

“भारतामध्ये जीवन विमा पुरवणाऱ्या प्रमुख खाजगी कंपन्यांच्या आर्थिक
प्रगतीचे मुल्यमापन”
(सन २००७-२०१३).

टिळक महाराष्ट्र विद्यापीठ ,पुणे.
तात्त्विक व सामाजिक शास्त्रे विद्याशाखा अंतर्गत
अर्थशास्त्र विषयातील (एम्.फिल) या पदवीसाठी सादर केलेला प्रबंध

: संशोधक :

प्रविण वामन पेंदुरकर

: मार्गदर्शक :

डॉ.ज्योती पाटील

जून २०१६



टिळक महाराष्ट्र विद्यापीठ Tilak Maharashtra Vidyapeeth

(Declared as Deemed University under section 3 of UGC Act 1956 vide
Notification No.F-9-19/85-U-3 dated 24 April 1987 by the Government of India).
Vidyapeeth Bhavan, Mukundnagar, Gultekdi, Pune-411037.

Phone: 020-24261856, 24403000
Email: registrar@tmv.edu.in

Fax: 91-020-24266068, 24403100
Website: www.tmv.edu.in

प्रमाणपत्र

प्रमाणित करण्यात येते की, श्री. प्रविण पेंदुरकर यांनी “भारतामध्ये जीवन विमा पुरवणा-या प्रमुख खाजगी कंपन्यांच्या आर्थिक प्रगतीचे मुल्यमापन (सन २००७ - २०१३)” या विषयावरील शोध प्रबंध टिळक महाराष्ट्र विद्यापीठाच्या अर्थशास्त्र विषयाच्या “ विद्यानिष्णात ” (एम्. फिल.) पदवीसाठी सादर केलेला आहे.

सदर संशोधन माझ्या मार्गदर्शनाखाली स्वतंत्ररित्या पूर्ण केलेले असून ते इतर कोणत्याही विद्यापीठातील अन्य पदवीकरिता सादर केलेले नाही.

सदर शोध प्रबंध टिळक महाराष्ट्र विद्यापीठाच्या विद्यानिष्णात (एम्. फिल.) पदवीसाठी सादर करण्यास माझी अनुमती आहे.

दिनांक :- 12/06/2016

स्थळ :- पुणे.

मार्गदर्शक

J. Patil

डॉ. ज्योती पाटील
अर्थशास्त्र विभाग,
टिळक महाराष्ट्र विद्यापीठ,
पुणे.

प्रतिज्ञापत्र

मी प्रविण वामन पेंदुरकर असे लिहून देतो की, “भारतामध्ये जीवन विमा पुरवणाऱ्या प्रमुख खाजगी कंपन्यांच्या आर्थिक प्रगतीचे मुल्यमापन” (सन २००७-२०१३) या शोधप्रबंधातील सर्व माहिती मूळ संदर्भातून संकलित केली असून तिचा योग्य त्या ठिकाणी तसा उल्लेख केलेला आहे. सदर माहितीचा या शोधप्रबंधाव्यतिरिक्त अन्यत्र कोठेही उपयोग केलेला नाही.

दिनांक :- १४/०६/२०१६

स्थान :- अंबरनाथ

प्रविण वामन पेंदुरकर

(संशोधक)

ऋणनिर्देशक

“भारतामध्ये जीवन विमा पुरवणाच्या प्रमुख खाजगी कंपन्यांच्या आर्थिक प्रगतीचे मुल्यमापन” (सन २००७-२०१३) हा शोधप्रबंध आज पूर्ण झाला आहे.या शोधप्रबंधनामध्ये माहिती संकलनासाठी द्वितीय तथ्य संकलन पद्धतीचा उपयोग केला असून शोधप्रबंधाद्वारे भारतामध्ये खाजगी जीवन विमा क्षेत्रातील एस.बी.आय जीवन विमा कंपनी, बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनी, आय.सी.आय.सी. आय प्रुडेशियल जीवन विमा कंपनी, एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनी या चार जीवन विमा कंपन्यांचे आणि एकूण खाजगी जीवन विमा कंपन्यांच्या वाढता व्यापाराचे आणि आर्थिक प्रगतीचे विश्लेषण केले आहे.शोधप्रबंध पूर्ण करण्यासाठी मला ज्या ज्या मान्यवरांनी, शुभचिंतकानी आणि मित्रांनी मदत केली आहे त्या सर्वांचा मी खूप आभारी आहे.

टिळक महाराष्ट्र विद्यापीठाच्या तात्त्विक आणि सामाजिक शास्त्रे विभागाचे अधिष्ठाता माननीय प्रा.एस.एन.कारलेकर सर व अर्थशास्त्र विभागाचे प्रमुख माननीय. प्रा. डॉ. प्रविण जाधव सर यानी वेळोवेळी आवश्यक आणि अत्यंत उपयुक्त सूचना देवून संशोधन कार्य पूर्ण करण्यासाठी मला योग्य दिशा दर्शवली त्याकरिता त्यांचा मी अत्यंत ऋणी आहे.

या शोध प्रबंधाचा समग्र आराखडा, पूर्व नियोजन आणि लिखाण इत्यादी संदर्भात माझ्या मार्गदर्शिका माननीय प्रा. डॉ.ज्योती पाटील मॅडम यांनी वेळोवेळी महत्वपूर्ण सूचना देवून, आवश्यक उणीवा दर्शवून, अवघड गोष्टी सोप्या करून अध्ययन कसे चालू ठेवावे याविषयी सतत मार्गदर्शन केले त्यामुळेच मी माझ्या शोधप्रबंधाचे कार्य पूर्ण करू शकलो. निर्देशित कार्यास पुर्णकार देण्यास आग्रहकाने त्यांचा सहभाग महत्वाचा असून सर्वप्रथम मी त्यांचा अत्यंत आभारी आहे.

माझ्या कुटुंबातील माझे आई-वडिल तसेच माझे भाऊ-बहिण यांच्याकडून लिखान आणि संशोधनासाठी प्रेरणा मिळाली तसेच त्यांचे सहकार्यही मिळाले त्यांचाही मी खूप आभारी आहे.

या शोधप्रबंधाच्या कार्यात मला माझे गुरू माननीय. प्रा.किरण जाधव सर (बव्हंस कॉलेज. चौपाटी मुंबई) आणि मित्र सिध्दार्थ सपकाळ, प्रा.सागर साबळे, प्रा.डॉ.रामेश्वर रसाळ, महादेव

घाटोळे, सचिन धोंगाडे, निलेश कापसे आणि प्रा.अमोल माटोरे या सर्व माझ्या शुभचिंतकांकडून मोलाचे सहकार्य लाभले त्याकरिता या सर्वांचा मी आभारी आहे.

दिनांक :- १४/०६/२०१६

स्थान :- अंबरनाथ

प्रविण वामन पेंदुरकर

(संशोधक)

अनुक्रमणिका

प्रकरण क्र.	विषय	पान नं.
१	विमा उद्योगाचा आढावा	१-१६
१.१	प्रस्तावना	२
१.२	विमा म्हणजे काय	४
१.३	विम्याच्या विविध व्याख्या	५
१.४	आर्थिक सेवांची भूमिका आणि विमा	७
१.५	विम्याचे प्रकार	१०
१.६	विमा उद्योगाचा इतिहास	१२
१.७	भारतातील विमा उद्योगाचा इतिहास	१४
२	संशोधन पद्धती	२०-२६
२.१	प्रस्तावना	२१
२.२	अभ्यासाचा विषय	२१
२.३	उद्दिष्टे	२१
२.४	गृहीतके	२२
२.५	संशोधन पद्धती	२२
२.६	अभ्यासाचे महत्व	२६
२.७	संशोधनाची व्याप्ती / अभ्यासाचा कालावधी	२७
२.८	अभ्यासाच्या मर्यादा	२७
२.९	प्रकरण सूची	२८
३	साहित्य सर्वेक्षण	३०-४८
३.१	प्रस्तावना	३१
३.२	साहित्य सर्वेक्षण	३१
४	भारतातील जीवन विमा उद्योग	४६-८८
४.१	प्रस्तावना	४६
४.२	जीवन विमा म्हणजे काय	५०
४.३	जीवन विम्याचे प्रकार	५०
४.४	जीवन विमा स्वीकारण्याचे लाभ	५१

४.५	भारतामध्ये जीवन विम्याचे वितरण	५३
४.६	जागतिक पातळीवरील जीवन विमा उद्योग	५५
४.७	भारतातील जीवन विमा उद्योग	५६
	अ) सार्वजनिक क्षेत्र	५८
	ब) खाजगी क्षेत्र	६१
४.८	भारतातील जीवन विमा उद्योगाचे आर्थिक विश्लेषण	६५
		६८
५	भारतातील खाजगी जीवन विमा उद्योग	८६-२६१
५.१	<u>एस.बी.आय जीवन विमा कंपनी</u>	६१
५.१.१	कंपनीची माहिती	६१
५.१.२	एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीचे आर्थिक आणि व्यवसायिक कामगिरीचे विश्लेषण	६८
५.१.३	एस.बी.आय.जीवन विमा कंपनीच्या जीवन विमा योजना	१२२
५.१.४	एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीकडून विमा एजंटद्वारा मिळणारा रोजगार	१२६
५.२	<u>बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनी</u>	१३३
५.२.१	कंपनीची माहिती	१३३
५.२.२	बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनीचे आर्थिक आणि व्यवसायिक कामगिरीचे विश्लेषण	१३८
५.२.३	बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनीच्या जीवन विमा योजना	१६१
५.२.४	बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनीकडून विमा एजंटद्वारा मिळणारा रोजगार	१७०
५.३	<u>आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनी</u>	१७४
५.३.१	कंपनीची माहिती	१७४
५.३.२	आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीचे आर्थिक आणि व्यवसायिक कामगिरीचे विश्लेषण	१७८
५.३.३	आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीच्या जीवन विमा योजना	२०२
५.३.४	आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल कंपनीकडून विमा एजंटद्वारा मिळणारा रोजगार	२१३

५.४	एच.डी.एफ.सी स्टैंडर्ड जीवन विमा कंपनी	२१७
५.४.१	कंपनीची माहिती	२१७
५.४.२	एच.डी.एफ.सी स्टैंडर्ड जीवन विमा कंपनीचे आर्थिक आणि व्यवसायिक कामगिरीचे विश्लेषण	२२३
५.४.३	एच.डी.एफ.सी स्टैंडर्ड जीवन विमा कंपनीच्या जीवन विमा योजना	२४७
५.४.४	एच.डी.एफ.सी स्टैंडर्ड कंपनीकडून विमा एजंटद्वारा मिळणारा रोजगार	२५८
६	खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा तुलनात्मक अभ्यास	२६२-३००
६.१	प्रस्तावना	२६३
६.२	कंपन्यांचा एकूण प्रीमियम	२६३
६.३	कंपन्यांचा नवीन व्यवसाय	२६४
६.४	कंपन्यांचा चालू व्यवसाय	२७३
६.५	कंपन्यांचे मृत्यू दावे विभाग	२७६
६.६	कंपन्यांचे कार्यालय	२८३
६.७	कंपन्यांचे एकूण एजंट	२८४
६.८	कंपन्यांचा नफा	२८६
६.९	कंपन्यांच्या जीवन विमा योजनांची संख्या	२८८
६.१०	कंपन्यांचे गुणोत्तर विश्लेषण	२९०
६.११	काही प्रमुख शब्दांचा अर्थ	२९७
७	निष्कर्ष ,सूचना आणि सारांश	३०१-३१७
७.१	निष्कर्ष	३०२
७.२	सूचना	३०६
७.३	गृहीतकाची पडताळणी	३१२
७.४	सारांश	३१५
८	संदर्भ ग्रंथ सुची	३१८-३२३
८.१	पुस्तके	३१९
८.२	नियतकालिके	३२०
८.३	शोधप्रबंध	३२२
८.४	अहवाल	३२२
८.५	इंटरनेट वेबसाईट	३२३

तक्त्यांची यादी

तक्ता क्र.	विषय	पान नं.
	प्रकरण ४	
४.१	नवीन व्यवसायातील प्रीमियमच्या आधारावर सार्वजनिक आणि खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा बाजारातील हिस्सा.	६०
४.२	नवीन व्यवसायातील प्रीमियमच्या आधारावर खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा बाजारातील हिस्सा.	६५
४.३	भारतातील जीवन विमा कंपन्यांची संख्या	६८
४.४	इक्विटी शेअर कॅपिटल (कोटी रुपयांमध्ये)	७०
४.५	कंपनीचा एकूण प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)	७१
४.६	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	७३
४.७	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)	७४
४.८	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह योजनांची संख्या	७६
४.९	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)	७७
४.१०	नवीन व्यवसायातील समूह लाइव्ह कव्हर	७९
४.११	चालू व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या (हजारामध्ये)	८१
४.१२	चालू व्यवसायातील सम अॅश्युअर्ड (कोटी रुपयांमध्ये)	८२
४.१३	एकूण एजंटची संख्या	८४
४.१४	एकूण वैयक्तिक एजंटची संख्या	८५
४.१५	एकूण सामूहिक एजंटची संख्या	८६
४.१६	एकूण कार्यालयाची संख्या	८६
	प्रकरण ५	
५.१.१	कर्मचाऱ्याची वयानुसार आणि शिक्षनानुसार विभागणी	९६
५.१.२	कंपनीचा एकूण प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)	९९
५.१.३	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	१००
५.१.४	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)	१०२
५.१.५	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह योजनांची संख्या	१०३
५.१.६	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)	१०५
५.१.७	नवीन व्यवसायातील लाइव्ह कव्हर	१०६
५.१.८	चालू व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या (हजारामध्ये)	१०७
५.१.९	चालू व्यवसायातील सम अॅश्युअर्ड (कोटी रुपयांमध्ये)	१०९
५.१.१०	मृत्यू दाव्यामधील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	११०
५.१.११	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)	१११
५.१.१२	मृत्यू दाव्यामधील समूह जीवन संख्या	११३
५.१.१३	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)	११४

५.१.१४	एकूण कार्यालयाची संख्या	११५
५.१.१५	कार्यालयांची विभागणी	११६
५.१.१६	एकूण उत्पत्न (हजार रुपयांमध्ये)	११८
५.१.१७	एकूण खर्च (हजार रुपयांमध्ये)	११९
५.१.१८	एकूण नफा (हजार रुपयांमध्ये)	१२१
५.१.१९	जीवन विमा योजनाची संख्या	१२२
५.१.२०	एकूण वैयक्तिक एजंटची संख्या	१३०
५.१.२१	एकूण सामूहिक एजंटची संख्या	१३१
५.२.१	कंपनीचा एकूण प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)	१३८
५.२.२	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	१४०
५.२.३	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)	१४१
५.२.४	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह योजनांची संख्या	१४३
५.२.५	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह प्रीमियम (कोटीमध्ये)	१४४
५.२.६	नवीन व्यवसायातील लाइव्ह कव्हर	१४५
५.२.७	चालू व्यवसायातील एकूण वैयक्तीक योजनांची संख्या (हजारामध्ये)	१४७
५.२.८	चालू व्यवसायातील सम ॲश्युअर्ड (कोटी रुपयांमध्ये)	१४८
५.२.९	मृत्यू दाव्यामधील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	१४९
५.२.१०	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)	१५०
५.२.११	मृत्यू दाव्यामधील समूह जीवन संख्या	१५२
५.२.१२	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)	१५३
५.२.१३	एकूण कार्यालयाची संख्या	१५४
५.२.१४	कार्यालयांची विभागणी	१५५
५.२.१५	एकूण उत्पत्न (हजार रुपयांमध्ये)	१५७
५.२.१६	एकूण खर्च (हजार रुपयांमध्ये)	१५८
५.२.१७	एकूण नफा (हजार रुपयांमध्ये)	१६०
५.२.१८	जीवन विमा योजनाची संख्या	१६१
५.२.१९	एकूण वैयक्तिक एजंटची संख्या	१७१
५.२.२०	एकूण सामूहिक एजंटची संख्या	१७२
५.३.१	कंपनीचा एकूण प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)	१७९
५.३.२	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	१८०
५.३.३	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)	१८१
५.३.४	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह योजनांची संख्या	१८३
५.३.५	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)	१८४
५.३.६	नवीन व्यवसायातील लाइव्ह कव्हर	१८५
५.३.७	चालू व्यवसायातील एकूण वैयक्तीक योजनांची संख्या (हजारामध्ये)	१८७
५.३.८	चालू व्यवसायातील सम ॲश्युअर्ड (कोटी रुपयांमध्ये)	१८८
५.३.९	मृत्यू दाव्यामधील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	१९०

५.३.१०	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रूपयांमध्ये)	१६१
५.३.११	मृत्यू दाव्यामधील समूह जीवन संख्या	१६२
५.३.१२	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रूपयांमध्ये)	१६३
५.३.१३	एकूण कार्यालयाची संख्या	१६५
५.३.१४	कार्यालयांची विभागणी	१६६
५.३.१५	एकूण उत्पत्न (लाख रूपयांमध्ये)	१६८
५.३.१६	एकूण खर्च (लाख रूपयांमध्ये)	१६९
५.३.१७	एकूण नफा (लाख रूपयांमध्ये)	२६०
५.३.१८	जीवन विमा योजनाची संख्या	२०३
५.३.१९	एकूण वैयक्तिक एजंटची संख्या	२१४
५.३.२०	एकूण सामूहिक एजंटची संख्या	२१५
५.४.१	कर्मचाऱ्याची वयानुसार विभागणी	२२१
५.४.२	कंपनीचा एकूण प्रीमियम (कोटी रूपयांमध्ये)	२२३
५.४.३	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	२२५
५.४.४	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक प्रीमियम (कोटी रूपयांमध्ये)	२२६
५.४.५	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह योजनांची संख्या	२२८
५.४.६	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह प्रीमियम (कोटीमध्ये)	२२९
५.४.७	नवीन व्यवसायातील लाइव्ह कव्हर	२३०
५.४.८	चालू व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या (हजारामध्ये)	२३२
५.४.९	चालू व्यवसायातील सम अॅश्युअर्ड (कोटी रूपयांमध्ये)	२३३
५.४.१०	मृत्यू दाव्यामधील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	२३५
५.४.११	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रूपयांमध्ये)	२३६
५.४.१२	मृत्यू दाव्यामधील समूह जीवन संख्या	२३७
५.४.१३	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रूपयांमध्ये)	२३९
५.४.१४	एकूण कार्यालयाची संख्या	२४०
५.४.१५	कार्यालयांची विभागणी	२४१
५.४.१६	एकूण उत्पत्न (हजार रूपयांमध्ये)	२४३
५.४.१७	एकूण खर्च (हजार रूपयांमध्ये)	२४४
५.४.१८	एकूण नफा (हजार रूपयांमध्ये)	२४६
५.४.१९	जीवन विमा योजनाची संख्या	२४७
५.४.२०	एकूण वैयक्तिक एजंटची संख्या	२५८
५.४.२१	एकूण सामूहिक एजंटची संख्या	२५९
	प्रकरण ६	
६.१	कंपनीचा एकूण प्रीमियम (कोटी रूपयांमध्ये)	२६३
६.२	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	२६५
६.३	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक प्रीमियम (कोटी रूपयांमध्ये)	२६६

६.४	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह योजनांची संख्या	२६८
६.५	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह प्रीमियम (कोटी रूपयांमध्ये)	२७०
६.६	नवीन व्यवसायातील लाइव्ह कव्हर	२७१
६.७	चालू व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या (हजारामध्ये)	२७३
६.८	चालू व्यवसायातील सम ॲश्युअर्ड (कोटी रूपयांमध्ये)	२७५
६.९	मृत्यू दाव्यामधील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	२७६
६.१०	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रूपयांमध्ये)	२७८
६.११	मृत्यू दाव्यामधील एकूण समूह जीवन संख्या	२८०
६.१२	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रूपयांमध्ये)	२८१
६.१३	एकूण कार्यालयाची संख्या	२८३
६.१४	एकूण एजंटची संख्या	२८५
६.१५	एकूण नफा (हजार रूपयांमध्ये)	२८७
६.१६	जीवन विमा योजनांची संख्या	२८८
६.१७	नवीन व्यवसायातील प्रत्येक वैयक्तिक योजनेमागे मिळणाऱ्या प्रीमियमचे प्रमाण	२९१
६.१८	नवीन व्यवसायातील प्रत्येक समूह योजनेमागे मिळणाऱ्या प्रीमियमचे प्रमाण	२९२
६.१९	चालू व्यवसायातील प्रत्येक वैयक्तिक योजनेमागे दिला जाणारा सम ॲश्युअर्ड	२९३
६.२०	मृत्यू दावे विभागातील प्रत्येक वैयक्तिक योजनेमागे भरपाई स्वरूपात द्यावी लागलेली रक्कम	२९४
६.२१	मृत्यू दावे विभागातील प्रत्येक समूह जीवन संख्येमागे भरपाई स्वरूपात द्यावी लागलेली रक्कम	२९५
६.२२	कंपनीच्या प्रत्येक कार्यालयातून मिळणाऱ्या प्रीमियम रक्कमेचे प्रमाण	२९६

आलेखांची यादी

तक्ता क्र.	विषय	पान नं.
	प्रकरण ४	
४.१	नवीन व्यवसायातील प्रीमियमच्या आधारावर सार्वजनिक आणि खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा बाजारातील हिस्सा.	६१
४.२	नवीन व्यवसायातील प्रीमियमच्या आधारावर खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा बाजारातील हिस्सा.	६६
४.३	भारतातील जीवन विमा कंपन्यांची संख्या	६८

४.४	इक्विटी शेअर कॅपिटल	७०
४.५	कंपनीचा एकूण प्रीमियम	७१
४.६	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	७३
४.७	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक प्रीमियम	७५
४.८	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह योजनांची संख्या	७६
४.९	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह प्रीमियम	७८
४.१०	नवीन व्यवसायातील समूह लाइव्ह कव्हर	८०
४.११	चालू व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	८१
४.१२	चालू व्यवसायातील सम अॅश्युअर्ड	८२
४.१३	एकूण एजंटची संख्या	८४
४.१४	एकूण कार्यालयाची संख्या	८७
	प्रकरण ५	
५.१.१	अ) कर्मचाऱ्यांची वयानुसार आणि शिक्षनानुसार विभागणी	९७
	ब) कर्मचाऱ्यांची शिक्षनानुसार विभागणी	९७
५.१.२	कंपनीचा एकूण प्रीमियम	९९
५.१.३	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	१००
५.१.४	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक प्रीमियम	१०२
५.१.५	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह योजनांची संख्या	१०३
५.१.६	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह प्रीमियम	१०५
५.१.७	नवीन व्यवसायातील लाइव्ह कव्हर	१०६
५.१.८	चालू व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	१०८
५.१.९	चालू व्यवसायातील सम अॅश्युअर्ड	१०९
५.१.१०	मृत्यू दाव्यामधील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	१११
५.१.११	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	११२
५.१.१२	मृत्यू दाव्यामधील समूह जीवन संख्या	११३
५.१.१३	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	११४
५.१.१४	एकूण कार्यालयाची संख्या	११५
५.१.१५	कार्यालयांची विभागणी	११६
५.१.१६	एकूण उत्पन्न	११८
५.१.१७	एकूण खर्च	१२०
५.१.१८	एकूण नफा	१२१
५.१.१९	एकूण वैयक्तिक एजंटची संख्या	१३०
५.१.२०	एकूण सामूहिक एजंटची संख्या	१३२
५.२.१	कंपनीचा एकूण प्रीमियम	१३९
५.२.२	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	१४०
५.२.३	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक प्रीमियम	१४१
५.२.४	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह योजनांची संख्या	१४३

५.२.५	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह प्रीमियम	१४४
५.२.६	नवीन व्यवसायातील लाइव्ह कव्हर	१४६
५.२.७	चालू व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	१४७
५.२.८	चालू व्यवसायातील सम ॲश्युअर्ड	१४८
५.२.९	मृत्यू दाव्यामधील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	१५०
५.२.१०	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	१५१
५.२.११	मृत्यू दाव्यामधील समूह जीवन संख्या	१५२
५.२.१२	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	१५३
५.२.१३	एकूण कार्यालयाची संख्या	१५४
५.२.१४	कार्यालयांची विभागणी	१५६
५.२.१५	एकूण उत्पन्न	१५७
५.२.१६	एकूण खर्च	१५९
५.२.१७	एकूण नफा	१६०
५.२.१८	एकूण वैयक्तिक एजंटची संख्या	१७१
५.२.१९	एकूण सामूहिक एजंटची संख्या	१७३
५.३.१	कंपनीचा एकूण प्रीमियम	१७९
५.३.२	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	१८०
५.३.३	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक प्रीमियम	१८२
५.३.४	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह योजनांची संख्या	१८३
५.३.५	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह प्रीमियम	१८४
५.३.६	नवीन व्यवसायातील लाइव्ह कव्हर	१८६
५.३.७	चालू व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	१८७
५.३.८	चालू व्यवसायातील सम ॲश्युअर्ड	१८९
५.३.९	मृत्यू दाव्यामधील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	१९०
५.३.१०	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	१९१
५.३.११	मृत्यू दाव्यामधील समूह जीवन संख्या	१९२
५.३.१२	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	१९४
५.३.१३	एकूण कार्यालयाची संख्या	१९५
५.३.१४	कार्यालयांची विभागणी	१९६
५.३.१५	एकूण उत्पन्न	१९८
५.३.१६	एकूण खर्च	२००
५.३.१७	एकूण नफा	२०१
५.३.१८	एकूण वैयक्तिक एजंटची संख्या	२१४
५.३.१९	एकूण सामूहिक एजंटची संख्या	२१६
५.४.१	कर्मचाऱ्याची वयानुसार विभागणी	२२१
५.४.२	कंपनीचा एकूण प्रीमियम	२२३
५.४.३	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	२२५

५.४.४	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक प्रीमियम	२२७
५.४.५	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह योजनांची संख्या	२२८
५.४.६	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह प्रीमियम	२३०
५.४.७	नवीन व्यवसायातील लाइव्ह कव्हर	२३१
५.४.८	चालू व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	२३२
५.४.९	चालू व्यवसायातील सम ॲशुअर्ड	२३३
५.४.१०	मृत्यू दाव्यामधील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	२३५
५.४.११	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	२३६
५.४.१२	मृत्यू दाव्यामधील समूह जीवन संख्या	२३८
५.४.१३	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	२३९
५.४.१४	एकूण कार्यालयाची संख्या	२४०
५.४.१५	कार्यालयांची विभागणी	२४२
५.४.१६	एकूण उत्पत्न	२४३
५.४.१७	एकूण खर्च	२४५
५.४.१८	एकूण नफा	२४६
५.४.१९	एकूण वैयक्तिक एजंटची संख्या	२५८
५.४.२०	एकूण सामुहिक एजंटची संख्या	२६०
	प्रकरण ६	
६.१	कंपनीचा एकूण प्रीमियम	२६४
६.२	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	२६५
६.३	नवीन व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक प्रीमियम	२६७
६.४	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह योजनांची संख्या	२६९
६.५	नवीन व्यवसायातील एकूण समूह प्रीमियम	२७०
६.६	नवीन व्यवसायातील लाइव्ह कव्हर	२७२
६.७	चालू व्यवसायातील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	२७४
६.८	चालू व्यवसायातील सम ॲशुअर्ड	२७५
६.९	मृत्यू दाव्यामधील एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या	२७७
६.१०	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	२७९
६.११	मृत्यू दाव्यामधील एकूण समूह जीवन संख्या	२८०
६.१२	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	२८२
६.१३	एकूण कार्यालयाची संख्या	२८३
६.१४	एकूण एजंटची संख्या	२८५
६.१५	एकूण नफा	२८७
६.१६	जीवन विमा योजनाची संख्या	२८९

प्रकरण पहिले

विमा उद्योगाचा आढावा

- १.१ प्रस्तावना
- १.२ विमा म्हणजे काय
- १.३ विम्याच्या विविध व्याख्या
- १.४ आर्थिक सेवांची भूमिका आणि विमा
 १. वैयक्तिक पातळीवर विमाधारकास मिळणारे लाभ
 २. व्यवसायिक पातळीवर विमा बाजारपेठेचे फायदे
- १.५ विम्याचे प्रकार
- १.६ विमा उद्योगाचा इतिहास
- १.७ भारतातील विमा उद्योगाचा इतिहास
 - अ) टप्पा १ - उदारीकरणापूर्वी
 - ब) टप्पा २ - उदारीकरण
 - क) टप्पा ३ - उदारीकरणानंतर
- १.८ समारोप

प्रकरण - १

विमा उद्योगाचा आढावा

१.१ प्रस्तावना

मानव हा एक सामाजिक प्राणी आहे.मानवाकडे अत्यंत मौल्यवान अशी एक मालमत्ता असते ती म्हणजे मानवी भांडवल ज्यामध्ये उत्पादन करण्याची क्षमता असते असे असताना अपघाती मृत्यू किंवा अपघातामुळे आलेले कायमचे अपंगत्व मानवी भांडवलाची उत्पादकता संपवू किंवा कमी करू शकते.त्यामुळे व्यक्तीचे आणि त्याच्या कुटुंबातील सदस्यांचे खूप मोठे आर्थिक नुकसान होवू शकते. अशावेळी भविष्यात येणाऱ्या अनिश्चिततेपासून आपल्या कुटुंबाचे व स्वतःचे होणारे आर्थिक नुकसान कमी करण्यासाठी जीवन विमा काढणे हा एक चांगला पर्याय ठरू शकतो.जीवन विमा, विमा स्वीकारणाऱ्या व्यक्तीला आणि व्यक्तीवर अवलंबून असणाऱ्या सदस्यांना अनिश्चिततेच्या (अपघाती मृत्यू,कायमचे अपंगत्व) काळात आर्थिक नुकसानीपासून संरक्षण देतो.त्यामुळे व्यक्तीचे आर्थिक नुकसान कमी होण्यास मदत होते.याशिवाय व्यक्ती बचत करण्याकरिता आणि गुंतवणूक करण्याकरिताही जीवन विमा खरेदी करत असतो.

आज वर्तमान काळात समाजाच्या वाढत्या विकासाबरोबर मानवी जीवन खूपच गतशील झाले आहे.वाढत्या औद्योगिकीकरणाबरोबर अनेक मानवी जीवनाविषयक अनिश्चितताही निर्माण झाल्या आहेत त्यामुळे जीवन विमाची आवश्यकता ही अधिक प्रमाणात वाढली आहे.जीवन विमा उद्योग हा विमा उद्योगांची एक फांदी समजली जाते.दोन प्रकारच्या विमा सेवा असतात एक जीवन विमा आणि दुसरी साधारण विमा.यापैकी जीवन विमा उद्योगाचे भारतामध्ये अधिक प्राबल्य दिसते कारण लोकांच्या दैनंदिन जीवनामध्ये जीवन विमा ही एक अत्यावश्यक गरज बनली आहे असे म्हटले तर त्यात फारसे चुकीचे ठरणार नाही.

सर्वात प्रथम १८१८ मध्ये एका ब्रिटिश कंपनीने कलकत्यात ओरियण्टल लाइफ इन्शोरन्स कंपनीची स्थापना केली. त्यानंतर १८२३ मध्ये मुंबईत बॉम्बे लाइफ इन्शोरन्स कंपनीची स्थापना करण्यात आली. त्यानंतर १९५४ पर्यंत भारतामध्ये १५४ भारतीय ,१६ गैरभारतीय आणि ७५

प्रोविडण्ट समित्या जीवन विमा व्यवसायात कार्यरत होत्या.⁹ सप्टेंबर १९५६ मध्ये या सर्व भारतीय आणि गैरभारतीय कंपन्यांचे राष्ट्रीयीकरण केले गेले आणि सरकारने जीवन विमा निगम (Life Insurance Corporation of India) कंपनीची स्थापना केली. (LIC) चे मुख्यालय मुंबई येथे कार्यरत आहे).⁹ त्यानंतर भारतात २००० पासून विमा नियामक आणि विकास प्राधिकरणाची IRDA च्या स्थापनेनंतर नवीन खाजगी विमा कंपन्यांकरिता विमा बाजार गुंतवणूकीसाठी खुला झाला. हे क्षेत्र गुंतवणूकीसाठी सुरु झाल्यानंतर जगातील काही सर्वात मोठ्या विमा कंपन्यांनी विमा क्षेत्रात प्रवेश केला. ३१ मार्च २०००-०१ मध्ये ४ खाजगी जीवन विमा कंपन्या कार्यरत होत्या त्यामध्ये एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड,मॅक्स न्युर्याक, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल,बिल्डा सन लाईफ, या जीवन विमा कंपन्यांचा समावेश होता.

भारतात जीवन विमा उद्योगाची व्याप्ती वाढत असून वर्तमान काळात भारतात एकूण २४ जीवन विमा कंपन्या कार्यरत आहे.त्यापैकी २३ कंपन्या खाजगी क्षेत्रात तर सार्वजनिक क्षेत्रात एकमेव एल.आय.सी कंपनी कार्यरत आहे म्हणजेच अनेक खाजगी जीवन विमा कंपन्या जीवन विमा निगम (LIC) कंपनीला पर्याय म्हणून उपलब्ध झाल्या आहेत. जीवन विमा क्षेत्रात खाजगी जीवन विमा कंपन्यांची संख्या अधिक असली तरी वर्तमान काळातही एल.आय.सी जीवन विमा निगम कंपनीची मक्तेदारी अजूनही टिकून असलेली दिसते. २०११-१२ च्या अहवालानुसार एकूण जीवन विमा उद्योगामध्ये एल.आय.सी चा हिस्सा ७१.३६ टक्के तर खाजगी क्षेत्राचा २८.६५ टक्के इतका दिसून आला.

भारतीय खाजगी जीवन विमा क्षेत्राची व्याप्ती अधिक आहे आणि खाजगी जीवन विमा क्षेत्र वेगाने विकसितही होत आहे. खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचे भारतातील वाढते महत्व लक्षात घेता. या कंपन्यांच्या २००७-२०१३ पर्यंतच्या आर्थिक विश्लेषणाचा आणि त्यामध्ये झालेल्या बदलांचा अभ्यास करणे आवश्यक वाटते.त्यामुळे या संशोधनात खाजगी जीवन विमा कंपन्यांमधील काही प्रमुख कंपन्यांचा अभ्यास करण्यात आला असून त्यामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनी, बजाज अलायंस जीवन

¹ Ghosh Amlan, Debabrata Mitra, (2010)' Life Insurance in India Reforms and Impacts, Abhijeet Publication, Delhi. Page no- 03 ,ISBN NO. 978-93-80031-58-3.

विमा कंपनी,आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनी, एच.डी.एफ.सी स्टॅर्डड जीवन विमा कंपनी या काही जीवन विमा कंपन्यांचा समावेश आहे.या ४ हि जीवन विमा कंपन्यांच्या आर्थिक प्रगतीचे मुल्यमापन येथे केले आहे.

खाजगी जीवन विमा कंपन्यांच्या आर्थिक प्रगतीचा अभ्यास करण्यापूर्वी विम्याची माहिती करू घेवू.

9.2 विमा म्हणजे काय :-

विमा म्हणजे काय हे जाणून घेण्यापूर्वी मानवाच्या प्रवृत्ती विषयी जाणून घेणे आवश्यक आहे मानव हा एक विचारशील प्राणी आहे तो सतत आपले जीवन,आपले लोक, समाज ,आपले वेतन ,आपली वस्तू ,आपल्या मालमत्ता या विषयी विचार करित असतो. तरीही काही ना काही कारणास्तव त्याला नुकसान सहन करावे लागते. या नुकसानीपासून स्वतः चे होणारे आर्थिक नुकसान कमी करण्याकरिता विमा हि संज्ञा पुढे आली.

घर-मालमत्ता,संपत्ती आणि इतर आर्थिक वस्तुच्या मुल्यांचे संरक्षण करणे म्हणजेच विमा काढणे होय.सामूहिक प्रयत्नांनी भविष्यकाळात येणाऱ्या संकटाना आर्थिक स्वरूपात मात करणे म्हणजेच विमा होय.

उदा.

एका गावात २०० घर आहेत, त्यापैकी वार्षिक २ घरांच नुकसान होते.एका घराची किंमत जर २० हजार रु. असेल तर एकूण नुकसान ४० हजार रूपयाचे होईल.जर संपूर्ण गावाने या ४० हजार रूपयांचा भार स्वीकारला तर कार्य सोपे होईल. प्रत्येक कुटुंबाकडून प्रत्येक वर्षी २०० रूपये या हिशोबाने एकत्र सामूहिक राशी गोळा केली तर २ कुटुंबांचे झालेले ४० हजार रूपयाचे नुकसान २०० कुटुंबांमध्ये अतिशय सहजपणे वितरीत होईल. पुढील वर्षी पुन्हा सामूहिक राशी एकत्र होईल.

जी एकूण रक्कम एकत्रित केली जाते त्या रक्कमेच्या प्रत्येक लहान रक्कमेला प्रीमियम म्हणतात तर नुकसान भरपाई म्हणून जी मोठी रक्कम क्षतिग्रस्त लोकांना दिली जाते त्याला क्लेम

सेटलमेंट असे म्हटले जाते. जी कंपनी ही रक्कम मिळवून देते तिला इन्शुरर म्हटले जाते. ज्याप्रकारे वार्षिक नुकसान भरपाईची एकूण रक्कम निर्धारित केली जाते त्याचप्रमाणे प्रीमियमचा हप्ता निर्धारित केला जातो. व्यवस्थापण खर्च लक्षात घेवून विमा व्यवसाय सहकारी तत्वावर आधारित असतो. या व्यवहारात नुकसान झालेल्या विमाधारकाला भरपाई स्वरूपात चांगली रक्कम मिळत असते. अशाप्रकारे नुकसान झालेले आणि नुकसान न झालेले यांच्या सहयोगाद्वारे विमा व्यवसाय सुरळितपणे चालत असतो.^२

१.३ विम्याच्या विविध व्याख्या

विम्याची व्याख्या दोन दृष्टीकोनातून केली जाते

अ) कार्याच्या दृष्टीकोनातून

ब) कायदेशीर दृष्टीकोनातून

अ) कार्याच्या दृष्टीकोनातून विम्याची व्याख्या

विमा संभावित सिद्धांतावर आधारित एक सहकारी व्यवस्था आहे. यामध्ये सगळ्यांच्या सहयोगाद्वारे नुकसान भरपाई करिता एक गट निर्माण केला जातो आणि व्यक्तीच्या जोखमीना पूर्ण समूहात वितरित करून त्यामध्ये निश्चितता निर्माण केली जाते.

१.सर विलीयन बेवरीज :-

विमा जोखमीमांमध्ये सामूहिक बदलांना म्हटले जाते.

२.जॉन मॅगी :-

विमा एक योजना आहे ज्याद्वारे लोक मोठ्या संख्येने एकत्रित येवून जोखमीना (भविष्यकालिन अनिश्चिततांना) सर्वावर हस्तांतरित करते.

² Insurance For Everyone,(2009) ,Kshitij Patukale, MacMillan Publisher India Ltd.,Page No.12-14, ISBN NO.023-0650-720-5

३.मेक गिल :-

विमा एक प्रक्रीया आहे ज्याद्वारे अनिश्चिततेच्या जागी निश्चितता स्थापन केली जाते.

४.दक्ष विम्याकंपन्यांनी विम्याची पुढीलप्रमाणे व्याख्या केली आहे:-

विमा हा विमा कंपनी (विमाकर्ता) आणि पॉलिसीधारक (संरक्षित) यांच्यातील एक करार आहे. काही विशिष्ट मोबदल्याच्या (प्रीमियम) बदल्यात विमा कंपनी संरक्षित व्यक्तीला ठराविक घटना घडल्यास विशिष्ट रक्कम देण्याचे आश्वासन देते.

ब) सवैधानिक व्याख्या :-

१.शरद नारवाले:-

विमा त्या जबाबदारीचे फळ आहे जो एक मनुष्य स्वतःच्या प्रती, आपल्या कुटुंबाच्या प्रती आपल्या समाज आणि देशाच्या प्रती अनुभव करतो.

२.अल्फ्रेड मार्शल :-

विम्याचे मुलतत्व अनिश्चित धोक्यांनी वेढलेल्या व्यक्तीच्या मदतीद्वारे प्रीमियमच्या माध्यमातून एक निधी निर्माण करणे जो कोणत्याही व्यक्तीला हानी झाल्यास भरपाई करण्यास पर्याप्त असतो. त्याद्वारे व्यक्तीच्या अनिश्चित धोक्यांना दूर करणे.

३.राष्ट्रीय विमा योजना कमिटी (१९४८) :-

विम्याचे कार्य उत्पादन साधनांना कौशल्यपूर्ण आपल्या क्षमतेनुसार कार्य करण्यास साहाय्यता करणे.ज्याद्वारे ते आपल्या कार्यामधील धोक्यापासून निश्चित होवून कार्य करू शकेल अन्यथा अनिश्चित धोके त्यांच्या कार्यात अडथळे निर्माण करतात.

४.मुख्य न्यायाधिश श्री टिण्डल :-

विमा एक करार आहे ज्या विमादाराद्वारा एक निश्चित रक्कम दिली जाते आणि त्याच्या परिणामस्वरूप एखादी अनिश्चित घटना उपस्थित झाल्यास एक मोठी निर्धारित रक्कम देण्याचे दायित्व विमा कंपनी स्वतःवर घेते^३

१.४ आर्थिक सेवांची भूमिका आणि विमा :-

गुंतवणूकीसाठी भांडवल निर्माण करणारा ,नफ्याची निर्मिती करणारा,रोजगार देणारा म्हणून आर्थिक सेवा उद्योगाची एकूण अर्थव्यवस्थेमध्ये खूप महत्वाची भूमिका आहे. विशेषतः विम्यामुळे समाजाचा आर्थिक आणि सामाजिक असा दोन्ही फायदा होतो.जीवनात निर्माण होणाऱ्या अनिश्चिततेच्या काळात विमा लोकांचे आर्थिक अडचणीपासून संरक्षण करतो.

तसेच विमा क्षेत्रातून लोकांच्या प्रीमियम मधून जमा झालेला पैसा विमा कंपन्या इतर ठिकाणी कर्जावू देतात या कर्जावू रक्कमेचा फायदा सरकारला पायाभूत सुविधा निर्माण करण्यास तसेच खाजगी क्षेत्राला नवीन भांडवल खरेदी करण्यास उपयोगी पडतो.

विमाक्षेत्राच्या विस्तारामुळे आर्थिक विकासासह समाजाची जोखीम सहन करण्याची क्षमता वाढते

१.४.१ वैयक्तिक पातळीवर विमाधारकास मिळणारे लाभ :-

विमा स्वीकारल्यामुळे वैयक्तिक पातळीवर विमाधारकास विविध लाभ मिळत असतात त्यापैकी काही लाभ पुढीलप्रमाणे-

³ प्रो.मनमोहन प्रसाद, बिमा के सिद्धांत, प्रकाशक-मोतीलाल बनारसीदास प्रायव्हेट लि.पान नं.७-६ ,ISBN No .8120828216, 9788120828216

१.गुंतवणूकीचा पर्याय :-

गुंतवणूकीसाठी उत्तम विकल्प म्हणून विमा उत्पादनाचा विचार केला जावू शकतो.ज्यामध्ये विमा स्वीकारणाऱ्याला विमाच्या संरक्षणाबरोबर जोखीम उचलण्याच्या क्षमतेवर आधारीत केलेल्या गुंतवणूकीवर लाभ ही मिळतो.

२.कर सवलत :-

आयकर कायद्यानुसार विम्यामुळे विमाधारकांस १,००,००० पर्यंतच्या विमा प्रीमियम वर ८० सी कलमाअंतर्गत करसवलत मिळू शकते.तसेच विमाधारकाने नामनिर्देशित केलेल्या व्यक्तीला किंवा विमाधारकाला, मृत्यूनंतर मिळणारा फायदा किवां विमा परीपक्व झाल्यानंतर मिळणारा फायदा कलम १० डी अंतर्गत मिळत असतो

३.आर्थिक सुरक्षिततेचे रक्षण :-

संरक्षित व्यक्ती किंवा संपत्ती यानां नुकसान झाल्यास नियमानुसार विमा कंपनी भरपाई देते. संरक्षित व्यक्तीचे म्हणजेच विमाधारकाचा अपघाती मृत्यू झाल्यास विमा कंपनी त्याच्या कुटुंबियांना आर्थिक संरक्षण देते.त्यामुळे होणारे नुकसान कमी होण्यास मदत होते.

४.आयुष्याच्या प्रत्येक टप्प्यावर गरजानुसार नियोजन :-

विमा कंपनीद्वारे पुरवली जाणारी उत्पादने ही विविध गटातील व्यक्तीनुसार त्यांच्या आवश्यकतेनुसार तयार केलेली असतात.त्यामुळे व्यक्ती त्याच्या गरजेनुसार विमा योजनेमध्ये गुंतवणूक करू शकतात.

५.बचतीची सवय:-

विमा प्रीमियम भरण्यासाठी व्यक्तीला आपल्या उत्पन्नातील काही रक्कम बचत करावी लागते त्यातून व्यक्तीमध्ये बचतीची सवय निर्माण होते.हिच बचत विमाधारकास भविष्यकाळात उपयोगी पडते.

६.व्यवस्थापन मोकळीक आणि भाडंवल :-

जेव्हा एखादी कंपनी जोखमीचा विमा काढते तेव्हा कंपनीला असलेल्या बऱ्याचशा जोखमीचे विम्यामुळे संरक्षण मिळालेले असते .त्यामुळे कंपनीला वेगळा निधी जोखमीसाठी काढून ठेवायची गरज उरत नाही. कंपनीतील व्यवस्थापन आता आपले पूर्ण लक्ष कंपनीच्या विकासावर केंद्रीत करायला मोकळे असते त्यामुळे कंपनीचा विकास जलद होवू शकतो.त्यातून देशाच्या विकासास हातभार लागू शकतो.

७.विमा योजनेवर कर्ज :-

विमा स्वीकारणाऱ्या व्यक्तीस विमा योजनेवर कर्जही मिळू शकते तसेच याचा कुठलाही विपरीत परिणाम योजनेच्या फायद्यावर होत नाही .यासाठी काही अटी लागू आहेत.

१.४.२ व्यवसायिक पातळीवर विमा बाजारपेठेचे फायदे:-

व्यवसायिक विमा बाजारपेठ म्हणजे ,ग्राहकांशी व्यवहार करताना पारदर्शक आणि प्रामाणिक असलेली आणि प्रत्येक कृतीमध्ये ग्राहकांचे हित सर्वोच्च मानणारी बाजारपेठ होय.त्याचे फायदे पुढीलप्रमाणे.

१.विमाधारकांध्ये अधिक विश्वास:-

व्यवसायिक विमा बाजारपेठेत (गरजेवर आधारीत विक्री) ग्राहकाला काय विकायचे आहे. यापेक्षाही ग्राहकाला काय हवे ते मिळेल यास महत्व दिले जाते.यास गरजेवर आधारीत विक्री असे म्हणतात.यामुळे लोकांना त्यांच्या गरजानुसार योग्य योजना मिळून विमा योजनाविषयी लोकांचा विश्वास वाढतो.

२.सामाजिक फायदे:-

भारतीय समाजामध्ये विम्याचा विस्तार अधिकाधिक वाढला तर त्याचा फायदा समाजातील लोकांना मिळून अनिश्चततेच्या काळात लोकांना कमी आर्थिक त्रास सहन करावा लागेल.

३.रोजगार निमिर्ती :-

भारतातील विमा कंपन्यांच्या वाढीबरोबर विमा कंपन्यांना मनुष्यबळाची आवश्यकता निर्माण होईल त्यातून रोजगार निर्माण होवून त्यातून कुशल आणि अकुशल अशा दोन्ही लोकांना रोजगार मिळून लोकांचा राहणीमान दर्जा उंचावण्यास मदत होईल.

४.विमा कंपन्यांच्या नफ्यात वाढ:-

ज्या विमा कंपन्यांचा विमा दृष्टीकोन व्यवसायिक आहे,अशा कंपन्यांवर ग्राहकांचा विश्वास असल्यामुळे विमा कंपनी अधिक विमा विक्री करू शकेल.परिणामी विमा कंपन्यांचा नफा वाढण्यास मदत होईल त्यातून देशाच्या विकासास साहाय्यता मिळेल.^४

१.५ विम्याचे प्रकार:-

विमा संस्था प्रामुख्याने तीन श्रेणीमध्ये विभागल्या आहेत.ते पुढीलप्रमाणे:

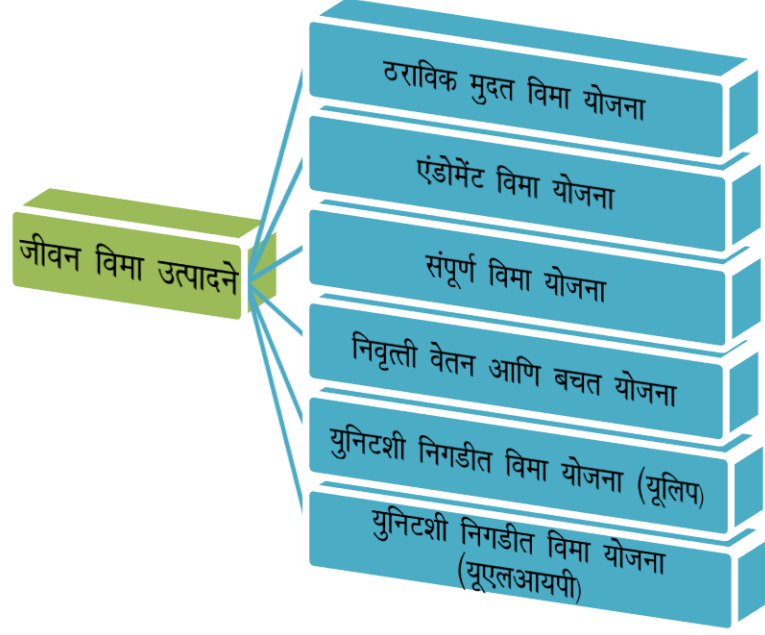


अ) जीवन विमा उत्पादने:-

मानवी जीवनाला असलेल्या अनिश्चित धोक्यापासून जीवन विमा कंपन्या संरक्षण देतात.या कंपन्या विविध प्रकारच्या उत्पादनावर विविध प्रकारचे फायदे देतात आणि अकाली मृत्यूच्या जोखमेसाठी संरक्षण देतात तसेच म्हातारपणी जगण्याच्या जोखीमेलाही संरक्षण देतात. विमा कंपन्या, ठराविक मुदतीच्या विमा योजनासारख्या पारंपारिक योजनाद्वारे मृत्यूपश्चात संरक्षण देतात.योजना कालावधीमध्ये

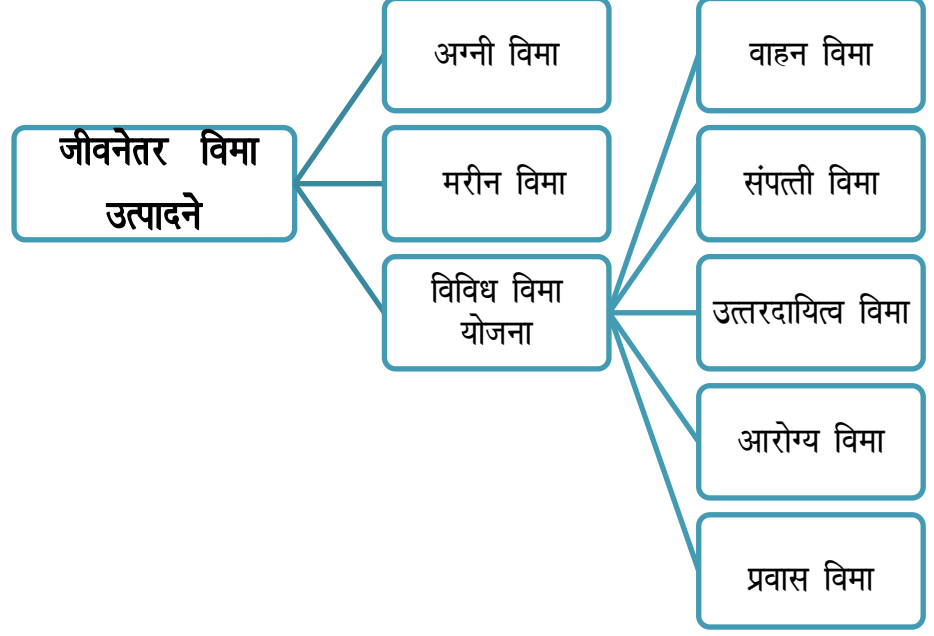
⁴ IC-33 Study Text (June 2011), Pre-Recruitment Qualification For Life Agents (EBook) , Insurance Institute Of India, Published The Chartered Insurance Institute (CII) pp.4-6 ,ISBN No- 9780 85713 0976.

संरक्षित व्यक्तीचा मृत्यू झाल्यास त्याने नामनिर्देशित केलेल्या व्यक्तीला विशिष्ट रक्कम दिली जाते (ज्याला विमाकृत रक्कम ही म्हटले जाते)



ब) जीवनेतर विमा उत्पादने:-

जीवनेतर विमा कंपन्या या मानवी जीवनाशिवाय इतर सर्व जोखमींना संरक्षण देणारी उत्पादने देतात आणि त्यापैकी कुठल्याही जोखमीमुळे संपत्तीचे नुकसान झाले तर मालकास नुकसान भरपाई देतात.या कंपन्या अशी विमा उत्पादने विकतात जी एखादी व्यक्ती तिच्या संपत्तीचे रक्षण करण्यासाठी खरेदी करेल.मात्र वैयक्तिक अपघात आणि आरोग्य विमा त्यास अपवाद आहे..यामध्ये प्रामुख्याने पुढील विमा योजनांचा समावेश होतो.



क) पुर्नविमा कंपन्या:-

विमा ही जोखीम हस्तांतरणाची यंत्रणा आहे. ज्याची जोखीम धारण करण्याची क्षमता नाही अशा व्यक्तीकडून, ती त्यांची धारण करण्याची क्षमता आहे अशांकडे हस्तांतरित केली जाते. मात्र विमा एका विशिष्ट मर्यादेपर्यंत पोहचल्यानंतर, विमा कर्त्यालाच नुकसान होण्याची जोखीम असते. जेव्हा असे होते तेव्हा विमाकर्ता त्याची काही जोखीम, अतिरिक्त नुकसान होवू नये यासाठी दुसऱ्याकडे हस्तांतरित करण्याचा विचार करतो, जो त्याचे संरक्षण करू शकेल यासाठी पुर्नविमा कंपन्यांचा उपयोग होतो. पुर्नविमा कंपन्या या विमा कंपन्यांना विमा संरक्षण देतात. पुर्नविमा कंपन्या विमा कंपन्याच्या जोखीमेचा ठराविक भाग, काही मोबदला म्हणून उचलतात.^५

१.६ विमा उद्योगाचा इतिहास:-

ख्रिस्तपूर्व काळ ३००० पासून विमा कोणत्या ना कोणत्या स्वरूपात आस्तित्वात असल्याचे मानले जाते. विविध संस्कृतीमध्ये, वर्षानुवर्षे, एखाद्या जमातीच्या काही लोकांना झालेल्या नुकसानीसाठी आपसाआपसात संचय आणि वाटप ही संकल्पना वापरली आहे. आता आपण ही संकल्पना कोणत्याप्रकारे लागू करण्यात आली हे पाहू.

⁵ IC-33 Study Text (June 2011), Pre-Recruitment Qualification For Life Agents (EBook) , Insurance Institute Of India ,Published The Chartered Insurance Institute (CII) pp.9-10 ,ISBN No- 9780 85713 0976.

१.६.१ विविध काळातील विम्याचे स्वरूप

बॅबिलोनियन व्यापारी:-

बॅबिलोनियन व्यापारी सावकाराबरोबर अशा प्रकारचा करार करत असत ज्यात एखादे जहाज नष्ट झाले किंवा पळवले गेले तर ते कर्ज बुडीत खात्यात टाकण्यासाठी जास्तीचे रक्कम देत असत. त्यांना जहाजासंबंधी कर्जे म्हणत असत.या करारामध्ये जहाज किंवा त्यातील मालाच्या तारणावर घेतलेले कर्ज जर ते जहाज त्याच्या प्रवासानंतर त्यांच्या गंतव्य स्थानी सुरक्षित आले तरच परत केले जात असे.

भडोच आणि सूरत :-

येथील व्यापारी भारतीय जहाजातून श्रीलंका,इजिप्त आणि ग्रीस येथे जाणारे भडोच आणि सूरत येथील व्यापारी बॅबिलोनियन व्यापाऱ्याप्रमाणेच पद्धत वापरत असत असे.

ग्रीक :-

ग्रीकांनी अशाप्रकारच्या उपकारक गटाची स्थापना ७ व्या शतकाच्या शेवटी मरण पावलेल्या सदस्यांच्या कुंटुबाची काळजी घेण्यासाठी आणि त्यांचे अंत्यसंस्कार यासाठी केली होती.इंग्लंडच्या मैत्री गटाची स्थापना अशाप्रकारच्या तत्वावर झाली होती.

होडचे व्यापारी :-

होडच्या रहिवाश्यांनी अशीच एक पद्धत अवलंबली होती ज्यात आपत्तीच्या काळात काही मालाचे नुकसान झाले तर मालाचे मालक (ज्याचे नुकसान झाले नाही) ते सुद्धा त्या प्रमाणात नुकसान भरपाई करत असत.

चीनी व्यापारी :-

पुरातन काळामध्ये चीनी व्यापारी त्याचा मालक त्याचा माल धोकादायक नद्या ओलांडताना वेगवेगळ्या बोटीवर ठेवत असत. ते असे गृहीत धरत की एखाद्या बोटीला अशी घटना घडली तर

होणारे नुकसान थोडे प्रमाणात असेल,पूर्ण नसेल.त्यामुळे नुकसान विभागले जाईल आणि ते कमी होईल.^६

१.७ भारतातील विमा उद्योगाचा इतिहास

भारतामध्ये विमा इतिहासाचे मूळ अतिशय खोलवर रुजलेले आहेत.फार वर्षापूर्वी या ना त्या स्वरूपामध्ये विमा काढला जात असे.भारतामध्ये काळासोबत विम्याचा विकास ही झालेला आहे आणि त्याने इतर देशांकडूनही कल्पना घेतलेल्या आहे-विशेषतः इंग्लंडकडून.भारतातील विम्याच्या इतिहासाची खालील तीन टप्प्यामध्ये विभागणी करता येते.

टप्पा १ - उदारीकरणापूर्वी



टप्पा २ - उदारीकरण



टप्पा ३ - उदारीकरणानंतर

⁶ IC-33 life Insurance (2015) , Study material For Agents Pre-Recruitment Test (EBook) , Insurance Institute Of India, Publisher- P. VenugopalRav, Mumbai ,pp.3 ,
(<https://www.insuranceinstituteofindia.com/documents/10156/d7248337-6621-4895-82c0-341bb9ed275c>)

अ) टप्पा १- उदारीकरणापूर्वी

१८१८ -१८२६	पहिली विमा कंपनी - १८१८ साली कोलकत्यातील ओरिएंटल जीवन विमा कंपनी भारतामध्ये जीवन व्यवसाय सुरू करणारी पहिली कंपनी होती. मात्र,१८३४ साली कंपनी अपयशी ठरली .१८२६ साली मद्रास संस्थामध्ये मद्रास इक्विटेबलने जीवन विमा व्यवसायला सुरवात केली.
१८७०	१८७० चा ब्रिटीश विमा कायदा आस्तित्वात आल्यानंतर एकोणिसाव्या शतकात मुंबई प्रांतात बॉम्बे मॅच्युअल १८७१,ओरिएंटल १८७४ आणि एम्पायर ऑफ इंडिया १८६७ यांची सुरवात झाली. १९१२ जीवन विमा क्षेत्राचे नियमन करण्यासाठी करण्यात आलेला भारतीय जीवन विमा कंपनी कायदा १९१२ हे पहिले संवैधानिक पाऊल होते.
१९१२	जीवन विमा क्षेत्राचे नियमन करण्यासाठी करण्यात आलेला भारतीय जीवन विमा कंपनी कायदा १९१२ हे पहिले संवैधानिक पाऊल होते.
१९२८	भारतीय विमा कंपनी कायदा १९२८ मुळे सरकारला भारतीय आणि परदेशी विमाकर्त्यांनी जीवन विमा आणि जीवनेत्तर विमा क्षेत्रात केलेल्या व्यवसायाची आकडेवार माहिती गोळा करण्याचे अधिकार मिळाले त्यामध्ये प्रॉव्हिडंट विमा संस्थाचा समावेश होतो.
१८३८	विमा घेणाऱ्यांचे हित जपण्यासाठी,आधीचा कायदा आणखी मजबुत करण्यात आला आणि त्यामध्ये विमा कायदा १९३८ द्वारे सुधारणा करण्यात आली ज्याद्वारे सरकारला विम्याकर्त्यांच्या कृतीवर प्रभावी नियंत्रण मिळाले.
१९५०	१९५० च्या दशकात, विमा व्यवसायातील स्पर्धा अतिशय तीव्र होती आणि त्यामुळे चुकीचे मार्ग वापरले जात असल्याचे आरोप होत होते. भारत सरकारने,म्हणूनच,विमा व्यवसायाचे राष्ट्रीयीकरण करण्याचा निर्णय घेतला.
१९५७	सर्वधारण विमा मंडळाची जी.आय.सी ची स्थापना:- जी.आय.सी भारतातील जीवनेत्तर विमा कंपन्यांच्या सामूहिक हिताचे प्रतिनिधित्व करते.सामूहिक स्वारसत्वाच्या मुद्द्यावर महामंडळ मत व्यक्त करते,धोरणे तयार करण्यासंबंधीच्या चर्चामध्ये सहभागी होते,आणि विमा व्यवसायातील उच्च दर्जाच्या ग्राहक सेवेचे समर्थन करण्याचे कार्य करते.

१६७२	सर्वधारण विमा व्यवसाय (राष्ट्रीयीकरण) कायदा १६२७ जी.आय.बी. एन.ए समंत करण्यात आला जी.आय.बी.एन.ए च्या कलम ६(१) नुसार भारतीय सर्वसाधारण विमा महामंडळाची (जी.आय.सी) स्थापना करण्यात आली.१६५६ च्या कंपनी कायद्यानुसार मर्यादित भागभाडंवल असलेली खाजगी कंपनी म्हणून २२ नोव्हेंबर १६७२ साली तिची स्थापना करण्यात आली.
------	--

ब) टप्पा २ - उदारीकरण

सुधारणांना सुरवात

१६६० मध्ये परकीय चलन तुटवड्यामुळे सरकारला आपली औद्योगिक धोरणे आणि नियमांचा फेरविचार करणे भाग पडले सराकारकडे काही दिवसांच्या आयातीला पुरेल एवढाच परकीय चलनाचा साठा होता.

१६६३	मल्होत्रा समिती विमा क्षेत्रातील सुधारणासाठी शिफारशी देण्याकरिता सरकारने रिझर्व बँकेचे माजी गव्हर्नर आर.एन.मल्होत्रा यांच्या अध्यक्षतेखाली १६६३ साली एक समिती स्थापन केली .या समितीने १६६४ साली सादर केलेल्या अहवालात,इतर गोष्टीसह, विमा उद्योगामध्ये खाजगी क्षेत्र आणि विदेशी कंपन्यांना प्रवेश करायला (केवळ भारतीय कंपनीसोबत भागीदारी करून) परवानगी द्यावी अशी शिफारस केली होती.
१६६६	आय.आर.डी.ए ची स्थापना मल्होत्रा समिती केलेल्या शिफारशीनुसार,विमा उद्योगाचे नियमन आणि विकास करण्यासाठी विमा नियामक आणि विकास प्राधिकरणाची (आय.आर.डी.ए)१६६६ साली स्वायत्त संस्था म्हणून स्थापना करण्यात आली. आय.आर.डी.ए ची एप्रिल २००० मध्ये संवैधानिक संस्था म्हणून निर्मिती करण्यात आली.

क) टप्पा ३ - उदारीकरणानंतर

मल्होत्रा समितीच्या शिफारशीनुसार,विमा क्षेत्र खाजगी कंपन्यांनकरिता खुले करण्यात आले. भारतीय कंपन्यांशी भागीदारी करून जॉइंट व्हेंचर विदेशी कपन्यांना भारतीय विमा बाजारपेठेमध्ये

सहभागी होण्याची परवानगी देण्यात आली सध्याच्या नियमानुसार विमा विदेशी भागीदाराची हिस्सेदारी ४६ टक्के आहे.

आय.आर.डी.ए च्या महत्वाच्या उद्दिष्टांमध्ये ग्राहकांना अधिक पर्याय आणि कमी हप्ते याद्वारे मिळणारे समाधान वाढावे यादृष्टीने स्पर्धा वाढवण्यास प्रोत्साहन देणे, आणि विमा बाजारातील आर्थिक सुरक्षेची खात्री देणे याचा समावेश होता. विमा कायदा १९३८ च्या कलम ११४ ए नुसार आय.आर.डी.ए ला नियम तयार करण्याचा अधिकार आहे. विमा व्यवसाय सुरू करण्यासाठी कंपन्यांच्या नोंदणीपासून ते पॉलिसी धारकाच्या हिताचे रक्षण करण्यासाठी २००० पासून त्यांनी अनेक नियम तयार केले आहेत.

विमा कायदा १९३८ आणि जी.आय.बी.एन.ए यामध्ये सुधारणा करण्यात आल्यामुळे जी.आय.सी आणि तिच्या इतर चार सहकारी कंपन्यांचा सर्वसाधारण विमा देण्याचा विशेष अधिकार काढून घेण्यात आला. परिणामी, सर्वसाधारण विमा व्यवसाय खाजगी क्षेत्रासाठी खुला झाला.

२१ मार्च २००३ साली लागू झालेल्या सर्वसाधारण विमा व्यवसाय (राष्ट्रीयीकरण) सुधारणा कायदा २००२ मुळे जी.आय.सी चा इतर ४ सहकारी कंपन्यांवर मालकी हक्क राहिला नाही. त्याचा मालकी हक्क भारत सरकारला देण्यात आला. जी.आय.सी पुर्नविमा कंपनी म्हणून जाहीर करण्यात आली.^७

त्यानंतर विमा उद्योगातील ताज्या घडामोडी

२०१० पर्यंत भारत जगातील ५ वी सर्वात मोठी बाजारपेठ होती आणि ती सतत वेगाने वाढत आहे. आज २०१३ पर्यंत भारतात ५२ विमा कंपन्या कार्यरत आहे त्यामध्ये २४ जीवन विमा कंपन्या असून २८ साधारण विमा कंपन्या आहेत तर जी.आय.सी ही एकमेव राष्ट्रीय पुर्नविमा कंपनी आहे. वर्तमान काळात ५२ कंपन्यांपैकी ८ कंपन्या या सार्वजनिक क्षेत्रात असून ४४ कंपन्या या खाजगी क्षेत्रात आहे. भारतीय विमा उद्योगामध्ये ५२ कंपन्यांच्या कार्यालयाची एकूण संख्या १८३८४ इतकी असून त्यामध्ये जीवन विमा उद्योगाची १०२८५ कार्यालय आहेत तर साधारण विमा उद्योगाची

⁷ IC-33 Study Text (June 2011), Pre-Recruitment Qualification For Life Agents (EBook) , Insurance Institute Of India, Published The Chartered Insurance Institute (CII) pp.7-8 , ISBN No- 9780 85713 0976.

२०६६ कार्यालय आहेत याशिवाय जीवन विमा उद्योगामध्ये विम्याची घनता ४२.७ डॉलर असून साधारण विमा उद्योगामध्ये ती १०.२५ डॉलर इतकी आहे तसेच २०१२-१३ मध्ये जीवन उद्योगाने ६६४८३६ कोटी इतका तर साधारण विमा व्यवसायाने ३२८१८३ कोटी इतका नफा प्राप्त केला.जीवन विमा उद्योगांमध्ये २१२२७५७ इतके वैयक्तिक एजंट असून ७३६ संयुक्त एजंट आहेत.^८ याचबरोबर भारतीया विमा उद्योगामध्ये एकूण इक्विटी शेअर कॅपीटल २५५१६ कोटी असून त्यामध्ये खाजगी क्षेत्राचे २५४१८.७२ कोटी तर एल.आय.सी चे १०० कोटी इतके आहे तसेच साधारण जीवन विमा व्यवसायात इक्विटी शेअर कॅपीटल ६५१६ कोटी असून त्यात खाजगी क्षेत्राचे ५६७४ कोटी आणि सार्वजनिक क्षेत्राचे ६०० कोटी आहे आणि उर्वरित आरोग्य विमा स्पेशलाईस इन्शोरन्स आणि जी. आय.सी चे आहेत.^९

२००३-१३ या दशकामध्ये विमा व्यवसायात बरेच बदल झाले कारण बाजारपेठ खाजगी क्षेत्रासाठी सुरू करण्यात आला .या भागामध्ये झालेले महत्वाचे बदल पुढीलप्रमाणे-

- विमा व्यवसायात माहिती व तंत्रज्ञानाचे वाढते महत्व.
- बँकांनी ही विमा पुरवण्यास सुरवात केल्यामुळे विमा व्यवसायात अधिक प्रमाणात वाढ झाली
- विमा उत्पादनांची इंटरनेटच्या माध्यमातून ऑनलाईन विक्री त्यामुळे कंपनीच्या खर्चात कपात. परिणामी या बचतीचा फायदा ग्राहकांना कमी हप्त्याच्या स्वरूपात दिला जावू लागला.
- लघु विम्याद्वारे असंघटीत आणि कमी उत्पन्न असलेल्या गटानां आणि त्यांच्या संपत्तीला असलेल्या जोखमीसाठी विमा संरक्षण दिले जावू लागले.
- वाढत्या विमा उद्योगाबरोबर सेवेच्या संदर्भात ग्राहकाच्या तक्रारीचे प्रमाण वाढले या तक्रारीचे निवारण करण्यासाठी विमा कंपन्यांना अंतर्गत ग्राहक तक्रार निवारण सुरू करण्याचे आदेश दिले गेले.तसेच आय.आर.डी.ए मार्फत असंतुष्ट ग्राहकाकरिता टोल फ्री क्रंमाक आणि ई-मेल देण्यात आला.
- जीवन विमा आणि साधारण विमा योजनांच्या संख्येत अधिक गतीने वाढ करण्यात आली.

⁸ HANDBOOK ON INDIAN INSURANCE STATISTICS (2012-13), IRDA ,P..No 3-5

⁹ IRDA Annual Reports (2012-13) Page No-233

9.८ समारोप :-

हे प्रकरण अत्यंत महत्वाचे असून या प्रकरणामध्ये विमा उद्योगाचा आढावा घेण्यात आला आहे. विमा क्षेत्राशी संबंधित महत्वपूर्ण माहिती यात स्पष्ट करण्यात आली असून विमा उद्योगाचा इतिहास तसेच विमा क्षेत्रात झालेल्या बदलांचे स्पष्ट चित्र या प्रकरणामधून दिसून येते.

प्रकरण २

संशोधन पद्धती

- २.१ प्रस्तावना
- २.२ अभ्यासाचा विषय
- २.३ उद्दिष्टे
- २.४ गृहीतके
- २.५ संशोधन पद्धती
 - १. तथ्य संकलन स्रोत
 - २. नमुना निवड
 - ३. विश्लेषण पद्धती
- २.६ अभ्यासाचे महत्व
- २.७ संशोधनाची व्याप्ती / अभ्यासाचा कालावधी
- २.८ अभ्यासाच्या मर्यादा
- २.९ प्रकरण सूची
- २.१० समारोप

प्रकरण - २

संशोधन पद्धती

२.१ प्रस्तावना:-

संशोधन पद्धती हा संशोधन अभ्यासातील अत्यंत महत्वाचा भाग असून या भागामध्ये संशोधनाचा विषय, संशोधनासाठी अभ्यासकाने ठरवलेली प्रमुख उद्दिष्टे, संशोधनाची गृहीतके, संशोधनाकरिता वापरण्यात येणारी संशोधन पद्धती, निवडलेल्या अभ्यासाचे महत्व, अभ्यासाचा कालावधी, संशोधन अभ्यासाच्या मर्यादा तसेच अभ्यासकाने निर्धारित केलेली प्रकरण सूची या सर्व प्रमुख घटकांचा अंतर्भाव करण्यात आला आहे. ज्याद्वारे संशोधनाची दिशा आणि संशोधनाची पुर्वकल्पना होण्यास मदत होते.

२.२ अभ्यासाचा विषय:-

“भारतामध्ये जीवन विमा पुरवण्याच्या प्रमुख खाजगी कंपन्यांच्या आर्थिक प्रगतीचे मुल्यमापन”

(सन २००७-२०१३).

२.३ उद्दिष्टे :-

- १) खाजगी क्षेत्रातील जीवन विमा कंपन्यांचा अभ्यास करणे.
- २) संशोधनासाठी निवडलेल्या खाजगी जीवन विमा कंपन्यांच्या आर्थिक विकासात २००७-२०१३ या कालावधीत कोणते आणि कशाप्रकारे बदल झाले याचा अभ्यास करणे.
- ३) निवडलेल्या खाजगी जीवन विमा कंपनीच्या बाजारामधील विविध जीवन विमा योजना अभ्यासणे
- ४) खाजगी जीवन विमा क्षेत्रात, लोकांकरीता रोजगार (एजंट स्वरूपात) निर्माण करण्यास निवडलेल्या खाजगी जीवन विमा कंपनीचे प्रमुख योगदान किती आहे. याचा अभ्यास करणे.

५) खाजगी जीवन विमा कंपनी कडून पुरवल्या जाणाऱ्या सेवांच्या गुणवत्तेत सुधारणा करण्याकरिता आणि खाजगी जीवन विमा कंपन्यांच्या विकासाकरिता उपाययोजना सुचवणे.

२.४ गृहीतके :-

संशोधन प्रक्रियेच्या अभ्यासामध्ये गृहीतके खूप महत्वाची मानली जातात आणि हे गृहीतके दिलेल्या उद्येष्ट्ये यांच्याशी संलग्न असतात.या अभ्यासामध्ये पुढील गृहीतके विचारात घेतली आहे.

१) भारतात खाजगी जीवन विमा कंपनीच्या वाढीमुळे जीवन विमा योजना स्वीकारलेल्या लोकांची एकूण संख्या २००७-२०१३ या कालावधीत वाढली आहे.

२) बाजारातील स्पर्धेमध्ये टिकून राहण्यासाठी खाजगी जीवन विमा कंपन्याकडून ग्राहकांच्या गरजेनुसार, विविध जीवन विमा योजना २००७-२०१३ या कालावधीत सुरु केल्या गेल्या आहेत.

३) खाजगी क्षेत्रात जीवन विमा कंपन्यांच्या वाढीमुळे भारतातील लोकांना एंजट स्वरूपात मिळणाऱ्या रोजगारात २००७-२०१३ या कालावधीत वाढ झाली आहे.

४) २००७-१३ या कालावधीत खाजगी जीवन विमा कंपन्यांच्या आर्थिक प्रगतीत वाढ झालेली दिसून येते.

२.५ संशोधन पद्धती :-

संशोधन पद्धती हा अभ्यासाचा भाग खूप महत्वाचा मानला जातो या भागातून कशाप्रकारे, कुणाकडून माहिती गोळा करणार आहे तसेच मिळालेल्या माहितीची विभागणी कशाप्रकारे केली जाणार आहे तसेच मिळालेल्या माहितीचे विश्लेषण करण्याकरिता कोणत्या विश्लेषण पद्धती वापरण्यात येणार आहे या सर्वांचे स्पष्ट चित्र या भागातून निर्देशास येते.

१) तथ्य संकलन स्रोत -

वर्तमान काळामध्ये तथ्य संकलन करणाऱ्या दोन पद्धती प्रामुख्याने संशोधन कार्यात वापरल्या जातात. १) प्राथमिक तथ्य संकलन पद्धती २) द्वितीय तथ्य संकलन पद्धती.

या अभ्यासामध्ये तथ्य संकलन करण्याकरिता प्रामुख्याने भारतातील खाजगी क्षेत्रातील जीवन विमा पुरवण्याच्या काही खाजगी जीवन विमा कंपन्या निवडण्यात आल्या आहेत. भारतामध्ये एकूण जीवन विमा उद्योगामध्ये २४ कंपन्या असून त्यामध्ये ९ सार्वजनिक क्षेत्रात आणि २३ खाजगी क्षेत्रात कार्यरत आहेत. या सर्वांना मिळून जीवन विमा उद्योग बनलेला आहे. माहिती संकलनासाठी द्वितीय तथ्य संकलन पद्धतीचा उपयोग संशोधकद्वारे केला असून त्यामध्ये द्वितीय स्त्रोतांद्वारे प्रमुख माहिती गोळा करण्यात आली आहे त्यामध्ये खालील माहितीचा समावेश आहे.

- १) भारतातील निवडलेल्या जीवन विमा कंपन्यांचे नाव, त्यांचे स्थापना वर्ष आणि त्यांची कार्यप्रणाली.
- २) विमा योजनांची नावे , आणि त्याबद्दल संबंधित माहिती.
- ३) भारतातील जीवन विमा कंपन्यांमधील एकूण विक्री झालेल्या योजनांची संख्या, एकूण विमाधारकांची संख्या तसेच कंपन्यांमधील विचाराधीन कालावधीत एकूण गोळा करण्यात आलेला वर्षनिहाय वार्षिक प्रीमियम व त्याचबरोबर एकूण क्लेम करणाऱ्यांची संख्या यांची गटवारी करून माहिती मिळवण्यात आली आहे.
- ४) जीवन विमा कंपन्यांमधील नवीन व्यवसाय व्यक्तीगत आणि नवीन व्यवसाय समूह तसेच चालू व्यवसाय व्यक्तीगत आणि चालू व्यवसाय समूह यांच्या बाबतीत वर्षनिहाय माहिती मिळवण्यात आली आहे.
- ५) रोजगाराच्या संदर्भातील विश्लेषणाकरिता खाजगी जीवन विमा कंपन्यांमधील एकूण वैयक्तिक आणि संयुक्त एजंटची संख्या याविषयी वर्षनिहाय माहिती गोळा करण्यात येईल. त्यामधून एजंट स्वरूपात मिळणाऱ्या रोजगारीत व्यक्तीची संख्या स्पष्ट करता आलेली आहे.
- ६) खाजगी जीवन विमा कंपन्यांमधील आर्थिक प्रगतीचे सखोल विश्लेषण कंपनीच्या उत्पन्न आणि खर्च पत्रीकेवरून स्पष्ट करण्यात येईल. त्यामध्ये वेगवेगळ्या स्वरूपात असलेला कंपनीचा एकूण उत्पन्न आणि एकूण खर्च आणि त्यामधून कंपनीला मिळालेला वर्षनिहाय एकूण लाभ (नफा) स्पष्ट करण्यात आला आहे.

संशोधक ही सर्व माहिती ,सरकारी आणि खाजगी रिपोर्ट, तज्ञ लोकांनी लिहलेले लेख IRDA चे वार्षिक अहवाल (२००७-२०१३), जर्नल, आर्टिकल, वर्तमानपत्रे, विषयाशी संबंधीत प्रबंध, पुस्तके, इ.च्या आधारे गोळा करण्यात आली आहे.

२) नमुना निवड-

एखाद्या समूहातील सर्वच घटकांचे अध्ययन करणे कठीण असते. म्हणून नमुना निवड करावी लागते. नमुना निवड करताना सर्वच घटकांना प्रतिनिधित्व मिळावे या दृष्टीकोनातून शास्त्रशुद्ध पध्दतीचा वापर करावा लागतो.

या अभ्यासामध्ये प्रामुख्याने नमुना निवड करण्याकरिता भारतातील एकूण खाजगी क्षेत्रातील जीवन विमा कंपन्यांमधील काही खाजगी जीवन विमा कंपन्यांची साधा यादृच्छीक नमुना निवड पध्दतीने नमुना निवड करण्यात आली आहे.यात साधा यादृच्छीक नमुना निवड पध्दतीतील लॉटरी पध्दतीचा वापर करण्यात आला असून यामध्ये एकूण २३ खाजगी जीवन विमा कंपन्यांमधील साधारणतः ४ खाजगी जीवन विमा कंपन्याची निवड करण्यात आली आहे.

या पध्दतीत एकूण २३ जीवन विमा कंपन्याची नावे स्वतंत्र कागदावर लिहण्यात आले सर्व कंपन्याची नावे लिहण्यासाठी उपयोगात आणले जाणारे कागद एकाच रंगाचे, एकाच आकाराचे, एकसारखे ठेवण्यात आले.नावे लिहून प्रत्येक कागदाच्या एकाच पध्दतीने घड्या करण्यात आल्या हे सर्व कागद एका प्लाष्टीकच्या टोपलीत टाकून मिसळवण्यात आले त्यानंतर ती टोपली व्यवस्थित हलवून एक कागद काढण्यात आला आणि एका घटाकाची निवड करण्यात आली अशाप्रकारे आणखी तीन घटकांची म्हणजेच जीवन विमा कंपन्याची निवड करण्यात आली. ही निवड करताना SBI LIFE INSURANCE, BAJAJ ALLIANZ LIFE INSURANCE, ICICI PRUDENTIAL LIFE INSURANCE, HDFC STANDARD LIFE INSURANCE या चार जीवन विमा कंपन्याची निवड झाली.ही निवड करत असताना प्रत्येक घटकाची निवड होण्याची संभाव्यता समान होती. अशाप्रकारे नमुना निवड करण्याची प्रक्रिया पूर्ण करण्यात आली.

३) विश्लेषण पद्धती-

भारतीय खाजगी जीवन विमा कंपन्यांच्या विचाराधीन कालावधीतील आर्थिक प्रगतीचे मुल्यमापन करण्यासाठी विविध आर्थिक चलांचा वापर करण्यात आला असून त्यामध्ये पुढील घटक समाविष्ट आहेत.

१.जीवन विमा कंपन्यांचा एकूण प्रीमियम

२.जीवन विमा कंपन्यांचा नवीन व्यवसाय

अ.वैयक्तिक योजनांची संख्या आणि त्यांचा प्रीमियम

ब.समूह योजनांची संख्या ,त्यांचा प्रीमियम आणि लाइव्ह कव्हर

३.जीवन विमा कंपन्यांचा चालू व्यवसाय

अ.वैयक्तिक योजनांची संख्या आणि त्यांचा प्रीमियम

४. जीवन विमा कंपन्यांमधील मृत्यू दावे

अ.मृत्यू दाव्याकरीता आलेल्या वैयक्तिक योजनांची संख्या आणि त्यावर देण्यात आलेली भरपाई.

ब.मृत्यू दाव्यामधील समूह भागातील जीवन संख्या आणि त्यावर दिली गेलेली भरपाई.

५.जीवन विमा कंपन्यांच्या कार्यालयाची एकूण संख्या

६. जीवन विमा कंपन्यांच्या कार्यालयाची विभागणी (महानगर, शहरी ,अर्धशहरी, इतर)

७ कंपन्यांचे एकूण उत्पन्न, एकूण खर्च, एकूण नफा

८. कंपनीच्या वैयक्तिक आणि संयुक्त एजंटची संख्या

९.जीवन विमा योजनांची एकूण संख्या

इ. खाजगी जीवन विमा उद्द्योगामधील घटकांचे २००७-१३ या कालावधीतील विश्लेषण करण्यासाठी पुढील सांख्यिकीय साधनाचा वापर करण्यात आला आहे.

१.वाढीचा दर (GROWTH RATE)

$$\text{सुत्र:-} = \frac{(\text{"Present value-Past value"})}{(\text{"Past value"})} \times 100$$

२.टक्केवारी (PERCENTAGE)

$$\text{सुत्र:-} = \frac{(\text{"Present value x 100"})}{(\text{"Total value"})}$$

३.चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर(CAGR)

$$\text{सुत्र:-} = \frac{(\text{"End Value /First Value"})^{("1/Total Year")}-1}$$

४.गुणोत्तर (RESHO)

$$\text{सुत्र:-} = \frac{(\text{"Second Value /First Value"})}$$

या सर्व सांख्यिकीय साधनाचा उपयोग करून व त्यावर तक्ते ,आलेख यांच्या आधारे खाजगी जीवन विमा उद्द्योगामधील घटकांचे विश्लेषण करण्यात आले आहे.

२.६ अभ्यासाचे महत्व :-

या विषयावर यापूर्वी संशोधन झालेले असल्यामुळे ह्या विषयावर प्रथमच संशोधन केले जात आहे असे म्हणणे चूकीचे ठरेल परंतु हे संशोधन निश्चितच या विषयाला वाढीव पुरवणी म्हणून उपयोगी पडेल.

या अभ्यासाद्वारे भारतात २००७-२०१३ या कालावधीत निवडलेल्या कंपन्यामधील जीवन विमा स्वीकारणाऱ्या लोकांची संख्या, योजनाच्या विक्रीतून मिळणारा प्रीमियम तसेच या संख्येमध्ये होणारे कालावधीनुसार बदल याची माहिती मिळेल. शिवाय निवडलेल्या विमा कंपन्या ग्रामीण भागाच्या विकासाकरिता प्रयत्नशील आहे? याविषयी माहिती मिळेल. तसेच या क्षेत्रातून मिळणा-या

रोजगारासंबंधी माहिती मिळेल. याचबरोबर निवडलेल्या कंपन्यांच्या अभ्यासाद्वारे भारतीय जीवन विमा उद्योगामधील खाजगी क्षेत्रातील जीवन विमा कंपन्यांच्या आर्थिक प्रगतीचे मुल्यमापण करता येईल. या संशोधनाद्वारे प्राप्त होणारी माहिती याविषयाशी निगडित विषयावर अभ्यास करणाऱ्या संशोधकाला उपयोगी ठरेल तसेच ही माहिती केंद्र/राज्य सरकारला त्यांची ध्येय धोरणे ठरविण्यासाठी उपयोगी ठरू शकेल. याव्यतिरिक्त निवडलेल्या कंपन्यांकडून पुरवल्या जाणा-या योजनाची माहिती मिळेल आणि लोकांना योग्य योजना निवडण्यास आणि त्यांचा लाभ घेण्यास मदत होईल.

२.७ संशोधनाची व्याप्ती / अभ्यासाचा कालावधी :-

संशोधन करण्याकरिता संशोधकाने संशोधनाची व्याप्ती भारत देशापर्यंत निर्धारित करण्यात आलेली आहे. भारतातील खाजगी क्षेत्रातील काही प्रमुख जीवन विमा कंपनीच्या वाढीचा (विस्ताराचा) अभ्यास येथे केला आहे. अभ्यासाचा कालावधी हा ६ वर्षांचा म्हणजेच २००७-२०१३ यामधील आहे. या कालावधीमध्ये झालेल्या सर्व चढउताराचा प्रामुख्याने येथे विचार केला आहे.

२.८ अभ्यासाच्या मर्यादा :-

संशोधन करत असताना ठरविलेल्या उद्दिष्टांच्या आधारे निष्कर्षापर्यंत पोहचताना अनेक अडचणी समोर येतात त्यामुळे अभ्यास कार्यात मर्यादा येतात. त्या पुढीलप्रमाणे.

१) जीवन विमा उद्योगाची व्याप्ती फार मोठी असून त्यामधील काही विशेष घटकांचाच अभ्यास संशोधकाला करता आला.

२) या अभ्यासामध्ये संशोधकाकडून तथ्य संकलन करण्याकरिता केवळ द्वितीय तथ्य संकलन पद्धतीचाच वापर करण्यात आल्यामुळे प्राथमिक तथ्याद्वारे मिळणाऱ्या महत्वपूर्ण माहितीचा अभाव या अभ्यासामध्ये दिसून येतो.

३) या अभ्यासामध्ये माहितीच्या विश्लेषणाकरिता काही महत्वपूर्ण संशोधन साधनांचा वापर करण्यात आला असला तरी आणखी काही महत्वपूर्ण संशोधन पद्धतींचा वापर करता येवू शकत होता.

२.६ प्रकरण सुची :-

संशोधकाने निवडलेल्या अभ्यासामध्ये पुढील प्रकरणे विचारात घेतली आहे.

१)प्रस्तावना :

या प्रकरणामध्ये भारतातील विमा उद्योगाचे स्पष्ट चित्र या प्रकरणामध्ये स्पष्ट करण्यात आलेला असून त्यामध्ये आर्थिक सेवांची भूमिका आणि विमा यामधील संबंध, वैयक्तिक आणि सामाजिक पातळीवर विमाधारकास मिळणारे लाभ, विमा उद्योगाचा इतिहास, विम्याचे प्रकार, वर्तमानकाळातील विमा उद्योग, या सर्व घटकांचा अभ्यास करण्यात आला आहे.

२)संशोधन पद्धती :

या भागामध्ये संशोधक प्रामुख्याने संशोधनाकरिता तथ्य संकलनासाठी कोणत्या तथ्य संकलन पद्धतीचा संशोधकाकडून उपयोग केला आहे. तसेच तथ्यांचे योग्य प्रकारे विश्लेषण करण्याकरिता कोणत्या विश्लेषण पद्धती वापरल्या आहेत तसेच त्याचे विश्लेषण कशाप्रकारे केले आहे.या सर्व घटकांचा विचार करण्यात आलेला आहे.

३)साहित्य सर्वेक्षण :-

हा संशोधनाचा खूपच महत्वाचा भाग असून यामध्ये प्रामुख्याने अभ्यासाच्या विषयाशी संबंधित असलेल्या सर्व शक्य साहित्याचे पुन्हा सर्वेक्षण केले जाणार असून त्यामधील महत्त्वपूर्ण प्रमुख मुद्दे स्पष्ट करण्यात आलेले आहे.

४)भारतातील जीवन विमा उद्योग:-

या प्रकरणामध्ये प्रामुख्याने भारतातील सार्वजनिक आणि खाजगी क्षेत्रातील जीवन विमा कंपन्यांची माहिती स्पष्ट करण्यात आली आहे त्यामध्ये जीवन विम्याचे प्रकार त्यामधील गुंतवणूक, रोजगार, विम्याचे फायदे, सरकारी धोरण , सरकारी/खाजगी जीवन विमा कंपन्या या सर्व घटकांचा अभ्यास करण्यात आला आहे.

५)खाजगी जीवन विमा कंपन्याचा अभ्यास:-

या प्रकरणामध्ये प्रामुख्याने भारतीय जीवन विमा उद्योगामधील संशोधकाने अभ्यासासाठी निवडलेल्या खाजगी क्षेत्रातील ४ खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा सखोल अभ्यास करण्यात आला असून हा संशोधनाचा मुख्य गाभा असेल. त्यामध्ये निवडलेल्या कंपन्याची प्रमुख माहिती, कंपनीचे ध्येय, कंपनीची उद्दिष्टे, कंपनीचे प्रशासन, कंपनीचे आर्थिक आणि व्यवसायिक विश्लेषण ,त्यांच्या जीवन विमा योजना ,कंपनीद्वारे एजंट स्वरूपात पुरवण्यात आलेला रोजगार या सर्व घटकांचा अभ्यास या प्रकरणामध्ये स्पष्ट करण्यात आला आहे.

६)खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा तुलनात्मक अभ्यास:-

या प्रकरणामध्ये संशोधकाद्वारे अभ्यासासाठी निवडलेल्या जीवन विमा कंपन्यांचा तुलनात्मक अभ्यास या प्रकरणामध्ये करण्यात आला आहे.

७)निष्कर्ष, सूचना आणि सारांश :-

संशोधकाने संशोधनाद्वारे केलेल्या संपूर्ण अभ्यासातून काही महत्वपूर्ण निष्कर्ष काढण्यात आले आहेत आणि त्यावर काही प्रमुख सूचना दिल्या आहे. मिळालेले प्रमुख निष्कर्ष आणि सूचना या प्रकरणामध्ये नमुद करण्यात आले आहे तसेच संपूर्ण अभ्यासाच्या आधारे येणारा सारांश स्पष्ट करण्यात आला आहे.

२.१० समारोप:-

या प्रकरणामध्ये संशोधनाचा विषय, संशोधनासाठी अभ्यासकाने ठरवलेली प्रमुख उद्दिष्टे ,संशोधनाची गृहीतके, संशोधनाकरिता वापरण्यात येणारी संशोधन पद्धती, निवडलेल्या अभ्यासाचे महत्व, अभ्यासाचा कालावधी ,संशोधन अभ्यासाच्या मर्यादा तसेच अभ्यासकाने निर्धारित केलेली प्रकरण सूची या सर्व प्रमुख घटकांचा अंतर्भाव करण्यात आला आणि त्या सर्व घटकांचा अतिशय योग्य प्रकार उपयोग करून संशोधन कार्य पूर्ण करण्यात आले आहे.

प्रकरण तिसरे

साहित्य सर्वेक्षण

- ३.१ प्रस्तावना
- ३.२ साहित्य सर्वेक्षण
- ३.३ समारोप

प्रकरण - ३

साहित्य सर्वेक्षण

३.१ प्रस्तावना

हा संशोधनातील अत्यंत महत्वाचा भाग असून या प्रकरणामध्ये संशोधन विषयाशी संबंधीत तज्ञ लोकांनी लिहलेले लेख, प्रबंध, पुस्तके ,संशाधन पेपर, इ. चा संशोधकाने अभ्यास करून त्यांनी मांडलेल्या महत्वाच्या बाबींचे सर्वेक्षण करण्यात आले आहे.

३.२ साहित्य सर्वेक्षण :-

उमाराणी पुरुषोत्तम यांनी (२०१३) Case study on Growth of Investment in Life Insurance in India या लेखात भारतातील जीवन विमा उद्योगाच्या विकासाचे विवेचन केले आहे. त्यांच्या मते ,सामाजिक सुरक्षिततेपासून मिळणारे लाभ लोकांपर्यंत पोहचवण्याचे काम विमा उद्योगाने मोठ्या प्रमाणात केले आहे.लोकांच्या पैशाला योग्य गुंतवणूकीची संधी मिळून लोकांना वित्तीय बाजारात सामावून घेण्याचे कार्य विमा उद्योगाने कुशलतेने पार पाडले आहे .त्यांनी त्यांच्या लेखात प्राथमिक तथ्याद्वारे तथ्य संकलन केले आहे. त्यांनी विमा ग्राहकांची वेगवेगळ्या गटात (क्लष्टरमध्ये) विभागणी केली आहे.एकूण १६घटकात विमा ग्राहकांची वर्गवारी केली आहे.ही वर्गवारी तीन भागात विभागली आहे.प्रबळ, मध्यम, कमकुवत,या वर्गवारीमध्ये जागरूकता, जाहिरात, प्रगती, खात्रीशीर परतावा,नियमित उत्पन्न, मध्यस्थांनी सुचवने,करबचत, निर्णयगती, सेवा वर्तन ,प्रकटन सेवा, वस्तूविशेष, पारदर्शकता, लाभ, तंत्रज्ञान, स्पर्धा क्षमता ,आर्थिक बाजू, याचा समावेश आहे. डॉ.उमाराणी पुरुषोत्तम यांना त्यांच्या संशोधनात असे आढळले की, ग्राहकांच्या वर्गवारीमध्ये ग्राहक जाहिरात, निर्णयगती, जागरूकता यामध्ये दुर्बलपणा आढळून आली तसेच विविध वर्गवारीची वांरवारता ८४.८४ टक्के आढळून आली त्यामध्ये वरील उल्लेखित सर्व गुण दिसून आले.याशिवाय विमा उद्योगाच्या गुणवत्तेत वाढ झाली आहे यामध्ये

स्पर्धा जागतिकीकरण याचा प्रमुख आधार आहे.सर्वात महत्वाची गोष्ट म्हणजे LIC बरोबर ,ग्राहकांचे मध्यस्थानशी चांगले संबंध निर्माण झाले आहेत.⁹⁰

सुषमा कोठगिरी (२०१३) Growth of Life Insurance and Private Insurance players in India.यांनी या लेखात मानवाच्या दैनंदिन जीवनात जीवनाविषयक आर्थिक समस्यांना सामोरे जाण्याकरिता जीवनविमा गुंतवणूक सामान्य व्यक्तीकरिता पायाभूत गरज मानली आहे. ज्यामध्ये व्यक्तीगत लाभाबरोबर आर्थिक संरक्षण मिळत असते. या संशोधनात प्रामुख्याने भारतातील विमा कंपन्यांच्या कार्यप्रणालीवर लक्ष केंद्रीत केले आहे तसेच या अभ्यासात काही प्रमुख योजना मधील गुंतवणूक निधीचा कल अणि विमा उद्योगामधील वाढीचा कल यामध्ये तुलना करण्याचा प्रयत्न केला आहे.अभ्यासाचा प्रमुख हेतु ग्राहकांच्या गुंतवणूकविषयक सवयी, वृत्तीत झालेला बदल, व्यवसायीक संस्थांच्या प्रकारात झालेला बदल, व्यवसायीक संस्थांच्या प्रकारांना ग्राहकांनी दिलेले महत्व हे शोधून काढणे.या संशोधनात त्यांनी त्यांच्या अभ्यासात द्वितीय तथ्य संकलन पद्धतीद्वारे तथ्य संकलन केले आहे. विषयाशी संबंधित तज्ञ लोकांनी लिहलेले लेख, जर्नल, मासिके, वर्तमानपत्रे, शासकीय तसेच खाजगी रेकॉर्ड, IRDA रिपोर्ट,वापरले आहेत.या लेखात त्यांनी भारतीय बाजारातील प्रमुख २२ जीवन विमा पुरवणच्या कंपन्या विचारात घेतल्या आहेत.तसेच त्यांच्या अभ्यासात सुषमा कोठगिरी यांनी एल.आय.सी आणि खाजगी विमा कंपन्या या दोन्ही क्षेत्रामधून मिळणारा प्रिमियम, बाजारातील हिस्सा ,गुंतवणूक यामध्ये तुलना केली आहे. त्यांना त्यांच्या संशोधनात शेवटी असे आढळले की, एल.आय.सी भारतीय बाजारातील प्रमुख नेता कंपनी आहे असे असले तरी बाजारातील स्पर्धला चोख प्रत्युत्तर देत आहे. त्यामुळेच एल.आय.सी मध्ये विविध कारणाने लक्षणीय वाढ झालेली दिसते.⁹¹

स्वदेश कुमार दास, तुषार क्रांती पॅनी [APRIL 2013] Insurance Industry in – prospects and challenges.यांनी या लेखात भारतातील विमा उद्योगाच्या भरभराटीचे आणि

¹⁰ Purusothaman UmaRani,(2013)'A Case Study on Growth of Investment In Life Insurance in India,in Trans Asian Journal Of Marketing & Management Research,Vol. 02 issue 7 ISSN 2279-0667.

¹¹ Kotgiri Sushma,(2013)'Growth of Life Insurance Business, Public and Private Insurance Players in India, Indian Journal of Research in Management, Business and Social Sciences, VOL. 01 ISSUE 1,ISSN NO. 2319-6998

स्पर्धेचे विवेचन अंतर्भूत केले आहे. त्यांच्या मते, भारतातील अर्थव्यवस्थेमध्ये उद्योगांमध्ये १९९१ पासून मोठ्या प्रमाणात बदल दिसतो.स्पर्धेच्या या युगात विमा उद्योगाने मोठी कलाटणी घेतली आहे राष्ट्रीयीकरणापासून ते खाजगीकरणपर्यंत मोठ्या प्रमाणात वाढ झाली आहे. दास आणि पॅनी यांच्या मते,भारतीय विमा उद्योगात येणाऱ्या विदेशी प्रत्यक्ष गुंतवणूकीकडे फक्त विदेशी पैशाची आवक म्हणून न पाहता अशा गुंतवणूकीने विमा उद्योगात अनुभवाची भर ,तांत्रिक बदल ,विशेषकृत कौशल्याची भर इ.गोष्टीची भर पडलेली आहे. दास आणि पॅनी यांच्या मते,विमा उद्योगाची कार्यक्षमता दोन घटकाद्वारे तपासता येते यामध्ये विमा उद्योगाची विलीनता आणि घनता होय. त्यांच्या संशोधनात त्यांनी असे शोधून काढले की २००६-२०१० पर्यंत विमा क्षेत्रात वाढ झाली परंतु २०१०-२०११ पर्यंत त्यांच्यात कमीपणा येत गेला हप्त्याची संख्या मोठ्या प्रमाणात घटलेली दिसून आली. त्यांना त्यांच्या संशोधनात असेही आढळले की, भारतातील अर्थव्यवस्थेच्या विकासदरामध्ये ज्या प्रमाणात वृद्धी झाली त्यापेक्षा कमी दराने प्रिमियम मध्ये वाढ दिसत नाही.तथापि सामान्य विमांच्या उद्योगामध्ये विमा उद्योगाची विलीनता स्थिर राहिलेली दिसते.वाढत्या लोकसंख्येबरोबर विमा उद्योगाच्या घनतेत वाढ झाली आहे .त्यांना त्यांच्या संशोधनात असेही आढळले की, विमा उद्योगाच्या विकासातील प्रमुख अडथळा म्हणजे विमा उद्योगातील कंपन्यांच्या मध्यस्थाची कमतरता आणि लोकांमधील त्याचा कमी समन्वय होय. मध्यस्थाच्या संख्येमध्ये वाढ केल्यास, विमा उद्योगाच्या घनतेबरोबर रोजगाराच्या संधी वाढतील. भारतातील २६ टक्के विदेशी विमा गुंतवणूकीमुळे विमा उद्योगास योग्य दिशा मिळाली आहे आणि भारताने विमा उद्योगाच्या स्पर्धेमध्ये वाढीव कामगिरी करत आहे.^{१२}

चंद्रना.हरीश.म. (२००८) Performance Evaluation of Life Insurance Corporation of India. यांनी या प्रबंधामध्ये भारतातील एल.आय.सी कंपनीच्या कार्यप्रणालीवर लक्ष केंद्रीत केले आहे. एल.आय.सी कंपनीची भारतातील वाढती मक्तेदारी आणि IRDA च्या स्थापनेनंतर इतर खाजगी कंपन्यांचा बाजारामधील प्रवेश यामुळे बाजारामध्ये निर्माण झालेल्या बदलाविषयी आणि आव्हानाविषयी विचार मांडणे आणि एल.आय.सी कंपनीच्या बाजारातील गुणवत्तेचे

¹² Dash Sudesh, Pany Tushar,(2013) ' Insurance Industry in India-Prospects and Challenges, in Asian Journal of Multidimensional Research, vol.02 Issue 4, ISSN 22784853.

मुल्यांकन करण्याचा प्रयत्न येथे केला आहे.त्यामध्ये कंपनीच्या बाजारातील योजना ,या योजनाची विक्री,विमा उत्पादने ,प्रीमियम ,क्लेम इ. विश्लेषण करणे आणि त्यामध्ये सुधारणा करण्याकरिता उपाय सुचवणे.या प्रबंधामध्ये संशोधकाने काही प्रमुख उद्दिष्टे मांडली आहे त्यामध्ये उदारीकरणापासून एल. आय.सी कंपनीच्या बाजारातील सर्वकष गुणवत्तेचे मुल्यांकन करणे. त्याचबरोबर आर्थिक गुणवत्तेचे मुल्यांकन करणे.एल.आय.सी च्या विविध विमा योजनाचा अभ्यास करणे, एल.आय.सी च्या IRDA परिणामाचे मुल्यांकन करणे, एल.आय.सी मध्ये सुधारणा करण्याकरिता उपाय सुचवणे,एल.आय.सी च्या वेगवेगळ्या योजनामध्ये तुलना करणे इ.याशिवाय या प्रबंधामध्ये संशोधकाने अभ्यासाची व्याप्ती . एल.आय.सी कंपनी पुरतीच मर्यादित ठेवली आहे आणि अभ्यासाचा कालावधी १९९६-९७ पासून २००५-०६ या दहा वर्षांचा ठरविला आहे.त्यामध्ये त्यांनी नल हायपोथेसिस मध्ये असे म्हटले आहे की बाजारामध्ये खाजगी विमा कंपनी सुरू झाल्यामुळे .एल.आय.सी कंपनीच्या बाजारातील प्रभावावर (गुणवत्तेवर) महत्वपूर्ण परिणाम झालेला नाही तर अल्टरनेटिव्ह हायपोथेसिस मध्ये असे म्हटले आहे की बाजारामध्ये खाजगी विमा कंपनी सुरू झाल्यामुळे .एल.आय.सी कंपनीच्या बाजारातील प्रभावावर (गुणवत्तेवर) महत्वपूर्ण परिणाम झालेला आहे.या प्रबंधामध्ये संशोधकाने .एल.आय.सी कंपनीला कार्यप्रणाली सुधारण्यासाठी काही उपाय सुचवले आहे त्यामध्ये एल.आय.सी ने जीवन विमा निधीमध्ये वाढ करण्याकरिता व्यवस्थापन खर्च कमी करणे ,ग्रामीण भागाकडे विशेष लक्ष पुरवणे, आंतरराष्ट्रीय बाजारात प्रभाव वाढण्यासाठी विशेष प्रयत्न करणे. एल.आय.सी ने उत्पादकता वाढवण्यासाठी पायाभूत सुविधात वाढ करावी ,एजंटची कार्यक्षमता वाढवण्यासाठी एजंटला बदलत्या बाजारानुसार प्रशिक्षण देणे, लोकांना आकर्षित करतील अशा बाजाराला अनुरूप योजना सुरू करणे, व्यवस्थापण कौशल्य वाढवणे इ. या प्रबंधामध्ये संशोधकाने (चंद्रना.हरीश.म.) तथ्य संकलन करण्याकरिता द्वितीय तथ्य संकलन पद्धती वापरली आहे त्यामध्ये एल.आय.सी चे वार्षिक अहवाल, एल.आय.सी चे विविध न्युज बुलेटीन याचा वापर केला आहे तसेच IRDA वार्षिक अहवाल, विषयाशी संबंधीत ,जर्नल,आर्टिकल ,मासिके,वर्तमानपत्रे याचा वापर केला आहे .या सर्व माहितीचे विश्लेषण करण्याकरिता रेशो विश्लेषण आणि ट्रेण्ड विश्लेषण यासारख्या Accounting Tools चा वापर केला आहे. तसेच काय-स्केवर-टेस्ट,इंडेस्क ,सरासरी ,टाइम सिरीज ऍनलेसिस,रिग्रेशन ऍनलेसिस यासारखी Statistical Tools वापरली आहे .या प्रबंधामध्ये संशोधकाला सर्व घटकांचा अभ्यास केल्यानंतर शेवटी त्यांना

असे आढळले की एल.आय.सी कंपनीची पायाभूत सेवामधील गुंतवणूक आणि सामाजिक सुरक्षितता IRDA ने निर्धारित केलेल्या कार्यक्षमतेपेक्षा कमी होती.एल.आय.सी चा व्यवस्थापन खर्च शेवटच्या तीन वर्षांत वाढला आहे ,एल.आय.सी ची एकूण संपत्ती अभ्यासाच्या कालावधीमध्ये सहा वेळा वाढली आहे तसेच भारतामध्ये नवीन व्यवसाय (वैयक्तिक विमा) म्हणून अभ्यासाच्या कालावधीमध्ये चांगली वाढ दिसते.पण भारताच्या बाहेर ह्या व्यवसायात समाधानकारक चित्र दिसत नाही. एल.आय.सी कंपनीच्या शाखाची उत्पादकता यामध्ये एकवाक्यता दिसत नाही.⁹³

सोनीका चौधरी./प्रिती किरण (२०११) Life Insurance Industry in India - Current Scenario या लेखात भारतातील जीवन विमा उद्योगामध्ये २००६-०७ पासून २०१०-११ या कालावधीमध्ये झालेल्या बदलांचा आढावा घेवून जीवन विमा उद्योगाची चालू रूपरेषा मांडण्याचा प्रयत्न येथे केला आहे.या लेखात त्यांनी काही प्रमुख उद्दिष्टे विचारात घेतली आहे त्यामध्ये जीवन विमा कार्यालयाच्या संख्येमधील वाढ,वैयक्तिक प्रीमियमच्या संख्येमधील वाढ,उत्पादनाची संख्या आणि विमाधारक ,जिवन विमा व्यवसाय आणि प्रीमियम उत्पन्नातील वाढ याशिवाय भारतीय विमा उद्योगामधील मृत्यू दाव्याद्वारे दिलेली रक्कम आणि तिचे दर,दंड याचे विश्लेषण करणे आणि त्यावर सूचना देणे याचा समावेश आहे.या लेखामध्ये संशोधनकर्त्याने संशोधनासाठी माहिती गोळा करण्यासाठी द्वितीय तथ्य संकलन पद्धतीचा वापर केला आहे यामध्ये IRDA चे वार्षिक अहवाल, लेख, लाईफ इन्शोरन्स टुडे सारखे वर्तमानपत्रे ,काही प्रमुख वेबसाइट वापरल्या आहेत.या सर्व माहितीचे विश्लेषण करण्याकरिता टक्केवारी ,दर ,वाढीचा दर ,सहगुणक यासारख्या सांख्यिकीय साधनाचा वापर केला आहे.या लेखामध्ये शेवटी डॉ. सोनीका चौधरी यांनी असे म्हटले आहे की २००० वर्षाच्या पुढील काळात जीवन विमा उद्योगामध्ये सतत वाढ होताना दिसते. त्याचबरोबर जीवन विमा कंपन्यांच्या कार्यालयाची,प्रतिनिधीची,नवीन व्यवसायिक योजना,या योजनातून मिळालेली रक्कम यात सर्वात सतत वाढ होत गेली आहे.याशिवाय जीवन विमा कंपन्यांचा व्यवसाय काही राज्यात आणि प्रदेशात वाढला आहे.खाजगी विमा कंपन्यांना एल.आय.सी शी स्पर्धा करताना अधिक व्यापकतेने बाजारातील विक्री

¹³ Chandarana. Harish. M,(2008)' Performance Evaluation of Life Insurance Corporation of India. A Dissertation submitted in partial fulfillment of the requirement for the degree of Doctor of Philosophy at Department of Commerce & Business Administration, Saurashtra University, Rajkot.

साधनाचा वापर करतात. खाजगी विमा कंपन्यांची आणि एल.आय.सी ची गुंतवणूक पद्धत यामध्ये काही प्रमाणात फरक दिसतो तसेच खाजगी विमा कंपन्या एल.आय.सी शी स्पर्धा करण्यात मागे नाही^{१४}

सोनल पुरोहित यांनी (२०१३) Changes In The Marketing Of LIC By Impact Of Private Insurance Players या लेखात आय.आर.डी.ए च्या स्थापनेनंतर खाजगी जीवन विमा कंपन्यांना भारतीय जीवन विमा व्यवसायात प्रवेश मिळाल्यामुळे सार्वजनिक क्षेत्रातील भारतीय जीवन विमा निगम (एल.आय.सी) कंपनीच्या विपणन व्यवस्थेवर झालेल्या बदलांचा अभ्यास केला आहे आणि कशाप्रकारे एल.आय.सी कंपनीने प्रभावी जाहिरातबाजी ,नवीन विदेशी कार्यालय ,आणि कंपनीच्या विविध चॅनेलची (माध्यम) विभागणी याद्वारे उत्पादन आणि विपणन कार्यात बदल करून बाजारामध्ये एल.आय.सी कंपनीचा हिस्सा वाढवण्यात आणि खाजगी जिवन विमा कंपन्याशी स्पर्धा करण्यात यशस्वी ठरली याचे विवेचन केले आहे.या लेखात लेखकाने काही उददिष्टचे विचारात घेतली होती त्यामध्ये जीवन विमा कंपन्याचे खाजगीकरण करण्यापूर्वी एल.आय.सी कंपनीची विपणन व्यवस्था जाणून घेणे.त्यानंतर एल.आय.सी च्या विपणन व्यवस्थेवर खाजगी जीवन विमा कंपन्याचा परिणाम जाणून घेणे तसेच त्यानंतर एल.आय.सी ने विपणन व्यवस्थेत केलेल्या बदलाची माहिती करून घेणे इ.समावेश आहे.हे संशोधन वर्णनात्मक स्वरूपाचे असून संशोधनाकरिता द्वितीय तथ्य संकलन पद्धतीद्वारा तथ्य संकलन केले आहे त्यामध्ये काही पाठ्यपुस्तके ,राष्ट्रीय आणि आंतरराष्ट्रीय लेख ,एल.आय.सी चे वार्षिक अहवाल आणि दैनिक याचा वापर केला आहे.शेवटी सांराश मध्ये सोनल पुरोहीत यांनी असे म्हटले आहे की,जीवन विमा निगम कंपनीने त्यांच्या विपणन धोरणामध्ये बदल करून स्तुतीयोग्य काम केले आहे.एल.आय.सी कंपनीने खाजगी जीवन विमा कंपन्यांच्या विपणन व्यवस्थेला अतिशय चांगल्या प्रकारे प्रतिउत्तर देवून खाजगी कंपन्यांना बाजारातील अधिक हिस्सा मिळवण्यापासून दूर ठेवले आहे आणि त्यामुळेच एल.आय.सी ला बाजारामध्ये मक्तेदारी अनुभवता आली.एल.आय.सी चे उत्पादने नवीन आणि ग्राहकांना परवडवण्यायोग्य होती ,तसेच कंपनीची प्रभावी

¹⁴ Chaudhary Sonika, Priti Kiran,(2011)' Life Insurance Industry in India-Current Scenario,in International Journal of Management & Business Studies,Vol. 1, Issue 3, ISSN : 2330-9519

जाहिरात ,नवीन बाजारांचा शोध, खाजगी विमा कंपन्यांचा बाजारातील हिस्सा कमी करण्यास मदत करत होते .एल.आय.सी पारंपारिक पद्धतीने कार्य करत असली तरी तिचा हेतु बाजारातील कंपनीची प्रतिमा आणि बाजरहिस्सा मिळवण्याकरिता नवीन विपणन पद्धतीद्वारा कंपनीला पुर्नजीवीत करणे. कंपनीने केलेले हे बदल कंपनीला फलदायी ठरले.^{१५}

विद्याधर पढी (२०१३) Role & Performances of Private insurance Companies in India, in the Post liberalization Era या संशोधन लेखामध्ये २००१-२०१२ उदारीकरणाच्या कालावधीनंतर खाजगी जीवन विमा कंपन्यांची बाजारामधील कामगिरी आणि भूमिका यांचा अभ्यास करण्याचा प्रयत्न करण्यात आला आहे. यामध्ये खाजगी जीवन विमा कंपन्याकडून दलालांना कमिशन स्वरूपात दिलेली रक्कम, योजनाची विक्री ,गोळा केलेला प्रीमियम आणि योजनांच्या संख्येमधील वाढीचा अभ्यास करण्यात आला आहे.तसेच हा लेख भारतातील प्रमुख पाच खाजगी जीवन कंपन्यांमधील विमा व्यवसायाचा तुलनात्मक अभ्यास प्रकाशात आणतो.त्यामध्ये आय.सी.आय.सी आय.प्रुन्डेशियल लाईफ इन्शोरन्स, मॅक्स न्युर्याक लाईफ इन्शोरन्स, बिर्ला सन लाईफ इन्शोरन्स, एस.बी.आय लाईफ इन्शोरन्स, बजाज अलायंस लाईफ इन्शोरन्स, एच.डी.एफ.सी स्टर्डड लाईफ इन्शोरन्स इ.कंपन्याचा समावेश आहे.या अभ्यासामध्ये प्रामुख्याने द्वितीय तथ्य संकलन पद्धतीद्वारा माहिती मिळवली असून त्यामध्ये आय.आर.डी.ए चे अहवाल आणि नियतकालिकांमधील लेख,काही प्रमुख विमा संबंधित वेबसाईट याचा वापर केला आहे मिळवलेल्या माहितीच्या विश्लेषणाकरिता काही प्रमुख संख्याशास्त्रीय पद्धतीचा वापर केला आहे.त्यामध्ये टक्केवारी,वाढीचा दर,सहगुणक (कॉरलेशन) रिग्रेसन इ समावेश आहे तसेच संशोधन अभ्यासाचा कालावधी २००१-१२ असा आहे.अभ्यासाच्या शेवटी विद्याधर पढी यानी असे म्हटले आहे की, अधिकतर खाजगी जीवन विमा कंपन्यांच्या व्यवसायात २००१-१२ या कालावधीमध्ये विलक्षणीय (सार्थ) वाढ झालेली दिसते मात्र शेवटच्या दोन वर्षात काही कंपन्याचा व्यवसाय काही प्रमाणात कमी झालेला दिसतो. त्यामध्ये बजाज अलायंस आणि आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल कंपन्याचा समावेश आहे.सर्व कंपन्या सुरवातीच्या वर्षामध्ये कंपन्यांनी गोळा केलेल्या प्रीमियमची उच्च टक्केवारी कमिशन म्हणून खर्च केलेली

¹⁵ Sonal Purohit ,(July 2013), Changes In The Marketing Of LIC By Impact Of Private Insurance Players,International Journal of Marketing, Financial Services & Management Research ,Vol.2, issue. 7, ISSN -2277- 3622

होती परंतु एकदा का कंपन्याचा व्यवसाय स्थिर झाला की ही टक्केवारी कमी केलेली दिसते.फक्त एस. बी.आय कंपनी त्यास अपवाद आहे.कंपनी प्रारंभिक कालावधीमध्ये गोळा केलेल्या प्रीमियमचा खूप च कमी टक्केवारी कमीशन खर्च (दलालावर, मध्यस्थावर होणारा खर्च) म्हणून खर्च करत होती परंतु काही कालावधीनंतर कंपनीने कमिशन खर्चाच्या टक्केवारीत वाढ केलेली आहे.भारतातील सर्व खाजगी जीवन विमा कंपन्यांची एकूणच कामगिरी खूपच समाधानकारक आहे आणि बाजारामध्ये अधिक जास्त प्रमाणात गुंतणूक करण्याकरिता गती देणे आवश्यक आहे.¹⁶

श्रीनिवास राव चिलुमुरी, (२०१३) Indian Insurance Industry –Perfomunce Of SBI Life Insursnce या लेखात श्रीनिवास राव चिलुमुरी यांनी असे म्हटले आहे की, अनेक संशोधक आणि संशोधन संस्थानी भारतीय विमा उद्योगाचा अभ्यास केला आहे परंतु त्यांनी एस.बी. आय जीवन विमा कंपनीवर लक्ष केंद्रीत केले नाही.हा संशोधन लेख ती कमी भरून काढण्याचा प्रयत्न करत आहे.या संशोधनाचा मुख्य उद्देश भारतीय विमा उद्योगामधील वाढीचा आणि एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीच्या बाजारातील महत्वपूर्ण कामगिरीच्या मुल्याकांचा खुलासा करणे.या लेखामध्ये मुल्यांकनाच्या हेतुकरिता विमा उद्योग दोन भागात विभागला गेला आहे प्रथम भागात भारतीय विमा उद्योगाच्या स्थितीची चर्चा केली आहे तर दुसऱ्या भागात एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीच्या बाजारातील कामगिरीचा अभ्यास केला आहे.संशोधन कालावधी २००६-१२ हा असून यात द्वितीय तथ्य संकलन पद्धतीद्वारा माहिती मिळवली आहे. संशोधनासाठी निर्धारित कालावधीत जीवन विमा आणि साधारण विमा यामध्ये तुलना केली तेव्हा श्रीनिवास राव चिलुमुरी यांना असे आढळून आले की जीवन विमा कंपन्यांची ऋणात्मक वाढ तर साधारण विमा कंपन्याची धनात्मक वाढ झाली होती.यावर त्यांनी असे सुचवले की भारत सरकारने या दोघांच्या वृद्धीमध्ये वाढ करण्याकरिता आवश्यक उपाययोजनावर लक्ष केंद्रीत करणे तसेच सार्वजनिक क्षेत्रातील आणि खाजगी जीवन विमा व्यवसायात संयुक्त एजंट आणि दलालामार्फत प्रीमियममध्ये वाढ करण्यासाठी लक्ष केंद्रीत करणे तर साधारण जीवन विमा व्यवसायात कंपन्यांचा प्रीमियम वाढवण्याकरिता संयुक्त एजंटच्या उपयोगितेत वाढ करणे. २००६-२००७ ते २०११-१२ या मुल्यांकन कालावधीत एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीने हेवा वाटेल

¹⁶ Vidyadhar Padhi ,(2013), Role & Performances of Private insurance Companies in India, in the Post liberalization Era,International Journal of Engineering, Business and Enterprise Applications (IJEBA), ISSN NO 2279-0039,

अशी वाढ दर्शवली आहे.त्यामुळे खाजगी विमा क्षेत्रामधील एस.बी.आय कंपनीचा हिस्सा वाढला आहे तर एकूण विमा बाजारातील बाजार हिस्सा कमी झाला आहे.एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीने आपल्या नफ्यामध्ये वाढ करण्याकरिता आवश्यक उपाययोजना केल्या पाहिजे त्यामध्ये वैयक्तिक विमा भागात प्रत्यक्ष विमा विक्री,दलालामार्फत प्रीमियम वाढवण्यासाठी प्रयत्न करणे तसेच समूह विभागात दलाल आणि वैयक्तिक एजंट यांच्या कामगिरीत सुधारणा करून प्रीमियम वाढवणे तसेच संशोधकाला संस्था आणि बँक विमा यामध्ये विमा वितरण टक्केवारी ऋणात्मक दिसून आली त्यामध्ये सुधारणा करण्याची आवश्यकता आहे. याव्यतिरिक्त संशोधकाला असे आढळले की, कंपनीकडून विमाधारकांना दिलेला लाभ उत्तम आहे आणि एकूण योजनेपैकी २२ टक्के योजना ग्रामीण भागाकडून आलेल्या आहेत.एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीकडून विक्री केलेल्या योजनेमध्ये आरोग्य विमा योजना संख्या कमी असून त्यामध्ये वाढ करण्यासाठी प्रयत्न करणे आणि सर्वात शेवटी संशोधकाने सारांश मध्ये असे म्हटले आहे एस.बी.आय चे ७४ समभाग असल्याने भारत सरकारने एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीच्या विकासाकरिता वाढीव मदत केली पाहिजे ते ही अॅब्रॉड आणि भारतातील जीवन विमा धारकांच्या गरजेला आधार म्हणून.^{१७}

एस.चौदबाशा आणि विजय कुमार (२०१४) Growth And Performance Life Insurance Industry Indian.या लेखात एस. चौदबाशा आणि विजय कुमार यांनी भारतीय जीवन विमा उद्योगाची बाजारातील कामगिरी आणि वाढ याचा अभ्यास करण्याचा प्रयत्न केला आहे. त्यामध्ये त्यांनी सुरवातीला भारतीय विम्याचा इतिहास, विम्याची धोरणे,आय.आर.डी.ए ची स्थापना, भारतीय विम्याची घनता याविषयी माहिती दिली आहे.त्यांनंतर त्यांनी जागतिक विमा बाजारातील काही प्रमुख देशांच्या प्रीमियम वाढीच्या दरात २०१२-२०१३ मध्ये झालेल्या बदलाचे स्पष्टीकरण केले आहे त्याचबरोबर भारतीय जीवन विमा क्षेत्रात २०१२-१३ मध्ये एकूण प्रीमियमच्या उत्पत्नामध्ये झालेल्या वाढीचा आणि घटीचा अभ्यास केला आहे.त्यामध्ये सार्वजनिक आणि खाजगी जीवन विमा क्षेत्रात झालेल्या चढ-उताराचा अंतर्भाव आहे. तसेच जीवन विमाउद्योगात २०१२-१३ मध्ये नफ्यामध्ये झालेल्या चढ-उताराचा अभ्यास केला आहे याशिवाय जीवन विमा उद्योगातील खाजगी आणि

¹⁷ Dr.Srinivasa Rao Chilumuri, (Feb-2013) ,Indian Insurance Industry –Perfomunce Of SBI Life Insursnce, International Journal of Management Research (IJM), Volume 4, Issue 1, ISSN 0976-6502 (Print) ISSN 0976-6510 (Online)

सार्वजनिक क्षेत्रात २००१-१३ या १२ वर्षांच्या कालावधीत नवीन जारी केलेल्या योजनांच्या संख्येत आणि प्रीमियम उत्पन्नात झालेल्या चढ-उतारांचा वाढीच्या दराद्वारे स्पष्टीकरण केले आहे.या संशोधन लेखासाठी आवश्यक असणारी माहिती द्वितीय तथ्य संकलन पद्धतीद्वारा गोळा करण्यात आली आहे असून त्यामध्ये आय.आर.डी.ए ने वेळोवेळी प्रकाशित केलेले वार्षिक अहवाल ,पुस्तके, विम्यासंबंधीत प्रकाशित लेख याचा वापर केला आहे तसेच मिळवलेली माहितीचे विश्लेषण करण्याकरिता मीन, स्टॅंडर्ड डेव्हिशन आणि टी-व्हल्यु यासारख्या सांख्यिकीय साधनाद्वारे विश्लेषण केले आहे.संशोधनाचा कालावधी २००१-१३ असा १२ वर्षांचा आहे.लेखाच्या शेवटी विजय कुमार आणि चौदबाशा यांनी असे म्हटले आहे की, २०१२-१३ मध्ये २४ जीवन विमा कंपन्या असून १७ कंपन्यांनी निव्वळ लाभ अहवाल सादर केले. त्यामध्ये एल.आय.सी चा निव्वळ लाभ २०१२-१३ मध्ये मागिल वर्षाच्या तुलनेने ६.४६ टक्क्याने वाढ दर्शवतो तर २०१०-११ मध्ये नवीन विक्री झालेल्या योजनांच्या संख्या ४.७० टक्क्याने घसरली त्याचबरोबर खाजगी क्षेत्राच्या बाबतीत २००२-०३ मध्ये विक्री झालेल्या एकूण योजनांची संख्या ८.२५ लाख असून ती २००३-०४ मध्ये १६.५८ लाख झाली.भारतीय जीवन विमा उद्योगात २०१०-११ आणि २०१२-१३ या कालावधीत लक्षणीय घट अनुभवली.२०१२-१३ या कालावधीत संपूर्ण जीवन विमा उद्योगाची एकूण प्रीमियमच्या दृष्टीकोनातून ऋणात्मक नोंद झालेली दिसते.^{१८} खूप

विकास शर्मा आणि सुधिनधर सिंह चव्हाण (२०१३) A Comparative Study of Public & Private Life Insurance या लेखात भारतातील जीवन विमा उद्योगातील खाजगी आणि सार्वजनिक क्षेत्रातील जीवन विमा व्यवसायाचा तुलनात्मक अभ्यास केला आहे.या संशोधनाचा मुख्य उद्देश खाजगी आणि सार्वजनिक क्षेत्रातील जीवन विमा कंपन्यांचा तुलनात्मक अभ्यास करणे.या लेखात संशोधन अध्ययनासाठी द्वितीय तथ्य संकलन सामुग्रीद्वारा माहिती गोळा करण्यात आली आहे. त्यामध्ये आय.आर.डी.ए.चे वार्षिक अहवाल ,राष्ट्रीय आणि आंतरराष्ट्रीय लेख आणि लाईफ इन्श्योरन्स टुडे याचा कुशलतेने वापर करण्यात आला आहे याशिवाय काही जीवन विमाशी संबंधीत वेबसाईटचा वापर करण्यात आला आहे.संशोधन अध्ययनासाठी संशोधकाने २००६-०७ तसेच

¹⁸ S Chandbasha., M. Vijay. Kumar (2014) Growth And Performance Life Insurance Industry, Indian International Journal of Arts And Science Research ,ISSN No. 2393 – 9532,Journal home page: www.ijasrjournal.com

२०११-१२ या वार्षिक कालावधीतील माहिती उपयोगात आणली आहे मिळालेल्या माहितीचे विश्लेषण करण्याकरिता रेशो, ग्रोथ रेट, टक्केवारी, सहगुणक यांसारख्या सांख्यिकीय पद्धतीचा वापर केला आहे. संशोधनाद्वारे लिहलेला हा लेख वर्णनात्मक स्वरूपाचा आहे. या लेखात शेवटी सांराश मध्ये असे स्पष्ट केले आहे की, जीवन विमा कोणत्याही आर्थिक बाजाराचा मुख्य भाग होणे म्हणजेच दिर्घकालीन उत्पन्नामध्ये वाढ करण्याकरिता उत्पन्न स्रोतांची भरपुर संधी मिळणे. भारतामध्ये विमा क्षेत्राच्या खाजगीकरणातून एल.आय.सी च्या विकासावर परिणाम होण्याची भिती होती. या अभ्यासात अभ्यासक असे दाखवतो की विमा बाजारात खाजगी क्षेत्राचा प्रवेश होवून एल.आय.सी गुंतवणूकीत वरचढ ठरली आहे. खाजगी कंपन्यांनी सतत त्यांचा भागभांडवल वाढवण्याचा प्रयत्न केला आहे. जेव्हा एल.आय.सी बरोबर खाजगी कंपन्यांना स्पर्धा करायची असते तेव्हा विपणन विस्ताराद्वारे नवीन व्यवसाय पद्धतीचा वापर केला जातो. खाजगी कंपन्या आणि एल.आय.सी यांच्यामध्ये गुंतवणूकीच्या पद्धतीत काही प्रमाणात फरक दिसतो. याशिवाय खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा स्तोवेन्सी रेशो नुकसानीतून जात असतानाही एल.आय.सी पेक्षा जास्त आहे. एल.आय.सी मध्ये मृत्यू दाव्याची सुविधा खाजगी जीवन विमा कंपन्यापेक्षा उत्तम आहे.^{१९}

सी.बालाजी यांनी (२०१५) Customer awareness and satisfaction of life insurance policy holders with reference to Mayiladuthurai town. या लेखात जीवन विमा उद्योगातील जीवन विमा योजना स्वीकारणाऱ्या विमाधारकांचे समाधान आणि ग्राहक जागृकता यांचा अभ्यास मेलेंद्रे शहराच्या संदर्भात केला आहे. या अभ्यासामध्ये त्यांनी काही उद्यिष्टे विचारात घेतली आहे त्यामध्ये विमा कंपन्याविषयी लोकांमध्ये जागृकता निर्माण करणे, विमा योजनाविषयी लोकांची जागृकता शोधणे, विमा धोरणांना धरून चालणाऱ्या खाजगी जीवन विमा कंपन्यांमधून जाताना ग्राहकांना मिळणाऱ्या समाधानाची पातळी शोधणे, अभ्यासाद्वारे मिळालेल्या निष्कर्षांवरून योग्य सूचना देणे. या उद्यिष्ट्यांच्या पूर्तीसाठी आवश्यक माहिती गोळा करण्यासाठी अभ्यासकाने प्राथमिक आणि पद्धतीचा वापर केला आहे. प्राथमिक पद्धतीत माहिती प्रत्यक्ष विमाधारकांकडून गोळा करण्यात आली आहे तर द्वितीय तथ्य संकलन पद्धतीत माहिती आय.आर.

¹⁹ Vikas Sharma, Sudhinder Singh Chavan (January 2013) A Comparative Study of Public & Private Life Insurance, Indian Journal OF Applied Research, Volume : 3, Issue : 1, ISSN No- 2249-555X

डी.ए.चे वार्षिक अहवाल ,राष्ट्रीय आणि आंतरराष्ट्रीय लेख, नियतकालिके ,वेबसाईट आणि पुस्तके याद्वारे मिळवली आहे.अभ्यासामध्ये सी बालाजी यांना असे आढळले की,सर्वेक्षणात १०० टक्के लोकांना जीवन विम्याची माहिती होती, जवळपास ८७ टक्के प्रतिसाद देणारे हे एजंटच्यामार्फत विमा योजनाविषयी माहिती करण्याकरिता आले होते ,प्रतिसाद देणाऱ्यामध्ये पैसे परत योजना आणि एन्डोलमेंट योजना घेण्याला पसंती देत,जवळपास सर्व लोकांना एल.आय.सी आणि खाजगी क्षेत्रातील जीवन विमा कंपन्यांची माहिती होती.यावर सी बालाजी यांनी काही उपाययोजना सुचवल्या आहेत त्यामध्ये विमा कंपन्यांनी जुने ग्राहक आणि नवीन ग्राहकांना आकर्षित करण्यासाठी जाहिरातीबरोबर नवीन पद्धतीचा अवलंब करावा,बाजाराचे वेळोवेळी सर्वेक्षण करावे,सरकारी कार्यालयामध्ये विमा योजनाविषयी वेळोवेळी जागृकता कार्यक्रम भरवणे.सारांशामध्ये अभ्यासकाने असे म्हटले आहे की विमा क्षेत्र भारतातील महत्वाचे क्षेत्र असून जवळपास ते २.३ टक्यापर्यंत पोहचले आहे जे विकसित राष्ट्रात ६.१५ टक्यापर्यंत पोहचले आहे.भविष्यात भारतात विमा उत्पादनांची फार मोठी मागणी निर्माण होणार आहे.संशोधनाद्वारे केलेला हा अभ्यास जीवन विमा व्यवसाय समजून घेणाऱ्याला अत्यंत लाभदायक ठरेल.^{२०}

एम.वेंकटेश यांनी एप्रिल (२०१३) A Study Of “Trend Analysis In Insurance Sector In India”या लेखात भारतामधील विमा उद्योगाच्या म्हणजेच जीवन विमा आणि साधारण विमा प्रवृत्तीच्या विश्लेषणाचा अभ्यास केला आहे.त्यासाठी त्यांनी काही उद्दिष्टे विचारात घेतली आहे त्यामध्ये जगातील विम्याची घनता जाणून घेणे आणि तिचा भारतीय विमा घनतेशी संबंध जोडणे ,भारतीय विमा क्षेत्राची वृद्धी समजून घेण्यासाठी विमा हप्ताचा (प्रीमियम) कल जाणून घेणे,इ उद्दिष्ट्यांचा समावेश आहे.संशोधन अभ्यासाचा कालावधी २००२-०१२ असा १० वर्षांचा असून संशोधनासाठी आवश्यक माहिती द्वितीय तथ्य संकलन पद्धतीद्वारे गोळा करण्यात आली आहे. या अभ्यासामध्ये विमा क्षेत्राच्या अपयशाची कारण स्पष्ट केली आहे. त्यामध्ये भारतीय लोकांच्या निरक्षरतेमुळे विमा योजनाविषयी अज्ञान दिसते तसेच जवळपास ४५ टक्यापेक्षा जास्त लोक दारिद्रेषेखाली राहतात जे विम्याचा विचार ही करू शकत नाही.विमा योजना विषयी लोकांच्या मनात

²⁰ C.Balaji (2015)Customer Awareness And Satisfaction Of life Insurance Policyholders With Reference To Mayiladuthurai Town ,International Journal of Multidisciplinary Research and Development; 2(1) : 145-147,e-ISSN-23494182,p-ISSN-23495979

चुकीच्या समजुती आहेत इतर विकसित देशाच्या तुलनेने भारत विकसनशील देश असल्याने भारतात विम्याची घनता कमी आढळते. विमा एजंटना विमा योजना मोठ्या प्रमाणात विक्री करणे शक्य झाले नाही. विमा योजना परिपक्व झाल्यानंतर विम्याचे लाभ आणि फायदे मिळवण्याकरिता होणारी दिरंगाई लोकांना विमा काढण्यास परावृत्त करते तसेच अभ्यासकाने विमा क्षेत्राचे भविष्यातील महत्व स्पष्ट केले आहे. त्यात विमा भारतातील उद्योगधंदे आणि व्यापारास धोक्यापासून, विचलतेपासून आणि सामाजिक अस्थिरतेपासून संरक्षण देवून आर्थिक वृद्धीचा दर ट टक्के ठेवण्यास मदत करतो. वाढत्या सेवा क्षेत्राच्या आणि वाढत्या धोक्याच्या पातळीस विमा मदत करू शकते. अनुभवी विमा तज्ञाद्वारे बाजारातील धोका कमी करून आणि नियंत्रित करून राष्ट्रीय संपत्ती टिकवण्यासाठी विमा उद्योग मदत करू शकतो इतर वित्तीय संस्थाप्रमाणे विमा कंपन्या विमा क्षेत्रातील बचती गोळा करतात अर्थव्यवस्थेतील उपलब्ध वित्तीय संपत्ती आवश्यक गुंतवणूकीकडे वळवण्याचे काम विमा क्षेत्र करते. भारतातील मोठमोठे उद्योग एल.आय.सी आणि जी.आय.सी यांच्या सल्लामसलतानुसार चालतात. शेवटी सांराशामध्ये एम.वेंकटेश यांनी असे म्हटले आहे की, भारतामध्ये विमा क्षेत्र अधिक व्यापक प्रमाणात वृद्धीगत होत आहे या अभ्यासातील विश्लेषणावरून असे समजते की, विमा क्षेत्राचा कल वाढला आहे. त्यामुळे वर्षानुवर्षे त्यामध्ये वाढ होत असूनही याचे वाईट वाटते की इतर जगाच्या तुलनेने भारतात विम्याची घनता कमी आहे परंतु त्याचबरोबर भारतात विम्याच्या घनतेत वाढ होत असून विमा क्षेत्र मोठ्या प्रमाणात वाढत आहे.²⁹

अंजू वर्मा आणि रेनू बाला (२०१३) The Relationship between Life Insurance and Economic Growth: Evidence from India या लेखामध्ये भारतातील जीवन विमा आणि आर्थिक वाढ या दोघांमधील संबंधांचा अभ्यास केला आहे. त्यासाठी जीवन विम्याचा प्रतिनिधी म्हणून एकूण जीवन विमा प्रीमियम आणि एकूण जीवन विमा गुंतवणूक यांचा वापर केला आहे तर आर्थिक वाढीचा प्रतिनिधी म्हणून जी.डी.पी (सकल घरेलू उत्पादन) यांचा आधार घेतला आहे. संशोधन अभ्यासाचा मुख्य उद्देश जीवन विमा क्षेत्र आणि सकल घरेलू उत्पादन जी.डी.पी या दोघांमधील महत्वपूर्ण संबंधाचा अभ्यास करणे हा आहे. हे संशोधन प्रयोगात्मक स्वरूपाचे असून द्वितीय तथ्य

²¹ M.Venkatesh (2013) A Study Of "Trend Analysis In Insurance Sector In India" The International Journal Of Engineering And Science (IJES), Volume-2, Issue-6, ISSN (e): 2319 – 1813 ISSN (p): 2319 – 1805

संकलन पद्धतीवर आधारलेला आहे. त्यामध्ये भारतीय विमा संख्याशास्त्रीय हस्तपुस्तिका,आय.आर.डी. ए चे वार्षिक अहवाल आणि आर्थिक सर्वे यांचा वापर करण्यात आला आहे.याशिवाय मिळालेल्या माहितीच्या विश्लेषणाकरिता व्हॅरिएबल मॉडेल,ची स्क्वेअर-टेस्ट, मीन ,मीड, मिडीयन ,प्रोबॅबिलिटी ,स्क्वेअर रिग्रेशन मॉडेल याचा उपयोग करण्यात आला आहे.या अभ्यासाच्या महत्वामध्ये त्यानी असे म्हटले आहे की, आतापर्यंत आर्थिक वाढीचा बँकींग आणि शेअर मार्केट क्षेत्राबरोबर तुलना करण्यात आली आहे परंतु आर्थिक वाढीमध्ये विमा क्षेत्राच्या भूमिकेचा अभ्यास खूप कमी झाला आहे.विमा क्षेत्राची जागतिक वाढ आणि भारतीय सरकारच्या कार्यवाहीचा प्रभाव भारतीय अर्थव्यवस्थेवर महत्वाचे संकेत स्पष्ट करते. हे तथ्य भारतात या प्रायोगिक मुद्द्यावर परिक्षण करण्यास उपयोगी ठरते. अभ्यासाच्या शेवटी संशोधकाने सांराशमध्ये असे म्हटले आहे की, जीवन विमा भारताच्या आर्थिक वाढीवर सकारात्मक आणि लक्षणीय असा दोन्ही प्रभाव दर्शवतो या संशोधनात संशोधकाने नल हायपोथेसिस नाकारले आहे.सध्याच्या स्थितीत भारतामध्ये विमा उतारवण्यायोग्य लोकसंख्या असून जीवन विमा क्षेत्राकरिता ही चांगली संधी आहे.या अभ्यासाच्या भविष्यकालिन महत्वामध्ये त्यानी म्हटले आहे की, यापुढील संशोधन निर्धारित केलेल्या दिशेनुसार करण्याची गरज आहे फक्त त्यामध्ये समीकरण पद्धत, वेक्टर ऑटो-रिग्रेशन,ग्रॅनजर कॅसुअलिटी ,कॉन्टिग्रेशन यासारख्या विविध सांख्यिकीय पद्धती आणि विविध कालावधीचा वापर करणे आवश्यक आहे त्यातून मिळणारा परिणाम हा या अभ्यासापेक्षा चित्तवेधक असेल.^{२२}

मनोज शर्मा आणि नवदीप कोर (२०१५) Foreign Direct Investment: A Study On Indian Private Life Insurance Companies यांनी या लेखात थेट विदेशी गुंतवणूकीचा भारतातील खाजगी जीवन विमा कंपन्यांच्या बाजारातील कामगिरीवर होणारा परिणाम याचा अभ्यास करण्यात आला आहे.या अभ्यासाचा मुख्य उद्देश भारतातील खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा व्यवस्थापण खर्च, व्यवसाय विस्तार,नफा आणि तोटा,एकूण प्रीमियम यासारख्या घटकांवर थेट विदेशी गुंतवणूकीच्या परिणामचे विश्लेषण करणे तसेच जीवन विमा क्षेत्राची बाजारातील कामगिरी सुधारण्याकरिता सूचना देणे हा आहे.त्यासाठी आवश्यक माहिती द्वितीय तथ्य संकलन पद्धतीद्वारा

²² Anju Verma and Renu Bala, (2013), The Relationship between Life Insurance and Economic Growth: Evidence from India ,Global Journal of Management and Business Studies, Volume 3, Number 4, ISSN 2248-9878 pp. 413-422, <http://www.ripublication.com/gjmbms.htm>.

गोळा करण्यात आली असून द्वितीय तथ्य संकलन पद्धतीमध्ये आय.आर.डी.ए शी संबधित उपलब्ध माहिती, विमा कंपन्यांच्या प्रमुख वेबसाइट, जर्नल (नियतकालिके) याचा वापर करण्यात आला आहे. तसेच मिळालेल्या माहितीचे विश्लेषण करण्याकरिता रिग्रेशन,डेविटेशन,मीन,R- स्क्वेअर,कॉरलेशन (सहगुणक) यासारख्या संख्याशास्त्रीय पद्धतीचा उपयोग करण्यात आला आहे.अभ्यासाच्या शेवटी सांराशामध्ये संशाधकाने असे म्हटले आहे की भारतीय खाजगी जीवन विमा कंपन्यांची बाजारातील कामगिरी आणि संक्षिप्त मध्ये विमा क्षेत्राचा इतिहास यांचे विश्लेषण केल्यानंतर हे स्पष्ट होते की थेट विदेशी गुंतवणूकीच्या प्रमाणात वृद्धी एक महत्वपूर्ण आणि आवश्यक पाउल होते.जागतिक विमा कंपन्या भारतीय विमा बाजाराकडे आकर्षित होत आहे कारण एकूण लोकसंख्येपैकी खूप लहान हिस्साला विमा बाजार विमा संरक्षण देत आहे.याशिवाय भारतासारख्या विकसनशील देशात विकसित बाजार निर्माण करण्याकरिता मोठ्या कंपन्या पुढे येत आहेत. विदेशी समभागात ४६ टक्क्यांच्या वाढीबरोबर भारतीय उद्योजकांना विदेशी भाडंवल मिळेल आणि येणाऱ्या वर्षात विमा क्षेत्राची व्याप्ती वाढेल तसेच भारतात कॉरपोरेट कंपन्यांच्या शाखा स्थापित होतील याचा परिणाम असा होईल की एल.आय.सी चा जीवन विमा बाजारातील हिस्सा कमी होवू शकतो याचाच अर्थ अर्धशहरी आणि ग्रामीण भागात खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचे स्थान मजबुत होईल.शेवटी लेखकाने काही सूचना दिल्या आहेत त्यामध्ये बाजारामध्ये निरोगी स्पर्धा निर्माण करण्याची गरज आहे.विमा कंपन्यांनी केवळ कर बचत योजना न पुरवता प्रभावी जोखमीला संरक्षण देणाऱ्या विमा योजना पुरवणे त्यामुळे ग्राहक विमा व्यवसायात गुंतवणूक करण्यास प्रात्याहित होतील ,नवीन उत्पादने ,नैतिक विक्री,माहितीचा प्रसार याद्वारे विमाधारकामध्ये विश्वास निर्माण करण्याची गरज आहे.जीवन विमा क्षेत्राला भारतात अनुकूल सुधारणा आणि ग्राहकांशी प्रतिबद्धता याबरोबर एक उज्वल भविष्य अपेक्षित आहे.^{२३}

विरेद्रं बाळकृष्ण वडेर यांनी (जुलै २०१५) भारतीय आर्युविमा महामंडळ एक आर्थिक विश्लेषण (कोल्हापूर विभागाच्या संदर्भात सन २००९-२०१०) या विषयावर केलेल्या संशोधनात भारतातील सार्वजनिक क्षेत्रातील प्रमुख जीवन विमा कंपनी एल.आय.सी चे कोल्हापूर विभागाच्या संदर्भात सन २००९-२०१० या १० वर्षांच्या कालावधीकरिता विश्लेषण केले आहे.या संशोधनात एल.

²³ Manoj Sharma1 , Navdeep Kaur, (June, 2015), Foreign Direct Investment: A Study On Indian Private Life Insurance Companies ,International Journal of Research in Finance and Marketing (IJRFM),Volume 5, Issue 6, (ISSN 2231-5985).

आय.सी च्या कोल्हापूर विभागात येणाऱ्या शाखाचाच अभ्यास करण्यात आला असून इतर तीन खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा म्हणजेच आय.सी.आय.सी.आय,एच.डी.एफ.सी स्टर्डड आणि रिलायंस लाईफ या जीवन विमा कंपन्यांचा कोल्हापूर विभागाच्या संदर्भात अभ्यास करण्यात आला आहे.या संशोधनात वडेर यांनी काही उद्येष्टचे विचारात घेतली आहेत त्यामध्ये कोल्हापूर विभागात कार्यरत असलेल्या एल.आय.सी आणि इतर विमा आणि जीवन विमा कंपन्यांचा आढावा घेणे,भारतीय जीवन विमा महामंडळाचा ग्रामीण भागातील विमा विक्री व्यवसायाचा विकास अभ्यासणे,खाजगी जीवन विमा कंपनीच्या विमा व्यवसायाचा अभ्यास करणे,जीवन विमा खरेदी करणाऱ्या विमाधारकाचे योजना खरेदी मागील भूमिका जाणून घेणे,ग्रामीण आणि शहरी भागातील रहिवांशाचा आर्युविमा खरेदीमागील भूमिका जाणून घेणे.कोल्हापूर विभागातील शहरी आणि ग्रामीण विमा विमाधारकांच्या गुंतवणूकीचा आढावा घेणे इ उद्येष्ट्याचा समावेश आहे.या उद्येष्ट्यांच्या पूर्तीसाठी संशोधकाने प्राथमिक आणि द्वितीय तथ्य संकलन पद्धतीचा वापर केला आहे प्राथमिक तथ्यामध्ये माहिती विमाधारकांच्या मुलाखती ,कौंटुबिक जणगणना नमुना (ग्रामीण व शहरी) नोकरदार वर्गाच्या मुलाखती, शाखाधिकारी विकास अधिकारी यांच्याशी चर्चा याद्वारे मिळवली आहे तर द्वितीय तथ्य संकलन पद्धतीत माहिती एल.आय.सी चे वार्षिक अहवाल,संशोधन अहवाल,पुस्तके, महाराष्ट्र राज्य आर्थिक समालोचन अहवाल,टिच्ही चॅनलवरील अहवाल आणि बातम्या, विमा वार्ता मासिक आणि विम्याशी संबंधित प्रमुख वेबसाईट याद्वारे मिळवली गेली आहे. मिळवलेल्या तथ्याचे विश्लेषण करण्याकरिता मध्य, प्रमाण, विचलन, सहसंबंध इ. सांख्यिकीय एसपीएसएस या संगणक प्रणालीचा वापर करण्यात आला आहे तसेच योग्य त्या ठिकाणी आकृत्या, नकाशे ,आलेख यांचा वापर करण्यात आला आहे.प्रस्तुत संशोधनाची व्याप्ती कोल्हापूर विभागापुरतीच मर्यादित असून संशोधकाने कोल्हापूर विभागातील एल.आय.सी च्या १८ शाखा, आय.सी.आय.सी.आय कंपनीच्या ४ शाखा,एच.डी.एफ.सी स्टर्डड कंपनीच्या २आणि रिलायंस लाईफ कंपनीच्या ३ शाखातील विमाधारकांची हेतुपरस्पर निवड करण्यात आली आहे.संशोधनाच्या शेवटी वडेर यांनी काही निष्कर्ष काढली आहेत त्यामध्ये त्यांना आढळले की, अधिकतर विमेदार हे शहरी भागातील असून पुरुषामध्ये विमा काढण्याचे प्रमाण अधिक आहे तर स्त्रीयांमध्ये हे प्रमाण खूप कमी दिसते. एकूण विमाधारकांपैकी २६ ते ४५ वयोगटातील संख्या अधिक असून ६० वयोगटातील व्यक्तीची संख्या अत्यल्प दिसून येते तसेच विमाधारकांपैकी नोकरदारवर्गाचे आणि मध्यमवर्गाचे प्रमाण अधिक

दिसून येते.त्यावर वडेर यांनी काही सुचना दिल्या आहेत त्यामध्ये कमी वयात विमा खरेदी करण्यास व्यक्तीस विमा कंपन्यांनी प्रवृत्त करणे आवश्यक आहे.आर्थिकदृष्ट्या दुर्बल घटकातील ग्राहकांना अडचणीच्या काळात विमा हप्ते भरता आले नाही तरी विमा संरक्षण चालू राहिल अशा योजना असाव्यात.ग्रामीण भागात बँक पोहचल्यामुळे बँकाद्वारे विमा विक्री आणि जीवन विमा विषयक माहिती देणारा स्वतंत्र कक्ष उभारणे. विमा मध्यस्थांनी ग्राहकांच्या गरजा लक्षात घेवून त्यांच्या गरजेनुसार विमा योजनांची विक्री करणे आवश्यक आहे.^{२४}

या अभ्यासामध्ये संशोधक प्रामुख्याने “भारतामध्ये जीवन विमा पुरवण्याच्या प्रमुख खाजगी कंपन्यांच्या आर्थिक प्रगतीचे मुल्यमापन.”या विषयामध्ये २००७ आणि २०१३ या ६ वर्षांच्या कालावधीत भारतातील खाजगी जीवन विमा उद्योगातून निवडलेल्या चार खाजगी जीवन विमा कंपनीच्या कार्यात ,गुंतवणूकीत, विकासात, कशाप्रकारे आर्थिक आणि व्यवसायायीक बदल होत गेले आहे हे स्पष्ट करण्याचा प्रयत्न केला आहे. तसेच या कंपन्यांच्या विविध जीवन विमा योजनांचा अभ्यास करण्यात आला आहे.या अभ्यासामध्ये संशोधक तथ्य संकलन करण्याकरिता द्वितीय तथ्य संकलन पद्धतीचा वापर केला आहे.या अभ्यासाद्वारे संशोधकाने स्पष्ट केले आहे की निवडलेल्या खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा व्यवसाय, निवडलेल्या क्षेत्रात म्हणजेच भारतात वाढत आहे. लोकांना जीवन विम्याचे महत्व समजू लागले आहे आणि वाढत्या विकासाबरोबर या क्षेत्रात विमा एजंट स्वरूपात रोजगारही वाढत आहे.

३.३ समारोप

शेवटी असे म्हणता येईल की, हे प्रकरण अभ्यासकासाठी अत्यंत महत्वाचे असून या प्रकरणामधील संशोधन विषयाशी निगडित अनेक अनुभवी आणि तज्ञ लोकांनी लिहिलेले प्रबंध, लेख याचा आढावा घेतल्यानंतर,संशोधनाची योग्य रूपरेषा ठरवण्यात तसेच संशोधनासाठी काही महत्वपूर्ण

^{२४} विरेद्रं बाळकृष्ण वडेर (जुलै-२०१५),भारतीय आर्युविमा महामंडळ एक आर्थिक विश्लेषण,(कोल्हापूर विभागाच्या संदर्भात सन २००१-२०१०),सामाजिक शास्त्रे विद्याअंतर्गत अर्थशास्त्र विषयाच्या विद्या वाचस्पती पीएच.डी पदवीसाठी सादर ,टिळक महाराष्ट्र विद्यापीठ ,पुणे.

माहिती मिळण्यास तसेच मिळालेल्या माहितीचे त्यांनी कशाप्रकारे विश्लेषण केले आहे आणि संशोधनातून त्यांना काय निष्कर्ष मिळाले आहेत याशिवाय त्यांनी मांडलेल्या सूचना या सर्व घटकांचा अभ्यास केल्यानंतर त्यातून अभ्यासकास पुढील कार्य करण्यास मौलाचे मार्गदर्शन मिळाले.

प्रकरण चौथे

भारतातील जीवन विमा उद्योग

- ४.१ प्रस्तावना
- ४.२ जीवन विमा म्हणजे काय
- ४.३ जीवन विम्याचे प्रकार
- ४.४ जीवन विमा स्वीकारण्याचे लाभ
- ४.५ भारतामध्ये जीवन विम्याचे वितरण
- ४.६ जागतिक पातळीवरील जीवन विमा उद्योग
- ४.७ भारतातील जीवन विमा उद्योगाचा इतिहास
 - अ) सार्वजनिक क्षेत्र
 - ब) खाजगी क्षेत्र
- ४.८ भारतातील जीवन विमा उद्योगाचे आर्थिक विश्लेषण
- ४.९ समारोप

प्रकरण - ४

भारतातील जीवन विमा उद्योग

४.१ प्रस्तावना

भारतामध्ये जीवन विमा उद्योग जवळपास १९३ वर्षे जूना आहे.आज जगामध्ये जीवन विमा व्यवसायातील १५६ प्रमुख देशामध्ये भारताचा क्रमांक ९ वा लागतो तसेच आंतरराष्ट्रीय पातळीवरील जीवन विमा बाजारामध्ये भारतीय बाजाराचा हिस्सा केवळ २.४५ टक्के इतका आहे. इतर विकसित देशांच्या तुलनेत भारतात या उद्योगांमध्ये कमी गुंतवणूक होत असली तरी एक वेगाने वाढणारा उद्योग म्हणून या क्षेत्राकडे बघितले जाते आणि त्यादृष्टीने भारतामध्ये जीवन विम्याच्या उद्योगांमध्ये मोठ्या प्रमाणात गुंतवणूक होत आहे. विशेषतः शहरी/ग्रामीण भागात जीवन विम्याचे महत्व लोकांना कळू लागले आहे. केंद्र/राज्य सरकारनेही विम्याचे महत्व लक्षात घेता लोकांना त्याचा पुरेपूर फायदा देण्याकरिता विविध योजना सुरु केल्या आहेत.या प्रकरणामध्ये प्रामुख्याने भारतातील जीवन विमा क्षेत्राचा अभ्यास करणार असून भारतातील एकूण जीवन विमा उद्योगातील सार्वजनिक आणि खाजगी जीवन विमा कंपन्यांमध्ये २००७-१३ या कालावधीत होणाऱ्या बदलाचे आर्थिक विश्लेषण करण्यात आले आहे.

४.२ जीवन विमा :-

जीवन विमा मानवी आयुष्यात आकस्मित येणाऱ्या मृत्यू,अपंगत्व, अपघात,निवृत्ती इत्यादी सारख्या घटनांशी संबंधित व्यक्तीला आर्थिक संरक्षण देतो.नैसर्गिक आणि अपघाती कारणामुळे मानवी आयुष्याला मृत्यू वा अपंगत्वाचा धोका असतो.मानवी आयुष्य संपले किंवा एखादी व्यक्ती कायमस्वरूपी किंवा तात्पुरती अपंग झाली तर घरात येणाऱ्या उत्पत्नामध्ये घट होते. हा धोका टाळण्यासाठी भविष्यातील वर्षामध्ये होणाऱ्या उत्पत्नाच्या तोट्यावर आधारीत एक आर्थिक रक्कम ठेवली जावू शकते म्हणूनच जीवन विम्यामध्ये संरक्षित रक्कम (किंवा तोटा झाल्यास देण्यात येणारी खात्रीलायक रक्कम) ही लाभामार्गे मिळते.जीवन विमा उत्पादने

ज्या व्यक्तीचे आयुष्य संरक्षित केले आहे त्या व्यक्तीचा विमा योजनेच्या कालावधीत मृत्यू झाल्यास वा अपघातामुळे अपंगत्व आल्यास पैशाची एक ठराविक रक्कम मिळवून देते.^{२५}

४.३ जीवन विम्याचे प्रकार :-

१. संपूर्ण जीवन विमा योजना

या योजनेअंतर्गत विमाधारकाला आजीवन जीवन संरक्षण मिळते.ही विमा योजना विमाधारकास अकस्मित मृत्यूचा लाभ मिळवून देते ज्यामुळे विमाधारकाच्या मृत्यूमुळे होणाऱ्या आर्थिक नुकसानीपासून विमाधारकाच्या कुटुंबास आर्थिक संरक्षण मिळवून देण्याची खात्री मिळते .ही योजना वारसासाठी संपत्ती निर्माण करण्यासाठी एक आदर्श योजना आहे.

२. टर्म विमा योजना :-

या योजनेमध्ये विमाधारक एका ठराविक कालावधीसाठी विम्याची निवड करतो.विमाधारकाचा अकस्मात मृत्यू झाल्यास किंवा संपूर्ण आणि कायमस्वरूपी अपंगत्व आल्यास विमाधारकाद्वारे निर्धारित केलेला लाभ दिला जातो.टर्म विमा योजनामध्ये संरक्षित व्यक्ती संपूर्ण कालावधीसाठी जीवित राहिल्यास कोणताही लाभ दिला जात नाही.

३.एनडोमेंट योजना

ही योजना प्रामुख्याने बचतीशी संबंधित आहे.या योजनेची परिपक्वता कालावधी निर्धारित केलेली असते.योजना कालावधीत विमाधारकाचा अपघाती मृत्यू झाल्यास किंवा कायमचे अपंगत्व आल्यास विमाधारकाने ठरवलेल्या लाभार्थीना संरक्षित रक्कम दिली जाते.तसेच योजनेच्या कालावधीमध्ये विमाधारक जीवंत राहिल्यास योजनेच्या परिपक्वतेनंतर विमा रक्कम देय होते.

²⁵ Handbook On Life Insurance (May 2012), IRDA, Page No. 2-3

४.मनी बँक प्लॅन्स किंवा कॅश बँक प्लॅन्स:-

या योजनेमध्ये संरक्षित व्यक्तीला संरक्षित रक्कमेतील ठराविक टक्के रक्कम निर्धारित केलेल्या कालावधीमध्ये जीवित लाभ म्हणून मिळत जाते.कालावधी संपल्यानंतर मॅच्युरिटी मुल्य म्हणून उरलेली रक्कम दिली जाते जीवित लाभ दिलेला असला तरीही योजनेच्या कालावधीदरम्यान संपूर्ण संरक्षित रकमेसाठी आयुष्याच्या जोखमीचे संरक्षण केले जावू शकते.

५.लहान मुलांकरिता विमा:-

अशाप्रकारच्या विमा योजना लहान मुलांच्या लाभासाठी पालक/ मूल यांच्या आयुष्याकरिता घेतल्या जातात. या योजनाद्वारे लहान मुलांना त्यांच्या जीवनातील विविध टप्प्यामध्ये ठराविक रक्कम मिळेल अशी योजना पालकांद्वारे निश्चित करता येते.पालकाचा/प्रपोजरचा योजनेच्या कालावधीमध्ये दुदैवाने मृत्यू झाल्यास काही विमा हप्ते विमा कंपनीद्वारे माफ केले जातात.

६.ॲन्युईटी (पेन्शन) योजना :-

एखाद्या कर्मचाऱ्याचे निवृत्ती नंतर उत्पन्न कमी होते मात्र त्याची नियमित उत्पन्नाची गरज कायम राहते. प्रोव्हिडंट निधी आणि ग्रॅच्युईटी यासारखे निवृत्तीनंतरचे लाभ एकरकमी मिळतात.जे अनेकदा लवकर खर्च होतात किंवा त्यांची अधिक हूशारीने गुंतवणूक केली जात नाही परिणामी कर्मचाऱ्याला नियमित उत्पन्न मिळणासे होते म्हणूनच कर्मचाऱ्याला निवृत्तीनंतरच्या तरतूदीसाठी ॲन्युईटी (पेन्शन) योजना हा अतिशय योग्य विकल्प आहे. कारण ही विमा योजना विमाधारकास नियमित उत्पन्न मिळवून देते.तारूण्यात नियमित उत्पन्न मिळत असताना भविष्यात म्हातारपणीच्या काळात आर्थिक उत्पन्नाची सोय करून ठेवणे योग्य ठरते.

ॲन्युईटी (पेन्शन योजना) दोन प्रकारच्या आहेत :-

।) इमिजिएट ॲन्युईटी

II) डिफर्ड ॲन्युईटी

।) इमिजिएट ॲन्यूर्ईटी:-

या योजनेमध्ये विमा कंपनीकडून ॲन्यूर्ईटी रक्कम ताबोडतोब सुरू केली जाते.परंतु या योजनेमध्ये इमिजिएट ॲन्यूर्ईटीची खरेदी रक्कम (हप्ता) हा एकाच वेळी पूर्ण रक्कम भरून द्यावा लागतो.

।।) डिफर्ड ॲन्यूर्ईटी:-

या योजनेअंतर्गत व्यक्तीला त्याच्या अधिकारप्राप्त वयापर्यंत विमा कंपनीकडे नियमित प्रीमियम भरावा लागतो.एकाच वेळेस संपूर्ण प्रीमियम भरण्याची सोय त्यास देण्यास येते.प्रीमियमची रक्कम व्याजासह जमा होत जाते आणि निश्चित कालावधीला निधी उपलब्ध होतो.विमा कंपनी जमा निधीची जबाबदारी घेते आणि विमाधारकाला या जमा झालेल्या निधीपैकी १/३ रक्कम करमुक्त रक्कम अधिकारप्राप्त वयाला रोख स्वरूपात घेण्याचा पर्याय असतो.जमा निधीतील शिल्लक २/३ रक्कम ॲन्यूर्ईटीकरीता ॲन्यूर्ईटी (पेन्शन) विकत घेण्याकरिता वापरली जाते.

७.युनिट लिंकड विमा योजना (युलिप) :-

या योजनेअंतर्गत विमाधारकास गुंतवणूक आणि जीवन सुरक्षा दोन्हीही एकाच वेळेस देण्याचा प्रयत्न केला जातो.विमाधारकाच्या प्रीमियमची गुंतवणूक कशी करायची यासंबंधीची लवचिकता आणि निवड करण्याची मुभा विमाधारकास या (युलिप) योजनेत दिली जाते.युनिट लिंकड विमा योजनेत गुंतवणूकीच्या पोर्टफोलिओशी संबंधित जोखीम विमाधारक सहन करतो कारण या योजनेत विमाधारक गुंतवणूकदार असतो.^{२६}

४.४ जीवन विमा काढण्याचे लाभ पुढे दिली आहेत.

²⁶ Handbook On Life Insurance (May 2012), IRDA ,Page No. 4-6,2-3

१.वरिष्ठ बचत योजना :-

जीवन विमा योजना ही इतर जीवन विमा योजनांच्या तुलनेने सर्वात वरिष्ठ बचत योजना मानली जाते कारण ही योजना विमाधारकाच्या मृत्यूनंतर येणाऱ्या आर्थिक अडचणीत विमाधारकाच्या कुटुंबियांना पूर्ण सुरक्षा देण्याची हमी देते.

२.बचतीला प्रोत्साहन :-

जीवन विमा योजना ही व्यक्तीच्या बचत करण्याच्या सवयीला प्रोत्साहन देत असते.यामध्ये व्यक्ती दिर्घकालीन बचत कोणताही त्रास सहन न करता जमा करू शकते कारण जीवन विमा योजनामध्ये विमाधारकाला सुलभ हप्तामध्ये प्रीमियम भरण्याची सोय दिली जाते.व्यक्ती आपल्या आर्थिक परिस्थितीनुसार मासिक,सहामाही आणि वार्षिक प्रीमियम भरू शकतो.

३.करात सवलत:-

जीवन विमा योजना स्वीकारणाऱ्या व्यक्तीला ८०सी आणि १०डी अंतर्गत उत्पन्न करामध्ये सवलत दिली जाते.त्यामुळे व्यक्तीच्या उत्पन्नामध्ये बचतीचे प्रमाण वाढू शकते.

४.आर्थिक संरक्षण:-

जीवन विमा हा विमाधारकाच्या अकस्मात मृत्यूनंतर विमाधारकाच्या कुटुंबातील सदस्यांना आर्थिक संरक्षण मिळवून देतो.त्याद्वारे कुटुंबातील सदस्य आर्थिक अडचणीच्या काळात सुखी जीवन जगू शकतील.

५.गुंतवणूक घटक:-

जीवन विमा व्यक्तीला गुंतवणूकीचा पर्याय उपलब्ध करून देत असतो. विमाधारक हा विमा प्रीमियमच्या स्वरूपात गुंतवणूक करत असतो.ज्यावेळी विमा योजना परिपक्व होते त्यावेळस विमाधारकाला वाढीव बोनससह + एकूण जमा मुळ रक्कम दिली जाते म्हणजेच बचतीबरोबर गुंतवणूकीची सुविधा विमाधारकाला मिळत असते

६.शासनाला महत्वपूर्ण :-

जीवन विमा योजनाच्या विक्रीतून मिळणारा प्रीमियम स्वरूपातील निधी शासनाला दिर्घकालीन स्वरूपात कर्जपुरवठा करण्याकरिता उपयोगी ठरत असतो. हा निधी शासन पायाभूत सुविधामध्ये वाढ करण्याकरिता आणि विविध नवीन सामाजिक योजना सुरू करण्याकरिता उपयोग आणला जातो.

४.५ भारतामध्ये विम्याचे वितरण.

भारतामध्ये जीवन विम्याचे वितरण दोन पद्धतीने केले जाते ते पुढीलप्रमाणे.

४.५.१ विमा विपणनाची प्रत्यक्ष माध्यमे

विपणनाच्या प्रत्यक्ष माध्यमांमध्ये विमा कंपनी आणि विमाधारक यांच्यादरम्यान कुठल्याही मध्यस्थाशिवाय करार केला जातो.जाहिरातीद्वारे संभाव्य ग्राहकास आकर्षित करता येईल यासाठी दूरचित्रवाहिनी,ई-मेल, वृत्तपत्रे, फलक किंवा ऑनलाईन जाहिराती याचा वापर केला जातो.या माध्यमाचे प्रमुख उदाहरण म्हणजे ई-विक्री इंटरनेटद्वारे विम्याच्या विक्रीला ई-विक्री म्हणतात.भारतामध्ये हे नवीन माध्यम असले तरी हे माध्यम वेगाने पसरत आहे.विमा कंपन्या विमाधारकाला प्रीमियम रक्कम भरण्याकरिता,उत्पादनाच्या विक्री संबंधात प्रश्नाची उत्तरे देण्याकरिता आपल्या संकेतस्थळाचा वापर करत आहे.इंटरनेटद्वारा थेट ग्राहकांना उत्पादने विकली जात आहेत.परिणामी विमा कंपन्यांना मध्यस्थांना द्यावा लागणारा खर्च कमी झाल्यामुळे विमा उत्पादने कमी किंमतीत विकू शकतात.

४.५.२ विमा विपणनाची अप्रत्यक्ष माध्यमे

व्यक्तिगत एजंट :-विमा कंपन्याद्वारे परवाना मिळवून मानधनावर ठेवलेले हे एजंट असतात.हे एजंट एकावेळी एकाच कंपनीचे एजंट असतात

बँकेद्वारे विमा :-विमा कंपन्या बँकासोबत भागिदारी करून त्याच्याद्वारे विमा उत्पादने विकतात.बँका एकावेळी एकाच कंपनीचे भागीदार होवू शकते

विमा दलाल (ब्रोकर):-दलाल हा विमा बाजारात ग्राहकांचे प्रतिनिधित्व करतो.विविध विमा कंपन्यांच्या उत्पादनाची तुलना करून ग्राहकांच्या गरजांना अनुसरून विमा योजना देवू करतात.

तुलनात्मक संकेतस्थळे (वेबसाईट):- इंटरनेटच्या माध्यमातून विविध जीवन विमा कंपन्यांच्या योजनांचे दर त्यांचे फायदे यामध्ये तुलना करून संकेतस्थळावर दिले जातात त्याद्वारे ग्राहक सर्वोत्तम योजनेची निवड करू शकतो.^{२७}

४.६ जागतिक पातळीवरील जीवन विमा उद्योग.

जागतिक पातळीवर जीवन विमा उद्योग अतिशय वेगाने विकसित होत असून सर्वच देशात जीवन विमा व्यवसाय सुरू झाला आहे.जागतिक पातळीवरील काही जीवन विमा कंपन्याची नावे पुढीलप्रमाणे.

- चायना जीवन विमा कंपनी -चीन
- पिंग ॲन इन्शोरन्स कंपनी-चीन
- ए.आय.आय ग्रुप -हॉंग कोंग
- प्रुन्डेशियल पीएलसी - युके
- एक्सए एस.ए -फ्रान्स
- मेटलाईफ- यु.एस
- चायना पॅसिफिक इन्शोरन्स -चीन
- प्रुन्डेशियल फायनान्शियल-यु.एस
- मनुलाईफ फायनान्शियल -कॅनडा
- ग्रेट वेस्ट लाईफको - कॅनडा
- अविवा पीएलसी -युके
- पॉवर फायनान्शियल-कॅनडा
- द-ईची लाईफ इन्शोरन्स -जपान^{२८}

²⁷ IC-33 Study Text (June 2011), Pre-Recruitment Qualification For Life Agents (EBook) , Insurance Institute Of India ,Published The Chartered Insurance Institute (CII).pp.11-12 ,ISBN No- 9780 85713 0976. <https://www.scribd.com/doc/61911420/IC-33-2011-ebook>.

²⁸ <http://www.statista.com/statistics/376359/largest-life-insurance-companies-by-market-cap/>

कोणत्याही देशामधील विमा क्षेत्राच्या विकासाची पातळी दर्शवण्याकरिता विम्याची घनतेची आकडेवारी ही अत्यंत महत्वाची भूमिका बजावत असते.त्यामुळेच विमा घनतेचे महत्व लक्षात घेता खालील तक्तामध्ये आंतरराष्ट्रीय पातळीवरील काही प्रमुख देशांमध्ये जीवन विम्याची घनता किती आहे हे स्पष्ट करण्यात आले आहे.

जीवन विमा घनतेच्या आधारावर जीवन विम्याची आंतरराष्ट्रीय तुलना (युएस डॉलरमध्ये)

वर्ष	2007-08	2008-09	2009-10	2010-11	2011-12	2012-13
ऑस्ट्रेलिया	2038	1524.8	1766.3	2077	1987.7	2056
युके	5582.1	3527.6	3436.3	3347	3255.8	3474
यु.एस.ए	1900.6	1602.6	1631.8	1716	1808.1	1684
रशिया	5.4	4.5	6.4	8	12.1	19
स्विझरलँड	3551.5	3405.6	3666.8	4421	4121.1	4211
आशियाई देश						
हॉंग-कॉंग	2929.6	2886.6	3197.3	3442	4024.7	4445
भारत	41.2	47.7	55.7	49	42.7	41
श्रीलंका	12.8	11.8	13.7	15	14.8	16
जपान	2869.5	3138.7	3472.8	4138	4142.5	3346
पाकिस्तान	2.8	3	3.2	4	5.3	6
चायना	71.7	81.1	105.5	99	102.9	110
विश्व	369.7	341.2	364.3	378	372.6	366

Source: HANDBOOK ON INDIAN INSURANCE STATISTICS ,(2010-11), IRDA ,P.NO -8

या तक्तामध्ये असे दिसून येते की जागतिक पातळीवर जीवन विम्याची घनता २००७-१३ या सहा वर्षांच्या कालावधीत वाढताना दिसते.२००७-०८ मध्ये जीवन विम्याची घनता ३६६.७ युएस डॉलर तर २००८-०९ मध्ये ३४१.२ युएस डॉलर इतकी होती तसेच २००९-१० आणि २०१०-११ मध्ये ही घनता ३६४.३ युएस डॉलर आणि ३७८ युएस डॉलर इतकी झाली.त्यानंतरही ही घनता वाढत जात २०११-१२ मध्ये ३७२.६ युएस डॉलर आणि सर्वात शेवटी २०१२-१३ मध्ये ३६६ युएस डॉलर इतकी झालेली आपणास दिसून येते.म्हणजेच जागतिक पातळीवरील जीवन विम्याची घनता २००७-१३ या कालावधीत सतत बदलताना दिसते.

याशिवाय जीवन विम्याची घनात प्रत्येक देशात वेगवेगळी असून २००७-१३ या ६ वर्षात २००७-०८ आणि २००८-०९ मध्ये सर्वात जास्त घनता युके मध्ये असल्याचे दिसते तर सर्वात कमी घनता पाकिस्तान देशामध्ये दिसून येते.त्यानंतर ही घनता २००९-१३ या चार वर्षांच्या कालावधीत स्वित्झरलॅंड देशाची सर्वात जास्त असल्याचे दिसते तर सर्वात कमी घनता पाकिस्तानमध्ये कायम असल्याचे दिसते. म्हणजेच पाकिस्तान मध्ये जीवन विमाच्या घनतेमध्ये खूप कमी प्रमाणात वाढ झालेली दिसते.तर इतर देशात म्हणजेच ऑस्टेलिया,रशिया, हॉंग-कॉंग, श्रीलंका ,जपान आणि चायना या देशात विमा घनतेचे प्रमाण अधिक प्रमाणात वाढलेले दिसते.

भारताच्या बाबत विचार केल्यास आंतरराष्ट्रीय पातळीवर भारतामध्ये जीवन विम्याची घनता २००७-००८ मध्ये ४१.२ युएस डॉलर,इतकी होती. ही घनता २००८-०९ मध्ये ४७.७ युएस डॉलर २००९-१० मध्ये ५५.७ युएस डॉलर २०१०-११ मध्ये ४९ युएस डॉलर तर २०११-१२ मध्ये ४२.७ युएस डॉलर आणि सर्वात शेवटी २०१२-१३ मध्ये ४१ युएस डॉलर इतकी असल्याचे दिसते म्हणजेच भारतामध्ये जीवन विमा घनतेचे प्रमाण इतर विकसीत देशाच्या तुलनेने कमी आहे.हे घनतेचे प्रमाण २००८-१० या २ वर्षांच्या कालावधीत वाढलेले दिसते त्यानंतर मात्र २०१०-११ नंतर विमा घनतेचे प्रमाण पुन्हा कमी कमी झाल्याचे दिसते.

४.७ भारतातील जीवन विमा उद्योग

भारतामध्ये जीवन विमाउद्योग ब्रिटनकडून आलेला आहे. सर्वात प्रथम १८१८ मध्ये एका ब्रिटिश कंपनीने कलकत्यात ओरियण्टल लाइफ इन्शोरन्स कंपनीची स्थापना केली. त्यानंतर १८२३ मध्ये मुंबईत बॉम्बे लाइफ इन्शोरन्स कंपनीची स्थापना करण्यात आली.१८७१ पर्यंत भारतातील लोकांची आयुमर्यादा सामान्य लोकांच्या आयुमर्यादेपेक्षा कमी आहे असे मानून त्यांच्या जीवन विम्याकरीता १५ ते २० टक्के जास्त प्रीमियम विमा कंपन्याकडून वसूल केला जात होता.१९७१ मध्ये स्थापन करण्यात आलेली बॉम्बे म्युच्युअल लाइफ इन्शोरन्स सोसायटी प्रथम अशी कंपनी होती जिने सामान्य प्रीमियम मध्ये भारतातील लोकांकरिता सामान्य विमा सुरु केला.जीवन विमाउद्योगाला भारतामध्ये नियमित करण्याकरिता सर्वात प्रथम १९१२ मध्ये भारतीय विमा कंपनी ॲक्ट लागू केला गेला.त्यानंतर १९२८ मध्ये पुन्हा एक नवीन भारतीय इन्शोरन्स ॲक्ट लागू केला.ज्याचा प्रमुख उद्देश

भारतामध्ये कार्यरत असलेल्या भारतीय तसेच इतर विम्याचे प्रकार यांच्याशी संबंधित सांख्यिकीय माहिती सरकारला उपलब्ध करून देणे होय. त्यानंतर १९३८ मध्ये आवश्यक सर्व नियमांमध्ये समन्वय ठेवून व्यापक नियमाद्वारे इन्शोरन्स ॲक्ट १९३८ मध्ये लागू केला गेला भारताला स्वातंत्र मिळाल्यानंतर अनेकवेळा या कायद्यामध्ये संशोधन केले गेले आहे.

१९५४ पर्यंत भारतामध्ये १५४ भारतीय, १६ गैरभारतीय आणि ७५ प्रोविडण्ट समित्या जीवन विमा व्यवसायात कार्यरत होत्या. भारतीय संविधानाने १९ जून १९५६ मध्ये जीवन विमा ॲक्ट पास केला. १ सप्टेंबर १९५६ मध्ये या सर्व भारतीय आणि गैरभारतीय कंपन्यांचे राष्ट्रीयीकरण केले गेले. जीवन विमाचे राष्ट्रीयीकरण करण्याचा प्रमुख उद्देश विमा व्यवसायाच्या व्यापक प्रसाराबरोबर लोकांची बचत देशाच्या हितासाठी एकत्र करणे हा होता.

भारतामध्ये २००१ पासून IRDA च्या स्थापनेनंतर नवीन खाजगी जीवन विमा कंपन्याकरिता जीवन विमा बाजार गुंतवणूकीसाठी खूला झाला आणि जीवन विमा क्षेत्राची दोन भागात विभागणी झाली.^{२९} सुरवातीला भारतात एकूण ५ जीवन विमा कंपन्या कार्यरत होत्या त्यामध्ये एक सार्वजनिक क्षेत्रातील आणि ४ खाजगी क्षेत्रातील कंपनी होती. भारतात त्यांच्या एकूण कार्यालयाची संख्या २१६६ इतकी होती. २००६-०७ मध्ये जीवन विमा कंपन्याची संख्या १६ झाली आणि त्यांचबरोबर कार्यालयाची संख्या ५३७३ इतकी वाढली याशिवाय भारतात जीवन विमा उद्योगामध्ये जीवन विम्याची घनता २००१-०२ मध्ये ६.१० डॉलर इतकी होती ती २००६-०७ मध्ये वाढत जात ३३.२० अमेरिकन डॉलर इतकी झाली तसेच जीवन विमा व्यवसायात एकूण वैयक्तिक एजंट २००१-०२ मध्ये ४७६६०२ इतके होते ही संख्या २००६-०७ मध्ये वाढत जात १६६३१६६ इतकी झाली तर संयुक्त एजंट २७५ होते त्याची संख्या २००६-०७ मध्ये ५६५ इतकी झाली. याव्यतिरिक्त जीवन विमा उद्योगाकडून गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम २०००-०१ मध्ये ३४८६८ कोटी इतका होता तो वाढत जात २००६-०७ मध्ये १५६०७६ कोटी इतका झाला तसेच जीवन विमा उद्योगातून विक्री केलेल्या नवीन योजनांची संख्या २००२-०३ मध्ये २५३ लाख इतकी होती त्यामध्ये

²⁹ Ghosh Amlan, Debabrata Mitra, (2010)' Life Insurance in India Reforms and Impacts, Abhijeet Publication, Delhi. pp- 03 ISBN NO. 978-93-80031-58-3.

वाढ होत २००६-०७ मध्ये ४६१.५२ कोटी इतकी वाढली.भारतीय जीवन विमा उद्योगाने २०००-०१ मध्ये २६११५ लाख इतका नफा प्राप्त केला हा नफा २००२-२००३ पर्यंत वाढत जात २००३-०४ नंतर तो ऋणात्मक होत गेला तर २००६-०७ मध्ये कंपनीला होणारा तोटा -११५६६० इतका अधिक झाला होता.^{३०}

वर्तमान काळात भारतात जीवन विमाउद्योगात एकूण २४ जीवन विमा कंपन्या कार्यरत आहे. त्यापैकी २३ खाजगी क्षेत्रात आणि १ सार्वजनिक क्षेत्रातील कंपनी आहे. भारतीय आर्युविमा महामंडळ(एल.आय.सी) ही सार्वजनिक क्षेत्रातील एक प्रमुख कंपनी आहे.भारतातील जीवन विमा कंपन्यांची माहिती पुढीलप्रमाणे-

भारतातील जीवन विमा उद्योगातील खाजगी आणि सार्वजनिक क्षेत्रातील जीवन विमा कंपन्यांचा बाजारातील हिस्सा प्रीमियमच्या आधारावर पुढीलप्रमाणे स्पष्ट करण्यात आला आहे.

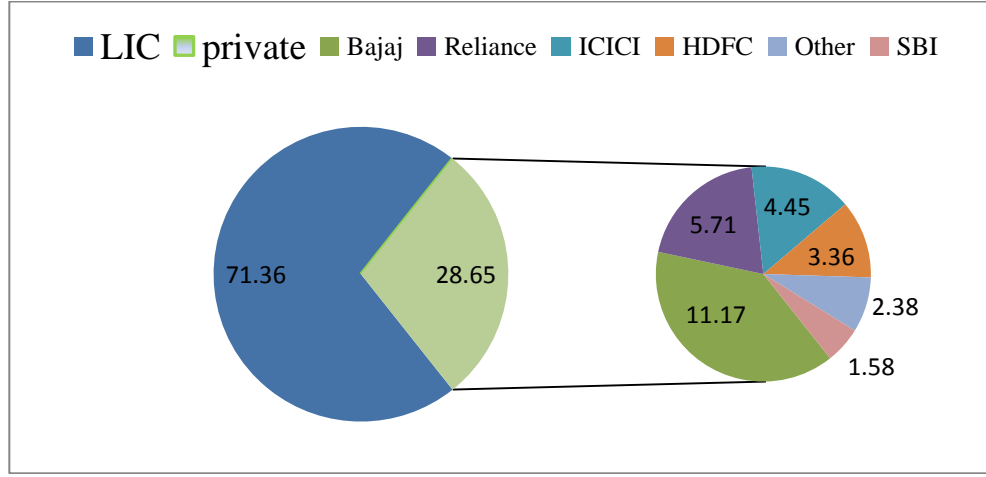
तक्ता क्र. ४.१ नवीन व्यवसायातील प्रीमियमच्या आधारावर सार्वजनिक आणि खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा बाजारातील हिस्सा

एल.आय.सी	71.36					
खाजगी जीवन विमा उद्योग	28.65					
	बजाज अलायंस	रिलायंस लाईफ	आय.सी. आय.सी आय प्रोन्डेशियल	एच.डी. एफ.सी स्टॅंडर्ड	एस.बी. आय	इतर
	11.17	5.71	4.45	3.36	1.58	2.38

Source ; SBI LIFE INSURANCE COMPANY ANNUAL REPORT (2011-12) Page No 12

³⁰ HANDBOOK ON INDIAN INSURANCE STATISTICS ,(2010-11), IRDA ,P.NO -3-4

आलेख क्र.४.१ नवीन व्यवसायातील प्रीमियमच्या आधारावर सार्वजनिक आणि खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा बाजारातील हिस्सा



Source: तक्ता क्र.४.१

मागील आलेखामध्ये एकूण जीवन विमा उद्योगाचे खाजगी आणि सार्वजनिक क्षेत्रात प्रीमियमच्या आधारावर विभागणी केली असून त्यामध्ये आपणास असे दिसते की एल.आय.सी कंपनीचा बाजारातील हिस्सा ७१.३६ टक्के असून खाजगी क्षेत्राचा हिस्सा फक्त २८.६४ टक्के इतका आहे यावरून आपणास स्पष्ट दिसते की बाजारामध्ये एल.आय.सी.ची मक्तेदारी असून खाजगी क्षेत्राचे बाजारातील स्थान खूप कमी आहे.खाजगी क्षेत्रामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीचा हिस्सा सर्वात जास्त असून त्यानंतर आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल, एच.डी.एफ.सी स्टडर्ड, बजाज अलायंस, रिलायसं लाईफ, या कंपन्यांचा आणि त्यानंतर इतर कंपन्यांचा क्रमांक लागतो.

अ) सार्वजनिक क्षेत्र:-

१) एल.आय.सी :- (जीवन विमा निगम)

संसदेच्या अधिनियमानुसार १ सप्टेंबर १९५६ मध्ये भारत सरकारने जीवन विमा निगम (Life Insurance Corporation of India) ची स्थापना केली. ही जीवन विमा कंपनी भारतातील सार्वजनिक क्षेत्रातील सर्वात मोठी आणि एकमेव जीवन विमा कंपनी असून ती पूर्णपणे भारत सरकारच्या अधिन आहे. LIC चे मुख्यालय भारताची आर्थिक राजधानी मुंबई येथे कार्यरत आहे. कंपनीचे ब्रीदवाक्य “जिंदगी के साथ भी जिंदगी के बाद भी” हे आहे.

सुरवातीला एल.आय.सी कंपनीचे ५ क्षेत्रीय अधिकारी ,३३ मंडल ऑफिसर २०१२ शाखा अधिकारी होते तसेच कॉरपोरेट कार्यालयही सुरू झाले होते. जीवन विमा कंपनीचे करार प्रामुख्याने दिर्घ कालावधीकरिता असतात. असे बघण्यात आले आहे की १९५७ मध्ये एल.आय.सी कंपनीने लालबाग मध्ये २०० कोटी रुपयांच्या व्यवसायावरून १९६६-७० पर्यंत आपला व्यवसाय १००० कोटी रुपये पर्यंत पोहचवला होता आणि पुढच्या केवळ १० वर्षांमध्ये कंपनीने आपला व्यवसाय २००० कोटी पर्यंत आणला होता .जेव्हा ८० च्या दशकात पुन्हा कंपनीचे पुर्नघटन झाले तेव्हा नवीन योजनामुळे १९८५-८६ मध्ये व्यापार ७००० कोटी पर्यंत पोहचला होता.

आज वर्तमान काळात भारतामध्ये जिवन विमा उद्योगामध्ये जीवन विमा निगम (LIC) कंपनीचा विशेष प्रभाव आपणास दिसतो. जीवन विमा व्यवसायत कंपनीची विशेष मक्तेदारी असून एकूण जीवन विमा उद्योगातील ७१.३६% हिस्सा एकट्या जीवन विमा कंपनीचा आहे .आज बदलणाऱ्या परिस्थितीनुसार LIC कंपनीचे कामकाज पूर्णपणे कम्प्यूटरकृत झाले आहे.जीवन विमा निगम कंपनीमार्फत ग्राहकाना जीवन विमा, पेन्शन विमा ,आणि विशेष विमा तसेच समूह विमा योजना पुरवल्या जातात.कंपनीमाधील कर्मचाऱ्याची संख्या १,२०,३८८ (३१ मार्च २०१४) इतकी असून एजंटची संख्या ११,६५,६१६ आहे.याशिवाय २४२ कॉरपोरेट एजंट ,८६ रेफरल एजंट ६८ दलाल आणि ४२ बँकाशी विमा व्यवसाय संबंधीत करार आहेत. कंपनीचे भारतात आज ६६२ उपग्रह कार्यालय ,२०४८ शाखा कार्यालय ,११३ क्षेत्रीय कार्यालय , ८ मंडल कार्यालय , असून १ मुख्य कार्यालय आहे.याशिवाय LIC कंपनीने आपल्या कार्याचा विस्तार वाढवण्यासाठी काही बँका आणि सेवा पुरवणाऱ्या कंपन्यांबरोबर करार केले आहे ज्याद्वारे निवडलेल्या शहरामध्ये ऑनलाइन प्रीमियम भरण्याची सेवा दिली जाते. विमाधारकाला अधिकाधिक सेवा देण्याकरिता जीवन विमा निगम कंपनीने इ.सी.एस आणि ए.टी.एम सेवा सुरू करण्यात आली आहे. मुंबई, अहमदाबाद बँगलोर, चैनई ,हैदराबाद कोलकत्ता ,पुणे ,नई दिल्ली आणि इतर शहरामध्ये ही ऑनलाइन सुविधाचे छोटे दफ्तर आणि आय.वी.आर.एस याशिवाय चौकशी केंद्र सुरू केले आहेत.आपल्या विमाधारकाची सुविधाजनक माहिती मिळवण्याकरिता जीवन विमा निगम ने सॅटेलाइट संपर्क सेवा सुरू केली आहे हे सॅटेलाइट कार्यालय लहान असतात आणि ग्राहक येथे सहजतेने पोहचू शकतो. या सॅटेलाइट कार्यालयालाच्या डिजीटल रेकॉडला अन्यत्र कोठेही बघता येते तसेच त्याच्या मदतीने भविष्यात इतर सुविधाही उपलब्ध होतील.

सर्व समस्याना यशस्वीपणे सामोरे जात भारतीय जीवन विमा क्षेत्रात जीवन विमा निगम कंपनीने आपले प्रभूत्व टिकवून आहे.ज्या आशा आणि अपेक्षाद्वारे आपल्या पूर्वजांनी भारतामध्ये जीवन विमा व्यवसायाची सुरवात केली होती त्या सर्व उद्देशांना घेवून आज जीवन विमा निगम कंपनी देशातील अधिकाधिक घरांमध्ये सुरक्षाचे दिप प्रज्वलित ठेवण्याचा प्रयत्न करत आहे.ज्याद्वारे व्यक्ती आपल्या आणि आपल्या कुटुंबाची काळजी घेण्यात सक्षम होवू शकेल.³⁹

जीवन विमा निगम कंपनीचे उद्देश:-

- जीवन विम्याचा अधिक व्यापकतेने प्रसार करणे विशेषतः ग्रामीण भागात तसेच सामाजिक आणि आर्थिक दृष्टीने मागास वर्गांमध्ये.ज्याद्वारे देशातील सर्व विमायोग्य व्यक्तीपर्यंत पोहचता येईल आणि त्यांना योग्य मुल्यांच्या आधारे मृत्यूवर पुरेसे वित्तीय संरक्षण दिले जावू शकेल.
- विमा-संयुक्त बचतीना पुरेसे आकर्षक बनवून लोकांच्या बचतीचे अधिकतम संग्रह करणे.
- वैयक्तिक व सामूहिक प्रतिमानामध्ये विमाशीसंबंधीत जनतेच्या हिताचे संरक्षक स्वरूपात कार्य करणे.
- सतत बदलणाऱ्या सामाजिक आणि आर्थिक परिवेशामध्ये निर्माण होणाऱ्या समाजातील वेगवेगळ्या जीवन विमाशी संबंधीत गरजांची पूर्ती करणे.
- जीवन विमा निगम मधील कार्यरत सर्व कर्मचाऱ्यांना त्यांच्या सर्वोत्तम कार्यक्षमतेनुसार सविनय कुशल सेवा देवून विमाशी संबंधीत जनतेच्या हिताच्या संवर्धनाशी सलग्न करणे.
- निधीच्या गुंतवणूकीमध्ये सर्वपरीने समाजाचे हीत समोर ठेवून आपल्या विमाधारकाच्या प्रती प्राथमिक दायित्व लक्षात ठेवणे.ज्याची संपत्ती निगमकडे असते त्या निधीची राष्ट्रीय प्राथमिकता आणि आकर्षक उत्पन्नाचे दायित्व समोर ठेवून गुंतवणूकीला आणि समग्र स्वरूपात समाजाच्या सर्वोत्तम लाभाकरीता लावणे.³²

³¹ <http://www.licindia.in/history.htm>

³² Life Insurance Corporation Of India (Diary 2014),Page No-1

भारतात कार्यरत असलेल्या जीवन विमा निगम (एल.आय.सी) कंपनीच्या कार्यालयांचे विभागीय विश्लेषण करणारा नकाशा पुढीलप्रमाणे:



Source: <https://www.licindia.in/Hindi/bottomLinks/operations.htm>

वरील भारताच्या नकाशामध्ये आपणास असे दिसते भारतीय जीवन विमा निगम कंपनीचे कार्यालय भारतातील सर्व प्रमुख शहरामध्ये कार्यरत असून कंपनीची व्यापकता सतत वाढत आहे.

ब) खाजगी क्षेत्र:-

मल्होत्रा समितीच्या शिफारशीनुसार आय.आर.डी.ए च्या स्थापनेनंतर विमा क्षेत्र खाजगी कंपन्यांकरिता २००९ पासून खूले करण्यात आले. ३१ मार्च २०००-०९ च्या वार्षिक अहवालानुसार भारतातमध्ये खाजगी क्षेत्रात ४ खाजगी जीवन विमा कंपन्या कार्यरत होत्या त्यामध्ये एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड, मॅक्स न्युर्याक, आय.सी.आय.सी आय. प्रुन्डेशियल ,बिर्ला सन लाईफ या जीवन विमा कंपन्यांचा समावेश होता त्यानंतर प्रत्येक वर्षी या संख्येत वाढ होत गेली. नवीन नवीन विदेशी विमा कंपन्या भारतामध्ये विमा व्यवसायात गुंतवणूक करण्यास तयार होत्या. भारतामधील विमा उद्योगास त्या वेळेस अनुकूल वातावरणही होते. एल.आय.सी ही सार्वजनिक क्षेत्रातील एकमेव जीवन विमा कंपनी असल्यामुळे सार्वजनिक क्षेत्रातून होणारी स्पर्धा कमी होती भारतीय कंपन्यांशी भागीदारी करून जॉइंट व्हेचर विदेशी कंपन्यांना भारतीय विमा बाजारपेठेत सहभागी होण्याची परवानगी देण्यात आली.

सध्याच्या नियमानुसार विमा विदेशी भागीदाराची हिस्सेदारी ४६% एवढी केली आहे.आज भारतातील जीवन विमा बाजारात २३ खाजगी जीवन विमा कंपन्या कार्यरत असून एकूण जीवन विमा उद्योगातील २६.६४% हिस्सा खाजगी जीवन विमा कंपनीचा आहे .या सर्व जीवन विमा कंपन्या बाजारामध्ये परस्परांशी स्पर्धा करित ग्राहकांना अती उत्तम सेवा देण्याचा प्रयत्न करित आहे.

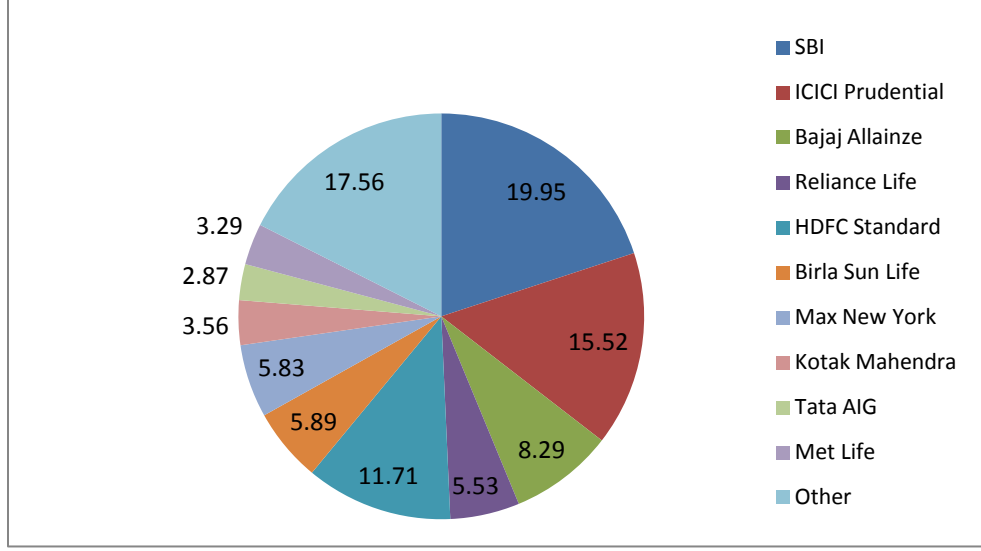
पुढील आलेखामध्ये भारतातील खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा नवीन व्यवसाय प्रीमियमच्या आधारावर विमा बाजारातील हिस्सा स्पष्ट केला आहे.

तक्ता क्र.४.२ नवीन व्यवसायातील प्रीमियमच्या आधारावर खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा बाजारातील हिस्सा (टक्क्यांमध्ये)

एस. बी. आय	आय.सी. आय.सी. आय प्रुन्डेशियल	बजाज अलायंस	रिलायंस लाईफ	एच. डी. एफ. सी. स्टॅंडर्ड	बिर्ला सन लाईफ	मॅक्स न्युर्याक लाईफ	कोटक महिद्रा ओल्ड म्युच्युअल लाईफ	टाटा ए. आय. जी.	मेट लाईफ इंडिया	इतर	एकुण
19.95	15.52	8.29	5.53	11.71	5.89	5.83	3.56	2.87	3.29	17.56	100 %

Source ; SBI COMPANY ANNUAL REPORT ,(2011-12), Page No.12

आलेख क्र. ४.२ नवीन व्यवसायातील प्रीमियमच्या आधारावर खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा बाजारातील हिस्सा (टक्क्यांमध्ये)



Source; तक्ता क्र.४.३

या आलेखामध्ये आपणास स्पष्ट दिसते की एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीचा बाजारातील हिस्सा सर्वात जास्त असून टाटा ए.आय.जी कंपनीचा हिस्सा सर्वात कमी आहे.

आय.आर.डी.ए.च्या २०१२-१३ वार्षिक अहवालानुसार भारतामध्ये २३ खाजगी जीवन विमा कंपन्या कार्यरत असून भारतामध्ये खाजगी जीवन विमा कंपन्यांची एकूण ६७५६ कार्यालये आहेत त्यामध्ये शहरी भागात ७०३ कार्यालये असून ग्रामीण भागात १५१६ कार्यालये आहेत. तसेच एकूण खाजगी जीवन विमा कंपनीच्या एकूण एजंटची संख्या ६५०३६६ इतकी असून त्यामध्ये वैयक्तिक एजंट ६४६७७४ आहेत तर संयुक्त ५३२ एजंट आहेत.या कंपन्या अधिक तीव्रतेने भारतामध्ये पसरत असून खाजगी कंपन्यांनी २०१२-१३ मध्ये जीवन विमा योजनांच्या विक्रीद्वारा ७८३६८कोटी इतका एकूण प्रीमियम प्राप्त केला आहे.^{३३}

^{३३} IRDA ANNUAL REPORTS 2000-01 & 2012-13

जीवन विमा बाजारात कार्यरत असलेल्या जीवन विमा कंपन्याची माहिती पुढीलप्रमाणे.

अनु क्र.	भारतातील जीवन विमा कंपन्या	विदेशी भागीदार	रजिस्ट्रेशन दिनांक	कार्य वर्ष
१	एच.डी.एफ.सी स्टर्डड लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.	स्टर्डड लाईफ ॲशुरन्स, युके	२३.१०.२०००	२०००-०१
२	मॅक्स न्युर्याक लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.	न्युर्याक लाईफ,यु.एस.ए	१५.११.२०००	२०००-०१
३	आय.सी.आय.सी आय.प्रुन्डेशियल लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.	प्रुन्डेशियल ,यु.के	२४.११.२०००	२०००-०१
४	कोटक महिद्रा ओल्ड म्युच्युअल लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.	ओल्ड म्युच्युअल, एस.ए	१०.०१.२००१	२००१-०२
५	बिर्ला सन लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.	सन लाईफ , कॅनडा	३१.०१.२००१	२०००-०१
६	टाटा ए.आय.जी लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.	अमेरिकन इंटरनेशनल ॲशुरन्स को.,यु.एस.ए	१२.०२.२००१	२०००-०१
७	एस.बी.आय लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.	बी.एन.पी परीबास ॲशुरन्स, एस.ए, फ्रान्स	२६.०३.२००१	२००१-०२
८	आय.एन.जी वैस्या लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.	आय.एन.जी वैस्या इंटरनेशनल बी.वी, नेदरलॅंड	०२.०८.२००१	२००१-०२
९	बजाज अलांयस लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.	अलांयस, जर्मनी	०३.०८.२००१	२००१-०२
१०	मेट लाईफ इंडिया इन्शोरन्स कंपनी लि.	मेट लाईफ इंटरनेशनल होल्डींग एल.टी.डी, यु. एस.ए	०६.०८.२००१	२००१-०२
११	रिलांयस लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.		०३.०१.२००२	२००१-०२
१२	अविवा लाईफ इन्शोरन्स कंपनी इंडिया लि.	अविवा इंटरनेशनल होल्डींग एल.टी.डी यु.के	१४.०५.२००२	२००२-०३
१३	सहारा इंडिया लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.		०६.०२.२००४	२००४-०५
१४	श्रीराम लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.	सनलाम,एस.ए	१७.११.२००५	२००५-०६
१५	भारती ॲक्सा लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.	ए.एक्स.ए होल्डींग,फ्रान्स	१४.०७.२००६	२००६-०७

१६	फ्यूचर जनरली इंडिया लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.	एस.एम.एन.पी.एल जनरली,इटली	०४.०६.२००७	२००७-०८
१७	आय.डी.बी.आय. फेडरल लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.	फोरटीज ,नेदरलॅंड	१६.१२.२००७	२००७-०८
१८	कॅनरा एच.एस.बी.सी. ओबीसी लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.	एच.एस.बी.सी.,यूके	०८.०५.२००८	२००८-०९
१९	एगॉन रॅलिगेर लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.	रॅलिगेर,नेदरलॅंड	२७.०६.२००८	२००८-०९
२०	डी.एल.एफ. अमेरिका लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.	पुन्डेशियल ऑफ अमेरिका ,यू.एस.ए	२७.०६.२००८	२००८-०९
२१	लाईफ इन्शोरन्स कॉरपॉरेशन ऑफ इंडिया (भारतीय जीवन विमा निगम)		०१.०६.१९५६	१९५६
२२	स्टार यूनिनन दाइ-इची लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.	दाइ-इची मुच्युअल लाईफ इन्शोरन्स ऑफ जपान	२६.१२.२००८	२००९-१०
२३	इंडियाफर्स्ट लाईफ इन्शोरन्स कंपनी लि.		०५.११.२००९	२००९-१०

Source; HANDBOOK ON INDIAN INSURANCE STATISTICS 2012-13, IRDA ,P.NO-21

४.८ भारतातील जीवन विमा उद्योगाचे आर्थिक विश्लेषण

१.टक्केवारी (PERCENTAGE) = ("Present value x 100")/("Total value")`

२.वाढीचा दर (GROWTH RATE) = ("Present value-Past value")/("Past value")` x 100

४.८.१ जीवन विमा कंपन्यांची संख्या:-

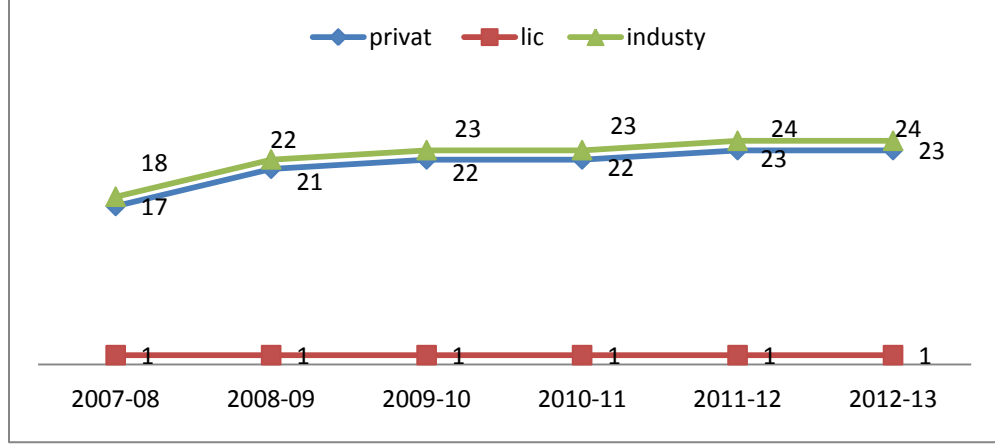
तक्ता क्र. ४.३ जीवन विमा कंपन्याची संख्या

वर्ष	2007-08	2008-09	2009-010	2010-011	2011-12	2012-13
खाजगी	17	21	22	22	23	23
सार्वजनिक	1	1	1	1	1	1
उद्योग	18	22	23	23	24	24

Source; HANDBOOK ON INDIAN INSURANCE STATISTICS 2012-13, IRDA ,P.NO -3

पुढील आलेखामध्ये भारतातील जीवन विमा कंपनीची एकूण संख्या दाखवण्यात आली असून या संख्येत २००७-१३ या कालवधीत कशाप्रकारे बदल झाले आहे हे स्पष्ट केले आहे.

आलेख क्र.४.३ जीवन विमा कंपन्यांची संख्या



Source; तक्ता क्र. ४.४

या आलेखामध्ये आपणास असे दिसते की, २००७-२०१३ या कालावधीत सार्वजनिक क्षेत्रात केवळ एकच कंपनी कार्यरत असून इतर कोणतीही नवीन कंपनी सरकारद्वारा सार्वजनिक क्षेत्रात सुरू केली गेली नाही.सरकारने नवीन कंपनी बाजारात सुरू करण्याऐवजी एल.आय.सी या एकाच जीवन विमा कंपनीच्या विकासावर भर देण्याचा प्रयत्न केला त्यामुळे एल.आय.सी कंपनीची रेषा २००७-१३ या कालावधीत एक्स अक्षाला समांतर असून स्थिर असल्याची दिसते.तसेच या आलेखात असे ही दिसते की खाजगी जीवन विमा कंपन्यांची एकूण संख्या सुरवातीला म्हणजेच २००७-०८ मध्ये १७ होती या संख्येत २००८-०९ मध्ये ४ संख्येने आणि २००९-१० मध्ये १ संख्येने वाढ झाली त्यामुळे खाजगी जीवन विमा कंपन्यांची संख्या दाखवणारा रेषा अल्प प्रमाणात धनात्मकरित्या वर जात २०१०-११ मध्ये स्थिर झाली तसेच ही रेषा २०११-१२ मध्ये पुन्हा अल्प प्रमाणात वाढत २०१२-१३ मध्ये पुन्हा स्थिर झाली. त्यावेळी ही संख्या २३ एवढी होती म्हणजेच खाजगी जीवन विमा कंपन्यांच्या संख्येत सतत काही प्रमाणात वाढच होत असल्याचे आपणास दिसते.शेवटी सार्वजनिक आणि खाजगी जीवन विमा कंपन्यांची एकूण संख्या दाखवणारी रेषा जी या दोन्ही कंपन्यांच्या संख्येवर आधारित आहे ही रेषा २००७-२०१३ या कालावधीत खाजगी जीवन विमा कंपन्यांच्या रेषेप्रमाणे सुरवातीला धनात्मकरित्या त्यानंतर समांतर असल्याचे दिसते.

४.८.२ इक्विटी शेअर कॅपिटल :-

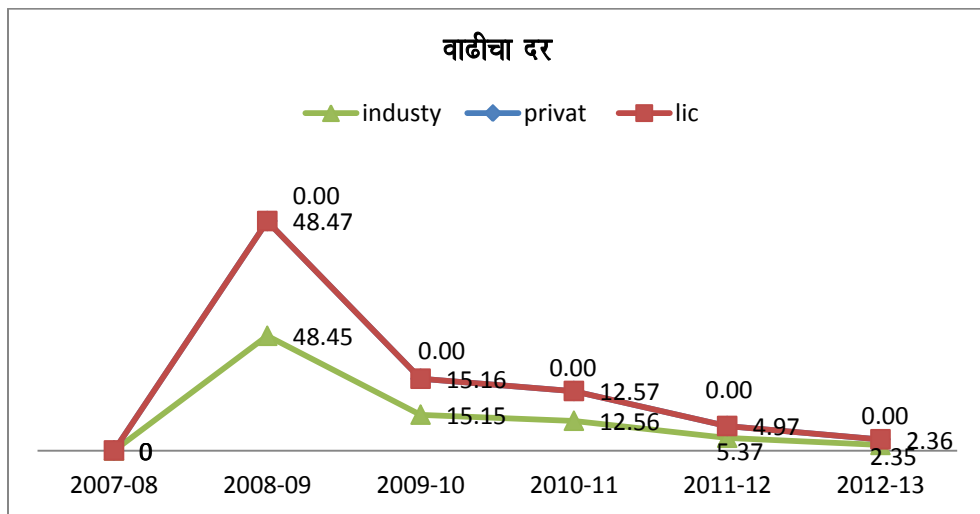
तक्ता क्र. ४.४ इक्विटी शेअर कॅपिटल (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	खाजगी			एल.आय.सी			जीवन विमा उद्योग		
	इक्विटी शेअर कॅपिटल	टक्के	वाढीचा दर	इक्विटी शेअर कॅपिटल	टक्के	वाढीचा दर	इक्विटी शेअर कॅपिटल	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	12292	9.80		5	16.67		12297	9.78	
2008-09	18250	14.55	48.46	5	16.67	0	18255	14.52	48.44
2009-10	21016	16.75	15.15	5	16.67	0	21021	16.72	15.15
2010-11	23657	18.86	12.56	5	16.67	0	23662	18.83	12.56
2011-12	24832	19.79	4.96	5	16.67	0	24932	19.84	5.36
2012-13	25419	20.26	2.36	5	16.67	0	25519	20.30	2.35
एकूण	125466			30			125686		

Source; HANDBOOK ON INDIAN INSURANCE STATISTICS 2012-13, IRDA page no-83

खालील आलेखामध्ये भारतातील एकूण जीवन विमा उद्योगातील तसेच सार्वजनिक आणि खाजगी जीवन विमा उद्योगातील इक्विटी शेअर कॅपिटलचा वाढीचा दर दाखवण्यात आला असून २००७-१३ या कालावधी वाढीच्या दरामध्ये होणारे वर्षनिहाय बदल दर्शवण्यात आले आहे.

आलेख क्र. ४.४ इक्विटी शेअर कॅपिटल



Source; तक्ता क्र.४.४

या आलेखात असे दिसते की २००८-०९ मध्ये भारतातील एकूण जीवन विमा उद्योगामधील इक्विटी शेअर कॅपिटलचा वाढीचा दर हा ४८.४५ टक्के इतका होता तर खाजगी क्षेत्राचा ४८.४७ टक्के आणि सार्वजनिक क्षेत्रातील एल.आय.सी कंपनीचा ०.०० टक्के इतका होता. त्यानंतर २००९-१३ या कालावधीत एकूण जीवन विमा उद्योगातील वाढीचा दर आणि खाजगी कंपनीच्या इक्विटी शेअर कॅपिटलच्या वाढीचा दर तीव्रतेने सातत्याने कमी होत गेला तसेच सार्वजनिक क्षेत्रातील इक्विटी शेअर कॅपिटलचा दराने कोणत्याही प्रकारची वाढ किंवा घट घडून आली नाही. शेवटी २०१२-२०१३ मध्ये एकूण जीवन विमा उद्योगामधील इक्विटी शेअर कॅपिटलच्या वाढीचा दर २.३५ टक्के इतका होता तर खाजगी क्षेत्रातील वाढीचा दर २.३६ टक्के इतका झाला होता.

४.८.३ एकूण प्रिमियम

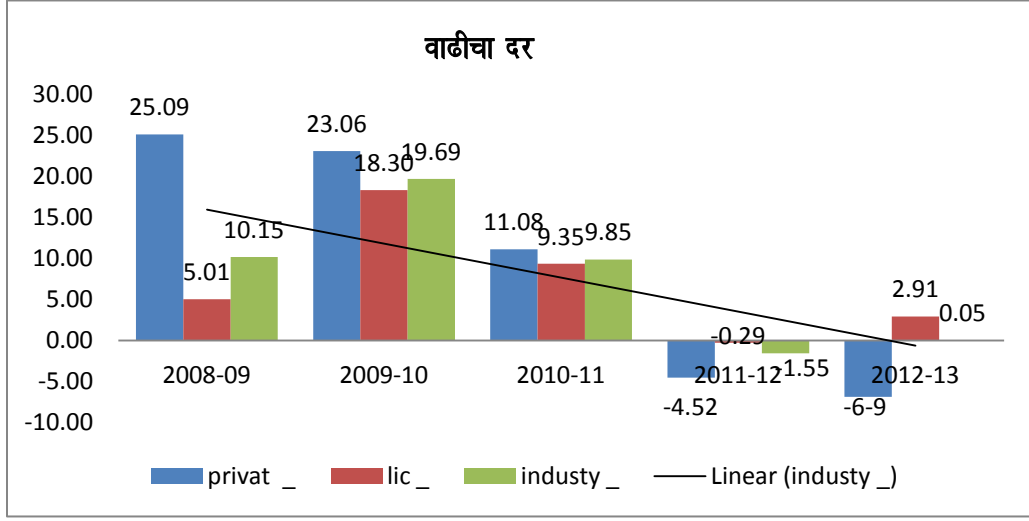
तक्ता क्र.४.५ एकूण प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	खाजगी			एल.आय.सी			जीवन विमा उद्योग		
	एकूण प्रिमियम	टक्के	वाढीचा दर	एकूण प्रिमियम	टक्के	वाढीचा दर	एकूण प्रिमियम	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	51561	11.56	-	149789	13.51	-	201351	12.95	-
2008-09	64497	14.46	25.09	157288	14.19	5.01	221785	14.27	10.15
2009-10	79369	17.79	23.06	186077	16.79	18.30	265447	17.08	19.69
2010-11	88165	19.76	11.08	203473	18.36	9.35	291605	18.76	9.85
2011-12	84182	18.87	-4.05	202889	18.31	-0.29	287072	0.05	-1.55
2012-13	78398	17.57	-6.9	208803	18.84	2.91	287202	18.48	0.00
एकूण	1246172			1108319			1554462		

Source; HANDBOOK ON INDIAN INSURANCE STATISTICS 2012-13, IRDA ,Page No-23

पुढील आलेखामध्ये भारतातील जीवन विमा उद्योगातील सर्व जीवन विमा कंपन्यांकडून विक्री केलेल्या योजनेद्वारे २००७-१३ या कालावधी गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम दर्शवला असून या प्रीमियम मध्ये होणारे वर्षनिहाय बदल दर्शवण्यात आले आहे.

आलेख क्र. ४.५ एकूण प्रीमियम



Source; तक्ता क्र.४.५

या आलेखात असे दिसते की २००८-०९ मध्ये भारतातील एकूण जीवन विमा उद्योगामधील एकूण प्रीमियमच्या संख्येचा वाढीचा दर हा १०.१ टक्के इतका होता तर खाजगी क्षेत्राचा २५.९ टक्के आणि सार्वजनिक क्षेत्रातील एल.आय.सी कंपनीचा ५.० टक्के इतका होता. त्यानंतर २००९-१० या कालावधीत एकूण जीवन विमा उद्योगातील वाढीचा दर आणि एल.आय.सी कंपनीच्या प्रीमियमच्या वाढीचा दर तीव्रतेने वाढला याउलट खाजगी क्षेत्रातील प्रीमियममधील वाढीच्या दरात अतिशय अल्प प्रमाणात घट झाली. त्यानंतर २०१०-११ आणि २०११-१२ या दोन वर्षांच्या कालावधीत भारतातील एकूण जीवन विमा उद्योगामधील तसेच खाजगी आणि सार्वजनिक क्षेत्रातील प्रीमियम वाढीचा दर तीव्रतेने कमी होत जात २०१२ मध्ये ऋणात्मक झाला. शेवटी २०१२-२०१३ मध्ये एकूण जीवन विमा उद्योगामधील वाढीचा दर अतिशय अल्प प्रमाणात वाढला आणि -०.०५ टक्के इतका ऋणात्मक राहिला तर खाजगी क्षेत्रातील वाढीच्या दरात ऋणात्मकता वाढून -६.९ टक्के इतकी झाली याउलट सार्वजनिक खाजगी क्षेत्रातील प्रीमियमचा वाढीचा दर मात्र २.९ इतका धनात्मक झाला.

४.८.४ नवीन व्यवसाय

अ) वैयक्तिक नवीन व्यवसाय

१) वैयक्तिक योजनांची संख्या

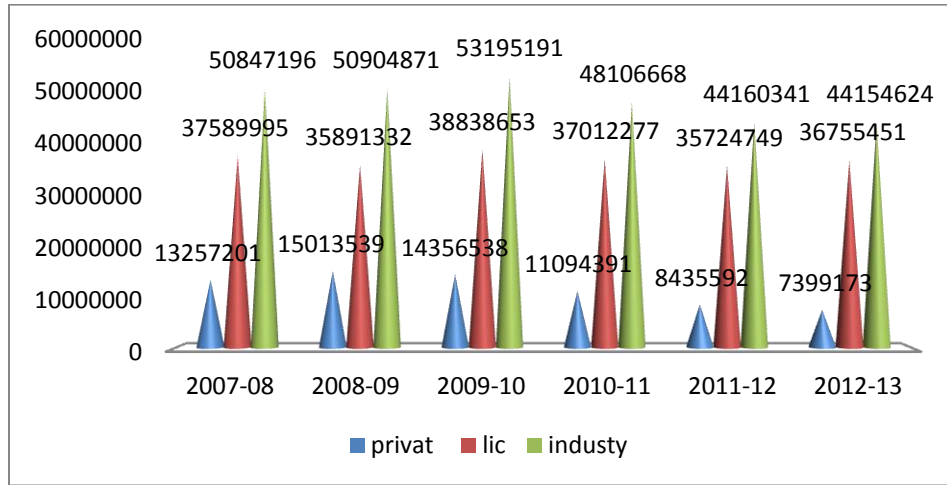
तक्ता क्र.४.६ वैयक्तिक योजनांची संख्या

वर्ष	खाजगी			एल.आय.सी			जीवन विमा उद्योग		
	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	13257201	19.06	-	37589995	16.95	-	50847196	17.45	
2008-09	15013539	21.58	13.25	35891332	16.18	-4.52	50904871	17.47	0.11
2009-10	14356538	20.64	-4.38	38838653	17.51	8.21	53195191	18.26	4.50
2010-11	11094391	15.95	-22.72	37012277	16.69	-4.70	48106668	16.51	-9.57
2011-12	8435592	12.13	-23.97	35724749	16.11	-3.48	44160341	15.16	-8.20
2012-13	7399173	10.64	-12.29	36755451	16.57	2.89	44154624	15.15	-0.01
एकूण	69556434			221812457			291368891		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एकूण जीवन विमा कंपनीच्या नवीन व्यवसाय विभागातून वैयक्तिक विक्री झालेल्या योजनांच्या संख्यामध्ये २००७-२०१३ या कालावधीत कशाप्रकारे चढउतार होत गेले आहे याचे स्पष्टीकरण करण्यात आलेले आहे.

आलेख क्र. ४.६ वैयक्तिक योजनांची संख्या



Source; तक्ता क्र.४.६

या आलेखामध्ये आपणास स्पष्ट दिसते की, २००७ -०८ साली एकूण जीवन विमा उद्योगामध्ये नवीन व्यवसाय विभागातून वैयक्तिक विक्री झालेल्या योजनांची एकूण संख्या सुरवातीला

५०८४७१६६ एवढी होती त्यापैकी १३२५७२०१ योजना या खाजगी क्षेत्रातील होत्या आणि शिल्लक ३७५८६६६५ योजना ह्या एल.आय.सी कंपनीकडून विक्री केल्या गेल्या होत्या त्यानंतर २००८-१० या कालावधीत या योजनांच्या संख्येत काहीसा अल्प प्रमाणात बदल झाला असला तरी या काळात विक्री योजनांच्या संख्येत विशेषतः खाजगी क्षेत्रात अल्प प्रमाणात वाढ तर एल.आय.सी मध्ये अल्प प्रमाणात घट झालेली आपणास दिसते परिणामी एकूण जीवन विमा उद्योगातील विक्री योजनांची संख्या काही प्रमाणात वाढलेली दिसते.परंतु त्यानंतर मात्र २०१०-१२ या कालावधीत जीवन विमा उद्योगामधील विक्री केलेल्या योजनांच्या संख्येत अतिशय तीव्र गतीने घट झाली याचे कारण आलेखामध्ये स्पष्ट दिसते की या काळात खाजगी क्षेत्रातील तसेच एल.आय.सी कंपनीतील योजनांच्या विक्रीच्या संख्येत अतिशय तीव्र प्रमाणात झालेली घट होय. शेवटी २०१२-१३ मध्ये खाजगी क्षेत्रात आणि एल.आय.सी कंपनी मध्ये तसेच एकूण जीवन विमा उद्योगामधील योजनांच्या विक्रीच्या संख्येत पुन्हा अल्प प्रमाणात घट झाली.यावेळी एकूण जीवन विमा उद्योगामध्ये योजनांची संख्या ४४१५४६२४ इतकी होती यापैकी खाजगी क्षेत्रात ७३६६१७३ योजना आणि एल.आय.सी कडून २२१८१२४५७ विक्री झाल्या होत्या.

२) एकूण वैयक्तिक प्रीमियम

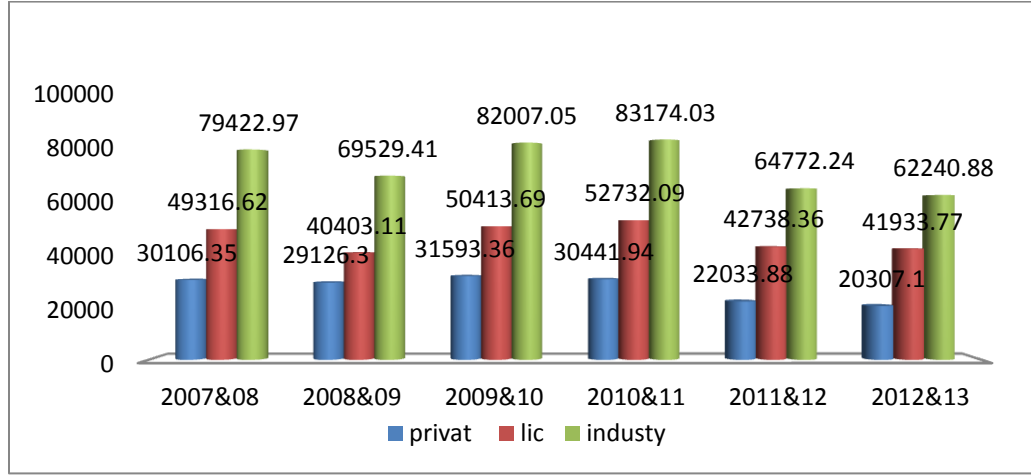
तक्ता क्र. ४.७ एकूण वैयक्तिक प्रीमियम (कोटी रूपयांमध्ये)

वर्ष	खाजगी			एल.आय.सी			जीवन विमा उद्योग		
	प्रीमियम	टक्के	वाढीचा दर	प्रीमियम	टक्के	वाढीचा दर	प्रीमियम	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	30106.35	18.40	-	49316.62	17.77	-	79422.97	18.00	-
2008-09	29126.3	17.80	-3.26	40403.11	14.56	-18.07	69529.41	15.76	-12.46
2009-10	31593.36	19.31	8.47	50413.69	18.16	24.78	82007.05	18.59	17.95
2010-11	30441.94	18.61	-3.64	52732.09	19.00	4.60	83174.03	18.85	1.42
2011-12	22033.88	13.47	-27.62	42738.36	15.40	-18.95	64772.24	14.68	-22.12
2012-13	20307.1	12.41	-7.84	41933.77	15.11	-1.88	62240.88	14.11	-3.91
एकूण	163608.93			277537.64			441146.58		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखात भारतातील सर्व जीवन विमा कंपनीकडून नवीन व्यवसाय विभागातून विक्री केलेल्या, वैयक्तिक जिवन विमा योजनांद्वारे एकूण किती रक्कम प्रीमियम स्वरूपात गोळा करण्यात आला आहे हे दाखविण्यात आले असून या रक्कमेत २००७-१३ या कालावधीत होणारे बदल स्पष्ट करण्यात आले आहे.

आलेख क्र. ४.७ एकूण वैयक्तिक प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)



Source: तक्ता क्र. ४.७

वरील आलेखामध्ये आपणास स्पष्ट दिसते की २००७-०८ साली एकूण जीवन विमा उद्योगाच्या नवीन व्यवसाय विभागातून वैयक्तिक विक्री झालेल्या योजनामधून प्रमियम स्वरूपात गोळा झालेली एकूण रक्कम ७९४२२.९७ कोटी एवढी होती आणि त्यापैकी ३०१०७ कोटी रक्कम खाजगी क्षेत्रातील होती आणि शिल्लक ४९३१६.६२ कोटी रक्कम ह्या एल.आय.सी कडून गोळा केल्या गेल्या होत्या. या रक्कमेत २००८-०९ या कालावधीत अल्प प्रमाणात घट झालेली दिसते तर २००९-११ या दोन वर्षांच्या कालावधीत काही प्रमाणात वाढ झालेली दिसते आणि त्यानंतर मात्र पुन्हा २०११-१३ या कालावधीत गोळा करण्यात आलेल्या एकूण रक्कमेत अधिक प्रमाणात घट झालेली आपणास दिसून येते म्हणजेच २०१२-१३ मध्ये एकूण जीवन विमा उद्योगामध्ये योजनाच्या विक्रीद्वारा गोळा करण्यात आलेली एकूण रक्कम ६२२४०.८८ कोटी एवढी होती तर वाढीचा दर -३.९१ टक्के इतका कमी झाला होता यापैकी खाजगी क्षेत्रातून ४१९३३.७७ कोटी प्रमियम आणि एल.आय.सी कंपनी कडून २०३०७.१ कोटी प्रमियम गोळा करण्यात आला होता.

ब) समूह नवीन व्यवसाय

१) एकूण समूह योजनांची संख्या

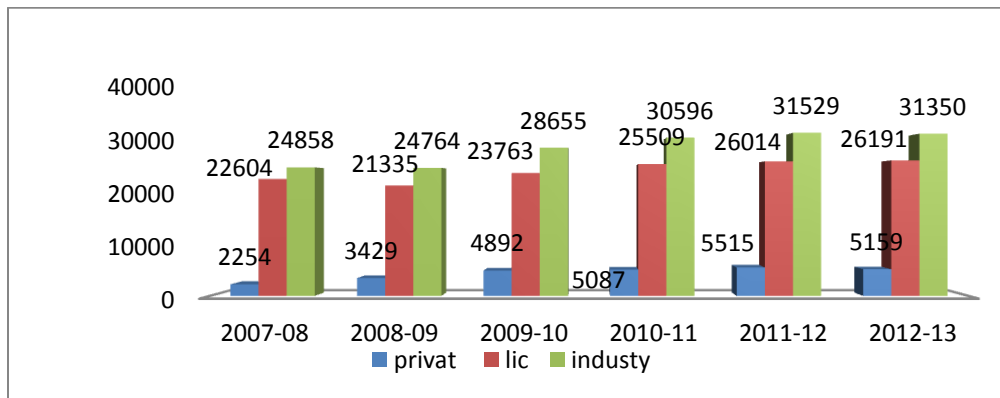
तक्ता क्र. ४.८ एकूण समूह योजनांची संख्या

वर्ष	खाजगी			एल.आय.सी			जीवन विमा उद्योग		
	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	2254	8.56		22604	15.54		24858	14.47	
2008-09	3429	13.02	52.13	21335	14.67	-5.61	24764	14.42	-0.38
2009-10	4892	18.58	42.67	23763	16.34	11.38	28655	16.68	15.71
2010-11	5087	19.32	3.99	25509	17.54	7.35	30596	17.81	6.77
2011-12	5515	20.94	8.41	26014	17.89	936.83	31529	18.36	3.05
2012-13	5159	19.59	-6.46	26191	18.01	0.68	31350	18.25	-0.57
एकूण	26336			336256			171752		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखात भारतातील सर्व जीवन विमा कंपनीकडून नवीन व्यवसाय विभागातून विक्री केलेल्या, समूह जिवन विमा योजनांची एकूण संख्या दर्शवण्यात आली असून या संख्येत २००७-१३ या कालावधीत होणाऱ्या बदलाचा अभ्यास करण्यात आला आहे.

आलेख क्र. ४.८ एकूण समूह योजनांची संख्या



Source; तक्ता क्र. ४.८

वरील आलेखामध्ये आपणास स्पष्ट दिसते की, २००७-०८ साली एकूण जीवन विमा उद्योगामध्ये नवीन व्यवसाय समूह विभागातून विक्री झालेल्या योजनांची एकूण संख्या २४८५८ एवढी

होती त्यापैकी २२५४ योजना या खाजगी क्षेत्रातील होत्या आणि शिल्लक २२६०४ योजना ह्या एल. आय.सी कंपनी कडून विक्री केल्या गेल्या होत्या. त्यानंतर २००८-१० या कालावधीत या योजनांच्या संख्येत काहिसा अल्प प्रमाणात बदल झाला असला तरी या काळात विक्री योजनांच्या संख्येत अल्प प्रमाणात वाढच झालेली आपणास दिसते. परंतु त्यानंतर मात्र २०१०-११ या कालावधीत जीवन विमा उद्वोगामधील विक्री केलेल्या योजनांच्या संख्येत अतिशय तीव्र गतीने घट झाली याचे कारण आलेखामध्ये स्पष्ट दिसते की,या काळात फक्त खाजगी क्षेत्रातील योजनांच्या विक्रीच्या संख्येत अतिशय तीव्र प्रमाणात झालेली घट होय.याउलट २०११-१२ मध्ये पुन्हा खाजगी क्षेत्रातील विमा योजनांच्या विक्रीत तीव्र वाढ आणि एल.आय.सी मध्ये अल्प प्रमाणात वाढ होवून एकूण जीवन विमा उद्वोगातील विक्री झालेल्या विमा योजनांच्या संख्येत अधिक वाढ झालेली आपणास दिसते. शेवटी २०१२-१३ मध्ये खाजगी क्षेत्रात आणि एल.आय.सी कंपनी मध्ये तसेच एकूण जीवन विमा उद्वोगामधील योजनांच्या विक्रीच्या संख्येत अतिशय अल्प प्रमाणात घट झालेली दिसते यावेळी एकूण जीवन विमा उद्वोगामध्ये योजनांची संख्या ३१३५० इतकी होती यापैकी खाजगी क्षेत्रात ४१६३३.७७ हजार योजना आणि एल.आय.सी कडून २०३०७.१ विक्री झाल्या होत्या.

२) एकूण समूह प्रीमियम

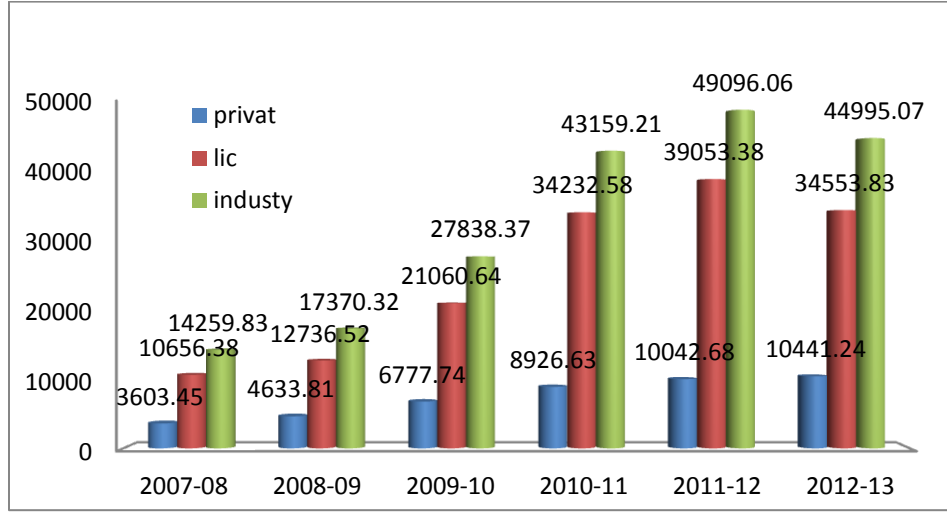
तक्ता क्र.४.६ एकूण समूह प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	खाजगी			एल.आय.सी			जीवन विमा उद्वोग		
	प्रीमियम	टक्के	वाढीचा दर	प्रीमियम	टक्के	वाढीचा दर	प्रीमियम	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	3603.45	8.11	-	10656.38	7.00	-	14259.83	7.25	-
2008-09	4633.81	10.43	28.59	12736.52	8.36	19.52	17370.32	8.83	21.81
2009-10	6777.74	15.26	46.27	21060.64	13.83	65.36	27838.37	14.15	60.26
2010-11	8926.63	20.09	31.71	34232.58	22.48	62.54	43159.21	21.94	55.03
2011-12	10042.68	22.61	12.50	39053.38	25.64	14.08	49096.06	24.96	13.76
2012-13	10441.24	23.50	3.97	34553.83	22.69	-11.52	44995.07	22.87	-8.35
एकूण	44425.55			152293.33			196718.86		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखात भारतातील सर्व जीवन विमा कंपनीकडून नवीन व्यवसाय विभागातून विक्री केलेल्या, समूह जिवन विमा योजनांद्वारे एकूण किती रक्कम प्रीमियम स्वरूपात गोळा करण्यात आली आहे हे दाखविण्यात आले असून या रक्कमेत २००७-१३ या कालावधीत होणारे बदल स्पष्ट करण्यात आले आहे.

आलेख क्र. ४.६ एकूण समूह प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)



Source; तक्ता क्र.४.६

वरील आलेखामध्ये आपणास स्पष्ट दिसते की २००७ -०८ साली एकूण जीवन विमा उद्योगामध्ये नवीन व्यवसाय विभागातून समूह योजनाच्या विक्रीद्वारा प्रमियम स्वरूपात गोळा झालेली एकूण रक्कम १४२५६.८३ कोटी एवढी होती आणि त्यापैकी ३६०३.४५ कोटी रक्कम खाजगी क्षेत्रातील होती आणि शिल्लक १०६५६.३८ कोटी रक्कम ह्या एल.आय.सी कडून गोळा केली गेली होती. या प्रीमियम रक्कमेत २००८-१२ या चार वर्षांच्या कालावधीत सतत अधिक प्रमाणात वाढ झालेली आपणास दिसते याउलट २०१२-१३ या कालावधीत प्रमियम स्वरूपात गोळा झालेल्या एकूण रक्कमेत काही प्रमाणात घट झालेली आपणास दिसते तसेच ही घट प्रामुख्याने खाजगी क्षेत्रात कमी प्रमाणात आणि एल.आय.सी मध्ये जास्त प्रमाणात दिसून येते परिणामी जीवन विमा उद्योगातील समूह योजनाच्या विक्रीद्वारा प्रमियम स्वरूपात गोळा झालेल्या एकूण रक्कमेत अधिक प्रमाणात घट झालेली दिसून येते. २०१२-१३ मध्ये एकूण जीवन विमा उद्योगामध्ये योजनाच्या विक्रीद्वारा गोळा करण्यात आलेली एकूण रक्कम ४४६६५.०७ कोटी एवढी होती तर वाढीचा दर -८.३५ टक्के

इतका कमी झाला होता यापैकी खाजगी क्षेत्रातून १०४४१.२४ कोटी प्रमियम आणि एल.आय.सी कंपनी कडून ३४५५३.८३ कोटी प्रमियम गोळा करण्यात आला होता.

३) लाइव्ह कव्हर

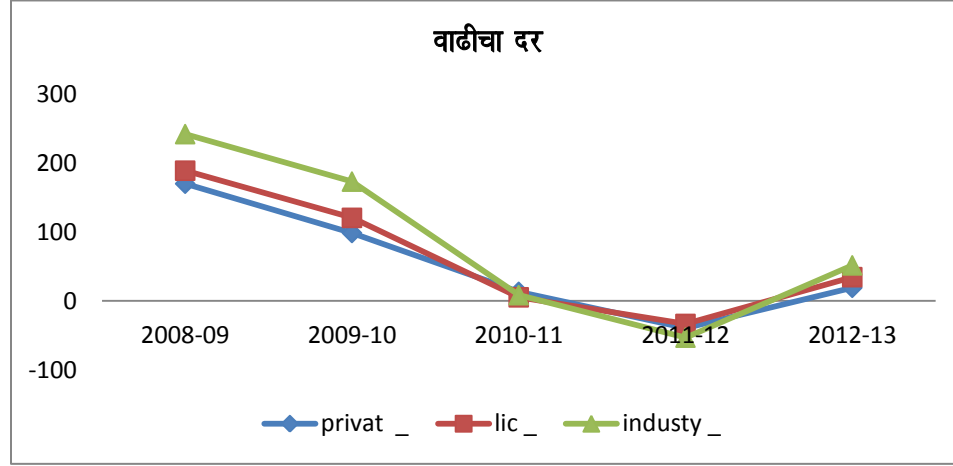
तक्ता क्र.४.१० समूह व्यवसाय जीवन संरक्षण (लाइव्ह कव्हर)

वर्ष	खाजगी			एल.आय.सी			जीवन विमा उद्योग		
	जीवन संरक्षण	टक्के	वाढीचा दर	समूह व्यवसाय जीवन संरक्षण	टक्के	वाढीचा दर	जीवन संरक्षण	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	7810475	4.30	—	26738141	12.47	—	34548616	8.72	—
2008-09	21109889	11.62	170.28	31770661	14.82	18.82	52880550	13.35	53.06
2009-10	41959796	23.09	98.77	38733489	18.06	21.92	80693285	20.37	52.60
2010-11	47571846	26.18	13.37	35660199	16.63	-7.93	83232045	21.01	3.15
2011-12	28857169	15.88	-39.34	37856102	17.65	6.16	66713271	16.84	-19.85
2012-13	34431706	18.95	19.32	43684970	20.37	15.40	78116676	19.72	17.09
एकूण	181740881			214443562			396184443		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2012-13

पुढील आलेखामध्ये भारतातील जीवन विमा कंपनीकडून समूह जीवन विमा योजनेच्या विक्रीद्वारा किती लोकांना जीवन संरक्षण देण्यात आले आहे हे स्पष्ट केले आहे तसेच त्यांच्या एकूण संख्येच्या वाढीचा दर २००७-१३ या कालावधी दरम्यान स्पष्ट करण्यात आला आहे.

आलेख क्र. ४.१० लाइव्ह कव्हर



Source; तक्ता क्र.४.१०

या आलेखात असे दिसते की २००८-०९ मध्ये भारतातील एकूण जीवन विमा उद्योगामधील जीवन विमा कंपनीकडून जीवन संरक्षण देण्यात आलेल्या लोकांच्या एकूण संख्येचा वाढीचा दर हा ५३.०६ टक्के इतका होता तर खाजगी क्षेत्राचा १७०.२८ टक्के आणि सार्वजनिक क्षेत्रातील एल. आय.सी कंपनीचा १८.८२ टक्के इतका होता.त्यानंतर २००९-१०, २०१०-११ आणि २०११-१२ या तीन वर्षांच्या कालावधीत भारतातील एकूण जीवन विमा उद्योगामधील तसेच खाजगी आणि सार्वजनिक क्षेत्रातील प्रीमियम वाढीचा दर तीव्रतेने कमी होत जात २०११-२०१२ मध्ये ऋणात्मक झाला परंतु त्याचवेळी सार्वजनिक क्षेत्रातील प्रीमियम वाढीचा दर मात्र ६.१६ इतका धनात्मक राहिला शेवटी २०१२-२०१३ मध्ये एकूण जीवन विमा उद्योगामधील वाढीचा दर अतिशय अल्प प्रमाणात वाढला आणि १७.०९ टक्के इतका धनात्मक झाला तर खाजगी क्षेत्रातील वाढीच्या दरात वाढ होवून १९.३२ टक्के इतका झाला तसेच सार्वजनिक क्षेत्रातील प्रीमियमचा वाढीचा दर १५ .४० टक्के इतका राहिला.

४.८.५ चालू व्यवसाय

अ) वैयक्तिक चालू व्यवसाय

१) एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या

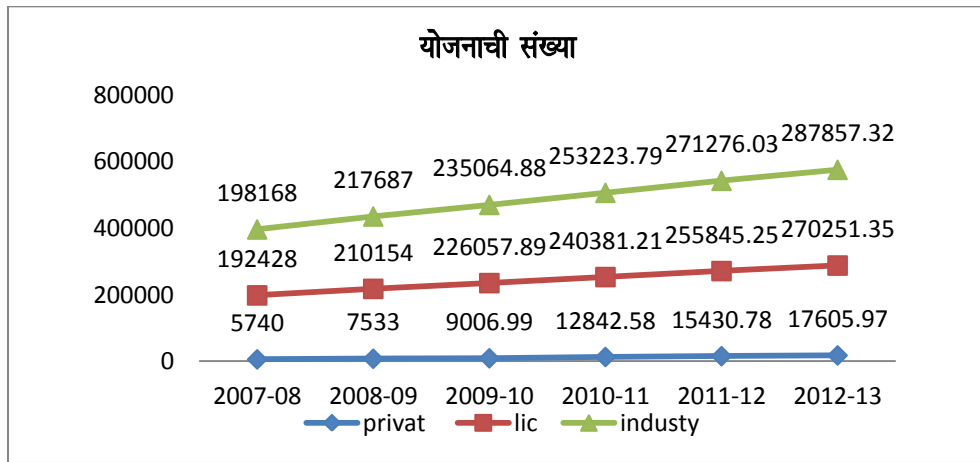
तक्ता क्र. ४.९९ एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या (हजारामध्ये)

वर्ष	खाजगी			एल.आय.सी			जीवन विमा उद्योग		
	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	5740.	8.42	-	192428	13.79	-	198168	13.54	-
2008-09	7533.	11.05	31.24	210154	15.06	9.21	217687	14.88	9.85
2009-10	9006.99	13.21	19.57	226057.89	16.20	7.57	235064.88	16.06	7.98
2010-11	12842.58	18.84	42.58	240381.21	17.23	6.34	253223.79	17.31	7.73
2011-12	15430.78	22.64	20.15	255845.25	18.34	6.43	271276.03	18.54	7.13
2012-13	17605.97	25.83	14.10	270251.35	19.37	5.63	287857.32	19.67	6.11
एकूण	68159.32			1395117.70			1463277.02		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एकूण जीवन विमा कंपनीच्या चालू व्यवसाय विभागातून वैयक्तिक विक्री झालेल्या योजनांच्या संख्यामध्ये २००७-२०१३ या कालावधीत कशाप्रकारे चढउतार होत गेले आहे याचे स्पष्टीकरण करण्यात आलेले आहे.

आलेख क्र. ४.९९ एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या (हजारामध्ये)



Source; तक्ता क्र.४.९९

वरील आलेखामध्ये आपणास स्पष्ट दिसते की, २००७ -०८ साली एकूण जीवन विमा उद्योगाच्या चालू व्यवसाय विभागातून वैयक्तिक विक्री झालेल्या योजनांची एकूण संख्या १६८१६८

एवढी होती त्यापैकी ५७४० योजना या खाजगी क्षेत्रातील होत्या आणि शिल्लक १६२४२८ योजना ह्या एल.आय.सी कंपनी कडून विक्री केल्या गेल्या होत्या त्यानंतर २००८-१३ या कालावधीत या विक्री योजनांच्या संख्येत सतत जास्त प्रमाणात वाढच झालेली आपणास दिसते यात प्रामुख्याने खाजगी क्षेत्राची रेषा अधिक जास्त प्रमाणात तर एल.आय.सी कंपनीची रेषा कमी प्रमाणात धनात्मक वाढलेली दिसते परिणामी एकूण जीवन विमा उद्योगातील विक्री झालेल्या विमा योजनांच्या संख्येत अधिक तीव्रतेने वाढ झालेली आपणास दिसते. शेवटी २०१२-१३ मध्ये एकूण जीवन विमा उद्योगामध्ये विक्री योजनांची संख्या २८७८५८ इतकी होती यापैकी खाजगी क्षेत्रात १७६०६ हजार योजना आणि एल.आय.सी कडून २७०२५२ विक्री झाल्या होत्या.

२) सम ॲश्युअर्ड

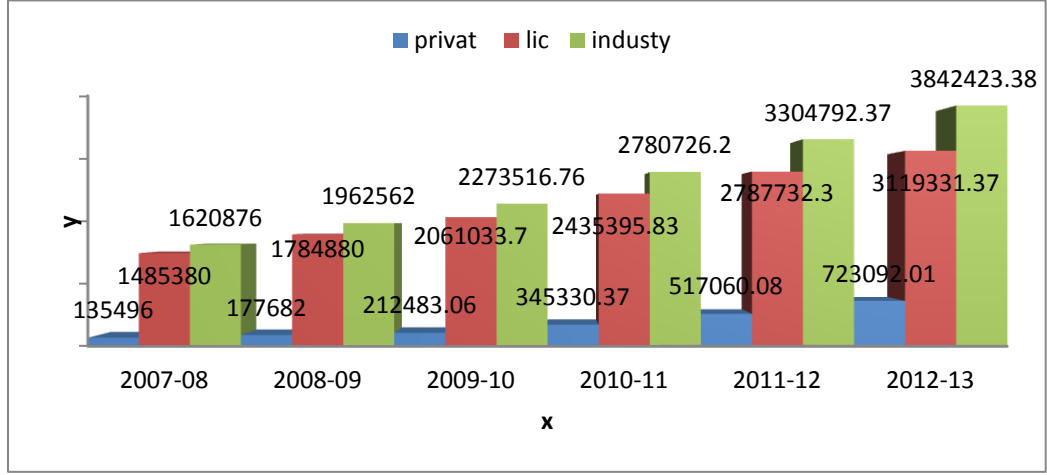
तक्ता क्र.४.१२ सम ॲश्युअर्ड (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	खाजगी			एल.आय.सी			जीवन विमा उद्योग		
	सम ॲश्युअर्ड	टक्के	वाढीचा दर	सम ॲश्युअर्ड	टक्के	वाढीचा दर	सम ॲश्युअर्ड	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	135496	6.42	—	1485380	10.86	—	1620876	10.27	—
2008-09	177682	8.42	31.13	1784880	13.05	20.16	1962562	12.43	21.08
2009-10	212483.06	10.06	19.59	2061033.70	15.07	15.47	2273516.76	14.40	15.84
2010-11	345330.37	16.36	62.52	2435395.83	17.81	18.16	2780726.20	17.62	22.31
2011-12	517060.08	24.49	49.73	2787732.30	20.39	14.47	3304792.37	20.94	18.85
2012-13	723092.01	34.25	39.85	3119331.37	22.81	11.89	3842423.38	24.34	16.27
एकूण	2111143.52			13673753.2			15784896.71		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये जीवन विमा कंपनीच्या विमाधारकांना त्यांच्या जीवन विमा योजनांचा निश्चित कालावधी पूर्ण केल्यानंतर त्यांना मिळणारा खात्रीशीर परतावा म्हणजेच सम ॲश्युअर्ड स्वरूपात कंपनीला विमाधारकाला द्यावा लागणारा जमा निधी होय.यानिधीत २००७-१३ या कालावधी दरम्यान होणारे बदल स्पष्ट केले आहे.

आलेख क्र.४.१२ सम ॲश्युअर्ड (कोटी रूपयांमध्ये)



Source; तक्ता क्र.४.१२

या आलेखामध्ये असे दिसते की २००७-०८ मध्ये एकूण जीवन विमा उद्योगातील विमाधारकांना जीवन विमा उद्योगाकडून सम ॲश्युअर्ड स्वरूपात द्यावी लागणारी एकूण रक्कम १६२०८७६ कोटी एवढी होती त्यापैकी खाजगी क्षेत्राकडून १३५४६६ कोटी तर एल.आय .सी कंपनी कडून १४८५३८० कोटी इतकी रक्कम दिली गेली होती .ह्या सम ॲश्युअर्ड रक्कमेत २००८-१३ या कालावधीत सतत वाढ होत गेल्याचे आपणास दिसते परंतु ही वाढ विशेषतः खाजगी क्षेत्रात अधिक तीव्रतेने जास्त प्रमाणात तर सार्वजनिक क्षेत्रातील एल.आय.सी कंपनीकडे कमी तीव्रतेने कमी प्रमाणात होत गेल्याची दिसते.परिणामी एकूण जीवन विमा उद्योगाकडून सम ॲश्युअर्ड स्वरूपात विमाधारकाला द्यावी लागणारी एकूण रक्कम या काळात अधिक तीव्रतेने वाढतच गेलेली दिसते. २०१२-१३ मध्ये एकूण जीवन विमा उद्योगाकडून सम ॲश्युअर्ड स्वरूपात द्यावी लागणारी एकूण रक्कम ३८४२४२४ कोटी इतकी होती यापैकी खाजगी क्षेत्राकडून ७२३०६३ कोटी रक्कम तर एल.आय.सी कडून ३११९३३२ कोटी एवढी रक्कम द्यावी लागली होती.

४.८.६ एकूण एजंट

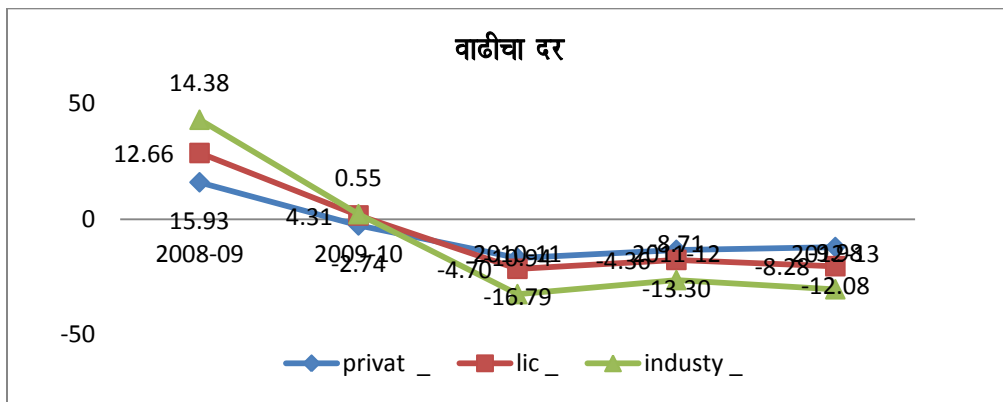
तक्ता क्र. ४.१३ एकूण एजंटची संख्या

वर्ष	खाजगी			एल.आय.सी			जीवन विमा उद्योग		
	एकूण एजंटची संख्या	टक्के	वाढीचा दर	एकूण एजंटची संख्या	टक्के	वाढीचा दर	एकूण एजंटची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	1328818	17.38	_	1194089	15.44	_	2522907	16.41	_
2008-09	1540449	20.15	15.93	1345271	17.40	12.66	2885720	18.77	14.38
2009-10	1498266	19.60	-2.74	1403317	18.15	4.31	2901583	18.87	0.55
2010-11	1246646	16.31	-16.79	1337359	17.30	-4.70	2584005	16.80	-10.94
2011-12	1080891	14.14	-13.30	1279116	16.54	-4.36	2358885	15.34	-8.71
2012-13	950306	12.43	-12.08	1173190	15.17	-8.28	2123496	13.81	-9.98
एकूण	7645376			7732342			15376596		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये भारतातील एकूण जीवन विमा कंपनीद्वारे जीवन विमा एजंट म्हणून नियुक्त करण्यात आलेल्या एकूण एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर दिला असून या दरामध्ये २००७-२०१३ या कालावधीत कशाप्रकारे चढउतार होत गेले आहे याचे स्पष्टीकरण करण्यात आले आहे.

आलेख क्र.४.१३ एकूण एजंटची संख्या



Source; तक्ता क्र.४.१३

या आलेखात असे दिसते की २००८-०९ मध्ये भारतातील एकूण जीवन विमा उद्योगामधील एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर हा १४.३८ टक्के इतका होता तर खाजगी क्षेत्राचा १५.९३ टक्के आणि

सार्वजनिक क्षेत्रातील एल.आय.सी कंपनीचा १२.६६ टक्के इतका होता म्हणजेच या काळात भारतातील एकूण जीवन विमा कंपन्यांच्या एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर हा एल.आय.सी कंपनी आणि खाजगी जीवन विमा उद्योग यांच्या पेक्षा जास्त होता.त्यानंतर २००६-१० आणि २०१०-११ या काळात भारतातील एकूण जीवन विमा उद्योगामधील तसेच खाजगी आणि सार्वजनिक क्षेत्रातील एजंटचा वाढीचा दर अतिशय तीव्रतेने कमी होत गेला. तसेच या दरात २०११-१२ आणि २०१२-१३ या दोन वर्षांच्या कालावधीत अल्प प्रमाणात वाढ होवून पुन्हा घट झालेली आपणास दिसते. शेवटी २०१२-२०१३ मध्ये एकूण जीवन विमा उद्योगामधील वाढीचा दर -६.६८ टक्के इतका झाला तर सार्वजनिक क्षेत्रातील वाढीच्या दर ८.२८ टक्के झाला आणि खाजगी क्षेत्रातील एजंटचा वाढीचा दर -१२.८ टक्के इतका राहिला.

अ) वैयक्तिक एजंट

तक्ता क्र. ४.१४ वैयक्तिक एजंटची संख्या

वर्ष	खाजगी			एल.आय.सी			जीवन विमा उद्योग		
	वैयक्तिक एजंटची संख्या	टक्के	वाढीचा दर	वैयक्तिक एजंटची संख्या	टक्के	वाढीचा दर	वैयक्तिक एजंटची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	1326748	17.37		1193744	15.44	-	2520492	16.40	-
2008-09	1538358	20.15	15.95	1344856	17.40	12.66	2883214	18.76	14.39
2009-10	1495846	19.59	-2.76	1402807	18.15	4.31	2898653	18.86	0.54
2010-11	1244776	16.30	-16.78	1337064	17.30	-4.69	2581840	16.80	-10.93
2011-12	1080651	14.15	-13.19	1278234	16.54	-4.40	2358885	15.35	-8.64
2012-13	949774	12.44	-12.11	1172983	15.18	-8.23	2122757	13.81	-10.01
एकूण	7636153			7729688			15365841		

Source; HANDBOOK ON INDIAN INSURANCE STATISTICS 2012-13, IRDA ,P.NO -140

वरील तक्त्यामध्ये भारतातील एकूण जीवन विमा कंपनीतील वैयक्तिक विमा एजंटची संख्या ,टक्केवारी आणि एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर दिला असून या दरामध्ये २००७-२०१३ या कालावधीत कशाप्रकारे चढउतार होत गेले आहे याचे स्पष्टीकरण करण्यात आले आहे.

ब) संयुक्त एजंट

तक्ता क्र. ४.१५ संयुक्त एजंटची संख्या

वर्ष	खाजगी			एल.आय.सी			जीवन विमा उद्योग		
	संयुक्त एजंटची संख्या	टक्के	वाढीचा दर	संयुक्त एजंटची संख्या	टक्के	वाढीचा दर	संयुक्त एजंटची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	2070	21.51	-	345	17.15	-	2415	20.75	-
2008-09	2091	21.72	1.01	415	20.63	20.29	2506	21.53	3.77
2009-10	2420	25.14	15.73	510	25.35	22.89	2930	25.18	16.92
2010-11	1870	19.43	-22.73	295	14.66	-42.16	2165	18.60	-26.11
2011-12	642	6.67	-65.67	240	11.93	-18.64	882	7.58	-59.26
2012-13	532	5.53	-17.13	207	10.29	-13.75	739	6.35	-16.21
एकूण	9625			2012			11637		

Source; HANDBOOK ON INDIAN INSURANCE STATISTICS 2012-13, IRDA ,P.NO -120

मागील तक्क्यामध्ये भारतातील एकूण जीवन विमा कंपनीतील संयुक्त विमा एजंटची संख्या ,टक्केवारी आणि एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर दिला असून या दरामध्ये २००७-२०१३ या कालावधीत कशाप्रकारे चढउतार होत गेले आहे याचे स्पष्टीकरण करण्यात आले आहे

५.८.७.कंपनीचे कार्यालय

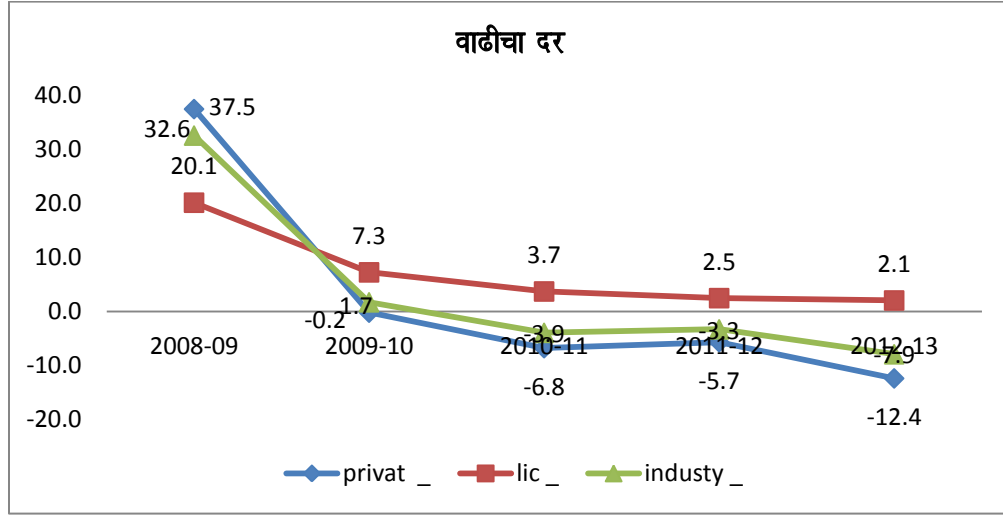
तक्ता क्र.४.१६ एकूण कार्यालयाची संख्या

वर्ष	खाजगी			एल.आय.सी			जीवन विमा उद्योग		
	कार्यालयाची संख्या	टक्के	वाढीचा दर	कार्यालयाची संख्या	टक्के	वाढीचा दर	कार्यालयाची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	6391	13.72	-	2522	13.17	-	8913	13.56	-
2008-09	8785	18.86	37.46	3030	15.82	20.14	11815	17.97	32.5
2009-10	8768	18.82	-0.19	3250	16.97	7.26	12018	18.28	1.7
2010-11	8175	17.55	-6.76	3371	17.60	3.72	11546	17.56	-3.9
2011-12	7712	16.55	-5.66	3455	18.04	2.49	11167	16.99	-3.2
2012-13	6759	14.51	-12.36	3526	18.41	2.05	10285	15.64	-7.8
एकूण	46590			19154			65744		

Source; HANDBOOK ON INDIAN INSURANCE STATISTICS (2011-12 &13) IRDA

पुढील आलेखात जिवन विमा कंपनीच्या भारतातील एकूण कार्यालयाच्या संख्येत २००७-१३ या कालावधीपर्यंत कशा प्रकारे बदल होत गेले याचे स्पष्टीकरण करण्याकरिता कार्यालयाच्या वाढीचा दर संबंधित वर्षाच्या संदर्भात काढलेला असून त्याद्वारे कार्यालयाच्या संख्येमध्ये होणारे वर्षनिहाय बदल दर्शवले आहे.

आलेख क्र. ४.१३ एकूण कार्यालयाची संख्या



Source: तक्ता क्र.४.१६

या आलेखामध्ये असे दिसते की २००८-०९ मध्ये एकूण जीवन विमा उद्योगांच्या कार्यालयीन संख्येचा वाढीचा दर हा ३२.६ टक्के इतका होता हा दर २००९-१० मध्ये तीव्रतेने कमी होत जात -१.७ एवढा ऋणात्मक झाला परंतु ही घट इथेच न थांबता पुढे पुन्हा वाढत जात २०१२ -१३ मध्ये -७.०९ इतकी झाली तसेच २००८-०९ मध्ये एकूण खाजगी जिवन विमा कंपनीच्या कार्यालयीन संख्येचा दर हा एल.आय.सी कंपनी आणि भारतातील एकूण जीवन विमा उद्योग याच्या कार्यालयीन संख्येच्या वाढीच्या दरापेक्षा जास्त असल्याचे दिसते म्हणजेच या काळात खाजगी जिवन विमा कंपन्यांनी कार्यालयाची संख्या मोठ्या प्रमाणात वाढवली होती. परंतु हा वाढीचा दर २००९-१० मध्ये अतिशय तीव्र गतीने उतरत गेला आणि ही घट वाढत जात २०१०-२०१३ या तीन वर्षांच्या काळात वाढीचा दर कमी कमी होत जात २०१३ मध्ये -१२.४ टक्के इतका ऋणात्मक झाला. तसेच या आलेखात असेही दिसते की एल. आय.सी कंपनीच्या कार्यालयीन संख्येचा वाढीचा दर २००८-०९ मध्ये

इतरांच्या तुलनेने कमी होता आणि २००६-१३ या तीन वर्षांच्या कालावधीत या वाढीच्या दरात आणखी घट झाली परंतु ही घट असे असताना सुद्धा खाजगी जिवन विमा कंपन्या आणि एकूण जिवन विमा उद्योग याच्या तुलनेने कमी प्रमाणात झालेली आपणास दिसते त्यामुळेच २०१२-१३ या काळात एल.आय.सी कंपन्याच्या कार्यालयीन संख्येचा वाढीचा दर इतरांना पेक्षा सर्वात जास्त असल्याचे दिसते.त्यावेळी हा दर २.१ टक्के इतका होता.

४.६ समारोप:-

या प्रकरणामध्ये भारतीय जिवन विमा उद्योगामधील सार्वजनिक क्षेत्र आणि खाजगी क्षेत्र यांचा राष्ट्रीय पातळीवर अभ्यास करण्यात आला असून भारतीय जिवन विमा उद्योगाच्या आर्थिक प्रगतीचे विश्लेषण करण्यात आले आहे. भारतातील जिवन विमा उद्योगाचा अभ्यास केल्यानंतर असे दिसून येते की जागतिक पातळीवर विमा उद्योगात जरी भारत मागे असला तरी भारतीय जिवन विमा उद्योग वेगाने विकसित होत आहे.सार्वजनिक क्षेत्र आणि खाजगी क्षेत्र वेगाने विकसित होत असून सार्वजनिक क्षेत्राचा हिस्सा अधिक तर खाजगी क्षेत्राचा हिस्सा कमी असलेला दिसून येतो म्हणजेच अजूनही भारतात जिवन विमा बाजारामध्ये एल.आय.सी.ची मक्तेदारी दिसून येते.

प्रकरण पाचवे

भारतातील खाजगी जीवन विमा उद्योग

५.१ एस.बी.आय जीवन विमा कंपनी

१.कंपनीची माहिती

२.एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीचे आर्थिक आणि व्यवसायिक कामगिरीचे विश्लेषण

३.एस.बी आय.जीवन विमा कंपनीच्या जीवन विमा योजना

४.एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीकडून विमा एजंटद्वारा मिळणारा रोजगार

५.२ बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनी

१.कंपनीची माहिती

२.बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनीचे आर्थिक आणि व्यवसायिक कामगिरीचे विश्लेषण

३.बजाज अलायंस विमा कंपनीच्या जीवन विमा योजना

४.बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनीकडून विमा एजंटद्वारा मिळणारा रोजगार

५.३ आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनी

१.कंपनीची माहिती

२.आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीचे आर्थिक आणि व्यवसायिक कामगिरीचे

विश्लेषण

३.आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीच्या जीवन विमा योजना

४.आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीकडून विमा एजंटद्वारा मिळणारा रोजगार

५.४ एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनी

१.कंपनीची माहिती

२.एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीचे आर्थिक आणि व्यवसायिक कामगिरीचे विश्लेषण

३.एच.डी.एफ.सी स्टॅर्डड जीवन विमा कंपनीच्या जीवन विमा योजना

४.एच.डी.एफ.सी स्टॅर्डड जीवन विमा कंपनीकडून विमा एजंटद्वारा मिळणारा रोजगार

५.५ समारोप

प्रकरण - ५

खाजगी जीवन विमा उद्योग

प्रस्तावना

या प्रकरणामध्ये,भारतातील खाजगी जीवन विमा क्षेत्रातील नामांकित प्रमुख कंपन्यांपैकी एस.बी.आय,आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल, बजाजं अलायंस आणि एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड या जीवन कंपन्यांचा राष्ट्रीय पातळीवर अभ्यास करण्यात केला आहे. यामध्ये प्रामुख्याने या ४ ही जीवन विमा कंपन्यांची प्राथमिक स्वरूपाची माहिती,कंपनीचे प्रशासन, कंपनीचे ध्येय, कंपनीचे बाजारातील आर्थिक विश्लेषण ,कंपनीच्या विविध जीवन विमा योजना तसेच कंपन्यांकडून एंजटच्या स्वरूपात लोकांना पुरवण्यात येणारी रोजगाराची संख्या या सर्व घटकांचा अभ्यास करण्यात आलेला असून त्यामध्ये २००७-१३ या सहा वर्षांच्या कालावधीमध्ये होणारे वर्षनिहाय बदल स्पष्ट करण्यात आलेले आहेत.

५.१ एस.बी.आय जीवन विमा कंपनी

५.१.१ कंपनीची माहिती:-

एस.बी.आय.जीवन विमा कंपनी ही स्टेट बँक ऑफ इंडिया (एस.बी.आय) आणि बी.एन.पी परिबास यांच्या संयुक्त उपक्रमातून निर्माण झालेली जीवन विमा कंपनी आहे.या कंपनीमध्ये एस.बी.आय कंपनीचे भागभांडवल ७४ टक्के इतके आहे तर २६ टक्के भागभांडवल बी.एन.पी परिबास या कंपनीचे आहे.एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीचे २००० कोटी रुपये सर्वसाधारण भांडवल असून त्यापैकी १००० कोटी रुपये देय भांडवल आहे.एस.बी.आय भारतातील सर्वात मोठी बँकींग सुविधा पुरवणारी कंपनी आहे.

स्टेट बँक ऑफ गटाने ६ सहयोगी बँकाबरोबर जवळपास भारतभर १६ हजार शाखाची स्थापना केली आहे.ज्याचा अर्थ ही जगातील सर्वात मोठी बँक म्हणून स्थापित झालेली आहे. बी.एन.पी परिबास पहिली सर्वात मोठी फ्रेंच कंपनी असून तिचा बँकींग उद्योगात ५ वा क्रमांक लागतो.

ब्रॅड फायनान्स २००८ मध्ये बी.एन.पी परिबास ही आंतरराष्ट्रीय बँकींग क्षेत्रात ६ व्या क्रमांकाची मौल्यवान कंपनी ठरली आहे. ही कंपनी युरो-झोनच्या विकसित बँकांचा एक मुख्य भाग आहे तसेच बी.एन.पी परिबास ही बँक जगातील १० मोठ्या बँकांच्या व्यापारातील मोठा वाटा उचलते याशिवाय ती युरोपातील नावाजलेल्या तीन बँकींग कंपन्यांत स्थान मिळवते. बी.एन.पी परिबास कंपनीची भारतामधील सर्वात जूनी बँक म्हणून ख्याती आहे.

एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीचे मुख्य उद्दिष्ट्ये जगातील एक प्रमुख कंपनी म्हणून उदयास येणे असे आहे. ज्यामध्ये या कंपनीला जीवन विम्याशी संबंधित सर्वसमावेशक सर्वव्यापक जीवन विम्याची उत्पादने लोकांसाठी प्रस्तुत करणे, सेवानिवृत्ती वेतन यासारखी उत्पादने स्पर्धात्मक किंमतीत ग्राहकांना उपलब्ध करून देणे त्याचबरोबर ग्राहक सुविधामध्ये उच्च दर्जा प्राप्त करणे आणि जागतीक दर्जाची कार्यक्षमता मिळवणे असा आहे.

एस.बी.आय कंपनी जीवन विम्याचा एक मुख्य विविध विभाजीय प्रतीमान आहे ज्यामध्ये अनुकंपीय बँक विमा ,किरकोळ संस्था, संस्थात्मक संघटन या सर्व गोष्टी समाविष्ट करते.

एस.बी.आय जीवन विमा मोठ्या प्रमाणात एस.बी.आय बँकेच्या गटात सहसंबंध निर्माण करते ज्याद्वारे वेगवेगळ्या क्षेत्रात विम्याची विक्री केली जावू शकते तसेच वेगवेगळ्या बँकांची उत्पादने विक्रीस आणू शकते. त्यामध्ये गृहकर्ज, व्यक्तिगत कर्ज यांचा समावेश होतो. एस.बी.आय बँकेचे भारतात १०० मिलीयन अकाउंट असून त्याचा उपयोग एस.बी.आय मोठ्या प्रमाणात विमा उद्योग वाढवण्यास करू शकते. हा उद्योग प्रत्येक राज्याची आर्थिक पातळी उंचावण्यासाठी केला जावू शकतो त्यातून कंपनीने निर्धारित केलेले उद्दिष्ट्ये साध्य होवू शकते. एस.बी.आय कंपनीने अनेक एजन्सीद्वारा (प्रतिनीधी संस्थाद्वारा) नेमणूक केलेले जवळपास ६५ हजार विमा सल्लागार विमा उत्पादने विक्री करतात त्याचबरोबर ग्राहकांशी प्रत्यक्ष संबंध निर्माण करून विमा उद्योग वाढीस लावतात.^{३४}

१) कंपनीचा संघटना संच :-

निर्देशक मंडल -

³⁴ SBI LIFE INSURANCE COMPANY ANNUAL REPORT ,(2012-13) Page No .3

एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीचे निर्देशक मंडल पुढीलप्रमाणे आहेत.



२) कंपनीचा दृष्टिकोण (विजन):-

“सर्वात विश्वासार्ह आणि प्राधिन्यकृत जीवन विमा प्रदाता बनने,,

३) कंपनीचे ध्येय :-

स्पर्धात्मक किमतीवर जीवन विमा आणि पेन्शन उत्पादनांची समग्र श्रेणी सादर करून एक आघाडीची कंपनी म्हणून उदय होण्यासह ग्राहक समाधानाची उच्च मानके आणि जागतिक श्रेणीची संचालन कार्यक्षता सुनिश्चित करणे व उदारीकरणोत्तर कालावधीत भारतातील एक आदर्श जीवन विमा कंपनी बनणे.

४) कंपनीची मूल्ये:-

- विश्वासार्हता
- आकांक्षा
- अभिनवता
- बहुआयामित्व
- सर्वोत्तमता^{३५}

³⁵ http://www.sbilife.co.in/sbilife/content/8_3422

५) विविध वितरण प्रणाली :-

एस.बी.आय जीवन विमा कंपनी ही अनेक प्रभावी बँक इंश्युरन्स,रिटेल एजन्सी ,आघाडीच्या संस्था ,कॉरपोरेट चॅनल यानां सामावून घेणारे अद्वितीय वितरण प्रणाली असलेली कंपनी आहे.

ही कंपनी व्यक्तिगत कर्ज आणि गृहकर्ज यासारख्या अनेक विमा उत्पादनासह बाजारामध्ये प्रभावीपणे उभी असून उत्पादनाच्या क्रॉस सेलिंगसाठी विस्तृतपणे स्टेट बँक समूहाशी असलेल्या संबंधांचा प्रभावीपणे वापर करते. स्टेट बँक भारतातील सर्वात मोठी बँक असून देशातील १०० दशलक्ष खात्याचा आधार देवून विमा स्तरावर विमा प्रवेशासाठी एक मजबून आधार देते तसेच कंपनीचे ८०,००० पेक्षा जास्त विमा सल्लागाचे उत्पादक बल ग्राहकांच्या सेवेसाठी उपलब्ध आहेत.^{३६}

६) ग्राहक सेवा :-

कंपनीद्वारा ग्राहकांना आकर्षित करण्यासाठी ग्राहकांच्या सोयीनुसार विविध नवीन व्यापक सुविधा दिल्या जातात ज्याद्वारे कंपनी आणि ग्राहक यामधील अंतर कमी होईल आणि ग्राहकांचा प्रत्यक्ष संबंध कंपनीशी निर्माण होईल त्यामध्ये पुढील सुविधा दिलेल्या आहेत.

१.विमाधारकाना ऑनलाइन सुविधा ज्यामध्ये योजना खरेदी करणे ,योजनाची माहिती ,डेबिट आणि क्रेडिट कार्डद्वारा विमा प्रीमियम भरण्याची सोय .तसेच विम्याचे नूतनीकरण ही केले जावू शकते.

२ ग्राहकांना त्याच्या आवश्यकतेनुसार विमा सुरक्षा निवडण्याचा आणि त्यामध्ये जीवन सुरक्षिततेसह बचत आणि गुंतवणूक करण्याचा अधिकार.

३.ग्रामीण भागामध्ये अधिक कार्यालय वाढीवर आणि विम्याचे महत्व तेथील लोकांना समजावून सांगण्यासाठी विशेष प्रयास.

४.विमा योजनेचा कालावधी संपल्यानंतर त्वरीत विम्याची रक्कम विमाधारकांच्या खात्यात जमा होण्याची सोय तसेच अपघाती काळात विमाधारकांच्या नातेवाईकाना तात्काळ मदत.

५.आय.वी.आर.एस द्वारा विमा योजना विषयी आणि विमाधारकांच्या शंकांचे निरासन करण्यासाठी २४ तास सुविधा.

६.विमाधारकाला ई.मेल,एस.एम.एस तसेच वार्षिक, आणि सहामाही अहवालाद्वारा विमाधारकांच्या खात्यातील रक्कमेमध्ये होणाऱ्या बदलाची अद्ययावत माहिती उपलब्ध करून दिली जाते

³⁶ http://www.sbilife.co.in/sbilife/content/8_4851

७.सोशल मिडीया नेटवर्कद्वारा (फेसबुक ,टिवटर, तसेच दूरदर्शन,आकशवाणी ,वर्तमानपत्रे) कंपनीमधील उत्पादन आणि सेवात होणाऱ्या बदलाची माहिती उपलब्ध करून दिली जाते.

८.कंपनीमधील विमाधारकास सेवा कार्डद्वारा प्रीमियम भरण्याची आणि योजना नूतनीकरण करण्याची सोय.^{३७}

७) आंतरराष्ट्रीय ख्याती:-

मुंबई, २८ सप्टेंबर २०११: आघाडीची एस.बी.आय.जीवन विमा कंपनी ही जगभरातील मिलीयन डॉलर राउड टेबल (एम.डी.आर.टी) २०११ मध्ये आघाडीवर राहून भारतातील एकमेव विमा कंपनी राहण्याचा बहूमान कायम ठेवला आहे.२०११ मध्ये २६६१ एम.डी.आर.टी सदस्यामध्ये सतत तिसऱ्यादा एस.बी.आय.जीवन विमा कंपनी आंतरराष्ट्रीय प्रितिष्ठेच्या लीगमध्ये पोहचली आहे त्यापैकी २०० सदस्यानी कार्ट ऑफ टेबल आणि २० सदस्य कंपन्यानी टॉप ऑफ टेबल सदस्यता स्थिती प्राप्त केली आहे. गेल्या पाच वर्षांपासून एस.बी.आय.जीवन विमा कंपनी जगभरातील आघाडीच्या ५ विमा कंपन्यामध्ये स्थान टिकवून आहे. आंतरराष्ट्रीय स्तरावर २००७ मध्ये ५ व्या,२००८ मध्ये ३ व्या, २००९, २०१० आणि २०११ मध्ये पहिल्या श्रेणीत राहिली आहे.

एम.डी.आर.टी ब्रन्डशी संबंधित असणारी ख्याती, विक्री सर्वोत्तमाचे मानक आणि सर्वोच्च मानके ही काही महत्वाची वैशिष्ट्ये आहेत.एम.डी.आर.टी सदस्यता हा एकमेव सन्मान असून तो जगातील एका टक्क्यापेक्षा कमी इन्शुरन्स आणि आर्थिक सल्लागांराना प्राप्त होतो विमा व्यवसायिक एम.डी.आर.टी सदस्य बनण्याचा सन्मान मिळवण्याचा प्रयत्न करतात.^{३८}

८) विमा योजना :-

एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीकडून ग्राहकांच्या आर्थिक परिस्थितीला अनूसरून विविध विमा योजना सुरू करण्यात येत असतात या योजनांमध्ये विविधतेबरोबर कंपनीचे आणि विमाधारकांचा हिताचा प्रामुख्याने विचार केला जातो. कंपनीद्वारा सुरू करण्यात आलेल्या योजनांचे दोन प्रकार पडतात ते पुढीलप्रमाणे.^{३९}

³⁷ SBI LIFE INSURANCE COMPANY ANNUAL REPORT (2012-13) Page No .27-26

³⁸ http://www.sbilife.co.in/sbilife/content/8_4853

³⁹ http://www.sbilife.co.in/sbilife/content/10_0

- वैयक्तिक विमा योजना
- समूह विमा योजना

या विमा योजनाच्या प्रकाराचे उपप्रकार पुढीप्रमाणे



६) कंपनीमधील कर्मचारी:-

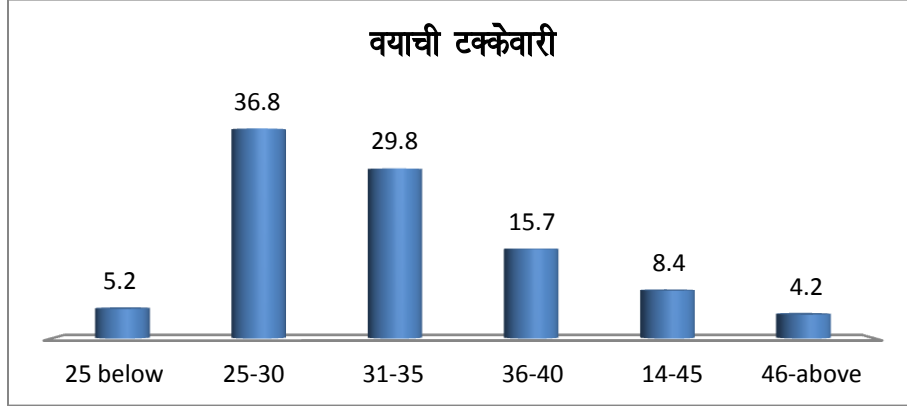
एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीच्या २०१२-१३ च्या वार्षिक अहवालानुसार कंपनीचे भारतामध्ये ७५८ कार्यालय असून ७३३५ कर्मचारी आणि ६६००० एजंट कार्य करतात. कंपनीमधील कर्मचाऱ्याची वयानुसार आणि शिक्षनानुसार विभागणी केली असून त्याचे तक्ता आणि आलेखाद्वारे स्पष्टीकरण करण्यात आले आहे.

तक्ता क्र.५.१.१ कर्मचाऱ्याची वयानुसार आणि शिक्षनानुसार विभागणी

वय	टक्के	शिक्षनानुसार विभागणी	टक्के
२५-वर्षाखालील	५.२०	पदवी	५६
२५-३०	३६.८०	पदव्युत्तर	१४
३१-३५	२६.८०	लेखापाल	१
३६-४०	१५.७०	अभियांत्रिकी	२
४१-४५	८.४०	कायदे तज्ञ	१
४६-वर्षावरील	४.२०	एम.बी.ए	२२
		इतर	१

Source:-SBI LIFE INSURSNCS COMPANY ANNUAL REPORT (2012-13), Page No .

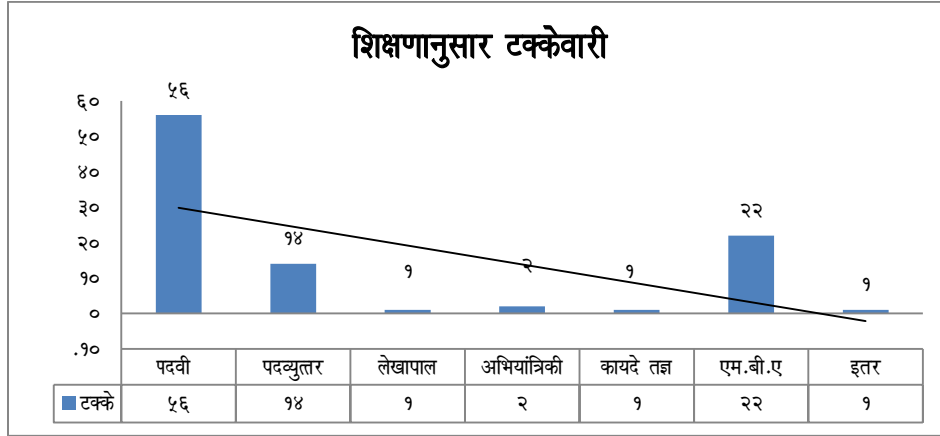
आलेख क्र. ५.१.१ अ) कर्मचाऱ्याची वयानुसार विभागणी



Source:- तक्ता क्र.५.१.१

या आलेखामध्ये असे दिसते २०१२-१३ च्या अहवालानुसार कंपनीमध्ये २५-३० वर्षांमधील कर्मचाऱ्याची सर्वात जास्त आहे परंतु त्यानंतर या प्रमाणामध्ये सतत मध्यम प्रमाणात घट झालेली आपणास दिसते तसेच ४६ ते त्यावरील कर्मचाऱ्याची संख्या सर्वात कमी असल्याचे दिसते.

आलेख क्र. ५.१.१ ब) कर्मचाऱ्याची शिक्षणानुसार विभागणी



Source:- तक्ता क्र.५.१.१

या आलेखामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीमधील एकूण कर्मचाऱ्याची त्याच्या शिक्षणानुसार विभागणी करून टक्क्यांद्वारे विश्लेषण करण्यात आले आहे.यात असे दिसते पदवी धारक कर्मचाऱ्याची संख्या सर्वात जास्त म्हणजे ५६ इतकी आहे.त्यानंतर पदव्युत्तर एम.बी.ए धारण करणाऱ्या कर्मचाऱ्याचा क्रमांक लागतो त्यानंतर अभियांत्रिकी ,लेखापाल ,कायदेतज्ञ आणि इतर यांचा समावेश होतो.

१०) प्रमुख यशस्विता:-

- सलग २ वेळा २०१० आणि २०११ मध्ये सर्वात प्रतिष्ठित समजल्या जाणाऱ्या एनडीटीव्ही प्रॉफीट बिझनेस लिडरशीप अवॉर्ड जिंकला.
- दि इकॉनामिक्स टाइम्स,ब्रॅंड इक्विटी आणि नीलसेन ,मोस्ट ट्रस्टेड ब्रॅन्डस २०११ चा आणि मोस्ट ट्रस्टेड लाईफ इन्शुरन्स बॅंड -II जिंकला.
- क्रिसिलने आपल्या AAA/स्टेबल रेटिंगचा एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीला दुजोरा दिला जे विमाधारकांच्या आवश्यकता पूर्ण करण्यासाठी सवोच्च आर्थिक क्षमता दर्शवते.
- ICICRA ने आपल्या iAAA रेटिंगचा एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीला दुजोरा दिला जो सवोच्च क्लेमभरण्याची क्षमता आणि कंपनीची मुलभूत मजबूत स्थिती दर्शवतो.

५.१.२ एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीचे आर्थिक आणि व्यवसायिक कामगिरीचे विश्लेषण

या विभागामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीच्या आर्थिक आणि व्यवसायिक प्रगतीचे विश्लेषण करत असताना कंपनीचा एकूण प्रीमियम ,नवीन आणि चालू व्यवसायामधील योजनांची संख्या,त्यांचा प्रीमियम , समअॅश्युअर्ड, कंपनीकडून दिलेल्या लाइव्ह कव्हरची रक्कम ,मृत्यू दावे करण्यासाठी कंपनीकडे येणाऱ्या योजनांची संख्या तसेच या दाव्यावर कंपनीकडून दिली जाणारी नुकसान भरपाईची रक्कम, तसेच कंपनीचे कार्यालय ,एजंट याची एकूण संख्या याव्यतिरिक्त कंपनीचे वार्षिक उत्पन्न ,खर्च आणि नफा या सर्व घटकांचे ,टक्के, आकडेवारी ,वाढीचा दर, ट्रेन्ड याद्वारे विश्लेषण करून त्याचे तक्ते आणि आलेखाद्वारे अधिक स्पष्टीकरण करण्यात आले आहे. हे स्पष्टीकरण प्रामुख्याने २००७-१३ या कालावधी दरम्यान करण्यात आलेले आहे.

५.१.२.१ एकूण प्रीमियम

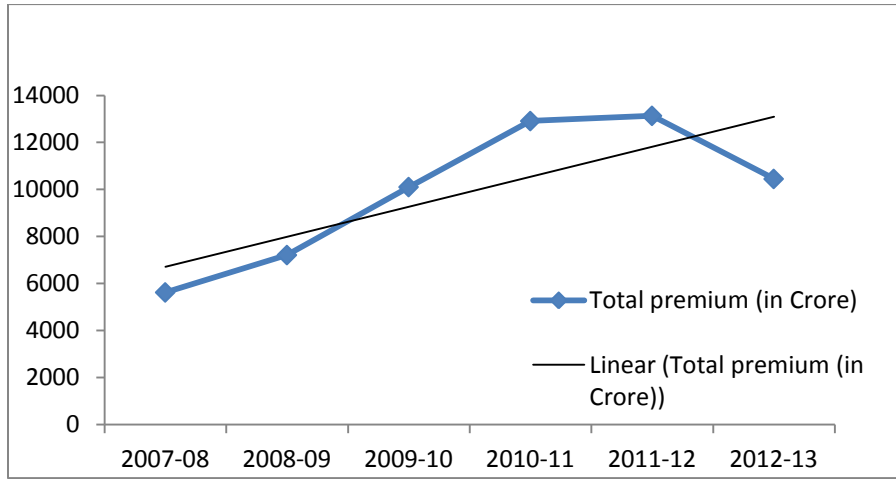
तक्ता क्र.५.१.२ कंपनीचा एकूण प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण प्रीमियम	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	5622.14	9.46	
2008-09	7212.10	12.13	28.28
2009-10	10104.03	17.00	40.10
2010-11	12911.64	21.72	27.79
2011-12	13133.74	22.10	1.72
2012-13	10450.03	17.58	-20.43
एकूण	59433.68		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीकडून एकूण जीवन विमा योजनेद्वारे २००७-१३ या कालावधी गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम दर्शवला आहे.

आलेख क्र.५.१.२ कंपनीचा एकूण प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)



Source:- तक्ता क्र.५.१.२

या आलेखामध्ये स्पष्ट दिसते की २००७-०८ मध्ये एकूण योजनाच्या विक्रीद्वारे गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम ५६६२२.१४ कोटी एवढा होता. २००८-०९ मध्ये ह्या संख्येत अल्प प्रमाणात वाढ होताना दिसते तर २००९-१० आणि २०१०-११ मध्ये ही वाढ अधिक जास्त तीव्र प्रमाणात झालेली दिसते. त्यानंतर मात्र २०१२-१३ मध्ये गोळा करण्यात आलेल्या प्रीमियम मध्ये

काही प्रमाणात घट झालेली दिसते २०१२-१३ मध्ये एकूण प्रीमियम १०४५० कोटी इतका होता. यावरून स्पष्ट निर्देशास येते की इतर वर्षांच्या तुलनेने २००७-१२ या ५ वर्षांच्या कालावधीत कंपनीने मोठ्याप्रमाणात प्रीमियम गोळा केला. परंतु हे वाढीचे सत्र कंपनीला पुढील वर्षात टिकवून ठेवता आले नाही याचे एक कारण म्हणजे या काळात कमी प्रमाणात विक्री झालेल्या योजनांची संख्या होय.

५.१.२.२ नवीन व्यवसाय

अ) वैयक्तिक नवीन व्यवसाय

१) वैयक्तिक योजनांची संख्या

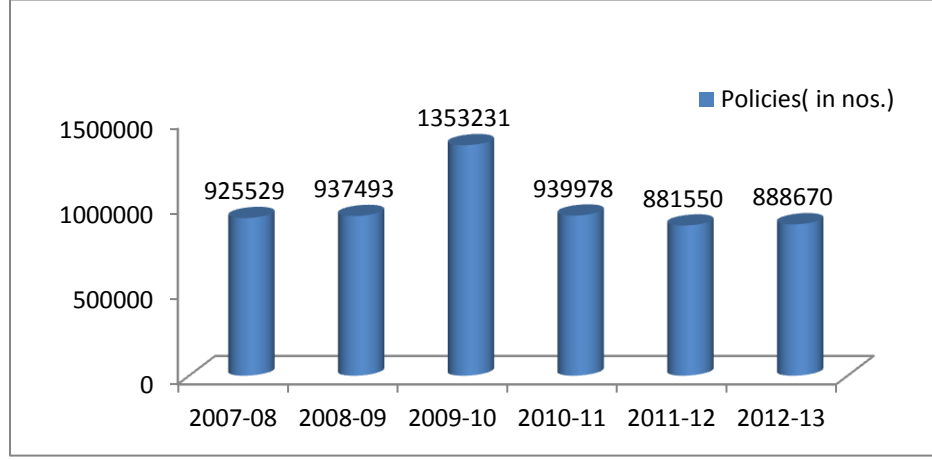
तक्ता क्र.५.१.३ एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या

वर्ष	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	925529	15.62	
2008-09	937493	15.82	1.29
2009-10	1353231	22.83	44.35
2010-11	939978	15.86	-30.54
2011-12	881550	14.87	-6.22
2012-13	888670	14.99	0.81
एकूण	5926451		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीकड्वारे नवीन व्यवसाय विभागातून विक्री झालेल्या वैयक्तिक जीवन विमा योजनांची एकूण संख्या दाखवण्यात आली आहे तसेच या संख्येत २००७-१३ या कालवधीत कशाप्रकारे बदल झाले आहे हे स्पष्ट केले आहे.

आलेख क्र. ५.१.३ एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या



Source:- तक्ता क्र.५.१.३

या आलेखामध्ये आपणास स्पष्ट दिसते की, २००७-०८ मध्ये कंपनीकडून विक्री केलेल्या एकूण योजनांची संख्या ९२५५२९ इतकी होती त्यानंतर मात्र २००८-०९ मध्ये विक्री योजनांच्या संख्येमध्ये काहीशी समप्रमाणात वाढ होताना दिसते परंतु २००९-१० पर्यंत ही संख्या स्थिर न राहता कंपनीकडून विक्री झालेल्या योजनांच्या संख्येमध्ये तीव्र प्रमाणात वाढ होताना दिसते. ही वाढ कंपनीला २०१०-११ या कालावधी टिकवून ठेवता आली नाही परिणामी कंपनीकडून विक्री झालेल्या योजनांच्या संख्येमध्ये तीव्र गतीने घट झालेली दिसते.त्यानंतर २०११-१२ मध्ये योजनांच्या संख्येमध्ये आणखी काहीशी अल्प प्रमाणात घट झालेली दिसते. शेवटी २०१२-१३ मध्ये योजनांच्या संख्येमध्ये होणाऱ्या विक्रीचे प्रमाण काही प्रमाणात सारखे दिसते.

यावरून असे स्पष्ट होते की एकूण योजनांची संख्या २००९-१० या कालावधी सर्वात जास्त होती परंतु त्यानंतर मात्र या संख्येत घट झाली यांस अनेक कारणे कारणीभूत आहेत त्यामध्ये प्रामुख्याने कंपनीच्या कार्यालयाच्या संख्येतील वाढीचा दर तसेच एजंटची कार्यक्षमता आणि संख्येतील वाढीच्या दरात होणारे वर्षनिहाय बदल होय. सुरवातीच्या काळात या संख्येत मोठ्या प्रमाणात वाढ करण्यात आली परिणामी योजनांची विक्री अधिक प्रमाणात झाली परंतु २००९-१० नंतर या संख्येत घट झालेली दिसून येते तसेच इतर कंपन्यांशी वाढती स्पर्धा कंपनीला सतत नवीन ग्राहकांना अधिक प्रमाणात योजना विकण्यात आलेला अपयश.इ कारणे आहेत.

२) वैयक्तिक प्रीमियम

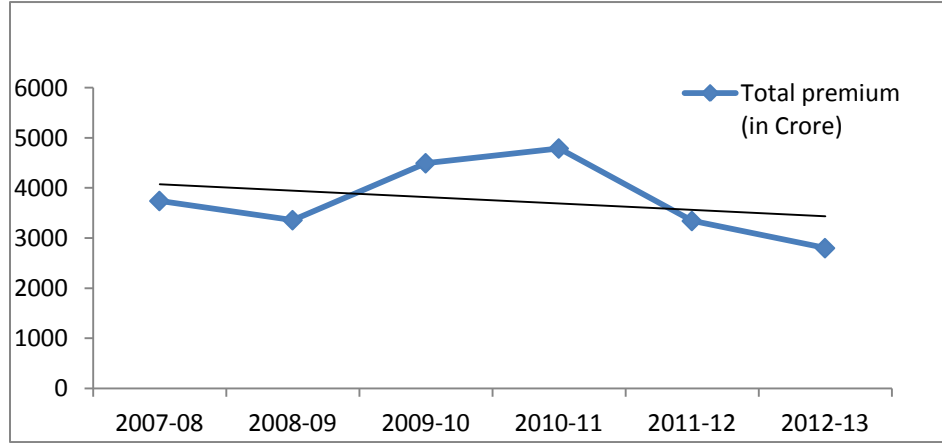
तक्ता क्र.५.१.४ एकूण वैयक्तिक प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	3742.58	16.61	
2008-09	3359.14	14.91	-10.25
2009-10	4495.26	19.95	33.82
2010-11	4789.37	21.26	6.54
2011-12	3343.30	14.84	-30.19
2012-13	2800.92	12.43	-16.22
एकूण	22530.57		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीकडून समूह जीवन विमा योजनेद्वारे २००७-१३ या कालावधी गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम दर्शवला आहे.

आलेख क्र.५.१.४ एकूण वैयक्तिक प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)



Source:- तक्ता क्र.५.१.४

या आलेखामध्ये स्पष्ट दिसते की २००७-०८ च्या तुलनेने २००८-०९ मध्ये योजनेद्वारे गोळा करण्यात आलेल्या एकूण प्रीमियम मध्ये अल्प घट होताना दिसते. त्यानंतर मात्र २००९-१० मध्ये गोळा झालेल्या प्रीमियम मध्ये वाढ होताना दिसते आणि ही वाढ २०१०-११ मध्ये अधिक जास्त

प्रमाणात झालेली दिसते. पंरतु त्यांनतर मात्र २०११-१२ मध्ये गोळा करण्यात आलेल्या प्रीमियम मध्ये जास्त प्रमाणात घट झालेली दिसते आणि ही घट २०१२-१३ मध्ये काहीशा प्रमाणात वाढलेली दिसते.

यावरून स्पष्ट निर्देशास येते की इतर वर्षांच्या तुलनेने २००६-११ या दोन वर्षांच्या कालावधीत कंपनीने मोठ्या प्रमाणात प्रीमियम गोळा केला. पंरतु हे वाढीचे सत्र कंपनीला पुढील वर्षात टिकवून ठेवता आले नाही याचे एक कारण म्हणजे या काळात कमी प्रमाणात विक्री झालेल्या योजनांची संख्या होय.

ब) समूह नवीन व्यवसाय

१) समूह योजनांची संख्या

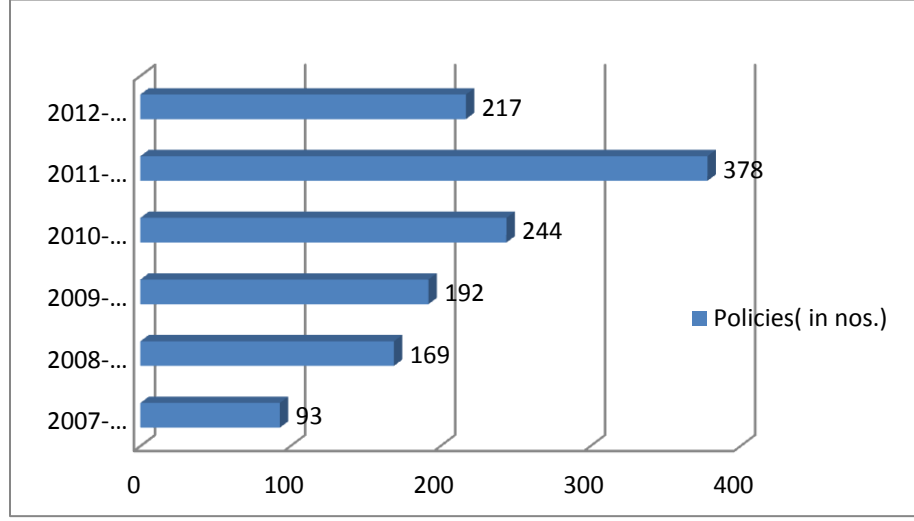
तक्ता क्र.५.१.५ एकूण समूह योजनांची संख्या

वर्ष	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	93	7.19	
2008-09	169	13.07	81.72
2009-10	192	14.85	13.61
2010-11	244	18.87	27.08
2011-12	378	29.23	54.92
2012-13	217	16.78	-42.59
एकूण	1293		

Source; IRDA ANNUAL REPORT 2007-13

पुढील आलेखामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीकडून विक्री झालेल्या समूह जीवन विमा योजनांची एकूण संख्या दाखवण्यात आली आहे.

आलेख क्र.५.१.५ एकूण समूह योजनांची संख्या



Source:- तक्ता क्र.५.१.५

या आलेखात असे दिसते की २००७-०८ या कालावधीमध्ये कंपनीद्वारे विक्री झालेल्या एकूण समूह योजनांची संख्या ९३ इतकी होती ती २००८-०९ मध्ये १६९ इतकी झाली तर २०१०-११ मध्ये २४४ इतकी वाढली. ही वाढ पुढील वर्षात म्हणजेच २०११-१२ या वर्षामध्ये अधिक तीव्र गतीने होत असल्याची दिसते ती २०११-१२ या वर्षामध्ये ३७८ इतकी होती. परंतु त्यानंतर मात्र २०१२-१३ मध्ये कंपनीला विक्री झालेल्या समूह योजनांच्या एकूण संख्येमध्ये होणारी वाढ कायम ठेवता आली नाही परीणामी विक्री योजनांची एकूण संख्या २१७ एवढी कमी झालेली दिसते.

यावरून असे स्पष्ट होते की, एकूण योजनांची संख्या २०११-१२ या कालावधी सर्वात जास्त होती परंतु त्यानंतर मात्र या संख्येत घट झाली यांस अनेक कारणे कारणीभूत आहेत त्यामध्ये प्रामुख्याने इतर कंपन्यांशी वाढती स्पर्धा कंपनीला नवीन ग्राहकांना अधिक प्रमाणात योजना विकण्यात आलेला अपयश तसेच २०१२-१३ या वर्षात ग्रामीण भागाकडे अधिक लक्ष देत असताना ग्राहकांकडून मिळणारा अल्प प्रतिसाद त्यामुळे शहरी भागाकडे कार्यालयाच्या वाढीच्या संख्येत झालेले दुर्लक्ष इ. कारणे आहेत.

२) समूह प्रीमियम

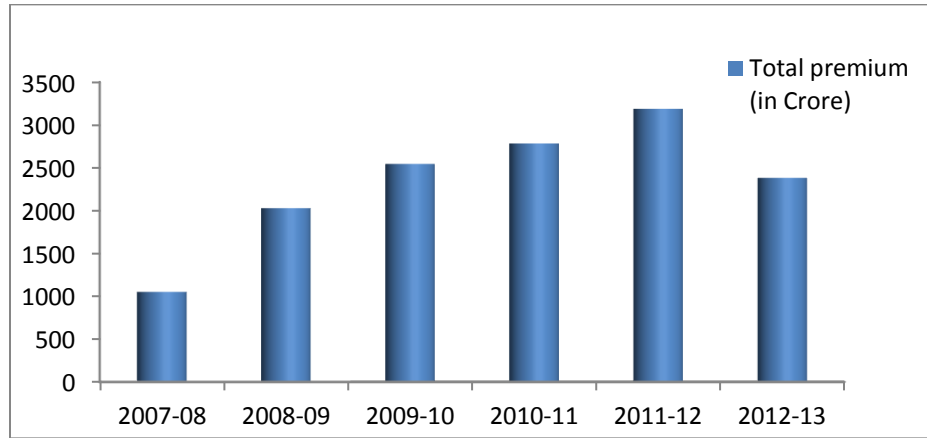
तक्ता क्र.५.१.६ एकूण समूह प्रीमियम (कोटी रूपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	1050.24	7.51	
2008-09	2027.50	14.51	93.05
2009-10	2545.49	18.21	25.55
2010-11	2783.02	19.91	9.33
2011-12	3188.02	22.81	14.55
2012-13	2381.96	17.04	-25.28
एकूण	13976.23		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीकडून समूह जीवन विमा योजनेद्वारे २००७-१३ या कालावधी गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम दर्शवला आहे.

आलेख क्र.५.१.६ एकूण समूह प्रीमियम (कोटी रूपयांमध्ये)



Source:- तक्ता क्र.५.१.६

या आलेखामध्ये आपणास दिसते की, २००७-०८ मध्ये समूह योजनेद्वारा गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम १०५०.२४ इतका होता. हा प्रीमियम पुढील वर्षात म्हणजेच २००८-०९ आणि २००९-१० या वर्षात अधिक प्रमाणात वाढलेला दिसतो. हे वाढीचे सत्र या वर्षापुरतीच मर्यादित न राहता २०१०-११ आणि २०११-१२ या वर्षांमध्ये ही एकूण प्रीमियम मध्ये वाढ झालेली दिसते. परंतु त्यानंतर मात्र कंपनीला ही वाढ कायम ठेवता आली नाही आणि २०१२-१३ मध्ये कंपनीकडून गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम तीव्र गतीने कमी होताना दिसतो. यावरून स्पष्ट निर्देशनास येते की कंपनीचा प्रीमियम २००७-२०१२ या काळात मोठ्या प्रमाणात वाढला परंतु

२०१२-१३ मध्ये त्यास उतरती कळा लागून एकूण प्रीमियम मध्ये घट झाली या घटीस एक कारण म्हणजे या कालावधीत कंपनीकडून विक्री झालेल्या समूह योजनाची कमी संख्या हे आहे.

३) लाइव्ह कव्हर

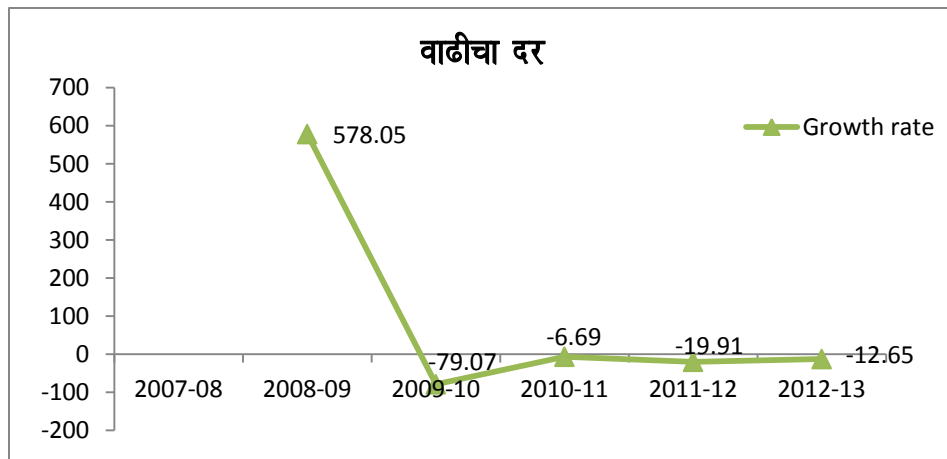
तक्ता क्र.५.१.७ लाइव्ह कव्हर

वर्ष	लाइव्ह कव्हर	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	1136571	7.99	
2008-09	7706539	54.19	578.05
2009-10	1613248	11.34	-79.07
2010-11	1505328	10.59	-6.69
2011-12	1205683	8.48	-19.91
2012-13	1053167	7.41	-12.65
एकूण	14220536		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीकडून समूह जीवन विमा योजनेच्या विक्रीद्वारा किती लोकांना जीवन संरक्षण देण्यात आले आहे हे स्पष्ट केले आहे तसेच त्यांच्या एकूण संख्येचा वाढीचा दर २००७-१३ या कालावधी दरम्यान स्पष्ट करण्यात आला आहे

आलेख क्र.५.१.७ लाइव्ह कव्हर



Source:- तक्ता क्र.५.१.७

या आलेखात आपणांस असे दिसते की, २००७-०८ च्या तुलनेने २००८-०९ मध्ये कंपनीकडून समूह जीवन विमा योजनाद्वारे जीवन संरक्षण देण्यात आलेल्या लोकांच्या संख्येचा वाढीचा दर ५७८.०५ टक्के इतका अधिक धनात्मक होता. हा दर २००९-१० मध्ये अतिशय तीव्र गतीने कमी -७९.०७ टक्के इतका ऋणात्मक झाला आणि त्यानंतर मात्र जीवन संरक्षण देण्यात आलेल्या एकूण संख्येचा वाढीचा दर पुढील वर्षात म्हणजेच २०१०-११ आणि २०११-१२ या वर्षामध्ये अल्प प्रमाणात वाढला आणि पुन्हा अल्प प्रमाणात कमी झाला तर २०१२-१३ या वर्षामध्ये वाढीचा दर -१२.६५ टक्के इतका होता.

यावरून असे निर्देशास येते की २००८-०९ मध्ये कंपनीकडून समूह जीवन विमा योजनाद्वारे जीवन संरक्षण देण्यात आलेल्या लोकांच्या संख्येचा वाढीचा दर सर्वाधिक होता त्यानंतर हा दर २००९-१३ मध्ये ऋणात्मक झालेला आपणांस दिसतो यास प्रमुख कारण म्हणजे योजनांच्या संख्येत होणारे बदल होय.

५.१.२.३ चालू व्यवसाय

अ) वैयक्तिक चालू व्यवसाय

१) वैयक्तिक योजनांची संख्या

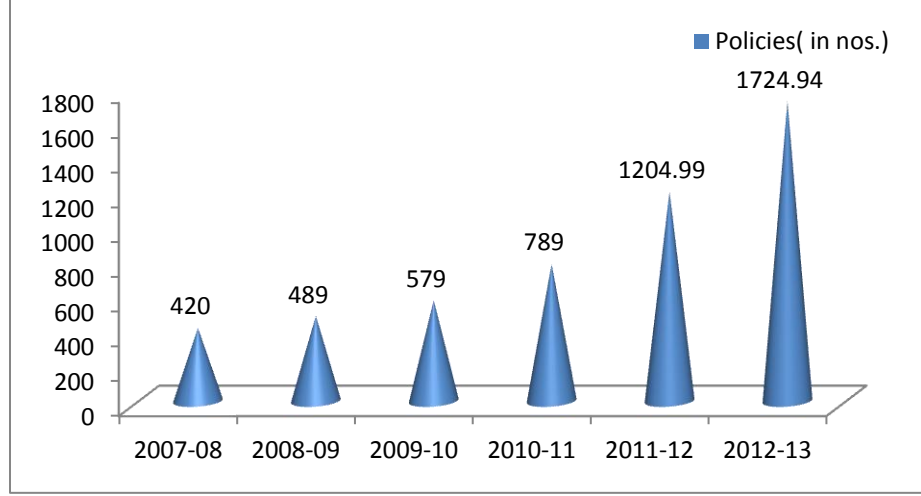
तक्ता क्र.५.१.८ एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या (हजारामध्ये)

वर्ष	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	420	8.07	
2008-09	489	9.39	16.43
2009-10	579	11.12	18.40
2010-11	789	15.15	36.27
2011-12	1204.99	23.14	52.72
2012-13	1724.94	33.13	43.15
एकूण	5206.93		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीच्या चालू व्यवसाय विभागामध्ये वैयक्तिक विक्री झालेल्या योजनांच्या संख्यामध्ये २००७-२०१३ या कालावधीत कशाप्रकारे चढउतार होत गेले आहे याचे स्पष्टीकरण करण्यात आले आहे.

आलेख क्र.५.१.८ एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या (हजारामध्ये)



Source:- तक्ता क्र.५.१.८

या आलेखामध्ये स्पष्ट दिसते की २००७-२००८ मध्ये कंपनीकडून ४२० योजनांची विक्री करण्यात आली त्यानंतर २००८-०९ आणि २००९-१० तसेच २०१०-११ या वर्षी योजनांच्या विक्रीच्या संख्येमध्ये अल्प प्रमाणात वाढ झालेली दिसते. त्यानंतर मात्र २०११-२०१२ या वर्षाच्या कालावधीमध्ये कंपनीकडून विक्री झालेल्या वैयक्तिक योजनांच्या संख्येमध्ये मध्यम गतीने वाढ होताना दिसते तसेच २०१२-१३ मध्ये ही वाढ मोठ्या प्रमाणात अधिक तीव्र गतीने होताना दिसते. म्हणजेच २०१२-१३ या कालावधीत कंपनीकडून विक्री झालेल्या योजनांच्या संख्येमध्ये प्रगती झालेली आपणास दिसते.

२) सम ॲयुअर्ड

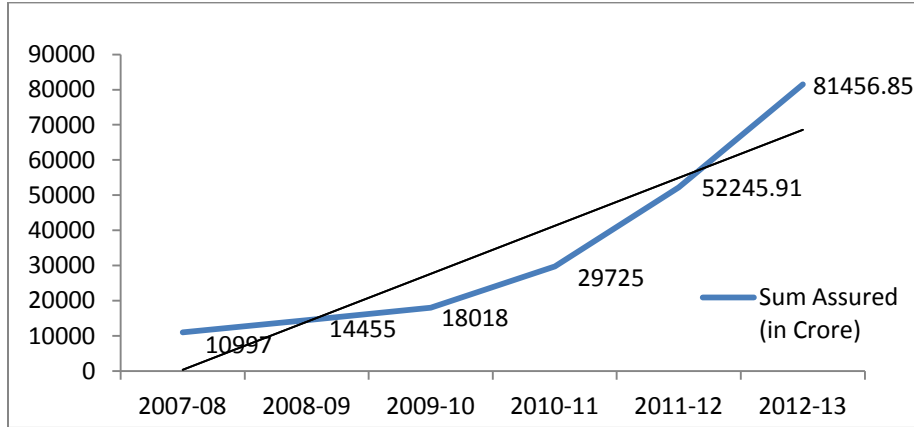
तक्ता क्र.५.१.६ सम ॲश्युअर्ड (कोटी रूपयांमध्ये)

वर्ष	सम ॲश्युअर्ड (कोटीमध्ये)	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	10997	5.32	
2008-09	14455	6.99	31.44
2009-10	18018	8.71	24.65
2010-11	29725	14.37	64.97
2011-12	52245.91	25.25	75.76
2012-13	81456.85	39.37	55.91
एकूण	206897.76		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीच्या विमाधारकांना त्यांच्या जिवन विमा योजनांचा निश्चित कालावधी पूर्ण केल्यानंतर त्यांना मिळणारा विमा निधी म्हणजेच सम ॲश्युअड स्वरूपात कंपनीला विमाधारकाला द्यावा लागणारा निधी २००७-१३ या कालावधी दरम्यान स्पष्ट केला आहे.

आलेख क्र.५.१.६ सम ॲश्युअर्ड (कोटी रूपयांमध्ये)



Source:- तक्ता क्र.५.१.६

या आलेखामध्ये असे दिसते की २००७-२००८ या कालावधीत कंपनीला १०६६७ कोटी इतकी रक्कम सम ॲश्युअड स्वरूपात विमाधारकांना द्यावी लागली आहे. त्यानंतर २००८-०९ आणि २००९-१० या वर्षांच्या कालावधी मध्ये कंपनीला सम ॲश्युअड स्वरूपात विमाधारकांना द्यावा लागणाऱ्या रकमेमध्ये सतत वाढच होतांना दिसते. रक्कमेमधील ही वाढ पुढे ही २०११-१२ आणि

२०१२-१३ या वार्षिक कालावधीत अधिक वाढत असलेली दिसते. ती २०१२-१३ या वर्षी ८१४६.८५ कोटी इतकी झाली.

५.१.२.४ मृत्यू दावे

अ) वैयक्तिक मृत्यू दावे

१) एकूण योजनांची संख्या

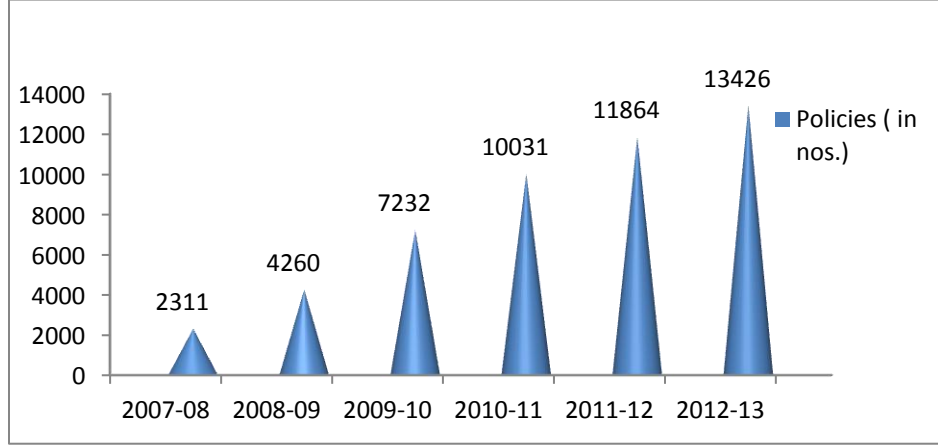
तक्ता क्र.५.१.१० एकूण योजनांची संख्या

वर्ष	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	2311	4.70	
2008-09	4260	8.67	84.34
2009-10	7232	14.72	69.77
2010-11	10031	20.42	38.70
2011-12	11864	24.15	18.27
2012-13	13426	27.33	13.17
एकूण	49124		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीमधील वैयक्तिक जीवन विमा योजना स्विकारणाऱ्या विमाधारकाच्या मृत्यूनंतर एकूण किती योजनावर विमाधारकाच्या कुटुंबियांकडून नुकसान भरपाईसाठी दावा केला आहे त्या सर्व योजनांची एकूण संख्या या आलेखामध्ये दर्शवलेली असून त्यात २००७-२०१३ या सहा वर्षांचा आढावा घेण्यात आला आहे.

आलेख क्र.५.१.१० एकूण योजनांची संख्या



Source:- तक्ता क्र.५.१.१०

या आलेखामध्ये असे दिसते की, २००७-०८ मध्ये मृत विमाधारकांच्या कुटुंबियांकडून भरपाई करता दावा करणाऱ्या योजनांची एकूण संख्या २३११ इतकी होती ही संख्या २००८-०९ मध्ये आणि २००९-१० मध्ये सतत वाढत गेलेली आहे.त्यानंतर येणाऱ्या पुढील वर्षात म्हणजेच २०११-१२ आणि २०१२-१३ या वार्षिक कालावधीत योजनांची एकूण संख्या ११८६४ आणि १३६२४ एवढी वाढली.

म्हणजेच २००७ पासून २०१३ पर्यंत मृत विमाधारकांच्या कुटुंबियांकडून भरपाई दावा करणाऱ्या योजनांची एकूण संख्या सतत तीव्र गतीने वाढलेली आहे.

२) भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम

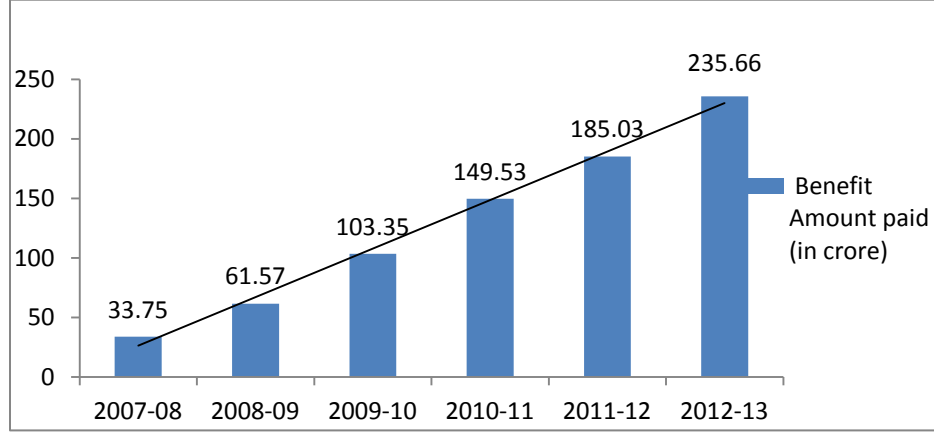
तक्ता क्र.५.१.५ भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटीमध्ये)	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	33.75	4.39	
2008-09	61.57	8.01	82.43
2009-10	103.35	13.44	67.86
2010-11	149.53	19.45	44.68
2011-12	185.03	24.06	23.74
2012-13	235.66	30.65	27.36
एकूण	768.89		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीमधील वैयक्तिक विमा योजना स्विकारणाऱ्या विमाधारकाच्या मृत्यूनंतर एकूण किती रक्कम विमाधारकाच्या कुटुंबियांना नुकसान भरपाई म्हणून द्यावी लागली आहे.या सर्व रकमेचा आढावा २००७-२०१३ या कालावधीच्या संदर्भात वर्षानिहाय घेण्यात आला आहे

आलेख क्र.५.१.११ भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)



Source:- तक्ता क्र.५.१.११

या आलेखात स्पष्ट दिसते की २००७-०८ मध्ये कंपनीला एकूण विमाधारकाच्या कुटुंबियांना नुकसान भरपाई म्हणून द्यावी लागणारी एकूण रक्कम ३३.७५ कोटी एवढी होती ही रक्कम २००८-०९ आणि २००९-१० मध्ये सतत वाढत जात २०११-१२ मध्ये १५८.०३ कोटी एवढी वाढली त्यानंतर २०१२-१३ या वार्षिक कालावधीत ही रक्कम आणखी वाढत जात शेवटी २३५.६६ एवढी वाढली

यावरून स्पष्ट निर्देशास येते की कंपनीला वैयक्तिक विमा योजनेतील विमाधारकांच्या मृत्यूनंतर भरपाई स्वरूपात कुटुंबियांना द्याव्या लागणाऱ्या रक्कमेत सतत वर्षानिहाय वाढ होताना दिसते.

ब) समूह मृत्यू दावे

१) जीवन संख्या

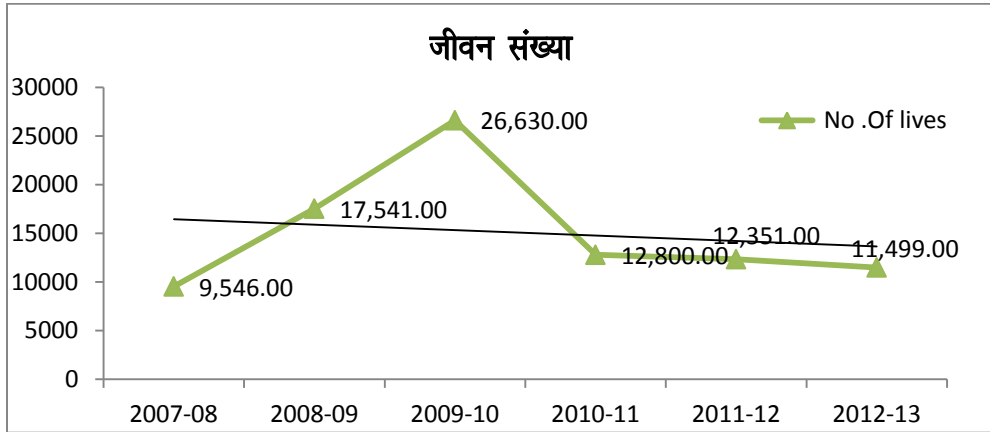
तक्ता क्र.५.१.१२ जीवन संख्या

वर्ष	जीवन संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	9546	10.56	
2008-09	17541	19.41	83.75
2009-10	26630	29.47	51.82
2010-11	12800	14.16	-51.93
2011-12	12351	13.67	-3.51
2012-13	11499	12.72	-6.90
एकूण	90367		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीच्या समूह मृत्यू दाव्यामधील जीवन संख्या स्पष्ट करण्यात आली असून त्यात २००७-२०१३ या सहा वर्षांच्या कालावधीमध्ये होणाऱ्या बदलांचा आढावा घेण्यात आला आहे.

आलेख क्र.६.१.१२ जीवन संख्या



Source:- तक्ता क्र.५.१.१२

या आलेखामध्ये असे दिसते की २००७-०८ मध्ये समूह मृत्यू दाव्यामधील जीवन संख्या ९५४६ इतकी होती ही संख्या २००८-०९ मध्ये आणि २००९-१० मध्ये सतत तीव्र गतीने वाढत गेलेली आहे.त्यानंतर येणाऱ्या पुढील वर्षात म्हणजेच २०१०-११ मध्ये ही संख्या तीव्र गतीने कमी होत गेली आणि २०११-१३ या दोन वर्षांच्या वार्षिक कालावधीत अल्प प्रमाणात कमी झालेली दिसते २०१२-१३ मध्ये जीवन संख्या ११४९९ इतकी होती.

२) भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम

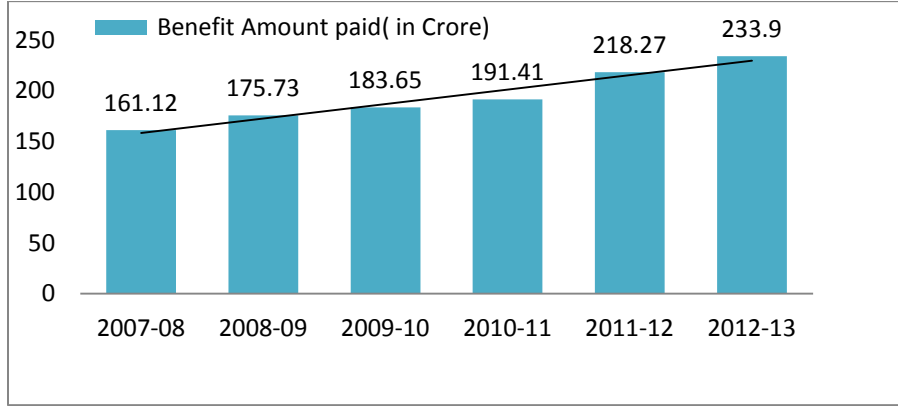
तक्ता क्र.५.१.१३ भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम(कोटीमध्ये)	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	161.12	13.84	
2008-09	175.73	15.10	9.07
2009-10	183.65	15.78	4.51
2010-11	191.41	16.44	4.23
2011-12	218.27	18.75	14.03
2012-13	233.90	20.09	7.16
एकूण	1164.08		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय विमा कंपनीमधील समूह जीवन विमा योजना स्विकारणाऱ्या विमाधारकांच्या अकस्मात मृत्यूनंतर एकूण किती रक्कम नुकसान भरपाई म्हणून द्यावी लागली आहे या सर्व रकमेचा आढावा २००७-२०१३ या कालावधीच्या संदर्भात वर्षानिहाय घेण्यात आला आहे.

आलेख क्र.५.१.१३ भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)



Source:- तक्ता क्र.५.१.१३

या आलेखात आपणास असे दिसते की, २००७-०८ या वार्षिक कालावधीत कंपनीला भरपाई स्वरूपात द्यावी लागणारी एकूण रक्कम १६१.१२ कोटी एवढी होती. ही रक्कम २००८-०९ आणि २००९-१० मध्ये मंद गतीने वाढत जात २०१०-११ या वर्षा मध्ये १९१.४१ कोटी एवढी वाढली. त्यानंतर २०११-१२ मध्ये ही रक्कम पुन्हा मध्यम गतीने वाढत जात २१८.२७ कोटी एवढी वाढली.

आणि शेवटी २०१२-१३ या वार्षिक कालावधीत कंपनीला भरपाई स्वरूपात द्यावी लागणारी एकूण रक्कमेत २३३.६ कोटी एवढी वाढ झाली.

५.१.२.५ कंपनीचे कार्यालय

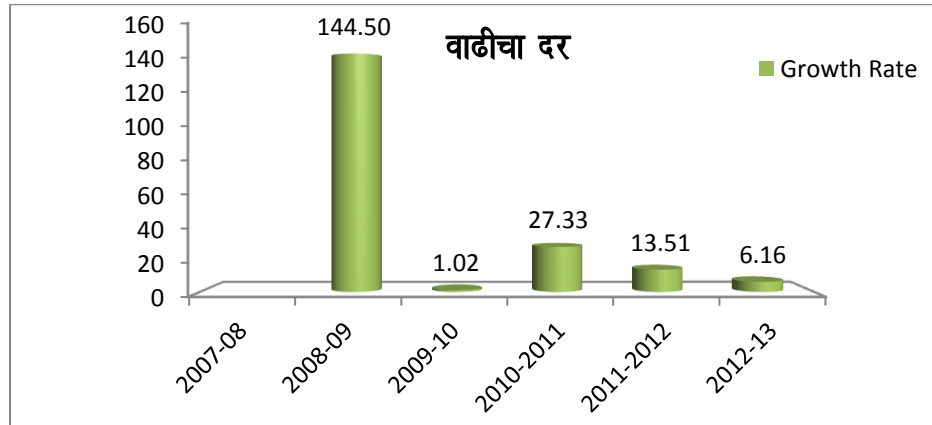
तक्ता क्र.५.१.१४ एकूण कार्यालयाची संख्या

वर्ष	एकूण कार्यालयाची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	200	6.09	
2008-09	489	14.89	144.50
2009-10	494	15.04	1.02
2010-2011	629	19.15	27.33
2011-2012	714	21.74	13.51
2012-13	758	23.08	6.16
एकूण	3284		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीच्या भारतातील एकूण कार्यालयामध्ये २००७-२०१३ या कालावधीत कशाप्रकारे वाढ होत गेली याचे स्पष्टीकरण केले आहे. तसेच कार्यालयाच्या वाढीचा दर स्पष्ट करण्यात आला आहे ज्यामुळे प्रत्येक वर्षी कंपनीच्या कार्यालयामध्ये किती टक्क्यांनी वाढ झाली हे सहजतेने समजते.

आलेख क्र.५.१.१४ एकूण कार्यालयाची संख्या



Source:- तक्ता क्र.५.१.१४

मागील आलेखात आपणास असे दिसते की २००८-०९ मध्ये कंपनीच्या कार्यालयाचा वाढीचा दर १४४.५० टक्के इतका होता म्हणजेच या काळात कार्यालयाची संख्या २००७-०८ च्या तुलनेने

अधिक मोठ्या प्रमाणात आणि तीव्र गतीने वाढली.त्यानंतर हा वाढीचा दर कंपनीला कायम ठेवता आला नाही २००६-१० मध्ये कार्यालयाच्या वाढीचा दर तीव्र गतीने कमी झाला आणि पुन्हा तो २०१०-११ ला अल्प प्रमाणात वाढला परंतु २०११-१२ आणि २०१२-१३ मध्ये कार्यालयाच्या वाढीच्या दरास उतरती कळा लागून हा दर पुन्हा कमी होत गेला आणि शेवटी २०१२-१३ या वर्षी ६.१६ येथे स्थिर झाला.

५.१.२.६ कार्यालयांची विभागणी

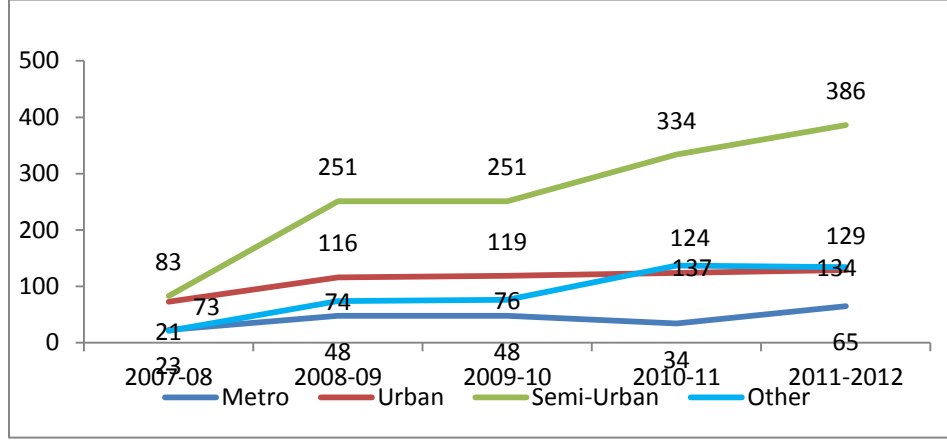
तक्ता क्र.५.१.१५ कार्यालयांची विभागणी

वर्ष	महानगर	शहरी	अर्ध-शहरी	इतर
2007-08	23	73	83	21
2008-09	48	116	251	74
2009-10	48	119	251	76
2010-11	34	124	334	137
2011-12	65	129	386	134
2012-13	38	145	575	
एकूण	256	706	2322	

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय जिवन विमा कंपनीच्या, भारतातील एकूण कार्यालयांची शहरी, ग्रामीण, अर्धग्रामीण, आणि इतर ,अशा वेगवेगळ्या विभागात विभागणी केली असून प्रत्येक विभागात त्यांची एकूण संख्या किती आहे तसेच या संख्येत २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत होणारे बदल स्पष्ट केले आहे.

आलेख क्र.५.१.१५ कार्यालयांची विभागणी



Source:- तक्ता क्र.५.१.१५

या आलेखामध्ये असे दिसते की, २००७-०८ मध्ये फक्त शहरी भागात कार्यालयाची संख्या सुरवातीला २३ होती ही संख्या २००८-०९ या कालावधीत अल्प प्रमाणात वाढली तर २००९-१० मध्ये स्थिर राहिली. त्यानंतर पुढील वर्षात या संख्येत अल्प प्रमाणात घट होवून २०१२-१३ मध्ये पुन्हा जास्त प्रमाणात वाढलेली दिसते तसेच इतर भागातील कार्यालयाची संख्या दाखवणारी रेषा असे स्पष्ट करते की २००७-०८ मध्ये कार्यालयाची संख्या २१ होती ही संख्या २००८-०९ मध्ये तीव्र गतीने वाढली तर २००९-१० मध्ये अल्प प्रमाणात कमी झाली. त्यानंतर २०११-१२ मध्ये कार्यालयाची संख्या पुन्हा अतिशय तीव्र गतीने वाढत जात पुढे २०१२-१३ मध्ये अल्प प्रमाणात कमी झालेली दिसते.त्याचप्रमाणे आलेखामध्ये ग्रामीण कार्यालयाची संख्या दाखवणारी रेषा असे स्पष्ट करते की २००७-०८ मध्ये ग्रामीण भागात कार्यालयाची संख्या सुरवातीला ७३ इतकी होती ही संख्या २००८-०९ मध्ये तीव्र गतीने वाढून २००९-१० या कालावधीत सध्या गतीने सतत वाढत गेली आणि २०१२-१३ या कालावधीत अतिशय अल्प प्रमाणात कमी झाली. याचप्रमाणे अर्धग्रामीण भागातील कार्यालयाची संख्या दाखवणारी रेषा असे दर्शवते की सुरवातीला कार्यालयाची संख्या ८३ एवढी होती. त्यानंतर या संख्येत २००८-०९ मध्ये अतिशय तीव्र गतीने वाढ होवून २००९-१० मध्ये ही संख्या स्थिर असल्याची दिसते. त्यानंतर पुढील वर्षात या संख्येत अतिशय तीव्र गतीने पुन्हा वाढ झालेली दिसते. या स्पष्टीकरणावरून असे दिसते की, २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत कार्यालयाची संख्या शहरी भागात सर्वात कमी, तर इतर भागात शहरी भागाच्या तुलनेने काही प्रमाणात जास्त आणि याहीपेक्षा जास्त संख्या ग्रामीण भागात दिसून आली तसेच अर्धग्रामीण भागात कार्यालयाची संख्या

सर्वाधिक जास्त असल्याचे दिसते.म्हणजेच कंपनीने शहरी भागाच्या तुलनेने अर्धग्रामीण आणि ग्रामीण भागात कार्यालयाची संख्या वाढवून आपल्या कंपनीचा विस्तार वाढवण्यावर विशेष भर दिल्याचे दिसते.

५.१.२.७ एकूण उत्पन्न

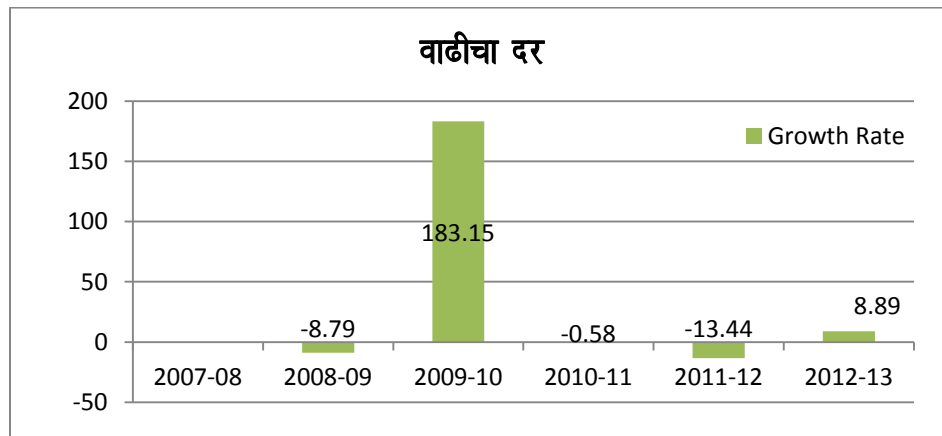
तक्ता क्र.५.१.१६ एकूण उत्पन्न (हजार रुपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण उत्पन्न	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	62167228	8.54	
2008-09	56699628	7.79	-8.79
2009-10	160543788	22.06	183.15
2010-11	159611690	21.94	-0.58
2011-12	138156401	18.99	-13.44
2012-13	150440078	20.68	8.89
एकूण	727618813		

Source: SBI LIFE INDURANCE COMPANY ANNUAL REPORT,(2012-2013) ,Page.No-256

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीच्या एकूण उत्पन्नामध्ये २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत वर्षानिहाय किती वाढ झाली आहे हे स्पष्ट करण्याकरिता उत्पन्नाच्या वाढीचा दर काढून त्यामध्ये दरसाल होणारे बदल दर्शवले आहे.

आलेख क्र.५.१.१६ एकूण उत्पन्न



Source:- तक्ता क्र.५.१.१६

या आलेखामध्ये आपणास असे दिसते की २००७-०८ च्या तुलनेने २००८-०९ मध्ये एस. बी.आय जीवन विमा कंपनीच्या एकूण उत्पन्नातील वाढीचा दर -८.७९ इतका ऋणात्मक होता हा दर २००९-१० मध्ये अतिशय तीव्र गतीने वाढत जात १८३.१५ इतका धनात्मक झाला. त्यानंतर येणाऱ्या पुढील वर्षात कंपनीला हा दर टिकवून ठेवता आला नाही परिणामी २०१०-११ या वार्षिक कालावधीत उत्पन्नातील वाढीचा दर अतिशय तीव्र गतीने कमी होत -०.५८ इतका ऋणात्मक झाला. २०११-१२ मध्ये ही ऋणात्मकता अल्प प्रमाणात वाढलेली दिसते परंतु शेवटी २०१२-१३ मध्ये कंपनीच्या एकूण उत्पन्नातील वाढीचा दरात ३२.६२ एवढी पुन्हा धनात्मक वाढ झालेली दिसते.

यावरून आपणास असे दिसते की २००८-०९ मध्ये उत्पन्न वाढीचा दर कमी असताना अचानक २००९-१० मध्ये अधिक प्रमाणात वाढ झाली यास अनेक कारणे आहेत जसे की योजनांची विक्री संख्येतील वाढीमुळे प्रीमियम द्वारा उत्पन्नामध्ये होणारी वाढ तसेच खर्चामध्ये घट झाल्यामुळे उत्पन्नामध्ये होणारी वाढ.त्यानंतर २०१०-१३ कालावधीत होणारे कारण म्हणजे कंपनीचा व्याप वाढवण्यासाठी अधिक प्रमाणात केलेला खर्च परिणामी उत्पन्नात झालेली घट होय.

५.१.२.८ एकूण खर्च

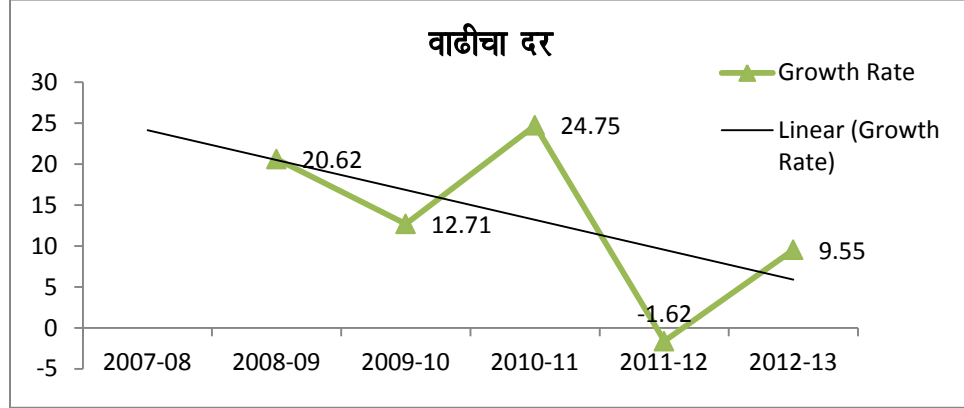
तक्ता क्र.५.१.१७ एकूण खर्च (हजार रुपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण खर्च	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	9505749	11.42	
2008-09	11466255	13.77	20.62
2009-10	12923726	15.52	12.71
2010-11	16122178	19.36	24.75
2011-12	15860757	19.05	-1.62
2012-13	17376129	20.87	9.55
एकूण	83254794		

Source: SBI LIFE INDURANCE COMPANY ANNUAL REPORT,(2012-2013) ,Page.No-256

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीच्या एकूण खर्चामध्ये २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत वर्षनिहाय किती वाढ झाली आहे हे स्पष्ट करण्याकरिता खर्चाच्या वाढीचा दर काढून त्यामध्ये दरसाल होणारे बदल दर्शवले आहे.

आलेख क्र.५.१.१७ एकूण खर्च



Source:- तक्ता क्र.५.१.१७

या आलेखामध्ये असे दिसते की २००७-०८ च्या तुलनेने २००८-०९ मध्ये एस.बी.आय जिवन विमा कंपनीच्या एकूण खर्चाच्या वाढीचा दर २०.६७ टक्के इतका होता हा दर २००९-१० मध्ये अल्प प्रमाणात कमी होवून १२.७१ टक्के इतका झाला. त्यानंतर येणाऱ्या पुढील वर्षात म्हणजेच २०१०-११ या वार्षिक कालावधीत खर्चातील वाढीचा दर अल्प प्रमाणात वाढत जात २०११-१२ मध्ये अतिशय तीव्र गतीने कमी होवून ऋणात्मक झाला. शेवटी असे दिसते की २०१२-१३ मध्ये कंपनीच्या एकूण खर्चातील वाढीचा दरात ०९.५५ टक्के एवढी धनात्मक वाढ झालेली दिसते.

यावरून आपणास स्पष्ट निर्देशास येते की खर्चातील वाढीचा दर २०१०-११ या वर्षी सर्वाधिक जास्त होता तर २०११-१२ या वर्षी सर्वाधिक कमी होता. याचे कारण म्हणजे कंपनीचा विस्तार करण्यासाठी करावा लागलेला खर्च तसेच २००९-१० या कालावधीत कंपनीला अधिक उत्पन्न मिळाल्यामुळे अधिक प्रमाणात खर्च केला गेला परंतु त्यानंतरच्या काळात उत्पन्नातील खर्चाचे प्रमाण कमी कमी होत गेले असल्याचे दिसते.

५.१.२.६ एकूण नफा

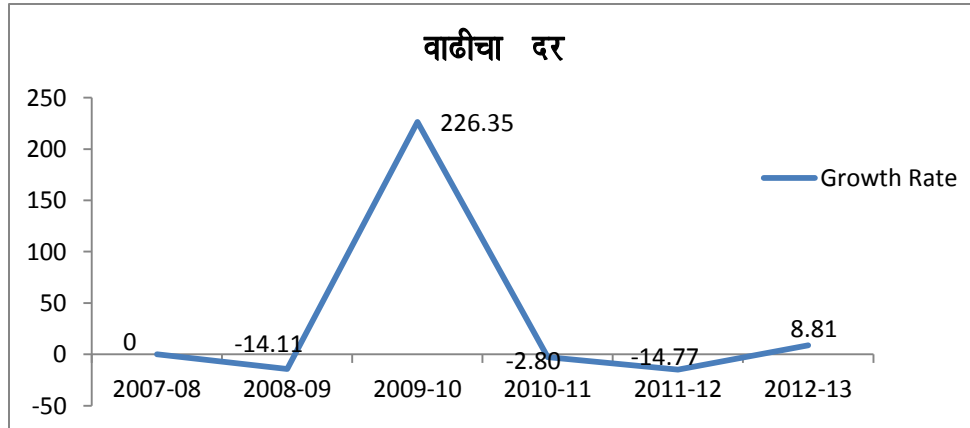
तक्ता क्र. ५.१.१८ एकूण नफा (हजार रुपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण नफा	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	52661479	8.17	
2008-09	45233373	7.02	-14.11
2009-10	147620062	22.91	226.35
2010-11	143489512	22.27	-2.80
2011-12	122295644	18.98	-14.77
2012-13	133063949	20.65	8.81
एकूण	644,364,019		

Source: SBI LIFE INDURANCE COMPANY ANNUAL REPORT,(2012-2013) ,Page.No-256

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीच्या एकूण नफ्यामध्ये २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत वर्षानिहाय किती वाढ झाली आहे हे स्पष्ट करण्याकरिता नफ्याच्या वाढीचा दर काढून त्यामध्ये दरसाल होणारे बदल दर्शवले आहे.

आलेख क्र.५.१.१८ एकूण नफा



Source:- तक्ता क्र.५.१.१८

या आलेखात असे दिसते की सुरवातीला २००८-०९ मध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीचा एकूण नफ्याचा दर -१४.११ टक्के एवढा ऋणात्मक होता. हा दर २००९-१० मध्ये अतिशय तीव्र गतीने धनात्मकरित्या वाढला आणि २०१०-११ मध्ये तितक्याच तीव्र गतीने कमी होत पुन्हा ऋणात्मक झाला ही घट इथेच न थांबता २०११-१२ मध्ये अल्प प्रमाणात वाढली परंतु त्यानंतर मात्र कंपनीला नफ्याचा दर वाढवण्यात यश आले नफ्याचा दर २०१२-१३ मध्ये ८.८१ टक्के एवढा धनात्मक वाढला परंतु नफ्याचा दरातील ही वाढ २००९-१० या वर्षापेक्षा कित्येक पटीने कमी होती.

वरील स्पष्टीकरणावरून असे म्हणता येईल की, २००६-१० हे वर्ष कंपनीकरिता विकासाचे आणि भरभराटीचे ठरले. ही भरभराट दिर्घकाळ दिसून आली नाही आणि अल्पकाळातच कंपनीचा नफ्याचा दर कमी होवून ऋणात्मक झालेला दिसतो. परंतु एक महत्वाची बाब म्हणजे २०१२-१३ मध्ये नफ्याचा दर काही प्रमाणात धनात्मक करण्यात कंपनीला यश आलेले दिसते म्हणजेच हे ही वर्ष कंपनीकरिता काही प्रमाणात लाभदायक ठरले.

५.१.३ एस.बी.आय.जीवन विमा कंपनीच्या जीवन विमा योजना

भारतामध्ये एस.बी.आय.जीवन विमा कंपनीकडून विमाधारकासाठी दरवर्षी नवीन योजना सुरू करण्यात येत असतात या योजना नवीन सुविधा आणि नवीन गुंवणूकीच्या, बचतीच्या संधी ग्राहकांसाठी उपलब्ध करून देत असतात. तसेच बाजारातील जीवन विमा उद्योगातील स्पर्धेलाही सामोरे जाण्यासाठीही या योजनांचा विशेष सहभाग असतो खालील तक्त्यामध्ये एस.बी.आय.जीवन विमा कंपनीने २००७-१३ या कालावधीत सुरू केलेल्या योजनांची संख्या स्पष्ट करण्यात आली आहे.

तक्ता क्र.५.१.१६ जीवन विमा योजनांची संख्या

वर्ष	जीवन विमा योजनांची संख्या
2007-08	14
2008-09	5
2009-10	38
2010-11	14
2011-12	10
2012-13	6

Source: IRDA ANNUAL REPORT 2007-13

या तक्त्यामध्ये आपणास स्पष्ट दिसते की , २००७-०८ या काळात योजनांची संख्या १४ एवढी होती ही संख्या २००६-१० मध्ये वाढ ली परंतु त्यानंतर या संख्येत घट होताना आपणास दिसते. योजनांच्या संख्येतील ही घट वाढत जात २०१२-१३ मध्ये ८ इतकी कमी झालेली आपणास दिसते. योजनांची संख्या कमी होण्याची अनेक कारणे असली तरी २००६-१० नंतर कंपनीच्या उत्पन्न, खर्च आणि नफ्यात झालेल्या बदल हे एक महत्वाचे कारण दिसून येते २००६-१० नंतर

कंपनीचे उत्पन्न खूप कमी झाले आहे खर्च वाढलेला आहे त्यामुळे नफ्यात घट झालेली आहे. परिणामी नवीन योजना सुरू करण्याऐवजी योजनांची गुणवत्ता वाढवण्यावर अधिक भर दिलेला दिसतो.

खाजगी क्षेत्रातील प्रमुख जीवन विमा कंपन्यांमधील एस.बी.आय. जीवन विमा कंपनीने काही जीवन विमा योजना सुरू केल्या आहेत त्यातील प्रमुख योजना पुढीलप्रमाणे :-

५.१.३.१ एस.बी.आय - ईशिल्ड :- (१६/०२/२०१३)

ईशिल्ड ही एक वैयक्तिक, नॉन - लिंकड आणि नॉन पार्टिसिपेटिंग प्युअर टर्म योजना आहे. ज्यामध्ये जीवन विमा योजना खरेदी करणाऱ्या विमाधारकाला शक्य होईल अशा खर्चात सर्वोत्तम आर्थिक सुरक्षा दिली जाते त्याचबरोबर काही ठरवून दिलेले पर्यायी आणि विशेष लाभ या योजनेद्वारे विमाधारकाला मिळतात.

योजनेची वैशिष्ट्ये :-

१. सर्वसाधारण कुटुंबाला सहज शक्य होईल अशा प्रीमियम मध्ये जीवन सुरक्षा देणे.
२. विमाधारकाने निरोगी जिवनशैली आत्मसात केल्यास त्याबद्दल मोबदला देणे.
३. योजनेच्या पर्यायामध्ये अधिक वैविध्य ज्यामध्ये लेव्हल आणि वाढते कव्हर विमा सुरक्षा अंतर्भूत आहे.
४. विमाधारकाचा अपघाती मृत्यू झाल्यास अतिरिक्त लाभ.
५. प्राप्तीकर अधिनियम १९६१ च्या कलम ८० सी आणि १० (डी) अंतर्गत कर लाभ.
६. विमा योजना स्विकारण्यासाठी अत्यंत सोपी आणि अविरत ऑनलाईन प्रक्रिया.

योजनेविषयी :-

योजनेचे पर्याय :- लेव्हल कव्हर

लेव्हल कव्हर + अपघात मृत्यु लाभ.

वाढते कव्हर

वाढते कव्हर + अपघात मृत्यु लाभ.

योजना स्वीकारण्याचे वय :- कमीत कमी १८ वर्षे जास्तीत जास्त ६० वर्षे

प्रीमियम रक्कम :- किमान ३५०० रु. आणि कमाल मर्यादा नाही.

प्रीमियम ची वारवारता :- वार्षिक

योजनेचा कालावधी :- किमान ५ वर्ष कमात ३० वर्ष

लाभ :-

- **मृत्यू लाभ**

निवडलेल्या योजनेतील पर्यायानुसार विमाधारकाच्या मृत्यूच्या वेळेस नामनिर्देशित व्यक्तीला म्हणजेच नॉमिनीला सम अश्युअर्ड मिळतो

दावा करताना सर्व प्रीमियम भरलेले असतील आणि योजना चालु असेल तर मृत्युनंतर लाभ दिले जाते.योजनेची मुदत संपल्यानंतर कोणताही जीवंत लाभ मिळत नाही.

- **इतर लाभ :-**

अपघात मृत्यु लाभ:-

योजनेतील पर्यायानुसार अपघात मृत्यूलाभ बरोबर लेव्हल कव्हर म्हणजेच मृत्यूलाभ व्यतीरिक्त इतर कोणताही लाभ मिळत नाही तसेच अपघाती मृत्यू लाभ बरोबर वाढते कव्हर म्हणजेच मिळणाऱ्या लाभाबरोबर इतर वाढते लाभ मिळते.

- **कर लाभ:-**

१. कलम ८० सी अंतर्गत कर सवलत मिळते

२. कलम १० (१० डी) अंतर्गत करातून वगळले जाण्याची (सवलत मिळण्याची) सुविधा मिळते.^{४०}

५.१.३.२ एस.बी.आय लाईफ - ग्रामीण विमा :- (२७/११/२०१२)

ग्रामीण विमा या योजनेची उद्दिष्टे समाजातील वंचित घटकांना परवडणाऱ्या खर्चामध्ये जीवन विमा छत्र उपलब्ध करून देणे अशी तरतूद यात केली आहे, ज्याद्वारे विमा योजना धारण करणाऱ्या विमाधारकांना आकस्मात दुर्घटनेच्या वेळी समोर येणा-या कठीण परिस्थितीवर मात करण्यास हातभार लागण्यास मदत होईल.

ग्रामीण विमा योजना ही एक सरळ प्युर टर्म मायक्रो - इन्शुरन्स योजना आहे जी समाजातील वंचित आणि आर्थिकदृष्ट्या दुर्बल घटकांसाठी अत्यंत उपयुक्त आहे.

⁴⁰ http://www.sbilife.co.in/sbilife/content/9_6971

योजनेची वैशिष्ट्ये :-

१. योजना स्वीकारताना प्रीमियम निवडीनुसार जीवन विमाछत्र देण्याची सोय.
२. या योजनेमध्ये विमाधारकांची विमा स्वीकारण्याआधी मेडिकल तपासणी केली जात नाही.
३. ही योजना अत्यंत साध्या पद्धतीने सहजरित्या स्वीकारता येते.

पात्रता :-

- वयाची अट :- किमान १८ वर्षे कमाल ५० वर्षे.
- पॉलिसिची मुदत :- ५ वर्षे.
- प्रीमियम रक्कम :- किमान ३०० रु. आणि कमाल २०० रु.
- प्रीमियम पद्धत :- सिंगल (एक रकमी)
- विमा राशी :- किमान १०,००० आणि कमाल ५०,००० रु.

लाभ :-

● **मृत्युलाभ :-**

जिवन विमा स्वीकारणाऱ्या, विमाधारकाचे योजनेच्या मुदतीमध्ये अपघाती निधन झाल्यास नामनिर्देशित व्यक्तीला म्हणजेच नॉमिनिला विमा राशी देय होईल.

● **मॅच्युरिटी लाभ :-**

ह्या योजनेमध्ये विमाधारकाची योजना मॅच्युरर झाल्यावर मॅच्युरिटी लाभ मिळत नाही.

● **सरेंडर लाभ :-**

१. या योजनेमध्ये विमाधारक २ वर्षानंतर सरेंडर करू शकतो.
२. योजनेच्या शेवटच्या वर्षात कोणतीही सरेंडर मुल्य मिळत नाही.

● **कर लाभ :-**

१. कलम ८० सी अंतर्गत कर सवलत मिळते.
२. कलम १० (१० डी) अंतर्गत करातून वगळले जाण्याची (सवलत मिळण्याची) सुविधा मिळते.
३. करापासून मिळणारे लाभ कर कायदानुसार बदलू शकतात.^{४१}

⁴¹ http://www.sbilife.co.in/sbilife/content/9_6912

५.१.३.३ एस.बी.आय संपूर्ण सुरक्षा :- (१०/०५/२०१३)

संपूर्ण सुरक्षा ही योजना सर्वसामान्य लोकांच्या मर्यादित उत्पन्नामध्ये त्यांना शक्य होईल अशा दरामध्ये उत्तम संरक्षण देणारी आणि वार्षिक नुतनीकरण करता येणारी योजना आहे. ही योजना भिन्न औपचारिक समूहासाठी उपलब्ध आहे जसे की, नियुक्त कर्मचारी समूह आणि अनौपचारिक कर्ज घेणारा ठेवीदार समूह, व्यावसायिक समूह इ.

वैशिष्ट्ये :-

१. समूह विमा स्वीकारणाऱ्या सदस्याच्या मृत्यूच्या घटनेच्या वेळी कुटुंबातील सदस्य/अवलंबित लोकांना आर्थिक मदत दिली जाते.

२. समूहाच्या गरजेनुसार विमा राशी ठरविण्याची लवचिकता

१.फ्लॉट कव्हर

२.श्रेणीबद्ध कव्हर

३.वेतनाच्या किंवा कंपनीच्या किंमतीच्या पटीत.

४.थकित कर्जे/दायित्व रक्कम/बँकेतील मुदतठेवीचा आकार.

३. लवचिकता पर्याय :-

१. परिवर्तनशीलता

२. जोडीदाराच्या कव्हरचे बेनिफिट

३. असाध्य आजार लाभ

४. मृत्यूलाभ निर्णय^{४२}

५.१.३.४. एस.बी.आय लाईफ - सरल स्वधन + (५/०६/२०१३)

ही योजना एक विशिष्ट नॉन लिंक्ड-नॉन पार्टिसिपेटिंग टर्म इन्शुरन्स योजना आहे. या योजनेद्वारा योजना स्वीकारणाऱ्या विमाधारकाला योजनेच्या संपूर्ण मुदतीत सुनिश्चित जीवन विमाछत्र खात्रीच्या मॅच्युरिटी लाभासह मिळते.

⁴² http://www.sbilife.co.in/sbilife/content/10_2862

वैशिष्ट्ये :-

१. सर्वसाधारण व्यक्तींना शक्य होईल अशा प्रीमियम मध्ये जीवन सुरक्षा देते.
२. योजनेचा कालावधी पूर्ण झाल्यानंतर निश्चितपणे खात्रीशीर परतावा दिला जातो.
३. सरळ आणि अतिशय साध्या पद्धतीने नोंदणी

पात्रता :-

वयाची अट:- किमान १८ वर्षे, कमाल ५ वर्षे

योजनेचा कालावधी :- १०/१५ वर्षे

विमा राशी :- किमान राशी रू ३०,०००/- कमाल रू. ४,७५,०००/-

प्रीमियम :- किमान १५०० , कमाल ५०००

प्रीमियम पद्धत :- वार्षिक

लाभ :-

- **मुदतपूर्तीच्या वेळेस :-** योजना मुदतीच्या अखेरीस विमाधारक ह्यात राहिल्यास पुढील लाभ मिळतात.

१. योजना मुदत १० वर्षे - एकूण भरलेल्या प्रीमियम च्या १०० %
२. योजना मुदत १५ वर्षे - एकूण भरलेल्या प्रीमियम च्या ११५ %
३. किमान ३ वार्षिक प्रीमियम भरलेले असतील तरच मॅच्युरिटी लाभ देय असेल.

- **मृत्यु लाभ :-**

जर योजनेच्या मुदतीमध्ये विमाधारकाचा मृत्यू झाल्यास (नॉमिनिला) नामनिर्देशिताला निश्चित रक्कम मिळेल.

- **कर लाभ :-**

१. कलम ८० सी अंतर्गत करात सवलत मिळते.
२. कलम १० (१० डी) अंतर्गत कर सवलत मुदतीपूर्ती/सरेंडरच्या वेळेस उपलब्ध आहे.
४. करलाभ आयकर कायद्याच्या अधिन असून वेळोवेळी बदलाच्या अधिन आहे.^{४३}

⁴³ http://www.sbilife.co.in/sbilife/content/9_7553

५.१.३.५ कंपनीचे इतर जीवन विमा योजना:-

एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीच्या काही इतर योजना पुढीलप्रमाणे

वैयक्तिक विमा योजना	समूह विमा योजना
युनिट लिंक्ड विमा योजना :-	कॉरपोरेट सोल्यूशन
एस.बी.आय लाईफ - इ वेल्थ विमा योजना	एस.बी.आय लाईफ - कल्याण यूलिप प्लस
एस.बी.आय लाईफ - सरल महा आनंद	एस.बी.आय लाईफ - कॅप अश्युअर् गोल्ड
एस.बी.आय लाईफ - स्मार्ट स्कॉलर	एस.बी.आय लाईफ - स्वर्ण जीवन
एस.बी.आय लाईफ - स्मार्ट इलाइट	एस.बी.आय लाईफ - गौरव जीवन
एस.बी.आय लाईफ - स्मार्ट वेल्थ बिल्डर	ग्रुप प्रोटेक्शन योजना
एस.बी.आय लाईफ - स्मार्ट पॉवर विमा	एस.बी.आय लाईफ - प्रधान मंत्री जीवन ज्योती
एस.बी.आय लाईफ - स्मार्ट वेल्थ अॅश्युअर्	एस.बी.आय लाईफ - संपूर्ण सुरक्षा
लहान मुलांकरिता विमा योजना	एस.बी.आय लाईफ - सुरक्षा प्लस
एस.बी.आय लाईफ - स्मार्ट चॅम विमा	एस.बी.आय लाईफ - ग्रुप लोन प्रोटेक्शन उत्पादने
एस.बी.आय लाईफ - स्मार्ट स्कॉलर	ग्रुप मायक्रो विमा योजना
रिटायर्डमेन योजना	एस.बी.आय लाईफ - ग्रामीण शक्ती
एस.बी.आय लाईफ - सरल पेन्शन	एस.बी.आय लाईफ - ग्रामीण सुपर सुरक्षा
एस.बी.आय लाईफ - रिटायर्ड स्मार्ट	
एस.बी.आय लाईफ - अॅन्युअटी प्लस	
संरक्षण विमा योजना	
एस.बी.आय लाईफ - स्मार्ट शिल्ड	
एस.बी.आय लाईफ - सरल शिल्ड	
एस.बी.आय लाईफ - इ शिल्ड	
एस.बी.आय लाईफ - ग्रामीण विमा	
बचत विमा योजना	

एस.बी.आय लाईफ - स्मार्ट स्वधन प्लस	
एस.बी.आय लाईफ - स्मार्ट हमसफर	
एस.बी.आय लाईफ - स्मार्ट मनी प्लॅनर	
एस.बी.आय लाईफ - सी.एस.सी सरल संचय	
एस.बी.आय लाईफ - स्मार्ट इंकम प्रॉटेक्ट	
एस.बी.आय लाईफ - स्मार्ट गॅरंटी सेव्हिंग योजना	
एस.बी.आय लाईफ - स्मार्ट मनी बॅक गोल्ड	
एस.बी.आय लाईफ - शुभ निवेश	
एस.बी.आय लाईफ - सरल स्वधन प्लस	
एस.बी.आय लाईफ - फ्लेक्सी स्मार्ट प्लस	

Source; <http://www.sbilife.co.in/sbilife/content/home>

५.१.४ विमा एजंटद्वारा मिळणारा रोजगार

भारतातील खाजगी क्षेत्रातील जीवन विमा कंपनीकडून सतत नवीन नवीन वैयक्तिक आणि सामूहिक एजंटची भरती करण्यात येते कारण योजनांची विक्री करण्यामध्ये एजंटची भूमिका अत्यंत महत्वाची असते. विमा एजंट हा विमा कंपनी आणि विमाधारक यामधील प्रमुख दुवा म्हणून कार्य करत असतो त्यामुळे विमा एजंट स्वरूपात अनेक लोकांना रोजगार प्राप्त होत असतो.खाजगी क्षेत्रातील एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीकडून एजंट स्वरूपात किती लोकांना रोजगार देण्यात आला आहे आणि या संख्येत २००७-१३ या कालावधीत कशाप्रकारे कमी-अधिक प्रमाणात बदल हाते गेले आहे याचे विश्लेषण या भागामध्ये करण्यात आले आहे.

५.१.४.१ वैयक्तिक एजंट

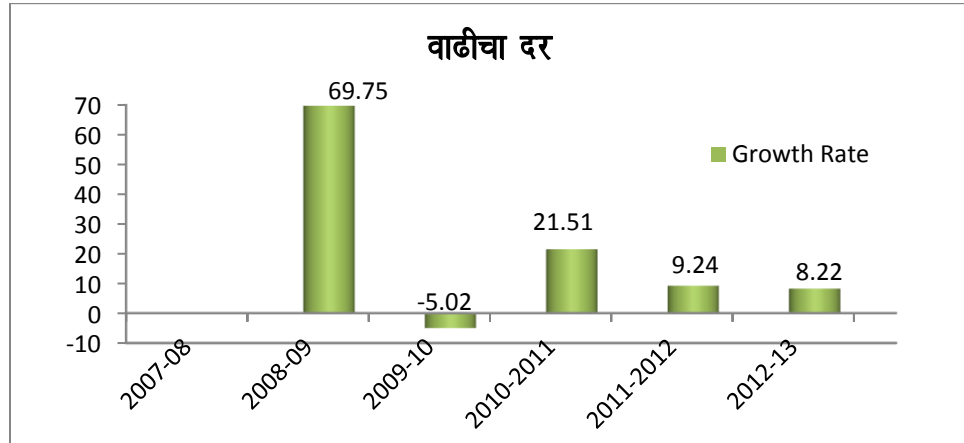
तक्ता क्र.५.१.२० एकूण वैयक्तिक एजंटची संख्या

वर्ष	वैयक्तिक एजंट	टक्के	वाढीचा दर
2007-2008	40643	9.32	
2008-2009	68993	15.83	69.75
2009-2010	65532	15.03	-5.02
2010-2011	79628	18.27	21.51
2011-2012	86989	19.96	9.24
2012-2013	94138	21.60	8.22
एकूण	435923		

Source : IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीद्वारे वैयक्तिक एजंट म्हणून नियुक्त करण्यात आलेल्या एकूण एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर दिला असून या संख्यांमध्ये २००७-२०१३ या कालावधीत कशाप्रकारे चढउतार होत गेले आहे याचे स्पष्टीकरण करण्यात आले आहे.

आलेख क्र.५.१.१६ एकूण वैयक्तिक एजंटची संख्या



Source; तक्ता क्र.५.१.२०

या आलेखामध्ये आपणास असे दिसते की २००७-०८ च्या तुलनेने २००८-०९ मध्ये एस. बी.आय जिवन विमा कंपनीमधील एकूण एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर ६९.७५ इतका धनात्मक होता हा दर २००९-१० मध्ये अतिशय तीव्र गतीने कमी होत -५.०२ इतका ऋणात्मक झाला.त्यानंतर

येणाऱ्या पुढील वर्षात म्हणजेच २०१०-११ आणि २०११-१२ या वार्षिक कालावधीत एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर पुन्हा काही प्रमाणात धनात्मक वाढला आणि २०११-१२ या वर्षी पुन्हा अल्प प्रमाणात कमी झाला तसेच २०१२-१३ मध्ये कंपनीच्या एकूण एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर ०८.२२ एवढा झालेला आपणास दिसतो.

यावरून स्पष्ट होते की २००८-०९ या वर्षात एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर सर्वाधिक होता त्यानंतर येणाऱ्या वर्षात ह्या दरामध्ये घट झालेली दिसते.हा दर कमी होण्याचे अनेक कारणे असली तरी २००८-०९ मध्ये निर्माण झालेली जागतिक मंदी त्यापैकी एक कारण आहे.याशिवाय कंपनीने २००९-१० मध्ये एजंटची संख्या कमी केली असतानाही कंपनीच्या विमा योजनाची विक्री अधिक प्रमाणात झालेली आढळते त्यामुळेच कंपनीने पुढील वर्षात एजंटच्या संख्येत कमी वाढ केलेली दिसते. यावरून आपणास असे म्हणता येईल की जरी २००८-०९ मध्ये कंपनीकडून खूप अधिक प्रमाणात लोकांना रोजगार पुरवण्यात आला असला तरी २००९-१३ या कालावधीत पुरवण्यात येणाऱ्या रोजगाराची संख्या कमी कमी झालेली दिसते.

५.१.४.२ सामूहिक एजंट

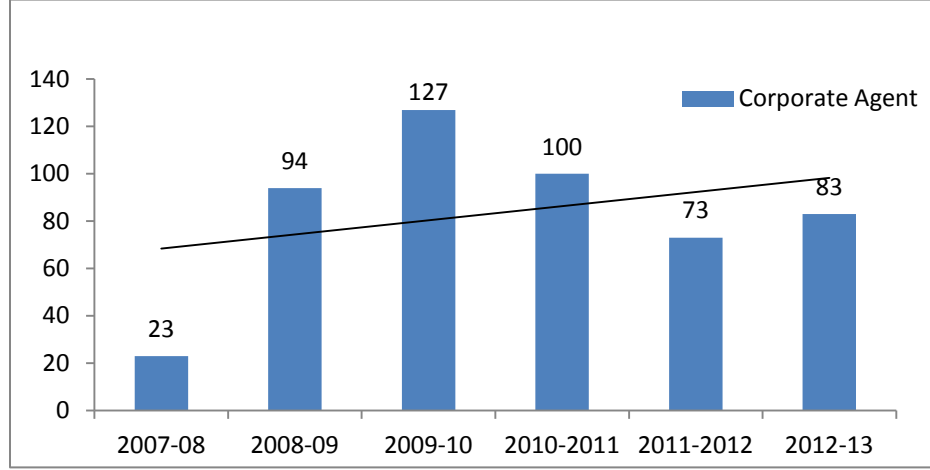
तक्ता क्र.५.१.६ एकूण सामूहिक एजंटची संख्या

वर्ष	सामूहिक एजंट	टक्के	वाढीचा दर
2007-2008	23	4.6	
2008-2009	94	18.8	308.69
2009-2010	127	25.4	35.10
2010-2011	100	20	-21.25
2011-2012	73	14.6	-27
2012-2013	83	16.6	13.69
एकूण	500		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीतील सामूहिक जीवन विमा एजंटची एकूण संख्या दाखवण्यात आली आहे तसेच या संख्येत २००७-१३ या कालावधीत कशाप्रकारे बदल झाले आहे हे स्पष्ट केले आहे.

आलेख क्र.५.१.२० एकूण सामूहिक एजंटची संख्या



Source: तक्ता क्र.५.१.२१

या आलेखामध्ये आपणास दिसते की, २००७-०८ मध्ये सामूहिक एजंटची संख्या २३ इतकी होती. ती पुढील वर्षात म्हणजेच २००८-०९ आणि २००९-१० या वर्षात तीव्र गतीने वाढलेली दिसते. हे वाढीचे सत्र पुढे ही कायम न राहता २०१०-११ आणि २०११-१२ या वर्षामध्ये एकूण एजंटच्या संख्येमध्ये काही प्रमाणात घट झालेली दिसते तर २०१२-१३ मध्ये सामूहिक एजंटची संख्या अल्प प्रमाणात वाढत ८३ एवढी झालेली दिसते.

यावरून स्पष्ट निर्देशनास येते की २००९-२०१० या काळात सामूहिक एजंटची संख्या वाढत होती परंतु २०१०-१३ मध्ये त्यास उतरती कळा लागून एजंटची संख्येमध्ये अल्प प्रमाणात घट झाली या घटीस एक कारण म्हणजे २००९-२०१० मध्ये सामूहिक एजंटची संख्या अधिक असतानाही २०१०-१३ या कालावधीमध्ये कंपनीकडून विक्री झालेल्या योजनांच्या संख्येत घट झाली. परीणामी कंपनीने सामूहिक एजंटची संख्या कमी करून वैयक्तिक एजंट तसेच इतर पर्यायी साधनाद्वारे विक्री योजनांच्या संख्येत वाढ करण्यास प्राधान्य दिले त्यामुळेच सामूहिक एजंटची संख्या कमी झाली.

५.२ बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनी

५.२.१ कंपनीची माहिती:-

बजाज ग्रुप ही जगातील दोनचाकी आणि तीनचाकी वाहन उत्पादन निर्मिती करणाऱ्या कंपन्यांपैकी एक प्रमुख कंपनी आहे. बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनी ही बजाज ग्रुप आणि जर्मन स्थित अलायंस एस.ई याचा संयुक्त उपक्रम आहे जी जगातील सर्वात मोठी वित्तीय कंपनी म्हणून ओळखली जाते.अलायंस एस.ई कंपनीस जवळपास ७० राष्ट्रात कार्यारत असून १९९५ वर्षाचा वित्तीय अनुभव आहे.या कंपनीचा प्रमुख उद्देश निवडक बाजारात एक पुढारी कंपनी म्हणून उदयास येणे असा आहे त्याचबरोबर जास्तीत जास्त लोकांना रोजगार पुरवणे आणि प्रशिक्षण देणे यावर भर देणे. या कंपनीने जवळपास ५ लाख कोटी रूपयाचा व्यवहार केला आहे कंपनीचे मुख्यालय मुन्नीच शहरात असून ती जवळपास ६० मिलीयन ग्राहकांना विम्याच्या संपत्ती व्यवस्थापनाची आणि बँकींग सुविधा पुरवते.

बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनी ही जीवन विमा आणि साधारण विमा अशा दोन्ही विमा सेवा ग्राहकांना उपलब्ध करून देणारी कंपनी आहे.ही भारतातील सर्वात मोठी खाजगी जीवन विमा कंपनी असून आतापर्यंत कंपनीने सर्वाधिक विमा विक्री केली आहे.ही कंपनी मोठ्या प्रमाणात व्यवस्थापन आणि विपणन क्षेत्रात महत्वाची कामगिरी बजावते .या कंपनीने खाजगी जीवन विमा क्षेत्रात सर्वात जास्त नफा मिळवणारी कंपनी म्हणून नाव मिळवले आहे.२००८-००९ मध्ये ६३ कोटी नफा जाहीर केला २००८ च्या जून मध्ये थॉमस कुक यानी कंपनीसोबत भागीदारी सुरु केली जो आता प्रवास विमा सुद्धा पुरवते ही कंपनी जीवन विम्याच्या संदर्भात उत्तम विमा आणि गुंतवणूकीची संधी ग्राहकांना प्रगत तंत्रज्ञानासह प्राप्त करून देते.^{४४}

१) कंपनीचे घोषवाक्य -

“जियो बेफिकीर”

⁴⁴ Neelaveni .V,(March 2012) Financial Performance Of Life Insurance Companies And Products ,ZENITH International Journal of Business Economics & Management Research ,Vol.2 Issue 3, Page No-245,ISSN 2249 8826 , Online available at <http://zenithresearch.org.in/>

२) कंपनीचा दृष्टीकोन:-

- ग्राहकांकरिता सर्वात पसंदीची विमा कंपनी होणे
- शेअरधारकांचे मुल्य निर्माण करण्याकरिता प्रथम क्रमांकाची कंपनी होणे
- विमा उद्योगातील कर्मचाऱ्याकरिता सर्वात पसंदीची नियुक्ता (नोकरीस ठेवणारी कंपनी) होणे
- विश्वस्तरीय संघटना बनण्याची आंकाक्षा
- संघटनात्मक पारदर्शितेला प्रोत्साहन देणे
- प्रामाणिकता मुल्य जपणे

३) कंपनीचे मिशन :-

भारत हा १२१ कोटी लोकांचा देश आहे परंतु आतापर्यंत केवळ खूप कमी लोकांनी विमा उतरला आहे.लोक अजूनही विमा उतरवत आहे कारण जास्तीत-जास्त लोकाना विम्याचे महत्व आणि आवश्यकता समजू लागले आहे असे असताना व्यापक दृष्टीकोनातून कंपनी प्रत्येक व्यक्तीला विमा गुंतवणूकीच्या माध्यमातून लाभार्थी बनवण्यास इच्छूक आहे.

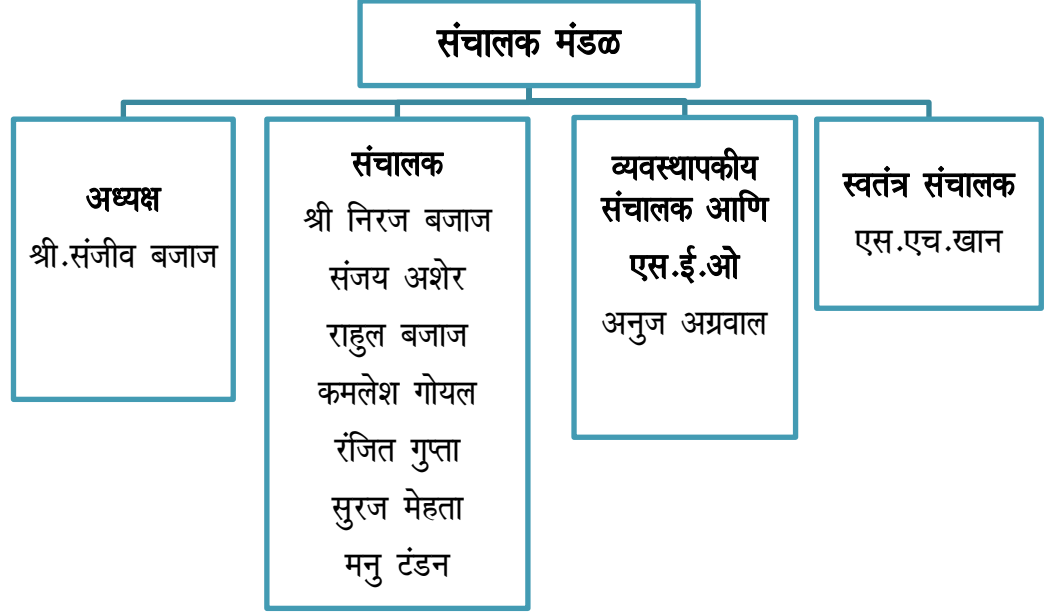
याकरिता कंपनी कंपनीमधील सेवाचा दर्जा ,कार्यप्रक्रीया ,कर्मचाऱ्याची उत्पादकता ,धारेण दृढता सुधारण्याकरिता लक्ष केंद्रीत करणे.^{४५}

४) संचालक मंडळ:-

बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनी ही खाजगी क्षेत्रातील प्रमुख विमा कंपन्यापैकी एक असून ही कंपनी बजाज फिनसर्व्ह लि.आणि अलायंस एस.ई यांचा संयुक्त उपक्रम आहे.या जीवन विमा कंपनीमध्ये बजाज फिनसर्व्ह लि.कंपनीचे ७४ टक्के तर अलायंस एस.ई कंपनीचे २६ टक्के असे एकूण १०० टक्के भागभाडवंल आहे.

⁴⁵ Samartha Shukla, (2009), A Study On Products Of Bajaj Allainz Life Insurance Submitted In Partial Fulfilment For The Award Of Degree Of Masters Of Business Administration,Intregal University ,Lucknow,Page No.-39 (<http://www.scribd.com/doc/18571056/Bajaj-Allianz-Report#>)

या जीवन विमा कंपनीच्या संचालक मंडळात वित्त विभागातील नामांकीत आणि तज्ञ सदस्याचा समावेश असून त्याच्या नेतृत्वाखाली आणि मार्गदर्शनाखाली कंपनी विकासाची सिमा रेषा आणि आपल्या ध्येयाकडे पोहचण्याचा प्रयत्न करत आहे.^{४६}



५) कंपनीचे भागीदार :-

बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनीच्या चैनल भागीदाराची नावे खालीलप्रमाणे-

- धनलक्ष्मी बँक
- ग्लोबल फिनसोल प्राव्हेट लि.स्टॅंडर्ड चार्टर्ड बँक
- एच.डी.एफ.सी बँक
- अॅक्सिस बँक
- सिटी बँक
- ड्युश बँक (Deutsche Bank)^{४७}

⁴⁶ <https://www.bajajallianz.com/Corp/aboutus/promoters-and-board-members.jsp>

⁴⁷ <http://business.mapsofindia.com/india-company/b/bajaj-allianz-insurance-india.html#sthash.KJRFdvBQ.dpuf>

६) पायाभूत सोयी -

कंपनीच्या कर्मचाऱ्याची कार्यक्षमता वाढवण्यासाठी उत्तम पायाभूत सोयी उपलब्ध करून देण्यात आल्या आहे तसेच प्रत्येक वर्षी अतिरीक्त पायाभूत सोयीत वाढ करण्याचे ठरवले आहे आणि त्याआधारे विकासाच्या गतीला प्रोत्साहन देण्याकरिता मानवभांडवल, कार्यालयाची संख्या, तंत्रज्ञान, कर्मचारी, वित्तीय सल्लागार, याची कार्यक्षमता वाढवून त्याचा प्रभावी वापर करण्यात येणार आहे . कंपनीने पुढील वर्षाच्या तयारीकरिता वर्षाच्या शेवटी नवीन कर्मचारी भरती कार्यक्रम निर्धारित केला आहे.याव्यतिरिक्त कंपनीने कर्मचाऱ्याची कार्यक्षमता वाढवण्यासाठी ऑनलाइन अटेन्डस पद्धत सुरू केली आहे त्याकरिता कर्मचाऱ्यांना ऑनलाइन आय.डी कार्ड पुरवण्यात आले आहे.

७) कंपनीची संरचना

कंपनीची संरचना कंपनीचे बाजारामधील मागील संबंध आणि संघटनेमधील लोकांच्या उपयोगितेला परिभाषित करते आजच्या काळात बाजारामध्ये जटील आणि सतत बदलते वातावरण असताना यशस्वी संस्थामध्ये मूळ संरचनेला न सोडता विशिष्ट रणनीती कार्याबरोबर सामना करण्यासाठी अस्थायी संरचनात्मक परिवर्तन आवश्यक असू शकते जे संरचनेत कार्यकारीला निर्णय घेण्याकरिता व्यवहारीक जागा देते.

बजाज अलायंस कंपनीत प्रत्येक विभाग हा अधिकारी क्लर्क आणि कर्मचाऱ्यासह सशक्त आहे.प्राधीकरण कर्मचाऱ्याकडून काम करून घेण्याकरिता अधिकारी/प्रबंधक सोपवले आहे.विभागामध्ये आवश्यक सदस्यांची संख्या असते.अशाप्रकारे कुशलतापूर्वक आणि प्रभावीपणे विविध गतीविधीयांवर योग्यप्रकारे कार्य चालते या विषयी माहिती खालीलप्रमाणे.

- प्रमुख व्यवस्थापक कंपनीच्या संघटनात्मक गतीविधीयांकरिता जबाबदार आहे त्याचबरोबर प्रत्येक विभागाद्वारा घेतला गेलेलो निर्णय आणि कामगिरीकरिता जबाबदार आहे.
- मध्य स्तरावरील व्यवस्थापकास आपल्या संबंधित गतीविधीकरिता चिंता असते.विभागीय व्यवस्थापक नियमितपणे उच्च स्तरीय व्यवस्थापकास विभागाची कामगिरी आणि चालू घटना यांची माहिती देतो.

- खालच्या स्तरावरील व्यवस्थापकाकरिता प्रत्येक विभागाचा साहायक व्यवस्थापक असतो तो मध्यम स्तरावरील व्यवस्थापकास त्याची कामगिरी आणि चालू घटना याची माहिती देतो.^{४८}

८) कंपनीच्या विमा योजना :-

बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनीकडून विमाधारकासाठी अनेक विमा योजना सुरू केल्या आहेत या योजना पुढीप्रमाणे-^{४९}

वैयक्तिक विमा योजना

- टर्म विमा योजना
- बचत सोल्यूशन योजना
- सेवानिवृत्ती योजना
- युलिप योजना
- चाइल्ड योजना ,
- सी.एस.सी बचत प्लस योजना (फॅमिली

समूह विमा योजना

- बजाज अलायंस जीवन प्रधानमंत्री जीवन ज्योती विमा योजना
- ग्रुप टर्म जीवन विमा योजना
- ग्रुप समूह इंकम संरक्षण योजना
- ग्रुप कर्मचारी बेनिफिट योजना
- ग्रुप कर्मचारी केयर टर्म केयर
- ग्रुप सुपरअॅन्वूएशन सिक्क्यूर

⁴⁸ <http://www.scribd.com/doc/50549697/Project-on-Bajaj-Alliance#scribd> ,Page No 21,25

⁴⁹ <https://www.bajajallianz.com/Corp/aboutus/life-insurance-offices.jsp>

५.२.२ बजांज अलायंस जीवन विमा कंपनीचे आर्थिक आणि व्यवसायिक कामगिरीचे विश्लेषण

या विभागामध्ये बजांज अलायंस जीवन विमा कंपनीच्या आर्थिक आणि व्यवसायिक प्रगतीचे विश्लेषण २००७-१३ या कालावधी दरम्यान करण्यात आलेले आहे हे विश्लेषण करत असताना कंपनीचा एकूण प्रीमियम ,नवीन आणि चालू व्यवसायामधील योजनांची संख्या,त्यांचा प्रीमियम , सम ॲशुअर्ड,कंपनीकडून दिली जाणारी लाइव्ह कव्हरची रक्कम ,मृत्यू दावे करण्यासाठी कंपनीकडे येणाऱ्या योजनांची संख्या तसेच या दाव्यावर कंपनीकडून दिली जाणारी नुकसान भरपाईची रक्कम,कंपनीचे कार्यालय आणि एजंट याची एकूण संख्या याव्यतिरिक्त कंपनीचे वार्षिक उत्पन्न ,खर्च आणि नफा या सर्व घटकांचे,टक्के, आकडेवारी ,वाढीचा दर, ट्रेन्ड याद्वारे विश्लेषण करून त्याचे तक्ते आणि आलेखाद्वारे अधिक स्पष्टीकरण करण्यात आले आहे.

५.२.२.१ एकूण प्रीमियम

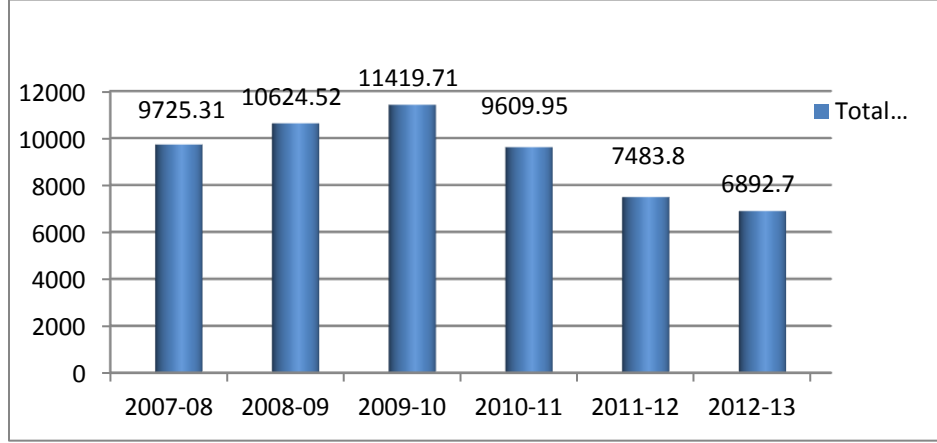
तक्ता क्र.५.२.१ कंपनीचा एकूण प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण प्रीमियम	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	9725.31	17.44	
2008-09	10624.52	19.06	9.25
2009-10	11419.71	20.48	7.48
2010-11	9609.95	17.24	-15.85
2011-12	7483.8	13.42	-22.12
2012-13	6892.7	12.36	-7.90
एकूण	55755.99		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये बजाज आलायंस जीवन विमा कंपनीकडून एकूण जीवन विमा योजनेद्वारे २००७-१३ या कालावधी गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम दर्शवला आहे.

आलेख क्र.५.२.१ कंपनीचा एकूण प्रीमियम (कोटी रूपयांमध्ये)



Source: तक्ता क्र.५.२.१

या आलेखामध्ये स्पष्ट दिसते की २००७-०८ मध्ये एकूण योजनाच्या विक्रीद्वारे गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम ९७२५.३१ कोटी एवढा होता. २००८-१० या वर्षापर्यंत ह्या संख्येत अल्प प्रमाणात वाढ होताना दिसते. परंतु त्यानंतर मात्र मात्र २०१०-११ आणि २०११-१२ तसेच २०१२-१३ या कालावधीमध्ये गोळा करण्यात आलेल्या एकूण प्रीमियम मध्ये जास्त प्रमाणात घट झालेली दिसते. २०१२-१३ मध्ये एकूण प्रीमियम ६८९२.७ कोटी इतका होता.

यावरून स्पष्ट निर्देशास येते की इतर वर्षांच्या तुलनेने २००७-१० या २ वर्षांच्या कालावधीत कंपनीने अधिक प्रमाणात प्रीमियम गोळा केला. परंतु हे वाढीचे सत्र कंपनीला पुढील वर्षात टिकवून ठेवता आले नाही याचे एक कारण म्हणजे या काळात कमी प्रमाणात विक्री झालेल्या योजनांची संख्या होय.

५.२.२.२ नवीन व्यवसाय

अ) वैयक्तिक नवीन व्यवसाय

१) योजनांची संख्या

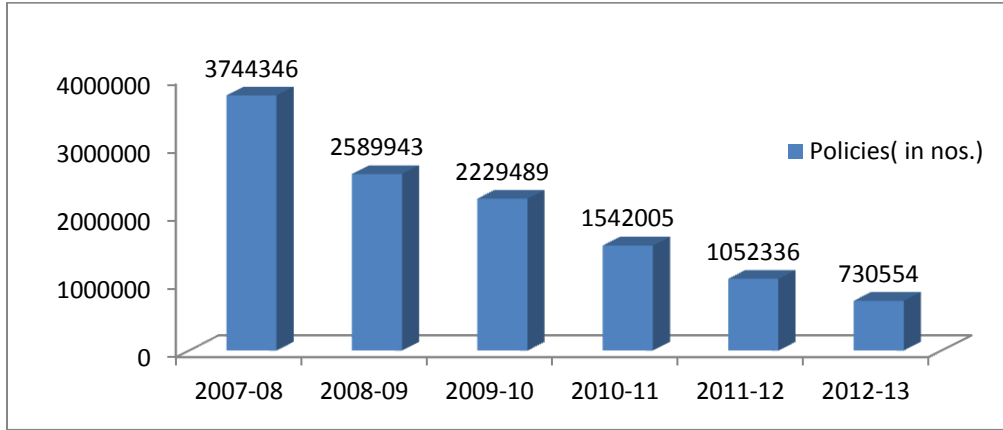
तक्ता क्र.५.२.२ एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या

वर्ष	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	3744346	31.50	
2008-09	2589943	21.78	-30.83
2009-10	2229489	18.75	-13.92
2010-11	1542005	12.97	-30.84
2011-12	1052336	8.85	-31.76
2012-13	730554	6.14	-30.58
एकूण	11888673		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखात बजाज आलायंस जीवन विमा कंपनीच्या नवीन व्यवसाय विभागातून विक्री झालेल्या वैयक्तिक जीवन विमा योजनांची एकूण संख्या दाखविण्यात आलेली आहे. या संख्येद्वारा २००७ ते २०१३ या सहा वर्षांच्या कालावधीमध्ये एकूण योजनांच्या संख्येमध्ये कशा प्रकारे बदल होत गेले आहेत हे स्पष्ट करण्यात आले आहेत.

आलेख क्र.५.२.२ एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या



Source; तक्ता क्र.५.२.२

या आलेखात असे दिसते कि नवीन व्यवसाय विभागातून विक्री झालेल्या वैयक्तिक जीवन विमा योजनांची एकूण संख्या २००७-२००८ या वर्षामध्ये ३७,४४,३४६ एवढी होती. ही संख्या २००८-०९ मध्ये कंपनीला कायम ठेवता आली नाही. परिणामी कंपनीकडून वैयक्तिकरित्या विक्री झालेल्या योजनांच्या एकूण संख्येत मोठ्या प्रमाणात घट झालेली दिसते. ही घट २००९-१० आणि

२०१०-११ या वर्षामध्ये काही प्रमाणात वाढलेली दिसून येते. त्यानंतरही मात्र कंपनीला ही घट थांबवता आली नाही आणि पुन्हा २०११-१२ व २०१२-१३ या वर्षामध्ये एकूण योजनांच्या संख्येत आणखी घट झालेली दिसते शेवटी २०१२-१३ मध्ये एकूण विक्री योजनांची संख्या ७३०५५४ एवढी होती.

यावरून स्पष्ट दिसते की, २००७-०८ हे वर्ष वैयक्तिक जिवन विमा योजनांच्या एकूण संख्येत वाढ करणारा होता. त्यानंतर मात्र पुढील वर्षात योजनांच्या एकूण संख्येत सतत घटच होत असताना दिसते. यास कारणीभूत कंपनीला नवीन ग्राहकांना नवनवीन योजनांद्वारे आकर्षित करण्यास आलेले अपयश २००७-०८ नंतर नवीन कार्यालयाच्या वाढीच्या दरात झालेली सततची घट तसेच बाजारामध्ये नवीन कंपन्यांच्या समावेशामुळे सतत ची निर्माण होणारी स्पर्धा त्यामुळे योजनांच्या विक्रीत झालेली घट इ कारणे आहेत.

२) वैयक्तिक प्रीमियम

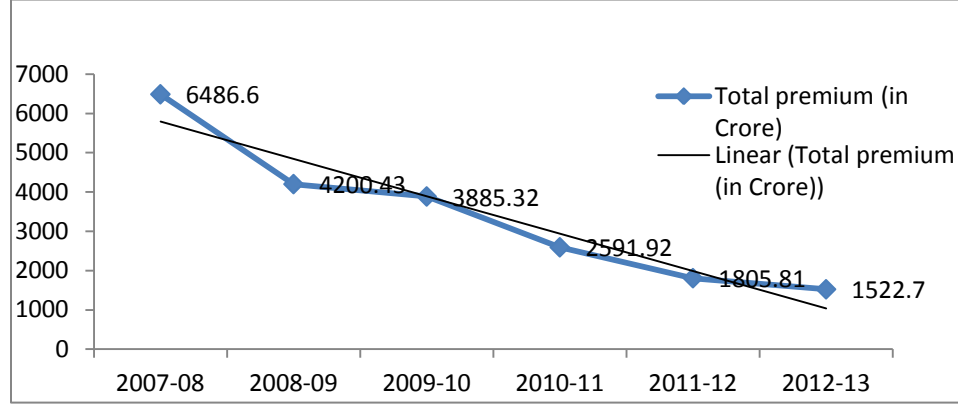
तक्ता क्र.५.२.३ एकूण वैयक्तिक प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	6486.6	31.65	
2008-09	4200.43	20.50	-35.24
2009-10	3885.32	18.96	-7.50
2010-11	2591.92	12.65	-33.29
2011-12	1805.81	8.81	-30.33
2012-13	1522.7	7.43	-15.68
एकूण	20492.78		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखात बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनीकडून नवीन व्यवसाय विभागातून विक्री केलेल्या वैयक्तिक जिवन विमा योजनांद्वारे एकूण किती रक्कम प्रीमियम स्वरूपात गोळा करण्यात आली आहे हे दाखविण्यात आले आहे.

आलेख क्र.५.२.३ एकूण वैयक्तिक प्रीमियम (कोटी रूपयांमध्ये)



Source; तक्ता क्र.५.२.३

या आलेखात असे दिसते कि, २००७-०८ या वर्षामध्ये कंपनीकडून वैयक्तिक जिवन विमा योजनांद्वारे गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम ६४८६.६ कोटी इतका होता त्यानंतर हा प्रीमियम २००८-०९ मध्ये द्रिगतीने कमी होत गेला तसेच येणाऱ्या पुढील वर्षात म्हणजेच २००९-१० या वार्षिक कालावधीत एकूण प्रीमियम अल्प प्रमाणात कमी झाला. एकूण प्रीमियम घटीचे हे प्रमाण २०१०-११ आणि २०११-१२ या वर्षी परत अधिक द्रिगतीने होत असल्याचे दिसते. शेवटी २०१२-१३ या वर्षामध्ये गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम आणखी अल्प प्रमाणात कमी झाला. २०१२-१३ या वर्षामध्ये एकूण प्रीमियम १५२२.७ कोटी इतका होता.

यावरून असे स्पष्ट होते की २००७-२०१३ या वर्षामध्ये कंपनीकडून वैयक्तिक जिवन विमा योजनांद्वारे गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम सतत कमी होत गेल्याचे दिसते याचे एक कारण म्हणजे कंपनीला बाजारामध्ये अधिक प्रमाणात योजनाची विक्री करण्यात आलेले अपयश हे होय.

ब) समूह नवीन व्यवसाय

१) योजनांची संख्या

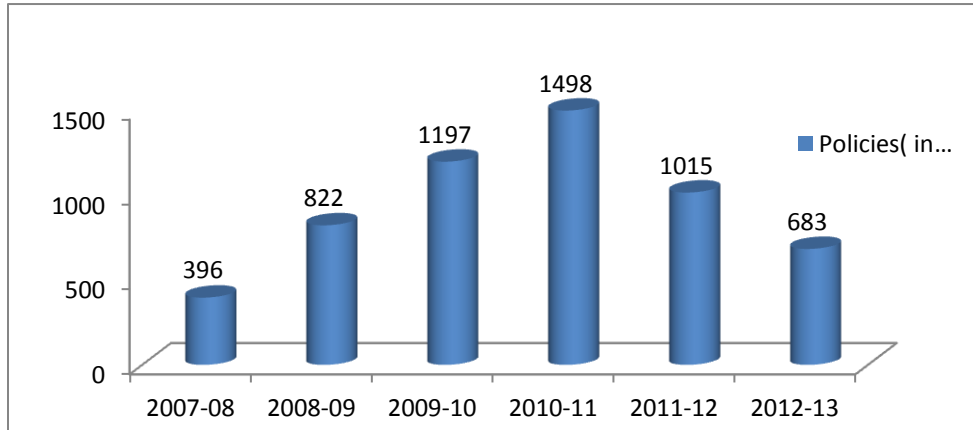
तक्ता क्र.५.२.४ एकूण समूह योजनांची संख्या

वर्ष	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	396	7.06	
2008-09	822	14.65	107.58
2009-10	1197	21.33	45.62
2010-11	1498	26.70	25.15
2011-12	1015	18.09	-32.24
2012-13	683	12.17	-32.71
एकूण	5611		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखात बजाज आलायंस जीवन विमा कंपनीकडून नवीन व्यवसाय विभागात विक्री झालेल्या समूह जीवन विमा योजनांची एकूण संख्या दाखविण्यात आलेली आहे. या संख्येद्वारा २००७ ते २०१३ या सहा वर्षांच्या कालावधीमध्ये एकूण योजनांच्या संख्येमध्ये कशा प्रकारे बदल होत गेले आहेत हे स्पष्ट करण्यात आले आहेत.

आलेख क्र.५.२.४ एकूण समूह योजनांची संख्या



Source; तक्ता क्र.५.२.४

या आलेखात असे दिसते कि २००७-०८ मध्ये कंपनीकडून विक्री झालेल्या समूह जीवन विमा योजनांची एकूण संख्या ३९६ एवढी होती ही संख्या सतत वाढत जात २००८-०९ आणि २००९-१० मध्ये ८२२ आणि ११९७ एवढी अधिक वाढली वाढीचे हे प्रमाण २००९-१० या वर्षीही दिसून आले परंतु ही वाढ कंपनीला पुढील वर्षात कायम ठेवता आली नाही परिणामी २०११-१२ आणि २०१२-१३ या वर्षी कंपनीकडून विक्री झालेल्या योजनांची एकूण संख्या द्रिग गतीने कमी होत गेली .२०१२-१३

या वर्षी योजनाची एकूण संख्या ६८३ एवढी होती. म्हणजेच २००७-१० या वार्षिक कालावधीत योजनाची संख्या सतत वाढली त्यानंतर २०१०-२०१३ या कालावधीत कमी कमी होत गेलेली आपणास दिसते

यावरून स्पष्ट दिसते की, २००७-११ हे वर्ष समूह जिवन विमा योजनांच्या एकूण संख्येत वाढ करणारा होता. त्यानंतर मात्र पुढील वर्षात योजनांच्या एकूण संख्येत सतत घटच होत असताना दिसते. यास कारण बाजारामध्ये नवीन कंपन्यांच्या समावेशामुळे सतत ची निर्माण होणारी स्पर्धा त्यामुळे योजनांच्या विक्रीत झालेली घट परिणामी उत्पन्नातील घटीमुळे कार्यालय तसेच एजंटच्या संख्येतील घट तसेच ग्रामीण भागाकडे दुर्लक्ष केल्यामुळे नवीन ग्राहक निर्माण होण्यास आलेले अपयश त्यातून होणारी योजनाची कमी विक्री इ. कारणे आहेत.

२) समूह प्रीमियम

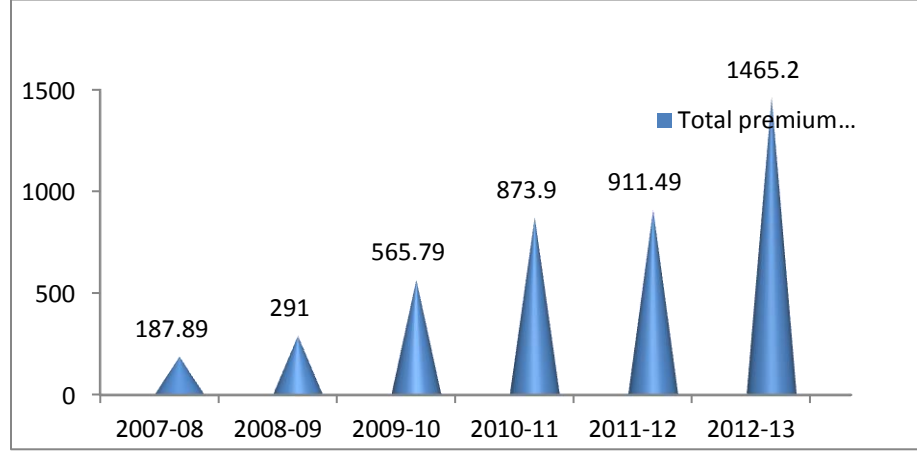
तक्ता क्र.५.२.५ एकूण समूह प्रीमियम (कोटीमध्ये)

वर्ष	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	187.89	4.37	
2008-09	291	6.77	54.88
2009-10	565.79	13.17	94.43
2010-11	873.9	20.35	54.46
2011-12	911.49	21.22	4.30
2012-13	1465.2	34.11	60.75
एकूण	4295.27		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

पुढील आलेखात बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनीकडून नवीन व्यवसाय विभागातून विक्री केलेल्या समूह जिवन विमा योजनांद्वारे एकूण किती रक्कम प्रीमियम स्वरूपात गोळा करण्यात आली आहे हे दाखविण्यात आले आहे.

आलेख क्र.५.२.५ एकूण समूह प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)



Source; तक्ता क्र.५.२.५

या आलेखात आपणास दिसते की २००७-०८ मध्ये कंपनीकडून अत्यंत कमी प्रमाणात म्हणजेच १८७.८९ कोटी प्रीमियम गोळा करण्यात आला. त्यानंतर मात्र २००८-०९ आणि २००९-१० या वर्षात कंपनीकडून गोळा करण्यात आलेल्या प्रीमियममध्ये वाढ होताना दिसते. हा प्रीमियम २०११-१२ पर्यंत अल्प प्रमाणात वाढलेला दिसतो असल्याचे दिसते तसेच २०१२-१३ मध्ये कंपनीकडून गोळा करण्यात आलेल्या एकूण प्रीमियममध्ये अधिक तीव्र गतीने वाढ होताना दिसते. ही वाढ २०१२-१३ मध्ये १४६५.२ कोटी एवढी आहे. म्हणजेच कंपनीकडून गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम २००७-१३ या वर्षापासून सतत वाढत आलेला आहे.

३) लाइव्ह कव्हर

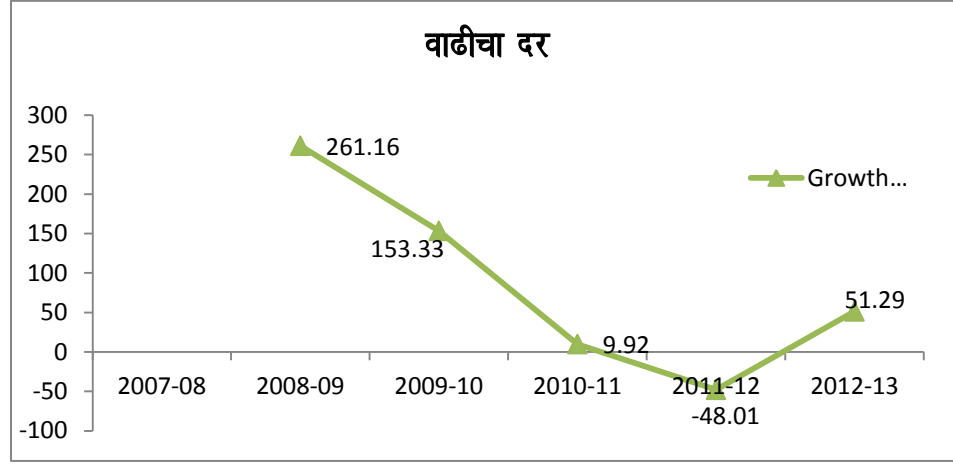
तक्ता क्र.५.२.६ लाइव्ह कव्हर

वर्ष	लाइव्ह कव्हर	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	1999325	2.71	
2008-09	7220742	9.77	261.16
2009-10	18292446	24.76	153.33
2010-11	20107084	27.21	9.92
2011-12	10452803	14.15	-48.01
2012-13	15814444	21.40	51.29
एकूण	73886844		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनीकडून समूह जीवन विमा योजनेच्या विक्रीद्वारा किती लोकांना जीवन संरक्षण देण्यात आले आहे हे स्पष्ट केले आहे तसेच त्याच्या एकूण संख्येच्या वाढीचा दर २००७-१३ या कालावधी दरम्यान स्पष्ट करण्यात आला आहे.

आलेख क्र.५.२.६ लाइव्ह कव्हर



Source; तक्ता क्र.५.२.६

या आलेखात आपणांस असे दिसते की, २००७-०८ च्या तुलनेने २००८-०९ मध्ये कंपनीकडून समूह जीवन विमा योजनाद्वारे जीवन संरक्षण देण्यात आलेल्या लोकांच्या संख्येचा वाढीचा दर २६१.१६ टक्के इतका अधिक प्रमाणात धनात्मक होता. हा दर २००९-१० मध्ये १५३.३३ टक्के इतका तीव्र गतीने कमी झाला आणि त्यानंतर मात्र जीवन संरक्षण दिलेल्या संख्येचा वाढीचा दर पुढील वर्षात म्हणजेच २०१०-११ आणि २०११-१२ या वर्षामध्ये पुन्हा अधिक तीव्र गतीने कमी होत गेला तर २०१२-१३ या वर्षामध्ये तीव्र प्रमाणात वाढत -४९.२९ इतका धनात्मक झाला.

५.२.२.३ चालू व्यवसाय

अ) वैयक्तिक चालू व्यवसाय

१) योजनांची संख्या

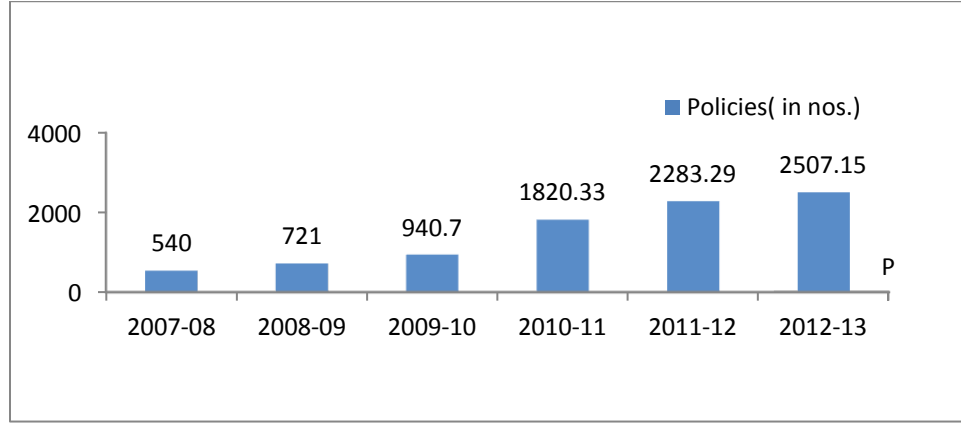
तक्ता क्र.५.२.७ एकूण वैयक्तीक योजनांची संख्या (हजारामध्ये)

वर्ष	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	540	6.13	
2008-09	721	8.18	33.52
2009-10	940.7	10.67	30.47
2010-11	1820.33	20.66	93.51
2011-12	2283.29	25.91	25.43
2012-13	2507.15	28.45	9.80
एकूण	8812.47		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखात बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनीच्या चालू व्यवसाय विभागातून विक्री झालेल्या वैयक्तिक जीवन विमा योजनांची एकूण संख्या दर्शवली आहे. यासाठी २००७-२०१३ या वार्षिक कालावधीचा आधार घेण्यात आला आहे.

आलेख क्र.५.२.७ एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या (हजारामध्ये)



Source; तक्ता क्र.५.२.७

या आलेखात आपणांस निर्देशांस येते की, २००७-०८ मध्ये कंपनीकडून विक्री झालेल्या एकूण वैयक्तिक विमा योजनांची संख्या ५४० इतकी होती. ही संख्या २००८-०९ पासून ते २००९-१० पर्यंत मंद गतीने वाढली. परंतु त्यानंतर पुढील वर्षांत म्हणजेच २०१०-११ नंतर विक्री योजनांच्या संख्येत अधिक जास्त प्रमाणात वाढ दिसते. ही वाढ २०१२-१३ पर्यंत कायम असलेली दिसून येते. ही

संख्या २०१२-१३ मध्ये ८८१२.४७ इतकी वाढलेली दिसते. म्हणजेच कंपनीकडून विक्री झालेल्या योजनांच्या संख्या २००७ पासून २०१३ पर्यंत सतत वाढतच आहे.

२) सम ॲश्युअर्ड

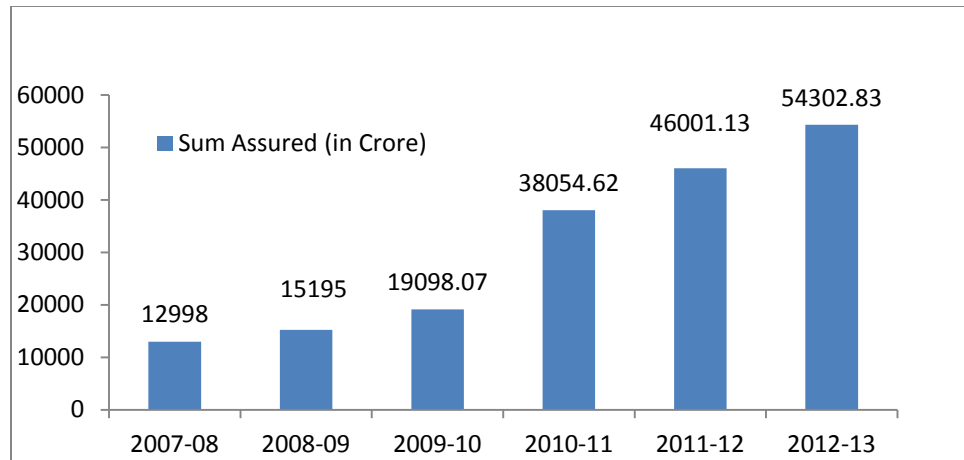
तक्ता क्र.५.२.८ सम ॲश्युअर्ड (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	सम ॲश्युअर्ड (कोटीमध्ये)	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	12998	7.00	
2008-09	15195	8.18	16.90
2009-10	19098.07	10.29	25.69
2010-11	38054.62	20.50	99.26
2011-12	46001.13	24.78	20.88
2012-13	54302.83	29.25	18.05
एकूण	185649.65		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनीच्या विमाधारकांना त्यांच्या जीवन विमा योजनेचा निश्चित कालावधी पूर्ण केल्यानंतर त्यांना मिळणारा विमा निधी म्हणजेच सम ॲश्युअर्ड स्वरूपात कंपनीकडून विमाधारकाला दिला जाणारा खात्रीशीर निधी होय.या निधीत २००७-२०१३ या कालावधीदरम्यान होणारे बदल स्पष्ट करण्यात आले आहे.

आलेख क्र.५.२.८ सम ॲश्युअर्ड (कोटी रुपयांमध्ये)



Source; तक्ता क्र.५.२.८

या आलेखामध्ये असे दिसते की, २००७-०८ मध्ये कंपनीला सम ॲश्युअर्ड स्वरूपात विमा धारकांना द्यावी लागणारी एकूण रक्कम १२६६८ कोटी इतकी होती. ही रक्कम २००८-०९ आणि २००९-१० मध्ये अल्प प्रमाणात वाढली. त्यानंतर येणा-या पुढील वर्षात म्हणजेच २०१०-११ मध्ये ही रक्कम तीव्र गतीने वाढत गेली. पुढे ही रक्कम आणखी वाढत जाऊन २०११-१२ आणि २०१२-१३ या वार्षिक कालावधीत मध्यम गतीने वाढली. २०१२-१३ मध्ये कंपनीला सम ॲश्युअर्ड स्वरूपात विमा धारकांना द्यावी लागणारी एकूण रक्कम ५४३२.८३ कोटी एवढी होती.

म्हणजेच कंपनीला सम ॲश्युअर्ड स्वरूपात द्यावी लागणारी एकूण रक्कम २००७-२०१३ या कालावधीत सतत वाढत गेल्याची दिसते.

५.२.२.४ मृत्यू दावे

अ) वैयक्तिक मृत्यू दावे

१) योजनांची संख्या

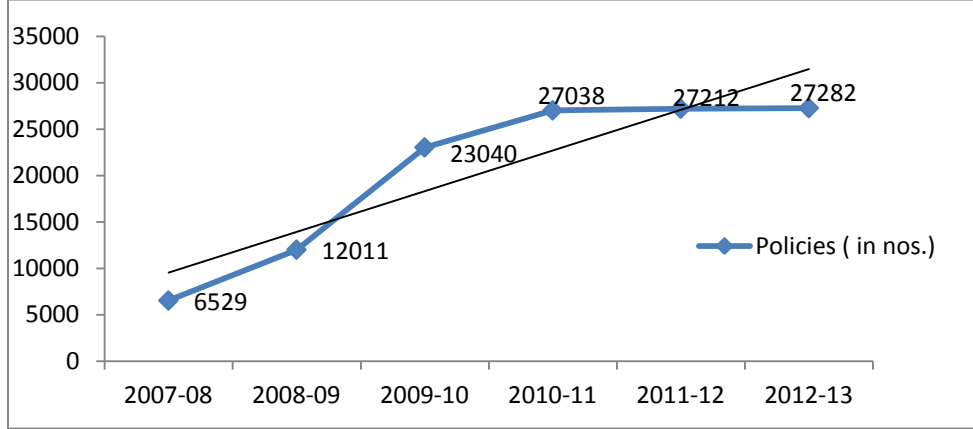
तक्ता क्र.५.२.६ एकूण योजनांची संख्या

वर्ष	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	6529	5.30	
2008-09	12011	9.76	83.96
2009-10	23040	18.71	91.82
2010-11	27038	21.96	17.35
2011-12	27212	22.10	0.64
2012-13	27282	22.16	0.26
एकूण	123112		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखात बजाज अलायंस जिवन विमा कंपनीकडून वैयक्तिक जिवन विमा योजना स्वीकारणा-या विमा धारकांच्या मृत्यूनंतर त्यांच्या कुटुंबियांकडून नुकसान भरपाईसाठी दावा करणाऱ्या एकूण योजनांची संख्या दाखविण्यात आली आहे. या आलेखात २००७-१३ या कालावधीचा अभ्यास केला गेला आहे.

आलेख क्र.५.२.६ एकूण योजनांची संख्या



Source; तक्ता क्र.५.२.६

या आलेखात आपणांस असे दिसते की, २००७-०८ मध्ये जीवन विमा धारकाच्या मृत्यूनंतर भरपाईसाठी दावा करणाऱ्या योजनांची संख्या ६५२९ इतकी होती. ती २००८-०९ आणि २००९-१० या वाषिक कालावयधी मध्ये तीव्र गतीने वाढत जाऊन २३०४० इतकी झाली. परंतु ही वाढ इथेच न थांबता २०१०-११ मध्ये पुन्हा मध्यम गतीने वाढत जाऊन २७०३८ इतकी झाली. त्यानंतर मात्र २०११-१२ आणि २०१२-१३ मध्ये भरपाईसाठी दावा करणाऱ्या योजनांच्या संख्येचा वक्र काहीसा समांतर स्वरूपाचा दिसतो. म्हणजेच २०११-२०१३ या वर्षामध्ये भरपाईसाठी दावा करणाऱ्या योजनांच्या संख्येमध्ये अतिशय अल्प प्रमाणात वाढ होताना दिसते.

२) भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम

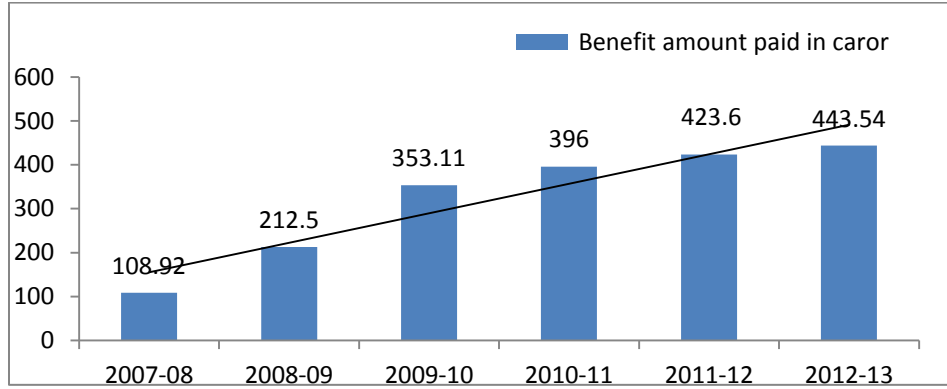
तक्ता क्र.५.२.१० भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटीमध्ये)	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	108.92	5.62	
2008-09	212.50	10.97	95.10
2009-10	353.11	18.22	66.17
2010-11	396.00	20.44	12.15
2011-12	423.60	21.86	6.97
2012-13	443.54	22.89	4.71
एकूण	1937.67		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखात बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनीकडून जीवन विमा योजना खरेदी करणाऱ्या विमा धारकाला त्याच्या मृत्यूनंतर त्यांच्या कुटुंबियांकडून भरपाईसाठी दावा करणाऱ्यांना कंपनीने किती रक्कम भरपाई स्वरूपात एकूण योजनांवर द्यावी लागली आहे याचे विश्लेषण आलेखात दिसते. तसेच २००७-१३ या वर्षांच्या कालावधीत या रकमेत कशा प्रकारे बदल होत गेले आहेत याचीही माहिती मिळते.

आलेख क्र.५.२.१० भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)



Source; तक्ता क्र.५.२.१०

या आलेखात असे दिसते की, २००७-०८ मध्ये कंपनीला भरपाई स्वरूपात विमा धारकांच्या कुटुंबियांना द्यावी लागणारी एकूण रक्कम ही १०८.९२ कोटी एवढी होती. ही रक्कम २००८-०९ तसेच २००९-१० या कालावधीत तीव्र गतीने वाढत गेलेली दिसते. त्यानंतर पुन्हा ही रक्कम २०१०-११ आणि २०११-१२ या कालावधीत अल्प प्रमाणात वाढलेली दिसते. आणि हे वाढीचे सत्र २०१२-१३ पर्यंत टिकून असल्याची दिसते. २०१२-१३ मध्ये कंपनीला ४४३.५४ कोटी इतकी रक्कम भरपाई स्वरूपात द्यावी लागली होती. म्हणजेच यावरून असे स्पष्ट होते की, कंपनीला द्याव्या लागणा-या रकमेत २००७-१३ या कालावधीत सुरवातीला तीव्र गतीने व शेवटी मध्यम गतीने वाढ होताना दिसते.

ब) समूह मृत्यू दावे

१) जीवन संख्या

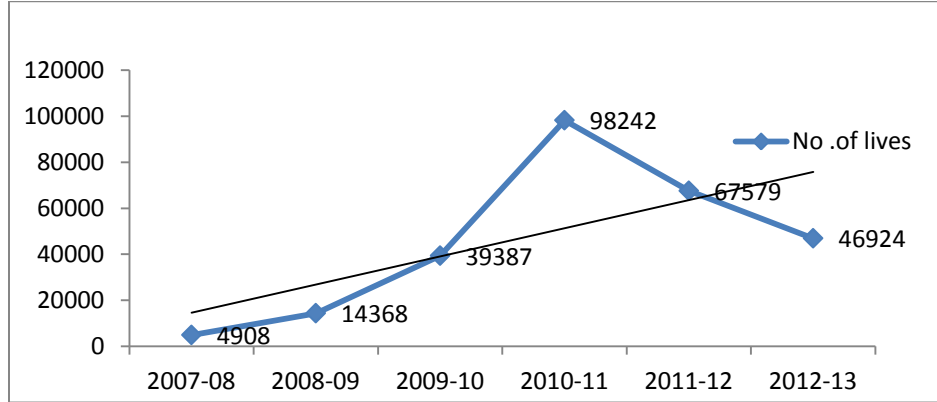
तक्ता क्र.५.२.११ जीवन संख्या

वर्ष	जीवन संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	4908	1.81	
2008-09	14368	5.29	192.75
2009-10	39387	14.51	174.13
2010-11	98242	36.20	149.43
2011-12	67579	24.90	-31.21
2012-13	46924	17.29	-30.56
एकूण	271408		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनीच्या समूह मृत्यू दाव्यामधील जीवन संख्या स्पष्ट करण्यात आली असून त्यात २००७-२०१३ या सहा वर्षांच्या कालावधीमध्ये होणाऱ्या बदलांचा आढावा घेण्यात आला आहे.

आलेख क्र.५.२.११ जीवन संख्या



Source; तक्ता क्र.५.२.११

वरील आलेखामध्ये आपणास असे दिसते की २००७-०८ मध्ये समूह मृत्यू दाव्यामधील जीवन संख्या ४६०८ इतकी होती ही संख्या २००८-११ या कालावधीत तीव्र गतीने वाढत जात ६८२४२ इतकी झाली. त्यानंतर ही संख्या २०११-१२ आणि २०१२-१३ या कालावधीत तीव्र गतीने कमी होत २०१२-१३ या कालावधीत ४६६२४ इतकी झाली म्हणजेच यावरून आपणास असे दिसते की २००७ पासून २०११ या कालावधीपर्यंत समूह मृत्यू दाव्यामधील जीवन संख्या तीव्र प्रमाणात वाढली परंतु त्यानंतर मात्र तीव्र गतीने घट होताना आपणास दिसते.

२) भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम

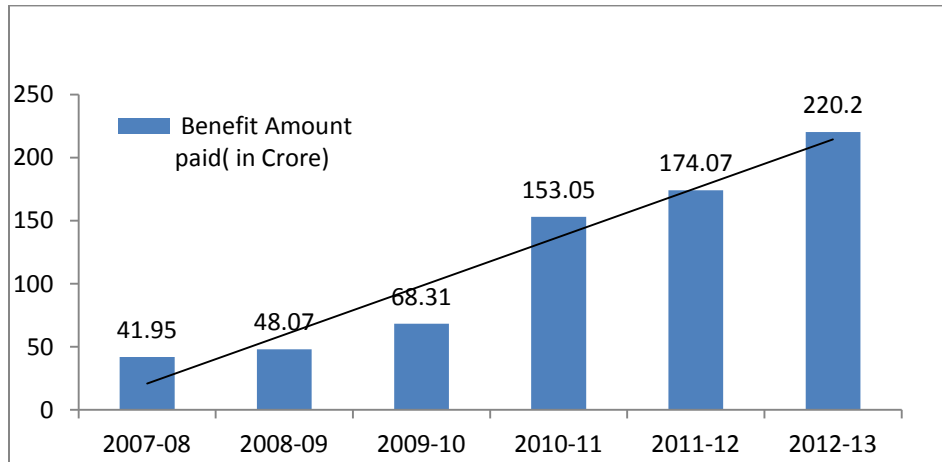
तक्ता क्र.५.२.१२ भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटीमध्ये)	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	41.95	5.94	
2008-09	48.07	6.81	14.59
2009-10	68.31	9.68	42.11
2010-11	153.05	21.69	124.05
2011-12	174.07	24.67	13.73
2012-13	220.2	31.21	26.5
एकूण	705.65		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखात बजाज अलायंस विमा कंपनीमधील समूह जीवन विमा योजना स्वीकारणाऱ्या विमाधारकाच्या अकस्मात मृत्यूनंतर एकूण किती रक्कम नुकसान भरपाई म्हणून द्यावी लागली आहे याचे स्पष्टीकरण देण्यात आले आहे.त्यासाठी २००७-१३ या कालावधीचा आधार घेण्यात आला आहे.

आलेख क्र.५.२.१२ भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)



Source; तक्ता क्र.५.२.१२

या आलेखात स्पष्ट दिसते कि, २००७-०८ मध्ये कंपनीला भरपाई स्वरूपात द्यावी लागणारी एकूण रक्कम ४१.९५ कोटी एवढी होती. ही रक्कम २००८-०९ आणि २००९-१० मध्ये अल्प प्रमाणात

वाढत गेली. त्यानंतर येणाऱ्या पुढील वर्षात या रकमेत म्हणजेच २०१०-११ आणि २०११-१२ या वर्षी मोठी वाढ दिसून आली. वाढीचे हे प्रमाण २०१२-१३ मध्येही कायम राहिले. आणि २०१२-१३ मध्ये कंपनीला भरपाई स्वरूपात २२०.२ कोटी इतकी रक्कम द्यावी लागली.

५.२.२.५ कंपनीचे कार्यालय

एकूण कार्यालय

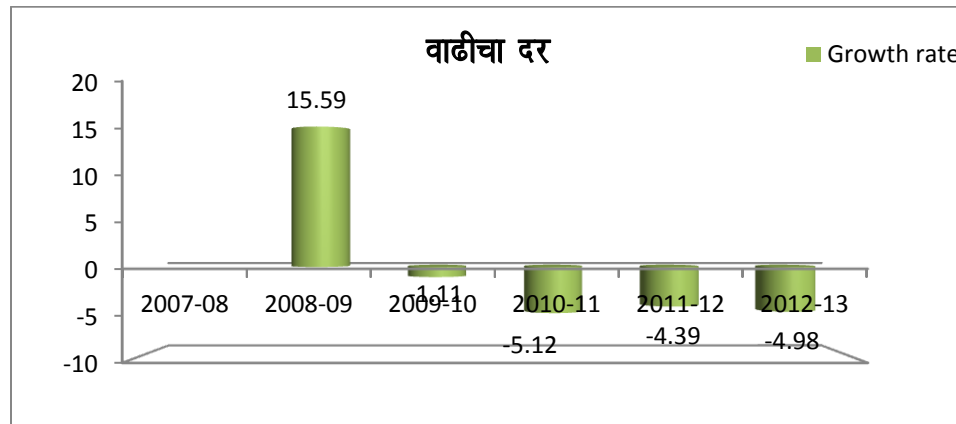
तक्ता क्र.५.२.१३ एकूण कार्यालयाची संख्या

वर्ष	एकूण कार्यालयाची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	1007	15.61	
2008-09	1164	18.05	15.59
2009-10	1151	17.84	-1.12
2010-11	1092	16.93	-5.13
2011-12	1044	16.19	-4.40
2012-13	992	15.38	-4.98
एकूण	6450		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखात बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनीच्या भारतातील एकूण कार्यालयाच्या संख्येत २००७-१३ या कालावधीपर्यंत कशा प्रकारे बदल होत गेले याचे स्पष्टीकरण करण्याकरिता कार्यालयाच्या वाढीचा दर संबंधित वर्षाच्या संदर्भात काढलेला आहे.

आलेख क्र.५.२.१३ एकूण कार्यालय



Source; तक्ता क्र.५.२.१३

यात आपणांस असे दिसते की, २००८-०९ मध्ये कंपनीच्या कार्यालयाच्या वाढीचा दर २००७-०८ च्या तुलनेने १५.५९ इतका जास्त होता. हा दर २००९-१० मध्ये -१.१२ इतका कमी झाला आणि त्यानंतर मात्र कंपनीच्या कार्यालयाचा दर पुढील वर्षात म्हणजेच २०१०-११ आणि २०११-१२ या वर्षामध्ये सतत कमी होत गेला आणि २०१२-१३ म्हणजेच हा दर -४.९८ इतका ऋणात्मक झाला.

यावरून आपणांस स्पष्ट निदर्शनास आणता येईल की, २००८ मध्ये कंपनीच्या कार्यालयाची वाढ मोठ्या प्रमाणात झाली. परंतु हीच वाढ कंपनीला पुढील वर्षात कायम न ठेवता. उलट कंपनीच्या कार्यालयाची संख्या कमी कमी होत गेल्याची दिसते.

५.२.२.६ कार्यालयांची विभागणी

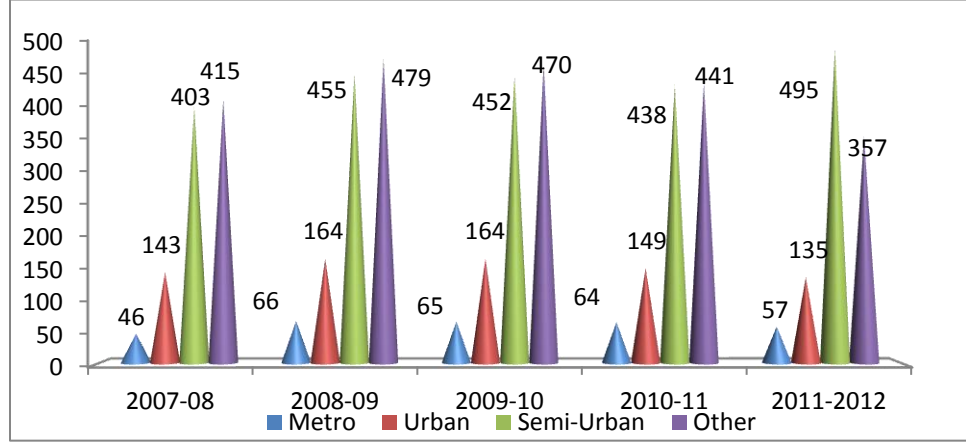
तक्ता क्र. ५.२.१४ कार्यालयांची विभागणी

वर्ष	महानगर	शहरी	अर्ध-शहरी	इतर
2007-08	46	143	403	415
2008-09	66	164	455	479
2009-10	65	164	452	470
2010-11	64	149	438	441
2011-12	57	135	495	357
2012-13	67	146	779	
एकूण	365	901	5184	

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

पुढील आलेखामध्ये बजाज अलायंस जिवन विमा कंपनीच्या, भारतातील एकूण कार्यालयांच्या संख्येची शहरी, ग्रामीण, अर्धग्रामीण, आणि इतर, अशा वेगवेगळ्या विभागात विभागणी केली असून प्रत्येक विभागात त्यांची एकूण संख्या किती आहे आणि या संख्येत २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत कशाप्रकारे बदल होत गेले आहेत हे स्पष्ट केले आहे.

आलेख क्र.५.२.१४ कार्यालयांची विभागणी



Source: तक्ता क्र.५.२.१४

या आलेखामध्ये आपणास असे दिसते की, २००७-०८ मध्ये शहरी भागात कार्यालयाची संख्या सर्वात कमी म्हणजे ४६ इतकी होती ही संख्या २००८-०९ या कालावधीत जास्त प्रमाणात वाढली त्यानंतर, येणाऱ्या पुढील वर्षात या संख्येत संध गतीने घट होताना दिसते. तसेच आलेखामध्ये ग्रामीण कार्यालयाची संख्या दाखवणारी रेषा असे स्पष्ट करते की २००७-०८ मध्ये ग्रामीण भागात कार्यालयाची एकूण संख्या सुरवातीला कमी होती ही संख्या २००८-०९ मध्ये जास्त प्रमाणात वाढत जात २०१०-१२ या कालावधीत सतत मंद गतीने कमी होत गेलेली दिसते. याचप्रमाणे अर्धग्रामीण भागातील कार्यालयाची संख्या दाखवणारी रेषा असे दर्शवते की सुरवातीला कार्यालयाची संख्या ४०३ एवढी जास्त होती त्यानंतर या संख्येत २००८-०९ मध्ये तीव्र गतीने वाढ होवून पुढील वर्षात या संख्येत अल्प प्रमाणात घट झालेली दिसते. शेवटी २०१२-१३ मध्ये या संख्येत पुन्हा तीव्र गतीने वाढलेली दिसते. तसेच इतर भागातील कार्यालयाची संख्या दाखवणारी रेषा असे स्पष्ट करते की २००७-०८ मध्ये कार्यालयाची संख्या ४१५ इतकी होती ही संख्या २००८-०९ मध्ये अतिशय तीव्र गतीने वाढलेली दिसते त्यानंतर मात्र कार्यालयाची संख्या सतत कमी होत असल्याचे दिसते.

वरील स्पष्टीकरणावरून असे निर्देशास येते की २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत कार्यालयाची संख्या शहरी भागात सर्वात कमी होती तर ग्रामीण भागात कार्यालयाची संख्या शहरी

भागाच्या तुलनेने काही प्रमाणात जास्त होती आणि याहीपेक्षा जास्त संख्या अर्धग्रामीण भागात दिसून आली तसेच इतर भागात मात्र कार्यालयाची सर्वाधिक जास्त दिसून येते.

५.२.२.७ एकूण उत्पन्न

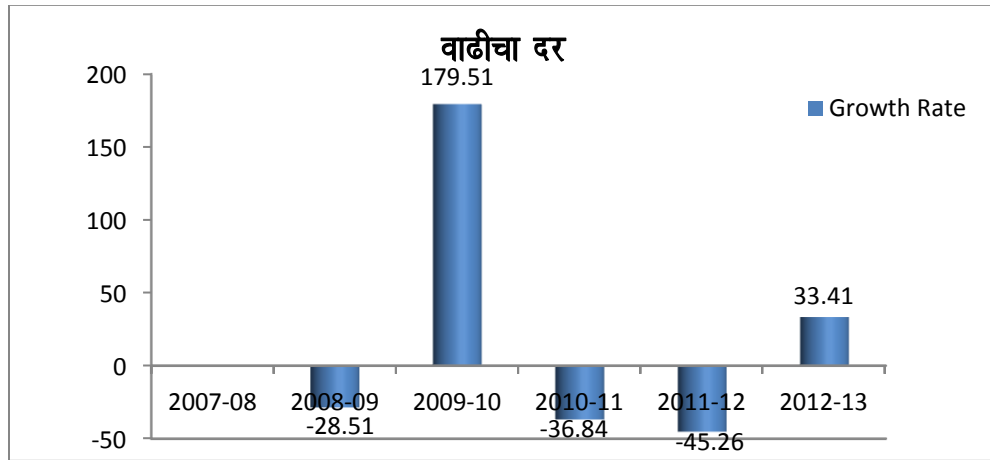
तक्ता क्र.५.२.१५ एकूण उत्पन्न (हजार रुपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण उत्पन्न	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	107191780	15.18	
2008-09	76632178	10.85	-28.51
2009-10	214191848	30.33	179.51
2010-11	135279037	19.16	-36.84
2011-12	74058096	10.49	-45.26
2012-13	98801643	13.99	33.41
एकूण	706154582		

Source: BAJAJ ALLAINZE LIFE INDURANCE COMPANY ANNUAL REPORT,(2012-2013)
,Page.No-57

पुढील आलेखामध्ये बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनीच्या एकूण उत्पन्नामधील वाढीचे स्पष्टीकरण करण्याकरिता उत्पन्न वाढीच्या दराचा आधार घेवून २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत होणारे वर्षानिहाय बदल दर्शवले आहे

आलेख क्र.५.२.१५ एकूण उत्पन्न



Source; तक्ता क्र.५.२.१५

या आलेखामध्ये आपणास असे दिसते की २००७-०८ च्या तुलनेने २००८-०९ मध्ये कंपनीच्या उत्पन्न वाढीचा दर -२८.५१ टक्के इतका ऋणात्मक होता हा दर २००९-१० या कालावधीत तीव्र गतीने १७९.५१ टक्के इतका धनात्मकरित्या वाढला म्हणजेच या काळात कंपनीला मिळणाऱ्या उत्पन्नामध्ये मोठ्या प्रमाणात वाढ झाली परंतु ही वाढ कंपनीला जास्त काळ टिकवून ठेवता आली नाही आणि अनपेक्षितपणे २०१०-११ मध्ये कंपनीच्या उत्पन्न वाढीचा दर -३६.८४ टक्के इतका ऋणात्मक झाला उत्पन्नात झालेली ही घट २००८-०९ या वर्षी होणाऱ्या घटीपेक्षा जास्त होती . उत्पन्न वाढीच्या दरातील ही घट इथेच न थांबता २०११-१२ या वर्षी ही अल्प प्रमाणात वाढत गेली आणि शेवटी २०१२-१३ मध्ये पुन्हा उत्पन्न वाढीच्या दरामध्ये अधिक गतीने धनात्मक वाढ होत ३३.४१ टक्के इतका झाला.

यावरून असे निर्देशास येते की २००९-१० मध्ये कंपनीचे उत्पन्न अधिक प्रमाणात वाढलेले दिसते यास कारण म्हणजे विक्री योजनांच्या संख्येत झालेली वाढ तसेच प्रीमियम मध्ये होणारी वाढ ,मृत्यू दावे करणाऱ्याची कमी संख्या,खर्चाचे प्रमाण कमी त्यामुळे उत्पन्नात झालेली वाढ होय.परंतु त्यानंतर २०१०-११ मध्ये तीव्र घट झाली यास कारणे योजनांच्या संख्येतील तीव्र घट तसेच प्रीमियममधील घट आणि महत्वाचे कारण म्हणजे कंपनीच्या वाढत्या व्यापाबरोबर वाढणारा खर्च परिणामी कमी होत जाणारे उत्पन्न होय.

५.२.२.८ एकूण खर्च

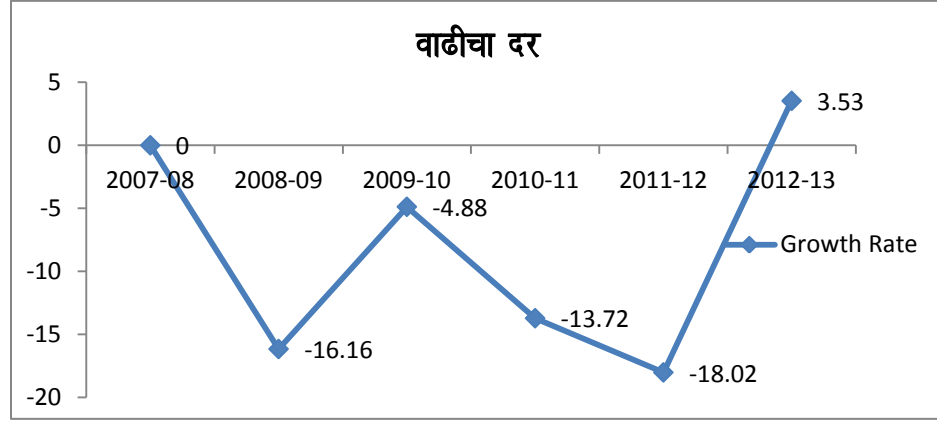
तक्ता क्र.५.२.१६ एकूण खर्च (हजार रुपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण खर्च	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	35105295	22.36	
2008-09	29431146	18.75	-16.16
2009-10	27995075	17.83	-4.88
2010-11	24154448	15.39	-13.72
2011-12	19801730	12.61	-18.02
2012-13	20500037	13.06	3.53
एकूण	156987731		

Source: BAJAJ ALLAINZE LIFE INDURANCE CO. ANNUAL REPORT,(2012-2013) ,P..No-57

पुढील आलेखामध्ये बजाज अलायंस जिवन विमा कंपनीच्या एकूण खर्चामधील वाढीचे स्पष्टीकरण करण्याकरिता खर्च वाढीच्या दराचा आधार घेवून २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत होणारे वर्षानिहाय बदल दर्शवले आहे.

आलेख क्र.५.२.१६ एकूण खर्च



Source; तक्ता क्र.५.२.१६

या आलेखामध्ये असे दिसते की, २००७-०८ च्या तुलनेने २००८-०९ मध्ये कंपनीकडून होणाऱ्या खर्चामधील वाढीचा दर -१६.१६ टक्के इतका ऋणात्मक होता. हा दर २००९-१० मध्ये तीव्र गतीने धनात्मक दिशेने वाढत गेला परंतु धनात्मक होवू शकला नाही आणि -४.४ इतका ऋणात्मक राहिला. त्यानंतर येणाऱ्या पुढील वर्षात म्हणजेच २०१०-११ मध्ये खर्चामधील वाढीचा दरात अतिशय तीव्र गतीने ऋणात्मक घट वाढलेली दिसते. परंतु ही ऋणात्मक घट या वर्षापर्यंतच मर्यादित न राहता २०११-१२ मध्ये काही प्रमाणात पुन्हा वाढलेली दिसते तर २०१२-१३ या वार्षिक कालावधीमध्ये कंपनीच्या खर्चाचा वाढीचा दर अतिशय तीव्र गतीने धनात्मक झालेला दिसतो यावर्षी हा दर ३.५३ टक्के एवढा धनात्मक होता.

यावरून असे म्हणता येईल की २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत कंपनीच्या खर्चाचा वाढीचा दर २०११-१२ आणि २००८-०९ मध्ये सर्वात कमी होता. कारण मागील काळात म्हणजेच २००७-०८ आणि २०१०-११ कंपनीच्या उत्पन्नाचे प्रमाण कमी तीव्र प्रमाणात कमी झाल्यामुळे तोत्याचे प्रमाण कमी करण्याकरिता खर्चाचे प्रमाण कंपनीला कमी करावे लागले तर २०१२-१३ मध्ये

कंपनीचा खर्चाचा वाढीचा दर सर्वाधिक जास्त होता. यास कारण कंपनीला समजले की अधिक खर्च केल्याशिवाय अधिक उत्पन्न मिळणार नाही परिणामी कार्यालयाच्या संख्येत तसेच एजंटच्या संख्येतील वाढीमुळे तसेच कंपनीचा व्याप वाढवण्यासाठी केलेला खर्च या सर्व कारणामुळे २०१२-१३ हे वर्ष कंपनीकरिता अधिक खर्चिक दिसून आले.

५.२.२.६ एकूण नफा

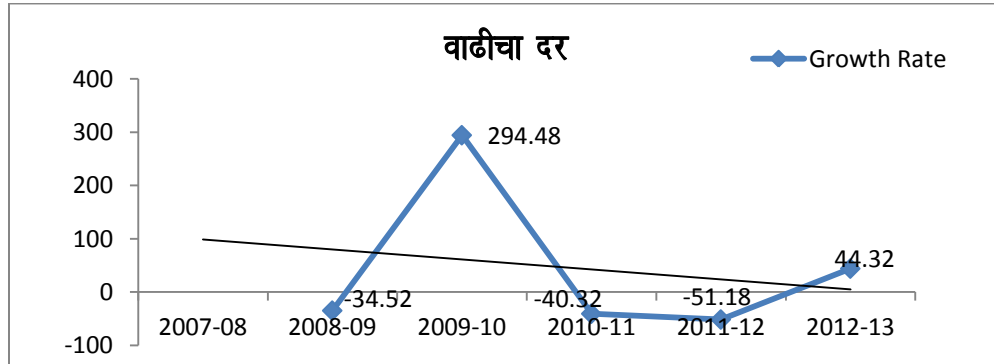
तक्ता क्र.५.२.१७ एकूण नफा (हजार रुपयांमध्ये)

वर्ष	नफा	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	72086485	13.13	
2008-09	47201032	8.60	-34.52
2009-10	186196773	33.91	294.48
2010-11	111124589	20.24	-40.32
2011-12	54256366	9.88	-51.18
2012-13	78301606	14.26	44.32
एकूण	549166851		

Source: BAJAJ ALLAINZE LIFE INDURANCE CO. ANNUAL REPORT,(2012-2013),Page.No-57

पुढील आलेखामध्ये बजाज अलायंस जिवन विमा कंपनीच्या एकूण नफ्यामधील वाढीचे स्पष्टीकरण करण्याकरिता नफा वाढीच्या दराचा आधार घेवून २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत होणारे वर्षनिहाय बदल दर्शवले आहे.

आलेख क्र.५.२.१७ एकूण नफा



Source; तक्ता क्र.५.२.१७

या आलेखामध्ये असे दिसते की, कंपनीला मिळणाऱ्या नफ्यामधील वाढीचा दर २००८-०९ मध्ये -३४.५२ टक्के इतका ऋणात्मक होता. हा दर २००९-१० मध्ये अतिशय तीव्र गतीने वाढून २९४.४८ टक्के इतका धनात्मक झालेला दिसतो. ही वाढ कंपनीच्या एकूण कार्यकालातील सर्वात मोठी वाढ होती. त्यानंतर येणाऱ्या पुढील वर्षात म्हणजेच २०१०-११ मध्ये नफा वाढीच्या दरात अतिशय तीव्र गतीने ऋणात्मक घट झालेली दिसते. परंतु ही ऋणात्मक घट या वर्षापर्यंतच मर्यादित न राहता २०११-१२ मध्ये काही प्रमाणात वाढलेली दिसते तर २०१२-१३ मध्ये कंपनीला नफ्याच्या वाढीचा दर धनात्मक करण्यास यश आले यावर्षी हा दर ४४.३२ टक्के एवढा धनात्मक होता परंतु नफ्याचा दरातील ही वाढ २००९-१० या वर्षापेक्षा कित्येक पटीने कमी होती.

वरील स्पष्टीकरणावरून असे म्हणता येईल की, २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत २००९-१० आणि २०१२-१३ हे वर्षे वगळता इतर सर्व वर्षे कंपनीला अधोगती कडे नेणारे होते म्हणजेच कंपनीच्या विकासाकरिता, प्रगतीकरिता नफा वाढीच्या दरात सतत वाढ होणे आवश्यक आहे.

५.२.३ जीवन विमा योजना

खालील तक्त्यामध्ये बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनीने २००७-१३ या कालावधीत सुरु केलेल्या नवीन जीवन विमा योजनांची संख्या स्पष्ट करण्यात आली आहे.

तक्ता क्र.५.२.१८ जीवन विमा योजनांची संख्या

वर्ष	नविन जीवन विमा योजनांची संख्या
2007-08	14
2008-09	15
2009-10	27
2010-11	13
2011-12	8
2012-13	8

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

या तक्तामध्ये आपणास स्पष्ट दिसते की , २००७-०८ या काळात योजनांची संख्या १४ एवढी होती ही संख्या २००६-१० पर्यंत वाढत गेली परंतु त्यानंतर या संख्येत घट होताना आपणास दिसते. योजनांच्या संख्येतील ही घट वाढत जात २०१२-१३ मध्ये ८ इतकी झालेली आपणास दिसते. योजनांची संख्या कमी होण्यामागे २००६-१० नंतर नवीन योजनांना ग्राहकांकडून मिळालेला अल्प प्रतिसाद हे एक एक अनेक कारणपैकी एक असली तरी २००६-१० नंतर कंपनीच्या उत्पन्न, खर्च आणि नफ्यात झालेल्या बदल हे एक महत्वाचे कारण दिसून येते २००६-१० नंतर कंपनीचे उत्पन्न कमी झाले आहे तसेच खर्च कमी आहे त्यामुळे नफ्यात घट झालेली आहे.त्यामुळे योजनांच्या संख्येएवजी योजनांच्या गुणत्वेत आणि सुविधामध्ये वाढ करण्यावर विशेष भर देण्यात आला.

बजाजं अलायस जीवन विमा कंपनीने काही जीवन विमा योजना सुरू केल्या आहेत त्यातील प्रमुख योजना पुढीलप्रमाणे :-

५.२.३.१ बजाजं अलायस लाईफ लॉग अॅश्युअर योजना (१०/१२/२०१३)

बजाजं अलायस लाईफ लॉग अॅश्युअर ही एक नॉन-लिंक्ड व्होल लाईफ योजना आहे.या योजनेमध्ये व्यक्तीचे आयुष्य आणि त्यांचे उत्पन्न दोंन्हीही सुरक्षित होते तसेच या योजनेनुसार जीवनाच्या प्रत्येक टप्प्यावर एक स्थिर उत्पन्नाचा प्रवाह विमाधारकाला मिळतो.बऱ्याचवेळा हे व्यक्तीला कालावधीनुसार,वयोमानानुसार करणे शक्य होत नाही परंतु या योजनेनुसार विमाधारकाला उत्पन्न तर मिळतेच आणि १०० व्या वर्षापर्यंत जीवन संरक्षण ही मिळते जेणेकरून व्यक्तीला चिंतामुक्त जीवन जगता येईल.

वैशिष्ट्ये:-

ही योजना प्रत्येक विमाधारकास संपूर्ण आयुष्यभर मर्यादीत प्रीमियम मध्ये जीवन लाभ पुरवते.

१)रोख बोनस विमा काढल्यानंतर ६ व्या वर्षापासून मिळतो.

२)खात्रीशीर रोख लाभ प्रीमियम भरणे बंद केल्यापासून.

३)१०० वर्षे विमाधारकास जीवन सुरक्षा.

४)निवडलेल्या प्रीमियम भरण्याच्या कालावधीनुसार सम ॲश्युअर्ड रकमेच्या ३०० टक्के खात्रीशीर मृत्यू लाभ.

५)घेतलेल्या योजनावर मासिक विमा लाभ घेण्याची सुविधा.

६)प्रीमियम भरण्याच्या तीन निवडी १०,१५,आणि २० वर्षे

७)नियमित स्त्रीयांना अधिक लाभ.

८)विमा योजनेत गुंतवलेल्या पैशाचे जास्तीत जास्त मुल्य दिले जाते.

योजनेचे कार्य:-

१)विमाधारक गरजेनुसार विमा योजना स्वीकारू शकतो.

२)विमाधारक प्रीमियम भरण्याचा कालावधी ठरवू शकतो.विमाधारकाचा प्रीमियम चालू वय,सम अश्युअर्ड,प्रीमियम भरण्याची वांरवारता यावर आधारलेली असते.

लाभ :-

■ जीवीत लाभ:-

१) दरवर्षी विमाधारकास एकूण नियोजित रक्कमेच्या ३ टक्के रोख रक्कम दरवर्षी मिळते ती ही ६६वर्षापर्यंत.

२)विमाधारकाच्या वयाच्या ६ वर्षापासून योजनेच्या ६६ वर्षापर्यंत रोख बोनस जाहीर होतात.

■ विमा पूर्ण झाल्यानंतरचे लाभ (मॅच्युरिटी लाभ):-

व्यक्तीचा विमा १०० वर्षानंतर मॅच्युअर होतो जर सर्व प्रीमियम भरले असतील तर पुढील मॅच्युअर मुल्य मिळते.

प्रीमियम भरण्याचा कालावधी	योजना मॅच्युअर झाल्यानंतर मिळणारा लाभ
१० वर्षे	२०० टक्के सम अश्युअर्डच्या
१५ वर्षे	२५० टक्के सम अश्युअर्डच्या
२० वर्षे	३०० टक्के सम अश्युअर्डच्या

■ **मृत्यू लाभ :-**

विमाधाकाच्या अनैसर्गिक मृत्यूच्या वेळेस सर्व विमा मृत्यू लाभ नामनिर्देशित व्यक्तीला दिले जातात ते पुढील प्रमाणे:

अ)४५ वर्षाखालील विमाधारकांसाठी लाभ.

१)वार्षिक प्रीमियम च्या १० पट.

२)प्रीमियम भरण्याच्या कालावधीनुसार, विमाधारकाच्या मृत्यूनंतर सम अश्युअर्डच्या २०० टक्के,२५०टक्के ३०० टक्के रक्कम दिली जाते.

३)मृत्यूनंतर एकूण प्रीमियम च्या १०५ टक्के रक्कम दिली जाते.

अ)४५ वर्षावरील विमाधारकांसाठी लाभ:-

१)वार्षिक प्रीमियम च्या ७ पट विमाधारकास लाभ .

२)प्रीमियम भरण्याच्या कालावधीनुसार, विमाधारकाच्या मृत्यूनंतर सम अश्युअर्डच्या २०० टक्के,२५०टक्के ३०० टक्के रक्कम दिली जाते.

३)मृत्यूनंतर एकूण प्रीमियम च्या १०५ टक्के रक्कम दिली जाते.^{५०}

५.२.३.२ बजाज अलांयस ग्रुप टर्म लाईफ इंश्योरंस प्लॅन :- (२४/०७/२०१३)

ही एक पारंपारिक समूह विमा योजना आहे.ही योजना व्यवस्थापक, सहकारी गट, शाळेतील आणि महाविद्यालयातील मुलाचा गट, डॉक्टराचा गट, इंजिनिअरांचा गट,अंगणवाडी शिक्षिकेचा गट इ.

⁵⁰ <http://www.bajajallianz.com/Corp/content/life/lifelong-brochure.pdf>

करता ही सुविधा उपलब्ध आहे. या योजनेचे प्रमुख उद्दिष्टे अनिश्चिततेपासून निर्माण होणाऱ्या घटनातून सुरक्षा देणे. ही सुरक्षितता आणि लाभ परिवारातील व्यक्तींना पी.एफ, ग्रॅच्युटी या स्वरूपात मिळते. ही योजना अत्यंत कमी खर्चात परिवारास आणि परिवारातील सभासदात दुःखद घटनानंतर वित्तीय लाभ मिळवून देण्याची संधी देते. हा लाभ परिवारातील सर्व सभासदाना सारखाच प्राप्त होतो.

पात्रता :-

वयाची अट :- किमान १४ वर्ष कमाल ६६ वर्ष

कमाल समूह आकार :- १० सदस्य

कमाल योजना मॅच्युरिटी वय :- ७० वर्षे

प्रीमियम रक्कम :- सम अश्युअर्ड वर आधारित.

किमान सम अश्युअर्ड रक्कम:- १०० रु. प्रत्येक सदस्याकरिता

कमाल सम अश्युअर्ड रक्कम:- मर्यादा नाही.

प्रीमियम भरण्याची पद्धत :- वार्षिक,सहामाही आणि मासिक

इतर लाभ :-

या योजनेमध्ये मॅच्युरिटी बेनिफिट तसेच शरणागती लाभ मिळत नाही.

■ मृत्यु लाभ :-

विमाधारक आणि विमाधारकाच्या सदस्यांना दोन पर्यायानुसार मृत्यू लाभ मिळतात.

पर्याय १.

विमा योजनेतील सदस्याची अपघाती निधन झाल्यास विमा योजनेच्या सुरवातीला विमाधारकाच्या नावावर नोंदलेला सम अॅश्युअर्ड म्हणजे खात्रीशीर लाभ त्यास दिला जातो.

पर्याय २.

सभासदाच्या मृत्यूवर एकूण सम अश्युअर्डच्या एक्स टक्के रक्कम दिली जाते ही एक्स टक्के रक्कम विमाधारक योजनेचा सभासद होताना ठरवित असतो.

प्रीमियम चा कालावधी आणि योजनेचा प्रीमियम योजनेचे सभासदत्व होताना सभासद निवडू शकतो^{५१}

⁵¹ <http://www.bajajallianz.com/Corp/content/Group/gtl.pdf>

५.२.३.३ बजाज अलायंस सर्वे सरल सुरक्षा योजना (२६/०६/२०१३)

ही योजना जगातील वाढत्या अनिश्चिततेमध्ये सोप्या पद्धतीत सर्वसामान्य लोकांना परवडेल अशा किंमतीत,पर्याप्त सुरक्षा मिळवून देणारी तसेच लोकांच्या प्रीमियम द्वारा केवळ जीवन सुरक्षाच दिली जात नाही तर योजना मॅच्युअर झाल्यानंतर उत्तम लाभ ही दिले जाते.बजाज अलायंस सर्वे सरल सुरक्षा ही एक नॉन-लिक्ड आणि नॉन पॉर्टेसिपेटिंग ,नियमित प्रीमियम समूह कालावधी विमा योजना आहे.ही योजना बिगर रोजगारीत आणि रोजगारीत घरगुती गट जे IRDA द्वारा मान्यता प्राप्त आहे याकरिता उपलब्ध आहे.

वैशिष्ट्ये:-

- १) नियमित प्रीमियम भरण्याची सुविधा.
- २)योजनेचा कालावधी ७ वर्षे आणि १० वर्षे करिता.
- ३) विमा मॅच्युअर झाल्यानंतर भरलेल्या प्रीमियम ची पूर्तता.
- ४) एकूण वार्षिक प्रीमियम च्या २५ पट जीवन विमा.

पात्रता :-

कमीत कमी समूह आकार :- ५० सदस्य.

किमान वय :-१८ वर्षे

कमाल वय :- ६० वर्षे

प्रीमियम भरण्याची पद्धत :- वार्षिक,सहामाही आणि मासिक

किमान मॅच्युरिटी वय :-२५ वर्षे

कमाल मॅच्युरिटी वय :-७० वर्षे

सदस्याकरिता योजनेचा कालावधी :- ७ ते १० वर्षे

लाभ:-

- मृत्यू लाभ :-

विमाधाकाच्या अपघाती मृत्यूनंतर विमाधारकाच्या नामनिर्देशित केलेल्या व्यक्तीला दिला जातो.

- मॅच्युरिटी लाभ:-

हा लाभ विमाधारक जिवंत असताना योजनेचा कालावधी पूर्ण झाल्यास विमाधारकाला किंवा विमासभासदांना दिला जातो.

- सरेंडर लाभ:-

व्यक्ती/सभासद आपला जिवन विमा पुढील स्थितीत सरेंडर करू शकतो.

१) २ वर्षे प्रीमियम पुर्ण भरल्यानंतर जर विमा कालावधी ७ वर्षांचा असेल

२) ३ वर्षे विमा प्रीमियम पूर्ण भरल्यानंतर ते ही १० वर्षांचे विमा सभासदत्व मिळाले असेल तर

३) विमा सरेंडर केल्यानंतर विमाधारकाला मिळणाऱ्या रकमेचे मुल्य हे विशेष सरेंडर मुल्य आणि खात्रीशीर सरेंडर मुल्य याहीपेक्षा जास्त असते. यापैकी खात्रीशीर सरेंडर मुल्य हे भरलेल्या एकूण रकमेच्या प्रमाणात असते. तसेच विशेष सरेंडर मुल्य कंपनी वेळोवेळी IRDA च्या मान्यतेनुसार ठरवते.

योजना सरेंडर :-

यामध्ये विमा योजना बंद करण्याची परवानगी नाही. परंतु योजना सुरू झाल्यावर नविन सभासदाची नोंदणी करण्याकरिता थांबवली जावू शकते.^{५२}

⁵² <http://www.bajajallianz.com/Corp/content/Group/sss-web-brochure.pdf>

५.२.३.४ बजाज अलायंस नियमित संचय सुरक्षा योजना (२८/१०/२०१३)

ही एक पारंपारिक, नॉन लिंकड, नॉन पार्टिसिपेटिंग, मर्यादित आणि एकरी प्रीमियम घेणारी तसेच समूहातील सभासदाची बचत करणारी समूह विमा योजना आहे. ह्या योजनेमध्ये समूहातील सभासदांना आयुष्याच्या शेवटच्या काळात आर्थिक सुरक्षा तर मिळतेच त्याचबरोबर समूहातील सभासदाचे जिवन शांततेत पार पाडण्यास विमा मदतही होते. ही योजना खात्रीशीर व्याजदर समूहातील विमा सभासदांना मिळवून देण्याची संधी देते.

वैशिष्ट्ये :-

१. खात्रीशीर व्याजदाराची संधी
२. वाढीव व्याजदाराची संधी
३. विम्यातील सभासदाकरिता त्याच्या आवश्यकतेनुसार जिवन सुरक्षा निवडण्याची सुविधा.
४. प्रीमियम भरण्याचे विविध पर्याय जसे एकेरी प्रीमियम , नियमित प्रीमियम , मर्यादित प्रीमियम .
५. आंशिक (मर्यादित) रक्कम काढण्याचा पर्याय.
६. प्रीमियम भरण्याची वारंवारिता, बदलण्याचा पर्याय.
७. विमाधारकाच्या मृत्यूनंतर एकूण प्रीमियम च्या १०५ टक्के मृत्यू लाभ.

पात्रता :-

किमान समूह संख्या	:-२० सदस्य
किमान प्रवेश वय	:-१८ वर्षे
कमाल प्रवेश	:-६० वर्षे
कमाल योजना परिपक्वता वय	:-७० वर्षे
किमान योजनेचा कालावधी	:-१० वर्षे

किमान/कमाल प्रीमियम :-किमान १००० मासिक आणि कमाल मर्यादा नाही.

लाभ

- मॅच्युरिटी (परिपक्वता) लाभ :-

योजना मॅच्युअर झाल्यानंतर वैयक्तिक सभासदाकडून नियमित किंवा एकेरी प्रीमियम द्वारा जेवढी एकूण रक्कम भरली जाते ती सभासदाला दिली जाते.

- मृत्यू लाभ :-विमाधारकाचा अनिश्चितपणे मृत्यू झाल्यास नामनिर्देशित केलेल्या व्यक्तीला मृत्यू लाभ दिला जातो.हा लाभ एकूण सम ॲश्युअर्ड आणि वैयक्तिक नियमित/एकेरी प्रीमियम बरोबर असेल. मृत्यू लाभ एकूण प्रीमियम च्या १०५ टक्के मिळतो.
- कर लाभ :-मॅच्युअरिटी आणि मृत्यू लाभावर १९६१ च्या उत्पन्न कायद्यानुसार १०(१०)डी अंतर्गत करात सवलत.^{५३}

५.२.३.५ इतर जीवन विमा योजना:-

वैयक्तिक विमा योजना	समूह विमा योजना
टर्म विमा योजना	बजाज अलायंस प्रधानमंत्री जीवन ज्योती योजना
आय.सिक्युअर्	ग्रुप इंकम प्रोटेक्शन
आय.सिक्युअर् मोर	ग्रुप टर्म लाईफ विमा योजना
आय.सिक्युअर् लोन	ग्रुप एमप्लॉइ बेनिफिट प्लॅन
लाईफ सिक्युअर्	ग्रुप एमप्लॉइ केयर
लाईफ स्टॉइल सिक्युअर्	ग्रुप क्रेडिट प्रोटेक्शन प्लस
सेव्हिंग सोल्युशन	ग्रुप टर्म केयर
सेव्ह ॲश्युअर्	ग्रुप सुपरॲन्युएशन सिक्युअर्
गॅरंटी ॲश्युअर्	ग्रुप ॲन्युअटी प्लॅन
कॅश ॲश्युअर्	नियमित संचय सुरक्षा
इंवेस्टमेंट सोल्युशन	
इलाइट ॲश्युअर्	

⁵³ <http://www.bajajallianz.com/Corp/content/Group/nss-web-brochure.pdf>

फॉरच्युरन गेइन्	
इनवेस्ट गेइन्	
इनवेस्ट ॲश्युअर्	
रिटायरमेंट सोल्यूशन	
पेन्शन गॅरन्टी	
रिटायर्ड रिच	
युनिट लिंक्ड विमा योजना (युलिप)	
फॉर्चन् गेइन्	
फ्र्यूचर गेइन्	
चाइल्ड विमा योजना	
लाईफ लॉग ॲश्युअर्	
यंग ॲश्युअर्	

Source; <https://www.bajajallianz.com/Corp/life-insurance/life-insurance.jsp>

५.२.४ एजंट स्वरूपात मिळणारा रोजगार

भारतातील खाजगी क्षेत्रातील बजाज अलायंस जीवन विमा कंपनीकडून वैयक्तिक आणि सामूहिक एजंटच्या स्वरूपात किती लोकांना रोजगार देण्यात आला आहे याचे विश्लेषण या भागामध्ये करण्यात आले असून २००७-१३ या कालावधीत त्यात होणाऱ्या बदलाचा अभ्यास करण्यात आला आहे.

५.२.४.९ वैयक्तिक एजंट

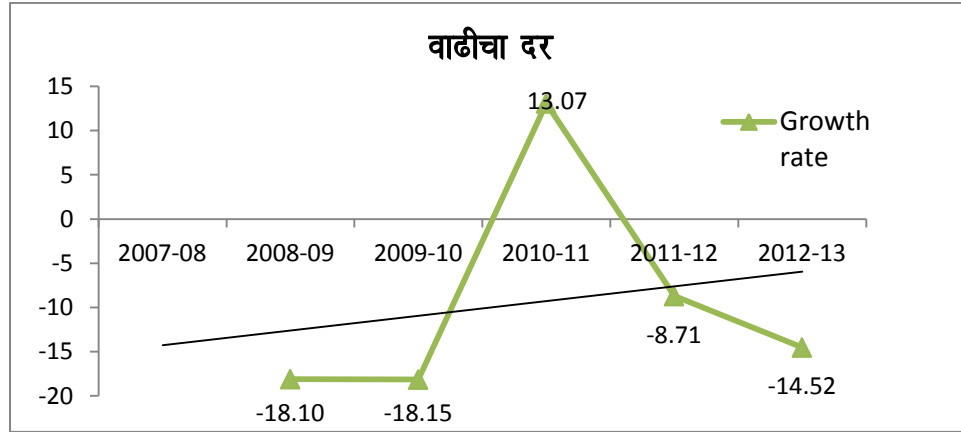
तक्ता क्र.५.२.९६ एकूण वैयक्तिक एजंटची संख्या

वर्ष	वैयक्तिक एजंट	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	250239	22.07	
2008-09	204941	18.08	-18.10
2009-10	167741	14.80	-18.15
2010-11	189667	16.73	13.07
2011-12	173146	15.27	-8.71
2012-13	148000	13.05	-14.52
एकूण	1133734		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

पुढील आलेखामध्ये बजांज अलायसं जिवन विमा कंपनीमधील एकूण वैयक्तिक एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर दाखवला असून त्या दरामध्ये २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत होणारे वर्षनिहाय बदल दर्शवले आहे.

आलेख क्र.५.२.९८ एकूण वैयक्तिक एजंट



Source: तक्ता क्र.५.२.९६

या आलेखात असे दिसते की, सुरवातीला २००८-०९ मध्ये बजांज अलायसं जीवन विमा कंपनीमधील एकूण वैयक्तिक एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर -१८.१० टक्के एवढा ऋणात्मक होता तर २००९-१० मध्ये हा दर काही प्रमाणात समान दिसतो.त्यानंतर हा दर ००१०-११ मध्ये अतिशय तीव्र गतीने धनात्मकरित्या वाढला आणि २०११-१२ मध्ये तितक्याच तीव्र गतीने कमी होत पुन्हा

ऋणात्मक झाला ही घट इथेच न थांबता २०१२-१३ मध्ये वैयक्तिक एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर आणखी काही प्रमाणात घटत जात -१४.५२ एवढा झाला.

वरील स्पष्टीकरणावरून असे म्हणता येईल की, २००८-०९ मध्ये बजांज अलायसं जीवन विमा कंपनीमधील एकूण वैयक्तिक एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर सर्वाधिक कमी होता आणि २०१०-११ मध्ये सर्वाधिक जास्त होता त्यानंतर हा दर पुन्हा कमी कमी होत जात ऋणात्मक झाला याचे कारण २००८-०९ मध्ये एजंटची संख्या कमी असतानाही विक्री योजनांची संख्या जास्त होती याउलट २०१०-११ मध्ये एजंटची संख्येत तीव्र प्रमाणात वाढ करूनही योजनांची विक्री वाढण्याएवजी कमीच झालेली दिसते त्यामुळे मिळणारा प्रीमियम कमी उत्पन्न कमी आणि खर्च वाढल्यामुळे एजंटच्या वाढीच्या संख्येत पुढील वर्षात घट केलेली आढळते.

५.२.४.२ सामूहिक एजंट

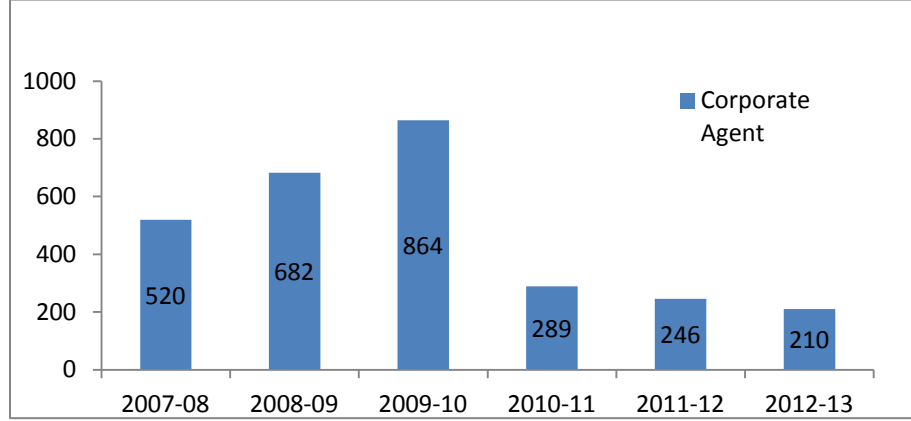
तक्ता क्र.५.२.२० एकूण सामूहिक एजंटची संख्या

वर्ष	सामूहिक एजंट	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	520	18.50	
2008-09	682	24.26	31.15
2009-10	864	30.74	26.69
2010-11	289	10.28	-66.55
2011-12	246	8.75	-14.88
2012-13	210	7.47	
एकूण	2811		

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

बजांज अलायसं जीवन विमा कंपनीमधील एकूण सामूहिक एजंटच्या संख्येत २००७-२०१३ या कालावधीत जे कमी -अधिक प्रमाणात बदल झाले त्या बदलाचे स्वरूप समजवण्याचा प्रयत्न या पुढील आलेखाद्वारे करण्यात आला आहे.

आलेख क्र.५.२.१६ एकूण सामूहिक एजंटची संख्या



Source: तक्ता क्र.५.२.२०

या आलेखामध्ये आपणास स्पष्ट दिसते की, २००७-०८ मध्ये बजांज अलायंस जीवन विमा कंपनीमधील एकूण सामूहिक एजंटची संख्या ५२० इतकी होती.त्यानंतर येणाऱ्या २००८-०९ आणि २००९-१० या वार्षिक कालावधीत या संख्येत अधिक तीव्र गतीने वाढ होताना दिसते परंतु ही वाढ पुढील वर्षात कायम न राहता २०१०-११ मध्ये सामूहिक एजंटच्या संख्येत तीव्र गतीने घट होताना दिसते ही घट २०११-१२ आणि २०१२-१३ या कालावधीत अल्प प्रमाणात वाढत जात शेवटी २१० एवढी झालेली दिसते.

वरील स्पष्टीकरणावरून असे म्हणता येईल की, २००७-१० मध्ये सामूहिक एजंटची संख्या वाढत होती तर २०१०-१३ मध्ये ही संख्या कमी कमी होताना दिसते.याचे कारण सुरवातीला कंपनीकडून वैयक्तिक एजंटच्या संख्येत घट करून सामूहिक एजंटच्या संख्येत वाढ करण्यात भर दिले गेले तर २०१०-१३ या कालावधीत सामूहिक एजंटच्या संख्येत कमी वाढ करण्यात आली आणि वैयक्तिक एजंटच्या संख्येत जास्त वाढ करण्यात आली.

५.३ आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनी

५.३.१ कंपनीची माहीती:-

ग्रुप इंडस्ट्रीयल क्रेडिट अॅन्ड इन्वेस्टमेंट कॉरपोरेशन (आय.सी.आय.सी.आय) ची स्थापना १९५५ मध्ये झाली. त्यानंतर ती एक समूह कंपनी म्हणून उदयास आली. आय.सी.आय.सी.आय ग्रुप मोठ्या प्रमाणावर बँकींग उत्पादने, वैयक्तिक बँकींग आणि गुंतवणूक बँकींग तसेच जीवन विमा आणि साधारण विमा याशिवाय जोखमीचे भांडवल आणि संपत्ती व्यवस्थापन यासारख्या सुविधा देवू करते. आय.सी.आय.सी.आय समूहाने बँकींग क्षेत्रात आय.सी.आय.सी.आय बँक म्हणून प्रवेश केला आहे तर जीवन विमाक्षेत्रात आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल म्हणून ,नॉन बँकींग व्यवसायात आय.सी.आय.सी.आय सिक््युरिटी लि. आणि म्युच्युअल फंड सारख्या क्षेत्रात आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल अॅसेट मॅनेजमेंट म्हणून तर इक्विटी संघटन क्षेत्रात आय.सी.आय.सी.आय व्हेनच्युअर् म्हणून कार्यरत आहे.

आय.सी.आय.सी.आय बँकेची सुरवात १९६४ मध्ये झाली ही भारतीय खाजगी बँकींग क्षेत्रातील सर्वात मोठ्या बँकापैकी एक आहे.या बँकेने सर्वात जास्त लोकांना क्रेडिट कार्ड सेवा उपलब्ध करून दिली आहे. तसेच सर्वात प्रथम एटीएम सुविधा ग्राहकांना पुरवली. आय.सी.आय.सी.आय बँक बँकींग उत्पादने किरकोळ ग्राहक आणि व्यवसायिकांना पुरवण्यात अग्रसेर आहे.या बँकेचे सध्या इंग्लंड ,रशिया, कॅनडा, अमेरिका, सिंगापूर, बारिन, हॉग-कॉंग, अरब अमिरात, कतार ,दुबई येथे उपकार्यालय असून बांग्लादेश, थायलँड, मलेशिया, इंडोनेशिया, साउथ आफ्रिका, चायना, अरब अमिरात येथे प्रतिनिधी कार्यालय आणि आंतरराष्ट्रीय केंद्र आहे.ही बँक भारतातील बॉम्बे स्टॉक एक्चेज ,अमेरिकेच्या न्युर्याक स्टॉक एक्चेज मध्ये सूचीबद्ध आहे.

प्रुन्डेशियल पीएलसी या कंपनीची १८४८ मध्ये लंडनमधील हॅटन गार्डन या शहरात स्थापना झाली.या कंपनीने १८५४ मध्ये वेगळी अशी विमा योजना औद्योगिक कार्यालयाद्वारे विक्री करण्यास सुरवात केली.त्यावेळी या योजनेचा प्रीमियम १ पेनी पेक्षा कमी होता.या विमा योजनांची विक्री एजंटद्वारे घोषरी जावून केली जात होती.१८७८ मध्ये पुन्हा ही कंपनी आपल्या मुळ ठिकाणी

हॉलबॉन बार येथे स्थलांतरित झाली. १८८१ मध्ये ही कंपनी मर्यादित (लि.) कंपनी म्हणून उदयास आली.या कंपनीचा आराखडा अल्फेड यांनी तयार केला आणि टॅमवर्थच्या गिब्स आणि कॅनीन लि. कंपनीने ती बांधली.१९२४ मध्ये प्रथम या कंपनीची लंडन स्टॉक एक्चेंज मध्ये नोंद झाली.१९६७ मध्ये प्रुन्डेशियल पीएलसी कंपनीने स्कॉटिश ॲमिकेबल कंपनी हस्तगत केली जी १८२६मध्ये ग्लासकोमध्ये वेस्ट ऑफ स्कॉटिश लाईफ इन्शोरन्स कंपनी म्हणून स्थापण झाली.

आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनी ही आय.सी.आय.सी बँक लि. आणि प्रुन्डेशियल पीएलसी याचा संयुक्त उपक्रम आहे.यामध्ये आय.सी.आय.सी बँकेची ७४ टक्के आणि प्रुन्डेशियल पीएलसीचे २६ टक्के भागभांडवल आहे.ही कंपनी जगातील सर्वात अग्रणी खाजगी जीवन विमा कंपन्यांपैकी एक असून या कंपनीचा भारतात एल.आय.सी नंतर द्वितीय क्रमांक लागतो.या कंपनीचे भारतीय विमा क्षेत्रात विस्तृत जाळे असून या कंपनीचे आय.सी.आय.सी बँक,बँक ऑफ इंडिया, फेडरलबँक ,लॉड क्रिष्णा बँक याशिवाय काही सहकारी बँका, एन.जी.ओ ,इतर संस्था यांच्यांशी भागीदारी आहे.आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीने फिटच रेटिंगपासून AAA चा दर्जा मिळवला आहे.तसेच या कंपनीने काही विशेष कार्यक्रम हाती घेतले आहे.त्यामध्ये भारतातील ग्रामीण लहान मुलांकरीता प्रगती की अनोखी पाठशाला (पी.ए.के.पी) या कार्यक्रमाचा समावेश आहे.या कार्यक्रमाचा प्रमुख उद्देश लहान मुलांमध्ये युवा शिक्षण पद्धतीद्वारे त्यांच्या गुण कौशल्याचा विकास करणे हा आहे.आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल ही कंपनी भारतामध्ये प्रादेशिक भाषेमध्ये ग्राहकांना विमा संबधित माहिती पुरवत असून कंपनी १० भाषांमध्ये माहिती पुरवण्याचे कार्य करते.त्यामध्ये इंग्लिश भाषेसह हिंदी, पंजाबी, गुजराती, तेलगु, मल्यालम, कन्नाडा, तमिल, बंगाली ,आणि मराठी इ.भाषाचा समावेश आहे.^{५४}आय.सी.आय.सी.आय जीवन विमा कंपनीची व्याप्ती संपुर्ण भारतभर असून भारतातील ७४ पेक्षा जास्त शहरामध्ये आणि नगरामध्ये पसरलेली आहे.त्यामध्ये आग्रा, अजमेर, अमृतसर, औरंगाबाद, बँगलोर, भोपाल, भंडिडा भुवनेश्वर, चैनई, चंदिगढ, कालिकत, डेहराडून, कोइम्बुतर, फरिदाबाद, गोवा, गोहाटी, गुडगाव, हुबली, इंदोर, कोची, कोलकत्ता, कोल्हापूर, कोटा ,लखनौ, मँग्लोर ,मेरठ, मुंबई, मैसुर, नागपूर, नासिक, नोयडा, न्युदिल्ली, पुणे, रायपूर, रांची,

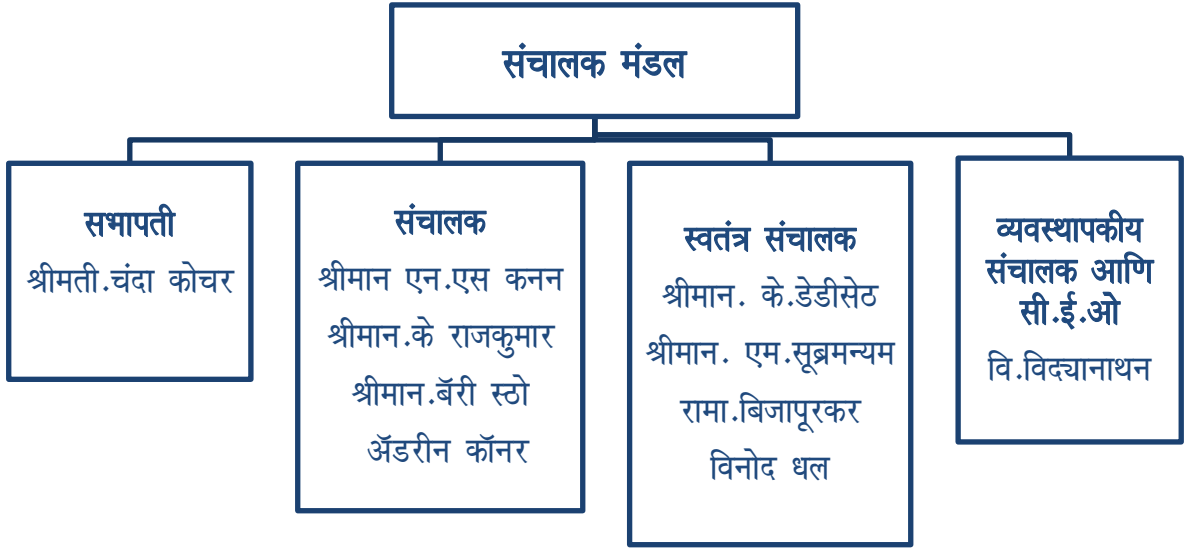
⁵⁴ Neelaveni .V,(March 2012) Financial Performance Of Life Insurance Companies And Products ,ZENITH International Journal of Business Economics & Management Research ,Vol.2 Issue 3, Page No-241,ISSN 2249 8826 , Online available at <http://zenithresearch.org.in/>

रुकरेला,,शिमला, सुरत, थाने ,तिर्वेद्रम ,वरोदरा, वापी, वाशी, वसई, विजयवाडा इ काही प्रमुख शहराचा समावेश आहे ^{५५}

१) कंपनीचा संस्थात्मक संघ :-

संचालक मंडल -

आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीचे संस्थात्मक मंडल पुढीलप्रमाणे आहेत



आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनी लि.मध्ये आर्थिक उद्व्योगाच्या व्यवस्थापकीय संघात भारत आणि विदेशी अशा दोन्ही देशातील लोग संमेलीत आहेत.

२) कंपनीचा दृष्टिकोण (विजन):-

- ग्राहकाच्या गरजांना समजने आणि त्यांना सर्वोत्तम उत्पादने आणि सेवा देणे.
- कार्यक्षम आणि सहजतेने ग्राहकांना जलद सेवा देण्यास तंत्रज्ञाचा वापर.

⁵⁵ Shazia.Tabassum, (2013) ,A Study Of employees Stress Public & Private Insurance Sector-A Comparative Study Of LIC & ICICI Prudential, A Dissertation submitted in partial fulfillment of the requirement for the degree of Doctor of Philosophy at Department of Commerce, Aligarh Muslim University, Aligarh. http://shodhganga.inflibnet.ac.in/bitstream/10603/59984/1/01_title.pdf

- विकास तसेच विमाधारकांना खात्रीचा आणि स्थिर परतावा देण्याकरिता नवीन जोखीम व्यवस्थापन गुंतवणूक रणनीती लागू करणे.
- विकासाला प्रोत्साहन देण्याकरिता अनुकूल वातावरण निर्माण करणे.
- सगळ्यात महत्वाच कंपनीच्या देवाण-घेवाणामध्ये पारदर्शकता ठेवणे.

३) कंपनीचे मुल्ये:-

कंपनीचे यश हे पाच प्रमुख मुल्यावर आधारित असून या मुल्याचा सातत्याने पाठपुरवठा करण्यावर कंपनी आणि कंपनीचे कर्मचारी प्रतिबद्ध आहे.

- अखंडता
- प्रामाणिकपणा
- विनम्रता
- ग्राहकास प्राधान्य
- उत्साह ^{५६}

४) ग्राहक सेवा:-

कंपनीच्या दृष्टीने कंपनीचे ग्राहक कंपनीसाठी अत्यंत अविभाज्य घटक असून ग्राहकांना उच्चतम सेवा देण्याचा प्रयत्न कंपनीद्वारे केला जातो. वितरण सेवा, प्रबंधन, तक्रारीचे निवारण करण्यासाठी विशेष कक्षाची स्थापना करण्यात आली आहे. कंपनीमध्ये वेळोवेळी होणाऱ्या नियमांमधील तसेच सेवामध्ये बदलाची माहिती ग्राहकांना ई-मेल, एस.एम.एस, कॉलसेंटर, पारंपारिक कंपनीचे चैनल, न्यूजपेपर याद्वारे उपलब्ध करून दिली जाते याशिवाय ग्राहकांना प्रीमियमचे हप्ते भरण्याकरिता, नवीन योजना स्वीकारण्याकरिता ,योजनांचे नूतनीकरण करण्याकरिता ऑनलाईन इंटरनेट सेवेचा पर्याय देण्यात आला आहे ज्याद्वारे ग्राहकांच्या वेळीची आणि कार्यशक्ती दोघाची बचत होईल. ^{५९}

⁵⁶ <https://www.iciciprulife.com/public/About-us/Vision-Values.htm>

⁵⁷ ICICI PRODUNCIAL LIFE INDURANCE COMPANY ANNUAL REPORT (2013-2014) Page No.29

५) विमा योजना :

आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीकडून सतत नवीन विमा योजना सुरू केल्या जातात आणि त्याद्वारे ग्राहकांना आकर्षित केले जाते या योजना ग्राहकासाठी फायदेशिर असून कंपनी ग्राहकांच्या भविष्यकालीन गरजानुसार वयोमानानुसार स्त्री-पुरुष आणि लहान मुलांकरिता योजना सुरू केल्या आहेत. ग्राहकांना पुरवल्या जाणाऱ्या योजनांमध्ये जीवन संरक्षण विमा योजना (टर्म योजना) संपत्ती संरक्षण विमा योजना ,सेवानिवृत्ती विमा योजना ,लहान मुलांकरिता विमा योजना ,ग्रामीण विमा योजना आरोग्य विमा योजना या योजनांचा समावेश आहे.^{५८}

५.३.२ आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीचे आर्थिक आणि व्यवसायिक कामगिरीचे विश्लेषण

या विभागामध्ये आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपन्यांच्या आर्थिक आणि व्यवसायिक प्रगतीचे विश्लेषण करत असताना कंपनीचा एकूण प्रीमियम,नवीन आणि चालू व्यवसायामधील योजनांची संख्या,त्यांचा प्रीमियम, सम ॲश्युअर्ड,कंपनीकडून देणाऱ्या लाइव्ह कवरची रक्कम ,मृत्यू दावे करण्यासाठी कंपनीकडे येणाऱ्या योजनांची संख्या तसेच या दाव्यावर कंपनीकडून दिली जाणारी नुकसान भरपाईची रक्कम, तसेच कंपनीच्या कार्यालय ,एजंट याची एकूण संख्या याव्यतिरिक्त कंपनीचे वार्षिक उत्पन्न ,खर्च आणि नफा या सर्व घटकांचे,टक्के, आकडेवारी ,वाढीचा दर,सरासरी ट्रेन्ड याद्वारे विश्लेषण करून त्याचे तक्ते आणि आलेखाद्वारे अधिक स्पष्टीकरण करण्यात आले आहे. हे स्पष्टीकरण प्रामुख्याने २००७-१३ या कालावधी दरम्यान करण्यात आलेले आहे.

⁵⁸ <https://www.icicprulife.com/public/default.htm>

५.३.२.१ एकूण प्रीमियम

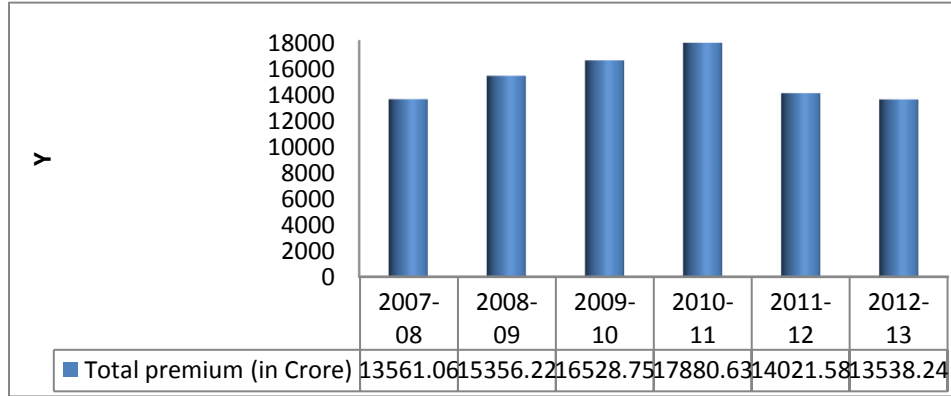
तक्ता क्र.५.३.७ कंपनीचा एकूण प्रीमियम (कोटी रूपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण प्रीमियम	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	13561.06	14.92	
2008-09	15356.22	16.90	13.24
2009-10	16528.75	18.19	7.64
2010-11	17880.63	19.67	8.18
2011-12	14021.58	15.43	-21.58
2012-13	13538.24	14.90	-3.45
एकूण	90886.48		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीकडून एकूण जीवन विमा योजनेद्वारे २००७-१३ या कालावधी गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम दर्शवला आहे.

आलेख क्र. ५.३.१ कंपनीचा एकूण प्रीमियम (कोटी रूपयांमध्ये)



Source; तक्ता क्र.५.३.१

या आलेखामध्ये आपणास असे दिसते की, सुरवातीला २००७-०८ मध्ये योजनेद्वारा गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम १३५६१.०६ कोटी एवढा होता. २००७-११ या कालावधीत मध्ये हा एकूण प्रीमियम अल्प प्रमाणात वाढताना दिसतो.परंतु त्यानंतर मात्र २०११-१३ या कालावधीत एकूण प्रीमियम मध्ये घट होताना दिसते २०१२-१३ मध्ये कंपनीकडून गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम १३५३८.२४ कोटी इतका झाला आहे.

यावरून स्पष्ट निर्देशनास येते की कंपनीचा एकूण प्रीमियम २००७-११ या कालावधीत अधिक प्रमाणात वाढला असला तरी २०११-१३ या कालावधीत त्यास उतरती कळा लागली.

५.३.२.२ नवीन व्यवसाय

अ) वैयक्तिक नवीन व्यवसाय

१) एकूण योजनांची संख्या

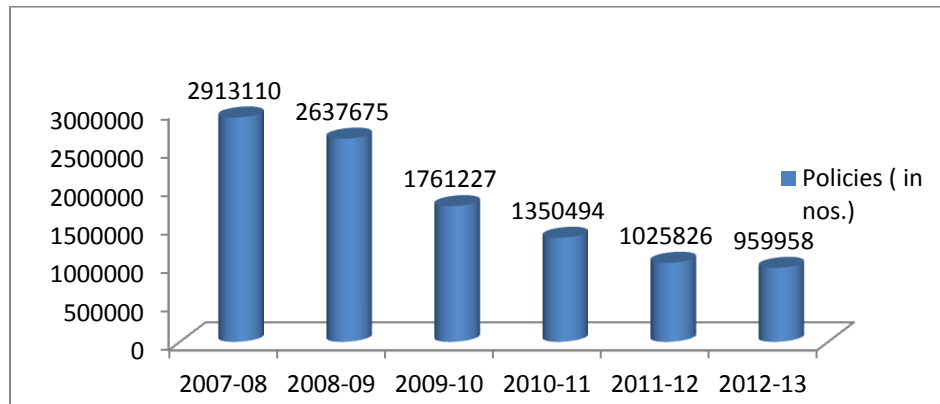
तक्ता क्र.५.३.२ एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या

वर्ष	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	2913110	27.36	
2008-09	2637675	24.77	-9.46
2009-10	1761227	16.54	-33.23
2010-11	1350494	12.68	-23.32
2011-12	1025826	9.63	-24.04
2012-13	959958	9.02	-6.42
एकूण	10648290		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीकडून विक्री झालेल्या वैयक्तिक जीवन विमा योजनांची एकूण संख्या दाखवण्यात आली आहे.

आलेख क्र.५.३.२ एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या



Source; तक्ता क्र.५.३.२

या आलेखात असे दिसते की २००७-०८ मध्ये कंपनीकडून विक्री केलेल्या एकूण योजनाची संख्या २६७३११० इतकी होती. योजनाच्या विक्रीची ही संख्या २००८-०९ मध्ये स्थिर न राहता अल्प प्रमाणात कमी झालेली दिसते.त्यानंतर मात्र २००९-१० मध्ये योजनाची संख्या स्पष्ट करणारा स्तंभ अधिक जास्त प्रमाणात तीव्र गतीने लहान होताना दिसतो म्हणजेच या काळात कंपनीकडून विक्री झालेल्या योजनाच्या संख्येत अधिक प्रमाणात घट झालेली दिसते. घटीचे हे सत्र २०१०-११ आणि २०११-१२ या वर्षातही दिसून येते.त्यानंतर मात्र २०१२-१३ या वर्षी विक्री झालेल्या योजनाच्या संख्येत पुन्हा अल्पशा प्रमाणात घट होताना दिसते.२०१२-१३ मध्ये विक्री झालेल्या एकूण योजनाची संख्या ६५६६५८ इतकी होती.

यावरून असे निर्देशनास येते की २००७-२००८ या वार्षिक कालावधीत कंपनीकडून वैयक्तिक जीवन विमा योजनाची सर्वाधिक जास्त विक्री झाली त्यानंतर मात्र येणाऱ्या पुढील वर्षात विक्री झालेल्या योजनांच्या संख्येमध्ये सतत घटच होताना आपणास दिसते यास कारण म्हणजे कंपनीकडून या काळात सुरु केलेल्या योजनांना ग्राहकांनी दिलेली नापसंती तसेच योजनाची योग्य जाहिरात करण्यास आणि नवीन ग्राहकांना आकर्षित करण्यास एजंटला आलेले अपयश ,बाजारामधील वाढती स्पर्धा, अनेक कंपन्यांच्या नवीन योजनाशी करावी लागणारी सततची स्पर्धा त्यातून अनेकदा ठरलेले चूकीचे निर्णय त्यातून योजनाच्या विक्री बरोबरच कंपनीच्या विकासावर होणारा परिणाम इ कारणे आहेत.

२) वैयक्तिक प्रीमियम

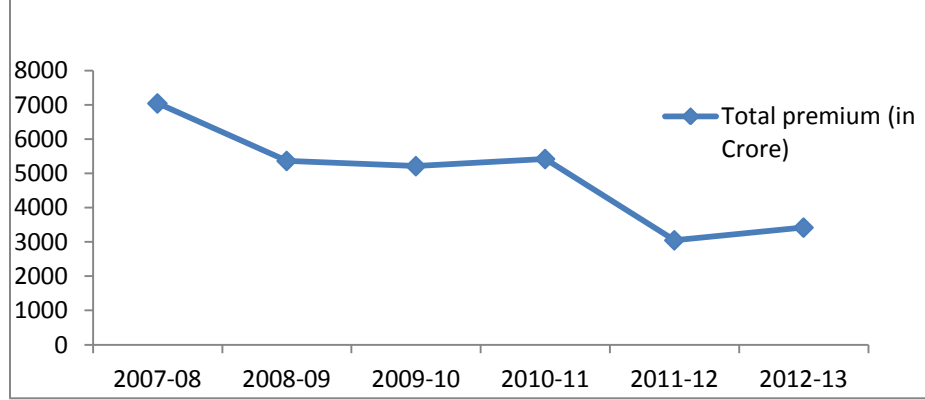
तक्ता क्र.५.३.३ एकूण वैयक्तिक प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	7044.3	23.87	
2008-09	5365.54	18.18	-23.83
2009-10	5213.55	17.66	-2.83
2010-11	5421.44	18.37	3.99
2011-12	3049.33	10.33	-43.75
2012-13	3420.87	11.59	12.18
एकूण	29515.03		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीकडून वैयक्तिक जीवन विमा योजनेद्वारे २००७-१३ या कालावधीत गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम दर्शवलाय. आहे.

आलेख क्र.५.३.३ एकूण वैयक्तिक प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)



Source; तक्ता क्र.५.३.३

या आलेखामध्ये स्पष्ट दिसते की २००७-०८ या वर्षामध्ये कंपनीकडून वैयक्तिक जीवन विमा योजनेद्वारे गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम ७०४४.३ कोटी एवढा होता त्यानंतर एकूण प्रीमियम २००८-०९ या वर्षा मध्ये मध्यम गतीने घटत गेला तर २००९-१० आणि २०१०-११ या वर्षात एकूण प्रीमियम अल्प प्रमाणात कमी झाला आणि पुन्हा अल्प प्रमाणात वाढला. परंतु एकूण प्रीमियममध्ये झालेली ही वाढ फार काळ टिकून राहिली नाही आणि २०११-१२ या कालावधीत एकूण प्रीमियममध्ये अतिशय तीव्र गतीने घट घडून आली. त्यानंतर मात्र पुन्हा एकदा २०१२-१३ वार्षिक कालावधीमध्ये गोळा झालेल्या एकूण प्रीमियम मध्ये अल्प प्रमाणात वाढ होताना दिसते. २०१२-१३ या वर्षा मध्ये गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम ३४२०.८७ कोटी एवढा होता.

यावरून स्पष्ट निर्देशास येते की इतर वर्षांच्या तुलनेने २००७-८ या वर्षाच्या कालावधीत कंपनीने मोठ्या प्रमाणात प्रीमियम गोळा केला. परंतु हे वाढीचे सत्र कंपनीला पुढील वर्षात टिकवून ठेवता आले नाही याचे एक कारण म्हणजे या काळात कमी प्रमाणात विक्री झालेल्या योजनांची संख्या होय.

ब) समूह नवीन व्यवसाय

9) एकूण समूह योजनांची संख्या

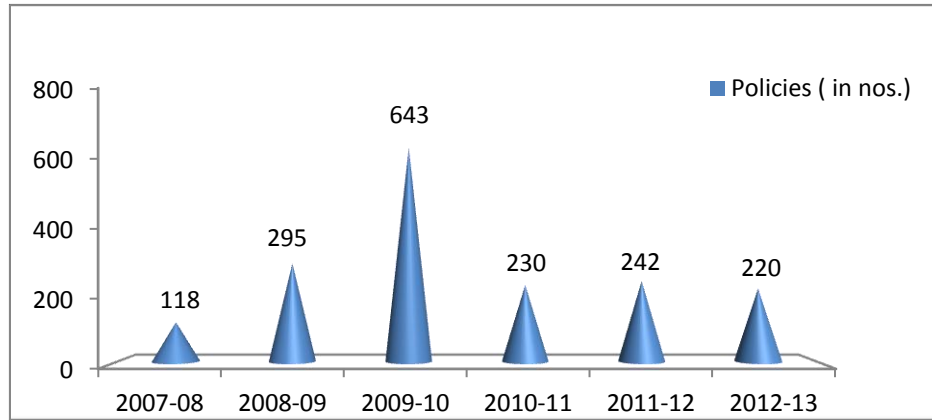
तक्ता क्र.५.३.४ एकूण समूह योजनांची संख्या

वर्ष	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	118	6.75	
2008-09	295	16.88	150.00
2009-10	643	36.78	117.97
2010-11	230	13.16	-64.23
2011-12	242	13.84	5.22
2012-13	220	12.59	-9.09
एकूण	1748		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीकडून विक्री झालेल्या समूह जीवन विमा योजनाची एकूण संख्या दाखवण्यात आली आहे.

आलेख क्र.५.३.४ एकूण समूह योजनांची संख्या



Source: तक्ता क्र.५.३.४

या आलेखामध्ये असे दिसते की २००७-०८ मध्ये कंपनीकडून विक्री केलेल्या एकूण योजनांची संख्या ११८ इतकी होती. योजनांची ही संख्या २००८-०९ मध्यम गतीने वाढताना दिसते. त्यानंतर मात्र येणाऱ्या पुढील वर्षात म्हणजेच २००९-१० या वर्षात एकूण योजनांच्या संख्येमध्ये अतिशय तीव्र गतीने वाढ झालेली दिसते वाढीचे हे प्रमाण कंपनीला पुढील काळात कायम ठेवता आले नाही आणि २०१०-११ मध्ये विक्री केलेल्या एकूण योजनांची संख्या तीव्र गतीने कमी होत २३० एवढी कमी

झाली. त्यांनतर योजनांची ही संख्या २०११-१२ आणि २०१२-१३ या वार्षिक कालावधीत काहीशी सम प्रमाणात असल्याचे दिसते २०१२-१३ मध्ये एकूण योजनांची संख्या २२० इतकी होती.

वरील स्पष्टीकरणावरून असे निर्देशास येते की २००७-०८ मध्ये कंपनीकडून विक्री केलेल्या एकूण योजनांची संख्या अतिशय कमी होती त्यानंतर ती २००६-१० मध्ये तीव्र गतीने वाढत जावून पुन्हा तीव्र गतीने कमी होत गेली.यांस अनेक कारणे कारणीभूत आहेत त्यामध्ये प्रामुख्याने इतर कंपन्याशी वाढती स्पर्धा ,कंपनीला नवीन ग्राहकांना अधिक प्रमाणात योजना विकण्यात आलेला अपयश तसेच या वर्षात ग्रामीण भागाकडे अधिक लक्ष देत असताना ग्राहकांकडून मिळणारा अल्प प्रतिसाद त्यामुळे शहरी भागाकडे कार्यालयाच्या वाढीच्या संख्येत झालेले दुर्लक्ष इ. कारणे आहेत.

२) एकूण समूह प्रीमियम

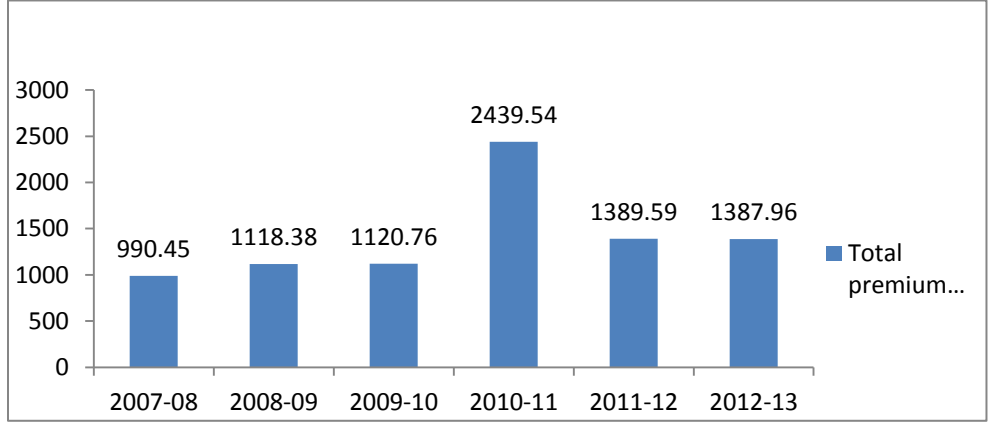
तक्ता क्र.५.३.५ एकूण समूह प्रीमियम (कोटी रूपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	990.45	11.73	
2008-09	1118.38	13.24	12.92
2009-10	1120.76	13.27	0.21
2010-11	2439.54	28.88	117.67
2011-12	1389.59	16.45	-43.04
2012-13	1387.96	16.43	-0.12
एकूण	8446.68		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीकडून समूह जीवन विमा योजनेद्वारे २००७-१३ या कालावधी गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम दर्शवला आहे.

आलेख क्र. ५.३.५ एकूण समूह प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)



Source; तक्ता क्र.५.३.५

या आलेखामध्ये असे दिसते की २००७-०८ या वर्षामध्ये समूह जीवन विमा योजनेद्वारे गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम ९९०.४५ कोटी एवढा होता हा प्रीमियम २००८-०९ आणि २००९-१० या वर्षांपर्यंत काहीसा सम प्रमाणात वाढलेला दिसतो.त्यानंतर मात्र २०१०-११ या वर्षी एकूण प्रीमियम मध्ये अतिशय तीव्र गतीने वाढ होताना दिसते ही वाढ २०१०-११ मध्ये २४३९.५ कोटी एवढी होती. एकूण प्रीमियमधील ही वाढ कंपनीला पुढील काळात कायम ठेवता आली नाही. परिणामी २०११-१२ मध्ये गोळा करण्यात आलेल्या एकूण प्रीमियम मध्ये जास्त प्रमाणात घट झालेली दिसते तसेच २०१२-१३ मध्येही एकूण प्रीमियम वाढीचे हे प्रमाण स्थिर असल्याचे दिसते २०१२-१३ मध्ये एकूण प्रीमियम १३८७.९६ कोटी एवढा होता.

३) लाइव्ह कव्हर

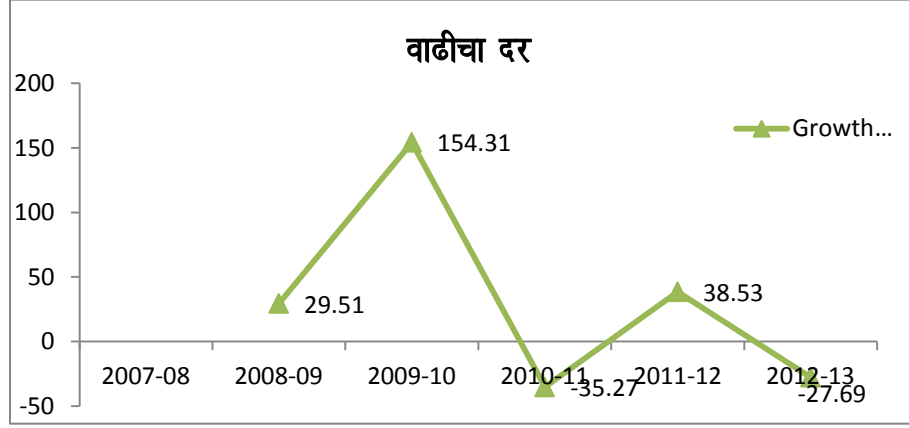
तक्ता क्र. ५.३.६ लाइव्ह कव्हर

वर्ष	लाइव्ह कव्हर	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	626850	7.81	
2008-09	811848	10.11	29.51
2009-10	2064644	25.71	154.31
2010-11	1336447	16.64	-35.27
2011-12	1851345	23.06	38.53
2012-13	1338704	16.67	-27.69
एकूण	8029838		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीकडून समूह जीवन विमा योजनेच्या विक्रीद्वारा किती लोकांना जीवन संरक्षण देण्यात आले आहे हे स्पष्ट केले आहे तसेच त्यांच्या एकूण संख्येच्या वाढीचा दर २००७-१३ या कालावधी दरम्यान स्पष्ट करण्यात आला आहे.

आलेख क्र.५.३.६ लाइव्ह कव्हर



Source: तक्ता क्र. ५.३.६

या आलेखात आपणांस असे दिसते की, २००७-०८ च्या तुलनेने २००८-०९ मध्ये कंपनीकडून समूह जीवन विमा योजनाद्वारे जीवन संरक्षण देण्यात आलेल्या लोकांच्या संख्येचा वाढीचा दर २९.५१ टक्के इतका होता. हा दर २००९-१० मध्ये १५४.३१ टक्के इतका तीव्र गतीने वाढला आणि त्यानंतर मात्र जीवन संरक्षण दिलेल्या संख्येचा वाढीचा दर पुढील वर्षात म्हणजेच २०१०-११ आणि २०११-१२ या वर्षामध्ये अतिशय जलद गतीने कमी होत पुन्हा अल्प प्रमाणात वाढला तर २०१२-१३ या वर्षामध्ये पुन्हा तीव्र प्रमाणात कमी होत -२७.६९ इतका ऋणात्मक झाला.

५.३.२.३ चालू व्यवसाय

१) वैयक्तिक चालू व्यवसाय

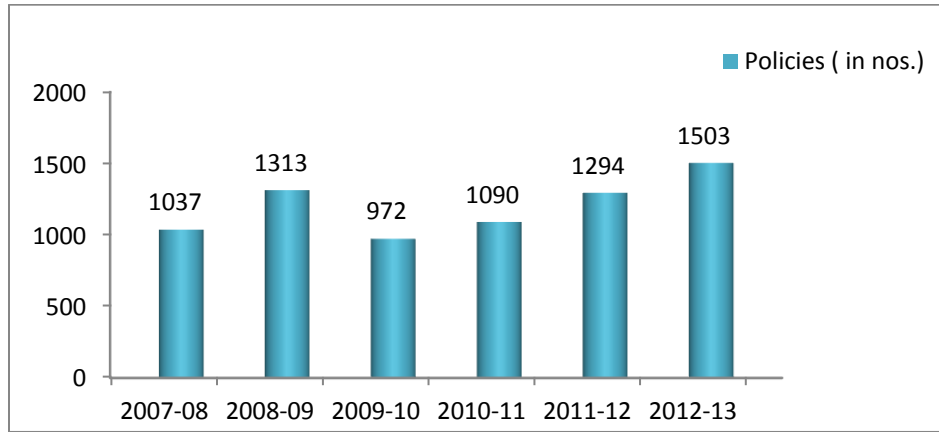
तक्ता क्र.५.३.७ एकूण वैयक्तीक योजनांची संख्या (हजारामध्ये)

वर्ष	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	1037	14.38	
2008-09	1313	18.21	26.62
2009-10	972	13.48	-25.97
2010-11	1090	15.12	12.14
2011-12	1294	17.95	18.72
2012-13	1503	20.85	16.15
एकूण	7209		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीच्या चालू व्यवसाय विभागामध्ये विक्री झालेल्या वैयक्तिक जीवन विमा योजनांच्या संख्यामध्ये २००७-२०१३ या कालावधीत कशाप्रकारे चढउतार होत गेले आहे याचे स्पष्टीकरण करण्यात आले आहे.

आलेख क्र.५.३.७ एकूण वैयक्तीक योजनांची संख्या (हजारामध्ये)



Source; तक्ता क्र.५.३.७

या आलेखात स्पष्ट दिसते की २००७-०८ या वर्षापासून कंपनीद्वारा विक्री झालेल्या एकूण वैयक्तिक जीवन विमा योजनांची एकूण संख्या १०३७ इतकी होती. त्यानंतर मात्र २००८-०९ मध्ये विक्री योजनांच्या संख्येमध्ये काहीशी मध्यम गतिने वाढ होताना दिसते परंतु ही वाढ २००९-१० मध्ये स्थिर न राहता अनपेक्षितपणे कंपनीकडून विक्री झालेल्या योजनांच्या संख्येमध्ये तीव्र गतीने घट होताना दिसते. त्यानंतर मात्र येणाऱ्या पुढील वर्षामध्ये म्हणजेच २०१०-११ आणि २०११-१२ तसेच

२०१२-१३ या वर्षिक कालावधीमध्ये एकूण योजनाच्या संख्येमध्ये मध्यम गतीने वाढ झालेली दिसून येते २०१२-१३ या वर्षामध्ये एकूण योजनाची संख्या १५०३ इतकी वाढलेली दिसते.

वरील स्पष्टीकरणावरून असे आढळते की २००७-०८ मध्ये कंपनीकडून विक्री केलेल्या एकूण योजनाची संख्या तीव्र गतीने वाढत जावून त्यानंतर ती २००६-१० मध्ये पुन्हा तीव्र गतीने कमी होत जात पुन्हा तीव्र प्रमाणात वाढली यांस अनेक कारणे कारणीभूत आहेत. २००६-१० नंतर त्यामध्ये कंपनीला नवीन ग्राहकांना अधिक प्रमाणात योजना विकण्यात आलेले यश, ग्राहकांना योजना अधिक फायदेशीर होतील.यासाठी केलेला सततचा पाठपुरवठा त्यात कंपनीला ग्राहकांच्या कसोटीवर खरे ठरण्यास मिळालेले यश याव्यतिरिक्त या वर्षात ग्रामीण भागाकडे अधिक लक्ष देत असताना ग्राहकांकडून मिळणारा अधिक प्रतिसाद इ .कारणे आहेत.

२) सम ॲश्युअर्ड

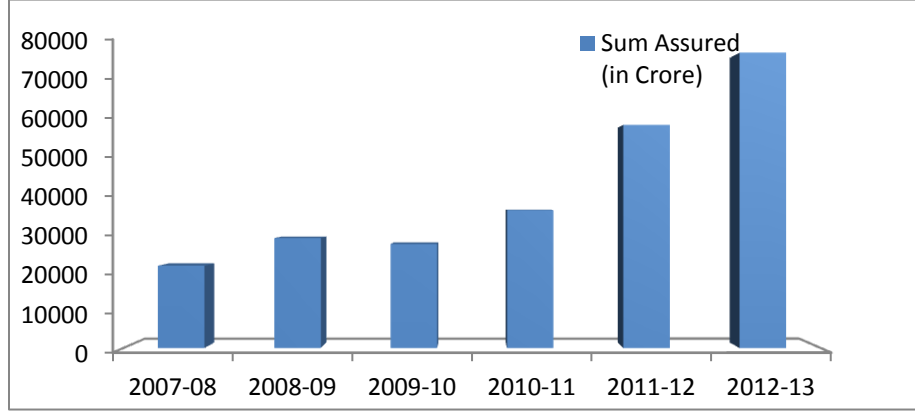
तक्ता क्र.५.३.८ सम ॲश्युअर्ड (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	सम ॲश्युअर्ड (कोटीमध्ये)	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	21644	8.64	
2008-09	28914	11.54	33.59
2009-10	27347	10.92	-5.42
2010-11	36278	14.48	32.66
2011-12	58661	23.42	61.70
2012-13	77662	31.00	32.39
एकूण	250506		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीच्या चालू व्यवसाय विभागातील विमाधारकांना त्यांच्या जिवन विमा योजनांचा निश्चित कालावधी पूर्ण केल्यानंतर त्यांना मिळणारा विमा निधी म्हणजेच खात्रीशीर परतावा स्वरूपात कंपनीला विमाधारकाला द्यावा लागणारा निधी २००७-१३ या कालावधी दरम्यान स्पष्ट केला आहे.

आलेख क्र.५.३.८ सम ॲश्युअर्ड (कोटी रूपयांमध्ये)



Source: तक्ता क्र.५.३.८

या आलेखामध्ये असे दिसते की, २००७-०८ मध्ये कंपनीला सम ॲश्युअर्ड (खात्रीशीर परतावा) स्वरूपात विमा धारकांना द्यावी लागणारी एकूण रक्कम २१६४४ कोटी इतकी होती. ही रक्कम २००८-०९ मध्ये अल्प प्रमाणात वाढली तर २००९-१० मध्ये पुन्हा अल्प प्रमाणात कमी झाली.त्यानंतर येणाऱ्या पुढील वर्षात म्हणजेच २०१०-११ आणि २०११-१२ तसेच २०१२-१३ या वार्षिक कालावधीमध्ये ही रक्कम मध्यम गतीने वाढत गेल्याची दिसते.२०१२-१३ मध्ये कंपनीला सम ॲश्युअर्ड (खात्रीशीर परतावा) स्वरूपात विमा धारकांना द्यावी लागणारी एकूण रक्कम ७७६६२ कोटी एवढी होती.

म्हणजेच कंपनीला सम ॲश्युअर्ड (खात्रीशीर परतावा) स्वरूपात द्यावी लागणारी एकूण रक्कम २००७-२०१३ या कालावधीत सतत वाढत गेल्याची दिसते.

५.३.२.४ मृत्यू दावे

अ) वैयक्तिक मृत्यू दावे

१) एकूण योजनांची संख्या

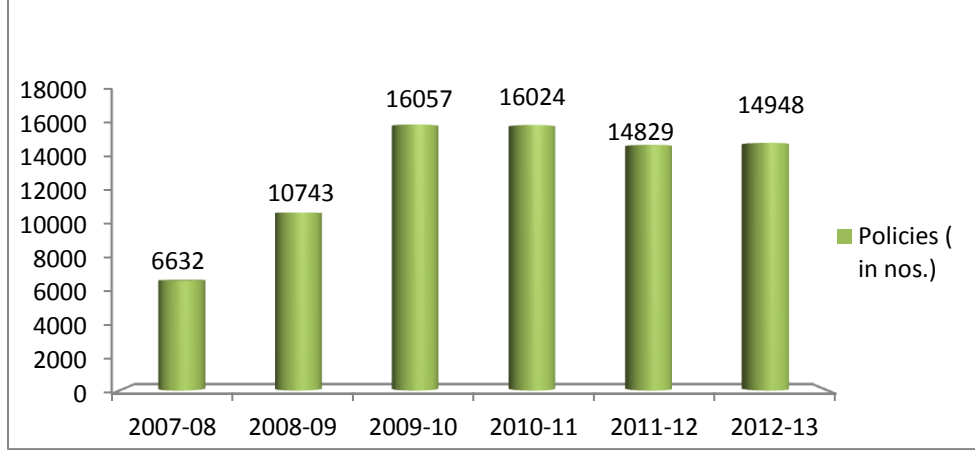
तक्ता क्र.५.३.६ एकूण योजनांची संख्या

वर्ष	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	6632	8.37	
2008-09	10743	13.56	61.99
2009-10	16057	20.27	49.46
2010-11	16024	20.22	-0.21
2011-12	14829	18.72	-7.46
2012-13	14948	18.87	0.80
एकूण	79233		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीमधील वैयक्तिक जीवन विमा योजना स्वीकारणाऱ्या विमाधारकाच्या मृत्यूनंतर एकूण किती योजनावर विमाधारकाच्या कुटुंबियांकडून नुकसान भरपाईसाठी दावा केला आहे त्या सर्व योजनांची एकूण संख्या या आलेखामध्ये दर्शवलेली असून त्यात २००७-२०१३ या सहा वर्षांचा आढावा घेण्यात आला आहे.

आलेख क्र. ५.३.६ एकूण योजनांची संख्या



Source; तक्ता क्र.५.३.६

वरील आलेखात असे दिसते की नुकसान भरपाईसाठी दावा करणाऱ्या योजनांची एकूण संख्या २००७-०८ या वर्षी ६६३२ एवढी होती. ही संख्या २००८-१० या दोन वर्षांच्या कालावधीत जलद गतीने वाढत जात २०१०-११ या कालावधीत काहीशी स्थिर प्रमाणात असलेली दिसते. त्यानंतर येणाऱ्या वर्षात म्हणजेच २०११-१२ आणि २०१२-१३ या वर्षी कंपनीकडे भरपाईसाठी दावा करणाऱ्या

योजनाच्या संख्येत अल्प प्रमाणात घट होवून पुन्हा अल्प प्रमाणात वाढत १४६४८ इतकी झालेली दिसते.

२) भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम

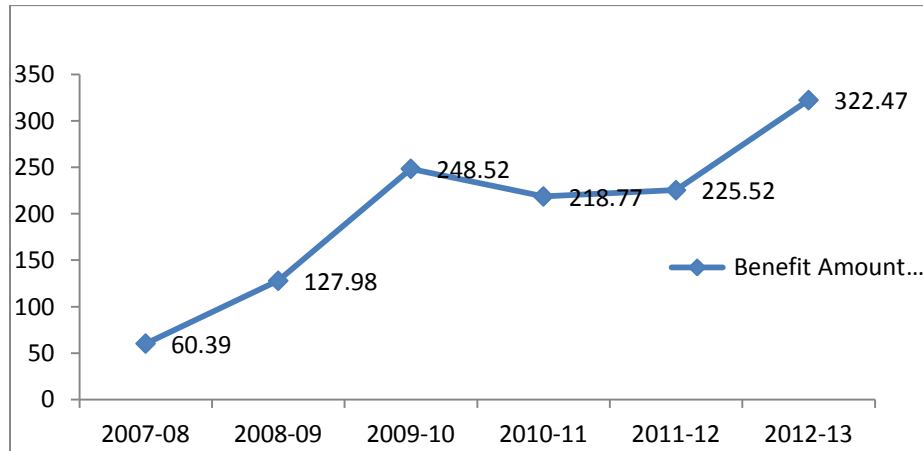
तक्ता क्र. ५.३.१० भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटीमध्ये)	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	60.39	5.02	
2008-09	127.98	10.63	111.92
2009-10	248.52	20.65	94.19
2010-11	218.77	18.18	-11.97
2011-12	225.52	18.74	3.09
2012-13	322.47	26.79	42.99
एकूण	1203.65		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS, (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीमधील वैयक्तिक जीवन विमा योजना स्वीकारणाऱ्या विमाधारकाच्या मृत्यूनंतर एकूण किती रक्कम विमाधारकाच्या कुटुंबियांना नुकसान भरपाई म्हणून द्यावी लागली आहे या सर्व रकमेचा आढावा २००७-२०१३ या कालावधीच्या संदर्भात वर्षानिहाय घेण्यात आला आहे.

आलेख क्र. ५.३.१० भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)



Source; तक्ता क्र.५.३.१०

या आलेखात असे दिसते की, २००७-०८ मध्ये कंपनीला भरपाई स्वरूपात वैयक्तिक जीवन विमा धारकांच्या कुटुंबियांना द्यावी लागणारी एकूण रक्कम ही ६०.३६ कोटी एवढी होती. ही रक्कम २००८-०९ तसेच २००९-१० या कालावधीत तीव्र गतीने वाढत गेलेली दिसते. त्यानंतर ही रक्कम २०१०-११ या कालावधीत अल्प प्रमाणात कमी झालेली दिसते. त्यानंतर येणाऱ्या पुढील वर्षी म्हणजेच २०११-१२ मध्ये भरपाई स्वरूपात विमा धारकांच्या कुटुंबियांना द्याव्या लागणाऱ्या एकूण रक्कमेत अतिशय अल्प प्रमाणात वाढ झालेली दिसते तर २०१२-१३ वार्षिक कालावधीमध्ये भरपाई स्वरूपात द्याव्या लागणाऱ्या एकूण रक्कमेत ३२२.४७ कोटी एवढी अधिक तीव्र गतीने वाढलेली दिसते.

यावरून असे स्पष्ट होते की २००७-१३ या या वार्षिक कालावधीत कंपनीला भरपाई स्वरूपात विमाधारकांच्या कुटुंबियांना द्याव्या लागणाऱ्या एकूण रक्कमेत सतत वाढ-घट आणि पुन्हा वाढ होताना आपणास दिसते तसेच २००७-०८ या वर्षी सर्वाधिक कमी तर २०१२-१३ या वर्षी सर्वाधिक जास्त रक्कम कंपनीला नुकसान भरपाई स्वरूपात द्याव्या लागली आहे.

ब) समूह मृत्यू दावे

१) जीवन संख्या

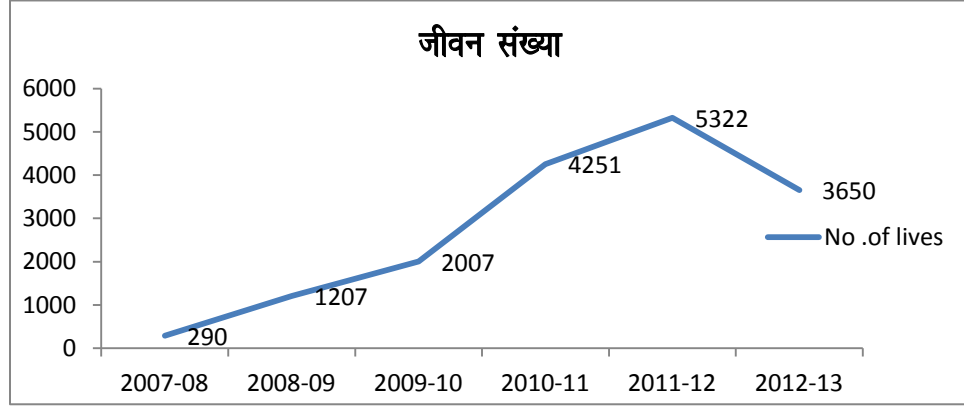
तक्ता क्र.५.३.११ जीवन संख्या

वर्ष	जीवन संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	290	1.73	
2008-09	1207	7.22	316.21
2009-10	2007	12.00	66.28
2010-11	4251	25.41	111.81
2011-12	5322	31.82	25.19
2012-13	3650	21.82	-31.42
एकूण	16727		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये आय.सी.आय.सी.आय जीवन विमा कंपनीच्या समूह मृत्यू दाव्यामधील जीवन संख्या स्पष्ट करण्यात आली असून त्यात २००७-२०१३ या सहा वर्षांच्या कालावधीमध्ये होणाऱ्या बदलांचा आढावा घेण्यात आला आहे.

आलेख क्र.५.३.११ जीवन संख्या



Source; तक्ता क्र.५.३.११

वरील आलेखामध्ये आपणास असे दिसते की २००७-०८ समूह मृत्यू दाव्यामधील जीवन संख्या २६० इतकी होती ही संख्या २००८-१२ या कालावधीत तीव्र गतीने वाढत जात ५३२२ इतकी झाली.त्यानंतर ही संख्या २०१२-१३ या कालावधीत तीव्र गतीने कमी होत २०१२-१३ या कालावधीत ३६५० इतकी झाली.

म्हणजेच यावरून आपणास असे दिसते की, २००७ पासून २०१२ या कालावधीपर्यंत समूह मृत्यू दाव्यामधील जीवन संख्या तीव्र प्रमाणात वाढली परंतु त्यानंतर मात्र या संख्येत तीव्र गतीने घट होताना आपणास दिसते.

२) भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम

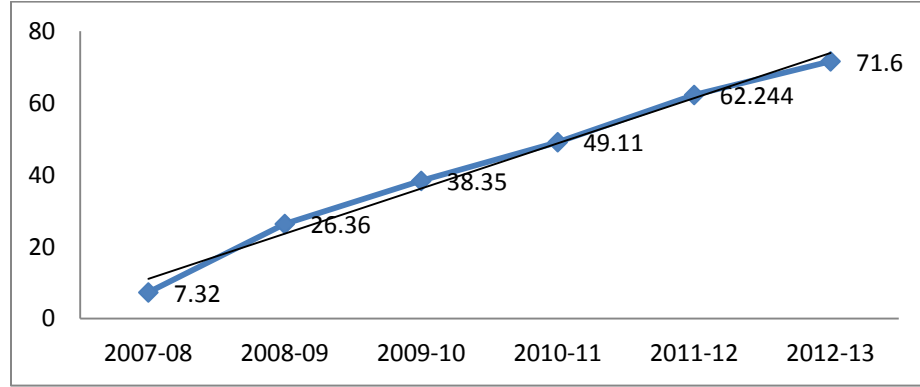
तक्ता क्र. ५.३.१२ भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटीमध्ये)	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	7.32	2.87	
2008-09	26.36	10.34	260.11
2009-10	38.35	15.04	45.49
2010-11	49.11	19.26	28.06
2011-12	62.244	24.41	26.74
2012-13	71.6	28.08	15.03
एकूण	254.984		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीमधील समूह विमा जीवन योजना स्वीकारणाऱ्या विमाधारकाच्या मृत्यूनंतर एकूण किती रक्कम नुकसान भरपाई म्हणून द्यावी लागली आहे या सर्व रकमेचा आढावा २००७-२०१३ या कालावधीच्या संदर्भात वर्षानिहाय घेण्यात आला आहे

आलेख क्र. ५.३.१२ भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)



Source; तक्ता क्र.५.३.१२

या आलेखात आपणास असे दिसते की २००७-०८ या वार्षिक कालावधीत कंपनीला भरपाई स्वरूपात द्यावी लागणारी एकूण रक्कम ७.३२ कोटी एवढी होती. ही रक्कम २००८-०९ आणि २००९-१० या कालावधीत तीव्र गतीने वाढत जात २०१०-११ या वर्षा मध्ये ४९.११ कोटी एवढी जास्त वाढली. त्यानंतर २०११-१२ या वार्षिक कालावधीत ही रक्कम पुन्हा जलद गतीने वाढत जात ६२.४४ कोटी एवढी वाढली आणि शेवटी २०१२-१३ या वार्षिक कालावधीत कंपनीला भरपाई स्वरूपात द्याव्या लागणाऱ्या एकूण रक्कमेत ७१.६ कोटी एवढी वाढ झाली.

यावरून असे स्पष्ट होते की २००७-१३ या या वार्षिक कालावधीत कंपनीला भरपाई स्वरूपात विमाधारकाच्या कुटुंबियांना द्याव्या लागणाऱ्या एकूण रक्कमेत सतत वाढ होताना आपणास दिसते तसेच २०१२-१३ या वर्षी सर्वाधिक जास्त रक्कम कंपनीला भरपाई स्वरूपात द्याव्या लागली आहे.

५.३.२.५ कंपनीचे कार्यालय

एकूण कार्यालय

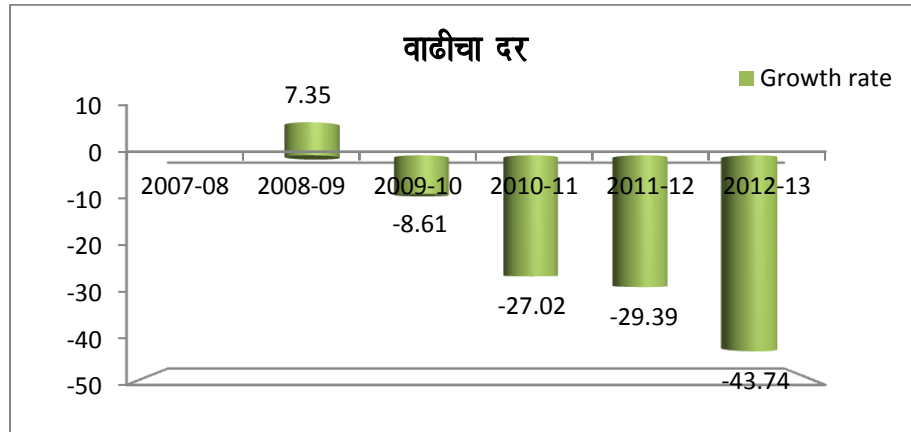
तक्ता क्र.५.३.१३ एकूण कार्यालयांची संख्या

वर्ष	एकूण कार्यालय	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	1958	21.93	
2008-09	2102	23.54	7.35
2009-10	1921	21.51	-8.61
2010-11	1402	15.70	-27.02
2011-12	990	11.09	-29.39
2012-13	557	6.24	-43.74
एकूण	8930		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीच्या भारतातील एकूण कार्यालयामध्ये २००७-२०१३ या कालावधीत कशाप्रकारे वाढ होत गेली याचे स्पष्टीकरण केले आहे तसेच कार्यालयाच्या वाढीचा दर स्पष्ट करण्यात आला आहे.ज्यामुळे प्रत्येक वर्षी कंपनीच्या कार्यालयामध्ये किती टक्क्यानी वाढ झाली हे सहजतेने समजते.

आलेख क्र.५.३.१३ एकूण कार्यालय



Source: तक्ता क्र.५.३.१३

वरील आलेखामध्ये आपणांस असे दिसते की, २००८-०९ मध्ये कंपनीच्या कार्यालयाचा वाढीचा दर २००७-०८ च्या तुलनेने ७.३५ टक्के इतका धनात्मक होता. हा दर २००९-१० मध्ये

-८.६१ टक्के इतका अल्प प्रमाणात कमी झाला आणि त्यानंतर मात्र कंपनीच्या कार्यालयाच्या वाढीचा दर पुढील वर्षात म्हणजेच २०१०-११ आणि २०११-१२ या वर्षामध्ये सतत मध्यम गतीने कमी होत गेला तर २०१२-१३ या वार्षिक कालावधीत अतिशय द्रवीव गतीने घटत गेला हा दर २०१२-१३ मध्ये -४३.७४ टक्के इतका ऋणात्मक झालेला आपणास दिसतो.

यावरून आपणांस स्पष्ट निदर्शनास येईल की, २००८ मध्ये कंपनीच्या कार्यालयाची वाढ मोठ्या प्रमाणात झाली. परंतु हीच वाढ कंपनीला पुढील वर्षात कायम ठेवता आली नाही. उलट कंपनीच्या कार्यालयाची संख्या कमी कमी होत गेल्याची दिसते.

५.३.२.६ कार्यालयांची विभागणी

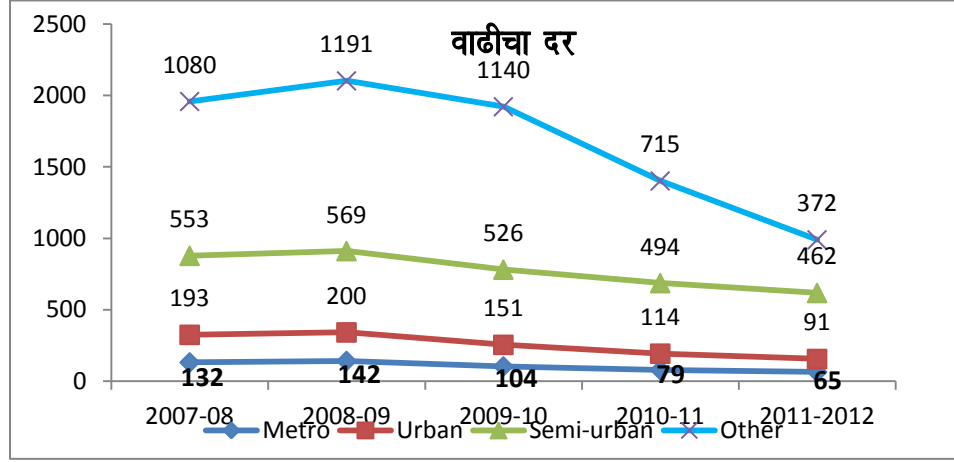
तक्ता क्र.५.३.१४ कार्यालयांची विभागणी

वर्ष	महानगर	शहरी	अर्ध-शहरी	इतर
2007-08	132	193	553	1080
2008-09	142	200	569	1191
2009-10	104	151	526	1140
2010-11	79	114	494	715
2011-2012	65	91	462	372
2012-13	53	87	417	
एकूण	575	836	7519	

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2012&13)

खालील आलेखामध्ये आय.सी.आय.सी.आय जिवन विमा कंपनीच्या, भारतातील एकूण कार्यालयांची शहरी, ग्रामीण, अर्धग्रामीण, आणि इतर ,अशा वेगवेगळ्या विभागात विभागणी केली असून प्रत्येक विभागात त्यांची एकूण संख्या किती आहे तसेच या संख्येत २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत होणारे बदल स्पष्ट केले आहे.

आलेख क्र.५.३.१४ कार्यालयांची विभागणी



Source: तक्ता क्र.५.३.१४

या आलेखामध्ये असे दिसते की, २००७-०८ मध्ये शहरी भागात कार्यालयाची संख्या सुरवातीला १३२ होती ही संख्या २००८-०९ या कालावधीत अल्प प्रमाणात वाढली. त्यानंतर पुढील वर्षात या संख्येत सतत घटच होताना दिसते. तसेच आलेखामध्ये ग्रामीण कार्यालयाची संख्या दाखवणारी रेषा असे स्पष्ट करते की, २००७-०८ मध्ये ग्रामीण भागात कार्यालयाची संख्या सुरवातीला १९३ होती ही संख्या २००८-०९ मध्ये अल्प प्रमाणात वाढत जात २००९-१० या कालावधीत जास्त प्रमाणात कमी झाली. याचप्रमाणे अर्धग्रामीण भागातील कार्यालयाची संख्या दाखवणारी रेषा असे दर्शवते की सुरवातीला कार्यालयाची संख्या ५५३ एवढी होती त्यानंतर या संख्येत २००८-०९ मध्ये अल्प प्रमाणात वाढ होवून पुढील वर्षात या संख्येत तीव्र गतीने घट झालेली दिसते. तसेच इतर भागातील कार्यालयाची संख्या दाखवणारी रेषा असे स्पष्ट करते की, २००७-०८ मध्ये कार्यालयाची संख्या १०८० इतकी जास्त होती ही संख्या २००८-०९ मध्ये अतिशय तीव्र गतीने वाढली त्यानंतर मात्र कार्यालयाची संख्या सतत तीव्र गतीने कमी होत असल्याचे दिसते.वरील स्पष्टीकरणावरून असे समजते की २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत कार्यालयाच्या संख्येनुसार कार्यालयाच्या विभागाची चढत्या क्रमाने मांडणी केल्यास ती शहरी, ग्रामीण ,अर्धग्रामीण आणि इतर याप्रमाणे असल्याची दिसते.

५.३.२.७ एकूण उत्पन्न

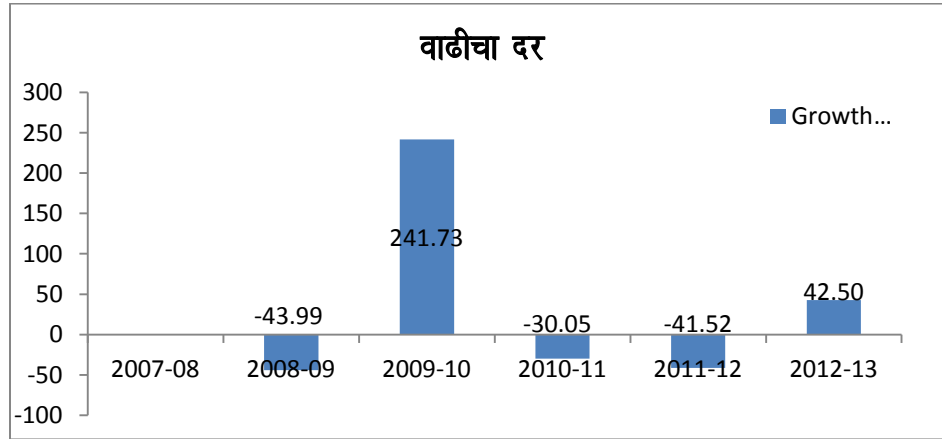
तक्ता क्र.५.३.१५ एकूण उत्पन्न (लाख रुपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण उत्पन्न	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	1806942.00	14.90	
2008-09	1012158.00	8.35	-43.99
2009-10	3458864.00	28.52	241.73
2010-11	2419469.00	19.95	-30.05
2011-12	1414978.00	11.67	-41.52
2012-13	2016300.00	16.62	42.50
एकूण	12128711		

Source: ICICI PRODUNCIAL LIFE INDURANCE COMPANY ANNUAL REPORT (2012-2013)Page No.103

पुढील आलेखामध्ये आय.सी.आय.सी.आय जीवन विमा कंपनीच्या एकूण उत्पन्नामध्ये २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत वर्षनिहाय किती वाढ झाली आहे हे स्पष्ट करण्याकरिता उत्पन्नाच्या वाढीचा दर काढून त्यामध्ये दरसाल होणारे बदल दर्शवले आहे.

आलेख क्र.५.३.१५ एकूण उत्पन्न



Source; तक्ता क्र.५.३.१५

वरील आलेखामध्ये आपणांस असे दिसते की, २००८-०९ मध्ये कंपनीच्या उत्पन्न वाढीचा दर २००७-०८ च्या तुलनेने -४३.९९ टक्के इतका ऋणात्मक होता. हा दर २००९-१० मध्ये २४१.७३ टक्के इतका तीव्र गतीने धनात्मकरित्या वाढला आणि त्यानंतर मात्र २०१०-११ मध्ये कंपनीच्या

उत्पन्नाच्या वाढीच्या दरात अतिशय तीव्र गतीने ऋणात्मक वाढ दिसू लागली. २०११-१२ या वर्षामध्ये उत्पन्न वाढीचा दर आणखी अल्प प्रमाणात कमी होताना दिसतो तर २०१२-१३ या वार्षिक कालावधीत पुन्हा धनात्मकरीत्या वाढत गेला हा दर २०१२-१३ मध्ये -४२.५० टक्के इतका वाढला.

यावरून असे निर्देशास येते की २००६-१० मध्ये कंपनीचे उत्पन्न अधिक प्रमाणात वाढलेले दिसते यास कारण म्हणजे विक्री योजनांच्या संख्येत झालेली वाढ तसेच प्रीमियम मध्ये होणारी वाढ ,मृत्यू दावे करणाऱ्यांची कमी संख्या,खर्चाचे प्रमाण कमी त्यामुळे उत्पन्नात झालेली वाढ होय.परंतु त्यानंतर २०१०-११ मध्ये तीव्र घट झाली.यास कारण योजनांच्या संख्येतील तीव्र घट तसेच प्रीमियम मधील घट आणि महत्वाचे कारण म्हणजे कंपनीच्या वाढत्या व्यापाबरोबर वाढणारा खर्च परिणामी कमी होत जाणारे उत्पन्न.

५.३.२.८ एकूण खर्च

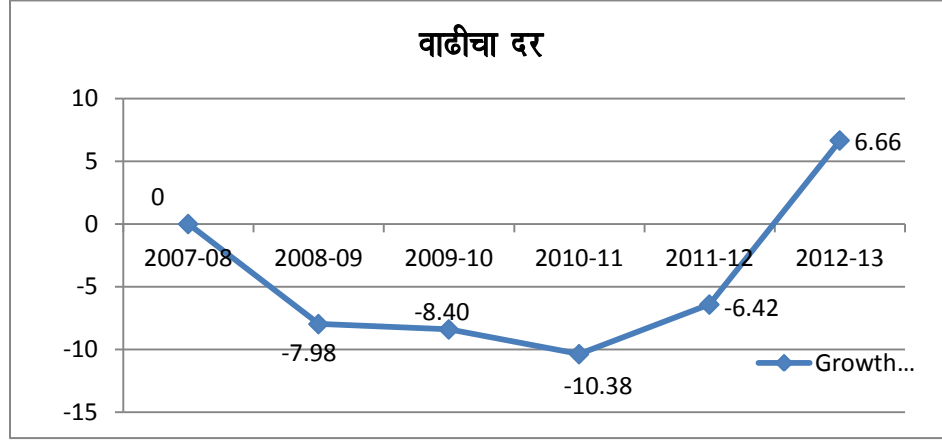
तक्ता क्र.५.३.१६ एकूण खर्च (लाख रुपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण खर्च	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	375986.00	20.08	
2008-09	345985.00	18.48	-7.98
2009-10	316907.00	16.93	-8.40
2010-11	284026.00	15.17	-10.38
2011-12	265787.00	14.20	-6.42
2012-13	283493.00	15.14	6.66
एकूण	1872184		

Source: ICICI PRODUNCIAL LIFE INDURANCE COMPANY ANNUAL REPORT (2012-2013)Page No.103

पुढील आलेखामध्ये आय.सी.आय.सी.आय जीवन विमा कंपनीच्या एकूण खर्चामध्ये २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत वर्षानिहाय किती वाढ झाली आहे हे स्पष्ट करण्याकरिता खर्चाच्या वाढीचा दर काढून त्यामध्ये दरसाल होणारे बदल दर्शवले आहे.

आलेख क्र.५.३.१६ एकूण खर्च



Source; तक्ता क्र.५.३.१६

या आलेखामध्ये असे दिसते की, २००७-०८ च्या तुलनेने २००८-०९ मध्ये कंपनीकडून होणाऱ्या खर्चामधील वाढीचा दर -७.९८ टक्के इतका ऋणात्मक होता. हा दर २००९-१० मध्ये मंद गतीने ऋणात्मक दिशेने वाढत गेला परंतु ही ऋणात्मक घट या वर्षापर्यंतच मर्यादित न राहता २०१०-११ मध्ये ऋणात्मकता काही प्रमाणात पुन्हा वाढलेली दिसते. यानंतर येणाऱ्या पुढील वर्षात म्हणजेच २०११-१२ मध्ये खर्चामधील वाढीचा दर तीव्र गतीने धनात्मक दिशेने वाढत गेला परंतु धनात्मक होवू शकला नाही आणि -६.६ इतका ऋणात्मक राहिला. त्यानंतर अनपेक्षितपणे २०१२-१३ या वार्षिक कालावधीमध्ये कंपनीच्या खर्चाचा वाढीचा दर अतिशय तीव्र गतीने वाढून धनात्मक झालेला दिसतो यावर्षी हा दर ६.६६ टक्के एवढा धनात्मक होता.

वरील स्पष्टीकरणावरून असे दिसते की इतर वर्षांच्या तुलनेने २०१०-११ या वार्षिक कालावधीमध्ये कंपनीच्या खर्चाचा वाढीचा दर अतिशय कमी होता. यास कारण म्हणजे कमी खर्चाद्वारे जास्तीत जास्त नफा मिळवण्याचे कंपनीचे धोरण तसेच उत्पन्नामध्ये आणि नफ्यामध्ये २००९-१० नंतर सततची होणारी घट त्यामुळे खर्चाचे प्रमाण कमी करण्यात आले. त्यानंतर २०१२-१३ मध्ये खर्चाचा वाढीचा दर सर्वाधिक वाढलेला दिसतो यास कारण म्हणजे कंपनीला समजले की अधिक खर्च केल्याशिवाय अधिक उत्पन्न मिळणार नाही परिणामी कार्यालयाच्या संख्येत तसेच एजंटच्या संख्येतील वाढीमुळे तसेच कंपनीचा व्याप वाढवण्यासाठी केलेला खर्च या सर्व कारणामुळे २०१२-१३ हे वर्ष कंपनीकरिता अधिक खर्चिक दिसून आले

५.३.२.६ एकूण नफा

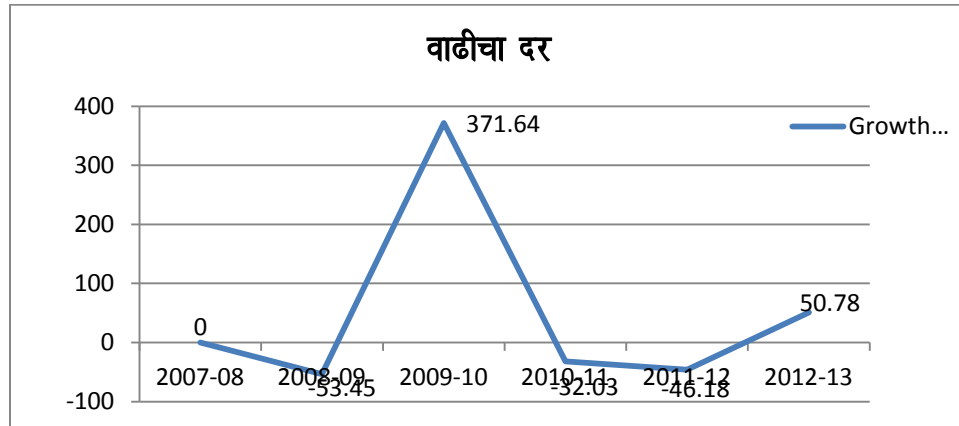
तक्ता क्र.५.३.१७ एकूण नफा (लाख रुपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण नफा	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	1430956.00	13.95	
2008-09	666173.00	6.50	-53.45
2009-10	3141957.00	30.63	371.64
2010-11	2135443.00	20.82	-32.03
2011-12	1149191.00	11.20	-46.18
2012-13	1732807.00	16.89	50.78
एकूण	10256527.00		

Source: ICICI PRODUNCIAL LIFE INDURANCE COMPANY ANNUAL REPORT (2012-2013)Page No.103

पुढील आलेखामध्ये आय.सी.आय.सी.आय जीवन विमा कंपनीच्या एकूण नफयामध्ये २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत वर्षनिहाय किती वाढ झाली आहे हे स्पष्ट करण्याकरिता नफयाच्या वाढीचा दर काढून त्यामध्ये दरसाल होणारे बदल दर्शवले आहे.

आलेख क्र.५.३.१७ एकूण नफा



Source; तक्ता क्र.५.३.१७

या आलेखात असे दिसते की २००८-०९ मध्ये एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीचा एकूण नफयाचा दर -५३.४५ टक्के एवढा ऋणात्मक होता. हा दर २००९-१० मध्ये अतिशय तीव्र गतीने

धनात्मकरित्या वाढला ही वाढ कंपनीच्या एकूण कार्यकालातील सर्वात मोठी वाढ होती. त्यानंतर येणाऱ्या वर्षात म्हणजेच २०१०-११ मध्ये एकूण नफ्याचा दर तितक्याच तीव्र गतीने कमी होत पुन्हा ऋणात्मक झाला ही ऋणात्मकता २०११-१२ मध्ये काही प्रमाणात वाढलेली दिसते परंतु त्यानंतर मात्र कंपनीला नफ्याचा दर वाढवण्यात आणि त्याला पुन्हा धनात्मक करण्यात यश आले. नफ्याचा दर २०१२-१३ मध्ये ५०.७८ टक्के एवढा धनात्मक वाढला परंतु नफ्याचा दरातील ही वाढ २००६-१० या वर्षापेक्षा कित्येक पटीने कमी आहे.

यावरून असे म्हणता येईल की २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत नफ्याच्या वाढीचा दरात घट आणि वाढ दोन्ही दिसून आली ही वाढ कधी धनात्मक तर कधी ऋणात्मक होती या सर्व बदलाचा प्रत्यक्ष आणि अप्रत्यक्षपणे कंपनीच्या विकासावर परिणाम होत असल्याने आपणास निश्चितपणे असे म्हणता येते की, इतर वर्षांच्या तुलनेने २००६-१० जास्त प्रमाणात आणि २०१२-१३ हे वर्ष अल्प प्रमाणात कंपनीकरिता लाभदायक ठरले.

५.३.३ जीवन विमा योजना

भारतामध्ये आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीकडून विमाधारकासाठी दरवर्षी नवीन योजना सुरू करण्यात येत असतात या योजना नवीन सुविधा आणि नवीन गुंतवणूकीच्या, बचतीच्या संधी ग्राहकांसाठी उपलब्ध करून देत असतात. जसे की विमा योजनेच्या परिपक्वतेनंतर तसेच मृत्यूनंतर मिळणारा अधिक लाभ, करात मध्ये सवलत ,इ. तसेच बाजारातील जीवन विमा उद्योगातील स्पर्धेलाही सामोरे जाण्यासाठीही या योजनांचा विशेष सहभाग असतो खालील तक्तामध्ये आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल जीवन विमा कंपनीने २००७-१३ या कालावधीत सुरू केलेल्या वार्षिक नवीन जीवन विमा योजनांची संख्या स्पष्ट करण्यात आली आहे.

तक्ता क्र. ५.३.१८ नवीन जीवन विमा योजनांची संख्या

वर्ष	नवीन जीवन विमा योजनांची संख्या
2007-08	11
2008-09	11
2009-10	17
2010-11	14
2011-12	13
2012-13	4

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2012&13)

या तक्तामध्ये आपणास स्पष्ट दिसते की , २००७-०८ या काळात योजनांची संख्या ११ एवढी होती ही संख्या २००६-१० पर्यंत काही प्रमाणात वाढत गेली परंतु त्यानंतर या संख्येत मंद गतीने घट होताना आपणास दिसते. योजनांच्या संख्येतील ही घट वाढत जात २०१२-१३ मध्ये तीव्र गतीने कमी होत नवीन योजनांची संख्या ४ इतकी झालेली आपणास दिसते. योजनांची संख्या कमी होण्यामागे जागतिक महामंदीचा उतरता प्रभाव परिणामी नवीन योजनांना ग्राहकांकडून मिळालेला अल्प प्रतिसाद हे एक अनेक कारणापैकी एक असले तरी २००६-१० नंतर कंपनीच्या उत्पन्न, खर्च आणि नफ्यात झालेल्या बदल हे एक महत्वाचे कारण दिसून येते. २००६-१० नंतर कंपनीचे उत्पन्न कमी झाले आहे तसेच खर्च कमी आहे त्यामुळे नफ्यात घट झालेली आहे. याचा परिणाम म्हणून नवीन योजनांवर होणारा अनावश्यक खर्च कमी करून आवश्यक योजनांचा सुरु करून त्याच्या विक्रीवर भर देण्यात आला

आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल लाईफ इंश्योरस कंपनीने काही जीवन विमा योजना सुरु केल्या आहेत त्यातील प्रमुख योजना पुढीलप्रमाणे :-

५.३.३.१ आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल सेव्हिंग सुरक्षा योजना (२६/०७/२०१३)

आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल सेव्हिंग सुरक्षा योजना एक उत्कृष्ट बचत आणि सुरक्षा निर्धारित करणारी योजना आहे. ही योजना विमाधारकास विमा प्रीमियम रक्कम निवडण्याचे स्वातंत्र्य देते त्याचबरोबर संपूर्ण विमा कालावधीकरिता मर्यादित कालावधीपर्यंत विम्याचे प्रीमियम भरण्याची सुविधा देते.

वैशिष्ट्यैः-

- १)संपूर्ण विमा कालवधीपर्यंत विमाधारकास जीवन सुरक्षा पुरवते.
- २)खात्रीच्या लाभासह बचतही मिळते.
- ३)योजना मॅच्युअर होताना योजनेच्या शेवटी खात्रीशीर लाभ.
- ४)योजनेच्या पहिल्या ५ वर्षात निश्चित अतिरिक्त वित्तीय लाभ
- ५)प्रत्येक विशेष कालावधीत बोनस दिला जातो.
- ६)विमा प्रीमियम रक्कम भरण्याची व कालावधी निवडण्याचे स्वातंत्र्य.

पात्रताः-

:-

किमान वय-१८ वर्षे

कमाल वय- ६० वर्षे

किमान वार्षिक प्रीमियम :-१२,०००

किमान मॅच्युरिटी वय-१८ वर्षे

कमाल मॅच्युरिटी वय -७० वर्षे

योजनेचा कालावधी - १० ते ३० वर्षे

प्रीमियम भरण्याची पद्धत:- वार्षिक,सहामाही आणि मासिक

लाभः-

- मृत्यू लाभः-

योजनेच्या कालावधीत विमाधारकाच्या मृत्यूनंतर नामनिर्देशित व्यक्तीला पुढील लाभ मिळतात.

१) एकूण विमायोजीत रक्कम (समअश्युअर्ड)+अतिरिक्त लाभ झालेली रक्कम)+बोनस.

२)अतिरिक्त जमा झालेली रक्कम+बोनस.

३)किमान मृत्यू लाभ

● **मॅच्युरिटी लाभ:-**

विमा पुर्ण होईपर्यंत विमाधारकास जीवीत असेल तर विम्याचे सर्व लाभ मिळतात यामध्ये एकूण लाभ+जमा झालेला बोनस +इतर

● **मूळ बोनस :-** योजनेच्या पहिल्या वर्षी सुरवातीच्या काळात बोनस मिळतो.

● **योजनेवर कर्ज:-** विमा योजनेवर विमाधारकास कर्ज सुविधा.

● **कर लाभ:-** उत्पन्न कर कायद्यानुसार ८०सी आणि १०डी अंतर्गत करात सवलत.^{५६}

५.३.३.२ आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल स्मार्ट लाईफ योजना :-

आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल स्मार्ट लाईफ विमा योजना ही एक युनिट लिंकड योजना असून विमाधारकाची बचत करणारी आणि त्यास जीवन सुरक्षा देणारी योजना आहे.ही योजना विमाधारकास गुंतवणूकीचे विविध पर्याय पुरवते ज्याद्वारे विमाधारक त्याच्या कुटुंबातील मुलांचे उच्च शिक्षण, कुटुंबातील आई-वडिलांकरिता वित्तीय स्वातंत्र्य मिळवून देणे,तसेच विमाधारकाच्या निवृत्ती नंतर जीवन शैली कायम ठेवणे याकरिता आवश्यक असणारा निधी जमा करू शकतो.ही योजना विमाधारकाची जबाबदारी आणि त्यांच्या निश्चित लक्ष्याची काळजी घेते.

ह्या योजनेमध्ये विमाधारकाला एकेरी प्रीमियम,नियमित प्रीमियम भरण्याची सोय उपलब्ध करून देण्यात आली आहे.ह्या योजनेत सुरवातीच्या ५ वर्षात कोणतीही रोखता दिली जात नाही. ही योजना

⁵⁹ https://www.icicprulife.com/public/Brochures/Savings_Suraksha_brochure_New.pdf

दिर्घकालीन गुंतवणूकीवर अधिक लाभ पुरवते.ही योजना दोन प्रकारे संरक्षण देते. एक म्हणजे विमाधारकाचा योजना कालावधीत मृत्यू झाल्यावर नामनिर्देशित व्यक्तीला अधिक जास्त रक्कम मिळते तसेच योजनेचा कालावधी पूर्ण झाल्यानंतर नामनिर्देशित व्यक्तीला एकूण निधी मिळतो.

वैशिष्ट्ये:-

१) विमाधारकाचे ध्येय सुरक्षित करण्यासाठी व्यापक संरक्षण :-

विमाधारकास अनैसर्गिक घटनांमध्ये पुढील लाभ देते .

१)सम ॲश्युअर्ड एकेरी स्वरूपात मिळणे.विमाधारकाच्या कुटूंबाची तात्काळ काळजी घेते.

२)योजनेतील धोरणांतर्गत भविष्यातील सर्व प्रीमियम माफ.

२) पोर्टपोलिओ निवड:-

व्यक्तिगत पोर्टपोलिओ संरचनेत निवड करता येते त्यामध्ये स्थिर किंवा निश्चित पोर्टपोलिओ तसेच जीवन चक्र पोर्टपोलिओ योजना याची निवड करता येते.

३) विमाधारकाला या योजनेत प्रीमियम रक्कम भरण्यामध्ये लवचीकता मिळते.

४) सुरक्षिततेची पातळी ठरवणे:- विमाधारकाच्या गरजेनुसार सुरक्षिततेची पातळी विमाधारक ठरवू शकतो.

५) खात्रीशीर लाभ:- दिर्घकालीन गुंतवणूकीवर संपत्ती वाढवणारे खात्रीशीर लाभ मिळणे.

६) रोखता:- विमाधारक योजनेच्या ५ वर्षांनंतर तात्काळ वित्तीय गरज भासल्यास किंवा आर्थिक अडचण निर्माण झाल्यास काही प्रमाणात रक्कम काढू शकतो.

७) कर लाभ :-

या योजनेद्वारा प्रीमियम रक्कम आणि इतर लाभ रक्कम यावर विमाधारकास उत्पन्न कर कायदानुसार कर सवलत मिळू शकते.

पात्रता:-

नियमित प्रीमियम भरणाऱ्याकरिता

वयाची अट :- किमान ३० वर्षे,कमाल ५४ वर्षे

मॅच्युरिटी वयाची अट :- कमाल ३० वर्षे ,कमाल ६४ वर्षे

प्रीमियम भरण्याची पद्धत :- वार्षिक,सहामाही आणि मासिक

योजनेचा कालावधी :- किमान १० वर्षे, कमाल २५ वर्षे

किमान नियमित प्रीमियम :-४५००० वार्षिक (२०-४६ वर्षाकरिता)

,१२०००० वार्षिक (५०-५२ वर्षाकरिता)

५०००० वार्षिक (५३-५४ वर्षाकरिता)

कमाल नियमित प्रीमियम :- मर्यादा नाही.

सिंगल प्रीमियम भरणाऱ्याकरिता

वयाची अट :- किमान २० वर्षे

किमान एकेरी प्रीमियम :- १२५००० वार्षिक (२६-३५ वर्षाकरिता) ,४८०००(सर्वाकरीता)

कमान एकेरी प्रीमियम :- मर्यादा नाही.

लाभ

● मॅच्युरिटी लाभ :-

योजनेचा कालावधीत पुर्ण झाल्यानंतर विमाधारकाने प्रीमियमद्वारा जमा केलेल्या एकूण रकमेबरोबर अतिरिक्त वाढीव लाभ दिला जातो त्यात प्रामुख्याने बोनस व इतर लाभ समाविष्ट असतात.त्या

लाभाद्वारे मिळणारी एकूण रक्कम विमाधारक एकाच वेळेस किंवा गरजेनुसार वार्षिक,सहामाही, त्रैमासिक आणि मासिक पद्धतीने काढू शकतो.

- **मृत्यु लाभ :-**

विमाधारकाचा अनिश्चितपणे मृत्यू झाल्यास,विमाधारकाने नामनिर्देशित केलेल्या व्यक्तीला लाभ मिळतात हे लाभ दोन प्रकारचे आहेत.

- **एकरकमी लाभ:-**

विमाधारकाच्या मृत्यूवर एकरकमी रक्कम नामनिर्देशित केलेल्या व्यक्तीला त्वरीत दिली जाते.या रकमेत खालील लाभ असतात.

१) सम ॲश्युअर्ड म्हणजेच ठराविक रक्कम

२) किमान मृत्यू लाभ एकूण प्रीमियम च्या १०५ टक्के

३) अद्यावत लाभ :-हे लाभ केवळ नियमित प्रीमियम भरणाऱ्याकरिता आहे.या योजनेअंतर्गत विमाधारकाच्या मृत्यूनंतर सर्व भविष्यकाळातील प्रीमियम माफ केले जातील आणि कंपनीच्या नियमानुसार प्रीमियम रक्कम राहिल.

- **कर सवलत :-**या योजनेद्वारा प्रीमियम रक्कम आणि इतर लाभ रक्कम यावर विमाधारकास उत्पन्न कर कायदानुसार कर सवलत मिळू शकते.^{६०}

५.३.३.३ आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल इलाईट वेल्थ २ योजना(२४/१२/२०१३)

ही एक युनिट लिंकड विमा योजना आहे. या याजनेमध्ये गुंतवणूक करताना गुंतवणूक धारकाला म्हणजेच विमा धारकाला धोका सहन करावा लागतो सुरवातीच्या ५ वर्षांच्या करारामध्ये विमा

⁶⁰ https://www.icicprulife.com/public/Brochures/ICICI_Pru_Smart_Life_Brochure.pdf

योजना उत्पादके कोणत्याही प्रकारची रोखता देत नाही ते ही ५ वर्षांच्या कालावधीपर्यंत पूर्णतः आणि अंशतः.

फायदे:-

१. विमाधारकाला या योजनेत प्रीमियम रक्कम भरण्यामध्ये लवचीकता मिळते.

२. पोर्टपोलिओ निवड:-

व्यक्तिगत पोर्टपोलिओ संरचनेत निवड करता येते त्यामध्ये स्थिर किंवा निश्चित पोर्टपोलिओ तसेच जीवन योजना पोर्टपोलिओ याची निवड करता येते.त्यामध्ये स्थिर पोर्टपोलिओमध्ये व्यक्तीच्या आवडीच्या निधीमध्ये वाटप करता येते. जीवनचक्र पोर्टपोलिओमध्ये कर्ज, इक्विटी व्यक्तीच्या वयामानानुसार नियोजित केला जावू शकतो.

३. कमीत कमी निधी व्यवस्थापनावर आकार.

४. संरक्षण ठरवण्याची सोय :-

विमाधारकाच्या इच्छेनुसार सुरक्षिततेची भावना ठेवून विमा योजनेचे निर्धारण करता येते.

५. विमाधारकाच्या संपत्तीस गती देणारी ही योजना आहे

६. अमर्यादित मोफत बदल :-

या योजनेनुसार तुमच्या वित्तीय गरजामध्ये कोणताही अतिरिक्त भार न आकरता बदल करता येतो.

७. तुम्ही विमा योजनावर जो प्रीमियम भरता जो लाभ मिळवता त्यावर चालू कर योजनेनुसार कर सवलत.

योजनेची कार्यपद्धती:-

१.विमाधारक विम्याची प्रीमियम रक्कम आणि पद्धती ठरवू शकतो.

२.विमाधारकने त्याच्या संरक्षणाच्या गरजेनुसार विमा निवडावा.

३.दोन्ही पोर्टपोलिओपैकी एकाची निवड करावी.

४.विमाधारकचा अप्रासंगिक मृत्यू झाल्यास नामनिर्देशीत व्यक्तिला विम्याची रक्कम मिळते.

५.वित्तीय गरजामध्ये होणारे बदल लक्षात घेवून त्यानुसार बदल करणे या योजनेनुसार शक्य होते.

पात्रता :-

- वयाची अट :- किमान ० वर्ष आणि कमाल ७० वर्ष
- कमाल योजना मॅच्युरिटी वय :- किमान १८ आणि कमाल ८० वर्षे
- प्रीमियम भरण्याची मुदत :- एकेरी भरणे, ५ वेळा भरणे, नियमित भरणे
- प्रीमियम भरण्याची पद्धत :- वार्षिक,सहामाही आणि मासिक

लाभ :-

● मृत्यू लाभ:-

जर विमाधारकाचा अनैसर्गिक मृत्यू झाल्यास त्याने नामनिर्देशित केलेल्या व्यक्तीस लाभ मिळतो आणि तो ही उपलब्ध नसल्यास कायदेशीर व्यक्तीस त्याचा लाभ मिळतो.

मृत्यू लाभ = अ किंवा ब किंवा क,

यामध्ये, अ=एकूण नियोजित रक्कम ,ब = किमान मृत्यू लाभ ,क =निधीचे मृत्यू

किमान मृत्यू लाभ एकूण प्रीमियमच्या १०५ टक्के मिळतो.

● मॅच्युरिटी लाभ :-

विमा कालावधी पूर्ण झाल्यानंतर विमाधारकाला पूर्ण निधी प्राप्त होतो त्यामध्ये विमाधारकास निवड करता येते एकतर एकरकमी लाभ मिळवता येतो किंवा समायोजित निवडीचा विचार करून दर महा किंवा दर वार्षिक कालावधीत लाभ मिळवला जावू शकतो.

१)कोणत्याही कालावधीत विमाधारकाला विमा निधीची पूर्ण किंमत मिळवता येते.

२)समायोजनाच्या कालावधीत गुंतवणूकीचा धोका विमाधारकाला सहन करावा लागतो^{६१}

५.३.३.४ आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल इलाईट लाईफ २ (२४/१२/२०१३)

ही एक युनिट लिंकड विमा योजना आहे. या याजनेमध्ये गुंतवणूक करताना गुंतवणूकधारकाला म्हणजेच विमा धारकाला धोका सहन करावा लागतो. सुरवातीच्या ५ वर्षांच्या करारामध्ये विमा योजना उत्पादके कोणत्याही प्रकारची रोखता देत नाही ते ही ५ वर्षांच्या कालावधीपर्यंत पूर्णतः आणि अंशतः.

⁶¹ https://www.icicprulife.com/public/Brochures/Elite_Wealth_II.pdf

फायदे:-

१. विमाधारकाला या योजनेत प्रीमियम रक्कम भरण्यामध्ये लवचीकता मिळते.

२. पोर्टपोलिओ निवड:-

व्यक्तिगत पोर्टपोलिओ संरचनेत निवड करता येते त्यामध्ये स्थिर किंवा निश्चित पोर्टपोलिओ तसेच जीवन योजना पोर्टपोलिओ याची निवड करता येते त्यामध्ये स्थिर पोर्टपोलिओमध्ये व्यक्तीच्या आवडीच्या निधीमध्ये वाटप करता येते. जीवनचक्र पोर्टपोलिओमध्ये कर्ज,इक्विटी व्यक्तीच्या वयामानानुसार नियोजित केला जावू शकतो.

३. कमीत कमी निधी व्यवस्थापनावर आकार.

४. संरक्षण ठरवण्याची सोय :-

विमाधारकाच्या इच्छेनुसार सुरक्षिततेची भावना ठेवून विमा योजनेचे निर्धारण करता येते.

५. विमाधारकाच्या संपत्तीस गती देणारी ही योजना आहे

६. अमर्यादित मोफत बदल :-

या योजनेनुसार तुमच्या वित्तीय गरजामध्ये कोणताही अतिरिक्त भार न आकरता बदल करता येतो.

७. तुम्ही विमा योजनावर जो प्रीमियम भरता जो लाभ मिळवता त्यावर चालू कर योजनेनुसार कर सवलत मिळते.

योजनेची कार्यपद्धती:-

१.विमाधारक विम्याची प्रीमियम रक्कम आणि पद्धती ठरवू शकतो.

२.विमाधारकने त्याच्या संरक्षणाच्या गरजेनुसार विमा निवडावा.

३.दोन्ही पोर्टपोलिओपैकी एकाची निवड करावी.

४.विमाधारकचा अप्रासंगिक मृत्यू झाल्यास नामनिर्देशीत व्यक्तिला विम्याची रक्कम मिळते.

५.वित्तीय गरजामध्ये होणारे बदल लक्षात घेवून त्यानुसार बदल करणे या योजनेनुसार शक्य होते.

पात्रता :-

वयाची अट :- किमान ० वर्ष आणि कमाल ६६ वर्ष

कमाल योजना मॅच्युरिटी वय :- किमान १८ आणि कमाल ७६ वर्षे

प्रीमियम भरण्याची मुदत :- एकेरी भरणे, ५ वेळा भरणे, नियमित भरणे

प्रीमियम भरण्याची पद्धत :- वार्षिक,सहामाही आणि मासिक, एकेरी.

लाभ :-

• **मृत्यू लाभ:-**

जर विमाधारकाचा अनैसर्गिक मृत्यू झाल्यास त्याने नामनिर्देशित केलेल्या व्यक्तीस लाभ मिळतो आणि तो ही उपलब्ध नसल्यास कायदेशीर व्यक्तीस त्याचा लाभ मिळतो.

मृत्यू लाभ = अ किंवा ब किंवा क,

यामध्ये, अ=एकूण नियोजित रक्कम ,ब = किमान मृत्यू लाभ ,क =निधीचे मृत्यू

किमान मृत्यू लाभ एकूण प्रीमीयमच्या १०५ टक्के मिळतो.

• **मॅच्युरिटी लाभ :-**

विमा कालावधी पूर्ण झाल्यानंतर विमाधारकाला पूर्ण निधी प्राप्त होतो त्यामध्ये विमाधारकास निवड करता येते एकतर एकरकमी लाभ मिळवता येतो किंवा समायोजित निवडीचा विचार करून दर महा किंवा दर वार्षिक कालावधीत लाभ मिळवला जावू शकतो.

१)कोणत्याही कालावधीत विमाधारकाला विमा निधीची पूर्ण किंमत मिळवता येते.

२)समायोजनाच्या कालावधीत गुंतवणूकीचा धोका विमाधारकाला सहन करावा लागतो^{६२}

५.३.३.५ इतर जीवन विमा योजना:-

वैयक्तिक विमा योजना	समूह विमा योजना
संरक्षण विमा योजना	आय.सी.आय.सी.आय प्रो.ग्रुप टर्म लाइफ सोल्यूशन
आय.सी.आय.सी.आय प्रो.आय.प्रोटेक्ट	आय.सी.आय.सी.आय प्रो.ग्रुप गॅरंटी
आय.सी.आय.सी.आय प्रो.आय केयर ॥	आय.सी.आय.सी.आय प्रो.ग्रुप सुपरअन्युएशन
आय.सी.आय.सी.आय प्रो.लाईफ सुरक्षा	आय.सी.आय.सी.आय प्रो.लोन प्रोटेक्ट
वेल्थ प्लॅन	आय.सी.आय.सी.आय प्रो.लोन प्रोटेक्ट प्लस

⁶² https://www.icicprulife.com/public/Brochures/Elite_Life_II.pdf

युनिट लिंक्ड विमा योजना	आय.सी.आय.सी.आय प्रो.ग्रुप इमिडेट ॲन्युटी प्लॅन
आय.सी.आय.सी.आय प्रो.गॅरंटेड वेल्थ प्रोटेक्टर	आय.सी.आय.सी.आय प्रो.ग्रुप लिक्ड इनकॅशमेन्ट
आय.सी.आय.सी.आय प्रो.वेल्थ बिल्डर ॥	
आय.सी.आय.सी.आय प्रो.स्मार्ट लाइफ	
आय.सी.आय.सी.आय प्रो.इलाइट वेल्थ ॥	ग्रामीण विमा योजना
आय.सी.आय.सी.आय प्रो.इलाइट लाईफ ॥	अनमोल बचत
ट्रेडिशन सेव्हिंग/मनी बँक प्लन	सर्व जन सुरक्षा
आय.सी.आय.सी.आय प्रो.कॅश ॲडवानटेज	
आय.सी.आय.सी.आय प्रो.सेव्हिंग सुरक्षा	
रिटायर्डमेंट विमा योजना	
आय.सी.आय.सी.आय प्रो.ईजी रिटायर्डमेंट	
आय.सी.आय.सी.आय प्रो.इमिडेट ॲन्युटी	

Source <http://www.icicprulife.com/public/plans>.

५.३.४ एजंटद्वारा मिळणारा रोजगार

भारतातील खाजगी क्षेत्रातील जीवन विमा कंपनीकडून सतत नवीन नवीन वैयक्तिक आणि सामूहिक एजंटची भरती करण्यात येते कारण योजनांची विक्री करण्यामध्ये एजंटची भूमिका अत्यंत महत्वाची असते. विमा एजंट हा विमा कंपनी आणि विमाधारक यामधील प्रमुख दुवा म्हणून कार्य करत असतो त्यामुळे विमा एजंट स्वरूपात अनेक लोकांना रोजगार प्राप्त होत असतो.खाजगी क्षेत्रातील आय.सी.आय.सी.आय जीवन विमा कंपनीकडून एजंट स्वरूपात किती लोकांना रोजगार देण्यात आला आहे आणि या संख्येत २००७-१३ या कालावधीत कशाप्रकारे कमी-अधिक प्रमाणात बदल हाते गेले आहे याचे विश्लेषण या भागामध्ये करण्यात आले आहे.

५.३.४.१ वैयक्तिक एजंट

वैयक्तिक एजंटची संख्या

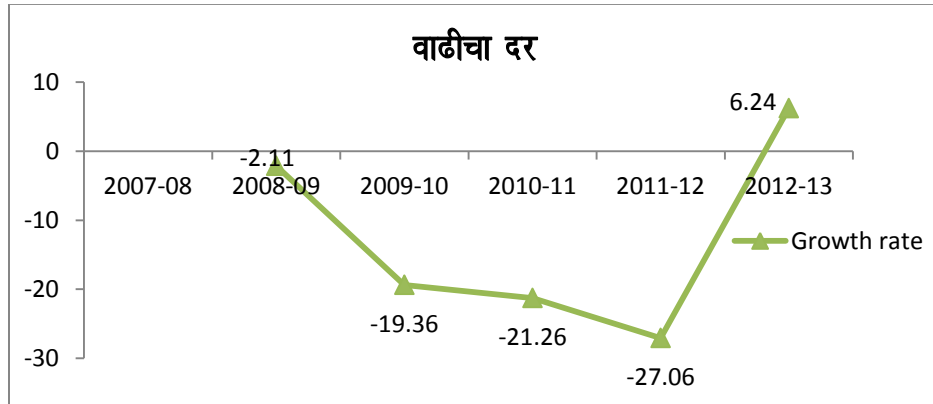
तक्ता क्र.५.३.१६ एकूण वैयक्तिक एजंटची संख्या

वर्ष	वैयक्तिक एजंट	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	306354	23.12	
2008-09	299879	22.63	-2.11
2009-10	241830	18.25	-19.36
2010-11	190407	14.37	-21.26
2011-12	138883	10.48	-27.06
2012-13	147547	11.14	6.24
एकूण	1324900		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये आय.सी.आय.सी.आय जीवन विमा कंपनीद्वारे वैयक्तिक एजंट म्हणून नियुक्त करण्यात आलेल्या एकूण एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर दिला असून या दरामध्ये २००७-२०१३ याकालावधीत कशाप्रकारे चढउतार होत गेले याचे स्पष्टीकरण करण्यात आले आहे.

आलेख क्र.५.३.१८ एकूण वैयक्तिक एजंटची संख्या



Source; तक्ता क्र.५.३.१६

या आलेखामध्ये असे दिसते की २००७-०८ च्या तुलनेने २००८-०९ मध्ये आय.सी.आय.सी.आय जीवन विमा कंपनीतील एकूण एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर -२.११ टक्के इतका होता हा

दर २००६-१० मध्ये अतिशय तीव्र प्रमाणात कमी होवून -१६.३६ टक्के इतका झाला. त्यानंतर येणाऱ्या पुढील वर्षात म्हणजेच २०१०-११ आणि २०११-१२ या वार्षिक कालावधीत वाढीचा दर आणखी जास्त प्रमाणात कमी होत -२७.६ टक्के इतका झाला. त्यानंतर मात्र शेवटी असे दिसते की २०१२-१३ मध्ये कंपनीतील एकूण एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दरात ६.२४ टक्के एवढी तीव्र गतीने धनात्मक वाढ झालेली दिसते.

यावरून आपणास स्पष्ट निर्देशास येते की एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर २०११-१२ या वर्षी सर्वाधिक कमी होता तर २०१२-१३ या वर्षी हा दर सर्वाधिक जास्त धनात्मक झाला. ह्या वाढीचे कारण म्हणजे २००८-१२ या काळात सातत्याने घटत जाणारी विक्री योजनांची संख्या परिणामी उपाययोजना म्हणून २०१२-१३ मध्ये एजंटच्या संख्येत तीव्र वाढ केली गेली याचा परिणाम म्हणून विक्री योजनांची संख्या २०१२-१३ मध्ये काही प्रमाणात वाढली.

५.३.४.२ सामूहिक एजंट

सामूहिक एजंटची संख्या

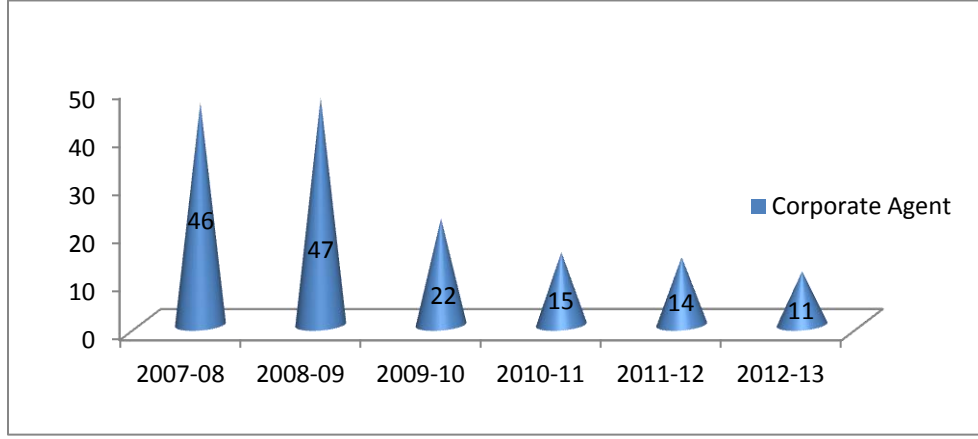
तक्ता क्र.५.३.२० एकूण सामूहिक एजंटची संख्या

वर्ष	सामूहिक एजंट	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	46	29.68	
2008-09	47	30.32	2.17
2009-10	22	14.19	-53.19
2010-11	15	9.68	-31.82
2011-12	14	9.03	-6.67
2012-13	11	7.10	-21.43
एकूण	155		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये आय.सी.आय.सी.आय जीवन विमा कंपनीतील सामूहिक जीवन विमा एजंटची एकूण संख्या दाखवण्यात आली आहे तसेच या संख्येत २००७-१३ या कालवधीत कशाप्रकारे बदल झाले आहे हे स्पष्ट केले आहे.

आलेख क्र.५.३.१६ एकूण सामूहिक एजंटची संख्या



Source; तक्ता क्र.५.३.२०

या आलेखामध्ये आपणास असे दिसते की, २००७-०८ मध्ये कंपनीतील सामूहिक जीवन विमा एजंटची एकूण संख्या ४६ इतकी होती. ह्या संख्येत २००८-०९ मध्ये फक्त १ संख्येने वाढ झालेली दिसते परंतु त्यानंतर मात्र २००९-१० या वर्षात एजंटची संख्या अधिक तीव्र गतीने कमी होत गेली हे घटीचे सत्र त्या वर्षापुरतीच मर्यादित न राहता २०१०-११ आणि २०११-१२ या वर्षामध्ये एकूण एजंटची संख्या आणखी काही प्रमाणात कमी झालेली दिसते तसेच शेवटी २०१२-१३ मध्ये ही संख्या ११ इतकी कमी झालेली दिसते.

यावरून स्पष्ट निर्देशनास येते की २००८-२००९ या काळात सामूहिक एजंटची संख्या वाढत होती परंतु २००९-१३ मध्ये त्यास उतरती कळा लागून एजंटची संख्येमध्ये अल्प प्रमाणात घट झाली.या घटीस एक कारण म्हणजे सामूहिक एजंटची संख्या वाढवण्याऐवजी विक्रीसाठी पर्याय साधनाचा वापर उदा.जाहिराती करणे,ऑनलाइन इंटरनेट सेवांच्या माध्यमातून योजनाची विक्री,वैयक्तिक एजंटच्या संख्येत वाढ करणे, इ.

५.४ एच.डी.एफ.सी स्टॅर्डड जीवन विमा कंपनी

५.४.१ कंपनीची माहिती:-

एच.डी.एफ.सी स्टॅर्डड जीवन विमा कंपनी ही एक भारतातील प्रमुख खाजगी जीवन विमा कंपन्यांपैकी एक आहे. जी वैयक्तिक आणि समूह विमा वेगवेगळ्या स्वरूपात विक्री करते ही कंपनी एच.डी.एफ.सी लि. आणि स्टॅर्डड लाईफ इन्शोरन्स यांचा संयुक्त उपक्रम आहे. स्टॅर्डड जीवन विमा कंपनी युरोपातील सर्वात मोठी परस्पर विमा कंपनी आहे ही कंपनी २००० मध्ये आय.आर.डी.ए मार्फत दिली गेलेली प्रथम क्रमांकांची मान्यता प्राप्त कंपनी होय. एच.डी.एफ.सी स्टॅर्डड जीवन विमा कंपनीमध्ये एच.डी.एफ.सी चे ७२ टक्के भागभांडवल आहे तर स्टॅर्डड लाईफ इन्शोरन्स याचे २६ टक्के भागभांडवल आहे. २०१२-१३ च्या अहवालानुसार या कंपनीचे भारतात ४१४ कार्यालय असून ६०० शहरामध्ये आणि नगरामध्ये या कंपनीचे ग्राहक पसरलेले आहेत. या कंपनीचे वित्तीय सेवा पुरवण्याचे नेतृत्व युके मधून केले जात असून दुबईमध्येही कंपनीचे संपर्क कार्यालय आहे.

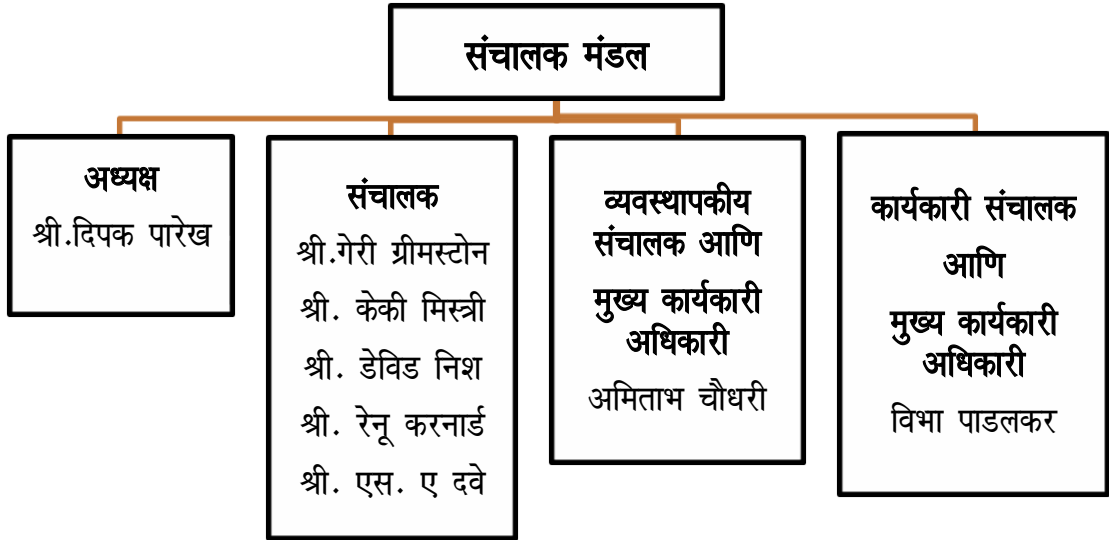
स्टॅर्डड लाईफ इन्शोरन्स कंपनी इंग्लंडमधील सर्वात मोठी कंपनी असून तिची स्थापना १८२५ मध्ये झाली या कंपनीला पुवर कंपनी मार्फत “ व्हेरी स्ट्रॉंग ” हा दर्जा देण्यात आला याशिवाय मूडी कंपनीमार्फत “एक्सलंट” दर्जा देण्यात आला. या कंपनीचे मुख्यालय इडनबर्ग शहरात असून या कंपनीचे इंग्लंड, कॅनडा, आर्यलॅंड, आस्टेलिया, भारत, अमेरिका, हॉंगकॉंग आणि चायनामध्ये एकूण ८५०० कामगार कार्यरत आहे. स्टॅर्डड लाईफ कंपनी बचत आणि गुंतवणूकीचा व्यापार करते जी मुख्यतः कॅनडा आणि युरोप बाजारामध्ये पेन्शनची आणि व्यापारी लाभाच्या व्यापारात जागतिक गुंतवणूक व्यवस्थापन करते.

एच.डी.एफ.सी लिमिटेड ही भारतातील सर्वात मोठी गृहकर्ज देणारी वित्तीय कंपनी असून या कंपनीने १६७७ पासून ते आतापर्यंत जवळपास २४०० शहरामध्ये कंपनीच्या ३२६ कार्यालयमार्फत ४.२५ मिलीयन घरांना गृहकर्जे दिले आहे या कंपनीचे आंतरराष्ट्रीय केंद्र दुबई, लंडन, सिंगापूर या शहरात आहे याचबरोबर सौदी अरेबिया, कतार, कुवेत, ओमन इ. शहरात सहकारी सेवा केंद्र आहे.

एच.डी.एफ.सी ने भारतात गृहकर्ज विभागात विशेष महत्वाचे स्थान प्राप्त केले आहे.एच.डी.एफ.सी.ला जागतीक बँकेनेही प्रात्साहन दिले आहे. एच.डी.एफ.सी ने इजिप्त,मालदीव ,मॉरिशस, बांग्लादेश या देशात गृहवित्त कंपनी स्थापन केल्या आहेत.⁶³

9) संचालक मंडळ:-

कंपनीच्या संचालक मंडळामध्ये उच्चशिक्षित, तज्ञ आणि वित्त उद्योगातील दुरदर्शी तसेच आदरणीय व्यक्तींचा समावेश आहे.जे त्यांच्या अनुभवाद्वारे आणि नेतृत्वाद्वारे कंपनीला सतत योग्य मार्गदर्शन करत असतात.



2) व्यवस्थापन संघ:-

व्यवस्थापन संघामध्ये कंपनीच्या उच्च अंखडतेला प्रोत्साहन देण्याकरिता आर्थिक आणि वित्तीय उद्योगांमधील प्रतिष्ठीत सदस्यांचा समावेश केला आहे.त्यांच्या नेतृत्वाखाली आणि मार्गदर्शनाखाली कंपनीच्या व्यवसायातील सर्व पैलूवर मानक मिळवण्यास लक्ष केंद्रीत केले आहे.

⁶³ HDFC STANDARD LIFE INDURANCE ANNUAL REPORT (2012-2013) Page NO. 2-3

३) कंपनीचा दृष्टीकोन:-

सर्वात यशस्वी आणि प्रशंसनीय जीवन विमा कंपनी होणे म्हणजेच सर्वात विश्वासार्ह,सोपा व्यवहार करणारी ,कमी मुल्यात सर्वोत्तम सेवा देणारी मानके स्थापित करणे.

सर्वाकरिता सर्वोत्कृष्ट आणि उत्तम पर्याय ग्राहकांना देणे.

४) कंपनीची मुल्ये:-

एच.डी.एफ.सी जीवन विमा कंपनीची काही प्रमुख मुल्ये असून या मुल्याच्या आधारे कंपनी आपला व्यवसाय योग्य प्रकारे कार्यक्षम ठेवते.

- उत्कृष्टता
- लोकांशी घनिष्ठ संबंध
- अखंडता
- ग्राहक केंद्रीत
- सहयोग ^{६४}

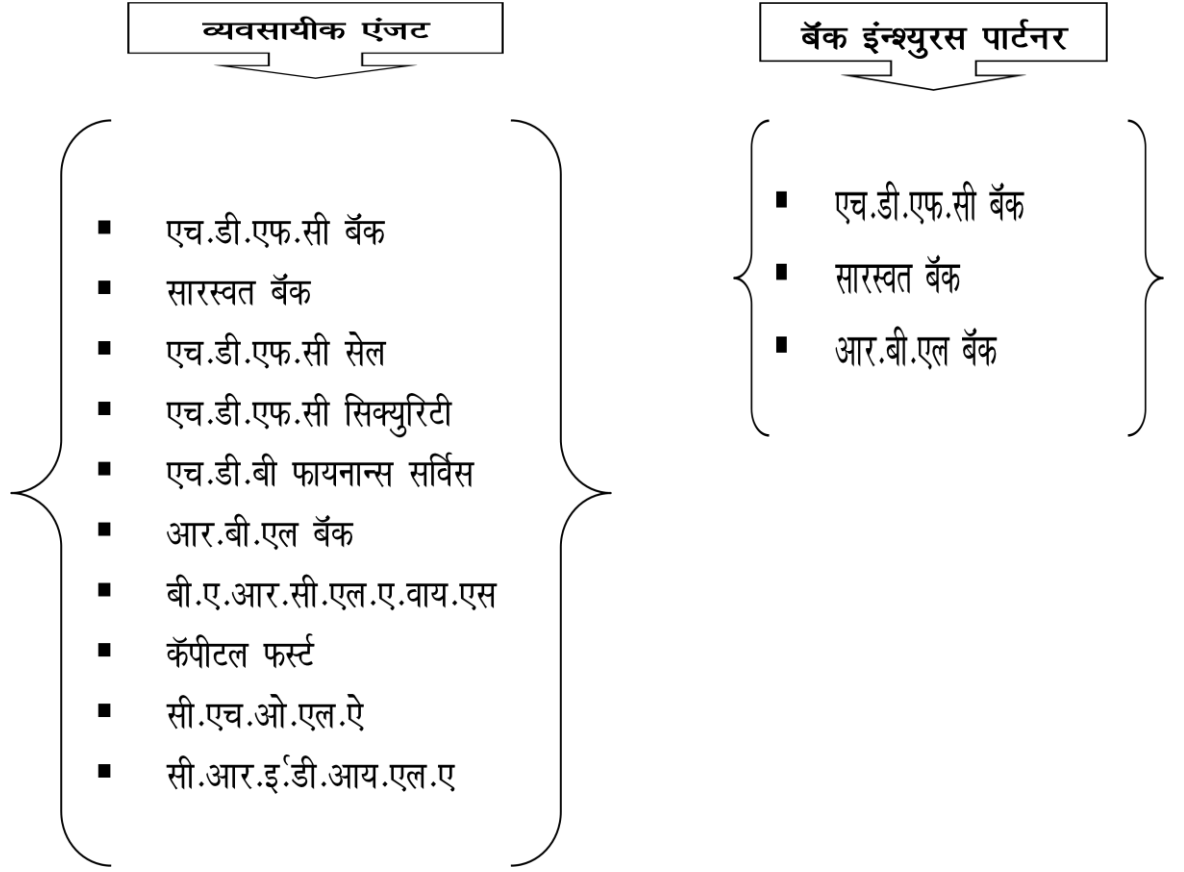
५) व्यवसायिक एजंट आणि बँक इन्श्युरस भागीदार:-

एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनी ही एजंट आणि बँक इन्श्युरस भागीदार याचा एक व्यापक संघ आहे.जो ग्राहकांच्या व्यापक संख्येपर्यंत पोहचण्यास कंपनीला समर्थन करते.पुढील भागामध्ये व्यवसायिक एजंट आणि बँक इन्श्युरस भागीदार याची सूची दिली आहे. ^{६५}

⁶⁴ HDFC Standard Life Insurance company Annual Report 2012-13, Page No -8,2

⁶⁵ <http://www.hdfclife.com/about-us/bancassurance-members-corporate-agents>

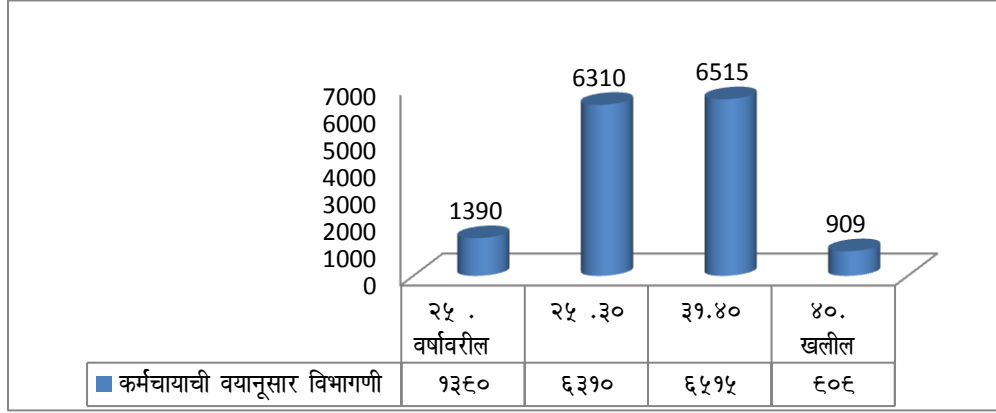
व्यवसायिक एजंट आणि बँक इन्श्युरस भागीदार याची सूची:-



६) कंपनीमधील कर्मचारी -

एच.डी.एफ.सी जीवन विमा कंपनीमध्ये काम करणाऱ्या कर्मचाऱ्यांची एकूण संख्या मार्च २०१३ मध्ये १५१२४ इतकी होती त्यामध्ये २६१४ कर्मचारी या स्त्री आहेत आणि १२५१० कर्मचारी हे पुरुष आहेत .कंपनीमधील कर्मचाऱ्यांची वयानुसार विभागणी पुढील आलेखाद्वारे अधिक चांगल्या प्रकारे स्पष्ट करण्यात आली आहे.

आलेख क्र.५.४.९ कर्मचाऱ्याची वयानुसार विभागणी



Source: तक्ता क्र.५.४.९

या आलेखामध्ये असे दिसते की कंपनीमध्ये २५ ते ३० वयोगटातील व्यक्ती सर्वात जास्त आहे आणि ३१ ते ४० वयोगटातील व्यक्तीचा त्यानंतर क्रमांक लागतो तर ४०वर्षाखालील कर्मचाऱ्याची संख्या सर्वात कमी आहे म्हणजे कंपनीमध्ये युवाशक्ती अधिक प्रमाणात असून त्याचा फायदा कंपनीच्या विकासाकरिता करता येईल

७) प्रशिक्षण :-

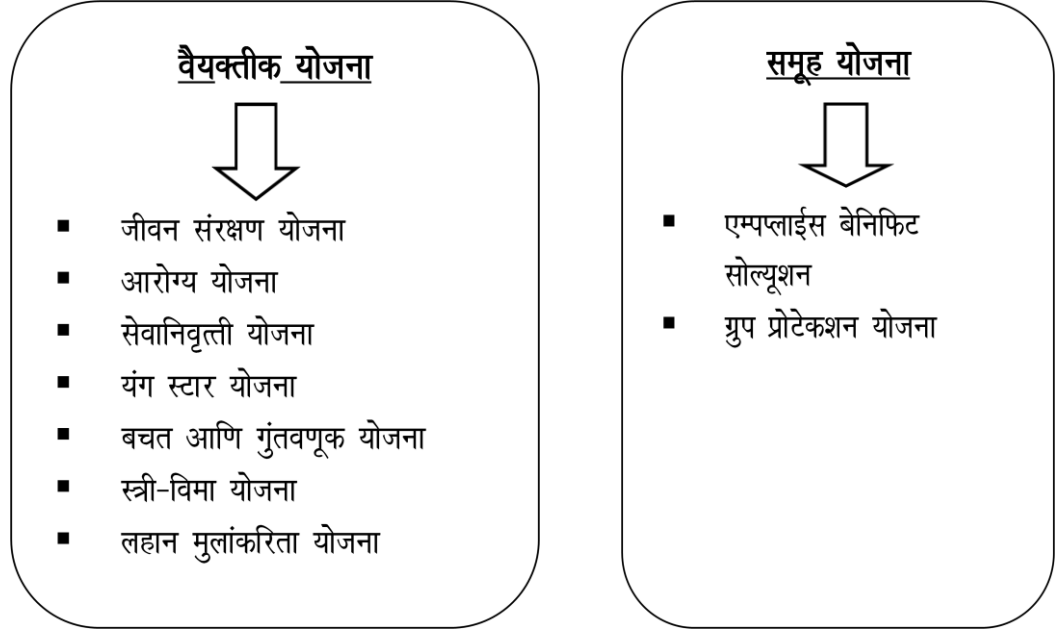
कंपनीमधील कर्मचाऱ्याची कार्यक्षमता वाढवण्यासाठी कंपनी सतत प्रयत्नशील असून त्यासाठी प्रशिक्षणात्मक कार्यक्रम कंपनीद्वारे आयोजित केले जातात कंपनीकडून कर्मचाऱ्याला प्रशिक्षण देण्याच्या पद्धती पुढीलप्रमाणे-

- ऑनलाइन प्रशिक्षण
- प्रशिक्षकाद्वारे प्रशिक्षण देणे
- मिश्र प्रशिक्षण
- विडियो कॉन्फरन्सद्वारा प्रशिक्षण
- प्रत्यक्ष कामावर प्रशिक्षण आणि कंपनीच्या ऑनलाइन प्रशिक्षण मंचाद्वारे प्रशिक्षण ^{६६}

⁶⁶ HDFC STANDARD LIFE INDURANCE ANNUAL REPORT (2012-2013) Page No 34-35

८) विमा योजना:-

एच.डी.एफ.सी स्टॅण्डर्ड जीवन विमा कंपनी लि. भारतातील एक अग्रणी आणि नावाजलेली विमा कंपनी असून ग्राहकासाठी सतत नवीन विमा योजना बाजारामध्ये घेवून येत असतात. या योजना ग्राहकांच्या वैयक्तिक आणि समूह विमा समाधानाची सिमा रेषा त्यांना मिळवून देतात.^{६७}



९) कंपनीची तथ्य (फॅक्ट) पत्रक :-

वैयक्तिक उत्पादनाची संख्या -२८
समूह उत्पादनाची संख्या -८
कंपनीने देवू केलेल्या रायडरची संख्या -१०
कंपनीच्या एकूण शाखा -४१४
कर्मचाऱ्यांचे सामर्थ्य -१४३४८ (मार्च २०१५)
एकूण एजंट ६४००० (मार्च २०१५)

<http://www.hdfclife.com/about-us/company-factsheet>

⁶⁷ <http://www.hdfclife.com/insurance-plans>

५.४.२ एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीचे आर्थिक आणि व्यवसायिक कामगिरीचे विश्लेषण

या विभागामध्ये एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपन्यांच्या आर्थिक आणि व्यवसायिक प्रगतीचे विश्लेषण २००७-१३ या कालावधी दरम्यान करण्यात आलेले आहे. हे विश्लेषण करत असताना कंपनीचा एकूण प्रीमियम ,नवीन आणि चालू व्यवसायामधील योजनांची संख्या,त्यांचा प्रीमियम, सम ॲशुअर्ड,कंपनीकडून दिली जाणारी लाइव्ह कव्हरची रक्कम ,मृत्यू दावे करण्यासाठी कंपनीकडे येणाऱ्या योजनांची संख्या तसेच या दाव्यावर कंपनीकडून दिली जाणारी नुकसान भरपाईची रक्कम,कंपनीचे कार्यालय आणि एजंट याची एकूण संख्या याव्यतिरिक्त कंपनीचे वार्षिक उत्पन्न ,खर्च आणि नफा या सर्व घटकांचे,टक्के, आकडेवारी ,वाढीचा दर, ट्रेन्ड याद्वारे विश्लेषण करून त्याचे तक्ते आणि आलेखाद्वारे अधिक स्पष्टीकरण करण्यात आले आहे.

५.४.२.१ कंपनीचा एकूण प्रीमियम

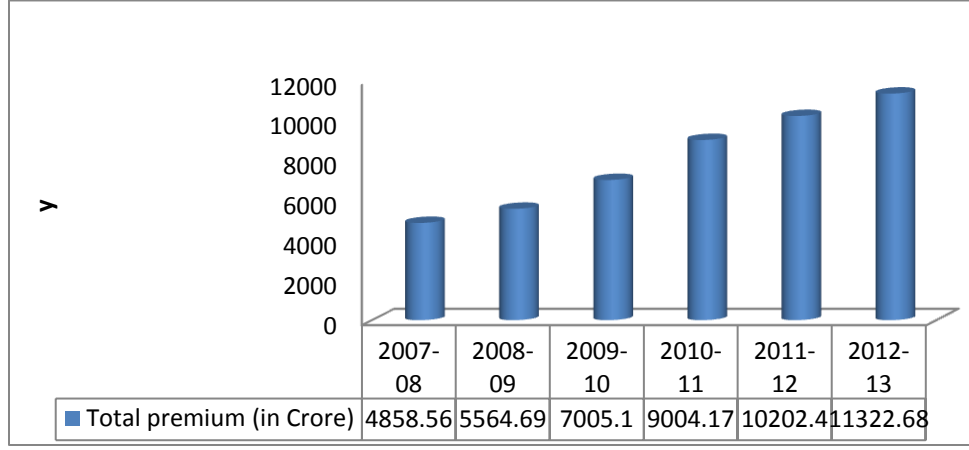
तक्ता क्र.५.४.२ कंपनीचा एकूण प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण प्रीमियम	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	4858.56	10.13	
2008-09	5564.69	11.60	14.53
2009-10	7005.1	14.61	25.88
2010-11	9004.17	18.78	28.54
2011-12	10202.4	21.27	13.31
2012-13	11322.68	23.61	10.98
एकूण	47957.6		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये एच.डी.एफ.सी. स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीकडून एकूण जीवन विमा योजनेद्वारे २००७-१३ या कालावधी गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम दर्शवला आहे.

आलेख क्र.५.४.२ कंपनीचा एकूण प्रीमियम (कोटी रूपयांमध्ये)



Source: तक्ता क्र.५.४.२

या आलेखामध्ये आपणास असे दिसते की, २००७-०८ मध्ये एकूण जीवन विमा योजनेद्वारा गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम ४८५८.५६ कोटी इतका होता. त्यानंतर ह्या प्रीमियममध्ये २००७-२०१० या कालावधीत मंद गतीने अल्प प्रमाणात वाढ होताना दिसते हे वाढीचे सत्र या वर्षापुरतीच मर्यादित न राहता २०१०-२०१३ या कालावधीत एकूण प्रीमियम मध्ये अधिक जास्त प्रमाणात वाढ झालेली दिसते २०१३-१३ मध्ये कंपनीकडून गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम तीव्र गतीने वाढत ११३२२.६८ इतका झाला होता.

यावरून स्पष्ट निर्देशनास येते की कंपनीचा प्रीमियम २००७-१३ या कालावधीत सतत मध्यम प्रमाणात वाढतच होतो. यास एक कारण म्हणजे या कालावधीत कंपनीकडून विक्री झालेल्या समूह जीवन विमा योजनांची अधिक संख्या हे आहे.

५.४.२.२ नवीन व्यवसाय

अ) वैयक्तिक नवीन व्यवसाय

१) वैयक्तिक योजनांची संख्या

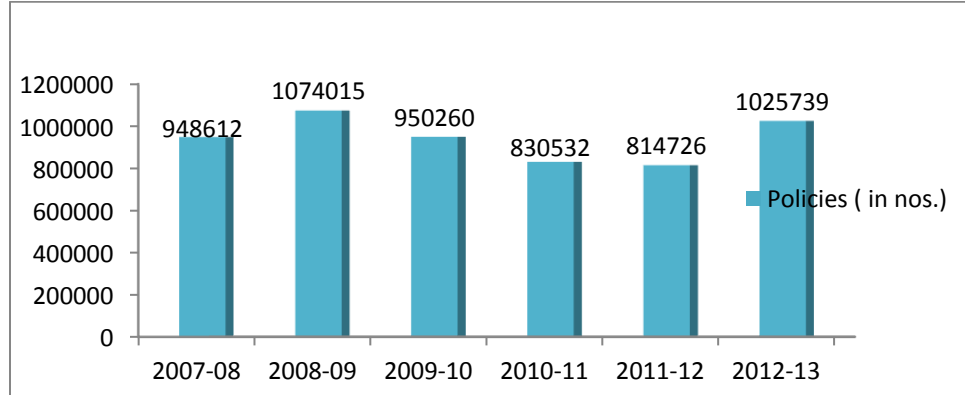
तक्ता क्र.५.४.३ एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या

वर्ष	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	948612	16.81	
2008-09	1074015	19.03	13.22
2009-10	950260	16.84	-11.52
2010-11	830532	14.72	-12.60
2011-12	814726	14.44	-1.90
2012-13	1025739	18.17	25.90
एकूण	5643884		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखात एच.डी.एफ.सी. स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीकडून नवीन व्यवसाय विभागाद्वारे विक्री झालेल्या वैयक्तिक जीवन विमा योजनांची एकूण संख्या दाखविण्यात आलेली आहे तसेच योजनांच्या एकूण संख्येत २००७-२०१३ या कालावधीत कशाप्रकारे बदल झाले आहेत हे स्पष्ट करण्यात आले आहे.

आलेख क्र.५.४.३ एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या



Source; तक्ता क्र.५.४.३

या आलेखात स्पष्ट दिसते की, २००७-०८ या वर्षामध्ये कंपनीद्वारा विक्री झालेल्या एकूण वैयक्तिक जीवन विमा योजनांची संख्या ९४८६१२ इतकी होती त्यानंतर मात्र २००८-०९ मध्ये विक्री योजनांच्या संख्येमध्ये काहीशी अल्प प्रमाणात वाढ होताना दिसते परंतु २००९-१० मध्ये ही संख्या स्थिर न राहता अनपेक्षितपणे कंपनीकडून विक्री झालेल्या योजनांच्या संख्येमध्ये अल्प प्रमाणात घट होताना दिसते. हे घटीचे सत्र या वर्षापुरतीच मर्यादित न राहता २०१०-११ आणि २०११-१२ या

वर्षामध्ये एकूण योजनाच्या संख्येमध्ये पुन्हा मंद गतीने घट झालेली दिसते. त्यानंतर मात्र येणाऱ्या पुढील वर्षामध्ये म्हणजेच २०१२-१३ या वर्षामध्ये एकूण योजनाच्या संख्येमध्ये मध्यम गतीने वाढ झालेली दिसते २०१२-१३ या वर्षामध्ये एकूण योजनाची संख्या १०२५७३६ इतकी होती.

यावरून स्पष्ट निर्देशनास येते की कंपनीद्वारा विक्री झालेल्या एकूण वैयक्तिक जीवन विमा योजनाची संख्या इतर वर्षांच्या तुलनेने २००८-०९ आणि २०१२-२०१३ या दोन वर्षांच्या काळात अधिक प्रमाणात वाढली यास एक कारण म्हणजे कंपनीकडून या काळात विशेष योजना ग्राहकासाठी सुरू करण्यात आल्या. त्यामध्ये प्रामुख्याने स्त्री याकरिता तसेच वरिष्ठ नागरीक आणि लहान मुलांकरिता योजनांचा समावेश होता. तसेच या योजनांची योग्य जाहीराती ,लोकांमध्ये विश्वास निर्माण करण्यास कंपनीला आलेले यश आणि मागील काळात झालेल्या चुकांमधून मिळालेल्या अनुभवातून आलेले शहानपन इ. कारणे आहेत.

२) एकूण वैयक्तिक प्रीमियम

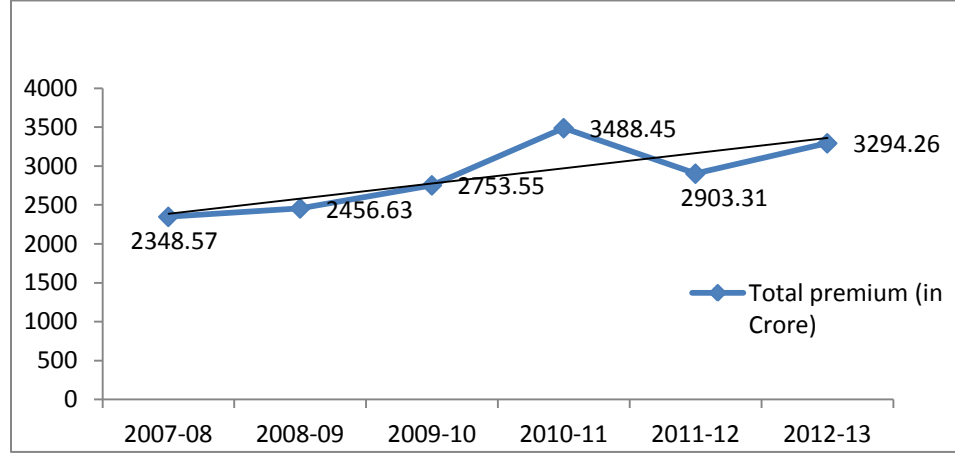
तक्ता क्र.५.४.४ एकूण वैयक्तिक प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	2348.57	13.62	
2008-09	2456.63	14.25	4.60
2009-10	2753.55	15.97	12.09
2010-11	3488.45	20.23	26.69
2011-12	2903.31	16.84	-16.77
2012-13	3294.26	19.10	13.47
एकूण	17244.77		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखात एच.डी.एफ.सी. स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीच्या नवीन व्यवसाय विभागातून विक्री केलेल्या वैयक्तिक जिवन विमा योजनांद्वारे एकूण किती रक्कम प्रीमियम स्वरूपात गोळा करण्यात आली आहे हे दाखविण्यात आले आहे.

आलेख क्र.५.४.४ एकूण वैयक्तिक प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)



Source; तक्ता क्र.५.४.४

या आलेखामध्ये आपणास असे दिसते की, २००७-०८ मध्ये वैयक्तिक जीवन विमा योजनेद्वारा गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम २३४८.५७ कोटी इतका होता. त्यानंतर मात्र हा प्रीमियम २००८-२००९ आणि २००९-२०१० या वर्षात मंद गतीने वाढत गेला हे वाढीचे सत्र या वर्षापुरतीच मर्यादित न राहता २०१०-११ या वर्षामध्ये प्रीमियममध्ये तीव्र गतीने वाढ झाली. याउलट २०११-१२ या वर्षामध्ये तितक्याच तीव्र गतीने घट झालेली दिसते परंतु ही घट पुढील वर्षी कायम न राहता २०१२-१३ मध्ये कंपनीकडून गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम पुन्हा तीव्र गतीने वाढत ३२९४.२६ इतका झाला.

यावरून स्पष्ट निर्देशनास येते की कंपनीचा प्रीमियम इतर वर्षांच्या तुलनेने २०१०-११ आणि २०१२-२०१३ या दोन वर्षांच्या काळात मोठ्या प्रमाणात वाढला यास एक कारण म्हणजे या कालावधीत कंपनीकडून विक्री झालेल्या समूह जीवन विमा योजनांची अधिक संख्या हे आहे.

ब) समूह नवीन व्यवसाय

१) समूह योजनांची संख्या

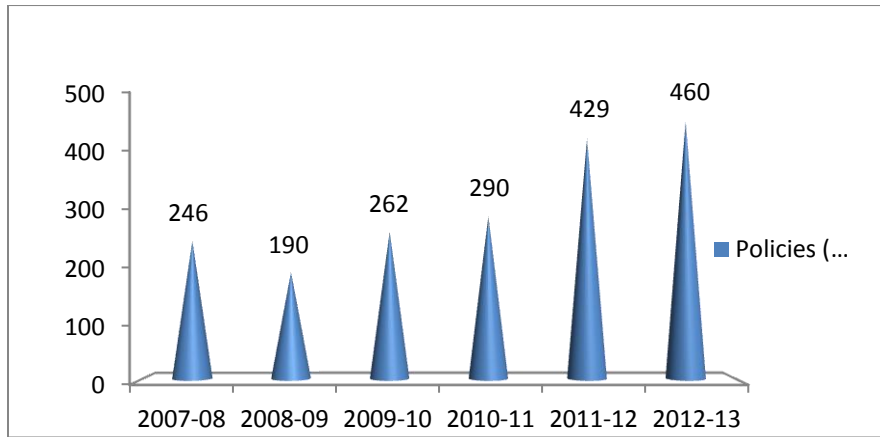
तक्ता क्र.५.४.५ एकूण समूह योजनांची संख्या

वर्ष	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	246	13.11	
2008-09	190	10.12	-22.76
2009-10	262	13.96	37.89
2010-11	290	15.45	10.69
2011-12	429	22.86	47.93
2012-13	460	24.51	7.23
एकूण	1877		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखात एच.डी.एफ.सी. स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीच्या नवीन व्यवसाय विभागातून विक्री झालेल्या समूह जीवन विमा योजनांची एकूण संख्या दाखविण्यात आलेली आहे. या संख्येद्वारा २००७ ते २०१३ या सहा वर्षांच्या कालावधीमध्ये एकूण योजनांच्या संख्येमध्ये कशा प्रकारे बदल होत गेले आहेत हे स्पष्ट करण्यात आले आहेत.

आलेख क्र.५.४.५ एकूण समूह योजनांची संख्या



Source: तक्ता क्र.५.४.५

या आलेखामध्ये स्पष्ट दिसते की २००७-२००८ मध्ये कंपनीकडून २४६ समूह जीवन विमा योजनांची विक्री करण्यात आली. त्यानंतर २००८-०९ या वर्षी योजनांच्या विक्रीच्या संख्येमध्ये अल्प प्रमाणात घट होताना दिसते. त्यानंतर मात्र २००९-२०१० आणि २०१०-२०११ या वर्षांच्या कालावधीमध्ये कंपनीकडून विक्री झालेल्या योजनांच्या संख्येमध्ये मध्यम गतीने वाढ होताना दिसते तसेच २०११-१२ या वर्षी ही वाढ अधिक त्रिव गतीने होताना दिसते. विक्री योजनांच्या संख्येत

झालेली ही वाढ इथेच न थांबता २०१२-१३ या कालावधीमध्येही विक्री योजनाची संख्या ४६० एवढी वाढलेली दिसते म्हणजेच इतर वर्षांच्या तुलनेने २०११-१३ या दोन वर्षांच्या कालावधीत कंपनीकडून विक्री झालेल्या योजनांच्या संख्येमध्ये अधिक प्रगती झालेली आपणास दिसते.

यावरून असे स्पष्ट होते की एकूण विक्री योजनाची संख्या २००७-१३ या कालावधी सतत वाढत गेलेली दिसते यांस अनेक कारणे कारणीभूत आहेत.त्यामध्ये प्रामुख्याने इतर कंपन्याशी वाढती स्पर्धा करण्यात आलेले यश तसेच कंपनीला नवीन ग्राहकांना अधिक प्रमाणात योजना विकण्यात तसेच त्यांना आकर्षित करण्यात मिळालेले यश याबरोबरच ग्रामीण भागाकडे अधिक लक्ष देत असताना ग्राहकांकडून मिळणारा अधिक प्रतिसाद त्यामुळे ग्रामीण भागाकडे कार्यालयाच्या वाढीच्या संख्येत झालेले वाढ ,कुशल आणि कार्यक्षम एजंटद्वारा अधिक प्रमाणात झालेली योजनांची विक्री इ. कारणे आहेत.

२) एकूण समूह प्रीमियम

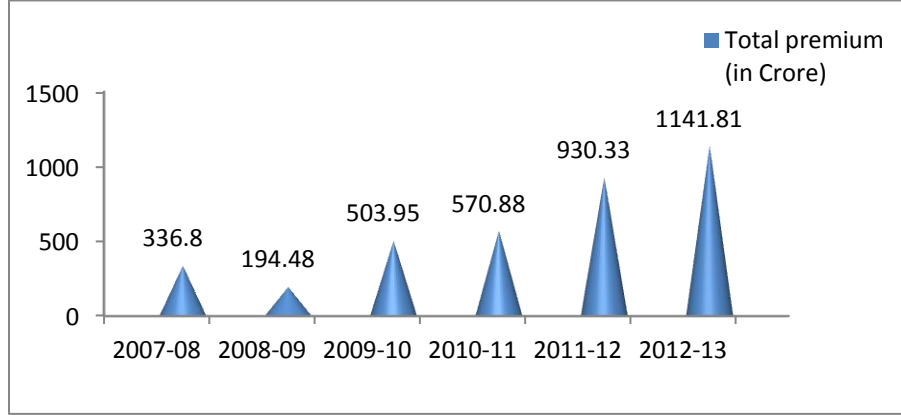
तक्ता क्र.५.४.६ एकूण समूह प्रीमियम (कोटी रूपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	336.8	9.16	
2008-09	194.48	5.29	-42.26
2009-10	503.95	13.70	159.13
2010-11	570.88	15.52	13.28
2011-12	930.33	25.29	62.96
2012-13	1141.81	31.04	22.73
एकूण	3678.25		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखात एच.डी.एफ.सी. स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीच्या नवीन व्यवसाय विभागातून विक्री केलेल्या समूह जिवन विमा योजनांद्वारे एकूण किती रक्कम प्रीमियम स्वरूपात गोळा करण्यात आली आहे हे दाखविण्यात आले आहे.

आलेख क्र.५.४.६ एकूण समूह प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)



Source: तक्ता क्र.५.४.६

या आलेखामध्ये आपणास असे दिसते की, २००७-०८ मध्ये समूह जीवन विमा योजनेद्वारा गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम ३३६.८ कोटी इतका होता. परंतु त्यानंतर मात्र हा एकूण प्रीमियम तीव्र गतीने कमी होत गेला आणि २००९-१० या वर्षात पुन्हा अधिक तीव्र गतीने वाढला. हे वाढीचे सत्र या वर्षापुरतीच मर्यादित न राहता २०१०-११ या वर्षामध्ये एकूण प्रीमियममध्ये मध्यम गतीने तर २०११-१२ आणि २०१२-१३ या वर्षामध्ये तीव्र गतीने वाढ झालेली दिसते.

यावरून स्पष्ट निर्देशनास येते की, कंपनीचा प्रीमियम इतर वर्षांच्या तुलनेने २०११-२०१३ या दोन वर्षांच्या काळात मोठ्या प्रमाणात वाढला यास एक कारण म्हणजे या कालावधीत कंपनीकडून विक्री झालेल्या समूह विमा योजनांची अधिक संख्या हे आहे.

३) लाइव्ह कव्हर

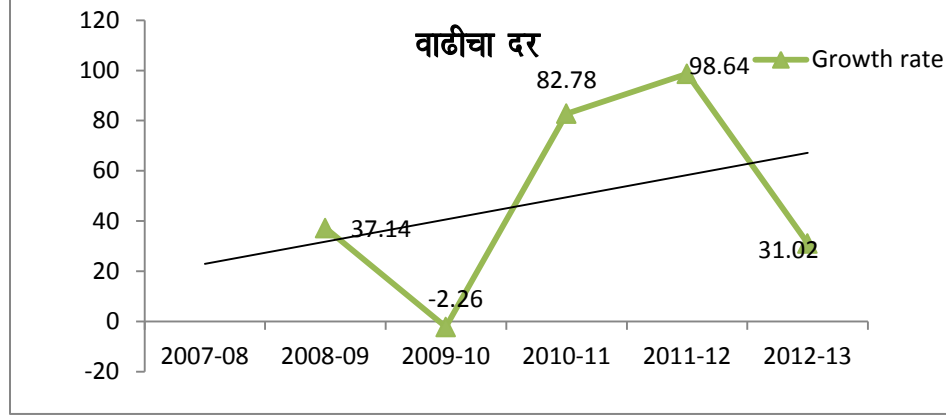
तक्ता क्र.५.४.७ लाइव्ह कव्हर

वर्ष	लाइव्ह कव्हर	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	293614	5.75	
2008-09	402665	7.88	37.14
2009-10	393562	7.70	-2.26
2010-11	719353	14.08	82.78
2011-12	1428901	27.96	98.64
2012-13	1872088	36.63	31.02
एकूण	5110183		

Source: IRDA ANNUAL REPORT S(2007-2013)

खालील आलेखात एच.डी.एफ.सी. स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीकडून समूह जीवन विमा योजनेच्या विक्रीद्वारा किती लोकांना जीवन संरक्षण देण्यात आले आहे हे स्पष्ट केले आहे तसेच त्याच्या एकूण संख्येच्या वाढीचा दर २००७-१३ या कालावधी दरम्यान स्पष्ट करण्यात आला आहे.

आलेख क्र.५.४.७ लाइव्ह कव्हर



Source; तक्ता क्र.५.४.७

या आलेखात आपणांस असे दिसते की, २००७-०८ च्या तुलनेने २००८-०९ मध्ये कंपनीकडून समूह जीवन विमा योजनाद्वारे जीवन संरक्षण देण्यात आलेल्या लोकांच्या संख्येचा वाढीचा दर ३७.१४ टक्के इतका मध्यम प्रमाणात धनात्मक होता. हा दर २००-१० मध्ये तीव्र गतीने कमी होत -२.२६ टक्के इतका ऋणात्मक झाला. त्यानंतर जीवन संरक्षण देण्यात आलेल्या लोकांच्या संख्येचा वाढीचा दर पुढील वर्षात म्हणजेच २०१०-११ या वर्षामध्ये अतिशय तीव्र गतीने जास्त प्रमाणात वाढला तर २०११-१२ या कालावधीत पुन्हा अल्प प्रमाणात आणखी वाढत ९८.६४ टक्के इतका झाला आणि शेवटी २०१२-१३ या वर्षामध्ये हा दर तीव्र प्रमाणात कमी होत ३१.०२ टक्के एवढा जास्त प्रमाणात कमी झाला.

५.४.२.३ चालू व्यवसाय

अ) वैयक्तिक चालू व्यवसाय

१) वैयक्तिक योजनांची संख्या

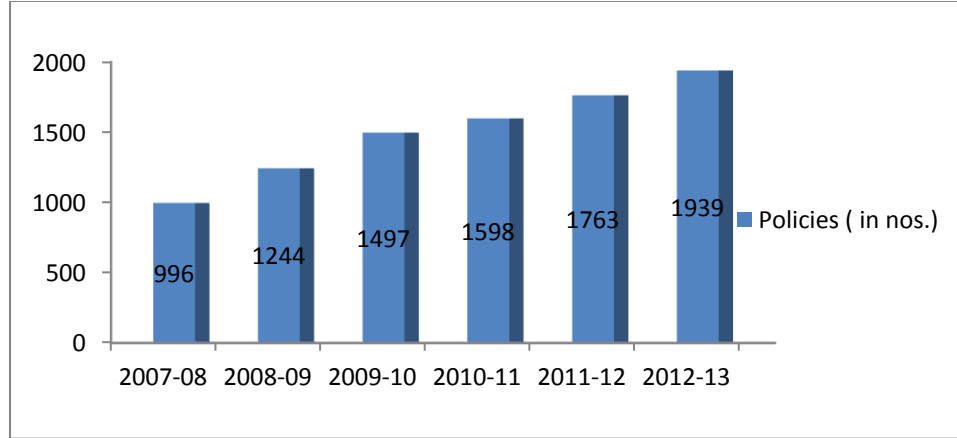
तक्ता क्र.५.४.८ एकूण वैयक्तीक योजनांची संख्या (हजारामध्ये)

वर्ष	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	996	11.02	
2008-09	1244	13.77	24.90
2009-10	1497	16.57	20.34
2010-11	1598	17.68	6.75
2011-12	1763	19.51	10.33
2012-13	1939	21.46	9.98
एकूण	9037		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये एच.डी.एफ.सी. स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीच्या चालू व्यवसाय विभागातून वैयक्तिक विक्री झालेल्या जीवन विमा योजनांच्या संख्येमध्ये २००७-२०१३ या कालावधीत होणाऱ्या बदलाचे स्पष्टीकरण करण्यात आले आहे.

आलेख क्र.५.४.८ एकूण वैयक्तीक योजनांची संख्या (हजारामध्ये)



Source: तक्ता क्र.५.४.८

या आलेखामध्ये असे दिसते की २००७-२००८ या वर्षामध्ये कंपनीकडून विक्री झालेल्या वैयक्तिक जीवन विमा योजनांची एकूण संख्या ९९६ इतकी होती त्यानंतर २००८-०९ आणि २००९-१० या वर्षी योजनांच्या विक्रीच्या संख्येमध्ये सतत मध्यम गतीने वाढ होताना दिसते पण ही वाढ या वर्षापर्यंत मर्यादित न राहता वाढीचे हे सत्र २०१०-२०११ आणि २०११-१२ या वर्षामध्ये ही दिसून येते. यापुढे येणाऱ्या पुढील वर्षात म्हणजेच २०१२-१३ या कालावधीमध्येही कंपनीला ही वाढ

कायम ठेवता आली आणि २०१२-१३ मध्ये विक्री योजनाची संख्या १६३६ एवढी वाढलेली दिसते. म्हणजेच २००७-१३ या कालावधीमध्ये विक्री योजनाच्या संख्येमध्ये सतत मध्यम गतीने वाढ होताना आपणास दिसते

यावरून असे स्पष्ट होते की एकूण विक्री योजनाची संख्या २००७-१३ या कालावधी सतत वाढत गेलेली दिसते यांस अनेक कारणे कारणीभूत आहेत त्यामध्ये प्रामुख्याने ,कुशल आणि कार्यक्षम वैयक्तिक आणि सयुक्त एजंटद्वारा अधिक प्रमाणात झालेली योजनांची विक्री तसेच योजनांची विक्री करण्याकरिता कंपन्याद्वारे केलेले नवीन नवीन प्रयोग याशिवाय जाहीरातीचा प्रभावी वापर, इतर कंपन्याशी यशस्वी स्पर्धा करण्यात आलेले यश ग्रामीण भागामध्ये कार्यालयाच्या वाढीच्या संख्येत झालेले वाढ इ. कारणे आहेत.

२) सम ॲश्युअर्ड

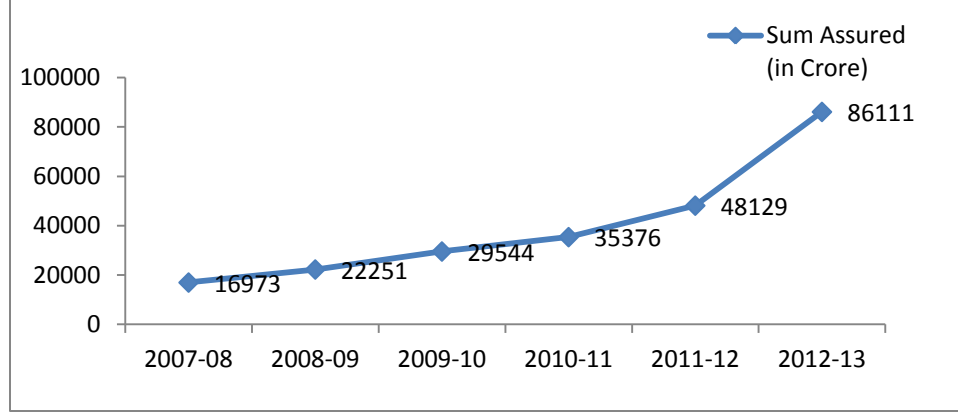
तक्ता क्र.५.४.६ सम ॲश्युअर्ड (कोटी रूपयांमध्ये)

वर्ष	सम ॲश्युअर्ड (कोटीमध्ये)	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	16973	7.12	
2008-09	22251	9.33	31.10
2009-10	29544	12.39	32.78
2010-11	35376	14.84	19.74
2011-12	48129	20.19	36.05
2012-13	86111	36.12	78.92
एकूण	238384		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये एच.डी.एफ.सी. स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीच्या विमाधारकांना त्यांच्या जीवन विमा योजनांचा निश्चित कालावधी पूर्ण केल्यानंतर त्यांना मिळणारा खात्रीशीर परतावा म्हणजेच सम ॲश्युअर्ड होय. २००७-१३ या कालावधी दरम्यान कंपनीला किती रक्कम सम ॲश्युअर्ड स्वरूपात विमाधारकाला द्यावी लागली आहे.हे स्पष्ट केले आहे.

आलेख क्र.५.४.६ सम ॲशुअर्ड (कोटी रुपयांमध्ये)



Source: तक्ता क्र.५.४.६

या आलेखामध्ये असे दिसते की २००७-२००८ मध्ये कंपनीला सम ॲशुअर्ड स्वरूपात विमाधारकाना द्यावी लागणारी एकूण रक्कम १६,९७३ करोड एवढी होती ही रक्कम २००८-०९ आणि २००९-१० या कालावधीत प्रथम मध्यम गतीने वाढत गेली असल्याचे आपणास दिसते. त्यानंतर वाढीचे हे प्रमाण २०१०-११ आणि २०११-१२ या कालावधीत पुन्हा मध्यम गतीने वाढताना आपणास दिसते. परंतु ही वाढ इथेच न थांबता २०१२-१३ या वर्षी कंपनीला सम ॲशुअर्ड स्वरूपात विमाधारकांना द्याव्या लागणाऱ्या एकूण रक्कमेत तीव्र गतीने वाढ होताना दिसते. ही वाढ २०१२-१३ मध्ये ८६,१११ कोटी एवढी होती.

यावरून असे दिसते की २००७-१२ या पाच वर्षांच्या कालावधीशी तुलना करता २०१२-१३ या कालावधीत कंपनीला सम ॲशुअर्ड स्वरूपात विमाधारकाना अधिक जास्त प्रमाणात रक्कम द्यावी लागली आहे.

५.४.२.४ मृत्यू दावे

अ) वैयक्तिक मृत्यू दावे

१) योजनांची संख्या

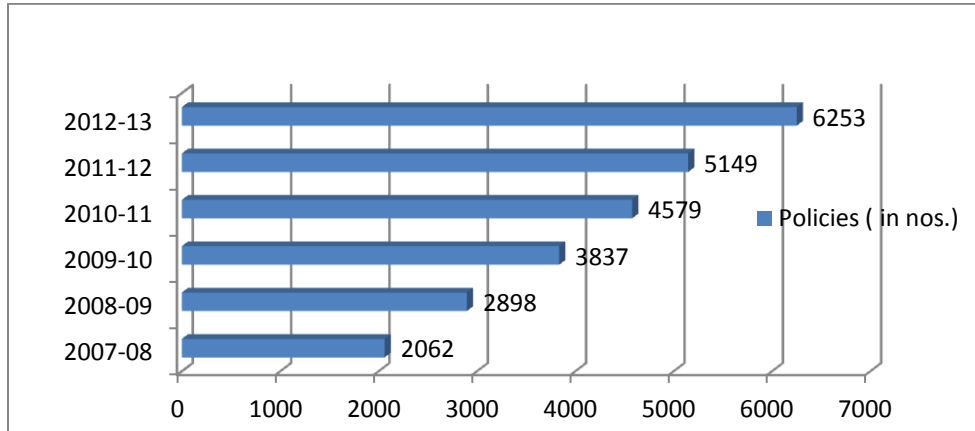
तक्ता क्र.५.४.१० एकूण योजनांची संख्या

वर्ष	योजनांची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	2062	8.32	
2008-09	2898	11.70	40.54
2009-10	3837	15.49	32.40
2010-11	4579	18.48	19.34
2011-12	5149	20.78	12.45
2012-13	6253	25.24	21.44
एकूण	24778		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये एच.डी.एफ.सी. स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीमधील वैयक्तिक जीवन विमा योजना स्वीकारणाऱ्या विमाधारकाच्या अकस्मात मृत्यूनंतर एकूण किती योजनावर विमाधारकाच्या कुटुंबियांकडून नुकसान भरपाईसाठी दावा केला आहे. त्या सर्व योजनांची एकूण संख्या या आलेखामध्ये दर्शवलेली असून त्यात २००७-२०१३ या कालावधीत होणारे बदल स्पष्ट केले आहे.

आलेख क्र.५.४.१० एकूण योजनांची संख्या



Source; तक्ता क्र.५.४.१०

या आलेखात आपणांस असे दिसते की, २००७-०८ मध्ये जिवन विमा धारकाच्या मृत्यूनंतर भरपाईसाठी दावा करणा-या योजनांची संख्या २०६२ इतकी होती. ती २००८-०९ आणि २००९-१० या वाषिक कालावधीमध्ये सतत मध्यम गतीने वाढत जात २०१०-११ या वर्षी ४५७९ इतकी वाढली. परंतु ही वाढ इथेच न थांबता येणाऱ्या पुढील वर्षात म्हणजेच २०११-१२ आणि २०१२-१३ या

कालावधीमध्ये मध्ये पुन्हा योजनांची संख्या मध्यम गतीने वाढत जाऊन २०१२-१३ या कालावधीमध्ये भरपाईसाठी दावा करणा-या योजनांच्या संख्या ६२५३ एवढी झाली. म्हणजेच २००७-१३ या कालावधीत योजनांच्या संख्येमध्ये सुरवातीपासून ते शेवटपर्यंत मध्यम गतीने सातत्याने वाढ होताना आपणास दिसते.

यावरून असे निर्देशास येते की, एकूण विक्री योजनांची संख्या २००७-१३ या कालावधी सतत वाढत गेलेली दिसते यांस अनेक कारणे कारणीभूत आहेत. त्यामध्ये प्रामुख्याने कार्यालयाच्या वाढीच्या संख्येत झालेले वाढ, योजनांच्या विक्रीसाठी जाहीरातीचा प्रभावी वापर, कुशल आणि कार्यक्षम वैयक्तिक आणि सयुक्त एजंटद्वारा अधिक प्रमाणात झालेली योजनांची विक्री तसेच योजनांची विक्री करण्याकरिता कंपन्याद्वारे केलेले नवीन नवीन प्रयोग इ. कारणे आहेत.

२) भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटीमध्ये)

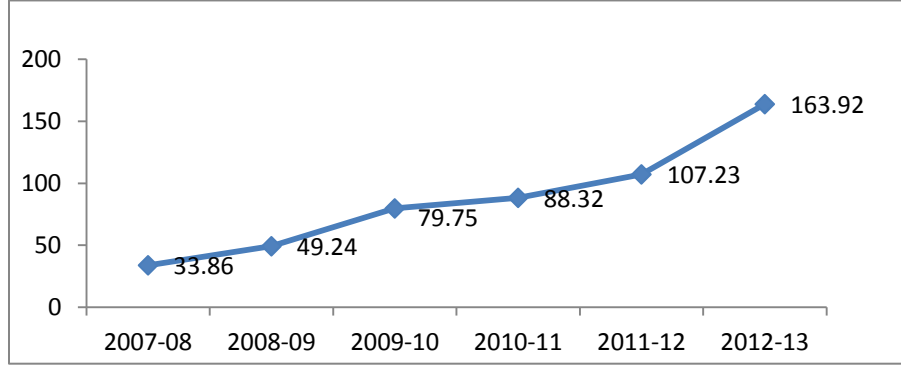
तक्ता क्र.५.४.११ भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	33.86	6.48	
2008-09	49.24	9.43	45.42
2009-10	79.75	15.27	61.96
2010-11	88.32	16.91	10.75
2011-12	107.23	20.53	21.41
2012-13	163.92	31.38	52.87
एकूण	522.32		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये एच.डी.एफ.सी. स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीमधील वैयक्तिक जीवन विमा योजना स्वीकारणाऱ्या विमाधारकाच्या अकस्मात मृत्यूनंतर एकूण किती रक्कम विमाधारकाच्या कुटुंबियांना नुकसान भरपाई म्हणून द्यावी लागली आहे. या सर्व रकमेची माहिती २००७-२०१३ या कालावधीच्या संदर्भात स्पष्ट करण्यात आली आहे.

आलेख क्र.५.४.११ भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)



Source: तक्ता क्र.५.४.११

या आलेखात असे दिसते की, २००७-०८ मध्ये कंपनीला भरपाई स्वरूपात विमाधारकाच्या कुटुंबियांना द्यावी लागणारी एकूण रक्कम ही ३३.८६ कोटी एवढी होती. ही रक्कम २००८-०९ या कालावधीत मंद गतीने तर २००९-१० या कालावधीत मध्यम गतीने वाढत गेलेली दिसते. त्यानंतर पुन्हा ही रक्कम २०१०-११ आणि २०११-१२ या वार्षिक कालावधीत अल्प प्रमाणात वाढलेली दिसते आणि हे वाढीचे सत्र इथेच न थांबता २०१२-१३ पर्यंत अधिक तीव्र गतीने होत असल्याचे दिसते. २०१२-१३ मध्ये कंपनीला १६३.९२ कोटी इतकी रक्कम भरपाई स्वरूपात विमाधारकाच्या कुटुंबियांना द्यावी लागली होती. म्हणजेच यावरून असे स्पष्ट होते की, भरपाई म्हणून दिलेल्या रकमेत २००७-१३ या कालावधीत सुरवातीला मंद गतीने तर शेवटी तीव्र गतीने वाढ होताना दिसते.

ब) समूह मृत्यू दावे

१) जीवन संख्या

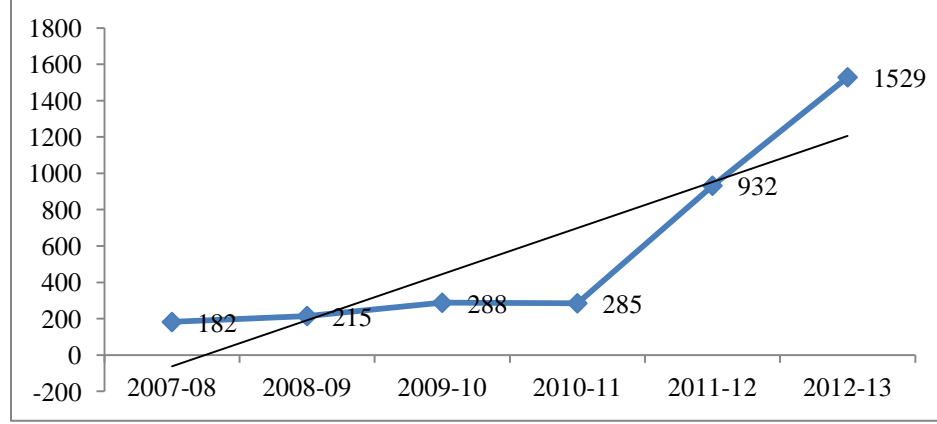
तक्ता क्र.५.४.१२ जीवन संख्या

वर्ष	जीवन संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	182	5.30	
2008-09	215	6.27	18.13
2009-10	288	8.39	33.95
2010-11	285	8.31	-1.04
2011-12	932	27.16	227.02
2012-13	1529	44.56	64.06
एकूण	3431		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये एच.डी.एफ.सी स्टर्डड जीवन विमा कंपनीच्या समूह मृत्यू दाव्यामधील जीवन संख्या स्पष्ट करण्यात आली असून त्यात २००७-२०१३ या सहा वर्षांच्या कालावधीमध्ये होणाऱ्या बदलांचा आढावा घेण्यात आला आहे.

आलेख क्र.५.४.१२ जीवन संख्या



Source; तक्ता क्र.५.४.१२

वरील आलेखामध्ये आपणास असे दिसते की २००७-०८ मध्ये समूह मृत्यू दाव्यामधील जीवन संख्या १८२ इतकी होती ही संख्या २००८-११ या कालावधीत अतिशय मंद गतीने वाढत जात २०१०-११ या कालावधीत २८५ इतकी झाली. त्यानंतर ही संख्या २०११-१३ या दोन वर्षांच्या कालावधीत तीव्र गतीने वाढत जात २०१२-१३ मध्ये १५२९ इतकी वाढली.

म्हणजेच यावरून आपणास असे दिसते की २००७ पासून २०११ या कालावधीपर्यंत समूह मृत्यू दाव्यामधील जीवन संख्या काहीशी मंद प्रमाणात वाढली परंतु त्यानंतर मात्र या संख्येत तीव्र गतीने वाढ होताना आपणास दिसते.

२) भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम

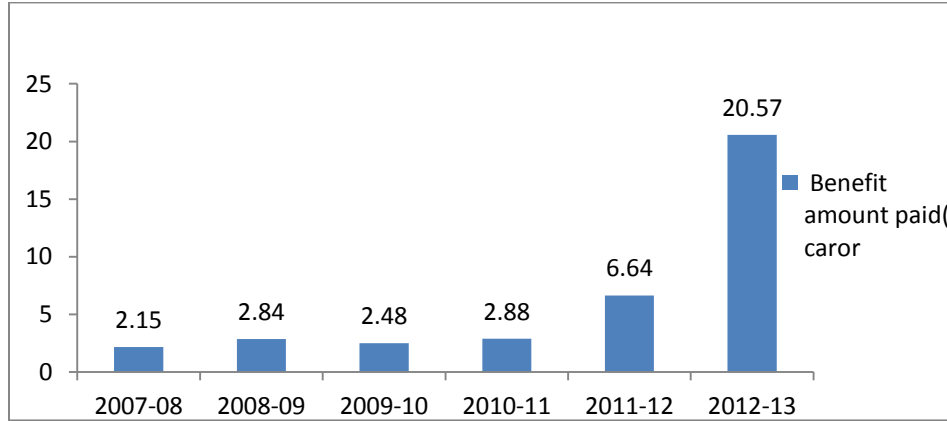
तक्ता क्र.५.४.१३ भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	2.15	5.72	
2008-09	2.84	7.56	32.09
2009-10	2.48	6.60	-12.68
2010-11	2.88	7.67	16.13
2011-12	6.64	17.68	130.56
2012-13	20.57	54.77	209.79
एकूण	37.56		

Source: IRDA ANNUAL REPORT S(2007-2013)

खालील आलेखामध्ये एच.डी.एफ.सी. स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीमधील समूह जीवन विमा योजना स्वीकारणाऱ्या विमाधारकाच्या अकस्मात मृत्यूनंतर एकूण किती रक्कम नुकसान भरपाई म्हणून द्यावी लागली आहे.या सर्व रकमेचा आढावा २००७-२०१३ या कालावधीच्या संदर्भात वर्षानिहाय घेण्यात आला आहे.

आलेख क्र.५.४.१३ भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)



Source: तक्ता क्र.५.४.१३

या आलेखात आपणास असे दिसते की २००७-०८ या वार्षिक कालावधीत कंपनीला भरपाई स्वरूपात द्यावी लागणारी एकूण रक्कम २.१५ कोटी एवढी होती.ही रक्कम २००८-०९ आणि २०१०-११ या कालावधीत मंद गतीने वाढत गेली त्यानंतर २०११-१२ या वार्षिक कालावधीत ही

रक्कम मध्यम गतीने वाढताना दिसते आणि शेवटी २०१२-१३ या वार्षिक कालावधीत कंपनीला भरपाई स्वरूपात द्याव्या लागणाऱ्या एकूण रक्कमेत तीव्र गतीने वाढ होवून २०.५७ कोटी एवढी झालेली दिसते.

५.४.२.५ कंपनीचे कार्यालय

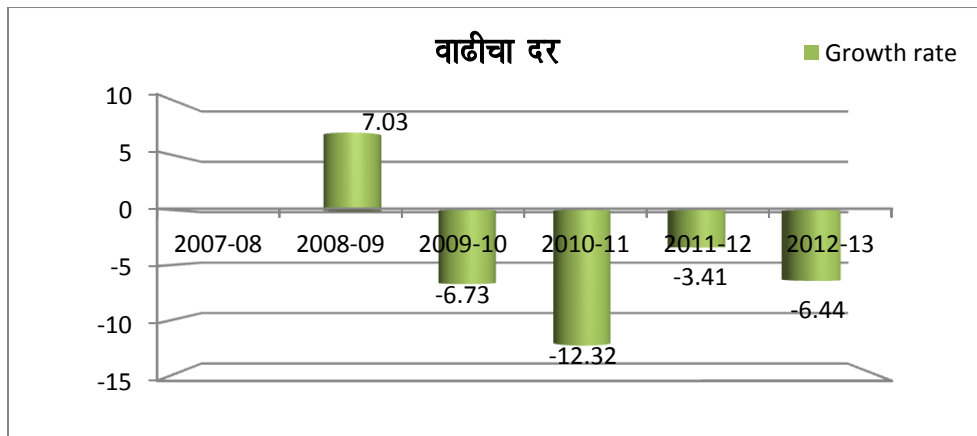
तक्ता क्र.५.४.१४ एकूण कार्यालयाची संख्या

वर्ष	एकूण कार्यालयाची संख्या	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	569	17.92	
2008-09	609	19.18	7.03
2009-10	568	17.89	-6.73
2010-11	498	15.69	-12.32
2011-12	481	15.15	-3.41
2012-13	450	14.17	-6.44
एकूण	3175		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

खालील आलेखामध्ये एच.डी.एफ.सी. स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीच्या भारतातील एकूण कार्यालयाच्या वाढीचा आढावा घेण्यात आला आहे. २००७-२०१३ या कालावधीत कंपनीच्या कार्यालयाच्या वाढीच्या दरात कशाप्रकारे वाढ होत गेली याचे स्पष्टीकरण केले आहे.

आलेख क्र.५.४.१४ एकूण कार्यालयाची संख्या



Source: तक्ता क्र.५.४.१४

मागील आलेखामध्ये आपणांस असे दिसते की, २००७-०८ च्या तुलनेने २००८-०९ मध्ये कंपनीच्या कार्यालयाचा वाढीचा दर ७.०३ टक्के इतका धनात्मक होता. हा दर २००९-१० मध्ये तीव्र गतीने कमी होत -६.७३ इतका ऋणात्मक झालेला दिसतो त्यानंतर मात्र कंपनीच्या कार्यालयाच्या वाढीचा दर पुढील वर्षात म्हणजेच २०१०-११ मध्ये आणखी जास्त गतीने कमी होवून २०११-१२ या वर्षामध्ये वाढीचा दर पुन्हा अल्प प्रमाणात -३.४१ इतका वाढला तर २०१२-१३ या वार्षिक कालावधीत पुन्हा मध्यम गतीने घटत गेला. हा दर २०१२-१३ मध्ये -६.४४ इतका कमी झालेला आपणांस दिसतो.

यावरून आपणांस स्पष्ट निदर्शनास येईल की, २००७-०८ मध्ये कंपनीच्या कार्यालयाची वाढ मोठ्या प्रमाणात झाली परंतु हीच वाढ कंपनीला पुढील वर्षात कायम ठेवता आली नाही. उलट कंपनीच्या कार्यालयाची संख्या कमी कमी होत गेल्याची दिसते.याचे कारण कंपनीच्या वाढत्या व्यापाबरोबर निर्माण होणाऱ्या समस्या त्यामुळे उत्पन्नात होणाऱ्या वाढीबरोबर खर्चात होणारी वाढ त्यामुळे होणारा तोटा परिणामी कार्यालयाच्या संख्येत होणारी घट होय.

५.४.२.६ कंपनीचे कार्यालय विभागणी

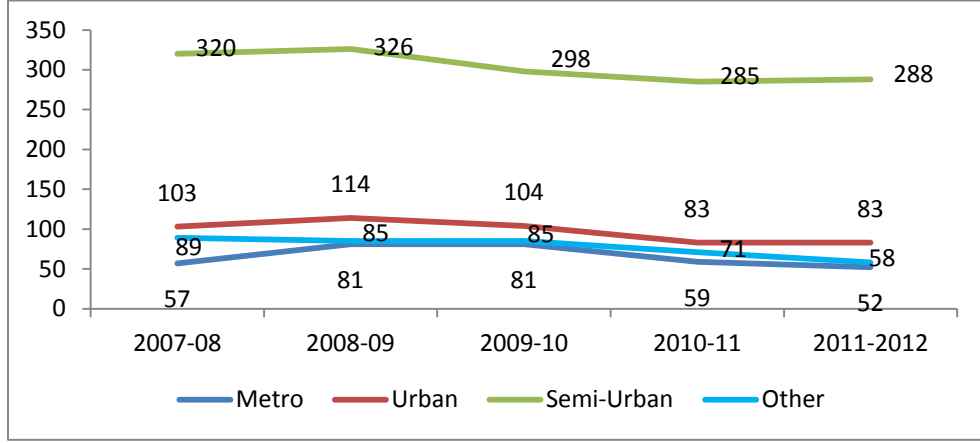
तक्ता क्र.५.४.१५ कार्यालयांची विभागणी

वर्ष	शहरी	ग्रामीण	अर्ध-ग्रामीण	इतर
2007-08	57	103	320	89
2008-09	81	114	326	85
2009-10	81	104	298	85
2010-11	59	83	285	71
2011-2012	52	83	288	58
2012-13	48	88	314	
एकूण	375	575	2219	

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2012&13)

खालील आलेखामध्ये एच.डी.एफ.सी. स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीच्या भारतातील एकूण कार्यालये शहरी, ग्रामीण, अर्धग्रामीण आणि इतर अशी विभागणी केली असून २००७-२०१३ या कालावधीत कंपनीच्या कार्यालयाची संख्या कशाप्रकारे बदलत गेली याचे स्पष्टीकरण केले आहे.

आलेख क्र.५.४.१५ कार्यालयांची विभागणी



Source; तक्ता क्र.५.४.१५

या आलेखामध्ये आपणास असे दिसते की, २००७-०८ मध्ये शहरी भागात कार्यालयाची संख्या ५७ इतकी होती ही संख्या २००८-०९ या कालावधीत जास्त प्रमाणात वाढली तर २००९-१० मध्ये स्थिर असल्याची दिसते. त्यानंतर, येणाऱ्या पुढील वर्षात या संख्येत संध गतीने घट होताना दिसते. तसेच आलेखामध्ये ग्रामीण कार्यालयाची संख्या दाखवणारी रेषा असे स्पष्ट करते की, २००७-०८ मध्ये ग्रामीण भागात कार्यालयाची संख्या सुरवातीला १०३ होती. ही संख्या २००८-०९ मध्ये जास्त प्रमाणात वाढत जात २००९-१० या कालावधीत जास्त प्रमाणात कमी झाली तर २०११-१२ मध्ये ही संख्या स्थिर असल्याचे दिसते. याचप्रमाणे अर्धग्रामीण भागातील कार्यालयाची संख्या दाखवणारी रेषा असे दर्शवते की सुरवातीला कार्यालयाची संख्या ३२० एवढी जास्त होती. त्यानंतर या संख्येत २००८-०९ मध्ये अल्प प्रमाणात वाढ होवून पुढील वर्षात या संख्येत तीव्र गतीने घट झालेली दिसते आणि शेवटी २०१२-१३ मध्ये ही संख्या अल्प प्रमाणात वाढलेली दिसते. तसेच इतर भागातील कार्यालयाची संख्या दाखवणारी रेषा असे स्पष्ट करते की २००७-०८ मध्ये कार्यालयाची संख्या ८९ इतकी होती. ही संख्या २००८-०९ मध्ये अतिशय संध कमी होत २००९-१० मध्ये स्थिर झाली. त्यानंतर मात्र कार्यालयाची संख्या सतत जास्त प्रमाणात कमी होत असल्याचे दिसते.

वरील स्पष्टीकरणावरून असे निर्देशास येते की २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत कार्यालयाची संख्या शहरी भागात सर्वात कमी होती तर इतर भागात कार्यालयाची संख्या शहरी

भागाच्या तुलनेने काही प्रमाणात जास्त होती आणि याहीपेक्षा जास्त संख्या ग्रामीण भागात दिसून आली तसेच अर्धग्रामीण भागात मात्र कार्यालयाची सर्वाधिक जास्त दिसून येते.

५.४.२.७ एकूण उत्पन्न

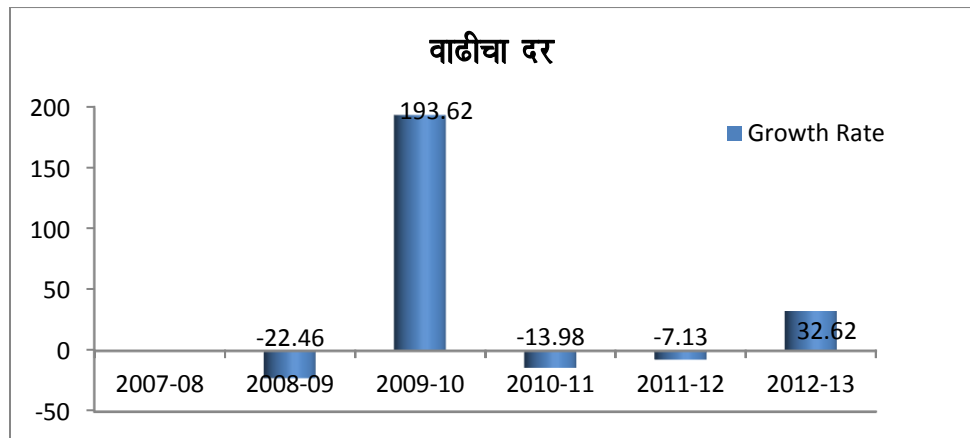
आलेख क्र. ५.४.१६ एकूण उत्पन्न (हजार रुपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण उत्पन्न	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	57337335	9.77	
2008-09	44456826	7.57	-22.46
2009-10	130533003	22.23	193.62
2010-11	112284065	19.12	-13.98
2011-12	104272630	17.76	-7.13
2012-13	138286248	23.55	32.62
एकूण	587170107		

Source ; HDFC STANDARD LIFE INDURANCE ANNUAL REPORTS, (2012-2013),Page No-133

पुढील आलेखामध्ये एच.डी.एफ.सी जिवन विमा कंपनीच्या एकूण उत्पन्नात प्रत्येक वर्षी होणारी वाढ दर्शवण्याकरिता उत्पन्न वाढीच्यादरद्वारे २००७-१३ यावार्षिक कालावधीत होणारे वर्षनिहाय बदल दर्शवले आहे

आलेख क्र.५.४.१६ एकूण उत्पन्न



Source; तक्ता क्र.५.४.१६

या आलेखामध्ये आपणास असे दिसते की २००७-०८ च्या तुलनेने २००८-०९ मध्ये एच. डी.एफ.सी जीवन विमा कंपनीच्या एकूण उत्पन्नातील वाढीचा दर -२२.४६ इतका ऋणात्मक होता हा दर २००९-१० मध्ये अतिशय तीव्र गतीने वाढत जात १९६.६६ इतका धनात्मक झाला. त्यानंतर येणाऱ्या पुढील वर्षात कंपनीला हा दर टिकवून ठेवता आला नाही परिणामी २०१०-११ आणि २०११-१२ या वार्षिक कालावधीत उत्पन्नातील वाढीचा दर अतिशय तीव्र गतीने कमी होत -१३.९८ इतका ऋणात्मक झाला शेवटी २०१२-१३ मध्ये कंपनीच्या एकूण उत्पन्नातील वाढीचा दरात ३२.६२ एवढी धनात्मक वाढ झालेली दिसते.

यावरून असे निर्देशास येते की २००९-१० मध्ये कंपनीचे उत्पन्न अधिक प्रमाणात वाढलेले दिसते यास कारण म्हणजे विक्री योजनांच्या संख्येत झालेली वाढ तसेच प्रीमियम मध्ये होणारी वाढ, मृत्यू दावे करणाऱ्यांची कमी संख्या, खर्चाचे प्रमाण कमी त्यामुळे उत्पन्नात झालेली वाढ होय. परंतु त्यानंतर २०१०-११ मध्ये तीव्र घट झाली यास कारणे योजनांच्या संख्येतील तीव्र घट तसेच प्रीमियमधील घट आणि महत्वाचे कारण म्हणजे कंपनीच्या वाढत्या व्यापाबरोबर वाढणारा खर्च परिणामी कमी होत जाणारे उत्पन्न होय.

५.४.२.८ एकूण खर्च

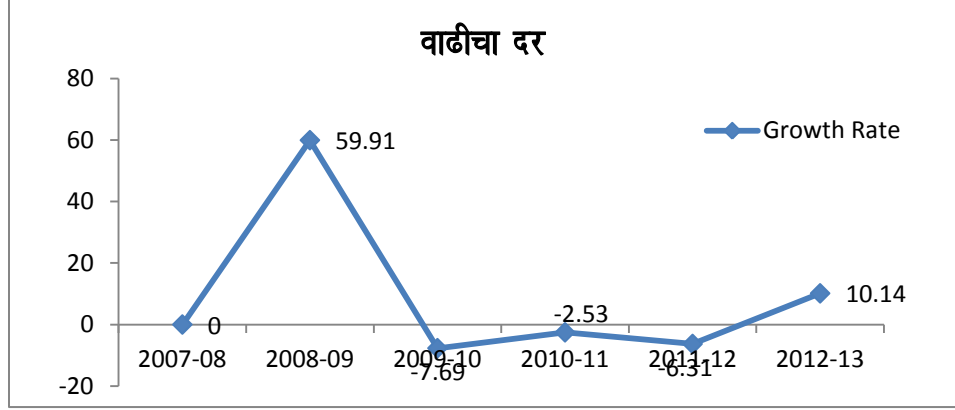
तक्ता क्र.५.४.१७ एकूण खर्च (हजार रुपयांमध्ये)

वर्ष	एकूण खर्च	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	13704946.00	11.98	
2008-09	21915907.00	19.16	59.91
2009-10	20231561.00	17.69	-7.69
2010-11	19720105.00	17.24	-2.53
2011-12	18475241.00	16.15	-6.31
2012-13	20347823.00	17.79	10.14
एकूण	114395583.00		

Source: HDFC STANDARD LIFE INDURANCE ANNUAL REPORT (2012-2013), Page No-133

पुढील आलेखामध्ये एच.डी.एफ.सी जीवन विमा कंपनीच्या एकूण खर्चात प्रत्येक वर्षी होणारी वाढ किंवा घट दर्शवण्याकरीता खर्च वाढीच्या दराद्वारे २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत होणारे वर्षानिहाय बदल दर्शवले आहे.

आलेख क्र.५.४.१७ एकूण खर्च



Source; तक्ता क्र.५.४.१७

या आलेखामध्ये असे दिसते की २००७-०८ च्या तुलनेने २००८-०९ मध्ये एच.डी.एफ.सी जीवन विमा कंपनीच्या एकूण खर्चाच्या वाढीचा दर ५९.९१ इतका तीव्र गतीने वाढत गेलेला दिसतो. त्यानंतर २००९-१० मध्ये हा दर अतिशय तीव्र गतीने पुन्हा कमी होवून -७.६९ इतका ऋणात्मक झाला. त्यानंतर येणाऱ्या पुढील वर्षात म्हणजेच २०१०-११ आणि २०११-१२ या वार्षिक कालावधीत खर्चातील वाढीचा दर अल्प प्रमाणात वाढत जात पुन्हा अल्प प्रमाणात कमी झाला. शेवटी २०१२-१३ मध्ये कंपनीच्या एकूण खर्चातील वाढीचा दरात १०.१४ एवढी धनात्मक वाढ झालेली दिसते.

यावरून आपणास स्पष्ट निर्देशास येते की, खर्चातील वाढीचा दर २००८-०९ या वर्षी सर्वाधिक जास्त होता तर २००९-१० या वर्षी सर्वाधिक कमी होता.याचे कारण म्हणजे कंपनीचा विस्तार करण्यासाठी तसेच बाजारातील स्पर्धेमध्ये टिकून राहण्यासाठी करावा लागलेला वाढता खर्च तसेच २००७-०८ या कालावधीत कंपनीला अधिक उत्पन्न मिळाल्यामुळे अधिक प्रमाणात खर्च केला गेला परंतु त्यानंतरच्या काळात उत्पन्नातील खर्चाचे प्रमाण कमी कमी होत गेले असल्याचे दिसते. परिणामी घटत्या नफ्यामुळे होणाऱ्या खर्चाचे प्रमाण ही कमी झाले तसेच २००८-०९ मध्ये आलेली जागतिक मंदीचा परिणाम होय.

५.४.२.६ एकूण नफा

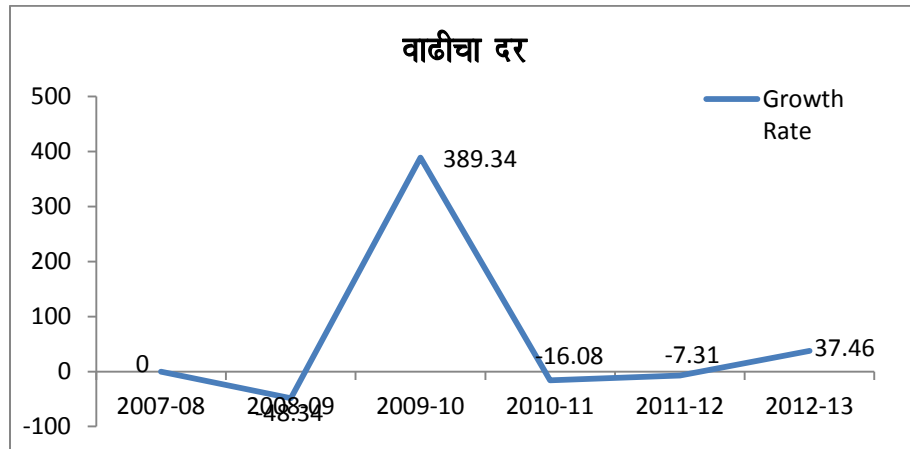
तक्ता क्र.५.४.१८ एकूण नफा (हजार रुपयांमध्ये)

वर्ष	नफा	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	43632389.00	9.23	
2008-09	22540919.00	4.77	-48.34
2009-10	110301442.00	23.33	389.34
2010-11	92563960.00	19.58	-16.08
2011-12	85797389.00	18.15	-7.31
2012-13	117938425.00	24.95	37.46
एकूण	472774524.00		

Source:HDFC STANDARD LIFE INDURANCE ANNUAL REPORT (2012-2013),Page No-133

पुढील आलेखामध्ये एच.डी.एफ.सी जीवन विमा कंपनीच्या एकूण नफ्यामध्ये २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत वर्षनिहाय किती वाढ झाली आहे हे स्पष्ट करण्याकरिता नफ्याच्या वाढीचा दर काढून त्यामध्ये दरसाल होणारे बदल दर्शवले आहे.

आलेख क्र.५.४.१८ एकूण नफा



Source; ५.४.१८

या आलेखात असे दिसते की,सुरवातीला २००८-०९ मध्ये एच.डी.एफ.सी जीवन विमा कंपनीचा एकूण नफ्याचा दर -४८.३४ टक्के एवढा ऋणात्मक होता. हा दर २००९-१० मध्ये अतिशय तीव्र गतीने धनात्मकरित्या वाढला आणि २०१०-११ मध्ये तितक्याच तीव्र गतीने कमी होत

पुन्हा ऋणात्मक झाला ही घट या वर्षापर्यंतच दिसून आली. त्यानंतर २०११-१२ मध्ये नफ्याचा दर अल्प प्रमाणात वाढला परंतु ही वाढ नफ्याचा दराला धनात्मक करू शकली नाही परंतु त्यानंतर मात्र कंपनीला नफ्याचा दर वाढवण्यात यश आले. नफ्याचा दर २०१२-१३ मध्ये ३७.४६ टक्के एवढा धनात्मक वाढला परंतु नफ्याचा दरातील ही वाढ २००६-१० या वर्षापेक्षा कित्येक पटीने कमी होती.

वरील स्पष्टीकरणावरून असे म्हणता येईल की २००६-१० हे वर्ष कंपनीकरिता विकासाचे आणि भरभराटीचे ठरले. ही भरभराट दिर्घकाळ दिसून आली नाही आणि अल्पकाळातच कंपनीचा नफ्याचा दर कमी होवून ऋणात्मक झालेला दिसतो परंतु एक महत्वाची बाब म्हणजे २०१२-१३ मध्ये नफ्याचा दर काही प्रमाणात धनात्मक करण्यात कंपनीला यश आलेले दिसते. म्हणजेच हे ही वर्ष कंपनीकरिता काही प्रमाणात लाभदायक ठरले असे म्हटले तर काही चुकीचे ठरणार नाही.

५.४.३ जीवन विमा योजना

नवीन जीवन विमा योजनांची संख्या

खालील तक्त्यामध्ये एच.डी.एफ.सी स्टर्डड जीवन विमा कंपनीने २००७-१३ या कालावधीत सुरु केलेल्या वार्षिक नवीन जीवन विमा योजनांची संख्या स्पष्ट करण्यात आली आहे.

तक्ता क्र. ५.४.१६ नवीन जीवन विमा योजनांची संख्या

वर्ष	नविन जीवन विमा योजनांची संख्या
2007-08	3
2008-09	11
2009-10	19
2010-11	17
2011-12	5
2012-13	6

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

या तक्त्यामध्ये आपणास स्पष्ट दिसते की ,२००७-०८ या काळात योजनांची संख्या फक्त ३ एवढी होती.ही संख्या २००६-१० या काळात तीव्र प्रमाणात वाढत गेली परंतु त्यानंतर या संख्येत

तीव्र गतीने घट होताना आपणास दिसते. योजनांच्या संख्येतील ही घट वाढत जात २०१२-१३ मध्ये नवीन योजनांची संख्या ६ इतकी झालेली आपणास दिसते. योजनांची संख्या कमी होण्यामागे कारण म्हणजे बऱ्याच जास्त नवीन योजना २००६-१० या काळात सुरु केल्या गेल्या त्यामुळे त्यानंतरच्या काळात विमा बाजारामध्ये स्पर्धा करण्यासाठी इतर पर्यायाचा वापर एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड कंपनीद्वारे करण्यात आला. त्यामध्ये जाहिरातबाजी, ग्राहकांना दिल्या जाणाऱ्या सुविधात वाढ, इंटरनेट ऑनलाइन सेवा, कॉल सेटर ,इ. समावेश आहे. आणि काही विशेष गुणवत्ता असलेल्या योजनांच सुरु करण्यावर भर देण्यात आल्यामुळे योजनांची संख्या दरवर्षी कमीकमी होत गेलेली आपणास दिसून येते.

एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड लाईफ इश्योरस कंपनीने काही जीवन विमा योजना सुरु केल्या आहेत त्यातील काही योजना पुढीलप्रमाणे :-

५.४.३.१ एच.डी.एफ.सी लाईफ क्लिक २ प्रोटेक्ट प्लस.(१०/०७/२०१४)

काही वेळा एक सर्वसाधारण योजना व्यक्तीसाठी सर्वोत्कृष्ट ठरू शकते.अतिशय सरळ साधी योजना संपूर्ण सुरक्षा देवू शकते ते ही परवडणाऱ्या किंमतीत जे व्यक्तीचे आणि व्यक्तीच्या प्रियजनांचे संरक्षण करते ते ही अनिश्चितेच्या परिस्थितीत जी कधीही उद्भवते इतर योजनापेक्षा ही योजना विमाधारकास अधिक लाभ देते.ही एक ट्रेडिशनल नॉन पार्टिसिपेटिंग टर्म इश्योरस योजना आहे.

वैशिष्ट्ये:-

१)परवडणाऱ्या खर्चात विमाधारकास पर्याप्त सुरक्षा.

२) योजना स्वीकारणाऱ्या विमाधारकास व त्याच्या परिवारास वित्तीय सुरक्षा देते.

३)विमाधारकास योजनेत अनेक विकल्प देते.

१)जीवन सुविधा-ज्यात मृत्यूच्या वेळेस एकूण रक्कम प्राप्त करून देते.

२)अतिरिक्त जीवन सुविधा-ज्यात विमाधारकाचा अपघात झाल्यास अतिरिक्त एकूण लाभ देते.

३)उत्पन्न+सुविधा :- विमाधारकाचा अपघाती मृत्यू झाल्यास नामनिर्देशित व्यक्तीला एकूण रक्कम मिळते व ती १० वर्षांपर्यंत मासिक उत्पन्नाद्वारे दिली जाते आणि या कालावधीत ही रक्कम एकूण रक्कमेच्या ०.५ टक्के इतकी दिली जाते.

४)जीवनाच्या प्रत्येक टप्प्यावर विमाधारक विमा वाढवू शकतो ते ही आरोग्य तपासणी न करता.

५)विमा सुरक्षा ७५ वर्षांपर्यंत उपलब्ध.

६)प्रीमियम भरण्याचे विविध पर्याय जसे एकरकमी,मर्यादीत आणि नियमित.

७)तबांखु न खाणाऱ्या व्यक्तीस आकर्षक प्रीमियम दर.

८)प्रचलीत कर कायद्यानुसार कर सवलत.

पात्रता :-

किमान वय :- १८ वर्षे

कमाल वय :- ६५ वर्षे

प्रीमियम भरण्याची पद्धत:- वार्षिक, सहामाही आणि मासिक

किमान मॅच्युरिटी वय :- कमाल मॅच्युरिटी वय -

योजनेचा कालावधी :- १० ते ४० वर्षे

उद्दिष्ट्ये -

या योजनेचे उद्दिष्ट्ये म्हणजे जर विमाधारकाचा अनैसर्गिक मृत्यू झाल्यास त्याचा लाभ त्याच्या प्रिय व्यक्तीस दिला जातो.या योजनेचा फायदा कर्जफेड करण्यासाठी किंवा दररोजचा खर्च भागवण्यासाठी केला जावू शकतो जेणेकरून कुटुंबाच्या वित्तीय अडचणी दूर होतील.

लाभ:-

ही योजना विमाधारकाचा मृत्यू झाल्यास नामनिर्देशित व्यक्तीला लाभ देणारी आहे.जर अपघात झाल्यास अतिरिक्त लाभ दिला जातो तसेच आयुष्याच्या प्रत्येक टप्प्यावर विमा कालावधी वाढवला जावू शकतो पण हे सर्व लाभ विम्याचे सर्व प्रीमियम भरले असतील तरच मिळतात.

• मृत्यू लाभ:-

१)जर एकरकमी प्रीमियम भरल्यास एकूण रकमेच्या १२५ टक्के लाभ.

२)एकूण विमा समायोजित रक्कम (सम अश्युअर्ड)

• इतर लाभ :-

१)एकूण वार्षिक हप्ताच्या १० पट रक्कम दिली जाते.

२)मृत्यूच्या तारखेपर्यंत एकूण भरलेल्या प्रीमियमचे १६५ टक्के.

३) एकूण विमा समायोजित रक्कम(सम अश्युअर्ड)

• मॅच्युरीटी लाभ:-

योजना मॅच्युअर झाल्यावर योजनेच्या शेवटी कोणताही लाभ दिला जात नाही.^{६८}

५.४.३.२ एच.डी.एफ.सी.लाईफ संचय प्लॅन.(०३/१०/२०१३)

मानवी जीवन हे जबाबदारीने भरलेले आहे आणि प्रत्येक जबाबदार व्यक्ती भविष्यकालीन वित्तीय गरजा व त्याच्या कुटुंबाच्या सुरक्षिततेचा विचार करतो परंतु या धकाधकीच्या जीवनात व्यक्तीला हव्या असणाऱ्या गरजा पूर्ण होऊ शकत नाही.एच.डी.एफ.सी लाईफ संचय अशी योजनाआहे

⁶⁸ <http://www.hdfclife.com/iwovresources/pdf/products/term/HDFC%20Click2protect%20Plus%20brochure%20.pdf>

जी अशा इच्छा, गरजा पूर्ण करण्याचे कार्य करते. ही योजना एक असहभागी विमा योजना आहे जी खात्रीलायक लाभ विमाधारकास देते तसेच गुंतवणूकीचा विमा लवचिक करण्यास मदत करते.

वैशिष्ट्ये :-

१. जर विमाधारकाने विम्याचे सर्व प्रीमियम भरले असतील तर विमा कालावधी संपल्यास खात्रीशीर लाभ.
२. ५, ८ आणि १० वर्ष या मर्यादित कालावधीपर्यंत प्रीमियम भरण्याची सोय.
३. सम अशुअर्डच्या २२० ते ३२५ टक्के च्या दरम्यान विमा योजनेच्या कालावधीत खात्रीशीर लाभ.
४. विमा योजनेचा कालावधी १५ ते २५ वर्षादरम्यान निवडण्याची सुविधा.
५. ही योजना अल्प-आरोग्य प्रश्नावलीवर आधारली आहे.

योजनेसाठी पात्रता :-

- वयाची अट :- १८ ते ७० वर्षे
- पॉलिसीची मुदत :- १५ ते २५ वर्षे
- प्रीमियम रक्कम :- २,५०० ते नो लिमिट
- प्रीमियम पद्धत :- वार्षिक सहामायी, त्रिमाही, मासिक विमा राशी.

लाभ:-

- **खात्रीशीर वाढीव लाभ :-**

ही योजना खात्रीशीर अतिरिक्त लाभ मिळवून देण्याची हमी देते. एका साध्या दरावर आधारीत एकूण रकमेच्या काही विशिष्ट टक्के रक्कम विमा धारकास मिळते.

- **मॅच्युरिटी लाभ :-**

मॅच्युरिटी म्हणजेच विमा योजनेचा कालावधी पूर्ण झाल्यानंतर विमाधारकास एकूण विमा समायोजित रक्कम आणि अतिरिक्त विमा लाभ दिला जातो.

- **मृत्यु लाभ :-**

- विमाधारकाचा मृत्यू विमाकालावधीत झाल्यास खालीलपैकी अधिक रक्कम विमानामनिर्देशित (नॉमिनिला) व्यक्तीला मिळते.

१. विमा समायोजित रक्कम.
२. वार्षिक प्रीमियमच्या १० पट रक्कम.
३. चालू दिनांकापर्यंत भरलेल्या प्रीमियमच्या १०५ टक्के रक्कम.

याशिवाय इतर अतिरिक्त खात्रीशीर लाभ नामनिर्देशित व्यक्तीला मिळतात.^{६६}

५.४.३.३ एच.डी.एफ.सी लाईफ सुपर इन्कम प्लॅन.(११/१२/२०१३)

एच.डी.एफ.सी लाईफ सुपर इन्कम योजना ही एक विशिष्ट योजना असून ८ ते १५ वर्षांपर्यंत विमाधारकाला निश्चित उत्पन्नाची खात्री देते त्याचबरोबर कंपनीला मिळणाऱ्या नफ्यामध्ये विमाधारकास वाटा किंवा हिस्सा मिळण्याची संधी मिळते. ज्या लोकांना निश्चित उत्पन्नाची गरज आहे त्यांनी अशा योजनेचा विचार केल्यास भविष्यकालीन काळजी कमी होते आणि वित्तीय तसेच आर्थिक उद्यिष्ट्ये साध्य होते.

वैशिष्ट्ये :-

१. ८ ते १५ वर्षांपर्यंत विमा प्रीमियम रक्कम भरण्यास नियमित उत्पन्नाची हमी.
२. विमा पूर्ण झाल्यानंतर प्रत्येक वर्षी एकूण विमा समायोजित रकमेच्या काही विशिष्ट रक्कम खात्रीलायक उत्पन्न देते.
३. विमा मॅच्युअर झाल्यानंतर विमाधारकाच्या नियमित उत्पन्नात वृद्धी होते आणि विशिष्ट कालावधीत बोनसही मिळतो
४. उत्पन्नाचे विशिष्ट ध्येय गाठण्यासाठी विविध प्रकारचे विम्याचे प्रीमियम आणि योजना उपलब्ध आहे.
५. विमा पूर्ण होण्याच्या कालावधीत विम्याचे लाभ.
६. ही योजना कमीत कमी अटीवर आरोग्यावर प्रश्न विचारून लाभ मिळवून देते.

⁶⁹ <http://www.hdfclife.com/iwov-resources/pdf/products/savings/Sanchy%2012-12.2013.pdf>

पात्रता :-

वयाची अट :- २ वर्ष योजनेकरिता १६ वर्षे, ३० दिवस योजनेकरिता १८-२७ वर्षे

योजनेचा कालावधी :- १६ ते २७ वर्षे

किमान प्रीमियम :- किमान २४,०००

कमाल प्रीमियम :- मर्यादा नाही.

योजना मॅच्युअर वय :- १८ ते २७ वर्षे

प्रीमियम भरण्याची पद्धत :- वार्षिक, सहामाही, त्रैमासिक, मासिक

लाभ :-

- खात्रीलायक आधारभूत उत्पन्न :-

विमाधारकाने निवडलेल्या योजनेतील पर्यायानुसार विमाधारकास विशिष्ट रक्कम प्राप्त होते.

- मॅच्युरिटी लाभ :-

विमा मॅच्युअर झाल्यानंतर मिळणाऱ्या एकूण रकमेमध्ये खात्रीलायक आधारभूत उत्पन्न ,बोनस इ.

- मृत्यु लाभ :-

कालावधीमध्ये विमा योजना स्वीकारणाऱ्या विमाधारकाचा मृत्यु झाल्यास तसेच त्याने विमा योजनेचे सर्व प्रीमियम भरलेले असतील तर विमाधारकाने त्याच्या पश्चात् नामनिर्देशित केलेल्या व्यक्तीला पुढील उत्पन्न मिळते.

१. मृत्युवर मिळणारा सम अश्युअर्ड + बोनस

२. आतापर्यंत भरलेल्या एकूण प्रीमियमच्या १०५ टक्के रक्कम.^{७०}

५.४.३.४ एच.डी.एफ.सी लाईफ प्रोग्रॉथ प्लस प्लान (०३/०७/२०१३)

ही एक नियमित प्रीमियम युनिट-लिंकड विमा योजना आहे. या योजनेमध्ये विमाधारक नियमित प्रीमियम रक्कम आणि गुंतवणूकीची निवड करू शकतो.त्यानंतर विमाधारकाच्या नियमित

^{७०} http://www.hdfclife.com/iwov-resources/pdf/products/savings/Super%20Income%20Plan_26.12.2013.pdf

प्रीमियमची गुंतवणूक विमाधारकाने ठराविक प्रमाणात निवडलेल्या निधीमध्ये शुद्ध निव्वळ गुंतवणूक स्वरूपात करण्यात येईल.या योजनेमध्ये विमाधारकाला योजनेच्या शेवटी जमा झालेली रक्कम देण्यात येते.जर योजनेच्या कालावधीत विमाधारकाचा अनैसर्गिक मृत्यू झाल्यास विमाधारकाने नामनिर्देशित केलेल्या व्यक्तीला एकूण जमा निधी किंवा सम ॲश्युअर्ड अधिक प्रमाणात प्राप्त होईल.

वैशिष्ट्ये :-

१. ही योजना ज्यावेळी विमाधारक सभोवताली नसतो त्यावेळी विमाधारकाच्या कुटुंबाला बहूमोल सुरक्षा पुरवते. विमाधारकाचा अनैसर्गिक मृत्यू झाल्यास विमाधारकाने नामनिर्देशित केलेल्या व्यक्तीला एकूण सम ॲश्युअर्ड आणि अतिरिक्त लाभ दिला जातो.
२. विमाधारक आपल्या गरजेनुसार दोन योजना पर्याय निवडू शकतो.
 - १)जीवन पर्याय =मृत्यू लाभ
 - २)अतिरिक्त जीवन पर्याय =मृत्यू लाभ,अपघात मृत्यू लाभ
३. विमा मॅच्युअर झाल्यानंतर विमाधारक एकेरी प्रचलीत एकक दरात विमा निधी घेवू शकतो किंवा समायोजन विकल्प निवडू शकतो.
४. विमाधारकाला गुंतवणूक निती ठरवण्याची त्यावर इच्छेनुसार परतावा मिळवण्याची लवचिकता विमाधारकास मिळते.
५. विमाधारकाला अनियोजित खर्चाकरिता आंशिक रक्कम काढण्यास लवचिकता आहे.
६. कर लाभ विमाधारकास मिळतो

पात्रता :-

- वयाची अट :- किमान १४ वर्षे आणि कमाल ६५ वर्षे
- योजनेचा कालावधी :- १० ते ३० वर्षे
- किमान प्रीमियम :- वार्षिक २४,०००,सहामाही १०,०००,मासिक २,५००
- कमाल प्रीमियम :- वार्षिक १०००००,सहामाही ५०,०००,मासिक ८,३३३
- कमाल मॅच्युअरिटी वय :- ७५ वर्षे

लाभ :-

• **मॅच्युअरिटी लाभ :-**

विमाधारकाची योजना परीपक्व झाल्यानंतर जी एकूण रक्कम त्यास मिळते त्या मिळणाऱ्या रक्कमेचे एकेरी किंवा ५ वर्षाकरिता वाढ करून मासिक लाभ घेता येतो.

• **मृत्यू लाभ :-**

६० वर्षापूर्वी मिळणारे लाभ :-

(नामनिर्देशित केलेल्या व्यक्तीला जास्तीत जास्त लाभ देण्यात येईल.)

१.सम ॲश्युअर्ड

२.एकूण जमा मुल्य

३.किमान मृत्यू लाभ वार्षिक प्रीमीयमच्या १०५ टक्कें असेल.

४.जर अतिरिक्त जीवन विकल्प विमाधारकाकडून निवडण्यात आला तर नामनिर्देशित केलेल्या व्यक्ती अतिरिक्त रक्कम प्राप्त करण्यास पात्र राहिल.

६० वर्षानंतर मिळणारे लाभ :-

(नामनिर्देशित केलेल्या व्यक्तीला जास्तीत जास्त लाभ देण्यात येईल.)

१.सम ॲश्युअर्ड

२.एकूण जमा मुल्य

३.किमान मृत्यू लाभ वार्षिक प्रीमीयमचेया १०५ टक्कें असेल.

४.जर अतिरिक्त जीवन विकल्प विमाधारकाकडून निवडण्यात आला तर नामनिर्देशित केलेल्या व्यक्ती अतिरिक्त रक्कम प्राप्त करण्यास पात्र राहिल.

- कर सवलत :-या योजनेद्वारा विमाधारकास उत्पन्न कर कायदानुसार कर सवलत मिळू शकते.^{७१}

५.४.३.५ इतर जीवन विमा योजना:-

टर्म योजना

एच.डी.एफ.सी क्लिक २ प्रोटेक्ट

एच.डी.एफ.सी लोन कव्हर टर्म अश्युअर प्लॅन

एच.डी.एफ.सी टर्म अश्युअर प्लॅन

एच.डी.एफ.सी होम लोन प्रोटेक्शन प्लॅन

एच.डी.एफ.सी प्रीमियम गॅरंटी प्लॅन

चाइल्ड विमा योजना

एच.डी.एफ.सी चिल्ड्रन योजना

एच.डी.एफ.सी एसएल यंग स्टार सुपर प्रीमियम

एच.डी.एफ.सी एसएल यंग स्टार सुपर २

महिलांकरिता योजना

एच.डी.एफ.सी लाइफ स्मार्ट वुमन योजना

सेव्हीग आणि गुंतवणूक योजना

एच.डी.एफ.सी लाइफ क्लिक २ इन्वेस्ट -युलिप

एच.डी.एफ.सी लाइफ लाइफ संचय

एच.डी.एफ.सी लाइफ सुपर इंकम प्लॅन

एच.डी.एफ.सी एस.एल.क्रेस्ट

⁷¹ <http://www.hdfclife.com/iwov-resources/pdf/products/savings/ProGrowth%20Plus.pdf>

एच.डी.एफ.सी लाईफ क्लासिक ॲशुअर् प्लस

एच.डी.एफ.सी लाईफ सुपर सेव्हीग प्लॅन

एच.डी.एफ.सी लाईफ प्रोग्रोथ प्लस

एच.डी.एफ.सी लाईफ प्रोग्रोथ सुपर ॥

एच.डी.एफ.सी लाईफएस.एल प्रोग्रोथ फ्लेक्सी

एच.डी.एफ.सी लाईफ संपूर्ण समुद्धी प्लस

एच.डी.एफ.सी लाईफ संपूर्ण निवेश

एच.डी.एफ.सी लाईफ इन्वेस्ट वाइज प्लॅन

एच.डी.एफ.सी लाईफ उदय

इन्वेस्ट राईट फॉर फुचर

हेल्थ योजना

एच.डी.एफ.सी क्रिटीकल केयर प्लॅन

एच.डी.एफ.सी सर्जिकेयर हेल्थ प्लॅन

समुह योजना

एच.डी.एफ.सी लाईफ ग्रुप टर्म विमा योजना

एच.डी.एफ.सी लाईफ ग्रुप लिव्ह इन्कॅशमेट सोल्यूशन

एच.डी.एफ.सी लाईफ ग्रुप व्हेरिएबल टर्म विमा योजना

एच.डी.एफ.सी एसएल ग्रुप सेव्हीग प्लॅन

एच.डी.एफ.सी लाईफ ग्रुप गॅरंटी सोल्यूशन

एच.डी.एफ.सी एसएल ग्रुप ट्रेडिशनल सोल्यूशन

Source -- <http://www.hdfclife.com/insurance- plans>

५.४.४ एजंट स्वरूपात मिळणारा रोजगार

भारतातील खाजगी क्षेत्रातील एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीकडून वैयक्तिक आणि सामूहिक एजंटच्या स्वरूपात किती लोकांना रोजगार देण्यात आला आहे याचे विश्लेषण या भागामध्ये करण्यात आले असून २००७-१३ याकालावधीत त्यात होणाऱ्या बदलाचा अभ्यास केला गेला आहे.

५.४.४.१ वैयक्तिक एजंट

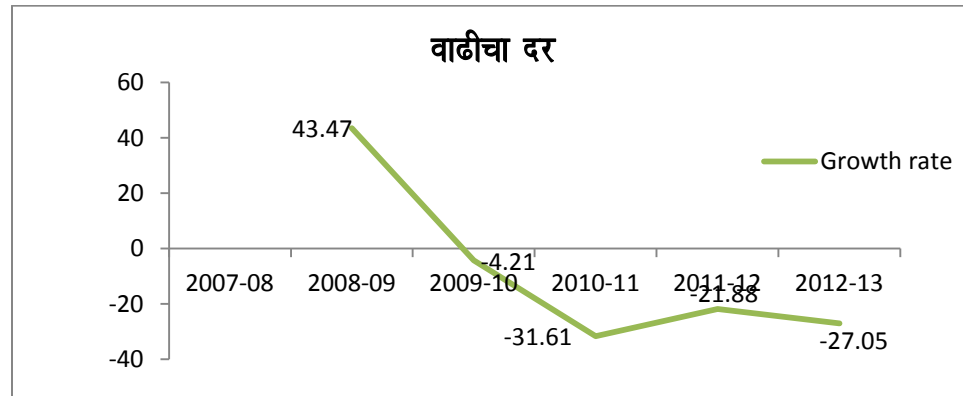
तक्ता क्र.५.४.२० एकूण वैयक्तिक एजंटची संख्या

वर्ष	वैयक्तिक एजंट	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	144714	16.62	
2008-09	207626	23.84	43.47
2009-10	198879	22.83	-4.21
2010-11	136009	15.62	-31.61
2011-12	106244	12.20	-21.88
2012-13	77503	8.90	-27.05
एकूण	870975		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

पुढील आलेखामध्ये एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जिवन विमा कंपनीमधील एकूण वैयक्तिक एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर दाखवला असून त्या दरामध्ये २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत होणारे वर्षनिहाय बदल दर्शवले .

आलेख क्र.५.४.१६ एकूण वैयक्तिक एजंटची



Source; तक्ता क्र.५.४.२०

या आलेखामध्ये असे दिसते की २००७-०८ च्या तुलनेने २००८-०९ मध्ये आय.सी.आय. सी.आय जीवन विमा कंपनीतील एकूण वैयक्तिक एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर ४३.२७ टक्के इतका धनात्मक होता. हा दर २००९-१० मध्ये अतिशय तीव्र गतीने कमी होवून -४.२१ टक्के इतका ऋणात्मक झाला आणि त्यानंतर येणाऱ्या पुढील वर्षात म्हणजेच २०१०-११ या वार्षिक कालावधीत हा वाढीचा दर आणखी अधिक प्रमाणात ऋणात्मक होत गेला. तर २०११-१२ मध्ये अल्प प्रमाणात वाढला आणि शेवटी २०१२-१३ मध्ये असे दिसते की कंपनीतील एकूण एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर पुन्हा कमी होत -२७.०५ टक्के एवढा झाला.

वरील स्पष्टीकरणावरून असे म्हणता येईल की, २००८-०९ मध्ये एच.डी.एफ.सी जीवन विमा कंपनीमधील एकूण वैयक्तिक एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर सर्वाधिक जास्त होता तर त्यानंतर हा दर पुन्हा कमी कमी होत जात २०१२-१३ मध्ये सर्वात कमी झाला. याचे कारण कमी एजंट संख्येद्वारा अधिक विमा योजनांच्या विक्रीत वाढ करण्यात कंपनीला आलेले यश परिणामी प्रत्येकवेळी एजंटची संख्या कमी करण्यात आली आणि जास्त विक्री योजनांच्या संख्येत वाढ करण्याचे ध्येय समारे ठेवण्यात आले.त्यामुळे खर्च कमी होवून कंपनीचा नफा वाढला.

एजंटची संख्या वाढवण्याऐवजी कमी होण्यात विमा विक्रीसाठी पर्याय साधनाचा वापर उदा. जाहिराती करणे, ऑनलाइन इंटरनेट सेवांच्या माध्यमातून योजनाची विक्री, सामूहिक एजंटच्या संख्येत वाढ करणे, इ.

५.४.४.२ सामूहिक एजंट

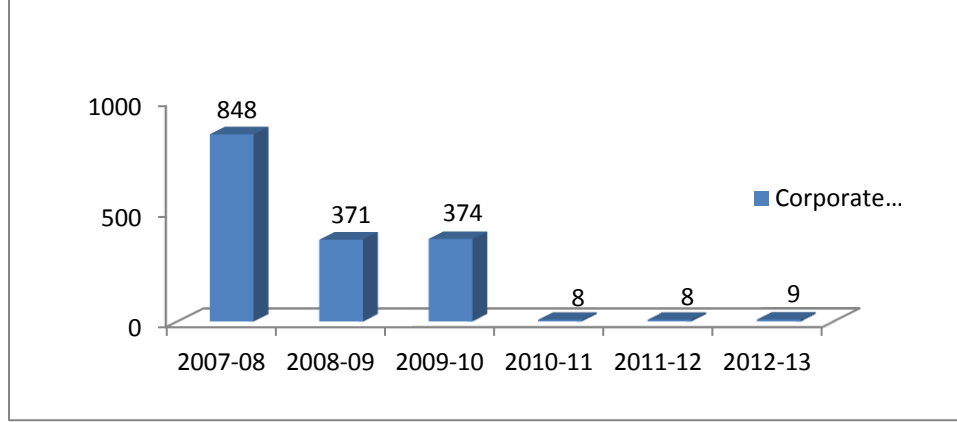
तक्ता क्र.५.४.२१ एकूण सामूहिक एजंटची संख्या

वर्ष	सामूहिक एजंट	टक्के	वाढीचा दर
2007-08	848	52.41	
2008-09	371	22.93	-56.25
2009-10	374	23.11	0.81
2010-11	8	0.49	-97.86
2011-12	8	0.49	0.00
2012-13	9	0.56	12.50
एकूण	1618		

Source: IRDA ANNUAL REPORTS (2007-2013)

एच.डी.एफ.सी जिवन विमा कंपनीमधील एकूण सामुहिक एजंटच्या संख्येत २००७-२०१३ या कालावधीत जे धनात्मक आणि ऋणात्मक प्रमाणात बदल झाले त्या बदलाचे विश्लेषण पुढील आलेखाद्वारे करण्यात आले आहे.

आलेख क्र.५.४.२० एकूण सामूहिक एजंटची संख्या



Source; तक्ता क्र.५.४.२१

या आलेखामध्ये स्पष्ट दिसते की २००७-२००८ मध्ये कंपनीमधील एकूण सामूहिक एजंटची संख्या ८४८ एवढी जास्त होती. त्यानंतर २००८-०९ मध्ये या संख्येत तीव्र प्रमाणात घट होताना दिसते तर २००९-१० मध्ये अतिशय अल्प प्रमाणात वाढ झालेली दिसते. त्यानंतर येणाऱ्या पुढील वर्षात म्हणजेच २०१०-२०१३ या तीन वर्षांच्या कालावधीमध्ये कंपनीमधील एकूण सामूहिक एजंटची संख्या पुन्हा तीव्र प्रमाणात कमी झालेली आपणास दिसते. २०१२-१३ मध्ये सामूहिक एजंटची संख्या केवळ ९ होती ही संख्या २००७-०८ च्या तुलनेने कित्येक पटीने कमी आहे.

वरील स्पष्टीकरणावरून असे म्हणता येईल की २००७-१० मध्ये सामूहिक एजंटची संख्या वाढत होती तर २०१०-१३ मध्ये ही संख्या कमी कमी होताना दिसते याचे कारण सुरवातीला कंपनीकडून वैयक्तिक एजंटच्या संख्येत घट करून सामूहिक एजंटच्या संख्येत वाढ करण्यात भर दिले गेले तर २०१०-१३ या कालावधीत सामूहिक एजंटच्या संख्येत तीव्र घट करण्यात आली आणि वैयक्तिक एजंटच्या संख्येत जास्त वाढ करण्यात आली.

५.५ समारोप:-

या प्रकरणामध्ये एस.बी.आय, बजाज अलायंस, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल,एच.डी. एफ.सी. स्टर्डड या जीवन विमा कंपन्यांच्या आर्थिक प्रगतीचा अभ्यास करण्यात आला असून त्यामध्ये जीवन विमा कंपनीची माहिती,कंपनीचे उत्पन्न-खर्च, बाजारामधील योजनांची माहिती, कंपनीमार्फत एजंट स्वरूपात लोकांना पुरवण्यात येणारा रोजगार या सर्व घटकांचा अभ्यास केल्यानंतर जीवन विमा उदयोगामधील या चारही जीवन विमा कंपन्यांच्या आर्थिक प्रगतीत अभ्यासाच्या कालावधीत वाढ होताना दिसते.बाजारामध्ये तीव्र स्पर्धा निर्माण होवून कंपन्याचा विकासाचा दर वाढताना दिसतो.

प्रकरण सहावे

खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा तुलनात्मक अभ्यास

- ६.१ प्रस्तावना
- ६.२ कंपन्यांचा एकूण प्रीमियम
- ६.३ कंपन्यांचा नवीन व्यवसाय
- ६.४ कंपन्यांचा चालू व्यवसाय
- ६.५ कंपन्यांचे मृत्यू दावे विभाग
- ६.६ कंपन्यांचे कार्यालय
- ६.७ कंपन्यांचे एकूण एजंट
- ६.८ कंपन्यांचा नफा
- ६.९ कंपन्यांच्या जीवन विमा योजनांची संख्या
- ६.१० कंपन्यांचे गुणोत्तर विश्लेषण
- ६.११ समारोप

प्रकरण - ६

खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा तुलनात्मक अभ्यास

६.१ प्रस्तावना

या प्रकरणामध्ये भारतीय जीवन विमा उद्योगामधील संशोधकाने अभ्यासासाठी निवडलेल्या खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा अभ्यास करण्यात आला आहे. विशेषतः या कंपन्यांमध्ये एस.बी.आय लाईफ इन्शोरन्स, बजाज अलायंस लाईफ इन्शोरन्स, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल लाईफ इन्शोरन्स, आणि एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड लाईफ इन्शोरन्स इ.जीवन विमा कंपन्यांचा समावेश आहे. यथे या कंपन्यांच्या आर्थिक घटकांचे तुलनात्मकरित्या विश्लेषण करण्यात आले आहे तसेच २००७-१३ या कालावधीत होणारे वर्षनिहाय बदल तुलना करून स्पष्ट करण्यात आले आहे.

चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर (CAGR) सूत्र:- $(\text{"End Value / First Value"})^{(1/\text{Total Year})} - 1$

गुणोत्तर (RESHO) सूत्र:- $(\text{"Second Value / First Value"})$

६.२ एकूण प्रीमियम

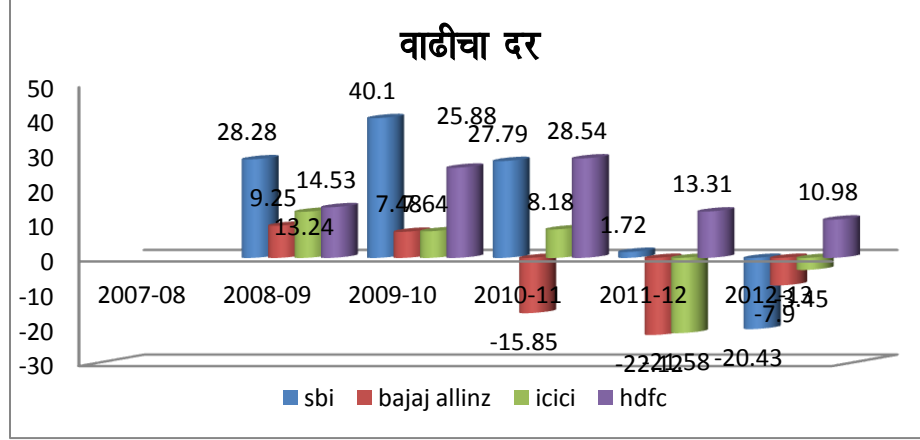
तक्ता क्र. ६.१ कंपनीचा एकूण प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	एस.बी.आय		बजाज अलायंस		आय.सी.आय.सी.आय		एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड	
	एकूण प्रीमियम	वाढीचा दर	एकूण प्रीमियम	वाढीचा दर	एकूण प्रीमियम	वाढीचा दर	एकूण प्रीमियम	वाढीचा दर
2007-08	5622.14		9725.31		13561.06		4858.56	
2008-09	7212.1	28.28	10624.52	9.25	15356.22	13.24	5564.69	14.53
2009-10	10104.03	40.1	11419.71	7.48	16528.75	7.64	7005.1	25.88
2010-11	12911.64	27.79	9609.95	-15.85	17880.63	8.18	9004.17	28.54
2011-12	13133.74	1.72	7483.8	-22.12	14021.58	-21.58	10202.4	13.31
2012-13	10450.03	-20.43	6892.7	-7.9	13538.24	-3.45	11322.68	10.98
एकूण	59433.68		55755.99		90886.48		47957.6	
CAGR	10.88		-5.57		-0.02		15.14	

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

पुढील आलेखामध्ये एस.बी.आय ,बजाज अलायंस, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल, एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीकडून एकूण जीवन विमा योजनेद्वारे २००७-१३ या कालावधी गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम दर्शवला आहे.

आलेख क्र. ६.१ कंपनीचा एकूण प्रीमियम



Source; तक्ता क्र. ६.१

या आलेखामध्ये स्पष्ट दिसते की एकूण ४ जीवन विमा कंपन्यांपैकी सुरवातीला २००८-०९० या २ वर्षात एस.बी.आय कंपनीचा प्रीमियम वाढीचा दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसून येते या वर्षात एस.बी.आय कंपनीची विशेष प्रगती झालेली आपणास आढळते.त्यानंतर एच.डी.एफ.सी आणि आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा क्रमांक लागतो तर बजाज अलायंस कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी असल्याचे दिसते. तसेच २०१०-११ या कालावधीत एच.डी.एफ.सी कंपनीच्या प्रीमियम वाढीचा दरात वाढ होवून हा दर इतर कंपन्यापेक्षा सर्वात जास्त झाला तर बजाज अलायंस कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी ऋणात्मक झाला. त्यानंतर २०११-१३ या दोन वर्षांच्या कालावधीत बजाज अलायंस आणि आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा वाढीचा दर कमी होत ऋणात्मक झाला त्यामध्ये बजाज अलायंस कंपनीची ऋणात्मकता जास्त होती तर एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दर कमी होत असतानाही इतर कंपन्यापेक्षा हा दर सर्वात जास्त होता.

६.३ नवीन व्यवसाय

अ) वैयक्तिक नवीन व्यवसाय

१) वैयक्तिक योजनांची संख्या

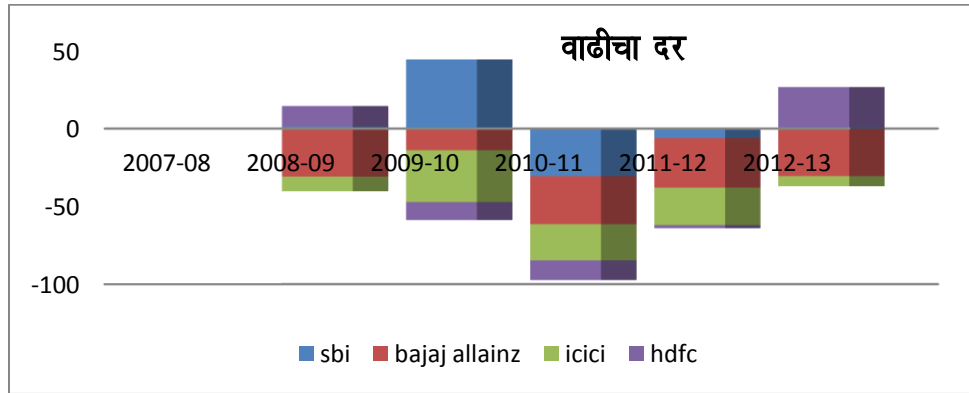
तक्ता क्र.६.२ एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या

वर्ष	एस.बी.आय		बजाज अलायंस		आय.सी.आय.सी.आय		एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड	
	योजनांची संख्या	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	वाढीचा दर
2007-08	925529		3744346		2913110		948612	
2008-09	937493	1.29	2589943	-30.83	2637675	-9.46	1074015	13.22
2009-10	1353231	44.35	2229489	-13.92	1761227	-33.23	950260	-11.52
2010-11	939978	-30.54	1542005	-30.84	1350494	-23.32	830532	-12.60
2011-12	881550	-6.22	1052336	-31.76	1025826	-24.04	814726	-1.90
2012-13	888670	0.81	730554	-30.58	959958	-6.42	1025739	25.90
एकूण	5926451		11888673		10648290		5643884	
CAGR	-0.67		-23.84		-16.89		1.31	

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय बजाज अलायंस, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल,एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीकद्वारे नवीन व्यवसाय विभागातून विक्री झालेल्या वैयक्तिक जीवन विमा योजनांची एकूण संख्या दाखवण्यात आली आहे.तसेच या संख्येत २००७-१३ या कालवधीत कशाप्रकारे बदल झाले आहे हे स्पष्ट केले आहे.

आलेख क्र.६.२ एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या



Source; तक्ता क्र. ६.२

वरील आलेखामध्ये स्पष्ट दिसते की,एकूण ४ जीवन विमा कंपन्यांपैकी सुरवातीला २००८-०९ या वर्षात एच.डी.एफ.सी कंपनीच्या योजनांच्या विक्रीचा वाढीचा दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसून

येते. त्यानंतर एस.बी.आय कंपनीचा क्रमांक लागतो तर बजाज अलायंस आणि आय.सी.आय.सी. आय कंपनीचा वाढीचा दर ऋणात्मक असल्याचे दिसते.त्यानंतर २००६-१० या काळामध्ये एस.बी. आय कंपनीचा वाढीचा दर तीव्र गतीने वाढत सर्वात जास्त झाल्याचे दिसते तर इतर तीन कंपन्यांचा वाढीचा दर ऋणात्मक असल्याचे दिसते त्यामध्ये आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात जास्त ऋणात्मक होता.याशिवाय २०१० ते २०१२ या कालावधीत चारही जीवन विमा कंपन्यांचा वाढीचा दर ऋणात्मक झाल्याचे दिसते त्यामध्ये बजाज अलायंस कंपनीची ऋणात्मकता जास्त दिसते तर २०१२-१३ मध्ये एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दर धनात्मकरित्या तीव्र गतीने वाढताना दिसतो.म्हणजेच एच.डी.एफ.सी कंपनीच्या वाढीच्या दरात विशेष प्रगती झालेली आपणास आढळते तर इतर कंपन्यांचा वाढीचा दर ऋणात्मकच असल्याचे दिसते. यावरून असे म्हणता येईल की २००६-१२ मध्ये एस.बी.आय कंपनीचा आणि २०१२-१३ मध्ये एच.डी.एफ.सी कंपनीचा विशेष प्रभाव योजनांच्या विक्रीच्या वाढीच्या दरावर दिसून येतो.तर इतर काळात हा प्रभाव ऋणात्मक असल्याचे दिसते. याउलट २००६-१० हे वर्ष वगळता सर्वात कमी प्रभाव बजाज अलायंस कंपनीचा दिसून येतो म्हणजेच या कंपनीच्या विक्री योजनांची संख्या कमी असल्याने वाढीचा दर कमी होता.

२) वैयक्तिक प्रीमियम

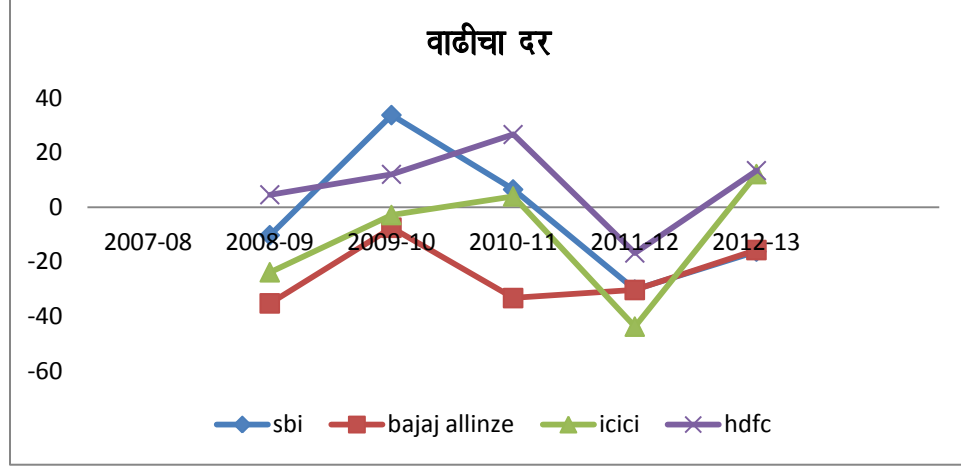
तक्ता क्र.६.३ एकूण वैयक्तिक प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	एस.बी.आय		बजाज अलायंस		आय.सी.आय.सी.आय		एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड	
	एकूण प्रीमियम कोटीमध्ये	वाढीचा दर	एकूण प्रीमियम कोटीमध्ये	वाढीचा दर	एकूण प्रीमियम कोटीमध्ये	वाढीचा दर	एकूण प्रीमियम कोटीमध्ये	वाढीचा दर
2007-08	3742.58		6486.6		7044.3		2348.57	
2008-09	3359.14	-10.25	4200.43	-35.24	5365.54	-23.83	2456.63	4.60
2009-10	4495.26	33.82	3885.32	-7.50	5213.55	-2.83	2753.55	12.09
2010-11	4789.37	6.54	2591.92	-33.29	5421.44	3.99	3488.45	26.69
2011-12	3343.3	-30.19	1805.81	-30.33	3049.33	-43.75	2903.31	-16.77
2012-13	2800.92	-16.22	1522.7	-15.68	3420.87	12.18	3294.26	13.47
एकूण	22530.57		20492.78		29515.03		17244.77	
CAGR	-4.72		-21.46		-11.34		5.80	

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय ,बजाज अलायंस, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल, एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीकडून समूह जीवन विमा योजनेद्वारे २००७-१३ या कालावधी गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम दर्शवला आहे.

आलेख क्र.६.३ एकूण वैयक्तिक प्रीमियम



Source; तक्ता क्र. ६.३

वरील आलेखामध्ये असे दिसते की, ४ जीवन विमा कंपन्यांपैकी २००८-०९ या कालावधीमध्ये केवळ एच.डी.एफ.सी कंपनीच्या प्रीमियम वाढीचा दर धनात्मक स्वरूपाचा होता तर इतर ३ कंपन्यांच्या वाढीचा दर ऋणात्मक स्वरूपाचा होता. त्यापैकी बजाज अलायंस कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी असल्याचे दिसून येते तसेच २००९-१० या कालावधीत एस.बी.आय कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात जास्त होता. त्यानंतर २०१०-११, २०११-१२ आणि २०१२-१३ या ३ वर्षांमध्ये केवळ एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दरात कमी-जास्त प्रमाणात बदल होत असला तरी इतर कंपन्यांच्या तुलनेने केवळ एच.डी.एफ.सी कंपनीचा दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसून येते. याउलट या तीन वर्षांत २०११-१२ हे वर्ष वगळता बजाज अलायंस कंपनीचा प्रीमियम वाढीचा दर सर्वात कमी असल्याचे दिसून येते.

यावरून आपणास असे म्हणता येते की २००८-१३ यावर्षामध्ये २००९-१० हे वर्ष वगळता एच.डी.एफ.सी कंपनीची इतर कंपन्यांशी तुलना करता एच.डी.एफ.सी कंपन्यांच्या प्रीमियम मधील वाढ

सर्वात जास्त होती तर बजाज अलायंस कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी असल्याचे दिसते.यास एक कारण म्हणजे विक्री झालेल्या योजनांच्या संख्येतील बदल होय.

ब) समूह नवीन व्यवसाय

१) समूह योजनांची संख्या

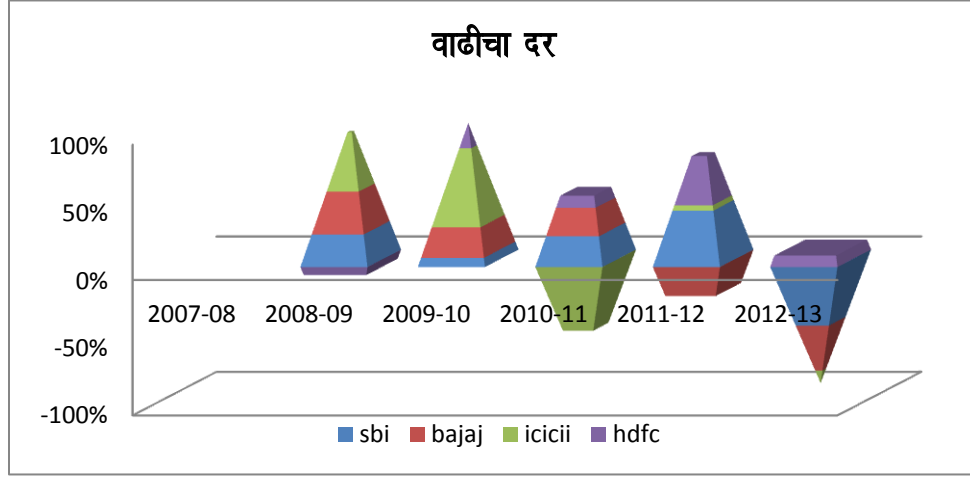
तक्ता क्र.६.४ एकूण समूह योजनांची संख्या

वर्ष	एस.बी.आय		बजाज अलायंस		आय.सी.आय.सी.आय		एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड	
	योजनांची संख्या	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	वाढीचा दर
2007-08	93		396		118		246	
2008-09	169	81.72	822	107.58	295	150.00	190	-22.76
2009-10	192	13.61	1197	45.62	643	117.97	262	37.89
2010-11	244	27.08	1498	25.15	230	-64.23	290	10.69
2011-12	378	54.92	1015	-32.24	242	5.22	429	47.93
2012-13	217	-42.59	683	-32.71	220	-9.09	460	7.23
एकूण	1293		5611		1748		1877	
CAGR	14.62		9.51		10.94		10.99	

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय बजाज अलायंस, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल, एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीकडून विक्री झालेल्या समूह जीवन विमा योजनाची एकूण संख्या दाखवण्यात आली आहे.

आलेख क्र. ६.४ एकूण समूह योजनांची संख्या



Source; तक्ता क्र. ६.४

वरील आलेखामध्ये स्पष्ट दिसते की एकूण ४ जीवन विमा कंपन्यांपैकी सुरवातीला २००८-१० या दोन वर्षात समूह योजनांची विक्री करण्यामध्ये आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसून येते या वर्षात आय.सी.आय.सी.आय कंपनीची विशेष प्रगती झालेली आपणास आढळते. याउलट २००८-०९ मध्ये एच.डी.एफ.सी कंपनीचा आणि २००९-१० मध्ये एस.बी.आय कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी असल्याचे दिसते. त्यानंतर २०१०-११ या कालावधीत आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा वाढीचा दर अतिशय कमी कमी होत जात इतर कंपन्यापेक्षा कमी झाला तर याचकाळात मात्र एस.बी.आय कंपनीचा वाढीचा दर इतर कंपन्यापेक्षा सर्वात जास्त होता. त्यानंतर २०११-१२ मध्ये पुन्हा एस.बी.आय तर २०१२-१३ मध्ये एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात जास्त होता. याउलट २०११-१२ या कालावधीत बजाज अलायंस कंपनीचा वाढीचा दर आणि २०१२-१३ मध्ये एस.बी.आय कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी असल्याचे दिसते.

२) समूह प्रीमियम

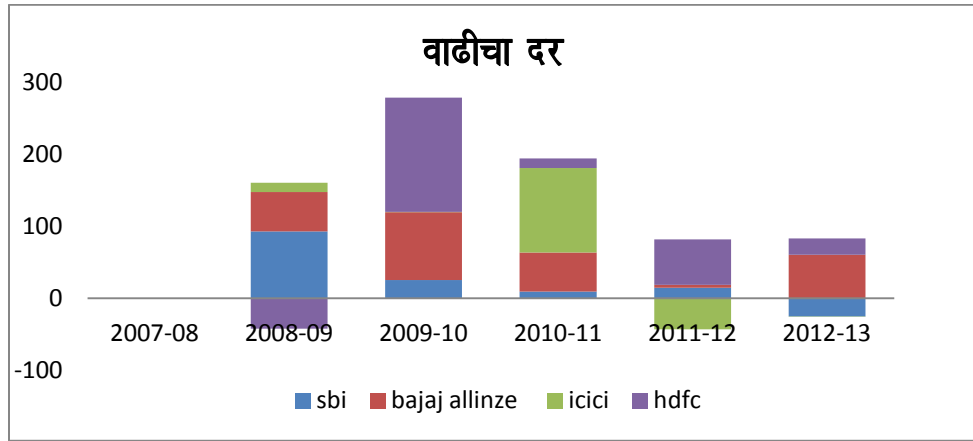
तक्ता क्र.६.५ एकूण समूह प्रीमियम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	एस.बी.आय		बजाज अलांयस		आय.सी.आय.सी.आय		एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड	
	एकूण प्रीमियम कोटीमध्ये	वाढीचा दर	एकूण प्रीमियम कोटीमध्ये	वाढीचा दर	एकूण प्रीमियम कोटीमध्ये	वाढीचा दर	एकूण प्रीमियम कोटीमध्ये	वाढीचा दर
2007-08	1050.24		187.89		990.45		336.8	
2008-09	2027.5	93.05	291	54.88	1118.38	12.92	194.48	-42.26
2009-10	2545.49	25.55	565.79	94.43	1120.76	0.21	503.95	159.13
2010-11	2783.02	9.33	873.9	54.46	2439.54	117.67	570.88	13.28
2011-12	3188.02	14.55	911.49	4.30	1389.59	-43.04	930.33	62.96
2012-13	2381.96	-25.28	1465.2	60.75	1387.96	-0.12	1141.81	22.73
एकूण	13976.23		4295.27		8446.68		3678.25	
CAGR	14.62		40.82		57.85		22.56	

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

पुढील आलेखामध्ये एस.बी.आय, बजाज अलांयस, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल, एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीकडून समूह जीवन विमा योजनेद्वारे २००७-१३ या कालावधी गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम दर्शवला आहे.

आलेख क्र.६.५ एकूण समूह प्रीमियम



Source; तक्ता क्र. ६.५

वरील आलेखामध्ये स्पष्ट दिसते की एकूण ४ जीवन विमा कंपन्यांपैकी सुरवातीला २००८-०९ या वर्षात एस.बी.आय कंपनीचा प्रीमियम वाढीचा दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसून येते या वर्षात

एस.बी.आय कंपनीची विशेष प्रगती झालेली आपणास आढळते.त्यानंतर बजाज अलायंस आणि आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा क्रमांक लागतो तर एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी (ऋणात्मक) असल्याचे दिसते. तसेच २००६-१० या कालावधीत एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दर धनात्मक होवून इतर कंपन्यापेक्षा सर्वात जास्त झाला तर आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी होता. त्यानंतर २०१०-११ मध्ये आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा वाढीचा दरात वाढ झाली या काळात हा दर सर्वात जास्त होता तर एस.बी.आय कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी असल्याचे दिसते. तसेच शेवटी २०११-१२ मध्ये एच.डी.एफ.सी कंपनीचा आणि २०१२-१३ मध्ये बजाज अलायंस कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात जास्त होता तर आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा वाढीचा दर दोन्ही वर्षात सर्वात कमी असल्याचे दिसते.

यावरून असे म्हणता येईल की,२००८-०९ या वर्षात एस.बी.आय कंपनीचा प्रभाव जास्त दिसतो तर २००६-२०१० या कालावधीत एच.डी.एफ.सी २०१०-११ या कालावधीत आय.सी.आय.सी. आय कंपनी आणि २०१२-१३ मध्ये बजाज अलायंस कंपनीचा प्रभाव जास्त दिसतो म्हणजेच प्रत्येक वर्षामध्ये कंपनीचा वाढीचा दर कायम न राहता कमी अधिक प्रमाणात बदलेला दिसतो.याचे एक कारण म्हणजे विक्री झालेल्या योजनांच्या संख्येतील बदल होय.

३) लाईव्ह कव्हर

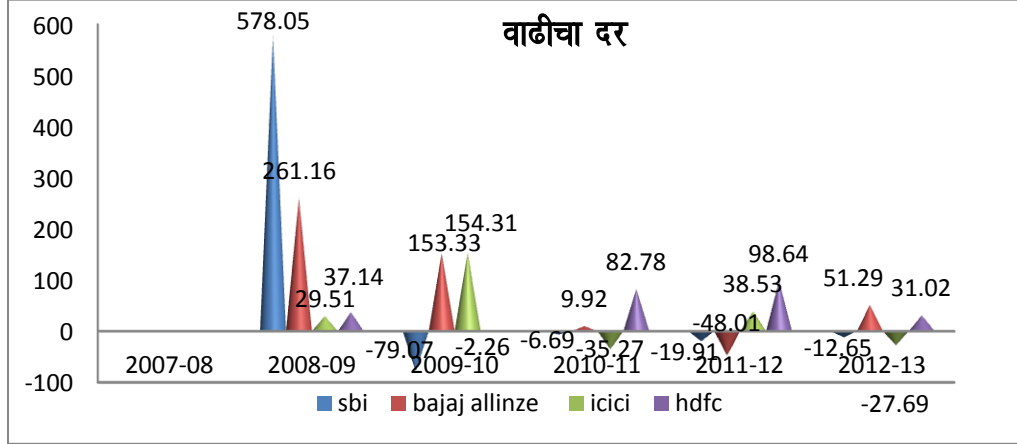
तक्ता क्र.६.६ लाईव्ह कव्हर

वर्ष	एस.बी.आय		बजाज अलायंस		आय.सी.आय.सी.आय		एच.डी.एफ.सी.स्टॅंडर्ड	
	लाईव्ह कव्हर	वाढीचा दर	लाईव्ह कव्हर	वाढीचा दर	लाईव्ह कव्हर	वाढीचा दर	लाईव्ह कव्हर	वाढीचा दर
2007-08	1136571		1999325		626850		293614	
2008-09	7706539	578.05	7220742	261.16	811848	29.51	402665	37.14
2009-10	1613248	-79.07	18292446	153.33	2064644	154.31	393562	-2.26
2010-11	1505328	-6.69	20107084	9.92	1336447	-35.27	719353	82.78
2011-12	1205683	-19.91	10452803	-48.01	1851345	38.53	1428901	98.64
2012-13	1053167	-12.65	15814444	51.29	1338704	-27.69	1872088	31.02
एकूण	14220536		73886844		8029838		5110183	
CAGR	-1.26		41.15		13.48		36.17	

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय ,बजाज अलायंस, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल, एच. डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीकडून समूह जीवन विमा योजनेच्या विक्रीद्वारा किती लोकांना जीवन संरक्षण देण्यात आले आहे हे स्पष्ट केले आहे तसेच त्यांच्या एकूण संख्येचा वाढीचा दर २००७-१३ या कालावधी दरम्यान स्पष्ट करण्यात आला आहे.

आलेख क्र.६.६ लाईव्ह कव्हर



Source; तक्ता क्र.६.६

वरील आलेखामध्ये स्पष्ट दिसते की ,एकूण ४ जीवन विमा कंपन्यांपैकी २००८-०९ मध्ये एस.बी.आय कंपनीकडून जीवन सुरक्षा देण्यात आलेल्या लोकांच्या संख्येचा वाढीचा दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसून येते तर हा दर २००९-१० या वर्षात सर्वात कमी म्हणजे ऋणात्मक असल्याचे दिसते.त्याचप्रमाणे आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा वाढीचा दर २००८-०९ मध्ये सर्वात कमी तर २००९-१० या वर्षात दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसून येते या वर्षात आय.सी.आय.सी.आय कंपनीची विशेष प्रगती झालेली आपणास आढळते. त्यानंतर २०१०-११ आणि २०११-१२ या कालावधीत एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसून येते तर २०१०-११ मध्ये आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा आणि २०११-१२ मध्ये बजाज अलायंस कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी असल्याचे दिसते आणि शेवटी म्हणजेच २०१२-१३ मध्ये पुन्हा बजाज अलायंस कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसून येते तर एस.बी.आय कंपनीचा वाढीचा दर कमी असल्याचे दिसते.

यावरून आपणास असे म्हणता येते की, सुरवातीला एस.बी.आय कंपनीकडून जीवन सुरक्षा देण्यात आलेल्या लोकांच्या संख्येचा वाढीचा दर सर्वात जास्त तर त्यानंतर हा दर हळुहळू ऋणात्मक झाल्याचे दिसते. त्याचप्रमाणे शिल्लक ३ कंपन्यांच्या वाढीच्या दरात सतत कमी अधिक प्रमाणात बदल झालेले आपणास दिसते.

६.४ चालू व्यवसाय

अ) वैयक्तिक चालू व्यवसाय

१) योजनांची संख्या

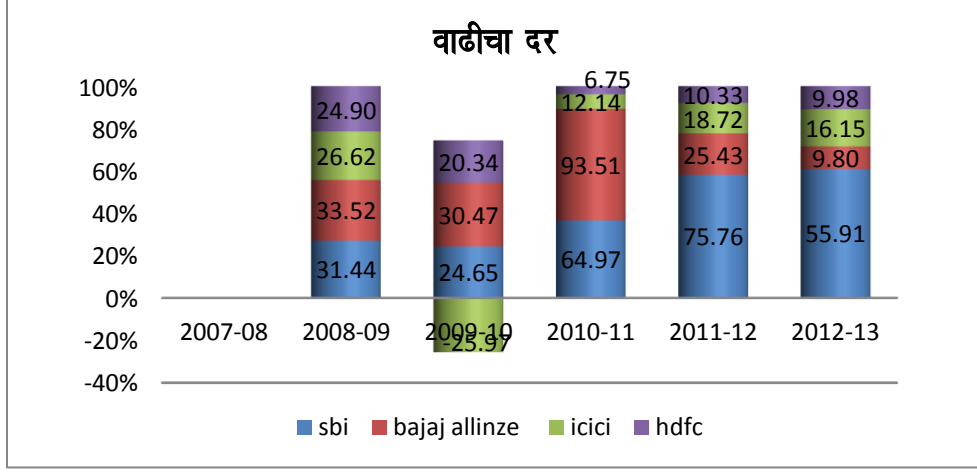
तक्ता क्र.६.७ एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या (हजारामध्ये)

वर्ष	एस.बी.आय		बजाज अलांयस		आय.सी.आय.सी.आय		एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड	
	योजनांची संख्या	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	वाढीचा दर
2007-08	420		540		1037		996	
2008-09	489	31.44	721	33.52	1313	26.62	1244	24.90
2009-10	579	24.65	940.7	30.47	972	-25.97	1497	20.34
2010-11	789	64.97	1820.33	93.51	1090	12.14	1598	6.75
2011-12	1204.99	75.76	2283.29	25.43	1294	18.72	1763	10.33
2012-13	1724.94	55.91	2507.15	9.80	1503	16.15	1939	9.98
एकूण	5206.93		8812.47		7209		9037	
CAGR	26.54		29.16		6.38		11.74	

Source: IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

पुढील आलेखामध्ये एस.बी.आय बजाज अलांयस, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल, एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीच्या चालू व्यवसाय विभागामध्ये वैयक्तिक विक्री झालेल्या योजनांच्या संख्यामध्ये २००७-२०१३ या कालावधीत कशाप्रकारे चढउतार होत गेले आहे याचे स्पष्टीकरण करण्यात आले आहे.

आलेख क्र.६.७ एकूण वैयक्तीक योजनांची संख्या



Source; तक्ता क्र. ६.७

वरील आलेखामध्ये स्पष्ट दिसते की एकूण ४ जीवन विमा कंपन्यांपैकी सुरवातीला २००८-११ या तीन वर्षात समूह योजनांची विक्री करण्यामध्ये बजाज अलायंस कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसून येते म्हणजेच या वर्षात योजनांच्या विक्रीच्या वाढत्या गतीबरोबर बजाज अलायंस कंपनीची विशेष प्रगती झालेली आपणास आढळते. त्याचबरोबर २००८-०९ आणि २०१०-११ या कालावधीत मध्ये एच.डी.एफ.सी कंपनीचा आणि २००९-१० मध्ये आय.सी.आय.सी. आय कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी असल्याचे दिसते त्यानंतर २०११-१२ आणि २०१२-१३ मध्ये एस.बी.आय कंपनीचा वाढीचा दर इतर कंपन्यांपेक्षा सर्वात जास्त दिसतो. त्याचबरोबर २०११-१२ मध्ये एच.डी.एफ.सी कंपनीचा आणि २०१२-१३ या कालावधीत बजाज अलायंस कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी झाल्याचे दिसते.

यावरून आपणास स्पष्ट म्हणता येते की इतर कंपन्यांच्या तुलनेने सुरवातीच्या तीन वर्षात बजाज अलायंस कंपनीचे प्राबल्य होते आणि शेवटच्या दोन वर्षात एस.बी.आय कंपनीचा विशेष प्रभाव दिसतो तसेच २००८-१० हे दोन वर्षे वगळता इतर सर्व वर्षे एच.डी.एफ.सी कंपनीचा प्रभाव अत्यंत कमी असल्याचे दिसते.

२)सम अॅश्युअर्ड

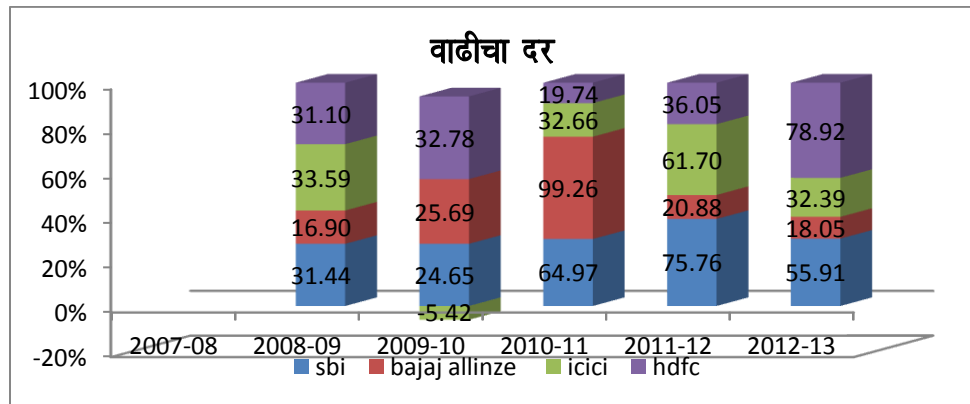
तक्ता क्र.६.८ सम अॅश्युअर्ड (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	एस.बी.आय		बजाज अलांयस		आय.सी.आय.सी.आय		एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड	
	सम अॅश्युअर्ड	वाढीचा दर	सम अॅश्युअर्ड	वाढीचा दर	सम अॅश्युअर्ड	वाढीचा दर	सम अॅश्युअर्ड	वाढीचा दर
2007-08	10997		12998		21644		16973	
2008-09	14455	31.44	15195	16.90	28914	33.59	22251	31.10
2009-10	18018	24.65	19098.07	25.69	27347	-5.42	29544	32.78
2010-11	29725	64.97	38054.62	99.26	36278	32.66	35376	19.74
2011-12	52245.91	75.76	46001.13	20.88	58661	61.70	48129	36.05
2012-13	81456.85	55.91	54302.83	18.05	77662	32.39	86111	78.92
एकूण	206897.76		185649.65		250506		238384	
CAGR	39.61		26.90		23.73		31.08	

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

पुढील आलेखामध्ये एस.बी.आय ,बजाज अलांयस, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल, एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीच्या विमाधारकांना त्यांच्या जीवन विमा योजनांचा निश्चित कालावधी पूर्ण केल्यानंतर त्यांना मिळणारा खात्रीशीर परतावा म्हणजेच सम अॅश्युअर्ड स्वरूपात कंपनीला विमाधारकाला द्यावा लागणारा खात्रीशीर निधी २००७-१३ या कालावधी दरम्यान स्पष्ट केला आहे.

आलेख क्र. ६.८ सम अॅश्युअर्ड



Source; तक्ता क्र. ६.८

वरील आलेखामध्ये स्पष्ट दिसते की,एकूण ४ जीवन विमा कंपन्यांपैकी सुरवातीला २००८-०९ या वर्षात आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा सम अॅश्युअर्ड वाढीचा दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसून

येते या वर्षात आय.सी.आय.सी.आय कंपनीची विशेष प्रगती झालेली आपणास आढळते. त्यानंतर एस.बी.आय ,एच.डी.एफ.सी कंपनीचा क्रमांक लागतो तर बजाज अलायंस कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी असल्याचे दिसते तसेच २००६-१० या कालावधीत एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दर धनात्मक होवून इतर कंपन्यापेक्षा सर्वात जास्त झाला तर आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी होवून त्रणात्मक झाला. त्यानंतर २०१०-११ मध्ये बजाज अलायंस कंपनीचा वाढीचा दरात आणखी वाढ झाली या काळात हा दर सर्वात जास्त होता तर एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी असल्याचे दिसते तसेच शेवटी २०११-१२ मध्ये एस.बी.आय कंपनीचा आणि २०१२-१३ मध्ये एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात जास्त होता तर बजाज अलायंस कंपनीचा वाढीचा दर दोन्ही वर्षात सर्वात कमी असल्याचे दिसते.

६.५ मृत्यू दावे

अ) वैयक्तिक मृत्यू दावे

१) योजनांची संख्या

तक्ता क्र.६.६ एकूण योजनांची संख्या

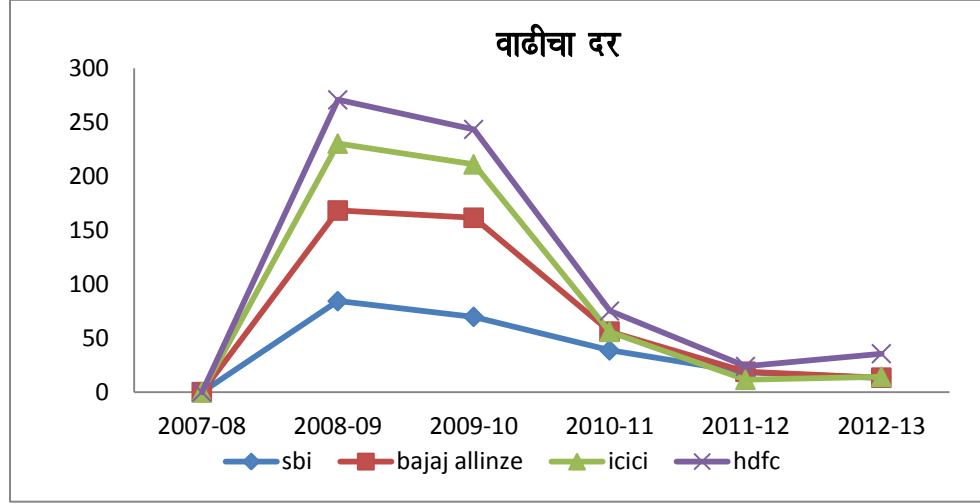
वर्ष	एस.बी.आय		बजाज अलायंस		आय.सी.आय.सी.आय		एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड	
	योजनांची संख्या	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	वाढीचा दर
2007-08	2311		6529		6632		2062	
2008-09	4260	84.34	12011	83.96	10743	61.99	2898	40.54
2009-10	7232	69.77	23040	91.82	16057	49.46	3837	32.40
2010-11	10031	38.70	27038	17.35	16024	-0.21	4579	19.34
2011-12	11864	18.27	27212	0.64	14829	-7.46	5149	12.45
2012-13	13426	13.17	27282	0.26	14948	0.80	6253	21.44
एकूण	49124		123112		79233		24778	
CAGR	34.07		26.91		14.50		20.31	

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

पुढील आलेखात एस.बी.आय ,बजाज अलायंस, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल, एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जिवन विमा कंपनीकडून वैयक्तिक जिवन विमा योजना स्वीकारणाऱ्या विमा धारकांच्या

मृत्यूनंतर त्यांच्या कुटुंबियांकडून नुकसान भरपाईसाठी दावा करणाऱ्या एकूण योजनांची संख्या दाखविण्यात आली आहे. या आलेखात २००७-१३ या कालावधीचा अभ्यास केला गेला आहे.

आलेख क्र.६.६ एकूण योजनांची संख्या



Source; तक्ता क्र. ६.६

वरील आलेखामध्ये आपणास स्पष्ट दिसते की एकूण ४ जीवन विमा कंपन्यांपैकी २००८-१३ मध्ये एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जीवन विमा कंपनीकडे, विमा धारकांच्या कुटुंबियांकडून मृत्यू दावे करण्यात येणाऱ्या एकूण योजनांच्या संख्येचा वाढीचा दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसून येते. हा दर २००६-१० या वर्षात काही प्रमाणात कमी झाला तर २०१०-१२ या कालावधीत हे प्रमाण तीव्र होत गेल्याचे दिसते असे असताना सुद्धा सर्व वर्षात इतर कंपन्यापेक्षा एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसते. त्यानंतर आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा आणि बजाज अलायंस कंपनीचा क्रमांक लागतो आणि सर्वात शेवटी एस.बी.आय कंपनीचा वाढीचा दर कमी असल्याचे दिसते. एस.बी.आय कंपनीमध्ये विमाधारकांच्या कुटुंबियांकडून मृत्यू दावा करणा-या एकूण योजनांच्या संख्येचा वाढीचा दर इतर कंपन्यापेक्षा सर्वात कमी असल्याचे दिसून येते.

२) भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम

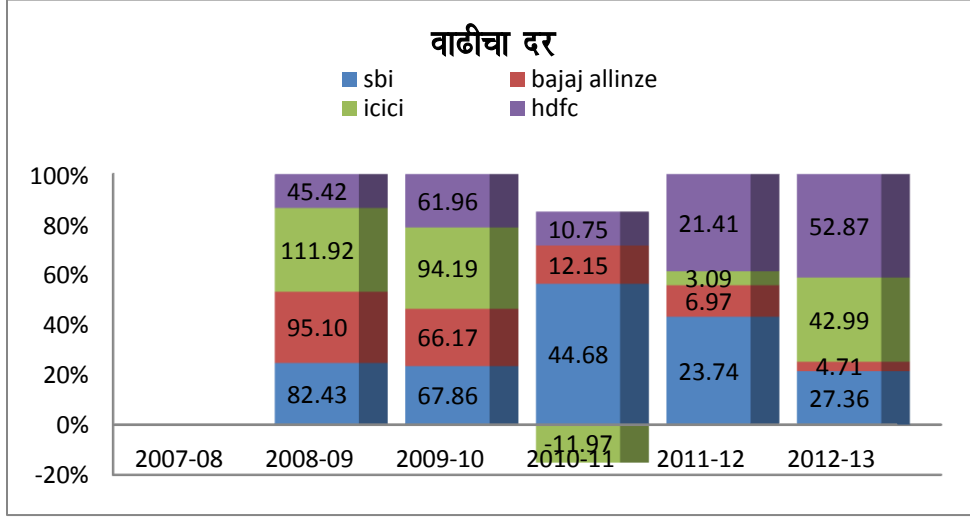
तक्ता क्र.६.१० भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)

वर्ष	एस.बी.आय		बजाज अलांयस		आय.सी.आय.सी.आय		एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड	
	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	वाढीचा दर	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	वाढीचा दर	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	वाढीचा दर	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	वाढीचा दर
2007-08	33.75		108.92		60.39		33.86	
2008-09	61.57	82.43	212.5	95.10	127.98	111.92	49.24	45.42
2009-10	103.35	67.86	353.11	66.17	248.52	94.19	79.75	61.96
2010-11	149.53	44.68	396	12.15	218.77	-11.97	88.32	10.75
2011-12	185.03	23.74	423.6	6.97	225.52	3.09	107.23	21.41
2012-13	235.66	27.36	443.54	4.71	322.47	42.99	163.92	52.87
एकूण	768.89		1937.67		1203.65		522.32	
CAGR	38.25		26.36		32.20		30.6	

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

पुढील आलेखात एस.बी.आय ,बजाज अलांयस, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल, एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जिवन विमा कंपनीकडून जिवन विमा योजना खरेदी करणाऱ्या विमा धारकाला त्याच्या मृत्यूनंतर त्यांच्या कुटुंबियांकडून भरपाईसाठी दावा करणाऱ्यांना कंपनीने किती रक्कम भरपाई स्वरूपात एकूण योजनांवर दयावी लागली आहे याचे विश्लेषण आलेखात दिसते. तसेच २००७-१३ या वर्षाच्या कालावधीत या रकमेत कशा प्रकारे बदल होत गेले आहेत याचीही माहिती मिळते.

आलेख क्र. ६.१० भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम



Source; तक्ता क्र. ६.१०

वरील आलेखामध्ये असे दिसते की, एकूण ४ जीवन विमा कंपन्यांपैकी सुरवातीला २००८-१० या दोन वर्षात आय.सी.आय.सी.आय जीवन विमा कंपनीमध्ये वैयक्तिक विमाधारकाच्या मृत्यू दाव्यावर भरपाई स्वरूपात दिलेल्या एकूण रक्कमेचा वाढीचा दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसून येते. त्यानंतर बजाज अलायंस , एस.बी.आय कंपनीचा क्रमांक लागतो तर एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दर या वर्षात सर्वात कमी असल्याचे दिसते. त्यानंतर २०१०-११या कालावधीत आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा वाढीचा दर ऋणात्मक होवून इतर कंपन्यापेक्षा सर्वात कमी झाला तर एस.बी.आय कंपनीचा वाढीचा दर तीव्रतेने वाढून सर्वात जास्त झाला. त्यानंतर २०११-१२ मध्ये आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा वाढीचा दर पुन्हा धनात्मक झाला परंतु इतर कंपन्यापेक्षा हा दर कमीच राहिला तर एस.बी.आय कंपनीचा वाढीचा दर या वर्षात पुन्हा सर्वात जास्त असल्याचे दिसते. शेवटी २०१२-१३ मध्ये पुन्हा आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात जास्त झाल्याचे दिसते तर बजाज अलायंस कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी असल्याचे दिसते.

ब) समूह मृत्यू दावे

१) जीवन संख्या

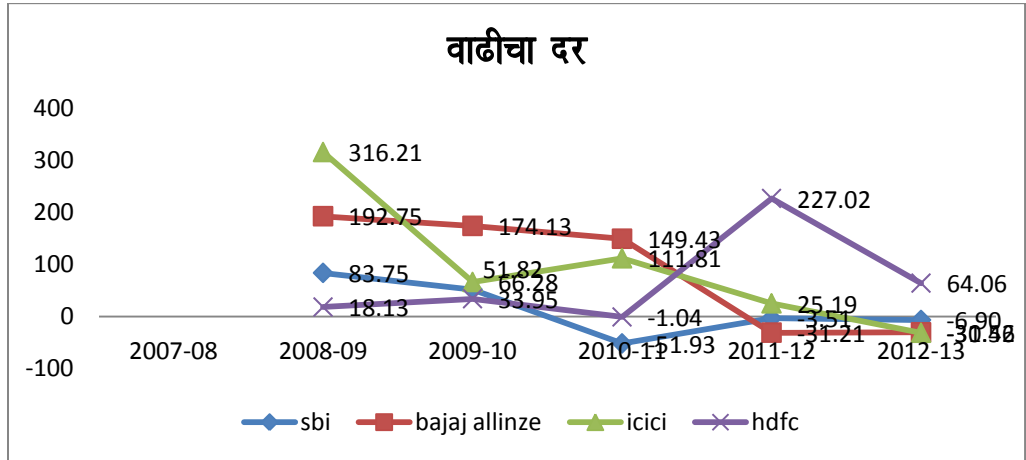
तक्ता क्र.६.११ जीवन संख्या

वर्ष	एस.बी.आय		बजाज अलायंस		आय.सी.आय.सी.आय		एच.डी.एफ.सी स्टैंडर्ड	
	जीवन संख्या	वाढीचा दर	जीवन संख्या	वाढीचा दर	जीवन संख्या	वाढीचा दर	जीवन संख्या	वाढीचा दर
2007-08	9546		4908		290		182	
2008-09	17541	83.75	14368	192.75	1207	316.21	215	18.13
2009-10	26630	51.82	39387	174.13	2007	66.28	288	33.95
2010-11	12800	-51.93	98242	149.43	4251	111.81	285	-1.04
2011-12	12351	-3.51	67579	-31.21	5322	25.19	932	227.02
2012-13	11499	-6.90	46924	-30.56	3650	-31.42	1529	64.06
एकूण	90367		271408		16727		3431	
CAGR	3.15		45.68		52.51		42.57	

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखामध्ये एस.बी.आय ,बजाज अलायंस, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल, एच.डी.एफ.सी स्टैंडर्ड लाईफ या चार जीवन विमा कंपन्यांच्या समूह मृत्यू दाव्यामधील जीवन संख्या स्पष्ट करण्यात आली असून त्यात २००७-२०१३ या सहा वर्षांच्या कालावधीमध्ये होणाऱ्या बदलांचा आढावा घेण्यात आला आहे.

आलेख क्र. ६.११ जीवन संख्या



Source; तक्ता क्र. ६.११

वरील आलेखामध्ये असे दिसते की एकूण ४ जीवन विमा कंपन्यांपैकी सुरवातीला २००८-०९ या वर्षात आय.सी.आय.सी.आय जीवन विमा कंपनीमध्ये समूह मृत्यू दाव्यामधील जीवनेचा

वाढीचा दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसून येते.त्यानंतर बजाज अलायंस ,एस.बी.आय कंपनीचा क्रमांक लागतो तर एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दर या वर्षात सर्वात कमी असल्याचे दिसते. त्यानंतर आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा वाढीचा दर कमी झाल्यामुळे २००६-१० आणि २०१०-११ या कालावधीत बजाज अलायंस कंपनीचा वाढीचा दर इतर कंपन्यापेक्षा सर्वात जास्त झाल्याचे दिसते तर या दोन वर्षात सुरवातीला एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी तर २०१०-११ मध्ये एस.बी.आय कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी झाल्याचे दिसते. शेवटी २०११-१२ आणि २०१२-१३ मध्ये एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दर तीव्रतेने वाढल्यामुळे सर्वात जास्त झाल्याचे दिसते तर बजाज अलायंस कंपनीचा वाढीचा दर या दोन्ही वर्षात सर्वात कमी असल्याचे दिसते.

२) भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम

तक्ता क्र.६.१२ भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटी रुपयांमध्ये)

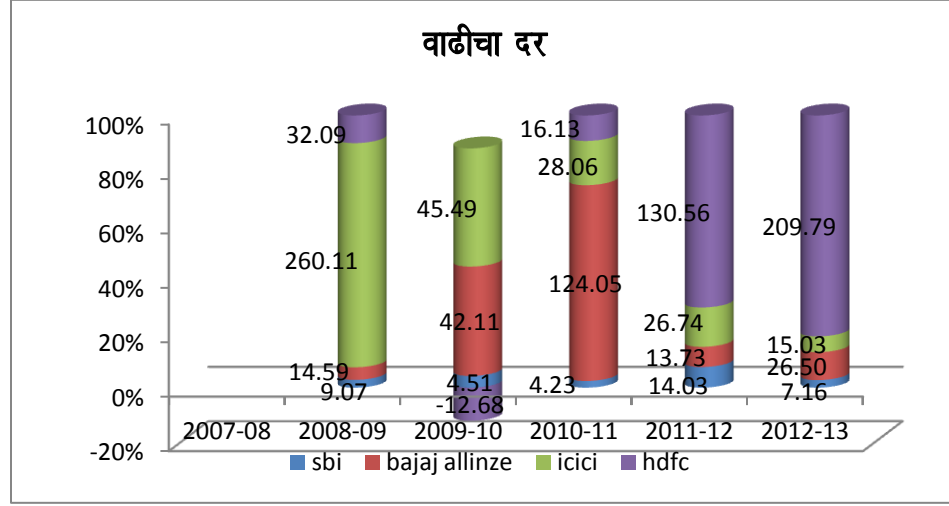
वर्ष	एस.बी.आय		बजाज अलायंस		आय.सी.आय.सी आय		एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड	
	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	वाढीचा दर	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	वाढीचा दर	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	वाढीचा दर	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम	वाढीचा दर
2007-08	161.12		41.95		7.32		2.15	
2008-09	175.73	9.07	48.07	14.59	26.36	260.11	2.84	32.09
2009-10	183.65	4.51	68.31	42.11	38.35	45.49	2.48	-12.68
2010-11	191.41	4.23	153.05	124.05	49.11	28.06	2.88	16.13
2011-12	218.27	14.03	174.07	13.73	62.244	26.74	6.64	130.56
2012-13	233.9	7.16	220.2	26.50	71.6	15.03	20.57	209.79
एकूण	1164.08		705.65		254.984		37.56	
CAGR	6.40		31.83		46.24		45.70	

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

खालील आलेखात एस.बी.आय ,बजाज अलायंस, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल, एच. डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जिवन विमा कंपनीने समूह जीवन विमा योजना स्विकारणाऱ्या विमाधारकाच्या

अकस्मात मृत्यूनंतर एकूण किती रक्कम नुकसान भरपाई म्हणून द्यावी लागली आहे याचे स्पष्टिकरण देण्यात आले आहे. त्यासाठी २००७-१३ या कालावधीचा आधार घेण्यात आला आहे.

आलेख क्र. ६.१२ भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम



Source; तक्ता क्र. ६.१२

वरील आलेखामध्ये असे दिसते की एकूण ४ जीवन विमा कंपन्यांपैकी सुरवातीला २००८-०९ या वर्षात आय.सी.आय.सी.आय जीवन विमा कंपनीमध्ये समूह विमाधारकाच्या मृत्यू दाव्यावर भरपाई स्वरूपात दिलेल्या एकूण रक्कमेचा वाढीचा दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसून येते.त्यानंतर एच.डी.एफ.सी,बजाज अलायंस कंपनीचा क्रमांक लागतो तर एस.बी.आय कंपनीचा वाढीचा दर या वर्षात सर्वात कमी असल्याचे दिसते.त्यानंतर २००९-१० आणि २०१०-११ या कालावधीत बजाज अलायंस कंपनीचा वाढीचा दर इतर कंपन्यापेक्षा सर्वात जास्त झाल्याचे दिसते याउलट या दोन वर्षात सुरवातीला एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी तर २०१०-११ मध्ये एस.बी.आय कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी झाल्याचे दिसते. शेवटी २०११-१२ आणि २०१२-१३ मध्ये एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दर तीव्रतेने वाढल्यामुळे सर्वात जास्त झाल्याचे दिसते तर २०११-१२ मध्ये बजाज अलायंस कंपनीचा वाढीचा दर आणि २०१२-१३ एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी असल्याचे दिसते.

यावरून आपणास स्पष्ट होते की सुरवातीला आय.सी.आय.सी.आय त्यानंतर बजाज अलायंस आणि त्यानंतर एच.डी.एफ.सी कंपनीमध्ये समूह विमाधारकाच्या मृत्यू दाव्यावर भरपाई स्वरूपात दिलेल्या एकूण रक्कमेचा वाढीचा दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसून येते याउलट सर्वात कमी वाढीच्या दरात सुरवातीला,एस.बी.आय,त्यानंतर एच.डी.एफ.सी आणि पुन्हा एस.बी.आय कंपनीचा क्रमांक दिसतो

६.६ कंपनीचे कार्यालय

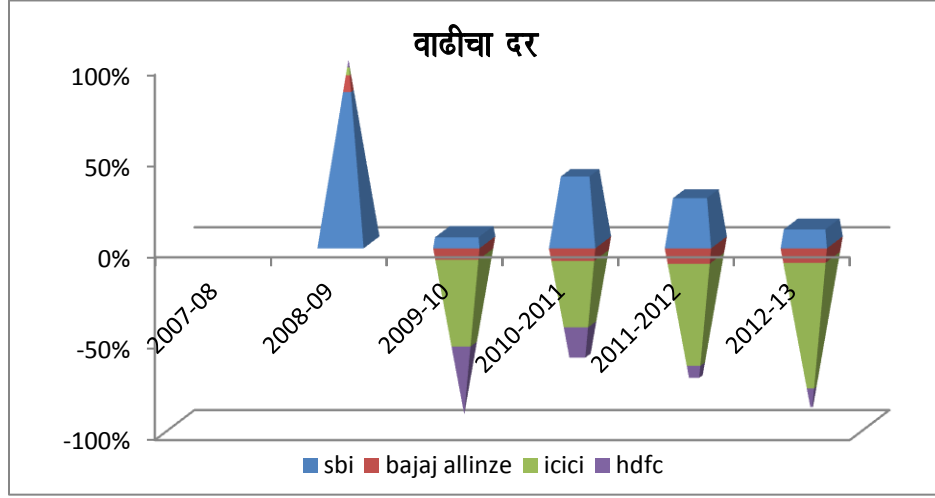
तक्ता क्र.६.१३ एकूण कार्यालयाची संख्या

वर्ष	एस.बी.आय		बजाज अलायंस		आय.सी.आय.सी.आय		एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड	
	एकूण कार्यालय संख्या	वाढीचा दर	एकूण कार्यालय संख्या	वाढीचा दर	एकूण कार्यालय संख्या	वाढीचा दर	एकूण कार्यालय संख्या	वाढीचा दर
2007-08	200		1007		1958		569	
2008-09	489	144.5	1164	15.59	2102	7.35	609	7.03
2009-10	494	1.02	1151	-1.12	1921	-8.61	568	-6.73
2010-11	629	27.33	1092	-5.13	1402	-27.02	498	-12.32
2011-12	714	13.51	1044	-4.40	990	-29.39	481	-3.41
2012-13	758	6.16	992	-4.98	557	-43.74	450	-6.44
एकूण	3284		6450		8930		3175	
CAGR	24.86		-0.24		-18.90		-3.83	

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

पुढील आलेखात एस.बी.आय ,बजाज अलायंस, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल, एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जिवन विमा कंपनीच्या भारतातील एकूण कार्यालयाच्या संख्येत २००७-१३ या कालावधीपर्यंत कशा प्रकारे बदल होत गेले याचे स्पष्टीकरण करण्याकरीता कार्यालयाच्या वाढीचा दर संबंधित वर्षाच्या संदर्भात काढलेला आहे आणि त्या आधारे विश्लेषण केले आहे.

आलेख क्र.६.१३ एकूण कार्यालयाची संख्या



Source; तक्ता क्र. ६.१३

वरील आलेखामध्ये असे दिसते की २००८-०९ मध्ये एस.बी.आय. कंपनीच्या कार्यालयीन संख्येचा वाढीचा दर सर्वाधिक होता तर एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी होता म्हणजेच या काळात एस.बी.आय कंपनीने कंपनीच्या विस्ताराकरीता कार्यालयीन संख्येत मोठ्या प्रमाणात वाढ केली. त्यानंतर २००९-१०, २०१०-११ तसेच २०११-१३ या ४ वर्षांमध्ये एस.बी.आय. कंपनीचा वाढीचा दरात कमी-जास्त प्रमाणात बदल होत असला तरी इतर कंपन्यांच्या तुलनेने एस.बी.आय. कंपनीचा दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसून येते. त्यानंतर बजाज अलायंस आणि एच.डी.एफ.सी कंपनीचा क्रमाने क्रमांक लागतो याउलट या चार वर्षांत आय.सी.आय.आय कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी असल्याचे दिसून येते.

६.७ एकूण एजंट

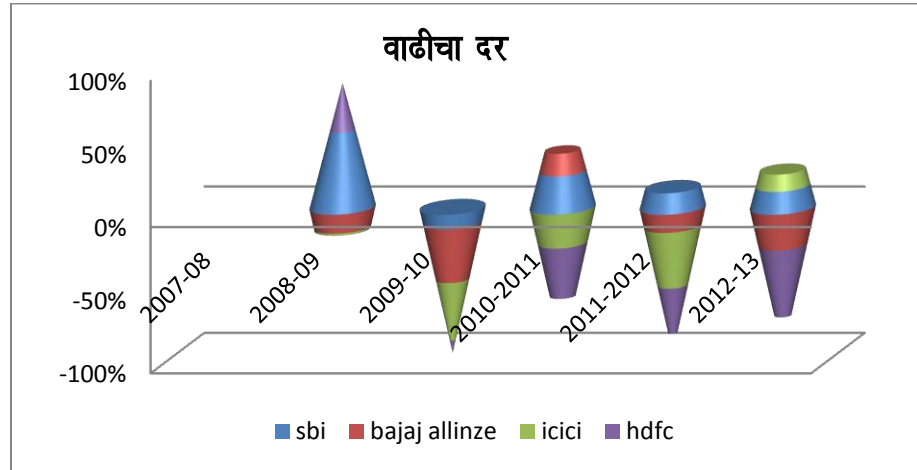
तक्ता क्र.६.१४ एकूण एजंटची संख्या

वर्ष	एस.बी.आय		बजाज अलायंस		आय.सी.आय.सी.आय		एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड	
	एकूण एजंट	वाढीचा दर	एकूण एजंट	वाढीचा दर	एकूण एजंटची संख्या	वाढीचा दर	एकूण एजंट	वाढीचा दर
2007-08	40666		250759		306400		145562	
2008-09	69087	69.88	205623	-17.99	299926	-2.11	207997	42.89
2009-10	65659	-4.96	168605	-18.00	241852	-19.36	199253	-4.20
2010-11	79728	21.42	189956	12.66	190422	-21.26	136017	-31.73
2011-12	87062	9.19	173392	-8.71	138897	-27.0	106252	-21.88
2012-13	94221	8.22	148210	-14.52	147558	6.23	77512	-27.04
एकूण	436423		1136545		1325055		872593	
CAGR	15.03		-08.39		-11.47		-09.97	

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

पुढील आलेखामध्ये एस.बी.आय ,बजाज अलायंस, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल, एच. डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जिवन विमा कंपनीमधील एकूण एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर दाखवला असून त्या दरामध्ये २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत होणारे वर्षनिहाय बदल दर्शवले आहे.

आलेख क्र.६.१४ एकूण एजंटची संख्या



Source; तक्ता क्र.६.१४

वरील आलेखामध्ये असे दिसते की, २००८-०९ मध्ये एस.बी.आय. कंपनीच्या एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर सर्वाधिक होता तर आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी

ऋणात्मक होता म्हणजेच या काळात एस.बी.आय कंपनीने कंपनीच्या विस्ताराकरिता एजंटच्या संख्येत मोठ्या प्रमाणात वाढ केली. त्यानंतर २००६-१०, २०१०-११ तसेच २०११-१२ या ३ वर्षांमध्ये एस.बी.आय. कंपनीचा वाढीचा दरात कमी-जास्त प्रमाणात बदल होत असला तरी इतर कंपन्यांच्या तुलनेने एस.बी.आय. कंपनीचा दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसून येते. त्यानंतर बजाज अलायंस आणि एच.डी.एफ.सी कंपनीचा क्रमाने क्रमांक लागतो तसेच या तीन वर्षांत आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात जास्त ऋणात्मक असल्याचे ही दिसून येते.त्यानंतर अंतिम वर्षात २०१२-१३ मध्ये अनपेक्षितपणे आय.सी.आय.आय कंपनीच्या एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर धनात्मक होत सर्वात जास्त असल्याचे दिसते तर एच.डी.एफ.सी कंपनी यामध्ये सर्वात मागे असल्याची दिसते.

यावरून असे आढळते की, २००७-१३ या कालावधीत इतर कंपन्यांशी तुलना करता २०१२-१३ हे वर्ष वगळता एस.बी.आय. कंपनीच्या एजंटच्या संख्येचा वाढीचा दर जास्त असल्याचे दिसते याचे कारण कंपनीचा वाढता व्यापाबरोबर आवश्यक असणाऱ्या एजंटची वाढती मागणी तसेच ह्या कंपनीचा ग्रामीण आणि शहरी भागात विशेष प्रभाव असल्याने ग्रामीण भागापर्यंत पोहचण्याचे ध्येय तसेच इतर कंपन्यांशी वाढती स्पर्धा ही कारणे असू शकतात तर इतर कंपन्यांच्या एजंटची संख्या कमी होण्याचे कारण उत्पादन खर्चात हाणारी सततची वाढ, वाढती स्पर्धा, तंत्रन्यानाचा वाढता वापर इ. कारणे आहेत.

६.८ नफा

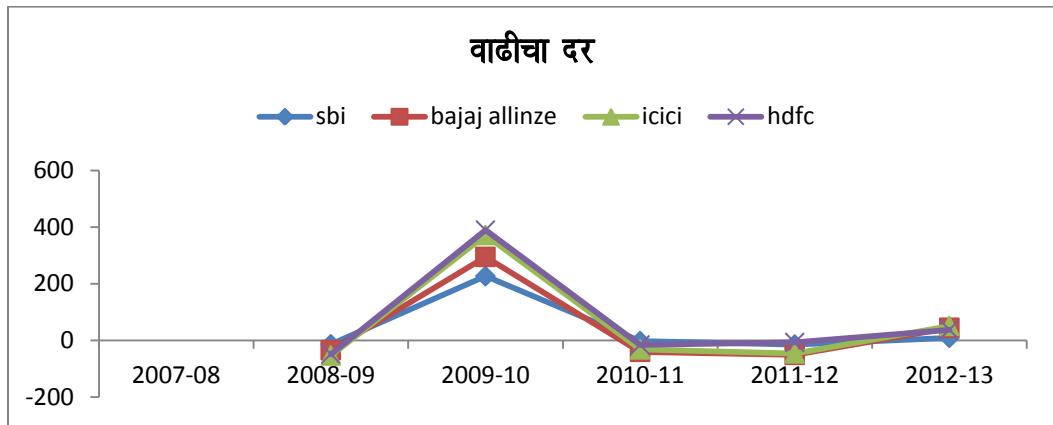
तक्ता क्र.६.१५ कंपनीचा एकूण नफा (हजार रूपयांमध्ये)

वर्ष	एस.बी.आय		बजाज अलायंस		आय.सी.आय.सी.आय		एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड	
	नफा	वाढीचा दर	नफा	वाढीचा दर	नफा	वाढीचा दर	नफा	वाढीचा दर
2007-08	52661479		72086485		1430956		43632389	
2008-09	45233373	-14.11	47201032	-34.52	666173	-53.45	22540919	-48.34
2009-10	147620062	226.35	186196773	294.48	3141957	371.64	110301442	389.34
2010-11	143489512	-2.80	111124589	-40.32	2135443	-32.03	92563960	-16.08
2011-12	122295644	-14.77	54256366	-51.18	1149191	-46.18	85797389	-7.31
2012-13	133063949	8.81	78301606	44.32	1732807	50.78	117938425	37.46
एकूण	644364019		549166851		10256527		472774524	
CAGR	16.70		1.38		3.24		18.02	

Source; SBI LIFE ,ICICI PRUDENTIAL LIFE ,HDFC STANDARD LIFE,BAJAJ ALLIANZ LIFE INSURANCE COMPANY ANNUAL REPORTS (2007-13)

पुढील आलेखामध्ये एस.बी.आय ,बजाज अलायंस, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल, एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जिवन विमा कंपनीच्या एकूण नफ्यामधील वाढीचे स्पष्टीकरण करण्याकरिता नफा वाढीच्या दराचा आधार घेवून २००७-१३ यावर्षिक कालावधीत होणारे वर्षनिहाय बदल दर्शवले आहे.

आलेख क्र.६.१५ कंपनीचा एकूण नफा



Source; तक्ता क्र. ६.१५

वरील आलेखामध्ये सुरवातीला आपणास असे दिसते की, २००७-२००८ या कालावधीमध्ये ४ जिवन विमा कंपन्यांपैकी एस.बी.आय जिवन विमा कंपनीचा नफा धनात्मक दिसतो आणि इतर

उरलेल्या कंपन्याचा नफा दाखवणारा वाढीचा दर ऋणात्मक दिसतो यापैकी आय.सी.आय.सी.आय कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी असल्याचे आढळते. त्यानंतर २००६-१० मध्ये चारही कंपन्याचा नफ्याचा वाढीचा दर धनात्मक होत तीव्रतेने वाढलेला दिसतो. यामध्ये एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात जास्त असल्याचे दिसते तर एस.बी.आय कंपनीचा वाढीचा दर सर्वात कमी असल्याचे दिसते. त्यानंतर पुन्हा २०१०-१२ या दोन वर्षात एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीचा नफा दर धनात्मक दिसतो आणि इतर उरलेल्या कंपन्यांचा नफा दाखवणारा वाढीचा दर ऋणात्मक झालेला दिसतो यामध्ये एच.डी.एफ.सी कंपनीची ऋणात्मकता जास्त दिसते. त्यानंतर शेवटच्या २०१२-२०१३ या वर्षात पुन्हा सर्व कंपनीचे वाढीचे दर धनात्मक होत नफ्याच्या वाढीच्या दरात आय.सी.आय.सी.आय कंपनी सर्वात पुढे तर एस.बी.आय कंपनी सर्वात मागे असल्याचे दिसते.

वरील विश्लेषणावरून आपणास असे म्हणता येते की, चारही कंपन्यांच्या नफ्याच्या वाढीच्या दरात सतत कमी जास्त प्रमाणात बदल झाले हे बदल होण्याचे प्रमुख कारण म्हणजे उत्पन्न आणि खर्चात होणारे बदल होय. आलेखात असे दिसते की २००६-१० आणि २०१२-१३ हे वर्ष कंपनीचा नफा वाढीच्या दरात लाभदायक दिसते तर इतर वर्षात हा दर ऋणात्मक झाल्याचे दिसते.

६.६ जीवन विमा योजनांची संख्या

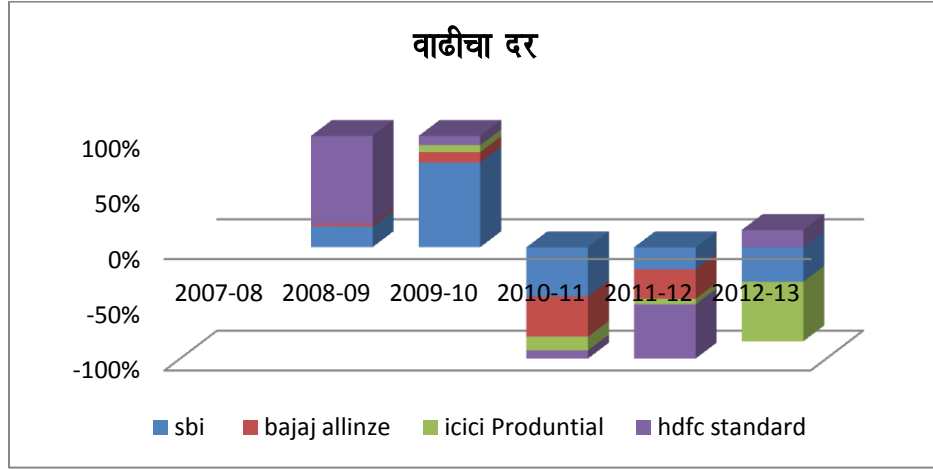
तक्ता क्र. ६.१६ जीवन विमा योजनांची संख्या

वर्ष	एस.बी.आय		बजाज अलायंस		आय.सी.आय.सी.आय		एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड	
	योजनांची संख्या	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	वाढीचा दर	योजनांची संख्या	वाढीचा दर
2007-08	14.00		14.00		11.00		3.00	
2008-09	5.00	-64.29	15.00	7.14	11.00	0.00	11.00	266.67
2009-10	38.00	660.00	27.00	80.00	17.00	54.55	19.00	72.73
2010-11	14.00	-63.16	13.00	-51.85	14.00	-17.65	17.00	-10.53
2011-12	10.00	-28.57	8.00	-38.46	13.00	-7.14	5.00	-70.59
2012-13	6.00	-40.00	8.00	0.00	4.00	-69.23	6.00	20.00
एकूण	87		85		70		61	
CAGR	-13.17		-08.91		-15.52		12.24	

Source; IRDA ANNUAL REPORTS 2007-13

पुढील आलेखामध्ये एस.बी.आय ,बजाज अलायंस, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल, एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड जिवन विमा कंपनीच्या वार्षिक जिवन विमा योजनाच्या संख्येमधील वाढीचे स्पष्टीकरण करण्याकरिता जिवन विमा योजनांच्या संख्येचा वाढीच्या दर काढून त्या आधारे २००७-१३ या वार्षिक कालावधीत होणारे वर्षनिहाय बदल दर्शवले आहे.

आलेख क्र. ६.१६ जिवन विमा योजनांची संख्या



Source: तक्ता क्र. ६.१६

वरील आलेखामध्ये सुरवातीला आपणास असे दिसते की, २००७-२००८ या कालावधीमध्ये ४ जिवन विमा कंपन्यांपैकी एच.डी.एफ.सी जिवन विमा कंपनीच्या योजनाचा वाढीचा दर अधिक जास्त धनात्मक तर एस.बी.आय जिवन विमा कंपनीचा दर अधिक जास्त ऋणात्मक झालेला दिसतो. त्यानंतर २००९-१० मध्ये एस.बी.आय कंपनीचा योजनांचा वाढीचा दर इतर कंपन्यांच्या तुलनेने जास्त धनात्मक झालेला दिसतो तर एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दर काही प्रमाणात घट झालेली दिसते. त्यानंतर २०१०-११ मध्ये चारही जिवन विमा कंपन्यांच्या योजनांच्या संख्येचा वाढीचा दर ऋणात्मक झालेला दिसून येतो त्यामध्ये एस.बी.आय जिवन विमा कंपनीची ऋणात्मकता जास्त असून त्यानंतर बजाज अलायंस आय.सी.आय.सी.आय आणि एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड कंपनीचा क्रमांक लागतो तसेच २०११-१२ मध्ये एच.डी.एफ.सी कंपनीचा योजनांच्या संख्येचा वाढीचा दर अधिक जास्त ऋणात्मक झालेला दिसतो तर एस.बी.आय कंपनीचा दर कमी ऋणात्मक झालेला दिसून येतो याशिवाय २०१२-१३ मध्ये आय.सी.आय जिवन विमा कंपन्यांच्या योजनांच्या संख्येचा वाढीचा सर्वात

जास्त ऋणात्मक झालेला दिसतो.त्यानंतर एस.बी.आय बजाज अलायंस कंपनीचा क्रमांक लागतो तर एच.डी.एफ सी कंपनीचा वाढीचा दर धनात्मक होवून सर्वात जास्त झाल्याचे दिसून येते.

वरील विश्लेषनावरून आपणास असे म्हणता येते की, चारही कंपन्यांच्या योजनांच्या संख्येच्या वाढीचा दर २००६-१० नंतरच्या काळात अधिक प्रमाणात कमी झालेला दिसून येतो. ही घट होण्याची अनेक कारणे असली तरी त्यामधील एक कारण म्हणजे जागतिक मंदीचा काळात अनेक नवीन आणि आकर्षक योजना ग्राहकांनासाठी सुरू केल्या गेल्या होत्या परंतु २००६-१० नंतर जागतिक मंदीचा प्रभाव कमी कमी होत गेला. परिणामी नवीन योजनांची संख्या कमी कमी होत गेली तसेच त्यानंतरच्या काळात विमा बाजारामध्ये स्पर्धा करण्यासाठी इतर पर्यायाचा वापर कंपनीद्वारे करण्यात आला त्यामध्ये जाहिरातबाजी, ग्राहकांना दिल्या जाणाऱ्या सुविधात वाढ, इंटरनेट ऑनलाईन सेवा, कॉल सेटर ,इ. समावेश आहे. आणि काही विशेष गुणवत्ता असलेल्या योजनांच सुरू करण्यावर भर देण्यात आल्यामुळे योजनांची संख्या दरवर्षी कमीकमी होत गेलेली आपणास दिसून येते.

६.१० गुणोत्तर विश्लेषण

६.१०.१ नवीन व्यवसायातील प्रत्येक वैयक्तिक योजनेमागे मिळणाऱ्या प्रीमियमचे प्रमाण

खालील तक्त्यामध्ये जीवन विमा उद्योगातील चारही जीवन विमा कंपन्यांच्या नवीन व्यवसाय विभागातील, एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या आणि या योजनांच्या विक्रीद्वारा मिळवलेला प्रीमियम दर्शवला असून योजनांच्या विक्रीद्वारा मिळवलेल्या प्रीमियममध्ये प्रत्येक योजनावर किती प्रीमियम मिळवला गेला आहे हे दर्शवण्यासाठी दोघांमधील गुणोत्तर काढून स्पष्ट केले आहे.

क्र.६.१७ नवीन व्यवसायातील प्रत्येक वैयक्तिक योजनेमागे मिळणाऱ्या प्रीमियमचे प्रमाण

एस.बी.आय			बजाज अलायंस			आय.सी.आय.सी.आय			एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड			
वर्ष	वैयक्तिक योजनांची संख्या	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर	वैयक्तिक योजनांची संख्या	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर	वैयक्तिक योजनांची संख्या	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर	वैयक्तिक योजनांची संख्या	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर
2007-08	925529	3742.58	40437.20	3744346	6486.6	17323.72	2913110	7044.3	24181.37	948612	2348.57	24757.96
2008-09	937493	3359.14	35831.09	2589943	4200.43	16218.23	2637675	5365.54	20341.93	1074015	2456.63	22873.33
2009-10	1353231	4495.26	33218.72	2229489	3885.32	17426.95	1761227	5213.55	29601.81	950260	2753.55	28976.81
2010-11	939978	4789.37	50951.94	1542005	2591.92	16808.77	1350494	5421.44	40144.13	830532	3488.45	42002.60
2011-12	881550	3343.3	37925.25	1052336	1805.81	17160.01	1025826	3049.33	29725.61	814726	2903.31	35635.42
2012-13	888670	2800.92	31518.11	730554	1522.7	20843.09	959958	3420.87	35635.62	1025739	3294.26	32115.97
एकूण	5926451	22530.57		11888673	20492.8		10648290	29515.03		5643884	17244.77	

Source; तक्ता क्रमांक ६.२ ते ६.३

वरील तक्त्यामध्ये आपणास स्पष्ट दिसते की, नवीन व्यवसाय विभागातील प्रत्येक वैयक्तिक योजनेमागे मिळणाऱ्या प्रीमियमचे प्रमाण २००७-१२ या ५ वर्षांच्या कालावधीमध्ये मध्ये चारही कंपन्यांपैकी एस.बी.आय कंपनीमध्ये सर्वात जास्त असून त्यानंतर एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड ,आय.सी. आय.सी.आय प्रुन्डेशियल कंपनीचा क्रमांक लागतो आणि सर्वात शेवटी बजाज अलायस कंपनीचा क्रमांक लागतो. हेच प्रमाण २०१२-१३ मध्ये आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल कंपनीमध्ये सर्वात जास्त असून त्यानंतर एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड,एस.बी.आय आणि सर्वात कमी बजाज अलायंस कंपनीमध्ये असल्याचे दिसून येते.

६.१०.२ नवीन व्यवसायातील प्रत्येक समूह योजनेमागे मिळणाऱ्या प्रीमियमचे प्रमाण

खालील तक्त्यामध्ये जीवन विमा उद्योगातील चारही जीवन विमा कंपन्यांच्या नवीन व्यवसाय विभागातील, एकूण समूह योजनांची संख्या आणि या योजनांच्या विक्रीद्वारा मिळवलेला प्रीमियम दर्शवला असून समूह योजनांच्या विक्रीद्वारा मिळवलेल्या प्रीमियममध्ये प्रत्येक योजनावर किती प्रीमियम मिळवला गेला आहे हे दर्शवण्यासाठी दोघांमधील गुणोत्तर काढून स्पष्ट केले आहे.

तक्ता क्र.६.१८ नवीन व्यवसायातील प्रत्येक समूह योजनेमागे मिळणाऱ्या प्रीमियमचे प्रमाण

एस.बी.आय				बजाज अलायंस			आय.सी.आय.सी.आय			एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड		
वर्ष	योजनांची संख्या	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर	योजनांची संख्या	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर	योजनांची संख्या	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर	योजनांची संख्या	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर
2007-08	93	1050.24	112929032.26	396	187.89	4744696.97	8	990.45	83936440.7	246	336.8	13691056.91
2008-09	169	2027.5	119970414.20	822	291	3540145.99	295	1118.38	37911186.4	190	194.48	10235789.47
2009-10	192	2545.49	132577604.17	1197	565.79	4726733.50	643	1120.76	17430171.1	262	503.95	19234732.82
2010-11	244	2783.02	114058196.72	1498	873.9	5833778.37	230	2439.54	106066957	290	570.88	19685517.24
2011-12	378	3188.02	84339153.44	1015	911.49	8980197.04	242	1389.59	57421074.4	429	930.33	21686013.99
2012-13	217	2381.96	109767741.94	683	1465.2	21452415.81	220	1387.96	63089090.9	460	1141.81	24821956.52
एकूण	1293	13976.23		5611	4295.27		1748	8446.68		1877	3678.25	

Source; तक्ता क्रमांक ६.४ ते ६.५

वरील तक्त्यामध्ये आपणास स्पष्ट दिसते की, चारही कंपन्यांपैकी नवीन व्यवसायातील प्रत्येक समूह योजनेमागे मिळणाऱ्या प्रीमियमचे प्रमाण २००७-०८ या २ वर्षांच्या कालावधीमध्ये एस.बी.आय कंपनीमध्ये सर्वात जास्त असून त्यानंतर आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल ,एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड आणि बजाज अलायंस कंपनीचा क्रमांक लागतो तर हे प्रमाण २००८-१० मध्येही एस.बी.आय कंपनीमध्ये सर्वात जास्त असून त्यानंतर ,एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड, आय.सी.आय.सी.आय आणि सर्वात शेवटी बजाज अलायंस कंपनीचा क्रमांक लागतो. त्यानंतर २०१०-११ या तीन वर्षांच्या कालावधीत प्रत्येक समूह योजनेमागे मिळणाऱ्या प्रीमियमचे प्रमाण पुन्हा एस.बी.आय कंपनीमध्ये सर्वात जास्त दिसून येते त्यानंतर आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल,एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड आणि बजाज अलायंस असा क्रम दिसून येतो.

६.१०.३ चालू व्यवसायातील प्रत्येक वैयक्तिक योजनेमागे दिला जाणारा सम ॲंश्युअर्ड

खालील तक्त्यामध्ये जीवन विमा उद्योगातील चारही जीवन विमा कंपन्यांच्या चालू व्यवसाय विभागातील, एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या आणि या योजनांवर कंपनीला सम ॲंश्युअर्ड स्वरूपात

दद्यावी लागणारी रक्कम दर्शवली असून प्रत्येक योजनावर किती रक्कम सम ॲशुअर्ड स्वरूपात दद्यावी लागली आहे हे दर्शवण्यासाठी दोघांमधील गुणोत्तर काढून स्पष्ट केले आहे.

तक्ता क्र.६.१६ चालू व्यवसायातील प्रत्येक वैयक्तिक योजनेमागे दिला जाणारा सम ॲशुअर्ड

वर्ष	एस.बी.आय			बजाज अलायंस			आय.सी.आय.सी.आय			एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड		
	योजनांची संख्या (हजारात)	सम ॲशुअर्ड (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर	योजनांची संख्या (हजारात)	सम ॲशुअर्ड (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर	योजनांची संख्या (हजारात)	सम ॲशुअर्ड (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर	योजनांची संख्या (हजारात)	सम ॲशुअर्ड (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर
2007-08	420	10997	2618333.33	540	12998	2407037.04	1037	21644	2087174.54	996	16973	1704116.47
2008-09	489	14455	2956032.72	721	15195	2107489.60	1313	28914	2202132.52	1244	22251	1788665.59
2009-10	579	18018	3111917.10	940.7	19098.07	2030197.73	972	27347	2813477.37	1497	29544	1973547.09
2010-11	789	29725	3767427.12	1820.33	38054.62	2090534.13	1090	36278	3328256.88	1598	35376	2213767.21
2011-12	1204.99	52245.91	4335796.15	2283.29	46001.13	2014686.26	1294	58661	4533307.57	1763	48129	2729948.95
2012-13	1724.94	81456.85	4722300.49	2507.15	54302.83	2165918.67	1503	77662	5167132.40	1939	86111	4441000.52
एकूण	5206.93	206897.76		8812.47	185649.65		7209	250506		9037	238384	

Source: तक्ता क्रमांक ६.७ ते ६.८

या तक्त्यामध्ये आपणास स्पष्ट दिसते की, चालू व्यवसाय विभागातील प्रत्येक वैयक्तिक योजनेवर सम ॲशुअर्ड स्वरूपात कंपनीला दद्यावी लागणाऱ्या रक्कमेचे प्रमाण दर्शवले असून हे प्रमाण २००७-०८ मध्ये चारही कंपन्यांपैकी एस.बी.आय कंपनीमध्ये सर्वात जास्त असून त्यानंतर बजाज अलायंस , एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड आणि सर्वात शेवटी आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल कंपनीचा क्रमांक लागतो.तसेच २००८-०९ ,२००९-१० आणि २०१०-११ मध्येही एस.बी.आय कंपनीमध्ये हे प्रमाण जास्त असून सर्वात कमी एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड कंपनीमध्ये असल्याचे दिसून येते.त्यानंतर २०११-१३ या दोन वर्षांच्या कालावधीमध्ये प्रत्येक वैयक्तिक योजनेवर सम ॲशुअर्ड स्वरूपात कंपनीला दद्यावी लागणारी रक्कमेचे प्रमाण आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल कंपनीमध्ये सर्वात जास्त असून त्यानंतर एस.बी.आय,एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड तर सर्वात शेवटी बजाज अलायंस कंपनीचा क्रमांक लागतो.

६.१०.४ मृत्यू दावे विभागातील प्रत्येक वैयक्तिक योजनेमागे भरपाई स्वरूपात द्यावी लागलेली रक्कम

खालील तक्त्यामध्ये जीवन विमा उद्योगातील चारही जीवन विमा कंपन्यांच्या मृत्यू दावे विभागातील, मृत्यू दाव्याकरिता आलेल्या एकूण वैयक्तिक योजनांची संख्या आणि या योजनावर कंपनीला भरपाई स्वरूपात द्यावी लागणारी रक्कम दर्शवली असून प्रत्येक वैयक्तिक योजनेवर किती रक्कम भरपाई स्वरूपात द्यावी लागली आहे हे दर्शवण्यासाठी दोघांमधील गुणोत्तर काढून स्पष्ट केले आहे.

तक्ता क्र.६.२० मृत्यू दावे विभागातील प्रत्येक वैयक्तिक योजनेमागे भरपाई स्वरूपात द्यावी लागलेली रक्कम

वर्ष	एस.बी.आय			बजाज अलायंस			आय.सी.आय.सी.आय			एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड		
	योजनांची संख्या	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर	योजनांची संख्या	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर	योजनांची संख्या	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर	योजनांची संख्या	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर
2007-08	2311	33.75	146040.675	6529	108.92	166824.93	6632	60.39	91058.50	2062	33.86	164209.5
2008-09	4260	61.57	144530.5164	12011	212.5	176921.16	10743	127.98	119128.73	2898	49.24	169910
2009-10	7232	103.35	142906.5265	23040	353.11	153259.55	16057	248.52	154773.62	3837	79.75	207845
2010-11	10031	149.53	149067.8895	27038	396	146460.54	16024	218.77	136526.46	4579	88.32	192881
2011-12	11864	185.03	155959.2043	27212	423.6	155666.62	14829	225.52	152080.38	5149	107.23	208254
2012-13	13426	235.66	175525.1006	27282	443.54	162576.06	14948	322.47	215727.86	6253	163.92	262146
एकूण	49124	768.89		123112	1937.67		79233	1203.65		24778	522.32	

Source: तक्ता क्रमांक ६.६ ते ६.१०

या तक्त्यामध्ये आपणास स्पष्ट दिसते की चारही जीवन विमा कंपन्यांच्या मृत्यू दावे विभागातील, मृत्यू दाव्यासाठी आलेल्या प्रत्येक वैयक्तिक योजनांवर कंपनीला भरपाई स्वरूपात द्याव्या लागणाऱ्या रक्कमेचे प्रमाण २००७-०८ आणि २००८-०९ मध्ये बजाज अलायंस कंपनीमध्ये सर्वात जास्त असून त्यानंतर एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड,एस.बी.आय आणि सर्वात शेवटी आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल कंपनीमध्ये कमी असल्याचे दिसून येते .हेच प्रमाण २००९-१० मध्ये एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड कंपनीमध्ये सर्वात जास्त दिसत असून सर्वात कमी एस.बी.आय कंपनीमध्ये दिसून येते याशिवाय २०१०-११ आणि २०११-१२ मध्ये हा क्रम अनुक्रमे एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड, एस.बी.आय , बजाज

अलायंस ,आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल असा क्रम दिसून येतो.मृत्यू दाव्यासाठी आलेल्या प्रत्येक वैयक्तिक योजनांवर कंपनीला भरपाई स्वरूपात द्याव्या लागणाऱ्या रक्कमेचे हे प्रमाण २०१२-१३ मध्ये एच.डी.एफ.सी स्टर्डड कंपनीमध्ये सर्वात जास्त असून त्यानंतर आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल आणि एस.बी.आय कंपनीचा क्रमांक लागतो तर सर्वात शेवटी बजाज अलायंस कंपनी असल्याचे दिसून येते.

६.१०.५ मृत्यू दावे विभागातील प्रत्येक समूह जीवन संख्येमागे भरपाई स्वरूपात द्यावी लागलेली रक्कम

खालील तक्त्यामध्ये जीवन विमा उद्योगातील चारही जीवन विमा कंपन्यांच्या मृत्यू दावे विभागातील, एकूण समूह जीवन संख्या आणि जीवन संख्येवर कंपनीला भरपाई स्वरूपात द्यावी लागणारी रक्कम दर्शवली असून प्रत्येक जीवन संख्येवर किती रक्कम भरपाई स्वरूपात द्यावी लागली आहे हे दर्शवण्यासाठी दोघांमधील गुणोत्तर काढून स्पष्ट केले आहे.

तक्ता क्र.६.२१ मृत्यू दावे विभागातील प्रत्येक समूह जीवन संख्येमागे भरपाई स्वरूपात द्यावी लागलेली रक्कम

वर्ष	एस.बी.आय			बजाज अलायंस			आय.सी.आय.सी.आय			एच.डी.एफ.सी स्टर्डड		
	जीवन संख्या	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर	जीवन संख्या	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर	जीवन संख्या	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर	जीवन संख्या	भरपाई स्वरूपात दिली गेलेली रक्कम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर
2007-08	9546	161.12	168782.74	4908	41.95	85472.69764	290	7.32	252413.7931	215	2.84	118131.8681
2008-09	17541	175.73	100182.43	14368	48.07	33456.29176	1207	26.36	218392.7092	288	2.48	132093.0233
2009-10	26630	183.65	68963.57	39387	68.31	17343.28586	2007	38.35	191081.2157	285	2.88	86111.11111
2010-11	12800	191.41	149539.06	98242	153.05	15578.87665	4251	49.11	115525.7586	932	6.64	101052.6316
2011-12	12351	218.27	176722.53	67579	174.07	25758.00175	5322	62.244	116956.0316	1529	20.57	71244.63519
2012-13	11499	233.9	203408.99	46924	220.2	46926.9457	3650	71.6	196164.3836	3431	37.56	134532.3741
एकूण	90367	1164.08		271408	705.65		16727	254.984		6680	72.97	

Source; तक्ता क्रमांक ६.११ ते ६.१२

मागील तक्त्यामध्ये आपणास स्पष्ट दिसते की,चारही जीवन विमा कंपन्यांमध्ये तुलना केल्यास असे दिसते की २००७-०८ या कालावधीत कंपनीकडे मृत्यू दाव्यासाठी आलेल्या प्रत्येक समूह जीवन

संख्येवर कंपनीला भरपाई स्वरूपात द्याव्या लागणाऱ्या रक्कमेचे प्रमाण आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल कंपनीमध्ये सर्वात जास्त असून त्यानंतर एस.बी.आय , एच.डी.एफ.सी स्टर्डड,बजाज अलायंस कंपनीचा क्रमांक लागतो. हे गुणोत्तराचे प्रमाण २००८-०९ आणि २००९-१० मध्ये पुन्हा आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल कंपनीमध्ये सर्वात जास्त असून सर्वात कमी बजाज अलायस कंपनीमध्ये दिसून आले.त्यानंतर २०१०-११,२०११-१२ आणि २०१२-१३ मध्ये मृत्यू दाव्यासाठी आलेल्या प्रत्येक समूह जीवन संख्येवर कंपनीला भरपाई स्वरूपात द्याव्या लागणाऱ्या रक्कमेचे प्रमाण एस.बी.आय कंपनीत सर्वात जास्त असून त्यानंतर, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल, एच.डी.एफ.सी स्टर्डड आणि सर्वात कमी बजाज अलायंस कंपनीमध्ये असल्याचे दिसून येते.

६.१०.६ कंपनीच्या प्रत्येक कार्यालयातून मिळणाऱ्या प्रीमियम रक्कमेचे प्रमाण

खालील तक्त्यामध्ये जीवन विमा उद्योगातील चारही जीवन विमा कंपन्यांच्या एकूण कार्यालयाची संख्या आणि एकूण प्रीमियम रक्कम दर्शवली असून प्रत्येक कार्यालयातून किती प्रीमियम रक्कम गोळा केली आहे. हे दर्शवण्यासाठी दोघामधील गुणोत्तर काढून स्पष्ट केले आहे.

तक्ता क्र.६.२२ कंपनीच्या प्रत्येक कार्यालयातून मिळणाऱ्या प्रीमियम रक्कमेचे प्रमाण

वर्ष	एस.बी.आय			बजाज अलायंस			आय.सी.आय.सी.आय			एच.डी.एफ.सी स्टर्डड		
	एकूण कार्यालय संख्या	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर	एकूण कार्यालय संख्या	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर	एकूण कार्यालय संख्या	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर	एकूण कार्यालय संख्या	एकूण प्रीमियम (कोटीमध्ये)	गुणोत्तर
2007-08	200	5622.14	281107000	1007	9725.31	96577060.58	1958	13561.06	69259754.85	569	4858.56	85387697.72
2008-09	489	7212.1	147486707.6	1164	10624.52	91275945.02	2102	15356.22	73055280.69	609	5564.69	91374220.03
2009-10	494	10104.03	204535020.2	1151	11419.71	99215551.69	1921	16528.75	86042425.82	568	7005.1	123329225.4
2010-11	629	12911.64	205272496	1092	9609.95	88003205.13	1402	17880.63	127536590.6	498	9004.17	180806626.5
2011-12	714	13133.74	183945938.4	1044	7483.8	71683908.05	990	14021.58	141632121.2	481	10202.4	212108108.1
2012-13	758	10450.03	137863192.6	992	6892.7	69482862.9	557	13538.24	243056373.4	450	11322.68	251615111.1
एकूण	3284	59433.68		6450	55755.99		8930	90886.48		3175	47957.6	

Source; तक्ता क्रमांक ६.१३

या तक्त्यामध्ये आपणास स्पष्ट दिसते की, चारही जीवन विमा कंपन्यांपैकी २००७-०८ मध्ये प्रत्येक कार्यालयातून मिळणाऱ्या प्रीमियमच्या रक्कमेचे प्रमाण एस.बी.आय कंपनीमध्ये सर्वात जास्त असून त्यानंतर बजाज अलायस, एच.डी.एफ.सी स्टर्डड आणि सर्वात शेवटी आय.सी.आय.सी आय

प्रुन्डेशियल कंपनीचा क्रमांक लागतो. कंपनीच्या गुणोत्तराच्या प्रमाणाचा हा क्रम २००८-०९ मध्ये कायम राहत २०१०-११ मध्ये हा क्रम बदलत गेला एस.बी.आय नंतर एच.डी.एफ.सी स्टर्डड ,बजाज अलायसं आणि त्यानंतर सर्वात शेवटी आय.सी.आय.सी आय प्रुन्डेशियल कंपनीचा क्रम दिसून आला. २०१२-१३ मध्ये प्रत्येक कार्यालयातून मिळणाऱ्या प्रीमियमच्या रक्कमेचे प्रमाण एच.डी.एफ.सी स्टर्डड कंपनीमध्ये सर्वात जास्त असून सर्वात कमी बजाज अलायस कंपनीमध्ये असल्याचे दिसून येते.

६.११ काही प्रमुख शब्दाचा अर्थ

प्रीमियम :-

प्रीमियम ही विमाकृत संरक्षणाची वेळोवेळी दिली जाणारी रक्कम आहे. ही रक्कम मासिक, त्रैमासिक, सहामाही, वार्षिक स्वरूपात दिली जाते.

बोनस :-

बोनस हा नफ्याचा एक हिस्सा असतो जो विमा कंपनीकडून विमा धारकास दिला जातो.

लाभार्थी :-

विमाधारका व्यतिरिक्त जो विमाधारकाने खरेदी केलेल्या विमा योजनेचा लाभ घेण्यास हकदार असतो अशा व्यक्तीस लाभार्थी म्हणतात.

एकूण प्रीमियम :-

एकूण प्रीमियम म्हणजे (फर्स्ट इयर प्रीमियम+रिन्युअल प्रीमियम) होय.फर्स्ट इयर प्रीमियम प्रीमियममध्ये एकेरी+नियमित प्रीमियम याचा समावेश असतो.

प्रथम वर्ष प्रीमियम :-

एका आर्थिक वर्षाच्या कालावधीमध्ये प्रथम वर्षी विमाधारकाकडून विमा कंपनी जो प्रीमियम गोळा करते, तिला फर्स्ट इयर प्रीमियम म्हणतात. यामध्ये एकेरी + नियमित प्रीमियम याचा समावेश असतो.

एकेरी प्रीमियम :-

विमाधारकाकडून एकेरी स्वरूपात घेण्यात येणाऱ्या प्रीमियमच्या रक्कमेला एकेरी प्रीमियम म्हणतात.

नियमित प्रीमियम :-

विमाधारकाकडून नियमित स्वरूपात जो प्रीमियम रक्कम गोळा केली जाते त्याला नियमित प्रीमियम म्हणतात. (मासिक, त्रैमासिक, सहामाही या स्वरूपात)

नूतनीकरण प्रीमियम :-

नूतनीकरण झालेल्या विमा योजनांपासून मिळणारा प्रीमियम म्हणजेच नूतनीकरण प्रीमियम होय.

नवीन व्यवसाय प्रीमियम :-

एखाद्या आर्थिक वर्षामध्ये नवीन विमा योजनांपासून मिळणारा प्रीमियम म्हणजेच नवीन व्यवसाय प्रीमियम होय.

नवीन व्यवसाय योजना :-

एखाद्या आर्थिक वर्षामध्ये नवीन विक्री झालेल्या योजनांची संख्या म्हणजे नवीन व्यवसाय योजना होय. (उदा. २०१०-११ हे वर्ष आहे. या वर्षामध्ये विक्री झालेल्या योजनांची संख्या ५०० आहेत, तर या ५०० योजना नवीन व्यवसाय योजना ठरतील आणि जर २०११-१२ मध्ये नवीन विक्री झालेल्या योजनांची संख्या १०० असेल तर त्या नवीन व्यवसाय योजना होय.)

नवीन व्यवसाय मध्ये नवीन आर्थिक वर्षाच्या कराराचा उल्लेख केला जातो.

चालू व्यवसाय :-

चालू व्यवसाय म्हणजे आर्थिक वर्षाच्या अखेरीस चालू असलेला व्यवसाय होय. यामध्ये नवीन व्यवसायाचा समावेश होत असतो. उदा. २०१३-१४ या वर्षी चालू व्यवसाय १००० असेल तर त्यामध्ये २०१४-१५ या वर्षी २०० नवीन योजना नवीन व्यवसायातून समाविष्ट झाल्या आणि त्यामधून लॅप्स, सरेंडर, मॅच्युरिटी, डेथ क्लेम यासाठी आलेल्या योजना वजा केल्यानंतर शिल्लक राहणाऱ्या योजना म्हणजे चालू व्यवसाय योजना होय.

मॅच्युरिटी क्लेम :-

विमा योजना परिपक्व झाल्यानंतर विमाधारकाकडून विमा कंपनीकडे विम्याच्या लाभाकरिता केलेला दावा म्हणजे मॅच्युरिटी क्लेम होय.

मृत्यू दावा :-

जीवन विमा योजनेत विमाधारकाच्या मृत्यूनंतर मिळणाऱ्या लाभावर विमा धारकाने ठरवलेला लाभार्थी हक्दार असतो. ही राशी मिळण्याकरिता कायेदेशीररित्या लाभार्थी, विमा कंपनीच्या दावा विभागात विमा धारकाच्या मृत्यूचा पुरावा घेउन आणि जीवन विमा योजनेच्या अधिकृत शर्तीच्या आधारावर लाभ देय प्राप्त करण्याकरिता दावा करतो. त्याला मृत्यू दावा असे म्हणतात.

नंबर ऑफ लाईव्हस :-

नंबर ऑफ लाईव्हस म्हणजे एकूण समूह मृत्यू दाव्यामधील मृत्यू पावलेल्या लोकांची संख्या होय. उदा. १०० जणांचा समूह असेल त्यापैकी ५ जण मृत्यू पावल्या असतील तर त्या ५ व्यक्तींची संख्या म्हणजे नंबर ऑफ लाईव्हस होय.

सम ॲश्युअर्ड :-

सम ॲश्युअर्ड ही विमाधारकाच्या मृत्यूच्या वेळी विमाकंपनी कडून देय केलेली कमीतकमी रक्कम आहे. ही एक वास्तविक धोका संरक्षित रक्कम आहे जिची निश्चिती विमाधारकाकडून निर्धारित केलेल्या प्रीमियमच्या रकमेवरून ठरते.

६.११ समारोप :-

वरील प्रकरणामध्ये एस.बी.आय, बजाज अलायंस, आय.सी.आय.सी.आय पुन्डेशियल एच.डी. एफ.सी. स्टर्डड या चारही जीवन विमा कंपन्यांचा तुलनात्मक अभ्यास केला गेला असून चारही कंपन्यांमध्ये अभ्यासाच्या कालावधीमध्ये होणाऱ्या बदलाचे स्पष्ट चित्र दिसून येते. अभ्यासाच्या कालावधीत कंपन्यांचा एकूण प्रीमियम, चालू व्यवसाय विभाग, नवीन व्यवसाय विभाग, मृत्यू दावे विभाग, कार्यालय, नफा, योजनांची संख्या या सर्व घटकांचा वाढीचा दर आणि गुणोत्तर प्रमाणाच्या आधारे अतिशय योग्य प्रकारे विश्लेषण करण्यात आले आहे. त्या आधारे कंपनीच्या आर्थिक प्रगतीती झालेली वाढ दिसून येते.

प्रकरण सातवे

निष्कर्ष ,सूचना आणि सारांश

- ७.१ निष्कर्ष
- ७.२ सूचना
- ७.३ गृहीतकाची पडताळणी
- ७.४ सारांश
- ७.५ भविष्यकालिन संशाधनाची संधी
- ७.६ समारोप

प्रकरण - ७

निष्कर्ष ,सूचना आणि सारांश

या प्रकरणामध्ये संशोधन अभ्यासाद्वारे मिळवलेले निष्कर्ष त्यावर संशोधकाने केलेल्या सूचना आणि सर्वात शेवटी संपूर्ण अभ्यासाद्वारे संशोधकाला मिळालेला सारांश स्पष्ट करण्यात येणार आहे.

७.१ निष्कर्ष

७.१.१ एकूण प्रीमियमचे विश्लेषण :-

अभ्यासासाठी निवडलेल्या चारही कंपन्यांचा एकूण प्रीमियम २००७-१३ या कालावधीत विमा योजनांच्या विक्रीबरोबर वाढताना दिसतो.२००७-०८ मध्ये एच.डी.एफ.सी कंपनीचा एकूण प्रीमियम ४८५८.५६ कोटी इतका होता तो २०१२.१३ मध्ये ४७६५५७.६ कोटी इतका वाढला म्हणजेच ६ वर्षांच्या काळात एकूण प्रीमियमचा चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर १५.१४ टक्के इतका दिसतो.हा वाढीचा दर एच.डी.एफ.सी कंपनीच्या बाबतीत जास्त असला तरी इतर कंपन्यांमध्ये तो कमी दिसून येतो एस.बी.आय मध्ये १०.८८ टक्के ,आय.सी.आय.सी प्रुन्डेशियल मध्ये -०.०२ टक्के तर बजाज अलायंसमध्ये मध्ये सर्वात कमी -५.५७ टक्के इतका दिसून येतो.

७.१.२ नवीन व्यवसायाचे विश्लेषण:-

अ.१) वैयक्तिक योजनांचे विश्लेषण:-

अभ्यासाच्या कालावधीमध्ये चारही जीवन विमा कंपन्यांकडून विक्री झालेल्या वैयक्तिक योजनांची संख्या २००७-१३ या कालावधीमध्ये कमीकमी झालेली दिसते.२००७-१३ या ६ वर्षांच्या कालावधीत कंपन्यांकडून विक्री झालेल्या वैयक्तिक योजनांच्या चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर काढला असता तो एस.बी.आय.कंपनीचा -०.६७ टक्के ,बजाज अलायंस कंपनीचा -२३.८४ टक्के, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल कंपनीचा -१६.८६ टक्के तर एच.डी.एफ.सी स्टर्डड कंपनीचा १.३१ टक्के

इतका दिसून आला.यामध्ये केवळ एच.डी.एफ.सी मध्येच वाढीचा दर धनात्मक दिसतो तर इतर कंपन्यामध्ये हा दर ऋणात्मक दिसतो.

अ.२) वैयक्तिक प्रीमियमचे विश्लेषण :-

२००७-०८ मध्ये एस.बी.आय कंपनीचा वैयक्तिक प्रीमियम ३७४२.५८ कोटी, बजाज अलायंस ६४८६.६कोटी, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल ७०४४.३ कोटी आणि एच.डी.एफ.सी स्टर्डड कंपनीचा २३४८.५७ कोटी इतका होता.कंपनीचा हा वैयक्तिक प्रीमियम २०१२-१३ मध्ये २८००.६२ कोटी,१५२२.७कोटी, ३४२०.८७ कोटी आणि ३२६४.२६ कोटी इतका वाढला. २००७-१३ या सहा वर्षातील सर्व कंपनीच्या प्रिमीयमचा चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर काढला असता तो अनुक्रमे एस.बी.आय मध्ये -४.७२ टक्के,बजाज अलायसं मध्ये -२१.४६ टक्के ,आय.सी.आय.सी.आय मध्ये-११.३४ टक्के तर एच.डी.एफ.सी मध्ये,५.८० टक्के इतका दिसून आला.

ब.१) समूह योजनांचे विश्लेषण:-

२००७-१३ या कालावधीत विक्री झालेल्या समूह योजनांची संख्या वाढलेली दिसून आली. या सहा वर्षांच्या कालावधीत सर्व कंपन्यांच्या विक्री झालेल्या समूह योजनांच्या संख्येचा चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर काढल्यास तो एस.बी.आय कंपनीमध्ये १४.६२ टक्के ,आय.सी.आय.सी.आय कंपनीमध्ये १०.६४ टक्के,तर बजाज अलायंस आणि एच.डी.एफ.सी कंपनीमध्ये ६.५१ टक्के आणि १०.६६ टक्के इतका दिसून आला.

ब.२) समूह प्रीमियमचे विश्लेषण :-

समूह योजनांच्या विक्रीद्वारा गोळा करण्यात आलेला एकूण प्रीमियम अभ्यासासाठी निवडलेल्या कंपन्यांच्या बाबत प्रत्येक वर्षी वाढलेला दिसून आला.२००७-१३ या काळात ४ कंपन्यांच्या समूह प्रिमीयद्वारा मिळवलेला चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर हा अनुक्रमे एस.बी.आय १४.६२ टक्के ,आय.सी.आय.सी.आय ५७.८५ टक्के तर बजाज अलायंस आणि एच.डी.एफ.सी कंपनीमध्ये ४०.८२ टक्के आणि २२.५६ टक्के इतका दिसून आला.

ब.३) लाइव्ह कव्हरचे विश्लेषण :-

२००७-१३ या सहा वर्षांच्या कालावधीकरीता चारही जीवन विमा कंपन्यांचा लाइव्ह कव्हरची चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर हा एस.बी.आय कंपनीमध्ये -१.२६ टक्के बजाज अलायस कंपनीमध्ये ४१.१५ टक्के, आय.सी.आय.सी आय प्रुन्डेशियल मध्ये १३.४८ टक्के, तर एच.डी.एफ.सी कंपनीमध्ये ३६.१७ टक्के इतका दिसून आला.

७.१.३ चालू व्यवसायाचे विश्लेषण :-

अ.१) वैयक्तिक योजनांचे विश्लेषण:-

अभ्यासामध्ये चारही जीवन विमा कंपन्यांच्या चालू व्यवसायातील वैयक्तिक योजनांच्या विक्रीची संख्या २००७-१३ या कालावधीमध्ये सतत वाढताना दिसते ही वाढ प्रामुख्याने २००७-११ पर्यंत संध गतीने तर २०११ ते २०१३ या कालावधीत अधिक जलद गतीने होताना दिसते.या योजनांच्या विक्रीमध्ये बजाज अलायस सर्वात पुढे असल्याचे दिसते तर आय.सी.आय.सी आय कंपनी यामध्ये सुरवातीला सर्वात पुढे पण त्यानंतर काही प्रमाणात मागे पडलेली दिसते.

अ.२) सम ॲश्युअर्ड :-

एस.बी.आय कंपनीला द्यावा लागणारा सम ॲश्युअर्डचा वाढीचा दर २००८-०९ मध्ये ३१.४४ टक्के इतका होता त्यानंतर तो वाढत जात ५५.९१ टक्के इतका वाढला. त्याचप्रमाणे बजाज अलायस, आय.सी.आय.सी.आय आणि एच.डी.एफ.सी कंपनीचा वाढीचा दर सुरवातीला १६.९० टक्के ,३३.४९ टक्के आणि ३१.१० टक्के इतका होता तो वाढत जात २०१२-१३ मध्ये १८.०५ टक्के ,३२.४९ टक्के आणि ७८.९२ टक्के इतका वाढला.

७.१.४ मृत्यू दाव्याचे विश्लेषण:-

अ.१) वैयक्तिक योजनांचे विश्लेषण:-

संशोधनासाठी निवडलेल्या चारही कंपन्यामध्ये मृत्यू दाव्याकरिता आलेल्या वैयक्तिक योजनांची संख्येमध्ये २००७-१३ या कालावधीमध्ये वाढ झालेली दिसून येते ही वाढ बजाज अलायंस कंपनीमध्ये सर्वात जास्त दिसून येते.त्यानंतर आय.सी.आय.सी आय, एस.बी.आय आणि सर्वात शेवटी एच.डी.एफ.सी स्टर्डड कंपनीचा क्रमांक लागतो.

अ.२) भरपाई स्वरूपात दिलेल्या रकमेचे विश्लेषण:-

वैयक्तिक योजनावर मृत्यू दाव्याच्या स्वरूपात भरपाई म्हणून दिलेल्या रकमेत २००७-१३ या ६ वर्षांच्या कालावधीत सतत वाढ होताना दिसते.या सहा वर्षात भरपाई म्हणून दिलेल्या रकमेचा चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर काढल्यास तो एस.बी.आय कंपनीमध्ये ३८.२५ टक्के बजाज अलायंस आणि आय.सी.आय.सी.आय तसेच एच.डी.एफ.सी कंपनीमध्ये अनुक्रमे २६.३६ टक्के,३२.२० टक्के आणि ३०.६ टक्के असा दिसून आला.हा दर एस.बी.आय कंपनीमध्ये सर्वात जास्त तर एच.डी.एफ.सी कंपनीमध्ये सर्वात कमी दिसून आला.

ब.१) समूह जीवन संख्येचे विश्लेषण:-

अभ्यासाच्या कालावधीत समूह योजनामधील जीवन संख्या २००७-०८ मध्ये एस.बी.आय कंपनीची ६५४६ ,बजाज अलायंस कंपनीची ४६०८ तर आय.सी.आय.सी.आय आणि एच.डी.एफ.सी स्टर्डड कंपनीची २६० आणि १६२ दिसून आली या संख्येमध्ये २०१२-१३ मध्ये अधिक प्रमाणात वाढ होताना दिसते ती एस.बी.आय कंपनीत ११४६६ ,बजाज अलायंस कंपनीत ४६६२४ तर आय.सी.आय.सी.आय आणि एच.डी.एफ.सी स्टर्डड कंपनीत ३६५० आणि १५२६ इतकी वाढलेली दिसते.

ब.२) भरपाई स्वरूपात दिलेल्या रकमेचे विश्लेषण:-

अभ्यासामध्ये असे दिसून आले की समूह योजनावर भरपाई म्हणून दिलेल्या रकमेत २००७-१३ या ६ वर्षांच्या कालावधीत सतत वाढ होताना दिसते.या सहा वर्षात भरपाई म्हणून दिलेल्या रकमेचा चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर काढल्यास तो एस.बी.आय कंपनीमध्ये ६.४० टक्के बजाज अलायंस आणि आय.सी.आय.सी.आय तसेच एच.डी.एफ.सी कंपनीमध्ये अनुक्रमे ३१.८३ टक्के,४६.२४ टक्के आणि ४५.७०टक्के असा दिसून आला.

७.१.५ कार्यालयीन संख्येचे विश्लेषण :-

भारतामध्ये २००७-२०१३ या अभ्यासाच्या कालावधीमध्ये एस.बी.आय कंपनीच्या कार्यालयाची संख्या सतत वाढताना दिसते तर इतर तीन जीवन विमा कंपन्याची संख्या कमी कमी होत असल्याची दिसते.एस.बी.आय कंपनीच्या कार्यालयाची संख्या २००७-०८ मध्ये २०० होती ही संख्या वाढत जात २०१२-१३ मध्ये ७५८ इतकी झाली म्हणजेच या सहा वर्षात कंपनीच्या कार्यालयीन संख्येचा चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर २४.८६ टक्के इतका दिसून आला तर त्यामानाने इतर कंपन्यांच्या बाबतीत हा दर कमी दिसून आला.हा दर आय.सी.आय.सी.आय मध्ये -१८.६० टक्के, बजाज अलायंसमध्ये -०.२४ टक्के तर एच.डी.एफ.सी कंपनीमध्ये सर्वात कमी म्हणजे -३.८३ टक्के इतका दिसून येतो.

७.१.६ कार्यालयांची विभागणीचे विश्लेषण:-

चारही जीवन विमा कंपन्यांच्या कार्यालयाची ग्रामीण ,शहरी ,अर्धग्रामीण ,आणि इतर अशी विभागणी केली असता २००७-१३ या कालावधीत अर्ध ग्रामीण भागात कार्यालयाची संख्या सर्वात तीव्र गतीने वाढताना आढळली तर ग्रामीण ,इतर, भागात ही संख्या त्यामानाने कमी होती आणि सर्वात कमी कार्यालयाची संख्या शहरी भागात दिसून आली.

७.१.७ एकूण उत्पन्न विश्लेषण :-

अभ्यासकाने अभ्यासासाठी निवडलेल्या चारही जीवन विमा कंपन्यांचे एकूण उत्पन्न २००६-१० या वर्षी अधिक जास्त पटीने वाढलेला दिसतो. या वर्षी एस.बी.आय चा उत्पन्न वाढीचा दर १८३.१५ तर बजाज अलायंस ,आय.सी.आय.सी.आय आणि एच.डी.एफ.सी कंपन्यांचा उत्पन्न वाढीचा दर १७६.५१ टक्के २४१.७३ टक्के आणि १६३.६२ टक्के इतका होता .त्यानंतर २०१०-१२ या कालावधीत सर्व कंपन्यांचा उत्पन्न वाढीचा दर ऋणात्मक झालेला दिसून येतो.२००७-१३ या ६ वर्षांच्या कालावधीत एस.बी.आय., आय.सी.आय.सी.आय ,बजाज अलायंस आणि एच.डी.एफ.सी स्टॅंडर्ड कंपन्यांचा चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर अनुक्रमे १५.८६ टक्के , -१.३४ टक्के, -१.८४ टक्के, १५.८० टक्के इतका दिसून आला.

७.१.८ एकूण खर्च विश्लेषण :-

अभ्यासकाने अभ्यासासाठी निवडलेल्या कंपनीचा एकूण खर्च २००७-१३ या ६ वर्षांच्या कालावधीमध्ये कमी कमी झालेला दिसतो परंतु त्यामध्ये मात्र एस.बी.आय कंपनीचा खर्च वाढलेला दिसतो.२००७-१३ या सहा वर्षांच्या कालावधीमध्ये चारही कंपन्यांचा एकूण खर्चाचा चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर एस.बी.आय.कंपनीत १०.५७ टक्के आय.सी.आय.सी.आय मध्ये -४.५६ टक्के ,बजाज अलायंस मध्ये -८.५८ आणि एच.डी.एफ.सी स्टर्डड कंपनीमध्ये ६.८० टक्के असा दिसून येतो. यामध्ये एस.बी.आय कंपनीच्या खर्चाचा चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर सर्वात जास्त असून बजाज अलायंस कंपनीचा सर्वात कमी आहे.

७.१.९ नफ्याचे विश्लेषण :-

नफा हा कोणत्याही वित्तीय कंपनीचा अत्यंत महत्वाचा भाग असून त्याआधारे कंपनीची आर्थिक प्रगती दिसून येत असते. या अभ्यासामध्ये असे दिसून आले की ४ ही जीवन विमा कंपनीचा नफा वाढत असल्याचे दिसत असले तरी २००८-०९ ,२०१०-१२ या कालवधीत नफ्याचे प्रमाण कमी झालेले दिसते.२००७-०८ मध्ये एस.बी.आय कंपनीचा नफा ५,२६,६१,४७६ रुपये इतका होता हा नफा वाढत जात २०१२-१३ मध्ये १३,३०,६३,६३६ रुपये इतका झाला म्हणजेच या सहा वर्षांच्या कालवधीमध्ये कंपनीचा चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर १६.७० टक्के इतका दिसून आला. त्याचप्रमाणे इतर कंपन्यांचा चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर काढला असता तो अनुक्रमे बजाज अलायंस कंपनीमध्ये १.३८ टक्के ,आय.सी.आय.सी.आय. मध्ये ३.२४ टक्के आणि एच.डी.एफ.सी स्टर्डड कंपनीत १८.०२ टक्के इतका दिसून आला.यामध्ये एस.बी.आय सर्वात पुढे तर बजाज अलायंस सर्वात मागे असल्याचे दिसून येते.

७.१.१० जीवन विमा योजनांच्या संख्येचे विश्लेषण :-

खाजगी जीवन विमा उद्योगामधील चार जीवन विमा कंपन्यांपैकी,एच.डी.एफ.सी स्टर्डड जीवन विमा कंपनीच्या नवीन योजनांच्या संख्याचा चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर २००७-१३ या ६ वर्षांच्या कालावधीत १२.२४ टक्के इतका धनात्मक आढळला तर हा दर एस.बी.आय -१३.१७, बजाज

अलायस -०८.६१, आय.सी.आय.सी.आय -१५.५२, या तीन जीवन विमा कंपन्याचा ऋणात्मक असलेला दिसून आला. म्हणजेच एच.डी.एफ.सी कंपनी वगळता इतर तीन कंपन्याच्या योजनांची संख्या अभ्यास कालावधीत कमी कमी होताना दिसते.

७.१.११ वैयक्तिक एजंट विश्लेषण :-

अभ्यासामध्ये असे आढळून आले की, अभ्यासासाठी निवडलेल्या चार जीवन विमा कंपन्यांपैकी तीन कंपन्यामधील वैयक्तिक एजंटची संख्या २००७-१३ या कालावधीत कमी कमी होताना दिसते तर एस.बी.आय.जीवन विमा कंपनीत वैयक्तिक एजंटच्या संख्येत वाढ होताना दिसते. २००७-१३ या सहा वर्षांच्या कालावधीचा चारही कंपन्यांचा चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर काढल्यास तो एस.बी.आय कंपनीमध्ये १५.२८ टक्के, आय.सी.आय.सी.आय मध्ये -११.४६ टक्के, बजाज अलायस कंपनीत -८.३८ टक्के तर एच.डी.एफ.सी कंपनीमध्ये -६.८८ टक्के इतका दिसून येतो. म्हणजेच २००७-१३ या कालावधीत एस.बी.आय कंपनी वगळता इतर कंपन्यांद्वारे भारतामध्ये वैयक्तिक एजंट स्वरूपात लोकांना मिळणारा रोजगार हा कमी कमी होत गेल्याचे आढळते. असे दिसत असले तरी २००७-१३ या कालावधीत आय.सी.आय.सी.आय, बजाज अलायंस एच.डी.एफ.सी कंपन्यांद्वारे एकूण वैयक्तिक एजंट स्वरूपात लोकांना मिळणाऱ्या रोजगाराची संख्या एस.बी.आय कंपनीच्या तुलनेने खूप अधिक आहे.

७.१.१२ संयुक्त एजंट विश्लेषण:-

या अभ्यासामध्ये असे आढळून आले की संयुक्त एजंटची संख्या २००७-०८ मध्ये एच.डी.एफ.सी कंपनीची सर्वात जास्त (८४८) असून त्यानंतर बजाज अलायंस (५२०), आय.सी.आय.सी.आय (४६) आणि सर्वात शेवटी एस.बी.आय (२३) कंपनीचा क्रमांक लागतो परंतु त्यानंतर मात्र २०१२-१३ मध्ये ही स्थिती बदलेली दिसते. २०१२-१३ मध्ये बजाज अलायंस (२१०) कंपनी सर्वात पुढे असून त्यानंतर एस.बी.आय (८३), आय.सी.आय.सी.आय (११) आणि सर्वात शेवटी एच.डी.एफ.सी स्टर्डड (६) कंपनीचा क्रमांक लागतो म्हणजेच एच.डी.एफ.सी स्टर्डड कंपनीने संयुक्त एजंटच्या संख्येत २०१० नंतर तीव्र प्रमाणात घट केलेली दिसते. २००७-१३ या ६ वर्षांच्या

कालावधीत असे दिसते की सुरवातीला संयुक्त एजंटद्वारे रोजगार निर्माण करण्यास एच.डी.एफ.सी कंपनी सर्वात पुढे होती तर शेवटच्या काळात बजाज अलायंस कंपनी सर्वात पुढे असल्याचे दिसते.

७.२ सूचना

भारतातील खाजगी जीवन कंपन्याची व्याप्ती वाढवण्यासाठी आणि त्यांचा विकास करण्यासाठी तसेच भारतीय बाजारपेठेतील खाजगी कंपन्यांचे स्थान मजबूत करण्यासाठी खालील उपाय योजना सुचवण्यात आल्या असून यांचा स्विकार केल्यास, खाजगी जीवन विमा कंपन्यांना काही प्रमाणात मदत होईल.

१.खाजगी जीवन विमा कंपन्यांमधील एकूण उत्पन्न आणि एकूण खर्च यामध्ये अधिक प्रमाणात तफावत असल्याने निव्वळ नफा कमी आहे या नफ्यामध्ये वाढ करण्याकरिता अनावश्यक व्यवस्थापण खर्च कमी करणे.

२.सरकारी जीवन विमा योजनाशी स्पर्धा करण्यासाठी लोकांमध्ये खाजगी कंपन्यांविषयी विश्वास निर्माण करणे आणि उच्चतम लाभ, व सेवा ग्राहकांना योजनेद्वारा मिळवून देणे.

३. भारतीय बाजारात प्रभाव वाढण्यासाठी विशेष प्रयत्न करणे.विशेषतः ग्रामीण,अर्धग्रामीण, दुर्गम भागात

४.खाजगी जीवन विमा कंपन्याची उत्पादकता वाढवण्यासाठी कंपन्यांनी पायाभूत सुविधात अधिक प्रमाणात वाढ करणे.उदा.कार्यालयाची संख्या वाढवणे त्यामध्ये आवश्यक साधनाची उपलब्धता करून देणे तसेच ग्रामीण आणि शहरी भागामध्ये विमाधारकांच्या सोयीसाठी प्रीमियम भरणा केंद्र सुरू करणे. नवीन योजनाची माहितीचा सतत प्रसार करणे.

५. विमा एजंटची कार्यक्षमता वाढवण्यासाठी एजंटला बदलत्या बाजारानुसार प्रशिक्षण देणे,त्यांचे ज्ञान वेळोवेळी अद्यावत करणे,त्यांना आवश्यक सोयी पुरवणे, आणि विविध अतर्गत स्पर्धेद्वारा त्यांची कार्यक्षमता वाढवण्यासाठी प्रोत्साहन देणे.

६. समाजातील श्रीमंत आणि सर्वसाधारण लोकांना आकर्षित करतील अशा बाजाराला अनुरूप योजना सुरू करणे ज्याद्वारे लोकांना गुंतवणूकीची, बचतीची,योग्य संधी मिळेल त्याचबरोबर विमाधारक आणि त्यांच्या कुटुंबियांना भविष्यकालीन अनिश्चिततेपासून जीवन संरक्षण आणि आर्थिक सुरक्षा ही मिळेल.

७. योग्य व्यवस्थापक आणि संयोजकाची निवड करणे त्याद्वारे कंपनीमध्ये व्यवस्थापन कौशल्य वाढवणे तसेच नवनिर्मितीला प्रोत्साहन देणे.

८. खाजगी जीवन विमा कंपन्यांच्या विकासातील प्रमुख अडथळा म्हणजे विमा कंपन्यांमधील मध्यस्थाची कमतरता आणि लोकांमधील त्यांचा कमी समन्वय होय.तो दूर करण्यासाठी मध्यस्थाची संख्या वाढवणे तसेच शिक्षित आणि अशिक्षित लोकांमध्ये मध्यस्थानद्वारा योग्य समन्वय साधून जीवन विमा योजनेचे फायदे आणि महत्व लोकांना समजावून सांगणे.

९. विमा योजनांची विक्री करण्याकरिता उत्कृष्ट जाहीराती ,विविध कार्यशाळा याचे आयोजन करणे आणि त्याद्वारा ग्राहकांना त्यांच्या आयुष्यातील जीवन विमा योजनेचे महत्व समजावून सांगणे.

१०.खाजगी कंपन्यांनी आय.आर.डी.ए.द्वारा निर्धारित नियमांचे कसोशीने पालन करणे आणि वेळोवेळी दिलेल्या सल्यांचा कंपनीच्या विकासाकरिता फायदा करून घेणे.

११.खाजगी जिवन विमा कंपन्याकडून बऱ्याचदा ग्राहकांच्या तक्रारीची योग्य दखल घेतली जात नाही त्यामुळे कंपनीचा विश्वात्मक दर्जा कमी होवू शकतो यासाठी ग्राहकांच्या तक्रारीची योग्य दखल घेतली जाण्याची सोय कंपनीमध्ये केली जावी.

१२.भारतामध्ये अजूनही विमा उद्योगात जास्त संशोधन झाले नाही त्यामुळे खाजगी कंपन्या आणि सरकारद्वारे संशोधनावर भर देवून विमा उद्योगाची व्यापकता वाढवणे.

१३.कंपन्याकडून बाजारातील घटकांचा योग्य अभ्यास करून विमाधारकास कर लाभ,मृत्यू लाभ,मॅच्यूरिटी लाभ,सॅरेडर लाभ ,पेन्शन लाभ अधिकाधिक प्रमाणात कसा मिळेल याचा सतत अभ्यास करणे.

१४. विमा योजना स्वीकारण्यासाठी अत्यंत सोपी आणि अविरत ऑनलाईन प्रक्रिया सुरू करणे.

१५. पुरुषाप्रमाणेच स्त्रियांना आणि लहान बालकांना विमा योजनेत अधिक प्रमाणात सामावून घेण्यासाठी आकर्षक योजना तयार करणे.

१६. भारतामध्ये प्रामुख्याने तरूण सुशिक्षित बेरोजगार अधिक असून त्यांना रोजगार देवून या तरूणांच्या बौद्धिक क्षमतेचा वापर कशाप्रकारे कंपनीच्या विकासाकरिता करता येईल याचा विचार कंपनीने सतत करावा.

१७.भारतामध्ये प्रामुख्याने हिंदी तसेच प्रत्येक राज्याच्या प्रादेशिक भाषेचा वापर अधिक असल्याने जीवन विमा योजना आणि त्यासंबंधीत माहिती (उदा.शिकायत निवारण, दावा करण्याच्या प्रक्रीयाची माहिती कंपनीमध्ये सतत होणाऱ्या बदलाची माहिती इ.)त्या भाषामध्ये पुरवल्यास जीवन विमा कंपन्यांना आपला व्यवसाय वाढवण्यास फार मोठी मदत होईल .

१८.भारतामध्ये अजूनही असामाजिक तत्वाद्वारे (उदा.आतंकवादी,नक्षलवादी,माओवादी याद्वारे होणारे हल्ले) मानवी मृत्यू पावणाऱ्या लोकांची संख्या जास्त आहे त्यामुळे जीवन विमा कंपन्यांनी अशा परिस्थितीला अनुसरून योजना सुरू करणे.

१९.भारतीय सरकारने भारतीय खाजगी विमा कंपन्यांना पायाभूत सोयी-सुविधा उपलब्ध करून दिल्या पाहिजे उदा.सरकारने विमा क्षेत्राशी संबंधीत अभ्यासक्रम सुरू करणे आणि त्यास चालना देणे,विमा कंपन्यांना सहजतेने दिर्घकालीन कर्जपुरवठा उपलब्ध करून देणे.तसेच देशातील खाजगी कंपन्याकरिता विदेशी कंपन्याबरोबर विकासात्मक कार्यक्रम राबवले पाहिजे.यासाठी आंतरराष्ट्रीय संबधात वाढ करणे.

२०.भारतामध्ये अजूनही विदेशी खाजगी विमा कंपन्यांना विमा उदचोगात ४६ टक्केच्या वर गुंतवणूक करण्यास परवानगी नाही या टक्केवारीत वाढ करणे.

७.३ गृहीतकाची पडताळणी :-

या संशोधन अभ्यासामध्ये काही प्रमुख गृहीतके विचारात घेतली असून ती संशोधन अभ्यासातील एक अत्यंत महत्वाचा भाग आहे. संशोधकाकडून निवडलेल्या अभ्यासाचा संपूर्ण अभ्यास केल्यानंतर संशोधन विषयाच्या गृहीतकाची पडताळणी करणे आवश्यक ठरते त्यांची पडताळणी पुढीलप्रमाणे करण्यात आली आहे.

गृहीतक १:

भारतात खाजगी जीवन विमा कंपनीच्या वाढीमुळे जीवन विमा योजना स्वीकारलेल्या लोकांची एकूण संख्या २००७-२०१३ या कालावधीत वाढली आहे.

पडताळणी:

या अभ्यासामध्ये अभ्यासकाला असे दिसले की, चारही जीवन विमा कंपन्यांच्या नवीन व्यवसायातून विक्री झालेल्या वैयक्तिक योजनांच्या चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर काढला असता तो एस.बी.आय.कंपनीचा -०.६७ टक्के, बजाज अलायंस कंपनीचा -२३.८४ टक्के, आय.सी.आय.सी. आय प्रुन्डेशियल कंपनीचा -१६.८६ टक्के तर एच.डी.एफ.सी स्टर्डड कंपनीचा १.१३ टक्के इतका दिसून आला. म्हणजेच वैयक्तिक योजनांच्या संख्येत घट होताना दिसते तर समूह योजनांच्या संख्येचा चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर काढल्यास तो एस.बी.आय कंपनीमध्ये १४.६२ टक्के, आय.सी.आय. सी.आय प्रुन्डेशियल कंपनीमध्ये १०.४६ टक्के, तर बजाज अलायंस आणि एच.डी.एफ.सी कंपनीमध्ये ६.५१ टक्के आणि १०.६४ टक्के इतका दिसून आला. म्हणजेच समूह योजनांची संख्येत वाढ झालेली दिसते तसेच चालू व्यवसायातील वैयक्तिक योजनांच्या संख्येतही वाढ होताना दिसते हि वाढ चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दराने एस.बी.आय कंपनीमध्ये २६.५४ टक्के, आय.सी.आय.सी.आय कंपनीमध्ये २६.१६ टक्के, तर बजाज अलायंस आणि एच.डी.एफ.सी कंपनीमध्ये ६.३८ टक्के आणि ११.७४ टक्के इतका दिसून आला. म्हणजेच नवीन व्यवसायातील वैयक्तिक योजनाची खरेदी करणाऱ्या विमाधारकांची संख्या जरी कमी होत असली तरी समूह आणि चालू व्यवसायातील वैयक्तिक विमा योजना खरेदी करणाऱ्या विमाधारकाची संख्या वाढत आहे यावरून स्पष्ट होते की विक्री योजनांच्या संख्येबरोबर

विमाधारकाची संख्या ही वाढत आहे.यावरून असे म्हणता येते की संशोधकाने मांडलेले प्रथम गृहीतक हे सिद्ध होते.

गृहीतक २:

बाजारातील स्पर्धेमध्ये टिकून राहण्यासाठी खाजगी जीवन विमा कंपन्यांच्या जीवन विमा योजनांच्या संख्येत २००७-२०१३ या कालावधीत वाढ झालेली आहे.

पडताळणी:

खाजगी जीवन विमा उद्योगामधील चारही जीवन विमा कंपनीच्या योजनांच्या संख्याचा अभ्यास केल्यानंतर असे दिसून आले की ,एच.डी.एफ.सी स्टर्डड जीवन विमा कंपनीच्या योजनांच्या संख्याचा चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर २००७-१३ या ६ वर्षांच्या कालावधीत १२.२४ टक्के इतका धनात्मक आढळला तर हा दर एस.बी.आय -१३.१७, बजाज अलायस -०८.६१, आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल -१५.५२, या तीन जीवन विमा कंपन्यांचा ऋणात्मक असलेला दिसून आला. म्हणजेच एच. डी.एफ.सी कंपनी वगळता इतर तीन कंपन्यांच्या योजनांची संख्या अभ्यास कालावधीत कमी कमी होताना दिसते यावरून असे सिद्ध होते की खाजगी जीवन विमा क्षेत्रातील अधिकतर जीवन विमा कंपन्यांच्या योजनांच्या संख्येत २००७-१३ या ६ वर्षांच्या कालावधीत वाढ न होता घट झालेली दिसून येते. म्हणजेच संशोधकाने अभ्यासाच्या सुरवातीला निर्धारित केलेले गृहीतक सिद्ध होत नाही .

गृहीतक ३:

खाजगी क्षेत्रात जीवन विमा कंपन्यांच्या वाढीमुळे भारतातील लोकांना एंजट स्वरूपात मिळणाऱ्या रोजगारात २००७-२०१३ या कालावधीत वाढ झाली आहे.

पडताळणी:

२००७-१३ या सहा वर्षांच्या कालावधीचा चारही कंपन्यांचा वैयक्तिक एंजटच्या संख्येचा चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर काढल्यास तो एस.बी.आय कंपनीमध्ये १५.२टक्के आय.सी.आय.सी आय प्रुन्डेशियल मध्ये -११.४६ टक्के, बजाज अलायंस कंपनीत -८.३८ टक्के तर एच.डी.एफ.सी

कंपनीमध्ये -६.८८ टक्के इतका दिसून येतो.म्हणजेच २००७-१३ या कालावधीत एस.बी आय कंपनी वगळता इतर कंपन्यांद्वारे भारतामध्ये वैयक्तिक एंजंट स्वरूपात लोकांना मिळणारा रोजगार हा कमी कमी होत गेल्याचे आढळते.तसेच संयुक्त एंजंटची संख्या २००७-०८ मध्ये एच.डी.एफ.सी कंपनीची सर्वात जास्त (८४८) असून त्यानंतर बजाज अलायंस (५२०) ,आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल (४६) आणि सर्वात शेवटी एस.बी.आय (२३) कंपनीचा क्रमांक लागतो परंतु त्यानंतर मात्र २०१२-१३ मध्ये ही स्थिती बदलेली दिसते. २०१२-१३ मध्ये बजाज अलायंस (२१०) त्यानंतर एस.बी.आय (८३) ,आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल (११) आणि सर्वात शेवटी एच.डी.एफ.सी स्टर्डड (६) कंपनीचा क्रमांक लागतो.यावरून असे स्पष्ट होते की खाजगी क्षेत्रात जीवन विमा कंपनांच्या वाढीमुळे भारतातील लोकांना वैयक्तिक आणि संयुक्त एंजंट स्वरूपात मिळणाऱ्या रोजगारात २००७-२०१३ या कालावधीत घट झाली झालेली दिसून येते म्हणजेच संशाधकाने निर्धारित केलेले गृहीत सिद्ध होत नाही.

गृहीतक ४ :

२००७-१३ या कालावधीत खाजगी जीवन विमा कंपन्यांच्या आर्थिक प्रगतीत वाढ झालेली दिसून येते.

पडताळणी:

या अभ्यासामध्ये असे दिसून आले की ४ ही जीवन विमा कंपन्यांचा नफा वाढत असल्याचे दिसत आहे.२००७-०८ मध्ये एस.बी.आय कंपनीचा नफा ५,२६,६१,४७६ रुपये इतका होता हा नफा वाढत जात २०१२-१३ मध्ये १३,३०,६३,६३६ रुपये इतका झाला म्हणजेच या सहा वर्षांच्या कालावधीमध्ये कंपनीचा चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर १६.७० टक्के इतका दिसून आला. त्याचप्रमाणे इतर कंपन्यांचा चक्रवृद्धी वार्षिक वाढीचा दर काढला असता तो अनुक्रमे बजाज अलायंस कंपनीमध्ये १.३८ टक्के ,आय.सी.आय.सी.आय. प्रुन्डेशियल मध्ये ३.२४ टक्के आणि एच.डी.एफ.सी स्टर्डड कंपनीत १८.०२ टक्के इतका दिसून आला.नफा हा कोणत्याही कंपनीची आर्थिक प्रगती स्पष्ट करत

असतो.यावरून असे स्पष्ट होते की २००७-१३ या कालावधीत सर्व खाजगी जीवन विमा कंपन्यांच्या आर्थिक प्रगतीत वाढ झालेली दिसून येते. म्हणजेच संशाधकाने निर्धारित केलेले गृहीतक सिद्ध होते.

७.४ सांराश:-

या संपूर्ण अभ्यासाच्या आधारे संशोधकाकडून महत्वपूर्ण असा सांराश काढण्यात आला आहे त्या सांरांशाचे स्पष्टीकरण पुढीलप्रमाणे करण्यात येत आहे.

- भारतामध्ये जीवन विमा उद्योगाचा विकास वेगाने होत असला तरी इतर विकसित देशाशी तुलना करता भारतामध्ये जीवन विम्याचे प्रमाण फार कमी दिसून येते.
- भारतीय जीवन विमा उद्योग दोन भागात विभागला गेला असला तरी उद्योगामध्ये सार्वजनिक जीवन विमा कंपनी एल.आय.सी चे बाजारामध्ये विशेष प्राबल्य दिसून येते बाजारातील ७० टक्क्यापेक्षा अधिक हिस्सा एल.आय.सी कंपनीने काबीज केला आहे तर खाजगी जीवन विमा कंपन्यांचा बाजारातील हिस्सा ३० टक्क्यापेक्षा कमी आहे आणि हे प्रमाण अभ्यासाच्या कालावधीमध्येही कायम असल्याचे दिसते.
- अभ्यासाच्या कालावधीमध्ये जीवन विमा उद्योगामध्ये खाजगी जीवन विमा कंपन्यांची संख्या वाढत असतानाही असे दिसून येते की खाजगी जीवन विमा कंपन्या भारतीय विमा बाजारामध्ये वेगाने विकसित होत आहेत परंतु त्यांना एल.आय.सी कंपनीशी स्पर्धा करित असताना त्या मागे पडत आहेत.
- खाजगी जीवन विमा कंपन्यांमधील एस.बी.आय, बजाज अलायंस ,आय.सी.आय.सी आय आणि एच.डी.एफ.सी या चारही कंपन्यांचा २००७-१३ या कालावधीतील आर्थिक प्रगतीचा अभ्यास केल्यानंतर असे दिसून आले की, चारही जीवन कंपन्यांच्या नफ्यामध्ये वाढ झालेली दिसून येते. याशिवाय एस.बी.आय आणि एच.डी.एफ.सी कंपनीचा एकूण

उत्पन्न, एकूण खर्च तसेच एकूण प्रीमियम, वाढलेला दिसून आला तर याउलट बजाज अलायंस आणि आय.सी.आय.सी.आय प्रुन्डेशियल कंपनीचा तो कमी कमी होत गेल्याचे दिसून आले.

- तसेच या जीवन विमा कंपन्यांपैकी तीन जीवन विमा कंपन्यांच्या नवीन व्यसायातून विक्री झालेल्या वैयक्तिक योजनांची संख्या आणि त्यातून मिळणारा प्रीमियम यामध्ये घट झालेली दिसून येते तर याउलट स्थिती एच.डी.एफ.सी स्टर्डड कंपनीमध्ये दिसून आली.
- त्याचबरोबर या खाजगी कंपन्यांच्या नवीन व्यवसायातून विक्री झालेल्या समूह योजनांची संख्या, त्याचा प्रीमियम ,त्याचा लाईव्ह कव्हर तसेच चालू व्यवसायातून विक्री झालेल्या योजनांची संख्या त्यावरील समअॅश्युअर्ड यामध्ये अभ्यासाच्या कालावधीत वाढ झालेली दिसून आली.
- अभ्यासासाठी निवडलेल्या खाजगी जीवन विमा कंपन्यांद्वारे पुरवण्यात आलेला एजंट स्वरूपातील रोजगार म्हणजेच वैयक्तिक आणि संयुक्त एजंटची संख्या अभ्यासाच्या कालावधीत कमी कमी होत गेल्याचे दिसून आली याउलट स्थिती एस.बी.आय जीवन विमा कंपनीमध्ये दिसून आली एस.बी.आय मध्ये वैयक्तिक योजनांच्या संख्येत वाढ झालेली दिसते.
- २००७-१३ या कालावधीत चार जीवन विमा कंपन्यांपैकी तीन जीवन विमा कंपन्या कडून सुरू करण्यात आलेल्या नवीन जीवन विमा योजनांची संख्या कमी कमी होताना दिसते तर केवळ एच.डी.एफ.सी स्टर्डड कंपनी मध्ये ही संख्या वाढत असलेली दिसते.
- खाजगी जीवन विमा कंपन्यांच्या कार्यालयाची संख्या २००७-१३ कालावधीत कमी कमी होत असल्याचे दिसून येते केवळ एस.बी.आय कंपनीच्या कार्यालयाची संख्या वाढत असल्याचे आढळते.

७.५ भविष्यकालिन संशोधनाची संधी :-

या संशोधन अभ्यासामध्ये भारतीय जीवन विमा उद्योगाच्या खाजगी क्षेत्रातील केवळ चार जीवन विमा कंपन्यांच्या अभ्यासावर भर देण्यात आला आहे परंतु जीवन विमांची व्याप्ती खूप अधिक असून खाजगी आणि सार्वजनिक क्षेत्रातील जीवन विमा कंपन्यांचा तुलनात्मक अभ्यास तसेच जीवन विमा उद्योगाच्या बाजारातील एकूण आर्थिक कामगिरीचा संशोधन अभ्यास करण्यास अनेक संधी आहेत.

७.६ समारोप:-

या प्रकरणामध्ये संशोधकाने संशोधनासाठी घेतलेल्या विषयावर अतिशय योग्य प्रकारे अभ्यास करून त्याआधारे मिळणाऱ्या निष्कर्षाचे, गृहीतकाच्या पडताळणीचे ,सारांशाचे योग्य प्रकारे मांडणी करून संशोधनाचे कार्य पूर्ण केले आहे.

प्रकरण आठवे

संदर्भ ग्रंथ सूची

- ट.१ पुस्तके
- ट.२ नियतकालिके
- ट.३ शोधप्रबंध
- ट.४ अहवाल
- ट.५ इंटरनेट वेबसाईट

प्रकरण - ८

संदर्भ ग्रंथ सूची

पुस्तके:-

1. Ghosh Amlan, Debabrata Mitra, (2010)' Life Insurance in India Reforms and Impacts, Abhijeet Publication, Delhi. ,ISBN NO. 978-93-80031-58-3.
2. Handbook On Life Insurance (May 2012), IRDA,
3. IC-33 Study Text (June 2011), Pre-Recruitment Qualification For Life Agents (EBook), Insurance Institute Of India, Published The Chartered Insurance Institute (CII) ,ISBN No- 9780 85713 0976.
4. IC-33 life Insurance (2015) , Study material For Agents Pre-Recruitment Test (EBook) , Insurance Institute Of India, Publisher- P. Venugopal Rav, Mumbai ,
5. Insurance For Everyone,(2009) ,Kshitij Patukale, MacMillan Publisher India Ltd., ISBN NO.023-0650-720-5
6. Life Insurance Corporation Of India (Diary 2014)
7. P.K.Gupta ,A.K.Meena,(2010),Principal Of Economics ,Himalaya Publishing House, Dehli,
8. मनमोहन प्रसाद, बिमा के सिद्धांत, प्रकाशक-मोतीलाल बनारसीदास प्रायव्हेट लि.,न्यू दिल्ली. ISBN No-8120828216,
9. प्रदीप आगलावे, (२०००),संशोधन पद्धतीशास्त्र व तंत्र ,विदया प्रकाशन ,नागपूर

नियतकालिके:-

1. Anju Verma and Renu Bala, (2013), The Relationship between Life Insurance and Economic Growth: Evidence from India ,Global Journal of Management and Business Studies,Volume3, Number 4, ISSN 2248-9878, <http://www.ripublication.com/gjmbs.htm>.
2. C.Balaji (2015)Customer Awareness And Satisfaction Of life Insurance Policyholders With Reference To Mayiladuthurai Town ,International Journal of Multidisciplinary Research and Development; 2(1) : 145-147,e-ISSN-23494182,p-ISNN-23495979
3. Chaudhary Sonika, Priti Kiran,(2011)' Life Insurance Industry in India-Current Scenario,in International Journal of Management & Business Studies,Vol. 1, Issue 3, ISSN : 2330-9519
4. Dash Sudesh, Pany Tushar,(2013)' Insurance Industry in India-Prospects and Challenges, in Asian Journal of Multidimensional Research, vol.02 Issue 4, ISSN 22784853.
5. Kotgiri Sushma,(2013)'Growth of Life Insurance Business, Public and Private Insurance Players in India, Indian Journal of Research in Management, Business and Social Sciences, VOL. 01 ISSUE 1,ISSN NO. 2319-6998
6. Neelaveni .V,(March 2012) Financial Performance Of Life Insurance Companies And Products ,ZENITH International Journal of Business Economics & Management Research,Vol.2Issue 3,,ISSN 2249 8826 , Online available at <http://zenithresearch.org.in/>
7. Manoj Sharma¹ , Navdeep Kaur, (June, 2015), Foreign Direct Investment: A Study On Indian Private Life Insurance Companies ,International Journal of Research in Finance and Marketing (IJRFM),Volume 5, Issue 6, (ISSN 2231-5985).

8. M.Venkatesh (2013) A Study Of “Trend Analysis In Insurance Sector In India”’The International Journal Of Engineering And Science (IJES) ,Volume-2, Issue-6, ISSN (e): 2319 – 1813 ISSN (p): 2319 – 1805
9. Purusothaman UmaRani,(2013)’A Case Study on Growth of Investment In Life Insurance in India,in Trans Asian Journal Of Marketing & Management Research,Vol. 02 issue 7 ISSN 2279-0667.
10. S .Chandbasha., M. Vijay. Kumar (2014) Growth And Performance Life Insurance Industry, Indian International Journal of Arts And Science Research ,ISSN No. 2393 – 9532,,Journal home page: www.ijasrjournal.com
11. Sonal Purohit ,(July 2013), Changes In The Marketing Of LIC By Impact Of Private Insurance Players,International Journal of Marketing, Financial Services & Management Research ,Vol.2, issue. 7, ISSN -2277- 3622
12. Srinivasa Rao Chilumuri, (Feb-2013) ,Indian Insurance Industry –Perfomunce Of SBI Life Insursnce, International Journal of Management Research (IJM), Volume 4, Issue 1, ISSN 0976-6502 (Print) ISSN 0976-6510 (Online)
13. Vidyadhar Padhi ,(2013), Role & Performances of Private insurance Companies in India, in the Post liberalization Era,International Journal of Engineering, Business and Enterprise Applications (IJEBEA), ISSN NO- 2279-0039, www.iasir.net SN (Online): 2279-0039.
14. Vikas Sharma,Sudhinder Singh Chavan(January 2013) A Comparative Study of Public & Private Life Insurance, Indian Journal OF Applied Research ,Volume : 3 , Issue : 1 ,ISSN No- 2249-555X

प्रबंध :-

1. विरेद्रं बाळकृष्ण वडेर(२०१५), भारतीय आर्युविमा महामंडळ एक आर्थिक विश्लेषण,(कोल्हापूर विभागाच्या संदर्भात सन २००९-२०१०),सामाजिक शास्त्रे विद्याअंतर्गत अर्थशास्त्र विषयाच्या विद्या वाचस्पती पीएच.डी पदवीसाठी सादर ,टिळक महाराष्ट्र विद्यापीठ ,पुणे.
2. Chandarana. Harish. M,(2008)' Performance Evaluation of Life Insurance Corporation of India. A Dissertation submitted in partial fulfillment of the requirement for the degree of Doctor of Philosophy at Department of Commerce & Business Administration, Saurashtra University, Rajkot.
3. Samartha Shukla, (2009), A Study On Products Of Bajaj Allainz Life Insurance Submitted In Partial Fulfilment For The Award Of Degree Of Masters Of Business Administration,IntregalUniversity,Lucknow,(<http://www.scribd.com/doc/18571056/Bajaj-Allianz-Report#>)
4. Shazia.Tabassum,(2013) ,A Study Of employees Stress Public & Private Insurance Sector-A Comparative Study Of LIC & ICICI Prudential, A Dissertation submitted in partial fulfillment of the requirement for the degree of Doctor of Philosophy at Department of Commerce,Aligarh Muslim University, Aligarh.http://shodhganga.inflibnet.ac.in/bitstream/10603/59984/1/01_title.pdf

अहवाल :-

1. BAJAJ ALLAINZ Life Insurance Company Annual Reports ,(2012-2013)
2. HDFC STANDARD Life Insurance Company Annual Reports (2012-2013),
3. Handbook On Indian Insurance Statistics (2010-11&2012-13), IRDA ,
4. ICICI PRODUNCIAL Life Insurance Company Annual Reports (2012-2013)
5. IRDA Annual Reports (2007-13)
6. SBI Life Insurance Company Annual Reports ,(2012-2013)

वेबसाइट :-

1. <https://www.bajajallianz.com>
 2. <http://business.mapsofindia.com>
 3. <http://www.hdfclife.com>
 4. <https://www.icicprulife.com/public>
 5. <https://www.licindia.in>
 6. <http://www.sbilife.co.in>
-