



# Investor World

For Private Circulation Only

**IEWA**

Editorial Board -  
President Emeritus:  
**Mr. N. L. Bhatia**

President :  
**Mr. Bhavesh Vora**

Treasurer :  
**Mr. Dharmen Shah**

**Vol: III /May 2021**

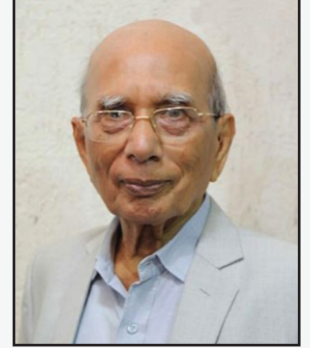
**Bulletin of  
Investor Education &  
Welfare Association**

(Regd. under Societies Acts  
Regd. No. 656 Dt. 6-9-93)

**Administrative Office :**  
Investor Education  
& Welfare Association  
407, Reena Complex,  
Ramdev Nagar,  
Vidyavihar (West),  
Mumbai - 400 086.  
Website : [www.iewa.in](http://www.iewa.in)  
E-mail : [info@iewa.in](mailto:info@iewa.in)



**Mr. Bhavesh Vora**  
President



**Shri. N. L. Bhatia**  
President Emeritus

## Editorial - May 2021

As second wave of the Pandemic tapers off and vaccination gathers steam, once again there is hope that there will be some semblance of normalcy returning. Second wave was very aggressive in terms of speed with which the number of cases grew, the area it covered and the number of deaths it resulted in.

In this lock down period people had more spare time and many spent it in pursuit of their hobbies. It was reported that certain brands of cycles were not available off the shelf and there was a waiting period to buy one. This was because of sudden surge in demand for cycles. Similarly musical instruments, painting material for art, on line subscription of magazines all showed increased consumption. People took to online classes for Yoga, Classical Music, Painting, Culinary Crafts, Calligraphy, Public Speaking etc in large numbers. The whole new opportunity opened up for experts and teachers in these fields. People suddenly realized that geography is redundant. Students enrolled from nook and corner of the country and in some cases also from distant places in other countries. Businesses of various payment portals multiplied as online payments became the order of the day. Home delivery services boomed. People realized that the lock down does not mean depriving one self of their needs and hobbies. Unfortunately large percentage of people who are daily wage earners or small time retailers in non-essential items have been hit hard. They need to be protected and taken care of. One more positive we have seen in this pandemic is that all essential items are available in abundance. Grocery, vegetables, bread, fruits. There is absolutely no shortage. The supply chain has run quite smoothly.

I read a book "21 Lessons for the 21st Century" by Yuval Noah Harari an Israel born historian. Some very pertinent points he made which deserves close attention. I quote "Already today, computers have made the financial system so complicated that few humans can understand it. As Artificial Intelligence improves, we might soon reach a point when no human can make sense of finance any more". Further he says "The twin revolutions in infotech and biotech could restructure not just economies and societies but our very bodies and minds. In the past, we humans have learned to control the world outside us, but we had very little control over the world inside us. The revolutions in biotech and infotech will give us control of the world inside us and will enable us to engineer and manufacture life. We will learn how to design brains, extend lives and kill thoughts at our discretion. Nobody knows what the consequences will be. Humans were always far better at inventing tools than using them wisely".

This and next couple of decades will see exciting changes happening around us.

Let us look forward to it.

-CA. Dharmen Shah

### INSIDE

- 1) PONZI SCHEMES NEVER GO  
OUT OF FASHION .....3
- 2) શેરબજારમાં સિક્વલ અને રિમેક.....5
- 3) जीवन विमा-आपल्या कुटुंबाचे  
सुरक्षाकवचे .....7

## INVESTOR PROTECTION THROUGH EDUCATION

Views expressed by contributors are their own and the association does not accept any responsibility.

## MR. INVEST RIGHT'S GOOD INVESTING PRACTICES

# YOU COULD FACE FINANCIAL LOSSES IF YOU DEAL BASED ON RUMOURS AND TIPS.

Messages with tips, frequently received via SMS and social media, are often circulated by dubious sources with ulterior motives. Make it a point to always invest in stocks only after doing a thorough research on the company.

### INVEST RIGHT TOH FUTURE BRIGHT



## **PONZI SCHEMES NEVER GO OUT OF FASHION**

(Courtesy: Vivek Kaul, Author of Bad Money)

**Despite high-profile collapses, pyramid schemes continue to proliferate. What are the warning signs for investors?**

### **Anatomy of a Ponzi op:**

The most important characteristic of a Ponzi scheme is that they offer a high rate of return to investors. The question is how high is high. Charles Ponzi had offered to double investors' money in 90 days. This implies a return of 100% in three months. If his scheme had lasted a year, it would have ended up giving a compounded annual return of a whopping 1500%. In 2010, a Ponzi scheme called Speak Asia became the rage in India. This involved an initial investment of Rs 11,000. Against this investment, the investors had to participate in two online surveys every week. For every survey, they were promised a payment of Rs 500. This would mean an earning of Rs 1,000 per week or Rs 52,000 during the course of the year, an annual return on investment of 373% on the original sum of Rs 11,000.

Stock Guru, a Ponzi scheme which was busted in 2012, offered a return of 20% per month for the first six months. The principal amount invested was repaid to the investor over the next six months. But nothing could beat the sheer chutzpah of MMM India, a Ponzi scheme which hit the country in 2013. The website of the company showed that an investment of just Rs 5,000 could be turned into Rs 3.4 crore by the end of the year.

No wonder these Ponzi schemes did not last for long. Given that they had promised very high returns, they needed many newer investors to keep bringing in money in order to pay off older investors. After a few rounds, Ponzi schemes promising very high returns tend to collapse under their own weight. The smarter operators promise a rate of return which is higher than what the financial system is offering at that point of time, but not very high. Take the case of Madoff. His funds claimed to earn a return of 10% per year. This allowed him to keep running his Ponzi scheme for nearly two decades.

Rose Valley, a Ponzi scheme which ran for a few years in the early 2010s, primarily in West Bengal, promised an annual return of 11.2% to 17.65%. Around the same time, Saradha, another Ponzi scheme which was popular in West Bengal, offered a similar sort of annual return on its fixed deposits. As an April 2013, report in Business Standard points out: "In fixed deposits, for instance, [Saradha] promised to multiply the principal 1.5 times in two-and-a-half years, 2.5 times in 5 years and 4 times in 7 years." If the principal multiplies four times in seven years, it means a return of 22% per year. If it multiplies 2.5 times in two-and-a-half years, it means a return of 20% per year. All this was happening in an era when fixed deposit returns were 8-10% per year. The second most important characteristic of a Ponzi scheme is to assure the investors that their investment is safe. This is done by meeting the initial obligations very quickly. Let's take the case of the emu Ponzi schemes, which involved the rearing of emu birds, and were fairly popular in Tamil Nadu. Susi Emu Farms was the first scheme based on this idea. As an April 2013 report in The Hindu points out: "The scheme... promised a return of at least Rs 1.44 lakh within two years for an initial deposit of Rs 1.5 lakh." There is a straightforward way to do this. A part of investors' own money can be returned to them and the scheme can be kept going.

What this does is that it converts the early investors in the scheme into brand ambassadors of the scheme. It also plays on a very basic human emotion and that is greed. As the economic historian Charles Kindle Berger wrote in *Maniacs, Panics and Crashes*: "There is nothing so disturbing to one's well-being and judgement as to see a friend get rich." This brings in newer investors into the scheme and that keeps it going. Of course, after some time, herd mentality takeover.

As Nobel Prize winning economist Robert Shiller writes in *Irrational Exuberance*: "A fundamental observation about human society is that people who communicate regularly with one another think similarly. There is at any place and in any time a Zeitgeist... a spirit of the times."

Many Ponzi schemes these days have some semblance of a business model, so as to make people believe that they are investing in a proper business rather than a financial scheme. In fact, many multilevel



marketing (MLM) companies have turned this into an absolute art form. On the face of it, those who become a part of the MLM scheme are supposed to be selling a product, which can be anything from gold coins to health supplements or even washing power. The real money is not earned by selling the products but by getting more individuals to join the MLM scheme and, thereby, making a commission in the process. This commission then flows up the hierarchy. The 1990s saw a spate of plantation investment schemes which promised astonishingly high returns by planting and selling teak trees. Their assumptions around the volume of wood that each teak tree would end up generating were unrealistic, and they basically ended up rotating money like any other Ponzi scheme. The emu Ponzi schemes promised that rearing emus could be a very profitable business. The Hindu news report mentioned earlier quotes an investor as saying: “We were told that an emu fetched Rs 20,000 and its eggs Rs 1,200 apiece. It was said that its skin, meat, feathers and even nails had a huge market... But we got cheated.”

### **Famous backers:**

In the recent past, a new Ponzi scheme called Oksome has come to light. As a March 2021 report on Moneylife.in points out: “Oksome collects money from people under the pretext of liking videos and messages posted on YouTube, Facebook, and Instagram by 'countless internet celebrities'.” On an investment of Rs 6,000 to buy a membership, an annual income of Rs 91,800 is promised.

Over the years, many Ponzi schemes have successfully used brand ambassadors for brand building. The most famous example of this is hometrade.com, a sophisticated Ponzi scheme of the early 2000s. The company used cricketer Sachin Tendulkar and actors like Shah Rukh Khan in endorsement campaigns. The portal was supposed to be a financial services portal. Among other things, the portal canvassed for and got money from cooperative banks and Seamen's Provident Fund, promising them high returns by investing in short-dated government securities. Money thus raised was often diverted into the stock market. When funds were due to one cooperative bank, money was raised from another cooperative bank to pay off the first bank.

When the scheme collapsed, the celebrity endorsers washed their hands off it by saying that they had no idea about the business model of Home trade. Along similar lines, film star Mithun Chakraborty was the brand ambassador for the Saradha group of companies. In June 2015, Chakraborty surrendered the Rs. 1.2 crore he had received from the Saradha group to the Enforcement Directorate.

In some cases, people who run these schemes become their brand ambassadors as well. Other than Madoff himself, an excellent Indian example of this is C Natesan, who ran Anubhav Plantations. As he told Business Today magazine in an interview: “I always wanted to plant trees. As a child, I used to feel sad seeing trees being burnt down in my village at Govindaperi in Tirunelveli.”

Such statements help build a halo around such individuals and their infectious optimism is transferred on to prospective investors.

### **In conclusion:**

To conclude, greed and herd mentality are the two main reasons why people keep falling for Ponzi schemes. The prospect of higher returns makes them not ask the most basic question: How will these returns be earned?

The late Reserve Bank of India deputy governor K.C. Chakrabarty believed that the fact that people repeatedly invested in Ponzi schemes is a reflection of the failure of the formal financial system. This isn't always true. States like Tamil Nadu and West Bengal, where Ponzi schemes have been popular in the recent past, are reasonably well penetrated when it comes to banks. Further, it's not the poor but the middle class that end up getting stuck in these schemes. Many scamsters behind these schemes are never caught or punished, encouraging more individuals to launch such schemes.

At the end of the day, the only simple explanation for why Ponzi schemes continue to proliferate and thrive might be philosophical. As the Latin phrase goes: “Mundus vult decipi, ergo decipiatur,” meaning, “The world wants to be deceived, so let it be deceived.”

## શેરબજારમાં સિક્વલ અને રિમેક

ફિલ્મોની સિક્વલ કે રિમેકની જેમ શેરબજારમાં સંજોગો,  
તેજ-મંદી અને રોકાણકારોનું સતત પુનરાવર્તન થયાં કરે ત્યારે...

બોલિવૂડમાં ક્યારેક ફિલ્મોની સિક્વલની અને રિમેકની બોલબાલા હોય છે. થોડો વખત પહેલાં હાઉસફૂલ-૨ નામની ફિલ્મ આવી હતી, એ પહેલાં દેવદાસ, ફોન, અગ્નિપથ રિમેક સ્વરૂપે આવી, ત્યાર બાદ ઝંઝીર અને ઘાયલ રિટર્ન્સ આવી હતી. અંગ્રેજી ફિલ્મોમાં - હોલિવૂડમાં તો સિક્વલ જ નહીં, બલકે એક જ ફિલ્મના ચાર-પાંચ ભાગ બનીને નવી નક્કોર ફિલ્મ તરીકે આવતી રહે છે. મિશન ઈમ્પોસિબલ સહિત અનેક દાખલા છે. સામાન્ય રીતે પહેલી ફિલ્મની સફળતાના આધારે એવી જ ફિલ્મ બીજા કલાકારોને લઈને થોડા ઘણા ફેરફાર સાથે રિમેક કરવામાં આવે છે અથવા સફળ ફિલ્મની સિક્વલ બનાવવામાં આવે છે, પરંતુ પહેલી ફિલ્મ ન ચાલી હોય અને બીજી ચાલે અથવા પહેલી ખૂબ ચાલી હોય ને બીજી નિષ્ફળ જાય એવું બની શકે છે. શેરબજારની વાતમાં વળી આ ફિલ્મોની વાતો શા માટે ચાલી રહી છે તેવો સવાલ આપ સૌને સતાવા લાગે એ પહેલાં અમે મૂળ મુદ્દા પર આવી જઈએ. કારણકે શેરબજારમાં પણ પરિસ્થિતિની, તેજમંદીની અને રોકાણકારોની ઘણી સિક્વલ અથવા રિમેક બનતી હોય છે. યાદ કરો, તમે શેરબજારને જુદા જુદા સમયે છોડી ગયા હશો અને જુદા જુદા સમયે તેમાં ફરી પ્રવેશ કર્યો હશે. તેજ ફરી ફરી નવા સ્વરૂપે આવતી રહે છે, તો વળી મંદી પણ એ જ રીતે આવ-જા કરતી રહે છે. ક્યાંક ગ્લોબલાઈઝેશનનું, ક્યાંક મોંઘવારી અને કાઈસિસનું સિક્વલ કે રિમેક થાય છે. જ્યારે એફઆઈઆઈની ચાલને તો સતત સિક્વલ અને રિમેક બંને થયા કરે છે. આપણે આમાંથી શું શીખીએ છીએ કે શું શીખવું જોઈએ એની ચર્ચા કરીએ.



જયેશ ચિતલિયા  
પત્રકાર

### પહેલાંના અનુભવમાંથી શીખો

શેરબજારમાં તમે જ્યારે પહેલી વાર પ્રવેશ્યા હશો ત્યારે તમને નવા નવા અનુભવો થયા હશે, તમે કદાચ પહેલી જ વારમાં સારી કમાણી પણ કરી હોઈ શકે, કે પછી પહેલો મોટો ભાર પણ ખાધો હોઈ શકે, તમે પહેલી વાર સફળ થયા તો ક્યા આધારે સફળ થયા એને યાદ કરો અને જો પહેલી વાર નિષ્ફળ ગયા તો શા માટે નિષ્ફળ ગયા તેને પણ યાદ રાખો, જે તમને બીજી વારના પ્રવેશમાં કામ લાગશે. જોકે ખાસ યાદ રાખવાનું એ છે કે પહેલી વાર જે કારણસર સફળ થયા એ જ કારણ તમને બીજી વાર સફળતા ન પણ અપાવે, જો સંજોગો સરખા ન હોય તો. એ જ રીતે પહેલી નિષ્ફળતા જે કારણસર મળી, તે તમને હવે ભૂલનો પુનરાવર્તનથી દૂર રાખે એમ બને અને તમે બીજી વાર એ ભૂલ નહીં કરીને સફળતા પામો એવું બની શકે. આ મામલે દરેક વ્યક્તિનો જુદો જુદો અનુભવ હોઈ શકે છે.

### સમય સાથે બદલાવું જરૂરી

શેરબજાર સતત વધઘટને આધીન હોય છે, તેની ચંચળતા કાયમી હોય છે, પરંતુ વ્યક્તિએ સમય સાથે પોતાની સ્ટ્રેટેજી બદલવી જરૂરી બને છે. અર્થાત્, અગાઉની સળતાનું સમાન સ્વરૂપે પુનરાવર્તન થાય એ શેરબજારમાં ક્યારેય નિશ્ચિત હોઈ શકે નહીં. અર્થતંત્રમાં દરેક સેક્ટરની સાઈકલ હોય છે તેમ શેરબજારમાં તેજ-મંદીની પણ સાઈકલ ચાલતી રહે છે. એક સમયે ટેક્સટાઈલ ઉદ્યોગની બોલબાલા હતી અને તેમાં ચોક્કસ ટેક્સટાઈલ કંપનીઓની પણ નામના હતી, જે આજે ભાગ્યે જ જોવા મળે છે અથવા નામપૂરતી રહી છે કે પછી ત્યાં નવી કંપનીઓ ઉદય પામી ચૂકી છે. છેલ્લા એક દાયકામાં

આઈ.ટી. અને ટેલિકોમ સેક્ટર નવી ઇકોનોમી તરીકે વિકસી ગયું છે. દવા કંપનીઓમાં પણ અનેક નવા ઉપાયરૂપી નવી કંપનીઓ આવીને છવાઈ ગઈ છે. એ જ રીતે ફાસ્ટ મુવિંગ કન્ઝ્યુમર્સ ગુડ્સ (એફએમસીજી)માં પણ અનેક નવાં નામો બજારમાં ફેલાઈ ગયાં છે. આવા સંજોગોમાં જૂના સેક્ટરને કે જૂની કંપનીઓને જ પકડીને બેસી રહેનાર રોકાણકાર સમય સાથે નવા વિકાસને પામી નહીં શકે, આ રોકાણકારોએ પોતાના પોર્ટફોલિયોમાં નવા સેક્ટર્સ અને તેની નવી કંપનીઓને સ્થાન આપવું જોઈએ.

### ફંડામેન્ટલ્સ સૌથી વધુ મહત્વનાં

જેમ માત્ર નવા કળાકારો લેવાથી ફિલ્મ સફળ થઈ જતી નથી કે જૂની સફળ ફિલ્મને લીધે એની જ સિક્વલ કે રિમેક સક્સેસ નથી બની જતી, કિંતુ તેની સ્ટોરી, રજૂઆત, ડિરેક્શન, માર્કેટિંગ વગેરેને આધારે સફળ થાય છે તેમ કંપનીઓ સફળ સેક્ટરની હોવાથી કે સફળ પ્રમોટર દ્વારા પ્રમોટ કરાઈ હોવાને લીધે સફળ થઈ જતી નથી, તેનાં પોતાનાં ફંડામેન્ટલ્સ મજબૂત અને વિકાસલક્ષી ભાવિના હોવાં આવશ્યક હોય છે. ઈન શોર્ટ નામ, સેક્ટર કે સંજોગ જે પણ હોય, કંપનીનાં ફંડામેન્ટલ્સ સૌથી મહત્વનાં સાબિત થાય છે. હા, જૂની સફળ - બ્લોક બ્લસ્ટર ફિલ્મોની સફળતાને આધારે બનેલી નવી ફિલ્મની ચર્ચા બહુ થાય, માર્કેટિંગ પણ ખૂબ થાય એવું બની શકે, જેને લીધે તેના તરફ અંજાઈને કે આકર્ષાઈને લોકો તે જોવા જાય - એટલે કે તેમાં રોકાણ કરી બેસે તો છોતરાઈ શકે છે, ફસાઈ શકે છે. ભલેને તેનો પ્રૌડયુસર (પ્રમોટર) અને અભિનેતા કેટલા પણ સફળ હોય કે લોકપ્રિય હોય.

### રોકાણકાર તરીકે અંદર-બહાર

રોકાણકાર તરીકે આપણે શરબજારમાં વારંવાર પ્રવેશીએ છીએ. જ્યારે તેજી હોય ત્યારે આપણે શેરો લેવા દોડી જઈએ છીએ. વળી મંદી આવે ત્યારે પાછા શેરબજારથી દૂર થવા લાગીએ છીએ. હર્ષદ મહેતા વખતે, કેતન પારેખ વખતે, આઈપીઓ વખતે વગેરે જેવા પ્રસંગો - સંજોગોમાં આપણે શેરબજારમાં આડેધડ પ્રવેશ કર્યો હતો, કંઈ પણ જોયા-સમજ્યા વિના શેરો લેતા ગયા, એ પછી જ્યારે જ્યારે પછડાટ ખાધી ત્યારે આપણે બજાર છોડી ગયા, વળી સારા સમયે પાછા ફર્યા. આમ બજારમાં સફળ-નિષ્ફળ રોકાણકાર તરીકે આપણે અંદર બહાર થતાં રહીએ છીએ, જેને લીધે આપણી સફળતા કે નિષ્ફળતા પણ બદલાતાં રહે છે. જેમ એક સારો ફિલ્મ નિર્માતા ફિલ્મ રજૂ કરતી વખતે બધાં જ પાસાઓનો બરાબર અભ્યાસ કરી આગળ વધે છે, જેમાં તે સમય-સંજોગ, પબ્લિકની પસંદગીનો ટ્રેન્ડ, કળાકારોની લોકપ્રિયતા વગેરેને ધ્યાનમાં રાખે છે, તેમ રોકાણકાર તરીકે આપણે જ્યારે પણ બજાર પ્રવેશ કરીએ ત્યારે બધાં જ સંભવિત પાસાંનો અભ્યાસ કરી લેવો બહેતર ગણાય. અલબત્ત, ફિલ્મ નિર્માતા એ પછી પણ જોખમ જ ઉઠાવતો હોય છે, તેમ રોકાણકાર માટે પુનઃપ્રવેશ વખતે બજારમાં જોખમ તો હોય જ છે. શેરબજાર ક્યારેય સફળતાની કે વળતરની ગેરન્ટી આપતું નથી, કિંતુ તેનો અનુભવ રક્ષક અને માર્ગદર્શક બની શકે છે.



## जीवन विमा-आपल्या कुटुंबाचे सुरक्षाकवच

आज आपण जाणून घेऊया जीवन विमा म्हणजेच लाईफ इन्शुरन्स बद्दल. आपल्या प्रत्येकाचा जीवन विमा हा असलाच पाहिजे. कोणत्याही आर्थिक नियोजनाची ती सर्वात पहिली पायरी आहे. कमावत्या व्यक्तीच्या आपत्कालीन अनुपस्थितीमध्ये त्याच्या कुटुंबाचे जीवन सुरळीत चालावे आणि आपल्या कुटुंबावर कोणतीही आपत्ती येऊ नये म्हणून जीवन विमा घेणे अत्यावश्यक ठरते. आपण आपल्या गाडीचा विमा करतो तेंव्हा आपण त्या गाडीच्या संभावित नुकसानीपासून विमा करतो. तेंव्हा आपण असा विचार करीत नाही कि गाडीचा अपघात झाला नाही तर माझा विमाचा हप्ता वाया जाईल. तसाच विचार आपण आपल्या स्वतःचा विमा उतरविताना केला पाहिजे. आपल्याला जास्तीत जास्त रकमेचे विमाछत्र कसे घेता येईल ते पाहीले पाहिजे. केवळ विमा योजनेच्या गुंतवणुकीतून कलम ८०क अन्वये करबचत करता येते म्हणून विमा योजनेकडे न पाहता आपल्या कुटुंबाच्या संरक्षणासाठी कोणता व किती विमा घ्यावा ह्याचा अभ्यास आवश्यक आहे. जीवन विम्याचे वेगवेगळे प्रकार असतात, टर्म इन्शुरन्स, एन्डॉवमेंट प्लॅन, मनी बँक प्लॅन, पेन्शन प्लॅन्स किंवा युनिट लिंकड प्लॅन्स. ह्या सर्व प्रकारांची थोडक्यात माहिती घेऊ.



श्री निलेश तावडे  
(आर्थिक सल्लागार)

**टर्म इन्शुरन्स :** म्हणजेच मुदतीचा विमा, ह्या प्रकारामध्ये विमाच्या हप्त्यापोटी आपण भरलेले पैसे आपल्याला मुदतीनंतर परत मिळत नाहीत मात्र अगदी अल्प प्रीमियममध्ये आपण आपल्या कुटुंबासाठी खूप मोठ्या विमाची तरतूद करू शकतो. बऱ्याच लोकांची मानसिकता अशी असते कि जर भरलेले पैसे परत मिळणार नसतील तर टर्म इन्शुरन्स का घ्यावा. मात्र हा समझ चुकीची आहे. समझा ४० वयोगटातील व्यक्तीसाठी १ करोड रकमेचा टर्म इन्शुरन्स प्रीमियम साधारण वर्षाला ३०००० असेल जो त्याला वयाच्या ६० वर्ष पर्यंत भरायचा आहे आणि त्याला वयाच्या ८० वर्षापर्यंत विमा संरक्षण लागू होईल. आता पुढील २० वर्षात ती व्यक्ती साधारण ६ लाख रुपये इन्शुरन्स कंपनी ला भरणार जे त्याला परत मिळणार नाहीत. मात्र त्याने टर्म इन्शुरन्स बरोबर २० वर्षांची म्युच्युअल फंडाची फक्त १००० रुपयाची एस आई पी केली तर साधारण १२% दराने त्याची म्युच्युअल फंडाची एस आई पी वाढून १० लाख होईल. म्हणजेच इन्शुरन्स कंपनीला गेलेले ६ लाख रुपये एस आई पी मधून मिळून जातील. आता काही टर्म इन्शुरन्स मध्ये आपण भरलेले हप्ते मुदतीनंतर परतही मिळतात

**एन्डॉवमेंट प्लॅन :** हा असा करार असतो कि जीवन विमा कंपनी ठराविक मुदतीनंतर विमाच्या हप्त्यापोटी भरलेली रक्कम त्यावरील लाभांशासकट परत करते किंवा मुदतीच्या काळात विमा धारकाचा मृत्यू ओढवल्यास विमाची रक्कम त्याचा वारसदाराला देते. हा प्लॅन साधारण १०, १५, २१ वर्षे किंवा त्याहून अधिक मुदतीचा असतो. टर्म इन्शुरन्सच्या तुलनेने ह्यात विमाचा हप्ता मोठा असतो व विमाछत्र हि कमी असते. मात्र आपण भरलेल्या विमा हप्त्याची वाढलेली रक्कम आपल्याला मुदतीनंतर मिळते. ह्यातला जर परतावा पहिला तर साधारण बँकेच्या एफ डी इतका मिळतो. ह्या विमाच्या प्रकारामध्ये पहिल्या तीन वर्षात जर आपण आपले हप्ते नियमित भरले नाहीत तर पॉलिसी बंद होते. काही वेळेला विमा कंपनी थोडी पेनल्टी लावून बंद पडलेली पॉलिसी पुन्हा चालू करण्याची सुविधा पुरवितात. एकदा पॉलिसी चालू केल्यानंतर मुदतीपूर्वी जर पॉलिसी सरेंडर करायची असल्यास आपल्याला जी रक्कम परत मिळते त्यात आपले नुकसान होण्याची शक्यता जास्त असते. हि पॉलिसी चालू केल्यानंतर मुदतीपर्यंत चालू ठेवावी. जर काही आर्थिक आपत्ती ओढवल्यास विमा कंपनी आपल्याला जमा हप्त्यांचा ठराविक रकमेचे कर्ज सुविधा पुरवितात.

**मनी बँक प्लॅन :** हा असा करार असतो ज्यात विमा कंपनी टप्पा टप्पा ला ठराविक रक्कम परत करत असते. उदाहरणार्थ जर विमाची मुदत २० वर्षे असेल तर दर ४ किंवा ५ वर्षांनी ठराविक रक्कम आपल्याला परत मिळत असते. अजिबात जोखीम न घेता बचत करणाऱ्यांसाठी, तसेच आपले ठराविक वर्षानंतर निश्चित असलेले मोठे खर्च भागविण्यासाठी ह्या पॉलिसीचा आपण उपयोग करून घेऊ शकतो. पॉलिसी मुदत संपेपर्यंत विमाधारकाला सुरवातीला निश्चित केलेले विमाछत्र हि लागू राहते. अल्पकाळात विमा कंपनी टप्पाटप्पाने पैसे परत करीत असल्याने ह्या प्रकारच्या पॉलिसी मध्ये परतावा खूप कमी असतो. विमा मुदती दरम्यान विमा धारकाचा मृत्यू झाल्यास वारसदाराला विम्याची पूर्ण रक्कम मिळते.

**पेन्शन प्लॅन्स :** हा असा करार असतो जिथे विमा धारकाला एक रकमी किंवा नियमित हप्ते भरून, ताबडतोब किंवा ठराविक मुदतीनंतर दर महिन्याला पेन्शन विमा कंपनीकडून दिली जाते. विमा योजनेच्या मुदतीदरम्यान मृत्यू ओढवल्यास वारसदाराला विम्याची रक्कम मिळते. ह्यातील परताव्याचा जो दर असतो तो साधारण बँकेच्या एफ डी दराशी मिळताजुळता असतो. ज्यांना अजिबात कोणतीही जोखीम न घेता आपल्या निवृत्ती पश्चात पेन्शनची तरतूद करायची आहे त्याच्यासाठी हा योग्य पर्याय ठरतो.

**युनिट लिंकड प्लॅन्स :** ह्या अशा योजना असतात कि यातली काही गुंतवणूक हि शेयर बाजारात केली जाते. ह्या योजनेमध्ये निश्चित परतावा नसतो मात्र शेयर बाजारातील वाढीचा आपल्याला आपली परताव्यामध्ये फायदा करून घेता येतो. जोडीला विमाछत्र हि असते. ज्यांची थोडी जोखीम घेण्याची तयारी असेल त्यांनी युनिट लिंकड विमा योजनांचा समावेश जरूर करावा. पुन्हा नमूद करावेसे असे कि, जीवन विमाला निव्वळ कर बचत पर्याय न मानता जास्तीत जास्त सुरक्षा कवच त्याच बरोबर तरलता ह्याला प्राधान्य द्यावे. योग्य विमा किती रकमेचा असावा हा चर्चेचा विषय ठरेल, आपले आर्थिक उत्पन्न, घराचे किंवा इतर कर्जे, जबाबदाऱ्या यांचा सर्वसमावेशक अभ्यास करून योग्य विमाछत्राची रक्कम आपण ठरवू शकतो. प्रत्येक व्यक्तीने आपला योग्य रकमेचा टर्म इन्शुरन्स घ्यायलाच हवा त्याच बरोबर अजिबात जोखीम न घेणाऱ्या गुंतवणूक दारानी इतरही विमा योजनांचा लाभ घेऊन दीर्घावधीसाठी बचत करावी. आपण ह्यात असताना तसेच आपल्या पश्चात विमा योजना आपल्या पूर्ण कुटुंबासाठी महत्वाचे सुरक्षाकवच आहे.

# Rights and Obligations of Investors

(Annexure - 2 by SEBI)

(Courtesy- Security and Exchange Board of India)

## Rights of Investors

- Get Unique Client Code (UCC) allotted from broker.
- Get a copy of KYC and other documents executed from intermediary.
- Get trades executed in only your UCC.
- Place order on meeting the norms agreed to with the Member.
- Get best price.
- Get the contract note for trades executed.
- Ask the details of charges levied.
- Receive funds and securities on time.
- Receive statement of accounts from trading member.
- Ask for settlement of accounts.
- Get statements as per agreed schedule.

## Obligations of Investors

- Execute Know Your Client (KYC) documents and provide supporting documents.
- Understand the voluntary conditions being agreed with the trading member.
- Understand the rights given to the Trading Members.
- Read Risk Disclosure Document.
- Understand the product and operational framework and deadlines. Pay margins in time.
- Pay funds and securities for settlement in time.
- Verify details of trades, Verify bank account and DP account for funds and securities movement.
- Review contract notes and statement of account.

Disclaimer : - The illustration are merely indicative in nature which should not be construed as investment advice and neither ensure you profits nor protect you from making a loss in declining market.

## INVESTOR PROTECTION THROUGH EDUCATION

Published by Mr. Prakash Shah on behalf of Investor Education & Welfare Association. Printed at Gurudeo Printers, Mumbai.