

निवेशकों को अब पसंद आ रहा है राउंड नंबर का आंकड़ा

निवेशकों, जमाकर्ताओं आदि के बीच राउंड नंबर के प्रति आकर्षण को देखना हैरान करने वाला है. नीचे दिए गए कुछ उदाहरणों पर गौर करें:

1 अगर आप आम तौर पर लोगों से पूछते हैं कि वे रिटायरमेंट के लिए कितनी बचत करना चाहते हैं, तो उनका जवाब आम तौर पर 1 करोड़ रुपए के साथ शुरू और कभी-कभी खत्म यही पर होता है. इसमें सबसे अधिक दिलचस्प बात यह है कि करीब 30 साल की उम्र वाले और करीब 50 वर्ष की उम्र वाले व्यक्तियों के जवाब में कोई फर्क नहीं होता. यह उल्लेखनीय है कि अधिकांश इस 'अनुमान' पर पहुंचते समय अपनी वर्तमान और भविष्य की जीवन शैली को ध्यान में नहीं रखते हैं. इसके अलावा...सच्चाई यह है कि एक करोड़ रुपए की परचेजिंग पावर (क्रय शक्ति....जी हां, एक करोड़ रुपए की सन 2032 या 2042 में बेहद कम होगी, जिसे अक्सर नजरअंदाज कर दिया जाता है.

2 हाल ही में, कई बिजनेस चैनलों पर एंकर्स को निफ्टी 50 के 16000 के 'मनोवैज्ञानिक रूप से महत्वपूर्ण' समर्थन स्तर से नीचे जाने को लेकर निराशा हुई. ऐसे 'महत्वपूर्ण' स्तर अक्सर राउंड नंबरों के साथ मेल खाते हैं (जैसे, सेंसेक्स के लिए 50,000, प्रति अमेरिकी डॉलर 80 रुपए, मुद्रास्फीति 10 परसेंट आदि) और अगर इन स्तरों का वास्तव में उल्लंघन होता है, तो इसका मतलब है कि तबाही मचने ही वाली है. इसी तरह, जब सूचकांकों ने इस तरह के दौर के आंकड़ों को पार किया, तो हमने सबको खुश होते हुए देखा.

i PERSONAL FINANCE

अफसोस की बात है कि बिना किसी बाधा के एक राउंड नंबर से दूसरे राउंड नंबर की तरफ शायद ही कभी आगे बढ़ने की दिशा एकरेखीय होती है. इस तरह के घटनाक्रम, दिलचस्प होते हुए भी, कम से कम अनुमान लगाने योग्य नहीं हैं. अब, जब निफ्टी ने 16000 के स्तर को तोड़ दिया है, तो मेरे एक मित्र ने इसके 15000 के स्तर को छूने पर कुछ 'वैल्यू खरीदी' (उनके शब्दों में) में शामिल होने का फैसला किया है. वह लगभग 15300 के मौजूदा स्तर पर खरीदने को तैयार नहीं है, क्योंकि वे 15000 के राउंड फिगर को लेकर अड़े हुए हैं. अब यह समय ही बताएगा कि उनकी इच्छा पूरी होती भी है या नहीं.



समय के बाद बदलती हैं धारणाएं

- जब वित्तीय योजनाकार भविष्य की तारीख के लिए जरूरी फंड के बारे में बताने की कोशिश करते हैं तो वे इसे राउंड फिगर में करते हैं, ताकि ग्राहक को एक मोटा-मोटा अनुमान मिल सके.
- इसके अलावा, प्रत्येक पूर्वानुमान में धारणाएं शामिल होती हैं जो समय बढने के साथ बदल जाएंगी, इसलिए बिल्कुल सटीक होने की वास्तव में आवश्यकता नहीं हो सकती है.
- हालांकि, मुझे लगता है कि अगर कोई सलाहकार इसे राउंड ऑफ करना पसंद करता है तो उन्हें इसे उच्च राउंड नंबर पर करना चाहिए ताकि क्लाइंट की अपेक्षाओं को बेहतर तरीके से प्रबंधित किया जा सके.
- प्रथम दृष्टया, एक राउंड नंबर के लिए भरोसा करना कोई बड़ा पाप नहीं है. वास्तव में यह कभी-कभी एक महान प्रेरक हो सकता है खासतौर से यदि यह आपको आगे बढ़ने की प्रेरणा दे रहा हो.
- मगर, बाकी सब चीजों को छोड़कर केवल इसके पीछे भागने से बचना महत्वपूर्ण है.

तो हम ऐसे राउंड नंबरों से आखिर क्यों चिपके रहते हैं? इसे लेकर मैंने कुछ अनुमान लगाए हैं

वे एक आसान लक्ष्य हैं

राउंड फिगर या आंकड़ें तिनके के रूप में काम करते हैं, जिससे हम चिपके रह सकते हैं. उदाहरण के लिए, जब एक 25 वर्षीय व्यक्ति 60 वर्ष की आयु में आवश्यक सेवानिवृत्ति कोष पर विचार कर रहा होता है, तो एक अच्छा राउंडफिगर मदद करता है. आज के युवाओं के लिए 'लाखों' की वह वैल्यू नहीं है, जो उनके माता-पिता के लिए थी. इसलिए वे अगले आंकड़े की ओर बढ़ते हैं जो कि 'करोड़' है और एक करोड़ एक उपयुक्त आंकड़ा प्रतीत होता है.

वे आकर्षक हैं:

कल्पना कीजिए कि कोई आपसे शेयर बाजार इंडेक्स का मूल्य पूछता है और आप कहते हैं 56914.56 या 15754.25. ये आपको अजीब-अजीब नजर आ सकते हैं. लोग 60000 या 17000 पसंद करते हैं, भले ही यह पूरी तरह से सटीक न हो. मीडिया इस बात को बखूबी समझता है. हालांकि, वे कई बार इससे अलग हट जाते हैं, जिससे दर्शक अगले आगामी दौर के आंकड़े पर अनावश्यक रूप से ध्यान केंद्रित करने लगते हैं.

(नोट : जयंत पई - चीफ मार्केटिंग ऑफिसर - पीपीएफएस म्यूचुअल फंड. विचार निजी हैं.)

Note:

1. Views expressed are personal.
2. Viewers/readers should note that the objective of these articles/interviews is to communicate with our unit-holders and share with them our thought process. It should be noted that views expressed here are based on information available in the public domain at this moment. Views expressed here can change depending on change in circumstances. Nothing discussed here constitutes a buy/ sell/ hold recommendation.