

100 Insurance Concepts



Planning For All Stages of Life

4C of Family Welfare Economics

परिवार कल्याण अर्थशास्त्र के 4C



Creation of Income
आय का सृजन



Consumption of Income
आय का उपभोग



Continuation of Income
आय की निरंतरता



Conservation of Income
आय का संरक्षण

परिवार कल्याण अर्थशास्त्र के आधार पर 4 प्रकार के लोग

पहले प्रकार के लोग

वे आमदनी का सृजन (Creation) करते हैं। फिर उसका उपभोग (Consume) करते हैं पर वे निरंतरता (Continuity) और संरक्षण (Conservation) के लिए कोई पैसा नहीं बचाते हैं। उन्हें तत्काल फाइनेंशल समस्याओं का सामना नहीं करना पड़ता, लेकिन भविष्यमें उन्हें अपने बच्चों पर निर्भर रहना पड़ सकता है। अचानक निधन होने की स्थितिमें उनका परिवार गरीबी के दुष्चक्र में फंस जाता है।

दूसरे प्रकार के लोग

वे आमदनी का सृजन (Creation) करते हैं, और जीवन शैली के लिए ऋण (Loan) लेकर उसका उपभोग (Consume) करते हैं। वे निरंतरता (Continuity) और संरक्षण (Conservation) के लिए कोई बचत नहीं करते हैं। उन्हें तत्काल फाइनेंशल समस्याओं का सामना नहीं करना पड़ता लेकिन लोन के अधिक बोझ के कारण यदि लोन ब्याज दरों में वृद्धि होती है या उनकी आय में कोई कमी होती है तो वे फाइनेंशल (आर्थिक) उथल-पुथल में फंस जाते हैं। भविष्य में उन्हें अपने बच्चों पर निर्भर रहना पड़ सकता है और अचानक मृत्यु होने की स्थितिमें उनका परिवार गरीबी के दुष्चक्र में डूब जाता है।



इंसान खुद ही
अपनी
खुशी का
निर्माता है ।

Whatsapp us for ordering this books : 9426743252, 9428598252, 9825567752.

आय बंद होने के 6 मुख्य कारण

दुनिया के सारे परिवार
छह प्रकार के
LIFE STYLES
जीते हैं

OWN Chartered Plane



LUXURY
ऐशो आराम की
जिंदगी

OWN Helicopter



COMFORT
आरामदायक जिंदगी

OWN Mercedes car



NECESSITY
जरूरतमन्द जिंदगी

OWN Small car



BARE EXISTENCE

सामान्य अस्तित्व

OWN Bike



POVERTY

गरीबी - निर्धन

OWN Bicycle



CHARITY

भिक्षा या दान पर निर्भर अस्तित्व

हम क्यों कमाते हैं, और क्यों काम करते हैं ?

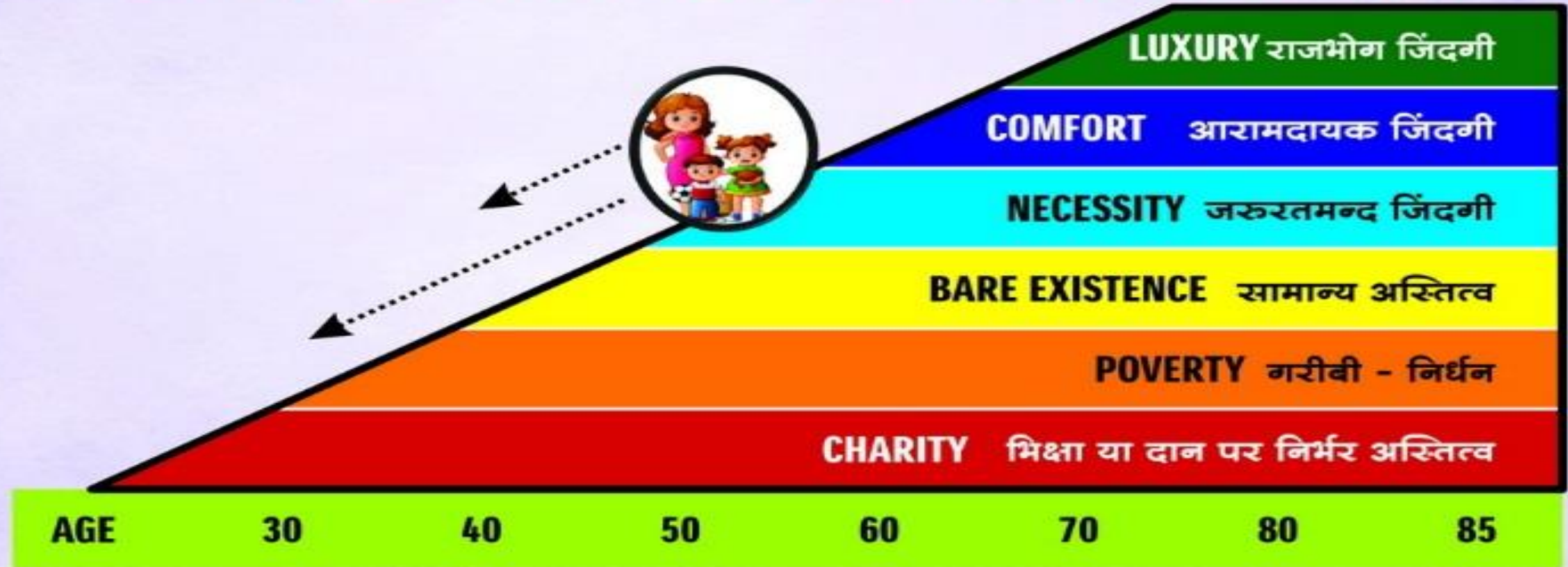
हम सब अपनी और अपने परिवार की लाईफ स्टाईल को बेहतर बनाने के लिए मेहनत से काम करते हैं और कमाते हैं।



अचानक मृत्यु का परिवार पर असर



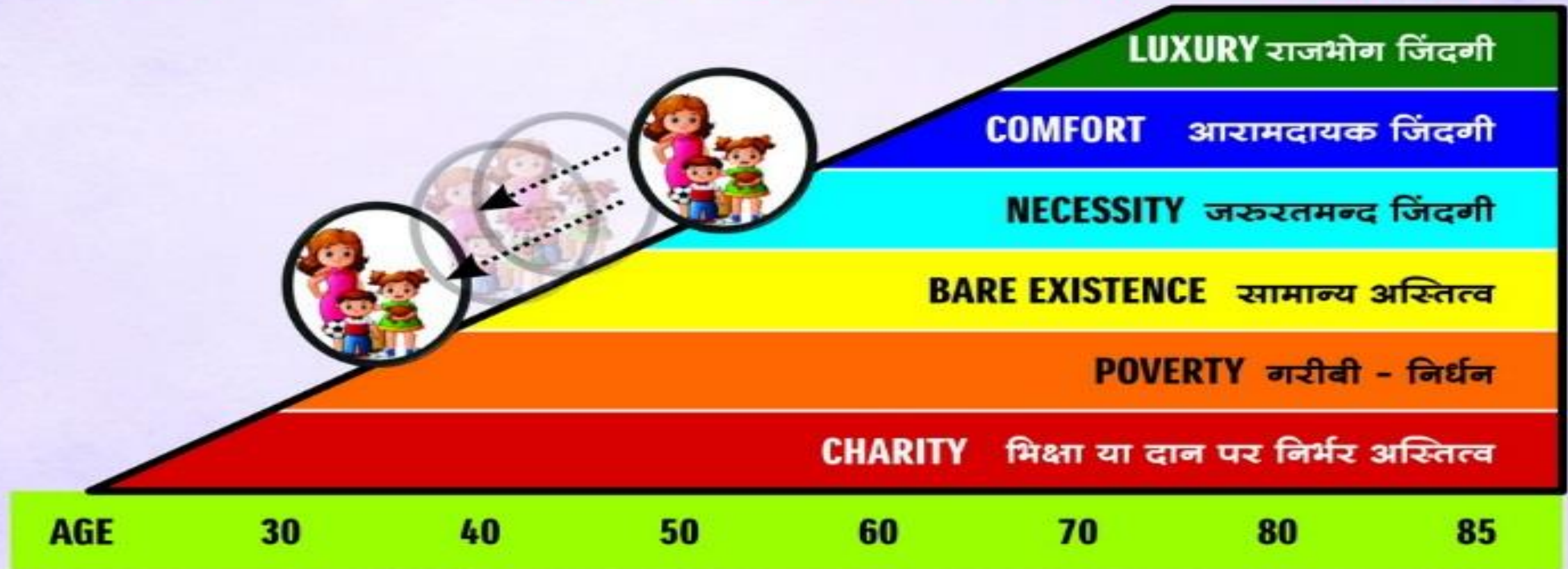
जब भी परिवार के कमाने वाले की अचानक मृत्यु होती है तब परिवार की फाइनेंशल (आर्थिक) मुसीबतें बढ़ जाती हैं। और जल्द ही उनका जीवन स्तर नीचे गिरता चला जाता है।



जीवन शैली में गिरावट



परिवार के जीवन स्तर को बेहतर बनाने में 10 से 20 साल लगते हैं ।
परंतु परिवार के कमाने वाले के न रहने पर परिवार की जीवन
शैली 2 से 3 साल में ही गरीबी की तरफ गिरती चली जाती है ।



RISK MANAGEMENT



इनश्योरेंस से रिस्क ट्रांसफ़र होता है ।



RISK MANAGEMENT

RISK जोखिम	कोई भी जोखिम को मिटा नहीं सकता ।
AVOID बचना	जोखिम से बचने से विकास नहीं होता ।
ACCEPT स्वीकार	जोखिम का स्वीकार हानिकारक है । (मूर्खता है)
REDUCE कम करना	जोखिम को हमेशा कम करना चाहिए ।
TRANSFER ट्रांसफ़र	बुद्धिमान लोग जोखिम को ट्रांसफ़र करते हैं ।

3 महत्वपूर्ण सवाल



- परिवार आपसे चलता है या आप की कमाई से ?**
क्या आपकी कमाई सिर्फ आपके अस्तित्व पर निर्भर है ?
क्या आपने अपनी कमाई का इनश्योरेंस किया है ?

Human Financial Life Cycle



कल के स्वर्णिम भविष्य के लिए आज से ही **प्लैनिंग** करें ।

जोखिम मूल्यांकन

आपकी शर्ट की साईज़ क्या हैं ?

आपके पैन्ट की साईज़ क्या हैं ?

आपके जूतों की साईज़ क्या हैं ?

आपकी रिस्क

(जोखिम) की
साईज़ क्या है ?



सिर्फ कुछ दिन बाहर घुमने से पहले हम सबकुछ जाँच करते हैं ।



imfT



अक्षर हमेशा के लिए जाना पड़े तो क्या जाँच करनी चाहिए ?

अगले वर्ष हम
कार खरीदेंगे



लोग सपने देखते हैं ।

घर खर्च

घर की लोन



परिवार का क्या होगा ?

**आपका परिवार
आप पर ही आधारित है ।
क्या आपके पास पर्याप्त जीवन बीमा है**



हो सकता है कि

बीमा खुशियाँ न
खरीद सके

पर

बीमा न होने पर

खुशियाँ नष्ट हो सकती हैं।



जब एक व्यक्ति मरता है,
तो वहां तीन मृत्यु होती हैं

पति

पिता

आय

पहले दो बदले नहीं जा सकते
पर तीसरे की सुरक्षा



[LIFE INSURANCE]

बीमें से हो सकती है ।



हमारे **साधनो** को जितनी सुरक्षा की आवश्यकता है
उस से कहीं ज्यादा सुरक्षा की
आवश्यकता हमें और हमारे परिवार को है ।



imfT



भाग्यशाली
लोग ही पहले
बीमा एजेंट
से मिलते हैं ।



इस दुनिया में हर रोज **10,000**
लोग नींद से नहीं जागते



आग का आलार्म होता है,
पर मौत का नहीं ।

HOME INVERTOR



FAMILY INVERTOR





आपको **सिम कार्ड** और **क्रेडिट कार्ड** की
वेलीडिटी पता होती है पर
लाईफ कार्ड की वेलीडिटी पता है ?

भगवान श्री कृष्ण की घायल उंगली पर द्रोपदी ने छोटी सी पट्टी बांधी थी
बदले में कृष्णने उसकी लाज रखी ।



समाज

रिश्तेदार

लाचार परिवार

लेनदार

जरूरत के समय कोई मदद नहीं करता उस समय इनशोरेंस ही मदद करता है ।

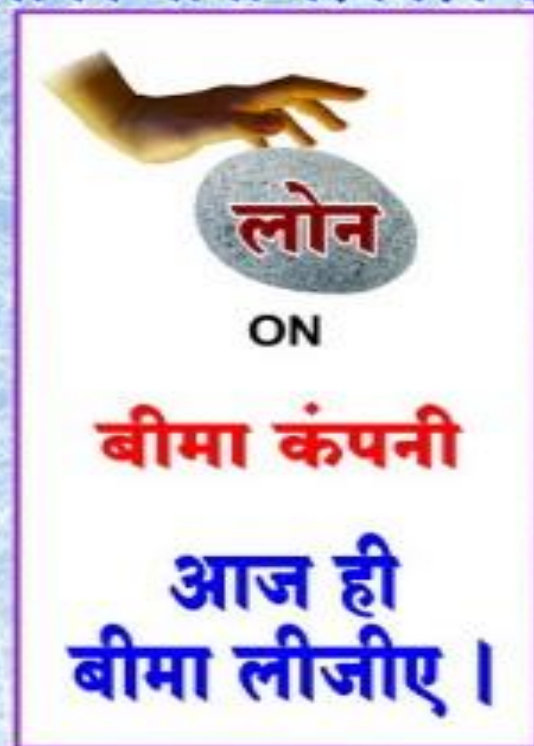
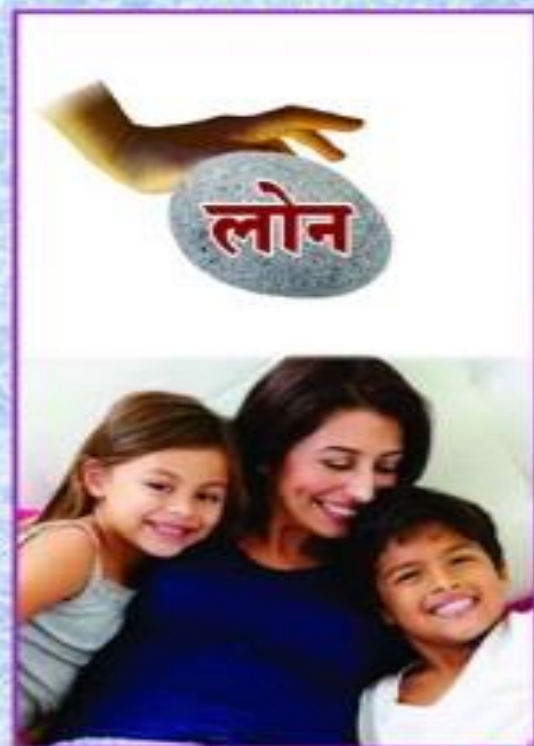
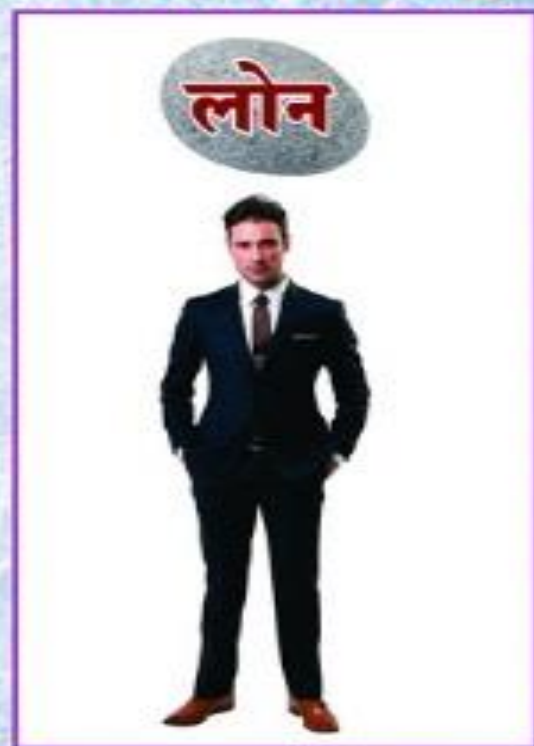
लोन प्रोटेक्शन



लोन
सर पर एक बड़े
पत्थर समान है

अगर कुछ अनहोनी हो जाए,
तो ये लोन का पत्थर
परिवार पर गिर सकता है।

बेकार में रिस्क न लें,
लोन के पत्थर को
जीवन बीमा पर गिरने दें।



अपने परिवार को कर्ज के बोझ से मुक्त रखें।

आपकी अमूल्य संपत्ति आपने ही बनायी है ।



आपकी कार



आपका घर



आपका व्यापार

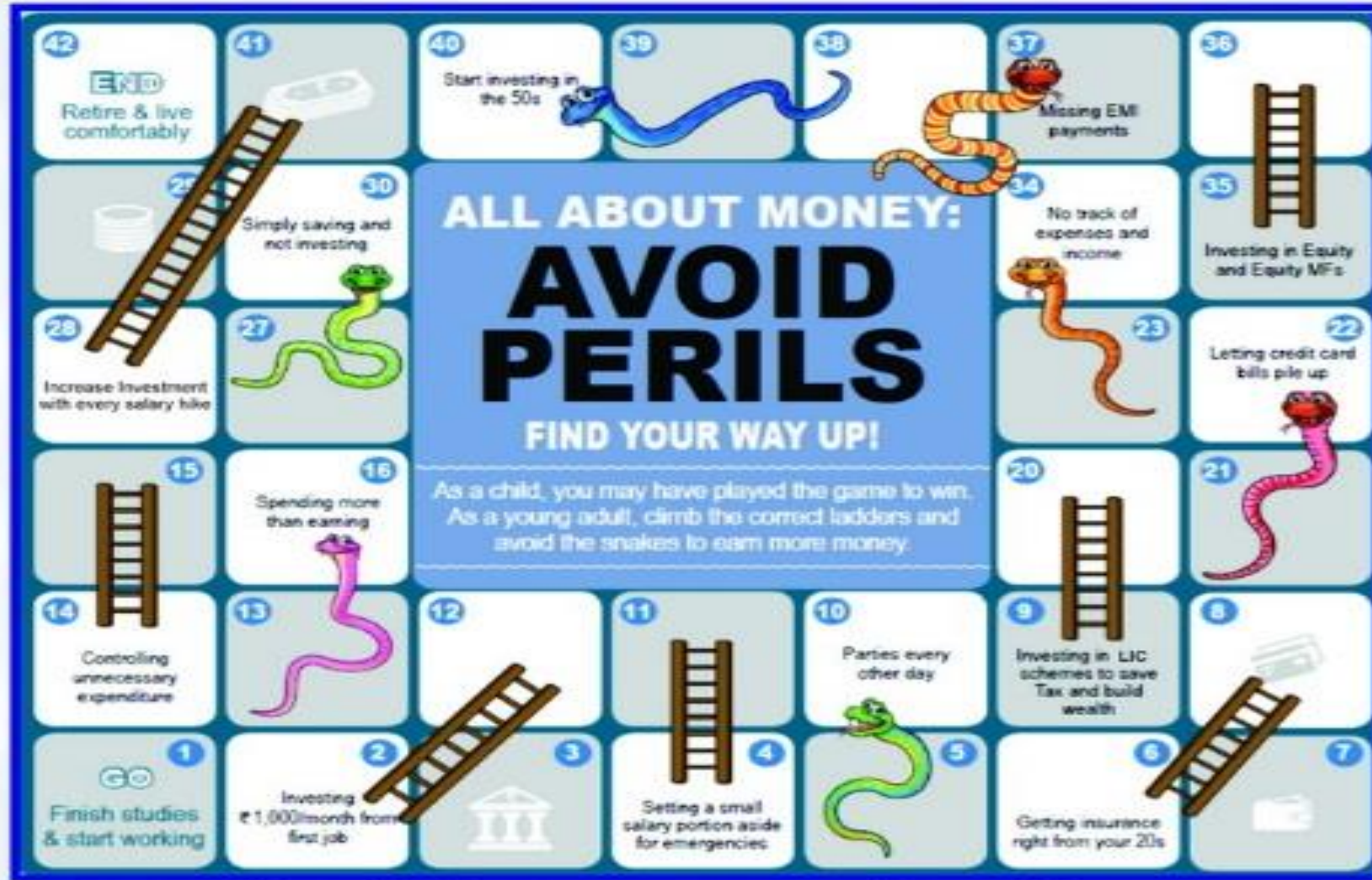


क्या आपने अपनी कार का बीमा लिया है
क्या आपने अपने घरका बीमा लिया है
क्या आपने अपनी फैक्ट्री/ऑफिस का बीमा लिया है
तो आपका बीमा कितना है



अगर आपके पास एक **मुर्गी** है जो सोने का **अंडा** देती है,
तो पहले आप किसका बीमा लेंगे ? **अंडे का या मुर्गी का ?**

जिंदगी के फाइनेंशल प्लैनिंग में भी साँप कम और सीढ़ी ज्यादा होनी चाहिए ।



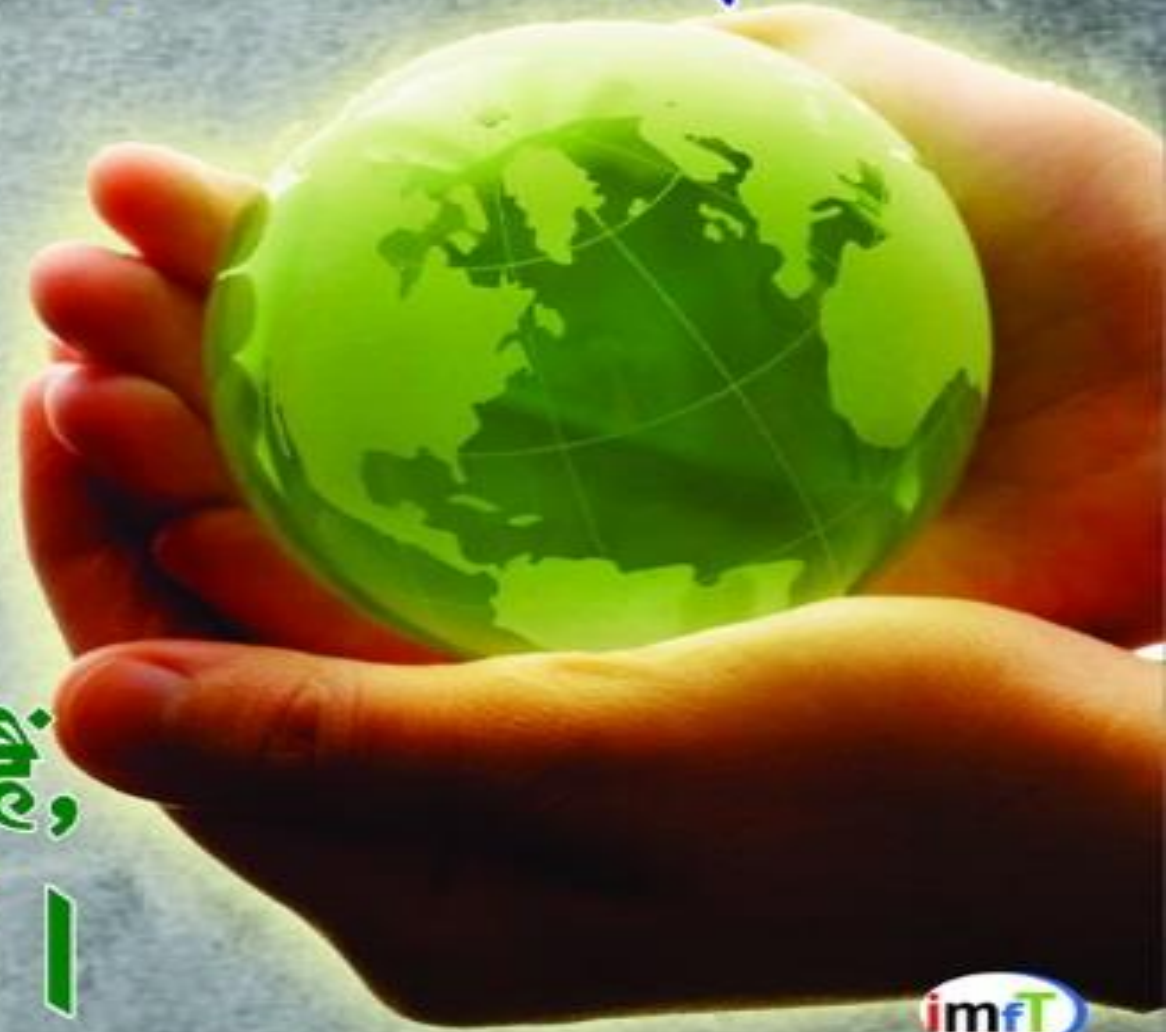
पूंजी की वापसी, पूंजी पर ब्याज से अधिक महत्वपूर्ण है ।

RETURN OF INVESTMENT IS MORE IMPORTANT THAN RETURN ON INVESTMENT

बीमा - फाइनेंशाल प्लैनिंग की नींव



हम ही क्यों ? इनशोरेंस ऐडवाइज़र



अगर डॉक्टर जिंदगी बचाते हैं,
तो हम परिवार बचाते हैं ।

आपकी रिटायरमेंट पर आपको कितना पेंशन मिलेगा ?



सिर्फ **11%** भारतीयों ने ही अपनी सामाजिक सुरक्षा और रिटायरमेंट का उचित आयोजन किया है ।



रुपया एक रास्ते से आता है और कितने ही रास्तों से जाता है ।



किन्तु बुढ़ापे में वो कहां से आएगा ? तब भी खर्च तो चलता ही रहेगा !!!

**बुढ़ापे में किसी के आगे
हाथ फैलाना मौत से भी बदतर है ।**



imfT



बुढ़ापे का काला सच

भारतीय बुजुर्ग लोगों पर अध्ययन

 HelpAge India

- 42% अपमान महसूस किया
- 37.8% मौखिक रूप से दुर्व्यवहार सहे ।
- 28.2% आर्थिक उपेक्षा सहे । 
- 53.4% दुर्व्यवहार होने पर कोई कारवाई नहीं की
- बेटा और बहु मुख्य दुरुपयोग करने वाले
- 35.4% दुर्व्यवहार होने का मुख्य कारण संपत्ति
- 72 % दुर्व्यवहार से बचने के लिए एक ही रास्ता हैं (नियमित आय)



कितना भी बड़ा आपका बिजनेस या परिवार हो
भविष्य की सुरक्षा की गारंटी नहीं देता,
क्योंकि बिजनेस खुद ही हमेशा जोखिमों से घिरा रहता है ।



क्या आपकी रिटायरमेंट जोखिम में है ?

उच्च वेतन वाले पेशेवरों की चिंताएँ



क्या मैंने रिटायरमेंट के लिए पर्याप्त बचाया है ?

बुढ़ापे में बच्चों पर भरोसा करते भारतीय

नई दिल्ली, जागरण ब्यूरो : जब बात बुढ़ापे के लिए बचत की हो, तो भारतीय हमेशा पिछड़ जाते हैं। यहां तक कि जो लोग बहुत सोच-समझ कर वित्तीय प्लानिंग व निवेश करते हैं वे भी बुढ़ापे के लिए पैसे बचा कर नहीं रखते। निजी क्षेत्र की जीवन बीमा कंपनी केनरा एचएसबीसी ओरिजेंटल बैंक ऑफ कॉमर्स के ताजा अध्ययन के मुताबिक वित्तीय प्लानिंग करने वाले सिर्फ 35 फीसदी ही पेंशन योजना में निवेश करते हैं। 32 फीसदी के पास तो जीवन बीमा पॉलिसियां भी नहीं होतीं। यह अध्ययन उम्र के विभिन्न पड़ाव पर पहुंच चुके लोगों के बीच किया गया है। इससे साफ होता है कि अधिकांश भारतीय अभी भी सेवानिवृत्त होने के बाद अपने बच्चों के साथ रहना पसंद करते हैं। शायद यही वजह है कि वे पेंशन प्लानिंग पर खास जोर नहीं देते। 32 फीसदी भारतीयों ने कहा है कि वे रिटायरमेंट के बाद अपने बच्चों के साथ ही रहेंगे। जबकि अंतरराष्ट्रीय स्तर पर सिर्फ 14 फीसदी लोग ही रिटायरमेंट के बाद बच्चों पर आश्रित होना चाहते हैं। अमेरिका में तो महज तीन फीसदी लोगों ने ही कहा है कि वे बच्चों के साथ रहेंगे। इस अध्ययन के आधार पर कंपनी ने कहा है कि रिटायरमेंट प्लान लेते समय निवेशकों को अपने जीवनसाथी के साथ विचार विमर्श करना चाहिए। जितनी जल्दी इसको लेकर बचत शुरू की जाए, उतना ही बेहतर होता है। इस बारे में किसी विशेषज्ञ वित्तीय सलाहकार से राय मशविरा करना भी बेहतर रहता है।

• पेंशन योजनाओं के लिए प्लानिंग करने में भारतीय काफी पीछे

सर्वे

एचएसबीसी की रिपोर्ट में दावा, लोगों को सेविंग्स में आ रही प्रॉब्लम्स

रिटायरमेंट के लिए सेविंग्स नहीं कर रहे 47% भारतीय

■ पीटीआई न्यूज

यू जो लोग नौकरी लग जाने के बाद स्मूथ प्लानिंग शुरू कर देते हैं। कई लोग रिटायरमेंट की प्लानिंग का धेरे रखने लगते हैं। लेकिन एक रिपोर्ट में खुलासा हुआ है कि भारत में काम करने वाले 47 परसेंट लोगों ने रिटायरमेंट के लिए बचत करना शुरू नहीं किया है या उन्होंने बचत करना रोक दिया है। इसके अलावा उनके सेविंग्स में मुश्किलों का सामना भी करना पड़ रहा है। एचएसबीसी की रिपोर्ट के अनुसार भारत में कार्यरत लोगों ने 47 परसेंट लोगों ने अपने रिटायरमेंट के लिए बचत शुरू नहीं की है या फिर उन्होंने करना बंद कर दिया है। यह वैश्विक औसत 46 प्रतिशत से अधिक है। यह सर्वे ऑक्टोबर 2011 से नवंबर 2011 के बीच किया गया था।



रिपोर्ट की अहम बातें

- इपसोस मोरी ने सितंबर और अक्टूबर 2011 के बीच किया ऑनलाइन सर्वे
- 17 देशों के 18,207 लोगों ने लिया भाग
- भारत में रिटायरमेंट प्लानिंग की सलाह परिवार और दोस्तों से लेने का चलन

किया। इसमें 17 देशों के 18,207 लोगों को शामिल किया गया। इसमें अमेरिका, ऑस्ट्रेलिया, कनाडा, फ्रेंच, जर्मनी, स्पेन, इटली, भारत, इंडोनेशिया, मलेशिया, मेक्सिको, सिंगापुर, ताइवान, संयुक्त अरब अमीरात, ब्रिटेन और अफ्रीका शामिल हैं। रिपोर्ट में यह भी कहा गया कि नौकरी कर रहे 10 में से एक शख्स को रिटायरमेंट के लिए धरे में

कोई प्रोजेक्शन अडवाइज नहीं मिली है। इसके अलावा रिटायरमेंट के लिए सलाह-मशविरा लेने के लिए लोग परिवार और दोस्तों पर भी निर्भर रहते हैं। दूसरी ओर 40 प्रतिशत काम कर रहे लोग और 53 परसेंट रिटायर हो चुके लोगों ने ही पेंशनप्लान अडवाइजर, मरकावी एजेंट्स, इन्वेंचर्स कोर्पोरेशन, बैंक अडवाइजरों से रिटायरमेंट के बारे में जानकारी हासिल की है।



मंहंगाई का दानव



imfT

रिटायरमेन्ट इन्कम का आयोजन क्यों करना चाहिए ?

	1980	Currently	2020
Toothpaste	4	100	120
LPG Gas	26	400	750
Petrol	8	67	100
Movie	5	200	350
Dosa	1.5	100	175

हमारे बड़ हंमेशा यह कहते रहते हैं कि
हमारे जमाने में सब सस्ता मिलता था,
पर भविष्य में कुछ भी सस्ता नहीं मिलेगा ।

30 वर्ष की उम्र में अगर हर महिने 15,000 रुपिये खर्च होते हैं तो
आगे चलते 60 वर्ष की उम्र में 3 लाख तक की जरूरत पड़ेगी ।

वो राशि कहां से आएगी ???

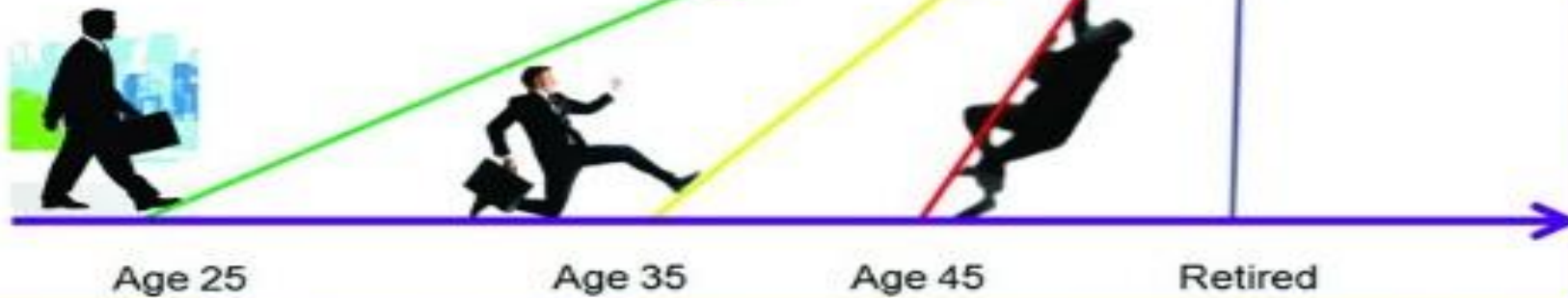
आज से ही शुरू करें ।



Secure Your Financial Future !

RETIREMENT

The earlier you start, the easier you save money !



**जितना जल्दी खुद के सुखद भविष्य के लिए
तैयारी करेंगे उतना ही आपके लिए
अच्छा और सरल होगा ।**

स्टाईल के साथ रिटायर होइए ।

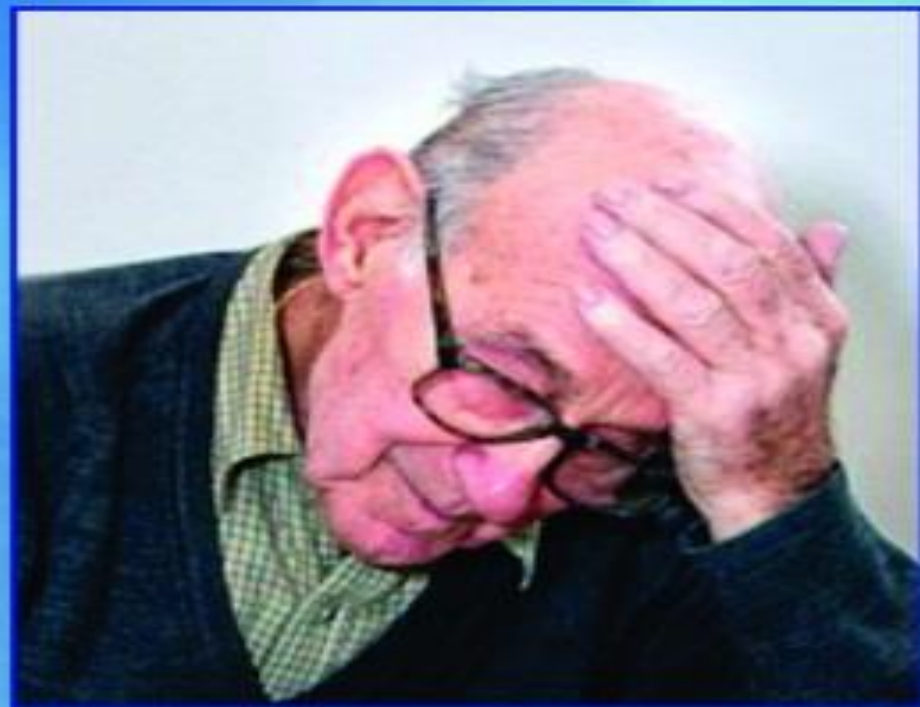


दूसरों पर निर्भर क्यों ??

आत्मनिर्भर बनिए...

अपने बुढ़ापे के वर्षों को सुनहरे वर्ष बनाएं

निवृत्त आदमी के संभावित चेहरे



रिटायरमेंट प्लानिंग बिना

सोचिए...

हैलो
पेन्शन

गुड बाय
टेन्शन



रिटायरमेंट प्लानिंग के साथ

जब आप **जवान** हैं तब आप अपने **बुढ़ापे** का
चेहरा तय कर सकते हैं, **सोचिए...**

रिटायरमेन्ट के समय कौन सा विकल्प पसंद करना चाहिए ?



बच्चों पर आधारित



पेन्शन फंड
पर आधारित



आप कड़ी मेहनत करेंगे



ए.के.हंगल

रिश्तेदारों पर आधारित



परवीन बाँबी

निराधार



आप अपनी जनम कुंडली बदल नहीं सकते ।



किन्तु आप अपनी फाइनैशल कुंडली बना सकते हैं।

हम दो, हमारे तीन



SON



DAUGHTER

तीसरा
बच्चा

INSURANCE POLICY



मृत्यु या विकलांगता की स्थिति में
तीसरा बच्चा पूरे परिवार की देखभाल करेगा ।



अगर कुछ नहीं होता है तो यह तीसरा बच्चा भी
आपके बुढ़ापे में आपकी देखभाल करेगा ।

INCOME DISTRIBUTION PYRAMID

imfT



लाईफ इनश्योरेंस ही क्यों ?



मन की
शांति



रिटायरमेन्ट
प्लानिंग



केपिटल
प्रोटेक्शन



इन्कम
रीप्लेसमेन्ट



गेरन्टेड टेक्ष
सेविंग



लंबी
अवधि की बचत



बच्चों की
एज्युकेशन
प्लानिंग



एस्टेट
क्रिएशन

शुरु से ही बचत करें

नियमित निवेश करें

खूब पैसे बनाएँ



हम बेचते नहीं हैं,
सिर्फ सही निर्णय लेने में
मदद करते हैं।

पापा, मैं ये बनना चाहता/चाहती हूँ

imfT



आपके बच्चों के भविष्य के बारे में सोचिए

- ➔ आप अपने बच्चों को क्या बनाना चाहते हैं ?
- ➔ आपके बच्चों की पढाई का कितना खर्च है ?
- ➔ आपके बच्चों के सपने पूरे करने के लिए कितने रूपयों की जरूरत पड़ेगी ?
- ➔ क्या आपने उसके लिए आयोजन किया है ?
- ➔ क्या वह आयोजन सही है ?
- ➔ अगर नहीं, तो आपके पास दो विकल्प हैं ।
 १. आप उस समय लोन लेकर किश्तें भरेंगे
 २. अभी से ही बचत करके उनका भविष्य सुरक्षित करेंगे ।

॥ निर्णय आपके हाथ में है ॥

शिक्षा पर होने वाला खर्च

COLLEGE	PLACE	AMOUNT
BITS	PILANI	11 LAKHS
IIT	KANPUR	8 LAKHS
ISB	HYDERABAD	20 LAKHS
CMC	VELLORE	20 LAKHS
SRM	CHENNAI	25 LAKHS
IIM	BANGALURU	9 LAKHS

कोर्स	अभी का खर्च	5 साल के बाद	10 साल के बाद	15 साल के बाद
एन्जीनीयरिंग	4 लाख	7 लाख	12 लाख	22 लाख
डॉक्टर	25 लाख	44 लाख	78 लाख	137 लाख
एम.बी.ए.	3 लाख	5 लाख	9 लाख	16 लाख
फोरेन स्टडी	10 लाख	18 लाख	31 लाख	55 लाख
सी.ए.	5 लाख	9 लाख	16 लाख	27 लाख
आर्किटेक्चर	4 लाख	7 लाख	12 लाख	22 लाख
नेनो टेकनोलोजी	6 लाख	11 लाख	19 लाख	33 लाख
रीसर्च	8 लाख	14 लाख	25 लाख	44 लाख
एरोनोटिक	7 लाख	12 लाख	22 लाख	38 लाख
आर्ट्स और कोमर्स	2 लाख	4 लाख	6 लाख	11 लाख

क्या आपने बच्चों की शादी के लिये फाइनेंशल प्लान बनाया है ?

शादी पर कितना खर्च होगा ?



अभी से ही निवेश करें
और निश्चिंत रहें

मेरे पास बीमा एजेंट है ।

क्यों आर्थिक आयोजन मेरे पास ही



ऐड्वाइज़र दो प्रकार के होते हैं....



सामान्य ऐड्वाइज़र



मेरे जैसे प्रोफेशनल ऐड्वाइज़र

जरूरत पड़ने पर आप किस से सलाह लेते हैं ?



Legal Advice



Advocate

Medical



Doctor

Taxation



Chartered Accountant

Building Design



Architech

Car Problems



Mechanic

Electricity



Electrician

We Always Choose Professionals for the Advice from Their Own Area of Expertise

But When it Comes to Goal Planning and Investments Decision Why You Ask...



Every Professional has Mastery ONLY in a Particular Area & Not Everything.

Investment Management is a Serious Affair. Always Consult an Investment Expert Advisor.

मेरे पास बीमे के लिए पैसा नहीं है ।



**अगर आज आपके पास पैसा नहीं है तो भविष्य में
जब आपको और परिवार को पैसे की बहुत जरूर होगी
उस वक्त के बारे में एक बार सोचिए
पैसा किसी के पास होता नहीं पर उसका प्रबंध करना पड़ता है ।**

प्रिमियम समस्या नहीं है



प्रिमियम समस्या का समाधान है ।

मुझे इनश्योरेंस की आवश्यकता नहीं है।



imfT



जिसका जितना मूल्य (VALUE) होता है
उसको उतना ही बिमा मिलता है ।

मुझे इनश्योरंस की जरूरत नहीं है ।



imfT

जब आपको जरूरत नहीं हो तभी इनश्योरंस लेना चाहिए

क्योंकि

जब आपको बहुत जरूरत होगी तब कोई भी आपको इनश्योरंस नहीं देगा ।

मुझे इन्शोरेंस की जरूरत नहीं है ।



बुद्धिमान और समझदार लोग जरूरत पड़ने से पहले ही खरीद लेते हैं ।



imfT

नाम खातिर सुरक्षा और संपूर्ण सुरक्षा
में बहुत बड़ा अंतर होता है ।
क्या आप और आपका परिवार
पूरी तरह से बीमित (INSURED) हैं ।



imfT



PRICE Rs. 10,000/-

PRICE Rs. 100/- ONLY

**जहाँ अपनी जिंदगी और परिवार की सुरक्षा का
सवाल हो वहाँ दाम नहीं देखते ।**

कहावत है महंगा रोये एक बार सस्ता रोये बार बार

शेयर बाजार / म्यूचुअल फंड के उतार-चढ़ाव का अध्ययन (10 Years)

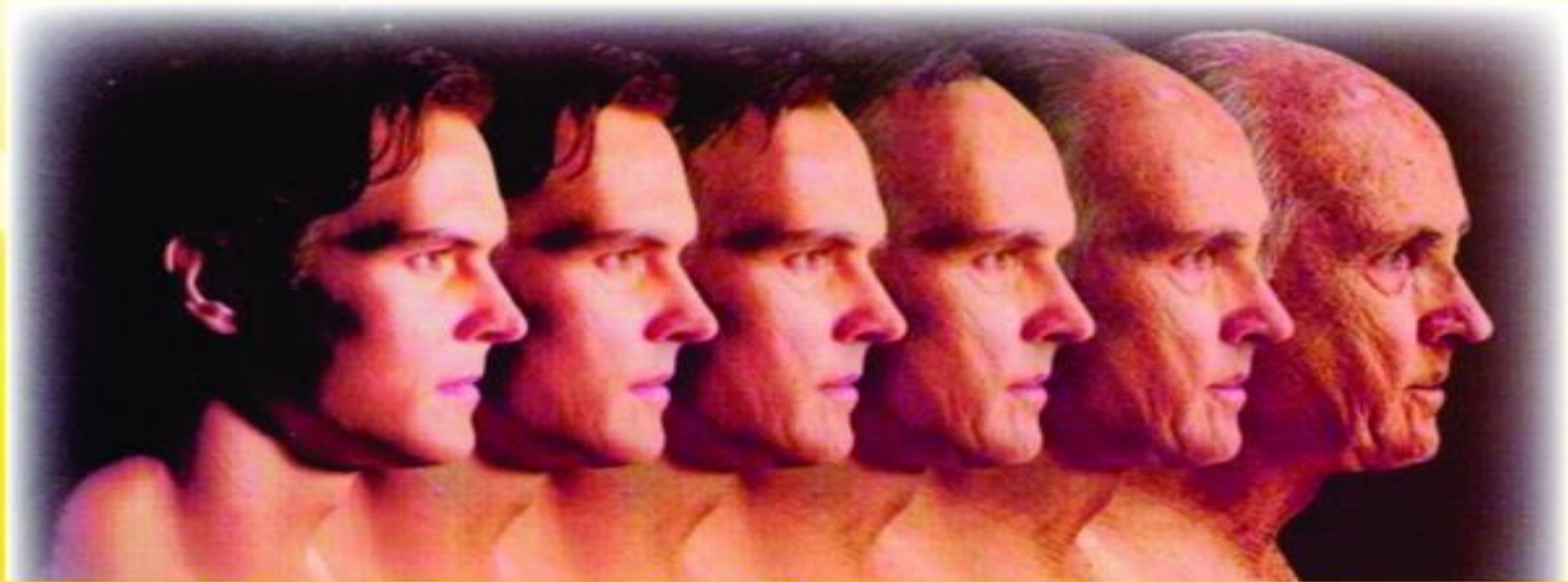
YEAR	UP	DOWN	VALUE
1	10%	-	1,10,000/-
2	10%	-	1,21,000/-
3	-	15%	1,02,850/-
4	12%	-	1,15,192/-
5	8%	-	1,24,407/-
6	-	10%	1,11,967/-
7	10%	-	1,23,163/-
8	15%	-	1,41,637/-
9	8%	-	1,52,969/-
10	-	20%	1,22,375/-

10 साल में अगर मार्केट 7 बार ऊपर गया और 3 बार नीचे गया तो
 1 लाख रुपये के निवेश का मूल्य 10 साल के बाद 1,22,375/-
 याने 10 साल में 22.37% की वृद्धि (याने सालाना सिर्फ 2.23% वृद्धि)

समय किसी की भी प्रतिक्षा नहीं करता

जितनी ज्यादा उम्र होगी उतना ज्यादा प्रिमियम होगा ।

imfT



भविष्य की सुरक्षा के लिए यही श्रेष्ठ समय है ।

हर बात कल पर छोड़ने से कभी भी पछताना पड़ सकता है ।

बीमारी, जीवन को अनिश्चित बनाती है । 



**जब हमको जरूरत हो, तब बीमा नहीं मिलता ।
शायद, बीमारी के बाद बीमा न मिले....**

कल किसने देखा है ?



हर एक इंसान छिपे हुए **जोखिमो** से घिरा है

**लालची इंसान ही
धोखा खाता है ।**


रिबेट क्या है ?

जिस लेन देन की
रसीद नहीं होती
उसे **रिश्वत** कहते हैं ।



अपने परिवार के प्रति आपका छोटा सा कर्तव्य
आपका वादा (कर्तव्य) RS..... प्रीमियम बचत प्रति दिन

हमारा वचन आपके और आपके परिवार के लिए

- ▶ परिवार के सपोर्ट के लिए **RS.....**
जिस के निवेश से **RS.....** मासिक आय हो सकती है ।
- ▶ परिपक्वता (**MATURITY**) पर **RS.....** का भुगतान
- ▶ **RS.....** बढ़ती आपातकालीन निधि (**INCREASING EMERGENCY FUND**)
- ▶ सालाना **RS.....** 10 साल के लिए स्थायी विकलांगता लाभ
(**EXTENDED PERMANENT DISABILITY BENEFIT**) 
- ▶ स्थायी विकलांगता पर प्रीमियम माफी लाभ आपके प्रीमियम हम भरेंगे
- ▶ सभी लाभ गारंटी के साथ हैं ।

छोटा सा प्रीमियम आपको बड़ी जिम्मेदारी से मुक्त करता है ।



मुझे इंतज़ार करवाना आसान है,
पर बढ़ती उम्र, बीमारी,
विकलांगता तथा मृत्यु को
इंतज़ार करवाना असंभव है ।



आप कह सकते हैं कि मुझे
बीमे की जरूरत नहीं है,
पर क्या आप ऐसा कह सकते
हैं कि आपके परिवार को
बीमे की जरूरत नहीं पड़ेगी ??



नन्हे बालकों का अपने पिताश्री को पत्र



आदरणीय पिताश्री,

आपकी बहुत याद आ रही है। आप हमें छोड़कर चले गये हो, आपकी कमी हमें बहुत सताती है, हर पल हम आपको याद करते हैं, आप हमारे बहुत अच्छे मित्र थे। आप हमें बहुत प्यार करते थे। हमने और मम्मीने कभी सोचा नहीं था कि आप हमें यूँ छोड़ कर चले जायेंगे।

आप कितने बहादुर थे, पर एक हादसा हुआ और आप हमें छोड़कर चले गये, सब लोग कहते हैं कि आप वापस नहीं आएंगे। हम जो लिख रहे हैं शायद आपको अच्छा न लगे। पापा हमें भी लिखना अच्छा नहीं लग रहा है क्योंकि सब अचानक बदल गया है, पापा हमें माफ करना, आप दुःखी होंगे ऐसी बातें लिख रहे हैं।

आपको पता है, हमारा बड़ा घर था, आप के जाने के बाद हम वहाँ नहीं रहते, हम छोटे से घर में रहते हैं। मम्मी कहती है, बड़े घर का किराया हम नहीं भर सकते। हमारी स्कूल भी बदलवा दी गई है। मम्मी बात कर रही थी कि आपकी महिने की पगार ना आने कि वजह से घर चलाना मुश्किल हो रहा है। आपके जाने के बाद हर महीने चाचा और मामा थोड़े से पैसे दे जाते हैं, पर मम्मी पैसा लेते वक्त रो पड़ती है। अब मम्मी को काम करना पड़ता है, जो हमें पसंद नहीं है। हम मम्मी की मदद करना चाहते हैं, पर पापा अभी तो हम बहुत छोटे हैं। आप ही कहिए हम क्या करें?

पहले, हम हर हमें कहीं ना कहीं घुमने जाया करते थे। आपके जाने के बाद हम कहीं घुमने नहीं गये हैं। पापा हम भगवान से पूछना चाहते हैं कि हमारे पापा को क्यों अपने पास बुलाया ? भगवान से कहो आपको वापस भेज दें और हमें ले जाये। हमारे आस-पड़ोस के लोग कहते हैं कि आपकी गलती थी, आपको जीवन बीमा के अधिकर्ता अंकल बहुत समझाकर गये कि एक अच्छा जीवन बीमा ले लो। पर आप हर बार टालते रहे। आपकी गलती की वजह से हम और मम्मी कहीं आ गये हैं।

अक्षर आप वापस आके हमारे हालत देखोगे तो आप तुरंत एक जीवन बीमा पॉलिसी ले लो। पप्पा हमें माफ करना पर हम बड़े होकर कभी भी जीवन बीमावाले अंकल को नहीं कहेंगे के सोचुंगा या बाद में बताता हूँ..... हम तुरंत बीमा निकलवा लेंगे।

- आपके प्यारे बच्चे

एक मित्र का कबूलातनामा

प्रिय मित्र,

बहुत दुःखी दिल और हिचकिचाहट के साथ मन को हलका करने के लिए यह खत लिख रहा हूँ।

हमने अपने माता पिता और बड़ों के प्रति जो जिम्मेदारियाँ और फर्ज थे वह बखूबी निभाये हैं और साथ साथ अपने बच्चों का पूरा ख्याल रखा ताकि जो कष्ट हमें देखे है जिन्दगी में वो न देखें और उनका भविष्य स्वर्णिम हो। बच्चों ने पानी मांगा हमने दूध दिया, श्रेष्ठ पढाई, कपड़ा, घर, गाड़ी सभी सुविधाएं उपलब्ध करवाई। क्या कुछ नहीं किया उनके सुखद भविष्य के लिये।

मित्र तेरी सभी सलाहें अभी याद आ रही हैं।

- छोटी बचत बड़ा धन देगी।

- आज की बचत कल बुढ़ापे का सहारा बनेगी।

- एल.आई.सी. की पॉलिसी सही वक्त पर सहारा देगी।

- परिवार की सुरक्षा, बच्चों का भविष्य, विवाह, मकान और रिटायरमेंट प्लानिंग की अभी से शुरुआत करो।

- बुढ़ापे में वृद्धाश्रम नहीं जाना पड़ेगा।

मुझे आज बहुत रोना आ रहा है कि मैंने तेरी सलाह क्यों नहीं मानी ? मेरे बच्चे विदेश में जाकर बस गये हैं। उनके पास अब मेरे लिये समय नहीं है। क्योंकि मैं अब उन्हें कुछ नहीं दे सकता।

बच्चों ने कहा किसी पर बोझ नहीं बनना चाहिये जाकर ऐसे वृद्धाश्रम में रहिये जहां खाना-पीना सबकुछ मिलता हो और अस्पताल नजदीक में हो। पैसा खर्च करने पर क्या नहीं मिलता ?

भाई ! पैसा हाथ में हो तो खर्च करेंगे न। यह मेरा कबुलनामा है जो भी यह पढे उसे कहना बीमा अधिकर्ता को कभी भी अपने घर से ऐसे ही वापस नहीं भेजना। वह अधिकर्ता नहीं भगवान का भेजा हुआ देवदूत है।

मित्र, तुझे और तेरी उत्तम निस्वार्थ सेवाओं का अभिवादन करके अपना दिल हलका कर रहा हूँ। आपने तो अपनी जिम्मेदारी और फर्ज निभाया। बस मित्र... माफ करना मैंने ही आपकी सलाह न मानी। कभी भी वृद्धाश्रम की इस बेच पर आना, तेरे कंधे पर सिर रख के रोना है और सभी से यह प्रार्थना है कि अपने सुखी भविष्य के लिये आज से ही शुरुआत करें ताकि मेरी तरह आपको यह दिन नहीं देखना पड़े।

- आपका खास मित्र

मेरा एफ़ीडेवीट (कसमनामा)

मैं.....घोषित करता हूँ कि भाई श्री.....ने मुझे बीमा, कुटुंब सलामती, रिटायरमेंट प्लानिंग और बच्चों के भविष्य संबंधित सभी बीमा पॉलीसी की जानकारी संपूर्ण समजाई है। मैंने नीचे बताये हुए सभी प्रावधान किये हैं।

(१) बच्चों के भविष्य के लिए मैंने रु.का प्रावधान किया है, जो पर्याप्त है।

(२) अपने परिवार के लिए मैंने रु.का प्रावधान किया है, जो पर्याप्त है।

(३) आपातकालीन स्थिति के लिए मैंने रु.का प्रावधान किया है, जो पर्याप्त है।

(४) मेरे ३ रिश्तेदार कठिनाई के समय में १० से २० साल के लिये मेरे परिवार की सारी आर्थिक जवाबदारी स्वीकारेंगे जिसका मुझे संपूर्ण यकीन है।

१. २. ३.
(५) मेरे रिटायरमेंट के बाद हर महिने रु.की पेंशन/आवक का संपूर्ण प्रावधान किया है जो पर्याप्त है।
उपर दिये गये सभी प्रावधान मैंने किये है, उसकी मैं खात्री देता हूँ, हमारे परिवार के लिये सुंदर आर्थिक योजनाएं समझाने के लिये मैं श्री.....का आभारी हूँ।

साक्षी का नाम :-..... नाम :-.....

तारीख :-..... साक्षी की सही :-..... तारीख :-..... सही :-.....

मेरा एफ़ीडेवीट (कसमनामा)

मैं.....घोषित करता हूँ कि भाई श्री.....ने मुझे बीमा, कुटुंब सलामती, रिटायरमेंट प्लानिंग और बच्चों के भविष्य संबंधित सभी बीमा पॉलीसी की जानकारी संपूर्ण समजाई है। मैंने नीचे बताये हुए सभी प्रावधान किये हैं।

(१) बच्चों के भविष्य के लिए मैंने रु.का प्रावधान किया है, जो पर्याप्त है।

(२) अपने परिवार के लिए मैंने रु.का प्रावधान किया है, जो पर्याप्त है।

(३) आपातकालीन स्थिति के लिए मैंने रु.का प्रावधान किया है, जो पर्याप्त है।

(४) मेरे ३ रिश्तेदार कठिनाई के समय में १० से २० साल के लिये मेरे परिवार की सारी आर्थिक जवाबदारी स्वीकारेंगे जिसका मुझे संपूर्ण यकीन है।

१. २. ३.
(५) मेरे रिटायरमेंट के बाद हर महिने रु.की पेंशन/आवक का संपूर्ण प्रावधान किया है जो पर्याप्त है।
उपर दिये गये सभी प्रावधान मैंने किये है, उसकी मैं खात्री देता हूँ, हमारे परिवार के लिये सुंदर आर्थिक योजनाएं समझाने के लिये मैं श्री.....का आभारी हूँ।

साक्षी का नाम :-..... नाम :-.....

तारीख :-..... साक्षी की सही :-..... तारीख :-..... सही :-.....

परिवार के मुखिया का नाम :-

नंबर	सवाल	सदस्य-१	सदस्य-२	सदस्य-३	सदस्य-४
1	नाम				
2	उम्र				
3	जन्म तारीख				
4	जन्म स्थल				
5	विवाह की तारीख				
6	मजबूत होटल/रेस्टोरेंट				
7	मजबूत पुस्तक				
8	मजबूत हीरो				
9	मजबूत हीरोईन				
10	मजबूत आईसकीम				
11	मजबूत मिष्ठान				
12	आपके पास अभी कौनसा वाहन है ?				
13	सपने की कार ?				
14	इस समय आप कौन-कौन से सामाजिक कार्य से जुड़े हुए हैं ?				
15	आपका सपना क्या है ?				
16	फुराक के वक्त में कौनसा कार्य करते हैं ?				
17	पारिवारिक विकिसक का नाम ?				
18	आपकी उपलब्धियाँ कौनसी हैं ?				
19	आप खुद में क्या कइसाव चाहते हैं ?				
20	कौन से भगवान में श्रद्धा है ?				
21	आप कौन सी चलक में सदस्य हैं ?				
22	अभी आपका रिटायरमेंट फंड कितना है ?				
23	आप अपने बच्चों को क्या बनाना चाहते हैं ?				
24	रिटायरमेंट के बाद की अपेक्षित महिने की आय ?				
25	अभी तक सबसे बड़ा बीमा कितने का सुना है ?				
26	अभी आपका बीमा कितना है ?				
27	आपकी आर्थिक जवाबदारीयों कितनी हैं ?				
28	आपका परिवार आर्थिक प्रकार से पूरी तरह सुरक्षित है ?				
29	NRI रिश्तेदारों के नाम				

५ नज़दीकी मित्रों के नाम

नाम	मोबाईल नं.
1	
2	
3	
4	
5	

५ नज़दीकी रिश्तेदारों के नाम

नाम	मोबाईल नं.
1	
2	
3	
4	
5	

५ नज़दीकी व्यावसायिक/ऑफिस मित्रों के नाम

नाम	मोबाईल नं.
1	
2	
3	
4	
5	

५ नज़दीकी पड़ोसीयों के नाम

नाम	मोबाईल नं.
1	
2	
3	
4	
5	

बहानों का परिणाम खतरनाक हो सकता है ।

imfT

**अगले
सप्ताह आना**

मैं व्यस्त हूँ

**सोचकर
बताऊंगा**

**मेरे पास
बीमा है**

**आपके पास आपके भविष्य के सारे हक हैं ।
कृपया अपने प्रियजनों के भविष्य के साथ खिलवाड़ न करें ।**

उपहार



**आपका परिवार सचमुच
जिसके योग्य है, वह है,
जीवन बीमा पोलिसी
(प्रेम का प्रतीक)**

(Insurance is the subject matter of solicitation)

* This book is not for branding of any company, any product or any individual or group of persons. The purpose is only to make understand the concepts of risk management and importance of financial planning for people at large.