

III వారి కొత్త IC - 33

జీవిత బీమా ఏజంట్ల ప్రవేశ పరీక్ష

స్టడీ మెటీరియల్

బీసీ

ప్రతి అధ్యాయం యొక్క పాఠ్యాంశాల పవేరణ

షార్ట్‌బుక్ కీలకాంశాలు

షార్ట్‌బుక్ కేస్‌స్టడీ ప్రశ్నలు

ప్రశ్నలనాథి

శ్రీదేవి పబ్లికేషన్స్

వాసవి నగర్, పెద్దపల్లి, కరీంనగర్ జిల్లా, సెల్ : 9908066602

విషయసూచిక

బీమా పరిచయం	----- 4
జీవిత బీమా లో ఇమిడి ఉండే అంశాలు	----- 14
జీవిత బీమా న్యాయపరమైన సిద్ధాంతాలు	----- 22
ఆర్థిక ప్రణాళికా	----- 29
జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు - I	----- 41
జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు - II	----- 48
పెన్షన్ మరియు వార్షికాదాయాలు	----- 55
ఆరోగ్య బీమా	----- 62
జీవిత బీమా ఉపయోగాలు/అనువర్తనాలు	----- 70
ధర మరియు మదింపు	----- 75
బీమా ప్రతిపాదన దశలో పత్రములు	----- 85
పాలసీ దశలో పత్రములు	----- 91
పాలసీ నియమ నిబంధనలు	----- 96
అండర్ రైటింగ్	----- 104
జీవిత బీమా పాలసీ చెల్లింపులు	----- 117
నియంత్రణ అంశాలు	----- 126
వృత్తిగా జీవితబీమా ఏజెన్సీ	----- 138
జీవితబీమా అమ్మకపు ప్రక్రియ	----- 151
ఖాతాదారుని సేవ	----- 160
పిర్యాదుల పరిష్కార యంత్రాంగం	----- 168

పరిక్ష విధానం - నూచనలు

1. పరిక్ష ఆన్లైన్ విధానంలో 50 మార్కులకు నిర్వహించబడును .
2. 50 ఆబ్జెక్టివ్ మల్టిపుల్ ఛాయిస్ ప్రశ్నలు, ఒక్కో ప్రశ్నకు ఒక మార్కు.
3. గ్రేస్ పాస్ మార్కులు 17 మాత్రమే.
4. నెగిటివ్ మార్కులు లేనందున 50 ప్రశ్నలకు జవాబులు ఇవ్వగలరు.
5. పరిక్ష హాలునకు కనీసం 20 నిమిషాల ముందుగా, మీ హాల్ టికెట్ మరియు నిర్ధారించబడిన గుర్తింపు కార్డుతో వెళ్లగలరు.
6. అధ్యయములోని అన్ని ఆబ్జెక్టివ్ ప్రశ్నలను పునశ్చరణ చేసుకొని వెళ్లగలరు.
7. పరిక్ష నందు లౌక్యమైన ఆర్థిక సంబంధముతో కూడిన ప్రశ్నలు కూడా వచ్చును.
8. మీ హాల్ టికెట్ నందు ఉన్న సంతకమునే పరిక్ష హాలునందు చూసి పెట్టగలరు.
9. ప్రతి ప్రశ్నను ఒకటికి రెండు సార్లు చదివి సమాధానమివ్వగలరు.
10. దిశ పాఠ్యాంశాలు జీవిత బీమా ఏజెన్సీకి భవిష్యత్లో ఎజెన్సీ వృత్తిలో రాణించడానికి ఉపయోగపడుతుంది.
11. పరిక్ష హాలులో ఇతరత్రా విషయాలు పట్టించుకోకుండా, మీ దృష్టి అంతా పరిక్షపై ఉంచగలరు.
12. పరిక్ష పాస్ కావడంలో మీరు పూర్తి శ్రద్ధ తీసుకుంటారని మరియు ఎజెన్సీ వృత్తిలో విజయం సాదిస్తారని ఆశిస్తున్నాము....

బీమా పరిచయం

అధ్యాయం - 1

పరిచయం : మనం అనిశ్చితి అనే ప్రపంచములో జీవిస్తున్నాము, ప్రతి రోజు జీవితంలో అనేక అనుకొని రిస్కులను ఎదుర్కోంటున్నాము వీటిని ముందుగా గుర్తించగలిగితే వాటిని ఎదుర్కోవడానికి సిద్ధంగా ఉండగలము. కాని ఊహించలేని అలాంటి సంఘటనలు ఆకస్మికంగా సంభవించడం వల్ల తరుచుగా ఆర్థిక నష్టం, అంతులేని విషాదం కలుగుతాయి. ఊహించని ఘటనలను మన చేతుల్లో ఉండవు కాబట్టి వీటి కోసం పరస్పర సహాయసహకారాలు అవసరమవుతాయి దీనిని అందించడానికి ఏర్పడ్డ వ్యవస్థనే “బీమా”.

భారతదేశంలో ఉమ్మడి కుటుంబవ్యవస్థలో బీమా యొక్క మూలాలను స్పష్టంగా గమనించవచ్చు. ఇందులో కుటుంబములో ఎవరికైనా, ఏదైనా ఆకస్మికంగా దుర్ఘటన జరిగితే కుటుంబములోని ప్రతి సభ్యుడు బాసటగా నిలిచేవారు.

ప్రస్తుతం ఉమ్మడి వ్యవస్థ నుండి చిన్న చిన్న కుటుంబాలు గా ఏర్పడ్డారక్షణ ఏర్పాట్లకోసం బీమా అత్యవశకం అయింది.

బీమా పరిశ్రమకు మూలస్థంబాలు, జీవిత మరియు సాధారణ బీమా ప్రస్తుత సిలబస్ జీవిత బీమా మొక్క మౌళికాంశాలను పరిచయం చేయడం, ప్రస్తుత వికాసం ఏవిధంగా జరిగింది అనే కోణలో అధ్యయనం ఉంటుంది. ఊహించని సంఘటనల ఫలితాల్లో ఆర్థిక సంబంధమైన నష్టాల్ని ఎదుర్కోవలసి వచ్చినప్పుడు బీమా ఎలా సాయపడుతుందో, రిస్కు బదిలీ సాధనంతో ఏ విధంగా సేవలందిస్తుందో ఈ అధ్యాయం ద్వారా తెలుసుకుంటాము.

జీవిత బీమా - చరిత్ర మరియు పరిణామ క్రమం:

ప్రస్తుత ప్రపంచంలో మనకు ఎన్నో అనిశ్చిత పరిస్థితులు నెలకొన్నాయి. తద్వారా ఎప్పుడు ఏం జరుగుతుందో తెలియని పరిస్థితి

మనం తరచూ ఎన్నో రకాల దుర్ఘాతలను వింటుంటాం

రైళ్లు ఢీకొనడం

వరదల్లో అన్ని కమ్యూనిటీలకు చెందిన ప్రజలూ కొట్టుకుపోవడం

భూకంపాలు తెచ్చిపెట్టిన విషాదం

యవ్వన ప్రాయంలో ఉన్నవారు అకాలంలో ఆకస్మిక మరణానికి గురి కావడం

వివిధ రకాల దుర్ఘటనల ద్వారా మనకు ఆందోళనతో పాటు భయాలు కలుగుట సహజం. దీనికి కారణాలు. సంఘటనలు జరుగుతాయని ముందుగా మనం ఊహించగలిగితే, దాన్ని ఎదుర్కోవడానికి ముందు నుంచీ సన్నద్ధంగా ఉంటాం. ముందుగా ఊహించలేని అలాంటి సంఘటనలు ఆకస్మికంగా సంభవించడం వల్ల తరుచుగా ఆర్థిక నష్టం, అంతులేని విషాదం సంభవిస్తాయి.

ఈ విధంగా ఊహకందని అలాంటి సంఘటనల ద్వారా పరస్పరం సహాయ సహకారం అందించడానికి బాసటగా నిలిచే వ్యవస్థనే “బీమా”.

బీమా చరిత్ర : క్రీ.పూ. 3000 నుంచి ఏదో ఒక రూపంలో, బీమా మనుగడలో ఉంటూ వస్తోంది వివిధ రకాల నాగరికతల్లో ఎన్నో శతాబ్దాలపాటు, తమలో తాము పూలింగ్ లేదా సమీకరణం, పంచుకోవడం సిద్ధాంతాలను అమలు చేశారు. అంటే రాబోయే నష్టాలను ఆ కమ్యూనిటీకి చెందిన కొంతమంది సభ్యులు భరించేవారు.

యుగ యుగాలు నుంచి అనాదిగా వస్తున్న బీమా :

బాబిలోనియా వ్యాపారస్తులు: వీరి దగ్గర ఒప్పందపత్రాలు ఉండేవి. దీని ప్రకారం వీరు ఓడ సరుకు నష్టపోయినా దొంగిలించబడినా, బుణదాతలు తమకిచ్చిన బుణాలను మాఫీ చేసేందుకు వారు అదనంగా కొంత సొమ్ము చెల్లించేవారు. వీటిని ‘బోటమరీ లోస్’ అనేవారు. ఈ ఒప్పందం ప్రకారం ఓడని గాని లేదా ఓడలో సరుకును గాని సెక్యూరిటీగా పెట్టి తీసుకొనే బుణం, తిరిగి ఆ ఓడ చేరుకోవలసిన గమ్యానికి సురక్షితంగా చేరుకుంటేనే చెల్లించడం జరిగేది.

బరూచ్, సూరత్ వ్యాపారులు : బాబిలోనియా వ్యాపారస్తులు పాటించే పద్ధతులనే వీరు పాటించేవారు.

గ్రీకులు 7 వ శతాబ్ది చివర్లో ధార్మిక సంస్థలను ప్రారంభించి, వీటిద్వారా మరణించిన వ్యక్తులకు అంతిమసంస్కారాలు జరుపడంతో పాటు ఆ కుటుంబ సభ్యులకు బాసటగా నిలిచేవారు.

రోమ్స్ వాసులు : వీరి ప్రకారం విపత్కర పరిస్థితుల్లో ఓడ యొక్క సమతుల్యాన్ని ఉంచడం కోసం కొంత సరుకు సముద్రములోకి విసిరివేసేవారు. దీని ద్వారా కొంత సరుకు నష్టపోవలసి వచ్చినప్పుడు సరుకు యజమానులు మరియు సరుకు నష్టపోనివారు కూడా తగిన నిష్పత్తిలో ఆ నష్టాన్ని భరించేవారు.

చైనా వర్తకులు: నష్టపోయిన ఓడల యొక్క సరుకును అందరూ పంచుకునేవారు. ఆ విధంగా నష్టం తగ్గుతుందని భావించేవారు.

ఆధునిక బీమా బావనలు : ఆధునిక యుగంలో ఉమ్మడి కుటుంబ వ్యవస్థ విచ్ఛిన్నమై, చిన్న కుటుంబాలు ఆవిర్భవించేందుకు దారి తీసింది. వ్యక్తిగత జీవిత బీమాకి గల అవసరాన్ని ఇది నొక్కి చెప్పింది. ప్రస్తుతం నడుస్తున్న బీమా వ్యాపారం మొట్టమొదటి లండన్ లోని లాయిడ్స్ కాఫీ హౌస్ లో ప్రారంభమైంది. దీనిలో బాగంగా సముద్ర ప్రయాణంలో సంభవించే ప్రమాదాల్లో జరిగే వస్తు నష్టాలను పరస్పరం పంచుకోవడానికి అంగీకరించేవారు. లండన్ లో 1706లో స్థాపించబడిన అమికబుల్ సొసైటీ ఫర్ ఏ పెర్పెట్యువల్ ఎయూరెన్స్ కంపెనీ ప్రపంచంలో మొదటి జీవిత బీమా కంపెనీగా భావింపబడుతోంది.

భారతదేశంలో బీమా చరిత్ర :

భారతదేశం : భారతదేశంలో ఆధునిక బీమా సుమారు సం॥ 1800 లేదా ఆ మధ్య కాలంలో కొన్ని విదేశీ ఇన్సూరర్ల ఏజెన్సీలు మెరైన్ బీమా మొదలుపెట్టడంతో ప్రారంభమైంది.

ఎ) ది ఓరియంటల్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ లిమిటెడ్ : ఇది ఇంగ్లీషు కంపెనీ, భారతదేశంలో మొట్టమొదటగా నెలకొల్పబడిన జీవిత బీమా కంపెనీ.

బి) బ్రిటన్ బీమా కంపెనీ లిమిటెడ్ : ఇది భారతదేశంలో నెలకొల్పబడిన మొట్టమొదటి సాదారణ బీమా కంపెనీ

సి) బాంబే మ్యూచువల్ ఎయ్యూరెన్స్ సొసైటీ లిమిటెడ్, ఇది భారతదేశపు (స్వదేశీ) మొట్టమొదటి బీమా కంపెనీ . ఇది ముంబై 1870లో నెలకొల్పబడింది.

డి) నేషనల్ ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీ లిమిటెడ్ 1906లో స్థాపించబడింది, ఇది ఇంకా వ్యాపారం సాగిస్తూనే ఉంది.

నోట్ : 1912లో జీవిత బీమా వ్యాపారాన్ని నియంత్రించడం కోసం జీవిత బీమా కంపెనీల చట్టం, ప్రావిడెంట్ ఫండ్ చట్టం ఏర్పడ్డాయి. జీవిత బీమా కంపెనీల చట్టం, 1912లో కంపెనీల ప్రీమియం టేబుల్స్ నియమితకాలంలో (యాక్చ్యూరీ) ద్వారా ప్రమాణీకరింపబడడం తప్పనిసరి చేసింది. అయితే, ఈ విషయంగా భారతదేశంలో బీమా కంపెనీలను నియంత్రించడానికి మొట్టమొదటగా చేయబడిన చట్టం బీమా చట్టం 1938. ఈ చట్టం కాలానుగుణంగా మార్పులు చేర్పులు చేసుకుంటూ ఇప్పటికీ అమల్లోనే ఉంది. కాలానుగుణంగా స్వదేశీ ఉద్యమ ఫలితంగా భారతదేశంలో కంపెనీల స్థాపన క్రింది విధంగా జరిగింది.

జీవిత బీమా జాతీయకరణ: జీవిత బీమా వ్యాపారం 1 సెప్టెంబరు 1956న జాతీయకరణ చేయబడింది. తద్వారా భారత జీవిత బీమా సంస్థ (ఎల్. ఐ. సి) స్థాపించబడింది. 1956 నుంచి 1999 వరకు ఎల్ఐసి కి భారతదేశంలో జీవిత బీమా వ్యాపారం చేయడానికి ఆనాడు ప్రత్యేక హక్కులు ఉండేవి.

సాధారణ బీమా జాతీయకరణ : 1972లో సాధారణ బీమా వ్యాపార జాతీయకరణ చట్టం (GIBNA) అమలుపరిచిన తర్వాత సాదారణ బీమా వ్యాపారం జాతీయకరణ చేయబడింది, అలాగే జనరల్ ఇన్సూరెన్స్ కార్పొరేషన్ ఆఫ్ ఇండియా, దాని నాలుగు అనుబంధ సంస్థల్ని ఏర్పాటు చేశారు. అప్పటివరకు ఉన్న 106 బీమా సంస్థల్ని భారతదేశంలోని GIC నాలుగు అనుబంధ సంస్థల తోనూ విలీనం చేయబడ్డాయి.

మల్ట్రా కమిటీ - ఐఆర్డిఏ : పరిశ్రమనీ అభివృద్ధి చేయడానికి మరియు పోటీ తత్వాన్ని సేవల విస్తృతని పెంచడం కోసం వంటి, అనేక రకాల మార్పులు అన్వేషించి, వాటిని సిఫార్సు చేయడానికి 1993లో మల్ట్రా కమిటీ ఏర్పాటు చేయబడింది. ఈ కమిటీ తన నివేదికను 1994లో సమర్పించింది. ఈ నివేదిక ప్రకారం

- 1) 1997లో IRA బీమా నియంత్రణ అధారిటీ.
- 2) 1999లో IRDA బీమా నియంత్రణ అభివృద్ధి సంస్థ.
- 3) ఏప్రిల్ 2000 నుండి IRDA ఒక బీమా మరియు సాదారణ బీమా పరిశ్రమలకు సంబంధించి ఒక చట్టబద్ధమైన, నియంత్రణ విభాగం గా ఏర్పాటు కాబడింది.

నోట్ : ప్రస్తుతం భారతదేశంలో ఈ క్రింద పేర్కొనబడ్డ బీమా కంపెనీలు పనిచేస్తున్నాయి.

భారతీయ జీవిత బీమా సంస్థ LIC ఒక పబ్లిక్ రంగ సంస్థ.

ప్రైవేటు రంగంలో 23 జీవిత బీమా కంపెనీలు ఉన్నాయి.

భారత ప్రభుత్వం ద్వారా నడపబడుతున్న తపాలా విభాగం కూడా తపాలా జీవిత బీమా ద్వారా జీవిత బీమా వ్యాపారంలో ఉంది. కానీ అది రెగ్యులేటర్ పరిధి నుంచి మినహాయించబడింది.

బీమా ఎలా పనిచేస్తుంది: బీమాని ఒక నిర్దిష్ట ఆర్థిక నష్టం వల్ల కలిగే బాధనీ, దాని పర్యవసానాన్నీ కొందరు అభాగ్యులకు సంభవించే నష్టాల్ని, అలాంటి అనిశ్చిత సంఘటనలు/పరిస్థితుల్లో ఉన్న అనేకమంది వ్యక్తులకు పంపిణీ చేయడంగా నిర్వచించవచ్చు. బీమా అంటే రిస్క్ బదిలీ యంత్రాగమే ఇందులో భాగంగా ఇన్నూరర్ (బీమాసంస్థలు)లు ప్రతిపాదించిన బీమాను ఇన్సూర్డ్ (బీమిత వ్యక్తి) తరుపున మొత్తంను అందజేస్తారు.

బీమా పనిచేసే పద్ధతి : ఒక ఆర్థిక విలువ కలిగిన ఆస్తి పై మాత్రమే బీమా పని చేస్తుంది. ఆ ఆస్తి వీటిలో ఏ కోవకైనా చెంది ఉండొచ్చు.

ఉదా: భౌతిక వస్తువు కారు లేదా బిల్డింగ్ కావచ్చు.

భౌతిక వస్తువు కానిది ఉదా : పేరు ప్రతిష్ఠలు,

వ్యక్తిగతం అవయవాలు, శరీరంలో ఇతర అవయవాలేవైనా.

ఏదైనా ఒక నిర్దిష్ట సంఘటన జరగడం వల్ల ఆస్తి దాని విలువ కోల్పోవచ్చు. నష్టం జరిగే అవకాశం ఉండడాన్ని రిస్క్ అని అంటారు. రిస్క్ ఈవెంట్ కి గల కారణాన్ని 'ఆపద' అంటారు.

బీమా అనేది 'సమీకరణ' లేదా 'పూలింగ్' అనే సూత్రం పై ఆధారపడి ఉంటుంది పూల్ లో వివిధ రకాల వ్యక్తులనుంచి సేకరించబడిన చిన్న చిన్న మొత్తాలు (వీటినే 'ప్రీమియంలు' అని కూడా అంటారు) ఉంటాయి. ఈ వ్యక్తులు కూడా అదే రకమైన ఆస్తి రిస్కులు సంభవించగల అవకాశాలున్న వారై ఉంటారు. ఇలా సమీకరించబడిన నిధిని (Fund) ఆపద వల్ల నష్టపోగల అవకాశం ఉన్న కొద్ది మందికి వారి నష్టాన్ని పూరించే విధంగా నష్టపరిహారంగా ఉపయోగిస్తారు.

ఇలా నిధి సమీకరించి, కొందరు అభాగ్యులకు నష్టపరిహారంగా చెల్లించే సంస్థనే బీమా సంస్థ (Insurer) అంటారు.

ఈ విధంగా పాల్గొనే ప్రతి ఒక్క వ్యక్తితోనూ, బీమా సంస్థ ఒప్పందం కుదుర్చుకుంటుంది. అలా పాల్గొనేవారు బీమాదారు లేదా పాలసీదారులు (ఇన్సూర్డ్) అవుతారు.

బీమా భారాన్ని తగ్గిస్తుంది: రిస్క్ భారమంటే, ఒక నష్టభరితమైన పరిస్థితి/సంఘటన సంభవించినపుడు ఫలితంగా భరించవలసి వచ్చిన ఖర్చులు, నష్టాలు, వైకల్యాలుని అర్థం.

ఇవి రెండు రకాలు

1. ప్రైమరీ.

2. సెకండరీ.

ప్రైమరీ రిస్క్, పూర్వ రిస్క్ సంఘటనల ఫలితంగా, ఇంటికి సంబంధించిన వస్తువులను నష్టపోవడం. అలాంటి నష్టాలు తరచుగా ప్రత్యక్షంగా చూసేందుకు కనిపిస్తాయి, లెక్కింపుకి వీలుగా ఉంటాయి.

ఉదా: 1. అగ్ని ప్రమాదం వల్ల కాలిపోయిన ఫ్యాక్టరీ పనిముట్లు.

2. ఒక వ్యక్తి గుండె ఆపరేషన్ చేయించుకుంటే, దానికి అయ్యే వైద్య ఖర్చులు తెలుసుకుని, పరిహారం చెల్లించడం జరుగుతుంది.

సెకండరీ భారం (Secondary burden) : నష్ట స్థితికి గురైనపుడు ఖర్చులు, కోలుకోలేని పరిస్థితిలో పడిపోయామని గ్రహించడం వల్ల కలిగే మానసిక వత్తిడి కలుగుతుంది. ఒకవేళ ఆ సంఘటన నిజంగా జరగకపోయినా, భారాలు ఉత్పన్నమవుతాయి.

ఉదా : ఆందోళన లేదా భయాల వల్ల మనిషిని ఒత్తిడికి గురిచేసి వ్యక్తి ఆరోగ్యాన్ని బాగా దెబ్బతీస్తుంది.

నోట్ : రిస్కుని బీమా సంస్థకి బదిలీ చేయడం వల్ల మనిషి ప్రశాంతంగా ఉండగలుగుతాడు, ఫండ్స్ ని నిల్వ చేస్తున్నట్టుగా భావించి, ఒక పక్కన పెట్టగలడు. తన వ్యాపారాన్ని మరింత ప్రభావవంతంగా చేయడమెలాగో ప్రణాళిక చేసుకుంటాడు.

రిస్కు నిర్వహణలో వివిధ విధానాలు లేదా రిస్కో రకాలు :

రిస్కు తప్పించుకోవడం (Risk avoidance) : రిస్కుని నియంత్రించడం ద్వారా ఒక నష్ట పరిస్థితిని తప్పించుకోవడం “రిస్కు తప్పించుకోవడం” అవుతుంది. ఆ విధంగా ఎవరైనా తమకి సంబంధించి నష్టం జరిగే అవకాశం ఉన్న ఆస్తి, వ్యక్తి లేదా ఒక పనికి నష్టం జరగకుండా తప్పించవచ్చు. ఉదా : ఒక పని మొదలు పెట్టే ముందు పరిస్థితిని ఊహించుకొని అటువంటి రిస్కుల జోలికి వెళ్ళకపోవడం.

నోట్ : రిస్కు తప్పించుకోవడం అంటే రిస్కుని నెగిటివ్ గా హ్యాండిల్ చేయడమని అర్థం చేసుకోవాలి. కొందరు కొన్ని రకాల రిస్కులు తీసుకుంటేనే, వ్యక్తిగత, సామాజికపరమైన అభివృద్ధి జరుగుతుంది. అలాంటి కార్యకలాపాల్ని వద్దనుకుంటే, వ్యక్తులూ, సమాజమూ కూడా అలాంటి రిస్కులు తెచ్చి పెట్టే లాభాల్ని కోల్పోవలసి వస్తుంది.

రిస్కు నిలుపుదల (Retention) : ఒక్కొక్కరు రిస్కు ప్రభావాన్ని మేనేజ్ చేయడానికి ప్రయత్నిస్తారు. ఆ విధంగా రిస్కునీ, దాని దుష్ఫలితాల్నీ భరించాలని నిర్ణయించుకుంటారు.

ఉదా : నాకేమి కాదులే అనే ధోరణి కొందరి వ్యక్తుల దృక్పథం దీని వల్ల వారు రిస్కును తమ వద్ద అట్టిపెట్టుకుంటారు.

రిస్కు తగ్గింపు (Reduction) : తగ్గించడానికి లేదా దాని ప్రభావతీవ్రతను తగ్గించడానికి చర్యలు చేపట్టడమే నియంత్రణ

లేదా రిస్కు తగ్గింపు నష్టం జరగగలిగే అవకాశాలను బాగా తగ్గించడానికి లేదా దాని ప్రభావ తీవ్రతను తగ్గించడానికి చర్యలు చేపట్టడమే నియంత్రణ లేదా రిస్కు తగ్గింపు.

నోట్ : అలాంటి సందర్భాలు తలెత్తకుండా చూసేందుకు తీసుకునే చర్యలనే ‘నష్ట నివారణ చర్యలు’ అంటారు. అలాగే నష్టాన్ని తగ్గించడానికి తీసుకునే చర్యలని ‘నష్టం తగ్గింపు చర్యలు’ అంటారు.

రిస్కు తగ్గింపు చర్యలు అంటే నష్టాల పరిమాణాన్ని తగ్గించడం.

ఉదా: సీట్ బెల్ట్ లు కట్టుకోవడం వంటి విషయాలపై మరియు ప్రమాదకరవృత్తులలో ఉన్న ఉద్యోగులకు సరియైన రక్షణ సూత్రాలు పాటించేలా చూడటం వంటివి.

రిస్క్ పైనాన్సింగ్:

నష్టాలు సంభవించబోయే అవకాశం ఉన్నప్పుడు అందజేసే నిధుల సదుపాయాన్ని గురించి తెలియజేస్తుంది.

ఉదా : వ్యక్తిపై బీమా.

బీమా - హామీ (అమ్యూరెన్స్):

సంభవించే అవకాశం ఉన్న సంఘటనకి రక్షణ కల్పించడం ఇన్సూరెన్స్ (సాధారణ బీమా) అవుతుంది, కానీ భవిష్యత్తులో తప్పకుండా జరిగే సంఘటనకి హామీ (జీవిత బీమా) అందిస్తుంది. బీమా రిస్కుకి రక్షణ కల్పిస్తుంది. అమ్యూరెన్స్ మాత్రం తప్పనిసరిగా జరిగే అంశాన్ని కవర్ చేస్తుంది

ఉదా: మరణం. అది తప్పనిసరిగా సంభవించేది. అది ఎప్పుడు సంభవిస్తుందో మాత్రం నిశ్చయంగా చెప్పలేము. అమ్యూరెన్స్ పాలీసీలు లైఫ్ కవర్ తో సంబంధం కలిగి ఉంటాయి.

రిస్కుని నిర్వహించడంలో ఒక సాధనంగా బీమా: రిస్క్ అంటే నష్టం వచ్చే అవకాశం ఉన్న పరిస్థితి అది ఎప్పుడు వస్తుందో ముందుగా ఊహించగలిగే నష్టమన్నమాట ముందుగా ఊహించగలిగే ఈ నష్టం ధర రెండు కారకాల ఫలితం.

1. నష్టానికి దారితీసే ప్రమాదం జరగవచ్చుననే సంభావ్యత
2. ఫలితంగా వచ్చే అనుభవించాల్సి వచ్చే ప్రభావం లేదా జరిగే అమౌంట్ నష్టం.

ఒక వ్యక్తి బీమా చేయాలా లేదా వద్దా అని నిర్ణయించుకోవడానికి ముందు, ఒకవేళ నష్టం భరించాల్సిన పరిస్థితి తలెత్తితే రిస్కు బదిలీని భరించాల్సిన నష్టం ధరతో తమంతట తాము పోల్చి చూసుకోవడం అవసరం. రిస్కు బదిలీ ధర బీమా ప్రీమియం అవుతుంది. నష్ట సంభావ్యత చాలా తక్కువగానూ, కానీ ఆ నష్ట ప్రభావం చాలా ఎక్కువగానూ ఉంటే, బీమాకి అది ఉత్తమ సందర్భం.

సమాజంలో బీమా పాత్ర:

దేశ ఆర్థికాభివృద్ధిలో బీమా కంపెనీల పాత్ర చాలా ముఖ్యమైనది. అవి దేశ సంపదను సంరక్షించడానికి, పదిలంగా భద్రపరచడానికి కీలకమైన స్థాయిలో సహకరిస్తున్నాయి.

1. పెట్టుబడులు సమాజానికి పెద్ద ఎత్తున ప్రయోజనం చేకూర్చి పెడతాయి. ప్రీమియంల రూపంలో ఒక నిధిగా ఏర్పాటు చేసే సమాజానికి ఉపయోగకరమైన పనులు చేపట్టడం.
2. బీమా వ్యవస్థ ఒక వ్యక్తికి, అతని కుటుంబానికి, పరిశ్రమకీ, అలాగే వాణిజ్యానికీ, కమ్యూనిటీకీ.. ఇంకా చెప్పాలంటే, మొత్తం దేశానికీ అనేకానేక ప్రత్యక్ష, పరోక్ష ప్రయోజనాలను కలుగజేస్తుంది.
3. బీమా వ్యక్తి భవిష్యత్తుకి సంబంధించిన భయాన్ని, ఆందోళననీ, ఆదుర్దానీ తొలగిస్తుంది.
4. బీమా పాలీసీలను బ్యాంకులు కొలాటిరల్ సెక్యూరిటీగా (సమాంతర రక్షణ) అడుగుతాయి. బీమా సంస్థలు అగ్ని ప్రమాదం వల్ల సంభవించే నష్టాన్ని నిరోధించే, ఫైర్ లాస్ ప్రివెన్షన్, ఓడలో సామాను నష్టాన్ని నిరోధించే కార్గో లాస్ ప్రివెన్షన్, పారిశ్రామిక భద్రత, రోడ్డు భద్రత వంటి అనేక ఏజెన్సీలు, సంస్థలతో సన్నిహిత సంబంధాలు కలిగి ఉంటాయి.

బీమా మరియు సామాజిక భద్రత:

ఇప్పుడు సామాజిక భద్రతా రాష్ట్రానికి ఒక తప్పనిసరి బాధ్యతగా గుర్తించబడింది. ఈ ప్రయోజనం కోసం రాష్ట్రం ఆమోదించిన పలు చట్టాలలో, సామాజిక భద్రత కోసం తప్పనిసరిగానో లేదా స్వచ్ఛందంగానో బీమాని ఒక సాధనంగా ఉపయోగించడం కూడా ఉంది. ఆ విధంగా తమ వంతు సామాజిక బాధ్యతల్ని నెరవేర్చడానికి కొన్ని నిర్దిష్టమైన సామాజిక భద్రతా పథకాలలో కేంద్ర, రాష్ట్ర ప్రభుత్వాలు ప్రీమియంలను చెల్లిస్తాయి.

ఉదా : ESIS ద్వారా ఉద్యోగులు, వారి కుటుంబాలకు మెడికల్ ఖర్చుల చెల్లింపులు.

పంట బీమా పథకాన్ని (RKBY) సామాజిక ప్రాముఖ్యతకి కొలమానమైన చర్యగా పేర్కొనవచ్చు. ఈ పథకం బీమా చేసిన రైతులకు మాత్రమే కాక ఆ కమ్యూనిటీకి ప్రత్యక్షంగానో, పరోక్షంగానో లబ్ధి కలిగేలా చేస్తుంది.

ఉదా : జనతా పర్సనల్ యాక్సిడెంట్ స్కీం, జన ఆరోగ్యశ్రీ స్కీం మొదలైనవి.

కీలకాంశాలు

1. సంభవించే అవకాశం ఉన్న సంఘటనకి రక్షణ కల్పించడం “బీమా” అవుతుంది కాని భవిష్యత్తులో తప్పకుండా జరిగే సంఘటనకి హామీ (అమ్యూరెన్స్) అందిస్తుంది.
2. రిస్కుల రకాలు :
 - ఎ) రిస్కును తప్పించుకోవడం
 - బి) రిస్కు నిలుపుదల
 - సి) రిస్కు తగ్గింపు
 - డి) రిస్కు ఫైనాన్సింగ్ , ఇందులో 2 రకాలు
 - 1) సెల్ఫ్ ఫైనాన్సింగ్ ద్వారా రిస్కు నిలుపుదల. **ఉదా :** ఒక సంస్థ అప్పును తన స్వంత రిస్కు మీదే అంచనా వేసుకొని ఫైనాన్స్ చేసుకుంటుంది.
 - 2) రిస్కు బదిలీ : ఇది రిస్కు నిలుపుదలకు ప్రత్యామ్నాయం. **ఉదా :** బీమా చేయడం. ప్రీమియంల ద్వారా సేకరించిన ఫండ్లను బీమా సంస్థలు దేశానికి కావాల్సిన వనరులలో పెట్టుబడి పెట్టడం ద్వారా ఆర్థిక ప్రగతికి దోహదం చేస్తాయి.

కేస్ స్టడీ ప్రశ్నలు

1. సునీల్ మోహంతీ చక్కని అలవాట్లను కలిగి క్రమం తప్పని వ్యాయమం చేస్తూ జీవనం సాగిస్తున్నాడు. అయితే అతనికి మంచి ఆరోగ్యం కలిగి ఉండి ఆరోగ్య బీమా అవసరం లేదనుకున్నాడు దీనిని మీరు సమర్థిస్తారా?

జ: లేదు సమర్థించలేము. ప్రమాదల వల్ల ఆస్పత్రి పాలైతే కూడా ఆరోగ్య బీమా ధీమాగా ఉంటుంది. కాబట్టి సరైన ఆరోగ్య వ్యక్తికి కూడా ఆరోగ్య బీమాను తీసుకోవలసి ఉంటుంది.
2. అశోక్ శ్రీవాత్సవ కొత్త సొంత కారు కొని, దాని వాహన బీమాను కొనుగోలు చేసాడు. కాని అతనికి సొంత జీవితంపై బీమా లేదు. దీనిపై మీ సలహా?

జ: అతని వాహనంనకు రిస్కు జరిగితే బీమా ద్వారా ఏర్పాటు చేసుకొన్నాడు. కాని అపరిమిత విలువైన తన సొంత జీవితానికి బీమా లేకపోవడం ప్రధానమైన విషయం. అతని కారు రిపేర్ అయితే వాటి ఖర్చులు తిరిగి చెల్లించబడతాయి. కాని అతని మరణంవల్ల కుటుంబ నభ్యులకు తీరని నష్టం వాటిల్లుతుంది. కాబట్టి తన సొంత జీవితము పై బీమా తీసుకోవడం సరియైన పద్ధతి.

3. ప్రియాంక కపూర్ ఎలాక్ట్రానిక్ షోరూమ్ యజమానురాలు అయితే ఆ షోరూమ్ పై బీమా ప్రీమియం ఎక్కువ అనుకొని బీమా చేయలేదు. దీనిపై మీ సలహా?

జ: సాధారణంగా ఎలాక్ట్రానిక్ గూడ్స్ ఎక్కువ డామేజ్ జరిగే ఆస్కారం ఉంటుంది. కాబట్టి షోరూమ్ నకు బీమా తప్పనిసరి.

ప్రశ్నల నిధి

1. భారతీయ బీమా పరిశ్రమకి ఈ క్రింద వాటిలో రెగ్యులేటర్ ఏది అవుతుంది ?

- ఎ) ఇన్సూరెన్స్ అథారిటీ ఆఫ్ ఇండియా
- బి) ఇన్సూరెన్స్ రెగ్యులేటరీ అండ్ డెవలప్ మెంట్ అథారిటీ
- సి) లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ కార్పొరేషన్ ఆఫ్ ఇండియా
- డి) జనరల్ ఇన్సూరెన్స్ కార్పొరేషన్ ఆఫ్ ఇండియా

2. ఈ క్రింది వాటిలో ద్వితీయ ప్రాధాన్యతా (secondary burden) రిస్కు భారం ఏది?

- ఎ) వ్యాపార ఆటంకానికి ధర.
- బి) గూడ్స్ (వస్తువులు) దెబ్బతిన్న ధర
- సి) భవిష్యత్తులో సంభావ్య నష్టాల్ని తట్టుకోవడం కోసం ఒక సదుపాయంగా నిల్వ నిధిగా పక్కన పెట్టడం.
- డి) గుండెపోటు ఫలితంగా ఆసుపత్రికి అయ్యే ఖర్చులు.

3. ఈ క్రింది వాటిలో రిస్క్ బదిలీ పద్ధతి అయినదేది?

- ఎ) బ్యాంకు ఫిక్స్డ్ డిపాజిట్ (FD)
- బి) బీమా
- సి) ఈక్విటీ షేర్లు
- డి) రియల్ ఎస్టేట్

4. ఈ క్రింది వాటిలో ఏ సందర్భం బీమా పరిస్థితులకు అనువుగా ఉంటుంది?

- ఎ) కుటుంబంలో సంపాదించే ఏకైక వ్యక్తి అకాలంగా చనిపోవడం
- బి) ఒక వ్యక్తి తన డబ్బు వాలెట్ (పర్సు) ని పోగొట్టుకోవడం
- సి) స్టాక్ ధరలు అకస్మికంగా పడిపోవడం
- డి) ప్రకృతి సహజంగా ఒక ఇల్లు జీర్ణస్థితిలో ఉండడం వల్ల ధరను కోల్పోవడం.

5. ఈ క్రింది వాటిలో బీమా సంస్థ నడిపే ఏ బీమా పథకం ప్రభుత్వం ద్వారా స్పాన్సర్ చేయబడదు?

- ఎ) స్టేట్ ఇన్సూరెన్స్ కార్పొరేషన్ ఉద్యోగులు
- బి) పంట బీమా పథకం
- సి) జన ఆరోగ్య
- డి) పైవన్నీ

6. పూలింగ్ ద్వారా జరిగే రిస్కు బదిలీని ఇలా పిలుస్తారు -----.
- పొదుపు (సేవింగ్స్)
 - పెట్టుబడులు
 - బీమా
 - రిస్కు తగ్గింపు (mitigation)
7. రిస్కు సంభవించే అవకాశాల్ని తగ్గించేందుకు తీసుకునే చర్యలను ఇలా పిలుస్తారు -----.
- రిస్కు నిలుపుదల
 - నష్టం నివారణ (Loss prevention)
 - రిస్కు బదిలీ
 - రిస్కు తప్పించుకోవడం
8. రిస్కుని బీమా సంస్థకు బదిలీ చేయడం వల్ల, అది ----- ని సాధ్యం చేస్తుంది.
- మన ఆస్తుల గురించి నిర్లక్ష్యంగా ఉండడం
 - నష్టం సంభవిస్తే బీమా నుంచి డబ్బు తీసుకోవడం
 - మన ఆస్తులు ఎదుర్కోవలసిన బలమైన రిస్కులను పట్టించుకోకుండా ఉండడం
 - మనసుని ప్రశాంతంగా ఉంచుకుంటూ, వ్యాపారం కోసం మరింత ప్రభావవంతమైన ప్రణాళికలు వేసుకోవచ్చు.
9. అధునిక బీమా వ్యాపారం మూలాలు ఇక్కడ కనుగొనబడ్డాయి
- బాటమరీ
 - లాయడ్స్
 - రోడ్స్ (Rhodes)
 - మల్టాత్రా కమిటీ
10. బీమా పరిభాషలో రిస్కో రిటెన్షన్ అనునది ఈ క్రింది వాటిలో ఏ పరిస్థితిని సూచిస్తుంది.
- నష్టం లేదా దెబ్బతినడానికి అవకాశం లేకపోతే
 - నష్టం కలిగించిన సంఘటన అంత విలువైనది కాకపోతే
 - బీమా ద్వారా ఆస్తి కవర్ చేయబడితే
 - ఆ వ్యక్తి రిస్కునీ, దాని ప్రభావాల్ని భరించడానికి నిర్ణయించుకుంటే
11. ఈ క్రింది వాటిలో ఏ స్టేట్‌మెంట్ సత్యం?
- బీమా ఆస్తిని రక్షిస్తుంది
 - బీమా దాని నష్టం నివారిస్తుంది
 - బీమా నష్టం అవకాశాలను తగ్గిస్తుంది
 - ఆస్తి నష్టం జరిగితే బీమా చెల్లిస్తుంది

12. సగటున ఒక్కొక్క ఇల్లు రూ. 20,000, విలువ చేసే 400 ఇళ్ళు ఉండగా, ప్రతి సంవత్సరం సగటున 4 ఇళ్ళు చొప్పున కాలిపోతూ, 80,000 రు. సామూహిక నష్టం వచ్చేది. ఈ నష్టం చేయడానికి ప్రతి ఇంటి యజమానీ ఎంత వార్షిక సహకారం వేసుకోవాలి?
- ఎ) రు. 100/-
బి) రు. 200/-
సి) రు. 80/-
డి) రు. 400/-
13. ఈ క్రింది వాటిలో ఏ స్టేట్‌మెంట్ ఒప్పు?
- ఎ) 'కొద్దిమంది' నష్టాలను 'అనేకమంది'కి పంచే విధానమే బీమా
బి) ఒక వ్యక్తికి వచ్చిన రిస్కుని మరో వ్యక్తికి బదిలీ చేసే పద్ధతి బీమా
సి) 'అనేకమంది' నష్టాలను 'కొద్దిమంది' కి పంచే విధానం బీమా
డి) కొద్దిమంది లాభాలను అనేకమందికి బదిలీ చేసే విధానం బీమా
14. రిస్కు అంగీకరించే ముందు, బీమా కంపెనీలు ఆస్తిపై ఒక సర్వే మరియు తనిఖీ ఏర్పాటు చేస్తుంది. ఎందుకు?
- ఎ) రేటింగ్ కోసం నష్టాలను అంచనా వేయడానికి
బి) బీమా చేసిన వ్యక్తి ఆ ఆస్తిని ఎలా కొనుగోలు చేశాడో కనుగొనేందుకు
సి) ఇతర బీమా సంస్థలు కూడా ఆ ఆస్తిని తనిఖీ చేశారేమో తెలుసుకోవడానికి
డి) పొరుగు ఆస్తిని కూడా బీమా చేయవచ్చునేమో తెలుసుకోవడానికి
15. ఈ క్రింది వాటిలో బీమా ప్రక్రియని చక్కగా వర్ణించగల ప్రత్యామ్నాయమేది?
- ఎ) అనేకమందికి వచ్చే నష్టాలను కొద్దిమందికి పంచడం
బి) కొద్దిమందికి వచ్చే నష్టాలను అనేకమందికి పంచడం
సి) కొద్దిమందికి వచ్చే నష్టాలను ఒక్కడికే పంచడం
డి) సబ్సిడీ ద్వారా నష్టాలను పంచుకోవడం

ANSWERS

1	-	C	5	-	C	9	-	A	13	-	A
2	-	C	6	-	C	10	-	D	14	-	A
3	-	B	7	-	B	11	-	D	15	-	B
4	-	A	8	-	D	12	-	D			

జీవిత బీమాలో ఇమిడి ఉండే అంశాలు

అధ్యాయం - 2

పరిచయం : బీమా ప్రక్రియలో నాలుగు అంశాలు ఇమిడి ఉన్నాయి.

ఆస్తి

బీమా చేయబడ్డ రిస్కు

సమీకరణ సిద్ధాంతం (The principle of pooling) రిస్క్ పూలింగ్ నియమం

కాంట్రాక్టు లేదా ఒప్పందము.

జీవిత బీమా వ్యాపారం - వివిధ భాగాలు:

ఆస్తి - మానవ జీవిత విలువ (Human Life Value) : ఆస్తి అంటే అదొక రకమైన సంపద అనీ, దానికి ఆర్థిక విలువ, రాబడి ఉంటుందనే విషయం మనకు తెలుసు. ఎన్నో రకాల సంపదలకి విలువని సంక్షిప్తంగా ఆర్థిక పదాల్లోనే లెక్కిస్తారు. అలాగే నష్ట విలువ ని కూడా లెక్కించవచ్చు. డెబ్బై ఏళ్ల క్రిందట ప్రొఫెసర్ హబెనర్ అభివృద్ధిపరిచిన ఒక గణన ఉంది. ఈ గణనని మానవ జీవిత విలువ అనే పేరుతో ప్రపంచ ప్రసిద్ధి గాంచింది.

HLV సిద్ధాంతం మానవ జీవితాన్ని ఆదాయం సంపాదించే ఒక విధమైన సంపద లేక ఆస్తిగా భావిస్తుంది. ఆ విధంగా అది ఒక వ్యక్తి భవిష్యత్తులో సంపాదించగల మొత్తం, సంపాదన ఆధారంగా మానవ జీవితాన్ని పరిగణనలోకి తీసుకుంటుంది. నికరాదాయం అంటే ఒక వ్యక్తి భవిష్యత్తు సంవత్సరాల్లో ప్రతి సంవత్సరమూ ఎంత సంపాదించగలడని భావించబడుతోందో ఆ మొత్తంలోంచి అతడి ఖర్చులు పోనూ మిగిలే మొత్తం సొమ్ము. ఆ విధంగా ఈ మొత్తం ఒక కుటుంబంలో సంపాదించే వ్యక్తి అకాల మరణానికి గురైతే ఆ కుటుంబానికి వచ్చే నికర ఆర్థిక నష్టాన్ని సూచిస్తుంది. ఈ సొమ్ముని సరైన వడ్డీ రేటుకి పెట్టుబడిగా పెట్టి, ఇలా సంభవించే నష్టాల్ని తగ్గించుకోవచ్చు.

HLV ని పరిగణించడానికి ఒక సరళమైన నియమం ఉంది. అదేమిటంటే, సంపాదించే వ్యక్తి బ్రతికి ఉండకపోయినా, ఒక కుటుంబం తనకి కావలసిన వార్షికాదాయాన్ని దానికి పొందగల వడ్డీ రేటుతో భాగించాలి.

ఉదా : శ్రీ రాజన్ సంవత్సరానికి రు. 1,20,000 సంపాదిస్తాడు. తన ఖర్చులకు రు. 24,000 ఉపయోగిస్తాడు అతడు అకాల మరణం చెందినట్లయితే, అతడి కుటుంబానికి వచ్చే నష్టం ప్రతి సంవత్సరానికి రు. 96,000 లు వడ్డీ రేటు 8% ఉందనుకుంటే, (0.08 గా అంచనా వేయబడింది). $HLV = 96000/0.08 =$ రు. 12,00,000

నోట్ : ఒక వ్యక్తి తనకి కావలసిన సంపూర్ణ భద్రత కోసం ఎంత బీమా కావాలో నిర్ధారించడానికి HLV సహాయపడుతుంది

నోట్ : సాధారణంగా, ఒకరు చేయాల్సిన బీమా మొత్తం వార్షికాదాయానికి 10 నుంచి 15 రెట్లు ఎక్కువగా ఉండాలని మనం చెప్పవచ్చు.

రిస్కు : మానవ జీవితాన్ని ఒక ఆస్తిగా విలువకట్టి, ఆ విలువని నాశనం చేసిన లేదా తగ్గించిన రిస్కు సంఘటనలు జరిగినపుడు జీవిత బీమా రక్షణనందిస్తుంది. మూడు రకాల సందర్భాల్లో అలాంటి నష్టం సంభవించవచ్చు. సాధారణ ప్రజలు ఎదుర్కొనే కొన్ని రకాల వింత పరిస్థితులు ఉంటాయి.

1. యువ్వనంలోనే మరణించడం
2. ఎక్కువ కాలం జీవించడం
3. వైకల్య జీవనం

ఆస్తుల నష్టం జరిగినపుడు సాధారణ బీమా విలక్షణంగా వ్యవహరిస్తుంది.

ఉదా: అగ్ని ప్రమాదం, సముద్రంలో సరుకు నష్టపోవడం, దొంగతనం, కారు యాక్సిడెంట్లు ఇవి పేరు, ప్రతిష్ఠని దెబ్బతీసే సంఘటల్ని కూడా కవర్ చేస్తాయి. ఇవి కూడా లయబిలిటీ అనే బీమా విభాగంలోకి వస్తాయి.

చివరిగా వ్యక్తిగతంగా ప్రభావం చూపించే ఈ రిస్కుల్ని వ్యక్తిగత రిస్కులని అంటారు. వీటిని కూడా సాధారణ బీమా కవర్ చేస్తుంది.

ఉదా : ప్రమాదం వల్ల జరిగిన నష్టాలకి యాక్సిడెంట్ ఇన్సూరెన్సు భద్రత కల్పిస్తుంది.

సాధారణ బీమా : సాధారణంగా బీమా పాలసీలన్నీ ఇండిమ్మిటీ (నష్టపరిహార) కాంట్రాక్టులు. .

జీవిత బీమా : జీవిత బీమా పాలసీలు అమూల్యం కాంట్రాక్టులు. లేదా విలువైన ఒప్పందాలు.

జీవిత బీమా రిస్కు స్వభావం : మరణపురేటు, వయస్సు మీద ఆధారపడి ఉంటుంది. కాబట్టి చిన్న వయసులో ఉన్న వారికి తక్కువ ప్రీమియం, పెద్దవారికి ఎక్కువ మొత్తంలో ప్రీమియంలు నిర్ధారించబడుతాయి. అయితే ఆరోగ్యంతో ఉన్న వారు పథకాలనుండి వైదొలగి, అనారోగ్యంతో ఉన్నవారు కొనసాగి, బీమా కంపెనీలు తీవ్ర నష్టాన్ని ఎదుర్కోవలసి ఉంటుంది. అందుకే బీమా కంపెనీలు మొదటి నుండి కాల పరిమితి వరకు ఒకే ప్రీమియం (లెవల్ ప్రీమియం)ను అభివృద్ధి పరచింది.

లెవల్ ప్రీమియంలు (Level Premiums): లెవల్ ప్రీమియం అంటే వయసుతో బాటు పెరగకుండా కాంట్రాక్టు పిరియడ్ అంతా స్థిరంగా ఉండే ప్రీమియం. అంటే దానర్థం మొదట్లో వసూలు చేసిన ప్రీమియంలు ఈ వయసుల్లో చనిపోయేవారి క్లెయిండ్ల మొత్తాలను కవర్ చేసే మొత్తాల కన్నా ఎక్కువే ఉంటాయి. తర్వాత ఏళ్లలో వసూలు చేసే ప్రీమియంలు ఎక్కువ వయసు వచ్చిన తర్వాత మరణించిన వారి క్లెయిండ్ల మొత్తాలకు అవసరమైన సొమ్ము కంటే తక్కువ ఉంటుంది. మొదటి సంవత్సరంలో ఎక్కువ మొత్తాల్లో కట్టబడ్డ ప్రీమియంలు తరువాత సంవత్సరంలో ప్రీమియంల లోటుని భర్తీ చేస్తాయన్నమాట.

లెవల్ ప్రీమియంలు అంటే, జీవిత బీమా కాంట్రాక్టులు 10, 20 లేదా అంతకంటే ఎక్కువ సంవత్సరాల పాటు విలక్షణంగా నడిచే బీమా కాంట్రాక్టులని కూడా అర్థం.

నోట్ : సాధారణ బీమాలో సంవత్సరం కాలానికి చెందిన ఒప్పందములు అగుపిస్తాయి.

కాంట్రాక్టుకి సంబంధించి ప్రతి సంవత్సరం వసూలు చేసే ప్రీమియంలు బీమా కంపెనీ తన పాలసీ హెల్డరు

ప్రయోజనం కోసం విశ్వసనీయంగా అట్టిబెడుతుంది. ఆ విధంగా వసూలు చేయబడిన సొమ్ముని “రిజర్వ్” అని పిలుస్తారు. ఒక బీమా కంపెనీ ఈ రిజర్వ్ లేదా నిల్వనిధిని బీమా సంస్థ భవిష్యత్తులో నిర్వహించాల్సిన బాధ్యతల కోసం ఉంచుతుంది. ఈ అదనపు మొత్తం కూడా “జీవిత నిధి” (Life fund) అనే పేరుతో ఒక నిధి ఏర్పడుతుంది. జీవిత బీమా సంస్థలు ఈ ఫండ్‌ని పెట్టుబడి పెట్టి, వడ్డీ సంపాదిస్తాయి.

లెవల్ ప్రీమియంలో ఇమిడి ఉన్న అంశాలు

1. భద్రత అంశం, ఇది రిస్కు ధరకి వాస్తవంగా ఎంత చెల్లించాల్సి ఉందో కేవలం ఆ భాగం ప్రీమియం మాత్రమే. (రిస్క్ ప్రీమియం)
2. నగదు విలువ అంశం. ఇది పాలసీ హోల్డరు చేసిన అదనపు చెల్లింపు మొత్తాల్ని సమీకరించడం వల్ల ఏర్పడుతుంది. ఇది పొదుపు భాగాన్ని ఏర్పరుస్తుంది.
అంటే దీనిద్వారా దాదాపు అన్ని జీవిత బీమా పాలసీల్లోనూ భద్రత మరియు పొదుపు, ఈ రెండూ కలిసే ఉంటాయి. ప్రీమియంలో నగదు విలువ అంశం ఎంత ఎక్కువగా ఉంటే, ఆ బీమా పాలసీ అంతగా పొదుపు దిశగా సాగుతోందని భావించవచ్చు.

రిస్కు పూలింగ్ సిద్ధాంతం : జీవిత బీమా కంపెనీలు అంటే, పాలసీ హోల్డరుకి చెల్లించాల్సిన ప్రయోజనాలు తరచూ కాంట్రాక్టు ఇవ్వబడిన గ్యారంటీల రూపంలో ఇస్తాయి. అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా, ఆర్థిక భద్రతని అందిస్తాయనే భావం ఉంది కాబట్టి, జీవిత బీమా మరియు పెన్షన్లు సంప్రదాయబద్ధమైన రీతిలో కొనుగోలు చేయబడతాయి. ఈ విధమైన భద్రత కాంట్రాక్టుల ఫలితంగానూ, అలాగే బీమా సంస్థలు చెల్లింపులు చేయగల స్థితిలోనే ఉన్నాయని నిర్ధారించుకోవడానికి నిర్దిష్టమైన భద్రతా చర్యలు పాటించబడడం వల్ల ఏర్పాటువుతుంది. ఈ విధమైన నిర్మాణం పూలింగ్ సిద్ధాంతం అమలు చేయడం వల్లా సాధ్యపడుతుంది.

ఆర్థిక మార్కెట్లలో రిస్కుని తగ్గించే కీలకాంశాల్లో పరస్పరత్వము లేదా పూలింగ్ (మ్యూచ్యువలైజేషన్) ఒకటి. అలాంటి మరో కీలకాంశం మల్టీపు (Diversification) మౌలికంగా ఈ రెండింటికీ చాలా తేడా ఉంది.

మల్టీపు : దీని క్రింద ఫండ్ (నిధులు) వివిధ రకాల ఆస్తుల రూపంలో విస్తరించి ఉంటాయి. అంతేగాక నిధులు ఒక మూలస్థానం నుండి వేర్వేరు లక్ష్యాలకు ప్రవహిస్తాయి.

పరస్పరత్వము : ఫండ్స్ లేదా నిధులు వేర్వేరు వ్యక్తులకు సంబంధించి కలిసి ఉంటాయి. అంటే నిధులు వేర్వేరు మూలస్థానాల నుంచి ఒక లక్ష్యం వైపు ప్రవహిస్తాయి.

జీవిత బీమాలో పూలింగ్ సిద్ధాంతం రెండు విలక్షణమైన రీతుల్లో పాత్రను పోషిస్తుంది:

ఒక వ్యక్తి ఆకాల మరణం చెందితే వచ్చే ఆర్థిక నష్టానికి భద్రత కల్పించడం. ఈ నష్టం భుజానికెత్తుకుని జీవిత బీమా కాంట్రాక్టులో చేరిన మరెంతో మరింతో మంది అందజేసే చందాల తో ఏర్పడే నిధి ద్వారా ఆ సమస్యని పరిష్కరించడం.

కొన్నిసార్లు రిస్కు పూలింగ్, మోర్టాలిటీని, అలాగే ఆర్థిక రిస్కుని కూడా సరిసమానం చేయడంలో కూడా కల్పించుకుంటుంది. ఇది ప్రీమియంలను ఫండ్స్‌ని, తత్ఫలితంగా వేర్వేరు సమయాల్లో వ్యక్తుల ద్వారా వివిధ

రకాల కాంట్రాక్టులకు సంబంధించి కావాల్సిన రిస్కులను పూల్ చేయడం ద్వారా సాద్యపడుతుంది.

ఇది వివిధ తరాలకు చెందిన పాలసీ హెజ్జర్ల విషయం. ఈ పూలింగ్ ఫలితంగా, పరిస్థితులు బాగున్నా, బాగాలేకపోయినా జీవిత బీమా సంస్థ రిటర్న్ ఏకరీతి బోనస్ చేసేలాగానూ, కాలం గడిచేకొద్దీ రిటర్న్స్ అందించే విషయంలో అది మరింత మెరుగైన పని తీరు కనబరిచేలా ప్రయత్నిస్తుంది.

జీవిత బీమా కాంట్రాక్టు : జీవిత బీమాకు ప్రాముఖ్యత వచ్చే అంశము “హామీ/బీమామొత్తం”.

ఆర్థిక భద్రత కల్పిస్తూ జీవిత బీమా ఆ మొత్తానికి కాంట్రాక్టుపరంగా గ్యారంటీ ఇవ్వబడుతుంది. జీవిత బీమా సంస్థలు లిఖితపూర్వకమైన వ్యాపారం చేస్తారు కాబట్టి, చట్టబద్ధమైన నిల్వలు ఉంచుకోవడం అవసరం, వారి నిధుల పెట్టుబడులను పర్యవేక్షించే నిబంధనలు ఉంటాయి. వారు తమ ప్రీమియంలు తగినంతగా ఉన్నాయనీ, అలాగే పాలసీ హెజ్జర్ల సాముని ఏ విధంగా ఖర్చు చేయబోతున్నారో పర్యవేక్షించే నిబంధనలు ఉంటాయి.

బీమా కాంట్రాక్టులు, రిస్కు కవర్నీ, అలాగే ఒక పొదుపు అంశాన్ని కూడా కలిగి ఉంటాయి. ఈ లక్షణం దీన్ని ఆర్థిక ఉత్పత్తిగా చేసి ఆర్థిక విఫణి లో మిగతా ఆర్థిక ఉత్పత్తుల సరసన నిలబెట్టింది.

నిజానికి జీవిత బీమా రక్షణ సంబంధమైన ఉత్పత్తిగా కన్నా, సంపదలందించే మార్గంగా ఎక్కువ విలువ కలిగి ఉంది.

ఇక్కడ డెత్ బెనిఫిట్ సౌలభ్యం మాత్రమే కల్పించే టెర్మ్ ఇన్సూరెన్స్ కీ, సేవింగ్స్ అంశాన్ని కలిగి ఉన్న సేవింగ్స్ ప్లాన్ కీ మధ్య గల తేడా ఏమిటో తెలుసుకోవాలి. నిజానికి సంప్రదాయబద్ధమైన జీవిత బీమా సేవింగ్స్ కాంట్రాక్టులు ఎదుర్కొంటున్న ప్రధాన సవాళ్లు “టర్మ్ బీమా”ని కొనండి. మిగిలిన మొత్తాన్ని ఎక్కడైనా పెట్టుబడి పెట్టండి. సంప్రదాయబద్ధమైన బీమా కాంట్రాక్టులకి అనుకూలంగానూ, ప్రతికూలంగానూ, వాదల్ని ఒకసారి గమనిద్దాం.

అనుకూలమైనవి :

1. చరిత్రలోకి తొంగి చూస్తే, ఇదెంతో సురక్షితమైన పెట్టుబడి అని నిరూపితమైంది. దీని నగదు విలువలు, లాభాలు ఒక కనీస రేటులో ఉంటాయనీ, కాంట్రాక్టు సమయంలో పెరిగే అవకాశాలు ఉంటాయనీ భరోసా ఇస్తాయి.

2. క్రమంగా చెల్లించే ప్రీమియం చెల్లింపుల చేసే ప్రతి ఒక్కరు తప్పనిసరిగా పొదుపు (సేవింగ్స్) చేసేందుకు ఒక ప్రణాళిక వేసుకునేలా ప్రోత్సహిస్తాయి. పొదుపరికి ఆర్థిక క్రమశిక్షణను ప్రోత్సహిస్తుంది.

3. పెట్టుబడి నిర్వహణకి సంబంధించిన బాధ్యతల నుండి బీమాసంస్థలు అన్ని జాగ్రత్తలు తీసుకొని, వ్యక్తులకు భారం లేకుండా చేస్తుంది.

ద్రవ్యత్వం (Liquidity) : బీమాదారు లోను తీసుకోవచ్చు లేదా పాలసీ అప్పగించి, ఆ విధంగా దాన్ని నగదులా మార్చుకోవచ్చు.

5. నగదులు : వార్షికాలు మరియు జీవిత బీమా వంటి నగదు విలువకలిగిన ఉత్పత్తులు టాక్స్ ప్రయోజనాలను కల్పిస్తాయి.

6. ఋణదాతల నుండి సురక్షితంగా ఉంటాడు (MWP Act)

ప్రతికూలమైనవి :

1. ద్రవ్యోల్బణ ప్రభావం ద్వారా పెట్టుబడులపై సాపేక్షంగా స్థిర రాబడి కల్గి ఉండటం.
2. హై మార్కెటింగ్ ఇంకా ఇతర జీవిత బీమా పాలసీల వ్యయం గత ఏడాదిలో పెరిగిన నగదు మొత్తాన్ని తగ్గిస్తుంది.
3. ఫైనాన్షియల్ మార్కెట్లో ఉన్న మిగతా సాధనాల కంటే తక్కువగా వృద్ధి ఉండొచ్చు గానీ రాబడికి మాత్రం హామీ ఉంటుంది.

కీలకాంశాలు

1. జీవిత బీమా కల్గివుండే అంశాలు.
 - ఎ) ఆస్తి
 - బి) పాలసీదారుడు లేదా బీమాదారుడు
 - సి) ఫూలింగ్ నియమం
 - డి) ఒప్పందం
2. HLV - అంటే మానవ జీవిత విలువ. దీనిని Prof. Hubener ప్రవేశ పెట్టాడు.
3. తొలి నాళ్లలో సేకరించిన ప్రీమియంలను రిజర్వుగా (నిధి) ఏర్పాటు చేసి భవిష్యత్లో జరిపే చెల్లింపులకు వీటిని వాడతారు.
4. బీమాపాలసీ ఒక ఒప్పందం ఇది బీమా కవర్ మొక్క హామీని తెలియజేస్తుంది.
5. బీమా పొందడం వల్ల లాభాలు
 - ఎ) సురక్షిత పెట్టుబడి.
 - బి) పొదుపును అలవాటు చేయడం ద్వారా ఆర్థిక క్రమశిక్షణ.
 - సి) పెట్టుబడికి జాగ్రత్తలు.
 - డి) ద్రవ్యత్వం మరియు పన్ను మినహాయింపులు.
 - ఇ) ఋణదాత నుండి కాపాడుకొనే సాధనం (MWP)

కేస్ స్టడీ ప్రశ్నలు

1. రాజన్, జీవిత బీమా పాలసీ కొనుగోలు చేద్దామని అనుకున్నాడు. అతనికి ఎంత బీమా అవసరమవుతుంది?

జ: భవిష్యత్తులో వచ్చే నెట్ ఆదాయాన్ని అనుసరించి తగిన మొత్తంలో పాలసీ తీసుకుంటే మంచిది. దీనిని ఆదాయానికి 8 నుంచి 10 రేట్లు గా ఉంటే సరిపోతుంది.
2. జీవిత బీమా పాలసీ కవర్ క్రింద రిస్క్ మరియు వాహన బీమా పాలసీ కవర్ క్రింద రిస్క్ల గురించి సంతోష్ తెలుకొగోరుతాడు.

జ: వాహన బీమా (సాధారణ బీమా) రిస్క్ను భర్తీ చేసే ఒప్పందము. జీవిత బీమా భర్తీ చేసే ఒప్పందం కాదు.

ఇది హామీ మొత్తాన్ని అందిస్తుంది (assurance)

3. జీవిత బీమా మంచి వాహకం అని జార్జికి చెప్పబడితే అతను మరింత సమాచారం, ఈ విషయం పై తెలుసుకోగోరుతాడు.

జ: జీవిత బీమా = సంరక్షణ + రిస్క్ పూలింగ్ + పెట్టుబడికి రక్షణ.

4. శ్రీమతి మజుందార్, ధీర్ఘకాల ఒప్పందానికి అయిష్టంగా ఉండి లెవెల్ ప్రీమియం అవసరం ఎందుకు అని ప్రశ్నించినది?

జ: జీవితంలో మరణపు రేటు (మోర్టాలిటీ) వయసుతో బాటు పెరుగుతుంది కాబట్టి ప్రీమియం రెట్లు కూడా పెరుగుతాయి. కానీ చివరి వయస్సులలో బీమా చాలా కష్టం కాబట్టి బీమా సంస్థలు ఒక సంవత్సరం ఒప్పందాలు కాకుండా దీర్ఘకాల ఒప్పందాలను చేపడతాయి. అంతేగాక ప్రీమియం దీర్ఘకాలము అంతా ఒకే విధంగా ఉండేటట్లు రూపొందిస్తాయి.

5. ఒక గృహిణి తన కమ్యూనీటీ వర్గంలో జమచేస్తూ వస్తున్న జమలు (ఉదా : చిట్టీలు వంటివి) జీవిత బీమాకు ఏవిధంగా విభిన్నంగా ఉంటాయో తెలుసుకోవాలని కోరుకుంటుంది.

జ: జీవిత బీమా ఒప్పందం ఒక హామీ ఒప్పందము మరియు స్థానిక కమ్యూనీటీ జమలు ఒప్పందం క్రింద రావు.

ప్రశ్నల నిధి

1. హైనాన్షియల్ మార్కెట్లలో మళ్ళింపు అనే ప్రక్రియ రిస్కులని ఎలా తగ్గిస్తుంది?

- అనేక వనరుల(sources) నుంచి నిధులను సమీకరించడం, వాటిని ఒకే చోట పెట్టుబడి పెట్టడం
- వివిధ వర్గాలకు చెందిన ఆస్తులలో వివిధ రకాలుగా ఫండ్స్ ని పెట్టుబడి పెట్టడం
- పెట్టుబడుల మధ్య సమయాన్ని పాటించడం
- సురక్షితమైన ఆస్తుల్లో పెట్టుబడి పెట్టడం

2. ఈ క్రింది వాటిలో జీవిత బీమా వ్యాపారంలో అంశం కానిదేదీ?

- ఆస్తి
- రిస్కు
- అన్యోన్యతా సిద్ధాంతం లేదా రిస్కు పూలింగ్ సిద్ధాంతం
- సబ్సిడీ

3. HLV సిద్ధాంతాన్ని కనుగొన్నవెవరు?

- డా. మార్షిన్ లుథర్ కింగ్
- వారన్ బఫెట్
- ప్రా.హబెనర్
- జార్జి సోరస్

4. ఈ క్రింద పేర్కొన్న ఏ బీమా ప్లాన్లలో కనీస లేదా పొదుపు లేని అంశాన్ని కలిగిన ప్లాన్స్ ఉన్నాయి?
- ఎ) టెర్మ్ బీమా ప్లాన్
 - బి) ఎండోమెంట్ ప్లాన్
 - సి) జీవితాంత బీమా
 - డి) మనీ బ్యాక్ ప్లాన్
5. ఈ క్రింది వాటిలో దేన్ని ఒక ఆస్తిగా పరిగణించలేము?
- ఎ) కారు
 - బి) మానవ జీవితం
 - సి) గాలి
 - డి) ఇల్లు
6. ఈ క్రింది వాటిలో దేనిని రిస్కుల క్రింద వర్గీకరించరాదు?
- ఎ) యువకుడిగా ఉండి మరణించడం
 - బి) చాలా చిన్న వయసులో మరణించడం
 - సి) సహజంగా ఏడ్వడం, కన్నీళ్లు కార్చడం
 - డి) వైకల్యంతో జీవించడం
7. ఈ క్రింది వాటిలో ఏ స్టేట్మెంట్ సరైనది?
- ఎ) జీవిత బీమా పాలసీలు ఇండెమ్నిటీ కాంట్రాక్టులు కాగా సాధారణ బీమా పాలసీలు అమ్యూరెన్సు కాంట్రాక్టులు
 - బి) జీవిత బీమా పాలసీలు అమ్యూరెన్సు కాంట్రాక్టులు కాగా సాధారణ బీమా పాలసీలు ఇండెమ్నిటీ కాంట్రాక్టులు
 - సి) జరిగే ఘటనలకు వ్యతిరేకంగా సాధారణంగా రిస్కును రక్షిస్తారు.
 - డి) సాధారణ బీమాలో సమయంతో పాటు రిస్కు యొక్క ఖచ్చితత్వం పెరుగుతుంది.
8. ఒక వ్యక్తికి అవసరమైన బీమాని నిర్ణయించడంలో ఈ క్రింది వాటిలో ఏ పద్ధతి సంప్రదాయబద్ధమైనది?
- ఎ) మానవ ఆర్థిక విలువ
 - బి) లైఫ్ టెర్మ్ ప్రస్తావన (Proposition)
 - సి) మానవ జీవిత విలువ
 - డి) భావి జీవిత విలువ
9. యువ్వనప్రాయంలో ఉన్న వ్యక్తుల కంటే వృద్ధులకు ఎక్కువ జీవిత బీమా ప్రీమియం వసూలు చేయడానికి ఈ క్రింది వాటిలో సరిగ్గా సరిపోయే వివరణ ఏది?
- ఎ) యువ్వనప్రాయంలో ఉన్న వ్యక్తులు చాలావరకూ ఆధారపడి ఉంటారు
 - బి) వృద్ధులు ఎక్కువ ప్రీమియం చెల్లించగల స్థితిలో ఉంటారు
 - సి) మరణం (మోర్టాలిటీ) వయసుకి సంబంధించిన అంశం
 - డి) మరణం వయసుకు విలోమంగా (Inversely) ఉంటుంది.

10. ఈ క్రింది వాటిలో నగదు విలువ బీమా కాంట్రాక్టులకు ప్రయోజనకరం కానిదేది?

- ఎ) అత్యంత సురక్షితమైన పెట్టుబడి
- బి) పొదుపు క్రమశిక్షణ అలవాటు చేస్తుంది
- సి) అల్ప రాబడులు
- డి) ఆదాయ పన్ను లాభాలు

11. ఈ క్రింది వాటిలో నగదు విలువ బీమా కాంట్రాక్టులకు ప్రయోజనకరమైనదేది?

- ఎ) ద్రవ్యోల్బణ క్షీణ ప్రభావము పై రిటర్న్లు ఆధారపడతాయి.
- బి) గత కొన్ని సంవత్సరాలుగా అల్పంగా ప్రోగు (accumulation) అగుట
- సి) అల్ప రాబడులు
- డి) సురక్షితమైన పెట్టుబడి

ANSWERS

1	-	B	5	-	C	9	-	C
2	-	D	6	-	D	10	-	C
3	-	C	7	-	B	11	-	D
4	-	A	8	-	C			

జీవిత బీమా న్యాయపరమైన సిద్ధాంతాలు

అధ్యాయం - 3

పరిచయం : ఒక జీవిత బీమా ఒప్పందముకు కావల్సిన నియమ నిబంధనాలు, వాటిని శాసించే అంశాలు మరియు ప్రత్యేక ఫీచర్ల గురించి తెలుసుకొంటాము.

బీమా కాంట్రాక్టులు : బీమా ఒక కాంట్రాక్టుపరమైన అగ్రిమెంటు. బీమా సంస్థ నిర్దిష్టమైన, ప్రత్యేకమైన రిస్కులకి ఒక ధరకి లేదా ప్రీమియంకి ఆర్థిక భద్రత కల్పించడానికి అంగీకరిస్తుంది. ఒక బీమా పాలసీ, బీమా సంస్థ మరియు బీమాదారు ఉండే కాంట్రాక్టు. ఇది భారతీయ కాంట్రాక్టు చట్టము 1872 సంరక్షిస్తున్న అవశ్యకతల్ని కాపాడుతుంది.

చెల్లుబాటయ్యే కాంట్రాక్టులోని అంశాలు : (Elements of valid contract)

ప్రతిపాదన మరియు ఆమోదం : ఒక వ్యక్తి మరొక వ్యక్తికి ఏదైనా ఒక పని చేయడానికి తన ఇష్టాన్ని తెలిపినా లేదా ఏ విషయాన్నైనా అలా చేయవద్దని వారించినా ఆ పనికి అవతలి వ్యక్తి సమ్మతి పొందే ఉద్దేశ్యంతోనే చేస్తే అది ఒక ఆఫర్ లేదా ప్రపోజల్ చేస్తున్నట్లు పరిగణించబడుతుంది. సాధారణంగా, ప్రస్తావనదారు ద్వారా ప్రస్తావన చేయబడుతుంది. బీమా సంస్థ ద్వారా అంగీకరించబడుతుంది.

ఆఫర్ ఇవ్వబడుతున్న ఒక వ్యక్తి తన స్వీకృతిని తెలియజేసినట్లుగానే, అందువల్ల అంగీకరించినట్లుగా. స్వీకరించబడిన ప్రస్తావన వాగ్దానం అవుతుంది.

స్వీకృతి ప్రస్తావనదారుకి తెలియజేయాల్సిన అవసరం ఉంది. ఫలితంగా ఒక కాంట్రాక్టు రూపం దాల్చుతుంది. ఒక ప్రస్తావనదారు బీమా ప్లాన్ నిబంధనల్ని అంగీకరిస్తాడు. ప్రస్తావనకి స్వీకృతి లభించిన తర్వాత, అది మొదటి ప్రీమియంగా మారుతుంది. ఆ ప్రస్తావన పాలసీగా మారుతుంది.

నోట్ : ఒకవేళ ఏదైనా కండిషన్ పెట్టబడినట్లయితే, అది కౌంటర్ ఆఫర్ అవుతుంది. పాలసీ బాండు కాంట్రాక్టుకి సాక్ష్యం అవుతుంది.

పరిగణన లేదా మూల్యం (Consideration) : పరిగణన అంటే కాంట్రాక్టు పార్టీలకి కొంత పరస్పర ప్రయోజనం ఉండేలా ఉండాలి. బీమాదారు నుంచి ప్రీమియం ఒక పరిగణన, అలాగే అది నష్టపరిహారం చేస్తామనే వాగ్దానం బీమా సంస్థ నుంచి ఒక పరిగణన.

పార్టీల మధ్య ఏకాభిప్రాయం (Consensus ad idem) :

ఇరు పక్షాలూ ఒకే విషయాన్ని ఒకే అర్థంలో అంగీకరించాలి. మరోలా చెప్పాలంటే, ఇరు పార్టీల మధ్య ఒక సమన్వయ ధోరణిలో ఒప్పందం ఉండాలి.

ఉచిత స్వీకృతి (Free consent) :

ఒక కాంట్రాక్టు లోకి ప్రవేశిస్తున్నప్పుడు ఉచిత స్వీకృతి ఉండాలి.

నిర్బంధం (బలవంతము)

అనుచిత ప్రభావం,

మోసం (ఫ్రాడ్)

తప్పుగా చిత్రీకరించడం,

తప్పు పొరపాటు వంటివి కానపుడు ఒప్పందము ఉచిత స్వీకృతి అవుతుంది.

నోట్ : ఒక అగ్రిమెంటు సమ్మతి నిర్బంధం మీదా, మోసం లేదా మాయ వల్లా సంభవించినపుడు, ఆ అగ్రిమెంటు రద్దవుతుంది.

పార్టీల సామర్థ్యాలు (Capacity of the parties) : కాంట్రాక్టుకు చెందిన రెండు పార్టీలూ కాంట్రాక్టులోకి ప్రవేశించడానికి చట్టబద్ధంగా సమర్థత ఉండాలి. పాలసీ హోల్డరు ప్రపోజల్‌పై సంతకం చేసే సమయానికి మేజరు వయస్సు కలిగి ఉండాలి, అలాగే అతడి మానసిక ఆరోగ్యం బాగుండాలి, అంతే కాకుండా అతడు చట్టప్రకారం అనర్హుడిగా ఉండరాదు.

ఉదా : మైనర్లు బీమా కాంట్రాక్టుల్లోకి ప్రవేశించ రాదు.

న్యాయసమ్మతం (legality) : కాంట్రాక్టు వస్తువు చట్టపరమైనది అయి ఉండాలి. ఉదాహరణకి, చట్టవిరుద్ధమైన చర్యల కోసం ఏ బీమా లభించదు. చట్టవిరుద్ధమైన ప్రతి అగ్రిమెంటూ తప్పే. ఓ బీమా కాంట్రాక్టు ఒక చట్టబద్ధమైన ఒప్పందము కాబట్టి న్యాయపరమైన సూత్రాలు వర్తిస్తాయి.

బీమా కాంట్రాక్టులు - ప్రత్యేక లక్షణాలు : అత్యంత విశ్వాసనీయత లేదా పరిపూర్ణ విశ్వాసం అనేది ఒక బీమా కాంట్రాక్టు పాటించే ప్రాథమిక సూత్రాల్లో ఒకటి. అంటే అది కాంట్రాక్టులో ఉన్న ప్రతి పార్టీ బీమా విషయానికి సంబంధించిన అన్ని భౌతిక వాస్తవాలూ వెల్లడించాలి. బీమాను ప్రతిపాదించే వ్యక్తికి తన గురించి అన్ని సత్యాలు తెలిసి ఉంటాయి. ప్రపోజల్‌ను పూర్తి చేసే సమయంలో తనగురించి వాస్తవ సమాచారాన్ని మరియు సరైన డాక్యుమెంట్లను ఇవ్వడం అనేది ఆ వ్యక్తి యొక్క నైతిక బాధ్యత. ప్రతిపాదిత రిస్కుకు సంబంధించిన అన్ని వాస్తవాలను పూర్తిగా అడిగిన అడగకపోయినా, ఖచ్చితంగా, ఎంతో సానుకూలంగా స్వచ్ఛందంగా వెల్లడించే ప్రక్రియను అత్యంత విశ్వసనీయత అంటారు.

ఇక్కడ “కేవియట్ ఎంప్టర్” (Caveat Emptor) నియమం పాటించబడింది. అంటే కొనుగోలుదారునికి అవగాహన కలిగి ఉండడం. కాంట్రాక్టులో ఉన్న పార్టీలు కాంట్రాక్టులో ఉన్న విషయం గురించి, అలాగే ఒక పార్టీ మరొక పార్టీని తప్పు త్రోవ పట్టించనంతవరకూ, సమాధానాలు నిజాయితీగానే ఇవ్వబడతాయి. అప్పుడు అవతలి పార్టీ కాంట్రాక్టుని తప్పించుకునే (avoid) చేసే ప్రశ్నే ఉండదు.

కాంట్రాక్టులో ఉన్న పార్టీలు కాంట్రాక్టులో ఉన్న విషయం గురించి ఎంతో నిశితంగా పరిశీలించాలి. అలాగే ఒక పార్టీ మరొక పార్టీని తప్పు త్రోవ పట్టించనంతవరకూ సమాధానాలు నిజాయితీగానే ఇవ్వబడంత వరకూ, అవతలి

పార్టీ కాంట్రాక్టుని తప్పించుకునే (avoid) చేసే ప్రశ్నే ఉండదు. అందువల్ల బీమా విషయము గురించిన మొత్తం భౌతిక సమాచారం అంతా బీమా సంస్థలకు తెలియదు కాబట్టి దాన్ని సంపూర్ణంగా వెల్లడించాల్సిన చట్టపరమైన బాధ్యత ప్రస్తావనదారుకి ఉంది.

నోట్ : Ubberima fidus = అత్యంత విశ్వసనీయత

ముఖ్యమైన వాస్తవిక సత్యాలు (Material facts) : మెటీరియల్ సమాచారమంటే బీమా సంస్థలు నిర్ణయించుకునేందుకు వీలుగా చేసే సమాచారం.

వారు రిస్కుని అంగీకరించవచ్చా లేదా?

ప్రీమియం ఏ రేటులో ఉండాలి?

వాటికి ఎలాంటి నియమ నిబంధనలు ఉంటాయి?

ఈ బాధ్యత కేవలం ప్రస్తావనదారుకి తెలిసిన భౌతికపరమైన మెటీరియల్ వాస్తవాల కే కాక, అతడు తెలుసుకోవలసిన భౌతికపరమైన వాస్తవాలకి కూడా వర్తిస్తుంది. అత్యంత మంచి విశ్వాసానికి చట్టపరమైన బాధ్యత ఇది ఒక సాధారణ చట్టం పరిధిలోకే వస్తుంది.

ఒక ప్రస్తావన చేసే ప్రస్తావనదారు వెల్లడి చేయాల్సిన భౌతిక వాస్తవాల్లో కొన్ని ఉదాహరణలు

వ్యక్తిగత వైద్యపరమైన చరిత్ర, వంశపారంపర్యంగా వస్తున్న లక్షణాలు, ధూమపానం, మద్యపానం వంటి లక్షణాలు, పనికి వెళ్లక పోవడం, వయసు, హాబీలు, ప్రస్తావనదారు ఆదాయ వివరాల వంటి ఆర్థిక సమాచారం, ముందుగా ఉన్న జీవిత బీమా పాలసీలు, వృత్తి మొదలైనవి.

ఫైర్ (Fire) బీమా : భవన నిర్మాణం, భవనాన్ని ఉపయోగిస్తున్న తీరు, భవనం వయసు, ఆ ప్రాంగణంలో ఉన్న వస్తువుల స్వభావం, మొదలైనవి.

మెరైన్ (Marine) బీమా : సామాగ్రి వివరాలు, ప్యాకింగ్ విధానం మొదలైనవి.

వాహన (Motor) బీమా : వాహన వివరాలు, కొన్న తేదీ, డ్రైవరు వివరాలు మొదలైనవి.

నోట్ : అండర్ రైటర్ సరైన రిస్కు అంచనా వేసుకునేలా, పాలసీ హోల్డరు తన ఆరోగ్యం, కుటుంబ చరిత్ర, ఆదాయం, వృత్తి మొదలైన విషయాల్లో ఎలాంటి దాపరికం లేకుండా వాస్తవ స్థితిని నిజాయితీగా వెల్లడించాలి. అండర్ రైటింగ్ చేసే అండర్ రైటర్ నిర్ణయాన్ని ప్రభావితం చేసే విధంగా ప్రస్తావన ఫారంలో విషయాలు చెప్పకపోవడం గానీ, తప్పుగా చెప్పడం గానీ జరిగితే, ఆ కాంట్రాక్టుని రద్దు పరచడానికి బీమా సంస్థకి అధికారం ఉంది.

నోట్ : చట్టం అన్ని భౌతిక వాస్తవాలను వెల్లడించడం బాధ్యతగా విధించింది.

వెల్లడించాల్సిన విధి ఎప్పుడు ఉంటుంది?

ప్రతిపాదన దశలో అన్ని వాస్తవ సత్యాలను వెల్లడించాలి. ఒకసారి పాలసీ అంగీకరించిన తరువాత పాలసీ సమయంలో ఎలాంటి భౌతిక వాస్తవాలను వెల్లడించాల్సిన అవసరం లేదు.

నమ్మకాన్ని వమ్ము చేయడం (Breach of Utmost Good Faith) :

సాధారణంగా, బీమా కంపెనీ ఎలాంటి ప్రత్యేకమైన ఎంక్వైరీ చేయకపోతే, బీమా చేసిన వ్యక్తి భౌతిక వాస్తవాల గురించి మౌనంగా ఉంటే అది నాన్-డిస్క్లజర్ అవుతుంది. బీమా కంపెనీ అడిగే ప్రశ్నలకి తప్పించుకునే విధంగా చెప్పే సమాధానాలు, వెల్లడి చేసిన సత్యాలు నిర్లక్ష్యంగా ఉన్నా లేదా ప్రపోజర్ ఆ వాస్తవాన్ని భౌతిక వాస్తవంగా తలిచి ఉండకపోయినా, చెప్పకుండా దాస్తే, అది ఉద్దేశ్యపూర్వకంగా దాచినట్టే పరిగణించబడుతుంది. అతడు మోసం చేయడానికి అలా చేశాడని భావించబడుతుంది.

తప్పుగా చిత్రీకరించడం (Mis representation) : ఇది రెండు రకాలుగా ఉంటుంది.

1. అమాయకంగా చేసే తప్పు, అనిశ్చితమైన స్టేట్మెంట్లతో కూడి ఉంటుంది.
2. మోసపూరితమైన తప్పు. బీమా కంపెనీని మోసం చేసేందుకు చేసే ఉద్దేశ్యంతో, సత్యం పట్ల నిర్లక్ష్య ధోరణి వహిస్తూ చేప్పే అబద్ధపు స్టేట్మెంట్లు.

బీమాబిలాష లేదా బీమా ఆసక్తి (Insurable Intrest) : చట్టబద్ధమైన బీమా ఒప్పందానికి బీమాబిలాష ఆవశ్యక అంశము.

బీమాబిలాష అనగా ఒక వ్యక్తి చక్కటి సంపాదనతో ఉన్నప్పుడు లేదా ఒక సంపద నుంచి కొందరు వ్యక్తులు, ఆ వ్యక్తి లేదా సంపద వలన నిరంతర లాభం పొందుతున్నట్లయితే వారికి, ఆ వ్యక్తి లేదా సంపదపై బీమాబిలాష ఉంటుంది. ఒక వేళ ఆ వ్యక్తికి లేదా సంపదకు ఎలాంటి నష్టం వాటిల్లినా, దాని ఫలితంగా వారి పై ఆదారపడినవారు అసౌకర్యానికి గురి కావడం లేదా ఆర్థికంగా నష్టపోవడం గాని జరుగుతుంది. సంక్షిప్తంగా చెప్పాలంటే బీమాబిలాష అనేది బీమా చేసే ఉద్దేశ్యం విషయంలో బీమా చేసే వ్యక్తికి ఉండే చట్టబద్ధమైన హక్కు. చట్టం ద్వారా వారిరువురి మధ్య చట్టబద్ధమైన సంబంధం ఉంటుంది.

నోట్ : జీవిత బీమా ఒప్పందమును జూదంగా వాడుకోరాదు.

నోట్ : జీవిత బీమాలో పాలసీ తీసుకునే సమయంలో బీమాబిలాష ప్రత్యక్షంగా కనబడాలి. మెరైన్ పాలసీల వంటి వాటి విషయంలో కొన్ని మినహాయింపులతో సాధారణ బీమాలో బీమాబిలాష పాలసీ తీసుకున్నప్పుడు అలాగే క్లెయిం చేసేటప్పుడూ ప్రత్యక్షంగా కనబడాలి.

దగ్గరి కారణం (Proximate Cause) : బీమాలో పాటించబడే సూత్రాల్లో అన్నిటిలోకి చివరి సూత్రం, దగ్గరి కారణం దగ్గరి కారణం సూత్రం బీమాలో చాలా కీలకమైనది. ఇది నష్టం లేదా డామేజి ఎలా సంభవించిందో చూడాలి. ఆ విధంగా అది బీమా చేయబడిన ప్రమాదాల్లోకి వస్తుందో రాదో నిర్ధారించుకోవాలి.

అది బీమా చేయబడిన నిర్ధారించబడిన ప్రమాదాల్లో వస్తేనే, బీమా సంస్థ బాధ్యత వహిస్తుంది. బీమా పాలసీ నిర్ధారించబడిన ప్రమాదాల కోవకి చెందిన కారణాలకు మాత్రమే బీమా సంస్థ చెల్లింపులు జరుపుతుంది. అలా కాకపోతే చేయదు.

నోట్ : జీవిత బీమా కాంట్రాక్టులు యాక్సిడెంట్ బెనిఫిట్ రైడర్లను అందిస్తున్నాయి. ఇందులో ప్రమాదం వల్ల మరణం సంభవిస్తే కొంచెం అదనపు సొమ్ము చెల్లించబడుతుంది. అలాంటి స్థితిలో, మరణం ప్రమాద కారణంగానే జరిగిందా లేదా అని పరిశీలిస్తూ, కారణాన్ని స్పష్టంగా నిర్ధారించుకోవలసిన అవసరం ఉంటుంది.

సంశ్లేషణ కాంట్రాక్టు లేదా బందన కాంట్రాక్టు (Adhesion) : సంశ్లేషణ కాంట్రాక్టులు, బేరమాడే ప్రయోజనాల కోసం పార్టీ చేత డ్రాప్ట్ చేయబడతాయి. ఇక్కడ బీమా కంపెనీకి కాంట్రాక్టుకి సంబంధించిన అన్ని నియమ నిబంధనల్లో అన్ని రకాలగానూ బేరమాడే శక్తి ఉంటుంది.

ఉదా : ఒక ఫ్రీ-లుక్ పీరియడ్ పాలసీ హెల్థ్ కారు పాలసీ తీసుకున్న తర్వాత, తనకు అంగీకారం కాకపోతే, పాలసీ డాక్యుమెంటుని అందుకున్న 15 రోజుల లోపు రద్దు చేసుకునే ప్రత్యామ్నాయం కలిగి ఉంటాడు. ఆ విషయాన్ని అతడు ఆ కంపెనీకి వ్రాతపూర్వకంగా తెలియబరచాలి. అప్పుడు ఖర్చులు, ఛార్జీలు పట్టుకొని ప్రీమియం వెనక్కి తిరిగి ఇవ్వబడుతుంది.

కీలకాంశాలు

1. కాంట్రాక్ట్ అనునది చట్టబద్ధమైన ఒప్పందము దీనికి అవసరమైనవి.
 - ఎ) ప్రతిపాదన మరియు సమ్మతి.
 - బి) మూల్యం లేదా ప్రతిఫలం లేదా పరిగణన
 - సి) ఇరుపక్షాల అంగీకారం (consensus ad idem)
 - డి) ఉచిత స్వీకృతి
 - ఇ) ఇరు పార్టీల సామర్థ్యం
 - ఎఫ్) చట్టబద్ధము
2. బీమా పాలసీలో, ప్రీమియంను బీమా చేసిన వ్యక్తి యొక్క మూల్యంగా పేర్కొంటాం. ఒప్పందం చట్టబద్ధం కావాలంటే దానిని మద్దతుగా మూల్యం (ప్రతిఫలం) కూడా ఉండాలి.
3. బీమా ఒప్పందంలో ఉబెరిమాపెడస్ (Uberrima fidus) అంటే అత్యంత విశ్వసనీయత (Utmost good faith) . సరిమైన మానసిక స్థితి లేనివారు, అమాయకత్వంతో ఒప్పందం కుదుర్చుకొనేవారు, మోసం లేదా పొరపాటుతో చేసిన ఒప్పందాలు చెల్లుబాటు కావు.
4. ప్రపోజర్ లేదా ప్రతిపాదకుడు, బీమా ప్రతిపాదనకు రిస్కుకు సంబంధించి తనకు తెల్సిన వాస్తవ సమాచారం వెల్లడించవలెను.

కేస్ స్టడీ ప్రశ్నలు

1. కౌషిక్ చటర్జీ జీవిత బీమా పాలసీ తీస్సాని దానిలో తనకు దగ్గరి స్నేహితుడైన అశోక్ సింగ్ ను నామినీగా పేర్కొంటే, బీమా బిలాష పరంగా నామినీగా స్నేహితుడు ఉండవచ్చా?

జ: ఉండరాదు ఎందుకంటే అశోక్ సింగ్ కు కౌషిక్ చటర్జీ, జీవితంపై బీమా బిలాష ఉండదు.
2. మోహన్ జోషి చాలాకాలం నుండి మద్యం సేవిస్తూ ఉన్నాడు. అతను ఇప్పుడు మదుమేహం మరియు బి.పి తో బాధపడుతున్నాడు. వీటిని బీమా పాలసీ చేసేటప్పుడు వెల్లడించలేదు. కాని ఈ చర్యలు సరైనవి అనుకొంటున్నారా?

జ: కాదు. తప్పుగా ప్రకటన చేసిన బీమా ఒప్పందాలు చెల్లుబాటు కావు. అంతేగాక బీమా ఒప్పందాలకు అత్యంత విశ్వసనీయత అనే సూత్రం వర్తిస్తుంది.

3. రూపసేన్ మద్యం సేవించి విపరీతమైన వేగంతో కారు నడుపుతూ చెట్టుకు గుద్ది మరణించింది. దీనిలో దగ్గరి కారణం ఏమై ఉంటుంది?

జ: మద్యం సేవించి కారు నడపడం దగ్గరి కారణం అవుతుంది.

ప్రశ్నల నిధి

1. ఈ క్రింది వానిలో ఏది నిర్బంధానికి ఉదాహరణ?

- రమేష్ ఫైల్ ప్రింట్ పై పరిజ్ఞానం లేకుండా ఒక కాంట్రాక్టుకి సంతకం చేయడం
- కాంట్రాక్టు మీద సంతకం చేయకపోతే మహేష్ ని చంపుతానని రమేష్ బెదిరించడం
- కాంట్రాక్టుపై మహేష్ సంతకం చెయ్యడానికి రమేష్ తన ప్రాఫెషనల్ పలుకుబడిని ఉపయోగించడం
- కాంట్రాక్టుపై మహేష్ సంతకం చెయ్యడానికి రమేష్ సమాచారం తప్పుడు అందించడం

2. ఈ క్రింది ఎంపికల్లో దేనికి రమేష్ బీమా చేయడం కుదరదు?

- రమేష్ ఇల్లు
- రమేష్ భార్య
- రమేష్ స్నేహితుడు
- రమేష్ తల్లిదండ్రులు

3. చెల్లుబాటుయ్యే కాంట్రాక్టులో క్రింది వాటిలో ఏ అంశం ప్రీమియంతో డీల్ చేస్తుంది?

- ఆఫర్ మరియు స్వీకృతి
- పరిగణన లేదా మూల్యం
- ఉచిత సమ్మతి
- కాంట్రాక్టుకి పార్టీల సామర్థ్యం

4. ఎలాంటి మోసపూరిత ఉద్దేశ్యంతోనే చేయబడకపోయినా తప్పుగా ఉన్న స్టేట్ మెంట్లని అనుసంధానిస్తుంది _____

- తప్పు ప్రాతినిధ్యం
- కాంట్రబ్యూషన్ (చందా)
- ఆఫర్
- ప్రాతినిధ్యం

5. _____ లో నేరపూరితమైన విధానాల్లో ఇచ్చే ఒత్తిడి ఒక అంతర్భాగంగా ఉంటుంది.

- మోసం
- అనుచితమైన ప్రభావం
- నిర్బంధం
- తప్పు

6. జీవిత బీమా కాంట్రాక్టులకు సంబంధించి క్రింది వాటిలో ఏది వాస్తవం?

ఎ) అవి నోటి మాటలో ఉండే కాంట్రాక్టులు, అవి చట్టబద్ధమైన అమలుకి లోబడవు

బి) అవి చట్టబద్ధమైన అమలుకి లోబడి నోటి మాటలో ఉండే కాంట్రాక్టులు

సి) ఇండియన్ కాంట్రాక్టు యాక్ట్, 1872 ప్రకారం అవి ఇరు పార్టీల (బీమా సంస్థ మరియు బీమాదారు) మధ్య ఉండే కాంట్రాక్టులు

డి) అవి పందెం కాసే కాంట్రాక్టులు

7. కాంట్రాక్టు విషయంలో ఈ క్రింది వాటిలో చెల్లుబాటు కాని పరిగణన ఏది?

ఎ) డబ్బు

బి) ఆస్తి

సి) లంచం

డి) నగలు

8. ఈ క్రింది వాటిలో జీవిత బీమా కాంట్రాక్టు లోకి ప్రవేశించే అర్హత లేని వారు ఎవరు?

ఎ) వ్యాపార యజమాని

బి) మైనర్

సి) గృహిణి

డి) ప్రభుత్వ ఉద్యోగి

9. ఈ క్రింది వాటిలో “ఉబెర్రిమా పెడన్” సిద్ధాంతాన్ని చూపించే చర్య?

ఎ) ఒక బీమా ప్రస్తావన ఫారంలో తెలిసిన వైద్య పరిస్థితులను గురించి అబద్ధం చెప్పడం

బి) ఒక బీమా ప్రస్తావన ఫారంలో భౌతిక వాస్తవాల గురించి వెల్లడించకపోవడం

సి) ఒక బీమా ప్రస్తావన ఫారంలో తెలిసిన భౌతిక వాస్తవాల గురించి వెల్లడించడం

డి) సకాలంలో ప్రీమియం చెల్లించడం

10. బీమాబిలాషను దృష్టిలో పెట్టుకుంటే క్రింది వాటిలో ఏది సరికాదు?

ఎ) కుమారుని కోసం తండ్రి బీమా పాలసీ చేయడం

బి) భార్యభర్తలు ఒకరి కోసం మరొకరు బీమా చేయడం

సి) స్నేహితులు ఒకరి కోసం మరొకరు బీమా చేయడం

డి) యజమాని ఉద్యోగుల కోసం బీమా చేయడం

11. జీవిత బీమా లో బీమాబిలాష ఎప్పుడు ఉండాలి?

ఎ) బీమా తీసుకునే సమయంలో

బి) క్లెయిం చేసే సమయంలో

సి) జీవిత బీమా విషయంలో బీమాబిలాష ఉండవలసిన అవసరం లేదు

డి) పాలసీ కొనుగోలు సమయంలో లేదా క్లెయిం సమయంలో

12. ఈ క్రింది నేపథ్యంలో మరణానికి ఏది దగ్గరి కారణం (proximate cause) అవుతుంది?

అజయ్ గుర్రపు స్వారీ చేస్తుంటే క్రింద పడ్డాడు. అతడి వెన్నుపూస విరిగింది. అతడు అలాగే నీటి పూల్ లో పడి ఉన్నాడు. దానితో అతడికి న్యూమోనియా వచ్చింది. అతడిని హాస్పిటల్ లో చేర్చారు కానీ చివరికి న్యూమోనియా వల్ల అతడు చనిపోయాడు.

- ఎ) న్యూమోనియా
- బి) వెన్నుపూస విరగడం
- సి) గుర్రం మీద నుంచి క్రింద పడడం
- డి) ఆపరేషన్

ANSWERS

1	-	B	5	-	C	9	-	C
2	-	C	6	-	C	10	-	C
3	-	B	7	-	C	11	-	A
4	-	A	8	-	B	12	-	B

ఆర్థిక ప్రణాళిక

అధ్యాయం - 4

పరిచయం : సమాజంలో ప్రతి వ్యక్తి తమ సంపదను సరియైన ఆర్థిక ప్రణాళిక ద్వారా పెట్టుబడి పెట్టాలని చూస్తాడు అంతేగాక తమ పెట్టుబడికి తగిన భద్రత మరియు వర్తమాన ,భవిష్యత్తు అవసరాలను తీర్చేవిధంగా ఉండాలని కోరుకుంటాడు. ఈ అధ్యాయం నందు వ్యక్తుల యొక్క వివిధ దశలు వారి యొక్క అవసరాలు మరియు బీమా యొక్క ప్రాధాన్యత అనే కోణంలో తెలుసుకుంటాము.

ఆర్థిక ప్రణాళిక, వ్యక్తిగత జీవిత చక్రం:

నిర్వచనం : ఆర్థిక ప్రణాళిక ఒకరి జీవిత లక్ష్యాల్ని గుర్తించే ఒక ప్రక్రియ, ఇలా గుర్తించిన లక్ష్యాల్ని ఆర్థిక లక్ష్యాలుగా మార్చి, ఒక వ్యక్తి యొక్క ఆర్థిక సంపదని ఆ లక్ష్యాలు సాధించడానికి సహాయపడేలా నిర్వహించుకోవాలి.

ఆర్థిక ప్రణాళిక ఒక ప్రక్రియ. దీని ద్వారా మనం అనుకుంటున్న లక్ష్యాలు, అంచనాలనూ, జీవితంలో అనుకోని రీతిలో ఎదురయ్యే అవసరాల్ని తీర్చుకోవడానికి ఒక మార్గముగా చేయవచ్చు. ఇందులో ఒక వ్యక్తి యొక్క నికరాదాయం (net worth), భవిష్యత్తు ఆర్థిక అవసరాల్ని అంచనా వేయడం, ఫైనాన్స్ అంతటినీ సక్రమంగా నిర్వహిస్తూ, ఆ అవసరాల్ని తీర్చుకోవడం జరుగుతుంది.

ఒక వ్యక్తి ప్రస్తుత అవసరాలు ఎలా ఉన్నాయో, భవిష్యత్తులో ఎలాంటి అవసరాలు ఉంటాయో, ఆ విషయాలన్నింటి పైనా ఆర్థిక ప్రణాళిక దృష్టి పెడుతుంది. ఒక వ్యక్తి యొక్క రిస్కు ప్రొఫైల్, అలాగే ఆదాయం, భవిష్యత్తు అవసరాల్ని తీర్చుకునేందుకూ ఉపయోగిస్తుంది.

లక్ష్యల్లో రకాలు (Types of goals) :

స్వల్ప కాలిక లక్ష్యాలు : LCD TV సెట్ కొనడం లేదా కుటుంబ సమేతంగా టూర్ కి వెళ్లడం

మధ్య కాలిక లక్ష్యాలు: ఇల్లు కొనడం లేదా విదేశీ యాత్రకి వెళ్లడం.

దీర్ఘకాలిక లక్ష్యాలు : పిల్లల చదువు లేదా వివాహం చేయడం లేదా పదవి విరమణ.

వ్యక్తిగత జీవిత చక్రం (Individual's life cycle) : మనిషి పుట్టింది మొదలు చనిపోయే రోజు వరకూ అతడు జీవితంలోని వివిధ దశల్లో అనేక రకాల పాత్రలు పోషించాల్సి ఉంటుంది - విద్యార్థిగా, సంపాదనపరుడిగా, భాగస్వామిగా, తల్లి తండ్రులుగా, అన్ని సౌకర్యాలూ అందించాల్సిన వాడిగా పిల్లలపైచదువులు, పదవీ విరమణ సమీపానికి వస్తున్న కొద్దీ గడిచే కాలాన్ని వివిధ భావాలతో అనేక దశలను చూడాల్సి ఉంటుంది.

జీవిత దశలు మరియు ప్రాముఖ్యతలు :

విద్యార్థిగా (20-25 వయసు వరకు) : ఈ దశలో అతడు లేదా ఆమె జ్ఞానాన్నీ, నైపుణ్యాల్నీ మెరుగుపర్చుకుంటూ ఉత్పాదక పౌరుడిగా రూపొందాలి. ఉదాహరణకు, ఒక సుప్రసిద్ధమైన మేనేజ్‌మెంట్ సంస్థలో ఎంబిఎ (MBA) చేయడానికి చాలా ఎక్కువ డబ్బు ఫీజుల రూపంలో ఖర్చు పెట్టడానికి సిద్ధంగా ఉండడం.

సంపాదనపరుడిగా (25 ఏళ్ల తర్వాత) : ఈ దశలో మనిషి ఒక ఉద్యోగం వెతుక్కోవాలి ఈ దశలో వ్యక్తికి కుటుంబ బాధ్యతలు ఉంటాయి. అలాగే కొంత పొదుపు, పెట్టుబడి వంటి అంశాల వైపు కూడా అతడు దృష్టి సారించి, రాబోయే రోజుల్లో తన అవసరాలను తీర్చుకోవడానికి వీలుగా ఆస్తి అమర్చుకోవడానికి ప్రయత్నిస్తాడు, ఉదాహరణకు, ఒక బహుళజాతి సంస్థలో ఉద్యోగం చేస్తున్న యువకుడు ఒక గృహ రుణం పొంది, తన డబ్బుని ఇంటి మీద పెట్టుబడి పెట్టడం.

భాగస్వామిగా (వివాహం చేసుకున్న తర్వాత 28 - 30) : ఈ దశలో యువతీ యువకులు పెళ్లి చేసుకుంటారు. కుటుంబం కోసం ఇల్లు కట్టడం, ఈ సందర్భంగా ఏవైనా అప్పులు చేయాల్సి వస్తే తీర్చుకోవడం, ఒక స్వంత ఇల్లు, వీలైతే ఓ కారు, ఇంకా వివిధ రకాల వినిమయ వస్తువులు (consumer durables), పిల్లల భవిష్యత్తు కోసం ఏదైనా ప్రణాళిక సిద్ధం చేయడం మొదలైనవి.

తల్లిదండ్రులుగా (28 నుంచి 35 వరకు) : ఈ వయసులో భార్యాభర్తలు ఒకరో, ఇద్దరో సంతానానికి జన్మనిస్తారు. వారు తమ సంతానాన్ని చూసి ఎంతో గర్విస్తారు. ఈ సమయంలో తల్లిదండ్రుల పాత్రలో వ్యక్తులు తమ సంతానం ఆరోగ్యం కోసం, చదువుల కోసం వాళ్లని మంచి స్కూళ్లలో చేర్చడానికి ఆరాటపడడం మొదలైన బాధ్యతల్లో తలమునకలుగా ఉంటారు.

సౌకర్య ప్రదాతగా (35 ఏళ్ల నుంచి 55 వరకు) (Provider) : ఈ వయసులో పిల్లలు టీనేజిలో ప్రవేశిస్తారు. నేటి జీవితంలో ఎదురయ్యే సవాళ్లను ఎదుర్కోవడానికి, పిల్లలు సాంకేతికపరం (టెక్నికల్) గానూ, వృత్తిపరం (Professional) డబ్బు ఖర్చు పెట్టాల్సి వస్తోంది. ఉదాహరణకి, ఐదేళ్ల పాటు సాగే ఒక మెడికల్ కోర్సు చెప్పించడానికి విపరీతంగా ఖర్చవుతుంది. భారతీయ సంప్రదాయంలో చాలా మంది ఆడపిల్లలు యవ్వన ప్రాయంలోకి రాగానే తల్లిదండ్రులు వారికి వివాహాలు చేసేస్తారు. భారతీయ కుటుంబాల్లో అలా వివాహాలు చేయడమన్నా, వారి జీవితాలకి స్థిరత్వం కల్పించడమన్నా ఎంతో సంక్లిష్టమైన విషయం. నిజానికి ఈనాడు భారతీయ కుటుంబాల్లో వివాహం. చదువు అనే అంశాలు పొదుపు చేయడానికి ప్రేరేపిస్తున్నాయి.

విశ్రాంత దశకు ముందు (55 ఏళ్ల నుంచి 65 వరకు): ఈ సమయంలో పిల్లలకు పెళ్లిళ్లు అయిపోతాయి. లేదా వాళ్లు ఉద్యోగాల నిమిత్తం తల్లిదండ్రులను వదిలి వేరే ప్రదేశాలకు తరలి వెళ్లిపోతారు. దాదాపు ఈ దశకి చేరుకునేసరికి, వ్యక్తి ఋణ బాధ్యత (గృహ రుణం, ఇంకా ఇతర తనఖా ఋణాలు) లు తీర్చుకుని, తన పదవీ విరమణ సమయానికి ఒక నిధి కూడబెట్టుకోవాలి. ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యం, ఆదాయ భద్రత ఉంటుంది. కాబట్టి ఆరోగ్య సంరక్షణ అప్పుడు అత్యంత విలువైన అంశంగా మారిపోతుంది.

పదవీ విరమణ మరియు విశ్రాంత జీవనదశ (60 ఏళ్ల నుంచి ఆ తర్వాత) : మనిషి చురుకుగా పని చేసే వయసు నుంచి రిటైర్ అయిపోతాడు. అలాగే, ఇక ఇప్పుడు జీవితావసరాలకు సరిపడా చేసిన పొదుపు నుంచే ఎక్కువ డబ్బు తీసుకోవడం జరుగుతుంది. ఈ దశలో ఆరోగ్యానికి సంబంధించి సంక్లిష్టమైన సమస్యలు, ఆదాయపరమైన అనిశ్చితి, ఒంటరితనం వంటి సమస్యలు వెంటాడతాయి.

అంతేగాక మనసుకి బాగా ఇష్టమైన పని చేయడం గానీ , విహార యాత్ర లేదా ఒక తీర్థయాత్రకు వెళ్లడంగానీ చేస్తారు.

నోట్ : ఈ ఆర్థిక జీవిత చక్రం మూడు దశల్లో నడుస్తుంది.

విద్యార్థి దశ,

ఉద్యోగ దశ,

పదవి విరమణ దశ.

నోట్ : ఆర్థిక ప్రణాళికలో రెండు రకాల నిర్ణయాలు కలిసి ఉంటాయి. ఎవరైనా తమ భవిష్యత్తు భద్రంగా ఉండడం కోసం ప్రణాళిక చేసుకోవాల్సిన అవసరం ఉంది. అలాగే, భవిష్యత్తులో తలెత్తే వివిధ అవసరాలను తీర్చడం కోసం తగిన ఆస్తుల్ని తెలివిగా ఎంపిక చేసుకుని, వాటిలో పెట్టుబడి పెట్టాలి.

అవసరాలు, వాటిని తీర్చుకోవడానికి తగిన ఆస్తుల గురించి మరింత నిశితంగా అర్థం చేసుకోవడానికి ఒక వ్యక్తి జీవితంలోని దశలను క్రింది వాటి నుండి తెలుసుకుంటాము.

బాల్య దశ : ఇది విద్యార్థిగా, అభ్యాసకుడిగా ఉంటూ విషయ జ్ఞానం పెంచుకునే దశ

యవ్వనం, వివాహం కాని దశ : జీవనోపాధి సంపాదించుకుంటాడు కానీ, ఇంకా ఒంటరిగానే జీవితం గడుపుతుంటారు.

యవ్వనం, వివాహమైన తర్వాత దశ : జీవిత భాగస్వామి వస్తారు.

వివాహమై, చిన్న పిల్లలున్న దశ : పసిపాపలకు ఈ లోకంలోకి ఆహ్వానం పలుకుతూ తల్లిదండ్రులవుతారు.

వివాహమై, పెద్ద పిల్లలున్న దశ : కుటుంబాన్ని పోషించాలి, పిల్లల విద్యాబుద్ధుల్ని గురించి ప్రత్యేకంగా పట్టించుకోవాలి.

పిల్లలు పెరుగుతున్న కొద్దీ వాళ్ల అవసరాల్ని గమనించి తీరుస్తూ ఉండాలి.

కుటుంబం తర్వాత/పదవీ విరమణ ముందు దశ : పిల్లలు స్వతంత్రులైనపుడు, చదువులు, ఉద్యోగాల కోసం

కుటుంబాన్ని వదిలి దూరంగా వెళ్ళినపుడు, బెంగ పడటము వంటి అనుభూతి ఈ దశలో కలుగుతుంది.

పదవీ విరమణ దశ : తాము చేసుకున్న పొదుపు మొత్తాలతో, ఈ దశలో తలెత్తే అవకాశం ఉన్న అవసరాలు

తీర్చుకుని హుందాగా తలెత్తుకుని జీవించవచ్చు.

వ్యక్తిగత అవసరాలు :

భవిష్యత్తు అవసరాల కోసం : జీవిత చక్రంలోని వివిధ దశల్లో వస్తాయని ఊహించగలిగే ఖర్చుల శ్రేణిను తట్టుకోవడానికి

అవసరమయ్యే నిధుల నుంచి మొదటి రకం అవసరాలు తలెత్తుతాయి.

నిర్దిష్ట అవసరాలు :

ఉదా: ఉన్నత విద్య గురించి/నిర్దిష్ట అవసరాలు/ఆధారపడి ఉన్న పిల్లల పెళ్ళిళ్లు చేయడం, లేదా ఒక ఇల్లుగానీ

లేదా గృహోపకరణాలు వంటి అవసరాలకోసం వనరులను సమకూర్చుకోవడం.

సాధారణ అవసరాలు:

ఉదా : భవిష్యత్ కు కేటాయింపులు ఏమైనా

అనుకోని ఖర్చులు తట్టుకోవడం (Meeting contingencies) :

ఊహించలేని (Contingencies) జీవిత సంఘటనలు పెద్ద ఎత్తున అనుకోని విధంగా ప్రస్తుత ఆదాయంలో భాగం కానివీ, తద్వారా పెద్ద ఎత్తున నిధులు నిబద్ధంగా ఖర్చు పెట్టాల్సి రావచ్చు. మరణం, అశక్తత లేదా నిరుద్యోగం వంటివి ఇలాంటి సంఘటనల వల్లే ఆదాయ నష్టం వస్తుంది.

అగ్ని ప్రమాదం వంటి ఇతర రకాలకి చెందిన నష్టాలు, ధన నష్టానికి దారి తీస్తాయి. అలాంటి సందర్భాలు జరిగే అవకాశాలు తక్కువగా ఉన్నప్పడూ కానీ, అది జరిగితే వచ్చే నష్ట ప్రభావం అత్యంత తీవ్రమైనదిగా ఉన్నప్పడూ ఆ అవసరాల్ని బీమా ద్వారా తీర్చుకోవాలి.

సంపదలు కూడబెట్టడం (Wealth accumulation) : అన్ని రకాల పొదుపు మొత్తాలూ, పెట్టుబడులూ నిజానికి ఎంతో కొంత సంపదని సృష్టించడానికి దారితీస్తాయి. పెట్టుబడుల వైపు మనిషి దృష్టి సారిస్తాడు.

ఎక్కువ రాబడి సంపాదించడానికి ఒక వ్యక్తి పెట్టుబడి పెట్టే ముందు కొన్ని రకాల రిస్కులు తీసుకోవడానికి ఇష్టపడతాడు. అధిక రాబడి సంపాదించాలని ఎందుకు కోరుకుంటారంటే, అది ఒక ఒక వ్యక్తి సంపదనీ లేదా నికర విలువనీ మరింత వేగంగా వృద్ధి చేస్తుంది.

ఉదా : Share మార్కెట్ లో రిస్కు తీస్సాని పెట్టుబడి పెట్టడం.

ఆర్థిక ఉత్పత్తులు (Financial products) :

సంప్రదాయబద్ధమైన ఉత్పత్తులు : సరైన సమయంలో మరియు పరిమాణంలో తగిన కొనుగోలు శక్తి (డబ్బు, లిక్విడిటీ)ని కలుగజేసే బ్యాంక్ డిపాజిట్లు మరియు ఇతర పొదుపు సాధనాలు.

బీమా వంటి కంటిజెన్సీ ఉత్పత్తులు : ఈ ఉత్పత్తులు ముందుగా ఊహించలేని ఆకస్మిక సంఘటనలు జరిగినప్పుడు సంభవించే భారీ నష్టాల నుండి మనకు రక్షణను అందిస్తాయి.

సంపదన కూడబెట్టే ఉత్పత్తులు : షేర్లు, ఇంకా అధిక రాబడినిచ్చే బాండ్లు లేదా రియల్ ఎస్టేట్ వంటివి ఇలాంటి ఉత్పత్తులకు ఉదాహరణలు, ఇక్కడ పెట్టుబడి పెట్టడమంటే, అది మరింత డబ్బు సంపాదించడం కోసమే.

నోట్ : పొదుపు అవసరం - నగదు అవసరాలు కోసం

బీమా అవసరం - అనిశ్చిత పరిస్థితులను తట్టుకోవడానికి

పెట్టుబడి అవసరం - సంపద సృష్టికి

రిస్కు ప్రొఫైల్ - పెట్టుబడులు : ఒక వ్యక్తిగా జీవిత చక్రంలోని వివిధ దశల గుండా ప్రయాణిస్తూ, సంపాదనపరుడిగా మారి, నడివయసుకి చేరుకుని, ఆ తర్వాత ఉద్యోగంలోని చివరి సంవత్సరాలు, రిస్కు ప్రొఫైల్, లేదా రిస్కులు కూడా మార్పులకు లోనవుతాయి.

ఆర్థిక ప్రణాళిక పాత్ర :

ఆర్థిక ప్రణాళిక : ఆర్థిక ప్రణాళిక అనేది క్లయింట్ కి ప్రస్తుతంలోనూ, భవిష్యత్తులోను తలెత్తే అవసరాల్ని గురించి

జాగ్రత్తగా పరిగణించబడి, దాని నాణ్యతనీ, విలువనీ మూల్యాంకనం చేసే ఒక ప్రక్రియ.

ఆర్థిక ప్రణాళిక అంశాలు :

పెట్టుబడులు పెట్టడం - ఆస్తుల కేటాయింపులు

సాహసించగలిగిన రిస్కుని బట్టి రిస్కు నిర్వహణ,

పదవీ విరమణ ప్రణాళిక,

పన్ను, అలాగే ఎస్టేట్ ప్రణాళిక,

వివిధ అవసరాలకి కావలసిన డబ్బు సమకూర్చుకోడం.

నోట్ : ఆర్థిక ప్రణాళిక గురించి ఒక్క ముక్కలో చెప్పాలంటే, అది 360 డిగ్రీల ప్రణాళిక.

ఆర్థిక ప్రణాళిక పాత్ర : ఆర్థిక ప్రణాళిక అనేది మన పూర్వీకుల దగ్గర నుంచి వస్తున్న పద్ధతే. దీన్ని వారు చాలా సరళమైన రూపంలో అనుసరించారు. వారికి చాలా పరిమితమైన పెట్టుబడి వికల్పాలు ఉండేవి ఆరోజుల్లో. కానీ ఈనాటి సమాజంలో మన వినియోగదారులు ఎదుర్కొంటున్న సవాళ్లు వేరే విధంగా ఉన్నాయి.

ఉమ్మడి కుటుంబాల విచ్ఛిన్నత (Disintegration of the joint family)

బహుళ Multiple పెట్టుబడి వికల్పాలు (choices),

మారిపోతున్న జీవిత శైలులు (styles) ,

ద్రవ్యోల్పాదం,

ముందుగా ఊహించలేని సందర్భాలు,

అవసరాలు

నోట్ : ఆర్థిక ప్రణాళిక ప్రారంభించడానికి ప్రత్యేక సమయం ఉండాలని నిబంధన లేదు. కాబట్టి మనం ఎంత ముందుగా పొదుపు ప్రారంభించినా తప్ప లేదు. అప్పుడు మన పెట్టుబడులకు గరిష్ట సమయంలో వచ్చే ప్రయోజనం లభిస్తుంది. ఎవరి రిస్కు సహన సామర్థ్యానికి అనుగుణంగా వారు ఆర్థిక లక్ష్యాల్ని పెట్టుకుంటూ, పెట్టుబడి మాద్యామాల్లో అంకితభావంతో పొదుపు చేస్తూ, వాటిని సాధించడానికి ప్రతి ఒక్కరూ ఒక క్రమశిక్షణాయుతమైన విధానం అవలంబించాలి.

ఆర్థిక ప్రణాళిక - రకాలు (Financial planning - Types) : ఇప్పుడు మనం ఆర్థిక ప్రణాళిక వేయడానికి సంబంధించి ఒక వ్యక్తి చేయవలసిన పనులేమిటో చూద్దాం.

ఆర్థిక ప్రణాళిక సలహా సేవలు (Advisory Services) :

నగదు ప్రణాళిక,

పెట్టుబడి ప్రణాళిక,

బీమా ప్రణాళిక,

పదవీ విరమణ ప్రణాళిక,

ఎస్టేట్ ప్రణాళిక,

పన్ను ప్రణాళిక.

నగదు ప్రణాళిక : నగదు ప్రవాహాన్ని నిర్వహించడంలో రెండు లక్ష్యాలున్నాయి.

1. అనుకోని లేదా అత్యవసర పరిస్థితిలో వచ్చి పడే అవసరాల కోసం, చర (లిక్విడ్) ఆస్తి నిల్వలను నెలకొల్పుకోవడం,
2. ఒక వ్యక్తి ఒక క్రమానుసారంగా నగదుని సృష్టించి, పెట్టుబడికి అవసరమైన అదనపు (surplus) నగదుని నిర్వహణ చేయాలనుకోవడం.

నోట్ : నగదు ప్రణాళిక ప్రక్రియ లో వీలైనంత ఎక్కువ విచక్షణాపూరితమైన (Discretionary) ఆదాయం కోసం ఒక వ్యూహం రచించుకోవడం మరొక భాగం.

బీమా ప్రణాళిక (Insurance planning) : కొంతమంది వ్యక్తిగతమైన ఆర్థిక లక్ష్యాల్ని చేరుకోవడానికి కొన్ని నిర్దిష్ట రిస్కుల్ని ఎదుర్కోవడానికి సిద్ధపడతారు. అలాంటి రిస్కులకు తగిన బీమాని అందించే విధంగా బీమా ప్రణాళిక జోక్యం చేసుకుంటుంది.

ఇక్కడ మనం చేయాల్సిన పని ఏమిటంటే, ఎంత బీమా కావాల్సి ఉందో, ఏ పాలసీ మనకి బాగా అనుకూలంగా ఉంటుందో నిర్ణయించుకోవడం.

1. సంపాదనపరుడు అకాలంలో మరణించినట్లయితే, ఆదాయం, ఖర్చులు, ఆధారపడ్డవారందరి అవసరాల్ని బట్టి జీవిత బీమాని నిర్ణయించవచ్చు.
2. ఏ సమయంలోనైనా కుటుంబం నిమిత్తం అవసరమయ్యే అత్యవసర వైద్య సేవల ఖర్చులను ఆసుపత్రి ఖర్చులను బట్టి, ఆరోగ్య బీమా అవసరాల్ని అంచనా వేయవచ్చు.
3. చివరగా, ఒకరి ఇల్లు/వాహనం/ఫ్యాక్టరీ మొదలైన ఆస్తులకు నష్టం నుంచి రక్షణ కల్పించే బీమాని పరిగణించడానికి, వాటి రకాన్నీ, పరిమాణాన్ని దృష్టిలోకి తీసుకోవాలి.

పెట్టుబడి ప్రణాళిక (Investment planning) పెట్టుబడి పెట్టడానికి ఇదే సరైన మార్గమని చెప్పడానికేమి లేదు.

పెట్టుబడి ప్రణాళిక ఒక వ్యక్తి తీసుకోగలిగిన రిస్కు స్థాయి, అతడికి గల ఆర్థిక లక్ష్యాలను బట్టి నిర్ధారించగలిగే ఒక ప్రక్రియ. ఆ ప్రక్రియ పూర్తి చేసిన తర్వాత ఆ లక్ష్యాలు చేరుకోవడానికి ఒక దూరదృష్టితో సమయాన్నే

(Time Horizon) నిర్ధారించుకోవాలి.

పెట్టుబడి పరామితులు :

రిస్కు సహన శక్తి : ఒక వ్యక్తి పెట్టుబడి కొనుగోలు చేయడంలో ఎంత రిస్కు తీసుకోవడానికి సిద్ధంగా ఉన్నాడో తెలిపే ప్రమాణం.

దూరదృష్టితో పెట్టుబడుల కాలం **(Time Horizon) :** ఒక ఆర్థిక లక్ష్యం సాధించడానికి పట్టే కాలావధి.

లిక్విడిటీ లేదా ద్రవ్యత్వం : తక్కువ పరిమితిలో పెట్టుబడి పెట్టే సామర్థ్యం ఉన్న వ్యక్తులు లేదా ఆదాయ, వ్యయాలు అనిశ్చితంగా ఉన్న వారు లేదా ఒక ప్రత్యేకంగా ఒక వ్యక్తిగతమైన లేదా వ్యాపారపరమైన వ్యయం

నిమిత్తం పెట్టుబడి పెట్టినవారు తమ పెట్టుబడులకు ద్రవ్యత్వము ఉండాలనీ లేదా తమ పెట్టుబడిని విలువ నష్టపోకుండా నగదు రూపంగా మార్చుకునే సామర్థ్యం ఉండాలనీ భావిస్తారు.

విక్రయశీలత (Marketability) : ఒక ఆస్తిని కొనుగోలు చేయడానికి లేదా అమ్ముడానికి సౌలభ్యం ఉంటే ఆ ఆస్తి విక్రయశీలతని కలిగి ఉన్నట్టే.

మళ్ళింపు (Diversification) : పెట్టుబడుల రిస్కుల్ని తగ్గించడానికి వ్యక్తి ఎన్ని రకాల విభిన్న మార్గాలను అన్వేషిస్తాడో, ఎంత విస్తృతంగా పెట్టుబడులు పెడతాడో ఆ వ్యాప్తి అంతా మళ్ళింపే.

పన్ను పరిగణన : చాలా రకాల పెట్టుబడులు నిర్దిష్ట ఆదాయ పన్ను ప్రయోజనాల్ని అందిస్తాయి అలాగే కొందరు వివిధ రకాల పెట్టుబడులు పన్ను తర్వాత రిటర్న్స్ రాబడులు ఎలా వస్తాయో చూస్తారు.

సరైన పెట్టుబడి మాద్యమాల ఎంపిక : ఆ తర్వాత దశల పై పరామితుల దృష్ట్యా సరైన పెట్టుబడి మాద్యమాలను అన్వేషించాలి. అసలైన ఎంపిక వ్యక్తి ఆశించే రిటర్న్ మీదా, రిస్కు మీదా ఉన్న అంచనాల మీద ఆధారపడి ఉంటుంది.

భారతదేశంలో ఎన్నో రకాల ఉత్పత్తులు ఉన్నాయి. వాటిని మనం పెట్టుబడులలో లక్ష్యాలకు పరిగణనలోకి తీసుకోవచ్చు. వీటిలో

బ్యాంకు నికరాదాయ డిపాజిట్లు

తపాలా కార్యాలయపు (పోస్ట్ ఆఫీస్) చిన్న మొత్తాల పొదుపు పథకాలు,

షేర్ల పబ్లిక్ ఇష్యూలు,

డిబెంచర్లు లేదా ఇతర సెక్యూరిటీలు,

మ్యూచువల్ ఫండ్లు,

జీవిత బీమా కంపెనీలు మొదలైన సంస్థల యూనిట్ లింక్డ్ సాలసీలు.

పదవీ విరమణ ప్రణాళిక : ఒక వ్యక్తి పదవీ విరమణ తర్వాత ఖర్చుల కోసం ఎంత మొత్తం దాచాల్సిన అవసరం ఉందో నిర్ణయించే ప్రక్రియ అది. అది అనేక రకాల అవసరాల్ని ఆదుకునేందుకు వివిధ పదవీ విరమణ వికల్పాలను కూడా అందిస్తుంది.

పదవీ విరమణ ప్రణాళికలో మూడు రకాల దశలు ఉంటాయి

కూడబెట్టడం (Accumulation) : ఈ లక్ష్యం కోసం కొంత పెట్టుబడిని పక్కకి బెట్టి, వివిధ రకాల వ్యూహాల ద్వారా ఫండ్స్ కూడబెట్టడం.

రక్షణ ఏర్పాట్లు లేదా జాగ్రత్తగా ఉండుట : ఉద్యోగ కాలంలో పెట్టుబడులను జాగ్రత్తగా పెట్టి భవిష్యత్తులో వాటిని పెంచడానికి చేసిన ఏర్పాట్లుగా పరిగణించవచ్చు.

పంపిణీ : పదవీ విరమణ తర్వాత కూడా ఆదాయం అవసరాలను తీర్చుకోవడం కోసం పెట్టుబడి పద్ధతి సూచిస్తుంది.

ఎస్టేట్ ప్రణాళిక : పన్ను ప్రణాళిక పన్ను మినహాయింపులు యొక్క పూర్తి ప్రయోజనాన్ని తీసుకుంటూ, ప్రస్తుత

పన్ను చట్టాలు నుండి మరియు ఆదాయ, వ్యయాల మరియు పెట్టుబడుల ప్రణాళికకు గరిష్ట పన్ను ప్రయోజనం పొందడం ఎలా అనే అంశాన్ని గుర్తించడానికి జరుగుతుంది.

ఒక వ్యక్తి తన పెట్టుబడుల్ని సరికొత్త మార్కెట్ ప్లాన్లకి అనువుగా తయారు చేసుకోవడం, బలోపేతమైన టాక్స్ (పన్ను) సేవింగ్స్ ప్రయోజనం కల్పిస్తున్న అవకాశాల్ని వెతుక్కోవడం ద్వారా, తన ఆదాయాన్నీ, సేవింగ్స్ సేవించుకునే అవకాశం ఉంది.

నోట్ : జీవిత బీమా ఏజెంటులు తరచూ తమ క్లయింట్లు, భవిష్యత్తులో కాబోయే (ప్రోస్పెక్టివ్) కష్టమర్లకు, కేవలం బీమా అవసరాల కోసమే కాక వారికున్న ఇతరత్రా ఆర్థిక అవసరాలు కూడా తీరేటట్లు సముచితమైన సలహా ఇవ్వవలసి వస్తుంది. అందుకే పైన వివరించిన విధంగా, ఏ బీమా ఏజెంటుకైనా ఆర్థిక ప్రణాళిక గురించి, అందులో ఉన్న వివిధ రకాల గురించి మంచి పరిజ్ఞానం ఉండడం అతడి వృత్తికి, ఎంతో విలువని తెచ్చిపెడుతుంది.

కీలకాంశాలు

1. ఆర్థిక ఉత్పత్తుల రకాలు :

- ఎ) సంప్రదాయబద్ధమైన ఉత్పత్తులు
- బి) జీవిత బీమా వంటి కంటిజెన్సీ ఉత్పత్తులు
- సి) సంపదను కూడబెట్టే ఉత్పత్తులు

2. వ్యక్తి యొక్క జీవిత చక్రంలో ఏడు దశలు :

- ఎ) విద్యార్థిగా
- బి) సంపాదనపరుడిగా
- సి) భాగస్వామిగా
- డి) తల్లిదండ్రులుగా
- ఇ) సౌకర్య ప్రదాతగా
- ఎఫ్) విశ్రాంతదశకు ముందు
- జి) పదవి విరమణ

3. ఒక వ్యక్తి యొక్క ఆర్థిక ప్రణాళికను ప్రభావితం చేసే కారకాలు :

- ఎ) పొదుపు అవసరం
- బి) బీమా
- సి) పెట్టుబడి

4. ఆర్థిక ప్రణాళిక ఎప్పుడు ప్రారంభించాలని అనే దానికి ఖచ్చితమైన సమయం ఏది లేదు.

5. ఆర్థిక ప్రణాళిక సలహా సేవలు :

- ఎ) నగదు ప్రణాళిక

- బి) పెట్టుబడి
- సి) బీమా ప్రణాళిక
- డి) పదవీ విరమణ ప్రణాళిక
- ఇ) ఎస్టేట్ ప్రణాళిక
- ఎఫ్) పన్ను ప్రణాళిక

కేస్ స్టడీ ప్రశ్నలు

1. ఒక ఆర్థిక నిపుడుడిని సోహల్ కలవాలనుకొని వ్యక్తిగత ఆర్థిక ప్రణాళిక గురించి తెలుసుకోగోరుతాడు. దీనిని మీరు ఏ విధంగా వివరించగలరు.

జ: ఆర్థిక ప్రణాళిక ప్రక్రియ అనునది సోహల్ జీవితం మొక్క లక్ష్యాలు, కనే కలలపై ఆదారపడి ఉంటుంది. దీనిని చేరుకోవడానికి, భవిష్యత్లో అనుకోని సంఘటనలకు ఇది చేయూతనిస్తుంది.
2. యుక్త వయసులో ఉన్న థామస్ తన దగ్గర ఉన్న నగదును ఖర్చు చేయాలనుకుంటే మీరిచ్చే సలహా?

జ: థామస్ జీవితంలో ఎన్నో దశలను దాటాల్సి ఉంటుంది. కాబట్టి ప్రతి దశలో ఏర్పడే అవసరాలను క్రోడీకరించి భవిష్యత్లో జరిగే అనుకోని ఘటనల నేపథ్యంలో యుక్త వయస్సు నుండి పొదుపును అలవాటు చేసుకొంటే బావుంటుంది.
3. 50 సంవత్సరాలు గల భగవాన్, వ్యాపారాన్ని నడుపుతున్నాడు అతనికి మీరిచ్చే సలహా?

జ: భగవాన్ కు ఆరోగ్యం నకు సంబంధించి ఆరోగ్య బీమా మరియు రిటైర్మెంట్ పథకాలను సూచిస్తే మంచిది.
4. శ్రీమతి నరసింహన్, 50 సంవత్సరాల వయస్సులో ఆధిక రాబడి వస్తుందనే ఉద్దేశ్యంతో ఆర్థిక నష్టభయం గల ఈక్విటీల గురించి సలహా ఇవ్వడం మంచిదా?

జ: ఇది మంచిది కాదు. ఇప్పుడు తన పెట్టుబడులకు సురక్షితంగా ఉండే వేదికలను ఎంచుకుంటే మంచిది.
5. రాజేష్, భవిష్యత్ కోసం ప్రస్తుతం పొదుపు చేయాలని ఇష్టపడతాడు. కాని అతనికి ఎలా చేయాలో తెలియదు దీనికి మీ సమాధానమేమి?

జ: నగదు ప్రణాళిక గురించి అవగాహన పెంచుకోవడం రాజేష్ కు అవసరం. అంతేగాక తన ప్రణాళిక ఖర్చులను, మిగులును ప్రతి నెల సమర్థవంతముగా నిర్వహిస్తూ పొదుపు చేస్తే సరిపోతుంది.

ప్రశ్నల నిధి

1. ముందుగా ఊహించని సంఘటనలకి భద్రత కావాలంటే, మీరు ఈ క్రింది వాటిలో ఏం తీసుకుందామని చూస్తారు?

ఎ) బీమా

బి) బ్యాంకు డిపాజిట్లు.

సి) షేర్లు

డి) డిబెంచర్లు

2. ఆర్థిక ప్రణాళిక మొదలు పెట్టడానికి సరైన సమయం?

ఎ) పదవీ విరమణ తర్వాత

బి) మొదటి జీతం అందుకున్నప్పటి నుండి

సి) వివాహమైన తర్వాత

డి) బాగా డబ్బు సంపాదించిన తర్వాత

3. ఈ క్రింది వాటిలో పన్ను ప్రణాళిక లక్ష్యం కానిదేది?

ఎ) వీలైనంత ఎక్కువ (Maximum) పన్ను ప్రయోజనం (బెనిఫిట్)

బి) తెలివైన పెట్టుబడుల ఫలితంగా తగ్గే పన్ను భారం

సి) పన్ను ఎగవేత

డి) టాక్స్ బ్రేకింగ్ వల్ల కలిగే మొత్తం ప్రయోజనం

4. ఒక దూకుడు స్వభావంగల రిస్కు ప్రొఫైల్ ఉన్న వ్యక్తి సంపద_____ పెట్టుబడి శైలిని అనుకరించే అవకాశం ఉంది.

ఎ) ఏకీకరణ/సమీకరించడం (Consolidation)

బి) బహుమతి ఇవ్వడం (Gifting)

సి) కూడబెట్టడం (Accumulation)

డి) ఖర్చుపెట్టడం (Spending)

5. ఈ క్రింది వాటిలో సంపద కూడబెట్టే ఉత్పత్తి ఏది?

ఎ) బ్యాంక్ ఋణాలు

బి) షేర్లు

సి) టెర్మ్ బీమా పాలసీ

డి) సేవింగ్స్ బ్యాంక్ ఖాతా

6. సేవింగ్స్ అనునది రెండు నిర్ణయాల మిశ్రమ ఫలితంగా పరిగణిస్తే. ఈ క్రింది జాబితా నుండి సరియైన దానిని ఎంచుకోండి.

ఎ) రిస్క్ నిలుపుదల మరియు తగ్గిన వినియోగం

బి) బహుమతి ఇవ్వడం, అలాగే కూడబెట్టడం

- సి) వ్యయము మరియు కూడబెట్టడం
- డి) వినియోగమును వాయిదా వేయడము మరియు ద్రవ్యత్వమును భాగాలు చేయడం.
7. జీవితంలోని ఏ దశలో ఒక వ్యక్తి గతంలో తను చేసిన సేవింగ్స్‌ని చూసి మెచ్చుకుంటాడు?
- ఎ) పదవీ విరమణ తర్వాత
- బి) సంపాదనపరుడిగా ఉన్నపుడు (Earner)
- సి) అభ్యాసకుడిగా ఉన్నపుడు (Learner)
- డి) అప్పుడే వివాహమైనపుడు (Just married)
8. దీర్ఘకాల పెట్టుబడికి మరియు రిటర్న్‌లకు మధ్యన గల సంబంధం ఏమిటి?
- ఎ) ఆ రెండింటికీ సంబంధమే లేదు
- బి) దీర్ఘకాల పెట్టుబడి ఎక్కువైతే రిటర్న్స్ కూడా ఎక్కువగా ఉంటాయి
- సి) దీర్ఘకాల పెట్టుబడి ఎక్కువైతే రిటర్న్స్ తక్కువగా ఉంటాయి
- డి) దీర్ఘకాల పెట్టుబడి ఎక్కువైతే రిటర్న్స్ మీద పన్ను అంత ఎక్కువగా ఉంటుంది
9. ఈ క్రింది వాటిలో లావాదేవి ఉత్పత్తుల వర్గీకరణలోకి వచ్చేదేది?
- ఎ) బ్యాంక్ డిపాజిట్లు
- బి) జీవిత బీమా
- సి) షేర్లు
- డి) బాండ్లు
10. ఈ క్రింది వాటిలో కంటింజెన్సీ (జరుగవలసిన) ఉత్పత్తుల వర్గీకరణలోకి వచ్చేదేది?
- ఎ) బ్యాంకు డిపాజిట్లు
- బి) జీవిత బీమా
- సి) షేర్లు
- డి) బాండ్లు
11. ఈ క్రింది వాటిలో సంపద పోగుచేసే (wealth accumulation) ఉత్పత్తుల వర్గీకరణలోకి వచ్చేదేది?
- ఎ) బ్యాంకు డిపాజిట్లు
- బి) జీవిత బీమా
- సి) సాధారణ బీమా

డి) షేర్లు

12. కాలం గడుస్తున్న కొద్దీ ఆర్థిక వ్యవస్థలో వస్తువులు మరియు సేవల ధరలు సాధారణ స్థాయి కంటే పెరగడమంటే _____ .

ఎ) ప్రతి ద్రవ్యోల్బణం (Deflation)

బి) ద్రవ్యోల్బణం

సి) ద్రవ్యోల్బణం స్థిరంగా ఉండడం (Stagflation)

డి) అధిక ద్రవ్యోల్బణం

13. ఈ క్రింది వాటిలో ఏది ఆదాయమును పెంచుకోవడానికి తెలివైన వ్యూహం కాదు.

ఎ) రుణ పునర్నిర్మాణం (Debt restructuring)

బి) ఋణ బదిలీ

సి) పెట్టుబడి పునర్నిర్మాణం

డి) బీమా కొనుగోలు (purchase)

ANSWERS

1 - A	5 - B	9 - A	13 - D
2 - B	6 - D	10 - B	
3 - C	7 - A	11 - D	
4 - B	8 - B	12 - B	

జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు - 1

అధ్యాయం - 5

పరిచయం : ఈ అధ్యాయం జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు మరియు వాటి అవసరాలు, సంప్రదాయబద్ధమైన జీవిత బీమా ఉత్పత్తుల గురించి తెలుసుకుంటాం.

జీవిత బీమా ఉత్పత్తుల గురించి క్లుప్తంగా : అసలు ముందుగా ఉత్పత్తి అంటే మార్కెట్ లోకి తీసుకుని వచ్చి అమ్ముబడుతున్న వస్తువు.

ఒక సరుకు ప్రయోజనం లేదా ఉపయోగం అది బాగుండడం మీద కాక, దాని లక్షణాల్ని బట్టి ఉంటుంది.

ఉదా : కార్లేట్, క్లోజప్, ప్రామిస్ వివిధ రకాల బ్రాండ్లకు చెందిన ఒకే కేటగిరీకి చెందిన టూత్ పేస్టులు. కానీ ఈ బ్రాండ్లకు చెందిన ప్రతి ఒక్క టూత్ పేస్ట్ కి వాటి ప్రత్యేకమైన లక్షణాలు ఉంటాయి. అవి మిగతా వాటికంటే వేరుగా ఉంటాయి.

ఉత్పత్తులు :

ప్రత్యక్ష (Tangible) : ఇది భౌతిక వస్తువుల్ని ఉదహరిస్తుంది. వీటిని స్పర్శతో అనుభూతి చెందడానికి వీలుంటుంది.

ఉదా: ఒక కారు లేదా ఒక టెలివిజన్ సెట్

పరోక్ష (Intangible) : ఇవి కంటికి కనిపించని వస్తువులు. వీటిని పరోక్షంగా అనుభూతి చెందాల్సిందే.

జీవిత బీమా ఉత్పత్తి అలా పరోక్షమైన ఉత్పత్తే. ఒక జీవిత బీమా ఏజెంటు తన కస్టమర్ కి ఒక నిర్దిష్టమైన జీవిత బీమా ఉత్పత్తి ఫీచర్లపై అవగాహన కల్పించి, ఆ బీమా అతడి కోసం ఏం చేయగలుగుతుంది. అది కస్టమర్ కి ఉన్న విలక్షణమైన అవసరాల్ని ఎలా తీరుస్తుందో తెలియజేయాల్సిన బాధ్యత ఉంది.

జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు వ్యక్తి ఉత్పాదక సామర్థ్యాలకి సంభవించే ఆర్థిక విలువ నష్టానికి రక్షణని ఆఫర్ చేసి, తనపై ఆధార పడ్డ వారికిగానీ లేదా తనకుగానీ వాటి ప్రయోజనాల్ని అందుబాటులోకి వచ్చేట్టు చేస్తాయి.

అసలు 'జీవిత బీమా'లో 'బీమా' అనే పదం ఒక వ్యక్తి తనకి మరణం సంభవించినా లేదా శాశ్వత వైకల్యం ఏర్పడినా సంభవించే ఆర్థిక నష్టం నుంచి తననీ, తన కుటుంబాన్ని రక్షించుకునే అవసరాన్ని గురించి తెలుపుతుంది. బీమా చేయడానికి మరణం లేదా భయంకరమైన వ్యాధి కవరేజిలను అత్యంత సాధారణమైన కారణాలుగా పేర్కొంటూ పొదుపు, పెట్టుబడి వంటి ఇతర కార్యకలాపాలు కూడా దీనిలో ఉన్నాయి.

అసలు ఒక జీవిత బీమా పాలసీలో కీలకమైన అంశమేమిటంటే, అతడికి ఎలాంటి దురదృష్టకరమైన విషయం జరిగినా ఆ వ్యక్తికి సమీపంగా ఉండే ఆత్మీయుల మనసుకి ప్రశాంతత, నెమ్మది కల్పించడం. అలాగే జీవిత బీమా పొదుపు చేయడంలోనూ, సంపదల్నికూడబెట్టడంలోనూ విశిష్టమైన మాద్యమంగా ఉంటుంది.

గత రెండు శతాబ్దాలుగా ఉత్పత్తులను అందించడంలో జీవిత బీమా పరిశ్రమ విశేషమైన ఆవిష్కరణలు జరిపింది. ఈ ప్రయాణం మరణ ప్రయోజనం కల్పించే ఉత్పత్తులతో ప్రారంభమై, కాలం గడిచే కొద్ది ఇది అనేక రకాల్లో జీవించి ఉండే సమయంలో అందే ప్రయోజనంగా మలచబడింది.

ఉదా: ఎండోమెంట్, వైకల్య ప్రయోజనాలు ప్రాణంతక వ్యాధి, కవరేజి, ఇంకా ఎన్నో అదనంగా చేర్చబడ్డాయి.

అదే విధంగా 'లాభాల్లో భాగస్వామ్యం తీసుకోవడం' (Participating in profit) అనే ఒక సంప్రదాయబద్ధమైన ఉత్పత్తి నుండి 'మార్కెట్ లింక్డ్' పాలసీల్ని ఆవిష్కరించబడ్డాయి. జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు పాలసీ హోల్డర్ తన

జీవిత దశలకు అనుకూలంగానూ, మారుతున్న అవసరాలకు అనుగుణంగానూ, అతడు తట్టుకోగల సామర్థ్యానికి అనుకూలంగానూ వివిధ ప్రయోజనాలు, వాటితోబాటు అనేక రకాలైన ధరకు సంబంధించిన అంశాలుగా ఉత్పత్తుల స్థితికి చేర్చబడింది.

జీవిత బీమా ఉత్పత్తులలో రైడర్లు : ఇవి మూల పాలసీకి అదనంగా చేర్చబడిన అదనపు ప్రయోజనాలు.

రైడర్ అంటే ఎండార్స్ మెంట్ ద్వారా చేర్చబడే ఒక విలక్షణ తరహా సౌలభ్యం. అప్పుడది కాంట్రాక్టులో భాగమై పోతుంది.

ఒక స్టాండర్డ్ జీవిత బీమా కాంట్రాక్టుతో బాటు రైడర్స్ డిజబిలిటీ (అంగ వైకల్యం) కవర్, యాక్సిడెంట్ కవర్, అలాగే క్రిటికల్ ఇల్ నెస్ (ప్రాణాంతకమైన అనారోగ్యం) కవర్ వంటి అదనపు ప్రయోజనాల్ని అందించగలవు.

నోట్ : రైడర్లకు అదనపు ప్రీమియం చెల్లించవలసి ఉంటుంది.

సంప్రదాయబద్ధమైన జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు (Traditional life insurance products)

టెర్మ్ బీమా ప్లాన్లు : మరణపు రక్షణ కాలవది వరకు ఉండే బీమా.

లక్ష్యం (Purpose) : జీవిత బీమా గల వ్యక్తి అకాలమరణం చెందితే, అతడి కుటుంబ సంరక్షణకు అందుబాటులో ఉండేలా కొంత సొమ్ము ఉంచాలనే జీవిత బీమా ప్రాథమిక ఆశయాన్ని ఒక టెర్మ్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ నెరవేరుస్తుంది.

అంగ వైకల్యం (Disability) : టెర్మ్ బీమా పాలసీతో వైకల్య ప్రయోజన రైడర్ ను జోడించి తీసుకుంటే బీమా కాలంలో ఎప్పుడైనా సరే, అలాంటి ప్రమాదకరమైన సమస్యలకు గురైతే, బీమా కంపెనీ ఆ ప్రయోజనదారు సంబంధీకులు/బీమాదారు వ్యక్తికి కూడా ఆ సొమ్ముని అందిస్తుంది.

టెర్మ్ బీమా రైడర్ గా : బీమా పాలసీలో హామీ మొత్తానికి అదనంగా బీమారక్షణను పొందడానికి టెర్మ్ రైడర్ ను అడుగవచ్చు.

మార్పిడి (Convertibility) : బీమా పాలసీల్లో ఉపయోగించబడే కన్వర్ట్ బుల్ అనే పదం ఒక పాలసీ హెల్థ్ లైఫ్ కొత్తగా ఎలాంటి బీమా అర్హతనీ చూపకుండానే ఒక టెర్మ్ బీమా పాలసీని “హెల్త్ లైఫ్” వంటి ఒక పర్మినెంట్ ప్లాన్ గా మార్చుకోవడానికి అనుమతిస్తుంది. టెర్మ్ పాలసీ శాశ్వత బీమాగా మార్చబడిన తర్వాత, కొత్త ప్రీమియం రేటు ఎక్కువగా ఉంటుంది.

నోట్ : టెర్మ్ బీమా లో ఏకైక విక్రయ సూత్రం, తక్కువ ప్రీమియం ఉండడం.

వైవిధ్యాలు (Variants) : టెర్మ్ అమ్మూరెన్సు లో అనేక రకాల వైవిధ్యాలకు అవకాశం ఉంది.

టెర్మ్ అమ్మూరెన్సుని తగ్గించుకోవడం : ఈ ప్లాన్లు కవరేజి చేసే కాలంతోపాటు తక్కువ మొత్తాన్ని డెత్ బెనిఫిట్ గా అందిస్తాయి. ఆ విధంగా, ఒక పదేళ్ల డిక్రీజింగ్ టెర్మ్ పాలసీ తీసుకుంటే, అది డెత్ బెనిఫిట్ గా మొదటి సంవత్సరం రు. 1,00,000 అందిస్తుంది. పాలసీకి ప్రతి ఏడాది రు. 10,000 చొప్పున తగ్గిస్తూ, చివరగా, పదో సంవత్సరంలో సున్నాకి వస్తుంది. ప్రతి యేటా దీనికి చెల్లించాల్సిన ప్రీమియం మొత్తం మాత్రం ఒకే విధంగానే ఉంటుంది.

ఉదా: తనఖా విడిపించుకోవడం (Mortgage Redemption) : ఇది ఒక డిక్రీజింగ్ టెర్మ్ బీమా ప్లాన్.

క్రెడిట్ జీవిత బీమా ఒక రకమైన టెర్మ్ బీమా ప్లాన్ : ఆ అప్పు తీసుకున్న వ్యక్తి అప్పు తిరిగి చెల్లించక ముందే

చనిపోతే, రుణం మీద బకాయి మొత్తాన్ని చెల్లించడానికి ఇది రూపొందించబడింది.

ఇది ఎక్కువగా రుణ సంస్థలకి గ్రూపు ఇన్సూరెన్స్ గా అమ్ముడై, ఆ సంస్థల నుంచి అప్పు చేసే వారి జీవితాల్ని కవర్ చేస్తుంది. ఈ పాలసీల క్రింద ప్రయోజనం తరచుగా ఋణదాత (Lender) లేక అప్పు ఇచ్చే వ్యక్తి (Creditor) కి నేరుగా అందించబడుతుంది.

టెర్మ్ అమ్యూరెన్సు పెంచుకోవడం : ఇది పాలసీ కాలంతో బాటు వృద్ధి చెందుతూ ఉంటుంది.

ప్రీమియంలను వాపసు చేసే బీమా (Return of Premium - ROP): ఇందులో ప్రీమియంల రిటర్న్ తో టెర్మ్ అమ్యూరెన్స్ లభ్యమవుతుంది. ప్రీమియంలు వెనక్కి తిరిగి ఇవ్వడం కాకుండా, అతడు చెల్లించిన ప్రీమియంకి వర్తించే టెర్మ్ అమ్యూరెన్సుకి సమానమైన దాని కంటే ఎక్కువ మొత్తాన్నే చెల్లించడం జరుగుతుంది.

నోట్ : పాలసీ పీరియడ్ దాటిపోయిన తర్వాత బీమా రక్షణ కోసం, మరింత శాశ్వత బీమా కవర్ లక్ష్యం కోసం అనేది టెర్మ్ బీమాలో లభించదు. అలాగే 65 లేదా 70 ఏళ్ల వయసులో కొత్త పాలసీ తీసుకోవడం సాధ్యం కాదు.

పూర్తి జీవితకాల బీమా పథకాలు (Whole life insurance) : పేరుకు తగ్గట్టుగా పాలసీదారునికి జీవిత కాలపు బీమా రక్షణ ఏర్పాట్లు ఇందులో ఉంటాయి. ఇవి పాలసీదారు మరణించేవరకు చలామణీలో ఉంటాయి.

బీమా కంపెనీ తనకు కావలసిన బీమా టెర్మ్ వ్యయం మొత్తాన్నీ ప్రీమియం నుంచి తీసుకున్న తర్వాత, మిగిలిన డబ్బుని పాలసీ హోల్డరు తరపున పెట్టుబడి పెడుతుంది. దీన్ని నగదు-విలువ (Cash value) అంటారు.

ఎండోమెంట్ అమ్యూరెన్సు : పాలసీకాల పరిమితిలో మరణించినా లేదా కాలపరిమితి వరకు జీవించి ఉన్న బీమాదారునికి ఎండోమెంట్ అమ్యూరెన్స్ ఒక చక్కటి బీమా పథకం.

ఇది టెర్మ్ మరియు ప్యూర్ ఎండోమెంట్ ప్లాన్ల కలయిక. ఆ విధంగా బీమాదారు మరణించినా, జీవించి ఉన్నా ప్రయోజనకరమైన అంశంగా ఉంటుంది.

నోట్ : ఎండోమెంట్ బీమా పథకాలలో సేవింగ్ మరియు రిస్క్ అంశాలు ఉంటాయి.

నోట్ : ప్యూర్ ఎండోమెంట్ బీమా పథకాలు కాలపరిమితి వరకూ జీవించి ఉన్న వారికే వర్తిస్తాయి.

వైవిధ్యాలు (Variants)

మనీ బ్యూక్ ప్లాన్ : భారతదేశంలో ప్రజాదరణ పొందిన వైవిధ్యమైన ఎండోమెంట్ ప్లాన్లలో మనీ బ్యూక్ ప్లాన్ ఒకటి. ఇందులో నిర్దిష్ట కాలావధుల్లో బీమా మొత్తం నుంచి కొంత శాతం వెనక్కి ఇస్తారు. మిగిలిన మొత్తాన్ని టెర్మ్ చివరలో ఇస్తారు.

ఉదా. 20 ఏళ్ల వరకూ తీసుకున్న ఒక మనీ బ్యూక్ పాలసీ మనుగడ ప్రయోజనం గా 5, 10, 15 ఏళ్లకి ఒకసారి హామీ ఇవ్వబడిన మొత్తం 20% సొమ్ముని వెనక్కి అందిస్తుంది. మిగిలిన 40% అమౌంట్ను 20 ఏళ్ల టెర్మ్ పూర్తి అయిన తర్వాత చెల్లిస్తుంది.

నోట్ : ఈ ప్లాన్లలో నగదుని వెనక్కి తిరిగివ్వడం అనే అంశం వల్ల వీటికి చాలా ప్రజాదరణ లభించింది.

సమాన (Par) మరియు అసమాన (Non-Par) స్కీములు : “పార్” (Par) అనే పదం జీవిత బీమా సంస్థ లాభాల్లో

పాలుపంచుకునే విధానాల్ని సూచిస్తుంది. అలాగే “నాన్-పార్” (Non-Par) అనే పదం లాభాల్లో పాలుపంచుకోని విధానాల్ని సూచిస్తుంది. ఈ రెండు రకాల విధానాలూ సంప్రదాయ జీవిత బీమాలో అందుబాటులో ఉన్నాయి.

పాల్గానే పాలసీలకు బోనస్, ఫండ్ పెర్ఫార్మెన్సుతో ముడిపడి ఉంటుంది. కానీ అది డిక్లెర్ చేయబడని లేదా గ్యారంటీ ఇవ్వని బోనస్. కానీ ఒకసారి ప్రకటించిన తరువాత అది గ్యారంటీ అవుతుంది. సాధారణంగా పాలసీ హోల్డర్లు మరణిస్తేనే లేదా మెచ్యూరిటీ బెనిఫిట్ సమయంలోనో చెల్లించబడుతుంది. ఈ బోనస్ ని రివర్స్ బోనస్ అంటారు. వీటిని లాభసహిత పాలసీలు అంటారు.

పాల్గానని (Non-Par) పాలసీల విషయంలో రిటర్నును పాలసీ మొదలు కాక ముందే వెల్లడి చేయబడుతుంది. వీటిని లాభసహిత పాలసీలు అంటారు.

కీలకాంశాలు

1. ఉత్పత్తులనేవి పనికి వచ్చేవి మరియు వాటి ఫీచర్ల ఆధారంగా ప్రయోజనం కల్పించేవి.
2. టర్మ్ బీమా చౌక అయిన బీమా. ఇది బీమా రక్షణకు మాత్రమే అంటే కాలపరిమితిలో డెత్ బెనిఫిట్ను మాత్రమే అందించే బీమా పాలసీ.
3. జీవితాంతం వరకు బీమాను కల్పించేవి : జీవిత కాలపు బీమా పథకాలు (whole life plans)
4. కాలానుగుణంగా మధ్యంతర చెల్లింపులను జరిపే బీమా : మనీబ్యాక్ పాలసీలు ఇవి ఎండ్మెంట్ తరహా పాలసీలు కూడా.
5. Par అనునది లాభసహిత పాలసీలను సూచించును.

కేస్ స్టడీ ప్రశ్నలు

1. పవర్ జీవిత బీమా పాలసీని కొనడానికి సిద్ధంగా లేడు ఎందుకంటే తన తదనంతరం వచ్చే సొమ్ము తనకు పనికిరాదని బావించడం వల్ల. దీనిని ఒక ఏజంటుగా ఎలా స్పందిస్తారు?
- జ: జీవిత బీమా కనిపించని ఉత్పత్తి, ఒక వ్యక్తికి ఎప్పుడు ఏమి జరుగుతుందో తెలియదు, అంతేగాక ప్రతి వ్యక్తికి రిస్క్ పొంచి ఉంటుంది. దీనిని బీమా ద్వారా బదిలీ చేసి ప్రశాంతంగా ఉండడానికి బీమా ఒక మంచి ఏర్పాటు.
2. నితిన తన కుటుంబానికి తగినంత ఆర్థిక రక్షణ ఉందని బావించి బీమా పాలసీ తీసుకోవడానికి ఇష్టపడడు. పాలసీపై అధిక మొత్తంలో చెల్లించే ప్రీమియం బదులు, ఇతర మార్గాలలో పెట్టుబడి పెట్టడానికి ఇష్టపడతాడు. దీనిపై మీ సలహా.
- జ: నితినకు టర్మ్ బీమా పథకం క్రింది ఎక్కువ బీమా రక్షణ మరియు తక్కువ ప్రీమియం ద్వారా ఏర్పాటు చేసుకుంటే మంచిది. అదేగాక దీర్ఘకాలంగా చెల్లించే పూర్తి జీవిత బీమా పథకాలు కూడా అనువుగా ఉంటాయి.
3. రాహుల్ పావా ఇద్దరి కూతుళ్ళకు తండ్రి అంతేగాక వారి వివాహం కోసం తగిన జాగ్రత్తలు తీసుకోవాలని

అనుకొంటాడు. తనకు ఏదైనా జరిగితే తన కూతుళ్ళకు ఎలాంటి ఆర్థిక ఇబ్బంది రావద్దనే తలచుతాడు. దీనిపై సలహా ఇవ్వండి.

జ: రాహుల్ పావాకు ఎండోమెంట్ పాలసీ మంచి ఎంపిక. మెచ్యూరిటీ నాడు వచ్చే మొత్తం వివాహ ఖర్చులకు సరిపోతుంది. అనుకోని దుర్ఘటన జరిగితే డెత్ ప్రయోజనం ఉంటుంది.

4. గాందీ కొంత సొమ్మును బీమా కోసం తయారు చేసుకొంటాడు కానీ అతనికి ప్రయోజనాలు చివరగా రావటం ఇష్టపడడు, సమయానుకూలంగా కొంత సొమ్ము అందితే బావుంటుందని గాందీ బావిస్తే మీరిచ్చే సలహా.

జ: మనీబ్యాంక్ పాలసీలు

5: అలీ ఎండోమెంట్ పాలసీ కొనుగోలు మరియు స్టాక్ మార్కెట్ లాభాల వంటి వాటిపై తర్జనభర్జన పడినపుడు మీరిచ్చే సలహా?

జ: స్టాక్ మార్కెట్లో నష్టభయం, మార్కెట్ దోరణులు, ఫండల ఎంపిక, వివిధ దోరణులు వంటి విషయాలపై అలీకి పరిజ్ఞానం ఉంటే రిస్క్ తీస్సాని స్టాక్ మార్కెట్ లో పెట్టుబడి పెట్టవచ్చు లేకుంటే సురక్షితమైన పెట్టుబడి కావాలంటే బీమా సాధనంగా ఉపయోగించుకోవచ్చు.

ప్రశ్నల నిధి

1. ఈ క్రింది వాటిలో ఏది తాకుటకు వీలు కాని ఉత్పత్తి (Intangible) ఏది?

- ఎ) కారు
- బి) ఇల్లు
- సి) జీవిత బీమా
- డి) సబ్బు

2. ఒక టెర్మ్ బీమాకు చెల్లించే ప్రీమియం, పూర్తి జీవిత బీమా పథకాలకు చెల్లించే ప్రీమియం కన్నా _____

- ఎ) బాగా ఎక్కువ
- బి) తక్కువ
- సి) సమానం
- డి) చెప్పుకోదగినంత ఎక్కువ (Substantially higher)

3. ఒక పాలసీ హోల్డరు మరణించిన సందర్భంలో, అతడి తనఖాకి _____ జీవిత బీమా చెల్లిస్తుంది.

- ఎ) టెర్మ్
- బి) తనఖా
- సి) పూర్తి జీవిత కాల బీమా (Whole)
- డి) ఎండోమెంట్

4. ఎంత _____ ప్రీమియంని మీరు మీ జీవిత బీమాకి చెల్లిస్తారో, మీరు మరణించిన సందర్భంలో లభిస్తారునికి

చెల్లించే పరిహారం అంత _____ ఉంటుంది.

- ఎ) ఎక్కువ, ఎక్కువ
- బి) తక్కువ, ఎక్కువ
- సి) ఎక్కువ, తక్కువ
- డి) వేగంగా, నిదానంగా

5. ఈ క్రింది వాటిలో బీమా ఒక టెర్మ్ బీమా ప్లాన్ కి సంబంధించి ఏ ఎంపిక సరైనది?

- ఎ) టెర్మ్ బీమా ప్లాన్లు జీవిత కాలంపాటు రెన్యూవల్ చేసుకోగలిగే (renewability) ఎంపికతో వస్తాయి
- బి) అన్ని టెర్మ్ బీమా ప్లాన్లు ఒక అంతర్నిత రైడర్ గా దొరుకుతాయి.
- సి) టెర్మ్ బీమాని స్టాండ్-ఎలోన్ పాలసీగానూ, రైడర్ మరో పాలసీతో రైడర్ గానూ కొనుగోలు చేయవచ్చు
- డి) ఒక టెర్మ్ బీమా ప్లాన్ ని మొత్తం జీవిత బీమా ప్లాన్ గా మార్చగలిగే సదుపాయం లేదు.

6. తగ్గుతున్న బీమా పథకాలలో చెల్లించిన ప్రీమియంలు కాలక్రమేనా _____ ఉంటాయి.

- ఎ) పెరుగుతాయి
- బి) తగ్గుతాయి
- సి) స్థిరంగా ఉంటాయి
- డి) తిరిగి చెల్లింపులు జరుగుతాయి

7. ఒక టెర్మ్ పాలసీలో ఉండే మార్పిడి (కన్వర్షన్) ప్రత్యామ్నాయాన్ని ఉపయోగించి మీరు దాన్ని _____ గా మార్చుకోవచ్చు.

- ఎ) పూర్తి జీవిత కాలపు పాలసీ
- బి) తనఖా (Mortgage) పాలసీ
- సి) బ్యాంక్ FD
- డి) తగ్గించివేసే టర్మ్ పాలసీ

8. జీవిత బీమా ఉత్పత్తికి గల ప్రాథమిక ప్రయోజనం ఏమిటి?

- ఎ) పన్ను రాయితీలు (rebates)
- బి) సురక్షితమైన పెట్టుబడుల మార్గం (avenue)
- సి) ఒక వ్యక్తి యొక్క ఉత్పాదక సామర్థ్యానికి గల ఆర్థిక విలువ నశించిపోకుండా భద్రతనివ్వడమే ఒక జీవిత బీమా ఉత్పత్తి వెనుక గల ప్రాథమిక ప్రయోజనం
- డి) సంపద కూడబెట్టడం

9. ఈ క్రింది వారిలో ఎవరికి టెర్మ్ ప్లాన్ ని కొనమని సూచన ఇస్తారు?

- ఎ) బీమా కాలావధి తర్వాత డబ్బు అవసరం ఉన్న వ్యక్తికి
- బి) బీమా అవసరం ఉండి, ఎక్కువ బడ్జెట్ ఉన్న వ్యక్తికి
- సి) బీమా అవసరం ఉండి, తక్కువ బడ్జెట్ ఉన్న వ్యక్తికి
- డి) రిటర్న్ బాగా వచ్చే బీమా ఉత్పత్తి అవసరం ఉన్న వ్యక్తికి

10. తగ్గుతున్న టెర్మ్ బీమాకు సంబంధించి క్రింది వాటిలో ఏది సత్యం?

- ఎ) కాలావధితో పాటు డెత్ బెనిఫిట్ తగ్గుతుంది.
- బి) కాలావధితో పాటు ప్రీమియం తగ్గుతుంది.
- సి) కాలావధిలో ప్రీమియం స్థిరంగా ఉంటుంది.
- డి) తగ్గుతున్న టెర్మ్ బీమాకు తనఖా పాలసీ ఉదాహరణ.

11. ఎండోమెంట్ అమ్యూరెన్సు సంబంధించి ఈ క్రింది వాటిలో సరైన స్టేట్మెంట్ ఏది?

- ఎ) దీనిలో డెత్ బెనిఫిట్ అంశం మాత్రమే ఉంది
- బి) ఇది ఒక జీవన (survival) ప్రయోజనం అంశం మాత్రమే ఉంది
- సి) దీనిలో డెత్ బెనిఫిట్ తో బాటు జీవన ప్రయోజనం అంశం కూడా ఉంది
- డి) ఇది ఒక టెర్మ్ ప్లాన్ని పోలి ఉంటుంది

12. ఈ క్రింది వాటిలో ఏది ఎండోమెంట్ అమ్యూరెన్సు ప్లాన్కి ఉదాహరణ?

- ఎ) తనఖా విడిపించుకునే (Mortgage Redemption) ప్లాన్
- బి) క్రెడిట్ జీవిత బీమా ప్లాన్
- సి) మనీ బ్యాక్ ప్లాన్
- డి) పూర్తి జీవిత కాలపు బీమా.

ANSWERS

1 - C	5 - C	9 - C
2 - C	6 - C	10 - B
3 - B	7 - A	11 - B
4 - A	8 - C	12 - C

జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు - 2

అధ్యాయం - 6

పరిచయం : సంప్రదాయేతర (Non-Traditional) జీవన బీమా ఉత్పత్తులు వాటికి గల పరిమితులు అంతేగాక అవి ఎందుకు పనికి వస్తాయో తెలుసుకొంటాము.

సంప్రదాయేతర జీవన బీమా ఉత్పత్తులపై ఒక అవగాహన : ఈ ఉత్పత్తులను తరచుగా ఆర్థిక మార్కెట్లో అంతర్భాగంగా పరిగణించడం, పెట్టుబడి సమీకరించుకోవడానికి గల మిగిలిన ఉపకరణాలతో పోదువు, పెట్టుబడుల విషయంలో వనరుల తాత్కాలిక కేటాయింపుని సమర్థవంతంగా, ప్రభావవంతంగా సాధించడం.

వనరుల తాత్కాలిక కేటాయింపు అంటే వివిధ కాలపరిమాణాలలో కేటాయింపు అర్థం. ఇక్కడ ప్రభావవంతం అనే పదం జీవిత చక్రంలో వివిధ దశల్లో ఉత్పన్నమయ్యే వివిధ అవసరాలను సంతృప్తి పరచడానికి అందుబాటులో ఉండే తగినన్ని ఫండ్స్ని సూచిస్తోంది.

సమర్థవంతమైన కేటాయింపు అనే మరో పదం భవిష్యత్తులో మరింత వేగవంతంగా అందుబాటులో వచ్చే మరిన్ని నిధుల రేటుని సూచిస్తుంది. ఒక నిర్దిష్ట రిస్కుకి ఎంత ఎక్కువ రిటర్న్ ఉంటే, ఆ పెట్టుబడి అంత సమర్థవంతమైనదై ఉంటుంది.

జీవిత బీమా పాలసీలకు సంబంధించి ఆలోచించాల్సిన ఒక కీలకమైన అంశం ఏమిటంటే, ఆర్థిక మార్కెట్లో ఇతర ఆస్తులతో పోలిస్తే దీని రిటర్న్ రేటు ఇవ్వడం సమస్యగా మారింది.

నోట్ : సంప్రదాయ జీవిత బీమా నగదు పథకాలు సమూహం (Bundle = Saving + Protection) గా లభిస్తాయి.

సంప్రదాయ ఉత్పత్తుల పరిమితులు :

నగదు విలువ అంశం: ఇలాంటి పాలసీల్లో పొదుపు లేదా నగదు విలువ అంశం గురించి అంత బాగా నిర్వచించబడలేదు. ఇది బీమా గణకుడి రిజర్వ్ మొత్తం మీద ఆధారపడి ఉంటుంది. మళ్ళీ ఇది జీవిత బీమా సంస్థ ద్వారా నిర్ణయించబడిన మరణాలు, వడ్డీ రేట్లు, ఖర్చులు మరియు ఇతర పరిమితులు ద్వారా గుర్తిస్తారు. ఈ అంచనాలు చాలా ఏకపక్షంగా ఉంటాయి.

రాబడి రేటు (రిటర్న్ రేటు) : ఈ పాలసీలపై రేట్ ఆఫ్ రిటర్న్ ఎంత ఉండాలో ఖచ్చితంగా నిర్ణయించడం అంత సులభం కాదు. లాభసహిత పాలసీ క్రింద ప్రయోజనాల విలువ ఖచ్చితంగా ఉంటుంది. కానీ అది ఒప్పందం ముగిసిన తర్వాత మాత్రమే. అలాగే, బీమా సంస్థ యొక్క ఖచ్చితమైన ఖర్చులు కూడా వెల్లడి చేయబడవు. రేట్ ఆఫ్ రిటర్న్ గురించిన స్పష్టత లేకపోవడం కూడా ఇతర పొదుపు మాద్యమాలతో పోల్చి చూసుకునేందుకు ఇబ్బంది కలిగిస్తుంది.

సరెండర్ విలువ : ఒప్పందాల్లో జరిగే నగదు మరియు సరెండర్ కారకాలు వంటి కొన్ని విలువలపై ఆధారపడి ఉంటాయి.

లబ్ధి : పెట్టుబడులపై అప్రమత్తమైన నియమ నిబంధనలు మరియు గట్టి పర్యవేక్షణ ఉండడం, బీమా సంస్థ యొక్క పెట్టుబడి పనితీరుని బోనస్లు వెంటనే ప్రతిబింబించకపోవడం అనే ఈ రెండు కారణాల వల్లా మరింత రిస్క్ పెట్టుబడుల నుంచి రావలసినంత అత్యధిక లబ్ధి ఈ పాలసీలకు రాకపోవచ్చు.

మార్పులు (Shifts) : సంప్రదాయ జీవిత బీమా పథకాలు పరిమితులు స్పష్టం కావడంతో, జీవిత బీమా సంస్థల ఉత్పత్తి ప్రొఫైట్లో అనేక రకాల మార్పులు ఏర్పడ్డాయి.

అన్బండిల్ చేయడం లేదా సమాహారణ విడదీయడం (Unbundling): ఈ ధోరణిలో రక్షణ మరియు పొదుపు అంశాలు విడివిడిగా ఉంటాయి. ఫలితంగా అప్పుడు ఈ రెండింటి అస్పష్టమైన కలయిక కంటే రక్షణ లేదా పొదుపుల్లో ఏదో ఒక దాని ఒత్తిడికి మాత్రమే ఉత్పత్తుల అభివృద్ధి లోనవుతుంది.

పెట్టుబడి లింకేజీ లేదా పెట్టుబడికి ముడిపెట్టడం (Investment linkage): రెండవ ధోరణి పెట్టుబడి లింక్ ఉన్న ఉత్పత్తుల వైపుకు మళ్ళడం. ఇందులో పెట్టుబడి పనితీరు సూచిక తో పాలసీదారులకు ప్రయోజనాలు లింక్ అయి ఉంటాయి.

ప్రామాణికీకరణ ఉత్పత్తులు : కఠినమైన ఉత్పత్తుల నుండి సరళమైన ఉత్పత్తుల దిశగా మార్పు చెందడం మూడో ప్రధాన ధోరణి. మనం ఒక ప్రామాణికీకరణ గురించి మాట్లాడుతున్నప్పుడు, అది ఒక పాలసీ యొక్క రూపకల్పన, ప్రయోజనాలని బట్టి ఒక వినియోగదారు తనకు అనువైన స్థాయికి సంబంధించిన దాన్ని ఎంచుకునే వీలుంటుంది. వినియోగదారులు ఈ విషయంలో చురుకుగా పాల్గొనాల్సిన రెండు ఆవరణములు (Areas) ఉన్నాయి.

ఇక్కడ ప్రీమియంలు మరియు ప్రయోజనాల నిర్మాణం ఫిక్స్ చేయడం, ప్రీమియం ఆదాయము ఎలా పెట్టుబడి పెట్టాలో ఎంచుకోవాల్సి వచ్చినప్పుడు.

మారుతున్న అవసరాలు తీర్చడం : పెట్టుబడి లాభాలతో నేరుగా అనుసంధానం, ఉదా ULIPS

ద్రవ్యోల్పణంను అదిగమించే రాబడులు: పొదుపుపై ద్రవ్యోల్పణం ప్రభావం కూడా లబ్ధి (Yield) ప్రాముఖ్యత నుండి వచ్చింది

సరళత్వం (Flexibility) : పాలసీదారులు ఇప్పుడు కొన్ని పరిమితుల లోపల తాము చెల్లించగోరే ప్రీమియం మొత్తం, వివిధ రకాల డెత్ బెనిఫిట్స్, నగదు విలువల మొత్తాల్ని నిర్ణయించుకోవచ్చు.

సరెండర్ విలువ : ఒక నామమాత్రపు సరెండర్ ఛార్జిని మినహాయించిన తరువాత ఈ పాలసీల నుంచి ఉపసంహరించుకునే అవకాశం కూడా పాలసీదారులకు కల్పించబడింది.

సంప్రదాయేతర జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు :

యూనివర్సల్ లైఫ్ (ULP) : యూనివర్సల్ జీవిత బీమా 1979లో యునైటెడ్ స్టేట్స్ లో ప్రవేశపెట్టబడి, చాలా త్వరలో ఎనభై దశకంలో చాలా ప్రజాదరణ పొందిన ఒక పాలసీ.

నోట్ : ఐ.ఆర్.డి.వి : సర్క్యులర్ నవంబరు 2010 ప్రకారం, “అన్ని రకాల యూనివర్సల్ లైఫ్ ప్రొడక్టులూ వేరియబుల్ ఇన్సూరెన్సు ప్రొడక్టులు గా పిలవబడతాయి”.

యూనివర్సల్ లైఫ్ : యూనివర్సల్ లైఫ్ లో ప్రధానంగా మొదలైన కొత్త పద్ధతి ఏమంటే, మొదటి పాలసీ సంవత్సరం ప్రీమియంల విషయంలో పూర్తి వెసులుబాటుని పరిచయం చేయడం జరిగింది. ఇందులో మొత్తం ప్రీమియంలు పాలసీ నిర్వహణ చేసే ఖర్చులకి సరిపోతాయా లేదా అనేది నిర్ధారించుకుంటే చాలు. అంటే పాలసీ నగదు విలువ మరణవ్యయం ఖర్చుల్ని చెల్లించడానికి సరిపోయినంతవరకూ అది చెల్లుబాటులో ఉంటుందని అర్థం.

ప్రీమియం వెసులుబాటు పాలసీ హోల్డర్ ని టార్గెట్ అమౌంట్ కి మించి అదనపు ప్రీమియంలు కట్టేందుకు అనుమతిస్తుంది. ప్రీమియం చెల్లింపుల విషయంలో మనం ప్రీమియంని కట్టకపోయేందుకూ, టార్గెట్ అమౌంట్ కి తక్కువ కట్టేందుకూ కూడా అనుమతించబడింది.

నిర్మాణాల్లో గల వెసులుబాటు కూడా పాలసీ హోల్డర్ని అందుబాటులో ఉన్న నగదు విలువ నుంచి పాక్షిక విత్తరాయిల్స్ చేసుకోనిస్తుంది. తిరిగి ఆ మొత్తం కట్టాల్సిన అవసరంగానీ, దాని మీద ఎలాంటి వడ్డీ అయినా చెల్లించాల్సిన అవసరంగానీ లేదు.

భారతదేశంలో ఐఆర్డిఏ నిబంధనల ప్రకారం ఈ క్రింద పేర్కొన్న రెండు రకాల సంప్రదాయేతర పాదుపు జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు మాత్రమే అనుమతించబడ్డాయి.

వేరియబుల్ బీమా పథకాలు,

యూనిట్ లింక్డ్ బీమా పథకాలు,

అస్థిర (వేరియబుల్) జీవిత బీమా:

ఈ పాలసీ మొట్టమొదటి యునైటెడ్ స్టేట్స్ లో 1977 లో పరిచయం చేయబడింది. అస్థిర జీవిత బీమా ఒక విధమైన “హూల్ లైఫ్” పాలసీ. ఇందులో పాలసీ డెత్ బెనిఫిట్ మరియు నగదు విలువ ప్రీమియంలు జమ చేసే ఒక ప్రత్యేక పెట్టుబడి ఖాతా పెట్టుబడి పనితీరు ప్రకారం హెచ్చుతగ్గులకు లోనవుతుంది. ఆ విధంగా, ఈ పాలసీ వడ్డీ రేటుగానీ, లేదా కనీస నగదు విలువకి సంబంధించి గానీ ఎటువంటి అస్యూరెన్స్లు అందించదు.

సిద్ధాంతపరంగా చెప్పుకోవాలంటే నగదు విలువ జీరో అయిపోవచ్చు, నిజంగా అలా అయితే అప్పుడు పాలసీ రద్దయిపోతుంది.

సంప్రదాయ నగదు విలువ పాలసీలకు గల తేడా ఇక్కడ చాలా స్పష్టంగా తెలుస్తుంది. ఒక సంప్రదాయ నగదు విలువకి ఉండే ఫేస్ అమౌంట్ పాలసీ వ్యవధి మొత్తమంతటికీ ఒకే స్థాయిలో ఉంటుంది. నగదు విలువ ఒక నిర్దిష్ట స్థాయిలో ప్రీమియంలు మరియు వడ్డీ ఆదాయాలతో కలిసి పెరుగుతుంది.

దీనికి విరుద్ధంగా, ఒక వేరియబుల్ జీవిత బీమా పాలసీకి ప్రాతినిధ్యం వహించే ఆస్తులను దాని సాధారణ పెట్టుబడి ఖాతాలో భాగంగా ఏర్పాటు కాని ఒక ప్రత్యేకమైన నిధి లో ఉంచబడతాయి.

తమ ఆస్తులను తాము కోరుకున్న వెరైటీ ఫండ్స్ లో పెట్టుబడిగా ఉండాలనీ, తమ పోర్ట్ ఫోలియోకి చెందిన అనుకూలమైన పెట్టుబడి ప్రదర్శనతో నేరుగా తామే ప్రయోజనం పొందాలని కోరుకునేవారికి వేరియబుల్ లైఫ్ పాలసీలు వికల్పంగా మారాయి.

ఈ పాలసీని కొనడానికి గల ప్రధానమైన నిబంధన ఏమిటంటే, కొనుగోలుదారు పాలసీపై గల పెట్టుబడి రిస్కుని భరించడానికి గల సామర్థ్యం కలిగి ఉండాలి, అందుకు తన అంగీకారం తెలియజేయాలి. అంటే, ఈక్విటీ/డెబిట్ పెట్టుబడులు, మార్కెట్ హెచ్చు తగ్గుల విషయంలో బాగా పరిజ్ఞానం ఉండి, ఆ స్థితుల్లో సౌకర్యవంతంగా మనలగలిగే వ్యక్తులే ఈ విలక్షణమైన వేరియబుల్ లైఫ్ పాలసీలను కొనాలని దీనర్థం.

యూనిట్ ఆధారిత బీమా పాలసీ (ULIP) : యూనిట్ ఆధారిత బీమా పథకాలు లాబాలతో కూడి ఉన్న బీమా పథకాల కన్న అధిక నష్టభయాన్ని కలిగి ఉంటాయి. వీటిలో కొన్ని హామీ మాత్రమే ఉంటాయి. అయితే ఇవి మరింత సరళమైనవి. సరళరీతిలో పెట్టుబడులు పెట్టి నష్టభయాన్ని మోయడం ద్వారా ప్రయోజనాల పొందేందుకు సిద్ధంగా ఉండే వ్యక్తులకు ఇవి బాగా సరిపోతాయి. యూలిప్ లలో, రాబడి, క్యాపిటల్ మార్కెట్ల షేర్లు, పెట్టుబడుల ఆధారంగా ఉంటుంది.

యూనిట్ ఆధారిత బీమా పథకాలు జీవిత బీమాతో పాటు పెట్టుబడులపై ప్రతి ఫలాలను కూడా అందిస్తాయి. సాంప్రదాయ పథకాల్లో బీమా చేసిన వ్యక్తి తరపున పెట్టుబడులను పెట్టాలనే అంశంపై బీమా కంపెనీ నిర్ణయం తీసుకుంటుంది. అయితే యూలిప్ బీమా చేసిన వ్యక్తి పెట్టుబడి పెట్టేందుకు ఈక్విటీ, డెత్ ఫండ్, మనీ మార్కెట్

ఫండ్ వంటి విస్తృత అవకాశాలు ఉంటాయి.

క్యాపిటల్ మార్కెట్ల వృద్ధిలో బాగం పంచుకొనేలా యూలిప్లు, బీమా చేసిన వ్యక్తికి అవకాశం కల్పిస్తాయి. బీమా చేసిన వ్యక్తి మరణిస్తే బీమా మొత్తం లేదా పెట్టుబడిగా పెట్టిన సొమ్ము మొక్క మార్కెట్ విలువ (ఫండ్ విలువ)లలో ఏది ఎక్కువ అయితే దానిని బీమా కంపెనీ చెల్లిస్తుంది. పథకం గడువు తీరిన తరువాత ఫండ్ విలువ చెల్లిస్తారు.

యూలిప్ ప్రీమియం = ఖర్చులు + మరణపు రేటు + పెట్టుబడి.

ప్రీమియం బ్రేక్-ఆఫ్ : ఇక్కడ కీలకమైన అంశం ఏమిటంటే, ఈ విలువ ముందుగానే అనుకున్న ఒక నియమం లేదా ఫార్ములాని బట్టి నిర్వచించడం జరుగుతుంది. విలక్షణంగా, ఫండ్ పెట్టుబడి పెట్టిన ఆస్తుల మార్కెట్ విలువని ప్రతిబింబించే నికర ఆస్తి విలువ (NAV) యూనిట్ల విలువను బట్టి నిర్ధారించబడుతుంది.

ఈ ఫార్ములాని అనుసరించి ఇద్దరు వేర్వేరు వ్యక్తులకి ఒకే విధమైన లాభాలు చెల్లించబడవచ్చు.

ఆ విధంగా పాలీసీ హోల్డర్ ప్రయోజనాలు జీవిత బీమా కంపెనీ అంచనాలు, ఊహలు, విచక్షణపై ఆధారపడి ఉండవు.

కీలకాంశాలు

1. Unbundling లేదా సమూహంగా లేని ఉత్పత్తులనగా ఉత్పత్తి లేదా బీమా పాలీసీ రూపకల్పనలో పొదుపు (saving) మరియు రక్షణ (protection) అంశాలు విడదీయబడతాయి.
2. సంప్రదాయేతర బీమా పాలీసీలలో ఆర్థిక క్రమశిక్షణ, సరియైన పోర్ట్ ఫోలియో మేనేజర్ల నియామకం, ఫండ్ల నిర్వహణ వంటి పటిష్టమైన చర్యల ద్వారా పారదర్శకతను పాటిస్తారు.
3. సరళమైన ప్రీమియం స్వభావం కలిగినవి యూనివర్సల్ జీవిత బీమా, ఇందులో పాలీసీ నగదు విలువ మరణపు ఖర్చుల్ని చెల్లించడానికి సరిపోయేంతవరకు చెల్లుబాటులో ఉంటుంది.
4. ULIP అనగా Unit linked Insurance plan
5. పెట్టుబడుల పనితీరు ఆధారంగా నగదు చెల్లింపు లేదా మరణ ప్రయోజనం అందించేవి - యూలిప్లు

కేస్ స్టడీ ప్రశ్నలు

1. సంప్రదాయేతర పాలీసీల గురించి తెలుసుకోవడం కోసం మిమ్మల్ని నిర్వహకులు కొన్ని నిమిషాల పాటు మాట్లాడమని కోరితే మీరు ఏ విధంగా స్పందిస్తారు?

జ: ఎ) పెట్టుబడితో ముడిపడిన పాలీసీలు

బి) ద్రవ్యోల్పణంను అదిగమించడానికి రాబడులు

సి) సరళత్వం

డి) సరెండర్ విలువలు/పాక్షిక ఉపసంహరణ

2. కొంత కాలం పాటు ప్రీమియం చెల్లింపులు ఆపి తిరిగి పునరుద్ధరణ జరిపే పాలీసీల గూర్చి మీకు ఏమి తెలుసు?

జ: వీటిని యూనివర్సల్ జీవిత బీమా పథకాలు అంటారు.

3. బాల్ గోవింద్, సాఫ్ట్ వేర్ కంపెనీలో అనలిస్ట్ గా చేరాడు. అతనికి తన పెట్టుబడికి తగినంత రాబడి ఉంటే

పాలసీ కొనగలనని చెప్పాడు. గతంలో తన తండ్రి చేసిన ఎండ్మెంట్ పాలసీని దృష్టిలో పెట్టుకొని అతను ఈ విధంగా చెప్పటం జరిగింది. దీనికి మీ సిఫార్సు ఏమి?

జ: బాల్ గోవింద్ ను మార్కెట్ ఆధారిత ఉత్పత్తులను తీసుకుంటే రాబడి ఉంటుంది. కాని దీనిపై పూర్తి రిస్క్ భరిస్తేనే వీలవుతుంది.

4. పాలసీ మొక్క ద్రవ్యత (Liquidity) లక్షణాల కారణంగా చంద్రశేఖర్ ఇంతవరకు పాలసీ కొనుగోలు చేయలేదు. దీనిపై మీ స్పందన?

జ: చంద్రశేఖర్ రిస్క్ భరించగలిగే స్థితిలో ఉంటే యూలిప్ పాలసీలను కొనుగోలు చేయమని సలహా ఇవ్వవచ్చు.

ప్రశ్నల నిధి

- ఈ క్రింది వాటిలో సంప్రదాయేతర బీమా ఉత్పత్తి ఏది?
 - టర్మ్ అశూరెన్స్ (Term assurance)
 - యూనివర్సల్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్
 - ఎండ్మెంట్ ఇన్సూరెన్స్
 - పూర్తి కాలపు జీవిత బీమా పథకం
- ఈ క్రింది వాటిలో ఏ స్టేట్మెంట్ తప్పు?
 - వేరియబుల్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు ఒక తాత్కాలిక లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు పాలసీ
 - వేరియబుల్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు ఒక శాశ్వత లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు పాలసీ
 - ఈ పాలసీ నగదు విలువ అకౌంట్ ని కలిగి ఉంటుంది
 - ఈ పాలసీ కనీస డెత్ బెనిఫిట్ గ్యారంటీ అందిస్తుంది
- వనరుల అంతర తాత్కాలిక కేటాయింపు (inter-temporal allocation) దేన్ని సూచిస్తుంది?
 - సరైన సమయం వచ్చే వరకు వనరులు కేటాయింపు వాయిదా
 - కాలక్రమేణా వనరుల కేటాయింపు
 - వనరుల తాత్కాలిక కేటాయింపు
 - వనరుల కేటాయింపు విభిన్నీకరణ లేదా మళ్ళింపు పద్ధతుల ద్వారా (Diversification)
- ఈ క్రింది వాటిలో సంప్రదాయ జీవిత బీమా ఉత్పత్తులకు ఒక పరిమితి ఏది?
 - ఈ పాలసీలపై రాబడులు ఎక్కువగా ఉంటాయి
 - సరెండర్ విలువలకు చేరుకోవడానికి అనుసరించే స్పష్టమైన, దర్శనీయమైన (visible) పద్ధతి
 - బాగా నిర్వచించబడిన నగదు మరియు పొదుపు విలువ అంశం
 - రిటర్న్ రేట్ నిర్ధారించడం అంత సులభం కాదు
- యూనివర్సల్ లైఫ్ పాలసీ మొట్టమొదట ఎక్కడ పరిచయం చేయబడింది?

ఎ) USA

బి) గ్రేట్ బ్రిటన్

సి) జర్మనీ

డి) ఫ్రాన్స్

6. వీరిలో వేరియబుల్ జీవిత బీమా కొనుగోలు చేసే అవకాశం ఎవరికి ఎక్కువగా ఉంది.

ఎ) నిర్దిష్ట రిటర్నులు కావాలనుకునేవారు

బి) రిస్కుని ఇష్టపడనివారు, ఈక్విటీలో మునగనివారు

సి) ఈక్విటీలపై సరియైన పరిజ్ఞానం కలిగిన వారు.

డి) సాధారణంగా యువతి యువకులు

7. ULIP ల గురించి ఈ క్రింది స్టేట్మెంట్లలో ఏది ఒప్పు?

ఎ) యూనిట్ల విలువ ముందుగానే ఒక ఖచ్చితమైన సూత్రం (formula) ద్వారా నిర్ణయించబడుతుంది

బి) ఇన్వెస్ట్మెంట్ రిస్కు బీమా సంస్థ భరిస్తుంది

సి) యూలిప్స్ (ULIP's) లో టెర్మ్ (కాలావధి), వ్యయాలు, పొదుపు అంశాలకు సంబంధించిన పారదర్శకత ఉండదు.

డి) యూలిప్స్ పాలసీలు సమూహముగా (Bundled) ఏర్పడ్డ ఉత్పత్తులు.

8. ఈ క్రింది వాటిలో అన్నీ వేరియబుల్ జీవిత బీమా యొక్క లక్షణాలను కలిగి ఉంటాయి ఒకటి తప్ప?

ఎ) ఫ్లెక్సిబుల్ ప్రీమియం చెల్లింపులు

బి) నగదు విలువ గ్యారెంటీ ఇవ్వబడదు

సి) పొదుపు రిజర్వ్ ఎక్కడ పెట్టుబడి పెట్టాలో పాలసీ యజమాని ఎంచుకుంటాడు

డి) కనీస డెత్ బెనిఫిట్ గ్యారెంటీ ఉంటుంది

9. సార్వత్రిక జీవిత బీమా (Universal Life Insurance) కు సంబంధించి ఈ క్రింది వాటిలో ఏది సరైనది?

స్టేట్మెంట్ I : ఇది పాలసీ యజమానిని చెల్లింపులు మార్చుకునేందుకు అనుమతిస్తుంది

స్టేట్మెంట్ II : పాలసీ యజమాని నగదు విలువపై మార్కెట్ ఆధారిత రిటర్న్ రేటు సంపాదించవచ్చు

ఎ) 1 ఒప్పు

బి) 2 ఒప్పు

సి) 1 మరియు 2 ఒప్పు

డి) 1 మరియు 2 తప్పు

10. యూలిప్స్ విషయంలో ఇది తప్ప మిగతా అన్నీ సరైనవే :

ఎ) యూనిట్ హెజ్జర్ వివిధ రకాల నిధులను ఎంచుకోవచ్చు

బి) జీవిత బీమా సంస్థ యూనిట్ విలువలకి పూచీకత్తు (guarantee) అందిస్తుంది

సి) సింగిల్ ప్రీమియం చెల్లింపు లేదా రెగ్యులర్ ప్రీమియం చెల్లింపుల ద్వారా యూనిట్లను కొనుగోలు చేయవచ్చు

డి) బీమా ఖర్చుల అంశాలకు సంబంధించి యూలిప్స్ పాలసీ నిర్మాణం పారదర్శకంగా ఉంటుంది

11. ఐఆర్డిఏ నిబంధనల మేరకు, ఒక బీమా సంస్థ భారతదేశంలో ఈ క్రింది వాటిలో ఏ సాంప్రదాయేతర పొదుపు

జీవిత బీమా ఉత్పత్తులకు అనుమితిని ఇస్తుంది?

ఎంపిక I: యూనిట్ లింక్డ్ ఇన్సూరెన్స్ ప్లాన్స్

ఎంపిక II: వేరియబుల్ ఇన్సూరెన్స్ ప్లాన్స్

- ఎ) 1 మాత్రమే
- బి) 2 మాత్రమే
- సి) 1 మరియు 2
- డి) 1 కాదు 2 కాదు

12. జీవిత బీమా ఉత్పత్తుల ఆన్బండ్లింగ్ దేనిని సూచిస్తుంది?

- ఎ) బీమా ఉత్పత్తులతో బాండ్ల సహసంబంధం
- బి) బీమా ఉత్పత్తులతో ఈక్విటీల సహసంబంధం
- సి) రక్షణ మరియు పొదుపుల మిశ్రమం
- డి) రక్షణ మరియు పొదుపు అంశాల విభజన

ANSWERS

1 - B	5 - A	9 - C
2 - A	6 - C	10 - B
3 - B	7 - C	11 - C
4 - D	8 - A	12 - D

పెన్షన్ మరియు వార్షికాదాయాలు

అధ్యాయం - 7

పరిచయం : జీవిత బీమా ఉత్పత్తుల వివిధ అవసరాలను తీర్చేవిధంగా తయారు అయిన ఉత్పత్తులలో పెన్షన్ మరియు సమూహ బీమా వీటి ప్రస్తావన ఈ అధ్యాయంలో చెప్పబడింది.

పెన్షన్ ఉత్పత్తులు : పెన్షన్ ఉత్పత్తులు ఒక వ్యక్తికి జీవితకాలంపాటు ఏర్పడే ఆర్థిక ఫలితాలకి, వనరులుగా ఉంటూ, అండదండలు ఇస్తూ భద్రతని కల్పిస్తాయి.

పెన్షన్ విషయానికి వస్తే, క్రమబద్ధమైన ఆదాయం నిలిచిపోయాక పదవీ విరమణ తర్వాత వచ్చే ఆదాయం.

పెన్షన్ విషయంలో, కార్పస్ గా పిలవబడే ఒక పెట్టుబడి మొత్తం (Capital Sum) గా గానీ లేదా, ఆ మొత్తం విడి భాగాలుగా లిక్విడేట్ కావడం గానీ, లేదా ఆ మొత్తాన్నీ నియమబద్ధమైన ఆదాయ చెల్లింపుల మార్గాల ద్వారా మార్చుకోవచ్చు. వీటిని వార్షికాదాయాలు అని అంటారు.

ఏ పెన్షన్ కైనా మౌలికమైన లక్ష్యం ఏమిటంటే, పనిచేస్తున్న వ్యక్తులకు, వారి జీవితంలో ఆదాయం సంపాదించే సంవత్సరాలలో సంపాదించి, తమ వృద్ధాప్యంలో పదవీ విరమణ తర్వాత, ఇక ఎంతమాత్రమూ పని చేయలేని దశలో ఒక ఆదాయాన్ని లభ్యపరచడం.

నోట్ : పెన్షన్లు ఎన్నో దేశాల్లో సామాజిక భద్రతని రూపొందించే ఒక ప్రముఖ భాగంగా ఉన్నాయి.

పెన్షన్ స్కీంలలో రకాలు :

- ఎ) పబ్లిక్ పెన్షన్లు,
- బి) వృత్తిపరమైన పెన్షన్లు,
- సి) వ్యక్తిగత పెన్షన్లు.

పబ్లిక్ పెన్షన్లు : సామాజిక భద్రతకి మూల స్థంభంగా భావిస్తారు. ఇది స్టేట్ ద్వారా లభ్యపరచబడే పెన్షన్లను కలిగి ఉంటుంది. ఈ స్కీమ్లు ఒక తప్పనిసరి సభ్యత్వంతో పబ్లిక్ గా నిర్వహించబడతాయి. ఇవి విలక్షణ తరహాలో 'పెయాజ్ యు గో' (Pay as you go - PAYG) ఆధారంగా ఫండ్ చేయబడతాయి. అంటే, ప్రస్తుత పెన్షన్ చెల్లింపులు చెల్లించడానికి అవసరమైన ఫండింగ్ అవసరాలు ప్రస్తుతం పని చేస్తున్న ఆదాయం నుంచి తీసివేయబడిన సామాజిక భద్రత కాంట్రీబ్యూషన్లపై డ్రా చేస్తారు.

స్టేట్ మౌలిక స్థాయిలో సాధనాలుగా పిలవబడే పరీక్షించబడిన బెనిఫిట్లని అందిస్తుంది. ఒక నిర్దిష్ట మొత్తం కంటే తక్కువ అందుకునేవారికి లేదా ఒక నిర్దిష్ట స్థాయి కంటే తక్కువ సంపదని కూడబెట్టినవారికి, లేదా రెండు కారణాలూ కలిసి ఉన్నవారికి వీటిని చెల్లించడం జరుగుతుంది.

అభివృద్ధి చెందిన అనేక దేశాలు కనీస గ్యారంటీడ్ పెన్షన్ ని అందిస్తున్నాయి. అవి పేదరికంలో కొంతవరకూ ఉపశమనం కలిగించగలవేమో గానీ కొంచెం గౌరవనీయమైన జీవన శైలి నిర్వహణకు సరిపోదు.

వృత్తిపరమైన పెన్షన్లు : ఇది పదవీ విరమణ తర్వాత వచ్చే సౌలభ్యం, వృత్తిపరమైన పెన్షన్లు యాజమాన్యం ద్వారా తమ ఉద్యోగుల కోసం తయారు చేయబడతాయి. వీటిలో యాజమాన్యం, ఉద్యోగులూ కూడా తమ తమ వంతుల చందా (కాంట్రీబ్యూషన్) వేసుకుంటారు. ఇవి సాధారణంగా యాజమానుల చేత (స్పాన్సర్) చేయబడతాయి. ఉద్యోగుల బెనిఫిట్ ప్యాకేజీలో భాగంగా రూపొందుతాయి.

నోట్ : ద్రవ్యోల్బణానికి సంబంధించిన క్షీణత ప్రభావాన్ని తగ్గించడానికి బెనిఫిట్లని కూడా కొన్ని సూచికలతో ముడిపెడతారు.

నోట్ : వృత్తిపరమైన పెన్షన్ స్కీంలలో బీమా చేసినవీ, బీమా చేయబడనివీ కూడా ఉండవచ్చు.

బీమా చేయబడని పెన్షన్ స్కీం : ఈ సందర్భంలో, సాధారణంగా యజమాని ఫండ్ నిర్వహించే ప్రయోజనం నెరవేరేలా ట్రస్ట్ ఏర్పాటు చేయాలని నిర్ణయించవచ్చు. ఒక జీవిత బీమా సంస్థ నుండి ఒక యాన్యుటీ కొనుగోలు చేయడం ద్వారానే ఆ ట్రస్ట్, పెన్షన్ చెల్లించగలదు.

బీమా చేయబడిన పెన్షన్ స్కీం : బీమా పథకం విషయంలో, బీమా సంస్థ ఆ ఫండ్ని నిర్వహిస్తుంది. ఈ ఏర్పాటు వల్ల కలిగే ప్రయోజనం ఏమిటంటే, అది ప్రత్యక్ష ఫండ్ నిర్వహణ మరియు ఖర్చులు, పెట్టుబడుల్ని బీమా సంస్థకు వదిలిపెడుతుంది. లేకపోతే ఆ బాధ్యత అంతా యజమానే తీసుకోవలసి ఉంటుంది.

వ్యక్తిగత పెన్షన్లు : వృద్ధాప్య ఆదాయాన్ని అందించే దిశగా, బీమా సంస్థలు మరియు ఇతర ఆర్థిక సంస్థల వంటి, మార్కెట్ ప్రావైడర్ల ద్వారా ఈ పథకాలు రూపొందించబడి, మార్కెట్ చేయబడుతున్నాయి.

ఒక వ్యక్తిగత పెన్షన్ విలక్షణమైన తరహాలో బీమా కంపెనీ లేదా ఇతర పెన్షన్ ప్రావైడర్ మరియు ఒక వార్షికాదాయ గ్రహీత (Annuitant) ల మధ్య ఒక వార్షికాదాయ కాంట్రాక్టుగా ఆఫర్ చేయబడుతుంది, కొనుగోలు చేయబడుతుంది. వార్షికాదాయ గ్రహీత ఒక సింగిల్ ప్రీమియం గానీ లేదా వరుస ప్రీమియంలు గానీ చెల్లిస్తాడు. పెన్షన్ ప్రావైడర్ ఈ కాంట్రాక్టుపన్ను సమీకరించి, పెట్టుబడి పెడతాడు. అప్పుడు ఆ అసలు (Principle) పెట్టుబడి రాబడులు ఒక కార్పస్ సృష్టికి దారి తీస్తాయి.

వార్షికాదాయ గ్రహీతకి వార్షికాదాయం చెల్లింపులు ఒకానొక నిర్దిష్ట తేదీ నుంచి మొదలుకాబోయే సమయంలో కార్పస్ మరియు దానిపై వచ్చిన ఏవైనా రాబడులు, ఒక నిర్దిష్ట కాలావధి వరకూ వరుస చెల్లింపులుగా మారిపోతాయి. ఫించను తగ్గింపు లేదా కమ్యూటేషన్ (Commutation) : సమీకరించిన విలువలో 1/3 భాగాన్ని పదవి విరమణ సమయంలో వెనక్కి తీసుకొనే సదుపాయాన్నే కమ్యూటేషన్ అంటారు. దీనిపై టాక్స్ ఉండదు.

వార్షిక ఆదాయాల్లో వర్గీకరణ : వివిధ జీవిత బీమా కంపెనీలు అందించిన వ్యక్తిగత యాన్యుటీ (వార్షికాదాయ) పథకాలు వ్యక్తిగత పెన్షన్ పథకాల కన్నా చాలా విభిన్నంగా ఉంటాయి.

వార్షికాదాయాల వర్గీకరణ : ఈ క్రింది అంశాల ఆధారంగా తయారు చేయబడతాయి.

వార్షికాదాయాల వర్గం

1. వార్షిక ఆదాయం ఏ విధంగా కొనబడింది అనే అంశం మీద వర్గీకరింపబడుతుంది. దీని ఆధారంగా అవి ఒకేసారి లేదా భారీ మొత్తం ప్రీమియం చెల్లించి కొనుగోలుచేసే సింగిల్ ప్రీమియం యాన్యుటీలు గానూ, అనేక సంవత్సరాల పాటు వరుస ప్రీమియంలు చెల్లించి, కొనుగోలు చేసే పిరియాడిక్ ప్రీమియం యాన్యుటీలుగానూ విభజించబడ్డాయి.
2. యాన్యుటీ ఎంత తరచుగా చెల్లించబడిందన్న అంశం ఆధారంగా ఉంటుంది. వార్షికాదాయంలో విలక్షణమైన రీతిలో నెలవారీ ప్రతిపదికన ఉంటాయి, కానీ త్రైమాసికం వంటి ఇతర ఎంపికలు కూడా సాధ్యం కావచ్చు.
3. మొదలు కాబోతున్న వార్షిక ఆదాయం చెల్లింపు ఆధారంగా మూడో మార్గం నడుస్తుంది.
4. ఎంతకాలంపాటు చెల్లించాలో ఆ కాలావధి ఇది మనకి నాలుగో వర్గీకరణకి కావలసిన ఆధారాన్నిస్తుంది.
5. చివరగా, సంవత్సర ఆదాయ మొత్తం స్థిరమా (గ్యారెంటీడ్) లేదా అస్థిరమా (వేరియబుల్) అనే సంగతి ఆధారంగా వేరు చేయబడుతుంది.

బీమా సంస్థ ఒక స్థిర యాన్యుటీ కొనుగోలుకి ఖర్చుపెట్టబడిన ప్రతి రూపాయికి ఒక నిశ్చితమైన మొత్తాన్ని నెలసరి యాన్యుటీ బెనిఫిట్ గ్యారంటీ ఇస్తుంది. ఈ గ్యారంటీ ఇచ్చిందంటే అర్థం బీమా సంస్థ ఆ పెట్టుబడి రిస్కుని భరించడానికి సిద్ధపడుతోందన్నమాట.

యాన్యుటెంట్లకు చెల్లింపు : గ్యారంటీ పీరియడ్ లోనూ, ఆ తర్వాతా యాన్యుటెంట్ జీవించి ఉన్నంత కాలం అతడికి, లేదా నామినీలకి యాన్యుటీలు చెల్లించబడతాయి. జాయింట్ - లైఫ్ యాన్యుటీల విషయంలో అయితే, యాన్యుటెంట్ మరణిస్తే, అతడి యాన్యుటీలో 50% మొత్తాన్ని సర్వైవింగ్ (జీవించి ఉన్న) భాగస్వామికి ఆమె జీవితాంతం అందించడం జరుగుతుంది. ఒకవేళ యాన్యుటెంట్ కంటే ముందు భాగస్వామి మరణిస్తే, ఆ యాన్యుటీ నిలిచిపోతుంది.

యాన్యుటీల్లో రకాలు : 1. తక్షణ యాన్యుటీలు, 2. వాయిదా యాన్యుటీలు.

తక్షణ యాన్యుటీలు : ఒక యాన్యుటెంట్ తన ప్రారంభ పెట్టుబడి పెట్టగానే, చెల్లింపులు అందుకుంటాడు. తక్షణ యాన్యుటీకి ఒక వ్యక్తి ఏక మొత్తం ఒకేసారి కట్టి, ఒక యాన్యుటీ పీరియడ్ తర్వాత యాన్యుటీ ఆదాయాన్ని అందుకుంటాడు.

నోట్ : మౌలికమైన జీవన వ్యయాల్లో ఎప్పటికప్పుడు చేతులో పుష్కులంగా డబ్బు ఆడడానికి వీలుగా, పదవీ విరమణ దగ్గర పడుతున్న వ్యక్తులు తక్షణ యాన్యుటీని కొనుగోలు చేయవచ్చు.

వాయిదా యాన్యుటీలు : ప్రతి ఏటా నిర్దిష్ట మొత్తము స్వీకరించు డబ్బుని తాను వార్షికాదాయాలు తీసుకోవడానికి సిద్ధమయ్యేంత దాకా పెట్టుబడి పెడుతూనే ఉంటాడు.

డిఫర్డ్ యాన్యుటీలో వ్యక్తి ద్వారా ఎంపిక చేయబడ్డ కాల అవధి వరకు ప్రోగు చేస్తుంది. డిఫర్డ్ యాన్యుటీ కొనుగోలు చేసిన తేదీకి, ఆ యాన్యుటీ చెల్లింపులు మొదలయ్యే కాలానికి మధ్యలో ఉన్న టైం పీరియడ్ ని సేకరణ పీరియడ్ (Deferment period) అంటారు.

పెన్షన్లు - విలువ ప్రతిపాదన : ఒక క్రమబద్ధమైన ఆదాయ చెల్లింపుల విధానం అవలంబించే ప్రతి పెన్షన్ ఒక వార్షిక ఆదాయం అవుతుంది. కానీ ప్రతి వార్షికాదాయం పెన్షన్ కాదు.

మనం పెన్షన్ గురించి మాట్లాడినప్పుడల్లా, దాన్ని ఒక బీమా ఉత్పత్తిగానే గ్రహించాలి. గతంలో చెప్పబడినట్లుగా దాన్ని పూల్ చేయడం ద్వారా బీమా రిస్కు బదిలీ అవుతుంది.

ఒకరి జీవితంలోని పదవీ విరమణ తర్వాతి దశలో జీవించి ఉండే కాలదీర్ఘత (Longevity) తో అనుబంధమై ఉన్న అనుకోని ఖర్చులు (కంటింజెన్సీ)లను తట్టుకోవడానికి పరస్పర సహసంబంధం (Mutuality) లేదా పూలింగ్ సిద్ధాంతం ఇమిడి ఉండే లక్షణమే ఒక పెన్షన్ ని నిర్వచించగలిగే లక్షణం.

పెన్షన్ సంబంధిత కంటింజెన్సీలు :

కాలదీర్ఘత రిస్కు : ఇందులో పదవీ విరమణ జరిగిన తర్వాత ఒక వ్యక్తి దీర్ఘకాలం జీవించి ఉండడమనే రిస్కు ఉంటుంది. ఆ కారణంగా ఆ మనిషి తనకున్న వనరులన్నీ కరిగిపోయే అవకాశం ఉంది. పదవీ విరమణ చేసిన వృద్ధునికి రెండు రకాల సందిగ్ధతలు ఉంటాయి - తన వృద్ధాప్యం గడవడానికి ఎంత మాత్రపు వెసులుబాట్లు, సౌకర్యాలూ చేసుకోవాలి అన్నది ఒక సందేహమైతే, ఫండెని ఎక్కడ పెట్టుబడి పెట్టాలన్నది, రెండవ సందిగ్ధత.

ఒక ఆదర్శవంతమైన ఉదాహరణలో, ఒక వ్యక్తి తాను జీవించి ఉండగానే తన పొదుపు ఫలాలను ఆనందించి, తను కోరుకున్నట్టుగా వారసత్వం వదిలి వెళ్ళాలి. కానీ అసలు సమస్య ఏమిటంటే, ఎవరికైనా తాము ఎప్పుడు ఈ లోకం నుంచి వెళ్ళిపోతారన్నది తెలియదు, ఎంత కాలం చేయాల్సి ఉంటుందో తెలియదు.

ఒక వ్యక్తి తన జీవన ప్రమాణాలకు బాగా కోత పెట్టుకుంటూ పోతే, తను సంపాదించిన వనరులను తాను అనుభవించకుండానే, అతడు చాలా త్వరగా మరణించే అవకాశం ఉంది. అలాగే ఇంకో వైపు, మరీ దీర్ఘకాలం

బ్రతికిన వ్యక్తికి తాను చేసుకున్న పొదుపు సరిపోకపోయే అవకాశం కూడా ఉంది.

కాబట్టి, ఇలాంటి పరిస్థితికి ఒక వ్యక్తి యొక్క సేవింగ్స్ ని పూర్తిగా ఉపయోగించుకునే యాన్యుటీ ఆదాయం అలాగే, వ్యక్తి జీవితకాలానికి అనుగుణంగా ఖచ్చితంగా మెచ్యూర్ అయ్యే ఒక కాలపరిమితికి చెందిన బీమా పథకం ఈ రెండింటిని అందించే ఒక సాధనంలోనే దీనికి పరిష్కారం దొరుకుతుంది. పెన్షన్ యాన్యుటీ ఈ రెండు రకాల సమస్యల్ని పరిష్కరిస్తుంది.

ద్రవ్యోల్పాదం : రెండో కంటింజెన్సీ ద్రవ్యోల్పాదం. అది వాస్తవిక జీవితంలో పదవీ విరమణ తర్వాతి జీవిత ప్రమాణాలను దిగజార్చే అవకాశం ఉంది. ఒక వ్యక్తి సర్వీసులో ఉన్నప్పుడు తగిన వేతన సూచికలు జరుగుతాయి. కాబట్టి వాస్తవ ఆదాయాలు సాధారణంగా భద్రంగా ఉంటాయి. కానీ రిటైర్మెంట్ తర్వాత ద్రవ్యోల్పాదం ద్వారా సంభవించే క్షీణత రిస్కుని తట్టుకునేందుకు పెన్షన్ చెల్లింపులకి సౌలభ్యం కలుగుతుంది.

పెట్టుబడి రిస్కు :

ఒక వ్యక్తి పెట్టిన పెట్టుబడులన్ని అంచనాలతో పోల్చుకుంటే, భిన్నముగా పాడైన పనితీరు ప్రదర్శించడంతో పదవి విరమణ పొదుపు అవసరాలకు తగినంతగా లేకపోవడం, లేదా పూర్తిగా అయిపోయే అవకాశం ఉంటుంది. ఋణ గ్రహీతల తప్పిదం వల్ల లేదా మార్కెట్ లో పెట్టుబడుల విలువల పతనం వల్ల ఇలాంటి పరిస్థితి తలెత్తుతుంది. అలాంటి కంటింజెన్సీలను ఎదుర్కోవడానికి ఫిక్స్డ్ గ్యారంటీ పెన్షన్లు ఒకటే మార్గం. బీమా సంస్థ పెట్టుబడి రిస్కుని అంచనా వేస్తుంది.

ఆదాయాలను భర్తీ చేసే రిస్కు: చివరి జీతపు స్థాయిలతో కొంత వరకూ లింక్ చేయబడిన ఆదాయాలను పదవీ విరమణ తర్వాత భద్రపరుచుకోవడమనే మరో సమాల ఉంది. ప్రజల జీవన ప్రమాణం, వారేమి సంపాదిస్తున్నారో అనే ఆధారపడి ఉంది. ఆదాయం పడిపోయినప్పుడు వారు అంత సహజంగా ఈ ప్రమాణాలను మార్చుకోలేరు. పెన్షన్ మార్కెట్లు ఆవిర్భావంతో పాటుగా, అవి ఆదాయ భద్రతని అందించడానికి నానాటికీ సరికొత్త సవాళ్లని ఎదుర్కొంటున్నాయి.

వయసు మీరుతున్న ప్రజానీకం, ప్రజల్లో గణనీయమైన నిష్పత్తి పదవీ విరమణ తర్వాత చాలా సంవత్సరాలు జీవించి ఉంటున్న పరిస్థితిలో, ఆర్థిక మార్కెట్ లో పెన్షన్లు ఇప్పటికే ప్రధాన ఉత్పత్తుల్లో ఒకటిగా ఆవిర్భవించాయి. అయితే పరిశ్రమ కూడా పెన్షన్ దార్లకు కావలసిన అవసరాల్ని తీర్చడానికి, వారి అంచనాలకు దీటుగా నిలబడాలి.

కీలకాంశాలు

1. పెన్షన్ మరియు బీమా ఉత్పత్తులు పరస్పరం వ్యతిరేకం, కాని వాటిలో ఉమ్మడి స్వభావం రక్షణ ఏర్పాటు. పెన్షన్ : ఎక్కువ కాలం జీవిస్తే ఆర్థికపరమైన వాయిదాల ద్వారా ఆదుకుంటుంది. బీమాపాలసీ : అకాల మరణం సంభవిస్తే కుటుంబానికి ఆర్థిక ఏర్పాటును చేస్తుంది.
2. యాన్యుటీలు రెండు రకాలు :
 1. తక్షణ యాన్యుటీ
 2. వాయిదా యాన్యుటీ
3. పెన్షన్ సంబంధిత కాంటింజెన్సీలు
 - ఎ) కాల దీర్ఘత రిస్కు (Longevity Risk)
 - బి) ద్రవ్యోల్పాదం (Inflation)
 - సి) పెట్టుబడి రిస్కు (Investment risk)
 - డి) ఆదాయాలను భర్తీ చేసే రిస్కు

కేస్ స్టడీ ప్రశ్నలు

1. రోహిత్ జా స్వతంత్రంగా న్యాయవాది వృత్తిలో కొనసాగుతున్నాడు. కానీ అతను తన వృత్తిని ఆపితే ప్రత్యేకమైన సేవింగ్ నిధులు కానీ ప్రావిడెంట్ నిధులు కానీ లేవు. ఈ సందర్భములో అతనికి 20 సంవత్సరాల తరువాత ఎటువంటి పెన్షన్ పథకం సూచించగలరు?
జ: వాయిదా పెన్షన్ పథకం
2. శ్రీమతి కరీనా హండ, 7 సంవత్సరాల తరువాత ప్రస్తుతం ఉన్న ప్రభుత్వ ఉద్యోగం నుండి ఉద్యోగ విరమణ పెన్షన్ తో విరమిస్తారు. విరమణ సమయానికి కూడా ఆమెకు తమ పిల్లల వివాహం కాని స్థితి ఉంటే కరీనా హండకు సూచించవలసిన పెన్షన్ పథకం.
జ: యాన్యుటీ రూపంలో ఏదైనా పెన్షన్ పథకాన్ని ఆమె తన ఉద్యోగ విరమణ నుండి పొందేందుకు ఏర్పాటు చేసుకుంటే మంచిది. ఇది ప్రభుత్వ పెన్షన్ కు అదనంగా ఏర్పడి ఉద్యోగ విరమణ తర్వాత ఆమె జీవనం సుఖంగా ఉండటానికి దోహదం చేస్తుంది.
3. మనీష్ ప్రసాద్ ఇటీవల ఒక ప్రైవేట్ సంస్థ నుండి విరమణ పొందాడు. అతనికి ఏకమొత్తంలో టర్మినల్ ప్రయోజనం క్రింద సొమ్ము అందితే, ఆ సొమ్మును తిరిగి నిరాటంకముగా కొనసాగడానికి అతను అనుసరించే మార్గం.
జ: తక్షణ పెన్షన్ పథకం

ప్రశ్నల నిధి

1. పబ్లిక్ పెన్షన్లు ఎవరు అందిస్తారు?
 ఎ) రాష్ట్రం (State)
 బి) యజమానులు
 సి) బీమా సంస్థలు
 డి) NGO లు లేదా ప్రభుత్వేతర స్వచ్ఛంద సంస్థలు
2. స్థిర బెనిఫిట్ వార్షికాదాయంలో పెట్టుబడి రిస్కుని ఎవరు భరిస్తారు?
 ఎ) బీమా సంస్థ
 బి) బీమాదారు
 సి) రాష్ట్రం
 డి) రిస్క్ ఫూల్
3. ఈ క్రింది వాటిలో ఏ స్టేట్ మెంట్లు ఒప్పు?
 1) స్టేట్ మెంట్ 1 : ప్రతి పెన్షన్ ఒక వార్షికాదాయం
 2) స్టేట్ మెంట్ 2 : ప్రతి వార్షికాదాయం ఒక పెన్షన్
 ఎ) 1 మరియు 2 ఒప్పు
 బి) 1 మరియు 2 తప్పు
 సి) 1 ఒప్పు మరియు 2 తప్పు
 డి) 1 తప్పు మరియు 2 ఒప్పు

4. ఈ క్రింది వాటిలో ఏ రిస్కుని పెన్ను తీర్చలేవు?

- ఎ) జీవితాంతం
- బి) ద్రవ్యోల్బణం
- సి) పెట్టుబడి రిస్కు
- డి) అకాల మరణం

5. వార్షికాదాయాల సంబంధంగా “లిక్విడేషన్ పీరియడ్” దేన్ని సూచిస్తుంది?

- ఎ) వార్షికాదాయం కొనుగోలు మరియు చెల్లింపులు ప్రారంభమయ్యే మధ్య పీరియడ్
- బి) బీమా సంస్థ వార్షికాదాయ చెల్లింపులు చేసే పీరియడ్
- సి) కార్పస్ ని నిర్మించడానికి పట్టే పీరియడ్
- డి) దివాలా తీసిన పీరియడ్

6. వార్షికాదాయ మొత్తం ఈ క్రింది విషయాలపై ఆధారపడుతుంది :

- 1) ధనంలో పెట్టుబడి మొత్తం
 - 2) పెట్టుబడి పీరియడ్
 - 3) రిటర్న్ రేటు
 - 4) వార్షికాదాయం చెల్లింపుల అవధి కాలంలో
- ఎ) 1 మరియు 2
 - బి) 1,2 మరియు 3
 - సి) 1,3 మరియు 4
 - డి) 1,2,3 మరియు 4

7. ఈ క్రింది వాటిలో ఏది వార్షికాదాయం మొత్తం చెల్లించాల్సి ఉండే దానికి వ్యతిరేక సంబంధంను కలిగి ఉంటుంది.

- 1) ధనంలో పెట్టుబడి మొత్తం
 - 2) పెట్టుబడి పీరియడ్
 - 3) రిటర్న్ రేటు
 - 4) వార్షికాదాయం అవధి కాలంలో
- ఎ) 1 మాత్రమే
 - బి) 2 మాత్రమే
 - సి) 3 మాత్రమే
 - డి) 4 మాత్రమే

8. పెన్నుతో అనుబంధం కలిగి ఉన్న మౌళిక లేదా ప్రాథమిక కంటింజెన్సీ ఏది?

- ఎ) మరణం
- బి) మోర్బిడిటీ
- సి) పదవీ విరమణ తర్వాత ఆదాయ భద్రత
- డి) అంగవైకల్యం

9. ఈ క్రింది వాటిలో సాధారణ వార్షికాదాయాన్ని సూచించే చక్కని వర్ణన ఏది?

- ఎ) నిర్ధారిత సమాన సమయాంతరాళాల్లో (టైం ఇంటర్వెల్స్) నిరంతరాయంగా నగదు వస్తూ ఉండడం
 బి) నిర్దిష్ట సమాన టైం పిరియడ్ వరకూ నగదు వస్తూ ఉండడం
 సి) సమాన సమయాంతరాళాల్లో నిరంతరాయంగా ఏకమొత్తంలో నగదు వస్తూ ఉండడం
 డి) నిర్దిష్ట సమాన టైం పిరియడ్ వరకూ ఏకమొత్తంలో నగదు వస్తూ ఉండడం
10. ఈ క్రింది ఎంపికల్లో వార్షికాదాయంలోకి రానిదాన్ని ఎంపిక చేయండి.
 ఎ) ఈనాడు రు. 2000 అందుకుంటే, వచ్చే ఏడాది రు. 2000 ఆ పై 2 ఏళ్లకి రు. 2000 అందుకోవడం జరుగుతుంది.
 బి) ఎలక్ట్రిసిటీ బిల్లు
 సి) కారు చెల్లింపులు
 డి) మార్కెట్ తనఖా చెల్లింపులు
11. సాధారణ వార్షికాదాయంలో, చెల్లింపులు ప్రతి పిరియడ్ ----- చేయబడతాయి, అందుకోబడతాయి.
 ఎ) ప్రారంభంలో
 బి) చివరలో
 సి) మెచ్యూరిటీపై
 డి) కాలం చెల్లడానికి 6 నెలల ముందు
12. ----- వార్షికాదాయం ఒక అపరిమిత జీవితానికి సంబంధించినది. దీనిలో నిరంతర వార్షిక చెల్లింపులు ఉంటాయి.
 ఎ) ఏపీఆర్
 బి) అప్పులను తీర్చుటకు సంచిత నిధిని ఏర్పాటు చేయడం
 సి) శాశ్వతత్వం
 డి) అసలు
13. ----- పదం ప్రభుత్వ శాసనాధికారంలో కొంత స్థాయి కలిగిన పెన్షన్లను సూచించడానికి ఉపయోగిస్తారు.
 ఎ) ఇన్సూరెన్స్ పెన్షన్ ఫండ్
 బి) పబ్లిక్ పెన్షన్ ఫండ్
 సి) ప్రవేట్ పెన్షన్ ఫండ్
 డి) మార్కెట్ పెన్షన్ ఫండ్

ANSWERS

1 - A	5 - B	9 - B	13 - B
2 - A	6 - D	10 - B	
3 - C	7 - D	11 - B	
4 - D	8 - C	12 - C	

ఆరోగ్య బీమా

అధ్యాయం - 8

పరిచయం : ఈ అధ్యాయం మీకు ఆరోగ్య బీమా సాధారణ భావనలు, మార్కెట్లో అందుబాటులో ఉన్న వివిధ రకాల ఆరోగ్య బీమా పాలసీలను గురించి పరిచయం చేస్తుంది.

ఆరోగ్య బీమా పాలసీలు :

ఆరోగ్య బీమా : ఆరోగ్య బీమాను సులువుగా చెప్పాలంటే బీమా కంపెనీ మరియు బీమాదారు మధ్య ఒప్పందంగా చెప్పవచ్చు. ఇందులో గాయం, లేదా వ్యాధుల వల్ల వైద్య చికిత్స అవసరమైతే ఆస్పత్రి ఖర్చుల కోసం బీమా మొత్తం పరిమితి వరకూ డబ్బులు చెల్లించేందుకు బీమా కంపెనీ అంగీకరిస్తుంది.

భారతదేశంలో ఇటీవలి కాలంలో ఆరోగ్య సేవలు చాలా ప్రాధాన్యం సంతరించుకున్నాయి. పెరుగుతున్న ఆదాయం, ఆరోగ్య స్పృహ, ధరల సరళీకరణ మరియు ప్రైవేట్ ఆరోగ్య సేవల రంగం విస్తరణకు పైనాన్సింగ్ వంటివి మార్పుకు కారణమవుతున్నాయి.

జీవన సరళి సంబంధిత వ్యాధుల పెరుగుదల, ఎక్కువగా ఉన్న నేపథ్యంలో వ్యాధి బారిన పడటం, లేదా ప్రమాదం బారిన పడటం ఆర్థికంగా చాలా పెద్ద ఎదురు దెబ్బకు దారి తీయవచ్చు. ఆసుపత్రులు అత్యాధునిక వైద్య సదుపాయాలను అందజేస్తున్నా, అందుకు తగ్గట్టే రోగులకు హెచ్చు ఫీజులను అవి చార్జి చేస్తున్నాయి.

ఆరోగ్య బీమా అనేది ఇలాంటి పరిస్థితుల బారి నుంచి కాపాడే పరికరం. ఆరోగ్య బీమా ఆరోగ్య సేవల ఖర్చులను భరించేందుకు ప్రత్యామ్నాయ ఆర్థిక వనరుగా శరవేగంగా ఎదుగుతోంది.

ఆరోగ్య బీమా పాలసీల అవగాహన : బీమా కంపెనీల ఆరోగ్య బీమా కింద చాలా రకాలైన పాలసీలను అందిస్తాయి. ఇవి వైద్యులు, ఆస్పత్రుల ఖర్చులను అందించడం మొదలుకుని క్యాన్సర్ లేదా ఇతర తీవ్రమైన వ్యాధులకయ్యే దీర్ఘకాలిక చికిత్స వంటి నిర్దిష్ట అవసరాలను తీర్చడం దాకా అతి విస్తారమైన శ్రేణిలో చాలా రకాలుగా ఉంటాయి. ఇటీవలి కాలంలో పలు జీవిత బీమా కంపెనీలు ఆరోగ్య రంగంలోకి ప్రవేశించాయి. అప్పటిదాకా ఈ రంగంపై సాధారణ బీమా కంపెనీలు మాత్రమే ఆధిపత్యం చెలాయించాయి. ఇప్పుడు కేవలం ఆరోగ్య బీమాను మాత్రమే కల్పించే ఆరోగ్య బీమా కంపెనీలను స్టాండ్ అలోన్ ఆరోగ్య బీమా కంపెనీలు అంటారు.

నోట్ : ఆరోగ్య బీమా పాలసీ సాధారణంగా ప్రమాదం/వ్యాధి/అనారోగ్యం వల్ల ఆస్పత్రిపాలైతే ఆ ఖర్చులను చెల్లిస్తుంది. అయితే అవి పాలసీ నుంచి శాశ్వతంగా మినహాయించిన వ్యాధుల జాబితాలో ఉండకూడదు.

స్టాండ్ అలోన్ ఆరోగ్య బీమా కంపెనీలు

1. భారత్లో ఆరోగ్య బీమా రంగంలో ఉన్న అద్భుతమైన వృద్ధి అవకాశాలను చూసిన స్టాండ్ అలోన్ బీమా కంపెనీలు దేశంలో కార్యకలాపాలు మొదలుపెట్టాయి.
2. ఇలాంటి మరిన్ని ఆరోగ్య బీమా కంపెనీల ఏర్పాటును ప్రోత్సహించేందుకు ఐఆర్డీఏ చర్యలు చేపట్టింది.
3. భిన్నమైన వినియోగదారు అవసరాలకు విభిన్న బీమా ఉత్పత్తులను అందించడం వంటి అవసరాలను ఈ కంపెనీలు తీర్చగలవని ఆశించడం జరుగుతోంది.
4. ఈ కంపెనీలు అపారమైన స్పెషలైజ్డ్ నైపుణ్యాన్ని, పరిశోధనను మన దేశంలోకి తీసుకొచ్చాయి.
5. స్టాండ్ అలోన్ కంపెనీలు గ్రామీణులకు కవరేజీ కల్పించేందుకు ఉద్దేశించిన పలు ప్రభుత్వ పథకాల్లో కూడా

భాగస్వాములయ్యాయి.

6. ఆరోగ్య బీమా కవర్ చేసే ఖర్చుల్లో ఇవి కూడా ఉన్నాయి:

రూము/బెడ్ ఖర్చు,

వసతి ఖర్చులు,

నర్సింగ్ ఖర్చులు,

డాక్టర్ల ఫీజులు,

నిర్ధారణ పరీక్షలు,

ఆపరేషన్ థియేటర్ ఖర్చులు

మరియు సర్జికల్ పరికరాలు తదితరాలకు సంబంధించిన ఖర్చులు ఇంకా ఇలాంటివి.

ఆరోగ్య బీమా కవరేజీ ఒక్కో బీమా కంపెనీలో ఒక్కోలా ఉంటుంది. కొన్ని కంపెనీలు బెట్ పేషెంట్ చికిత్సకు కూడా కవరేజీని ప్రవేశపెట్టాయి. కన్సల్టేషన్, ఫార్మసీ బిల్లులు, నిర్ధారణ పరీక్షలు, దంత చికిత్స, కంటి సంబంధిత సేవలు మరియు వార్షిక ఆరోగ్య పరీక్షలతో పాటు ఇన్ పేషెంట్ చికిత్స ఖర్చులను కూడా చెల్లిస్తున్నాయి.

కొన్ని బీమా కంపెనీలు ప్రాణాంతకమైన జబ్బులకు (క్రిటికల్ ఇల్ నెస్) యాడ్ - ఆన్ లను కూడా అందజేస్తున్నాయి. క్యాన్సర్, స్ట్రోక్, కిడ్నీ వైఫల్యం మరియు గుండెపోటు వంటి పెద్ద జబ్బులకు కూడా కవరేజీ ఇస్తాయి. అయితే వాటికోసం కొన్ని నిర్దిష్ట నిబంధనలను పాటించడంతో పాటు అదనపు ప్రీమియం కూడా చెల్లించాల్సి ఉంటుంది.

ఆరోగ్య బీమాలో కొన్ని సామాన్య నిర్వచనాలు :

ఇన్ పేషెంట్ : ఆస్పత్రిలో చేరి చికిత్స పొందగోరే బీమాదారు రోగి.

బెట్ పేషెంట్ : ఆస్పత్రిలో చేరకుండా/అడ్మిషన్ పొందకుండా వైద్య చికిత్స పొందే రోగి.

డే కేర్ సెంటర్ : ఆస్పత్రిలో ఒక రోజు కంటే తక్కువగా ఉండే శస్త్రచికిత్స పద్ధతులు ప్రస్తుతం అనుసరిస్తున్నాయి. ఉదాహరణకు లిథోట్రీప్సీ, క్యాటరాక్ట్ మొదలైనవి. ఇలాంటి పద్ధతులను అనుసరించే సెంటర్ ను డే కేర్ సెంటర్ అంటారు.

ఆరోగ్య బీమాలో పదజాలం :

థర్డ్ పార్టీ అడ్మినిస్ట్రేటర్స్ (TPA) : ఒక ఇన్సూరెన్స్ ద్వారా కొంత ఫీజు లేదా పారితోషికము తీసుకొని పని చేస్తూ ఆరోగ్య సేవలు అందజేసే వ్యక్తి.

నెట్ వర్క్ ప్రొవైడర్ : అంటే బీమా కంపెనీ, లేదా టీపీఏ మరియు బీమా కంపెనీ సంయుక్తంగా గానీ జాబితాలో ఉంచుకున్న ఆస్పత్రులు, లేదా ఆరోగ్య సేవలు అందించే సంస్థలు. బీమాదారులకు నగదు రహిత సదుపాయం ద్వారా వైద్య సేవలను అందిస్తాయి.

పోర్టబిలిటీ : అంటే వ్యక్తిగత ఆరోగ్య బీమా పాలసీదారు (కుటుంబ కవరేజీతో కలిపి) ఒక బీమా కంపెనీ నుంచి మరో బీమా కంపెనీకి, లేదా ఒకే కంపెనీలో ఒక ప్లాన్ నుంచి మరో ప్లాన్ కు మారడానికి ఉండే సదుపాయం. అయితే ఇందుకోసం గత పాలసీని ఎలాంటి అంతరాయాలు లేకుండా కొనసాగిస్తూ ఉండటం అవసరం.

కానీ ఒకే కంపెనీలో పాలసీ మధ్య మారడం నిషిద్ధం.

ముందు నుంచి ఉన్న పరిస్థితులు (PED'S) : చికిత్స అవసరమయ్యే ముందు నుంచి ఉన్న పరిస్థితులు (వ్యాధులు) లేదా రోగాలు/గాయాలకు ముందుగా నిర్ధారించిన మేరకు కొంత వేయిటింగ్ పీరియడ్ అవసరం గురించి ఇవి ఉ

దహరిస్తాయి.

సీనియర్ సిబిజిన్ : అంటే ఆరోగ్య బీమా పాలసీ మొదలయ్యే లేదా రెన్యూవల్ తేదీ నాటికి అరవై ఏళ్లు అంతకంటే ఎక్కువ వయసున్న వ్యక్తి.

హెల్త్ ప్లన్ కాంబో ప్రాడక్ట్స్ : అంటే జీవిత బీమా కంపెనీ తాలూకు జీవిత బీమా కవరేజి రెండింటినీ అందించే ప్రోడక్టుల మిశ్రమం.

నోట్ : ఆస్పత్రి ఖర్చుల కవరేజీ నిమిత్తం ప్రభుత్వ రంగ సాధారణ బీమా కంపెనీలు 1980ల చివర్లో మార్కెట్లోకి ప్రవేశపెట్టిన తమ ఆరోగ్య బీమా పాలసీలకు “మెడిక్లెయిమ్” అనే పదాన్ని ఖాయం చేశాయి.

నోట్ : భారత్లో ఆరోగ్య బీమా పాలసీలు సమగ్రమైన ఆరోగ్య బీమా కవరేజీని అందజేస్తాయి. కనీసం 24 గంటల హాస్పిటలైజేషన్ అవసరమైన దాదాపుగా అన్ని రకాలైన వ్యాధులు, గాయాలు ఈ జాబితాలో వస్తాయి. వీటికి ఎయిడ్స్, ఎస్టీడీస్ మరియు మానసిక సమస్యలు పుట్టుకతో వచ్చిన లోపాల వంటి కొన్ని మినహాయింపులు ఉన్నాయి.

నోట్ : ముందు నుంచి ఉండే వ్యాధులకు సాధారణంగా నిర్దిష్ట వెయిటింగ్ పీరియడ్ (సాధారణంగా 48 నెలలు) ఉంటుంది. క్యాటరాక్ట్ వంటి నిర్దిష్ట వ్యాధులకు, మరియు హిస్టరెక్టమీ వంటి పద్ధతులకు ఏడాది నుంచి నాలుగేళ్ల దాకా ఉంటుంది.

అయితే మినహాయింపులు, ఈ వెయిటింగ్ పీరియడ్లు ఒక్కో బీమా కంపెనీకి ఒక్కోలా ఉండవచ్చు. ప్రసూతి ఖర్చులను చాలా బీమా కంపెనీలు మినహాయిస్తాయి.

డొమిసిల్లరీ హాస్పిటలైజేషన్ : ఇది సాధారణంగా అయితే కనీసం మూడు రోజులకు మించి ఆస్పత్రి వైద్య సేవలు అవసరమయ్యే వ్యాధులు/గాయాలకు ఇంట్లోనే తీసుకునే చికిత్సకు (భారతదేశ పరిధిలో) వర్తిస్తుంది. దిగువ పేర్కొనే ఏ పరిస్థితుల్లో అయినా ఈ సదుపాయాన్ని ఉపయోగించుకోవచ్చు.

1. రోగి ఆరోగ్య పరిస్థితి దృష్ట్యా అతన్ని/ఆమెను ఆస్పత్రికి/నర్సింగ్ హోమ్కు తీసుకెళ్లలేని పరిస్థితి ఉంటే
2. వసతి సదుపాయ లేమి కారణంగా రోగిని ఆస్పత్రికి/నర్సింగ్ హోమ్కు తీసుకెళ్లలేని పరిస్థితి ఉంటే డొమిసిల్లరీ డొమిసిల్లరీ హాస్పిటలైజేషన్ పరిమితిని బీమా మొత్తంలో కొంత శాతంగా నిర్ధారిస్తారు.

ఈ మొత్తం బీమా మొత్తం పరిమితికి మించకుండా ఉంటుంది.

ఇక ప్రీమియం అనేది బీమాదారు వయసు మరియు సమ్ అప్యూర్డ్ పై ఆధారపడి ఉంటుంది. ఇది వినియోగదారు ఆదాయంలో నిష్పత్తిగా కాకుండా వినియోగదారు రిస్క్ పరిస్థితి మదింపు మరియు అందజేస్తున్న బెనిఫిట్స్ స్థాయిలపై ఆధారపడి ఉంటుంది.

కుటుంబ ఫ్లోటర్ పాలసీలు (Family Floater Policies) : వీటిలో సమ్ అప్యూర్డ్ అనేది కుటుంబ సభ్యులందరికీ వర్తిస్తుంది. ఈ ఫ్యామిలీ ఫ్లోటర్లు సాధారణంగా భర్త, భార్య, ఇద్దరు పిల్లలకు వర్తించేలా ఉంటాయి.

కొన్ని పాలసీలు ఇద్దరి కంటే ఎక్కువ మంది పిల్లలకు మరియు తల్లిదండ్రులకు, అత్త మామలకు కూడా కవరేజీ ఇస్తాయి. అయితే మొత్తం కుటుంబానికి కలిపి కవరేజీ సమ్ అప్యూర్డ్ కు పరిమితమై ఉంటుంది.

ఆరోగ్య బీమా పాలసీని వ్యక్తులు తమకు, తమ కుటుంబానికి, లేదా ఏదైనా గ్రూపుకు తీసుకోవచ్చు. వయసును బట్టి అర్హత ప్రమాణాలు ఒక్కో బీమా కంపెనీలో ఒక్కోలా ఉన్నాయి. సాధారణంగా 3 నెలల పనివాళ్ల నుంచి 80 ఏళ్ల దాకా, కూడా కవరేజీ ఉంటుంది.

నోట్ : ఆరోగ్య బీమాను ప్రాప్తహించేందుకు పాలసీదారులకు ప్రభుత్వం పలు పన్ను ప్రోత్సాహకాలు ఇస్తుంది. ఇవి పన్ను రిబేటుగా, లేదంటే చెల్లించిన ప్రీమియాన్ని ఆదాయపన్ను లెక్కింపు నుంచి మినహాయించడంగా ఉండవచ్చు. ఆరోగ్య బీమా పాలసీలకు చెల్లించిన ప్రీమియానికి ఆదాయ పన్ను చట్టం సెక్షన్ 80డి కింద ఉన్న మినహాయంపు ఒక ముఖ్యమైన ప్రోత్సాహకం.

ఆస్పత్రి : ఆస్పత్రి అంటే వ్యాధులు లేదా గాయాలకు ఇన్ పేషంట్ మరియు డే కేర్ చికిత్స కోసం ఏర్పాటైన ఏదైనా సంస్థ. అది స్థానిక చట్టాలు, క్లినికల్ ఎస్టాబ్లిష్మెంట్ చట్టం, 2010 కింద నమోదై ఉండాలి. మరియు దిగువ పేర్కొన్న కనీస అర్హత ప్రమాణాలను కూడా పాటిస్తూ ఉండాలి.

1. అర్హులైన నర్సింగ్ సిబ్బంది నిరంతరం విధుల్లో ఉండాలి.
2. 10,00,000 కంటే తక్కువ జనాభా ఉన్న పట్టణాల్లో అయితే కనీసం 10 ఇన్ పేషంట్ మంచాలు (Beds) మరియు అన్ని ప్రాంతాల్లో కనీసం 15 ఇన్ పేషంట్ బెడ్లు ఉండాలి.
3. అర్హులైన వైద్య నిపుణులు నిరంతరం విధుల్లో ఉండాలి.
4. సొంతగా పూర్తిస్థాయి పరికరాలు, సదుపాయాలతో కూడిన ఆపరేషన్ థియేటర్ ఉండాలి. అక్కడ ఆపరేషన్లు చేయగలిగే సదుపాయముండాలి.
5. రోగుల రోజువారీ రికార్డులను నిర్వహించాలి. మరియు అవి బీమా కంపెనీ తాలూకు అధికృత సిబ్బందికి అందుబాటులో ఉండేలా చూడాలి.

బీమాదారు ఆస్పత్రి పాలసీపై తీసుకోవాల్సిన చర్యలు : “నగదు రహిత సదుపాయం” అంటే పాలసీ నియమ నిబంధనలను అనుసరించి బీమాదారుకు బీమా కంపెనీ చెల్లింపులను అనుమతి ఇచ్చిన మేరకు నేరుగా నెట్ వర్క్ ప్రావైడర్ కు చెల్లిస్తుంది.

ఈ నగదు రహిత హాస్పిటలైజేషన్ లో బీమాదారును వారికి తాము జారీ చేసే గుర్తింపుకార్డులు/స్టార్ట్ కార్డుల ద్వారా కంపెనీలు గుర్తిస్తాయి. నగదు రహితమంటే ఆస్పత్రిలో చేరేటప్పుడు బీమాదారు ఎలాంటి చార్జీలూ చెల్లించాల్సిన అవసరం ఉండదు. మరియు ఆస్పత్రి బిల్లులను కూడా బీమా కంపెనీయే నేరుగా ఆస్పత్రికి చెల్లిస్తుంది.

నగదు రహిత సదుపాయం : బీమాదారు నెట్ వర్క్ ఆస్పత్రికి వెళ్లి, చికిత్స చేయించుకోవాలి.

బీమా కంపెనీ, లేదా టీపీఏ జారీ చేసిన కార్డును నెట్ వర్క్ ఆస్పత్రిలో చూపించాల్సి ఉంటుంది.

స్టార్ట్ కార్డు ఆధారంగా, లేదా బీమా కంపెనీ నుంచి గానీ టీపీఏ నుంచి గానీ ప్రీ ఆథరైజేషన్ వచ్చిన మీదట గానీ బీమాదారును ఆస్పత్రి చికిత్స కోసం చేర్చుకుంటుంది.

కొన్ని బీమా కంపెనీలకు హాస్పిటలైజేషన్ గురించి 48 గంటల ముందు నోటిఫై చేయాల్సి కూడా ఉంటుంది.

పాలసీ వివరాలను సరిచూసుకున్న మీదట నగదు రహిత సెటిలెమెంట్ ను బీమా కంపెనీ/టీపీఏ పూర్తి చేస్తాయి.

క్లెయింట్ రీయింబర్స్ మెంట్ : ఒకవేళ బీమాదారు గనుక నగదు రహిత చికిత్స వద్దనుకుంటే ఆయన/ఆమె నేరుగా ఆస్పత్రికి చెల్లింపులు చేయాల్సి ఉంటుంది. అనంతరం ఆ బిల్లులను బీమా కంపెనీకి/టీపీఏకు సమర్పించిన మీదట క్లెయింట్ ను రీయింబర్స్ చేస్తారు.

ప్రీ ఆథరైజేషన్/ముందస్తు అధికారత : అత్యవసర పరిస్థితుల్లో మినహా నగదు రహిత సదుపాయం ఇవ్వాలంటే బీమా కంపెనీ గానీ, అది నియమించే టీపీఏ గానీ చికిత్స ఇస్తున్న నెట్ వర్క్ ప్రావైడర్ కు ప్రీ ఆథరైజేషన్ ఇవ్వడం అవసరమవుతుంది.

2013 ఫిబ్రవరిలో ఐఆర్ డీపీ జారీ చేసిన నిబంధనల ప్రకారం అన్ని ఆరోగ్య బీమా పాలసీల్లోనూ దిగువ పేర్కొన్న

సదుపాయాలు/బెనిఫిట్స్ ఉండాలి.

ఉచిత పరిశీలన కాలావధి లేదా ప్రీ లుక్ పీరియడ్: వినియోగదారు డాక్యుమెంటును స్వీకరించిన నాటి నుంచి 15 రోజులుండాలి. పాలసీని కొనసాగించాలో వద్దో ఈ కాలంలో వినియోగదారు నిర్ణయించుకోవచ్చు. ఒకవేళ వద్దనుకుంటే అప్పటిదాకా అయిన ఖర్చులను మినహాయించుకున్న మీదట ప్రీమియంలు దాదాపుగా పూర్తిగా వెనక్కు చెల్లించాల్సి ఉంటుంది.

30 రోజుల గ్రేస్ పీరియడ్, పాలసీ గడువు అయ్యాక రెన్యువల్ కోసం అనుమతించే అవధి.

జీవిత కాల కవరేజీ అన్ని పాలసీలకూ ఇది తప్పనిసరి.

ఆరోగ్య పాలసీలన్నింటిలోనూ నామినేషన్ ఉండాలి.

వినియోగదారుకు సంబంధించిన సమాచారం ప్రమాణీకృత పద్ధతిలో ఉండాలి.

ప్రతి ఉత్పత్తితో పాటుగా దాని బెనిఫిట్స్, నియమ నిబంధనలను గురించి ఒక పేజీలో రాసి ప్రదర్శించాలి.

గ్రూప్ ఆరోగ్య బీమా పాలసీ లేదా సమూహ ఆరోగ్య బీమా:

గ్రూప్ ఆరోగ్య బీమా పాలసీ అనేది గ్రూపులు/సంస్థలు/కార్పొరేట్ సంస్థలకు అందించే సదుపాయం. అయితే దానికి ఒక కేంద్ర పాలనా విభాగం ఉండి, పాలసీ చేయించుకునేందుకు కనీస సంఖ్యలో వ్యక్తులుండాలన్న నిబంధనకు లోబడి ఆ గ్రూపు విధిగా అనుమతించిన గ్రూపుల విభాగంలో ఉండి ఉండాలి.

గ్రూప్ పాలసీని గ్రూప్ కార్పొరేట్ సంస్థ పేరుతో జారీ చేస్తారు.

గ్రూప్ ఆరోగ్య బీమా పాలసీ అనేది గ్రూపులు/ సంస్థలు/కార్పొరేట్ సంస్థలకు అందించే సదుపాయం. అయితే దానికి ఒకే కేంద్ర పాలనా విభాగం ఉండి, పాలసీ చేయించుకునేందుకు కనీస సంఖ్యలో వ్యక్తులుండాలన్న నిబంధనకు లోబడి ఆ గ్రూప్ విధిగా అనుమతించిన గ్రూపుల విభాగంలో ఉండి ఉండాలి.

గ్రూప్ పాలసీని, గ్రూప్ కార్పొరేట్ సంస్థ పేరుతో జారీ చేస్తారు. సభ్యులు మరియు వారి కుటుంబ సభ్యుల పేర్లను (బీమాదారుగా పిలవబడే వ్యక్తులు) పాలసీ షెడ్యూల్లో పొందుపరుస్తారు.

గ్రూప్ అంటే ఫ్యామిలీ ఫ్లాటర్, ఒకరి కంటే ఎక్కువ బీమాదారు వ్యక్తులున్న పాలసీలు కూడా కలిసే ఉంటాయి. పాలసీ కవరేజీ సాధారణంగా వ్యక్తిగత ఆరోగ్య బీమా పాలసీల కవరేజీ మాదిరిగానే ఉంటుంది.

ఉదా : ఒక బ్యాంకు తను ఋణాలు అందజేసిన వినియోగదారులందరికీ ఒక గ్రూపు ఇన్సూరెన్స్ పాలసీ తీసుకోవచ్చు.

గుర్తింపు కార్డు మరియు స్మార్ట్ కార్డు : నగదు రహిత సదుపాయాలను పొందాలంటే బీమాదారుకు బీమా కంపెనీలు పాలసీ జారీ చేసిన 15 రోజుల్లోపు గుర్తింపు కార్డును టీపీఎ ద్వారా గానీ, నేరుగా గానీ జారీ చేస్తాయి.

గుర్తింపు కార్డుపై సాధారణంగా పాలసీదారు పేరు మరియు బీమా కంపెనీ లోగో ఉంటాయి.

కార్డు చెల్లుబాటు, పాలసీ నియమ నిబంధనలకు లోబడి ఉంటుంది. మరియు వాటిని కాలానుగుణంగా మారుస్తూ ఉంటారు. గుర్తింపు కార్డుకు బదులుగా బీమా కంపెనీలు స్మార్ట్ కార్డును కూడా జారీ చేయవచ్చు.

కీలకాంశాలు

1. డౌమినిల్లరి ఆసుపత్రి పాలు కావడం అంటే ఇంట్లో చికిత్స పొందడం వంటివి. ఇందులో బీమా మొత్తం నిర్ధారితం అయివుండి అస్థామా, మదుమేహం, హైపర్ టెన్షన్ వంటి దీర్ఘకాల వ్యాధులు మినహాయించబడుతాయి.
2. 2013, ఐ.ఆర్.డి.ఎ మార్గదర్శకాలు ఆరోగ్య బీమా పాలసీలలో క్రింది వివరణలను తప్పనిసరి అని తెలియజేస్తున్నాయి.

- ఎ) నెట్‌వర్క్ ప్రదాత
- బి) స్వేచ్ఛా పరిశీలన కాలం
- సి) అనుగ్రహ దినాలు
- డి) జీవితకాల కవరేజి
- ఇ) నామినేషన్ సౌలభ్యం
- ఎఫ్) ఖాతాదారునికి సమాచారం
- జి) పాలసీకి సంబంధించిన ప్రయోజనాలు, పరిమితులు

కేస్‌స్టడీ ప్రశ్నలు

1. రఘు భరద్వాజ్, ఫ్యామిలీ ఫ్లాటర్ పాలసీ తీసుకున్నాడు. ఇతనికి భార్య, పిల్లలు, తల్లిదండ్రులు ఉంటే ఈ పథకం క్రింద వచ్చే వారు ఎవరు?

జ: ఫ్యామిలీ ఫ్లాటర్ పాలసీ క్రింద అందరికీ వర్తిస్తాయి. అంటే భార్య, పిల్లలు, తల్లిదండ్రులు. కొన్ని పాలసీలలో అత్తమామలు కూడా కవర్ చేయబడతాయి.
2. ఫౌల్ గెవార్గ్స్ పెన్షన్ లేకుండా ఉద్యోగ విరమణ పొందిన వ్యక్తికి ప్రమాదం జరిగి ఆసుపత్రి పాలైనాడు. అతని సేవింగ్/ప్రోగు చేసిన మొత్తం హాస్పిటల్ ఖర్చులకు సరిపోయింది. తదనుగుణంగా ఫౌల్ మిగతా జీవిత కాలమంతా అతని కుమారుని పై ఆధారపడే పరిస్థితులు ఏర్పడ్డాయి. దీనిలో ఫౌల్ ప్రణాళికలో ఎక్కడ తప్పిదం చేశాడు? అతను ఏమి చేసి ఉంటే పరిస్థితులు ఇలా ఉండేవి కావు.

జ: వయసు మీద పడుతున్నప్పుడు వచ్చే వ్యాదులకు, ఉద్యోగం లో ఉన్నప్పుడు చేసే ఆరోగ్య బీమా సరియైన పథకం.
3. ముకేష్, 5 లక్షల ఆరోగ్య బీమా పాలసీని రూ॥ 15000 వార్షిక ప్రీమియం చెల్లించే విధంగా కొనుగోలు చేశాడు. అతను హృద్రోగ సంబంధిత వ్యాధితో బాధపడి, శస్త్ర చికిత్స నిమిత్తమే 4 లక్షల ఆసుపత్రి బిల్లు అయ్యింది. ఈ బిల్లు ఎవరు చెల్లిస్తారు?

జ: ముకేష్ తీసుకున్న ఆరోగ్య బీమా పాలసీ ద్వారా ఆసుపత్రికి చెల్లింపులు జరుగుతాయి.

ప్రశ్నల నిధి

1. ఈ క్రింది వాటిలో ఏ విధమైన రిస్కుని అదుకోవడానికి ఆరోగ్య బీమా రూపొందించబడింది?
 - ఎ) మరణం (మోర్టాలిటీ)
 - బి) రోగత్వము (Morbidity)
 - సి) అనంతత్వం

డి) ఊహించని అన్వేషణ

2. ఐఆర్డిఎ ----- ని సూచిస్తుంది.

ఎ) ఇంటర్నేషనల్ రెగ్యులేటరీ & డెవలప్‌మెంట్ అథారిటీ

బి) ఇండియన్ రెగ్యులేటరీ & డెవలప్‌మెంట్ అథారిటీ

సి) ఇన్సూరెన్స్ రెగ్యులేటరీ & డెవలప్‌మెంట్ అథారిటీ

డి) ఇన్‌కం రెగ్యులేటరీ & డెవలప్‌మెంట్ అథారిటీ

3. టీపిఎ పదం ----- ని సూచిస్తుంది. (ఆరోగ్య బీమాకి సంబంధించి సమాధానం రాయాలి)

ఎ) ది ప్రైమరీ అసోసియేట్

బి) టు ప్రోవైడ్ అసిస్టెన్స్

సి) థర్డ్ పార్టీ అడ్మినిస్ట్రేటర్

డి) థర్డ్ పార్టీ అసిస్టెన్స్

4. క్రింద గ్రూపుల్లో ఏ గ్రూపుకి ఆరోగ్య బీమా పాలసీకి అర్హత లేదు?

ఎ) ఒక సంస్థ ఉద్యోగులు

బి) ఒక సంస్థకి చెందిన క్రెడిట్ కార్డ్ హోల్డర్స్

సి) ప్రొఫెషనల్ అసోసియేషన్ సభ్యులు

డి) ఆరోగ్య బీమా ప్రయోజనాన్ని వినియోగించుకునే ఉద్దేశ్యంతో ఏర్పాటైన సంబంధంలేని వ్యక్తుల గ్రూప్

5. కుటుంబ ప్లొటర్ పాలసీ కింద కవర్ కానివారెవరు?

ఎ) పిల్లలు

బి) జీవిత భాగస్వామి

సి) అత్తమామలు

డి) మేనమామ

6. ఫిబ్రవరి 2013 లో జారీ చేయబడిన ఐఆర్డిఎ నిబంధనల ప్రకారం, పాలసీ రెన్యూవల్ తేదీ కాలం చెల్లిపోవడానికి ఎంత గ్రేస్ పీరియడ్ అనుమతించబడింది?

ఎ) 15 రోజులు

బి) 30 రోజులు

సి) 45 రోజులు

డి) 60 రోజులు

7. ఈ క్రింద చిత్రీకరించబడిన సందర్భంలో ఏ బీమాకి చెందినదో గుర్తించండి.

దృశ్యం : రోగి ఆరోగ్య ప్రదాత (Health Provider) కి చెల్లించాడు. తరువాత ఆరోగ్య బీమా సంస్థ ద్వారా తిరిగి అతనికి డబ్బు ఆరోగ్య బీమా కంపెనీ తిరిగి చెల్లించింది.

ఎ) సర్వీస్ బెనిఫిట్

బి) డైరెక్ట్ కాంట్రాక్టింగ్

సి) నష్టపరిహారం

డి) ప్రమాదం

8. ఆరోగ్య భీమా సంస్థల ద్వారా నైతిక విపత్తు -----వంటి పలితాల వల్ల వస్తుంది.

ఎ) కమ్యూనిటీ రేటింగ్

బి) ప్రతికూల ఎంపిక

సి) ఆరోగ్య భీమా దుర్వినియోగం

డి) రిస్క్ ఫూలింగ్

9. ప్రాథమిక సంరక్షణని ఇలా వర్ణించవచ్చు -----

ఎ) ఒక తీవ్రమైన పరిస్థితిలో ఉన్న రోగికి అందించే సంరక్షణ

బి) ఆసుపత్రులలో అందించే రక్షణ

సి) ఆరోగ్యాన్ని కోరుకునే ప్రజలు సంప్రదించే మొదటి ప్రాధాన్యత

డి) వైద్యులు అందించే రక్షణ

10. ----- గా చేరిన తరువాత ఆసుపత్రిలో బీమాదారు చికిత్స తీసుకుంటాడు.

ఎ) ఇన్‌పేషెంట్

బి) అవుట్‌పేషెంట్

సి) డే పేషెంట్

డి) హాస్ పేషెంట్

11. ----- అంటే, బీమా కంపెనీ తన జాబితాలో ఉంచుకున్న ఆస్పత్రులు, లేదా ఆరోగ్య సేవలు అందించే సంస్థలు బీమాదారులకు నగదు రహిత సదుపాయం ద్వారా సేవలను అందించడాన్ని సూచిస్తుంది.

ఎ) డే కేర్ సెంటర్

బి) నెట్‌వర్క్ ప్రొవైడర్

సి) థర్డ్ పార్టీ అడ్మినిస్ట్రేటర్

డి) డొమిసిల్లరీ

ANSWERS

1	-	B	5	-	D	9	-	C
2	-	C	6	-	B	10	-	A
3	-	C	7	-	C	11	-	B
4	-	D	8	-	B			

జీవిత బీమా ఉపయోగాలు/అనువర్తనాలు

అధ్యాయం - 9

పరిచయం : జీవిత బీమా మరణానికి రక్షణ కల్పించే ప్రక్రియ మాత్రమే కాకుండా దీనిని ఇతరత్రా కూడా ఉపయోగించవచ్చు. ఉదాహరణ మార్టిగేజ్ల విడుదలకు, MWP వంటి వాటికి ఉపయోగించవచ్చు.

జీవిత బీమా అప్లికేషన్లు / ఉపయోగాలు

వివాహిత మహిళల సంపద చట్టం (Married Women's Property Act): వివాహిత మహిళా సంపద చట్టం, 1874, సెక్షన్ 6 ఒక జీవిత బీమా పాలసీ క్రింద భార్య మరియు పిల్లలకి భద్రతని అందిస్తుంది. వివాహిత మహిళా సంపద చట్టం 1874, సెక్షన్ 6 ఒక బ్రస్ట్ని రూపొందించడానికి కూడా అనుమతిస్తుంది.

MWP చట్టం క్రింద లబ్ధిదారులు (Beneficiaries) :

1. భార్యమాత్రమే
2. ఒకరు లేదా అంతకంటే ఎక్కువ పిల్లలు మాత్రమే
3. భార్య మరియు పిల్లలు ఉమ్మడిగా.
4. ఏ వివాహం చేసుకున్న వ్యక్తి అయినా ఖచ్చితంగా అతడు అలా చేసేది తన భార్య లేదా అతడి భార్య మరియు పిల్లలు లేదా వారిలో ఎవరో ఒకరి బెనిఫిట్ కోసమని నిర్ధారించుకుంటారనీ మరియు అతడి భార్య బెనిఫిట్ కోసమని నమ్మబడుతూ లేదా అతడి భార్య మరియు పిల్లలు లేదా వారిలో ఎవరో ఒకరు ప్రకటించిన ఆస్తికి అనుగుణంగానూ, మరి ఏ ఇతర బ్రస్ట్ వస్తువైనా మిగిలి ఉన్నంతవరకూ అది ఆ భర్తకు లేదా అతడి రుణదాతలకు లేదా అతడి ఎస్టేట్లో భాగంగా రూపొందించే అధికారానికి లోబడి ఉండదనీ తీర్మానిస్తుంది.

నోట్ : సొంత జీవితానికి వర్తించే విధంగా తీసుకున్న బీమాకు MWP వర్తిస్తుంది.

MWP చట్టం క్రింద పాలసీ లక్షణాలు, MWP చట్టం క్రింది ప్రతిపాలసీ ఒక విభిన్నమైన బ్రస్ట్ (Separate Trust) భార్య గానీ లేదా పిల్లవాడు గానీ (18 ఏళ్ల వయసుకి పైబడి) బ్రస్టీ అవుతారు.

ఈ పాలసీపై కోర్టు అటాచ్మెంట్లు, ఋణదాతలు, చివరికి లైఫ్ అశూర్ చేసిన వారికి కూడా నియంత్రణ ఉండదు.

బ్రస్టీలకు క్లెయిం డబ్బు చెల్లించబడుతుంది.

ఈ పాలసీని సరెండర్ చేయడంగానీ, నామినేషన్ లేదా అసైన్మెంట్ ఇవ్వడం అనుమతించబడదు.

ఒకవేళ పాలసీదారుడు ఆ పాలసీ క్రింద లాభాలు స్వీకరించడానికి, వాటిని నిర్వహించడానికి ఒక ప్రత్యేక బ్రస్టీని నియమించకపోతే, పాలసీ క్రింద సురక్షితం చేయబడ్డ మొత్తం అమలు కావలసిన ఇన్సూరెన్స్ ఆఫీసు ఉన్న రాష్ట్ర అధికారిక బ్రస్టీకి చెల్లించవలసి ఉంటుంది.

ప్రయోజనాలు (Benefits) : బ్రస్టీ కుటుంబసభ్యులకు అస్తిగా ఉంటుంది కాబట్టి. కోర్టు జప్తులు, పన్ను, రుణదాతల నుండి వచ్చేవి మరియు జీవిత బీమా చేసిన వ్యక్తి సైతం ఆ పాలసీతో వ్యవహరించే హక్కును కలిగి ఉండదు.

కీ మెన్ బీమా : కీ మెన్ బీమా పాలసీని వ్యాపారంలో అత్యంత ప్రధానమైన సామర్థ్యంగల వ్యక్తి మరణం లేదా పని చేయలేని అసమర్థత వల్ల సంభవించే ఆర్థిక నష్టాల్ని పూడ్చుకునేందుకు నష్టపరిహారం ఇవ్వడానికి వ్యాపారం

ద్వారా తీసుకునే బీమా పాలసీగా చెప్పవచ్చు.

కీ మేన్ బీమా ఒక జీవిత బీమా, అది వ్యాపార భద్రత ప్రయోజనాల కోసం ఉపయోగించబడుతుంది. ఆ పాలసీ కాలం, వ్యాపారానికి కీలకమైన వ్యక్తి ఉపయోగం ఉన్నంత కాలం వరకే ఉంటుంది. అంతకు మించి అది కొనసాగదు. వ్యాపారం సజావుగా కొనసాగడానికి కారకుడైన వ్యక్తి లేకపోవడం వల్ల ఉద్భవించిన వ్యాపార నష్టాల్ని పూర్ణముగా దాని లక్ష్యం కీ మేన్ బీమా వాస్తవంగా తలెత్తిన నష్టాల్ని భర్తీ చేయదు కానీ బీమా పాలసీ ప్రకారం ఫిక్స్డ్ నగదు మొత్తాన్ని నష్టపరిహారంగా చెల్లిస్తుంది.

నోట్ : కీ మేన్ లేకపోయిన సందర్భంలో యజమాని ఖర్చుల్ని భర్తీ చేసుకోవడానికి అలాగే నష్టాలు వంటి ఇబ్బందులను తట్టుకోవడానికి ఇలా చేస్తారు.

కీ మేన్ అనేది టెర్మ్ బీమా పాలసీ. ఇందులో బీమామొత్తం కీమేన్ వ్యక్తిగత ఆదాయాన్ని బట్టి కాక, కంపెనీ లాభదాయకత ని అనుసరించి ఉంటుంది. ప్రీమియం కంపెనీ ద్వారా చెల్లించబడుతుంది. మొత్తం ప్రీమియం అంతా వ్యాపార ఖర్చుగా భావించబడుతుంది.

ఒకవేళ కి మేన్ మరణిస్తే, ఆ బెనిఫిట్ కంపెనీకి చెల్లించబడుతుంది.

నోట్ : కీమేన్ డెత్ ప్రయోజనంలో, ఆదాయంపై పన్ను విధిస్తారు.

ప్రధాన వ్యక్తి (కీ మేన్) ఎవరు కావచ్చు ?

ఉదాహరణకు, ఆ వ్యక్తి కంపెనీ డైరెక్టర్ కావచ్చు, ఒక భాగస్వామి, ఒక ప్రధానమైన సేల్స్ పర్సన్, ప్రముఖ ప్రాజెక్టు మేనేజర్, లేదా నిర్దిష్ట నైపుణ్యాలు లేదా జ్ఞానంతో వ్యవహరిస్తూ, ప్రత్యేకించి కంపెనీ చాలా విలువగా ఎంచే వ్యక్తి ఎవరైనా కావచ్చు.

ఉదా : బీమా సంస్థలలో ఉండే బీమా గణాంక నిపుణులు. (Actuary)

బీమా చేయదగ్గ నష్టాలు (Insurable losses) :

ఈ క్రింది నష్టాలకి కీ పర్సన్ (ప్రధాన వ్యక్తి) బీమా నష్ట పరిహారం చెల్లిస్తుంది

1. విస్తరించిన (Extended) పీరియడ్ కి సంబంధించి ఒక కీలకమైన వ్యక్తి పనిచేయలేని స్థితి ఉన్నప్పుడు వచ్చే నష్టాలు, తాత్కాలిక సిబ్బందిని అందించడానికి, అలాగే, అవసరమైతే, ప్రత్యామ్నాయ నియామకం, శిక్షణలకు ఆర్థిక సహకారం అందించడానికి.
2. లాభాలను రక్షించడానికి బీమా, ఉదాహరణకు, ఒక ప్రధానమైన వ్యక్తి ప్రమేయం ఉన్న ఏ వ్యాపార ప్రాజెక్టుకి సంబంధించి అయినా నష్టపూరిత అమ్మకాల నుంచి వచ్చిన నష్టపూరిత ఆదాయం, ఆలస్యం లేదా రద్దు ఫలితంగా వచ్చిన నష్టాలు, విస్తరించేందుకు అవకాశాలు సృష్టించుకోవడం.

మార్టిగేజ్ రిడమ్ప్షన్ బీమా (MRI) : ఇది హోమ్ లోన్ తీసుకున్న ఋణగ్రహీతలకి ఆర్థిక రక్షణ అందించే ఒక బీమా పాలసీ మౌలికంగా ఒక తనఖాదారు (Mortgagor) తను తీసుకున్న మార్టిగేజి ఋణం పూర్తిగా చెల్లించకుండానే అతడు/ఆమె చనిపోతే బాలెన్స్ అమౌంట్ చెల్లించడానికి తీసుకోబడే మార్టిగేజి రిడమ్ప్షన్ బీమా ఒక తగ్గుతున్న టర్మ్ బీమా. దీన్ని లోన్ ప్రొటెక్టర్ పాలసీ అని కూడా పిలవవచ్చు. పాలసీదారు ఊహించని విధంగా అకాల మరణం చెందితే, అతడి రుణాలు తీర్చడంలో సహాయపడతాయి. కాబట్టి ఈ పథకం వృద్ధులకు అనుకూలంగా ఉంటుంది.

లక్షణాలు (Features) : మార్టిగేజ్ రిడమ్ప్షన్ బీమా క్రింద పాలసీ సరెండర్ వాల్యూ లేదా మెచ్యూరిటీ బెనిఫిట్లని కలిగి ఉంటుంది. అంతేగాక ఈ పాలసీ క్రింద బీమా కవర్ ప్రతి సంవత్సరం తగ్గిపోతుంది.

కీలకాంశాలు

1. MWP Act యొక్క లక్షణాలు

ఎ) ప్రతి పాలసీ ఒక ట్రస్ట్ ఇందులో భార్యగానీ 18 సం॥ ఆపైన గల పిల్లలు ట్రస్ట్లో సభ్యులు.

బి) ఇందులో పాలసీ, ఋణదాతలు కోర్టు జప్తుల యొక్క ఆదీనంలో ఉండదు.

సి) క్లెయిం మొత్తం ట్రస్టీలకు చెల్లింపబడుతుంది.

డి) ఇందులో పాలసీపై నామినేషన్, సరెండర్ మరియు అసైన్మెంట్ చేయరాదు.

సి) ఏదైనా సందర్భములో పాలసీపై ట్రస్టీ నియామకం జరుపకపోతే, పాలసీ హామీ మొత్తం రాష్ట్ర అధికారిక ట్రస్టీకి (State official trustee) చెల్లింపబడతాయి.

2. కంపెనీలు కీ మెన్ బీమాను క్రింది కారణం వలన తీసుకొంటాయి.

- వ్యాపార సంరక్షణ కోసం

3. వ్యాపారంలో కంపెనీలు క్రింది వాటి వల్ల నష్టాల్ని ఎదుర్కొంటాయి.

ఆదాయాన్ని ఆర్జించగల కీమెన్ లేకపోవడం వల్ల కంపెనీల వ్యాపార నష్టాల్ని ఎదుర్కొంటాయి.

కేస్ స్టడీ ప్రశ్నలు

1. MWP ఆక్ట్ క్రింద విష్ణు అయ్యర్ బీమా పాలసీని కొనుగోలు చేశాడు. అతనికి ఉన్న అప్పులు చెల్లించకుండా చనిపోయాడు. అతని మరణం తర్వాత పాలసీ డబ్బులు ఎవరికి వస్తాయి?

జ: MWP Act క్రింద పాలసీ ట్రస్టీగా ఉంటుంది కాబట్టి పాలసీ ట్రస్టీలో పేర్కొన్న వారికి డబ్బులు చెందుతాయి.

2. XYZ ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీలో, హరి శంకర్ మోడి ఒక బీమాగణాంక నిపుణుడు (యాక్చ్యూరీ) అతనికి ఆకస్మికంగా హార్ట్ అటాక్ వచ్చింది. ఈ నేపథ్యంలో కంపెనీ, నష్టాల్ని తట్టుకోవటానికి ముందస్తు జాగ్రత్తలు ఏ విధంగా ఉంటాయి.

జ: XYZ కంపెనీ, హరిశంకర్ మోడి పై కీ మెన్ బీమా తీసుకుంటుంది.

3. ఇల్లు కట్టుకోవటానికి వరున్ రషీద్ ఖాన్ ఒక గృహ ఋణం తీసుకున్నాడు. అతను తక్కువ ప్రీమియం మరియు తదనంతరం గృహ ఋణంనకు కావాల్సిన మిగిలిన సొమ్మును చెల్లించడానికి ఒక బీమా పాలసీని తీసుకోవాలని కోరుకుంటే మీరు సూచించే బీమా పాలసీ?

జ: Mortgage Redemption Insurance పాలసీ సరిపోతుంది.

ప్రశ్నల నిధి

1. మార్టిగేజి రిడమ్ప్షన్ బీమా వెనక గల ఉద్దేశ్యం ఏమిటి?

ఎ) తనఖా రేట్లు చౌకగా లభ్యపరచడం

బి) హెరామ్ లోన్ గ్రహీతలు ఆర్థిక రక్షణ అందించడం

సి) తాకట్టు పెట్టిన ఆస్తి విలువని రక్షించడం

డి) డిఫాల్ట్ అయితే స్వాధీనాధికార తొలగింపును తప్పించుకోవడం

2. కీ మెన్ బీమా పాలసీ క్రింద సమ్ ఆమ్యూర్డ్ సాధారణంగా ఈ క్రింది వాటిలో లింక్ అయి ఉంటుంది?
- ఎ) కీ మెన్ ఆదాయం
 - బి) వ్యాపారం లాభదాయకత
 - సి) వ్యాపార చరిత్ర
 - డి) ద్రవ్యోల్బణ సూచీ
3. తనఖా విముక్తి (మార్టిగేజి రిడమ్ప్షన్ బీమా) ని క్రింది విధంగా వర్గీకరించవచ్చు -----
- ఎ) టెర్మలైఫ్ అమ్యూరెన్స్ ని పెంచడం
 - బి) తగ్గుతున్న టెర్మ బీమా
 - సి) వేరియబుల్ లైఫ్ అమ్యూరెన్స్
 - డి) యూనివర్సల్ లైఫ్ అమ్యూరెన్స్
4. ఈ క్రిందివాటిలో ఏ నష్టాలు కీ మెన్ బీమా కింద కవర్ చేయబడతాయి?
- ఎ) ఆస్తి దొంగతనం
 - బి) కీలకమైన వ్యక్తి పని చేయలేని పరిస్థితి ఉన్న కాలావధికి సంబంధించిన నష్టాలు
 - సి) సాధారణ బాధ్యత
 - డి) లోపాలు మరియు తప్పుల కారణంగా కలిగిన నష్టం
5. ఒకవేళ పాలసీదారుడు ఆ పాలసీ క్రింద లాభాలు స్వీకరించడానికి మరియు నిర్వహించడానికి ఒక ప్రత్యేక ధర్మకర్త (ట్రస్టీ)ని నియమించక పోతే, పాలసీ క్రింద సురక్షితం చేయబడ్డ మొత్తం -----కి చెల్లించవలసి ఉంటుంది.
- ఎ) వ్యక్తికి అతి దగ్గర బంధువు
 - బి) రాష్ట్ర అధికారిక ట్రస్టీ
 - సి) బీమా సంస్థ
 - డి) బీమాదారు
6. మహేష్ అరువు తెచ్చిన పెట్టుబడిపై ఒక వ్యాపారం నడిపుస్తున్నాడు. అతడి ఆకస్మిక మరణం తర్వాత, అతడికి అప్పు ఇచ్చిన వాళ్లంతా మహేష్ ఆస్తులను కైవసం చేసుకోవడానికి చేతనైనన్ని ప్రయత్నాలు చేస్తున్నారు. ఈ క్రింద వాటిలో ఏ ఆస్తులను రుణదాతలు కైవసం చేసుకోలేరు?
- ఎ) మహేష్ పేరుతో ఉన్న సంపద
 - బి) మహేష్ బ్యాంకు ఖాతాలు
 - సి) ఎం డబ్ల్యూ పి చట్టం 6 సెక్షన్ క్రింద కొనుగోలు చేసిన టెర్మ జీవిత బీమా పాలసీ
 - డి) మహేష్ కి స్వంతంగా ఉన్న మ్యూచువల్ ఫండ్స్
7. ఎం డబ్ల్యూ పి చట్టం కేసులకు సంబంధించి క్రింది ఎంపికల్లో ఏది నిజం?
- 1) స్టేట్ మెంట్ 1 : మెచ్యూరిటీ క్లెయిం చెక్ లు పాలసీదారులకు చెల్లిస్తారు.
 - 2) స్టేట్ మెంట్ 2 : మెచ్యూరిటీ క్లెయిం చెక్ లు ట్రస్టీలకు చెల్లిస్తారు.
- ఎ) 1 ఒప్పు
 - బి) 2 ఒప్పు
 - సి) 1 మరియు 2 రెండూ ఒప్పు
 - డి) 1 ఒప్పు కాదు 2 ఒప్పు కాదు
8. ఎం డబ్ల్యూ పి చట్టం కేసులకు సంబంధించి క్రింది ఎంపికల్లో ఏది నిజం?

- 1) స్టేట్ మెంట్ 1 : డెత్ క్లయింలు నామినీలకు అనుకూలంగా సెటిల్ చేయబడతాయి.
2) స్టేట్ మెంట్ 2 : డెత్ క్లయింలు ట్రస్టీలకు అనుకూలంగా సెటిల్ చేయబడతాయి.
- ఎ) 1 బప్పు
బి) 2 బప్పు
సి) 1 మరియు 2 బప్పు
డి) 1 బప్పు కాదు 2 బప్పు కాదు
9. అజయ్ తన ఉద్యోగులకు బీమా ప్రీమియం చెల్లిస్తాడు. ఈ క్రింది వాటిలో ఏ బీమా ప్రీమియంని ఉద్యోగికి చెల్లించిన పరిహారంగా మినహాయించుకోవడానికి వీలు లేదు?
1) ఎంపిక 1 : ఉద్యోగికి బెనిఫిట్ తో చెల్లించవలసిన ఆరోగ్య బీమా
2) ఎంపిక 2 : అజయ్ కి బెనిఫిట్ తో చెల్లించవలసిన కీ మెన్ జీవిత బీమా
- ఎ) 1 మాత్రమే
బి) 2 మాత్రమే
సి) 1 మరియు 2 రెండూ బప్పు
డి) 1 బప్పు కాదు 2 బప్పు కాదు
10. తమ ఆస్తిని కొల్లేటరల్ సెక్యూరిటీగా పెట్టిన రుణగ్రహీతల వద్ద వడ్డీ వసూలు చేసి, ఆస్తి స్వాధీనాన్ని మాత్రం వారికే వదిలేయడాన్ని ----- అంటారు.
ఎ) సెక్యూరిటీ
బి) తనఖా
సి) వడ్డీ దుప్పలితాలు
డి) సెక్యూరిటీగా పెట్టబడ్డ తనఖా
11. ఈ క్రింద పాలసీల్లో ఏది హెమామ్ లోన్ తీసుకున్న వారికి రక్షణ కలిగిస్తుంది?
ఎ) జీవిత బీమా
బి) వికలాంగ బీమా
సి) తనఖా విముక్తి (మార్టిగేజి రిడమ్ప్షన్) బీమా
డి) జనరల్ ఇన్సూరెన్స్

ANSWERS

1	-	B	5	-	B	9	-	B
2	-	B	6	-	C	10	-	B
3	-	B	7	-	B	11	-	C
4	-	B	8	-	B			

ధర మరియు మదింపు

అధ్యాయం - 10

పరిచయం : జీవిత బీమా కాంట్రాక్టులకు ధర ఎలా కడతారు, వాటి వల్ల వచ్చే ప్రయోజనాలు అంతే గాక అసలు ప్రీమియం ఇంత ఉండాలని ఎలా నిర్ధారిస్తారో తెలుసుకుని, ఆ తర్వాత మిగులు మరియు బోనస్‌ల గురించిన విశేషాలు తెలుసుకుంటాం.

జీవిత బీమా ధర కట్టడం - మౌలికాంశాలు :

ప్రీమియం : ప్రీమియం అంటే ఒక బీమా పాలసీని కొనుగోలు చేసేందుకు బీమాదారు ద్వారా చెల్లించబడే ధరని సూచిస్తుంది. సాధారణంగా అది సమ్ అప్యూర్డ్ (హామీ ఇవ్వబడిన మొత్తం)లో ప్రతి వెయ్యి రూపాయలకు ఉండే ప్రీమియం రేట్‌గా ప్రకటించబడుతుంది. ఈ ప్రీమియం రేట్లు బీమా కంపెనీల వద్ద బేబుల్ల రూపంలో లభ్యమవుతాయి.

ఈ పట్టికల (టేబుల్స్)లో ముద్రించబడిన రేట్లని “ఆఫీసు ప్రీమియంలు” గా పిలుస్తారు. ఇవి ఒకే స్థాయి (లెవల్) వార్షిక ప్రీమియంలు.

ఉదా : ఒక నిర్దిష్ట వయసులో ఇరవై ఏళ్లపాటు ఉండే ఎండోమెంటు పాలసీకి ప్రీమియం రు. 4,800గా ఉంటే, దానర్థం రు. 4,800 అవకౌంటుని ఇరవై సంవత్సరాలపాటు ప్రతి ఏడాది చెల్లించాల్సి వుంటుంది.

నోట్ : కొన్ని పాలసీలలో మొదటి కొన్ని సంవత్సరాలపాటు మాత్రమే ప్రీమియంలు చెల్లించడం సాధ్యపడుతుంది.

నోట్ : పాలసీలలో సింగిల్ ప్రీమియం పాలసీలు కూడా ఉంటాయి. ఇవి సాధారణంగా పెట్టుబడుల కోసమై ఉంటాయి.

మినహాయింపులు (Rebates) : జీవిత బీమా కంపెనీలు కూడా చెల్లించవలసిన ప్రీమియం మీద కొన్ని రకాల రాయితీలు అందించవచ్చు. అటువంటి రాయితీలు రెండు ఉన్నాయి.

1. బీమా మొత్తం కోసం (Sum assured Rebate)
2. ప్రీమియం చెల్లించే విధానం కోసం (Mode Rebate)

బీమామొత్తం రిబేటు : అధిక మొత్తాల్లో సమ్ అప్యూర్డ్ పాలసీలను కొనుగోలు చేసిన వారికి సమ్ అప్యూర్డ్‌లో రిబేటు అందించబడుతుంది. అధిక విలువ పాలసీలకు సేవలు అందిస్తున్నప్పుడు బీమా సంస్థ తాను సంపాదించబోయే లాభాల్లో కొంత కస్టమర్‌కి అందించాలనే ఉద్దేశ్యంతోనే ఇలా చేయబడుతుంది.

నోట్ : అధిక మొత్తం అప్యూరెన్స్ ఇచ్చే పాలసీలు మరింత ప్రీమియంనీ, అలాగే మరింత లాభాల్ని అందిస్తాయి.

ప్రీమియం చెల్లించే విధానానికి రిబేట్ : పాలసీపై ప్రీమియం చెల్లింపులు, వార్షిక, అర్థవార్షిక, త్రైమాసిక విధానాన్ని అమలుపరుస్తాయి.

ఎంత తరచుగా ప్రీమియంలు చెల్లించబడితే, ఆ సేవ ధర కూడా అంత అధికంగానూ ఉంటుంది. త్రైమాసిక , నెలవారి మోడ్స్‌లో ఈ ప్రక్రియ మరింత తరచుగా జరుగుతుంది. త్రైమాసిక లేదా నెలసరి మోడ్స్‌తో పోలిస్తే, అర్థవార్షిక లేదా వార్షిక ప్రీమియంలు ఆ విధంగా అడ్మినిస్ట్రేటివ్ ఖర్చుల్లో పొదుపు చేసేలా చేస్తాయి. అంతేకాకుండా, వార్షిక మోడ్‌లో, బీమా సంస్థ ఈ మొత్తాన్ని సంవత్సరం మొత్తంలో ఎప్పుడైనా ఉపయోగించుకుని, వడ్డీ సంపాదించగలదు. అందుకే బీమా సంస్థలు ఒక రిబేటు (తగ్గింపు) ని అనుమతించడం ద్వారా వార్షిక, అర్థవార్షిక

మోడ్యులో చెల్లింపులు జరపమని ప్రోత్సహిస్తుంది.

నోట్ : మంత్రి ప్రీమియం చెల్లింపు విధానంలో అదనంగా ఖర్చు కవర్ చేయడానికి చార్జి చేస్తారు.

అదనపు ఛార్జీలు (Extra charges) : అదనపు రిస్కుకలిగించే ఏ ముఖ్యమైన కారకాల ప్రభావమూ లేని ఒక బీమా చేయబడిన వ్యక్తుల గ్రూపుకి టాబ్యులర్ ప్రీమియం చార్జి చేయబడుతుంది. ఇటువంటి వ్యక్తుల జీవితాలను స్టాండర్డ్ లైఫ్ (ప్రామాణిక జీవితాలు) అని పిలుస్తారు. ఛార్జి చేయబడే ఈ రేట్లు సాధారణ రేట్లు అని అంటారు.

అనారోగ్య సమస్యలతో కాని ఇతరత్రా సమస్యలతో బాధపడే వారిని ప్రమాదం (రిస్క్) ఎక్కువ కాబట్టి ప్రతిపాదించే వ్యక్తి లైఫ్ ఇతర స్టాండర్డ్ లైఫ్ తో పోలిస్తే, సబ్ స్టాండర్డ్ లైఫ్ గా భావించడం జరుగుతుంది. అప్పుడు బీమా సంస్థ హెల్త్ ఎక్స్ ట్రా మార్గం ద్వారా అదనపు ప్రీమియం ని విధించవచ్చు. అదేవిధంగా సర్క్యస్ విన్యాసాల వంటి వారికి మరియు ప్రమాదకర వృత్తిలో నిమగ్నమైన వారికి వృత్తిపరమైన అదనపు మొత్తాన్ని విధించవచ్చు.

నోట్ : అదనపు మొత్తాలు కలవడంతో ఈ ప్రీమియంలు టాబ్యులర్ ప్రీమియం కంటే ఎక్కువగా ఉంటాయి.

నోట్ : బీమా సంస్థలు అదనపు ప్రీమియం ద్వారా అదనపు ప్రయోజనాలను రైడర్ల రూపంలో అందిస్తాయి.

ఉదా : DAB రైడర్, PDB రైడర్.

ప్రీమియం నిర్ధారించడం: జీవిత బీమా సంస్థలు ప్రీమియం టేబుల్లో ఇచ్చిన రేట్లని ఒక యాక్చ్యురీ ద్వారా నిర్ణయిస్తాయి.

సాంప్రదాయక జీవిత బీమా పాలసీలు, హెల్త్ లైఫ్ మరియు ఎండ్ మెంట్ పాలసీలలో ప్రీమియం నిర్ధారించడానికి ఈ క్రింది అంశాలు పరిగణనలోకి తీసుకుంటాయి.

మరణపు రేటు (Mortality)

వడ్డీ (Interest)

ఖర్చుల నిర్వహణ (Expenses of management)

రిజర్వులు (Reserves)

బోనస్ లోడింగ్ (Bonus loading)

మోర్టాలిటీ మరియు వడ్డీ (Mortality and Interest) : మోర్టాలిటీ ప్రీమియంలలో మొట్టమొదటి అంశం. అది “మోర్టాలిటీ టేబుల్” ని ఉపయోగించి నిర్ధారించబడుతుంది. ఆ టేబుల్ లో వివిధ రకాల వయసుల్లో మరణించిన వారి రేటుని అంచనా వేసి ఉంటుంది.

ఉదా : 35 ఏళ్లకి మోర్టాలిటీ రేటు 0.0035 గా ఉంటే, 35 ఏళ్ల వయసులో బ్రతికి ఉన్న ప్రతి 1000 మందికి, 35-36 మధ్య వయసులో మూడు నుంచి నలుగురు మరణిస్తున్నారని అర్థం. (3.5).

ఈ టేబుల్ ని వివిధ వయసులకు మోర్టాలిటీ వ్యయాన్ని లెక్క కట్టడానికి ఉపయోగిస్తారు.

ఉదాహరణకు, 35 ఏళ్ల వయసు వ్యక్తికి రేటు 0.0035 అంటే బీమా ధర 0.0035×1000 (సమ్ అమ్పూర్ట్) = రు. 3.50 సమ్ అమ్పూర్ట్లో ప్రతి వెయ్యికి.

ఈ ధరని “రిస్కు ప్రీమియం” అని పిలుస్తారు. పెద్ద వయసులో ఉన్నవారికి రిస్కు ప్రీమియం హెచ్చుగా ఉంటుంది.

వివిధ వయసుల్లో ఉన్న వ్యక్తుల వ్యక్తిగత రిస్కు ప్రీమియంల గురించి సంక్షిప్తంగా చెప్పుకోవాలంటే, 35 నుంచి 55 వరకు ఉన్న ఒక పూర్తి పిరియడ్ లేదా టెర్మ్ కి, చెల్లించబడుతుందని అంచనా వేసే క్లెయింల ధరను మనం

పొందవచ్చు. ఒక పాలసీలో, ఈ క్లెయింల మొత్తం ధర మనకు భవిష్యత్తు బాధ్యతల్ని అందిస్తుంది.

అది మనకి భవిష్యత్తులో క్లెయింలను చెల్లించడానికి ఎంత డబ్బు అవసరమవుతుందో తెలియజేస్తుంది.

“నెట్ ప్రీమియం” ఎంత వస్తుందో చూడడానికి భవిష్యత్తు క్లెయిం ధరలకి ప్రస్తుత విలువని అంచనా వేయడం మొదటి దశ. భవిష్యత్తులో కట్టవలసిన క్లెయింలకి ఆరోజు మన చేతిలో ఎంత మొత్తం ఉండాలో చూసుకోవడానికి ప్రస్తుత విలువని అంచనా కట్టాలి.

వడ్డీ అంటే సింపుల్ గా భవిష్యత్తులో కట్టవలసిన క్లెయిం చెల్లింపుల ప్రస్తుత విలువ వద్ద మనం ఊహిస్తున్న డిస్కాంట్ రేటు.

మరణరేటు, వడ్డీ అనే రెండు ప్రధానాంశాల నుంచి మనం నేర్చుకునే అతి ముఖ్యమైన విషయాలు ఏమిటంటే,

మోర్టాలిటీ టేబుల్ లో మరణ రేటు పెరిగిన కొద్దీ, ప్రీమియంలు కూడా పెరుగుతూ ఉంటాయి.

అంచనా వేసిన వడ్డీ రేటు ఎక్కువైన కొద్దీ, ప్రీమియం తగ్గుతూ వస్తుంది.

బీమా గణకులు, మోర్టాలిటీ రేట్లని వాస్తవంగా జరిగే దానికన్నా చాలా విలక్షణంగా వాస్తవిక అనుభవంలో ఉన్నదిగా భావిస్తున్న దానికన్నా అధికంగా అంచనా కడతారు. వారు తమ పెట్టుబడుల నుంచి సంపాదించగలమని భావించే దాని కంటే అల్ప వడ్డీ రేటుని అంచనా వేస్తారు.

నికర ప్రీమియం (Net) : భవిష్యత్తు క్లెయిం బాధ్యతలకు డిస్కాంట్ ఇవ్వబడిన ప్రస్తుత విలువ “నెట్ సింగిల్ ప్రీమియం”ని ఇస్తుంది. నెట్ సింగిల్ ప్రీమియం నుంచి, మనం “నెట్ లెవల్ యాన్యువల్ ప్రీమియం” తెచ్చుకోగలం. ప్రీమియం చెల్లింపు టెర్మ్ లో చెల్లించాల్సిన చెల్లింపుల్ని సమానం చేసేది ఆ నెట్ సింగిల్ ప్రీమియమే.

మొత్తం (Gross) ప్రీమియం = నెట్ (నికర ప్రీమియం) + లోడింగ్ మొత్తం.

ఇందులో లోడింగ్ ని నిర్ధారించే ముందు ఆలోచించాల్సిన మూడు రకాల పరిగణనలు లేదా మార్గదర్శక సూత్రాలు ఉన్నాయి.

సముచితత్వం లేదా యుక్తమైనది (Adequacy) : మొత్తం అన్ని పాలసీల నుంచీ కంపెనీకి సంబంధించిన మొత్తం ఖర్చులను కవర్ చేయడానికి తగినంతగా ఉండాలి. అది మార్జిన్ భద్రతని కూడా అందిస్తుంది. చివరగా అది లాభాలకు లేదా కంపెనీకి మిగులును (Surplus) అందించాలి.

ప్లాన్ రకం, వయసు, టెర్మ్ మొదలైన అంశాల ఆధారంగా, వివిధ రకాల పాలసీల ఖర్చులు, భద్రతా మార్జిన్లు మొదలైనవి న్యాయబద్ధంగా (equitably) విభాగించబడాలి.

నోట్ : ఒకే రకమైన పాలసీల ఖర్చులను అవే చెల్లించుకోవాలి ఉదా: ఎండోమెంట్.

పోటీతత్వం (Competitiveness) : దీని ఫలితంగా మొత్తం ప్రీమియంలు కంపెనీని పోటీ ఇవ్వగల సామర్థ్యాన్ని పెంచుకునేలా చేయాలి. లోడింగ్ మరీ ఎక్కువగా ఉంటే, అది పాలసీలను మరీ హెచ్చు ధరలకు తీసికెళ్తుంది. దానితో ప్రజలు దాన్ని కొనలేరు.

ఖర్చులు మరియు నిల్వలు (Expenses and reserves) : జీవిత బీమా సంస్థల కార్యకలాపాలు కొనసాగించడానికి అయ్యే వివిధ రకాల ఖర్చులు :

1. ఏజెంట్ల శిక్షణ, నియామకం
2. ఏజెంట్ల కమీషన్లు
3. సిబ్బంది జీతాలు

4. కార్యాలయ వసతి
5. కార్యాలయ సామాగ్రి
6. ఎలక్ట్రిసిటీ ఛార్జీలు
7. ఇతర చిల్లర ఖర్చులు మొదలైనవి.

నోట్ : నెట్ ప్రీమియంనకు బీమా సంస్థలు లోడింగ్ రూపంలో కలుపుతారు. ఈ విధంగా ఏర్పడిన ప్రీమియంల నుండి చెల్లిస్తారు.

ఒక జీవిత బీమా సంస్థకి రెండు రకాల ఖర్చులు ఉంటాయి:

1. మొదటిది నూతన వ్యాపార ఖర్చులు
2. “రెన్యువల్ ఖర్చులు” ఇవి తర్వాతి సంవత్సరాల్లో ఉద్భవిస్తాయి.

కొత్త వ్యాపార ఖర్చులు అధికంగా ఉంటాయి. కాబట్టి బీమా సంస్థలు న్యాయబద్ధంగా నిర్దిష్ట మార్జిన్లను రిజర్వులుగా ఉంచాల్సిన అవసరం ఉంది.

జీవిత బీమా సంస్థలు ప్రారంభ సంవత్సరాల్లో ఖర్చులు రాబట్టుకోక ముందే అత్యధిక సంఖ్యలో తమ పాలసీలు రద్దు కావడంగానీ, లాప్స్ కావడంగానీ తట్టుకోలేవు. కొత్త వ్యాపార ఒత్తిడి అంటే మరో అర్థం ఏమంటే, జీవిత బీమా కంపెనీలకి అవి లాభాల బాట పట్టేవరకూ కొన్నేళ్లపాటు ఒక అభివృద్ధి చెందే కాలావధి కావాలి.

ఖర్చుల రకం అంటే కమీషన్లు, ప్రోత్సాహకాలు, స్టాంపు ఖర్చులు, మెడికల్ ఎగ్జామినర్ల ఫీజులు వంటివాటిని ఆధారంగా చేసుకుని, ఒక నికర ప్రీమియంకి ఒక విలక్షణ లోడింగ్ మూడు భాగాలుగా ఉంటుంది.

ప్రీమియంల శాతం,

నికర ప్రీమియంకి చేర్చబడిన ప్రతి ‘1000 సమ్ అమ్యూర్స్’ కి ఒక స్థిర మొత్తం.

ప్రతి పాలసీకి ఒక స్థిర మొత్తం.

పాలసీ లాప్స్ మరియు రాబోయే ఖర్చులు

కాంట్రాక్టు రూపొందించే దశలో ఊహించిన ఊహలకూ, నిజ జీవితానుభవానికి మధ్య చాలా తేడా ఉంటే బీమా సంస్థలు నష్టాలను ఎదుర్కోవలసి ఉంటుంది.

లాప్స్ అంటే పాలసీహోల్డరు ప్రీమియంల చెల్లింపుని మానివేయడం పాలసీ స్వాధీనం లేదా సరెండర్ ద్వారా సంపాదించబడిన నగదు విలువని అందుకుంటాడు. దీని ద్వారా బీమాసంస్థలు అనుకున్న అంచనాలు చెల్లాచెదురు అవుతాయి.

ఇలాంటి లీకేజీ ఫలితాలు తలెత్తుతాయనే ఉద్దేశ్యంతోనే జీవిత బీమా సంస్థలు ఒక లోడింగ్ ని ప్రవేశపెట్టాయి. జీవిత బీమా సంస్థలను అనుకోని ఖర్చులను ఎదుర్కోవడానికి సిద్ధంగా ఉంటాయి.

వాటికి కారణాలు :

ఆ అంచనాలే తప్పు కావచ్చు. ఉదాహరణకి, జీవిత బీమా సంస్థ ఉపయోగించే మోర్టాలిటీ (మరణ రేటు) టేబుల్ ప్రస్తుత మోర్టాలిటీని ప్రతిబింబించకపోవచ్చు లేదా ద్రవ్యోల్పణ కారకాన్ని తట్టుకోవడానికి తగినట్టుగా రూపొందించి ఉండకపోవచ్చు.

అంచనాలు పెరుగుతూ తగ్గుతూ (Fluctuation) ఉండవచ్చు.

పై రకానికి చెందిన రిస్కులను నివారించడానికి మూడు మార్గాలు ఉన్నాయి.

1. పెట్టుబడి నిర్వహణ రిస్కును భరించడం : కస్టమర్లను ఉదాహరణకి, యూలిప్స్
2. పాలసీని రీఇన్సూర్ చేయించవచ్చు. మరణ రిస్కు రీఇన్సూరెన్స్ సంస్థ ద్వారా భరించబడుతుంది.
3. ప్రీమియంలో ఒక లోడింగ్ మార్జిన్ని చొప్పించడం. ఇది అంచనాకీ, వాస్తవ అనుభవానికి మధ్య గల తేడాని దగ్గర చేస్తుంది.

లాభసహిత (with Profit) పాలసీలు మరియు బోనస్ లోడింగ్ : సేకరించిన ప్రీమియంతో అసలు ఏం చేయవచ్చనే వాస్తవ అనుభవం అర్థమైన తర్వాత, బోనస్లను చేర్చే మార్గం ద్వారా పాలసీ హోల్డర్కి ఆ మిగులు లేదా దానిలో కొంత భాగాన్ని తిరిగి అందించవచ్చు. వీటిని లాభసహిత పాలసీలు అంటారు.

లాభాల్లో పాలుపంచుకోవడం అనే అంశం వల్ల కూడా “బోనస్ లోడింగ్” (Bonus Loading) లను ప్రీమియంలుగా మార్చి, అనుకోని ఖర్చులకు ఆదుకునే ఒక అదనపు సౌకర్యాన్ని కలుగజేస్తుంది. అలాగే అది పాలసీకి రావలసిన వంతు (share) గా అదనపు పంపిణీని బోనస్ గా అందిస్తుంది. ఈ బోనస్ లోడింగ్ లక్షణం వల్లనే జీవిత బీమా సంస్థలు వాటి దీర్ఘకాలిక ఋణాల నుంచి విముక్తిని పొందుతాయి, తగినంత కేపిటల్ని కలిగి ఉంటాయి.

నోట్ : $GP = NP + K (GP)$

ఉదాహరణకి, ఒక ఎండోమెంట్ పాలసీకి నెట్ సింగిల్ ప్రీమియం రు. 380. లోడింగ్ కారకమైన (loading factor) K, 50% అయితే, అప్పుడు మొత్తం (gross) ప్రీమియం రు. 760 అవుతుంది.

మిగులు మరియు బోనస్ : ప్రతి జీవిత బీమా కంపెనీ తన ఆస్తులు, అప్పుల (assets and liabilities) కు ఒక పీరియాడిక్ వెల్యూయేషన్ అంటే, నిర్ణీత సమయాల్లో విలువ కట్టుకునే బాధ్యత చేపడుతుంది. అలా విలువ కట్టించడంలో రెండు లక్ష్యాలు ఉంటాయి.

1. జీవిత బీమా సంస్థకి గల ఆర్థిక స్థితిగతులు అంచనా వేసుకోవడం. మరోలా చెప్పాలంటే, అది ఋణాలు తీర్చే పరిస్థితిలో ఉందా లేదా అని నిర్ధారించుకోవడం.
2. అందుబాటులో ఉన్న మిగులు సొమ్ముని పాలసీ హోల్డర్లకి పంచడం.

ఒక నిర్దిష్ట అకౌంట్‌లో పీరియడ్ లో ఖర్చుకంటే వచ్చే ఆదాయం ఎక్కువ అయితే దానిని లాభంగా చెప్పవచ్చు. లాభం బాలెన్స్ షీట్ లో భాగంగా ఉంటుంది. అది ఇవ్వవలసిన డబ్బు కంటే ఆస్తులు ఎక్కువగా ఉండడం అని నిర్వచిస్తుంది. బ్యాలెన్స్ షీట్ P&L అకౌంట్ లో లాభాలను కూడా ప్రతిబింబిస్తుంది.

ఉదా : XYZ అనే సంస్థ లాభాలు 31 మార్చి 2013 నాటికి ఖర్చులు తీసివేయగా దాని ఆదాయం లేదా ఆ తేదీకి దాని ఆస్తులు, అప్పులుగా ఇవ్వబడింది.

ఆస్తులను విలువ కట్టడం : మూడు విధానాలు

1. బుక్ విలువ మీద జీవిత బీమా సంస్థ కొనుగోలు చేసిన లేదా సంపాదించిన దాని ఆస్తుల విలువే బుక్ విలువ.
2. మార్కెట్ విలువ మీద జీవిత బీమా సంస్థ ఆస్తుల విలువ మార్కెట్ లో ఎంత ఉందనే అంశం మీద ఆధారపడి ఉంటుంది.
3. ప్రస్తుత విలువపై ఇవ్వబడిన డిస్కాంట్

వివిధ ఆస్తుల ద్వారా పుష్కలంగా చేతినిండా ఉండే భవిష్యత్తు ఆదాయాన్ని అంచనా వేయడం, వాటిని ప్రస్తుతానికి డిస్కాంట్ చేయడం.

నోట్ : అప్పుల విలువని ఖచ్చితంగా ఇంత అని నిర్ధారించడం చాలా సమస్య. ఎందుకంటే, భవిష్యత్తులో ఏం

జరుగుతుందో ఎవరూ చెప్పలేరు. భవిష్యత్తు అప్పుల ప్రస్తుత విలువని అంచనా వేసేటప్పుడు అప్పుల విలువ మరణ రేటు (మోర్టాలిటీ), వడ్డీ, ఖర్చులు, నిలకడదనం వంటి కారకాలపై ఆధారపడి ఉంటుంది. అందువల్లనే జీవిత బీమాలో మనం లాభాలు (profits), అనే పదాన్ని ఉపయోగించకుండా, మిగులు (surplus) అనే పదాన్ని ఉపయోగించడం జరుగుతుంది.

మిగులును కేటాయించడం (Allocating the surplus) : ఒక జీవిత బీమా సంస్థ తను ఊహించిన దాని కంటే, దాని వాస్తవ అనుభవం మెరుగ్గా ఉంటే, దాని ఫలితంగా మిగులు ఉత్పన్నమవుతుంది. వీటిని ప్రాఫిట్ పాలసీలతో కలిపి కొనుగోలు చేసిన పాలసీహోల్డర్లకు అందించడానికి సుముఖంగా ఉంటుంది.

ఒకసారి గనుక సర్ప్లస్ ప్రకటించబడితే, జీవిత బీమా సంస్థలు పాలసీహోల్డర్ల మధ్య దాన్ని పంపిణీ చేయడం తదుపరి అంశం అవుతుంది. భారతదేశంలో పంపిణీ విషయంలో “బోనస్ మెకానిజం” ప్రజాదరణ పొందిన విధానం. దీనిలో సర్ప్లస్ ని బోనస్ రూపంలో పంపిణీ చేయడం జరుగుతుంది.

బోనస్ (Bonus) : ఒక కాంట్రాక్టు క్రింద చెల్లించాల్సిన హామీ మొత్తానికి బోనస్ అదనంగా చెల్లించబడుతుంది. ఉదాహరణకు, ప్రతి వెయ్యికి సమ్ అమ్యూర్డ్ రు. 60 (లేదా SA లో 60%)గా కనిపిస్తుంది.

బోనస్లో అత్యంత సాధారణ రూపం రివర్షనరీ బోనస్. పాలసీ కాలంలో కంపెనీ ప్రతి సంవత్సరం ఈ బోనస్ను ప్రకటిస్తుంది.

అవి కంపెనీ బాధ్యతల్లో అంతర్భాగంగా మారిపోతాయి. వాటినే ‘రివర్షనరీ’ బోనస్ అని అంటారు. ఎందుకంటే ఆ కాంట్రాక్టు మరణం లేదా మెచ్యూరిటీ ద్వారా క్లెయిం చేయబడినప్పుడే, పాలసీహోల్డరు దాన్ని అందుకుంటాడు.

నోట్ : బోనస్లు సరెండర్ పై కూడా చెల్లించబడవచ్చు కానీ దీనికోసం కొంత నిర్ధారిత కాల అవధి తప్పనిసరి అవుతుంది.

రివర్షనరీ బోనస్లలో రకాలు :

1. సామాన్య రివర్షనరీ బోనస్ (Simple Revesionary Bonus) : ఒక కాంట్రాక్టు క్రింద బేసిక్ నగదు బెనిఫిట్ శాతంగా ఈ బోనస్ ని ప్రకటించడం జరుగుతుంది. ఉదాహరణకు, భారతదేశంలో దీన్ని సమ్ అమ్యూర్డ్ ప్రతి వెయ్యికి అమౌంట్గా ప్రకటించడం జరుగుతుంది.

2. కాంపౌండ్ బోనస్ (Compound Bonus) : ఇది ఒక బోనస్ మీద బోనస్ అవుతుంది. బేసిక్ సమ్ అమ్యూర్డ్ ప్లస్ అటాచ్డ్ బోనస్ గా చెప్పాలి.

3. టెర్మినల్ బోనస్ (Terminal Bonus) లేదా FAB : ఈ బోనస్ ఒక కాంట్రాక్టుకి దాని కాంట్రాక్టు ప్రకారం టెర్మినేషన్ (మరణం లేదా మెచ్యూరిటీ) కి అటాచ్ చేయబడుతుంది.

టెర్మినల్ బోనస్లు అధిక కాలపరిమిత పాలసీలపై ఆధారపడి ఉంటాయి. కాబట్టి, కాలావధి పెరిగినకొద్దీ, అవి కూడా పెరుగుతాయి. ఆ విధంగా ఒక కాంట్రాక్టులో 25 సంవత్సరాల టెర్మినల్ బోనస్ 15 ఏళ్ల టెర్మినల్ బోనస్ కంటే అధికంగా ఉంటుంది.

కాంట్రిబ్యూషన్ పద్ధతి (Contribution Method) : ఈ విధానంలో, సర్ప్లస్ని మూడు విధాలుగా పరిగణించడం జరుగుతుంది. అదనంగా మిగిలిన వడ్డీ (excess interest), మోర్టాలిటీ సేవింగ్స్ (mortality savings), అలాగే ఖర్చుకి, ఇంకా ఇతర లోడింగ్స్ కి అనుగుణంగా ఎదిగే సేవింగ్స్ (savings).

ఆ విధంగా ఒక సంవత్సరం పాటు మోర్టాలిటీ (మరణ రేటు), వడ్డీ, ఖర్చులకు అనుగుణంగా ఏం జరుగుతుందని ఊహించబడిందో, వాస్తవంగా ఏం జరిగిందో, ఈ రెండింటి మధ్య ఉన్న తేడా సర్ప్లస్ కి దారి తీస్తుంది.

కీలకాంశాలు

1. రిబేట్ లేదా రాయితీ అనగా : బీమా గణాంక నిపుణులు తయారు చేసిన పట్టికలపై ఇచ్చే ప్రతిపాదనను “రిబేట్” లేదా “రాయితీ” అంటారు. వీటిని సాధారణంగా ప్రీమియం చెల్లింపు విధానం (మోడ్ రిబేట్) మరియు అధిక బీమా మొత్తంలపై ఇస్తారు.
2. జీవిత బీమాలో మరణపు రేటు (మోర్టాలిటీ రేటు) ను బీమా గణాంక నిపుణులు తయారు చేసిన పట్టికల ఆధారంగా నిర్ధారిస్తారు.
3. నికర (నెట్) ప్రీమియం : భవిష్యత్లో చెల్లింపదగిన క్లెయింల ప్రస్తుత డిస్కాంట్ ప్రీమియం గ్రాస్ ప్రీమియం = నెట్ ప్రీమియం + లోడింగ్.
4. ప్రీమియం యొక్క లోడింగ్ లో పరిగణనకు తీస్యానే అంశములు.
 - ఎ) సరిపోవుట
 - బి) సమానత
 - సి) పోటితత్వం
5. బోనస్ రకాలు :
 - ఎ) సాధారణ రివర్షనరీ బోనస్
 - బి) కాంపౌండ్ బోనస్
 - సి) టర్మినల్ బోనస్

కేస్ స్టడీ ప్రశ్నలు

1. ట్యాబులర్ ప్రీమియం కాకుండా మరొక ప్రీమియంను తను ఎందుకు కట్టవలెనో కృష్ణన్ తెల్సుకోగోరుతాడు?

జ: ట్యాబులర్ ప్రీమియం పై మోడ్ రాయితీలు మరియు బీమా మొత్తం యొక్క రాయితీలు ఉంటాయి. అంతేగాక అదనపు ప్రయోజనాలు (Riders) కోరినపుడు ఎక్స్ట్రా ప్రీమియం (DAB) లను కూడా లోడింగ్ రూపంలో విధిస్తారు. కాబట్టి ట్యాబులర్ ప్రీమియం ను తప్పనిసరిగా ప్రీమియం క్రింద తీసుకోలేము.
2. 30 సంవత్సరాల రాజేష్ నంబియార్, మోర్టాలిటీ టేబుల్ నుండి రూ 2/- అనునది క్లెయింకు అయ్యే ఖర్చు అని తెల్సుకొని తను చెల్లించవలసిన ప్రీమియం 1000 బీమా మొత్తానికి అధికము అని భావిస్తే మీ సమాధానమేమి?

జ: రూ. 2/- అనునది ప్యూర్ కాస్ట్ అంతేగాక అతను చెల్లించవలసినది లోడింగ్లతో కూడి ఉన్న గ్రాస్ ప్రీమియం.
3. ఒక ఎండోమెంట్ పాలసీ నెట్ ప్రీమియం రూ. 27.60 అయితే 40% లోడింగ్తో గ్రాస్ ప్రీమియం ఎంత?

జ: గ్రాస్ ప్రీమియం = 27.60 + 40% × 27.60
 = 27.60+ 18.40
 = 46.
4. రామేశ్వర్ తన పాలసీ పై బోనస్ గురించి తెలుసుకోగోరితే మీ సమాధానమేమి?

జ: చాలా బీమా సంస్థలు లాభసహిత పాలసీల విషయంలో వచ్చిన రాబడిని బోనస్ రూపంలో చెల్లిస్తారు. బోనస్ను ప్రతి సంవత్సరం ఆర్థిక మదింపు ద్వారా జరుపుతారు.

5. ఇతర కంపెనీల లాభాల పంపకం మాదిరిగా బీమా కంపెనీల లాభాల పంపకం గురించి సురేంద్రనాథ్ తెల్పుకోగోరుతాడు?

జ: ఇతర కంపెనీల లాభాలు క్రింది వాటి నుండి తెల్పుకోంటాం.

లాభం = ఆదాయం - ఖర్చులు.

కాని జీవిత బీమా కంపెనీలలో లాభాలు మిగులు నిధి (surplus) పై ఆధారపడి ఉంటాయి. మిగులు అనేక పరామితులు అంటే క్లెయింల శాతం, కంపెనీ ఖర్చులు వంటి అంశాలపై ఆధారపడతాయి.

ప్రశ్నల నిధి

1. పాలసీ లాప్స్ అంటే ఏమిటి?

- ఎ) పాలసీహోల్డరు పాలసీకి ప్రీమియం చెల్లింపు పూర్తి చేయడం
- బి) పాలసీహోల్డరు పాలసీకి ప్రీమియం చెల్లింపు మాని వేయడం
- సి) పాలసీ మెచ్యూరిటీని పొందడం
- డి) పాలసీ మార్కెట్ నుంచి వెనక్కి తీసుకోబడడం

2. యూలిప్స్ విషయంలో పెట్టుబడి రిస్కుని ఎవరు భరిస్తారు?

- ఎ) బీమా సంస్థ
- బి) బీమాదారు
- సి) స్టేట్
- డి) ఐఆర్ డీఏ

3. ఒక బీమా పాలసీకి సంబంధించి “ప్రీమియం” ఏం సూచిస్తుంది?

- ఎ) బీమా సంస్థ ద్వారా సాధించిన లాభం
- బి) పాలసీ కొనుగోలు కోసం బీమాదారు ద్వారా చెల్లించబడే ధర
- సి) ఒక పాలసీపై బీమా సంస్థ మార్జిన్లు
- డి) ఒక పాలసీపై బీమా సంస్థ వెచ్చించే ఖర్చులు

4. జీవిత బీమా ప్రీమియంని ఈ క్రింది వాటిలో ఏ అంశం నిర్ణయించదు?

- ఎ) మరణ రేటు
- బి) రిబేటు
- సి) రిజర్వులు
- డి) మేనేజ్మెంట్ ఖర్చులు

5. ఒక పాలసీ ఉపసంహరణ అంటే ఏమిటి?

- ఎ) పాలసీహోల్డరు ద్వారా ప్రీమియం చెల్లింపు నిలిపివేత
- బి) ఆర్జిత సరెండర్ వాల్యూకి బదులుగా పాలసీ సరెండర్ చేయడం
- సి) పాలసీని పెంచడం
- డి) పాలసీ దిగువ స్థాయికి దింపడం

6. సర్ప్లస్ లేదా మిగులుని క్రిందివాటిలో ఏది బాగా నిర్వచించగలదు?

- ఎ) అధిక అప్పులు
- బి) అధిక టర్నోవర్
- సి) ఆస్తుల కంటే అప్పుల విలువ ఎక్కువ
- డి) అప్పులపై కంటే ఆస్తుల విలువ ఎక్కువ

7. ఈ క్రింది వాటిలో యూలిప్ ప్రీమియంలలో ఒక భాగం కాదు?

- ఎ) పాలసీ కేటాయింపు ఛార్జి
- బి) పెట్టుబడి రిస్కు ప్రీమియం
- సి) మరణ రేటు ఛార్జి
- డి) సామాజిక భద్రతా ఛార్జి

8. జీవిత వీమా కంపెనీలు ----- ఆధారంగా చెల్లించవలసిన ప్రీమియంపై కొనుగోలుదారుకు రిబేటును అందించవచ్చు.

- ఎ) కొనుగోలుదారు ఎంపిక చేసుకున్న సమ్ అశూర్డ్
- బి) కొనుగోలుదారు ఎంచుకున్న పాలసీ రకం
- సి) కొనుగోలుదారు ఎంపిక చేసుకున్న టెర్మ్ స్లాస్
- డి) కొనుగోలుదారు ఎంపిక చెల్లింపు విధానం (నగదు, చెక్, కార్డు)

9. ప్రీమియం నిర్ధారించడంలో ఉపయోగించే కీలకాంశాల్లో వడ్డీ రేట్లు ఒకటి. ఈ క్రింది వాటిలో వడ్డీ రేట్లకి సంబంధించి ఏ స్టేట్మెంట్ సరైనది?

- ఎ) వడ్డీ రేటు ఎంత తక్కువగా అంచనా వేయబడితే ప్రీమియం అంత తక్కువగా ఉంటుంది
- బి) వడ్డీ రేటు ఎంత ఎక్కువగా అంచనా వేయబడితే ప్రీమియం అంత ఎక్కువగా ఉంటుంది
- సి) వడ్డీ రేటు ఎంత ఎక్కువగా అంచనా వేయబడితే ప్రీమియం అంత తక్కువగా ఉంటుంది
- డి) వడ్డీ రేట్లు ప్రీమియంలను ప్రభావితం చేయవు

10. ఈ క్రింది వాటిలో ఏ స్టేట్మెంట్ సరైనది?

- ఎ) ఒక నెట్ ప్రీమియంకి ఒక విలక్షణ లోడింగ్లో 3 భాగాలు కలిగి ఉంటాయి: (ఎ) ప్రీమియంలు కోసం ఒక స్థిరమైన మొత్తం (బి) ప్రతి ఒక స్థిరమైన మొత్తానికి '1000 సమ్ అశూర్డ్' మరియు (సి) పాలసీ ప్రకారం ఒక స్థిర మొత్తం
- బి) ఒక నెట్ ప్రీమియంకి ఒక విలక్షణ లోడింగ్లో 3 భాగాలు కలిగి ఉంటాయి: (ఎ) ప్రీమియంల కోసం ఒక శాతం (బి) ప్రతి '1000 సమ్ అశూర్డ్' కి ఒక స్థిరమైన మొత్తం మరియు (సి) పాలసీ ప్రకారం ఒక స్థిర మొత్తం
- సి) ఒక నెట్ ప్రీమియంకి ఒక విలక్షణంగా లోడింగ్లో 3 భాగాలు కలిగి ఉంటాయి : (ఎ) ప్రీమియంల కోసం ఒక శాతం (బి) ప్రతి '1000 సమ్ అశూర్డ్' కి ఒక స్థిరమైన శాతం మరియు (సి) పాలసీ ప్రకారం ఒక స్థిర మొత్తం
- డి) ఒక నెట్ ప్రీమియంకి ఒక విలక్షణ లోడింగ్లో 3 భాగాలు కలిగి ఉంటాయి. (ఎ) ప్రీమియంల కోసం ఒక శాతం (బి) ప్రతి '1000 సమ్ అశూర్డ్' కి ఒక స్థిరమైన మొత్తం మరియు (సి) పాలసీ ప్రకారం ఒక శాతం

11. బీమా కంపెనీల ద్వారా ఆస్తుల విలువ పరిగణనకు సంబంధించి ----- పై జీవిత బీమా సంస్థ దాని ఆస్తులను కొనుగోలు చేయడం లేదా పొందడం చేస్తుంది.
- ఎ) రాయితీ భవిష్య విలువ
బి) రాయితీ ప్రస్తుత విలువ
సి) మార్కెట్ విలువ
డి) బుక్ వేల్యూ
12. ----- విషయంలో, ఒక కంపెనీ ప్రాథమిక బెనిఫిట్‌శాతంగా బోనస్‌నీ, అలాగే అప్పటికే జోడించబడిన బోనస్‌లనీ ప్రకటిస్తుంది.
- ఎ) రివర్షనరీ బోనస్
బి) కాంపౌండ్ బోనస్
సి) టెర్మినల్ బోనస్
డి) పెర్మిస్టెన్సీ బోనస్

ANSWERS

1 - B	5 - B	9 - C
2 - B	6 - D	10 - B
3 - B	7 - D	11 - D
4 - B	8 - A	12 - B

బీమా ప్రతిపాదన దశలో పత్రములు

అధ్యాయం - 11

పరిచయం : జీవిత బీమా పరిశ్రమలో ఎక్కువ సంఖ్యలో పత్రాలు, డాక్యుమెంట్లను సేకరించవలసి ఉంటుంది. బీమా సంస్థ, బీమాదారు మధ్య సంబంధంలో స్పష్టతను తీసుకురావడం కోసం ఇవి కావాల్సి ఉంటుంది. ఈ అధ్యాయంలో, ప్రతిపాదన దశలో పాలుపంచుకునే అనేక రకాల డాక్యుమెంట్లు, వాటి ప్రాముఖ్యతను తెలుసుకుంటాము.

ప్రాస్పెక్టస్ లేదా విషయ వివరణ పత్రము (Prospectus) : విషయ వివరణ పత్రం అనేది తమ ఉత్పత్తి గురించిన వివరాలను అందించే విధంగా బీమా కంపెనీలు ఉపయోగిస్తున్న ఓ అధికారిక చట్టబద్ధమైన డాక్యుమెంట్.

ఓ పాలసీ కొనుగోలుకు సంబంధించి నిర్ణయం తీసుకునే ముందు దానికి సంబంధించిన సమాచారాన్ని భావి పాలసీదారుడు తెలుసుకునే విధంగా వారికి అవసరమైన వాస్తవాలన్నిటినీ విషయ వివరణ పత్రం కలిగి ఉండాలి. జీవిత బీమా కంపెనీ తన బీమా పథకాలలో ఒక్కొక్క దానిలో ఉపయోగిస్తున్న విషయ వివరణ పత్రాలు కింది వాటి గురించి పేర్కొని ఉండాలి :

1. నియమ, నిబంధనలు
2. ప్రయోజనాల పరిధి - హామీ కలిగినవి, హామీ లేనివి
3. హక్కు ప్రయోజనాలు
4. మినహాయింపులు
5. లాభ సహిత లేదా లాభ రహిత పాలసీలు

విషయ వివరణ పత్రం అనేది కంపెనీ ఉత్పత్తుల గురించి భావి పాలసీదారు బాగా తెలుసుకోవడానికి సహాయపడే ఓ పరిచయ దస్తావేజు లాంటిది.

ప్రతిపాదన పత్రం : బీమా పాలసీ అనేది బీమా సంస్థ, బీమా పాలసీదారు మధ్య కుదిరే ఓ చట్టబద్ధమైన ఒప్పందం. ఇతర ఒప్పందంలో మాదిరిగానే ఇందులోకూడా ప్రతిపాదన, దానికి ఆమోదం అనే అంశాలు ఉంటాయి. బీమా ప్రతిపాదనను తయారు చేయడం కోసం ఉపయోగించే దరఖాస్తును 'ప్రతిపాదన పత్రం' అని అంటారు. ప్రతిపాదన పత్రంలో పేర్కొన్న అన్ని విషయాలూ ఇరు పక్షాలు కట్టుబడి ఉండాలన్న అవశ్యకతను తెలియజేస్తుంది. క్లెయిం పరిష్కారం సందర్భంగా అందులోని విషయాలను పాటించకుంటే, తీవ్ర పర్యవసానాలకు దారి తీస్తుంది.

నోట్ : "పాలసీని అంగీకరించాలా, తిరస్కరించాలా అని నిర్ణయం తీసుకోవడానికి, రిస్కును చేపట్టడానికి, అలాగే రిస్కును అంగీకరించే సందర్భంలో, మంజూరు చేయాల్సిన రక్షణ ధరలు, నియమ, నిబంధనలను నిర్ధారించడానికి సంబంధించి బీమా సంస్థకు అవసరమైన విశేష సమాచారం మొత్తం ప్రతిపాదన పత్రంలో ఉంటుంది.

నోట్ : ప్రతిపాదన పత్రంలో కేవలం ప్రతిపాదకుడు, బీమా చేయడానికి ప్రతిపాదించిన జీవిత కాలానికి సంబంధించినవి మాత్రమే కాక, పాలసీని అభ్యర్థించి, ఈ పత్రాన్ని నింపడంలో సహాయపడిన మధ్యవర్తికి సంబంధించిన సమగ్ర సూచనలను కూడా కలిగి ఉంటుంది.

ఏజెంట్ నివేదిక (Agent Report) : ఏజెంట్ ప్రాథమిక అండర్ రైటర్ కాబట్టి పాలసీదారు గురించిన, రిస్కుకు సంబంధించిన విశేష వాస్తవాలు, వివరాలు అన్నింటినీ ఏజెంట్ తన నివేదికలో వెల్లడించాల్సిన అవసరముంది. ఆరోగ్య విషయాలు, అలవాట్లు, వృత్తి, రాబడి, కుటుంబ వివరాలన్నిటినీ ఈ నివేదికలో ప్రస్తావించాల్సి ఉంటుంది.

వైద్య పరీక్షకుడి నివేదిక (Medical examiner's Report) : పలు సందర్భాల్లో, బీమా చేయాల్సిన వ్యక్తి జీవితాన్ని బీమా కంపెనీ నియమించిన వైద్యుడు పరీక్షించాల్సి ఉంటుంది. ఎత్తు, బరువు, రక్తపోటు, గుండె స్థితి తదితరాలు లాంటి భౌతిక విశేష అంశాలు తదితర సంబంధించిన వివరాలన్నిటినీ డాక్టర్ రికార్డు చేసి, వైద్య పరీక్షకుడి నివేదికగా పిలిచే తన నివేదికలో ప్రస్తావిస్తారు.

నోట్ : చాలా వరకు బీమా ప్రతిపాదనలలో వైద్యపరీక్ష లేకుండా (Non - medical) కొన్ని పరిమితులకు లోబడి అండర్ రైట్ చేయడం జరుగుతుంది.

నైతిక అపాయ నివేదిక లేదా నైతికప్రమాద నివేదిక (Moral hazard report) : ప్రతిపాదనకు సంబంధించి ఏజెంట్లు రహస్య నివేదికను సిద్ధం చేయాల్సి ఉంటుంది. ప్రతిపాదించే వ్యక్తి యొక్క ఆర్థిక స్థితి, అతనిపై ఆదారపడ్డవారు, అతని జీవిత విధానం, అలవాట్లు వంటి వాటిపై ఏజెంట్లు నివేదిక తయారు చేస్తాడు.

ఒక జీవిత బీమా పాలసీని అమ్మకాల జరిపేటప్పుడు ప్రతిపాదకుని ప్రవర్తన మారే అవకాశాన్ని నైతికతను తద్వారా వచ్చే నష్టాన్ని నిర్ధారించడం అనే విషయం చాలా ముఖ్యమైనది.

ఈ నివేదికను పూర్తి చేసే ముందు, నివేదిస్తున్న అధికారి, ప్రతిపాదనదారు గుర్తింపునకు సంబంధించి స్వయంగా సంతృప్తి చెందాలి. నివేదిక పూర్తి చేసే మునుపు ప్రతిపాదిత దారును ఆయన ఇంటిలోనే కలవాలి. బీమా అందించనున్న వ్యక్తికి సంబంధించిన ఆరోగ్యం, అలవాట్లు, వృత్తి, రాబడి, సామాజిక నేపథ్యం, ఆర్థిక స్థితి తదితరాల గురించి నివేదిక సమర్పించనున్న అధికారి స్వతంత్ర విచారణ జరపాలి.

వయసు నిర్ధారణ : జీవిత బీమాలో వయసుతో పాటే మరణ రిస్కు కూడా పెరుగుతుంది కాబట్టి, బీమా చేయాల్సిన వ్యక్తి రిస్కు ప్రొఫైల్ ను నిర్ధారించడానికి వయసును కూడా బీమా కంపెనీలు ఓ కారకంగా తీసుకుంటారు. దానికి తగ్గట్టు ఒక్కో వయోబృందానికి అనువైన ప్రీమియంను వసూలు చేస్తుంది. వయసు నిర్ధారణకు సంబంధించిన సముచిత దస్తావేజును పరీక్షించడం ద్వారా వయసు పరిశీలన చేపడుతారు.

వయోధృవీకరణ పత్రాలు రెండు రకాలు :

ఎ) ప్రమాణిక వయోధృవీకరణ పత్రాలు :

1. పాఠశాల లేదా కళాశాల ధృవపత్రం
2. మునిసిపల్ రికార్డుల నుంచి తీసుకొచ్చిన జననధృవపత్రం
3. పాస్ పోర్టు
4. పాస్ కార్డు
5. సర్వీస్ రిజిస్టర్
6. బాప్టిజం ధృవపత్రం
7. జనన తేదీని కలిగి ఉన్న కుటుంబ బైబిల్ నుంచి ధృవీకరించిన వివరాలు
8. రక్షణ సిబ్బంది అయితే గుర్తింపు కార్డు.
9. రోమన్ కేథలిక్ చర్చి జారీ చేసిన వివాహ ధృవ పత్రం.

బి) ప్రామాణికీకరణ వయసు ధృవీకరణ పత్రాలు :

1. జాతక చక్రం
2. రేషన్ కార్డు
3. స్వీయ ప్రకటన మార్గంలో సమర్పించే ఓ అఫిడవిట్
4. గ్రామ పంచాయతీ ధృవపత్రం

యాంటీ మనీ లాండరింగ్ (AML)

సంపాదన యొక్క అక్రమమైన మూలాలను దాచి పెట్టడం ద్వారా ఆర్థిక వ్యవస్థలోకి అక్రమ సొమ్మును తీసుకువచ్చే పద్ధతిని మనీ లాండరింగ్ అని అంటారు. మనీ లాండరింగ్ కార్యకలాపాలకు పగ్గాలు వేయడం కోసం భారత ప్రభుత్వం పి.ఎం.ఎల్.ఎ 2002ను ప్రారంభించింది.

మనీ లాండరింగ్ ఒక నేరమనీ, ఆ నేరానికి పాల్పడిన వారికి మూడు నుంచి ఐదేళ్ల వరకు కఠిన కారాగార శిక్ష, రూ. ఐదు లక్షల వరకు అపరాధము విధించబడుతుందని ఆ చట్టం పేర్కొంది.

AML కార్యక్రమాలు :

1. అంతర్గత విధానాలు, పద్ధతులు, నియంత్రణలు,
2. ముఖ్య అధికారి నియామకం.
3. పి.ఎం.ఎల్ చర్యలపై ఏజెంట్ల నియామకం, శిక్షణ
4. అంతర్గత తనిఖీ/నియంత్రణ

మీ కస్టమర్స్ ని తెలుసుకోండి (KYC) : తమ క్లయింట్ల గుర్తింపును పరిశీలించడం కోసం వ్యాపార సంస్థలు చౌర్యం, ఆర్థిక అవకతవకలు, మనీ లాండరింగ్ లాంటి వాటిని నివారించడం కోసం వినియోగదారుల వద్ద నుండి సమాచారం తెలుసుకొవాలనే ఉద్దేశ్యంతో KYC ని ప్రవేశపెట్టారు.

కాబట్టి బీమా సంస్థలు తమ వినియోగదారుల వాస్తవ గుర్తింపును నిర్ధారించుకోవాల్సిన అవసరముంది.

KYC లో ఈ క్రింది భాగంగా ఉంటాయి.

1. ఫోటోలు,
2. వయసు నిర్ధారణ సాక్ష్యం,
3. చిరునామాసాక్ష్యం - డ్రెవింగ్ లైసెన్స్, పాస్ పోర్ట్, టెలిఫోన్ బిల్లు, కరెంటు బిల్లు, బ్యాంకు పాసు పుస్తకం తదితరాలు.
4. గుర్తింపు సాక్ష్యం - డ్రెవింగ్ లైసెన్స్, పాస్ పోర్ట్, ఓటరు ఐ.డి. కార్డు, పాస్ కార్డు తదితరాలు.
5. అధిక విలువతో కూడిన లావాదేవీల విషయంలో అయితే, ఆదాయ సాక్ష్యం.

సేచ్చా పరిశీలన కాలం లేదా ఫ్రీలుక్ సమయం (Free look Period) : ఒక వ్యక్తి ఓ కొత్త జీవిత బీమా పాలసీని కొని, తాను కోరుకున్న ప్రయోజనాలు అందులో లేవని భావిస్తే ఆ పాలసీపై ఆ వ్యక్తికి విముఖత ఏర్పడి పాలసీని కాన్సిల్ చేసుకొనే అవకాశం బీమా సంస్థలు కల్పిస్తాయి.

వినియోగదారులకు ఈ సదుపాయాన్ని ఐ.ఆర్.డి.ఎ తన నిబంధనల్లో పొందుపరచింది. “స్వేచ్ఛా పరిశీలన కాలం” అనే సదుపాయాన్ని అది కల్పించింది.

దీని నుండి పాలసీదారు ఓ పాలసీని కొన్నప్పటికీ, దానిని కోరుకోకుంటే, కింది నిబంధనల ప్రకారం దానిని ఆయన/ఆమె తిరిగి ఇచ్చి, తాము చెల్లించిన సొమ్మును చార్జీలు మినహాయించి పొందవచ్చు.

పాలసీ దస్తావేజును స్వీకరించిన పదిహేను రోజుల్లోపు ఈ అవకాశాన్ని ఉపయోగించుకోవచ్చు.

కంపెనీకి రాతపూర్వకంగా సమాచారాన్ని అందించాల్సి ఉంటుంది.

ప్రీమియం రీఫండ్ నుంచి బీమా రక్షణ కోసం సముచిత రిస్క్ ప్రీమియం, వైద్య పరీక్షల కోసం బీమా సంస్థ పెట్టిన ఖర్చు, స్టాంప్ డ్యూటీ ఖర్చులు, సర్దుబాటు చేయబడుతాయి.

నోట్ : ప్రీ లుక్ సమయం ఒక రకంగా విశేషమైన అధికారం అంతేగాక పాలసీదారుడు, పాలసీ పత్రంను స్వీకరించిన తేది నుండి 15 రోజులలోపు ఈ అవకాశాన్ని ఉపయోగించవచ్చు.

కీలకాంశాలు

- ఖాతాదారుడు KYC నిబంధనలకు సమర్పించవలసినవి:
 - నివాస ధృవీకరణ
 - గుర్తింపు ధృవీకరణ
 - ఆదాయ ధృవీకరణ
- మనీ లాండరింగ్ కు వ్యతిరేకంగా తీసుకొనే చర్యల అవసరం ఎందుకంటే ఆర్థిక వ్యవస్థలో సరియైన పర్యవేక్షణ లేకపోతే అక్రమార్కన/అవినీతి/బ్లాక్ మనీని వైట్ మనీగా చలామణిగా లోనికి తెస్తారు.
- ప్రమాణ మరియు ప్రమాణితర వయే ధృవీకణ పత్రములు
 - స్కూల్ సర్టిఫికేట్
 - పాస్ పోర్ట్
 - ఉద్యోగి గుర్తింపు కార్డు
 - పాస్ కార్డు
 - డ్రెవింగ్ లైసెన్స్
 - స్వీయ ధృవీకరణ
 - బాప్టిస్ట్ చర్చి పత్రము.

కేస్ స్టడీ ప్రశ్నలు

- అజిత్ కుట్టి కిషోర్ వద్ద పాలసీ తీసుకోవాలని అనుకుంటాడు. కిషోర్ తన వద్ద నున్న ABC బీమా కంపెనీ యొక్క ప్రాస్పెక్టస్ (వివరణ పత్రం) చూపి పాలసీ అడుగుతాడు. అజిత్ కుట్టి కి తనకు అనుకున్న సమాచారం ప్రాస్పెక్టస్ నుండి లభిస్తుందా?

జ: పాలసీకి సంబంధించి పూర్తి సమాచారం ప్రాస్పెక్టస్ లో ఉంటుంది. అంతేగాక పాలసీ నియమ నిబంధనలు మినహాయింపులు, ప్రయోజనాల పరిమితులు వంటివి ఉండటం చేత అజిత్ కుట్టికి పూర్తి సమాచారం లభిస్తుంది.
- రాజ్ కుమార్ బీమా కోసం ప్రతిపాదనను, ప్రతిపాదన పత్రం (ప్రపోజల్) ద్వారా నింపినా అందులో ఏ సమాచారం ఉంటుంది?

జ: ప్రపోజల్ అనునది రాజ్ కుమార్ సంబంధించిన సమాచారం గూర్చి పూర్తిగా తెల్సే పత్రం. దీనికి ఇరుపక్కలా అంటే (బీమాదారుడు) రాజ్ కుమార్ మరియు సంస్థ బద్ధులై ఉండవలెను.
- రాజశేకర్ పెగ్గె జీవిత బీమా ఏజంటు. ప్రతి ప్రపోజల్ తో పాటుగా ఏజంటు నివేదికను, అతను ఎందుకు ఇవ్వవలసి ఉంటుంది?

జ: ఏజంటు ప్రాథమిక అండర్ రైటర్ కావునా ప్రపోజర్ కు సంబంధించిన పూర్తి సమాచారం, రిస్క్ కోసమై, ఒక నివేదిక ద్వారా ఇవ్వవలసి ఉంటుంది.

ప్రశ్నల నిధి

1. ----- కాలం సందర్భంగా, పాలసీదారు ఓ పాలసీని కొని, దాని కోరుకోకుంటే, ఆయన/ఆమె దానిని తిరిగి ఇచ్చి, సొమ్మును తిరిగి పొందవచ్చు.
 - ఎ) ఉచిత విశ్లేషణ
 - బి) స్వేచ్ఛా పరిశీలన
 - సి) రద్దు
 - డి) ఉచిత ప్రయత్నం
2. క్రింది వాటిలో ప్రామాణిక వయసు నిర్ధారణ సాక్ష్యానికి ఉదాహరణగా దేనిని చెప్పవచ్చు?
 - ఎ) రేషన్ కార్డు
 - బి) జాతకచక్రం
 - సి) పాస్ పోర్టు
 - డి) గ్రామ పంచాయతీ ధృవపత్రం
3. క్రింది వాటిలో దేనిని నైతిక అపాయంగా చెప్పవచ్చు?
 - ఎ) బీమా కనుగోలు తర్వాత పెరిగిన రిస్క్ ప్రవర్తన
 - బి) బీమా కొనుగోలుకు మందు పెరిగిన రిస్క్ ప్రవర్తన
 - సి) బీమా కొనుగోలు తర్వాత తగ్గిన రిస్క్ ప్రవర్తన
 - డి) బీమా చేసిన తర్వాత నేరపూరిత చర్యల్లో పాలుపంచుకోవడం
4. వైద్య పరిక్షకుడి నివేదిక క్రింద ఉన్న ఏయే అంశాలను పరిశీలిస్తారు?
 - ఎ) ప్రతిపాదకుడి భావోద్వేగ ప్రవర్తన
 - బి) ఎత్తు, బరువు, రక్తపోటు
 - సి) సామాజిక హోదా
 - డి) నిజాయితీ
5. ----- అనేది ఉత్పత్తి గురించిన వివరాలను అందించడం కోసం బీమా కంపెనీలు ఉపయోగిస్తున్న ఓ అధికారిక చట్టబద్ధ దస్తావేజు.
 - ఎ) ప్రతి పాదన పత్రం
 - బి) ప్రతిపాదన కోట్
 - సి) సమాచార డాకెట్
 - డి) వివరణల పత్రం
6. ప్రతిపాదనను తయారు చేయడానికి ఉపయోగించే దరఖాస్తు దస్తావేజును సాధారణంగా ----- అని అంటారు
 - ఎ) దరఖాస్తు పత్రం
 - బి) ప్రతిపాదన పత్రం
 - సి) రిజిస్ట్రేషన్ పత్రం
 - డి) చందా పత్రం
7. క్రింద ఇచ్చిన వయసు నిర్ధారణ సాక్ష్యాలలో, బీమా కంపెనీలు ప్రామాణికేతరమైనవిగా వర్గీకరించిన ఒక దానిని

గుర్తించండి.

- ఎ) పాఠశాల ధృవపత్రం
బి) రక్షణ సిబ్బంది విషయంలో గుర్తింపు కార్డు
సి) రేషన్ కార్డు
డి) బాప్టిజం ధృవపత్రం
8. మనీ లాండరింగ్ అనేది చట్టబద్ధంగా సంపాదించినట్లుగా చూపే విధంగా డబ్బును ----- మూలాలను దాచి పెట్టి, ఆర్థిక వ్యయస్థలోకి ----- డబ్బును తీసుకుని వచ్చే ప్రక్రియ.
ఎ) అక్రమం, అక్రమం
బి) చట్టబద్ధం, చట్టబద్ధం
సి) అక్రమం, చట్టబద్ధం
డి) చట్టబద్ధం, అక్రమం
9. పాలసీతో పాలసీదారు సంతృప్తి చెందని పక్షంలో, ఆయన/ఆమె స్వేచ్ఛ పరిశీలన కాలంలోపు తిరిగి ఇచ్చేయవచ్చు. అది పాలసీని స్వీకరించిన ----- రోజుల్లోపు.
ఎ) 60 రోజులు
బి) 45 రోజులు
సి) 30 రోజులు
డి) 15 రోజులు
10. స్వేచ్ఛా పరిశీలన కాలం సందర్భంగా పాలసీదారు తిరిగిచ్చిన పాలసీకి సంబంధించి కింది ప్రకటనలో ఏది సరి?
ఎ) బీమా కంపెనీ ప్రీమియంలో 100% శాతాన్ని తిరిగి ఇస్తుంది
బి) బీమా కంపెనీ ప్రీమియంలో 50% శాతాన్ని తిరిగి ఇస్తుంది
సి) బీమా రక్షణ కోసం సముచిత రిస్క్ ప్రీమియం, వైద్య పరీక్షల కోసం బీమా సంస్థ పెట్టిన ఖర్చు, స్టాంప్ డ్యూటీ ఖర్చులు సర్దుబాటు చేసిన తర్వాత ప్రీమియం రీఫండ్ చేయబడుతుంది
డి) బీమా కంపెనీ ప్రీమియం మొత్తాన్ని పోగొట్టుకుంటుంది
11. క్రింది వాటిలో చెల్లుబాటు కాని చిరునామా రుజువు ఏది?
ఎ) పాస్ కార్డు
బి) ఓటర్ ఐ.డి. కార్డు
సి) బ్యాంకు పాస్పుస్తకం
డి) డ్రైవింగ్ లైసెన్స్

ANSWERS

1 - B	5 - D	9 - D
2 - C	6 - B	10 - C
3 - B	7 - C	11 - A
4 - B	8 - A	

పాలసీ దశలో పత్రములు

అధ్యాయం - 12

పరిచయం : ప్రతిపాదన పత్రం, నుంచి పాలసీ పత్రం లేదా పాలసీ బాండుగా తయారు అయిన తరువాత వీటిలో అవసరమైన పత్రముల గురించి తెలుసుకొంటాము.

1. మొదటి ప్రీమియం రశీదు (First premium receipt) :

మొదటి ప్రీమియం రశీదు (FPR)ను జీవిత బీమాకంపెనీ జారీ చేసినప్పటి నుంచి బీమా ఒప్పందం ప్రారంభమవుతుంది. పాలసీ ఒప్పందం ప్రారంభమైందనడానికి (FPR) సాక్ష్యంగా నిలుస్తుంది.

మొదటి ప్రీమియం రశీదు కింది సమాచారాన్ని కలిగి ఉంటుంది :

1. బీమా చేసిన వ్యక్తి పేరు, చిరునామా
2. పాలసీ సంఖ్య
3. చెల్లించిన ప్రీమియం మొత్తం
4. ప్రీమియం చెల్లింపు పద్ధతి, కాల వ్యవధి
5. ప్రీమియం చెల్లింపు తదుపరి గడువు తేదీ
6. రిస్క్ ప్రారంభమయ్యే తేదీ
7. పాలసీ మెచ్యూరిటీ తేదీ
8. తుది ప్రీమియం చెల్లింపు తేదీ
9. హామీ ఇచ్చిన మొత్తం

FPR ను జారీ చేసిన తర్వాత, తదుపరి డ్యూ తేదీలకు అనుగుణంగా బీమా కంపెనీ ప్రీమియం రశీదులను జారీ చేస్తుంది. ఈ రశీదులను రిన్యూవల్ ప్రీమియం రశీదు (RPR) అంటారు.

నోట్ : పాలసీ ప్రారంభానికి సాక్ష్యం FPR

నోట్ : ప్రీమియం చెల్లింపులకు సంబంధించి వివాదాలు వస్తే RPR రుజువుగా ఉంటాయి.

పాలసీ దస్తావేజు లేదా పాలసీపత్రం లేదా పాలసీబాండు (Policy bond) : పాలసీ దస్తావేజు అనేది బీమాతో ముడిపడిన అత్యంత ముఖ్యమైన దస్తావేజు. బీమా చేసిన వారు, బీమా కంపెనీకి మధ్య ఒప్పందం కుదిరిందనడానికి ఇదే సాక్ష్యం. పాలసీ దస్తావేజును పాలసీదారు పోగొట్టుకున్నా, అది బీమా ఒప్పందంపై ఎలాంటి ప్రభావం చూపదు. ఒప్పందానికి ఎలాంటి మార్పులు చేయకుండా బీమా కంపెనీ ఓ నకలు పాలసీని జారీ చేస్తుంది. పాలసీ జారీ చేస్తుంది పాలసీ దస్తావేజుపై అర్హత కలిగిన అధికారి సంతకం పెట్టాల్సి ఉంటుంది. అలాగే, భారతీయ స్టాంపుల చట్టం ప్రకారం దానిపై ముద్ర వేయాల్సి ఉంటుంది.

ప్రామాణిక పాలసీ దస్తావేజులో ప్రత్యేకించి మూడు భాగాలుంటాయి.

ఎ) పాలసీ షెడ్యూల్ : పాలసీ ముఖ పేజీలో సాధారణంగా దీనిని కనుగొనవచ్చు. జీవిత బీమా ఒప్పందాల షెడ్యూల్లు సాధారణంగా ఒకే రకంగా ఉంటాయి. అవి సాధారణంగా కింది సమాచారాన్ని కలిగి ఉంటాయి.

బీమా కంపెనీ పేరు :

నిర్దిష్ట పాలసీకి సంబంధించిన కొన్ని ప్రత్యేక వివరాలు కింది విధంగా:

1. పాలసీ యజమాని పేరు, చిరునామా
2. పుట్టిన తేదీ, చివరి పుట్టిన రోజు నాటికి వయస్సు
3. పాలసీ ఒప్పందంకు సంబంధించి ఫ్లాను మరియు టర్మ్
4. బీమా చేసిన మొత్తం
5. ప్రీమియం మొత్తం
6. ప్రీమియం చెల్లించే కాల వ్యవధి
7. ప్రారంభమయ్యే తేదీ, పరిపక్వత తేదీ, చివరి ప్రీమియం గడువు తేదీ
8. పాలసీ లాభాలతోనా లేదా లాభాలు లేకనా
9. నామినీ పేరు
10. ప్రీమియం చెల్లింపు విధానం - వార్షికం ; అర్థ సంవత్సరం; త్రైమాసికం; నెలవారీ; జీతం నుంచి పట్టుకోవడం ద్వారా.

11. పాలసీ సంఖ్య - పాలసీ ఒప్పందానికి సంబంధించిన విశిష్ట సంఖ్య కూడా ఇదే.

చెల్లింపుపై బీమా సంస్థ వాగ్దానం. బీమా ఒప్పందంలో ఇది కేంద్ర బిందువుగా ఉంటుంది.

అధికారిక హెరాదా కలిగిన అధికారి సంతకం, పాలసీ ముద్ర

స్థానిక బీమా అంబుడ్స్మెన్ చిరునామా.

ప్రామాణిక సదుపాయాలు లేదా ప్రమాణిక అధికరణములు (Standard Provisions) :

ప్రామాణిక పాలసీ షరతులు : అన్ని జీవిత బీమా ఒప్పందాలలోనూ ఉంటాయి. వీటిలో కాల పరిమితి, సింగిల్ ప్రీమియం, లేదా లాభసహిత పాలసీలు వంటివి కాకుండా కాంట్రాక్టు కింద వర్తించగల హక్కులు, మర్యాదలు, ఇతర నిబంధనలను నిర్వచిస్తాయి.

నిర్దిష్ట పాలసీ షరతులు : పాలసీ దస్తావేజు మూడో భాగం వ్యక్తిగత పాలసీ ఒప్పందానికి ప్రత్యేకించిన నిర్దిష్ట పాలసీ షరతులను కలిగి ఉంటుంది. ఇవి దస్తావేజు ముఖంపైన ముద్రించబడవచ్చు. లేదా జోడింపు రూపంలో ప్రత్యేకంగా చొప్పించబడవచ్చు

ఉదా : లాప్స్ అయిన పరిస్థితులలో అనుగ్రహ దినాలు (Days of grace) వంటివి ఉంటాయి.

ఉదా: ఒప్పందం కుదుర్చుకునే సమయంలో గర్భం కారణంగా ఓ మహిళ మరణించవచ్చునే దానిని ఆటంకపరిచే షరతును క్లాజుల రూపంలో పాలసీలో పొందుపరుస్తారు.

కీలకాంశాలు

1. ప్రమాణ పాలసీ పత్రములోని విభాగాలు/ అధికరణములు
 - ఎ) శీర్షిక
 - బి) షెడ్యూలు లేదా జాబితా
 - సి) పాలసీ సమాచార ప్రకటన
 - డి) అధికరణములు
 - ఇ) ప్రవేశిక
 - ఎఫ్) నిర్వహణ నిబంధన
 - జి) నియమ నిబంధనలు
 - హెచ్) పాలసీ విశేష అధికారాలు

కేస్ స్టడీ ప్రశ్నలు

1. జీవిత బీమా కోసమై సీమా హజరీకా, ప్రథమ ప్రీమియం కోసం తొలుత డిపాజిట్ చేసింది. ఇప్పుడు ఆమె పాలసీ కాంట్రాక్ట్ ప్రారంభమైనదని భావించవచ్చా?

జ: FPR అంటే ప్రీమియం కు సంబంధించి మొత్తం ప్రీమియం కట్టబడితే పాలసీ కాంట్రాక్ట్ ప్రారంభము అవుతుంది.
2. దేవ రామయ్య పాలసీ బాండు స్వీకరించాడు. చట్టపరంగా పాలసీ బాండ్ ప్రత్యేకత ఏమిటి?

జ: పాలసీ ఒప్పందానికి సాక్ష్యమే పాలసీబాండ్ పాలసీబాండ్ పోయినప్పటికి ఒప్పందము రద్దు కాదు.
3. రంజన్ పట్నాయక్ తన పాలసీకి సంబంధించి ప్రీమియం, నామినీ, బీమామొత్తం, పాలసీ సంఖ్య వంటి వివరాలను తెల్పుకోవాలంటే అతను పాలసీ బాండ్ లో ఏ విభాగంలో చూడవలసి ఉంటుంది?

జ: పాలసీ షెడ్యూల్.

ప్రశ్నల నిధి

1. మొదటి ప్రీమియం రశీదు దేనికి సంకేతంగా నిలుస్తుంది? బాగా ఖచ్చితమైన ఐచ్ఛికాన్ని ఎంచుకోండి.
 - ఎ) స్వేచ్ఛా ఒప్పందం ప్రారంభమైందనడానికి ఇది సాక్ష్యంగా నిలుస్తుంది
 - బి) పాలసీ ఒప్పందం ప్రారంభమైందనడానికి ఇది సాక్ష్యంగా నిలుస్తుంది
 - సి) పాలసీని ఇక రద్దు చేయలేరు
 - డి) పాలసీ ఒక నిర్దిష్ట నగదు విలువను సంపాదించుకుంది
2. క్రింద దస్తావేజుల్లో ఏవి బీమా సంస్థ, బీమాదారుకు మధ్య ఒప్పందం కుదిరిందని చెప్పడానికి సాక్ష్యంగా నిలుస్తుంది?
 - ఎ) ప్రతిపాదన పత్రం
 - బి) పాలసీ దస్తావేజు
 - సి) వివరణలు
 - డి) క్లెయిమ్ ఫారం
3. ఓ నిర్దిష్టమైన పాలసీ దస్తావేజును రూపొందించడానికి సంక్లిష్టమైన భాషను ఉపయోగించి, అది అనుమానాన్ని కలుగజేస్తే, దానిని ఏ విధంగా పరిగణించాలి?.....

- ఎ) బీమా సంస్థకు అనుకూలంగా
 బి) బీమా చేసుకున్న వ్యక్తికి అనుకూలంగా
 సి) పాలసీని చెల్లుబాటు కానిదిగా ప్రకటింపజేసి, బీమా చేసిన వారికి వడ్డీతో సహా ప్రీమియంను తిరిగి చెల్లించాల్సిందిగా బీమా సంస్థ ఆదేశించబడుతుంది
 డి) పాలసీని చెల్లుబాటు కానిదిగా ప్రకటింపజేసి, బీమా చేసిన వారికి ఎలాంటి వడ్డీ లేకుండా ప్రీమియంను తిరిగి చెల్లించాల్సిందిగా బీమా సంస్థ ఆదేశింపబడుతుంది.

4. పాలసీ దస్తావేజును బాగా వివరించగల పద్ధతిని ఎంపిక చేయండి.

- ఎ) ఇది బీమా ఒప్పందానికి సాక్ష్యంగా నిలుస్తుంది
 బి) కంపెనీ నుంచి బీమా పాలసీని కొనుగోలు చేయడంలో బీమా దారు ఆసక్తి వ్యక్త పరిచినందుకు ఇది సాక్ష్యంగా నిలుస్తుంది.
 సి) బ్యాంకులు, బ్రోకర్లు, ఇతర భాగస్వామ్య సంస్థలతో వ్యవహరించే సమయంలో ఓ బీమా కంపెనీ అనుసరించే పాలసీ (షరతులు) కి ఇది సాక్ష్యంగా నిలుస్తుంది
 డి) ఇది మొదటి ప్రీమియం చెల్లింపు సందర్భంగా బీమా కంపెనీకి జారీ చేసే గుర్తింపు చీటి.

5. కింది ప్రకటనల్లో ఏది సరైంది?

- ఎ) పాలసీ దస్తావేజు ప్రారంభమైందనడానికి ప్రతిపాదన పత్రం అంగీకారం సాక్ష్యంగా నిలుస్తుంది
 బి) పాలసీ ప్రారంభమైందనడానికి ప్రీమియం అంగీకారం సాక్ష్యంగా నిలుస్తుంది
 సి) పాలసీ ఒప్పందం ప్రారంభమైందనడానికి మొదటి ప్రీమియం రశీదు సాక్ష్యంగా నిలుస్తుంది
 డి) పాలసీ ఒప్పందం ప్రారంభమైందనడానికి ప్రీమియం కోట్ అనేది సాక్ష్యంగా నిలుస్తుంది

6. మొదటి ప్రీమియం తర్వాత బీమా కంపెనీ స్వీకరించిన తదనంతర ప్రీమియంల కోసం, కంపెనీ -----ను జారీ చేస్తుంది.

- ఎ) రివైవల్ ప్రీమియం రశీదు
 బి) రిస్టారేషన్ ప్రీమియం రశీదు
 సి) రీఇన్ స్టేట్ మెంట్ ప్రీమియం రశీదు
 డి) రిన్యూవల్ ప్రీమియం రశీదు

7. బీమా చేసిన వ్యక్తి అసలు బీమా పాలసీ దస్తావేజును పోగొట్టుకుంటే ఏం జరుగుతుంది?

- ఎ) ఒప్పందానికి ఎలాంటి మార్పులు చేయకుండా బీమా కంపెనీ ఓ డూప్లికేట్ పాలసీని జారీ చేస్తుంది
 బి) బీమా ఒప్పందం ముగింపునకు వస్తుంది
 సి) బీమా చేసిన వ్యక్తి ఆరోగ్య ప్రకటనల ప్రాతిపదికన కొత్త నియమ, నిబంధనలతో ఓ డూప్లికేట్ పాలసీని బీమా కంపెనీ జారీ చేస్తుంది.
 డి) కోర్టు ఆదేశాల తర్వాత మాత్రమే ఒప్పందానికి ఎలాంటి మార్పులు చేయకుండా, ఓ డూప్లికేట్ పాలసీని బీమా కంపెనీ జారీ చేస్తుంది

8. క్రింది ప్రకటనల్లో ఏది సరైందో చెప్పండి?

- ఎ) పాలసీ దస్తావేజును అధికృత అధికారి సంతకం చేయాల్సి ఉంటుంది. అయితే భారత ముద్రణ చట్టం

ప్రకారం తప్పనిసరిగా ముద్ర వేయాల్సిన అవసరం లేదు.

- బి) పాలసీ దస్తావేజును అర్హత కలిగిన అధికారి సంతకం చేయాల్సి ఉంటుంది. అయితే భారత ముద్రణ చట్టం ప్రకారం తప్పనిసరిగా ముద్ర వేయాల్సి ఉంటుంది
- సి) పాలసీ దస్తావేజును అర్హత కలిగిన అధికారి తప్పక సంతకం చేయాల్సిన అవసరం లేదు. అయితే భారత ముద్రణ చట్టం ప్రకారం తప్పనిసరిగా ముద్ర వేయాల్సి ఉంటుంది
- డి) పాలసీ దస్తావేజును అర్హత కలిగిన అధికారి తప్పక సంతకం చేయాల్సిన అవసరం కానీ, భారత ముద్రణ చట్టం ప్రకారం తప్పనిసరిగా ముద్ర వేయాల్సిన అవసరం లేదు

9. క్రింది వాటిలో ఓ ప్రామాణిక బీమా పాలసీ దస్తావేజు మొదటి భాగంగా నిలిచేది ఏది?

- ఎ) పాలసీ షెడ్యూల్
- బి) ప్రామాణిక షరతులు
- సి) నిర్దిష్ట పాలసీ షరతులు
- డి) క్లెయిమ్ పద్ధతి

10. ఓ ప్రామాణిక బీమా పాలసీ దస్తావేజులో, ప్రామాణిక షరతుల విభాగం కింది వాటిలో దేనిని కలిగి ఉంటుంది?

- ఎ) ప్రారంభ తేదీ, పరిపక్వత తేదీ, చివరి ప్రీమియం గడువు తేదీ
- బి) నామినీ పేరు
- సి) ఒప్పందం కింద వర్తించగల హక్కులు, మర్యాదలు మరియు ఇతర నిబంధనలు
- డి) అధికారిక సంతకం దారు సంతకం మరియు పాలసీ ముద్ర

11. “ఒప్పందం రాసే సమయంలో గర్భం కారణంగా ఓ మహిళ వాపు సంభవించగలదని ఎదురు చూసే పరిస్థితిని నివారించగల షరతు” అనే క్లాజు పాలసీ పత్రంలో ఏ విభాగంలో పొందుపరచబడింది?

- ఎ) పాలసీ షెడ్యూల్
- బి) సాధారణ షరతులు
- సి) ప్రామాణిక షరతులు
- డి) నిర్దిష్ట పాలసీ షరతులు

ANSWERS

1	-	B	5	-	C	9	-	A
2	-	B	6	-	D	10	-	C
3	-	A	7	-	A	11	-	D
4	-	A	8	-	B			

పాలసీ నియమనిబంధనలు

అధ్యాయం - 13

పరిచయం : ఈ అధ్యాయంలో పాలసీ దస్తావేజులో పొందుపరచిన షరతులను, పాలసీ లాప్స్, నష్టం జరుగకుండా కాపాడుకోవడం తదితరాలకు సంబంధించి కొన్ని ముఖ్యమైన షరతులు కూడా ఉన్నాయి.

ఎ) పాలసీ నిబంధనలు విశేషమైన అధికారాలు :

కరుణకాలం లేదా అనుగ్రహ అవధి (Grace period) : ప్రతి జీవిత బీమా ఒప్పందము, పాలసీపై డెత్ బెనిఫిట్ను ప్రీమియంను సకాలంలో చెల్లించిన పాలసీదారులకు అర్హతను కలిగిస్తాయి. కానీ బీమా సంస్థలు ప్రీమియం చెల్లింపు కోసం డ్యూ తేదీ నుండి 31 రోజులు లేదా నెలకు తక్కువ కాకుండా అవకాశం కల్పిస్తారు. ఈ కాలాన్ని అనుగ్రహ కాలం లేదా కరుణ కాలం అంటారు.

నోట్ : అనుగ్రహ కాలంలో, మరణం సంభవిస్తే, డెత్ బెనిఫిట్ను కట్టవలసిన బకాయి ప్రీమియంలను పట్టుకొని చెల్లింపులు జరుపుతారు.

పాలసీ లాప్స్ మరియు పునరుద్ధరణ : పునరుద్ధరణ అనేది ప్రీమియంలు చెల్లించని కారణంగా రద్దయిన పాలసీని అమల్లోకి తెచ్చేందుకు జీవిత బీమా సంస్థలు అనుసరించే ప్రక్రియ. పాలసీ పునరుద్ధరణకు కొన్ని నిర్దిష్ట నిబంధనలు కలవు అవి

1. బీమాదారు కోసం రిస్క్లో ఎలాంటి పెంపు ఉండదు.
2. బకాయి ప్రీమియంలు చెల్లించడం ద్వారా తిరిగి పాలసీ రిజర్వు వంటి అంశాలు తిరిగి తెచ్చుకోవచ్చు.
3. పాలసీ పునరుద్ధరణ కోసం ఆరోగ్య దృవీకరణ మరియు బకాయి ప్రీమియంలను అపరాధరుసుముతో బీమా సంస్థలు చెల్లించాలని కోరుతాయి.

నోట్ : నిరంతరం బీమా చెల్లించగల సామర్థ్యం బీమాదారుకు ఉందని తెలిపే సంతృప్తి కలిగించే సాక్ష్యాన్ని బీమా సంస్థలకు అందించాలి. వాళ్ల ఆరోగ్యం సంతృప్తికరంగా ఉందని చెప్పడమే కాక, ఆర్థిక రాబడి, నైతిక విలువలు గణనీయంగా క్షీణించలేదని కూడా సంతృప్తి కలిగించాలి.

నోట్ : కొన్ని ప్రత్యేక పరిస్థితుల కింద బీమా కంపెనీకి వైద్య పరీక్షను లేదా బీమా చేయగల సామర్థ్యానికి సంబంధించిన సాక్ష్యం కావాల్సి రావచ్చు.

కొత్త పాలసీని కొనడం కంటే ప్రస్తుతం ఉన్న లాప్స్ అయిన పాలసీని పునరుద్ధరించడం సరియైనది.

పాలసీ పునరుద్ధరణ చర్యలు:

సాధారణ పునరుద్ధరణ (Ordinary Revival) : ప్రీమియం బకాయిలను వడ్డీతో పాటు చెల్లించి, పునరుద్ధరణ చేసుకోవడం ద్వారా పాలసీ అమల్లోకి వస్తుంది. బీమా సంస్థ ఆరోగ్య స్థితి ప్రకటన లేదా వైద్య పరీక్ష లాంటి బీమా చేయగల సామర్థ్యానికి సంబంధించిన ఇతర సాక్ష్యాధారాన్ని కోరుతుంది.

ప్రత్యేక పునరుద్ధరణ (Special Revival) : ఇందులో పాలసీ ప్రారంభ తేదీని రెండు సంవత్సరాల లోపు లాప్స్ కాలానికి సరిచేసి, పాలసీని అమల్లోకి తీసుకువస్తారు.

లోన్ కమ్ రివైవల్ (Loan cum Revival) : ఇందులో ఏక కాలంలో పాలసీపై రుణంను మంజూరు చేసి ఆ

సామ్మును పునరుద్ధరణ కోసం సర్దుబాటు చేస్తారు.

ప్రీమియం బకాయిలు, వడ్డీ కోసం రుణం ద్వారా సర్దుబాటు చేసిన తర్వాత కూడా అలాగే ఏదైనా సామ్ము మిగిలి ఉంటే, అది పాలసీదారుకు చెల్లించబడుతుంది.

నోట్ : పాలసీ పునరుద్ధరణ తేదికి పాలసీ సరెండర్ విలువను పొందివుండడం తప్పనిసరి.

వాయిదా పునరుద్ధరణ : పాలసీదారు ప్రీమియం బకాయిలను ఏక మొత్తంలో చెల్లించే స్థితిలో కానీ, ప్రత్యేక పునరుద్ధరణ పథకం కింద పాలసీ పునరుద్ధరణ పరిస్థితిలో కానీ లేనప్పుడు వాయిదా పునరుద్ధరణ అనుమతించబడుతుంది. ఇలాంటి సందర్భంలో ప్రీమియం బకాయిలు సాధారణ పద్ధతిలోనే లెక్కించబడుతాయి.

చెల్లించే విధానాన్ని బట్టి (త్రైమాసికం లేదా అర్థ సంవత్సరం), బీమా చేసిన వ్యక్తి ఒక అర్థ సంవత్సరం లేదా రెండు త్రైమాసిక ప్రీమియంలు చెల్లించాల్సి రావచ్చు. ఇందులో బ్యాలెన్స్ బకాయి ప్రీమియంలను రెండు సంవత్సరాలు లేదా అంత కన్న ఎక్కువ సంవత్సరాలలో చెల్లించేందుకు అనుమతిస్తారు.

నోట్ : పాలసీ పునరుద్ధరణ అనేది బీమా సంస్థల ప్రాత్నాహక చర్యలు

నష్ట రహిత షరతులు (Non forfeiture provisions) : భారతీయ బీమా చట్టం (సెక్షన్ 113) కింద పొందుపరిచిన ముఖ్యమైన షరతు ఏమిటంటే, తదనంతర ప్రీమియంల చెల్లింపు ద్వారా పూర్తి స్థితిలో తమ పాలసీలను నిలబెట్టుకోలేని పరిస్థితుల్లో కూడా పాలసీదారులకు నిర్దిష్ట ప్రయోజనాలను కట్టిన నగదు విలువను పోగొట్టుకోకుండా నష్టరహిత షరతులు అవకాశం కల్పిస్తాయి.

భారతదేశంలో ఉన్న చట్టం ప్రకారం కనీసం వరుసగా మూడు సంవత్సరాలు ప్రీమియంలు చెల్లిస్తే, ఆ పాలసీ తప్పనిసరిగా సరెండర్ విలువను కలిగి ఉంటుంది. పాలసీని సరెండర్ చేయకుంటే, తగ్గించిన చెల్లింపు విలువ పాలసీగా (Reduced paid up) అది పరిగణించబడుతుంది.

సరెండర్ విలువలు (స్వాధీన విలువలు): ఒక పాలసీ చెల్లింపు విలువను అంటే 3 సంవత్సరాల పాటు ప్రీమియం చెల్లించిన పాలసీలకు సరెండర్ చేస్తూనే అవకాశం ఉంటుంది.

సరెండర్ చేస్తున్న సమయంలో పాలసీదారు వాస్తవ నగదు మొత్తం పాలసీలో సూచించిన సరెండర్ విలువ కన్నా భిన్నంగా చెల్లించిన జోడించారు బోనస్లు లేదా డివిడెండ్ మొత్తాలు, అడ్వాన్స్ ప్రీమియం చెల్లింపులు లేదా ప్రీమియంలలో గ్యాప్, పాలసీ రుణాలు తదితరాల కారణంగా మీకు ప్రాప్తించే సరెండర్ విలువ నుంచి కూడికలు, తీసివేతలకు దారి తీయవచ్చు.

నోట్ : సరెండర్ విలువ అనేది పెయిడప్ విలువలో కొంత శాతంగా ఉంటుంది.

నోట్ : చెల్లించిన ప్రీమియంల శాతంగా వచ్చే సరెండర్ విలువను గ్యారంటీడ్ సరెండర్ విలువ అని అంటారు.

పాలసీ ఋణాలు : నగదు విలువను పోగు చేసుకునే జీవిత బీమా పాలసీలు రుణం కోసం పూచీగా పాలసీ నగదు విలువను ఉపయోగించుకోవడం ద్వారా డబ్బును రుణంగా పొందే హక్కును పాలసీదారుకు మంజూరు చేస్తాయి.

పాలసీ రుణం సాధారణంగా పాలసీ సరెండర్ విలువలో (అంటే 90 శాతం) వరకు పరిమితం చేయబడుతుంది.

బీమాను సజీవంగా ఉంచుకుంటూ నిధులను సామ్ము చేసుకునే వీలును కూడా ఓ రుణం అందిస్తుంది. అత్యవసర నిధులు కావాల్సి వచ్చిన పరిస్థితుల్లో మనం క్లయింట్కు ఓ ఋణాన్ని తీసుకోవాలని సిఫార్సు చేస్తారు.

నోట్ : బీమా కంపెనీ తమ విధానంలో భాగంగా ఎప్పటికప్పుడు ఇలాంటి రుణాలపై నియమ, నిబంధనలను మార్చే హక్కును కలిగి ఉంటుంది.

ఉదా: పాలసీ కింద చెల్లించాల్సిన మొత్తం డెత్ బెనిఫిట్ రూ. 2.5 లక్షలుగా ఉండే విధంగా అర్జున్ ఓ జీవిత బీమాపాలసీని కొనుగోలు చేశారు. పాలసీ కింద అర్జున్ మొత్తం బాకాయి రుణం, వడ్డీ కలిపి రూ. 1.5 లక్షల వరకు ఉంటుంది.

ఇలాంటి పరిస్థితుల్లో అర్జున్ చనిపోతే, ఆయన పేర్కొన్న నామినీ మిగిలిన రూ. లక్షను పొందడానికి అర్హులు కాగలరు.

బీమా సంస్థలు సాధారణంగా పాలసీ రుణాలపై వడ్డీ విధిస్తాయి. వాటిని ఆరు నెలలకోసారి, లేదా ఏడాదికోసారి చెల్లించాల్సి ఉంటుంది. వడ్డీ చార్జీలు చెల్లించని పక్షంలో అవి పాలసీ రుణంలో భాగమవుతాయి, అలాగే బాకీపడిన రుణంలో చేర్చబడుతాయి.

ముందస్తు ముగింపు (Foreclosure) : ప్రీమియంలు సకాలంలో చెల్లించబడి, పాలసీ అమలులో ఉన్నంతకాలం సాధారణంగా ఈ పోగయిన నగదు విలువ రుణాన్ని, వడ్డీ చార్జీలను చెల్లించడానికి సరిపోతుంది. అయితే, పాలసీ లాప్స్ స్థితిలో ఉండి, కొత్త ప్రీమియంలు వస్తుంటే, మిగిలిన రుణం, చెల్లించని వడ్డీ (మొత్తం అప్పు) కలిపి, పాలసీ నగదు విలువ మొత్తం కన్నా ఎక్కువగా ఉండే పరిస్థితి ఏర్పడగలదు.

ఇలాంటి పరిస్థితి తలెత్తే ముందే, బీమా సంస్థలు సాధారణంగా ముందుగానే ముగించే చర్య అనే చర్యను చేపడుతాయి. ఇందులో పాలసీ రద్దు చేయబడి, మిగిలిన నగదు విలువను రుణానికి, చెల్లించాల్సిన బకాయికి సర్దుబాటు చేయబడుతుంది. ఏదైనా అదనపు సొమ్ము ఉంటే, అది పాలసీదారుకు చెల్లించబడుతుంది.

నామినేషన్ : నామినేషన్ అనేది బీమా చేసుకున్న వ్యక్తి బీమా సొమ్మును స్వీకరించడం కోసం నామినీని ప్రతిపాదించే ప్రక్రియ. బీమాదారు కన్నుమూసిన తర్వాత బీమా కంపెనీ ఆ సొమ్మును ఈ నామినీకే చెల్లిస్తుంది.

బీమాదారు ఒకరు లేక అంతకన్నా ఎక్కువ మందిని తమ నామినీలుగా నియమించుకోవచ్చు.

పాలసీ కొనే సమయంలో అయినా, ఆ తర్వాత అయినా నామినేషన్ చేయవచ్చు.

బీమా చట్టం 1938లోని సెక్షన్ 39 కింద, తమ సొంత జీవితం మీద పాలసీ తీసుకున్న వ్యక్తి తమ మరణం సందర్భంగా పాలసీ సొమ్మును స్వీకరించడానికి ఒక వ్యక్తి లేదా వ్యక్తులను నామినేట్ చేసుకోవచ్చు.

నోట్ : పాలసీలో, పాలసీదారుడు ఎండార్స్ మెంట్ ద్వారా నామినేషన్ ను మార్చుకోవచ్చు.

నోట్ : నామినీ మైనర్ గా ఉండే పరిస్థితుల్లో, పాలసీదారు ఓ నియమితుడిని (అప్పాయింట్) నియమించాల్సిన అవసరం ఉంది. నామినీకి మైనారిటీ తీరిన సమయంలో నియమితులు తమ హెరాదాను కోల్పోతారు. జీవిత బీమాపొందిన వ్యక్తి ఏ సమయంలో అయినా నియమితుడిని మార్చవచ్చు. నియమితుడి పేరు లేక, నామినీ మైనర్ అయితే, డెత్ క్లెయిం పాలసీదారు చట్టబద్ధ వారసులకు చెల్లించబడుతుంది.

నోట్ : ఒకరి కన్నా ఎక్కువ మంది నామినీలను నియమించి ఉండే, మరణానంతర క్లెయింను వారికి ఉమ్మడిగా, చెల్లించబడుతుంది. ఒక్కో నామినీకి నిర్దిష్ట వాటా ఏదీ పేర్కొనబడదు.

అసైన్ మెంట్ : పాలసీ ఒక ఆస్తి దీని యొక్క బదిలీ ప్రక్రియనే అసైన్ మెంట్ అంటారు.

అసైన్ మెంట్ విషయంలో, అసైన్ మెంటును పాలసీ రుణం కోసం బీమా కంపెనీకి చేస్తే తప్పించి, నామినేషన్ రద్దు చేయబడుతుంది.

ఈ హక్కులను బదిలీ చేసే వ్యక్తిని అసైనర్ అని, బదిలీ చేయించుకున్న వ్యక్తిని అసైనీ అని పిలుస్తారు.

భారతదేశంలో అసైన్ మెంట్ ప్రక్రియ బీమా చట్టంలోని సెక్షన్ 38 కిందకు వస్తుంది.

అసైన్మెంట్ రకాలు :

1. నిబంధనలతో కూడిన అసైన్మెంట్ : నిబంధనలతో కూడిన అసైన్మెంట్ ద్వారా పరిపక్వత తేదీన

బీమా దారు జీవించి ఉన్నా లేదా ఆసైని మరణించినా పాలసీ బీమాదారుకు తిరిగి వచ్చే వీలును కల్పిస్తుంది.

2. సంపూర్ణ అసైన్మెంట్ : సంపూర్ణ అసైన్మెంట్ ద్వారా అసైనర్ హక్కులు, ప్రయోజనాలు పూర్తిగా అసైనీకి బదిలీ చేయబడుతాయి. ఎలాంటి పరిస్థితుల్లోనూ అస్తులపై అసైనర్ హక్కులు వెనక్కు తిరిగి రావు.

సంపూర్ణ అసైన్మెంట్ అనేది చాలా వరకు వాణిజ్య సంబంధమైన పరిస్థితుల్లో చూస్తుంటాం. ఇందులో పాలసీని గృహ రుణం లాంటి ఓ రుణం కోసం పాలసీదారు తాకట్టు పెట్టి ఉంటారు.

చెల్లుబాటు అసైన్మెంట్ కు నిబంధనలు :

దానిని అమలు చేస్తున్న వ్యక్తి (అసైనర్) అప్పగిస్తున్న పాలసీకి సంబంధించి పూర్తి హక్కు, టైటిల్, అప్పగించే ప్రయోజనం కలిగి ఉండాలి.

అసైన్మెంట్ ప్రేమ, ఆప్యాయత సహా విలువైన పరిగణన మద్దతు కలిగి ఉండాలి.

అసైన్మెంట్ అనేది అమలులో ఉన్న ఏ చట్టం ద్వారా కూడా వ్యతిరేకించబడరాదు.

అసైనీ మరో అసైన్మెంట్ కు కూడా సిద్ధం కావచ్చు కానీ ఆయన జీవిత బీమా చేసిన వారు కానందున నామినేషన్ చేయలేరు.

అసైన్మెంట్ రాతపూర్వకంగా ఉండాలి. దానిని కనీసం ఒక సాక్షి సంతకం చేసి, అటెస్ట్ చేయాలి టైటిల్ బదిలీ వాస్తవం పాలసీలోని అంగీకారం రూపంలో నిర్దిష్టంగా పేర్కొనబడాలి. పాలసీదారు అసైన్మెంట్ నోటీసును బీమా సంస్థకు ఇవ్వాలి అవసరముంది. బీమా సంస్థ ఇలాంటి రాతపూర్వక నోటీసును స్వీకరించకుంటే, పాలసీ టైటిల్ పై అసైనీకి ఎలాంటి హక్కు ఉండదు.

నోట్ : అసైన్మెంట్ నామినేషన్ ను రద్దు చేస్తుంది.

డూప్లికేట్ పాలసీ (Duplicate policy bond) : ఓ జీవిత బీమా పాలసీ దస్తావేజు ఒక వాగ్దానానికి మాత్రమే సాక్ష్యంగా నిలుస్తుంది. పాలసీ దస్తావేజును పోగొట్టుకోవడమో, నాశనంచేసుకోవడమో జరిగినా ఏ రకంగానూ ఒప్పందం కింద తన బాధ్యతను కంపెనీ విడిచిపెట్టదు.

పాలసీ పోగొట్టుకుని, దానిని మరే ఇతర పద్ధతిలోనూ దానిని పొందలేమనే విషయానికి సంతృప్తికరమైన సాక్ష్యం తయారు చేయాల్సిన అవసరం రావచ్చు. సాధారణంగా పూచీతో కానీ, పూచీ లేకుండా నష్ట పరిహార బాండ్ ను చూపించే క్లెయిమ్ దారుపై క్లెయిమ్ సెటిల్ చేయబడవచ్చు.

నోట్ : త్వరలో చెల్లింపులు జరిపే పాలసీలకు పేపర్ ప్రకటన చేయాలని కూడా కోరవచ్చు.

సవరణలు లేదా మార్పులు (Alterations) : పాలసీ నియమ, నిబంధనల్లో మార్పులను చేయాలని పాలసీదారులు కోరవచ్చు. బీమా సంస్థ, బీమా చేసుకున్న వ్యక్తి ఇద్దరికీ వర్తించే ఇలాంటి మార్పులు చేసేందుకు వీలు ఉంది. ఏడాదిలో మార్పులు అనుమతించబడకపోవచ్చు.

కానీ క్రింది సవరణలకు మినహాయింపునిస్తారు. (ఏడాది మార్పులలో)

పేరు లేదా/చిరునామాలో మార్పు ,

వయసు ఎక్కువ లేదా తక్కువ అని నిరూపణ అయితే, దానిని తిరిగి అంగీకరించడం.

(DAB) ప్రమాద బీమా సౌకర్యం లేదా శాశ్వత అంగవైకల్య ప్రయోజనాల మంజూరు కోసం.

కొన్నిసార్లు పాలసీ నిబంధనలను ప్రభావితం చేసే సవరణలను అనుమతించరు.

సవరణల ప్రధాన రకాలలో అనుమతించబడినవి కింద ఇవ్వబడ్డాయి.

1. నిర్దిష్ట బీమా లేదా కాలపరిమితి రకాలలో మార్పు (రిస్క్ పెంచని పరిస్థితుల్లో)
2. బీమా చేసిన సొమ్ములో తగ్గింపు,
3. ప్రీమియం చెల్లింపు రకంలో మార్పు
4. పాలసీ ప్రారంభ తేదీలో మార్పు
5. రెండు లేక అంతకన్నా ఎక్కువ పాలసీలుగా పాలసీని విడదీయడం
6. అదనపు ప్రీమియం లేదా నియంత్రిత నియమం
7. లాభాలు లేకపోయే ప్లాన్ నుంచి లాభాలు కలిగిన ప్లాన్ కు మార్పు
8. పేరులో దిద్దుబాటు

ప్రతిచోటా బీమా కంపెనీలు సాధారణంగా తమ పాలసీ దస్తావేజుల వాస్తవ పదాల కూర్పును ఎంచుకోవാനీకి అనుమతించబడుతాయి. అయితే ఆమోదం కోసం అవి చట్ట నియంత్రణ సంస్థకు సమర్పించబడుతాయి.

కీలకాంశాలు

1. అనుగ్రహ దినాలు : పాలసీదారునికి డ్యూటీదికి కట్టవలసిన ప్రీమియం ను 31 రోజుల లేదా నెలకు తక్కువగాకుండా అనుమతించే కాలం.
2. లాప్స్ అయిన పాలసీని తిరిగి బీమా కవర్ ను కొనసాగించ గల ఏర్పాటును “పునరుద్ధరణ” అంటారు.
3. సాధారణ కమర్షియల్ లోన్, పాలసీ లోన్ తో క్రింది విషయాలలో విభేదిస్తుంది.
 - ఎ) పాలసీలోన్ తిరిగి చెల్లించవలసిన అవసరం లేదు
 - బి) పాలసీదారుని కట్టవలసిన లోన్ పై ప్రభావం/ ఒత్తిడి లేదు.
4. పాలసీ ఒక ఆస్తి దీనిపై హక్కుల బదిలీని “అసైన్ మెంట్” (తనఖా) అంటారు.
5. క్రింద సూచించిన మార్పులు పాలసీపై అనుమతించబడవు.
 - ఎ) రిస్క్ ను పెంచే మార్పులు.
 - బి) మొదటి సంవత్సరంలో మార్పులు కానీ అడ్రస్ మార్పుల వంటివి అనుమతించబడతాయి.
 - సి) ప్రీమియంలో తగ్గుదలను ప్రభావితం చేసే మార్పులు.

కేస్ స్టడీ ప్రశ్నలు

1. మీ ఖాతాదారుడు బీమా పాలసీని 6 సం॥ క్రింద తీస్కాని ప్రస్తుత ప్రీమియం కిస్తు కట్టలేదు. ప్రీమియం డ్యూ తేదీ : 20 ఆగస్టు మరియు అతను సెప్టెంబర్ 7న మరణిస్తే మీ స్పందన ఏమిటి?

జ: పాలసీకి డ్యూ తేదీ నుండి 31 రోజుల గ్రేస్ పీరియడ్ లేదా అనుగ్రహ అవధి ఉంటుంది. కాబట్టి క్లెయిం చెల్లింపులు జరుపుతారు. కానీ చెల్లింపుల నుండి కట్టవలసిన డ్యూ ప్రీమియంను తగ్గించి చెల్లిస్తారు.
2. మరొక ఖాతాదారుడు 20 సం॥ ఎండ్ మెంట్ పాలసీలో వరుసగా 15 సం॥లు ప్రీమియం చెల్లింపులు జరిపి,

మరొక ప్రదేశంనకు ట్రాన్స్ఫర్ కావడం చేత ప్రస్తుతం ప్రీమియం కట్టుట లేదు. అతను తన పాలసీ పై చెల్లించిన మొత్తం కోల్పోయాడని భావించవచ్చా?

జ: 3 సం॥లు చెల్లించిన ప్రతి పాలసీకి చెల్లింపు విలువను కల్గి ఉంటుంది. కాబట్టి పాలసీపై చెల్లించిన మొత్తం కోల్పోడు.

3. శ్రీమతి ఇస్మాయిల్ 22 సం॥ల పాటు ఎండ్మెంట్ పాలసీ పై ప్రీమియం చెల్లించినది. ప్రస్తుతం ఆమెకు 50,000 నగదు అవసరమై మీ సహాయం కోరిన యెడల, మీరేమి సహకారం అందిస్తారు?

జ: ఎండ్మెంట్ పాలసీపై సరెండర్ విలువపై 90% లోన్ కు అర్హత ఉంది కాబట్టి ఆమెను పాలసీపై అప్పును తీసుకోమని సలహా ఇస్తాను.

4. సాయినాథ్ తన తదనంతరం వచ్చే సంపదపై భార్య మాత్రమే వారసత్వం కల్గి ఉంటుందని ఆత్రుత పడతాడు. తన బీమా పాలసీ పై నామిని భార్య గావడం చేత తన సంపదపై పూర్తి అధికారాలు భార్యకు ఉంటాయని భావిస్తే మీరెంటారు?

జ: నామినీ, పాలసీ డిస్చార్జి ఇవ్వడానికి అర్హత ఉంటుంది. ఈ సందర్భములో సాయినాథ్ కు ఇవ్వవలసిన సలహా ఏమిటంటే విల్లు వ్రాయమని చెప్పవచ్చు.

5. శ్రీధరన్ పాలసీ బాండు కోల్పోయి, పాలసీపై చెల్లించిన నగదును కూడా కోల్పోవలసి ఉంటుందని భాదపడతాడు. దీనిపై మీ స్పందన?

జ: పాలసీ బాండ్ బీమా ఒప్పందానికి సాక్ష్యం మాత్రమే అంతేగాని పాలసీ ఒప్పందం రద్దు కాదు. డూప్లికేట్ బాండ్ కు దరఖాస్తు చేసుకోని , క్లెయిం సమయంలో అర్హతను కల్గి ఉంటాడు.

ప్రశ్నల నిధి

1. ఎలాంటి సందర్భాల కింద పాలసీదారు ఓ నియమితుడి (అప్సాయింటీ)ని నియమించాల్సిన అవసరం ఉంటుంది?

- ఎ) బీమా చేసిన వ్యక్తి మైనర్ అయితే
- బి) నామినీ మైనర్ అయితే
- సి) పాలసీదారు మానసిక స్థితి సరిగ్గా లేకుంటే
- డి) పాలసీదారు అవివాహితుడైతే

2. కింది ప్రకటనల్లో నామినేషన్ కు సంబంధించి ఏ ప్రకటన తప్పు?

- ఎ) రుణం కోసం బీమా సంస్థకు పాలసీని తిరిగి అసైన్ చేస్తే, పాలసీ నామినేషన్ రద్దు చేయబడదు
- బి) పాలసీ కొనుగోలు లేదా తదనంతర సమయంలో నామినేషన్ చేయవచ్చు
- సి) పాలసీలో అంగీకారం చేయడం ద్వారా నామినేషన్ మార్చవచ్చు
- డి) క్లెయిమ్ పైన నామినీకి పూర్తి హక్కులు ఉన్నాయి

3. గ్యారంటీ కలిగిన సరెండర్ విలువను సంపాదించుకునే క్రమంలో, ఎంత కాలం పాటు ప్రీమియంను చట్ట ప్రకారం చెల్లించాలి?

- ఎ) కనీసం రెండు వరుస సంవత్సరాల వరకు ప్రీమియంలను చెల్లించాలి
- బి) కనీసం మూడు వరుస సంవత్సరాల వరకు ప్రీమియంలను చెల్లించాలి
- సి) కనీసం నాలుగు వరుస సంవత్సరాల వరకు ప్రీమియంలను చెల్లించాలి
- డి) కనీసం ఐదు వరుస సంవత్సరాల వరకు ప్రీమియంలను చెల్లించాలి.

4. పాలసీని కాలాతీతమైనట్టు (Policy laps) ఎప్పుడు భావిస్తారు?

- ఎ) ప్రీమియంలను గుడువు తేదీ నాటికి చెల్లించకుంటే
- బి) ప్రీమియంలను గడువు తేదీకి ముందు చెల్లించకుంటే
- సి) ప్రీమియంను కరుణ కాలం రోజుల తర్వాత కూడా చెల్లించకుంటే
- డి) పాలసీని సరెండర్ చేస్తే

5. బీమా పాలసీ కరుణ కాలానికి సంబంధించి కింది ప్రకటనల్లో ఏది సరైంది?

- ఎ) కరుణ కాలం ప్రామాణిక నిడివి నెల రోజులు
- బి) కరుణ కాలం ప్రామాణిక నిడివి 30 రోజులు
- సి) కరుణ కాలం ప్రామాణిక నిడివి నెల రోజులు లేదా 30 రోజులు
- డి) కరుణ కాలం ప్రామాణిక నిడివి నెల రోజులు లేదా 31 రోజులు

6. గడువు తేదీలోపు ప్రీమియం చెల్లించకుండా, పాలసీదారు కరుణ కాలం మధ్యలో చనిపోతే ఏం జరుగుతుంది?

- ఎ) గడువు తేదీ నాటికి ప్రీమియం చెల్లించని కారణంగా బీమా సంస్థ ఆ పాలసీని చెల్లనిదిగా పరిగణించి, క్లెయిమ్ను తిరస్కరిస్తుంది
- బి) బీమా సంస్థ క్లెయిమ్ను చెల్లించి, చివరి చెల్లించని ప్రీమియంను మాఫీ చేస్తుంది
- సి) బీమా సంస్థ చివరి చెల్లించని ప్రీమియంను తీసివేసి, క్లెయిమ్ను చెల్లిస్తుంది
- డి) చెల్లించని ప్రీమియంతో పాటు దానికి బ్యాకు పొదుపు వడ్డీ రేటు కన్నా రెండు శాతం కన్నా ఎక్కువ వడ్డీతో కలిపి తీసుకుని మిగిలిన క్లెయిమ్ సొమ్మును బీమా చెల్లిస్తుంది

7. కాలాతీతమైన పాలసీ పునరుద్ధరణ సందర్భంగా, కింది లక్షణాల్లో దేనిని బీమా కంపెనీ అత్యంత ప్రాముఖ్యం కలిగినదిగా పరిగణిస్తుంది? బాగా ఖచ్చితమైన సమాధానాన్ని ఎంచుకోండి.

- ఎ) పునరుద్ధరణ సమయంలో బీమా చేయగల సామర్థ్యానికి సాక్ష్యం
- బి) బీమా కంపెనీకి రిస్కోలో పెంపునకు దారితీసే పాలసీ పునరుద్ధరణ
- సి) చెల్లించని ప్రీమియంలు వడ్డీతో పాటు చెల్లింపు
- డి) నిర్దిష్ట కాల పరిమితి పరిధిలోపు పునరుద్ధరణ దరశాస్తును బీమా చేసిన వారు సమర్పించడం

8. ఓ బీమా పాలసీ కోసం, నామినేషన్ను బీమా చట్టం, 1938లోని----- కింద అనుమతిస్తారు.

- ఎ) సెక్షన్ 10
- బి) సెక్షన్ 38

సి) సెక్షన్ 39

డి) సెక్షన్ 45

9. బీమా కంపెనీ నుంచి రుణం తీసుకున్న పాలసీకి సంబంధించి కింది ప్రకటనల్లో ఏది సరికాదో చెప్పండి?

ఎ) పాలసీని బీమా కంపెనీకి అనుకూలంగా అసైన్ చేయాల్సి ఉంటుంది

బి) బీమా కంపెనీకి అనుకూలంగా పాలసీని అసైన్మెంట్ చేసినందున అలాంటి పాలసీ నామినేషన్ రద్దవుతుంది

సి) పాలసీలోని బీమా సంస్థ ప్రయోజనం పరిధి వరకు నామినీ హక్కులు దెబ్బతింటాయి

డి) పాలసీ రుణం సాధారణంగా పాలసీ సరెండర్ విలువ శాతానికి పరిమితం చేయబడుతుంది

10. బీమా పాలసీ అసైన్మెంట్కు సంబంధించి కింది ప్రకటనల్లో ఏది సరికాదో చెప్పండి?

ఎ) సంపూర్ణ అసైన్మెంట్ విషయంలో, అసైనీ చనిపోయిన సందర్భంగా పాలసీ టైటిల్ మృతి చెందిన అసైనీ స్థిరాస్తిలో భాగమవుతుంది

బి) ఓ జీవిత బీమా పాలసీ అసైన్మెంట్ను పాలసీ (ఆస్తిలా) లోని హక్కు, టైటిల్, ప్రయోజనం హక్కులను ఒక వ్యక్తి నుంచి మరో వ్యక్తికి బదిలీ చేసే చర్యను సూచిస్తుంది

సి) పాలసీదారు అసైన్మెంట్కు సంబంధించిన నోటీసును బీమా సంస్థకు ఇవ్వడం తప్పనిసరి

డి) సంపూర్ణ అసైన్మెంట్ విషయంలో, పాలసీ కాలపరిమితి సందర్భంగా బీమా చేసిన వ్యక్తి చనిపోయే పరిస్థితుల్లో పాలసీని తిరిగి బీమా చేసిన వ్యక్తి ప్రయోజకులకు తిప్పి పంపించడం తప్పించి, పాలసీ గడువుకాలం వరకు పూర్తిగా అసైనీకి సంబంధించినదిగానే ఉంటుంది

11. ఈ క్రింది పాలసీ సవరణలలో దేనిని బీమా కంపెనీ అనుమతిస్తుంది?

ఎ) పాలసీని రెండు లేక అంతకన్నా ఎక్కువ పాలసీలుగా విడగొట్టడం

బి) ప్రీమియం చెల్లింపు కాలం పెంపు

సి) లాభదాయక పాలసీనుంచి లాభ రహిత పాలసీకి మార్పు

డి) బీమా మొత్తం పెంపు

1	-	B	5	-	D	9	-	B
2	-	D		-	B	1	-	D
	-	B		-		11	-	
	-			-				

అండర్ రైటింగ్

అధ్యాయం - 14

పరిచయం : ఒక ప్రాస్పెక్ట్ కస్టమర్ నుంచి పాలసీ ప్రతిపాదన పొందినంత మాత్రాన జీవిత బీమా ఏజెంట్ పని అయిపోదు. ఆ ప్రతిపాదనను బీమా కంపెనీ అంగీకరించి, పాలసీగా రూపుదిద్దుకోవాల్సిన అవసరం ఉంటుంది. ప్రతి జీవిత బీమా ప్రతిపాదనను బీమా సంస్థలు పరిశీలించి తగు నిర్ణయం తీసుకోవాల్సి ఉంటుంది. సంస్థ ఆ ప్రతిపాదనను అంగీకరించాలా, అలా అయితే ఎలాంటి నిబంధనల కింద అనే విషయంపై నిర్ణయం తీసుకోవాలి.

అండర్ రైటింగ్ - ప్రాథమిక భావనలు : బీమా రక్షణ పొందడానికి తన ప్రతిపాదనను, సుముఖతను తెలియజేస్తూ సమర్పించే అభ్యర్థన పత్రాన్నీ “ప్రపోజల్” అంటారు. ప్రపోజల్ ను అందించిన వ్యక్తిని “ప్రపోజర్” అంటారు. ప్రపోజల్ ను అంగీకరించడానికి ఏ స్థాయిలో రిస్కును అంగీకరించవలసి ఉంటుందో, ఆ రిస్కును అంగీకరించడానికి ఏ ఏ నిబంధనలను వివరించవలసి ఉంటుందో నిర్ణయించే ప్రక్రియను “సెలక్షన్” లేక “అండర్ రైటింగ్” (Under writing) అంటారు.

నోట్ :

1. అండర్ రైటర్ బీమా సంస్థకు చెందిన సిబ్బంది.
2. అండర్ రైటర్, బీమా కంపెనీకి వ్యతిరేఖంగా వచ్చే ప్రతిపాదనల ఎంపికను జాగ్రత్తగా చూడవలసి ఉంటుంది.
3. రిస్కుల మధ్య సమన్వయం, రిస్కుల వర్గీకరణ జరుపవలసి ఉంటుంది.
4. బీమాపై ఆసక్తి కనబరుస్తూ, ఎక్కువ మొత్తంలో నష్టం వచ్చే అవకాశం ఉన్న ప్రతిపాదన ఎంపికలు తప్పుడు ఎంపికలు క్రింద వస్తాయి.

రిస్కుల వర్గీకరణ :

1. ప్రామాణిక జీవితాలు : మరణ రేటు పట్టిక సూచించిన ప్రామాణిక జీవితాలకు సంబంధించి మరణించగలరని భావించే వారు దీని కిందకు వస్తారు.
2. ప్రాధాన్య రిస్కులు : ప్రామాణిక జీవితాలకన్నా ముందుగా మరణించగలరని భావించే అవకాశం ఉందని భావించే వారు దీని కిందకు వస్తారు. కాబట్టి ఎక్కువ ప్రీమియం విధించబడుతుంది.
3. తక్కువ ప్రమాణాల జీవితాలు : సగటు లేదా ప్రామాణిక జీవితాల కన్నా ముందుగా మరణించే అవకాశాలు ఎక్కువగా ఉన్నప్పటికీ, బీమా చేయగల పరిధిలోనే ఉన్న వారు ఇందులోకి వస్తారు. ఎక్కువ (Extra premium) ప్రీమియంలతో బీమా చేసుకోవడం కోసం లేదా నిర్దిష్ట షరతులను అంగీకరించవచ్చు.
4. తిరస్కరించబడే జీవితాలు : తక్కువ ధరకు బీమా కవరేజీ ఇవ్వలేనంత తీవ్ర స్థాయిలో ముందుగా మరణించే అవకాశాలు ఎక్కువగా ఉన్న వ్యాధిగ్రస్తులు దీని కిందకు వస్తారు.

ఎంపిక ప్రక్రియ : అండర్ రైటింగ్ ప్రక్రియ రెండు దశల్లో చోటు చేసుకుంటుందని చెప్పవచ్చు :

1. క్షేత్ర స్థాయిలో అండర్ రైటింగ్
2. విభాగం స్థాయిలో అండర్ రైటింగ్

ఎ) క్షేత్ర స్థాయి : క్షేత్ర స్థాయి ఒప్పందాన్ని ప్రాథమిక అండర్ రైటింగ్ అని కూడా పిలవవచ్చు. ఇందులో భాగంగా బీమా కవరేజీని చేయడానికి దరఖాస్తు దారు అర్హుడేనా అని నిర్ణయించడం కోసం ఏజెంట్ సమాచారాన్ని సేకరించడం జరుగుతుంది.

అవకాశమున్న జీవితానికి సంబంధించి నిర్దిష్ట సమాచారం, అభిప్రాయం, సిఫార్సులు, ఏజెంట్ చేసే సిఫార్సులతో ఓ ప్రకటన లేదా ఓ గోప్యత నివేదికను పూర్తి చేయాలని పలు బీమా కంపెనీలు తమ ఏజెంట్లను కోరవచ్చు.

నైతిక అపాయ నివేదిక : అని పిలిచే ఇదే రకమైన నివేదికను జీవిత బీమా కంపెనీ అధికారి నుంచి కూడా కోరవచ్చు. ఈ నివేదికలు విలక్షణంగా జీవిత బీమా చేసుకోనున్న వ్యక్తికి సంబంధించిన వృత్తి ఆదాయం, ఆర్థిక స్థితి, సమాజంలో గుర్తింపులాంటి అంశాలను వెల్లడిస్తాయి.

నోట్ : ఏజంటును ఫస్ట్లైన్ అండర్ రైటర్ అంటారు.

నోట్ : రిస్క్ ఎంపికకు సంబంధించి చాలావరకు నిర్ణయాలు ప్రతిపాదన పత్రంలో ప్రతిపాదకుడి ద్వారా వెల్లడించిన వాస్తవాల మీదే ఆధారపడి ఉంటాయి.

ఇక్కడ ఏజెంట్ పాత్ర ఎంతో కీలకం. ఇక్కడ పొందుపరచిన వాస్తవాలు నిజం అని ధృవీకరించుకోగల అవకాశం ఏజెంట్ కి అందరికన్నా ఎక్కువగా ఉంటుంది. జీవిత బీమా కోసం ప్రతిపాదిస్తున్న వ్యక్తితో ప్రత్యక్షంగా, వ్యక్తిగతంగా పరిచయాలు ఏజెంట్ కు ఉన్నందున ఏదేని ఉద్దేశపూర్వకంగా వెల్లడించని విషయాలు, తప్పుదోవ పట్టించడం కోసం వంటి వాటిని ఏజంటు తెల్పుకోగలడు.

అండర్ రైటింగ్ విభాగ స్థాయి : ఇది కార్యాలయ స్థాయిలో జరుగుతుంది. ఇందులో భాగంగా స్పెషలిస్టులు, ఇలాంటి పనిలో నైపుణ్యం కలిగిన వారు పాల్గొంటారు. సంబంధిత వ్యక్తికి జీవిత బీమా ప్రతిపాదనను అంగీకరించాలా, అలాగైతే ఏ నిబంధనల మేరకు అనే విషయంపై నిర్ణయం తీసుకోవడం కోసం దానికి సంబంధించిన డేటా మొత్తాన్ని వారు పరిశీలిస్తారు.

అండర్ రైటింగ్ పద్ధతులు :

ఎ) న్యాయ నిర్ణయ పద్ధతి : ఈ పద్ధతిలో, విషయాత్మక నిర్ణయాన్ని ఉపయోగిస్తారు. ముఖ్యంగా సంక్లిష్టమైన పరిస్థితుల్లో నిర్ణయం తీసుకునేటప్పుడు దీనిని ఉపయోగిస్తారు. ఉదా : తీవ్ర మధుమేహంతో బాధపడుతున్న వ్యక్తికి బీమా ఇవ్వడం, ఏయే నిబంధనల కింద అనే విషయంపై నిర్ణయించడం, ఇలాంటి పరిస్థితుల్లో విభాగం మెడికల్ రిఫరీగా చెప్పే ఓ వైద్యుడి నుంచి నైపుణ్య సలహాను తీసుకోవచ్చు.

బి) సంఖ్యాపరమైన పద్ధతి : ఈ పద్ధతిలో అండర్‌రైటింగ్ అన్ని వ్యతిరేక, ప్రతికూల కారకాల కోసం సానుకూల (పాజిటివ్) రేటింగ్ పాయింట్లను లెక్కకడతారు. అదేవిధంగా వ్యతిరేఖ పాయింట్లను లెక్కకడతారు.

ఇలా పొందిన మొత్తం పాయింట్ల సంఖ్య దానికి అదనపు మరణ రేటింగ్ (EMR అని కూడా పిలువబడుతుంది) ఎంత ఇచ్చారనే విషయాన్ని నిర్ణయిస్తుంది. EMR ఎంత ఎక్కువగా ఉంటే, వారి జీవితం అంత తక్కువకాలం ఉంటుంది. EMR చాలా ఎక్కువగా ఉంటే, బీమాను కూడా నిరాకరించవచ్చు.

నోట్ : EMR= Extra Mortality Rate

అండర్‌రైటర్ నిర్ణయాలు : సాధారణ రేట్లకు అంగీకారం అనేది అత్యంత సాధారణ నిర్ణయంగా ఉంటుంది. రిస్కును సాధారణ లేదా ప్రామాణిక జీవితానికి వర్తించగల ప్రీమియం రేట్ వద్దే అంగీకరిస్తారనే విషయాన్ని ఈ రేటింగ్ సూచిస్తుంది.

ఎక్స్‌ట్రా అంగీకారం : తక్కువ ప్రమాణం కలిగిన రిస్కులలో ఎక్కువ మంది విషయంలో ఇలాంటి మార్గాన్నే చాలావరకు అనుసరిస్తారు. ఇందులో ప్రీమియం పట్టిక రేట్ కన్నా కాస్త ఎక్కువ మొత్తాన్ని వసూలు చేస్తారు.

లీన్ విడించడం : ఒక వ్యక్తికి ఉండే రిస్కు, కాలంతో పాటు తగ్గుతుందని బావిస్తే పాలసీని, ప్రోజర్ లీన్తో స్వీకరిస్తాడు. సరళ పదాలో చెప్పాలంటే ప్రోజర్ యొక్క భౌతిక లక్షణాలు బీమా కంపెనీ యొక్క ప్రమాణాలను సంతృప్తి పరచలేకపోవడం మరియు ఎక్కువ రిస్కుతో కూడుకుని ఉన్నాయని బీమా కంపెనీ వర్గీకరిస్తుంది. ఈ నేపథ్యంలో బీమా కంపెనీ ప్రోజర్ నుండి ఎక్కువ మొత్తం ప్రీమియం వసూలు చేస్తుంది.

ఒక వేళ లీన్ మంజూరు అయితే అప్పుడు అది ఒక నిర్దిష్ట కాలానికి ఉంటుంది అ సమయంలో ప్రతిపాదించే వ్యక్తికి ఏదైనా దుర్ఘటన జరిగితే బీమా కంపెనీ తగ్గించిన బీమా మొత్తంను మాత్రమే చట్టబద్ధంగా చెల్లిస్తుంది.

నియంత్రత నిబంధనతో అంగీకారం (Acceptance with a restrictive clause) : కొన్ని రకాల అపాయల విషయంలో, ఓ నియంత్రత నిబంధనను అమలు చేయవచ్చు. ఇది నిర్దిష్ట సందర్భాల్లో చనిపోయే పరిస్థితి తలెత్తితే మరణానంతర ప్రయోజనాన్ని పరిమితం చేస్తుంది.

ఉదాహరణగా గర్భం దాల్చిన సమయంలో విధించే నిబంధనను చెప్పవచ్చు. అంటే మూడు నెలల గర్భకాలంలో చనిపోవడం జరిగితే, చెల్లించాల్సిన బీమా సొమ్మును ఇది పరిమితం చేస్తుంది.

నిరాకరించడం లేదా వాయిదా వేయడం : చివరగా, అండర్‌రైటర్ బీమా కోసం వచ్చిన ప్రతిపాదనను నిరాకరించాలని లేదా తిరస్కరించాలని నిర్ణయించవచ్చు. కొన్ని ఆరోగ్య/ఇతర సమస్యలు ఉన్నప్పుడు అవి రిస్కు పరిస్థితిని గణనీయంగా పెంచే తీవ్రతను కలిగినప్పుడు ఇది జరుగుతుంటుంది.

ఉదాహరణ : క్యాన్సర్తో బాధపడుతున్న ఓ వ్యక్తి కోలుకునే అవకాశం తక్కువగా ఉన్నప్పుడు బీమా ప్రతిపాదనను తిరస్కరించడానికి కారకుడైన వ్యక్తి అవుతారు.

ఇదే రకంగా, పరిస్థితి మెరుగుపడి, చాలా అనుకూలంగా మారే సమయం వరకు రిస్కు అంగీకారాన్ని వాయిదా వేసే అవకాశం కూడా కొన్ని సంఘటనల్లో ఉండవచ్చు.

ఉదా : అప్పుడే హిస్టరెక్టమీ ఆపరేషన్ చేసుకున్న ఓ మహిళను శస్త్ర చికిత్స అనంతర సమస్యలు మాయమయ్యే వరకు వీలు కల్పించేలా ఆమె జీవితంపై బీమాను అనుమతించడానికి కొన్ని నెలల వరకు ఆగాలని కోరవచ్చు.

నాన్-మెడికల్ అండర్వైటింగ్ : జీవిత బీమా ప్రతిపాదనల్లో చాలా వరకు బీమా చేయాల్సిన వ్యక్తికి ఎలాంటి వైద్య పరీక్ష లేకుండానే బీమా కోసం ఎంపిక చేయడం జరగవచ్చు ఇలాంటి కేసులను నాన్మెడికల్ అండర్వైటింగ్ అని అంటారు.

వైద్య పరీక్షలు అతి తక్కువ సందర్భాల్లో మాత్రమే (అంటే పదోవంతు) ప్రతికూల అంశాలను కలిగి ఉంటున్నాయనే కారణంతో నాన్ మెడికల్ అండర్వైటింగ్ అమలు చేస్తున్నారు. అర్హుడైన డాక్టర్తో వైద్య పరీక్షను నిర్వహించడానికి ఆ డాక్టర్కు ఫీజు చెల్లించాల్సి ఉంటుంది. ఇలాంటి పరీక్షను నిర్వహించకుండా ఆదా అయ్యే సొమ్ము ఓ వైద్య పరీక్షను చేయించుకుని వచ్చే ఫలితంగా తలెత్తే అదనపు మరణానంతర క్లెయిమ్ల ఖాతాలో బీమా సంస్థకు ఏర్పడే నష్టంకన్నా ఎక్కువ.

పరిమితులు లేదా నిబంధనలు :

ఎ) మొదటగా, పని చేసే మహిళలు లాంటి కొన్ని నిర్దిష్ట తరగతులకు చెందిన వారు మాత్రమే అర్హులు.

బి) బీమా చేసిన సొమ్ముపై గరిష్ట పరిమితులను విధించవచ్చు. ఉదాహరణకు, ఐదు లక్షలు దాటి బీమా చేసిన వారికి వైద్య పరీక్షను చేయించాల్సిన అవసరం ఏర్పడవచ్చు.

సి) ప్రవేశ పరిమితిలో వయసు నిబంధనను అమలు చేయవచ్చు ఉదాహరణకు, నలభై లేదా 45 ఏళ్ల కన్నా ఎక్కువ వయసు కలిగిన వారు తప్పనిసరిగా వైద్య పరీక్ష చేయించుకోవాల్సి ఉంటుంది.

డి) బీమా నిర్దిష్ట ప్రణాళికలకు సంబంధించి ఆంక్షలు విధించబడుతాయి - ఉదాహరణకు టర్మ్ బీమాపథకం ను నాన్మెడికల్ కింద అనుమతించకపోవచ్చు.

ఇ) బీమా గరిష్ట కాల పరిమితిని ఇరవై ఏళ్ల వరకు పరిమితం చేయవచ్చు.

ఎఫ్) ప్రత్యేక జీవిత వర్గాలు : నాన్ మెడికల్ బీమా వ్యక్తుల యొక్క కొన్ని నిర్దిష్ట తరగతులకు కూడా అనుమతించకపోవచ్చు.

ఉదాహరణకు, ఏడాది పాటు సేవ అందించిన గుర్తింపు పొందిన సంస్థల ఉద్యోగులకు నాన్ మెడికల్ ప్రత్యేక పథకం (NMS) అందిస్తారు.

కంపెనీలు ఉద్యోగులకు సంబంధించిన సరైన సెలవు రికార్డులను కలిగి ఉండడమే కాక, ఉద్యోగి వైద్య స్థితిని సులభంగా పరిశీలించవచ్చు అనేలా కాలానుగుణ వైద్య పరీక్షలను కూడా అవి జరిపిస్తుండవచ్చు.

అండర్వైటింగ్ రేటింగ్ కారకాలు : రేటింగ్ కారకాలు అనేవి ఆర్థిక పరిస్థితి, జీవన శైలి, అలవాట్లు కుటుంబ చరిత్ర, ఆరోగ్యానికి సంబంధించిన వ్యక్తిగత చరిత్ర, బీమా చేసుకోగల వ్యక్తి జీవితంలో ఆపదను కలిగించి, రిస్కును పెంచవచ్చనే వ్యక్తిగత సందర్భాలకు సంబంధించిన వివిధ కోణాలను సూచిస్తుంది. అండర్ వైటింగ్లో భాగంగా ఈ అపాయాలను, వాటి వల్ల కలిగే ప్రభావాన్ని గుర్తించి, దానికి అనుగుణంగా రిస్కును వర్గీకరించడం జరుగుతుంది.

అపాయాలను రెండు రకాలుగా విభజించవచ్చు:

1. నైతిక అపాయాలు (ఉదా: ఆదాయం వృత్తి, జీవనశైలి అలవాట్లు వంటివి)

2. భౌతిక అపాయాలు (భౌతిక లక్షణాలకు సంబంధించి)

మహిళలకు బీమా : మహిళలు సాధారణంగా మగవారి కన్నా ఎక్కువ కాలం జీవిస్తారు. అయినప్పటికీ నైతిక అపాయానికి సంబంధించి వారు కొన్ని సమస్యలను ఎదుర్కోవచ్చు. ఎందుకంటే, భారతీయ సమాజంలో చాలా మంది మహిళలు ఇప్పటికీ పురుషాధిక్య దుస్థితికి, సామాజిక దోపిడికి గురవుతున్నారు.

వరకట్న చావులు లాంటి దుస్సంఘటనలు ఈ నాటికి కూడా జరుగుతూనే ఉన్నాయి. మహిళల దీర్ఘాయుర్దాయాన్ని ప్రభావితం చేసే మరో కారకంగా గర్భం దాల్చడానికి సంబంధించిన సమస్యల నుంచి తలెత్తవచ్చు.

మహిళల బీమా చేయగల సామర్థ్యాన్ని బీమా కోసం అవసరం, ప్రీమియంలు చెల్లించే సామర్థ్యం, ప్రాతిపదికన ఉంటుంది.

కాబట్టి, బీమా కంపెనీలు తమ సొంత రాబడిని సంపాదించే వారికి మాత్రమే పూర్తి బీమాను ఇవ్వాలని నిర్ణయించుకోవచ్చు. మహిళల్లోని ఇతర వర్గాలపై మాత్రం పరిమితులు విధించవచ్చు. అదే విధంగా, గర్భిణీ మహిళలపై కూడా కొన్ని నిబంధనలను విధించవచ్చు.

మైనర్లు : మైనర్లకు సొంతంగా ఒప్పందం చేసుకునే శక్తి ఉండదు. కాబట్టి మైనర్ జీవితంపై ఓ ప్రతిపాదనను వాళ్ల తరపున తల్లి, తండ్రి లేదా చట్టబద్ధమైన సంరక్షకుడి హోదా కలిగిన మరో వ్యక్తి (మేజర్) సమర్పించాల్సి ఉంటుంది. సాధారణంగా మైనర్లకు సొంతంగా సంపాదన రాబడి ఏదీ ఉండదు. కాబట్టి బీమా అవసరం ఉందా అనే విషయాన్ని కూడా తెలుసుకోవాల్సిన అవసరం ఉంది.

మైనర్లకు బీమా విషయాన్ని పరిశీలించే సమయంలో సాధారణంగా క్రింది నిబంధనలను కోరవచ్చు :

వారికి సరిగ్గా పెరిగిన శరీర నిర్మాణం ఉందా పోషకాహార లోపం, లేదా ఇతర అనారోగ్య సమస్యల కారణంగా శరీర నిర్మాణం ఎదగకుంటే తీవ్రమైన రిస్కులను కలిగి ఉంటుంది.

సరైన కుటుంబ చరిత్ర, వ్యక్తిగత చరిత్ర

కుటుంబం తగిన రీతిలో బీమా చేయలేదా : మైనర్లకు బీమాను సాధారణంగా బీమా పై అవగాహన కలిగిన కుటుంబాలు పరిశీలిస్తుంటాయి. కాబట్టి తల్లిదండ్రులు జీవితాన్ని బీమా చేసుకోకుండా, చిన్నారి జీవితంపై బీమా కోసం చేసే ప్రతిపాదనను స్వీకరించే సమయంలో అప్రమత్తంగా ఉండకతప్పదు.

తల్లిదండ్రులు ఎందుకు బీమా తీసుకోలేదనే విషయాన్ని అండర్వైటర్ నిర్ధారించుకోవాల్సిన అవసరం ఉంది. బీమా మొత్తాన్ని ఆ తల్లిదండ్రులకు కూడా (Matching Insurance) ముడిపెట్టాలి.

భారీ మొత్తంలో హామీ సొమ్ము లేదా బీమా మొత్తం (High sum assured) :

బీమా చేయాలని ప్రతిపాదన చేసిన వారి వార్షికాదాయంతో పోల్చితే, బీమా మొత్తం భారీగా ఉంటే అండర్వైటర్ చాలా అప్రమత్తంగా ఉండాలి. సాధారణంగా బీమా సొమ్ము ఒక వ్యక్తి వార్షికాదాయం కన్నా పది, పెన్నెండు రెట్లు ఎక్కువగా ఉంటుందనీ భావిస్తారు. ఆ నిష్పత్తి దీనికన్నా ఎక్కువగా ఉంటే, బీమా సంస్థ ప్రయోజనాలకు వ్యతిరేఖంగా ఎంపిక జరిగే పరిస్థితి తలెత్తగలదు.

ఉదా: రూ. ఐదు లక్షల వార్షికాదాయం కలిగిన ఓ వ్యక్తి రూ. మూడు కోట్లకు జీవిత బీమా రక్షణ కోసం ప్రతిపాదన చేస్తే, అది ఆందోళనకు కారణంగా నిలుస్తుంది.

వయసు : మరణపు రేటు వయసుకు చాలా దగ్గరి సంబంధం ఉందనే విషయము మనకు తెలుసు.

వయసు ఎక్కువగా ఉన్న వ్యక్తులకు బీమా విషయాన్ని పరిశీలించే సమయంలో అండర్‌రైటర్ జాగ్రత్తగా వ్యవహరించాల్సిన అవసరముంది.

ఉదా : యాభై ఏళ్ల వయసు తర్వాత మొదటి సారిగా బీమాను ప్రతిపాదిస్తున్నప్పుడు, నైతిక అపాయం గురించి అనుమానించాల్సిన అవసరముంది. అలాగే ఇదివరకే ఎందుకు బీమా తీసుకోలేదో విచారణ జరపాల్సిన అవసరం కూడా ఉంది.

నోట్ : వయసు పెరుగుతుండడంతో పాటు సంక్రమించే, గుండె జబ్బులు, మూత్ర పిండాలు పని చేయకపోవడం లాంటి పునరుత్పాదక వ్యాధులు జరిగే అవకాశాలను, వృద్ధాప్య దశలో అవి మరింత ఎక్కువయ్యే విషయాన్ని కూడా మనం గమనించాలి.

నోట్ : ఎక్కువ బీమా మొత్తంలో కోరబడే ప్రతి పాదనలకు బీమా సంస్థలు ECG, FBS వంటి ప్రత్యేక పరీక్షలను కోరుతాయి.

నోట్ : బీమాభిలాష లేకున్నా, మరొకరి జీవితంపై బీమా ప్రతిపాదన తీసుకురావడం లేదా నామినీ బీమా ప్రతిపాదించిన వ్యక్తిపై ఆధారపడే సమీప బంధువు కాని తరుణంలో కూడా ఇలాంటి నైతిక అపాయం తలెత్తవచ్చు.

వృత్తి : వృత్తి పరమైన అపాయాలను కింది ఆధారాల్లో వేటినుంచైనా తెలుసుకోవచ్చు.

అనుకోని ప్రమాదం, ఆరోగ్య అపాయం, నైతిక అపాయం.

అనుకోని ప్రమాదాల అపాయాలు తలెత్తడానికి ప్రమాదంతో కూడుకుని ఉన్న కొన్ని నిర్దిష్ట ఉద్యోగాలలో ఉండడమే కారణం.

ఉదాహరణగా చెప్పాలంటే-సర్కస్ కళాకారులు, భవనం కూల్చివేత నిపుణులు, సినీ స్టంట్ కళాకారులు ఉద్యోగ స్వభావం కారణంగా అనారోగ్యాన్ని తెచ్చిపెట్టాయి.

వయసు ధృవీకరణను పరిశీలించిన తర్వాత ప్రవేశ వయసును అగీకరించడమే అండర్‌రైటింగ్ ముఖ్యమైన భాగంగా చెప్పవచ్చు. రెండు రకాలైన వయసు ధృవీకరణలున్నాయి.

ప్రామాణికం,

ప్రామాణికేతరం.

ప్రామాణిక ధృవపత్రాలు :

పురపాలక సంఘం లేదా ఇతర ప్రభుత్వ రంగ సంస్థ జారీ చేసే జనన ధృవపత్రం.

పాఠశాల నుంచి బయటకు వచ్చేటప్పుడు ఇచ్చే ధృవపత్రం,

పాస్‌పోర్టు, ఇంకా ఉద్యోగ సంస్థ ఇచ్చే ధృవపత్రం.

ఇలాంటి ధృవీకరణలు అందుబాటులో లేకుంటే, ప్రామాణికేతర వయో ధృవీకరణను తీసుకురావాలని ప్రతిపాదకుడిని కోరవచ్చు. దీనికి ఉదాహరణలుగా జాతక చక్రం; స్వీయ ప్రకటన లాంటి వాటిని చెప్పవచ్చు.

ప్రామాణికేతర వయోధృవీకరణ పత్రాలు సమర్పించిన బీమా పథకాలకు గరిష్ఠ మెచ్యూరిటీ వయసు, హామీ ఇచ్చిన గరిష్ఠ సొమ్ముకు సంబంధించి కొన్ని నిబంధనలను ఉంటాయి.

నైతిక అపాయం : కొన్ని పరిస్థితులు లేదా వ్యక్తి యొక్క ఆర్థిక స్థితి, జీవనశైలి. అలవాట్లు, సమాజంలో గుర్తింపు, మానసిక ఆరోగ్య స్థితి లాంటి లక్షణాలు ఆ వ్యక్తి ఉద్దేశపూర్వకంగా రిస్కును పెంచుకునే చర్యల్లో పాలు పంచుకుంటున్నానే సంకేతాలను అందించినప్పుడు నైతిక అపాయం అనేది ప్రస్తావనలోకి వస్తుంది.

ఉదా : నివాస ప్రదేశానికి సమీపంలోనే అర్హత కలిగిన వైద్య పరిశీలకుడు అందుబాటులో ఉన్నప్పటికీ, మరెక్కడో వైద్య పరీక్ష జరిపించినప్పుడు.

ఉదా : గనుల్లోని దుమ్ము లాంటి విషపూరిత పదార్థాలకు లేదా రసాయనాలు, క్యాన్సర్ కు దారి తీసే పదార్థాలకు గురయ్యే వారిని రెండవ పరిస్థితి కింద చెప్పవచ్చు.

బొగ్గుగనులలో సొరంగ మార్గం ద్వారా పని చేసే సిబ్బందికి శ్వాసకోశ సంబంధ వ్యాధులు ఉంటాయి.

నైతిక అపాయం అనేది నేరపూరిత శక్తులు లేదా మాదక ద్రవ్యాలు, ఆల్కహాల్ లాంటి వైపు దేనికైనా సిద్ధపడే మానసిక స్థితిని కలుగ జేసే పనుల్లో ఉన్నప్పుడు తలెత్తుతుంది. దీనికి ఉదాహరణగా నేరపూరిత వ్యక్తుల జీవనశైలి మరియు అభిరుచులు జీవనశైలి నిబంధనల కింద ఉంటాయి.

ఇవి వ్యక్తిగత లక్షణాలను విస్తృతంగా కవర్ చేస్తాయి. వ్యక్తుల జీవనశైలులలో రిస్కుకు గురి చేయవచ్చని సూచించే ఈ లక్షణాలలో ఏవైనా కనిపిస్తే సాధారణంగా, ఏజెంట్ల రహస్య నివేదికలు, నైతిక అపాయం నివేదికలలో వాటిని ప్రస్తావిస్తారని భావిస్తారు. ప్రత్యేకించి మూడు అంశాలు చాలా ముఖ్యమైనవి.

ధుమపానం, పొగాకు సేవనం: పొగాకు స్వయంగా రిస్కుతో కూడుకున్నది మాత్రమే కాక, ఇతర వైద్యపరమైన రిస్కులను పెంచడంలో కూడా తోడవుతుంది.

మద్యపానం : ఆల్కహాల్ ను తక్కువ పరిమాణంలో అప్పుడప్పుడూ సేవించడం అపాయం కాదు. దీర్ఘకాలంపాటు దానిని నిరంతరం సేవిస్తావస్తే, అది మరణ రిస్కుపైన గణనీయమైన ప్రభావాన్ని చూపగలదు.

మాదక ద్రవ్యాల వినియోగం : మాదక ద్రవ్యాలు, మత్తు పదార్థాలు, ఇంకా అలాంటి నిషేధిత ఉత్పేరకాలు లాంటి వాటిని ఉపయోగించడాన్నే నేరపూరిత చర్యను, నైతిక అపాయాన్ని సూచిస్తుంది.

మెడికల్ అండర్ రైటింగ్ : వైద్యపరీక్షల ద్వారా బీమా మొత్తాన్ని అండర్ రైటర్ అంగీకరిస్తే దీనిని మెడికల్ అండర్ రైటింగ్ అంటారు.

నిర్ణయాన్ని ప్రభావితం చేసే వైద్య పరమైన కారకాలు :

కుటుంబ చరిత్ర : మరణ రిస్కులో కుటుంబ చరిత్ర ప్రభావం గురించి మూడు కోణాల్లో అధ్యయనం చేయబడుతుంది.

వారసత్వం : కొన్ని వ్యాధులు ముందు తరం నుంచి తర్వాత తరానికి సంక్రమించవచ్చు. అంటే, తల్లిదండ్రుల నుంచి పిల్లలకు.

కుటుంబ సగటు ఆయుర్దాయం : గుండె వ్యాధులు లేదా క్యాన్సర్ లాంటి కొన్ని వ్యాధుల కారణంగా తల్లిదండ్రులు త్వరగా చనిపోతే, చిన్నారులు కూడా ఎక్కువ కాలం జీవించకపోవచ్చునడానికి అది ఓ సంకేతంగా నిలుస్తుంది.

కుటుంబ వాతావరణం : మూడోది ఏమిటంటే, కుటుంబం నివసిస్తున్న వాతావరణం అంటు వ్యాధులకు, ఇతర రిస్కులకు గురి చేసేదిగా ఉండడం.

కాబట్టి ప్రతికూల కుటుంబ చరిత్రను కలిగిన వ్యక్తుల ప్రతిపాదనలను ప్రోత్సహించే ముందు జీవిత బీమా సంస్థలు జాగ్రత్తగా ఉండాలని అవసరం ఉంది.

వ్యక్తిగత చరిత్ర : వ్యక్తిగత చరిత్ర అనేది బీమా చేసుకోనున్న వ్యక్తి యొక్క మానవ శరీరంలోని వివిధ వ్యవస్థలకు

గతంలో ఏర్పడిన సమస్యలను సూచిస్తుంది. జీవిత బీమా కోసం ప్రతిపాదన పత్రం ప్రత్యేకించి జీవిత బీమా చేసుకోనున్న వ్యక్తి వీటిలో దేనికైనా చికిత్స పొందారా అనే విషయాన్ని తెలుసుకునేలా ప్రశ్నలను కలిగి ఉంటుంది. కొన్ని సమస్యలు వైద్య పరీక్షకుడి నివేదికలు లేదా ఏదేని ప్రత్యేక నివేదికలను కూడా కోరుకోవచ్చు.

హ్యూడ్రోగ సంబంధిత వ్యాధులు గుండెను, రక్త వ్యవస్థను ప్రభావితం చేస్తాయి. అంటే గుండె పోటు, పక్షవాతం, హేమోరేజ్ లాంటివి.

శ్వాస నాళాల వ్యవస్థ వ్యాధులు అంటే క్షయ లాంటివి.

మూత్రపిండాల వ్యవస్థ సమస్యలలో మూత్ర పిండాలు, ఇతర మూత్ర భాగాలు ఉంటాయి. ఇవి మూత్రపిండాలను పని చేయకుండా చేసే, మరణానికి దారి తీస్తాయి.

జీర్ణ వ్యవస్థ వ్యాధులు కింద గ్యాస్ట్రిక్ అల్సర్లు, సిరోసిస్ ఆఫ్ ది లివర్ లాంటివి ఉన్నాయి.

నాడీ వ్యవస్థకు సంబంధించిన వ్యాధులు,

వ్యక్తిగత లక్షణాలు

వ్యాధి ఏర్పడే పరిణామానికి ఇవి కూడా ముఖ్యమైన సూచికలుగా నిలుస్తాయి.

శరీర నిర్మాణం : ఉదాహరణకు, ఒక వ్యక్తి నిర్మాణంలో ఆయన ఎత్తు, బరువు, ఛాతీ, పొత్తి కడుపు చుట్టుకొలత ఉంటుంది. ఆయా వయసు, ఎత్తును బట్టి, ఒక ప్రామాణిక ఎత్తు నిర్వచించబడుతుంది. ప్రామాణిక బరువుతో పోల్చితే బరువు మరీ ఎక్కువగానూ, లేదా మరీ తక్కువగాను ఉంటే అతి బరువు కలిగిన వాడిగానో లేదా తక్కువ బరువు కలిగిన వాడిగానో మనం చెప్పగలం.

అదే విధంగా, ఓ సాధారణ వ్యక్తిలో ఛాతీ కనీసం నాలుగు సెంటి మీటర్ల వరకు పెరగాలి. అలాగే పొత్తి కడుపు చుట్టుకొలత ఆ వ్యక్తి వెడల్పు చేసిన ఛాతీ కన్నా ఎక్కువగా ఉండరాదు.

రక్తపోటు : వీటిలో రెండు ప్రమాణాలుంటాయి.

హృదయ సంకోచం,

హృదయ వ్యాకోచం

వయసును బట్టి సాధారణ రక్తపోటు రీడింగ్లను తెలుసుకోవడం కోసం ఓ సులభమైన పద్ధతి ఏమిటంటే,

హృదయ సంకోచానికి : 115 + వయసులో 2/5,

హృదయ వ్యాకోచానికి : 75+ వయసులో 1/5

కొబట్టి, వయసు నలభై ఏళ్లయితే, సాధారణ రక్తపోటు స్థాయిలో హృదయ సంకోచంలో 131 గానూ, వ్యాకోచంలో 83 గానూ ఉండాలి.

వాస్తవ రీడింగ్లు పైన కనబరచిన విలువల కన్నా ఎక్కువగా ఉంటే, ఆ వ్యక్తి అధిక రక్తపోటు, హైపర్ టెన్షన్ ను కలిగి ఉన్నారని చెప్పవచ్చు.

అలాగే అది చాలా తక్కువగా ఉంటే, దానిని హైపోటెన్షన్ అని చెప్పవచ్చు. హైపర్ టెన్షన్ అనేక రకాల తీవ్ర పర్యవసానాలను కలిగి ఉండగలవు.

శరీర వ్యవస్థలోని రక్త ప్రవాహం పీడనాన్ని పల్స్ రేట్ సూచిస్తుంది. పల్స్ రేట్లు నిమిషానికి 50 నుండి 90 వరకు తేడాలు ఉంటాయి.

నోట్ : సగటున పల్స్ రేటు 72 గా ఉంటుంది.

మూత్రం - నిర్దిష్ట ప్రాధాన్యం : చివరగా, వ్యక్తి మూత్రంలోని నిర్దిష్ట ప్రాధాన్యం మూత్ర వ్యవస్థలోని వివిధ రకాల లవణాల మధ్య సమతుల్యతను సూచించవచ్చు. అది ఆ వ్యవస్థ సరిగ్గా పని చేయకపోవడాన్ని సూచించవచ్చు.

కీలకాంశాలు

1. అండర్ రైటింగ్ ఎందుకంటే

ఎ) బీమా సంస్థలకు వ్యతిరేకంగా జరిపే జీవితాల ఎంపికను నిరోధించటం కోసం మరియు

బి) రిస్కల మధ్య సమానత్వ ఎంపిక (equity) మరియు వ్యక్తుల రిస్కో వర్గీకరణ గురించి.

2. అండర్ రైటర్ తీసుకొను నిర్ణయాలు :

ఎ) ప్రమాణ జీవితాల (Standard lives) యొక్క రిస్కో అంగీకారం.

బి) ప్రమాణికేతర జీవితాల (Sub stand lives) ఎక్స్ట్రా ప్రీమియంతో అంగీకారం.

సి) లీన్ తో అంగీకారం

డి) క్లాజులతో అంగీకారం

ఇ) తిరస్కరణ

ఎఫ్) వాయిదా వేయడం

3. రిస్కల యొక్క వర్గీకరణ క్రింది జీవితాల వర్గాలపై ఆధారపడి ఉంటుంది.

ఎ) తిరస్కరణ జీవితాలు.

బి) ప్రమాణం కాని జీవితాలు.

సి) ప్రమాణ జీవితాలు

డి) ప్రాధాన్యం గల జీవితాలు

4. వైద్యపరీక్ష (Medical Examination) లేకుండా ప్రపోజల్ ను కొన్ని పరిమితులకు లోబడి పరిశీలించడాన్ని నాన్-మెడికల్ అండర్ రైటింగ్ అంటారు.

5. అండర్ రైటింగ్ లో అవలంబించే రేటింగ్ విధానాలు :

ఎ) సంఖ్యాత్మక రేటింగ్ (Numerical Rating)

బి) నిర్ణాయక అండర్ రైటింగ్.

కేస్ స్టడీ ప్రశ్నలు

1. మార్కెట్ లో లభిస్తున్న ఇతర ఉత్పత్తుల మాదిరిగా కొనడం మరియు పంపిణీ జరపడం వంటి నేపథ్యంలో

బీమా పాలసీ కూడ అలా ఎందుకు లభించదు అని సిద్దెస్టర్ వ్యక్తి తెల్పుకోగోరుతాడు. దీనిపై మీ

సమాధానమేమి?

- జ: జీవిత బీమా ఒక ఒప్పందము ఇది ఇరుపక్షాల మధ్య ఉంటుంది. దీనిలో రిస్క్ అనే అంశము మరియు దానిపై ఆదారపడే ప్రీమియం వంటి విషయాలు ఉంటాయి. కాబట్టి బీమా సంస్థలు, ఎంపిక/అండర్ రైటింగ్ ప్రక్రియ ద్వారా పాలసీలను ఒప్పందము లోనికి తెస్తారు.
2. భరద్వాజ ఈ మధ్యనే ట్యూబర్ కాలసిస్ నుండి కోలుకుంటున్నాడు. అతని పాలసీపై లీన్ నిబంధన గురించి తెలుసుకోవాలని అనుకొంటే మీరు దీని గురించి ఏమి చెప్పగలరు?
- జ: భరద్వాజకు టి.బి. రావడం చేత, టి.బి ఉన్న కాలంలో అది ఎక్కువ రిస్క్ ను కలుగ జేస్తుందనే ఉద్దేశ్యంతో లీన్ నిబంధనను విధించడం జరిగింది. ఈ కాలంలో భరద్వాజకు మరణం సంభవిస్తే, తగ్గిన బీమా మొత్తం చెల్లింపబడుతుంది.
3. ప్రమీల పాలసీని తీసుకోవాలని అనుకొంటుంది కానీ తను గర్భవతి కాబట్టి పాలసీ ఇవ్వరనే అపోహలో ఉంటుంది. దీనిపై మీ సూచన ఏమి?
- జ: ప్రమీల ఈ మధ్యనే గర్భందాలిస్తే, సరియైన డెలివరీ ఏర్పాట్లు, డాక్టర్ కేర్ తీసుకొనే ఉద్దేశ్యం ఆమెకు ఉంటే పాలసీని ప్రెగ్నెన్సీ క్లాజు ద్వారా ఇవ్వవచ్చు. డెలివరీ అయిన తరువాత మూడు నెలలలోపు ప్రెగ్నెన్సీ ద్వారా మరణం సంభవిస్తే ఆమెకు డెత్ బెనిఫిట్ లభించదు.
4. ఉమాకాంత్ సర్కస్ లో విన్యాసాలు ప్రదర్శించే వ్యక్తి. ఉమాకాంత్ కు వెయ్యి బీమా మొత్తానికి 4 రూ. చొప్పున వృత్తిపరమైన ఎక్స్ ట్రా విధిస్తే, ఈ విషయంపై అతను మరింత విషయం తెల్పుకోగోరుతాడు?
- జ: ఉమాకాంత్ విన్యాసాలు ప్రదర్శిస్తాడు కాబట్టి అతనికి మరింత రిస్క్ పొంచి ఉంటుంది. దీనిని భరించడానికి వృత్తి రీత్యా ఏర్పడ్డ రిస్క్ కు చార్జి వెయ్యి బీమా మొత్తానికి రూ॥ 4 ను విధిస్తారు.
5. స్థూలకాయం కల్గిన జార్జిను బీమా కోసం వైద్యపరీక్ష అవసరమని బీమా సంస్థ కోరుతారు. కానీ తన స్నేహితుని విషయంలో అట్టి వైద్యపరీక్ష లేదని చెప్పే సందర్భములో మీరు ఇచ్చే వివరణ?
- జ: అధిక బరువు లేదా స్థూలకాయం వల్ల ఆరోగ్యపరమైన రిస్క్ లు అంటే బి.పి వంటివి పొంచి ఉండటం వల్ల వైద్య పరీక్ష ను కోరతారు. అతని స్నేహితునికి ఉన్న పరిస్థితులు వేరే రకంగా ఉండటం చేత వైద్య పరీక్ష కోరబడలేదు.

ప్రశ్నల నిధి

1. కింది వాటిలో ఏది నైతిక అపాయానికి ఉదాహరణ కాగలదు?
- ఎ) స్టంట్ ప్రదర్శించే సమయంలో స్టంట్ కళాకారుడు చనిపోతారు
- బి) బీమా చేసినందున ఓ వ్యక్తి ఎక్కువ పరిమాణంలో మద్యం సేవిస్తున్నారు
- సి) బీమా చేసిన వ్యక్తి సరిగ్గా ప్రీమియం చెల్లింపులు జరపలేదు
- డి) పాలసీ దస్తావేజులో ప్రతిపాదకుడు అబద్ధం చేస్తారు
2. మెడికల్ అండర్ రైటింగ్ లో వారసత్వ చరిత్ర ఎందుకు ప్రాముఖ్యం కలిగి ఉంటుంది?

- ఎ) సంపన్న తల్లిదండ్రులు ఆరోగ్యకరమైన శిశువులను కలిగి ఉంటారు
 బి) తల్లిదండ్రుల నుంచి చిన్నారులకు కొన్ని వ్యాధులు వ్యాపిస్తాయి
 సి) నిరుపేద తల్లిదండ్రులు పోషక లోపం కలిగిన పిల్లలను కలిగి ఉంటారు
 డి) కుటుంబ వాతావరణం ఓ ముఖ్యమైన కారకం కాగలదు

3. ఓ బీమా కంపెనీలో అండర్ రైటర్ పాత్రను కింది వాటిలో దేని ద్వారా గుర్తిస్తారు?

- ఎ) ప్రాసెస్ క్లెయిమ్లు
 బి) రిస్కుల అంగీకారంపై నిర్ణయం
 సి) ఉత్పత్తి రూపకల్పన వాస్తుశిల్పి
 డి) వినియోగదారుల సంబంధాల మేనేజర్

4. కింది వాటిలో ఏది అండర్ రైటర్ నిర్ణయం కాదు?

- ఎ) ప్రామాణిక రేట్లలో రిస్కు అంగీకారం
 బి) రిస్కు తిరస్కృతి
 సి) రిస్కు వాయిదా వేయడం
 డి) క్లెయిమ్ తిరస్కృతి

5. కింది వాటిలో ప్రామాణిక వయసు ధృవీకరణ కానిది ఏది?

- ఎ) పాస్ పోర్ట్
 బి) బడి విడిచి వచ్చేటప్పుడు జారీ చేసే ధృవపత్రం
 సి) జాతక చక్రం
 డి) జనన ధృవపత్రం

6. కింది వాటిలో ఏ నిబంధన ఒక వ్యక్తికి బీమా చేయగల సామర్థ్యానికి ప్రతికూలంగా ప్రభావితం చేస్తుంది.

- ఎ) రోజు వారీ జాగింగ్
 బి) నిషేధిత పదార్థాల దుర్వినియోగం
 సి) సోమరితనం
 డి) పనులు వాయిదా వేయడం

7. కింద ఉన్న అండర్ రైటింగ్ పద్ధతిలో ఒక అండర్ రైటర్ అన్ని ప్రతికూల లేదా వ్యతిరేఖ కారకాలకు సానుకూల రేటింగ్ పాయింట్లను (అలాగే సానుకూల లేదా అనుకూల కారకాలకు ప్రతికూల పాయింట్లను) అప్పగిస్తారు?

- ఎ) న్యాయ నిర్ణయం
 బి) మధ్యవర్తిత్వం
 సి) సంఖ్యాపరమైన
 డి) ఒకే అంచె ద్వారా

8. రిస్కు వర్గీకరణ కింద, మరణ పట్టిక సూచించిన ప్రామాణిక జీవితాలకు సంబంధించి ముందుగా చనిపోతారని

ఎదురుచూసే వ్యక్తులను ----- విభాగం కలిగి ఉంటుంది.

- ఎ) ప్రామాణిక జీవితాల
- బి) ప్రాధాన్య రిస్కులు
- సి) తక్కువ ప్రమాణం కలిగిన జీవితాలు
- డి) తిరస్కృతి జీవితాలు

9. అమృత గర్భండాల్ని ఉన్నారు. ఆమె టెర్మ్ బీమా రక్షణ కోరారు. అమృతకు బీమా ఇవ్వడానికి కింది వాటిలో దేనిని అండర్ రైటర్ అత్యుత్తమమైనదిగా ఎంచుకుంటారు? బాగా సరిపోయే ఐచ్చికాన్ని ఎంచుకోండి.

- ఎ) సాధారణ రేట్లలో అంగీకారం
- బి) అదనపు ప్రీమియంతో అంగీకారం
- సి) తిరస్కృత ప్రతిపాదన
- డి) నియంత్రిత నిబంధనతో అంగీకారం

10. కింది బీమా ప్రతిపాదనల్లో ఏది నాన్ మెడికల్ అండర్ రైటింగ్ కింద అర్హత పొందే అవకాశం లేదు?

- ఎ) ఐ.టి కంపెనీలో సాఫ్ట్వేర్ ఇంజనీర్గా పని చేస్తున్న 26 ఏళ్ళ సవిత
- బి) బొగ్గు గనిలో పని చేస్తున్న యాభై ఏళ్ళ మహేష్
- సి) బ్యాంకులో పని చేస్తూ, రూ. కోటికి బీమా రక్షణ కోసం దరఖాస్తు చేసుకున్న 28 ఏళ్ళ సతీష్
- డి) డిపార్ట్మెంటల్ స్టోర్లో పని చేస్తూ, పదేళ్ళ కాలపరిమితితో కూడిన ఎండ్మెంట్ బీమా ప్రణాళికకోసం దరఖాస్తు చేసుకున్న 30 ఏళ్ళ ప్రవీణ్

11. షీనా తీవ్ర మధుమేహంతో బాధపడుతుంది. ఆమె ఓ జీవిత బీమా పాలసీ కోసం దరఖాస్తు చేసుకున్నారు. ఈ సందర్భంలో, అండర్ రైటర్ చాలా వరకు అండర్ రైటింగ్ కోసం ----- ను ఉపయోగిస్తారు. బాగా ఖచ్చితమైన సమాధానాన్ని ఎంచుకోండి.

- ఎ) న్యాయ నిర్ణయ పద్ధతి
- బి) సంఖ్యాపరమైన పద్ధతి
- సి) మధుమేహం లాంటి అస్పష్ట అండర్ రైటింగ్లో ప్రధాన పాత్ర పోషించదు కాబట్టి పై పద్ధతుల్లో ఏదైనా సరే
- డి) మధుమేహం కేసులను పూర్తిగా నిరాకరిస్తున్నందున పైన పద్ధతులేవీ కావు

12. సంతోష్ టెర్మ్ బీమా కోసం దరఖాస్తు చేసుకున్నారు. ఆయన చనిపోగలరని భావించే రేటు సగటు ప్రామాణిక జీవితాలకన్నా చాలా తక్కువగా ఉంది. కాబట్టి తక్కువ ప్రీమియం చార్జి విధించవచ్చు. రిస్కో వర్గీకరణలో సంతోష్ను ----- కింద వర్గీకరించవచ్చు.

- ఎ) ప్రామాణిక జీవితాలు
 బి) ప్రాధాన్య రిస్కులు
 సి) తక్కువ ప్రమాణం కలిగిన జీవితాలు
 డి) తిరస్కరించిన జీవితాలు

13. ఈ క్రింది ఏ సందర్భాలలో బీమా సంస్థలు వాయిదా గానీ తిరస్కరణ వంటి చర్యలు చేపట్టవచ్చు.

- ఎ) ఆరోగ్యంతో ఉన్న 18 సం॥ వ్యక్తులను
 బి) స్థూలాకాయం ఉన్న వారిని
 సి) ఏయిడ్స్ తో బాధపడుతున్న వారిని
 డి) సొంత ఆదాయం లేని గృహిణులను

ANSWERS

1 - B	5 - C	9 - D	13 - C
2 - B	6 - B	10 - B	
3 - B	7 - C	11 - A	
4 - D	8 - A	12 - B	

జీవిత బీమా పాలసీ చెల్లింపులు

అధ్యాయం - 15

పాలసీ ఒప్పందంలో ఇన్సూరర్ తన పక్షాన నిర్వర్తించవలసిన బాధ్యత క్లెయిం పరిష్కారం ఈ అధ్యాయంలో క్లెయిం ల రకాలు మరియు వాటిని పొందడానికి సమర్పించాల్సిన పత్రాల గురించి తెలుసుకొంటాము.

క్లెయింల భావన : బీమా ఒప్పందంలో భాగంగా అందజేసే వాగ్దానమే క్లెయిం, తదుపరి బీమా కంపెనీ ఒప్పందంలో తన పాత్రను నెరవేర్చాల్సి ఉంటుంది. అంటే క్లెయిం చెల్లింపునకు సంబంధించిన అని అవశ్యకతలు మరియు పరిస్థితులకు సంబంధించి తనకు తాను సంతృప్తి చెందిన తర్వాత క్లెయింను చెల్లించడం.

జీవిత బీమా ఒప్పందం కింద జారీ చేసిన క్లెయిం అనేది బీమా ఒప్పందం కింద రక్షణ కల్పించిన అనేక రకాల సంఘటనలు చోటు చేసుకోవడం ద్వారా ప్రేరేపించబడుతుంది. కొన్ని క్లెయింలలో, ఒప్పందం కొనసాగుతుంది. మరికొన్నింటిలో ఒప్పందం రద్దయి ఉంటుంది.

ఇవి రెండు రకాలు :

పాలసీదారుడు జీవించి ఉన్నప్పుడు చెల్లించే సర్వైవల్ బెనిఫిట్ (క్లెయిం), (Survival Claim)

మరణానంతర క్లెయిం (Death Claim)

నోట్ : మరణానంతర క్లెయిం అనేది బీమా చేసుకున్న వ్యక్తి చనిపోయిన తర్వాతే అమల్లోకి వస్తుంది. సర్వైవల్ క్లెయింలకు ఒకటి లేక అనేక రకాల సంఘటనలు కారణాలుగా నిలుస్తాయి.

సర్వైవల్ క్లెయింలను ప్రేరేపించే సంఘటనలకు ఉదాహరణలు :

1. పాలసీ మెచ్చూరిటి
2. మనీ బ్యాంక్ పాలసీ కింద కాలానుగుణంగా చెల్లించగల వాయిదా
3. రైడర్ ప్రయోజనంగా, పాలసీ కింద రక్షణ కల్పించిన తీవ్ర అస్వస్థత
4. పాలసీదారు లేదా అసైనీ ద్వారా పాలసీ సరెండర్

క్లెయిం ఉదంతం సంభవించిందా అని నిర్ధారించుకోవడం :

సర్వైవల్ క్లెయిం చెల్లింపు కోసం, పాలసీలో నిర్ణయించిన నిబంధనల ప్రకారము ఏ సంఘటన జరిగిందనే విషయాన్ని బీమాసంస్థ నిర్ధారించుకోవాల్సిన అవసరం ఉంది.

మెచ్చూరిటి క్లెయింలు మరియు మనీ బ్యాంక్ చెల్లింపులు (కాలానుగుణంగా) ఒప్పందం ప్రారంభంలోనే నిర్ధారితమవుతున్న తేదీల ప్రాతిపదికనే ఉంటున్నందున వాటిని సులభంగా ఏర్పరచుకోగలం.

సరెండర్ చెల్లింపులు ఇతర క్లెయింలలా కాకుండా, ఒప్పందాన్ని రద్దు చేసి, ఒప్పందం కింద తమకు చెల్లించాల్సిన సొమ్మును ఉపసంహరించుకునేలా పాలసీదారు లేదా అసైనీ నిర్ణయంతో సంఘటన ప్రేరేపించబడుతుంది.

సరెండర్ చెల్లింపులలో కాల పరిమితి ముందుగా ఉపసంహరణ కోసం అపరాధంతో కూడి (Discounted) ఉంటుంది. కాబట్టి పూర్తి క్లెయిం చెల్లించాల్సి వచ్చిన పరిస్థితిలో బకాయి పడిన మొత్తం కన్నా ఇది తక్కువగా ఉంటుంది.

తీవ్ర అస్వస్థత క్లెయింలు అనేవి పాలసీదారు తన క్లెయింలకు మద్దతుగా అందించే వైద్య, ఇతర రికార్డుల ప్రాతిపదికన నిర్ధారించబడుతాయి.

నోట్ : మెచ్యూరిటీ లేదా మరణానంతర క్లెయిం లేదా సరెండర్లు ఒప్పందం కింద కల్పించిన బీమా కవర్ రద్దుకు దారి తీస్తాయి అంటే తదుపరి బీమా కవర్ అందుబాటులో ఉండదు.

నోట్ : క్లెయిం చెల్లించని పరిస్థితి ఒప్పందం క్రింద బీమా కవర్ కొనసాగింపునకు హామీ ఇవ్వబడదు.

క్లెయింలలో రకాలు:

సర్వైవల్ బెనిఫిట్ ప్రయోజనాలు: కాలక్రమానుగుణమైన, చెల్లింపులను పాలసీ కాలం సందర్భంగా నిర్దిష్ట సమయాల్లో బీమా సంస్థ, బీమా చేసిన వ్యక్తికి చెల్లిస్తుంది. ప్రతి సర్వైవల్ బెనిఫిట్ చెల్లింపుల తరువాత అంగీకారం తెలుపుతూ, పాలసీ బాండ్ తిప్పిపంపబడుతుంది.

ఉదా : మనీబ్యాంక్ బీమా పథకాలు.

పాలసీ సరెండర్ : పెయిడ్ అప్ పొందిన పాలసీని, పాలసీదారుడు స్వచ్ఛందముగా రద్దు చేసుకొనే పద్ధతిని పాలసీ సరెండర్ అంటారు.

సాధారణంగా చెల్లించిన ప్రీమియంలలో కొంత శాతంగా ఉంటుంది. కనీస గ్యారంటీ కలిగిన సరెండర్ విలువ (GSV) కూడా ఉంటుంది కానీ బీమాదారుకు చెల్లించే వాస్తవ విలువ (GSV) కన్నా ఎక్కువగా ఉండాలి.

రైడర్ బెనిఫిట్ : ఒక నిర్దిష్ట సంఘటన చోటు చేసుకుంటే పాలసీ నియమ, నిబంధనల ప్రకారం బీమా కంపెనీ తయారు చేసిన రైడర్ కింద జరిపే చెల్లింపు.

ఉదా : ఒక తీవ్ర అస్వస్థత రైడర్ కింద, తీవ్ర అస్వస్థత నిర్ధారణ అయిన పరిస్థితుల్లో, ఒక నిర్దిష్ట మొత్తాన్ని నిబంధనల ప్రకారం చెల్లించాల్సి ఉంటుంది. బీమా కంపెనీ పేర్కొన్న తీవ్ర అస్వస్థత జాబితాలో ఈ అస్వస్థత ఉండి తీరాలి.

ఉదా : హాస్పిటల్ కేర్ రైడర్ కింద, బీమా చేసిన వ్యక్తి ఆస్పత్రిలో చికిత్స పొందిన సమయంలో నియమ నిబంధనల మేరకు ఆ చికిత్స ఖర్చులను బీమా సంస్థ చెల్లిస్తుంది.

ఉదా : రైడర్ చెల్లింపులు జరిపిన తర్వాత కూడా పాలసీ ఒప్పందం కొనసాగుతుంది.

మెచ్యూరిటీ క్లెయిం :

కాలపరిమితి ముగిసిన తరువాత నిర్దిష్టంగా పేర్కొన్న మొత్తాన్ని బీమా చేసుకున్న వ్యక్తికి చెల్లిస్తామని బీమా సంస్థ వాగ్దానం చేస్తుంది. దీనినే మెచ్యూరిటీ క్లెయిం అని అంటారు.

లాభసహిత బీమాపథకాలు : ఇందులో హామీ ఇచ్చిన సొమ్మును, దాంతో పాటు లభించే బోనస్లను కూడి,

అందులోనుంచి బకాయి పడిన ప్రీమియం సొమ్మును, పాలసీ రుణాలను, దానికి విధించిన వడ్డీని తీసివేయగా వచ్చే సొమ్ము.

Maturity Benefit : S.A + Bonus

రిటర్న్ ఆఫ్ ప్రీమియం (ROP) : కొన్ని సందర్భాల్లో, పాలసీ మెచ్యూర్ అయిన సమయంలో కాలపరిమితి పై ప్రీమియం చెల్లించబడుతుంది.

యూనిట్ లింక్డ్ ఇన్సూరెన్స్ ప్లాన్ (యూలిప్) : యూలిప్ల విషయంలో అయితే, బీమా సంస్థ ఫండ్ విలువను మెచ్యూరిటీ క్లెయిం గా చెల్లిస్తారు.

మనీ-బ్యాక్ ప్లాన్ : మనీ-బ్యాక్ ప్లాన్ అయితే, బీమా సంస్థ పాలసీ కాలపరిమితి సందర్భంగా స్వీకరించిన సర్వైవల్ ప్రయోజనాలను తీసివేసిన తర్వాత మిగిలిన బీమా మొత్తానికి వడ్డీతో కలిపి మెచ్యూరిటీ క్లెయింను చెల్లిస్తుంది.

నోట్ : పై వాటిలో క్లెయింను చెల్లించిన తర్వాత బీమా ఒప్పందం రద్దవుతుంది.

డెత్ క్లెయిం : బీమా చేసిన వ్యక్తి తన పాలసీ కాల పరిమితిలో ప్రమాదవశాత్తు లేదా మరో రకంగా చనిపోతే, హామీ ఇచ్చిన సొమ్మును, పోగయిన బోనస్లను కలిపి, తర్వాత మిగిలిన పాలసీ రుణం, ప్రీమియం, వడ్డీని కలిపి అందులోనుంచి తీసివేస్తే వచ్చే సొమ్మును చెల్లిస్తుంది. దీనినే డెత్ క్లెయిమ్ అని అంటారు. ఆయా పరిస్థితిని బట్టి నామినికి లేదా అసనీకి లేదా చట్టబద్ధ వారసుడికి ఇది చెల్లించబడుతుంది.

డెత్ క్లెయిమ్ ఒప్పందం ముగింపును సూచిస్తుంది.

డెత్ క్లెయింలు రెండు రకాలు :

1. శీఘ్రమరణ డెత్ క్లెయింలు (Early Death Claims)
2. మూడేళ్ల కన్నా ఎక్కువ కాలవ్యవధి ఉన్న డెత్ క్లెయింలు. (Non - Early Death Claims)

నోట్ : నామినీ లేదా అసైని లేదా చట్టబద్ధ వారసుడు మరణానికి కారణం, తేదీ, చోటును తెలుపాలి ఉంటుంది.

డెత్ క్లెయింకు సమర్పించాల్సిన పత్రాలు :

నామినీ నుండి మరణానికి సంబంధించిన సమాచారం.

నామినీ ద్వారా క్లెయిమ్ పత్రం,

దహనం లేదా ఖననం ధృవపత్రం,

చికిత్స అందించిన వైద్యుడి నుంచి పొందిన ధృవపత్రం,

ఆస్పత్రి నుంచి పొందిన ధృవపత్రం,

కంపెనీ యాజమాన్యం నుంచి పొందిన ధృవపత్రం.

ప్రమాదవశాత్తు మరణం సంభవించే పక్షంలో కావాల్సిన ఫస్ట్ ఇన్సూర్రేషన్ రిపోర్ట్ (FIR), ఇంక్వెస్ట్ రిపోర్ట్, పోస్ట్-మార్డెమ్ రిపోర్ట్, ఫైనల్ రిపోర్ట్ లాంటి నివేదికలు, కోర్టు ధృవపత్రాలు. మరణ ధృవీకరణగా పురపాలక అధికారులు సమర్పించిన

మరణ ధృవపత్రం (Death Certificate).

డెత్ క్లెయింల తిరస్కరణ : మరణానంతర క్లెయింను చెల్లించవచ్చు, తిరస్కరించవచ్చు క్లెయింను ప్రాసెస్ చేసే సమయంలో, పాలసీదారుడు ఏదేని తప్పుడు ప్రకటనలు చేశారని కానీ, పాలసీకి సంబంధించిన వాస్తవిక సమాచారాన్ని తొక్కిపెట్టారని కానీ బీమా సంస్థ గుర్తిస్తే, ఒప్పందం చెల్లుబాటు కాదు. పాలసీ కింద పొందే అన్ని ప్రయోజనాలను కోల్పోవాల్సి వస్తుంది.

సెక్షన్ 45 : వివాద రహిత నియమం (Principle of Indisputability)

జీవిత బీమా పాలసీ అమల్లోకి వచ్చిన రెండేళ్ల కాలం ముగిసిన తర్వాత ఏ బీమా పాలసీని కూడా ప్రతిపాదనలో చేసిన ప్రకటన లేదా వైద్యాధికారి లేదా రెఫరీ లేదా బీమా చేసిన వ్యక్తి స్నేహితుడు జారీ చేసిన ఏదేని నివేదికలో ఉన్న ప్రకటన, పాలసీ జారీ చేయడానికి కారణమైన ఏదేని ఇతర దస్తావేజు సరిగ్గా లేదని, తప్పుగా ఉందని చెబుతూ, ఆ పాలసీని బీమా సంస్థ ప్రశ్నించడం సరికాదు.

అలా ప్రశ్నించాలంటే ఆ ప్రకటన వాస్తవిక సమాచారం ఆధారంగా ఉందని, వెల్లడించాల్సిన విషయాలను తొక్కిపెట్టి, పాలసీదారు మోసపూరితంగా తయారు చేశారని, తాను చేసిన ప్రకటన తప్పు అనే విషయం పాలసీదారుకు పాలసీ వేసే సమయంలోనే తెలుసుననీ, వెల్లడించాల్సిన విషయాలను అది తొక్కిపెట్టినదనే విషయం కూడా తెలుసునని నిరూపించే సాక్ష్యాలను బీమా సంస్థ చూపించాల్సి ఉంటుంది.

నోట్ : పాలసీదారు వాస్తవిక సమాచారాన్ని అణచి పెడితే, పాలసీ జారీ అయినప్పటినుంచి రెండేళ్ల వరకు ఏ సమయంలో అయినా ప్రతిపాదనలోని వాస్తవిక సమాచారం తప్పుగా ఉంటే బీమా సంస్థ దానిని రద్దు చేయవచ్చు.

నోట్ : రెండేళ్ల కాలం అనేది వినియోగదారుని పాలిట వేచి చూడాల్సిన సమయంగా నిలుస్తుంది. రెండేళ్ల కాలం ముగిస్తే, తగిన సాక్ష్యాన్ని పొందిన తర్వాతే బీమా సంస్థ పాలసీని త్యజింపచేసుకోగలరు.

మరణించాడని భావించడం (Presumption of Death) : కనిపించని వ్యక్తుల కేసులలో ఏడేళ్ల వరకు ఆయన గురించిన ఆచూకీ తెలియక పోతే, ఆయన చనిపోయి ఉంటారని భావించేందుకు భారత సాక్ష్యాధారాల చట్టం వీలు కల్పిస్తుంది. బీమా చేసిన వ్యక్తి కనిపించడం లేదని, ఆయన చనిపోయి ఉంటారని భావించాలని నామినీ లేదా వారసులు క్లెయిం చేస్తే, బీమా సంస్థలు తగిన న్యాయస్థానం నుంచి డిక్రీని తీసుకురావాలని కోరుతాయి. అయినప్పటికీ రాయితీ కింద ఏడేళ్ల కాలానికి ప్రీమియంలను బీమా సంస్థలు మాఫీ చేయవచ్చు.

జీవిత బీమా పాలసీకి క్లెయిమ్ విధానం:

ఐ.ఆర్.డి.ఎ (పాలసీదారుల ప్రయోజనాల సంరక్షణ), 2002 కింది వీటిని అందిస్తాయి.

నియంత్రణ 8 ప్రకారం జీవిత బీమా పాలసీకి సంబంధించి క్లెయింల పద్ధతి

క్లెయింకు మద్దతుగా సాధారణంగా అవసరమైన ప్రాథమిక డాక్యుమెంట్లు క్లెయింను స్వీకరించిన సమయంలో అన్ని అవసరమయ్యే పత్రాలను ఒక్కొక్కటిగా కాకుండా పూర్తిగా 15 రోజులలోపు తీసుకోవాలి.

సంబంధించిన అన్ని పత్రాలు, అవసరమైన వివరణలను తీసుకున్న 30 రోజుల్లోపు ఓ జీవిత బీమా పాలసీ కింద క్లెయిం చెల్లించబడాలి లేదా తగిన కారణాలను చూపి, వివరణలను కోరాలి. అయినప్పటికీ, బీమా కంపెనీ అభిప్రాయం ప్రకారం, క్లెయిం దర్యాప్తుకు దారితీసే పరిస్థితుల్లో అది దర్యాప్తును ప్రారంభించి, సాధ్యమైనంత త్వరగా ముగించాలి. ఏ రకంగానూ క్లెయింను దాఖలు చేసిన సమయం నుంచి ఆరు నెలలు దాటరాదు.

చట్టంలోని 47వ సెక్షన్ ప్రకారం, చెల్లింపు కోసం క్లెయిం సిద్ధమై, చెల్లింపు అందుకోవాల్సిన వ్యక్తి గురించి సక్రమమైన గుర్తింపు లేకుండా ఏదేని కారణాల వల్ల చెల్లింపు జరపకపోతే, చెల్లింపు అందుకోవాల్సిన వ్యక్తి ప్రయోజనాన్ని కాపాడడం కోసం ఆ మొత్తాన్ని జీవిత బీమా సంస్థ తన వద్ద ఉంచుకోవాలి. అలాంటి మొత్తానికి షెడ్యూల్ బ్యాంకులోని పొదుపు బ్యాంకులోని పొదుపు బ్యాంకు ఖాతాకు వర్తించే వడ్డీ రేటు (అన్ని పత్రాలు, సమాచారాన్ని సమర్పించిన 30 రోజుల నుంచి అమల్లో ఉంటుంది) వర్తిస్తుంది.

పైన పేర్కొన్నది కాకుండా మరేదైనా కారణంకోసం క్లెయింను ప్రాసెస్ చేయడంలో బీమా సంస్థ తరపున జాప్యం జరిగితే, జీవిత బీమా కంపెనీ క్లెయిమ్ను సమీక్షించిన ఆర్థిక సంవత్సరం ప్రారంభంలో ఉన్న బ్యాంకు వడ్డీ రేటు కన్నా రెండు శాతం ఎక్కువ వడ్డీని క్లెయిం మొత్తంపై చెల్లించాల్సి ఉంటుంది. (అపరాధ రుసుము)

ఏజెంట్ పాత్ర: నామినీ/చట్టబద్ధ వారసుడు లేదా లబ్ధిదారుకు క్లెయిం పత్రాలను సక్రమంగా నింపడంలోనూ, సాధ్యమైన అన్ని సేవలను ఏజెంట్ అందించాలి. వాటిని జీవిత బీమా సంస్థ కార్యాలయంలో సమర్పించడంలోనూ సహాయపడుతారు.

కీలకాంశాలు

1. డెత్ క్లెయిం తీరస్కరణకు గురైన సందర్భాలు :
 - ఎ) ప్రపోజర్ అసత్య సమాచారం ప్రకటించాడని ఇన్సూరర్ గుర్తించినపుడు.
 - బి) పాలసీకి సంబంధించి వాస్తవ సత్యాలను దాచి పెట్టినపుడు.
2. సెక్షన్ 45 లేదా వివాద రహిత నిబంధన : పాలసీ యొక్క మొదటి రెండు సం||లలో ఒక వేళ పాలసీదారుడు కొన్ని వాస్తవ సత్యాలు మరుగున పరిచినట్లయితే, ఆ సందర్భాల్లో పాలసీ చెల్లనేరదని ప్రకటించవచ్చు. పాలసీ ప్రారంభమైన మొదటి రెండు సం||లలో బీమా కంపెనీకి ఇలాంటి హక్కు ఉంటుంది. రెండు సం||ల తరువాత చెల్లనేరదని ప్రకటించాలంటే బీమా కంపెనీ జరిగిన మోసాన్ని రుజువు చేయాల్సి ఉంటుంది.
3. రైడర్, పాలసీకి అదనపు ప్రయోజనాన్ని సమకూర్చును ఇవి
 - ఎ) DAB
 - బి) CIR
 - సి) TR
 - డి) WOP

4. పాలసీకాలంలో పాలసీలో జరిపే చెల్లింపులు
- ఎ) లోన్
 - బి) సరెండర్
 - సి) సర్వైవల్ బెనిఫిట్
 - డి) రైడర్ ప్రయోజనాలు

కేస్ స్టడీ ప్రశ్నలు

- బీమల్ రాయ్, ఒక సంవత్సరంలోపు పాలసీని కల్గి ఉన్నాడు కాని అతను ఇటీవలనే రోడ్డు ప్రమాదంలో మరణిస్తే, క్లెయిం పరిష్కారానికి మరియు ప్రమాద బీమాకు అవసరమగు ఎలాంటి పత్రాలు నామినీ సమర్పించవలసి ఉంటుంది?

జ: క్లెయిం పరిష్కారానికి అవసరమగు దృవీకరణ పత్రాలు

 - ఎ) క్లెయిమంట్ (నామినీ) వివరణ ప్రకటన
 - బి) దహనం/సమాధికి సంబంధించిన వివరణ పత్రం.
 - సి) డాక్టర్ ద్వారా ట్రీట్మెంట్ దృవీకరణ
 - డి) ఆసుపత్రి ద్వారా ట్రీట్మెంట్ దృవీకరణ
 - ఇ) ఉద్యోగ యజమాని దృవీకరణ
 - ఎఫ్) మరణపు దృవీకరణ
 - జి) పాలసీ పత్రం

హెచ్) FIR, PIR, PMR మరియు PFR
- అక్షయ్ కుమార్ కాన్సర్ వ్యాధితో బాధపడుతున్నాడు. కాన్సర్ వ్యాధి గురించి చెప్పకుండా 20 లక్షల పాలసీ తీసుకున్నాడు. కాని డ్రైవర్ సహాయం చేత నడిపే కారుకు ప్రమాదం జరిగి అక్షయ్ కుమార్ మరణిస్తే, క్లెయిం చెల్లింపులు జరుపవచ్చా?

జ: క్లెయిం చెల్లింపులు జరుపవచ్చు. ఎందుకంటే మరణానికి దగ్గరి కారణం (Proximate Cause) కాన్సర్ కాదు కాబట్టి.
- సంజయ్ తివారీ, అనిల్ సింగ్ ను హతమార్చుదామనే ప్రయత్నంలో సంజయ్ తివారీ మరణిస్తాడు. అనిల్ సింగ్ తనను రక్షించుకొనే ప్రయత్నంలో సంజయ్ తివారీ ని హతమార్చుతాడు. సంజయ్ తివారీ మరణపు పరిష్కారం అవుతుందా?

జ: అవుతుంది. కానీ బేసిక్ బీమా మొత్తంను మాత్రమే చెల్లిస్తారు. ప్రమాద బీమా ప్రయోజనాన్ని చెల్లించదు ఎందుకంటే చంపడం అనేది చట్ట వ్యతిరేకం కాబట్టి.
- శ్రీమతి రేణు చౌహాన్ కు 10 లక్షల మనీబ్యూక్ పాలసీ ఉంది. మధ్యంతర ప్రయోజనాల చెల్లింపుకు సంబంధించి, రేణు చౌహాన్ ఏ పద్ధతిని అవలంబిస్తుంది?

జ: ఆమె పాలసీ బాండ్ మరియు డిశ్చార్జ్ ఫారం ఇచ్చి, పాలసీబాండ్ పై మనీబ్యూక్ బెనిఫిట్ కు సంబంధించిన ఎండార్స్ చేసుకొని వెళుతుంది.

ప్రశ్నల నిధి

1. క్లెయిమ్ భావనను కింది ప్రకటనలో ఏ ప్రకటన సరైందో చెప్పండి? బాగా ఖచ్చితమైన సమాధానాన్ని ఎంచుకోండి.
 - ఎ) ఓ క్లెయిమ్ అనేది ఒప్పందంలో పేర్కొన్న వాగ్దానం నుంచి బీమా సంస్థ నెరవేర్చాల్సిన అభ్యర్థన
 - బి) ఓ క్లెయిమ్ అనేది ఒప్పందంలో పేర్కొన్న వాగ్దానం నుంచి బీమా సంస్థ నెరవేర్చాల్సిన డిమాండ్
 - సి) ఓ క్లెయిమ్ అనేది ఒప్పందంలో పేర్కొన్న కట్టుబాటును బీమా సంస్థ నెరవేర్చాల్సిన డిమాండ్
 - డి) ఓ క్లెయిమ్ అనేది ఒప్పందంలో పేర్కొన్న కట్టుబాటును బీమా సంస్థ నెరవేర్చాల్సిన అభ్యర్థన

2. పాలసీల జాబితా కింద ఇవ్వబడింది. ఏ రకమైన పాలసీ కింద క్లెయిమ్ చెల్లింపును కాలక్రమానుగుణమైన రూపంలో జరుపుతారు?
 - ఎ) మనీ-బ్యాక్ పాలసీ
 - బి) యూనిట్ లింక్ ఇన్సూరెన్స్ పాలసీ
 - సి) రిటర్న్ ఆఫ్ ప్రీమియం పాలసీ
 - డి) టెర్మ్ బీమా పాలసీ

3. మహేష్ తీవ్ర అస్వస్థత రైడర్ తో కూడిన ఒక జీవిత బీమా పాలసీని కొన్నారు. ఆయన కరణ్ పేరుకు పాలసీని పూర్తిగా అసైన్ చేశారు. మహేష్ కు గుండె పోటు వచ్చింది. తీవ్ర అస్వస్థత రైడర్ కింద రూ. 50వేలు ఉన్నాయి. ఈ విషయంలో చెల్లింపు ఎవరికి జరపాలి?
 - ఎ) మహేష్
 - బి) కరణ్
 - సి) మహేష్, కరణ్ లకు సమానంగా చెల్లింపు జరపాలి
 - డి) వారిద్దరికీ కాదు. ఎందుకంటే మహేష్ కు గుండెపోటు వచ్చింది కానీ పాలసీ కరణ్ పేరుకు అసైన్ చేయబడింది

4. ప్రవీణ్ కారు ప్రమాదంలో చనిపోయారు. మరణానంతర క్లెయిమ్ కోసం లభిదారు దస్తావేజులను సమర్పించాలి. కింది దస్తావేజులలో సహజ మరణంతో పోల్చితే ప్రమాద మరణం విషయంలో సమర్పించాల్సిన అదనపు దస్తావేజు ఏదో చెప్పండి?
 - ఎ) ఖననం లేదా దహన ధృవపత్రం
 - బి) చికిత్స చేసిన వైద్యుడు జారీ చేసిన ధృవపత్రం
 - సి) కంపెనీ యజమాని ఇచ్చిన ధృవపత్రం
 - డి) పోలీసు విచారణ నివేదిక

5. కింది వాటిలో ఏ మరణానంతర క్లెయిమ్ ను త్వరిత మరణానంతర క్లెయిమ్ గా పరిగణిస్తారు?

- అ) బీమా చేసిన వ్యక్తి పాలసీ అమల్లో ఉన్న మూడేళ్లలోపు
- బి) బీమా చేసిన వ్యక్తి పాలసీ అమల్లో ఉన్న ఐదేళ్లలోపు
- సి) బీమా చేసిన వ్యక్తి పాలసీ అమల్లో ఉన్న ఏడేళ్లలోపు
- డి) బీమా చేసిన వ్యక్తి పాలసీ అమల్లో ఉన్న పదేళ్లలోపు
6. సర్వైవల్ క్లెయిమ్లను ప్రేరేపించే కొన్ని సంఘటనలు కింద ఇవ్వబడ్డాయి. కింది ప్రకటనల్లో ఏది సరి అయినది కాదో గుర్తించండి?
- అ) టెర్మ్ బీమా పాలసీ మెచ్యూరిటీ సందర్భంగా చెల్లించే క్లెయిం
- బి) మనీబ్యాంక్ పాలసీ కింద మైలురాయిని చేరుకున్నప్పుడు చెల్లించగల వాయిదా
- సి) రైడర్ ప్రయోజనంగా పాలసీ కింద రక్షణ కల్పించాల్సిన తీవ్ర అస్వస్థతకోసం చెల్లించే క్లెయిం
- డి) పాలసీదారుడి ఎండోమెంట్ పాలసీ సరెండర్ చేసినప్పుడు చెల్లించే సరెండర్ విలువ
7. మైలు రాయిని చేరుకున్నప్పుడు మనీబ్యాంక్ పాలసీ కింద చేసిన చెల్లింపును ఏ రకమైన క్లెయిమ్ కింద వర్గీకరిస్తారు?
- అ) మరణానంతర క్లెయిం
- బి) మెచ్యూరిటీ క్లెయిం
- సి) కాలవ్యవధి సర్వైవల్ క్లెయిం
- డి) సరెండర్ క్లెయిం
8. శంకర్ పదేళ్ల యూనిట్ లింక్ ఇన్సూరెన్స్ పాలసీని కొన్నారు. మెచ్యూరిటీకి ముందే ఆయన చనిపోతే, కింది వాటిలో ఏ రకమైన పాలసీ చెల్లించబడుతుంది?
- అ) హామి ఇచ్చిన సొమ్ము లేదా ఫండ్ విలువలో తక్కువ
- బి) హామి ఇచ్చిన సొమ్ము లేదా ఫండ్ విలువలో ఏది ఎక్కువ అయితే అది
- సి) బ్యాంకు పొదుపు డిపాజిట్తో పోల్చితే రెండు శాతం అధిక వడ్డీతో చెల్లించిన ప్రీమియంలో తిరిగి ఇవ్వబడుతాయి.
- డి) సరెండర్ విలువ
9. క్లెయిమ్ వర్గీకరణ ఆధారంగా (త్వరితం లేదా ఆలస్యం), క్రింది వాటిలో భిన్నంగా ఉన్నదేదో చెప్పండి?
- అ) టెర్మ్ బీమా కొన్న ఆరు నెలల తర్వాత రమ్య చనిపోయారు
- బి) టెర్మ్ బీమా కొన్న ఏడాదిన్నర తర్వాత మనోజ్ చనిపోయారు
- సి) టెర్మ్ బీమా కొన్న రెండున్నర ఏళ్ల తర్వాత మనోజ్ చనిపోయారు
- డి) టెర్మ్ బీమా కొన్న ఐదున్నర ఏళ్ల తర్వాత ప్రవీణ్ చనిపోయారు
10. బీమా చేసిన వ్యక్తి మరణం సందర్భంగా లభించే సాధారణ మరణాంతర క్లెయిమ్ కోసం సమర్పించాల్సిన దస్తావేజుల జాబితా కింద ఇవ్వబడింది. ప్రమాదంలో మరణించే పరిస్థితుల్లో అధనంగా సమర్పించాల్సిన వాటిలో

కింద ఉన్న వాటిలో ఏది వేరుగా ఉంటుంది?

- ఎ) విచారణ నివేదిక
- బి) క్లెయిమ్ పత్రం
- సి) దహనము లేదా ఖనన ధృవపత్రం
- డి) హాస్పిటల్ ధృవపత్రం

11. ఐ.ఆర్.డి.ఎ (పాలసీదారుల ప్రయోజనాల రక్షణ) నియంత్రణలు, 2002, ప్రకారం, ఓ జీవిత బీమా పాలసీ కింద చేసే క్లెయిమ్ సంబంధిత పత్రాలు, అవసరమైన వివరణలను స్వీకరించిన ముప్పై రోజుల్లోపు చెల్లించబడాలి లేదా వివాదానికి గురై ఉండాలి.

- ఎ) 7 రోజులు
- బి) 15 రోజులు
- సి) 30 రోజులు
- డి) 45 రోజులు

ANSWERS

1 - B	5 - A	9 - D
2 - A	6 - A	10 - A
3 - B	7 - C	11 - C
4 - D	8 - B	

నియంత్రణ అంశాలు

అధ్యాయం - 16

పరిచయం : భారతదేశంలో బీమా నియంత్రణ సంస్థ (IRDA) పాలసీదారుల ప్రయోజనాలను కాపాడటంతో పాటు బీమా పరిశ్రమను నియంత్రించడం, ప్రోత్సహించడం, సజావుగా అభివృద్ధి చెందేలా చూడటం వంటి లక్ష్యాలతో ఏర్పాటు కాబడింది అంతేగాక ఈ అధ్యాయంలో బీమా ఎజెంటులకు వర్తించగల నియమ నిబంధనల గూర్చి తెలుసుకుంటారు.

బీమా నియంత్రణలు మరియు నిబంధనల నిర్మాణం లేదా నిబంధనల చట్టం :

బీమా నియంత్రణల ప్రాముఖ్యత : ఏదైనా దురదృష్టం సంభవిస్తే, బీమా కంపెనీ కొంత నిర్దిష్ట మొత్తాన్ని చెల్లిస్తుందనే విషయాన్ని మరియు చేసిన వాగ్దానాన్ని బీమా ఏజెంట్ నిత్యం మనసులో పెట్టుకోవాలి. కొనుగోలు చేస్తున్న బీమా గురించి బీమా చేసిన వ్యక్తి నిస్సందేహంగా అనేక రకాల ఆందోళనలు కలిగి ఉంటారు.

ఉదా : 1) బీమా పాలసీ చట్టబద్ధమైనదా లేదా అని

2) బీమా సంస్థల పర్యవేక్షణ, నియంత్రణ జరుగుతుందా లేదా అని

3) క్లెయిం అయినపుడు బీమాసంస్థలు చట్టబద్ధంగా చెల్లిస్తారా లేదా అని.

బీమా నియంత్రణల అవసరము : బీమా నియంత్రణ ప్రాథమిక ఉద్దేశం పాలసీదారును సంరక్షించడమే. పాలసీదారు డబ్బు చెల్లించి, బీమా పాలసీని కొన్నారు. అతను /ఆమె కొన్న బీమా పాలసీని గౌరవిస్తామని బీమా కంపెనీ హామీ ఇచ్చింది.

భారతీయ ఒప్పంద చట్టం మరియు దేశంలోని ఇతర చట్టాలకు కూడా బీమా పూర్తిగా చట్టబద్ధమైన ఒప్పందం అనే విషయాన్ని బీమా చేసుకున్న వ్యక్తి అర్థం చేసుకోవాలి.

చట్ట, న్యాయబద్ధమైన వ్యవస్థల ద్వారా తన పౌరులకు, హక్కుదారులను కాపాడడం కోసం ప్రభుత్వం బాధ్యతగా కట్టుబడి ఉంటుంది.

తాము ప్రవేశపెట్టిన ఒప్పందాలను గౌరవించడానికి తగ్గట్టుగా ఆర్థికంగా బలపడిన రీతిలో బీమా కంపెనీలు ఉన్నాయని ఐ.ఆర్.డి.ఎ తయారు చేసిన నియంత్రణల ప్రకారం నిరంతరం పర్యవేక్షిస్తాయి. రిజిస్ట్రేషన్ అయినప్పటి నుంచి ఐ.ఆర్.డి.ఎ ఆ కంపెనీలను నియంత్రిస్తూ, పెట్టుబడులు, అకౌంటింగ్ తదితరాలైన ప్రధాన కార్యకలాపాలన్నిటినీ పర్యవేక్షిస్తుంది.

నోట్ : ప్రభుత్వం, బ్యాంకులను నియంత్రించడానికి RBI ని, పెట్టుబడుల మార్కెట్‌ను నియంత్రించడానికి SEBI ని ఏర్పాటు చేసింది.

నోట్ : అదేవిధంగా, బీమా రంగాన్ని నియంత్రించడానికి, ప్రభుత్వం 1938 బీమా చట్టాన్ని అమల్లోకి తీసుకువచ్చింది. పరిశ్రమలో తగిన విధంగా మార్పులను చేసేందుకు ఎప్పటికప్పుడు సవరణలు చేస్తూ వచ్చింది. బీమా నియంత్రణ, అభివృద్ధి అథారిటీ (ఐ.ఆర్.డి.ఎ) చట్టం, 1999 ద్వారా బీమా పరిశ్రమను నియంత్రించే ఉద్దేశంతో ఐ.ఆర్.డి.ఎ ను ఓ స్వతంత్ర సంస్థగా ఏర్పాటు చేసింది.

బీమా కంపెనీలు జారీ చేసిన బీమా పాలసీలోని పదాలు, రేట్లు, దస్తావేజులన్నిటినీ ఐ.ఆర్.డి.ఏ పరిశీలన జరిపి, ఆమోదిస్తుంది. బీమా సంస్థలు జారీ చేసిన ప్రకటనలను కూడా నియంత్రించబడుతాయి.

ఐ.ఆర్.డి.ఏ తన స్థాయిలో ప్రతి కంపెనీ క్లెయింలను తక్షణం పరిష్కరించడం, సమస్య నిర్వహణ వ్యవస్థలను గురించిన మార్గదర్శకాలు, అలాగే ప్రతి కంపెనీ, ఐ.ఆర్.డి.ఏ స్థాయిల్లో ఫిర్యాదులను పరిష్కరించేందుకు మార్గదర్శకాలు ఉంటాయి.

ఈ విభాగాలలోని ముఖ్యమైన కవరేజీని అందించే దిశగా దేశంలోని గ్రామీణ ప్రాంతాలను, జనాభాలోని బలహీన వర్గాలను (సూక్ష్మ బీమా) బీమా కంపెనీ లక్ష్యంగా చేసుకునేలా ఐ.ఆర్.డి.ఏ ఆదేశాలు జారీ చేసింది.

బీమా పాలసీల అమ్మకం, సర్వీసింగ్ తో వ్యవహరించే అన్ని రకాల వ్యక్తులు అంటే, ఏజెంట్లు, కార్పొరేట్ ఏజెంట్లు, బ్రోకర్లు, సర్వేయర్లు, మూడో పక్షం అడ్మినిస్ట్రేటర్లు (టి.పి.ఎలు), బీమా కంపెనీలు, ఐ.ఆర్.డి.ఏ ద్వారా లైసెన్సులు జారీ చేయబడడంతో పాటు వివిధ నియంత్రణల కింద పర్యవేక్షించబడుతాయి.

ఐ.ఆర్.డి.ఏ నియంత్రిస్తున్న వ్యక్తులు/సంస్థలు :

1. ఏజెంట్లు,
2. కార్పొరేట్ ఏజెంట్లు,
3. బ్రోకర్లు,
4. సర్వేయర్లు,
5. ధర్ట్ పార్టీ అడ్మినిస్ట్రేటర్లు,
6. బీమా కంపెనీలు

భారతదేశంలో బీమా నియంత్రణ నిర్మాణం/చట్టం: భారతదేశంలో బీమా నియంత్రణలలో ముఖ్యమైన నియంత్రణలు

1) 1938 నాటి బీమా చట్టం,

2) 1999 నాటి IRDA చట్టం.

1. 1938 నాటి బీమా చట్టం, 1938 అనేది భారతదేశంలోని బీమా వ్యాపారాన్ని నిర్వహిస్తున్న ప్రాథమిక బీమా ముసాయిదా చట్టం. బీమా చేసిన వ్యక్తుల ప్రయోజనాలను కాపాడడం కోసం అది రూపొందించబడింది. బీమా సంస్థల కార్యకలాపాలపై ప్రభావశీలమైన నియంత్రణ ఉంచేలా రూపొందించి, 1939 జూలై 1 న అమల్లోకి తీసుకువచ్చారు. చట్టబద్ధమైన సదుపాయాలను పటిష్ఠం చేసేందుకు ఎప్పటికప్పుడు ఈ చట్టంలో సవరణలు చేశారు.

బీమా చట్టం 1938 బీమా కంపెనీల కార్యకలాపాలను పర్యవేక్షించడానికి, నియంత్రించడానికి షరతులను కలిగి ఉన్నాయి. అవి.

1. బీమా కంపెనీల రిజిస్ట్రేషన్ రిన్యూవల్ (సెక్షన్.3.&70)

2. కంపెనీ తగినంత పెట్టుబడిని మరియు అప్పు తీర్చేందుకు తగిన ఆర్థిక స్థామతను కలిగి ఉండాల్సిన అవసరం

(సెక్షన్. 64 ఏ)

3. బీమా కంపెనీలు వాటి కోసం నిర్దేశించిన నియమాల ప్రకారం మాత్రమే బీమా కంపెనీల ఆస్తులను పెట్టుబడిగా పెట్టాల్సిన ప్రమాణాన్ని తెలియజేస్తాయి (సెక్షన్. 27 & 85)
4. తనిఖీని నిర్వహిస్తూ, నియంత్రణ సంస్థకు రిటర్న్లను సమర్పించాల్సిన అవసరం (సెక్షన్ 28)
5. గ్రామీణ, సామాజిక రంగాల దిశగా బీమా సంస్థల బాధ్యతలు (సెక్షన్. 32 బి & 32 సి)
6. పాలసీలు మరియు నామినేషన్ల అపైన్మెంట్ మరియు బదిలీ కోసం నిబంధనలు (సెక్షన్. 38 & 39)
7. నిర్వహణ ఖర్చులపై పరిమితులు (సెక్షన్, 40)
8. ఏజెంట్ల లైసెన్సింగ్ విధానం మరియు వారి గౌరవభత్యాలు (సెక్షన్. 40 & 44)
9. భారత దేశంలో బీమా పాలసీని తీసుకోవడానికి, పునరుద్ధరించడానికి లేదా కొనసాగించడానికి చేసే ప్రోత్సాహకాలపై నిషేధం (సెక్షన్. 41)
10. పాలసీదారులకు ఇచ్చిన హామీలన్నిటినీ నెరవేర్చేలా బీమా కంపెనీల (ఆర్థిక బలం) స్థామత (64 వి).
11. నష్టాల సర్వే అవసరం (సెక్షన్ 64 యు.ఎమ్) 12. ముందస్తు ప్రీమియం చెల్లింపులు.

బీమా రెగ్యులేటరీ అండ్ డెవలప్మెంట్ అథారిటీ చట్టం, 1999: బీమా పరిశ్రమను నియంత్రించి, అభివృద్ధి చేయడం కోసం ఇన్సూరెన్స్ రెగ్యులేటరీ అండ్ డెవలప్మెంట్ అథారిటీని 1999లో పేరుతో పార్లమెంటు చట్టం ద్వారా ఐ.ఆర్.డి.ఏ. 2000 ఒక స్వతంత్ర సంస్థగా ఏర్పాటు చేశారు.

నోట్ : “బీమా పరిశ్రమను దానికి సంబంధించిన వ్యవహారాలను, తలెత్తే సమస్యలను నియంత్రించి, ఆ రంగం క్రమబద్ధమైన వృద్ధి సాగించేలా చూడడం, తద్వారా పాలసీదారుల ప్రయోజనాలను కాపాడడం కోసం ఒక సంస్థను ఏర్పాటు చేయడం కోసం వీలు కల్పించే ఒక చట్టం.”

బీమా సంస్థలు, మధ్యవర్తులపై కొన్ని నిర్దిష్ట బాధ్యతలను విధించడం ద్వారా పాలసీదారుల ప్రయోజనాలను కాపాడడం కోసం ఐ.ఆర్.డి.ఏ కొన్ని నిర్దిష్ట నియంత్రణలను తీసుకువచ్చింది.

ఈ నియంత్రణలు బీమా సంస్థల బాధ్యతలను సూచిస్తాయి.

1. అమ్మకం సమయంలో,
2. పాలసీ సర్వీసింగ్ దశగా,
3. క్లెయిమ్ల సర్వీసింగ్,
4. ఖర్చులపై, పెట్టుబడులపై నియంత్రణ మరియు,
5. పాలసీదారులకు ఇచ్చిన హామీలను నెరవేర్చేలా ఆర్థిక బలం.

ఇతర చట్టాలు :

దీనికి తోడుగా, భారత దేశంలో బీమా వ్యాపారాన్ని దేశంలోని అనేక ఇతర చట్టాలు/ముసాయిదాలతో ముడిపెట్టారు. వాటిలో కొన్ని కింద ఇవ్వబడ్డాయి.

1. కార్మికుల నష్టపరిహార చట్టం 1923ను సవరించి, 2010లో ఉద్యోగుల నష్టపరిహార చట్టంగా పేరు మార్చారు.

2. ఉద్యోగుల ప్రభుత్వ బీమా చట్టం, 1948
3. జీవిత బీమా కార్పొరేషన్ చట్టం, 1956
4. డిపాజిట్ ఇన్సూరెన్స్ అండ్ క్రెడిట్ గ్యారంటీ కార్పొరేషన్ చట్టం, 1961
5. మెరైన్ ఇన్సూరెన్స్ చట్టం, 1963
6. ఎక్స్‌పోర్ట్ క్రెడిట్ గ్యారంటీ కార్పొరేషన్ చట్టం, 1964
7. సాధారణ బీమా వ్యాపారం (జాతీయీకరణ) చట్టం, 1972 (GIBNA)
8. సాధారణ బీమా వ్యాపారం (జాతీయీకరణ) సవరణ, 2002
9. మోటారు వాహనాల చట్టం, 1988
10. ప్రజా బాధ్యత బీమా చట్టం, 1991

ఈ సాధారణ చట్టాలు మాత్రమే కాక అనేక నియంత్రణలు, బీమా వ్యాపారం యొక్క నియామకానికి, పాలసీదారులకు రక్షణకు సంబంధించిన నిర్దిష్ట అంశాలపై ఎప్పటికప్పుడు ఐ.ఆర్.డి.వి జారీ చేసిన ఆదేశాలు, ఉత్పత్తులు కూడా ఉన్నాయి.

బీమా ఏజెంట్లకు వర్తించగల నియంత్రణలు మరియు ప్రవర్తనా నియమావళి:

బీమా ఏజెంట్లకు వర్తించగల నియమాలు: బీమా చట్టం, 1938 (సెక్షన్ 42) ప్రకారం, ఒక బీమా ఏజెంట్‌గా పని చేసేందుకు లైసెన్స్‌ను కలిగి ఉండడం తప్పనిసరి. ఏజెంట్ల నియామకానికి సంబంధించిన లైసెన్సుల జారీ, ఇతర విషయాలను ఐ.ఆర్.డి.వి పర్యవేక్షిస్తుంది. ఏజెంట్లకు సంబంధించిన ముఖ్యమైన కొన్ని అధికరణములు. **బీమా చట్టం, 1938 :**

బీమా ఏజెంట్‌కు సెక్షన్ 42 కింద లైసెన్సు జారీ చేయాలి. ఈ సెక్షన్ కింద “బీమా పాలసీల కొనసాగింపు, పునరుద్ధరణ, పునరుజ్జీవంకు సంబంధించిన వ్యాపారంతో సహా బీమాను అందించడం, సేకరించినందుకు కమిషన్ లేదా ప్రోత్సాహకం రూపంలో చెల్లింపు”ను బీమా ఏజెంట్ స్వీకరిస్తారు లేదా స్వీకరించేందుకు అంగీకరిస్తారు.

ఏజెంట్ అనే వ్యక్తి వ్యక్తిగత ఏజెంట్‌గానో, కార్పొరేట్ ఏజెంట్‌గానో ఉండవచ్చు. వ్యక్తిగత ఏజెంట్ అంటే బీమా కంపెనీ తరపున ప్రాతినిధ్యం వహించే వ్యక్తి కాగా, కార్పొరేట్ ఏజెంట్ అంటే బీమా కంపెనీ తరపున ప్రాతినిధ్యం వహించేది.

ఏజెంట్‌కు ‘జీవిత బీమా’ లేదా ‘సాధారణ బీమా’ లేదా రెండింటినీ చేసేందుకు లైసెన్సు జారీ చేయబడుతుంది. జీవిత బీమా సంస్థ, సాధారణ బీమా సంస్థ రెండింటికీ ఏజెంట్‌గా పని చేసేందుకు లైసెన్సును కలిగిన వారిని కాంపోజిట్ బీమా ఏజెంట్లు అని పిలుస్తారు.

ప్రత్యేకంగా సాగే ఆరోగ్య బీమా కంపెనీలకు ఏజెంట్లు : ప్రత్యేకంగా సాగే ఆరోగ్య బీమా కంపెనీ ఉత్పత్తులను పంపిణీ చేయాలని కోరుకునే జీవిత బీమా ఏజెంట్ల కోసం తప్పనిసరి అయిన IC-34 ను మాఫీ చేయాలని ఐ.ఆర్.డి.వి నిర్ణయించింది.

ప్రత్యేకంగా సాగే బీమా కంపెనీలు తమ ఉత్పత్తులను పంపిణీ చేయడం కోసం జీవిత బీమా మురియు జీవితేతర బీమా కంపెనీలకు చెందిన ఏజెంట్లు, కార్పొరేట్ ఏజెంట్ల సేవలను అందుకోవడం కోసం వారికి 25 గంటల పాటు శిక్షణ ఇవ్వగలిగితే, అందుకు అనుమతించాలని కూడా ఐ. ఆర్.డి.ఎ నిర్ణయించింది.

దేశంలోని ఏదేని GIPSA కంపెనీ, పోటీ లేకుండా పంటల బీమాను అందించడంలోను పాలుపంచుకోవడానికి అగ్రికల్చర్ ఇన్సూరెన్స్ కార్పొరేషన్ ఆఫ్ ఇండియా (ఎ.ఐ.సి) ని కూడా ఐ.ఆర్.డి.ఎ గుర్తించింది. కాబట్టి, జీవిత బీమా, జీవితేతర కంపెనీల ఏజెంట్లు, కార్పొరేట్ ఏజెంట్ల సేవలను వినియోగించుకోవడం ద్వారా తన సొంత ఉత్పత్తులను పంపిణీ చేసేందుకు అగ్రికల్చర్ ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీని అనుమతించాలని **IRDA** నిర్ణయించింది. ఈ సేవలు అందించాలని కోరుకుంటున్న ఏజెంట్లు, కార్పొరేట్ ఏజెంట్లు ఏ.ఐ.సి ఉత్పత్తులను పంపిణీ చేయడం కోసం తమ మాతృ సాధారణ బీమా సంస్థనుంచి పొందిన “అభ్యంతర రహిత ధృవీకరణ పత్రం” NOC ను సమర్పించి, ఏ.ఐ.సి వద్ద తమ పేరును నమోదు చేసుకోవాలి.

ఓ ఏజెంట్ కానీ, కార్పొరేట్ ఏజెంట్ కానీ, జీవితేతర బీమా సంస్థల కోసం పని చేసే పరిస్థితి తలెత్తవచ్చు. కాబట్టి, అన్ని సందర్భాల్లోనూ తమ మాతృ బీమా కంపెనీలు రూపొందించిన కనీస వ్యాపార అవసరాలను సాధించడంలో వారు విఫలమయ్యే పక్షంలో, ఒక బీమా సంస్థ నుంచి మరో బీమా సంస్థకు లైసెన్సుల బదిలీని పొందలేరు.

నోట్ : ఏజెంట్లు బీమా కంపెనీలకు ప్రతినిధ్యం వహిస్తారు. బీమా కంపెనీకి, బీమా చేసుకుంటున్న వ్యక్తికి మధ్య ప్రధాన అనుసంధానంగా వ్యవహరిస్తారు. క్లయింట్ అవసరాలను పరిష్కరించేలా సరైన ఉత్పత్తులను సిఫార్సు చేయడమే వారి బాధ్యత. అదే సమయంలో, బీమా కంపెనీకి వ్యతిరేకంగా ప్రతికూల ఎంపికను నివారించడం కోసం బీమా చేసిన రిస్కును సరిగ్గా అర్థం చేసుకోవడం ద్వారా బీమా కంపెనీ ప్రయోజనాలకు తగ్గట్టుగా కూడా వారు వ్యవహరించాలి.

బీమా ఏజెంట్లకు లైసెన్సింగ్ను పర్యవేక్షిస్తున్న నిబంధనలు: బీమా ఏజెంట్లకు లైసెన్సుల జారీ, పునరుద్ధరణకు సంబంధించిన నిబంధనలు, బీమా చట్టం, నియంత్రణల్లో లైసెన్సు పొందడానికి పేర్కొన్న పద్ధతులు.

ఎ) దరఖాస్తుదారుడి అర్హతలు : దరఖాస్తుదారు చివరి జనాభా లెక్కల ప్రకారం ఐదువేలు, అంతకన్నా ఎక్కువ జనాభా కలిగిన ప్రాంతంలో నివసించే వారయితే, వారు ఏదేని గుర్తింపు పొందిన/విద్యా సంస్థ నిర్వహించిన ఇంటర్, తత్సమాన పరీక్షలో ఉత్తీర్ణులై ఉండాలి.

ఇతర ప్రదేశాల్లో నివసించే వారయితే, ఏదేని గుర్తింపు పొందిన బోర్డు/విద్యా సంస్థ నిర్వహించిన పదవ తరగతి లేదా తత్సమాన పరీక్షలో ఉత్తీర్ణులై ఉండాలి.

దరఖాస్తుదారు పాలిట అనర్హతలు : బీమా చట్టం 1938లోని సెక్షన్ 42 ఉప సెక్షన్ (4) ప్రకారం, ఒక దరఖాస్తుదారును అనర్హులుగా చేసే నిర్దిష్ట పరిస్థితులు ఉన్నాయి.

మైనర్ గా ఉంటే,

మానసిక స్థితి బాగోలేకపోయి ఉంటే .

నేరపూరిత కార్యకలాపాల్లో పంచుకుని ఉండడం,

విశ్వాస ఘాతుకం/మోసం/వంచన/అలాంటి నేరాలకు పాల్పడి, కోర్టు ద్వారా దోషిగా ప్రకటించబడి ఉంటే.

తెలిసి కూడా కావాలనే ఏదేని మోసపూరిత కార్యకలాపంలో పాలు పంచుకున్నట్టు ఉంటే,

ఒక బీమా సంస్థ లేదా బీమా చేసిన వ్యక్తి విషయంలో నిజాయితీగా వ్యవహరించకపోవడం లేదా తప్పుడు వివరాలు అందించడం జరిగి ఉంటే.

అధారితీ చేసిన నియంత్రణలలో పేర్కొన్న విధంగా, తగిన అర్హతలు లేకుండా, పన్నెండు నెలలు దాటని కాలానికి ప్రాక్టికల్ శిక్షణను అందుకోని (ఒక వ్యక్తి విషయంలో) పక్షంలో జరుగుతుంది.

తగిన అర్హతలు, ప్రాక్టికల్ శిక్షణ లేకుండా, నిర్ణీత పరీక్షలో ఉత్తీర్ణులు కాకుండా ఉంటే జరుగుతుంది.

ఐ.ఆర్.డి.ఏ చేసిన నియంత్రణలలో పేర్కొన్న విధంగా ప్రవర్తనా నియమావళిని ఉల్లంఘిస్తే జరుగుతుంది.

ప్రాక్టికల్ శిక్షణ : ఏజెన్సీ లైసెన్సు కోసం మొదటి సారి దరఖాస్తు చేసుకుంటున్న వ్యక్తి, ఐ.ఆర్.డి.ఏ నుండి గుర్తింపు పొందిన సంస్థ నుంచి జీవిత బీమా లేదా జీవితేతర బీమా వ్యాపారంలో రెండు లేదా మూడు వారాల పాటు సాగేలా కనీసం యాభై గంటల పాటు శిక్షణను పూర్తి చేసి ఉండాలి.

కాంపోజిట్ బీమా ఏజెంట్ గా పని చేసేందుకు మొదటిసారిగా లైసెన్సును కోరుతున్న వ్యక్తి ఐ.ఆర్.డి.ఏ గుర్తింపు పొందిన సంస్థ నుంచి జీవిత బీమా లేదా సాధారణ బీమా వ్యాపారంలో రెండు మూడు వారాల పాటు సాగేలా కనీసం 75 గంటల పాటు శిక్షణ పూర్తి చేసి ఉండాలి.

పరీక్ష : జీవిత బీమా లేదా సాధారణ బీమా వ్యాపారంలో లేదా అవసరాన్ని బట్టి రెండింటిలో ఇన్సూరెన్స్ ఇన్స్టిట్యూట్ ఆఫ్ ఇండియా, ముంబయ్ లేదా మరేదైనా ఇతర 'పరీక్ష సంస్థ' నిర్వహించే నియామక పరీక్షలో దరఖాస్తుదారుడు ఉత్తీర్ణులై ఉండాలి.

ఫీజు చెల్లింపులు :

బీమా ఏజెంట్ గా లేదా కాంపోజిట్ జీమా ఏజెంట్ గా పని చేయడం కోసం లైసెన్సు జారీ లేదా పునరుద్ధరణ కోసం 250 రూపాయలను అధారితీకి చెల్లించుకోవాల్సి ఉంటుంది. ఈ ఫీజు ఎప్పటికప్పుడు సవరించబడుతుంది.

ఏజెంట్ లైసెన్స్ కోసం దరఖాస్తు చేసుకునే పద్ధతి :

1. లైసెన్సింగ్ ప్రక్రియ ప్రాక్టికల్ శిక్షణ కోసం ఓ అభ్యర్థిని బీమా సంస్థ స్పాన్సర్ చేయడంతో మొదలవుతుంది.
2. తప్పనిసరి శిక్షణను పూర్తి చేసిన తర్వాత, దరఖాస్తు దారు రాతపూర్వక పరీక్షను రాయడం కోసం నిర్దిష్ట ఫార్మట్ లో ఒక దరఖాస్తును సమర్పించాల్సి ఉంటుంది.
3. రాతపూర్వక పరీక్షలో ఉత్తీర్ణులైన తర్వాత, దరఖాస్తుదారు స్పాన్సర్ చేసిన బీమా సంస్థ "హోదా కలిగిన అధికారికి" దరఖాస్తు సమర్పించుకోవాల్సి ఉంటుంది.

"హోదా కలిగిన అధికారి" అంటే సాధారణంగా బీమా సంస్థ పేర్కొన్న విధంగా మార్కెటింగ్ కార్యకలాపాలకు భాద్యత కలిగినవారు.

ఏదేని లైసెన్సు పునరుద్ధరణ కోసం ఏజెంట్ జీవిత లేదా సాధారణ బీమా సంస్థలకు అదనంగా 25 గంటల శిక్షణను తీసుకోవాల్సి ఉంటుంది.

హెరాదా కలిగిన వ్యక్తి ఈ నియంత్రణ కింద లైసెన్సును మంజూరు చేయడానికి లేదా పునరుద్ధరించడానికి తిరస్కరించినప్పుడు, దీనికి గల కారణాలను ఏజెంట్ కు అందిస్తారు.

ఓ కాంపోజిట్ బీమా ఏజెంట్ అయ్యేందుకు, రెండు వేర్వేరు దరఖాస్తులను సమర్పించాల్సి ఉంటుంది. ఆయా పరిస్థితులను బట్టి, ఒక జీవిత బీమా సంస్థ లేదా ఒక సాధారణ బీమా సంస్థ లేదా రెండింటికి జీవిత బీమా ఏజెంట్ గా పనిచేసేందుకు దరఖాస్తుదారుకు హక్కు కల్పిస్తుంది.

లైసెన్సు రద్దు : నియంత్రణల్లో ప్రస్తావించిన ఏదేని అనర్హతలను కారణంగా చూపి, ఆ ఏజెంట్ లైసెన్సును రద్దు చేసి, అంతకు ముందు జారీ చేసిన వారి లైసెన్సును, గుర్తింపు కార్డును స్వాధీనం చేసుకొనే అధికారం IRDA కు కలదు.

డూప్లికేట్ లైసెన్సు జారీ: లైసెన్సు పోగొట్టుకోవడం, దెబ్బతినడం, నాశనం కావడం జరిగితే, రూ. 50 చెల్లిస్తే వాటి స్థానంలో డూప్లికేట్ లైసెన్సును అధారిటీ జారీ చేయవచ్చు.

ఏజెంట్ నైతిక ప్రవర్తనా నియమావళి : బీమా ఏజెంట్ గా లైసెన్సు కలిగిన ప్రతి వ్యక్తి కింద పేర్కొన్న నైతిక ప్రవర్తనా నియమావళికి కట్టుబడి ఉండాలని ఐ.ఆర్.డి.ఎ మార్గదర్శకాలు సూచిస్తున్నాయి.

1. ఏజెంట్ గా పని చేస్తున్న కంపెనీ గుర్తింపును కలిగి ఉండాలి.
2. డిమాండ్ చేసినప్పుడు బీమా చేయనున్న వారికి తన లైసెన్సును చూపించాలి.
3. తన బీమా సంస్థ ద్వారా అమ్మకం కోసం అందించిన బీమా ఉత్పత్తులకు సంబంధించి, అవసరమైన సమాచారాన్ని చాలా శ్రద్ధగా వివరించాలి.
4. నిర్దిష్ట బీమా ప్రణాళికను సిఫార్సు చేసేటప్పుడు బీమా చేయగల ప్రాస్పెక్ట్ అవసరాలను పరిగవణనలోకి తీసుకోవాలి.
5. బీమా చేయగల వారు అడిగితే, అమ్మకం కోసం ఇవ్వజూపుతున్న ఉత్పత్తికి సంబంధించి కమీషన్ స్థాయిలను వెల్లడించాలి.

అమ్మకం కోసం ఇవ్వజూపుతున్న బీమా ఉత్పత్తి కోసం బీమా సంస్థ వసూలు చేసే ప్రీమియంను సూచించాలి.

బీమా సంస్థ ద్వారా ప్రతిపాదన పత్రంలో అవసరమైన సమాచారం స్వభావాన్ని బీమా చేయాలనుకునే వారికి వివరించాలి. అలాగే బీమా ఒప్పందం కొనుగోలులో వాస్తవిక సమాచారం వెల్లడి ముఖ్యమైనదానిని కూడా వివరించాలి.

బీమా సంస్థకు సమర్పిస్తున్న ప్రతి ప్రతిపాదనతో పాటు బీమా చేస్తున్న వారికున్న ఏదేని ప్రతికూల అలవాట్లు లేదా తగినంత రాబడి లేకపోవడాన్ని “బీమా ఏజెంట్ రహస్య నివేదిక” నివేదిక రూపంలో బీమా సంస్థ దృష్టికి తీసుకురావాలి.

అండర్ రైటర్ నిర్ణయాన్ని తీవ్రంగా దెబ్బతీయవచ్చునే ఏదేని వాస్తవ విషయాన్ని కూడా సంస్థ దృష్టికి తీసుకురావాలి.

బీమా సంస్థ ప్రతిపాదన అంగీకారం లేదా తిరస్కృతి గురించి బీమా చేసే వ్యక్తికి తెలుపాలి.

బీమా సంస్థ వద్ద ప్రతిపాదన పత్రాన్ని నింపే సమయంలో అవసరమైన పత్రములను సేకరించాలి. అలాగే ప్రతిపాదనను పూర్తి చేసేందుకు బీమా సంస్థ ఆ తర్వాత కోరుతున్న ఇతర పత్రాలను కూడా సేకరించాలి.

బీమా సంస్థ ద్వారా క్లెయిమ్ల పరిష్కారం కోసం పాలసీదారులు లేదా క్లెయిమ్దారులు లేదా లబ్ధిదారులకు అవసరమైన సహాయాన్ని అందించాలి.

సందర్భాలను బట్టి, నామినేషన్ లేదా అసైన్మెంట్ లేదా చిరునామా మార్పు లేదా అవకాశాల వినియోగాన్ని ప్రభావితం చేసేలా ప్రతి వ్యక్తిగత పాలసీదారుకు సలహా ఇవ్వాలి. అలాగే అవసరమైన చోట ఈ రీతిలో వారికి అవసరమైన సహాయం అందించాలి.

ఇన్నూరెన్స్ ఏజెంట్లు చేయకూడనివి :

1. చెల్లుబాటు లైసెన్సు లేకుండా బీమా వ్యాపారాన్ని అభ్యర్థించడం లేదా సాగించడం చేయరాదు.
2. ప్రతిపాదన పత్రంలో ఏదేని వాస్తవిక సమాచారాన్ని తప్పించేలా బీమా చేసే వ్యక్తిని ప్రేరేపించరాదు.
3. ప్రతిపాదనను అంగీకరింపజేయడం కోసం బీమా సంస్థకు సమర్పించిన పత్రం లేదా దస్తావేజుల్లో తప్పుడు సమాచారం అందించేలా బీమా చేసే వ్యక్తిని ప్రేరేపించరాదు.
4. బీమా చేయనున్న వ్యక్తితో అమర్యాదకరంగా ప్రవర్తించరాదు.
5. ఎవరైనా ఇతర బీమా ఏజెంట్ పరిచయం చేసిన ఏదేని ప్రతిపాదనలో జోక్యం చేసుకోరాదు.
6. తన బీమా సంస్థ ఇవ్వజూపిన వాటికన్నా విభిన్నమైన రేట్లను, ప్రయోజనాలను, నియమ, నిబంధనలను ఇవ్వజూపరాదు.
7. బీమా ఒప్పందం కింద లబ్ధిదారునుంచి ప్రయోజనాలలో వాటాను డిమాండ్ చేయడం లేదా స్వీకరించడం చేయరాదు.
8. ప్రస్తుతమున్న పాలసీని రద్దు చేసుకుని, ఆ రద్దు జరిగిన మూడేళ్ల లోపు తాను అందించే మరో కొత్త ప్రతిపాదనను స్వీకరించేలా పాలసీదారును నిర్బంధించరాదు.
9. కార్పొరేట్ ఏజెంట్ అయితే, ఏ సంవత్సరంలో అయినా, ఏదేని ఒకే వ్యక్తి (వ్యక్తిగతం కాదు) లేదా సంస్థ లేదా సంస్థల సమూహం నుంచి సేకరించిన ప్రీమియం మొత్తం ఆ ఏజెంట్ సేకరించిన ప్రీమియంలో యాభై శాతానికన్నా అధికంగా ఉండరాదు.
10. హోదా కలిగిన వ్యక్తి అదివరకే లైసెన్సు రద్దు చేసి, ఆ రద్దు జరిగి ఐదేళ్ల కాలం పూర్తి కాకమునుపు బీమా ఏజెంట్గా పని చేసేందుకు తాజా లైసెన్సు కోసం దరఖాస్తు చేయరాదు.
11. ఏదేని బీమా కంపెనీలో డైరెక్టర్గా ఉంటే

నోట్ : తన ద్వారా అప్పటికే సేకరించిన బీమా వ్యాపారాన్ని కాపాడుకునే ఉద్దేశంతో నిర్ణీత సమయంలో పాలసీదారుల నుంచి ప్రీమియంల చెల్లింపులు జరిగేలా ప్రయత్నాలు చేయాలి. దీనికోసం నోటి మాట ద్వారా, రాత పూర్వకంగా వారి దృష్టికి తీసుకురావాలి. అంటే పునరుద్ధరణ జరగకపోతే, బీమా సంస్థ రిస్కుకు హామీ ఇవ్వదని చెప్పి, ప్రీమియంల చెల్లింపులు చాలా ముందుగా జరగాలని, తద్వారా వినియోగదారులకు సరియైన సేవలను అందించగలిగిన వాడై ఉండాలి.

కీలకాంశాలు

- 12వ తరగతి పాసైన వ్యక్తి ఇన్సూరెన్స్ ఏజంటుగా అర్హత పొందడానికి అవసరమయ్యే శిక్షణ :
 - ఎ) జీవిత బీమా కు 50 గంటలు
 - బి) జీవిత బీమా మరియు సాధారణ బీమాకు కలిపి 75 గంటలు
- IRDA లో 'D' అక్షరం : అభివృద్ధిని తెలియజేస్తుంది.
- ఇన్సూరెన్స్ చట్టంలో రిబేట్ పై నిషేధం కలదు.
- వ్యక్తిగత ఏజంటుగా దరఖాస్తు చేసుకోవడానికి అవసరమయ్యేవి.
 - ఎ) కనీస విద్యార్హత
 - బి) శిక్షణ
 - సి) నిర్దిష్ట ఫీజు
 - డి) పరీక్షకు తయారీ అగుట
- వ్యవసాయ బీమా కార్పొరేషన్ (AIC) యొక్క పాలసీలు విక్రయం జరుపుటకు (GIPSA) కంపెనీకి చెందిన ఏజంటు తమ మాతృ సంస్థల నుండి "అభ్యంతరాలు లేని పత్రము" (NOC) ను తీస్సాని రావలసి ఉంటుంది.

కేస్ స్టడీ ప్రశ్నలు

- స్వేచ్ఛా ప్రజాస్వామ్య దేశంలో బీమా నియంత్రణల అవసరం ఎందుకు అని జోసఫ్ అనుకుంటే మీరు దీనికి ఏ విధంగా సృందిస్తారు?

జ: బీమా నియంత్రణ యొక్క ముఖ్యమైన ఉద్దేశ్యం పాలసీదారుల సంరక్షణ. ఎందుకంటే పాలసీదారుల ద్వారా చెల్లించబడ్డ ప్రీమియం రూపాయలు ప్రకృదారి పట్టవచ్చు అనే ఉద్దేశ్యంతో క్రమశిక్షణాయుతమైన ఆర్థిక వ్యవస్థగా IRDA ను ఏర్పాటు చేశారు.
- భారతదేశంలో అమలు అవుతున్న బీమా నియంత్రణ విభాగాల గురించి రహిం తెల్సుకోగోరితే మీరిచ్చే సలహా?

జ: ప్రస్తుతం అమలులో ఉన్న బీమా నియంత్రణ విభాగాలు :

 - ఎ) IRDA
 - బి) బీమా కంపెనీలు
 - సి) బీమా మద్యవర్తిత్వం జరిపే ఏజెంట్లు
 - డి) బ్రోకర్లు
 - ఇ) కార్పొరేట్ ఏజెంట్లు
 - ఎఫ్) సర్వేయర్లు
 - జి) థర్డ్ పార్టీ అడ్మినిస్ట్రేటర్లు. (TPA)

3. జీవిత బీమా ఏజంటు కైలాస్, సాధారణ బీమా కంపెనీకి , ఎజెన్సీ కోసం వెళతాడు. దీనిపై మీ వివరణ?

జ: కైలాస్ జీవిత, సాధారణ బీమా ఎజెన్సీ తీసుకోవడానికి అవకాశం ఉంది దీనిని కాంపోజిట్ ఎజెన్సీ అంటారు.

4. శ్రీమతి చందీలాల్ కు చేతిలో చాలా సమయం ఉంది. అంతేగాక ఆమె 5వ తరగతి ఉత్తీర్ణత పొంది ఇన్సూరెన్స్ ఏజంటు కోసం ప్రయత్నించ వచ్చునా?

జ: ఇన్సూరెన్స్ ఏజంటుగా పని చేయడానికి కనీస అర్హత గ్రామీణ ప్రాంతంలో (5000 కంటే తక్కువ గల జనాభా) 10 వ తరగతి పాస్ గావడం, 5000 కంటే ఎక్కువ జనాభా ప్రాంతానికి కనీస అర్హత 12వ తరగతి పాస్ కావడం. కాబట్టి శ్రీమతి చందీలాల్ కు అర్హత లేదు.

5. అభిలాష్ తన ఎజెన్సీ లైసెన్స్ పొగొట్టుకొని వ్యధ చెందుతున్నాడు దీనిపై మీ స్పందన?

జ: అభిలాష్ లైసెన్స్ పొగొట్టుకొన్నప్పటికీ వ్యధ చెందాల్సిన అవసరం లేదు ఎందుకంటే అతనికి తిరిగి రూ॥ 50 చార్జిత్ డూప్లికేట్ లైసెన్స్ ను జారీ చేసే అవకాశం ఉంది.

ప్రశ్నల నిధి

1. కింది ప్రకటనల్లో ఏది సరైందో చెప్పండి?

- ఎ) బీమా నియంత్రణ ప్రధానోద్దేశం బీమా కంపెనీలను రక్షించడమే
- బి) బీమా నియంత్రణ ప్రధానోద్దేశం పాలసీదారును కాపాడడమే
- సి) బీమా నియంత్రణ ప్రధానోద్దేశం బీమాలో మధ్యవర్తులను కాపాడడమే
- డి) బీమా నియంత్రణ ప్రధానోద్దేశం ప్రభుత్వాన్ని కాపాడడమే

2. కింది వాటిలో ఏ ప్రకటన సరైందో చెప్పండి?

- ఎ) ఏజెంట్ లైసెన్సును పొగొట్టుకుంటే, డూప్లికేట్ లైసెన్సు జారీ చేయబడదు. పునరుద్ధరణ సమయం వరకు ఏజెంట్ వేచి ఉండాలి. ఆ సమయంలో మరో కాపీ చేయబడుతుంది
- బి) ఏజెంట్ లైసెన్సును పొగొట్టుకుంటే, అధారిటీ ఉచితంగా డూప్లికేట్ లైసెన్సును జారీ చేయవచ్చు
- సి) ఏజెంట్ లైసెన్సును పొగొట్టుకుంటే, అధారిటీ ఎఫ్.ఐ.ఆర్ దాఖలు చేసి, మప్పై రోజుల వరకు వేచి చూసిన తర్వాతే డూప్లికేట్ లైసెన్సును జారీ చేయవచ్చు
- డి) ఏజెంట్ లైసెన్సును పొగొట్టుకుంటే, అధారిటీ యాభై రూపాయలను తీసుకుని, డూప్లికేట్ లైసెన్సును జారీ చేయవచ్చు.

3. బీమా ఏజెంట్ అయ్యేందుకు దరఖాస్తుదారు ----- గంటల శిక్షణ పూర్తి చేయాలి.

- ఎ) 50
- బి) 100
- సి) 35
- డి) 25

4. బీమా ఏజెంట్ ----- కు ప్రాతినిధ్యం వహిస్తారు.
- ఎ) బీమా కంపెనీ
బి) ఉప-ఏజెంట్
సి) సహ-ఏజెంట్
డి) బ్రోకర్
5. బీమా ఏజెంట్గా పని చేసేందుకు లైసెన్సును ----- జారీ చేస్తుంది
- ఎ) జనరల్ ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీ
బి) ఇన్సూరెన్స్ రెగ్యులేటరీ అండ్ డెవలప్మెంట్ అథారిటీ
సి) స్టేట్ బ్యాంక్ ఆఫ్ ఇండియా
డి) తపాలా కార్యాలయం
6. ఏజెంట్ లైసెన్సును ----- పునరుద్ధరించాల్సి ఉంటుంది.
- ఎ) ప్రతి ఏడాది
బి) ఐదేళ్ల తర్వాత
సి) మూడేళ్ల తర్వాత
డి) 15 ఏళ్ల తర్వాత
7. ఏది సరైన ప్రకటన కాదో గుర్తించండి. బీమా ఏజెంట్ ----- చేయాలి.
- ఎ) వినియోగదారు అడిగితే కమిషన్ను చెప్పడం
బి) రిబేటు మార్గంలో కమిషన్ను పంచుకోవడం
సి) డిమాండ్ చేస్తే తన లైసెన్సును వెల్లడించడం
డి) చార్జి చేయాల్సిన ప్రీమియంను గుర్తించడం
8. బీమా ఏజెంట్గా లేదా కాంపోజిట్ ఏజెంట్గా పని చేసేందుకు లైసెన్సు జారీ/పునరుద్ధరణ కోసం అథారిటీకి చెల్లించాల్సిన ఫీజు ----- రూపాయలు
- ఎ) 250
బి) 150
సి) 520
డి) 100
9. లైసెన్సు ----- జరిగితే, అథారిటీ డూప్లికేట్ లైసెన్సును జారీ చేయవచ్చు.
- ఎ) పోగొట్టుకోవడం
బి) నాశనం కావడం
సి) పాడవడం
డి) పైన చూపినవన్నీ

10. ఏజెంట్ నేరపూరిత తప్పుడు చర్యలకు పాల్పడిన కేసులో దోషిగా తేలితే, హాదా కలిగిన వ్యక్తి ----- చేస్తారు.
- ఎ) లైసెన్సును రద్దు చేస్తారు
 - బి) డూప్లికేట్ లైసెన్సును జారీ చేస్తారు
 - సి) ప్రస్తుత లైసెన్సును పునరుద్ధరిస్తారు
 - డి) ఏజెంట్ నుంచి కొంత ఫీజు తీసుకోవాలి
- 11 . బీమా ఏజెంట్ కోసం అవసరమైన కనీస అర్హత ----- ఉత్తీర్ణత
- ఎ) పట్టభద్రులు
 - బి) పదవ తరగతి
 - సి) పోస్ట్ గ్రాడ్యుయేట్లు
 - డి) ఏవడ తరగతి
12. ఒక జీవిత బీమా కంపెనీ లేదా సాధారణ కంపెనీ లేదా రెండింటితోనూ ----- వ్యవహరించాల్సి రావచ్చు.
- ఎ) ఏజెంట్
 - బి) సర్వేయర్
 - సి) కాంపౌజిట్ ఏజెంట్
 - డి) పైన పేర్కొన్నవేవీ కాదు

ANSWERS

1 - B	5 - B	9 - D
2 - D	6 - C	10 - A
3 - A	7 - B	11 - B
4 - A	8 - A	12 - C

వృత్తిగా జీవితబీమా ఏజెన్సీ

అధ్యాయం - 17

పరిచయం : ఏజెన్సీ వృత్తిలో అవకాశాలను, ఏజెంట్ పాత్ర, మంచి ఏజెంట్ కావడానికి కావాల్సిన లక్షణాలను వృత్తి నైపుణ్యం, ఏజెంట్ల నియామకం గురించి తెలుసుకుందాం.

ఏజెంట్ భారత ఒప్పంద చట్టంలోని సెక్షన్ 182 ప్రకారం, ఒక ఏజెంట్ అనే వ్యక్తి ఓ మూడో వ్యక్తితో వ్యవహరించడం కోసం మరో వ్యక్తి కోసం లేదా మరో వ్యక్తి తరపున ఏదేని చర్య చేపట్టేందుకు నియమించబడిన వారు. ఏ వ్యక్తి తరువునైతే ఏజెంట్లుగా పనిచేస్తాడో ఆ వ్యక్తిని ప్రిన్సిపాల్ అని అంటారు.

నిర్వచనం : బీమా చట్టం ప్రకారం, చట్టంలోని సెక్షన్ 42 కింద లైసెన్సు జారీ చేయబడిన వ్యక్తిని ఏజెంట్ అని అంటారు. ఆయన బీమా కోసం విశ్రేణిగా అధికారం కలిగి ఉంటూ, వ్యాపారాన్ని అభ్యర్థించడం, సేకరించడం, కొనసాగించేలా చేయడం కోసం కమిషన్లను అందుకుంటారు.

నోట్ : ఒక జీవిత బీమా కంపెనీకి మాత్రమే ప్రాతినిధ్యం వహించి, దాని ఉత్పత్తులను అమ్ముడానికి మాత్రమే వాళ్ళు అనుమతించబడుతారు.

ఏజెంట్ అనే వాడు జీవిత బీమా సంస్థ, వినియోగదారుకు మధ్య మధ్యవర్తిగా ఉండడాన్ని చూడవచ్చు.

బీమా మార్గాలు లేదా చానల్స్ : కొన్ని సంవత్సరాల వరకు బీమాకు సంబంధించి “ఏజెన్సీ” మాత్రమే ఒకే మార్గంగా ఉండేది. నేడు అనేక ఇతర మార్గాలు కూడా ప్రాచుర్యంలోకి వస్తున్నాయి.

ఇతర మార్గాలు :

కార్పొరేట్ ఏజెన్సీ : ఇది వ్యక్తిగత ఏజెన్సీ నమూనాకన్నా భిన్నంగా ఉంటుంది. ఇక్కడ ఓ కార్పొరేట్ సంస్థ ఉంటుంది. దానికి సొంత వినియోగదారులు ఉంటారు. బీమా ఉత్పత్తులను వారికి చేరువ చేసి, అమ్ముడానికి ప్రయత్నిస్తుంది. ఓ ముఖ్య అధికారి, శిక్షణ పొందిన మానవ వనరుతో కూడిన ప్రత్యేక విభాగాన్ని ఆ సంస్థ ఏర్పాటు చేయడాన్ని ఐ.ఆర్.డి.ఎ నియంత్రణలు తప్పనిసరి చేశాయి. నియంత్రణ సంస్థ గుర్తింపు పొందిన సంస్థ నుంచి నిర్బంధ శిక్షణను పొందాల్సి ఉంటుంది.

బ్రోకర్లు : బ్రోకర్లు బీమా కంపెనీ, వినియోగదారు మధ్య మధ్యవర్తులుగా ఉన్నారు.

బీమా ఏజెంట్ : బీమా ఏజెంట్ విలక్షణంగా బీమా కంపెనీకి ప్రతినిధిగా ఉంటారు. అది ఏజెంట్-ప్రిన్సిపాల్ సంబంధం ద్వారా నిర్వహించబడుతుంది.

ఏజెంట్ ప్రాథమిక సంబంధం మరియు బాధ్యత బీమా సంస్థకు సంబంధించే ఉంటుంది. కానీ బీమా కొనుగోలుదారుకు కాదు.

ఏజెంట్ ఆయన కంపెనీ తరపున విశ్వసనీయమైన ప్రతినిధిగా వ్యవహరించి, వినియోగదారునకు కంపెనీ ఉత్పత్తిలో ఏం లభిస్తుందో దానిని అందిస్తుంది.

బీమా బ్రోకర్ బీమా సంస్థకు ప్రాతినిధ్యం వహిస్తారు. ప్రత్యేకించి, ఏదేని ఒక బీమా కంపెనీకి పని చేసేందుకు ఎలాంటి కాంట్రాక్టు ఒప్పందాన్ని కలిగి ఉండరు.

వినియోగదారు ప్రత్యేకించిన అవసరాలకు చక్కగా సరిపడే సరైన కంపెనీని, ఉత్పత్తిని, బీమా బ్రాంక్ వినియోగదారు ప్రయోజనాలకు ప్రాతినిధ్యం వహిస్తారు.

బ్యాంక్ అమ్యూరెన్స్ : బ్యాంక్ల ద్వారా బీమా పాలీసీల విక్రయం జరుపడాన్నే 'బ్యాంకామ్యూరెన్స్' అంటారు. నెట్వర్క్ కారణంగా బీమా ఉత్పత్తుల పంపిణీ చేసేందుకు ఇది ఒక మార్గం.

నోట్ : బ్యాంకామ్యూరెన్స్ నేడు ప్రధాన పంపిణీ మార్గంగా నిలుస్తోంది.

భారతదేశంలో నేడు రెండు విస్తృతమైన బ్యాంకామ్యూరెన్స్ నమూనాలు ఉన్నాయి.

1. ఒక నమూనాలో, ఓ బీమా సంస్థ తరపున బ్యాంకు కార్పొరేట్ ఏజెంట్ అయి, బీమా ఉత్పత్తులను అమ్మడం కోసం తన వినియోగదారు పునాదిని వినియోగిస్తాయి. ఈ సందర్భంలో, బీమా కంపెనీ ఉత్పత్తులను అమ్మే పనిని బ్యాంకు ఉద్యోగులు చేపడుతారు.

2. రెఫరల్ నమూనా అని పిలిచే నమూనాలో తన డేటాబేస్ తో బీమా కంపెనీకి బ్యాంకు తోడ్పాటు అందిస్తుంది. తద్వారా బీమా ఉత్పత్తుల అమ్మకాన్ని బీమా కంపెనీ స్వయంగా చేపడుతుంది.

భారతదేశంలోని కొన్ని ప్రైవేటు జీవిత బీమా కంపెనీల పాలిట ప్రాధాన్య మార్కెటింగ్ మార్గంగా నిలవడం ద్వారా బ్యాంకామ్యూరెన్స్ బాగా ఊపందుకుంది. అది ఏజెన్సీ మార్గానికి గట్టి ప్రత్యామ్నాయంగా నిలుస్తోంది. ప్రత్యక్ష మార్కెటింగ్ మధ్యవర్తిత్వం అంటే ఏజెంట్లు లేకుండా అమ్మకాలు జరిపే పద్ధతి.

ప్రత్యక్ష మార్కెటింగ్ లో వివిధ రకాల పద్ధతులు ఉంటాయి.

1. టెలి మార్కెటింగ్ (ఉదాహరణకు కాల్ సెంటర్ల ద్వారా)
2. మెయిల్ మార్కెటింగ్,
3. ఇంటర్నెట్ మరియు వెబ్ ఆధారిత మార్కెటింగ్ మరియు
4. కార్యాలయ క్షేత్ర మార్కెటింగ్.

నోట్ : ఇక్కడ జీవిత బీమా సంస్థ ఎలాంటి మధ్యవర్తి ద్వారా వెళ్లకుండా ప్రత్యక్షంగా వినియోగదారుడయ్యే వ్యక్తితో మాట్లాడి, వ్యాపారాన్ని అభ్యర్థిస్తారు.

జీవిత బీమా ఏజెన్సీ వృత్తి నైపుణ్యం :

జీవిత బీమాలో ఏజెన్సీ వృత్తికి ప్రోత్సాహకాలు: జీవిత బీమాలో వ్యాపారాన్ని అమ్మే స్వభావం ఇతరమైన వాటికన్నా కాస్త భిన్నంగా ఉంటుంది. ఇతర ఉత్పత్తుల్లా కాక, జీవిత బీమా బయటకు కనిపించదు. దీనికోసం బీమా కొనగల వారి మనసులో అవసరాన్ని సృష్టించి, జీవిత బీమాను కొనేలా వారిని ప్రేరేపించాల్సి ఉంటుంది. ఇందులో ఒక అత్యున్నత స్థాయి భావనను అమ్మడం జరుగుతుంది. కాబట్టి, జీవిత బీమా అమ్మకం దారులు సాధారణంగా అమ్మకాల వృత్తి నైపుణ్యం కలిగిన వారిలో అత్యుత్తమ పరిపూర్ణతను కలిగి ఉంటారు. వారికి కమిషన్ల ద్వారా ప్రోత్సాహం అందుతున్నందున ఏజెంట్ సంపాదనకు పరిమితి లేదు.

ఏజెంట్ నైతికమైన, వృత్తి నైపుణ్య మార్గంలో వృత్తిని కొనసాగిస్తే, అధిక రాబడులను సంపాదించే పరిధి మాత్రమే కాక, ఓ బీమా ఏజెంట్ పెద్ద స్థాయిలో ఉద్యోగ సంతృప్తి, సమాజంలో గౌరవం సంపాదించుకోగలరు. నజరానాలు మరియు గుర్తింపులు ఉంటాయి. అవి

1. జ్ఞానం తెలిసిన ఉద్యోగిగా, వృత్తి నిపుణుడిగా సమాజం ద్వారా గుర్తింపు పొందుతారు.
2. చుట్టూ ఉన్న వారి అత్యంత తీవ్రమైన సమస్యలు కొన్నింటిని పరిష్కారం అందించే సామర్థ్యం కలిగి ఉండడం ద్వారా జీవిత బీమా ఏజెంట్లు గొప్ప సామాజిక విలువను సంపాదించుకుంటారు. దురదృష్టం కారణంగా దెబ్బతింటున్న వారికి ఆర్థికంగా సహాయం చేయడంలో కీలకంగా వ్యవహరించడం ద్వారానే సమాజంలో ప్రతిష్ఠ లభిస్తుంది.
3. తమ మరణం లేదా వృద్ధాప్య అవసరాలు లేదా ప్రమాదం లేదా అస్వస్థత లేదా ఇతర కుటుంబ ఖర్చులను భరించేలా సరైన పాలసీని తీసుకునేందుకు సలహా ఇవ్వడం ద్వారా ప్రజలకు సహాయం చేసే సామర్థ్యం కలిగి ఉండడం జీవిత బీమా ఏజెంట్లకు గొప్ప వ్యక్తిగత సంతృప్తినిచ్చే విషయంగా నిలవగలదు. ఏజెంట్లు అనేక రకాల క్లయింట్లతో వ్యవహరిస్తూ అనేక రకాల వ్యక్తులను ఏకం చేయడంలోనూ గొప్ప నైపుణ్యం కలిగిన వారుగా కాగలరు. కాబట్టి వారు గొప్ప సమాజ నిర్మాతలుగా అయ్యే సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉండగలరు.

చివరగా, జీవిత బీమా ఏజెన్సీ అనేది ఒక వ్యక్తిని ఔత్సాహికవేత్తగా చేసే అతి కొన్ని వృత్తులలో ఒకటిగా నిలుస్తుంది. ఇందులో పెద్దగా డబ్బు పెట్టుబడి అవసరం ఉండదు. వ్యాపారాన్ని ఏర్పాటు చేసుకోవడానికి గొప్ప విద్య లేదా సాంకేతిక అర్హతలు అవసరం లేదు. ఒక వ్యక్తి తనంతానుగా నిపుణుడిగా ఎదుగుతారు. బీమా ఏజెంట్లకున్న విశిష్టమైన ప్రయోజనాలు: వృత్తిపరమైన ఆకాంక్షల ప్రకారం పని చేయడంలో బీమా ఏజెంట్లు విశిష్టమైన ప్రయోజనాలను కలిగి ఉంటారు.

1. ఓ ఏజెంట్ క్రమబద్ధమైన కమిషన్ రాబడిని అందుకోవాలని కోరుకుంటే, ప్రాస్పెక్ట్లను మరియు పునరుద్ధరణ (రిన్యూవల్) కోసం ప్రస్తుతమున్న వినియోగదారులను కలుస్తూ ఉంటారు.
2. అతను మరింత ఎక్కువ కమిషన్ సంపాదించాలని కోరుకుంటే, వృద్ధి చెందాలనే బలమైన కాంక్ష ఆధారంగా ఆయన తన ప్రయత్నాలను మరింత ముమ్మరం చేస్తారు.
3. మరణం లేదా వృద్ధాప్య అవసరాలు లేదా ప్రమాదం లేదా అస్వస్థత లేదా ఇతర కుటుంబ ఖర్చులను భరించేలా సరైన పాలసీని తీసుకునేందుకు సలహా ఇవ్వడం ద్వారా ప్రజలకు సహాయం చేసే సామర్థ్యం కలిగి ఉండడం జీవిత బీమా ఏజెంట్లకు గొప్ప వ్యక్తిగత సంతృప్తినిచ్చే విషయంగా నిలవగలదు.
4. ఏజెంట్లు అనేక రకాల క్లయింట్లతో వ్యవహరిస్తూ, అనేక రకాల వ్యక్తులను ఏకం చేయడంలోనూ గొప్ప నైపుణ్యం కలిగిన వారుగా కాగలరు. కాబట్టి వారు గొప్ప సమాజ నిర్మాతలుగా అయ్యే సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉండగలరు.
5. చివరగా, జీవిత బీమా ఏజెన్సీ అనేది ఒక వ్యక్తిని ఔత్సాహికవేత్తగా చేసే అతి కొన్ని వృత్తులలో ఒకటిగా నిలుస్తుంది. ఇందులో పెద్దగా డబ్బు పెట్టుబడి అవసరం ఉండదు. వ్యాపారాన్ని ఏర్పాటు చేసుకోవడానికి గొప్ప విద్య లేదా సాంకేతిక అర్హతలు అవసరం లేదు. ఒక వ్యక్తి తనంతానుగా నిపుణుడిగా ఎదుగుతారు. అతను మరింత ఎక్కువ కమిషన్ సంపాదించాలని కోరుకుంటే, వృద్ధి చెందాలనే బలమైన కాంక్ష ఆధారంగా ఆయన తన ప్రయత్నాలను మరింత ముమ్మరం చేస్తారు.

జీవిత బీమా ఏజెన్సీ వృత్తిలో విజయం సాధించడానికి కావాల్సినవి:

రాణించాలనే తపన (Fire in the Belly) : గొప్ప స్థాయిలో రాణించాలనే కోరిక పెద్ద స్థాయిలో ఉంటే

తప్పించి ఈ రంగంలో నిలదొక్కుకోవడం కష్టం. అలాంటి కొరికతోనే ఈ ప్రక్రియలో వ్యక్తి ఆర్థిక స్థితి నిలబడుతుంది. లోలోపల విజయం సాధించాలనే తపన ఉంటే మాత్రమే ఎజంటును విజయం వరించగలడు.

సానుకూల స్వీయ-ప్రతిష్ఠ (Positive self image) : అంతర్గతంగా మంచి భావనను కలిగి ఉంటే మాత్రమే, ఇతరులను తనవైపు ఆకర్షించుకోగలరు. 'ముందుకు వెళ్లడం కష్టం' అని భావించే వ్యక్తుల లక్షణాలను పరిశీలిస్తే వారు విరుద్ధమైన వారిగా, ఆడంబరంగా, ప్రతికూల ఆలోచనలు కలిగిన వారుగా, ఎప్పుడూ సాకులు చెప్పుకునే వారిగా... ఎన్నో లక్షణాలను వారు కలిగి ఉంటారు.

ముఖ్యమైన కారణాలలో ఒకటేమిటంటే, అడుగుడుగునా పేరుకుపోయిన అహంకార భావన, తమ గురించి, తమకు సంబంధించిన విషయాల గురించి ముందుగానే నిశ్చితాభిప్రాయానికి రావడం. అమ్మకాలలో దీర్ఘకాలంపాటు నిలకడగా మనుగడ సాగించడం, వ్యక్తులకు కష్టం కాగలదు.

సొంతంగా చొరవచూపడం (Being a self starter): మీరు ఇతరులకన్నా ఎంత మేర స్వయం చోదకంగా, స్వతంత్రంగా ఉన్నారన్నది ముఖ్యం. తద్వారా స్వయంగా వెళ్ళి వేరే ఇతర భావనలు లేకుండా అడుగు ముందుకు వేయగలగాలి.

ప్రజలతో సంబంధాలు పెంచుకుని, సంభాషించగలిగే సామర్థ్యం: ప్రజలతో సంబంధాలు ఏర్పరచుకుని, దగ్గర కాగలిగే సామర్థ్యం, భగవంతుడు మనకు ఇచ్చిన వరం. దీనికోసం ఎదుటి వ్యక్తులు ఏమనుకుంటున్నారనే విషయాన్ని గ్రహించి, వారి కోణంలో ఆలోచించే సామర్థ్యం కలిగి ఉండాలని సూచిస్తుంది.

సాధ్యమైనంత ఎక్కువ పరిధిలో ఆప్యాయతను, శ్రద్ధను విస్తరించుకున్నప్పుడే విజయపథాన నడవడం సాధ్యపడుతుంది. దాదాపు ప్రతి ఒక్కరితో స్నేహితులుగానే ఉండాలి. అదే సమయంలో ఇతరులు ప్రతిస్పందించని సమయంలోనూ అంటే వారు కాదన్నప్పుడు కూడా పరిస్థితులను తమకు అనుకూలంగా మార్చుకోగల సామర్థ్యాన్ని అలవరచుకోవాలి.

నైతిక విలువలు మరియు మార్కెట్ ప్రవర్తన : ఒక నైతికత కలిగిన వ్యక్తి మంచి ప్రవర్తన, సిద్ధాంతాలకు అనుగుణంగా జీవిస్తూ, నైతికంగా సరైన ప్రవర్తనను ప్రదర్శిస్తారు. పని ప్రదేశంలో వినియోగదారులతో, ఇతర సంబంధీకులతో జరిపే వ్యవహారాలన్నిటిలోనూ నిజాయితీ, చిత్తశుద్ధితో వ్యవహరించాలని నైతికత సూచిస్తుంది.

కార్యాలయంలో నైతిక విలువలు :

పాటించాల్సిన కొన్ని ప్రాథమిక నైతిక సూత్రాలు :

మంచి చేయి,

హానిని నివారించు,

న్యాయంగా నడుచుకో,

మాటమీద నిలబడు,

మీకు మీరు నిజాయితీగా ఉండండి.

బీమా చేసుకుంటున్న వ్యక్తి,
కంపెనీ,
వృత్తి,
అనుబంధ వృత్తినిపుణులు,
మనకు సంబంధించిన వ్యక్తుల, ఇతరులు మరియు
సమాజం మరియు దాని చట్టాలు.

ఏదేని జీవిత బీమా లేదా ఇతర ఆర్థిక సేవల కంపెనీ విజయం సాధించాలంటే, ఉన్నతమైన ప్రమాణాలు కలిగిన వ్యాపార ఆచరణలు, బీమా మరియు ఆర్థిక విపణి ప్రదేశంలో మార్కెట్ ప్రవర్తన పట్ల చిత్తశుద్ధి కలిగి ఉండడం కీలకమైనదిగా కాగలదు.

బీమా రంగంలో అనైతిక ప్రవర్తనకు సంబంధించిన నాలుగు ప్రధాన రంగాలు గుర్తించబడ్డాయి.

తప్పుదారి పట్టించడం (Misrepresentation) : ఒక విషయానికి బదులు మరో విషయాన్ని చెప్పడం.

అమ్మకం సమయంలో బీమా ఉత్పత్తికి సంబంధించిన ఖచ్చితమైన ప్రయోజనాలు, విశిష్టతలను వివరించడం లాంటి నిబంధనలను ఏజెంట్ పాటించాల్సి ఉంటుంది. బీమా ప్రయోజనాల పరిధి వాటి వివరణ పత్రంలో చూపించిన విధంగా స్పష్టంగా పేర్కొనబడి ఉండాలి.

చిత్రీకరణలు/ ఉదాహరణలు (Illustrations) : అమ్మకాలు చిత్రీకరణలను అందించడం కోసం అన్ని కంపెనీలు ఒక ప్రామాణిక ఫార్మట్‌ను అనుసరిస్తున్నాయి. ఒకే ఉదాహరణ మాత్రమే చిత్రీకరించి, ఆ ఉదాహరణ సరియైనది అని చెప్పడం అనైతికంగా పరిగణించబడుతుంది.

ప్రతిక్షేపణము లేదా మార్పిడి (మరొకదానికి బదులుగా మార్చుట) : కొత్త పాలసీని కొనడం కోసం పాలసీ రుణం తీసుకోవడం.

ఓ కొత్త పాలసీని కొనడం కోసం ప్రస్తుత పాలసీని లాప్స్ చేయడం పాలసీదారు ప్రయోజనాల దృష్ట్యా మంచిది కాదు.

సలహా: అటార్నీ లేదా ఛార్టర్డ్ అకౌంటెంట్ కాకుంటే ఎలాంటి న్యాయ సలహా లేదా పన్ను సలహా ఇవ్వరాదు.

తప్పుడు పద్ధతిలో అమ్మడం మరియు దాని ప్రభావాలు (Mis-selling, and its implications) : ఇటీవలి కాలంలో, తప్పుడు పద్ధతిలో బీమా పాలసీలు అమ్మడం ప్రాముఖ్యతను సంతరించుకుంది. చాలావరకు సమస్యలకు అదే కారణమవుతోంది. తప్పుడు-పద్ధతిలో అమ్మడం అనేది అనేక రూపాల్లో జరుగవచ్చు కొనుగోలుదారు రిస్కుకు తగినట్టు అవసరాలు సరిగ్గా తీర్చనటువంటి పాలసీలను అమ్మడం

వినియోగదారు వాస్తవంగా ఎంత ధర చెల్లించాల్సి ఉంటుందనే విషయాన్ని చెప్పకుండానే స్వీకరించే ప్రయోజనాల గురించి చెప్పడం పాలసీల ప్రయోజనాలు బీమా సంస్థ పెట్టుబడి పనితీరు మీద ఆధారపడ్డాయి కానీ హామీ లేనివనే విషయాన్ని వినియోగదారుకు చెప్పకపోవడం లాంటివి.

తప్పుడు-పద్ధతిలో అమ్మడం అనేక రకాల ప్రభావాలను కలిగి ఉంటుంది. అవి భాగస్వాములందరికీ ప్రతికూలమైనవిగా పరిణమిస్తాయి. కంపెనీలు, పరిశ్రమ మొత్తానికి చెడ్డపేరు వస్తుంది. ఇది వ్యాపారంలో నష్టం, వ్యాపారం తగ్గుముఖం పట్టడానికి దారి తీస్తుంది.

వినియోగదారుల విశ్వాసాన్ని సాదారణంగా కోల్పోవడం వల్ల జీవిత బీమా ఇక ఎంత మాత్రమూ ప్రజలు కోరుకోవాలనుకునే ఉత్పత్తిగా నిలవదు.

నైతిక ప్రవర్తన నియమావళి:

1. అత్యున్నత నిజాయితీ, న్యాయ ప్రమాణాల ప్రకారం వ్యాపారాన్ని నిర్వహించి, పారదర్శకతను పాటించడం. దీనికోసం డిమాండ్ చేయగల సేవను తన వినియోగదారులకు అందించడం.
2. పోటీతత్వ, వినియోగదారు-కేంద్రీకృత అమ్మకాలను, సేవను అందించడానికి.
3. చురుకైన, న్యాయబద్ధమైన పోటీలో పాలుపంచుకోవడానికి.
4. ఉద్దేశం స్పష్టంగా ఉండేలా, విషయానికి నిజాయితీగా, న్యాయంగా ఉండేలా ప్రకటన చేయడానికి, అమ్మకాల సామాగ్రిని అందించడం కోసం.
5. వినియోగదారుల ఫిర్యాదులను, వివాదాలను న్యాయబద్ధంగా, వేగవంతంగా అందించడం కోసం.
6. నైతిక మార్కెట్ ప్రవర్తన సూత్రాలకు అనుగుణంగా రూపొందించబడిన పర్యవేక్షక, సమీక్ష వ్యవస్థను నిర్వహించడానికి.

ఏజెంట్ల కోసం ఐ.ఆర్.డి.ఎ నైతిక విలువల నియమావళి మరియు మార్కెట్ ప్రవర్తన.

ప్రతి బీమా ఏజెంట్ చేయాల్సినవి: తనను, తాను ఏజెంట్ గా పని చేస్తున్న కంపెనీ గుర్తింపును కలిగి ఉండాలి.

డిమాండ్ చేసినప్పుడు బీమా చేయనున్న వారికి తన లైసెన్సును చూపించాలి.

తన బీమా సంస్థ ద్వారా అమ్మకం కోసం అందించిన బీమా ఉత్పత్తులకు సంబంధించి, అవసరమైన సమాచారాన్ని చాలా శ్రద్ధగా వివరించాలి. నిర్దిష్ట బీమా ప్రణాళికను సిఫార్సు చేసేటప్పుడు బీమా చేయగల ప్రాస్పెక్ట్ అవసరాలను పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి.

బీమా చేయగల వారు అడిగితే, అమ్మకం కోసం ఇవ్వజూపుతున్న ఉత్పత్తికి సంబంధించి కమిషన్ స్థాయిలను వెల్లడించాలి.

బీమా సంస్థ వసూలు చేసే ప్రీమియంను సూచించాలి.

బీమా సంస్థ ద్వారా ప్రతిపాదన పత్రంలో అవసరమైన సమాచారం వారికి వివరించాలి. అలాగే బీమా ఒప్పందం కొనుగోలులో వాస్తవిక సమాచారం వెల్లడి ముఖ్యమని కూడా వివరించాలి.

బీమా సంస్థకు సమర్పిస్తున్న ప్రతి ప్రతిపాదనతో పాటు బీమా చేస్తున్న వారికున్న ఏదేని ప్రతికూల అలవాట్లు లేదా తగినంత రాబడి లేకపోవడాన్ని “బీమా ఏజెంట్ రహస్య నివేదిక” నివేదిక రూపంలో బీమాసంస్థ దృష్టికి తీసుకురావాలి.

బీమా సంస్థ ద్వారా క్లెయిమ్ల పరిష్కారం కోసం అనుగుణంగా పాలసీదారులు లేదా క్లెయిమ్దారులు లేదా లబ్ధిదారులకు అవసరమైన సహాయాన్ని అందించాలి.

ఇన్సూరెన్స్ ఏజెంట్లు చేయకూడనివి :

1. చెల్లుబాటు లైసెన్సు లేకుండా బీమా వ్యాపారాన్ని అభ్యర్థించడం లేదా సాగించడం చేయరాదు.
2. ప్రతిపాద పత్రంలో ఏదేని వాస్తవిక సమాచారాన్ని తప్పించేలా బీమా చేసే వ్యక్తిని ప్రేరేపించరాదు.

3. ప్రతిపాదనను అంగీకరింపజేయడం కోసం బీమా సంస్థకు సమర్పించిన పత్రం లేదా దస్తావేజుల్లో తప్పుడు సమాచారం అందించేలా బీమా చేసే వ్యక్తిని ప్రేరేపించరాదు.
4. బీమా చేయనున్న వ్యక్తితో అమర్యాదకరంగా ప్రవర్తించరాదు.
5. ఎవరైనా ఇతర బీమా ఏజెంట్ పరిచయం చేసిన ఏదేని ప్రతిపాదనలో జోక్యం చేసుకోరాదు.
6. తన బీమా సంస్థ ఇవ్వజూపిన వాటికన్నా విభిన్నమైన రేట్లను, ప్రయోజనాలను, నియమ, నిబంధనలను ఇవ్వజూపరాదు.
7. బీమా ఒప్పందం కింద లబ్ధిదారునుంచి ప్రయోజనాలలో వాటాను డిమాండ్ చేయడం లేదా స్వీకరించడం చేయరాదు.
8. ప్రస్తుతమున్న పాలసీని రద్దు చేసుకుని, ఆ రద్దు జరిగిన మూడేళ్ల లోపు తాను అందించే మరో కొత్త ప్రతిపాదనను స్వీకరించేలా పాలసీదారును నిర్బంధించరాదు.
9. హోదా కలిగిన వ్యక్తి గతంలో ఉన్న లైసెన్సు రద్దు చేసి, ఆ రద్దు జరిగి ఐదేళ్ల కాలం పూర్తి కాకమునుపు, తిరిగి బీమా ఏజెంట్ గా పని చేసేందుకు తాజా లైసెన్సు కోసం దరఖాస్తు చేయరాదు.
10. ఏదేని బీమా కంపెనీలో డైరెక్టర్ గా ఉండరాదు.

వృత్తి నైపుణ్యం :

వృత్తి నిపుణుల లక్షణాలు : వైద్యులు, న్యాయవాదులు లేదా చార్టర్డ్ అకౌంటెంట్లు లాంటి వృత్తి నిపుణులను పరిశీలిస్తే, వాళ్లలో కొన్ని నిర్దిష్టమైన విశిష్ట లక్షణాలను గమనించవచ్చు.

మొదటగా, వాళ్లు విస్తృతమైన విద్యా ప్రక్రియ ద్వారా అర్హత పొందారు. క్రమపద్ధతిలో సంపాదించుకున్న జ్ఞానాన్ని వారు గొప్ప స్థాయిలో కలిగి ఉన్నారు.

రెండోదిగా, తాము చేస్తున్న పనికి సంబంధించి ఉన్నత స్థాయి సాంకేతిక నైపుణ్యాన్ని జోడిస్తారు.

సుదీర్ఘకాలం సంపాదించిన అనుభవం ఆధారంగా శాస్త్రీయంగా నిర్వచింపబడిన ఆచరణలకు నిబంధనలకు కట్టుబడి ఉంటారు.

ఉన్నత స్థాయి నైతిక ప్రమాణాలకు వాళ్లు కట్టుబడి ఉంటారు. ప్రత్యేకించి, అది స్వీయ ప్రయోజనాలకన్నా వినియోగదారుల ప్రయోజనాలను కాపాడడాన్ని సూచిస్తుంది. నైతికంగా సరైన నియమం, ప్రవర్తనకు కట్టుబడి ఉంటారు.

వృత్తినైపుణ్యం పరంగా జీవితాంతం నేర్చుకోవడం, వృత్తి నైపుణ్యాన్ని పెంచుకోవడం కోసం నిరంతరం తపించడంపై చిత్తశుద్ధి కలిగి ఉంటారు.

ఎజెంట్ల నియామకం, శిక్షణ, లైసెన్స్ ప్రక్రియ :

భారతదేశంలో ఏజెంట్లకు సంబంధించిన ఐ.ఆర్.డి.ఏ మార్గదర్శకాలు జీవిత బీమా ఏజెన్సీ వ్యాపారంలో వృత్తి నైపుణ్య అంశాన్ని తీసుకువచ్చే కోణంలో రూపొందించబడింది.

ఏజెంట్ మార్గదర్శకాలు :

ఏజెంట్ కు తప్పనిసరి కనీస విద్యార్హత స్థాయిలు : ఓ జీవితబీమా కంపెనీ వ్యక్తిగత ఏజెంట్ గా నియమించబడాలని కోరుకునే దరఖాస్తుదారు ఏదేని బోర్డు లేదా సంస్థ నిర్వహించే ఇంటర్ పరీక్షలలో, లేదా తత్సమాన పరీక్షలలో ఉత్తీర్ణులు కావాల్సి ఉంటుంది. గ్రామీణ ప్రాంతాల్లో (చివరి జనాభా లెక్కల

ప్రకారం, ఐదు వేల కన్నా తక్కువ జనాభా కలిగిన) దరఖాస్తుదారు పదో తరగతి లేదా తత్సమాన పరీక్షలో ఉత్తీర్ణులయితే చాలు.

శిక్షణ : మొదటిసారిగా లైసెన్సును కోరుతూ దరఖాస్తును సమర్పించినప్పుడు వాళ్లు జీవిత బీమాలో (గుర్తింపు పొందిన సంస్థ నుంచి) యాభై గంటల పాటు ప్రాక్టికల్ శిక్షణకు (కాంపోజిట్ లైసెన్సు కోసం దరఖాస్తు చేసుకుంటే 75 గంటలు) వెళ్లాల్సి ఉంటుంది. అయినప్పటికీ, దరఖాస్తుదారు అదనపు అర్హతలను సాధిస్తే, ప్రాక్టికల్ శిక్షణ అవసరాన్ని సడలిస్తారు.

పరీక్ష: ప్రాక్టికల్ శిక్షణ తీసుకున్న తర్వాత, ఇన్స్పెక్టర్స్ ఇన్స్టిట్యూట్ ఆఫ్ ఇండియా (III) లేదా ఏదేని ఇతర గుర్తింపు పొందిన పరీక్ష బోర్డు నిర్వహించే పరీక్షకు దరఖాస్తుదారు హాజరు కావాల్సి ఉంటుంది.

లైసెన్సు జారీ :

నిర్ధారణ జరిగిన తర్వాత దరఖాస్తుదారు

అవసరమైన కనీస విద్యార్హతను కలిగి ఉంటారు.

ప్రాక్టికల్ శిక్షణ పొంది ఉంటారు.,

పరీక్షలో ఉత్తీర్ణులై ఉంటారు.,

బీమా వ్యాపారాన్ని కోరి, సంపాదించే జ్ఞానాన్ని కలిగి ఉంటారు.

మరియు పాలసీదారులకు అవసరమైన సేవను అందించే సామర్థ్యం కలిగి ఉంటారు.,

బీమా కంపెనీలో హెూదా కలిగిన అధికారి దరఖాస్తుదారుకు లైసెన్సును జారీ చేయవచ్చు.

నైతికత మరియు ప్రవర్తనా నియమావళి: ఏజెంట్ నిత్యం నైతిక విలువలు, ప్రవర్తనా నియమావళికి కట్టుబడి ఉంటారు.

లైసెన్సు పునరుద్ధరణ : ఏజెంట్కు జారీ చేస్తున్న లైసెన్సు మూడేళ్ల వరకు చెల్లుబాటు అవుతుంది. ఆ తర్వాత దానిని పునరుద్ధరించుకోవాల్సి ఉంటుంది. లైసెన్సును పునరుద్ధరించే ముందు, దరఖాస్తుదారు గుర్తింపు పొందిన సంస్థ నుంచి 25 గంటల పాటు రిన్యూవల్ శిక్షణ (కాంపోజిట్ లైసెన్స్ అయితే 35 గంటలు) పొందాల్సి ఉంటుంది.

లైసెన్సు రద్దు :

కింది అనర్హతలు వేటివైనా ఏజెంట్ కల్గివుంటే బీమా సంస్థ హెూదా కలిగిన అధికారి వారి లైసెన్సును రద్దు చేయవచ్చు.

మానసిక స్థితి సరిగ్గా లేదు,

ఏదేని నేరపూరిత చర్య, విశ్వాస ఘాతుకం, వంచన, మోసం తదితర చర్యల్లో దోషిగా తేలారు,

బీమా చేసిన వ్యక్తి, లేదా బీమా సంస్థకు వ్యతిరేకంగా ఏదేని మోసం, నిజాయితీ భంగం,

తప్పుదారి పట్టించిన వ్యవహారంలో పాలుపంచుకుని ఉంటారు.

ఎలాంటి ప్రవర్తనా నియమావళిని అనుసరించలేదు.

బీమా చట్టం, 1938లోని 42వ సెక్షన్లోని ఉప సెక్షన్లో ప్రస్తావించిన ప్రవర్తనా నియమావళిని అనుసరించలేదు.

వ్యక్తిగత ఏజెంట్లకు నిరంతరతపై మార్గదర్శకాలు.

నిరంతరత అనేది ఎలాంటి గడువు తీరకుండా, సరెండర్ చేయకుండా అలాగే నిలబెట్టుకుంటున్న వ్యాపారం యొక్క శాతం. తక్కువ నిరంతర యత్నం అంటే, లాప్స్ పాలసీల సంఖ్య ఎక్కువగా ఉంటుంది. అలాగే ఎక్కువ నిరంతర యత్నం అంటే లాప్స్ పాలసీలు తక్కువగా ఉంటాయి.

నిరంతరత అంటే పాలసీ కాన్సిల్ కాకుండా మరియు లాప్స్ కాకుండా కాలపరిమితి వరకు కొనసాగే ప్రక్రియ.

ఇప్పటివరకు తక్కువ నిరంతరత ఏజెంట్లను బాధ్యులు చేయలేదు. తక్కువ నిరంతరత బీమా సంస్థయే బాధ్యత వహిస్తూ వచ్చింది. అయినప్పటికీ, జూలై 1, 2014 నుంచి నిరంతరతానికే సంబంధించిన మార్గదర్శకాలు అమల్లోకి రావడంతో పరిస్థితిలో మార్పు రానుంది.

ప్రామాణిక ప్రతిపాదన పత్రం : 2012 సెప్టెంబర్లో అమల్లోకి వచ్చిన ఓ ప్రామాణిక ప్రతిపాదన పత్రాన్ని వ్యక్తిగత పాలసీలన్నిటికీ జీవిత బీమా సంస్థలన్నీ అనుసరిస్తున్నాయి. 2012 జూన్లో ఐ.ఆర్.డి.ఎ జారీ చేసిన మార్గదర్శకాల ప్రతిపదికన దీనిని రూపొందించారు.

ఈ ప్రామాణిక ప్రతిపాదనలో వివిధ విభాగాలున్నాయి. బీమా చేయనున్న వారు, వారి అవసరాలు, దానిని బట్టి ఏజెంట్ సిఫార్సుకు సంబంధించిన వివరాలు ఈ విభాగంలో తప్పనిసరిగా ఉన్నాయి. చేసిన సిఫార్సులకు తగ్గట్టు క్లయింట్ అవసరాలు సరైన రీతిలో ప్రస్తావించబడ్డాయా లేదా అని చూసేందుకు ఓ వ్యవస్థను ఏర్పాటు చేయాలని బీమా సంస్థలకు కూడా సూచించారు.

మిలియన్ డాలర్ రౌండ్ టేబుల్ (MDRT): 1927లో స్థాపించబడిన ఎం.డి.ఆర్.టి అనేది ఒక అంతర్జాతీయ, స్వతంత్ర సంస్థ. ఇందులో 76 దేశాలకు చెందిన వందలాది జీవిత బీమా కంపెనీలకు ప్రాతినిధ్యం వహించే వేలాది మంది సభ్యులుగా ఉన్నారు.

ఎం.డి.ఆర్.టి సభ్యులకు జీవిత బీమా, ఆర్థిక సేవల పరిశ్రమలో విశిష్ట నాణ్యత ప్రమాణాలు పాటించే వారిగా గుర్తింపు ఉంది. వారు ఆదర్శప్రాయమైన పనితీరు, అత్యున్నత స్థాయి నైతిక విలువలు, జ్ఞానం, సేవ, ఉత్పాదకత ప్రమాణాలతో తమ క్లయింట్లకు వృత్తి నిపుణులుగా/సలహాదారులుగా ఉన్నారు.

ఏజెన్సీ పనితీరు : ఏజెన్సీ పనితీరు రెండు విశిష్టమైన విధులను కలిగి ఉంటుంది

వినియోగదారుల్లో నమ్మకం, విశ్వాస సూక్ష్మి నింపేలా వారితో సంబంధాన్ని నిర్మించుకోవడం.

వినియోగదారుకు నైపుణ్యంతో కూడిన ఆర్థిక సలహాను అందించడం. అది వినియోగదారును అత్యంత ఖచ్చితమైన పద్ధతిలో బీమా కోసం తన అవసరాలను అందుకునేలా చేస్తుంది.

ఏజెంట్ అభివృద్ధిలోని వివిధ దశలు :

విజయం దిశగా సాగే కెరీర్ బాటలో ఒక ఏజెంట్ ముందుకు వెళుతూ ఛాంపియన్ అయ్యే క్రమంను ఈ క్రింది వాటి నుండి తెలుసుకోవచ్చు.

1) ముందుకు సాగడం (As a Peddler) : ఏజెంట్ తన వద్ద ఉన్న పరిమిత సర్కిల్లోని వ్యక్తులను కలిసి ముందుకు సాగుతాడు, తద్వారా కొన్నిసార్లు తక్కువ మందితో బీమా పాలసీలను పొందవచ్చు.

2) ఒక గౌరవప్రదమైన వృత్తి నైపుణ్య సలహాదారుగా లేదా ఏజెంట్ క్లయింట్ అవసరాలపై చురుగ్గా

ఆసక్తి కనబరచి-క్లయింట్ అవసరాలను అర్థం చేసుకోవాలని కోరుకుంటారు. ఉత్పత్తులు మరియు సేవల జ్ఞానాన్ని ప్రదర్శిస్తారు. పక్షపాతం లేకుండా తన క్లయింట్ ప్రయోజనాలను అత్యుత్తమంగా కాపాడగల ఆర్థిక సలహా ఇవ్వడంలో నైపుణ్యం కలిగి ఉంటారు.

3. ఒక సామాజిక ఔత్సాహికవేత్తగా ఏజెంట్ సామాజిక ఔత్సాహిక వేత్త-వ్యాపార సంస్థ సి.ఇ.ఓ గా అయ్యేందుకు పురోగమిస్తున్న తరుణంలో మూడో దశ సాగుతుంది. ఈ దశలో బీమాను, పెట్టుబడి సలహాను, ఇతర వ్యక్తిగత సేవలను అందిస్తారు. వీరు విస్తృత స్థాయి వినియోగదారుల వలయంలో 360 డిగ్రీల సంబంధం కలిగి ఉంటారు.

జీవిత బీమా ఏజెన్సీలో వృత్తిని చేపట్టాలని మీరు నిర్ణయించుకుంటే, మీరు ఓ దార్శనికతతో (Vision) ప్రవేశించాలి. మీరెంత చేయగలరని అడగడాన్ని కాకుండా 'మీరు ఎలా సేవ చేయగలరు, మీ వినియోగదారులకు ఎలా భిన్నమైన దానిని చూపించగలరు' అనేలా ఉండాలి. అలాంటి ప్రయోజనంతో మీరు ముందుకు వస్తే, ఏజెన్సీ రంగంలో విజయం, సంతృప్తి నిశ్చయంగా మీవైపే ఉంటుంది.

కీలకాంశాలు

- ఏజెంట్లుగా నిర్వహించవలసిన రెండు విభిన్న పనులు
 - ఎ) ఖాతాదారునితో సంబంధాలను పెంపొందించుకొనుట.
 - బి) ఖాతాదారునికి నైపుణ్యంతో కూడి ఆర్థిక సలహా ఇవ్వడం.
- (HBR) Hardward Business Review) అధ్యయనం ద్వారా సూచించబడిన మంచి ఏజెంట్లకు ఉండాల్సిన లక్షణాలు :
 - ఎ) దృక్పథం (Empathy)
 - బి) ఆత్మాభిమాన చోదకం (Ego drive)
- తప్పుగా చిత్రీకరించడం లేదా తప్పుడు ప్రకటన అంటే: ఒక విషయాన్ని వేరొక విషయంగా చెప్పడం.
- సలహాకు సంబంధించి అనైతిక ప్రవర్తనా నియమావళి : (CA) కాకున్నప్పటికీ చట్టబద్ధమైన లేదా పన్ను సలహాలు ఇవ్వడం
- వ్యక్తిగత ఏజెంట్లకు మరియు బ్రోకర్ కు గల ప్రధాన తేడా ఏమిటంటే: వ్యక్తిగత ఏజెంట్లు సంస్థకు ప్రాతినిధ్యం వహిస్తాడు, బ్రోకర్ బీమాదారునికి ప్రాతినిధ్యం వహిస్తాడు.

కేస్ స్టడీ ప్రశ్నలు

- మీరు విజయవంతమైన ఏజెంట్లు, మీ స్నేహితులు మిమ్మల్ని ఈ విధంగా ఏజెన్సీ వృత్తిలో రాణించడానికి కారణాలను మీ స్నేహితుడు అడిగినప్పుడు మీ సమాధానం ఏమై ఉంటుంది?
 - జ: విజయానికి దోహదపడే అంశాలు చాలా ఉన్నప్పటికీ ఈ క్రింది కారణాల వల్ల నేను విజయం సాధించగలిగాను:
 - ఎ) సాధించాలనే తపన
 - బి) సానుకూల దృక్పథం
 - సి) నాకు నేనుగా రంగంలోకి దూకడం
 - డి) ప్రజలతో మమేకం

2. జనార్ధన్ తన వద్ద ఉన్న ప్రస్తుత ఎండోమెంట్ పాలసీని రద్దు చేసి, కొత్త పాలసీని తీస్కామ్యుని కోరడం ఎంత వరకు సబబు అవుతుంది.

జ: ఇది ఖచ్చితంగా ఒక అనైతిక ప్రక్రియ. ఎజంటు స్వభావం కూడా ఒక రకంగా గర్హించవచ్చు.

3. బాలచంద్రన్ కు ఒక Ulip పాలసీ 12 శాతం రేటు చొప్పున లాభాలు వస్తాయని చెప్పి అతనికి ఏజంటు పాలసీ అమ్మాడు. కాని అతనికి ఇప్పుడు రద్దు చేసుకొన్న పరిస్థితులలో కట్టిన ప్రీమియం కూడా రాలేక పోయింది. ఏజంటుపై బాలచంద్రన్ కు ఆగ్రహం కలిగింది. ఇది సహేతుకమా?

జ: అవును. కారణం ఏమిటంటే ఏజంటు చేసిన ఉదాహరణ ద్వారా బాలచంద్రన్ పాలసీ కొన్నాడు.

4. ఒక వికాసాధికారి/ఎజెన్సీ మేనేజర్, ప్రతాప్ అనే వ్యక్తిని తన వద్ద ఎజెన్సీ కోసం ఆహ్వానించాడు. ప్రతాప్ కు కలిగే ప్రయోజనాలు ఏటువంటివి?

జ: ప్రతాప్ ఎజెన్సీ ద్వారా

ఎ) అధిక ఆదాయాన్ని సమకూర్చుకొంటాడు.

బి) నైపుణ్యం మరియు సత్ప్రవర్తన కలిగి ఉంటాడు.

సి) తన వృత్తిలో తానే బాసేగా ఉంటాడు.

5. జయంత్ కుమార్ పాలసీ సేకరణలో తనకు మరొక ఏజంటు మాత్రమే పోటీ అని భావిస్తున్నాడు. ఇది ఎంత వరకు నిజము?

జ: ఇది నిజం కాదు. ఎందుకంటే పాలసీ సేకరణకు చాలా మార్కెటింగ్ చానెల్స్ కలవు. ఉదా: బ్రోకర్స్.

ప్రశ్నల నిధి

1. కింది ప్రకటనల్లో ఏది సరైంది కాదో చెప్పండి?

- ఒక వ్యక్తిగత బీమా ఏజెంట్ బీమా కంపెనీ ప్రతినిధి. ఏజెంట్-ప్రిన్సిపల్ సంబంధం వారిని పర్యవేక్షిస్తుంది
- ఒక వ్యక్తిగత బీమా ఏజెంట్ ప్రాథమిక సంబంధం, బాధ్యత బీమా కొనుగోలుదారు విషయంలోనే ఉంటుంది
- బీమా చేసిన వ్యక్తి తరపున ప్రాతినిధ్యం వహించే బీమా బ్రోకర్ సాధారణంగా ఏదేని ఒక బీమా కంపెనీకి ప్రత్యేకించి సేవలు అందించే ఎలాంటి కాంట్రాక్టు ఒప్పందం కలిగి ఉండరు.
- వినియోగదారుని ప్రత్యేక అవసరాలకు సరిపడే సరైన ఉత్పత్తిని, కంపెనీని ఎంచుకునేటప్పుడు బీమా బ్రోకర్ వినియోగదారు ప్రయోజనాలకు ప్రతినిధ్యం వహిస్తారు.

2. 1964లో, హార్వర్డ్ బిజినెస్ రివ్యూ “ఒక మంచి విక్రేతను తయారు చేసేదేమిటి” పై ఓ కథనాన్ని ప్రచురించింది. రచయితలు ఆసక్తికరమైన ఓ నిశిత దృష్టిని వెలుగులోకి తెచ్చారు. ఒక మంచి విక్రేత ప్రాథమికంగా రెండు మంచి లక్షణాలను కలిగి ఉంటారు. ఆ రెండు మంచి లక్షణాలు ఏమిటి?

- ఆప్యాయత మరియు విజయం సాధించాలనే ఉత్సాహం
- సహనం మరియు చురుకుదనం
- సహానుభూతి మరియు ఆత్మాభిమాన చోదకం
- వృద్ధి చెందడానికి ఆకలి మరియు ఆత్మ విశ్వాసం

3. కాలవ్యవధి ప్రారంభంలో అమల్లో ఉన్న మొత్తం పాలసీలతో కాల వ్యవధి చివరలో అమల్లో ఉన్న పాలసీలు

నిప్పుత్తని ----- అని అంటారు.

- ఎ) నిరంతరయత్నం లేదా నిరంతరత
- బి) నిలకడత్వం
- సి) ఏకీకరణం
- డి) ఆధారపడదగింది

4. ఒక బీమా ఏజెంట్ అనే వ్యక్తి ప్రత్యేకించి -----కు ప్రాతినిధ్యం వహిస్తారు.

- ఎ) వినియోగదారుడు
- బి) బీమా కంపెనీ
- సి) ప్రభుత్వం
- డి) ఐ.ఆర్.డి.ఏ

5. ప్రత్యక్ష మార్కెటింగ్ లో కింది వాటిలో ఏవి ఉంటాయి?

- ఎ) టెలీమార్కెటింగ్
- బి) బీమా ఏజెంట్లు
- సి) బాంకాఫ్యూరెన్స్
- డి) పైనవన్నీ

6. “మిమ్మల్ని బాధించే వాటిని దేనితోనూ ఇతరులను గాయపరచకు”. నైతిక విలువలకు సంబంధించిన ఈ బంగారు నిబంధనను ఏ మతంలో బోధిస్తున్నారు?

- ఎ) బౌద్ధమతం
- బి) క్రైస్తవమతం
- సి) హిందూమతం
- డి) యూదమతం

7. ఓ దరఖాస్తుదారుడు మొదటిసారిగా దరఖాస్తును చేసుకున్నప్పుడు, వాళ్లు జీవిత బీమాలో (గుర్తింపు పొందిన సంస్థ నుంచి) ----- ప్రాక్టికల్ శిక్షణ తీసుకోవాల్సి ఉంటుంది.

- ఎ) 25 గంటలు
- బి) 50 గంటలు
- సి) 75 గంటలు
- డి) 100 గంటలు

8. ఏజెంట్ కు జారీ చేసిన లైసెన్సు ----- ఏళ్లకు చెల్లుబాటు అవుతుంది.

- ఎ) ఒక ఏడాది
- బి) రెండేళ్లు
- సి) మూడేళ్లు
- డి) ఐదేళ్లు

9. భారత ఒప్పంద చట్టంలోని 182 సెక్షన్ ప్రకారం, ----- అంటే మరో వ్యక్తి తరపున ఏదేవి చర్య చేపట్టేందుకు లేదా మూడో వ్యక్తితో వ్యవహరించేందుకు మరో వ్యక్తి ప్రతినిధిగా నియమించబడిన వారు.
- ఎ) ముఖ్య అధికారి
బి) తాత్కాలిక అధికారి
సి) మధ్యవర్తి
డి) ఏజెంట్
10. ఒక బీమా బ్రోకర్ -----కు ప్రాతినిధ్యం వహిస్తారు.
- ఎ) బీమా కంపెనీ
బి) బీమా చేసిన వ్యక్తి
సి) బీమా కంపెనీల సంఘం
డి) ఇప్పటికే బీమా తీసుకున్న వ్యక్తుల సమూహం
11. కింది వాటిలో ఏది బీమా మార్కెట్ ప్రదేశ ప్రమాణాల సంఘం (ఐ.ఎం.ఎస్.ఎ) సూత్రాలలో రెండో సూత్రాన్ని ప్రతిబింబిస్తుంది?
- ఎ) పోటీతత్వం, వినియోగదారు కేంద్రీకృత అమ్మకాలు, సేవను అందించడం కోసం.
బి) చరుకైన మరియు న్యాయమైన పోటీలో పాలుపంచుకోవడం కోసం.
సి) వినియోగదారు ఫిర్యాదులు, వివాదాలను న్యాయబద్ధంగా, వేగవంతంగా నిర్వహించడం కోసం.
డి) ఈ నైతిక మార్కెట్ ప్రవర్తన సూత్రాలతో పొందికను సాధించే విధంగా అర్థవంతంగా రూపకల్పన చేసిన పర్యవేక్షక, సమీక్ష వ్యవస్థను నిర్వహించడానికి.
12. కాంపోజిట్ లైసెన్సును పునరుద్ధరించే ముందు, దరఖాస్తుదారు గుర్తింపు పొందిన సంస్థ నుంచి ----- కాలంపాటు రిన్యూవల్ శిక్షణను తీసుకోవాల్సి ఉంటుంది.
- ఎ) 25 గంటలు
బి) 50 గంటలు
సి) 35 గంటలు
డి) 75 గంటలు
13. నిరంతరయత్నంపై మార్గదర్శకాలను ----- నుంచి అమలు చేయాలని ఐ.ఆర్.డి.ఎ నిర్ణయించింది.
- ఎ) జూలై 1, 2011
బి) జూలై 1, 2012
సి) జూలై 1, 2013
డి) జూలై 1, 2014

ANSWERS

1 - B	5 - D	9 - D	13 - D
2 - C	6 - A	10 - B	
3 - A	7 - B	11 - A	
4 - B	8 - C	12 - C	

జీవితబీమా అమ్మకపు ప్రక్రియ

అధ్యాయం - 18

పరిచయం : అమ్మకాల ప్రక్రియ, దాని వివిధ దశలను అర్థం చేసుకొనే ఉద్దేశ్యంతో ఈ అధ్యాయం సాగుతుంది. మనలో ప్రతి ఒక్కరూ పుట్టినప్పటి నుంచి దాదాపుగా అమ్మకంలో పాలుపంచుకుంటూనే ఉన్నాం. ప్రతి రోజూ మనం కోరుకున్న పద్ధతుల్లో పనులను ఏది చేయాలో అనే దానిపై నచ్చచెప్పడానికి, ప్రభావితం చేయడానికి, ప్రేరేపించడానికి ప్రయత్నిస్తూనే ఉన్నాం. అయినప్పటికీ, అంత మాత్రాన మనమంతా విక్రయ నిపుణులం కాము. విక్రయం అనేది ఒక ఉత్పత్తి లేదా సేవను కొనుగోలు చేసేందుకు ప్రేరేపించడం ద్వారా ఓ వాణిజ్య లావాదేవీని ప్రేరేపించే చర్యకు సంబంధించిన వృత్తిని, ఆదాయాన్ని సంపాదించే ఉద్దేశ్యంతో అలాంటి చర్య చేపట్టడాన్ని సూచిస్తుంది.

తాము ప్రాతినిధ్యం వహించే బీమా కంపెనీ రూపొందించిన బీమా పథకాలను సమాజంలోని వ్యక్తులు కొనేలా ప్రేరేపించే విక్రయదారులనే బీమా ఏజెంట్లు అని అంటారు.

దీనికి ప్రతిఫలంగా వీరు కమిషన్ రూపంలో రాబడిని ఆస్వాదిస్తారు.

నోట్ : అమ్మకాలన్నీ ఇతరులను కొనే విధంగా ప్రేరేపిస్తే, అమ్మకపు ప్రక్రియ స్వభావం ఆయా రంగాన్ని బట్టి మారుతుంటుంది. అది ఆయా ఉత్పత్తి, పరిశ్రమ స్వభావంపై ఆధారపడుతుంది. విక్రయదారుడి పాత్ర కూడా తదనుగుణంగా మారుతుంది.

1. ఫాస్ట్ మూవింగ్ కన్యూమర్ గూడ్స్ (FMCG) : ఇవి ప్రత్యేకించి షాపింగ్ మార్లు, ఇతర చిల్లర అమ్మకం దుకాణాల ద్వారా పెద్ద స్థాయిలో మార్కెటింగ్ చేయబడుతాయి. ఉదా : సబ్బుల అమ్మకం
2. షో రూమ్ అమ్మకాలు : షోరూమ్లోని కారు ధర సోఫా బార్కన్నా చాలా ఎక్కువగా ఉంటుంది. కాబట్టి దానిని కొనాలని నిర్ణయం తీసుకునే ముందు కొనుగోలుదారు సహజంగానే అప్రమత్తంగా ఉండాలి.
3. మందులు, ఔషధాలు : వీటిని డాక్టర్ సూచించిన చీటి ప్రకారం సాధారణంగా మందుల దుకాణం నుంచి తీసుకుంటారు. ఔషధ కంపెనీలకు చెందిన మెడికల్ రెప్రజెంటేటివ్లు తమ కంపెనీల ఉత్పత్తులను అమ్మడం కోసం, వాటి విశిష్టతలను వివరించడం కోసం డాక్టర్ల క్లినిక్లను సందర్శిస్తారు.
4. వ్యాపారం నుంచి వ్యాపారానికి (B 2 B అమ్మకాలు) : ఇక్కడ వినియోగదారు మరో సంస్థగా ఉంటారు. కొనాలనే నిర్ణయాన్ని పలువురు వ్యక్తులు సమూహంగా ఏర్పడి కలిసి తీసుకుంటారు. దీనిపై ఓ ప్యానెల్ నిర్ణయం తీసుకుంటుంది. కొనుగోలు అనేది ప్రత్యేకించి ఓ బెండర్ను వేసి, ఎంపిక ప్రక్రియ నిర్ణయించబడి, లెక్కించబడుతుంది. చాలా జాగ్రత్తగా పరిశీలించి, ప్రత్యమ్నాయాలను విశ్లేషించి నిర్ణయాలు తీసుకోబడుతాయి.

జీవిత బీమా అమ్మకాలు, ఇతర పరిశ్రమల ఉత్పత్తుల అమ్మకాలు రెండు అంశాలలో భిన్నంగా

ఉ

ంటాయి.

1. మొదటిది, 'జీవిత బీమా అమ్మబడేది కానీ కొనబడేది కాదు' అని చెప్పడం, అనేక ఇతర ఉత్పత్తుల విషయంలో కొనుగోలు చేసే వ్యక్తికి ఉత్పత్తి అవసరం ఉంటుంది. అందువల్ల వారు విచారణ ప్రారంభిస్తారు. జీవిత బీమా విషయంలో విలక్షణత ఏమిటంటే, విక్రయదారుడు కొనాలనుకుంటున్న వారి వద్దకు వెళ్లి వాటిని కొనాలని ప్రేరేపించాల్సి ఉంటుంది.

2. జీవిత బీమాలో రెండో అతిపెద్ద తేడా ఏమిటంటే, అనేక ఇతర ఉత్పత్తుల తరహాలో కాకుండా, ఇక్కడ కనిపించే ఉత్పత్తిని కాక ఒక ఆలోచనను మాత్రమే అనగా భవిష్యత్తులో మాత్రమే గ్రహించగలిగిన వాగ్దానాన్ని అమ్ముతున్నారు.

ఈ వాగ్దానాన్ని అమ్మి, భవిష్యత్తులో ఆ వాగ్దానాన్ని నెరవేర్చడం ద్వారా వినియోగదారుల నమ్మకం, విశ్వాసాన్ని గెలుచుకోవడానికి సంబంధించినదే బీమా విక్రయదారు పాత్ర.

అమ్మకం ప్రక్రియ (Sales process) : అమ్మకం అనేది కళ, శాస్త్రం అనే రెండింటికీ సంబంధించినది ప్రతి విక్రయదారుడు (Sales person) తనకంటూ ఒక వైవిధ్యమైన రీతిలో సంభాషించే పద్ధతిలో సంబంధాలను పెంపొందించుకునే పద్ధతిలో, వాస్తవాలను నిర్ధారించుకోవడంలో, పరిష్కారాలను అందించడంలో సొంత మార్గాన్ని ఆచరిస్తారు.

శైలి, వైపుణ్యాల పరంగా విక్రయదారులు అందరూ ఒకేలా ఉండరు. వారి విజయావకాశాలు కూడా వేరుగా ఉండవచ్చు. వారిలో కొంతమంది కొనుగోలు చేయగల చాలా మందితో పరిచయాలను త్వరగా పెంచుకునే సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉండవచ్చు.

వాస్తవము ఏమిటంటే వైఫల్యాలు ఎదురైనా ఒక వ్యక్తి పట్టు విడవకుండా లేదా సడలించకుండా తన బాటలో నిలకడగా కొనసాగినంతవరకు, సగటున అతనికి పరిస్థితులు ఒకరకంగా సహాయపడుతాయి. ఒక విక్రయదారుడు తాను సంప్రదించిన ప్రతి ఇరవై, ముప్పై మందిలో సగటున ఒక వ్యక్తిని ప్రేరేపించగలిగితే, తద్వారా ఎలాంటి పట్టుదల విడువకుండా మరింత మంది వ్యక్తులను సంప్రదిస్తారు. అంతేగాక కొంత కాలానికి తన వినియోగదారుల పునాది బలపడుతుంది. కొంత మంది విక్రయదారులు ఇతరులకన్నా ఎక్కువ సమయం తీసుకోవచ్చు కానీ విజయం సాధించడం మాత్రం ఖాయం. నిరంతర ప్రయత్నం అనేది ఈ వ్యాపారంలో ఖచ్చితంగా మేలు చేస్తుంది.

ప్రాస్పెక్టింగ్ (బావి పాలసీదారుల జాబితా) : మన ఉత్పత్తులను అమ్ముడానికి, సంప్రదించాల్సిన వ్యక్తుల పేర్లను సేకరించే ప్రక్రియనే “ప్రాస్పెక్టింగ్”

ఒకటి లేదా రెండు లక్షణాలు ఒకే రకంగా ఉండే వ్యక్తులను సంప్రదించగల సమూహం లక్ష్యంగా చేసుకోవడమే ఒక ప్రాస్పెక్టింగ్ కు కీలకం కాగలదు. వీటిలో కొన్నింటిని మనం పరిశీలిద్దాం.

సత్వర బృందం లేదా తక్షణ బృందం : మనం సంప్రదించడానికి సులభమైన వ్యక్తులుగా కుటుంబం మరియు స్నేహితులను చెప్పవచ్చు. వారి అవసరాల గురించి మనకు తెలుసు. కాబట్టి వారికి అనుకూల ప్రతిపాదకన వారిని మనం సంప్రదించగలం. అంతే స్థాయిలో మనం వ్యాపారం చేసే వ్యక్తులను సంప్రదించడం కూడా సులభమే. మన గురించి తెలిసిన స్నేహితులు, పరిచయస్తులు, ఒకే సంస్థకు చెందిన వ్యక్తులు ఈ కోవలోకి వస్తారు.

సహజ మార్కెట్ : సంప్రదింపుల రెండో వనరుగా మనం సహజ మార్కెట్ను చెబుతాము. ఇందులోకి వచ్చే వారు ఆ వ్యక్తి సత్వర బంధువర్గాలు, స్నేహితులు, పరిచయస్తుల వలయంలో భాగంగా ఉండరు కానీ ఈ వ్యక్తులతో ఏదో విషయాన్ని ఉమ్మడిగా పంచుకోవడం ద్వారా వారితో పరిచయం ఏర్పడుతుంది. మనం కాస్త చుట్టూ తిరిగి చూస్తే, మన సహజ మార్కెట్లో భాగం కాగల అనేక బృందాలు కనిపిస్తాయి.

ఉదా: ఒక కుల లేదా మత సంఘం సభ్యులు,

ఒక చర్చి సమావేశం లేదా సత్సంగ బృందం సభ్యులు,

తల్లిదండ్రులు-ఉపాధ్యాయుల సంఘం (PTA) సభ్యులు,

సాంస్కృతిక సంఘం లేదా దేవాలయ ఉత్సవ కమిటీ లేదా కార్మిక సంఘం సభ్యులు.

పలుకుబడి కేంద్రాలు (COI లు) : ప్రభావం చూపే బృందం సమాజంలో పలుకుబడిని కల్గి, ప్రభావం చూపే వ్యక్తుల మాటలకు విలువ నిస్తారు. వీరి ద్వారా ఎక్కువ మొత్తంలో ప్రాస్పెక్ట్ లిస్ట్ తయారు చేసుకోవచ్చు.

ఉదా : సామాజిక వర్గం నాయకులు, చార్టర్డ్ అకౌంటెంటులు, న్యాయవాదులు, సుప్రసిద్ధ వ్యాపారవేత్తలు.

సూచనలు, పరిచయాలు, యోగ్యతా పత్రాలు : మీ అంతిమ భావం, వృత్తినైపుణ్యం చూసి ఆకర్షితులై, మీకు అనుకూలంగా వ్యవహరించే ఇతర సంతృప్తికరమైన వినియోగదారులు లేదా అవకాశాలున్న వారి సహాయాన్ని ప్రాస్పెక్టింగ్ కోసం కోరవచ్చు.

సూచన (Reference) అనేది బీమ కొనుగోలు చేయగల వ్యక్తి పేరు.

పరిచయం : వ్యక్తికి తమను పరిచయం చేసే ఒక చిన్న లేఖ లేదా గమనికను ఇవ్వాలని విక్రయదారు కోరుతారు. ప్రత్యేకించి, తాము సూచించిన వ్యక్తికి పరిచయం చేస్తూ చిన్న గమనికను వెనుకవైపు రాసినట్లుండే ఓ విజిటింగ్ కార్డును వాళ్లు కోరవచ్చు.

ప్రత్యేకించి, మనకు సూచనను అందించిన వ్యక్తి మాటకు గౌరవముండి, ఆయన మాటకు విలువ ఇచ్చే పక్షంలో విజయం సాధించే అవకాశాలు పలురెట్లు పెరుగుతాయి.

యోగ్యతా పత్రాలు : అనేది ఒక సంతృప్తికరమైన వినియోగదారు ఇచ్చే ఒక రకమైన ప్రకటన. విక్రయదారుతో వ్యాపారం చేశానని, ఆయన అందించిన సేవలు, పరిష్కారాలతో సంతృప్తి చెందానని ఆ వినియోగదారు నిర్ధారిస్తారు. విక్రయదారుడి యోగ్యతా ప్రమాణాలకు ఇదో రకమైన సాక్ష్యంగా నిలుస్తుంది.

ఇతర సేవా సంస్థలు : మనకు పోటీదారులు కాని అనేక రకాలైన సంస్థలు, ఉదాహరణకు ఇస్ట్రీ దుకాణదారులు, స్థిరాస్తి ఏజెంట్లు వీరందరిని తరుచుగా కలుస్తూ ప్రాస్పెక్ట్ లిస్టును తయారు చేసుకోవచ్చు.

మంచి ఏజెంట్లు వనరులను ఎక్కువ ప్రభావశీలంగా ఉపయోగిస్తారు.

సెమినార్లు మరియు ఈవెంట్ల నిర్వహణ : ఇది ఒక గ్రూపు ప్రాతిపదికన అమ్మకాలు జరపడానికి సరిపడే ఒక వృత్తినైపుణ్య, ప్రభావశీల పద్ధతి. ఇటు కొత్త, ప్రస్తుత వినియోగదారులను ఆకర్షించడానికి మనం దీనిని ఉపయోగించవచ్చు. మనం ఇప్పటికే ప్రస్తుత వినియోగదారులతో వ్యాపారం సాగిస్తున్నందున. వారిని సెమినార్లకు వచ్చేప్పుడు ఓ స్నేహితుడిని లేదా భాగస్వామిని వారితో పాటు తీసుకురావాలని కోరవచ్చు.

సెమినార్ జరుగుతున్న ప్రదేశంలో ప్రకటనలు కూడా వస్తున్న జనం సంఖ్యను పెంచగలదు.

సమాచార ప్రకటనలు వార్తాలేఖలు, బ్లాగ్లు, వెబ్ ఆధారిత నెట్వర్కింగ్ సెమినార్లను, ఈవెంట్లను నిరంతర ప్రాతిపదికన నిర్వహించడం సులభం కాకపోవచ్చు లేదా వీలు కాకపోవచ్చు.

ఇమెయిల్ : బీమా చేయగల అవకాశమున్న వారు పెద్ద సంఖ్యలో ఉంటే, వారికి మీ సందేశం, మరియు మనసులో నిలిచిపోవడానికి నిరంతర ప్రాతిపదికన, మెయిల్ ద్వారా నేరుగా వారికి పంపించడం మరో మార్గం కాగలదు. ఇమెయిళ్ల రూపంలో ఇది నేడు దాదాపు ఎలాంటి ఖర్చు లేకుండా ఉచితంగా అందుతోంది.

న్యూస్ లెటర్ : నిరంతరం వారితో కమ్యూనికేట్ చేయడానికి మరో మార్గం న్యూస్లెటర్. న్యూస్లెటర్లకు రూపకల్పన చేయడంలో మీరు కొంతమంది ముఖ్యమైన వినియోగదారులను, ప్రాస్పెక్ట్లను కూడా పాలుపంచుకునేలా చేయవచ్చు.

వ్యక్తిగత వెబ్సైట్ లేదా బ్లాగ్ : మరోరకమైన పద్ధతిలో వ్యక్తిగత వెబ్సైట్ రూపంలో విశ్వవ్యాప్త వెబ్లో ఉనికిని చాటడం. ఇది ప్రారంభంలో కాస్త ఖరీదైనది కావచ్చు. కానీ సైబర్ స్పేస్లో ఎక్కువ సమయాన్ని వెచ్చిస్తున్న వ్యక్తుల

వలయాన్ని అందుకోవడానికి ఇది ఒక మార్గంగా నిలుస్తుంది.

సోషల్ నెట్వర్కింగ్ సైట్లు : చివరగా, ఫేస్బుక్, ఇతర సోషల్ నెట్వర్కింగ్ సైట్ల ద్వారా దాదాపు ప్రపంచంలో ఎక్కడున్నా లక్షలాది మందిని మీరు అందుకోవచ్చు.

తమంతట తాము కలువడం (Cold Calling) : కేవలం ఆర్థిక సేవల రంగంలో మాత్రమే కాక అనేక వివిధ రంగాల్లో ఈ విధానాన్ని చాలా మంది విక్రయదారులు ఉపయోగిస్తున్నారు. ఇందులో ముందుగా ఎలాంటి ప్రకటన చేయకుండా మనమే వ్యక్తులను నేరుగా కంపెనీలను సంప్రదిస్తుంటాము. ఇది కాస్త కఠినమైనది. మనం తిరస్కరణను స్వీకరించడానికి కూడా సిద్ధంగా ఉండాలి.

ప్రాస్పెక్ట్ల పైల్ : ప్రాస్పెక్ట్ల పైల్ను ఏర్పరచుకోవడం మనకు చాలా ముఖ్యం. ఇది వారి వివరాలు, వారిని ఎప్పుడు కలవాలనే తేదీని కలిగిన ఒక పుస్తకం లేదా రిజిస్టర్ లేదా డేటాబేస్ రూపంలో ఉంటుంది. ప్రాస్పెక్ట్ పైల్ అనేది ఎప్పటికప్పుడు మారుతుండే సాధనం. రోజువారీ ప్రతిపదికన కొత్త పేర్లను నిరంతరం జోడిస్తుండాలి. అలాగే మన అమ్మకాల ప్రయత్నాలకు సరిగ్గా స్పందించని వ్యక్తులుంటే, ఆ పాత పేర్లను తొలగించాలి. ప్రతిరోజూ మనం కలవడానికి తగినన్ని అవకాశమున్న వారు ఉండేలా చూసుకోవాలి.

ముందుగా అపాయింట్మెంట్ తీసుకోవడం: అవకాశమున్న వ్యక్తుల జాబితాలోని ప్రతి అవకాశమున్న వ్యక్తిని అర్జులుగా చేసి, వారి అపాయింట్మెంట్లు తీసుకోవడం తదుపరి దశ.

“అర్హత కలిగిన” ప్రాస్పెక్ట్ వ్యక్తులు ఎవరంటే,

బీమాకోసం చెల్లించగల వారు,

కంపెనీ (అండర్వైటింగ్) అవసరాలను పూర్తి చేయగలవారు,

ఒకటి లేదా ఎక్కువ బీమా అవసరాలను కలిగిన వారు,

సానుకూల ప్రతిపదికన సంప్రదించగలిగిన వ్యక్తులు.

మనం ఆహ్వానించే ముందు మన ప్రాస్పెక్ట్ జాబితాలో ప్రతిపేరుపై తగినంత అర్థవంతమైన సేకరించాల్సిన అవసరముంది. కోరుకున్న దిశలో ప్రయత్నాలు సాగుతున్నాయా లేదా అని చురుగ్గా చూసేందుకు సాధ్యమైనంత ఎక్కువ సమాచారాన్ని సేకరించడం ముఖ్యం. ఇది మనకు వినియోగదారుల నిర్దిష్ట అవసరాలను నెరవేర్చడానికి అవసరమైన జ్ఞానం, నైపుణ్యాలు మనవద్ద ఉన్నాయని వారిని నచ్చచెప్పడానికి వీలు కల్పిస్తుంది.

తొలి పరిచయం లేఖ ద్వారా కానీ, టెలిఫోన్ ద్వారా కానీ, ముఖాముఖి సమావేశం ద్వారా కానీ జరగవచ్చు.

ఈ సంప్రదింపు ముందు జరిపే సంభాషణ క్రమంలో కిందివి తప్పక ఉండాలి.

ప్రాస్పెక్ట్ ల ఆసక్తిని లేవనెత్తే విషయం :

విలువైన సేవను ఇవ్వజూపడం,

ఎలాంటి హామీ ఇవ్వడం లేదనే విషయాన్ని స్పష్టం చేయడం,

సాధ్యమైతే, మూడో పార్టీ పలుకుబడిన ఉపయోగించడం,

సానుకూల స్పందనను పొందే క్రమంలో ప్రత్యమ్నాయాలను ఉపయోగించడం,

ఒక నిర్దిష్ట అపాయింట్మెంట్ను పొందడం.

క్లయింట్తో మొదటి పరిచయం సందర్భంగా మనల్ని మనం మంచి సంబంధాలు కోరుకునే వ్యక్తిగా, విశ్వాసం కలిగిన వ్యక్తిగా భావించేలా పరిచయం చేసుకోవాలి.

అమ్మకాల ఇంటర్వ్యూ : ఇంటర్వ్యూను పొందడంలో విజయవంతమైన తర్వాత, క్రమమైన, వృత్తినిపుణ్య పద్ధతిలో

అమ్మకాల ప్రక్రియను కొనసాగించాలి.

మొదటి దశ ఏమిటంటే అమ్మకాల ఇంటర్వ్యూలోని వాస్తవ నిర్ధారణ భాగానికి తనంతలానుగా, సాఫీగా సాగే విధంగా, సరైన రీతిలో సంప్రదించడం మొదటి భాగంగా నిలుస్తుంది. ఈ విధానం ప్రాథమికంగా అవకాశమున్న వ్యక్తి యొక్క ఒకటి లేదా మరిన్ని అవసరాలను గుర్తించి, బీమా రక్షణకు ఇవి ముఖ్యమైన అవసరాలని వారిని అంగీకరింపజేసే విధంగా పరిచయ సంభాషణను కలిగి ఉంటుంది. ఈ విషయంలో ఇద్దరి మధ్య పరస్పర అంగీకారం కుదిరితే, ఇక ముందుకు వెళ్లడం సాధ్యమే.

అవసరాల విశ్లేషణ పద్ధతి : మనం కింది విషయాలని చేపడుతాము :

కుటుంబ ప్రస్తుత, భవిష్య అవసరాలు విశ్లేషించబడుతాయి,

ఆ తరువాత అవసరాల ద్రవ్య విలువ లెక్కించబడుతుంది,

ఈ అవసరాలను భరించేందుకు కావాల్సిన నిధులు,

ప్రస్తుతం కుటుంబానికి అందుబాటులో ఉన్న నిధుల మధ్య వ్యత్యాసం నిర్ధారించబడుతుంది.

అవసరాల విశ్లేషణ పద్ధతి కుటుంబం పాలిట తప్పనిసరి అవసరాలను పరిగణనలోకి తీసుకుంటుంది. అవసరాలు పెరగడంతో పాటు రాబడి కూడా పెరుగుతున్న తరుణంలో వ్యక్తి జీవితంలోని వివిధ దశల్లో బీమాను ఎలా చేర్చాలనే దానిని సూచిస్తుంది.

కుటుంబ అవసరాలను కింది విధంగా లెక్కించవచ్చు.

వైద్య ఖర్చులు, అంత్య క్రియల ఖర్చులు, వారసత్వ ఖర్చులు, మిగిలిన బకాయిలు తదితరాల కోసం క్లిన్-నిధులు.

తిరిగిసర్దుబాటు రాబడి : జీవిత పరిస్థితుల్లో అవసరమైన సర్దుబాటును సాఫీగా మార్చడానికి అనుమతించిన తగినంత సమయం కోసం తగినంత రాబడి.

కుటుంబానికి రాబడి: పిల్లలు తమ కాళ్లపై తాము నిలబడేవరకు,

జీవిత భాగస్వామికి జీవిత రాబడి,

పిల్లలు స్వతంత్రులైన తర్వాత.

ప్రత్యేక అవసరాలు : ఆస్తుల తాకట్టును విడిపించుకోవడం, అత్యవసర వైద్య అవసరాలు, కుమార్తె పెళ్లి, పిల్లల ఉన్నత విద్య తదితరాలు.

పరిష్కారాన్ని రూపొందించడం: ముందు దశలన్నింటిని పూర్తి చేసిన తర్వాత, బీమా చేయగలవారి ఆర్థిక పరిస్థితులను బట్టి ఆ తరుణంలో వారికి చక్కగా సరిపడే పరిష్కారాన్ని రూపొందించి, సిఫార్సు చేయడం ఉంటుంది. చాలా సందర్భాల్లో, ప్రత్యేకించి, సమస్యలు, పరిష్కారాలు ఓ సాధారణ స్థాయిలో కలిగి ఉంటే, మనం ఒక పరిష్కారాన్ని సిఫార్సు చేసి, ఒకే ఇంటర్వ్యూలోనే అమ్మకాన్ని పూర్తి చేయగలం.

క్లిష్ట సమయాల్లో సరైన పరిష్కారాన్ని అభివృద్ధి చేయడం కోసం కొంత సమయాన్ని వెచ్చించాల్సిన అవసరం ఏర్పడవచ్చు. ఆ తర్వాత దానిని ప్రాస్పెక్ట్ల వద్దకు తీసుకువచ్చి, రెండో ఇంటర్వ్యూ సందర్భంగా సిఫార్సును చేయవచ్చు.

ప్రాస్పెక్ట్లతో ఎన్ని ఇంటర్వ్యూలు జరపాలనే నిబంధన ఏదీ లేదు. అది ఆయా పరిస్థితులను బట్టి మారుతుంది. ఒక సంతృప్తికరమైన పరిష్కారాన్ని అభివృద్ధి చేయడం కోసం మరిన్ని ఇంటర్వ్యూలను నిర్వహించాల్సిన పరిస్థితులు కూడా ఉండవచ్చు. తద్వారా పరిష్కారాన్ని విని, దానిని పరిగణనలోకి తీసుకునేలా జాగ్రత్తలు తీసుకొని అంగీకారం పొందవచ్చు.

పరిష్కారాన్ని సమర్పించడం: మన పరిష్కారాన్ని సమర్పించేటప్పుడు దానిని మనం పూర్తిగా సిద్ధం చేసి

ఉండాలనే విషయాన్ని సమీక్షించుకోవాలి. చిట్టచివరగా మన పరిష్కారాన్ని ముందుకు తీసుకురావాలి. మన ప్రతిపాదనపై అవకాశమున్న వారు ఎలాంటి అభ్యంతరాలు లేవనెత్తుతారనే విషయాన్ని కూడా మనం ముందుగానే ఊహించాలి.

అభ్యంతరాల నిర్వహణ (Handling objections) : పాలసీలో వచ్చే అభ్యంతరాల జాబితా చాలా ఎక్కువగా ఉంటాయి. ప్రాస్పెక్ట్ చాలా బిజీగా ఉండడం, ఆసక్తి కలిగి ఉండకపోవడం, తనకు సరియైన బీమా కలిగి ఉన్నట్టు భావించడం, ఇప్పటికే మరో ఏజెంట్ తో వ్యవహరిస్తుండడం, డబ్బు లేకపోవడం లాంటి అనేక కారణాలుంటాయి.

చివరగా, మీరు చెప్పినవాటన్నిటికీ అంగీకరించి, ఎలాంటి అభ్యంతరాలు వెల్లడించకపోయినా, అదే ఉత్పత్తిని మరో ఏజెంట్ నుంచి కొనాలని నిర్ణయించుకుంటారు. ఈ అన్ని సందర్భాలకు ఏకైక కారణం ఏమిటంటే, మీ నుంచి కొనాలని నిర్ణయం తీసుకునేలా వినియోగదారుకు సహాయపడే తగినంత సమాచారాన్ని మీరు అందించలేదు.

L.A.P.A.C ద్వారా అభ్యంతరాల నిర్వహణ : అభ్యంతరాలను నిర్వహించడం కోసం ఉపయోగించే ముఖ్యమైన యుక్తుల్లో ఒకదానిని ఎల్.ఎ.పి.ఎ.సి (వినడం, గుర్తించడం, విచారణ జరపడం, సమాధానం చెప్పడం, నిర్ధారించడం) అని అంటున్నారు. ఈ పద్ధతిని అమ్మకాల ప్రక్రియలోని ఏ దశలో అయినా అభ్యంతరాలతో వ్యవహరించేటప్పుడు ఉపయోగించవచ్చు. అది ప్రాస్పెక్ట్ల దృష్టి కోణాన్ని గౌరవిస్తుంది.

అమ్మకాన్ని ముగించడం : ముగింపు అనేది ప్రాస్పెక్టును ఇప్పుడే కొనే విధంగా నచ్చచెప్పే ప్రక్రియ. “అవును” అనే చెప్పేలా చేయడంలో వారికి సహాయపడడమే విజయవంతమైన ముగింపునకు కీలకంగా నిలుస్తుంది.

మనం ప్రజెంటేషన్ ను వివరించడం ద్వారా ప్రారంభించి, ప్రతిపాదన అంటే ఏమిటి ప్రాస్పెక్టుకి వివరించేలా చేయడం, ఆ తర్వాత వారి నుంచి సానుకూల స్పందన వచ్చేలా చూడడం జరుగుతుంది. ఈ తరుణంలోనే, ప్రతిపాదనను అర్థం చేసుకుని, సానుకూల భావనలో ఉన్నారని మనం తెలుసుకుంటే, మనం ఖచ్చితమైన ముగింపును నిర్వహించవచ్చు.

సేవల పట్ల నిబద్ధత : నిబద్ధత అనేది ఏజెంట్ వైపునుంచి సేవ అమ్మకాల చక్రానికి ఓ చిత్తభుద్ధిగా నిలుస్తుంది. సేవకు నిబద్ధత విషయంలో తప్పనిసరి ఏమిటంటే మన క్లయింట్లతో సంప్రదింపును నిర్వహించేలా ఒక నిర్మాణాత్మక కార్యక్రమాన్ని కలిగి ఉండడమే. వీటిలో ఈ క్రింది అంశాలు ఉంటాయి.

స్పష్టంగా సమాచారం అందించడం,
నిరంతర సంప్రదింపునకు కట్టుబడడం,

వార్షిక సమీక్ష:

నిరంతరత (Persistence) : సరైన అమ్మకాలు, ఫాలో అప్ కలిగి ఉండడానికి ముఖ్యమైన కారణాలలో ప్రీమియంలను క్రమం తప్పకుండా చెల్లించడం ద్వారా పాలసీని అమల్లో ఉండేలా చూసుకోవడం.

ఇటీవల చాలా పాలసీలు కాలం చెల్లి, మొదటి మూడేళ్ల లోపే పునరుద్ధరించుకోవడం లేదనే విషయం పరిశీలనలో తేలింది. పాలసీలు కాలం చెల్లితే, కంపెనీ నష్టపోతుంది. ఎందుకంటే, కొత్త వ్యాపారాన్ని సంపాదించే సమయంలో పెట్టిన భారీ ఖర్చులు తిరిగి పొందలేదు.

తక్కువ స్థాయి నిరంతర యత్నం కూడా బీమా సంస్థపై బీమా చేసిన వ్యక్తిలో అసంతృప్తికి, నమ్మకం కోల్పోవడానికి సంకేతంగా నిలుస్తోంది. ఏజెంట్ అమ్మకాల సందర్భంగానూ, అమ్మకం జరిగిన తర్వాతి దశలోనూ తన క్లయింట్ ను పట్టించుకోకుంటే, అలాంటి అసంతృప్తి అతిత్వరలోనే ఆ ఏజెంట్ విశ్వసనీయత, ఆయన ప్రాతినిధ్యం వహించే

కంపెనీ విశ్వసనీయత దెబ్బతినే పరిస్థితికి దారి తీస్తుంది. కాబట్టి నిరంతర యత్నాన్ని చాలా జాగ్రత్తగా పర్యవేక్షించాల్సిన అవసరం ఉంది.

నిరంతర సేవ , అధిక నిరంతరతకు ఒక కీలకమైన కారణం.

కీలకాంశాలు

1. అభ్యంతరాలను అధిగమించడానికి వాడబడే ఒక విధానం : LAPAC
2. అర్హత కలిగిన ప్రాస్పెక్ట్ అనగా
 - ఎ) బీమా కోసం చెల్లింపు చేయవారు
 - బి) అండర్వైటింగ్ అవసరాలను పూర్తి చేయవారు.
 - సి) ఒకటి లేదా ఎక్కువ బీమా అవసరాలు ఉన్నవారు.
 - డి) సానుకూలంగా ప్రతిస్పందించే వారు
3. బీమా అర్హత కలిగిన వ్యక్తులను కలవడమే ప్రాస్పెక్టింగ్.
4. ప్రాస్పెక్ట్ యొక్క అన్ని అవసరాలను గుర్తించి తగిన బీమా పరిష్కారాన్ని చెప్పే ప్రక్రియను gap-analysis అంటారు.
5. ప్రాస్పెక్టును ఇప్పుడే కొనేవిధంగా పురిగొల్పడమే విక్రయ ముగింపు (Close of sales)ను తెలియజేస్తుంది.

కేస్ స్టడీ ప్రశ్నలు

1. సుర్జిత్, ఏజన్సీ తీసుకొందామని వస్తాడు. కానీ అతను పాలసీ అమ్మే వైపుణ్యం మరియు విజయం సాధించగలనో లేదా అని శంక ఉంటుంది. ఈ భయాన్ని మీరు ఎలా చెప్పగలరు.

జ: విక్రయాలు అనేది ఒక కళ మరియు శాస్త్రం. ఎందుకంటే విక్రయంలో విజయం సాధించగలగాలి అంటే మాట్లాడే పద్ధతి, పరిజ్ఞానం, ప్రాస్పెక్టుల డాటా సేకరించడం వారితో సత్సంబంధాలు పెంపొందించుకోవటం వంటి ఎన్నో విషయాలపై ఆధారపడుతుంది.
2. ఒక ప్రాస్పెక్టును, మంచి లక్షణాలు కలిగిన ఏజంటు, ఎవరి పేరు మీద రశీదును వ్రాయమంటారు అని అడిగితే ఈ విక్రయంలో ఏ పద్ధతిని పాటించారాని చెప్పవచ్చు.

జ: ప్రాస్పెక్టుకు ఏజంటు చెప్పిన పరిష్కారానికి సుముఖత వ్యక్తం చేసిన సందర్భంగా చెప్పవచ్చు.
3. రమణ ఈ మధ్యనే ఏజన్సీ తీసుకొన్నాడు. కాని మొట్టమొదటగా ఎలా అడగాలి అని సంకోచిస్తే మీరు ఏమి సూచన ఇవ్వగలరు?

జ: మొట్టమొదట తనకు తెలివైన దగ్గరి వ్యక్తుల యొక్క ప్రాస్పెక్ట్ లిస్ట్ తయారు చేస్తానని వెళ్లమని సూచిస్తే సరిపోతుంది.
4. ఒక సారి పాలసీ అమ్మిన తరువాత తన ఏజెంట్ పని పూర్తి అయింది అని రంజిత్ సింగ్ అనుకొన్నాడు. ఆ పాలసీదారునితో కలవవలసిన అవసరం లేదని భావిస్తే ఇది ఎంత వరకు కరెక్ట్ అవుతుంది.

జ: రంజిత్ సింగ్ తన ఖాతాదారులతో ఇలా వ్యవహరించడం హార్షించ తగ్గ విషయం కాదు. ఖాతాదారులతో దీర్ఘకాలం కొనసాగేలా మరియు మరింత భావిఖాతాదారులను పెంపొందించేలా ఉంటే బావుంటుంది.

ప్రశ్నల నిధి

1. కింది ప్రకటనల్లో దేనిని ఒక “యోగ్యతా పత్రం” అని బాగా చెప్పగలం?

- ఎ) ఒక సంతృప్తి చెందిన వినియోగదారు నుంచి ధృవీకరణ
- బి) బెంచ్‌మార్కింగ్ పరీక్షలో ఒక ఉత్పత్తి కోసం పరీక్ష ఫలితం
- సి) ఒక ఉత్పత్తి విజయం సాధించాల్సిన పరీక్షల జాబితా
- డి) ఒక ఉత్పత్తిని పరీక్షించడానికి కావాల్సిన డబ్బు

2. విజయవంతమైన ముగింపుకు కీలకమైనది ఏమిటంటే ----- అని చెప్పేందుకు అన్వేషకుడికి/ప్రాస్పెక్ట్‌కి సహాయపడడం.

- ఎ) కాదు
- బి) తెలియదు
- సి) అవును
- డి) ఉండవచ్చు

3. కింది వాటిలో ఏది అమ్మకాల ప్రక్రియలో భాగం కాదు?

- ఎ) అవకాశాలను లన్వేషించడం
- బి) అమ్మకాల ఇంటర్వ్యూ
- సి) నష్టం అంచన
- డి) ముగింపు

4. బీమా అమ్మకాల్లో అన్వేషించడం అనేది -----.

- ఎ) బీమాపై ఆసక్తి కలిగి ఉండవచ్చునే వ్యక్తుల పేర్లను సేకరించడం
- బి) నగరంలోని వ్యక్తులందరి జాబితాను సిద్ధం చేసుకోవడం
- సి) శాఖ కార్యాలయంలోని పాలసీదారును జాబితా పరచడం
- డి) ఫారుగు ప్రదేశంలో ఏజెంట్లందరి జాబితాను సిద్ధం చేయడం

5. బీమాలో, అవసరం-వెలితి విశ్లేషణ ----- ను కలిగి ఉంటుంది.

- ఎ) అన్వేషకులు మరింత బీమా రక్షణ కోరుకునే అంశాలను గుర్తించడం
- బి) బీమా ఏజెంట్లుగా పని చేసేందుకు వ్యక్తులను గుర్తించడం
- సి) అన్వేషకుడు ఎంత ఆస్తులను కలిగి ఉన్నారనే విషయాన్ని గుర్తించడం
- డి) అన్వేషకుల పేదరిక స్తాయిని గుర్తించడం

6. స్వీయ ఆహ్వానం అంటే -----.

- ఎ) చలికాలంలో వినియోగదారులను కలుసుకోవడం
- బి) జలుబుతో బాధపడుతున్నప్పుడు వినియోగదారులను కలుసుకోవడం
- సి) ముందుగా చెప్పకుండా వ్యక్తులను కలుసుకోవడం
- డి) మంటలను చల్లార్చిన తర్వాత వినియోగదారుడిని కలుసుకోవడం

7. -----వృత్తి అనేదానిని డబ్బు సంపాదించాలనే ఉద్దేశంతో ఒక ఉత్పత్తి లేదా సేవను ప్రేరేపించడం ద్వారా వాణిజ్యపరమైన లావాదేవీని ప్రేరేపించేదిగా నిర్వచించవచ్చు.
- ఎ) మార్కెటింగ్
 బి) అమ్మకం
 సి) అడ్వర్టయిజింగ్
 డి) ప్రమోషన్
8. కింది ప్రకటనల్లో ఏది సరైందో చెప్పండి?
- ఎ) జీవిత బీమా అమ్మబడేదే కానీ కొనబడేది కాదు
 బి) జీవిత బీమా కొనబడేదే కాని అమ్మబడేది కాదు
 సి) జీవిత బీమా అనేది కొనబడేది కాదు అలాగే అమ్మబడేది కాదు.; అది ఆవశ్యకమైంది కాబట్టి ప్రతిఒక్కరూ దానిని కొనాలి.
 డి) పైనవేమీ కాదు.
9. కింది ప్రకటనల్లో ఏది సరైందో చెప్పండి?
- ఎ) అమ్మకం అనేది ఒక కళ మాత్రమే. శాస్త్రం కాదు
 బి) అమ్మకం అనేది ఒక శాస్త్రం మాత్రమే. కళ కాదు.
 సి) అమ్మకం అనేది ఒక కళా కాదు. శాస్త్రమూ కాదు
 డి) అమ్మకం అనేది ఒక కళ మాత్రమే కాదు. శాస్త్రం కూడా.
10. బీమా అమ్మకం కోసం అన్వేషిస్తున్న సమయంలో, ఒక కులం లేదా మత సంఘం సభ్యులను సంప్రదించడాన్ని ఏ వర్గం కింద వర్గీకరిస్తారు?
- ఎ) సత్వర బృందం
 బి) సహజ మార్కెట్
 సి) పలుకుబడి కేంద్రాలు
 డి) సూచనలు మరియు పరిచయాలు
11. 'అర్హత కలిగిన' అన్వేషకుడికి సంబంధించి తప్పుడు ప్రకటనను గుర్తించండి.
- ఎ) ఓ అవకాశమున్న అన్వేషకుడు అంటే అతను బీమాకు డబ్బు చెల్లించగలరు
 బి) ఓ అవకాశమున్న అన్వేషకుడు అంటే అతనిని సానుకూల ప్రాతిపదికన సంప్రదించవచ్చు.
 సి) ఓ అవకాశమున్న అన్వేషకుడు అంటే బీమాను కొనేందుకు విద్యాపరంగా బాగా అర్హత కలిగి ఉన్నారు.
 డి) ఓ అవకాశమున్న అన్వేషకుడు అంటే పూచీ ఒప్పంద అవసరాలను అధిగమించగలరు.

ANSWERS

1 - A	5 - A	9 - D
2 - C	6 - C	10 - B
3 - C	7 - B	11 - C
4 - A	8 - A	

ఖాతాదారుని సేవ

అధ్యాయం - 19

పరిచయం : ఇతర వ్యాపారాల తరహాలోనే బీమా కంపెనీలు కూడా లాబార్జనకు లక్ష్యంగా పెట్టుకుంటాయి. అయితే వినియోగదారుల ప్రయోజనాలను పణంగా పెట్టి వారి ఇష్టాలకు వ్యతిరేకంగా లాభాలను ఆర్జించకూడదు. ప్రస్తుత అధ్యాయంలో వినియోగదారులకు సేవలందించడంలో ఏజంట్ల పాత్ర, ఇంకా వినియోగదారుతో ఎలా మాట్లాడాలో, ఎలా అతనితో సంబంధం ఏర్పరుచుకోవాలో తదితర విషయాలను నేర్చుకుంటాము.

వినియోగదారు సేవల ప్రాముఖ్యత : వినియోగదారు సేవలు ఎందుకంటే ప్రతి వ్యాపారానికి ముఖ్యమైన వనరు (bread and butter) వినియోగదారులే. అందువల్ల ఏ వ్యాపారము కూడా వారిని నిర్లక్ష్యంగా చూడజాలదు.

పైగా ఇతర ఉత్పత్తుల విషయంలో కంటే బీమాలో వినియోగదారు సేవలు మరియు సంబంధాలకు చాలా ఎక్కువ ప్రాధాన్యత ఉంటుంది. ఇతర వాస్తవ సరుకుల కంటే బీమా రంగం చాలా భిన్నమైన సేవ కావడమే ఇందుకు కారణం.

వినియోగదారు నిజంగా అనుభూతి చెందేది సేవతోనే. అది సంతృప్తికరంగా లేకపోతే, అసంతృప్తికి దారి తీస్తుంది. ఒకవేళ ఆ సేవ అంచనాలను మించితే వినియోగదారు ఆనందపడతాడు. ప్రతి సంస్థ లక్ష్యం కూడా ఇలా వినియోగదారులను ఆనందపరచడమే.

సేవల నాణ్యత : బీమా కంపెనీలు మరియు వారి సిబ్బంది (ఏజంట్ల తో సహా) వినియోగదారులకు నాణ్యతతో కూడిన సేవలు అందించడము అతి ప్రధానమైన అవసరం.

సేవా నాణ్యతకు సంబంధించిన ఐదు ప్రధాన సూచికల విశేషాలు

విశ్వసనీయత : హామి ఇచ్చిన సేవలను ఖచ్చితత్వంతో అందించగల సామర్థ్యం. చాలామంది వినియోగదారులు సేవా నాణ్యతకు సంబంధించిన ఐదు అంశాల్లోనూ విశ్వసనీయతను అతి కీలకమైన అంశంగా భావిస్తారు. విశ్వసనీయత పునాదిపైనే నమ్మకం ఏర్పడుతుంది.

స్పందన : వినియోగదారులకు సేవలందించేందుకు, వారికి అవసరమైన సేవలను అందించేందుకు వీలుగా తక్షణం స్పందించేందుకు సిబ్బంది సన్నద్ధతను ఇది సూచిస్తుంది. వేగం, ఖచ్చితత్వం, సేవలు అందిస్తున్న దృక్పథం వంటి వాటిని బట్టి దీన్ని అంచనా వేయవచ్చు.

హామి : సర్వీస్ ప్రావైడర్ల జ్ఞానం, సామర్థ్యం, సేవల్లో మృదుత్వం మరియు నమ్మకం, విశ్వాసాలను ప్రతిఫలించగలగడం వంటివాటిని సూచిస్తుంది. సిబ్బంది తమ అవసరాలను ఎంత బాగా అర్థం చేసుకున్నారు, ఎంత బాగా వాటిని తీర్చారన్న వాటి ఆధారంగా వినియోగదారు చేసే మదింపు ఆధారంగా దీన్ని లెక్కిస్తారు.

సానుభూతి : మానవీయ కోణాన్ని బట్టి దీన్ని వర్ణిస్తారు. వినియోగదారు పట్ల చూపే జాగ్రత్త, వ్యక్తిగత స్థాయిలో అందించే సేవల్లో ఇది ప్రతిఫలిస్తుంది.

కన్పించేవి (Tangibles) : వినియోగదారు చూడగల, వినగల, తాకగల భౌతిక పర్యావరణ కారకాలకు ప్రాతినిధ్యం వహిస్తుంది. ఉదాహరణకు బీమా కంపెనీ కార్యాలయానికి వెళ్ళినప్పుడు దాని కార్యాలయ ప్రాంగణం పరిశుభ్రత, ఎక్కడి వస్తువులు అక్కడ ఉండటం, సిబ్బందిల ప్రాఫెషనలిజం వంటివి వినియోగదారుపై గొప్ప ప్రభావం చూపుతాయి.

వినియోగదారు సేవ మరియు బీమా : బీమా పరిశ్రమలోని ఏ ప్రఖ్యాత అమ్మకాల ఉత్పత్తిదారులవైనా వారు అత్యున్నత స్థానానికి చేరటానికి వినియోగదారుల మద్దతు వారి వల్లే వ్యాపారాన్ని వారు నిర్మించుకుని పెంచుకోగలిగారు.

నోట్ :వినియోగదారులకు సేవలు అందించేందుకు కట్టుబడే తత్వం, ప్రఖ్యాత విక్రయ సంస్థల విజయరహస్యంగా పరిగణించవచ్చు.

వినియోగదారు జీవిత కాలపు విలువ

తన వినియోగదారులతో సన్నిహిత సంబంధాలు ఏర్పరచుకుని మెరుగైన సేవలు అందించే ఏజెంటు మంచి గుడ్విల్ను, బ్రాండ్ విలువను ఏర్పరచుకుంటాడు. అది వ్యాపార విస్తరణకు ఉపకరిస్తుంది.

వినియోగదారుకు గొప్ప సేవలు అందించడంలో బీమా ఏజెంట్ల పాత్ర : ఒక ఏజెంటుకు వినియోగదారు సేవల పాత్ర అమ్మకం వద్దే మొదలవుతుంది. అక్కడి నుంచి కాంట్రాక్టు కాలం పొడవునా కొనసాగుతుంది. ఇందులో కాంట్రాక్టు మరియు ప్రతి దశలోనూ పోషించే పాత్రల్లో కొన్ని కీలక దశలను మనం ఇప్పుడు చూద్దాం.

అమ్మకపు పాయింట్-అత్యుత్తమ సలహా : పాలసీ అమ్మకాలకు మొట్టమొదటి పాయింట్ సేవ మాత్రమే బీమా పాలసీల కొనుగోలులో అతి కీలక అంశాల్లో బీమా కవరేజిని (బీమా మొత్తం) నిర్ధారించడం. బీమాదారుకు అత్యుత్తమ సేవలు అందించినప్పుడే ఏజెంటు నిజంగా కమిషన్ ఆర్జించడం మొదలు పెడతాడు. ఏజెంటు వినియోగదారు అవసరాలను అర్థం చేసుకోగలగడం అవసరం. ఆ తర్వాత ఈ అవసరాలు తీరే సరైన ప్రయోజన లక్షణాలతో ఉన్న ఉత్పత్తులను గురించి సలహా ఇవ్వడం అవసరం.

వినియోగదారుడితో ఒక కోచ్ మాదిరిగా సంబంధం పెంచుకోవడం, జీవితంలో అనుకోని అవసరాలకి తగిన రిస్కు నిర్వహణకి సాయపడే భాగస్వామిగా ఉండడం ఏజెంట్ పాత్రలో ముఖ్యమైనది.

ఒక బీమా ఏజెంటు కేవలం ఒక సేల్స్ పర్సన్ గా వ్యవహరించే వ్యక్తికన్నా వారితో దీర్ఘకాలముగా, విశ్వసనీయతతో మెలిగి ఒక వ్యక్తిగత ఆర్థిక ప్రణాళికాదారు గానూ, సలహాదారు, ఒక అండర్ రైటర్, అవసరమైన అన్ని సమస్యలకి పరిష్కారాలు సూచించే వ్యక్తిగానూ, సంబంధాలను కొనసాగించే వ్యక్తిగానూ అన్ని పాత్రలూ తానే పోషించాలి.

1. ప్రపోజల్ దశ (Proposal stage) : జీవిత బీమా కోసం ప్రపోజల్ని నింపడంలో వినియోగదారుకు ఏజెంటు సహకరించాల్సి ఉంటుంది. అందులో పేర్కొన్న అన్ని అంశాలకూ బీమాదారే బాధ్యత వహించాల్సి ఉంటుంది.

ప్రపోజల్ ఫారంలోని ప్రతి ప్రశ్నకూ పూర్తిస్థాయిలో సమాధానాలు నింపడం చాలా అవసరమని ప్రతిపాదనదారుకు ఏజెంటు చక్కగా వివరించడం చాలా కీలకం. లేదంటే భవిష్యత్తులో ఏమైనా తలెత్తే సందర్భంలో ప్రపోజల్ ఫారంలో సరైన, సంపూర్ణ సమాచారం ఇవ్వకపోయిన పక్షంలో అది వినియోగదారులను ఇబ్బందిలో పడేయగలదు. కొన్ని సార్లు పాలసీని పూర్తి చేయడానికి మరింత అదనపు సమాచారం కూడా అవసరం కావచ్చు. అట్టి సందర్భాలలో ఆ విషయాన్ని వినియోగదారుకు నేరుగా గానీ, లేదా ఏజెంటు/సలహాదారు ద్వారా గానీ బీమా కంపెనీ వివరించవచ్చు. అవసరమైన అన్ని అంశాలనూ పూర్తి చేయడం వినియోగదారుకు అన్ని వివరాల్ని ఎలా నింపాలో చెప్పి, యథావిధిగా నింపేటప్పుడు అతడికి సాయం చేయడం చాలా అవసరం.

అంగీకార దశ (Acceptance stage) :

ఎ) మొదటి ప్రీమియం రసీదు (First premium receipt) (FPR) కంపెనీ ద్వారా బీమాదారుకి FPR జారీ చేయబడిందని నిర్ధారించుకోవడం ఏజెంటు బాధ్యత. ఆ విషయం క్లయింట్కు అందితే, ఇకపై తనకు సంస్థ మరియు ఏజెంటు పై భరోసా ఉంటుంది.

బి) పాలసీ డాక్యుమెంట్ జారీ (Delivery of the policy document) వినియోగదారుతో మెరుగైన సంబంధాలను ఏర్పరచుకోవడానికి ఏజెంటుకు అవకాశం “పాలసీ జారీ చేయడం” ఒకవేళ కంపెనీ నిబంధనలు గనక అనుమతిస్తే పాలసీ పత్రాన్ని వ్యక్తిగతంగా బీమాదారుకు అందజేయాల్సి ఉంటుంది. అయితే దాన్ని సేకరించి, వినియోగదారుకు అందజేయడం మంచి ఉపాయం.

పలు రకాలైన పాలసీ సదుపాయాల గురించి : వివరించేందుకు కూడా ఇది సరైన సందర్భం మరియు వినియోగదారు ఉపయోగించుకోగల హక్కులు మరియు సదుపాయాలను గురించి కూడా వివరించవచ్చు. అమ్మకానికి మించిన సేవలను అందజేస్తామని వినియోగదారుకు బీమా కంపెనీ ఇలాంటి తన చర్యల ద్వారా తెలియజేసినట్లు అవుతుంది.

పాలసీ రెన్యూవల్ (Renewal) : బీమాదారు తీసుకున్న పాలసీ గడువు ఫలానా తేదీన ముగియనుందని, రెన్యూవల్ చేయించుకోవాలని అతనికి గుర్తు చేయడానికి ఏజెంటు అతడితో తరచూ సంబంధ బాంధవ్యాలు కొనసాగించాలి. క్లయింటును అప్పుడప్పుడు కలుస్తూ ఉండటం వల్ల పరస్పరం సంబంధాలు మరింత బలోపేతం అవుతూ ఉంటాయి. పండుగలు, బీమాదారు కుటుంబంలో ఏమైనా శుభకార్యాలున్నప్పుడు ఏజెంటు శుభాకాంక్షలు తెలుపుతూ ఉండటం మేలు. అలాగే కష్టకాలం, ఇబ్బందులు ఉన్నప్పుడు కూడా ఆదుకుంటూ ఉండడం వల్ల తాను అవసరమైన సమయాల్లో అందుబాటులో ఉంటానని చెప్పినట్టే అవుతుంది.

క్లెయిం పరిష్కారం (Claims settlement) : క్లెయిం పరిష్కార సమయంలో ఏజెంటు పోషించాల్సిన పాత్ర చాలా కీలకమైనది. క్లెయిముకు కారణమైన ఘటన గురించి తక్షణం బీమా కంపెనీకి తెలియజేయడం మరియు ఆ సందర్భంగా పాటించాల్సిన అన్ని నిబంధనలు, పద్ధతులనూ వినియోగదారు పాటించేలా చూడటం ఏజెంటు విధి. క్లెయిం పరిష్కార ప్రక్రియ త్వరగా పూర్తి కావడానికి, బీమాసంస్థ పరిశోధనకు అవసరమయ్యే సమాచారం ఏజెంటు పాత్ర ఉంటుంది.

4. ఇతర సేవలు (Other services) : పాలసీ హోల్డర్ కి డూప్లికేట్ పాలసీ జారీ చేయించడం, పాలసీ లోన్ చెల్లింపు, నామినేషన్లో మార్పు, లాప్స్ అయిన పాలసీలను పునరుద్ధరణ అయ్యేలా చేయించడం వంటి ఇతర సర్వీసులు కూడా అందిస్తూ ఏజెంటు సరియైన సంబంధబాంధవ్యాలు కొనసాగించవచ్చు.

5. ఫిర్యాదు పరిష్కారాలు (Grievance redressal) : వినియోగదారుకు ఏమైనా ఫిర్యాదులున్నప్పుడు వాటిని పరిష్కరించాల్సిన సమయమే అత్యంత ప్రాధాన్యమున్న అంశము. ఫిర్యాదులుంటే వాటిని పరిష్కరించగల సేవల్లో వైఫల్యం. (బీమా కంపెనీ రికార్డులను సరిచేయడంలో ఆలస్యం మొదలుకుని క్లెయిమును వీలైనంత త్వరగా పరిష్కరించకపోవడం దాకా ఏదైనా కావచ్చు).

వినియోగదారు సంబంధంలో ఫిర్యాదు అనేది చాలా కీలకమైన “సత్యశోధన సమయం”. ఈ విషయంలో బీమా కంపెనీ సజావుగా వ్యవహరించగలిగితే వినియోగదారు నమ్మకాన్ని మరింతగా మెరుగు పరుచుకోవచ్చు. ఈ విషయంలో మానవీయ స్పర్శ చాలా ముఖ్యం. వినియోగదారులకి తమకి విలువ ఇవ్వబడుతోందని భావించేలా బీమా కంపెనీ ప్రవర్తన ఉండాలి.

ఫిర్యాదులు/ఇబ్బందులు అనేవి నిజానికి వినియోగదారు ప్రయోజనాలకు మీరు ఎంతగా విలువ ఇస్తారో చూపించుకునేందుకు ఒక చక్కని అవకాశం. ఏజెంటు గుడ్ విల్ మరియు మెరుగైన వ్యాపారాన్ని పెంపొందించుకునేందుకు ఈ ఫిర్యాదులు/ఇబ్బందులు నిజానికి గట్టి పునాదుల వంటివి.

నోట్ : మౌఖిక ప్రచారం (మంచైనా/చెడైనా) విక్రయాల్లోనూ, సేవలు అందించడంలోనూ చాలా కీలక పాత్ర పోషిస్తుంది. మంచి సేవలు అందించగలిగితే వాటిని పొందిన వారు దాని గురించి కనీసం మరో 5 గురికి చెబుతారు. అదే సేవా వైఫల్యం తలెత్తితే మాత్రం దాని గురించి కనీసం మరో 20 మందికి చెబుతారు!

సమాచార నైపుణ్యాలు (Communication skills) :

వినియోగదారు సేవల్లో సమాచార నైపుణ్యాలు : ప్రభావవంతంగా పని చేయడానికి ఏజెంటు లేదా సేవా ఉద్యోగికి ఉండాల్సిన అతి ముఖ్యమైన నైపుణ్యాల జాబితాలో సాఫ్ట్ స్కిల్స్ ఒకటి.

సాఫ్ట్ స్కిల్స్ అనేవి ఇతర సిబ్బందితో మరియు వినియోగదారులతో పని ప్రాంతంలోనూ, బయట ప్రభావవంతంగా మాట్లాడటం తదితరాలకు సంబంధించిన నైపుణ్యాలు.

ఈ సాఫ్ట్ స్కిల్స్ లో సమాచారం మరియు వినియోగదారు సంబంధాలు సంతృప్తితో వ్యవహరిస్తూ, విశ్వసనీయమైన వినియోగదారులను సంపాదించుకోవడానికి వినియోగదారు సేవ చాలా కీలకమైన అంశం. కానీ అది మాత్రమే చాలదు. వినియోగదారులు కూడా మనుషులే. వారితో కంపెనీ చాలా పటిష్టమైన సంబంధాలు ఏర్పరచుకోవాల్సి ఉంటుంది.

చివరగా కంపెనీని వినియోగదారు ఎలా చూస్తాడన్న అంశాన్ని సేవ మరియు సంబంధ అనుభవాలు రెండూ బాగా ప్రభావితం చేస్తాయి.

నమ్మకాన్ని పెంచే అంశాలు : ఆరోగ్యవంతమైన సంబంధాలు కొనసాగించడానికి మూలకేంద్రం “విశ్వాసంగా ఉండడమే” అంటేగాక విశ్వాసాన్ని బలపరుచుకోవడం (reinforce) ప్రోత్సహించడం (promote) వంటి అంశాలు ముఖ్యమైనవి.

ఎ) ప్రతి సంబంధమూ ఆకర్షణతోనే మొదలవుతుంది : ఒక వ్యక్తి అందరికీ ప్రియం కాగలిగి మరియు వినియోగదారుతో సత్సంబంధం నెలకొల్పుకోగలిగి ఉండాలి. ఈ ఆకర్షణ మొట్టమొదటి పరిచయం పై ఆధారపడి ఉంటుంది. ఇది లేకుండా సంబంధం ఏర్పరచుకోవడం దాదాపుగా అసాధ్యమే. ఒక సేల్స్ పర్సన్ వినియోగదారులకు నచ్చలేదనుకోండి. అతను తన సేల్స్ కెరీర్ లో పురోగతి ఉండదు.

బి) హాజరుగా ఉండడం-అవసరమైనప్పుడు అక్కడ ఉండటం : వినియోగదారు సంబంధంలో కూడా అవసరమైనప్పుడు కంపెనీ గానీ, దాని ప్రతినిధి గానీ అతనికి అందుబాటులో ఉన్నారా లేదా అన్నది చాలా కీలకం. వినియోగదారు అవసరాలకు ఏజెంటు అందుబాటులో ఉన్నాడే లేదా అనే విషయం చాలా ప్రధానమైనది.

సి) సమాచార ప్రసారం (Communication) : కొన్నిసార్లు పూర్తిగా హాజరుగా ఉండకపోవడం, వినియోగదారుల ఆకాంక్షలకు పూర్తిస్థాయిలో న్యాయం చేయకపోవడం వంటి ఉదంతాలు కూడా చోటుచేసుకోవచ్చు. అప్పుడు కూడా ఒకవేళ వినియోగదారుతో గనక సరిగ్గా విషయాన్ని వివరించగలిగితే బలమైన సంబంధాన్ని కొనసాగించవచ్చు. కొత్త వినియోగదారును సంపాదించుకోవడానికి వెచ్చించాల్సిన మొత్తంతో పోలిస్తే ఉన్న వినియోగదారుని చిరకాలం మననే అనుసరించేలా చేసుకోవడానికి అయ్యే ఖర్చు చాలా తక్కువ. అందుకే వీలైనంత వరకూ బలమైన వినియోగదారు సంబంధాలపై కంపెనీలన్నీ ఎంతగానో దృష్టి పెడతాయి.

3. సమాచార ప్రక్రియ (Process of communication) : అన్ని సమాచారాలకూ సమాచారాన్ని పంపే వ్యక్తితో పాటు దాన్ని అందుకునే గ్రహీత ఉండాలి. అందుకున్న వ్యక్తి ఆ సమాచారాన్ని అర్థం చేసుకున్నప్పుడు ఈ ప్రక్రియ సంపూర్ణమైనట్టు లెక్క.

సమాచారం చాలా రకాలుగా ఉండవచ్చు.

మౌఖిక,

లిఖిత,

మౌఖికేతర,

హావభావాల సాయంతో చేసేది (దేహభాష)

నోట్ : సమాచార సారాంశం మాత్రం తనకు అందిన సమాచారాన్ని చివరికి దాన్ని స్వీకరించిన వ్యక్తి ఎలా అర్థం చేసుకున్నాడన్న దాన్ని బట్టి ఉంటుంది. తమ గ్రహీతలకు సమాచారాన్ని ఎప్పుడు, ఎలా పంపాలన్నది నిర్ణయించుకోవడం ఏ వ్యాపారంలో అయినా చాలా కీలకాంశం.

మౌఖికేతర సమాచారం (Non-verbal communication)

మొదట ఆకట్టుకోవటం : ఏ సంబంధానికైనా ఆకర్షణ తొలి పునాది అని మనకు తెలుసు మిమ్మల్ని ఇష్టపడని వినియోగదారు నుంచి హామి వ్యాపారాన్ని ఆశించలేము నిజానికి చాలా మందిని మీరు మొదటిసారి కలిసినప్పుడు మిమ్మల్ని కేవలం ఒక్క చూపుతో, లేదా కొద్ది సెక్షన్ల వ్యవధిలోనే మిమ్మల్ని అంచనా వేస్తారు. అలా మీపై వారు ఏర్పరచుకునే అభిప్రాయం మీ వస్త్రధారణ, హావభావాలు, మాటతీరు తదితరాలపై ఆధారపడి ఉంటుంది. ఫస్ట్ ఇంప్రెషన్లు ఎప్పటికీ ఉండిపోతాయని గుర్తుంచుకోండి.

మెరుగైన ఫస్ట్ ఇంప్రెషన్కు ఉపయుక్తమైన టిప్స్ :

- నిత్యం సకాలంలో వెళ్లండి. కొద్ది నిమిషాల ముందుగానే వెళ్లేలా ప్లాన్ చేసుకోండి. తద్వారా కాగల ఆలస్యాలన్నింటినీ పరిహరించడానికి వీలుంటుంది.
- మిమ్మల్ని మీరు అనువైన రీతిలో ఉంచుకోండి. మీరు తొలిసారిగా కలవబోతున్న వ్యక్తి మిమ్మల్ని అప్పటిదాకా ఎరగడు. కాబట్టి సాధారణంగా మీ అపియరెన్స్ మీ గురించి అతనికి లేదా ఆమెకి తొలి క్లా అందజేస్తుంది.
- చక్కని, గెలిచే చిరునవ్వు. మీరు కలిసిన వ్యక్తి మిమ్మల్ని వెంటనే నచ్చేలా చేస్తుంది.
- ఓపెన్ గా, ఆత్మవిశ్వాసంతో, సానుకూలంగా ఉండటం.

ఇ) అవతలి వ్యక్తిపై ఆసక్తి చూపడం-ఇది చాలా కీలకాంశం. అవతలి వ్యక్తిపై నిజంగా చాలా ఆసక్తిగా ఉండాలి.

హావభావాలు (దేహభాష) : హావభావాలంటే లేదా బాడి లాంగ్వేజి అంటే, మీ కదలికలు, సంకేతాలు, ముఖ కవళికలు, మీరు మాట్లాడే, నడిచే, కూర్చునే మరియు నుంచునే పద్ధతులన్నీ మీ గురించి అవతలి వారికి ఎంతో కొంత చెబుతాయి. మనం చెప్పనిదే మన గురించి చాలా ఎక్కువగా అవతలి వారికి మన హావభావాలు చెబుతుంటాయి. కాబట్టి హావభావాల విషయంలో చాలా జాగ్రత్తగా ఉండాలి.

నమ్మకం/విశ్వాసము : తరుచుగా విక్రయాలు జరిపే వ్యక్తుల మాటలు గాలికి వదిలేస్తుంటారు కాబట్టి వీరి మాటలను శ్రోతలు నమ్మరు. తమ చెబుతున్న దానిపట్ల అతని సిన్సియారటీ అన్న అతని హావభావాలలో కనిపించవు అందుకే చెబుతున్న దాంట్లో నిజాయితీ లేదన్న భావనను కలిగించే కొన్ని హావభావాల పట్ల జాగ్రత్తగా ఉండటం మేలు.

5. వినే నైపుణ్యం (Listening skills) : సమాచార నైపుణ్యాల్లో ఎవరైనా బాగా దృష్టి పెట్టాల్సిన, పెంచుకోవాల్సిన మూడో వర్గంగా వినే నైపుణ్యాలను చెప్పుకోవచ్చు. ఇవి “నిన్నెవరైనా అర్థం చేసుకోవాలంటే ముందుగా నువ్వు వారిని అర్థం చేసుకోవాలి” అనే వ్యక్తిగత నైపుణ్య సూత్రంపై ఆధారపడి ఉంటాయి. మీరు ఎంత బాగా వినగలరనేది మీ వృత్తి బాధ్యతలను మీరు ఎంత బాగా నిర్వర్తించగలరన్న దానిపై చాలా ప్రభావం చూపుతుంది.

ఎ) చురుగ్గా వినడం (Active Listening) : మాటల ద్వారా ఆ వ్యక్తి ఇవ్వదలచుకున్న సందేశాన్ని కూడా పూర్తిగా అర్థం చేసుకోవడానికి ప్రయత్నించడం అన్నమాట.

బి) శ్రద్ధ చూపడం (Paying Attention) : వక్త చెబుతున్న దానిపై మనం నిరంతర దృష్టి పెట్టాలి. ఇస్తున్న సందేశాన్ని స్వీకరించాలి. శ్రద్ధ చూపడానికి సంబంధించిన కొన్ని అంశాలు ఇలా ఉంటాయి.

వక్తను నేరుగా చూడటం,

దృష్టి మళ్లించే ఆలోచనలను పక్కకు నెట్టడం,

వ్యతిరేకించాలనే ధోరణికి మానసికంగా సిద్ధం కాకపోవడం,

బయటి అడ్డంకులన్నింటినీ పక్కన పెట్టడం, వక్ర తాలూకు హావభావాలను కూడా “చూడడం”.

కీలకాంశాలు

1. ఇన్సూరెన్స్ ఏజంటు సేవలను అందించడానికి ముఖ్య కారణాలు
 - ఎ) బీమా ఉత్పత్తులు ఇతర ఉత్పత్తుల మాదిరిగా కాకుండా ఉండడం.
 - బి) బీమా అనేది తెల్పుకొని కొనడం అనే విక్రయ ప్రక్రియ
2. పాలసీదారునికి ఏజంటు క్రింది దశలలో సేవలను అందిస్తాడు.
 - ఎ) విక్రయ సమయంలో సరియైన బీమా పరిష్కారం సూచించడం ద్వారా
 - బి) ప్రతిపాదన పత్రం (Proposal) నింపేటప్పుడు
 - సి) ప్రథమ ప్రీమియం రశీదు అందజేయడం.
 - డి) పాలసీబాండ్ లేదా పాలసీ పత్రం ఇచ్చేప్పుడు.
 - ఇ) రినివల్ ప్రీమియం చెల్లింపుల సందర్భంగా.
 - ఎఫ్) క్లెయిం పరిష్కారం
 - జి) ఇతర సేవలు (పాలసీలోన్, నామినేషన్ మార్పు తదితరాలు).
3. ఖాతాదారుని ఫిర్యాదు అందినపుడు ఏజంటు తక్షణం స్పందిస్తే అది ఖాతాదారునికి గొప్ప సేవ క్రింద జమకడతాడు.

కేస్ స్టడీ ప్రశ్నలు

1. శశినారంగ్ పాలసీ లాప్స్ అయ్యింది. అతని ఏజెంట్ రాకేష్ సిన్హా లాప్స్ పరిస్థితులలో ఏమి చేస్తాడు?

జ: మొదట పాలసీ స్థితిని (status) చూసి పునరుద్ధరణకు అవసరమయ్యే వాటిని శశినారంగ్ నుండి కోరతాడు.
2. హేమ పార్లసారధి తన భర్తను ఒక దుర్ఘటనలో కోల్పోయింది ఆమె తన భర్త తరుపున నామినీ (పాలసీ) అయితే ఏజంటు హ్యూతిక్ సంతాపం తెలియజేయడానికి వచ్చినపుడు ఏమి చేస్తాడు.

జ: భర్త యొక్క అన్ని పాలసీల యొక్క వివరాలు తీసుకొని, ఆమె చేత క్లెయిం పరిష్కారంకు అవసరమయ్యే అన్నీ ఫారంలను నింపమని కోరతాడు.
3. 53 సం||ల గల మనుబాయి కేశ్వాని పెద్ద వ్యాపారవేత్త, ఇతనికి వివాహమైన ఇద్దరు పిల్లలు ఉన్నారు మొదటగా ఇతనికి ఇన్సూరెన్స్ ఏజెంట్ ఇషాంత్ కలిసినపుడు ఏమి చేస్తాడు?

జ: ప్రాస్పెక్ట్ యొక్క అవసరాలను విశ్లేషించి అతనికి తగిన బీమా పరిష్కారాన్ని (చెల్లించ దగిన) చెప్పి ఒప్పిస్తాడు.

ప్రశ్నల నిధి

1. వినియోగదారు జీవిత కాలపు విలువ అంటే ఏమిటి?
 - ఎ) వినియోగదారుకు తన జీవిత కాలం మొత్తంలో సేవలు అందించే క్రమంలో ఏర్పడే వ్యయాల మొత్తం
 - బి) కల్పించిన వ్యాపారం ఆధారంగా వినియోగదారుకు ఇచ్చే ర్యాంకు
 - సి) వినియోగదారుతో దీర్ఘకాలిక సంబంధాలు ఏర్పరచుకోవడం ద్వారా సాధించగలిగే ఆర్థిక లాభాలు.
 - డి) వినియోగదారుకు అందించగల గరిష్ట బీమా

2. బీమా కంపెనీ తరపున అందించే ప్రతి సేవా వైఫల్యమూ కష్టమర్ మనసులో రెండు రకాల అనుభూతులు, సంబంధిత భావాల్ని ఉత్పన్నం చేస్తుంది. ఆ అనుభూతులు ఇవి.
- సందిగ్ధత, అర్థం చేసుకోవడం
 - అవిశ్వసనీయత, పగ
 - అమాయకత్వం, సానుభూతి
 - అన్యాయం జరిగిందని ఫీల్ కావడం, అహం దెబ్బతినడం
3. కింది వాటిలో ఏది చురుగ్గా వినడంలో భాగం కాదు?
- బాగా శ్రద్ధ చూపడం
 - బాగా తీర్పరితనంతో (Judgemental) ఉండటం
 - అర్థం చేసుకుంటున్నట్టు వినడం
 - సరైన రీతిలో స్పందించడం
- 4.-----కన్పించే వస్తువు కాదు.
- ఇల్లు
 - బీమా
 - మొబైల్ ఫోన్
 - జీన్స్ జత
5. ----- అనేది సేవా నాణ్యతకు సూచిక కాదు.
- తెలివిడి
 - విశ్వసనీయత
 - సానుభూతి
 - స్పందించే తత్వం
6. వినియోగదారు సంబంధంలో తొలి ప్రభావం ఇలా ఏర్పడుతుంది.
- ఆత్మవిశ్వాసంతో ఉండటం ద్వారా
 - సకాలంలో వెళ్లడం ద్వారా
 - ఆసక్తి చూపడం ద్వారా
 - సమయానికి వెళ్లడం, ఆసక్తి చూపడం మరియు ఆత్మవిశ్వాసంతో ఉండటం ద్వారా
7. సరైన వ్యాఖ్యను ఎంచుకోండి :
- బీమాను విక్రయించేప్పుడు నైతిక ప్రవర్తన అసాధ్యం
 - బీమా ఏజెంట్లకు నైతిక ప్రవర్తన అనవసరం
 - ఏజెంట్లు మరియు బీమా కంపెనీ మధ్య విశ్వాసాన్ని పెంపొందించడంలో నైతిక ప్రవర్తన ఉపయోగపడుతుంది.
 - నైతిక ప్రవర్తనను కేవలం ఉన్నత స్థాయి మేనేజ్మెంట్ నుంచి మాత్రమే ఆశించగలం
8. చురుగ్గా వినడమంటే :
- వక్త పట్ల శ్రద్ధ చూపడం
 - అప్పుడప్పుడూ తలూపడం, నవ్వుడం.
 - ఫీడ్ బ్యాక్ ఇవ్వడం
 - వక్త పట్ల శ్రద్ధ చూపడం, అప్పుడప్పుడూ తలూపడం, నవ్వుడం, మరియు ఫీడ్ బ్యాక్ ఇవ్వడం.

9. ----- వాగ్దానం చేసిన సేవని బాధ్యతాయుతంగా, ఖచ్చితంగా పూర్తయ్యేలా చేసే సామర్థ్యాన్ని సూచిస్తుంది.
 ఎ) విశ్వసనీయత
 బి) స్పందించే తీరు
 సి) వాగ్దానం
 డి) అర్థం చేసుకునే తీరులో వినడం
10. ----- వినియోగదారులతో పని ప్రాంతంలోనూ, బయటా ప్రభావవంతంగా మాట్లాడటం తదితరాలకు సంబంధించిన నైపుణ్యాలు.
 ఎ) హార్డ్ స్కిల్స్
 బి) సాఫ్ట్ స్కిల్స్
 సి) సంభాషణా స్కిల్స్
 డి) ప్రశ్నించే స్కిల్స్
11. ఈ క్రింది వాటిలో నమ్మకాన్ని ప్రమోట్ చేసే అంశం ఏది?
 ఎ) ప్రజెంటేగా ఉంటూ, కమ్యూనికేషన్, బలం కలిగి ఉండడం.
 బి) హుందాతనం, నొక్కిచెప్పడం, కమ్యూనికేషన్
 సి) ఆకర్షణ, కమ్యూనికేషన్, ప్రెజెంటేగా ఉండడం.
 డి) నిర్ధారించడం, నొక్కి చెప్పడం, ఆకర్షణ
12. వినియోగదారు సంబంధంలో ఈ క్రింది వాటిలో ఏది తొలి ప్రభావం ఏర్పరచుకునే టిప్?
 ఎ) సకాలంలో వెళ్లడం
 బి) మిమ్మల్ని మీరు బాగా ప్రజెంటే చేసుకోవడం
 సి) ఓపెన్ గా, ఆత్మవిశ్వాసంతో, సానుకూల వైఖరితో ఉండడం ద్వారా
 డి) పైవన్నీ
13. ----- వినియోగదారుల పట్ల చూపించే ఆత్మీయ ధోరణి మరియు వ్యక్తిగత శ్రద్ధని ప్రతిబింబిస్తుంది.
 ఎ) హామి
 బి) అర్థం చేసుకునే తీరులో సానుభూతి ధోరణి
 సి) విశ్వసనీయత
 డి) ప్రతిస్పందన తత్వం

ANSWERS

1	-	C	5	-	A	9	-	A	13	-	B
2	-	D	6	-	B	10	-	B			
3	-	B	7	-	C	11	-	C			
4	-	B	8	-	D	12	-	D			

ఫిర్యాదుల పరిష్కార యంత్రాంగం

అధ్యాయం - 20

పరిచయం : బీమా పరిశ్రమ ప్రత్యేకంగా సేవలతో కూడుకుని ఉన్న పరిశ్రమ అందుకే కష్టమర్ల అంచనాలు కూడా నిరంతరం పెరుగుతుంటాయి. ప్రస్తుతం ఉన్న అసంతృప్తికర సేవా ప్రమాణాలు ఉన్న పరిస్థితిని దృష్టిలో పెట్టుకుని ప్రభుత్వమూ, దానితోబాటు రెగ్యులేటర్ తరుపు నుంచి అనేక చర్యలు చేపట్టబడ్డాయి.

అందుకోసమే ఐ.ఆర్.డి.ఎ లో పాలసీడార్ల సంక్షేమ నిబంధనలు 2002 పేరిట విధింపబడ్డాయి. బీమా కంపెనీలకి ఒక ప్రభావవంతమైన ఫిర్యాదు పరిష్కార యంత్రాంగం అవసరం. అందుకే ఐ.ఆర్.డి.ఎ దానికి సంబంధించి కొన్ని మార్గదర్శక సూత్రాలను ఏర్పరచింది.

సమీకృత ఫిర్యాదుల నిర్వహణ వ్యవస్థ : పాలసీదారులు ఈ వ్యవస్థలో ఫిర్యాదులను నమోదు చేయాలి. ఆ తర్వాత ఫిర్యాదులను సంబంధిత బీమా కంపెనీకి పంపడం జరుగుతుంది. ఈ ఫిర్యాదులను, వాటి పరిష్కారానికి పట్టే సమయాన్ని ఐ.జి.ఎం.ఎస్., పరిశీలిస్తూ ఉంటుంది. ఈ ఫిర్యాదులను ఈ దిగువ చిరునామాలో నమోదు చేయవచ్చు.
[http:// www.policyholder.gov.in/Integrated_Grievance_Management.aspx](http://www.policyholder.gov.in/Integrated_Grievance_Management.aspx)

వినియోగదారు పరిరక్షణ చట్టం, 1986 (The Consumer Protection Act, 1986) : “సేవలు” (Service) అంటే బ్యాంకింగ్, పైనాస్సింగ్, రవాణా, బీమా, ప్రాసెసింగ్, విద్యుత్ లేదా ఇతరత్రా ఇంధన సరఫరా, బోర్డింగ్, లేదా లాడ్జింగ్, లేదా రెండు, ఇంటి నిర్మాణం, వినోదం, అమ్మూజీమెంట్, వార్తా ఇతర సమాచార సర్వే వంటి వాటిని వినియోగదారులకు అందుబాటులోకి తీసుకొచ్చే విధానం.

కానీ చార్జీలు తీసుకోకుండా ఉచితంగా చేసే సేవలు మరియు వ్యక్తిగత సేవా కాంట్రాక్టులో లేని అంశాలు దీని పరిధిలోకి రావు. బీమాను కూడా సేవ రంగంలో పొందుపరచడం జరిగింది.

“వినియోగదారు” (Consumer): అంటే ఏదైనా ప్రతిఫలం చెల్లించి వస్తువులను కొనుగోలు చేసినా. అలాంటి వస్తువుల వాడకందారు కూడా. కానీ అలాంటి వస్తువులను రీ సేల్ ద్వారా గానీ, మరే ఇతర వాణిజ్య అవసరం కోసం గానీ సేకరించిన వ్యక్తి పరిధిలోకి రాడు. లేదా ఇలాంటి సేవలను అద్దెకు తీసుకున్నా, లేదా ఏదైనా ప్రతిఫలానికి బదులుగా అలాంటి సేవలను పొందినా ఉంటుంది.

“లోపం” (Defect) : అంటే ఒక కాంట్రాక్టు అనుసరించి గానీ లేదా ఏ సేవని సంబంధించి గానీ ఒక వ్యక్తి ఏదైనా, అసంపూర్ణత, నాణ్యతలో చట్టపరంగా గానీ, ఇతరత్రా గానీ నిర్వహించాల్సినంత నాణ్యతను నిర్వహించకపోవడం వంటివి దీని పరిధిలోకి వస్తాయి.

“ఫిర్యాదు” (Complaint) : అంటే అసమంజసమైన పద్ధతి, కొనుగోలు చేసిన సరుకులు ఒకటి గానీ, అంతకంటే ఎక్కువ గానీ లోపాల పాలైతే అద్దెకు తీసుకున్న లేదా పొందిన సేవల్లో ఏ రకమైన లోపాలు గానీ తలెత్తితే, వసూలు చేసిన ధర చట్టపరంగా ఖాయం చేసిన దానికంటే, లేదా ప్యాకేజీ పై ఉన్నదాని కంటే ఎక్కువగా ఉంటే ప్రాణానికి, భద్రతకు హానికరమైన వస్తువులను చట్టపరమైన నిబంధనలకు విరుద్ధంగా అమ్మజూపితే, నోట్ : వినియోగదారుని వివాదం” (Consumer dispute) అంటే ఫిర్యాదుకు గురైన వ్యక్తి తనపై చేసిన ఆరోపణలను కొట్టిపారేయడం, వాటిని సవాలు చేయడం వంటివి జరపడం.

వినియోగదారుని వివాదాల పరిష్కార సంస్థలు: “వినియోగదారుని వివాదాల పరిష్కార సంస్థ”లను ప్రతి జిల్లా, రాష్ట్ర మరియు జాతీయ స్థాయిలో ఏర్పాటు చేస్తారు.

1. జిల్లా ఫోరం (District Forum) : రూ. 20 లక్షల దాకా విలువైన వస్తువులు, లేదా సేవలకు సంబంధించిన ఫిర్యాదులను స్వీకరించే అధికారం, పరిధి ఈ ఫోరంకు ఉంటుంది.

తన ఆదేశాల అమలు కోసం ఉత్తర్వులు/డిక్రీలను సంబంధిత సివిల్ కోర్టుకు పంపే అధికారం జిల్లా ఫోరానికి ఉంటుంది.

2. రాష్ట్ర కమిషన్ (State Commission) : దీనికి సినలైన, అప్పిలెట్, పర్యవేక్షణ పరిధి ఉంటుంది. జిల్లా ఫోరం నుంచి అప్పీళ్లను కూడా ఇది స్వీకరిస్తుంది.

రూ. 20 లక్షలకు మించిన, రూ. కోటి లోపు విలువైన వస్తువులు/సేవలు, పరిహారాలకు సంబంధించిన ఫిర్యాదులను, క్లెయిములను స్వీకరించే అధికారం, పరిధి ఈ ఫోరం కు ఉంటుంది.

3. జాతీయ కమిషన్ (National Commission)

ఈ చట్టం కింద ఏర్పాటు చేసిన అత్యున్నత సంస్థ జాతీయ కమిషన్.

దీనికి సినలైన, అప్పిలెట్ మరియు పర్యవేక్షణ అధికారాలుంటాయి.

రాష్ట్ర కమిషన్ ఇచ్చిన తీర్పులపై అప్పీళ్లను ఇది ఆలకిస్తుంది. అంతే గాక రూ. కోటి మించిన వస్తువులు/సేవల వివాదాలకు సంబంధించిన క్లెయిములను విచారణకు స్వీకరిస్తుంది.

రాష్ట్ర కమిషన్ పై దీనికి పర్యవేక్షణ పరిధి ఉంటుంది.

ఈ మూడు సంస్థలకూ సివిల్ కోర్టు అధికారాలుంటాయి.

మూడు పరిష్కార సంస్థలకు ఫిర్యాదు చేసే పద్ధతి చాలా సులువుగా ఉంటుంది. ఇందుకు గానీ, అప్పీలు దాఖలుకు గానీ ఎలాంటి ఫీజూ కట్టాల్సిన పని లేదు. ఫిర్యాదుదారు స్వయంగా గానీ, లేదా తన అధీకృత ఏజెంటు ద్వారా గానీ వ్యక్తిగతంగా వెళ్లి గానీ, లేదా పోస్టు ద్వారా గానీ దాఖలు చేయవచ్చు. ఫిర్యాదుల దాఖలుకు లాయర్ వంటి వారి అవసరమేమీ ఉండదు.

ఫిర్యాదు చేసిన వస్తువుల్లో ఫిర్యాదులో పేర్కొన్న లోపాలున్నాయని గానీ, సేవలను గురించి ఫిర్యాదులో చేసిన ఆరోపణలు రుజువయ్యాయని గానీ ఫోరం గనుక సంతృప్తి చెందితే ఈ దిగువ వాటిలో ఏదో ఒకటి గానీ, ఒకటి కంటే ఎక్కువ గానీ చేయాల్సిందిగా ఆదేశాలు జారీ చేయవచ్చు.

1. ఫిర్యాదుదారుకు ధరను తిరిగివ్వడం, ఫిర్యాదుదారు చార్జీలను తిరిగివ్వడం.

2. అవతలి పక్షం నిర్లక్ష్యం వల్ల ఫిర్యాదుదారుకు కలిగిన నష్టం, లేదా గాయానికి పరిహారంగా కొంత మొత్తాన్ని చెల్లించడం.

3. ఫిర్యాదు చేసిన సేవల్లోని లోపాలను తొలగించడం.

4. అసమంజసమైన లేదా నిషిద్ధ వ్యాపార ధోరణులను ఆపేయడం,

వినియోగదారు వివాదాల్లో రకాలు.

ఈ మూడు ఫోరాల ముందుకు వచ్చే వినియోగదారు వివాదాల్లో చాలావరకు ఈ దిగువన పేర్కొన్న ప్రధాన విభాగాల పరిధిలోకి వస్తాయి.

1. క్లెయిమ్ పరిష్కారాల్లో జాప్యం.

2. క్లెయింలను పరిష్కరించకపోవడం.

3. క్లెయింల తిరస్కరణ
4. నష్టం యొక్క పరిమాణం
5. పాలసీ నియమ నిబంధనలలో అందించే సేవలు అసంతృప్తిగా ఉండటం

బీమా అంబుడ్స్మన్ :

బీమా అంబుడ్స్మన్ ను భారత ప్రభుత్వం 1998 నవంబర్ 11 న ఒక నోటిఫికేషన్ జారీతో ఏర్పాటు చేసింది. వినియోగదారుల ఫిర్యాదులను పరిష్కరించే లక్ష్యంతో మరియు పాలసీదారుల ప్రయోజనాలను పరిరక్షించడంతో పాటు ఈ వ్యవస్థపై విశ్వాసం పెంచడంలో బీమా అంబుడ్స్మన్ కీలక పాత్ర పోషిస్తారు.

బీమా కంపెనీల విషయంలో క్లెయిం పరిష్కారానికి సంబంధించిన ఫిర్యాదుల పరిష్కారం అంశాలను తక్కువ ఖర్చులో, సమర్థంగా, నిష్పాక్షిక పద్ధతిలో జరిగేలా చూడటం వీటి లక్ష్యం.

బీమాదారు మరియు బీమా కంపెనీల పరస్పర అంగీకారంతో పైన పేర్కొన్న నిబంధనల పరిధిలో మధ్యవర్తిగా మరియు కౌన్సెలర్ గా అంబుడ్స్మన్ వ్యవహరిస్తారు.

ఫిర్యాదులను అంగీకరించాలా, తిరస్కరించాలా అనే విషయంలో అంబుడ్స్మన్ నిర్ణయమే అంతిమం.

అంబుడ్స్మన్ కు ఫిర్యాదు: అంబుడ్స్మన్ కు చేసే ఏ ఫిర్యాదు అయినా లిఖితపూర్వకంగా, బీమాదారు సంతకంతో గానీ, అతని చట్టపరమైన వారసుల సంతకంతో గానీ, అంబుడ్స్మన్ కు అతని పరిధికి లోబడి ఉండాలి.

ఫిర్యాదుతో పాటు దాన్ని సమర్థించే అన్ని పత్రాలు ఉండాలి. నష్టం స్వభావం, తీవ్రత మరియు కోరుతున్న పరిహారం వంటివన్నీ ఉండాలి. ఈ దిగువ సందర్భాలలో అంబుడ్స్మన్ కు ఫిర్యాదు చేయవచ్చు.

1. ఫిర్యాదుదారు గతంలోనే బీమా కంపెనీకి లిఖితపూర్వకంగా ఫిర్యాదు చేసి, మరియు
2. ఆ కంపెనీ ఫిర్యాదును తిరస్కరించినా, లేదా
3. ఫిర్యాదుదారుకి బీమా సంస్థ ఆ ఫిర్యాదు అందుకున్న నెల లోపు ఎలాంటి బదులూ ఇవ్వకపోయినా.
4. బీమా కంపెనీ నుంచి వచ్చిన సమాధానంతో ఫిర్యాదుదారు సంతృప్తి చెందకపోయినా.
5. బీమా కంపెనీ తిరస్కరించిన నాటి నుంచి ఏడాది లోపల ఫిర్యాదు జరిగి ఉండాలి.
6. ఫిర్యాదు ఏ కోర్టులోనూ, ఒకేదైనా మధ్యవర్తి విభాగంలో నూ పెండింగ్ లో ఉండరాదు.

అంబుడ్స్మన్ అనుసరించాల్సిన కొన్ని విధులు ఇలా ఉంటాయి.

1. ఫిర్యాదు అందిన నెల రోజుల లోపల సిఫార్సులు చేయాలి.
2. ప్రతులను ఫిర్యాదుదారుతో పాటు బీమా కంపెనీకి కూడా పంపాలి.
3. వ్రాతపూర్వకమైన సిఫార్సులను, వాటిని చేసిన 15 రోజుల్లోగా ఫిర్యాదుదారు అంగీకరించాలి.
4. బీమాదారు తాలూకు అంగీకార లేఖ తాలూకు ప్రతిని బీమా కంపెనీకి పంపాలి. దాన్ని స్వీకరించిన 15 రోజుల్లోపల ఆ మేరకు లిఖితపూర్వక ధ్రువీకరణ ఇవ్వాలి.
5. అవార్డు (Award) లేదా అధేశాలు జారీ చేయడం వంటివి.

నోట్ : అంబుడ్స్మన్ అవార్డులను దిగువ నిబంధనలు పర్యవేక్షిస్తాయి.

1. అవార్డు రూ. 20 లక్షలకు మించి ఉండరాదు (ఎక్స్ గ్రేషియా చెల్లింపులు మరియు ఇతర ఖర్చులతో కలిపి)
2. అవార్డును ఫిర్యాదు స్వీకరణ జరిగిన 3 నెలల లోపల ప్రకటించాలి. తుది, సంపూర్ణ పరిష్కారంగా అలా అవార్డును అందుకున్నట్టుగా నెల రోజుల్లోపల ఫిర్యాదుదారు లిఖితపూర్వకంగా అంగీకరించాలి. .
3. బీమా కంపెనీ కూడా సదరు అవార్డును అంగీకరించాలి. అంగీకార లేఖ అందుకున్న 15 రోజుల్లోపల ఆ మేరకు

అంబుడ్స్మన్ తో లిఖితపూర్వకంగా పేర్కొనాలి.

4. ఒకవేళ బీమాదారు గనుక సదరు అవార్డును అంగీకరిస్తున్నట్టుగా లిఖితపూర్వకంగా పేర్కొనకపోతే బీమా కంపెనీ ఆ అవార్డును అమలు చేయకపోవచ్చు.

కీలకాంశాలు

1. వినియోగదారుని ఫోరంలో సాదారణంగా పాలసీదారుడు ఇచ్చే ఫిర్యాదులు క్రింది విధంగా ఉంటాయి.
 - ఎ) క్లెయిం పరిష్కార జాప్యం
 - బి) క్లెయిం పరిష్కారం కాకపోవడం
 - సి) క్లెయింల తిరస్కరణల
 - డి) నష్టపరిమాణం
 - ఇ) పాలసీ నియమ నిబంధనలు
2. 1 G M S = Integrated Grievance management system.
3. ఫిర్యాదులతో వ్యవహరించేటపుడు. అంబుడ్స్మన్ ఇచ్చే సిఫార్సులు
 - ఎ) 1 నెలలోగా సిఫార్సులు చేయడం.
 - బి) ఆ ఫిర్యాదు యొక్క కాపీని బీమా సంస్థకు మరియు ఫిర్యాదుదారునికి తెలియజేయడం.
 - సి) అంబుడ్స్మన్ సిఫార్సు చేస్తే దానిని ఫిర్యాదుదారుడు/15 రోజులలోగా (అందిన తరువాత) అంగీకరించాలి.
 - ఇ) ఇరుపక్షాల మధ్య రాజీ కుదర్చడం
 - ఎఫ్) అదేశాలు (awards) జారీచేయడం

కేస్ స్టడీ ప్రశ్నలు

1. 55 లక్షల బీమా పాలసీని కల్గి ఉన్న మహేష్ బొన్లీ పాలసీ క్లెయిం తిరస్కరించబడింది. పాలసీ యొక్క నామినీ సహాయం కోసం ఏ ఫోరంను సంప్రదించవచ్చు? ఒకవేళ నామినీకి అననుకూలంగా తీర్పువస్తే ఆమె ఎవ్వరిని సంప్రదిస్తుంది.

జ: మొదటగా రాష్ట్ర ఫోరంను సంప్రదించవలెను ఏవైనా అననుకూలమైన తీర్పు వస్తే నేషనల్ కమిషన్ కు మనవి చేసుకోవచ్చు.
2. 20 లక్షల పాలసీ కల్గి ఉన్న పాలకేష్ బారువా తరుపున నామినీకి క్లెయిం తిరస్కరణ జరిగింది. ఆమె వినియోగదారుల ఫోరం మరియు అంబుడ్స్మన్ల ను సంప్రదించమని సలహా ఇస్తే ఒక ఎజంటుగా మీరేమి సలహా ఇస్తారు?

జ: నామినీకి ఏదైనా ఒక ఫోరంలో అవకాశం మాత్రమే ఫిర్యాదును ఆశ్రయించే అవకాశం ఉంది. తన ప్రాంతానికి చెందిన ఫోరంను మాత్రమే ఆశ్రయించవలెను. ఒకేసారి రెండు ఫోరంలలో ఫిర్యాదును అందజేయరాదు.
3. ఇన్నూరెస్స్ అంబుడ్స్మన్ వద్ద దరణీదర్ పాణిగ్రాహి ఫిర్యాదును అందజేస్తే దీనిని ఏ విధంగా అర్థం చేసుకోవచ్చు.

జ: ఫిర్యాదుదారునికి క్లెయిం మొత్తం 20 లక్షలకు కంటే తక్కువ అని అర్థం చేసుకోవచ్చు.

ప్రశ్నల నిధి

1. రూ. 20 లక్షల డాకా విలువైన సేవలు, వస్తువులు మరియు సప్లయ్‌హారానికి సంబంధించిన అంశాలను విచారణకు చేపట్టే పరిధి ----- కు ఉంటుంది.
 - ఎ) హైకోర్టు
 - బి) జిల్లా ఫోరం
 - సి) రాష్ట్ర కమిషన్
 - డి) జాతీయ కమిషన్
2. ఐ జి ఎమ్ ఎన్ కి విస్తరణ రూపం
 - ఎ) ఇన్సూరెన్స్ జనరల్ మేనేజ్‌మెంట్ సిస్టమ్
 - బి) ఇండియన్ జనరల్ మేనేజ్‌మెంట్ సిస్టమ్
 - సి) ఇంటిగ్రేటెడ్ గ్రీవెన్స్ మేనేజ్‌మెంట్ సిస్టమ్
 - డి) ఇంటిలిజెంట్ గ్రీవెన్స్ మేనేజ్‌మెంట్ సిస్టమ్
3. రూ. 20 లక్షల నుంచి 100 లక్షల డాకా విలువైన సేవలు, వస్తువులు మరియు సప్లయ్‌హారానికి సంబంధించిన అంశాలను విచారణకు చేపట్టే పరిధి ----- కు ఉంటుంది.
 - ఎ) హైకోర్టు
 - బి) రాష్ట్ర కమిషన్
 - సి) జాతీయ కమిషన్
 - డి) జిల్లా పరిషత్
4. ఈ క్రింది వాటిలో ఏది చెల్లబాటయ్యే వినియోగదారు ఫిర్యాదుకి ఆధారాన్ని ఏర్పరచలేదు?
 - ఎ) షాపు యజమాని ఒక ఉత్పత్తికి ఎమ్. ఆర్. పి ధర కంటే ఎక్కువగా ఛార్జి చేయడం
 - బి) షాపు యజమాని ఒక కేటగిరీలో అత్యుత్తమ ఉత్పత్తి గురించి సలహా ఇవ్వకపోవడం
 - సి) ఒక డ్రగ్ సీసాపై ఎలర్జి హెచ్చరిక లభ్యపరచకపోవడం
 - డి) లోపం ఉన్న ఉత్పత్తులు
5. ఒక వినియోగదారు బీమా పాలసీకి సంబంధించి ఫిర్యాదు చేయాలనుకుంటే ఈ క్రింది వాటిలో ఏది అత్యుత్తమ ఎంపిక ఏది?
 - ఎ) పోలీసు
 - బి) సుప్రీం కోర్టు
 - సి) ఇన్సూరెన్స్ అంబుడ్స్‌మన్
 - డి) జిల్లా కోర్టు
6. ఇన్సూరెన్స్ అంబుడ్స్‌మన్‌కి ప్రాంతీయ న్యాయశాసనపరిధికి సంబంధించి ఈ క్రింది వాటిలో సరైన స్టేట్‌మెంట్ ఏది?
 - ఎ) ఇన్సూరెన్స్ అంబుడ్స్‌మన్‌కి జాతీయ న్యాయశాసనపరిధి ఉంటుంది.
 - బి) ఇన్సూరెన్స్ అంబుడ్స్‌మన్‌కి రాష్ట్ర న్యాయశాసనపరిధి ఉంటుంది.
 - సి) ఇన్సూరెన్స్ అంబుడ్స్‌మన్‌కి జిల్లా న్యాయశాసనపరిధి ఉంటుంది.
 - డి) ఇన్సూరెన్స్ అంబుడ్స్‌మన్ ఒక నిర్దిష్టమైన ప్రాంతీయ పరిమితులతో మాత్రమే పనిచేస్తాడు.

7. ఇన్సూరెన్స్ అంబుడ్స్మన్ కి ఫిర్యాదుని ఎలా అందజేయాలి?
- ఎ) వ్రాతపూర్వకమైన ఫిర్యాదు అందజేయాలి
 - బి) ఫోనులో మౌఖికంగా ఫిర్యాదు చేయాలి
 - సి) ఎదురుగా నిలబడి ముఖాముఖిగా ఫిర్యాదు చేయాలి
 - డి) వార్తాపత్రిక ప్రకటన ద్వారా ఫిర్యాదు చేయాలి
8. ఇన్సూరెన్స్ అంబుడ్స్మన్ ని ఏ సమయంలోపు కలుసుకోవాలి?
- ఎ) బీమాసంస్థ ద్వారా తిరస్కరించబడిన రెండేళ్లలోపు
 - బి) బీమాసంస్థ ద్వారా తిరస్కరించబడిన మూడేళ్లలోపు
 - సి) బీమాసంస్థ ద్వారా తిరస్కరించబడిన ఏడాదిలోపు
 - డి) బీమాసంస్థ ద్వారా తిరస్కరించబడిన ఒక నెలలోపు
9. అంబుడ్స్మన్ కి ఫిర్యాదు చేయడంలో ఈ క్రింది వాటిలో ముందుగా చేయవలసిన అవసరం ఉండదు?
- ఎ) ఫిర్యాదు 'వ్యక్తిగతమైన రూపురేఖల్లో' ఇన్సూరెన్సు అయి ఉండాలి.
 - బి) బీమాసంస్థ ద్వారా తిరస్కరించబడిన 1 ఏడాదిలోపు ఫిర్యాదు చేయాలి.
 - సి) ఫిర్యాదుదారు అంబుడ్స్మన్ ని కలిపే ముందు ఒక వినియోగదారు ఫోరమ్ ని కలవాలి
 - డి) కావలసిన మొత్తం రిలీఫ్ రు. 20 లక్షల లోపు ఉండాలి.
10. అంబుడ్స్మన్ కి ఫిర్యాదు చేయడానికి ఏమైనా ఫీజు/ఛార్జీలు అవసరమవుతాయా?
- ఎ) రు. 100 చెల్లించాల్సి ఉంటుంది
 - బి) ఎలాంటి ఫీజుగానీ, ఛార్జీలుగానీ చెల్లించాల్సిన అవసరం లేదు
 - సి) రిలీఫ్ మొత్తంలో 20% ఫీజుగా చెల్లించాలి
 - డి) రిలీఫ్ మొత్తంలో 10% ఫీజుగా చెల్లించాలి
11. ఒక ప్రైవేటు బీమాసంస్థపై ఫిర్యాదు చేయవచ్చా?
- ఎ) ఫిర్యాదులు కేవలం పబ్లిక్ బీమాసంస్థలపైనే చేయవచ్చు.
 - బి) అవును, ప్రైవేటు బీమాసంస్థపై ఫిర్యాదులు చేయవచ్చు.
 - సి) లైఫ్ సెక్టార్ లో ఉండే ప్రైవేటు బీమాసంస్థలపై ఫిర్యాదులు చేయవచ్చు
 - డి) నాన్-లైఫ్ సెక్టార్ లో ఉండే ప్రైవేటు బీమాసంస్థలపై ఫిర్యాదులు చేయవచ్చు

ANSWERS

1 - B	5 - C	9 - C
2 - C	6 - D	10 - B
3 - B	7 - A	11 - B
4 - C	8 - C	