

बीमा वितरण की छिपी हुई लागत

UPSC प्रासंगिकता- (GS पेपर 3 – भारतीय अर्थव्यवस्था)

चर्चा में क्यों?

IAS-PCS Institute

- भारत के जीवन बीमा उद्योग ने वित्त वर्ष 2025 में कमीशन के रूप में ₹60,799 करोड़ का भुगतान किया, जिसमें 18% की वृद्धि दर्ज की गई, जबकि प्रीमियम विकास दर केवल 6.7% रही।
- भारतीय रिजर्व बैंक (RBI) ने अपनी वित्तीय स्थिरता रिपोर्ट (दिसंबर 2025) में वितरण लागत और प्रीमियम वृद्धि के बीच बढ़ते इस अंतर पर चिंता व्यक्त की है।
- मुख्य मुद्दा यह है कि व्यवसाय विस्तार की तुलना में अधिग्रहण लागत (Acquisition costs) लगभग तीन गुना तेजी से बढ़ रही है।

पृष्ठभूमि: भारत के जीवन बीमा क्षेत्र का विकास

एकाधिकार चरण (1956-2000)

- 1956 में भारतीय जीवन बीमा निगम (LIC) की स्थापना के साथ इस क्षेत्र का राष्ट्रीयकरण किया गया था। वितरण काफी हद तक एजेंटों पर आधारित था और प्रतिस्पर्धा न्यूनतम थी।



उदारीकरण चरण (2000 के बाद)

- क्षेत्रीय सुधारों और भारतीय बीमा विनियामक और विकास प्राधिकरण (IRDAI) की स्थापना के साथ, निजी बीमा कंपनियों ने बाजार में प्रवेश किया।
- इसके परिणामस्वरूप 'बैंक-एश्योरेंस' (Bancassurance) का विकास हुआ, ब्रोकर्स और बीमा विपणन फर्मों का विस्तार हुआ और ग्राहकों तक पहुँच के लिए प्रतिस्पर्धा बढ़ी।

नियामक बदलाव (2023-24)

- इससे पहले, IRDAI ने उत्पाद-वार कमीशन की सीमा तय की थी।
- 2023-24 से, यह 'प्रबंधन व्यय' (Expenses of Management - EOM) ढांचे की ओर बढ़ गया, जिससे बीमा कंपनियों को कुल व्यय सीमा के भीतर लचीलापन मिला।
- हालांकि इससे पारदर्शिता में सुधार हुआ, लेकिन सौदेबाजी की अंतर्निहित स्थिति अपरिवर्तित रही।

IAS-PCS Institute

सार्वजनिक-निजी अंतर

वित्त वर्ष 2025 के आंकड़े एक संरचनात्मक विभाजन को दर्शाते हैं।

भारतीय जीवन बीमा निगम (LIC)

- कमीशन अनुपात 5.45% से घटकर 5.17% हो गया।
- प्रीमियम वृद्धि: 2.8%।
- लगभग 95% व्यवसाय एजेंटों के माध्यम से प्राप्त हुआ।



निजी बीमाकर्ता

- कमीशन अनुपात 7.21% से बढ़कर 8.95% हो गया।
- कमीशन भुगतान में 38.8% का उछाल आया।
- बैंक-एश्योरेंस और वैकल्पिक चैनलों पर भारी निर्भरता।



@resultmitra



www.resultmitra.com



9235313184, 9235440806

समान नियमों और समान उत्पादों के बावजूद 200 आधार अंकों (basis points) से अधिक का यह अंतर मौजूद है। इसका कारण वितरण चैनलों की संरचना और उनकी सौदेबाजी की शक्ति (Bargaining power) में निहित है।

मूल कारण: केंद्रित वितरण शक्ति

भारत में 26 जीवन बीमा कंपनियां 4,00,000 से अधिक शाखाओं वाले बैंकों के साथ साझेदारी के लिए प्रतिस्पर्धा कर रही हैं। बैंक-एश्योरेंस मॉडल में:

- बैंक ग्राहकों तक पहुँच को नियंत्रित करते हैं।
- बीमा कंपनियों को बैंक बदलने की लागत (Switching costs) अधिक पड़ती है।

- बैंक आसानी से व्यवसाय को पुनरावर्तित (Reallocate) कर सकते हैं। यह स्थिति सौदेबाजी की शक्ति को असंतुलित करती है, जिससे कमीशन में वृद्धि होती है। यह केवल नियमों के पालन का मुद्दा नहीं है; यह एक संरचनात्मक बाजार परिणाम है।

यह क्यों महत्वपूर्ण है?

पॉलिसीधारकों पर प्रभाव शुरुआत में अधिक कमीशन देने (Front-loaded commissions) के कारण:



- दीर्घकालिक रिटर्न कम हो जाता है।
- सरेंडर वैल्यू (पॉलिसी बंद करने पर मिलने वाली राशि) की दक्षता घटती है।
- पॉलिसीधारक के मूल्य का क्षरण होता है।

मैक्रो-लेवल (व्यापक स्तर) की चिंताएँ

- बीमा पैठ (Insurance penetration) सकल घरेलू उत्पाद (GDP) के 4% से घटकर 3.7% हो गई है (वित्त वर्ष 2024)।
- बढ़ती अधिग्रहण लागत वित्तीय समावेशन के लिए खतरा है।
- RBI द्वारा संभावित प्रणालीगत निहितार्थों (Systemic implications) की ओर इशारा किया गया है।

लोकप्रिय समाधानों की सीमाएँ



@resultmitra



www.resultmitra.com



9235313184, 9235440806

कुछ प्रस्तावित समाधान संरचनात्मक समस्या का समाधान नहीं कर सकते हैं:

- **क्लाबैक (Clawbacks):** यह आय में अनिश्चितता पैदा कर सकता है और वितरण विस्तार को हतोत्साहित कर सकता है।
- **कमीशन का प्रकटीकरण:** यह अनौपचारिक छूट (Informal rebates) को बढ़ावा दे सकता है।
- **ओपन आर्किटेक्चर विस्तार:** यह बीमा कंपनियों के दीर्घकालिक एजेंट क्षमता में निवेश करने के प्रोत्साहन को कमजोर कर सकता है। समस्या प्रोत्साहन डिजाइन और बाजार के केंद्रीकरण में है, न कि व्यक्तिगत कदाचार में।

आगे की राह

- **कमीशन संरचना को संतुलित करना:** शुरुआत में भारी भुगतान के बजाय इसे नवीनीकरण (Renewal) आधारित आय की ओर स्थानांतरित करना, जो पॉलिसी के बने रहने (Persistency) से जुड़ी हो।
- **संयुक्त निरीक्षण को मजबूत करना:** बैंक-एश्योरेंस व्यवस्था की निगरानी में RBI और IRDAI के बीच अधिक समन्वय, जो मुख्य रूप से पॉलिसी निरंतरता अनुपात, शिकायत डेटा और दावा निपटान गुणवत्ता पर केंद्रित हो।
- **परिणाम-आधारित विनियमन की ओर बढ़ना:** विनियमन को प्रतिधारण दर (Retention rates), दावा निपटान अनुभव और ग्राहक संतुष्टि पर जोर देना चाहिए।

निष्कर्ष

कमीशन भुगतान में उछाल बीमा वितरण में गहरे संरचनात्मक असंतुलन को दर्शाता है। यदि अधिग्रहण लागत प्रदान किए गए मूल्य की तुलना में तेजी से बढ़ती रही, तो मध्यम आय वाले परिवारों के लिए बीमा अपनी प्रासंगिकता खो सकता है। स्थायी बीमा पैठ, वित्तीय स्थिरता और दीर्घकालिक घरेलू सुरक्षा के लिए वितरण लागत को तर्कसंगत सीमाओं के भीतर रखना अनिवार्य है।

मुख्य परीक्षा अभ्यास प्रश्न (GS पेपर 3 – भारतीय अर्थव्यवस्था)

प्रश्न: भारत के जीवन बीमा क्षेत्र में बढ़ते कमीशन भुगतान केवल नियामक कमियों के बजाय वितरण अर्थशास्त्र में गहरे संरचनात्मक मुद्दों को दर्शाते हैं। बीमा क्षेत्र में बढ़ती अधिग्रहण लागतों के कारणों और निहितार्थों की चर्चा कीजिए। स्थायी बीमा पैठ सुनिश्चित करने के लिए नियामक और संरचनात्मक सुधारों के सुझाव दीजिए। (250 शब्द)

**OPTIONAL
SUBJECT**

वैकल्पिक विषय

PSIR

Fee - मात्र 6999 ₹

केवल 01 से
06 जुलाई

Dr. Faiyaz Sir

(वैकल्पिक विषय) Optional Subject

BEEOGRAPHY

OPTIONAL

Fee - मात्र 6499 ₹

केवल 21 से
26 जुल