

टर्म प्लान : बीमा सुरक्षा का अहम जरिया

परंपरागत बीमा योजनाओं यानी बचत के साथ थोड़ा जीवन बीमा देने वाली योजनाओं के मुकाबले अब ऐसी योजनाओं का चलन बढ़ रहा है, जिनमें शुद्ध रूप से केवल जीवन बीमा सुरक्षा दी जा रही हो। इन्हें सावधि बीमा (टर्म प्लान) कहते हैं। सावधि योजनाओं की ओर झुकाव बढ़ने के इस चलन, इनकी खासियतों और परंपरागत योजनाओं से इनकी तुलना से जुड़े तमाम प्रश्नों को निवेश मंथन के साथ एक विस्तृत बातचीत में समझाया है आईसीआईसीआई प्रूडेंशियल लाइफ इंश्योरेंस के चीफ - सेल्स ऐंड डिस्ट्रीब्यूशन प्रणव मिश्रा ने।

क्या सावधि योजनाएँ (टर्म प्लान) पहले के मुकाबले ज्यादा प्रचलित हो रही हैं?

हाँ, पिछले 7 से 10 सालों में ऐसा हुआ है। देश में मध्यम वर्ग की आमदनी बढ़ रही है और लोग ध्यान दे रहे हैं कि किन तरीकों से वे अपनी जिम्मेदारियों और आश्रितों को सुरक्षित कर सकें। बच्चे गैर-पारंपरिक करियर विकल्पों की ओर बढ़ रहे हैं, जैसे कोई कहता है कि फैशन डिजाइनर बनना है। ऐसे में माँ-बाप पर अतिरिक्त दबाव आ रहा है। इसके चलते बीमा उत्पादों को लेकर ग्राहकों की जागरूकता काफी बढ़ी है। दूसरी तरफ बीमा कंपनियाँ भी यह देख रही हैं कि बीमा सुरक्षा देने का सबसे महत्वपूर्ण जरिया क्या है, जिसको आसानी से समझाया जा सके।

इसलिए जागरूकता भी बढ़ी है और एक उत्पाद श्रेणी के रूप में बीमा कंपनियों को भी इसका बहुत बड़ा महत्व दिख रहा है। इसी के चलते सावधि योजना की पैठ या जीवन बीमा सुरक्षा और जीडीपी का जो अनुपात साल 2011 में 45% था, वह आज 70% हो गया है। गूगल या रीडिफ पर होने वाली ऑनलाइन खोज देखें, या सामाजिक माध्यमों पर होने वाली चर्चाएँ देखें या आपके प्रिंट माध्यम में ही देखें तो जागरूकता काफी बढ़ी है। भारत का तेजी से बढ़ता मध्यम वर्ग अपनी आमदनी को अपने बाद सुरक्षित करने के जरिये ढूँढ़ रहा है, जिसमें वह सावधि योजना को सबसे आसान साधन समझ पा रहा है। इस वजह से इसमें काफी तेजी आयी है।

आज जितनी बीमा योजनाएँ जारी होती हैं, उनमें से सावधि योजनाओं का प्रतिशत कितना है?

इसे देखने के दो तरीके हैं। जुटाये गये पैसे (प्रीमियम) के लिहाज से देखें तो 4-5 साल पहले ये योजनाएँ 1% से भी कम थीं, जबकि पिछले सालों में हम करीब 4% प्रीमियम सावधि योजनाओं से प्राप्त कर रहे हैं। इस तरह मूल्य के आधार पर सावधि योजनाओं का हिस्सा करीब चार साल में चौगुना हो गया है। हालाँकि सावधि योजना का प्रीमियम केवल जीवन बीमा सुरक्षा का प्रीमियम होता है। पॉलिसी के आकार के लिहाज से यह बचत (सेविंग) पॉलिसियों के मुकाबले केवल एक बटा दसवाँ भाग होता है। अगर बचत वाली पॉलिसी एक लाख रुपये की है,

तो सावधि योजना बिकती है 10,000 रुपये की। इसलिए पॉलिसियों की संख्या के लिहाज से सावधि योजनाओं में ज्यादा वृद्धि हुई है।

जैसा आपने अभी खुद कहा, बचत उत्पादों में सावधि योजना के मुकाबले अधिक प्रीमियम मिलता है। पहले भी बीमा कंपनियों का भी जोर शुद्ध बीमा वाली सावधि योजना के बजाय बचत योजनाओं पर ही रहता था। मगर अब कंपनियाँ स्वयं सावधि योजनाओं को बढ़ावा दे रही हैं। यह बदलाव किस कारण आ रहा है?

उपभोक्ता की सोच या मानसिकता को देखें, तो भारत मूलतः एक बचत वाली अर्थव्यवस्था है। एक आम भारतीय कमाने के बाद सबसे पहले यह सोचता है कि बचा कितना लें। यह एक ठेठ गृहिणी वाली मानसिकता है, जिसके साथ हमारे देश में मध्यम और निम्न आय वर्ग चलता है। मेरे पिताजी कहते थे कि महीने के शुरू में ही मैं एनएससी या पीपीएफ में पैसा डाल देता हूँ, जिससे कुछ पैसा बच जायेगा और उससे कुछ पैसा बन जायेगा। सरकारी कर्मचारी सोचते थे कि मेरे जाने के बाद भी कुछ पेंशन मेरे परिवार को मिल जायेगी। वहीं व्यापार में दो आयाम होते थे। एक पीढ़ी अपना व्यवसाय अगली पीढ़ी को सौंप देती थी। परिवार में बड़े या जिम्मेदार व्यक्ति की मृत्यु होने पर भी व्यापार चलता था और अगली पीढ़ी उसे सँभाल लेती थी। संयुक्त परिवार की भी धारणा थी।

इस वजह से लोग कहीं निवेश करें और कुछ वापस न मिले, ऐसी सोच ही नहीं थी। सोच यह थी कि अगर 100 रुपये दे रहा हूँ तो 10-15 साल बाद मेरे 100 रुपये पर वापस कुछ पैसे मिलें। यह नहीं कह सकते थे कि ये 100 रुपये अगले साल शून्य हो गये, क्योंकि हमने इस पैसे से आपको एक लाख रुपये की बीमा सुरक्षा दी थी, आप 365 दिन जिंदा रहे और अब आप अगले 100 रुपये दीजिए।

पहले तुलनात्मक रूप से देश में आय कम थी। मध्यम वर्ग छोटा था। वहीं व्यापार से होने वाली आमदनी पीढ़ी-दर-पीढ़ी चलती रहती थी। लोग संयुक्त परिवारों में रहते थे, इसलिए परिवार किसी एक व्यक्ति पर निर्भर नहीं होता था। पिछले एक दशक में इन सारी बातों में बहुत बदलाव आया है। यही वजह है कि पहले जब हम किसी के पास जाते थे तो व्यक्ति कहता था कि इतना दिया तो उस पर क्या मिलेगा। मानव जीवन के मूल्य जैसी

कोई धारणा नहीं थी। अगर कोई 50 वर्षीय व्यक्ति 1 लाख रुपये प्रति माह कमा रहा है और वह 60 वर्ष तक कमाने लायक है, तो परिवार के लिए आपसे आय का अवसर 1.20 करोड़ रुपये का है। इसलिए उसे अपने जीवन पर 1.20 करोड़ रुपये की बीमा सुरक्षा ले कर रखनी चाहिए। पर अपने जीवन को लेकर यह सोच नहीं थी।

लेकिन वाहनों की बात करें तो वहाँ उसके लिए बीमा कराना अनिवार्य था। इसलिए आदमी कार का बीमा कराता था, अपना बीमा नहीं कराता था। धीरे-धीरे जैसे-जैसे संपन्नता बढ़ रही है, लोगों की सोच बदल रही है। मान लीजिए मैं 50,000 रुपये कमा रहा हूँ तो मैं सोचता हूँ कि चलो 100-200 रुपये महीने के निकाल कर रख देता हूँ, जिस पर मुझे कुछ वापस नहीं भी मिलता है तो भी मुझे एक सुरक्षा मिल रही है। यह बदलाव एक तो जागरूकता और शिक्षा का स्तर बढ़ने और मीडिया के माध्यम से वित्तीय शिक्षा मिलने के चलते आया है। पहले लोग एनएससी, पीपीएफ, पारंपरिक उत्पाद, एलआईसी पॉलिसी वगैरह के दायरे में ही सोचते थे। अब व्यक्ति देखता है कि मेरी आमदनी कितनी है और कल को अगर नौकरी चली जाये तो कैसे काम चलेगा। इसलिए अब नौकरी जाने का बीमा भी बिकता है। इसलिए ऐसा नहीं है कि कंपनियाँ सावधि बीमा को अब बढ़ावा दे रही हैं, बल्कि उपभोक्ताओं की जरूरतों और सोच में बदलाव से इसका संबंध है, जिसके कारण पूरा परिदृश्य बदल रहा है।

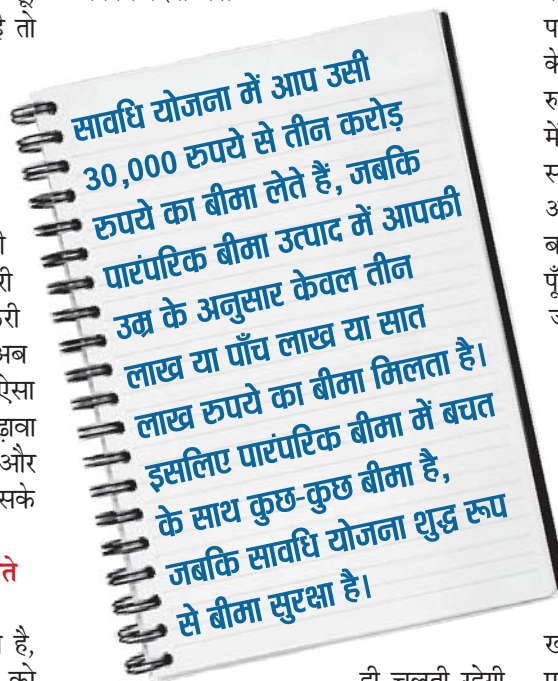
क्या उपभोक्ताओं की सोच बदने के चलते आप इसमें नये मौके देख पा रहे हैं?

हाँ, एक तो उपभोक्ताओं की सोच बदली है, और दूसरे कोई भी कंपनी अगर अपने-आप को प्रासंगिक रखना चाहती है तो उसे भी उपभोक्ता के बदलते व्यवहार के मुताबिक ही उसके लिए प्रासंगिक चीजों को बाजार में पेश करना होगा।

अधिकतर उपभोक्ता सावधि योजना और परंपरागत बीमा योजना का अंतर ठीक से नहीं समझते हैं। इस अंतर को कैसे सामने रखना चाहेंगे?

जब आप एक सावधि योजना लेते हैं तो यह सीधे-सीधे आपकी जिम्मेदारियों की सुरक्षा करता है और एक सादे तरीके से जीवन बीमा सुरक्षा देता है। यदि आप हैं तो आप प्रीमियम देंगे। अगर आप नहीं रहते हैं तो बीमा कंपनी उस प्रीमियम के बदले आपके परिवार को बीमा सुरक्षा देगी। अगर एक पॉलिसी है 800 रुपये महीने की और आपको उस पर एक करोड़ रुपये का बीमा दे रखा है, तो आपको कुछ होने पर सीधे-सीधे आपके परिवार को एक करोड़ रुपये की राशि मिल जायेगी।

यदि आपके ऊपर कोई कर्ज है तो आप उसको भी बीमा सुरक्षा में रखना चाहते हैं। जैसे, आपने कोई 10 लाख रुपये का कार ऋण या एक करोड़ रुपये का कोई आवास ऋण (होम लोन) ले रखा हो और आप अगले 20 सालों में दो करोड़ रुपये कमाने वाले हैं तो आपका मानव जीवन मूल्य दो करोड़ रुपये हो गया। यानी आपके ऊपर कुल मिला कर जिम्मेदारियाँ तीन करोड़ रुपये की हैं। मान लीजिये आप 30 साल के हैं तो 30,000 रुपये सालाना प्रीमियम देकर आप अपना तीन करोड़ रुपये का जीवन बीमा करा सकते हैं। आपको कुछ होने पर ये तीन करोड़ रुपये बीमा के लाभार्थी को मिल जायेंगे, जिससे उनकी जिंदगी बच सके



ही चलती रहेगी, आपके होने पर या आपके न होने पर।

जहाँ तक बचत और परंपरागत उत्पादों का सवाल है, तो उसमें यदि आपने 30,000 रुपये का प्रीमियम दिया तो अगले 10 साल तक शायद आपको तीन लाख या पाँच लाख रुपये का बीमा मिलेगा, जो इस पर निर्भर है कि आपने कितने वर्षों के लिए बीमा लिया। आपके प्रीमियम में से करीब 80-90% पैसा आपके नाम से जमा हो जायेगा और आपकी उम्र के मुताबिक 10-20% पैसा जीवन बीमा के लिए जायेगा। अगर आप ज्यादा उम्र के हैं तो 20% पैसा बीमा सुरक्षा के लिए जायेगा, और अगर 30 साल के हैं तो शायद 10% ही जायेगा। जो 80-90% पैसा निवेश किया जायेगा, उस पर प्रतिफल (रिटर्न) आयेगा।

यदि आपको पहले साल में ही कुछ हो जाता है तो 30,000 रुपये के बदले पहले साल ही

बीमा के तीन लाख रुपये मिल जायेंगे। साथ ही 30,000 में से मान लें जो 25,000 रुपये जमा थे, वह भी एक गारंटी एडिशन के तहत जोड़ कर मिल जायेगा। यानी इसमें आपको बचत के साथ बीमा सुरक्षा का लाभ मिलता है। यह ध्यान रखने की बात है कि इसमें ज्यादातर पैसे का निवेश होता है और कुछ पैसा आपके जीवन बीमा के लिए जाता है। यह एक पारंपरिक बीमा उत्पाद है। इसमें अगर 10 साल पूरे होने पर योजना परिपक्व (मैच्योर) हो गयी तो हर साल जो 30,000 रुपये आपने दिये, उसके बदले आपको करीब 6 लाख रुपये वापस मिलेंगे।

सावधि योजना में आप उसी 30,000 रुपये से तीन करोड़ रुपये का बीमा लेते हैं, जबकि पारंपरिक बीमा उत्पाद में आपकी उम्र के अनुसार केवल तीन लाख या पाँच लाख या सात लाख रुपये का बीमा मिलता है। इसलिए पारंपरिक बीमा में बचत के साथ कुछ-कुछ बीमा है, जबकि सावधि योजना शुद्ध रूप से बीमा सुरक्षा है। आपको कुछ नहीं होने पर पारंपरिक बीमा आपकी बचत के पैसे को बढ़ा कर आपको एक जमा-पूँजी देता है। इसलिए ग्राहकों की दोनों तरह की जरूरतें हैं।

यदि किसी के पास कोई बचत उत्पाद है तो शायद उसने वह अपने बच्चे की उच्च शिक्षा के लिए लिया है, जिसके लिए वह उससे मिलने वाले छह लाख रुपये इस्तेमाल कर सकता है। सावधि योजना इसलिए है कि अगर मैं नहीं हूँ तो वैसी स्थिति में मिलने वाली राशि से बच्चे की न केवल उच्च शिक्षा, बल्कि उसकी लगातार होने वाली शिक्षा का भी खर्च सँभाला जा सके, ताकि वह उच्च शिक्षा तक पहुँच सके। वहीं अगर मैं जी गया, तो मुझे कुछ बचत चाहिए, जिससे मेरे बच्चे की जरूरत पूरी हो सके। इसलिए बचत उत्पाद भी महत्वपूर्ण होते हैं, ताकि मेरे जीवित रहने पर मैं अपने लक्ष्यों के लिए उस बचत का इस्तेमाल कर सकूँ। यह पारंपरिक बीमा है। बचत उत्पाद मेरे जीते-जी भी मेरे लक्ष्यों को पूरा करने के लिए, जैसे बच्चों से जुड़े लक्ष्य हों, उनकी शादी करनी हो, या नयी कार खरीदनी हो, मेरे रिटायर होने के बाद के खर्चों के लिए इस्तेमाल किये जा सकते हैं। दूसरी ओर सावधि बीमा शुद्ध रूप से सुरक्षा के लिए है, कि अगर मैं नहीं हूँ तो मेरा परिवार उसी जीवन-शैली के साथ रह सके, जिस तरह से वह अभी है।

अधिकतम किस उम्र तक के लोग सावधि बीमा योजना ले सकते हैं? आम तौर पर 45-50 वर्ष की आयु के लोग सोचते हैं कि अब उन्हें यह मिलेगा नहीं या कराने में अधिक लाभ नहीं है।

सबसे महत्वपूर्ण बात यह है कि सावधि बीमा की किस समय सबसे ज्यादा जरूरत है। कोई 30-35 साल का हो, हाल में शादी हुई हो, छोटे बच्चे हों, तो 40-45 साल तक लगातार जिम्मेदारियाँ बढ़ती हैं। इस बीच वह कार खरीद लेता है, आवास ऋण ले लेता है और उसकी आय बढ़ रही होती है, पर उस तेजी से नहीं जिस तेजी से जिम्मेदारियाँ बढ़ती हैं। असल में उस व्यक्ति के लिए सावधि योजना की बहुत जरूरत है, जिसके छोटे-छोटे बच्चे हैं, जिसके ऊपर कार या घर का ऋण है, जिसका वेतन शायद 50,000 रुपये महीने का है, और अगले 15-16 साल में उसे अपने बच्चों को व्यवस्थित करना है।

सावधि योजना की जरूरत का दायरा 25 साल से 50-55 साल की आयु तक का है। सेवानिवृत्त हो जाने की उम्र में यह इतना लाभदायक नहीं है। मगर लोगों में होड़ लगी रहती है कि मैंने 75 या 80 साल की उम्र तक के लिए बीमा कराया है। कोई उतनी उम्र तक के लिए भी बीमा ले सकता है, पर हमारा यह मानना है कि यदि आप 40, 45 या 50 साल के हैं और अगले 10, 15 या 20 साल के लिए सावधि योजना लेते हैं तो यह असल में आपकी आय और जिम्मेदारियों की रक्षा करता है। 60 वर्ष की आयु में आपके बच्चे बड़े हो गये हैं, आप पर निर्भर नहीं हैं। उस समय अपना पैसा बीमा के प्रीमियम में देने के बदले यह होना चाहिए कि बीमा कंपनी आपको एन्युटी दे, यानी आपको उससे मासिक आय मिलनी चाहिए। उस समय बीमा से पैसा वापस आना चाहिए, न कि आप 60 साल में प्रीमियम भरें। उस समय मृत्यु की संभावना अधिक होने के कारण प्रीमियम भी अधिक होता है।

मेरे हिसाब से 22-23 वर्ष की आयु में नौकरी शुरू करते ही सबसे पहले युवाओं को बचत की आदत डालनी चाहिए। शादी होने पर बचत के साथ बीमा ले लेना चाहिए, बच्चे होने पर बीमा सुरक्षा को और बढ़ा लेना चाहिए। जब आप 55-60 वर्ष की उम्र में पहुँचते हैं, तो आपकी जितनी बचत है, उससे आय हासिल करने वाली योजनाएँ लेनी चाहिए, जिनको रिटायरमेंट प्लान कहते हैं। सावधि बीमा 30 साल के व्यक्ति को भी दिया जा सकता है और 60 साल के व्यक्ति को भी। लेकिन उपभोक्ता की जरूरत के लिहाज से देखें तो यह योजना उसके लिए जरूरी है, जिसकी आय है और जिम्मेदारियाँ हैं। जब आय धीरे-धीरे आखिरी पड़ाव पर आ गयी हो, उस समय सावधि योजना लेना उतना प्रासंगिक नहीं है, हालाँकि उपलब्ध है।

तो आप वह उम्र कौन-सी कहेंगे, जिसके ऊपर जाने के बाद व्यक्ति को सावधि बीमा के बारे में नहीं सोचना चाहिए?

मेरा मानना है कि 55 वर्ष की आयु ऐसी है, जब सेवा-निवृत्ति के पाँच साल बचे होते हैं, या लोग शायद 65 साल तक भी काम करें। इसलिए 55 साल तो यह प्रासंगिक है, क्योंकि तब तक नौकरी या व्यवसाय करने का कुछ समय बाकी होता है। उससे अधिक उम्र में इसे लेना इतना ज्यादा मायने नहीं रखता है। मगर 55 वर्ष के नीचे यह एक बहुत बड़ी जरूरत है।

लेकिन अक्सर हम देखते हैं कि 40-45 वर्ष की आयु पार होने के बाद ही लोग सोचते हैं कि अब भला सावधि बीमा क्या करायें।

मेरा तो मानना है कि 55-56 की आयु में लोगों की आय अपने जीवन के उच्चतम स्तर पर होती है, इसलिए उस वक्त उनको



कोई उतनी उम्र तक के लिए भी बीमा ले सकता है, पर हमारा यह मानना है कि यदि आप 40, 45 या 50 साल के हैं और अगले 10, 15 या 20 साल के लिए सावधि योजना लेते हैं तो यह असल में आपकी आय और जिम्मेदारियों की रक्षा करता है।

अगले 10 साल के लिए सावधि योजना लेनी हो तो ले लेना चाहिए। 65 साल तक की उम्र के लिए बीमा सुरक्षा लेना ठीक है। आज कल एक रूझान यह है कि 40-45 वर्ष की आयु में दूसरा बच्चा हो रहा है, तो उस बच्चे की उच्च शिक्षा के लिए बीमा सुरक्षा के हिसाब से देखें तो भी 65 वर्ष तक के लिए सुरक्षा ले कर रखना एक अच्छी वित्तीय योजना है।

क्या बीमा सलाहकार कम कमीशन मिलने के कारण सावधि बीमा योजना बेचने में कम दिलचस्पी लेते हैं?

आज से 8-10 साल पहले ऐसी बात हो सकती थी। एजेंट का उसके ग्राहक के साथ रिश्ता बहुत कमजोर-सा होता है। एक सफल एजेंट घूम-घूम कर अपनी पहचान बनाता है। इसलिए उसका सबसे बड़ा मकसद ग्राहक से संबंध बनाना होता है और यह संबंध दरअसल सावधि बीमा से ही बनता है। ऐसी धारणा 10 साल पहले थी, जब लोग बचत पर बहुत ज्यादा निर्भर करते थे और ऊँची ब्याज दरों का दौर था। तब इस तरह की सोच थी। आज जिस तरह उपभोक्ता बदल रहा है,

उसके साथ-साथ एजेंटों में भी बदलाव हुए हैं। आप किसी एजेंट को बुलायें तो वह आपसे हर हालत में जीवन बीमा के बारे में बात करेगा। दूसरे, जिस तरह से कैसर और हृदयाघात (हार्ट-अटैक) बढ़ रहे हैं, जिनके चलते मौतें हो रही हैं, इस वजह से भी यदि कोई एजेंट जीवन बीमा सुरक्षा पर बात नहीं करता है तो असल में वह इस परिवेश में अपनी जगह गँवा रहा है। इसलिए 15 साल पहले ऐसी बात थी, पर आज की तारीख में यह बात नहीं है। मैं 2010 या 2012 से देख रहा हूँ कि जितने भी वितरक

(डिस्ट्रीब्यूटर) हैं, वे अब सावधि योजना पर बात करना ज्यादा अच्छा समझते हैं, क्योंकि इससे उपभोक्ता के साथ उनका रिश्ता ज्यादा मजबूत बनता है।

लेकिन क्या यह सही नहीं है कि इसमें उन्हें कम कमीशन मिलता है?

सावधि योजना में कमीशन का प्रतिशत तो कम नहीं है। यह एक गलत धारणा है। पर ग्राहक से जो चेक मिलता है, उसकी रकम कम होती है। जैसा मैंने बताया कि बचत योजना में शायद एक लाख या 50,000 रुपये का चेक मिलेगा, जबकि सावधि योजना में 5,000 या 10,000 रुपये का ही चेक होगा। मगर प्रतिशत में कमीशन कम नहीं है।

आपने बताया कि आपकी सभी योजनाओं में करीब 4.2% योगदान ही शुद्ध सुरक्षा देने वाली सावधि योजनाओं का है, जबकि बाकी हिस्सा अभी भी परंपरागत योजनाओं का है। बचत वाली बीमा योजनाओं के बारे में यह धारणा बन रही है कि इन पर प्रतिफल (रिटर्न) काफी कम है, जो अमूमन 4-6% से अधिक नहीं होता। यानी इस प्रतिफल से महँगाई को पछाड़ने का लक्ष्य भी हासिल नहीं हो सकता। ऐसा क्यों है? क्या इसके लागत ढाँचे की वजह से ऐसा हो रहा है?

परंपरागत योजना में अगर कोई 30,000 रुपये का प्रीमियम देगा तो उसे लगेगा कि इसमें 4-6% प्रतिफल है, जबकि एफडी वगैरह में 8% है। ऐसे में वह व्यक्ति केवल प्रतिफल देखता है। पर वह भूल जाता है कि 30,000 रुपये में से ही कुछ पैसा उसे जीवन बीमा सुरक्षा दे रहा है। वहीं 30,000 रुपये की एफडी में आपकी मृत्यु होने पर आपको केवल इतनी ही राशि वापस मिलेगी। इसके मुकाबले बीमा में 30,000 रुपये का निवेश, इस पर ब्याज और 3 लाख रुपये की बीमा राशि मिलेगी। इसी बीमा सुरक्षा को लोग न देख कर इसे शुल्क समझ बैठते हैं। ■