

भारतीय आयुर्विमा महामंडळ

एक आर्थिक विश्लेषण

(कोल्हापूर विभागाचे संदर्भात - सन २००१ ते २०१०)

टिळक महाराष्ट्र विद्यापीठ, पुणे यांच्या
तात्विक व सामाजिकशास्त्रे विद्याशाखांतर्गत अर्थशास्त्र
विषयात विद्यावाचस्पती (पीएच.डी.) पदवीसाठी
सादर केलेला शोधप्रबंध.

संशोधक

श्री. विरेंद्र बाळकृष्ण वडेर

एम्.ए., बी.एड., एम.फिल.

अध्यापक,

जय हनुमान हायस्कूल व बाळकृष्ण विष्णू वडेर
ज्युनि. कॉलेज, इस्पूली, ता.करवीर, जि.कोल्हापूर.

PRN No.02111000783

मार्गदर्शक

प्राचार्य डॉ. श्रीरंग मंडले

एम्.ए., पीएच.डी.

प्राचार्य,

स.का.पाटील सिंधुदुर्ग महाविद्यालय,
मालवण, जि.सिंधुदुर्ग.

जुलै - २०१५

अभ्यासकाचे प्रतिज्ञापत्र

मी श्री.विरेन्द्र बाळकृष्ण वडे, प्रतिज्ञापूर्वक नमूद करतो की, टिळक महाराष्ट्र विद्यापीठ पुणे यांच्या अर्थशास्त्र विषयातील पीएच्.डी. पदवीसाठी सादर केलेला

भारतीय आयुर्विमा महामंडळ एक आर्थिक विश्लेषण

(कोल्हापूर विभागाचे संदर्भात - सन २००१ ते २०१०)

हा शोधप्रबंध मी स्वतः लिहिला असून तो पूर्णपणे स्वतंत्र आहे. हा प्रबंध व त्यातील विवेचन मी इतर कोणत्याही विद्यापीठात कोणत्याही पदवी परीक्षेसाठी सादर केलेला नाही.

स्थळ : कोल्हापूर

संशोधक

दिनांक :

(श्री.विरेन्द्र बाळकृष्ण वडे)

अध्यापक

जय हनुमान हायस्कूल व बा.वि. वडे

ज्युनि.कॉलेज, इस्पुरी, ता.करवीर,

जि.कोल्हापूर.

मार्गदर्शिकाचे प्रमाणपत्र

श्री.विरेन्द्र बाळकृष्ण वडेरे यांनी भारतीय आयुर्विमा महामंडळ एक आर्थिक विश्लेषण (कोल्हापूर विभागाचे संदर्भात - सन २००१ ते २०१०) या विषयावरील प्रबंध लेखनातील विवेचन, विश्लेषण आणि निष्कर्ष स्वतंत्र असून त्याचा वापर अभ्यासकाने अन्यत्र कुठेही केलेला नाही.

भारतीय आयुर्विमा महामंडळ एक आर्थिक विश्लेषण (कोल्हापूर विभागाचे संदर्भात - सन २००१ ते २०१०) हा प्रस्तुत विषयावरील प्रबंध टिळक महाराष्ट्र विद्यापीठ पुणे यांच्या पीएच्.डी. (अर्थशास्त्र) पदवी परीक्षेसाठी सादर करण्यास मी संमती दिली आहे.

स्थळ : कोल्हापूर

मार्गदर्शक

दिनांक :

(प्राचार्य डॉ.श्रीरंग मंडले)
प्राचार्य,
स.का.पाटील सिंधुदुर्ग महाविद्यालय,
मालवण, जि.सिंधुदुर्ग.

ऋणनिर्देश

टिळक महाराष्ट्र विद्यापीठ, पुणे अंतर्गत पीएच्.डी. पदवीसाठी भारतीय आयुर्विमा महामंडळ एक आर्थिक विश्लेषण (कोल्हापूर विभागाचे संदर्भात - सन २००१ ते २०१०) या विषयावरील प्रबंध सादर करणेची संधी प्रस्तुत संशोधकाला मिळाली, त्याबद्दल संशोधकाला आनंद होत आहे.

हा प्रबंध सादर करताना नवनिर्माण व कार्यसिद्धीचा आनंद होत आहे. प्रस्तुत प्रबंधाच्या पूर्ततेसाठी संशोधनात अनेकांचे सहकार्य संशोधकाला प्राप्त झाले, मार्गदर्शन लाभले त्यांचे ऋण व्यक्त करणे प्रस्तुत संशोधक आपले कर्तव्य समजतो.

टिळक महाराष्ट्र विद्यापीठ पुणे, तात्त्विक व सामाजिकशास्त्र विभागाचे अधिष्ठाता प्रा.डॉ.विजय कारेकर, डॉ.कार्लेकर यांनी बहूमोल सूचना वेळोवेळी केल्या. अर्थशास्त्र विभागप्रमुख डॉ.प्रविण जाधव व प्रा.डॉ.ज्योती पाटील यांनी कोर्सवर्कपासून प्रबंधाचे पूर्ततेपर्यंत पथदर्शक म्हणून संशोधनास दिशा देऊल सतत बहूमोल उत्तेजन दिले. त्यामुळे सखोल अभ्यासात शास्त्रीय दृष्टीकोन विकसित करणेस मदत झाली व संशोधनास गती प्राप्त झाली. त्याबद्दल संशोधक त्यांचा ऋणी आहे. पीएच.डी. विभागप्रमुख सौ.पौर्णिमा वाते, सौ.आरती व श्री.नवनाथ भाडळे, श्री.हिले सर, सौ.अश्विनी स्वामी, सौ.प्रज्ञा पेशवे, सौ.शर्मिला बोराडे आणि ग्रंथालय विभागातील श्रीमती.सुरेखा बेलसरे यांचे सहाय्य प्रबंध लेखनासाठी उपयुक्त ठरले. त्याबद्दल संशोधक त्यांचा ऋणी आहे.

मार्गदर्शक डॉ.श्रीरंग मंडले, प्राचार्य स.का.पाटील सिंधुदुर्ग महाविद्यालय, मालवण यांनी विषयाची मांडणी, लेखन कौशल्य, गुणवत्ता, परिपूर्ण शोधकृतीचा सहजतेने विकास करून उपकृत केले आहे. त्यांचे मार्गदर्शन प्रेरणा, जिव्हाळा, संशोधन कार्यात सतत चैतन्यदायी ठरले. संशोधनातील आव्हाने पेलण्याचे व पार पाडणेचे धैर्य लाभले.

गुरुतत्त्वाचा दिपस्तंभ ।

जागृत करी विवेकानंद ।

जो परलोकी ही देई आनंद ॥

म्हणून अशा गुरुतत्त्वाचा धागा बनून राहणे प्रस्तुत संशोधक पसंत करीत आहे. अशा मार्गदर्शकाचे ऋणात सदैव राहणे संशोधकास उचित वाटते.

प्रस्तुत प्रबंधाचे काम विविध अवस्थातून जात असताना, प्रस्तुत संशोधकाला अनेकांचे सहकार्य लाभले. प्रा.डॉ.अनिलकुमार वावरे, डॉ.विजय कुंभार - डी.जी. कॉलेज सातारा यांनी केलेल्या सांख्यिकीय विश्लेषणात मौलिक सूचना उपयुक्त ठरल्या. प्रा.सुधाकर मानकर प्रपाठक टि.म.वि. यांचे संशोधनातील महत्त्वाच्या घटकांमध्ये सहाय्य लाभले. त्याबद्दल प्रस्तुत संशोधक त्यांचा ऋणी आहे.

संशोधन कार्यात जय हनुमान हाय. व बा.वि.वडेर ज्युनि. कॉलेजचे प्रा.भैराणा जाधव, श्री.चंद्रकांत बोभाटे, श्री.माळी टी.एम., श्री.फराकटे एस.ए. हे उच्च माध्यमिकचे अध्यापक व संशोधनातील विविध घटकांवर सखोल चर्चा करणारे प्रा.अजित सूर्यवंशी यांचे सहकार्य लाभले. प्रत्येक कामात सहभागी असणारे लिपिक श्री.मारूती रानगे व श्री.रंगराव पोर्लेकर यांची संशोधनातील आवड उपयुक्त ठरली.

श्री.निंबाळकर पी.एम., गडहिंगलज, श्री.काकडे एम.डी. विकास अधिकारी एल.आय.सी., एल.आय.सी. विमा एजंट श्री.देसाई व्ही.आर., श्री.विवेक काडवे, एल.आय.सी.च्या विभागीय कार्यालयातील सांख्यिकीय विभागातील श्री.सतिश मोरे, संतोष मोरे, गांधीनगर ब्रँचचे पी.आर.ओ. श्री.कदमसाहेब, आयसीआयसीआय चे एरिया मॅनेजर श्री.राजाराम गाडेकर, सांख्यिकीय तज्ज्ञ कु.पुनम, अॅडव्हायजर श्री.वाडेकर सर, संभाजी पाटील, रिलायन्सचे एस.एम. ज्योत्स्ना भंडारे, स्नेहा माळवदे, गडहिंगलज ब्रँचचे एस.एम. सुधाकर दळवी, अॅडव्हायजर गीतांजली टमकले, बाबूराव डोंगळे, रेहाना उस्ताद, एचडीएफसी लाईफ चे मॅनेजर दादासोपा पाटील, बजाज अलायन्स चे जी.एम. श्री.सुधीर जोशी, कोटक महिंद्रा चे झेड.एम. श्री.ज्ञानेश वैद्य इ. आयुर्विमा कंपनीशी संबंधित व्यक्तींनी या व्यवसायाबाबत उपयुक्त माहिती उपलब्ध करून दिली याबद्दल त्यांचा प्रस्तुत संशोधक आभारी आहे.

विविध वृत्तपत्रांतील कात्रणे, मासिकांमधील लेखाद्वारे बहूमोल माहितीचे संकलन करून देणारी कै.बाळकृष्ण विष्णू वडेर वाचनालय, पाचगांवची ग्रंथपाल कु.चिन्मयी चव्हाण हिने केलेले सहकार्य अतुलनीय आहे. बा.वि.वडेर ज्युनिअर कॉलेज इस्पृर्लीतील मुक्त विद्यापीठ बी.ए. अभ्यासकेंद्राच्या समंत्रक कु.मनिषा चव्हाण यांनी आपल्या शिवाजी विद्यापीठाकडे राज्यशास्त्र विषयातील पीएच्.डी. करीत असताना, शैक्षणिक व प्रबंधविषयक चर्चा सातत्याने केलेने यु.जी.सी.चे नियमातील बदलांची माहिती वेळोवेळी होत गेली. त्याबद्दल त्यांचे विशेष आभार.

शेवटी गणेश कॉम्प्यूटर्सचे संचालक संगणक लेखक श्री.गणेश सुतार यांनी सुबक व जलद प्रबंधाची संगणकीय लेखन करून दिलेबद्दल प्रस्तुत संशोधक त्यांचा

ऋणी आहे. संगणकीय शब्दांचे मुद्रित शोधनाचे कार्य मराठीचे प्राध्यापक व सध्याचे जय हनुमान हाय. व बा.वि.वडेर ज्युनि. कॉलेज इस्पूलीचे मुख्याध्यापक श्री.एकनाथ कांबळे यांनी केले. त्याबद्दल संशोधक त्यांचा ऋणी आहे.

प्रस्तुत संशोधकाची बहीण सौ.प्रियंका केळकर व मेहुणे श्री.राजेंद्र केळकर, भाची कु.ऋतुजा, कु.निधी व भाचा कु.आनंदराज यांचे निखळ शुभेच्छामुळे संशोधन संपन्न झाले. संशोधन कार्य पूर्णत्वास नेणेस प्रत्यक्ष व अप्रत्यक्षपणे ज्यांनी मदत केली त्यांचा प्रस्तुत संशोधक सदैव ऋणी आहे.

स्थळ : कोल्हापूर
दिनांक :

(श्री.विरेंद्र बाळकृष्ण वडेर)
संशोधक

समर्पण

॥ चिरस्मरणातील माता-पिता

व त्यांनी घेतलेला शैक्षणिक वसा

म्हणून सरस्वतीने भरला माझा पसा ॥

स्वर्गीय बाळकृष्ण विष्णू वडेर

अध्यक्ष पंडित जवाहरलाल नेहरू शिक्षण संस्था, इस्पूर्ली व

स्वर्गीय श्रीमती सुमन बाळकृष्ण वडेर यांची इच्छा पूर्णत्वाचे समाधानातून

विनम्र समर्पण.....

अनुक्रमणिका

प्रकरण क्र.	शीर्षक	पृ.क्र.
	अभ्यासकाचे प्रतिज्ञापत्र	ii
	मार्गदर्शकाचे प्रमाणपत्र	iii
	ऋणनिर्देश	iv
	समर्पण	vii
	अनुक्रमणिका	viii
	सारणी सूची	xii
	आलेख सूची	xviii
	आकृती सूची	xviii
	नकाशा सूची	xviii
पहिले	संशोधन पद्धती आणि साहित्याचा आढावा	१-८०
	(विभाग पहिला : संशोधन पद्धती)	१-२०
	१.१ प्रस्तावना	१
	१.२ संशोधनाची पार्श्वभूमी	२
	१.३ संशोधन विषयाचे महत्व	३
	१.४ संशोधन समस्या	५
	१.५ सैद्धांतिक पार्श्वभूमी	९
	१.६ संशोधनाची उद्दिष्टे	९
	१.७ गृहीतके	१०
	१.८ संशोधन पद्धती व तथ्य संकलन	१०
	१.९ नमुना निवड	११
	१.१० संख्याशास्त्रीय तंत्रनिवड (संशोधन तंत्रे)	१५
	१.११ अभ्यासाची व्याप्ती	१५
	१.१२ अभ्यासाच्या मर्यादा	१६
	१.१३ प्रकरण योजना	१७-२०

	प्र.१ संशोधन पद्धती आणि साहित्याचा आढावा प्र.२ भारतीय आयुर्विमा उद्योगाचा संक्षिप्त आढावा प्र.३ भारतीय आयुर्विमा उद्योगाचे विश्लेषण प्र.४ भारतीय आयुर्विमा उद्योगाच्या कोल्हापूर विभागाचे पृथक्करण प्र.५ निष्कर्ष आणि सूचना	
	(विभाग दुसरा : संशोधन साहित्याचा आढावा)	२१-७४
दुसरे	भारतीय आयुर्विमा उद्योगाचा संक्षिप्त आढावा	८१-१३८
	२.१ प्रस्तावना	८१
	२.२ जागतिक आयुर्विमा व्यवसाय	८१
	२.३ भारतातील विमा व्यवसायाची पार्श्वभूमी	९७
	२.४ सन १८१८ ते १८७० या कालावधीतील भारतातील विमा व्यवसाय	९९
	२.५ सन १८७० ते १९१२ या कालावधीत भारतातील विमा व्यवसाय	१०२
	२.६ सन १९१२ ते १९५६ मधील भारतीय विमा उद्योग	१०५
	२.७ सन १९१२ ते १९५६ मधील विदेशी विमा कंपन्या	१०७
	२.८ सन १९५६ ते २००० पर्यंतचा भारतीय आयुर्विमा उद्योग	१०८
	२.८.१ राष्ट्रीयीकरणाची कारणे	१०९
	२.८.२ राष्ट्रीयीकरणाचे उद्देश	१११
	२.९ सन १९५६ ते २००० मधील भारतीय आयुर्विमा उद्योग	१११
	२.१० सार्वजनिक क्षेत्र/भारतीय आयुर्विमा महामंडळ(LIC of India)	१११
	२.१०.१ भारतातील LIC ची उद्दिष्टे	११२
	२.११ भारतातील आयुर्विमा कंपनी (सन २००१ ते २०१०)	११३
	२.१२ खाजगी क्षेत्र	११४
	२.१२.१ एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	११५
	२.१२.२ मॅक्स न्यूयॉर्क लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	११६
	२.१२.३ आय.सी.आय.सी.आय.प्रुडेन्शियल लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	११७
	२.१२.४ कोटक महिंद्रा ओल्ड म्युच्युअल लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	११८

२.१२.५ बिली सन लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	११८
२.१२.६ टाटा ए.आय.जी. लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	११९
२.१२.७ एस.बी.आय. लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	११९
२.१२.८ आय.एन.जी. व्यास लाईफ इन्शुरन्स कं.लि./एक्साईड लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	१२०
२.१२.९ बजाज अलायन्स लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	१२०
२.१२.१० मेट लाईफ इंडिया इन्शुरन्स कं.लि.	१२१
२.१२.११ रिलायन्स लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	१२१
२.१२.१२ अविवा लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	१२२
२.१२.१३ सहारा इंडिया लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	१२३
२.१२.१४ श्रीराम लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	१२३
२.१२.१५ भारती एक्सा लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	१२४
२.१२.१६ फ्युचर जनराली इंडिया लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	१२४
२.१२.१७ आय.डी.बी.आय. फॉर्टीज लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	१२५
२.१२.१८ कॅनरा एच.एस.बी.सी. ओरिएंटल बँक ऑफ कॉमर्स लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	१२६
२.१२.१९ एगॉन रिलायगर लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	१२७
२.१२.२० डी.एल.एफ. प्रामेरिका लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	१२८
२.१२.२१ स्टार युनियन दाई-ईची लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	१२९
२.१२.२२ इंडिया फर्स्ट लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	१२९
२.१३ सैद्धांतिक पार्श्वभूमी	१३०
२.१३.१ रोस्टोच्या आर्थिक वाढीच्या अवस्था	१३०
२.१३.२ रोस्टोच्या आर्थिक वाढीच्या अवस्थांचा प्रस्तुत संशोधनाशी सहसंबंध	१३२
२.१३.३ नस्के यांचा विकास सिद्धांत व दारिद्र्याचे दुष्टचक्र	१३४
२.१३.४ समतोल विकासाद्वारे दुष्टचक्राचा छेद प्रस्तुत संशोधनाशी सहसंबंध	१३५
२.१३.५ नस्के यांचा विकास सिद्धांत व दारिद्र्याचे दुष्टचक्राचा प्रस्तुत संशोधनाशी सहसंबंध	१३६

	२.१४ सारांश	१३८
तिसरे	भारतीय आयुर्विमा उद्योगाचे विश्लेषण	१३९-२१८
	३.१ प्रस्तावना	१३९
	अ) कोल्हापूर जिल्ह्याचा संक्षिप्त आढावा	१४०-१४७
	ब) रत्नागिरी जिल्ह्याचा संक्षिप्त आढावा	१४८-१५७
	क) सिंधुदुर्ग जिल्ह्याचा संक्षिप्त आढावा	१५८-१७२
	३.२ नवीन विमा पॉलिसीची विक्री	१७३
	३.३ विमा विक्रीतील नवीन पद्धती	१७४
	३.४ सारांश	२१७
चौथे	भारतीय आयुर्विमा उद्योगाच्या कोल्हापूर विभागाचे पृथक्करण	२१९-३१८
	४.१ प्रस्तावना	२१९
	४.२ प्रतिसादकांची व्यक्तिगत कौटुंबिक व सामाजिक संक्षिप्त माहिती	२१९
	४.३ प्रतिसादकांचे आयुर्विमा पॉलिसीबाबत माहितीचे विवेचन	२४६
	४.४ प्रतिसादकांना विमा व्यवसायाबाबत असणारी इतर माहिती	२९३
	४.५ गृहीतकांची पडताळणी	३११
	४.६ सारांश	३१८
पाचवे	निष्कर्ष व सूचना	३१९-३३५
	* संदर्भ सूची	३३६-३४६
	* परिशिष्टे	३४७-३५२
	अ) प्रश्नावली	३४७-३५०
	ब) एल.आय.सी.च्या कोल्हापूर विभागाचा प्रक्षेपित नकाशा	३५१
	क) महाराष्ट्र प्रशासकीय विभाग	३५१
	ड) एल.आय.सी.चे भारतातील कार्यक्षेत्र	३५२

सारणी सूची

सारणी क्र.	शीर्षक	पृ.क्र.
१.१	भारतातील विमा कंपन्या व त्यांचे विदेशी भागीदार	५
१.२	एल.आय.सी. संघटन	७
१.३	मार्केट शेअर	८
१.४	कोल्हापूर विभागातील LIC चा शाखाविस्तार (एकूण शाखा १८)	१२
२.१	जगातील बँकींगविरहीत मालमत्ताधारक सर्वोच्च विमा कंपनी	८२
२.२	एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार जगातील मोठ्या विमा कंपनी	८३
२.३	आंतरराष्ट्रीय आयुर्विमा व्यवसायाचा प्रसार	९४
२.४	आंतरराष्ट्रीय आयुर्विमा व्यवसायाच्या घनतेचा तुलनात्मक तक्ता	९६
२.५	भारतातील विमा उद्योगाविषयक महत्त्वाचे घटक	९८
२.६	१८७० पूर्वीच्या भारतीय विमा कंपन्या	९९
२.७	१८७० पूर्वीच्या परकीय विमा कंपन्या	१००
२.८	१८१८ ते १८७० मधील विमा कंपन्यांची संख्या	१०२
२.९	सन १८७० ते १९१२ मधील भारतातील विमा कंपन्यांची स्थिती	१०४
२.१०	१९१२ ते १९५६ या कालखंडातील भारतीय विमा उद्योगाची परिस्थिती	१०७
२.११	३१ ऑगस्ट १९५६ रोजी आयुर्विमा व्यवसायाची भारतातील परिस्थिती	१०९
२.१२	भारतीय आयुर्विमा कंपनी व त्यांचे विदेशी भागीदार	११४
३.१	कोल्हापूर जिल्ह्यातील आयुर्विमा विषयक आकडेवारी (३१ मार्च २०१२)	१३९
३.२	रत्नागिरी जिल्ह्यातील पर्यटन स्थळे	१५२
३.३	रत्नागिरी जिल्ह्यातील आयुर्विमा विषयक आकडेवारी (३१ मार्च २०१२)	१५७
३.४	सिंधुदुर्ग जिल्ह्यातील आयुर्विमा विषयक आकडेवारी (३१ मार्च २०१२)	१७२
३.५	नवीन विमा पॉलिसींची विक्री	१७३
३.६	विमा कंपनी व सहयोगी बँका	१७५

३.७	विमा कंपनीमधील वैयक्तिक विमा एजंटची संख्या(३१ मार्च अखेर)	१७६
३.८	विमा कंपनीतील कापोरेट विमा एजंटची संख्या (३१ मार्च अखेर)	१७८
३.९	भारतातील वैयक्तिक विमा पत्रांचा विक्री व्यवसाय (जमा विमा राशी)	१७९
३.१०	एकूण जमा आयुर्विमा हप्ता	१८२
३.११	प्रथम विमा हप्ता (एकल विमा हप्त्यासह)	१८४
३.१२	लिंकड आयुर्विमा व्यवसायाद्वारे जमा विमा हप्ता	१८५
३.१३	नॉन लिंकड आयुर्विमा व्यवसायाद्वारे जमा विमा हप्ता	१८७
३.१४	भारतातील लिंकड व नॉन लिंकड आयुर्विमा व्यवसायाद्वारे जमा विमा हप्ता	१८८
३.१५	निवडलेल्या आयुर्विमा कंपनींचा भारतातील वैयक्तिक विमा विक्री व्यवसाय	१९०
३.१६	आयुर्विमा कंपन्यांचे रोखे व भाग भांडवल	१९२
३.१७	एल.आय.सी. पॉलिसीधारकांचे जमा खर्च पत्रक	१९४
३.१८	आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियलच्या पॉलिसीधारकांचे जमाखर्च पत्रक	१९७
३.१९	एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफचे पॉलिसीधारकांचे जमाखर्च पत्रक	२००
३.२०	रिलायन्स लाईफच्या पॉलिसीधारकांचे जमाखर्च पत्रक	२०३
३.२१	एल.आय.सी.चे आढावा पत्रक (३१ मार्च अखेर)	२०६
३.२२	एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफचे आढावा पत्रक (३१ मार्च अखेर)	२०९
३.२३	आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल लाईफचे आढावा पत्रक (३१ मार्च अखेर)	२१२
३.२४	रिलायन्स लाईफचे आढावा पत्रक (३१ मार्च अखेर)	२१५
४.१	निवडलेल्या विमेदार प्रतिसादकांची जिल्हावार संख्या	२२०
४.२	निवडलेल्या प्रतिसादकांचे त्यांचे राहणेचे कार्यक्षेत्रानुसार वर्गीकरण	२२१
४.३	निवडलेल्या प्रतिसादकांचे जिल्हावार स्त्री-पुरुष प्रमाण	२२१
४.४	निवडलेल्या विमा कंपनीनुसार प्रतिसादक विमेदारांचे स्त्री-पुरुष प्रमाण	२२२
४.५	प्रतिसादक विमेदारांचे वयोमानानुसार वर्गीकरण	२२४
४.६	निवडलेल्या विमा कंपनीपरत्वे प्रतिसादक विमेदारांचे वयानुसार वर्गीकरण	२२४
४.७	विमेदारांची कौटुंबिक वर्गवारी	२२६

४.८	निवडलेल्या विमेदारांची शैक्षणिक पात्रता	२२६
४.९	निवडलेल्या विमा कंपनीनुसार प्रतिसादक विमेदारांची शैक्षणिक पात्रता	२२७
४.१०	एलआयसी चे विमेदार प्रतिसादकांची संक्षिप्त माहिती	२२८
४.११	एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफचे विमेदारांची प्रतिसादकांची संक्षिप्त माहिती	२२९
४.१२	आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफचे विमेदार प्रतिसादकांची संक्षिप्त माहिती	२३१
४.१३	रिलायन्स लाईफचे विमेदार प्रतिसादकांची संक्षिप्त माहिती	२३२
४.१४	विमेदारांचे व्यावसायिक वर्गीकरण	२३३
४.१५	निवडलेल्या विमा कंपनीनुसार प्रतिसादक विमेदारांचे व्यावसायिक वर्गीकरण	२३४
४.१६	प्रतिसादक विमेदारांचे जिल्हावार मासिक आय, व्यय आणि बचत	२३५
४.१७	प्रतिसादक विमेदारांचे आय, व्यय आणि बचतीचे विमा कंपनीनुसार वर्गीकरण	२३६
४.१८	निवडलेल्या विमा कंपनीतील विमेदारांच्या विशिष्ट बाबींवरील खर्चाचा तपशील	२३९
४.१९	प्रतिसादक विमेदारांची जिल्हावार सरासरी वार्षिक बचत	२४१
४.२०	विविध माध्यमांमध्ये विमेदारांनी केलेल्या वार्षिक सरासरी बचतीची आकडेवारी	२४२
४.२१	प्रतिसादक विमेदारांमधील जिल्हावार कर्जदारांची संख्या	२४३
४.२२	प्रतिसादक विमेदारांचे कर्ज स्रोतांचे जिल्हावार वर्गीकरण	२४३
४.२३	कर्जाचे मासिक हप्त्यांचा जिल्हावार तपशील	२४४
४.२४	कर्ज स्रोतांमधील कर्जाचा मासिक हप्ता	२४४
४.२५	कर्जावरील व्याजदराचा तपशील	२४५
४.२६	एलआयसीच्या मनीबँक पॉलिसी खरेदीदारांच्या संख्या	२४७
४.२७	एल.आय.सी.मधील एन्डोमेन्ट पॉलिसी खरेदी केलेले प्रतिसादक विमेदार	२४८

४.२८	प्रतिसादकांची एल.आय.सी.मधील गुंतवणूक व परतावा	२४९
४.२९	एच.डी.एफ.सी.च्या मनीबँक पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या	२५०
४.३०	एच.डी.एफ.सी.च्या एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या	२५१
४.३१	प्रतिसादकांची एचडीएफसीमधील गुंतवणूक व परतावा	२५२
४.३२	आयसीआयसीआय च्या मनीबँक पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या	२५३
४.३३	आयसीआयसीआय च्या एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या	२५४
४.३४	प्रतिसादकांची आयसीआयसीआयमधील गुंतवणूक व परतावा	२५५
४.३५	रिलायन्स लाईफ च्या मनीबँक पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या	२५६
४.३६	रिलायन्स लाईफ च्या एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या	२५७
४.३७	प्रतिसादकांची रिलायन्स लाईफ मधील गुंतवणूक व परतावा	२५८
४.३८	युनिट लिंकड प्लॅन खरेदी केलेल्या विमेदारांची कंपनीनुसार वर्गवारी	२५९
४.३९	प्रतिसादकांची निवडलेल्या आयुर्विमा कंपनीमधील युनिट लिंकड प्लॅन मधील गुंतवणूक	२५९
४.४०	युनिट लिंकड प्लॅन बदल खरेदीदारांचे मत	२६०
४.४१	खरेदीदारांचे युनिट लिंकड प्लॅनमुळे नुकसानीबाबतचे मत	२६१
४.४२	विमेदारांना विमा खरेदीमागील भूमिकेचे अवलोकन	२६२
४.४३	विमेदारांना मिळालेल्या विमा विषयक माहिती स्रोतांचे वर्गीकरण	२६३
४.४४	विमेदारांशी विमा प्रतिनिधीचा पॉलिसी खरेदीनंतरचा संपर्क	२६४
४.४५	ग्राहकांना त्यांनी खरेदी केलेल्या विमा पत्राबद्दल माहिती	२६५
४.४६	विमेदार नियमित विमा हप्ता भरतात याबाबत प्रतिसादकांचे मत	२६६
४.४७	विमा हप्ता वेळेत न भरणेची कारणांचे प्रतिसादकांचे मत	२६७
४.४८	बंद पडलेल्या पॉलिसींचा हप्ता भरणेसाठी विमा एजंटांचे सहकार्याबाबत अवलोकन	२६९
४.४९	बंद पडलेल्या पॉलिसींचा हप्ता भरणेसाठी विमा कंपनीचे अधिकारी सहकार्याबाबत अवलोकन	२७०
४.५०	भविष्यात विमा पॉलिसी खरेदीबाबत ग्राहकांचे मत	२७१

४.५१	भविष्यात विमा पॉलिसी खरेदी न करणेबाबत ग्राहकांनी सांगितलेली कारणे	२७३
४.५२	विमा कंपनी पॉलिसीधारकांच्या तक्रार निवारणासाठी पॉलिसीधारकांच्या मिटींगबाबत ग्राहकांना असणारी माहिती.	२७४
४.५३	मिटींगमध्ये आपण आपली तक्रार मांडली आहे किंवा नाही याबाबत ग्राहकांचे मत	२७५
४.५४	ग्राहकांचा तक्रार निवारणाबाबतचा अनुभव	२७६
४.५५	कंपनीचे विश्वसनीयतेबाबत ग्राहकांचे मत	२७७
४.५६	विमापत्र खरेदीनंतर विमा एजंटकडून मिळणारी सेवा	२७८
४.५७	पॉलिसी खरेदीबाबत माहितीची उपलब्धता	२७९
४.५८	पॉलिसीमधील विविधता	२८०
४.५९	विमा कंपनीकडून ग्राहकांना मिळणारा आदर	२८१
४.६०	विमा कंपनीकडून ग्राहकांना गुंतवणूकीकरिता मिळणारे प्रोत्साहन	२८२
४.६१	विमेदारांना कंपनीशी/अधिकाऱ्याशी संपर्कसेवेची उपलब्धता	२८३
४.६२	विमा कंपनीच्या तक्रार निवारण सेवेसंदर्भात खरेदीदारांचे मत	२८४
४.६३	विमा कंपनीचे परतावा पद्धतीवर ग्राहकांचे मत	२८५
४.६४	ग्राहकांना मिळणारा पॉलिसीवरील बोनस	२८६
४.६५	प्रतिसादकांना प्रभावित करणारे विमा कंपनीचे जाहिरातींचे गुणोत्तर	२८७
४.६६	जाहिरातीच्या प्रभावाने विमा पॉलिसी खरेदीचे गुणोत्तर	२८९
४.६७	जाहिरातीच्या प्रभावाने विमा पॉलिसी खरेदी केलेल्या कंपनीचा खरेदीनंतरचा अनुभव	२९०
४.६८	ग्राहकांना त्यांच्या विमा कंपनीशी व्यवहार करताना येणाऱ्या अडचणीची वर्गवारी	२९१
४.६९	ग्राहकांनी विमा कंपनीतील सुचविलेल्या सुधारणा	२९२
४.७०	विमा कंपनीने विमा हप्ता योग्य दिला असलेबाबत प्रतिसादकांचे मत	२९३
४.७१	विमा कंपनीकडील आपल्या गुंतवणुकीबाबत प्रतिसादकांचे मत	२९४
४.७२	विमा कंपनीकडील आपल्या गुंतवणुकीचे उपयोजनाबाबत विमेदारांचे माहितीचे अवलोकन	२९५
४.७३	एलआयसीच्या गुंतवणुकीबाबतची विमेदारांचे माहितीचे अवलोकन	२९६

४.७४	आयुर्विमा कंपनीद्वारे मिळणारे विमा संरक्षणाबाबतचे ग्राहकांचे मत	२९७
४.७५	आयुर्विमा कंपनीच्या पॉलिसीमधील विविधतेबाबत ग्राहकांचे मत	२९८
४.७६	विमा एजंट ग्राहकांचे हिताचे पॉलिसी सांगतात का? याबाबत विमदारांचे मत	२९९
४.७७	विमा एजंट जादा कमिशनच्या पॉलिसी विक्री करतात याबद्दल विमदारांचे मत	३००
४.७८	विमा कंपनीचे सामाजिक बांधिलकीविषयी ग्राहकांचे मत	३०१
४.७९	पॉलिसीधारकांचे हित कंपनी पाहते याबाबत ग्राहकांचे मत	३०२
४.८०	विमा कंपनी उद्दिष्टानुसार कार्य करते याबाबत प्रतिसादकांचे मत	३०३
४.८१	एलआयसीची गुंतवणुक खाजगी कंपनीपेक्षा सुरक्षित आहे याबाबत प्रतिसादकांचे मत	३०४
४.८२	सामाजिक बांधिलकी जपणाऱ्या कंपनीमध्ये प्रतिसादकांनी दिलेला प्राधान्यक्रम	३०५
४.८३	विमा कंपनीतील सुरक्षिततेनुसार प्रतिसादकांनी दिलेला प्राधान्यक्रम	३०७
४.८४	पुनर्गुंतवणुकीसाठी प्रतिसादकांनी विमा कंपनीला दिलेला प्राधान्यक्रम	३०९
४.८५	प्रतिसादकांचा आयुर्विमा खरेदीमागील हेतू	३११
४.८६	वेगवेगळ्या वयोगटातील ग्राहकांचा विमा खरेदीमागील हेतू	३१२
४.८७	ग्रामिण व शहरी भागातील रहिवाशांचा आयुर्विमा खरेदीमागील हेतू	३१३
४.८८	पॉलिसी नुतनीकरणासाठी विमा प्रतिनिधींच्या सहकार्यांचे अवलोकन	३१४
४.८९	पॉलिसीचे पुनरुज्जीवनासाठी कंपनीचे अधिकाऱ्यांचे सहकार्यांचे अवलोकन	३१५
४.९०	आयुर्विमा कंपनीच्या विविध सेवांबद्दल ग्राहकांचे मत	३१६
४.९१	ग्राहकांना त्यांच्या आयुर्विमा कंपनीकडून येणारे अडचणींचे वर्गवारीबाबत.	३१७

आलेख सूची

अ.क्र.	शीर्षक	पृ.क्र.
४.१	निवडलेल्या विमा कंपनीनुसार प्रतिसादक विमेदारांचे स्त्री-पुरूष प्रमाण	२२३
४.२	निवडलेल्या विमा कंपनीपरत्वे प्रतिसादक विमेदारांचे वयानुसार वर्गीकरण	२२५
४.३	निवडलेल्या विमा कंपनीनुसार प्रतिसादक विमेदारांची शैक्षणिक पात्रता	२२७
४.४	निवडलेल्या विमा कंपनीनुसार प्रतिसादक विमेदारांचे व्यावसायिक वर्गीकरण	२३४
४.५	एलआयसीच्या मनीबँक पॉलिसी खरेदीदारांच्या संख्या	२४७
४.६	एल.आय.सी.मधील एन्डोमेन्ट पॉलिसी खरेदी केलेले प्रतिसादक विमेदार	२४८
४.७	एच.डी.एफ.सी.च्या मनीबँक पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या	२५०
४.८	एच.डी.एफ.सी.च्या एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या	२५१
४.९	आयसीआयसीआय च्या मनीबँक पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या	२५३
४.१०	आयसीआयसीआय च्या एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या	२५४
४.११	रिलायन्स लाईफ च्या मनीबँक पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या	२५६
४.१२	रिलायन्स लाईफ च्या एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या	२५७

आकृती सूची

आकृती क्र.	शीर्षक	पृ.क्र.
२.१	दारिद्र्याचे दुष्टचक्र व बचत	१३७

नकाशा सूची

नकाशा क्र.	शीर्षक	पृ.क्र.
३.१	कोल्हापूर जिल्हा	१४७ अ
३.२	रत्नागिरी जिल्हा	१५७ अ
३.३	सिंधुदुर्ग जिल्हा	१७२ अ

प्रकरण पहिले
संशोधन पद्धती आणि साहित्याचा आढावा
(विभाग पहिला - संशोधन पद्धती)

१.१ प्रस्तावना -

भारत कृषिप्रधान देश आहे. एकूण लोकसंख्येपैकी ६०% लोकसंख्या प्रत्यक्ष व अप्रत्यक्षपणे उपजीवीकेसाठी कृषी क्षेत्रावर अवलंबून आहे. देशाचा आर्थिक विकास त्या देशातील शेती, उद्योगधंदे, व्यापार, दळणवळण, बँका, विमा कंपन्या इत्यादींच्या विकासावर अवलंबून असतो. शेती क्षेत्राची उत्पादकता वाढविण्यासाठी पाणी पुरवठा, भांडवल पुरवठा तसेच औद्योगिक विकासासाठी वीज पुरवठा, रस्ते, वाहतुक व्यवस्था, कुशल कामगार, अत्याधुनिक तंत्रज्ञान इत्यादींची आवश्यकता असते. या सर्व सेवा सुविधांना सामुहिकरित्या पायाभूत सुविधा असे म्हणतात. भांडवलशाही व समाजवादी अशा दोन्ही अर्थव्यवस्थांचे मिश्र स्वरूप म्हणजे मिश्र अर्थव्यवस्थेचा स्वीकार भारताने केला आहे.

भारतीय विमा उद्योग हा भारतीय अर्थव्यवस्थेच्या विकासास हातभार लावतो. विमा उद्योगामुळे सामाजिक सुरक्षिततेत वाढ झाली आहे. बचतीस चालना मिळाली आहे. बचत व गुंतवणुकीस प्रोत्साहन मिळाले आहे. विमा उद्योगातील जमा राशी सार्वजनिक उद्योगांमध्ये गुंतवली जाते. त्यामुळे राष्ट्राच्या पायाभूत सुविधांमध्ये वृद्धी होत आहे. आयुर्विमा ही संकल्पना लोकांच्या सहभागाने, लोकांनी, लोकांच्यासाठी राबविली आहे. भारतीय आयुर्विमा महामंडळ या तत्त्वावर कार्य करते. विमा व्यवसाय नुकसान वाटून घेणेचा समान तत्त्वावर कार्य करतो. सन १९५६ मध्ये भारतीय आयुर्विमा महामंडळ (Life Insurance Corporation of India) स्थापन झाली. भारत सरकारने २४५ खाजगी भारतीय व विदेशी विमा कंपन्यांचे राष्ट्रीयीकरण केले. यामध्ये १५४ भारतीय विमा कंपन्या, १६ विदेशी कंपन्या आणि ७५ प्रॉव्हिडंट कंपन्यांचा समावेश आहे. १९ जानेवारी १९५६ इ. रोजी LIC OF INDIA ACT भारतीय संविधानाने पास केला. १ सप्टेंबर १९५६ पासून जीवन विमा कंपनी ऐवजी Life Insurance Corporation of India (LIC इंग्रजी) भारतीय जीवन बीमा निगम (हिंदी) व भारतीय आयुर्विमा महामंडळ किंवा भारतीय आयुर्विमा प्राधीकरण (मराठी) असे या कंपनीचे नामकरण झाले व विमा उद्योग सरकारी नियंत्रण कक्षेत आला. गुंतवणूकदारांना त्यामुळे अभय प्राप्त झाले. आयुर्विम्याचा प्रचार व प्रसार ग्रामीण भागात होऊ लागला. निम्न श्रेणीतील, कमी उत्पन्न गटातील लोकांनादेखील विमा कवच प्राप्त झाले.

सन १९५७ मध्ये LIC कडून ५६.८० लाख पॉलिसींची विक्री झाली. सन १९९१-९२ मध्ये यामध्ये वृद्धी होऊन ५०९.२६ लाख पॉलिसींची विक्री झाली. सन २००८-०९ मध्ये व्यक्तिगत विमा पॉलिसी ३५८.७१ लाख तर पेन्शन व ग्रुप स्कीम २०७.०६ लाख म्हणजेच गतवर्षीच्या ३५ टक्के वृद्धी झाली. सन १९५७ मध्ये १४७४ कोटी रू. विमा राशी जमा झाली. तर सन १९९१-९२ मध्ये १,४६,६७७ कोटी रू. विमा मूल्याच्या पॉलिसींची विक्री झाली. सन २००८-०९ मध्ये ३,९०,०५३.५८ कोटी रू. विमा राशी (एस.ए.) चा व्यक्तिगत विमा व्यवसाय एल.आय.सी.ने केला.

IRDA Act 1999 नुसार विमा व्यवसायात खाजगी व विदेशी गुंतवणुकीस संधी उपलब्ध झाली. सन २०११ पर्यंत २३ खाजगी आयुर्विमा कंपन्यांमध्ये विदेशी आयुर्विमा कंपनीची गुंतवणूक आहे. २३ कंपन्यांपैकी रिलायन्स लाईफ इन्शुरन्स कंपनी व सहारा लाईफ इन्शुरन्स कंपनी या खाजगी आयुर्विमा कंपनी स्वभांडवलावर कार्य करित आहेत. सामाजिक जबाबदारी म्हणून एलआयसी सार्वजनिक क्षेत्रांत गुंतवणूक करते, त्या प्रमाणात इतर खाजगी आयुर्विमा कंपनीची गुंतवणूक शासनास अपेक्षित आहे. यामुळे अधिक क्षमतेने लोकांना विमा कवच लाभणार आहे व ग्रामिण आणि गरीब जनतेत सुरक्षितेची भावना वाढीस लागणार आहे असे सूतोवाच IRDA Act, 1999 च्या निर्मितीचेवेळी सी.डी. देशमुख यांनी केले आहे.

१.२ संशोधनाची पार्श्वभूमी -

६००० वर्षांपासून सुरक्षितता व व्यवसायाचे संरक्षण या भावनेतून विमा संकल्पनेचा उदय झाला. प्राचीन काळात व राजेशाहीच्या कालखंडात प्रजेच्या रक्षणाची जबाबदारी राजाची असे व त्याबद्दल प्रजा धान्य व वस्तुरूपाने त्याची बिदागी राजाला देत असे. सागरी विमा सर्वप्रथम अस्तित्वात आला. १६ व्या शतकामध्ये समुद्रमार्गे चालणाऱ्या व्यापाऱ्यांच्या जहाज व मालाचे संरक्षणातून विमा व्यवसायाची प्रत्यक्ष सुरुवात झाली. सन १८१८ मध्ये इंग्लंडमधील व युरोपियन कंपनीद्वारे भारतातील कलकत्ता येथे पहिली विमा कंपनी सुरू झाली. ही कंपनी फक्त युरोपियन लोकांना विमा संरक्षण देत असे. यामुळे सन १८७० मध्ये मुंबई येथे भारतीय लोकांनी एकत्र येऊन पहिली भारतीय विमा कंपनी सुरू केली. ब्रिटिश पार्लमेंटने सन १९१२ मध्ये The Life Insurance Act आणि Provident Fund Act पास केला. सन १९३८ मध्ये जीवन विमा व जीवन विरहित विमा (Life Insurance and Non Life Insurance Act) कायदा संसदेने पारित केला.

स्वतंत्र भारताच्या संसदेने सन १९५६ पासून विमा व्यवसायाचे राष्ट्रीयीकरण केले. जागतिक अर्थव्यवस्थेतील मुक्त आर्थिक धोरणाचा स्वीकार केलेने संसदेने LIC चे IRDA Act 1999 मुळे विमा व्यवसायाचे पुन्हा नव्याने खाजगीकरण झाले. यापूर्वी LIC व GIC च्या चार उपकंपन्या कार्यरत होत्या. IRDA Act 1999 नंतर आज भारतात २३ जीवन विमा कंपन्या, २१ जीवन व्यतिरिक्त विमा कंपन्या, ९ आरोग्य विमा कंपन्या व १ शेती विमा कंपनी अशा एकूण ५४ खाजगी विमा कंपन्या कार्यरत आहेत.

३१ मार्च २०११ अखेर LIC ने ८० हजार कोटी रूपयांची गुंतवणूक सार्वजनिक क्षेत्रांत केली आहे. भारतातील सर्वांत जास्त स्थावर मालमत्ता भारतीय रेल्वेनंतर एल.आय.सी.कडे आहे. एल.आय.सी. कडील एकूण स्थावर मालमत्तेची किंमत ८ लाख कोटी रूपये इतकी आहे. भारतात दरडोई उत्पन्नामध्ये ओ.एन.जी.सी.नंतर एल.आय.सी.चाच नंबर लागतो. कोल्हापूर विभागातून दररोज अॅक्सेस बँकेत साधारणतः ६० लाख रूपयांचा भरणा केला जातो. या बँकेच्या शेअर्समध्ये ७४ टक्के वाटा LIC चा आहे.

भारतीय आयुर्विमा महामंडळाने सार्वजनिक क्षेत्रात आर्थिक गुंतवणूक केली आहे. सन १९५६-६१ या दसऱ्या पंचवार्षिक योजनेमध्ये १८४ कोटी रू. तर १९८५-९० या सातव्या योजना काळात १२,९६९ कोटी रू. ची गुंतवणूक केली आहे. सन २००७-१२ या अकराव्या योजनाकाळात सुरुवातीच्या दोन आर्थिक वर्षांमध्ये २,१८,५१० कोटी रू.ची गुंतवणूक LIC ने सार्वजनिक क्षेत्रांत केली आहे. राष्ट्राच्या विकासामध्ये पायाभूत सुविधांची उपलब्धी करणेसाठी भारतीय अर्थव्यवस्थेला बळकटी आणणेची सामाजिक जबाबदारी भारतीय आयुर्विमा महामंडळ करित आहे. सन २००० नंतर विमा व्यवसायात स्पर्धा निर्माण झाली असली तरीही एल.आय.सी.ची सार्वजनिक क्षेत्रात गुंतवणूक पाहता एलआयसी च्या विमा विक्री व्यवसायात फरक आहे.

१.३ संशोधन विषयाचे महत्व -

आयुर्विमा हा सुरक्षितता व बचतीस चालना देणारा आहे. कांही राज्यांत राज्य कर्मचाऱ्यांचा विमा राज्य सरकारमार्फत केला जातो. पोस्टाचा विमासुध्दा कांही ठराविक क्षेत्रांसाठी उपलब्ध आहे. शेती, आरोग्य विमा अद्यापही कमी प्रमाणात होतो आहे. विमा उद्योगाचे राष्ट्रीयीकरण केलेनंतरदेखील १५ ते २० टक्के लोकांपर्यंतच विमा सेवा पोहोचली. गरजू व अतिदुर्गम भागात विमा सेवा अद्याप पूर्णतः पोहोचलेली नाही. विम्याचे महत्व वाढत आहे. तरीही विम्याचा हप्ता मोठा

असलेने विमा नाकारणारे लोक दिसून येतात. उच्च स्तरीय लोकांच्या तुलनेत ग्रामीण भागातील लोकसंख्येत विमा खरेदीविषयी अनास्था आहे. याकरिता LIC ला आपले व्यवस्थापनास ग्रामीण भागात विम्याचा प्रसार एक चळवळीच्या स्वरूपात पुरविणे आवश्यक आहे.

भारतीय अर्थव्यवस्थेच्या विकासात भारतीय आयुर्विमा महामंडळाचे चांगले योगदान आहे. यामुळे लोकांमध्ये सुरक्षिततेची भावना वाढते व बचतीची सवय लागते. बचतवृद्धीमुळे भारतासारख्या विकसनशील देशात आर्थिक सार्वजनिक उद्योगांकरिता भांडवलवृद्धी करता येते.

भारतीय आयुर्विमा महामंडळाचे राष्ट्रीयीकरण झालेनंतर विमा पत्रांचे विक्रीमध्ये वृद्धी झाली. परंतु विम्याचे सार्वत्रीकरण झालेले नाही. LIC व्यवस्थापनाचे विपणन पद्धतीमुळे विमा विक्रीत वृद्धी झाली. 1st Premium चे उत्पन्नात वृद्धी झाली. पॉलिसीचे उत्पादन व विमा हप्ता यांचे नियोजन व्यवस्थापनाचे विपणन प्रणालीद्वारा नफा-तोटा गुणकांद्वारे केले जाते. यामध्ये ग्राहकाच्या दृष्टिकोनातून पाहणे आवश्यक आहे. विमित व्यक्तीस मृत्युपश्चात मिळणारे संरक्षणास पर्याय म्हणून विम्याचा कार्यकाल पूर्ण झालेनंतर मिळणारी रक्कम ही गुंतवणूकीच्या तुलनेत अल्प आहे. त्याचबरोबर पॉलिसी उतरविलेनंतर मिळणारी सेवा पूर्णतः मिळते का ते पाहणे आवश्यक आहे. विमा एजंट पॉलिसी विक्री करताना जितकी तत्पर सेवा व माहिती पुरवितो तितकीच तत्परता पॉलिसीचे विक्री पश्चात देतो का ते अभ्यासणे गरजेचे आहे. पॉलिसीधारक कोणत्या कारणाने विमा हप्ता भरणेचे टाळतात व पॉलिसी बंद पडतात ते यातून स्पष्ट होणार आहे. लोक बचत करीत असताना जोखीमीबरोबरच कर बचत करतात. या बाबींचा विचार करता LIC ने ग्राहकांच्या बदलत्या अपेक्षांचा अभ्यास केला आहे का ते अभ्यासणेसाठी भारतीय आयुर्विमा महामंडळ : एक आर्थिक विश्लेषण हा संशोधन विषय कोल्हापूर विभागाचे संदर्भात संशोधनाकरिता निवडला आहे.

IRDA अॅक्ट १९९९ मुळे LIC ची मक्तेदारीला आव्हान प्राप्त झाले व खाजगी विमा कंपन्यांची स्पर्धा निर्माण झाली. जागतिकीकरण व मुक्त अर्थव्यवस्थेमध्ये ग्राहक हा सार्वभौम असलेने विमा व्यवसायामध्ये बौद्धिक कौशल्याचा अंतर्भाव वाढीस लागला. खाजगी विमा कंपन्यांचे विक्रीतील नाविन्यपूर्ण प्रयोगांमुळे LIC ला आपले एजंटाना प्रशिक्षण व अतिकुशल विपणन प्रणालीचे ज्ञान देणे आत्यंतिक महत्त्वाचे बनले.

खाजगीकरणातून व जागतिकीकरणातून झालेल्या मुक्त अर्थव्यवस्था धोरणाच्या पाहणीतून भारतीय आयुर्विमा महामंडळ : एक आर्थिक विश्लेषण हा अभ्यास पूर्ण केला आहे. यावेळी

आय.सी.आय.सी.आय प्रुडेन्शियल, एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड, रिलायन्स लाईफ या तीन खाजगी विमा कंपन्यांचे कार्याचा आढावा घेतला आहे. यातील विदेशी गुंतवणूक व खाजगीकरणाचा होणारा परिणाम अभ्यासला आहे. या तीन खाजगी कंपनीशी तुलना करित असताना, एल.आय.सी.चे ग्रामीण भागातील कार्याचा विकास व वृद्धी यावर प्रकाशझोत टाकला आहे व विदेशी कंपन्यांच्या सहभागाने झालेल्या खाजगीकरणाचा भारतातील ग्रामीण भागातील विमधारकांना कोणता लाभ होतो ते एल.आय.सी.चे आर्थिक विश्लेषण करित असताना प्रस्तुत संशोधनात अभ्यासले आहे.

१.४ संशोधन समस्या -

भारत जगात लोकसंख्येने द्वितीय क्रमांकाचा देश आहे. २०११ चे जनगणनेनुसार १२० कोटीपेक्षाही अधिक लोकसंख्या आहे. महासत्ता म्हणून देशाचे मार्गक्रमण होत आहे. महाराष्ट्र राज्य देशातील आकाराने तृतीय व लोकसंख्येच्या बाबतीत द्वितीय स्थानावर आहे. राज्यात ३५ जिल्हे व ३७८ शहरे व ४३,७२३ खेडी आहेत. २०११ च्या जनगणनेनुसार ११,२३,७२,९७२ इतकी लोकसंख्या राज्यात आहे.

सारणी क्र.१.१

भारतातील विमा कंपन्या व त्यांचे विदेशी भागीदार

अ.नं.	विमा कंपनी	विदेशी भागीदार	रजि.दिनांक
१.	भारतीय आयुर्विमा महामंडळ (LIC)	--	१/९/१९५६
२.	एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड	स्टॅन्डर्ड लाईफ अॅश्युरन्स, यु.के.	२३/१०/२०००
३.	मॅक्स न्युयॉर्क	न्युयॉर्क लाईफ यु.एस.ए.	१५/११/२०००
४.	आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल	प्रुडेन्शियल प्ली.यु.के.	२४/११/२०००
५.	कोटक मॅहिंद्रा ओल्ड म्युच्युअल	ओल्ड म्युच्युअल साउथ आफ्रिका	१०/०१/२००१
६.	बिली सन लाईफ	सन लाईफ कॅनडा	३१/०१/२००१
७.	टाटा ए.आय.जी.	अमेरिकन इंटरनॅशनल अॅश्युरन्स कं. यु.एस.ए.	१२/०२/२००१

८.	एस.बी.आय.लाईफ	बीएनपी परीबास अँश्युरन्स एस.ए. फ्रान्स	२९/०३/२००१
९.	आय. एन.जी.व्यास	आय.एन.जी. इंटरनेशनल बी.व्ही. नेदरलँडस्	०२/०८/२००१
१०.	बजाज अलाएन्झ	अलाएन्झ जर्मनी	०३/०८/२००१
११.	मेटलाईफ	मेटलाईफ इंटरनेशनल होल्डींग्स लि. यु.एस.ए.	०६/०८/२००१
१२.	रिलायन्स	-	०३/०१/२००२
१३.	अव्हिवा	अव्हिवा इंटरनेशनल होल्डींगज लि.यु.के.	१४/०५/२००२
१४.	सहारा	-	०६/०२/२००४
१५.	श्रीराम	सनप्लाम, साउथ आफ्रिका	१७/११/२००५
१६.	भारती ए एक्स ए	ए एक्स ए होल्डींगज फ्रान्स	१४/०७/२००६
१७.	फ्युचर जनराली	जनराली इटली	०४/०९/२००७
१८.	आय.डी.बी.आय. फेडरल	अगोस युरोप	१९/१२/२००७
१९.	कॅनरा एच. एस.बी.सी.ओबीसी	एच. एस.बी.सी. यु.के.	०८/०५/२००८
२०.	अेगॉन रेलीगरे	अेगॉन नेदरलँडस्	२७/०६/२००८
२१.	डीएलएफ प्रामेरिका	पुडेन्शियल ऑफ अमेरिका ए .एस.ए.	२७/०६/२००८
२२.	स्टार युनियन दाय ईचि	दाय ईचि म्युच्युअल लाईफ इन्श्युरन्स जपान	२६/१२/२००८
२३.	इंडिया फर्स्ट	लिगल अँड जनरल मिडल इस्ट लि. यु.के.	०५/११/२००९
२४.	एन्डेलेवेसिस	टोकीयो मरिन होल्डींगज इ.जपान	१२/०५/२०११

(स्रोत : आय.आर.डी.ए.चा वार्षिक अहवाल सन २०१०-११)

जागतिक विमा व्यवसायामध्ये भारत २० व्या स्थानावर होता. मुक्त अर्थव्यवस्था धोरणानंतर सन २००० मध्ये खाजगी विमा कंपन्यांचा भारतीय विमा व्यवसायात प्रवेश झाला. सन २०११ पर्यंत २३ खाजगी विमा कंपनी व एल.आय.सी. सार्वजनिक क्षेत्रातील आयुर्विमा कंपनी अशा एकूण २४ आयुर्विमा कंपनींच्या भारतात विमा व्यवसायामुळे जागतिक विमा व्यवसायामध्ये भारताची ११ व्या स्थानापर्यंत वृद्धी झाली. आशिया खंडात आयुर्विमा व्यवसायात भारताचे ५ वे स्थान आहे.

भारतीय आयुर्विमा महामंडळ ही सार्वजनिक विमा संस्था भारतात कार्यरत आहे. LIC चे मध्यवर्ती कार्यालय (Central Office) महाराष्ट्राची राजधानी मुंबई येथे आहे. ७ झोनल ऑफिसेस असून १०० विभागीय कार्यालये (Divisional Office) कार्यरत आहेत.

सारणी क्र.१.२

एल.आय.सी. संघटन

अ.क्र.	प्रादेशिक कार्यालये (७)	विभागीय कार्यालये (१००)	शाखा (२०४८)
१.	उत्तर (दिल्ली)	१५	३२०
२.	उत्तर मध्य	११	२४७
३.	मध्य (कानपूर)	७	१४०
४.	पूर्व (कलकत्ता)	१८	३६३
५.	दक्षिण मध्य	१६	३१४
६.	दक्षिण (चेन्नई)	१२	२६१
७.	पश्चिम (मुंबई)	२१	४०३
	एकूण ७	१००	२०४८

(स्रोत : एल.आय.सी. वार्षिक अहवाल सन २०११-१२)

या कार्यालयांतर्गत २०४८ शाखांमध्ये विमा विक्री व प्रिमियम संकलनाचे कार्य चालते. या कार्यालयांत ३१ मार्च २०१२ अखेर १,२५,००० कर्मचारी कार्यरत आहेत. २०,००० विभागीय अधिकारी (डी.ओ.) चे मार्गदर्शनाखाली १३,४८,००० विमा एजंट विमा विक्री व्यवसाय करतात. LIC ने मार्च २०१० अखेर १,४५,०७,३४४ पॉलिसींची विक्री केली आहे. केंद्रिय स्तरावर ३.१५ टक्के वृद्धीदर आहे. पश्चिम क्षेत्रीय कार्यालयाचा पॉलिसी विक्रीचा वृद्धी दर ७.८९ टक्के आहे. तर कोल्हापूर विभागात एकूण १,०१,९१० पॉलिसींची विक्री झाली. ही वृद्धी ३.४१ इतकी असून

कोल्हापूर विभागाची लक्ष्यपूर्ती २८.७१ टक्के झाली आहे. ही वृद्धी होत असताना समाजातील भिन्न-भिन्न वय, लिंग व उत्पन्न गटांमध्ये झाली आहे का? याचा अभ्यास प्रस्तुत संशोधनात केला आहे. पॉलिसींची विक्री व LIC चा उत्पन्नात वृद्धी होत असताना ग्राहकाची गरज व आवश्यकता पाहिली जाते का ते अभ्यासणेत आले आहे. विभिन्न स्तरांवर महत्वाच्या पॉलिसींची विक्री होते ती LIC च्या मुख्य उद्दीष्टांना धरून आहे का ते तपासणेत आले. ग्रामीण भागात व कोल्हापूर विभागात येणारे इतर दोन जिल्हे रत्नागिरी व सिंधुदुर्ग येथील विमा विक्रीमधील फरक अभ्यासला गेला आहे. रत्नागिरी व सिंधुदुर्ग हे दोन जिल्हे कोकण प्रदेशात येतात. येथील उत्पन्नाचे स्रोत कोल्हापूर जिल्ह्यातील स्रोतांपेक्षा भिन्न आहेत. भिन्न-भिन्न परिस्थितीतील हे तीन जिल्हे कोल्हापूर विभागात येत आहेत. पॉलिसी विक्री मध्ये स्थानिक आवश्यकतेनुसार बदल होणे गरजेचे आहे, याचे अवलोकन करणेत आले आहे.

सारणी क्र.१.३

मार्केट शेअर

अ.क्र.	आयुर्विमा कंपनीचे नांव	टक्केवारी
१.	भारतीय आयुर्विमा महामंडळ (एल.आय.सी.)	७२.१
२.	आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल	५.३
३.	एस.बी.आय. लाईफ	५.१
४.	एच.डी.एफ.सी.लाईफ	२.८
५.	बजाज अलायन्स	२.६
६.	रिलायन्स लाईफ	२.३
७.	इतर खाजगी आयुर्विमा कंपनी	९.८

स्रोत - आय.आर.डी.ए.चा वार्षिक अहवाल सन २००९-१०

तक्ता क्र.१.३ मध्ये दर्शविलेल्या आय.आर.डी.ए.च्या सन २००९-१० च्या वार्षिक अहवालावरून दिसून येते की, मोठ्या आंतरराष्ट्रीय कंपन्या बहुतांशी भारतीय कंपनीशी सहभाग कराराद्वारे विमा व्यवसायात उतरल्या असलेने विमा व्यवसायात विदेशी गुंतवणूक (एफ.डी.आय.) ५१ बिलियन असली तरीही एल.आय.सी. अद्याप विमा व्यवसायात अग्रेसर आहे. इतर विमा कंपन्या विकसनशील अवस्थेत असलेने त्यांचे बाजारातील सहभाग कमी दिसून येतो. आय.आर.डी.ए. चा

दि.३० नोव्हेंबर २०१० चा हा अहवाल असून २३ पैकी १८ कंपन्यांचा या व्यवसायाकरिता मार्केट शेअर फक्त ९.८ टक्के इतका अल्प आहे. खाजगीकरणानंतरही एल.आय.सी.चा मार्केट शेअर ७२.१ टक्के इतका अधिक आहे.

भारतीय आयुर्विमा महामंडळाचे आर्थिक विश्लेषण करित असताना या सर्वांचा अभ्यास केला आहे. सामाजिक सुरक्षिततेची भावना लोकांमध्ये निर्माण करताना कोणती पद्धती एजंटद्वारे वापरली जाते ते अभ्यासले आहे. LIC ची आर्थिक वृद्धी व सामाजिक विकासातील योगदानाची माहिती घेत असताना ग्रामीण भागात विस्तार करणेच्या दृष्टीने विचार होणे गरजेचे आहे. याकरिता एल.आय.सी., एच.डी.एफ.सी., आय.सी.आय.सी.आय., रिलायन्स लाईफसह इतर खाजगी आयुर्विमा कंपनीच्या कार्यपद्धतींची माहिती घेणेत आली आहे. प्रस्तुत संशोधनाद्वारे आयुर्विमा विस्तार व कमी उत्पन्न गटांतील लोकांकरिता विमाछत्र मिळणेकरिता योजना व उपाय सुचविणेत आल्या आहेत.

१.५ सैद्धांतिक पार्श्वभूमी -

१) रोस्टोच्या आर्थिक वाढीच्या अवस्था व २) नर्सेक यांचा समतोल विकास सिद्धांत व दारिद्र्याचे दुष्टचक्र या सैद्धांतिक पार्श्वभूमीचा प्रस्तुत संशोधनाशी सहसंबंध दर्शविला आहे.

१.६ संशोधनाची उद्दिष्टे -

भारतासारख्या विकसनशील देशामध्ये विमा उद्योग भारतीय अर्थव्यवस्थेच्या विकासास चालना देणारा आहे. लोकांना बचत व गुंतवणूकीची सवय लागते, सुरक्षिततेची हमी लाभते. हा उद्योग पूर्णतः उद्योगावरील विश्वास व गुंतवणूकीस मिळणारे अभय यावर अवलंबून आहे. विक्रीपश्चात सेवा व ग्रामीण भागात विमा कवच अधिक लोकांपर्यंत पोहोचणे आवश्यक आहे. निम्न उत्पन्न गटांना अधिक प्रभावशाली विमा योजना देणेची गरज आहे. या भूमिकेतून प्रस्तुत अभ्यास पुढील उद्दिष्टांना धरून केला आहे.

१. कोल्हापूर विभागात कार्यरत असणाऱ्या एल.आय.सी. आणि इतर खाजगी आयुर्विमा कंपनीच्या आयुर्विमा व्यवसायाचा तुलनात्मक आढावा घेणे.
२. भारतीय आयुर्विमा महामंडळाचा ग्रामीण भागातील विमा विक्री व्यवसायाचा विकास अभ्यासणे.
३. खाजगी विमा कंपनीचे विमा व्यवसायाचा अभ्यास करणे.

४. आयुर्विमा पॉलिसी खरेदी करणाऱ्या पॉलिसीधारकांचे पॉलिसी खरेदीमागील मुख्य उद्देश्य जाणून घेणे.
५. ग्रामिण व शहरी भागातील रहिवाशांचा आयुर्विमा खरेदीमागील भूमिका जाणून घेणे.
६. कोल्हापूर विभागातील शहरी व ग्रामीण आयुर्विमा पॉलिसीधारकांच्या गुंतवणूकींचा आढावा घेणे.

१.७ गृहीतके -

भारतीय आयुर्विमा महामंडळ : एक अर्थशास्त्रीय विश्लेषण (कोल्हापूर विभागाचे संदर्भात: सन २००१ ते २०१०) या विषयाचा अभ्यास करणेसाठी प्रस्तुत संशोधकाने पुढील गृहीतकांची मांडणी केली आहे.

१. एल.आय.सी. व खाजगी विमा कंपन्यांच्या विमा पॉलिसी विक्रीवृद्धीमध्ये समानता नाही.
२. आयुर्विमा खरेदीमुळे ग्रामीण व शहरी भागामध्ये निर्माण होणाऱ्या बचतीत लक्षणीय फरक आहे.
३. कोल्हापूर विभागातील आयुर्विमा कंपनीमध्ये एल.आय.सी. व खाजगी आयुर्विमा कंपनीच्या विमाविषयक सेवांमध्ये असमानता आहे.

१.८ संशोधन पद्धती व तथ्य संकलन -

१. तथ्य संकलन/विश्लेषण साधने प्रस्तुत विषयासंबंधी आवश्यक ती सामग्री प्राथमिक व दुय्यम स्रोताद्वारे संकलित केली जाणार आहे.

अ) प्राथमिक तथ्ये -

१. विमा धारकांच्या मुलाखती
२. कौटुंबिक जनगणना नमुना (ग्रामीण व शहरी)
३. कौटुंबिक उत्पन्नांची साधने व अवलंबित व्यक्तींची माहिती.
४. ग्रामीण भागातील नोकरदार व्यक्तींच्या मुलाखती
५. शाखाधिकारी, डेव्हलपमेंट ऑफिसर यांचेशी चर्चा

ब) दुय्यम तथ्ये -

१. एल.आय.सी. चे वार्षिक अहवाल (Annual Reports)

२. संशोधन अहवाल (Research Reports)
३. पुस्तके (Books)
४. महाराष्ट्र राज्य आर्थिक समालोचन अहवाल (Government Reports)
५. टी.व्ही. चॅनेलवरील अहवाल व बातम्या (T.V. Channels – NDTV Profit, zee Business etc.)
६. विमा वार्ता – कोल्हापूर विभाग – (विमा एजंटकरिता मासिक)
७. The Insurance Times
८. L.I.C. ची प्रकाशने व Office Records
९. Websites –
 - i) www.licindia.com
 - ii) www.insuranceacademy.com
 - iii) www.businessindia.com

१.१ नमुना निवड –

प्राथमिक माहिती गोळा करणे व अभ्यासाकरिता निरीक्षण, पाहणी, मुलाखती, प्रश्नावली इ. तंत्रांचा अवलंब केला आहे. भारतीय आयुर्विमा महामंडळ (L.I.C.) ची कोल्हापूर डिव्हिजन, कोल्हापूर, रत्नागिरी व सिंधुदुर्ग अशा तीन जिल्ह्यांत कार्यरत आहे. L.I.C. च्या कोल्हापूर विभागातील २२ शाखांमध्ये १८ शाखा पूर्ण कामकाज करतात व ४ शाखा सॅटेलाईट ब्रॅच म्हणून फक्त विमा प्रिमियम जमा करणेचे कार्य करतात. या सर्व शाखांमध्ये मिळून एकूण ८०० कर्मचारी काम करतात. यातील विविध विभागातील कर्मचाऱ्यांशी मुलाखती वजा चर्चा केली आहे. एकूण ६,६४७ विमा एजंट विमा पॉलिसी विक्रीचे कार्य करतात. यांना १८० डेव्हलपमेंट अधिकारी मार्गदर्शन करतात.

सारणी क्र.१.४

कोल्हापूर विभागातील LIC चा शाखाविस्तार (एकूण शाखा १८)

जिल्हा	शहर	नागरी	ग्रामीण
कोल्हापूर	१) लक्ष्मीपुरी (९४७) २) सी.बी.एस.(९४९) ३) नागाळा पार्क (९२५२) ४) ट्रेड सेंटर (९४एल) ५) शाहुपुरी (९४एस)	१) इचलकरंजी १(९४ए) २) इचलकरंजी २ (८९एन) ३) जयसिंगपूर (९४एम)	१) मुरगूड (९२५१) २) कोडोली (८९पी) ३) गडहिंग्लज (९४एफ)
रत्नागिरी	शहर	तालुका	
	रत्नागिरी (९४८)	चिपळूण (९४डी) दापोली (९४पी) राजापूर (९४आर)	
सिंधुदुर्ग		मालवण (८२७) कुडाळ (९४ई) कणकवली (९४क्यू)	

Source : www.licindia.com-insuranceplan

कोल्हापूर विभागामध्ये ४ सॅटेलाईट ब्रँचेस आहेत. कोल्हापूर जिल्ह्यांत गांधीनगर, चंदगड व पेठ वडगाव आणि रत्नागिरी जिल्ह्यांत सावंतवाडी येथे असणाऱ्या या शाखा प्रिमियम कलेक्शनचे कामकाज करतात. प्रत्येक शाखेतील १० विमाधारकांची हेतुपुरस्सर निवड करणेत आली आहे. म्हणून पूर्णवेळ कामकाज करणाऱ्या एकूण १८ शाखांमधून एकूण १८० विमाधारकांची प्रश्नावलीद्वारे मुलाखत घेऊन माहिती प्राप्त करणेत आली आहे.

कोल्हापूर विभागातील निवडलेल्या खाजगी विमा कंपनी -

खाजगी विमा कंपनी प्रामुख्याने शहरात कार्यरत असलेचे दिसून येते. कोकणात या कंपनीचा अधिक कार्यरत झालेचे दिसून येत नाही. निवडलेल्या खाजगी विमा कंपनीच्या शाखांची माहिती पुढीलप्रमाणे :

अ) एच.डी.एफ.सी.लाईफ -

एच.डी.एफ.डी.सी.लाईफ इन्शुरन्स कंपनीची कोल्हापूर विभागातील मुख्य शाखा कोल्हापूर येथे बसंत-बहार रोडवर कार्यरत आहे. येथून रत्नागिरी, सांगली व सातारा शाखांचे नियंत्रण केले

जाते. या सर्व शाखा शहरांमध्ये कार्यरत आहे. ग्रामीण भागात कंपनीने अद्याप शाखा सुरू केलेली नाही.

एल.आय.सी.च्या कोल्हापूर विभागातील कोल्हापूर, रत्नागिरी व सिंधुदुर्ग या तीन जिल्ह्यांपैकी एच.डी.एफ.सी. लाईफच्या कोल्हापूर व रत्नागिरी जिल्ह्यात दोन शाखा आहेत. म्हणून एच.डी.एफ.सी.लाईफची कोल्हापूर मुख्य शाखा व रत्नागिरी शहर शाखा या दोन शाखा अभ्यासाकरिता निवडणेत आल्या आहेत. पॉलिसीधारकांची संख्या एल.आय.सी.चे प्रमाणात म्हणजेच प्रत्येक ब्रॅंचचे १० पॉलिसीधारकांची प्रश्नावलीद्वारे माहिती संकलित करणेत आली आहे. दोन शाखांतील हेतूपुरस्सर निवड केलेल्या एकूण २० विमेधारकांच्या माहितीचे संकलन प्रश्नावलीद्वारे प्राप्त झाले आहे.

ब) आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल लाईफ -

आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल लाईफ कोल्हापूर ही क्लस्टर ब्रॅंच आहे. या शाखेअंतर्गत ७ शाखा कार्यरत आहेत. या कोल्हापूर, सातारा व रत्नागिरी जिल्ह्यात कार्यरत आहेत. कोल्हापूरमधील क्लस्टर ब्रॅंच कावळा नाका, पी.बी. रोड येथे कार्यरत असून तेथे मॅनेजर्स व अॅडव्हाजर्स नेमणे त्यांचे ट्रेनिंग व इतर ७ शाखांवर नियंत्रण ठेवणे असे कार्य येथून केले जाते. इस्लामपूर शाखा सांगली जिल्ह्यांत येते. सातारा जिल्ह्यातील कऱ्हाड व रायगड जिल्ह्यातील महाड येथे एक शाखा आहे. रत्नागिरी जिल्ह्यात चिपळूण व सिंधुदुर्ग जिल्ह्यात कुडाळ या कोकणातील शाखा नव्याने सुरू झाल्या आहेत.

आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल कंपनीच्या या सात शाखांपैकी एल.आय.सी.च्या कोल्हापूर विभागातील तीन जिल्ह्यांतील शाखा संशोधनाकरिता निवडल्या आहेत. कोल्हापूर मधील १ व कोकणातील सिंधुदुर्ग जिल्ह्यातील तालुका शाखा म्हणून कुडाळ व रत्नागिरी जिल्ह्यातील रत्नागिरी ही शहर शाखा व चिपळूण ही तालुका शाखा या चार शाखांची हेतूपुरस्सर निवड केली आहे. प्रत्येक शाखेतील १० पॉलिसीधारक असे एकूण ४० पॉलिसीधारकांची निवड करणेत आली आहे.

क) रिलायन्स लाईफ इन्शुरन्स -

रिलायन्स लाईफ इन्शुरन्स कंपनीच्या कोल्हापूर विभागामध्ये एकूण ३ शाखा आहेत. कोल्हापूर जिल्ह्यात २ शाखा कार्यरत असून मुख्य शाखा लक्ष्मीपूरी येथे आहेत. शाखापैकी एक

शाखा गडहिंग्लज येथे आहे. तर कोंकणातील रत्नागिरी येथील शाखा याच शाखेच्या अंतर्गत कार्यरत आहे. औरंगाबाद येथे विभागीय कार्यालय असून मुंबई येथे प्रधान कार्यालय आहे.

रिलायन्स लाईफच्या कोल्हापूरमधील एक शहर शाखा व गडहिंग्लज ही तालुका शाखा या कोल्हापूर जिल्ह्यातील दोन शाखा आणि रत्नागिरीतील एक शहर शाखा यांची हेतुपुरस्सर निवड करणेत आली आहे. या शाखेतील प्रत्येक शाखेतून १० पॉलिसीधारक म्हणजेच ३० पॉलिसीधारकांची हेतुपुरस्सर निवड करणेत आली आहे.

हा अभ्यास प्रातिनिधिक स्वरूपाचा असला तरी ही यामध्ये LIC च्या कोल्हापूर विभागातील सर्व LIC शाखांचे व HDFC Standard Life, ICICI Prudential Life, Reliance Life या तीन खाजगी विमा कंपन्यांचे एकूण ३३७ पॉलिसीधारकांच्या प्रश्नावलीद्वारे मुलाखती घेणेत आल्या आहेत. यामध्ये कोल्हापूर विभागातील LIC च्या एकूण १८ शाखांमधील प्रत्येक शाखेतील १० प्रतिसादकांची हेतुपुरस्सर निवड केली आहे. LIC च्या कोल्हापूर विभागातील तीन जिल्ह्यांपैकी कोल्हापूर जिल्ह्यातील तक्ता क्र. १.४ नुसार ११ शाखांमधून ११० प्रतिसादकांची प्रश्नावलीद्वारे मुलाखत घेतली आहे. LIC च्या कोल्हापूर विभागातील रत्नागिरी जिल्ह्यांतील एकूण ४ शाखांतून प्रत्येक शाखेतील १० प्रमाणे एकूण ४० प्रतिसादकांच्या प्रश्नावलीद्वारे मुलाखती घेणेत आल्या आहेत. तर या विभागातील सिंधुदुर्ग जिल्ह्यांतील ३ शाखांमधून प्रत्येक शाखेतील १० प्रमाणे ३० प्रतिसादक व अधिक ५ अशा ३५ पॉलिसीधारकांच्या प्रश्नावलीद्वारे प्रत्यक्ष भेटीतून मुलाखती घेणेत आल्या आहेत. कोल्हापूर विभागातून LIC च्या एकूण १८५ विमधारकांची प्रश्नावलीतून माहिती प्राप्त करणेत आली आहे.

प्रस्तुत संशोधनामध्ये LIC ची खाजगी विमा कंपनीशी तुलना करणेच्या उद्देशाने HDFC Standard Life, ICICI Prudential Life व Reliance Life या तीन खाजगी विमा कंपनीची निवड करणेत आली असून या प्रत्येक कंपनीचा विभाग भिन्न आहे. म्हणून LIC च्या कोल्हापूर विभागात येणारे तीन जिल्ह्यांतील निवडलेल्या कंपन्यांच्या शाखांची प्रस्तुत संशोधनात माहिती संकलन करणेसाठी HDFC Life च्या कोल्हापूर व रत्नागिरी या दोन जिल्ह्यांतून प्रत्येकी १० एकूण २० पॉलिसीधारकांच्या प्रश्नावलीद्वारे हेतुपुरस्सर पद्धतीने माहिती संकलन करणेत आली आहे. ICICI Prudential Life च्या कोल्हापूरमधील १० पॉलिसीधारक व रत्नागिरी जिल्ह्यांतील रत्नागिरी व चिपळूण येथील प्रत्येकी १० म्हणजे जिल्ह्यांतील २० पॉलिसीधारक आणि सिंधुदुर्ग

जिल्ह्यांतील १० असे एकूण ४० पॉलिसीधारकांची प्रश्नावलीद्वारे माहिती एकत्रित करणेत आली आहेत. Reliance Life च्या कोल्हापूर मध्ये २ शाखा रत्नागिरी जिल्ह्यांत १ शाखा आहेत. प्रत्येकी १० अशा एकूण ३० पॉलिसीधारकांकडून प्रश्नावलीद्वारे माहिती संकलीत करणेत आली आहे.

LIC च्या १८ शाखांमधून १८५ विमाधारक HDFC च्या २ शाखांमधून २० विमाधारक ICICI चे ४ शाखांतील ४० विमेधारक व रिलायन्स लाईफच्या ३ शाखांमधील ३० विमेधारकांच्या प्रश्नावलीद्वारे हेतुपुरस्सर पद्धतीने निवड केली आहे. सर्वच विमा कंपन्यांचा ७०% विमा व्यवसाय शहरी भागात व ३०% विमा व्यवसाय ग्रामीण भागात आहे. निवडलेल्या पॉलिसीधारकांमध्ये ७०:३० अशी शहरी ग्रामीण प्रमाण निश्चित करणेत आले आहे.

१.१० संख्याशास्त्रीय तंत्रनिवड (संशोधन तंत्रे)

संशोधनासाठी निवडलेल्या सन २००१ ते २०१० (आर्थिक वर्ष २०००-२००१ ते २००९-२०१०) या कालावधीतील दुय्यम आकडेवारी एल.आय.सी. कार्यालयाकडून उपलब्ध करून त्यावर संस्करण केले आहे. आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल, एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड, रिलायन्स लाईफ या तीन खाजगी विमा कंपनीकडून उपलब्ध आकडेवारीवरून एल.आय.सी.चे कामकाजाची तुलना करणेत आली आहे. उपलब्ध आकडेवारीचे विश्लेषण व विवेचन करणेत आले आहे. प्राथमिक आकडेवारी प्रत्यक्ष पॉलिसीधारकांचे मुलाखत व प्रश्नावलीद्वारे संकलित करणेत आली आहे. याकरिता मध्य, प्रमाण विचलन, सहसंबंध इ. सांख्यिकीय व एसपीएसएस या संगणक प्रणाली तंत्राचा वापर केला आहे. योग्य त्या ठिकाणी आकृत्या, नकाशे, आलेख यांचा वापर करणेत आला आहे.

१.११ अभ्यासाची व्याप्ती -

भारतीय आयुर्विमा महामंडळाचे कार्य, भारतात एकूण २०४८ शाखांद्वारे केले जाते. ७ प्रादेशिक कार्यालयांपैकी कोल्हापूर विभाग हा पश्चिम क्षेत्रीय कार्यालयांतर्गत आहे. कोल्हापूर विभागामध्ये कोल्हापूर, रत्नागिरी, सिंधुदुर्ग हे तीन जिल्हे आहेत. या विभागामध्ये एकूण २२ L.I.C. शाखा आहेत. यापैकी १८ शाखा पूर्ण विमा व्यवसायांत आहेत व ४ शाखा फक्त विमा हप्ता संकलनाचे कार्य करतात.

अ) अभ्यास क्षेत्र

भारतीय आयुर्विमा महामंडळाच्या कोल्हापूर विभागामध्ये कोल्हापूर जिल्ह्यांत L.I.C. च्या शाखा आहेत. या विभागातील सिंधुदुर्ग व रत्नागिरी हे दोन जिल्हे कोकण प्रदेशात येतात. या कार्यक्षेत्रांतून शाखाविस्तार कसा झाला हे अभ्यासणेसाठी पुढील बाबींचा अभ्यास करण्यात आला आहे.

१. भारतीय आयुर्विमा महामंडळाची पॉलिसीमधील विविधता.
२. निवडलेल्या कार्यक्षेत्रांतील भिन्न-भिन्न आर्थिक स्तरांमध्ये खरेदी केल्या जाणाऱ्या विमापत्रांची (पॉलिसी) खरेदी मागील ग्राहकांची भूमिका.
३. कोल्हापूर विभागातील L.I.C. चे कार्यामुळे ग्राहकांना लाभलेले आर्थिक स्थैर्य.
४. रोजगारात झालेली वृद्धी.
५. कोल्हापूर विभागातील L.I.C. चे कार्यामुळे झालेला सामाजिक बदल.
६. एल.आय.सी. व आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल, एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड, रिलायन्स लाईफ या कंपन्यांचा अभ्यास.
७. खाजगी विमा कंपनीचे विमापत्रांचे विक्री पद्धती.
८. खाजगी विमा कंपन्यांमुळे निर्माण झालेली व्यावसायिक स्पर्धा.
९. ग्रामीण भागात खाजगी विमा कंपनीचा प्रसार झाला आहे का? व त्याबाबत ग्राहकाची भूमिका.

ब) संशोधन कालावधी :

प्रस्तुत संशोधनासाठी सन २०००-२००१ ते २००९-२०१० हा सलग १० वर्षांचा वर्तमान स्थितीतील कालावधी निश्चित करणेत आला आहे.

१.१२ अभ्यासाच्या मर्यादा -

१. प्रस्तुत संशोधन भारतीय आयुर्विमा महामंडळाचे कोल्हापूर विभागाचे विमा व्यवसाय व आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल, एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड, रिलायन्स लाईफ या तीन खाजगी विमा कंपनीपुरतेच मर्यादीत आहे.
२. प्रस्तुत संशोधनामध्ये फक्त कोल्हापूर विभागातील आयुर्विमा व्यवसायाचे आर्थिक विश्लेषण केले जाणार आहे. याबरोबरच आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल, एच.डी.एफ.सी.

स्टॅन्डर्ड, रिलायन्स लाईफ या तीन खाजगी विमा कंपन्यांचे आर्थिक विश्लेषण केले जाणार आहे.

३. प्रस्तुत संशोधनामध्ये निवडलेल्या खाजगी विमा कंपनीचे विभागीय क्षेत्र व LIC चे विभागीय क्षेत्रातील प्रदेश भिन्न आहेत. HDFC Life च्या कोल्हापूर विभागामध्ये कोल्हापूर, सांगली, सातारा व रत्नागिरी असे जिल्हे येतात. ICICI Prudential Life च्या कोल्हापूर विभागामध्ये कोल्हापूर, सांगली, सातारा, रत्नागिरी, सिंधुदूर्ग व रायगड जिल्ह्यांचा अंतर्भाव आहे. Reliance Life कंपनीच्या कोल्हापूर विभागामध्ये कोल्हापूर व रत्नागिरी हे दोन जिल्हे आहेत आणि LIC चे कोल्हापूर विभागामध्ये कोल्हापूर, रत्नागिरी व सिंधुदूर्ग असे तीन जिल्हे आहेत. प्रस्तुत संशोधन भारतीय आयुर्विमा महामंडळ LIC चे आर्थिक विश्लेषण, इतर निवडलेल्या खाजगी कंपन्यांच्या तुलनात्मक अभ्यासाद्वारे केले जाणार आहे. त्यामुळे निवडलेल्या तीन खाजगी कंपन्यांचा LIC च्या कोल्हापूर विभागात येणाऱ्या शाखांचाच अभ्यास केला आहे. म्हणून कोल्हापूर, रत्नागिरी व सिंधुदूर्ग या तीन जिल्ह्यांतील LIC च्या १८ शाखा HDFC च्या २ शाखा व ICICI च्या ४ शाखा व Reliance च्या ३ शाखांतील पॉलिसीधारकांची हेतुपुरस्सर निवड करणेत आली आहे.
४. कोल्हापूर विभागातील विमा कंपन्यांची गुंतवणूक व पॉलिसींची संख्या, विमेदार व अनुषंगीक दुय्यम तथ्यांचा उपलब्ध होणेची शक्यता कमी आहे.
५. कोल्हापूर विभागातील आर्थिक विश्लेषण प्राथमिक तथ्यांचे आधारे करणेत आले आहे व राष्ट्रीय पातळीवरील विश्लेषणासाठी दुय्यम तथ्यांचा उपयोग करणेत आला आहे.

१.१३ प्रकरण योजना -

प्र.१ संशोधन पद्धती आणि साहित्याचा आढावा -

या प्रकरणाच्या पहिल्या भागामध्ये संशोधनाची पार्श्वभूमी व संशोधन विषयाचे महत्त्व स्पष्ट केले आहे. संशोधनाचे महत्त्व सांगताना खाजगीकरणानंतर सन २००० पासून एलआयसी ला मिळालेले आव्हानाचा उल्लेख केला आहे. खाजगीकरणामुळे ग्राहकास महत्त्व आले का? याबाबत विवेचन करणेत आले आहे. संशोधनाचा आधार म्हणून सैद्धांतिक पार्श्वभूमी थोडक्यात सांगितली असून, संशोधनाची उद्दिष्टे व गृहीतकांची मांडणी करणेत आली आहे. संशोधनाची पद्धती व तथ्य संकलन याबरोबर नमुना निवड स्पष्ट करणेत आली आहे. एलआयसीचा अभ्यास करित असताना

कंपनीच्या वृद्धीवर खाजगी कंपन्यांचा नेमका काय आघात झाला हे पाहण्यासाठी एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ, आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ व रिलायन्स लाईफ या तीन खाजगी आयुर्विमा कंपनींची हेतूपुरस्सर निवड करणेत आली आहे. या चारही कंपन्यांची थोडक्यात माहिती कथन केली आहे.

संख्याशास्त्रीय निवड, अभ्यासक्षेत्र स्पष्ट केले आहे. एलआयसीच्या कोल्हापूर विभागातील कोल्हापूर, रत्नागिरी व सिंधुदुर्ग या तीन जिल्ह्यांचा समावेश अभ्यासक्षेत्रात असून अभ्यासाची व्याप्ती व मर्यादा स्पष्ट केल्या आहेत. प्रस्तुत संशोधनाकरिता आयआरडीए अॅक्ट १९९९ नंतरचा म्हणजेच सन २००१ ते २०१० पर्यंतचा कालावधी निवडणेत आला आहे.

प्रकरणाच्या दुसऱ्या भागात यापूर्वी झालेल्या संशोधनाचा आढावा घेण्यात आला आहे व पूर्वीच्या संशोधनातील फरक स्पष्ट करणेत आला आहे.

प्र.२ भारतीय आयुर्विमा उद्योगाचा संक्षिप्त आढावा -

या प्रकरणामध्ये विमा उद्योगाच्या इतिहासाचे अवलोकन करणेत आले आहे. यावेळी जागतिक आयुर्विमा व्यवसायाचे मूल्यमापन करताना जगातील बँकींग विरहीत मालमत्ताधारक सर्वोच्च विमा कंपनी व एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार जगातील मोठ्या कंपनींचा कार्याचा त्रोटक उल्लेख केला आहे. आंतरराष्ट्रीय आयुर्विमा व्यवसायाचा प्रसार पाहताना विमा व्यवसायाची घनतेची तुलना केली आहे. भारतातील आयुर्विमा व्यवसायाचा पार्श्वभूमीचा अभ्यास सन १८१८ पासून करणेत आला आहे. याकरिता सन १८१८ पासून सन १९५६ पर्यंत भारतातील विदेशी विमा कंपन्या व भारतीय विमा कंपन्यांची सुरुवात केव्हा झालेली व त्यापैकी किती कंपन्यांचा कार्यकाल लवकरच आटोपला याबाबत मांडणी केली आहे. १९५६ मध्ये खाजगी विमा कंपन्यांचे राष्ट्रीयीकरण करणेची आवश्यकता का भासली. याबाबतचा श्री.सी.डी.देशमुख यांनी दिलेली कारणे स्पष्ट केली आहेत. सन १९५६ पासून भारतीय आयुर्विमा महामंडळ (एलआयसी) चा कार्यकाल सन २००० पर्यंत एकाधिकारशाही पद्धतीने सुरू होता. त्यानंतर सन २००० ते २०१० पर्यंतचा आयआरडीए अॅक्ट १९९९ नंतरचा मुक्त आयुर्विमा व्यवसायाच्या कालखंडाचा उहापोह करणेकरिता खाजगी कंपन्यांची स्थापना व त्यांचे विदेशी भागीदार यांची माहिती दिली आहे. भारतात या कंपनी केव्हापासून आयुर्विमा व्यवसायात आहेत. याबाबत माहिती दिली आहे. या कंपन्यांची भारतीय व जागतिक स्तरावरील प्रतिभा स्पष्ट करणेत आली आहे. प्रस्तुत संशोधनाशी रोस्टोच्या आर्थिक वाढीचा सिद्धांत व नर्सेक यांचा दारिद्र्याचे दुष्टचक्र व समतोल विकास सिद्धांताचा सहसंबंध दर्शविला आहे.

प्र.३ भारतीय आयुर्विमा उद्योगाचे विश्लेषण -

भारतीय आयुर्विमा उद्योगाचे कोल्हापूर विभागाचे आर्थिक विश्लेषण करणेच्या उद्देशाने भारतीय आयुर्विमा महामंडळ, कोल्हापूर विभागातील तीन जिल्हे कोल्हापूर, रत्नागिरी व सिंधुदुर्ग यांचा संक्षिप्त आढावा घेणे आला आहे. एल.आय.सी.चे कार्याशी तुलनात्मक अभ्यास करणेच्या दृष्टीने भारतातील खाजगी आयुर्विमा क्षेत्र व एल.आय.सी.च्या नविन पॉलिसीच्या विक्रीची आकडेवारी स्पष्ट केली आहे. यामध्ये वैयक्तिक विमा एजंट संख्या, कॉर्पोरेट विमा एजंट संख्या दिली आहे. एल.आय.सी व तुलनात्मक अभ्यासाकरिता निवडलेल्या तीन खाजगी आयुर्विमा कंपनींची सन २००१ ते २०१० या कालखंडातील एचडीएफसी लाईफ, आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ व रिलायन्स लाईफ या तीन खाजगी कंपन्यांची भारतातील वैयक्तिक जमा विमा राशी व विमापत्रांची विक्री स्पष्ट केली आहे. भारतातील एकूण खाजगी क्षेत्र व एकूण २३ आयुर्विमा कंपनींसह एल.आय.सी चा जमा आयुर्विमा हप्ता, एकल हप्ता, लिंकड नॉन लिंकड विमा व्यवसाय कंपन्यांचे रोखे, भाग भांडवल इ. विश्लेषण करणेत आले आहे. एल.आय.सी व निवडलेल्या आयुर्विमा कंपनींचे रोखे पत्रक, जमाखर्च पत्रक, आढावा पत्रकांची आकडेवारीची मांडणी करून त्यावर भाष्य केले आहे. यामध्ये जमा निधी, व्यवस्थापकीय खर्च इ. वर टिप्पणी केली आहे.

प्र.४ भारतीय आयुर्विमा उद्योगाच्या कोल्हापूर विभागाचे पृथक्करण -

भारतीय आयुर्विमा उद्योगाचे कोल्हापूर विभागाचे पृथक्करण करित असताना प्राथमिक तथ्यांचे आधारे विश्लेषण करणेत आली आहे. एका तज्ज्ञ मार्गदर्शकाचे सहकार्याने बनविणेत आलेल्या प्रश्नावलीच्या सहाय्याने कोल्हापूर विभागातील एल.आय.सी. व एल.आय.सी. शी तुलनात्मक अभ्यासासाठी निवडलेल्या इतर खाजगी आयुर्विमा कंपनीतील आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल लाईफ, एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफ व रिलायन्स लाईफमधील विमेदारांच्या मुलाखती घेणेत आल्या. प्रतिसादकांच्या मुलाखती व चर्चेतुन उपलब्ध माहितीवर भाष्य केले आहे. आयुर्विमा कंपनीतील विकास अधिकारी (डी.ओ.), ब्रँच मॅनेजर, विमा एजंट व कंपनीतील कर्मचाऱ्यांशी चर्चा करून मत प्रकट केले आहे. प्रतिसादकांनी प्रश्नावलीद्वारे व चर्चा, मुलाखतीद्वारे प्रकट केलेल्या मतांच्या आधारे भारतीय आयुर्विमा उद्योगाच्या कोल्हापूर विभागाचे पृथक्करण करणेत आले आहे. या प्रकरणाचे चार विभाग करणेत आले आहेत.

पहिल्या विभागामध्ये प्रतिसादकांचे व्यक्तिगत व कौटुंबिक व आर्थिक, सामाजिक स्थितीचा आढावा घेणेत आला आहे. प्रतिसादकांचे वय, शिक्षण, कौटुंबिक पार्श्वभूमी, राहणेचे ठिकाण, कुटुंबाचा आकार, व्यवसाय, आय-व्यय व बचत कर्जविषयक माहिती इ. घटकांचे आधारे विवेचन करणेत आले. दुसऱ्या विभागामध्ये प्रतिसादकांनी कोणती विमा पॉलिसी खरेदी केली, खरेदीचे माध्यम, विमा एजंटशी संपर्क, पॉलिसीचे हप्ते व मिटींग्जचे ज्ञान, विमा कंपनीकडून मिळणारी सेवा याबाबतचे मत आजमावणेत आले आहे. कंपनीचे व्यवहारातील अडचणी, कंपनीची विश्वसनीयता, खरेदीविषयक माहिती, पॉलिसीमधील विविधता, पॉलिसीवरील बोनस, परतावा देणेची पद्धती इ. बाबत प्रतिसादकांचे विचारांचे विश्लेषण केले आहे.

तिसऱ्या विभागामध्ये विमा कंपनीने दिलेला विमा हप्ता योग्य आहे का? कंपनीचे गुंतवणुकीबाबतीचे ज्ञान, विमा कंपनी व विमेदार यांचे संबंध, कंपनीचे उद्देश्य इ. बाबींची प्रतिसादकांचे आकलनविषयक स्पष्टीकरण केले आहे. प्रतिसादकांनी विमा कंपनीना दिलेला प्राधान्यक्रमाची माहिती दिली आहे. चौथ्या विभागामध्ये संकलित माहितीच्या आधारे एसपीएसएस संगणक प्रणालीद्वारे गृहीतकांची पडताळणी करणेत आलेली आहे.

प्र.५ निष्कर्ष आणि सूचना

या प्रकरणामध्ये प्रस्तुत संशोधनाद्वारे प्राप्त आकडेवारी मुलाखतीद्वारे पृथक्करणातून निष्कर्ष काढले आहेत. आवश्यक तेथे त्रुटींचा अभ्यास करून सूचना केल्या आहेत.

(विभाग दुसरा : संशोधन साहित्याचा आढावा)

प्रस्तुत विषयासंदर्भात यापूर्वी झालेल्या संशोधनाचा आढावा घेणे आवश्यक आहे. तसेच इतर माहिती प्रत, लेख, संशोधकीय टिप्पणी यांचा उल्लेख करणे अनिवार्य आहे. हा शास्त्रीय संशोधनातील महत्वाचा व आवश्यक टप्पा आहे. त्या दृष्टीने पुढीलप्रमाणे कांही संशोधन साहित्याचा आढावा घेणेत आला आहे.

अ) एम.फिल. प्रबंध :

१) सुर्यगंधा बी.एस. (१९८७) :

The Social Security Scheme of Employees State Insurance Corporation with particular reference to the textile worker in Solapur - (1987) या एम.फिल.चे शिवाजी विद्यापीठास सादर केलेल्या एम.फिल. संशोधनात संशोधकाने सोलापूर येथील कापड उद्योगातील कर्मचाऱ्यांचे सामाजिक सुरक्षितता योजनेचा अभ्यास केला आहे. आपल्या संशोधनात संशोधक म्हणतात, कामगार कल्याणामध्ये सामाजिक सुरक्षितता हा सर्वात महत्वाचा घटक आहे. न्यूझीलंड शासनाच्या धर्तीवर ही योजना अंमलात आणली आहे. या योजनेद्वारे प्रत्येक नागरिकांसाठी मिळकतीची सुरक्षितता मिळणे आवश्यक आहे. कामगार संरक्षण कायदा अंतर्गत सामाजिक सुरक्षितता प्रदान करित असतात. विमा संरक्षणाचा आधार त्यांनी स्पष्ट केला आहे. संशोधक म्हणतात, कामगार कल्याण योजनांमध्ये त्यांची सामाजिक सुरक्षितता महत्वाची आहे. ते म्हणतात, समाजात प्रत्येक व्यक्ती किमान राहणीमानाची अपेक्षा करित असतो. त्यावर अवलंबून असणाऱ्यांकरिता विमा कवच लाभते. नागरिकांची मिळकत व त्यावर आधारित बाबींचे संरक्षण होते.

संशोधकाने डेन्मार्क, चेकोस्लाव्हाकिया, न्यूझीलंड, ऑस्ट्रिया, पोलंड, फ्रान्स, इस्टोनिका, ग्रीस, हंगेरी, जपान, युगोस्लाव्हीया इ. देशांत कर्मचारी व व्यवस्थापक समान आर्थिक सहभाग करतात. या देशांत राज्ये अर्थसहाय्य करित नाहीत. बल्गेरिया व सिल्व्हेनियामध्ये कर्मचारी, व्यवस्थापक व राज्ये समान आर्थिक सहभाग करतात व जमा रक्कमेतून विमा संरक्षण दिले जाते, असे म्हटले आहे.

संशोधकाने भारतातील विमा सुरक्षितता योजनांची माहिती विस्तृतपणे दिली आहे. संशोधक म्हणतात, भारतीय संविधानाने दिलेल्या वचननाम्यात म्हटले आहे, “प्रत्येकाला काम मिळणेचा

अधिकार, शिक्षणाचा हक्क आजारी व वृद्ध व्यक्तींना सहाय्य, अपंगाची सुरक्षिता या बाबींविषयी परिणामकारक सुविधा निर्माण करणेत याव्यात.” या वचननाम्यानुसार कामगारांना विमा संरक्षण कवच देणेसाठी शासन बांधील आहे. त्यानुसार कर्मचारी, व्यवस्थापक यांचेबरोबरच शासनाद्वारे अर्थसहाय्यातून सहभाग केला जातो.

२) किर्तीकर वर्षा (२०००) :

A study of labour welfare activities and its impact on quality of LIC of workers with special references to Maharashtra Scooter Ltd. Satara - (2000) शिवाजी विद्यापीठास सादर करणेत आलेल्या एम.फिल.च्या शोधनिबंधामध्ये संशोधकाने कामगारांच्या सामाजिक सुरक्षिततेवर भाष्य केले आहे.

Employees state Insurance Act 1948 चा अंमल महाराष्ट्र स्कुटर्स लि.मध्ये कशा पद्धतीने केला गेला. या बाबीवर प्रकाशझोत टाकला आहे. 'Workmen's compensation Act and state Maternity, security यामध्ये महत्त्वाचा बदल ESI Act 1948 स्पष्ट करताना संशोधक म्हणतात, कामगारांचे आरोग्याची काळजी घेणे व आजारीपणात वैद्यकीय सुविधांसाठी पैसा उपलब्ध करून देणे, बाळंतपण व कामाचेवेळी होणारे अपघात याकरिता पैसा उपलब्ध करून देणे व हा खर्च दरमहा रू.६५०० पेक्षा जास्त नसावा. हा कायदा ज्या कारखान्यात किमान दहा कामगार आहेत अशा कारखान्यांना लागू होतो.

ही पद्धती Contributory Scheme अंतर्गत आहे कर्मचारी व मालकाने शासनाने आपापला हिस्सा भरणे आवश्यक आहे. याविषयीचे केंद्र शासनाने १/१/१९९७ पासून दर निश्चित केले आहेत. कामगारांच्या वेतनाच्या १.७५% जमा करणे आवश्यक आहे. यामध्ये रू.४० पेक्षा वेतन कमी असणारे कर्मचाऱ्यांना सवलत आहे. कर्मचाऱ्यांना ७०% रक्कम मृत्यू किंवा कायमचे अपंगत्वासाठी पेन्शन म्हणून दिली जाते. तात्पुरत्या अपंगत्वासाठी रक्कम अदा केली जाते.

किर्तीकर वर्षा यांनी आपले संशोधनात ESI Act १९४८ मुळे कामगारांचे सुरक्षिततेत वाढ झाली असे म्हणतात. त्यामुळे कामगारांचे मानसिक धैर्य उंचावले व ते चांगले कार्य करणेस समर्थ आहे असे स्पष्ट करतात. याकरिता एल.आय.सी. चे विमा कवच कर्मचाऱ्यांना लाभते असे त्यांनी स्पष्ट केले आहे. कर्मचारी विमा हा एम्प्लॉईज स्टेट इन्शुरन्स कॉर्पोरेशन द्वारा तपासणी करून कर्मचारी व त्यावे वारसांना अदा केला जातो. याकरिता राज्य प्रशासनाचे विमा विषयक तपासणीपथक,

दवाखाने व डॉक्टरांचे पथकांची नियुक्ती केली जाते. यातून आर्थिक सुरक्षितता लाभलेने कर्मचाऱ्यांचे मनोधैर्य वाढले.

३) मलाइया शिल्पी व जैन व्ही.के. (२००५)

Vandana Ladha (2007-08) - A study on comparison on distribution channels of Life Insurance Products in Public Sector and Private sectors - या वाणिज्य आणि व्यवस्थापन शाखेअंतर्गत YCMOU नाशिक यांना सादर करणेत आलेल्या एम.फिल. शोधनिबंधामध्ये संशोधिकेने पुढील उद्दिष्टांना धरून संशोधन केले आहे.

उद्दिष्टे -

१. विमा क्षेत्रातील वितरण पद्धतीचे ध्येय अभ्यासणे.
२. खाजगी व सार्वजनिक क्षेत्रातील वितरण पद्धतींची परिणामकारकता अभ्यासणे.
३. अर्थपूर्ण सूचना करणे.

गृहीतके -

१. खाजगी क्षेत्रापेक्षा सार्वजनिक क्षेत्राचे तुलनेने लाभक्षेत्र जास्त आहे. परंतु वितरण पद्धती त्यांच्याकडे कमी असून तुलनात्मक खाजगी कंपनींचे वितरण पद्धती अधिक परिणामकारक आहेत.

संशोधकाने फक्त मुंबई शहरांतील १०५ लोकांची मुलाखतीद्वारे प्राथमिक तथ्य संकलन केले आहे. ते स्वतःच म्हणतात की ही नमुना निवड अत्यल्प आहे. यामध्ये वेळ, किंमत व अधिक लक्ष द्यावे लागणार असलेने त्यांनी या मर्यादा संशोधनात व्यक्त केल्या आहेत.

Human behaviour is unpredictable therefore the answers given on the basis of questionnaire may not represent a true picture.

a) Probability Sampling :

This technique is used when the researcher believes that there is a high probability that the samples of respondents chosen are representative of the overall population being studied.

b) Non-Probability Sampling :

This technique is used when the research believes that the respondents chosen are not representative of the overall population for this study the researcher has used probability sampling technique. Under this random sampling is used. It means as

unbiased estimate of the universe mean. It also helps to save time and money, as the cost per questionnaire is practically independent of the location of the sample item.

निष्कर्ष -

१. सार्वजनिक क्षेत्रातील विमा कंपनीकडे विमा उत्पादन व दावा सुनिश्चिततः, फंड गुंतवणूक या मजबूत बाबी आहेत. तर खाजगी विमा कंपनीकडे ग्राहकसेवा आणि वितरण प्रणाली हा भक्कम पाया आहे.
२. खाजगी विमा कंपनीद्वारे दिले जाणारे प्रशिक्षण उत्कृष्ट आहे.

४) किर्ती जोशी (२००६-०७) :

Study of participation of LIC Agents in progress of Life Insurance Corporation Business, Area-Ambajogai या वाणिज्य व व्यवस्थापन शाखेअंतर्गत यशवंतराव चव्हाण महाराष्ट्र मुक्त विद्यापीठ, नाशिक यांना सादर करणेत आलेल्या एम.फिल. शोधनिबंधामध्ये संशोधिकेने विमा प्रतिनिधींच्या भूमिका, कार्य, प्रशिक्षण, कर्तव्य इ. बाबींवर भाष्य केले आहे. क्लब मेंबर्सपर्यंत पोहोचणेसाठीच्या अटींची तत्वे विशद केली आहेत.

संशोधनाची उद्दिष्टे -

१. वस्तु संकल्पना अथवा प्रतिके त्यांची हाताळणी व निष्कर्ष काढणे.
२. विद्यमान ज्ञानाच्या कक्षा वाढविणे व वर्तमान ज्ञानात सुधारणा करणे.
३. उपलब्ध ज्ञानाची सत्यता पुन्हा प्रमाणित करणे.
४. समाजहिताच्या योजना तयार करणे.
५. समस्यांचे व्यावहारिक व उपयोगीतावादी आकलन व उपयोजन करणे हा संशोधनाचा उद्देश असतो.

अध्ययनाचा उद्देश - अंबेजोगाई तालुक्यातील विमा व्यवसायातील सहभाग हा प्रकल्प अहवालाचा प्रमुख उद्देश व त्यावर आधारित उद्देश -

१. अंबेजोगाई तालुक्यातील विमा प्रतिनिधींची माहिती प्राप्त करणे.
२. विमा प्रतिनिधींच्या कार्याचे अध्ययन करणे.
३. विमा प्रतिनिधींच्या भरतीचे व निवडीचे विश्लेषण करणे.
४. विमा प्रतिनिधींच्या प्रशिक्षण व विकासाचे विश्लेषण करणे.

५. विमा प्रतिनिधींच्या विमा व्यवसायातील सहभागाचे विश्लेषण करणे.

गृहितके -

१. अंबेजोगाई तालुक्यातील विमा प्रतिनिधींचे कार्य समाधानकारक आहे.
२. अंबेजोगाई तालुक्यातील प्रतिनिधींचा कार्यशील सहभागाने विमा व्यवसाय प्रगत झाला.
३. विमा प्रतिनिधींची निवड/भरती/प्रशिक्षण/विकास योग्य पद्धतीने चालला आहे.
४. अंबेजोगाई तालुक्यातील प्रतिनिधी ग्राहकांच्या व्यवहाराविषयी सर्व व्यावसायिक आणि वैयक्तिक माहिती गोपनीय ठेवतात.
५. विमा प्रतिनिधी हे ग्राहकांना माहिती केंद्रीत निर्णय घेण्यासाठी सर्व माहितीचे संपूर्ण आणि पुरेसे प्रगटीकरण करतात.

5) Mrs.Vajreshwari A.S. (2006-07) - Comparative and Analytical study of endowment policies of public sector and pvt. sector Insurance companies in Mumbai (A case study of Life Insurance corporation of India and ICICI Prudential Life Insurance company Ltd.) - या व्यवस्थापन आणि वाणिज्य शाखेअंतर्गत य.च.म.मु.वि.नाशिक यांना सादर केलेल्या एम.फिल.च्या शोधनिबंधामध्ये संशोधकाने एल.आय.सी. व आय.सी.आय.सी.आय. च्या फक्त एन्डॉमेन्ट पॉलिसींचा अभ्यास केला आहे या पॉलिसींची संपूर्ण माहिती व सर्व प्लॅन्सची माहिती देऊन तुलना केली आहे. एन्डॉमेन्ट पॉलिसीबाबत तात्विक विवेचन करताना ते म्हणतात. मृत्युच्या समस्येला नागरिकीकरणानंतर आयुर्विमा हे काही प्रमाणात समस्या उकलनीचे साधन बनले आहे. कारण प्रत्येक व्यक्तीच्या जीवनात पुढील घटक येणेची शक्यता असते.

१. अल्पावधीतच मृत्युमुळे अवलंबून असणाऱ्या जिवित व्यक्तीपुढे समस्या उभ्या राहतात.
२. अधिक वृद्धत्वाकडे जाणारी जिवित व्यक्ती अकुशल व असहाय्य बनते.
याकरिता एल.आय.सी.ने मोठ्या प्रमाणात पॉलिसी संरक्षण दिले आहे.

संशोधनाची उद्दिष्टे -

१. एल.आय.सी.द्वारे उदारीकरणाचे परिणामाचा अभ्यास करणे.
२. खाजगी कंपन्यांची भूमिका आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल लाईफचे आधारभूत केस म्हणून तपासून पाहणे.

३. एल.आय.सी. व आय.सी.आय.सी.आय. च्या एन्डॉमेन्ट प्लॅन्समुळे मिळणारे लाभ अभ्यासणे.

गृहीतके -

आय.सी.आय.सी.आय. पेक्षा मुंबईमध्ये एल.आय.सी. एन्डॉमेन्ट पॉलिसीच्या विक्रीमध्ये अग्रेसर आहे.

याकरिता संशोधकाने १०० ग्राहकांच्या मुलाखती घेतल्या असून २५ एजंट्सद्वारे पॉलिसीची माहिती घेतली आहे. दुय्यम तथ्ये नियतकालिके व वार्षिक अहवाल याद्वारे प्राप्त केली आहेत. संशोधकाने फक्त एल.आय.सी. व आय.सी.आय.सी.आय. च्या एन्डॉमेन्ट पॉलिसी खरेदी केलेल्या ग्राहकांशी संपर्क केला आहे. आपले संशोधन त्यांनी मर्यादीत पद्धतीने एकाच पॉलिसीवर लक्ष केंद्रीत करून पूर्ण केले आहे.

6) Miss.Mital Shah (2007-08) - A Critical Evaluation of Impact of Liberalisation Privatisation and Globalisation on Life insurance corporation of India या वाणिज्य व व्यवस्थापन शाखेतील एम.फिल. चा शोधनिबंध यशवंतराव चव्हाण महाराष्ट्र मुक्त विद्यापीठ, नाशिक यांना सादर करणेत आला आहे. संशोधिकेने आपल्या संशोधनात मुंबईतील उपनगरांमधील प्रतिसादकांची निवड केली आहे.

अभ्यासाची उद्दिष्टे -

१. नविन खेळाडू आलेनंतरच्या कालावधीत एल.आय.सी.चा अभ्यास करणे.
२. एल.आय.सी.ने केलेल्या अनेक बदलांचा अभ्यास करणे.
३. सदस्यांच्या बदलांचा अभ्यास करणे.
४. एल.आय.सी. व खाजगी विमा कंपन्यांनी वापरात आणलेल्या वितरण प्रणालींची चिकित्सक तपासणी करणे.

भारतीय आयुर्विमा उद्योगामध्ये एल.आय.सी.ची मक्तेदारी आहे. संशोधिकेने एकूण प्रतिसादकांपैकी २५% खाजगी विमा कंपनीचे विमेदार व ७५% एल.आय.सी. चे विमेदारांच्या मुलाखती घेतल्या असून २५% प्रतिसादक ५ खाजगी विमा कंपनीतून निवडलेले आहेत. संशोधिकेने आपले संशोधन उपनगरापुरतेच मर्यादित ठेवले आहे. प्रस्तुत संशोधकाने तीन जिल्ह्यांतील प्रतिसादकांची निवड केली असलेने तुलनेने अधिक स्पष्ट उत्तरे प्राप्त झाली आहेत. त्यामुळे अधिक

अचुकता येणार आहे. संशोधिकेने फक्त वितरण प्रणालींचा चिकित्सक अभ्यास केला असून मुंबईसारख्या महानगरातील सेवेत असणारे परंतु उपनगरांतील रहिवाशांचाच फक्त अभ्यास केला आहे. प्रस्तुत संशोधकाने कोंकण व घाट प्रदेशातील विविध स्तरातील प्रतिसादकांची निवड हेतूपुरस्सर केली असलेने त्यात अधिक पारदर्शकता आहे.

7) Mr.Sangle Bhagwan D. (2009) M.Phil. - Growth Performance of Life Insurance Corporation of India with special reference to Vijapur Branch - या वाणिज्य शाखेअंतर्गत एम.फिल. च्या संशोधनात यशवंतराव चव्हाण महाराष्ट्र मुक्त विद्यापीठ नाशिक यांना सादर केलेल्या शोधनिबंधात प्राथमिक व दुय्यम तथ्य संकलन केले आहे. एल.आय.सी.चे जर्नल्स, वार्षिक अहवालाद्वारे दुय्यम तथ्ये गोळा केली असून प्राथमिक तथ्यांकरिता एल.आय.सी.च्या ब्रॅंच मॅनेजर्सच्या मुलाखती घेतल्याआहेत. अभ्यासाकरिता त्यांनी सन २०००-०१ ते सन २००६-०७ असा सात वर्षांचा कालावधी निवडला असून औरंगाबाद विभागातील विजापूर जिल्ह्यांतील ब्रॅंचचा अभ्यास त्यांनी केला आहे.

गृहीतके -

१. विजापूर ब्रॅंचमधील एल.आय.सी. एजंटच्या आर्थिक स्थितीमध्ये वृद्धी झाली आहे.
२. एल.आय.सी.च्या विजापूर ब्रॅंचचा विकास चांगला झाला आहे.

संशोधनाची उद्दिष्टे -

१. एल.आय.सी.च्या विविध योजनांच्या वृद्धीचा अभ्यास करणे.
२. विजापूर ब्रॅंचमधील एजंट संख्येच्या वाढीचा अभ्यास करणे.
३. एल.आय.सी. वरील जागतिकीकरणाच्या परिणामाचा अभ्यास विजापूर ब्रॅंचवरील परिणामातून तपासून पाहणे.

संशोधकाने आपले संशोधनामध्ये फक्त एल.आय.सी.च्या विजापूर ब्रॅंचचा अभ्यास केला आहे. यामध्ये त्यांनी फक्त एल.आय.सी.च्या विविध विमा पॉलिसींची माहिती दिली आहे. याकरिता विमा एजंटची कामगिरी कशी असावी याबाबत उहापोह केला आहे. जागतिकीकरणाचा एल.आय.सी. वरील परिणाम सांगताना त्यांनी एल.आय.सी. चे खाजगीकरण झालेचे सांगितले आहे. परंतु भारतातील इतर खाजगी आयुर्विमा कंपनीकडे त्यांनी दुर्लक्ष केले आहे. एल.आय.सी.

च्या खाजगीकरणामुळे एल.आय.सी. चा व्यवसाय बदलला इतकेच भाष्य त्यांनी वैश्विकरणावर केले आहे. संशोधकाने फक्त एल.आय.सी. च्या विमा एजंटच्या आर्थिक स्थितीवर संशोधन केले आहे.

८) कु.चांदणे महादेवी नागनाथ - YCMOU.Nashik, जून -२०१० “जागतिकीकरणानंतर आयुर्विमा क्षेत्रात झालेल्या बदलांचा तुलनात्मक अभ्यास” (कार्यक्षेत्र - सोलापूर जिल्हा) (१९९५-९६ ते २००४-०५).

आपल्या संशोधनात संशोधिकेने आपल्या शोधनिबंधाची विभागणी पाच प्रकरणांमध्ये केली आहे.

प्र.१ प्रस्तावना :

यामध्ये भारतीय आयुर्विमा महामंडळाचा इतिहास त्यांनी त्रोटक मांडला आहे. एल.आय.सी. ची संघटन रचना सांगून त्यामध्ये एल.आय.सी.ची उद्दिष्टे व कामगिरी थोडक्यात विशद केली आहे. आयुर्विमा क्षेत्रात खाजगीकरणाची गरज सांगताना त्या म्हणतात -

कार्यक्षमता वाढविण्यासाठी आयुर्विम्याचे खाजगीकरण आवश्यक आहे. यामुळे विम्याचे दर कमी होतील. परतावा वेळेत मिळेल.

निधीची योग्य गुंतवणूक करणे शक्य होईल. व्यवस्थापन खर्चात कपात होऊन विमदारांना चांगली सेवा मिळणेस मदत होईल. हे सर्व सांगून त्या म्हणतात, परंतु असे झाले नाही.

प्र.२ संबंधित साहित्याचे सर्वेक्षण व संशोधन आराखडा -

या प्रकरणामध्ये त्यांनी १४ खाजगी विमा कंपन्यांचा नामोल्लेख केला आहे. परंतु याबाबत त्यांनी कोणतीही अधिक माहिती दिलेली नाही. संबंधित विषयांवरील ३ पुस्तकांचा, ७ मासिकांचा व ३ वृत्तपत्रांमधील लेखांचा आढावा घेतला आहे.

संशोधन आराखड्याच्या मांडणीतून त्यांच्या संशोधनाची उद्दिष्टे, गृहीतके व महत्त्व स्पष्ट होते. अभ्यासाचे महत्त्व सांगताना संशोधिका म्हणते की, एल.आय.सी. व खाजगी विमा कंपन्या एकमेकांशी कशी स्पर्धा करत आहेत. याची तुलना करता येईल व यावरून एल.आय.सी. तील बदलांचा अभ्यास करता येईल. याकरिता त्यांनी पुढील गृहीतके मांडली आहेत.

गृहीतके -

१. जागतिकीकरणानंतर एल.आय.सी.च्या तुनेत खाजगी विमा कंपन्या अधिक यशस्वी झाल्या आहेत.

२. सर्वसामान्य लोकाचा एल.आय.सी.वर विश्वास आहे.

आपले संशोधन त्यांनी पुढील उद्दीष्टांनी प्रेरित होऊन पूर्ण केले आहे.

संशोधनाची उद्दिष्टे -

१. एल.आय.सी. व खाजगी विमा कंपन्यांचा तुलनात्मक अभ्यास करणे.

२. एल.आय.सी. च्या प्रगतीचे मूल्यमापन करणे.

३. एल.आय.सी. व खाजगी विमा कंपन्यांमधील प्रतिनिधी व विकास अधिकारी यांची भूमिका अभ्यासणे.

संशोधिकेने आपल्या संशोधनाचे क्षेत्र फक्त सोलापूर जिल्हा निश्चित करून याकरिता सन १९९५-९६ ते २००४-०५ असा कालावधी घेतला आहे. प्रायोगिक पद्धतीचा वापर संशोधनाकरिता केला आहे. दुय्यम तथ्य संकलनामध्ये एल.आय.सी. चे वार्षिक अहवाल व केंद्र सरकारची प्रकाशने उपयोगात आणली असून प्राथमिक तथ्यांचा वापर करणार असे म्हटले असले तरीही याबाबत स्पष्टता देणेत आलेली आहे.

प्र.३. जागतिकीकरणानंतर विमा क्षेत्रात झालेले बदल

संशोधिकेने तिसऱ्या प्रकरणामध्ये IRDA Act 99 बदल माहिती देताना प्राधिकरणाचा कायदेशीर दर्जा सांगितला आहे. नंतर IRDA Act 99 नंतर एप्रिल २००३ पर्यंत १२ खाजगी आयुर्विमा कंपन्यांना नोंदणी प्रमाणपत्र मिळालेचे त्या सांगतात. त्यांचे विक्रीविषयक धोरणावर भाष्य करतात. यामध्ये त्या म्हणतात. एल.आय.सी. संभाव्य ग्राहकांच्या गरजा लक्षात घेऊन प्लॅन बनवतात तर खाजगी कंपन्यांच्या प्लॅननुसार संभाव्य ग्राहकांना आपली धोरणे बदलावी लागतात. एल.आय.सी. चे प्लॅन बचतविषयक आहेत. तर खाजगी विमा कंपन्यांचे गुंतवणूक प्लॅन आहेत. एल.आय.सी.चा हप्ता कमी आहे. तर खाजगी विमा कंपन्यांच्या पॉलिसी टर्म कमी असून हप्ता जास्त आहे. खाजगी विमा कंपन्या किंमत या घटकावर लक्ष केंद्रीत करतात. जातीय दंगलीतील नुकसानीस खाजगी कंपन्या संरक्षण देत नाहीत.

सदर प्रकरणामध्ये त्यांनी आयुर्विमा कंपनीतील विमा प्रतिनिधी (१० कंपन्या), मनीबॅक विम्याबाबत तपशील (८ कंपन्या) मनीबॅक विमा योजनेच्या हप्त्याचा तपशील (८ कंपन्या परंतु २ वेगळ्या) अशी वेगवेगळ्या कंपन्याची आकडेवारी दिलेने विसंगती आढळते. एल.आय.सी.ची उत्कृष्ट कामगिरीचे मुद्देसूद मांडणी शेवटी त्यांनी केली आहे.

प्र.४ जागतिकीकरणानंतर सोलापूर जिल्ह्यात विमा क्षेत्रात आलेल्या बदलाचा तुलनात्मक अभ्यास.

संशोधिकेने अभ्यासक्षेत्र सोलापूर जिल्हा निश्चित केले असले तरीही बार्शी तालुक्यातील खाजगी विमा कंपनी अभ्यासाकरिता त्यांनी निवडल्याचे स्पष्ट केले आहे. यामध्ये एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड सन २००३, आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल २००३, एस.बी.आय. लाईफ २००५ व बजाज अलाईन्ड २००४ साली बार्शीमध्ये सुरू झाल्याचे त्या म्हणतात. याच कंपन्यांच्या दोन वर्षांनंतर पंढरपूर येथे शाखा सुरू झाल्याचे त्यांनी विषद केले आहे. म्हणजेच त्यांच्या अभ्यास कालावधीत सोलापूर जिल्ह्यातील बार्शी येथे केवळ चार खाजगी विमा कंपनी कार्यरत झाल्या. त्यामुळे एल.आय.सी.ला स्पर्धा होऊन एल.आय.सी.चे ग्राहक कमी झालेचे त्या सांगतात.

विमा क्षेत्राचा विकास स्पष्ट करताना त्यांनी या कंपन्यांचा जिल्ह्यातील शाखा विस्तार व विमा प्रतिनिधींची संख्या दिली आहे. विमा विक्री पद्धती व कार्याचे वर्णन केले आहे. यावेळी त्यांनी एल.आय.सी.शी याची तुलना केली आहे. याकरिता त्यांनी कोणतीही आकडेवारी दिलेली नाही. त्यांनी एल.आय.सी. चे कार्य प्रभावशाली असलेचे म्हटले आहे.

प्र.५ सारांश, निष्कर्ष व शिफारशी -

संशोधिकेने आपल्या अभ्यासाद्वारे या प्रकरणामध्ये निष्कर्ष व शिफारशी दिल्या आहेत. यापैकी कांही पुढीलप्रमाणे आहेत.

१. देशाच्या विमा व्यवसायातील एल.आय.सी. चा वाटा ९२.०३% आहे व इतर खाजगी विमा संस्थांचा वाटा ७.९७% आहे. आजदेखील एल.आय.सी.ची मक्तेदारी आहे व मंडळ प्रभावशाली आहे.
२. एल.आय.सी.च्या शाखांचे प्रमाण ९४.८६% व विमा प्रतिनिधीचे प्रमाण ९६.४०% आहे. खाजगी संस्थांचे अनुक्रमे ५.१४% व ३.५९%.
३. IRDA Act 99 नंतर एल.आय.सी.चा बाजारामधील भाग दरवर्षी कमी होत आहे.
४. वेतन बचत योजना (SSS) फक्त एल.आय.सी.मध्ये आहे.
५. अजिवन विमा पॉलिसी व एल.आय.सी. व खाजगी कंपन्यांचा परतावा समान आहे.
६. विमा पॉलिसीचा परतावा ग्राहकांना एल.आय.सी.पेक्षा खाजगी कंपनीचा फायदेशीर आहे.
७. एल.आय.सी. च्या प्रतिनिधींचे नेटवर्क चांगले आहे.

शिफारशी -

१. संशोधिकेने एल.आय.सी.ला उत्तम ध्येय धोरणे आखणेबाबत शिफारस केली आहे. नागरी भागातील सेवा चांगली द्यावी व ग्रामीण भागात सेवा पोहचणेसाठी एल.आय.सी. ने विशेष प्रयत्न करावेत असे त्या सांगतात.

२. ग्रामीण भागात विमा जागृती घडविणेसाठी प्रयत्न करावा.

संशोधिकेने आपल्या संशोधनामध्ये प्राथमिक तथ्य संकलनाद्वारे अभ्यास करणेत येणार असा उल्लेख केला असला तरी प्रत्यक्षात याबाबत कोणती साधने वापरली याबाबत शोधनिबंधात उल्लेख केलेला नाही. प्रश्नावली जोडलेली नाही. तसेच प्रश्नावलीद्वारे मुलाखती घेणेबाबत कोणताही उल्लेख नाही. सोलापूर जिल्ह्यातील बार्शी तालुक्यातील अवलोकनाद्वारे मत बनवून निष्कर्ष काढणेत आले आहेत असे दिसून येते. याकरिता त्यांनी सांख्यिकी तंत्रपद्धती कोठेही न वापरता विश्लेषणात्मक पद्धतीने निवेदन केले आहे.

प्रस्तुत संशोधकाचे संशोधन संशोधिकेपेक्षा पूर्णतः भिन्न व परिपूर्ण पद्धतीने प्राथमिक व दुय्यम तथ्यांचे स्वतंत्र वर्गीकरण व सांख्यिकी तंत्रपद्धतींचा वापर करून करणेत येत आहे. संशोधिकेने निवडलेला कालावधी ९५-९६ ते २००४-०५ असा असूनही फक्त बार्शी तालुक्यात सन २००३ ते २००५ या कालावधीतील खाजगी कंपन्यांच्या कार्याची तुलना एल.आय.सी.शी करणेत आली आहे. सन ९५-९६ ते सन २००३ पर्यंत सोलापूर जिल्ह्यात खाजगी विमा कंपनी कार्यरत नव्हत्या. खाजगी विमा कंपनीचे भारतात सन २००० नंतर आगमन झाले आहे.

प्रस्तुत संशोधकाचा संशोधन कालावधी सन २००१ ते २०१० असा आहे. या काळात प्रत्यक्ष विदेशी गुंतवणूक व खाजगी आयुर्विमा कंपनीची सुरुवात व कार्यविस्तार वाढत असलेने प्रत्यक्षदर्शी तुलनात्मक अभ्यासासाठी हा कालखंड श्रेयस्कर आहे.

प्रस्तुत संशोधकाने कोल्हापूर विभाग हे क्षेत्र अभ्यासक्षेत्र निवडले असून यामध्ये समाविष्ट असणाऱ्या रत्नागिरी, सिंधुदुर्ग व कोल्हापूर या तीन जिल्ह्यांत एल.आय.सी. व इतर तीन खाजगी विमा कंपन्यांच्या विमेदारांच्या प्रत्यक्ष मुलाखती अद्यावत प्रश्नावलीद्वारे घेतल्या आहेत. प्रश्नावलीचे आधारे संकलित महितीवर सांख्यिकी प्रक्रिया करणेत आली आहे. प्रस्तुत संशोधनामध्ये ग्रामीण भागातील विमा व्यवसायाचे वृद्धीचा अभ्यास केला जात आहे. यातून सामान्य व अशिक्षित ग्राहकांना विमाविषयक ज्ञान, जागरूकता यांचे परिक्षण करणेत आले आहे. तीन जिल्ह्यांमधील विमेदारांमध्ये

कोंकण व डोंगराळ प्रदेश व शहरी महानगर असे विविध भौगोलिक प्रदेश आहेत. येथील उद्योग, व्यवसाय व राहणीमान भिन्न आहे. याचा लेखाजोखा मुलाखतीमध्ये घेणेत आला आहे. त्यामुळे आर्थिक विश्लेषण प्रत्येक स्तराचे व विभिन्न प्रदेशाचे अभ्यासाद्वारे होणार आहे म्हणून प्रस्तुत संशोधकाचे संशोधन प्रत्यक्षदर्शी व परिपूर्ण आहे.

९) रामृष्णन के.व्ही. (२०११):

A study of on policy holders satisfaction with reference to LIC of India in Tanjavar Division - या वाणिज्य शाखेअंतर्गत भारतीदास युनिव्हर्सिटीकडे सादर करणेत आलेल्या शोधनिबंधामध्ये तंजावर शहरातील एल.आय.सी. शाखेतील पॉलिसी धारकांचा अभ्यास संशोधकाने केला आहे. आपले संशोधनात ते म्हणतात, बाजारातील पत टिकविणेसाठी ग्राहक वाढणे गरजेचे आहे. त्याकरिता ग्राहकांचे सर्वोत्तम समाधान व्हावे लागते. याकरिता एल.आय.सी. ची तंजावर डिव्हिजन काय उपाययोजना करते. याचा त्यांनी शोध घेणेचा प्रयत्न केला आहे. ग्राहकांचा प्रतिसाद वाढविणे, माहितीची देवाण-घेवाण करणे या बाबी विमा कंपनीकरिता आवश्यक असलेचे त्यांनी प्रतिपादन केले आहे. याकरिता तंत्रज्ञानात वाढ करणे आवश्यक असलेचे त्यांनी म्हटले आहे. याकरिता त्यांनी ३०० लोकांच्या मुलाखती घेतल्या आहेत. हे सर्व ३०० एल.आय.सी. चे विमेदार प्रतिसादक आहेत.

ब) पीएच्.डी. प्रबंध :

१) शिवराजप्पा एम. (1997-98)⁷- A study of personal management in LIC of Raichur Division (Karnataka State)

प्रस्तुत संशोधनामध्ये रायचूर डिव्हिजन - कर्नाटक राज्यांतील LIC विभागाचा अभ्यास संशोधकाने केला आहे. हा अभ्यास करित असताना, संशोधकाने पुढील उद्दीष्टे नजरेसमोर ठेऊन अभ्यास केला आहे.

उद्दीष्टे -

- १) रायचूर विभागाचा थोडक्यात इतिहास जाणून घेणे.
- २) रायचूर विभागाने एकूण लोकसंख्येच्या किती प्रमाणात विमा प्रचार व प्रसार केला आहे ते अभ्यासणे.
- ३) LIC मधील नोकरभरती व नियुक्तीच्या पद्धतींचा अभ्यास करणे.

- ४) प्रशिक्षणाच्या पद्धतीचा अभ्यास करणे.
- ५) LIC मधील पदोन्नतीच्या पद्धतीचा अभ्यास करणे
- ६) LIC मधील कर्मचाऱ्यांच्या बदल्यांच्या पद्धतीचा अभ्यास करणे.

LIC चे व्यवस्थापनाचा अभ्यास करित असताना, संशोधकाने रायचूर विभागातील कर्मचाऱ्यांचे भरती, मुलाखती तंत्र, नियुक्ती यांचा अभ्यास केला आहे व त्यानंतर होणारे प्रशिक्षण तंत्र व प्रत्यक्ष कामाचा अनुभवाची नोंद घेतली आहे. कर्मचाऱ्यांच्या सेवेचा होणारा LIC चे कामकाजावरील परिणामाचा अभ्यास होणे आवश्यक होते.

२) **खर्चे एन.एम.(1988)¹ – A study of Industrial finance of Life Insurance Corporation of India (1981-82) to 1985-86)**

प्रस्तुत संशोधकाने कॉमर्स आणि व्यवस्थापनाचा अभ्यास करताना एम.फीलचे शोधनिबंधामध्ये LIC चे औद्योगिक क्षेत्रातील विमा व्यवस्थापनाचे संशोधन केले आहे. प्रस्तुत संशोधकाने केलेला अभ्यास हा पुढील उद्दीष्टांना धरून केला आहे.

उद्दिष्टे :-

- १) LIC च्या मोठ्या उद्योगधंद्यातील आर्थिक गुंतवणूकीचा अभ्यासाचे परिक्षण करणे हा प्रस्तुत अभ्यासाचा मुख्य उद्देश आहे.
- २) औद्योगिक कंपन्यांमध्ये LIC ने केलेल्या थेट गुंतवणुकीचा अभ्यास करणे.
- ३) LIC ने औद्योगिक संस्थांमध्ये केलेल्या अप्रत्यक्ष गुंतवणुकीचा अभ्यास करणे आणि त्याचे परिक्षण करणे.
- ४) LIC च्या उद्योगातील सहकार्यांच्या भूमिकांचा अभ्यास करणे.
- ५) प्रत्येक राज्यातील विविध उद्योगांमध्ये LIC ने घेतलेल्या सहभागाचा अभ्यास करणे.
- ६) मोठ्या उद्योग समुहांमध्ये LIC ने केलेल्या गुंतवणूकीचा अभ्यास करणे.
- ७) LIC Of India ने औद्योगिक क्षेत्रात केलेल्या वित्तीय सहाय्याचे योजनांमध्ये आवश्यक त्या सूचना करणे.

वरील उद्दीष्टांना धरून संशोधकाने शोधनिबंध शिवाजी विद्यापीठ, कोल्हापूर यांना सन १९८८ मध्ये सादर केला आहे. अभ्यासाचा कालावधी – सन १९८१-८२ ते सन

१९८५-८६ असा आहे. सन १९८१-८२ ते सन १९८५-८६ या पाच वर्षातील LIC च्या गुंतवणुकीचा उहापोह त्यांनी केला आहे. याकरिता युनिट ट्रस्ट ऑफ इंडिया (UTI), इंडस्ट्रीयल फायनान्स कार्पोरेशन ऑफ इंडिया (IFCI) इंडस्ट्रीयल क्रेडीट आणि इन्व्हेस्टमेंट कार्पोरेशन ऑफ इंडिया (ICICI) स्टेट फायनान्शीयल कार्पोरेशन (SFCI) आणि इंडस्ट्रीयल डेव्हलपमेंट बँक ऑफ इंडिया (IDBI) या वित्तीय संस्थांचा तुलनात्मक अभ्यास संशोधकाने केला आहे.

निष्कर्ष :-

संशोधकाने अभ्यासकांनी कांही निष्कर्ष काढले आहेत.

- १) संशोधकाला असे दिसून आले कि मोठ्या उद्योगातील जीवन समिती सुरक्षा फंडाचे प्रमाण सन १९५६ मध्ये १३.७% होते ते ५.५% इतके कमी झाले.
- २) त्यांना एकूण उद्योग क्षेत्रातील गुंतवणूकीचे प्रमाण कमी झालेले आढळले.
- ३) त्यांना पुढे असेही आढळून आले कि मोठ्या उद्योगांमधील भांडवली गुंतवणूकीचे प्रमाण सुध्दा कमी होत गेले.
- ४) संशोधकाला असे लक्षात आले की, LIC एक मदतनीस व गुंतवणूकदार म्हणून पुढे आले आहे. LIC ने कर्जरूपाने वित्तीय मदत पुरवठा अधिक प्रमाणात केला आहे. सन १९८१-८२ पर्यंत ३८.७६ कोटी रू. चे वित्तसहाय्य LIC ने केले होते. त्यामध्ये सन १९८५-८६ पर्यंत वृद्धी झाली आहे. संशोधकास असे आढळले आहे कि, या काळात LIC ने प्रत्यक्ष गुंतवणूक करणेची भूमिका घेतली यामध्ये सरळ कर्ज देणे बरोबरच शेअर्स मध्ये गुंतवणूक केली आहे. त्यामुळे LIC च्या या नविन धोरणामुळे उद्योग क्षेत्रांतील एकूण गुंतवणूकीवर परिणाम झाला.
- ५) LIC ने औद्योगिक वित्त संस्थांचे भाग व कर्जरोखे खरेदी केले यामध्ये IFC, IDBI आणि SFC या संस्थांमध्ये LIC च्या अप्रत्यक्ष गुंतवणूकीत वृद्धी झाली. सन १९८१-८२ मध्ये २८०.९१ कोटी रू. ची या गुंतवणूकीत वृद्धी होऊन सन १९८५-८६ मध्ये ६१२.४२ कोटी रू. इतकी झाली. LIC ने हा निर्णय घेण्यामागे स्वतःच्या गुंतवणूकदारांना अधिक प्रमाणात

परतावा देता यावा हा उद्देश होता. त्यामुळे औद्योगिक क्षेत्रांतील भाग व कर्ज रोखे विक्रीमध्ये नवा बदल घडून आला.

- ६) संशोधकाला असे आढळून आले की अभियांत्रिकी, इलेक्ट्रिकल, आणि कापड उद्योगांत LIC ने ७५% गुंतवणूक केली. केमिकल व औषध निर्माण क्षेत्रांत ११% गुंतवणूक LIC ने केली आहे. संशोधक पुढे म्हणतात की, परंपरागत उद्योग उदा. लोखंड आणि पोलाद, कागदनिर्मिती आणि सिमेंट उद्योगांत सर्वात कमी म्हणजे ९% गुंतवणूक LIC द्वारे केली आहे. यामध्ये असे स्पष्ट दिसून येत आहे की, LIC नव्याने उभारणाऱ्या उद्योगांना प्रोत्साहन देणेचे कार्य करितआहे.
- ७) संशोधकास असे आढळले आहे की, मध्यप्रदेश, राजस्थान, उत्तर प्रदेश, आंध्रप्रदेश सारख्या मोठ्या राज्यांमध्ये LIC ची गुंतवणूक अत्यल्प आहे.

सूचना :-

संशोधकास आढळलेल्या निष्कर्षांच्या आधारे त्यांनी कांही सूचना केल्या आहेत.

- १) LIC ने कांही महत्वाच्या वित्त संस्थांमध्ये गुंतवणूक करणे आवश्यक आहे. सुरक्षिततेच्या दृष्टीने ते महत्वाचे आहे. LIC ने इतर वित्तीय संस्थामध्ये समाधानकारक गुंतवणूक केली आहे. या उद्योगांच्या उभारणीसाठी व वृद्धीसाठी त्याचा निश्चितच लाभ होणार आहे.
- २) LIC ने महाराष्ट्र, गुजरात व तामिळनाडू या राज्यांत अधिक प्रमाणात गुंतवणूक केली आहे. राजस्थान, मध्य प्रदेश, उत्तर प्रदेश व आंध्र प्रदेश येथे गुंतवणूक कमी आहे. जी राज्ये औद्योगिक दृष्ट्या विकसीत होत आहेत. त्यांना राज्यातील औद्योगिक संस्थांना LIC ने कर्जरूपाने वित्तसहाय्य करावे.
- ३) भारत सरकार सर्वच उद्योगांना अर्थसहाय्य देते परंतू LIC ने फक्त मोठ्या उद्योग क्षेत्रामध्येच अर्थसहाय्य व गुंतवणूक केली आहे. LIC ने छोट्या उद्योगांना (Small Scale Industries) देखील अर्थ सहाय्य करावे.

३) सांगळे जी.टी. (1993) - Marketing of services of life Insurance Corporation of India With special reference to Satara Divisions (1984-85 to 1991-92)

संशोधकाने शिवाजी विद्यापीठामध्ये Ph.D : संशोधन प्रबंध १९९३ मध्ये सादर केला आहे. हे संशोधन LIC च्या विपणन व्यवस्थेचा अभ्यासाकरिता केले आहे. संशोधकाने सातारा डिव्हिजनच्या सन १९८४-८५ ते १९९१-९२ या कालावधीतील LIC च्या कार्याचा आढावा आपल्या अभ्यासामध्ये घेतला आहे.

उद्दीष्टे :-

पुढील उद्दिष्टांच्या आधारे प्रस्तुत संशोधन करणेत आले आहे.

- १) विविध उत्पादनांचा अभ्यास करणे.
- २) ग्राहकांचा विविध उत्पादनांना (Policy) ना मिळणारा प्रतिसादाची माहिती घेणे.
- ३) LIC च्या विविध उत्पादनांच्या बाबतीत ग्राहकांची जागरूकता तपासणे.
- ४) LIC चे विविध उत्पादन (Policy) ची माहिती ग्राहकांपर्यंत पोहोचविणेची पध्दतीचा अभ्यास करणे.
- ५) विपणन प्रणालीतील वितरण व्यवस्थेचा अभ्यास करणे.
- ६) LIC च्या सेवांची प्रत व त्यांची योग्यतेचे मोजमाप करणे.

वरिल उद्दीष्टांना धरून संशोधकाने आपले संशोधन करित असताना संशोधनाचे महत्व पुढील प्रमाणे विषद केले आहे.

संशोधनाचे महत्व :-

जीवन विमा व्यवसाय हा एकाधिकारशाही उद्योग आहे. फक्त कांही राज्यांमध्ये पोस्टात विमा केला जातो त्यामध्ये पोस्टामार्फत कमी विमा, राशींचे जीवन विमा संरक्षण दिले जाते. ही पध्दती १५ ते २०% इतक्याच गरजू लोकांपर्यंत पोहोचलेली आहे. याठिकाणी देखील सेवांचे महत्व, राष्ट्रीय दरडोई उत्पन्न यांचा मेळ बसत नाही. विमा हप्ता अपेक्षेपेक्षा जास्त आहे. ग्रामीण भागातील LIC चा व्यवसाय कमी आहे. याकरिता व्यवस्थापनातील विचारसरणीत बदल होणे आवश्यक आहे. भक्कम आर्थिक पाठबळ,

चांगला परतावा, आणि ग्राहकांना चांगली व योग्य सेवा देणे गरजेचे आहे. तरच LIC पुढील काळातील स्पर्धेमध्ये टिकाव धरू शकेल.

यापूर्वीचा भारतीय आयुर्विमा महामंडळाचा इतिहास पाहता LIC ने भारतीय अर्थव्यवस्थेमध्ये महत्वाची भूमिका निभावली आहे. त्यांनी लोकांच्या मध्ये बचती विषयी जाणिव निर्माण केली आर्थिक संरक्षणाची गरज लक्षात आणून दिली. भारतासारख्या विकसनशील देशांत हे आवश्यक होते तरीही अद्याप LIC भारतातील लोकसंस्थेच्या फारच छोट्या समुहाला विमा कवच देऊ शकली आहे. LIC of India चे राष्ट्रीयकरण झाले आहे. परंतु LIC हे विसरली आहे की, जीवन विम्याच्या गरजेचे राष्ट्रीयकरण झालेले नाही. LIC समुहाच्या कार्याचा सर्व भार हा त्यांच्या विपणन प्रणालीवर आहे. LIC विमेदार बनविण्यापेक्षा फक्त विमा विक्रीचेच कार्य करते. LIC ज्या Policy बनविते त्या व्यवस्थापनाच्या लहरींवर बनविते. यामध्ये ग्राहकांची गरज व संवेदना दिसून येत नाही. पॉलिसीची किंमत व विमा हप्ता ही एक अतिशय गुप्त बाब आहे. पॉलिसी किंवा विमा हप्ता कशाच्या आधारावर ठरविला जातो, हे गुपित उघड केले जात नाही याचे संपूर्णतः केंद्रीकरण झाले आहे.

बदलत्या अर्थव्यवस्थेनुसार उपजिविकेची साधने व आर्थिक मानके बदलत आहेत. सध्या लोक बचतीकडे वळत आहेत. संरक्षण घेत असताना त्यांच्या पैशाचे अवमूल्यन होत आहे. याबाबींचा विचार करून LIC ने ग्राहकांच्या बदलत्या अपेक्षांनुसार बदलणे आवश्यक आहे. या विशिष्ट पैलूंचा अभ्यास करणेसाठी LIC च्या विपणन सेवांचा सातारा डिव्हीजनचा अभ्यास करणे महत्वाचे आहे, असे संशोधकाने अभ्यासाचे महत्व सांगताना सांगितले आहे.

४) **सरोज हिरेमठ (१९९५):**

A study of the development of insurance schemes for industrial employees awareness and utility with special reference to selected industrial units in Pune - पूणे विद्यापीठामध्ये वाणिज्य शाखेअंतर्गत पीएच्.डी.करिता सादर केलेल्या प्रबंधामध्ये संशोधिकेने जीवन विमा व जीवन व्यतिरिक्त विमा संशोधनामध्ये औद्योगिक कर्मचारी विमा व उद्योगधंद्याचे यंत्रे व कारखान्यांच्या

इमारतींचा विमा आणि कामगारांचे जीवन विम्याचा अभ्यास केला आहे. यामध्ये संशोधकाने फक्त पूणे शहरातील उद्योगधंद्यांचा अभ्यास केला आहे. याकरिता तेथील कर्मचाऱ्यांच्या मुलाखती घेतल्या आहेत.

संशोधनातील अभ्यास क्षेत्रांची व्याप्ती पूणे शहरापूरतीच मर्यादीत आहे. संशोधिकेने पूणे शहरातील कर्मचाऱ्यांची विशिष्ट विमा योजनांबद्दल जागरूकता शोधून काढणेच्या प्रमुख उद्देशाने संशोधन केले आहे. याकरिता त्यांनी पूणे शहरातील विशिष्ट उद्योगांची निवड केली व त्यामधील जवळपास १५० कर्मचाऱ्यांच्या मुलाखती घेतल्या आहेत. कर्मचारी विमा योजनांची माहिती कर्मचाऱ्यांना आहे का हे शोधण्यापूरतेच हे संशोधन मर्यादीत आहे.

- ५) **मोहिनी सुखापूरे - (सप्टेंबर १९९८)** A study of group Dynamics with Reference to Relationship of developments officers with agent of the LIC of India - IFSERT पुणे मार्फत सादर करणेत आलेल्या पीएच्.डी. प्रबंधामध्ये एजंट व विभाग अधिकारी यांचे नाते कसे आहे व नात्यातील परिणामकारक घटकांचे एलआयसी चा विमा व्यवसायाचे वृद्धीतील व विकासातील योगदानाचा अभ्यास केला आहे. यामध्ये त्यांनी पुढील चार घटकांचे योगदानाची माहिती घेतली आहे.
- यामध्ये संशोधकाने दोन्ही बाजूंनी या घटकांचा उपयोग करणे आवश्यक असलेचे म्हटले आहे.
१. संदेशवहन किंवा बोधन - ही दुहेरी प्रक्रिया आहे स्विकारणे आणि शेवटचे क्षणापर्यंत पोहचणे यामुळे नातेसंबंधातील सर्वसाधारणपणे तणाव येणेची शक्यता त्यांनी वर्तवलेली आहे.
 २. भावनांना अवाहन - योग्य दृष्टीकोण, मर्यादा, समस्या आणि अडचणींचा कामकाजावर परिणाम होतो. प्रत्येकास स्वतःचे प्रश्न असतात. व्यवसायवृद्धीसाठी भावनांना आवाहन करून एजंटनी कार्यरत व क्रियाशील रहावे याकरिता विकास अधिकारी प्रयत्नशील असणे आवश्यक असलेचे मत त्यांनी मांडले आहे.
 ३. ओळख - तळागाळापर्यंत सर्वच स्तरांमध्ये ओळख असणे अधिक श्रेयस्कर ठरते. आपल्या वागणुकिला मान्यता आणि संमती कामकाजातील धैर्य वाढविते त्यामुळे चांगली कृती होऊन व्यवसाय वृद्धी होते.

४. मूल्यमापन - कणखर समीक्षणातून दुबळ्या बाजूवर मात करणे शक्य होते. त्यामुळे व्यक्तिमत्त्वाची जडणघडण होणेस मदत होऊन व्यक्तीमत्व मजबूत बनते. त्यांचा उपयोग व्यक्तिगत विकासाबरोबरच व्यवसायाची वृद्धी होणेसाठी होतो.

संशोधिकेने आपल्या संशोधनामध्ये विमा व्यवसायाच्या वृद्धीमध्ये विकास अधिकाऱ्यांची भूमिकेवर भाष्य केले आहे. विकास अधिकारी विमा एजंटना व्यवसायास प्रेरित करत असतात. या पद्धतीचा उहापोह आपल्या शोधनिबंधात त्यांनी केला आहे.

६) श्रीमती स्मिता तोताडे (१९९८):

Decision support systems in Insurance Industry हा पीएच्.डी. प्रबंध NIA मार्फत पुणे युनिव्हर्सिटीकडे सादर करणेत आला आहे. संशोधकाने विमा व्यवस्थापनातील निर्णय प्रक्रियेमध्ये Personal Computer चा प्रभावी वापर कसा केला जातो हे सप्रमाण सिद्ध करणेचा प्रयत्न केला आहे. OSS - Decision support systems in Insurance Industry मुळे काही ठराविक भागांमध्ये विमा व्यवस्थापनास परिणामकारक सहाय्य लाभले आहे. या निष्कर्षाप्रत येणेसाठी संशोधकाने व्यक्तिगत मुलाखती व विविध व्यक्तींबरोबर समुहाने चर्चासत्र केली आहेत. विविध कागदपत्रांचे विश्लेषण करून त्यांनी ऐतिहासिक पद्धती म्हणजेच जूनी पद्धती व संगणकीय पद्धतींच्या कामकाजांची तुलना केली आहे.

७) स्टेवर्ड डॉस (डिसेंबर, १९९८) - Assessment of service quality by LIC of India वाणिज्य शाखेअंतर्गत पुणे युनिव्हर्सिटीकडे सादर करणेत आलेल्या पीएच्.डी. प्रबंधामध्ये संशोधकाने पुढील उद्देशांना धरून संशोधन केले आहे.

अभ्यासाचे उद्देश:-

- १) उत्तम सेवा प्रतिकृती तयार करणे, आयुर्विम्यातील उत्तम सेवेची मानकांचा अभ्यास करणे.
- २) ग्राहकांच्या समाधानातून उत्तम सेवांची सीमा माजणे आणि समाधानी सेवेच्या सीमेतील घटक ओळखणे.
- ३) एलआयसी च्या कार्यालयामधून सेवांची प्रतवारीचे मोजमाप करणे व त्यांना अनुक्रम देणे.
- ४) विविध सेवांचा ग्राहकांच्या वागणुकीतून जाणविणारा प्रतिसादाचा महत्वपूर्ण परिणाम अभ्यासणे.

५) आयुर्विमा उद्योगातील सेवांमध्ये सुधारणा सुचविणे. आपल्या संशोधनामध्ये संशोधकाने एलआयसी च्या चार शाखांना भेट देऊन ग्राहकांचे अवलोकन केले आहे. यामध्ये १) कन्व्हेन्शनल ब्रँच २) करिअर एजन्ट शाखा ३) एस.एस.एस. ब्रँच आणि ४) एक ग्रामिण शाखा अशा शाखांमधील ग्राहकांना दिली जाणारी पॉलिसीच्या विविध क्रिया प्रक्रियांमधील सेवांची पाहणी केली आहे.

यामध्ये ते कन्व्हेन्शनल ब्रँचबद्दल म्हणतात. या शाखेमध्ये सर्व दस्ताएवज सांभाळले जातात. योग्य व व्यवस्थित हाताळणी होते. बरेच कालावधीमध्ये करिता हे दस्ताएवज (पॉलिसी पत्र व संबंधीत कागद) सांभाळावे लागतात आणि ही या विभागातील सर्वात जुनी शाखा आहे. संशोधकाने आपल्या संशोधनात एलआयसी च्या कार्यालयातील कागदपत्रे व विमापत्रे यांचे संवर्धन व विमा हप्ता आणि विमेदारास कार्यालयात मिळणाऱ्या विविध सेवांचा अभ्यास केला आहे.

८) **शशीधरण कट्टी (२०००) :**

Life Insurance as a financial product with special reference to India हा पीएच्.डी. प्रबंध व्यवस्थापन शाखे अंतर्गत नॅशनल इन्शुरन्स अॅकॅडमी पूणे यांना सादर करणेत आला आहे. संशोधकाने आपल्या प्रबंधामध्ये वित्तीय व्यवस्थापनाचे व उत्पादनाचे प्रकार सांगितले आहेत. याकरिता त्यांनी केन्स (१९३६) यांनी दिलेल्या कौटुंबिक निर्देशांकांचा उपयोग केला आहे.

- १) जीवनचक्राचा हेतू - व्यक्तिगत गरजा आणि मिळकत यांची सांगड घालून भविष्यातील अपेक्षांची पूर्तता करणे.
- २) काळजी घेणेचा हेतू - अनपेक्षित घटनेच्या सामोरे जाणेसाठी तयारी करणे.
- ३) ऐहिक जीवनाचा आनंद घेणेचा हेतू - आपल्या आवडी-निवडी व जीवनातील आनंद घेणे.
- ४) प्रगतीकारक हेतू - स्वतःचे वाढत्या खर्चाचे बाबतीत सुरक्षितता मिळविणे.
- ५) स्वातंत्र्याचा हेतू - स्वातंत्र्याचा उपभोग घेणे आणि सर्व कल्पनांची माहिती होणेपूर्वी सर्व बाबतीत ताकद निर्माण करणे किंवा विशिष्ट कृतीबद्दल निश्चित क्रिया करणेचे सामर्थ्य मिळविणे.

- ६) व्यावसायिक संस्था, उद्योग निर्मिती करित असताना परिकल्पना कौशल्यपूर्ण पद्धतीने राबविणे किंवा प्रकल्प उभारणी हेतू.
- ७) वारसा हेतू - वारसा हक्क व भविष्यातील वारसदार ठरविणे.
- ८) धनात्मक हेतू - सर्व घटकातून समाधान प्राप्त करणे.
- ९) हप्तापूर्तीचा हेतू - ठेवी जमा करून घर व कार आणि इतर वस्तूंची खरेदी करणे.

वरील सर्व हेतूंची विभागणी तीन प्रकारात करता येते. संक्रमण अवस्था, सुरक्षितता आणि आर्थिक वृद्धी, यावरून उत्पादनांचे बाबतीत संशोधकाने केलेले आर्थिक वर्गीकरण पुढीलप्रमाणे -

संक्रमण अवस्थेकरिता उत्पादन - एका स्तरातून दुसऱ्या स्तरांत जाणे याकरिता उच्च स्तरातील उपयोगित वस्तूंचा पुरवठा करित असताना संक्रमकांची गरजेची पूर्वकल्पना येणे आवश्यक आहे.

संभाव्य उत्पादन - आर्थिक सुरक्षिततेसाठी संभाव्य उत्पादनाचा पुरवठा करणे.

वृद्धी व संचयीत उत्पादन - संपत्तीचे संचयन व वृद्धीकरिता वाहनासारखी उत्पादनांचा पुरवठा करणे.

आपल्या संशोधनात संशोधकाने आर्थिक उत्पादनांना लाभणारे विमा संरक्षणाचा अभ्यास केला आहे. यामध्ये प्रथम स्तरांतील आर्थिक तत्वांचे अभ्यासासाठी संशोधकाने केन्सचे आर्थिक तत्वाचा आधार घेतला आहे. द्वितीय स्तरांचे अभ्यासासाठी त्यांनी पुढील आर्थिक तत्वांचा आधार घेतला आहे. उत्पन्नाचा दर, जोखीमीचे स्वरूप, तरलता, परिपूर्ती कालावधी, लवचिकता, संक्लिष्टता, कर रचना, सेवेची तत्परता, अचुकता, जबाबदारी या नऊ तत्वांच्या आधारे विमा उत्पादन केले जाते. विमा पॉलिसींचा अभ्यास उत्पादनाच्या माध्यमातून करताना व्यवस्थापन कौशल्याचा अंतर्भाव आर्थिक उत्पादनात होतो यावर त्यांनी भर दिला आहे.

- ९) ए.एल.वाडीकर (जाने. २००१) Innovativeness in the insurance industry या पूणे युनिव्हर्सिटीमध्ये सादर करणेत आलेल्या व्यवस्थापन शाखेतील पीएच्.डी. प्रबंधामध्ये विमा उद्योगातील नाविन्याचा शोध घेणेचा संशोधकाने प्रयत्न केला आहे. याकरिता त्यांनी आयुर्विमा व जीवनविरहित विमा कंपनींचा अभ्यास केला आहे. संशोधकाने सार्वजनिक

क्षेत्रातील GIC व LIC च्या फक्त व्यवस्थापकांच्या मुलाखती घेऊन नवनवीन तंत्रपद्धती व्यवसायवृद्धीसाठी कशा वापरल्या जातात याचा शोध घेणेचा प्रयत्न केला आहे.

१०) Panchal M. K. (2002)¹² – A study of Human Resource Management practices in LIC of India with special reference to Solapur District.

या पीएच्.डी. संशोधनामध्ये संशोधकाने सोलापूर जिल्ह्यातील एच.आर. चे नियोजन व त्यांची निवडप्रक्रिया LIC द्वारे कशी केली जाते याचा अभ्यास केला आहे. यामध्ये प्रामुख्याने कर्मचारी वेतन खर्चाचा व व्यवस्थापनावर होणारे वेतनाचे खर्चाचा आढावा त्यांनी आपल्या शोधनिबंधामध्ये दिला आहे. कर्मचारी वेतनावर होणारा खर्च कसा कमी करता येईल व व्यवस्थापनाच्या खर्चावर नियंत्रण या बाबींवर प्रकाशझोत टाकणेचा प्रयत्न संशोधकाने केला आहे.

११) पुजारी डी.डी. (2002)³ – An Evaluation of life Insurance Corporation of India of Satara Division.

संशोधकाने सन २००२ मध्ये शिवाजी युनिव्हर्सिटीमध्ये वाणिज्य शाखे अंतर्गत Ph.D. संशोधन केले आहे. यामध्ये सातारा डिव्हिजनच्या LIC शाखेचा अभ्यास करताना त्यांनी सन १९९०-९१ ते सन १९९९-२००० अखेर असा १० वर्षांचा कालावधी LIC of India चे मूल्यांकन करणेसाठी निवडला या अध्यापनाचे महत्व सांगताना ते म्हणतात.

तर्कसंगत अभ्यास :-

LIC of India ही जगातील सर्वात मोठी सरकारी नियंत्रणाखालील संघटना आहे. ही संघटना सरासरी ६५०० कोटी रू. मागील ४४ वर्षांमध्ये भारत सरकारला कर रूपाने देत आहे. संघटनेचे कार्य ज्या-ज्या ठिकाणी सुरू आहे. तेथे सर्वत्र परिणामकारकपणे परिमाणे प्राप्त होताना दिसून येताना गुंतवणूक, सार्वजनिक क्षेत्रातील व सहकारी क्षेत्राप्रमाणेच खाजगी क्षेत्रांतील गुंतवणूक ते वृद्धी होत आहे. यामध्ये गृहनिर्माण, माहिती तंत्रज्ञान, औद्योगिक क्षेत्रे अंतिम गुंतवणुकीचा सहभाग आहे. LIC ने ८ लाख पॉलिसी व ४२३ कोटी रू. विमाराशीद्वारे व्यवसाय सुरू केला होता. ती आज सन २००० अखेर १,०,१३.८९ लाख वैयक्तिक विमा व ५,३६,४५१ कोटी एकूण पॉलिसी इतका वाढला आहे. यामध्ये ३८ प्रकारच्या विमा पॉलिसीज, विविध वय, लिंग व उत्पन्न गटानुसार बनविल्या गेल्या आहेत.

नविन उद्योगामध्ये ५७.५% पॉलिसीमध्ये वृद्धी तर ४८.७% वृद्धी विमा राशी मध्ये, सन १९९९-२००० या आर्थिक वर्षात झाली आहे. LIC ने ३८ पेक्षा अधिक पॉलिसींचे प्रकार ग्राहकांपर्यंत पोहोचविले आहेत. संशोधकाचा अभ्यासाचा मुख्य मुद्दा असा आहे की, महत्वाच्या पॉलिसींची पारख करित असताना त्या पॉलिसींचा व LIC च्या मुख्य उद्दीष्टांचा सहसंबंध तपासून पाहणेचा अभ्यासाकरिता त्यांनी सातारा विभागातील LIC शाखांची निवड केली आहे.

सातारा डिव्हिजन पश्चिम झोन मधील जुना विभाग आहे. LIC महाराष्ट्र राज्यात १९५६ पासून कार्यरत आहे. महाराष्ट्रातील लोकसंख्येच्या बचतींचा अभ्यास विविध पॉलिसींची विक्री कोणकोणत्या स्तरांमध्ये होते, याचा अभ्यास करताना पॉलिसीधारकांना मिळणाऱ्या सेवा व विम्याचे सादरीकरणाचे संशोधन केले आहे. याकरिता त्यांनी पुढील उद्दीष्टांची आखणी केली आहे.

अभ्यासाची उद्दीष्टे :-

या अभ्यासाकरिता संशोधकाने नेमकी उद्दीष्टे पुढीलप्रमाणे मांडली आहेत.

- १) LIC च्या वृद्धी व विकासाचे पुनरावलोकन करणे.
- २) LIC च्या उद्दीष्टांचे परिक्षण करणे.
- ३) LIC चे विविध परिलेख व पैसे उभारणेच्या योजनांचा अभ्यास करणे.
- ४) LIC च्या यशाची शक्यता आणि अडचणीला अभ्यास करणे.

वरिल उद्दिष्टांना समोर ठेऊन संशोधकाने पुढील गृहीतकांची मांडणी केली आहे.

अभ्यासाची गृहीतके :-

खालील गृहीतकांची मांडणी संशोधकाने केली आहे.

- १) सातारा विभागातील LIC च्या शाखा विमा उद्योगाचा प्रसार करणेत आणि ग्रामीण भागातील बचतीच्या सवयींमध्ये वृद्धी करणेत यशस्वी झाल्या आहेत.
- २) ग्रामीण भागामध्ये चांगल्या सेवा देणे आणि विमाधारकांना संरक्षणाबरोबरच अधिक व्याज देणेची हमी देण्याबाबत सातारा विभागातील LIC शाखेतील विपणनाचे कार्य करणारे कर्मचारी अयशस्वी झाले आहेत.

१२) **Dr.Patil V. S. (2002)⁸ - A study of Human Resource Management practices in LIC of India with special referenceto Solapur District.**

संशोधकाने सोलापूर जिल्ह्यातील LIC चे व्यवस्थापनाचा अभ्यास करताना मानवी साधनसंपत्तीचा व्यवस्थापनातील उपयोगावर प्रकाशझोत टाकला आहे. त्यांनी पुढील उद्दीष्टे नजरेसमोर ठेऊन संशोधन केले आहे.

- १) LIC मधील मानवी साधनसंपत्तीद्वारे केले जाणारे नियोजनाची पद्धती अभ्यासणे.
- २) LIC चे निवड पद्धतीमध्ये H.R. ची निवड कशी केली जाते त्याचा अभ्यास करणे.
- ३) LIC च्या कर्मचाऱ्यांचे प्रशिक्षण आणि विकसन विभागांद्वारे कसे कार्य चालते त्याचा अभ्यास करणे.
- ४) LIC च्या व्यवस्थापकीय वर्गाचा वित्तीय आराखड्याचे परिक्षण करणे.
- ५) LIC मधील कर्मचाऱ्यांच्या रजा व गैरहजेरीचे परिक्षण करणे आणि कर्मचारी वर्गावर होणारे खर्चाचे अवलोकन करणे.

वरील उद्दिष्टांनी प्रेरित संशोधकाने मानवी साधनसंपत्तीचा वापर LIC द्वारे किती चांगल्याप्रकारे करून घेतला जातो याचे परिक्षण केले आहे. सोलापूर जिल्ह्यांतील या संशोधनामध्ये संशोधक म्हणतात. वेतन खर्चावर नियंत्रण आणता येणे शक्य आहे.

१३) **चोसामरआ इनायती (जून २००६) Profitability Evaluation in marketing**

strategies planned by insurance co.in Pune या NIA पूणे मधील शोधनिबंधामध्ये फक्त पुणे महानगरपालिका क्षेत्रापुरतेच संशोधन करणेत आले आहे. विपणन प्रणालीमध्ये वापरल्या जाणाऱ्या क्लुप्त्यांचे संशोधन करणेसाठी फक्त विमा एजंटच्या मुलाखती घेणेत आल्या आहेत. यामध्ये संशोधकाने एजंटच्या विमा विक्री पद्धतीचा अभ्यास केला आहे. त्यांना येणाऱ्या अडचणी व त्यातून ते कसा मार्ग काढतात याची माहिती घेतली आहे. याकरिता संशोधकाने तीन उद्दीष्टांवर भर दिला आहे.

- १) एजंट विक्री पद्धतीसाठी कोणती सुत्रबद्धता तयार करतात.
- २) मॅनेजमेंटमधील द्वितीय व मध्य स्तरांवरील अधिकाऱ्यांचा सहभाग
- ३) एजंटचा प्रशिक्षण कार्यक्रमाचा अभ्यास

या घटकांवर आपल्या संशोधनात त्यांनी भर दिला आहे.

१४) हेमेंद्र हरिकृष्ण सिंग :- (२००९) A study of the effects of liberalisation on the marketing of life Insurance in order to develop an operational framework, for marketing of life Insurance services या पुणे विद्यापीठाकडे सादर करणेत आलेल्या पीएच्.डी. प्रबंधातील संशोधनातील उद्देश पुढीलप्रमाणे:-

- १) आयुर्विमा उद्योगातील मोठ्या कंपनीवर उदारिकरणाच्या धोरणाचा परिणामाचा अभ्यास करणे.
- २) बदलाचे कारण समजून घेणे आणि सभोवतालच्या घटकांचे वेगळेपण जाणून घेणे.
- ३) उदारिकरण धोरणाचा 7 P's च्या दृष्टिकोनातून व्यवस्थापनातील कार्याचे सर्वेक्षण करणे.
- ४) उदारिकरणाचे पूर्वी व उदारिकरणानंतर ग्राहकांचे समाधानाचे मोजमाप करणे.
- ५) बदलत्या परिस्थितीत आयुर्विमा व्यवसायाच्या विपणन कार्यातील नवीन कार्यप्रणालीची पार्श्वभूमी तयार करणे.

गृहीतके :- संशोधकाने आपले शोधनिबंधामध्ये पुढील गृहीतकांची मांडणी केली आहे.

- १) भारतातील विमाक्षेत्रातील उदारिकरणाचा विमा उद्योगातील विपणन व्यवस्थेवर (चांगला) परिणाम झाला आहे.
- २) उदारिकरणाचे धोरणामुळे आयुर्विमा व्यवसायातील विपणन व्यवस्थेमध्ये नवीन कार्यप्रणालीची, पार्श्वभूमीची आवश्यकता आहे.

संशोधकाने आपल्या संशोधनाकरिता पुणे शहरातील व्यक्तीगत आयुर्विमा धारकांच्या मुलाखती घेतल्या आहेत. याकरिता त्यांनी सन १९९९ ते २००५ हा सहा वर्षांचा कालावधी निवडला आहे. पुणे शहरातील विमा कंपनीच्या आकडेवारीचा उपयोग केला. आपल्या संशोधनाच्या प्राथमिक तथ्यांचे संकलनाकरिता संशोधकाने सन २००४-०५ सालातील २४७ विमेदारांच्या मुलाखती घेतल्या आहेत. यामध्ये त्यांनी कामगार, व्यावसायिक व गृहिणी अशा तीन गटांतील विमेदारांच्या मुलाखती घेतल्या आहेत. या तीन क्षेत्रातीलच विमेदारांचा त्यांनी प्राथमिक तथ्यांमध्ये संदर्भ घेतला आहे. याव्यतिरिक्त विमा एजंटच्या खुल्या मुलाखतीद्वारे मत मांडले आहे. अधिकारी वर्गाशी झालेल्या चर्चेतुन काही

निष्कर्ष काढले आहेत. आपल्या संशोधनात त्यांनी सामुदायिक चर्चेवर भर दिला आहे. निवडलेल्या तीन गटातील विमेदारांशी त्यांनी सामुदायिक चर्चा केली आहे. या चर्चेतुन तयार होणारे प्रश्नांचे आधारे, चर्चेद्वारे उत्तरे प्राप्त केली आहेत. याकरिता नमुना निवड Stratawise पध्दतीने केली आहे. ५५ कामगार/ मजूर पैकी अधिक वेतनाचे आणि उच्च स्तर पगार वर्गातील/व्यावसायिक ७९, विमेदारांचेसह एकूण २४७ लोकांच्या मुलाखती घेतल्या आहेत. याबरोबरच विमा उद्योगातील चार तज्ञ व्यक्तींच्या मुलाखती घेतल्या आहेत. नियोजित वेळेत व निश्चितता पद्धतीने (Planned Based) मुलाखतीद्वारे तज्ञांकडून त्यांनी माहिती मिळविली आहे. याकरिता त्यांनी एलआयसी व इतर चार खाजगी विमा कंपन्यामधील विमेदार प्रत्येक कंपनीचा एक तज्ञ अशा चार लोकांशी त्यांनी संवाद साधला. त्यांनी मुलाखतीपूर्वी प्रश्नावली बनविली नव्हती चर्चेतुन प्राप्त माहितीच्या आधारे माहिती प्राप्त केली आहे. संशोधकाने वर्णनात्मक विश्लेषण पद्धतीचा वापर केला आहे. चर्चेद्वारा प्राप्त माहितीचे वर्णन करून त्यावर मत मांडले आहे. विविध विमेदारांच्या मुलाखती वजा चर्चेतुन प्राप्त समान घटकांची सरासरी दिली आहे.

आपल्या संशोधनातील उद्दीष्टामध्ये संशोधक उदारिकरणाचेपूर्वी व उदारिकरणानंतर ग्राहकांचे समाधानाचे मोजमाप करणेचे उद्दिष्ट मांडले आहे. त्यांनी फक्त २००४-०५ मधील विमेदारांच्या मुलाखती घेतल्या आहेत. १९९९ नंतर आयआरडीए अॅक्टमुळे विमा क्षेत्रात उदारिकरण धोरणाचा अंतर्भाव झाला आहे. संशोधकाने सन १९९९ ते २००५ हा कालावधी संशोधनासाठी निवडला असून सन २००४-०५ मधील विमेदारांची निवड केली असलेने उदारिकरणापूर्वीच्या सेवांबद्दल ते भाष्य करू शकलेले नाहीत. याकरिता त्यांनी तज्ञ व्यक्तींच्या मुलाखतींचा आधार घेतला आहे. फक्त पूर्ण शहरांतील विमेदारांच्या मुलाखतीद्वारे संशोधकाने उदारिकरण धोरणाचा विमा व्यवसायास चांगला परिणाम साधता आला असा महत्वपूर्ण निष्कर्ष मांडला आहे. संशोधकाने फक्त पुणे शहरातील उच्च वर्गातीलच व अधिक वेतनदरावर काम करणारे व्यक्तींच्याच मुलाखती घेणेत आल्या आहेत. प्रस्तुत संशोधकाचे संशोधन संशोधकापेक्षा भिन्न आहे. प्रस्तुत संशोधन तीन जिल्ह्यांचे अवलोकन करते. यामध्ये ग्रामीण व निम्न वेतन दरातील व रोजंदारीवरील लोकांच्या मुलाखती घेणेत आल्या आहेत.

१५) सुनिता सी. (२००९) Customer Satisfaction in Life Insurance with special reference to women policy holders in Tanjavur District - या भारती दासन युनिव्हर्सिटीकडे सादर करणेत आलेल्या शोधनिबंधामध्ये तंजावर जिल्ह्यातील फक्त महिला पॉलिसीधारकांचे समाधानाचे अवलोकन करणेत आले आहे.

संशोधिकेने तंजावर जिल्हा आयुर्विमा व्यवसायाचा अभ्यास क्षेत्र निवडले आहे. तंजावर जिल्ह्यातील महिला विमेदारांच्या त्यांनी भेटी घेतल्या आहेत. आपल्या संशोधनाचे प्रमुख मुद्दे म्हणून त्यांनी महिला ग्राहकांचे समाधान कंपनी करते का यावर प्रकाशझोत टाकला आहे. संशोधिकेने याकरिता पुढील प्रकरणांची मांडणी आपल्या शोधनिबंधात केली आहे.

१) ओळख/संशोधन साहित्याचा आढावा २) भागाची ओळख/माहिती

३) विश्लेषण/विवेचन

४) शोध/सूचना

१६) हत्ती हसन अल-सैफ (२००९-१०):

A comparative study of the marketing strategies of Private and Public Life Insurance companies with special references to Pune - पूणे विद्यापीठामध्ये सादर केलेल्या पीएच्.डी. प्रबंधामध्ये संशोधकाने खाजगी जीवन विमा कंपनी व सार्वजनिक वीमा कंपनीचा तुलनात्मक अभ्यास करित असताना फक्त पूणे शहरापुरतेच संशोधन केले आहे. या संशोधनाचे उद्देश्य पुढीलप्रमाणे -

प्रमुख उद्देश्य -खाजगी आणि सार्वजनिक जीवन विमा कंपनीचे विमा विक्री (विपणन) पद्धतीचा तुलनात्मक अभ्यास करणे

इतर उद्देश्य -

- १) जीवन विमा व्यवसाय खाजगी क्षेत्रासाठी खुले करणेचा सरकारचा हेतू तपासणे.
- २) अस्तित्वात असणाऱ्या जीवन विमा कंपन्यांचे खाजगीकरण न करण्याचे कारण शोधणे.
- ३) कर्मचारी व विविध संघटनांचा जीवन विम्याचे खाजगीकरणास असणाऱ्या विरोधाची माहिती घेणे.
- ४) आंतरराष्ट्रीय कंपन्यांची खाजगी विमा कंपनी व्यवसायातील भूमिका अभ्यासणे.
- ५) राजकीय हेतू आणि कामगार संघटनांचा विरोध.

- ६) विमा क्षेत्र खाजगी क्षेत्रांत खुले केलेनंतर पायाभूत सुविधांची पूर्तता करणे शक्य झाले आहे का?
- ७) भारतीय विमा क्षेत्रांत परकीय गुंतवणूकदारांची गुंतवणूकीचा अभ्यास करणे.
- ८) सार्वजनिक विमा कंपनीचे स्थान - विमा व्यवसाय खात्रीशीर मक्तेदारी आहे?
- ९) खाजगी विमा कंपनीचे योजनांद्वारे ते लोकांपर्यंत कसे पोहोचतात यामध्ये ते अधिक सुरक्षितता देतात काय हे अभ्यासणे.

गृहितके -

- १) जर जागतिकीकरणाच्या घडामोडीत एल.आय.सी. ला टिकून राहायचे असेल तर आपल्या विपणन पद्धतीमध्ये गरजांना महत्त्व देणे आवश्यक आहे.
- २) जीवन विमा क्षेत्र खाजगीकरणासाठी खुले केल्यामुळे एल.आय.सी.मध्ये असुरक्षिततेची भावना वाढत आहे.
- ३) भारतीय आयुर्विमा महामंडळाच्या ध्यानात येणेपूर्वीच खाजगी विमा कंपनी सार्वजनिक क्षेत्र बदलतील.
- ४) जीवन विमा क्षेत्रात खाजगी विमा कंपन्यांचे आगमन झालेमुळे गरीब जनतेला निश्चितपणे अधिक प्रमाणात विमा संरक्षण मिळेल.

संशोधन समस्या -

विमा कंपन्यांचे खाजगीकरण हा सरकारसाठी राजकीयदृष्ट्या नाजूक मुद्दा आहे. ५० वर्षांच्या संरक्षणानंतर या विराट उद्योगाचे बदल उद्योग खाजगी क्षेत्रासाठी भारतीय उद्योजकांबरोबर आंतरराष्ट्रीय कंपन्याकरितासुद्धा खाजगीकरणासाठी - खुला करणेचा धोकादायक परंतु लक्षवेधी निर्णयाचा अविष्कार न्यू युनायटेड फ्रंट सरकारने केला त्याचा हेतू महत्त्वपूर्ण आहे.

अभ्यासाच्या मर्यादा -

संशोधकाने आपल्या अभ्यासाच्या मर्यादा पुढीलप्रमाणे सांगितल्या आहेत.

- १) संशोधनाच्या सीमा पूणे शहरापूरत्याच मर्यादीत आहेत. सर्वेक्षण व इतर माहिती आकडेवारी गोळा करणेसाठी पूणे शहर निवडले आहे.
- २) ज्यावेळी खाजगी जीवन विमा कंपनीतील गुंतवणूकदारांची माहिती उपलब्ध होणेची शक्यता नाही.

- ३) संशोधन पूणे शहरातील खाजगी जीवन विमा कंपनीशी संबंधित आहे. संशोधनात फक्त जीवन विमा कंपनीचा अभ्यास करणेत येईल. जीवन विमा विरहित कंपनीचा नाही. संशोधिकेने आपल्या संशोधनात बजाज अलाएन्झ, सन लाईफ इन्शुरन्स, आय.एन.जी. व्यास बँक आणि जी.एम.आर.ग्रुप, कोटक महिन्द्रा व मेट लाईफ या खाजगी जीवन विमा कंपनीचा अभ्यास केला आहे. सार्वजनिक क्षेत्रातील एल.आय.सी. ऑफ इंडियाचा अभ्यास केला आहे. परंतु विविध उत्पादनांची तुलना करताना संशोधिकेने आय.सी.आय.सी.आय व टाटा ए.आय.जी. चे उत्पादनांची तुलना एल.आय.सी.चे उत्पादनांशी केली आहे. यामध्ये निवडलेल्या अकरा मुद्यांपैकी एल.आय.सी.कडे सर्व घटकांचे उत्पादने असून आय.सी.आय.सी.आय. कडे नऊ तर टाटा ए.आय.जी. कडे सहा प्रकारची उत्पादने आहेत असे त्यांचे मत आहे.

निष्कर्ष व अनुमान -

आपल्या संशोधनाद्वारे प्राप्त निष्कर्ष व अनुमान संशोधिकेने पुढीलप्रमाणे मांडले आहे.

विमा न वाढणेची कारणे :

- १) वितरण प्रणाली कुचकामी ठरते. यामध्ये मार्केटींगचे धोरण चुकीचे आहे.
- २) ग्राहकांकडे कंपनीचे लक्ष कमी आहे. त्यांना पूर्ण ज्ञान नाही.
- ३) पॉलीसींचा परतावा अल्प आहे.

वरील निष्कर्ष सर्वच कंपन्यांचे बाबतीत लागू पडतात असे त्यांचे मत आहे. यामध्ये पुढे त्या म्हणतात,

एल.आय.सी. ची संपर्क पद्धती - व्यक्तिगत आहे तर खाजगी कंपन्या प्रसार माध्यमांद्वारे संपर्क करतात. एल.आय.सी. विविध घटक, संघटनांद्वारे लोकांना भेटतात तर खाजगी कंपन्या इंटरनेटच्या माध्यमातून ग्राहकांपर्यंत पोहोचतात.

संशोधिकेने पूणे शहरापुरतेच संशोधन केले आहे. यामध्ये त्यांनी फक्त कांही विमा पॉलिसींच्या विपणन पद्धतींचा अभ्यास केला आहे. या संशोधनात त्यांनी राजकीय व सामाजिकदृष्ट्या विशिष्ट अवलोकन केले आहे. संशोधिकेपेक्षा प्रस्तुत संशोधकाने संशोधन पूर्णतः भिन्न आहे. संशोधिकेने खाजगी व सार्वजनिक जीवन विमा क्षेत्रांची तुलना करताना निवडलेल्या कंपन्या व प्रस्तुत संशोधकाने निवड केलेल्या कंपन्या भिन्न आहेत. प्रस्तुत

संशोधक एल.आय.सी.च्या कोल्हापूर विभागाचे आर्थिक विश्लेषण करित आहे. यामध्ये रत्नागिरी, सिंधुदुर्ग हे कोकण प्रदेशातील दोन जिल्हे व कोल्हापूर हा पश्चिम महाराष्ट्रातील डोंगराळ प्रदेशातील सधन जिल्हा आहे. व्यावसायिकदृष्ट्या व सामाजिक, सांस्कृतिकदृष्ट्या पूर्णतः अलग समाजातील संशोधन करित असताना पॉलिसीतील विविधता व एल.आय.सी.सह खाजगी विमा कंपनीचा व्यवसायातील अलगता अभ्यासली जाणार आहे.

१७) बोच्छिवास, लक्ष्मी (२०१०) वैश्वीकरण - साधारण बीमा उद्योग में राजभाषा कार्यान्वयन - सरदार पटेल युनिव्हर्सिटी गुजरात च्या हिंदी विभागामध्ये सादर करणेत आलेल्या या पीएच्.डी. प्रबंधामध्ये विमा कंपनीतील कार्यालयीन भाषेत हिंदी भाषेचा वापर कसा केला जातो. हे संशोधनाद्वारे स्पष्ट केले आहे. याकरिता संशोधक हिंदी साहित्याचा वापर आपले संशोधनात करताना म्हणतात, हिंदी राजभाषा आहे. त्याचा उपयोग कार्यालयीन भाषा म्हणून विमा कंपनी व बँकामध्ये केला जातो. याकरिता कांहीवेळा हिंदी सप्ताह राबविला जातो. “हिंदी में वार्तालाप का आयोजन किया जाता है। ग्राहक तथा कार्यालय के सभी कर्मचारी हिंदी का प्रयोजन करते हैं।”

याकरिता त्यांनी साधारण बीमा उद्योग जीवन विरहीत विमा कंपनीच्या कार्यालयांना भेटी देऊन हिंदी भाषेचा वापर कागदपत्रांमध्ये केला जातो का? याबाबत तपासणी केली आहे. सार्वजनिक विमा कंपनीच्या करारपत्रांमध्ये हिंदी व इंग्रजी दोन्ही भाषेचा उपयोग केला आहे. असे संशोधक म्हणतात.

१८) रामृष्णन के.व्ही. (२०११) A study of on policy holders satisfaction with reference to LIC of India in Tanjavar Division - या वाणिज्य शाखेअंतर्गत भारतीदास युनिव्हर्सिटीकडे सादर करणेत आलेल्या शोधनिबंधामध्ये तंजावर शहरातील एल.आय.सी. शाखेतील पॉलिसी धारकांचा अभ्यास संशोधकाने केला आहे. आपले संशोधनात ते म्हणतात, बाजारातील पत टिकविणेसाठी ग्राहक वाढणे गरजेचे आहे. त्याकरिता ग्राहकांचे सर्वोत्तम समाधान व्हावे लागते. याकरिता एल.आय.सी. ची तंजावर डिव्हिजन काय उपाययोजना करते. याचा त्यांनी शोध घेणेचा प्रयत्न केला आहे. ग्राहकांचा प्रतिसाद वाढविणे, माहितीची देवाण-घेवाण करणे या बाबी विमा कंपनीकरिता आवश्यक असलेचे त्यांनी प्रतिपादन केले आहे. याकरिता तंत्रज्ञानात वाढ करणे आवश्यक असलेचे त्यांनी म्हटले आहे. याकरिता त्यांनी ३०० लोकांच्या मुलाखती घेतल्या आहेत. हे सर्व ३०० एल.आय.सी. चे विमदार प्रतिसादक आहेत.

१९) राजेंद्र कौर (२०१२) Corporate Reporting Practice या वाणिज्य शाखेतील पंजाब युनिव्हर्सिटी ला सादर करणेत आलेल्या पीएच्.डी. प्रबंधामध्ये शेअर मार्केटसह आयुर्विमा उद्योग व जिनविरहीत विमा उद्योगातील कंपनी पूर्णतः बंद कोणत्या कारणाने झाली यावर प्रकाशझोत टाकला आहे.

आपले संशोधनात संशोधक म्हणतात विमा हे भारतातील उभरते क्षेत्र आहे. विमा बाजारात खाजगी आणि विदेशी कंपन्यांचे आगमनामुळे झळाळी आली आहे. पारदर्शकता आणि आर्थिक क्षमता सिद्ध करणारे वातावरण निर्माण करणे आवश्यक आहे. त्यामुळे सध्याचे विमेधारक व भागधारकांना संरक्षणाची गरज काय आहे याची तपासणी संशोधकाने केली आहे. याकरिता जीवन व जीवन विरहित विमा कंपनींचा अभ्यास संशोधकाने केला आहे. सन २००२-०३ ते २००९-१० या कालावधीतील विविध जीवन व जीवन विरहित विमा कंपनीच्या व्यवसायाचा अभ्यास करताना संशोधकांनी पुढील दोन मुद्द्यांवर भर दिला आहे.

1) Mandatory disclosure index

2) Voluntary disclosure index

याद्वारे त्यांनी ज्या कंपन्या अल्पावधीत किंवा काही काळानंतर बंद पडल्या त्यांची संपूर्ण कंपनी बंद होणेची कारणे शोधणेचा प्रयत्न केला आहे.

२०) शिंदे संजयकुमार (२०१२) A comparative study of Life insurance corporation of India and private life insurance companies in India - या वाणिज्य शाखेअंतर्गत वीर नारमद दक्षिण गुजराथ युनिव्हर्सिटी कडे सादर करणेत आलेल्या पीएच्.डी. प्रबंधामध्ये कॉमर्स व अकौंटन्सी च्या दृष्टिकोनातून कंपनीच्या आर्थिक ताळेबंदांचा अभ्यास करणेत आला आहे.

संशोधकाने विम्याचे दोन प्रकार सांगितले आहेत. जीवन विमा व जीवन विरहीत विमा अशा दोन्ही संकल्पना स्पष्ट करणेचा प्रयत्न केला आहे. या दोन्ही संकल्पनांचे दृष्टीकोन कार्यतत्वावर आधारित व कराराद्वारे विमा विक्री असे आहेत असे ते म्हणतात. विमा हा सहकार तत्वावर आधारित असल्याचे ते सांगतात. व्यक्ती किंवा समुह एकमेकांना सहाय्यक ठरतात. दुसरे तत्व अनिश्चिततेतील शक्यता असलेचे सांगताना अनिश्चित नुकसानीची निश्चित भरपाई दिली जाते असे प्रतिपादन संशोधकाने केले आहे.

संशोधकाने प्राथमिक व दुय्यम कार्य अशी विम्याची वर्गवारी केली आहे. विम्याचे महत्त्व सांगताना १) सर्वसाधारण कराराचे स्वरूप, २) विमित व्याज, ३) चांगला विश्वास, ४) परतावा, ५) अधिकार ग्रहण, ६) वारसाची नोंद इत्यादी घटक महत्त्वपूर्ण आहेत असे ते स्पष्ट करतात.

उद्दीष्टे - संशोधकाने पुढील संशोधनाकरिता पुढील उद्दिष्टांचा आधार घेतला आहे.

- १) विम्याची संकल्पना समजून घेणे.
- २) खाजगी आयुर्विमा कंपनीचे कार्य आणि एल.आय.सी.चे कार्याचे विश्लेषण करणे.
- ३) नवीन विमा व्यवसाय व भारतातील विमा हप्ता यांची माहिती घेणे.
- ४) भारतातील विमा कंपनीची विमा किंमतीची ताकद समजावून घेणे.

सांख्यिकी माहितीचे संकलन - संशोधनाकरिता आवश्यक असणाऱ्या माहितीसाठी संशोधकाने फक्त दुय्यम तथ्यांचा आधार घेतला आहे. जर्नल व वार्षिक अहवालांद्वारे आकडेवारीचे संकलन केले आहे. याकरिता सन २०००-२००१ ते २००९-२०१० या कालावधीतील एलआयसी व इतर १३ खाजगी विमा कंपनीचे जमा खर्च पत्रके, ताळेबंद, आढावा पत्रक, पॉलिसीधारकांचे जमाखर्च पत्रक व कंपनीचे ताळेबंदांचा लेखाजोखा घेतला आहे. या आकडेवारीचे आधारे विश्लेषण करणेत आले आहे.

गृहीतके - संशोधकाने आपले संशोधन पुढील गृहितकांच्या आधारे केले आहे.

- १) - खाजगी आणि सार्वजनिक क्षेत्रातील आयुर्विमा कंपनींच्या संपूर्ण विमा हप्त्याचे कमिशनमध्ये विशेष फरक नाही.
- २) - खाजगी आणि सार्वजनिक क्षेत्रातील आयुर्विमा कंपनींच्या संपूर्ण कमिशन व खर्चातील गुणोत्तरात फरक नाही.
- ३) - खाजगी आणि सार्वजनिक क्षेत्रातील आयुर्विमा कंपनींच्या Actuarial Efficiency Ratio मध्ये फरक नाही.
- ४) - खाजगी आणि सार्वजनिक क्षेत्रातील आयुर्विमा कंपनींच्या सध्याच्या गुणोत्तरात फरक नाही.
- ५) - खाजगी आणि सार्वजनिक क्षेत्रातील आयुर्विमा कंपनींच्या मालकी हक्काच्या गुणोत्तरात फरक नाही.
- ६) - खाजगी आणि सार्वजनिक क्षेत्रातील आयुर्विमा कंपनींच्या एकूण गुंतवणूकीच्या गुणोत्तरात फरक नाही.

प्रस्तुत संशोधन हे प्राथमिक व दुय्यम तथ्यांचे आधारे आहे. या संशोधकाने फक्त दुय्यम तथ्यांच्या सहाय्याने आकडेवारींच्या आधारे विश्लेषण केले आहे. प्रस्तुत संशोधनात दुय्यम तथ्यांचे आधारे विश्लेषण करणेत आले आहे. तसेच प्राथमिक तथ्यांचे आधारे प्रत्यक्षदर्शी तथ्यांचे संकलन करणेत आले असलेने संशोधन पारदर्शी आहे. या संशोधकाने खाजगी व सार्वजनिक क्षेत्रातील मिळकत, मालमत्ता व खर्च या बाबींचीच तुलना केली आहे. यामध्ये विमा सामान्य व्यक्ती व ग्रामिण भागात विमा पोहोचला आहे का याबाबत भाष्य केलेले नाही. प्रस्तुत संशोधनात विम्याची आवश्यकता जेथे आहे. तेथवर विमा पोहोचला आहे का? यावर प्रकाशझोत टाकला असलेने प्रस्तुत संशोधन या संशोधनापेक्षा पूर्णतः भिन्न आहे.

२१) विजय कुमार (२०१२) A contemporary study of factors intention Urban and Rural Consumers for buying different Life Insurance Policies in Hariyana - या महर्षी दयानंद युनिव्हर्सिटी कडे वाणिज्य शाखेअंतर्गत सादर करणेत आलेल्या प्रबंधाचा गोषवारा दिला आहे. यामधील मुख्य मुद्दे संशोधकांनी सांगितले आहेत. हरियाणामधील आयुर्विमा व्यवसायाचा अभ्यास वाणिज्य शाखेअंतर्गत त्यांनी केला आहे. याकरिता त्यांनी भारतातील विमा विषयक माहिती दिली आहे. ही माहिती देताना त्यांनी वाणिज्य शाखेत अनुसरून ग्राहकांचे आचरणाचा अभ्यास केला आहे.

२२) श्रीदेवी पी. (२०१३) A study of consumer behaviour towards endowment policy of life insurance corporation of India,permbalur district, Tamilnadu. वाणिज्य शाखेतील पीएच्.डी. प्रबंध भारतीदासम युनिव्हर्सिटी तमिळनाडू येथे सादर करणेत आला आहे. संशोधिकेने पेरांबुर जिल्ह्यातील विमाधारकांनी खरेदी केलेल्या एन्डोमेंट पॉलिसीचा अभ्यास करताना पुढील गृहीतकांची मांडणी केली आहे.

गृहीतके -

- १) एन्डोमेंट पॉलिसीचे मुख्य उद्देश्य आणि लिंगप्रमाण याचा काही संबंध नाही.
- २) एल.आय.सी.च्या एन्डोमेंट पॉलिसीच्या खरेदीमध्ये प्रतिसादकांच्या शिक्षणाचा कोणताही परिणाम होत नाही.
- ३) एन्डोमेंट पॉलिसीचे निवडीमध्ये वैवाहिक स्थितीचा कोणताही सरळ संबंध येत नाही.
- ४) कौटुंबिक नातेसंबंधांचा इन्डोमेंट पॉलिसी खरेदीमध्ये संबंध नाही.

- ५) एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदीमध्ये नोकरीचा काहीही संबंध नाही.
- ६) एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदीमध्ये मिळकत स्थितीचा काहीही संबंध नाही.
- ७) एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदीमध्ये वयाचा काहीही संबंध नाही.
- ८) उत्पादनाचे गुणविशेष, उत्पादनानंतर सेवा, उत्पादनाची माहिती व जोखिमीची जबाबदारी या चार प्रमुख बाबींचे तेथे विशेष महत्त्वाचे नाते नाही.

संशोधिकेने फक्त एल.आय.सी. च्या एन्डोमेंट पॉलिसींचा अभ्यास केला आहे. तामिळनाडू राज्यातील पेरंबलूर जिल्हा त्यांनी अभ्यासक्षेत्र म्हणून निवडले आहे.

२३) नरूला सारंग (२०१३) Service quality : a study of life insurance industry in Punjab या पंजाब युनिव्हर्सिटीकडे सादर करणेत आलेल्या शोध निबंधामध्ये एलआयसीच्या सेवांची गुणवत्ता तपासणेत आली आहे. संशोधक म्हणतात १९३३ पासून भारतात विमा व्यवसाय सुरू आहे. मल्होत्रा कमिटीने सेवांमध्ये सुधारणा व वाढ सुचविली आहे. व्यवसाय वाढावा व स्पर्धेच्या युगात टिकून राहावे म्हणून एलआयसी ला सरकारी मदत मिळते असे संशोधकाचे मत आहे. त्यामुळे एलआयसी ला भक्कम आधार आहे. एलआयसीची मक्तेदारी आहे. परंतु एलआयसीने ग्राहक सेवेत वाढ करणे आवश्यक आहे असे सांगताना संशोधक पुढे म्हणतात, एलआयसीने पॉलिसींची किंमत कमी करावी. हे सांगताना ते म्हणतात, एलआयसी ने स्वतःचे परिक्षण करावे.

२४) संजय कुमार (२०१३) Challenges and opportunities in the insurance sectors in India a comparative study of Public and private sector - या वाणिज्य शाखेअंतर्गत महर्षी दयानंद युनिव्हर्सिटीकडे सादर करणेत आलेल्या पीएच्.डी. प्रबंधामध्ये संशोधकाने आयुर्विमा व जिवनविरहीत विमा अशा विमा क्षेत्रातील दोन्ही प्रकारच्या विमा कंपनींचा अभ्यास केला आहे. संशोधकाने एल.आय.सी.ला स्पर्धक म्हणून प्रमुख पाच कंपन्या आहेत असे म्हटले आहे. एसबीआय., आयसीआयसीआय, एचडीएफसी, बिल्टा सन लाईफ, रिलायन्स इ. सोबत त्यांनी बजाज व टाटा एआयजी व कोटक महिंद्रा यांचादेखील उल्लेख केला आहे. एलआयसी ही फक्त आयुर्विमा क्षेत्रात कार्य करते हे संशोधकाच्या मांडणीत विस्मरण झालेचे दिसून येते. आयसीआयसीआय, रिलायन्स, बजाज या कंपन्या जीवन व जिवनविरहीत विमा विक्री करतात. याकरिता या कंपन्यांच्या

इतर सहयोगी कंपन्या सहभागी आहेत. परंतु संशोधकाने या कंपन्यांचे विश्लेषण करताना याचा उहापोह करणे आवश्यक होते.

प्राथमिक तथ्य संकलनामध्ये संशोधकाने आठ कंपन्यांचे कर्मचाऱ्यांच्या मुलाखती घेतल्या आहेत. असे म्हटले आहे. तरीही आठ कंपन्यांपैकी रिलायन्स कंपनीच्या कर्मचारी अथवा विमेदारांशी संशोधकाने संपर्क केलेचे आकडेवारीतून स्पष्ट होत नाही. तसेच याबाबत सूतोवाच केलेले नाही. म्हणजेच सात कंपन्यांच्या एकूण २३० कर्मचाऱ्यांच्या मुलाखती संशोधकाने घेतल्या आहेत. कोणत्याही कंपनीच्या विमेदाराच्या किंवा एजंट्सच्या मुलाखती संशोधकानी घेतलेल्या आढळून येत नाहीत.

कर्मचाऱ्यांच्या मुलाखतीद्वारे भारतीय विमा क्षेत्रात होणाऱ्या बदलांमुळे निर्माण होणारे आव्हान व संधी कोणत्या हे शोधण्याचा त्यांनी प्रयत्न केला आहे. परंतु विमा विक्री करणारे एजंट या आव्हानांना कसे सामोरे जातात याचा शोध घेणे आवश्यक होते.

प्रस्तुत संशोधन संशोधकापेक्षा भिन्न आहे. कारण निवडलेल्या विमा कंपनीतील ग्राहकांपर्यंत प्रस्तुत संशोधक पोहोचला आहे. यामुळे बदलत्या परिस्थितीत ग्राहकांच्या अपेक्षा स्पष्ट होऊन परिस्थितीनुरूप विमा व्यवसायात बदल सुचविणे प्रस्तुत संशोधकास शक्य आहे.

२५) सानिका ओक : A comparative study of financial performance of LIC and private life insurance companies in India या वाणिज्य शाखेअंतर्गत पुणे विद्यापीठाकडे सादर करणेत आलेल्या पीएच्.डी. प्रबंधामध्ये पुढील संशोधन समस्या मांडली आहे.

अ) LIC व खाजगी क्षेत्रातील कंपनीपैकी कोण लोकांपर्यंत पोहोचले आहे?

ब) ज्याप्रमाणे LIC द्वारे सुरक्षितता लाभते त्याप्रमाणे खाजगी क्षेत्रातील कंपन्यांकडून सुरक्षितता मिळेल का?

क) सर्वात अधिक नफा कोणास मिळाला आहे?

ड) खाजगी कंपन्यांना कांही भविष्य आहे का?

वरील समस्यांवर विचार करणेसाठी संशोधिकेने पुढील उद्देशांना धरून अभ्यास केला आहे.

उद्देश्य :

१) LIC आणि भारतातील खाजगी विमा कंपन्यांच्या आर्थिक स्थितीचा अभ्यास करणे.

- २) भारतातील खाजगी आयुर्विमा कंपन्यांच्या आर्थिक स्थितीची तुलना LIC च्या आर्थिक स्थितीशी करणे.
- ३) भविष्यावर प्रकाशझोत टाकणे.
- ४) LIC आणि खाजगी आयुर्विमा कंपन्यांच्या आपल्या उपक्रमात प्रगती करणेसाठी सूचना करणे.
संशोधिकेने पूढील गृहीतकाची मांडणी आपल्या संशोधनामध्ये केली आहे.

गृहीतक -

खाजगी जीवन विमा कंपनीची व्यावसायिक स्थिती LIC पेक्षा उत्तम आहे.
संशोधिकेने आपल्या संशोधनामध्ये विश्लेषणात्मक संशोधन पद्धतीचा वापर केला आहे.
याकरिता दुय्यम तथ्यांचा उपयोग केला आहे. NIA, IRDA, Internet व विमा विषयक मासिकांद्वारे त्यांनी दुय्यम तथ्यांचे संकलन केले आहे. विमा कंपन्यांचे उपक्रम व कार्यक्रमांमध्ये त्यांनी व्यवसायाचे विश्लेषणासाठी कंपन्यांचे मार्केट शेअर, नवीन विमा पॉलिसींचा जमा होणारा प्रिमियम या आकडेवारीचा उपयोग केला आहे. संशोधिकेने आपल्या शोधनिबंधामध्ये पुढील निष्कर्ष मांडले आहेत.

निष्कर्ष -

- १) खाजगी विमा कंपन्यांचे आर्थिक स्थितीपेक्षा LIC ची आर्थिक स्थिती अतिशय उत्तम आहे.
- २) खाजगी विमा कंपनी आपल्या सुरवातीच्या वर्षांपासून प्रत्येक वर्षी आपले नुकसान भरून काढणेसाठी आपल्या भांडवलामध्ये वाढ करित होत्या. परंतु LIC चे भागभांडवल उदारिकरणाचे धोरणानंतर आजपर्यंत स्थिर आहे.
- ३) नवीन विमा प्रिमियममध्ये दोन्ही क्षेत्रांमध्ये वृद्धी दिसून येते.
- ४) LIC ची गुंतवणूक खाजगी विमा कंपनीपेक्षा अधिक आहे. तसेच LIC ची मिळकतदेखील खाजगी विमा कंपनीपेक्षा अधिक आहे.
- ५) खाजगी विमा कंपन्यांमध्ये विमा पॉलिसी बंद पडणेची संख्या अधिक आहे. त्या मानाने सार्वजनिक क्षेत्रातील विमा पॉलिसी बंद पडणेचे प्रमाण कमी आहे.
- ६) तरीसुद्धा दोन्ही क्षेत्रांनी विश्लेषणात वृद्धी दर्शविली आहे.
- ७) खाजगी क्षेत्रापेक्षा सार्वजनिक क्षेत्रामध्ये मृत्यू दावे त्वरित अदा होतात.

- ८) LIC पेक्षा खाजगी क्षेत्रातील खर्च जास्त आहे. हा खर्च विपणन प्रणालीतील प्रसिद्धी तंत्रामुळे होतो.
- ९) खाजगी क्षेत्रात विमा पॉलिसी बंद पडणेचे प्रमाण जास्त असलेने त्या सतत तोट्यात चालतात.

संशोधिकेने आपल्या संशोधनात LIC (सार्वजनिक क्षेत्र) यासाठी कांही सूचना केल्या आहेत.

- १) पॉलिसी बंद पडणेचे गुणोत्तर कमी करावे.
- २) मृत्यु दावे अधिक जलदपणे पूर्ण करून ग्राहकांचे समाधान करावे.
- ३) लोकांचा विश्वास अधिक वाढवावा.

संशोधिकेने आपल्या संशोधनात खाजगी क्षेत्रासाठी कांही सूचना केल्या आहेत.

- १) अधिक नफा मिळवावा.
- २) लोकांचा होणारा तोटा कमी करावा.
- ३) भांडवलात वाढ करणेपेक्षा खर्च कमी करावा.
- ४) पॉलिसी बंद पडणेचे प्रमाण कमी करावे.

संशोधिकेने मांडलेल्या समस्येवर शोध करणेचा त्यांचा प्रयत्न दिसून येतो. याकरिता त्यांनी फक्त दुय्यम तत्त्वांचा उपयोग केला आहे. उपलब्ध आकडेवारीवरून समालोचन केले आहे. समस्यांपैकी कोणती कंपनी लोकांपर्यंत अधिक पोहोचली हे तपासणेसाठी प्रत्यक्ष विमेदारांच्या मुलाखती घेणे आवश्यक होते. त्यांच्या निष्कर्षांमध्ये या समस्येचे उत्तर मिळत नाही. त्यांनी मांडलेली चौथी समस्या खाजगी कंपन्यांना कांही भविष्य आहे का? यावर भाष्य करणाताना त्यांनी नफा मिळविणेची सूचना खाजगी कंपन्यांना दिली आहे. त्याकरिता खर्च कमी करणेचा सल्ला दिला आहे. उद्दिष्टांमधील भविष्यावर प्रकाशझोत टाकणेचा त्यांचा हा प्रयत्न आहे. संशोधनातील उद्दिष्टानुसार शोधनिबंधाची मांडणी होताना गृहीतकाची मांडणी व प्रत्यक्ष निष्कर्ष यामध्ये तफावत आढळते. त्यावर संशोधिकेचे भाष्य आढळत नाही.

संशोधिकेने LIC व खाजगी कंपन्यांची तुलना केली असली तरीही विशिष्ट कालावधी संशोधनासाठी निश्चित केलेला नाही व त्यांचे संपूर्ण संशोधन दुय्यम तथ्यांवर आधारलेले आहे. त्यामुळे प्रस्तुत संशोधनापेक्षा ते भिन्न आहे. प्रस्तुत संशोधनात संशोधकाने प्राथमिक तथ्यांचे आधारे कोल्हापूर विभागातील LIC चे आर्थिक विश्लेषण व पृथक्करण केले आहे व दुय्यम तथ्यांचे आधारे

LIC चे राष्ट्रीय व आंतरराष्ट्रीय स्तरावरील मूल्यमापन केले आहे. याकरिता खाजगी २३ विमा कंपन्यांची तुलना केली आहे. प्रस्तुत संशोधकाने अद्यावत प्रश्नावलीद्वारे LIC व HDFC Standard, ICICI Prudential, Reliance Life अशा चार आयुर्विमा कंपन्यांचे तीन जिल्ह्यांतील विमेदारांच्या मुलाखती घेतल्या आहेत. त्यामुळे कोल्हापूर, रत्नागिरी व सिंधुदुर्ग तीन जिल्ह्यांतील या कंपनीचे कार्याचे मूल्यमापन होऊन विश्लेषण करणेत आले आहे. निवडलेल्या नमुन्यातील विमेदारांशी प्रत्यक्ष संवाद व चर्चा झाली असलेने परखड मत व्यक्त करणे प्रस्तुत संशोधकाला शक्य झाले आहे. त्यामुळे सदर संशोधिकेने केलेल्या संशोधनापेक्षा प्रस्तुत संशोधकाचे संशोधन भिन्न व पारदर्शी/प्रत्यक्षदर्शी आहे.

२६) तनवीर अहमद दर्जी : हजरतवाडा युनिव्हर्सिटी काश्मिर - Financial Performance of Insurance Industry in Post Liberalization Era in India - हा व्यवस्थापन शास्त्राचे अभ्यासाकरिता सादर करणेत आलेल्या पीएच्.डी. प्रबंधामध्ये जिवनविरहीत विमा व्यवसायावर भाष्य करणेत आले आहे. सदर प्रबंधातील प्रकरणीकरण पुढीलप्रमाणे -

अ) ओळख

ब) संशोधन साहित्याचा आढावा

क) सार्वजनिक क्षेत्रातील जीवन विरहित विमा कंपनीचा आर्थिक स्थितीचे मूल्यांकन करणे.

ड) खाजगी क्षेत्रातील जीवन विरहित विमा कंपनीच्या आर्थिक स्थितीचे मूल्यांकन करणे.

इ) सार्वजनिक आणि खाजगी जीवन विरहित विमा कंपनीचे आकडेवारीचे तुलनात्मक विश्लेषण.

ई) शोध, निष्कर्ष आणि सूचना

आपल्या संशोधनकरिता संशोधकाने पुढील उद्दिष्टांची मांडणी केली आहे.

१) "7 Caramel Parameters" च्या आधारे सार्वजनिक व खाजगी जीवन विरहित विमा कंपनीचे आर्थिक स्थितीची तपासणी करणे.

२) सार्वजनिक व खाजगी जीवन विरहित विमा कंपनीचे आकडेवारीचा तुलनात्मक अभ्यास करणे.

३) भारतीय विमा उद्योगाच्या आर्थिक कामगिरीवर उदारिकरणाचा झालेल्या परिणामाचे मापन करणे.

४) राज्यांद्वारा दिली जाणारी सुरक्षितता आणि खाजगी क्षेत्रातील कंपनीचे आकडेवारीची तपासणी करताना उदारिकरणाचे धोरणाचा परिणाम तपासणे.

५) जिवनविरहित विमा कंपनीची समस्या उकलन क्षमता तपासणे.

६) सूचना करणे.

संशोधकाने पुढील पद्धतीने गृहीतकांची मांडणी केली आहे.

Insurance company's specific factors

Hypothesis	Expected Effects
Firm size	+
Investment Performance	+
Liquidity Ratio	+
Operating Margin	+
Combined Ratio	-
Claims Ratio	-
Under Writing profitability	+
Market Share	+

क) एम.बी.ए. प्रबंध:

१) मनकुल्ली पाराम्बिल राजन (२००९) Marketing of Life Insurance of LIC of India with Special reference to Kasargad and Kunnur districts in Kerala - या व्यवस्थापनशास्त्रातील कलिकत युनिव्हर्सिटीत सादर केलेल्या शोधनिबंधामध्ये संशोधकाने विमेदारांचे दृष्टिकोनाचा अभ्यास केला आहे. याकरिता त्यांनी एल.आय.सी. एजंटच्या व्यवहाराची तपासणी केली आहे. एल.आय.सी. एजंटचा व्यवसायातील दृष्टिकोनावर भाष्य केले आहे व एजंट व पॉलिसीहोल्डर यांचे दृष्टिकोनातून विपणन प्रणालीचा अभ्यास आपले संशोधनात त्यांनी केला आहे.

२) सिंगला ललीत (२०१२) Managing occupational stress : A study of marketing executives in public and private life insurance company - हा व्यवस्थापन शास्त्र (एम.बी.ए.) प्रबंध पंजाब युनिव्हर्सिटीकडे सादर करणेत आला आहे. संशोधकाने यामध्ये विपणन अधिकाऱ्यांच्या ताणतणावावर भाष्य केले आहे. उत्पादन निर्मिती व उत्पादनाची विक्री याबाबत बोलताना त्यांनी पुढील प्रमुख मुद्द्यांचा उहापोह केला आहे. नोकरीमध्ये मिळतेजुळते घ्यावे लागते, उत्पादनक्षमता, उद्योगातील नुकसानी, यामुळे कर्मचाऱ्यांवर मानसिक ताण येतो. कर्मचाऱ्यांची कामाची क्षमता चाचणी घेणे आवश्यक आहे असे ते म्हणतात. कांहीवेळा अतिकामामुळे क्षमतेवर परिणाम होतो. विविध कंपन्यांमधील स्पर्धेमुळे अगदीच टोकाची स्पर्धा आहे. यातून उद्योगाचे

व्यवस्थापन सतत क्रियाशील राहणे गरजेचे आहे. त्यामुळे व्यावसायिक ताणतणाव वाढतो. या मुद्यांचा आधार घेऊन विमा उद्योगातील कर्मचारी, व्यवस्थापन यांच्यातील मानसिक ताणतणाव व कार्यालयीन क्षमतेवर त्यांनी भाष्य केले आहे.

३) राव के. नागराजा (२०१२) Study of Rural Insurance Market in India with special reference to life insurance - हा व्यवस्थापन शास्त्र - एम.बी.ए.करिता जवाहरलाल नेहरू युनिव्हर्सिटीकडे सादर करणेत आलेल्या प्रबंधामध्ये बँकामार्फत केला जाणारा विमा व्यवसायाचा अभ्यास केला आहे. संशोधक म्हणतात. LIC is special security tool कुटुंबप्रमुखांचा मिळकती कमी असताना सुरक्षितता महत्त्वाची आहे. विम्यामुळे त्यांना संरक्षण लाभते. भारतात ७०% जनता ग्रामीण भागात वास्तव्य करते. मार्च २००९ मध्ये ग्रामीण विमा २५% आहे. सन १९५६ मध्ये विम्याचा प्रसार ग्रामीण भागात व्हावा हा प्रमुख उद्देश ठरविला परंतू सन २००० पर्यंत फक्त २०% ग्रामिण लोकांत विमा प्राप्त झाला.

सन २००० मध्ये आयआरडीए ची स्थापना झाली. मार्च २००५ पर्यंत २१ कंपन्या भारतात आल्या. यामुळे १६% ग्रामिण जनता विमाछत्राखाली आली. या गतीने कधीच ध्येय गाढता येणार नाही. आपल्या संशोधन संशोधकाने पुढील उद्देशांना धरून केले आहे.

- १) ग्रामीण ग्राहकांची विमा उत्पादनाबद्दल आस्था व विमा हप्ता भरणेची क्षमता अभ्यासणे.
- २) ग्रामीण भागातील ग्राहकांचे समाधान कशामुळे होते हे त्याचे निरीक्षण करणे.
- ३) ग्रामीण भागातील दोन्ही लिंग वर्गांमध्ये विम्याचे साधन वाटप आहे का ते तपासणे.
- ४) सुयोग्य विपणन पद्धती सुचविणे.

गृहीतके : संशोधकाने पुढील गृहीतकांची मांडणी संशोधनाकरित केली आहे.

- १) जास्तीत जास्त ग्राहकांना वाटते की एस.बी.आय. लाईफ ही सरकारी आयुर्विमा कंपनी आहे.
- २) ग्रामीण भागातील लोकांना खाजगी आयुर्विमा कंपनीतील गुंतवणूक सुरक्षित वाटते.

अन्य गृहीतके : ग्राहकांचे अपेक्षेप्रमाणे विमा उत्पादने आहेत व विमा हप्ता भरणेची क्षमतेनुसार पुढील अन्य गृहीतकांची मांडणी संशोधकाने स्वतंत्रपणे केली आहे.

- १) खेडेगावांमधून स्वस्त विमा विक्री केली जाते.
- २) मालमत्तेचा विमा उतरविणेवर ग्रामीण भागात भर दिला जातो.
- ३) ग्रामीण भागातील विमेदार पेन्शन प्लानवर भर देतात.

संशोधकाने बँकामार्फत केला जाणारा विमा हा मुख्य संशोधनाचा भाग निवडला आहे. यामध्ये त्यांनी विमा कंपनीची उत्पादने कोणत्या बँकामार्फत, किती प्रमाणात विकली जातात याची माहिती दिली आहे. एस.बी.आय. लाईफ वर त्यांनी प्रामुख्याने भर दिला आहे. याकरिता स्टेट बँकेच्या ग्राहकांशी संपर्क करून माहिती प्राप्त केली आहे.

प्रस्तुत संशोधनामध्ये ग्रामीण भागातील विमा व्यवसायावर प्रकाशझोत टाकला असलेने संशोधकाचे संशोधन प्रथमदर्शनी साम्य असलेचा आभास निर्माण करते. परंतु या संशोधकाने फक्त एस.बी.आय.लाईफ च्या कार्यावर लक्ष केंद्रीत केले आहे. ग्रामीण भागात बँकेचा ग्राहकवर्ग विम्याकडे कसा आकृष्ट होतो. ते त्यांनी अभ्यासले आहे. यामध्ये सामान्य ग्राहक पतसंस्था, पोस्ट ऑफिस व गावातील सोसायटी व डेअरीशी निगडीत असतो. याकडे संशोधकाने दूर्लक्ष केले आहे. हा वर्ग ग्रामिण भागात बँक व्यवहार करणारे लोकसंख्येपेक्षा अधिक आहे. प्रस्तुत संशोधनात या अधिकतम वर्गावर व विविध खाजगी आयुर्विमा कंपनी व एल.आय.सी. चे ग्राहकांमधील संपर्कातून माहिती संकलन झाले असलेने प्रस्तुत संशोधन अधिक पारदर्शी ठरते.

या संशोधनामध्ये संशोधकांनी गृहीतकांद्वारे नेमकेपणा दर्शविलेला नाही. खाजगी आयुर्विमा कंपनीतील गुंतवणूक सुरक्षित असे मानत असतानाच, एस.बी.आय लाईफ सरकारी आयुर्विमा कंपनी मानले आहे. ग्राहकांचे अपेक्षेप्रमाणे नविन गृहीतके वेगळी मांडली असून यामध्ये मालमत्तेवरील विम्यावर भर दिलेचे गृहीतक मांडले आहे. आयुर्विमा व मालमत्ता विमा (जीवनविरहीत विमा) या भिन्न बाबींचे एकत्रीकरणाचा संशोधकाचा हेतु स्पष्ट होताना दिसून येत नाही. खेडेगावांमधून स्वस्त विमा विक्री होते असे गृहीतक ग्राहकांचे अपेक्षेनुसार मांडले आहे. नेमका कोणता विमा स्वस्त की अल्प दरात दिला जातो याचे स्पष्टीकरण आढळत नाही. एकाच प्रकारचा विमा शहरात व ग्रामीण भागांत भिन्न दराने विक्री करणेचे कोणतेही धोरण कोणत्याही विमा कंपनीचे नाही. असे असताना या गृहीतकाचे सत्यता तपासणी प्रबंधामध्ये अधिक स्पष्टतेने होणे आवश्यक होते. प्रस्तुत संशोधन तीन जिल्ह्यातील तीन खाजगी आयुर्विमा कंपनी व एलआयसी चे विमेदारांशी संलग्न आहे व फक्त आयुर्विमा व्यवसाय ग्रामीण भागात वृद्धी झाली आहे का? व खाजगी आयुर्विमा कंपनी व एलआयसी यापैकी ग्रामिण ग्राहकांपर्यंत अधिकतम कोण पोहोचले आहे हे स्पष्ट करते. म्हणून प्रस्तुत संशोधन या संशोधनापेक्षा पारदर्शी व संपूर्ण प्रत्यक्षदर्शी संपर्कातून करणेत आलेने भिन्न आहे.

४) नुतन चौहाण (२०१३) Changing Scenario of leadership in insurance sector : a critical appraisal of life insurance corporation of India and Bajaj Allianz - या दयालबाग एज्युकेशन इन्स्टिट्यूट मधील एमबीए करिता सादर करणेत आलेल्या प्रबंधामध्ये एलआयसी व बजाज व्यवस्थापनाच्या अभ्यासामध्ये नेतृत्व गुणांवर प्रकाशझोत टाकला आहे. एलआयसी व बजाज अलायन्झ या दोन आयुर्विमा कंपनीच्या व्यवस्थापनाचा अभ्यास संशोधकाने केला आहे. या दोन्ही कंपन्यांचे कामकाजातील व्यवस्थापकीय मान्यतांची, अंमलबजावणीची तुलना केली आहे. सहा प्रकरणांमध्ये त्यांनी शोधनिबंध सादर केला आहे. प्रत्येक प्रकरणाच्या अंतिम भागात त्या-त्या प्रकरणातील अभ्यासाअंती निष्कर्षाची मांडणी केली आहे. दुय्यम तथ्यांच्या आधारे संघटन नेतृत्वाचे परिक्षण त्यांनी केले आहे.

उद्दिष्टे - संशोधकाने पुढील उद्दिष्टांना धरून संशोधन केले आहे.

- १) एलआयसी व बजाज अलायन्झ मधील नेतृत्व पद्धतीचा अभ्यास करणे.
- २) संघटनाद्वारे आचरणात आणल्या जाणाऱ्या नेतृत्वाचे सैद्धांतिक पार्श्वभूमीचे परिक्षण करणे.
- ३) दोन्ही संघटनांमधील नेतृत्वाचे कार्याचा परिणामाचे परिक्षण करणे.
- ४) दोन्ही संघटनांमधील कर्मचाऱ्यांवरील नेतृत्वाचा ठसा काय आहे त्याचे विश्लेषण करणे.
- ५) पुढील काळासाठी नेतृत्व गुणांचे विकसन करणेकरिता Swot Analysis करून सूचना देणे.

नेतृत्व व संघटना कौशल्याचे अभ्यासावर लक्ष केंद्रीत करून दोन कंपनींचे कार्यालयीन कामकाजाचा आढावा संशोधकाने आपल्या संशोधनात घेतला आहे.

ड) पुस्तके :

- १) डॉ.गुजराथी व तोरस्कर (१९७९)- विमा व्यवसाय - Insurance - मेहता पब्लिशिंग हाऊस.

लेखक विमा व्यवसायाचे महत्व सांगताना आपल्या पुस्तकामध्ये म्हणतात. आयुर्विमा आर्थिक मृत्यु (Economic Death) पासून संरक्षण प्राप्त करून देतो ज्या घटनेमुळे व्यक्तीची उत्पन्नक्षमता (Earning Capacity) नष्ट होते. त्यास आर्थिक मृत्यु असे म्हणतात. आर्थिक मृत्यु तीन प्रकारच्या घटनांनी घडून येऊ शकतो. त्या घटना म्हणजे -

- १) व्यक्तीचा प्रत्यक्ष मृत्यू
- २) व्यक्तीची जीवंतपणी असलेली असमर्थता

३) व्यक्तीची वृद्धापकाळातील निवृत्ती

अशा सर्व घटनांपासून आयुर्विम्यामुळे संरक्षण प्राप्त होते. उद्योगांमध्ये कल्याणकारी (Welfare) वातावरण निर्माण करण्यास आयुर्विमा हातभार लावतो. कांही मालक आपल्या कर्मचाऱ्यांचा विमा उतरवितात. त्यामुळे त्या संघटनेतील कर्मचारी समाधानी असतात. ते उद्योगाचे विकासास हातभार लावतात. त्यांची कार्यक्षमता वाढते. याचा परिणाम चांगला होतो व व्यवसायातील नफ्यामध्ये वृद्धी होते. लेखकाने आपले संशोधनामध्ये विम्याचे सामाजिक महत्व स्पष्ट करणेचा प्रयत्न केला आहे. विम्याचे सार्वत्रीकरणावर त्यांनी कोणतेही भाष्य केलेले नाही. अद्यापही विमा कवचाखाली येणेस उत्सुक जनतेपर्यंत LIC पोहोचलेली नाही. ग्रामीण भागातील व निम्न उत्पन्न स्तरातील या जनसंख्येपर्यंत विमा संरक्षण पोहोचणेसाठी उपाययोजना सुचविणेचा प्रमुख उद्देश्य लेखकाने स्पष्ट करणे आवश्यक आहे.

२) चौधरी एस.के. आणि कुलकर्णी के.सी. (1991)– The role of LIC in the

Economic development of India–Himalaya Publications Bombay.

लेखक आपल्या संशोधनपर पुस्तकातील भारतीय अर्थव्यवस्था या विभागामध्ये LIC ची भूमिका स्पष्ट करतात. याकरिता सन १९५६ मधील कांही विमा कंपन्यांचे पुनरावलोकन केले आहे. यामध्ये ओरिएंटल, नॅशनल, हिंदुस्थान को-ऑपरेटिव्ह, युनायटेड, लक्ष्मी, भारत व बॉम्बे लाईफ इ. कंपन्यांचे भागभांडवल, वार्षिक नफा तोट्याचे प्रमाण, गुंतवणूकीच्या प्रमाणात नफ्याचे टक्केवारी व LIC चे जिवित विमा निधी यांची तुलना केली आहे.

ते म्हणतात ; १९३८ च्या विमा कायदा कंपनीच्या संचालकांना कर्जापासून प्रतिबंधित करतो, या तरतुदींचा कांही कंपन्यांनी भंग केला. या कंपन्यांनी कर्जेरोख्यांची विक्री केली व त्यांना इतर विमा कंपन्यांनी सहमती दिली. कांही कंपन्यांचे रोखे खरेदी करताना फक्त विमा कंपन्यांनी पुढाकार घेतला. विम्याचे राष्ट्रीयीकरण होणेपूर्वी कांही कंपन्यांनी भारत सरकारने यावर केलेल्या दंडात्मक कारवाईला चलाखीने गुंगारा दिला. ओरिएंटल कंपनीने विमापूर्तीच्या केलेल्या योजना अयशस्वी झाल्या. बऱ्याच विमा कंपन्यांनी आपली वार्षिक हिशेबपत्रके व आपली मिळकत करपत्रे विमा नियंत्रकांकडे जमा केलीच नाहीत.

इ) शोधपत्रिका :

- १) गुरुमुर्ती टि.आर. (Sept.1974)⁵ –People's money for peoples welfare –
The Insurance Times – XIV(9) – PP 7-8.

गुरुमुर्ती टी.आर. यांनी The Insurance Times या मासिकामध्ये LIC विषयक People's Money for peoples welfare हा लेख लिहिला आहे. या लेखामध्ये त्यांनी LIC च्या उद्दीष्टांचे उत्कृष्ट विश्लेषण केले आहे. त्यांनी LIC ची नाळ बचतीशी कशी जुळली आहे ते सांगितले आहे आणि राष्ट्र उभारणीस LIC द्वारे होणारे योगदान कथन केले आहे. LIC ने भारत सरकारच्या सामाजिक कल्याणकारी योजनांमध्ये सहाय्य केले आहे. सार्वजनिक व खाजगी अशा दोन्ही क्षेत्रांतील योजनांमध्ये LIC ने गुंतवणूक केली आहे.

राष्ट्रीयीकरणाचे उद्देश्य -

LIC चे राष्ट्रीयीकरण करण्यामागील उद्देश्य सांगताना त्यांनी पुढील उद्दीष्टांची स्पष्टता दिली आहे.

- १) समाजाचे समाजवादी पद्धतीचे ध्येय प्राप्त करणे
- २) देशातील दूरदूरच्या व दूर्गम भागांत जीवन विमा उद्योगाचे प्रक्षेपण करणे.
- ३) विमा हप्त्याच्या स्वरूपांत गुंतविलेल्या पैशाचे मोबदल्यात पॉलिसीधारकांना संपूर्ण सुरक्षितता प्रदान करणे.
- ४) राष्ट्रीयीकरणाचे पूर्वी कांही कंपन्या त्यांचे व्यवस्थापनाने स्वीकारलेल्या पद्धतीपैकी पदाचा व ताकतीचा गैरवापर करणेची पद्धतीपासून दूर राहणे.
- ५) लोकांच्या बचतीचे सवयीमध्ये गतीमानता आणणे व राष्ट्राच्या प्रगतीसाठी पंचवार्षिक योजनांमधील गुंतवणूकीत वृद्धी करणे.
- ६) अनावश्यक स्पर्धेतून वाया जाणारी शक्तीचा बचाव करणे.
- ७) उद्योगामध्ये विश्वासार्हता निर्माण करणे आणि जमा होणारी रक्कम ही पॉलिसीधारकांची अमानत असलेची जाणीव ठेवणे.
- ८) शास्त्रीय दृष्टिकोनातून विमा उद्योगाचे नियमन करणे.
- ९) भारतात नव्याने उदयाला येणाऱ्या सार्वजनिक उद्योगात गुंतवणूकीबाबत वातावरण तयार करणे.

श्री.गुरुमुर्ती यांनी LIC चे राष्ट्रीयीकरणाचा अभ्यास करताना LIC च्या सार्वजनिक व्यवसायाचे विकासातील भारत सरकारला दिलेले योगदानाची चर्चा केली आहे.

- २) **मन टी.एस. (1987) – Law of Practice of LIC of India - New Delhi Deep & Deep Publications** प्रस्तुत पुस्तकामध्ये लेखक LIC व विमा विषयक कायद्यांचे सखोल विवेचन करतात. त्यांनी विमा कायद्याचे अतिशय चिकित्सकतेने मूल्यांकन केले आहे. त्यांनी पूर्णपणे निरर्थक व वापरात नसलेला कायद्याची सत्यता स्पष्ट केली आहे. यामध्ये LIC Act 1956 आणि Insurance Act 1938 या दोन कायद्यांचा पूर्ण अभ्यास केला आहे. याबाबत एक नमुना त्यांनी दिला आहे. ते म्हणतात, या नमुन्याप्रमाणे गरजू लोकांना विमा कवच देता येईल.
- ३) **L.I.C. of India : 'Trusty with trust' - Bombay LIC Central Office (1991)** या लेखामध्ये एल.आय.सी.च्या मध्यवर्ती कार्यालयाने एल.आय.सी. ही एक विश्वस्तांद्वारे चालविली जाणारी विश्वासपात्र संस्था असलेबाबत सखोल विवेचन करताना एल.आय.सी.चे व्यवस्थापन व आस्थापना विभागांचा आढावा घेतला आहे. लेखकाच्या या विवेचनाचा उपयोग प्रस्तुत संशोधनामध्ये एल.आय.सी.ची. ग्राहकांच्या मनातील विश्वासाहता तपासताना होणार आहे.
- ४) **बाजपेयी जी.एन. (Jan.1991)– Life Insurance – The International Scene of Yogakshema – 35(1) - PP 13-16.**
प्रस्तुत लेखामध्ये जीवन विम्याचे आंतरराष्ट्रीय स्थान व त्याची विपणन व्यवस्था यांचे विस्तृतपणे वर्णन केले आहे. बाजार स्थितीची विभागणी तीन गटांमध्ये करणेत आली आहे.
१. **विकसित बाजारातील स्थिती – (उत्तर अमेरिका, जपान, पश्चिम युरोप)**
या देशांमध्ये सर्वसमावेशक विकसित जीवन विमा विक्री करता येते आणि विमा उद्योगाची पाया भरणी यापुर्वीच येथे झाली आहे. विस्तृत, व्यापक असा संभाव्य ग्राहक वर्ग विम्याच्या छत्रीखाली येण्यासाठी इच्छुक आहे.
- पारंपारिक उत्पादनांनी यापुर्वीच त्यांची प्रतिष्ठा गमावली आहे. टर्म इन्शुरन्स, पेन्शन प्लॅन, युनिट जीवन इन्शुरन्स स्कीम नव्याने प्रतिष्ठा प्राप्त करीत आहेत.

- जीवन विमा उद्योगांचा विमा विक्रीमध्ये विकसित देशांमध्ये जे वेगाने प्रवाहित होतील, त्यांच्या जाळ्यात येतील ग्राहक गोळा होतील. तेथे नियमितपणे व्यक्तिगत जीवनाची विक्री किंवा लिलाव होत असतो. उदा. डायलेसिस, ओपन-हार्ट सर्जरी इ. मुळे जीवनात प्रत्यक्ष नुकसानीत राहणारी लोकसंख्या अधिक आहे.

२. विकसनशील बाजारातील स्थिती-(अति पूर्वेकडील देश, लॅटिन अमेरिका, भारत)

या देशांमधील बाजारांमध्ये संथ गतीची हालचाल असलेने पारंपारिक विमा पॉलीसीसह टर्म इन्शुरन्स युनिट लिंकड प्लॅन्स व पेन्शन प्लॅन्सची विक्री करणे शक्य आहे.

- जीवन विमा उद्योगामध्ये विकसनशील देशांमध्ये विमा उद्योगाचे विकासासाठी भरपूर वाव आहे. जीवन विम्याचे विविध प्लॅन ग्राहकांपर्यंत पोहोचविणे व त्यांना बदलत्या स्वरूपाच्या विमा राशी व प्रिमियमची माहिती देणे आवश्यक आहे.

३. अविकसित बाजारातील स्थिती

(आफ्रिका, दक्षिण आफ्रिके व्यतिरिक्त, झिम्बाब्वे इ.)

या सर्व देशांमध्ये जीवन विमा विम्याचे महत्व सांगणे आवश्यक आहे.

- या देशांमध्ये प्रामुख्याने पारंपरिक विमा विक्री होणे गरजेचे आहे. उदा. एंडोमेंट प्लॅन, होल लाईफ आणि मॉर्गेज लिंकड विमा विक्री करणेसाठी येथे भरपूर वाव आहे.

अंतिमतः श्री. वाजपेयी जी.एन. निवेदन करतात की, संपूर्ण जगामध्ये विमा उद्योगास नवनव्या संधी आहेत. बदलत्या उत्पादनांसह विमा विक्रीचे साहय्य करणे आवश्यक आहे. या संधीचा लाभ घेणेसाठी नवनिर्मिती, संगणक तंत्रज्ञानाचा वापर उत्पादन (पॉलिसी) तंत्रात करणे गरजेचे आहे. थोडक्यात, विपणन प्रणालीमध्ये ग्राहकांच्या आकांक्षानुसार विक्रीची प्रेरके, मानके त्यांना पुरविणेच्या तयारीनेच ग्राहकांशी चर्चा करणे अत्यावश्यक आहे. सर्वोत्तम मिळविणेसाठी LIC ने कांही नवीन मोठ्या उद्योगांच्या क्षमता प्राप्त करणे आवश्यक आहे. याकरिता LIC ने सातत्याने नाविन्य प्रगतीकारक उत्पादनांसह ग्राहकांशी समन्वय करणे आणि सर्व कर्मचाऱ्यांच्या संपूर्ण सहकार्याने प्लान व प्रोग्राम ठरविणे व पार पाडणे आवश्यक आहे.

५) मिश्रा एम.एन. -LIC of India Vol - I - Edu. RBSA Publishers - Jaipur (1991)

लेखकांनी आपल्या पुस्तकामध्ये LIC च्या विपणन व्यवस्थेतील मुळ स्रोतावर प्रकाशझोत

टाकला आहे. LIC चे सेवकवर्गाचे प्रश्न, कंपनीचे उत्पन्न व विशिष्ट बाबीवरील खर्च या बाबींचा अभ्यास करताना ते सुचवितात की विमा उद्योगातही वेग व सुधारणा होणे आवश्यक आहे. येथील कर्मचारी वर्गाला व्यवसाय वृद्धीला हातभार आहे. तरीही अधिक चांगल्या सेवा देणे गरजेचे आहे तर ज्या विमा पॉलिसी मध्येच बंद पडतात त्या बंद न होता व्यवसायात सातत्य राहणार आहे.

- ६) **राजन एस.एस.** "Product Developmen in Yogakshema 36(9) (Sept.1992) एल.आय.सी.चे योगक्षेम मासिकामध्ये दिलेल्या या लेखामध्ये नविन पॉलिसीच्या निर्मितीच्या कारणे दिली आहेत. सध्या स्पर्धेचे युग आहे. त्यामुळे कांही वस्तू इतरांशी होणाऱ्या स्पर्धेतून निर्माण होत असतात. इतर निर्मात्यांच्या तोडीस तोड म्हणून नविन निर्मिती होत असते. तर कांही वस्तू स्वयंशोधनातून ('नवनिर्मिती') निर्माण होत असतात. आर्थिक सेवांमध्ये बाजारातील मानके सतत बदलत असतात. एल.आय.सी.ने त्यानुरूप म्युच्युअल फंडची निर्मिती केली आहे. नव्याने गृह कर्ज सहाय्य योजना कांही पॉलिसींना दिली आहे. आर्थिक बदलानुरूप ग्राहकांचा प्रतिसाद बदलत असतो. त्यानुसार नविन उत्पादन निर्माण करणे आवश्यक असते. लेखक म्हणतात नव्वदच्या दशकांत लोकांना उच्च परतावा तर हवा आहेच त्याचबरोबर लवचिकता देखील हवी आहे.
- ७) **राधा शर्मा आणि सींग राजबीर** - "Growth & Performance of LIC of India - A study of Jalandhar Division - The Insurance Times - XV (11) (नोव्हें.१९९५) प्रस्तुत संशोधनपर अभ्यासामध्ये लेखिका LIC च्या जालंधर विभागाच्या कार्याचा आढावा घेत असताना व्यवसायाची वृद्धीवर भाष्य केले आहे. यामध्ये त्यांनी LIC च्या नव्याने निर्माण झालेल्या शाखा, एकूण चालू स्थितीतील विमा पॉलिसी, नवीन व्यवसाय आणि सामुदायिक विमा या बाबींचा प्रामुख्याने अभ्यास केला आहे. त्यांनी पंजाब राज्यातील शेतीविषयक विमा व्यवसायाचे वृद्धीवर प्रकाशझोत टाकला आहे.

यावेळी विमाराशी च्या बदलांचे विश्लेषण करताना, त्यांनी स्पष्ट केले आहे की, कमी विमा राशीच्या पॉलिसींची विक्री फारच कमी झाली आहे तर अधिकतम परतावा देणाऱ्या विमा राशीची विक्री अधिक प्रमाणात झाली आहे. यामागील कारण स्पष्ट करताना त्या म्हणतात की अधिकतम विमाराशीच्या विमापत्रांच्या विक्रीतून विमा एजंटना जादा नफा

प्राप्त होतो. त्यामुळे अशा प्रकारचे विमा पॉलिसी विक्री करणेकडे एजंटची मानसिकता अधिक अधिक आहे. त्यामुळे कमी उत्पन्न गटातील व्यक्ती विमा कवच प्राप्त करणेपासून दूर राहतात.

- ८) **चेन्नप्पा डी.** - Liberalising India's Insurance - The Indian Journal of Commerce - Vol.52, No.2 (April/June 1999) आपल्या संशोधन पत्रिकेमध्ये लेखक भारतातील इन्शुरन्स उद्योगाचे मुक्त धोरणावर भाष्य करतात. ते त्यांनी भारतातील विमा व्यवसायाची खाजगीकरणकडे होणाऱ्या वाटचालीतील अडथळे व अडचणीवर संशोधन केले आहे. भारत सरकारने विमा व्यवसाय स्वायत्त करणेचे धोरण विचारात घेतलेचे ते स्वागत करतात. यातील अडचणींवर मात करणेसाठी सरकारने विमा उद्योग अधिक कार्यक्षम करताना सोप्या व सरळ पद्धतींनी मांडणी करणे आवश्यक असलेचे ते सांगतात. प्रस्तुत संशोधन पत्रिकेमध्ये त्यांनी विमा उद्योगाचे मूल्यांकन केले आहे. ते म्हणतात, व्यवसायाची वृद्धी होत आहे. त्यातील अडथळे दूर करणेसाठी नवीन कल्पनांची मांडणी आवश्यक आहे. त्याकरिता मुक्त व्यवसायाकरिता ताकत देणे आवश्यक असलेचे सांगताना सशक्त व्यवस्थापनाची मानके त्यांनी सुचविली आहेत.
- ९) **भट्टाचार्य अनव्हील** - Indian Banks Entry into Insurance Sector (Nov.2000) इन्शुरन्स टाईम्समधील आपल्या शोधपत्रिकेत लेखकांनी भारतीय बँकांचा विमा उद्योगात प्रवेशावर चर्चा केली आहे. बँकांनी मांडलेली मानके ही राष्ट्राच्या विकासास पूरक आहेत. बँक आणि विमा उद्योगांच्या एकत्रित कार्यामुळे अधिकोष निश्चिती (पैशाची शाश्वती) झाली आहे असे लेखक म्हणतात. ग्रामीण भागामध्ये नागरिकांचा बँकावर विश्वास आहे. त्यामुळे विमा उद्योगाला बँका सहाय्यभूत ठरतील असे लेखकाचे ठाम मत आहे.
- १०) **शेजवलकर पी.जी.** - Education in Insurance Marketing - The Insurance Times XX (11) (Nov. 2000) आपल्या संशोधन पत्रिकेत संशोधकाने इन्शुरन्स एजंटाचे शिक्षणाबाबत संशोधनपूर्व मत मांडले आहे. ते म्हणतात, चांगले व सक्षम एजंट बनवितेत LIC अपयशी ठरत आहे. बरेच एजंट मध्येच व्यवसाय बंद करतात. त्याचा परिणाम विमा उद्योगांवर होतो. त्यांना पुन्हा : व्यवसायात आणणेचा फारसा प्रयत्न होत नाही. त्याला ते "The death of Salesman" असे संबोधन देतात. याकरिता काटेकोर, बंदिस्त व उत्कृष्ट

असा विमा एजंटांचा अभ्यासक्रम असणे गरजेचे आहे व त्याचे प्रशिक्षण देऊन एजंटांची नियुक्ती करावी. LIC चे कार्य उत्कृष्ट व्हावे याकरिता प्रशिक्षण महत्वपूर्ण आहे असे संशोधकाने म्हटले आहे.

११) **गर्ग महेश चंद्रा** - New Paradigms in Indian Insurance Industry Yojana (April 2001) लेखकाने आपल्या शोधनिबंधामध्ये भारतीय विमा उद्योगाचे खाजगीकरण आणि प्रगती यावर विचार व्यक्त केले आहेत. ते म्हणता विमा उद्योग हा भारतातील मोठ्या उद्योगांपैकी एक आहे. जो अद्यापही सर्वसामान्यांपर्यंत पोहोचलेला नाही. विकसित देशांमध्ये ज्याप्रमाणे विमा व्यवसायाचा प्रसार व प्रचार खाजगी कंपन्यांद्वारे झाला आहे. तशी जबाबदारी स्वीकारून LIC ने कार्य करण्यावर भर द्यावा असे संशोधक म्हणतात. त्यांनी LIC च्या वृद्धीमधील अडथळे सांगितले आहेत. ते बँक आणि इन्शुरन्स या स्वतंत्र आर्थिक संस्थापेक्षा पोस्टाचे जाळे भारतात सर्वत्र पसरल्याचे विषद करतात. त्याचसोबत माहिती तंत्रज्ञान युगाचा अंतर्भाव विमा प्रसारात व्हावा असे मत त्यांनी मांडले आहे.

१२) **Report Card : Life (2004)** - IRDA Journal, January 2004 मध्ये स्पष्ट केले आहे की, आर्थिक वर्ष २००३-०४ मधील पहिल्या आठ महिन्यांत १,२६,३८,७२८ पॉलिसींद्वारे एल.आय.सी. ने पहिला प्रिमियम ७,९६,८९१.२८ लाख रू. जमा केला. ऑक्टोबर २००३ मध्ये सर्व खाजगी विमा कंपन्यांच्या प्रिमियममध्ये २१% वृद्धी झाली. एल.आय.सी.च्या तुलनेत ही १९% होती. २००३-०४ मध्ये एल.आय.सी. चा मार्केट शेअर ८८.५९% होता. त्यामध्ये मागिल महिन्यात ०.१७% ची घसरण झाली. पॉलिसी विक्रीमध्ये एल.आय.सी.चा मार्केट शेअर ९४.१४% तर खाजगी विमा कंपन्यांचा ५.८६% होता. या काळात एल.आय.सी. ची विमा विक्री ०.०१% ने कमी झाली.

१३) **मॅथ्यु एम.जे (2005)¹³ - Insurance (Principles & Practice) RSBA Publishers - Jaipur.**
प्रस्तुत पुस्तकामध्ये लेखकांनी LIC ची भारतीय अर्थव्यवस्थेतील भूमिका स्पष्ट केली आहे. ते म्हणतात, LIC द्वारे केला जाणारा विमा उद्योग ही देशाच्या आर्थिक विकासातील महत्वपूर्ण भूमिका बजावतो. यामध्ये विमा व्यवसाय हा मानवतावादी भूमिकेतून विभाजकाचे कार्य करतो. LIC मुळे गुंतवणूकीकरिता भांडवलाची मोठ्या प्रमाणात उपलब्धी होते. यामध्ये

प्रामुख्याने नवीन गुंतवणूक, शेअर्समधील गुंतवणूक येते व या गुंतवणूकीबरोबरच विमा संरक्षणाचे कवच ग्राहकांना प्राप्त होते. त्यामुळे LIC ही एक रक्षकाची भूमिकादेखील करते.

- १४) **त्रिपाठी नलिनी, पाल प्रभाकर (२००५)** Insurance Theory and Practice, Prentice Hall of India PrivateLited, New Delhi - 01, P.P. 17-25. या पुस्तकातील Indian Insurance Industry - The Paradigion Shift मध्ये त्यांनी भारतातील विम्याचा इतिहास विशद केला आहे. विमा क्षेत्रातील खाजगी कंपन्या व सर्वोच्च ५ कंपन्यांची माहिती दिली आहे. सध्याचा कालखंड, विम्याचा बाजार, बँकांचा विमा क्षेत्रातील प्रवेश आणि अंतिमतः विमा क्षेत्रापुढील आव्हाने स्पष्ट केली आहेत. आपल्या निष्कर्षात लेखक म्हणतात. एखादी कंपनी यशस्वी होणेसाठी उत्तम लोक, innovative management, कर्मचाऱ्यांकडून तंत्रकुशल काम करून घेणे, याशिवाय योग्य उत्पादने व सूयोग्य वितरण पद्धतींची आवश्यकता स्पष्ट केली आहे.
- १५) **सस्त्री डी.व्ही.एस.(डायरेक्टर जनरल IRDA हैद्राबाद) (२००८)** The insurance times - Vol.XXV III No.3, March 2008, P.P.33-35 - Some thought on Research in Insurance या लेखामध्ये लेखक विमाविषयक भिन्न-भिन्न aspects स्पष्ट करतात. अंतर्गत तंत्रव्यवस्थापन सुधारणेसाठी, उद्योगाने अंतर्गत संशोधन करणे गरजेचे आहे. विमा प्रणाली अधिक किचकट व बदलती होत आहे. आव्हानांना सामोरे जाऊन गरजांची पूर्ततः केली पाहिजे. शैक्षणिक संशोधनातून आव्हानांना उपाय सुचविले जातील. विमा उद्योगाने यापूर्वीच कांही उपाय केले आहेत. परंतु त्याचे प्रत्यक्ष परिणाम अद्याप लोकांकडून स्पष्ट होत नाहीत. याकरिता माहितीचे आदानप्रदान शैक्षणिक व औद्योगिक यंत्रांद्वारे होणे आवश्यक आहे.
- १६) **भट्टाचार्य अनाबिल (2008)** - The Insurance times, Vol.XXVIII No.4 April 2008, P.P.32- 38 - Micro Insurance in India या लेखामध्ये लेखक ग्रामीण भागातील Micro Insurance विक्रीबद्दल माहिती देतात. ऐतिहासिक पार्श्वभूमी, ग्रामीण भागातील लोकांची मायक्रो विमा आवश्यकता आणि आव्हाने, तत्संबंधी उत्पादने याबाबत विचार मांडले आहेत. सर्वात जास्त ग्राहक असणारे व ग्राहक खेचता येणाऱ्या क्षेत्राची गरज लक्षात घेतली पाहिजे. गरिबांना विमा संरक्षण देण्यामध्ये मोठा अडथळा निर्माण झाला आहे. विमा

कंपन्यांनी याबाबत आवश्यक ती पावले उचलणे गरजेचे आहे. विमा करार प्रत्यक्ष गरिबांपर्यंत पोहोचले पाहिजेत. खास करून ग्रामीण भागात राहणाऱ्या गरिबांना शाळा व हॉस्पिटल सुविधा व शौचालयाच्या सुविधा उपलब्ध करून देणे आवश्यक आहे.

१७) Firm foundation - 2008 - Asia Insurance Post (Vol.8 Issue 12)

July 2008 (P.44-48) या संशोधकीय शोधपत्रिकेमध्ये म्हटले आहे. भारत हा आयुर्विमा व्यवसायात आशिया खंडात ५ व्या स्थानावर आहे आणि जगात ११ व्या स्थानावर आहे. भारतातील आयुर्विमा उद्योगावर LIC चे पारंपरिक नियंत्रण आहे. २००२ च्या प्रथम विमा हप्ता गोळा करण्यामध्ये LIC ने ११% आघाडी घेतली. उदारीकरणाच्या धोरणानंतर खाजगी कंपन्या वाढल्या आहेत आणि वृद्धीची मिळविण्यासाठी ते सरस पद्धती वापरत आहेत आणि नाविन्यपूर्ण उत्पादनांची ओळख करून देत आहेत. त्याचा परिणाम म्हणून खाजगी कंपन्यांचा प्रथम विमा हप्ता सन २००२ पासून २००७ पर्यंत १५.३% पर्यंत वधारला. LIC ची या काळात फक्त २१% नी वृद्धी झाली आणि एकूण जमा विमा हप्ता ९९% वरून ८२% पर्यंत खाली घसरला. विमा उद्योगात उदारीकरणामुळे परिणामकारक दराने वृद्धी झाली आहे. यातील कंपन्या विविध उत्पादने देत आहेत. एकल विमा मनी बँक, पूर्ण जिविताचे कालखंडाचा विमा, युलिप इत्यादी. यातील युलिप ही बाजारातील सर्वात मोठा नवा शोध आहे आणि खाजगी विमा कंपन्यांमध्ये तो फारच प्रसिद्ध आहे. युलिपमध्ये विमा हप्त्याचा कांही भाग जीवन संरक्षणासाठी वापरला जातो आणि उर्वरित भाग म्युच्युअल फंडांचे भागांमध्ये गुंतविला जातो.

१८) राम प्रताप सिन्हा (२००९) : Investments of Indian Life Insurance Co.

Insurance Chronicle - Vol.9 : Issue - 1 January 2009 (P.49-53) आपल्या विमाविषयक लेखामध्ये लेखक विमा कायदा १९३८ स्पष्ट करतात आणि या कायद्याचे IRDA ने नियमन करणे शक्य झाले व यामुळे दोन उद्देश्य साध्य होतात असे ते सांगतात. खाजगी आणि सार्वजनिक क्षेत्रातील गुंतवणूकीची तुलना केली आणि असे लक्षात येते की, खाजगी आयुर्विमा कंपनीनी युलिपमधून LIC पेक्षा जादा फंड कमावला आहे. त्यामुळे त्यांचे रोखे बाजारामध्ये अधिक प्रभाव आहे. सन २००५-०६ आणि २००६-०७

मध्ये त्यांनी ज्यावेळी किंमती वधारलेल्या होत्या त्यावेळी रोखे बाजारातून अधिक परतावा मिळवून दिला आहे.

१९) नितीन बक्षी (March 2010)¹⁴ – Body Language - The Kingpin in Agency

Mechanism - योगक्षेम.

प्रस्तुत लेखामध्ये लेखक लिहितात नैसर्गिक शारीरिक हालचाली या विमा विकताना प्रत्येक एजंटचे हत्यार आहेत. आपल्या वागण्या-बोलण्यातून ग्राहकास विमा खरेदी करणेसाठी आकर्षित कसे करावे याबाबत मार्गदर्शन केले आहे. प्रस्तुत संशोधनात विमा एजंटंचा प्रभाव ग्राहकांवर कसा होतो. ते अभ्यासता येणार आहे.

२०) मोकाशी राजेश – उपप्रबंधक निर्देशक – (Business Bhaskar (Sep.2010)) मार्च २०१०

तक के बीमा कंपनियों में आईपीओ : केअर – लेखक म्हणतात. मार्च २०११ पर्यंत जीवन विमा क्षेत्र कंपन्यांचे पब्लिक ऑफर (आईपीओ) येतील. कंपन्यांना नामांकन देणारे कोअर कंपनीने हा दावा केला आहे. युनिट लिंकड इन्शुरन्स प्लान्स मुळे जे.बी. व आय.आर.डी.ए. मध्ये वाद झाला तरीही विमा कंपन्यांना अधिक संधी आहेत. त्यावेळी भारतात २२ जीवन विमा कंपन्या कार्यरत आहेत. यापैकी चार कंपन्यांमध्ये आईपीओ येऊ शकतात व त्या संदर्भात नवीन नियमावली बनविली जात आहे.

२१) रामकृष्णन टी.एस. (2010)¹⁵– वरिष्ठ डिव्हीजनल मॅनेजर – दिल्ली DO-1 Wealth Plus

- The Guaranteed Prosperity Plan योगक्षेम.

प्रस्तुत लेखामध्ये लेखक नविन विमा प्रस्तावाच्या विविध अंगांची चर्चा करताना हा प्लान किती उत्कृष्ट आहे ते सांगतात. बाजारातील इतर कंपन्यांचे यासारखे असणारे प्लानपेक्षा एल.आय.सी.चे पॉलिसीतील वैशिष्ट्ये त्यांनी ठळकपणे मांडताना त्याच्या विविध पैलूंवर प्रकाशझोत टाकला आहे.

२२) देशबंधू – Economics Times (Sep.4) LIC Invest in Mohali (2010 Sep.4) लेखक

आपल्या लेखामध्ये LIC च्या गुंतवणूकीची माहिती देताना सांगतात मोहाली येथे मॉलवजा ऑफिस कॉम्प्लेक्स बनविणेसाठी LIC १,००० कोटी रू.ची गुंतवणूक करित आहे. पुढील १ ते १.५ वर्षांत हा प्रकल्प पूर्ण होईल ९.६ एकर जमिनीवर ६ लाख वर्ग फुट परिसरात LIC हे बांधकाम करित आहे. यापैकी ३ लाख वर्ग फुट जागेत शॉपिंग मॉल बनविला जाईल

व उर्वरीत जागेत LIC चे ऑफिस होईल. या मॉलमुळे LIC चे उत्पन्नामध्ये वृद्धी होणार आहे.

- २३) Dr.M.Selva Kumar, Dr.J.Vimal Priyan - (March 2012) - A comparative study of public and private Life Insurance companies in India - Global Economic Research - Half Yearly Research Journal Vol.I issue II.

विमा उद्योग विपणन प्रणालीच्या इतर घटकांबरोबरच आर्थिक पायाभूत सुविधा देतो. मुक्त व जागतिकीकरणाचा प्रभाव भारतीय अर्थव्यवस्थेवर होत आहे. ग्राहक हा सार्वभौम आहे. जीवन विमा कंपन्या बुद्धीप्रामाण्याने विमा विक्री करतात. खाजगी विमा कंपन्यांच्या आगमनाने तीव्र स्पर्धा निर्माण झाली आहे. ग्राहकाला आकर्षित करणेसाठी कंपन्या नवनव्या क्लुप्त्या करीत आहेत. या संशोधन पत्रिकेत संशोधकांनी भारतातील सार्वजनिक व खाजगी विमा कंपन्यांचे कामकाजाचे विश्लेषण केले आहे.

संशोधनाचा प्रमुख उद्देश सार्वजनिक व खाजगी विमा उद्योगांचा तुलनात्मक अभ्यास असा असला तरीही गृहीतके भिन्न आहेत. या संशोधनात संशोधकांनी मांडलेली गृहीतके पुढीलप्रमाणे.

गृहीतके :-

- १) नविन विमा हप्त्यांमध्ये सार्वजनिक व खाजगी विमा कंपन्यांमध्ये मूलभूत फरक नाही.
- २) सार्वजनिक व खाजगी विमा कंपन्यांच्या नविन पॉलिसी सादरीकरणात विशेष फरक नाही.

आपल्या निष्कर्षात संशोधिका म्हणतात, आज जीवन विमा आर्थिक क्षेत्रात प्रभावीपणे कार्यरत आहे. कमी कालावधीत पुष्कळ उत्पन्न जमा करणेची क्षमता या उद्योगात आहे. खाजगी विमा कंपन्यांच्या आगमनाने एल.आय.सी. च्या मक्तेदारीला जरी धक्का बसला असला तरीही अभ्यासाअंती असे दिसून येते की, एल.आय.सी. विमा उद्योगात उच्च स्थानावर आहे. खाजगी विमा कंपन्या त्यांच्या बाजारातील प्रभावात वृद्धी करणेच्या प्रयत्नात आहेत.

- २४) Dr.Arnika Shrivastava, Dr.Sarita Tripathi, 2012 - Indian Life Insurance Industry - The Changing Trends - Journal of Arts, Science & Commerce - www.researcherworld.com.vol.III issue 2(3).

आपल्या संशोधन पत्रिकेमध्ये संशोधिका म्हणतात, विमा उद्योग विकसनशील देशांमधील आर्थिक क्षेत्रात भरीव मदत करतातच त्याचबरोबर सामाजिक सुरक्षितता प्रदान करतात. भारतातील विमा क्षेत्राची विलक्षण वृद्धी होत आहे. मागील कांही वर्षांत विमा उद्योगात प्रचंड व लक्षात घेण्यासारखा बदल झाला आहे. भारतात बऱ्याच खाजगी विमा कंपन्यांचा शिरकाव झाला आहे. त्यामध्ये टर्म इन्शुरन्स, उत्तम सेवा, नविन आकर्षक विमापत्रे भारतीयांना खाजगी विमा कंपनीद्वारे प्रदान केली जात आहेत. या संशोधनात संशोधिकेने विमा उद्योगांचे स्थान, स्पर्धात्मकता जी.डी.पी., खाजगी कंपन्यांची मर्मभेदक दृष्टी, बाजारातील प्रभावीपणा, विमाधारकांवरील प्रभाव, एकूण हप्ता यांचा अभ्यास करताना ULIP विमा पॉलिसींचा अभ्यास प्रामुख्याने केला आहे.

संशोधनाचे निष्कर्षांत संशोधिका म्हणतात, IRDA ने विमा क्षेत्राची वृद्धीमध्ये महत्त्वाची भूमिका निभावली आहे. भारतीय विमा उद्योगात Unit Linked विमा पॉलिसींची विक्री हा धनात्मक बदल होय. त्याचबरोबर खाजगी विमा कंपनीचा भारतीय विमा उद्योगातील प्रवेश विमा उद्योगास प्रगत करित आहे. IRDA चे योग्य मार्गदर्शन व भारत सरकारच्या आधाराने भारतातील विमा उद्योगास नजिकच्या काळात उत्तुंग यश लाभेल असे आपले संशोधन पत्रिकेत त्यांनी विशद केले आहे.

संदर्भ :

अ) एम.फील. प्रबंध :

- १) सुर्यगंधा बी.एस. (१९८७) : Shivaji University, Kolhapur - The Social Security Scheme of Employees State Insurance Corporation with particular reference to the textile worker in Solapur - (1987)
- २) किर्तीकर वर्षा (२०००) : Shivaji University, Kolhapur - A study of labour welfare activities and its impact on quality of LIC of workers with special references to Maharashtra Scooter Ltd. Satara - (2000)
- ३) मलाइया शिल्पी व जैन व्ही.के. (२००५) YCMOU, Nashik - Vandana Ladha (2007-08) - A study on comparison on distribution channels of Life Insurance Products in Public Sector and Private sectors
- ४) किर्ती जोशी (२००६-०७) : YCMOU, Nashik - Study of participation of LIC Agents in progress of Life Insurance Corporation Business, Area-Ambajogai
- 5) Mrs.Vajreshwari A.S. (2006-07) YCMOU, Nashik- Comparative and Analytical study of endowment policies of public sector and pvt. sector Insurance companies in Mumbai (A case study of Life Insurance corporation of India and ICICI Prudential Life Insurance company Ltd.)
- 6) Miss.Mital Shah (2007-08) YCMOU, Nashik- A Critical Evaluation of Impact of Liberalisation Privatisation and Globalisation on Life insurance corporation of India
- 7) Mr.Sangle Bhagwan D. (2009) YCMOU, Nashik- Growth Performance of Life Insurance Corporation of India with special reference to Vijapur Branch -
- ८) कु.चांदणे महादेवी नागनाथ - YCMOU.Nashik, जून -२०१० “जागतिकीकरणानंतर आयुर्विमा क्षेत्रात झालेल्या बदलांचा तुलनात्मक अभ्यास” (कार्यक्षेत्र - सोलापूर जिल्हा) (१९९५-९६ ते २००४-०५).
- ९) रामृष्णन के.व्ही. (२०११): भारतीदास युनिव्हर्सिटी - A study of on policy holders satisfaction with reference to LIC of India in Tanjavar Division.

ब) पीएच्.डी. प्रबंध :

- १) शिवराजप्पा एम. (1997-98)– A study of personal management in LIC of Raichur Division (Karnataka State)
- २) खर्चे एन.एम.(1988) – A study of Industrial finance of Life Insurance Corporation of India (1981-82) to 1985-86)
- ३) सांगळे जी.टी. (1993)² – Shivaji University, Kolhapur - Marketing of services of life Insurance Corporation of India With special reference to Satara Divisions (1984-85 to 1991-92)
- ४) सरोज हिरेमठ (१९९५): Pune University, Pune - A study of the development of insurance schemes for industrial employees awareness and utility with special reference to selected industrial units in Pune -
- ५) मोहिनी सुखापूरे - (सप्टेंबर १९९८) A study of group Dynamics with Reference to Relationship of developments officers with agent of the LIC of India - IFSERT, Pune.
- ६) श्रीमती स्मिता तोताडे (१९९८): NIA, Pune - Decision support systems in Insurance Industry.
- ७) स्टेवर्ड डॉस (डिसेंबर, १९९८) – Pune University, Pune - Assessment of service quality by LIC of India
- ८) शशीधरण कट्टी (२०००) : Pune University, Pune - Life Insurance as a financial product with special reference to India
- ९) ए.एल.वाडीकर (जाने. २००१) Pune University, Pune - Innovativeness in the insurance industry
- १०) Panchal M. K. (2002)¹²– Shivaji University, Kolhapur - A study of Human Resource Management practices in LIC of India with special reference to Solapur District.

- ११) पुजारी डी.डी. (2002)³ – Shivaji University, Kolhapur -An Evaluation of life Insurance Corporation of India of Satara Division.
- १२) Dr.Patil V. S. (2002)⁸ - Shivaji University, Kolhapur - A study of Human Resource Management practices in LIC of India with special referenceto Solapur District.
- १३) चोसामरआ इनायती (जून २००६) NIA, Pune - Profitability Evaluation in marketing strategies planned by insurance co.in Pune
- १४) हेमेंद्र हरिकृष्ण सिंग :- (२००९) Pune University, Pune - A study of the effects of liberalisation on the marketing of life Insurance in order to develop an operational framework, for marketing of life Insurance services
- १५) सुनिता सी. (२००९) भारतीदासन युनिव्हर्सिटी - Customer Satisfaction in Life Insurance with special reference to women policy holders in Tanjavara District.
- १६) हत्ती हसन अल-सैफ (२००९-१०): Pune University, Pune - A comparative study of the marketing strategies of Private and Public Life Insurance companies with special references to Pune -
- १७) बोच्छिवास, लक्ष्मी (२०१०) सरदार पटेल युनिव्हर्सिटी गुजरात – वैश्वीकरण – साधारण बीमा उद्योग में राजभाषा कार्यान्वयन.
- १८) रामृष्णन के.व्ही. (२०११) भारतीदासन युनिव्हर्सिटी - A study of on policy holders satisfaction with reference to LIC of India in Tanjavara Division -
- १९) राजेंद्र कौर (२०१२) पंजाब युनिव्हर्सिटी – Corporate Reporting Practice
- २०) शिंदे संजयकुमार (२०१२) वीर नारमद दक्षिण गुजराथ युनिव्हर्सिटी – A comparative study of Life insurance corporation of India and private life insurance companies in India -
- २१) विजय कुमार (२०१२) महर्षी दयानंद युनिव्हर्सिटी – A contemporary study of factors intention Urban and Rural Consumers for buying different Life Insurance Policies in Hariyana -

- २२) श्रीदेवी पी. (२०१३) भारतीदासम युनिव्हर्सिटी तमिळनाडू - A study of consumer behaviour towards endowment policy of life insurance corporation of India,permbalur district, Tamilnadu.
- २३) नरूला सारंग (२०१३) पंजाब युनिव्हर्सिटी - Service quality : a study of life insurance industry in Punjab.
- २४) संजय कुमार (२०१३) महर्षी दयानंद युनिव्हर्सिटी - Challenges and opportunities in the insurance sectors in India a comparative study of Public and private sector -
- २५) सानिका ओक : Pune University, Pune - A comparative study of financial performance of LIC and private life insurance companies in India
- २६) तनवीर अहमद दर्जी : हजरतवाडा युनिव्हर्सिटी काश्मिर - Financial Performance of Insurance Industry in Post Liberalization Era in India -

क) एम.बी.ए. प्रबंध:

- १) मनकुल्ली पाराम्बिल राजन (२००९) कलिकत युनिव्हर्सिटी - Marketing of Life Insurance of LIC of India with Special reference to Kasargad and Kunnur districts in Kerala
- २) सिंगला ललीत (२०१२) पंजाब युनिव्हर्सिटी - Managing occupational stress : A study of marketing executives in public and private life insurance company
- ३) राव के. नागराजा (२०१२) जवाहरलाल नेहरू युनिव्हर्सिटी - Study of Rural Insurance Market in India with special reference to life insurance
- ४) नुतन चौहाण (२०१३) दयालबाग एज्युकेशन इन्स्टिट्यूट - Changing Scenario of leadership in insurance sector : a critical appraisal of life insurance corporation of India and Bajaj Allianz

ड) पुस्तके :

- १) डॉ.गुजराथी व तोरस्कर (१९७९)- विमा व्यवसाय - Insurance - मेहता पब्लिशिंग हाऊस.
- २) चौधरी एस.के. आणि कुलकर्णी के.सी. (1991) - The role of LIC in the Economic development of India-Himalaya Publications Bombay.
- ३) डॉ.सुधीर बोधणकर आणि प्रा.विवेक अलोणी - (जानेवारी २००३) सामाजिक संशोधन पद्धती - श्री साईनाथ प्रकाशन, नागपूर.

इ) शोधपत्रिका :

- १) गुरुमुर्ती टि.आर. (Sept.1974) - People's money hr peoples welfare - The Insurance Times - XIV(9) - PP 7-8.
- २) मन टी.एस. (1987) - Law of Practice of LIC of India - New Delhi Deep & Deep Publications
- ३) L.I.C. of India : 'Trusty with trust' - Bombay LIC Central Office (1991)
- ४) बाजपेयी जी.एन. (Jan.1991)- Life Insurance - The International Scene of Yogakshema - 35(1) - PP 13-16.
- ५) मिश्रा एम.एन. - LIC of India Vol - I - Edu. RBSA Publishers - Jaipur (1991)
- ६) राजन एस.एस. "Product Developmen in Yogakshema 36(9) (Sept.1992)
- ७) राधा शर्मा आणि सींग राजबीर - "Growth & Performance of LIC of India - A study of Jalandhar Division - The Insurance Times - XV (11) (नोव्हें.१९९५)
- ८) चेन्नप्पा डी. - Liberalising India's Insurance - The Indian Journal of Commerce - Vol.52, No.2 (April/June 1999)
- ९) भट्टाचार्य अनव्हील - Indian Banks Entry into Insurance Sector (Nov.2000)
- १०) शेजवलकर पी.जी. - Education in Insurance Marketing - The Insurance Times XX (11) (Nov. 2000)
- ११) गर्ग महेश चंद्रा - New Paradigms in Indian Insurance Industry Yojana (April 2001)

- १२) Report Card : Life (2004) - IRDA Journal, January 2004
- १३) मॅथ्यु एम.जे (2005) - Insurance (Principles & Practice) RSBA Publishers - Jaipur.
- १४) त्रिपाठी नलिनी, पाल प्रभाकर (२००५) Insurance Theory and Practice, Prentice Hall of India PrivateLited, New Delhi - 01, P.P. 17-25.
- १५) सस्त्री डी.व्ही.एस.(डायरेक्टर जनरल IRDA हैद्राबाद) (२००८) The insurance times - Vol.XXV III No.3, March 2008, P.P.33-35 - Some thought on Research in Insurance
- १६) भट्टाचार्य अनाबिल (2008) - The Insurance times, Vol.XXVIII No.4 April 2008, P.P.32- 38 - Micro Insurance in India
- १७) Firm foundation - 2008 - Asia Insurance Post (Vol.8 Issue 12) July 2008 (P.44-48)
- १८) राम प्रताप सिन्हा (२००९) : Investments of Indian Life Insurance Co. Insurance Chronicle - Vol.9 : Issue - 1 January2009 (P.49-53)
- १९) नितीन बक्षी (March 2010) – Body Language - The Kingpin in Agency Mechanism - योगक्षेम.
- २०) मोकाशी राजेश – उपप्रबंधक निर्देशक – (Business Bhaskar (Sep.2010)) मार्च २०१०
- २१) रामकृष्णन टी.एस. (2010)– वरिष्ठ डिव्हीजनल मॅनेजर – दिल्ली DO-1 Wealth Plus - The Guaranteed Prosperity Plan योगक्षेम.
- २२) देशबंधू – Economics Times (Sep.4) LIC Invest in Mohali (2010 Sep.4)
- २३) Dr.M.Selva Kumar, Dr.J.Vimal Priyan - (March 2012) - A comparative study of public and private Life Insurance companies in India - Global Economic Research - Half Yearly Research Journal Vol.I issue II.
- २४) Dr.Arnika Shrivastava, Dr.Sarita Tripathi, 2012 - Indian Life Insurance Industry - The Changing Trends - Journal of Arts, Science & Commerce - www.researcherworld.com.vol.III issue 2(3).

प्रकरण दुसरे

भारतीय आयुर्विमा उद्योगाचा संक्षिप्त आढावा

२.१ प्रस्तावना :

भारतीय आयुर्विमा उद्योगाचे विश्लेषण करित असताना विमा व्यवसायाचा आंतरराष्ट्रीय स्तरावरील व्यवसायाचा ऊहापोह केला आहे. आशियाई देशांमध्ये लोकसंख्या अधिक आहे. लोकसंख्येच्या तुलनेत दरडोई विमा अत्यल्प असलेचे दिसून येते. जगातील सर्वोच्च विमा व्यवसायाचा आढावा घेत असताना सर्वाधिक विमा व्यवसाय करणाऱ्या ३२ विमा कंपन्यांचे वर्गीकरण दोन विभागांमध्ये करणेत आले आहे. यामध्ये प्रथम जमा विमा हप्ता व सर्वोच्च मालमत्ताधारक विमा कंपनी अशी १ ते २५ क्रमांकांने वर्गवारी केली आहे. यामध्ये जर्मनी, यु.के., फ्रान्स व युरोपमधील विमा कंपनी अग्रेसर आहेत. आशियाई देशांमध्ये जपान अव्वल आहे. तर यु.एस.मधील तीन विमा कंपनी पहिल्या पाच क्रमांकांमध्ये विभागल्या आहेत.

भारतीय आयुर्विमा महामंडळ (LIC) मालमत्ता धारकांमध्ये जगात २५ व्या क्रमांकावर असून एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार जगात १७ व्या स्थानावर आहे. आय.सी.आय.सी.आय. विमा कंपनीची विदेशी भागीदार प्रुडेन्शियल पील्सी एकूण जमा विमा हप्त्यांमध्ये जागतिक स्तरावर १९ व्या क्रमांकावर आहे व मालमत्ताधारक विमा कंपनीमध्ये १६ व्या स्थानावर आहे. भारतीय आयुर्विमा व्यवसायामध्ये विदेशी कंपन्यांचे आगमनानंतर विमा व्यवसायात फरक दिसून येतो. आय.आर.डी.ए. च्या नियंत्रणाखाली खाजगी विमा कंपनींचा व्यवसाय असून LIC देखील आय.आर.डी.ए.च्या नियमावलीस अनुसरून कार्यरत आहे. सर्वच विमा कंपनींना IRDA-Act 99 नुसार भाग-भांडवल व रोखे उभारणीस पर्याप्त कार्यवाही केलेनंतरच आयुर्विमा व्यवसायास मान्यता मिळत असलेने आपले स्वतंत्र अस्तित्व निर्माण करणेसाठी त्यांना स्पर्धेचा सामना करावा लागतो.

२.२ जागतिक आयुर्विमा व्यवसाय :

जगातील एकूण ३२ विमा कंपनींचे जागतिक प्रथम २५ स्थानांवरील वर्गवारी सारणी क्र.२.१ व २.२ मध्ये दिली आहे. सारणी क्र.२.१ मध्ये जगातील बँकींग विरहित मालमत्ताधारक पहिल्या २५ विमा कंपनींची मालमत्ता (०००) यु.एस.डॉलर्समध्ये दिली आहे. सारणी क्र.२.२ मध्ये एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार जगातील मोठ्या विमा कंपनींना १ ते २५ अनुक्रम दिला आहे. टक्केवारी ज्या-त्या देशातील चलनानुसार बदलते. मालमत्ता व निव्वळ जमा हप्ता २०१० सालातील आहे. एकूण ३२

कंपन्यांपैकीचे दोन्ही वर्गातील वर्गवारीची थोडक्यात माहिती पुढे दिली असून इंग्रजी अल्फाबेट ऑर्डरनुसार १ ते ३२ पर्यंत कंपनीची माहिती स्पष्ट केली आहे.

सारणी क्र.२.१

जगातील बँकींगविरहीत मालमत्ताधारक सर्वोच्च विमा कंपनी

अ.क्र.	ए.एम.बी. कंपनी नाव	देशाचे नाव	एकूण बँकींग व्यतिरिक्त मालमत्ता (००० यु.एस.डॉलर्स)	टक्केवारी/ बदल
१.	जपान पोस्ट इन्शुरन्स कंपनी लि.	जपान	१,०८,९४,६३,९४८	-५.२६
२.	एकसा एस.ए.	फ्रान्स	९२,०४,७६,५१३	३.२७
३.	ऑलियांझ एस.ई.	जर्मनी	८०,७४,८६,७३६	८.२३
४.	मेटलाईफ	यु.एस.	७३,०९,०६,०००	३५.५३
५.	अमेरिकन इंटरनॅशनल ग्रुप	यु.एस.	६८,३४,४३,०००	-१९.३७
६.	अव्हिवा पीएलसी	यु.के.	५७,२२,०८,८५९	४.४५
७.	ऑसिक्युरेझियनी जनरली	इटली	५५,९८,५८,९३७	-०.३३
८.	पुडेशियल फायनान्शियल	यु.एस.	५३,९८,५४,०००	१२.४२
९.	निप्पॉन लाईफ इन्शुरन्स कं.	जपान	५२,७०,९५,२०१	६.२०
१०.	लिगल अँड जनरल ग्रुप	यु.के.	५०,१०,६३,९१८	९.०३
११.	नॅशनल म्युच्युअल इन्शु. फेड ऑफ अँग्री. कंपनी	जपान	४८,८१,७५,३०४	३.३०
१२.	एगॉन एन.व्ही.	नेदरलँडस्	४४,०४,०१,१६६	११.२७
१३.	आय.एन.जी ग्रुप एन.व्ही.	नेदरलँडस्	४३,१८,५९,६०७	१२.२५
१४.	सी.एन.पी. अँशुरन्स	फ्रान्स	४२,३४,९०,८६८	५.८८
१५.	मॅनुलाईफ फायनान्शियल कापोरेशन	कॅनडा	४१,७७,७०,७७३	५.०७
१६.	पुडेशियल पी.एल.सी.	यु.के.	४०,३४,९२,९६३	१४.५१
१७.	झुरिच फायनान्शियल सर्व्हिसेस	स्विट्झर्लँड	३७,५६,६१,०००	१.७५
१८.	बेर्कशायर हॅथवे	यु.एस.	३७,२२,२९,०००	२५.२८
१९.	दाई-इची लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.	जपान	३४,६४,०४,८३६	५.४५
२०.	हार्टफोर्ड फायनान्शियल सर्व्हिसेस ग्रुप	यु.एस.	३१,८३,४६,०००	३.४५
२१.	म्युनिच रिइन्शुरन्स कंपनी	जर्मनी	३१,३२,४५,२५७	५.७९
२२.	प्रेडिका-प्रिव्हायन्स डायलॉग डू क्रेडीट	फ्रान्स	३०,०६,२९,९८६	६.७९
२३.	मेईजी यसुदा लाईफ इन्शु. कंपनी	जपान	२७,०६,७६,७४२	४.६४
२४.	चायना लाईफ इन्शु. (ग्रुप) कंपनी	चीन	२६,९४,२२,२७४	१४.२४
२५.	लाईफ इन्शु. कापोरेशन ऑफ इंडिया	भारत	२५,३१,५६,५४३	३२.३५

स्रोत : बेस्ट लिंक, ए.एम. बेस्ट रिसर्च - जानेवारी २०१२

सारणी क्र.२.२

एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार जगातील मोठ्या विमा कंपनी

अ.क्र.	ए.एम.बी. कंपनी नाव	देशाचे नाव	निव्वळ जमा विमा हप्ता (००० यु.एस.डॉलर्स)	टक्केवारी/बदल
१.	एक्सा एस.ए.	फ्रान्स	१०,७९,१२,५५३	०.२०
२.	ऑसिक्च्युरेझियनी जनरली	इटली	८,७१,६६,३०६	२.८७
३.	युनायटेड हेल्थ ग्रुप	यु.एस.	८,५४,०५,०००	७.६८
४.	ऑलियांझ एस.ई.	जर्मनी	८,४४,३३,५३८	६.२५
५.	जपान पोस्ट इन्शुरन्स कंपनी लि.	जपान	८,०९,८५,५२१	-४.७७
६.	नॅशनल म्युच्युअल इन्शु. फेड ऑफ जपान	जपान	६,३६,४३,७७९	२.०८
७.	म्युनिच रिइन्शुरन्स कंपनी	जर्मनी	५,७८,४१,३९३	९.७८
८.	वेलपॉईंट आयएनसी	यु.एस.	५,४१,०९,७००	-२.५१
९.	अव्हिवा पीएलसी	यु.के.	५,३२,३७,२५८	७.१५
१०.	चायना लाईफ इन्शुरन्स कं.	चायना	५,२८,७३,९२३	१५.४८
११.	निपॉन लाईफ अन्शुरन्स कं.	जपान	५,२१,८२,३०७	-४.४०
१२.	स्टेट फार्म ग्रुप	यु.एस.	५,५२,९६,१११	२.३२
१३.	अमेरिकन इंटरनॅशनल ग्रुप	यु.एस.	४,६२,२७,०००	-५.३४
१४.	कैसर फाऊंडेशन ग्रुप ऑफ हेल्थ प्लॅन्स	यु.एस.	४,५०,२५,११३	-५.५९
१५.	इयुरिच फायनान्शियल सर्व्हिसेस लि.	स्विट्झर्लंड	४,४२,८२,०००	-७.६९
१६.	सी.एन.पी.अॅशुरन्सेस	फ्रान्स	४,१६,५५,५०४	-०.४६
१७.	लाईफ इन्शु.कार्पो. ऑफ इंडिया	इंडिया	४,१३,२६,०७०	१८.३२
१८.	दाईची लाईफ इन्शु.कं.लि.	जपान	३,९९,६८,९५५	१२.४७
१९.	पुडेन्शियल पीएलसी	यु.के.	३,७४,५६,८३८	२१.२०
२०.	मेइजी यसूदा लाईफ इन्शु.कं.	जपान	३,५६,३०,२३१	२१.९७
२१.	आयएनजी ग्रुप एन.व्ही.	नेदरलँडस्	३,४२,४७,०७७	-९.५०
२२.	सुमिटोमो लाईफ इन्शु.कं.	जपान	३,३३,६९,५९६	२०.३०
२३.	हुमना आयएनसी	यु.एस.	३,२७,१२,३२३	९.३१
२४.	बेर्कशायर हॅथवे आयएनसी	यु.एस.	३,०९,१६,०००	१०.८८
२५.	टोकिओ मरीन होल्डींग	जपान	२,९७,५५,६९१	-४.२६

स्रोत : बेस्ट लिंक, ए.एम. बेस्ट रिसर्च - जानेवारी २०१२

१) एगॉन एन.व्ही. (Aegon N.V.)

चेअरमन व मुख्य कार्यकारी अधिकारी अलेक्स विनॅडस् आहेत. नेदरलॅंडमधील अॅगॉन ही एक सार्वजनिक कंपनी आहे की जी आयुर्विमा निवृत्तीवेतन बचत आणि गुंतवणूक उत्पन्न यासाठी काम करते. अॅगॉन चे २८,००० नोकर असून ते २० देशातील ४० लाख ग्राहकांच्यासाठी सेवा बजावतात. जगातील बँकींग विरहीत मालमत्ताधारक विमा कंपनीमध्ये अॅगॉन १२ व्या स्थानी आहे. सन २०१० मधील कंपनीची एकूण मालमत्ता ४४,०४,०१,१६६ हजार यु.एस.डॉलर्स आहे.

२) अलियांझ सोसायटीज युरोप (Allianz Societies Europe)

कंपनीचे चेअरमन व मुख्य कार्यकारी अधिकारी मायकेल डीकमन आहेत. जर्मनीमधील अग्रगण्य अशी अॅलियांझ ही सार्वजनिक कंपनी असून ती मालमत्ता आणि जीवनभर आरोग्य विमा, मालमत्ता व्यवस्थापन व बँकींगसाठी कार्य करते. या कंपनीचे १,५१,००० कर्मचारी असून ते ७० राष्ट्रांतील ७६ लाख ग्राहकांची सेवा करतात. बँकींग विरहीत मालमत्ताधारक विमा कंपनीमध्ये जागतिक स्तरावर तृतीय क्रमांकांने स्थित या कंपनीचा एकूण विमा हप्त्यानुसार चतुर्थ क्रमांक आहे. अॅलियांझ कंपनी आपल्या आर्थिक सामर्थ्यासाठी व अद्ययावत दरांसाठी ए-प्लस श्रेणीत आहे. सन २०१० मधील कंपनीची एकूण मालमत्ता ८०,७४,८६,७३६ हजार यु.एस.डॉलर्स आहे. ३१ मार्च २०१० अखेर ८,४४,३३,५३८ हजार यु.एस.डॉलर्स निव्वळ जमा विमा हप्ता आहे.

३) अमेरिकन आंतरराष्ट्रीय ग्रुप (American International Group Insurance)

युनायटेड स्टेट्समधील या कंपनीचे चेअरमन व मुख्य कार्यकारी अधिकारी रॉबर्ट एच.बेमॉत्से आहेत. कंपनीचे नावाचा AIG असा उल्लेख होतो. अेआयजी ही एक सार्वजनिक कंपनी असून ही कंपनी जीवन आणि मालमत्ता तसेच प्रासंगिक विमा आणि निवृत्तीधारकांना सेवा देते. या कंपनीचे १३० देशांमध्ये व्यवहार सुरू आहेत. बँकींग विरहीत मालमत्ताधारक कंपनीमध्ये AIG कंपनी जागतिक स्तरावर पाचव्या स्थानावर आहे. एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार तेराव्या स्थानावर आहे. आर्थिक सामर्थ्य व अद्ययावत दरांमध्ये ही कंपनी ए श्रेणीमध्ये आहे. सन २०१० अखेर कंपनीची एकूण मालमत्ता ६८,३४,४३,००० हजार यु.एस.डॉलर्स आहे. ३१ मार्च २०१० अखेर कंपनीचा निव्वळ जमा विमा हप्ता ४,६२,२७,००० यु.एस.डॉलर्स आहे.

४) अॅसिक्चुरेझियनी जनराली एस.पी.ए. (Assicurazioni Generali S.P.A.)

या कंपनीचे चेअरमन ग्रॅबीएल गॅलेटरी डी गेनोला आहेत. जनराली ही इटलीमधील सार्वजनिक कंपनी असून ती मालमत्ता, प्रासंगिक विमा याबरोबरच वैद्यकीय, निवृत्तीवेतन आणि मालमत्ता व्यवस्थापन यासाठी काम करते. ही कंपनी ६० देशांमध्ये ७० लाख ग्राहकांची सेवा करते. एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार कंपनीचे जागतिक स्तरावर द्वितीय स्थान आहे. तर जगातील बँकींग विरहित मालमत्ताधारक कंपनीमध्ये सातव्या स्थानावर स्थित आहे. आर्थिक सामर्थ्य आणि अद्ययावत दरांमध्ये कंपनीला ए श्रेणी आहे. ३१ मार्च २०१० अखेर कंपनीचा निव्वळ जमा हप्ता ८,७१,६६,३०६ हजार यु.एस. डॉलर्स आहे. गतवर्षीपेक्षा २.८७% ने वृद्धी झाली आहे. सन २०१० अखेर आर्थिक वर्षात कंपनीची मालमत्ता ५५,९८,५८,९३७ हजार यु.एस.डॉलर्स आहे. गतवर्षीच्या मालमत्तेच्या ०.३३% ने ही उणे आहे.

५) अव्हीवा प्ली (Aviva Ple)

या कंपनीचे मुख्य कार्यकारी अधिकारी अँड्रयु मॉस आहेत. बँकींग विरहित मालमत्ताधारक विमा कंपनीमध्ये अव्हीवा जागतिक स्तरावर सहाव्या क्रमांकावर आहे. युनायटेड किंगडममध्ये सुरुवात झालेली अव्हीवा ही सार्वजनिक कंपनी असून ती खूप अवधीच्या बचतीसाठी निधी व्यवस्थापनासाठी तसेच सामान्य विम्यासाठी खास प्रसिद्ध आहे. या कंपनीकडे जवळजवळ ३६००० कर्मचारी असून ते जगामध्ये ४४.५ लाख ग्राहकांच्याकरिता कार्य करतात. एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार कंपनीचे जागतिक स्तरावर नववे स्थान आहे. या कंपनीला आर्थिक सामर्थ्यासाठी व अद्ययावत दरांसाठी ए श्रेणी आहे. सन २०१० च्या सरत्या आर्थिक वर्षात ५,३२,३७,२५८ यु.एस. डॉलर्स एकूण जमा विमा हप्ता असून गतवर्षीपेक्षा ७.१५% ने वृद्धी झाली आहे.

६) ए एक्स ए. एस.ए. (AXA S.A.)

या कंपनीचे चेअरमन व मुख्य कार्यकारी हेन्री डी कॅस्ट्रीज आहेत. फ्रान्समधील एक्सा ही एक सार्वजनिक कंपनी असून खास करून विमा आणि मालमत्ता व्यवस्थापनासाठी आहे. या कंपनीत २१४००० कर्मचारी असून ते ६१ राष्ट्रांतील ९५ लाख ग्राहकांची सेवा करतात.

एक्सा कंपनीचे व्यवहार करणाऱ्या कंपन्या अद्ययावत दर आणि आर्थिक सामर्थ्य यामध्ये श्रेणी ए+प्लस वर आहेत. बँकींग विरहित मालमत्ताधारकांमध्ये जागतिक स्तरावर कंपनीचे द्वितीय स्थान आहे. एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार जागतिक स्तरावर कंपनी प्रथम स्थानावर आहे. सन २०१०

मध्ये कंपनीची बँकींग विरहीत मालमत्ता ९२,०४,७६,५१३ हजार यु.एस.डॉलर्स असून ही गतवर्षीपेक्षा ३.२७% ते अधिक आहे. ३१ मार्च २०१० अखेर एकूण निव्वळ जमा विमा हप्ता १०,७९,१२,५५३ हजार यु.एस.डॉलर्स असून गतवर्षीपेक्षा ०.२०% ने जमा विमा हप्त्यामध्ये वृद्धी झाली आहे.

७) बर्कशायर हॅथवे (Berkshire Hathaway Inc.)

कंपनीचे चेअरमन व मुख्य कार्यकारी अधिकारी वॉरन इ. बफेट आहेत. यु.एस.मधील बर्कशायर हॅथवे ही एक सार्वजनिक कंपनी असून ही मालमत्ता व अपघात विम्यांसाठी तसेच पुनर्विम्याच्या व्यवहारासाठी काम करते. बँकींग विरहीत मालमत्ताधारकांमध्ये जागतिक स्तरावर कंपनी अठराव्या स्थानावर आहे. तर एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार जागतिक स्तरावर कंपनी २४ व्या स्थानावर आहे. सन २०१० मधील कंपनीची मालमत्ता ३७,२२,२९,००० हजार यु.एस.डॉलर्स आहे. गतवर्षीपेक्षा २५.२८% ने वृद्धी झाली आहे. ३१ मार्च २०१० अखेर जमा विमा हप्ता ३,०९,१६,००० हजार यु.एस.डॉलर्स असून गतवर्षीपेक्षा १०.८८% ने वृद्धी झाली आहे.

८) चायना लाईफ इन्शुरन्स कंपनी (China Life Insurance Co.)

कंपनीचे अध्यक्ष युआन ली. आहेत. चीनमधील चायना लाईफ ही एक सार्वजनिक कंपनी असून ही अपघात विमा, मालमत्ता व्यवस्थापन यासाठी काम करते. कंपनीच्या सहाय्यक कंपन्यांनी चीनमधील मेनलॅंड येथे मोठी व्यापारविषयक विमा संघटना स्थापन केली. एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार कंपनीचे स्थान जागतिक स्तरावर दहावे आहे. बँकींग विरहीत मालमत्ताधारकांमध्ये कंपनी २४ व्या क्रमांकावर आहे.

९) सीएनपी अॅशुरन्सेस (CNP Assurances)

कंपनीचे मुख्य कार्यकारी अधिकारी गिलेस बेनोइस्ट आहेत. फ्रान्समधील ही एक सार्वजनिक कंपनी असून ती वैयक्तिक विम्यासाठी काम करते. या कंपनीचे व्यवहार फ्रान्समध्ये असून कंपनीचे २४ लाख ग्राहक आहेत. देशांतर्गत व्यवहार असुनदेखील कंपनीचे मालमत्ताधारक कंपनीमध्ये चौदावे स्थान आहे. तर एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार जागतिक स्तरावर सोळावे स्थान आहे. सन २००९-१० या आर्थिक वर्षामध्ये कंपनीची मालमत्ता ४२,३४,९०,८६८ हजार यु.एस.डॉलर्स आहे. गतवर्षीच्या मालमत्तेत ५.८८% ने वृद्धी झाली आहे. सन ३१ मार्च २०१० अखेर निव्वळ जमा विमा हप्ता ४,१६,५५,५७४ हजार यु.एस.डॉलर्स आहे.

१०) दाई-ईची लाईफ इन्शुरन्स कं.लि. (Dai-ichi Life Insurance co.)

या विमा कंपनीचे अध्यक्ष कोईचिओ वतनवे आहेत. जपानमधील दाई-ईची ही आयुर्विमा क्षेत्रात काम करणारी सार्वजनिक क्षेत्रातील कंपनी आहे. कंपनीचे जवळजवळ ५७,००० कर्मचारी असून तिचे व्यवहार आशिया युरोप आणि उत्तर अमेरिका येथे सुरू आहेत. एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार कंपनी जागतिक स्तरावर अठराव्या स्थानी आहे. तर मालमत्ताधारक विमा कंपनीमध्ये १९ व्या स्थानी आहे. ३१ मार्च २०१० अखेर निव्वळ जमा विमा हप्ता ३,९९,६८,९५५ हजार यु.एस. डॉलर्स आहे. गतवर्षीच्या १२.४७% ने वृद्धी दर्शविते. सन २०१० अखेर कंपनीची मालमत्ता ३४,६४,०४,८६६ हजार यु.एस. डॉलर्स आहे. गतवर्षीच्या ५.४५% ने वृद्धी झाली आहे.

११) हार्टफोर्ड फायनान्शियल सर्व्हिसेस ग्रुप (Hart ford financial services group inc.)

कंपनीचे चेअरमन व मुख्य कार्यकारी लियाम ई. मॅगी आहेत. युनायटेड स्टेटस्मधील हार्टफोर्ड ही एक सार्वजनिक कंपनी असून ती जीवन, मोटार कार, घरमालक, व्यापारी विमा, कर्मचारी फायदे, गुंतवणूक उत्पादक, परस्पर निधी आणि महाविद्यालयीन बचत योजनांसाठी कार्य करते. अद्ययावत दर व आर्थिक सामर्थ्य यात कंपनीला ए श्रेणी आहे. कंपनी जगातील बँकींग विरहित मालमत्ताधारक विमा कंपनीमध्ये २० व्या स्थानावर आहे. कंपनीचा सन २०१० अखेर ३१,८३,४३,००० हजार यु.एस.डॉलर्स आहे. गतवर्षीपेक्षा ३.४५% ने वृद्धी झाली आहे.

१२) हुमाना आय.एन.सी. (Humana Inc.)

कंपनीचे चेअरमन व मुख्य कार्यकारी अधिकारी मायकेल बी. मॅकलिस्टर आहेत. हुमाना ही एक आरोग्य, दंत, दृष्टी आणि आयुर्विमा या क्षेत्रात काम करणारी सार्वजनिक कंपनी असून ती अमेरिकेत आहे. एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार जगातील मोठ्या २५ विमा कंपनीमध्ये या कंपनीचा २३ वा क्रमांक आहे. या कंपनीला आर्थिक सामर्थ्यात व दरांमध्ये ए श्रेणी मिळाली आहे. गतवर्षीपेक्षा ९.३१% ने वृद्धी झालेल्या निव्वळ जमा विमा हप्ता ३१ मार्च २०१० अखेर ३,२७,१२,३२३ यु.एस.डॉलर्स आहे.

१३) आयएनजी ग्रुप एन.व्ही. (ING Group N.V.)

कंपनीचे मुख्य कार्यकारी अधिकारी जॉन होमेन आहेत. ही एक आयुर्विमा व मालमत्ता व्यवस्थापन क्षेत्रात काम करणारी सार्वजनिक कंपनी आहे. नेदरलँडमधील या कंपनीचे १०७००० कर्मचारी असून तिचे आशिया, युरोप, लॅटीन अमेरिका आणि संयुक्त राष्ट्रांत व्यवहार आहेत. बँकींग

विरहित मालमत्ताधारकांमध्ये आयएनजी ग्रुप एन.व्ही. जगामध्ये १३ व्या स्थानावर आहे. तर एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार कंपनी जागतिक स्तरावर २१ व्या स्थानावर आहे. या कंपनीला आर्थिक सामर्थ्यात 'ए' श्रेणी मिळाली आहे. सन २०१० मध्ये कंपनीची मालमत्ता ४३,१८,५९,६०७ यु.एस. डॉलर्स असून गतवर्षीपेक्षा १२.२५% ने वृद्धी झाली आहे. कंपनीच्या ३१ मार्च २०१० अखेर ३,४२,४७,०७७ हजार यु.एस.डॉलर्स निव्वळ जमा विमा हप्ता आहे.

१४) जपान पोस्ट इन्शुरन्स कं.लि. (Japan Post Insurance Co.Ltd.)

कंपनीचे चेअरमन जोसुके शिंदो हे आहेत. जपानमधील ही एक सरकारी मालकीची कंपनी असून ती खास करून आयुर्विम्याचे काम करते. जपानमधील सर्व शहरामध्ये, खेड्यांमध्ये हीचे व्यवहार सुरू आहेत. या कंपनीचे जवळजवळ ६८०० कर्मचारी आहेत. फक्त जपानमध्ये कार्यरत असूनदेखील कंपनीची मालमत्ता जागतिक स्तरावरील विमा कंपनीमध्ये सर्वोच्च स्थान दर्शविते. तर एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार कंपनी जागतिक स्तरावर पाचव्या क्रमांकावर आहे. कंपनीची सन २०१० मध्ये १,०८,९४,६३,९४८ हजार यु.एस.डॉलर्सची मालमत्ता आहे. गतवर्षीच्या ५.२६% ने ही उणे आहे. ३१ मार्च २०१० अखेर निव्वळ जमा विमा हप्ता ८,०९,८५,५२८ हजार यु.एस. डॉलर्स असून गतवर्षीच्या विमा हप्त्यापेक्षा ४.७७% ने उणे विमा हप्ता आहे.

१५) कॅसर फाऊंडेशन ग्रुप ऑफ हेल्थ प्लॅन्स (Kaiser Foundation group of Health Plan)

कंपनीचे चेअरमन आणि मुख्य कार्यकारी अधिकारी जॉर्ज सी.हॅल्हरर्सन आहेत. युनायटेड स्टेटस्मधील कॅसर फाऊंडेशन ग्रुप आरोग्य विमा आणि आरोग्य रक्षण या क्षेत्रात फायदा मिळविणेच्या उद्देशाने काम करत नाही. कंपनीचे व्यवहार कॅलिफोर्निया, कोलोरेडो, जॉर्जिया, हवेली, मेरीलँड, ओहिओ, ऑरेगॉन, व्हर्जिनिया आणि वॉशिंग्टन येथे आहेत. एकूण जमा विमा प्रिमियममध्ये जागतिक स्तरावर कंपनी १४ व्या स्थानावर आहे. सन २०१० अखेर निव्वळ जमा विमा हप्ता ४,५०,२५,११३ हजार यु.एस.डॉलर्स जमा आहे.

१६) लिगल अँड जनरल ग्रुप (Legal & General Group Ple)

कंपनीचे मुख्य कार्यकारी अधिकारी टीम ब्रिडॉन आहेत. युनायटेड किंगडममधील ही कंपनी सामान्य विमा, निवृत्तीवेतन आणि गुंतवणूक या क्षेत्रात काम करते. या कंपनीकडून ७ लाख ग्राहकांची सेवा केली जाते. तिचे व्यवहार इंग्लंड आणि युरोपात आहेत. बँकींग विरहित मालमत्ता धारकांमध्ये विमा कंपनी जगामध्ये दहाव्या स्थानावर आहे. सन २०१० मध्ये कंपनीची मालमत्ता

५०,१०,६३,९१८ हजार यु.एस.डॉलर्स आहे. गतवर्षीपेक्षा ९.०३% ने मालमत्तेत वृद्धी झाली आहे.

१७) लाईफ इन्शुरन्स कार्पोरेशन ऑफ इंडिया (LIC of India)

कंपनीचे चेअरमन डी.के.मेहरोत्रा आहेत. भारतातील ही एक सरकारी मालकीची कंपनी असून ती वैयक्तिक आयुर्विमा, समूह विमा आणि निवृत्तीवेतन योजनांसाठी काम करते. हीचे भारतात जास्त विमाधारक असून कंपनी आशिया व युरोपमध्ये काम करते. एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार जगातील मोठ्या विमा कंपनीमध्ये एलआयसीचा सतरावा क्रमांक आहे. बँकींग विरहित मालमत्ता धारकांमध्ये कंपनीचे जागतिक स्तरावर २५ वे स्थान आहे. एकूण जमा विमा हप्ता ३१ मार्च २०१० अखेर ४,१३,२६,०७० हजार यु.एस.डॉलर्स आहे. गतवर्षीच्या जमा विमा हप्त्यापेक्षा १८.३२% ने यामध्ये वृद्धी झाली आहे. सन २०१० अखेर २५,३१,५६,५४३ हजार यु.एस.डॉलर्सची मालमत्ता कंपनीकडे असून गतवर्षीच्या तुलनेत यामध्ये ३२.३५% ने वृद्धी झाली आहे.

१८) मॅन्युलाईफ फायनान्शियल कार्पोरेशन (Manulife Financial Corp.)

कंपनीचे मुख्य कार्यकारी अधिकारी डोनाल्ड ए. गुलोईन आहेत. कॅनडामधील मॅन्युलाईफ ही एक सार्वजनिक कंपनी असून ती आयुर्विमा व आरोग्य विम्यासाठी कार्य करते. त्याचबरोबर दीर्घ मुदतीच्या सेवा, निवृत्तीवेतन, परस्पर निधी व बँकींग उत्पादक या क्षेत्रातही काम करते. या कंपनीचे २० हजारांपेक्षा जास्त कर्मचारी असून ती जगातील २१ देशात आणि केंद्रशासित प्रदेशात काम करते. बँकींग विरहित मालमत्ताधारकांमध्ये जागतिक स्तरावर कंपनीचा पंधरावा क्रमांक आहे. या कंपनीबरोबरच या कंपनीसाठी काम करणाऱ्या अन्य कंपन्यांचा अद्ययावत दर व त्यांचे आर्थिक सामर्थ्यात 'ए' श्रेणी मिळाली आहे. सन २०१० अखेर ४१,७७,७०,७७३ हजार यु.एस.डॉलर्सची मालमत्ता कंपनीचे मालकीची होती. यामध्ये गतवर्षीच्या तुलनेत ५.०७% ने वृद्धी झाली आहे.

१९) मेईजी यहुदा लाईफ इन्शुरन्स कं. (Meiji Yasuda Life Insurance Co.)

कंपनीचे चेअरमन केन-इची सेकीगुची आहेत. जपानमधील मेईजी यहुदा ही आयुर्विमा व मालमत्ता व्यवस्थापनात परस्पर व्यवहार करणारी कंपनी असून हीचे व्यवहार जपान, अशिया, संयुक्त राष्ट्रे व युरोपमध्ये सुरू आहेत. एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार कंपनी जागतिक स्तरावर २० व्या स्थानावर आहे. तर मालमत्ताधारकांमध्ये कंपनीचे स्थान २३ वे आहे. ३१ मार्च २०१० अखेर ३,५६,३०,२३१ हजार यु.एस. डॉलर्सची मालमत्ता असून एकूण जमा विमा हप्ता असून गतवर्षीच्या तुलनेत यामध्ये २१.९७% ने वृद्धी झाली आहे. सन २००९-१० या आर्थिक वर्षामध्ये कंपनीकडे

२७,०६,७६,७४२ हजार यु.एस.डॉलर्सची मालमत्ता असून गतवर्षीच्या तुलनेत यामध्ये ४.६४% ने वृद्धी झाली आहे.

२०) मेटलाईफ आय.एन.सी. (Metlife Inc.)

कंपनीचे अध्यक्ष व मुख्य कार्यकारी स्टीव्हन ए.खंडारियन आहेत. युनायटेड स्टेटस्मधील मेटलाईफ ही एक सार्वजनिक कंपनी असून ही मालमत्ता, अपघात विमा कर्मचारी कल्याण योजना यामध्ये काम करते. या कंपनीचे ५० देशांमध्ये ९० लाख ग्राहक आहेत. बँकींग विरहित मालमत्ताधारकांमध्ये कंपनी जागतिक स्तरावर चौथ्या क्रमांकावर विराजमान आहे. कंपनीकडे ३१ मार्च २०१० अखेर ७३,०९,०६,००० हजार यु.एस.डॉलर्सची मालमत्ता जमा असून यामध्ये गतवर्षीच्या तुलनेत ३५.५३% ने वृद्धी झाली आहे.

२१) मुनिच रिइन्शुरन्स कंपनी (Munich Reinsurance Co.)

कंपनीचे चेअरमन निकोलस रॉन बाँबहार्ड आहेत. जर्मनीमधील ही कंपनी पुनर्विमा, आद्य विमा आणि मालमत्ता व्यवस्थापन यासाठी काम करते. या कंपनीचे जवळपास ४७००० कर्मचारी असून ते ३० पेक्षा जास्त राष्ट्रांमध्ये व्यवहार करतात. म्युनिच कंपनी सार्वजनिक क्षेत्रातील गुंतवणूकधारक आहे. ए.एम.बेस्ट द्वारा सध्या कंपनीची मजबुत आर्थिक परिस्थिती व कार्यपद्धतीमुळे अत्युत्कृष्ट ए प्लस दर्जा देत आहे. एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार कंपनी जगात ७ व्या क्रमांकावर आहे. मालमत्ताधारकांमध्ये कंपनीचे जागतिक स्तरावर २१ वे स्थान आहे. ३१ मार्च २०१० अखेर ५,७८,४१,३९३ यु.एस.डॉलर्स विमा हप्ता जमा झाला. हा गतवर्षीच्या ९.७८% ने अधिक आहे. सन २०१० अखेर कंपनीची मालमत्ता ३१,३२,४५,२५७ यु.एस.डॉलर्स होती. गतवर्षीच्या तुलनेत ५.७९% ने यामध्ये वृद्धी झाली.

२२) नॅशनल म्युच्युअल इन्शुरन्स फेडरेशन ऑफ अॅग्रीकल्चरल को-ऑपरेटिव्ह (National Mutual Insurance Federation of Agricultural Co-op.)

कंपनीचे अध्यक्ष कझुमी इमावो आहेत. जपानमधील ही कंपनी 'जा क्योसार्ह' नावाने ओळखली जाते. शेतीप्रधान सहकारामध्ये परस्पर सहकार्य/मदत करणारी एक संघटना म्हणून कार्य करते. ही कंपनी मालमत्ता, जबाबदारी आणि आयुर्विमासाठी सेवा पुरविते. सहकारी तत्त्वावरील शेतीस संरक्षण हा कंपनीचा मुख्य उद्देश आहे. एएम बेस्ट रिसर्चद्वारे केलेल्या सर्वेक्षणानुसार एकूण जमा विमा प्रिमियममध्ये कंपनी जागतिक स्तरावर सहाव्या क्रमांकावर विराजमान आहे. बँकींग

विरहित मालमत्ताधारकांचे कंपनी जगातील अकराव्या स्थानावरील मालमत्ताधारक कंपनी आहे. ३१ मार्च २०१० अखेर जमा विमा प्रिमियम ६,३६,४३,७७९ यु.एस. डॉलर्स असून गतवर्षीच्या तुलनेत यामध्ये २.०८% ने वृद्धी झाली आहे. यावेळी कंपनीची मालमत्ता ४८,८१,७५,३०४ यु.एस. डॉलर्स होती. यामध्ये ३.३०% ने वृद्धी झाली.

२३) निप्पोन लाईफ इन्शुरन्स कंपनी (Nippon Life Insurance Co.)

कंपनीचे चेअरमन कुनी ओकामोनो आहेत. जपानमधील ही कंपनी खास करून आयुर्विम्यासाठी परस्पर सहकार्यावर काम करते. हीचे व्यवहार जपान, संयुक्त राष्ट्रे आणि आशिया येथे सुरू आहेत. ए प्लस दर्जा कंपनीच्या मजबुत आर्थिक स्थितीमुळे ए.एम.बेस्ट द्वारा देणेत आला आहे. ए.एम. बेस्टचे सर्वेक्षणानुसार कंपनी मालमत्ताधारक सर्वोच्च २५ कंपनीमधील नवव्या स्थानावर आहे. तर एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार जागतिक स्तरावर कंपनी अकराव्या क्रमांकावर विराजमान आहे. सन २०१० मधील कंपनीची एकूण मालमत्ता ५२,७०,९५,२०१ हजार यु.एस.डॉलर्स असून गतवर्षीपेक्षा यामध्ये ६.२०% ने वृद्धी झाली आहे. ३१ मार्च २०१० अखेर जमा विमा प्रिमियम ५,२१,८२,३०७ असून गतवर्षीच्या तुलनेत यामध्ये ४.४०% ने घट झाली.

२४) प्रेडीका-प्रिव्होयान्स डायलॉग डू क्रेडीट (Predica-Prevoyance Dialogue Ducredit)

कंपनीचे चेअरमन गाय चाचू आहेत. फ्रान्समधील प्रेडीका ही खास करून आयुर्विमा आणि फ्रान्स मधील बँक अँश्युरन्स म्हणून नेतृत्व करते. या कंपनीचे ७५० कर्मचारी असून १४.३ लाख पॉलिसी आहेत. हिचे पालकत्व करणारी क्रेडीट अँश्युरन्स अँग्रीकल्चर कंपनीचे व्यवहार १९ देशांमध्ये सुरू आहेत. जागतिक स्तरावर २२ व्या क्रमांकाची मालमत्ता कंपनीकडे आहे. सन २०१० अखेर कंपनीकडे ३०,०६,२९,९८६ यु.एस. डॉलर्सची मालमत्ता असून गतवर्षीपेक्षा यामध्ये ६.७९% ने वृद्धी झाली.

२५) प्रुडेन्शियल फायनान्शियल इं. (Prudential Financial Inc.)

कंपनीचे चेअरमन व मुख्य कार्यकारी अधिकारी जॉन आर. स्ट्रॅंगफेड आहेत. युनायटेड स्टेटस्मधील प्रुडेन्शियल ही आयुर्विमा निवृत्तीनंतरच्या संबंधित सेवा, गुंतवणूक व्यवस्थापन यासाठी काम करते. या कंपनीचे ४१००० कर्मचारी असून हीचे व्यवहार ३८ देशांत सुरू आहेत. कार्यपद्धती व आर्थिक भक्कम स्थितीमुळे ए प्लस मानांकन कंपनीस प्राप्त झाले आहे. बँकींग विरहित मालमत्ताधारकांमध्ये कंपनीचे जागतिक स्तरावर आठवे स्थान आहे. सन २०१० मध्ये कंपनीकडे

५३,९८,५४,००० हजार यु.एस. डॉलर्सची मालमत्ता आहे. गतवर्षीच्या तुलनेत यामध्ये १२.४२% ने वृद्धी झाली.

२६) प्रुडेन्शियल प्ली. (Prudential Ple)

कंपनीचे मुख्य कार्यकारी अधिकारी रिजने थियाम आहेत. युनायटेड किंगडममधील ही कंपनी आयुर्विमा व मालमत्ता व्यवस्थापन यासाठी काम करते. या कंपनीचे २५ लाख ग्राहक आशिया, यु.के. व संयुक्त राष्ट्रांत आहेत. बँकींग विरहित मालमत्ता धारकांमध्ये कंपनीचे जागतिक स्तरावर सोळावे स्थान आहे. एकूण जमा विमा प्रिमियममध्ये कंपनीचा जागतिक स्तरावर एकोणिसावा क्रमांक आहे. सन २०१० अखेर कंपनीची मालमत्ता ४०,३४,९२,९६३ हजार यु.एस.डॉलर्स आहे. गतवर्षीच्या तुलनेत यामध्ये १४.५१% ने वृद्धी झाली. ३१ मार्च २०१० अखेर जमा विमा हप्ता ३,७४,५६,८६८ हजार यु.एस.डॉलर्स असून गतवर्षीच्या तुलनेत यामध्ये २१.२०% ने वृद्धी झाली.

२७) स्टेट फार्म ग्रुप (State Farm Group)

कंपनीचे चेअरमन मुख्य कार्यकारी अधिकारी एडवर्ड बी रूस्त ज्युनि. आहेत. युनायटेड स्टेट्समधील ही खासकरून मोटार गाड्या, मालमत्ता व आयुर्विमा क्षेत्रात परस्पर सहकार्य करणारी कंपनी आहे. या कंपनीचे ६६००० कर्मचारी असून संयुक्त राष्ट्रे, कॅनडा या ठिकाणी ८० लाख विमाधारक आहेत. एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार कंपनीचे जागतिक स्तरावर बारावे स्थान आहे. ३१ मार्च २०१० अखेर ५,५२,९६,१११ हजार यु.एस.डॉलर्स एकूण जमा विमा हप्ता असून गतवर्षीच्या २.३२% ने वृद्धी झाली.

२८) सुमितोमो लाईफ इन्शुरन्स कंपनी (Sumitomo Life Insurance Co.)

कंपनीचे मुख्य कार्यकारी अधिकारी योशिओ सातो आहेत. जपानमधील सुमितोमो ही कंपनी खास करून आयुर्विमा मालमत्ता व्यवस्थापनात कार्य करते. हीचे ४५००० कर्मचारी असून ते आशिया मध्ये व्यवहार करता. एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार कंपनी जगातील मोठ्या पंचवीस विमा कंपनीमध्ये एएम बेस्ट सर्वेक्षणानुसार बाविसाव्या स्थानावर विराजमान आहे. ३१ मार्च २०१० अखेर कंपनीकडे ३,३३,६९,५९६ हजार यु.एस.डॉलर्स विमा हप्ता जमा असून गतवर्षीच्या तुलनेत २०.३०% ने वृद्धी झाली.

२९) टोकियो मरीन होल्डींग्ज आय.एन.सी. (Tokiyō Marine Holdings Inc.)

कंपनीचे अध्यक्ष सुझो सुमी आहेत. जपानमधील टोकियो मरीन होल्डींग्ज ही कंपनी सार्वजनिक असून ती आयुर्विमासाठी प्रसिद्ध आहे. हीचे व्यवहार आशिया, युरोप आणि उत्तर अमेरिकेत सुरू आहेत. ए.एम.बेल्ट द्वारा कंपनीला ए प्लस प्लस मानांकनाने सन्मानित करणेत आले आहे. एकूण जमा विमा हप्त्यानुसार कंपनी जागतिक स्तरावर २५ व्या क्रमांकावर आहे. ३१ मार्च २०१० अखेर कंपनीकडे २,९७,५५,६९१ हजार यु.एस.डॉलर्स विमा हप्ता जमा झाला. गतवर्षीच्या तुलनेत ४.२६% ने उणे आहे.

३०) युनायटेड हेल्थ ग्रुप (United Health Group Inc.)

कंपनीचे मुख्य कार्यकारी अधिकारी स्टीफन जे. हेमस्ले आहेत. यु.एस.मधील ही एक सार्वजनिक कंपनी असून ती आरोग्य विमा, आरोग्य रक्षण, सेवा यामध्ये काम करते. ही कंपनी ७५ लाख ग्राहकांची सेवा ८७००० कर्मचाऱ्यांकडून पार पाडते. हीचे जगात ५० राज्ये व १८ देशांमध्ये व्यवहार सुरू आहेत. सार्वजनिक क्षेत्रातील या कंपनीस उत्कृष्ट ए दर्जा प्राप्त आहे. एकूण जमा विमा प्रिमियमनुसार कंपनी जागतिक स्तरावरील तृतीय मोठी विमा कंपनी आहे. ३१ मार्च २०१० अखेर कंपनीकडे ८,५४,०५,००० हजार यु.एस.डॉलर्स विमा हप्ता जमा असून गतवर्षीपेक्षा ७.६८% ने हा अधिक आहे.

३१) वेलपॉइंट आय.एन.सी. (Well Point Inc.)

कंपनीचे चेअरमन व मुख्य कार्यकारी अधिकारी अँजेला एफ.ब्रेली आहेत. यु.एस.मधील ही कंपनी आरोग्य विम्यासाठी प्रसिद्ध आहे. या कंपनीचे ३७५०० कर्मचारी असून ३४ लाख ग्राहकांची ते सेवा करतात. ते संयुक्त राष्ट्रांत काम करतात. सार्वजनिक क्षेत्रातील या कंपनीस ए मानांकन प्राप्त झाले आहे. एकूण जमा विमा प्रिमियमनुसार कंपनी जागतिक स्तरावर आठव्या क्रमांकावर आहे. ३१ मार्च २०१० अखेर ५,४१,०९,७०० हजार यु.एस.डॉलर्स विमा प्रिमियम जमा असून गतवर्षीपेक्षा २.५१% ने उणे आहे.

३२) झुरीच फायनान्शियल सर्व्हिसेस लि. (Zurich Financial Services Ltd.)

कंपनीचे चेअरमन मॅनफ्रेड गेंज आहेत. स्वित्झर्लंडमधील झुरीच ही एक सार्वजनिक कंपनी असून ती सामान्य व आयुर्विम्यासाठी काम करते. या कंपनीचे जवळपास ६०००० कर्मचारी असून ते १७० पेक्षा जास्त राष्ट्रांतील ग्राहकांची सेवा करतात. सार्वजनिक क्षेत्रातील या कंपनीस ए प्लस

मानांकन मिळाले आहे. एकूण जमा विमा प्रिमियमनुसार कंपनी जागतिक स्तरावर पंधराव्या क्रमांकावर आहे. बँकींग विरहित मालमत्ताधारक कंपनीमध्ये सतराव्या स्थानावर आहे. सन ३१ मार्च २०१० अखेर कंपनीकडे ४,४२,८२,००० हजार यु.एस.डॉलर्स एकूण जमा विमा प्रिमियम असून गतवर्षीच्या तुलनेत ७.६९% ने घट झाली आहे. सन २०१० अखेर कंपनीकडे ३७,५६,६१,००० हजार यु.एस.डॉलर्स ची मालमत्ता असून गतवर्षीच्या तुलनेत यामध्ये १.७५% ने वृद्धी झाली आहे.

सारणी क्र.२.३

आंतरराष्ट्रीय आयुर्विमा व्यवसायाचा प्रसार

(टक्केवारी)

अ.नं.	देश	२००१	२००२	२००३	२००४	२००५	२००६	२००७	२००८	२००९	२०१०
१.	ऑस्ट्रेलिया	५.७	५.०२	४.४२	४.१७	३.५१	३.८०	३.८०	४.४०	३.४०	३.१०
२.	ब्राझिल	०.३६	१.०५	१.२८	१.३६	१.३३	१.३०	१.४०	१.४०	१.६०	१.६०
३.	फ्रान्स	५.७३	५.६१	५.९९	६.३८	७.०८	७.९०	७.३०	६.२०	७.२०	७.४०
४.	जर्मनी	३	३.०६	३.१७	३.११	३.०६	३.१०	३.१०	३.००	३.३०	३.५०
५.	रशिया	१.५५	०.९६	१.१२	०.६१	०.१२	०.१०	०.१०	०.००	०.००	०.००
६.	द.आफ्रिका	१५.१९	१५.९२	१२.९६	११.४३	१०.८४	१३.००	१२.५०	१२.५०	१०.००	१२.००
७.	स्वित्झर्लंड	७.९५	८.१४	७.७२	६.७३	६.२०	६.२०	५.७०	५.५०	५.४०	५.५०
८.	यु.के.	१०.७३	१०.१९	८.६२	८.९२	८.९०	१३.१०	१२.६०	१२.८०	१०.००	९.५०
९.	यु.एस.	४.४	४.६	४.३८	४.२२	४.१४	४.००	४.२०	४.१०	३.५०	३.५०
आशियाई देश											
१.	बांग्लादेश	०.२९	०.२९	०.३७	०.३७	०.४२	०.४०	०.५०	०.७०	०.७०	०.७०
२.	हॉंगकॉंग	५.१३	५.२	६.३८	७.८८	८.६३	९.२०	१०.६०	९.९०	९.६०	१०.१०
३.	भारत	२.१५	२.५९	२.२६	२.५३	२.५३	४.१०	४.००	४.००	४.६०	४.४०
४.	जपान	८.८५	८.६४	८.६१	८.२६	८.३२	८.३०	७.५०	७.६०	७.८०	८.००
५.	मलेशिया	३.३८	२.९४	३.२९	३.५२	३.६०	३.२०	३.१०	२.८०	२.९०	३.२०
६.	पाकिस्तान	०.३	०.२४	०.२४	०.२८	०.२७	०.३०	०.३०	०.३०	०.३०	०.३०
७.	चीन	१.३४	२.०३	२.३	२.२१	१.७८	१.७०	१.८०	२.२०	२.३०	२.५०
८.	सिंगापूर	३.४	३.४८	६.०९	६.०२	६.००	५.४०	६.२०	६.३०	५.१०	४.६०
९.	द.कोरिया	८.६९	८.२३	६.७७	६.७५	७.२७	७.९०	८.२०	८.००	६.५०	७.००
१०.	श्रीलंका	०.५३	०.५५	०.५५	०.६	०.६२	०.६०	०.६०	०.६०	०.६०	०.६०
११.	तैवान	६.०३	७.३५	८.२८	११.०६	११.२७	११.६०	१२.९०	१३.३०	१३.८०	१५.४०
१२.	थायलंड	१.८६	२.०९	२.२५	१.९४	१.९९	१.९०	१.८०	१.८०	२.४०	२.६०
एकूण जागतिक विमा		४.६८	४.७६	४.५९	४.५५	४.३४	४.५०	४.४०	४.१०	४.६०	४.००

(स्रोत - हॅन्डबुक ऑन इंडियन इन्शुरन्स स्टॅटिस्टिकल - २०१०-११)

(स्रोत - स्वीस रे सिग्मा)

सारणी क्र.२.३ मध्ये आंतरराष्ट्रीय आयुर्विमा प्रसाराची टक्केवारी सांगितली आहे. सन २०००-२००१ ने २००९-२०१० या आर्थिक वर्षातील ऑस्ट्रेलिया, युरोप, आफ्रिका, अमेरिका व आशिया खंडातील एकूण २१ देशांतील २००१ ते २०१० या दशकातील आयुर्विमा व्यवसायाच्या प्रसाराची टक्केवारी मांडली आहे. सन २०००-२००१ या आर्थिक वर्षात जागतिक लोकसंख्येच्या ४.६८% लोकसंख्या विमाधारकांची होती. पुढील वर्षात यात ४.७६% वृद्धी झाली. सन २००६-०७ अखेर विमित लोकसंख्येच्या टक्केवारीत घट आढळते. सन २००७-०८ मध्ये विमित लोकसंख्येत वृद्धी होऊन ४.१०% जागतिक लोकसंख्या विमा छत्राखाली आलेचे दिसून येते तर मार्च २०१० मध्ये जगातील फक्त ४% लोकसंख्येने विमा संरक्षण घेतले आहे. विमा हप्ता (यु.एस.डॉलर्स) व जीडीपी (यु.एस.डॉलर्स) यांचे गुणोत्तरातून विमा प्रसाराचे मापन करणेत आले आहे. सिग्मा रे यांच्या विविध मासिकांतून वेळोवेळी ही आकडेवारी देणेत आली आहे.

आशियाई देशांव्यतिरिक्त ऑस्ट्रेलिया, ब्राझील, फ्रान्स, जर्मनी, रशिया, द.आफ्रिका, स्वित्झर्लंड, यु.के., यु.एस. पैकी सर्वात कमी विमा प्रसार सन २००१ मध्ये ०.३६% रशियामध्ये असून सर्वाधिक विमा प्रसाराची टक्केवारी यु.के. १०.७३% आहे. सन २०१० मध्ये सर्वात कमी विमा प्रसार १.६०% ब्राझील आहे. २००१ च्या तुलनेत यामध्ये वृद्धी दिसून येते. तर सर्वाधिक विमा प्रसाराची टक्केवारी १२% द.आफ्रिका मध्ये आहे. यु.के.मध्ये २००१ च्या तुलनेत घट दिसून येते.

आशियाई देशांमध्ये बांग्लादेश, हाँगकाँग, भारत, जपान, मलेशिया, पाकिस्तान, चीन, सिंगापूर, द.कोरिया, श्रीलंका, तैवान, थायलंड या देशांतील विमा प्रसाराची तुलना करणेत आली आहे. सन २००१ मध्ये सर्वात कमी विमा प्रसार बांग्लादेश ०.२९% आढळते. तर सर्वाधिक विमा प्रसार ८.८५% जपानमध्ये दिसून येते. भारतात यावेळी २.१५% व्यक्तींपर्यंत विमा प्रसार झाला असलेचे दिसून येते. सन २०१० मध्ये सर्वात कमी ०.३०% विमा प्रसाराचे प्रमाण दिसून येते. तर सर्वाधिक प्रमाण १५.४०% तैवानमध्ये झाले आहे. भारतात विमा प्रसारात सन २००१ च्या तुलनेत वृद्धी दिसून येते. सन २०१० मध्ये ४.४०% विमा प्रसार भारतात आढळतो.

सारणी क्र.२.४

आंतरराष्ट्रीय आयुर्विमा व्यवसायाच्या घनतेचा तुलनात्मक तक्ता

(यु.एस. डॉलरमध्ये)

अ.नं.	देश	२००१	२००२	२००३	२००४	२००५	२००६	२००७	२००८	२००९	२०१०
१.	ऑस्ट्रेलिया	१०४०.३	१०१०.४	११२९.३	१२८५.१	१३६६.७	१३८९.०	१६७४.१	२०३८.०	१५२४.८	१७६६.३
२.	ब्राझिल	१०.८	२७.२	३५.८	४५.९	५६.८	७२.५	९५.३	११५.४	१२७.९	१६९.९
३.	फ्रान्स	१२६८.२	१३४९.५	१७६७.९	२१५०.२	२४७४.६	२९२२.५	२९२८.३	२७९१.९	२९७९.८	२९३७.६
४.	जर्मनी	६७४.३	७३६.७	९३०.४	१०२१.३	१०१२.१	११३६.१	१२३६.१	१३४६.५	१३५६.७	१४०२.२
५.	रशिया	३७.२	२३.१	३३.९	२४.८	६.३	४.०	६.१	५.४	४.५	६.४
६.	द.आफ्रिका	३७७.२	३६०.५	४७६.५	५४५.५	५५८.३	६९५.६	७१९.०	७०७.०	५७४.२	८५४.६
७.	स्वित्झर्लंड	२७१५.७	३०९९.७	३४३१.८	३२७५.१	३०७८.१	३१११.८	३१५९.१	३५५१.५	३४०५.६	३६६६.८
८.	यु.के.	२५६७.९	२६७९.४	२६१७.१	३१९०.४	३२८७.१	५१३९.६	५७३०.५	५५८२.१	३५२७.६	३४३६.३
९.	यु.एस.	१६०२.०	१६६२.६	१६५७.५	१६९२.५	१७५३.२	१७८९.५	१९२२.०	१९००.६	१६०२.६	१६३१.८
आशियाई देश											
१.	बांग्लादेश	१.०	१.०	१.४	१.५	१.७	१.८	१.९	३.३	३.९	४.४
२.	हॉंगकाँग	१२४९.७	१२३७.९	१४८३.९	१८८४.३	२२१३.२	२४५६.०	३०३१.९	२९२९.६	२८८६.६	३१९७.३
३.	भारत	९.१	११.७	१२.९	१५.७	१८.३	३३.२	४०.४	४१.२	४७.७	५५.७
४.	जपान	२८०६.४	२७८३.९	३००२.९	३०४४.०	२९५६.३	२८२९.३	२५८३.९	२८६९.५	३१३८.७	३४७२.८
५.	मलेशिया	१२९.५	११८.७	१३९.८	१६७.३	१८८.०	१८९.२	२२१.५	२२५.९	२०६.९	२८२.८
६.	पाकिस्तान	१.२	१.०	१.१	१.५	१.९	२.३	२.६	२.८	३.०	३.२
७.	चीन	१२.२	१९.२	२५.१	२७.३	३०.५	३४.१	४४.२	७१.७	८१.१	१०५.५
८.	सिंगापूर	७१३.२	७३०.१	१३००.२	१४८३.९	१५९१.४	१६१६.५	२२४४.७	२५४९.०	१९१२.०	२१०१.४
९.	द.कोरिया	७६३.४	८२१.९	८७३.६	१००६.८	१२१०.६	१४८०.०	१६५६.६	१३४७.७	११८०.६	१४५४.३
१०.	श्रीलंका	४.३	४.५	५.३	६.२	६.९	८.५	१०.२	१२.८	११.८	१३.७
११.	तैवान	७६०.९	९२५.१	१०५०.१	१४९४.६	१६९९.१	१८००.०	२१६५.७	२२८१.१	२२५७.३	२७५६.८
१२.	थायलंड	३४.१	४२.१	५२.०	५०.८	५४.६	६०.०	७०.८	७७.२	९१.७	१२१.९
एकूण जागतिक विमा		२३५.०	२४७.३	२६७.१	२९१.५	२९९.५	३३१	३५८	३६९.७	३४१.२	३६४.३

(स्रोत - हॅन्डबुक ऑन इंडियन इन्शुरन्स स्टॅटिस्टिकल - २०१०-११)

(स्रोत - स्वीस रे सिग्मा)

सारणी क्र.२.४ मध्ये आंतरराष्ट्रीय आयुर्विमा व्यवसायाच्या घनतेची आकडेवारी दिली आहे. यामध्ये सन २००१ ते २०१० या कालावधीतील ऑस्ट्रेलिया, ब्राझील, फ्रान्स, जर्मनी, रशिया, द.आफ्रिका, स्वित्झर्लंड, यु.के., यु.एस. या आशिया खंडाव्यतिरिक्त इतर खंडातील देशांची तुलनात्मक घनता सांगितली आहे. एकूण लोकसंख्येच्या तुलनेत घनता सांगताना जमा विमा राशींची आकडेवारी घनतेशी गुणोत्तराद्वारे यु.एस. डॉलर्समध्ये सांगितली आहे. रशियामध्ये सन २००१ मध्ये लोकसंख्येच्या तुलनेत ३७.२ यु.एस. डॉलर्सचा विमा व्यवसाय झाला. यामध्ये प्रत्येक आर्थिक वर्षात घट होत गेली व सन २०१० मध्ये लोकसंख्येच्या तुलनेत ६.४ यु.एस. डॉलर्सचा विमा व्यवसाय येथे झालेचे दिसून येते. सर्वाधिक विम्याची घनता स्वित्झर्लंड मध्ये आढळते. सन २००१ मध्ये २७१५.७ यु.एस.डॉलर्स दरडोई विमा राशी येथे जमा झाली. ३६६६.८ यु.एस.डॉलर्स दरडोई विमा राशी सन २००९-१० या आर्थिक वर्षाअखेरीस जमा झाली.

आशियाई आयुर्विमा व्यवसायाचे घनतेची तुलना बांग्लादेश, हाँगकाँग, भारत, जपान, मलेशिया, पाकिस्तान, चीन, सिंगापूर, द.कोरिया, श्रीलंका, तैवान, थायलंड या देशांचे विमा व्यवसायातील सन २००१ ते २०१० च्या दहा आर्थिक वर्षांमध्ये करणेत आली आहे. सन २००१ चे आर्थिक वर्षाअखेरीस बांग्लादेशची आयुर्विमा घनता १.० यु.एस.डॉलर्स इतकी अल्प होती. यामध्ये प्रत्येक आर्थिक वर्षांमध्ये धीम्या गतीने वृद्धी होताना दिसून येते. ३१ मार्च २०१० अखेर ४.४ यु.एस. डॉलर्स दरडोई विमा राशी जमा झालेचे येथे दिसून येते. सन २०१० मध्ये सर्वात कमी विम्याची घनता पाकिस्तानमध्ये ३.२ यु.एस.डॉलर्स आहे. सर्वाधिक विमा व्यवसाय सन २००१ मध्ये २८०६.४ यु.एस. डॉलर्स जपानमध्ये झाला. यात प्रत्येक आर्थिक वर्षात वृद्धी होत गेली आहे. मार्च २०१० अखेर ३४७२.८ यु.एस.डॉलर्सची दरडोई विमाराशी जपानमध्ये जमा झालेली आहे. सन २००१ मध्ये तुलना केलेल्या १२ देशांमध्ये भारत ८ व्या स्थानावर आहे. तर सन २०१० मध्ये संपलेल्या आर्थिक वर्षात हे स्थान बदललेचे दिसून येत नाही.

२.३ भारतातील विमा व्यवसायाची पार्श्वभूमी :

प्राचीन भारताच्या इतिहासात मनु, यज्ञवल्क्य यांच्यालिखाणामध्ये विम्याच्या अस्तित्वाची चिन्हे दिसून येतात. कौटिल्याचे अर्थशास्त्रात देखील विमा संकल्पना आढळते. १६ व्या शतकात इंग्लंडमध्ये आयुर्विमा आधुनिक रूपात दिसून आला. त्यानंतर इंग्लंडमधून युरोप, अमेरिका आणि कॅनडा येथे या व्यवसायाची सुरुवात झाली. १८ व्या शतकापर्यंत लोकांना व्याजाच्या दराच्या

संकल्पनेबाबत काहीही माहिती नव्हती. म्हणून आयुर्विमा म्हणजे फसवेगिरी वाटत होती. यासाठी १८ व्या शतकानंतर विम्याकडे शास्त्रीय दृष्टिकोनातून पाहण्यासाठीचे प्रयत्न केले गेले. विम्याचा उद्देश तोट्याची भरपाई देणे हा आहे. 'काहींना झालेला तोटा मोठ्या प्रमाणात समाजात विभागला जातो.' या मुख्य तत्त्वावर हा व्यवसाय आधारला आहे. म्हणजेच झालेले नुकसान वाटून घेणे या तत्त्वावर विमा व्यवसाय चालतो.

सारणी क्र.२.५
भारतातील विमा उद्योगाविषयक महत्त्वाचे घटक

अ.क्र.	वर्ष	घटक
१.	१९१२	भारतीय आयुर्विमा कंपनी अॅक्ट
२.	१९३८	द इन्शोरन्स अॅक्ट-भारतातील विमा उद्योगाचे नियमितीकरण व उद्योगावर नियंत्रण
३.	१९५६	लाईफ इन्शुरन्स कॉर्पोरेशन (एलआयसी) अॅक्ट १९५६ द्वारे आयुर्विमा उद्योगाचे राष्ट्रीयीकरण
४.	१९६३	मरीन इन्शुरन्स अॅक्ट १९६३
५.	१९७२	जनरल इन्शुरन्स बिझनेस (जीआयबी) राष्ट्रीयीकरण कायदा १९७२ द्वारे जीवन विरहीत विमा उद्योगाचे राष्ट्रीयीकरण
६.	१९९३	मल्होत्रा कमिटीचे गठण
७.	१९९४	मल्होत्रा कमिटीच्या सूचना व सादरीकरण
८.	१९९६	इन्शोरन्स रेग्युलेटरी अॅथोरिटी (आयआरए) ची स्थापना
९.	१९९७	एलआयसी, जीआयसी आणि तिच्या सहयोगी कंपन्यांचे व्यवस्थापकीय मंडळात बदल करून भारत सरकारने या कंपन्यांबाबत लवचिक धोरण अवलंबले. त्यातून या कंपन्यांद्वारे सार्वजनिक उद्योगात गुंतवणूक वाढवण्याचे उद्दिष्ट ठरवण्यात आले.
१०.	१९९८	भारतीय विमा उद्योगामध्ये खाजगीकरणाद्वारे गुंतवणूक वाढविण्याचे धोरण भारतीय संसदेने आखले. यामध्ये ४०% विदेशी गुंतवणूक, खाजगी कंपनीद्वारे २६% व एनआरआय, ओसीबी आणि एफटीआय यांचेद्वारे १४% गुंतवणूकीचे धोरण आखले. मुरली देवरा कमिटीने यामध्ये काटछाट करून विमा उद्योगात खाजगी गुंतवणूक २६% असावी असे स्पष्ट केले व एनआरए बील हे आयआरडीए या नावाने पुन्हा संसदेत सादर करणेत आले.
११.	१९९९	इन्शोरन्स रेग्युलेटरी अॅन्ड डेव्हलपमेंट अॅथोरिटी (आयआरडीए) अॅक्ट १९९९ या कायद्यामध्ये इंडियन कॉन्ट्रॅक्ट अॅक्ट १८७२ च्या तरतुदीचा समावेश आहे. हे करार आयुर्विमा व जीवन विरहीत विमा यांना लागू पडतात. कंपनी अॅक्ट १९५६ मधील तरतुदी देखील या कायद्याअन्वये विमा उद्योग करणाऱ्या कंपन्यांना लागू पडतात. आयआरडीए (इन्शोरन्स रेग्युलेटरी अॅन्ड डेव्हलपमेंट अॅथोरिटी) संसदेने संमत केले.
१२.	२०००	भारतीय राष्ट्रपतींनी आयआरडीए बीलावर स्वाक्षरी केली.

स्त्रोत : विविध विमाविषयक मासिके.

भारतीय विम्याची अधिकृत माहिती १९१४ मध्ये पहिल्यांदा नोंदविणेस सुरुवात झाली. त्यावेळी भारत सरकारने भारतातील विमा कंपन्यांचे परतावे प्रसिद्ध करण्यास सुरुवात केली. या काळात जन्म, मृत्यूची लिखित नोंद होऊ लागली. यामुळे विमा हा करार मानणेत आला. याला तत्कालिन सरकारने इन्शुरन्स ॲक्ट १९१२ द्वारे अधोरेखित केले. त्यामुळे विम्याची मुलभूत तत्त्वे निश्चित झाली.

२.४ सन १८१८ ते १८७० या कालावधीतील भारतातील विमा व्यवसाय :

‘सन १८१८ मध्ये विमा कंपनीचे ओरिएंटल लाईफ ॲश्युरन्स कंपनी असे नामकरण होऊन ती युरोपियनांकडून कलकत्ता येथे सुरु झाली. या लोकांकडून ही कंपनी फक्त ब्रिटिश नागरिकांचाच आयुर्विमा करीत असे. कालांतराने त्या कंपनीला अपयश आले आणि तिचे न्यू ओरिएंटल असे रूपांतरण करण्यात आले. बाबु मुत्तिलाल सेयल यांच्या प्रयत्नाने कंपनीने भारतीय जीवनावर ठसा उमटवला. त्यानंतर भारतीय लोकांनी, बंगाल प्रांतातील द्वारकानाथ टागोर, रामतानू लाहिरी आणि रूस्तूमजी कोवासजी यांच्या सक्रिय सहभागामुळे देशातील विमा व्यवसायाची प्रगती झाली. बंगालचे थोर सुपुत्र राजा राममोहन रॉय यांनी कलकत्ता नियतकालिकातून विधवांच्या आणि अनाथांच्या संरक्षणासाठी आवाहन केले. त्यामधून राजा राममोहन रॉय यांनी कलकत्त्यामधील धनाढ्य हिंदूना गरीब विधवांच्यासाठी संस्था स्थापन करण्याची विनंती केली. १ मे १८२३ मध्ये मुंबईत ‘बाँम्बे लाईफ ॲश्युरन्स कंपनी स्थापन झाली.

सारणी क्र.२.६

१८७० पूर्वीच्या भारतीय विमा कंपन्या

अ.क्र.	नाव	सुरु	बंद
१.	आग्रा इन्शुरन्स कंपनी	-	१८३३
२.	ओरिएंटल लाईफ ॲश्युरन्स कंपनी	१८१८	१८३४
३.	बाँम्बे लाईफ ॲश्युरन्स	१८२३	-
४.	मद्रास इक्वीटेबल	१८२९	१९२१
५.	मद्रास विडोज आणि ऑफन फंड	१८३४	१९२६
६.	ख्रिस्तीयन म्युच्युअल	१८४७	-
७.	तिन्नेवेल्ली	१८४९	-
८.	बंगाल ख्रिस्तीयन फॅमिली पेन्शन फंड	१८५२	-

स्रोत - द हिस्ट्री ऑफ लाईफ इन्शुरन्स इन इंडिया

सन १८१८ मध्ये ओरिएंटल, १८२३ मध्ये बॉम्बे लाईफ अॅश्युरन्स सुरू झाली. ख्रिस्तियन म्युच्युअल १८४७ व तिन्नेवेल्ली १८४९ मध्ये सुरू झाली. सन १८२९ मध्ये मद्रास इक्वीटेबलची स्थापना झाली. मद्रास विडोज ही विमा कंपनी मद्रासमधील विधवांकरिता १८३४ मध्ये सुरू झाली. यापैकी आग्रा इन्शुरन्स कंपनी १८३३, ओरिएंटल १८३४, मद्रास इक्वीटेबल १९२१ व मद्रास विडोज १९२६ मध्ये बंद पडल्या. तसेच मेडीकल इनव्हॅलिड व जनरल या दोन कंपन्यांची स्थापना इंग्लंडमध्ये झाली. (१८४१) मध्ये या कंपनीचा व्यवहार भारतात सुरू झाले. त्यानंतर १८५३ मध्ये या कंपनीने न्यू ओरिएंटल कंपनी ताब्यात घेतली. त्यानंतर लगेचच आग्रा इन्शुरन्स कंपनी, फॅमिली एंडाऊमेंट आणि इंडियन लॉडेबल या कंपनीचा ताबा घेण्यात आला. या वरील पाच कंपन्यांचे एकत्रीकरण १८६० मध्ये अल्बर्ट लाईफ अॅश्युरन्स कंपनी असे करण्यात आले. परंतु १८६९ मध्ये वरील कंपनी डबघाईला आलेने बंद करणेत आली.

सारणी क्र.२.७

१८७० पूर्वीच्या परकीय विमा कंपन्या

अ.क्र.	नाव	सुरू	बंद
१.	फॅमिली एन्डाऊमेंट	१८३५	१८६९
२.	युनिव्हर्सल लाईफ अॅश्युरन्स कं.	१८४०	१९०१
३.	द मेडीकल इनव्हॅलिड	१८४१	१८६९
४.	इंडियन लॉडेबल	१८६५	१८६९
५.	कोलोनियल लाईफ	१८४६	१८६९
६.	द लिव्हरपूल आणि लंडन	१८५३	१९३९
७.	रॉयल इन्शुरन्स	१८४८	-
८.	अल्बर्ट लाईफ	१८६०	१८६९
९.	द स्टँडर्ड अॅश्युरन्स	१८६४	१९३९
१०.	द लंडन अँस	१८६४	१९१३
११.	द नॉर्थ ब्रिटीश	१८६४	-
१२.	युरोपियन लाईफ	-	१८७१

स्रोत : द हिस्ट्री ऑफ लाईफ इन्शुरन्स इन इंडिया.

१८६१ मध्ये फॅमिली एंडाऊमेंट च्या भारतीय व्यवसायात वाढ झाली आणि १८३५ मध्ये इंडियन लॉडेबल चा व्यवसाय वाढला. त्या शाखेचा अंदाजे नफा रू.२०,००० पासून ३०,००० इतका दरवर्षी होता. त्याचे मुख्य कार्यालय हे कलकत्ता येथे तर शाखा मुंबई आणि मद्रास येथे होत्या. दि युनिव्हर्सल लाईफ अॅश्युरन्स कंपनीची स्थापना १८३६ ला इंग्लंडमध्ये झाली, तर १८४० मध्ये भारतात तिचे व्यवहार सुरू झाले. स्टँडर्ड लाईफ अॅश्युरन्स कंपनीच्या आश्रयाखाली कोलोनियल लाईफ अॅश्युरन्स कंपनी लि.इंग्लंड मध्ये १८४६ ला स्थापन करण्यात आली त्याचवेळी तिचे व्यवहार भारतात सुरू झाले. तसेच रॉयल इन्शुरन्स कंपनी लि. ची स्थापना १८४५ ला इंग्लंडमध्ये झाली आणि तिचे भारतात १८४८ मध्ये व्यवहार सुरू झाले. ख्रिश्चन म्युच्युअल पंजाबमध्ये स्थापन झाली तर तिन्नेवेल्ली डायोसियन कौन्सिल विडोज फंड या कंपनीने मद्रास मध्ये आपले व्यवहार १८४७ ते १८४९ मध्ये सुरू केले.

दि बेंगॉल ख्रिस्तियन फॅमिली पेन्शन फंड, द लिव्हरपूल, लंडन आणि ग्लोब इन्शुरन्स कंपनी लि. आणि नॉर्थ ब्रिटीश व मर्कटाईल इन्शुरन्स कंपनी यांनी भारतात अनुक्रमे १८५२, १८५३ आणि १८६१ मध्ये कार्य सुरू केले. १८१८ पासून सुरू झालेल्या पुढील पन्नास वर्षांच्या काळात प्रामाणिक प्रयत्न केले गेले कि ज्या योगे शास्त्रीय दृष्टिकोनातून जीवन व्यवसायसाठी मार्ग आणि माध्यमे सापडली. मृत्यूसंख्येच्या माहितीच्या अभावामुळे, जीवन विमा पत्रांचे लेखन सुसह्य झाले. काही कंपन्या दुसऱ्या कंपन्याकडून अंतर्लिन होत होत्या. किंवा दबावाने बंद केल्या जात होत्या. १८२४ ते १८६८ या काळात इंग्लंडमध्ये २८५ कंपन्यांचे रूपांतर केले. त्यापैकी १७४ कंपन्यांचे अस्तित्व १८७० मध्ये संपुष्टात आले. मोठ्या प्रमाणात ठेवी गिळंकृत केल्या गेल्यामुळे ब्रिटीश संसदेने १८७० मध्ये कायदा केला. त्यातील मुख्य सुधारणा खालीलप्रमाणे होत्या -

१. सर्व विमा कार्यालयांनी दरवर्षी नेमून दिलेला एकसारखा फॉर्म वापरणे आणि विम्याशी संबंधित नोंदी मोठ्या स्वरूपात असाव्यात.
२. प्रत्येक नविन विमा कंपनीने £२०,००० डिपॉझीट ठेवावे.
३. ज्या कंपनी इतर क्षेत्रात कार्यरत असतील त्यांनी जीवन विम्यातील जीवन निधी वेगळे ठेवावेत.

सारणी क्र.२.८

१८१८ ते १८७० मधील विमा कंपन्यांची संख्या

नावे	स्थापन झालेल्या	बंद पडलेल्या	१८७० नंतर बंद पडलेल्या	एकूण बंद पडलेल्या	अस्तित्वात राहिलेल्या
भारतीय	८	३	२	५	३
परकीय कंपन्या	१२	६	४	१०	२
एकूण	२०	९	६	१५	५

स्त्रोत : सारणी क्र.२.६ व सारणी क्र.२.७.

विमा धारकांना संरक्षण मिळण्यासाठी कायदेशीर तरतूदी करण्यात आल्या. १८६६ मध्ये ब्रिटीश सरकारने भारतातील सर्व विमा क्षेत्रात कार्यरत असणाऱ्या कंपन्यांसाठी इंडियन कंपनी अॅक्ट जाहीर केला. शास्त्रीय आधारावर भारतात सन १८१८ ते १८७० या कालावधीत जीवन व्यवसायाबाबत लेखन केले गेले आणि भारतीय कंपन्यांचा विस्तार होण्याचा मार्ग मोकळा झाला. या कालावधीत आठ भारतीय कंपन्या स्थापना केल्या गेल्या आणि त्यापैकी फक्त तीनच अस्तित्वात राहिल्या. त्याच कालावधीत भारतामध्ये बारा परकीय कंपन्यांनी आर्थिक व्यवहार सुरू केले. त्यापैकी सहा कंपन्यांचे व्यवहार १८७० पूर्वीच बंद झाले.

२.५ सन १८७० ते १९१२ या कालावधीत भारतातील विमा व्यवसाय :

३ डिसेंबर १८७० मध्ये बाँबे म्युच्युअल लाईफ अॅश्युरन्स सोसायटी स्थापन केली. यामुळे भारतीय आयुर्विमा मंडळाने १९७० मध्ये आपले शताब्दी वर्ष साजरे केले. सन १८३६ मध्ये दि युनिव्हर्सल लाईफ अॅश्युरन्स कंपनी इंग्लंड मध्ये स्थापन झाली आणि तिचे व्यवहार भारतात १८४० ला सुरू झाले. ह्या कंपनीने सुमारे ६१ वर्षे व्यवसाय केल्यानंतर नॉर्थ ब्रिटीश कंपनीने ती ताब्यात घेतली. (मे १९०१), त्यानंतर नॉर्थ ब्रिटीशचा भारतीय व्यवसाय १९५६ मध्ये एल.आय.सी. कडे सुपूर्द झाला. तिन्नेवेली दिओसियन आणि ख्रिस्तीयन म्युच्युअल या कंपन्यांनी अनुक्रमे १८४९ आणि १८४७ मध्ये काम करण्यास सुरवात केली. रॉयल इन्शुरन्सने भारतात १८६१ मध्ये व्यवहार केले, तर दि बेंगॉल ख्रिस्तीयन फॅमिली पेन्शन फंड ही १८५२ ला कलकत्यात सुरू झाली. या सर्व कंपन्या १९५६ साली एल.आय.सी. मध्ये समाविष्ट झाल्या.

भारतातील ब्रिटीश सरकारने जरी राज्य नियंत्रित जीवन विम्यासाठी दबाव टाकला तरी यामध्ये यश आले आहे. ब्रिटीश संसदेने १८७० मध्ये केलेला विमा कायदा ते भारतीयांसाठी जाहीर करू शकले नाहीत.

जन्म मृत्यूची नोंद भारतात केली जात नव्हती त्यामुळे या माहितीच्या कमतरतेमुळे विमा विषयक तक्त्यांची योग्य रचना करणे अशक्य झाले. त्यामुळे भारतीय जीवनासाठी खात्रीची पद्धत विकसित झाली नाही. भारतीयांच्या वयाची माहिती त्यावेळी सामान्यतः विश्वसनिय नव्हती. कारण शासकीय दफ्तरी नोंदी ग्राह्य धरल्या जात असल्याने भारतीय जीवना संबंधीची आकडेवारी उपलब्ध झाली नाही. मृत्यूचे दाखले मिळण्यात अडचणी येत होत्या. युरोपियन लोकांच्या सवयीचा एक लहान विभाग सोडला तर प्रांतातील खेड्यांमध्ये राहिलेले भारतीयांचा कल विम्याकडे नव्हता. कमी विमा धारकांना फायदा होणार असल्याने राज्य नियंत्रित विमा कंपनी स्थापन झाली नाही. सरकारचा हा दृष्टीकोन पाहून, बाँबेतील सात उत्सुक लोकांनी बाँबे म्युच्युअल लाईफ अँश्युरन्स सोसायटी ३ डिसेंबर १८७० ला स्थापन केली. यास तत्कालीन शासनाने प्रतिबंध केला नाही. ह्या कंपनीने युरोपियन कंपन्यांच्या धर्तीवर भारतीय जीवन विमा स्वीकारले.

इंडियन लाईफ, कमर्शियल युनियन अँश्युरन्स कं.लि., पेलिकन, ब्रिटीश एम्पायर आणि म्युच्युअल या कंपन्यांप्रमाणे इतर कंपन्यांनी आपले व्यवहार सन १८७०-७१ मध्ये सुरू केले. सन १८७४ मध्ये द ओरिएंटल गव्हर्नमेंट लाईफ अँश्युरन्स कं.लि., ची स्थापना झाली. त्या कंपनीचे अधिकृत भांडवल अनुक्रमे दहा लाख व दीड लाख रुपये होते. हप्त्यांच्या ऐंशी टक्के गुंतवणुक ही सरकारी सुरक्षेत केली जात होती. त्यामुळे विमा धारकांना प्रचंड विश्वास दिला जात होता. काही वेळा आयुर्विमा व्यवसायाची वृद्धी ओरिएंटलच्या वृद्धीशी समानता दर्शवित होती.

इंडियन लाईफ अँश्युरन्स कंपनीची सुरवात १८९२ ला कराची मध्ये झाली. ह्या कंपनीने मृत्युप्रमाण कोष्टकाचा स्वीकार केला. या कंपनीच्या लेखातून एक तत्व स्वीकारले होते, ते एकूण हप्त्यांच्या दहा टक्के रक्कम खर्चासाठी वापरली जावी. सन लाईफ ऑफ कॅनडा, ग्रेशम लाईफ इन्श्युरन्स सोसायटी आणि लंडन, लँकेशायर लाईफ अँड जनरल अँश्युरन्स असोसिएशन या कंपन्यांनी त्यांचे व्यवहार अनुक्रमे १८९१, १८९३ व १९०५ ला बाँबे मध्ये सुरू केले. लाहोर मध्ये लाला हरकिशनलाल यांनी भारत इन्श्युरन्स कंपनी लिमिटेड ग्यानचंद यांची मदत मिळाली. लाला ग्यानचंद हे १९०३ मध्ये झालेल्या अँक्व्युरीजच्या आंतरराष्ट्रीय काँग्रेसचे निर्वाचित सदस्य होते. द एम्पायर

ऑफ इंडिया लाईफ अॅश्युरन्स कंपनी लि., ची स्थापना अर्नेस्ट फ्रेडरीक अॅलम व रूस्तोमजी भारूया यांनी केली. भारतात विमा व्यवसायास १८७० मध्ये स्थापन झालेल्या बाँम्बे म्युच्युअल या कंपनीने पुर्ण विश्वासाने सुरवात झाली.

सारणी क्र.२.९

सन १८७० ते १९१२ मधील भारतातील विमा कंपन्यांची स्थिती

अ.नं.	नाव	स्थापना	बंद	स्थापनेचे ठिकाण
१)	बाँबे म्युच्युअल	१८७१	---	बाँबे
२)	इंडियन लाईफ अॅश्युरन्स कंपनी (स्टॅंडर्ड लाईफ अॅश्युरन्स कं. अंतर्लिन)	१८७१	१८७८	मिरात
३)	ओरिएंटल गव्हर्नमेंट सिक्युरिटी लाईफ अॅश्युरन्स कंपनी	१८७४	---	बाँबे
४)	बाँबे विंडोज पेन्शन फंड (एम)	१८७६	---	बाँबे
५)	इंडियन ऑर्डिनन्स	१८८३	---	बाँबे
६)	इंडियन ख्रिस्तीयन (एम)	१८८४	---	मद्रास
७)	गोनेसे म्युच्युअल (एम)	१८८५	---	बाँबे
८)	मंगलोर रोमन कॅथॉलिक	१८८८	---	मद्रास
९)	बी.बी.अँड सी.आय. झोरॅस्ट्रीयन	१८८८	---	बाँबे
१०)	पारसी झोरॅस्ट्रीयन	१८८८	१९३३	बाँबे
११)	बाँबे झोरॅस्ट्रीयन	१८८९	---	बाँबे
१२)	गुजरात झोरॅस्ट्रीयन	१८९१	---	बाँबे
१३)	हिंदू प्रॉव्हिडेंट फंड (बदललेले नाव हिंदु म्युच्युअल)	१८९१	---	बंगाल
१४)	इंडियन लाईफ अॅश्युरन्स कंपनी	१८९२	---	बाँबे (सध्या पाकिस्तान)
१५)	पंजाब म्युच्युअल	१८९३	---	पंजाब
१६)	इंडियन एम्पावर (ब्रँच ऑफ रेचाबाइच्स)	१८९३	१९३२	उत्तरप्रदेश
१७)	सिंध हिंदू	१८९४	१९३७	पंजाब
१८)	भारत	१८९६	---	पंजाब
१९)	एम्पायर	१८९७	---	बाँबे

स्रोत : द हिस्ट्री ऑफ लाईफ इन्शुरन्स इन इंडिया.

भारतातील विम्याच्या इतिहासातील १८७०-१९१२ हा कालावधी महत्वाचा होता. १८६६ च्या भारतीय कंपनी कायद्याने विमा कंपन्या चालवल्या जात होत्या. ४० पेक्षा जास्त जीवन कार्यालये आणि ५०० प्रॉव्हिडंट सोसायट्या या कालावधीत अस्तित्वात आल्या परंतु त्यापैकी बऱ्याच अपयशी ठरल्या आणि भारतीय जीवन विमा व्यवसायाचा रागरंग उदास दिसून आला. १९०५ ची स्वदेशीची चळवळ हळुहळु प्रगती पथावर होती, आणि त्या चळवळीने देशी उद्योगांना प्रेरणा मिळाली. जीवन कार्यालयांचे व्यवहार नियंत्रीत केले.

१८६६ चा कंपनी अॅक्ट :

१८६६ च्या भारतीय कंपनी कायद्याने परकीय कंपन्या चालवल्या जात होत्या. १९१२ च्या कायद्याने भारतीय आणि परकीय कंपन्यांमध्ये सापत्नभाव सुरू झाला. परकीय स्पर्धकांच्या तुलनेत भारतीय विमा धारकांनी आपले व्यवहार मर्यादित केले. १८७०-१९१२ या काळात ५८ भारतीय कंपन्या उदयास आल्या त्यापैकी ३० कंपन्या १९१३ पर्यंत अस्तित्वात होत्या. त्याच काळातील ३० परकीय कंपन्यांनी भारतीय बाजारात व्यवहार सुरू ठेवले. अशा प्रकारे भारतीय आणि परकीय कंपन्या मिळून ८८ कंपन्या त्या काळात उदयास आल्या. परंतु त्यांच्यापैकी फक्त ३९ कंपन्यांचेच व्यवहार भारतात नंतरच्या काळात सुरू राहिले.

१९१२ चा आयुर्विमा कायदा :

१९१२ मध्ये भारत सरकारने द प्रॉव्हिडंट इन्शुरन्स सोसायटी कायदा जाहीर केला आणि त्याच वेळी इंडियन लाईफ अॅश्युरन्स कंपनी कायदाही जाहीर केला. हे कायदे जीवन व्यवसायाशी संबंधीत व फक्त भारतीय कंपन्यांमार्फत चालवले गेले. तरी सुद्धा तेथे सामान्य विम्याचे नियंत्रण नव्हते. कारण १९०५ मध्ये विधी नमुने उपलब्ध होते. त्यामध्ये न्यूयॉर्क राज्याचा कायदा १९०५ व ब्रिटीश कायदा १९०९ हे प्रमुख नमुने होते. याचे आधारे हा कायदा बनविणेत आला होता.

२.६ सन १९१२ ते १९५६ मधील भारतीय विमा उद्योग :

ब्रिटिश अॅश्युरन्स कंपनी अॅक्ट १९०९ प्रमाणेच १९१२ मध्ये कायदा करण्यात आला. यामध्ये सार्वजनिक मालमत्तेचे आवश्यक संरक्षण सरकारद्वारे सूचित करण्यात आले. सन १९१३ मध्ये म्हेसूर लाईफ, इंडस्ट्रीयल अॅन्ड प्रुडेन्शियल, क्राऊन, वेस्टर्न इंडिया, ईस्ट अॅन्ड वेस्ट, लाईट ऑफ एशिया प्रोव्हिन्शीयल लाईफ, हॉर्स अॅन्ड कॅटल या सात भारतीय विमा कंपन्यांची स्थापना झाली. तर सन १९१४ मध्ये हिंदुस्थानी बीमा ही कंपनी भारतातील ब्रिटिशांचे आयुर्विमा करीत असे. जेनिथ सन

१९१६ मध्ये सुरू झाली. श्री लाईफ, ब्रिटानिया, जी.आय.पी. रेल्वे एम्प्लॉईज या तीन कंपन्या १९१७ मध्ये सुरू झाल्या. इंडियन अलाईड १९१८ मध्ये तर १९१९ मध्ये न्यू इंडिया, न्यू इरा, बॉम्बे सिटी, क्रिसेंट, युनिव्हर्सल फायर अँड जर्नल आरगस, मॉडर्न, वुलकॅन, ज्युपिटर जनरल, हिमालय इत्यादी दहा विमा कंपन्या सुरू झाल्या. बेंगाल इंश्युरन्स अँड रियल प्रॉपर्टी व व्हिनस या १९२० मध्ये सुरू झाल्या.

सन १९२१ मध्ये इंडियन लायन, डोनेशन युनियन, ग्रेट इंडिया, पोस्टल अँड आर.एम.एस., ऑल इंडिया युनायटेड अँड पेन्शन फंड व नागपूर पायोनिअर अशा सहा विमा कंपन्या सुरू झाल्या. रायझीन स्टार, कलकत्ता इंश्युरन्स, लक्ष्मी, बी.एन.आर. डेथ बेनेफिट या १९२४ मध्ये व आंध्रा इन्श्युरन्स, इंडियन मॅच्युअल या विमा कंपन्या १९२५ मध्ये सुरू झाल्या. पीपल्स इंश्युरन्स, नाग या १९२६ मध्ये तर ट्रॉपिकल व इंडिया लाईफ बेनीफिट या १९२७ मध्ये सुरू झाल्या. सन १९२८ मध्ये इंडियन पेनीसुलन, स्टार ऑफ इंडिया, जनरल अँश्युरन्स ट्रस्ट, पीपल्स ओन, डॉन, प्रभात, स्टार ऑफ इंडिया, इंडस्ट्रीयल अँड जनरल, इंडियन म्युच्युअल प्रॉव्हिडंट, कॉमन वेल्थ, या दहा विमा कंपन्या सुरू झाल्या. यंग इंडिया अँश्युरन्स, ताज, एंजिल्स, इंडियन प्रॉव्हिडंट या चार कंपन्या १९३० मध्ये सुरू झाल्या.

सन १९३१ मध्ये गुजरात प्रॉव्हिडंट, जय विजय, नेपच्यून, न्यू ईस्टर्न, श्री गुरुनानक, तरूण अँश्युरन्स, भाग्यलक्ष्मी, ईस्टर्न नॅशनल, जेन्यूइन, एशियन म्युच्युअल, रॅलीकल, प्रभातक, नवजीवन, ग्रेट ओरीयंट, स्वदेशी बीमा, अगरवाल अँश्युरन्स, फेडरल, क्रिष्णा, ऑल इंडिया रेल्वे मन्स म्युच्युअल अशा वीस विमा कंपन्या सुरू झाल्या. सन १९३२ मध्ये इंडियन फेडरेशन, साऊथ इंडियन को.ऑपरेटीव्ह, कमर्शियल डीपॉझीटर्स, मुस्लिम प्रॉव्हिडंट, बी.बी.अँड सी.आय., को.ऑपरेटीव्ह म्युच्युअल नवप्रभात, सिंध लाईफ, ईस्टर्न फेडरल, युनायटेड अँश्युरन्स, सनलाईफ, युनिटी, अशोका, अँश्युरन्स, बिहार नॅशनल, सर्व्हंटस् ऑफ इंडिया या सोळा विमा कंपनी कार्यरत झाल्या. सन १९३३ मध्ये गणेश, इंडिया लाईफ बेनीफिट, इंडो इंडियन, रिलायन्स, विजया लक्ष्मी, ग्रेट सोशल, इंडियन रिलीफ, कराची प्रॉव्हिडंट, लाँगलाईफ, सिंध मास्टर्स सलुटा, सिंध म्युच्युअल, सिंध पॉप्युलर, सिंध रिलीफ, सेंटर पॉप्युलर, स्वराज बँकींग अँड इंश्युरन्स, वॉर्डन, राजलक्ष्मी, आर्यस्थान, बेंगाल को-ऑपरेटिव्ह, ई.बी.रेल्वे एम्प्लॉईज, शक्ती, सनशाईन, बिहार युनायटेड, न्यू एशियाटीक, न्यू इंश्युरन्स, इक्वीटी, ओरियन, इंडो एशियाटीक अशा अठ्ठावीस विमा कंपन्या या वर्षी

सुरू झाल्या. कैसर ए हिंद, वर्ल्डवाईड, सिंध नॅशनल वेलफेअर, इंडियन प्रोग्रेसिव्ह, सिंध सेंट्रल प्रॉव्हिडंट, ट्रस्ट ऑफ इंडिया, महावीर, इंडिया युनियन, जथिया कल्याण, मुस्लिम इंडिया, सेंट्रल लाईफ अँड जनरल, गुडलक, हिंदुस्थान नॅशनल, सर्च लाईट, आग्रा मॅच्युअल भारतीय बीमा, आदर्श बीमा, हिंदुस्थान म्युचिअल या १८ विमा कंपन्या सन १९३५ मध्ये सुरू झाल्या. मदर इंडिया, ग्रेट होत, गुडविल, सह्याद्री, निम स्वस्तिक, इंशुरन्स ऑफ इंडिया, नॅशनल मर्कटाईल, बेंगाल लक्ष्मी, पालाडियम, इंडियन प्रॉव्हिडंट, इंडियन इंशुरन्स कार्पोरेशन, लोरी ऑफ इंडिया, इंडियन ओरिओल, सेंट्रल म्युच्युअल बेनिफीट, सायलसन स्टार, प्रॉव्हिडेंशियल, भास्कर, टिळक इ. अठरा विमा कंपनी सन १९३६ मध्ये सुरू झाल्या. हैद्राबाद पायोनियर, बॉम्बे पोस्टल, इनव्हेस्टमेंट ट्रस्टी, विक्रम, बॉम्बे अलायन्स, हॅपी इंडिया, राजस्थान, युनिव्हर्सल प्रोटेक्टर, नेपियर, लाईफ इंशुरन्स होम, इंडस् या बारा विमा सन १९३७ मध्ये सुरू झाल्या. १९३८ मध्ये ग्रेट इंडिया व फोरसाईटची सुरवात झाली. स्नोपिक म्युच्युअल, सुशील लाईफ अँड जनरल, पॉलिसी व्होल्डर्स अॅशुरन्स, नॅशनल सिटी इंशुरन्स या चार विमा कंपन्या सन १९३९ मध्ये सुरू झाल्या.

२.७ सन १९१२ ते १९५६ मधील विदेशी विमा कंपन्या :

सन १९१५ मध्ये यॉर्कशायर व रॉयल लंडन ऑक्झिलरी या विमा कंपनी सुरू झाल्या व १९२२ मध्ये बंद पडल्या. सन १९१६ मध्ये ग्रेट ईस्टर्न व शांघाय या विदेशी विमा कंपन्या सुरू होऊन सन १९२० मध्ये बंद पडल्या. चायना अंडररायटर्स व प्रुडेन्शियल या १९२४ मध्ये सुरू झाल्या. तर अलायन्झ १९२९ ला सुरू होऊन १९३९ ला बंद झाली. क्राऊन लाईफ १९३०, वेंटरथर स्विस १९३२ व बर्मा नॅशनल १९३७ ला सुरू झाली. कॉन्फीडरेशन लाईफ असोसिएशन १९३७ ला सुरू होऊन त्याच वर्षी बंद झाली.

सारणी क्र.२.१०

१९१२ ते १९५६ या कालखंडातील भारतीय विमा उद्योगाची परिस्थिती

अ. क्र.	तपशील	१९१४	१९२५	१९३५	१९४५	१९४८
१.	भारतातील विमा कंपन्या	४४	४९	२१५	२००	१८९
२.	परदेशी विमा कंपन्या	--	--	२४	१५	२०
३.	भारतीय कंपन्याकडील नवी विमापत्रे	--	४२५१७	२०४७९९	५७००००	४६७०००
४.	परदेशी विमा कंपन्याकडील नवी विमापत्रे	--	--	३८८६४	३४७००	४०१००
५.	भारतातील विमा कंपन्यांकडे एकूण विमापत्रे	--	--	८३५७८२	२३७६०००	२७९१०००
६.	परदेशी विमा कंपनीकडे एकूण विमापत्रे	--	--	२८०६२३	३३८०००	४३६०००
७.	एकूण विमापत्रांची रक्कम (कोटी रू.)					
	अ) भारतीय कंपन्या	२२.४४	४७.००	१४६.०२	४५९.४३	५६६.३८
	ब) परदेशी कंपन्या	--	--	९४.३८	११३.६४	१४६.३८

स्त्रोत : Elements of Life Insurance O.P.Bajpai - P.172.

सारणी क्र.२.१० मध्ये सन १९१४, १९२५, १९३५, १९४५ व सन १९४८ या सालातील भारतीय व परदेशी विमा कंपन्यांची नवी व एकूण विमापत्रांची आकडेवारी दिली आहे. १९१४ साली ४४ भारतीय विमा कंपनी कार्यरत होत्या. यामध्ये वृद्धी होऊन १९४८ मध्ये १८९ कंपन्या सुरू झाल्या. याचवर्षी परदेशी विमा कंपनी २० होत्या. १९३५ मधील २४ विमा कंपनीपैकीच्या तुलनेत ही संख्या घटली आहे. भारतीय विमा कंपनींची एकूण विमापत्रे १९३५ मध्ये ८,३५,७८२ होती. यांचे एकूण विमा रक्कम १४६.०२ कोटी रू. होते. यामध्ये वृद्धी होऊन सन १९४८ मध्ये २७,९१,००० विमापत्रांद्वारे ५६६.२८ कोटी रू. विमा रक्कम भारतीय विमा कंपन्यांकडे जमा झाली. परदेशी विमा कंपन्यांद्वारे सन १९३५ मध्ये २,८०,६२३ विमापत्रे जमा होती. त्याद्वारे ९४.३८ कोटी रू. विमा रक्कमेचे संकलन करणेत आले. कंपन्यांची संख्या सन १९४८ मध्ये कमी झाली असली तरीही विमापत्रे ४,३६,००० व विमा रक्कम १४६.३८ कोटी रू. नी वधारली.

सन १९५० मध्ये भारत सरकारने विमा स्वस्त करणेसाठी सुधारित विमा कायदा केला. यामुळे विमा हप्ता दर कमी करून परतावा बोनसचे दर वाढविणेत आले.

२.८ सन १९५६ ते २००० पर्यंतचा भारतीय आयुर्विमा उद्योग :

भारत सरकारने १९ जानेवारी १९५६ रोजी एक खास वटहुकूम काढून आयुर्विमा व्यवसायाचे राष्ट्रीयीकरण केले व सर्व खाजगी विमा संघटना आपल्या ताब्यात घेतल्या. केवळ भारतीयच नव्हे तर परदेशी आयुर्विमा - व्यवसाय करणाऱ्या संघटनादेखील ताब्यात घेतल्या. सर्व आयुर्विमा संघटनावर देखरेख करण्यासाठी कस्टोडियन्सची नेमणूक करण्यात आली होती. जून १९५६ मध्ये लोकसभेने भारतीय आयुर्विमा महामंडळ, कायदा १९५६ संमत केला. समान विमा हप्ते एजन्सीच्या समान अटी आदि विशिष्ट कार्यपद्धतीचा अवलंब करण्यास प्रारंभ झाला. अंतिम एकत्रीकरण घडवून आणण्यासाठी पावले उचलली गेली आणि १ सप्टेंबर १९५६ रोजी आयुर्विमा महामंडळाची स्वायत्त संस्थेच्या स्वरूपात स्थापना करण्यात आली. या महामंडळाकडे भारतातील आयुर्विमा व्यवसायाची सर्व सूत्रे एकाधिकार पद्धतीने देण्यात आली.

सारणी क्र.२.११

३१ ऑगस्ट १९५६ रोजी आयुर्विमा व्यवसायाची भारतातील परिस्थिती

अ.क्र.	घटक	तपशील
१.	एकूण विमा संघटना	२४३
२.	एकूण मालमत्ता	४१४.२२ कोटी
३.	एकूण विमा निधी	३७८.८९ कोटी
४.	एकूण विमापत्रांची संख्या	५० लाख
५.	विमा रक्कम	१२५० कोटी
६.	एकूण एजटांची संख्या	२ लाख
७.	एकूण नोकर वर्ग	२७,०००

स्रोत - विमा व्यवसाय, डॉ.रा.ज.गुजराथी, प्रा.वि.वि.मोरजकर

भारतीय आयुर्विमा व्यवसायामध्ये भारतीय आयुर्विमा महामंडळ या नावाने सार्वजनिक क्षेत्रातील कंपनी १ सप्टेंबर १९५६ पासून सुरू झाली. सारणी क्र.२.११ मध्ये या कंपनीतील समाविष्ट घटकांचा तपशील दिला आहे.

२.८.१ राष्ट्रीयीकरणाची कारणे -

भारतातील विमा व्यवसायाचे राष्ट्रीयीकरण करणेसाठी तत्कालीन अर्थमंत्री डॉ.चिंतामणराव देशमुख यांनी पुढील कारणे स्पष्ट केली आहेत.

१) मोठ्या प्रमाणावरील गैरकारभार -

१९५६ पूर्वीच्या दशकात सुमारे २५ कंपन्यांनी आपला गाशा गुंडाळला व इतर २५ कंपन्यांच्या निधीची वाताहत लागल्यामुळे त्यांचा व्यवसाय अन्य कंपन्यांकडे वर्ग करण्यात आला. एका अग्रेसर विमा कंपनीच्या २ कोटी रूपयांची अयोग्य प्रकारे गुंतवणूक करण्यात आलेली होती. या गैरकारभाराला आळा घालण्यासाठी अनेक कायदेशीर तरतुदी असमर्थ ठरल्या. म्हणून अखेरीस या व्यवसायाचेच राष्ट्रीयीकरण करावे लागते.

२) खर्चात अनावश्यक वाढ -

भारतीय विमा कंपन्यांचा व्यवस्थापन खर्च ३३.४% होता व भारतात व्यवसाय करणाऱ्या परदेशी विमा कंपन्यांचा व्यवस्थापन खर्च २१.३% होता. यामुळे अनावश्यक व जादा खर्चावर

नियंत्रण आणण्यासाठी शासन स्तरावर प्रयत्न झाले. परंतु त्यात म्हणावे तसे यश मिळाले नसल्याने खर्चावर नियंत्रणाकरिता विमा व्यवसायाचे राष्ट्रीयीकरणाचा निर्णय घेण्यात आला.

३) ठेवींची अयोग्य गुंतवणूक -

काही विमा कंपन्या जमा झालेली विमा रक्कम हितसंबंधातील कंपन्यांमध्ये अथवा उद्योगधंद्यामध्ये करून दुरुपयोग करित असत. त्यामुळे ठेवींची सुरक्षितता धोक्यात आलेली होती. अनेक प्रसंगी ठेवींचा अपहार झाल्याची उदाहरणे घडलेली आहेत. स्वाभाविकपणे विमेदारांच्या ठेवींचा योग्य उपयोग व्हावा व ठेवींना सुरक्षितता प्राप्त व्हावी. या उद्देशाने आयुर्विमा व्यवसायाचे राष्ट्रीयीकरण करण्यात आले.

४) पैसे परत करण्यास विलंब -

विमेदारांच्या मृत्यूमुळे अथवा विमाकराराची मुदत संपल्यानंतर विमापत्रातील नमूद केलेल्या रक्कमांची पूर्तता करण्यात विमा कंपन्या चालढकल करित असत व विमेदारांपुढे अनेकविध समस्या उभ्या राहत असत. या राष्ट्रीयीकरणाचा अवलंब करावा लागला.

५) विमापत्रांतील सातत्याचा अभाव -

नवीन विमापत्रांपैकी ४५-४६ टक्के विमापत्रे ही अवघ्या २-३ वर्षांच्या कालावधीत बंद अथवा रद्द होत असत. याउलट भारतात व्यवसाय करणाऱ्या परदेशी कंपन्यात हे प्रमाण फक्त १० ते १३% होते. या बंद पडलेल्या विमापत्रांचा कोणालाच फायदा होत नसे. याउलट विमेदार, विमेकरी, एजंट व सर्व समाजाला तोटाच सहन करावा लागे. यामुळे अस्थिरता निर्माण झाली. यातून स्थैर्य प्राप्त करून देण्यासाठी राष्ट्रीयीकरण हा एकमेव पर्याय मान्य करणेत आला.

६) ग्रामीण भागाकडे दुर्लक्ष -

भारत हा शेतीप्रधान देश ८०% जनता ग्रामीण भागात राहते. परंतु खाजगी विमा कंपन्यांनी ग्रामीण भागाकडे संपूर्ण दुर्लक्ष. १९५५ पर्यंत विम्याचा प्रसार शहरी भागातच झाला. मोठ्या लोकसंख्येच्या या खंडप्राय देशात विम्याचा प्रसार अगदीच अल्प प्रमाणात झाला होता.

७) जादा दराचे विमा हप्ते -

१९५६ पूर्वी विमा हप्ते जादा दराचे होते. दर कमी करून विमापत्रे लोकप्रिय करण्याचा मुळीच प्रयत्न केला गेला नाही. त्यामुळे ग्रामीण भागात विम्याचा प्रसार झाला नाही.

८) विमेदाराचे अहित -

विमेदाराला जादा विमा हप्ता व विमापत्रांची रक्कम परत मिळण्यास विलंब अशा दुहेरी तोट्यास तोंड द्यावे लागत असे. त्याचप्रमाणे अनेक विमा कंपन्यांत आर्थिक व व्यवस्थापकीय गैरकारभार मोठ्या प्रमाणावर चालू होता. म्हणून विमेदारांच्या हितासाठी राष्ट्रीयीकरण करण्यात आले.

९) पंचवार्षिक योजनांसाठी -

विमा म्हणजे बचत. तो देशाच्या आर्थिक विकासाचा एक प्रमुख व प्रबळ घटक होय. नियोजित विकासासाठी देशाच्या पंचवार्षिक योजनांना प्रभावीपणे कार्यान्वित करण्यासाठी योग्य प्रमाणात वित्तीय पुरवठा व्हावा म्हणून राष्ट्रीयीकरण करण्यात आले.

२.८.२ राष्ट्रीयीकरणाचे उद्देश -

आयुर्विमा पत्रधारकांच्या रक्कमेस पूर्ण संरक्षण व हमी प्राप्त करून घेणे. विमा निधीचा गैरवापर टाळून महत्त्वपूर्ण क्षेत्रातील गुंतवणूकीस प्राधान्य देऊन व्यवस्थापनातील गैरकारभारास आळा घालणे. ग्रामीण भागात आयुर्विम्याचा मोठ्या प्रमाणावर प्रसार करणे. ग्रामीण भागातील जनतेला संरक्षण प्राप्त करून देणे व त्यांच्या बचतीस प्रोत्साहन देणे. देशातील जनतेला बचतीसाठी अधिक व्यापक व विविधतापूर्ण मार्ग उपलब्ध करून देणे व या बचतीच्या रक्कमांचा पंचवार्षिक योजनांसाठी अधिक प्रभावीपणे उपयोग करणे. तसेच विम्या हप्त्यांचा दर कमी करून समानता प्रस्थापित करून विमेदारांच्या मागण्या विनाविलंब पूर्ण करून विमेदारांना महामंडळाच्या नफ्याचा फायदा मिळवून देणे.

२.९ सन १९५६ ते २००० मधील भारतीय आयुर्विमा उद्योग :

१ सप्टेंबर १९५६ ला एलआयसी ऑफ इंडिया अॅक्ट संमत झाल्याने भारतीय आयुर्विमा महामंडळ (एलआयसी) सार्वजनिक क्षेत्रात कार्यरत झाली. यामध्ये यापुर्वीच्या खाजगी व विदेशी कंपन्यांचे विलीनीकरण भारत सरकारने पूर्ण केले. त्यामुळे या कालखंडात एल.आय.सी. ची आयुर्विमा व्यवसायात मक्तेदारी निर्माण झाली व यावर सरकारी नियंत्रण असल्यामुळे लोकांचा विश्वास दृढ होत गेला.

२.१० सार्वजनिक क्षेत्र/भारतीय आयुर्विमा महामंडळ (LIC of India)

एल.आय.सी. ही एक स्वायत्त संस्था असून तिला भारतातील आयुर्विमा व्यवसाय चालविण्यास अधिकृत मान्यता आहे. तिचे मुख्य कार्यालय मुंबई येथे आहे. जवळपास १५४

भारतीय विमा कंपनी, १६ परदेशी कंपनी आणि ७५ भविष्य निर्वाह निधी संस्था या राष्ट्रीयकरणाच्या वेळी कार्यरत होत्या. राष्ट्रीयकरण हे दोन टप्प्यांमध्ये यशस्वी झाले. सुरवातीला कंपनीचे व्यवस्थापन हे नियम/वटहुकूमाने नियंत्रित केले गेले आणि नंतर सर्वसमावेशक कायद्याने मालकी हक्क मिळाला. भारतीय संसदेने १९ जून १९५६ रोजी LIC of India कायदा मंजूर केला आणि १ सप्टेंबर १९५६ ला LIC ची निर्मिती झाली, व्यापक प्रमाणात विशेषतः ग्रामीण भाग डोळ्यासमोर ठेवून भारतातील सर्व विमाधारकांपर्यंत पोहचणे आणि त्यांना योग्य किंमतीत पुरेशा प्रमाणात आर्थिक संरक्षण देणे या बरोबरच पुढील उद्दिष्टे LIC चे स्थापनेमागे योजिली गेली.

२.१०.१ भारतातील LIC ची उद्दिष्टे :

१. जीवन विमा व्यापक प्रमाणात विशेषतः ग्रामीण भाग आणि त्यामधील सामाजिक आणि आर्थिक मागासवर्गांपर्यंत पोहोचविणे आणि 'मृत्यू'करिता तरतूद म्हणून योग्य किंमतीत पुरेशे आर्थिक संरक्षण देणे.
२. विम्याच्या आधाराने आकर्षक बचतीद्वारे लोकांच्या बचतीमध्ये कमाल गतिशिलता आणणे.
३. गुंतवणूकदाराबरोबर, समाज आणि राष्ट्रीय हित आणि बंधनकारक आकर्षक परताव्यासाठी गुंतवणूक करणे.
४. विविध आयुर्विमा योजना बनविताता बदलत्या सामाजिक आणि आर्थिक गरजांची पूर्तता कुटुंबयोजना आणि गट विमा योजनामार्फत करणे.

भारतीय परिस्थितीनुसार विमा कंपनीचे फक्त जीवन विमा आणि जीवन विरहीत (सामान्य) विमा असे दोन प्रकारात स्थूल वर्गीकरण करणेत आले आहे. सार्वजनिक क्षेत्रात सन २००० पूर्वी जीवन विम्याची कार्ये एकमेव LIC नियंत्रित करित असे. जीवनातील विविध जोखीमींना संरक्षण पुरविण्याच्या उद्देशाने LIC ची स्थापना झाली. सन १९५६ ते सन २००० पर्यंत आयुर्विमा व्यवसायामध्ये LIC आधारभूत संस्था म्हणून मक्तेदारी होती.

शासन आणि सामान्य विमा संस्थेबरोबर LIC ने उद्योग पातळीवर राष्ट्रीय विमा अॅकॅडमी स्थापन करण्यास मदत केली आहे. सध्या वैयक्तिक जीवन विमा व्यवसाय, गट विमा व्यवसाय, सामाजिक सुरक्षा योजना निवृत्तीवेतन, गृहकर्जासाठी कर्ज, सहाय्यभूत (दुय्यम कंपनीकडून) बाजार बचत आणि गुंतवणूक उत्पादने म्युच्युअल फंडाद्वारे आपला व्यवसाय चालवते. देशात आणि देशाबाहेर कंपनीकडे व्यापक प्रमाणात व्यवसाय कुशलता आहे. १९५० च्या उत्तरार्धात युनिट रेकॉर्ड

मशीनचा वापर केला जात असे. LIC ही भारतातील प्रवर्तक संघटनापैकी असून तिने माहिती तंत्रज्ञानाच्या (परिचय) सेवांचा आपल्या व्यवसायात प्रभावी वापर केला आहे. LIC मध्ये १९६४ साली संगणकाचा वापर सुरू झाला. १९८० नंतर त्याजागी मायक्रोप्रोसेसर आधारीत संगणकाचे सर्व शाखांमध्ये संगणकीकरण झाले. हार्डवेअर आणि सॉफ्टवेअरचे प्रमाणीकरणाने विविध योजना व कमीशन वाटप १९९० मध्ये सुरू झाले. स्टॅन्डर्ड कॉम्प्युटर पॅकेजीस विकसित झाली आणि सामान्य आणि वेतन बचत योजनेची कार्यवाही झाली.

१९५६ मध्ये संयुक्त कार्यालयाशिवाय LIC ची ५ प्रादेशिक कार्यालये ३३ विभागीय कार्यालये, २१२ शाखा कार्यालये होती. LIC चे करार हे प्रदीर्घ असतात आणि चालू धोरण ठेवण्याकरिता अनेक विविध सेवांची आवश्यकता असते. कामे वाढविणे आणि प्रत्येक जिल्ह्याच्या ठिकाणी मुख्य शाखा स्थापन करणे ही गरज नंतर भासू लागली. LIC ची पुनर्स्थापना झाली आणि मोठ्या प्रमाणात शाखा कार्यालये उघडली गेली. त्यानंतर सेवाकार्य मुख्य शाखेकडे सोपविण्यात आले आणि सर्व शाखा जमा-खर्च/हिशेबासाठी स्वयंपूर्ण झाल्या.

सध्या LIC च्या पूर्ण संगणकीकरण असलेल्या ३२५० शाखा आहेत. १०० विभागीय कार्यालये ७ प्रादेशिक आणि संयुक्त कार्यालयाद्वारे कार्य चालते. LIC च्या Wide Area Network मध्ये १०० विभागीय कार्यालये व्यापतात आणि ती Metro Area Network द्वारे सर्व शाखांना जोडतात. काही निवडक शहरामध्ये ऑनलाईनने हप्ते भरण्याची सुविधा केली आहे. ECS आणि ATM ही सुविधा ग्राहकांच्या सोईसाठी पुरविली जाते. Online, Kiosks आणि IVRS याशिवाय Info Centres ना मुंबई, अहमदाबाद, बेंगलोर, चेन्नई, हैदराबाद, कोलकाता, नवी दिल्ली, पुणे आणि इतर शहरामध्ये अधिकार देणेत आले आहेत. विमा धारकांना सहजसेवा उपलब्ध करून देण्यासाठी LIC ने Satellite Sampark कार्यालये सुरू केली आहेत. उपग्रह कार्यालये (Satelite Branch) अधिक लहान परंतु ग्राहकांच्या नजीकची आहेत. याद्वारे देशातील कोणत्याही शाखेतील विमा हप्ता देशात कोठेही भरता येतो.

२.११ भारतातील आयुर्विमा कंपनी (सन २००१ ते २०१०) :-

IRDA-Act 1999 नुसार भारतीय आयुर्विमा उद्योगामध्ये खाजगी व विदेशी गुंतवणूकीस परवानगी देणेत आली. भारतीय खाजगी आयुर्विमा कंपन्यांमध्ये २६% गुंतवणूक करणेची विदेशी

आयुर्विमा कंपन्यांना परवानगी देणेत आली. २०००-०१ ते २००९-१० च्या दशकातील २२ खाजगी जीवन विमा कंपनी यांचा थोडक्यात घेतलेला लेखाजोखा पुढीलप्रमाणे-

२.१२ खाजगी क्षेत्र :

१९९१ च्या आर्थिक उदारीकरणाच्या धोरणानुसार विमा क्षेत्राचे खाजगीकरण करणेची प्रक्रिया होऊन IRDA-Act 1999 नुसार जागतिकीकरण व खाजगीकरणाला विमा क्षेत्रात सुरवात झाली. विदेशी विमा कंपन्यांचा सहभाग या क्षेत्रात भारतीय कंपन्यांमधील सहयोगाने झाला.

शासनाने १९५६ पूर्वीचे खाजगी कंपन्यांचा कालखंड व १९५६ ते २००० हा राष्ट्रीयीकरणाचा काळ या दोहोंचा संमिश्र व आशादायी उपक्रम म्हणून सन २००० नंतर कार्यक्षम नियंत्रित रचना व उद्योगधंदा अधिक स्पर्धात्मक करण्याचा उद्देश यामध्ये ठेवला आहे. जेणेकरून अनेक कंपन्या अधिक व्यावसायिकता व विविध उत्पादन देण्याची तयारी दाखवित आहेत. भारतात विम्याचा व्यवसाय करण्यास पुढील कंपनीना अधिकार दिले आहेत.

सारणी क्र.२.१२

भारतीय आयुर्विमा कंपनी व त्यांचे विदेशी भागीदार

अ. क्र.	आयुर्विमा कंपनी	विदेशी भागीदार	रजि.नं.	नोंदणीचा दिनांक	सुरुवातीचे वर्ष
१	लाईफ इन्शुरन्स कॉर्पोरेशन ऑफ इंडिया	--	५१२	०१.०९.१९५६	१९५६-५७
२	एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	स्टॅन्डर्ड लाईफ अॅश्युरन्स यु.के.	१०१	२३.१०.२०००	२०००-०१
३	मॅक्स न्यूयॉर्क	न्यूयॉर्क लाईफ, यु.एस.ए.	१०४	१५.११.२०००	२०००-०१
४	आयसीआयसीआय पुडेन्शियल	पुडेन्शियल प्ली. यु.के.	१०५	२४.११.२०००	२०००-०१
५	कोटक महिंद्रा ओल्ड म्युच्युअल	ओल्ड म्युच्युअल, दक्षिण अफ्रिका	१०७	१०.०१.२००१	२००१-०२
६	बिर्ला सन लाईफ	सन लाईफ, कॅनडा	१०९	३१.०१.२००१	२०००-०१
७	टाटा एआयजी	अमेरिकन इंटरनॅशनल अॅश्युरन्स कं., यु.एस.ए.	११०	१२.०२.२००१	२००१-०२
८	एसबीआय लाइफ	बी.एन्.पी. परिबास अॅश्युरन्स, द.अफ्रिका, फ्रान्स	१११	२९.०३.२००१	२००१-०२
९	आयएनजी व्यास	आय.एन.जी. इन्शुरन्स इंटरनॅशनल बी.व्ही., नेदरलॅन्ड्स	११४	०२.०८.२००१	२००१-०२
१०	बजाज अलायन्झ	अलायन्झ, जर्मनी	११६	०३.०८.२००१	२००१-०२
११	मेटलाईफ	मेटलाईफ होल्डींग लि., यु.एस.ए.	११७	०६.०८.२००१	२००१-०२
१२	रिलायन्स	--	१२१	०३.०१.२००२	२००१-०२
१३	अवीवा	अवीवा इंटरनॅशनल होल्डींग लि. यु.के.	१२२	१४.०५.२००२	२००२-०३
१४	सहारा	--	१२७	०६.०२.२००४	२००४-०५

१५	श्रीराम	सनलाम, द.अफ्रिका	१२८	१७.११.२००५	२००५-०६
१६	भारती एएक्सए	एएक्सए होल्डींग्ज, फ्रान्स	१३०	१४.०७.२००६	२००६-०७
१७	फ्युचर जनरली	जेनराली, इटली	१३३	०४.०९.२००७	२००७-०८
१८	आयडीबीआय फेडरल	अॅगास, युरोप	१३५	१९.१२.२००७	२००७-०८
१९	कॅनरा एचएसबीसी ओबीसी	एच.एस.बी.सी. यु.के.	१३६	०८.०५.२००८	२००८-०९
२०	एगन रिलायगर	अॅगॉन, नेदरलॅन्डस्	१३८	२७.०६.२००८	२००८-०९
२१	डीएलएफ प्रामेरिका	प्रुडेन्शियल ऑफ अमेरिका, यु.एस.ए.	१४०	२७.०६.२००८	२००८-०९
२२	स्टार युनियन दाई-इची	दाई-ईची म्युच्युअल लाईफ इन्शुरन्स, जपान	१४२	२६.१२.२००८	२००८-०९
२३	इंडिया फर्स्ट	लिगल अॅन्ड जनरल मिडल इस्ट लि., यु.के.	१४३	०५.११.२००९	२००९-१०
२४	एडलेवाईस टोकियो	टोकीयो मरीन होल्डींग्ज इ. जपान	१४७	१२.०५.२०११	२०११-१२

स्त्रोत - हॅन्डबुक ऑन इंडियन इन्शुरन्स स्टॅटीस्टीक्स २०१०-११

सारणी क्र.२.१२ मध्ये भारतातील आयुर्विमा कंपनींची माहिती दिली आहे. यामध्ये भारतात आयुर्विमा व्यवसाय करणाऱ्या भारतीय आयुर्विमा कंपनी व त्यांचे विदेशी भागीदार यांची माहिती दिली आहे. व्यवसायाचे सुरुवातीचे वर्ष, नोंदणी दिनांक व नोंदणी क्रमांक दिला आहे. सन १९५६-५७ मध्ये एल.आय.सी. लाईफ इन्शुरन्स कार्पोरेशन ऑफ इंडिया आयुर्विमा व्यवसायात स्वतंत्र व्यवसाय करू लागली एल.आय.सी.मध्ये विदेशी गुंतवणूक नाही. रिलायन्स व सहारा या खाजगी आयुर्विमा कंपनी स्वभांडवलावर आयुर्विमा व्यवसायास सुरुवात केली. २०११-१२ मध्ये एडलेवाईज टोकियो या जपानमधील आयुर्विमा कंपनीस भारतात आयुर्विमा व्यवसायास परवानगी मिळाली आहे. एकूण २४ आयुर्विमा कंपनीमध्ये २३ खाजगी आयुर्विमा कंपनी असून एल.आय.सी. ही सार्वजनिक क्षेत्रातील आयुर्विमा कंपनी म्हणून कार्यरत आहे. एल.आय.सी. चे नियंत्रण महामंडळ (Corporation) करते.

२.१२.१ एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

खाजगी कंपनीपैकी ही एक अग्रेसर कंपनी असून ती व्यक्तिगत व गटविम्याचे निरसन करणारी व्याप्ती देऊ करते. त्याचबरोबर संयुक्त जोखमीचे कार्य करते. भारतातील HDFC Ltd. ही मोठी गृहकर्ज अर्थसहाय्य संस्था आणि Standard Life Assurance Company युरोपमधील सर्वात मोठी Mutual Life Company यांच्या सहयोगातून HDFC Standard Life Insurance Co. Ltd. या पहिल्या खाजगी जीवन विमा कंपनीला विदेशी गुंतवणूकीसाठी भारतात IRDA कडून २३ ऑक्टोबर २००० मध्ये मान्यता मिळाली. H.D.F.C. चे समभाग ७२.४३%,

Standard Life चे २६% समभाग आणि उर्वरित १.५७% समभाग इतर कंपनीचे आहेत. Standard Life UK ची स्थापना १८२५ मध्ये झाली. Standard आणि Poor's(AA) नी कंपनीचा दर्जा अतिशय 'बळकट' आणि Moody's नी 'उत्कृष्ट' संबोधले आहे. त्याचे मुख्यालय येडीनबर्गमध्ये आहे. Standard Life मध्ये ९,००० कर्मचारी UK, Canada, Ireland, Germany, Austria, India, U.S.A., Hongkong, Mainland China मध्ये आहेत. Standard Life Group चा बचत आणि गुंतवणूकीचा व्यवसाय असून UK च्या पलिकडे Canadian आणि European बाजारही कंपनी हाताळते. संयुक्त पेन्शन आणि व्यवसायातील फायदे UK आणि Canada मध्ये आहेत. Standard Life कंपनीचे जागतिक स्तरावर गुंतवणूकीचे जाळे आहे.

HDFC Ltd. या भारताच्या प्रमुख गृह अर्थसहाय्य संस्थेने ३.८ कोटी पेक्षा जास्त कुटुंबांना घर घेण्यासाठी मदत केली आहे. १९७७ पासून ते आतापर्यंत आपल्या नेटवर्कने २४०० शहरांतून २८९ कार्यालये आहेत. तिचे आंतरराष्ट्रीय कार्यालय मुंबई, लंडन, सिंगापूर इ.ठिकाणी व सेवा सहचार्यांसह सौदी अरबीया कतार, कुवेत, ओमान बरोबर सेवा मदतकार्य करून NRI आणि PIO ना भारतामध्ये परत घर मिळविण्यासाठी सहाय्य करते. HDFC ने भारतीय गृह अर्थ उद्योगासाठी नियमावली निश्चित केली आहे. कंपनीला जागतिक बँकेने विकसनशील देशातील एक आदर्श गृह अर्थसहाय्य कंपनी म्हणून प्रशंसा केली आहे.

२.१२.२ मॅक्स न्यूयॉर्क लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

ही Max India Ltd. बहुव्यवसाय संस्थेशी संयुक्त जोखमीचे काम करते. New York Life ही Fortune 100 कंपनी असून तिचा विमा व्यवसायात १६० वर्षांचा अनुभव आहे. ही बहु व्यवसायिक संस्था असून तिचे व्यवहार वैद्यकीय संशोधन, आय.टी., टेलिफोन सेवा, विशेष प्लास्टिक उत्पादन व्यवसायाशी होतात.

Max New York Life Insurance ने भारतात कामाची सुरवात १५ नोव्हेंबर २००० ला केली. ही एक पहिली जीवन विमा कंपनी की जिला ISO 9001 : 2000 प्रमाणपत्राने सन्मानित केले. ग्राहकाला साजेशी उत्पादने ते व्यक्तिगत गरजांपर्यंत सहाय्यता देते. सध्या भारतात ३७ शहरांमध्ये ७०५ कार्यालये नेटवर्कने जोडली आहेत.

व्यक्तिगत प्रतिनिधी एजंट ही वितरणाची प्राथमिक वाहिनी हे Max New York Life ने ओळखलेने कंपनीने निवड प्रक्रियेवर प्रचंड भर दिला. यामध्ये चार टप्प्यांचा समावेश आहे. पात्रता चाचणी, मानसशास्त्रीय चाचणी, व्यवसाय परिसंवाद (चर्चासत्र) आणि अंतिमतः मुलाखत. एजंट सल्लागारांना प्रशिक्षित केले जाते. जेणेकरून उत्कृष्ट दर्जाचे प्रशिक्षण नियंत्रित होईल. एजंटना १५२ तास प्रशिक्षण देते. IRDA च्या करारानुसार मार्केटमध्ये विक्री होण्यापूर्वी प्रशिक्षण दिले जाते. प्रशिक्षण ही सातत्यपूर्ण प्रक्रिया एजंटाकरिता असून दोन वर्षात ५०० तासांमध्ये ज्ञान आणि कौशल्य विकसित केली जातात. सातत्यपूर्ण प्रशिक्षणामुळे IRDA परीक्षेत सर्वोत्तम एजंट पास रेट मिळाला आणि एजंटना खाजगी विमा धारकांच्यामध्ये बोनस/सानुग्रह अनुदान जास्त मिळते. कंपनी ग्रामीण व्यवसाय, गटविम्याचा समावेश असलेले प्रत्यक्ष विक्री करणारा गट, दूरध्वनीवरून व्यापार करण्याची संधी, आणि बँकेमार्फत विमा विक्री व संयुक्त संघटना इत्यादींचा विमा वितरणात प्रगल्भपणे वापर करते.

२.१२.३ आय.सी.आय.सी.आय.प्रुडेन्शियल लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

Prudential Ple या कंपनीचे आणि ICICI बँकेची संयुक्त जोखीम आहे. यामध्ये ICICI बँक ही एक प्रमुख आर्थिक अधिकार प्राप्त वित्तसंस्था आणि Prudential Ple एक अग्रगण्य आंतरराष्ट्रीय आर्थिक सेवा गट असून यांचे मुख्यालय UK येथे आहे. ICICI ची स्थापना १९५५ मध्ये औद्योगिक विकासासाठी व आर्थिक कर्ज देण्यासाठी झाली. सध्या किरकोळ बँकींगमध्ये उतरली आहे आणि ती भारतातील सर्वात मोठी खाजगी बँक आहे. Prudential Plc ची स्थापना १८४८ मध्ये झाली व ती सध्या मोठी जीवन विमा कंपनी आहे. तिचे सध्याचे भांडवल ३३.६२ अब्ज रूपये आहे. ICICI बँक ७४% आणि Prudential Ple २६% अशा आर्थिक सहभागातून ICICI Prudential Life Insurance Co.Ltd. ची स्थापना झाली. IRDA कडून मान्यता मिळाल्यानंतर त्यांनी २४ नोव्हेंबर २००० ला कार्यवाही सुरवात केली. सध्या देशभरात काम करणाऱ्यामध्ये १००० च्यावर कार्यालय २,६३,००० च्या वर सल्लागार आणि २२ bancassurance partner आहेत. या कंपनीने Fitch rating कडून AAA वर्गवारीचा पहिला बहुमान मिळवला. सलग तीन वर्षे ICICI Prudential ही भारतातील सर्वात जास्त विश्वास प्राप्त खाजगी जीवन विमा कंपनी म्हणून Economic Times कडून गौरविण्यात आली आहे.

२.१२.४. कोटक महिंद्रा ओल्ड म्युच्युअल लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

या कंपनीची आणि KMBL ची संयुक्त जोखीम आहे. Old Mutual Plc ही एक अग्रगण्य आर्थिक संस्था असून ती व्यापारी बँकींग, रोखे दलाली, म्युच्युअल फंड, जीवन विमा, गुंतवणूक बँकींग, इ. व्यवसाय करते. १० जानेवारी २००० ला कार्यवाहीला सुरवात झाली.

Old Mutual ची स्थापना १५० वर्षांपूर्वी झाली आणि १६० वर्षांचा जीवन विमामध्ये अनुभव घेता ही कंपनी, S.A., U.S. आणि U.K. मध्ये विविध व्यापक आर्थिक सेवा सुविधा पुरविते. कंपनीचे लंडन स्टॉक एक्स्चेंजच्या यादीत नाव समाविष्ट असून त्याचे मुख्यालय लंडन येथे आहे. कंपनी आणि बँकेचे जोखमीचे सहप्रमाण ७४:२६ आहे. भारतातील ही कंपनी वेगाने वाटचाल करणारी असून त्या कंपनीची २००१ पासून वैशिष्ट्यपूर्ण वाढ व विस्तार झाला आहे.

२.१२.५. बिली सन लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

कंपनीची स्थापना २००१ मध्ये झाली असून आदित्य बीर्ला ग्रुपशी सन लाईफची संयुक्त जोखीम आहे. आदित्य बीर्ला ग्रुप ही एक नामांकित, जागतिक विश्वास संपादीत भारतीय कंपनी आहे. तो एक भारत, थायलंड, इंडोनेशिया, मलेशिया, फिलिपाईन्स, इजिप्त, कॅनडा, ऑस्ट्रेलिया ह्या ठिकाणी हा बहुराष्ट्रीय उद्योगसमुह आहे.

Sun Life Assurance ही जगातील विमा कंपनीच्या पैकी अग्रगण्य विमा कंपनी असून तिची वर्गवारी आंतरराष्ट्रीय आर्थिक सेवा संघटनाच्या जागतिक क्रमवारीत लागते. तिचे कार्यालय कॅनडा येथे आहे. १० वर्षांच्या अनुभवासह BSLI चे वाढ आणि विकासात मोठे योगदान आहे आणि सध्या देशातील सर्वोत्तम १० खाजगी जीवन विमा कंपनीच्या क्रमवारीत आहे.

ही कंपनी नवनिर्मिती आणि उद्योग बेंचमार्क निर्मितीसाठी परिचित आहे. 'फ्री लूक पिरीयड' ची ओळख करून देणारी पहिली भारतीय विमा कंपनी असून ही संकल्पना IRDA ने सर्व कंपनींना सक्तीची केली. भारतातील खाजगी विम्यांमध्ये युनिट लिंकड लाईफ इन्शुरन्स योजना सर्वप्रथम सुरू केली. BSLI या व्यवसायाचे मूळ मालक या नात्याने दर महिन्याच्या आधाराने खाते उघडून प्रतिष्ठा राखते. यामुळे पॉलीसीधारकांच्या अधिक जवळीकता साधते. त्यामुळे त्याची विमा उत्पादनातून त्यांच्या अपेक्षांना महत्त्व मिळते. कंपनीने नेटवर्क ६०० शाखा आणि १,४७,९०० सल्लागारांच्या साहाय्याने व्यापक प्रमाणात प्रसार केला.

२.१२.६. टाटा ए.आय.जी. लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

Tata ग्रुप आणि American International Group (AIG) ह्यांच्या संयुक्त जोखमी आहेत. टाटा ग्रुप ही भारतातील जुनी आणि अग्रगण्य अशी व्यावसायिक संस्था आहे. विमा राष्ट्रीयीकरणाने पासून भारताच्या विमा क्षेत्राशी संबंध असलेली मोठी इन्शुरन्स कंपनी आहे. दिवंगत सर Dorab Tata हे न्यू इंडिया अश्योरन्स कंपनी (१९१९) संस्थापक अध्यक्ष होते. यु.एस. स्थित एक प्रमुख आंतरराष्ट्रीय विमा व आर्थिक सेवा संघटना आणि सर्वात मोठी व्यापार आणि औद्योगिक विमा स्विकारणारी कंपनी आहे. AIG चे जगात मोठ्या प्रमाणात जीवन विम्याचे नेटवर्क आहे.

भारतातील Tata ग्रुपचा पुढारलेल्या नेतृत्वात समावेश होतो आणि AIG चे जागतिक अग्रगण्य आंतरराष्ट्रीय Insurance and financial सेवा संस्थांमध्ये समावेश होतो. Tata Groups ७४% व AIG ची २६% गुंतवणूक आहे. Tata AIG Life ला भारतात १२ फेब्रुवारी २००१ ला आयुर्विमा व्यवसायाचा परवाना मिळाला आणि कार्यवाहीला १ एप्रिल २००१ रोजी सुरवात झाली.

२.१२.७. एस.बी.आय. लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

State Bank of India आणि Cardif of France यांच्यात SBI Life ची संयुक्त जोखीम आहे. SBI ची संपूर्ण भारतात बँकींग क्षेत्रात मक्तेदारी दिसून येते. ७ बँकांच्या सहकार्याबरोबर देशात तिची १४,५०० शाखांद्वारे मोठे नेटवर्क आहे.

BNP परिबास ही युरोपमधील अग्रगण्य बँक असून Cardif हा तिचा उपविभाग आहे. १८६० पासून भारतात कार्यरत असणारी BNP ही एक सर्वात जुनी परदेशी बँक आहे. SBI Life Insurance चे अधिकृत भांडवल रू.१००० कोटी आहे. एकूण भांडवलापैकी ७४% भाग SBI चा आहे. तर Cardif चा हिस्सा २६% आहे. कर्जदारांकरिता विमाक्षेत्रात Cardif चा जागतिक स्तरावर दुसरा क्रम लागतो आणि त्यांनी ३५ लक्ष विमाधारकांना संरक्षण दिले आहे १ billion (महापद्म) पेक्षा जादा Euro हे एकूण मिळकत फ्रान्समध्ये आणि ३५ पेक्षा जास्त देशात व्यापारी बँकांच्यामार्फत विमा उत्पादने विकणारी Cardif ही पहिली कंपनी आहे. Bancassurance Agency and Group Corporates चे असामान्य बहु वितरणाची आदर्श व्यापकता आहे.

SBI Group विमा उत्पादने, असंख्य बँकींग उत्पादन पॅकेजीस विशेषतः गृहकर्ज, वैयक्तिक कर्ज इ. कार्य करते. देशातील एस.बी.आय. च्या १०० कोटी खात्याच्या माहितीद्वारे विमा व्यापारासंबंधी प्रत्येक प्रदेशातील आर्थिक स्तरांची कल्पना येते.

२.१२.८. आय.एन.जी. व्यास लाईफ इन्शुरन्स कं.लि./एक्साईड लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

Vysya Bank and ING Group Holland यांच्यात संयुक्त जोखीम असून जगातील आर्थिक सेवा गटात ४ था क्रमांक लागतो, ५० देशांमध्ये असून १५० वर्षांचा कंपनीचा कार्यकाल आहे.

ही कंपनी सप्टेंबर २००१ मध्ये भारतात आली आणि तिने स्वतः एक वेगळा जीवन विम्याचा ठसा उमटवून नवनिर्मिती, आकर्षकता आणि ग्राहकांशी मैत्रीपूर्ण उत्पादने सुरक्षितता आणि व्यावसायिक विक्री सल्लागार मंडळ स्थापन केले. त्यांचे अॅडव्हायझर २१,००० असून १४० शाखांमध्ये कार्य करतात आणि त्यापैकी ७४ शाखा मुख्य शहरात असून यामध्ये ३००० कर्मचारी आहेत. कंपनी आपल्या उत्पादनांचे ING Vysya Bank नेटवर्कच्या मदतीने विक्री करते. कंपनीचे ग्राहक ४,५०,००० पेक्षा अधिक असून त्याचे मुख्यालय बेंगलोर येथे आहे. जीवनातील कोणत्या टप्प्यावर कंपनी आर्थिक गरजांची पूर्तता करते. वस्तूतः कंपनीने बनविलेल्या Life-maker पद्धती वापरून ग्राहकाला आपल्या गरजेनुसार प्लॅन निवडता येतात. ING ग्रुपचे २६% समभाग Exide इंडस्ट्रीज ने खरेदी केल्यामुळे सन २०१३-१४ पासून या कंपनीचे नाव Exide Life Insurance Company Ltd. असे झाले आहे.

२.१२.९. बजाज अलायन्स लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

Allianz AG आणि Bajaj auto ह्यांची संयुक्त जोखीम आहे. Allianz AG ही जगातील मोठी विमा कंपनीपैकी आहे. Bajaj Auto ही भारतातील दुचाकी व तीनचाकी वाहनांची उत्पादन करणारी मोठी कंपनी आहे. तसेच Bajaj Auto Finance Group द्वारे ही कंपनी वित्तीय क्षेत्रात कार्यरत आहे. Bajaj Allianz मध्ये दोन्ही जीवन विमा आणि सामान्य विम्यांचा समावेश आहे.

अलाइन्झ ग्रुप ही एक जगातील प्रमुख विमा स्वीकारणारी आणि आर्थिक सुविधा पुरविणारी कंपनी आहे. हीची स्थापना १८९० मध्ये बर्लिन येथे झाली. सध्या ही ७० देशात असून १,७४,००० कर्मचारी आहेत. Allianz ही जागतिक संयुक्त ट्रिलियन युरोप विमा कंपनी मालमत्तेचे व्यवस्थापन

करणारी जगातील मोठी कंपनी आहे. (५५,००,००० कोटींच्या) पेक्षा जास्त मालमत्तेचे व्यवस्थापन ही कंपनी करते. ७० देशात ११५ वर्षांचा आर्थिक अनुभव Allianz SEM चा आहे. आज बजाज अलाइन्झ ही भारतातील एक अग्रगण्य आणि जलद वाढणारी विमा कंपनीपैकी आहे. सध्या ५५० पेक्षा जास्त ठिकाणी तिची कार्यालये असून ६०,००० विमा सल्लागार आहे.

२.१२.१०. मेट लाईफ इंडिया इन्शुरन्स कं.लि.

Met Life Group सोबत भारतीय भागीदारीमध्ये J & K Bank, धनलक्ष्मी बँक, कर्नाटका बँक, कर्वे सल्लागार, Goojit सुरक्षा, Way 2 Wealth आणि Mini Muthoothes यांचा समावेश आहे. मेटलाईफ ग्रुप अमेरिका आणि आशिया मध्ये कार्यरत असून आर्थिक सेवा पुरविण्यात १३९ वर्षांचा अनुभव आहे. अमेरिकेत विमा स्विकारणारी एक नबरची ही कंपनी आहे. अंदाजे U.S.\$ 2.8 trillion जीवन विमा राशी कंपनीकडे जमा आहे. भारतीय विमा क्षेत्रात २००१ साली मेटलाईफने प्रवेश केला.

२.१२.११ रिलायन्स लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

Amp Sanmar Life Insurance ची Amp, Australia आणि the Sanmar Group यांच्यात संयुक्त जोखीम होती. मुख्यालय चेन्नई येथे होते. Amp, Sanmar ची ९० कार्यालये बरोबर ९००० एजंट आणि ९०० पेक्षा जास्त कर्मचारी होते. ह्या दोन्हींचे संपूर्ण भाग भांडवल Reliance Capital Ltd., ने संपादन केल्याने दि. १४/०१/२००६ साली त्याचे रूपांतर Reliance Lif Insurance Co. Ltd., मध्ये झाले.

ही कंपनी अनिल धिरूभाई अंबानी ग्रुपचा Reliance Capital Ltd., चा एक भाग आहे. २००५ मध्ये Amp Sanmar Life Insurance Co., मध्ये १००% शेअरधारक झालेने ही कंपनी अनिल धिरूभाई अंबानी ग्रुपकडे आली. तिचे प्रचंड नेटवर्क असून जवळपास ११४५ शाखा आहेत. ती एक ISO 9001 : 2000 मान्यता प्राप्त विमा कंपनी आहे. मालमत्ता व्यवस्थापन, म्युच्युअल फंड्स, रोखे व्यवहार जीवन आणि सामान्य विमा, मालकी गुंतवणूक, खाजगी वाटा आणि इतर आर्थिक सेवांमध्ये आहे. दळणवळण, उर्जा, नैसर्गिक साधनसंपत्ती, प्रसार माध्यमे, करमणूक, हेल्थकेअर समाज पायाभूत मांडणी मध्ये ही कार्यरत आहे.

२.१२.१२ अविवा लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

Aviva of UK आणि Dabur यांच्यात संयुक्त जोखीम आहे. Dabur ही पारंपारिक आरोग्याशी निगडित उत्पादनांमध्ये अग्रेसर कंपनी आहे. Aviva चा २६% तर डाबरचा ७४% वाटा आहे. Aviva ही जगातील सहावी सर्वात मोठी विमा कंपनी असून UK मध्ये तिचा प्रथम क्रमांक आहे. युरोप आणि जगातील इतर देशातील व्यवसायांना ती जीवन विमा आणि पेन्शन प्रॉडक्ट्स पुरविणारी एक प्रमुख कंपनी आहे.

Aviva ही Bank Assurance हया संकल्पनेची प्रवर्तक आहे. Aviva ही Bank ABN Amro Bank, American Express Bank, Canara Bank, Centurion Bank of Punjab, The Lakshmi Vilas Bank Ltd., Punjab and Sind Bank, Co-operative Banks Gujrat, Rajastan, Jammu and Kashmir and Maharashtra and one Regional Bank in Sikkim यांच्याशी Bank Assurance कराराने बांधील आहे. Aviva च्या ग्रामीण भागीदारी ठिकाणाहून Aviva ची उत्पादने ३७८ गाव आणि शहरात उपलब्ध आहेत. ग्रामिण भागासह ४० शाखा देशात आहेत. जीवन विमा आणि पेन्शन प्रॉडक्ट्स युरोप व जगातील इतर देशांना सेवा पुरविते. Aviva चे ४० लक्ष ग्राहक जगभरात आहेत. तिच्या £377 billion पेक्षा जास्त मालमत्ता व्यवस्थापनाखाली आहेत. Aviva चा भारतात १८३४ पासूनचा इतिहास आहे. राष्ट्रीयकरणाच्या वेळी सर्वात मोठी परदेशी विमा स्विकारणारी कंपनी भारतात होती. भारत सरकारकडून नुकसान भरपाई देऊ केलेली कंपनी होय. १९९५ मध्ये प्रतिनिधी कार्यालय स्थापन करणारी पहिली परदेशी कंपनी भक्कम विक्री करण्याबरोबर २८,००० च्या वर आर्थिक नियोजन सल्लागार आहेत. Aviva ने व्यवसायाच्या नविन उपक्रमाने सुरवात केली. Financial Health Check (FHC) च्या विक्रीने बाजारात विश्वसनीयता प्राप्त केली. ग्राहकाच्या दिर्घ बचत योजना आणि विम्याची आवश्यकता FPA's ने विनामुल्य सेवा देऊन व्यवस्थापन केले. जीवनातील टप्पा आणि ग्राहकाची मिळकत ओळखून FHC ने योग्य त्या विमा योजना देऊ केल्या. Aviva च्या १७६ शाखा भारतात आहे. (ग्रामीण भागासह) Bancassurance च्या मार्फत Aviva Products 1600 पेक्षा जास्त ठिकाणी उपलब्ध आहेत. Basix आणि इतर NGO's च्या सहकार्याने समाजातील दुर्बल घटकापर्यंत पोहचू शकली आहे आणि त्यांना जीवन विमा देऊ शकली आहे. Groas Talent Co. Ltd., and Business

world कडून Bronze Award for Excellence in People Management ने Aviva ला सन्मानीत करण्यात आले.

२.१२.१३ सहारा इंडिया लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

सहारा परिवाराचे नव्याने सुरू केलेले अलिकडील क्षेत्र म्हणजे जीवन विमा हे होय. ह्या कंपनीला 6 Feb. 2004 ला IRDA कडून परवाना देण्यात आला. ह्या मान्यतेने ही कंपनी संपूर्ण भारतीय कंपनी बनली असून कोणत्याही परदेशी कंपनीचा सहभाग करून घेतलेला नाही. सुरवातीचे भांडवल १५७ कोटीचे होते. विविध व्यवसायात आवड असलेले सहारा परिवार हा भारतातील सर्वात मोठा उद्योग समूह असून त्यांनी अलिकडेच जीवन विमा क्षेत्रात प्रवेश केला आहे. कोणत्याही कंपनी बरोबर काम न करता स्वतंत्रपणे काम करित ही कंपनी व्यक्तीगत व गट विम्याचे उत्पादने देऊ करते. या कंपनीमध्ये विदेशी गुंतवणूक नाही.

२.१२.१४ श्रीराम लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

चेन्नईस्थित श्रीराम ग्रुप आणि दक्षिण आफ्रिकेतील प्रमुख विमा कंपनी सनलाम मध्ये संयुक्त जोखीम आहे. ही कंपनी डिसेंबर २००५ मध्ये भारतात सुरू झाली. दि श्रीराम ग्रुपचा Chit Funds, Truck Financing आणि इतर आर्थिक सेवा व्यवसायात तीस वर्षांच्या वर भारतातील व्यवसायात आहे. SANLAM ही दक्षिण आफ्रिकेतील मोठी जीवन विमा आणि मालमत्ता व्यवस्थापन कंपनी असून तीची मालमत्ता \$55.6 billion आहे. आयुर्विमा आणि मालमत्ता व्यवस्थापनातील ८७ वर्षांचा अनुभव आहे. ह्या कंपनीमध्ये अनेक आर्थिक सेवा मोठ्या प्रमाणात दिल्या जातात. ह्या कंपनीत ३० लक्ष Chit वर्गणीदार आणि गुंतवणूकदार असून देशात ६३० कार्यालयांच्या नेटवर्कद्वारे कार्यरत आहे. ग्रुपकडे मोठी संघटन ताकत खाजगी क्षेत्रात असून त्यामध्ये ७५,००० निष्ठावान एजंटोंच्या समावेश आहे.

Sanlam Life Insurance Ltd., ही Sanlam ग्रुपचा भाग असून ती दक्षिण आफ्रिकेतील सर्वात मोठी विमा पुरविणारी संस्था आहे. तिच्या व्यवस्थापनाखाली ३.२ Million (दक्ष लक्ष) वैयक्तिक योजना आहेत. तीचे महत्वपूर्ण अस्तित्व South Africa, UK & Namibia येथे असून जीवन विमा, निवृत्ती आर्थिक फायदे, बचत आणि गुंतवणूकीची उत्पादने, वैयक्तिक कर्ज, गृहकर्ज, वैयक्तिक विश्वस्त सेवा अशा प्रमुख सेवा पुरविते. Sanlam Life चे

शेअरधारकांचे USD शी 5.4 Billion इतका वाटा आहे. जोहान्सबर्ग, नामिबियाच्या रोखे बाजारात कंपनीचे नाव चांगले आहे.

२.१२.१५ भारती एक्सा लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

ही कंपनी Bharti आणि AXA यांच्यामध्ये संयुक्त सहभागातून बनली आहे. Bharti ही भारतातील Telecom, कृषी व्यवसाय आणि reta मध्ये अग्रगण्य व्यवसाय गटापैकी एक आहे आणि AXA ही आर्थिक संरक्षण आणि संपत्ती व्यवस्थापनात जागतिक नेतृत्व करते. Bharti Enterprises चे टेलिकॉम क्षेत्रात 110 Million च्या वर ग्राहक आहेत. तर AXA चे प्रमुख कार्य पश्चिम युरोप, उत्तर अमेरिका आणि आशिया व पॅसिफिक प्रदेशात आहे. तसेच ऑस्ट्रेलिया, न्यूझीलंड, हाँगकाँग, सिंगापूर, इंडोनेशिया, फिलीपाईन्स, थायलंड, चीन, भारत व मलेशिया मध्ये सुद्धा आहे. BALI मध्ये Bharti चा 74% वाटा आणि AXA चा 26% वाटा आहे. कंपनीने भारतात आपले कार्य डिसेंबर २००६ मध्ये सुरू केले. Bharti AXA ने नाविण्यपूर्ण उत्पादने आणि सेवांची व्याप्ती देऊन ग्राहकांच्या विशिष्ट विमा आणि संपत्ती व्यवस्थापनाच्या सेवा पुरविल्या आहेत.

२.१२.१६ फ्युचर जनराली इंडिया लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

फ्युचर ग्रुप भारत व जनराली ग्रुप इटली यांच्या सहचर्यातून Future Generali ही विमा जोखीम स्विकारते तीचे मुख्यालय मुंबई येथे आहे. इटलीस्थित Generali Group आणि भारतस्थित Future Group यांच्यात संयुक्त जोखीम आहे. तीचे Life and Non-Life विमा व्यवसायाचे कार्य अनुक्रमे Future Generali India Life Insurance Co. Ltd., आणि Future Generali India Insurance Co. Ltd., च्या मार्फत होते.

हा ग्रुप एक जागतिक विमा आणि आर्थिक बाजार उत्पादनात महत्वाची भागीदार असून तीचा जगातील मोठ्या कंपन्यांमध्ये ३० वा क्रम लागतो. या ग्रुपचे पालकत्व आणि मुख्य कार्यवाह करणारी Generali Company ही Assicurazioni Generali ही इटलीतील अग्रगण्य कंपनी आहे, तिची स्थापना १८३१ मध्ये Trieste येथे झाली. Generali ही इटलीत सर्वात मोठे महामंडळ आहे. मजबूत आंतरराष्ट्रीय दृष्टिकोन हे वैशिष्ट्य असून तीचे अस्तित्व ४० देशात ३१५ दुय्यम कंपन्यांच्या मार्फत चालते, ११३ विमा कंपन्या १२६ आर्थिक आणि स्थावर मालमत्ता (Real

Estate) कंपनी आहेत. जागतिक विमा कंपन्यांमध्ये Generali हे स्थान भक्कम असून तीचे महत्व Western Europe मध्ये वाढले आहे. कंपनीची मुख्य कार्यालयाचे ठिकाण आणि Germany, France, Austria, Spain and Switzerland येथील Market share मुळे महत्व वाढले. विशेषतः पुर्वेकडे चीन आणि भारतात Generali Group चा दोन शतकांचा अनुभव असून ती आर्थिक सामर्थ्य आणि भक्कम भागीदारीसाठी परिचीत आहे. Generali ही आपल्या विमा प्रॉडक्ट्सद्वारे व व्यक्तीगत आणि गट निवृत्ती योजनेद्वारे वैयक्तिक उत्पन्न आणि बचतीला संरक्षण देऊ करते. याची प्रमुख उपशाखा GEB (Generali Employee Benefits) ही Brussels येथे आहे. Assicurazioni Generali ला 'AA' क्रमवारीसाठी Standard & Poor कडून मान्यता मिळाली आहे. गेल्या दशकात या गुपने विम्यापासून ते संपूर्ण आर्थिक सेवा आणि मालमत्ता व्यवस्थापनापर्यंत आपल्या उत्पादनाची व्याप्ती वाढवली ३,५०,००० शेअरधारक आणि ६६,००० च्या वर कर्मचारी कंपनीमध्ये कार्यरत आहेत.

२.१२.१७ आय.डी.बी.आय. फॉर्टीज लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

IDBI Fortis ने March 2008 मध्ये भारतात आपले उत्पादन संचालनास सुरवात केली. IRDA कडून आवश्यक मान्यता मिळाल्यावरच, भारताची पहिली औद्योगिक विकास बँक म्हणून आरंभ केला. भारतीय उद्योगांना आधार देण्यासाठी १९५६ मध्ये IDBI बँकेची निर्मिती केली. ती उद्योगांना अर्थसहाय्य व्यापक प्रमाणात करते. नवीन उत्पादने आणि सेवा असणारी व्यापारी बँकापैकी IDBI ही एक प्रमुख बँक आहे. देशातील कानाकोपऱ्यात किरकोळ आणि ग्राहकांची सेवा ४९० शाखा आणि ६०० च्या वर ATM सेवेद्वारे पुरविते. भारतातील आर्थिक क्षेत्रात गुंतलेल्या संस्थांना विकास प्रयोजनासाठी IDBI कारणीभूत ठरली आहे. त्या SEBI, NSE, NSD Ltd., इ. आहेत. खाजगी क्षेत्रातल्या बँकापैकी Federal Bank ही भारताची एक अग्रगण्य बँक असून तिचे राष्ट्रीय नेटवर्क आणि प्राबल्य केरळ राज्यात आहे. भारतात ५५० शाखांद्वारे मजबूत नेटवर्क आहे आणि ४५० ए.टी.एम. सेवा केंद्रे आहेत. 4 Million च्या वर किरकोळ ग्राहकाबरोबर व्यापक प्रमाणात आर्थिक उत्पादने बँक पुरविते. Federal Bank ही भारतातील पहिली स्वयंचलीत आणि इंटरकनेक्टेड (नेटवर्कने जोडलेली) बँक आहे. कोअर बँकींगच्या प्लॅटफॉर्मवर कार्य करतात आणि NEFT च्या मार्फत बँक सेवा पुरविते. Internet Banking, Mobile Banking,

Tele Banking कोठेही बँक व्यवसाय जमा-खर्चाची नोंद, क्रेडीट कार्ड्स, ऑनलाईन बील भरणे, कॉल सेंटर सारख्या सुविधा बँक पुरविणारी ही देशातील पहिली बँक होय. गणेश को-ऑप.बँक ऑफ कुरुंदवाड या मोठ्या सहकारी बँकेचे विलीनीकरण फेडरल बँकेत झाले आहे.

Fortis ही युरोपियन बँकींग क्षेत्रात आर्थिक सेवा पुरवणारी आणि विमा सेवा देणारी कंपनी ५० च्या वर देशात आहे. आपल्या वाहिनीद्वारे वैयक्तिक, व्यावसायिक आणि ग्राहकांना सर्वसमावेशक उत्पादनाचे पॅकेज पुरविते. आपल्या वितरण भागीदारांच्या सहकार्यातून सेवा देण्याचे काम करते. युरोपमधील आर्थिक संस्थांच्या मध्ये २० वा क्रमांक लागतो. आर्थिक स्थिती भक्कम आहे. ८०,००० च्या वर कर्मचारी आहेत. या तीन बँका एकत्र आल्यामुळे ही आयुर्विमा कंपनी भारतामध्ये सुरू झाली.

२.१२.१८ कॅनरा एच.एस.बी.सी. ओरिएंटल बँक ऑफ कॉमर्स लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

शेअर धारण केलेले संयुक्त जोखीमसाठी पॅटर्न पुढीलप्रमाणे:- Canara Bank 51% वाटा, HSBC Insurance २६% Oriental Bank of Commerce 23% आरंभीचे देय केलेले भांडवल INR 325 कोटीचे भांडवल आहे. IRDA कडून मान्यता मिळाल्यावर कंपनीला १६ जून २००८ पासून Canara HSBC Life ला संपूर्ण भारतात ४१०० बँक शाखा स्थापन करणेस सुलभता प्राप्त झाली Canara Bank ची स्थापना सन १९०६ मध्ये झाली आणि भारतीय बँकींग उद्योगात आपल्या कार्यवाहीचे शतक पूर्ण केले आहे. एकूण व्यवसायाच्या मोठ्या प्रमाणात ती राष्ट्रीयकृत बँक म्हणून ओळखली जाते. ३१ मार्च २००६ ला बँकेची मालमत्ता US \$ 30 billion एवढी आहे. Canara Bank चे रेटिंग 'AAA' आहे. सध्या २६४१ शाखा असून ग्राहक 31 Milion पेक्षा जास्त आहेत. बँक ग्राहकांना ६८० केंद्रावर १९०० ATMS चे इंटरनेट आणि मोबाईल बँकींग आणि कोठेही बँकींग सेवा पुरविते.

The H.S.B.C. Group चे मुख्यालय लंडनमध्ये आहे व ती एक जगातील सर्वात मोठी बँकींग आणि आर्थिक सेवा संस्था असून तीची ९५०० कार्यालये ८१ देशात आहेत आणि ३० जून २००६ ला तिची मालमत्ता US \$ 1738 Billion आहे. ती अग्रगण्य आर्थिक सेवा देणारी भारताची प्रमुख बँक असून २५,००० च्या वर कर्मचारी आहेत. तिची कार्यालये आशिया पॅसिफिक प्रदेशाबाहेर आहेत

Oriental Bank ची स्थापना १९४३ मध्ये झाली आणि सध्या मालमत्तेच्या बाबतीत ही भारतातील ११ वी मोठी बँक आहे. एकूण मालमत्ता US \$ 13 billion 31 March 2006 साली आहे. भारत सरकारची मालकी ५१.१% आहे. CRISIL कडून बँकेची विश्वासार्हता AA+/FAAA/PI + आहे. वितरणाचे नेटवर्क १२७३ शाखांच्याद्वारे आणि ९४ वाढीव काउंटर्स आणि 10 billion ग्राहक आहेत. ही बँक बँकींग सेवा सुविधा ६६६ एटीएमद्वारे पुरविते आणि सध्या ९६% बँकेचा व्यवसाय हा सीबीएस शाखांच्या नेटवर्कद्वारे केला जातो. बँक चांगल्या सेवांसाठी परिचीत असून बँकेचे 10 billion ग्राहक आहेत.

२.१२.१९ एगॉन रिलायगर लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

AEGON ही जगातील सर्वात मोठी जीवन विमा आणि निवृत्तीवेतन गुप्स पैकी एक आहे, Religare ही भारताची प्रमुख एकात्मिक आर्थिक सेवा गुप्स आणि Bennett Coleman & Company भारताची सर्वात मोठी प्रसार माध्यमगृह या सर्वानी एकत्र येऊन AEGON Religare Life Insurance Co. Ltd., सुरू केली त्यांनी भारतात ३० शाखांचा विस्तार करून. Pan India multi channel operations ला July 2008 मध्ये सुरवात केली. हया कंपनीने प्रथम दूरध्वनीवरून पॉलीसी सेवा देऊ केली. America, Europe and Asia, US, Netherland and UK मध्ये २० मार्केटच्यावर ४० दशलक्ष ग्राहकांना आपल्या व्यवसायाची सेवा देते. तिची मुख्यालये हेग, नेदरलँड मध्ये असून ३२,००० कर्मचारी आहेत. कंपनीची सामान्य शेअर्सच्या यादीचा समावेश चार रोखे खरेदी विक्रीच्या ठिकाणी होती. AM sterdam, London, New York and Tokyo येथे होते. ती महसूल उत्पन्न गुंतवणुकीतून EUR 351 billion इतका व्यवहार करते. तिचा २६% वाटा आहे. कंपनी १८४४ ला सुरू झाली.

Religare ही बहुविध आर्थिक सेवा ग्रुप असून असंख्य गुंतवणुकीचे पर्याय देते. Retail, Institutional and Wealth Spectrums ही प्रमुख महत्वाच्या आर्थिक सेवा Religare देऊ करते Holistic Arts and film Fund च्या मार्फत पर्यायी गुंतवणुक क्षेत्रात जोखीम पत्करली आहे. Religare Macquarie Private Health च्या बँड नावाखाली ही कंपनी संपत्ती व्यवस्थापनाचे कार्य करते. Religare ही संपूर्ण भारतात असून ४९८ शहरांमध्ये १८३७

ठिकाणी कार्यालये आहेत. सध्या ती नऊ आंतरराष्ट्रीय ठिकाणाहून London brokerage & investment firm च्या लाभार्थीसाठी कार्य करते.

Bennett Coleman & Co., Ltd., Times Group ची एक मोठी कंपनी असून भारताची सर्वात मोठी प्रसारमाध्यगृह आहे. संपूर्ण भारतातील २४६८ शहर/गावांमध्ये पसरलेली आहे. The Times of India, The Economics Times, Maharashtra Times, Novbharat Times, Femina, Filmfare, Grazia, Top Gear, Radio Mirchi, Zoom, Times Now, Times Music, Times OOH, Private Treaties and Indiatimes Com ही मालकीची असून त्यांचे अशा माध्यमांचे व्यवस्थापन करते, ३ नोव्हेंबर १८३८ च्या पहिल्या प्रकाशनापासून आतापर्यंत दीर्घकाळ BCCL ग्रुप कार्यरत आहे.

२.१२.२० डी.एल.एफ. प्रामेरिका लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

ही कंपनी DLF Ltd., and Prudential International Insu. Holding Ltd., ची संयुक्त जोखीम आहे. Prudential Financial Inc. ची P 11 H ही पूर्ण मालकीची अंगभूत कंपनी आहे. DLF ही एक सर्वात मोठी संस्था भारतातील स्थावर मालमत्ता क्षेत्रातील असून गेली सहा दशके कार्यरत आहे, ग्राहक समाधान आणि नवोपक्रमशीलन ठेवते Sept. २००६ मध्ये Super brands of India च्या ग्राहक प्रमाणीकरण वर्गवारीत DLF चे Real Estate Firm म्हणून नामांकन केले. आपल्या व्यवसायाची स्थिती मुख्य निवास्थाविषयीचा व्यवसाय, व्यापारी आणि किरकोळ संपत्ती विकासासाठी वाढवली. DLF ग्रुपने निवासविषयी पायाभूत सुविधाकडे नवीन पाऊल उचलले असून SEZ आणि हॉटेल व्यवसायातही पदार्पण केले आहे. त्यासाठी त्यांनी Laing O'rourke Plc and Hilton Hotel Corporation च्या जागतिक उद्योग समुहांचे सहकार्याने कार्य करते. PFI ही US स्थित आर्थिक सेवा देणारी कंपनी असून तिचे मुख्यालय New Jersey येथे आहे. व्यवस्थापानामध्ये अंदाजे US \$ 638 billion इतकी मालमत्ता 30 June, 2008 रोजी होती. US, Asia, Europe and Latin America मध्ये तिचे कार्य चालते. Forbes Global 2000 List च्या २००७ मध्ये Top 100 क्रमांक लागतो आणि Fortune Magazine's List of World's most Admired Companies in the Insurance 1st क्रमांक लागतो.

२.१२.२१ स्टार युनियन दाई-ईची लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

भारतातील सार्वजनिक बँक क्षेत्रातील दोन अग्रगण्य बँका, Bank of India and Union Bank of India आणि Dai-ichi Mutual Life Insurance Co., जपानमधील एक प्रमुख विमा कंपनी यांनी संयुक्त जोखीम स्वीकारून Star Union Dai-ichi Life Insurance Co. Ltd., स्थापन केली. ह्या कंपनीने जीवन विमा व्यवसायाला भारतात प्रारंभ केला. २५ सप्टेंबर, २००७ ला Registrar of Companies Maharashtra मध्ये नोंदणीद्वारे समाविष्ट झाली. दि.२६/१२/२००८ रोजी IRDA कडून कंपनीला मान्यता मिळाली. या कंपनीतील भांडवल गुंतवणूक ४८% BOI कडून आहे, २६% Union Bank कडून आणि २६% Dai-ichi Life कडून आहे. कंपनीचे अधिकृत भांडवल २५०.०० कोटीचे आहे.

देशभरात Bank of India and Union Bank चे ५४०० पेक्षा जास्त कार्यालयाचे भक्कम नेटवर्क आहे. ४८ दशलक्ष पेक्षा जास्त भक्कम बँकींग ग्राहक आधार असल्याने विमा प्रॉडक्ट्सची विक्री वाढली. दोन्ही बँकेकडे उत्तम brand equity आणि ग्राहक व लोकांच्यामध्ये उच्च दर्जाची विश्वसनीयता मोठ्या प्रमाणात आहे. याशिवाय ह्या दोन बँका प्रादेशिक ग्रामीण बँकाना प्रायोजन करित असल्याने १४०० शाखाद्वारे ग्रामीण भागातील जीवन-विमा व्यवसाय मिळतो. Dai-ichi-Life ही जपान मधील अग्रगण्य कंपनी आहे. जगातील दहा सर्वोत्तम विमा कंपनींमध्ये असून जपानमधील दुसऱ्या क्रमांकाची सर्वात मोठी आयुर्विमा कंपनी आहे. Dai-ichi Life ची स्थापना १९०२ मध्ये झाली असून एका शतकापेक्षाही अधिक आयुर्विमा व्यवसायाचा कंपनीकडे अनुभव आहे.

२.१२.२२ इंडिया फर्स्ट लाईफ इन्शुरन्स कं.लि.

Bank of Baroda, Andhra Bank and Legal & General (U.K.) यांच्या संयुक्त सेवेमुळे ही कंपनी स्थापनेला व सुरवात होण्याला कारणीभूत ठरली. ही कंपनी भारतात अलिकडेच स्थापन झाली आहे; तीचे मुख्यालय मुंबई येथे आहे. तिचे भांडवल ४५५ कोटी इतके आहे. Bank of Baroda कडे ४४% Andhra Bank ३०% and Legal & General ची गुंतवणूक २६% आहे. Bank of Baroda ही भारतातील सार्वजनिक बँक क्षेत्रातील बँक आहे. संपूर्ण भारतात ३०५० शाखांद्वारे नेटवर्क पसरलेले असून २२ देशातून ७० च्या वर शाखा कार्यरत आहेत आणि ती १०० वर्षे जुनी आहे. Andhra Bank भारतीय ग्राहकांना गेली ८५ वर्षे सेवा देत असून तीचे १९५७ पेक्षा जास्त शाखेद्वारे जाळे पसरले आहे. दोन्ही बँका राष्ट्रीयकृत असून प्रत्येक भारतीय नागरीकाला सर्वोत्तम सेवा देतात. Legal & General ही UK ची अग्रगण्य आर्थिक संस्था असून १५० वर्षांचा वारसा आहे.

२.१३ सैद्धांतिक पार्श्वभूमी (Theoretical Framework)

संशोधनाचा आधार म्हणून सैद्धांतिक पार्श्वभूमीचे अवलोकन केले असता, रोस्टोच्या आर्थिक वाढीच्या अवस्था भारतीय आयुर्विमा व्यवसायातील वृद्धीमध्ये दिसून येतात. यामध्ये एल.आय.सी. या अवस्थातून जाताना दिसून येते, ग्राहकांच्या दृष्टीने दारिद्र्याचे दुष्टीचक्र भेदण्याचा उपाय शोधत असताना नस्के यांचा समतोल विकास सिद्धांत व दारिद्र्याचे दुष्टचक्र यांच्याशी सहसंबंध दिसून येतो. बचतीद्वारे अल्पउत्पन्न गटातील लोकसंख्या विमाछत्र प्राप्त करू शकेल अशी उपाययोजना सुचविणेचा प्रयत्न याद्वारे करणेत आला आहे.

२.१३.१ रोस्टोच्या आर्थिक वाढीच्या अवस्था

साधारणतः दुसऱ्या महायुद्धानंतर अनेक देश स्वतंत्र होऊ लागले. पण ते अनेक कारणाने मागासलेले होते. सन १९५० नंतर आणि तत्पूर्वीही अनेक अर्थशास्त्रज्ञांनी मागासलेल्या देशांचा विकास कशारीतीने करता येईल याविषयी अनेक सिद्धांत मांडले. या सर्वांचा उल्लेख आर्थिक विकासाचे सिद्धांत असा केला जातो. यासंबंधी आपणास पाच सिद्धांताचा अभ्यास अभिप्रेत आहे. आर्थिक विकास साधण्यामध्ये अविकसित देशाला अनेक अडथळ्यांना तोंड द्यावे लागते. ते अडथळे दूर सारून त्यांना देशाचा आर्थिक विकास साध्य करावयाचा असतो.

अ) रोस्टोचा आर्थिक अवस्था वाढीचा सिद्धांत -

अमेरिकन अर्थशास्त्रज्ञ प्रो.डब्ल्यू.डब्ल्यू. रोस्टो यांनी आपला आर्थिक अवस्था वाढीचा सिद्धांत सन १९६० मध्ये प्रसिध्द केला. या सिद्धांतात समाजाच्या व देशाच्या आर्थिक विकासाच्या ऐतिहासिक दृष्टिकोणाचे विश्लेषण केले आहे. यामध्ये केवळ आर्थिक बाबीवरच लक्ष केंद्रित न करता समाजव्यवस्थेतील बदलांचे स्पष्टीकरण करण्याचा प्रयत्न केला आहे. यावरून भविष्यातील अंदाज बांधणे शक्य होते.

रोस्टोच्या या सिध्दांतात विकासाच्या पाच अवस्था मानल्या आहेत. त्या पुढीलप्रमाणे :

१. परंपरागत समाज (The Traditional Society)

परंपरागत समाजाचा अर्थ औद्योगिकीकरणापूर्वीची अवस्था होय. ज्या अवस्थेत समाज प्रामुख्याने प्राथमिक क्षेत्रात उदरनिर्वाह करित असतो. परंपरागत अवस्थेत नवीन शोध वा तंत्राचा वापर न केल्याने अर्थव्यवस्थेत आमूलाग्र बदल घडून आले नाहीत. समाजात नवीन बदल, शोध, स्वीकारण्याची प्रवृत्ती नव्हती. समाजात ती पात्रता नव्हती. विविध साधनसामग्री असूनही समाजात आर्थिक विकासाची प्रेरणा आढळून येत नव्हती.

२. उड्डाणपूर्व अवस्था (Pre-Condition for take off)

परंपरागत समाज अवस्थेत आर्थिक प्रगतीची भावना वाढीस लागणे ही दुसरी अवस्था प्राप्त होते. त्याचप्रमाणे राष्ट्रीय प्रतिष्ठा, नफा, सामान्य हित इत्यादी बाबीही आवश्यक असतात. देशातील बचत व गुंतवणूक क्रियाशील करण्यासाठी कल्पक संघटक पुढे येतात. बँकांसारख्या आर्थिक संस्था निघतात. समाजात आर्थिक विकास शक्य व आवश्यक आहे याची जाणीव निर्माण होते. विकासासाठी आवश्यक वातावरण तयार होते.

आधुनिकीकरणासाठी लागणारे भांडवल शेतीतील अधिक्यातून निर्माण झाले पाहिजे. शेतीमध्ये तांत्रिक क्रांती झाली पाहिजे जेणेकरून शेतीतील वाढत्या उत्पादनाने देशातील ग्रामीण व शहरी वाढत्या लोकसंख्येच्या गरजा पूर्ण होतील. शेतीच्या वाढत्या उत्पादकतेबरोबर विविध यंत्रे, खते, रसायने यांची मागणी वाढावयास हवी. आयातीचा विस्तार झाला पाहिजे. देशातील नैसर्गिक साधने व कच्चा माल याची निर्यात वाढली पाहिजे.

३. उड्डाणावस्था (The Take off Stage)

या अवस्थेत विकासाच्या मार्गातील सर्व अडथळे दूर होतात. विकासाला अनुकूल आणि पोषक घटकांचे प्राबल्य वाढते. विकासाची तीव्र इच्छा समाजाच्या मनांत निर्माण झालेली असते. प्रो.रोस्टोने या ठिकाणी उड्डाण हा शब्द विमानशास्त्रातील वापरला आहे. कारण विमानाने धावपट्टीवर किमान एक गती प्राप्त केल्यानंतरच ते हवेत उड्डाण घेऊ शकते. तसेच या अवस्थेत अर्थव्यवस्था, विकासास आवश्यक किमान अटी पूर्ण करते. प्रो.रोस्टोच्या मते, हा कालावधी अंदाजे २० ते ३० वर्षांचा असतो.

४. परिपक्वतेकडे वाटचाल (पूर्णावस्थेकडे ओढ) (The drive to maturity)

या अवस्थेत पूर्णावस्थेकडे ओढ, स्वयंपूर्ण वाढ, स्वयंप्रेरित विकास, परिपक्व अवस्था असेही संबोधले जाते. साधारणतः ही अवस्था उड्डाणावस्थेनंतर ६० वर्षांनी प्राप्त होते. नवीन तंत्रज्ञानाच्या वापराने प्राप्त होणारे सर्व फायदे सामावण्याची क्षमता आणि कुवत अर्थव्यवस्थेत निर्माण होते. या अवस्थेत गुंतवणुकीचा दर राष्ट्रीय उत्पन्नाच्या १० टक्के एवढा असतो. लोकसंख्येतील वाढीचा दर कमी होऊन उत्पादनाची वाढ वेगाने होते. देशाला आंतरराष्ट्रीय रचनेत महत्वाचे स्थान प्राप्त होते. यामध्ये कामगारांच्या वैशिष्ट्यांत बदल होतात. नवीन बदलाची अपेक्षा निर्माण होते.

५. उच्च बहुजन उपभोगाचे युग (The age of high mass-consumption)

या अवस्थेस अतिउपभोगावस्था, उच्च बहुजन उपभोग अवस्था, विपुल सेवनाचे युग, सार्वत्रिक उच्च उपभोगाचे युग असेही संबोधले जाते. या अवस्थेत उपभोग्य वस्तू व सेवांचे उत्पादन मोठ्या प्रमाणात वाढलेले असते. लोकांच्या वास्तविक उत्पन्नात खूपच वाढ झालेली असते. त्यामुळे लोकांना अन्न-वस्त्र-निवारा या मूलभूत गरजापलिकडे इतर विविध सुख-चैनीच्या वस्तूंचा उपभोग घेणे शक्य होते. लोकांचे शहरामधील राहण्याचे प्रमाण वाढते. अर्थव्यवस्थेचे नागरीकरण होते. टी.व्ही., रेडीओ, फ्रिज, मोटारी इत्यादी टिकाऊ वस्तूंचा वापर लोक मोठ्या प्रमाणात करतात. नोकरी करणाऱ्या लोकांचे प्रमाण वाढते. सामाजिक कल्याण व सुरक्षिततेला महत्व प्राप्त होते. लोकांचे वास्तव उत्पन्न वाढल्याने त्यांना मूलभूत गरजांशिवाय अन्य गरजा भागविता येतात. सत्ता वाढवून राष्ट्राची सीमा ओलांडणे हे देशाच्या राष्ट्रीय धोरणाचे ध्येय बनते.

२.१३.२ रोस्टोच्या आर्थिक वाढीच्या अवस्थांचा प्रस्तुत संशोधनाशी सहसंबंध

प्रस्तुत संशोधनात भारतीय आयुर्विमा उद्योगाचे विश्लेषण करित असताना या व्यवसायातील वृद्धी रोस्टोच्या आर्थिक वाढीच्या अवस्थांतून जात असल्याचे निदर्शनास येत असलेने त्याचा सहसंबंध पुढीलप्रमाणे मांडणेत आला आहे.

१. परंपरागत समाज :

रोस्टोच्या आर्थिक वाढीच्या सिद्धांतातील ही प्रथम अवस्था होय. सन १८७० मध्ये भारतात विमा उद्योगाची सुरुवात झाली. यावेळी शैक्षणिक दृष्ट्या अविकसित समाज अधिक प्रमाणात होता. पारतंत्र्यामुळे सुशिक्षित समाज स्वातंत्र्य लढ्यात खेचला गेला. स्वदेशी चळवळीतून भारतात भारतीय विमा व्यवसायाची सुरुवात झाली. तत्पूर्वी ब्रिटीश विमा कंपन्या फक्त ब्रिटीश लोकांचाच विमा करीत

असत. कोलकत्ता इन्शुरन्स व मुंबई इन्शुरन्स कंपनी अशा भारतीय विमा कंपन्यांनी देशी नागरिकांचा विमा उतरविण्याचे कार्य हाती घेतले व भारतात विमा व्यवसायाची सुरुवात झाली.

२. उड्डाणपूर्व अवस्था :

रोस्टोच्या आर्थिक वाढीच्या सिद्धांतातील द्वितीय अवस्था उड्डाणपूर्वी अवस्था होय. भारतीय विमा उद्योगाच्या उड्डाणपूर्व अवस्थेमध्ये खाजगी गुंतवणूकदार पुढे आले. परंतु त्यांचे नियोजनाचे अभावामुळे विमा उद्योगातील खाजगी कंपन्या योग्य कामकाज पूर्णत्वाला नेऊ शकल्या नाहीत. विमा उद्योगाची भारतात सुरुवात झालेनंतर दिर्घकालीन गुंतवणुकीस प्रोत्साहन देताना व्यवस्थापकीय वर्ग व विमा उद्योगाचे नेतृत्व अपयशी ठरले. त्यामुळे या कालखंडात (१९३९ ते १९५६) विमा उद्योगामध्ये पॉलिसी बंद होणेचे प्रमाण अधिक आहे. या काळात भारतात शिक्षणाचा प्रसार कमी होता. स्वातंत्र्यपूर्व व स्वातंत्र्यानंतरची कांही वर्षे ही इतर पायाभूत उद्योगांचे उभारणीकरिता योग्य होती. सामाजिक बदल प्रकर्षाने होत होता.

३. उड्डाणवस्था :

भारत सरकारने विमा उद्योगाचे राष्ट्रीयीकरण केलेमुळे या उद्योगाला नवसंजीवनी प्राप्त झाली. एल.आय.सी. ची गुंतवणूक सार्वजनिक क्षेत्रांत सुरू झाली. त्यामुळे गुंतवणुकीस सुरक्षितता प्राप्त झाली. यामध्ये राष्ट्रीय उत्पन्नात वृद्धी व राष्ट्राच्या विकासास हातभार लावणेचा प्रमुख विचार एल.आय.सी.च्या विकासास उपयुक्त ठरला. The take off ही रोस्टोंनी स्पष्ट केलेली आर्थिक वाढीची तृतीय अवस्था होय.

उड्डाणवस्थेतील दुसऱ्या अटीचा विचार करता एल.आय.सी.ने प्रधान क्षेत्रांमध्ये (Leading Sector) गुंतवणूक केलेचे दिसून येते. सन १९७० ते १९८५ या काळात लोखंड, पोलाद, उद्योगांबरोबरच सार्वजनिक क्षेत्रांतील रस्ते बांधणी, जहाज बांधणी, उद्योगांमध्ये एल.आय.सी.ने आपली गुंतवणूक केली आहे. गृहनिर्माण उद्योगाकरिता वित्तसहाय्य एल.आय.सी. द्वारा केले जाते. त्यामुळे ग्राहकांना गुंतवणूकीचे समाधान प्राप्त झाले. पॉलिसीचे मागणीत वाढ झालेली (१९६५ ते १९७६) व (१९७५ ते १९९०) या काळात दिसून येते. त्यामुळे पॉलिसीचे उत्पादनात (नवीन उत्पादन फरक) विविधता आली.

४. पूर्णावस्थेकडे वाटचाल -

रोस्टोच्या आर्थिक वाढीच्या अवस्थेतील चौथी अवस्था ही परिपक्वतेकडे वाटचाल (पूर्णावस्थेकडे ओढ) ही आहे. साधारणतः उड्डाणावस्थेनंतर ६० वर्षांनी ही अवस्था उद्योगांत प्राप्त होते. एल.आय.सी. सध्या या कालखंडातून वाटचाल करित आहे. नवीन तंत्रज्ञानाचा अवलंब केला जात आहे. साधनसामग्रीचा वापर कार्यक्षमतेने व कौशल्याने केला जात आहे. या अवस्थेतील महत्वाच्या बदलांपैकी १) कौशल्याची क्षमता कामगारांमध्ये (कर्मचाऱ्यांमध्ये) आहे हे एकंदरीत एल.आय.सी.चे कामकाजातून स्पष्ट होताना दिसून येते. २) संयोजक वर्गाचे वैशिष्ट्यांमध्ये बदल घडून येताना दिसून येत आहे. ३) संयोजनातील कार्यक्षमतेमुळे व कर्मचारी यांचे कामकाजामुळे अधिक ग्राहक (पॉलिसीधारक) एल.आय.सी.कडे आकृष्ट होत आहेत. भारतीय आयुर्विमा उद्योगात एल.आय.सी.सह २३ खाजगी आयुर्विमा कंपनी कार्यरत आहेत. त्यांच्या स्पर्धेतून नवतंत्रज्ञानाची निर्मिती होत असलेने, या उद्योगाची वृद्धी होत असल्याचे दिसून येत आहे.

५. उच्च बहुजन उपयोग -

रोस्टोच्या आर्थिक अवस्था वाढीमधील पाचवी स्थिती म्हणजे उच्च बहुजन उपभोगाचे युग होय. या अवस्थेतील महत्वाच्या बाबींपैकी एल.आय.सी. उद्योगामध्ये दिसून येणारे विशेषत्व पुढीलप्रमाणे - १) सामाजिक कल्याण व सुरक्षिततेला महत्व प्राप्त होते व राष्ट्रीय उत्पन्नाचे समान वाटप, प्रगतीशीलता २) सत्ता वाढवून राष्ट्राची सीमा ओलांडणे. एल.आय.सी.च्या शाखा संपूर्ण भारतात एकूण २०४८ असून सध्या देशाच्या सीमा ओलांडून युरोपमधील यु.के., फ्रान्स व लॅटीन अमेरिका तसेच जपान येथे शाखा उघडणेत आल्या असून या ठिकाणीदेखील एल.आय.सी.चा व्यवसाय चांगला आहे.

२.१३.३ नस्के यांचा विकास सिध्दांत व दारिद्र्याचे दुष्टचक्र

रग्नार नस्के यांच्या मते काही मूलभूत स्वरूपाच्या आर्थिक वैशिष्ट्यामुळे आज जगातील अनेक देश अविकसित आहेत. कारण त्यांच्या आर्थिक प्रगतीत हीच वैशिष्ट्ये अडथळा निर्माण करतात किंवा प्रगतीस बाधक ठरतात. साहजिकच हे अडथळे दूर केल्याशिवाय या देशांची आर्थिक प्रगती अशक्य आहे असे नस्के यांनी आपल्या प्रसिध्द ग्रंथात म्हटले आहे. अविकसित देशातील दारिद्र्याचे फार मोठे प्रमाण हे एक मुख्य वैशिष्ट्य असून दारिद्र्याशी निगडीत अनेक घटक हे दारिद्र्याचे दुष्टचक्र सातत्याने टिकवून ठेवण्यास मदत करतात. तेव्हा प्रथम आपण नस्के यांनी

मांडलेल्या दारिद्र्याच्या दुष्टचक्राचे विश्लेषण करू व नंतर या दुष्टचक्राचा जर भेद करावयाचा असेल तर त्यासाठी कोणत्या प्रकारच्या आर्थिक विकास तंत्राचा अवलंब करावा लागेल हे पाहू.

एल.आय.सी. मध्ये पॉलिसीधारकांची गुंतवणूक ही त्यांच्या उत्पन्नेवर अवलंबून असते. विमा हप्ता पेलणार नाही म्हणून विमा नाकारणारेंचा समूह देशात मोठा आहे. उत्पन्न व खर्च यांचा ताळमेळ घालता न आलेने दारिद्र्याचे दुष्टचक्र भेदणे अवघड होते.

२.१३.४ समतोल विकासाद्वारे दुष्टचक्राचा छेद प्रस्तुत संशोधनाशी सहसंबंध -

अविकसित देशातील मागासपणा व दारिद्र्य दूर करावयाचे असल्यास, एकाच वेळी वेगवेगळ्या पण एकमेकाशी पूरक अशा अनेक उद्योगधंद्यात गुंतवणूक करून दुष्टचक्राची साखळी तोडता येणे शक्य आहे असे प्रतिपादन नर्से केले आहे. असे केल्याने एका उद्योगाचे उत्पादन हे दुसऱ्या उद्योगाची निविष्टी (Input) ठरेल. किंवा एका उद्योगाचा पुरवठा हा दुसऱ्या अनेक उद्योगांची मागणी असेल. त्यामुळे अर्थव्यवस्थेत अतिरिक्त क्षमता (Excess capacity) अथवा कोंडी (Shortages) निर्माण होण्याचा प्रश्नच उद्भवणार नाही.

विमा व्यवसायामध्ये होणारी पॉलिसीधारकांची गुंतवणूक ही विमा व्यवसायाचे उत्पादन असे मानले तर हा पतपुरवठा इतर उद्योगांमध्ये निविष्टी (Input) ठरेल. एल.आय.सी. सार्वजनिक उद्योगांमध्ये गुंतवणूक करते. पॉलिसीधारकांचे विमा हप्ते एल.आय.सी.कडे जमा होतात त्यांची पुनर्गुंतवणूक एल.आय.सी.द्वारे इतर कंपन्यांमध्ये केली जाते. त्यामुळे एल.आय.सी.कडे जमा होणारा आर्थिक संचयाचा स्रोत विविध उद्योगांना पर्याप्त दराने प्राप्त होते. आपले गुंतवणूकदारांना योग्य परतावा देताना एल.आय.सी. निश्चिंत राहते. त्यामुळे दोन्ही क्षेत्रांचा समतोल विकास साधला जातो.

अल्प बचतीतून पॉलिसीधारक स्वतःला विमा संरक्षण प्राप्त करतो व मुदतपूर्तीनंतर अल्प व्याजदराने का होईना. परंतु व्याजासह आपली बचत परत घेत असतो. याची पुनर्गुंतवणूक केलेस ती त्याची व्यक्तीगत अल्प भांडवल निर्मिती ठरते. ही पुनर्गुंतवणूक तो बचत, संचयन किंवा बचत-वृद्धी तंत्राने करू शकतो किंवा एखाद्या छोट्या उद्योगाची उभारणी त्यास करता येते व त्यातून होणारा नफा प्राप्तीने दारिद्र्याचे दुष्टचक्र भेदण्यास त्यास मदत होते.

आयुर्विमा महामंडळ ही एक मोठी वित्त पुरवठा करणारी यंत्रणा आहे. देशाच्या आर्थिक विकासामध्ये सार्वजनिक उद्योगांमध्ये एल.आय.सी.कडून होणारी गुंतवणूक ही कृषी व औद्योगिक

क्षेत्राकरिता पायाभूत सुविधांच्या उभारणीस सहाय्यकारी आहे. त्यामुळे भांडवल निर्मिती होते व उत्पादकता वाढीसाठी पूरक परिणामकारकता निर्माण होणारे वातावरण तयार होणेस मदत होते.

२.१३.५ नस्कें यांचा विकास सिध्दांत व दारिद्र्याचे दुष्टचक्राचा प्रस्तुत संशोधनाशी सहसंबंध :

भारतीय आयुर्विमा महामंडळ - एक आर्थिक विश्लेषण या संशोधनाची प्राथमिक पाहणी (Pilot Survey) करित असताना प्रस्तुत संशोधकाचे असे लक्षात आले आहे की उत्पन्न व खर्च यांचे दुष्टचक्र भेदणे आवश्यक आहे. दरडोई उत्पन्न व दरडोई खर्च यांची कांही पॉलिसीधारकांकडून माहिती घेताना प्रस्तुत संशोधकाचे लक्षात आले की, नस्कें यांचा दारिद्र्याचे दुष्टचक्र भेदणेची संकल्पना या घटकांशी जुळणारी आहे. नस्कें यांच्या विकास सिध्दांत व दारिद्र्याचे दुष्टचक्र संकल्पनेच्या आकृतीच्या आधारे खर्चाचे दुष्टचक्र स्पष्ट करता येईल.

नस्कें यांच्या मते अविकसित देशातील जनतेचे दरडोई उत्पन्न अतिशय कमी असते हेच खरे दुष्टचक्राचे मूळ कारण आहे. दरडोई उत्पन्न कमी असलेने बचत व गुंतवणूक अशक्य ठरते. त्यामुळे गरिबी दूर होणे कठीण ठरते. याकरिता प्रस्तुत संशोधकाने (ब्लॉक नं.२) मध्ये मूलभूत गरजांवरील दरडोई खर्चाचे प्रमाण दर्शविले आहे.

जीवनावश्यक गरजांवरील खर्च हा अनिवार्य असतो. तो करावाच लागतो. अन्न, वस्त्र, निवारा या मूलभूत गरजांची पूर्तता मानवास जगणेसाठी आवश्यक आहे. त्यामुळे (ब्लॉक नं.३) मधील शिक्षण व आरोग्यविषयक खर्च हा अतिरिक्त खर्च म्हणून निम्न उत्पन्न गटांत गणला जातो. त्यामुळे आरोग्याच्या समस्या उभ्या राहतात. शैक्षणिक मागासलेपण वाढते. या गरजांची पूर्तीसाठी (ब्लॉक नं.४) कर्जे घेतली जातात. खर्चाशी ताळमेळ न झालेने (ब्लॉक नं.५) कर्जे थकीत होणे अतिरिक्त व्याजाचा ताण व्यक्तिवर येतो व पुन्हा उत्पन्न व खर्च यांचा समतोल ढासळतो व पुन्हा दुष्टचक्र सुरू होते म्हणून या ब्लॉक्सना वर्तुळाकार दर्शविले आहे व चक्राची दिशा बाणांनी दर्शविली आहे.

आता या दुष्टचक्राच्या वरील बाजूस प्रमुख घटक हा बचत गृहीत धरला असून बचतीचा अभाव असलेने कुटुंबातील जादा सदस्यांचा दरडोई खर्च हा ज्यादा होतो हे दर्शविले आहे. (ब्लॉक नं.१,२) कुटुंबाचा खर्च जास्त व उत्पन्न कमी (ब्लॉक नं.३) असलेने कर्ता एक अन् खाणारे अनेक असलेने उत्पन्न व खर्च यांचा मेळ बसत नाही. अशातच अपघात, संकटे, रोग हे अचानक उद्भवणारे अतिखर्चाचे प्रसंग (ब्लॉक नं.४) हा न पेलणारा खर्च कुटुंब प्रमुखास जादा दराने कर्जाची पुन्हा उचल (ब्लॉक नं.५) करावयास भाग पाडतो. त्यामुळे तो पुन्हा बचत करू शकत नाही व पुन्हा हे दुष्टचक्र मूळ स्थितीत येते.

यावरून असे लक्षात येते की, खालच्या वर्तुळात दरडोई अल्प उत्पन्न व वरच्या वर्तुळात बचतीचा अभाव ही दोन दुष्टचक्राची मूळ कारणे आहेत. या दुष्टचक्रात छेद देणेसाठी बचतीची सवय लागणे गरजेचे आहे. अल्प बचत ही 'थेंबे थेंबे तळे साचे' या उक्तीप्रमाणे दुष्टचक्राचा भेद करणेस उपयुक्त ठरणार आहे. बचत वृद्धीमुळे व्यक्तिला स्थैर्य प्राप्त होते. बचतीतून प्राप्त उत्पन्नाद्वारे पुनर्गुंतवणूक करता येते व उत्पन्नाचे नवे स्रोत निर्माण करणे शक्य होते. या दुष्टचक्रात निरक्षरता, बचत व गुंतवणूकीविषयक अज्ञान इ. इतर कारणे आहेत. प्रस्तुत संशोधनाअंती या दुष्टचक्राचा भेद करणेविषयक उपाययोजना सुचविणेत आले आहेत. प्रस्तुत संशोधकाने या दुष्टचक्राचा भेद करण्यासाठी अल्प विमा संकल्पना सांगितली आहे. या उपाययोजनातून दारिद्र्य कमी होऊन बचतवृद्धी होणेसाठी मदत होणार आहे.

२.१४ सारांश :

या प्रकरणामध्ये विमा उद्योगाच्या इतिहासाचे अवलोकन करणेत आले आहे. भारतातील आयुर्विमा व्यवसायाचा पार्श्वभूमीचा अभ्यास सन १८१८ पासून १९५६ पर्यंत करणेत आला आहे. सन १९५६ पासून भारतीय आयुर्विमा महामंडळ (एलआयसी) चा कार्यकाल सन २००० पर्यंत एकाधिकारशाही पद्धतीने सुरू होता. त्यानंतर सन २००० ते २०१० पर्यंतचा आयआरडीए अॅक्ट १९९९ नंतरचा मुक्त आयुर्विमा व्यवसायाच्या कालखंडाचा उहापोह करणेकरिता खाजगी कंपन्यांची स्थापना व त्यांचे विदेशी भागीदार यांची माहिती दिली आहे. भारतात या कंपनी केव्हापासून आयुर्विमा व्यवसायात आहेत. याबाबत माहिती दिली आहे. या कंपन्यांची भारतीय व जागतिक स्तरावरील प्रतिभा स्पष्ट करणेत आली आहे. प्रस्तुत संशोधनाशी रोस्टोच्या आर्थिक वाढीचा सिद्धांत व नर्से यांचा दारिद्र्याचे दुष्टचक्र व समतोल विकास सिद्धांताचा सहसंबंध दर्शविला आहे.

प्रकरण तिसरे भारतीय आयुर्विमा उद्योगाचे विश्लेषण

३.१ प्रस्तावना :

भारतीय आयुर्विमा व्यवसायामध्ये एल.आय.सी.सह इतर २३ खाजगी आयुर्विमा कंपनी कार्यरत आहेत. IRDA-Act 99 मुळे या व्यवसायात स्पर्धात्मकता निर्माण झाली आहे. IRDA-Act 99 मुळे स्पर्धेच्या माध्यमातून विमा प्रिमियम कमी करणे व अनेक लोकांना विमाछात्राखाली आणणे हा प्रमुख उद्देश असलेले विमा क्षेत्र खाजगी क्षेत्रासाठी खुले करण्यात आले. त्यामुळे प्रत्येक कंपनीस आपल्या व्यवसायाचा वार्षिक अहवाल आकडेवारी आयआरडीए ला प्रत्येक आर्थिक वर्षाच्या अखेरील सादर करणे बंधनकारक बनले आहे. हा अहवाल सर्वसामान्यांकरिता उपलब्ध करणेसाठी पत्रक प्रसिद्ध करणे कायदानुसार बंधनकारक ठरले. त्यानुसार खाजगी कंपनी व एलआयसी आपले जमा-खर्चाची हिशेब पत्रके, ताळेबंद इत्यादी प्रसिद्ध करतात. सर्वच कंपन्यांचा एकत्रित आढावा आयआरडीए प्रतिवर्षी प्रसिद्ध करते. त्यामुळे भारतातील आयुर्विमा उद्योगातील जमा विमा राशी, पॉलिसींची संख्या, परतावा, मृत्यु दावे, व्यवस्थापन व पॉलिसींवरील खर्च, एजंटचे कमिशन इत्यादी बाबी काटेकोरपणे तपासल्या जातात. त्यामुळे खर्चावर नियंत्रण येऊन विविध प्रकारच्या पॉलिसी ज्यादा बोनस देऊन निर्माण करणे व ग्राहकांपर्यंत पोहोचविणेसाठी विमा कंपनींमध्ये स्पर्धा चालते व त्यामुळे आयुर्विमा व्यवसायाची वृद्धी होताना दिसून येत आहे.

भारतीय आयुर्विमा महामंडळ एलआयसीच्या कोल्हापूर विभागामध्ये तीन जिल्हे येतात. कोल्हापूर, रत्नागिरी व सिंधुदुर्ग या तीन जिल्ह्यांचा संक्षिप्त आढावा घेऊन भारतातील आयुर्विमा व्यवसायाचा लेखा-जोखा या प्रकरणात घेणेत आला आहे. या तीन जिल्ह्यातील रत्नागिरी व सिंधुदुर्ग हे जिल्हे कोकण प्रदेशात येतात. तर कोल्हापूर जिल्हा हा पश्चिम महाराष्ट्रातील डोंगराळ प्रदेशातील जिल्हा आहे. तीनही जिल्ह्यातील व्यवसायामध्ये भिन्नता आढळते. त्यानुसार उत्पन्न व या जिल्ह्यातील विमा व्यवसायाची माहिती पुढे दिली आहे.

अ) कोल्हापूर जिल्ह्याचा संक्षिप्त आढावा

कोल्हापूर हा प्राचीन, धार्मिक व ऐतिहासिक महत्त्व असणारा जिल्हा आहे. कलेचा वारसा जपणाऱ्या या जिल्ह्यास कलापूर असेदेखील म्हटले जाते. कलानगरी म्हणून याचा गौरव आहे. भारतातील मुकपटाचे जमान्यातील जयप्रभा व शांतीकिरण स्टुडिओ या जिल्ह्यातील असून पहिला चलचित्रण कॅमेरा बाबूराव पेंटर यांनी बनविला. भालजी पेंढारकर, लता मंगेशकर, सुरेश वाडकर, पहिला ऑलिम्पिक कास्यपदक विजेता कुस्तीगीर खाशाबा जाधव, नेमबाज तेजस्विनी सावंत, जलतरणपटू विरधवल खाडे, नृत्याविष्कारातील जागतिक विक्रम करणारी संयोगिता अशी कलारत्ने जिल्ह्यातून विश्वाला लाभली. फिरता रंगमंच नाट्यविश्वाला कोल्हापूरमधील कारागिरांनी बहाल केला. लावणी, पोवाडा, भारूड, दत्तपंथी व सोंगी भजने हे कलासंगीत तर पंढरीचे वारकरी व सासनकाठी ही भक्तीची रूपे येथे पहावयास मिळतात. गणेशोत्सव व नवरात्रोत्सव कोल्हापूरात मोठ्या प्रमाणात साजरे केले जातात.

जिल्ह्यामध्ये सांस्कृतिक विविधता पहावयास मिळते. उत्पादन व उद्योगधंदे व उत्पन्नामध्ये महाराष्ट्रात कोल्हापूर जिल्हा ८ व्या स्थानावर आहे. ऊस, भुईमूग, ज्वारी, बाजरी, सोयाबीन, नगदी इ. उत्पादने शेतीमध्ये घेतली जातात. ऊसापासून साखर व गूळ निर्मिती होते. कोल्हापूरी गुळास युरोप व रशियामध्ये प्रचंड मागणी आहे. कोल्हापूरातून चर्मोद्योगाचा विकास झाला असलेने कोल्हापूरी चप्पल जपान, जर्मनी व इतर युरोपियन देशांत निर्यात होते. जिल्ह्यातून फ्रान्स, जर्मनी व इटली येथे गुलाब, जरबेरा व ग्लॅंडीओलसची मोठ्या प्रमाणात निर्यात होते.

श्री महालक्ष्मी हे भारतातील तीन शक्तीपीठांपैकी एक मानले जाते. महालक्ष्मीने कोल्हासूर राक्षसाचा वध या नगरीत केला म्हणून यास कोल्हापूर असे नाव पडले असे म्हटले जाते. कोल्हापूरचे प्राचीन नाव 'गोमंत' हे पर्वताच्या पायथ्याशी वसले असलेचे भागवतात सांगितले आहे. करवीरनगरी म्हणजेच कोल्हापूर जिल्ह्याचा, शहराचा भागास स्कंद पुराणात दक्षिण काशी असा उल्लेख आढळतो. करवीर महात्म्य, करवीरदर्शन यासारख्या ग्रंथामधून करवीरची महती सांगताना म्हटले आहे. महाराष्ट्र (करवीर) देशाचा विस्तार दहा योजनेत असून हा देश दूर्गम आहे. सध्याचा कोल्हापूर जिल्हा भौगोलिकदृष्ट्या सन १९४९ मध्ये मुंबई राज्यातील प्रदेश म्हणून अस्तित्वात आलेला आहे.

१) भौगोलिक स्थान व व्याप्ती :

कोल्हापूर जिल्हा महाराष्ट्र राज्याच्या दक्षिणेकडील नैऋत्य पठारी भागावर उत्तर अक्षांशावर १६°४२' पूर्व रेखांशावर ७४°१५' अंशावर वसला असून जिल्ह्याच्या पश्चिमेस सह्याद्रीच्या कडा, उत्तरेस वारणा नदी, पूर्वेस अंशतः कृष्णा नदी व दक्षिणेस कर्नाटक राज्यातील बेळगांव जिल्हा अशा चतुःसिमा आहेत. कोल्हापूर जिल्ह्याचे क्षेत्रफळ ७७४६ चौ.कि.मी. इतके असून ते राज्याच्या क्षेत्रफळाच्या २.५ टक्के आहे.

२) भौगोलिक रचना :

जिल्ह्याचे प्रामुख्याने तीन भूभाग पडतात. पश्चिम भागामध्ये डोंगराळ तांबड्या मातीचा भूप्रदेश, मध्य भागात सुपीक गाळाच्या जमिनीचा भूप्रदेश व पूर्व भागात मध्यम व काळ्या मातीचा भूप्रदेश येतो. पश्चिम भागात शाहूवाडी, गगनबावडा, राधानगरी, भूदरगड, आजरा व चंदगड हे तालुके, मध्य भागात करवीर, कागल तर पूर्व भागात हातकणंगले व शिरोळ हे तालुके येतात. भोगावती, कुंभी, कासारी, पंचगंगा, हिरण्यकेशी व वेदगंगा या नद्यांच्या काठाची जमीन सुपीक व गाळाची आहे.

जिल्ह्याचे भूस्तरीय संरचनेनुसार प्रमुख तीन भाग पडतात. अतिप्राचीन केब्रीयन पूर्व काळातील खडक मध्यजीव महाकल्प ते तृत्विक या कालखंडातील खडक व अलीकडील चतुर्थ काळातील खडक असे तीन भाग आढळतात. पश्चिमेकडील डोंगराळ भाग हा तांबड्या मुरमाड खडकांचा तर पूर्वेकडील भूभाग कठीण काळ्या खडकाचा आहे. जिल्ह्यात बॉक्साईट व अॅल्युमिनियमचे साठे विपूल प्रमाणात आहेत. सदर धातू प्रामुख्याने शाहूवाडी व राधानगरी या तालुक्यात सापडतो. जिल्ह्यात बेसॉल्ट खडक मोठ्या प्रमाणावर उपलब्ध आहे.

३) नद्या :

जिल्ह्यातून प्रामुख्याने कृष्णा, वारणा, पंचगंगा, दूधगंगा, वेदगंगा, हिरण्यकेशी व घटप्रभा या नद्या वाहतात. कृष्णा नदी जिल्ह्याच्या ईशान्यपूर्व सिमेवरून तर वारणा पंचगंगा, दूधगंगा आणि हिरण्यकेशी या नद्या वायव्येकडून आग्नेयेकडे वाहतात. वारणा नदी सांगली व कोल्हापूर जिल्ह्याच्या सीमेवरून १२० कि.मी. पर्यंत वाहते.

जिल्ह्यातील कासारी, कुंभी, तुळशी व भोगावती या उपनद्या पंचगंगा नदीस मिळाल्या आहेत. जिल्ह्याच्या दक्षिण भागात दूधगंगा ही प्रमुख नदी असून वेदगंगा ही तीची उपनदी आहे.

पंचगंगा नदी नृसिंहवाडीजवळ व दूधगंगा नदी जिल्हा सीमेबाहेर थोड्याच अंतरावर कृष्णा नदीस मिळतात. तिलारी ही दक्षिणेकडील एकच नदी पश्चिम वाहिनी नदी आहे.

४) हवामान व पर्जन्य:

जिल्ह्याच्या पश्चिमेकडील सह्याद्री पर्वतरांगामध्ये दाट झाडी असून तेथे पर्जन्याचे प्रमाण अधिक आहे. त्यामुळे तेथील हवामान थंड आहे. पश्चिमेकडून पुर्वेकडे पर्जन्याचे प्रमाण कमी-कमी होत जाते. त्यामुळे पश्चिमेकडील गगनबावडा, राधानगरी, चंदगड व आजरा या तालुक्यात पर्जन्यमान जास्त तर पूर्वेकडील शिरोळ व हातकणंगले तालुक्यात पर्जन्यप्रमाण कमी आढळते. सन २०११-१२ मध्ये सर्वात जास्त म्हणजेच ७०७७ मि.मी. गगनबावडा तालुक्यात तर सर्वात कमी २७२ मि.मी. पाऊस शिरोळ तालुक्यात झाला आहे.

५) वनसंपदा :

जिल्ह्यात मुख्यतः पश्चिमेकडील जास्त पावसाच्या भागात हिरडा, ऐन, जांभूळ, दालचिनी, साग इत्यादी वृक्ष आहे. कमी उंचीवरील परंतू जास्त पावसाच्या प्रदेशात चंदन, सिसव, किंजळ, पानबाभूळ, खैर, बांबू इत्यादी तर पूर्वेकडील कमी पावसाच्या प्रदेशात बाभळी, बोरी व तडवळ सारखी खुरटी व काटेरी झुडपे आढळतात. त्याचप्रमाणे जिल्ह्यात कुडा, वाकेरे, भरंग, बावडिंग, सातवी, धावरी, बिब्बा, वाव्हा, भुईकोहला इत्यादी औषधी वनस्पतीही आहेत. जिल्ह्यामध्ये १८.२३ टक्के भूभागावर वनक्षेत्र आहे. सन २०११-१२ मध्ये वन उत्पादनांच्या विक्रीपासून शासनास रू.९६.५७ लाख उत्पन्न मिळाले आहे.

६) सिंचन सुविधा :

सन २०११-१२ अखेर जिल्ह्यात राधानगरी, तुळशी, दुधगंगा व वारणा हे मोठे पाटबंधारे प्रकल्प कार्यरत आहेत. तसेच जिल्ह्यात १२ मध्यम पाटबंधारे, ८४ लघु सिंचन प्रकल्प, १४७ पाझर तलाव व २५ कोल्हापूर पद्धतीचे बंधारे पूर्ण झाले आहेत. जिल्ह्यातील ४ मोठ्या प्रकल्पांचे १.३४ लाख हेक्टर तर मध्यम प्रकल्पांचे ०.९६ लाख एवढे लाभक्षेत्र आहे.

७) जमिनीचा वापर, मुख्य पिके व त्याखालील क्षेत्र :

जिल्ह्यात सन २०११-१२ या वर्षी ३१५ हजार मे.टन रासायनिक खतांचे वाटप करण्यात आले असून सन २०१०-११ च्या तुलनेत रासायनिक खतांचे वाटप ८ टक्क्यांनी कमी प्रमाणात झाले आहे. सन २००१-०२ च्या आकडेवारीनुसार जिल्ह्यात लागवडीखालील एकूण क्षेत्रापैकी २३ टक्के

क्षेत्र ओलीताखाली असून निव्वळ ओलीताखालील क्षेत्रापैकी ३८ टक्के क्षेत्र पृष्ठभागीय उपसा सिंचनाद्वारे व उर्वरित ६२ टक्के क्षेत्र विहीरीद्वारे ओलीताखाली आणले आहे. ओलीताखालील क्षेत्रापैकी ९ टक्के क्षेत्र अन्नधान्याखाली, ७२ टक्के ऊसाखालील तर उर्वरित क्षेत्र इतर पिकाखालील आहे.

८) कृषी उत्पादन व पणन :

जिल्ह्यात कोल्हापूर, जयसिंगपूर, वडगांव व गडहिंग्लज या चार नियंत्रित बाजारपेठा असून बाजार समित्यांनी कृषी उत्पादन साठवणुकीची सोय आहे. या बाजारपेठेत प्रामुख्याने तांदूळ, गूळ, भुईमूग, ज्वारी, गहू व मिरची या पिकांची मोठ्या प्रमाणावर आवक होते. कोल्हापूर बाजारपेठ गुळासाठी, जयसिंगपूर व वडगांव भुईमूग व सोयाबीनसाठी आणि गडहिंग्लज ज्वारी व मिरचीसाठी प्रसिद्ध आहे. सन २०११-१२ मध्ये जिल्ह्यातील चार कृषी उत्पन्न बाजार समित्यांमध्ये आवक झालेल्या कृषी मालाचे मूल्य रू.४२५.६८ कोटी होते.

९) पशुधन, पशुधन उत्पादने व पशुवैद्यकीय सुविधा :

जिल्ह्यात सन २०११-१२ मध्ये ४३४० संस्थांमार्फत २४५८ लाख लीटर दूध संकलन झाले आहे. जिल्ह्यात दूध संकलनाच्या सोईसाठी ५ शीतगृहे कार्यरत असून त्यांची क्षमता ४.२५ लाख लिटर्स इतकी आहे. जिल्ह्यात सन २०११-१२ अखेर ७ पशु सर्वचिकित्सालय, ८९ पशुवैद्यकीय दवाखाने, ७९ पशुप्रथमोपचार केंद्रे, १ कृत्रिम रेतन केंद्रे, १७५ कृत्रिम रेतन उपकेंद्रांमार्फत पशु उपचाराचे कार्य केले जात आहे.

१०) धार्मिक वारसा :

कोल्हापूर जिल्ह्यात अनेक तिर्थक्षेत्रे व ऐतिहासिक स्थळे आहेत. त्यात प्रामुख्याने कोल्हापूर शहरातील श्री महालक्ष्मी मंदिर, पन्हाळा तालुक्यातील जोतीबा मंदिर, शिरोळ तालुक्यातील नृसिंहवाडी येथील दत्तमंदिर, खिद्रापुर येथे महादेवाचे मंदिर तर हातकणंगले येथील बाहुबली मंदिर ही ठिकाणे प्रसिद्ध आहेत.

११) ऐतिहासिक महत्त्व :

जिल्ह्यात पन्हाळगड, विशाळगड, भुदरगड, सामानगड हे शिवकालीन किल्ले आहेत. शहरामध्ये जुना राजवाडा व वस्तुसंग्रहालय ही ऐतिहासिक ठिकाणे आहेत.

१२) पर्यटन स्थळे :

पन्हाळा हे थंड हवेचे ठिकाण असून राधानगरी येथील धरण व दाजीपूर येथील गवा अभयारण्य प्रसिद्ध आहे. जिल्ह्यामध्ये पर्यटन स्थळांचा योजनाबद्ध विकास करण्यासाठी जिल्हा नियोजन समितीने जिल्ह्यातील ८ पर्यटन स्थळांना ब वर्ग तर ६२ स्थळांना क वर्ग म्हणून मान्यता दिलेली आहे.

१३) लोकसंख्या :

सन २०११ च्या जनगणनेनुसार जिल्ह्याची एकूण लोकसंख्या ३८.७४ लाख असून २००१ च्या तुलनेत ९.९६ टक्क्यांनी लोकसंख्येत वाढ झालेली आहे. २०११ च्या जनगणनेनुसार जिल्ह्यात स्त्री-पुरुष प्रमाण ९५३ असले तरी ० ते ६ वयोगटामधील हेच प्रमाण ८४५ इतके कमी आहे. तथापी २००१ ते २०११ या दशकामध्ये कोल्हापूर जिल्ह्यात स्त्री-पुरुष प्रमाणात ४.२२ टक्क्यांनी व ० ते ६ वयोगटामधील ७.१५ टक्क्यांनी वाढ झालेली आहे.

१४) प्रशासकीय विभाग :

कोल्हापूर जिल्ह्यातील बारा तालुके, चार महसुली उपविभागात विभागले आहेत. करवीर उपविभागाखाली करवीर, पन्हाळा, शाहूवाडी व कागल हे चार तालुके, इचलकरंजी उपविभागाखाली हातकणंगले व शिरोळ, गडहिंग्लज उपविभागाखाली गडहिंग्लज, चंदगड व आजरा व राधानगरी उपविभागाखाली भुदरगड, राधानगरी व गगनबावडा हे तालुके समाविष्ट केले आहेत. जनगणना २०११ नुसार जिल्ह्यामध्ये १२१६ गावे आहेत. यापैकी २१ गावे निर्जन आहेत. २३ शहरे आहेत. कोल्हापूर महानगरपालिका ही एकमेव महानगरपालिका असून ९ नगरपालिका जिल्ह्यात आहेत.

१५) उद्योग :

जिल्ह्यात कोल्हापूर व इचलकरंजी येथे मोठ्या प्रमाणावर औद्योगिकरण झाले आहे. इचलकरंजी हे कापड निर्मितीचे केंद्र असून कोल्हापूर येथे कृषी अवजारे, यंत्रमाग, हातमाग, कुटीर उद्योग कार्यरत आहेत. जिल्ह्यात शिरोली, गोकुळ शिरगांव, इचलकरंजी, जयसिंगपूर, कोल्हापूर शहरात उद्यमनगर येथे औद्योगिक वसाहती स्थापन झाल्या असून कागल येथे पंचतारांकित औद्योगिक वसाहत कार्यरत झाली आहे. तसेच हुपरी येथे सोन्या-चांदीचे दागिने मोठ्या प्रमाणात तयार करण्यात येत असल्याने तेथेही औद्योगिक वसाहत स्थापन केली आहे.

जिल्ह्यात महाराष्ट्र औद्योगिक विकास महामंडळाची ७ क्षेत्रे असून त्यामध्ये २८४३ औद्योगिक घटक कार्यरत आहेत. तसेच जिल्ह्यामध्ये ६ सहकारी औद्योगिक वसाहती आहेत.

जिल्ह्यात १८ सहकारी व ३ खाजगी साखर कारखाने असे एकूण २१ साखर कारखाने कार्यरत असून २०११-१२ मध्ये १०६.५० लाख टन ऊसाचे गाळप करून १३४.९५ लाख मे.टन साखर उत्पादन झाले आहे.

१६) पायाभूत सुविधा :

१६.१) विजेचा वापर :

सन २०११-१२ मध्ये विजेचा वापर ३२१९ दशलक्ष किलोवॉट तास इतका झाला असून संदर्भ वर्षाअखेरीस कनेक्शन्सची संख्या ८.७६ लाख इतकी आहे. सन २०१०-११ च्या तुलनेत विजेचा एकूण वापर ८.०१ टक्क्यांनी वाढलेला असून सदरची वाढ ही प्रामुख्याने घरगुती व (व्यापारी, औद्योगिक, कृषी सोडून) इतर क्षेत्रामध्ये जादा वीज वापरामुळे झाली आहे. सन २०११-१२ मध्ये जिल्ह्यात दरडोई विज वापर ८२७ कि.वॅ.तास इतका असून तो मागील वर्षाच्या ७६५ कि.वॅ. तास पेक्षा जास्त झाल्याचे दिसून आले आहे.

१६.२) वाहतूक व दळणवळण :

सन २०११-१२ अखेर जिल्ह्यातील एकूण रस्त्यांची लांबी (न.पा.हद्दीतील रस्त्यासह) ९३७९ कि.मी. होती. त्यापैकी ६९.०४ टक्के रस्ते सिमेंट/डांबरी असून ११.४६ टक्के खडीचे रस्ते व १९.५० टक्के रस्ते इतर माल वापरून तयार करण्यात आलेले आहेत.

सन २०११-१२ अखेर जिल्ह्यात ८.०१ लाख वाहने वापरात होती. यामध्ये सर्वात जास्त म्हणजे ७७.५७ टक्के वाहने दुचाकी आहेत.

१७) शाळा, महाविद्यालये :

१७.१) शालेय शिक्षण - सन २०११-१२ अखेर जिल्ह्यात २५७४ प्राथमिक, ८५८ माध्यमिक १९२ उच्च माध्यमिक शाळा होत्या. प्राथमिक शाळेतील एकूण विद्यार्थ्यांपैकी ७१% विद्यार्थी स्थानिक स्वराज्य संस्थांमध्ये शिक्षण घेत आहेत. तर माध्यमिक शाळेतील ९३% विद्यार्थी खाजगी अनुदानित संस्थांमध्ये शिक्षण घेत आहेत. प्राथमिक शाळेत प्रति शिक्षक विद्यार्थी संख्या २६ आहे तर माध्यमिक व उच्च माध्यमिक संस्थांमध्ये हीच संख्या २९ एवढी आहे.

१७.२) उच्च शिक्षण - सन २०११-१२ च्या माहितीनुसार जिल्ह्यात सर्वसाधारण उच्च शिक्षणाच्या ५३ महाविद्यालये कार्यरत आहेत व त्यामध्ये ५१३७१ विद्यार्थी शिकत आहेत.

१८) वैद्यकिय व सार्वजनिक आरोग्य -

सन २०११-१२ अखेर जिल्ह्यात २८ रुग्णालये, ६३ दवाखाने, ४ प्रसुतीगृहे, ७२ प्राथमिक आरोग्य केंद्रे कार्यरत आहेत. या संस्थांतील खाटांची संख्या २१९५ इतकी असून संदर्भ वर्षात १.५० लाख आंतररूग्ण व २०.५१ लाख बाह्य रुग्णांवर उपचार केले आहेत. प्राप्त झालेल्या आकडेवारीनुसार २०११ मध्ये ५९३०१ जन्म व २४९२३ मृत्यू नोंदले गेले आहेत.

१९) जिल्हा उत्पन्न अंदाज सन २०१०-११ :

सन २०१०-११ च्या प्रारंभिक अंदाजानुसार चालू किंमतीनुसार जिल्ह्यातील सरासरी दरडोई उत्पन्न रू.८४०९५ एवढे असून ते राज्याच्या दरडोई उत्पन्नापेक्षा (रू.८७६८६) कमी आहे. दरडोई उत्पन्नाचा विचार करता राज्यामध्ये जिल्ह्याचा ८ वा क्रमांक लागतो. वाढीचा वेग विचारात घेता सन २००४-०५ ते २०१०-११ या काळात सन २००४-०५ च्या स्थिर किंमतीनुसार राज्य उत्पन्नामध्ये टक्के १०.१६ वार्षिक चक्रवाढ वृद्धीदराने वाढ झाली तर जिल्ह्यामध्ये हीच वाढ १०.३८ टक्के एवढी नोंदविली गेली आहे.

२०) बँकींग व विमा क्षेत्र :

सारणी क्र.३.१

कोल्हापूर जिल्ह्यातील आयुर्विमा विषयक आकडेवारी(३१ मार्च २०१२)

अ.क्र.	बाब	परिमाण	तपशील	
			भारतीय जिवन बिमा निगम	खाजगी आयुर्विमा कंपनी
१.	जिल्ह्यातील शाखा	संख्या	११	६
२.	चालू विमा पॉलिसीज	संख्या	१३,३५,३१८	२९,२७६
३.	मार्च अखेर व्यक्तिगत विमा पॉलिसीज	संख्या	९,९२,३५८	११,७१७
४.	नवीन व्यवसाय			
	४.१ उतरविलेली विमापत्रे	रू.लाख	१,६७,०९८	८,०२५
	४.२ विमा रक्कम	रू.लाख	२,६३,४९१	२२,५८४
	४.३ विम्याचा प्रथम हप्ता रक्कम	रू.लाख	१३,१२७	१,७२५
५.	जिल्ह्यातील विमा प्रतिनिधींची संख्या			
	५.१ एकूण विमा प्रतिनिधी	संख्या	६,३६२	१,०२०
	५.२ एकूण पैकी ग्रामीण विमा प्रतिनिधी	संख्या	४,५५७	२९८
	५.३ एकूणपैकी महिला विमा प्रतिनिधी	संख्या	१,४४२	३३९
	५.४ एकूण महिला प्रतिनिधीपैकी ग्रामीण महिला प्रतिनिधी	संख्या	७४४	७१

स्त्रोत : कोल्हापूर जिल्हा सामाजिक व आर्थिक समालोचन - २०१२

आधार : १) भारतीय जीवन बिमा निगम, कोल्हापूर. २) खाजगी विमा कंपनी (एसबीआय लाईफ, अपोलोम्युनिच, आयएनजी वैश्य, स्टार हेल्थ)

सारणी क्र.३.१ मध्ये कोल्हापूर जिल्ह्यातील आयुर्विमा विषयक आकडेवारी दिली आहे.

३१ मार्च २०१२ अखेर सहा खाजगी विमा कंपनी व एलआयसीच्या विमा व्यवसायाचा तपशील सांगितला आहे. जिल्ह्यात एलआयसीचे ६३६२ विमा प्रतिनिधी २०११-१२ या आर्थिक वर्षात कार्यरत असून यापैकी १४४२ (२२.६६%) महिला विमा प्रतिनिधी आहेत. यापैकी ७४४ (५१.५९%) महिला प्रतिनिधी ग्रामीण भागात विमा संकलन करतात. तर ४५५७ एकूण विमा प्रतिनिधी ग्रामीण भागात विमा संकलन करतात. हे प्रमाण एलआयसीच्या एकूण विमा प्रतिनिधीच्या ७१.६३% आहे. सहा खाजगी विमा कंपन्यांचे एकूण १०२० विमा प्रतिनिधी कार्यरत असून यापैकी ३३९ महिला प्रतिनिधी आहेत. एकूण महिला विमा प्रतिनिधीपैकी ७१ (२०.९४%) महिला विमा प्रतिनिधी ग्रामीण भागात कार्यरत आहेत. खाजगी विमा कंपनीच्या एकूण १०२० पैकी २९८ (२९.२२%) विमा प्रतिनिधी ग्रामीण भागातील विमा संकलनाचे कार्य करतात.

ब) रत्नागिरी जिल्ह्याचा संक्षिप्त आढावा

रत्नागिरी जिल्हा विपुल सृष्टी सौंदर्याने नटलेला आहे. एका बाजूला गगनाला गवसणी घालणारे उंच डोंगर तर दुसऱ्या बाजूला पाताळाचा वेध घेणाऱ्या खोल दऱ्या, डोंगरातून नागमोडी वळणे घेत धावणारे रस्ते, अथांग सागर आणि नारळी-पोफळीच्या विस्तीर्ण बागातून क्षितीजावर रंगांची उधळण करणारा सुर्यास्त ही कोकणची आणि रत्नागिरी जिल्ह्याची वैशिष्ट्ये. या जिल्ह्याला निसर्गाने जे विपुल सृष्टीसौंदर्याचं उत्कट देणं दिलं आहे यामुळेच निसर्गरम्य रत्नागिरी जिल्ह्याकडे पर्यटक आकर्षित होतात. रत्नागिरी जिल्ह्यातील श्री क्षेत्र गणपतीपुळे, कवी केशवसूत स्मारक, स्वातंत्र्यवीर सावरकर स्मारक, श्री क्षेत्र पावस, भगवती मंदिर, रत्नदुर्ग किल्ला, लोकमान्य टिळक जन्मस्थान, ऐतिहासिक राजवाडा थिबा पॅलेस तर संगमेश्वर तालुक्यात श्री क्षेत्र मार्लेश्वर, छत्रपती संभाजी महाराज यांचे स्मारक, राजापूर तालुक्यात राजापूरची गंगा, चिपळूण तालुक्यात श्री क्षेत्र परशुराम अशी इतर अनेक रमणीय स्थळे या जिल्ह्यामध्ये ठिकठिकाणी आढळतात. शिमगा आणि गौरी-गणपती हे या जिल्ह्यातील मुख्य सण आहेत. येथील दशावतारी नमन (मृदुंगी खेळे) व जाखडी या लोककला प्रसिद्ध आहेत.

रत्नागिरी जिल्ह्याला ऐतिहासिक वारसा लाभलेला आहे. छत्रपती शिवाजी महाराजांनी महाराष्ट्राचे स्वातंत्र्य, स्वाभिमान आणि अस्मिता जपण्यासाठी इथल्या शूरवीरांचा आणि दऱ्याखोऱ्यांचा वापर केला. नररत्नांच्या खाणीतून लोकमान्य टिळक, हुतात्मा अनंत कान्हेरे, एस.एम.जोशी, महर्षी कर्वे, रंगर परांजपे, दानशूर भागोजीशेठ किर, साने गुरुजी, कविवर्य केशवसूत, लोकसभेचे भूतपूर्व अध्यक्ष दादासाहेब मावळंकर, क्रिडा क्षेत्रातील एकनाथ सोलकर, चंद्रकांत पंडित, गुलाम परकार, मधू पाटील, नटश्रेष्ठ शंकरराव घाणेकर, काशिनाथ घाणेकर अशी कितीतरी रत्ने रत्नागिरीला मिळाली म्हणूनच या जिल्ह्याला नररत्नांची खाण असलेला जिल्हा म्हणून ओळखले जाते. ब्रिटिशांनी रत्नागिरी येथे बंदिवासात ठेवलेल्या स्वातंत्र्यवीर सावरकर यांच्यासारख्या क्रांतीकारकांमुळे रत्नागिरी जिल्ह्याच्या इतिहास जाज्वल्य बनला आहे.

महाराष्ट्र राज्याला लाभलेल्या ७२० किलोमीटर लांबीच्या समुद्र किनाऱ्यालगतच्या कोकणपट्टीत जे सहा जिल्हे वसलेले आहेत. त्यापैकी रत्नागिरी हा एक आहे. रत्नागिरी जिल्ह्याला जवळजवळ १६७ कि.मी. लांबीची समुद्र किनारपट्टी लाभली आहे. मच्छीमारीच्या धंद्यात उपयुक्त अशी छोटी मोठी बंदरे आणि खाड्या असल्यामुळे मच्छीमारी हा व्यवसाय मोठ्या प्रमाणावर केला

जातो. या ठिकाणच्या मासळीला जपान आणि पश्चिम आशियाची देशांकडून मागणी असल्यामुळे बरेच परदेशी चलनही मिळते. या धंद्यावर जिल्ह्यातील किनारपट्टीलगतच्या गावातील बऱ्याच कुटुंबांची उपजीविका अवलंबून आहे.

१) भौगोलिक स्थान व व्याप्ती :

महाराष्ट्र राज्याच्या पश्चिम किनारपट्टीवर पसरलेला रत्नागिरी जिल्हा कोकणचा एक प्रमुख भाग आहे. हा जिल्हा १६.३० अंश ते १८.०४ अंश उत्तर अक्षांश आणि ७३.०२ अंश ते ७३.५२ पूर्व रेखांश या भौगोलिक पट्ट्यामध्ये येतो. राजधानी मुंबईपासून ३७० कि.मी. अंतरावर असलेला रत्नागिरी जिल्हा कोकण विभाग महसूल क्षेत्रात येतो. रत्नागिरी जिल्ह्याचे एकूण भौगोलिक क्षेत्र ८२०८ चौ.कि.मी. आहे. उत्तरेला रायगड, दक्षिणेला सिंधुदुर्ग, पश्चिमेला अरबी समुद्र तर पूर्वेला सह्याद्री पर्वताच्या रांगा आणि त्या पलीकडे कोल्हापूर, सातारा, सांगली हे जिल्हे आहेत. मंडणगड, दापोली, खेड, चिपळूण, गुहागर, रत्नागिरी, संगमेश्वर, लांजा व राजापूर अशा ९ तालुक्यांचा हा रत्नागिरी जिल्हा आहे.

२) भौगोलिक रचना :

जिल्ह्यातील जमीन जांभ्या खडकापासून तयार झालेल्या मातीची आहे. समुद्र किनाऱ्यालगत तसेच इतर कांही सखल भागात १ ते ३ फुटापर्यंत जमिनीची खोली कमी असल्यामुळे मातीत ओलावा रहात नाही. जमिनीची सुपिकता विचारात घेता तिचे प्रामुख्याने चार प्रकारे वर्गीकरण करता येईल. १) काही प्रमाणात ओलावा धरून ठेऊ शकणारी जमीन, जेथे भाताचे पीक घेण्यात येते. २) किनाऱ्यालगतची जमीन, जेथे नारळाच्या व सुपारीच्या बागा आहेत. ही जमीन खारपट पोयटायुक्त प्रकारची आहे. ३) डोंगर उताराची वरकस जमीन, जेथे काजू, आंबा यासारख्या फळांची व नाचणी, वरी ही पिके घेतली जातात. ४) खाडी व समुद्र पाण्याने खराब झालेली क्षारयुक्त जमीन, जी कृषी उत्पादनासाठी योग्य नाही.

३) नद्या :

जिल्ह्यातील सावित्री, वाशिष्ठी, शास्त्री, जगबुडी, बाव, मुचकुंदी आणि जैतापूर या प्रमुख नद्या सह्याद्री पर्वतात उगम पाऊन पश्चिमेकडे वाहत जातात आणि अरबी समुद्राला मिळतात. जलवाहतूकीच्या दृष्टीने वाशिष्ठी नदी सर्वात महत्त्वाची आहे. तिची लांबी ४८ कि.मी. असून समुद्रकिनाऱ्यापासून ४० कि.मी.पर्यंत या नदीतून जलवाहतूक केली जाते. शास्त्री नदीची लांबी

सर्वसाधारणपणे ६५ कि.मी. आहे. नद्यांचे पात्र उथळ असल्यामुळे पावसाळ्यात त्यांच्या प्रवाहाला खूप गती असते. त्यामुळे या नद्यांचा जलवाहतूकीकरिता मर्यादित उपयोग होतो. समुद्रकिनाऱ्यालगत केळशी, दाभोळ, वाशिष्ठी, जयगड, काळबादेवी, पालशेत आणि बोऱ्या या महत्त्वाच्या खाड्या आहेत.

४) हवामान व पर्जन्य :

जिल्ह्यातील सर्वसाधारण पावसाचे प्रमाण ४८४१ मि.मी. आहे. जिल्ह्याच्या सर्व भागात सारखा पाऊस पडत नाही. समुद्रकिनाऱ्यापासून सह्याद्री पर्वताकडे पावसाचे प्रमाण वाढत जाते. सह्याद्री पार्वताच्या उंच भागात अधिक पाऊस पडतो. तसेच जून ते ऑक्टोबर या पाच महिन्यातल्या कालावधीत पाऊस पडतो. तथापि पावसाचे प्रमाण जुलै महिन्यात सर्वाधिक असते. जिल्ह्यातील हवामान दमट (आर्द्र) आहे. जिल्हा समुद्रकिनाऱ्यालगत असल्यामुळे दिवसाच्या, रात्रीच्या त्याचप्रमाणे विभिन्न ऋतुमधील उष्णतामानात विशेष बदल होत नाही. उन्हाळ्यात आर्द्रता जास्त असते.

५) कृषिगणन, जमिनीचा वापर, मुख्य पिके -

जिल्हा अधीक्षक कृषी कार्यालय यांच्याकडील सन २०११-१२ च्या आकडेवारीनुसार जिल्ह्याच्या एकूण भौगोलिक क्षेत्रापैकी ०.७२ टक्के जंगलव्याप्त, २७ टक्के शेतीला उपलब्ध नसलेले, ४० टक्के लागवड न केलेले व पडीक तर निव्वळ कसलेले क्षेत्र ३२ टक्के इतके होते. जिल्ह्यात सन २०११-१२ मध्ये प्रामुख्याने एकूण २७१८०४ हेक्टर लागवडीखालील क्षेत्रापैकी तृणधान्याखाली ३७ टक्के क्षेत्र होते. त्यामध्ये तांदूळ पिकाखाली २८ टक्के तर नाचणी पिकाखाली ६ टक्के क्षेत्र होते. फळे व भाजीपाला या पिकांखाली ५९ टक्के क्षेत्र होते.

२०११-१२ मध्ये २०१०३ मे.टन रासायनिक खताचे वितरण करण्यात आले. यापैकी नियंत्रित संस्थांकडून १४०४४ मे.टन तर खाजगी संस्थांकडून ६०५९ मे.टन रासायनिक खतांचे वितरण झाले आहे.

जिल्ह्यातील बहुतांशी लोक जरी शेतीवरच आपली उपजीविका करीत असले तरी शेतीसाठी फारच थोडी जमीन उपलब्ध आहे. जिल्ह्याच्या एकूण भौगोलिक क्षेत्राच्या ७२.४५ टक्के क्षेत्र लागवडीयोग्य असले तरी त्या लागवडीयोग्य क्षेत्रापैकी फक्त ४५.९५ टक्के क्षेत्रच लागवडीखाली येते. बहुतेक भाग डोंगराळ आणि समुद्राच्या खाड्यांनी व्यापलेला आहे. थोडासा सखल भाग आहे,

त्याठिकाणी प्रामुख्याने भाताचे पिक घेतले जाते. डोंगरमाथ्यावर वरकस जमिनीमध्ये वरी, नाचणी सारखी पिके होतात.

फळांचा राजा हापूस आंब्यापासून आमरस, आंबा पोळी, आंबा पन्हे, आंबा वडी, आंबा लोणचे, कोकमपासून कोकम सरबत व कोकम आगळ, काजुपासून काजूगर, काजूवडी, काजू टरफलापासून वंगणतेल इत्यादी फळप्रक्रिया उद्योग जिल्ह्यात कार्यरत आहेत.

६) सिंचनाच्या सोयी :

जिल्ह्यात मोठे प्रकल्प नसून खेड तालुक्यात नातुवाडी, संगमेश्वर तालुक्यात गडनदी, राजापूर तालुक्यात जामदा व अर्जुना हे चार मध्यम पाटबंधारे प्रकल्प कार्यरत आहेत. त्यापैकी जामदा प्रकल्पाचे कामास अद्याप सुरुवात झालेली नाही. जिल्ह्यात एकूण ९८१ लघु पाटबंधारे प्रकल्प मार्च २०१२ अखेर पूर्ण झाले असून वापरात असलेल्या कामाचे लाभ क्षेत्र २१९१६ हेक्टर आहे. प्रकल्प पूर्ण झाल्यावर ओलीताखाली येणारे क्षेत्र नातुवाडी २०५० हेक्टर, गडनदी ३१११ हेक्टर, जामदा ३५०० हेक्टर, अर्जुना ५७०४ हेक्टर मिळून एकूण १४३६५ हेक्टर येवू शकेल. सन २०११-१२ मध्ये प्रत्यक्ष ओलीताखाली असलेले क्षेत्र नातुवाडी ८२ हेक्टर हे.

७) पशुधन, पशुधन उत्पादने व पशुवैद्यकीय सुविधा :

जिल्ह्यात सन २०११-१२ मध्ये २२२ संस्थांमार्फत २६ लाख लिटर दूध संकलन झाले आहे. जिल्ह्यात दूध संकलनाच्या सोईसाठी ४ शीतगृहे कार्यरत असून त्यांची क्षमता ७० हजार लिटर्स इतकी आहे. जिल्ह्यात सन २०११-१२ मध्ये ५ पशु सर्वचिकित्सालय, १४९ पशुवैद्यकीय दवाखाने, १ रेतन केंद्र, १५४ कृत्रीम रेतन केंद्रामार्फत पशुउपचाराचे कार्य केले जात आहे. सन २००३ च्या पशुगणनेनुसार कुक्कुट पक्षांची संख्या १०.५४ लाख असून १९९७ च्या गणनेपेक्षा ३३.७३ टक्केनी घटलेली आहे.

८) धार्मिक वारसा :

रत्नागिरी जिल्ह्यामध्ये १) गणपतीपुळे, २) पावस, ३) वेळणेश्वर, ४) पन्हाळेकाजी, ५) थिबापॅलेस व ६) माचाळ या पर्यटन स्थळांचा ब वर्गीय पर्यटन स्थळ म्हणून अंतर्भाव आहे. राज्य शासनाकडून प्राप्त होणाऱ्या अर्थसंकल्पीय साधन संपत्ती मधून ही पर्यटन स्थळे विकसित करावयाची आहेत.

चिपळूणमधील परशुराम मंदीर हे भगवान परशुरामांचे गुप्त स्थान मानले जाते. भगवान परशुरामांनी सारी पृथ्वी निःक्षत्रिय केली व पापाचा संहार केला. त्यांनी सर्व जमिनीचे दान केले. त्यामुळे ऋषिमुनींनी त्यांना पृथ्वीवर राहणे म्हणजे आपण दानाचा उपभोग घेत आहोत. ते याग्य नाही असे सुनावले म्हणून परशुरामांनी चिपळूण येथे समुद्रात जमिनीची निर्मिती केली व तेथे गुप्तरित्या राहू लागले. असा उल्लेख पुराणामध्ये आढळतो.

जिल्हा स्तरावर स्थानिक महत्त्व असलेली ठिकाणे ही क वर्गीय पर्यटन स्थळांमध्ये समावेश होतो. जिल्हा वार्षिक योजनेमध्ये उपलब्ध केलेल्या तरतूदीमधून या पर्यटन स्थळांचा विकास केला जातो. रत्नागिरी जिल्हा नियोजन समितीने खालील पर्यटन स्थळांना क पर्यटन स्थळ म्हणून मान्यता दिलेली आहे.

सारणी क्र. ३.२

रत्नागिरी जिल्ह्यातील पर्यटन स्थळे

अ.क्र.	तालुका	पर्यटन स्थळाचे नाव
१.	मंडणगड	देवाचा डोंगर, मंडणगड किल्ला, बाणकोट गड, आंबडवे येथील लेण्या
२.	दापोली	केळशी, पाजपंढरी, आंजर्ला, पन्हाळेदुर्ग गड, पालगड, सुवर्णदुर्ग (हर्णे) गड, कनकदुर्ग, फत्तेगड, गोवा किल्ला, उन्हवरे, मुरूड, दापोली येथील लेण्या.
३.	खेड	चोरवणे, कटेल, वाडीबेलदार, सोनगांव, फुरूस, महिपतगड, सुमारगड, रसाळगड, पालदुर्ग गड, रघुवीर घाट, खेड येथील लेण्या.
४.	चिपळूण	अनारी, दळवटणे, गांधारेश्वर, अडरे, गोवळकोटगड, कोळकेवाडी दुर्ग, भैरवगड, परशुराम मंदिर, डेरवण, सवतसडा, मौजे तुरंबव येथील ऐतिहासिक शारदादेवी मंदिर, टेख येथील श्री कुलस्वामी भवानी वाघजाई देवस्थान. गोवळकोट येथील श्री.देवी करंजेश्वरी मंदिर परिसर
५.	गुहागर	गुहागर, हेदवी, अंजनवेल गड, विजयगड, मोडका आगार, बुधल येथील दुर्गादेवी मंदिर परिसर.
६.	संगमेश्वर	तळवडे टिकळेश्वर, भवानगड, प्रचितगड, महिपतगड, संगमेश्वर कसबा परिसर, मार्लेश्वर.
७.	लांजा	मठ, साटवली गढी
८.	रत्नागिरी	मांडवी, हातीस, रत्नागिरी शहर, रत्नदुर्ग गड, जयगड, पूर्णगड, मालगुंड, निरूळ, निवळी धबधबा, भाटे समुद्र किनारा, काळबादेवी येथील देवी कालीका मंदिर परिसर व समुद्र किनारा.
९.	राजापूर	रानतळे, धोपेश्वर, चुनाकोळवण, आंबोळगड, यशवंतगड, राजापूर गढी, राजापूर येथील गंगातीर्थ व गरम पाण्याचा कुंड

९) पर्यटन स्थळे :

पर्यटन विकासाला चालना देण्यासाठी शासनाच्या गृह विभागाकडील निर्णय दिनांक ८ नोव्हेंबर १९९६ अन्वये राज्यातील नागरी व ग्रामीण भागातील अनेक प्रसिद्ध यात्रास्थळे, ऐतिहासिक, सांस्कृतिक, निसर्गरम्य स्थळे इत्यादी पर्यटनाच्या दृष्टीने विकसित करण्यासाठी निर्णय झालेला आहे. त्याप्रमाणे अशा स्थळांचे अ, ब आणि क अशा तीन श्रेणीमध्ये वर्गीकरण करण्यात आले आहे. त्याप्रमाणे सद्यःस्थितीत रत्नागिरी जिल्ह्यात अ श्रेणीमध्ये कोणतेही पर्यटनस्थळ अंतर्भूत नाही. ब आणि क पर्यटन स्थळाबाबतचा तपशिल पुढीलप्रमाणे आहे.

१०) लोकसंख्या :

सन २०११ च्या जनगणनेची आकडेवारी प्रसिद्ध झाली आहे. त्याप्रमाणे जिल्ह्याची एकूण लोकसंख्या १६.१३ लाख असून त्यापैकी ७.६० लाख पुरुष व ८.५३ लाख स्त्रियांची लोकसंख्या आहे. जिल्ह्यात स्त्री-पुरुष प्रमाण ११२३ आहे. एकूण लोकसंख्येच्या ८२.४३ टक्के साक्षर लोकसंख्या असून त्यापैकी ९१.४३ टक्के पुरुष व ७४.५५ टक्के स्त्रिया साक्षर आहेत. सन २००१ ते २०११ या दशकामध्ये लोकसंख्या वाढीचा वेग कमी झाला असून तो (-) ४.९६ आहे.

११) प्रशासकीय विभाग :

राज्यातील सहा प्रादेशिक विभागापैकी कोकण प्रादेशिक विभागात रत्नागिरी जिल्ह्याचा समावेश आहे. प्रशासकीय नियंत्रण व दैनंदिन कारभाराच्या सोयीसाठी जिल्ह्यात ९ तालुके आहेत. तसेच २००१ च्या जनगणनेप्रमाणे जिल्ह्यामध्ये एकूण १५४३ खेडी असून तालुकानिहाय खेड्यांची संख्या मंडणगड १०९, दापोली १७६, खेड २१५, चिपळूण १६५, गुहागर १२१, रत्नागिरी १९९, संगमेश्वर १९८, लांजा १२२ व राजापूर २३८ अशी आहे. या गावांपैकी चिपळूण, लांजा या तालुक्यामध्ये प्रत्येकी एक व राजापूर मध्ये दोन याप्रमाणे ४ ओसाड खेडी आहेत.

जिल्ह्यामध्ये रत्नागिरी, खेड, चिपळूण व राजापूर या चार नगरपरिषदा असून त्या तालुक्याच्या मुख्यालयाच्या ठिकाणी आहेत. तसेच दापोली ही एक नगरपंचायत आहे. तसेच जनगणना २०११ प्रमाणे १. गिम्हवणे, २.जलगांव, ३.दाभोळ, ४. खेडी, ५. मौजे अंजनवेल, ६. झाडगांव, ७. नाचणे, ८. कर्ले, ९. कुवांरबांव, १०. देवरूख, ११. लांजा ही जनगणना शहरे आहेत. जिल्ह्यात एकूण ८५१ ग्रामपंचायती असून त्यांची सभासद संख्या ६८७७ आहे. रत्नागिरी जिल्हा परिषद व ९ पंचायत समित्या यांच्या निवडणूका होऊन त्यांचा कारभार लोकनियुक्त प्रतिनिधींच्या

हाती आहे. रत्नागिरी जिल्ह्यातील चार नगरपरिषदा व दापोली नगरपंचायतीचे क्षेत्र वगळता सर्व भाग रत्नागिरी जिल्हा परिषदेच्या क्षेत्रात येतो.

१२) उद्योग :-

जिल्ह्यामध्ये २०१० अखेर नोंदणी झालेल्या एकूण ३६२ कारखान्यांपैकी ३३ कारखाने बंद होते. ३२९ चालू कारखान्यामध्ये १७२१७ कामगार होते.

मच्छीमार व्यवसाय मोठ्या प्रमाणावर असल्याने यंत्रांच्या सहाय्याने माशांवर प्रक्रिया करणारे मे.गद्रे मरीन एक्स्पॉर्ट लि. व मे.नाईक आईस अँड कोल्ड स्टोरेज कारखाने आहेत. मे.फिनोलेक्स लि. रनपार येथे पी.व्ही.सी.पाईप चे मोठ्या प्रमाणावर उत्पादन करतात.

जिल्ह्यामध्ये एकमेव इंजिनियरींग इंडस्ट्रीजमध्ये जे.के.फाईलचे नांव अजरामर झाले आहे. मे.अल्ट्राटेक सिमेंट इंडस्ट्रीजमध्ये सिमेंट उत्पादनाकरिता व भारती शिपयार्ड जहाज निर्मिती तसेच हेन्केल, नोसिल या दोन कारखान्यात रासायनिक पदार्थांचे उत्पादन होते. फिनोलेक्स हा कारखाना रत्नागिरी तालुक्यात रनपार गोळप येथे असून तेथे प्लॅस्टीककरिता आवश्यक असणाऱ्या पावडरचे उत्पादन होते. लोटे परशुराम येथे रासायनिक औद्योगिक समूह असून मे.घरडा केमिकल्स लि.मे.एक्सेल लि., मे.रॅलिज इंडिया लि., मे.वसिष्ठी डिटर्जंट लि., मे.यू.एस.एस.व्हिटॅमिन लि., मे.गुडलास नेरोलॅक लि. या नामांकित कंपन्या आहेत.

फळांचा राजा हापूस आंब्यापासून आमरस, आंबा पोळी, आंबा पन्हे, आंबा वडी, आंबा लोणचे, कोकमपासून कोकम सरबत व कोकम आगळ, काजुपासून काजूगर, काजूवडी, काजू टरफलापासून वंगणतेल इत्यादी फळप्रक्रिया उद्योग जिल्ह्यात कार्यरत असून त्यामध्ये श्री.नाना भिडे यांचे योजक ओसिएटस् रत्नागिरी, मे.केळकर कॅनिंग मालगुंड, देसाई प्रॉडक्ट पावस, मे.मारको करंजारी, के निर्मिती इम्पेक्स वेळणेश्वर ता.गुहागर हे नामांकित उद्योग आहेत. यापैकी मे.निर्मिती इम्पेक्स हा उद्योग घटक शंभर टक्के निर्यातीभिमुख उद्योग आहे.

उद्योग क्षेत्रास जिल्ह्यात उपलब्ध असलेल्या पोषक वातावरणामुळे गेल्या काही वर्षांमध्ये मोठ्या प्रमाणावर औद्योगिक गुंतवणूक होऊ लागली आहे. सन २०११-१२ अखेर रू.४४३८ कोटी एवढ्या विदेशी थेट गुंतवणूकीचे १५ प्रकल्प मंजूर असून त्याव्यतिरिक्त रू.२४३.५२ कोटी गुंतवणूकीचे १८७२ एवढे उद्योग जिल्ह्यात कार्यरत आहेत.

१३) पायाभूत सुविधा :

१३.१) विजेचा वापर -

सन २०११-१२ मध्ये वीजेचा वापर ६६४ दशलक्ष किलोवॉट तास इतका झाला असून त्यापैकी घरगुती वापराकरिता २२२ दशलक्ष कि.वॅ. तास, व्यापार व लघुउद्योगासाठी ५७ दशलक्ष कि.वॅ. तास, उद्योगाकरिता ३४१ दशलक्ष कि.वॅ. तास, सार्वजनिक दिवाबत्तीसाठी ५ दशलक्ष कि.वॅ. तास शेतीसाठी १० दशलक्ष कि.वॅ. तास आणि इतर कामासाठी २९ दशलक्ष कि.वॅ.तास वीज वापरण्यात आली. संदर्भ वर्षातील कनेक्शनची संख्या ४.६३ लाख इतकी आहे. सन २०११-१२ मध्ये जिल्ह्यात ०.४१ कि.वॅ. तास एवढा विजेचा दरडोई वापर झाल्याचे दिसून आले आहे.

१३.२) वाहतूक व दळणवळण -

सन २०११-१२ अखेर जिल्ह्यातील एकूण रस्त्यांची लांबी (न.पा.हद्दीतील रस्त्यासह) ७५५१ कि.मी. होती. त्यापैकी ६०७० कि.मी. डांबरी, १२३८ कि.मी. खडीचा व २३६ कि.मी. इतर माल वापरून तयार करण्यात आलेला होता.

२०११-१२ मध्ये जिल्ह्यात नोंदणी झालेल्या वाहनांची संख्या २०७०११ असून दुचाकी वाहने ६८.८९ टक्के, मोटारी आणि स्टेशन वॅगन्स व जीप १२.७३ टक्के, टॅक्सी ०.३१ टक्के, तीन चाकी वाहने (रिक्षा) ७.७६ टक्के, प्रवासी बसेस ०.२० व माल वाहतुक वाहने ९.९८ व उर्वरित ०.१३ टक्के अशी वाहने आहेत. त्यापैकी डिझेलवर चालणारी १५.९७ टक्के व पेट्रोलवर चालणारी ८३.०० टक्के व एल.पी.जी. वर चालणारी १.०३ टक्के वाहने आहेत.

१४) शाळा, महाविद्यालये :

१४.१) शालेय शिक्षण -

सन २०११-१२ अखेर जिल्ह्यात २८६९ प्राथमिक, ३८२ माध्यमिक १०८ उच्च माध्यमिक शाळा आहेत. प्राथमिक शाळेतील एकूण विद्यार्थ्यांपैकी ८३% विद्यार्थी स्थानिक स्वराज्य संस्थांमध्ये शिक्षण घेत आहेत. तर माध्यमिक शाळेतील ९१% विद्यार्थी खाजगी अनुदानित संस्थांमध्ये शिक्षण घेत आहेत. प्राथमिक शाळेत प्रति शिक्षक विद्यार्थी संख्या १८ होती तर माध्यमिक व उच्च माध्यमिक संस्थांमध्ये हीच संख्या ३२ एवढी आहे.

१४.२) उच्च शिक्षण -

सन २०११-१२ च्या प्राप्त माहितीनुसार जिल्ह्यात सर्वसाधारण उच्च शिक्षणाच्या ४४ महाविद्यालये कार्यरत आहेत व त्यामध्ये २२ हजार विद्यार्थी शिकत आहेत.

१५) वैद्यकीय व सार्वजनिक आरोग्य -

सन २०११-१२ अखेर जिल्ह्यात १२ रुग्णालये, ३ विशेष रुग्णालये (कॅन्सर, टी.बी.इ.) ५ दवाखाने, १४ प्रसुतिगृहे, ६७ प्राथमिक आरोग्य केंद्रे व ३७८ उपकेंद्रे कार्यरत आहेत. या संस्थांतील खाटांची संख्या १४२७ इतकी असून संदर्भ वर्षात ६६६०० आंतररुग्ण व ११६५१०० बाह्य रुग्णांवर उपचार केले आहेत. प्राप्त झालेल्या अंतीम आकडेवारीनुसार २०११ मध्ये २४६०० जन्म व १३२७३ मृत्यू नोंदले गेले आहेत.

१६) जिल्हा उत्पन्न -

जिल्हास्तरावरील उत्पन्नाचे अचूक अंदाज करण्यासाठी प्रदेशाला संचयीत करणारे उत्पन्न ही संकल्पना वापरणेत आली आहे. जिल्हा स्तरावरील आर्थिक उलाढालीचा परिणाम जिल्ह्यापुरताच मर्यादित राहत नसल्याने संबंधित जिल्ह्याला बाहेरून प्राप्त होणारे व संबंधित जिल्ह्यातून बाहेर जाणाऱ्या उत्पन्नाचे मोजमाप करणे शक्य होत नाही. त्यामुळे या पद्धतीचा वापर करता येत नाही. उत्पन्न स्रोत पद्धती या संकल्पनेचा अवलंब करून जिल्हा स्तरावरील उत्पन्नाचे अंदाज तयार करणेत आले आहेत. जिल्हा उत्पन्नाचे अंदाज तयार करण्याकरिता लागणारी मूलभूत माहिती अजूनही समाधानकारकरित्या उपलब्ध नाही. प्राथमिक क्षेत्राकरिता बहुतांश आकडेवारी उपलब्ध आहे. मात्र इतर क्षेत्राकरिता आकडेवारी अतिशय अल्पशा प्रमाणात उपलब्ध आहे. ज्या क्षेत्राकरिता जिल्हा स्तरावरील आकडेवारी उपलब्ध नाही, त्या क्षेत्राकरिता जिल्हावार अनुरूप असे निर्देशांक वापरून त्या आधारे राज्य स्तरावरील उत्पन्नाची जिल्ह्यामध्ये विभागणी करण्यात आलेली आहे.

सन २०१०-११ च्या चालू किंमतीनुसार जिल्ह्याचे स्थूल उत्पन्न १३७३८२१ लाख रू. असून निव्वळ दरडोई उत्पन्न रू.६६९२१ आहे. राज्याच्या एकूण सरासरी स्थूल उत्पन्नापेक्षा जिल्ह्याचे स्थूल उत्पन्नाचा वाटा १.२९ टक्के आहे.

१७) बँकींग आणि विमा व्यवसाय -

सारणी क्र.३.३

रत्नागिरी जिल्ह्यातील आयुर्विमा विषयक आकडेवारी (३१ मार्च २०१२)

अ.क्र.	बाब	परिमाण	तपशील	
			भारतीय जीवन बिमा निगम	खाजगी आयुर्विमा कंपनी
१.	जिल्ह्यातील शाखा	संख्या	१४	३
२.	चालू विमा पॉलिसीज	संख्या	३,८३,२२९	९,३०६
३.	मार्च अखेर व्यक्तिगत विमा पॉलीसीज	संख्या	१,८१,०८७	२,१०४
४.	नवीन व्यवसाय			
	४.१ उतरविलेली विमापत्रे	रू.लाख	१,८६,३७२	२,१०८
	४.२ विमा रक्कम	रू.लाख	५३,३३२	७,३१८
	४.३ विम्याचा प्रथम हप्ता रक्कम	रू.लाख	२,८११	५९१
५.	जिल्ह्यातील विमा प्रतिनिधींची संख्या			
	५.१ एकूण विमा प्रतिनिधी	संख्या	१,६५२	२२८
	५.२ एकूण पैकी ग्रामिण विमा प्रतिनिधी	संख्या	१,१३८	४४
	५.३ एकूणपैकी महिला विमा प्रतिनिधी	संख्या	५९४	९४
	५.४ एकूण महिला प्रतिनिधीपैकी ग्रामिण महिला प्रतिनिधी	संख्या	४१४	२०

स्त्रोत : रत्नागिरी जिल्हा सामाजिक व आर्थिक समालोचन - २०१२ पान क्र.४५.

आधार : भारतीय जीवन बिमा निगम, खाजगी विमा कंपनी

सारणी क्र.३.३ मध्ये रत्नागिरी जिल्ह्यातील आयुर्विमा विषयक आकडेवारी दिली आहे. यामध्ये भारतीय जीवन बिमा निगम (एलआयसी) च्या १४ शाखा व इतर तीन खाजगी आयुर्विमा कंपन्यांची ३१ मार्च २०१२ अखेरची आकडेवारी सांगितली आहे. यामध्ये तीनही आयुर्विमा कंपनीच्या एकूण विमा प्रतिनिधी २२८ असून यापैकी २४ पुरुष व २० महिला विमा एजंट असे एकूण ४४ म्हणजेच खाजगी आयुर्विमा कंपनीच्या एकूणपैकी (१९.३०%) विमा प्रतिनिधी ग्रामीण भागात आयुर्विमा संकलनाचे कार्य करतात. जिल्ह्यातील एलआयसीच्या १४ शाखांमध्ये १६५२ विमा प्रतिनिधी असून यापैकी ५९४ (३५.९६%) महिला विमा प्रतिनिधी आहेत. ७३४ पुरुष विमा प्रतिनिधी व ४१४ महिला विमा प्रतिनिधी एलआयसीचे असे एकूण ११३८ (६८.८७%) विमा प्रतिनिधी ग्रामीण भागात विमा संकलनाचे कार्य करतात.

क) सिंधुदुर्ग जिल्ह्याचा संक्षिप्त आढावा

कोकण विभागातील दक्षिण भागाचा औद्योगिक व कृषी क्षेत्रामध्ये जलद विकास साध्य व्हावा आणि विकास योजनांची अंमलबजावणी कार्यक्षमतेने व्हावी या दृष्टिकोनातून स्थानिक लोकांच्या मागणीचा विचार करून १ मे १९८१ रोजी रत्नागिरी जिल्ह्याचे विभाजन करण्यात येऊन रत्नागिरी व सिंधुदुर्ग हे दोन जिल्हे निर्माण करण्यात आले. महाराष्ट्र राज्याच्या पश्चिम किनारपट्टीचा दक्षिणेकडील भाग म्हणजे 'सिंधुदुर्ग' जिल्हा होय.

सिंधुदुर्ग जिल्ह्याचे क्षेत्रफळ राज्याच्या एकूण क्षेत्रफळाच्या फक्त १.७ टक्के आहे. पूर्वेकडील सह्याद्री पर्वतांच्या उंच रांगा आणि पश्चिमेला पसरलेला अथांग अरबी समुद्र, उत्तरेला रत्नागिरी जिल्हा आणि दक्षिणेला गोवा राज्य अशा या जिल्ह्याच्या चतुःसिमा आहेत. रूपेरी स्वच्छ वाळूचे समुद्र किनारे, आंबोलीसारखे हिलस्टेशन रांगणा, मनोहर, मनसंतोष, गडासारखे डोंगरी किल्ले विजयदुर्ग, सिंधुदुर्ग, निवतीसारखे जलदुर्ग, गिर्यारोहणासारख्या साहसी क्रीडा प्रकारांना आव्हान देणारे सह्याद्रीचे कडे आंबोली, फोंडा, गगनबावडा घाटातील मनमोहक दऱ्याखोऱ्या आणि घाटरस्ते, धामापूर मुळदेसारखी निवांत तळी, रम्य खाड्या, आंबे, काजू, फणस, जांभळे असा रानमेवा दशावतार, चिजकथीसारख्या प्राचीन लोककला, सावंतवाडीची लाकडी खेळणी, जोडीला चविष्ट खाद्यसंस्कृती आणि झणझणीत मालवणी बोली अशा अगणित गोष्टींनी सिंधुदुर्ग समृद्ध आहे. राज्याच्या ७२० कि.मी. किनारपट्टीपैकी १२१ कि.मी. किनारपट्टी जिल्ह्याला लाभली असून हा सर्व परिसर नारळी-पोफळीच्या बागांनी नटलेला आहे. या किनारपट्टीवर मोठ्या प्रमाणात मासेमारी होत असून पापलेट, सुरमई, सरंगा व कोळंबी यासारखी मासळी उपलब्ध होत असल्यामुळे मालवणी पद्धतीच्या सुग्रास भोजनाचा आस्वाद घेण्यासाठी पर्यटक धाव घेवू लागलेले आहेत. शासनाने सिंधुदुर्ग दि.३० एप्रिल १९९७ च्या शासन निर्णयानुसार सिंधुदुर्ग जिल्हा पर्यटन जिल्हा म्हणून घोषित केलेला आहे. पर्यटनावर आधारीत नवनवीन उद्योग निर्मितीच्या दृष्टीने वाटचाल सुरू करण्यात आलेली आहे.

कोकण विभागातील इतर जिल्ह्यांच्या तुलनेत या जिल्ह्याचा बराचसा भूभाग सपाट असून येथे प्रामुख्याने भात शेती केली जाते. काही भागामध्ये खरीप हंगामाप्रमाणे रब्बी हंगामामध्येही भाताचे पिक घेतले जाते. तसेच त्याखालील चढउताराच्या जमिनीमध्ये नागली व कडधान्य ही पिके घेतली जातात. याशिवाय नारळ, सुपारी, काजू व आंबा ही नगदी पिके प्रामुख्याने किनारपट्टीच्या

भूप्रदेशात मोठ्या प्रमाणात घेतली जातात. जिल्ह्यातील लोकांचे उपजिवीकेचे शेत हेच प्रमुख साधन असून भात हेच मुख्य अन्न आहे. जिल्ह्यातील शेतीचे उत्पन्न वर्षभर पुरेल इतक्या प्रमाणांत होत नसल्यामुळे बहुतांशी लोकांना मुंबईमध्ये नोकरी-धंदा करणाऱ्या त्यांच्या नातेवाईकांकडून येणाऱ्या मनिऑर्डरच्या पैशावर, तसेच नोकरी व इतर जोडधंद्यावर अवलंबून रहावे लागते. त्याचप्रमाणे पुरुष मंडळी नोकरी व्यवसायासाठी बाहेर रहात असल्यामुळे जिल्ह्यात स्त्रियांचे प्रमाण अधिक आहे.

औद्योगिक क्षेत्रामध्ये होणारी प्रगती तसेच खनिज पदार्थांच्या उत्पादनात वाढ व मच्छीमारीमुळे स्थानिकांना रोजगाराची संधी उपलब्ध होण्यास मदत झालेली आहे. उद्योग धंद्याला आवश्यक असा कुशल कामगार वर्ग निर्माण करण्याकरिता जिल्ह्यामध्ये शासकीय तंत्रनिकेतन व औद्योगिक प्रशिक्षण संस्था काढण्यात आल्या आहेत.

१) भौगोलिक स्थान व व्याप्ती

जुन्या रत्नागिरी जिल्ह्याचे विभाजन होऊन १ मे १९८१ रोजी सिंधुदुर्ग जिल्हा अस्तित्वात आला. जुन्या रत्नागिरी जिल्ह्यामधील सहा तालुके (कणकवली, कुडाळ, सावंतवाडी, वेंगुर्ला, मालवण व देवगड) कोल्हापूर जिल्ह्यामधील १ (वैभववाडी) अशा सात तालुक्यांच्या एकत्रीकरणामधून सिंधुदुर्ग जिल्ह्याची नवनिर्मिती झालेली आहे. तदनंतर सन १९९० मध्ये सावंतवाडी तालुक्याचे विभाजन करून नवीन दोडामार्ग तालुका निर्माण करण्यात आला. अशाप्रकारे एकूण आठ तालुक्यांचा सिंधुदुर्ग जिल्हा असून जिल्ह्याच्या पूर्वेस कोल्हापूर जिल्हा, दक्षिणेस कर्नाटक राज्यातील बेळगांव जिल्हा व गोवा राज्य, उत्तरेस रत्नागिरी जिल्हा तर पश्चिमेस अरबी समुद्र आहे.

जिल्ह्याचे दक्षिणोत्तर अक्षांश १५.३७ ते १६.४० अंश व पूर्व पश्चिम रेखांश ७३.१९ अंश ते ७४.१८ अंश असे आहे. जिल्ह्याचे क्षेत्रफळ ५२०७ चौ.कि.मी. असून ते महाराष्ट्र राज्याच्या एकूण क्षेत्रफळाच्या फक्त १.७ टक्के आहे.

२) भौगोलिक रचना

भौगोलिक रचनेच्या दृष्टी या जिल्ह्याचे तीन विभाग पडतात. १) सह्याद्रीचा डोंगर भाग, २) डोंगर उतारावरील पट्टा ज्याला स्थानिक भाषेत वलाटी(वरचा पट्टा) असे म्हणतात. ३) समुद्रसपाटीला लागून असलेला सागरी पट्टा ज्याला स्थानिक भाषेत खलाटी म्हणतात. स्वाभाविक रचनेत सदर पट्टे दिसून येत नाहीत. त्याचे कारण सह्याद्रीच्या आडव्या मालिकांची उंची ४५ ते ५०

मीटर आहे. तर काही ठिकाणी त्या थेट समुद्राला भिडलेल्या आहेत. समुद्र किनाऱ्यालगत ६ ते १८ कि.मी. उंचीचा वाळू मिश्रीत पट्टा आहे. त्याला पोयटा म्हणतात. सदर पट्ट्यालगत उंचवट्याचा भाग असल्याने या भागाला सलगता राहिलेली नाही. या जिल्ह्याची दक्षिणोत्तर लांबी सर्वसाधारणपणे १२१ कि.मी. आहे. विशिष्ट हवामानामुळे बेसॉल्ट दगडापासून जांभा दगड तयार झाला असून ही प्रक्रीया समुद्रसपाटीपासून १५० ते १७५ मीटर उंचीपर्यंत आढळून येते. बेसॉल्ट व्यतिरिक्त काही तालुक्यात ग्रेनाईट, ग्नेईस आढळून येतात.

२.१) मातीचा प्रकार

जिल्ह्यातील माती लालसर रंगाची असून यामध्ये प्रामुख्याने बेसॉल्ट, ग्रेनाईट व ग्नेईस आढळून येतात. विशिष्ट हवामान व भूरचना यामुळे बेसॉल्ट दगडाचे रूपांतर जांभ्या दगडात होते व त्यापासून लॅटरायटिक जमिन तयार होते. समुद्र किनाऱ्यावरील भूप्रदेशात क्षारयुक्त व पोयटाची जमीन आढळून येते. पश्चिम डोंगर मध्याच्या भागात उथळ व हलकी जमिन दिसून येते. या जिल्ह्यात आढळून येणाऱ्या जमिनीचे मुख्यत्वे पुढील तीन प्रकारात वर्गीकरण करता येईल.

२.१ अ) जांभ्या दगडापासून तयार झालेली लॅटरायटिक जमीन

अत्याधिक पाऊस, उतार आणि हवेतील आद्रता यामुळे बेसॉल्ट दगडातील शिलिका वाहून जाते. तसेच कॅल्शियम मॅग्नेशियम वाहून जातात. अशाप्रकारे जांभ्या दगडापासून तयार झालेल्या जमिनीत लोह आणि अॅल्युमिनियम ऑक्साईडचे प्रमाण जास्त असते. त्यामुळे जमीन आम्ल धर्मीय होते. या प्रकारच्या जमिनीचा सामू (पी.एच.) ४.७५ ते ६.० आहे व सरासरी सामू ५.६ आहे. सेंद्रिय कर्बाचे प्रमाण ०.६ ते २.३२ टक्के असून ते हवामान उंची आणि झाडे झुडुपांवर अवलंबून असते. उपलब्ध स्फुरदाचे प्रमाण ४.३० ते १४.४ भाग प्रती दशलक्ष इतके असते. पिके नत्राच्या वापराला प्रतिसाद देतात. जमिनीत पालांशाचे प्रमाण जास्त असते.

२.१ ब) समुद्रकिनाऱ्यावरील खारट व पोयटायुक्त जमिन

या प्रकारची जमीन समुद्रकिनाऱ्यालगतच्या भागात आढळून येते. पोयटायुक्त जमीन डोंगराच्या उतारावरील भागात झालेल्या धुपीबरोबर आलेल्या माती व गाळ यापासून तयार झालेली आहे. खारट जमिनीत अति पर्जन्यमान असूनदेखील क्षाराचे प्रमाण जास्त आहे. क्षारयुक्त जमिनीत मीठाचे (सोडीयम क्लोराईट) प्रमाण ०.६४ ते १.६३ टक्के इतके असते. जमिनीचा सामू ५.६ ते ८.२

च्या दरम्यान असतो. सेंद्रीय कर्बाचे प्रमाण ०.४१ ते १.१८ टक्के असून उपलब्ध स्फुरदांचे प्रमाण २४.४ किलो प्रती हेक्टर इतके आहे.

२.१ क) हलकी व उथळ जमीन

ही जमीन बेसॉल्ट पासून तयार झालेली असून ती या डोंगराळ भागात आढळून येते. अधिक उतारावर या जमिनीची खोली काही से.मी.पासून १ मिटर पर्यंत असू शकते. जमीन उदासीन ते हलकी आम्लयुक्त असते. ही जमीन पोयटामुक्त व वालुकामय प्रकारची असून कॅल्शियम व कार्बोनेट विरहित असते. सेंद्रीय कर्बाचे प्रमाण ०.९४ ते ३.५२ टक्के असून उपलब्ध स्फुरदाचे प्रमाण कमी असते. या जमिनीमध्ये उपलब्ध पालाशांचे प्रमाण १८२ ते ५३८ किलो प्रती हेक्टर असते.

३) नद्या

या जिल्ह्यामध्ये वाघोटन, देवगड, कर्ली, गडनदी, तिल्लारी व तेरेखोल या सहा मोठ्या नद्या आहेत. या सर्व नद्या सह्याद्रीच्या डोंगर कपाच्यामध्ये उगम पावून अरबी समुद्राला मिळतात. पावसाळ्यामध्ये नद्या रौद्र रूप धारण करून वाहत असतात. तर इतर वेळी विशेषतः उन्हाळ्यात त्या कोरड्या असतात. येथील सर्व नद्यांच्या पात्राची रूंदी फारच कमी आहे. जिल्ह्यातील नद्यांचा जलवाहतुकीसाठी मर्यादित उपयोग होतो. समुद्रकिनाऱ्यालगत कालावल, आचरा, मोचेमाड व देवगड या प्रमुख खाड्या असून त्यांचा उपयोग जहाजे नांगरण्यासाठी होतो. या खाड्यामधून लहान होड्यांची वाहतूक होते व मोठ्या प्रमाणावर मासेमारी केली जाते.

४) हवामान व पर्जन्यमान

जिल्ह्याचे हवामान दमट आहे. हवेतील आद्रता ही सर्वसाधारणपणे ५५ सेल्सीअसपेक्षा कमी असते. जिल्ह्यातील सावंतवाडी तालुक्यातील आंबोली या घाट माथ्यावर पावसाचे प्रमाण जास्त आहे. सन २०११ या वर्षात सर्वात कमी पाऊस वेंगुर्ला तालुक्यात पडला तर सर्वात जास्त पाऊस वैभववाडी तालुक्यात पडलेला आहे.

येथील नद्यांना बारमाही पाणी नसल्यामुळे उन्हाळ्यामध्ये बहुतेक सर्व तालुक्यामध्ये पाणी टंचाई जाणवते. जिल्ह्याची समुद्रसपाटीपासूनची उंची जास्त नसल्यामुळे भूपृष्ठाखाली सरासरी ४० ते ५० फुटावर पाणी उपलब्ध होते.

५) वनसंपदा :

वनोत्पादनापासून मिळालेल्या मुल्यामध्ये २०११-१२ मध्ये वाढ झाली असून वनोत्पादनाचे मुल्य १८५६ हजार रूपये झाले, वन खात्यामार्फत कूप काम होत नसल्याने इमारती लाकूड व जळावू लाकूड यांचे उत्पन्न आहे. जिल्ह्यामध्ये साग, आंबा, गवत ही मुख्य व बांबू, हिरडा, कोकम, काजू, शिकेकाई, शेंबीसाल व तमालपत्र ही दुय्यम उत्पादने आहेत. जिल्ह्यात जंगलव्याप्त क्षेत्र ३८६४३ हेक्टर आहे. जिल्ह्याच्या एकूण भौगोलिक क्षेत्राच्या ७.६७% आहे.

६) सिंचन सुविधा :

२०००-०१ मध्ये सिंचनाच्या प्रकारानुसार सिंचन क्षेत्राची विभागणी पुढीलप्रमाणे होती. पृष्ठविभागीय सिंचनामुळे ७६७४ हेक्टर निव्वळ क्षेत्र भिजले होते, विहीरीमुळे ९२०२ हेक्टर निव्वळ क्षेत्र ओलिताखाली आले होते. एकूण ओलिताखालील २०१५७ हेक्टर स्थूल क्षेत्रापैकी मालवण तालुक्यामध्ये सर्वात जास्त म्हणजे ४७५० हेक्टर क्षेत्रा ओलिताखाली होते. इतर तालुक्यामध्ये ओलिताखाली क्षेत्र कणकवली १७०२, कुडाळ ३२८९, वेंगुर्ला २४२६, देवगड १८२१, वैभववाडी ६८०, सावंतवाडी ४२५८, दोडामार्ग १२३१ व मालवण ४७५० याप्रमाणे होते.

७) कृषी गणन, जमिनीचा वापर :

जिल्ह्यामध्ये भात, रागी, कोद्रा व कुळीथ ही मुख्य धान्य पिके तर आंबा, काजू, नारळ ही फळ पिके घेतली जातात जिल्ह्याचे भात हे प्रमुख पिक आहे. २००२-०३ साली एकूण १६६५९८ हेक्टर क्षेत्र लागवडीखाली आणले गेले त्यापैकी भाताखाली ४७.३३ टक्के व इतर पिके ५२.६७ टक्के याप्रमाणे क्षेत्रामध्ये पिकवार विभागणी होती. भाताशिवाय रागी, वरी व कुळीथ ही पिके जिल्ह्यात घेतली जातात. २००२-०३ मध्ये जिल्ह्यात जी इतर पिके घेतली होती. त्याखालील असलेले क्षेत्र वरी २०० हेक्टर, भुईमूग ४७९४ हेक्टर, कुळीथ ४४९९ हेक्टर, ऊस ११ हेक्टर याप्रमाणे होते.

८) कृषी उत्पादन : मुख्य पिके -

जिल्ह्याचे हवामान मुख्यत्वेकरून फळ बागायतीसाठी पोषक आहे. धान्य पिकाखाली तांदुळ व नाचणी तर कडधान्य उडीद, चवळी व कुळीथ ही येथील महत्त्वाची पिके आहेत. खताच्या वापरामुळे या पिकांच्या उत्पादनात वाढ झालेली आहे. तांदळाचे उत्पादन २०११-१२ साली २०११ मे.टन होते व दर हेक्टरी उत्पादन २७५१ किलो होते. २०११-१२ मध्ये नाचणीचे उत्पादन ३५४७

मे.टन झाले होते. या पिकाचे दर हेक्टरी उत्पादन १२१० किलो होते. एकूण ५०३९५० हेक्टरपैकी लागवड न झालेले क्षेत्र ६.९८% आहे. पडसर २४.१८% आहे.

आंबा, काजू, नारळ, सुपारी व कोकम ही जिल्ह्यांतील महत्त्वाची नगदी पिके असून या पिकांच्या वाढीला पोषक अशी जमीन व हवामान येथे आहे. या पिकांच्या उत्पादनामध्ये वाढ करण्यास भरपूर वाव असल्यामुळे शासनाने फलोद्यान कार्यक्रमाद्वारे शेतकऱ्यांना आर्थिक व तांत्रिक सहाय्य दिल्यामुळे पिकाखालील लागवडीच्या क्षेत्रामध्ये लक्षणीय वाढ होत आहे. जिल्ह्यातील देवगड तालुक्यातील हापूस आंबा विशिष्ट चव व गोडीसाठी प्रसिद्ध असून त्याला देशात व परदेशात चांगली मागणी आहे. जिल्ह्यात फलोद्यान कार्यक्रमाबरोबर सामाजिक वनीकरण खात्यामार्फत इतर जातीच्या वृक्षांची लागवड मोठ्या प्रमाणात करण्यात आलेली आहे. या योजनेखाली काजू, सुबाभूळ, आके शिया, साग इत्यादी प्रकारच्या वृक्षांची लागवड केली आहे.

९) पशुसंवर्धन, पशुवैद्यकीय सेवा व दुग्धोत्पादन :

जिल्ह्यामध्ये सावंतवाडी व मालवण नगरपरिषदेच्या हद्दीमध्ये अधिकृत कत्तलखाने आहेत. २०११-१२ मध्ये अधिकृत कत्तलखान्यात कापलेल्या जनावरांची संख्या ३२०८ होती. सावंतवाडी व मालवण तालुक्यामध्ये कापलेल्या जनावरांची संख्या अनुक्रमे २५५९ व ६४९ होती. जिल्ह्यामध्ये ५ पशुवैद्यकीय चिकित्सालय, २७ पशुवैद्यकीय दवाखाने, ७० पशुवैद्यकीय प्रथमोपचार केंद्रे होती. शासकीय दूध योजना कणकवली येथे एकात्मिक विकास प्रकल्प अंतर्गत २० हजार लिटर क्षमतेची दुग्धशाळा असून, कोलगाव तालुका-सावंतवाडी येथे ५ हजार लिटर क्षमतेचे शितकरण केंद्र आहे.

१०) धार्मिक वारसा :

श्री क्षेत्र कुणकेश्वर हे देवगड तालुक्यातील मंदिर सागर सानिध्यात असल्याने याचा परिसर नितांत सुंदर आहे. इ.स.११०० च्या दरम्यान यादवांनी हे मंदिर बांधले असावे असे इतिहासकाराचे मत आहे. या मंदिरावर दाक्षिणात्य स्थापत्य शास्त्राचा प्रभाव आहे. याशिवाय सावंतवाडी तालुक्यातील दाणोली येथील साटम महाराजांचे समाधी मंदिर, कुडाळ तालुक्यातील माणगाव येथील दत्त मंदिर व श्रीवासुदेवानंद सरस्वती टेंबे स्वामीचे भक्तीस्थान, पिंगुळी येथील राउळ महाराजांचा मठ, कणकवली येथील भालचंद्र महाराजांचा मठ, सावंतवाडी तालुक्यातील तळवणे येथील भारती महाराजांचा मठ, सोनुली, आंगणेवाडी, हिरण्यकेशी, वेतोरे ही जिल्ह्यातील इतर जागृत देवस्थाने असून या ठिकाणी यात्रा भरतात. मालवण तालुक्यातील भराडी देवीची आंगणेवाडी जत्रा प्रसिद्ध

असून यावेळी राज्यभरातून मोठ्या प्रमाणात भक्तगण देवीच्या दर्शनासाठी येतात. शिवडाव, रामगड सोनगड, संतोषगड आदींचा समावेश होतो. दुर्गप्रेमी पर्यटकांना दुर्गभ्रमणे करण्याची मुबलक व आव्हान देणारी संधी उपलब्ध आहे.

११) ऐतिहासिक महत्त्व :

सावंतवाडी हे महाराष्ट्रातील एक नावाजलेले हस्तकला उद्योगाचे केंद्र आहे. या परिसरात तयार होणारी खेळणी, लाखेच्या वस्तू संपूर्ण देशात व परदेशात प्रसिद्ध आहेत. लाकडी रंगीत खेळणी, रंगीत फळे, लाख केलेल्या वस्तू आदि उद्योगासाठी सावंतवाडी प्रसिद्ध आहे.

सिंधुदुर्ग जिल्ह्याची पर्यटनाविषयी पार्श्वभूमी व भविष्यकालीन दृष्टिकोन समोर ठेवून जिल्हा ग्रामीण विकास यंत्रणा, सिंधुदुर्ग या संस्थेमार्फत दारिद्र्य रेषेखालील बचत गट व तरूण-तरूणींना व्यवसायामध्ये रोजगाराच्या व स्वयंरोजगाराच्या संधी उपलब्ध करून देण्याचे प्रयत्न करण्यात येत आहेत.

१२) पर्यटन व्यवसाय

शासनाने सिंधुदुर्ग जिल्हा हा पर्यटन जिल्हा म्हणून घोषित केलेला आहे. इथली संस्कृती, निसर्ग, पर्यावरण यांची वैशिष्ट्ये आणि आपलेपणा जपण्यासाठी या साधनसंपत्तीचाच वापर करून या भागाचा विकास साधण्याचा एकमेव मार्ग म्हणजे पर्यटन क्षेत्राचा विकास याच दृष्टीने ३० एप्रिल १९९७ रोजीचा जिल्ह्याला पर्यटन जिल्ह्याचा दर्जा दिला. सिंधुदुर्ग जिल्ह्यात पर्यटकांना आकर्षित करू शकतील अशी अनेक रम्य ठिकाणे आहेत. मालवण येथील समुद्रातील शिवाजी महाराजांनी बांधलेला प्रसिद्ध सिंधुदुर्ग किल्ला पर्यटकांचे मोठे आकर्षण आहे. या किल्ल्यावरून जिल्ह्याला सिंधुदुर्ग हे सार्थ नाव देण्यात आलेले आहे. याशिवाय विजयदुर्गसारखा सागरकिनारी बांधलेला किल्ला पर्यटकांचे लक्ष वेधून घेतो. सावंतवाडी तालुक्यात सह्याद्रीच्या पर्वत रांगेत समुद्रसपाटीपासून २३६८ फूट उंचीवर आंबोली हे थंड हवेचे ठिकाण आहे. आंबोली येथे पर्यटन विकास महामंडळाने सर्वसामान्यांना परवडतील अशी निवासस्थाने बांधली आहेत. मुंबई-गोवा या राष्ट्रीय महामार्गावर सावंतवाडी येथे नरेंद्र डोंगराचा वनोद्योग म्हणून विकास करण्यात येत आहे. मालवण व वेंगुर्ला तालुक्यातील पर्यटकांना आकर्षित करणारा सुंदर समुद्र किनारा या जिल्ह्यात आहे. आरवली, शिरोडा, उभादांडा (सागेश्वर) निवती, कोचरा, तारकर्ली, देवबांग, मालवणचा धामापूर तलाव फोंडाघाट येथील उगवाई मंदिर आदी निसर्गरम्य ठिकाणे पर्यटन विकासाला पोषक आहेत. कृषी

पर्यटन, पर्यावरणानुकूल पर्यटन अशा नवनवीन संकल्पना निर्माण झाल्या आहेत. पर्यटन-फलोत्पादन- मत्स्यव्यवसाय ही त्रिसुत्री जिल्ह्याच्या विकासात महत्त्वाची भूमिका, स्थानिकांचा सहभाग, स्थानिक साधन सामग्रीवर भर देणार पर्यावरण रक्षक प्रक्रिया उद्योग यातून जिल्ह्याचा विकास होणे शक्य आहे.

१३) लोकसंख्या

२०११ च्या जनगणनेच्या आकडेवारीनुसार जिल्ह्याची लोकसंख्या ८४८८६३ असून त्यापैकी पुरुष ४१६६९५ व स्त्रिया ४३२१६८ आहेत. २००१ च्या तुलनेत २०११ च्या लोकसंख्येमध्ये २.३० टक्क्यांनी घट झाली आहे.

राज्यामध्ये सर्वात कमी आकारमान असलेल्या या जिल्ह्याच्या लोकसंख्येची घनता २००१ च्या जनगणनेनुसार दर चौ.कि.मी. ला १६७ आहे. महाराष्ट्र राज्यासाठी हेच प्रमाण ३१५ आहे. जिल्ह्यातील निरनिराळ्या तालुक्याच्या लोकसंख्येच्या घनतेचा विचार करता वेंगुर्ला तालुक्याची घनता सर्वात जास्त ३०५ तर दोडामार्ग तालुक्याची घनता सर्वात कमी १०१ आहे. जिल्ह्याच्या लोकसंख्येची घनता सन २०११ च्या जनगणनेनुसार १६३ आहे.

सन २०११ या जनगणनेनुसार जिल्ह्याच्या एकूण लोकसंख्येपैकी ८७.४० टक्के लोकसंख्या ग्रामीण भागात तर १२.६० टक्के लोक नागरी भागात राहतात.

२०११ च्या जनगणनेनुसार जिल्ह्यात स्त्री-पुरुष प्रमाण १०३७ असले तरी ० ते ६ वयोगटामधील हेच प्रमाण ९१० इतके कमी आहे.

२०११ च्या जनगणनेनुसार जिल्ह्यातील लोकसंख्येचे साक्षरता प्रमाण ८६.५४ टक्के आहे. ग्रामीण साक्षरता प्रमाण ८५.५८ टक्के व शहरी साक्षरता प्रमाण ९३.२५ टक्के इतके आहे. तालुकानिहाय लोकसंख्येचे साक्षरता प्रमाण कुडाळ ८६.८० टक्के, मालवण ८८.८० टक्के, देवगड ८७.३२ टक्के, वैभववाडी ७६.०४ टक्के, कणकवली ८४.८९ टक्के, सावंतवाडी ८७.२५ टक्के, वेंगुर्ला ८९.९६ टक्के, दोडामार्ग ८३.५२ टक्के याप्रमाणे आहे.

१४) प्रशासकीय विभाग

जिल्ह्यात आठ तालुके असून ७४३ खेडी, १ गणना शहर, १ नगरपंचायत व ३ नगरपरिषदा आहेत. सर्व खेडी वस्ती असलेली असून एकही खेडे ओसाड नाही. कुडाळ १२४, मालवण १३५, देवगड ९७, वैभववाडी ५९, कणकवली १०४, सावंतवाडी ८५, वेंगुर्ला ८३ आणि दोडामार्ग ५६

याप्रमाणे तालुकानिहाय खेड्याची संख्या आहे. जिल्ह्यात सन २०११-१२ मध्ये एकूण ४३१ ग्रामपंचायती आहे.

जिल्ह्यामध्ये कणकवली ही नगरपंचायत आणि सावंतवाडी, वेंगुर्ला व मालवण या तीन नगरपरिषदा आहेत. तसेच २००१ च्या गणनेप्रमाणे कुडाळ हे शहर म्हणून गणले जाते.

कारभाराच्या सोयीसाठी जिल्ह्यामध्ये सावंतवाडी व कणकवली असे दोन प्रशासकीय उपविभाग पाडले आहेत. सावंतवाडी उपविभागामध्ये सावंतवाडी, वेंगुर्ला, कुडाळ व दोडामार्ग या चार तालुक्यांचा तर कणकवली उपविभागामध्ये मालवण, कणकवली, देवगड व वैभववाडी या चार तालुक्यांचा समावेश आहे. १ नोव्हेंबर १९९४ पासून जिल्हा प्रशासन सिंधुदुर्गनगरी या जिल्हा केंद्राच्या ठिकाणी नवीन सुसज्ज व प्रशस्त अशा प्रशासकीय इमारतीत कार्यरत आहे.

१५) उद्योग

१५.१) मत्स्य व्यवसाय :

सिंधुदुर्ग हा सागरी जिल्हा असल्याने गोड्या पाण्यातील मत्स्य व्यवसायापेक्षा येथे सागरी मत्स्य व्यवसायाला जास्त वाव आहे. जिल्ह्याची सागरी किनाऱ्याची लांबी अंदाजे १२१ कि.मी. आहे. जिल्ह्यामध्ये वेंगुर्ला, मालवण देवगड व तालुक्यांना सागरी किनारा असून २०११-१२ मध्ये २४५६३ मे. टन मत्स्योत्पादन झाले. २०११-१२ मध्ये १०.३१ टन मासे गोड्या पाण्यातून पकडण्यात आले व त्यापासून उत्पादकांना ६.७० लाख रुपये उत्पन्न मिळाले. २०११-१२ मध्ये अवरूद्ध पाण्यातील मत्स्य संवर्धन योजनेखाली ७.०२ लाख मत्स्यबीज साठविण्यात आले. तसेच मच्छीमारी युवकांना कर्जे व प्रशिक्षण दिलेले आहे.

जिल्ह्याला १२१ कि.मी. लांबीची किनारपट्टी लाभलेली असून मालवण, वेंगुर्ला, देवगड, विजयदुर्ग यासारखी बंदरे आहेत. बंदरे, नद्या व मोठ्या खाड्या यामधून मोठ्या प्रमाणावर मच्छीमारी केली जाते. जिल्ह्यामध्ये सुमारे ६००० चौ.की. मीटर खंडातर उताराचे क्षेत्र असून त्यामध्ये सागरी मच्छीमारी केली जाते. जिल्ह्यामध्ये सुमारे २२१६ हेक्टर खाऱ्या पाण्याचे क्षेत्र मत्स्यउत्पादनासाठी उपलब्ध असून त्यापैकी १२६८ हेक्टर त्यामधून विशेषतः कोलंबी मोठ्या प्रमाणावर उपलब्ध होते. कोलंबीला परदेशात चांगली मागणी असल्यामुळे उत्पादन वाढीच्या दृष्टीने शासनाने या क्षेत्राकडे विशेष लक्ष पुरविले आहे. या व्यवसायास उत्तेजन देण्याकरिता शासनमार्फत युवकांना प्रशिक्षण आणि आर्थिक मदतही केली जाते.

१५.२) खनिजे व उद्योग

जिल्ह्यातील दक्षिण पट्टीतील सागरी किनाऱ्यावर तसेच कुडाळ, कणकवली येथे खनिज साठ्याचे प्रमाण भरपूर आहे. जिल्ह्यामध्ये रेड्डी तालुका वेंगुर्ला येथे लोह खनिजाचा साठा मुबलक प्रमाणात आहे. राज्यातील कोणत्याही भागापेक्षा या परिसरातील जमिनीमध्ये लोखंडाचा अंश ६० टक्क्यापेक्षा जास्त आहे. रेड्डी येथील खाणीमधून अशुद्ध स्वरूपात लोह खनिजाची निर्यात रूमालिया या देशात केली जाते. रेड्डी येथे अंदाजे ४८ दशलक्ष टन उपयोगी पडण्याजोगे लोखंड मिळू शकेल असा अंदाज वरील अहवालात दिला आहे. जिल्ह्यात आढळणारा आणखीन एक महत्त्वाचा पदार्थ म्हणजे इव्हेनाईट धातू हा किनाऱ्यावर पुष्कळ ठिकाणी सापडतो. तसेच कणकवली तालुक्यामध्ये क्रोमाईट धातूचे प्रमाण मुबलक आहे. समुद्रकिनाऱ्यावर आढळणारे वाळू व सिलीकाचे साठे या जिल्ह्यात मोठ्या प्रमाणावर आढळतात. जिल्ह्यामध्ये इमारतींना उपयुक्त जांभ्या दगडाच्या खाणी भरपूर आहेत. जांभ्या दगडाच्या मुबलक उपलब्धतेमुळे इमारतीसाठी सर्रास जांभ्या दगडाचाच वापर केला जातो.

सावंतवाडी तालुक्यातील आंबोली येथे बॉक्साईटचा साठा मुबलक आहे. यातील अॅल्युमिनिअमचे प्रमाण ४० ते ६० टक्क्यापर्यंत आहे. कणकवली तालुक्यामध्ये क्रोमाईट खनिज सापडते. जिल्ह्यामध्ये मॅगनिज खनिजाचे साठे फोंडा, सासोली, नेतर्डे, डिगणे या ठिकाणी आढळतात. कणकवली तालुक्यामध्ये नाटळ ते भिरवंड परिसरातील व कुडाळ तालुक्यातील कडावल जवळ अभ्रकाचे साठे आहेत. त्याप्रमाणे मालवण तालुक्यामध्ये कुंभारमठ जवळ चिकण मातीचे साठे आढळतात. विविध घटकांचा पिवळा गेरू किनाऱ्यावरील डोंगरात बऱ्याच ठिकाणी आढळतो. गेरू हा लोहमय वाळूचा दगड व पाट्याचा दगड यापासून तयार होतो व त्यापासून खनिज रंग द्रव्ये तयार करतात.

१५.३) औद्योगिक वसाहती :

कुडाळ येथील औद्योगिक वसाहतीमध्ये डब्ल्यू.जी. फोर्ज एन्ड अलाईड इंडस्ट्रीज, सुंदर इंडस्ट्रीज, पावडर मेटल, राधा पेपर मिल, कोकण गॅस इत्यादी कारखाने आहेत यापैकी सध्या बरेचसे कारखाने बंद आहेत. गोपुरी तालुका कणकवली या ग्रामीण उद्योगकेंद्रात साबण, कागद व जनावरांची कातडी कमविणे, कोकम सरबत, काजू बोंड सरबत, आंबा पोळी, फणस पोळी तयार

करण्याचे कुटीरोद्योग चालू आहेत. कुडाळ येथे १२७ हेक्टरमध्ये एम.आय.डी.सी.ची जमिन संपादन झाली आहे.

राज्याच्या तुलनेत जिल्ह्यामध्ये नोंदणीकृत कारखान्याची संख्या अल्प वाटत असली तरी जिल्ह्याचे आकारमान लक्षात घेता जिल्ह्याच्या उद्योग धंद्यामध्ये दरवर्षी वाढ होत असल्याचे दिसून येत असून कुडाळ, कणकवली आणि माजगाव येथे शासनाने औद्योगिक वसाहती स्थापन करून मोठ्या व लघु उद्योगांना चालना दिलेली आहे. जिल्ह्यामध्ये स्थानिक जंगली लाकूड व नारळाच्या झाडापासून अनुक्रमे खेळणी, केरसूणी, काथ्या वगैरे वस्तू तयार करणारे कुटीर उद्योग मोठ्या प्रमाणात चालतात. येथे तयार होणारी लाकडी खेळणी सर्वत्र प्रसिद्ध आहेत. जिल्ह्यामध्ये खनिज साठेही भरपूर प्रमाणात उपलब्ध आहेत. जिल्ह्याच्या दक्षिणेला किनारपट्टीलगत लोहयुक्त अशुद्ध खनिज मोठ्या प्रमाणात आढळते. त्याची रेड्डी या बंदरातून निर्यात प्रामुख्याने रूमानिया या देशामध्ये केली जाते. लोह खनिजाबरोबरच अल्मेनाइट, क्रोमाईट मॅंगनिज व बॉक्साईट, ग्रॅनाईट या खनिजाचे साठेही जिल्ह्यामध्ये भरपूर प्रमाणात असल्याने त्यांच्या खाणीही बहुतेक भागामध्ये आहेत.

जिल्ह्यामध्ये वेंगुर्ला, मालवण, कुडाळ, तालुक्यात काजूचे कारखाने आहेत. तेथील काजूला राष्ट्रीय बाजारपेठेत चांगली मागणी आहे. लाकडाची खेळणी तयार करण्याचे कुटीरउद्योग सावंतवाडी भागात आहेत. वेंगुर्ला येथे नारळ झाडापासून केरसूण्या, काथ्याच्या वस्तू व इतर आकर्षक वस्तू तयार करण्याचे कुटीरोद्योग आहेत.

१६) पायाभूत सुविधा

१६.१) वीज

२०११-१२ मध्ये जिल्ह्यातील एकूण वीजेचा वापर १९०६१० हजार किलोवॉट तास होता त्यापैकी घरगुती वापरासाठी ६२.८७ टक्के, व्यापारी कामासाठी १२.३७ टक्के, औद्योगिककरिता ११.३० टक्के, शेतीसाठी ५.८५ टक्के, सार्वजनिक दिवाबत्ती व इतर यासाठी ७.६२ याप्रमाणे वीज वापर झाला. या जिल्ह्यामध्ये महाराष्ट्र राज्य विद्युत मंडळामार्फत वीज पुरवठा केला जातो. खाजगी कंपन्यामार्फत या जिल्ह्यात वीज पुरवठा केला जात नाही. २०११-१२ या वर्षामध्ये एकूण विद्युत जोडण्यांची (कनेक्शनाची) संख्या २.८० लाख आहे.

१६.२) वाहतूक व दळणवळण

सिंधुदुर्ग जिल्ह्यात रस्ते व समुद्र मार्ग दळणवळणासाठी उपयोगात आणले जातात. विजयदूर्ग, देवगड, मालवण व वेंगुर्ला अशा बंदरातून बोट वाहतूक आहे.

१६.२.अ) कोकण रेल्वे

कोकण रेल्वे या महत्त्वाकांक्षी रेल्वे प्रकल्पाला जुलै १९९१ पासून प्रारंभ झाला. रोहा ते मंगलोर असा एकूण ७६३ कि.मी. लांबीचा मार्ग असून त्यापैकी सिंधुदुर्ग जिल्ह्यात १०३ कि.मी. मार्ग आहे. ह्या रेल्वे प्रकल्पासाठी सिंधुदुर्ग जिल्ह्यातील ८०० हेक्टर जमिन संपादित करण्यात आलेली होती. या रेल्वे मार्गावर सिंधुदुर्ग जिल्ह्यात २० मोठे पुल व २१० लहान पुल आहेत. तसेच वैभववाडी येथे एक व खारेपाटण येथे एक असे दोन बोगदे आले आहेत.

या मार्गावर २३ रोड ओव्हरब्रीज असून २८ रोड अंडरब्रीज आहेत. तसेच ११ रेल्वे लेवल क्रॉसींग आहेत. कोकण रेल्वे अंतर्गत सिंधुदुर्ग जिल्ह्यात एकूण सहा रेल्वे स्थानके बांधण्यात आली आहेत. त्यांची नावे खालीलप्रमाणे आहेत. १) सावंतवाडी रोड, २) कुडाळ, ३) सिंधुदुर्ग, ४) कणकवली, ५) नांदगाव रोड व ६) वैभववाडी रोड या मार्गावरून दि.२०-०१-१९९७ पासून रेल्वे धावू लागली आहे. कोकण रेल्वेचे जिल्ह्याच्या विकासात महत्त्वाचे योगदान आहे.

१६.२. ब) रस्ते वाहतूक व परिवहन

जिल्ह्यातील रस्त्याची देखभाल महाराष्ट्र शासन व जिल्हा परिषद यांच्या बांधकाम खात्यामार्फत केली जाते. २०११-१२ वर्षी जिल्ह्यात ५५९० कि.मी. लांबीचे रस्ते होते. त्यापैकी महाराष्ट्र शासनाच्या सार्वजनिक बांधकाम खात्याच्या अखत्यारित ११२७ कि.मी. व जिल्हा परिषदेच्या अखत्यारित ४३०१ कि.मी. व नगरपालिकेच्या अखत्यारित १६२ कि.मी. लांबीचे रस्ते होते जिल्ह्यातील रस्त्याचे पृष्ठभागांनुसार वर्गीकरण केले असता सिमेंट काँक्रीट १२.६८ कि.मी., डांबरी ३९०५ कि.मी., खडीचे परंतु पक्के रस्ते ६७९ कि.मी. व इतर ९९० कि.मी. आहेत.

जिल्ह्यातील प्रवासी वाहतूक महाराष्ट्र राज्य मार्ग परिवहन महामंडळामार्फत केली जाते. २०११-१२ अखेरीस जिल्ह्यामध्ये ७२३ मार्गावर बसगाड्या धावत होत्या. बसवाहतुकीमुळे मिळालेले उत्पन्न ९०७३ लाख रूपये आहे. २०११-१२ यावर्षी दर प्रवाशामागे मिळालेले सरासरी उत्पन्न १२.४६ रूपये आहे.

२०११-१२ यावर्षी नोंदणी झालेल्या एकूण मोटार वाहनांची संख्या १११८१७ असून, त्यापैकी दुचाकी वाहने ८०५८९, तीन चाकी वाहने रिक्षा ७७२६, टॅक्सी ३२७ व बसेस १६४६, मोटारी व स्टेशन वॅगन्स ९६०३, रूग्णवाहिका ९४ माल वाहतुक वाहने ९४३४ आहेत.

१६.३) टपाल व तारसेवा

जिल्ह्यामध्ये एकूण ३६८ डाक कार्यालये असून एक लाख लोकसंख्येमागे जिल्ह्यातील डाक घरांची संख्या ४३ आहे. तसेच जिल्ह्यामध्ये १४११ पत्रपेट्या आहेत. २०११-१२ मध्ये जिल्ह्यात ५६५४६ दुरध्वनी संचधारक आहेत. ही संख्या २०१०-११ मधील धारक संख्येपेक्षा २४४४ ने कमी आहे.

१६.४) पाणी पुरवठा व स्वच्छता

२०११-१२ या वर्षी ७४७ गावांना व ४९३१ वाड्या/वस्त्यांना बाराही महिने पुरेसे पाणी उपलब्ध होते. तसेच २० इतर साधनांद्वारे १४४ वाड्या/वस्त्यांना पाणी पुरवठा करण्यात आला.

१७) शाळा व महाविद्यालये

२०११-१२ यावर्षी या जिल्ह्यामध्ये प्राथमिक शाळा १५१९, माध्यमिक शाळा २१२ व उच्च माध्यमिक शाळा ५५ आहेत. याशिवाय २५ महाविद्यालये आहेत. जिल्ह्यातील प्राथमिक, माध्यमिक व उच्च माध्यमिक संस्थेत शिक्षण घेणाऱ्या विद्यार्थ्यांची एकूण संख्या १५३०८७ होती. तसेच त्यापैकी ९०५१ विद्यार्थी अनुसूचित जाती व १०४० विद्यार्थी अनुसूचित जमातींचे असून अल्पसंख्यांक विद्यार्थ्यांची संख्या ८२८४ आहे.

या जिल्ह्यामध्ये क्रीडा संकुले ४, क्रीडांगणे २०९ व व्यायामशाळांची संख्या १०३ आहेत. ३ खेळाची स्टेडीयम आहेत. अधिकृत जलतरण तलाव संख्या ३ इतकी आहे. जिल्ह्यातून एकूण ९२१ खेळाडूंची जिल्हा व राज्य पातळीवर निवड झाली असून क्रीडा शिष्यवृत्तीधारक २६ आहेत. मान्यताप्राप्त क्रीडा प्रशिक्षक ३ आहेत.

१८) वैद्यकीय व सार्वजनिक आरोग्य सेवा

जिल्ह्यामध्ये राज्य सरकार, जिल्हा परिषदा, नगरपरिषदा यांच्यामार्फत आरोग्य सेवा पुरविल्या जात आहेत. राज्य सरकार, जिल्हा परिषद व नगरपरिषद यांच्यामार्फत २०१२ अखेर ११ रूग्णालये, ९ दवाखाने आणि ३८ प्राथमिक आरोग्य केंद्रे चालविली जात आहेत. यामध्ये १२३ डॉक्टर व वैद्य तसेच ४८६ परिचारिका याप्रमाणे अधिकारी/कर्मचारी काम करतात. जिल्ह्यामध्ये

नगरपरिषदेच्या अखत्यारित भाग वगळता उर्वरित भागामध्ये जिल्हा परिषदमार्फत आरोग्य सेवा पुरविल्या जातात. याशिवाय जिल्ह्यात खाजगी डॉक्टर व संस्थेमध्ये आरोग्य सेवा पुरविल्या जातात.

१९) जिल्हा उत्पन्न अंदाज

वर्ष २०१०-११ मध्ये चालू किंमतीनुसार जिल्ह्याचे दरडोई निव्वळ उत्पन्न रू.६९५५२ इतके असून त्याचवेळी राज्याचे दरडोई उत्पन्न रू.८७६८६ इतके आहे. जिल्हा स्तरावरील उत्पन्नाचा अचूक अंदाज करण्यासाठी प्रदेशाला संचयित होणारे उत्पन्न ही संकल्पना वापरणे योग्य असले तरी जिल्हा स्तरावरील आर्थिक उलाढालीचा परिणाम जिल्ह्यापुरताच मर्यादित रहात नसल्याने संबंधित जिल्ह्याला बाहेरून प्राप्त होणारे व संबंधित जिल्ह्यातून बाहेर जाणाऱ्या उत्पन्नाचे मोजमाप करणे शक्य नसल्याने सदर पद्धतीचा वापर करता येत नाही. त्यामुळे उत्पन्न स्रोत पद्धती या संकल्पनाचा अवलंब करून जिल्हास्तरावरील उत्पन्नाचे अंदाज तयार करण्यात आले आहेत.

२०) बँकींग व विमा

२०.१) बँकींग

२०.१ अ) सहकारी संस्था

जिल्ह्यात एकूण १३८२ सहकारी संस्था असून त्यापैकी २२७ कृषि पतसंस्था, १८२ बिगर कृषि पतसंस्था व ९७३ इतर संस्था कार्यरत आहेत. जिल्ह्यातील एकूण सहकारी संस्थापैकी २२६ प्राथमिक कृषि सहकारी संस्था आणि ११५६ इतर प्रकारच्या संस्था आहेत. जिल्ह्यात २९२ उत्पादन संस्थापैकी १२३ दुग्ध व्यवसाय करणाऱ्या, ८६ इतर औद्योगिक सहकारी संस्था, ५६ मत्स्य व्यवसाय सहकारी संस्था, २७ इतर प्रकारच्या संस्था आहेत.

जिल्ह्यात मार्च २०१२ अखेर ५२ वर्गीकृत बँकांची १०८ शाखा कार्यालये कार्यरत होती. जिल्ह्यातील एकूण ६० गावे व शहरे यांना बँकांची सोय उपलब्ध आहे. मार्च २०१२ अखेर वर्गीकृत बँकांच्या ठेवींची रक्कम ३३७६०३ लाख रूपये होती. आयुर्विमा महामंडळाच्या ३ शाखांनी मिळून उतरविलेल्या विमा पत्रांची संख्या २८६०९ इतकी आहे.

२०.१ ब) बचत गट

२०११-१२ मध्ये जिल्ह्यात एकूण ५९८ बचत गट स्थापन झाले असून ३४१ बचत गटांनी व्यवसाय सुरू केलेला आहे.

२०.२) विमा व्यवसाय

सारणी क्र.३.४

सिंधुदुर्ग जिल्ह्यातील आयुर्विमा विषयक आकडेवारी (३१ मार्च २०१२)

अ.क्र.	बाब	परिमाण	तपशील	
			भारतीय जीवन बिमा निगम	खाजगी आयुर्विमा कंपनी
१.	जिल्ह्यातील शाखा	संख्या	३	१
२.	चालू विमा पॉलिसीज	संख्या	२,२८,३८४	२६
३.	मार्च अखेर व्यक्तिगत विमा पॉलिसीज	संख्या	६७,२५३	२२
४.	नवीन व्यवसाय			
	४.१ उतरविलेली विमापत्रे	रू.लाख	२८,६०९	२२
	४.२ विमा रक्कम	रू.लाख	३०,३९,६८९	२८.०१
	४.३ विम्याचा प्रथम हप्ता रक्कम	रू.लाख	२,४२४	१.८२
५.	जिल्ह्यातील विमा प्रतिनिधींची संख्या			
	५.१ एकूण विमा प्रतिनिधी	संख्या	१,०३६	२
	५.२ एकूण पैकी ग्रामीण विमा प्रतिनिधी	संख्या	६१६	१
	५.३ एकूणपैकी महिला विमा प्रतिनिधी	संख्या	३७२	२
	५.४ एकूण महिला प्रतिनिधीपैकी ग्रामीण महिला प्रतिनिधी	संख्या	३०७	२

स्त्रोत : सिंधुदुर्ग जिल्हा सामाजिक व आर्थिक समालोचन - २०१२

आधार : भारतीय जीवन बिमा निगम, कणकवली, कुडाळ, मालवण शाखा आय.एन.जी. व्यास वैश्य जीवन विमा कंपनी लि.

सारणी क्र.३.४ मध्ये सिंधुदुर्ग जिल्ह्यातील आयुर्विमा विषयक आकडेवारी दिली आहे. एलआयसीच्या तीन व खाजगी कंपनीच्या एका शाखेचा यामध्ये समावेश आहे. एलआयसीचे १०३६ विमा प्रतिनिधीपैकी ३०९ पुरुष ३०७ महिला असे एकूण ६१६ (५९.४६%) विमा प्रतिनिधी ग्रामीण भागात आयुर्विमा संकलन करतात खाजगी विमा कंपनी आयएनजी व्यासची सुरवात सिंधुदुर्ग जिल्ह्यात होत आहे. यामध्ये २ विमा प्रतिनिधी असून दोन्ही महिला प्रतिनिधी आहेत. या दोन्हीही महिला ग्रामीण भागातील विमा संकलनाचे कार्य करतात. आयएनजी व्यास वैश्य जीवन विमा कंपनीने सिंधुदुर्गमध्ये आपले लक्ष्य पूर्णपणे ग्रामीण भागावर केंद्रीत केले असलेचे दिसून येते. त्यामुळे त्यांचे २(१००%) विमा प्रतिनिधी सिंधुदुर्ग जिल्ह्यातील ग्रामीण भागात कार्यरत आहेत.

३.२ नविन विमा पॉलिसींची विक्री

सारणी क्र.३.५

नविन विमा पॉलिसींची विक्री

(संख्या लाखात)

	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२००७-०८	२००६-०७	२००५-०६	२००४-०५	२००३-०४	२००२-०३
एलआयसी	३७०.३८	३८८.६३	३५९.१३	३७६.१३	३८२.२९	३१५.९१	२३९.७८	२६९.६८	२४५.४६
	(-४.७०)	(८.२१)	(-४.५२)	(-१.६१)	(२१.०१)	(३१.७५)	(-११.०९)	(९.८७)	(९६.७५)
खाजगी क्षेत्र	१११.१४	१४३.६२	१५०.११	१३२.६२	७९.२२	३८.७१	२२.३३	१६.५९	८.२५
	(-२२.६१)	(-४.३२)	(१३.१९)	(६७.४०)	(१०४.६४)	(७३.३७)	(३४.६२)	(१०१.०५)	(३.२५)
एकूण	४८१.५२	५३२.२५	५०९.२३	५०८.७४	४६१.५२	३५४.६२	२६२.११	२८६.२७	२५३.७१
	(-९.५३)	(४.५२)	(०.१०)	(१०.२३)	(३०.१४)	(३५.२९)	(-८.४४)	(१२.८३)	

स्रोत - हॅन्डबुक ऑन इंडियन इन्शुरन्स स्टॅटीस्टीक्स २०१०-११ (पान नं.२९)

सारणी क्र.३.५ मध्ये नविन विमा पॉलिसींच्या विक्रीची आकडेवारी दिली आहे. सन २००२-०३ मध्ये एल.आय.सी.चे २४५.४६ लाख विमा पॉलिसींची विक्री झाली आहे. गतवर्षीच्या तुलनेत ९६.७५% ने अधिक दर्शविते. सन २००४-०५, २००७-०८, २००८-०९ व सन २०१०-११ या वर्षातील एलआयसीच्या नवीन विमा पॉलिसींची विक्री गतवर्षीच्या तुलनेत अनुक्रमे ११.०९%, १.६१%, ४.५२% व ४.७०% ने उणे आहे. या तुलनेत संपूर्ण खाजगी आयुर्विमा क्षेत्रात याच वर्षामध्ये अधिक विमा विक्री झाली आहे. सन २०१०-११ या आर्थिक वर्षात खाजगी आयुर्विमा कंपनींची विमा पॉलिसींची विक्री -२२.६१% झाली आहे. त्यामुळे यावर्षी भारतातील एकूण आयुर्विमा व्यवसायात ९.५३% ने गतवर्षीच्या तुलनेत घटक झाली आहे.

सन २००४-०५ पासून खाजगी आयुर्विमा कंपनींची संख्या वाढत गेल्याने खाजगी आयुर्विमा कंपनींची विमा विक्री अधिक झालेली दिसून येते. तथापि सन २०१०-११ मध्ये एलआयसीच्या तुलनेत सर्वच खाजगी आयुर्विमा कंपनींची एकत्रित पॉलिसी विक्री एल.आय.सी.च्या १/३ पेक्षा कमी आहे. एलआयसीची उणे पॉलिसी होण्याच्या कारणांमध्ये युलिप प्लॅनमधील तोटा असल्याचे व्यवस्थापनाकडून सांगण्यात येते. सन २००८-०९ मध्ये एलआयसीद्वारा ३५९.१३ लाख विमा पॉलिसींची विक्री झाली असून खाजगी आयुर्विमा कंपनीद्वारे यावर्षी १५०.११ लाख पॉलिसींची विक्री झाली आहे.

३.३ विमा विक्रीतील नवीन पद्धती :

विमा विक्रीची आतापर्यंतची प्रस्थापित पद्धती ही वैयक्तिक विमा एजंट आणि विकास अधिकारी इत्यादीपर्यंतच मर्यादित होती. विम्याचा विस्तार होण्याला विलंब व अडथळा होता. विमा विक्रीच्या विविध चॅनेल्सना 'डिस्ट्रीब्युशन चॅनेल' असे म्हणतात. विमा खासगीकरणानंतर आता विमा ब्रोकर, कॉर्पोरेट एजंट आणि बँकाश्युरन्स हे विमा व्यवसायासाठी तयार झाले आहेत.

१. विमा ब्रोकर : विमा एजंट हा विमा कंपनीचा प्रतिनिधी असतो, तर विमा ब्रोकर हा विमेदारांचा प्रतिनिधी असतो. विमेदारांच्या आवश्यकता, गरजा, प्राथमिकता, विमा हप्ते भरण्याची ऐपत इत्यादी बाबींचा अभ्यास करून विमा ब्रोकर त्यांच्या गरजेनुसार त्याला विमा संरक्षण मिळवून देतात. विमा एजंट हा फक्त एकाच विमा कंपनीचा प्रतिनिधी असतो, तर विमा ब्रोकर हा सर्व विमा कंपन्यांसाठी काम करतो. विमेदारांच्या गरजा आणि विविध विमा कंपन्यांच्या उपलब्ध विमा पॉलिसी यांचा मेळ घालून, तो योग्य विमा संरक्षण विमेदारांना पुरवतो. या प्रक्रियेत विमेदाराचा आणि विमा कंपनीचा प्रत्यक्ष संबंध येत नाही. विमेदाराकडून सर्व माहिती आणि कागदपत्रे घेऊन ब्रोकर विविध कंपन्यांकडून विमेदाराला विमा संरक्षण मिळवून देतो. यासाठी विमा कंपनी त्याला मोबदला म्हणून 'ब्रोकरेज' देते. या पद्धतीत दावा आल्यास विमेदार विमा ब्रोकरकडे दावा सूचना देतो आणि ब्रोकर पुढील सर्व कार्यवाही करून विमेदाराला दावा मिळवून देतो. ब्रोकर विमेदाराकडून त्याच्या सेवांबद्दल शुल्कसुद्धा आकारू शकतो.

२. कॉर्पोरेट एजंट : एखाद्या विमा कंपनीच्या पॉलिसीची विक्री जेव्हा एका व्यक्तीऐवजी एखादी संस्था किंवा कंपनी करते; तेव्हा त्या संस्थेला किंवा कंपनीला कॉर्पोरेट एजंट म्हणतात. कॉर्पोरेट एजंट त्याच्या हाताखाली विविध प्रकारचा कर्मचारी वर्ग नेमून त्यांच्याद्वारे विमा व्यवसाय करू शकतात. एखादी मोठी संस्था किंवा कंपनी यांना विमा संरक्षण एकत्रितरित्या दिल्यास खूप लोकांना एकाच वेळी संरक्षण मिळते.

३. बँकाश्युरन्स म्हणजे बँकेमार्फत विमा : भारतीय अर्थव्यवस्थेचा 'बँक' हा मुख्य कणा आहे. भारतामध्ये एकूण उत्पन्नाच्या २२% एवढी बचत होते. या बचतीमध्ये बँकांचा वाटा मोठा व महत्त्वाचा आहे. संपूर्ण देशात ८५ हजारांहून अधिक बँकांच्या शाखांचे विस्तृत जाळे पसरले असून, यापैकी ७० टक्क्यांहून अधिक शाखा ग्रामीण आणि निम-शहरी भागात आहेत. प्रत्येक शाखा सरासरी १५ हजार ग्राहकांना सेवा देते. अत्यंत दुर्गम भागातही बँकांचे कार्य सुरू आहे. संपूर्ण देशात

बँकांमध्ये ४० कोटींहून अधिक खातेदार असून, साठेआठ लाख कोटींहून अधिक ठेवी आहेत. सामान्य नागरिक आणि बँका यांचे अतूट नाते असून, बँकांची विश्वासार्हता उच्च दर्जाची व लक्षणीय आहे. बँका अर्थविषयक सर्व सेवा पुरवतात. विमा हासुद्धा आर्थिक व्यवस्थापनातील एक महत्त्वाचा घटक आहे. त्यामुळे बँकेमार्फतच विमा विक्री केली, तर ग्राहकांना एकाच ठिकाणी सर्व प्रकारच्या आर्थिक सेवा मिळू शकतील. अशा प्रकारे बँकेतर्फे विमा पॉलिसीची विक्री, यालाच 'बँकाश्युरन्स' असे म्हटले जाते.

सारणी क्र.३.६
विमा कंपनी व सहयोगी बँका

अ.क्र.	विमा कंपनी	सहयोगी बँका
१.	एलआयसी	कॉर्पोरेशन बँक, ओरिएंटल बँक ऑफ कॉमर्स, सेंट्रल बँक ऑफ इंडिया, इंडियन ओव्हरसीज बँक, बँक ऑफ पंजाब, विजया बँक, सेंच्युरीयन बँक, द सिटी युनियन बँक लि., रिपको बँक.
२.	एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	स्टॅन्डर्ड युनियन बँक ऑफ इंडिया, इंडियन बँक, एचडीएफसी बँक
३.	आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	फेडरल बँक, आयसीआयसीआय बँक, बँक ऑफ इंडिया, पंजाब अँड महाराष्ट्र को.ऑप.बँक, अलाहाबाद बँक, साऊथ इंडियन बँक, सिटी बँक, लॉर्ड कृष्णा बँक, गोवा स्टेट को.ऑप. बँक, मनिपाल स्टेट को.ऑप. बँक, बँक ऑफ जळगाव, पिपल्स को.ऑप बँक, शामराव विठ्ठल को.ऑप बँक.
४.	रिलायन्स लाईफ	--
५.	बिली सनलाईफ	सिटी बँक, आयडीबीआय बँक, बँक ऑफ राजस्थान, बँक मस्कत, कॅथॉलीक सायरियन बँक लि., आंध्रा बँक, करूर व्यास बँक.
६.	टाटा एआयजी	एचएसबीसी, सीटी बँक, आयडीबीआय बँक, युनियन बँक ऑफ इंडिया.
७.	एसबीआय लाईफ	एसबीआय, बीएनपी परिबास
८.	आयएनजी व्यास	व्यास बँक, भारत ओव्हरसिज बँक
९.	बजाज अलायन्झ	स्टॅन्डर्ड चार्टर्ड बँक, सिंडीकेट बँक
१०.	मेट लाईफ	धनलक्ष्मी बँक, जे अँड के बँक, कर्नाटका बँक

स्रोत : विविध विमा कंपनींच्या वेबसाईटवरून संकलन.

सारणी क्र. ३.७ : विमा कंपनीमधील वैयक्तिक विमा एजंटची संख्या (३१ मार्च अखेर)

विमा कंपनी	२०११	२०१०	२००९	२००८	२००७	२००६	२००५	२००४	२००३	२००२
एगन रिलायगर	१०८६१	७६१७	२३०९	-	-	-	-	-	-	-
अवीवा	२३२१९	३२७२८	३०८३८	३५३०७	२९०५२	१०९७४	३८०६	५००२	१८६८	-
बजाज अलायन्झ	१८९६६७	१६७७४१	२०४९४१	२५०२३९	२१६१९१	१०९१४१	३२५६५	३६२५१	१४१५७	४३७७
भारती एएक्सए	१५२१०	३२६६१	२८४९५	११७४९	१२६६	-	-	-	-	-
बिर्ला सन लाईफ	१४४५७३	१६८१२४	१६४३६३	१०९०३४	५६४९०	१७७३८	५२८८	१२६९६	६१७९	२००९
कॅनरा एचएसबीसी	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
डीएलएफ प्रमेरिका	५१९९	२११५	११३	-	-	-	-	-	-	-
फ्युचर जनरली	५२६६६	४२६१३	२४४३७	११	-	-	-	-	-	-
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	१३६००९	१९८८७९	२०७६२६	१४४७१४	७९१०९	३४८८७	१०३०५	१९०३८	११२३७	३२१४
आयसीआयसीआय	१९०४०७	२४१८३०	२९९८७९	३०६३५४	२३४४६०	७२३८३	२९८९०	४६६३९	२३८२५	१०८६१
प्रुडेन्शियल										
आयडीबीआय फेडरल	७८८२	७७३७	६५०९	२७९	-	-	-	-	-	-
इंडिया फर्स्ट	२९६	-	-	-	-	-	-	-	-	-
आयएनजी व्यास	३४९५७	५३२७३	७६०५८	५२७६०	३३९४४	१८६८३	७६२२	११६७१	३९०६	११३५
कोटक महिंद्रा	३८२६९	३५८९७	४२०८३	३४७२३	२४४८४	१२५२३	२९००	६५११	३७३०	१३४८
मॅक्स न्यू यॉर्क	४३५४२	७२८२८	८४६५१	३६९०१	२५०४४	१५२७५	६९९७	१०२९६	५७७३	२६२०
मेटलाईफ	२८८४०	६३३००	६०७२७	३६७९८	२०८४८	९९८५	३३३६	३१५५	१४५४	४१७
रिलायन्स	१८९४३३	१९५५६५	१४९६१३	१८४१९४	९५६२२	१९९५६	५००५	६३८१	१५९९	४८४
सहारा	१४१८०	१३८५६	१३५१५	१२८३९	९७९७	७८	-	-	-	-
एसबीआय लाइफ	७९६२८	६५५३२	६८९९३	४०६४३	२५३५६	८१२८	२१६५	२४६९०	२२१८	७१९
श्रीराम	१०१३९	२१५५४	१९७५९	१७६५९	१०३८४	५७५९	-	-	-	-
स्टार युनियन दाई-इची	१२८	६९	-	-	-	-	-	-	-	-
टाटा एआयजी	८७२२३	१५१५५७	१०७६७०	५२५४४	२८१०५	३५३३६	१७७३७	३२८९०	१५४५१	७०३८
एकूण खाजगी विमा कंपनी	१३०२३२८	१५७५४७६	१५९२५७९	१३२६७४८	८९०१५२	३७०८४६	१२७६१६	२१५२२०	९१३९७	३४२२२
एलआयसी	१३३७०६४	१४०२८०७	१३४४८५६	११९३७४४	११०३०४७	१०५२९९३	३५३६३४	१३४१५९७	९४७४०५	४४२६८०
एकूण आयुर्विमा उद्योग	२६३९३९२	२९७८२८३	२९३७४३५	२५२०४९२	१९९३१९९	१४२३८३९	४८१२५०	१५५६८१७	१०३८८०२	४७६९०२

स्त्रोत- इंडिया रिपोर्ट - ३१ मार्च २०११

सारणी क्र.३.७ मध्ये भारतातील आयुर्विमा कंपनीमधील वैयक्तिक विमा एजंटची संख्या स्पष्ट केली आहे. सन २००२ ते २०११ या दहा वर्षांतील ३१ मार्च अखेरची एजंट संख्या सांगितली आहे. एकूण २३ खाजगी विमा कंपन्यांची एजंट संख्या सन २०११ मध्ये १३,०२,३२८ असून एकट्या एल.आय.सी.कडे यावेळी १३,३७,०६४ एजंटस् कार्यरत आहेत. एकूण २६,३९,३९२ एजंटपैकी ५०% पेक्षा अधिक एजंटस् एल.आय.सी.कडे कार्यरत आहेत. वैयक्तिक एजंटस्च्या संख्येत सर्वच कंपन्यांकडे वृद्धी होताना दिसून येत आहे.

एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफकडे ३१ मार्च २००२ मध्ये ३,२१४ एजंट कार्यरत होते. ३१ मार्च २०११ अखेर १,३६,००९ विमा प्रतिनिधी कार्यरत आहेत. ३१ मार्च २००२ अखेर आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफचे १०,८६१ विमा प्रतिनिधी कार्यरत होते. यामध्ये वृद्धी होऊन ३१ मार्च २०११ अखेर १,९०,४०७ विमा प्रतिनिधी कार्यरत होते. रिलायन्स लाईफच्या ३१ मार्च २००२ अखेर ४८४ विमा प्रतिनिधी विमा विक्री व्यवसाय करीत होते. यामध्ये वृद्धी होऊन ३१ मार्च २०११ अखेर १,८९,४३३ विमा प्रतिनिधी कार्यरत आहेत. इंडिया फर्स्ट २०११ मध्ये व स्टार युनियन दाई इची सन २०१० मध्ये सुरू झाले असून बिली सन लाईफची सुरुवात असलेने आकडेवारी उपलब्ध होत नाही.

३१ मार्च २००२ अखेर एलआयसीकडे ४,४२,६८० विमा प्रतिनिधी कार्यरत होते. यावेळी इतर ११ खाजगी विमा कंपन्यांकडे ३४,२२२ विमा प्रतिनिधी कार्यरत होते. एकूण विमा प्रतिनिधी ४,७६,९०२ भारतातील विमा व्यवसायाचे प्रतिनिधी म्हणून कार्यरत होते. ३१ मार्च २०११ अखेर एकूण २३ खाजगी विमा कंपन्यांचे १३,०२,३२८ व एलआयसीकडील १३,३७,०६४ विमा प्रतिनिधी मिळून एकूण २६,३९,३९२ विमा प्रतिनिधी भारतीय आयुर्विमा व्यवसाय विमा विक्रीचे कार्य करीत आहेत.

सारणी क्र.३.८ मध्ये आयुर्विमा कंपनीतील कार्पोरेट विमा एजंटस्ची संख्या दर्शविली आहे. सन २००४ च्या कामाचे अखेर एल.आय.सी.कडे ६०२ कार्पोरेट एजंटस् कार्यरत होते. ही संख्या पुढील काळात घटलेचे दिसून येते. यावेळी एकूण खाजगी विमा कंपन्यांकडे १८३४ कार्पोरेट एजंटस् होतो. यांची संख्या देखील सन २००७ पर्यंत घटलेचे दिसून येते. २००८ च्या ३१ मार्च अखेर सर्वच कंपन्यांनी कार्पोरेट एजंटस्च्या संख्येत वृद्धी केली आहे. सन २०१० च्या ३१ मार्च अखेर सर्व खाजगी विमा कंपन्यांची कार्पोरेट एजंटस् एकूण २४२० होते. तर एल.आय.सी.कडे ५७० कार्पोरेट एजंटस् कार्यरत होते. सन २०११ च्या ३१ मार्च अखेर यात पुन्हा घट झाली आहे. एलआयसी कडे ३१ मार्च २००२ अखेर २० कार्पोरेट एजंट कार्यरत होते. ३१ मार्च २०१० अखेर यामध्ये वृद्धी होत गेली. या वर्षी एकूण कार्पोरेट एजंट ५१० होते. ३१ मार्च २०११ अखेर यामध्ये घट होऊन २९५ कार्पोरेट एजंट व विमा विक्री करीत आहेत. या कालावधीत खाजगी विमा कंपनीच्या कार्पोरेट एजंटस्च्या संख्येत वृद्धी झाली आहे.

सारणी क्र. ३.८ : विमा कंपनीतील कार्पोरेट विमा एजंटसची संख्या

(३१ मार्च अखेर)

विमा कंपनी	२०११	२०१०	२००९	२००८	२००७	२००६	२००५	२००४	२००३	२००२
एगन रिलायगर	४	१०	७	-	-	-	-	-	-	-
अवीवा	११	१५	१७	२१	५	३	१३	४२	२	-
बजाज अलायन्झ	२८९	८६४	६८२	५२०	८७	२६	११५	९१	४५	१८
भारती एएक्सए	१३	१३	१२	२	२	-	-	-	-	-
बिर्ला सन लाईफ	१६४	३८०	३१७	१६१	९३	३४	१८७	५११	१३९	३३
कॅनरा एचएसबीसी	७	५	३	-	३	-	-	-	-	-
डीएलएफ प्रमेरिका	७	११	२	-	-	-	-	-	-	-
फ्युचर जनरली	१२	९	४	-	-	-	-	-	-	-
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	८	३७४	३७१	८४८	३३	१५	५१	१७१	७५	३५
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल	१५	२२	४७	४६	१७	७	४०	१७९	१३६	८०
आयडीबीआय फेडरल	६	८	४१	२	२	-	-	-	-	-
इंडिया फर्स्ट	६	२	-	-	१	-	-	-	-	-
आयएनजी व्यास	१०२७	५८	५३	४१	२२	-	९८	१६१	८	३
कोटक महिंद्रा	२५	९५	१००	२३५	५३	११	७६	२२५	५५	१२
मॅक्स न्यू यॉर्क	५५	८१	८४	२९	२१	१२	१	१२	४	-
मेटलाईफ	१२	२९	३७	३५	२१	२	३८	४१	१०	५
रिलायन्स	६७	२२५	१२६	३९	१२	४	८	४३	९	१
सहारा	८	९	५	१	१	-	१	-	-	-
एसबीआय लाइफ	१००	१२७	९४	२३	२७	८	१०	१७२	६	-
श्रीराम	७	९	४	४	-	-	-	-	-	-
स्टार युनियन दाई-इची	९	२	२	-	१	-	-	-	-	-
टाटा एआयजी	१८	७२	८३	६३	२९	२०	४२	१८६	१०८	६८
एकूण खाजगी विमा कंपनी	१८७०	२४२०	२०९१	२०७०	४३०	१४२	६८०	१८३४	५९७	२५५
एलआयसी	२९५	५१०	४१५	३४५	२२६	७४	१३९	६०२	१६०	२०
एकूण विमा उद्योग	२१६५	२९३०	२५०६	२४१५	६५६	२१६	८१९	२४३६	७५७	२७५

स्त्रोत- इंडी रिपोर्ट - ३१ मार्च २०११

साराणी क्र. ३.९

स्त्रोत - अॅकच्युअल रिपोर्ट आणि अॅबस्ट्रॅक्ट - ३१/०३/२०११ इडा रिपोर्ट, पान नं.४०,४८,४९.

(एक्सेलची स्वतंत्र फाईल जोडली आहे.)

सारणी क्र.३.९ मध्ये भारतातील वैयक्तिक विमापत्रांचे विक्री व्यवसायाद्वारे जमा विमा राशींची आकडेवारी दिली आहे. एल.आय.सी. व एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड, आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल, रिलायन्स लाईफ व एकूण जमा विमा राशींची सन २००५-०६ ते सन २०१०-११ पर्यंतची कोटी रूपयांमध्ये आकडेवारी दिली आहे. यामध्ये आयुर्विमा व्यवसायातील दिलेल्या आर्थिक वर्षातील पॉलिसींची स्थिती स्पष्ट केली आहे. सन २००५-०६ मध्ये एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्डने ८,१५३ कोटी रू. ची पॉलिसींची विक्री केली. याच वर्षात आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफद्वारे ११,०३० कोटी रू. ची पॉलिसींची विक्री झाली. रिलायन्स लाईफने यावर्षी ९९२ कोटी रू. पॉलिसी तर एलआयसीद्वारे सर्वाधिक १०,६५,०९५ कोटी रू. ची पॉलिसींची विक्री करणेत आली तर एकूण खाजगी विमा कंपनीद्वारे ६८,०४१ कोटी रू. ची पॉलिसीद्वारे जमा राशी झाली आहे. एकूण खाजगी विमा कंपनीपेक्षा जवळपास दुप्पट विमा राशी एल.आय.सी.ने जमा केली आहे.

सन २०१०-११ मध्ये एच.डी.एफ.सी. ने २९,५६३ कोटी रू.ची विमा राशी गोळा केली असून आयसीआयसीआय द्वारे २७,३४७ कोटी रू. राशी जमा झाली आहे. रिलायन्स लाईफने या वर्षी ८,७२३ कोटी रू. विमा राशी जमा केली असून एकूण खाजगी विमा कंपनीद्वारे यावर्षी २,१२,४५२ कोटी रू.विमा राशी जमा झाली असून एल.आय.सी.कडे यावर्षी २०,६१,०३४ कोटी रू. विमा राशी जमा झाली आहे.

आर्थिक वर्षातील अधिक्याचा विचार करता मागील वर्षाच्या तुलनेत सर्वच कंपन्यांकडे अधिक राशी जमा झाली आहे. एलआयसीकडे जमा राशी अधिक असलेने आर्थिक वर्षातील परतावा वजावटदेखील जास्त असलेचे दिसून येते.

जनरल अॅन्युटी आणि पेन्शन पॉलिसींची स्थितीची आकडेवारी स्पष्ट करणेत आली आहे. एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्डकडे सन २००५-०६ मध्ये १,४४८ कोटी रू. ची विमा राशी पेन्शन पॉलिसीद्वारे जमा झाली. यामध्ये सन २०१०-११ पर्यंत १,५८० कोटी रू.पर्यंत वृद्धी झालेचे दिसून येते. आय.सी.आय.सी.आय.कडे सन २००५-०६ मध्ये १,५५७ कोटी रू. जनरल अॅन्युटी कंपनीद्वारे जमा झाली. यामध्ये सन २०१०-११ साली घट असलेचे दिसून येते. यावर्षी १,५५२ कोटी रू. ची विमा राशी या प्रकारचे प्लॅनमध्ये कंपनीकडे जमा आहे. रिलायन्स लाईफकडे सन २००५-०६ मध्ये अॅन्युटी व पेन्शन पॉलिसीमध्ये कंपनीने व्यवसाय केलेचे दिसून येत नाही.

एल.आय.सी.ने या विभागात सन २००५-०६ मध्ये ६३.७६९ कोटी रू.चा व्यवसाय केला असून सन २०१०-११ मध्ये ४६,९२७ कोटी रू. ची विमा राशी संकलित केली आहे. एकूण खाजगी विमा कंपनीकडे ४,३९१ कोटी रू. ची विमा राशी जमा असून सन २०१०-११ मध्ये फक्त ५,३४५ कोटी रू. ची विमा राशी जमा झालेचे दिसून येते.

नॉन लिंकड आरोग्य विमाची एच.डी.एफ.सी. लाईफने सन २००८-०९ मध्ये ४०८ कोटी रू. व २०१०-११ मध्ये ३७७ कोटी रू.ची विमा राशी जमा केली आहे. आयसीआयसीआय प्रु.लाईफने सन २००५-०६ मध्ये ५५ कोटी रू. विमा राशी संकलित केली असून यामध्ये वृद्धी होऊन सन २०१०-११ मध्ये ११,५८५ कोटी रू. विमा राशी कंपनीकडे जमा आहे. या विभागामध्ये रिलायन्स लाईफने सन २००७-०८ मध्ये ५२४ कोटी रू. ची विमा राशीचे संकलन झाले असून एल.आय.सी. कडे यावर्षी ३,७४४ कोटी रू. जमा आहेत.

लिंकड आरोग्य विमा एच.डी.एफ.सी.ने संकलित केलेला नाही. आयसीआयसीआय प्रु.लाईफने सन २००८-०९ मध्ये ३२ कोटी रू. व २००९-१० मध्ये ११२ कोटी रू. सन २०१०-११ मध्ये १७६ कोटी रू. ची विमा राशी गोळा केली आहे. रिलायन्स लाईफने सन २००८-०९ मध्ये १,१९९ कोटी रू. तर एलआयसीने या विभागात सन २०१०-११ मध्ये १२,४९८ कोटी रू. विमा राशी जमा केली आहे. सारणी क्र.३.९ मधील संकलित विमा राशींमध्ये तीनही खाजगी विमा कंपनीचे एकूण खाजगी जमा विमा राशीपेक्षा एल.आय.सी.द्वारा विमा राशींचे संकलन अधिक झाले आहे.

सारणी क्र.३.१० : एकूण जमा आयुर्विमा हप्ता

(कोटी रु.)

आयुर्विमा कंपनी	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२००७-०८	२००६-०७	२००५-०६	२००४-०५	२००३-०४	२००२-०३	२००१-०२	२०००-०१
एलआयसी	२०३४७३.४० (९.३५)	१८६०७७.३१ (१८.३०)	१५७२८८.०४ (५.०१)	१४९७८९.९९ (१७.१९)	१२७८२२.८४ (४०.७९)	९०७९२.२२ (२०.८५)	७५१२७.२९ (१८.२५)	६३५३३.४३ (१६.३०)	५४६२८.४९ (९.६५)	४९८२१.९१ (४२.७९)	३४८९२.०२
एगन रिलायगर	३८८.६१	१६५.६५	३१.२१	-	-	-	-	-	-	-	-
अवीवा	२३४५.१७	२३७८.०१	१९९२.८७	१८९१.८८	११४७.२३	६००.२७	२५३.४२	८१.५०	१३.४७	-	-
बजाज अलायन्स	९६०९.९५	११४१९.७१	१०६२४.५२	९७२५.३१	५३४५.२४	३१३३.५८	१००१.६८	२२०.८०	६९.१७	७.१४	-
भारती एक्सए	७९२.०२	६६९.७३	३६०.४१	११८.४१	७.७८	-	-	-	-	-	-
बिली सन लाईफ	५६७७.०७	५५०५.६६	४५७१.८०	३२७२.१९	१७७६.७१	१२५९.६८	९१५.४७	५३७.५४	१४३.९२	२८.२६	०.३२
कॅनरा एचएसबीसी	१५३१.८६	८४२.४५	२९६.४१	-	-	-	-	-	-	-	-
डीएलएफ प्रामेरिका	९५.०४	३८.४४	३.३७	-	-	-	-	-	-	-	-
फ्युचर जेनराली	७२६.१६	५४१.५१	१५२.६०	२.४९	-	-	-	-	-	-	-
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	९००४.१७	७००५.१०	५५६४.६९	४८५८.५६	२८५५.८७	१५६९.९१	६८६.६३	२९७.७६	१४८.८३	३३.४६	०.००२
आयसीआयसीआय ग्रुपेन्शियल	१७८८०.६३	१६५२८.७५	१५३५६.२२	१३५६१.०६	७९१२.९९	४२६१.०५	२३६३.८२	९८९.२८	४१७.६२	११६.३८	५.९७
आयडीबीआय फेडरल	८११.००	५७१.१२	३१८.९७	११.९०	-	-	-	-	-	-	-
इंडिया फर्स्ट	७९८.४३	२०१.६०	-	-	-	-	-	-	-	-	-
आयएनजी व्यास	१७०८.९५	१६४२.६५	१४४२.२८	११५८.८७	७०७.२०	४२५.३८	३३८.८६	८८.५१	२१.१६	४.१९	-
कोटक महिंद्रा	२९७५.५१	२८६८.०५	२३४३.१९	१६९१.१४	९७१.५१	६२१.८५	४६६.१६	१५०.७२	४०.३२	७.५८	-
मॅक्स न्यू यॉर्क	५८१२.६३	४८६०.५४	३८५७.२६	२७१४.६०	१५००.२८	७८८.१३	४१३.४३	२१५.२५	९६.५९	३८.९५	०.१६
मेटलाईफ	२५०८.१७	२५३६.०१	१९९६.६४	११५९.५४	४९२.७१	२०५.९९	८१.५३	२८.७३	७.९१	०.४८	-
रिलायन्स	६५७१.१५	६६०४.९०	४९३२.५४	३२२५.४४	१००४.६६	२२४.२१	१०६.५५	३१.०६	६.४७	०.२८	-
सहारा	२४३.४१	२५०.५९	२०६.४७	१४३.४९	५१.००	२७.६६	१.७४	-	-	-	-
एसबीआय लाइफ	१२९११.६४	१०१०४.०३	७२१२.१०	५६२२.१४	२९२८.४९	१०७५.३२	६०१.१८	२२५.६७	७२.३९	१४.६९	-
श्रीराम	८२१.५२	६११.२७	४३६.१७	३५८.०५	१८४.१७	१०.३३	-	-	-	-	-
स्टार युनियन दाई-इची	९३३.३१	५३०.३७	५०.१९	-	-	-	-	-	-	-	-
टाटा एआयजी	३९८५.२२	३४९३.७८	२७४७.५०	२०४६.३५	१३६७.१८	८८०.१९	४९७.०४	२५३.५३	८१.२१	२१.१४	-
एकूण खाजगी आयुर्विमा कंपनी	८८१३१.६० (११.०४)	७९३६९.९४ (२३.०६)	६४४९७.४३ (२५.०९)	५१५६१.४२ (८२.५०)	२८२५३.०० (८७.३१)	१५०८३.५४ (९५.१९)	७७२७.५१ (१४७.६५)	३१२०.३३ (१७८.८३)	१११९.०६ (३१०.५९)	२७२.५५ (४१२४.३१)	६.४५
एकूण सर्व आयुर्विमा कंपनी	२९१६०५.०० (९.८५)	२६५४४७.२५ (१९.६९)	२२१७८५.४७ (१०.१५)	२०१३५१.४१ (२९.०१)	१५६०७५.८४ (४७.४१)	१०५८७५.७६ (२७.७८)	८२८५४.८० (२४.३१)	६६६५३.७५ (१९.५६)	५५७४७.५५ (११.२८)	५००९४.४६ (४३.५४)	३४८९८.४७

स्रोत - हॅन्डबुक ऑन इंडियन इन्शुरन्स स्टॅटीस्टीक्स २०१०-११ (पान नं. २५)

सारणी क्र.३.१० मध्ये एकूण जमा आयुर्विमा हप्ता कोटी रूपयांमध्ये सांगितला आहे. यामध्ये दर्शविलेल्या (-) चिन्हाचा अर्थ असा आहे की या कंपन्यांचा व्यवसाय अद्याप सुरू झालेला नाही. इंडिया फर्स्ट आयुर्विमा कंपनीचा व्यवसाय सन २००९-१० पासून सुरू झाला. सन २००९ मध्ये या कंपनीने २०१.६० कोटी रूपये चा एकूण आयुर्विमा हप्ता आपल्या व्यवसायाद्वारे जमा केला. डी.एल.एफ. प्रामेरिका या आयुर्विमा कंपनीचा व्यवसाय २००८-०९ पासून सुरू झाला. या वर्षी कंपनीने ३.३७ कोटी रू. चा व्यवसाय केला. एल.आय.सी. चा व्यवसाय संपूर्ण अकरा वर्षांमध्ये असलेने मागील वर्षातील व्यवसाय वृद्धीची टक्केवारी कंसातील आकडेवारी द्वारा दर्शविली आहे. एकूण खाजगी आयुर्विमा कंपनी व एकूण आयुर्विमा उद्योगाच्या प्रत्येक आर्थिक वर्षातील आकडेवारी दिली असून कंसातील आकडेवारी मागील वर्षातील व्यवसायात होणारी वृद्धीची टक्केवारी दर्शविते.

एलआयसीच्या सन २०००-२००१ या आर्थिक वर्षात ३४,८९२.०२ कोटी रू.चा एकूण आयुर्विमा हप्ता जमा झाला. यावेळी एचडीएफसी, स्टॅन्डर्ड लाईफच्या ०.००२ कोटी रू. आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफच्या ५.९७ कोटी रू. एकूण आयुर्विमा हप्ता जमा झाला. रिलायन्स लाईफकडे सन २००१-२००२ या आर्थिक वर्षात ०.२८ कोटी रू. विमा हप्ता जमा झाला. ३१ मार्च २०११ अखेर एलआयसीकडे २,०३,४७३.४० कोटी रू. विमा हप्ता जमा झाला. त्यावेळी एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफ ९००४.१७ कोटी रू. आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ १७,८८०.६३ कोटी रू. व रिलायन्स लाईफकडे ६,५७१.१५ कोटी रू. एकूण विमा हप्ता जमा झाला आहे. एकूण खाजगी आयुर्विमा कंपन्यांकडे यावेळी ८८,१३१.६० कोटी रू. विमा हप्ता जमा झाला आहे. एलआयसीकडे या आर्थिक एकूण २३ खाजगी विमा कंपन्यांपेक्षा ४३.३१% अधिक विमा हप्ता जमा झाला आहे. एकूण भारतीय आयुर्विमा व्यवसायामध्ये एलआयसीसह खाजगी विमा कंपन्यांचे एकूण जमा विमा हप्ता २,९१,६०५.०० कोटी रू. आहे.

सारणी क्र.३.११ मध्ये भारतातील एल.आय.सी. व इतर २२ खाजगी विमा कंपनीचा जमा प्रथम विमा हप्ता (कोटी रूपयांमध्ये) सांगितला आहे. यामध्ये मासिक, त्रैमासिक, सहामाही व वार्षिक हप्त्यांचे एकत्रित आकडेवारी दिली आहे. सन २०००-२००१ ते सन २०१०-११ पर्यंत म्हणजे अकरा आर्थिक वर्षांमध्ये जमा प्रथम विमा हप्ता दिला आहे. पॉलिसी सुरू करित असताना भरली जाणारी रक्कम म्हणजे प्रथम विमा हप्ता होय. यामध्ये संपूर्ण मुदतीसाठी एकदाच हप्ता भरला जातो. त्यास एकल विमा हप्ता असे संबोधले जाते. या एकच विमा हप्त्याचा ज्या-त्या आर्थिक वर्षांमध्ये समावेश करणेत आला आहे.

सारणी क्र. ३.११ : प्रथम विमा हप्ता (एकल विमा हप्त्यासह)

(कोटी रू.)

आयुर्विमा कंपनी	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२००७-०८	२००६-०७	२००५-०६	२००४-०५	२००३-०४	२००२-०३	२००१-०२	२०००-०१
एलआयसी	८७०१२.३५ (२१.६६)	७१५२१.९० (३४.४९)	५३१७९.०८ (-११.३६)	५९९९६.५७ (६.७१)	५६२२३.५६ (९७.१७)	२८५१५.८७ (३८.०७)	२०६५३.०६ (१९.०५)	१७३४७.६२ (८.५८)	१५९७६.७६ (-१८.४४)	१९५८८.७७ (१०१.९३)	९७००.९८
एगन रिलायगर	२७४.८७	१५०.३७	३१.२१	-	-	-	-	-	-	-	-
अवीवा	७४५.३९	७९८.३७	७२४.५६	१०५३.९८	७२१.३५	४०७.१२	१९२.२९	७६.९६	१३.४७	-	-
बजाज अलायन्झ	३४६५.८२	४४५१.१०	४४९१.४३	६६७४.४८	४३०२.७४	२७१६.७७	८५७.४५	१७९.५५	६३.३९	७.१४	-
भारती एएक्सए	३४७.७८	४३७.४३	२९२.९३	११३.२४	७.७८	-	-	-	-	-	-
बिर्ला सन लाईफ	२०८०.३०	२९६०.०१	२८२०.८५	१९६५.०१	८८२.७२	६७८.१२	६२१.३१	४४९.८६	१२९.५७	२८.११	०.३२
कॅनरा एचएसबीसी	८१७.२९	६२२.६२	२९६.४१	-	-	-	-	-	-	-	-
डीएलएफ प्रामेरिका	७४.१५	३७.३८	३.३७	-	-	-	-	-	-	-	-
फ्युचर जेनराली	४४८.६१	४८६.०८	१४९.९७	२.४९	-	-	-	-	-	-	-
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	४०५९.३३	३२५७.५१	२६५१.११	२६८५.३७	१६४८.८५	१०४२.६५	४८६.१५	२०९.३३	१२९.३१	३२.७८	०.००२
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल	७८६२.१४	६३३४.०३	६८११.८३	८०३४.७५	५१६२.१३	२६०२.५०	१५८४.३४	७५०.८४	३६४.११	११३.३३	५.९७
आयडीबीआय फेडरल	४४४.९५	४००.५६	३१६.७८	११.९०	-	-	-	-	-	-	-
इंडिया फर्स्ट	७०४.७७	२०१.५९	-	-	-	-	-	-	-	-	-
आयएनजी व्यास	६६०.४९	६४२.४३	६८८.९५	७०४.४४	४६७.६६	२८३.९८	२८२.४२	७२.१०	१७.६६	४.१९	-
कोटक महिंद्रा	१२५३.१४	१३३३.९८	१३४३.०३	११०६.६२	६१४.९४	३९६.०६	३७३.९९	१२५.५१	३५.२१	७.५८	-
मॅक्स न्यू यॉर्क	२०६१.३९	१८४९.०८	१८४२.९१	१५९७.८३	९१२.११	४७१.३६	२३३.६३	१३७.२८	६७.३१	३८.८०	०.१६
मेटलाईफ	७०६.२२	१०६१.८५	११४४.७०	८२५.३५	३४०.४४	१४८.५३	५७.५२	२३.४१	७.७०	०.४८	-
रिलायन्स	३०३४.९४	३९२०.७८	३५१३.९८	२७५१.०५	९३२.११	१९३.५६	९१.३३	२७.२१	६.३२	०.२८	-
सहारा	९१.८३	१२४.८३	१३४.०१	१२२.१२	४३.००	२६.३४	१.७४	-	-	-	-
एसबीआय लाइफ	७५७२.३९	७०४०.७४	५३८६.६४	४७९२.८२	२५६३.८४	८२७.८२	४८४.८५	२०७.०५	७१.८८	१४.६९	-
श्रीराम	५७१.९९	४१९.५०	३१४.४७	३०९.९९	१८१.१७	१०.३३	-	-	-	-	-
स्टार युनियन दार्ड-इची	७५८.६९	५१९.८७	५०.१९	-	-	-	-	-	-	-	-
टाटा एआयजी	१३३२.२१	१३२२.०१	११४२.६७	९६४.५१	६४४.८२	४६४.५३	२९७.५५	१८१.५९	५९.७७	२१.१४	-
एकूण खाजगी आयुर्विमा कंपनी	३९३६८.६५ (२.६०)	३८३७२.०१ (१२.३६)	३४१५२.०० (१.२९)	३३७१५.९५ (७३.५६)	१९४२५.६५ (८८.८४)	१०२६९.६७ (८४.५५)	५५६४.५७ (१२७.९९)	२४४०.७१ (१५२.७४)	९६५.६९ (२५९.६५)	२६८.५१ (४०६१.७०)	६.४५
एकूण सर्व आयुर्विमा कंपनी	१२६३८१.०० (१५.००)	१०९८९३.९१ (२५.८४)	८७३३१.०८ (-६.८१)	९३७१२.५२ (२३.८८)	७५६४९.२१ (९४.९६)	३८७८५.५४ (४७.९४)	२६२१७.६४ (३२.४९)	१९७८८.३२ (१६.८०)	१६९४२.४५ (-१४.६८)	१९८५७.२८ (१०४.५६)	९७०७.४३

स्रोत - हॅन्डबुक ऑन इंडियन इन्शुरन्स स्टॅटिस्टिक्स २०१०-११ (पान नं.)

सारणी क्र.३.१२ : लिंकड आयुर्विमा व्यवसायाद्वारे जमा विमा हप्ता

(कोटी रू.)

विमा कंपनी	अ) नियमित हप्ता			ब) एकल हप्ता			क) प्रथम वर्ष हप्ता (अ+ब)			ड) पूर्णजिवित हप्ता			इ) एकूण (क+ड)		
	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९
	एलआयसी	३१०३.६२	४८४०.४७	४४५९.२२	२३३९८.५६	२३२४५.७८	१०६६३.३५	२६५०२.१९	२८०८६.२६	१५१२२.५७	१२६९४.६०	१९१७५.९०	१९५७४.५३	३९१९६.७८	४७२६२.१५
आयएनजी व्यास	१२६.२९	३११.८८	५०४.१०	१९.०६	६.८७	२२.३६	१४५.३५	३१८.७४	५२६.४७	७०२.१२	७३२.००	५२४.६१	८४७.४७	१०५०.७५	१०५१.०८
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	२९३७.३२	२४७६.४४	१९९६.६२	५५६.२२	२१६.००	२६९.९७	३४९३.५४	२६९२.४४	२२६६.५८	३८९८.४७	३०८१.१९	२४६२.८६	७३९२.०१	५७७३.६३	४७२९.४५
बिर्ला सनलाईफ	१७२६.४१	२८८७.४२	२६५८.८९	२३.२९	४०.९२	४०.६७	१७४९.७०	२९२८.३४	२६९९.५६	३५५०.६८	२५१४.८४	१७२३.३२	५३००.३८	५४४३.१८	४४२२.८९
आयसीआयसीआय	४१७८.१८	५९६०.४८	६१६२.७०	१९०४.६६	११३.१५	२३२.८२	६०८२.८४	६०७३.६३	६३९५.५२	९५६४.९३	९७४६.७५	८१०७.७९	१५६४७.७७	१५८२०.३८	१४५०३.३१
पुडेन्शियल															
कोटक महिन्द्रा	६०५.४२	१०१४.४१	१२२४.७५	२७७.४४	१८७.६३	१८.७१	८८२.८७	१२०२.०३	१२४३.४६	१६०३.२५	१४१६.०२	८७६.६६	२४८६.११	२६१८.०६	२१२०.१२
टाटा एआयजी	७१२.७९	१०९३.९५	९१९.९१	१६२.५४	१९.४२	३८.९१	८७५.३४	१११३.३७	९५८.८२	१९८५.७५	१५४३.५८	९२७.५७	२८६१.०९	२६५६.९५	१८८६.३९
एसबीआय लाईफ	२५०२.६०	३८२०.७०	२७३६.२१	१९६३.३८	५३५.३०	४९४.४९	४४६५.९८	४३५६.००	३२३०.६९	४५८३.५२	२४४४.६०	१२८७.५८	९०४९.४९	६८००.६०	४५१८.२७
बजाज अलायन्झ	१२९५.०१	२९५२.६५	३७३१.३०	११४१.२६	७९६.१९	४६५.७७	२४३६.२७	३७४८.८४	४१९७.०७	५५४३.६५	६५३६.४२	५७८९.३३	७९७९.९३	१०२८५.२७	९९८६.४०
मॅक्स न्यू यॉर्क	७६३.३३	१२०८.३१	१२९६.१६	९४.५५	८१.५४	१५०.०४	८५७.८८	१२८९.८६	१४४६.२१	२६६२.६८	२१०७.७१	१२३०.२९	३५२०.५६	३३९७.५६	२६७६.४९
मेटलाईफ	३३९.६२	७५७.८६	९८५.२०	१३९.५८	३०.४८	४२.६७	४७९.२०	७८८.३४	१०२७.८६	१४४६.७१	१२८२.६१	७०१.४७	१९२५.९१	२०७०.९५	१७२९.३३
रिलायन्स	१०१२.४०	३३२३.३१	२८९३.०५	७१९.६२	२६५.५७	५४८.१४	१७३२.०२	३५८८.८८	३४४१.१९	३३२६.७१	२५६७.८५	१३१९.३२	५०५८.७३	६१५६.७२	४७६०.५१
अविवा	४३१.५४	६९८.१४	६६९.४२	८८.३२	५४.०४	२४.५३	५१९.८६	७५२.१८	६९३.९५	१५६७.२१	१५७०.६६	१२५८.८८	२०८७.०७	२३२२.८४	१९५२.८३
सहारा	१८.३४	४१.९५	५४.७०	४३.५२	४२.२९	५१.६३	६१.८६	८४.२४	१०६.३३	९०.१३	७७.४४	३९.१८	१५१.९९	१६१.६८	१४५.५१
श्रीराम	११३.०५	२६१.८०	१७२.७२	३२२.९१	११२.८२	१३५.३२	४३५.९६	३७४.६२	३०८.०५	२२३.५८	१६८.८८	१००.४९	६५९.५३	५४३.५१	४०८.५४
भारती एक्सए	२५०.८१	३९८.९६	२२८.०१	४०.६१	३.८२	१.६५	२५५.४२	४०२.७७	२२९.६६	४३७.९५	२२८.३६	६१.६०	६९३.३७	६३१.१३	२९१.२६
फ्युचर जनरली	९१.०७	३०६.६७	१०२.९०	७९.४७	८.७४	४.७२	१७०.५४	३१५.४१	१०७.६२	२००.३६	३५.४३	०.००	३७०.९०	३५०.८४	१०७.६२
आयडीबीआय फेडरल	११३.२२	२३३.७२	१८३.४९	१७३.४४	१०९.९८	१०३.८५	२८६.६६	३४३.७०	२८७.३४	२८३.५२	१२०.७०	१.२८	५७०.१८	४६४.४०	२८८.६२
कॅनरा एचएसबीसी	६४४.८२	६०२.८७	२८८.५७	५.२८	११.९१	७.५८	६५०.१०	६१४.७८	२९६.१५	७१३.३६	२१९.६५	०.००	१३६३.४६	८३४.४२	२९६.१५
एगॉन रिलायगर	१७६.०१	१३८.०६	२६.५९	२१.७९	३.५०	०.६२	१९७.८०	१४१.५७	२७.२०	१०५.५८	१३.७३	०.००	३०३.३८	१५५.३०	२७.२०
डीएलएफ प्रिमेरिका	४६.२८	३५.६२	३.२४	५.००	१.३८	०.००	५१.२८	३७.००	३.२४	२०.७५	१.०४	०.००	७२.०३	३८.०५	३.२४
स्टार युनियन दाई-ईची	१८९.५८	२३३.२०	३०.१०	३५३.५०	२३७.६७	१४.६५	५४३.०९	४७०.८७	४४.७५	१६०.२६	१०.१२	०.००	७०३.३५	४८०.९९	४४.७५
इंडिया फर्स्ट	४०५.३४	१६२.७४		२६१.५७	३८.८५		६६६.९१	२०१.५९		९३.६६	०.०१		७६०.५७	२०१.६०	
एकूण खाजगी	१८६७९.४३	२८९२१.१३	२६८६८.६३	८३६१.०२	२९१८.०६	२६६९.११	२७०४०.४६	३१८३९.१९	२९५३७.७४	४२७६४.८३	३६४१९.६१	२६४१२.२२	६९८०५.२८	६८२५८.८०	५५९४९.९६
एकूण आयुर्विमा कंपनी	२१७८२.०६	३३७६१.६१	३१३२७.८५	३१७५९.५९	२६१६३.८४	१३३३२.४६	५३५४२.६४	५९९२५.४५	४४६६०.३१	५५४५९.४२	५५५९५.५१	४५९८६.७५	१०९००२.०७	११५५२०.९६	९०६४७.०६

स्रोत : हॅन्डबुक ऑन इन्शुरन्स स्टॅटिस्टीक्स - २०१०-११ (पान ५१)

सारणी क्र.३.१२ मध्ये लिंकड व्यवसायाद्वारे जमा विमा हप्ता दर्शविला आहे. यामध्ये एल.आय.सी. भारतातील आयुर्विमा क्षेत्रात व्यवसाय करणाऱ्या २५ खाजगी आयुर्विमा कंपनींचा सन २००८-०९, २००९-१० व सन २०१०-११ या आर्थिक वर्षातील जमा विमा हप्ता व खाजगी आयुर्विमा कंपनींचा एकत्रित व्यवसायाची आकडेवारी दिली आहे. खाजगी आयुर्विमा कंपनीच्या एकत्रित व्यवसाय व एल.आय.सी.चा व्यवसाय यांची एकूण आकडेवारी अंतिम चरणामध्ये दिली आहे. जमा विमा हप्ता कोटी रूपयामध्ये असून यामध्ये नियमित हप्ता (अ) मध्ये दर्शविला आहे. नियमित हप्त्यामध्ये मासिक हप्ता व वार्षिक हप्त्याचा समावेश आहे. (ब) एकल हप्ता म्हणजे लिंकड इन्शुरन्स खरेदी करताना एकदाच केलेली गुंतवणूक होय. (क) विमा उतरविलेनंतरचा प्रथम वर्ष हप्ता हा एका वर्षात जमा झालेला लिंकड व्यवसायाचा हप्ता होय. यामध्ये (अ+ब) नियमित व एकल विमा हप्त्याची बेरीज आहे. (ड) पुनर्जिवित विमा हप्ता म्हणजे पूर्वी पॉलिसी खरेदी केली. परंतु सदर पॉलिसी हप्ता न भरलेने बंद स्थितीमध्ये आहे. अशा पॉलिसीचे नव्याने मागील तारखेपासूनचे लाभ देणेची योजना कंपनीद्वारे जाहिर केली जाते अशा वेळी त्या पॉलिसीचा हप्ता व दंड थकित हप्त्याचे व्याज इ. सह विमा हप्ता भरून घेतला जातो. अशा पुनरुजिवित पॉलिसीचा जमा हप्त्याची आकडेवारीची मांडणी केली आहे. (इ) एकूण जमा विमा हप्ता दिला आहे. यामध्ये (क+ड) प्रथम वर्ष विमा हप्ता म्हणजे नव्या लिंकड इन्शुरन्सचा हप्ता व पुनरुजिवित विमा हप्ता यांची बेरीज ही कोटी रूपयांमध्ये आयुर्विमा कंपनीद्वारे जमा झालेला एकूण लिंकड विमा हप्ता आहे.

सारणी क्र.३.१३ मध्ये नॉन लिंकड व्यवसायाद्वारे जमा विमा हप्ता दर्शविला आहे. नॉन लिंकड विमा व्यवसायाद्वारे जमा विमा हप्त्याची आकडेवारी दिली आहे. सन २००८-०९, २००९-१० व २०१०-११ या तीन वर्षातील एलआयसी व एकूण खाजगी आयुर्विमा कंपनीसह एकूण आयुर्विमा कंपनींचा नॉन लिंकड विमा व्यवसायाची जमा विमा हप्त्याची आकडेवारी दिली आहे. एकूण खाजगी आयुर्विमा कंपनीचा जमा विमा हप्ता सारणी क्र.३.१२ प्रमाणे अ,ब,क,ड,इ नुसार विभागणी करणेत आली आहे. एलआयसी, एचडीएफसी, आयसीआयसीआय व रिलायन्स लाईफची आकडेवारी ठळक दर्शविली आहे. विमा हप्ता कोटी रूपयांमध्ये आहे. एकूण २३ खाजगी विमा कंपनीपेक्षा सन २०१०-११ मध्ये एलआयसीकडे २७.०९% (अ) नियमित विमा हप्ता अधिक जमा आहे.

सारणी क्र. १३ नॉन लिंकड आयुर्विमा व्यवसायाद्वारे जमा विमा हप्ता

(कोटी रू.)

विमा कंपनी	अ) नियमित हप्ता			ब) एकल हप्ता			क) प्रथम वर्ष हप्ता (अ+ब)			ड) पूर्णजिवित हप्ता			इ) एकूण (क+ड)		
	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९
एलआयसी	३३१६१.७३	२१३४४.०१	१४६८१.४०	२७३४८.४३	२२०९१.६४	२३३७५.११	६०५१०.१६	४३४३५.६५	३८०५६.५१	१०३७६६.४५	९५३७९.५१	८४५३४.४३	१६४२७६.६१	१३८८१५.१६	१२२५९०.९४
आयएनजी व्यास	५०७.८४	३१४.७९	१४९.०७	७.२९	८.९०	१३.४१	५१५.१३	३२३.६९	१६२.४९	३४६.३४	२६८.२१	२२८.७२	८६१.४७	५९१.९०	३९१.२१
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	४०१.७३	५०७.४५	३३९.७४	१६४.०५	५७.६१	४४.७८	५६५.७९	५६५.०६	३८४.५३	१०४६.३७	६६६.४१	४५०.७२	१६१२.१६	१२३१.४७	८३५.२४
बिली सनलाईफ	३०२.८६	२९.८५	१०५.०७	२७.७५	१.८२	१६.२२	३३०.६०	३१.६७	१२१.२९	४६.०८	३०.८०	२७.६३	३७६.६८	६२.४७	१४८.९२
आयसीआयसीआय	१५१४.५१	९७.९५	१८२.६२	२६४.७९	१६२.३४	२३३.६९	१७७९.३०	२६०.२९	४१६.३१	४५३.५६	४४८.०८	४३६.६०	२२३२.८६	७०८.३७	८५२.९१
पु डेन्शियल															
कोटक महिन्द्रा	२५१.५५	६९.३६	६२.६५	११८.७२	६२.५९	३६.९२	३७०.२७	१३१.९५	९९.५६	११९.१२	११८.०४	१२३.५१	४८९.४०	२४९.९९	२२३.०७
टाटा एआयजी	३९४.९२	१७९.६७	१५०.३१	६१.९६	२८.९७	३३.५४	४५६.८७	२०८.६४	१८३.८५	६६७.२६	६२८.१९	६७७.२६	११२४.१३	८३६.८३	८६१.११
एसबीआय लाईफ	८७१.५९	२४६१.१२	१८२८.६९	२२३४.८३	२२३.६३	३२७.२६	३१०६.४१	२६८४.७५	२१५५.९५	७५५.७४	६१८.६८	५३७.८८	३८६२.१५	३३०३.४३	२६९३.८३
बजाज अलायन्झ	१०१७.०८	६१८.७०	२८१.०८	१२.४७	८३.५६	१३.२८	१०२९.५५	७०२.२६	२९४.३६	६००.४८	४३२.१९	३४३.७६	१६३०.०२	११३४.४५	६३८.१२
मॅक्स न्यू यॉर्क	१०११.६६	४३९.१६	२९७.५५	१९१.८५	१२०.०६	९९.१५	१२०३.५१	५५९.२२	३९६.७०	१०८८.५६	९०३.७६	७८४.०६	२२२२.०७	१४६२.९८	११८०.७७
मेटलाईफ	२१४.२०	२२९.४५	८१.२२	१२.८२	४४.०६	३५.६२	२२७.०२	२७३.५१	११६.८४	३५५भर	१९१.५५	१५०.४८	५८२.२६	४६५.०६	२६७.३२
रिलायन्स	१२७२.२२	३०६.८४	१७९.०८	३०.७०	२५.०६	-१०६.२९	१३०२.९२	३३१.९०	७२.७९	२०९.५०	११६.२७	९९.२४	१५१२.४२	४४८.१७	१७२.०३
अविवा	२२४.२०	४६.१४	९.१९	१.३३	०.०६	२१.४२	२२५.५३	४६.२०	३०.६१	३२.५७	८.९८	९.४३	२५८.१०	५५.१८	४०.०४
सहारा	२९.९७	४०.५९	२७.६८	०.००	०.००	०.००	२९.९७	४०.५९	२७.६८	६१.४५	४८.३३	३३.२७	९१.४२	८८.९१	६०.९५
श्रीराम	४६.३८	७.२०	६.०३	८९.६५	३७.६८	०.३९	१३६.०३	४४.८८	६.४२	२५.९६	२२.८९	२१.२१	१६१.९९	६७.७६	२७.६४
भारती एक्सए	७०.९५	६.१३	४७.६७	२१.४२	२८.५३	१५.६०	९२.३६	३४.६६	६३.२७	६.२८	३.९४	५.८८	९८.६५	३८.६०	६९.१५
फ्युचर जनरली	२७५.७९	१७०.२६	४१.७३	२.२८	०.४१	०.६१	२७८.०६	१७०.६७	४२.३५	७७.२०	२०.०१	२.६४	३५५.२६	१९०.६८	४४.९९
आयडीबीआय फेडरल	१५०.३५	५१.८१	०.७२	७.९३	५.०४	२८.७१	१५८.२८	५६.८५	२९.४३	८२.५३	४९.८७	०.९२	२४०.८२	१०६.७२	३०.३५
कॅनरा एचएसबीसी	१५१.८९	१.३०	०.२६	१५.२९	६.५४	०.००	१६७.१९	७.८४	०.२६	१.२१	०.१९	०.००	१६८.४०	८.०३	०.२६
एगॉन रिलायगर	७५.१४	८.३६	२.३२	१.९३	०.४५	१.६९	७७.०७	८.८०	४.०१	८.१६	१.५५	०.००	८५.२३	१०.३६	४.०१
डीएलएफ प्रिमेरिका	२२.८७	०.३८	०.१३	०.००	०.००	०.००	२२.८७	०.३८	०.१३	०.१४	०.०२	०.००	२३.०१	०.४०	०.१३
स्टार युनियन दार्ई-ईची	१५४.२१	२२.०४	१.५९	६१.३९	२६.९६	३.८६	२१५.६०	४९.००	५.४४	१४.३६	०.३८	०.००	२२९.९६	४९.३८	५.४४
इंडिया फर्स्ट	२२.८७	०.००		१४.९८	०.००		३७.८६	०.००		०.००			३७.८६	०.००	
एकूण खाजगी	८९८४.७६	५६०८.५४	३७९४.४१	३३४३.४३	९२४.२८	८१९.८६	१२३२८.१९	६५३२.८२	४६१४.२६	५९९८.१२	४५७८.३२	३९३३.२१	१८३२६.३१	१११११.१४	८५४७.४७
एकूण आयुर्विमा कंपनी	४२१४६.४९	२६९५२.५४	१८४७५.८०	३०६९१.८६	२३०१५.९२	२४१९४.९७	७२८३८.३६	४९९६८.४६	४२६७०.७७	१०९७६४.५७	९९९५७.८३	८८४६७.६४	१८२६०२.९३	१४९९२६.२९	१३११३८.४१

स्रोत : हॅन्डबुक ऑन इन्शुरन्स स्टॅटिस्टिक्स - २०१०-११ (पान ५२)

सारणी क्र. १४ भारतातील लिंकड व नॉन लिंकड आयुर्विमा व्यवसायाद्वारे जमा विमा हप्ता

(कोटी रू.)

विमा कंपनी	अ) नियमित हप्ता			ब) एकल हप्ता			क) प्रथम वर्ष हप्ता (अ+ब)			ड) पूर्णजिवित हप्ता			इ) एकूण (क+ड)		
	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९
एलआयसी	३६२६५.३६	२६१८४.४८	१९१४०.६१	५०७४६.९९	४५३३७.४२	३४०३८.४७	८७०१२.३५	७१५२१.९०	५३१७९.०८	११६४६१.०५	११४५५५.४१	१०४१०८.९६	२०३४७३.४०	१८६०७७.३१	१५७२८८.०४
आयएनजी व्यास	६३४.१३	६२६.६६	६५३.१८	२६.३५	१५.७७	३५.७८	६६०.४९	६४२.४३	६८८.९५	१०४८.४६	१०००.२२	७५३.३३	१७०८.९५	१६४२.६५	१४४२.२८
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	३३३९.०५	२९८३.८९	२३३६.३६	७२०.२८	२७३.६२	३१४.७५	४०५९.३३	३२५७.५१	२६५१.११	४९४४.८५	३७४७.६०	२९१३.५८	९००४.१७	७००५.१०	५५६४.६९
बिर्ला समलाईफ	२०२९.२७	२९१७.२६	२७६३.९६	५१.०४	४२.७५	५६.८९	२०८०.३०	२९६०.०१	२८२०.८५	३५९६.७६	२५४५.६५	१७५०.९५	५६७७.०७	५५०५.६६	४५७१.८०
आयसीआयसीआय	५६९२.६९	६०५८.४३	६३४५.३२	२१६९.४५	२७५.४९	४६६.५१	७८६२.१४	६३३३.९२	६८११.८३	१००१८.४९	१०१९४.८३	८५४४.३९	१७८८०.६३	१६५२८.७५	१५३५६.२२
यू डेन्शियल															
कोटक महिन्द्रा	८५६.९८	१०८३.७७	१२८७.३९	३९६.१६	२५०.२२	५५.६३	१२५३.१४	१३३३.९८	१३४३.०३	१७२२.३७	१५३४.०७	१०००.१७	२९७५.५१	२८६८.०५	२३४३.१९
टाटा एआयजी	११०७.७१	१२७३.६२	१०७०.२२	२२४.५०	४८.३९	७२.४५	१३३२.२१	१३२२.०१	११२२.६७	२६५३.०१	२१७१.७६	१६०४.८३	३९८५.२२	३४९३.७८	२७४७.५०
एसबीआय लाईफ	३३७४.१९	६२८१.८२	४५६४.८९	४१९८.२१	७५८.९३	८२१.७५	७५७२.३९	७०४०.७४	५३८६.६४	५३३९.२५	३०६३.२८	१८२५.४६	१२९११.६४	१०१०४.०३	७२१२.१०
बजाज अलायन्झ	२३१२.०९	३५७१.३५	४०१२.३९	११५३.७३	८७९.७५	४७९.०४	३४६५.८२	४४५१.१०	४४५१.४३	६१४४.१३	६९६८.६१	६१३३.०९	९६०९.९५	११४१९.७१	१०६२४.५२
मॅक्स न्यू यॉर्क	१७७४.९९	१६४७.४७	१५९३.७२	२८६.४०	२०१.६०	२४९.१९	२०६१.३९	१८४९.०८	१८४२.९१	३७५१.२४	३०११.४६	२०१४.३५	५८१२.६३	४८६०.५४	३८५७.२६
मेटलाईफ	५५३.८१	९८७.३१	१०६६.४२	१५२.४०	७४.५४	७८.२८	७०६.२२	१०६१.८५	११४४.७०	१८०१.९५	१४७४.१६	८५१.९४	२५०८.१७	२५३६.०१	१९९६.६४
रिलायन्स	२२८४.६३	३६३०.१५	३०७२.१३	७५०.३१	२९०.६२	४४१.८५	३०३४.९४	३९२०.७८	३५१३.९८	३५३६.२१	२६८४.१२	१४१८.५६	६५७१.१५	६६०४.९०	४९३२.५४
अविवा	६५५.७४	७४४.२८	६७८.६१	८९.६५	५४.१०	४५.९५	७४५.३९	७९८.३७	७२४.५६	१५९९.७९	१५७९.६४	१२६८.३१	२३४५.१७	२३७८.०१	१९९२.८७
सहारा	४८.३०	८२.५३	८२.३८	४३.५२	४२.२९	५१.६३	९१.८३	१२४.८३	१३४.०१	१५१.५८	१२५.७७	७२.४५	२४३.४१	२५०.५९	२०६.४७
श्रीराम	१५९.४३	२६९.००	१७८.७६	४१२.५५	१५०.५०	१३५.७१	५७१.९९	४१९.५०	३१४.४७	२४९.५४	१९१.७७	१२१.७०	८२१.५२	६११.२७	४३६.१७
भारती एक्सए	३२१.७६	४०५.०९	२७५.६८	२६.०३	३२.३५	१७.२५	३४७.७८	४३७.४३	२९२.९३	४४४.२३	२३२.३०	६७.४८	७९२.०२	६६९.७३	३६०.४१
फ्युचर जनरली	३६६.८६	४७६.९३	१४४.६३	८१.७५	९.१५	५.३३	४४८.६१	४८६.०८	१४९.९७	२७७.५५	५५.४४	२.६४	७२६.१६	५४१.५१	१५२.६०
आयडीबीआय फेडरल	२६३.५८	२८५.५३	१८४.२१	१८१.३७	११५.०२	१३२.५७	४४४.९५	४००.५६	३९६.७८	३६६.०५	१७०.५६	२.२०	८११.००	५७१.१२	३१८.९७
कॅनरा एचएसबीसी	७९६.७१	६०४.१७	२८८.८३	२०.५७	१८.४५	७.५८	८१७.२९	६२२.६२	२९६.४१	७१४.५७	२१९.८३	०.००	१५३१.८६	८४२.४५	२९६.४१
एगॉन रिलायगर	२५१.१४	१४६.४२	२८.९१	२३.७३	३.९५	२.३०	२७४.८७	१५०.३७	३१.२१	११३.७४	१५.२८	०.००	३८८.६१	१६५.६५	३१.२१
डीएलएफ प्रिमेरिका	६९.१५	३६.००	३.३७	५.००	१.३८	०.००	७४.१५	३७.३८	३.३७	२०.८९	१.०७	०.००	९५.०४	३८.४४	३.३७
स्टार युनियन दाई-ईची	३४३.७९	२५५.२४	३१.६९	४१४.९०	२६४.६३	१८.५१	७५८.६९	५१९.८७	५०.१९	१७४.६२	१०.५०	०.००	९३३.३१	५३०.३७	५०.१९
इंडिया फर्स्ट	४२८.२१	१६२.७४		२७६.५६	३८.८५		७०४.७७	२०१.५९		९३.६६		०.०१	७९८.४३	२०१.६०	
एकूण खाजगी	२७६६४.१९	३४५२९.६७	३०६६३.०४	११७०४.४६	३८४२.३४	३४८८.९७	३९३६८.६५	३८३७२.०१	३४१५२.०१	४८७६२.९४	४०९९७.९३	३०३४५.४३	८८१३१.६०	७९३६९.९४	६४४९७.४४
एकूण आयुर्विमा कंपनी	६३९२९.५५	६०७१४.१५	४९८०३.६५	६२४५१.४५	४९१७९.७६	३७५२७.४३	१२६३८१.००	१०९८९३.९१	८७३३१.०९	१६५२२३.९९	१५५५५३.३४	१३४४५४.३९	२९१६०४.९९	२६५४४७.२५	२२१७८५.४७

स्रोत : सारणी क्र. १४ व सारणी क्र. १५ च्या आधारे

सारणी क्र.३.१४ मध्ये भारतातील आयुर्विमा उद्योगातील लिंकड व नॉनलिंकड व्यवसायाद्वारे जमा विमा हप्त्याची आकडेवारी दिली आहे. सारणी क्र.३.१२ मध्ये लिंकड इन्शुरन्स व सारणी क्र.३.१३ मध्ये नॉन लिंकड इन्शुरन्सची स्वतंत्र आकडेवारी दिली आहे. या आकडेवारी एकत्रित करून सारणी क्र.३.१४ मध्ये एकूण भारतातील लिंकड व नॉन लिंकड आयुर्विमा व्यवसायद्वारे जमा विमा हप्त्याची मांडणी केली आहे.

सारणी क्र.३.१५ निवडलेल्या आयुर्विमा कंपनीचा भारतातील वैयक्तिक विमा विक्री व्यवसाय
(पॉलिसीची संख्या हजारामध्ये)
स्त्रोत - ॲक्च्युअल रिपोर्ट आणि ॲबस्ट्रॅक्ट - ३१/०३/२०११ इंडा रिपोर्ट, पान नं.३०,३१,३७.
(एक्सेलची स्वतंत्र फाईल जोडली आहे.)

सारणी क्र.३.१५ मध्ये निवडलेल्या आयुर्विमा कंपनीचा भारतातील वैयक्तिक विमा विक्री व्यवसायाची सन २००५-०६ ते सन २०१०-११ चा आर्थिक वर्षातील आकडेवारी दिली आहे. यामध्ये आयुर्विमा पॉलिसीची या सहा आर्थिक वर्षातील पॉलिसींची स्थिती दिली असून पॉलिसींची संख्या हजारांत आहे. एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड, आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल लाईफ, रिलायन्स लाईफच्या या तीनही खाजगी आयुर्विमा कंपनींचा आयुर्विमा व्यवसाय व या तीनही खाजगी कंपन्यांची एकूण आकडेवारी स्पष्ट केली आहे. एल.आय.सी.च्या या आर्थिक वर्षातील आयुर्विमा व्यवसायांची आकडेवारी मांडली आहे.

नॉन लिंकड आरोग्य विमा, लिंकड पॉलिसीस व एकूण पॉलिसींची संख्या दिली आहे. एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफ एकूण पॉलिसींची सन २००५-०६ मध्ये ८९६ हजार पॉलिसींची विक्री झाली आहे. यामध्ये प्रतिवर्षी वृद्धी होऊन सन २०१०-११ मध्ये ३५८८ हजार एकूण पॉलिसींची विक्री झाली आहे.

आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियलची सन २००५-०६ मध्ये १७६४ हजार एकूण पॉलिसींची विक्री झाली असून सन २०१०-११ मध्ये ६२५१ हजार पॉलिसींच्या विक्रीपर्यंत कंपनीचा व्यवसाय वधारला आहे. रिलायन्स लाईफच्या सन २००५-०६ मध्ये एकूण पॉलिसींची विक्री १२५ हजार होती तर सन २०१०-११ मध्ये ५२७९ हजार पॉलिसींची विक्री झाली आहे.

एकूण खाजगी विमा कंपनींची सन २००५-०६ मध्ये १९३६०१ हजार पॉलिसींची विक्री झाली असून याच वर्षात एल.आय.सी.च्या १८६४०१ हजार पॉलिसींची विक्री झाली आहे. सन २०१०-११ मध्ये एकूण खाजगी विमा कंपन्यांची ३२९९८७ हजार पॉलिसींची विक्री झाली असून याच वर्षात एल.आय.सी.द्वारे २८५९३६ हजार पॉलिसींची विक्री झाली आहे. विमा एकूण खाजगी विमा कंपनींच्या पॉलिसींच्या विक्रीपेक्षा एल.आय.सी.ची पॉलिसींची विक्री कमी दिसत असली तरीही एकूण २३ खाजगी विमा कंपनींच्या पॉलिसी विक्रींची एकत्रित संख्या आहे. निवडलेल्या खाजगी विमा कंपनीपेक्षा एल.आय.सी.च्या पॉलिसींची विक्रीत अधिक्य आढळते.

सारणी क्र.३.१६ : आयुर्विमा कंपन्यांचे रोखे व भाग भांडवल

(कोटी रू.)

विमा कंपनी	२०११	२०१०	२००९	२००८	२००७	२००६	२००५	२००४	२००३	२००२
एगन रिलायगर	९५०.००	५७०.००	३००.००	-	-	-	-	-	-	-
अवीवा	२००४.९०	१८८८.८०	१४९१.८०	१००४.५०	७५८.२०	४५८.७०	३१९.८०	२४२.८०	१५४.८०	-
बजाज अलायन्झ	१५०.७१	१५०.७१	१५०.७१	१५०.७१	१५०.३७	१५०.२३	१५०.०७	१५०.०७	१५०.०३	१५०.००
भारती एएक्सए	१५२५.३५	११३१.३५	६६८.४३	३६६.११	१५०.००	१.१०	-	-	-	-
बिर्ला सन लाईफ	१९६९.५०	१९६९.५०	१८७९.५०	१२७४.५०	६७१.५०	४६०.००	३५०.००	२९०.००	१८०.००	१५०.००
कॅनरा एचएसबीसी	७००.००	५००.००	४००.००	-	-	-	-	-	-	-
डीएलएफ प्रमेरिका	२९३.९६	२२१.३०	१३७.०५	-	-	-	-	-	-	-
फ्युचर जनरली	१०५२.००	७०२.००	४६८.५०	१८५.००	-	-	-	-	-	-
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	१९९४.८८	१९६८.००	१७९५.८२	१२७१.००	८०१.२६	६२०.००	३२०.००	२५५.५०	२१८.००	१६८.००
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल	१४२८.४६	१४२८.१४	१४२७.२६	१४०१.११	१३१२.३०	११८५.००	९२५.००	६७५.००	४२५.००	१९०.००
आयडीबीआय फेडरल	७००.००	४५०.००	४५०.००	२००.००	-	-	-	-	-	-
आयएनजी व्यास	१४६४.८८	१०१९.१५	१०१९.१५	७९०.००	६९०.००	४९०.००	३२५.००	२४५.००	१७०.००	११०.००
इंडिया फर्स्ट	३२५.००	२००.००	-	-	-	-	-	-	-	-
कोटक महिंद्रा	५१०.२९	५१०.२९	५१०.२९	४८०.२७	३३०.३५	२४४.५८	२११.७६	१५१.२६	१३१.३०	१०१.००
मॅक्स न्यू यॉर्क	१८४१.००	१८३८.८२	१७८२.४३	१०३२.४३	७३२.४३	५५७.४३	४६६.०८	३४६.०८	२५५.००	२५०.००
मेटलाईफ	१९६९.५७	१७७४.७९	१५८०.००	७६१.०८	५३०.००	२३५.००	२३५.००	१६०.००	११०.००	११०.००
रिलायन्स	११६५.८४	११६४.६५	११६२.३३	११४७.७०	६६४.००	३३१.००	२१७.१०	१६०.००	१२५.००	१२५.००
सहारा	२३२.००	२३२.००	२३२.००	२३२.००	१५७.००	१५७.००	१५७.००	१५७.००	-	-
एसबीआय लाइफ	१०००.००	१०००.००	१०००.००	१०००.००	५००.००	४२५.००	३५०.००	१७५.००	१२५.००	१२५.००
श्रीराम	१७५.००	१२५.००	१२५.००	१२५.००	१२५.००	१२५.००	-	-	-	-
स्टार युनियन दाई-इची	२५०.००	२५०.००	१५०.००	-	-	-	-	-	-	-
टाटा एआयजी	१९५३.५०	१९२०.५०	१५१९.५०	८७०.००	५४७.००	४४७.००	३२१.००	२३१.००	१८५.००	१८५.००
एकूण खाजगी आयुर्विमा कंपनी	२३६५६.८५	२१०१५.००	१८२४९.७७	१२२९१.४२	८११९.४१	५८८७.०५	४३४७.८१	३२३८.७१	२२२९.१३	१६६४.००
एलआयसी	५.००	५.००	५.००	५.००	५.००	५.००	५.००	५.००	५.००	५.००
एकूण आयुर्विमा उद्योग	२३६६१.८५	२१०२०.००	१८२५४.७७	१२२९६.४२	८१२४.४१	५८९२.०५	४३५२.८१	३२४३.७१	२२३४.१३	१६६९.००

स्रोत - हॅन्डबुक ऑन इंडियन इन्शुरन्स स्टॅटिस्टीक्स - २०१०-११

सारणी क्र.३.१६ मध्ये भारतातील आयुर्विमा कंपन्यांचे रोखे व भागभांडवलाची आकडेवारी सांगितली आहे. सन २००२ ते सन २०११ पर्यंतच्या २२ खाजगी आयुर्विमा कंपनी व एल.आय.सी. अशा एकूण २३ आयुर्विमा कंपनीच्या भागभांडवलाची आकडेवारी कोटी रूपयांमध्ये आहे. स्टार युनियन दाई-इची कंपनीची सुरुवात सन २००९ मध्ये झालेने २००५ ते २००६ पर्यंतच्या रकान्यांमध्ये ‘-’ असे चिन्ह दर्शविले आहे. याचप्रमाणे आय.एन्.जी. व्यास सन २०१० मध्ये कार्यरत झाली आहे. एल.आय.सी.चे भागभांडवल सुरुवातीपासून ५ कोटी रू. आहे. एल.आय.सी.ने आपली गुंतवणूक सरकारी उद्योगांमध्ये करत आलेने भागभांडवलात प्रतिवर्षी वाढ केलेली नाही या गुंतवणकीतुन एल.आय.सी. चा नफा झाला असलेने रोखे विक्रीची आवश्यकता भासली नाही. इतर खाजगी आयुर्विमा कंपन्यांनी वेळोवेळी कार्यविस्ताराकरिता रोखे समभागांची विक्रीद्वारे भांडवलवृद्धी केलेचे दिसून येते. कांही खाजगी विमा कंपन्यांना झालेला तोटा भरून काढणेसाठी त्यांनी भाग विक्री व रोखे विक्री केली आहे. यातून भांडवलात वृद्धी करणेत आली आहे. एकूण अकरा खाजगी आयुर्विमा कंपनी सन २००२ मध्ये कार्यरत होत्या. त्यांचे एकूण भागभांडवल १६६४ कोटी रू. आहे. सन २०११ मध्ये २२ खाजगी आयुर्विमा कंपनी कार्यरत असून यांचे एकत्रीत भागभांडवल २३६५६.८५ कोटी रू. आहे.

सारणी क्र.१७ : एल.आय.सी. पॉलिसीधारकांचे जमा खर्च पत्रक

(लाख रु.)

तपशील										
	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२००७-०८	२००६-०७	२००५-०६	२००४-०५	२००३-०४	२००२-०३	२००१-०२
विमा हप्ता निव्वळ मिळकत										
अ) विमा हप्ता	२०३४७३४०	१८६०७७३१	१५७२८८०४	१४९७८९९९	१२७८२२८४	९०७९२२२	७५१२७२९	६३१६७६०	५४६२८४९	४९८२१९१
ब) पूनर्विमा अस्विकृत	(११९३६)	(९४९२)	(१००९१)	(८७९५)	(४१६७)	(३४५४)	(४२९५)	(३८३१)	(२७९४)	(१६७६)
क) पूनर्विमा स्विकृत	४०१	३५२	(५७)	३५५	१०९	१५१	(९७)	१३७	१८२	७९
गुंतवणूकीद्वारे मिळकत										
अ) व्याज, लाभांश, भाडे इ. एकूण	७७६६६६९	६७१९७८८	५६५८२७९	४७९९८७९	४०५७२४०	३५४७८६४	३२९७७५०	२७२१५६९	२५०७९८३	२२८६१९०
ब) विक्रीतील नफा/गुंतवणूक कमी करणे	१८४२३५८	१०१७२४२	५०८९९३	११०८६३६	७६७१७४	६१०७१९	४३०७२७	३४९६९९	१२८२५१	११२३७७
क) विक्रीतील तोटा/गुंतवणूक कमी करणे	(२३४८६२)	(१९२३७४)	(१९०३२९)	(१६३८३१)	(१४५९४३)	(१५३९४३)	(९६९२२)	(८६६९४)	(३३२२३)	(१३६१८)
ड) बदल/पूर्नमुल्यांकन/किंमत बदल	२०९१९५	३६९४८५३	(१६९९३७१)	(१०७२८८)	(११०२३२)	-	-	-	-	-
इ) विमा हप्त्यातील उचल/व्याजातील सूट	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
फ) स्वामित्व/राखीव निधी	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
असंपादनूक/तोटा	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
इतर मिळकत	८०९८	३४०५३	३१८३८	११३५२२	९६०११	१३४१२८	९९३८२	११२५०	३५५३३	१२४६४
युनिट लिंकडमधील वसुली	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
एकूण (अ)	२९९२७२६३	२९८७२१५५	२००२८०६५	२०६३६२९८	१७४४२४७६	१३२१४६८८	११२३९२७४	९३०८८९०	८०९८७८१	७३७८००७
कमिशन	१३३०८६८	१२११०३१	१००३३२४	९५६८१०	९१६९०७	७०९४९२	६२४५१७	५७३३८४	४९९८६१	४५१७९१
विमा व्यवसायासंबंधी कार्यालयीन खर्च	१६९८०२८	१२२४५८२	९०६४२९	८३०९३२	७०८५८४	६०४१५६	५९८७१८	५०४२३३	४६२१०९	४२६०४०
शंकास्पद देयकाची तरतुद	(४४१४१)	(१०४५३०)	२७३११	१३५६८	४११६७	२०९७६	१०९९३७	५०८४९	२६५४१	१७९८७
अयोग्य देयक परतावा	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
कर भरणा - तरतुद	३९७३१८	३६२५२९	३३४८४८	३५१०४६	४६६५८२	३९६७७५	५६१९२५	१५०६२८	१२५८६२	८६८१७
तरतुद (करांव्यतिरिक्त)	३५३४५	५०४५५	९३१७७	१५७९१	१२२३३	४०३६	१६४८०	७२०८०५	-	-
अ) लघू गुंतवणूक	-	-	-	-	-	-	-	-	२६०७७	८३९७

ब) इतर	(६८६८)	१२२५६	१९०९	४१६७	(५८५१)	५११०	(५१८)	-	८२४६४६	८५९
एकूण (ब)	३४१०५५०	२७५६३२४	२३६६९९८	२१७२३१४	२१३९६२२	१७४०५४६	१९११०५९	१९९९८९९	१९६५०९७	१९१८९१
मोबदला अदा (निव्वळ)	१११२४११९	७९१३०६६	५२४७८१४	५६५५०३३	५३२८६४६	३३९२७११	२८४४०४५	२३९२३७५	२०५३०३९	१७४७६६४
अंतरिम अधिलाभाश अदा	११०५३३	१००३५४	७७२२३	१०७३०९	१३९५७१	२९७२४	१९५२९	२३३६२	२१६३५	१९५३८
विमा पत्रासंबंधी दायित्वातील किंमत बदल										
अ) एकूण	१४५९५६८९	११७२२३९५	१०७७१११७	८९५५६४०	७३९४३३९	६९२६६२३	६०१६३५८	४८३८४४२	४०१०२००	३४०३२२७
ब) अस्विकृत पूर्नर्विमा रक्कम	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
क) स्विकृत पूर्नर्विमा रक्कम	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ड) लिंकड फंडाकडे वर्ग (राखीव निधी)	५७२६११	७२७६९२३	१४७२००१	३६६३०४३	२३६४५१७	१०६२९०८	३७८६२३	-	-	-
एकूण (क)	२६४०२९५१	२७०१२७३८	१७५६८१५६	१८३८१०२५	१५२२७०७४	११४११९६५	९२५८५५५	७२५४१७८	६०८४८७५	५१७०४२९
जादा राशी/टूट (ड) = (अ) - (ब) - (क)	११३७६२	१०३०९२	९२९१२	८२९५९	७५७८१	६२१७७	६९६६०	५४८१३	४८८१०	१२१५६८७
आरंभी शिल्लक	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
लिंकड पॉलिसीकडून वर्ग (बंद पॉलिसी)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
राखीव निधीकरिता उपलब्ध जादा राशी	११३७६२	१०३०९२	९२९१२	८२९५९	७५७८१	६२१७७	६९६६०	५४८१३	४८८१०	-
राखीव निधी										
भागधारकांचे खात्यावर वर्ग	११३७६२	१०३०९२	९२९१२	८२९५९	७५७८१	६२१७७	६९६६०	५४८१३	४८८१०	४३३२५
पुढील व्यवहाराकरिता निधी	-	-	-	-	-	-	-	-	-	८२२१४४
बंद युलिप पॉलिसीकरिता राखीव निधी	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
भविष्यातील व्यवहाराकरिता राखीव निधी (विमाधारक)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
भविष्यातील व्यवहाराकरिता राखीव निधी (भागधारक)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	३५०२१८
शिल्लक हिशेबपत्रात वर्ग	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
एकूण (ड)	११३७६२	१०३०९२	९२९१२	८२९५९	७५७८१	६२१७७	६९६६०	५४८१३	४८८१०	१२१५६८७

स्रोत - हॅन्डबुक ऑन इंडियन इन्शुरन्स स्टॅटीस्टीक्स - २०१०-११ (पान ७१)

सारणी क्र.३.१७ मध्ये एल.आय.सी. पॉलिसीधारकांचे जमाखर्च पत्रक मांडले आहे. सन २००१-०२ ते सन २०१०-११ या दहा वर्षातील हिशेबपत्रकांमधील रक्कम लाख रुपयांमध्ये आहे. विमा पॉलिसींच्या विक्रीमधून त्या-त्या आर्थिक वर्षातील विमा हप्त्याची निव्वळ मिळकत सांगितली आहे. यामध्ये विमा हप्ता, पुनर्विमा म्हणजे बंद पडलेल्या पॉलिसींना पुन्हा संजिवनी देणे होय. या आकडेवारी दिल्या आहेत. पुनर्विम्यामध्ये विम्याची स्वीकृती झालेली रक्कम एल.आय.सी.कडे वर्ग होते. अस्वीकृत विमा रक्कम पॉलिसीधारकांना परत करणेसाठी स्वतंत्र मांडली गेली आहे. जमा हप्त्यामधून केलेल्या गुंतवणूकीतून होणारे मिळकतीची आकडेवारी देताना व्याज, लाभांश इमारत भाडे उत्पन्न, व्याजातील सूट, राखीव निधी विक्रीतील नफा इ. बाबींची मांडणी केली आहे. तोटा, सूट, युलिपची वसुली इ. नसलेचे (-) या चिन्हाने दर्शविले आहे. ही निव्वळ मिळकतीची एकूण रक्कम (अ) आहे. कंसातील आकडे त्या घटकाची (-ve) उणे किंमत दर्शवितात.

पॉलिसींवरील कमिशन, कार्यालयीन खर्च, शंकास्पद व्यवहार, अयोग्य देयक, कर भरणा इ. तरतुदी सांगितल्या आहेत. लघू गुंतवणूक केलेली दिसून येत नाही. या सर्वांचे एकत्रीकरण एकूण रक्कम (ब) दर्शविली आहे.

निव्वळ मोदबला, अधिलाभांश इ.अदायगी केली आहे. विमापत्रातील दायित्वात बदल झालेमुळे होणारे किंमत बदल दर्शवितात. लिंकड फंडाकडे वर्ग करणेत आलेली रक्कम दर्शविली आहे. यांची एकूण रक्कम (क) दिली आहे.

(अ)-(ब)-(क)=(ड) ही जादा राशी/टूट दर्शविते राखीव निधी करिता उपलब्ध जादा राशी व भागधारकांचे खाते इ. व्यवहार दर्शविली आहेत.

एलआयसी च्या सन २००१-०२ मध्ये एकूण मिळकत(अ) ७३,७८,००७ लाख रू. होती यामध्ये प्रतीवर्षी वृद्धी होताना दिसून येते. सन २०१०-११ मध्ये २,९९,२७,२६३ लाख रू. निव्वळ मिळकत आहे. कमिशन व पॉलिसींचे प्रतीपूर्तीनंतरचा परतावा (ब) सन २००१-०२ मध्ये ९,९१,८९१ लाख रू. आहे. यामध्ये प्रतिवर्षी वृद्धी होऊन सन २०११-१२ मध्ये ३४,१०,५५० लाख रू. खर्च झाला आहे. कमिशनमधील वृद्धी ही व्यवसायाची वृद्धी स्पष्ट करते. त्याचप्रमाणे पॉलिसींचा परतावा हा कंपनी विश्वासाहता वृद्धींगत करतो.

अंतरिम अधिलाभांश व लिंकड फंडाकडील राखीव निधी (क) सन २००१-०२ मध्ये ५१,७०,४२९ लाख रू. असून सन २०१०-११ मध्ये २,६४,०२,९५१ लाख रू. आहे. राखीव निधीकडील वर्ग जादा राशी (ड) सन २००१-०२ मध्ये १२,१५,६८७ लाख रू. असून यात सन २०१०-११ मध्ये घट दिसून येते. या आर्थिक वर्षात १,१३,७६२ लाख रू. आहे. अधिलाभांश व परतावा अधिक झालेने राखीव निधीकडे कमी रक्कम वर्ग करणेत आलेचे दिसून येते.

सारणी क्र.३.१८ आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियलच्या पॉलिसीधारकांचे जमाखर्च पत्रक (लाख रू.)

तपशील										
	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२००७-०८	२००६-०७	२००५-०६	२००४-०५	२००३-०४	२००२-०३	२००१-०२
विमा हप्ता निव्वळ मिळकत										
अ) विमा हप्ता	१७८८०६३	१६५२८७५	१५३५६२२	१३५६१०६	७९१२९९	४२६१०५	२३६३८२	९८९२८	४१७६२	११६३७
ब) पूर्नविमा अस्विकृत	(६३६५)	(५२९२)	(३८०३)	(२४३०)	(१६१७)	(६८४)	(३८२)	(१९१)	(२८)	(३)
क) पूर्नविमा स्विकृत	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
गुंतवणूकीद्वारे मिळकत										
अ) व्याज, लाभांश, भाडे इ. एकूण	१९०२१४	१३६१६५	११४४१४	६३५७२	३८०५४	२०२९३	९५७९	२६५६	१८६३	१७०
ब) विक्रीतील नफा/गुंतवणूक कमी करणे	१३३८२२१	३९३१८३	१५७९०३	१९०३३३	५४२३१	२३१६१	२२५१	२३१५	६२६	११७
क) विक्रीतील तोटा/गुंतवणूक कमी करणे	(६९५७१९)	(६३४७०)	(३२९३६७)	(२६१७७)	(१३८५७)	(६२७१)	(२८३)	(२०)	-	-
ड) बदल/पूर्नमुल्यांकन/किंमत बदल	-	-	-	६३२४९	१७३८६	१०५१३५	७७२२	(११५)	-	-
इ) विमा हप्त्यातील उचल/व्याजातील सूट	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
फ) स्वामित्व/राखीव निधी	(१६४८)	(२७०२)	१६०	१३४१	३०९२	-	-	-	-	-
असंपादनूक/तोटा	(२०७९१८)	१२९४८२१	(५५७८२१)	-	-	-	-	-	-	-
इतर मिळकत	१०२८	७३५	३८१	३१३	१६	४७	१०	१६९०	१७	१८
युनिट लिंकडमधील वसुली	१३५९०	५२५५०	९४८५७	१६०६३५	७५८००	२३०६७	२३३३५	२३६७७	१५८३८	-
एकूण (अ)	२४१९४६९	३४५८८६४	१०१२३४५	१८०६९४२	९६४४०३	५९०८५४	२७८६१४	१२८९३९	६००७८	११९३९
कमिशन	५६०६८	६०२९७	६९९९९	८१०९७	५२५५१	२८३३९	१७७९६	९५६२	३७७६	१४४७
विमा व्यवसायासंबंधी कार्यालयीन खर्च	२१८७३९	२५६९१५	२७४०५९	२९१९९४	१५२२९६	७२५००	४६१५१	२८७२८	१७३८३	८४८५
शंकास्पद देयकाची तरतूद	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
अयोग्य देयक परतावा	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
कर भरणा - तरतूद	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
तरतूद (करांव्यतिरिक्त)	९२१९	(३०५)	२११४	२८९६	१२२६	६१०	-	१२५७	-	(९६५)
अ) लघू गुंतवणूक	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

ब) इतर	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
एकूण (ब)	२८४०२६	३१६९०७.	३४६१७२	३७५९८७	२०६०७३	१०१४५०	६३९४७	३९५४६	२११५९	८९६७
मोबदला अदा (निव्वळ)	१०५९११७	७२०९९९	२२०६५६	२०१४८७	७२७५०	२०९४७	१०१२०	८१६	३१६	६५
अंतरिम अधिलाभांश अदा	५६	५	५	६	-	-	-	-	-	-
विमा पत्रांसंबंधी दायित्वातील किंमत बदल										
अ) एकूण	१०१५५१०	२२९११८३	४२४२१९	११९६९५२	६७१९७९	४६७४५२	२०१३७३	२४८४३	१८७२३	१२८२५
ब) अस्विकृत पूर्णविमा रक्कम	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
क) स्विकृत पूर्णविमा रक्कम	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ड) लिंकड फंडाकडे वर्ग (राखीव निधी)	-	-	-	-	-	-	-	६३७३४	१९८८१	७२५
एकूण (क)	२०७४६८२	३०१२१८७	६४४८८०	१३९८४४४	७४४७२९	४८८३९८	२११४९२	८९३९३	३८९२०	१३६१५
जादा राशी/तूट (ड) = (अ) - (ब) - (क)	६०७६०	१२९७७०	२१२९३	३२५१२	१३६०१	१००६	३१७६	-	-	(१०६४३)
आरंभी शिल्लक	१२३२४२	७१७३३	५३७८५	-	-	-	-	-	-	-
लिंकड पॉलिसीकडून वर्ग (बंद पॉलिसी)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
राखीव निधीकरिता उपलब्ध जादा राशी	१८४००२	२०१५०३	७५०७८	३२५१२	१३६०१	१००६	३१७६	-	-	-
राखीव निधी										
भागधारकांचे खात्यावर वर्ग	८६७८२	७८२६२	३३४४	२१२	३४६१	७५९	-	-	-	(१२४१७)
पुढील व्यवहाराकरिता निधी	-	-	-	-	-	-	-	-	-	१७७४
बंद युलिप पॉलिसीकरिता राखीव निधी	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
भविष्यातील व्यवहाराकरिता राखीव निधी (विमाधारक)	(२६०२१)	५१५०८	१७९४८	३२३००	१०१४१	२४८	३१७५	-	-	-
भविष्यातील व्यवहाराकरिता राखीव निधी (भागधारक)	१२३२४२	७१७३३	५३७८५	-	-	-	-	-	-	-
शिल्लक हिशेबपत्रात वर्ग	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
एकूण (ड)	१८४००२	२०१५०३	७५०७८	३२५१२	१३६०२	१००६	३१७५	-	-	(१०६४३)

स्रोत- हॅन्डबुक ऑन इंडियन इन्शुरन्स स्टॅटीस्टीक्स २०१०-११ (पान ७७)

सारणी क्र.३.१८ मध्ये आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल लाईफचे पॉलिसीधारकांचे जमाखर्च पत्रकाची मांडणी केली आहे. विमा हप्ता निव्वळ मिळकतीचे जमा विमा हप्ता व अस्विकृत पुनर्विमा कंसामध्ये दर्शविल्या आहे. या बाबी कमी करणेचे कंपनीचे उद्दीष्ट असून याद्वारे नफा वृद्धी करणेचा प्रयत्न आहे. निव्वळ मिळकतीमध्ये सन २००१-०२ मध्ये विमा हप्ता ११,६३७ लाख रू. जमा असून सन २०१०-११ पर्यंत यामध्ये वृद्धी होत असलेचे दिसून येते. १७,८८,०६३ लाख रू. विमा हप्ता या आर्थिक वर्षामध्ये जमा झाला आहे. गुंतवणुकीद्वारे मिळणारे मिळकतीमध्ये व्याज व भाडे इ.द्वारे दहा वर्षांत वृद्धी होत असलेचे सन २००१-०२ मध्ये १७ लाख रू. पासून सन २०१०-११ मधील १,९०,२१४ लाख रू. जमा राशीवरून दिसून येते. निव्वळ मिळकत (अ) सन २००१-०२ मध्ये ११,९३९ लाख रू. वरून वृद्धी होते. सन २०१०-११ मध्ये २४,१९,४६९ लाख रू. पर्यंत पोहोचली आहे.

कमिशनकरिता सन २००१-०२ मध्ये १४४७ लाख रू. चे वाटप झाले असून सन २०१०-११ मध्ये ५६,०६८ लाख रू. कमिशनपोटी खर्च झाले आहे. यावरून व्यवसाय वृद्धी होत असलेचे दिसून येते. कार्यालयीन खर्चात देखील ८,४८५ लाख रू. पासून दहा वर्षांत २,१८,७३९ लाख रू. पर्यंत वाढ झाली आहे. एकूण खर्च (ब) सन २००१-०२ मध्ये ८,९६७ लाख रू. पासून सन २०१०-११ मध्ये २,८४,०२६ पर्यंत अधिक झाला आहे.

मोबदला अदायगी, अंतरिक अधिलाभांश इ. खर्च एकूण (क) सन २००१-०२ मध्ये १३,६१५ लाख रू. असून सन २०१०-११ मध्ये २०,७४,६८२ लाख रू. झाला आहे. (अ)-(ब)-(क)=(ड) जादा तूट सन २००१-०२ मध्ये १०,६४६ लाख रू. असून सन २०१०-११ मध्ये जादा राशी ६०,७६० लाख रू. आहे. राखीव निधी करिता सन २०१०-११ मध्ये उपलब्ध राशी (ड) मध्ये १,८४,००२ दर्शविली आहे.

सारणी क्र.३.१९ : एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफचे पॉलिसीधारकांचे जमाखर्च पत्रक

(लाख रू.)

तपशील										
	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२००७-०८	२००६-०७	२००५-०६	२००४-०५	२००३-०४	२००२-०३	२००१-०२
विमा हप्ता निव्वळ मिळकत										
अ) विमा हप्ता	९००४१७	७००५१०	५५६४६९	४८५८५६	२८५५८७	१५६९९१	६८६६३	२९७७६	१४८८२	३३४६
ब) पूर्वविमा अस्विकृत	(४९४६)	(४९४७)	(४६३२)	(४०९५)	(३३२४)	(२२९६)	(१३७१)	(७९४)	(१७७)	(१३९)
क) पूर्वविमा स्विकृत	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
गुंतवणूकीद्वारे मिळकत										
अ) व्याज, लाभांश, भाडे इ. एकूण	९२०४१	६२१४२.१७	४४५१८	२७६९४	१५८९५	६८९७	२६७१	१४२४	५२८	१०७
ब) विक्रीतील नफा/गुंतवणूक कमी करणे	१८७१५०	९४५५२	२०३४१	३४१५२	१०४३४	९४४९	१०८७	१४२८	४६	५
क) विक्रीतील तोटा/गुंतवणूक कमी करणे	(१३७८०)	(१६४१९)	(५४७२५)	(११२३०)	(४११९)	(१५०)	(११३९)	(११)	-	-
ड) बदल/पूर्वमुल्यांकन/किंमत बदल	(५७७१२)	४२८३२८	(१८२०६५)	५८३५	१०१४	२१५९०	३४०	-	-	-
इ) विमा हप्त्यातील उचल/व्याजातील सूट	९०५	(४५८)	(३८३)	(५६९)	(६५८)	(६०२)	-	-	-	-
फ) स्वामित्व/राखीव निधी	(३०२१)	४१३६.४९	-	-	-	-	-	-	-	-
असंपादनूक/तोटा										
इतर मिळकत	१७३०	३०२८	३५५५	३२४७	२३३०	२३२७	९६	(८३)	(६४)	४४६१
युनिट लिंकडमधील वसुली	२००५७	३५५९४	६१४९०	३२४८२	१४५०४	१३९७०	९५४७	२८६४	५३५५	
एकूण (अ)	११२२८४१	१३०६४६८	४४४५६८	५७३३७३	३२१६६२	२०८१७६	७९८९६	३४६०४	२०२७०	७७८०
कमिशन	४७६८१	५२५४९	४२४८९	३५१२६	२०९९३	१२०३३	७३०९	३८७१	१९७७	६६२
विमा व्यवसायासंबंधी कार्यालयीन खर्च	१४९५२१	१५०९०४	१७६००७	१०१२९८	५७६७४	३९८४९	२३०७५	९८१७	६९७३	४१२६
शांकास्पद देयकाची तरतूद	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
अयोग्य देयक परतावा	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
कर भरणा - तरतूद	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
तरतूद (करांव्यतिरिक्त)	-	-	६६३	६२६	३५८	२६८	-	-	-	-
अ) लघू गुंतवणूक	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ब) इतर	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
एकूण (ब)	१९७२०२	२०३४५४	२१९१५९	१३७०४९	७९०२५	५२१५०	३०३८४	१३६८८	८९५०	४७८८

मोबदला अदा (निव्वळ)	२८३०९१	१३३७८९	६८१२७	५०१४६	१७४५४	४४८३	१५७२	२७०	५५	३
अंतरिम अधिलाभांश अदा	५१	३७	-	३९	३	४	२	२	-	-
विमा पत्रासंबंधी दायित्वातील किंमत बदल										
अ) एकूण	६३९०४५	९५२६४०	१३४५४२	३७८०७२	२२६२५३	१५२४७६	५०४६५	२१६४४	१२२९१	३०७०
ब) अस्विकृत पूनर्विमा रक्कम	(३२४६)	(२५४६)	६०२८	१०२९	(१४११)	(११९२)	(२५२७)	(९९९)	(७०६)	(३७९)
क) स्विकृत पूनर्विमा रक्कम	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ड) लिंकड फंडाकडे वर्ग (राखीव निधी)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
एकूण (क)	९१८९४२	१०८३९२०	२०८७४५	४२९२८६	२४२२९९	१५५७७२	४९५१२	२०९१६	११६४१	२६९४
जादा राशी/तूट (ड) = (अ) - (ब) - (क)	६६९८	१९०९४	१६६६४	७०३८	३३९	२५५	-	-	(३२१)	२९८
आरंभी शिल्लक	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
लिंकड पॉलिसीकडून वर्ग (बंद पॉलिसी)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
राखीव निधीकरिता उपलब्ध जादा राशी	६६९८	१९०९४	१६६६४	७०३८	३३९	२५५	-	-	(३२१)	-
राखीव निधी										
भागधारकांचे खात्यावर वर्ग	४४६३	४७२९	७९५०	५१६३	-	-	-	-	-	२५
पुढील व्यवहाराकरिता निधी	१४९०३	-	-	-	-	-	-	-	-	-
बंद युलिप पॉलिसीकरिता राखीव निधी	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
भविष्यातील व्यवहाराकरिता राखीव निधी (विमाधारक)	४२७१	५३२९	२८५०	१८७५	३३९	२५५	-	-	-	-
भविष्यातील व्यवहाराकरिता राखीव निधी (भागधारक)	-	९०३६	५८६४	-	-	-	-	-	-	२७३
शिल्लक हिशेबपत्रात वर्ग	(१६९३९)	-	-	-	-	-	-	-	(३२१)	-
एकूण (ड)	६६९८	१९०९४	१६६६४	७०३८	३३९	२५५	-	-	(३२१)	२९८

स्रोत- हॅन्डबुक ऑन इंडियन इन्शुरन्स स्टॅटीस्टीक्स २०१०-११ (पान ७६)

सारणी क्र.३.१९ मध्ये एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफचे पॉलिसीधारकांचे जमाखर्च पत्रकाची मांडणी केली आहे. सन २०१०-११ मध्ये स्वामित्त्व/राखीव निधी तूट दर्शवितो. सन २००२-०३ मध्ये ३२१ लाख रू. व सन २०१०-११ मध्ये १६,९३९ लाख रू. शिल्लक हिशेबपत्रकात वर्ग केले आहे. सन २००२-०३ मधील रक्कम राखीव निधीकरिता उपलब्ध जादा निधी म्हणून शिल्लक ठेवणेत आला असलेचे दिसून येते. सन २००५-०६ ते सन २०१०-११ मध्ये (ड) जादा राशी दरवर्षी अधिक दर्शविते.

सन २००१-०२ मध्ये ३,३४६ लाख रू. विमा हप्ता जमा असून प्रतीवर्षी यामध्ये वृद्धी होत असलेचे दिसून येते. सन २०१०-११ मध्ये ९,००,४१७ लाख रू. विमा हप्ता जमा आहे. यावरून विमा पॉलिसीचे विक्रीमध्ये वृद्धी झालेचे दिसून येते. गुंतवणूकीद्वारे सन २००१-०२ मध्ये १०७ लाख रू. प्राप्त झाले असून सन २०१०-११ मध्ये ९२,०४१ लाख रू.ची प्राप्ती झाली आहे. एकूण मिळकत (अ) सन २००१-०२ मध्ये ७,७८० लाख रू.मध्ये वृद्धी होत. सन २०१०-११ मध्ये ११,२२,८४१ लाख रू. एकूण मिळकत झालेचे दिसून येते.

कमिशन व कार्यालयीन खर्चासह एकूण खर्च (ब) सन ४,७८८ लाख रू. पासून १,९७,२०२ लाख रू. पर्यंत वृद्धीगत होत गेला आहे. व्यवसायातील वृद्धीमुळे खर्चात वाढ झालेचे दिसून येते. निव्वळ मोबदला अदायगी, अंतरिम लाभांश इ. एकूण (क) खर्च सन २००१-०२ मध्ये २,६९४ लाख रू. होता. ९,१८,९४२ लाख रू. इतका अधिक झाला आहे.

सारणी क्र. २० : रिलायन्स लाईफच्या पॉलिसीधारकांचे जमाखर्च पत्रक

(लाख रू.)

तपशील										
	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२००७-०८	२००६-०७	२००५-०६	२००४-०५	२००३-०४	२००२-०३	२००१-०२
विमा हप्ता निव्वळ मिळकत										
अ) विमा हप्ता	६५७११५	६६०४९०	४९३२५४	३२२५४४	१००४६६	२२४२१	१०६५५	३१०६	६४७	२८
ब) पूनर्विमा अस्विकृत	(२३२९)	(१६५६)	(१७२०)	(१२१८)	(४१४)	(२००)	(१४७)	(९६)	(४६)	-
क) पूनर्विमा स्विकृत	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
गुंतवणूकीद्वारे मिळकत										
अ) व्याज, लाभांश, भाडे इ. एकूण	४०११९	२४४९७	१२२०४	५४११	१३९०	७३१	२६९	४८	८	-
ब) विक्रीतील नफा/गुंतवणूक कमी करणे	९४७७७	६७७१३	६४१८	३१६८८	७४९९	९३७	१११	१४	-	-
क) विक्रीतील तोटा/गुंतवणूक कमी करणे	(२९३९७)	(१८३७५)	(७९८१३)	(१५२६९)	(३०३४)	(१४०)	(१६)	-	-	-
ड) बदल/पूर्नमुल्यांकन/किंमत बदल	४०७३७	२७०२६२	(४०१८८)	(२९२४४)	(२५६२)	३०१४	(१०)	(४)	-	-
इ) विमा हप्त्यातील उचल/व्याजातील सूट	४५०६	१३१६	४०३५	५६२	(९)	(१००)	-	(१५)	-	-
फ) स्वामित्व/राखीव निधी	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
असंपादनूक/तोटा										
इतर मिळकत	५२०५	८६४	२४०	२०२४	१३१	७३	१२	९	-	-
युनिट लिंकडमधील वसुली	१६५८१	३०५३४	११०६१८	७८२७६	३२९२२	१०४९४	५७४२	८६३८	-	-
एकूण (अ)	८२७३१३	१०३५६४५	५०५०४७	३९४७७३	१३६३८९	३७२२९	१६६१६	११६९९	६०९	२८
कमिशन										
विमा व्यवसायासंबंधी कार्यालयीन खर्च	५१४८०	६२७८५	५९६९१	२७५७८	९८७७	१४३३	७८७	५४७	१६७	७
शंकास्पद देयकाची तरतूद	१५६२७०	१६३६७३	१९२२९७	१०३०७६	४२९०४	११५९३	७६८०	५२१९	३३९८	११२३
अयोग्य देयक परतावा	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
कर भरणा - तरतूद	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
तरतूद (करांव्यतिरिक्त)	-	-	७९१	९०७	१६१	१२६	-	-	-	-
अ) लघू गुंतवणूक	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ब) इतर	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
एकूण (ब)	२०७७५०	२२६४५९	२५२७७८	१३१५६०	५२९४२	१३१५२	८४६६	५७६६	३५६५	११३०

मोबदला अदा (निव्वळ)	२०११५९	६९३४२	१५५५३	१६२४२	७८९१	३२७९	६९५	५०	९	-
अंतरिम अधिलाभांश अदा	९	५	५	३	३	१	-	-	-	-
विमा पत्रांसंबंधी दायित्वातील किंमत बदल										
अ) एकूण	४०८७७३	७३११६२	२३५१२३	२४६९६८	७५५५२	२०७९७	७५५७	१६४७	१५७	११
ब) अस्विकृत पूनर्विमा रक्कम	-	-	-	-	-	-	(१०२)	-	-	-
क) स्विकृत पूनर्विमा रक्कम	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ड) लिंकड फंडाकडे वर्ग (राखीव निधी)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
एकूण (क)	६०९९४२	८००५०९	२५०६८१	२६३२१३	८३४४६	२४०७७	८१५०	१६९७	१६६	११
जादा राशी/तूट (ड) = (अ) - (ब) - (क)	९६२१	८६७७	१५८७	-	-	-	-	४२३६	(३१२२)	(१११३)
आरंभी शिल्लक	१०२६४	१५८७	-	-	-	-	-	(४२३६)	(१११४)	-
लिंकड पॉलिसीकडून वर्ग (बंद पॉलिसी)	-	-	-	-	-	-	-	-	(४२३६)	-
राखीव निधीकरिता उपलब्ध जादा राशी	१९८८६	१०२६४	१५८७	-	-	-	-	-	-	-
राखीव निधी										
भागधारकांचे खात्यावर वर्ग	४०५	-	-	-	-	-	-	-	-	-
पुढील व्यवहाराकरिता निधी	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(१११३)
बंद युलिप पॉलिसीकरिता राखीव निधी	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
भविष्यातील व्यवहाराकरिता राखीव निधी (विमाधारक)	९२१६	८६७७	१५८७	-	-	-	-	-	-	-
भविष्यातील व्यवहाराकरिता राखीव निधी (भागधारक)	१०२६४	१५८७	-	-	-	-	-	-	-	-
शिल्लक हिशेबपत्रात वर्ग	-	-	-	-	-	-	-	-	(४२३६)	-
एकूण (ड)	१९८८६	१०२६४	१५८७	-	-	-	-	-	-	(१११३)

स्रोत- हॅन्डबुक ऑन इंडियन इन्शुरन्स स्टॅटीस्टीक्स २०१०-११ (पान ८२)

सारणी क्र.३.२० मध्ये रिलायन्स लाईफचे पॉलिसीधारकांचे जमाखर्च पत्रकाची मांडणी केली आहे. सन २००२-०३ मध्ये पुढील व्यवहारांकरिता १११३ लाख रू. वर्ग करणेत आले आहेत. अस्विकृत पूनर्विमा रक्कम १०२ लाख रू. आहे. सन २००२-०३ मध्ये ४२३६ लाख रू. शिल्लक वर्ग करणेत आले असून ही रक्कम सन २००३-०४ मध्ये आरंभी शिल्लक दर्शविते सन २००८-०९ ते सन २०१०-११ मध्ये जादा राशी तूट दर्शविते.

कंपनीची सुरवातीची दोन वर्षे निव्वळ उत्पन्न (अ) कमी दिसून येते. सन २००३-०४ मध्ये ३,१०६ लाख रू. निव्वळ विमा हप्ता मिळकत सन २०१०-११ मध्ये ६,५७,११५ लाख रू. पर्यंत अधिक झाली आहे. सन २००५-०६ पासून गुंतवणुकीद्वारे होणारे मिळकतीमध्ये गती दिसून येते. या वर्षामध्ये २६९ लाख रू.ची मिळकत सन २०१०-११ मध्ये ४०,११९ लाख रू.पर्यंत वधारली आहे.

विमा व्यवसायासंबंधी कार्यालयीन खर्च सन २००२-०३ मध्ये १,१२३ लाख रू. होता. हा सन २०१०-११ मध्ये १,५६,२७० लाख रू. इतका अधिक झाला आहे. विविध शाखांची उभारणी व व्यवस्थापनाचा विस्तार यामुळे या खर्चात वृद्धी झाली आहे. लघु गुंतवणूक सन २००५-०६, २००६-०७ व २००७-०८ या तीन वर्षातच केलेची दिसून येते.

मोबदला, अधिलाभांश इ. एकूण (क) वरील खर्च सन २००१-०२ मध्ये ११ लाख रू. होता. यामध्ये वृद्धी होऊन सन २०१०-११ मध्ये ६,०९,९४२ लाख रू. पर्यंत वाढ झाली आहे. पूर्वीच्या पॉलिसीचा परतावा द्यावा लागत असलेने या खर्चात वाढ झाली आहे. आरंभी शिल्लक राखीव निधी इ. तरतुदीनुसार एकूण (ड) सन २००८-०९, २००९-१० व २०१०-११ मध्ये अनुक्रमे १,५८७ लाख रू. १०,२४६ लाख रू. व १९,८८६ लाख रू. तरतूद दर्शविली आहे.

सारणी क्र.३.२१ : एल.आय.सी.चे आढावा पत्रक (३१ मार्च अखेर)

(लाख रू.)

तपशील	एलआयसी											
	२०११	२०१०	२००९	२००८	२००७	२००६	२००५	२००४	२००३	२००२	२००१	
निधी संकलन स्रोत												
भागधारकांचा निधी												
भागभांडवल	५००	५००	५००	५००	५००	५००	५००	५००	५००	५००	५००	५००
शेअर्स अर्ज - शिल्लक रक्कम	-	-	-	-	-	-	१३२१९	१२०४३	११६७५	-	-	-
कर्मचारी सुरक्षा - शिल्लक रक्कम	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
राखीव आणि जादा शिल्लक	३९५०६	३६०८७	३३१०८	३०२८५	२८७८१	१७२००	-	-	-	१०७८८	-	-
जमा (खर्च) किंमत बदल खाते	३६८	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
एकूण (अ)	४०३७४	३६५८७	३३६०८	३०७८५	२९२८१	१७७००	१३७१९	१२५४३	१२१७५	११२८८	५००	
उसनवार	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
पॉलिसीधारकांचा निधी												
जमा (खर्च) किंमत बदल खाते	१२४४७३९६	११३८६८१५	२७७६८९६	८५९०२५२	६२०५११०	६५२२२४५	२८१५५७२	२१६७२६३	१५४३८२	३०४१४२	१७०६१	-
राखीव संपत्तीमधील गुंतवणूक	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
विम्याची जबाबदारी	९८५३५७१५	८३९४००२६	७२२१७६८२	६१४४५७७६	५२४८०८६८	४४९६०३०७	३८१०२२७६	३२१३५६८३	२७२९९३८६	२२९३९५१४	१८७५२२३७	-
राखीव विमा	६०५०३०	३६६४५७	३६४२९२	३६०८७४	२८०६७५	२८४३२८	२८२६२४	२४७०९५	२४८९८०	२३९४२९	४२	-
लिकड जबाबदारीकरिता तरतूद	१६५८०८५२	१६००३६१७	८७२८८७८	७२६२८०८	३५९९७६४	१३५१७३१	४७४८७९	३७१७३	५९०	३६२	२१९	-
एकूण (ब)	१२८१६८९९३	१११६९६९१५	८४०८७७४८	७७६५९७०९	६२५६६४१८	५३११८६१२	४१६७५३५१	३४५८७२१४	२७७०३३३८	२३४८३४४७	१८७६९५५९	
करविषयक जबाबदाऱ्या	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
भविष्यकालीन तरतूद	३४९१	८११६	५९३१	-	-	२७२४	१९६६	२४९८	५२०	३५०२१८	-	-
एकूण (अ+ब सह)	१२८२१२८५८	१११७४१६१८	८४१२७२८७	७७६९०४९४	६२५९५६९९	५३१३९०३५	४१६९१०३६	३४६०२२५४	२७७१६०३४	२३८४४९५३	१८७७००५९	
निधीचा विनियोग												
गुंतवणूक												
भागधारक	३८२५७	३५३७६	३१९५०	२९३२०	२७९४५	१६६४०	१२०६३	११६१३	१०७५३	१०५००	-	-
पॉलिसीधारक	९७०१६७१०	८३३०४१२७	६३८९६१७०	६०५३९७०१	५११११२८३	४५२७८६४२	३५५६८५५८	२९६९६५१८	२२६३७४४२	१८६४१४६०	१४२४९२४३	-

लिक्विड पॉलिसीच्या जबाबदाऱ्याकरिता मालमत्ता	१७९९८९७१	१७०३२५१८	९०४१०२९	७५१७६३०	३६०३०६०	१२३१५२८	४२२५१०	२०९८७	५६५	-	-
कर्जे	८३८८२६५	८२९९७०९	७९४७७१२	७३२१३५६	६३०८१५२	५५१२४३८	५१९९१९३	४३५५८१८	३७०७४७४	३४२६७९०	३१६९६८५
स्थिर मालमत्ता	२८३९४१	३१२२९९	२९७९८०	२११७७०	१४०३५६	१२६२१४	१२१८४३	११३८९७	१०६३१९	९४४५०	८९७७७
अचानक उद्भवणारा खर्च	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
करविषयक जबाबदाऱ्या	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
अ) तरल मालमत्ता											
रोख रक्कम आणि बँक बॅलन्स	२३२७२८६	१४१५८९३	१७२९२६४	१७७३९७७	१३२९८०७	१२८०२०२	८००१५६	१००७३८९	९८१६९७	७१६९६२	४७८७०६
उचल आणि इतर मालमत्ता	३८०७२०८	३५३१९१७	३१४२२०३	२५०५५२६	२१०१७६७	१८२४१२६	१६१९७०५	१३६५२७८	१६०९७४६	१३७५७९८	१२६४०५३
एकूण (अ)	६१३४४९३	४९४७८०९	४८७१४६७	४२७९५०३	३४३१५७४	३१०४३२८	२४१९८६१	२३७२६६७	२५९१४४३	२०९२७६०	१७४२७५९
ब) सद्यस्थितीतील जबाबदाऱ्या	३९७११	५९२८२२	३७१८०५	६३१५२०	४५६५८५	५७४२७३	४८९०२५	४९९८०२	४७३०७२	३७७६८२	३१५३९७
तरतुदी	१६०८०६७	१५९७३९८	१५८७२१७	१५७७२६५	१५७००८६	१५५६४८३	१५६३९६६	१४६९४४४	८६४८९०	४३३२५	१६६००८
एकूण (ब)	१६४७७७८	२१९०२२०	१९५९०२२	२२०८७८५	२०२६६७१	२१३०७५६	२०५२९९१	१९६९२४७	१३३७९६२	४२१००७	४८१४०५
निव्वळ तरल जायदाद (क) = (अ-ब)	४४८६७१५	२७५७५९०	२९१२४४५	२०७०७१८	१४०४९०२	९७३५७२	३६६८७०	४०३४२१	१२५३४८१	१६७१७५३	१२६१३५४
इतर खर्च	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(बाहेरील खर्च किंवा जमा-खर्च पत्रकातील दुरुस्ती)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
भागधारकांचे जमाखर्च पत्रकातील दुरुस्ती	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
पॉलिसीधारकांचे जमाखर्च पत्रकातील दुरुस्ती	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
एकूण	१२८२१२८५८	११७४१६१८	८४१२७२८७	७७६९०४९४	६२५९५६९९	५३१३९०३५	४१६९१०३६	३४६०२२५४	२७७१६०३४	२३८४४९५३	१८७७००५९

स्रोत- हॅन्डबुक ऑन इंडियन इन्शुरन्स स्टॅटीस्टीक्स २०१०-११ (पान १००)

सारणी क्र.३.२१ मध्ये एल.आय.सी. चे आढावा पत्रकाची मांडणी केली आहे. सन २००१ ते २०११ या अकरा वर्षांच्या कालावधीचा ३१ मार्च अखेरचा ताळेबंदातील रक्कम लाख रुपयांमध्ये आहे. यामध्ये निधी संकलनाचे स्रोत दिले असून त्यानुसार जमा रक्कमेचा तपशील त्या-त्या वर्षांच्या रकान्यामध्ये मांडला आहे. यामध्ये भागभांडवल, शेअर्स, राखीव निधी, जादा शिल्लक इ. ची एकूण (अ) दर्शविली आहे.

एकूण (ब) मध्ये पॉलिसीधारकांचा निधी व उसनवारीची माहिती दिली आहे. उसनवार नसलेचे (-) चिन्हाने दर्शविले आहे. विम्याची जबाबदारी, राखीव विमा व लिंकड विम्याचे जबाबदारीची तरतुद स्पष्ट केली आहे. करविषयक जबाबदाऱ्या नसलेने भविष्यकालीन तरतुद दिली आहे. अ+ब सह एकूण रक्कमेची मांडणी केली आहे. निधीचा विनियोग कशाप्रकारे केला आहे ते स्पष्ट करताना गुंतवणूकी, भागधारक व पॉलिसीधारकांच्या निधी व लिंकड पॉलिसीतील मालमत्तेची आकडेवारी स्पष्ट केली आहे. कर्जे अदायगी व स्थिर मालमत्तेची आकडेवारी स्पष्ट केली आहे. रोख रक्कम व बँक बॅलन्स सांगताना इतर मालमत्तेची आकडेवारी व्यक्त केली आहे. एकूण (अ) विनियोगाची रक्कम ठळक आकड्यांनी दर्शविली आहे. सद्यस्थितीतील जबाबदाऱ्या व तरतुदी एकूण (ब) दर्शविलेल्या आहेत. निव्वळ तरल जायदाद (क) ही (अ-ब) ने दर्शविली आहे.

एलआयसीचे भाग भांडवल सुरवातीपासून ५०० लाख रू. स्थिर भागभांडवल असून राखीव निधी व जादा शिल्लकमध्ये वृद्धी झालेचे दिसून येते. सन २००२ च्या ३१ मार्च अखेर १०,७८८ लाख रू. राखीव निधी ३१ मार्च २०११ अखेर ३९,५०६ लाख रू. पर्यंत वृद्धिंगत झाला आहे. यामध्ये सन २००३, ०४, ०५ या तीन वर्षांत राखीव निधीकडे रक्कम वर्ग करणेत आलेली आहे. निधी संकलन एकूण (अ) सन २००१ मध्ये ५०० लाख रू. पासून सन ३१ मार्च २०११ अखेर ४०,३७४ लाख रू. पर्यंत अधिक झाला आहे.

कोणतीही उसनवार न करता विम्याची जबाबदारी व लिंकड विम्याची तरतुद एकूण (ब) ३१ मार्च २००१ अखेर १,८७,६९,५५९ लाख रू. होती. यामध्ये वृद्धी होऊन ३१ मार्च २०११ अखेर १२,८२,१२,८५८ लाख रू. इतकी झाली. यावरून व्यवसायात प्रतिवर्षी वृद्धी होत असलेचे स्पष्ट होते. याकरिता (अ+ब) ची एकूण आकडेवारी स्पष्ट करणेत आली आहे. यामध्ये भविष्यकालीन तरतुदींचा समावेश आहे.

निधीचा विनियोग स्पष्ट करताना भागधारक व पॉलिसी धारकांना जबाबदाऱ्या व स्थिर मालमत्ता एकूण (अ) द्वारे दर्शविली आहे. ३१ मार्च २००१ मध्ये १७,४२,७५९ लाख रू. निधीचा विनियोग दर्शविला असून ३१ मार्च २०११ अखेर हा ६१,३४,४९३ लाख रू. इतका अधिक झाला आहे. (ब) सद्य स्थितीतील तरतुदी दर्शविते. याकरिता (अ-ब) = (क) निव्वळ तरल जबाबदारी स्पष्ट करताना ३१ मार्च २००१ अखेर १२,६९,३५४ लाख रू. व ३१ मार्च २०११ अखेर ४४,८६,७१५ लाख रू. दर्शवित आहेत. शेवटी जमाखर्च पत्रकातील दुरुस्तीसह एकूण रक्कम दर्शविणेत आली आहे.

सारणी क्र. ३.२२ : एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफचे आढावा पत्रक (३१ मार्च अखेर) (लाख रू.)

तपशील	एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड											
	२०११	२०१०	२००९	२००८	२००७	२००६	२००५	२००४	२००३	२००२	२००१	
निधी संकलन स्रोत												
भागधारकांचा निधी												
भागभांडवल	१९९४८८	१९६८००	१७९५८२	१२७०६४	८००७१	६१९२७	३१९०९	२५४४१	२१६७३	१६६१८	१६६१८	
शेअर्स अर्ज - शिल्लक रक्कम	-	-	-	-	२८७४	-	-	-	-	-	-	-
कर्मचारी सुरक्षा - शिल्लक रक्कम	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
राखीव आणि जादा शिल्लक	२२०६८	५५२९	५५२९	५५२९	६५९	६५९	-	-	-	२५	-	-
जमा (खर्च) किंमत बदल खाते	(४)	१८४४	(७७६)	३९		७३१	३६	२९	(७८)	-	-	-
एकूण (अ)	२२१५५२	२०४१७३	१८४३३५	१३२६३१	८३६०४	६३३१७	३१९४५	२५४६९	२१५९४	१६६४३	१६६१८	
उसनवार												
पॉलिसीधारकांचा निधी												
जमा (खर्च) किंमत बदल खाते	(१५४)	२०५१	(२९६९)	१९३७	९१२	२०९६	१७५०	३४४	-	-	-	-
राखीव संपत्तीमधील गुंतवणूक												
विम्याची जबाबदारी	५१२३३३	३७६६६९	२९०९२४	२४३६६७	१७३९१५	११४८८०	६३७७४	३३३६४	१४३७५	-	-	-
राखीव विमा	०	-	-	-	-	-	-	-	-	२७८९	९९	-
लिव्ह जबाबदारीकरिता तरतूद	२०५२३१३	१५५२१७८	६८७८२९	५९४५१६	२८५१६८	११९३६१	१९१८३	१६५५	-	-	-	-
एकूण (ब)	२५६४४९२	१९३०८९८	१७५७८५	८४०१२१	४५९९९५	२३६३३७	८४७०७	३५३६३	१४३७५	२७८९	९९	
करविषयक जबाबदाऱ्या												
भविष्यकालीन तरतूद	४४७२३	२५५४८	१११८४	२४७०	५९५	२५५	-	-	२६	३२१	४८	-
एकूण (अ+ब सह)	२८३०७६७	२१६०६२०	१९७१३०३	९७५२२२	५४४१९५	२९९९०९	११६६५१	६०८३३	३५९९५	१९७५३	१६७६५	
निधीचा विनियोग												
गुंतवणूक												
भागधारक	६९९९७	६३०४८	४२९१६	४२१३१	१५२९७	१३८०९	९८४३	६३९५	८८००	९७३१	११९८०	
पॉलिसीधारक	५३३४९८	४३४१५४	३०१५२७	२३२९९०	१७७८२९	११६९५०	६०८७९	३३९९५	१३१०४	३०१६	१४१	
लिव्ह पॉलिसीच्या जबाबदाऱ्याकरिता मालमत्ता	२०५२३१३	१५५२१७८	६८७८२९	५९४५१६	२८५१६८	११९३६१	१९१८३	१६५५	-	-	-	-

कर्जे	३३१२	४०४	३०२	१८६	१२६	२९४	१२०	५८	६५	६७	-
स्थिर मालमत्ता	२३९५७	११४३८	१४५१३	१३३१८	७३६१	६०१३	७३१८	५०२८	४२३४	३३६८	२७९
अचानक उद्भवणारा खर्च		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
करविषयक जबाबदाऱ्या		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
अ) तरल मालमत्ता											
रोख रक्कम आणि बँक बॅलन्स	३८३७३	३०३०२	४१०८७	४४९३२	३३६३६	२८७९६	७३३५	५८२६	३७२६	१४५२	४४६०
उचल आणि इतर मालमत्ता	६७७०३	४९१७८	५४२८७	४०८२५	१९६२०	९९०१	४०९५	२३४४	१६३९	९९३	७११
एकूण (अ)	१०६०७६	७९४७९	९५३७४	८५७५७	५३२५५	३८६९७	११४३०	८१७०	५३६५	२४४५	५१७१
ब) सद्यस्थितीतील जबाबदाऱ्या	१३०३७६	१२४८५४	८८२०२	६१२९१	३८७४७	२६५८६	१०६९६	४०९४	२९४६	१४९५	९४१
तरतुदी	१५०१	१८७६	२०८८	१२२०	३०८	२८७	२०७	१८३	९२	२३	-
एकूण (ब)	१३१८७७	१२६७३२	९०२९०	६२५१२	३९०५५	२६८७३	१०९०४	४२७७	३०३८	१५१८	९४१
निव्वळ तरल जायदाद (क) = (अ-ब)	(२५८०१)	(४७२५१)	५०८३	२३२४६	१४२००	११८२४	५२७	३८९३	२३२७	९२७	४२३०
इतर खर्च		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(बाहेरील खर्च किंवा जमा-खर्च पत्रकातील दुरुस्ती)											
भागधारकांचे जमाखर्च पत्रकातील दुरुस्ती	१५६५५०	१४६६५०	११९१३१	६८८३५	४४२१४	३१६५८	१८७८२	९८०८	७४६५	२६४४	१३५
पॉलिसीधारकांचे जमाखर्च पत्रकातील दुरुस्ती	१६९३९	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
एकूण	२८३०७६७	२१६०६२०	११७१३०३	९७५२२२	५४४१९५	२९९९०९	११६६५१	६०८३३	३५९९५	१९७५३	१६७६५

स्रोत- हॅन्डबुक ऑन इंडियन इन्शुरन्स स्टॅटीस्टीक्स २०१०-११ (पान १०४)

सारणी क्र.३.२२ मध्ये एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफचे आढावा पत्रकाची मांडणी केली आहे. सन २००१ ते २०११ या अकरा आर्थिक वर्षातील ३१ मार्च अखेरचा ताळेबंद रक्कम लाख रूपयांमध्ये आहे. निधी संकलन स्रोत एकूण (अ) मध्ये ३१ मार्च २००१ अखेर १६,६१८ लाख रू. भाग भांडवल जमा असून यामध्ये वृद्धी होत गेली आहे. ३१ मार्च २०११ अखेर १,९९,४८८ लाख रू. भाग भांडवल जमा आहे. राखीव व जादा शिल्लकीमुळे ३१ मार्च २०११ अखेर एकूण (अ) २,२१,५५२ लाख रू. चा निधी जमा आहे. विम्याची जबाबदारी व लिंकड जबाबदारीकरिता तरतूद ३१ मार्च २००४ अखेर १६५५ लाख रू. होते. एकूण (ब) ३१ मार्च २००१ अखेर ९९ लाख रू.चा निधीमध्ये वृद्धी होऊन ३१ मार्च २०११ अखेर २५,६४,४९२ लाख रू. चा निधी कंपनीकडे जमा आहे. (अ+ब) सह भविष्यकालीन तरतूद ३१ मार्च २००१ अखेर १६,७६५ लाख रू. असून यामध्ये ३१ मार्च २०११ अखेर २०,५२,३१३ लाख रू.पर्यंत वृद्धी झाली.

निधीचा विनियोग, भागधारकांची गुंतवणूक मालमत्ता, स्थिर मालमत्ता एकूण (अ) ३१ मार्च २००१ अखेर ५,१७१ लाख रू. आहे. ३१ मार्च २०११ अखेर ही रक्कम १,०६,०७६ लाख रू. पर्यंत वृद्धीगत झाली आहे. प्रतिवर्षी व्यवसायातील वृद्धीमुळे तरल मालमत्तेत वृद्धी झाली आहे. सद्यस्थितीतील जबाबदाऱ्यांची एकूण (ब) तरतूद ३१ मार्च २०११ अखेर १,३१,८७७ पर्यंत तरतूद करणेची क्षमता कंपनीकडे निर्माण झाली आहे.

भागधारकांकडील जमाखर्च पत्रकातील दुरुस्ती व पॉलिसी धारकांकडील जमाखर्च पत्रकातील दुरुस्तीसह एकूण रक्कम ३१ मार्च २००१ अखेर १६,७६५ लाख रू. असून ३१ मार्च २०११ अखेर २८,३०,७६७ लाख रू. आहे.

सारणी क्र. ३.२३ : आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल लाईफचे आढावा पत्रक (३१ मार्च अखेर) (लाख रू.)

तपशील	आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल											
	२०११	२०१०	२००९	२००८	२००७	२००६	२००५	२००४	२००३	२००२	२००१	
निधी संकलन स्रोत												
भागधारकांचा निधी												
भागभांडवल	१४२८४६	१४२८१४	१४२७२६	१४०१११	१३१२३०	११८५००	९२५००	६७५००	४२५००	१९०००	१५०००	
शेअर्स अर्ज - शिल्लक रक्कम		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
कर्मचारी सुरक्षा - शिल्लक रक्कम	५	११	२३	११	-	-	-	-	-	-	-	
राखीव आणि जादा शिल्लक		९	८५	१९२	१९४	५२४	-	-	-	-	-	
जमा (खर्च) किंमत बदल खाते	३३६०६९	३३५८८४	३३५२९२	२३७१३१	७५९३८	-	-	-	-	-	२२	
	६५६	(९६)	(१५)	९८	२९१०	१८०३	१	५	-१०७	-	-	
एकूण (अ)	४७९५७७	४७८६२२	४७८१११	३७७५४३	२१०२७३	१२०८२७	९२५०१	६७५०५	४२३९३	१९०००	१५०२२	
उसनवार		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
पॉलिसीधारकांचा निधी												
जमा (खर्च) किंमत बदल खाते	२३१५४	२४९३४	२१३२	१७७५२	१०१५०	१२४६७	२०७४	१३३३	-	-	-	
राखीव संपत्तीमधील गुंतवणूक	६६८९	६६८९	३१६३	३१६३	३१६३	-	-	-	-	-	-	
विम्याची जबाबदारी	५८८७५५	३५८९३३	२९९८७१	२३५४५९	१७६५६२	११२२४८	७९३५३	५६८८६	३२०४४	१३३२०	४९४	
राखीव विमा		-	-	-	-	-	-	-	-	-	(२०६५)	
लिव्ह जबाबदारीकरिता तरतूद	५८२३२९८	५०३७६१०	२८०५४८९	२४४५६८२	१३०७६२७	६९९९६३	२६५४०६	८६५००	२०८१७	७५४	-	
एकूण (ब)	६४४१८९६	५४२८१६६	३११०६५५	२७०२०५६	१४९७५०२	८२४६७८	३४६८३३	१४४७२०	५२८६१	१४०७४	(१५७१)	
करविषयक जबाबदाऱ्या		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
भविष्यकालीन तरतूद	९७२२०	१२३२४२	७१७३३	५३७८५	२१४८५	११३४४	३१७५	-	-	-	-	
एकूण (अ+ब सह)	७०१८६९३	६०३००२९	३६६०४९९	३१३३३८४	१७२९२६०	९५६८४९	४४२५०९	२१२२२४	९५२५४	३३०७४	१३४५१	
निधीचा विनियोग												
गुंतवणूक												
भागधारक	१९७६४७	१२८५०३	६६२०१	२११०२	१५६७२	४४८४७	३२०९५	२१८५३	१२८१४	५१५९	१२१५४	

पॉलिसीधारक	७२१७१९	४४५६५७	३४१६४१	३४४९३०	२३४२११	१२५१४६	८०४५४	५७४४९	३२९९४	१३२५८	-
लिक्विड पॉलिसीच्या जबाबदाऱ्याकारिता मालमत्ता	५८८२६५३	५१४६९२६	२८६१३९५	२४८६६१५	१३२५२३२	७०७८८५	२६५४०६	८६५००	२०८१७	७५४	-
कर्जे	८६९	११६०	१९६०	३७९	४०४	१४२	२५२	२१६	-	-	-
स्थिर मालमत्ता	१९८२६	२६३४०	३३१२१	३२७७४	२१९४४	६१०५	६३०१	५४८१	४१४२	२८१९	१४१८
अचानक उद्भवणारा खर्च	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
करविषयक जबाबदाऱ्या	१७८४४	२९५५२	३१८०८	२१७०८	६९००	२६२४	१०७९	-	१०२४	१०२४	-
अ) तरल मालमत्ता											
रोख रक्कम आणि बँक बॅलन्स	३३०३२	३०५४०	३५५८८	६१६५१	४८२३८	२४५९०	१९९५९	५०३२	३२०४	१०७१	३४१
उचल आणि इतर मालमत्ता	३३४७३	२९६६०	३६१५५	४५४६६	२३५९३	११२११	७१४४	४६६४	२१०९	११९६	६३८
एकूण (अ)	६६५०५	६०२००	७१७४३	१०७११७	७१८३१	३५८००	२७१०२	९६९७	५३०४	२२६७	९७९
ब) सद्यस्थितीतील जबाबदाऱ्या	१५८९६७	१५७१७०	११३०३७	१६०८१९	९९४७८	५९३४९	३७९०९	१६१८४	६९६८	२७४०	११००
तरतुदी	४९१	२९८८	११९७९	२००९९	७६२५	१६३१	८४२	१९५	१२३	-	-
एकूण (ब)	१५९४५८	१६०१५८	१२५०१७	१८०९१७	१०७१०३	६०९८०	३८७५०	१६३७९	७०९१	२७४०	११००
निव्वळ तरल जायदाद (क)=(अ-ब)	(९२९५३)	(९९३५८)	(५३२७४)	(७३८०१)	(३५२७२)	(२५१८०)	(११६४८)	(६६८३)	(१७८७)	(४७३)	(१२१)
इतर खर्च											
(बाहेरील खर्च किंवा जमा-खर्च पत्रकातील दुरुस्ती)											
भागधारकांचे जमाखर्च पत्रकातील दुरुस्ती	२७१०८७	३५१८४९	३७७६४६	२९९६७६	१६०१७०	९५२७९	६८५७०	४७४०७	२५२४९	१०५३२	-
पॉलिसीधारकांचे जमाखर्च पत्रकातील दुरुस्ती											
एकूण	७०१८६९३	६०३००२९	३६६०४९९	३१३३३८४	१७२९२६१	९५६८४९	४४२५०९	२१२२२४	९५२५४	३३०७४	१३४५१

स्रोत- हॅन्डबुक ऑन इंडियन इन्शुरन्स स्टॅटीस्टीक्स २०१०-११ (पान १०५)

सारणी क्र.३.२३ मध्ये आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल लाईफचे आढावा पत्रक दिले आहे. ३१ मार्च अखेरचा जमाखर्च लाख रुपयांमध्ये आहे. सन २००१ ते २०११ या अकरा वर्षांतील ३१ मार्च अखेरचा ताळेबंद सांगताना विविध तपशिलांची मांडणी केली आहे. एकूण (अ) मध्ये निधी संकलन स्रोत दिले असून ३१ मार्च २००१ अखेर १५,००० लाख रू. भागभांडवल कंपनीकडे असून ३१ मार्च २०११ अखेर १,४२,८४६ लाख रू. भागभांडवलाची उभारणी करणे कंपनीस शक्य झाले आहे. त्यामुळे १५,०२२ लाख रू. निधी ३१ मार्च २०११ अखेर ४,७९,५७७ लाख रू. पर्यंत अधिक जमा झाला आहे. विम्याची जबाबदारी लिंकड विम्यामधील तरतुदीसह एकूण (ब) मध्ये दर्शविणेत आली आहे. ३१ मार्च २०११ अखेर ही रक्कम ६४,४१,८९६ लाख रू. आहे. यामध्ये राखीव संपत्तीमधील गुंतवणूक ६,६८९ लाख रू. आहे. ३१ मार्च २००७ पासून या पद्धतीची गुंतवणूक कंपनीद्वारे करणेत आली असून यावर्षी ३,१६३ लाख रू. ची गुंतवणूक करणेत आली. यामध्ये पाच वर्षांत दुप्पट गुंतवणुकीची क्षमता कंपनीकडे निर्माण झाली हे कंपनीचे विमा व्यवसायातील वृद्धीचे प्रतीक आहे.

(अ+ब) सह भविष्यकालीन तरतुद ३१ मार्च २००१ अखेर १३,४५१ लाख रू. होती. यामध्ये वृद्धी होऊन ३१ मार्च २०११ अखेर ७०,१८,६९६ लाख रू. पर्यंत अधिक तरतुद भविष्यकाळाकरिता कंपनीद्वारे करणेत आली आहे.

भागधारक व पॉलिसीधारकांचे गुंतवणुकीचा विनीयोग एकूण (अ) मध्ये तरल मालमत्तेसह दर्शविणेत आला आहे. ३१ मार्च २००१ अखेर ९७९ लाख रू. ची मालमत्ता ३१ मार्च २०११ अखेर ६६,५०५ लाख रू. पर्यंत अधिक झाली आहे. व्यवसायातील वृद्धीमुळे प्रतीवर्षी ही रक्कम अधिक होत असलेचे दिसून येते. सद्यस्थितीतील जबाबदाऱ्यांची तरतुदी (ब) नुसार ३१ मार्च २००१ अखेर ११०० लाख रू. करणेत आली. ३१ मार्च २०११ अखेर या तरतुदी १,५९,४५८ लाख रू. पर्यंत करणेत आल्या आहेत. एकूण इतर खर्च ३१ मार्च २००१ अखेर १३,४५१ लाख रू. पासून वृद्धिंगत होत जात ७०,१८,६९६ लाख रू. पर्यंत अधिक झाला आहे.

सारणी क्र.३.२४ रिलायन्स लाईफचे आढावा पत्रक (३१ मार्च अखेर)

(लाख रू.)

तपशील	रिलायन्स									
	२०११	२०१०	२००९	२००८	२००७	२००६	२००५	२००४	२००३	२००२
निधी संकलन स्रोत										
भागधारकांचा निधी										
भागभांडवल	११६५८४	११६४६४	११६२३३	११४७७०	६६४००	३३१००	२१७१०	१६०००	१२४३६	१२४३६
शेअर्स अर्ज - शिल्लक रक्कम		-	-	-	-	-	-	-	-	-
कर्मचारी सुरक्षा - शिल्लक रक्कम		-	-	-	-	-	-	-	८२२	-
राखीव आणि जादा शिल्लक		-	-	-	-	-	-	-	-	-
जमा (खर्च) किंमत बदल खाते	१९२८५०	१८०९७०	१५८१०१	३६६३०	-	-	-	-	-	२०७
	१८०	२०७	(७२९)	(२०२)	१४	१९०	११	६	(१५)	-
एकूण (अ)	३०९६१५	२९७६४१	२७३६०५	१५११९८	६६४१४	३३२९०	२१७२१	१६००६	१३२४४	१२६४३
उसनवार		-	-	-	-	१	४१९	३४३	३६४	३७३
पॉलिसीधारकांचा निधी										
जमा (खर्च) किंमत बदल खाते	६४८	६७७	(९४२)	(२००)	३६	१०२	९	१	-	-
राखीव संपत्तीमधील गुंतवणूक		-	-	-	-	-	-	-	-	-
विम्याची जबाबदारी	९३०९६	४८७५८	३२४७२	२२४२८	१३५००	६५६८	१७९०	८३२	२५४	११
राखीव विमा	-	-	-	-	-	-	-	-	(४२३६)	(१११४)
लिकड जबाबदारीकरिता तरतूद	१६३४५५०	१२७०११५	५५५२३८	३३०१५९	९२११९	२३५००	७४८०	९८३	२३	-
एकूण (ब)	१७२८२९४	१३१९५५०	५८६७६९	३५२३८७	१०५६५५	३०१६९	९२७९	१८१६	(३५९५)	(७३०)
करविषयक जबाबदाऱ्या		-	-	-	-	-	-	-	-	-
भविष्यकालीन तरतूद	१९४८१	१०२६४	१५८७	-	-	-	-	-	-	-
एकूण (अ+ब सह)	२०५७३८९	१६२७४५६	८६१९६२	५०३५८५	१७२०६९	६३४६०	३१४१९	१८१६६	९६४९	११९१३
निधीचा विनियोग										
गुंतवणूक										
भागधारक	३७७७५	३६९३१	३९४७०	२२२२३	१४६४०	९८६४	८६७९	८६१७	८४४०	-
पॉलिसीधारक	९९११२	५२६४५	३४२६६	२५२९३	१४२१२	६८२६	१७९०	८१९	२५४	-

लिकड पॉलिसीच्या जबाबदाऱ्याकरिता मालमत्ता	१६४८६४०	१२७६५०५	५५५२३८	३३०१५९	९२११९	२३५००	७४८२	९८३	२३	-
कर्जे	३०८०	३०१८	२९९१	१४०	१२३	१८८	-	-	-	-
स्थिर मालमत्ता	८१३	१३९७	४४१५	७०४४	५७३६	१४४५	१२४७	८०५	७३०	६९४
अचानक उद्भवणारा खर्च	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
करविषयक जबाबदाऱ्या	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
अ) तरल मालमत्ता										
रोख रक्कम आणि बँक बॅलन्स	२७२२०	४९८७८	४१०२५	४१३४२	१४६७२	५१०१	१०३२	६९०	६४५	१२०१३
उचल आणि इतर मालमत्ता	२०५६६	१३४५२	१४२९३	१६७९९	५६२१	१७९९	९९१	६८६	४२९	१२९
एकूण (अ)	४७७८६	६३३३०	५५३१८	५८१४१	२०२९२	६९००	२०२२	१३७६	१०७५	१२१४२
ब) सद्यस्थितीतील जबाबदाऱ्या	६०१३२	७३५१४	६८६३४	६९९३१	१९७७१	७३९०	२१२९	१३७८	८४१	९९९
तरतुदी	-	२४३	१११	-	८९९३	७२	३२	१४	३३	४
एकूण (ब)	६०१३२	७३७५७	६८७४५	६९९३१	२८७६४	७४६२	२१६१	१३९२	८७३	९२३
निव्वळ तरल जायदाद (क) = (अ-ब)	(१२३४६)	(१०४२७)	(१३४२७)	(११७९०)	(८४७१)	(५६२)	(१३९)	(१६)	२०१	११२१९
इतर खर्च (बाहेरील खर्च किंवा जमा-खर्च पत्रकातील दुरुस्ती)		-	-	-	-	-	-	-	-	-
भागधारकांचे जमाखर्च पत्रकातील दुरुस्ती	२८०३१६	२६७३८७	२३९००८	१३०५१७	५३७१०	२२१९९	१२३६०	६९५९	-	-
पॉलिसीधारकांचे जमाखर्च पत्रकातील दुरुस्ती		-	-	-	-	-	-	-	-	-
एकूण	२०५७३८९	१६२७४५६	८६१९६२	५०३५८५	१७२०६९	६३४६०	३१४१९	१८१६६	९६४९	११९१३

स्रोत- हॅन्डबुक ऑन इंडियन इन्शुरन्स स्टॅटीस्टीक्स २०१०-११ (पान १०८)

सारणी क्र.३.२४ मध्ये रिलायन्स लाईफचे आढावापत्रक दिले आहे. सन २००२ ते २०११ या आर्थिक वर्षातील ३१ मार्च अखेरचा ताळेबंद लाख रुपयांमध्ये आहे. ३१ मार्च २००२ अखेर १२,६४३ लाख रू. निधीचे संकलन कंपनीद्वारे करणेत आले असून यामध्ये १२,४३६ लाख रू. चे भागभांडवल कंपनीद्वारे उभारणेत आले असून ३१ मार्च २०११ अखेर यामध्ये वृद्धी होऊन १,१६,५८४ लाख रू. भागभांडवल जमा आहे एकूण ३,०९,६१५ लाख रू.चे निधी संकलन या वर्षाअखेर झाले आहे. विम्यातील जबाबदारी व लिंकड विम्यातील जबाबदारीतील तरतुदी एकूण (ब) मध्ये ३१ मार्च २०११ अखेर १७,२८,२९४ लाख रू. करणेत आली आहे. लिंकड विम्यातील तरतुदीकरिता ३१ मार्च २००३ अखेर २३ लाख रू. करणेत आली. यामध्ये ३१ मार्च २०११ अखेर १६,३४,५५० लाख रू. ची तरतुद करणेत आली आहे. (अ+ब) सह भविष्यकालीन तरतुदी ३१ मार्च २००२ अखेर ११,९१३ लाख रू. करणेत आली. ३१ मार्च २०११ अखेर ही रक्कम २०,५७,३८९ लाख रू. पर्यंत अधिक करणेत आली आहे. ३१ मार्च २००९, २०१०, २०११ या तीन आर्थिक वर्षाअखेर भविष्यकालीन तरतुद अनुक्रमे १,५८७ लाख रू. १०,२६४ लाख रू. व १९,४८१ लाख रू. करणेत आली आहे.

निधीचा विनियोग एकूण (अ) नुसार ३१ मार्च २००२ अखेर १२,१४२ लाख रू. करणेत आला असून ३१ मार्च २०११ अखेर ४७,७८६ लाख रू. करणेत आला आहे. सद्य स्थितीतील तरतुदी(ब) ३१ मार्च २००१ अखेर ९२३ लाख रू. करणेत आल्या. यामध्ये वृद्धी होऊन ३१ मार्च २०११ अखेर ६०,९२३ लाख रू. करणेत आले. आयुर्विमा व्यवसायातील कंपनीची वृद्धी झालेने या तरतुदी आवश्यक बनलेचे दिसून येते.

इतर एकूण खर्च ३१ मार्च २००२ अखेर ११,९१३ लाख रू. असून ३१ मार्च २०११ अखेर २०,५७,३८९ लाख रू.पर्यंत वृद्धी झाली आहे.

३.४ सारांश -

भारतीय आयुर्विमा उद्योगाचे कोल्हापूर विभागाचे आर्थिक विश्लेषण करणेच्या उद्देशाने भारतीय आयुर्विमा महामंडळ, कोल्हापूर विभागातील तीन जिल्हे कोल्हापूर, रत्नागिरी व सिंधुदुर्ग यांचा संक्षिप्त आढावा घेणेत आला आहे. एल.आय.सी.चे कार्याशी तुलनात्मक अभ्यास करणेच्या दृष्टीने भारतातील खाजगी आयुर्विमा क्षेत्र व एल.आय.सी.च्या नविन पॉलिसींच्या विक्रीची

आकडेवारी स्पष्ट केली आहे. यामध्ये वैयक्तिक विमा एजंट संख्या, कार्पोरेट विमा एजंट संख्या दिली आहे. एलआयसी व तुलनात्मक अभ्यासाकरिता निवडलेल्या तीन खाजगी आयुर्विमा कंपनींची सन २००१ ते २०१० या कालखंडातील एचडीएफसी लाईफ, आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ व रिलायन्स लाईफ या तीन खाजगी कंपन्यांची भारतातील वैयक्तिक जमा विमा राशी व विमापत्रांची विक्री स्पष्ट केली आहे. भारतातील एकूण खाजगी क्षेत्र व एकूण २२ आयुर्विमा कंपनींसह एलआयसी चा जमा आयुर्विमा हप्ता, एकल हप्ता, लिंकड नॉन लिंकड विमा व्यवसाय कंपन्यांचे रोखे, भाग भांडवल इ. विश्लेषण करणेत आले आहे. एलआयसी व निवडलेल्या आयुर्विमा कंपनींचे रोखे पत्रक, जमाखर्च पत्रक, आढावा पत्रकांची आकडेवारीची मांडणी करून त्यावर भाष्य केले आहे. यामध्ये जमा निधी, व्यवस्थापकीय खर्च इ. वर टिप्पणी केली आहे.

सारणी क्र.३.१५ निवडलेल्या आयुर्विमा कंपनीचा भारतातील वैयक्तिक विमा विक्री व्यवसाय

(पॉलिसीची संख्या हवामामध्ये)

तपशील	एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड						आयसीआयसीआय फुडेन्शियल						रिलायन्स						एलआयसी						एकूण खाजगी					
	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२००७-०८	२००६-०७	२००५-०६	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२००७-०८	२००६-०७	२००५-०६	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२००७-०८	२००६-०७	२००५-०६	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२००७-०८	२००६-०७	२००५-०६	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२००७-०८	२००६-०७	२००५-०६
आयुर्विमा व्यवसाय																														
आर्थिक वर्षातील पॉलिसीची स्थिती	१४९७	१२४४	९९६	७५२	५९०	४९०	९७२	१३१२	१०३७	७३४	४७३	३७४	६००	२३४	२२०	१८९	७७	४८	२२६०५८	२१०१५४	१९२४२८	१८९४१९	१७९५६४	१६२९५९	२३५०६५	२१७६८५	१९८१६९	१९४१६४	१८३१०९	१६५३५९
आर्थिक वर्षातील अधिक्य	३१४	४२७	३६८	३१७	१९८	२२२	६२०	५२३	९१३	७०६	४२६	२३७	१५४७	४५०	१०६	७७	१६२	४७	३५३९२	३२९०७	३२०१७	२०४९६	२२९५९	३०९४७	४१९८९	३६९३९	३५४४८	२२८१२	२५०५५	३२७१५
आर्थिक वर्षातील परतावा, वजावट	२१४	१७४	१२०	७३	३६	४२	५०२	८६३	६३७	४०३	१६५	१३८	२०८	८४	९२	४६	४९	१८	२१०६९	१७००३	१४२९१	१७४८७	१३१०४	१४३३४	२३८२५	१९५५८	१५९३०	१८८०८	१३९९८	१४९६५
३१ मार्च ची पॉलिसीची स्थिती	१५९८	१४९७	१२४४	९९६	७५२	५९०	१०९०	१७२	१३१३	१०३७	७३४	४७३	१९३९	६००	२३४	२२०	१८९	७७	२४०३८१	२२६०५८	२१०१५४	१९२४२८	१८९४१९	१७९५६४	२५३२२९	२३५०६५	२१७६८५	१९८१६९	१९४१६४	१८३१०९
जनरल अॅन्ट्युटी आणि पेन्शन पॉलिसी																														
आर्थिक वर्षातील पॉलिसीची स्थिती	७९.९	७९.९	७४.५	७३.६	७३	७२.६	५७.३	५६.८	५४.९	५२.९	५०	५०.५							२७८०	२७८९	२८२९	२९०९	२९२३	२८६८	३१८४	३१६९	३१३५	३१९३	३१८४	३११४
आर्थिक वर्षातील अधिक्य	९.२	१३.१	२०	७.१	४	३.५	३.३	२.६	४.१	४.६	५	१.१	१४.६						२५६	२५६	२०१	२२०	१७६	२९३	३३१	३१९	३०२	२६५	२०८	३२२
आर्थिक वर्षातील परतावा, वजावट	८	१२.३	१५.४	६.३	३.६	३.४	१.८	२.१	२.२	२.६	२	१.३	०.७						२८६	२६५	२४१	३००	१९०	२३९	३१४	२९६	२७६	३२३	२०१	२४९
३१ मार्च ची पॉलिसीची स्थिती	८१.२	७९.९	७९.९	७४.५	७४	७२.६	५८.८	५७.३	५६.८	५४.९	५३	५०.३	१३.९						२७४९	२७८०	२७८९	२८२९	२९०९	२९२३	३२००	३१८४	३१६९	३१३५	३१९४	३१८६
नॉन लिंकड आरोग्य विमा																														
३१ मार्च ची पॉलिसीची स्थिती	१५		१७				६६	११५	२१७	२२७	९३	२	१८						०	०	०	०	१०२	०	३०२	३६३	५१६	४९४	१६५	४०
लिंकड पॉलिसीज																														
३१ मार्च ची पॉलिसीची स्थिती	१८९४	१६६७	१४०४	१०२८	५२०	२३३	४९४५	५०८९	४८२६	४०३६	२४०७	१२३८	३२६२	३९८१	३०१५	१२०३	३२६	४८	४२४६२	४९४३४	४४६८२	३८५८२	२०२४०	३९१४	७१९५८	७९८६२	६९९४६	५६११४	२८६७९	७२६६
लिंकड आरोग्य विमा																														
३१ मार्च ची पॉलिसीची स्थिती							९२	८८	३७				४६	५२	६३				३४४	२९१	१९८				५०६	४५३	३०८			
आर्थिक वर्षातील पॉलिसीची स्थिती	३५८८	३२४४	२७४४	२०९८	२२४९	८९६	६२५१	६३२१	६४४९	५३५५	४४०८	१७६४	५२७९	४६३३	३३१३	१४५४	८०३	१२५	२८५९३६	२७८५६३	२५७८२३	२३३९४१	४३१४८४	१८६४०९	३२९१८७	३१८९२७	२९१६१८	२५७९११	४५१९६३	१९३६०१

स्त्रोत - अॅक्च्युअल रिपोर्ट आणि अॅबस्ट्रॅक्ट - ३१/०३/२०११ इडा रिपोर्ट, पान नं.३०,३१,३७.

सारणी क्र. ३.९ भारतातील वैयक्तिक विमा पत्रांचा विक्री व्यवसाय (जमा विमा राशी)

(कोटी रुपयांमध्ये)

तपशील	एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड						आयसीआयसीआय युटेलिबल						रिलायन्स						एलआयसी						एकूण खाजगी								
	२०१०-११	२०११-१०	२००८-०९	२००७-०८	२००६-०७	२००५-०६	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२००७-०८	२००६-०७	२००५-०६	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२००७-०८	२००६-०७	२००५-०६	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२००७-०८	२००६-०७	२००५-०६	२०१०-११	२००९-१०	२००८-०९	२००७-०८	२००६-०७	२००५-०६			
आयुर्विमा व्यवसाय																																	
आर्थिक वर्षातील पॉलिसीची स्थिती	२१५६३	२२२५२	१६९७३	१४२५३	११८०१	८१५३	२७३४७	२९११८	२१६४४	१५४०३	१३४३८	११०३०	८७२३	६०६९	४१०२	३३३९	१७६७	९९२	२०६१०३४	१७८४८८०	१४८५३८०	१३९७४६८	१२८०१५९	१०६५०९५	२१२४५२	१७७८८७	१३५४९६	११६४०८	९४२०६	६८०४१			
आर्थिक वर्षातील अधिक्त्य	९०२४	१०५२५	७५१०	४०६७	३४४४	४५५२	१६२१४	९०२७	१३४३३	९२४२	३८९०	४०६३	१६०७५	४४८५	२७८२	१५५५	२६९१	१०५०	५६६५८३	४५४७६७	४११२०५	२१५२५१	२३९८६०	३११४०८	१७७९६०	८०२५६	६९९१७	४१८३१	३८४३३	३९७४९			
आर्थिक वर्षातील परतावा, वजावट	३२१२	३२३२	२२३३	१३४७	९९२	९०४	७२८२	१०७९८	६१६३	३०००	१९२५	१६५५	२७४८	१८३१	८१४	७९३	१११८	२७५	१९२२२१	१७८६१३	११७०५	१२७३३९	१२२५५१	९६३४४	४६१४१	४५६६१	२७७३१	२२७४३	१६२३०	१३५७७			
३१ मार्च ची पॉलिसीची स्थिती	३५३७६	२९५४४	२२२५१	१६९७३	१४२५३	११८०१	३६२७८	२७३४७	२८९१४	२१६४४	१५४०३	१३४३८	२२०५०	८७२३	६०६९	४१०२	३३३९	१७६७	२४३५३९६	२०६१०३४	१७८४८८०	१४८५३८०	१३९७४६८	१२८०१५९	३४४२७१	२१२४५२	१७७८८७	१३५४९६	११६४०८	९४२०६			
जनरल अॅन्युटी आणि पेन्शन पॉलिसी																																	
आर्थिक वर्षातील पॉलिसीची स्थिती	१५८०	१५०२	१४३४	१४८५	१४७८	१४४८	१५५२	१५६८	१५३८	१५५९	१५६०	१५५७	-	-	-	-	-	-	४६९२७	४६९६४	४७२६९	८७०२७	६३९१२	६३७६९	५३४५	५३३०	४५९९	४५३०	४५१४	४३९१			
आर्थिक वर्षातील अधिक्त्य	४३४	३१५	२५८	९५	१०५	१०९	९७	६२	१०२	६७	८३	७९	-	-	-	-	-	-	१११९६	६२८१	२३२८७३	११२७०	२५४६०	८८५८	१०१२	१४४५	८७९	४०८	३६४	४४८			
आर्थिक वर्षातील परतावा, वजावट	१८३	२३७	१९१	१४६	९८	७९	८४	७८	७१	८९	८५	७६	-	-	-	-	-	-	६५२५	६३१८	२३३१७८	५९०२९	२३४५	८७१५	३७३	७४९	३६१	३३९	३४८	३२६			
३१ मार्च ची पॉलिसीची स्थिती	१८३०	१५८०	१५०२	१४३४	१४८५	१४७८	१५६५	१५५२	१५६९	१५३८	१५५९	१५६०	-	-	-	-	-	-	५१५९७	४६९२७	४६९६४	४७२६९	८७०२७	६३९१२	५९८४	६०२६	५९१७	४५९९	४५२९	४५३३			
नॉन लिंकड आरोग्य विमा																																	
३१ मार्च ची पॉलिसीची स्थिती	३७७	-	४०८	-	-	-	११५८५	११५८६	३५०८५	२७२४५	४०४३	५५	३८५	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	३७४४	-	-	२२१४३	२९५९९	४४१३६	३२८७४	७२७६	८८८
लिंकड पॉलिसीज																																	
३१ मार्च ची पॉलिसीची स्थिती	७३२३९	५७८९२	४५४७९	३७४७८	२१४८७	१०३५८	१२७५८४	८९३८८	९५९९५	८४९१२	५६३१९	२७६८६	३८२३६	४०५९२	३२१६३	१७३३७	६२०१	४८६	१७८४७९	२२३१२५	१९८४७०	१९६९३६	१०६३८१	७३२१	८०१०२५	७४४३३९	६४७७९१	४९०३४८	२५००५५	१०३०४६			
लिंकड आरोग्य विमा																																	
३१ मार्च ची पॉलिसीची स्थिती	-	-	-	-	-	-	१७६	११२	३२	-	-	-	१७०	१०८६	११९९	-	-	-	१२४९८	१०८५२	७२१७	-	-	-	४८२७	४१५७	१४४७	-	-	-			
आर्थिक वर्षातील पॉलिसीची स्थिती	११०८२२	८९०१६	६९६४०	५५८८५	५५९४४	२३६३६	१७७१८८	१३७९८४	१६१५९५	१३५३३९	९८३०६	४२७४०	६१६४०	५०४०१	३९४३१	२१९६२	१५११६	२२५३	२६७७९७०	२३४१९३७	२०३७५३१	१७३३३२८	३३२५१६४	१३५१३९२	११७८२४९	९९६६०३	८७६१७२	६६३३१७	५३२३६७	२०२६५३			

स्रोत - अॅक्च्युअल रिपोर्ट आणि अॅबस्ट्रॅक्ट - ३१/०३/२०११ इंडिया रिपोर्ट, पान नं. ४०, ४८, ४९.

प्रकरण चौथे

भारतीय आयुर्विमा उद्योगाच्या कोल्हापूर विभागाचे पृथक्करण

४.१ प्रस्तावना :

भारतीय आयुर्विमा उद्योगाचे कोल्हापूर विभागाचे पृथक्करण करित असताना प्राथमिक तथ्यांचे आधारे विश्लेषण करणेत आले आहे. एका तज्ञ मार्गदर्शकाचे सहकार्याने बनविणेत आलेल्या प्रश्नावलीच्या सहाय्याने कोल्हापूर विभागातील एल.आय.सी. व एल.आय.सी. शी तुलनात्मक अभ्यासासाठी निवडलेल्या इतर खाजगी आयुर्विमा कंपनीतील आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल लाईफ, एच.डी.एफ सी. स्टॅन्डर्ड लाईफ व रिलायन्स लाईफमधील विमेदारांच्या मुलाखती घेणेत आल्या. प्रतिसादकांच्या मुलाखती व चर्चेतुन उपलब्ध माहितीवर भाष्य केले आहे. आयुर्विमा कंपनीतील विकास अधिकारी (डी.ओ.), ब्रँच मॅनेजर, विमा एजंट व कंपनीतील कर्मचाऱ्यांशी चर्चा करून मत प्रकट केले आहे. प्रतिसादकांनी प्रश्नावलीद्वारे व चर्चा, मुलाखतीद्वारे प्रकट केलेल्या मतांच्या आधारे भारतीय आयुर्विमा उद्योगाच्या कोल्हापूर विभागाचे पृथक्करण करणेत आले आहे.

या प्रकरणाचे चार विभाग करणेत आले आहेत.

विभाग - १

४.२ प्रतिसादकांची व्यक्तिगत कौटुंबिक व सामाजिक संक्षिप्त माहिती

या विभागामध्ये प्रतिसादकांचे व्यक्तिगत व कौटुंबिक व आर्थिक, सामाजिक स्थितीचा आढावा घेणेत आला आहे. प्रतिसादकांचे वय, शिक्षण, कौटुंबिक पार्श्वभूमी, राहणेचे ठिकाण, कुटुंबाचा आकार, व्यवसाय, आय-व्यय व बचत कर्जविषयक माहिती इ. घटकांचे आधारे विवेचन करणेत आले.

सारणी क्र. ४.१

निवडलेल्या विमेदार प्रतिसादकांची जिल्हावार संख्या

विमा कंपनी	कोल्हापूर	रत्नागिरी	सिंधुदुर्ग	एकूण
एलआयसी	११०	४०	३५	१८५
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	१०	२०	१०	४०
रिलायन्स लाईफ	२०	१०	०	३०
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	१०	१०	०	२०
इतर	२०	१०	०	३०
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	५	४	५	१४
एलआयसी आणि रिलायन्स	११	७	०	१८
एकूण	१८६	१०१	५०	३३७

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

HDFC Standard Life च्या कोल्हापूर शाखेतील १० व रत्नागिरी मधील १० विमेदारांच्या मुलाखती घेतल्या आहेत. सिंधुदुर्ग जिल्ह्यामध्ये HDFC Life ची शाखा नाही. त्यामुळे सिंधुदुर्गमध्ये HDFC चे ग्राहक नाहीत. रिलायन्स लाईफच्या कोल्हापूरमधील २ शाखांमधून २० व रत्नागिरी येथील एका शाखेतील १० विमेदारांच्या मुलाखती घेणेत आल्या. रिलायन्स लाईफच्या एकूण ३० विमेदारांच्या मुलाखती घेतल्या आहेत. सिंधुदुर्गमध्ये रिलायन्स लाईफ कार्यरत नाही. एकाच विमेदाराने LIC व ICICI अशा दोन्ही कंपन्यांच्या विमा पॉलिसी खरेदी केल्या आहेत, अशा १४ विमेदारांच्या मुलाखती घेणेत आल्या आहेत. यामध्ये कोल्हापूरमधील ५ रत्नागिरी ४ व सिंधुदुर्ग मध्ये ५ विमेदारांच्या मुलाखती घेणेत आल्या आहेत. एकाच विमेदाराने LIC व रिलायन्स लाईफ या दोन्ही कंपन्यांमध्ये विमा खरेदी केला. अशा १८ ग्राहकांच्या मुलाखती घेतल्या आहेत. यामध्ये कोल्हापूर ११ व रत्नागिरी येथील ७ विमेदारांच्या मुलाखती घेतल्या आहेत. एकाच ग्राहकाने दोन वेगवेगळ्या विमा कंपनीकडे विमापत्र खरेदी करताना त्यांना आलेल्या अनुभव भिन्न असलेचे दिसून येते.

बजाज अलायन्स, टाटा ए.आय.जी. व मॅक्स लाईफ अशा तीन इतर विमा कंपन्यांच्या एकूण ३० ग्राहकांच्या मुलाखती घेतल्या आहेत. यामध्ये कोल्हापूर २० व रत्नागिरीमधील १० ग्राहकांच्या प्रश्नावलीद्वारे मुलाखती घेतल्या आहेत.

सारणी क्र. ४.२

निवडलेल्या प्रतिसादकांचे त्यांचे राहणेचे कार्यक्षेत्रानुसार वर्गीकरण

क्षेत्र	कोल्हापूर	रत्नागिरी	सिंधुदुर्ग	एकूण	टक्केवारी
ग्रामीण	५१	२९	१५	९५	२८.१९
शहरी	१३५	७२	३५	२४२	७१.८१
एकूण	१८६	१०१	५०	३३७	१००.००

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र. ४.२ नुसार ३३७ प्रतिसादकांमधील ९५ (२८.१९%) विमेदार ग्रामीण भागात राहतात व २४२ (७१.८१%) विमेदारांचे शहरी भागात वास्तव्य आहे. कोल्हापूर, रत्नागिरी व सिंधुदुर्ग तीनही जिल्ह्यांमध्ये ग्रामीण भागातील नागरिकांपेक्षा शहरी भागातील विमेदार संख्येने अधिक असलेचे दिसून येते.

कोल्हापूर जिल्ह्यामधील १८६ प्रतिसादकांपैकी ५१ (२७.४२%) प्रतिसादक ग्रामीण भागातील असून १३५ (७२.५८%) प्रतिसादक शहरी भागातील आहेत. रत्नागिरी जिल्ह्यातील १०१ पैकी २९ (२८.७१%) प्रतिसादक ग्रामीण भागातील असून ७२ (७१.२९%) प्रतिसादक शहरी भागातील आहेत. सिंधुदुर्ग जिल्ह्यातील १५(३०%) प्रतिसादक ग्रामीण भागातील असून ३५ (७०%) विमेदार शहरी भागात वास्तव्यास आहेत.

सारणी क्र. ४.३

निवडलेल्या प्रतिसादकांचे जिल्हावार स्त्री-पुरुष प्रमाण

लिंग	कोल्हापूर	रत्नागिरी	सिंधुदुर्ग	एकूण
स्त्री	३६	१६	१०	६२
पुरुष	१५०	८५	४०	२७५
एकूण	१८६	१०१	५०	३३७

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

प्रस्तुत संशोधनात एकूण ३३७ विमेदारांच्या मुलाखती घेणेत आल्या आहेत. यापैकी ६२ महिला व २७५ पुरुष आहेत. ६२ महिलांमध्ये ३६ महिला कोल्हापूरमधील रहिवाशी असून १६ रत्नागिरी व १० सिंधुदुर्ग जिल्ह्यातील रहिवाशी आहेत. सारणी नं.४.३ व ४.४ मध्ये दर्शविलेप्रमाणे १५० पुरुष कोल्हापूर जिल्ह्यामध्ये राहतात. तर ८५ रत्नागिरी जिल्ह्यातील व सिंधुदुर्ग जिल्ह्यातील ४० रहिवाशी आहेत. कोल्हापूर जिल्ह्यातील स्थायिक असणारे १८६ विमेदार आहेत तर १०० विमेदार रत्नागिरी जिल्ह्यातील आहेत. सिंधुदुर्ग जिल्ह्यातील ५० विमेदारांच्या मुलाखती घेणेत आल्या आहेत. महिला विमेदारांच्या मुलाखती हेतुपुरस्सर पद्धतीने घेणेत आल्या आहेत. त्यामुळे विशिष्ट असे स्त्री-पुरुष गुणोत्तर निश्चित करणेत आलेले नाही

सारणी क्र. ४.४

निवडलेल्या विमा कंपनीनुसार प्रतिसादक विमेदारांचे स्त्री-पुरुष प्रमाण

विमा कंपनी	स्त्री	पुरुष	एकूण
एलआयसी	३८	१४७	१८५
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	५	३५	४०
रिलायन्स लाईफ	७	२३	३०
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	१	१९	२०
इतर	५	२५	३०
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	४	१०	१४
एलआयसी आणि रिलायन्स	२	१६	१८
एकूण	६२	२७५	३३७

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र. ४.५

प्रतिसादक विमेदारांचे वयोमानानुसार वर्गीकरण

वयोगट	कोल्हापूर	रत्नागिरी	सिंधुदुर्ग	एकूण
२५ पेक्षा कमी	२२	१३	६	४१
२६ ते ४५	१०४	४९	१५	१६८
४६ ते ६०	५०	३१	२४	१०५
६० पेक्षा जास्त	१०	८	५	२३
एकूण	१८६	१०१	५०	३३७

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र. ४.५ मध्ये निवडलेल्या विमेदारांचे वयोगटानुसार वर्गीकरणाची जिल्हावार मांडणी केली आहे. कोल्हापूर जिल्ह्यातील १८६ पैकी १०४ प्रतिसादक २६ ते ४५ वयोगटातील आहेत. तर ४६ ते ६० वयोगटातील ५० प्रतिसादक आहेत. रत्नागिरी जिल्ह्यातील १०१ पैकी ३१ प्रतिसादक या वयोगटातले असून ४९ प्रतिसादक २६ ते ४५ वयोगटातील आहेत. सिंधुदुर्ग जिल्ह्यात हे प्रमाण अनुक्रमे २४ व १५ आहे. एकूण ३३७ पैकी १६८ (४९.८५%): प्रतिसादक आहेत. २६ ते ४५ वयोगटातील १०५ (३१.१६%) प्रतिसादक आहेत.

सारणी क्र. ४.६

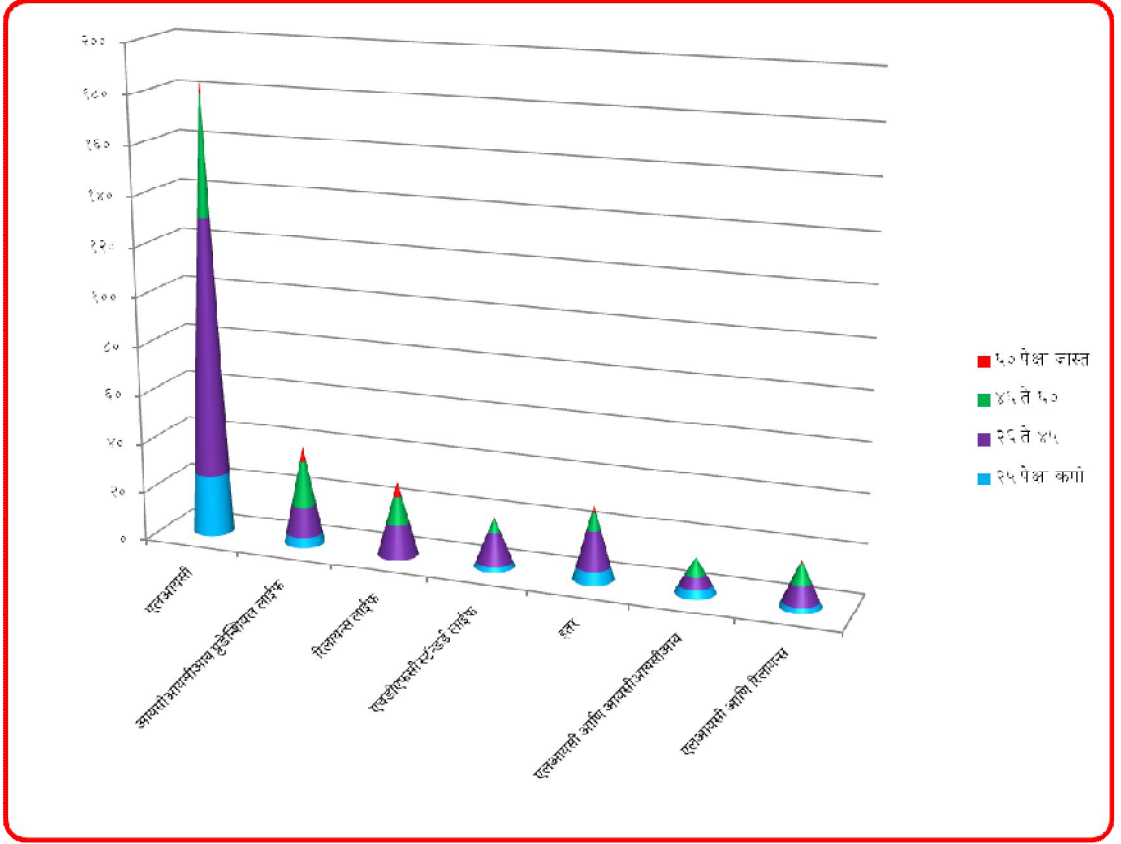
निवडलेल्या विमा कंपनीपरत्वे प्रतिसादक विमेदारांचे वयानुसार वर्गीकरण

विमा कंपनी	वयाची वर्गवारी				एकूण
	२५ पेक्षा कमी	२६ ते ४५	४६ ते ६०	६० पेक्षा जास्त	
एलआयसी	२५	१०५	४९	६	१८५
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	४	१२	१८	६	४०
रिलायन्स लाईफ	०	१३	११	६	३०.३
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	२	१२	५	१	२०
इतर	५	१५	७	३	३०.२
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	३	४	७	०	१४
एलआयसी आणि रिलायन्स	२	७	८	१	१८
एकूण	४१	१६८	१०५	२३	३३७

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

आलेख क्र.४.२

निवडलेल्या विमा कंपनीपरत्वे प्रतिसादक विमेदारांचे वयानुसार वर्गीकरण



सारणी क्रं. ४.६ मध्ये निवडलेल्या विमा कंपनीपरत्वे प्रतिसादक विमेदारांचे वयोमानानुसार वर्गीकरणाची आकडेवारी दिली आहे. एल.आय.सी.च्या १८५ विमेदारांपैकी १०५ (५६.७६%) विमेदार २६ ते ४५ वयोगटातील आहेत. आय.सी.आय.सी.आय.च्या ४० पैकी १२ (३०%) रिलायन्स लाईफच्या ३० पैकी १३ (४३.३३%) व एच.डी.एफ.सी. चे २० पैकी १२ (६०%) प्रतिसादक २६ ते ४५ वयोगटातील आहेत. ४६ ते ६० वयोगटातील एल.आय.सी.चे ४९ (२६.४९%) प्रतिसादक आहेत. आय.सी.आय.सी.आय.चे १८(४५%) रिलायन्स लाईफचे ११ (३६.६७%) व एच.डी.एफ.सी. स्टॅण्डर्ड लाईफचे ५ (२५%) विमेदार ४६ ते ६० या वयोगटातील आहेत.

सारणी क्र. ४.७

विमेदारांची कौटुंबिक वर्गवारी

वर्गवारी	कोल्हापूर	रत्नागिरी	सिंधुदुर्ग	एकूण
संयुक्त/एकत्र	५६	३०	१८	१०४
विभक्त	१३०	७१	३२	२३३
एकूण	१८६	१०१	५०	३३७

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र. ४.७ नुसार विमेदारांची कौटुंबिक वर्गवारीमध्ये एकूण ३३७ कुटुंबांची स्वतंत्र कुटुंबे व संयुक्त/एकत्र कुटुंब अशा दोन प्रकारांमध्ये वर्गवारी केली आहे. स्वतंत्र कुटुंबामध्ये आई-वडील व त्यांची मुले यांचा समावेश असून संयुक्त/एकत्र कुटुंबाचा कुटुंबप्रमुख व इतर नाती असे ४ पेक्षा अधिक सदस्यांचा समावेश आहे. १०४ कुटुंबे संयुक्त/एकत्र कुटुंबे आहेत व २३३ स्वतंत्र कुटुंब आहेत.

सारणी क्र. ४.८

निवडलेल्या विमेदारांची शैक्षणिक पात्रता

शिक्षक	कोल्हापूर	रत्नागिरी	सिंधुदुर्ग	एकूण
प्राथमिक	१५	९	५	२९
एस.एस.सी.	३५	१७	४	५६
एच.एस.सी.	५०	१६	११	७७
पदविका	१५	१०	४	२९
पदवी	५२	३०	२५	१०७
पदव्युत्तर	१९	१९	१	३९
एकूण	१८६	१०१	५०	३३७

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र. ४.८ नुसार ३३७ प्रतिसादकांपैकी १०७ विमेदार पदवीधर आहेत. ३९ विमेदार उच्च पदवीधर आहेत तर प्राथमिक शिक्षण घेतलेले २९ विमेदार आहेत. १०७ पदवी प्राप्त विमेदारांपैकी ५२ विमेदार कोल्हापूर जिल्ह्यातील असून रत्नागिरी व सिंधुदुर्गमधील अनुक्रमे ३० व २५ विमेदार पदवीधारक आहेत. पदव्युत्तर शिक्षण घेतलेले एकूण ३९ विमेदार आहेत. एकूण २९ विमेदार प्राथमिक शिक्षण घेतलेले असून ५६ विमेदार एस.एस.सी. उत्तीर्ण आहेत. पदविका प्राप्त २९ तर एच.एस.सी. पर्यंत शिक्षण घेतलेले ७७ विमेदार आहेत.

सारणी क्र. ४.१

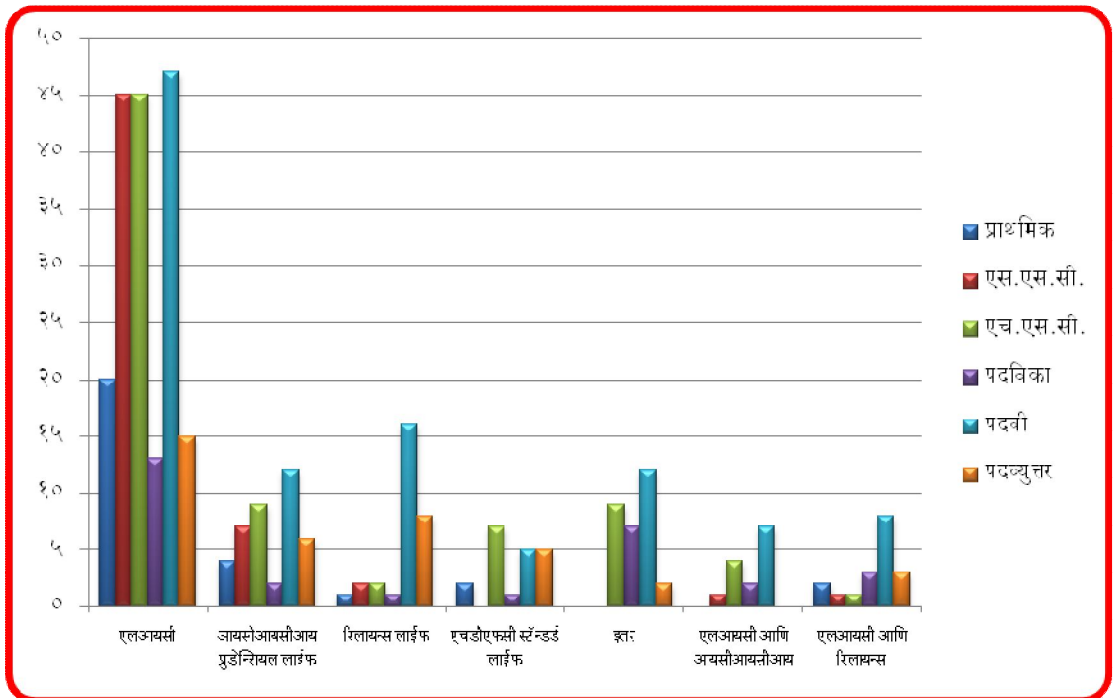
निवडलेल्या विमा कंपनीनुसार प्रतिसादक विमेदारांची शैक्षणिक पात्रता

विमा कंपनी	प्राथमिक	एस.एस.सी.	एच.एस.सी.	पदविका	पदवी	पदव्युत्तर	एकूण
एलआयसी	२०	४५	४५	१३	४७	१५	१८५
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	४	७	९	२	१२	६	४०
रिलायन्स लाईफ	१	२	२	१	१६	८	३०
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	२	०	७	१	५	५	२०
इतर	०	०	९	७	१२	२	३०
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	०	१	४	२	७	०	१४
एलआयसी आणि रिलायन्स	२	१	१	३	८	३	१८
एकूण	२९	५६	७७	२९	१०७	३९	३३७

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

आलेख क्र.४.३

निवडलेल्या विमा कंपनीनुसार प्रतिसादक विमेदारांची शैक्षणिक पात्रता



सारणी क्र.४.९ मध्ये विमा कंपनीनुसार विमेदारांची शैक्षणिक पात्रता दर्शविली आहे. रिलायन्स लाईफ व आयसीआयसीआय कडील विमेदारांमध्ये पदवीधारक अनुक्रमे १६ व १२ आहेत. एलआयसीमधील उच्च पदवीधर विमेदारांचे प्रमाण १८५ पैकी १५ म्हणजेच ८.१% आहे. आयसीआयसीआय मध्ये हे प्रमाण ४० पैकी ६ म्हणजे १५% आहे. रिलायन्स लाईफ मध्ये हे प्रमाण ३० पैकी ८ म्हणजे २६.६७% आहे. तर HDFC मध्ये २५% आहे. ICICI व HDFC मध्ये प्राथमिक शिक्षण घेतलेल्या विमेदारांमध्ये प्रमाण १०% आहे. रिलायन्स लाईफ मध्ये हे प्रमाण २.५% आहे. तर एल.आय.सी. मध्ये १०.८१% प्राथमिक शिक्षण घेतलेले विमेदार आहेत.

सारणी क्र. ४.१०

एलआयसी चे विमेदार प्रतिसादकांची संक्षिप्त माहिती

लिंग	प्रतिसादक	टक्केवारी
स्त्री	३८	२०.५
पुरुष	१४७	७९.५
एकूण	१८५	१००.०
वय	प्रतिसादक	टक्केवारी
२५ पेक्षा कमी	२५	१३.५१
२६ ते ४५	१०५	५६.७६
४६ ते ६०	४९	२६.४९
६० पेक्षा जास्त	६	३.२४
एकूण	१८५	१००.०
जिल्हा	प्रतिसादक	टक्केवारी
कोल्हापूर	११०	५९.५
रत्नागिरी	४०	२१.६
सिंधुदुर्ग	३५	१८.९
एकूण	१८५	१००.०
वर्गवारी	प्रतिसादक	टक्केवारी
ग्रामिण	६०	३२.४३
शहरी	१२५	६७.५७
एकूण	१८५	१००.०

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.१० मध्ये एलआयसीच्या विमेदार प्रतिसादकांची माहितीचे वर्गीकरण सांगितले आहे. यामध्ये प्रतिसादकांचे लिंग, वयानुसार वर्गवारी व जिल्हावार वर्गवारी करणेत आली आहे. एकूण प्रतिसादकांमधील ग्रामीण व शहरी प्रतिसादकांची आकडेवारी दिली आहे. प्रतिसादकांच्या संख्येचे लिंग, वय व राहणेचे ठिकाणाशी गुणोत्तराची मांडणी केली आहे. एकूण १८५ प्रतिसादकांपैकी १२५ म्हणजेच ६७.५७% प्रतिसादक शहरी भागात वास्तव्य करतात. तर ३२.४३% म्हणजेच ६० प्रतिसादक ग्रामीण भागात वास्तव्यास आहेत.

निवडलेल्या प्रतिसादकांपैकी ३८ (२०.५%) महिला विमेदार असून १४७ (७९.५%) पुरुष विमेदार आहेत.

२६ ते ४५ वयोगटामध्ये सर्वाधिक १०५ (५६.७६%) विमेदार असून ६० पेक्षा अधिक वयोगटातील विमेदारांची संख्या फक्त ६ (३.२४%) आहे. ४६ ते ६० वयोगटातील ४९ (२६.४९%) विमेदार असून २५ पेक्षा कमी वयोगटातील २५ (१३.५१%) विमेदार आहेत.

६० पेक्षा अधिक वयोगटातील व्यक्तींचा विमा कमी दिसून येतो. या कालखंडात विमा हप्ता अधिक असलेमुळे व वैद्यकिय तपासणी अनिवार्य असलेने या वयोगटाकडे कंपनीद्वारे कमी लक्ष दिलेचे दिसून येते. २५ पेक्षा कमी वयोगटातील विमेदारांचा विमा प्रिमियम कमी व जमा करणेचा कालावधी अधिक राहतो. त्यामुळे या वर्गात ४६ ते ६० या उत्पन्नधारक वयोगटा खालोखाल एलआयसीने लक्ष केंद्रीत केले आहे.

सारणी क्र.४.११

एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफचे विमेदारांची प्रतिसादकांची संक्षिप्त माहिती

लिंग	प्रतिसादक	टक्केवारी
स्त्री	१	५.०
पुरुष	१९	९५.०
एकूण	२०	१००.०
वय	प्रतिसादक	टक्केवारी
२५ पेक्षा कमी	२	१०.०
२६ ते ४५	१२	६०.०
४६ ते ६०	५	२५.०

६० पेक्षा जास्त	१	५.०
एकूण	२०	१००.०
जिल्हा	प्रतिसादक	टक्केवारी
कोल्हापूर	१०	५०.०
रत्नागिरी	१०	५०.०
सिंधुदुर्ग	०	००.०
एकूण	२०	१००.०
वर्गवारी	प्रतिसादक	टक्केवारी
ग्रामीण	६	३०.०
शहरी	१४	७०.०
एकूण	२०	१००.००

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.११ मध्ये एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफचे विमेदारांची माहिती दिली आहे. सिंधुदुर्ग जिल्ह्यात कंपनीची शाखा अद्याप सुरू झालेली नाही. कोल्हापूर व रत्नागिरी येथे प्रत्येकी १० असे एकूण २० विमेदार प्रतिसादक असून यापैकी १४ (७०%) विमेदार शहरात राहतात तर ६ (३०%) विमेदार ग्रामीण भागात वास्तव्य करतात.

२५ पेक्षा कमी २ (१०%) प्रतिसादक असून ४६ ते ६० वयोगटातील ५(२५%) प्रतिसादक विमाछत्राखाली आहेत. २६ ते ६० या वयोगटामध्ये एकूण ८५% विमित आहेत. २५ पेक्षा कमी वयोगटातील व्यक्ती उत्पन्न वा विमा हप्ता भरणेस आपले पालकांवर अवलंबून असतात. या वयोगटावर कंपनीने कमी लक्ष दिलेले दिसून येते.

एच.डी.एफ.सी. चे ९५% पुरुष विमेदार असून फक्त ५% स्त्रिया विमाछत्राखाली आहेत. शहरी भागात ७०% विमा व्यवसाय कंपनीचा असून ग्रामीण भागात ३०% विमा व्यवसाय आहे.

२६ ते ४५ वयोगटातील १२ (६०%) विमेदार असून ६० वर्षे वयापेक्षा अधिक असणाऱ्या फक्त १ (५%) व्यक्तीने कंपनीचे विमा कवच धारण केले आहे.

सारणी क्र.४.१२

आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफचे विमेदार प्रतिसादकांची संक्षिप्त माहिती

लिंग	प्रतिसादक	टक्केवारी
स्त्री	५	१२.५
पुरुष	३५	८७.५
एकूण	४०	१००.०
वय	प्रतिसादक	टक्केवारी
२५ पेक्षा कमी	४	१०.०
२६ ते ४५	१२	३०.०
४६ ते ६०	१८	४५.०
६० पेक्षा जास्त	६	१५.०
एकूण	४०	१००.०
जिल्हा	प्रतिसादक	टक्केवारी
कोल्हापूर	१०	२५.०
रत्नागिरी	२०	५०.०
सिंधुदुर्ग	१०	२५.०
एकूण	४०	१००.०
वर्गवारी	प्रतिसादक	टक्केवारी
ग्रामीण	१२	३०.०
शहरी	२८	७०.०
एकूण	४०	१००.००

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.१२ मध्ये आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफचे विमेदार प्रतिसादकांची माहिती दिली आहे. एकूण ४० प्रतिसादकांपैकी ५ (१२.५%) महिला विमेदार आहेत. ३५ (८७.५%) पुरुष विमेदार आहेत. ४६ ते ६० या वयोगटामध्ये १८ (४५%) विमेदार आहेत. ६०

पेक्षा जास्त वयोगटातील ६(१५%) व्यक्ती आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफची विमा छत्राखाली आहेत. २६ ते ४५ वयोगटामध्ये १२(३०%) विमित व्यक्ती आहेत. ४० पैकी कोल्हापूर व सिंधुदुर्गमधील प्रत्येकी १० व रत्नागिरी येथील दोन ब्रॅचमधील २० प्रतिसादकांच्या मुलाखती घेतल्या आहेत. यामध्ये २८ (७०%) शहरात वास्तव्यास असणारे विमेदार असून १२ (३०%) विमेदार ग्रामिण भागात वास्तव्यास आहेत. २६ ते ६० या वयोगटामध्ये अधिक विमेदार आहेत. या वयोगटातील अधिक विमेदार प्राप्त करण्यामागे कंपनीचा व्यावसायिक दृष्टिकोन स्पष्ट होतो. यामुळे व्यावसायिक वृद्धी होत असलेचे दिसून येते.

सारणी क्र.४.१३

रिलायन्स लाईफचे विमेदार प्रतिसादकांची संक्षिप्त माहिती

लिंग	प्रतिसादक	टक्केवारी
स्त्री	७	२३.३
पुरुष	२३	७६.७
एकूण	३०	१००.०
वय	प्रतिसादक	टक्केवारी
२५ पेक्षा कमी	०	०
२६ ते ४५	१३	४३.३३
४६ ते ६०	११	३६.६७
६० पेक्षा जास्त	६	२०
एकूण	३०	१००.०
जिल्हा	प्रतिसादक	टक्केवारी
कोल्हापूर	२०	६६.७
रत्नागिरी	१०	३३.३
सिंधुदुर्ग	०	००.०
एकूण	३०	१००.०
वर्गवारी	प्रतिसादक	टक्केवारी
ग्रामीण	९	३०.०
शहरी	२१	७०.०
एकूण	३०	१००.००

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.१३ मध्ये रिलायन्स लाईफचे विमेदार प्रतिसादकांची माहिती दिली आहे. कोल्हापूरमधील २० व रत्नागिरी येथील १० असे एकूण ३० विमेदारांची मुलाखती घेणेत आल्या आहेत. सिंधुदुर्गमध्ये रिलायन्सचा व्यवसाय नसलेने येथील प्रतिसादक उपलब्ध होत नाहीत. ३० पैकी ९ (३०%) ग्रामीण भागातील विमेदार तर २१ (७०%) विमेदार शहरी भागात राहतात.

७(२३.३%) स्त्रिया व २३(७६.७%) पुरुष विमेदार आहेत. ४६ ते ६० वयोगटातील ११ (३६.६७%) विमेदार असून ६० पेक्षा जास्त वयोगटातील ६(२०%) विमेदार आहेत. २६ ते ४५ वयोगटातील १३ (४३.३३%) व्यक्तींनी विमापत्रे खरेदी केलेली आहेत. २५ पेक्षा कमी वयोगटामध्ये शुन्य प्रतिसादक विमेदार आहे. २६ ते ६० वयोगट उत्पन्नस्रोत असणारा वयोगट आहे. कंपनीची व्यवसाय वृद्धीकरिता या वयोगटावर एजंट, विमा अधिकारी यांनी लक्ष केंद्रीत केल्याचे दिसून येते.

सारणी क्र. ४.१४
विमेदारांचे व्यावसायिक वर्गीकरण

वर्गीकरण	कोल्हापूर	रत्नागिरी	सिंधुदुर्ग	एकूण
व्यावसायिक	३४	२२	१४	७०
नोकरदार	६३	४१	८	११२
सेवानिवृत्त	१६	५	४	२५
विद्यार्थी	१३	१०	४	२७
शेतकरी	३४	११	६	५१
कामगार	८	१	३	१२
गृहिणी	१७	५	७	२९
इतर	१	६	४	११
एकूण	१८६	१०१	५०	३३७

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्याचे आधारे.

सारणी क्र.४.१४ नुसार ३३७ प्रतिसादकापैकी ११२ (३३.२३%) विमेदार हे नोकरदार वर्गातील आहेत. ७० (२०.७७%) विमेदार व्यावसायिक आहेत. ५१ (१५.१३%) शेतकरी असून २९ (८.६०%) गृहिणींनी विमा खरेदी केला आहे. सेवानिवृत्त २५ (७.४२%) विमेदार असून २७ (८%) विद्यार्थी विमाछात्राखाली आहेत. १२ (३.५६%) कामगात विमित असून ११ (३.२६%) इतर व्यक्ती विविध विमा कंपन्यांचे विमेदार आहेत. इतर व्यक्तीमध्ये रिक्शाचालक, हमाल इत्यादींचा समावेश आहे.

सारणी क्र. ४.१५

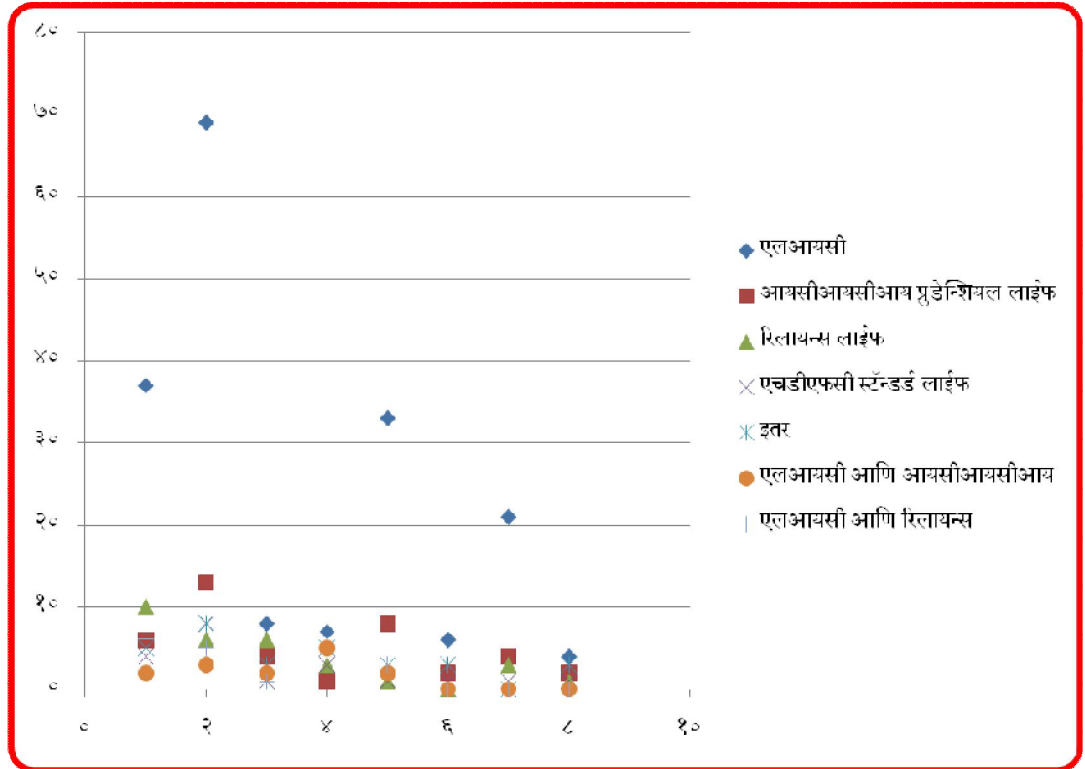
निवडलेल्या विमा कंपनीनुसार प्रतिसादक विमेदारांचे व्यावसायिक वर्गीकरण

विमा कंपनी	व्यावसायिक	नोकरदार	सेवानिवृत्त	विद्यार्थी	शेतकरी	कामगार	गृहिणी	इतर	एकूण
एलआयसी	३७	६९	८	७	३३	६	२१	४	१८५
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	६	१३	४	१	८	२	४	२	४०
रिलायन्स लाईफ	१०	६	६	३	१	०	३	१	३०
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	४	८	१	३	१	१	१	१	२०
इतर	५	८	३	५	३	३	०	३	३०
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	२	३	२	५	२	०	०	०	१४
एलआयसी आणि रिलायन्स	६	५	१	३	३	०	०	०	१८
एकूण	७०	११२	२५	२७	५१	१२	२९	११	३३७

स्त्रोत : सकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

आलेख क्र.४.४

निवडलेल्या विमा कंपनीनुसार प्रतिसादक विमेदारांचे व्यावसायिक वर्गीकरण



सारणी क्र.४.१५ मध्ये विमा कंपनीनुसार विमेदारांचे व्यावसायिक वर्गीकरण दिले आहे. रिलायन्स लाईफ मध्ये ४० पैकी १० म्हणजे ३३.३५% विमेदार व्यावसायिक आहेत. LIC मध्ये १८५ पैकी ६९ म्हणजेच ३७.३०% विमेदार नोकरदार वर्ग आहेत. उद्योजक २०% आहेत. ३३ म्हणजेच १७.८७% विमेदार शेतकरी आहेत. रिलायन्स लाइफकडे १ म्हणजेच ३.३४% विमेदार शेतकरी आहेत. आयसीआयसीआय कंपनीमध्ये ८ (२०%) शेतकऱ्यांनी विमा उतरविला आहे. स्त्री उमेदवारांमध्ये २१(११.३५%) गृहिणींनी LIC कडे विमापत्र खरेदी केले आहे. २ (५%) गृहिणींचा विमा आयसीआयसीआय कंपनीमध्ये आहे. १(३.३४%) गृहिणी रिलायन्स कंपनीच्या विमेदार असून १(५%) गृहिणी एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफच्या विमाछात्राखाली आहेत. एकूण विमेदारांमध्ये ३३७ पैकी ११(३.२६%) गृहिणी विमाछात्राखाली सुरक्षित आहेत. ११२(३३.२३%) नोकरदार व्यक्ती विमित आहेत.

सारणी क्र. ४.१६

प्रतिसादक विमेदारांचे जिल्हावार मासिक आय, व्यय आणि बचत

(रूपयांमध्ये)

जिल्हा		मासिक उत्पन्न	मासिक खर्च	बचत
कोल्हापूर	मध्य	२५९०८.८१	१४४२७.६२	३०४८.४९
	किमान	३०००	२०००	१२५
	कमाल	७०००००	८००००	३४०००
	तफावत	६९७०००	७८०००	३३८७५
	प्रमाण विचलन	६६२७५.९७३.	१२११५.६७६	३९११.८३६
रत्नागिरी	मध्य	३८१८९.६६	२३५१०.७१	३७४७.४१
	किमान	६०००	५०००	३००
	कमाल	५०००००	१०००००	२५०००
	तफावत	४९४०००	९५०००	२४७००
	प्रमाण विचलन	५८२३८.०९६	१८४२३.३४२	४७४१.०९८
सिंधुदुर्ग	मध्य	२२७८०.४९	१८४१४.१०	१८२१.७९
	किमान	५०००	५०००	२५०
	कमाल	६००००	६००००	८०००
	तफावत	५५०००	५५०००	७७५०
	प्रमाण विचलन	१४१४८.३४३	१२१३९.८४८	१६५३.६१६
एकूण	मध्य	२९०५३.२०	१७७१९.५६	३०८४.५५
	किमान	३०००	२०००	१२५
	कमाल	७०००००	१०००००	३४०००
	तफावत	६९७०००	९८०००	३३८७५
	प्रमाण विचलन	५९५५६.०५३	१४८१९.१७५	३९९२.४५८

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

टिप : एकूण उत्पन्नाशी एकूण खर्च + बचत यांची आकडेवारी जुळत नाही. कारण प्रतिसादकांनी सांगितलेल्या माहितीचे आधारे आकडेवारी मांडणेत आली आहे.

सारणी क्र.४.१६ मध्ये निवडलेल्या विमेदारांचे मासिक उत्पन्न खर्चाचा तपशिलाचा उहापोह केला आहे. प्रतिसादक विमेदारांचे गुंतवणूकीचा तपशिल मांडला आहे. जिल्हावार वर्गीकरण मध्ये किमान व कमाल मासिक उत्पन्न व मासिक खर्च व बचतीची आकडेवारी दिली आहे. सरासरी जमा व खर्च व बचत याची कोल्हापूर, रत्नागिरी व सिंधुदुर्ग जिल्ह्यांतील आकडेवारी दिली असून प्रमाण विचलनातील तफावत दर्शविली आहे. एकूण विमेदारांचे किमान मासिक उत्पन्न रू.३,०००/- असून कमाल उत्पन्न रू.७,००,०००/- आहे. सरासरी उत्पन्नातील तफावत रू.२९०५३.२० आहे. प्रमाण विचलन अधिक आहे. चलांचे उत्पन्नाचे आकडेवारीत रू.६,९७,००० इतकी तफावत आहे. त्यामुळे विचलनाचे प्रमाण अधिक आहे.

मासिक खर्चाचे तपशिलामध्ये एकूण सर्व विमेदारांचे आकडेवारी मध्ये किमान खर्च रू. २०००/- व कमाल खर्च रू.१,००,०००/- आहे. मध्य १७७१९.५६ आहे. एकूण खर्च एकूण बचत यांची बेरीज केली असता एकूण उत्पन्नाची आकडेवारीशी जुळत नाही. प्रतिसादकांनी मुलाखतीचे वेळी प्रत्यक्ष सांगितलेल्या आकडेवारीच्या आधारे जमा, खर्च व बचतीचे वर्गीकरण केले आहे. इतर माहिती वरील तक्त्यामध्ये स्पष्ट करणेत आली आहे.

सारणी क्र. ४.१७

प्रतिसादक विमेदारांचे आय, व्यय आणि बचतीचे विमा कंपनीनुसार वर्गीकरण

(रूपयांमध्ये)

विमा कंपनी		मासिक उत्पन्न	मासिक खर्च	बचत
एलआयसी	मध्य	२०२२०.०८	११५६४.७९	२१०४.५२
	किमान	४०००	२०००	१२५
	कमाल	५०००००	६००००	१००००
	तफावत	४९६०००	५८०००	९८७५
	प्रमाण विचलन	३९१५१.७०५	८६०२.१८८	१६७७.००९
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	मध्य	३४२८९.४७	२३४७३.६८	४२५६.९४
	किमान	४०००	३५००	४००
	कमाल	२०००००	१०००००	२५०००
	तफावत	१९६०००	९६५००	२४६००
	प्रमाण विचलन	३५२९७.१२३	१८९५८.६८५	५१६२.२९७

रिलायन्स लाईफ	मध्य	६६०००.००	२५५२८.५७	६०७५.००
	किमान	३०००	२५००	४००
	कमाल	७०००००	१०००००	३४०००
	तफावत	६९७०००	९७५००	३३६००
	प्रमाण विचलन	१४१९८९.११६	२१८११.६७५	७८०३.९६४
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	मध्य	२७९३७.५०	२४९०६.२५	३८०६.६७
	किमान	१००००	४०००	६००
	कमाल	५००००	५००००	१००००
	तफावत	४००००	४६०००	९४००
	प्रमाण विचलन	१५०९२.९०७	१५१२१.९६९	२४९६.४१६
इतर (मॅक्स लाईफ, बजाज अलायन्झ, टाटा एआयजी)	मध्य	२६०५०.००	१८२६६.६७	२१६८.६१
	किमान	५०००	५०००	३५०
	कमाल	७००००	५००००	१२०००
	तफावत	६५०००	४५०००	११६५०
	प्रमाण विचलन	१५६१८.७३०	१११९२.८५५	२८३९.०१९
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	मध्य	२३१११.११	१८३३३.३३	२२२२.२२
	किमान	१००००	१००००	५००
	कमाल	४००००	३००००	५०००
	तफावत	३००००	२००००	४५००
	प्रमाण विचलन	१०५७६.४४१	७९०५.६९४	१६७९.१२०
एलआयसी आणि रिलायन्स लाईफ	मध्य	३९१४३.४७	२२२१४.२९	४८८४.६२
	किमान	८०००	४०००	५००
	कमाल	१६००००	५००००	१७०००
	तफावत	१५२०००	४६०००	१६५००
	प्रमाण विचलन	३७४५९.५५८	१३७०२.४९०	४७८६.७१७

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र. ४.१७ मध्ये प्रतिसादक विमेदारांचे आय, व्यय आणि बचतीचे विमा कंपनीनुसार वर्गीकरण करणेत आले आहे. यामध्ये एलआयसी, आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल, रिलायन्स लाईफ व एच.डी.एफ.सी. लाईफ अशा कंपन्यांचे विमेदारांचे उत्पन्न, खर्च व बचतीची आकडेवारीचे वर्गीकरण करणेत आले आहे. इतर खाजगी विमा कंपनीमध्ये बजाज अलाएन्झ, टाटा ए.आय.जी., मॅक्स लाईफ इ. या कंपनीतील प्रतिसादक विमेदारीचे उत्पन्न खर्च व बचतीची आकडेवारी दिली आहे.

एल.आय.सी. व आय.सी.आय.सी.आय. कंपन्यांमधील विमेदारांचे किमान मासिक उत्पन्न ४,०००/- रू. आहे. तर कमाल उत्पन्न अनुक्रमे ५,००,०००/- रू. व २,००,०००/- रू. आहे. याचा मध्ये अनुक्रमे २०,२२०.०८ रू व ३४,२८९.४७ येतो. दोन्ही कंपन्यांमधील प्रतिसादकांच्या संख्येत फरक आहे. त्यामुळे तफावत भिन्न आढळते. तफावत अधिक असलेने विचलनाचे प्रमाण अधिक आहे. रिलायन्स लाईफचे विमेदारांचे किमान मासिक उत्पन्न ३,०००/- रू. असून कमाल मासिक उत्पन्न ६,९७,०००/- रू. आहे. एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफचे विमेदारांचे किमान मासिक उत्पन्न रू.१०,०००/- रू. असून कमाल मासिक उत्पन्न ५०,०००/- रू. आहे.

एल.आय.सी.च्या विमेदारांचा किमान मासिक खर्च २,०००/- रू. असून कमाल मासिक खर्च ६०,०००/- रू. आहे. यामध्ये बचत किमान १२५ रू. व कमाल १०,०००/- रू. आहे. आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफच्या विमेदारांचा किमान मासिक खर्च ३५००/- रू. व कमाल मासिक खर्च १,००,०००/- रू. आहे. रिलायन्स लाईफचे विमेदारांचा किमान मासिक खर्च ४,०००/- रू. व कमाल मासिक खर्च ५०,०००/- रू. आहे. एच.डी.एफ.सी. लाईफच्या विमेदारांचा किमान खर्च ४,०००/- रू. व कमाल मासिक खर्च ५०,०००/- रू. आहे. यामध्ये किमान मासिक बचत ६००/- रू. व कमाल मासिक बचत १०,०००/- रू. आहे.

विमेदारांनी प्रत्यक्ष सांगितलेल्या माहितीचे आधारे हे वर्गीकरण करणेत आले आहे. त्यामुळे खर्च + बचत व उत्पन्न यांची आकडेवारी तंतोतंत जुळत नाही. इतर माहिती वरील तक्त्यामध्ये स्पष्ट करणेत आली आहे.

सारणी क्र. ४.१८ : निवडलेल्या विमा कंपनीतील विमेदारांच्या विशिष्ट बाबींवरील खर्चाचा तपशील

विमा कंपनी		अन्न	आरोग्य	शिक्षण	बचत	कर्जाचा हप्ता	करमणूक	इतर
एलआयसी	मध्य	४५६७.७४	१५३०.५८	२१५५.७३	२१०४.५२	४६४१.८८	८४१.७४	१९६८.४४
	किमान	१०००	१००	२००	१२५	३००	१००	७५
	कमाल	१५०००	७०००	२५०००	१००००	२२०००	३०००	११०००
	तफावत	१४०००	६९००	२४८००	९८७५	२१७००	२९००	१०९२५
	प्रमाण विचलन	२२९३.४६७	१०६६.७५९	३०४२.०१८	१६७७.००९	५१४५.२६१	६१४.२९२	२३४२.३१९
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	मध्य	६०८८.२४	२७२५.८१	४८३३.३३	४२५६.९४	१०९८३.४३	१७९६.००	५५३०.३६
	किमान	१०००	५००	५००	४००	८८४	३००	३००
	कमाल	१००००	७०००	२५०००	२५०००	३५०००	१००००	२४०००
	तफावत	९०००	६५००	२४५००	२४६००	३४११६	९७००	२३७००
	प्रमाण विचलन	२९७८.३८३	१५५३.६९८	५०१५.३६१	५१६२.२९७	१२८९९.१७०	१९४७.३२३	५६८१.८९७
रिलायन्स लाईफ	मध्य	६५६५.६२	२४६५.६३	४९४६.४३	६०७५.००	७२००.००	१९३८.१०	६३२०.३७
	किमान	१७००	३००	४००	४००	३००	१००	१००
	कमाल	१५०००	६०००	२००००	३४०००	१६०००	५०००	५००००
	तफावत	१३३००	५७००	१९६००	३३६००	१५७००	४९००	४९९००
	प्रमाण विचलन	३०६४.९५४	१५६५.२७०	५५४६.७३६	७८०३.९६४	६१९४.५१४	१५२९.८६१	१००३८.९४६
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	मध्य	६७५३.३३	२११६.६७	४७२३.०८	३८०६.६७	१२५००.००	१६८३.३३	७११३.३३
	किमान	२०००	४००	२००	६००	१००००	४००	५००
	कमाल	१५०००	५०००	१५०००	१००००	१५०००	५०००	२००००
	तफावत	१३०००	४६००	१४८००	९४००	५०००	४६००	१९५००
	प्रमाण विचलन	३३२७.१३२	१३०७.३५१	४०३६.११९	२४९६.४१६	३५३५.५३४	१२५४.०८९	६८२२.७४२

इतर (मॅक्स लाईफ, बजाज अलायन्झ, टाटा एआयजी)	मध्य	५०००.००	१९३६.११	३०३५.७१	२१६८.६१	७६२५.००	१०९२.८६	४१५५.४२
	किमान	१०००	६००	५००	३५०	३०००	३००	५००
	कमाल	१००००	३२५०	१००००	१२०००	२००००	४०००	१२०००
	तफावत	९०००	२६५०	९५००	११६५०	१७०००	३७००	११५००
	प्रमाण विचलन	१९७२.०२७	७८३.९९५	२३०७.७१५	२८३९.०१९	६३००.५१०	१०६९.४८२	३८७८.८७५
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	मध्य	५६११.११	२२७७.७८	२५६२.५०	२२२२.२२	७०००.००	७८५.७१	३४५७.१४
	किमान	३०००	५००	१०००	५००	६५००	५००	१०००
	कमाल	१००००	५०००	५०००	५०००	८०००	१०००	१००००
	तफावत	७०००	४५००	४०००	४५००	१५००	५००	९०००
	प्रमाण विचलन	२०४२.९४२	१५६३.४७२	१५९०.९९०	१६७९.१२०	८६६.०२५	२६७.२६१	३२३४.६३४
एलआयसी आणि रिलायन्स लाईफ	मध्य	५१३८.४६	२५४६.१५	५८२०.००	४८८४.६२	९०००.००	११००.००	३१२५.००
	किमान	२०००	१०००	१०००	५००	२५००	५००	२००
	कमाल	१००००	४०००	२००००	१७०००	१२०००	२०००	२००००
	तफावत	८०००	३०००	१९०००	१६५००	९५००	१५००	१९८००
	प्रमाण विचलन	२३१८.२३९	९३६.८५२	५८३२.०५७	४७८६.७१७	३७२४.९१६	६१६.४४१	५३८९.१०९
एकूण	मध्य	५१९३.८६	१९६१.५१	३१७७.४९	३०८४.५५	६६१३.९७	११९५.६२	३६१८.९३
	किमान	१०००	१००	२००	१२५	३००	१००	७५
	कमाल	१५०००	७०००	२५०००	३४०००	३५०००	१००००	५००००
	तफावत	१४०००	६९००	२४८००	३३८७५	३४७००	९९००	४९९२५
	प्रमाण विचलन	२६२६.३८५	१३०२.५८४	३९९९.३७१	३९९२.४५८	६५९७.२४९	११६६.५०९	५३९८.४१८

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.१८ मध्ये निवडलेल्या विमा कंपनीतील विमेदारांच्या विशिष्ट बाबींवरील खर्चाचा तपशिलाचे वर्गीकरण करणेत आले आहे. यामध्ये अन्न, औषधे, शिक्षणावरील खर्च, विमेदारांने केलेली बचत व गुंतवणूकीबरोबरच कर्जाचे हप्त्यांचा तपशीलाची मांडणी केली आहे. करमणुकीवरील खर्चाबरोबरच इतर बाबींवरील खर्चाचा तपशील दिला आहे. यामध्ये LIC सह ICICI, Reliance Life, HDFC standard life व इतर विमा कंपन्यामध्ये टाटा एआयजी, मॅक्स लाईफ व बजाज अलाएन्झ चा समावेश आहे. LIC व ICICI आणि LIC व Reliance अशा दोन्ही कंपनीकडे विमापत्र खरेदी केलेले ग्राहकांचा खर्चाचा तपशील स्वतंत्रपणे मांडणेत आला आहे. खर्चाची किमान व कमाल आकडेवारी देऊन त्याची सरासरी काढणेत आली आहे. प्रमाण विचलनातील तफावतीची आकडेवारी दिली आहे. यामध्ये मांडणेत आलेली आकडेवारी ही विविध उत्पन्न गटातील विमेदारांच्या माहितीवर आधारीत असलेने किमान व कमाल खर्चामध्ये तफावत आहे. प्रमाण विचलनाची किंमत खर्चाचे तपशीलांमधील विचलनाचे प्रमाण अधिक असलेचे निर्देशीत करते आकडेवारी व अधिक तपशीलाची सारणी क्र. ४.१८ मध्ये मांडणी केली आहे.

सारणी क्र. ४.१९

प्रतिसादक विमेदारांची जिल्हावार सरासरी वार्षिक बचत

जिल्हा	मध्य	संख्या(N)	प्रमाण विचलन
कोल्हापूर	३५७०२.२६	१७८	४३८२८.०३३
रत्नागिरी	४०८६४.९७	९८	५५१७०.३८०
सिंधुदुर्ग	२९१६४.६९	४९	४२९८२.०६४
एकूण	३६२७३.३५	३२५	४७४१८.६३४

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र. ४.१९ मध्ये विमेदारांची वार्षिक बचतीची जिल्हावार मांडणी केली आहे. N म्हणजे विमेदारांची संख्या होय. विमेदारांनी त्यांच्या जिल्ह्यात केलेली सरासरी बचत दुसऱ्या रकान्यामध्ये दिली आहे. कोल्हापूर जिल्ह्यामधील १८६ पैकी १७८ प्रतिसादकांची आपल्या वार्षिक बचतीची माहिती उद्धृत केली आहे. ही सरासरी वार्षिक बचत ३५७०२.२६ रू. आहे. रत्नागिरी जिल्ह्यातील १०१ पैकी ९८ विमेदारांनी आपली बचतीविषयक माहिती दिली आहे. ही सरासरी वार्षिक बचत ४०८६४.९७ रू. आहे. सिंधुदुर्ग जिल्ह्यातील ५० पैकी ४९ प्रतिसादकांनी बचत विषयक माहिती स्पष्ट केली असून येथील सरासरी वार्षिक बचत ३६२७३.३५ रू. आहे.

सारणी क्र. ४.२०

विविध माध्यमांमध्ये विमेदारांनी केलेल्या वार्षिक सरासरी बचतीची आकडेवारी

बचतीचे माध्यम	कोल्हापूर		रत्नागिरी		सिंधुदुर्ग	
	मध्य	संख्या(N)	मध्य	संख्या(N)	मध्य	संख्या(N)
विमा कंपनी	३०८४९.४८	१८६	२४०१७.४२	१०१	३१७१७.४	५०
सहकारी सोसायटी	१५२२५.५७	३७	२७५४५.४५	११	३४०००.०	५
सहकारी बँक	८८७५.००	४०	११२५०.००	४	४०००.००	२
खाजगी बँक	१६३३३.३३	१५	४५०००.००	६	१५०००.०	१
राष्ट्रीयीकृत बँक	१०४७०.५९	१७	१५६६६.६७	६	३०००.००	१
पोस्ट	११०१८.४२	७६	१६२०२.९४	३४	३७६००.०	७
शेअर्स	३४६००.००	२०	२६०००.००	१९	२६२५०.०	४
इतर	८१९८.९१	४६	१९८३३.३३	१२	४५०००.००	४

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.२० मध्ये विमेदारांनी केलेल्या बचतीची, बचत केलेल्या स्त्रोतांनुसार वर्गवारी केली आहे. विमेदारांनी केलेल्या या वार्षिक बचतीची, आकडेवारीमध्ये विमा कंपनी, (सह. सोसायटी) पत संस्था, सह. बँक, खाजगी बँका व राष्ट्रीयीकृत बँकांची आकडेवारी दिली आहे. पोस्टातील गुंतवणूक व शेअर्स व इतर ठिकाणी केलेल्या गुंतवणूकींची आकडेवारी दिली आहे. कोल्हापूर जिल्ह्यामध्ये १८६ लोकांनी केलेली विम्यातील सरासरी गुंतवणूक रु.३०८४९.४८ आहे. कोल्हापूर जिल्ह्यामधील ४ विमेदारांनी शेअर्समध्ये रु.२६२५० ची गुंतवणूक केली आहे व ५० विमेदारांची सरासरी गुंतवणूक रु.३१७१७.४० आहे. सिंधुदुर्ग जिल्ह्यातील विम्यातील सरासरी गुंतवणूक ३१७१७.४ रु. रत्नागिरी जिल्ह्यामध्ये २४०१७.४२ रु. ची गुंतवणूक विमा क्षेत्रात आहे. सहकारी सोसायटीमधील सरासरी बचत कोल्हापूर जिल्ह्यात १५२२५.५७ रु. रत्नागिरी जिल्ह्यात २७५४५.४५ रु. व सिंधुदुर्ग जिल्ह्यात ३४०००/- रु. आहे. सहकारी बँकामध्ये वार्षिक सरासरी बचत कोल्हापूर जिल्ह्यात ८८७५/- रु., रत्नागिरी जिल्ह्यात ११२५०/- रु. व सिंधुदुर्ग जिल्ह्यांत ४००० रु. आहे. खाजगी बँकांमधील सरासरी वार्षिक बचत १६३३३.३३ रु. कोल्हापूर, ४५०००/- रु. रत्नागिरी व १५०००० रु. सिंधुदुर्ग मध्ये आहे. राष्ट्रीयीकृत बँकामधील सरासरी वार्षिक बचत कोल्हापूर १०४७०.५९ रु., रत्नागिरी १५६६६.६७ रु. व सिंधुदुर्ग ३०००/- रु. आहे.

सारणी क्र. ४.२१

प्रतिसादक विमेदारांमधील जिल्हावार कर्जदारांची संख्या

कर्ज घेतले?	कोल्हापूर	रत्नागिरी	सिंधुदुर्ग	एकूण
होय	४१	२२	१२	७५
नाही	१४५	७९	३८	२६२
एकूण	१८६	१०१	५०	३३७

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.२१ नुसार ३३७ विमेदारांपैकी ७५ विमेदारांनी कर्ज घेतलेले आहे. यामध्ये ४१ विमेदार कोल्हापूर जिल्ह्यामधील असून २२ विमेदार रत्नागिरी जिल्ह्यामधील आहेत. तर सिंधुदुर्ग जिल्ह्यातील १२ विमेदारांनी अर्ज घेतले आहे.

सारणी क्र. ४.२२

प्रतिसादक विमेदारांचे कर्ज स्रोतांचे जिल्हावार वर्गीकरण

कर्जाचे स्रोत	कोल्हापूर	रत्नागिरी	सिंधुदुर्ग	एकूण
राष्ट्रीयीकृत बँक	११	८	२	२१
खाजगी बँक	७	४	१	१२
सहकारी बँक	१०	३	१	१४
सहकारी सोसायटी/पतसंस्था	१२	३	२	१७
खाजगी सावकार	१	४	६	११
एकूण	४१	२२	१२	७५

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.२२ मध्ये ७५ प्रतिसादकांनी घेतलेले कर्ज कोटून घेतले आहे, याचे वर्गीकरण केले आहे. ७५ पैकी २१ विमेदारांनी राष्ट्रीयीकृत बँकेतून कर्ज घेतले आहे. तर १४ विमेदारांनी सहकारी बँकामधून कर्ज घेतले आहे. खाजगी सावकारांकडून सिंधुदुर्ग जिल्ह्यातील सहा विमेदारांनी कर्ज घेतले आहे. कोल्हापूर जिल्ह्यात खाजगी बँक व पत संस्थेमधून अनुक्रमे ७ व १२ विमेदारांनी कर्ज घेतले आहे. ७५ कर्जदारांपैकी ४१ कोल्हापूर जिल्ह्यातील असून रत्नागिरी व सिंधुदुर्ग जिल्ह्यातील अनुक्रमे २२ व १२ विमेदारांनी विविध स्रोतांकडून कर्जाची उचल केली आहे.

सारणी क्र. ४.२३

कर्जाचे मासिक हप्त्यांचा जिल्हावार तपशील

जिल्हा	सरासरी	(N)संख्या	प्रमाण विचलन
कोल्हापूर	२४७८.५१	४१	१८४३.८०८
रत्नागिरी	२७६३.६४	२२	१८०८.०६३
सिंधुदुर्ग	३७९१.६७	१२	२२६१.३१८
एकूण	२७७२.२५	७५	१९३४.३७९

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.२३ मध्ये कर्जाचे मासिक हप्त्यांची जिल्हावार तपशिलाचे वर्गीकरण करणेत आले आहे. कोल्हापूर जिल्ह्यातील ४१ कर्जदारांचा सरासरी मासिक हप्ता २४७८.८१ रू. आहे. रत्नागिरी जिल्ह्यातील २२ कर्जदारांचा कर्जाचा सरासरी मासिक हप्ता २७६३.६४ रू. आहे. सिंधुदुर्ग जिल्ह्यातील १२ कर्जदारांच्या मासिक सरासरी हप्ता ३७९१.६७ रू. आहे. एकूण ७५ कर्जदारांचा कर्जाचा सरासरी मासिक हप्ता २७७२.२५ रू. आहे.

सारणी क्र. ४.२४

कर्ज स्रोतांमधील कर्जाचा मासिक हप्ता

(रूपयांमध्ये)

कर्ज स्रोत	मध्य	(N)संख्या	प्रमाण विचलन
राष्ट्रीयीकृत बँक	२३३८.१०	२१	१६८७.१५०
खाजगी बँक	२६४१.६७	१२	१७४३.२७७
सहकारी बँक	२७२८.५७	१४	२५४२.६९०
पत संस्था/सह. सोसायटी	३०२४.६५	१७	२०६६.७७२
खाजगी सावकार	३४०९.०९	११	१५६२.३४१
एकूण	२७७२.२५	७५	१९३४.३७९

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.२४ मध्ये विमेदारांनी घेतलेल्या कर्जाचे मासिक हप्त्याचा तपशिल दिला आहे. ७५ पैकी २१ प्रतिसादकांनी राष्ट्रीयीकृत बँकेतून कर्ज घेतले आहे. त्याचा सरासरी हप्ता २३३८.१० रू. दरमहा आहे. प्रमाण विचलन १६८७.१५० खाजगी बँकांचे १२ कर्जदारांचा सरासरी मासिक हप्ता २६४१.६७ रू. इतका आहे. सहकारी बँकेतून कर्जाची उचल केलेल्या १४ कर्जदारांचे कर्जाचा सरासरी मासिक हप्ता २७२८.५७ रू. आहे. १७ कर्जदारांनी पत संस्था किंवा सह.सोसायट्याकडून कर्ज घेतले आहे. त्यांचे कर्जाचे सरासरी मासिक हप्ता ३०२४.६५ रू. आहे. तर ११ लोकांनी खाजगी सावकराकडून कर्ज घेतले आहे. यांचा सरासरी मासिक हप्ता ३४०९.०९ इतका आहे. त्यांचे प्रमाण विचलन १५६२.३४१ इतके आहे. अधिक तपशिल तक्त्यामध्ये दिसत आहे. प्रमाण विचलनाचे किंमत असे निर्देशित करते की, सरासरी व्याज दर दिला असला तरीही विचलनाचे प्रमाण अधिक आहे.

सारणी क्र. ४.२५

कर्जावरील व्याजदराचा तपशील

कर्ज स्रोत	मध्य	(N) संख्या	प्रमाण विचलन
राष्ट्रीयीकृत बँक	१०.८१	२१	१.६३२
खाजगी बँक	१३.१७	१२	२.७२५
सहकारी बँक	१३.७१	१४	३.१९७
पत संस्था/सह. सोसायटी	१३.८८	१७	२.०२७
खाजगी सावकार	११६.३६	११	१०.२६९
एकूण	२७.९१	७५	३७.१९३

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र. ४.२५ मध्ये कर्जाचे व्याज दराचा तपशिल दिला आहे. हे व्याज दर साल दर शेकडा आकारणेत आलेला आहे. यामध्ये कर्जदारांची संख्या N या रकान्यामध्ये दर्शविली आहे. राष्ट्रीयीकृत बँकांचा सरासरी व्याज दर १०.८१ आहे. याचे प्रमाण विचलन १.६३२ दर्शविते. खाजगी बँकेचा सरासरी व्याज दर १३.१७% द.सा.द.शे. आहे. सहकारी बँक व पतसंस्था यांचा व्याजदर अनुक्रमे १३.१७% व १३.८८% आहे. खाजगी सावकारीचे व्याजाचा दर ११६.३६% द.सा.द.शे. आहे. ११ विमेदारांनी घेतलेल्या या कर्जाचे व्याजदरात अधिक तफावत आहे. याचे प्रमाण विचलन १०.२६९ असून व्याज दरातील विचलनाचे असणारे अधिक प्रमाण निर्देशित होते.

विभाग - २

४.३ प्रतिसादकांचे अगुयर्विमा पॉलिसीबाबत माहितीचे विवेचन

प्रतिसादकांनी कोणती विमा पॉलिसी खरेदी केली, खरेदीचे माध्यम, विमा एजंटशी संपर्क, पॉलिसीचे हप्ते व मिटींग्जचे ज्ञान, विमा कंपनीकडून मिळणारी सेवा याबाबतचे मत आजमावणेत आले आहे. कंपनीचे व्यवहारातील अडचणी, कंपनीची विश्वसनीयता, खरेदीविषयक माहिती, पॉलिसीमधील विविधता, पॉलिसीवरील बोनस, परतावा देणेची पद्धती इ. बाबत प्रतिसादकांचे विचारांचे विश्लेषण केले आहे.

१) एन्डोमेंट पॉलिसी (Endowment Policy) :

जोखमीपासून संरक्षण व वृद्धापकाळासाठी बचत अशी दुहेरी तरतूद या पॉलिसीमध्ये आहे. पॉलिसी सुरू असताना विमेदाराचा मृत्यू झालेस कुटुंबियांना नुकसान भरपाई मिळते. पॉलिसीची मुदत पूर्ण झालेनंतर विमेदार हयात असलेस त्यास बोनससह विमा रक्कम मिळते. यामध्ये नफ्यासह व नफाविरहीत पॉलिसी असे दोन प्रकार आहेत. या पॉलिसीस हयातीतील विमा असे म्हटले जाते.

२) मनीबॅक पॉलिसी (Money Back Policy) :

ठराविक कालखंडानंतर कांही रक्कम परत मिळावी व ती इतरत्र गुंतविता यावी म्हणून पॉलिसीचे पूर्ण मुदतीने संपूर्ण रक्कम अदा करणेऐवजी काही मुदतीनंतर विमा रक्कमेच्या काही रक्कम परत केली जाते. मूळ रक्कमेच्या १५% किंवा २०% रक्कम ४ किंवा ५ वर्षात परत मिळते व पॉलिसी संपलेनंतर उर्वरीत रक्कम बोनससह मिळते. पॉलिसी कालावधीत विमेदाराचा मृत्यू झालेस पूर्ण विमा रक्कम वारसास मिळते.

३) युनिट लिंकड प्लॅन (Unit Linked Plan -ULIP) :

विशिष्ट रक्कम विमा कंपनीकडे भरणा केलेनंतर विमा कंपनी या रक्कमेतील व्यवस्थापन खर्च वजा करून उर्वरीत रक्कम (८५%) शेअर मार्केटमध्ये गुंतवणूक करते व त्या गुंतवणुकीवर मिळणारा नफा अथवा तोटा यांचे प्रमाणात मुदत पूर्तीनंतर विमेदारास परतावा मिळतो. यामध्ये निश्चित बोनस किंवा परताव्याची हमी दिली जात नाही. शेअरबाजारातील उतार चढावाच्या प्रमाणात परतावा देणे विषयक विमा कराराचा उल्लेख केलेला असतो.

सारणी क्र. ४.२६

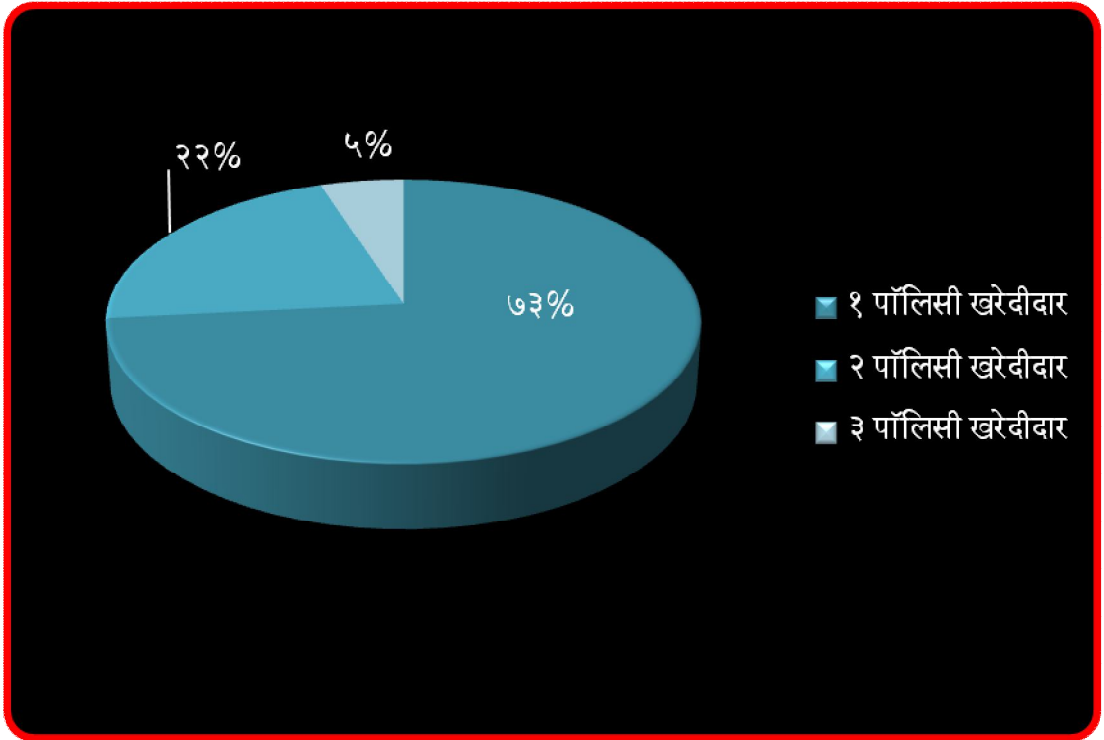
एलआयसीच्या मनीबॅक पॉलिसी खरेदीदारांच्या संख्या

खरेदी केलेल्या पॉलिसी संख्या	प्रतिसादक	टक्केवारी
१ पॉलिसी खरेदीदार	५८	७३.४
२ पॉलिसी खरेदीदार	१७	२१.५
३ पॉलिसी खरेदीदार	४	५.१
एकूण	७९	१००.०

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

आलेख क्र.४.५

एलआयसीच्या मनीबॅक पॉलिसी खरेदीदारांच्या संख्या



सारणी क्र.४.२६ मध्ये एलआयसीच्या मनीबॅक पॉलिसीची खरेदीदारांची संख्येची मांडणी केली आहे. यामध्ये एक मनीबॅक विमा पॉलिसी खरेदी करणारे ५८ (७३.४%) ग्राहक आहेत तर ४(५.१%) ग्राहकांनी प्रत्येकी तीन मनीबॅक विमापत्रांची खरेदी केलेली आहे. १७ पॉलिसीधारकांनी २ मनीबॅक पॉलिसी खरेदी केल्या आहेत.

सारणी क्र. ४.२७

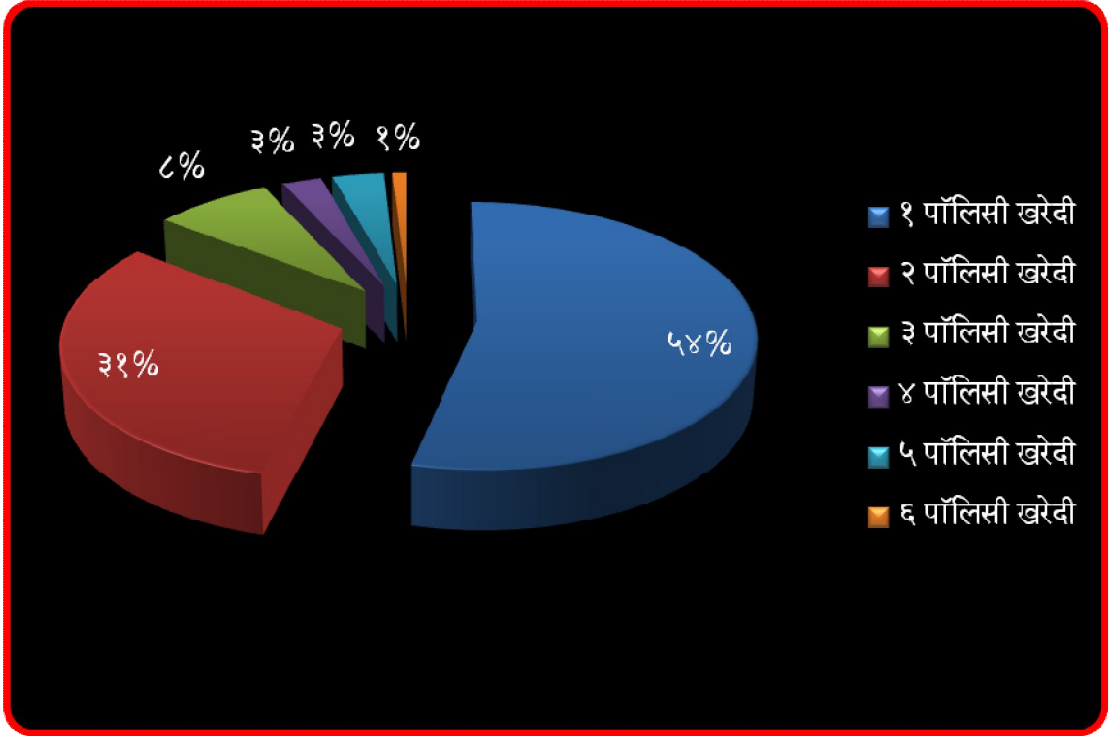
एल.आय.सी.मधील एन्डोमेन्ट पॉलिसी खरेदी केलेले प्रतिसादक विभेदार

विमा खरेदीदारांची संख्या	प्रतिसादक	टक्केवारी
१ पॉलिसी खरेदी	६३	५३.८
२ पॉलिसी खरेदी	३७	३१.६
३ पॉलिसी खरेदी	९	७.७
४ पॉलिसी खरेदी	३	२.६
५ पॉलिसी खरेदी	४	३.४
६ पॉलिसी खरेदी	१	०.९
एकूण	११७	१००.०

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

आलेख क्र.४.६

एल.आय.सी.मधील एन्डोमेन्ट पॉलिसी खरेदी केलेले प्रतिसादक विभेदार



सारणी क्र.४.२७ मध्ये एलआयसीमधील एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदी केलेल्या विभेदार प्रतिसादकांची पॉलिसी खरेदीच्या संख्येनुसार आकडेवारी मांडली आहे. एन्डोमेंट पॉलिसी ६३ प्रतिसादकांनी एकदा खरेदी केली आहे. हे प्रमाण एकूण एन्डोमेंट पॉलिसीच्या खरेदीपैकी ५३.८% इतके आहे. ३७ (३१.६%) विभेदारांनी प्रत्येकी दोन एन्डोमेंट पॉलिसी एलआयसीकडून खरेदी केल्या आहेत. तर सहा एन्डोमेंट पॉलिसींची खरेदी करणारा एक प्रतिसादक आहे. ३ पॉलिसी खरेदीदार ९ (७.७%) आहेत. ४ व ५ पॉलिसी अनुक्रमे ३(२.६%) व ४ (३.४%) विभेदारांनी खरेदी केल्या आहेत.

सारणी क्र. ४.२८

प्रतिसादकांची एल.आय.सी.मधील गुंतवणूक व परतावा

जिल्हा		मनीबँक पॉलिसीतील गुंतवणूक	इंडोमेंट पॉलिसीतील गुंतवणूक	मनीबँक पॉलिसीतील परतावा	इंडोमेंट पॉलिसीतील परतावा
कोल्हापूर	मध्य	१२४४११.७६	२२७५३१.७५	५०११२.९०	१६६६००.००
	संख्या(N)	५१	६३	३१	५
	प्रमाण विचलन	८४३०५.३८०	१२९९५९.४५०	९८८०३.१४७	१२२४४५.०९०
रत्नागिरी	मध्य	४९६२५०.००	२४६५७६.९२	२६३५४.१७	
	संख्या(N)	२०	२६	१२	
	प्रमाण विचलन	१६५१८१५.४८८	२३४२८४.३०१	२९९५०.०४५	
सिंधुदुर्ग	मध्य	१६११११.११	२११७२४.१४	५६६६६.६७	२१२५००.००
	संख्या(N)	९	२९	३	२
	प्रमाण विचलन	११३९५६.६१९	१५३०६५.५५५	५६८६२.४०७	१२३७४३.६८७
एकूण	मध्य	२२१५००.००	२२७८४३.२२	४४३४२.३९	१७९७१४.२९
	संख्या(N)	८०	११८	४६	७
	प्रमाण विचलन	८२९२४३.६५०	१६२५६६.३४०	८३६०८.४०२	११४२३१.८०३

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.२८ मध्ये प्रतिसादक विमेदारांनी LIC मधील केलेल्या गुंतवणूक व विमापत्रांच्या परताव्याची आकडेवारी दिली आहे. यामध्ये मनी बँक व एन्डोमेंट प्लॅनमधील विमेदारांनी केलेली गुंतवणूक म्हणजेच पॉलिसीची संख्या 'N' ने दर्शविली आहे. गुंतवणूक केलेल्या रक्कमेचा मध्य दिला आहे. एन्डोमेंट पॉलिसीचा कालावधी पूर्ण झालेनंतरचा परतावा व लाभ देणेत आला आहे. मनीबँक पॉलिसीतून वेळोवेळी झालेला लाभ प्रतिसादकांनी सांगितलेप्रमाणे मांडणी करणेत आली आहे. प्रमाण विचलनातील आकडेवारी विचलनाचे प्रमाण अधिक असलेचे दर्शविते.

LIC च्या १८० प्रतिसादकांनी ८० मनीबँक पॉलिसी व ११८ इंडोमेंट पॉलिसी खरेदी केल्या आहेत. यामध्ये कांही प्रतिसादकांच्या एक पेक्षा अधिक पॉलिसी खरेदीमुळे एकूण पॉलिसी खरेदी संख्या १९८ आहे. यापैकी ४६ मनीबँक पॉलिसीचा बोनस लाभांश प्राप्त झाला असून ११८ पैकी ७ एन्डोमेंट पॉलिसीचा कालावधीची प्रतीपूर्ती झाली आहे. ११८ पैकी कोल्हापूर जिल्ह्यात ६३, रत्नागिरी जिल्ह्यात २६ व सिंधुदुर्गमधील एल.आय.सी.च्या २९ एन्डोमेंट पॉलिसीमध्ये प्रतिसादकांची गुंतवणूक आहे. ८० मनीबँक पॉलिसीपैकी ५१ मनीबँक पॉलिसीमध्ये कोल्हापूर जिल्ह्यातील प्रतिसादकांनी गुंतवणूक केली असून रत्नागिरी व सिंधुदुर्ग जिल्ह्यातील अनुक्रमे २० व ९ प्रतिसादकांनी गुंतवणूक केली आहे.

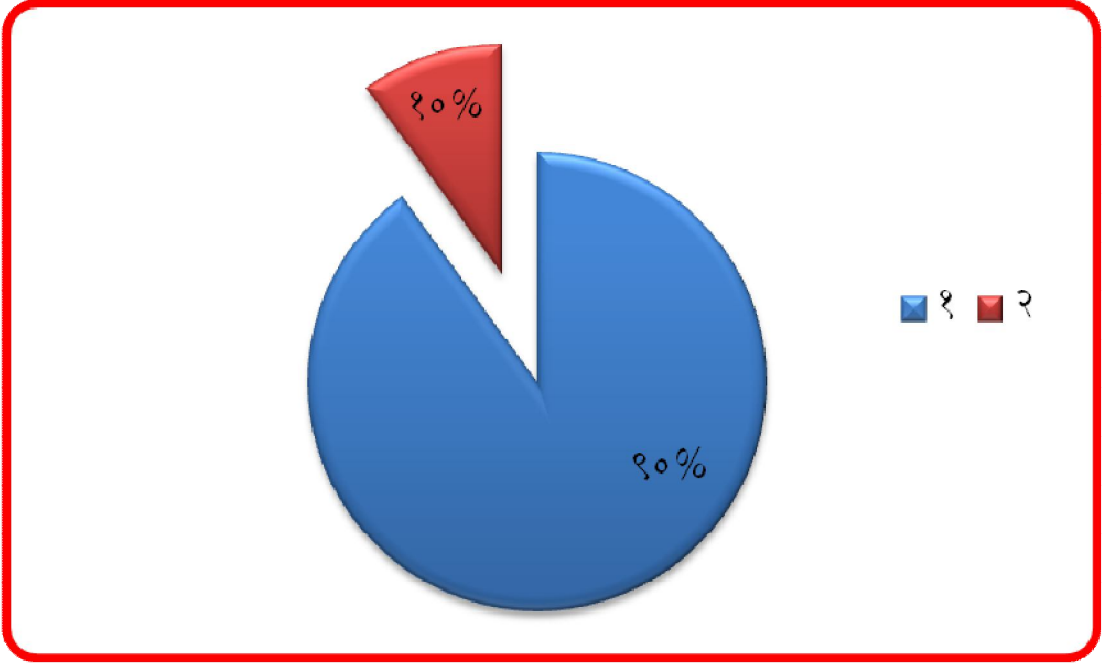
सारणी क्र.४.२९

एच.डी.एफ.सी.च्या मनीबॅक पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या

अ.क्र.	संख्या	टक्केवारी
१	९	९०.०
२	१	१०.०
एकूण	१०	१००.०

आलेख क्र.४.७

एच.डी.एफ.सी.च्या मनीबॅक पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या



सारणी क्र.४.२९ मध्ये एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफचे मनीबॅक पॉलिसीची संख्या दिली आहे. एकूण दहा विमेदारांनी मनीबॅक पॉलिसी केली असून यापैकी एका विमेदाराने दोन मनीबॅक पॉलिसी खरेदी केल्या आहेत.

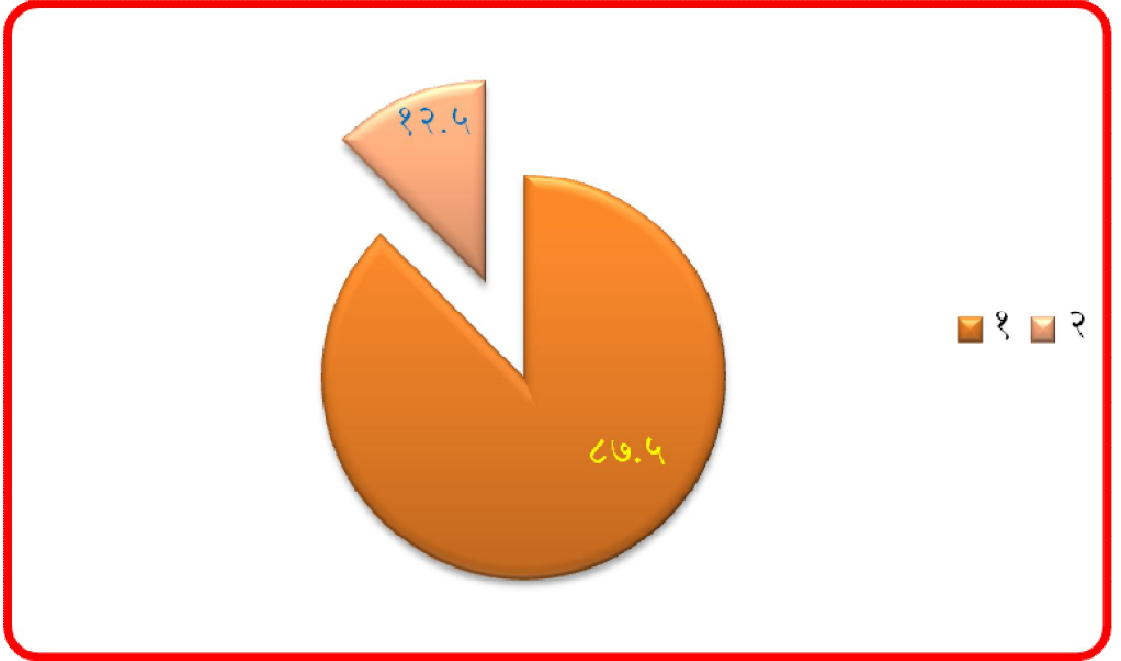
सारणी क्र.४.३०

एच.डी.एफ.सी.च्या एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या

अ.क्र.	संख्या	टक्केवारी
१	७	८७.५
२	१	१२.५
एकूण	८	१००.०

आलेख क्र.४.८

एच.डी.एफ.सी.च्या एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या



सारणी क्र.४.३० मध्ये एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफचे एन्डोमेंट पॉलिसीची संख्या दिली आहे. एकूण आठ एन्डोमेंट पॉलिसी धारकांपैकी एका व्यक्तीने दोनवेळा एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदी केली आहे. ७ (८७.५%) व्यक्तींनी एकदा एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदी केली आहे.

सारणी क्र.४.३१

प्रतिसादकांची एचडीएफसीमधील गुंतवणूक व परतावा

जिल्हा		मनीबँक पॉलिसीतील गुंतवणूक	एन्डोमेंट पॉलिसीतील गुंतवणूक	मनीबँक पॉलिसीतून मिळालेला परतावा	एन्डोमेंट पॉलिसीतून मिळालेला परतावा
कोल्हापूर	सरासरी	१०८७५०.००	१४००००.००	-	-
	संख्या	४	४	-	-
	प्रमाण विचलन	६९६८६.७९९	.०००	-	-
रत्नागिरी	सरासरी	६६६६६.६७	१५००००.००	-	-
	संख्या	६	४	-	-
	प्रमाण विचलन	२५८१९.८८९	१०००००.०००	-	-
एकूण	सरासरी	८३५००.००	१४५०००.००	-	-
	संख्या	१०	८	-	-
	प्रमाण विचलन	४९६१२.३८६	६५६८३.२२२	-	-

सारणी क्र.४.३१ मध्ये एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफमधील गुंतवणूक व परतावा यांची आकडेवारी दिली आहे. एच.डी.एफ.सी.च्या २० प्रतिसादकांपैकी १० प्रतिसादकांनी मनीबँक पॉलिसीमध्ये एकूण सरासरी गुंतवणूक रू.८३,५००/- केली आहे. ८ प्रतिसादकांची एन्डोमेंट पॉलिसीमधील एकूण सरासरी गुंतवणूक रू.१,४५,०००/- आहे. पॉलिसीच्या गुंतवणूकीतून प्राप्त होणारा परतावाचा कालावधी अद्याप पूर्ण न झालेमुळे या सर्व १८ विमेदारांना एच.डी.एफ.सी. मधील गुंतवणूकीतून कोणतीही रक्कम अद्याप प्राप्त झालेली नाही.

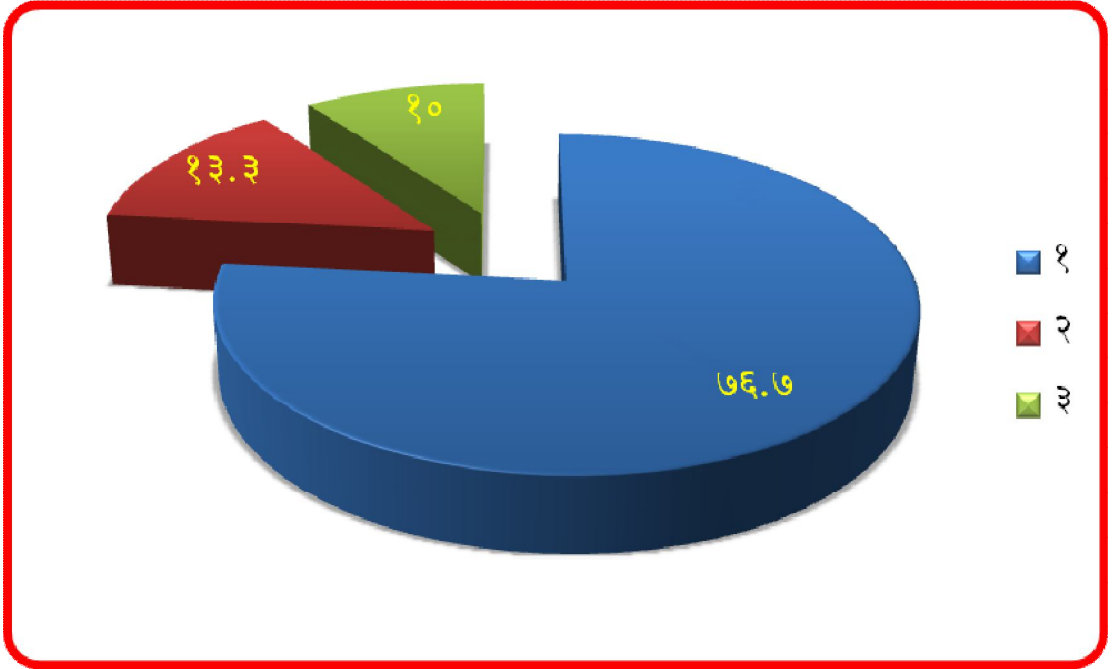
सारणी क्र.४.३२

आयसीआयसीआय च्या मनीबॅक पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या

अ.क्र.	संख्या	टक्केवारी
१	२३	७६.७
२	४	१३.३
३	३	१०.०
एकूण	३०	१००.०

आलेख क्र.४.९

आयसीआयसीआय च्या मनीबॅक पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या



सारणी क्र.४.३२ मध्ये आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल लाईफचे मनीबॅक पॉलिसीची आकडेवारी दिली आहे. ३० पैकी २३ (७६.७%) विमेदारांनी एक-एक मनीबॅक पॉलिसी खरेदी केली आहे. तीन विमेदारांनी प्रत्येकी तीन मनीबॅक पॉलिसी खरेदी केल्या आहेत.

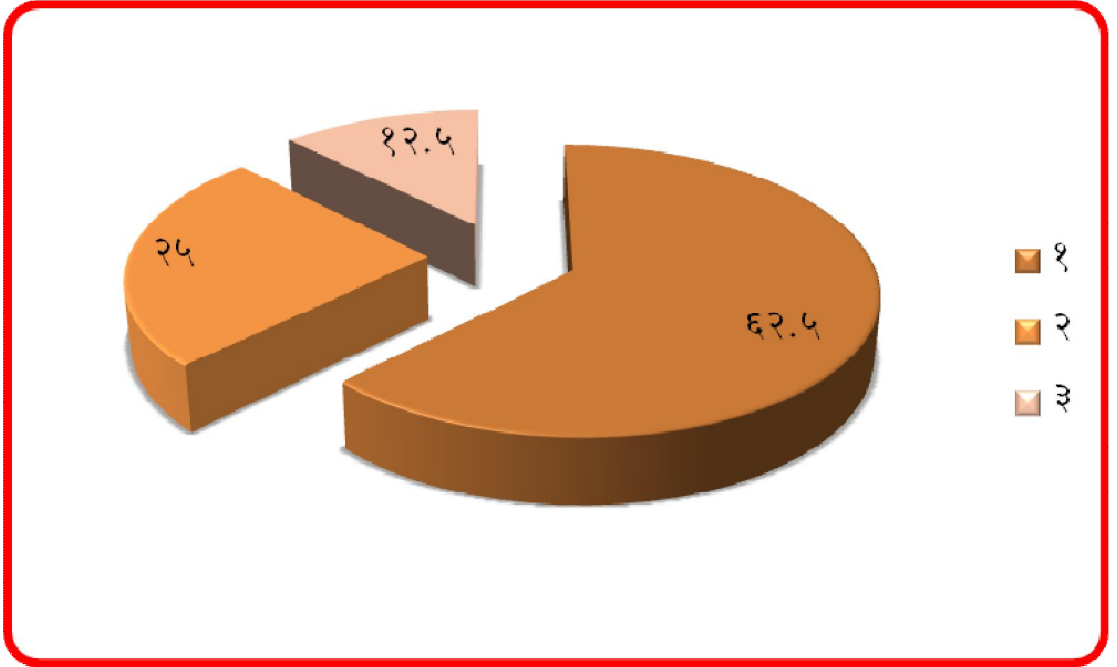
सारणी क्र.४.३३

आयसीआयसीआय च्या एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या

अ.क्र.	संख्या	टक्केवारी
१	५	६२.५
२	२	२५.०
३	१	१२.५
एकूण	८	१००.०

आलेख क्र.४.१०

आयसीआयसीआय च्या एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या



सारणी क्र.४.३३ मध्ये आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल लाईफ कंपनीतील एन्डोमेंट पॉलिसीच्या खरेदीची आकडेवारी दिली आहे. ८ विमेदारांपैकी एका व्यक्तीने कंपनीच्या तीन एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदी केल्या आहेत. तर २ (२५%) विमेदारांनी प्रत्येकी दोन एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदी केल्या आहेत. ५(६२.५%) विमेदारांनी फक्त एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदी केली आहे.

सारणी क्र.४.३४

प्रतिसादकांची आयसीआयसीआयमधील गुंतवणूक व परतावा

जिल्हा		मनीबँक पॉलिसीतील गुंतवणूक	एन्डोमेंट पॉलिसीतील गुंतवणूक	मनीबँक पॉलिसीतून मिळालेला परतावा	एन्डोमेंट पॉलिसीतून मिळालेला परतावा
कोल्हापूर	सरासरी	९५०००.००	१३०४००.००	--	२४५७५.००
	संख्या	३	५	--	४
	प्रमाण विचलन	३२७८७.१९३	८५०३४.१११	--	१६७२०.९२०
रत्नागिरी	सरासरी	१५२८९४.७४	२०००००.००	५४१६६.६७	५००००.००
	संख्या	१९	१	६	१
	प्रमाण विचलन	१२६७५७.८१६	--	१३१९७.२२२	--
सिंधुदुर्ग	सरासरी	१०३१२५.००	२७५०००.००	६५०००.००	३७५००.००
	संख्या	८	२	१	२
	प्रमाण विचलन	५६४३८.१७७	१७६७७६.६९५	--	१०६०६.६०२
एकूण	सरासरी	१३३८३३.३३	१७५२५०.००	५५७१४.२९	३१९००.००
	संख्या	३०	८	७	७
	प्रमाण विचलन	१०७०९८.७५७	११३८५६.७४०	१२७२४.१८०	१६१०४.९६८

सारणी क्र.४.३४ मध्ये आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल लाईफमधील गुंतवणूक व परतावा सांगितला आहे. मनीबँक पॉलिसीतील ३० विमेदारांची गुंतवणूकीची आकडेवारी दिली असून प्रमाण विचलनातील तफावत दर्शविते. एकूण गुंतवणूकीची सरासरी स्पष्ट केली आहे. १३३८३३.३३ रु. सरासरी गुंतवणूक असून तुलनेने ८ विमेदारांनी एन्डोमेंट पॉलिसीत केलेली सरासरी गुंतवणूक १७५२५० रु. ही मनीबँकच्या ३० विमेदारांचे गुंतवणूकीपेक्षा अधिक आहे. कोल्हापूर जिल्ह्यामध्ये ३ विमेदारांनी मनीबँक पॉलिसीमध्ये गुंतवणूक केली असून यामधून आवश्यक असणारा चार वर्षांचा परतावा कालावधी पूर्ण झाला नसलेने या गुंतवणूकीतून त्यांना कोणतीही रक्कम अद्याप प्राप्त झालेली नाही.

कोल्हापूर जिल्ह्यातील ३ व्यक्तींची मनीबँक पॉलिसीतील सरासरी गुंतवणूक ९५,०००/- रु. आहे. एन्डोमेंट पॉलिसीमध्ये ५ व्यक्तींची सरासरी गुंतवणूक १,३०,४००/- रु. आहे. रत्नागिरी जिल्ह्यामध्ये मनीबँक पॉलिसीत १९ प्रतिसादकांची सरासरी गुंतवणूक १,५२,८९४/- रु. असून १ व्यक्तीने एन्डोमेंट पॉलिसीमध्ये २,००,०००/- रु. गुंतविले आहेत. सिंधुदुर्ग जिल्ह्यामध्ये ८ प्रतिसादकांनी मनीबँक पॉलिसीमध्ये १,०३,१२५/- रु. ची सरासरी गुंतवणूक केली असून एन्डोमेंट पॉलिसीमध्ये २ प्रतिसादकांची २,७५,०००/- रु. सरासरी गुंतवणूक केली आहे.

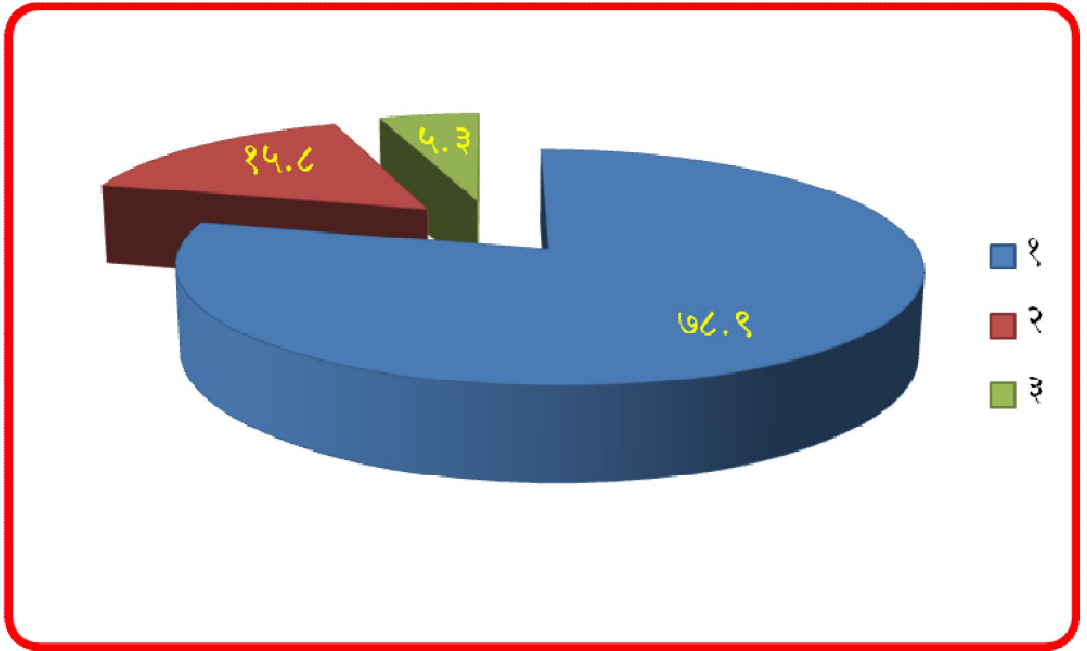
सारणी क्र.४.३५

रिलायन्स लाईफ च्या मनीबॅक पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या

अ.क्र.	संख्या	टक्केवारी
१	१५	७८.९
२	३	१५.८
३	१	५.३
एकूण	१९	१००.०

आलेख क्र.४.११

रिलायन्स लाईफ च्या मनीबॅक पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या



सारणी क्र.४.३५ मध्ये रिलायन्स लाईफचे मनीबॅक पॉलिसीची संख्या दिली आहे. रिलायन्सच्या एकूण ३० प्रतिसादकांपैकी १९ (६३.३४%) प्रतिसादकांनी मनीबॅक पॉलिसी खरेदी केली आहे. १९ पैकी १५ (७८.९%) मनीबॅक पॉलिसी खरेदीधारकांनी एक वेळाच मनीबॅक पॉलिसी खरेदी केली आहे. एक (५.३%) मनीबॅक पॉलिसी खरेदीधारकांनी तीन वेळा रिलायन्सची मनीबॅक पॉलिसी खरेदी केली आहे.

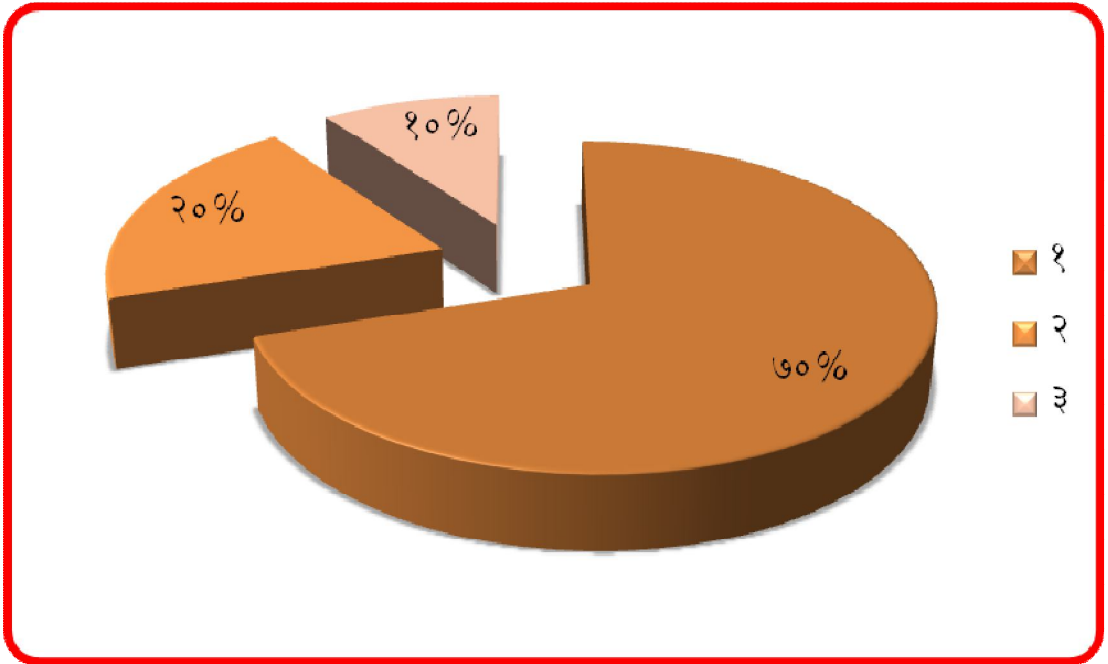
सारणी क्र.४.३६

रिलायन्स लाईफ च्या एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या

अ.क्र.	संख्या	टक्केवारी
१	७	७०.०
२	२	२०.०
३	१	१०.०
एकूण	१०	१००.०

आलेख क्र.४.१२

रिलायन्स लाईफ च्या एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या



सारणी क्र.४.३६ मध्ये रिलायन्स लाईफच्या एन्डोमेंट पॉलिसीची संख्या दिली आहे. रिलायन्स लाईफच्या एकूण ३० प्रतिसादकांपैकी १० (३३.३४%) प्रतिसादकांनी एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदी केली आहे. एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदी केलेल्या दहा ग्राहकांपैकी एक (१०%) ग्राहकाने चार एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदी केल्या आहेत.

सारणी क्र.४.३७
प्रतिसादकांची रिलायन्स लाईफ मधील गुंतवणूक व परतावा

जिल्हा		मनीबँक पॉलिसीतील गुंतवणूक	एन्डोमेंट पॉलिसीतील गुंतवणूक	मनीबँक पॉलिसीतून मिळालेला परतावा	एन्डोमेंट पॉलिसीतून मिळालेला परतावा
कोल्हापूर	सरासरी	११३८८८.८९	२४४६००.००	--	२२०००.००
	संख्या	९	१०	--	१
	प्रमाण विचलन	६६०८६.०१३	२५५६२६.५५१	--	--
रत्नागिरी	सरासरी	१४२०००.००	--	४८३३३.३३	--
	संख्या	१०	--	३	--
	प्रमाण विचलन	१४६६५१.५१४	--	२२५४६.२४९	--
एकूण	सरासरी	१२८६८४.२१	२४४६००.००	४८३३३.३३	२२०००.००
	संख्या	१९	१०	३	१
	प्रमाण विचलन	११३५८८.४६४	२५५६२६.५५१	२२५४६.२४९	--

सारणी क्र.४.३७ मध्ये रिलायन्स लाईफच्या पॉलिसीधारकांची गुंतवणूक व ग्राहकांना मिळालेल्या परताव्याची रक्कम दिली आहे. रिलायन्स लाईफच्या १९ मनीबँक पॉलिसी खरेदीदारांची एकूण सरासरी गुंतवणूक १२८६८४.२१ रू. आहे. एन्डोमेंट पॉलिसीचे १० खरेदीदारांची एकूण सरासरी गुंतवणूक २४४६०० रू. आहे.

रत्नागिरी जिल्ह्यातील रिलायन्सच्या विमेदारांनी एन्डोमेंट पॉलिसीमध्ये गुंतवणूक केलेली नाही. मनीबँक पॉलिसीमध्ये रत्नागिरी जिल्ह्यातील दहा विमेदारांची सरासरी गुंतवणूक १,४२,००० रू. आहे.

कोल्हापूर जिल्ह्यातील मनीबँक पॉलिसीतील गुंतवणूकदारांची परताव्या मुदत पूर्ण झाली नसलेने त्यांना अद्याप रक्कम प्राप्त झालेली नाही. एन्डोमेंट पॉलिसीच्या एका विमेदाराची मुदत पूर्ण झालेने बोनससह २,२०,००० रू. त्या विमेदारास प्राप्त झाले आहेत. एकाच विमेदारास रक्कम प्राप्त झालेने आकडेवारी विचलन दर्शवित नाही. प्रमाण विचलनातील तफावत विचलनातील तफावत अधिक असलेचे दर्शविते.

सारणी क्र. ४.३८

युनिट लिंकड प्लॅन खरेदी केलेल्या विमेदारांची कंपनीनुसार वर्गवारी

विमा कंपनी	युनिट लिंकड प्लॅन खरेदी केला		एकूण
	होय	नाही	
एलआयसी	४	१८१	१८५
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	२८	१२	४०
रिलायन्स लाईफ	२३	७	३०
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	८	१२	२०
मॅक्स लाईफ	११	४	१५
इतर (बजाज अलायन्झ आणि टाटा एआयजी इ.)	०	१५	१५
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	२	१२	१४
एलआयसी आणि रिलायन्स	२	१६	१८
एकूण	७८	२५९	३३७

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्रं.४.३८ मध्ये निवडलेल्या विमा कंपनीमधून विमेदारांनी खरेदी केलेल्या युनिट लिंकड पॉलिसीची वर्गवारी केली आहे. यामध्ये ICICI Prudential Life च्या ४० प्रतिसादकांपैकी २८ प्रतिसादकांनी युनिट लिंकड प्लॅन (युलिप) मध्ये गुंतवणूक केली आहे. रिलायन्स लाईफच्या ३० प्रतिसादकांपैकी २३ प्रतिसादकांनी युनिट लिंकड खरेदी केला आहे. LIC च्या १८५ प्रतिसादकांपैकी ४ विमेदार युनिट लिंकड प्लॅनमधील गुंतवणूकदार आहेत. एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफच्या २० पैकी ८ प्रतिसादकांनी युनिट लिंकड प्लॅनमध्ये गुंतवणूक केली आहे. मॅक्स लाईफच्या ११ प्रतिसादकांची गुंतवणूक युलिप प्लॅनमध्ये आहे. तर एल.आय.सी. व आयसीआयसीआय च्या एकत्रित प्रतिसादक २ व रिलायन्स व एलआयसी च्या एकत्रित २ प्रतिसादकांनी युलिपमध्ये गुंतवणूक केली आहे. एकूण ३३७ प्रतिसादकांपैकी ७८ प्रतिसादकांनी युनिट लिंकड प्लॅन मध्ये गुंतवणूक केली आहे.

सारणी क्र. ४.३९

प्रतिसादकांची निवडलेल्या आयुर्विमा कंपनीमधील युनिट लिंकड प्लॅन मधील गुंतवणूक

विमा कंपनी	मध्य	संख्या (N)
एलआयसी	१५१२५०.००	४
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	१४२५००.००	२८
रिलायन्स लाईफ	१९६७३९.१३	२३
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	६३१२५.००	८
मॅक्स लाईफ	१०२४५४.५५	११
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	३६०००.००	२
एलआयसी आणि रिलायन्स	४५०००.००	२
एकूण	१३९९२३.०८	७८

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्रं.४.३९ मध्ये संशोधनाकरिता निवडलेल्या आयुर्विमा कंपनी मधील युनिट लिंकड प्लॅनमधील (युलिप) गुंतवणुकीची आकडेवारी दिली आहे. यामध्ये N = प्रतिसादक विमेदारीची संख्या होय. LIC मधील ४ प्रतिसादकांनी केलेल्या गुंतवणुकीची सरासरी रू.१५१२५०.०० आहे.

आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफच्या २८ प्रतिसादकांची सरासरी गुंतवणूक १४२५००/- रू. आहे. रिलायन्स लाईफ व एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफमध्ये अनुक्रमे २३ प्रतिसादकांची १९६७३९.१३ रू. ८ प्रतिसादकांनी ६३१२५/- रू. गुंतवणूक केली आहे. एकूण ७८ प्रतिसादकांची युलिपमधील सरासरी गुंतवणूक १३९९२३.०८ रू. केली आहे.

सारणी क्र.४.४०

युनिट लिंकड प्लॅन बदल खरेदीदारांचे मत

विमा कंपनी	या प्लॅनमुळे नफा झाला का?		एकूण
	होय	नाही	
एलआयसी	०	४	४
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	४	२४	२८
रिलायन्स लाईफ	४	१९	२३
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	०	८	८
मॅक्स लाईफ	४	७	११
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	०	२	२
एलआयसी आणि रिलायन्स	०	२	२
एकूण	१२	६६	७८

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्रं. ४.४० मध्ये युनिट लिंकड प्लॅन बदल खरेदीदारांचे मत मांडले आहे. युनिट लिंकड प्लॅन खरेदी केलेनंतर या गुंतवणुकीद्वारे नफा प्राप्त झाला काय? याची पाहणी केली असता LIC च्या ४ खरेदीदारांनी नफा झाला नसलेचे मत प्रदर्शित केले आहे. ICICI Prudential Life च्या २८ खरेदीदारांपैकी २४(८५.७१%) विमेदार नफा झाला नाही असे म्हणतात. तर रिलायन्स कंपनीच्या २३ पैकी १९ (८२.६१%) विमेदारांचे युनिट लिंकड प्लॅनमध्ये नफा झाला नाही असे मत मांडले आहे. एकूण ७८ युनिट लिंकड खरेदीदारांपैकी फक्त १२ (१५.३८%) ग्राहकांचे या प्लॅनमध्ये नफा प्राप्त झालेचे मत आहे.

सारणी क्र. ४.४१

खरेदीदारांचे युनिट लिंकड प्लॅनमुळे नुकसानीबाबतचे मत

विमा कंपनी	या प्लॅनमुळे तोटा झाला का?		एकूण
	होय	नाही	
एलआयसी	३	१	४
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	१८	१०	२८
रिलायन्स लाईफ	११	१२	२३
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	५	३	८
मॅक्स लाईफ	९	२	११
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	२	०	२
एलआयसी आणि रिलायन्स	२	०	२
एकूण	५०	२८	७८

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी नं.४.४१ मध्ये युनिट लिंकड प्लॅन खरेदी केलेमुळे नुकसान झालेबद्दलचे मत मांडले आहे. यामध्ये LIC च्या ४ पैकी ३ ग्राहकांच्या मते या प्लॅनमध्ये तोटा झाला आहे. ICICI च्या १८ ग्राहकांचे मत तोटा झाला असे असून १० ग्राहक तोटा झाला नाही असे सांगतात. रिलायन्स लाईफच्या २३ पैकी ११ विमेदारांना या प्लॅनमुळे तोटा झाला असे वाटते. एच.डी.एफ.सी.च्या ५ ग्राहकांचे मते प्लॅनमुळे तोटा झाला असे वाटते तर ३ विमेदारांना तोटा झाला असे वाटत नाही. मॅक्स लाईफच्या ९ विमेदारांचे मते युलीपने नुकसानीत गेलेचे सांगितले.

सारणी क्र. ४.४२

विमेदारांना विमा खरेदीमागील भूमिकेचे अवलोकन

विमा खरेदी करणेचे कारण	एलआयसी	आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	रिलायन्स लाईफ	एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	मॅक्स लाईफ	इतर	एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	एलआयसी आणि रिलायन्स	एकूण
पैशाची सुरक्षितता	३	३	०	०	०	०	०	०	६
बचत	२०	२२	१७	७	३	४	३	०	७६
विमा संरक्षण कवच	८३	९	८	६	७	९	८	१२	१४२
गृहकर्ज	२	०	०	३	०	०	०	०	५
प्राप्ती करातून सुट मिळविणेसाठी	३	२	४	२	३	१	१	४	२०
कर्जासाठी तारण	४	१	०	०	०	१	०	१	७
वरील सर्व कारणांसाठी	१५	०	०	०	०	०	२	०	१७
बचत व पैशाची सुरक्षितता	६	१	०	०	१	०	०	०	८
बचत व विमा संरक्षण	३३	२	१	२	१	०	०	१	४०
बचत, पैशाची सुरक्षितता व विमा संरक्षण	१६	०	०	०	०	०	०	०	१६
एकूण	१८५	४०	३०	२०	१५	१५	१४	१८	३३७

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

विमेदारांनी विमा खरेदीमागील भूमिकेचे अवलोकन सारणी क्र.४.४२ मध्ये दिले आहे. यामध्ये विमेदारांच्या विमा खरेदीमागील पैशाची सुरक्षितता, बचत, विमा संरक्षण कवच, इन्कम टॅक्समधून सूट मिळणेसाठी, गृहकर्ज, कर्जासाठी तारण इ. कारकांचे अवलोकन करणेत आले आहे. एकूण ३३७ पैकी १४२ विमेदारांनी विमा संरक्षण कवच म्हणून विमा पत्र खरेदी केले आहे. ७६ विमेदारांनी बचतीसाठी तर ४० विमेदारांनी बचत व विमा संरक्षण मिळणेकरिता विमा पत्र खरेदी केली आहेत. सर्वच कारणांकरीता १७ विमेदारांनी विमा खरेदी केला आहे. विमा कंपनी मधील इतर विमा कंपनीमध्ये बजाज अलाएन्झ, टाटा एआयजी व मॅक्स लाईफ या खाजगी विमा कंपनीचे प्रतिसादकांचे विमा खरेदी बाबतचे भूमिका मांडणेत आली आहे. गृहकर्जासाठी तारण म्हणून ५ व प्राप्तीकरातून सुट मिळणेसाठी २० प्रतिसादकांनी विमापत्र खरेदी केले आहे. कर्ज तारण म्हणून ७ विमेदारांनी विमापत्र खरेदी केले आहे.

एल.आय.सी.च्या ८३ विमेदारांनी विमा संरक्षण कवच म्हणून विमा खरेदी केला आहे. याच कारणासाठी एच.डी.एफ.सी.च्या ६, आयसीआयसीआय ९, रिलायन्स लाईफच्या ८ विमेदारांनी विमापत्र खरेदी केले आहे.

सारणी क्र. ४.४३

विमेदारांना मिळालेल्या विमा विषयक माहिती स्रोतांचे वर्गीकरण

विमा कंपनी	स्वतः	विमा प्रतिनिधी	डी.ओ.	शाखाधिकारी	मित्र	सहकारी	जाहिरात	इतर	एकूण
एलआयसी	१४	१६३	३	२	१	१	०	१	१८५
आयसीआयसीआय पुडेन्शियल लाईफ	०	१६	७	१३	२	०	१	१	४०
रिलायन्स लाईफ	२	१५	५	८	०	०	०	०	३०
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	१	११	५	३	०	०	०	०	२०
मॅक्स लाईफ	०	८	१	४	०	०	१	१	१५
इतर	०	१३	१	०	०	१	०	०	१५
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	०	१२	०	२	०	०	०	०	१४
एलआयसी आणि रिलायन्स	०	१७	०	१	०	०	०	०	१८
एकूण	१७	२५५	२२	३३	३	२	२	३	३३७

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

विमेदाराला कोणत्या पध्दतीने विमा विषयक माहिती प्राप्त झाली याबद्दल प्रतिसादक विमेदारांचे माहितीचे वर्गीकरण सारणी क्रं.४.४३ मध्ये देणेत आले आहे. विमेदारांनी स्वतः माहिती प्राप्त केली की, विमा एजंट, विकास अधिकारी, ब्रँच मॅनेजर मित्र सहकारी यांचेकडून माहिती प्राप्त झाली अथवा जाहिरातीने प्रभावित होऊन विमापत्र खरेदी केले यांचे वर्गीकरण केले आहे. ३३७ पैकी २५५ विमेदारांना विमा प्रतिनिधीकडून माहिती विमा विषयक माहिती प्राप्त आणि २२ विमेदारांना विकास अधिकाऱ्यांकडून विमा विषयक माहिती ज्ञात झाली. १७ विमेदारांनी स्वतः व २ विमेदारांनी जाहिरातीने प्रभावित होऊन विमा खरेदी केला आहे.

एल.आय.सी.च्या १८५ विमेदारांपैकी १६३ विमेदारांना विमा प्रतिनिधीकडून माहिती प्राप्त झाली. तर १४ विमेदारांनी स्वतः माहिती प्राप्त केली. ३ व्यक्तींना डी.ओ. व २ व्यक्तींना शाखाधिकारी यांचेकडून विमाविषयक ज्ञान मिळाले तर मित्र व सहकाऱ्यांकडून प्रत्येकी एका व्यक्तीने माहिती प्राप्त केली. आयसीआयसीआय च्या विमा प्रतिनिधीकडून १६ विमेदारांना माहिती मिळाली. डी.ओ. शाखाधिकारी यांनी व अनुक्रमे ७ व १३ विमेदारांना विमाविषयक माहिती प्रदान केली.

रिलायन्स लाईफच्या डी.ओ. व शाखाधिकारी यांचेकडून अनुक्रमे ५ व ८ व्यक्तींना तर विमा प्रतिनिधीकडून १५ विमेदारांना माहिती मिळाली. एच.डी.एफ.सी. लाईफच्या विमा प्रतिनिधीकडून ११ विमेदारांना विमा विषयक ज्ञान प्राप्त झाले. ५ व्यक्तींना डी.ओ.कडून व ३ व्यक्तींना शाखाधिकारी यांचेकडून माहिती प्राप्त झाली. रिलायन्स व एचडीएफसी लाईफच्या विमेदारांना मित्र व सहकाऱ्यांकडून माहिती प्राप्त झाली नाही. तर आयसीआयसीआयच्या २ विमेदारांना मित्रांकडून माहिती मिळाली. मॅक्स लाईफच्या एका विमेदारास सहकाऱ्यांकडून माहिती मिळाली.

सारणी क्र.४.४४

विमेदारांशी विमा प्रतिनिधीचा पॉलिसी खरेदीनंतरचा संपर्क

विमा कंपनी	भरपूर वेळा	बऱ्याचदा	क्वचितच	कधीही नाही	एकूण
एलआयसी	५१	१००	२४	७	१८२
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	५	४	५	२५	३९
रिलायन्स लाईफ	२	६	४	१८	३०
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	०	७	२	११	२०
मॅक्स लाईफ	३	२	२	८	१५
इतर	३	५	६	१	१५
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	३	४	२	५	१४
एलआयसी आणि रिलायन्स	२	१०	५	१	१८
एकूण	६९	१३८	५०	७६	३३३

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्रं.४.४४ मध्ये विमा खरेदीनंतर विमेदारांशी विमा प्रतिनिधींचा संपर्क संबंधाबाबत विवेचन मांडले आहे. LIC च्या १८२ विमेदारांना विमा उतरविलेनंतर सुध्दा भरपूर वेळा विमा प्रतिनिधी भेटतात असे ५७ विमेदारांचे मत आहे. तर १०० उमेदवारांचे मते बरेचदा प्रतिनिधी भेटतात. ICICI Prudential Life च्या ४० पैकी ३९ विमेदारांनी आपले मत मांडले असून यापैकी २५ विमेदारांचे मते एजंट पुन्हा भेटले नाहीत. तर रिलायन्स लाईफ व HDFC Life चे अनुक्रमे १८ व ११ विमेदारांचे मते एजंट पुन्हा कधीच भेटले नाहीत. एकूण ३३३ प्रतिसादकांनी आपले मत नोंदविले असून १३८ विमेदारांन बऱ्याचदा विमा प्रतिनिधी भेटले. ६९ प्रतिसादकांना भरपूर वेळा भेटले तर ५० प्रतिसादकांना विमा प्रतिनिधी क्वचितच भेटले असून ७६ व्यक्तींना पुन्हा विमा प्रतिनिधींची कधीही भेट झाली नाही.

सारणी क्र. ४.४५

ग्राहकांना त्यांनी खरेदी केलेल्या विमा पत्राबद्दल माहिती

विमा कंपनी	आहे	नाही	एकूण
एलआयसी	१४३	३५	१७८
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	११	२९	४०
रिलायन्स लाईफ	१८	१२	३०
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	१०	९	२०
मॅक्स लाईफ	७	८	१५
इतर	९	४	१३
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	८	६	१४
एलआयसी आणि रिलायन्स	१३	४	१७
एकूण	२१९	१०८	३२७

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्रं.४.४५ मध्ये विमेदारांनी खरेदी केलेल्या विमा पॉलिसीबाबत माहिती आहे कि नाही याबाबत मत स्पष्ट केले आहे. ३२७ विमेदारांपैकी २१९ (६६.९७%) विमेदारांना विमा पॉलिसी बदल माहिती आहे. यामध्ये LIC चे १७८ विमेदारांपैकी १४३ म्हणजे ८०.३३% विमेदारांना पॉलिसी बाबत माहिती आहे. HDFC च्या २० पैकी १० म्हणजेच ५०% ग्राहकांना पॉलिसीबाबत माहिती आहे. ICICI च्या ४० पैकी ११ (२७.५%) तर रिलायन्सच्या ३० पैकी १८ (६०%) ग्राहकांना पॉलिसीची माहिती आहे. एकूण ३३९ प्रतिसादकांपैकी ३२७ प्रतिसादकांनी आपण खरेदी केलेल्या पॉलिसीबाबत आपणास माहिती आहे किंवा नाही याबाबतचे मत नोंदविले असलेने एकूण संख्येत बदल आढळतो. नोंदविलेल्या मतांची टक्केवारी देणेत आली आहे.

सारणी क्र.४.४६

विमेदार नियमित विमा हप्ता भरतात याबाबत प्रतिसादकांचे मत

विमा कंपनी		होय	नाही	एकूण
एलआयसी	संख्या	८१	१०४	१८५
	टक्केवारी	४३.८%	५६.२%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल	संख्या	१९	२१	४०
	टक्केवारी	४७.५%	५२.५%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	१८	१२	३०
	टक्केवारी	६०.०%	४०.०%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	११	९	२०
	टक्केवारी	५५.०%	४५.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	८	७	१५
	टक्केवारी	५३.३%	४६.७%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी इत्यादी)	संख्या	९	६	१५
	टक्केवारी	६०.०%	४०.०%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	९	५	१४
	टक्केवारी	६४.३%	३५.७%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	११	७	१८
	टक्केवारी	६१.१%	३८.९%	१००.०%
एकूण	संख्या	१६६	१७१	३३७
	टक्केवारी	४९.३%	५०.७%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.४६ मध्ये विमेदार नियमित हप्ता भरतात का याबाबत पाहणी करून मत नोंदणी केली आहे. एकूण ३३७ पैकी १६६ (४९.३%) विमेदार नियमित विमा हप्ता भरतात व १७१ (५०.७%) विमेदार नियमित विमा हप्ता भरत नाहीत असे या पाहणीवरून लक्षात येते. एल.आय.सी. च्या १८५ पैकी ८१ (४३.८%) विमेदार नियमित विमा हप्ता भरतात. आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफचे ४० पैकी १९ (४७.५%) रिलायन्स लाईफचे १८ (६०%) व एचडीएफसी लाईफच्या २० पैकी ११ (५५%) विमेदार नियमित विमा हप्ता भरतात. मॅक्सलाईफ ८(५३.३%) इतर विमा कंपन्यांचे ९(६०%) विमेदार नियमित विमा हप्ता भरतात.

सारणी क्र.४.४७ : विमा हप्ता वेळेत न भरणेची कारणांचेप्रतिसादकांचे मत

विमा कंपनी							एकूण
		हप्ता भरणेची तारीख लक्षात राहत नाही	विमा कंपनीकडून वेळेत नोटीस मिळत नाही	कुवतीपेक्षा अधिक विमा हप्ता	विमा जबरदस्तीने घेतला असलेने	इतरत्र गुंतवणूक केली असलेने	
एलआयसी	संख्या	७३	७	२०	१	३	१०४
	टक्केवारी	७०.२%	६.७%	१९.२%	१.०%	२.९%	१००%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल	संख्या	६	२	७	५	१	२१
	टक्केवारी	२८.६%	९.५%	३३.३%	२३.८%	४.८%	१००%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	६	३	२	१	०	१२
	टक्केवारी	५०.०%	२५.०%	१६.७%	८.३%	०.०%	१००%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	३	२	१	२	१	९
	टक्केवारी	३३.३%	२२.२%	११.१%	२२.२%	११.१%	१००%
मॅक्स लाईफ	संख्या	४	०	१	२	०	७
	टक्केवारी	५७.१%	०.०%	१४.३%	२८.६%	०.०%	१००%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी इत्यादी)	संख्या	०	०	५	१	०	६
	टक्केवारी	०.०%	०.०%	८३.३%	१६.७%	०.०%	१००%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	२	०	१	०	२	५
	टक्केवारी	४०.०%	०.०%	२०.०%	०.०%	४०.०%	१००%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	२	१	४	०	०	७
	टक्केवारी	२८.६%	१४.३%	५७.१%	०.०%	०.०%	१००%
एकूण	संख्या	९६	१५	४१	१२	७	१७१
	टक्केवारी	५६.१%	८.८%	२४.०%	७.०%	४.१%	१००%

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.४७ मध्ये विमा हप्ता भरणेसाठी होणारा विलंब कोणत्या कारणामुळे होतो याबाबतचे मत आजमावणेत आले. त्याबाबतची टक्केवारी दिली आहे. हप्ता वेळेत न भरणारे एलआयसीच्या एकूण १०४ ग्राहकांनी याचे उत्तर सांगितले असून यापैकी ७३ (७०.२%) विमेदारांनी विमा हप्ता भरणेची तारीख लक्षात रहात नसलेचे सांगितले आहे. ७ (६.७%) ग्राहकांना हप्ता भरणेची नोटीस वेळेत मिळत नसलेने हप्ता भरणेस विलंब होतो. २० (१९.२%) ग्राहकांना हप्ता कुवतीपेक्षा अधिक असलेने व एक विमेदाराला जबरदस्तीने इच्छा नसताना विमा खरेदी केलेने अनिच्छेने हप्ता भरत असलेने विलंब होतो. ३ (२.५%) ग्राहकांनी इतरत्र गुंतवणूक केली असलेने त्यांना हप्ता भरणेस विलंब होतो. आयसीआयसीआयच्या २१ विमेदारांनी या प्रश्नाचे उत्तर दिले असून यापैकी ६(२८.६%) विमेदारांनी हप्ता भरणेची तारीख लक्षात रहात नसलेचे म्हटले आहे. कंपनीकडून वेळेत नोटीस मिळत नसलेचे २ (९.५%) विमेदार म्हणतात. ७ (३३.३%) विमेदारांना हप्ता कुवतीपेक्षा जास्त होतो. (४.८%) १ विमेदाराने इतरत्र गुंतवणूक केली आहे.

हप्ता भरणेची तारीख लक्षात रहात नसलेने रिलायन्स लाईफच्या ६(५०%) व एचडीएफसी च्या ३(३३.३%) विमेदारांना हप्ता भरणेस विलंब होतो. या दोन्ही कंपन्यांच्या अनुक्रमे १२ व ९ प्रतिसादकांनी याबाबत माहिती दिली असून कंपनीकडून नोटीस वेळेत मिळत नसलेने रिलायन्सच्या ३(२५%) व एचडीएफसीच्या २ (२२.२%) प्रतिसादकांना विमा हप्ता भरणेस विलंब होतो. रिलायन्सच्या १ (११.१%) व एचडीएफसीच्या (१४.३%) प्रतिसादकास हप्ता कुवतीपेक्षा अधिक वाटतो. तर एचडीएफसीच्या १ (११.१%) विमेदाराने इतरत्र गुंतवणूक केली आहे. १७१ पैकी ९६ (५६.१%) विमेदारांचे हप्ता भरणेचे तारीख लक्षात रहात नाही. तर १५ (८.८%) विमेदारांना नोटीस वेळेत मिळत नसलेने हप्ता भरणेस विलंब होतो.

सारणी क्र.४.४८

बंद पडलेल्या पॉलिसींचा हप्ता भरणेसाठी विमा एजंटांचे सहकार्याबाबत अवलोकन

विमा कंपनी				एकूण
		होय	नाही	
एलआयसी	संख्या	१२८	१०	१३८
	टक्केवारी	९२.८%	७.२%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल	संख्या	६	२१	२७
	टक्केवारी	२२.२%	७७.८%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	१२	७	१९
	टक्केवारी	६३.२%	३६.८%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	५	९	१४
	टक्केवारी	३५.७%	६४.३%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	३	७	१०
	टक्केवारी	३०.०%	७०.०%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी इत्यादी)	संख्या	९	२	११
	टक्केवारी	८१.८%	१८.२%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	५	५	१०
	टक्केवारी	५०.०%	५०.०%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	११	२	१३
	टक्केवारी	८४.६%	१५.४%	१००.०%
एकूण	संख्या	१७९	६३	२४२
	टक्केवारी	७४.०%	२६.०%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.४८ मध्ये बंद पडलेल्या विमा पॉलिसी पुन्हा सुरु करणेसाठी विमा एजंट मदत करतात हा प्रश्न विचारला असता, २४२ पैकी १७९ (७४%) विमेदारांनी होकारार्थी उत्तर दिले आहे. ६३ (२६%) विमेदारांनी नकार दर्शविला आहे. यामध्ये सर्वाधिक १३८ पैकी १२८ (९२.८%) एलआयसीचे ग्राहकांनी होकार दर्शविला आहे. सर्वच प्रतिसादकांनी या प्रश्नाचे उत्तर दिले नसलेने टक्केवारी ही त्या-या कंपनीच्या उत्तरदात्यांच्या एकूण संख्येची टक्केवारी मांडण्यात आली आहे. आयसीआयसीआयच्या ६८(२२.२%) रिलायन्स लाईफच्या १२ (६३.२%) एचडीएफसीच्या ५ (३५.७%), मॅक्स लाईफच्या ३(३०%) व इतर कंपन्यांच्या ९ (८१.८%) विमेदारांनी होकारार्थी उत्तर दिले आहे.

सारणी क्र.४.४९

बंद पडलेल्या पॉलिसींचा हप्ता भरणेसाठी विमा कंपनीचे अधिकारी सहकार्याबाबत अवलोकन

विमा कंपनी				एकूण
		होय	नाही	
एलआयसी	संख्या	१२४	११	१३५
	टक्केवारी	९१.९%	८.१%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल	संख्या	१०	१७	२७
	टक्केवारी	३७.०%	६३.०%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	१२	७	१९
	टक्केवारी	६३.२%	३६.८%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	५	९	१४
	टक्केवारी	३५.७%	६४.३%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	३	७	१०
	टक्केवारी	३०.०%	७०.०%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी इत्यादी)	संख्या	९	२	११
	टक्केवारी	८१.८%	१८.२%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	५	५	१०
	टक्केवारी	५०.०%	५०.०%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	११	२	१३
	टक्केवारी	८४.६%	१५.४%	१००.०%
एकूण	संख्या	१७९	६०	२३९
	टक्केवारी	७४.९%	२५.१%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

बंद पडलेल्या विमा पॉलिसींचा हप्ता भरणेसाठी विमा कंपनीचे अधिकारी सहकार्य करता का? याबाबतचे विमेदारांचे मत सारणी क्र.४.४९ मध्ये मांडले आहे. एकूण २३९ पैकी १७९ (७४.९%) विमेदारांनी होकारार्थी उत्तर दिले आहे. तर ६० (२५.१%) ग्राहक नकार दर्शवितात. एलआयसीच्या १२४ (९१.९%) आयसीआयसीआयच्या १०(३७%) रिलायन्स लाईफच्या १२ (६३.२%) एचडीएफसी स्टॅन्डर्डच्या ५(३५.७%) मॅक्स लाईफच्या ३(३०%) इतर कंपन्यांच्या ९(८१.८%) ग्राहकांनी बंद पडलेल्या पॉलिसीचा हप्ता भरणेसाठी विमा कंपनीचे अधिकारी सहकार्य करतात असे स्पष्ट केले आहे.

सारणी क्र.४.५० : भविष्यात विमा पॉलिसी खरेदीबाबत ग्राहकांचे मत

विमा कंपनी		भविष्यात विमा खरेदी करायची इच्छा नाही.							एकूण
		एलआयसी	आयसीआ सीआय	रिलायन्स	एचडीएफसी	मॅक्स लाईफ	इतर		
एलआयसी	संख्या	१०	१६८	३	२	१	१	०	१८५
	टक्केवारी	५.४%	९०.८%	१.६%	१.१%	०.५%	०.५%	०.०%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल	संख्या	१२	१८	९	०	०	०	१	४०
	टक्केवारी	३०.०%	४५.०%	२२.५%	०.०%	०.०%	०.०%	२.५%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	३	१४	२	११	०	०	०	३०
	टक्केवारी	१०.०%	४६.७%	६.७%	३६.७%	०.०%	०.०%	०.०%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	१	१२	०	२	५	०	०	२०
	टक्केवारी	५.०%	६०.०%	०.०%	१०.०%	२५.०%	०.०%	०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	२	७	४	०	०	१	१	१५
	टक्केवारी	१३.३%	४६.७%	२६.७%	०.०%	०.०%	६.७%	६.७%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी इत्यादी)	संख्या	१	१४	०	०	०	०	०	१५
	टक्केवारी	६.७%	९३.३%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	३	११	०	०	०	०	०	१४
	टक्केवारी	२१.४%	७८.६%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	१	१५	१	०	१	०	०	१८
	टक्केवारी	५.६%	८३.३%	५.६%	०.०%	५.६%	०.०%	०.०%	१००.०%
एकूण	संख्या	३३	२५९	१९	१५	७	२	२	३३७
	टक्केवारी	९.८%	७६.९%	५.६%	४.५%	२.१%	०.६%	०.६%	१००.०%

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

भविष्यात विमा पॉलिसी खरेदी करावयाची झाल्यास कोणत्या विमा कंपनीला ग्राहक प्राधान्य देतील याबाबतचे मत आजमावणेत आले. याची आकडेवारी सारणी क्र.४.५० मध्ये दिली आहे. एलआयसीच्या ९०.८% प्रतिसादकांना पुन्हा एलआयसीच्याच पॉलिसी खरेदी करण्याची इच्छा व्यक्त केली. आयसीआयसीआयच्या ४५%, रिलायन्सचे ४६.७%, एचडीएफसीच्या ६०% ग्राहकांनी एलआयसी पॉलिसी खरेदी करणेचा मानस स्पष्ट केला आहे. आयसीआयसीआयच्या २२.५% ग्राहक पुन्हा आयसीआयसीआयच्या पॉलिसी खरेदी करू इच्छितात. रिलायन्स लाईफचे ३६% ग्राहक पुन्हा त्याच कंपनीच्या पॉलिसी खरेदी करणेस तयार आहेत. तर एचडीएफसीच्या २५% ग्राहकांनी एचडीएफसीवर विश्वासार्हता दर्शविली आहे. एल.आय.सी.च्या ३(१.६%) ग्राहकांना, आयसीआयसीआय २(१.१%) ग्राहकांना, रिलायन्स लाईफ १(०.५%) ग्राहकांना, एचडीएफसी लाईफ व तितक्याच ग्राहकांना मॅक्स लाईफच्या पॉलिसी खरेदी करणेत रस आहे. आयसीआयसीआयच्या १ ग्राहकास इतर विमा कंपनीच्या व रिलायन्स लाईफच्या २ (६.७%) ग्राहकांना आयसीआयसीआयच्या विमा पॉलिसी खरेदी करणेची इच्छा व्यक्त केली आहे. एचडीएफसीच्या १२ (६०%) ग्राहकांना आयसीआयसीआयच्या व २(१०%) ग्राहकांना रिलायन्स लाईफचे विमापत्र खरेदी करणेचा मानस व्यक्त केला आहे. ३३७ पैकी ३३ (९.८%) प्रतिसादक भविष्यात पुन्हा विमा पॉलिसी खरेदी करू इच्छित नाहीत.

भविष्यात विमा पॉलिसी खरेदीची इच्छा नसणारे ३३ प्रतिसादकांनी याबाबत कारण स्पष्ट केले आहे. याची वर्गवारी सारणी क्र.४.५१ मध्ये दिली आहे. १३ (३९.४%) ग्राहकांना अपेक्षेप्रमाणे परतावा मिळत नाही. तर ५ (१५.२%) ग्राहकांनी इतरत्र चांगली गुंतवणूक उपलब्ध असलेने विमापत्र खरेदीमध्ये रस नसलेचे सांगितले आहे. ३(९.१) ग्राहकांना विमा एजंटद्वारे योग्य सेवा मिळत नाही. तर ९ (२७.३%) ग्राहकांना विमा कार्यालयाकडून योग्य सेवा उपलब्ध होत नाही. ३(९.१%) ग्राहकांना विमा हप्ता जास्त वाटतो. त्यामुळे ते भविष्यात विमा खरेदी करणेस उत्सुक नाहीत. एल.आय.सी.च्या ३ (३०%) आयसीआयसीआयच्या ४ (३३.३%) एचडीएफसीच्या १ व्यक्तीस कंपनीकडून अपुरी सेवा मिळते असे वाटते. एलआयसीच्या ४ (४०%) आयसीआयसीआयच्या ५(४१.७%) ग्राहक विम्यातील परतावा अपुरा असलेने विमापत्र पुन्हा खरेदी करू इच्छित नाहीत.

सारणी क्र.४.५१ : भविष्यात विमा पॉलिसी खरेदी न करणेबाबत ग्राहकांनी सांगितलेली कारणे

विमा कंपनी		अधिक विमा	विमा एजंटची	विमा कार्यालयाकडून अपूरी	अपेक्षेप्रमाणे परतावा	इतर चांगले गुंतवणूक पर्याय	एकूण
		हप्ता	अपूरी सेवा	सेवा	मिळत नाही	उपलब्ध असलेने	
एलआयसी	संख्या	१	१	३	४	१	१०
	टक्केवारी	१०.०%	१०.०%	३०.०%	४०.०%	१०.०%	१००.०%
आयसीआयसीआय पुडेन्शियल	संख्या	२	०	४	५	१	१२
	टक्केवारी	१६.७%	०.०%	३३.३%	४१.७%	८.३%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	०	१	०	२	०	३
	टक्केवारी	०.०%	३३.३%	०.०%	६६.७%	०.०%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	०	०	१	०	०	१
	टक्केवारी	०.०%	०.०%	१००.०%	०.०%	०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	०	१	०	१	०	२
	टक्केवारी	०.०%	५०.०%	०.०%	५०.०%	०.०%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी इत्यादी)	संख्या	०	०	०	१	०	१
	टक्केवारी	०.०%	०.०%	०.०%	१००.०%	०.०%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	०	०	०	०	३	३
	टक्केवारी	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	१००.०%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	०	०	१	०	०	१
	टक्केवारी	०.०%	०.०%	१००.०%	०.०%	०.०%	१००.०%
एकूण	संख्या	३	३	९	१३	५	३३
	टक्केवारी	९.१%	९.१%	२७.३%	३९.४%	१५.२%	१००.०%

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.५२ : विमा कंपनी पॉलिसीधारकांच्या तक्रार निवारणासाठी पॉलिसीधारकांच्या मिटींगबाबत ग्राहकांना असणारी माहिती.

विमा कंपनी						एकूण
		माहिती नाही	नियमित मिटींगना हजर राहतो	मिटींगना क्वचित हजर राहतो.	हजर राहत नाही	
एलआयसी	संख्या	९२	२६	९	५८	१८५
	टक्केवारी	४९.७%	१४.१%	४.९%	३१.४%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल	संख्या	२७	१	०	१२	४०
	टक्केवारी	६७.५%	२.५%	०.०%	३०.०%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	१३	४	४	९	३०
	टक्केवारी	४३.३%	१३.३%	१३.३%	३०.०%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	४	४	०	१२	२०
	टक्केवारी	२०.०%	२०.०%	०.०%	६०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	११	०	०	४	१५
	टक्केवारी	७३.३%	०.०%	०.०%	२६.७%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी इत्यादी)	संख्या	३	०	०	१२	१५
	टक्केवारी	२०.०%	०.०%	०.०%	८०.०%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	५	०	०	९	१४
	टक्केवारी	३५.७%	०.०%	०.०%	६४.३%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	०	२	०	१६	१८
	टक्केवारी	०.०%	११.१%	०.०%	८८.९%	१००.०%
एकूण	संख्या	१५५	३७	१३	१३२	३३७
	टक्केवारी	४६.०%	११.०%	३.९%	३९.२%	१००.०%

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.५२ मध्ये विमा कंपनीची तक्रार निवारण सेवाबाबत मत मांडले आहे. एकूण ३३७ पैकी १५५ (४६%) विमेदारांना पॉलिसीधारकांनी अशी मिटींग बोलाविली जाते. याबद्दल माहिती नाही. ३७ (११%) विमेदार तक्रार निवारण मिटींग्जना नियमित हजर असतात. १३ (३.९%) विमेदार क्वचितच हजर राहतात. १३२ (३७.२%) ग्राहकांना मिटींगबाबत माहित असूनदेखील ते अशा मिटींग्जना हजर राहत नाहीत. एलआयसीच्या ९२ (४९.७%) आयसीआयसीच्या २७(६७.५%) रिलायन्स लाईफच्या १३ (४३.३%) एचडीएफसीच्या ४ (२०%) मॅक्स लाईफच्या ११ (७३.३%) ग्राहकांना विमा कंपनीची मिटींग बोलाविली जाते हे माहित नाही. एलआयसीचे २६ (१४.१%) आयसीआयसीआयचे १ (२.५%) रिलायन्स लाईफचे ४ (१३.३%) एचडीएफसीचे ४(२०%) चे ग्राहक मिटींगना नियमित हजर राहतात. एलआयसीचे ५८ (३१.४%) आयसीआयसीआयचे १२(३०%) रिलायन्स लाईफचे ९ (३०%) एचडीएफसीचे १२ (६०%) मॅक्स लाईफचे ४ (२६.७%) ग्राहक मिटींगना कधीही हजर राहत नाहीत.

सारणी क्र.४.५३

मिटींगमध्ये आपण आपली तक्रार मांडली आहे किंवा नाही याबाबत ग्राहकांचे मत

विमा कंपनी				एकूण
		होय	नाही	
एलआयसी	संख्या	३३	६	३९
	टक्केवारी	८४.६%	१५.४%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल	संख्या	०	१	१
	टक्केवारी	०.०%	१००.०%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	८	१	९
	टक्केवारी	८८.९%	११.१%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	२	२	४
	टक्केवारी	५०.०%	५०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	१	०	१
	टक्केवारी	१००.०%	०.०%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी इत्यादी)	संख्या	२	०	२
	टक्केवारी	१००.०%	०.०%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	४६	१०	५६
	टक्केवारी	८२.१%	१७.९%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	२	०	२
	टक्केवारी	१००.०%	०.०%	१००.०%
एकूण	संख्या	४६	१०	५६
	टक्केवारी	८२.१%	१७.९%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.५३ मध्ये एकूण ५६ विमेदारांनी तक्रार निवारण मिटींगमध्ये तक्रार मांडली आहे का? याबाबत उत्तर दिले असून ४६ (८२.१%) विमेदारांनी तक्रार मांडली आहे. तर १० (१७.९%) विमेदारांनी तक्रार मांडलेली नाही. एलआयसीच्या ग्राहकांपैकी ३९ ग्राहकांतून ३७ (८४.६%) ग्राहकांनी तक्रार मांडलेचे दिसून येते. रिलायन्स लाईफच्या ८ (८८.९%), एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड च्या २ (५०%) व मॅक्स लाईफच्या १ व इतर कंपनीच्या २ ग्राहकांनी तक्रार मांडली आहे.

सारणी क्र.४.५४

ग्राहकांचा तक्रार निवारणाबाबतचा अनुभव

विमा कंपनी					एकूण
		उत्तम	चांगला	वाईट	
एलआयसी	संख्या	९	२१	९	३९
	टक्केवारी	२३.१%	५३.८%	२३.१%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल	संख्या	०	१	०	१
	टक्केवारी	०.०%	१००.०%	०.०%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	१	२	६	९
	टक्केवारी	११.१%	२२.२%	६६.७%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	१	३	०	४
	टक्केवारी	२५.०%	७५.०%	०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	०	१	०	१
	टक्केवारी	०.०%	१००.०%	०.०%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी इत्यादी)	संख्या	१	०	१	२
	टक्केवारी	५०.०%	०.०%	५०.०%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	१२	२८	१६	५६
	टक्केवारी	२१.४%	५०.०%	२८.६%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	१	०	१	२
	टक्केवारी	५०.०%	०.०%	५०.०%	१००.०%
एकूण	संख्या	१२	२८	१६	५६
	टक्केवारी	२१.४%	५०.०%	२८.६%	१००.०%

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.५४ मध्ये ग्राहकांना तक्रार निवारणाबाबतचा अनुभव कसा आहे याची पाहणी केली व त्याबाबत आकडेवारी मांडली आहे. एकूण ५६ पैकी १२ (२१.४%) ग्राहकांना उत्तम अनुभव आला त्यांचे तक्रारींचे निराकरण झाले असे त्यांनी म्हटले आहे. २८ (५०%) ग्राहकांची तक्रार थोडी उशीरा दूर झाली असल्याने त्यांनी चांगला अनुभव आहे असे म्हटले आहे. तर १६ (२८.६%) ग्राहकांना वाईट अनुभव आला त्यांचे मते तक्रारींचा काहीही उपयोग होत नाही. रिलायन्स लाईफच्या ९ पैकी ६ (६६.७%) ग्राहकांना हा अनुभव प्रकर्षाने जाणविला. एल.आय.सी.च्या २१ (५३.८%) ग्राहकांना तक्रार निवारणाचा चांगला अनुभव आला आहे. ९ (२३.१%) लोकांना उत्तम व तितक्याच लोकांना वाईट अनुभव आला आहे. एचडीएफसी लाईफच्या ३ (७५%) ग्राहकांना चांगला अनुभव आहे.

सारणी क्र.४.५५

कंपनीचे विश्वसनीयतेबाबत ग्राहकांचे मत

विमा कंपनी	कंपनीची विश्वसनीयता						
		खराब	बरी	मध्यम	चांगली	उत्तम	एकूण
एलआयसी	संख्या	०	५	२८	९४	५५	१८२
	%	०.०%	२.७%	१५.४%	५१.६%	३०.२%	१००%
आयसीआयसीआय पुडेन्शियल लाईफ	संख्या	१	५	९	१६	९	४०
	%	२.५%	१२.५%	२२.५%	४०.०%	२२.५%	१००%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	०	३	८	१०	९	३०
	%	०.०%	१०.०%	२६.७%	३३.३%	३०.०%	१००%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	संख्या	०	२	६	९	३	२०
	%	०.०%	१०.०%	३०.०%	४५.०%	१५.०%	१००%
मॅक्स लाईफ	संख्या	१	२	३	७	२	१५
	%	६.७%	१३.३%	२०.०%	४६.७%	१३.३%	१००%
इतर	संख्या	०	०	२	८	५	१५
	%	०.०%	०.०%	१३.३%	५३.३%	३३.३%	१००%
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	संख्या	०	०	३	५	६	१४
	%	०.०%	०.०%	२१.४%	३५.७%	४२.९%	१००%
एलआयसी आणि रिलायन्स	संख्या	०	३	०	१०	५	१८
	%	०.०%	१६.७%	०.०%	५५.६%	२७.८%	१००%
एकूण	संख्या	२	२०	५९	१५९	९४	३३४
	%	०.६%	६.०%	१७.७%	४७.६%	२८.१%	१००%

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

विमा खरेदी केलेल्या विमा कंपनीबाबत ग्राहकांचे मत तपासले आहे. सारणी क्रं. ४.५५ मध्ये कंपनीची विश्वसनीयतेबाबत ग्राहकांचे मत म्हणून खराब, बरी, मध्यम, चांगली व उत्तम अशी परिणामांचा उपयोग करणेत आला. यामध्ये LIC च्या १८२ विमेदारांपैकी LIC वर चांगला विश्वास दर्शविणारे ९४ विमेदार म्हणजेच हे प्रमाण ५१.६% आहे. LIC ची विश्वासासार्हता उत्तम आहे असे ५५ (३०.२%) विमेदारांचे मत आहे. ICICI च्या ४० पैकी १६ विमेदार ICICI वर चांगला विश्वास असलेले मत व्यक्त करताना हे प्रमाण ४०% आहे. २२.९% म्हणजेच ९ ग्राहकांनी ICICI कंपनीवर उत्तम विश्वास दर्शविला आहे. HDFC स्टॅन्डर्ड लाईफ वर मध्यम ३०% व चांगला विश्वास ३०% ग्राहक दर्शवित असून १५% म्हणजेच २० पैकी ३ HDFC चे विमेदारांनी उत्तम विश्वसनीयता दर्शविली आहे. रिलायन्स लाईफचे ८(२६.७%) ग्राहकांनी मध्यम व १० (३३.३%) ग्राहकांनी चांगला व ९ (३०%) ग्राहकांनी कंपनीची विश्वसनीयता उत्तम असलेचे म्हटले आहे. मॅक्स लाईफच्या ७(४६.७%) विमेदारांचे कंपनीची विश्वसनीयता चांगली असलेचे स्पष्ट केले आहे.

सारणी क्र. ४.५६

विमापत्र खरेदीनंतर विमा एजंटकडून मिळणारी सेवा

विमा कंपनी	एजंटचा प्रतिसाद						
		खराब	बरी	मध्यम	चांगली	उत्तम	एकूण
एलआयसी	संख्या	०	५	२०	१०९	४८	१८२
	%	०.०%	२.७%	११.०%	५९.९%	२६.४%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	संख्या	१०	३	९	९	८	३९
	%	२५.६%	७.७%	२३.१%	२३.१%	२०.५%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	६	१	९	५	८	२९
	%	२०.७%	३.४%	३१.०%	१७.२%	२७.६%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	संख्या	०	२	७	९	२	२०
	%	०.०%	१०.०%	३५.०%	४५.०%	१०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	३	१	५	४	२	१५
	%	२०.०%	६.७%	३३.३%	२६.७%	१३.३%	१००.०%
इतर	संख्या	०	१	२	७	५	१५
	%	०.०%	६.७%	१३.३%	४६.७%	३३.३%	१००.०%
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	संख्या	२	०	१	४	५	१२
	%	१६.७%	०.०%	८.३%	३३.३%	४१.७%	१००.०%
एलआयसी आणि रिलायन्स	संख्या	०	२	१	१०	५	१८
	%	०.०%	११.१%	५.६%	५५.६%	२७.८%	१००.०%
एकूण	संख्या	२१	१५	५४	१५७	८३	३३०
	%	६.४%	४.५%	१६.४%	४७.६%	२५.२%	१००.०%

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र. ४.५६ मध्ये एजंटकडून विमेदारांना मिळणारा प्रतिसादाचे प्रतिपादन करणेत आले आहे. विमापत्राचे खरेदीनंतर व विमा कंपनीशी व्यवहाराचे वेळी एजंटकडून मिळणारी सेवा याद्वारे स्पष्ट करताना LIC च्या १०९ म्हणजेच ५९.९% एजंटद्वारे चांगला प्रतिसाद मिळतो असे LIC च्या विमेदारांनी स्पष्ट केले. ICICI चे ९ (२३.१%), Reliance Life चे ५ (४५%) HDFC Standard चे ९ (४५%), Max life चे ४ (२६.७%) ग्राहकांना एजंटद्वारे चांगला प्रतिसाद मिळाला. ४८ (२६.४%) विमेदारांनी एजंटचा उत्तम प्रतिसाद लाभला असे सांगतात, हे प्रमाण HDFC (१०%), ICICI (२०.५%), Reliance (२७.६%) असे आहे. Max life ३ (२०%) व ICICI १० (२५.६%), Reliance (२०.७%) ग्राहकांचे मते विमा एजंटचा प्रतिसाद खराब असलेचे मत आहे. LIC च्या २० (११%), ICICI च्या ९ (२३.१%), Reliance च्या ९ (३१%) HDFC च्या ७ (३५%) व Max life च्या ५ (३३.३%) ग्राहकांनी विमा एजंटचा प्रतिसाद मध्यम असलेचे स्पष्ट केले आहे.

सारणी क्र. ४.५७

पॉलिसी खरेदीबाबत माहितीची उपलब्धता

विमा कंपनी		खराब	बरी	मध्यम	चांगली	उत्तम	एकूण
एलआयसी	संख्या	०	८	४५	९९	३१	१८३
	%	०.०%	४.४%	२४.६%	५४.१%	१६.९%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	संख्या	४	७	९	८	११	३९
	%	१०.३%	१७.९%	२३.१%	२०.५%	२८.२%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	२	५	७	९	७	३०
	%	६.७%	१६.७%	२३.३%	३०.०%	२३.३%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	संख्या	१	२	६	६	५	२०
	%	५.०%	१०.०%	३०.०%	३०.०%	२५.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	३	३	३	३	३	१५
	%	२०.०%	२०.०%	२०.०%	२०.०%	२०.०%	१००.०%
इतर	संख्या	०	१	३	७	४	१५
	%	०.०%	६.७%	२०.०%	४६.७%	२६.७%	१००.०%
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	संख्या	०	०	३	७	२	१२
	%	०.०%	०.०%	२५.०%	५८.३%	१६.७%	१००.०%
एलआयसी आणि रिलायन्स	संख्या	०	२	२	८	६	१८
	%	०.०%	११.१%	११.१%	४४.४%	३३.३%	१००.०%
एकूण	संख्या	१०	२८	७८	१४७	६९	३३२
	%	३.०%	८.४%	२३.५%	४४.३%	२०.८%	१००.०%

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.५७ मध्ये विमा खरेदी करित असताना पॉलिसी खरेदीबाबतची माहिती उपलब्धतेचा गुणक व प्रमाण दर्शविले आहे. ९९(५४.१%) LIC च्या विमेदारांचे मते चांगली माहिती मिळते असे मत व्यक्त केले आहे. ४५(२४.६%) ग्राहकांनी LIC तून मध्यम माहिती मिळते असे म्हटले आहे. उत्तम प्रकारे पॉलिसीबाबत माहिती उपलब्ध होते असे LIC ३१(१६.९%), ICICI ११(२८.२%) Reliance ७(२३.३%), HDFC ५(२५.०%) विमेदारांचे मत आहे. पॉलिसीबाबत खराब माहिती मिळत असे, ICICI चे ४(१०.३%), Reliance २(६.७%), HDFC १(५.०%) मॅक्स लाईफ ३(२०.०%) विमेदारांचे मत आहे. LIC च्या ४५(२४.६%), ICICI च्या ९ (२३.१%), Reliance Life च्या ७ (२३.३%), HDFC Life च्या ६ (३०%) व Max Life च्या ३(२०%) ग्राहकांनी पॉलिसीबाबत मध्यम स्वरूपाची माहिती उपलब्ध असलेचे स्पष्ट केले आहे. एकूण ३३२ प्रतिसादकांनी पॉलिसी खरेदीबाबत माहितीचे उपलब्धतेबाबत मत व्यक्त केले असून १०(३%) ग्राहकांचे मते खराब, १८(८.४%) ग्राहकांचे बरी, ७८ (२३.५%) ग्राहकांचे मते मध्यम, १४७(४४.३%) ग्राहकांना चांगली व ६९ (२०.८%) ग्राहकांनी उत्तम माहिती उपलब्ध झालेचे स्पष्ट केले आहे.

सारणी क्र. ४.५८

पॉलिसीमधील विविधता

विमा कंपनी		खराब	बरी	मध्यम	चांगली	उत्तम	एकूण
एलआयसी	संख्या	०	६	५८	९७	२२	१८३
	%	०.०%	३.३%	३१.७%	५३.०%	१२.०%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	संख्या	२	१३	१०	६	८	३९
	%	५.१%	३३.३%	२५.६%	१५.४%	२०.५%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	१	६	६	११	६	३०
	%	३.३%	२०.०%	२०.०%	३६.७%	२०.०%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	संख्या	१	४	७	६	२	२०
	%	५.०%	२०.०%	३५.०%	३०.०%	१०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	२	२	६	१	२	१३
	%	१५.४%	१५.४%	४६.२%	७.७%	१५.४%	१००.०%
इतर	संख्या	१	०	३	८	३	१५
	%	६.७%	०.०%	२०.०%	५३.३%	२०.०%	१००.०%
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	संख्या	०	४	१	७	२	१४
	%	०.०%	२८.६%	७.१%	५०.०%	१४.३%	१००.०%
एलआयसी आणि रिलायन्स	संख्या	०	२	३	७	५	१७
	%	०.०%	११.८%	१७.६%	४१.२%	२९.४%	१००.०%
एकूण	संख्या	७	३७	९४	१४३	५०	३३१
	%	२.१%	११.२%	२८.४%	४३.२%	१५.१%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्रं.४.५८ नुसार विमा कंपनींची त्यांच्या विमा पॉलिसीमध्ये विविधता कितपत आढळते याबाबत विमेदारांचे मताचे मापन दिले आहे. LIC च्या ५८(३१.७%) ग्राहकांना मध्यम व ९७(५३%) ग्राहकांना चांगल्या प्रकारे पॉलिसीमध्ये विविधता आढळते. ICICI चा १०(२५.६%), विमेदारांना मध्यम व १३(३३.३%) विमेदारांना पॉलिसीची विविधता खरी वाटते. रिलायन्स लाईफ मध्ये हे प्रमाण २०% तर चांगली विविधता आहे असे मत ३६.७% रिलायन्सच्या ग्राहकांनी व्यक्त केले आहे. ICICI मधील १५.४% व HDFC Life मधील ६(३०%) ग्राहकांने चांगली विविधता असलेचे सांगितले आहे. एकूण ७(२.१%) ग्राहकांच्या मते पॉलिसीमध्ये विविधता खराब आहे असे म्हटले आहे.

सारणी क्र. ४.५९

विमा कंपनीकडून ग्राहकांना मिळणारा आदर

विमा कंपनी		खराब	बरी	मध्यम	चांगली	उत्तम	एकूण
एलआयसी	संख्या	१	६	३३	९०	५३	१८३
	%	०.५%	३.३%	१८.०%	४९.२%	२९.०%	१००.०%
आयसीआयसीआय पुडेन्शियल लाईफ	संख्या	१	५	१०	१३	१०	३९
	%	२.६%	१२.८%	२५.६%	३३.३%	२५.६%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	१	५	५	७	१२	३०
	%	३.३%	१६.७%	१६.७%	२३.३%	४०.०%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	संख्या	१	४	६	७	२	२०
	%	५.०%	२०.०%	३०.०%	३५.०%	१०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	१	२	२	६	४	१५
	%	६.७%	१३.३%	१३.३%	४०.०%	२६.७%	१००.०%
इतर	संख्या	०	०	३	९	३	१५
	%	०.०%	०.०%	२०.०%	६०.०%	२०.०%	१००.०%
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	संख्या	०	२		५	४	१४
	%	०.०%	१४.३%	२१.४%	३५.७%	२८.६%	१००.०%
एलआयसी आणि रिलायन्स	संख्या	०	३	१	९	५	१८
	%	०.०%	१६.७%	५.६%	५०.०%	२७.८%	१००.०%
एकूण	संख्या	५	२७	६३	१४६	९३	३३४
	%	१.५%	८.१%	१८.९%	४३.७%	२७.८%	१००.०%

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्रं.४.५९ मध्ये ग्राहकांना विमा कंपनीत गेलेनंतर त्यांना मिळणारा आदर, सन्मान कसा असतो याबाबत मूल्यमापनाचे प्रमाण दर्शविले आहे. चांगल्या प्रकारे आदरभाव मिळतो असे अनुक्रमे LIC ९० (४९.२%), ICICI - १३ (३३.३%), रिलायन्स लाईफ ३० पैकी ७ (२३.३%), HDFC २० पैकी ७ (३५.०%) विमेदारांचे मत आहे. एलआयसीच्या ५३ (२९%) ग्राहकांनी उत्तम व ३३ (१८%) ग्राहकांनी मध्यम स्वरूपाचा आदर सन्मान मिळतो असे म्हटले आहे. आयसीआयसीआयच्या १० (२५.६%) ग्राहकांनी मध्यम व तितक्याच ग्राहकांनी उत्तम आदरभाव मिळतो असे म्हटले आहे. रिलायन्स लाईफच्या १२ (४०%) ग्राहकांनी उत्तम व ५ (१६.७%) ग्राहकांनी मध्यम आदरभाव मिळतो असे म्हटले आहे. एचडीएफसीच्या ६ (३०%) ग्राहकांनी मध्यम व २ (१०%) ग्राहकांनी उत्तम आदर सन्मान मिळतो असे म्हटले आहे.

एकूण ३३४ पैकी ५ (१.५%) विमेदारांनी खराब २७ (८.१%) ग्राहकांना बरा, ६३ (१८.९%) ग्राहकांना मध्यम १४६ (४३.७%) ग्राहकांना चांगला व ९३ (२७.८%) ग्राहकांना उत्तम आदर सन्मान मिळतो असे मत व्यक्त केले आहे.

सारणी क्र. ४.६०

विमा कंपनीकडून ग्राहकांना गुंतवणूकीकरिता मिळणारे प्रोत्साहन

विमा कंपनी		खराब	बरी	मध्यम	चांगली	उत्तम	एकूण
एलआयसी	संख्या	०	७	४८	८०	४७	१८२
	%	०.०%	३.८%	२६.४%	४४.०%	२५.८%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल	संख्या	२	७	११	११	८	३९
	%	५.१%	१७.९%	२८.२%	२८.२%	२०.५%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	२	६	६	७	९	३०
	%	६.७%	२०.०%	२०.०%	२३.३%	३०.०%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	०	५	६	६	३	२०
	%	०.०%	२५.०%	३०.०%	३०.०%	१५.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	१	२	२	९	१	१५
	%	६.७%	१३.३%	१३.३%	६०.०%	६.७%	१००.०%
इतर	संख्या	०	०	३	९	३	१५
	%	०.०%	०.०%	२०.०%	६०.०%	२०.०%	१००.०%
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	संख्या	०	२	५	३	४	१४
	%	०.०%	१४.३%	३५.७%	२१.४%	२८.६%	१००.०%
एलआयसी आणि रिलायन्स	संख्या	०	२	२	८	६	१८
	%	०.०%	११.१%	११.१%	४४.४%	३३.३%	१००.०%
एकूण	संख्या	५	३१	८३	१३३	८१	३३३
	%	१.५%	९.३%	२४.९%	३९.९%	२४.३%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.६० मध्ये प्रोत्साहनपर सेवांचे मापनाचे गुणोत्तराची मांडणी केली आहे. यामध्ये LIC ४४%, ICICI २८.२% रिलायन्स लाईफ २३.३%, HDFC लाईफ ३०% मॅक्स लाईफ ६०% इतर ६०% विमेदारांचे त्यांनी खरेदी केलेल्या विमा कंपनीमधून चांगली प्रोत्साहनपर सेवा मिळते असे म्हटले आहे. उत्तम प्रोत्साहनपर सेवा मिळते असे अनुक्रमे LIC (४७%), ICICI (२०.५%), रिलायन्स ३०%, HDFC Standard १५% मॅक्स लाईफ ६.७% ग्राहकांचे मत आहे. एलआयसीच्या ४८(२६.४%), आयसीआयसीआय च्या ११(२८.२%), रिलायन्स लाईफच्या ६(२०%), एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड च्या ६ (३०%) व मॅक्स लाईफच्या २(१३.३%) ग्राहकांना गुंतवणूकीकरिता कंपनीकडून मध्यम प्रोत्साहन मिळते असे मत व्यक्त केले आहे.

सारणी क्र. ४.६१

विमेदारांना कंपनीशी/अधिकाऱ्याशी संपर्कसेवेची उपलब्धता

विमा कंपनी		खराब	बरी	मध्यम	चांगली	उत्तम	एकूण
एलआयसी	संख्या	१	१५	६१	८४	२०	१८१
	%	०.६%	८.३%	३३.७%	४६.४%	११.०%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल	संख्या	३	१७	६	६	७	३९
	%	७.७%	४३.६%	१५.४%	१५.४%	१७.९%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	६	५	८	४	७	३०
	%	२०.०%	१६.७%	२६.७%	१३.३%	२३.३%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	१	६	३	८	२	२०
	%	५.०%	३०.०%	१५.०%	४०.०%	१०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	२	५	२	४	२	१५
	%	१३.३%	३३.३%	१३.३%	२६.७%	१३.३%	१००.०%
इतर	संख्या	१	१	२	८	३	१५
	%	६.७%	६.७%	१३.३%	५३.३%	२०.०%	१००.०%
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	संख्या	०	३	२	३	४	१२
	%	०.०%	२५.०%	१६.७%	२५.०%	३३.३%	१००.०%
एलआयसी आणि रिलायन्स	संख्या	०	३	२	६	६	१७
	%	०.०%	१७.६%	११.८%	३५.३%	३५.३%	१००.०%
एकूण	संख्या	१४	५५	८६	१२३	५१	३२९
	%	४.३%	१६.७%	२६.१%	३७.४%	१५.५%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.६१ मध्ये ग्राहकांना त्यांच्या कंपनीशी/अधिकाऱ्यांशी संपर्क सेवेची उपलब्धतेची प्रतवारी दिली आहे. ICICI मध्ये १७(४३.६%) HDFC ६(३०%) रिलायन्स लाईफ मधील ५(१६.७%) व LIC मधील १५(८.३%) ग्राहकांचे मते अधिकाऱ्यांशी संपर्क सेवा बऱ्यापैकी आहे. LIC मध्ये १७(४३.६%) एचडीएफसी ६ (३०%) रिलायन्स लाईफ मधील ५(१६.७%) व LIC मधील १५(८.३%) ग्राहकांचे मते अधिकाऱ्यांशी संपर्क सेवा बऱ्यापैकी आहे. LIC ८४(४६.४%), HDFC ८(४०%), Max Life ४(२६.७%), ICICI ६ (१५.४%), रिलायन्स ४(१३.३%) ग्राहकांच्या मते त्यांच्या कंपनीशी अधिकाऱ्यांशी संपर्क सेवा चांगली आहे.

सारणी क्र. ४.६२

विमा कंपनीच्या तक्रार निवारण सेवेसंदर्भात खरेदीदारांचे मत

विमा कंपनी		खराब	बरी	मध्यम	चांगली	उत्तम	एकूण
एलआयसी	संख्या	२	१०	७३	७३	१९	१७७
	%	१.१%	५.६%	४१.२%	४१.२%	१०.७%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	संख्या	१३	७	६	४	८	३८
	%	३४.२%	१८.४%	१५.८%	१०.५%	२१.१%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	७	६	४	७	४	२८
	%	२५.०%	२१.४%	१४.३%	२५.०%	१४.३%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	संख्या	१	५	५	८	१	२०
	%	५.०%	२५.०%	२५.०%	४०.०%	५.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	२	४	२	२	४	१४
	%	१४.३%	२८.६%	१४.३%	१४.३%	२८.६%	१००.०%
इतर	संख्या	०	१	२	८	३	१४
	%	०.०%	७.१%	१४.३%	५७.१%	२१.४%	१००.०%
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	संख्या	४	१	२	४	३	१४
	%	२८.६%	७.१%	१४.३%	२८.६%	२१.४%	१००.०%
एलआयसी आणि रिलायन्स	संख्या	०	३	१	६	६	१६
	%	०.०%	१८.८%	६.२%	३७.५%	३७.५%	१००.०%
एकूण	संख्या	२९	३७	९५	११२	४८	३२१
	%	९.०%	११.५%	२९.६%	३४.९%	१५.०%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्रं.४.६२ मध्ये तक्रार निवारण सेवेचे मूल्यमापनातील आकडेवारी दिली आहे. यामध्ये ICICI (३४.२%) रिलायन्स २५% ग्राहकांचे मते तक्रार निवारण सेवा खराब आहे. LIC च्या ४१.२% ग्राहकांचे मते LIC ची तक्रार निवारण सेवा मध्यम आहे. तर तितक्याच ग्राहकांचे मते ही सेवा चांगली आहे. तक्रारीचे निराकरण केले जाते असे सांगतात. रिलायन्सच्या २१.४% ग्राहकांचे मते तक्रार निवारण सेवा बरी, १४.३% ग्राहकांचे मते मध्यम आहे, २५% लोकांनी चांगली व तितक्याच लोकांचे मते खराब सेवा असलेचे म्हटले आहे. एचडीएफसी च्या २५% ग्राहकांचे मते बरी व तितकेच लोक मध्यम सेवा आहे असे म्हणतात. तर ४०% ग्राहक चांगली व ५% लोकांनी उत्तम सेवा असलेचे म्हटले आहे.

सारणी क्र. ४.६३

विमा कंपनीचे परतावा पद्धतीवर ग्राहकांचे मत

विमा कंपनी		खराब	बरी	मध्यम	चांगली	उत्तम	एकूण
एलआयसी	संख्या	०	५	४७	८४	४४	१८०
	%	०.०%	२.८%	२६.१%	४६.७%	२४.४%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल	संख्या	४	१०	८	७	८	३७
	%	१०.८%	२७.०%	२१.६%	१८.९%	२१.६%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	४	८		९	५	२९
	%	१३.८%	२७.६%	१०.३%	३१.०%	१७.२%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	०	३	९	५	३	२०
	%	०.०%	१५.०%	४५.०%	२५.०%	१५.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	२	२	२	६	२	१४
	%	१४.३%	१४.३%	१४.३%	४२.९%	१४.३%	१००.०%
इतर	संख्या	०	०	३	९	३	१५
	%	०.०%	०.०%	२०.०%	६०.०%	२०.०%	१००.०%
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	संख्या	०	२	१	६	५	१४
	%	०.०%	१४.३%	७.१%	४२.९%	३५.७%	१००.०%
एलआयसी आणि रिलायन्स	संख्या	०	२	२	५	७	१६
	%	०.०%	१२.५%	१२.५%	३१.२%	४३.८%	१००.०%
एकूण	संख्या	१०	३२	७५	१३१	७७	३२५
	%	३.१%	९.८%	२३.१%	४०.३%	२३.७%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.६३ मध्ये विम्याचा परतावा देणेची पध्दतीवर ग्राहकांची स्पष्ट केलेले मतांची आकडेवारी मांडली आहे. LIC च्या २४.४% ग्राहकांचे मते उत्तम परतावा मिळतो तर २६.१% ग्राहकांच्या मते मध्यम व ४६.७% ग्राहकांना चांगला परतावा व तितकाच ग्राहकांना मध्यम परतावा मिळतो असे मत आहे. आयसीआयसीआय च्या ग्राहकांना १८.९% मध्यम व १०.८% ग्राहकांना खराब परतावा मिळतो. २७% ग्राहकांना बरा २१.६% ग्राहकांना मध्यम व २१.६% ग्राहकांनी उत्तम परतावा मिळतो असे सांगितले आहे. रिलायन्स लाईफच्या १३.८% ग्राहकांना खराब, २७.६% ग्राहकांना बरा व ३१% ग्राहकांना चांगला परतावा मिळतो. HDFC Life च्या ४५% ग्राहकांना मध्यम २५% ग्राहकांना चांगला तर उत्तम परतावा १५% ग्राहकांना मिळतो. मॅक्स लाईफच्या ४२.९% ग्राहकांना चांगला व १४.३% ग्राहकांनी उत्तम परतावा मिळतो असे स्पष्ट केले आहे.

सारणी क्र. ४.६४

ग्राहकांना मिळणारा पॉलिसीवरील बोनस

विमा कंपनी		खराब	बरी	मध्यम	चांगली	उत्तम	एकूण
एलआयसी	संख्या	०	७	५५	८१	३९	१८२
	%	०.०%	३.८%	३०.२%	४४.५%	२१.४%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल	संख्या	६	१०	१०	३	९	३८
	%	१५.८%	२६.३%	२६.३%	७.९%	२३.७%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	५	५	८	३	८	२९
	%	१७.२%	१७.२%	२७.६%	१०.३%	२७.६%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	०	३	९	३	५	२०
	%	०.०%	१५.०%	४५.०%	१५.०%	२५.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	३	०	३	३	४	१३
	%	२३.१%	०.०%	२३.१%	२३.१%	३०.८%	१००.०%
इतर	संख्या	०	०	४	८	३	१५
	%	०.०%	०.०%	२६.७%	५३.३%	२०.०%	१००.०%
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	संख्या	२	०	१	४	५	१२
	%	१६.७%	०.०%	८.३%	३३.३%	४१.७%	१००.०%
एलआयसी आणि रिलायन्स	संख्या	०	२	४	५	६	१७
	%	०.०%	११.८%	२३.५%	२९.४%	३५.३%	१००.०%
एकूण	संख्या	१६	२७	९४	११०	७९	३२६
	%	४.९%	८.३%	२८.८%	३३.७%	२४.२%	१००.०%

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.६४ नुसार पॉलिसीवरील बोनसबाबत ग्राहकांचे मत घेतले असता ८१(४४.५%) LIC चे ग्राहकांना चांगला बोनस मिळतो. ३९(२१.४%) ग्राहकांना उत्तम व ५५(३०.२%) ग्राहकांना मध्यम बोनस रक्कम मिळते. ICICI च्या १० (२६.३%) ग्राहकांना बरा व तितक्याच ग्राहकांनी मध्यम बोनस मिळतो असे म्हटले आहे व ६(१५.८%) ग्राहकांनी खराब बोनस मिळतो असे म्हटले आहे. ३(७.९%) ग्राहकांनी चांगला ९ (२३.७%) ग्राहकांनी उत्तम बोनस मिळतो असे म्हटले आहे. रिलायन्स लाईफच्या ८(२७.६%) ग्राहकांनी मध्यम व ८(२७.६%) ग्राहकांनी उत्तम बोनस मिळतो असे मत व्यक्त केले आहे. ५(१७.२%) ग्राहकांना बरा व तितक्याच ग्राहकांनी खराब बोनस मिळतो असे मत व्यक्त केले आहे. HDFC Life च्या ९(४५%) ग्राहकांनी मध्यम ५(२५%) ग्राहकांनी उत्तम बोनस मिळतो असे म्हटले आहे. ३(१५%) ग्राहकांनी चांगला बोनस मिळतो असे म्हटले आहे. मॅक्स लाईफच्या ४ (३०.८%) ग्राहकांनी उत्तम ३(२३.१%) ग्राहकांनी चांगला व मध्यम बोनस मिळतो असे म्हटले आहे.

सारणी क्र. ४.६५ : प्रतिसादकांना प्रभावित करणारे विमा कंपनीचे जाहिरातीचे गुणोत्तर

प्रतिसादक	जाहिरात प्रभाव	एलआयसी	आयसीआयसी आय प्रुडेन्शियल	रिलायन्स लाईफ	एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	मॅक्स लाईफ	इतर	एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	एलआयसी आणि रिलायन्स	एलआयसी आणि एचडीएफसी	आयसीआयसीआय आणि एचडीएफसी	एलआयसी, आयसीआयसीआय, रिलायन्स	एकूण
एलआयसी	संख्या	१५९	७	२	३	४	२	२	२	१	०	१	१८३
	%	८६.९%	३.८%	१.१%	१.६%	२.२%	१.१%	१.१%	१.१%	०.५%	०.०%	०.५%	१००%
आयसीआयसी आय प्रुडेन्शियल लाईफ	संख्या	१५	११	४	३	२	१	०	०	०	०	०	३६
	%	४१.७%	३०.६%	११.१%	८.३%	५.६%	२.८%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	१००%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	९	३	१५	०	१	०	०	०	०	०	०	२८
	%	३२.१%	१०.७%	५३.६%	०.०%	३.६%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	१००%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	संख्या	६	२	१	११	०	०	०	०	०	०	०	२०
	%	३०.०%	१०.०%	५.०%	५५.०%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	१००%
मॅक्स लाईफ	संख्या	३	५	२	०	०	०	०	०	०	१	०	११
	%	२७.३%	४५.५%	१८.२%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	९.१%	०.०%	१००%
इतर	संख्या	१०	१	२	०	२	०	०	०	०	०	०	१५
	%	६६.७%	६.७%	१३.३%	०.०%	१३.३%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	१००%
एलआयसी आणि आयसीआयसी आय	संख्या	६	२	१	२	१	०	०	०	०	०	०	१२
	%	५०.०%	१६.७%	८.३%	१६.७%	८.३%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	०.०%	१००%
एलआयसी आणि रिलायन्स	संख्या	१३	०	०	२	०	२	०	१	०	०	०	१८
	%	७२.२%	०.०%	०.०%	११.१%	०.०%	११.१%	०.०%	५.६%	०.०%	०.०%	०.०%	१००%
एकूण	संख्या	२२१	३१	२७	२१	१०	५	२	३	१	१	१	३२३
	%	६८.४%	९.६%	८.४%	६.५%	३.१%	१.५%	०.६%	०.९%	०.३%	०.३%	०.३%	१००%

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्रं.४.६५ मध्ये कोणत्या विमा कंपनीची जाहिरात अधिक प्रभावी वाटते. याबाबत विमेदारांचे मताचे प्रमाण दर्शविले आहे. LIC, ICICI, Reliance Life, HDFC व इतर विमा कंपनींच्या विमेदारांचे मतांचे अवलोकनाचा सारणी दिला आहे. जाहिरातीमध्ये मॅक्स लाईफ बरोबरच इतर विमा कंपनीचा उल्लेख ग्राहकांद्वारे करणेस आला. इतर विमा कंपनीमध्ये टाटा ए.आय.जी., बजाज अलाएन्झ इ. खाजगी आयुर्विमा कंपनीचा समावेश आहे. एलआयसीच्या ८६.९०% ग्राहकांना एलआयसीची जाहिरात प्रभावशाली वाटते. एलआयसीच्या ३.८६% ग्राहकांना आयसीआयसीआयची, १.१०% ग्राहकांना रिलायन्सची, १.६०% ग्राहकांना एचडीएफसीची, २.२०% ग्राहकांना मॅक्स लाईफची, १.१०% ग्राहकांना इतर कंपनीच्या जाहिराती चांगल्या वाटतात. आयसीआयसीआयच्या ४१.७% ग्राहकांना एलआयसीची, ३०.६% ग्राहकांना आयसीआयसीआय कंपनीची, ११.१०% ग्राहकांना रिलायन्सची, ८.३०% ग्राहकांना एचडीएफसी, ५.६१% ग्राहकांना मॅक्स लाईफ व २.८०% ग्राहकांना इतर कंपनीची जाहिरात प्रभावशाली वाटते.

रिलायन्स लाईफच्या ५३.६०% ग्राहकांना त्याच कंपनीची जाहिरात आवडते, ३२.९% ग्राहकांना एलआयसी, १०.७% ग्राहकांना आयसीआयसीआय, ३.६०% ग्राहकांना एचडीएफसी, ३.६० ग्राहकांना मॅक्स लाईफची जाहिरात आकर्षक वाटते. एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफच्या ५५% ग्राहकांना त्याच कंपनीची जाहिरात उत्कृष्ट वाटते. ३०% ग्राहकांना एलआयसी, ६.७% ग्राहकांना आयसीआयसीआय, ५% ग्राहकांना रिलायन्स लाईफ ची जाहिरात आकर्षक वाटते.

सारणी क्र. ४.६६

जाहिरातीच्या प्रभावाने विमा पॉलिसी खरेदीचे गुणोत्तर

विमा कंपनी		होय	नाही	एकूण
एलआयसी	संख्या	५८	१२७	१८५
	%	३१.४%	६८.६%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	संख्या	८	३२	४०
	%	२०.०%	८०.०%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	११	१९	३०
	%	३६.७%	६३.३%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	संख्या	१०	१०	२०
	%	५०.०%	५०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	६	९	१५
	%	४०.०%	६०.०%	१००.०%
इतर	संख्या	१	१४	१५
	%	६.७%	९३.३%	१००.०%
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	संख्या	०	१४	१४
	%	०.०%	१००.०%	१००.०%
एलआयसी आणि रिलायन्स	संख्या	१	१७	१८
	%	५.६%	९४.४%	१००.०%
एकूण	संख्या	९५	२४२	३३७
	%	२८.२%	७१.८%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्रं.४.६६ मध्ये जाहिरातीच्या प्रभावाने ग्राहकांची विमा खरेदी केला का त्याचे मापन मांडले आहे. जाहिरातीच्या प्रभावामुळे LIC च्या ५८, ICICI च्या ८, रिलायन्स लाईफच्या ११, HDFC च्या १० ग्राहकांनी विमा खरेदी केला आहे. HDFC च्या प्रतिसादकांचे ग्राहक जाहिरातीमुळे खरेदीचे प्रमाण ५०% आहे. मॅक्स लाईफ ४०% व LIC चे ३१.४%, आयसीआयसीआयचे २०% रिलायन्स लाईफचे ३६.७% आहे.

सारणी क्र. ४.६७

जाहिरातीच्या प्रभावाने विमा पॉलिसी खरेदी केलेल्या कंपनीचा खरेदीनंतरचा अनुभव

विमा कंपनी		खराब	बरी	मध्यम	चांगली	एकूण
एलआयसी	संख्या	६४	५०	५५	१६	१८५
	%	३४.६%	२७.०%	२९.७%	८.६%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	संख्या	५	३	१	०	९
	%	५५.६%	३३.३%	११.१%	०.०%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	६	२	३	२	१३
	%	४६.२%	१५.४%	२३.१%	१५.४%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	संख्या	५	४	१	०	१०
	%	५०.०%	४०.०%	१०.०%	०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	२	५	३	०	१०
	%	२०.०%	५०.०%	३०.०%	०.०%	१००.०%
एलआयसी आणि रिलायन्स	संख्या	३	१	०	०	४
	%	७५.०%	२५.०%	०.०%	०.०%	१००.०%
एकूण	संख्या	८५	६५	६३	१८	२३१
	%	३६.८%	२८.१%	२७.३%	७.८%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्रं.४.६७ मध्ये जाहिरातीच्या प्रकाराने खरेदी केलेल्या कंपनीच्या विमा खरेदीनंतरच्या अनुभवाचे प्रतवारी मांडली आहे. यामध्ये LIC च्या ३४.६% ग्राहकांनी खराब व २७% ग्राहकांनी बरी असे मत प्रदर्शित केले आहे. ICICI ५५.६%, रिलायन्स लाईफ ४६.२% व HDFC च्या ५०% ग्राहकांचे मत खराब व ४०% ग्राहकांचे मते बरा अनुभव आहे. मॅक्स लाईफच्या ५०% ग्राहकांचे मते बरा ३०% ग्राहकांचे मते मध्यम प्रकारचा अनुभव आहे. एकूण २३१ प्रतिसादकांनी जाहिरातीच्या प्रभावाने विमा खरेदी केलेनंतरचे अनुभवाचे वर्णन केले आहे. यामध्ये ८५ (३६.८%) ग्राहकांचे मते खराब ६५ (२८.१%) बरा, ६३ (२७.३%) व १८ (७.८%) ग्राहकांना चांगला अनुभव आला असलेचे सांगितले आहे.

सारणी क्र. ४.६८

ग्राहकांना त्यांच्या विमा कंपनीशी व्यवहार करताना येणाऱ्या अडचणीची वर्गवारी

विमा कंपनी	विमा एजंट चुकीची माहिती देतात	हप्ता भरण्यासाठी ज्यादा वेळ द्यावा लागतो/उत्पन्न व हप्ता यांचा मेळ बसत नाही	हप्ता भरणेची नोटीस वेळेत मिळत नाही	विमा हप्ता भरणेसाठी अधिक वेळ द्यावा लागतो
एलआयसी	३९	६४	१०	५५
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	१४	८	२	१६
रिलायन्स लाईफ	७	५	३	१३
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	२	७	१	९
मॅक्स लाईफ	६	२	१	४
इतर	१	२	०	१२
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	५	०	०	११
एलआयसी आणि रिलायन्स	०	४	१	११
एकूण	७४	९२	१८	१३१

स्त्रोत : सकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्रं.४.६८ मध्ये ग्राहकांना त्यांच्या विमा कंपनीची व्यवहार करताना येणाऱ्या अडचणींची वर्गवारी दिली आहे. यामध्ये हप्ता भरणेची नोटीस वेळेत मिळत नसलेचे एकूण ९२ प्रतिसादकांचे मत आहे. तर ७४ प्रतिसादकांचे मते विमा एजंट चुकीची माहिती देतात. १८ ग्राहकांनी हप्ता भरणेची नोटीस वेळेवर मिळत नसलेचे म्हटले आहे. तर १३१ ग्राहकांना विमा हप्ता भरणेसाठी अधिक वेळ द्यावा लागतो.

विमा एजंट चुकीची माहिती देतात असे अनुक्रमे एलआयसीच्या ३९, आयसीआयसीआय च्या १४, रिलायन्स लाईफच्या ७, एचडीएफसीच्या २, मॅक्स लाईफच्या ६ विमदारांचे मत आहे. हप्ता भरण्यासाठी ज्यादा वेळ द्यावा लागतो/उत्पन्न व हप्ता यांचा मेळ बसत नाही, असे अनुक्रमे एलआयसीचे ६४, आयसीआयसीआयच्या ८, रिलायन्सच्या ५, एचडीएफसीच्या ७ व मॅक्स लाईफच्या २ ग्राहकांचे मत आहे. हप्ता भरणेची नोटीस वेळेत मिळत नसलेची तक्रार एलआयसीच्या १०, आयसीआयसीआय च्या २, रिलायन्स लाईफच्या २, एचडीएफसीच्या १ व मॅक्स लाईफच्या १ ग्राहकांची आहे. विमा हप्ता भरणेसाठी अधिक वेळ द्यावा लागणेची एलआयसीच्या ५५, आयसीआयसीआयच्या १६ रिलायन्सच्या १३, एचडीएफसी च्या १ व मॅक्स लाईफच्या ४ ग्राहकांनी अडचण सांगितली आहे.

सारणी क्र. ४.६९

ग्राहकांनी विमा कंपनीतील सुचविलेल्या सुधारणा

विमा कंपनी	पॉलिसीबाबतची पूर्ण माहिती विमा एजंटनी देणे आवश्यक आहे	विमा हप्ता कमी असावा	विमा व्यवसायाचा ग्रामीण भागात प्रसार होण्यासाठी विम्याचे शिक्षण मिळावे	विमा पॉलिसी बंद पडलेस लगेच माहिती द्यावी	विमा एजंटनी कायम सेवा देणे गरजेचे आहे
एलआयसी	८२	३६	५२	१४	४९
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	१६	७	७	१	२२
रिलायन्स लाईफ	१३	१	१	१	२५
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ	५	८	५	१	२
मॅक्स लाईफ	५	४	३	२	३
इतर	०	२	२	०	४
एलआयसी आणि आयसीआयसीआय	१	०	०	०	७
एलआयसी आणि रिलायन्स	३	२	२	१	८
एकूण	१२५	६०	७२	२०	१२०

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.६९ मध्ये ग्राहकांनी त्यांच्या विमा कंपनीच्या व्यवहारास सुधारणा करणेसाठी उपाय सुचविले आहेत. ग्राहकांनी याच प्रमुख उपायांबाबत विचार मांडले आहेत. यामध्ये पॉलिसीबाबतची पूर्ण माहिती विमा एजंटनी देणे आवश्यक आहे असे ३३७ पैकी १२५ विमदारांचे मत आहे. ६० विमदारांच्या मते विमा हप्ता कमी असावा, विमा व्यवसायाचा ग्रामीण भागात प्रसार होणेसाठी विमा शिक्षण मिळावे असे एकूण ७२ विमदारांचे मत आहे. २० ग्राहकांना पॉलिसी बंद पडलेस लगेच माहिती मिळावी असे वाटते. १२० ग्राहकांनी म्हटले आहे की, विमा एजंटनी कायम सेवा देणे गरजेचे आहे.

पॉलिसीबाबत पूर्ण माहिती विमा एजंटनी द्यावी असे १२५ विमदार म्हणतात. यामध्यम एलआयसीचे ८२, आयसीआयसीआयचे १६, रिलायन्स लाईफचे १३, एचडीएफसी चे ५, मॅक्स लाईफच्या ५ ग्राहकांचे मत आहे. एलआयसीचे ३६, आयसीआयसीआयचे ७, रिलायन्सचे १, एचडीएफसीचे ८, मॅक्स लाईफचे ४ व इतर कंपनीच्या २ ग्राहकांच्या मते विमा हप्ता कमी असावा. एलआयसीच्या ५२, आयसीआयसीच्या ७, रिलायन्सच्या १, एचडीएफसी च्या ५, मॅक्सलाईफच्या २ व इतर कंपनीच्या २ ग्राहकांचे मते विमा व्यवसायाचा ग्रामिणभागात प्रसार होणेसाठी विम्याचे शिक्षण मिळावे.

एलआयसीच्या १४, आयसीआयसीआय, रिलायन्स, एचडीएफसी च्या प्रत्येकी एक व मॅक्स लाईफच्या २ ग्राहकांचे मते विमा पॉलिसी बंद पडलेस लगेच माहिती मिळावी. एलआयसीच्या ४९, आयसीआयसीआयच्या २२, रिलायन्सच्या २५, एचडीएफसीच्या २ व मॅक्स लाईफच्या ३ व इतर कंपनीच्या ४ ग्राहकांचे मते विमा एजंटनी कायम सेवा देणे गरजेचे आहे. असे उपाय ग्राहकांनी सुचविले आहेत.

विभाग - ३

४.४ प्रतिसादकांना विमा व्यवसायाबाबत असणारी इतर माहिती

या विभागामध्ये विमा कंपनीने दिलेला विमा हप्ता योग्य आहे का? कंपनीचे गुंतवणुकीबाबतीचे ज्ञान, विमा कंपनी व विमेदार यांचे संबंध, कंपनीचे उद्देश्य इ. बाबींची प्रतिसादकांचे आकलनविषयक स्पष्टीकरण केले आहे. प्रतिसादकांनी विमा कंपनीना दिलेला प्राधान्यक्रमाची माहिती दिली आहे.

सारणी क्र.४.७०

विमा कंपनीने विमा हप्ता योग्य दिला असलेबाबत प्रतिसादकांचे मत

		होय	नाही	एकूण
एलआयसी	संख्या	१५६	२७	१८३
	टक्केवारी	८५.२%	१४.८%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	संख्या	१७	२३	४०
	टक्केवारी	४२.५%	५७.५%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	२१	९	३०
	टक्केवारी	७०.०%	३०.०%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	१६	४	२०
	टक्केवारी	८०.०%	२०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	११	४	१५
	टक्केवारी	७३.३%	२६.७%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी)	संख्या	६	९	१५
	टक्केवारी	४०.०%	६०.०%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	७	५	१२
	टक्केवारी	५८.३%	४१.७%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	१२	६	१८
	टक्केवारी	६६.७%	३३.३%	१००.०%
एकूण	संख्या	२४६	८७	३३३
	टक्केवारी	७३.९%	२६.१%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.७० मध्ये विमा कंपनीने विमा हप्ता योग्य दिला आहे का याबाबतचे ग्राहकांचे मत मांडले आहे. एलआयसीच्या ८५.२%, एचडीएफसीच्या ८०%, मॅक्स लाईफ ७३.३%, रिलायन्स लाईफ ७०%, आयसीआयसीआयच्या ४२.५% ग्राहकांना विमा कंपनीने दिलेला विमा हप्ता योग्य आहे असे वाटते. एकूण ३३७ पैकी ३३३ ग्राहकांनी आपले मत मांडले असून, २४६(७३.९%) ग्राहकांना हप्ता योग्य आहे असे वाटते व ८७ (२६.१%) ग्राहकांना विमा हप्ता योग्य आहे असे वाटत नाही.

सारणी क्र.४.७१

विमा कंपनीकडील आपल्या गुंतवणुकीबाबत प्रतिसादकांचे मत

		सुरक्षित आहे	सुरक्षित नाही	एकूण
एलआयसी	संख्या	१८४	१	१८५
	टक्केवारी	९९.५%	०.५%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	संख्या	३१	८	३९
	टक्केवारी	७९.५%	२०.५%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	२७	३	३०
	टक्केवारी	९०.०%	१०.०%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	१८	२	२०
	टक्केवारी	९०.०%	१०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	१२	३	१५
	टक्केवारी	८०.०%	२०.०%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी)	संख्या	१५	०	१५
	टक्केवारी	१००.०%	०%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	१२	२	१४
	टक्केवारी	८५.७%	१४.३%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	१८	०	१८
	टक्केवारी	१००.०%	०%	१००.०%
एकूण	संख्या	३१७	१९	३३६
	टक्केवारी	९४.३%	५.७%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.७१ मध्ये विमेदारांनी विमा कंपनीकडे केलेली गुंतवणुक सुरक्षित आहे असे त्यांना वाटते का? याबाबत मत मांडले आहे. ९४.३% प्रतिसादकांना आपली गुंतवणुक विमा कंपनीकडे सुरक्षित आहे असे वाटते. एलआयसीच्या विमेदारांपैकी ९९.५% विमेदारांना आपली गुंतवणुक एलआयसीकडे सुरक्षित वाटते. रिलायन्स लाईफ व एचडीएफसच्या ९०% विमेदारांना व आयसीआयसीआय ७९.५% विमेदारांना आपली गुंतवणुक संबंधित विमा कंपनीकडे सुरक्षित आहे असे वाटते.

सारणी क्र.४.७२

विमा कंपनीकडील आपल्या गुंतवणुकीचे उपयोजनाबाबत विमेदारांचे माहितीचे अवलोकन

		माहित आहे	माहित नाही	एकूण
एलआयसी	संख्या	१४३	४१	१८४
	टक्केवारी	७७.७%	२२.३%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	संख्या	२६	१३	३९
	टक्केवारी	६६.७%	३३.३%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	२३	७	३०
	टक्केवारी	७६.७%	२३.३%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	१४	६	२०
	टक्केवारी	७०.०%	३०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	१२	३	१५
	टक्केवारी	८०.०%	२०.०%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी)	संख्या	१३	२	१५
	टक्केवारी	८६.७%	१३.३%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	११	३	१४
	टक्केवारी	७८.६%	२१.४%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	१४	४	१८
	टक्केवारी	७७.८%	२२.२%	१००.०%
एकूण	संख्या	२५६	७९	३३५
	टक्केवारी	७६.४%	२३.६%	१००.०%

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.७२ मध्ये विमा कंपनीकडील उपयोजनाबाबत माहितीचे अवलोकन स्पष्ट केले आहे. विमा कंपनीतील गुंतवणूक देशातील विकास कार्यामध्ये गुंतविली जाते, त्यामुळे आपल्या देशाचे विकासास आपला हातभार लागतो, याबाबत विमेदारांना असलेली माहिती तपासली असता, एलआयसीचे १४३ विमेदारांना याबाबत माहित आहे व ४१ विमेदारांना कंपनीचे गुंतवणुकीबाबत माहिती नाही हे स्पष्ट झाले. एकूण ३३५ पैकी २५६ विमेदारांना कंपनीचे गुंतवणुकीची माहिती आहे ७९ विमेदारांना कंपनीचे उपयोजनाबाबत माहिती नाही तर दोन विमेदारांना उत्तर देणेचे टाळले आहे. एलआयसीच्या ७७.७%, ग्राहकांना आयसीआयसीआयच्या ६६.७%, रिलायन्स लाईफच्या ७६.७%, एचडीएफसी च्या ७०%, मॅक्स लाईफच्या ८०%, ग्राहकांना कंपनीचे गुंतवणुकीबाबत माहिती आहे.

सारणी क्र.४.७३

एलआयसीच्या गुंतवणुकीबाबतची विमेदारांचे माहितीचे अवलोकन

		माहीत आहे	माहीत नाही	एकूण
एलआयसी	संख्या	१४७	३६	१८३
	टक्केवारी	८०.३%	१९.७%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	संख्या	३३	७	४०
	टक्केवारी	८२.५%	१७.५%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	२७	२	२९
	टक्केवारी	९३.१%	६.९%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	१६	४	२०
	टक्केवारी	८०.०%	२०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	१३	२	१५
	टक्केवारी	८६.७%	१३.३%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी)	संख्या	१३	२	१५
	टक्केवारी	८६.७%	१३.३%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	१३	१	१४
	टक्केवारी	९२.९%	७.१%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	१७	१	१८
	टक्केवारी	९४.४%	५.६%	१००.०%
एकूण	संख्या	२७९	५५	३३४
	टक्केवारी	८३.५%	१६.५%	१००.०%

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

एल.आय.सी. ची गुंतवणूक सरकारी क्षेत्रात अधिक आहे हे किती विमेदारांना माहीत आहे याबाबत तपासणी केली. याची आकडेवारी सारणी क्र.४.७३ मध्ये दिली आहे. एलआयसीच्या १८५ पैकी ३६ विमेदारांनी याबाबत माहिती नसलेचे सांगितले. १४७ विमेदारांना एलआयसीने सार्वजनिक क्षेत्रातील गुंतवणूक केली असलेचे माहीत आहे. दोन विमेदारांनी उत्तर दिले नसलेने एकूण (उत्तरदाते) प्रतिसादक १८३ होत आहेत. एकूण ३३७ पैकी ३३५ प्रतिसादकांनी या प्रश्नाचे उत्तर दिले असून २७९ विमेदारांना विमा कंपनीची गुंतवणूकीबाबत माहिती आहे.

एलआयसीच्या गुंतवणुकीबाबत एलआयसीच्या ८०.३%, आयसीआयसीआयच्या ८२.५%, रिलायन्स लाईफच्या ९३.१%, एचडीएफसी च्या ८०%, मॅक्स लाईफच्या ८६.७%, इतर कंपनींच्या ८६.७% ग्राहकांना माहिती आहे.

सारणी क्र.४.७४

आयुर्विमा कंपनीद्वारे मिळणारे विमा संरक्षणाबाबतचे ग्राहकांचे मत

		संरक्षण मिळते	संरक्षण मिळत नाही	एकूण
एलआयसी	संख्या	१८१	४	१८५
	टक्केवारी	९७.८%	२.२%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	संख्या	३५	५	४०
	टक्केवारी	८७.५%	१२.५%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	२८	२	३०
	टक्केवारी	९३.३%	६.७%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	१९	१	२०
	टक्केवारी	९५.०%	५.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	१३	२	१५
	टक्केवारी	८६.७%	१३.३%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी)	संख्या	१५	०	१५
	टक्केवारी	१००.०%	०.०%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	१२	२	१४
	टक्केवारी	८५.७%	१४.३%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	१८	०	१८
	टक्केवारी	१००.०%	०.०%	१००.०%
एकूण	संख्या	३२१	१६	३३७
	टक्केवारी	९५.३%	४.७%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

आयुर्विमा कंपनी योग्य मोबदला देऊन मृत्युपश्चात वारसांना योग्य संरक्षण देते का? याबाबत विमेदारांचे मत आजमावले असता, एलआयसीचे १८५ पैकी १८१ ग्राहकांनी होकार दर्शविला आहे. सारणी क्र.४.७४ मध्ये दर्शविलेनुसार एकूण ३३७ विमेदारांपैकी ३२१ विमेदारांचे मते आयुर्विमा कंपनी आपले वारसांना संरक्षण देते. १६ म्हणजेच फक्त ४.७% ग्राहकांना आपल्या वारसांना विमा संरक्षण मिळत नाही असे वाटते.

एलआयसीच्या ९७.८%, आयसीआयसीआयच्या ८७.५%, रिलायन्स लाईफच्या ९३.३%, एचडीएफसीच्या ९५%, मॅक्स लाईफच्या ८६.७% व इतर विमा कंपनीच्या १००% ग्राहकांनी आपण खरेदी केलेल्या विमापत्रांमुळे आयुर्विमा कंपनीद्वारे मृत्युपश्चात आपल्या वारसांना योग्य संरक्षण मिळते असे मत व्यक्त केले आहे.

सारणी क्र.४.७५

आयुर्विमा कंपनीच्या पॉलिसीमधील विविधतेबाबत ग्राहकांचे मत

		होय	नाही	एकूण
एलआयसी	संख्या	१७०	१५	१८५
	टक्केवारी	९१.९%	८.१%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	संख्या	२९	६	३५
	टक्केवारी	८२.९%	१७.१%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	२७	३	३०
	टक्केवारी	९०.०%	१०.०%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	१८	०	१८
	टक्केवारी	१००.०%	०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	१०	४	१४
	टक्केवारी	७१.४%	२८.६%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी)	संख्या	१२	२	१४
	टक्केवारी	८५.७%	१४.३%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	१२	२	१४
	टक्केवारी	८५.७%	१४.३%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	१६	२	१८
	टक्केवारी	८८.९%	११.१%	१००.०%
एकूण	संख्या	२९४	३४	३२८
	टक्केवारी	८९.६%	१०.४%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.७५ मध्ये सामाजिक व आर्थिक बदलानुसार विमा कंपनीचे पॉलिसीमध्ये विविधता आहे का? याबाबत ग्राहकांचे मत मांडले आहे. एकूण ३२८ पैकी २९४ (८९.६%) विमेदारांचे मते पॉलिसीमध्ये विविधता आढळते व ३४ (१०.४%) ग्राहकांना पॉलिसीमध्ये विविधता आढळत नाही. एचडीएफसीच्या २० पैकी १८ प्रतिसादकांनी आपले मत मांडले असून या सर्वांचे मते कंपनीच्या पॉलिसीमध्ये आर्थिक व सामाजिक बदलानुरूप विविधता आहे. यामध्ये एलआयसीचे ९१.९%, आयसीआयसीआयच्या ८२.९%, रिलायन्स लाईफच्या ९०%, एचडीएफसीच्या १००%, मॅक्स लाईफच्या ७१.४% व इतर कंपनीच्या ८५.७% प्रतिसादकांचे होकारार्थी उत्तर आहे.

सारणी क्र.४.७६

विमा एजंट ग्राहकांचे हिताचे पॉलिसी सांगतात का? याबाबत विवेदारांचे मत

		होय	नाही	एकूण
एलआयसी	संख्या	१३६	४९	१८५
	टक्केवारी	७३.५%	२६.५%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	संख्या	१८	२१	३९
	टक्केवारी	४६.२%	५३.८%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	१३	१७	३०
	टक्केवारी	४३.३%	५६.७%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	१७	३	२०
	टक्केवारी	८५.०%	१५.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	५	१०	१५
	टक्केवारी	३३.३%	६६.७%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी)	संख्या	९	६	१५
	टक्केवारी	६०.०%	४०.०%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	८	६	१४
	टक्केवारी	५७.१%	४२.९%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	१२	६	१८
	टक्केवारी	६६.७%	३३.३%	१००.०%
एकूण	संख्या	२१८	११८	३३६
	टक्केवारी	६४.९%	३५.१%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.७६ नुसार एकूण ३३६ प्रतिसादकांपैकी २१८ (६४.९%) प्रतिसादकांचे मते विमा एजंट ग्राहकांचे हित पाहतात व त्यानुरूप पॉलिसी देतात असे आहे ११८ (३५.१%) प्रतिसादकांना ग्राहकहित पाहिले जात नाही असे वाटते. एलआयसीच्या ७३.५% आयसीआयसीआयच्या ४६.२% रिलायन्स लाईफच्या ४३.३% व एचडीएफसीच्या ८५% ग्राहक विमा एजंट ग्राहकांचे हिताच्या पॉलिसी देतात असे सांगतात.

सारणी क्र.४.७७

विमा एजंट जादा कमिशनच्या पॉलिसी विक्री करतात याबद्दल विमोदारांचे मत

		होय	नाही	एकूण
एलआयसी	संख्या	१३०	५४	१८४
	टक्केवारी	७०.७%	२९.३%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	संख्या	२७	१२	३९
	टक्केवारी	६९.२%	३०.८%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	२८	२	३०
	टक्केवारी	९३.३%	६.७%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	२०	०	२०
	टक्केवारी	१००.०%	०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	११	४	१५
	टक्केवारी	७३.३%	२६.७%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी)	संख्या	१२	३	१५
	टक्केवारी	८०.०%	२०.०%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	१३	१	१४
	टक्केवारी	९२.९%	७.१%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	१४	४	१८
	टक्केवारी	७७.८%	२२.२%	१००.०%
एकूण	संख्या	२५५	८०	३३५
	टक्केवारी	७६.१%	२३.९%	१००.०%

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.७७ नुसार विमा एजंट स्वतःला जादा कमिशन मिळावे अशा स्वरूपातील पॉलिसीची विक्री करतात असे ग्राहकांना वाटते का? याबाबत चाचणी केली असता एलआयसीच्या ७०.७% ग्राहकांनी होकार दिला आहे. आयसीआयसीआय ६९.२% रिलायन्स ९३.३% एचडीएफसी १००% मॅक्स लाईफ ७३.३% व इतर आयुर्विमा कंपनीच्या ८०% प्रतिसादकांनी विमा एजंट जादा कमिशन मिळणारे पॉलिसीची विक्री करतात असे म्हटले आहे. एकूण ७६.१% ग्राहकांचे मत विमा एजंट कमिशनचाच विचार करतात असे आहे.

सारणी क्र.४.७८

विमा कंपनीचे सामाजिक बांधिलकीविषयी ग्राहकांचे मत

		सामाजिक बांधिलकी जपली जाते	सामाजिक बांधिलकी जपत नाही	एकूण
एलआयसी	संख्या	१७०	१४	१८४
	टक्केवारी	९२.४%	७.६%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	संख्या	२२	११	३३
	टक्केवारी	६६.७%	३३.३%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	२४	६	३०
	टक्केवारी	८०.०%	२०.०%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	१९	०	१९
	टक्केवारी	१००.०%	०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	९	४	१३
	टक्केवारी	६९.२%	३०.८%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी)	संख्या	१४	०	१४
	टक्केवारी	१००.०%	०.०%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	१०	४	१४
	टक्केवारी	७१.४%	२८.६%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	१६	२	१८
	टक्केवारी	८८.९%	११.१%	१००.०%
एकूण	संख्या	२८४	४१	३२५
	टक्केवारी	८७.४%	१२.६%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.७८ नुसार प्रतिसादकांचे विमा कंपनीचे सामाजिक बांधिलकी जपणूक करते असे विमेदारांना वाटते का? याबाबत आजमाविणेत आलेल्या मतांची टक्केवारी दिली आहे. ३३७ पैकी ३२५ प्रतिसादकांनी या प्रश्नाचे उत्तर दिले असून यापैकी २८४ (८७.४%) प्रतिसादकांना विमा कंपनी सामाजिक बांधिलकी जपते असे म्हटले आहे. एचडीएफसी व इतर कंपन्यांच्या प्रतिसादक विमेदारांनी १००% होकार दर्शविला असून एलआयसी ९२.४% रिलायन्स ८०% मॅक्सलाईफ ६९.२% व आयसीआयसीआयच्या ६६.७% प्रतिसादकांचे मते आयुर्विमा कंपनी सामाजिक बांधिलकीची जपणूक करते.

सारणी क्र.४.७९

पॉलिसीधारकांचे हित कंपनी पाहते याबाबत ग्राहकांचे मत

		होय	नाही	एकूण
एलआयसी	संख्या	१५३	३२	१८५
	टक्केवारी	८२.७%	१७.३%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	संख्या	२७	१०	३७
	टक्केवारी	७३.०%	२७.०%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	२१	९	३०
	टक्केवारी	७०.०%	३०.०%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	१७	३	२०
	टक्केवारी	८५.०%	१५.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	९	५	१४
	टक्केवारी	६४.३%	३५.७%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी)	संख्या	१३	२	१५
	टक्केवारी	८६.७%	१३.३%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	११	३	१४
	टक्केवारी	७८.६%	२१.४%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	१५	३	१८
	टक्केवारी	८३.३%	१६.७%	१००.०%
एकूण	संख्या	२६६	६७	३३३
	टक्केवारी	७९.९%	२०.१%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.७९ मध्ये विमा कंपनी नफा प्राप्तीपेक्षा पॉलिसीधारकांच्या हितास अधिक महत्त्व देत आहे का? याबाबत विमेदारांचा प्रतिसाद आजमावणेत आला. त्याचा तपशील मांडला आहे. एकूण ३३७ पैकी ३३३ प्रतिसादकांनी या प्रश्नाचे उत्तर दिले असून यापैकी २६६ (७९.९%) ग्राहकांचे मते विमा कंपनी ग्राहक हितास प्राधान्य देते असे आहे ६७ (२०.१%) ग्राहकांचे मते विमा कंपनी ग्राहकांचे हित पहात नाही तर नफाप्राप्ती हे त्यांचे उद्दिष्ट असलेचे सांगतात. एलआयसीच्या ८२.७%, आयसीआयसीआयच्या ७३%, रिलायन्स लाईफच्या ७०%, एचडीएफसीच्या ८५%, मॅक्स लाईफच्या ६४.३% इतर विमा कंपन्यांचे ८६.७% ग्राहकांच्या मते विमा कंपनी नफा प्राप्तीस प्राधान्य देतात का यास होकारार्थी उत्तर दिले आहे.

सारणी क्र.४.८०

विमा कंपनी उद्दिष्टानुसार कार्य करते याबाबत प्रतिसादकांचे मत

		होय	नाही	एकूण
एलआयसी	संख्या	१७३	१०	१८३
	टक्केवारी	९४.५%	५.५%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	संख्या	३६	३	३९
	टक्केवारी	९२.३%	७.७%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	२९	१	३०
	टक्केवारी	९६.७%	३.३%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	२०	०	२०
	टक्केवारी	१००.०%	०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	१३	१	१४
	टक्केवारी	९२.९%	७.१%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी)	संख्या	१५	०	१५
	टक्केवारी	१००.०%	०.०%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	१२	२	१४
	टक्केवारी	८५.७%	१४.३%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	१८	०	१८
	टक्केवारी	१००.०%	०.०%	१००.०%
एकूण	संख्या	३१६	१७	३३३
	टक्केवारी	९४.९%	५.१%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.८० मध्ये विमा कंपनीचे कामकाज त्यांच्या उद्दिष्टानुसार होत आहे का? याबाबत प्रतिसादकांचे मताची मांडणी केली आहे. ३३३ ग्राहकांपैकी ३१६ (९४.९%) प्रतिसादकांचे मते विमा कंपनी आपले उद्दिष्टानुसार कार्य करते असे वाटते. एलआयसीच्या ९४.५%, आयसीआयसीआय च्या ९२.३%, रिलायन्स लाईफच्या ९६.७%, एचडीएफसी च्या १००%, मॅक्स लाईफच्या ९२.९%, इतर विमा कंपन्यांच्या १००% ग्राहकांचे मते विमा कंपनी आपल्या उद्दिष्टानुसार कार्य करते.

सारणी क्र.४.८१

एलआयसीची गुंतवणुक खाजगी कंपनीपेक्षा सुरक्षित आहे याबाबत प्रतिसादकांचे मत

		होय	नाही	एकूण
एलआयसी	संख्या	१८०	५	१८५
	टक्केवारी	९७.३%	२.७%	१००.०%
आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ	संख्या	३७	०	३७
	टक्केवारी	१००.०%	०.०%	१००.०%
रिलायन्स लाईफ	संख्या	३०	०	३०
	टक्केवारी	१००.०%	०.०%	१००.०%
एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड	संख्या	२०	०	२०
	टक्केवारी	१००.०%	०.०%	१००.०%
मॅक्स लाईफ	संख्या	१३	१	१४
	टक्केवारी	९२.९%	७.१%	१००.०%
इतर (बजाज अलायन्झ व टाटा एआयजी)	संख्या	१४	०	१४
	टक्केवारी	१००.०%	०.०%	१००.०%
एलआयसी व आयसीआयसीआय	संख्या	१४	०	१४
	टक्केवारी	१००.०%	०.०%	१००.०%
एलआयसी व रिलायन्स	संख्या	१८	०	१८
	टक्केवारी	१००.०%	०.०%	१००.०%
एकूण	संख्या	३२६	६	३३२
	टक्केवारी	९८.२%	१.८%	१००.०%

स्त्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.८१ नुसार खाजगी विमा कंपनीतील गुंतवणुकीपेक्षा एलआयसीतील गुंतवणूक अधिक सुरक्षित आहे काय? असा प्रश्न प्रतिसादकांना दिला असता, आयसीआयसीआय, रिलायन्स, एचडीएफसी व इतर खाजगी विमा कंपनीचे १००% प्रतिसादकांनी होकार दिला आहे. एलआयसीचे ९७.३% ग्राहकांनी होकार दिला असून २.७% ग्राहकांनी नकारात्मक उत्तर दिले आहे. एकूण ३३७ पैकी ३३२ प्रतिसादकांनी उत्तर दिले असून यापैकी ३२६ (९८.२%) प्रतिसादकांना एलआयसीतील गुंतवणुक खाजगी विमा कंपनीपेक्षा सुरक्षित वाटते.

सारणी क्र.४.८२

सामाजिक बांधिलकी जपणाऱ्या कंपनीमध्ये प्रतिसादकांनी दिलेला प्राधान्यक्रम

क्रमवारी	एलआयसी		एचडीएफसी		आयसीआयसीआय		रिलायन्स		मॅक्स लाईफ		बजाज अलायन्झ		इतर	
	संख्या	%	संख्या	%	संख्या	%	संख्या	%	संख्या	%	संख्या	%	संख्या	%
१	३०२	८९.६	९	२.७	११	३.३	१२	३.६	००	००	००	००	००	००
२	१६	४.७	१२१	३५.९	७७	२२.८	३२	९.५	१८	५.३	११	३.३	००	००
३	८	२.४	५२	१५.४	७७	२२.८	५३	१५.७	४६	१३.६	२४	७.१	१७	५.०
४	५	१.५	४१	१२.२	६१	१८.१	८२	२४.३	३९	११.६	१५	४.५	९	२.७
५	१	०.३	२७	८.०	२४	७.१	५३	१५.७	७२	२१.४	३१	९.२	७	२.१
६	१	०.३	२१	६.२	३	०.९	१६	४.७	४१	१२.२	७९	२३.४	४	१.२
७	००	००	००	००	१०	३.०	१	०.३	००	००	२२	६.५	६	१.८
एकूण	३३३	९८.८	२७१	८०.४	२६३	७८.०	२४९	७३.९	२१६	६४.१	१८२	५४.०	२३	६.८
अनुत्तरीत	४	१.२	६६	१९.६	७४	२२.०	८८	२६.१	१२१	३५.९	१५५	४६.०	६६	१९.६
एकूण	३३७	१००.०	३३७	१००.०	३३७	१००.०	३३७	१००.०	३३७	१००.०	३३७	१००.०	२७१	८०.४

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.८२ मध्ये सामाजिक बांधिलकी जपणाऱ्या विमा कंपनीमध्ये प्रतिसादकांनी दिलेला प्राधान्यक्रम सांगितला आहे. यामध्ये एलआयसीकरिता एकूण ३३७ प्रतिसादकांपैकी ३३३ प्रतिसादकांनी आपले मत दिले आहे. चार प्रतिसादकांनी एलआयसीकरिता प्रथम स्थान दिले असून पाचव्या व सहाव्या स्थानावर एकेका प्रतिसादकाने मत दिले आहे. चार प्रतिसादकांनी एलआयसीकरिता कोणताही क्रम दिलेला नाही. त्यांना अनुत्तरित रकान्यात दर्शविले आहे. एकूण प्रतिसादकांपैकी कांही प्रतिसादकांनी विशिष्ट कंपनीस कोणताही क्रम दिलेला नाही. त्या मतांची मांडणी त्या कंपनीचे दृष्टीने अनुत्तरित रकान्यामध्ये दर्शविली आहे. एच.डी.एफ.सी. कंपनीला १२१ प्रतिसादकांनी द्वितीय पसंती दिली आहे. आयसीआयसीआयला द्वितीय व तृतीय पसंती क्रम देणारे ७७ प्रतिसादक असून ८२ प्रतिसादकांनी रिलायन्स कंपनीला चतुर्थ क्रमांकाची पसंती दर्शविली आहे.

एलआयसीला ३०२(८९.६%) लोकांनी प्रथम स्थानाची पसंतीक्रम दिला आहे. एचडीएफसी १२१ (३५.९%) ग्राहकांनी द्वितीय स्थानाची पसंतीक्रम दिला आहे. आयसीआयसीआय ला द्वितीय व तृतीय स्थानाच्या पसंतीक्रम ७७ (२२.८%) ग्राहकांनी दिला आहे. रिलायन्स लाईफला ८२ (२४.३%) ग्राहकांनी चतुर्थ स्थानाचा पसंतीक्रम दिला असून ५३ (१५.७%) ग्राहकांनी तृतीय पसंतीक्रम दिला आहे. ७२ (२१.४%) ग्राहकांनी मॅक्स लाईफला पाचव्या स्थानाचा पसंतीक्रम दिला आहे. ७९ (२३.४%) ग्राहकांनी बजाज अलाएन्झ कंपनीस सहाव्या स्थानी पसंती दर्शविली आहे.

सारणी क्र.४.८३

विमा कंपनीतील सुरक्षिततेनुसार प्रतिसादकांनी दिलेला प्राधान्यक्रम

क्रमवारी	एलआयसी		एचडीएफसी		आयसीआयसीआय		रिलायन्स		मॅक्स लाईफ		बजाज अलायन्झ		इतर	
	संख्या	%	संख्या	%	संख्या	%	संख्या	%	संख्या	%	संख्या	%	संख्या	%
१	३००	८९.०	८	२.४	११	३.३	१३	३.९	००	००	१	०.३	००	००
२	१६	४.७	१२२	३६.२	८१	२४.०	३०	८.९	२०	५.९	१२	३.६	१२	३.६
३	८	२.४	५३	१५.७	८३	२४.६	५२	१५.४	४०	११.९	२१	६.२	९	२.७
४	५	१.५	४४	१३.१	५९	१७.५	७६	२२.६	४०	११.९	१६	४.७	९	२.७
५	१	०.३	२६	७.७	२१	६.२	५३	१५.७	७६	२२.६	३१	९.२	६	१.८
६	३	०.९	१५	४.५	७	२.१	२३	६.८	४१	१२.२	७४	२२.०	३	०.९
७	०	०	४	१.२	४	१.२	१	०.३	१	०.३	२३	६.८	१९	५.६
एकूण	३३३	९८.८	२७२	८०.७	२६६	७८.९	२४८	७३.६	२१८	६४.७	१७८	५२.८	५८	१७.२
अनुत्तरीत	४	१.२	६५	१९.३	७१	२१.१	८९	२६.४	११९	३५.३	१५९	४७.२	२७९	८२.८
एकूण	३३७	१००.०	३३७	१००.०	३३७	१००.०	३३७	१००.०	३३७	१००.०	३३७	१००.०	३३७	१००.०

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सुरक्षिततेच्या दृष्टीने विमेदारांनी/प्रतिसादकांनी विमा कंपनीस दिलेला प्राधान्यक्रम सारणी क्र.४.८३ मध्ये दिला आहे. एकूण ३३७ प्रतिसादकांपैकी ३३३ प्रतिसादकांनी एल.आय.सी.करिता प्राधान्यक्रम दिला असून यापैकी ३०० प्रतिसादकांनी प्रथम पसंती नोंदविली आहे. नोंदविलेल्या मतांमध्ये ९८.८% मतनोंदणी असून ८९% ग्राहक एलआयसीला प्रथम पसंती दर्शवितात. एचडीएफसी करिता ६५ (१९.३%) ग्राहकांनी मत नोंदविले नाही. तर १२२ (३६.२%) ग्राहकांनी द्वितीय पसंती दर्शविली आहे. आयसीआयसीआयला चतुर्थ पसंती ८३ (२४.६%) व तृतीय पसंती दर्शक ८१(२४%) प्रतिसादकांनी मत नोंदविले आहे. ७६ (२२.६%) ग्राहक रिलायन्स लाईफकरिता चतुर्थ स्थानी पसंती दर्शवितात. सुरक्षिततेच्या दृष्टीने मॅक्स लाईफ पाचव्या क्रमांकाची पसंती ७६ (२२.६%) ग्राहकांनी दर्शविली आहे. बजाज अलाएन्झ ७४ (२२%) ग्राहकांनी सहावा पसंतीक्रम दिला आहे.

सारणी क्र.४.८४

पूर्णगुंतवणुकीसाठी प्रतिसादकांनी विमा कंपनीला दिलेला प्राधान्यक्रम

क्रमवारी	एलआयसी		एचडीएफसी		आयसीआयसीआय		रिलायन्स		मॅक्स लाईफ		बजाज अलायन्झ		इतर	
	संख्या	%	संख्या	%	संख्या	%	संख्या	%	संख्या	%	संख्या	%	संख्या	%
१	२९५	८७.५	८	२.४	१२	३.६	१४	४.२	००	००	००	००	००	००
२	१७	५.०	१२०	३५.६	८१	२४.०	३९	११.६	१५	४.५	१२	३.६	९	२.७
३	८	२.४	६१	१८.१	७९	२३.४	४९	१४.५	४७	१३.९	१६	४.७	९	२.७
४	६	१.८	४१	१२.२	६३	१८.७	८८	२६.१	३३	९.८	१३	३.९	९	२.७
५	१	०.३	२५	७.४	२५	७.४	४४	१३.१	७४	२२.०	४०	११.९	७	२.१
६	१	०.३	१२	३.६	४	१.२	१८	५.३	४६	१३.६	७७	२२.८	७	२.१
७	१	०.३	३	०.९	२	०.६	१	०.३	५	१.५	२२	६.५	२३	६.८
एकूण	३२९	९७.६	२७०	८०.१	२६६	७८.९	२५३	७५.१	२२०	६५.३	१८०	५३.४	६४	१९.०
अनुत्तरित	८	२.४	६७	१९.९	७१	२१.१	८४	२४.९	११७	३४.७	१५७	४६.६	२७३	८१.०
एकूण	३३७	१००.०	३३७	१००.०	३३७	१००.०	३३७	१००.०	३३७	१००.०	३३७	१००.०	३३७	१००.०

स्रोत : संकलित प्राथमिक तथ्यांचे आधारे.

सारणी क्र.४.८४ मध्ये विमा कंपनीमध्ये पूर्णगुंतवणूकीकरिता प्रतिसादकांनी दिलेला प्राधान्यक्रम नोंदविला आहे. एकूण ३३७ पैकी ३२९ (९७.६%) प्रतिसादकांनी एलआयसीकरिता प्राधान्यक्रम दिला असून यापैकी २९५ (८७.५%) प्रतिसादक पुनर्गुंतवणूकीकरिता एलआयसीला प्रथम पसंती दर्शवितात. १७ (५%) लोक द्वितीय पसंती दर्शवितात. तर ८ (२.४%) ग्राहकांनी मत नोंदविलेले नाही. एचडीएफसी लाईफकरिता २७० (८०.१%) ग्राहकांनी मत नोंदविले आहे. यापैकी १२० (३५.६%) ग्राहकांची पसंती एचडीएफसी करिता द्वितीय पसंती असून ६७ (१९.९%) ग्राहकांनी आपले मत नोंदविलेले नाही. बजाज अलायन्झ १५७ (४६.६%) मॅक्स लाईफकरिता ११७ (३४.७%) ग्राहकांनी उत्तर देणेचे टाळले आहे. रिलायन्स लाईफमध्ये ८८ (२६.१%) ग्राहक पुनर्गुंतवणूकीकरिता चौथ्या स्थानी क्रम देतात तर आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफकरिता ८१ (२४%) ग्राहक द्वितीय प्राधान्य क्रम देतात. पुनर्गुंतवणूकीकरिता एलआयसी प्रथम पसंती ८७.५% ग्राहकांनी दिली आहे. एचडीएफसी ला द्वितीय पसंतीचे मत ३५.६%, आयसीआयसीआय ला द्वितीय स्थानाकरिता २४% व तृतीय स्थानाकरिता २३.४% ग्राहकांनी पसंतीक्रम दिला आहे. रिलायन्सला २६.१% ग्राहकांनी चतुर्थ स्थान २२% ग्राहकांनी मॅक्स लाईफला पाचवा क्रमांकाचा प्राधान्यक्रम दिला आहे. २२.६% ग्राहकांनी बजाज अलायन्सला सहावे स्थान दिले आहे.

विभाग - ४

प्रस्तुत संशोधनाकरिता मांडण्यात आलेल्या गृहितकांची पडताळणी एसपीएसएस संगणक प्रणालीद्वारा करणेत आली आहे. त्याकरिता पुढील गृहितकांची मांडणी करून मुलाखतीद्वारे संकलित माहितीच्या आधारे गृहितकांची पडताळणी करणेत आली आहे.

४.५ गृहितकांची पडताळणी

गृहीतक - १

H_0 - वेगवेगळ्या आयुर्विमा कंपनीच्या ग्राहकांचा आयुर्विमा खरेदी करण्याचा हेतूमध्ये विषमता आहे.

H_1 - वेगवेगळ्या आयुर्विमा कंपनीच्या ग्राहकांचा आयुर्विमा खरेदी करण्याचा हेतूमध्ये समानता आहे.

सारणी क्र.४.८५

प्रतिसादकांचा आयुर्विमा खरेदीमागील हेतू

Table No.4.42 ANOVA Test								
Why you have purchased Insurance?								
	N	Mean	Std. Dev.	Std. Error	F	df	Sig.	Result
LIC	185	17.53	33.407	2.456	3.472	7	.001	Rejected Null
ICICI Prudential	40	3.70	4.837	.765				
Reliance Life	30	3.37	3.846	.702				
HDFC Std	20	5.00	6.232	1.394				
Max Life	15	5.13	5.527	1.427				
Other Companies	15	3.07	1.100	.284				
LIC & ICICI	14	3.50	1.653	.442				
LIC & Reliance	18	4.72	4.675	1.102				
Total	337	11.42	25.801	1.405				

सारणी क्र.४.८५ वरून असे दिसून येते की, अनोव्हा टेस्ट वरून $f = ३.४७२$ एवढे आहे. $df = ७$ आहे व लक्षणीय पातळी (Sig.) $.००१$ एवढी आहे. त्यामुळे H_0 गृहीतक नाकारणेत येत आहे व पर्यायी गृहीतक (H_1) स्विकारणेत येत आहे. यावरून असे दिसून येते की, वेगवेगळ्या आयुर्विमा कंपनीनुसार ग्राहकांचा आयुर्विमा खरेदी करणेचा हेतू वेगवेगळा आहे. सदर बाब सारणी क्र.४.४२ मध्ये देखिल दिसून येते.

गृहीतक - २

H_0 - वेगवेगळ्या वयोगटातील ग्राहकांचा आयुर्विमा खरेदी करणेच्या हेतूमध्ये फरक नाही.

H_1 - वेगवेगळ्या वयोगटातील ग्राहकांचा आयुर्विमा खरेदी करणेच्या हेतूमध्ये फरक आहे.

सारणी क्र.४.८६

वेगवेगळ्या वयोगटातील ग्राहकांचा विमा खरेदीमागील हेतू

Table No.4.5 ANOVA Test								
Why you have purchased Insurance?								
	N	Mean	Std. Dev.	Std. Error	F	df	Sig.	Result
<25	41	13.02	31.748	4.958	2.846	3	.038	Rejected Null
26-45	168	14.93	30.858	2.381				
46-60	105	6.65	13.146	1.283				
>60	23	4.74	5.879	1.226				
Total	337	11.42	25.801	1.405				

सारणी क्र.४.८६ वरून असे दिसून येते की, अनोव्हा टेस्ट वरून f चे मूल्य २.८४६ आहे.

df ३ आहे व लक्षणीय पातळी (Sig.) .०५ पेक्षा कमी म्हणजे .०३८ एवढी आहे. त्यामुळे H_0 गृहीतक नाकारणेत येत आहे. H_0 अमान्य करणेत आलेमुळे पर्यायी गृहितक (H_1) स्विकारणेत येत आहे. यावरून असे दिसून येते की, वेगवेगळ्या वयोगटातील ग्राहकांचा विमा खरेदी करणेचा हेतू वेगवेगळा आहे. सदर बाब सारणी क्रमांक ४.५ मध्ये देखील स्पष्ट करणेत आली आहे.

गृहीतक - ३

H_0 - ग्रामीण व शहरी भागातील रहिवाशांचा आयुर्विमा खरेदीमागील भूमिकेमध्ये लक्षणीय फरक नाही.

H_1 - ग्रामीण व शहरी भागातील रहिवाशांचा आयुर्विमा खरेदीमागील भूमिकेमध्ये लक्षणीय फरक आहे.

सारणी क्र.४.८७

ग्रामिण व शहरी भागातील रहिवाशांचा आयुर्विमा खरेदीमागील हेतू

Table No.4.2 t Test								
Why you have purchased Insurance?								
	N	Mean	Std. Dev.	Std. Error	t	df	Sig.	Result
Rural	95	10.68	24.578	2.522	-.328	335	.743	Accepted Null
Urban	242	11.71	26.309	1.691				
Total	337	11.42	25.801	1.405				

सारणी क्र.४.८७ वरून असे दिसून येते की, t टेस्ट वरून t चे मूल्य .३२८ आहे. df ३३५ आहे व लक्षणीय पातळी (Sig.) .०५० पेक्षा जास्त म्हणजेच .०७४३ आहे. म्हणून H_0 गृहीतक स्वीकारणेत येत आहे.(ते रद्द करता येत नाही.) म्हणून शून्य गृहीतक मान्य करणेत आले आहे. यावरून असे दिसून येते की, ग्रामीण व शहरी भागातील लोकांचा विमा खरेदी करणेचा हेतू समानच असून त्यामध्ये लक्षणीय फरक नाही. सदर बाब सारणी क्रमांक ४.२ वरूनही स्पष्ट होते.

गृहीतक - ४

H_0 - अभ्यासणेत आलेल्या विविध आयुर्विमा कंपनीचे विमा प्रतिनिधी पॉलिसींचे पुनरुज्जीवन करणेसाठी परिपूर्ण माहिती ग्राहकांना प्रदान करीत नाहीत.

H_1 - अभ्यासणेत आलेल्या विविध आयुर्विमा कंपनीचे विमा प्रतिनिधी पॉलिसींचे पुनरुज्जीवन करणेसाठी परिपूर्ण माहिती ग्राहकांना प्रदान करीत आहेत.

सारणी क्र.४.८८

पॉलिसी नुतनीकरणासाठी विमा प्रतिनिधींच्या सहकार्यांचे अवलोकन

Table No.4.48 ANOVA Test								
Why you have purchased Insurance?								
	N	Mean	Std. Dev.	Std. Error	F	df	Sig.	Result
LIC	138	1.07	.260	.022	19.365	7	.000	Rejected Null
ICICI Prudential	27	1.78	.424	.082				
Reliance Life	19	1.37	.496	.114				
HDFC Std	14	1.64	.497	.133				
Max Life	10	1.70	.483	.153				
Other Companies	11	1.18	.405	.122				
LIC & ICICI	10	1.50	.527	.167				
LIC & Reliance	13	1.15	.376	.104				
Total	242	1.26	.440	.028				

सारणी क्र.४.८८ वरून असे दिसून येते की, अनोव्हा टेस्ट वरून f चे मूल्य १९.३६५ आहे. df ७ आहे व लक्षणीय पातळी (Sig.) .०५ पेक्षा कमी म्हणजे .००० एवढी आहे. त्यामुळे H_0 गृहीतक नाकारणेत येत आहे. H_0 अमान्य करणेत आलेले पर्यायी गृहीतक (H_1) स्वीकारणेत येत आहे. यावरून असे दिसून येते की, अभ्यासणेत आलेल्या विविध आयुर्विमा कंपनींचे विमा प्रतिनिधी पॉलिसींचे पुनरुज्जीवन करणेसाठी परिपूर्ण माहिती ग्राहकांना प्रदान करीत आहेत. सदर बाब सारणी क्रमांक ४.४८ वरून स्पष्ट होते.

गृहीतक - ५

H_0 - अभ्यासणेत आलेल्या विविध विमा कंपनीचे अधिकारी पॉलिसींचे पुनरुज्जीवन करणेसाठी ग्राहकांना योग्य माहिती प्रदान करित नाहीत.

H_1 - अभ्यासणेत आलेल्या विविध विमा कंपनीचे अधिकारी पॉलिसींचे पुनरुज्जीवन करणेसाठी ग्राहकांना योग्य माहिती प्रदान करित आहेत.

सारणी क्र.४.८९

पॉलिसींचे पुनरुज्जीवनासाठी कंपनीचे अधिकाऱ्यांचे सहकार्यांचे अवलोकन

Table No.4.49 ANOVA Test								
Why you have purchased Insurance?								
	N	Mean	Std. Dev.	Std. Error	F	df	Sig.	Result
LIC	135	1.08	.275	.024	13.394	7	.000	Rejected Null
ICICI Prudential	27	1.63	.492	.095				
Reliance Life	19	1.37	.496	.114				
HDFC Std	14	1.64	.497	.133				
Max Life	10	1.70	.483	.153				
Other Companies	11	1.18	.405	.122				
LIC & ICICI	10	1.50	.527	.167				
LIC & Reliance	13	1.15	.376	.104				
Total	239	1.25	.435	.028				

सारणी क्र.४.८९ वरून असे दिसून येते की, अनोव्हा टेस्ट वरून f चे मूल्य १३.३९४ आहे. df ७ आहे व लक्षणीय पातळी (Sig.) .०५ पेक्षा कमी म्हणजेच .००० एवढी आहे. त्यामुळे H_0 गृहीतक नाकारणेत येत आहे. H_0 अमान्य करणेत आलेले पर्यायी गृहीतक (H_1) स्विकारणेत येत आहे. यावरून असे दिसून येते की, अभ्यासणेत आलेल्या विविध आयुर्विमा कंपनींचे अधिकारी पॉलिसींचे पुनरुज्जीवन करणेसाठी ग्राहकांना योग्य माहिती प्रदान करित आहेत. सदर बाब सारणी क्रमांक ४.४९ वरून स्पष्ट होते.

गृहीतक - ६

H_0 - वेगवेगळ्या आयुर्विमा कंपनीच्या विमा सेवांच्या दर्जामध्ये लक्षणीय फरक नाही.

H_1 - वेगवेगळ्या आयुर्विमा कंपनीच्या विमा सेवांच्या दर्जामध्ये लक्षणीय फरक आहे.

सारणी क्र.४.९०

आयुर्विमा कंपनीच्या विविध सेवांबद्दल ग्राहकांचे मत

Table No.4.55 to 4.64 ANOVA Test				
Service Quality of the Services Provided by Insurance Companies				
	F	df	Sig.	Result
1. Assurance	2.818	7	.007	Null Rejected
2. Response of the Agents	8.315	7	.000	Null Rejected
3. Information Availability	2.967	7	.005	Null Rejected
4. Variety of Policies	3.983	7	.000	Null Rejected
5. Respect to the Policy holders	2.396	7	.021	Null Rejected
6. Intensive	2.831	7	.007	Null Rejected
7. Response from Officers	3.929	7	.000	Null Rejected
8. Complaint Solving System	5.495	7	.000	Null Rejected
9. Method of giving returns	6.008	7	.000	Null Rejected
10. Bonus	4.582	7	.000	Null Rejected

सारणी क्र.४.९० मध्ये अभ्यासणेत आलेल्या आयुर्विमा कंपनीच्या विविध सेवांबद्दल ग्राहकांचे मत स्पष्ट करणेत आले आहे. अनोव्हा टेस्ट वरून आयुर्विमा कंपनीद्वारे पुरविल्या जाणाऱ्या सेवांची प्रतवारीची तपासणी करणेत आली आहे. यामध्ये कंपनीची विश्वसनीयता, विमा एजंटोंचा प्रतिसाद, माहितीची उपलब्धता, पॉलिसींची विविधता, विमदारांना कंपनीकडून मिळणारा आदर, परतावा, अधिकारी वर्गाकडून मिळणारा प्रतिसाद, तक्रार निवारण पद्धती, परतावा देणेच्या पद्धती, बोनस इ. सेवांची प्रतवारी तपासणेत आली आहे. या सेवांची f ची किंमत भिन्न असली तरीही df ७ आहे व लक्षणीय पातळी (Sig.) .०५ पेक्षा कमी असलेने या सेवांच्या अनुषंगाने मांडणेत आलेले H_0 गृहीतक नाकारणेत येत आहे व पर्यायी गृहीतक (H_1) स्वीकारणेत येत आहे. यावरून असे दिसून येते की, वेगवेगळ्या आयुर्विमा कंपनीच्या विमा सेवांच्या दर्जामध्ये लक्षणीय फरक आहे. ही बाब सारणी क्रमांक ४.५५ ते ४.६४ वरूनही स्पष्ट होते.

गृहीतक - ७

H_0 - विविध आयुर्विमा कंपनीच्या प्रतिसादकांना त्यांच्या आयुर्विमा कंपनीचे व्यवहारात येणारे अडचणींमध्ये लक्षणीय फरक नाही.

H_1 - विविध आयुर्विमा कंपनीच्या प्रतिसादकांना त्यांच्या आयुर्विमा कंपनीचे व्यवहारात येणारे अडचणींमध्ये लक्षणीय फरक आहे.

सारणी क्र.४.९१

ग्राहकांना त्यांच्या आयुर्विमा कंपनीकडून येणारे अडचणींचे वर्गवारीबाबत.

Table No.4.68 ANOVA Test								
Which problems you are facing relating to Insurance?								
	Wrong information By Agents	Mismatch in installment date and salary dates	Not receiving proper notices from company	Paying insurance premium is too time consuming	F	df	Sig.	Result
LIC	52.2%	68.9%	46.7%	41.7%	1.467	7	.178	Nul Accepted
ICICI Prudential	20.3%	8.9%	13.3%	12.6%				
Reliance Life	10.1%	5.6%	20.0%	10.2%				
HDFC Std	2.9%	7.8%	6.7%	7.1%				
Max Life	8.7%	2.2%	6.7%	3.1%				
Other Companies	1.4%	2.2%	0.0%	9.4%				
LIC & ICICI	4.3%	0.0%	0.0%	7.1%				
LIC & Reliance	0.0%	4.4%	6.7%	8.7%				
Total	100%	100%	100%	100%				

सारणी क्र.४.९१ वरून असे दिसून येते की, अनोव्हा टेस्ट मधील f चे मूल्य १.४६७ एवढे आहे. df ७ आहे व लक्षणीय पातळी (Sig.) .०५० पेक्षा अधिक म्हणजे .१७८ एवढी आहे. त्यामुळे H_0 गृहीतक स्वीकारणेत येत आहे. (ते रद्द करता येत नाही.) म्हणून शून्य गृहीतक मान्य करणेत आले आहे. यावरून असे दिसून येते की, विविध आयुर्विमा कंपनीच्या प्रतिसादकांना त्यांच्या आयुर्विमा कंपनीचे व्यवहारात येणारे अडचणींमध्ये लक्षणीय फरक नाही. सदर बाब सारणी क्रमांक ४.६८ वरूनही स्पष्ट होते.

४.६ सारांश :

भारतीय आयुर्विमा उद्योगाचे कोल्हापूर विभागाचे पृथक्करण करित असताना प्राथमिक तथ्यांचे आधारे विश्लेषण करणेत आली आहे. एका तज्ज्ञ मार्गदर्शकाचे सहकार्याने बनविणेत आलेल्या प्रश्नावलीच्या सहाय्याने कोल्हापूर विभागातील एल.आय.सी. व एल.आय.सी. शी तुलनात्मक अभ्यासासाठी निवडलेल्या इतर खाजगी आयुर्विमा कंपनीतील आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल लाईफ, एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफ व रिलायन्स लाईफमधील विमेदारांच्या मुलाखती घेणेत आल्या. प्रतिसादकांच्या मुलाखती व चर्चेतुन उपलब्ध माहितीवर भाष्य केले आहे. आयुर्विमा कंपनीतील विकास अधिकारी (डी.ओ.), ब्रॅंच मॅनेजर, विमा एजंट व कंपनीतील कर्मचाऱ्यांशी चर्चा करून मत प्रकट केले आहे. प्रतिसादकांनी प्रश्नावलीद्वारे व चर्चा, मुलाखतीद्वारे प्रकट केलेल्या मतांच्या आधारे भारतीय आयुर्विमा उद्योगाच्या कोल्हापूर विभागाचे पृथक्करण करणेत आले आहे.

प्रकरण पाचवे

निष्कर्ष व सूचना

निष्कर्ष - प्रस्तुत संशोधनामधील प्रत्यक्ष मुलाखती व प्रश्नावलीद्वारे माहिती संकलित करित असताना, प्रस्तुत संशोधकाने पुढील निष्कर्षांची मांडणी केली आहे.

१. एकूण ३३७ प्रतिसादकांपैकी २४२ (७१.८१%) प्रतिसादक शहरी भागातील रहिवाशी असून ९५ (२८.१९%) प्रतिसादक ग्रामीण भागातील रहिवाशी आहेत. (सा.क्र.४.२)
२. एकूण ३३७ प्रतिसादकांपैकी २७५ पुरुष विमेदार असून ६२ प्रतिसादक महिला विमेदार आहेत. (सा.क्र.४.३) सर्वच विमा कंपन्यांनी घरातील मिळवती व्यक्ती व प्रमुख आधारस्तंभ म्हणून पुरुष विमेदारांचे प्रमाण अधिक आहे. (सा.क्र.४.४) एल.आय.सी.चे पुरुष विमेदार ७९.५%, विमित स्त्रीया २०.५% आहेत. (सा.क्र.४.१०) एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफचे ९५% पुरुष व ५% स्त्रीया विमाछत्राखाली आहेत. (सा.क्र.४.११) आय.सी.आय.सी.आय. च्या ८५.५% पुरुष व १२.५% स्त्रिया विमित आहेत. (सा.क्र.४.१२) रिलायन्स लाईफचे पुरुष ७६.७% व स्त्रिया २३.३% विमा कवच धारण केले आहे. (सा.क्र.४.१३)
३. एकूण ३३७ विमेदारांपैकी १६८ (४९.८५%) विमेदार २६ ते ४५ वयोगटातील आहेत व ४६ ते ६० वयोगटातील १०५ (३१.१६%) विमेदार आहेत. सर्वच विमा कंपन्यांनी उत्पन्न स्रोत असणाऱ्या या वयोगटावर लक्ष केंद्रीत केले असलेने या वयोगटांमधील विमेदारांची संख्या अधिक आहे. ६० पेक्षा अधिक वयोगटातील विमा हप्ता अधिक असलेने या वयोगटातील विमेदारांची संख्या कमी आढळते. (सा.क्र.४.५)
४. १०७ (३१.७५%) विमेदार पदवीधारक आहेत. पदव्युत्तर शिक्षण घेतलेले ३९ (११.५७%) विमेदार आहेत. (सारणी क्र.४.८) १०७ पदवीधारकांपैकी ४७ (४३.९३%) व्यक्ती एल.आय.सी. चे विमेदार असून आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफचे १२ (३.५६%) व रिलायन्स लाईफचे १६ (४.७५%) विमेदार पदवीधर आहेत. एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफचे ५ (१.४८%) विमेदार पदवीधारक आहेत. प्राथमिक शिक्षण घेतलेले विमेदार एल.आय.सी.कडे २० (५.९३%) असून आयसीआयसीआयचे ४ (१.१९%) रिलायन्स लाईफचे एक व एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफचे २ (०.५९%) विमेदार प्राथमिक शिक्षण घेतलेले आहेत. (सा.क्र.४.९)

५. एल.आय.सी.चे १८५ प्रतिसादकांपैकी ६० (३२.४३%) प्रतिसादकग्राहक ग्रामीण भागातील असून १२५ (६७.५७%) प्रतिसादक शहरी भागात वास्तव्य करतात. (सा.क्र.४.१०) एच.डी.एफ.सी. च्या २० पैकी ६ (३०%) ग्राहक ग्रामीण भागातील असून १४ (७०%) ग्राहक शहरी भागात वास्तव्य करतात. (सा.क्र.४.११) आयसीआयसीआय च्या ४० पैकी १२ (३०%) प्रतिसादक ग्रामीण भागातील असून २८ (७०%) ग्राहक शहरी भागातील आहेत. (सा.क्र.४.१२) रिलायन्स लाईफच्या ३० पैकी ९ (३०%) ग्राहक ग्रामीण भागातील असून खाजगी आयुर्विमा कंपनीच्या तुलनेत एल.आय.सी. चे ग्रामीण भागात विमेदार अधिक आहेत. २१ (७०%) ग्राहक शहरी भागात वास्तव्य करतात. (सा.क्र.४.१३)
६. तीनही जिल्ह्यांमध्ये नोकरदार वर्गाचा विमा प्रामुख्याने अधिक आढळतो. ३३७ पैकी ११२ (३३.२३%) प्रतिसादक नोकरदार असून ७० (२०.७७%) व्यावसायिक आहेत. (सा.क्र.४.१४) नोकरदार वर्गाची कपात वेतनातून दरमहा नियमितपणे येते. त्यामुळे पॉलिसी पूर्ण कालावधीत कार्यरत राहत असलेले प्रामुख्याने नोकरदार व पगारधारक व्यक्तींचा विमा करणेकडे सर्वच विमा कंपन्यांचे लक्ष अधिक आहे. व्यावसायिकांकडून मार्चअखेर वार्षिक हप्ता भरला जातो.
७. एल.आय.सी.ने नोकरदार वर्ग व मध्यमवर्गीय ग्राहकांवर अधिक लक्ष केंद्रीत केले आहे. एकूण १८५ प्रतिसादकांपैकी ६९ (३७.३०%) ग्राहक नोकरदार व पगारधारक व्यक्ती आहेत. विमा हप्ता कपात नियमित होणेकरिता एलआयसीने या ग्राहक वर्गास वेतनबचत योजनेद्वारा विमा संकल्पनात सहभागी केले असल्याने नियमित विमा हप्ता संकलन होते. आय.सी.आय.सी.आय. पुडेन्शियल च्या ४० पैकी १३ (३२.५%) ग्राहक नोकरदार वर्गापैकी आहेत. रिलायन्स लाईफ ने ३० पैकी १० (३३.३५%) विमेदार व्यावसायिक आहेत. तर ६ (२०%) नोकरदार आहेत. एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड कडे २० पैकी ८ (४०%) विमेदार नोकरदार वर्ग आहे. तर ४ (२०%) विमेदार व्यावसायिक आहेत. (सा.क्र.४.१५)
८. एकूण विमेदारांचे किमान मासिक उत्पन्न रू.३०००/- असून कमाल उत्पन्न रू.७,००,०००/- आहे. सरासरी उत्पन्नातील तफावत २९०५३.२० रू. आहे. जिल्हावार आय व्यय बचतीचे वर्गीकरणातील प्रमाण विचलन अधिक आहे. (सा.क्र.४.१६)
९. विमेदारांचे एकूण बचतीचे प्रमाण कमी आहे. (सारणी क्र.४.१७) बचतीपेक्षा कर्जाचा हप्ता

अधिक असलेचे दिसून येते. (सा.क्र.४.१८) विविध कंपन्यांच्या विमेदारांच्या शिक्षणावरील कमी उत्पन्नामुळे सकस आहाराचा अभाव आढळतो. शैक्षणिक उदासिनतेमुळे राहणीमानात तडजोड होते व निकृष्ट आहार व राहणीमानातील अव्यवस्थितपणामुळे आजारपणाचे प्रमाण वाढत असल्याने इतर खर्चाचे तुलनेत आरोग्यावरील खर्च अधिक आहे. (सा.क्र.४.१८)

१०. प्रतिसादक विमेदारांचे जिल्हावार सरासरी वार्षिक बचत सिंधुदुर्ग जिल्ह्यात तुलनेने अधिक आहे. ४९ प्रतिसादकांची सरासरी वार्षिक बचत २९१६४.६९ रू. असून रत्नागिरी जिल्ह्यातील ९८ प्रतिसादकांची सरासरी वार्षिक बचत ४०८६४.९७ रू. आहे. तर कोल्हापूर जिल्ह्यातील १७८ प्रतिसादकांची सरासरी वार्षिक बचत ३५७०२.२६ रू. आहे. (सा.क्र.४.१९)

११. विविध माध्यमांमध्ये विमेदारांनी केलेल्या बचतीची पाहणी केली असता सरासरी वार्षिक बचत कोल्हापूर, रत्नागिरी व सिंधुदुर्ग या तीनही जिल्ह्यांमध्ये तुलनेने सहकारी सोसायट्यांमध्ये अधिक आहे. राष्ट्रीयीकृत बँकेच्या तुलनेत खाजगी बँकामध्ये सरासरी वार्षिक बचत तुलनेने अधिक आहे. राष्ट्रीयीकृत बँकेत बचत करणारे विमेदारांची एकूण संख्या २४ व खाजगी बँकामध्ये २२ व्यक्तींनी गुंतवणूक केली आहे. पोस्टातील गुंतवणूकदार तुलनेने अधिक असून विमा कंपनीतील गुंतवणूकीनंतर पोस्टातील गुंतवणूकदारांची संख्या अधिक दिसून येते. (सा.क्र.४.२०) यावरून सार्वजनिक/सरकारी क्षेत्रातील गुंतवणूक अधिक सुरक्षित असलेचा विचार स्पष्ट होत आहे.

१२. ३३७ पैकी ७५ प्रतिसादकांनी (२२.२५%) कर्ज घेतले आहे. (सा.क्र.४.२१) यापैकी २१ व्यक्तींनी राष्ट्रीयीकृत बँकाकडून कर्ज सहाय्य घेतले आहे. सहकारी सोसायटी वा पतसंस्थेकडून १७ व्यक्तींनी तर ११ व्यक्तींनी खाजगी सावकाराकडून कर्ज घेतले आहे. (सा.क्र.४.२२)

१३. कर्जावरील मासिक हप्ता व कर्ज स्रोतानुसार वर्गीकरणाचे अवलोकन केले असता, राष्ट्रीयीकृत बँकामधील सरासरी कर्जाचा हप्ता तुलनेने कमी आढळतो. खाजगी सावकारांकडून घेतलेल्या कर्जाचा हप्ता सर्वाधिक आहे. (सा.क्र.४.२४) राष्ट्रीयीकृत बँकामधील कर्जावरील व्याजदर सर्वात कमी १०.८१% आहे तर खाजगी सावकारांकडील सरासरी व्याजदर ११६.३६% आहे. (सा.क्र.४.२५) खाजगी सावकारांचे मासिक व्याज हे १०% पासून १६% पर्यंत असलेने त्यांचा कर्जाचा हप्तादेखील अधिक आहे.

१४. एल.आय.सी.च्या १८५ ग्राहकांपैकी मनीबँक पॉलिसी खरेदीदारांमध्ये मनीबँक पॉलिसी खरेदी केलेले ७५ (४०.५४%) खरेदीदार असून २ मनीबँक पॉलिसी खरेदी केलेले १७ (२२.६७%) पॉलिसीधारक आहेत. तीन मनीबँक पॉलिसी खरेदी केलेले ४(५.३४%) ग्राहक आहेत. (सा.क्र.४.२६) एल.आय.सी.च्या एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदीदारांमध्ये १ पॉलिसी खरेदी केलेले ६३ ग्राहक असून २ एन्डोमेंट पॉलिसी खरेदीदारांची संख्या ३७ आहे. (सा.क्र.४.२७) मनीबँक पॉलिसीमध्ये कमी वयोगटातील प्रतिसादक खरेदीदार असून कर्जास तारण म्हणून एन्डोमेंट पॉलिसीचा उपयोग होत असलेने या पॉलिसींचे खरेदीचे प्रमाण अधिक आहे.
१५. प्रतिसादकांची एलआयसीमधील गुंतवणूकीमध्ये ८०(४३.२४%) प्रतिसादकांनी मनीबँक पॉलिसीत २२१५००.०० रू. ची सरासरी गुंतवणूक केली असून ११८(६३.७८%) प्रतिसादकांनी एन्डोमेंट पॉलिसीमध्ये २२७८४३.२२ रू.सरासरी गुंतवणूक केली आहे. एन्डोमेंट पॉलिसीमध्ये गुंतवणूकदारांची संख्या अधिक आहे. परंतु तुलनेने एन्डोमेंट पॉलिसीमधील गुंतवणूकीपेक्षा मनीबँक पॉलिसीमध्ये गुंतवणूक अधिक आहे. (सा.क्र.४.२८) कोल्हापूर जिल्ह्यात मनीबँक पॉलिसीपेक्षा एन्डोमेंट पॉलिसीमध्ये अधिक गुंतवणूक केलेली दिसून येते. रत्नागिरी जिल्ह्यात एन्डोमेंट पॉलिसीमधील परतावा प्राप्त झालेला नाही.
१६. एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफच्या २० ग्राहकांपैकी एक मनीबँक पॉलिसी खरेदी केलेले ९ (४५%) ग्राहक असून दोनवेळा मनीबँक खरेदी करणारा १(५%) ग्राहक आहे. (सा.क्र.४.२९) एन्डोमेंट पॉलिसी एकवेळा खरेदी केलेले ७(३५%) ग्राहक असून दोनवेळा एन्डोमेंट पॉलिसी १(५%) व्यक्तीने खरेदी केली आहे. (सा.क्र.४.३०) कोल्हापूर जिल्ह्यातील एच.डी.एफ.सी. पॉलिसीधारकांमध्ये एन्डोमेंट प्लॅनपेक्षा तुलनेने मनीबँक पॉलिसीतील गुंतवणूक अधिक आहे. रत्नागिरी जिल्ह्यात मनीबँक पॉलिसीतील गुंतवणूकदार अधिक आहे. तरीही एन्डोमेंट पॉलिसीतील गुंतवणूक अधिक आहे. (सा.क्र.४.३१)
१७. आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल लाईफचे ४० पैकी एकच मनीबँक पॉलिसी २३ (५७.५%) व्यक्तींनी खरेदी केली असून २ मनीबँक पॉलिसी ४ (१०%) व्यक्तींनी तर ३ मनीबँक पॉलिसी ३(७.५%) व्यक्तींनी खरेदी केल्या आहेत. (सा.क्र.४.३२) एक एन्डोमेंट

पॉलिसी ५ (१२.५%) व्यक्तींनी २ एन्डोमेंट पॉलिसी २(५%) व्यक्तींनी व ३ एन्डोमेंट पॉलिसी १(२.५%) व्यक्तीने खरेदी केल्या आहेत. (सा.क्र.४.३३) आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफच्या ३०(७५%)विमेदारांची मनीबॅक पॉलिसीतील सरासरी गुंतवणूकीच्या तुलनेत एन्डोमेंट पॉलिसीच्या ८ (२०%) विमेदारांची सरासरी गुंतवणूक अधिक आहे. (सा.क्र.४.३४)

१८. रिलायन्स लाईफच्या ३० पैकी एका मनीबॅक पॉलिसीची खरेदी १५ (५०%) व्यक्तींनी केली आहे. दोन पॉलिसी ३ (१०%) व्यक्तींनी खरेदी केल्या आहेत. तर ३ मनीबॅक पॉलिसी १ (३.३४%) व्यक्तीने खरेदी केल्या आहेत. (सा.क्र.४.३५) रिलायन्स लाईफची एकवेळ एन्डोमेंट विमा पॉलिसी ७ (२३.३४%) ग्राहकांनी घेतली आहे. दोन एन्डोमेंट पॉलिसी २ (६.६७%) ग्राहकांनी तर तीन एन्डोमेंट पॉलिसी १ (३.३४%) प्रतिसादकाने खरेदी केल्या आहेत. (सा.क्र.४.३५) रिलायन्स लाईफच्या १९ (६३.६४%) प्रतिसादकांची मनीबॅक पॉलिसीतील सरासरी गुंतवणूक तुलनेत, एन्डोमेंट पॉलिसीमध्ये सरासरी गुंतवणूक केलेल्या १०(३.३४%) व्यक्तींची गुंतवणूक अधिक आहे. (सा.क्र.४.३७)
१९. ३३७ पैकी ७८(२३.१५%) प्रतिसादकांनी युनिट लिंकड प्लॅन खरेदी केला आहे. ७८ पैकी एलआयसीच्या ४ (५.१३%)प्रतिसादकांनी आयसीआयसीआय च्या २८ (३५.८९%), रिलायन्स लाईफच्या २३(२९.४९%) व एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफच्या ८(१०.२६%) प्रतिसादकांनी युनिट लिंकड प्लॅन खरेदी केला आहे. मॅक्स लाईफच्या ११(१४.१०%) ग्राहकांनी युलिप खरेदी केला आहे. एल.आय.सीच्या १८५ प्रतिसादकांपैकी फक्त ४(२.१६%) प्रतिसादकांनी युलिप प्लॅनमध्ये गुंतवणूक केली आहे. (सा.क्र.४.३८) युलिपमधील ७८ गुंतवणूकदारांपैकी ६६(८४.६१%) गुंतवणूकदारांचे मते या प्लॅनमुळे नफा झालेला नाही तर १२(१५.३८%) गुंतवणूकदारांचे मते या प्लॅनमुळे नफा झाला आहे (सा.क्र.४.४०) आयसीआयसीआय व रिलायन्स लाईफ व मॅक्स लाईफच्या प्रत्येकी ४(५.१३%) गुंतवणूकदारांचे मते नफा झाला आहे. युलिप प्लॅन हे शेअर बाजारातील चढउतारावर अवलंबून आहेत. या प्लॅनमधील रक्कम शेअर मार्केटमध्ये गुंतविली जाते. गुंतवणुकीनंतर त्या कंपनीस नफा प्राप्ती होत असलेस आयुर्विमा कंपनी मिळणारा नफा विमेदाराला बोनस रूपाने देते.

२०. एलआयसीच्या ४ पैकी ३ (७५%) प्रतिसादकांचे मते या प्लॅनमुळे (युलिप) तोटा झाला आहे. आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफचे २८ पैकी १८ (६४.२९%) प्रतिसादकांना युलिप प्लॅनमुळे तोटा झाला असलेचे मत व्यक्त केले आहे. रिलायन्स लाईफच्या २३ पैकी ११ (४७.८३%) प्रतिसादकांनी तोटा झालेचे मत व्यक्त केले आहे. एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफच्या ८ पैकी ५ (६२.५%) प्रतिसादकांनी युलिप प्लॅनमुळे तोटा झाला असे सांगितले आहे. एकूण ७८ युलिप प्लॅन खरेदीदारांपैकी ५० (६४.१०%) प्रतिसादकांनी युनिट लिंकड प्लॅनमधील गुंतवणूकीमुळे तोटा झाला असलेचे मत व्यक्त केले आहे. (सा.क्र.४.४१) युलिप प्लॅनमधील गुंतवणूकीद्वारे शेअर बाजारातून आयुर्विमा कंपनीच्या गुंतवणूकीस कमी परतावा मिळालेने या प्लॅनमधील आयुर्विमा धारकांना तोटा सहन करावा लागतो.
२१. ३३७ पैकी १४२ (४२.१४%) विमा खरेदीदारांनी विमा संरक्षण कवच म्हणून विमापत्र घेतले आहे तर ७६ (२२.५५%) विमेदारांनी बचत व ६(१.७८%) विमेदारांनी पैशाची सुरक्षिततेसाठी विमा खरेदी केला आहे. गृहकर्जाकरिता ५(१.४८%) व प्राप्ती करातून सुट मिळविणेकरिता २०(५.९३%) प्रतिसादकांनी विमा पत्र खरेदी केले आहे. कर्जासाठी तारण म्हणून ७(२.१%) तर बचत व विमा संरक्षण अशा दोन्ही कारणांसाठी ४०(११.८७%) प्रतिसादकांनी विमा खरेदी केला आहे. एल.आय.सी. चे २(०.५९%) व एच.डी.एफ.सी. लाईफच्या ३ (०.८९%) प्रतिसादकांनी गृहकर्ज तारणाकरिता विमा पॉलिसी घेतली आहे. कर्जासाठी तारण म्हणून एलआयसीच्या ४(१.१७%) व आयसीआयसीआय प्रु. लाईफच्या १(०.३०%) प्रतिसादकाने विमा खरेदी केला आहे. (सा.क्र.४.४२)
२२. विमेदारांना मिळालेल्या विमा विषयक माहिती स्रोतांचे एकूण ८ प्रकारांमध्ये वर्गीकरण करणेत आले आहे. ३३७ पैकी २५५(७५.६७%) विमेदारांना विमा प्रतिनिधीकडून माहिती प्राप्त झाली. स्वतः १७(५.०४%) व्यक्तींनी माहिती प्राप्त केली. तर डी.ओ.कडून २२(६.५३%), शाखाधिकार्यांकडून ३३(९.७९%), मित्रांकडून ३(०.८९%), सहकार्यांकडून २(०.५९%), व्यक्तींनी माहिती प्राप्त केली व जाहिरातीद्वारे २(०.५९%) तर इतर माध्यमातून ३(०.८९%) व्यक्तींना विमाविषयक माहिती उपलब्ध झाली. विमा विषयक माहिती सर्वाधिक विमेदारांपर्यंत विमा प्रतिनिधीकडून पोहोचते. (सा.क्र.४.४३)
२३. विमा प्रतिनिधीद्वारे अधिक विमा विक्री होत असते. त्यामुळे विक्रीपश्चात विमा प्रतिनिधींचा पॉलिसीधारकांशी होणाऱ्या संपर्काचे मापन भरपूरवेळा, बऱ्याचदा, क्वचितच, कधीही नाही

अशा चार प्रकारात करणेत आले. एलआयसीच्या १८२(५४%) प्रतिसादकांनी या प्रश्नावर मत व्यक्त केले असून पैकी १०५(५७.६९%) प्रतिसादकांना विमा प्रतिनिधी बऱ्याचदा भेटले. ५१ (२८.०२%) प्रतिसादकांना भरपूर वेळा तर २४ (१३.१९%) व्यक्तींना क्वचितच व ७ (३.८५%) व्यक्तींनी पुन्हा विमा प्रतिनिधी कधीही भेटले नाहीत. आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफच्या ३९ पैकी २५ (६४.१०%) प्रतिसादकांना विमा प्रतिनिधी पुन्हा कधीही भेटले नाहीत. रिलायन्स लाईफचे ३० पैकी १८(६०%) व एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफचे २० पैकी ११(५५%) व्यक्तींना विमा प्रतिनिधी पुन्हा कधीच भेटले नाहीत. खाजगी विमा कंपनीच्या तुलनेत एलआयसीचे विमा प्रतिनिधींचा संपर्क आपले विमेदारांशी एकदा विमा उतरविलेनंतरसुद्धा पुन्हा बऱ्याचदा, भरपूर वेळा येतो. (सा.क्र.४.४४)

२४. आपण खरेदी केलेल्या विमापत्राबद्दल माहिती आहे काय? याबाबत ३२७ विमेदारांनी आपले मत व्यक्त केले असून यापैकी २१९ ग्राहकांना त्यांनी खरेदी केलेल्या विमापत्राबद्दल माहिती आहे. २१९ मध्ये एलआयसीचे १४३ (८०.३३%) ग्राहक आहेत. एलआयसीच्या १७८ ग्राहकांपैकी १४३ ग्राहकांना त्यांनी खरेदी केलेल्या विमापत्राबद्दल माहिती आहे. तर आयसीआयसीआयच्या ४० पैकी ११ (२७.५%), रिलायन्स लाईफच्या ३० पैकी १८ (६०%) व एचडीएफसी लाईफ च्या २० पैकी १० (५०%) ग्राहकांना पॉलिसीबाबत माहिती आहे. (सा.क्र.४.४५)

२५. एकूण ३३७ पैकी १६६ (४९.३%) विमेदार नियमित विमा हप्ता भरतात. १७१ (५०.७%) ग्राहक नियमित विमा हप्ता भरत नाहीत. (सा.क्र.४.४६) विमा हप्ता नियमित/वेळेत न भरणेची पाच कारणे ग्राहकांकडून पाहणीत आढळून आली. हप्ता भरणेची तारीख लक्षात रहात नाही. असे एकूण १७१(१००%) विमेदारांचे मत आहे. विमा कंपनीकडून वेळेत नोटिस मिळत नसलेमुळे १५(८.७८%) व्यक्ती वेळेत विमा हप्ता भरू शकत नाहीत. तर ४१(२३.९८%) विमेदारांना विमा हप्ता कुवतीपेक्षा अधिक वाटतो. १२(७.०१%) व्यक्तींनी विमा अनिच्छेने किंवा लादला गेलेने घेतला असलेने ते हप्ता भरणेस टाळाटाळ करतात. तर ७(४.०९%) व्यक्तींनी इतरत्र गुंतवणूक केली असलेने विमा हप्ता वेळेत भरणे अवघड होते. (सा.क्र.४.४७)

२६. हप्ता वेळेत/नियमित न भरलेमुळे पॉलिसी बंद पडते. याकरिता विमा कंपनी पॉलिसीचे पुनर्जिवन करतात. याकामी विमा एजंट सहकार्य करतात का? याबाबत एकूण २४२ (७१.८१%) ग्राहकांनी आपले मत मांडले आहे. एलआयसीच्या १३८ पैकी १२८ ग्राहकांनी (९२.८%) विमा एजंट सहकार्य करतात असे म्हटले आहे. आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफच्या ६(२२.२%) ग्राहकांनी विमा एजंट सहकार्य करतात असे म्हटले आहे. रिलायन्स लाईफच्या १९ पैकी १२ (६६.२%) विमेदारांनी व एचडीएफसीच्या १४ पैकी ५ (३५.७%) ग्राहकांनी विमा एजंट सहकार्य करतात असे म्हटले आहे. एकूण १७९ (७३.९६%) लोकांनी होकारार्थी उत्तर दिले आहे. यामध्ये सर्वाधिक सहकार्य एलआयसीच्या विमा एजंटकडून होते. त्यानंतर अनुक्रमे रिलायन्स लाईफ, एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड, मॅक्स लाईफ व आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफचे विमा एजंटकडून बंद पडलेल्या पॉलिसीचा हप्ता भरणेसाठी विमा एजंट सहकार्य करतात. असे विमेदारांचे मत आहे. (सा.क्र.४.४८)
२७. बंद पडलेल्या विमा पॉलिसीच्या बाबत विमा कंपनीचे अधिकार्यांचे सहकार्याबाबत २३९ (७०.९२%) प्रतिसादकांनी आपले मत मांडले आहे. यामध्ये अनुक्रमे एलआयसी, रिलायन्स लाईफ, आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ, एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ, मॅक्स लाईफ चे अधिकारी सहकार्य करतात. इतर कंपनीमध्ये बजाज अलाएन्झ व टाटा एआयजीचे विमा अधिकारी बंद पडलेल्या विमा पॉलिसीचा विमा हप्ता भरणेस सहकार्य करतात असे मत प्रतिसादकांनी मांडले आहे. (सा.क्र.४.४९)
२८. एकूण ९.८% प्रतिसादकांनी भविष्यात विमा पॉलिसी खरेदी करावयाचे नसलेबाबत स्पष्ट केले आहे. एलआयसीच्या ९.८% प्रतिसादकांनी एलआयसीच्या १८५ पैकी १६८ (९०.८%) प्रतिसादकांनी पुन्हा पूर्ववत एलआयसीचीच पॉलिसी खरेदी करणेचा मानस व्यक्त केला आहे. आयसीआयसीआयच्या १८ (४५.०%) रिलायन्स लाईफच्या १४ (४६.७%) एचडीएफसी स्टॅन्डर्डच्या १२ (६०%) ग्राहकांनी एलआयसी पॉलिसी खरेदी करणेचा मानस व्यक्त केला आहे. ३३७ पैकी २५९ (७६.९%) विमेदारांनी एलआयसी पॉलिसी खरेदी करणेची इच्छा व्यक्त केली आहे. (सा.क्र.४.५०)
२९. आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफच्या ४० पैकी ९ (२२.५%) विमेदारांनी पुन्हा त्याच कंपनीची पॉलिसी खरेदी करणेची इच्छा व्यक्त केली आहे. रिलायन्स लाईफच्या ३० पैकी

- १४ (४६.७%) विमेदारांनी पुन्हा रिलायन्स लाईफ कंपनीची पॉलिसी खरेदी करणेची इच्छा व्यक्त केली आहे. एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफच्या २० पैकी ५ (२५%) विमेदारांनी पुन्हा एच.डी.एफ.सी. ची पॉलिसी खरेदी करणेचा विचार व्यक्त केला आहे. (सा.क्र.४.५०)
३०. एकूण ३३७ पैकी २५९ (७६.९%) प्रतिसादकांनी एलआयसी पॉलिसी खरेदी करणेचा मनोदय स्पष्ट केला आहे. १९ (५.६%) विमेदारांचा कल आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफच्या पॉलिसी खरेदीकडे आहे. १५ (४.५%) विमेदार रिलायन्स लाईफची पॉलिसी खरेदी करू इच्छितात तर ७ (२.१%) प्रतिसादक एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफची व २ (०.६%) प्रतिसादकांनी मॅक्स लाईफची पॉलिसी खरेदी करणेचा मानस स्पष्ट केला आहे. (सा.क्र.४.५०)
३१. भविष्यात विमा पॉलिसी खरेदी न करणेबाबत ३३ प्रतिसादकांनी कारणमिमांसा स्पष्ट केली आहे. यामध्ये ३ व्यक्तींनी विमा हप्ता अधिक होत असलेचे म्हटले आहे. ३ व्यक्तींना विमा एजंटची कामगिरी अपुरी वाटते. मॅक्स लाईफ, एलआयसी व रिलायन्स लाईफचे विमेदारांचा यात समावेश आहे. ९ व्यक्तींना विमा कार्यालयाकडून अपुरी सेवा जाणवते. यामध्ये एलआयसी ३, आयसीआयसीआय ९ व एचडीएफसीच्या १ व्यक्तीचा समावेश आहे. अपेक्षेप्रमाणे परतावा मिळत नसलेचे १३ विमेदारांचे मत आहे. यामध्ये एलआयसी ४, आयसीआयसीआयचे ५, रिलायन्स लाईफचे २, मॅक्स लाईफच्या १ व्यक्तीचा समावेश आहे. इतर चांगले गुंतवणूक पर्याय उपलब्ध असलेने ५ व्यक्ती पुन्हा विमा खरेदी करू इच्छित नाहीत. (सा.क्र.४.५१)
३२. तक्रार निवारणासाठी विमा कंपनी मिटिंग्ज घेतात. याबाबत ४६% विमेदारांना माहिती नाही. तर ३९.२% विमेदारांना माहिती असूनही ते अशा मिटिंग्जना हजर राहत नाहीत. (सा.क्र.४.५२)
३३. तक्रार निवारण मिटिंग्जना हजर राहणारे ४६ व्यक्तींनी आपली तक्रार अशा मिटिंग्जमध्ये मांडली आहे. (सा.क्र.४.५३) आपण केलेल्या तक्रारींचा चांगला उपयोग होतो असे १२ विमेदारांचे मत आहे. तर २८ विमेदारांचा चांगला व १६ विमेदारांचा अनुभव वाईट आहे. (सा.क्र.४.५४)
३४. कंपनीची विश्वसनीयतेमध्ये विमेदारांनी उत्तम विश्वास एलआयसीवर दर्शविला आहे.

त्यानंतर अनुक्रमे रिलायन्स लाईफ, आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ, एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ व नंतर मॅक्स लाईफ वर उत्तम विश्वास दर्शविला आहे. तर एलआयसीवर चांगल्या विश्वासाचे प्रथम पसंती असून द्वितीय मॅक्स लाईफ, तृतीय एचडीएफसी, त्यानंतर आयसीआयसीआय व रिलायन्स लाईफ या कंपनीवर चांगली विश्वासाहता ग्राहकांनी व्यक्त केली आहे. (सा.क्र.४.५५) एल.आय.सी. ही सार्वजनिक क्षेत्रातील विमा कंपनी असून त्यावर भारत सरकारचे नियंत्रण आहे. या बाबीचा प्रभाव जनमानसावर अद्याप कायम आहे. काही खाजगी गुंतवणूक (चीट फंड इ.) सारख्या कंपन्या बंद पडलेचे लक्षात घेऊन ग्राहक खाजगी आयुर्विमा कंपनीपेक्षा एल.आय.सी.वर अधिक विश्वास दर्शवितात.

३५. एलआयसीच्या ५९.९% ग्राहकांना विमापत्र खरेदीनंतर विमा एजंटकडून चांगली सेवा मिळते. तर २६.४% ग्राहकांना उत्तम सेवा मिळते. एलआयसीनंतर, एचडीएफसीच्या ४५% ग्राहकांना चांगली सेवा मिळते व ३५% ग्राहकांना मध्यम सेवा प्राप्त होते असे म्हटले आहे. रिलायन्स लाईफच्या ३१% विमेदारांना मध्यम व २७.६% विमेदारांना उत्तम सेवा एजंटकडून मिळते. तर आयसीआयसीआयच्या २३.१% ग्राहकांना मध्यम व चांगली सेवा मिळते तर २०.५% विमेदारांनी एजंटकडून उत्तम प्रतिसाद मिळतो असे मत व्यक्त केले आहे. (सा.क्र.४.५६)
३६. पॉलिसी खरेदीबाबतची चांगली माहिती एलआयसीचे ५४.१% ग्राहकांना उपलब्ध करून दिली आहे. आयसीआयसीआयच्या २८.२% ग्राहकांना उत्तम रिलायन्स लाईफच्या ३०% ग्राहकांना चांगली व एचडीएफसीच्या ३०% ग्राहकांना चांगली माहिती उपलब्ध आहे. (सा.क्र.४.५७)
३७. एलआयसीच्या पॉलिसीमध्ये अधिक विविधता असलेचे विमेदारांचे मत आहे. मध्यम, चांगली व उत्तम विविधतेच्या परिमाणामध्ये इतर खाजगी आयुर्विमा कंपनीपेक्षा एलआयसीच्या प्रतिसादकांनी अग्रक्रम दिलेचे दिसून येते. (सा.क्र.४.५८)
३८. विमा कंपनीकडून ग्राहकांना मिळणारा आदर अनुक्रमे चांगला या परिमाणामध्ये अनुक्रमे एलआयसी मॅक्स लाईफ, एचडीएफसी, आयसीआयसीआय व रिलायन्स लाईफ असा क्रम प्रतिसादकांनी दिलेचे दिसून येते. (सा.क्र.४.५९)
३९. खाजगी व सार्वजनिक आयुर्विमा कंपनीकडून गुंतवणूकीकरिता मिळणारे प्रोत्साहन पाहिले असता, एलआयसीकडून चांगले प्रोत्साहन मिळते व मॅक्स लाईफच्या ६०% ग्राहकांनी

चांगले प्रोत्साहन मिळते असे म्हटले आहे. रिलायन्स लाईफच्या ३०% प्रतिसादकांना गुंतवणूकीकरिता उत्तम प्रोत्साहन लाभले. एचडीएफसी व आयसीआयसीआयच्या प्रत्येकी ३०% व २८.२% प्रतिसादकांना चांगले प्रोत्साहन लाभले असे मत त्यांनी व्यक्त केले आहे. (सा.क्र.४.६०)

४०. विमेदारांना कंपनीशी/अधिकाऱ्यांशी संपर्कसेवेची अनुक्रमे एलआयसी, एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड, मॅक्स लाईफ, आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफ, रिलायन्स लाईफ चांगली सेवा उपलब्ध असलेचे म्हटले आहे. (सा.क्र.४.६१)
४१. विमा कंपनीची तक्रार निवारण सेवांमध्ये एलआयसीची सेवा प्रथम स्थानी असलेचे दिसून येते. एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ द्वितीय तर रिलायन्स लाईफचे ग्राहकांचे मते तृतीय, मॅक्स लाईफ चतुर्थ व आयसीआयसीआय पाचव्या स्थानी असलेचे प्रतिसादकांचे मत आहे. (सा.क्र.४.६२)
४२. एलआयसीच्या परतावा पद्धती उत्तम असलेचे ग्राहकांचे मत आहे. एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड द्वितीय, रिलायन्स लाईफची तृतीय स्थानाची चांगली टक्केवारी दिसून येते. (सा.क्र.४.६३)
४३. पॉलिसीवरील बोनस अनुक्रमे एलआयसीचा चांगला, एचडीएफसीचा मध्यम, रिलायन्स व आयसीआयसीआयचा चांगला असलेचे ग्राहकांचे मत आहे. मॅक्स लाईफच्या प्रतिसादकांनी पॉलिसीवरील बोनस उत्तम असलेचे म्हटले आहे. (सा.क्र.४.६४)
४४. ज्या कंपनीची विमा पॉलिसी खरेदी केलेली आहे. त्या कंपनीची जाहिरात प्रभावित करते, असे बहुतांश पॉलिसीधारकांनी म्हटले आहे. प्रतिसादकांना प्रभावित करणारे विमा कंपनीचे जाहिरातींचे गुणोत्तरामध्ये सर्वच कंपनीच्या विमेदारांना एलआयसीच्या जाहिरातीचा प्रभाव अधिक आहे. (सा.क्र.४.६५) जाहिरातीच्या प्रभावाने विमा खरेदी केलेल्या विमेदारांचे प्रमाण १/४ आहे. (सा.क्र.४.६६) जाहिरातीचे प्रभावाने पॉलिसी खरेदी केलेनंतरचा अनुभव बहुतांश ग्राहकांनी बरा व खराब असलेचे मत व्यक्त केले आहे. (सा.क्र.४.६७)
४५. विमा एजंट चुकीची माहिती देतात असे ७४ विमेदारांचे मत आहे. यामध्ये सर्वच विमा कंपनीचे प्रतिसादकांचे प्रमाण अधिक आहे. हप्ता भरणेची वेळ व पगार (उत्पन्न) यांचा मेळ बसत नाही. असे ९२ ग्राहकांचे मत असून १८ ग्राहकांना नोटीस वेळेत मिळत नाही व १३१ विमेदारांना हप्ता भरणेसाठी वेळ जादा द्यावा लागतो. असे ग्राहकांनी विमा कंपनीशी व्यवहारातील अडचणी सांगताना स्पष्ट केले आहे. (सा.क्र.४.६८)

४६. विमा कंपनीचे कामातील सुधारणांमध्ये विम्याचा ग्रामीण भागात प्रसार होणे आवश्यक असलेचे ७२ प्रतिसादकांनी मत व्यक्त केले आहे. याकरिता विम्याचे शिक्षण मिळणे आवश्यक आहे. तसेच विमा हप्ता कमी असावा असे ६० ग्राहक म्हणतात व एजंटनी पूर्ण माहिती देणे आवश्यक असलेचे १२५ प्रतिसादकांना वाटते. १२० प्रतिसादकांचे मते एजंटनी कायम सेवा देणे गरजेचे आहे. (सा.क्र.४.६९)
४७. विमा कंपनीने विमा हप्ता योग्य दिला असलेचे ७३.९% ग्राहकांचे मत आहे. (सा.क्र.४.७०) विमा कंपनीतील आपली गुंतवणूक सुरक्षित आहे असे ९४.७३% ग्राहकांना वाटते. एलआयसीच्या ९९.५% ग्राहकांना आपली गुंतवणूक एलआयसीमध्ये सुरक्षित असलेचे म्हटले आहे. इतर खाजगी विमा कंपनीच्या प्रतिसादकांना आपण केलेली गुंतवणूक सुरक्षित असलेचे कमी प्रतिशत प्रमाण दर्शविले आहे. (सा.क्र.४.७१)
४८. विमा कंपनीकडील आपल्या गुंतवणूकीचे उपयोजनाबाबत ७६.४% ग्राहकांना माहिती आहे. (सा.क्र.४.७२) एलआयसीमध्ये केलेल्या गुंतवणूकीपैकी एलआयसीद्वारा सार्वजनिक क्षेत्रात गुंतवणूक केली जाते. याबाबत विमेदारांना माहिती आहे. (सा.क्र.४.७३)
४९. आयुर्विमा कंपनीद्वारे विमा संरक्षण मिळते असे ९५.३% ग्राहकांचे मत आहे. यामध्ये एलआयसीच्या ९७.८% ग्राहकांनी एलआयसीद्वारा विमा संरक्षण मिळते असे म्हटले आहे. आयसीआयसीआयच्या ३५% विमेदारांनी असे विमा संरक्षण लाभते असे मत व्यक्त केले आहे. सर्व विमा कंपन्यांमधील एकूण ६४.९% ग्राहकांचे मते विमा एजंट ग्राहकांचे हिताचे पॉलिसी सांगतात. (सा.क्र.४.७६) तर ७६.१% विमेदारांचे मते विमा एजंट जादा कमिशनच्या पॉलिसी विक्री करतात असे मत मांडले आहे. (सा.क्र.४.७७)
५०. विमा कंपनी सामाजिक बांधिलकी जपतात असे ८७.४% ग्राहकांनी म्हटले आहे. यामध्ये एलआयसीचे ९२.४% एचडीएफसीचे १००%, रिलायन्स लाईफच्या ८०% आयसीआयसीआयच्या ६६% व मॅक्स लाईफच्या ६९.२% विमेदारांचा समावेश आहे. (सा.क्र.४.७८) विमा कंपनी पॉलिसीधारकांचे हित पाहते असे ७९.९% ग्राहकांचे मत आहे. यामध्ये ८२.७% एलआयसीचे ग्राहक असून ८५% ग्राहक एचडीएफसीचे आहेत. आयसीआयसीआयचे ७३% रिलायन्स लाईफचे ७०% व मॅक्स लाईफचे ६४.३% विमेदारांचा समावेश आहे. (सा.क्र.४.७९)

५१. सर्व खाजगी व सार्वजनिक क्षेत्रातील विमा कंपनी आपल्या उद्दीष्टानुसारच कार्य करतात असे ९४.९% ग्राहकांचे मत आहे. यामध्ये एलआयसीचे ९४.५% व एचडीएफसीचे १००% विमेदार आहेत. रिलायन्स लाईफचे ९६.७% आयसीआयसीआयचे ९२.३% ग्राहक आहेत. (सा.क्र.४.८०)
५२. एलआयसीची गुंतवणूक खाजगी कंपनीपेक्षा सुरक्षित असलेचे ९८.२% विमेदारांचे मत आहे. (सा.क्र.४.८१) एल.आय.सी.चा कार्यकाल अधिक आहे व कंपनीची गुंतवणूक सार्वजनिक क्षेत्रात असलेचे ज्ञात असलेने एल.आय.सी.तील गुंतवणूक ग्राहकांना अधिक सुरक्षित वाटते. सरकारी उद्योगांना व भारत सरकारला एल.आय.सी. वित्तसहाय्य करते. रेल्वेमध्ये एल.आय.सी.ची गुंतवणूक आहे. यामुळे निश्चित परतावा मिळणेबाबत ग्राहक निश्चित असलेने एल.आय.सी.च्या गुंतवणूकीस विमेदारांना अधिक सुरक्षितता वाटते.
५३. सार्वजनिक बांधिलकी जपणाऱ्या कंपनीमध्ये एलआयसीकरिता ३०२ व्यक्तींनी प्रथम प्राधान्यक्रम दिला आहे. १२१ प्रतिसादकांना एचडीएफसी ला द्वितीय क्रम दिला आहे. आयसीआयसीआयला द्वितीय व तृतीय क्रमांकाचे क्रम ७७ प्रतिसादकांद्वारे मिळाला आहे. रिलायन्स लाईफला ८२ प्रतिसादकांचे चतुर्थ क्रम दिला आहे. ७२ प्रतिसादकांनी मॅक्स लाईफला पाचवा क्रम दिला आहे. (सा.क्र.४.८२)
५४. ३०० व्यक्तींनी एलआयसीकरिता सुरक्षिततेनुसार प्रथम क्रमांक दिला आहे. एचडीएफसीला १२२ व्यक्तींनी द्वितीय प्राधान्य क्रम दिला आहे. ८३ व्यक्तींनी आयसीआयसीआय ला तृतीय क्रमांक दिला असून चतुर्थ क्रम ७६ व्यक्तींनी रिलायन्स लाईफकरिता दिला आहे. मॅक्स लाईफ कंपनीस ७६ प्रतिसादकांनी सुरक्षिततेच्या दृष्टीने पाचवा क्रमांक दिला आहे. (सा.क्र.४.८३)
५५. सार्वजनिक व खाजगी विमा कंपनीमध्ये पुनर्गुंतवणूकीकरिता २९५ प्रतिसादकांनी एलआयसीला प्रथम प्राधान्यक्रम दिला आहे. एचडीएफसी लाईफला १२० व्यक्तींनी द्वितीय प्राधान्य क्रम दिला आहे. ८१ प्रतिसादकांनी आयसीआयसीआयला द्वितीय क्रम दिला असून ८८ प्रतिसादकांनी रिलायन्स लाईफला चतुर्थ प्राधान्यक्रम दिला आहे. मॅक्स लाईफकरिता ७४ व्यक्तींनी पाचवे स्थान दिले आहे. (सा.क्र.४.८४)
५६. बंद पडलेल्या विमा पॉलिसींचे पुनरुज्जीवन करणेसाठी एल.आय.सी.चे विमा एजंट अधिक प्रयत्नशील दिसून येतात. एल.आय.सी.च्या १३८ पैकी १२८ (९२.८%) ग्राहकांनी हा

अनुभव व्यक्त केला आहे. तर आयसीआयसीआय च्या २२.२%, रिलायन्स लाईफचे ६३.२%, एचडीएफसी च्या ३५.७% व मॅक्स लाईफच्या ३०% ग्राहकांना पॉलिसींच्या पुनरुज्जीवनामध्ये त्यांच्या कंपनीच्या विमा प्रतिनिधीकडून मदत झाली आहे. (सा.क्र.४.४८)

५७. बंद पडलेल्या विमा पॉलिसींचे पुनरुज्जीवन करणेसाठी एल.आय.सी. च्या ९१.९%, रिलायन्स लाईफ च्या ६३.२%, एचडीएफसी च्या ३५.७% तर आयसीआयसीआय च्या ३७%, व मॅक्स लाईफच्या ३०% ग्राहकांनी बंद पडलेल्या विमा पॉलिसींचे पुनरुज्जीवनासाठी आयुर्विमा कंपनीचे अधिकारी वर्गाचे सहकार्य मिळते असे म्हटले आहे. (सा.क्र.४.४९)

सूचना - प्रस्तुत संशोधनामधील निष्कर्ष व अभ्यासाअंती भारतीय आयुर्विमा महामंडळ व इतर खाजगी कंपन्यांकरीता भारतीय आयुर्विमा व्यवसायाच्या वृद्धीकरिता पुढील सूचना प्रस्तुत संशोधकाने केल्या आहेत. यामध्ये ग्राहक, विमा एजंट यांच्याकरिता सूचना देऊन विमा कंपनी ग्रामीण भागात आयुर्विमा व्यवसायाची वृद्धी व प्रसार करणेच्या दृष्टीने सूचना केल्या आहेत.

१. वय जितके जास्त, विमा पॉलिसी घेताना तेवढा जादा विमा हप्ता भरावा लागतो. त्यामुळे कमी वयातच विमा खरेदी करणेसाठी व्यक्तीस प्रवृत्त करणे आवश्यक आहे.
२. वाढत्या वयाबरोबर वाढणाऱ्या गरजा लक्षात घेऊन मनीबँक व एन्डोमेंट प्लॅनचे संमिश्र अथवा दोन्ही प्रकारच्या विमा पॉलिसी ग्राहकास दिलेस त्याच्या जिवाच्या मध्यावरील गरजा मनीबँक पॉलिसीमुळे पूर्ण होणेस मदत होते व एन्डोमेंट पॉलिसीमुळे जीवनाचे उतारवयात अधिक रक्कम मिळणेस मदत होते.
३. सुरवातीला पाच-सहा वर्षे खूप मोठा विमा हप्ता चालू त्यानंतर तो कमी व्हावा अशी अपेक्षा काही ग्राहकांना असते.
४. ग्राहकाच्या नेमक्या गरजा, भविष्यातील तरतुदींच्या कल्पना यावरून त्यांची पूर्तता करणाऱ्या विमा पॉलिसींची विक्री विमा एजंटनी करणे अत्यावश्यक आहे. त्यामुळे ग्राहकाचा विश्वास वृद्धीगत होत जातो.
५. नोकरी व्यवसायाच्या सुरवातीस कमी विमा हप्ता असणाऱ्या पॉलिसी खरेदी करणे ग्राहकाचे हिताचे असते. नोकरी व्यवसायाचे वाढीबरोबर त्याची मिळकत वाढत जाते. अशावेळी विमेदार अधिक विमा रक्कमेची पॉलिसी खरेदी करू शकतो. याचे भान ठेवून एजंटनी विक्री केलेस विमा कंपनीचे व ग्राहकाचे हित साधता येते.

६. मनीबँक पॉलिसीतील ठराविक मुदतीनंतर मिळणारा परतावा हा पुनर्गुंतवणूकीसाठी वापरणेसाठी विमेदारास प्रवृत्त करणेचे कसब विमा एजंटकडे असणे गरजेचे आहे. यामुळे निविष्टीचे रूपांतरण पुनर्गुंतवणूकीय होऊन अधिक नफा प्राप्ती होणेस मदत होते व बचत व कर्जातील तफावत दूर होऊन दारिद्र्याचे दुष्टचक्र भेदण्यास मदत होते.
७. विमा एजंटनी स्वतःची व ज्या विमा कंपनीचा तो एजंट आहे त्या कंपनीची संपूर्ण ओळख करून देणे आवश्यक आहे.
८. आयुर्विमा वार्षिक उत्पन्नाच्या दहापट खरेदी करता येतो हे ग्राहकास सांगणे आवश्यक आहे. याकरिता 'थंब रूल' चा वापर करावा म्हणजे ५ लाख रू. वार्षिक उत्पन्न असणारे व्यक्तीस ५० लाख रू. विमा उतरविणे योग्य ठरते. त्यामुळे इतर गुंतवणूकीत सध्याची आणि भविष्यातील देणी जवळील सर्व मालमत्ता यांच्या फरकाचया पटीत विमा खरेदी करता येणे शक्य आहे.
९. कमी उत्पन्न गटातील ग्राहकांना आर्थिक नियोजनाचे महत्त्व पटवून देणे आवश्यक आहे. 'थेंबे थेंबे तळे साचे' या उक्तीप्रमाणे विमा सुरक्षा कवचासह दारिद्र्याचे दुष्टचक्र भेदणे व कमी उत्पन्नाकडून अधिक गुंतवणूकीकडे वाटचाल करणे शक्य आहे. म्हणजेच आर्थिक नियोजनाचे शिक्षण सामान्य व ग्रामीण भागातील ग्राहकांना देणे आवश्यक आहे.
१०. आयुर्विमा हा नफाप्राप्तीसाठी नसून 'जोखिम संरक्षणाचे' प्रमुख माध्यम आहे हे ग्राहकांना पटवून सांगणे गरजेचे आहे. मिळविल्या व्यक्तीच्या पश्चात कुटूंबातील इतरांना त्यांचे सन्मानाने जगणेच कवच लाभते यावर भर देऊन विमा विक्री वाढविणे गरजेचे आहे.
११. आयुर्विमाकडे उच्चतम वर्गाकडून प्राप्तीकर बचतीचे साधन किंवा निव्वळ गुंतवणूक म्हणून पाहिले जाते. त्यामुळे इन्शुरन्स आणि इन्व्हेस्टमेंट यामधील फरक अशा ग्राहकांना समजाऊन दिलेस अधिक रक्कमेचे विमा खरेदीदार वाढणेची आशा वाढणार आहे.
१२. स्त्रियांच्या श्रमाचे आर्थिक मूल्य किती हा मुद्दा सहसा कोणी चर्चेला घेत नाही. विपरीत परिस्थिती येते. तेव्हांच त्याची जाणीव होते ही परिस्थिती बदलणेसाठी स्त्रियांची जबाबदारी मान्य करणे आवश्यक असून स्त्रियांचा विमा उतरविणेसाठी कुटुंब प्रमुखास प्रवृत्त करणे आवश्यक आहे.
१३. खाजगी विमा कंपनींनी शहर व उच्चभ्रु वर्गावर आपले लक्ष केंद्रीत केले असून त्यांना आय.आर.डी.ए. अॅक्ट १९ मधील ३२ ब व ३२ क या ग्रामीण भागातील आयुर्विमा

व्यवसाय करणेच्या बंधनाचा कठोर वापर करावा. यामध्ये कंपनीने केलेल्या एकूण पॉलिसीपैकी

१. पहिल्या आर्थिक वर्षातील एकूण पॉलिसीपैकी ७% पॉलिसी
२. दुसऱ्या आर्थिक वर्षातील एकूण पॉलिसीपैकी ९% पॉलिसी
३. तिसऱ्या आर्थिक वर्षातील एकूण पॉलिसीपैकी १२% पॉलिसी
४. चौथ्या आर्थिक वर्षातील एकूण पॉलिसीपैकी १४% पॉलिसी
५. पाचव्या आर्थिक वर्षातील एकूण पॉलिसीपैकी १६% पॉलिसी

ग्रामीण भागातील रहिवाशांच्या आयुर्विमा पॉलिसी कराव्यात. यापेक्षा जास्त व्यवसाय करायला कोणतेही बंधन नाही. यामुळे ग्रामीण भागातील आयुर्विमा करणे प्रत्येक आयुर्विमा कंपनीस बंधनकारक होऊन ग्रामीण भागातील आयुर्विमा वृद्धी होणेस मदत होणार आहे.

१४. आर्थिकदृष्ट्या दुर्बल घटकांतील ग्राहकाला निसर्गाच्या लहरीमुळे दोन-तीन वर्षे योग्यप्रकारे उत्पन्न न मिळाल्याने विमा हप्ते भरता आले नाही तरी विमा संरक्षण चालू राहिल अशा योजना असाव्यात.
१५. भारतात गटविमा ही योजना मुख्यतः दुर्बल घटकांसाठी राबवली जाते. भूमिहीन शेतमजूर, रिश्काचालक, ग्रामीण भागातील कारागीर या वर्गांसाठी ही योजना सामाजिक सुरक्षा निधीमधून राबविली जाते. या वर्गातील कोणाचा मृत्यू झाल्यास त्याच्या कुटुंबास पाच हजार रूपये एवढी विमा रक्कम दिली जाते. केंद्र सरकारकडूनही या योजनेसाठी निधी देण्यात येतो. इतर उद्योगातील गरीब कामगार वर्गांसाठीही अशी समूह विमा योजना राबवावी. या योजनेचे वैशिष्ट्य म्हणजे कमीत कमी हा समूह २५ लोकांचा असावा. सर्वांसाठी ही रक्कम एकच असावी. प्रत्येक व्यक्तीला स्वतःची स्वतंत्र विमा रक्कम ठरवता येत नाही. या योजनेचा मुख्य फायदा म्हणजे विमा हप्ता अगदी अत्यल्प असावा.
१६. विमा विक्री एजंटमार्फत जशी केली जाते. तसे कार्पोरेट एजंटमार्फत करून अनेक लोकांना काम देऊन एखाद्या मोठ्या कंपनीतील लोकांना विमा संरक्षणही मिळेल.
१७. बँकामार्फत जो विमा दिला जातो. त्याची व्याप्ती वाढवावी. एकाच छताखाली ग्राहकांना सर्व प्रकारच्या आर्थिक सेवा मिळू शकतील.
१८. विमाविषयक तक्रारीसाठी एक स्वतंत्र यंत्रणा उभारून त्याचे व्यवस्थापन नियमानुसार करावे.

१९. कंपनीने विक्रीसाठी तयार केलेल्या विमा पॉलिसीबाबत आवश्यक ती सर्व माहिती संभाव्य ग्राहकाला दिली पाहिजे आणि विशिष्ट विमा योजनेची शिफारस करताना ग्राहकांच्या गरजा विचारात घेणे आवश्यक आहे.
२०. विमा पॉलिसीच्या कमिशनचे दर स्पष्ट करावेत.
२१. विम्याचा हप्ता किती आहे याची माहिती द्यावी.
२२. विमा ब्रोकर हा विमेदारांचा प्रतिनिधी असतो. तो सर्व कंपन्यांसाठी काम करतो. विमेदारांच्या गरजा आणि विविध विमा कंपन्यांच्या उपलब्ध पॉलिसी यांचा मेळ घालून त्याने योग्य विमा संरक्षण विमेदारांना पुरविणे आवश्यक असते. विमा कंपनीकडे अशा व्यावसायिकांचा संपर्क वाढणे आवश्यक आहे. हे विमा ब्रोकरनी ग्राहकाचे हित व त्याची परिस्थिती याचा मेळ घालून पॉलिसीची विक्री करणे आवश्यक आहे.
२३. भारतातील खेडोपाडी बँका पोहोचलेल्या आहेत. बँकामध्ये विमा विक्री व आयुर्विमा विषयक माहिती देणारा स्वतंत्र कक्ष उभारणे आवश्यक आहे. या विमा कक्षाद्वारे ग्राहकाची गरज, कुवत व भविष्यकालीन अपेक्षांचा मेळ बसेल अशा विमा कंपनीतील पॉलिसीची माहिती पुरविलेस ग्रामीण भागामध्ये आयुर्विमा विक्री अधिक प्रमाणात होणे शक्य आहे.
२४. अतिअल्प उत्पन्न स्रोत असणारे व्यक्तींन रिकरिंग डिपॉझीटप्रमाणे रिकरिंग आयुर्विमा सुरू करणेत यावा. टर्म इन्शुरन्समध्ये वार्षिक हप्ता घेऊन मृत्यू दावा म्हणून विमा रक्कम दिली जाते. परंतु मुदतपूर्तीनंतर परतावा मिळत नाही. याकरिता वार्षिक रिकरिंग/आवर्ती विमा सुरू करणेत यावा. मासिक किंवा दैनिक (पिग्मी) स्वरूपात अल्प रक्कम जमा करून घेऊन वर्षभराकरिता विमा कवच देणेत यावे. मुदतपूर्तीनंतर बोनससह रक्कम परत देणेऐवजी त्याचे रूपांतरण वार्षिक प्रिमियममध्ये जमा करून घेऊन गुंतवणूकीचे निविष्टीमध्ये रूपांतरण करणेत यावे. त्यामुळे दारिद्र्याचे दुष्टचक्र भेदणेसाठी विमा कवच अधिक बळकट ग्राहकाला मिळणे शक्य होणार आहे.

संदर्भ सूची

अ) शोध प्रबंध :

1. A.L.Wadikar (January 2001) : Pune University, Pune - Innovativeness in the insurance industry.
2. Chosamarua Inayati (June 2006) NIA, Pune - Profitability Evaluation in marketing strategies planned by insurance co.in Pune.
3. Hatti Hasan Al-Saif (2009-10) : Pune University, Pune - A comparative study of the marketing strategies of Private and Public Life Insurance companies with special references to Pune.
4. Hemendra Harikrushna Singh : (2009) Pune University, Pune - A study of the effects of liberalisation on the marketing of life Insurance in order to develop an operational framework, for marketing of life Insurance services
5. Kharche N.M. (1988) - A study of Industrial finance of Life Insurance Corporation of India (1981-82) to 1985-86)
6. Kirti Joshi (2006-07) : YCMOU, Nashik - Study of participation of LIC Agents in progress of Life Insurance Corporation Business, Area-Ambajogai
7. Kirtikar Varsha (2000) : Shivaji University, Kolhapur - A study of labour welfare activities and its impact on quality of LIC of workers with special references to Maharashtra Scooter Ltd. Satara.
8. Malaiya Shilpi & Jain V.K. (2005) YCMOU, Nashik - Vandana Ladha (2007-08) - A study on comparison on distribution channels of Life Insurance Products in Public Sector and Private sectors.
9. Mankutti Parambil Rajan (2009) Kalikat University - Marketing of Life Insurance of LIC of India with Special reference to Kasargad and Kunnur districts in Kerala

10. Mital Shah (2007-08) YCMOU, Nashik- A Critical Evaluation of Impact of Liberalisation Privatisation and Globalisation on Life insurance corporation of India
11. Mohini Sukhapure - (September 1998) A study of group Dynamics with Reference to Relationship of developments officers with agent of the LIC of India - IFSERT, Pune.
12. Narula Sarang (2013) Panjab University - Service quality : a study of life insurance industry in Punjab.
13. Nutam Chauhan (2013) Dayalbag Education Institute - Changing Scenario of leadership in insurance sector : a critical appraisal of life insurance corporation of India and Bajaj Allianz
14. Panchal M. K. (2002)- Shivaji University, Kolhapur - A study of Human Resource Management practices in LIC of India with special reference to Solapur District.
15. Patil V. S. (2002) - Shivaji University, Kolhapur - A study of Human Resource Management practices in LIC of India with special referenceto Solapur District.
16. Pujari D.D. (2002) - Shivaji University, Kolhapur -An Evaluation of life Insurance Corporation of India of Satara Division.
17. Rajendra Kaur (2012) Panjab University - Corporate Reporting Practice
18. Ramkrishnan K.V. (2011) Bharatidas University - A study of on policy holders satisfaction with reference to LIC of India in Tanjawar Division.
19. Rao K. Nagraja (2012) Jawaharlal Nehru University - Study of Rural Insurance Market in India with special reference to life insurance

20. Sangle G.T. (1993)² - Shivaji University, Kolhapur - Marketing of services of life Insurance Corporation of India With special reference to Satara Divisions (1984-85 to 1991-92)
21. Sangle Bhagwan D. (2009) YCMOU, Nashik- Growth Performance of Life Insurance Corporation of India with special reference to Vijapur Branch -
22. Sanjay Kumar (2013) Maharshi Dayanand University - Challenges and opportunities in the insurance sectors in India a comparative study of Public and private sector.
23. Sanika Oak : Pune University, Pune - A comparative study of financial performance of LIC and private life insurance companies in India
24. Saroj Hiremath (1995) : Pune University, Pune - A study of the development of insurance schemes for industrial employees awareness and utility with special reference to selected industrial units in Pune.
25. Shivarajappa M. (1997-98)- A study of personal management in LIC of Raichur Division (Karnataka State)
26. Shashidharan Katti (2000) : Pune University, Pune - Life Insurance as a financial product with special reference to India
27. Shridevi P. (2013) Bharatidasam University, Tamilnadu - A study of consumer behaviour towards endowment policy of life insurance corporation of India,permbalur district, Tamilnadu.
28. Shinde Sanjaykumar Veer Narmad South Gujarath University - A comparative study of Life insurance Corporation of India and private life insurance companies in India -
29. Singala Lalit (2012) Panjab University - Managing occupational stress : A study of marketing executives in public and private life insurance company

30. Smita Totade (1998) : NIA, Pune - Decision support systems in Insurance Industry.
31. Steward Dos (December 1998) - Pune University, Pune - Assessment of service quality by LIC of India
32. Suryagandha B.S. (1987) : Shivaji University, Kolhapur - The Social Security Scheme of Employees State Insurance Corporation with particular reference to the textile worker in Solapur - (1987)
33. Sunita C. (2009) Bharatidasam University - Customer Satisfaction in Life Insurance with special reference to women policy holders in Tanjavur District.
34. Tanveer Ahamad Darji : Hajaratwada University, Kashmir - Financial Performance of Insurance Industry in Post Liberalization Era in India.
35. Vajreshwari A.S. (2006-07) YCMOU, Nashik- Comparative and Analysitcal study of endowment policies of public sectorand pvt. sector Insurance companies in Mumbai (A case study of Life Insurance corporation of India and ICICI Prudential Life Insurance company Ltd.)
36. Vijaykumar (2012) Maharshi Dayanand University - A contemporary study of factors intention Urban and Rural Consumers for buying different Life Insurance Policies in Hariyana -
३७. बोच्छिवास, लक्ष्मी (२०१०) सरदार पटेल युनिव्हर्सिटी गुजरात - वैश्वीकरण - साधारण बीमा उद्योग में राजभाषा कार्यान्वयन.
३८. चांदणे महादेवी नागनाथ - YCMOU.Nashik, जून -२०१० “जागतिकीकरणानंतर आयुर्विमा क्षेत्रात झालेल्या बदलांचा तुलनात्मक अभ्यास” (कार्यक्षेत्र - सोलापूर जिल्हा) (१९९५-९६ ते २००४-०५).

ब) पुस्तके :

१. कुरूलकर र.पु./एकताटे अरविंद - जून १९९१ - विकासाचे अर्थशास्त्र - विद्या प्रकाशन, नागपूर - पान नं.१ ते १५ व २६ ते ३८.
२. कुलकर्णी स.नं. आणि डॉ.श्रीवास्तव सतीश - प्रथमावृत्ती, १९९८ - लोकसंख्याशास्त्र आणि लोकसंख्या शिक्षण - विद्या प्रकाशन, नागपूर.
३. गंधे शशिकांत - जाने ते मार्च १९९३ - लोकसंख्या आणि आर्थिक अभिवृद्धी - अर्थसंवाद, खंड १६, अंक ४.
४. घाटगे व वावरे - जून २०१० - 'भारतीय अर्थव्यवस्था' - निराली प्रकाशन, पुणे.
५. गुजराथी व तोरस्कर (१९७९)- विमा व्यवसाय - इन्शुरन्स - मेहता पब्लिशिंग हाऊस.
६. पाटील ज.फा., ताम्हनकर पां.ज. - १९७९ - विकास व नियोजनाचे अर्थशास्त्र कॉन्टिनेन्टल प्रकाशन, पुणे - ३०.
७. देसाई श्री.मु. व भालेराव निर्मल - २००१-भारतीय अर्थव्यवस्था-निराली प्रकाशन, पुणे.
८. देव आणि झामरे - १९९१ - भारतीय अर्थशास्त्र - पिंपळपुरे अँड कंपनी पब्लिशर्स, नागपूर.
९. पाटील जे.एफ. - २०१० - 'वृद्धी व विकासाचे अर्थशास्त्र'-फडके प्रकाशन, कोल्हापूर.
१०. पाटील ज.फा. व ताम्हणकर पी.जे. - १९८० - विकास व नियोजनाचे अर्थशास्त्र भाग २ - कॉन्टिनेन्टल प्रकाशन, पुणे - ३०.
११. पाटील जे.एफ. आणि ककडे व्ही.बी. - १९९३-वेतन सिद्धांत- फडके प्रकाशन, कोल्हापूर.
१२. फडणवीस मृणालिनी - जुलै १९९८ - विकासाचे अर्थशास्त्र व सिद्धांत - विद्या प्रकाशन, नागपूर - पान नं.१९ ते ३६ व १६२ ते १६७.
१३. पाटील कृष्णराव - २०११ - उच्चतर आर्थिक सिद्धांत - श्री मंगेश प्रकाशन, नागपूर.
१४. बापट व अभ्यंकर - १९७९ - भारतीय आर्थिक विकास समस्या - भाग १ महाराष्ट्र राज्य ग्रंथ निर्मिती मंडळ, नागपूर.
१५. बोधनकर, विवेक अलोणी - २००३ - सामाजिक संशोधन पद्धती - श्री साईनाथ प्रकाशन, नागपूर.
१६. बोरूडे रा.र.-सप्टें.२००५ - 'संशोधन पद्धतीशास्त्र'-पुणे विद्यार्थी गृहनिर्माण संघ, पुणे.

१७. बोधनकर - विवेक अलोणी - मानवी संसाधनाचे व्यवस्थापन - श्री साईनाथ प्रकाशन, नागपूर.
१८. भानुशाली सु.गो./दोशी र.रा./गांधी - १९८७ - सामाजिक अर्थशास्त्र - युनिक पब्लिशिंग हाऊस, कोल्हापूर.
१९. मोडक शं.के. - १९८४ - आंतरराष्ट्रीय अर्थशास्त्र - विद्या प्रकाशन, नागपूर.
२०. राईलखेलकर ए.आर.आणि दामजी बी.एच.-२००३-भारतीय अर्थशास्त्र - विद्या बुक्स.
२१. साबळे, भोमर - समष्टी अर्थशास्त्र २००१ - श्री मंगेश प्रकाशन, नागपूर.
२२. विजय कविमंडन-१९९०-'विकासाचे अर्थशास्त्र व नियोजन'- विद्या प्रकाशन, नागपूर.
23. Choudhari S.K. & Kulkarni K.C. (1991) - The role of LIC in the Economic development of India-Himalaya Publications Bombay.
24. Choudhary S.K. & Kulkarni K.G. (1991) - "The Role of the Life Insurance Corporation in the Economic Development of India" - Himalaya Publishing House, Bombay.
25. Elienne, F. & Dc Vylder (1997) - Life Insurance Theory Actorial Perspective - London - Klwer Academic Publisher.
26. Faulkner, Ted (1982) - "Selling Life Insurance The seven steps to success", London : Stone and cox (publication) Ltd.
27. Federation of Insurance Institutes (1986) - "Group Insurance & Retirement Benefit Schemes" Bombay : Federation of Insurance Institute.
28. Gopalkrishna C. (1993) - "Insurance Principal & Practice" - Sterling Publishers Pvt. Ltd. Delhi.
29. Insurance Institute of India (1985) - "Insurance Salesmanship" Bombay : Insurance Institute of India.
30. Jhingan M.L. - (F.E.1966 - 39th Ed. 2007) - The Economics of Development and Planning - Vrinda Publications (P) Ltd., Delhi.
31. Kanwal, Inoterjit Singh (1988) - "Textbook of Insurance" - Kalyani Publishers, New Delhi.

32. Kothari, N.S. & Praveen Bahel (1989) - "Principles and practice of Insurance" Agra Sahitya Bhavan.
33. LIC of India (1991) - "Tryst with Trust", Bombay : LIC Central office, Bombay.
34. Mann T.S. (1987) - Law and practice of life Insurance in India, New Delhi, Deep & Deep publication.
35. Mishra and Puri (10th Edition 1992) - "Indian Economy" - Himalaya Publishing House, Mumbai.
36. Mishra M.N. (1982) - "Principles and Practice of Insurance, New Delhi, S.Chand & Co.
37. Mishra M.N. (1999) - Insurance Principles and Practice - S. Chand & Co. New Delhi.
38. Mishra S.K. , Puri V.K. (2003) - "Growth and Development" - Himalaya Publishing House, Mumbai, PP.4 to 21.
39. S.K. Mishra and V.K. Puri (2002) - "Economics of Development and Planning" - Himalaya Publishing House.
40. The Hindu Business Line (June 2008) - LIC Targets 40 lakhs Rural Micro - Insurance Policy.
41. Tripathi Nalini, Pal Prabhakar (2005) - Insurance Theory and Practice, Prentice Hall of India Private Limited, New Delhi - 01, P.P.17-25.

क) शोधपत्रिका :

1. Aditya Kumar Gupta - Life Insurance Market : The rural India connect : Magazine of School of Management, Sciences Varanasi, Vol.X, No.1, June, 2014.
2. Amruta Rani, Jayachitra - Insurance Sector : Vital for India's Economic Development - facts for you - July 2014 - (www.ffymag.com) Page 29 to 32.

3. Arnika Shrivastava, Sarita Tripathi, 2012 - Indian Life Insurance Industry - The Changing Trends - Journal of Arts, Science & Commerce - www.researcherworld.com.vol.III issue 2(3).
4. Bhattacharya Anabil (2008) - The Insurance times, Vol.XXVIII No.4, April 2008, P.P.32-38- Micro Insurance in India.
5. Bhattacharya Anabil (2008) - The Insurance times, Vol.XXVIII No.4 April 2008, P.P.32- 38 - Micro Insurance in India
6. Bhattacharya Anvil - Indian Banks Entry into Insurance Sector (Nov.2000)
7. Chennappa D. - Liberalising India's Insurance - The Indian Journal of Commerce - Vol.52, No.2 (April/June 1999)
8. D.C.Khansi/i - Penetration of Life insurance in Rural India - 8th Global Conference of Actuaries Mumbai - March 2006.
9. Deshbandhu - Economics Times (Sep.4) LIC Invest in Mohali (2010 Sep.4)
10. Enyinda Chris, Alphonso Ogbuehi, Charles Briggs - Global supply chain risks, Management : A New Battleground for gaining competitive Advantage - Proceedings of ASBBS - Feb. 2008.
11. Firm foundation - 2008 - Asia Insurance Post (Vol.8 Issue 12) July 2008 (P.44-48)
12. Garg Mahsh Chandra - New Paradigms in Indian Insurance Industry Yojana (April 2001)
13. Gurumurti T.R. (Sept.1974) - People's money hr peoples welfare – The Insurance Times – XIV(9) – PP 7-8.
14. L.I.C. of India :'Trusty with trust' - Bombay LIC Central Office (1991)

15. M.Selva Kumar, J.Vimal Priyan - (March 2012) - A comparative study of public and private Life Insurance companies in India - Global Economic Research - Half Yearly Research Journal Vol.I issue II.
16. Mahesh Kulkarni - ING Vysya Life Standard as Exide life Insurance - Business Standard Dated 6 May 2014.
17. Man T.S. (1987) - Law of Practice of LIC of India - New Delhi Deep & Deep Publications
18. Mathew M.J. (2005) - Insurance (Principles & Practice) RSBA Publishers - Jaipur.
19. Miller K. (1992) - A framework for integrated Risk Management in International Business - Journal of International Business studies, second quarter - pp. 311-331
20. Mishra M.N. (1991) "Life Insurance Corporation of India - A study of working and performance" vol. I,II & III, Jaipur RBSA Publishers.
21. Mishra M.N. - LIC of India Vol - I - Edu. RBSA Publishers - Jaipur (1991)
22. Nitin Bakshi (March 2010)- Body Language - The Kingpin in Agency Mechanism - Yogkshem.
23. Norman A. & Jansson V. (2004) - Ericsson's Proactive supply chain Risk Management Approach After a serious sub-supplier Accident - International Journal of Physical Distribution and Logistics Management 34(5) : 434 - 456.
24. Peter Drucker (1999) - Innovate or Die - Journal of Economics - Dec.1999.
25. Prarthana Shahi- Recent trends in the Marketing Strategies of LIC of India - International Journal of Application of Innovetion of Engineering Management : Vol.2, Issue10, Oct. 2013 - P.311 to 317.

26. Radha Sharma & Sing Rajbeer - "Growth & Performance of LIC of India - A study of Jalandhar Division - The Insurance Times - XV (11) (Zmoïho.1995)
27. Rajan S.S. Prodoct Developmen in Yogakshema 36(9) (Sept.1992)
28. Ram Pratap Sinha (2009) : Investments of Indian Life Insurance Co. Insurance Chronicle - Vol.9 : Issue - 1 January2009 (P.49-53)
29. Report Card : Life (2004) - IRDA Journal, Janary 2004
30. S.S.S.Durga Ganesh - Groth of Insurance Industry in India after Privatization - Life Insurance sector is at an inflection point : Research journals - Journal of commerce - Vol.2/No.2, March 2014.
31. Sastri D.V.S. (Director General IRDA Hydrabad) (2008) The insurance times - Vol.XXV III No.3, March 2008, P.P.33-35 - Some thought on Research in Insurance
32. Shejawalkar P.G. - Education in Insurance Marketing - The Insurance Times XX (11) (Nov. 2000)
33. T.S. Ramakrishna Rao - The Indian Insurance Industry the road Ahead - Journal of Insurance Chronicle - Vol.III, Issue - I - Jan.2007, P.31.
34. Tripathi Nalini, Pal Prabhakar (2005) Insurance Theory and Practice, Prentice Hall of India PrivateLited, New Delhi - 01, P.P. 17-25.
35. Vajpeyi G.N. (Jan.1991)- Life Insurance – The International Scene of Yogakshema – 35(1) - PP 13-16.
३६. मोकाशी राजेश – उपप्रबंधक निर्देशक – (बिझनेस भास्कर (सप्टें.२०१०)) मार्च २०१०
३७. रामकृष्णन टी.एस. (2010)- वरिष्ठ डिब्हीजनल मॅनेजर – दिल्ली DO-1 Wealth Plus - The Guaranteed Prosperity Plan योगक्षेम.

वार्षिक अहवाल :

१. एलआयसी ऑफ इंडिया चे सन २०००-२००१ ते सन २०१०-२०११ चे वार्षिक अहवाल
२. एचडीएफसी स्टॅन्डर्ड लाईफ चे सन २०००-२००१ ते सन २०१०-२०११ चे वार्षिक अहवाल
३. आयसीआयसीआय प्रुडेन्शियल लाईफचे सन २०००-२००१ ते सन २०१०-२०११ चे वार्षिक अहवाल
४. रिलायन्स लाईफचे सन २०००-२००१ ते सन २०१०-२०११ चे वार्षिक अहवाल
५. आयआरडीए चे सन २००१-०२ ते सन २०११-१२ पर्यंतचे वार्षिक अहवाल.
६. Govt. of India, Ministry of Finance (1994) - Report of the committee on reforms in the insurance sector (Malhotra Report)

वेबसाईटस् :

1. www.actariesindia.org
2. www.acturiesindia.org
3. www.amity.edu
4. www.avivaindia.com
5. www.bajajallianz.co.in
6. www.bimaonline.com
7. www.birlasunlife.com
8. www.cii.co.uk
9. www.icrimindia.org
10. www.insuranceinstituteofindia.com
11. www.irdaindia.com
12. www.icicprudential.com
13. www.licofindia.com
14. www.niapune.com
15. www.maxnewyorklife.com
16. www.mdrt.com
17. www.prgindi.com

आयुर्विमा पॉलिसीधारकांसाठी प्रश्नावली

भाग - १ : वैयक्तिक माहिती

१) नाव :- _____ लिंग :- स्त्री पुरुष

२) पत्ता :- _____

अ) ग्रामीण ब) शहरी

३) वय :- अ) २५ पेक्षा कमी ब) २६ ते ४५ क) ४६ ते ६० ड) ६० पेक्षा जास्त

४) जिल्हा :- अ) कोल्हापूर ब) रत्नागिरी क) सिंधुदुर्ग

५) कौटुंबिक पार्श्वभूमी :- अ) एकत्र कुटुंब ब) स्वतंत्र कुटुंब क) कुटुंब सदस्य संख्या

६) शिक्षण :- अ) प्राथमिक ब) १० वी क) १२ वी ड) पदविका

इ) पदवीधर ई) उच्च पदवीधर

७) व्यवसाय :- अ) व्यावसायिक ब) नोकरदार क) सेवानिवृत्त ड) विद्यार्थी

इ) शेतकरी ई) रोजंदारी फ) गृहिणी ग) इतर

८) मासिक उत्पन्न : _____ रु.

९) दरमहा कौटुंबिक खर्च : _____ रु.

अन्न	आरोग्य	शिक्षण	बचत	कर्ज हप्ते	मनोरंजन	इतर	एकूण

१०) एकूण वार्षिक बचत रु.

विमा	पतसंस्था	सहकारी बँक	खाजगी बँक	राष्ट्रीयकृत बँक	पोस्ट	शेअर्स	इतर

११) आपण कर्ज घेतलेले आहे का? अ) होय ब) नाही

१२) आपण कोठून कर्ज घेतलेले आहे?

अ) राष्ट्रीयकृत बँक ब) खाजगी बँक क) सह. बँक ड) पतसंस्था

इ) खाजगी सावकार

१३) कर्जावरील व्याजदर किती आहे? द.सा.द.शे.%

१४) आपण दरमहा किती रुपये कर्जाचा हप्ता भरता?रु.

भाग - २ : आयुर्विमा पॉलिसीबाबत माहिती

१५) आपण कोणत्या कंपनीकडून विमा पॉलिसी खरेदी केलेली आहे?

- अ) एल.आय.सी. ब) आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल लाईफ इन्शुरन्स क) रिलायन्स लाईफ इन्शुरन्स
 ड) एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफ इन्शुरन्स इ) मॅक्स लाईफ इन्शुरन्स ई) इतर लाईफ इन्शुरन्स

१६) आपण खरेदी केलेल्या आयुर्विमा पॉलिसीचा तपशील -

अ.नं.	कंपनी	पॉलिसीची संख्या	पॉलिसीची संख्या	पॉलिसीची एकूण रक्कम	विमा खरेदीपासून मिळालेला परतावा/लाभ
१.	एल.आय.सी.	मनी बँक पॉलिसी		रु.	रु.
		एकरकमी परतावा पॉलिसी		रु.	रु.
२.	आय.सी.आय.सी.आय.	मनी बँक पॉलिसी		रु.	रु.
		एकरकमी परतावा पॉलिसी		रु.	रु.
३.	रिलायन्स	मनी बँक पॉलिसी		रु.	रु.
		एकरकमी परतावा पॉलिसी		रु.	रु.
४.	एच.डी.एफ.सी.	मनी बँक पॉलिसी		रु.	रु.
		एकरकमी परतावा पॉलिसी		रु.	रु.
५.		मनी बँक पॉलिसी		रु.	रु.
		एकरकमी परतावा पॉलिसी		रु.	रु.

१७) आपण युनिट लिंकड प्लॅन खरेदी केलेल आहे काय?

अ) होय ब) नाही

--- युनिट लिंकड प्लॅनमध्ये आपण किती गुंतवणूक केलेली आहे? रु.

--- युनिट लिंकड प्लॅनसाठी आपणास अपेक्षित लाभ झाला आहे काय?

अ) होय ब) नाही

--- युनिट लिंकड प्लॅनमध्ये आपली फसवणूक झाली आहे असे वाटते काय?

अ) होय ब) नाही

१८) आपण आयुर्विमा पॉलिसी खरेदी करण्याचे कारण काय?

- अ) पैशाची सुरक्षितता ब) बचतीसाठी क) विमा संरक्षण कवच
 ड) इन्कमटॅक्स मधून सूट मिळणेसाठी इ) गृह कर्ज ई) कर्जासाठी तारण
 फ) वरील सर्व कारणांसाठी

१९) विमा पॉलिसी तुम्ही स्वेच्छेने खरेदी केली आहे का?

अ) होय ब) नाही

२०) विमा पॉलिसीची माहिती आपणास कशी मिळाली?

- अ) स्वतः घेतली ब) विमा एजंटकडून क) विकास अधिकारी (डी.ओ.)
 ड) ब्रँच मॅनेजर इ) मित्रांकडून ई) सहकाऱ्यांकडून
 फ) जाहिरातीद्वारे ग) इतर माध्यम

२१) तुम्ही विमा उतरविलेनंतर विमा एजंटने कितीवेळा तुमचेशी संपर्क केला?

- अ) भरपूर वेळा ब) बरेचदा क) क्वचितच ड) कधीही नाही

२२) तुम्हाला तुम्ही खरेदी केलेल्या विमा पॉलिसीची संपूर्ण माहिती आहे का?

अ) होय ब) नाही

२३) तुम्ही नियमित विमा हप्ता भरता का?

अ) होय ब) नाही

२४) विमा हप्ता भरणेस विलंब होणेची/विमा हप्ता वेळेत न भरणेची कारणे -

- अ) हप्त्याची वेळ लक्षात न राहिल्याने हप्ता चुकतो. ब) हप्ता भरणेची नोटीस कंपनीकडून वेळेत मिळाली नाही.
 क) विमा हप्ता कुवतीपेक्षा जास्त आहे. ड) विमा अनिच्छेने काढलेला आहे.
 इ) इतर गुंतवणूक सुरु केली आहे. ई) इतर -----

- २५) आपल्या बंद पडलेल्या पॉलिसीचा हप्ता भरणेसाठी विमा एजंट सहकार्य करतात का? अ) होय ब) नाही
- २६) आपल्या बंद पडलेल्या पॉलिसीचा हप्ता भरणेसाठी विमा कंपनीचे अधिकारी सहकार्य करतात का? अ) होय ब) नाही
- २७) भविष्यात विमा पॉलिसी खरेदी करावयाची असल्यास तुम्ही कोणत्या विमा कंपनीच्या पॉलिसी खरेदी कराल?

- अ) भविष्यात विमा पॉलिसी खरेदी करावयाची इच्छा नाही ब) एल.आय.सी.
- क) आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल लाईफ इन्शुरन्स ड) रिलायन्स लाईफ इन्शुरन्स
- इ) एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफ इन्शुरन्स ई) मॅक्स लाईफ इन्शुरन्स
- फ) इतर लाईफ इन्शुरन्स

---भविष्यात विमा पॉलिसी खरेदी करावयाची नाही असे आपणास का वाटते? त्याचे कारण काय?

- अ) विमा हप्ता जास्त होत आहे ब) विमा एजंटची वाईट सेवा
- क) विमा कार्यालयातून सेवा योग्य मिळत नाही ड) विम्याचा परतावा अपेक्षेप्रमाणे नाही
- इ) विम्यापेक्षा इतर चांगले गुंतवणूक पर्याय उपलब्ध आहेत ई) इतर कारण -----

२८) विमा कंपनी पॉलिसीधारकांच्या तक्रार निवारणासाठी पॉलिसीधारकांची मिटींग बोलविते अशा मिटींगना हजर राहता का?

- अ) मिटींग बोलाविली जाते हे माहितच नाही ब) नियमित हजर राहतो.
- क) क्वचितच हजर राहतो ड) हजर राहत नाही.

२९) अशा मिटींगमध्ये आपण आपली तक्रार मांडली आहे का?

- अ) होय ब) नाही

३०) तक्रार मांडली असल्यास तक्रार निवारणाचा आपला अनुभव काय?

- अ) चांगला ब) बरा क) काहीही उपयोग नाही

३१) आपल्याला विमा कंपनीकडून प्राप्त होणाऱ्या सेवेबद्दल आपले मत काय आहे?

अ)	कंपनीची विश्वसनीयता	खराब <input type="checkbox"/>	बरी <input type="checkbox"/>	मध्यम <input type="checkbox"/>	चांगली <input type="checkbox"/>	उत्तम <input type="checkbox"/>
ब)	एजंटचा प्रतिसाद	खराब <input type="checkbox"/>	बरी <input type="checkbox"/>	मध्यम <input type="checkbox"/>	चांगली <input type="checkbox"/>	उत्तम <input type="checkbox"/>
क)	पॉलिसी खरेदीबाबत माहितीची उपलब्धता	खराब <input type="checkbox"/>	बरी <input type="checkbox"/>	मध्यम <input type="checkbox"/>	चांगली <input type="checkbox"/>	उत्तम <input type="checkbox"/>
ड)	पॉलिसीमधील विविधता	खराब <input type="checkbox"/>	बरी <input type="checkbox"/>	मध्यम <input type="checkbox"/>	चांगली <input type="checkbox"/>	उत्तम <input type="checkbox"/>
ई)	आपणास मिळणारा आदर	खराब <input type="checkbox"/>	बरी <input type="checkbox"/>	मध्यम <input type="checkbox"/>	चांगली <input type="checkbox"/>	उत्तम <input type="checkbox"/>
फ)	प्रोत्साहनपर सेवा	खराब <input type="checkbox"/>	बरी <input type="checkbox"/>	मध्यम <input type="checkbox"/>	चांगली <input type="checkbox"/>	उत्तम <input type="checkbox"/>
ग)	कंपनीशी/अधिकाऱ्यांशी संपर्कसेवेची उपलब्धता	खराब <input type="checkbox"/>	बरी <input type="checkbox"/>	मध्यम <input type="checkbox"/>	चांगली <input type="checkbox"/>	उत्तम <input type="checkbox"/>
ह)	तक्रार निवारण सेवा	खराब <input type="checkbox"/>	बरी <input type="checkbox"/>	मध्यम <input type="checkbox"/>	चांगली <input type="checkbox"/>	उत्तम <input type="checkbox"/>
ळ)	परतावा देण्याची पद्धती	खराब <input type="checkbox"/>	बरी <input type="checkbox"/>	मध्यम <input type="checkbox"/>	चांगली <input type="checkbox"/>	उत्तम <input type="checkbox"/>
क्ष)	पॉलिसीवरील बोनस	खराब <input type="checkbox"/>	बरी <input type="checkbox"/>	मध्यम <input type="checkbox"/>	चांगली <input type="checkbox"/>	उत्तम <input type="checkbox"/>

३२) कोणत्या विमा कंपनीची जाहिरात आपणास अधिक प्रभावी वाटते?

- अ) एल.आय.सी. ब) आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल लाईफ इन्शुरन्स क) रिलायन्स लाईफ इन्शुरन्स
- ड) एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड लाईफ इन्शुरन्स इ) मॅक्स लाईफ इन्शुरन्स ई) इतर लाईफ इन्शुरन्स

३३) जाहिरातीच्या प्रभावाने विमा पॉलिसी खरेदी केलीत का?

- अ) होय ब) नाही

३४) अशा कंपनीचा खरेदीनंतरचा अनुभव.

- अ) चांगला ब) बरा क) वाईट ड) जाहिरातीशी विसंगत

३५) तुमच्या विमा कंपनीशी व्यवहार करताना कोणत्या अडचणी येतात?

- अ) विमा एजंट चुकीची माहिती देतात ब) विमा हप्ता भरण्याची वेळ व पगार/उत्पन्न मिळण्याची वेळ जुळत नाही.
- क) हप्ता भरणेची नोटीस वेळेत मिळत नाही ड) विमा हप्ता भरणेसाठी अधिक वेळ द्यावा लागतो.

३६) आपल्या विमा कंपनीच्या व्यवहारात सुधारणा करण्यासाठी आपण काय सुचवाल?

- अ) पॉलिसीबाबतची पूर्ण माहिती विमा एजंटनी देणे आवश्यक आहे. ब) विमा हप्ता कमी असावा.
क) विमा व्यवसायाचा ग्रामीण भागात प्रसार होण्यासाठी विम्याचे शिक्षण मिळावे.
ड) विमा पॉलिसी बंद पडलेस लगेच माहिती द्यावी. इ) विमा एजंटनी कायम सेवा देणे गरजेचे आहे.

भाग - ३ : विमा व्यवसायाबाबत इतर माहिती

	विमा व्यवसायाबाबत इतर माहिती (होय/नाही च्या कॉलममध्ये ✓ खुण करा)	होय	नाही
३७	विमा कंपनीने पॉलिसीचे विमा हप्ता योग्य दिले आहेत असे आपणास वाटते का?		
३८	विमा कंपनीकडे जमा होणारी आपली गुंतवणूक सुरक्षित आहे असे आपणास वाटते का?		
३९	विमा कंपनीतील आपली गुंतवणूक देशातील विकास कार्यासाठी उपयुक्त ठरते हे आपणास ठाऊक आहे का?		
४०	LIC ची गुंतवणूक सरकारी उद्योगांमध्ये आहे हे आपण जाणता का?		
४१	विमा कंपनी योग्य मोबदला घेऊन मृत्यु पश्चात योग्य संरक्षण देते असे आपणास वाटते का?		
४२	सामाजिक व आर्थिक बदलत्या गरजानुरूप विमा कंपनीच्या पॉलिसीमध्ये विविधता आहे असे आपणांस वाटते का?		
४३	विमा एजंट तुमच्या हिताच्याच पॉलिसी सांगतो असे आपणांस वाटते का?		
४४	विमा एजंट स्वतःला जादा कमिशन मिळावे अशा प्रकारच्या पॉलिसीची विक्री करतात असे आपणांस वाटते का?		
४५	विमा कंपनी सामाजिक बांधिलकीची जपणूक करते असे आपणांस वाटते का?		
४६	विमा कंपनीचा नफा प्राप्तीपेक्षा पॉलिसी धारकांच्या हितास अधिक महत्त्व देत आहे असे आपणांस वाटते का?		
४७	विमा कंपनीचे कामकाज त्यांच्या उद्दिष्टानुसार होत आहे असे आपणांस वाटते का?		
४८	खाजगी विमा कंपनीतील गुंतवणूकीपेक्षा एल.आय.सी.तील गुंतवणूक अधिक सुरक्षित आहे का?		

४९) सामाजिक बांधिलकी जपणाऱ्या विमा कंपनीमध्ये आपण कसा प्राधान्यक्रम घाल?

- अ) LIC भारतीय आयुर्विमा महामंडळ () ब) आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल ()
क) एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड () ड) रिलायन्स लाईफ ()
इ) मॅक्स लाईफ () ई) बजाज अलायन्झ ()
फ) इतर _____

५०) विमा कंपनीतील गुंतवणूक सुरक्षिततेनुसार खालील विमा कंपन्यांना आपण कसा प्राधान्यक्रम घाल?

- अ) LIC भारतीय आयुर्विमा महामंडळ () ब) आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल ()
क) एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड () ड) रिलायन्स लाईफ ()
इ) मॅक्स लाईफ () ई) बजाज अलायन्झ ()
फ) इतर _____

५१) आपणास विमा खरेदी करावयाचा असल्यास गुंतवणूकीसाठी खालील विमा कंपन्यांना आपण कसा प्राधान्यक्रम घाल?

- अ) LIC भारतीय आयुर्विमा महामंडळ () ब) आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शियल ()
क) एच.डी.एफ.सी. स्टॅन्डर्ड () ड) रिलायन्स लाईफ ()
इ) मॅक्स लाईफ () ई) बजाज अलायन्झ ()
फ) इतर _____

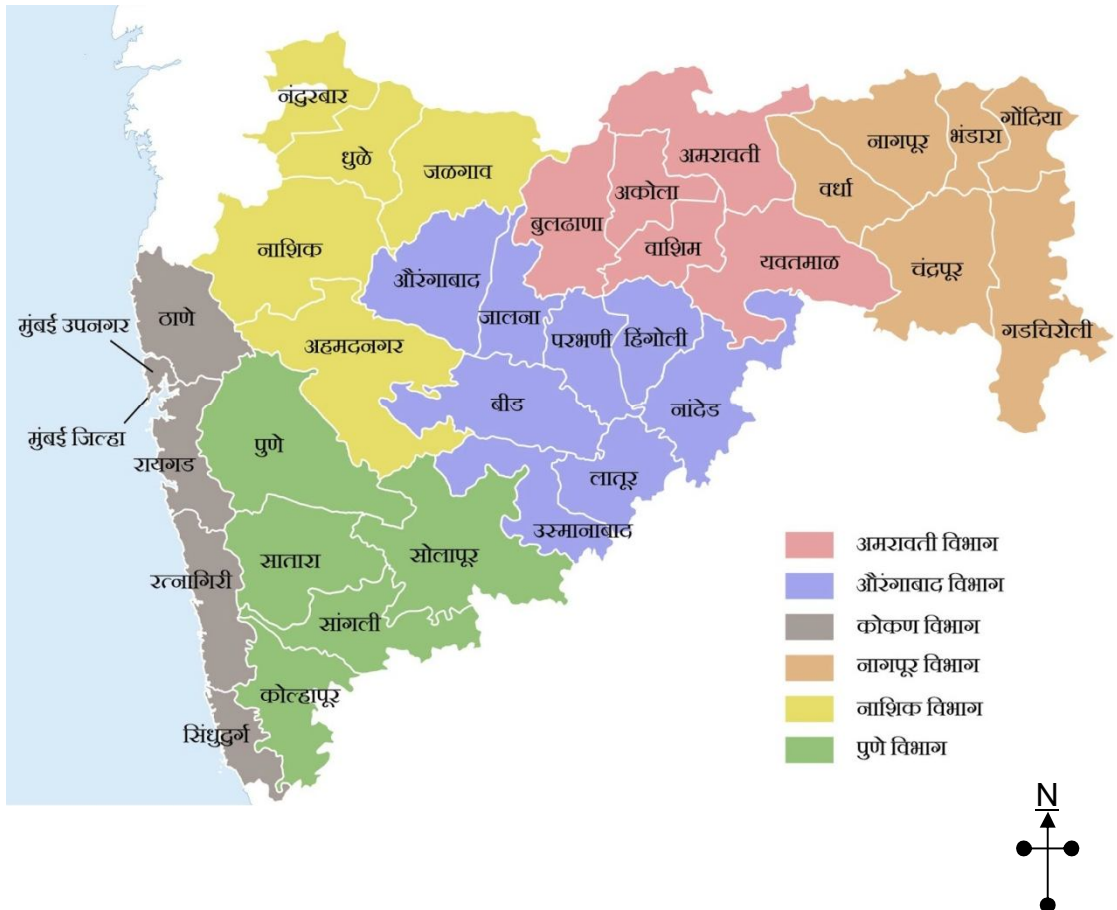
दिनांक :

पॉलिसीधारकाची सही

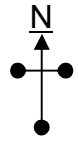
ब) एल.आय.सी.च्या कोल्हापूर विभागाचा प्रक्षेपित नकाशा



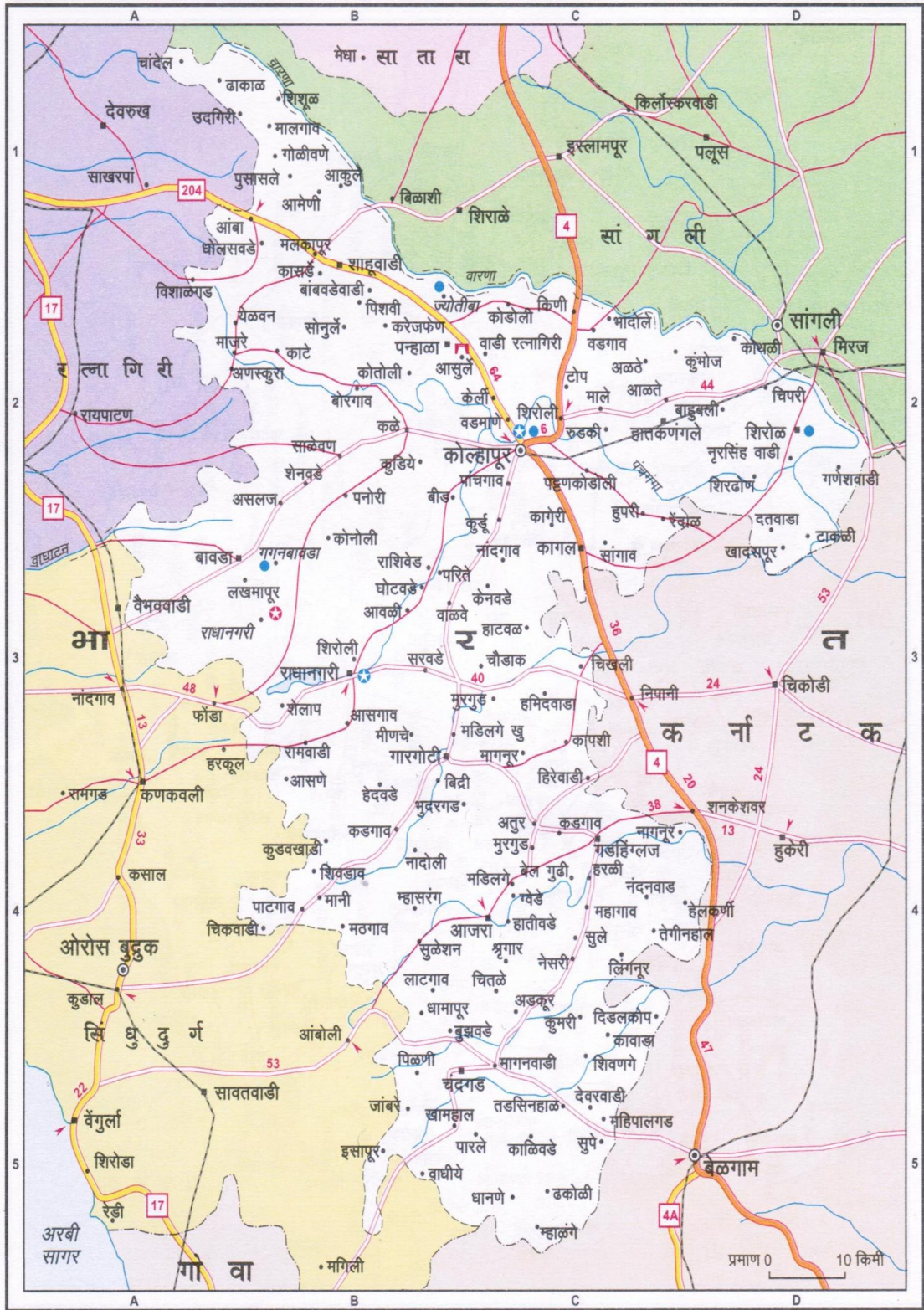
क) महाराष्ट्र प्रशासकीय विभाग



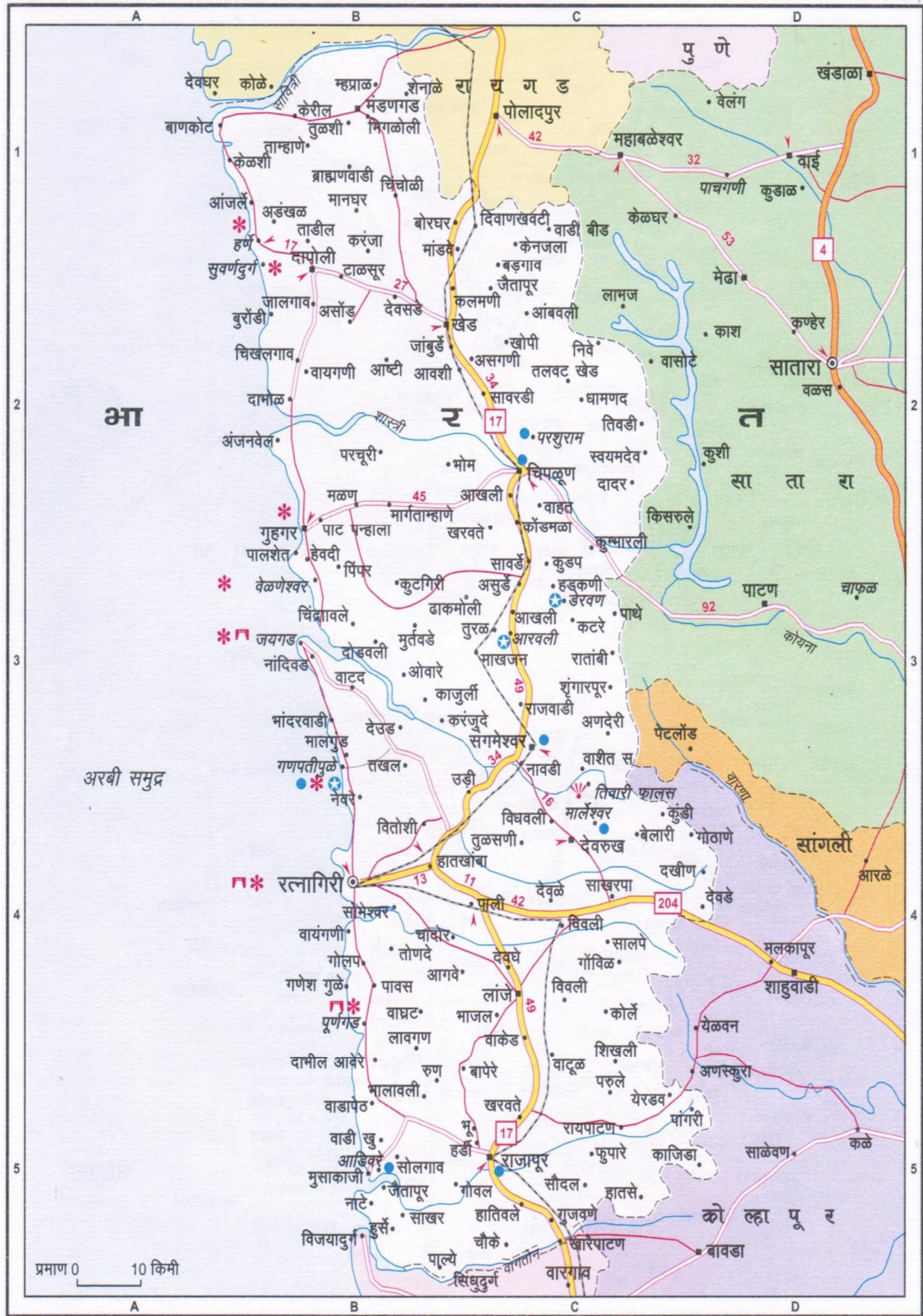
ड) एल.आय.सी.चे भारतातील कार्यक्षेत्र



नकाशा क्र.३.१ कोल्हापूर जिल्हा



नकाशा क्र.३.२ रत्नागिरी जिल्हा



नकाशा क्र.३.३ सिंधुदुर्ग जिल्हा

