



मिससेलिंग का मसला

समझ-बूझ

मिस-सेलिंग क्या है ?

वित्तीय उत्पादों के संदर्भ में देखें तो मिस-सेलिंग यानी जानबूझकर, लापरवाही से गलत जानकारी देकर ग्राहक को बेचा गया उत्पाद अथवा सेवा। इसमें ऐसे उत्पादों या सेवा की बिक्री भी शामिल होगी जो ग्राहक की जरूरत के अनुकूल ही नहीं है। मसलन अगर किसी व्यक्ति पर कोई निर्भर नहीं है और उसे जीवन बीमा उत्पाद बेच दिया जाए तो यह मिस-सेलिंग के दायरे में आएगा।

ज्यादातर ऐसे मामलों में देखा गया है कि बीमा एजेंट सिंगल प्रीमियम या सीमित अवधि वाली पॉलिसी के वादे के साथ ग्राहकों को पॉलिसी बेच देते हैं। जबकि वास्तव में वह पॉलिसी सामान्य प्रीमियम वाली होती है। इस सूरत में ग्राहक के पास ऐसी पॉलिसी को सरेंडर करने या प्रीमियम भुगतान रोक देने के सिवा कोई चारा नहीं होता।

बीमा उद्योग से जुड़े जानकारों का कहना है कि आमतौर पर ऐसा जागरूकता के अभाव में होता है। इससे बचने का सबसे अहम उपाय यही है कि ग्राहकों में बीमा उत्पादों को लेकर जागरूकता पैदा हो।

मिस-सेलिंग से बचने के उपाय

- जीवन बीमा खरीदते वक्त फॉर्म स्वयं भरें और उसमें सही जानकारी दें।
- पॉलिसी के नियम व शर्तों को ध्यान पूर्वक पढ़ें और समझें।
- बोगस दावों से अपने धन को बचाने के लिए पॉलिसी फाइन प्रिंट्स का अध्ययन करें।
- किसी भी वित्तीय ट्रांजेक्शन या भुगतान के लिए केवल चेक का इस्तेमाल करें।
- किसी कारणवश आप ऐसी पॉलिसी खरीद भी लेते हैं जो आपकी जरूरतों को पूरा नहीं करती तो बीमा नियामक इरडा के नियमों के मुताबिक आप पॉलिसी दस्तावेज मिलने के 15 दिन के भीतर उसे रद्द भी करवा सकते हैं। मिस-सेलिंग से बचने के लिए 15 दिन के इस फ्री लुक अवधि का लाभ उठाना चाहिए।
- अगर आप अपनी पॉलिसी सरेंडर करना चाहते हैं तो अपने पहचान के एजेंट या स्वयं बीमा कंपनी के कार्यालय से संपर्क कर सकते हैं।
- यदि कोई बीमा उत्पाद आपको बहुत ज्यादा रिटर्न देने का दावा करता है तो तुरंत उस पर भरोसा मत कीजिए। एजेंट से पॉलिसी का ब्योरा देने वाले कागज (ब्रोशर) मांगिए और उसे ध्यानपूर्वक पढ़िए।

मिस-सेलिंग के तहत आजकल फुसलाने वाली फोन कॉल का प्रचलन काफी बढ़ गया है। धोखा देने वाले आपको फोन करके ब्याज मुक्त कर्ज और सामान्य से अधिक बोनस दिलाने की बात करते हैं। इनके बहकावे में न आएं।

रिलायंस लाइफ इंश्योरेंस के सीईओ अनूप राउ का कहना है कि ग्राहकों को अपनी सही जरूरत का आकलन करने के बाद ही बीमा उत्पाद खरीदना चाहिए। राउ की सलाह है कि किसी भी बीमा उत्पाद को खरीदते वक्त उसे समझने में पर्याप्त समय लगाएं।