमा संरक्षण देण्यासाठी वापरते (दारिद्र्यरेषेखालील लोकांसाठी).
- जुलै 2005 मध्ये विमा उद्योगाच्या नियामकाने (आयआरडीए) समूह विमा पॉलिसीसाठी मार्गदर्शक तत्वे लागू केली.

उदाहरण

एबीसी विमा कंपनी समूह विमा योजना देते ज्यामध्ये आर्थिकदृष्ट्या कमकुवत वर्गाला विमा संरक्षण दिले जाते.

या योजनेमध्ये संरक्षणासाठी व्यक्तित्ची निवड करण्याकरता कंपनीचे विशिष्ठ निकष आहेत.

मृत्यूसाठी संरक्षण

एखाद्या सदस्याचा मृत्यू झाल्यास, नामनिर्देशिताला/भोगवटाधारकाला 30,000 रुपयांची विमा रक्कम दिली जाते. अपघाती मृत्यू झाल्यास नामनिर्देशिताला/भोगवटाधारकाला 75,000 हजार रुपयांची रक्कम दिली जाते.

ख)2(ठ) लघु-विमा योजना

- आयआरडीए(लघु-विमा) नियामावली 2005 अंतर्गत आयआरडीएने नोव्हेंबर 2005 साली लघु-विम्यासाठी मार्गदर्शक तत्वे लागू केली. कमी उत्पन्न असलल्या गटातील लोकांना विमा संरक्षण देणे हे लघु-विम्याचे उद्दिष्ट आहे.
- लघु-विम्याच्या उत्पादनांद्वारे देण्यात आलेले जीवन संरक्षण 5,000 रुपये ते 50,000 रुपयांच्या दरम्यान असावे असे आयआरडीएने स्पष्ट केले आहे.
- जीवन विमाकर्ता जीवन लघु विमा उत्पादने तसेच सर्वसाधारण लघु-विमा उत्पादनेही देऊ शकतो किंवा काही वेळेस सर्वसाधारण लघु-विमाकर्ता जीवन विम्याची उत्पादनेही देतो (हे केवळ लघु-विमा उत्पादनांच्या बाबतीतच लागू होते बाकी विम्यांच्या बाबतीत नाही.)

ख)2(ड) युनिट-निगडित विमा योजना (युलिप)

नफ्या-सह पॉलिसीच्या तुलनेत युनिट निगडित विमा योजनेमध्ये अधिक जोखीम असते आणि कमी शाश्वती असते. मात्र त्या अधिक लवचिक असतात. या लवचिकतेचा फायदा घेण्यासाठी जे

गुंतवणुकीत थोडी जोखीम उचलू शकतात अशा लोकांसाठी युनिट-निगडित पॉलिसी योग्य आहे. भांडवली बाजारातील चढ उतारांनुसार मोबदला मिळतो, ज्यामध्ये भागभांडवलासारख्या (शेअर) गुंतवणीची खरेदी विक्री केली जाते (शेअरबद्दल प्रकरण 6मध्ये तपशीलाने पाहू).

याचा विचार करा.....

तुम्हाला जर युलिप आणि पारंपारिक पॉलिसीमध्ये (मुदत/एंडोमेंट/संपूर्ण जीवन) निवड करायची असेल तर तुम्ही कशाची निवड कराल? या बाबतचा निर्णय घेण्यासाठी तुम्ही कुठल्या मुद्द्यांचा विचार कराल?

महत्वाचे मुद्दे

- युनिट-निगडित विमा योजना जीवन विमा आणि गुंतवणुकीवरील मोबदला असे दोन्हीचे फायदे देते.
- पारंपारिक योजनांमध्ये विमा कंपनी विमाधारकाच्या वतीने गुंतवणुकीबाबतचा निर्णय घेतात. मात्र युलिपमध्ये विमाधारकाला त्याच्या गुंतवणुकीसाठी, भागभांडवल निधी, ऋण निधी, समतोल निधी आणि भांडवली बाजार निधी इत्यादी विविध निधींमधून निवड करता येते.
- युलिप विमाधारकाला भांडवली बाजाराच्या विकासात सहभागी होण्याचा पर्याय देते.
- विमाधारकाचा मृत्यू झाल्यास विमा रक्कम किंवा गुंतवणुकीचे बाजारमूल्य (निधीचे मूल्य), यापैकी जे अधिक असेल ते दिले जाते.
- योजनेच्या परिपक्वतेनंतर निधीचे मूल्य दिले जाते.

- **निकालात काढण्याचा पर्याय:** काही योजना पॉलिसीधारकांना पॉलिसी परिपक्व झाल्यानंतरची रक्कम एक रकमी घेण्याऐवजी नियोजित टप्प्यांनी (ठराविक कालावधीने) एका ठराविक कालावधीसाठी (म्हणजे 5 वर्षे किंवा 5 वर्षांपर्यंतचा कुठलाही कालावधी) घेण्याचा पर्याय देतात. या पर्यायाला निकालात काढण्याचा किंवा तडजोडीचा पर्याय म्हणतात. जर पॉलिसीधारकाला निकालात काढण्याचा पर्याय घ्यायचा असेल तर त्यांनी विमा कंपनीला तसे आधीच कळवणे आवश्यक आहे.

प्रश्न 5.2

समूह विमा योजनेची वैशिष्ट्ये कोणती?

ख)2(ढ) बालक योजना

- मुलांच्या भविष्यातील शैक्षणिक गरजा आणि लग्नासाठी तरतूद म्हणून बचत करण्यासाठी बालक विमा योजनेची पालकांना मदत होते.
- बालक विमा योजनेमुळे बचत आणि विमा असे दुहेरी फायदे मिळतात.
- मुलांचे स्वतःचे काही उत्पन्न नसते याची नोंद घेणे आवश्यक आहे. ते आर्थिकदृष्ट्या पूर्णपणे पालकांवर अवलंबून असतात. मुलांच्या भविष्यातील आर्थिक गरजा पूर्ण करण्यासाठी पालक विमा कंपनीला हप्ता देतात.
- मूल भोगवटादार असते ज्याला पॉलिसी परिपक्व झाल्यानंतर त्याचे फायदे मिळतात.

- या योजनांमध्ये, पॉलिसीमध्ये सांगितल्याप्रमाणे मूल एका विशिष्ट वयाचे झाल्यानंतरच विमाधारक मुलाच्या जीवनावरील जोखीम सुरु होईल. पॉलिसी सुरु होण्याची तारीख आणि जोखीम लागू होण्याची तारीख या मधील जे अंतर आहे त्याला **स्थगन कालावधी** म्हणतात.
- स्थगन कालावधी संपून ज्या दिवशी जोखीम लागू होते त्या तारखेला स्थगन तारीख म्हणतात. **स्थगन तारीख** हा पॉलिसीचा वर्धापन दिन असतो.
- स्थगन कालावधीमध्ये विमा संरक्षण नसते.
- जेव्हा मूल सजान होते (18 वर्षांचे) तेव्हा पॉलिसीचे हक्क आपोआप विमाधारक मुलाकडे हस्तांतरित होतील. या प्रक्रियेला **प्रदान** करणे असे म्हणतात. ज्या तारखेला पॉलिसीचे हक्क मुलाकडे हस्तांतरित केले जातात त्याला **प्रदान तारीख** म्हणतात.
- प्रदान केल्यानंतर पॉलिसी विमाकर्ता आणि विमाधारक व्यक्ती (या प्रकरणी मूल) यांच्यातील करार होतो

- काही बालक विमा योजनांमध्ये 'हप्त्यामध्ये सवलत' हे पुरवणी कलम अंतर्भूतच असते, तर काही योजनांमध्ये पालक थोडा अधिक हप्ता भरून हप्त्यामध्ये सवलतीचा पर्याय निवडू शकतात. यामध्ये जर पालकाचा पॉलिसीच्या कालावधीत मृत्यू झाला तर विमा कंपनी पालकाच्या वतीने हप्ते भरत राहते (मूल सज्ञान होईपर्यंत) आणि पॉलिसी टिकून राहते. पॉलिसीच्या शेवटी पॉलिसीच्या नियम आणि अटीनुसार मुलाला फायदे मिळतात. प्रकरण 7 मध्ये पुरवणी कलमांविषयी अधिक तपशीलाने चर्चा करू.
- बालक विमा योजना एंडोमेंट योजना, मनी-बँक योजना किंवा युलिप योजनेच्या स्वरूपात घेतल्या जाऊ शकतात.

ख)2(ण) मनी-बँक पॉलिसी

- मनी-बँक पॉलिसीमध्ये बचत आणि विमा असे दोन्ही फायद्यांचे मिश्रण असते आणि त्या वैशिष्ट्यांच्या बाबतीत एंडोमेंट योजनांसारख्या असतात.
- एंडोमेंट योजनेमध्ये, पॉलिसीधारकाला पॉलिसी संपल्यावर परिपक्वतेचे फायदे मिळतात. मात्र मनी-बँक पॉलिसीमध्ये, पॉलिसीच्या कालावधीत ठराविक वर्षांनी 'जिवंत राहण्याचे अंशतः फायदे' दिले जातात.
- पॉलिसीच्या अटी आणि नियमांनुसार पॉलिसीच्या कालावधीत जिवंत राहण्याचे फायदे निश्चित प्रमाणात किंवा बदलत्या प्रमाणात मिळू शकतात.

- सध्याच्या कर कायद्यानुसार पॉलिसीधारकाला विशिष्ट कालावधीने मिळणारे फायदे हे करमुक्त असतात.
- पॉलिसीधारकाचा पॉलिसीच्या कालावधीत मृत्यू झाल्यास, नामनिर्देशिताला किंवा भोगवटादाराला संपूर्ण विमा रक्कम संचित बोनससह (जर असल्यास) मिळते. त्यामधून विमाधारकाला आधीच देण्यात आलेले जीवंत राहण्याचे फायदे वगळले जात नाहीत.

उदाहरण

चेतन मिश्रा यांनी एबीसी कंपनीकडून 20 वर्षांसाठी मनी-बँक पॉलिसी घेतली. विमा रक्कम 20,00,000 रुपये आहे. त्यांनी मनी-बँक पॉलिसी निवडली कारण त्यांना जिवंत असतांना गुंतवणुकीवरील मोबदला उपभोगायचा आहे. त्यांनी त्यांची पत्नी सुमेधा हिला पॉलिसीमध्ये नामनिर्देशित केले. त्यांनी घेतलेल्या मनी-बँक पॉलिसी अंतर्गत त्यांना 5, 10 आणि 15 वर्षांनंतर जीवंत राहण्याचे प्रत्येकी 25% फायदे मिळतील आणि उरलेले 25% फायदे 20 वर्षांनंतर दिले जातील.

मात्र कुटुंबात दुर्घटना घडली. चेतनचा गाडीच्या दुर्घटनेमध्ये मृत्यू झाला. सुमेधा गृहिणी असून, आर्थिकदृष्ट्या चेतनवर अवलंबून होती.

चेतनचा पॉलिसी घेतल्यानंतर 11 वर्षांनी मृत्यू झाला. त्याला 5 व्या आणि 10 व्या वर्षी जीवंत राहण्याची (10,00,000 रुपये) फायद्याची टक्केवारी आधीच मिळाली होती.

चेतनला 5व्या आणि 10व्या वर्षात विमा रकमेची टक्केवारी (10,00,000 रुपये) मिळाली असली तरीही सुमेधाला 20,00,000 रुपयांची संपूर्ण विमा रक्कम मिळेल.

ख)2(त) वेतन बचत योजना (एसएसएस)

- वेतन बचत योजना (एसएसएस) या नोकरदार वर्गाच्या गरजा पूर्ण करण्यासाठी आहेत.
- या योजनांमध्ये विमा कंपनीचा मालकासोबत करार असतो, ज्यानुसार मालक कर्मचाऱ्याच्या पगारातून हप्ता कापतो आणि तो दर महिन्याला विमा कंपनीला देतो.
- वेतन कर्मचाऱ्याला मिळण्यापूर्वीच हप्ता कापला जात असल्यामुळे त्यांना हप्ता थकण्याची चिंता नसते.
- विमा कंपनीलाही फायदा होतो कारण तिला मालकाकडून त्या योजनेमध्ये समाविष्ट असलेल्या सर्व कर्मचाऱ्यांचा हप्ता एकाचवेळी मिळतो.

याचा विचार करा.....

विमा कंपनीला याचा काय फायदा होईल असे तुम्हाला वाटते?

- मालक कर्मचाऱ्याने स्वाक्षरी केलेल्या अधिकार पत्राच्या आधारे कर्मचाऱ्याच्या पगारातून हप्ता वजा करतो, अधिकार पत्र प्रस्ताव अर्जासोबत घेतले जाते आणि पॉलिसी स्वीकारल्यानंतर ते विमाकर्त्याद्वारे मालकाला पाठवले जाते.
- विमा कंपनी ठराविक कालावधीने कर्मचारी, त्यांचे पद, किती रक्कम कापायची आहे याची मागणी करणारी यादी संस्थेला पाठवते.
- वेतन बचत योजना (एसएसएस) ही काही विशिष्ठ विमा योजना नाही. ही केवळ हप्ता गोळा करण्याची एक सोय आहे. ती मुदत विम्यासाठी,

एंडोमेंट योजनेसाठी किंवा विमाकर्त्याने एसएसएस अंतर्गत परवानगी दिलेल्या इतर कुठल्याही योजनेसाठी वापरली जाऊ शकते.

5/12 आयसी-33/2011 जीवन विमा

ग) कर आकारणी आणि महागाई

ग)1 विमा उत्पादनांचा कराशी असलेला संबंध

आयकर कायदा 1961 नुसार जीवन विमा उत्पादने आयकर सवलतीस पात्र असतात. विमा उत्पादने गुंतवणुकीच्या वेळी तसेच परिपक्वतेच्यावेळी आयकर सवलतीस पात्र असतात.

(क) गुंतवणुकीचा टप्पा: आयकर कायद्याच्या कलम 80सी नुसार जीवन विमा योजनेअंतर्गत भरण्यात आलेला हप्ता, करपात्र उत्पन्नातून कर सवलतीस पात्र असतो. या कायद्यामध्ये कर सवलत देण्यासाठी काही अटी घालून देण्यात आल्या आहेत. खालील अटी पूर्ण करणे आवश्यक आहे:

- सध्याच्या कर कायद्यानुसार भरण्यात आलेला हप्ता हा विमा रकमेच्या 20% किंवा 20% पेक्षा कमी असावा किंवा
- विमा रक्कम भरण्यात आलेल्या हप्त्यांच्या पाच पट किंवा पाच पटीपेक्षा अधिक असावी.

उदाहरण

प्रशांतने 4 लाख रुपयांची युलिप पॉलिसी घेतली. या पॉलिसीवर कर सवलत लागू होण्यासाठी, भरण्यात आलेला हप्ता एकूण विमा संरक्षणाच्या म्हणजे 4 लाख रुपयांच्या 20% पेक्षाही कमी असावा. म्हणून याठिकाणी कर सवलत मिळवण्यासाठी भरण्यात आलेला हप्ता 80,000 रुपये किंवा त्यापेक्षा कमी असावा.

जर हप्ता विमा रकमेच्या 20% टक्क्यांहून अधिक असेल म्हणजे हप्ता 80,000 रुपयांपेक्षा जास्त असेल (100,000 रुपये गृहित धरु), तर कर कपात भरलेल्या हप्त्यांच्या 20% पर्यंत मर्यादित असेल. या ठिकाणी ती 80,000 रुपयांपर्यंत मर्यादित असेल.

आता याची दुसरी बाजू पाहू:

प्रशांतला 80,000 रुपयांची गुंतवणूक करायची आहे म्हणजे त्याला ती रक्कम करपात्र उत्पन्नातून वगळता येईल. म्हणून त्याने 80,000 रुपयांचा हप्ता भरून युलिप पॉलिसी घेण्याचा निर्णय घेतला. त्याला संपूर्ण 80,000 रुपयांसाठी आयकर सवलत हवी असेल, तर तो जे विमा संरक्षण घेईल ते भरलेल्या विमा हप्त्याच्या (80,000 रुपये) किमान पाच पट अधिक किंवा पाच पटीपेक्षा जास्त असावे याची खात्री केली पाहिजे. म्हणून या प्रकरणी प्रशांतने याची खात्री केली पाहिजे की विमा संरक्षण 4 लाख रुपये किंवा त्यापेक्षा अधिक असले पाहिजे.

जाणून घ्या

सध्याच्या आयकर सवलतीचा आयकर विभाग कधीही पुनर्विचार करू शकतो आणि त्यामध्ये बदलही करू शकतो.

अर्थ मंत्रालयाने नवी प्रत्यक्ष कर प्रणाली (डीटीसी) तयार केली आहे आणि ती 1 एप्रिल 2012 पासून लागू होईल आणि परिणामी सध्याच्या आयकर कायद्यामध्ये बदल होतील.

एका आर्थिक वर्षात 1,00,000 रुपया पर्यंतच्या हप्त्यावर 80सी कलमांतर्गत जास्तीत जास्त कर कपात मिळवता येते.

- (ख) परिपक्वतेचा टप्पा: सध्याच्या कर कायद्यानुसार विमाधारकाला परिपक्वतेनंतर मिळालेली रक्कम किंवा नामनिर्देशित/भोगवटादार यांना विमाधारकाच्या मृत्यूनंतर मिळालेली रक्कम आयकर कायद्याच्या कलम 10(10डी) अंतर्गत करमुक्त आहे. मात्र हप्ता विमा रकमेच्या 20 टक्क्यांपेक्षा अधिक नसावा ही अट परिपक्वतेच्या फायद्यांनाही लागू होते.

सुचवण्यात आलेला उपक्रम

आयकर कायद्याच्या 80सी कलमांतर्गत एखादी व्यक्ती विविध माध्यमांमध्ये 1,00,000 रुपयापर्यंतची गुंतवणूक करून आयकर सवलतीचा फायदा मिळवू शकते. जीवन विमा हे एक गुंतवणुकीचे माध्यम आहे. गुंतवणुकीची इतर माध्यमे शोधा आणि त्यांची यादी करा.

ग)2 महागाई

बदलत्या काळानुसार महागाईचा घेण्यात आलेल्या विमा संरक्षणावर मोठा परिणाम होऊ शकतो. सोप्या शब्दात महागाई म्हणजे अर्थव्यवस्थेतील वस्तू आणि सेवांची किंमत वाढते ज्यामुळे एकूणच जगण्याची किंमत वाढते.

उदाहरण

काही वर्षांपर्यंत पेट्रोल 40रु. लिटर होते. आज एक लिटर पेट्रोलची किंमत 60 रुपये आहे- म्हणजे किंमतीमध्ये 50% वाढ झाली आहे. म्हणजे काही वर्षांपूर्वी 100 रुपयात 2.5 लीटर पेट्रोल मिळायचे. आज 100 रुपयांमध्ये केवळ 1.67 लीटर पेट्रोल खरेदी करता येते. म्हणजे 100 रुपयांची नोट काही वर्षांपूर्वी जेवढे सामान खरेदी करायची, त्यापेक्षा कमी सामान आज खरेदी करू शकते. भविष्यातही किंमत वाढत राहीली तर तीच 100 रुपयांची नोट आणखी कमी सामान खरेदी करू शकेल.

हा महागाईचा परिणाम आहे: पैशाचे मूल्य कमी होते.

महागाईचा विमा संरक्षणावरही अशाच प्रकारे परिणाम होतो. आज आपण विचार केला की आपली संरक्षणाची गरज 50 लाख रुपयांची आहे आणि आपण 30 वर्षांसाठी 50 लाख रुपयांचे विमा संरक्षण घेतले. मात्र महागाईमुळे 15-20 वर्षांनी त्याच विमा संरक्षणाचे मूल्य कमी असेल. महागाईसोबत विमा संरक्षणाची गरजही वाढत जाते. म्हणूनच महागाईच्या परिणामांचा विचार करून ग्राहकांनी (आणि त्यांच्या विमा एजंटनी) वेळो वेळी त्यांच्या विमा संरक्षणाचा आढावा घेणे आवश्यक आहे.

काही विमा योजनांमध्ये विमा कंपन्या विमाधारकाला निश्चित/नियमित कालावधीने विमा संरक्षण कमी/अधिक करण्याची परवानगी देतात.

उदाहरण

काही कंपन्या विमा रक्कम प्रत्येकवर्षी 5-10% वाढवण्याची/कमी करण्याची परवानगी देतात. अशा प्रकारे दरवर्षी विमा संरक्षण वाढवून विमाधारक स्वतःचे महागाईपासून संरक्षण करू शकतो.

घ सुरक्षेच्या गरजांचे प्राधान्य ठरवणे

घ1 सुरक्षेच्या गरजांचे प्राधान्य ठरवणे गरजेचे का असते?

व्यक्तिला जीवनामध्ये सुरक्षेच्या अनेक गरजा असू शकतात. आपण पुन्हा एकदा प्रशांतचे उदाहरण पाहू आणि त्याच्या सुरक्षेच्या गरजा काय आहेत हे बघू:

आकृती 5.2



या सगळ्या गरजा भागवण्यासाठी प्रशांतकडे पुरेसा पैसा आहे का? जर नसेल, तर सर्वात महत्वाच्या गरजा कोणत्या हे तो ठरवू शकतो का?

ज्या व्यक्तिकडे पुरेसा पैसा आहे तो त्याच्या सुरक्षेच्या सर्व गरजा पूर्ण करू शकतो. मात्र ज्या व्यक्तिका पैशाचा स्रोत मर्यादित आहे तो सर्व सुरक्षा गरजांसाठी एकाचवेळी पैसे देऊ शकत नाही. या ठिकाणी गरजांचे प्राधान्य ठरवणे ही संकल्पना विचारात घ्यावी लागते.

घ2 गरजांचे प्राधान्य कसे ठरवायचे

असे गृहित धरू की प्रशांतकडे त्याच्या सर्व सुरक्षा गरजांसाठी पुरेसे पैसे नाहीत. आपण पाहू की विमा एजंट त्याला या गरजांचे प्राधान्य ठरवायला कशी मदत करेल. त्यांचा क्रमाने विचार करू.

<p>भविष्यातील उत्पन्नाचे संरक्षण:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • प्रशांतच्या उत्पन्नातूनच त्याच्या इतर सर्व गरजा/उद्दिष्टे पूर्ण करण्यासाठी पैसे दिले जाणार असल्याने, ही गरज अतिशय महत्वाची आहे. त्यामुळे प्रशांतने या गरजेला प्राधान्य द्यावे आणि त्यासाठी संरक्षण खरेदी करावे. तो मुदत विमा योजनेपासून सुरुवात करू शकतो आणि पुढे जेव्हा त्याच्याकडे अधिक स्रोत असतील तेव्हा तो बचत/गुंतवणूक योजनेचा विचार करू शकेल. दुसरा पर्याय म्हणजे परिवर्तनीय योजना घेऊन पुढे त्याला एंडोमेंट योजना किंवा संपूर्ण जीवन योजनेमध्ये बदलता येऊ शकते.
<p>स्वतःचे आणि कुटुंबाचे</p>	<ul style="list-style-type: none"> • वैद्यकीय आणीबाणी कधीही निर्माण होऊ शकते त्यामुळे ही गरजही बरीच महत्वाची आहे. प्रशांत

<p>वैद्यकीय/आरोग्य समस्यांपासून संरक्षण:</p>	<p>कुटुंब आरोग्य विमा योजना घेऊ शकतो. बऱ्याच पगारदार कर्मचाऱ्यांच्या बाबतीत, मालक त्याच्या कर्मचाऱ्यांना तसेच त्यांच्या कुटुंबियांना आरोग्य विमा देऊ शकतो. अशा परिस्थितीत एखादी व्यक्ती जर पैसे कमी असतील तर आरोग्य विमा खरेदी करणे लांबणीवर टाकू शकते.</p>
<p>निशांतच्या शिक्षणासाठी नियोजन:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ज्या विवाहित व्यक्तिला मुले आहेत ती या गरजेला प्राधान्य देते. या प्रकरणी प्रशांत बालक विमा योजनेमध्ये लहान रकमेची गुंतवणूक करून सुरुवात करू शकतो आणि नंतर जेव्हा त्याच्याकडे पुरेसे पैसे असतील तेव्हा तो त्याच्या उद्दिष्टासाठी गुंतवणूक वाढवू शकतो.
<p>निशांतच्या लग्नासाठी नियोजन:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ज्या व्यक्तिकडे त्यांच्या सर्व सुरक्षा गरजा पूर्ण करण्यासाठी पुरेसा आर्थिक स्रोत नाही त्या ही गरज लांबणीवर टाकू शकतात, मात्र ज्यांच्याकडे पुरेसे आर्थिक स्रोत आहेत ते त्यांच्या इतर उद्दिष्टांसोबतच या उद्दिष्टासाठीही गुंतवणुकीला सुरुवात करू शकतात.
<p>गृह कर्ज आणि गाडी कर्जाचे संरक्षण:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • या गरजेसाठी संरक्षण खरेदी करणे अतिशय आवश्यक आहे. कुटुंबातील कमावत्या व्यक्तिला काही झाले आणि कुटुंबाला ईएमआय भरता आले नाहीत तर कर्जपुरवठादार संपत्ती जप्त करतात आणि त्यांचे पैसे परत मिळवण्यासाठी ती विकतात. गृह कर्जासाठी व्यक्ती बँकेकडून गृह कर्ज संरक्षण पॉलिसी विकत घेऊ शकते आणि गाडीच्या कर्जासाठी व्यक्ती मुदत विमा संरक्षण वाढवू शकते.
<p>निवृत्तीसाठी नियोजन:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ही महत्वाची गरज आहे. मात्र ज्या व्यक्तिकडे पुरेसे आर्थिक स्रोत नाहीत ते सुरुवातीला या

	<p>गरजेसाठी लहान रक्कम गुंतवू शकतात आणि जेव्हा त्यांच्याकडे अधिक आर्थिक स्रोत असतील तेव्हा या उद्दिष्टासाठीची गुंतवणूक वाढवू शकतील. आपण पुढील दोन प्रकरणांमध्ये आपण निवृत्तीवेतनाविषयी अधिक तपशीलाने पाहू.</p>
--	--

सुरक्षेच्या गरजांसाठी शहाणपणाचा दृष्टीकोन खालीलप्रमाणे असेल:

आकृती 5.3

त्यांचा प्राधान्य ठरवून तातडीच्या आणि सर्वाधिक प्राधान्य असलेल्या गरजांसाठी संरक्षण घेऊन सुरुवात करावी.



मध्यम प्राधान्य असलेल्या गरजांसाठी लहान गुंतवणुकीने सुरुवात करावी आणि नंतर ही गुंतवणूक वाढवावी.



कमी प्राधान्य असलेल्या गरजा काही काळ लांबणीवर टाकणे आणि नंतर जेव्हा अतिरिक्त आर्थिक स्रोत उपलब्ध होतील तेव्हा त्या गरजांसाठी संरक्षण घेणे

सुचवण्यात आलेला उपक्रम

तुमच्या स्वतःच्या सुरक्षा गरजांची यादी करा. त्यानंतर त्यांचा प्राधान्य अत्यंत निकडीची, उच्च, मध्यम आणि कमी प्राधान्य असलेल्या असे वर्गीकरण करा.

आता पुन्हा मागे वळून 'प्रशांतच्या आयुष्याने वाईट वळण' कसे घेतले याकडे जाऊ आणि प्रशांत त्याच्या आणि त्याच्या कुटुंबाच्या गरजांचा प्राधान्य कसा ठरवू शकतो आणि त्यांना कशाप्रकारे योग्य विमा संरक्षण देऊ शकतो हे पाहू.

घटनेचा अभ्यास: प्रशांतचे आयुष्य पुन्हा रुळावर आले

या घटनेच्या अभ्यासाच्या पहिल्या भागात 'दैदीप्यमान भारताचे' गुलाबी चित्र रंगवण्यात आले आहे, आणि दुसऱ्या भागात जीवनाचे कटू सत्य सांगण्यात आले आहे. त्यामध्ये जीवनात कशाप्रकारे अनपेक्षित घटना घडू शकतात आणि तुम्ही जर तयार नसाल तर तुमच्या कुटुंबावर त्याचा कशा प्रकारे परिणाम होईल हे अधोरेखित करण्यात आले आहे.

आता आपण प्रशांतचे नियोजन कसे चुकीचे झाले आणि विम्यामुळे त्याच्या गरजा कशा पूर्ण झाल्या असत्या याचे विश्लेषण करू.

- **मुदत विमा:** प्रशांत त्याच्या कुटुंबातील एकमेव कमावती व्यक्ती आहे, त्यामुळे त्याने त्याच्या उरलेल्या कार्यकाळातील उत्पन्न सुरक्षित करायला हवे होते. थोडक्यात, प्रशांत असला किंवा नसला तरीही प्रशांतच्या कुटुंबाला त्रास सहन करावा लागणार नाही. विमा एखाद्या व्यक्तित्वाच्या जाण्याने निर्माण झालेली भावनिक पोकळी भरून काढू शकत नाही, मात्र विमा आर्थिक पोकळी भरून काढू शकतो. निवृत्तीपर्यंत त्याला किती पगार मिळाला असता याचा विचार करून त्यासाठी योग्य रकमेचा मुदत विमा प्रशांतने घ्यायला हवा होता. त्याऐवजी प्रशांतने एंडोमेंट योजना निवडली जी कुटुंबाला वर्षभरही पुरेशी नव्हती. प्रशांतने ही योजना सुरक्षेसाठी नाही

तर आयकर फायद्यांसाठी निवडली. प्रशांतने एंडोमेंट योजनेऐवजी मुदत योजना घेतली असती तर त्याच 20,000 रुपयांसाठी बरेच अधिक विमा संरक्षण मिळाले असते ज्याने त्याच्या अनुपस्थितीत त्याचे गृह कर्ज, गाडीचे कर्ज आणि कुटुंबाच्या इतर काही गरजांची काळजी घेतली असती.

- **बालक विमा:** प्रशांतकडे स्वतःसाठी पुरेसे विमा संरक्षण नव्हते. त्याचवेळी तो निशांतच्या शिक्षणासाठी म्युच्युअल फंडात गुंतवत होता. प्रशांतचा मृत्यू झाल्यामुळे म्युच्युअल फंडातील गुंतवणूक थांबली आणि निशांतच्या शिक्षणाचे नियोजन अडचणीत आले. प्रशांतने निशांतच्या शिक्षणाच्या नियोजनासाठी बालक शिक्षण योजना निवडायला हवी होती. या योजनेमध्ये प्रशांतच्या मृत्यूनंतरही विमा कंपनीने हप्ते भरले असते आणि निशांतच्या शिक्षणाच्या नियोजनाबाबत कसलीही तडजोड करावी लागली नसती.
- **गृह कर्ज आणि गाडी कर्ज:** जेव्हा प्रशांतच्या गरजा वाढल्या तेव्हा त्याने त्याच्या अतिरिक्त जबाबदाऱ्यांसाठी मुदत विम्याचे संरक्षण वाढवायला हवे होते. या परिस्थितीमध्ये पुरेसा विमा असता तर प्रशांतच्या अनुपस्थितीत विम्याच्या पैशाने गाडी आणि गृहकर्ज फेडता आले असते आणि प्रशांतच्या कुटुंबाला गाडी स्वतःजळ ठेवता आली असती आणि त्याच घरात राहता आले असते.
- **निवृत्ती योजना:** एंडोमेंट योजनेऐवजी, प्रशांतने वाढीव संरक्षणाची मुदत योजना निवडायला हवी होती ज्यामध्ये उरलेला पैसा निवृत्ती विमा योजनेकडे वळवण्यात आला असता.

सारांश

या प्रकरणात आपण पाहिले की योग्य नियोजन आणि योग्य जीवन विमा उत्पादन घेतले असेल तर, मृत्यू किंवा अपंगत्व आले तरीही व्यक्तित्या

कुटुंबाचे संरक्षण होते, आयुष्यात विपरित घटना घडल्यानंतरही आयुष्य चिंतामुक्त असू शकते.

व्यावसायिक जीवन विमा एजंट म्हणून तुम्हाला:

- विविध जीवन विमा उत्पादनांची वैशिष्ट्ये माहिती असणे आवश्यक आहे;
- तुम्हाला व्यक्तित्वाच्या सुरक्षेच्या गरजांचे विश्लेषण करता आले पाहिजे; आणि
- या गरजा पूर्ण करण्यासाठी जीवन विमा उत्पादनांचा सर्वोत्तम वापर कसा करता येईल हे ओळखता आले पाहिजे.

महत्वाचे मुद्दे

या प्रकरणातील महत्वाच्या संकल्पनांचा सारांश खालीलप्रमाणे आहे:

सुरक्षेची गरज

- व्यक्तिला ज्या गरजांसाठी सुरक्षा आवश्यक आहे त्या पुढीलप्रमाणे असू शकतात: उत्पन्नाचे संरक्षण; वैद्यकीय खर्चाची गरज; मुलांचे शिक्षण; मुलांची लग्ने; विविध संपत्तीवरील कर्ज; आणि त्यांच्या कुटुंबाचे अस्तित्व.
- सुरक्षेच्या गरजांवर परिणाम करणाऱ्या घटकांमध्ये पुढील गोष्टींचा समावेश होतो: वय; अवलंबून व्यक्ती; उत्पन्न; संपत्ती; आणि दायित्व.

विमा उत्पादने

- बहुतेक जीवन विमा योजनांमध्ये मृत्यूपश्चात संरक्षण आणि परिपक्वतेचे फायदे असे दोन मूलभूत घटक असतात.
- मुदत विमा योजना विमाधारक व्यक्तित्वा पॉलिसीच्या कालावधीत मृत्यू झाला तर केवळ विम्याची रक्कम देते.

- शुद्ध एंडोमेंट योजना जर विमाधारक व्यक्ती योजनेच्या संपूर्ण कालावधीत जगली तर परिपक्वतेचे फायदे/जीवंत राहण्याचे फायदे देते.
- एंडोमेंट विमा योजना हे मुदत योजना आणि शुद्ध एंडोमेंट योजना यांचे मिश्रण आहे. पॉलिसीच्या कालावधीत विमाधारकाचा मृत्यू झाला तर ती नामनिर्देशित/भोगवटादार व्यक्तिला पॉलिसीमध्ये स्पष्ट करण्यात आलेले संरक्षण देते किंवा विमाधारक व्यक्ती योजनेच्या संपूर्ण कालावधीत जगली तर तिला परिपक्वतेचे फायदे/जिवंत राहण्याचे फायदे मिळतात.
- एंडोमेंट योजनांमध्ये बचतीचाही घटक असतो. विमा कंपनी गुंतवणुकीतून मिळणाऱ्या उत्पन्नानुसार बोनस जाहीर करतात.
- संपूर्ण जीवन योजना व्यक्तिला पूर्ण आयुष्यात संरक्षण देते.
- परिवर्तनीय विमा योजनेद्वारे एक जीवन विमा योजना दुसऱ्या जीवन विमा योजनेत बदलली जाऊ शकते.
- संयुक्त जीवन विमा योजना एका पॉलिसी अंतर्गत दोन जणांना विमा संरक्षण देतात.
- वर्षासन (अॅन्युइटी) म्हणजे व्यक्तिले एक रकमी (खरेदी मूल्य) हप्ता भरल्यानंतर किंवा टप्प्या टप्प्याने ठराविक वर्षांसाठी हप्ता भरल्यानंतर विमा कंपनी व्यक्तिला नियमितपणे पैसे देते.
- एकाच उद्देशाने एकत्र आलेल्या व्यक्तितंच्या समूहाला, समूह विमा विमा संरक्षण देतो.
- लघु विमा योजना कमी उत्पन्न असलेल्या लोकांना विमा संरक्षण देतात.
- युनिट-निगडित विमा योजना (युलिप) विमाधारकाला भांडवली बाजाराच्या विकासात सहभागी होण्याची संधी देतात.

- युलिपमध्ये गुंतवणुकीची जोखीम पारंपारिक योजनांप्रमाणे विमा कंपनीवर नाही तर विमाधारकावर असते.
- बालक विमा योजना पालकांना मुलांच्या शिक्षण, लग्ने इत्यादी सारख्या भविष्यातील गरजांसाठी बचत करायला मदत करते.
- मनी-बँक पॉलिसीमध्ये 'जिवंत राहण्याचा अंशतः फायदा' पॉलिसी धारकाला पॉलिसीच्या कालवधीमध्ये ठराविक कालावधीने दिला जातो.
- वेतन बचत योजना (एसएसएस) ही विशिष्ट विमा योजना नाही. तो विमा गोळा करण्यासाठी सोयीचा करार आहे. या योजनांमध्ये विमा कंपनीचा मालकाशी करार होतो, ज्याद्वारे मालक कर्मचाऱ्यांच्या पगारातून हप्ता कापतो आणि दर महिन्याला विमा कंपनीला देतो.

कर आकारणी आणि महागाई

- आयकर कायद्याच्या कलम 80सी अंतर्गत, एका आर्थिक वर्षातील 1,00,000 रुपयापर्यंतच्या करपात्र उत्पन्नावर, जीवन विमा योजनेमध्ये भरलेल्या हप्त्याद्वारे कर सवलत मिळते.
- आयकर सवलत मिळवण्यासाठी हप्ता, विमा रकमेच्या 20% पेक्षा अधिक नसावा किंवा विमा रक्कम हप्त्याच्या किमान 5 पट किंवा त्यापेक्षा अधिक असावी.
- आयकर कायद्याच्या कलम 10(10डी) अंतर्गत जीवन विमा कंपनीकडून मिळालेला परिपक्वतेचा फायदा किंवा मृत्यूसाठी संरक्षण कर-मुक्त आहे.
- महागाईच्या परिणामामुळे विमा संरक्षणाचे मूल्य भविष्यकाळात वाढते.

- महागाईचा सामना करण्यासाठी काही विमा कंपन्या विम्याचे संरक्षण नियमित कालांतराने वाढवण्याचा फायदा देतात.
- काही विमा कंपन्या विमा संरक्षण नियमित कालांतराने कमी करण्याचा फायदा देतात जो कर्जासाठी उपयोगी पडतो कारण कर्ज काही कालावधीने कमी होते.

सुरक्षेच्या गरजांचे प्राधान्य ठरवणे

- ज्या व्यक्तिके आर्थिक स्रोत मर्यादित आहेत त्यामुळे ती एकाचवेळी सर्व सुरक्षा गरजा पूर्ण करू शकत नाही, तिच्यासाठी गरजांचे प्राधान्य ठरवणे महत्वाचे आहे.
- एक व्यक्ती तिच्या गरजांचे प्राधान्य अत्यंत निकडीची; उच्च प्राधान्य; मध्यम प्राधान्य; आणि कमी प्राधान्य अशा प्रकारे ठरवून त्यानुसार त्यासाठी पैसे गुंतवू शकते.

5.1 बहुतेक जीवन विमा योजनांचे दोन महत्वाचे घटक खालील प्रमाणे आहेत:

- मृत्यूपश्चात् संरक्षण- पॉलिसीच्या कालावधीत विमाधारकाचा मृत्यू झाल्यास ही रक्कम नामनिर्देशिताला/भोगवटादाराला दिली जाते.
- परिपक्वतेचे फायदे- विमाधारक व्यक्ती पॉलिसीच्या संपूर्ण कालावधीत जिवंत राहिली तर ही रक्कम पॉलिसी परिपक्व झाल्यानंतर दिली जाते. मनी-बँकसारख्या पॉलिसी परिपक्वतेपूर्वी विमाधारकाला नियमित कालावधीने पैसे देतात, ज्यांना जिवंत राहण्याचे फायदे म्हटले जाते.

5.2 समूह विमा योजनेची वैशिष्ट्ये खालीलप्रमाणे आहेत:

- एकाच उद्देशाने एकत्र आलेल्या व्यक्तित्‍च्या समूहाला, समूह विमा संरक्षण देतो.
- व्यक्तींचा समूह खालील प्रकारचा असू शकतो:
 - एखाद्या संस्थेतील कर्मचारी;
 - बँकेचे ग्राहक;

- कामगार संघटनेचे सदस्य;
 - लेखापालांच्या संघटनेसारख्या व्यावसायिक संघटनांचे सदस्य;
किंवा
 - त्याशिवाय लोकांचा कुठलाही समूह जे समान हेतूने एकत्र आले आहेत किंवा समान उद्देशाने एकमेकांशी जोडलेले आहेत.
-
- समूह विमा पॉलिसीमध्ये विमा कंपनी एक मुख्य (मास्टर) पॉलिसी देते ज्यामध्ये समूहातील सर्व सदस्यांना संरक्षण दिले जाते. उदाहरणार्थ, विमा कंपनी मालकाला एक मुख्य पॉलिसी देईल ज्यामध्ये त्या कंपनीच्या सर्व कर्मचाऱ्यांना संरक्षण दिले जाईल. मालक 'मुख्य पॉलिसीधारक' असेल.
 - विम्याचा करार मुख्य पॉलिसीधारक आणि विमा कंपनीदरम्यान असतो. कर्मचारी विमा कराराचा प्रत्यक्ष पक्ष नसतात.
 - सरकार समूह विमा सार्वजनिक कल्याणाचे माध्यम म्हणून जनतेला विमा संरक्षण देण्यासाठी वापरते (दारिद्र्यरेषेखालील लोकांसाठी).
 - जुलै 2005 मध्ये विमा उद्योगाच्या नियामकाने (आयआरडीए) समूह विमा पॉलिसींसाठी मार्गदर्शक तत्वे लागू केली.

स्वयं-चाचणी प्रश्न

1. व्यक्तिच्या विविध सुरक्षा गरजांची यादी करा.
2. परिवर्तनीय योजना म्हणजे काय? त्यांचे महत्व काय आहे?

तुम्हाला पुढील पानावर उत्तरे मिळतील

स्वयं-चाचणी प्रश्नांची उत्तरे

1. व्यक्तलच्या वलवलध सुरक्षा गरजांमध्ये खालील गोष्टींचा समावेश होतो:

- उत्पन्नाचे संरक्षण;
- वैद्यकीय खर्चाच्या गरजा;
- मुलांचे शलक्षण;
- मुलांची लग्ने;
- वलवलध संपत्तीवरील कर्ज; आणल
- कुटुंबाची देखभाल.

2. परिवर्तनीय वलढा योजना ँका प्रकारच्या योजनेतून दुसऱ्या प्रकारच्या योजनेमध्ये परिवर्तलत केली जाऊ शकतात. उदाहरणार्थ, मुदत वलढा योजना वलढा कंपनी परवानगी देईल त्याप्रमाणे ँंडोमेंट योजना, संपूर्ण

जीवन विमा योजना किंवा दुसऱ्या कुठल्याही विमा योजनेत परिवर्तित केली जाऊ शकते.

विमाधारक सुरुवातीला मोठा हप्ता भरू शकत नसल्यामुळे परिवर्तनीय योजना उपयोगी पडते. त्यामुळे ते मुदत विमा योजनेने कमी हप्ता देऊन सुरवात करू शकतात आणि नंतर अधिक हप्ता देऊन पॉलिसी एंडोमेंट योजना किंवा संपूर्ण जीवन योजनेत परिवर्तित करू शकतात. योजना बदलतांना विमाधारकाला वैद्यकीय तपासणी करून घेण्याची गरज नसते. परिवर्तनीय योजनांचा आणखी एक फायदा म्हणजे योजना बदलतांना विमालेखकाला पुन्हा निर्णय घ्यावा लागत नाही.