

अध्याय—8

निष्कर्ष एवम् सुझाव

बीमा व्यवसाय का प्रारम्भ प्राचीन काल से ही हुआ और इसमें प्रारम्भ में विदेशी कम्पनियों ने व्यवसाय प्रारम्भ किया तत्पश्चात् भारतीयों की उपेक्षा किये जाने के कारण एवम् स्वदेशी आन्दोलन से प्रभावित होकर भारतीय कम्पनियों की स्थापना हुई। सन् 1912 में भारतीय जीवन बीमा कम्पनीज एक्ट कानून एवं प्राविडेन्ट फण्ड भविष्य निधि बीमा सोसायटी एक्ट 1912 पारित किया गया। भारत के बीमा व्यवसाय को नियन्त्रित करने के लिए वृहद कानून पारित किया गया था परन्तु भारतीय कम्पनीज एक्ट के प्रावधान इस उद्देश्य की पूर्ति नहीं कर पा रहे थे, अतः सन् 1938 में बीमा अधिनियम एक नए रूप में पास हुआ जो जुलाई 1939 से लागू किया गया। इसके अन्तर्गत सभी प्रकार के बीमा व्यवसायों को विनियमित और नियन्त्रित करने की व्यवस्था हुई। सन् 1950 में बीमा अधिनियम में व्यापक संशोधन करके बीमादारों के हितों को ध्यान में रखते हुए बीमा कम्पनियों पर प्रतिबन्ध लगाये गये। भारत में बीमा व्यवसाय का राष्ट्रीयकरण 19 जनवरी 1956 में हुआ था इस तिथि को जीवन बीमा व्यवसाय 154 भारतीय कम्पनियों तथा 75 प्रोविडेन्ट सोसायटीज कुल 254 कम्पनियों द्वारा किया जा रहा था। 19 जनवरी, 1956 को राष्ट्रपति के आपातकालीन अध्यादेशों के द्वारा भारतीय कम्पनियों को विदेशी जीवन बीमा व्यापार तत्कालीन केन्द्रीय सरकार के अधीन आ गया। संसद में 18 जून 1956 को भारतीय जीवन बीमा अधिनियम 1956 पारित किया गया और 1 जुलाई 1956 को लागू किया गया। भारतीय जीवन बीमा निगम ने 1 सितम्बर 1956 को अपना कार्य प्रारम्भ किया। भारतीय जीवन बीमा निगम का कार्यकलाप इसी अधिनियम द्वारा नियन्त्रित किया जाता है। भारतीय जीवन बीमा निगम विश्व की एक व्यवसायिक संस्था है। जिसका आर्थिक एवं सामाजिक क्षेत्र में महत्वपूर्ण योगदान है। भारत में भारतीय जीवन बीमा निगम के राष्ट्रीयकरण के पश्चात् भारतीय जीवन बीमा निगम द्वारा अनेक प्रकार के उत्पादों का विकास किया जाता है और भारतीय जीवन बीमा निगम द्वारा विभिन्न प्रकार के उत्पादों का व्यवसायिकरण किया जाता है। भारतीय जीवन बीमा निगम ग्राहकों की

आवश्यकताओं के अनुसार बीमा उत्पादों का विकास करता है और उत्पादों के माध्यम से लोगो की सेवा करता है। भारतीय जीवन बीमा निगम के विभिन्न बीमा उत्पाद समाज के प्रत्येक वर्ग के व्यक्तियों को ध्यान में रखकर निर्मित की गयी है। इन उत्पादों में समाज के प्रत्येक वर्ग के हित को ध्यान में रखा गया है। भारतीय जीवन बीमा निगम अपनी विभिन्न बीमा उत्पादों के माध्यम से आम जनों की सेवा एवम् सुरक्षा हेतु तत्पर है। प्रस्तुत शोध ग्रंथ में यह जानकारी प्राप्त करने का प्रयास किया गया है कि भारतीय जीवन बीमा निगम द्वारा विकसित किये गये उत्पाद बीमा कम्पनी और लोगो के लिए किस स्तर तक प्रभावी रहे हैं।

अतः इसी तथ्य को जानकारी प्राप्त करने के लिए **“भारतीय जीवन बीमा निगम के विभिन्न बीमा उत्पादों की प्रभावशीलता का एक आलोचनात्मक अध्ययन”** शोध प्रबन्ध का चयन किया गया है। प्रस्तुत शोध प्रबन्ध के विशिष्ट उद्देश्य निम्नलिखित हैं –

- (i) प्रस्तुत शोध ग्रंथ का मुख्य उद्देश्य भारतीय जीवन बीमा निगम की विभिन्न उत्पादों का अध्ययन करना है।
- (ii) प्रस्तुत शोध ग्रंथ में भारतीय जीवन बीमा निगम के निगम की विभिन्न उत्पादों की प्रभावशीलता एवं उन्नति का विश्लेषण किया जायेगा।
- (iii) प्रस्तुत शोध ग्रंथ में भारतीय जीवन बीमा निगम के उत्पादों को प्रभावशाली बनाने हेतु सुझाव भी प्रस्तुत किया जायेगा।

जीवन बीमा एक अनुबन्ध अथवा करार है इसका अर्थ यह है कि एक विशेष घटना के घटने पर बीमादार को अथवा उसके उत्तराधिकारी उत्तराधिकारियों को कोई पूर्व निश्चित धन दे दिया जाता है। है। बीमा वह साधन है जो जोखिम को समाप्त करता है। और अनिश्चितता को निश्चितता में बदल देता है। मोटे रूप से जीवन बीमा मृत्यु के कारण उत्पन्न होने वाली समस्याओं का आधुनिक काल आंशिक निदान है। **संक्षेप में जीवन बीमा का सम्बन्ध उन दो प्रकार के जोखिमों से है जो प्रत्येक व्यक्ति के जीवन में आते हैं :**

- 1 आश्रित परिवार को अपनी व्यवस्था स्वयं करने के लिए छोड़कर अकाल मृत्यु हो जाना।
- 2 बीना किसी प्रत्यक्ष सहारे के वृद्धावस्था में जीवन यापन करना।

जीवन बीमा एक ऐसा अनुबन्ध है जो किन्ही दो या दो से अधिक पक्षों के बीच किसी काम को करने या न करने के लिए समझौता है जो कानूनी रूप से बाध्य संबन्ध स्थापित करने कि भावना से किया जाता हैं।

जीवन बीमा अनुबन्ध में एक लिखित प्रस्ताव पत्र होता हैं। जिसमें प्रस्तावक द्वारा यह घोषणा की जाती हैं कि प्रस्तावक पत्र में दिये गये सभी कथन पूर्ण रूप से सत्य हैं और उसमे कोई असत्य कथन हुआ तो बीमादाता को इस बात का हक होगा कि वह अनुबन्ध को निरस्त कर सकता हैं और जमा की गयी किस्त की धनराशि को जब्त कर सकता हैं। प्रस्ताव पत्र में लिखित घोषणा का प्रभाव यह होता हैं कि उसमे लिखित विवरण एक वारंटी या जिम्मेदारी बन जाता हैं। इसे पुरा किया जाना पूर्ण एवं आवश्यक हो जाता हैं। फिर भी बीमादाता को अनुबन्ध को निरस्त करने का अधिकार भारतीय बीमा कम्पनी अधिनियम 1938 की धारा 45 के द्वारा सीमित कर दिया गया हैं। यह धारा निश्चित करती है कि 2 वर्ष पश्चात गलत या झुठ बयान के आधार पर सन्देह नही प्रकट किया सकता अर्थात निर्विवाद हो जाता हैं। कोई भी व्यक्ति जिसने वयस्कता प्राप्त कर ली हो और वैध संविदा करने का पात्र हो अपने लिए और जिनमे उसका बीमा हित हो उनके लिए जीवन बीमा पालिसी ले सकता हैं। पति अथवा पत्नी या बच्चों के जीवन पर भी कुछ शर्तों के अधीन पालिसियां ली जा सकती हैं। प्रस्ताव को स्वीकार करते समय निगम द्वारा बीमार्थी की स्वास्थ्य की दशा , प्रस्तावक की आय तथा अन्य संगत कारकों पर विचार किया जा सकता हैं। **जीवन बीमा का प्रधान कार्य मृत्यु वृद्धावस्था या असमर्थता द्वारा उत्पन्न आर्थिक कठिनाइयों से सुरक्षा प्रदान करना हैं।** किन्तु सुरक्षा के साथ साथ जीवन बीमा एक संपदा भी हैं जीवन बीमा द्वारा धन संचय होता हैं। इस प्रकार जीवन बीमा में सुरक्षा और विनियोग दोनो तत्व हैं। यह जीवन बीमा की विशिष्टता हैं। बीमा अधिनियम 1938 की धारा 114 के द्वारा दिये गये अधिकारों का उपयोग करते हुए केन्द्र सरकार में “ जन शिकायतों का निपटारा नियम 1998 ” बनाया गया हैं जिसके तहत बीमा लोकपाल की नियुक्ति 1998 से दावों के सस्ते अतिशीघ्र और निरपेक्ष तरीके से निपटारे के उद्देश्य से की गयी हैं। इस अध्याय में अध्ययन करने के स्पष्ट हैं कि आयकर अधिनियम के प्रावधान धारा 10-10डी के तहत जीवन बीमा पॉलिसी से प्राप्त राशि बोनस सहित कर से मुक्त होती हैं। साथ ही जीवन बीमा प्रीमियम भुगतान के लिए आय से

कटौती धारा 80C के अन्तर्गत प्राप्त होती हैं। भारतीय जीवन बीमा निगम के पेंशन फण्ड में अंशदान के सम्बन्ध में कटौती धारा 80 सी सी सी के अन्तर्गत प्राप्त होती हैं। आयकर अधिनियम 1961 की धारा 80डी के अनुसार 1. किसी करदाता चाहे वह कोई व्यक्ति हो अथवा हिन्दू अविभाजित परिवार की सकल आय की संगणना करने में उपधारा (2) अथवा उपधारा (3) के प्रावधानों के अनुरूप ऐसी धनराशि घटा दी जायेगी भुगतान विगत वर्ष में करदाता की कर योग्य आय में से नकद भुगतान विधि छोड़कर किसी अन्य तरीके से किया गया है। सम्पत्ति कर कानून के प्रवधान के अनुसार सम्पत्ति कर निकालने में बीमा पॉलिसी को नहीं जोड़ा जायेगा बशर्ते प्रीमियम 10 वर्ष या उससे अधिक समय तक हो । कर्मचारी नियोक्ता योजना अर्थात् नियोक्ता द्वारा अपने कर्मचारी की किस्त देने पर यदि यह किस्त कर्मचारी का लाभ मानकर आय में जोड़ा जाता है तो इस किस्त पर कर्मचारी धारा 88 के अन्तर्गत छूट पा सकता है। नियोक्ता भी खर्चा मानकर उपरोक्त धनराशि पर छूट माग सकता है। विवाहित महिला सम्पत्ति अधिनियम 1974 की धारा 6 के अन्तर्गत यह प्रवधान है कि कोई भी विवाहित व्यक्ति अपने जीवन पर ली गई पॉलिसी के उपर विवाहित महिला के सम्पत्ति अधिनियम के अन्तर्गत अपनी पत्नी या लाभार्थ अंकित करा सकता है जिसे एक ट्रस्ट की तरह माना जायेगा और उस पर बीमेदार या उसके ऋण दाता का अधिकार नहीं होगा या वह बीमेदार की सम्पत्ति का हिस्सा नहीं मानी जायेगी। यह अधिनियम संसद द्वारा 1999 में पारित किया गया तथा जनवरी 2000 में राष्ट्रपति की सहमति प्राप्त हुई। इस अधिनियम के अन्तर्गत एक प्राधिकरण की स्थापना का प्रावधान है जो बीमा पॉलिसी धारकों के हितों की सुरक्षा बीमा व्यवसाय को नियन्त्रित करना बढ़ावा देना तथा बीमा उद्योग का समुचित विकास सम्बन्धी मामलों की देख रेख करेगी। बीमा अधिनियम 1938, जीवन बीमा निगम अधिनियम 1956 तथा साधारण व्यवसाय 1972 में भी संशोधन किये गये हैं। इस अध्याय में अध्ययन करने के उपरान्त यह स्पष्ट होता है कि पॉलिसीधार द्वारा बीमा कम्पनी को देय प्रीमियम बीमा सेवाओं का मूल्य होता है जिसे बीमा कराने वाला व्यक्ति बीमा कम्पनी को चुकाता है और बदले में बीमा कम्पनी बीमादार के एक निश्चित उम्र के होने या उससे पूर्व उसकी मृत्यु होने की दशा में बीमा की धनराशि चुकाने का दायित्व ग्रहण करती है। प्रीमियम का भुगतान वार्षिक,

अर्द्धवार्षिक, त्रैमासिक या मासिक होता है। बीमा संस्था इन प्रीमियमों को एक निधि के रूप में एकत्र करती हैं और इसका पूर्ण विनियोजन करके इसकी वृद्धि करती हैं। प्रीमियम निर्धारित करते समय व्यक्ति की आयु और स्वास्थ्य, कार्य की प्रकृति आदि को भी ध्यान में रखा जाता है। अधिक उम्र के कारण मृत्यु दर में वृद्धि होती है। अतः अधिक उम्र के व्यक्ति का प्रीमियम बड़ी दर पर लिया जाता है। कम उम्र के व्यक्ति का प्रीमियम कम लिया जाता है। उसी प्रकार स्वास्थ्य व्यक्ति से कम प्रीमियम और अस्वस्थ व्यक्ति से अधिक प्रीमियम लिया जाता है। जीवन बीमा पॉलिसी में नामांकन का प्रावधान इन्श्योरेन्स ऐक्ट की धारा 39 से सम्बद्ध है। इस धारा के अनुसार नामांकन इस अधिनियम द्वारा प्रदत्त ऐसा अधिकार है जिसके आधार पर कोई बीमा पॉलिसी में किसी व्यक्ति को नामित कर सकता है जो जीवन बीमा अवधि में मृत्यु हो जाने पर मृत्यु दावा का भुगतान लेने का हकदार होगा। जीवन बीमा पॉलिसी में नामांकन का प्रावधान इन्श्योरेन्स ऐक्ट की धारा 39 से सम्बद्ध है। इस धारा के अनुसार नामांकन इस अधिनियम द्वारा प्रदत्त ऐसा अधिकार है जिसके आधार पर कोई बीमा पॉलिसी में किसी व्यक्ति को नामित कर सकता है जो जीवन बीमा अवधि में मृत्यु हो जाने पर मृत्यु दावा का भुगतान लेने का हकदार होगा।

जीवन बीमा में समानुदेशन इन्श्योरेन्स ऐक्ट की धारा 38 से संचालित होता है। इस धारा के अनुसार समनुदेश के पश्चात पॉलिसी में निहित बीमाधारी के सभी हित एवं अधिकार समानुदेशित को हस्तान्तरित हो जाते हैं। किसी पॉलिसी में ऋण तभी देय होता है। जब वह पालिसी अभ्यर्पण मूल्य प्राप्त कर लेता है। ऋण की अधिकतम राशि चालू पॉलिसी में अभ्यर्पण मूल्य का 85 प्रतिशत धनराशि ऋण के रूप में देय होती है।

भारतीय जीवन बीमा निगम जीवन बीमा की एक विशाल संस्था है। उसी के अनुरूप इसका संगठन संरचना भी विशाल है यह संगठन संरचना जीवन बीमा निगम की सम्पूर्ण संगठनात्मक व्यवस्था व कार्यरत कर्मचारियों के सम्बन्धों को प्रदर्शित करता है। निगम का प्रधान कार्यालय मुम्बई में है। इस कार्यालय को केन्द्रीय कार्यालय कहते हैं। इस कार्यालय द्वारा निगम की उच्च स्तरीय नीतियां निर्धारित की जाती हैं और प्रबन्ध संगठन व्यवसाय विनियोग आदि से सम्बन्धित निर्णय लिए जाते हैं। भारतीय जीवन बीमा अधिनियम 1956 की धारा 43 के अनुसार निगम का गठन किया गया है भारतीय जीवन बीमा अधिनियम 1956 के

अनुसार निगम में अधिक से अधिक सोलह सदस्य हो सकते हैं इन सभी सदस्यों को केन्द्रीय सरकार नियुक्त करती है। 2013 में भारतीय जीवन बीमा निगम में 11 निदेशक मण्डल के सदस्य थे इनमें एक सदस्य को भारतीय जीवन बीमा निगम का अध्यक्ष नियुक्त किया जाता है अध्यक्ष नियुक्त का कार्य केन्द्रीय सरकार द्वारा ही की जाती है। भारतीय जीवन बीमा निगम के कार्यों के संचालन के लिये केन्द्रीय सरकार द्वारा दो प्रबन्ध निदेशक नियुक्त किये जाते हैं। प्रबन्ध निदेशक भारतीय जीवन बीमा निगम का पूर्णकालिक अधिकारी होता है। भारतीय जीवन बीमा निगम के कार्य संचालन के लिये अनेक विभाग होते हैं इन विभागों के संचालन के लिये कार्यकारी निदेशक की नियुक्ति भारतीय जीवन बीमा निगम द्वारा की जाती है। भारतीय जीवन बीमा निगम अधिनियम 1956 की धारा 19 के अनुसार दो समितियां अनिवार्य हैं। 1. कार्यकारी समिति 2. विनियोग समिति इनके अतिरिक्त निगम का सदस्य बोर्ड आवश्यकतानुसार अन्य समितियां भी गठित कर सकता है। भारतीय जीवन बीमा निगम के आठ कार्यालय हैं। जो दिल्ली मुम्बई चेन्नई कोलकाता भोपाल हैदराबाद तथा कानपुर में हैं। वर्तमान में हमारे देश में 113 मण्डलीय कार्यालय हैं। इसके अतिरिक्त निगम के मण्डलीय कार्यालय विदेशों में भी कार्यरत हैं। अपने अपने विभागों में विभागों से सम्बन्धित सम्पूर्ण बीमा कार्य विभागीय या मण्डलीय कार्यालय करते हैं। संगठन का विकास करना, नये व्यापार के लिए योजना तैयार करना, बीमा धारकों की सेवा करना तथा नये व्यापार का अभिगोपन करना आदि अनेक कार्य विभागीय कार्यालयों के कार्य क्षेत्र के अन्तर्गत सम्मिलित किये जाते हैं। विभागीय कार्यालय में हिसाब किताब भी रखे जाते हैं। मण्डल कार्यालय में एक वरिष्ठ मण्डल प्रबन्धक होता है और इस कार्यालय के संचालन के लिये अनेक विभाग होते हैं। इन प्रत्येक विभागों में एक-एक प्रबन्धक होते हैं और इन प्रबन्धकों के अन्दर एक प्रशासनिक अधिकारी (ए0ओ0) एक सहायक प्रशासनिक अधिकारी (ए0ए0ओ0) उच्च श्रेणी सहायक, सहायक, रिकार्ड क्लर्क और उप कर्मचारी कार्यरत रहते हैं। प्रथम वर्ग में वरिष्ठ मण्डल प्रबन्धक, विभागीय प्रबन्धक, प्रशासनिक अधिकारी, सहायक प्रशासनिक अधिकारी, तथा तृतीय वर्ग में उच्च श्रेणी सहायक, सहायक, रिकार्ड क्लर्क और चतुर्थ वर्ग में उप कर्मचारी आते हैं और मण्डल कार्यालय पर द्वितीय वर्ग के कर्मचारी नहीं होते हैं। इस समय हमारे देश में विभिन्न मण्डलीय कार्यालयों के अन्तर्गत लगभग 2,048 शाखा कार्यालय कार्य कर रहे हैं। प्रत्येक शाखा के अन्तर्गत अनेक एजेण्ट एवं

विकास अधिकारी होते हैं। ये सभी अधिकारी एवं एजेण्ट शाखा कार्यालय निगम के लिए नवीन व्यवसाय जुटाते हैं एवं बीमा कराने वालों से आवश्यक लिखा पढ़ी कराते हैं। शाखा कार्यालय का मुखिया शाख प्रबन्धक कहलाता है। शाखा कार्यालय का मुखिया शाख प्रबन्धक कहलाता है। इस विभाग का अपना विशिष्ट महत्व होता है क्योंकि जीवन बीमा निगम में वास्तव में यही धन अर्जित करने वाला विभाग है। यही से नया व्यवसाय आता है तथा पुराना निरन्तर चलता रहता है। यही वह केन्द्र है जहाँ बीमित, प्रस्तावक, विकास अधिकारी एवं अभिकर्ता विभिन्न कार्यों के लिए आते हैं। कार्यालय में कार्यरत विभिन्न अधिकारी व कर्मचारी प्रस्ताव पत्र से दावों के भुगतान तक की सारी कार्यवाही में पूर्ण तत्परता से सहयोगपूर्वक कार्य करते हैं।

अध्याय-5 में विभिन्न उत्पादों का अध्ययन करने के उपरान्त निष्कर्ष निकलता है कि सबसे उपयुक्त उत्पाद बन्दोबस्ती बीमा है। बन्दोबस्ती बीमा पत्र ऐसे बीमा पत्र होते हैं, जिनमें एक निश्चित अवधि का बीमा होता है और उसी अवधि तक प्रीमियम का भुगतान करना पड़ता है। बन्दोबस्ती बीमा में प्रीमियम की दर आजीवन बीमा की अपेक्षा ऊँची होती है। इस जीवन बीमा उत्पाद को सबसे लोकप्रिय माना जाता है। बन्दोबस्ती बीमा के अन्तर्गत बन्दोबस्ती बीमा योजना लाभ सहित तालिका क्रमांक-14 भारतीय जीवन बीमा निगम का प्राचीनतम एवं लोकप्रिय उत्पाद है। यह बीमा योजना 1 सितम्बर 1956 से लागू की गयी। इस पालिसी की मुख्य विशेषता यह है कि इसमें औसत प्रीमियम एवम् उच्च बोनस है। यह औसत प्रीमियम वाली बीमा योजना है जो 5 वर्ष से 55 वर्ष की बीमा अवधि में उपलब्ध रहने के कारण दीर्घकालीन एवम् अल्पकालीन अवधि में उपस्थित होने वाली सभी आर्थिक आवश्यकताओं को परिपूर्ण करने में सरल है। इसके बाद जीवन आनन्द योजना सबसे उपयुक्त उत्पाद है जीवन आनन्द योजना बन्दोबस्ती एवं आजीवन योजनाओं के मूलभूत तत्वों को सम्मिलित कर निगम द्वारा निर्मित नयी योजना है। यह योजना 17 जनवरी 2002 को भारतीय जीवन बीमा निगम द्वारा लागू किया गया है। इस योजना का प्रारम्भ बन्दोबस्ती बीमा योजना के रूप में होता है, जिसके अन्तर्गत बीमाधारक को प्रीमियम का भुगतान चयनित अवधि या उसके पूर्व मृत्यु हो जाने तक करना पड़ता है। प्रीमियम भुगतान अवधि के मध्य मृत्यु हो जाने की स्थिति में मूल बीमा धन योगित बोनस के साथ नामांकित व्यक्ति को देय होता है। इस योजना में प्रीमियम भुगतान अवधि की समाप्ति तक बीमा धारक के जीवित रहने पर बोनसयुक्त मूल बीमाधन का

भुगतान बीमा धारक को किया जाता है। प्रीमियम भुगतान की समाप्ति एवं संबंधित परिपक्वता राशि के भुगतान होने के पश्चात् भी बीमाधारक के जीवन पर मूल बीमाधन के समकक्ष (अधिकतम 5 लाख) देय होता है। भारतीय जीवन बीमा निगम की धन वापसी योजनाएं लोकप्रिय योजनाएं हैं। इस योजना के अन्तर्गत निश्चित अवधि के अन्तराल पर हित लाभ का भुगतान बीमा अवधि में होता है। बन्दोबस्ती बीमा उत्पादों की तुलना में धन वापसी योजना में प्रीमियम की दर अपेक्षाकृत अधिक रहती है। धन वापसी योजना का प्रारम्भ भारतीय जीवन बीमा निगम द्वारा 1 सितम्बर 1978 से किया गया था, सामान्य बन्दोबस्ती योजनाओं से भिन्न, जिसमें विद्यमानता लाभ केवल बन्दोबस्ती अवधि की समाप्ति पर ही पॉलिसीधारक अथवा नामित व्यक्ति को देय होता है, जबकि इस योजना में पॉलिसी की अवधि के दौरान समय समय पर आंशिक विद्यमानता लाभ प्रदान करने का प्रावधान है। यह धन वापसी पॉलिसी धारक के जीवित रहने तक होती है। धन वापसी पॉलिसी की एक महत्वपूर्ण विशेषता यह है कि पॉलिसी अवधि के दौरान किसी भी समय पॉलिसी धारक की मृत्यु होने पर मृत्यु दॉवे में सम्पूर्ण बीमा राशि पूर्व प्रदत्त विद्यमानता लाभ की कटौती किये बिना देय होगी। **जीवन साथी तालिका संख्या – 89** योजना भारतीय जीवन बीमा निगम द्वारा दिनांक 1 जुलाई 1985 को प्रारम्भ की गई थी यह पति-पत्नी के जीवन पर जारी की जाने वाली बन्दोबस्ती बीमा योजना है। यह योजना पति एवं पत्नी दोनों के जीवन पर मृत्यु उपरान्त बीमा राशि के बराबर का आर्थिक सुरक्षा कवच प्रदान करती है। पॉलिसी अवधि के अन्त में जीवित पति या पत्नी या दोनों के जीवित रहने पर परिपक्वता लाभ मिलता है। बाल योजनाओं में **कोमल जीवन तालिका क्रमांक – 159, चाइल्ड कैरियर योजना तालिका क्रमांक – 184, चाइल्ड फ्यूचर प्लान तालिका क्रमांक – 185, जीवन अंकुर – तालिका संख्या – 807** सबसे उपयुक्त हैं **कोमल जीवन तालिका क्रमांक – 159** योजना का प्रारम्भ 28 फरवरी, 2003 को भारतीय जीवन बीमा निगम द्वारा किया गया था। यह बच्चों की एक धन वापसी योजना है जो मृत्यु की स्थिति में वित्तीय सुरक्षा देती है और योजना अवधि के दौरान उत्तरजीविता पर तय अन्तराल के बाद समय-समय पर भुगतान करती है। यह पॉलिसी 0 से 10 वर्ष की उम्र के बच्चों के लिए कोई भी अभिभावक (माता/पिता) या अभिभावकों के अभिभावक (दादा/दादी, नाना/नानी) खरीद सकते हैं। इस योजना इस योजना के अन्तर्गत जोखिम सुरक्षा पॉलिसी

प्रारम्भ होने के दो वर्ष बाद या बच्चों की उम्र सात वर्ष पूरी करने के तुरन्त बाद पॉलिसी की साल गिरह से जो भी बाद में हो प्रारम्भ होती है। **चाइल्ड कैरियर योजना तालिका क्रमांक – 184 एवम् चाइल्ड फ्यूचर प्लान तालिका क्रमांक – 185** योजना भारतीय जीवन बीमा निगम द्वारा 08 फरवरी 2007 को बच्चों के लिए प्रारम्भ की गई योजनाएं हैं। यह योजनाएं खास तौर पर बढ़ते बच्चे से सम्बन्धित शैक्षणिक, वैवाहिक एवं अन्य आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए हैं। इस योजना के अन्तर्गत न सिर्फ पॉलिसी अवधि में बल्कि विस्तारित अवधि के दौरान भी (अर्थात् पॉलिसी अवधि समाप्त होने के सात वर्ष बाद तक) बच्चों को जोखिम सुरक्षा प्रदान करती है। जीवन अंकुर बच्चों के लिए बनाई गई एक पारम्परिक लाभ सहित योजना हैं यह योजना भारतीय जीवन बीमा निगम द्वारा 23 जनवरी, 2012 को प्रारम्भ की गई। यह योजना विशेष रूप से बच्चों की शैक्षणिक आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए बनाई गई है। यदि ग्राहक 17 वर्ष की आयु तक के किसी बच्चों के माता-पिता हैं तो जीवन अंकुर **तालिका संख्या – 807** योजना उनके लिए सर्वाधिक उपयुक्त योजना हैं **इस योजना के अन्तर्गत** बच्चे की मृत्यु होने की दशा में यदि बीमित व्यक्ति जीवित है तो बीमित व्यक्ति के पास दुसरे बच्चों/व्यक्ति को नामांकित करने का विकल्प होता है। इस प्रकार उत्पादों का अध्ययन करने के उपरान्त निष्कर्ष निकलता है कि भारतीय जीवन बीमा निगम के समस्त उत्पादों को लोगो की आवश्यकताओं विभिन्न आवश्यकताओं के अनुरूप बनाया गया हैं प्रत्येक उत्पाद में अलग अलग विशेषता हैं जिन्हें ग्राहक अपनी आवश्यकता के अनुरूप चयन कर सकता हैं।

अध्याय-6 का अध्ययन करने के पश्चात यह निष्कर्ष निकलता हैं कि बीमा कम्पनी के दृष्टिकोण से सबसे प्रभावशील बीमा उत्पाद व्यक्तिगत बीमा उत्पाद हैं। जिनका व्यवसाय विभिन्न वर्षों के दौरान आधार वर्ष की तुलना निरन्तर वृद्धि प्रदर्शित करता हैं। बीमा कम्पनी को व्यक्तिगत बीमा उत्पादों के विक्रय से अधितम प्रत्याय प्राप्त हो रहा हैं। इसके पश्चात वार्षिकी उत्पाद का व्यवसाय निरन्तर वृद्धि प्रदर्शित कर रहा हैं। अन्य उत्पादों में जीवन प्लस, मार्केट प्लस ,हेल्थ प्लस, चाइल्ड फ्यूचर , हेल्थ प्रोटक्सन प्लस, समृद्धि प्लस, पेन्शन प्लस आदि उत्पादों का व्यवसाय विभिन्न वर्षों के दौरान आधार वर्ष की तुलना में सामान्य स्तर तक वृद्धि प्रदर्शित कर रहा हैं इन उत्पादों के विक्रय से कम्पनी को सामान्य प्रत्याय प्राप्त हो रहा हैं।

अन्य उत्पादों में पेशन उत्पाद, बीमा प्लस , मनी प्लस, फार्चून प्लस, प्रॉफीट प्लस, मनी प्लस-1, वेल्थ प्लस, इन्डोमेन्ट प्लस आदि उत्पादों के व्यवसाय में आधार वर्ष की तुलना में विभिन्न वर्षों के दौरान निरन्तर गिरावट हुई। अतः इन उत्पादों पर कम्पनी को न्यूनतम प्रत्याय प्राप्त हुआ उपरोक्त दृष्टिकोण से ये उत्पाद कम्पनी के दृष्टिकोण से प्रभावशील नहीं रहे। आधार वर्ष की तुलना में विभिन्न वर्षों के दौरान कुल विक्रय किये गये पॉलिसीयों की संख्या और कुल प्रीमियम में निरन्तर वृद्धि हुई इससे यह निष्कर्ष निकलता है की कम्पनी को उत्पादों के विक्रय से अधिकतम प्रत्याय प्राप्त हो रहा है अधिकतम व्यवसाय होने से कम्पनी के जीवन निधि में भी निरन्तर वृद्धि हो रही है जिसके कारण निगम के निवेश क्षमता में वृद्धि हो रही है। कुल अभिकर्ताओं की संख्या में निरन्तर वृद्धि हो रही है जिसका मुख्य कारण उत्पादों के प्रति लोगों में के क़य वरीयता में वृद्धि हो रही है। अभिकर्ताओं द्वारा उत्पादों का अधिकतम विक्रय करने के पश्चात क्लब सदस्यता प्राप्त होती है। विभिन्न वर्षों के दौरान विभिन्न क्लबों में अभिकर्ताओं की क्लब सदस्यता में वृद्धि हो रही है उपरोक्त दृष्टिकोण से अभिकर्ताओं द्वारा अधिकतम उत्पादों का विक्रय करने के कारण अभिकर्ताओं की क्लब सदस्यता में वृद्धि हो रही है। सक्रिय अभिकर्ताओं की संख्या में भी विभिन्न वर्षों के दौरान वृद्धि हो रही है क्योंकि लोग भारतीय जीवन बीमा उत्पादों के प्रति जागरूक हो रहे है और उत्पादों के बारे में जानकारी प्राप्त करने के लिए उत्सुक हैं। विभिन्न वर्षों के दौरान परिपक्वता दावों की संख्या और मृत्यु दावों की संख्या में निरन्तर वृद्धि हो रही है जिससे लोगो का भारतीय जीवन बीमा उत्पादों के प्रति विश्वास बढ रहा है।

प्रस्तुत शोध के लिए निर्मित मुल्यांकन प्रपत्र मे दिये गये कथनों का अध्ययन एवम् विश्लेषण करने पर निम्नलिखित निष्कर्ष निकलता है— कुल चयनित 250 अभिकर्ताओं में सामान्य अभिकर्ताओं में से लगभग 52 प्रतिशत अभिकर्ता ऐसे हैं जो क्लब सदस्य नहीं हैं। तथा 48 प्रतिशत अभिकर्ता किसी न किसी क्लब के सदस्य हैं। जिसमें 20 प्रतिशत अभिकर्ता मण्डल प्रबन्धक क्लब ,16 प्रतिशत अभिकर्ता अध्यक्षीय क्लब के सदस्य, 08 प्रतिशत अभिकर्ता विशिष्ट अभिकर्ता क्लब एवम 04 प्रतिशत अभिकर्ता शाखा प्रबन्धक क्लब के सदस्य हैं। इस प्रकार 250 अभिकर्ताओं में कुल मिलाकर 48 प्रतिशत अभिकर्ता किसी न किसी क्लब के सदस्य हैं जबकि 52 प्रतिशत अभिकर्ताओं ने क्लब की सदस्यता नहीं प्राप्त की है। इन

अभिकर्ताओं में शहरी क्षेत्र के अधिकतम प्रतिशत अभिकर्ताओं ने विभिन्न क्लबो की सदस्यता प्राप्त कर ली है। जबकि ग्रामीण एवम् अर्द्धग्रामीण क्षेत्र में शहरी क्षेत्र की अपेक्षा कार्यरत अभिकर्ताओं एवम् सदस्यता प्राप्त अभिकर्ताओं की संख्या कम हैं। विभिन्न क्लबों में सदस्यता प्राप्त सदस्यों के अनुसार बन्दोबस्ती बीमा उत्पाद लोगो में सबसे अधिक प्रचलित हैं। इसके पश्चात क्रमशः मनी बैंक उत्पाद एवम् जीवन आनन्द उत्पाद लोगो में सबसे अधिक प्रचलित हैं। 250 अभिकर्ताओं में 24 प्रतिशत अभिकर्ताओं के अनुसार ग्रामीण जनता कर लाभ के उददेश्य से उत्पादों का चयन करती हैं। 76 प्रतिशत अभिकर्ताओं के अनुसार ग्रामीण जनता कर लाभ के उददेश्य से उत्पादों का चयन नहीं करते हैं। 250 अभिकर्ताओं में विभिन्न आय स्तर के अभिकर्ताओ के अनुसार सबसे अधिक ग्रामीण जनता अभिकर्ता के प्रयास के माध्यम से बीमा उत्पादों के बारे में जानकारी प्राप्त करती हैं। अतः निष्कर्ष निकलता है कि ग्रामीण क्षेत्रों में बीमा उत्पादों का विज्ञापन और प्रचार प्रसार कम होने के कारण अधिकतम ग्रामीण जनता को अभिकर्ताओं के माध्यम से उत्पादो के बारे में जानकारी के माध्यम से जानकारी प्राप्त करती हैं। समस्त आय वर्ग वाले अभिकर्ताओं ने बन्दोबस्ती बीमा उत्पाद को सबसे अधिक प्रचलित बताया है इसके पश्चात मनी बैंक एवम् जीवन आनन्द लोगो में सबसे अधिक प्रचलित हैं। बन्दोबस्ती बीमा उत्पाद का लोगो में प्रचलित होने का मुख्य कारण यह है कि यह उत्पाद औसत प्रीमियम वाला है। मनी बैंक बीमा उत्पाद मे निश्चित अवधि के बाद समय समय पर धनराशि बीमा अवधि में प्राप्त होती हैं।

अध्याय-7 में परिकल्पना का सत्यापन करने के लिए अभिकर्ताओं के मध्य वितरित प्रश्नावलियों के आधार पर काई वर्ग परीक्षण का प्रयोग करके किया गया। इसके पश्चात अवलोकित आवृत्ति के आधार पर प्रत्याशित आवृत्ति की गणना की गयी है। तत्पश्चात काई स्कावयर के मान की गणना करके उसकी तुलना सारणी मूल्य से कि गयी है। इसके आधार पर निम्नलिखित निष्कर्ष निकलता है।

1. कार्ई-वर्ग परीक्षण के द्वारा जांच की जाने वाली परिकल्पना “भारतीय जीवन बीमा निगम के उत्पाद आम जनों को प्रभावित करने में सफल रहे हैं”

उपरोक्त परिकल्पना में परिगणित कार्ई-वर्ग का मान **9.517759613** है जो 0.05 व 0.01 स्तरों पर सार्थक कार्ई-वर्ग मानो (**21.026 व 26.217**) से कम है अतः यह दोनों स्तरों पर सार्थक नहीं है अतः परिकल्पना स्वीकार की जाती हैं और निष्कर्ष निकलता है कि भारतीय जीवन बीमा निगम के उत्पाद आम जनों को प्रभावित करने में सफल रहे हैं क्योंकि ये उत्पाद लोगो की अलग अलग आवश्यकताओं के अनुसार लाभ प्रदान करते है । लोग उत्पादों से प्राप्त होने वाले लाभों से संतुष्ट है अतः लोगो द्वारा उत्पादों को अत्यधिक क्रय किया जा रहा है जिससे बीमा कम्पनी के व्यवसाय में निरन्तर वृद्धि हो रही हैं।

2. कार्ई-वर्ग परीक्षण के द्वारा जांच की जाने वाली परिकल्पना “ग्रामीण भारत में भारतीय जीवन बीमा निगम के उत्पादों को प्रभावी बनाने हेतु प्रचार प्रसार का अभाव है।”

उपरोक्त परिकल्पना में परिगणित कार्ई-वर्ग का मान **3.77649486** है जो 0.05 व 0.01 स्तरों पर सार्थक कार्ई-वर्ग मानो (**12.592 व 16.812**) से कम है अतः यह दोनों स्तरों पर सार्थक नहीं है अतः परिकल्पना स्वीकार की जाती हैं और निष्कर्ष निकलता है कि “ग्रामीण भारत में भारतीय जीवन बीमा निगम के उत्पादों को प्रभावी बनाने हेतु प्रचार प्रसार का अभाव है।” क्योंकि ग्रामीण क्षेत्रों में भारतीय जीवन बीमा निगम के प्रीमियम संग्रहण केन्द्र का अभाव हैं तथा ग्रामीण क्षेत्रों में समुचित शिक्षा का अभाव हैं। ग्रामीण क्षेत्रों में कार्य करने वाले अभिकर्ताओं की संख्या भी कम है। जिससे ग्रामीण क्षेत्रों में भारतीय जीवन बीमा निगम के उत्पादों का प्रचार प्रसार नहीं किया जा सका है।

समस्याएं

1. भारतीय जीवन बीमा निगम के कुछ बीमा उत्पाद ग्राहको की आवश्यकताओं के अनुरूप नहीं हैं। अतः इन उत्पादों का व्यवसाय अपेक्षाकृत कम हुआ हैं।
2. भारतीय जीवन बीमा निगम के कुछ उत्पादों में प्रीमियम अधिक होता हैं जिससे आम आदमी उत्पादों को क्रय नहीं कर सकता हैं।

3. ग्रामीण क्षेत्र में कार्य करने वाले अभिकर्ताओं की संख्या शहरी क्षेत्र की अपेक्षा कम हैं। जिससे ग्रामीण क्षेत्रों में बीमा कराने वाले लोगो की संख्या कम हैं।
4. ग्रामीण क्षेत्रों में आय का स्तर निम्न होने के कारण अभिकर्ताओं को ग्राहक कम उपलब्ध हैं अतः अभिकर्ता इस क्षेत्र में कार्य करने वाले अभिकर्ताओं की संख्या कम है
5. ग्रामीण क्षेत्र में बीमा के विज्ञापन एवम् प्रचार प्रसार का अभाव हैं जिस कारण ग्रामीण क्षेत्रों में बीमा उत्पादों के प्रति जागरूकता कम हैं।
6. ग्रामीण क्षेत्रों में बीमा से होने वाले लाभों की जानकारी का अभाव है अतः ये बीमा हेतु आकर्षित नहीं होते हैं।
7. ग्रामीण क्षेत्रों में अधिकतर ग्रामीण जनसंख्या अशिक्षित हैं जिससे बीमा उत्पादों के बारे में समाचारपत्रों तथा अन्य पत्र पत्रिकाओं से जानकारी नहीं ले पाते हैं।
8. ग्रामीण क्षेत्र में स्थानिय स्तर पर सेवा केन्द्र एवम् प्रीमियम संग्रहण केन्द्र बहुत कम है।

प्रस्तुत समस्याओं के समाधान के लिए सुझाव

1. भारतीय जीवन बीमा निगम द्वारा उत्पादों को प्रभावशाली बनाने हेतु उत्पादों को व्यापक स्तर पर परीक्षण एवम् जाँच कर उत्पादों में प्राप्त कमियों को सुधार कर उत्पादों को ग्राहकों के अनुकूल बनाने का प्रयास करना चाहिए।
2. उत्पादों के सम्बन्ध में समय समय पर उत्पादों का विक्रय करने के पश्चात ग्राहको से उत्पादों के बारे में उनकी प्रतिक्रिया की जानकारी प्राप्त करनी चाहिए।
3. उत्पादों के सम्बन्ध में समय समय पर भारतीय जीवन बीमा निगम द्वारा ग्राहको का सर्वेक्षण किया जाना चाहिए एवम् उनके मत के अनुसार उत्पादों में सुधार किया जाना चाहिए।
4. अभिकर्ताओं को पुर्ण रूप से प्रशिक्षित किया जाना चाहिए एवम् समय समय पर कार्यशाला का आयोजन करना चाहिए।
5. अभिकर्ताओं को प्रेरित करने के लिए उन्हें बोनस एवम् अन्य सुविधाएँ प्रदान करनी चाहिए।

6. जीवन बीमा कम्पनी को अभिकर्ताओं के लिए एक निश्चित अवधि के पश्चात पेन्शन एवम् अन्य सुविधाएँ प्रदान करना चाहिए।
7. जीवन बीमा अभिकर्ताओं को बीमा कम्पनी द्वारा निश्चित मानदेय प्रदान किया जाना चाहिए।
8. भारतीय जीवन बीमा निगम द्वारा ग्रामीण क्षेत्रों में बीमा का व्यापक स्तर पर प्रचार प्रसार किया जाना चाहिए।
9. ग्रामीण क्षेत्रों में नाटक एवम् प्रदर्शनियों के माध्यम से बीमा का प्रचार प्रसार किया जाना चाहिए।
10. ग्रामीण क्षेत्र के साक्षर व्यक्तियों को बीमा अभिकर्ताओं के सहायक के रूप में नियुक्त किया जाना चाहिए जिससे ग्रामीण क्षेत्र में बीमा का प्रचार प्रसार किया जा सके।
11. भारतीय जीवन बीमा निगम द्वारा ग्रामीण क्षेत्र के उपभोक्ताओं को प्रीमियम में छुट प्रदान की जानी चाहिए जिससे ग्रामीण जनता भारतीय जीवन बीमा उत्पादों के प्रति आकर्षित हो।
12. ग्रामीण क्षेत्रों में प्रत्येक ग्राम पंचायत स्तर पर बीमा कम्पनी के प्रतिनिधि को नियुक्त किया जाना चाहिए जो क्षेत्रों में बीमा के प्रचार प्रसार का कार्य करे।
13. ग्रामीण क्षेत्रों में शिक्षा के स्तर में सुधार कर लोगो को शिक्षित किया जाना चाहिए।
14. ग्रामीण क्षेत्रों में प्रीमियम संग्रहण एवम् ग्राहक सेवा केन्द्र कम हैं अतः बीमा कम्पनी द्वारा ग्रामीण क्षेत्रों में प्रीमियम संग्रहण एवम् ग्राहक सेवा केन्द्रो की स्थापना की जानी चाहिए।