



✉ विजय प्रकाश श्रीवास्तव*

भारत में वित्तीय आयोजना की संस्कृति का विस्तार : कुछ पहलू

हमारा देश विकासशील से विकसित देश बनने के मार्ग पर अग्रसर है। देश की अर्थव्यवस्था में हो रही प्रगति से इस बात का स्पष्ट संकेत मिलता है। इस समय हमारे सकल घरेलू उत्पाद की वार्षिक वृद्धि दर लगभग 7 प्रतिशत होने का अनुमान लगाया गया है जबकि दुनिया में औसत विकास दर 2 प्रतिशत से भी कम है। उक्त दर के हिसाब से हमारी प्रगति न केवल उभरती अर्थव्यवस्थाओं में अक्ल है बल्कि इस मामले में हम दुनिया के समृद्ध तथा विकसित देशों से भी आगे चल रहे हैं। यहाँ हमें इस बात को नहीं भूलना चाहिए कि हमारी विकास दर अधिक इसलिए है क्योंकि हम अभी विकास के उस स्तर पर नहीं पहुँचे हैं जो विकसित देशों यथा आस्ट्रेलिया, संयुक्त राज्य अमरीका, ग्रेट ब्रिटेन, जर्मनी, जापान, फ्रांस आदि देशों को पहले ही हासिल हो चुका है। किसी देश की आर्थिक प्रगति का मापदंड वहाँ के लोगों की आय तथा समृद्धि ही हुआ करती है।

लगभग दो दशक पहले तक भारत की आबादी में अल्प आय वर्ग का बाहुल्य था पर अब स्थिति बदल रही है। आज प्रत्येक तीन में से एक भारतीय, 5 लाख से 30 लाख रुपए प्रति वर्ष के बीच की आय के साथ मध्य वर्ग में शामिल है। वर्ष 2047 तक प्रत्येक तीन में से दो भारतीय मध्य वर्ग के होंगे। देश में 'अति समृद्ध' लोगों की संख्या 1994-95 में केवल 98,000 थी जो 2020-21 में बढ़ कर 18 लाख हो चुकी थी।

लोगों की आय का उपभोग से सीधा संबंध है। लोग जब अधिक कमाते हैं तो अधिक उपभोग करते हैं और फिर अर्थव्यवस्था में वस्तुओं तथा सेवाओं की मांग बढ़ती है, उत्पादन बढ़ता है और अर्थव्यवस्था में जीवंतता बनी रहती

है। जब आय अधिक होती है तो लोग बचत तथा निवेश भी अधिक करते हैं। वैसे भी भारत को बचत आधारित अर्थव्यवस्था के रूप में जाना जाता है। दुनिया के जिन देशों में बचत दर सबसे अधिक है उनमें भारत भी एक है। 2021 के आखिर के आंकड़ों के अनुसार घरेलू बचत दर का वैश्विक प्रतिशत 26.9 था जबकि भारत के लिए यह 29.3 प्रतिशत था।

वित्तीय क्षेत्र में व्यापक उदारीकरण के बाद भारत सरकार तथा भारतीय रिजर्व बैंक ने बैंकिंग क्षेत्र की स्थिरता तथा बैंकों की सेवाओं का उपयोग करने वालों के हितों की सुरक्षा के लिए अनेक कदम उठाए हैं। भारत में बैंकिंग तंत्र की मजबूती तथा इसमें भरोसे के चलते अधिकाधिक लोग अपनी बचत को बैंकों में रखना पसंद करते हैं, हालांकि अन्य विकल्पों के प्रति जागरूकता बढ़ रही है।

हमारे देश का एक बड़ा वर्ग बचत तथा निवेश में फर्क को नहीं समझता और अक्सर इन्हें एक दूसरे का पर्याय समझ लिया जाता है। इसका एक कारण लोगों में वित्तीय आयोजना के प्रति जागरूकता का कम होना है। देश में वित्तीय साक्षरता का अभियान शुरू होने के बाद से अब तक हमने लंबा रास्ता जरूर तय किया है पर वित्तीय आयोजना तथा संपदा प्रबंधन को व्यवस्थित रूप में अपनाने वाले लोगों की कुल मिलाकर संख्या हमारे देश में अभी भी कम है। वित्तीय साक्षरता की 28 सापेक्ष देशों की ग्लोबल रैंकिंग में हमारे देश का 23वाँ स्थान है जबकि अनेक विकसित देश हमसे अधिक उच्च स्थान पर हैं। हाल के सेबी सर्वे के आधार पर हमारे देश में वित्तीय साक्षरता 27% है और जबकि 21वीं सदी के प्रारम्भ में यह अत्यंत कम थी। इसके सापेक्ष, विकसित देशों तथा

*सेवानिवृत्त मुख्य प्रबंधक एवं संकाय सदस्य, बैंक ऑफ इंडिया।

यूरोपीय देशों में यह प्रतिशत 70 से अधिक है। यह दर्शाता है कि इस क्षेत्र में कितनी संभावनाएं मौजूद हैं।

मोटे तौर पर अपने आय व्यय का हिसाब प्रायः सभी रखते हैं। अगर यह कहा जाए कि कुछ लोग इसी को ही वित्तीय आयोजना मान लेते हैं, तो गलत न होगा। पर वित्तीय आयोजना को अपनाने का यह अत्यंत संकुचित एवं सीमित दृष्टिकोण कहा जाएगा जो किसी प्रकार से इस आयोजना के लक्ष्यों को पूरा नहीं करता। वित्तीय आयोजना जीवन के विभिन्न लक्ष्यों जो धन की आवश्यकता से जुड़े हों, को हासिल करने की प्रक्रिया है जिसमें कई चरण होते हैं। व्यक्ति को धन की आवश्यकता विभिन्न उद्देश्यों के लिए हुआ करती है। इसमें सबसे पहले स्वयं तथा परिवार का जीवन निर्वाह होता है। जब तक व्यक्ति लाभकारी रोजगार अथवा व्यवसाय में लगा हो, तब तक उसे इस मोर्चे पर समस्या अक्सर नहीं आती, पर जब उम्र हो जाने या किसी अन्य कारण से नियमित आय रुक जाए, तो ऐसी स्थिति के लिए पहले से व्यवस्था करना जरूरी है। यह व्यवस्था सेवानिवृत्ति आयोजना अथवा आकस्मिकता योजना में आती है। सेवानिवृत्ति आयोजना वित्तीय आयोजना का केवल एक हिस्सा है। सेवानिवृत्ति आयोजना में और भी कई पहलू शामिल होते हैं। हमारे देश में उच्च शिक्षा दिनोदिन महंगी होती जा रही है, भारतीय परिवारों में बच्चों के शादी-ब्याह पर प्रायः ज्यादा खर्च किया जाता है, संयुक्त परिवार प्रथा के क्रमशः विघटन तथा रोजगार अथवा व्यवसाय के लिए लोगों के दूसरे शहरों में जाने से घरों की मांग भी बढ़ी है और रियल एस्टेट, भले ही यह दो कमरे का फ्लैट ही क्यों न हो, खरीदने के लिए अच्छी खासी कीमत चुकानी हो सकती है। देश की आबादी में मध्यम वर्ग का एक बड़ा हिस्सा है जिसकी महत्वाकांक्षाओं का विस्तार होता जा रहा है। चाहते, जरूरतों का रूप लेती जा रही हैं। महंगी गाड़ी रखना, विदेश यात्रा पर जाना अब आम बात हो गई है। वित्तीय आयोजना इन्हीं लक्ष्यों तथा आकांक्षाओं को ध्यान में रखती है। यहाँ यह भी उल्लेखनीय है कि भारतीय समाज में युवा धनाढ्यों का एक नया वर्ग शामिल हो रहा है जो किसी कंपनी अथवा स्टार्टअप में कार्य करते हुए 20 से 50 लाख रुपये या इससे भी अधिक सालाना कमा रहा है और कई बार जिन्हें समझ

नहीं आता कि इस भारी-भरकम आय का क्या किया जाए। न ही इस वर्ग के अधिकांश लोग भविष्य की अनिश्चितताओं के लिए तैयारी करते हैं। वित्तीय आयोजना उनके लिए अत्यधिक महत्वपूर्ण हो जाती है।

वित्तीय आयोजना की आवश्यकता

कहते हैं, समय का उपयोग न भी किया जाए तो भी समय बीत जाता है। पर धन संपदा के मामले में स्थिति भिन्न होती है। धन का उपयोग न किया जाए तो भी इसका अस्तित्व बना रहेगा। पर यह बात ऊपर से जितनी सरल जान पड़ती है, उतनी है नहीं। उदाहरण के लिए यदि किसी ने एक बड़ी धनराशि किसी बैंक या डाकघर के बचत खाते में रखी है और उसे इस पर सालाना 3 प्रतिशत का ब्याज मिल रहा हो, जबकि मुद्रास्फीति की दर 8 प्रतिशत वार्षिक हो, तो खाते में रखी राशि का वास्तविक मूल्य समय के साथ कम होता जाएगा। इसी प्रकार किसी कंपनी का शेयर खरीदने वाला व्यक्ति इस शेयर की बढ़ती कीमत को देख कर खुश होता रहता है, पर जब कंपनी या इसके कारोबार की स्थिति बिगड़ने लगती है अथवा कंपनी पर कोई और दीर्घकालिक संकट आ खड़ा होता है और शेयर धारक, उपयुक्त कदम (जैसे कि मौका देख कर इस शेयर को बेच देना अथवा अपनी होल्डिंग को कम करते जाना) नहीं उठाता, तो उसे भारी नुकसान उठाना पड़ सकता है। पैसे के मामले में एक और बात सच है-पैसे से पैसा बनाया जा सकता है। यह इस पर निर्भर करता है पैसे को कब और कहाँ निवेश किया जाए।

अगर वैश्विक अर्थव्यवस्था में उथल-पुथल मची हुई है तो निवेश का बाजार भी इससे प्रभावित हुए बिना नहीं रह सकता। वैसे भी सभी निवेश एक जैसा प्रतिफल नहीं देते। वित्तीय बाजार में अस्थिरता अब पहले से काफी अधिक है। ब्याज दरों में जब देखो तब बदलाव होता रहता है। कुछ निवेशों के साथ कम जोखिम है तो कुछ के साथ अधिक। इसी प्रकार कई निवेश ऐसे होते हैं जिनसे आसानी से और अपनी इच्छा से बाहर निकला जा सकता है, जबकि बाकी के साथ बहुत सारे प्रतिबंध जुड़े हुए होते हैं और इनसे एक निश्चित अवधि के बाद ही बाहर निकला जा सकता है। इसी प्रकार ऋण लेने से पूर्व बहुत सी बातों को जानना-समझना

होता है। धीरे-धीरे निवेशकों का ऐसा वर्ग खड़ा हो रहा है जो निवेश में पर्यावरणीय तथा अभिशासन से संबन्धित मुद्दों को भी महत्वपूर्ण मानदंड मानता है, ई एस जी (इन्वायरनमेंट, सोशल, गवर्नेंस) के प्रति कार्पोरेट जगत में भी जागरूकता बढ़ रही है। एक औसत व्यक्ति के लिए इन सब की पूरी जानकारी रखना और इनके बीच निवेश की राह निकालना मुश्किल हो सकता है। इस लिए बाहर से परामर्श लेने की आवश्यकता का महत्व बढ़ जाता है।

लोग भले ही न मानें या न सुनें, वित्तीय आयोजना विशेषज्ञता का विषय है, भले ही इस विशेषज्ञता के स्तर अलग-अलग हों। अतः जहां भी आवश्यकता हो इसे स्वयं में विकसित किया जाना चाहिए और जहां ऐसा कर पाना संभव नहीं हो वहाँ बाहर से सहायता ली जानी चाहिए। देश में वैयक्तिक वित्तीय आयोजना सलाहकार तो है ही, इस कार्य से जुड़ी एजेंसियां भी हैं।

वित्तीय आयोजना परामर्श सेवाओं के भिन्न मॉडल

वित्तीय आयोजना की पेशेवर सेवाएँ शुल्क आधारित होती हैं। यह शुल्क अलग-अलग तरीकों से लिया जा सकता है। इनमें से पहला कमीशन के आधार पर शुल्क लेना है अर्थात् वित्तीय आयोजना जिस रकम के लिए की जाएगी, उसका एक निश्चित प्रतिशत सेवाप्रदाता को बतौर कमीशन अदा किया जाएगा। दूसरा तरीका परिणाम आधारित है जिसमें शुल्क जो मूलतः कमीशन ही होता है, प्रतिफल के अनुपात में होता है, सेवाएँ लेने वाले को जितना लाभ होगा, सेवाप्रदाता का लाभ भी उसी के हिसाब से बढ़ेगा। पूर्व निर्धारित शुल्क, जिसे हम फ्लैट फी कहते हैं, लेकर भी वित्तीय आयोजना परामर्श की सालाना (अथवा अन्य निश्चित अवधि हेतु) सेवाएँ उपलब्ध हैं। शुल्क लेने के इन सभी तरीकों में स्पष्टता मौजूद है।

पेशागत प्रशिक्षण तथा प्रमाणन

जहां बैंक अन्य पक्ष उत्पाद बेचते हैं, वहाँ उन पर कई शर्तें अधिरोपित की गई हैं। बैंक के जिन स्टाफ सदस्यों को म्यूचुअल फंड आदि के विपणन के काम में लगाया जाता है, उनके लिए कतिपय प्रमाणन (सर्टिफिकेशन) अनिवार्य कर दिए गए हैं। और तो और एक निश्चित

अवधि के बाद इन प्रमाणनों का नवीकरण भी कराना होता है। बीमा पालिसी बेचने वालों को भारतीय बीमा विनियामक व विकास प्राधिकरण द्वारा निर्धारित पाठ्यक्रम पूरा कर, परीक्षा देनी होती है जिसमें उत्तीर्ण होने पर वे प्रमाणन हेतु पात्र होते हैं। इसी प्रकार म्यूचुअल फंड के बिक्री एजेंटों के पास असोसिएयशन ऑफ म्यूचुअल फंड्स ऑफ इंडिया से प्रमाणन हासिल करना जरूरी है। भारतीय प्रतिभूति और विनियम बोर्ड की एक योजना है जिसमें निवेश सलाहकार सेबी (इनवेस्टमेंट एडवाइजर्स) रेगुलेशंस, 2013 के तहत अपना पंजीकरण करा सकते हैं। व्यक्तियों द्वारा निवेश सलाहकार बनने के लिए ऐसा प्रशिक्षण भारतीय प्रतिभूति बाजार संस्थान (एन आई एस एम) से प्राप्त किया जा सकता है। इस प्रशिक्षण कार्यक्रम में शामिल विषय हैं- वैयक्तिक वित्तीय आयोजना के मूलभूत सिद्धांत, धन का अवसर मूल्य, ग्राहक की वित्तीय स्थिति तथा विभिन्न चरणों पर उसकी आवश्यकताओं का आकलन, विभिन्न प्रकार के निवेश उत्पाद, वैकल्पिक निवेश निधियाँ, पोर्टफोलियो निर्माण, निष्पादन पर निगरानी तथा पुनर्मूल्यांकन, निवेश प्रबंधन के परिचालनात्मक पहलू, वित्तीय आयोजना तथा संपदा प्रबंधन सेवाओं से संबन्धित विनियम, निवेश सलाहकारों के लिए नैतिकता के मसले, आदि।

वित्तीय आयोजना संस्कृति को प्रोत्साहन व इस हेतु क्षमता निर्माण

फायनेंशियल प्लानिंग स्टैंडर्ड्स बोर्ड एक अंतर्राष्ट्रीय संस्था है जो विश्व भर में वित्तीय आयोजना को प्रोत्साहित करने तथा इस क्षेत्र में क्षमता निर्माण हेतु सक्रिय है। वित्तीय आयोजना परामर्श सेवाप्रदाताओं के लिए इसने कतिपय मानदंड निर्धारित किए हैं। दुनिया के विभिन्न देशों में इस बोर्ड ने संस्थाओं को सर्टिफाइड फायनेंशियल प्लानर का प्रमाणन देने हेतु अधिकृत किया है। भारत में ऐसे कई संगठन हैं जो इसके अनुसार सर्टिफाइड फायनेंशियल प्लानर तैयार करने का कार्य करते हैं। वित्तीय आयोजना का प्रशिक्षण देने वाले अन्य संस्थान भी देश में मौजूद हैं। वाणिज्य के पाठ्यक्रमों में भी वित्तीय आयोजना तथा संपदा प्रबंधन के विषय को शामिल किया गया है। सिडबी के पास सर्टिफाइड क्रेडिट काउंसलर तैयार करने की योजना है।

वित्तीय आयोजना परामर्श में नैतिकता तथा पारदर्शिता
 हम ध्यान दें पाएंगे कि हमारे देश में खुद को वित्तीय आयोजना परामर्शदाता अथवा निवेश सलाहकार बताने वालों का अपेक्षाकृत एक बड़ा वर्ग है जो ग्राहकों को वित्तीय उत्पाद जिसमें बीमा, म्यूचुअल फंड आदि शामिल हैं, बेच कर अधिकाधिक कमीशन अर्जित करने का प्रयास करता है। इस वर्ग के लोग भले ही परामर्शदाता होने का दावा करें, पर वास्तव में वे बिक्री प्रतिनिधि अर्थात् सेल्स एजेंट होते हैं। यदि ग्राहक की जरूरतों को भलीभाँति समझ कर और पूरी तरह उनके हितों पर ध्यान केंद्रित कर उनसे कोई वित्तीय उत्पाद खरीदने को कहा जाए तो इसमें कोई हर्ज नहीं है, लेकिन जहां जोर पहले बताए गए पहलुओं को दरकिनार कर किसी बीमा कंपनी या म्यूचुअल फंड या किसी अन्य की योजना बेच कर एजेंट द्वारा अपनी जेब भरना हो, वहाँ इस व्यवहार को लेकर नैतिकता एवं पारदर्शिता के सवाल तो खड़े ही होते हैं। यह चिंता का विषय है कि जैसे-जैसे समाज में आर्थिक समृद्धि बढ़ रही है और लोगों के पास निवेश योग्य सरप्लस बढ़ रहा है, दुर्विक्रय अर्थात् मिससेलिंग की उक्त प्रवृत्ति भी ज्यादा देखने को मिल रही है।

जैसे-जैसे अधिक से अधिक लोग वित्तीय आयोजना हेतु बाहरी पेशेवरों की मदद लेंगे, यह सुनिश्चित करना होगा कि इस पेशे में आधी अधूरी जानकारी रखने वाले, ग्राहक के हितों की बजाय ज्यादा कमीशन कमाने को वरीयता देने वाले तथा सिर्फ कुछ खास वित्तीय उत्पाद बेचने की कोशिश करने वाले लोगों को पेशे से दूर रखा जाए। बहुत से मामलों में सलाह ग्राहक की स्थिति तथा उसके वित्तीय/जीवन लक्ष्यों को ढंग से समझे बगैर दी जाती है जो ग्राहक के लिए हितकर होने की बजाय अहितकर साबित हो सकती है। यहाँ निवेशकों को भी सजग तथा सावधान रहने की आवश्यकता है। उन्हें वित्तीय आयोजना सलाहकार या निवेश सलाहकार की सेवाएँ लेने से पूर्व उनकी योग्यता या क्रेडेंशियल को परखना चाहिए। ऐसे सलाहकार तथा निवेशक के बीच मजबूत विश्वास का रिश्ता होना बहुत जरूरी है। निवेशकों या बचतकर्ताओं को उनके अधिकारों का भी पता होना चाहिए। निवेश/बचत योजनाओं के फॉर्म के साथ अथवा

फॉर्म के पीछे नियम और शर्तें भी दी होती हैं। अक्सर बारीक अक्षरों में मुद्रित इस सामग्री को लोग पढ़ते नहीं या बस सरसरी नज़र डाल कर छोड़ देते हैं। कोई वित्तीय निर्णय पुनर्विचार के योग्य भी लगे तो भी ज्यादातर मामलों में मान लिया जाता है कि निवेश के बाद अब लौटने का कोई रास्ता नहीं है जबकि विनियामकों द्वारा इस हेतु प्रावधान बनाए गए होते हैं। एक उदाहरण लें - कम ही बीमाकर्ताओं को जीवन बीमा पॉलिसी में फ्री लुक पीरियड की जानकारी होती है और अक्सर बीमा अभिकर्ता अपने ग्राहक को इस बारे में नहीं बताते हालांकि नैतिकता मानदंडों में बीमा अभिकर्ताओं या वित्तीय आयोजना सलाहकारों के लिए बाध्यकारी है कि वे इस तरह की महत्वपूर्ण जानकारियाँ अपने ग्राहक के ध्यान में अवश्य लाएँ। यह भी देखा गया है कि वित्तीय आयोजना की रणनीति सुझाते समय आस्ति वर्ग के जोखिम तत्व का पर्याप्त प्रकटन नहीं किया जाता।

सार्वजनिक क्षेत्र के बैंकों के लिए अवसर

इस पहलू पर भी ध्यान आकर्षित करना महत्वपूर्ण है, सार्वजनिक क्षेत्र के बैंक पिछले कई वर्षों से अन्य पक्ष उत्पादों की बिक्री कर रहे हैं जिससे उन्हें ब्याजेतर आय प्राप्त होती है। और जो उनकी लाभप्रदता में महत्वपूर्ण योगदान करता है। कई बैंक अपनी अनुषंगियों के उत्पाद का विपणन अपनी शाखाओं के माध्यम से करते हैं। पर समेकित वित्तीय आयोजना हेतु परामर्श सेवाएँ देने में सरकारी बैंक बड़े निजी बैंकों से काफी पीछे हैं, जबकि इस क्षेत्र में उनके लिए काफी संभावनाएँ मौजूद हैं। जिन बैंकों ने इस कारोबार पर अब तक ध्यान नहीं दिया है वे महानगरों तथा बड़े शहरों में प्रायोगिक तौर पर इसकी शुरुआत करने हेतु कदम उठा सकते हैं। इस हेतु उन्हें उपयुक्त जनशक्ति का चुनाव करना होगा जो प्रमाणन के पश्चात बैंक की ओर से ऐसी सेवाएँ प्रदान कर सकेगी। सार्वजनिक क्षेत्र के बैंकों के पास जन विश्वास की जो पूंजी है, उसके मद्दे नज़र वे निवेश या वित्तीय आयोजना परामर्श सेवा प्रदान करने हेतु मजबूत स्थिति में हैं। अपनी शुल्क आधारित आय में वृद्धि करने का यह उनके लिए अच्छा अवसर हो सकता है।

