

ಜೀವ ವಿಮೆ (ಹೊಸ ಪಠ್ಯಕ್ರಮ)

IC -33

ಪ್ರಥಮ ಮುದ್ರಣ 2012.

ಈ ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಕನ್ನಡ ಅನುವಾದವನ್ನು ಸಿ-ಡ್ಯಾಕ್ (c-dac) ರವರ ಸಹಕಾರದಿಂದ ನೆರವೇರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಎಲ್ಲ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಕಾದಿರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಈ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಎಲ್ಲ ಹಕ್ಕುಗಳು ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥಾನಕ್ಕೆ ಸೇರಿದ್ದು.
ಯಾವುದೇ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಇದರ ಯಾವುದೇ ಭಾಗವನ್ನು ಪುನರ್ ಮುದ್ರಿಸಬಾರದು.

(i)

IC -33 ಪಠ್ಯಕ್ರಮ 2012

ಮುನ್ನುಡಿ

ಇತ್ತೀಚಿನ ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ಜೀವವಿಮೆಯ ವೃತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಉಂಟಾಗಿದ್ದ ಪ್ರಚಂಡ ವೇಗದ ವಿಸ್ತರಣೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿದೆ. ಅದು ಜೀವನದ ಅತಿಕ್ಷಿಪ್ತತರವಾದ ಅಪಾಯಗಳಿಂದ ಹಲವಾರು ಕುಟುಂಬಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ತಮ್ಮನ್ನು ತಾವು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಟ್ಟಿದೆ. ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ನಿವೃತ್ತಿಯನಂತರ ಆರ್ಥಿಕಸುಭದ್ರತೆಯ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಹಕರಿಸಿದೆ.

ಏನಾದರೂ, ಈ ಕ್ಷೇತ್ರವು ಕಳಂಕ ರಹಿತ ದಾಖಲೆ ಏನೂ ಹೊಂದಿಲ್ಲ. ನೇರವಾಗಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಅಲ್ಲಲ್ಲಿ ತುಂಬಾಉನ್ನತ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಸಹ ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಎರಡನೆ ಮಟ್ಟದ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆಗೆ ಇಳಿಸಿದ ಸಂದರ್ಭಗಳು ತಲೆದೋರಿವೆ. IRDA ರ ಕಾರ್ಯ ಭಾರ, ಒಬ್ಬ ನಿಯಂತ್ರಕರಾಗಿ, ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಉತ್ತೇಜನಗೊಳಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಕಾಪಾಡುವುದು ಆಗಿದೆ.

ಜೀವ ವಿಮೆಯ ವೃತ್ತಿಯ ಭವಿಷ್ಯದ ಯಶಸ್ಸು, ಎಲ್ಲಕ್ಕೂ ಮಿಗಿಲಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಲಹೆ ನೀಡುವ ಜನರ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆ ಮೇಲೆ ಆಧಾರವಾಗಿದೆ. ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅವರು ಎಲ್ಲರಗಿಂತಲು ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಸಂಪರ್ಕಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಾಗಿದ್ದಾರೆ.

‘ಆವಶ್ಯಕತೆ ಆಧಾರದ’ ಮಾರ್ಗದಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕ ಸಲಹೆ ನೀಡ ಬಲ್ಲ, ಕರ್ತವ್ಯಕ್ಕೆ ಕಟಿಬದ್ಧರಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸುವ, ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವ ಮತ್ತು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಕೆಲಸವನ್ನು ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳವರು ಮಾಡುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು IRDA ದಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಮುಖ್ಯ ಗುರಿಯಾಗಿದೆ.

ಈ ಹೊಸ ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಪುಸ್ತಕ ಮತ್ತು ಪರಿಷ್ಕರಿಸಲಾದ ಅರ್ಹತೆಗೆ ಏಜೆಂಟರ ಪರೀಕ್ಷೆ ಈಗ ನಮ್ಮ ವ್ಯೂಹದ ಮುಖ್ಯ ಭಾಗವಾಗಿದೆ. ನಾವು ಒಂದು ಸವಾಲೊಡ್ಡುವ ಅವಕಾಶವಿದ್ದು, ಆಳವಾದ ಒಂದು ಪಠ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಗೊಳಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಅದು ಏಜೆಂಟರನ್ನು ಕೇವಲ ಅಂಕಿಅಂಶಗಳನ್ನು ಬಾಯಿಪಾಠ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಬಿಡುವದಿಲ್ಲ. ಇದು ಬಹಳ ಆವಶ್ಯಕ, ಆದರೆ ಅಸಂಪೂರ್ಣ. ಅದು ಅವರ ಓದುವ ತಿಳುವಳಿಕೆಯನ್ನು ಮತ್ತು ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ನಿಜ ಜೀವನ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಅನ್ವಯಿಸಿ ಕೊಳ್ಳುವ ಸಶಕ್ತತೆ ಯನ್ನು ಸಹ ಪರೀಕ್ಷಿಸುತ್ತದೆ.

(ii)

ಈ ಪುಸ್ತಕದ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಛಾರ್ಟರ್ಡ್ ಇನ್ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ರವರ ವ್ಯಾಪಕ ಸಹಕಾರಕ್ಕೆ ಆಭಾರಿಗಳಾಗಿದ್ದೇವೆ. ಅವರ ಉತ್ತಮ ಅನುಭವ ದಿಂದ ನಾವು ಬಹಳ ಲಾಭವನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದೇವೆ.

ನಾವು ಉದ್ಯಮದ ಇನ್ನಿತರ ತಜ್ಞರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಸಹಾಯ ಮತ್ತು ಅನುಭವಸಾರವನ್ನು ಹಂಚಿದ್ದಕ್ಕೆ ಆಭಾರ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸುತ್ತೇವೆ. ಧನ್ಯವಾದಗಳನ್ನು ಅರ್ಪಿಸುತ್ತೇವೆ.

ಇವೆಲ್ಲಕ್ಕೂ ಮೇಲಾಗಿ ನಾವು ನಿಮ್ಮನ್ನು ಒಬ್ಬ ಔತ್ಸಾಹಿಕ, ವೃತ್ತಿಯ ಏಜಂಟರಾಗಿ, ಈ ಪಯಣಕ್ಕೆ ಪಾದಾರ್ಪಣೆ ಮಾಡಿದ್ದಕ್ಕೆ, ಮತ್ತು ವೃತ್ತಿಯ ದೃಷ್ಟಿಯ ಪಾಠವನ್ನು ಗಂಭೀರತೆ ಇಂದ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಕ್ಕಾಗಿ ಅಭಿನಂದಿಸುತ್ತೇವೆ. ನೀವಿಲ್ಲದೆ ಈ ಮಹತ್ವದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಭವಿಷ್ಯವೇ ಇಲ್ಲ. ಈ ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಪುಸ್ತಕವು ನಿಮ್ಮ ಪಠನೆಗೆ ಮಹತ್ವದ ಬೆಲೆಯುಳ್ಳದ್ದಾಗಿದೆ ಎಂದು ನಂಬುತ್ತೇವೆ. ಒಬ್ಬ ಉಜ್ಜ್ವಲ ಭವಿಷ್ಯದ ಜೀವವಿಮಾ ಏಜಂಟರಾಗಬೇಕೆಂದು ನಿಮಗೆ ನಮ್ಮ ಶುಭಹಾರೈಕೆಗಳು.

ಹರಿನಾರಾಯಣ,

ಅಧ್ಯಕ್ಷರು,

ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ.

ವಿಷಯ ಸೂಚಿಕೆ

| | |
|---|--------------|
| ಅಧ್ಯಾಯ -1 | |
| ವಿಮೆಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಯಾವರೀತಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ | 1-37 |
| ಅಧ್ಯಾಯ -2 | |
| ಆಪತ್ತು ಮತ್ತು ವಿಮೆ | 38-57 |
| ಅಧ್ಯಾಯ - 3 | |
| ಭಾಗ -1 - ವಿಮೆಯ ತತ್ವಗಳು | |
| ಜೀವವಿಮೆಯ ತತ್ವಗಳು, ಮತ್ತು ಆಚರಣೆಗಳು : |58-81 |
| ಭಾಗ - 2 ವಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರ ಪದ್ಧತಿಗಳು : | 82-122 |
| ಅಧ್ಯಾಯ - 4 | |
| ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಅಂಡರ್‌ವೈಟಿಂಗ್ (ವಿಮಾ ಲೇಖನ) |123-164 |
| ಅಧ್ಯಾಯ - 5 | |
| ಮೂಲಭೂತ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು : |165-200 |
| ಅಧ್ಯಾಯ - 6 | |
| ಉಳಿತಾಯದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು : |201-236 |
| ಅಧ್ಯಾಯ - 7 | |
| ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಅಂಡರ್‌ವೈಟಿಂಗ್ (ವಿಮಾ ಲೇಖನ) |237-267 |
| ಅಧ್ಯಾಯ - 8 | |
| ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವದು : |268-306 |
| ಅಧ್ಯಾಯ -9 | |
| ನಿಜ ನಿರ್ಧಾರಣೆ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆ |307-336 |

ವಿಷಯ ಸೂಚಿಕೆ

| | |
|---|---------|
| ಅಧ್ಯಾಯ-10 | |
| ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ಒಳ್ಳೆಯ ಒಡನಾಟ | 337-357 |
| ಅಧ್ಯಾಯ -11 | |
| ದಾವೆಗಳು (ಕ್ಲೇಮ್ಸ್) | 358-381 |
| ಅಧ್ಯಾಯ -12 | |
| ಶಾಸನಗಳು (ಕಾನೂನು ಕಾಯ್ದೆಗಳು) ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಲಹೆಗಳು | 382-401 |
| ಅಧ್ಯಾಯ -13 | |
| ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಲಹೆಗಳು. | 402-422 |
| ಅಧ್ಯಾಯ -14 | |
| ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತರಕ್ಷಣೆ | 423-453 |
| ಅಧ್ಯಾಯ- 15 | |
| ನೈತಿಕತೆ ಮತ್ತು ನೀತಿಸಂಹಿತೆ | 454-478 |

ಅಧ್ಯಾಯ - 1

ವಿಮೆಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಯಾವರೀತಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ?

| ಪರಿವಿಡಿ : | ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶ |
|--|--------------------------|
| ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು | |
| ಪರಿಚಯ | |
| ಮುಖ್ಯಪದಕೋಶ | |
| A. ವಿಮೆ ಎಂದರೇನು ? | 1.1 |
| B. ಆರ್ಥಿಕ ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ವಿಮೆಯ ಪಾತ್ರ. | 1.1 |
| C. ವೃತ್ತಿಪರ ವಿಮೆಮಾರು ಕಟ್ಟಿ ಇರುವುದರಿಂದ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು | 1.2 |
| D. ವಿಮೆಯ ಇತಿಹಾಸ | 1.3 |
| E. ವಿಮೆಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅವುಗಳಪಾತ್ರ | 1.3, 1.6 |
| F. ವಿಮೆಯ ವಿನಿಮಯ ವಿಧಾನ | 1.4 |
| G. ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು | 1.5 |
| H. ಪ್ರತಿ ನಿಧಿಯ ಪಾತ್ರ ಹಾಗೂ ಅವನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು | 1.7 |
| ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳು : | |
| ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು | |
| ಸ್ವಯಂ - ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು. | |

ಮೂಲಭೂತಉದ್ದೇಶಗಳ ಮಾಹಿತಿ :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಅಭ್ಯಾಸದನಂತರ ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಪಡೆಯ ಬಹುದಾಗಿದೆ.

- ವಿಮೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು.
- ವಿಮೆ ಯಾವರೀತಿ ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತೆ ಎನ್ನುವ ವಿವರಣೆ.
- ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುವ ದಿಶೆಯಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸುಸೇವೆಗಳ ವಿಭಾಗದಪಾತ್ರ : ಇನ್ನು ಅದರಲ್ಲಿ ವಿಮಾರಂಗದ ಭೂಮಿಕೆ.
- ಇಂದಿನ ವೃತ್ತಿಪರ ವಿಮೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿಂದ ಉಂಟಾದ ಪ್ರಯೋಜನಗಳ ವಿವರ.
- ಭಾರತದೇಶದಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯ ಇತಿಹಾಸದ ಇಣುಕುನೋಟ ಹಾಗೂ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಇತ್ತೀಚಿನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ವಿವರಣೆ.

- ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ನಕ್ಷೆಯನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತ, ವಿಮೆಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ವಿಮೆ ಉದ್ದಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಅವುಗಳಪಾತ್ರ.
- ವಿಮೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ (ಮಾರಾಟ) ವಿತರಣೆ ಅದರ ವಿವರಣೆ
- ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವಿವರಗಳು.
- ವಿಮಾ ಪತ್ರಿನಿಧಿಯ ಪಾತ್ರ ಹಾಗೂ ಅವನ ಕಾರ್ಯವೈಖರಿ.

ಪರಿಚಯ :

ಒಬ್ಬ ಪತ್ರಿನಿಧಿ ಯಶಸ್ವಿ ಹಾಗೂ ವೃತ್ತಿಪರ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮಲು ಬೇಕಾಗುವಂತಿರುವಳಿಕೆ ಯತ್ತ ಮೊದಲ ಹಜ್ಜೆಯಾಗಿ ಮೊದಲಿಗೆ ನಾವು ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಅಂದರೆ ಅದು ಏನು, ಮತ್ತು ಏಕೆಬೇಕಾಗಿದೆ ಎನ್ನುವವಿಚಾರದತ್ತ ಗಮನ ಹರಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಒಂದು ವಿಹಂಗವೀಕ್ಷಣೆ ನಡೆಸೋಣ. ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರಸಕ್ತ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಭಾರತದ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಯತ್ತ ಇಣುಕುನೋಡುತ್ತ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳು, ಉದ್ದೇಶಗಳು ಇವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪರಿಚಯಮಾಡುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಅದೇರೀತಿ ಮುಂಬರುವ ಒಂದೆರಡು ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ಈ ವಿಚಾರಗಳನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುವೆವು. ಇದರಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ನಿಮ್ಮಗಿರಾಕಿಗಳಿಗೆ ಚೆನ್ನಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ ತಿಳಿಸಲು ಹಾಗೂ ಅವರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಸರಿಹೋಗುವ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಮಾರಾಟಮಾಡಲುಬೇಕಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಿದ್ದೇವೆ.

ಜೀವ ವಿಮೆ ಹೇಗೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತೆ ಎನ್ನುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ನಾವು ಇಡೀ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮೆಯನ್ನುವುದು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ವಸ್ತುಗಳಿಗೂ ಅಂದರೇ ಕೇವಲ ಮಾನವನ ಜೀವಕ್ಕಲ್ಲದೆ ಇತರವುಗಳಿಗೆ ಸಿಕ್ಕುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಯುಂಟು. ಆದರೇ ಇಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ ಬರೀ ಜೀವ ವಿಮೆಗಷ್ಟೆ ಸೀಮಿತ.

ಈ ಮೊದಲನೆಯ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಎಂದರೇನು ? ಏತಕ್ಕಾಗಿ? ಹಾಗೂ ಜನರಿಗೆ ಅದು ಏತಕ್ಕಾಗಿ ಬೇಕಾಗಿದೆ ಎನ್ನುವ ವಿಷಯವನ್ನು ಪರಿಶೀಲನೆಮಾಡೋಣ.

ಮುಖ್ಯಪದಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವು ಕೆಳಗಿನ ಪದಗಳನ್ನು ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

| ವಿಮೆ | ರಿಸ್ಕುಮರ್ಗಾವಣೆ | ರಿಸ್ಕುಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ | ಪುನರ್ವಿಮೆ |
|---------------|----------------------|-----------------------|-------------------|
| ಸರಳೀಕರಣ | ಜೀವವಿಮೆ | ಸಾಮಾನ್ಯವಿಮೆ | ವಿಮೆಯಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು |
| 'e' ಮಾರಾಟ | ಬ್ಯಾಂಕಶ್ವರನ್ಸ್ | ವಿಮೆಯ ಬ್ಯಾಂಕರ್ಸ್ | ನೇರಮಾರಾಟ |
| ನೇರವಲ್ಲದಮಾರಾಟ | ವಿಮಾಲೇಖಕರು | ವಿಮಾಗಣಕರು | TPA ಗಳು |
| ನಿಯಂತ್ರಕರು | ವೈಯಕ್ತಿಕಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು | ಕಾಲಾವಧಿ ವಿಮೆ | ಉಂಬಳಿ ವಿಮೆ |
| ಹಣವಾಪಸ್ ವಿಮೆ | ಯುಲಿಪ್‌ಗಳು | ಪಿಂಚಣಿ ಯೋಜನೆಗಳು | |

A. ವಿಮೆ ಎಂದರೆ ಏನು ?

ವಿಮೆಯನ್ನು ನಾವು ಈ ರೀತಿ ತಿಳಿಯಬಹುದು. ವಿಮೆ ಎನ್ನುವುದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ (ವಿಮೆದಾರ) ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಧಾರಕರನಡುವಣ (ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಡಿದವ್ಯಕ್ತಿ) ಒಂದು ನಿಗದಿತ ಮೊತ್ತದ ಪರಿಶೀಲನೆಯ ಹಣ (ಪ್ರೀಮಿಯಂ) ಮೇಲೆ ಸದರಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಒಂದು ನಿಗದಿತಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡಿದವ್ಯಕ್ತಿಗೆ, ಒಂದು ವಿಶೇಷ ಘಟನೆ ನಡೆದಾಗ ಕೊಡಲಾಗುವ ಒಂದು ಒಡಂಬಡಿಕೆ (ಕರಾರು) ಯಾಗಿದೆ. ಇದೆಲ್ಲಕ್ಕೇಳಲು ಚೆನ್ನಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಇದರ ಅರ್ಥವೇನು? ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಉತ್ತರಿಸಲು ಮೊದಲಿಗೆ ವಿಮೆ ಯಾತಕ್ಕಾಗಿ ಆವಶ್ಯಕ ಎನ್ನುವ ವಿಷಯವನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅಗತ್ಯ.

A1. ವಿಮೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆ :

ವಿಮೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ತಿಳಿಯಲು ಈ ಕೆಳಗಿನ ದೃಷ್ಟಾಂತವನ್ನು ಗಮನಿಸಿರಿ.

ಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡಿ :

ಅಜಯ್ ಎನ್ನುವವನು ಒಂದುದೊಡ್ಡ MNC ನಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಅವನಿಗೊಬ್ಬ 10ವರ್ಷದ ಮಗನಿದ್ದಾನೆ. ಅವನ ಹೆಸರು ವಿಜಯ್. ಅಜಯ್, ತನ್ನ ಪುಟ್ಟಮಗನನ್ನು ತಜ್ಞವೈದ್ಯನಾಗಿ ಮಾಡುವ ಕನಸನ್ನು ಕಾಣುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಅಜಯ್‌ನ ಪತ್ನಿಮನೆಯೊಡತಿ. ಅಜಯ್‌ನ ತಂದೆತಾಯಿಗಳು ತಮ್ಮನಿವೃತ್ತಿಜೀವನವನ್ನು ಅವನ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತರಾಗಿ ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಅಜಯ್ ತನ್ನ ನಿವಾಸದಮನೆಗಾಗಿ ಸಾಲ ಪಡೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ ಹಾಗೂ ತನ್ನಮಗನ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ತನ್ನನಿವೃತ್ತಿಯನಂತರ ವಿಜಯ್‌ನ ವಿವಾಹಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರತಿತಿಂಗಳು ಹಣವನ್ನು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ತನ್ನಮಗನಾದ ವಿಜಯ್ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಬೇಕಾದ ಸವಲತ್ತುಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕೆಂದು ತಾವುಗಳು ತಮ್ಮನಿವೃತ್ತಿ ಯನಂತರ ಅವನ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತ ರಾಗಬಾರದೆಂದು ಅಜಯ್ ಭಾವಿಸುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಇಷ್ಟರವರಿಗೂ ಎಲ್ಲವೂ ಅಜಯ್‌ನ ಯೋಚನೆಯಂತೆಯೇ ನಡೆದಿದೆ. ಆದರೆ ಈ ಕೆಳಗಿನಂತೆ ಅಕಸ್ಮಾತ್ ಘಟನೆನಡೆದಾಗ ಏನಾಗುತ್ತೆ ಊಹಿಸಿ.

ಒಂದುದಿನ ತನ್ನ ಆಫೀಸಿನಿಂದ ಮನಗೆ ವಾಪಸಾಗುತ್ತಿದ್ದಾಗ ದುರ್ದೈವದಿಂದ ಅಜಯ್ ಒಂದು ಅಪಘಾತಕ್ಕೆ ಸಿಲುಕಿಮೃತನಾಗುತ್ತಾನೆ. ಆವಾಗವನುಗತಿ? ಅವನ ಕುಟುಂಬದ ಹೊಣೆ ಹೊರುವರು ಯಾರು ? ವಿಜಯನ ಓದು, ಅವನ ವಿವಾಹ ಹೇಗೆ? ಇನ್ನು ಮನೆಸಾಲಪಾವತಿ ಹೇಗೆ? ಇಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ಅಂದರೆ ಅಜಯ್‌ನ ಅನುಪಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಅಜಯ್‌ಗೆ ಇರುವ ಆಯ್ಕೆಗಳು ಏನು ? ಈಗ ಅಜಯ್‌ನ ಜಾಗದಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮನ್ನು ಊಹಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ. ನೀವೇ ಕುಟುಂಬದ ಯಜಮಾನನೆಂದು ಭಾವಿಸಿ. ನೀವು ಮೇಲೆ ಹೇಳಲಾದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕಾದರೆ, ಏನುಮಾಡುವಿರಿ ? ಸ್ವಲ್ಪ ಸಡಿಲಗೊಳ್ಳಿ. ನಿಮ್ಮನ್ನು

ಬೆದರಿಸಿ, ಹೆದರಿಸುವ ಉದ್ದೇಶ ನಮಗಿಲ್ಲ. ಈ ದೃಷ್ಟಾಂತವನ್ನು ನಿಮಗೆ ವಿಮೆಯ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆಯನ್ನು ತಿಳಿಸಿಹೇಳುವ ಪ್ರಯತ್ನವೆಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ವಿಮೆ ಎನ್ನುವುದು ಎಲ್ಲಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೂ ಪರಿಹಾರಹುಡುಕುವ ಸಾಧನವೆಂದು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಿ. ಅರ್ಥವಾಯಿತಲ್ಲ. ಈಗ ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ಈ ದೃಷ್ಟಾಂತವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ, ವಿಮೆ ಹೇಗೆ ಪರಿಹರಿಸಬಲ್ಲದೋನೋಡೋಣ. ಮನೆಯಜಮಾನನ ಆಕಸ್ಮಿಕ ಮರಣ ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ ಜೀವವಿಮೆ ಅವನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಮೇಲಿನ ಉದಾಹರಣೆಯಲ್ಲಿ ಅಜಯ್‌ಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ವಿಮೆಯ ಸುರಕ್ಷೆ ಇದ್ದಾಗ, ಅವನ ಮರಣವಾದಾಗ ಜೀವವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಬರುವ ಹಣ ಅವನ ಕುಟುಂಬದವರಿಗೆ ದೊಡ್ಡ ಆಸರೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಆ ಕುಟುಂಬದಮುಂದಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಬರುವ ಬೇರೇಬೇರೇ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ವಿಜಯ್‌ನ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ ಹಾಗೂ ಮದುವೆ ಮತ್ತು ಮನೆ ಸಾಲದ ಭಾರವನ್ನು ಹೋರಬಲ್ಲ ಆರ್ಥಿಕ ಸಹಕಾರನೀಡುತ್ತದೆ.

ಮೇಲಿನ ದೃಷ್ಟಾಂತದಿಂದ, ವಿಮೆ, ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಜೀವ ವಿಮೆ ಮನುಷ್ಯನ ಊಹೆಗೆಸಿಗಲಾರದ ಆಕಸ್ಮಿಕ ಗಳಿಂದಾಗುವ ಹಾನಿಯಿಂದ ತಡೆಯುತ್ತದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯಬಹುದು.

ಇದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ :

ನಿಮ್ಮ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಆದಾಯತರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾದ ನೀವು ಯಾವ ತರಹದ ಆಪತ್ತುಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕಾಗ ಬಹುದು ? ನೀವುಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಬೇಕೆಂದು ತೀರ್ಮಾನಿಸಿದ ಗುರಿಗಳೇನಾದರೂ ನಿಮ್ಮಜೀವನದಲ್ಲಿ ಇರಬಹುದೇ ?

A2. ವಿಮೆ ಹೇಗೆ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು : ?

ಈಗ ನೀವು ವಿಮೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಏನು ಎಂದು ಮನ ಗಂಡಿದ್ದೀರಿ. ಇನ್ನು ಮುಂದೆ ವಿಮೆ ಯಾವರೀತಿ ತನ್ನ ಕೆಲಸವನ್ನು ಮಾಡುತ್ತದೆ? ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಅರಿತುಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಯತ್ನ ಪಡೋಣ. ಮೇಲಿನ ಅಜಯ್ ಅವರ ದೃಷ್ಟಾಂತವನ್ನೇ ಮುಂದುವರಿಸೋಣ. ನಾವುಮೇಲೆ ನೋಡಿದಂತೆ ಅಜಯ್‌ನ ಅಕಾಲಮರಣ ಅವನಿಗೆ ಆಗಬಹುದಾದ ಆಪತ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ಆಪತ್ತುಮಾತ್ರಹೌದು. ಅವನಿಗೆ ಇನ್ನು ಬಹಳಷ್ಟು ಇತರೆ ಆಪತ್ತುಗಳು ಸಂಭವಿಸುವ ಅವಕಾಶಗಳಿವೆ. ಉದಾ : ಅವನು ಜೀವಂತವಾಗಿದ್ದರೂ ಯಾವುದೋ ಒಂದು ಕಾಯಿಲೆ ಬಂದು ಅದಕ್ಕೆತಗಲುವ ಚಿಕಿತ್ಸೆಯಖರ್ಚು, ಅವನಮನೆಗೆ ಬೆಂಕಿ ಆಕಸ್ಮಿಕ ಆಗಬಹುದು ಮುಂತಾದವು ಈ ತರಹ ಆಪತ್ತುಗಳನ್ನು ಅಜಯ್ ವಿವಿಧಮಾರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ ಎದುರಿಸಬಹುದು. ಆಪತ್ತನ್ನು ಉಳಿಸಿ ಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ : (ರಿಸ್ಕ್ ರಿಟೆನ್‌ಶನ್) : ಒಂದು ಅವಿವೇಕ ಮಾರ್ಗವೆಂದರೇ ಯಾವುದೇ ಆಪತ್ತನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಾವೇ ಭರಿಸಲು ಸಿದ್ಧಪಡುವುದು. ಇಲ್ಲಿ ಅಜಯ್ ತನಗೆ ಆಗಬಹುದಾದ ಆಪತ್ತಿಗೆ ತಗಲುವ ವೇಚ್ಛವನ್ನು ಭರಿಸಲು ತಾನೇ ಪೂರಕ

ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಆದರೆ ಏನನ್ನುಮಾಡದೇ ಇರುತ್ತಾನೆ. ಅಂದರೇ ಕಾಲಚನ್ನಾಗಿದ್ದು ಯಾವುದೇ ಆಪತ್ತು ಬರದೇ ಇದ್ದರೇ ಅಜಯ್‌ಗೆ ಏನೂ ಚಿಂತೆಇಲ್ಲ. ಆದರೇ ಯಾವುದೋ ಒಂದು ಅನಾಹುತ ಸಂಭವಿಸಿದ ತಕ್ಷಣ ಅಜಯ್‌ಗೆ ಕಷ್ಟಕಾಲಮೂಡಿಬರುತ್ತದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಯಾವುದೇ ಆಪತ್ತನ್ನುತಾನೇ ಎದುರಿಸಬಲ್ಲೆನೆನ್ನುವ ಯೋಚನೆ ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ತಪ್ಪುತಿಳುವಳಿಕೆ.

ಆಪತ್ತುಗಳ ವರ್ಗಾವಣೆ : (ರಿಸ್ಕ್ ಟ್ರಾನ್ಸ್‌ಫರ್) :

ಆಪತ್ತುಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ಮತ್ತೊಂದುಮಾರ್ಗವೆಂದರೆ ಅವುಗಳನ್ನು ಯಾರು ಸರಿಯಾದರೀತಿನಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಹಿಸಬಲ್ಲರೋ ಅವರಿಗೆವರ್ಗಾಯಿಸುವುದು. ಸರಳಶಬ್ದಗಳಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ ಆಪತ್ತುಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾದ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಭರಿಸಲು ಆಗದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಅಂತಹ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವುಳ್ಳ ಬೇರೊಬ್ಬರಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುವ ಪದ್ಧತಿಗೆ ಇನ್‌ಸೂರೆನ್ಸ್ (ವಿಮೆಮಾಡಿಸುವುದು) ಎಂದು ತಿಳಿಯಬೇಕು.

ಈ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ವಿಮೆಯ ಪರಿಭಾಷೆಯ ಯನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕನ ಮಾಡುವುದು ಉತ್ತಮ, ವಿಮೆಯನ್ನು ನಾವು ಈ ರೀತಿ ತಿಳಿಯಬಹುದು.

ವಿಮೆ ಎನ್ನುವುದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ (ವಿಮೆದಾರ) ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಧಾರಕರನಡುವಣ (ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಡಿದವ್ಯಕ್ತಿ). ಒಂದು ನಿಗದಿತ ಮೊತ್ತದ ಪರಿಶೀಲನೆಯ ಹಣ (ಪ್ರೀಮಿಯಂ) ಮೇಲೆ ಸದರಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಒಂದು ನಿಗದಿತಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡಿದವ್ಯಕ್ತಿಗೆ, ಒಂದು ವಿಶೇಷ ಘಟನೆ ನಡೆದಾಗ ಕೊಡಲಾಗುವ ಒಂದು ಒಡಂಬಡಿಕೆ ಯಾಗಿದೆ.

ಹಾಗಾದರೆ ವಿಮೆ ಕೇವಲ ಆಪತ್ತನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸುವ ಒಂದು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಎಂತಾಯಿತು. ಇದರಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ಆಪತ್ತನ್ನು ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುತ್ತಾನೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಆತನು ಕೊಡಬೇಕಾದ ಹಣಕ್ಕೆ ಪ್ರೀಮಿಯಮ್ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಅಂದರೆ ಅಜಯ್‌ನ ಪ್ರಕರಣದಲ್ಲಿ ಅವನು ಪ್ರೀಮಿಯಮ್ ಸಂದಾಯಿಸಿ ವಿಮೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ತನಗೆ ಆಗಬಹುದಾದ ಆಪತ್ತನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಅಜಯ್‌ನಂತಹ ಬಹಳಷ್ಟು ಜನರಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಸೇಖರಣೆಮಾಡುತ್ತವೆ. ಈ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳೆಲ್ಲ ಒಂದೇ ರೀತಿಯಾದ ಆಪತ್ತನ್ನು ಎದುರಿಸುವವರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಹೀಗೆ ಸೇಖರಣೆ ಮಾಡಿದ ಹಣವನ್ನು ಒಂದು ಆಪತ್ತಿನ ರಾಶಿಯಾಗಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಈ ರೀತಿ ಹಣ ಸಂದಾಯಿಸಿದ ಎಲ್ಲ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೂ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಲಾದ ಆಪತ್ತು ಅನುಭವಕ್ಕೆ ಬರುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇಲ್ಲ. ಅವರೆಲ್ಲರಲ್ಲಿ ಯಾರ್ಯಾರಿಗೆ ಅದು ಅನುಭವಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೋ ಅವರಿಗೆಲ್ಲ ಆ ಹಣಕಾಸಿನ ರಾಶಿ ಇಂದ ನಷ್ಟಪರಿಹಾರ ಧನ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಆದ್ದರಿಂದ ಮೇಲಿನ ವಿವರಣೆ ಇಂದ ವಿಮೆ ಎಂದರೆ ನಾವುಹೀಗೆ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

● ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ (ಮಾಲಿಕ) ಇಂದ ಆಪತ್ತನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ - ಯಾರಿಗೆ ?

● ವಿಮೆದಾರ (ವಿಮಕಂಪನಿ) ನಿಗೆ - ಇವನು ಆ ಆಪತ್ತನ್ನು ಭರಿಸುವತಾಕತ್ತು ಇದ್ದವನು - ಪರಿಶೀಲನೆಯ ಹಣವಾಗಿ - ಇದಕ್ಕೇನು ಬೇಕಾಗಿದೆ. ? - ಪ್ರೀಮಿಯಂ

ಇನ್ನು - ವಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಆಸ್ತಿಗಳ ಆರ್ಥಿಕ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ರಕ್ಷಣೆ ಮಾಡುವ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಿರುತ್ತದೆ. ಒಂದು ಆಸ್ತಿಯು ಆ ಆಸ್ತಿಯ ಮಾಲಿಕನಿಗೆ ತುಂಬ ಬೆಲೆ ಬಾಳುವದಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವನು ಆ ಆಸ್ತಿಯಿಂದ ಒಂದು ಲಾಭವನ್ನು ಅಪೇಕ್ಷಿಸುತ್ತಾನೆ. ಆ ಲಾಭ ವೆನ್ನುವುದು ಆ ಆಸ್ತಿಯಿಂದ ಬರುವ ಆದಾಯವಾಗಬಹುದು.

ಉದಾ : ಒಂದುಕಾರನ್ನು ಬಾಡಿಗೆಗೆ (ಟ್ಯಾಕ್ಸಿಯಾಗಿ) ಓಡಿಸುವುದು. ಅಥವಾ ಅದೊಂದು ಆವನಿಗೆ ಸೌಖ್ಯವನ್ನು ಕೊಡುವ ಒಂದು ವಸ್ತುವಾಗಬಹುದು. (ಕಾರನ್ನು ಮಾಲಿಕನು ತನ್ನ ಸ್ವಂತಕ್ಕಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸುವುದು). ಹೀಗೆ ಮುಂದು ವರೆಸಿದರೆ, ಮಾನವನುಕೂಡ ಒಂದು ಆಸ್ತಿ ಎಂದು ಹೇಳ ಬಹುದು. ಇದರ ಅರ್ಥ, ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಆದಾಯವನ್ನು ಉತ್ಪಾದನೆ ಮಾಡುವ ಶಕ್ತಿಯುಂಟು. ಪ್ರತಿವ್ಯಕ್ತಿಗೂ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾದ ಜೀವನದ ಅವಧಿ ಇದೆ. ಮರಣವುಮಾತ್ರ ತಥ್ಯ. ಆದರೇ ಆ ಮರಣದ ಸಮಯವು ಅನಿರ್ದಿಷ್ಟ. ಊಹೆಗೆ ಸಿಗಲಾರದು, ಯಾವುದಾದರೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ದುರ್ದೈವದಿಂದ ಅವನು ಸಂಪಾದನೆಮಾಡಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ ಕೇಲವೇದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಮೃತಪಟ್ಟರೆ ಆಗ ಅವನ ಕುಟುಂಬವು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಜೀವಂತವಾಗಿದ್ದು ಅವನ ಭಾವಿಜೀವನದಲ್ಲಿ ಸಂಪಾದನೆಮಾಡ ಬಹುದಾಗಿದ್ದ ಆದಾಯವನ್ನು ಕಳೆದು ಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿಯೇ ಜೀವ ವಿಮೆ ತನ್ನ ಕರ್ತವ್ಯವನ್ನು ಪೂರೈಸಲಾರಂಭಿಸುತ್ತದೆ. ಅರ್ಥಾತ್‌ಸದರಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅಕಾಲ ಮರಣದಿಂದ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ ಆರ್ಥಿಕ ನಷ್ಟದಖಾಲಿಯನ್ನು ತುಂಬುವ ಪ್ರಯತ್ನವನ್ನುಮಾಡುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರಿಗೂ ಮರಣದ ಸಮಯಮಾತ್ರ ಅನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವೆಂದಾಗ, ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತನ್ನ ಭಾವಿಜೀವನದ ಸಂಪಾದನೆಯನ್ನು ಕುಂಠಿತವಾಗದಂತೆ ನಡೆಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗಲು ಜೀವ ವಿಮೆಯು ಅತ್ಯಗತ್ಯವೆನ್ನುವುದು ಅಕ್ಷರ ಸತ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಜೀವ ವಿಮೆ, ಒಂದು ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಅದರ ಯಜಮಾನ ಅಕಾಲ ಮರಣ ಹೊಂದಿದ ಸಂದರ್ಭದಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಆರ್ಥಿಕನಷ್ಟದಿಂದ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನುತಿಳಿಯಿರಿ :

ವಿಮೆಯೆನ್ನುವುದು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಲಾದ ಅನಾಹುತ ದಿಂದ ಕಾಪಾಡಲಾರದು. ಆದರೆ ಅದರ ಆಗುವಿಕೆ ಇಂದ ಉಂಟಾಗುವ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಮಾತ್ರ ನೀಡಬಲ್ಲದು.

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ :

ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ನಿಮ್ಮ ಸ್ನೇಹಿತರ ಬಂಧುಬಳಗದವರ ಜೊತೆಮಾತಾಡಿ. ಅದನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವಮುನ್ನ ಅವರು ಯಾವ ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಮಹತ್ವವನ್ನು ಕೊಟ್ಟರು ತಿಳಿಯಿರಿ.

B. ಹಣಕಾಸಿನ ಸೇವೆಗಳು - ವಿಮೆ - ಇವುಗಳ ಪಾತ್ರ

ಒಬ್ಬ ಉದ್ಯೋಗಪತಿಯಾಗಿ, ಲಾಭವನ್ನು ಉತ್ಪಾದನೆಮಾಡುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಹಾಗೂ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಗೆ ಹಣವನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಒಂದು ಬೃಹತ್ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿ ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸಿನ ಸೇವೆಯು ಉದ್ದಿಮೆಯ ಪಾತ್ರ ಅತಿ ದೊಡ್ಡದು ಹಾಗೂ ಬಹಳಮಹತ್ವ ಉಳ್ಳದ್ದು ಆಗಿರುತ್ತದೆ. ವಿಶೇಷವಾಗಿ ವಿಮೆ ಸಮಾಜಕ್ಕೆ ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಹಾಗೂ ಸಾಮಾಜಿಕವಾಗಿ ಬಹಳ ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿ. ಯಾವುದಾದರೊಂದು ವಿಪತ್ತು ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ ಜನರಿಗೆ ಉಂಟಾಗುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಅಡಚನೆಗಳಿಂದ ಅವರಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆಕೊಡುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಮೃತನಾದಾಗ ಆ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿನ ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ ಕುಂಠಿತಗೊಳ್ಳದಂತೆ ವಿಮೆನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಇದು ವಿಮೆಯ ಸಾಮಾಜಿಕ ಪ್ರಯೋಜನ. ಇನ್ನು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ವಿಮೆ ಉದ್ಯೋಗವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಅಂದರೆ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ತನ್ನ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಕೊಡುವುದು ಎಂದಲ್ಲ. ಆದರೇ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಯಾವುದಾದರೊಂದು ಆಪತ್ತಿನಿಂದ ಆಗುವ ನಷ್ಟವನ್ನು ತುಂಬಲು ಹಣ ಮೀಸಲು ನಿಧಿಯಾಗಿ ಇಡಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ. ಆಹಣವನ್ನು ಅವುಗಳ ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಮಾಡಬಹುದು.

ಇನ್ನು ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯಪಾತ್ರದ ಬಗ್ಗೆ ಹೇಳಬೇಕಾದರೆ ದೇಶದ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಲಭ್ಯಗಳಿಗಾಗಿ, ಇಂದಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಅನುಕೂಲವಾಗಿ ದೊಡ್ಡಗಾತ್ರದಲ್ಲಿನ ಹಣದ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಈ ಗಾಗಲೇ ನಮ್ಮ ಸರಕಾರದ ಖರ್ಚುಗಳು ಅದರ ಆದಾಯಕ್ಕಿಂತಲು ಪ್ರತಿವರ್ಷ ಹೆಚ್ಚಾಗುವದನ್ನು ನೋಡುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಆ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ದೇಶದಲ್ಲಿನ ಬಹಳಷ್ಟು ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಗಳು ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಈ ರೀತಿಯ ಪೂರ್ವ ಭಾವಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಒದಗಿಸುವ ಅತಿಮುಖ್ಯವಾದ ಭೂಮಿಕೆ ನಿಭಾಯಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅವರು ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳ ಮೂಲಕ ಸೇವಿಸುವ ಹಣವನ್ನು ಭಾರತದೇಶದ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವದಕ್ಕಾಗಿ ರೇವಣಿಮಾಡುವದಕ್ಕೆ ಉಪಯೋಗಿಸಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ : ನೀರಾವರಿ ಸೌಲಭ್ಯ, ಗೃಹನಿರ್ಮಾಣ, ಕುಡಿಯುವನೀರಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ, ಚರಂಡಿ, ಪಾರಿಶುದ್ಧತೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮುಂತಾದ ಪ್ರಜಾ ಉಪಯೋಗಿಕೆಲಸ ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿ

ಕೇವಲ ವಿಮಾ ನಿರ್ವಾಹಕರಿಗೆ ಅಲ್ಲದೆ ಇಡೀ ಸಮಾಜದ ಒಳಿತಿಗಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸ ಬಹುದಾಗಿದೆ. ವಿಮೆ ಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಜೀವ ವಿಮೆ ಒಂದು ದೀರ್ಘ ಅವಧಿಯ ಒಪ್ಪಂದ ಹಾಗೂ ಒಂದು ನಿರ್ಬಂಧದ ಉಳಿತಾಯ. ಅಂದರೆ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ವರ್ಷದಿಂದ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಬಹುಕಾಲಪರ್ಯಂತ ಸಂದಾಯಿಸ ಬೇಕಾಗಿದೆ. ಈ ತರಹದ ಸುದೀರ್ಘಕಾಲ ಮುಂದುವರಿಯುವ ವ್ಯವಹಾರ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರ ವಾದ್ದರಿಂದ ವಿಮಾ ಉದ್ದಿಮೆ, ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದಂತೆ ದೇಶಕ್ಕೆ ಆವಶ್ಯಕವಾದ ಮೂಲಭೂತ ಪೂರ್ವಭಾವಿ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ಅರ್ಥಾತ್ ವಿಮಾನನಿಲ್ದಾಣಗಳು, ಹೆದ್ದಾರಿಗಳು, ಸೇತುವೆಗಳು, ನೌಕಾ ಬಂದರುಗಳು ಇನ್ನು ವಿದ್ಯುತ್‌ಘಟಕಗಳು, ಮುಂತಾದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಮಯತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಭಾರೀ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಇಡಲು ಸಶಕ್ತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಅವಲೋಕನೆ ಮಾಡಿದಾಗ ಯಾವುದೇ ದೇಶದ ವಿಮಾ ಉದ್ದಿಮೆಯ ಪರಿಪುಷ್ಟ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಇಂದ ಆದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಾಗೂ ಆದೇಶದ ವಿಪತ್ತುಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಕೂಡ ಬಲಪಡಿಸುತ್ತದೆ ಯಂದು ನಿರ್ಧಾರಿಸ ಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಅದೇರೀತಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯ ಪಾತ್ರ ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣವಾಗಿದೆ. ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಒನಗೊಡುವ ಕೆಲವು ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಈ ರೀತಿ ಯಾಗಿವೆ.

ಇದಕ್ಕೆ ಉದಾಹರಣೆಗಳು :

| | |
|----------------------|--|
| ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯ ಆಯ್ಕೆ | ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಅವರವರ ಅನುಕೂಲದ ಪ್ರಕಾರ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆ ಯೊಂದಿಗೆ. ಒಂದು ಲಾಭಕಾರಿಯಾದ ಅದ್ಭುತ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾವೆ. |
| ಆರ್ಥಿಕ ರಕ್ಷಣೆ | ಆಯಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು, ವಿಮಾಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಆಸ್ತಿಗೆ ತಗಲುವ ಆರ್ಥಿಕ ಹಾನಿಗೆ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಅದೇರೀತಿ ಜೀವ ವಿಮೆ ಒಂದು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಕುಟುಂಬದ ಯಜಮಾನ ಇಲ್ಲದಿರುವಾಗ ಆಗಬಹುದಾದ ಆರ್ಥಿಕ ಹೊರೆಯನ್ನು ಹೋಗಲಾಡಿಸುತ್ತದೆ. ಆ ಕುಟುಂಬದ ಸದಸ್ಯರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಾದ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ, ಮದುವೆ ಮುಂತಾವುಗಳಿಗೆ ಹಣ ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ವಿಮೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಆರ್ಥಿಕನೆರವು ನೀಡುತ್ತವೆ. |

| | |
|---|---|
| ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿ ಸೌಲಭ್ಯ | ಆದಾಯತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆ 1961 ಅಡಿನಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯು ಸಾಕಷ್ಟು ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿನೀಡುತ್ತದೆ.ರೂ. 1,00,000 (ಒಂದುಲಕ್ಷರೂಪಾಯಿಗಳ) ಪ್ರಮಿತಿಯ ವರಿಗೂ ಆ ಕಾಯ್ದೆಯ ಕಲಂ 80ಸಿ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಮೊತ್ತದಿಂದ ವಿನಾಯಿತಿ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅದೇರಿತಿ ಸದರಿ ಕಾಯ್ದೆಯ ಕಲಂ 10 (10ಡಿ) ಪ್ರಕಾರ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಬರುವ ಮೆಚ್ಚುರಿಟಿ ಹಾಗೂ ಡೆತ್ ಬೆನಿಫಿಟ್‌ಗಳಿಗೆ ಸಹ ರೂ. 1,00,000 ವರಿಗೂ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಕೊಡಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ. |
| ಜೀವನದ ಹಂತ ಹಂತಗಳ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಯೋಜನೆಗಳು | ಬೇರೆ ಬೇರೆ ವಯಸ್ಸಿನ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಅವರವರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಇಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ರೂಪುಗೊಳಿಸುತ್ತಿವೆ.ಇದರಿಂದ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಅವರವರ ಅನುಕೂಲದಂತೆ, ಅವರವರ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆಗಳಿಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ಅವಕಾಶಗಳು ಹೇರಳವಾಗಿವೆ. |

- ಇತ್ತೀಚಿಗೆ ಸಂಪಾದನೆ ಆರಂಭಿಸಿದ ಒಬ್ಬ ತರುಣನಾದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಕೇವಲ ವಿಮೆ ರಕ್ಷಣೆಗಾಗಿ ಒಂದು ಟರ್ನ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಯೋಜನೆ ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಅಥವಾ ಒಂದು ಯುಲಿಪ್ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಅದರಮೇಲೆ ತುಂಬಾ ಲಾಭಗಳಿಸಬಹುದು.
- ಒಬ್ಬ 25-30 ವರ್ಷದ ಯುವಕ ತನ್ನ ಕುಟುಂಬದ ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವುದು. ಉದಾ : ಮಕ್ಕಳ ಮದುವೆ ಅಥವಾ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ, ಇಂತಹ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮಕ್ಕಳ ಯುಲಿಪ್ ಅಥವಾ ಉಂಬಳಿ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಬಹುದು.
- ಒಬ್ಬ ನಿವೃತ್ತ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನಕ್ಕಾಗಿ ಪಿಂಚಣಿ ಪಡೆಯಲು ಹಣ ಹೂಡುವುದು.
- ಒಂದು ಆಜೀವ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಅತಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು.

C. ವ್ಯವಸ್ಥಿಕೃತ ವೃತ್ತೀಯ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು :

| | |
|---------------------------------|---|
| ಉಳಿತಾಯದ ರೂಢಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತದೆ | ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ಆದಾಯದಿಂದ ವಿಮೆಯ ಪ್ರಮಿತಿಯಂತೆ ಹಣವನ್ನು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುವದನ್ನು ಕಲಿಯುತ್ತಾನೆ. ಈ ರೀತಿ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುವ ಪದ್ಧತಿ ರೂಢಿಯಾಗುತ್ತದೆ. |
|---------------------------------|---|

| | |
|---|---|
| ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೇಲೆ ಸಾಲದ ಸೌಲಭ್ಯ | ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ತಮ್ಮ ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಗಳಮೇಲೆ ಸಾಲಪಡೆಯ ಬಹುದು ಇದು ಆಯಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳಲ್ಲಿ ಏನೂ ವ್ಯತ್ಯಾಸವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. |
| ಮೂಲಧನ ಹಾಗೂ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಹಣ ಪೂರೈಕೆ. | ಯಾವುದೇ ಕಂಪನಿಯ ಆಡಳಿತಕ್ಕೆ ಅವರಿಗೆ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸುವದರಿಂದ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸಿಕೊಂಡಾಗ ಅವರು ಅಂತಹ ಅಪಾಯಗಳಿಗಾಗಿ ಯಾವನಿಧಿಯನ್ನು ಮಾಡಬೇ ಕಾಗಿಲ್ಲ. ಅವರು ತಮ್ಮ ವಹಿವಾಟನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಡಿಸುವ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ನಿರತರಾಗಿ ಬಹುದು.ಇದರಿಂದ ಸದರಿ ಕಂಪನಿಯ ವ್ಯವಹಾರ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಯಾಗುವದರಿಂದ ಇಡೀದೇಶದ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಗತಿ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ. |

ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಜೊತೆ ವಹಿವಾಟಿನಲ್ಲಿ ಮುಕ್ತ ಹಾಗೂ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆಯಿಂದ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತ ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ ಇಂದ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುವುದು ವೃತ್ತೀಯ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮುಖ್ಯ ಲಕ್ಷಣವಾಗಿದೆ. ಇಂತಹ ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ಇನ್ನೂ ಸಾಕಷ್ಟು ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಕೂಡಿಬರುತ್ತವೆಂದು ನಾವು ಕಾಣಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಆವಶ್ಯಕತೆ - ಆಧಾರಿತ ಮಾರಾಟ :

ಒಂದು ವೃತ್ತೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ ಗ್ರಾಹಕರ ನಿರೀಕ್ಷೆಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟಮಾಡುವುದೇ ವಿನಾತನ್ನ ಕಂಪನಿಯ ಉದ್ದೇಶದಂತೆ ಮಾರಾಟಮಾಡುವುದಲ್ಲ. ಇದು ಆವಶ್ಯಕತೆಯ ಆಧಾರಿತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ತನಗೆ ಬೇಕಾದ, ತನ್ನ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಬಲ್ಲ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಮಾರಾಟಮಾಡುವ ವರಿಂದ ಕೊಳ್ಳುವ, ಪುನಃ ಕೊಳ್ಳುವ ಹಾಗೂ ಇತರರಿಗೆ ವಿಮೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಸಿಫಾರಸು ಮಾಡುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಇರುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮಿಯ ನಿಯಂತ್ರಕ (ರೆಗ್ಯುಲೇಟರ್) (IRDA) ತಪ್ಪು ಮಾರಾಟ ಅರ್ಥಾತ್ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲದ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮಾರಾಟವನ್ನು ತಡೆಯುವ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾಳಜಿವಹಿಸುತ್ತಿದೆ. ಹಾಗಾಗದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಜನತೆಯು ಬೇಸರ ಗೊಂಡು ವಿಮೆಯ ಮೌಲ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ಉದಾಸೀನತೆ ತೋರುತ್ತಾರೆ.

ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವಿಕೆ : (ಡಿಸ್‌ಕ್ಲೋಸರ್)

ಅದೇರೀತಿ ವೃತ್ತೀಯ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ 'ಮುಕ್ತ' ವಾಗಿರಬೇಕು.

ಅರ್ಥಾತ್ ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಮಗ್ರವಾಗಿ ಬಹಿರಂಗ ಪಡಿಸಬೇಕು. ಇದಕ್ಕೆ ಉದಾಹರಣೆ ಯಾಗಿ, **ULIP** ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಹೇಳಬಹುದು. ಈತರಹದ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ವಸೂಲಿ ಮಾಡುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂನಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವ ಎಲ್ಲಾ ಖರ್ಚುಗಳ ವಿವರಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇನ್ನು ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಕರು ತಮ್ಮ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳಿಗೆ ಕೊಡುವ ಕಮಿಷನ್ ವಿವರಗಳನ್ನು ಸಹ ಆಯಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಲಾಭಾಂಶ ದೃಷ್ಟಾಂತಗಳ ಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಬೇಕೆಂದು ಕಡ್ಡಾಯದ ನಿಬಂಧನೆ ಹಾಕಿದ್ದಾರೆ. ಈ ವಿಧಿ ವಿಧಾನದಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರು ತನ್ನ ಹಣದಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟೆಷ್ಟು ಹಣ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಗೆ, ಹಣಹೂಡಿಕೆಗೆ, ಇನ್ನಿತರ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಉಪಯೋಗಿಸಲಾಗುವುದು ಎಂದು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯ. ಇದು ಪ್ರತಿ ಯೊಬ್ಬ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಸಂಗತಿ.

ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ವೃತ್ತೀಯ ವಿಮೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸುವುದರಿಂದ ಬಹಳ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ, ತಮಗೆ, ಸಮಾಜಕ್ಕೆ ಇನ್ನು ಅದರ ವಿಸ್ತೃತ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಒದಗಿಬರುತ್ತವೆ.

ನಾವು ಇದುವರಿಗೆ ವಿಮೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಹಾಗೂ ಸಮಾಜಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ

| | |
|------------------------------------|---|
| ಪಾಲಿಸಿದಾರರಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸ | ಆವಶ್ಯಕತೆಯ ಆಧಾರಿತ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ವಿಶದೀಕರಣೆ ಇನ್ನೂ ಸುಧಾರಿತ ಕಾಯ್ದೆಕಾನೂನುಗಳು, ಗ್ರಾಹಕರ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳನ್ನು ನೀಗಿಸುವ ವಿಧಿವಿಧಾನಗಳು, ಒಮ್‌ಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಎನ್ನಲಾಗುವ ಧರ್ಮಾಧಿಕಾರಿಗಳ ನೇಮಕ ಹಾಗೂ (IRDA) ರವರ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ಘಟಕ (ಸೆಕ್ಷನ್ D4) ಇವೆಲ್ಲವು ಇತ್ತೀಚಿನ ಸುಧಾರಿತ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು. ಇವುಗಳಿಂದ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಲ್ಲಿ ಹಾಗೂ ಜನತೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯ ಉದ್ದಿಮೆ ಹಾಗೂ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸಮೂಡಿಸಿವೆ. ವಿಮೆಯ ಉದ್ದಿಮೆಯ ವತಿಯಿಂದ ತಮಗೆ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ಹಾಗೂ ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತ ವಾದ ಸೇವೆಗಳು ಲಭ್ಯವೆಂದು ಜನತೆಯ ವಿಶ್ವಾಸ. ಅದೇ ರೀತಿ ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಕರು ಕೂಡ ಕಾಳಜಿ ಇಂದ ತಮಗೆ ಸಹಕಾರ ನೀಡುವರೆಂಬ ನಂಬಿಕೆ ಮೂಡಿದೆ. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ವಿಮೆ ತಮ್ಮ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಪೂರೈಕೆಗೆ ಒಂದು ಸೂಕ್ತಹಾಗೂ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಮಾರ್ಗವೆಂದು ನಂಬುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. |
|------------------------------------|---|

| | |
|----------------------------------|---|
| ವಿಮೆಯ ಮಾರಾಟದ ವಿಸ್ತರಣೆಯಲ್ಲಿ ಏರಿಕೆ | ಭಾರತದೇಶವು ಜನ ಸಂಖ್ಯೆ ನಲ್ಲಿ ವಿಶ್ವದಲ್ಲೇ 2ನೇ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ವಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಇರುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಹೇರಳ. ಅದರಲ್ಲಿ ಕೂಡ 2ನೇ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿದೆ. ಈ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೂ ಅವರವರ ಗ್ರಾಹಕರು ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಸಿಕ್ಕುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಸಾಕಷ್ಟು ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತವೆ. ಇದರಿಂದ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರ ವನ್ನು, ವಿಮೆಯ ಸಂದೇಶವನ್ನು ಮೂಲೆಮೂಲೆಗೂ ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಅವಕಾಶಗಳುಂಟು. ಆದರೆ ತಮ್ಮ ಉಳಿತಾಯಗಳು ಆ ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ಸುಭದ್ರ ಎನ್ನುವ ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಅವರವರು ಜನರಲ್ಲಿ ಜಾಗೃತಗೊಳಿಸಬೇಕು. |
| ಸಾಮಾಜಿಕ ಹಿತ ಲಾಭಗಳು | ವಿಮೆಯ ಸಂದೇಶ ದೇಶದಾದ್ಯಂತ ಹರಡುತ್ತಿದ್ದಂತೆ ಸಮಾಜದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಜನರು ವಿಮೆ ಒಂದು ಲಾಭದಾಯಕ ಹಾಗೂ ಸುಭದ್ರತೆಯ ಆಯ್ಕೆ ಎಂದು ನಂಬುವುದರಿಂದ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಉಂಟಾಗ ಬಹುದಾದ ಆಕಸ್ಮಿಕ ನಷ್ಟಗಳಿಂದ ಹಾನಿಗೆ ಈಡಾಗುವ ಜನರ ಸಂಖ್ಯೆ ಕಡಿಮೆ ಯಾಗುತ್ತಾಬರುತ್ತದೆ. |
| ಉದ್ಯೋಗಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ | ವಿಮೆಯ ವಿಸ್ತರಣೆ ಎಂದರೆ ಅದು ಹೆಚ್ಚಿನ ಉದ್ಯೋಗಗಳ ಸೃಷ್ಟಿಯೆಂದು ತಿಳಿಯಬೇಕು. ವಿಮೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ಹಾಗೂ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯನ್ನು ಸತತವಾಗಿ ನೇಮಕಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಪ್ರಚಂಡ ವೇಗದಿಂದ ಪ್ರಚಲಿತ ಗೊಳ್ಳುತ್ತಿರುವ ಇಂದಿನ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನವಾಗುತ್ತಿರುವ ಹೊಸತಾದ ಅವಕಾಶಗಳು, ವೃತ್ತಿಪರವಾದ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅವಕಾಶಗಳಿಗಾಗಿ ಹುಡುಕಬಹುದು. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿಯೇ ಶಸ್ತಿ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳು ಚುರುಕಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಉದ್ಯೋಗ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಬಲ್ಲವು. |
| ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಲಾಭದಲ್ಲಿ ವೃದ್ಧಿ | ಒಂದು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ಹಾಗೂ ವೃತ್ತೀಯ ದೃಷ್ಟಿ ಕೋನದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಜನತೆಯ ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಸೂರೆಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಇಂತಹ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಲಾಭದ ದಾರಿಯಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತವೆ. ಇವೆಲ್ಲವೂ ವ್ಯವಸ್ಥಿತ ಹಾಗೂ ವೃತ್ತೀಯ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಕೆಲಸಮಾಡುವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಒದಗುವ ಲಾಭಗಳೆಂದು ನಾವು ತಿಳಿದಿದ್ದೇವೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭಗಳಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಹೆಚ್ಚಿನ ನೌಕರಿಗಳು, ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟು ಮುಂತಾದವುಗಳು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಹಾಗೂ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಭಾರತದ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣ ಸೇರಿರಣೆ ಹಾಗೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತವೆ. |

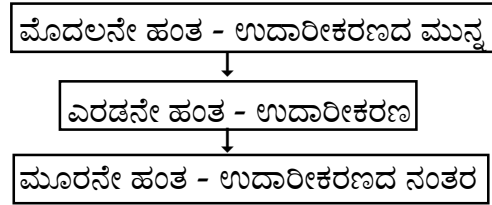
ಯಾವರೀತಿ ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿಯೆಂದು ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ಈಗ ವಿಮೆ ಉದ್ದಿಮೆಯಾವಾಗ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗಿ ಇಂದು ಯಾವ ಹಂತಕ್ಕೆ ತಲುಪಿದೆ ಎಂದು ಒಂದು ಕ್ಷಣ ವೀಕ್ಷಿಸೋಣ. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಯಾವಾಗಲೂ ಇದೇ ರೀತಿನಲ್ಲಿದ್ದಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಯಾವರೀತಿ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳು ಆಗಿದ್ದಾವೆ ಎಂದು ನಾವು ಮುಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ನೋಡೋಣ.

D. ವಿಮೆಯ ಇತಿಹಾಸ :

ಭಾರತದ ವಿಮೆಯ ಇತಿಹಾಸ ಬಹುಕಾಲದಿಂದ ಬೇರೊಂದಿದೆ. ಬಹಳ ಪುರಾತನಕಾಲದಿಂದ ವಿಮೆ ಒಂದಲ್ಲಾ ಒಂದು ರೂಪದಲ್ಲಿ ನಡೆಯುತ್ತಾ ಬಂದಿದೆ. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯ ವಿಚಾರಗಳು ಬೇರೆದೇಶಗಳಿಂದ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲ್ಪಟ್ಟಿವೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ಇಂಗ್ಲೆಂಡ್ ನಿಂದ ಬಹಳಷ್ಟು ವಿಚಾರಗಳನ್ನು ಭಾರತದ ವಿಮೆ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡಿದೆ.

ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ಇತಿಹಾಸವನ್ನು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ 3 ಹಂತಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಅವು ಈ ರೀತಿ ಯಾಗಿವೆ.

Fig. 1.1.



D1. ಮೊದಲನೇ ಹಂತ : ಉದಾರೀಕರಣಕ್ಕೆ ಪೂರ್ವ :

| | |
|-------------|---|
| 1818 - 1829 | ಮೊಟ್ಟಮೊದಲ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ : 1818ರಲ್ಲಿ ಅಂದಿನ ಕಲ್ಕತ್ತಾ ಇಂದು (ಕೊಲ್ಕತಾ) ನಗರದಲ್ಲಿ ಒರಿಯಂಟಲ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ ಮೊಟ್ಟಮೊದಲಿಗೆ ಭಾರತದೇಶದಲ್ಲಿ ಜೀವ ವಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಮಾಡಿತು. ಆದರೆ ಆ ಕಂಪನಿ 1834ರಲ್ಲಿ ವಿಫಲವಾಯಿತು. 1829ರಲ್ಲಿ ಮದ್ರಾಸ್ ಈ ಕ್ವಿಟಬುಲ್ ಎನ್ನಲಾದ ಸಂಸ್ಥೆ ಮದ್ರಾಸ್ ಪ್ರೆಸಿಡೆನ್ಸಿ ಪ್ರಾಂತದಲ್ಲಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಶುರುಮಾಡಿತು. |
|-------------|---|

| | |
|---------------------|---|
| 1870ನೇ ವರ್ಷ | ಬ್ರಿಟಿಷ್ ಆಡಳಿತದವರು ಜಾರಿಮಾಡಿದ ಬ್ರಿಟಿಷ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಆಕ್ಟ್ 1870, ಪ್ರಕಾರ ಬಾಂಬೆ ಮ್ಯುಚುವಲ್ (1871) ಒರಿಯಂಟಲ್ (1874) ಮತ್ತು ಎಂಪೈರ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ ಎನ್ನಲಾಗುವ ಕಂಪನಿಗಳು ಬಾಂಬೆ ಪ್ರೆಸಿಡೆನ್ಸಿ ನಲ್ಲಿ ತಲೆದೋರಿದವು. |
| 1912ನೇ ವರ್ಷ | ದಿ ಇಂಡಿಯನ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನೀಸ್ ಆಕ್ಟ್ 1912, ಇದು ಭಾರತದ ವಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ತರಲಾದ ಮೊದಲ ಕಾನೂನು ಆಗಿದೆ. |
| 1928ನೇ ವರ್ಷ | ದಿ ಇಂಡಿಯನ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನೀಸ್ ಆಕ್ಟ್ 1928. ಈ ಕಾಯ್ದೆ ಇಂದ ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿನ ಜೀವ ವಿಮೆ ಹಾಗೂ ಇತರ ವಿಮೆ (ನಾನ್-ಲೈಫ್) ಗಳ ಗಣಾಂಕ ವಿವರಗಳನ್ನು ಸೇಖರಣೆಮಾಡುವ ಅಧಿಕಾರ ಕೊಡಲ್ಪಟ್ಟಿತು. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಅಂದಿನ ಭವಿಷ್ಯನಿಧಿ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ಕೂಡಾ ಸೇರಿಸಲಾಗಿತ್ತು. |
| 1938ನೇ ವರ್ಷ | ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸುವ ಜನತೆಯ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಕಾಪಾಡುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಹಿಂದಿನ ಕಾನೂನು ಕಾಯ್ದೆಗಳ ಸಮೀಕ್ಷೆ, ಸಮೀಕರಣ ನಡೆಸಿ ಅವುಗಳಿಗೆ ತಿದ್ದುಪಡಿಗಳನ್ನು ಸಹಮಾಡಿ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಆಕ್ಟ್ 1938 ಹೊರತರಲಾಯಿತು. ಇದರಿಂದ ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ವಿಮೆದಾರರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಹಿಡಿತವು ಸಿಕ್ಕಿತು. |
| 1950ನೇ ವರ್ಷ | 1950ರ ದಶಕದಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೀವ್ರವಾದ ಪ್ರೈವೇಟಿ ಉಂಟಾಗಿತ್ತು. ಅಷ್ಟೆಲ್ಲ ಬಹಳಷ್ಟು ಕಂಪನಿಗಳು ವಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಅಹಿತಕರ, ಅನೈತಿಕ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದ್ದವು. ಹಾಗಾಗಿ ಭಾರತ ಸರಕಾರವು ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣಗೊಳಿಸುವ ಯೋಚನೆ ನಡೆಸಿತ್ತು. 1956ರಲ್ಲಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣ ಗೊಳಿಸಿತು. ಲೈಫ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಕಾರ್ಪೊರೇಶನ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ ಆವಿರ್ಭಾವ (1.9.1956) |
| 1957ನೇ ವರ್ಷ | ಜನರಲ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಕೌನ್ಸಿಲ್‌ನ ಹುಟ್ಟುವಳಿ (ಜಿ.ಐ.ಕೌನ್ಸಿಲ್) ಈ ಸಂಸ್ಥೆ ಎಲ್ಲ ಭಾರತದ ಇತರೆ ವಿಮಾ (Non-Life) ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಾಮೂಹಿಕ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಸಮಿತಿಯು ಎಲ್ಲ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಾಮಾನ್ಯ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚಿಸುತ್ತದೆ. ಎಲ್ಲ ತರಹದ ವಿಧಿ ವಿಧಾನಗಳ ಮಾತು ಕತೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುತ್ತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಗುಣ ಮಟ್ಟದ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಕೊಡುವ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ. |
| 1972ನೇ ವರ್ಷ (GIBNA) | ಸಾಧಾರಣ ವಿಮೆಯ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣ ಕಾಯ್ದೆ 1972 (ದಿ ಜನರಲ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಬಿಜಿನೆಸ್ (ನೇಷನಲ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್) ಆಕ್ಟ್ 1972 ರೂಪುಗೊಂಡಿತು. ಸಾಧಾರಣ ವಿಮಾನಿಗಮ, (ಜನರಲ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಕಾರ್ಪೊರೇಶನ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ (GIC) ಎನ್ನುವ ಸಂಸ್ಥೆ ಹೊರ ಹೊಮ್ಮಿತು. 22-11-1972 ರಂದು ಕಂಪನೀಸ್ ಆಕ್ಟ್ 1956 ರಂದು ಒಂದು ಪ್ರೈವೇಟ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್ ಕಂಪನಿಯಾಗಿ ರಿಜಿಸ್ಟರ್ ಮಾಡಲಾಯಿತು. |

1990 ರ ದಶಕದಲ್ಲಿ ಉಂಟಾದ ಅಂತಾರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಹಣಸಂದಾಯದ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟು ನಿಂದಾಗಿ ಸರಕಾರ ತನ್ನ ಉದ್ದಿಮೆ ನೀತಿ ಹಾಗೂ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪುನರಾಲೋಚನೆ ನಡೆಸಿತು. ಆಗ ಸರಕಾರದ ಹತ್ತಿರ ಕೆಲ ಕಾಲಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಬೇಕಾದ ವಿದೇಶೀ ಚಲಾವಣೆ ಹಣ ಉಳಿದಿತ್ತು.

D2. 2ನೇ ಹಂತ : ಉದಾರೀಕರಣ : ತಿದ್ದುಪಡಿ, ಸುಧಾರಣೆಗಳ ಪ್ರಾರಂಭ :

| | |
|------|---|
| 1993 | <p>ಮಲ್ ಹೋತ್ರಾ ಕಮಿಟಿ : ವಿಮಾಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ತಿದ್ದುಪಡಿ ಮಾಡಲು ಸಿಫಾರಸುಗಳಿಗಾಗಿ 1993ರಲ್ಲಿ ಸರಕಾರವು ಆರ್.ಎನ್. ಮಲ್ಹೋತ್ರಾ ಅವರ ನೇತೃತ್ವದಲ್ಲಿ ಸಮಿತಿಯೊಂದನ್ನು ಆಯೋಜಿಸಿತು. ಶ್ರೀಮಲ್ಹೋತ್ರಾ ಅವರು ಭಾರತೀಯ ರಿಜರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನ ಮಾಜಿ ಅಧ್ಯಕ್ಷರಾಗಿದ್ದರು. ಸದರಿ ಸಮಿತಿ 1994ರ ತನ್ನ ವರದಿನಲ್ಲಿ ಇತರ ವಿಷಯಗಳೊಂದಿಗೆ ಭಾರತದ ವಿಮಾಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿ ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಪರವಾನಿಗೆ ನೀಡಬಹುದೆಂದು ಸಿಫಾರಸು ಮಾಡಿತ್ತು. ಅಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ ವಿದೇಶೀ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೂ ಪರವಾನಿಗೆ ಕೊಡಬಹುದೆಂದು ಆದರೇ ಸದರಿ ವಿದೇಶೀ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಭಾರತೀಯ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಕಡ್ಡಾಯವೆಂದು ಸಿಫಾರಸು ಮಾಡಿತ್ತು.</p> |
| 1999 | <p>IRDA ಉದ್ಭವ : ಮಲ್ ಹೋತ್ರಾ ಕಮಿಟಿ ಸಿಫಾರಸುಗಳಂತೆ ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಹಾಗೂ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ (ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ರೆಗ್ಯುಲೇಟರಿ & ಡೆವಲಪ್‌ಮೆಂಟ್ ಅಥಾರಿಟೀ) ಎನ್ನುವ ಸಂಸ್ಥೆಯ ರಚನೆಯಾಯಿತು. ಇದೊಂದು ಸ್ವಾಯತ್ತ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದ್ದು 1999ರಲ್ಲಿ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಉದ್ದಿಮೆಯ ನಿಯಂತ್ರಣ ಹಾಗೂ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು. 2000 ಇಸ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಶಾಸನ ಬದ್ಧ ಪ್ರಾಧಿಕಾರವಾಗಿ ರೂಪಿಸಲಾಯಿತು.</p> |

D3. ಉದಾರೀಕರಣದ ನಂತರ: ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದಂತೆ, ಮಲ್ ಹೋತ್ರಾ ಕಮಿಟಿಯ ಸಿಫಾರಸುಗಳಂತೆ ವಿಮಾಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಬಾಗಿಲು ತೆರೆಯಲಾಯಿತು. ವಿದೇಶೀ ಕಂಪನಿಗಳು ಕೂಡ ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಗಳ ಜಂಟಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿ ವಿಮೆ ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಪರವಾನಿಗೆ ನೀಡಲಾಯಿತು. ಆದರೆ ವಿದೇಶಿ ಕಂಪನಿಗಳ ಬಂಡವಾಳವು 26%ಕ್ಕೆ ಸೀಮಿತ ವೆಂದು

ಕಡ್ಡಾಯ ಮಾಡಲಾಗಿತ್ತು. IRDA ರವರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ್ಯ ವಿಮಾಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಪೈಪೋಟಿಯನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿಮೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಯ್ಕೆಗಳನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುವುದು, ಕಡಿಮೆ ದರದಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಉಪಲಬ್ಧಮಾಡುವುದು, ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಸಂತ್ಯಪ್ತಕರ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು ಹಾಗೂ ವಿಮೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಅರ್ಥಿಕ ಸುಭದ್ರತೆಯನ್ನು ಕಾಪಾಡುವುದು ಆಗಿದೆ. ವಿಮಾ ಕಾಯ್ದೆ 1938 ರ 114A ಕಲಂ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ (IRDA) ರವರಿಗೆ ವಿಮೆಯ ಸಂಬಂಧಿತ ಕಾನೂನು ಕಾಯ್ದೆಗಳನ್ನು ಮಾಡುವ ಅಧಿಕಾರ ವಿರುತ್ತದೆ. 2000 ಇಸ್ಟಿಯಿಂದ ಈ ಪ್ರಾಧಿಕಾರವು ಹೊಸ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡ, ಪಾಲಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಕಾಪಾಡುವುದಿಲ್ಲದ ಸಾಕಷ್ಟು ಕಾಯ್ದೆಗಳನ್ನು ಹೊರತಂದಿದೆ. ವಿಮಾಕಾಯ್ದೆ 1938 ಮತ್ತು (GIBNA) ಇವುಗಳಿಗೆ ತಿದ್ದುಪಡಿಗಳು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಇದರಿಂದ ಸಾಧಾರಣ ವಿಮಾ (ಜನರಲ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್) ನಿಗಮ ಹಾಗೂ ಅದರ 4 ಸರಕಾರಿ ಸ್ವಾಮ್ಯದ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಸಾಧಾರಣ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸುವ ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯತ್ವ ತೆಗೆದು ಹಾಕಲಾಗಿ ಆಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲೂ ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಪರವಾನಿಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ. ಇನ್ನು ಜನರಲ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಬಿಜಿನೆಸ್ (ನೇಶನಲ್ ಜೇಶನ್) ಅಮೆಂಡ್‌ಮೆಂಟ್ ಆಕ್ಟ್ 2002, 21 ಮಾರ್ಚ್ 2003 ರಿಂದ ಜಾರಿಗೆ ತರಲಾಗಿದೆ. ಇದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ GIC ಗೆ ಸರಕಾರಿ ಸ್ವಾಮ್ಯದ 4 ಕಂಪನಿಗಳ ಮೇಲೆ ಅಧಿಕಾರ ತೆಗೆದು ಹಾಕಲಾಗಿದೆ. ಭಾರತ ಸರಕಾರವೇ ನೇರವಾಗಿ ಆ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಯಾಜಮಾನ್ಯತೆ ವಹಿಸಿ ಕೊಂಡಿದೆ. GIC ಈಗ ಕೇವಲ ಒಂದು ಪುನರ್ದಿಮೆ ಮಾಡಿಸುವ Re-Insurance ಕಂಪನಿ ಯಾಗಿ ಮಾರ್ಪಡಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ. ಮುಂದಿನ ಪುಟಗಳಲ್ಲಿ ಇಂದು ಭಾರತದೇಶದಲ್ಲಿ ಜೀವವಿಮೆ ಮತ್ತು ಸಾಧಾರಣ ವಿಮೆಯ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಎಲ್ಲ ಕಂಪನಿಗಳ ಪಟ್ಟಿ ಕೊಡಲಾಗಿದೆ. ಅವುಗಳನ್ನು ಅವಲೋಕನೆ ಮಾಡಿ ಯಾವ ಕಂಪನಿಗಳು ಎಷ್ಟೆಷ್ಟು ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸಿವೆ ಎಂದು ವಿಚಾರ ವಿನಿಮಯ ನಡೆಸಿರಿ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ : ಜನವರಿ 2011 ರ ಸಮಯಕ್ಕೆ ವಿಮಾ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ವಿದೇಶೀ ಕಂಪನಿಗಳ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆ (FDI) (ಫಾರಿನ್ ಡೈರೆಕ್ಟ್ ಇನ್ವೆಸ್ಟ್‌ಮೆಂಟ್) ಪರಿಮಾಣವನ್ನು ಈಗಿರುವ 26% ರಿಂದ 49%ಗೆ ಹೆಚ್ಚಿಸ ಬೇಕೆನ್ನುವ ಒಂದು ಪ್ರತಿಪಾದನೆ ಪಾರ್ಲಿಮೆಂಟ್ ನಲ್ಲಿ ಒಪ್ಪಿಗೆಗಾಗಿ ಕಾಯುತ್ತಿದೆ.

D.4 ವಿಮೆ ಉದ್ದಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಇತ್ತೀಚಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳು :

2010 ರ ಅಂತ್ಯಕ್ಕೆ ಭಾರತದೇಶವು ಜಾಗತಿಕ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ 5ನೇ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎನ್ನುವ ಹೆಸರು ಪಡೆದಿದೆ. ಇನ್ನೂರಭಸದಿಂದ ಮುಂದುವರಿದಿದೆ. ಈ ದಶಾಬ್ದಕಾಲದಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ತೆರೆದಮೇಲೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಉಂಟಾಗಿವೆ. ಕಳೆದ ಕೆಲ ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ಬಂದ ಬದಲಾವಣೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು ಈಗ ಗಮನ ಹರಿಸೋಣ.

| | |
|--|---|
| ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ | ಗ್ರಾಹಕರ ಸೇವೆಗಳ ಅನುಕೂಲಕ್ಕಾಗಿ ಎಲ್ಲ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡಿವೆ. ಅದನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತಿವೆ. ಇಂದು ಕಂಪನಿಗಳ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕಟ್ಟಬಹುದು ಹಾಗೂ ಅವರವರ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಮೊಬೈಲ್ (SMS) ಗಳ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಇತ್ತೀಚಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಮಾಚಾರ ತಲುಪಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. |
| ಬ್ಯಾಂಕಶ್ಯೂರೆನ್ಸ್ | ಇಂದು ಬಹಳಷ್ಟು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿಮೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟಮಾಡುವ ದಿನದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಕೈಜೋಡಿಸಿವೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಗ್ರಾಹಕರ ಸಮೂಹದಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೂ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸಲು ಅನುಕೂಲವಾಗಿದೆ. ಇತ್ತೀಚಿನ ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಶ್ಯೂರೆನ್ಸ್ ಪ್ರಾಚುರ್ಯತೆಯನ್ನು ತಂದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಕೂಡ ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬೆಲೆ ಬಾಳುವ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಕೊಡುವ ಅವಕಾಶ ಸಿಕ್ಕುತ್ತದೆ. ಅದೇರೀತಿ ತಮ್ಮ ವಿಮೆಯ ಸೇವೆಗಳಿಂದ ಸ್ವಲ್ಪಮಟ್ಟಿನ ಆದಾಯವೂ ದಕ್ಕಲಿದೆ. ಬಹಳಷ್ಟು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಾವೇ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ತೆರೆದಿದ್ದಾರೆ. |
| ಆನ್‌ಲೈನ್ (ಕಂಪ್ಯೂಟರ್ ಮೂಲಕ) ಮಾರಾಟ | ಸುಮಾರು ಎಲ್ಲ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಆನ್‌ಲೈನ್ ನಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟಮಾಡಲು ಶುರುಮಾಡಿದ್ದಾವೆ. ಇದರಿಂದ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳ ಅಲೆದಾಟ ಇಲ್ಲವಾಗುತ್ತದೆ. ಆ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಕಂಪೆನಿಗೆ ಖರ್ಚು ಉಳಿತಾಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ವಸೂಲಿಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಈ ಲಾಭವನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೇರವಾಗಿ ತಲುಪಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. |
| ಮೈಕ್ರೋ ಇನ್ಶೂರೆನ್ಸ್ (ಸೂಕ್ಷ್ಮ ವಿಮೆ) | 2005ನೇ ಇಸವಿನಲ್ಲಿ ಸೂಕ್ಷ್ಮ ವಿಮೆಯ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಕ ಸೂತ್ರಗಳು (IRDA) ಇಂದ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾಯಿತು. ಮೈಕ್ರೋ ಇನ್ಶೂರೆನ್ಸ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಅತಿಕಡಿಮೆ ಆದಾಯವರ್ಗದ ಜನರಿಗೆ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸುವವೆ. ಉದಾ : ಸ್ವಯಂ ಸಹಾಯ ಸಮೂಹಗಳ (SHG) ಸದಸ್ಯರು, ರೈತರು, ರಿಕ್ಷಾಚಾಲಕರು ಮುಂತಾದ ಅಲ್ಪದಾಯವರ್ಗದ ಜನರಿಗೆ ವಿಮೆ |

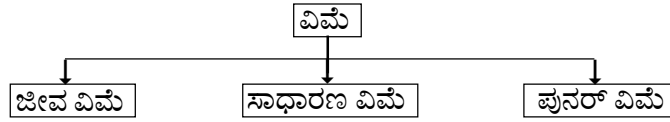
| | |
|--|--|
| ಮೈಕ್ರೋ ಇನ್ಶೂರೆನ್ಸ್ (ಸೂಕ್ಷ್ಮ ವಿಮೆ) | ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು ತೀರಾಕಡಿಮೆ. ಅಂದರೆ ಕೇವಲ ರೂ 15/- ವರೆಗೂ ಇರುತ್ತವೆ ಇವುಗಳನ್ನು ವಾರ ವಾರ ಸೇವಿಸುವ ಅನುಕೂಲತೆ ಕೂಡಾ ಇರುತ್ತದೆ. ಕನಿಷ್ಠ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಮಿತಿ 5,000 ಹಾಗೂ ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿ 50,000 ಇರುತ್ತದೆ. ಬೇಸಾಯದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಜನರಿಗೆ ಮುಂಗಾರಿನ ವೈಫಲ್ಯ ನೆರೆಹಾವಳಿ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಂದ ಆಗಬಹುದಾದ ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಈ ಸೂಕ್ಷ್ಮ ವಿಮೆ ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿ ಯಾಗುತ್ತದೆ. |
| ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣೆ | ಶೀಘ್ರವಾಗಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಆಪೇಕ್ಷಿಸುವ ಯಾವುದೇ ಉದ್ದಿಮೆಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಕಳಕಳಿಗಳಿರುತ್ತವೆ. ವಿಮೆಯ ಉದ್ದಿಮೆ ಇದಕ್ಕೆ ಹೊರತಲ್ಲ. ಗ್ರಾಹಕರ ಸೇವೆ, ದಾವೆಗಳ ಪರಿಷ್ಕಾರಗಳ ಬಗ್ಗೆ ದೂರುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳ ಕಂಡುಬರುತ್ತಿದೆ. ಹಿಂದೆ ತಿಳಿಸಿದಂತೆ IRDA, ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ದಿನದಲ್ಲಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಕೆಲಸಮಾಡಿದೆ. ಅಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ ಆಯಾ ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ಸುಧಾರಣೆಗೆ ಘಟಕಗಳನ್ನು ತೆರೆಯಲು ಆದೇಶ ಹೊರಡಿಸಿದೆ, ಅದೇರೀತಿ ವಿಮಾ ಒಮ್‌ಬುಡ್ಸ್‌ಮ್ಯಾನ್ ಎನ್ನಲಾಗುವ ಧರ್ನುಧರ್ತಿಯನ್ನು ನೇಮಕ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಇದೀಗ IRDA ನ ಹೊಸ ಹೆಜ್ಜೆ ಎಂದರೆ ಕಾಲ್ ಸೆಂಟರ್‌ನ ಆಯೋಜನೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ವಿಮಾದಾರರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿ ತಮ್ಮಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಅಸಂತುಷ್ಟ ಗ್ರಾಹಕರು 155255 ಟೋಲ್ ಫ್ರೀ ನಂಬರಿಗೆ ದೂರವಾಣಿ ಕರೆಮೂಲಕ ಸಂಪರ್ಕಿಸಬಹುದು. ಅಥವಾ ತಮ್ಮಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಅಸಂತುಷ್ಟ ಗ್ರಾಹಕರು 155255 ಟೋಲ್ ಫ್ರೀ ನಂಬರಿಗೆ ದೂರವಾಣಿ ಕರೆಮೂಲಕ ಸಂಪರ್ಕಿಸಬಹುದು. ಅಥವಾ Complaints @ irda.gov.in ಗೆ 'e' ಮೇಲ್ ಮೂಲಕ ತಮ್ಮ ದೂರು ನೋಂದಾಯಿಸಬಹುದು. |

ಈ ಪಾಠ್ಯಾಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು ನಂತರ ಚರ್ಚೆಮಾಡೋಣ, ಮೊದಲಿಗೆ, ಮೇಲಿನ ನಮ್ಮ ವಿಚಾರಗಳನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುತ್ತ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಆಗುವ ಕಾರ್ಯವೈಖರಿ ಬಗ್ಗೆ ಗಮನ ಹರಿಸೋಣ.

E. ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅವುಗಳ ಭೂಮಿಕೆ

E1. ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು - ಮಾದರಿಗಳು : ವಿಮೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಮೂರು ಮುಖ್ಯ ತರಹದಲ್ಲಿ ವಿಂಗಡಿಸ ಬಹುದು. ಕ್ಲುಪ್ತವಾಗಿ ನಾವೀಗ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮುಂದಿನ ಭಾಗ ದಲ್ಲಿ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳೋಣ.

Fig 1.2. ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಾದರಿಗಳು :



E1A. ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು :

ಜೀವ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳು ಮಾನವ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ನೀಡುತ್ತವೆ, ಅವು ವೈವಿದ್ಯಮಯ ಲಾಭಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡ ವಿವಿಧ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟಮಾಡುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಮರಣದ ಆಪತ್ತು ಹಾಗೂ ದೀರ್ಘಕಾಲ ಸಜೀವರಾಗಿರುವ ಆಪತ್ತು ಎರಡಕ್ಕೂ ಸೂಕ್ತ ರಕ್ಷಣೆ ನೀಡುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಯುಂಟು. ಅಂದರೆ ಸಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಯೋಜನೆಗಳು ಉದಾ ಕಾಲಾವಧಿ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಮರಣದ ರಿಸ್ಕಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆಕೊಡುತ್ತವೆ. ಅರ್ಥಾತ್ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ್ದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಪಾಲಸಿಯ ಅವಧಿಯೊಳಗೆ ಮೃತಪಟ್ಟರೆ ಅವರ ನಾಮಿನಿಗೆ ಒಂದು ನಿಗದಿತ ಹಣ (ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು **Sum Assured** ವನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹಿಂದೆ ಅಜಯನ ಉದಾಹರಣೆ ನಲ್ಲಿ ನಾವಿದನ್ನು ಕಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಅದೇರೀತಿ ಪಿಂಞಣಿ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ವರ್ಷಾಸನೆ ಗಳಿಸಲಾಗುವ (ಉದಾ : ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ) ಹಣ ಪಿಂಞಣಿದಾರನಿಗೆ ಅವನ ನಿವೃತ್ತ ಜೀವನಕ್ಕಾಗಿ ನೀಡುತ್ತವೆ.

E1B. ಅಜೀವ ವಿಮೆ (Non- Life) ಕಂಪನಿಗಳು :

ಅಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮಾನವ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧ ವಿಲ್ಲದ ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ವಿನಾಯಿತಿಗಳೆಂದರೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಪಘಾತ ವಿಮೆ, ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಕೂಡಾ ಅಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ನೀಡುತ್ತವೆ. ಯಾವುದೇ ಆಸ್ತಿಯು ಒಂದು ಹಣಕಾಸಿನ ಆದಾಯಕೊಡುತ್ತದೆ (ಉದಾ : ಬಾಡಿಗೆಗೆ ಕೊಟ್ಟ

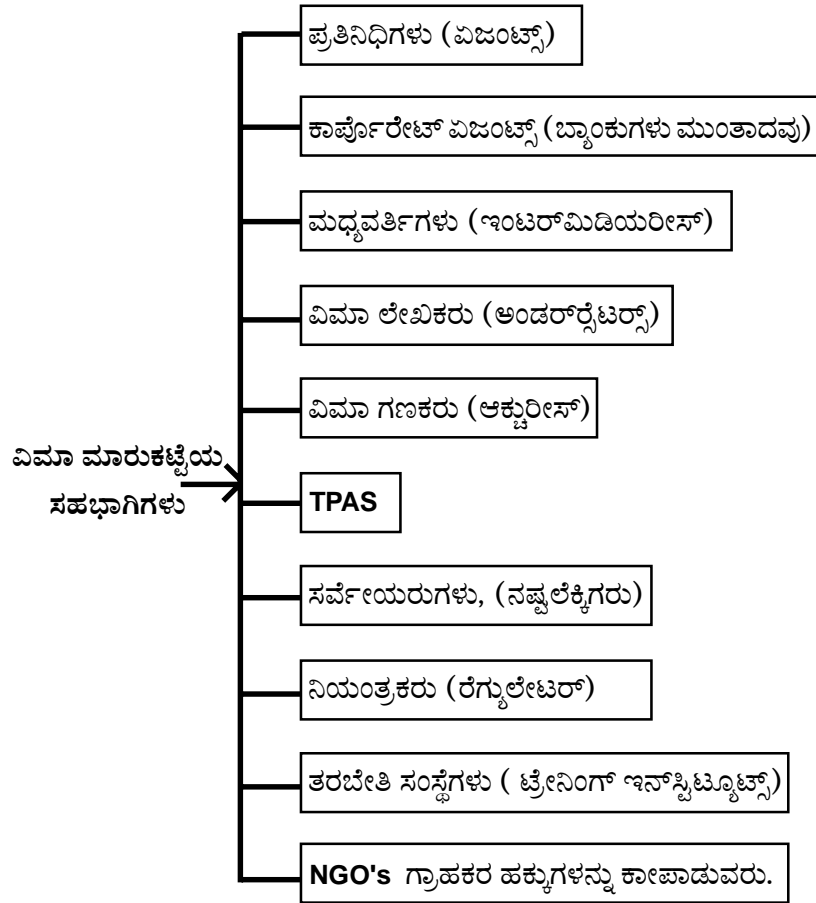
ಮನೆ) ಅಥವಾ ಅದೊಂದು ಸೌಖ್ಯವನ್ನು ಕೊಡುತ್ತದೆ. (ಉದಾ : ಕಾರನ್ನು ಸ್ವಂತ ಕ್ಯಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸುವದು) ಇವುಗಳನ್ನು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಬಹುದು. ಎಲ್ಲ ಆಸ್ತಿಗಳು ವಿವಿಧ ತರಹದ ಆಪತ್ತುಗಳಿಗೆ ಒಳಗಾಗುವ ಸೌಧ್ಯತೆಗಳಿವೆ. ಉದಾ : ಬೆಂಕಿ, ಭೂಕಂಪ, ದಂಗೆ, ಕಳವು, ನೆರೆ ಅಥವಾ ತುಫಾನು ಗಳಂತಹ ವಿಪತ್ತುಗಳಿಂದ ಆಸ್ತಿಗಳು ಜಖಂಗೊಳ್ಳಬಹುದು ಅಥವಾ ನಾಶವಾಗಬಹುದು. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಜಖಂಗೊಂಡಾಗ ಸದ್ರಿ ಆಸ್ತಿಯ ಮಾಲಿಕನಿಗೆ ಆದಾಯ ನಷ್ಟ ಅಥವಾ ಅವನ ಸೌಖ್ಯಕ್ಕೆ ಅಡಚನೆ ಉಂಟಾಗಬಹುದು. ಅಜೀವವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಈ ತರಹದ ಅಪಾಯಗಳಿಗಾಗಿ ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಅವುಗಳ ಮೂಲಕ ನಷ್ಟಭರ್ತಿಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಈ ತರಹದ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಬರುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಮ್ಮ ಆಸ್ತಿ ನಷ್ಟಭರ್ತಿಗಾಗಿ ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

E1C. ಪುನರ್ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು :

ನಾವು ಮೇಲಿನ **A2**. ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಒಂದು ರಿಸ್ಕಿ ಟ್ರಾನ್ಸ್‌ಫರ್ ಮಾಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಎಂದು ತಿಳಿದುಕೊಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಅಂದರೆ ರಿಸ್ಕಿ ಭರಿಸಲಾರದವರಿಂದ ಅದನ್ನು ಭರಿಸಲಾಗುವವನಿಗೆ ಅದು ವರ್ಗಾಯಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ. ಅದೇರೀತಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳೂ ಕೂಡಾ ರಿಸ್ಕನ್ನು ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಲು ಒಂದು ಮಿತಿ ಉಂಟು. ಒಂದು ಸಲ ಆ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ತಲುಪಿದಾಗ ಆ ವಿಮಾದಾರನೇ ನಷ್ಟ ಎದುರಿಸಬೇಕಾದ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಈಡಾಗಬಹುದು. ಇಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಎದುರಾದಾಗ ವಿಮೆದಾರರು ತಮ್ಮ ಶಕ್ತಿಗೆ ಮೀರಿದ ರಿಸ್ಕಿಗಳನ್ನು ಬೇರೆ ದೊಡ್ಡ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ದಶನಲ್ಲಿ ರೀಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ (ಪುನರ್ ವಿಮಾ) ಕಂಪನಿಗಳು ಪ್ರವೇಶಮಾಡುತ್ತವೆ. ಒಂದು ಪುನರ್ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ವಿಮಾ ದಾರನಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಪುನರ್ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳ ದಸ್ತುಗಳಲ್ಲಿನ ರಿಸ್ಕಿಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲ ಶೇಖಡಾ ರಿಸ್ಕನ್ನು ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಹಣ ವನ್ನು ವಸೂಲಿ ಮಾಡುತ್ತವೆ.

E2. ವಿಮಾ ಉದ್ದಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಪಾತ್ರಗಳು :

ವಿಮೆದಾರ, ಪಾಲಿಸಿದಾರ ಇವರಿಬ್ಬರಲ್ಲದೆ ಇತರ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಪಾತ್ರಗಳು ಹೀಗಿವೆ.



| | |
|------------------------|---|
| ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು (ಏಜಂಟ್ಸ್) | ಭಾರತದೇಶದಲ್ಲಿನ ಅತ್ಯಧಿಕ ವಿಮಾ ಮಾರಾಟ ಇವರಿಂದಲೇ ಆಗುತ್ತದೆ. ಭಾವಿಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಭೇಟಿಮಾಡುವುದು, ಅವರವರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಅವರಿಗೆ ಸರಿ ಹೋಗುವ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟಮಾಡುವುದು, ಇದು ಏಜಂಟರ ಆದ್ಯಕರ್ತವ್ಯ. ಇದರ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು H ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಚರ್ಚೆಮಾಡೋಣ. |
|------------------------|---|

| | |
|--|---|
| ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜಂಟ್ಸ್ | ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಬ್ರೋಕರ್ಸ್, ಬರುತ್ತಾರೆ F2 ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಮತ್ತಷ್ಟು ವಿವರಣೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ. |
| ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು (ಇಂಟರ್‌ಮಿಡಿಯರೀಸ್) | ಇವರು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಬಹುದು. ಉದಾ : ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ಖಾಸಗಿಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಬ್ರೋಕರ್ಸ್, ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಬಗ್ಗೆಪ್ರಚಾರಮಾಡಿ. ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಮನವೊಲಿಸಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಮಾಡುವರು. |
| ವಿಮಾಲೇಖಕರು (ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ಸ್) | ಇವರುಒಂದು ವಿಮೆಯ ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಸ್ವೀಕಾರಮಾಡಬೇಕಾ ಅಥವಾ ನಿರಾಕರಣೆ ಮಾಡಬೇಕಾ ಎನ್ನುವದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆ ಪ್ರಸ್ತಾವನನ್ನು ಒಪ್ಪುವುದಾದರೆ ಸದ್ರಿ ವಿಮಾಲೇಖಕರು ಅದನ್ನು ಯಾವದರದಲ್ಲಿ ಸ್ವೀಕಾರಮಾಡ ಬೇಕೆಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾರೆ. |
| ವಿಮಾಗಣಕರು ಆಕ್ಟುರೀಸ್ | ಇವರು ವಿಮೆಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಪ್ರಮಾಣ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಹಾಕುತ್ತಾರೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಅವರು ಲಭ್ಯವಿರುವ ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳು ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ದಾವೆಗಳ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಗತಕಾಲದ ಅನುಭವವನ್ನು ಪರಿಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಈ ರೀತಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ದರಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುವುದಲ್ಲದೆ ಅವರು ಆಗಿಂದಾಗ್ಗೆ ಆಯಾ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಆರ್ಥಿಕ ಸತ್ವದ ಅಂದಾಜುಗಟ್ಟುವ ಕೆಲಸವನ್ನುಕೊಡಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಇದರ ಉದ್ದೇಶ್ಯ ಕಂಪನಿಯು ಮುಂಬರುವ ಆರ್ಥಿಕ ಹೊಣೆಯನ್ನು ಹೊರಲುಸ ಶಕ್ತವಾಗಿರುವುದೇ ಎಂದು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು. |
| TPAS (ಥರ್ಟ್ ಪಾರ್ಟಿ ಅಡ್ಮಿನಿಸ್ಟ್ರೇಟರ್ಸ್) | ಇವರು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಆಸ್ಪತ್ರೆಗಳ ಚಾಲಕೈಗುತ್ತಿಗೆ ದಾರರಾಗಿ ಕೆಲಸನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅದೇರೀತಿ ನಗದು ಕೊಡಲಾಗುವ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಆಸ್ಪತ್ರೆಯ ಬಿಲ್ಲುಗಳನ್ನು ಪರಿಷ್ಕರಿಸಲು ಸಹಾಯ ಸಹಕಾರ ನೀಡುವರು. |
| ಸರ್ವೇಯರುಗಳು, ನಷ್ಟವನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸುವವರು | ಯಾವುದೇದಾವೆ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗೆ ಬಂದಾಗ ಇವರು ಆಸ್ತಿಗೆ ಆಗುವ ನಷ್ಟದ ಪರಿಮಾಣವನ್ನು ಲೆಕ್ಕ ಹಾಕುವ ಕೆಲಸವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇವರಿಗೆ (ನಿರ್ಜೀವ) ನಾನ್-ಲೈಫ್ ವಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಸ್ಥಾನಮಾನ ವಿದೆ. |

| | |
|---|---|
| ನಿಯಂತ್ರಕರು ದಿ ರೆಗ್ಯುಲೇಟರ್ | ವಿಮಾಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿನಕೆಲಸಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸರಳವಾಗಿನಡೆಯುವಂತೆ ನೋಡಿ ಕೊಳ್ಳುವುದು ಇವರ ಮುಖ್ಯ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಾಗಿದೆ. ಭಾರತದೇಶದಲ್ಲಿ IRDA (ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ರೆಗ್ಯುಲೇಟರಿ & ಡೆವಲಪ್‌ಮೆಂಟ್ ಅಥಾರಿಟಿ) ಇವರು ವಿಮೆಗೆ ನಿಯಂತ್ರಕರಾಗಿದ್ದಾರೆ, IRDA ರವರು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ನೀಡುವುದು ಅದೇರೀತಿ ಎಲ್ಲ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ನಿಯಂತ್ರಕರ ವಿಧಿವಿಧಾನಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವಂತೆ ಎಚ್ಚರವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. |
| ಶಿಕ್ಷಣ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಟ್ರೈನಿಂಗ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್‌ಸ್ | ವಿಮೆಉದ್ಯಮ ನಲ್ಲಿ ನಿತ್ಯ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ ಸುಶಿಕ್ಷಿತ ಕಾರ್ಮಿಕರ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಈ ಶಿಕ್ಷಣ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಅಪಾರವಾದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಇದೆ. ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯ (III), ಇನ್ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಆಫ್ ರಿಸ್ಕ್ ಮೇನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್ (IIRM) ಮತ್ತು ನೇಷನಲ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಅಕಾಡಮಿ (NIA) ಇವು ವಿಮಾಕ್ಷೇತ್ರದ ಹೆಸರಾಂತ ತರಬೇತಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿದ್ದಾವೆ. |
| ಸ್ವಯಂ ಸೇವಾಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಎನ್‌ಜಿಒಗಳು (NGO's) ಗ್ರಾಹಕರ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಕಾಪಾಡುವುದು. | ಸ್ವಯಂ ಸೇವಾಸಂಸ್ಥೆಗಳು (ಎನ್.ಜಿ.ಒ.ಗಳು) ವಿಮೆ ವಿಮೆಯಉತ್ಪಾದನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಜನರಲ್ಲಿ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಮೂಡಿಸುವ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖಪಾತ್ರವಹಿಸುತ್ತವೆ. ಅಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ ಅವುಗಳು ಗ್ರಾಹಕರ ಹಕ್ಕುಗಳ ಪರಿರಕ್ಷಣೆಯಲ್ಲೂ ತೊಡಗಿರುತ್ತವೆ. ಗ್ರಾಮಾಂತರ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಇವುಗಳ ಪಾತ್ರ ಮತ್ತಷ್ಟು ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಆ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಅವರ ಸ್ವಯಂ ಸಹಾಯಗುಂಪು (SHGS) ಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕದಲ್ಲಿದ್ದು ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಮೈಕ್ರೋಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಮಾರಾಟವನ್ನು ದೂರ ಪ್ರಾಂತಗಳಲ್ಲಿ ಹರಡಲು ಸಹಾಯಕಾರಿ ಯಾಗುತ್ತವೆ. |

ಮೇಲಿನ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸಿದಾಗ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟಮಾಡುವ
ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಸಂಬಂಧವಿರುವಂತೆ ಕಾಣುತ್ತದೆ.

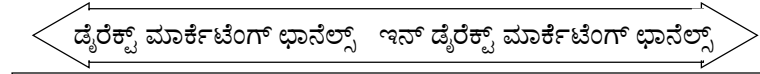
ಇದನ್ನು ನಾವು ಸ್ಥೂಲವಾಗಿ ವಿಮೆಯ ವಿತರಣೆ (ಹಂಚುವಿಕೆ) ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಅದು
ಹೇಗೆಆಗುತ್ತೆ? ಇದರ ಬಗ್ಗೆ ಮುಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನೋಡೋಣ.

F. ವಿಮೆಯ ವಿತರಣೆ (ಮಾರಾಟ) :

ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ ಎರಡುಮಾರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ ನಡೆಯುತ್ತದೆ :

ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ (ನೇರ ಮಾರಾಟ) } ಅಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ (ನೇರವಲ್ಲದ ಮಾರಾಟ) }
ಮಾರ್ಗಗಳು } ಮಾರಾಟ ಮಾರ್ಗಗಳು }

Fig 1.4.



ಇದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ :

ಸಕ್ಷನ್ E ನಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾದ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಸಹಭಾಗಿಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸಿರಿ.
ವಿಮೆ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವುದರಲ್ಲಿ ಯಾರು ನಿಮ್ಮ ಪ್ರಕಾರ ಡೈರೆಕ್ಟ್ ಛಾನಲ್,
ಯಾರು ಇನ್ ಡೈರೆಕ್ಟ್ ಛಾನಲ್ ಎಂದು ತಿಳಿಸಿರಿ ?

F1. ಡೈರೆಕ್ಟ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಛಾನಲ್ಸ್ :

ಇದರಲ್ಲಿ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು ಇರುವುದಿಲ್ಲ ವೆಂಬುದು ಸುಸ್ಪಷ್ಟ. ಅರ್ಥಾತ್ ವಿಮಾ
ಕಂಪನಿಯಿಂದ ನೇಮಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಮಾರಾಟ ಪಡೆಇರುತ್ತದೆ. ಇವರು ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಪೂರ್ಣ
ಅವಧಿಯ ನೌಕರಿಮಾಡುವರುತ್ತಾರೆ. ವಿಮೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಪ್ರಚಾರವು ಒಂದು ನಿಗದಿತ
ಗುಂಪನ್ನು ಗುರಿಯಾಗಿಟ್ಟು ಕೊಂಡು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅದಕ್ಕೆ ಎಲ್ಲ ತರಹದ
ಮಾಧ್ಯಮಗಳು ಉದಾ : ಟಿ.ವಿ, 'e' ಮೈಲ್ ಮಾರಾಟ, ವಾರ್ತಾಪತ್ರಿಕೆಗಳು, ಪ್ರಚಾರ
ಫಲಕಗಳು ಇನ್ನು ಆನ್‌ಲೈನ್ ಪ್ರಚಾರವು ಸಹ. ವಿಮೆಯ ಒಪ್ಪಂದವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಮತ್ತು
ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ನಡುವಣ ನೇರವಾಗಿ ಯಾವ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳ ಪ್ರವೇಶವಿಲ್ಲದೆ
ಮುಗಿಯುವುದು.

F1A : e ಸೇಲ್ಸ್ :

ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್ ಮುಖಾಂತರ ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟವನ್ನು e ಸೇಲ್ಸ್
ಎನ್ನಲಾಗುವುದು. ಈ ಪದ್ಧತಿ ನಮ್ಮದೇಶಕ್ಕೆ ಹೊಸತು. ಆದರೆ ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಈ ವಿಧಾನವು
ಬಹಳ ಪ್ರಚಾರಗೊಳ್ಳುತ್ತಿದೆ. ಮೊದಲಿಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ನವೀಕೃತ
ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಈತರಹದ 'ಪೇಮೆಂಟ್ ಗೇಟ್‌ವೇ' ಗಳ ಮೂಲಕ ಸಂಗ್ರಹಿಸುತ್ತಿದ್ದರು.
ತಮ್ಮ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ಗಳನ್ನು ವಿಮೆಯ ಬೇಡಿಕೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಬರುವ ವಿಚಾರಣೆಗಳಿಗೆ
ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಆದರೆ 2009ರಲ್ಲಿ ಭಾರತದೇಶದಲ್ಲಿನ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು

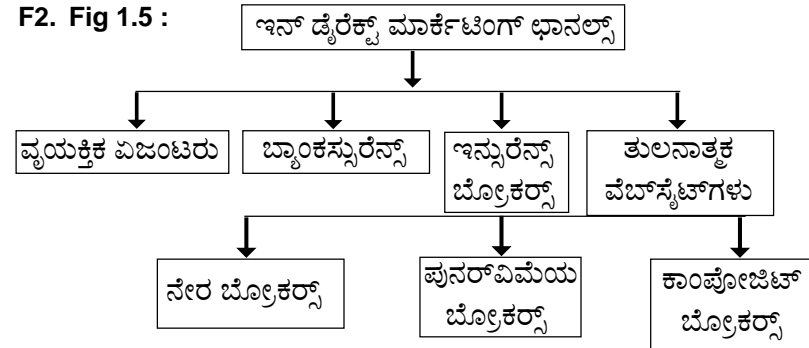
ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್ ನಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟಮಾಡಲು ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿದರು. ಈಗ ಇದು ಬಹಳ ಪ್ರಚಾರವಾಗಿದೆ. ಈ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮಾರಾಟಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರಿಂದ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಿಗೆ ಕೊಡುತ್ತಿದ್ದ ಮಾರಾಟದ ಕಮಿಷನ್ ಉಳಿಸಿಕೊಂಡು ಆ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ದರದಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಕೊಡ ಬಹುದಾಗಿದೆ.

F2. ಇನ್ ಡೈರೆಕ್ಟ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಛಾನಲ್ಸ್ :

ಅಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ (ನೇರವಲ್ಲದ) ಮಾರಾಟಮಾರ್ಗಗಳು :

ಆನ್‌ಲೈನ್ ಮಾರಾಟ ಬಹಳ ವೇಗವಾಗಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿದ್ದರೂ, ಇಂದಿಗೂ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು ವಿಮಾ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ಸಿಂಹಭಾಗವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅಂತಹ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು ಯಾರ್ಯಾರೂ ಎಂದು ನೋಡೋಣ.

F2. Fig 1.5 :



| | |
|-------------------------|---|
| ವೈಯಕ್ತಿಕ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು : | ಇವರನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಕಮಿಷನ್‌ಕೊಡುವ ಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ ನೇಮಕಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಇವರ ವೃತ್ತಿಗೆ ಬೇಕಾದ ತರಬೇತಿನೀಡುತ್ತಾರೆ. ನಿಗದಿತ ಪರೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ತೇರ್ಗಡೆಯಾಗಿ ಏಜೆನ್ಸಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಪಡೆದುಕೊಂಡ ನಂತರ ಅವರು ತಮ್ಮ ತಮ್ಮ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ವಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ತಂದುಕೊಡಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುತ್ತಾರೆ. ಏಜಂಟರು ವಿಮಾದಾರನ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯಲ್ಲ. ಅವರು ಮಾಡಿದ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರದಮೇಲೆ ಕಮೀಷನ್ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಭಾರತದೇಶದ ಏಜಂಟರ ನಿಯಮಾವಳಿ ಕಾಯ್ದೆಪ್ರಕಾರ ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿ ಒಂದೇ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಏಜಂಟ್ ಆಗಿ ವ್ಯವಹರಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಒಂದಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವಹಾಗಿಲ್ಲ. |
|-------------------------|---|

| | |
|---|---|
| ಬ್ಯಾಂಕಸ್ಪರೆನ್ಸ್ : | D4. ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಕಂಡಂತೆ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಜೊತೆ ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮೂಲಕ ವಿತರಿಸುವಂತೆ ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಇಂದಿನ ಕಾನೂನು ಕಾಯ್ದೆಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಭಾರತದೇಶದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕು ಕೇವಲ ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಮಾತ್ರ ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವ ಅಧಿಕಾರ ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. |
| ಇನ್‌ಸುರೆನ್ಸ್ ಬ್ರೋಕರ್ಸ್ (ವಿಮಾದಲ್ಲಾಳಿಗಳು) | ಇವರು ಎಲ್ಲ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟಮಾಡಲು ಅರ್ಹರು. ಇದರಿಂದ ಅವರಿಗೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಕಂಪನಿಗಳ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಹೋಲಿಸಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅರಿವುಮೂಡಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ಅಚ್ಚುಕಟ್ಟಾಗಿ ಸರಿಹೋಗುವ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟಮಾಡುವ ಅವಕಾಶವಿರುತ್ತದೆ. ದಲ್ಲಾಳಿಗಳು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತಾರೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಅವರು ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಒಲವುತೋರುತ್ತಾರೆ ವಿನಾಯಾವುದೇ ಕಂಪನಿಗೆ ಪಕ್ಷಪಾತವನ್ನು ತೋರುವುದಿಲ್ಲ. |
| ತುಲನಾತ್ಮಕ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ಗಳು | ಇದು ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಬಳಕೆಯಿಂದಯಾದ ಇತ್ತೀಚಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆ, ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್ ಮೂಲಕ ಬೇರೆಬೇರೆ ಕಂಪನಿಗಳ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ದರಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲನೆ ಮಾಡಬಹುದು. ತಮಗೆ ಅತ್ಯಂತ ಉಪಯುಕ್ತವಾದದ್ದನ್ನು ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಆದರೆ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ಗಳು ಪೂರ್ಣಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ವಿಷಯವನ್ನು ಧೃಢೀಕರಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಯಾವುದೇ ಪಾಲಿಸಿಕೊಳ್ಳುವವನು ಆಯಾ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸುವುದು ಉತ್ತಮ. |

ಇದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ :

ಡೈರೆಕ್ಟ್ ಮತ್ತು ಇನ್ ಡೈರೆಕ್ಟ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ಅಭಿಪ್ರಾಯದ ಪ್ರಕಾರ ಯಾವುದು ಉತ್ತಮ? ---- ಯಾಕೆ ?

ಇದುವರಿಗೆ ನಾವು ಯಾರ್ಯಾರು, ಯಾವರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವರು ಎಂದು ತಿಳಿದು ಕೊಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಕೆಲವು ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಬೇಕಲ್ಲವೆ? ಯಾವತರಹದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಲಭ್ಯವಿದ್ದಾವೆ ? ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಈ ಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿ ನಂತರದಲ್ಲಿ ನೋಡೋಣ. ಸದ್ಯದಲ್ಲಿ ಯಾವತರಹದ ವಿಮೆಗಳಿವೆ ಎನ್ನು ವಿಷಯದ ಮೇಲೋಳು. ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ.

G ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು : ಇನ್‌ಸುರೆನ್ಸ್ ಪ್ರಾಡಕ್ಟ್ಸ್ :

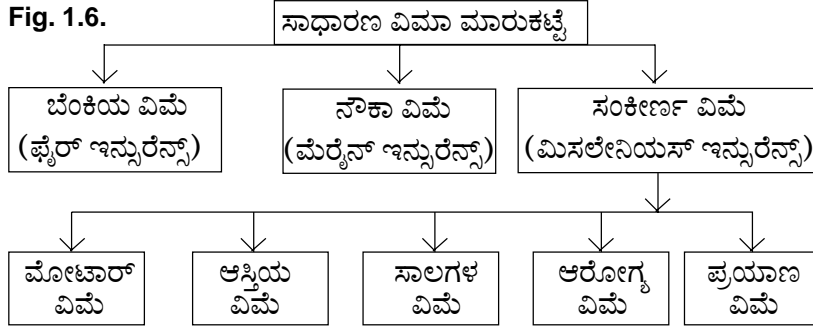
E1 ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ನಾವು ಕಂಡಂತೆ, ಪುನರ್ ವಿಮೆಯನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಸ್ಥೂಲದೃಷ್ಟಿಗೆ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಎರಡು ಮುಖ್ಯ ಪ್ರವರ್ಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಜೀವ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ನಿರ್ಜೀವ ವಿಮೆ (ಸಾಧಾರಣ ವಿಮೆ)

ಜೀವ ವಿಮೆ ಮಾನವ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟ ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ (ರಿಸ್ಕ್) ಸೇರಿದೆ. ಇನ್ನು ಇತರೆ ಅಪಾಯ (ರಿಸ್ಕ್)ಗಳು ನಿರ್ಜೀವ (ಸಾಧಾರಣ) ವಿಮೆಗೆ ಸೇರುತ್ತವೆ.

G1 ಸಾಧಾರಣ ವಿಮೆಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ :

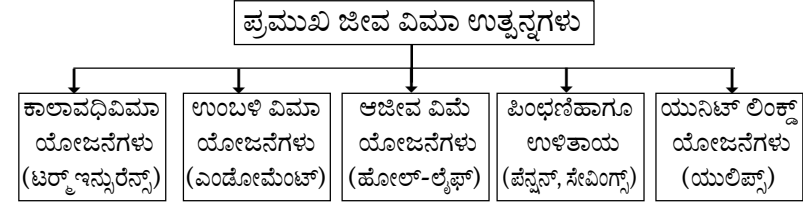
ಈ ಸಾಧಾರಣ ವಿಮೆಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಇನ್ನು ಹಲವಾರು ಉಪ ವಿಭಾಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗಿದೆ.



ಇದೊಂದು ಸತತವಾಗಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಆಗಿದೆ. ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಸಮಾಜದ ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಂತೆ ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಹುಟ್ಟಿಕೊಂಡುಬರುತ್ತಿವೆ.

G2. ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ : ಜೀವ ವಿಮೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸಾಕಷ್ಟು ವಿವಿಧ ಉಪಯುಕ್ತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿವೆ. ಅವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ 5.6 ಮತ್ತು 7ನೇ ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ಗಮನ ಹರಿಸೋಣ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಇಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯ ತರಹದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ವಿವರಣೆಯನ್ನು ಕೊಡಲಾಗಿದೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಯಾವ ತರಹದ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮನ್ನು ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದೋ ನೀವೇ ಯೋಚಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಮುಖ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಹೇಳಬಹುದು.

Fig. 1.7. ಪ್ರಮುಖ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು :



ಇನ್ನು ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಸಾಧಾರಣ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳ ಚರ್ಚೆ ಇಲ್ಲಿ ಅಪ್ರಸ್ತುತ :

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ : ನಿಮ್ಮ ಸ್ನೇಹಿತರನ್ನು ಬಂಧು ವರ್ಗದವರನ್ನು ಅವರವರು ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಜೀವ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿಚಾರಿಸಿ. ಯಾವಕಾರಣದಿಂದ ಅವರು ಅವುಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆಂದು ಪ್ರಶ್ನಿಸಿ.

ಇಲ್ಲಿಗೆ ನಾವು ವಿಮೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಕುರಿತ ನಮ್ಮ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಇಣುಕುನೋಟವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುತ್ತೇವೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ಯಾರಯಾರ ಭೂಮಿಕೆವನು ಮತ್ತು ಯಾವರೀತಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಲಭ್ಯವೆಂದು ಸಹ ಚರ್ಚಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಮುಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ತಿಳಿಯುವಮುನ್ನ, ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಏಜಂಟು (ಪ್ರತಿನಿಧಿ) ಎಂದರೆ ಏನು. ಅವನವಿಧಿವಿಧಾನಗಳೇನು ಎಂದು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳೋಣ.

H. ಪ್ರತಿನಿಧಿ, ಅವನಕರ್ತವ್ಯಗಳು :

H1: ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಯಾಗುವುದು ಹೇಗೆ ? :

ನೀವು ಒಬ್ಬಜೀವ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯಾಗಬೇಕಾದರೆ ಹಲವಾರು ಕ್ರಮಗಳು ಹಾಗೂ ಹಲವಾರು ನಿರ್ಣಾಯಕ ಪ್ರಮಾಣಗಳು ಪೂರೈಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ವಿಮೆಕಾಯ್ದೆಯ ಅನುಸಾರ ಪ್ರತಿ ವಿಮೆಯ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯು ಲೈಸೆನ್ಸ್ (ಪರವಾನಿಗೆ) ಹೊಂದಿರಬೇಕು ಅದೇರೀತಿ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಲೈಸೆನ್ಸ್‌ಗಳು ಜಾರಿಮಾಡುವ ಅಧಿಕಾರ IRDA ಗೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಇದಲ್ಲದೆ IRDA ರವರು ಏಜಂಟರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಇನ್ನಿತರವಿಷಯಗಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಂತೆ ಇರುವ ವಿಧಿನಿಯಮಗಳಂತೆ ಎಲ್ಲ ಹಂತಗಳಲ್ಲೂ ನಡೆಸಿಕೊಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ವಿಧಿವಿಧಾನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪೂರ್ಣ ಮಾಹಿತಿ ಮುಂಬರುವ ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ. ಸದ್ಯದ ಪ್ರಾಸ್ತಾವಿಕ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯಾಗುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮತ್ತು ಒಬ್ಬ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯಾದವ್ಯಕ್ತಿ ಏನೇನುಮಾಡುತ್ತಾನೆ ಎನ್ನುವ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳೋಣ.

H2: ಪ್ರತಿನಿಧಿಯ ಪಾತ್ರ :

F2 ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದಂತೆ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳು ಏಜಂಟರನ್ನು ಕಮಿಷನ್ ಕೊಡುವ ಪದ್ಧತಿಮೇಲೆ ನೇಮಕಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಈ ಏಜಂಟರು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೂ ವಿಮೆಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೂ ಮುಖ್ಯ ಅನುಸಂಧಾನಕರ್ತರು. ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಅವರ ಮುಖ್ಯಕೆಲಸ ವೆಂದರೆ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವರವರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಸರಿಹೋಗುವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಿಫಾರಸುಮಾಡುವುದು. ಅದೇರೀತಿ ಅವರು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಬಗ್ಗೆ ಸಹಕಾಳಜಿವಹಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಅರಿತವರಾದ್ದರಿಂದ ವಿಮಾಕಂಪನಿಯವರಿಗೆ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಆಯ್ಕೆಯಾಗದಂತೆ ಕಾಪಾಡಬಲ್ಲ ವಿಶೇಷ ಸ್ಥಾನಮಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ.

ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಇಡೀ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲೇ ಏಜಂಟನ ಭೂಮಿಕೆ ಅತ್ಯಂತ ಮಹತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.

ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸುಸೂತ್ರವಾಗಿ ಮಾರಾಟಮಾಡುವ ಕೆಲಸವನ್ನು ಏಜಂಟರು ಅಚ್ಚುಕಟ್ಟಾಗಿ ಸುಲಭಗೊಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಬೇಕಾದ ಕಾಗದಪತ್ರಗಳನ್ನು ಭರ್ತಿಮಾಡಲು, ಇನ್ನು ಪಾಲಿಸಿ ಮಾರಾಟವಾದಮೇಲೆ ಸದರಿಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿಮುಗಿಯುವ ವರಿಗೆ ಅವರಿಗೆಬೇಕಾದ ಸೇವಾ ಸಹಕಾರಗಳನ್ನು ಸತತವಾಗಿ ಕೊಡುವುದು ಅಥವಾ ಅದು ದಾವೆ (ಕ್ಲೇಮ್) ಆದಾಗ ಅದರ ಶೀಘ್ರ ಪರಿಷ್ಕರಣೆಗೆಬೇಕಾದ ಔಪಚಾರಿಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಸಹ ಅವರಿಗೆ ಸಹಕಾರನೀಡುವರು. ನಮ್ಮದೇಶದಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ರೀತಿಯಾದ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಮೂಲಭೂತ ವಿಮಾಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಉದಾ. ಕಾಲಾವಧಿ ವಿಮೆ. ಆಜೀವ ವಿಮೆ,

ಉಳಿತಾಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟಪಾಲಿಸಿಗಳು

ಇನ್ನಿತರ ಆರ್ಥಿಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಉದಾ. ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಅಪಘಾತ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳು. ಇವೆಲ್ಲವುಗಳ ಬಗ್ಗೆಮುಂದೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಒಮ್ಮೆ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಪಡೆದುಕೊಂಡು ನೇಮಕಾತಿಗೊಂಡ ಏಜಂಟರು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಸ್ವಾವಲಂಬಿತ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿರುತ್ತಾನೆ. ಇದರ ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶ್ಯವೆಂದರೆ ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಆದ್ಯತೆ ತೋರಬೇಕು.

H3: ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳಿಗೆ ಸದಾಚಾರ ಸಂಹಿತೆ (ಕೋಡ್‌ಆಫ್ ಕಂಡಕ್ಟ್ ಫರ್ ಎಜಂಟ್ಸ್)

ವಿಮಾ ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಚೊಕ್ಕವಾದ ವೃತ್ತಿಪರ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಾಗಿ ನಡೆಸುವದಕ್ಕಾಗಿ ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ವಿಮೆ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಲೈಸೆನ್ಸ್‌ಕೊಡುವುದು. 2000 ರೆಗ್ಯುಲೇಷನ್ B ಪ್ರಕಾರ ನಿರ್ದೇಶಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ನೀತಿಸಂಹಿತೆಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು. ಈ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆನಲ್ಲಿ IRDA ರವರು ಏಜಂಟರಾದವರು ಯಾವಯಾವ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಮಾಡಬೇಕು ಯಾವು ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿ ಮಾಡಬಾರದು ಎನ್ನಲಾಗುವದರ ಬಗ್ಗೆ ಪೂರ್ಣವಿವರಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಉದಾ : ಏಜಂಟರು ತಾವು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತಿರುವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಮಾರಾಟಮಾಡುವವೆಲ್ಲ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹಾಗೂ ತಾವು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಪೂರ್ಣ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಅವರು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅತಿ ಉತ್ತಮ ಹಿತಾಸಕ್ತರಾಗಿವರ್ತಿಸಬೇಕು.

ಅದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಆಯ್ಕೆಯಾಗದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. (ಪ್ರತಿಕೂಲ ಆಯ್ಕೆ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು 4ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ವಿವರವಾಗಿ ಚರ್ಚಿಮಾಡೋಣ) ಇದಲ್ಲದೆ, ವಿಮಾ ಏಜಂಟರು ತಾವು ಸೇಕರಣೆಮಾಡಿದ ವ್ಯವಹಾರವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿನಲ್ಲಿ ಮುಂದು ವರಿಯುವಂತೆ ಜಾಗರೂಕತೆ ವಹಿಸಬೇಕು ಈ ಪ್ರಯತ್ನದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರು ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕಾಲ ಕಾಲಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಸಂದಾಯಮಾಡುವಂತೆ ಅವರಿಗೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ವಾಗಿ ಹಾಗೂ ಪತ್ರಗಳ ಮೂಲಕ ತಿಳಿಸುತ್ತ ಅದಕ್ಕೆಬೇಕಾದ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪ್ರಯತ್ನವನ್ನು ನಡೆಸುತ್ತಿರಬೇಕು.

ಏಜಂಟರ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ನೋಡೋಣ.

ಮುಖ್ಯವಿಷಯಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾದ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ನಾವು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಸಮೀಕ್ಷೆಮಾಡಬಹುದು.

ಹಣ ಕಾಸಿನ ಸೇವೆಗಳ ಪಾತ್ರ :

- ಹಣಕಾಸಿನ ಸೇವೆಗಳ ಕ್ಷೇತ್ರ (ವಿಮಾಕ್ಷೇತ್ರವು ಸಹ) ಗಳು ದೇಶದ ಸಮಗ್ರ ಆರ್ಥಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಉನ್ನತಿಯಲ್ಲಿ ಅತಿ ಮುಖ್ಯಭೂಮಿಕೆ ನಿಭಾಯಿಸುತ್ತವೆ.
- ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ವಿಮರಕ್ಷಣೆಗೆ, ಉಳಿತಾಯಕ್ಕಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿನಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಮಾಡಿದ ಹಣವನ್ನು ವಿಮಾಕ್ಷೇತ್ರ ದವರು ದೊಡ್ಡಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ, ಪ್ರಾಚೆಕ್ಯುಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ವಿಮಾ ಕ್ಷೇತ್ರಕ್ಕೆ ನಾವು ಕೃತಜ್ಞರಾಗಿರಬೇಕು.

ವೃತ್ತೀಯ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು :

● ಈ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳು ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ತಕ್ಕ ಮಾರಾಟಮಾಡುವ ವೃತ್ತೀಯ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುವುದು, ಮತ್ತು ಸರಿಯಾದ ಮಾಹಿತಿ ಕೊಡುವುದರಿಂದ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯ ಬಗ್ಗೆ ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಮೂಡಿಸಿ ವಿಮೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ದೋಹದಕಾರಿ ಯಾಗುತ್ತ ಉದ್ಯೋಗಗಳ ಸೃಷ್ಟಿಗೆ ಅನುಕೂಲ ಮಾಡುತ್ತ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಸಮಗ್ರ ಯಶಸ್ಸಿಗೆ ಸಹಕಾರ ನೀಡುತ್ತವೆ.

ವಿಮೆಯ ಇತಿಹಾಸ :

● ಭಾರತದಲ್ಲಿನ ವಿಮಾ ಇತಿಹಾಸವನ್ನು ಮೂರು ಹಂತಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು.

● ಮೊದಲನೆಯ ಹಂತ ಉದಾರೀಕರಣಕ್ಕೆ ಪೂರ್ವ 'ಇದರಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿ ಮತ್ತು ವಿದೇಶೀ ಕಂಪನಿಗಳಿದ್ದ 1956ರಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರವು ವಿಮೆ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣ ಗೊಳಿಸುವ ತನಕ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಾಬಲ್ಯವನ್ನು ಕಂಡಿತ್ತು.

● ಇನ್ನು ಎರಡನೇ ಹಂತವಾದ ಉದಾರೀಕರಣದ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಸಂಸ್ಕರಣೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಲಾಗಿ IRDA ಎರಾಡಾಯಿತು, ಇದನ್ನು ವಿಮೆ ನಿಯಂತ್ರಕ ನಾಗಿ ಮಾಡಲಾಯಿತು. ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯನ್ನು ಆಹ್ವಾನಿಸಲಾಯಿತು. ಅದೇರೀತಿ ವಿದೇಶೀನೇರ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ಪರವಾನಿಗೆ ನೀಡಲಾಯಿತು (FDI),

● ಇನ್ನು ಮೂರನೇ ಹಂತ 'ಉದಾರೀಕರಣದ ನಂತರ' ಬಹಳಷ್ಟು ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ತಮ್ಮ ವಿದೇಶಿ ಭಾಗಸ್ವರ ಜೊತೆ ಜಂಟಿ ಕಂಪನಿಗಳು ಶುರುವಾದವು. ಸದ್ಯದಲ್ಲಿ ಭಾರತದೇಶದಲ್ಲಿ 23 ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಕಾರ್ಯನಿರತವಾಗಿವೆ.

● ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗಳು ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದಾವೆ. ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಸುರೆನ್ಸ್ ಹಾಗೂ ಮೈಕ್ರೋ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಗಳು ಪ್ರಾರಂಭಗೊಳಿಸಲಾಗಿವೆ. ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವ ವಿಧಿವಿಧಾನಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಲಾಗಿದೆ.

ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು - ಅವುಗಳ ಭೂಮಿಕೆ :

● ವಿಮೆ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ 3 ತರಹಗಳಲ್ಲಿ ವರ್ಗೀಕರಣಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಜೀವ ವಿಮೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಿಮೆ (ಸಾಧಾರಣ ವಿಮೆ) ಹಾಗೂ ಪುನರ್ವಿಮೆ. ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಏಜಂಟರು, ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜಂಟರು, ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು, ವಿಮಾಲೇಖಕರು, ವಿಮಾಗಣಕರು, TPA ಗಳು, ಸರ್ವೇಯರುಗಳು, ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಕರು ತರಬೇತಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಹಾಗೂ ಖಾಸಗಿ ಸ್ವಯಂ ಸೇವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು (ಎನ್.ಜಿ.ವೋ)(NGO). ಇವರೆಲ್ಲಾವಹಿವಾಟು ನಡೆಸುವರು.

ವಿಮೆಯ ವಿತರಣೆ : (ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಶನ್) :

● ವಿಮೆನೇರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆವಾಹಿನಿ ಗಳಿಂದ ಮಾರಾಟಮಾಡಲಾಗುತ್ತಿದೆ (ಉದಾ : ನೌಕರರು, ಮತ್ತು ಅಂತರ್ಜಾಲ (ಇಂಟರ್ನೆಟ್) ಮೂಲಕ ಮತ್ತು ನೇರವಾಗಿ ಅಲ್ಲದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಾಹಿನಿಗಳು (ಏಜಂಟರು, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು. ಬ್ರೋಕರುಗಳು)

ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು :

● ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಮಾರಲ್ಪಡುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಕಾಲಾವಧಿ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳು, ಉಂಬಳಿ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳು, ಆ ಜೀವ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳು, ಪಿಂಞಣಿ ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳು ಮತ್ತು ಯುನಿಟ್, ಲಿಂಕ್ಡ್ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳು ಮುಂತಾದವು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ.

ಪ್ರತಿನಿಧಿಯಾಗುವಿಕೆ :

● ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಯಾಗಬೇಕಾದರೇ ಅದಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಫಾರಂ ಭರ್ತಿಮಾಡಿ ಅದರ ಜೊತೆ ನಿಗದಿತ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕು. ಬೇಕಾದ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಪಡೆದುಕೊಂಡಿರಬೇಕು, ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡು ನಿಗದಿತ ಪರೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ತೇರ್ಗಡೆಯಾಗ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

● ಒಬ್ಬಪ್ರತಿನಿಧಿ ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ (ಕ್ಲಿಯಂಟ್ಸ್) ಅವರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ಉತ್ತಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಬೇಕು. ಅದೇರೀತಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಆಯ್ಕೆಯಾಗದಂತೆ ಖಚಿತ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

● ಪ್ರತಿನಿಧಿ ತನ್ನ ವಿಮಾ ಪರಿಜ್ಞಾನವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೊಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸತತವಾಗಿ ಪ್ರಯತ್ನಶೀಲ ನಾಗಬೇಕು. ಅದರಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಪೈಪೋಟಿದಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಮತ್ತಿತರ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಬೆಳೆಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

● ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಪಡೆದು ಕೊಂಡಿರುವ ಎಲ್ಲ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ಏಜಂಟರ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ನಡೆದು ಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು :

ಪ್ರಶ್ನೆ : 1.1 : ವಿಮೆಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವ ಕಾರ್ಯದಿಂದ ಅದನ್ನು ಈ ರೀತಿ ಹೇಳಬಹುದು. ಯಾವುದು ಸರಿ ತಿಳಿಸಿರಿ ?

- a. ಆಪತ್ತನ್ನುವರ್ಗಾಯಿಸುವುದು
- b. ಆಪತ್ತನ್ನು ಉಳಿಸಿ ಕೊಳ್ಳುವುದು ?

1.1 ರಿಸ್ಕ್ ಟ್ರಾನ್ಸ್‌ಫರ್ : ನೀವು ಎದುರಿಸಬೇಕಾದ ರಿಸ್ಕನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಭರಿಸಲು ವರ್ಗಾವಣೆ ಮಾಡುತ್ತೀರಿ.

ಪ್ರಶ್ನೆ 1.2. ಜೀವ ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮಿಯನ್ನು 1950ರ ದಶಕದಲ್ಲಿ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣ ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ಭಾರತಸರ್ಕಾರ ಏಕೆ ಯೋಚನೆ ನಡೆಸಿತು ?

1.2 ಆವಾಗ ತೀವ್ರವಾದ ಪೈಪೋಟಿ ಇದ್ದು ಅಹಿತ ಕರವಾದ ವ್ಯವಹಾರ ಪದ್ಧತಿಗಳಿದ್ದವು.

ಪ್ರಶ್ನೆ : 1.3. “ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಸುರನ್ಸ್” ಎಂದರೇನು ?

1.3 ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸುರನ್ಸ್ ಅಂದರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದಮಾಡಿಕೊಂಡು, ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿಮೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟಮಾಡುವುದು.

ಪ್ರಶ್ನೆ 1.4. : ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್ ಮುಖಾಂತರ ನೇರವಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟಮಾಡುವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಕಡಿಮೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ದರಗಳಲ್ಲಿ ಕೊಡುವರು ? ಹೇಗೆ ?

1.4 ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳನ್ನು ತೊರೆದು ಅವರಿಗೆ ಸಲ್ಲುವ ಕಮಿಷನ್ ಹಣವನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉಳಿತಾಯಮಾಡಿಕೊಡುವರು.

ಸ್ವಯಂ - ಪರಿಕ್ಷೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳು :

1. ಜನರಿಗೆ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಏನು ?

1. ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅಕಾಲಿಕ ಮರಣದಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಅನಿವಾರ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಜನರಿಗೆ ಜೀವ ವಿಮೆ ಆವಶ್ಯಕ. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನವು ಸೇರಿವೆ.

ಕುಟುಂಬದ ಆದಾಯದ ಬೇಡಿಕೆಗಳು

ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ

ಮಕ್ಕಳ ಮದುವೆ

2. ವೃತ್ತಿಯ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಇಂದ ಒದಗುವ ಲಾಭಗಳೇನು ?

2. ವೃತ್ತಿ ಪರ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಮತ್ತು ತಿಳುವಳಿಕೆ ಮೂಡಿಸುವದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ ಆದ್ದರಿಂದ ?

ಪಾಲಿಸಿದಾರರಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸ

ವಿಮೆಯ ಹರಡು ವಿಕೆನಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳ

ಸಾಮಾಜಿಕ ಪ್ರಯೋಜನ

ಉದ್ಯೋಗಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಲಾಭಾಂಶದ ಹೆಚ್ಚಳ

ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯ ಪ್ರಾಜೆಕ್ಟುಗಳಿಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣದ ಲಭ್ಯತೆ

ದೇಶದ ಸಮಗ್ರ ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ.

3. (A) ಭಾರತದಲ್ಲಿನ ವಿಮಾ ಕ್ಷೇತ್ರ ದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ 3 ಹಂತಗಳೇನು ?

(B) ಇತ್ತೀಚಿನ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಸಂಭವಿಸಿದ ವಿದ್ಯಮಾನಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿರಿ.

3. ಭಾರತದ ವಿಮೆಯ ಇತಿಹಾಸವನ್ನು ಮೂರು ಪ್ರಮುಖ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು.

ಮೊದಲ ಹಂತ - ಉದಾರೀಕರಣದ ಪೂರ್ವ

ಎರಡನೇ ಹಂತ - ಉದಾರೀಕರಣ

ಮೂರನೇ ಹಂತ - ಉದಾರೀಕರಣದ ನಂತರ

3ನೇ ಹಂತದಲ್ಲಿ - ಮಲ್ಟೀತ್ರಾ ಕಮಿಟಿಯ ವರದಿಯ ಅನುಸಾರ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಷೇತ್ರ ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಬಾಗಿಲು ತೆರೆಯಲಾಯಿತು ವಿದೇಶೀ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೂ, ಭಾರತದ ಕಂಪನಿಗಳ ಭಾಗಸ್ವಾಮ್ಯತ್ವದಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಪರವಾನಿಗೆ ಕೊಡಲಾಯಿತು. ಸದ್ಯದಲ್ಲಿ ವಿದೇಶೀ ಕಂಪನಿಗಳು 26% ಬಂಡವಾಳಮಾತ್ರ

ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದೆ.

IRDA ಸಂಸ್ಥೆ ವಿಮೆಕಾಯ್ದೆ 1938ರ 114A ಕಲಂ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ನಿಯಂತ್ರಣಾಧಿಕಾರ ವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. 2000 ಇಸ ವಿಇಂದ **IRDA** ನಾ ನಾತರಹದ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿದೆ. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ನೊಂದಣಿ ಇಂದ, ಪಾಲಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಕಾಪಾಡುವಂತಹ ಮಹತ್ವ ಪೂರ್ಣ ನಿರ್ಧಾರಗಳು ಸೇರಿವೆ.

4. ವಿಮಾಮಾರುಕಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸುವ ಭಾಗಸ್ವಾಮಿಗಳನ್ನು ಅನುಕ್ರಮವಾಗಿ ತಿಳಿಸಿರಿ ?

4. ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಅಂಶಗಳಲ್ಲಿ ಇವುಗಳು ಸೇರಿವೆ.

ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು (ಎಜಂಟರು)

ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಎಜಂಟರು

ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು, ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು

ವಿಮಾ ಗಣಕರು, **TPA** ಗಳು

ಸರ್ವೇಯರುಗಳು, ಲಾಸ್ ಅಡ್ಜಸ್ಟರ್ಸ್

ನಿಯಂತ್ರಕರು (ರೆಗ್ಯುಲೇಟರ್), ಶಿಕ್ಷಣ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು

ಎನ್.ಜಿ.ಓ.ಗಳು (ಪಾಲಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಪರಿರಕ್ಷಣ ಮಾಡುವದು).

5. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ನೇರವಲ್ಲದ ಮಾರಾಟ ವಾಹಿನಿ ಗಳಾವು ?

5. ನೇರವಲ್ಲದ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ವಾಹಿನಿಗಳು

ವೈಯಕ್ತಿಕ ಎಜಂಟರು

ಬ್ಯಾಂಕಸ್ಸುರೆನ್ಸ್, ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಎಜಂಟರು

ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಬ್ರೋಕರ್ಸ್, ಇದರಲ್ಲಿ ಡೈರೆಕ್ಟ್ ಬ್ರೋಕರ್ಸ್, ರೀ-ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಬ್ರೋಕರ್ಸ್, ಮತ್ತು ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಬ್ರೋಕರ್ಸ್, ಇರುತ್ತಾರೆ.

ಇತರೇತರ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ಗಳು (ಹೋಲಿಸಿ ನೋಡಲು).

6. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಮಾಡಲ್ಪಡುತ್ತಿರುವ ವಿವಿಧ ತರಹದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಾವು ?

6. ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಮಾರಲ್ಪಡುವ ವಿವಿಧ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು.

ಕಾಲಾವಧಿ ಯೋಜನೆಗಳು

ಉಂಬಳಿ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳು

ಹಣ-ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವ ಯೋಜನೆಗಳು

ಆಜೀವ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳು

ಪಿಂಚಿನಿ ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳು

ಯುನಿಟ್ ಲಿಂಕ್ಡ್ ಯೋಜನೆಗಳು (ಯುಲಿಪ್‌ಗಳು)

ಸಹಬಂಧ 1.1. (ಅಪೆಂಡಿಕ್ಸ್ - 1.1) (ಜನವರಿ 2011) -

ಭಾರತದೇಶದಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ನಡೆಯುತ್ತಿದ್ದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು

ಕೋಷ್ಟಕ 1.1. ಭಾರತದಲ್ಲಿನ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು :

1. ಹೆಚ್.ಡಿ. ಎಫ್. ಸಿ. ಸ್ಟಾಂಡರ್ಡ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
2. ಮ್ಯಾಕ್ಸ್‌ನ್ಯೂಯಾರ್ಕ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
3. ಐ.ಸಿ.ಐ. ಸಿ.ಐ. ಪ್ರೂಡೆನ್ಸಿಯಲ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
4. ಕೋಟಕ್ ಮಹೀಂದ್ರ ಓಲ್ಡ್ ಮ್ಯಾಚುವಲ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
5. ಬಿರ್ಲಾಸನ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
6. ಟಾಟಾ ಎಐಜಿ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
7. ಎಸ್.ಬಿ.ಐ. ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
8. ಐ.ಎನ್‌ಜಿ ವೈಶ್ಯಾ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
9. ಬಜಾಜ್ ಅಲಿಯಾಂಜ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
10. ಮೆಟ್ ಲೈಫ್ ಇಂಡಿಯಾ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
11. ರಿಲಾಯನ್ಸ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ (ಮೊದಲಿಗೆ ಇದು ಎ.ಎಂ.ಪಿ. ಸನ್ಮಾರ್ ಆಗಿತ್ತು)
12. ಅವಿವಾ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
13. ಸಹಾರಾ ಇಂಡಿಯಾ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
14. ಶ್ರೀರಾಮ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
15. ಭಾರತಿ ಆಕ್ಸಾ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
16. ಪ್ಯೂಚರ್ ಜನರಾಲಿ ಇಂಡಿಯಾ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
17. ಐ.ಡಿ.ಬಿ.ಐ. ಫೆಡರಲ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
18. ಕೆನರಾ ಹೆಚ್. ಎಸ್. ಬಿ.ಐ. ಒಬಿಸಿ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
19. ಎಗಾನ್ ರೆಲಿಗೇರ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
20. ಡಿ. ಎಲ್. ಎಫ್ ಪ್ರಾಮೆರಿಕಾ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
21. ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಾರ್ಪೊರೇಶನ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ (ಭಾರತೀಯ ಜೀವ ವಿಮಾ ನಿಗಮ)
22. ಸ್ಟಾರ್ ಯುನಿಯನ್ ಡೈ ಇಚಿ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ
23. ಇಂಡಿಯಾಫಸ್ಟ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ

ಕೋಷ್ಟಕ 1.2. ಭಾರತದ ಸಾಧಾರಣ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು :

1. ಬಜಾಜ್ ಅಲಿಯಾಂಜ್ ಜನರಲ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ.ಲಿ
2. ಇಫಾಕೋ ಟೋಕ್ಯೋ ಜನರಲ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ.ಲಿ
3. ಹಚ್.ಡಿ. ಎಫ್. ಸಿ. ಎರ್ಗೋ ಜನರಲ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ.ಲಿ
4. ಐ.ಸಿ.ಐ.ಸಿ.ಐ. ಲೋಂಬಾರ್ಡ್ ಜನರಲ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ.ಲಿ
5. ದಿ ನ್ಯೂ ಇಂಡಿಯಾ ಅಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ.
6. ದಿ ಓರಿಯಂಟಲ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಲಿ.
7. ಮ್ಯಾಕ್ಸ್ ಬ್ಯೂಪಾ ಹೆಲ್ತ್ ಜನರಲ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ.ಲಿ
8. ರಾಯಲ್ ಸುಂದರಮ್ ಅಲಿಯೆನ್ಸ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ.
9. ಯುನೈಟೆಡ್ ಇಂಡಿಯಾ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ.
10. ಎಸ್.ಬಿ.ಐ. ಜನರಲ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ.ಲಿ
11. ಟಾಟಾ ಎಐಜಿ ಜನರಲ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ.ಲಿ
12. ರಿಲಾಯನ್ಸ್ ಜನರಲ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ.ಲಿ
13. ಚೋಲಮಂಡಲಂ ಎಮ್.ಎಸ್. ಜನರಲ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ.ಲಿ
14. ನೇಶನಲ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ.
15. ಶ್ರೀರಾಮ್ ಜನರಲ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ.ಲಿ
16. ಭಾರತಿ ಆಕ್ಸಾ ಜನರಲ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ.ಲಿ
17. ಫ್ಯೂಚರ್ ಜನರಾಲಿ ಇಂಡಿಯಾ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ.
18. ಅಗ್ರಿಕಲ್ಚರ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ
19. ಸ್ಟಾರ್ ಹೆಲ್ತ್ ಅಂಡ್ ಅಲ್ಟ್ರಾಡ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ.
20. ಅಪೋಲೊ ಮ್ಯುನಿಕ್ ಹೆಲ್ತ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂ.ಲಿ.
21. ಯುನಿವರ್ಸಲ್ ಸ್ಯಾಂಪೋ ಜನರಲ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ.ಲಿ
22. ಎಕ್ಸ್‌ಪೂರ್ಟ್ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಅಂಡ್ ಗ್ಯಾರಂಟೀ ಕಾರ್ಪೊರೇಶನ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾಲಿ.
23. ರಹೇಜಾಕ್ಯೂ ಬಿ.ಇ. ಜನರಲ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ.ಲಿ
24. ಎಲ್ & ಟಿ. ಜನರಲ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ.ಲಿ

ಕೋಷ್ಟಕ 1.3 ರಿ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಗಳು:

ಜನರಲ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಾರ್ಪೊರೇಶನ್ (ಜಿ.ಐ.ಸಿ.)

ಅಧ್ಯಾಯ - 2

| ಆಪತ್ತು ಮತ್ತು ವಿಮೆ | |
|---------------------------------|--------------------------|
| ಪರಿವಿಡಿ : | ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶ |
| ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು. | |
| ಪರಿಚಯ. | |
| ಮುಖ್ಯಪದಕೋಶ. | |
| A. ಆಪತ್ತಿನ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ | 2.1 |
| B. ಆಪತ್ತಿನ ಅಂಶಗಳು | 2.2 |
| C. ವಿಮೆ ಮಾಡಲಾಗುವ ಆಪತ್ತುಗಳು | 2.3 |
| D. ಆಪತ್ತಿನ ವರ್ಗಾವಣೆ | 2.4 |
| E. ಆಪತ್ತುಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸುವಿಕೆ | 2.5 |
| ಮುಖ್ಯಾಂಶಗಳು | |
| ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು | |
| ಸ್ವಯಂ ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು. | |

ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳ ತಿಳುವಳಿಕೆ.

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಅಭ್ಯಾಸದ ನಂತರ ನೀವು ಈ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಲು ಸಶಕ್ತರಾಗಬೇಕು

- ಆಪತ್ತಿನ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ವಿಮೆಯ ಪದಚಾಲದಲ್ಲಿ ವಿಶದೀಕರಿಸುವುದು.
- ಆಪತ್ತಿನ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿಶದೀಕರಣೆ.
- ವಿಮೆ ಮಾಡಲಾಗುವ ಆಪತ್ತನ್ನು ವರ್ಗೀಕರಿಸುವುದು.
- ಆಪತ್ತಿನ ವರ್ಗಾವಣೆ ಮಾಡುವ ಪರಿಕರವಾಗಿ ವಿಮೆಯ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ.
- ಆಪತ್ತುಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟು ಗೂಡಿಸುವ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಯನ್ನು ತಿಳಿಸುವುದು.

ಪರಿಚಯ :

ಮೊದಲನೆಯ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ವಿಮೆಯನ್ನುವುದು ಆಪತ್ತಿನವರ್ಗಾವಣೆಯನ್ನೊಳಗೊಂಡಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಸಿದ್ದೇವೆ ಮತ್ತು ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಯು ಎದುರಿಸ ಬಹುದಾದ ರಿಸ್ಕುಗಳಿಗೆ ಗಮನಹರಿಸಿದೆವು.

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಆಪತ್ತಿನ ಸ್ವರೂಪದ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ವಿವರಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುತ್ತ ಯಾವ ಯಾವ ತರಹದ ಆಪತ್ತುಗಳನ್ನು ವಿಮೆಮಾಡಬಹುದು ಎಂದು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುತ್ತ ಆಯಾ ರಿಸ್ಕುಗಳನ್ನು ಯಾವರೀತಿ ವರ್ಗಾಯಿಸಿ ರಾಶಿಮಾಡಬಹುದೆಂದು ವಿವರಣೆ ಮಾಡೋಣ. ಒಬ್ಬ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯಾಗಿ ನೀವು ಮಾನವ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟ ಆಪತ್ತುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಗಮನಕೊಡುತ್ತೀರೆಯಂಬುವುದು ಸತ್ಯ. ಹಾಗಾಗಿ ಈ ವಿಷಯದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ನೀಡೋಣ. ಏನಾದರೂ, ಕೆಲವು ಸಾಧಾರಣ ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಆಪತ್ತು (ರಿಸ್ಕು) ಗಳನ್ನು ಉಲ್ಲೇಖಿಸುತ್ತ ಮುಂದುವರಿಯೋಣ. ಇದರಿಂದ ಎಲ್ಲತರಹದ ಆಪತ್ತುಗಳ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದು ವಿಶಾಲ ದೃಷ್ಟಿ ಕೋನ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಮುಖ್ಯಪದಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವು ಈ ಕೆಳಗಿತಿಳಿಸಿದ ಶಬ್ದಗಳ ಅರ್ಥವನ್ನು ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ವಿಶದೀಕರಿಸುತ್ತದೆ.

| ಆಪತ್ತು (ರಿಸ್ಕು) | ಆಪತ್ತಿನ ಅಂಶಗಳು | ಅನಿಶ್ಚಿತತೆ | ಅಪಾಯ |
|-----------------|----------------|------------------|-------------------------------|
| ಅಪಾಯ(ಪೆರಿಲ್) | ಸಮರೂಪದ ಆಪತ್ತು | ಅಪಘಾತದ ಆಪತ್ತು | ವಿಮೆಮಾಡ ಬಹುದಾದ ಆಪತ್ತು |
| ಆರ್ಥಿಕ ಆಪತ್ತು | ಶುದ್ಧ ಆಪತ್ತು | ಆಪತ್ತಿನ ವರ್ಗಾವಣೆ | ಆಪತ್ತುಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟು ಗೂಡಿಸುವುದು |

A. ಆಪತ್ತಿನ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ :

A1. ಆಪತ್ತಿನ ಪರಿಭಾಷೆ : (ಡೆಫಿನಿಷನ್)

‘ರಿಸ್ಕು’ ಅಥವಾ ‘ಆಪತ್ತು’ ಎನ್ನುವ ಶಬ್ದವನ್ನು ನಾನಾರೀತಿಯ ಸಂದರ್ಭಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸಬಹುದು. ವಿಮೆನಲ್ಲಿ ಈ ಶಬ್ದವು ವಿಮೆಮಾಡಬಹುದಾದ ಕೆಲವು ಆಸ್ತಿಗಳಿಗೆ ಉದಾ : ಮಾನವ ಜೀವನ, ಮನೆ, ಕಾರು ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ, ವರ್ತಿಸುತ್ತದೆ. ಇವೆಲ್ಲವುಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುವ ಈ ಶಬ್ದಕ್ಕೆ ಒಂದೇ ಪರಿಭಾಷೆಯನ್ನು ಹೇಳಲು ಅಸಾಧ್ಯ. ಹಾಗಾಗಿ ‘ರಿಸ್ಕು’ನ ಹಲವಾರುಪರಿಭಾಷೆಗಳು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿವೆ.

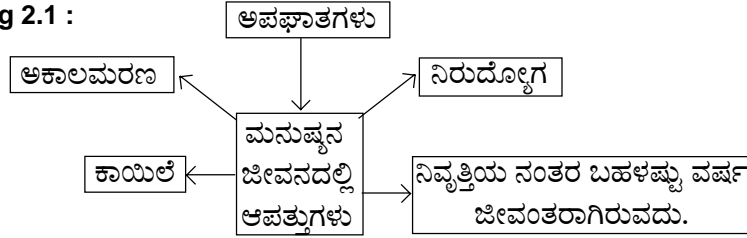
- ರಿಸ್ಕು (ಆಪತ್ತು) ನಷ್ಟ ಅಥವಾ ಹಾನಿ ಯಾಗ ಬಹುದಾದ ಒಂದು ಅವಕಾಶ.

- ರಿಸ್ಕ್ ಒಂದು ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಆಗಬಹುದಾದ ಫಲಿತಾಂಶದ ಅನುಮಾನ.
- ರಿಸ್ಕ್ ಯಾರೋ ಊಹಿಸಿದಂತೆ ಸಂಭವನೀಯ ಅಪಾಯ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ಜೀವವಿಮೆಯಲ್ಲಿ 'ರಿಸ್ಕ್' (ಆಪತ್ತು) ಎನ್ನುವ ಶಬ್ದ ಒಂದು ಪ್ರತಿಕೂಲ ಘಟನೆಯ ಸಂಭವನೀಯತೆಯನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ಉದಾ : ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅಕಾಲಿಕ ಮರಣ ಅಥವಾ ಊಹಿಸಲಾರದ ಅಂಗವಿಕಲತೆ, ಮನುಷ್ಯನು ತನ್ನಜೀವನದ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ನಾನಾ ಆಪತ್ತುಗಳಿಗೆ ತುತ್ತಾಗಬಹುದು. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವು.

Fig 2.1 :



ವಿಮೆ ಈ ಸಂಭವನೀಯ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ತಡೆಗಟ್ಟಲಾರದು, ಆದರೆ ಅದು ಇವುಗಳ ಸಂಭವನೀಯತೆ ಇಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಕಡಿಮೆಮಾಡಬಲ್ಲದು. ಜೀವ ವಿಮೆ ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಎರಡು ಅಪಾಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತದೆ. ಅಕಾಲ ಮೃತ್ಯು ಮತ್ತು ದೀರ್ಘಕಾಲ ಬಾಳುವಿಕೆ. ಮಾನವಜೀವನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟ ಇತರ ಆಪತ್ತುಗಳು (ರಿಸ್ಕ್) ಬಹಳಷ್ಟು ಸಾಧಾರಣ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತವೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ ಜೀವವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಅತಿರಿಕ್ತ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಅಥವಾ ರೈಡರ್ಸ್ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಜೀವ ವಿಮಾಯೋಜನೆ ಗಳೊಂದಿಗೆ ಅಪಘಾತಗಳಿಂದ ಆಗುವ ಸಾವುನೋವುಗಳು, ಕಾಯಿಲೆ ಮತ್ತು ನಿರುದ್ಯೋಗ ಮುಂತಾದ 'ರಿಸ್ಕ್'ಗಳಿಗೆ ವಿಮೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತಿದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ :

ರಾಕೇಶ್ ಗುಪ್ತಾ ಒಂದು ಪ್ರೈವೇಟ್ ಕಂಪನಿನಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ಮಾರಾಟ ಅಧಿಕಾರಿ (ಸೇಲ್ಸ್‌ಮನ್‌ಕ್ಯೂಟೆವ್) ಆಗಿ ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಅವನ ಕೆಲಸಕ್ಕಾಗಿ ಅವನು ಪದೇ ಪದೇ ಪ್ರಯಾಣಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತ ತನ್ನಿಗೆ ಕೊಟ್ಟ ಇಲಾಕೆಯಲ್ಲಿ ಬೇರೆಬೇರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳನ್ನು ಭೇಟಿ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅವನಿಗೆ ತಿಂಗಳ, ತ್ರೈಮಾಸಿಕ ಮಾರಾಟಗುರಿಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ವಿರಾಮವಿಲ್ಲದೆ ವಾರಗಟ್ಟಲೆ ಅವನು ಪ್ರವಾಸದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ರಾಕೇಶ್ ಗುಪ್ತಾ ಈ ಕೆಳಗಿನ 'ರಿಸ್ಕ್' ಗಳಿಗೆ ಗುರಿಯಾಗ ಬಹುದಾಗಿದೆ. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಅವನು ವಿಮೆಖರೀದಿಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಅಕಾಲಮರಣ :

ರಾಕೇಶನ ಉದ್ಯೋಗ ಬಹಳ ಶ್ರಮಯಿಂದ ಕೂಡಿದ್ದು, ಬಹಳಷ್ಟು ಪ್ರಯಾಣಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಿದೆ. ಈ ಪ್ರಯಾಣಗಳಲ್ಲಿ ಆಗಬಹುದಾದ ಅಪಘಾತದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಸತತ ಪ್ರವಾಸ ಕೈಗೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಇಂದಾಗುವ ಒತ್ತಡದಿಂದಾಗಿ ಅವನು ಶೀಘ್ರ ಮರಣ ಹೊಂದಬಹುದು. ಒಂದು ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಪಾಲಿಸಿ ಅವನ ಈ ಅಪಮೃತ್ಯುವಿನಿಂದಾಗಿ ಬಹುದಾದ ಆಪತ್ತಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸಬಲ್ಲದು.

ಅಪಘಾತ :

ರಾಕೇಶನ ಸತತ ಪ್ರಯಾಣಗಳಿಂದ ಯಾವಾಗಲಾದರೂ ಅಪಘಾತಕ್ಕೀಡಾಗಿ ಅವನಿಗೆ ಶಾಶ್ವತ ಅಥವಾ ತಾತ್ಕಾಲಿಕ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯತೆ ಉಂಟಾಗಬಹುದು. ಜೀವ ವಿಮಾಪಾಲಿಸಿ, ಅಪಘಾತ ವಿಮಾ ಸೌಲಭ್ಯದೊಂದಿಗೆ ಅಥವಾ ಒಂದು ಅಪಘಾತ ಮೃತ್ಯುವಿನ ಬೇರೆಪಾಲಿಸಿ ಅವನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಆಗಬಹುದಾದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಹೋಗಲಾಡಿಸಬಲ್ಲವು.

ಕಾಯಿಲೆ :

ರಾಕೇಶನ ವೃತ್ತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ಅವನ ಪ್ರಯಾಣಗಳಿಂದ ಯಾವುದಾದರೊಂದು ಪ್ರಾಣಾಂತಕ ಕಾಯಿಲೆ ಉಂಟಾಗಬಹುದು. ಇಂತಹ ಕಾಯಿಲೆಗಳಿಗೆ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಅತಿರಿಕ್ತ ಪ್ರಯೋಜನವಾದ ಕ್ರಿಟಿಕಲ್ ಇಲಾನ್ಸ್ ರೈಡರ್ ಮೂಲಕ ಅಥವಾ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಮೂಲಕ ರಾಕೇಶನಿಗೆ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ ಕಾಯಿಲೆಗಳಿಗಾಗುವ ಖರ್ಚು ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಭರಿಸಲು ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡಬಹುದು.

ನಿರುದ್ಯೋಗ :

ರಾಕೇಶನಿಗೆ ಯಾವುದಾದರೊಂದು ಅಪಘಾತವಾಗಿ ಅವನು ವಿಕಲ ಚೇತನ ನಾದರೆ ಅವನ ನೌಕರಿಯು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಅಪಾಯವಿವರಿಸಿದೆ.

ದೀರ್ಘಕಾಲ ಜೀವಂತವಾಗಿರುವುದು :

ಸುದೈವದಿಂದ ಮೇಲೆ ಊಹಿಸಿದಯಾವುದೂ ಆಪತ್ತಿಗೆ ರಾಕೇಶನುತುತ್ತಾಗದೆ ತನ್ನ ನೌಕರಿಯಿಂದ ನಿವೃತ್ತನಾಗುತ್ತಾನೆ ಎಂದುಕೊಳ್ಳೋಣ. ಅವನುಕೆಲಸಮಾಡಿದ್ದು ಒಂದು

ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿ ಆದುದರಿಂದ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅವನಿಗೆ ನಿವೃತ್ತಿ ಯನಂತರ ಯಾವತರಹದ ಪಿಂಞನೆಯು ದೊರೆಯುವದಿಲ್ಲ. ಅವನು ಧೀರ್ಘಕಾಲ ಬದುಕಿರುವುದು ಒಂದು ಆಪತ್ತುವಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಅವನು ತನ್ನ ನೌಕರಿ ಇರುವ ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ತನ್ನ ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನಕ್ಕಾಗಿ ಒಂದು ನಿಧಿಯನ್ನು ಏರ್ಪಾಟುಮಾಡಿ ಕೊಂಡಿರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಅವನೊಂದು ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಫೆನ್ಡ್ಸ್ ಪ್ಲಾನ್‌ನಲ್ಲಿ ಹಣ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ತನ್ನ ನಿವೃತ್ತಿ ಯನಂತರ ಅವನು ಒಂದು ವರ್ಷಾಸನೆ ಯೋಜನೆ (ಆನ್ಯುಟಿಪ್ಲಾನ್) ಯಾವುದೇ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಖರೀದಿಸಿದರೆ ಅವನಿಗೆ ಅವನ ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನದುದ್ದಕ್ಕೂ ಪಿಂಞನೆಯು ಲಭಿಸುತ್ತದೆ.

ಷರಾ :

ವಿವಿಧ ತರಹದ ಜೀವ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳು, ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಪಾಲಿಸಿಗಳು ಇನ್ನೂರಾರ್ನ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಂತರದ ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ : ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಕೆಲವು ಆಯ್ದ ಆಪತ್ತುಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷಾ ಕವಚವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳ ಕುರಿತು ಪಾಲಿಸಿ ಬಾಂಧುನಲ್ಲಿ ಪಟ್ಟಿಮಾಡಲಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಆಯ್ದ ಈ ಆಪತ್ತುಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಬೇರಾವ ರಿಸ್ಕುಗಳಿಗೂ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಜವಾಬ್ದಾರಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವದಿಲ್ಲ.

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ :

ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಆಗಬಹುದಾದ ಆಪತ್ತುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಂಡ ನಂತರ ನಿಮ್ಮ ಕುಟುಂಬದ ಸಂಪಾದನೆಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಯೊಂದಿಗೆ ಅವರು ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ನೌಕರಿಯ ಲಕ್ಷಣವನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ಸಂಭವನೀಯವಾದ 'ರಿಸ್ಕ್' ಗಳು ಯಾವು ಎಂದು ಚರ್ಚಿಸಿರಿ. ಒಂದುವೇಳೆ ನೀವೇ ಆವೃತ್ತಿ ಯಾಗಿದ್ದರೇ ನೀವು ವ್ಯಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ಯಾವ ತರಹದ ಆಪತ್ತು (ರಿಸ್ಕ್)ಗಳಿಗೆ ಗುರಿಯಾಗಬಹುದು ? ಯೋಚಿಸಿ.

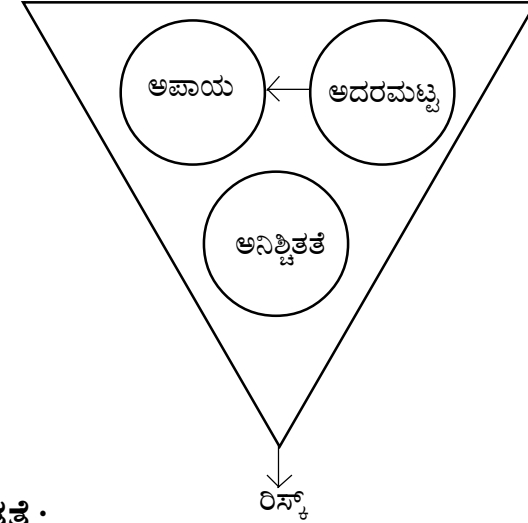
A2. ಆಪತ್ತಿನ ಬಗ್ಗೆ ಭಾವನೆ : (ATTITUDE TO RISK)

ಆಪತ್ತಿನ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರತಿವ್ಯಕ್ತಿಯ ಭಾವನೆಗಳು ಬೇರೆ, ಹಾಗಾಗಿ ನಾವೆಲ್ಲರು 'ರಿಸ್ಕ್'ಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ಪಂದಿಸುತ್ತೇವೆ. ಕೆಲವು ಜನರು 'ರಿಸ್ಕ್' ಗಳನ್ನು ತಾವೇಭರಿಸಲು, ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು

ಇಟ್ಟಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇನ್ನು ಕೆಲವರು ಜಾಗರೂಕತೆ ಇಂದ ವರ್ತಿಸುತ್ತ ತಮ್ಮ 'ರಿಸ್ಕ್' (ಆಪತ್ತು)ಗಳನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಿಬಿಡುತ್ತಾರೆ.

B. ಆಪತ್ತುಗಳ ಅಂಶಗಳು : ಈ ಅಂಶಗಳಲ್ಲಿ

Fig.2.2



B1. ಅನಿಶ್ಚಿತತೆ :

ಜೀವನವೇ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಹಾಗೆ ನಮ್ಮ ಭವಿಷ್ಯವೂಸಹ. ಒಂದುಘಟನೆ ಇದೇರೀತಿಯಾಗ ಬಹುದೆಂದು ನಮಗೆಲ್ಲ ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇತಿಳಿದಿದ್ದರೆ ನಾವೆಲ್ಲ ಅದನ್ನು ಹಾಗಾಗದಂತೆ ಮಾಡಲು ಅಥವಾ ಅದನ್ನುಗೆಲ್ಲಲು ಉಪಾಯಗಳನ್ನುಮಾಡಿರಬಹುದಾಗಿತ್ತು. ಇದರಿಂದ ಅದರ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಸೀಮಿತಗೊಳಿಸುವದಾಗಲಿ ಅಥವಾ ಆಪತ್ತನ್ನು ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ತೆಗೆದು ಹಾಕಬಹುದಾಗಿತ್ತು.

ಸಾಮನ್ಯಸೂತ್ರದ ಅನುಸಾರ ವಿಮೆ ಇರುವುದೇ ಇಂತ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಆಪತ್ತು ಗಳೆಗಾಗಿಯೆ. ಈ ಹೇಳಿಕೆ ಇಂದ ಒಂದು ಪ್ರಶ್ನೆಉದ್ಭವವಾಗುತ್ತದೆ. ಅದುಹೀಗಿದೆ, ಮರಣವು ನಿಶ್ಚಿತವೆಂದು ನಮಗೆಲ್ಲರಿಗೂ ತಿಳಿಯುವುದು - ಅದೇರೀತಿ ಜೀವ ವಿಮೆ ಮರಣದ ಆಪತ್ತಿಗಾಗಿಯೇ ಇದೆ ಎಂದುಕೊಂಡ ನಾವುಬಲ್ಲೆವು.ಹಾಗಾದರೆ ಈ ಹೇಳಿಕೆಯುಹೇಗೆ ಸತ್ಯ ?

ಹೌದು! ಅದು ಸತ್ಯವೇ, ನಾವೆಲ್ಲರು ಎಂದೋ ಒಂದುದಿನ ಸಾವನ್ನಪ್ಪುವವರೆ, ಆದರೇ ಅದುವಾಗ ಎನ್ನುವುದು ಅನಿಶ್ಚಿತ. ಮರಣದ ಸಮಯದ ಈ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಭಾವನೆಯೇ

ಮರಣವನ್ನು ವಿಮಾ ಯೋಗ್ಯವಾಗಿಮಾಡುತ್ತದೆ. ಒಂದುವೇಳೆ ಮರಣದಸಮಯವು ನಿಶ್ಚಿತವಾಗುವದಾದರೆ, ಉದಾ : ಒಬ್ಬಪ್ರಾಣಾಂತರ ಕಾಯಿಲೆ ಇಂದನೇಳುತ್ತಿದ್ದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಯಾವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ವಿಮೆಯನ್ನು ಕೊಡುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ಕೆಳಗೆ ಕೊಡಲಾದ ದೃಷ್ಟಾಂತಗಳು ಈ ವಿಷಯವನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸುತ್ತವೆ.

ದೃಷ್ಟಾಂತಗಳು :

1. ರಿಷಭ್ ಅಗರ್ವಾಲ್ ಒಬ್ಬ 40ವರುಷದ ವ್ಯಾಪಾರಮಾಡುವ ಆರೋಗ್ಯಕರ ಜೀವನ ಶೈಲಿ ಇದ್ದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಆಗಿದ್ದಾನೆ. ಆತನು ಪ್ರತಿದಿನ ಬೆಳಿಗ್ಗೆ ಯೋಗಾಭ್ಯಾಸ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ತಂಬಾಕು, ಆಲ್ಕಹಾಲು, ಧೂಮಪಾನ ಇವುಗಳಿಂದ ದೂರವಿರುತ್ತಾನೆ. ಆದರೆ ಅವನತಂದೆ ತಾಯಿಗಳಿಬ್ಬರಿಗೂ ಸಕ್ಕರೆಕಾಯಿಲೆ ಇದೆ ಎಂದು ಖಚಿತವಾಗಿದೆ. ಆದರೂ ರಿಷಭ್ ಅಗರ್ವಾಲ್‌ಗೆ ಸಕ್ಕರೆ ಕಾಯಿಲೆ ಇಲ್ಲವೆಂದು ಸಾಬೀತಾಗಿದೆ. ರಿಷಭ್‌ಗೆ ಜೀವ ವಿಮೆ ಕೊಡಬಹುದೇ ? ಇದಕ್ಕೆ ಉತ್ತರ ಹೌದು. ಕೊಡಬಹುದು. ಏಕೆಂದರೆ ರಿಷಭ್ ಒಳ್ಳೆಯ ಆರೋಗ್ಯವಂತ ಜೀವನ ವಿಧಾನವನ್ನು ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದಾನೆ ಮತ್ತು ಅವನಿಗೆಯಾವ ಕಾಯಿಲೆಯು ಇಲ್ಲವೆಂದು ಸಾಬೀತಾಗಿದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಅವನ ಮರಣ ಅನಿಶ್ಚಿತ.

2. ರಾಕೇಶ್ ಶರ್ಮಾ ಗೆ ಮಿದುಳಿನ ಕಾಯಿಲೆ ತುಂಬಾ ಮುಂದುವರಿದ ಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿದೆ ಎಂದು ನಿರ್ಧಾರಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ವೈದ್ಯರಿಗೆಲ್ಲ ರಾಕೇಶನನ್ನು ಕಾಪಾಡುವದು ಕಷ್ಟವೆಂದು ರೂಢಿಯಾಗಿದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ದುರ್ದೈವಿ ರಾಕೇಶನ ಮರಣನಿಕಟ ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಖಚಿತ ವೆಂಬುದು ನಿರ್ಧಾರವಾಗಿದೆ.

ರಾಕೇಶನಿಗೆ ಜೀವ ವಿಮೆಕೊಡಬಹುದೇ ?

ಇದಕ್ಕೆ ಉತ್ತರ 'ಇಲ್ಲ' ವಿಮೆ ಕೊಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ರಾಕೇಶನಮರಣ ಸಮೀಪ ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಖಚಿತವೆಂದು ಸಾಬೀತಾಗಿದ್ದರಿಂದ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಅವನಿಗೆ ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆ ಒದಗಿಸಲು ಒಪ್ಪುವುದಿಲ್ಲ.

B2. ಆಪತ್ತಿನ ಮಟ್ಟ :

ನಾವೆಲ್ಲರು ತಿಳಿದಿದ್ದಂತೆ ಕೆಲವು ವಿಷಯಗಳು ಸಂಭವಿಸುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿಯು ಮತ್ತು ಕೆಲವುಗಳು ಆಗದಿರುವಿಕೆ ಇಂದ ಆಪತ್ತಿನ ಮಟ್ಟಗಳು ಏರುಪೇರಾಗುತ್ತವೆ.

ಈ ರೀತಿಯ ಆಪತ್ತಿನಮಟ್ಟವನ್ನು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಅಂದಾಜುಗಟ್ಟಲಾಗುತ್ತದೆ.

● ಆಪತ್ತಿನ ಸಂಭಾವ್ಯತೆ (ಆಗುವಿಕೆ) ಇದರ ಪುನಃಪುನಃಸಂಖ್ಯೆ

● ಆಪತ್ತಿನ ವ್ಯಾಪ್ತಿ (ಅಥವಾ ಅದರತೀವ್ರತೆ) ಆಪತ್ತುಬಂದಿದ್ದೇ ಆದರೆ.

ಪುನಃ ಪುನಃ ತೆ: (ಪ್ರೀಕ್ವೆನ್ಸಿ)

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಒಂದು ವರುಷದೊಳಗೆ ಮರಣ ಹೊಂದಬಹುದೆಂಬ ಸಂಭಾವ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿಮಾ ಗಣಕರು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಹಾಕುವರು. ಇದಕ್ಕೆ ಅವರು ಕಳೆದು ಹೋದ ವರುಷಗಳದತ್ತಾಂಶಗಳ ಅಂಕಿಅಂಶಗಳ ಆಧಾರಿತವಾಗಿ, ಮರ್ಮತ್ವ ಕೋಷ್ಟಕಗಳಿಂದ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಪದ್ಧತಿಯಿಂದ ಯಾವುದೇ ಒಂದು ಘಟನೆ ಯಾಗುವ ಸಂಭವನೀಯತೆ, ಮರಣವೇ ಅಂತಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳೋಣ, ವಿವಿಧ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಲ್ಲಿ ತಿಳಿದು ಕೊಳ್ಳಲು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಅದೇರೀತಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಜೀವಕ್ಕೆ ಆಪತ್ತು ಒದಗುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಅವರವರ ಪ್ರಾಯ, ಆರೋಗ್ಯದ ಖುಲಾಸೆ, ಕುಟುಂಬ ಹಾಗೂ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಚರಿತ್ರ, ಜೀವನವಿಧಾನ, ಉದ್ಯೋಗ ಲಕ್ಷಣ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನಾಧರಿಸಿ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ರೀತಿನಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ. ಇನ್ನು “ಮರ್ಮತ್ವ ದರ” (ಮಾರ್ಟಾಲಿಟಿ ರೇಟ್) ಎನ್ನುವದು ಒಂದು ನಿಗದಿತ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿದ್ದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಲ್ಲಿ ಮರಣ ಹೊಂದುವವರ ಅನುಪಾತವನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ :

ಬೆರೇ ಬೆರೇ ಎರಡು ಗುಂಪುಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದೊಂದರಿಂದ 100 ಜನರನ್ನು ಗಮನಿಸೋಣ. ಮೊದಲನೆಯ ಗುಂಪಿನ ವರು 30-39 ವರುಷ ವಯಸ್ಸಿನವರು. ಇವರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿ 31ನೇ ವಯಸ್ಸಿನವಳಿಗೆ ಮೃತಪಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ಇಲ್ಲಿ ಮರಣದ ಅನುಪಾತ ಸೇಕಡಾವಾರಿನಲ್ಲಿ 1.(1%) ಅಥವಾ 100ರಲ್ಲಿ 1. ಎರಡನೇ ಗುಂಪಿನವರು 60-69 ವಯಸ್ಸಿನವರು ಇವರಲ್ಲಿ 15ಜನ 61ವರುಷ ಬರುವಷ್ಟರಲ್ಲಿ ಮೃತಪಟ್ಟಿದ್ದಾರೆ (15%) ಹಾಗಾಗಿ 2ನೇ ಗುಂಪಿನ ಜನದಲ್ಲಿ ಸಾವಿನಸಂಭವನೀಯತೆ, ಮೊದಲಗುಂಪಿನವರಿಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ.

ತೀವ್ರತೆ :

ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳವರು ತಾವು ದಾವೆಗಳಿಗಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಲಾದ ಹಣದ ,ಮೊತ್ತದ ಆಧಾರದಮೇಲೆ, ತಾವು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ಕಾರಣಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ದಾವೆಗಳು ಬಂದಿವೆಯಾ ಎನ್ನುವ ವಿಚಾರವನ್ನು ತಮ್ಮನಷ್ಟದ ತೀವ್ರತೆ ಇಂದ ಅಂದಾಜು ಗಟ್ಟಿಲು ಪ್ರಯತ್ನ ಪಡುತ್ತಾರೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ :

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ರಿಸ್ಕಿನ ಪರಿಮಾಣವನ್ನು ತಮ್ಮಲ್ಲಿದ್ದ ಹಿಂದಿನ ವರುಷಗಳ ಅಂಕಿಅಂಶಗಳಿಂದ ಕಂಡು ಹಿಡಿಯುತ್ತಾರೆ. (ಅರ್ಥಾತ್ ದಾವೆಗಳ ಸಲ್ಲಿಕೆಯ ನಿಜಾನುಭವ), ಆ ಅಂಕಿಅಂಶಗಳಿಂದ ಉದಾಹರಣೆಗೆ 60-70 ವಯಸ್ಸಿನ ಮಧ್ಯದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಎದೆನೋವಿನ ಕಾಯಿಲೆಗೆ ಈಡಾಗಿರುವ ಗುಂಪು ಎಂದು ತಿಳಿದುಬಂದಲ್ಲಿ, ಆವಾಗ ಸದರಿ ವಯಸ್ಸಿನ ಗುಂಪಿಗೆ ಆಪತ್ತಿನಮಟ್ಟ ಅಧಿಕವಾಗಿದೆ ಎಂದು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಘಟನೆಯ ಅಧ್ಯಯನ : (ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ) :

ಕಳೆದ ಮೇ 22ರಂದು (22.5.2010) ದುಬಾಯ್, ಮಂಗಳೂರು ಎಯಿರ್‌ಇಂಡಿಯಾ ವಿಮಾನ 812ನೇಲಕ್ಕೆ ಅಪ್ಪಳಿಸಿತು. 158 ಜನ ಪ್ರಯಾಣಿಕರು ಸಾವನ್ನಪ್ಪಿದರು. ಆಘಟನೆಯ ವಿಮಾದಾವೆ ಎಯಿರ್ ಇಂಡಿಯಾಗೆ ಕೊಟಗಟ್ಟಲೆ ರೂಪಾಯಿಗಳಲ್ಲಿ ಅಂದಾಜು ಗಟ್ಟಿಲಾಗಿತ್ತು.

ಈ ತರಹದ ವಿಮಾನಯಾನದ ವಿಮೆಯನ್ನು ಅಪುರೂಪಕ್ಕೆ ಆಗುವ ಘಟನೆ ಎನ್ನಲಾದರೂ ಆದರೆ ಘಟಿಸಿದಾಗ ಮಾತ್ರ ಉಂಟಾಗುವನಷ್ಟೆ ಅತಿಭಾರಿ ದಾಗಿರುತ್ತದೆ.

B3. ಅಪಾಯ ಮತ್ತು ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶ : ಪೆರಿಲ್ & ಹಜಾರ್ಡ್

ಇದು ಆಪತ್ತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಕೊನೆಯ ವಿಷಯ ಆದರೆ ನಷ್ಟದಕಾರಣಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟದ್ದು. ಅಪಾಯವೆಂದರೆ ಒಂದು ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಘಟನೆ ಇದರಿಂದ ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸಬಹುದು. ಈ ನಷ್ಟವು ಪ್ರಾಣನಷ್ಟ ಅಥವಾ ಆಸ್ತಿನಷ್ಟ ಯಾವುದಾದರೂ ಆಗಬಹುದು. ಪ್ರಾಕೃತಿಕ ವಿಕೋಪಗಳಾದ ಭೂಕಂಪ, ಬಿರುಗಾಳಿ, ನೆರೆಹಾವಳಿ ಮುಂತಾದವು. ಇವುಗಳೆಲ್ಲ ಅಪಾಯಗಳು ಇವುಗಳಿಂದ ಜನನಷ್ಟ ಹಾಗೂ ಆಸ್ತಿಗೆ ಹಾನಿಉಂಟಾಗುತ್ತವೆ.

ಅದೇರೀತಿ ಅಪಾಯವೆಂದರೆ ವಿಮಾ ಮಾಡಿಸಲಾದ ಆಪತ್ತು ಉದಾ: ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಯು ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿ ಯೊಳಗೆ ಮರಣಹೊಂದಬಹುದೆನ್ನ ಲಾಗುವ ಅಪಾಯ ಅವಕಾಶ (ಹಜಾರ್ಡ್) ಎನ್ನುವದು ಅಪಾಯದ ಸಂಭವೀಯತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸುವ ಒಂದು ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಹಾಗೆಯೇ ಅಪಾಯ ಸಂಭವಿಸುವುದೇ ಆದರೇ ಅದರಿಂದಾಗುವ ಹಾನಿಯು ಕೂಡ ಬಹಳ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವುದು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ : ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶವು ಅಪಾಯದ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಅಧಿಕಗೊಳಿಸಬಲ್ಲದು. ಇದಕ್ಕೆ ಉದಾಹರಣೆ ಲಂಗ್‌ಕ್ಯಾನ್ಸರ್ ಒಂದು ಅಪಾಯವಾದರೇ (ಪೆರಿಲ್) ಧೂಮಪಾನವು ಲಂಗ್‌ಕ್ಯಾನ್ಸರ್ (ಅಪಾಯ) ವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಳ ಗೊಳಿಸುವ ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶ (ಹಜಾರ್ಡ್) ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು.

ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ:

26 ಜನವರಿ 2001 ರಂದು ಗುಜರಾತ್ ನಲ್ಲಿ ಹಿಂದೆಂದೂ ಕಾಣದ ಭಯಂಕರ ಭೂಕಂಪ ಉಂಟಾಗಿತ್ತು. ಅದುದೈವೀ ಘಟನೆಯಲ್ಲಿ ಸಾವಿರಾರು ಜನರು ಮೃತಪಟ್ಟರು. ಆಭೂಕಂಪದ ಕೇಂದ್ರ ಬಿಂದುವು ಗುಜರಾತ್‌ನ ಭುಜ್ ಪಟ್ಟಣದ ಈಶಾನ್ಯದಿಕ್ಕಿನಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರೀಕೃತವಾಗಿತ್ತು. ಇಲ್ಲಿ ಭೂಕಂಪವು ಒಂದು ಅಪಾಯ ವಾದರೆ ಅಲ್ಲಿ ಬಹಳ ಕಳಪೆ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಕಟ್ಟಿದ ಮನೆಗಳು ಮತ್ತು ಶಾಲೆಗಳು ಭೂಕಂಪವನ್ನು ತಡೆಯುವ ಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿದ್ದರೆ ಅತಿಸುಲಭವಾಗಿ ಕುಸಿದಿದ್ದು ಒಂದು ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶ (ಹಜಾರ್ಡ್).

ಅದೇರೀತಿ 26-12-2001 ರಂದು ಸಂಭವಿಸಿದ ಸುನಾಮೀ ಎನ್ನಲಾದ ಚಂಡಮಾರುತದಿಂದ ವಿಸ್ಮೃತವಾಗಿ ಆಸ್ತಿ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಣಗಳಿಗೆ ಹಾನಿ ಯುಂಟಾಗಿತ್ತು. ಸುನಾಮಿ ಒಂದು ಅಪಾಯ (ಪೆರಿಲ್) ಮತ್ತು ದುರ್ಬಲವಾದ ಗುಡಿಸಲುಗಳು ಮತ್ತು ಸಮುದ್ರದ ಆಸುಪಾಸಿನಲ್ಲಿದ್ದ ಮನೆಗಳು ಪ್ರವಾಹದಲ್ಲಿ ಕೊಚ್ಚಿಹೋಗಿ ಅದರಲ್ಲಿವಾಸವಿದ್ದ ಜನರು ಮುಳುಗಿ ಹೋಗಿದ್ದು ಒಂದು ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶವೆಂದು ಹೇಳಬಹುದು.(ಹಜಾರ್ಡ್). ವಿಮೆ ಅಪಾಯವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲಾರದು ಆದರೇ ಆ ಅಪಾಯದಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಬಹುದು.

Hazard ಎಂದರೆ ಅಪಾಯವೆಂದೇ ಅರ್ಥವಾದರು. ಇಲ್ಲಿ Peril ಗೂ Hazard ಗೂ ವ್ಯತ್ಯಾಸ ತಿಳಿಯುವದಕ್ಕಾಗಿ Hazard ಅನ್ನು 'ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶ' ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗಿದೆ. ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು.

ಭೌತಿಕ ಅಪಾಯ (ಅವಕಾಶ) :

ಇದು ಅಪಾಯದ ಭೌತಿಕ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳ ಪರಿಮಾಣಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಿದೆ.

ಉದಾ : ಎದೆನೋವಿನ ಕುಟುಂಬಿಕ ಚರಿತ್ರೆ, ಹೆಚ್ಚಿನ ರಕ್ತದೊತ್ತಡ ಮುಂತಾದವು ಭೌತಿಕ ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶಗಳು.

ನೈತಿಕ ಅಪಾಯ (ಅವಕಾಶ) :

ಇದುವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅಬ್ಬಾಸಗಳು, ಚಟಗಳು, ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ವರ್ತಿಸುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಅಪಾಯವು ಹೆಚ್ಚಾಗುವ ಅವಕಾಶಗಳಿಗೆ ಸೇರಿದೆ. ಅವು ಮಾನಸಿಕಸ್ಥಿತಿಯಿಂದಲೂ ಆಗಬಹುದು. ಅರ್ಥಾತ್ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವರ್ತನೆ ಮತ್ತು ಮನೋಭಾವಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಿರುತ್ತವೆ. ಉದಾ : ಧೂಮಪಾನ, ಕುಡಿತ ಮುಂತಾದವು.

ಜೀವ ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ಕಂಪನಿಗಳು ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಆಯಾ ಪಾಲಿಸಿದಾರರನ್ನು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅಥವಾ ಕಡಿಮೆ ಅಪಾಯಕ್ಕೀಡಾಗುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಎಂದು ಪ್ರವರ್ಗ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಇಂತಹ ವರ್ಗೀಕರಣವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಹೊಂದಿರುವ ಆಸ್ತಿಗಳಿಗೂ, ಅವುಗಳನ್ನು ವಿಮೆಮಾಡಿಸುವುದಾದರೆ ವಿಸ್ತರಿಸಬಹುದು. ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಪತ್ತಿಗೆ ತುತ್ತಾಗಬಹುದೆನ್ನಲಾಗುವ ಕೆಲ ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಈ ರೀತಿವರ್ಗೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆ.

● ಅಪಾಯಕಾರಿ ನೌಕರಿಮಾಡುವವರು :

ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮಾಡುವ ನೌಕರಿಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಪಾಯಕಾರಿ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಇದ್ದರೆ ಅವರಿಗೆ ಆಪತ್ತಿನ ಅವಕಾಶಗಳು ಹೆಚ್ಚುತ್ತವೆ.

ಉದಾ : ರಸಾಯನಗಳನ್ನು ತಯಾರುಮಾಡುವ ಕಾರ್ಖಾನೆಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡುವವರು, ಸ್ಫೋಟಕ ವಸ್ತುಗಳ ಕಾರ್ಖಾನೆಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡುವವರು, ನೆಲದಡಿಯಲ್ಲಿ ಗಣಿಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲಸದವರು ಇಂಥವರೆಲ್ಲ ಇತರ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಅಂದರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಐ.ಟಿ.ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿನ ಉದ್ಯೋಗಸ್ಥರಿಗಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿದ್ದಾರೆ.

● ಸದ್ಯದ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ :

ಹೆಚ್ಚಿನ ರಕ್ತ ದೊತ್ತಡ, ಅಥವಾ ಸಕ್ಕರೆ ಕಾಯಿಲೆ ಇದ್ದಂತೆ ರೋಗನಿರ್ಧಾರಮಾಡಲಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು, ಯಾವ ಕಾಯಿಲೆಯು ಇಲ್ಲದ ಸಾಮಾನ್ಯ ಆರೋಗ್ಯವಿದ್ದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗಿಂತಲೂ ಅಪಾಯಕ್ಕೀಡಾಗುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತವೆ.

● ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವನ ಶೈಲಿ :

ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿ ಆರೋಗ್ಯಕರ ಜೀವನ ಶೈಲಿಯನ್ನು ಪಾಲಿಸುತ್ತ, ಧೂಮಪಾನ, ಕುಡಿತ

ಮುಂತಾದವುಗಳಿಂದ ದೂರವಿದ್ದರೆ, ಅಪಾಯ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಹಾಗಲ್ಲದೆ, ಒಬ್ಬ ಹೊಗೆ ಸೇದುವ ಅಥವಾ ಹೆಂಡ ಕುಡಿಯುವ ಚಟವಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಈಡಾಗುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತವೆ.

● ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಯಸ್ಸು :

ಹೆಚ್ಚಿನ ವಯಸ್ಸಿನ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ವಿಮೆ ಬೇಡುವುದಾದರೆ ಅವರು ತರುಣಪ್ರಾಯದವರಿಗಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಅಪಾಯಕ್ಕೀಡಾಗುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಅಧಿಕವಾಗಿರುತ್ತವೆ.

ಈ ರೀತಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಪಾಯವಿದ್ದಂತೆ ವರ್ಗೀಕರಣಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ವಿಮೆಯ ಪ್ರಸ್ಥಾವವನ್ನು ಸ್ವೀಕಾರಮಾಡಬಹುದು ಅಥವಾ ನಿರಾಕರಿಸಬಹುದು. ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶ ವಿದ್ದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಪ್ರಸ್ಥಾವಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯದರಗಳಲ್ಲಿ ಅಲ್ಲದೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಮ್ ತೆಗದುಕೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ ಅಥವಾ ವಿಮೆಯ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಪರಿಮಿತಿಗೊಳಿಸುವುದು ಮೊದಲಾದ ಷರ್ತುಗಳನ್ನು ವಿಧಿಸಬಹುದು. ಇದನ್ನು ವಿಶದವಾಗಿ 4ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಪರಿಶೀಲಿಸೋಣ.

ಯೋಚಿಸಿ :

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವಕ್ಕೆ ಆಗಬಹುದಾದ 3 ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ.

ಈ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸಬಹುದಾದ ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶಗಳಾವು ?

C. ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಬಹುದಾದ ಆಪತ್ತುಗಳು :

ಕೆಳಗಿನ ತರಹದ ಆಪತ್ತುಗಳನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಬಹುದು.

● ಆರ್ಥಿಕ ಆಪತ್ತುಗಳು

● ಅಪ್ಪಟ ಆಪತ್ತುಗಳು

● ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಆಪತ್ತುಗಳು

C1. ಆರ್ಥಿಕ ಆಪತ್ತುಗಳು :

ಆಪತ್ತಿನ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಮಾಣದಲ್ಲಿ ಹೇಳಬಹುದಾದ ಆಪತ್ತುಗಳನ್ನು ಆರ್ಥಿಕ ಆಪತ್ತುಗಳೆನ್ನಲಾಗುವುದು. ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಯೋಜನೆ ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುವ ಕೆಲವು ಆರ್ಥಿಕ ಆಪತ್ತುಗಳು ಹೀಗಿವೆ.

| | |
|---|--|
| ಪ್ರಾಣನಷ್ಟ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮರಣದ ನಂತರ ಅವಲಂಬಿತರಿಗೆ ಸ್ಥಿರವಾದ ಮರಣ (ಆಪತ್ತು) ದಿಂದ ಆ ಕುಟುಂಬದ ಆಧಾರವನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು. ಅ ಸಂಪೂರ್ಣ ಆರ್ಥಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳ ವಿಷಯ | <ul style="list-style-type: none"> ● ಮರಣದ ನಂತರ ಅವಲಂಬಿತರಿಗೆ ಸ್ಥಿರವಾದ ಆದಾಯದ ಆಧಾರವನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು. ● ಅವಲಂಬಿತರಿಗೆ ತಗಲುವ ವಿವಿಧ ಆರ್ಥಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದು. <p>ಉದಾ : ಮನೆಸಾಲ, ವಾಹನದ ಸಾಲ ಮುಂತಾದವು.</p> |
| ಕಾಯಿಲೆ / ಅಂಗವಿಕಲತೆ ಇದರಲ್ಲಿ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಖರ್ಚುಗಳು ಮತ್ತು ವೈದ್ಯಕೀಯ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಸಂಪಾದನೆಯ ನಷ್ಟ ಸೇರಿವೆ. | <ul style="list-style-type: none"> ● ಎಲ್ಲ ತರಹದ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡುವುದು. ● ಕಾಯಿಲೆ ಅಥವಾ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯದಿಂದ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಅಶಕ್ತರಾದಾಗ ಬೇಕಾದ ಆರ್ಥಿಕ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸುವುದು. |
| ಉಳಿತಾಯದ ಶೇಖರಣೆ | <ul style="list-style-type: none"> ● ಮಕ್ಕಳ ಉನ್ನತ ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕಾಗಿ ಮಾಡುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ● ಮಕ್ಕಳ ವಿವಾಹಕ್ಕಾಗಿ ಹಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ● ಯಾವುದಾದರೂ ವ್ಯಾಪಾರ/ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಬಂಡವಾಳದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ. |
| ನಿವೃತ್ತಿಜೀವನ ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರ ಕಡಿಮೆ ಯಾಗುವ ಆದಾಯ ದಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಅಭಾವದ ಅಪಾಯ | <ul style="list-style-type: none"> ● ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರ ಸುಖವಾಗಿ ಜೀವನ ನಡೆಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಮೂಲ ಧನದ ಸಂಚಯನ ಮಾಡುವುದು. ● ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರ ಕ್ರಮವಾದ ಆದಾಯದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ. |

ಉದಾಹರಣೆ : ರಾಘವ ಮಿಶ್ರ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಅಕೌಂಟೆಂಟ್ ಆಗಿ ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾನೆ. ಅವನು ವಿವಾಹಿತ, ಇಬ್ಬರು ಮಕ್ಕಳಿದ್ದಾರೆ, ಅವನ ಪತ್ನಿ ಕಾವ್ಯ ಮನೆಯೊ

ಡತಿಯಾಗಿದ್ದಾಳೆ. ಅವನ ತಂದೆ ಸುಹಾಸ್ ಕೂಡ ಅವನ ಜೊತೆಯಲ್ಲಿದ್ದಾನೆ. ಸುಹಾಸ್ ಮಿಶ್ರ ಒಬ್ಬ ರೈತನಾಗಿದ್ದಾನೆ, ಸ್ವಲ್ಪ ಜಮೀನನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾನೆ. ಆದರೂ ಆತನ ಹೊಲದ ಮೇಲೆ ಬರುವ ಆದಾಯ ಅಷ್ಟಷ್ಟೇ ಆಗಿದ್ದು ಅವನು ಕೂಡಾ ತನ್ನ ಖರ್ಚು ವೆಚ್ಚಗಳಿಗೆ ಮಗನ ಆದಾಯದ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತ ನಾಗಿದ್ದಾನೆ. ಕುಟುಂಬದ ಮುಖ್ಯ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿ ರಾಘವ ಮಿಶ್ರಗೆ ಭವಿಷ್ಯತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಬರಬಹುದಾದ ಈ ಕೆಳಗೆ ತಿಳಿಸಿದ ಆಗು ಹೋಗುಗಳಿಗೆ ಹಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಬೇಕಾದ ದೊಡ್ಡ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಅವನ ಮೇಲೆ ಇದೆ.

● ಪ್ರಾಣ ಹಾನಿ :

ತನ್ನ ಜೀವಕ್ಕೆ ಏನಾದರೂ ಅಪಾಯ ಉಂಟಾದರೆ ತನ್ನ ಹೆಂಡತಿ, ಮಕ್ಕಳು ಮತ್ತು ತಂದೆ ಇವರಿಗೆಲ್ಲ ಒಂದು ನಿರಂತರ ಆದಾಯದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ರಾಘವ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ಇಂತಹ ಆದಾಯವು ಅವರಿಗೆ ದಿನ ನಿತ್ಯದ ಖರ್ಚು ವೆಚ್ಚಗಳು, ಮಕ್ಕಳ ಶಾಲೆಗಳ ಫೀಜುಗಳು, ತಂದೆಯ ಔಷಧಿ ಖರ್ಚುಗಳು ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ಸರಿದೂಗುವ ಪರಿಮಾಣದಲ್ಲಿರಬೇಕು.

● ಉಳಿತಾಯ :

ರಾಘವ ತನ್ನ ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕೆ ಹಣದ ಕೊರತೆ ಇಲ್ಲದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿದೆ. ಇಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ ಅವರ ಉನ್ನತ ಶಿಕ್ಷಣ, ಮತ್ತು ಅವರ ಮದುವೆಗಳಿಗಾಗಿ ಕೂಡ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ.

● ಕಾಯಿಲೆ/ಅಂಗವೈಕಲ್ಯ :

ರಾಘವ ಯಾವುದಾದರೊಂದು ಅಪಘಾತಕ್ಕೆ ಸಿಲುಕಿ ಅಂಗವಿಕಲನಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಅಶಕ್ತ ನಾಗ ಬಹುದು. ಇದಕ್ಕೆ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸಲು, ಅವನಿಗೆ ತಗಲುವ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅದೇ ರೀತಿ ಮಾಮೂಲಾಗಿ ಜೀವನ ನಡೆಸಲು ಬೇಕಾದ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೂ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

● ಉದ್ಯೋಗದಿಂದ ನಿವೃತ್ತಿ :

ತನ್ನ ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರ ಸಾಮಾನ್ಯ ಜೀವನ ಹಾಗೂ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಖರ್ಚು ವೆಚ್ಚಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಹಣ ವ್ಯವಸ್ಥೆ, ಕ್ರಮವಾಗಿ ಆದಾಯ ಬರುವಂತೆ ರಾಘವ ಎಚ್ಚರವಹಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

C2. ಶುದ್ಧ (ಅಪ್ಪಟ) ಅಪಾಯಗಳು :

ಲಾಭಗಳಿಸಲು ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲದಂತಹ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಶುದ್ಧ ಅಪಾಯಗಳೆಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಈ ಶುದ್ಧ ಅಪಾಯಗಳಲ್ಲಿ ನಷ್ಟವಾಗುವಿಕೆ ಇದೆ.

ಆದರೆ 'ಖರ್ಚಿಗೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಆದಾಯ ವಿದ್ವರಸಾಕು' ಎನ್ನುವದು ಉತ್ತಮಸ್ಥಿತಿ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಒಂದು ಶುದ್ಧ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಲಾಗಿದ್ದರೆ ಅದರಿಂದ ಬರುವ ಲಾಭಶೂನ್ಯ. ಇಂತಹ ಅಪಾಯಗಳೆಂದರೆ ಅವುಗಳ ಹತೋಟಿನಲ್ಲು ಇರಲಾರದಂಥಹ ಅಪಾಯಗಳು.

C3. ವಿಶೇಷ ಅಪಾಯಗಳು : (ಪರ್ಟಿಕುಲರ್ ರಿಸ್ಕ್)

ಈ ತರಹದ ಅಪಾಯ (ರಿಸ್ಕ್) ಗಳ ಪರಿಣಾಮ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಥವಾ ಪ್ರಾದೇಶಿಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಅರ್ಥಾತ್ ಈ ಅಪಾಯಗಳಿಂದ ಆಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳು ಪ್ರತ್ಯೇಕ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗಾಗಲಿ ಅಥವಾ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಸಮಾಜಗಳಿಗಾಗಲಿ ಪ್ರಭಾವಬೀರುತ್ತವೆ.

D. ರಿಸ್ಕ್ (ಅಪಾಯ) ವರ್ಗಾವಣೆ (ರಿಸ್ಕ್ ಟ್ರಾನ್ಸ್‌ಫರ್)

ನಾವು ಒಂದನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಕಂಡಂತೆ ವಿಮೆಯ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕೆಲಸವೆಂದರೆ ಅಪಾಯ (ರಿಸ್ಕ್) ವನ್ನು ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿ ಇಂದ ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಬದಲಾಯಿಸುವುದು, ಅಥವಾ ವರ್ಗಾಯಿಸುವುದು. ಈ ರೀತಿ ಅಪಾಯದ ಹೊರೆ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ 'ವಿಮಾದಾರ' (ಇನ್ಸೂರರ್) ಎಂದು, ಬದಲಾಯಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ 'ಪಾಲಿಸಿದಾರ' (ಇನ್ಸೂರ್ಟ್) ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ.

ಈ ತರಹದ ಅಪಾಯದ ವರ್ಗಾವಣೆ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ (ಪಾಲಿಸಿದಾರ)ನಲ್ಲಿ ತನಗೆ ಅಥವಾ ತನ್ನ ಆಸ್ತಿಗೆ ಏನೇ ಅಪಾಯವಾದರೂ ಆ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಪಾಲಿಸಿಯ ವಿಧಿನಿಯಮಗಳಂತೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಪರಿಹಾರ ನೀಡುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವ ಆರ್ಥಿಕ ಭದ್ರತೆಯ ಮನೋಭಾವನೆಯನ್ನು ಮೂಡಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿಯ ಆಪತ್ತಿನ ವರ್ಗಾವಣೆಗಾಗಿ, ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಸ್ವಲ್ಪ ಹಣ (ಪರಿಶೀಲನೆ ಮೊತ್ತ) ವನ್ನು ವಿಮಾದಾರ ಕಂಪನಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಪೀಮಿಯಂ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ.

E. ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟು ಗೂಡಿಸುವುದಕ್ಕೆ (ಪೂಲಿಂಗ್)

ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟು ಗೂಡಿಸುವಿಕೆ ವಿಮೆಯ ಮೂಲಭೂತ ತತ್ವವೆಂದೇ ಹೇಳಲಾಗಿದೆ. ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಒಗ್ಗೂಡಿಸುವುದರಿಂದಾಗಿ ಅವುಗಳಿಗಾಗಿ ಬೇರೆಬೇರೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಂದ

ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಪೀಮಿಯಂ ಹಣವನ್ನು ಒಂದೇ ತರಹದ ಅಪಾಯಗಳಿಗಾಗಿ ರಾಶಿಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿ ಯಾಗಿ ಬೇರೇ ಬೇರೆ ತರಹದ ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಹಣವನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ರಾಶಿಯಾಗಿ ಮಾಡುತ್ತವೆ.

ಉದಾಹರಣೆ :

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿತಿಳಿಸಿದಂತೆ ವಿಶೇಷ ವಿಮಾ ರಾಶಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡುತ್ತವೆ.

- ಜೀವ ವಿಮೆ
- ವಾಹನಗಳ ವಿಮೆ (ಕಾರು ಮುಂತಾದವು)
- ಮನೆಯವಿಮೆ
- ಪ್ರವಾಸ ವಿಮೆ ಮುಂತಾದವು.

ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾದ ಪೀಮಿಯಂ ಹಣವನ್ನು ಈ ರಾಶಿ ಖಾತೆಗಳಲ್ಲಿ ಠೇವಣಿ ಮಾಡಲಾಗುವುದು. ಯಾವುದಾದರೂ ದಾವೆ ಬಂದಾಗ ಈ ಖಾತೆ ಇಂದ ಹಣಕೊಡಲಾಗುವುದು. ಹೀಗಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ತಾವು ವಸೂಲಿಮಾಡಿದ ಪೀಮಿಯಂ ಕೂಡಬೇಕಾದ ದಾವೆಗಳ ಸಲ್ಲಿಕೆಗೆ ಸರಿ ಹೋಗುವಂತೆ ಎಚ್ಚರ ವಹಿಸಬೇಕು. ಅದೇ ರೀತಿ ಈ ಖಾತೆಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ತಗಲುವ ಆಡಳಿತ ಇನ್ನಿತರ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೂ ಆ ರಾಶಿಖಾತೆಯ ಪೀಮಿಯಂ ನಲ್ಲೇ ಹಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಯಾಗುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ, ಪೀಮಿಯಂ ನಲ್ಲಿ ಸ್ವಲ್ಪ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಲಾಭಾಂಶ ಕೂಡ ಇರುವಂತೆ ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗಳು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ.

E1. ಬೃಹತ್ ಸಂಖ್ಯೆಯ ನ್ಯಾಯ :

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು 'ಬೃಹತ್ ಸಂಖ್ಯೆಗಳ ನ್ಯಾಯ ವನ್ನು ಬಳಸಿ ಒಟ್ಟು ವಾರ್ಷಿಕ ದಾವೆಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತವೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಜನರಿಗೆ ಒಂದೇ ತರಹದ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದಾಗ ಅವರಲ್ಲಿ ಇಂತಿಷ್ಟು ಜನಕ್ಕೆ ದಾವೆಗಳನ್ನು ಕೊಡಬೇಕಾಗಬಹುದು ಎನ್ನುವ ಸಂಭವನೀಯತೆಯನ್ನು ಕೂಡ ನಿರ್ಧರಿಸುವರು.

ಉದಾಹರಣೆ :

ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಒಂದು ಸಾವಿರಜನರಿಗೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದೆ ಅಂತಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುಣ. ಅದರಲ್ಲಿ ಮರಣದ ಸಂಭವನೀಯತೆ ಶೇಖಡ 1 (1%) ಆದರೆ ಆ ಕಂಪನಿಯು 10 ಜನರಿಗೆ ದಾವೆ ಹಣ ಕೊಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ತಾನು ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ಕೊಡಬೇಕಾದ ದಾವೆಗಳನ್ನು ಅಂದಾಜುಮಾಡಿ ಅದರ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರದಮೇಲೆ ತನ್ನ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಪೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಮುಖ್ಯವಿಷಯಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದ ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಸಮೀಕ್ಷಿಸಬಹುದು.

ವಿಮೆಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ :

- ವಿಮೆನಲ್ಲಿ, ರಿಸ್ಕ್ ಎನ್ನುವದು ವಿಮೆ ಮಾಡಬಹುದಾದ ಕೆಲವು ಆಸ್ತಿಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಂತೆ ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ. ಉದಾ : ಮಾನವಜೀವನ, ಮನೆ, ಕಾರು ಮುಂತಾದವು.
- ರಿಸ್ಕ್‌ಎನ್ನುವದು ಒಂದು ನಿಗದಿತ ಘಟನೆನಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಯು ಎದುರಿಸಬಹುದಾದ ನಷ್ಟದ ಅವಕಾಶ.

ಆಪತ್ತಿನ ಅಂಶಗಳು :

- ಆಪತ್ತಿನ ಅಂಶಗಳಲ್ಲಿ ಅಸಮಂಜಸತೆ, ಆಪತ್ತಿನ ಮಟ್ಟ, ಅಪಾಯ ಮತ್ತು ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶ ಇವುಗಳು ಸೇರಿವೆ.
- ಸಾಮಾನ್ಯ ಸೂತ್ರದ ಅನುಸಾರ ವಿಮೆಕೇವಲ ಖಚಿತವಲ್ಲದ ರಿಸ್ಕ್‌ಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಲಭ್ಯ.
- ಆಪತ್ತಿನ ಮಟ್ಟ ನಿರ್ಧಾರಿಸಲು 2 ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ : ಒಂದು ಘಟನೆಯ ಸಂಭವನೀ ಯತೆಯ ಅಂದಾಜು ಮತ್ತು ಅದರ ಆಗುವಿಕೆ ಇಂದ ಪರಿಣಾಮಿಸುವ ನಷ್ಟದ ಪರಿಮಾಣ.
- ಅಪಾಯವೆಂದರೆ ನಷ್ಟವನ್ನುಂಟುಮಾಡುವ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಘಟನೆ (ಪೆರಿಲ್) ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶವೆಂದರೆ (ಹಜಾರ್ಡ್) ಅಪಾಯದ ಆಗುವಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಅವಕಾಶ.
- ಆಪತ್ತಿನ ಅವಕಾಶಗಳು ಭೌತಿಕ ಮತ್ತು ನೈತಿಕಗಳೆಂದು ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗಿದೆ.

ವಿಮೆಮಾಡಬಹುದಾದ ಆಪತ್ತುಗಳು :

- ಯಾವ ಆಪತ್ತಿನ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಹಣದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಬೆಲೆಕಟ್ಟಲು ಸಾಧ್ಯತೆ ಇದೆಯೋ ಅವುಗಳನ್ನು ಹಣಕಾಸಿನ ಆಪತ್ತುಗಳೆನ್ನುತ್ತಾರೆ.
- ಶುದ್ಧ ಅಪಾಯಗಳೆಂದರೆ ಲಾಭಾಂಶದ ಪ್ರಸಕ್ತಿ ಇಲ್ಲವಾದವು. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ನಷ್ಟವು ಖಚಿತವಾಗುತ್ತದೆ ಆದರೆ ಇದರ ಉತ್ತಮ ಪರಿಣಾಮವೆಂದರೆ 'ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಸಮನಾದ ಪರಿಹಾರ' ಎನ್ನಬಹುದು.

- ವಿಶೇಷ ಅಪಾಯಗಳು ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ಅಥವಾ ಪ್ರಾದೇಶಿಕವಾಗಿ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಗಳು.

- ಅಪಾಯಗಳ ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸುವಿಕೆ (ಪೂಲಿಂಗ್ ಆಫ್ ರಿಸ್ಕ್ಸ್)

ಒಂದೇ ತರಹದ ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಲಾದ ಹಲವಾರು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಪ್ರೀಮಿಯಮ್‌ಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸುತ್ತವೆ.

- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು 'ಬೃಹತ್ ಸಂಖ್ಯೆಯ ನ್ಯಾಯ' ವನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಿ ದಾವೆಗಳ ಒಟ್ಟು ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧಾರಮಾಡುತ್ತವೆ.

ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು :

ಪ್ರಶ್ನೆ 2.1 : ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶಕ್ಕೆ ಇರುವ ವ್ಯತ್ಯಾಸವೇನು ? ತಿಳಿಸಿರಿ ?

(ಪೆರಿಲ್ & ಹಜಾರ್ಡ್)

2.1. : ಪೆರಿಲ್ (ಅಪಾಯ): ವೆನ್ನುವದು ನಷ್ಟವನ್ನುಂಟುಮಾಡುವ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಘಟನೆ

ಈ ನಷ್ಟವೆಂದರೆ ಅದು ಪ್ರಾಣನಷ್ಟ ಅಥವಾ ಆಸ್ತಿ ನಷ್ಟಯಾವುದಾದರೂ ಆಗಬಹುದು. ಪ್ರಾಕೃತಿಕ ವಿಕೋಪಗಳಾದ ಭೂಕಂಪಗಳು, ಚಂಡಮಾರುತಗಳು, ಪ್ರವಾಹಗಳು ಇವುಗಳೆಲ್ಲ ಪೆರಿಲ್ಸ್. ಆಸ್ತಿಗಳು ಅಥವಾ ಪ್ರಾಣಿಗಳಿಗೆ ಧಕ್ಕೆ ಯುಂಟುಮಾಡುವವು. ಇವುಗಳು ವಿಮೆಮಾಡಲಾಗುವ ಅಪಾಯಗಳು. ಉದಾ : ಪಾಲಸಿಯ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಯು ಸಾಯುವ ಅವಕಾಶ.

ಆದರೆ **ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶ (ಹಜಾರ್ಡ್)**, ಅಪಾಯವಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವದು. ಅಥವಾ ಅದರಿಂದಾಗುವ ನಷ್ಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವದು. ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶ ಅಪಾಯದ ಕಾರ್ಯ ವೈಖರಿಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಕಾರಿಯಾಗುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಶ್ನೆ 2.2. : ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಎದುರಿಸಬೇಕಾದ ಪ್ರಮುಖ ಹಣಕಾಸಿನ ಅಪಾಯಗಳೇನು ?

2.2. : ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಆಪತ್ತುಗಳು ಅವುಗಳಿಗಾಗಿ ಆತನು ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

1. ಪ್ರಾಣನಷ್ಟ :

ಇದು ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ತಾನು ಪೂರೈಸಬೇಕಾದ ಆರ್ಥಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸುವಮುನ್ನವೇ ಮರಣ ಹೊಂದ ಬಹುದೆನ್ನಲಾದ ಆಪತ್ತಿನ ಕುರಿತು ಹೇಳುತ್ತದೆ.

● ಮರಣೋಪರಾಂತ ಬದುಕು ಉಳಿದಿರುವ ಅವಲಂಬಿತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಒಂದು ಕ್ರಮವಾದ ಆದಾಯದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡುವುದು.

● ಮರಣಾನಂತರ ಅವಲಂಬಿತರು ಪೂರೈಸಬೇಕಾದ ಸಾಲಗಳು.

ಉದಾ : ಮನೆಸಾಲ, ವಾಹನಸಾಲ, ಮುಂತಾದವು ಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣ ಕಾಸಿನ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಪೂರಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆ.

2. ಕಾಯಿಲೆ/ ಅಂಗವಿಕಲತೆ :

● ಇದರಲ್ಲಿ ವೈದ್ಯಕೀಯ ವೆಚ್ಚ ಹಾಗೂ ಸಂಪಾದನೆಯ ನಷ್ಟಸೇರಿವೆ.

● ಎಲ್ಲ ತರಹದ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಪೂರಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆ.

● ಕಾಯಿಲೆ ಅಥವಾ ಅಂಗವಿಕಲತೆ ಇಂದ ಕೆಲಸಕಳೆದುಕೊಂಡಾಗ ಉಂಟಾಗುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಕೊರತೆಗೆ ಪೂರಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆ.

3. ಉಳಿತಾಯದ ಶೇಖರಣೆ :

● ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸದ ಖರ್ಚಿಗೆ ಬೇಕಾದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ.

● ಮಕ್ಕಳ ಮದುವೆಗಾಗಿ ಆಗುವ ಖರ್ಚಿಗೆ ಬೇಕಾದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ.

● ವ್ಯಾಪಾರ, ವಹಿವಾಟಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಬಂಡವಾಳ ಹಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ.

4. ವಿಶ್ರಾಂತಿ ಜೀವನಕ್ಕೆ :

● ಇದರಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ನಿವೃತ್ತಿ ನಂತರ ಉಂಟಾಗುವ ಹಣದ ಕೊರತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರ ಒಂದು ಕ್ರಮ ಬದ್ಧ ವಾದ ಆದಾಯದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ.

● ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರ ನಿಶ್ಚಿತತೆಯ ಜೀವನಕ್ಕಾಗಿ ಒಂದು ದೊಡ್ಡಮೊತ್ತದ ಹಣದ ಹೂಡಿಕೆ.

ಪ್ರಶ್ನೆ 2.3. :

ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ರಿಸ್ಕುಗಳ ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸುವಿಕೆ (ಪೊಲಿಂಗ್) ಎಂದರೇನು ?

ದಾವೆಗಳ ಪರಿಷ್ಕರಣೆಯಲ್ಲಿ ಕಾರಿನ ವಿಮೆಗೂ ಜೀವ ವಿಮೆಗೂ ಒಂದೇರಾಶಿಯಿಂದ ಹಣಕೊಡಬಹುದೆ ?

2.3.: ರಿಸ್ಕುಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸುವ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ, ಒಂದೇ ತರಹದ ಅಪಾಯಕ್ಕೀಡಾಗುವ ಬಹುತೇಕ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಂದ ಶೇಖರಣೆಮಾಡಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣವನ್ನು ಒಂದುರಾಶಿಯಾಗಿ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಅರ್ಥಾತ್ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಆಪತ್ತುಗಳಿಗೆ ಈ ತರಹದ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ರಾಶಿ ಗಳಿರುತ್ತವೆ.

ರಾಶಿನ ವಿಮೆಯ ಹಣ ಮತ್ತು ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಹಣದ ರಾಶಿಗಳು ಬೇರೆಬೇರೆ ಯಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ.

ಒಂದು ರಿಸ್ಕಿನ ಖಾತೆ ಇಂದ ಬೇರೊಂದು ರಿಸ್ಕಿನ ದಾವೆಯನ್ನು ಪರಿಷ್ಕರಿಸಬಾರದು.

ಸ್ವಯಂ ಪರಿಕ್ಷಾ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು - ಉತ್ತರಗಳು :

1. ರಿಸ್ಕು (ಅಪಾಯ) ದ ಮುಖ್ಯಾಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿರಿ -

ಅನಿಶ್ಚಿತೆ, ಆಪತ್ತಿನಮಟ್ಟ, ಅಪಾಯ ಮತ್ತು ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶ.

2. ವಿಮೆಮಾಡಿಸಬಹುದಾದ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿರಿ -

ಆರ್ಥಿಕ ಅಪಾಯಗಳು ಅಪ್ಪಟ ಅಪಾಯಗಳು, ವಿಶೇಷ ಅಪಾಯಗಳು.

ಅಧ್ಯಾಯ - 3

ಜೀವವಿಮೆಯ ತತ್ವಗಳು, ಮತ್ತು ಆಚರಣೆಗಳು :

ಭಾಗ -1 - ವಿಮೆಯ ತತ್ವಗಳು

| ಪರಿವಿಡಿ : | ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶ |
|---|--------------------------|
| ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶ್ಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು | |
| ಪರಿಚಯ | |
| ಮುಖ್ಯಪದಕೋಶ | |
| A. ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತವಾದ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯಗಳು - | 3.1,3.2 |
| B. ವಿಮಾಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ (ಇನ್ಸುರಬಲ್ ಇನ್ ಟರೆಸ್ಟ್) - | 3.3 |
| C. ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಸನೀಯತೆ - | 3.4 |
| D. ಮುಖ್ಯವಾದ / ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳು - | 3.5 3.6 |
| E. ನಷ್ಟಭರ್ತಿಯ ತತ್ವ - | 3.7. |

ಮೂಲಭೂತ ತತ್ವಗಳು, ಅಧ್ಯಯನ :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಅಭ್ಯಾಸದ ನಂತರ ನೀವು ಈ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಹೇಳಲು ಸಶಕ್ತರಾಗಬೇಕು

- ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತವಾದ ಒಂದು ಒಪ್ಪಂದದ ಅಗತ್ಯ ಲಕ್ಷಣಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಣೆ ನೀಡುವುದು.
- ವಿಮಾಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ - ಯಾವಾಗ ಸದರಿ ಆಸಕ್ತಿಯ ಆವಶ್ಯಕತೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.
- ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಸನೀಯತೆ (UTMOST GOOD FAITH)ಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯ ವಿವರಣೆ.
- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಹಾಗೂ ವಿಮಾ ಮಾಡಿಸಿದವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿ ಬಹಿರಂಗ ಪಡಿಸಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯ.
- ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯ ವಿವರಣೆ.
- ಬಹಿರಂಗ ಪಡಿಸಬೇಕಾಗದ ಸಂಗತಿಗಳ ವಿವರಣೆ.
- ನಷ್ಟಭರ್ತಿಯ ತತ್ವದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ - ಜೀವ ವಿಮೆಗೆ ಅದರ ಸುಸಂಬಂಧತೆ.

ಪರಿಚಯ : ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿ, ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೂ ಮತ್ತು ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೂ

ನಡುವಣ ಒಂದು ಕಾನೂನು ಪರವಾದ ಕರಾರು ಆಗಿದ್ದು ಅದು ನ್ಯಾಯಪರವಾದ ಕರಾರು

ಎಂದು ಖಾತ್ರಿಯಾಗಲು ಕೆಲವು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಒಂದು ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತ (ಸಿಂಧುವಾದ) ಕರಾರಿನ ಆವಶ್ಯಕ ಲಕ್ಷಣಗಳೇನೂ ಎಂದು ತಿಳಿಯೋಣ. ಅಷ್ಟೆಲ್ಲ ವಿಮೆ ಕರಾರುಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುವ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯ ಪೂರ್ಣ ಸೂತ್ರಗಳೇನೂ ಎಂದು ಸಹ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳೋಣ.

ಮುಖ್ಯಪದಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಕೆಳಗಿನ ಪದಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳಿಗೆ ವಿವರಗಳು ತಿಳಿಸುತ್ತವೆ.

A. ನ್ಯಾಯ ಸಮ್ಮತವಾದ ವಿಮೆಯ ಕರಾರಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಅಗತ್ಯಗಳು :

ಒಂದು ವಿಮೆಯ ಕರಾರು ಕಾನೂನುಪರವಾಗಿ ಜಾರಿಗೊಳಿಸ ಬಹುದಾದ ಒಂದು ಒಪ್ಪಂದ.

| | | | |
|------------------------|-----------------------|----------------------|-------------------|
| ಪ್ರಸ್ತಾವ ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಿಗೆ | ಪರಿಶೀಲನೆ ಮೊತ್ತ | ಕನ್ಸೆನ್ಸಸ್ ಅಡ್ ಐಡೆಮ್ | ವಿಮಾ ಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ |
| ಮುಖ್ಯ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿಮೆ | ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಸನೀಯತೆ | ತಿಳಿಸಬೇಕಾದ ಕರ್ತವ್ಯ | ಸಂಬಂಧಿತ ನಿಜಾಂಶಗಳು |
| ಆರಂಭದಿಂದಲೇ (Abinitio) | ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾದಾಂಶೆಯ ಕಲಂ | ನಷ್ಟಭರ್ತಿ | ಕರಾರಿಗೆ ಸಶಕ್ತತೆ |
| ನಷ್ಟಭರ್ತಿಯ ಕರಾರು | ಬೆಲೆಯುಳ್ಳ ಕರಾರುಗಳು | | |

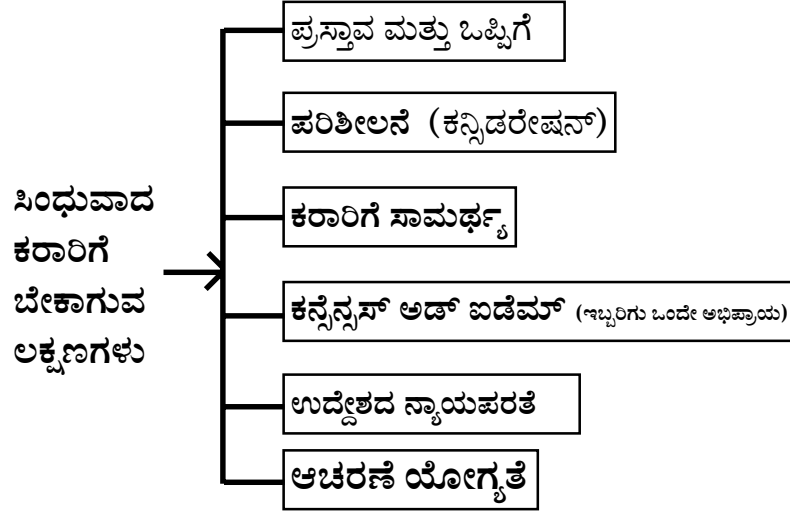
ಅದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೂ ಮತ್ತು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೂ ನಡುವಣ ಇರುತ್ತದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಒಪ್ಪುತ್ತಾನೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಘಟನೆಯಾದಾಗ ಅವನಿಗೆ ಒಂದು ನಿಗದಿತ ಹಣದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕೊಡಲು ಒಪ್ಪುತ್ತಾರೆ. ಇಲ್ಲಿ ಇಬ್ಬರೂ ಪಾರ್ಟಿಗಳು ಯಾವರೀತಿ ಈ ಕಾನೂನು ಬದ್ಧವಾದ ಕರಾರುಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಆ ಇಬ್ಬರಿಂದ ಯಾವ ಷರತ್ತುಗಳು ಪೂರೈಸಿದರೆಮಾತ್ರ ಈ ಕರಾರು ಸಿಂಧುವೆಂದು ಖಚಿತವಾಗುತ್ತದೆ ?

ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಉತ್ತರಿಸಲು ನಾವು ಮೊದಲಿಗೆ ಸಿಂಧುವಾದ ಕರಾರಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಅಗತ್ಯಲಕ್ಷಣಗಳು ಏನು ಎಂದು ತಿಳಿದುಕೊಂಡು ನಂತರ ಹೇಗೆ ವಿಮಾ ಕರಾರು ಇತರೆ ಕರಾರುಗಳಿಗಿಂತಲೂ ವಿಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ ಎಂದು ನೋಡೋಣ.

A1. ಸಿಂಧುವಾದ ಕರಾರಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಲಕ್ಷಣಗಳು :

ಪ್ರಸ್ತಾವಮತ್ತುಒಪ್ಪಿಗೆ, ಪರಿಶೀಲನೆ, ಕರಾರಿಗೆ ಸಶಕ್ತತೆ, ಕನ್ಸೆನ್ಸಸ್ ಅಡ್ ಐಡೆಮ್ (ಇಬ್ಬರು

ಪಾರ್ಟಿಗಳಿಗೂ ಒಂದೇರೀತಿ ತಿಳುವಳಿಕೆ), ಉದ್ದೇಶ ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತವಾಗಿದೆ, ಆಚರಣೆಯೋಗ್ಯತೆ. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾದವು ಪ್ರಸ್ತಾವಮತ್ತುಒಪ್ಪಿಗೆ, ಪರಿಶೀಲನೆ.



ಅತಿ ಮುಖ್ಯವಾದ ಅಂಶಗಳು : ಪ್ರಸ್ತಾವ ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಿಗೆ ಮತ್ತು ಪರಿಶೀಲನೆ (ಕನ್ಸಿಡರೇಷನ್)

A1A. ಪ್ರಸ್ತಾವ ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಿಗೆ :

ಒಂದುಕರಾರಿನಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿ ಪ್ರಸ್ತಾವಮಾಡುತ್ತಾನೆ, ಇನ್ನೊರ್ವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅದನ್ನು ಷರತ್ತುಗಳಿಲ್ಲದೇ ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಇದನ್ನು ಒಂದು ಉದಾಹರಣೆ ಇಂದ ನೋಡಿದರೆ ಅರ್ಥವಾಗುತ್ತದೆ.

ಉದಾ : ಈ ಕೆಳಗಿನ ಸಂಭಾಷಣೆ ಕೇಳಿ.

ABC ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ “ನಿಮ್ಮ ಈ ಪ್ರಸ್ತಾವದ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ನಾವು ನಿಮ್ಮಿಗೆ ವಿಮೆಯ ಸುರಕ್ಷೆಕೊಡುತ್ತೇವೆ, ಅದರ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು **xxx**

ಗಣೇಶ್ : ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರ (ವಿಮೆ ತೆಗದುಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯಕ್ತಿ) “ನಾನು ಒಪ್ಪಿದ್ದೇನೆ”.

ಈ ಉದಾಹರಣೆಯಲ್ಲಿ ಗಣೇಶನ ಒಪ್ಪಿಗೆ **ABC** ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರ ಪ್ರಸ್ತಾವದ ಯಾವುದೇ ಷರತ್ತು ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ, ಅದನ್ನು ‘ಷರತ್ತರಹಿತ’ (Un-

conditional), ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇತರ ವಿಷಯಗಳು ಇದ್ದರೂ ಇಲ್ಲಿ ಕರಾರು ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆಬಂದಿದೆ.

ಈಗ ಗಣೇಶನ ಮತ್ತೊಂದು ತರಹದ ಸ್ಪಂದನೆನೋಡಿ :

ಉದಾ : **ABC** ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಹೇಳುತ್ತದೆ “ನಿಮ್ಮ ಪ್ರಸ್ತಾವದ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ನಾವು **XX** ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ನೊಂದಿಗೆ ನಿಮ್ಮಿಗೆ ವಿಮೆಸುರಕ್ಷೆಕೊಡುತ್ತೇವೆ”

ಗಣೇಶ, ಸದರಿ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರ, “ ನಾನು ಒಪ್ಪಿದ್ದೇನೆ. ಆದರೆ ನಾನು ಅದರಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು **YY** ಆಪೇಕ್ಷಿಸುತ್ತಿದ್ದೇನೆ”

ಇಲ್ಲಿ, ಕರಾರು ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬಂದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ, ಗಣೇಶನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರ ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಷರತ್ತುಗಳು ಇಲ್ಲದೇ ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡಿಲ್ಲ. ಅದೇರೀತಿ **ABC** ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಅವನ ಈ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾವಕ್ಕೆ ಮತ್ತೇನೂ ಷರತ್ತುಗಳಿಲ್ಲದೆ ಒಪ್ಪಿದಾಗ, ಒಂದುಕರಾರು ರೂಪಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

A1B. ಪರಿಶೀಲನೆ :

ಒಂದುಕರಾರು ನ್ಯಾಯ ಸಮ್ಮತ ವಾಗಲು ಅದಕ್ಕೆ ಪರಿಶೀಲನೆ ಇಂದ ಆಗುತ್ತದೆ. ಪರಿಶೀಲನೆ (ಕನ್ಸಿಡರೇಷನ್) ಯನ್ನು ಇಬ್ಬರಲ್ಲಿ ಒಂದೊಂದು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಕಡೆಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವಿಕೆಯಾಗಿದ್ದು ಅದು ಕರಾರಿಗೆ ಸಹಕಾರಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ಕರಾರಿನ ಕಾನೂನುನಲ್ಲಿ ಕನ್ಸಿಡರೇಷನ್ ಒಂದು ಬೆಲೆಯ ವಸ್ತುವಾಗಿದ್ದು ಅದು ಕರಾರಿಗೆ ಒಪ್ಪಲು ಒಂದು ತರಹದ ಆಮಿಷವೆನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಹಣ ಸಂದಾಯ ಮಾಡುವದು, ಅದೊಂದೆ ಅಲ್ಲವಾದರೂ ಅದು ಕನ್ಸಿಡರೇಷನ್ ಸಾಧಾರಣರೂಪವಾಗಿದ್ದು ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣಕ್ಕೆ ನಾವು ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ಕನ್ಸಿಡರೇಷನ್ (ಪರಿಶೀಲನೆಯ ಹಣ) ವೆಂದು ಹೇಳುತ್ತೇವೆ.

A1C. ಕರಾರಿಗೆ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ : ಕರಾರು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಆರೀತಿಮಾಡಲು ಅರ್ಹರಾಗಿರಬೇಕು. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಈ ರೀತಿಯ ಅರ್ಹತೆ ಇದ್ದವನೆಂದು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ.

- ಅವನು ಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕನಾಗಿದ್ದಾನೇ (18ವರ್ಷ ವಯಸ್ಸು).
- ಅವನು ಸ್ವಸ್ಥಚಿತ್ತನಾಗಿದ್ದಾನೆ.
- ಕರಾರುಗಳು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು, ನ್ಯಾಯಾಂಗ ನಿಷೇಧವೇನು ಇಲ್ಲ.

ಈ ವಿಷಯದಿಂದ ಮೈನರ್‌ಗಳು (18ವರ್ಷ ವಯಸ್ಸು ಗಿಂತಲು ಕಡಿಮೆ ಇದ್ದವರು) ವಿಮೆ ಕರಾರು ಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರವೇಶಕ್ಕೆ ಅನರ್ಹರು. ಇವರಲ್ಲದೇ, ಕಾನೂನು ದೃಷ್ಟಿ ಇಂದ ಸ್ಪಷ್ಟಚಿತ್ತರಲ್ಲವೆಂದು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾದವರು, ಅದೇ ರೀತಿ ಇಂತಹ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿದ್ದ ಯಾವುದೇ ಕರಾರು 'ಆರಂಭದಲ್ಲೇ ಶೂನ್ಯ' (Void ab initio) ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ.

A1D. ಕನ್ಸೆನ್ಸಸ್ ಅಡ್ ಐಡೆಮ್ : (Consensus ad Idem)

ಸಾದಾಸೀದಾ ಮಾತಿನಲ್ಲಿ ಇದರ ಅರ್ಥ ಕರಾರಿನ ಇಬ್ಬರು ಪಾರ್ಟಿಗಳು ಒಬ್ಬರನ್ನ ಒಬ್ಬರು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಒಂದು ವಿಷಯದ ಬಗ್ಗೆ ಇಬ್ಬರು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಒಂದೇ ರೀತಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು, ವಿಮೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರರು ಪಾಲಿಸಿಬಗ್ಗೆ ಎಲ್ಲ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಏಜೆಂಟನು ವಿವರಿಸಿದಂತೆಯೇ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ.

A1E. ಉದ್ದೇಶದ ನ್ಯಾಯಪರತೆ :

ಒಂದು ಕರಾರಿಗೆ ಪಾರ್ಟಿಗಳಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ ಒಂದು ಕಾನೂನು ಪರ ಸಂಬಂಧ ಸೃಷ್ಟಿಸುವುದು. ಆ ಕರಾರಿನ ಉದ್ದೇಶವು ಸಹ ಕಾನೂನು ಸಮ್ಮತವಾಗಿರಬೇಕು.

ಉದಾ : ಒಬ್ಬ ಗಂಡನಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ತನ್ನ ಹೆಂಡತಿಯ ಜೀವಕ್ಕೆ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿ ನಂತರ ಆಕೆಯನ್ನು ಕೊಲೆಮಾಡಿ ವಿಮೆಹಣಪಡೆಯಲು ಉದ್ದೇಶಿಸುವುದು ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತ ಸಂಗತಿ ಅಲ್ಲ. ವಿಮೆಯನ್ನು ಈ ರೀತಿ ಅನ್ಯಾಯ, ಅನೈತಿಕ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಂದ ಹಣಪಡೆಯುವ ದುರುದ್ದೇಶದಿಂದ ಮಾಡಬಾರದು.

ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತ ವಲ್ಲದ ಇನ್ನೊಂದು ಉದಾಹರಣೆಯೆಂದರೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಸಾಲಗಳು ಮಾಡಿದ್ದು, ನಂತರ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಜೀವವಿಮೆ ಪಡೆದುಕೊಂಡು, ಆತ್ಮಹತ್ಯೆಮಾಡಿಕೊಂಡು ತನ್ನ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ದಾವೆಹಣದಿಂದ ಲಾಭ ಒದಗಿಸುವ ಉದ್ದೇಶ ಕಾನೂನು ಬಾಹಿರವಾಗುತ್ತದೆ. ಬಹಳಷ್ಟು ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗಳು, ಮೊದಲನೆಯ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಆತ್ಮಹತ್ಯೆಮಾಡಿ ಕೊಂಡರೆ ಹಣ ಕೊಡುವದಿಲ್ಲ.

A1F. ಆಚರಣೆ ಯೋಗ್ಯತೆ :

ಒಪ್ಪಂದವು ಎರಡು ವರ್ಗದವರಿಂದ ಆಚರಿಸಲು ಸಶಕ್ತವಾಗಿರಬೇಕು.

ಉದಾ: ಒಂದು ಅತಿ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ವಿಮೆಕೇಳುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅದಕ್ಕೆಬೇಕಾಗುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಆರ್ಥಿಕ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು.

ಒಪ್ಪಂದ ಹಾಗೂ ಅದರ ಶರತ್ತುಗಳು ಖಚಿತ ಹಾಗೂ ಆಚರಣೆ ಯೋಗ್ಯ ವಾಗಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ದೇಶದ ಕಾನೂನಿನ ಚೌಕಟ್ಟಿಗೆ ಒಳ ಪಟ್ಟಿರಬೇಕು.

ಇದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ :

ಜಿಗರ್ ಎನ್ನುವವ್ಯಕ್ತಿ ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ 75ಲಕ್ಷ ವಿಮೆಗಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರ ವನ್ನು ಕೊಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಅವನು ರೂ. 12,000 ಕೊಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ಅವನ ವೈದ್ಯಕೀಯತಪಾಸಣೆಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅವನಿಗೆ ಯಾವುದೋ ಕಾಯಿಲೆ ಇದೆಯೆಂದು, ಆ ಕಾಯಿಲೆ ಇಂದ ಅವನು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅಪಾಯದಗುಂಪಿಗೆ ಸೇರಿದ್ದಾನೆ ಎಂದು ತಿಳಿದು ಬಂದಿದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಆ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ರೂ. 12000 ವಲ್ಲದೆ ರೂ. 15000 ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕೆಂದು ತಿಳಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಈ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ನೀವು ಒಂದು ಪ್ರಸ್ತಾವ ಮತ್ತು ಅದರ ಅಂಗೀಕಾರವನ್ನು ಯಾವತರಹ ಪರಿಗಣಿಸುವಿರಿ ?

A2 : ಪಾಲಿಸಿಪತ್ರ ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡು :

ವಿಮೆಮಾಡಿಸಲಾದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ, ಇವರ ನಡುವಣ ನಿಬಂಧನೆಗಳು, ಶರತ್ತುಗಳಬಗ್ಗೆ ಪರಸ್ಪರ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಮತ್ತು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿವೆಯೆಂದು ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿ ಬಾಂಡಿನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಯ ವಿವರಗಳು, ಅದರ ಅವಧಿ, ವಿನಾಯಿತಿಗಳು, ನಿಬಂಧನೆಗಳು, ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಇನ್ನಿತರ ಸಂಬಂಧಿತ ಮಾಹಿತಿಯು ಕೊಡಲಾಗಿರುತ್ತದೆ. ವಿಮೆಯ ಒಪ್ಪಂದವು, ವಿಮೆಮಾಡಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಒಪ್ಪಿ. ಶರತ್ತುಗಳಿಗೆ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಯಾಗಿ ಸದ್ರಿ, ವ್ಯಕ್ತಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಂದಾಯಮಾಡಿದ ಅಥವಾ ಸಂದಾಯಮಾಡಲು ಒಪ್ಪಿಗೆ ನೀಡಿದಾಗ ಪೂರ್ಣಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಒಪ್ಪಂದವು ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡಿನ ಅನುಪಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಉರ್ಜಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡು ಇಲ್ಲದಿರುವುದು ಅಥವಾ ಕಳೆಯುವದರಿಂದ ಒಪ್ಪಂದವು ಅಸಿಂಧುವಾಗುವದಿಲ್ಲ ಆದರೆ ಸದ್ರಿ. ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡು ಯಾವುದೇ ತಕರಾರು ಬಂದಾಗ ಒಂದುರುಜುವಾತಾಗಿ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡಿನ ಸ್ವರೂಪ ಹಾಗೂ ಅದರಲ್ಲಿನ ಒಳಾಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸವಿವರವಾಗಿ ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ 2ನೇ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಪರಿಶೀಲನೆ ನಡೆಸೋಣ.

A3 : ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳ ಪಾತ್ರ :

ಕಾನೂನಿಕ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ, ಬೇರೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಪರವಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರನಡೆಸುವ ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯು 'ಏಜೆಂಟ್' ಎನ್ನಲಾಗುವನು. ಈ ತರಹದ ಎರಡುನಲ್ಲಿ ನಾವು ಯಾರನ್ನಾದರೂ ನಮ್ಮ ಪರವಾಗಿ ಕೆಲಸಮಾಡಲು ಅನುಮತಿಸಿದರೆ ಬಹುಶಃ ನಾವು ಅವನಿಂದ ಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟ ಎಲ್ಲ ಕೆಲಸಗಳಿಗೂ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ವಹಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು

ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಇನ್ನಷ್ಟು ಸತ್ಯ, ಅಷ್ಟೆ ಅಲ್ಲ ಒಬ್ಬ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಯ ಪ್ರವೇಶ ವಿದ್ವಾಂಸ ಕಾನೂನು ಬದ್ಧವಾದ ಸಂಬಂಧಗಳಿಗೆ ಅಂಕುರಾರ್ಪಣೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ನಾವು ಒಂದನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಕಂಡಂತೆ ವಿಮೆ ಉದ್ದಿಮೆ ನಾನಾವಿಧವಾದ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಿದೆ. ಇನ್ನು 'ಏಜಂಟ್' ಎನ್ನುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಪರವಾನಿಗೆ ನೀಡಿ ಕಮಿಷನ್ ಕೊಡುವಂತೆ ನೇಮಕಮಾಡಲಾಗಿ ಆ ಕಂಪನಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಅದರಪರವಾಗಿ ಮಾರಾಟಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿರುತ್ತಾನೆ. ಈ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಸದರಿ ಮಧ್ಯವರ್ತಿ ಒಬ್ಬ, ಕಾನೂನುಪರ 'ಏಜಂಟ್' ಆಗುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ತನ್ನ 'ಒಡೆಯ' (ಪ್ರಿನ್ಸಿಪಾಲ್) ನ ಪರವಾಗಿ ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತಾನೆ. (ಇಲ್ಲಿ 'ಒಡೆಯ' ಎಂದರೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ). ಈ ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಒಡೆಯನ ಪರವಾಗಿ ಒಡೆಯನಿಂದ ಅಧಿಕಾರಪಡೆದು ಸದರಿ ಒಡೆಯನನ್ನು ಒಬ್ಬ ಮೂರನೇಯ ವ್ಯಕ್ತಿ (ವಿಮಾ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರ) ಯೊಡನೆ ಒಪ್ಪಂದದ ಬಾಂಧವ್ಯಕ್ಕೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯುತ್ತಾರೆ. (ವಿಮೆ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಲು).

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ : 1ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ತಿಳಿದಂತೆ ಇನ್ನು ಕಾಂಪೋಜಿಟ್ ಬ್ರೋಕರ್ಸ್ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಲಹೆಗಾರರು ಎನ್ನಲಾಗುವ ಕೆಲ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ನಿಮಗೆ ನೆನಪಿರಬಹುದು. ಅವರ ಕಾನೂನು ಪರತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಹೇಳಲು ಸ್ವಲ್ಪ ಗೊಂದಲವಿದೆ. ಅವರು ಕೆಲವು ಕೆಲಸಗಳು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಪರವಾಗಿ, ಇನ್ನು ಕೆಲಕೆಲಸಗಳು ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪರವಾಗಿ ಕೈಗೆತ್ತಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಅವರನ್ನು ಆಯಾ ಸಂದರ್ಭಗಳನ್ನನು ಸರಿಸಿ ಅವರು ವಿಮಾದಾರರು ಹಾಗೂ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಏಜಂಟರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ ಎನ್ನಬಹುದು.

ಇದು ಸಹ ತಿಳಿಯಿರಿ : ವಿಮೆಯ ಕರಾರುಗಳು ವಿಶೇಷ ಕರಾರು ಗಳಾದ್ದರಿಂದ ಕೇವಲ ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದ ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಕರಾರಿನ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ ಇನ್ನು ಹಲವಾರು ವಿಶೇಷ ತತ್ತ್ವಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ.

ನಾವು ಈ ವಿಶೇಷ ತತ್ತ್ವಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಈ ಪಾಠದಲ್ಲಿ ತಿಳಿಯೋಣ.

B ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ: (ಇನ್ಸುರಬಲ್ ಇಂಟರೆಸ್ಟ್): ಈ ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಒಂದು ಕಾನೂನು ಬದ್ಧ ವಿಮೆ ಕರಾರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

B1 ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಎಂದರೇನು ? ಈ ಕೆಳಗಿನ ಘಟನೆಯ ಅಧ್ಯಯನದಿಂದ ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ : ಗಣೇಶ ಒಂದು MNC ನಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತಿದ್ದ 30ವರುಷದ ಯುವಕ. ಅವನ ಪತ್ನಿ ಯು ಒಂದು ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ. ಆಕೆ ಗಣೇಶನ ಜೊತೆ ಮನೆಸಾಲಕ್ಕಾಗಿ ಸಹ ಅರ್ಜಿದಾರಳಾಗಿದ್ದಾಳೆ. ಗಣೇಶನು ಒಳ್ಳೆಯ ಆದಾಯ ಬರುವ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದ್ದು ತನ್ನ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಮನೆಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಅದರ ಮೆಲೆಸಾಲ ಮತ್ತು ತನ್ನ ಕಾರಿನಮೇಲೆ ಸಾಲ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ನಿಭಾಯಿಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಈ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಮಾಡಲು ಗಣೇಶ ತುಂಬಾ ಶ್ರಮಿಸಿದ್ದಾನೆ, ಇಲ್ಲಿಯತನಕ ಎಲ್ಲವು ಗಣೇಶನ ಯೋಜನೆ, ಯೋಚನೆಯಂತೆ ನಡೆಯುತ್ತಾ ಬಂದಿದೆ. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಸಂದರ್ಭ ಗಳುಂಟಾದಾಗ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಹೇಗಿರಬಹುದೆಂದು ಊಹಿಸಿ.

ಪರಿಸ್ಥಿತಿ 1: ಗಣೇಶನು ಒಂದು ಅಪಘಾತಕ್ಕೀಡಾಗಿ ಒಂದು ತಿಂಗಳು ಆಸ್ಪತ್ರೆಯಲ್ಲಿರ ಬೇಕಾಗಿದೆ

ಪರಿಸ್ಥಿತಿ 2 : ಗಣೇಶನ ಪತ್ನಿ ಆಕಸ್ಮಾತ್ತಾಗಿ ಮೃತಪಟ್ಟಿದ್ದಾಳೆ. ಮೇಲಿನ ಎರಡು ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಅಧ್ಯಯನಮಾಡಿ ಅವುಗಳಿಗೆಬೇಕಾದ ಪರಿಷ್ಕಾರಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚನೆಮಾಡೋಣ.

ಪರಿಸ್ಥಿತಿ 1: ಗಣೇಶನು ಕನಿಷ್ಠ ಒಂದು ತಿಂಗಳ ತನಕ ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಿಸಲಾರನು. ಅವನಿಗೆ ಆತಿಂಗಳ ಸಂಬಳ ದೊರೆಯುವದಿಲ್ಲ ಅಲ್ಲದೆ ಅವನುತನ್ನ ದುಬಾರಿಯಾದ ಆಸುಪತ್ನಿಯ ಖರ್ಚುಗಳಿಗಾಗಿ ದೊಡ್ಡಮೊತ್ತವನ್ನು ತೆತ್ತಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಗಣೇಶನು ತನಗೆ ಬೇಕಾಗುವಷ್ಟು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಅದರಿಂದ ಈ ತರಹ ಅನುಹ್ಯ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಹಾಗೂ ಅವನು ಇಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಲ್ಲಿ ತನ್ನ ವೇತನ ನಷ್ಟವನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಸಹ ವಿಮೆ ಹೊಂದಿರಬೇಕು.

ಪರಿಸ್ಥಿತಿ 2: ಗಣೇಶನ ಪತ್ನಿಯು ಸಹ ಕುಟುಂಬದ ಆದಾಯಕ್ಕೆ ಕೈಗೊಡಿಸುವುದಲ್ಲದೆ, ಕುಟುಂಬದ ಬಗ್ಗೆ ಕಾಳಜಿವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದಳು. ಅವಳ ಅಕಾಲ ಮರಣದಿಂದ ಗಣೇಶನಿಗೆ ತನ್ನ ಮನೆಸಾಲ ತೀರಿಸಲು ಮತ್ತು ಇತರ ಹಣಕಾಸಿನ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಹಣ ಜೋಡಿಸುವದು ಕಷ್ಟತರವಾಗುತ್ತದೆ. ಇಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ಕಲ್ಪಿಸಲು ಗಣೇಶನು ಒಂದು ಜೀವ ವಿಮೆಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ತನ್ನ ಪತ್ನಿಯ ಜೀವದಮೇಲೆ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡಿದ್ದರೆ ಅದು ಅವಳ ಅಕಾಲಿಕ ಮರಣದಿಂದ ಉಂಟಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ತೊಂದರೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುತ್ತಿತ್ತು. ಅದೇ ರೀತಿ ಗಣೇಶನ ಹೆಂಡತಿಯು ಸಹ ಗಣೇಶನ ಜೀವದಮೇಲೆ ಪಾಲಿಸಿತೆಗೆದು ಕೊಂಡಿದ್ದರೆ ಅವನ ಅಕಾಲಿಕ ಮೃತ್ಯುವಿಗೆ ಹಣ ಲಭ್ಯವಾಗುತ್ತಿತ್ತು.

ಮೇಲಿನ ಎರಡು ದೃಶ್ಯಗಳ ಉಹೇ ಇಂದ ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದಾದರೊಂದು ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ, ಗಣೇಶ ಹಾಗೂ ಅವನ ಕುಟುಂಬದ ಅರ್ಥಿಕ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ವಿಪರೀತ ಪರಿಣಾಮಗಳುಂಟಾಗುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳಿಗೆ ತಪ್ಪದೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯ ಬಹುದಲ್ಲವೇ.

ಇದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ :

ಮೇಲಿನ ಈ ಎರಡು ದೃಶ್ಯಗಳು ಯಾವರೀತಿ ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿಯಬಗ್ಗೆ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಮೂಡಿಸುತ್ತವೆ ?

ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ : ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ, ಮತ್ತೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಸತತವಾಗಿ ಜೀವಂತನಾಗಿರುವ ಅಥವಾ ಸದರಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಆಸ್ತಿ ಪಾಸ್ತಿಗಳು ಸುಭದ್ರವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಲಾಭಪಡೆಯುವುದಾದರೆ, ಅಷ್ಟೆಅಲ್ಲ, ಸದರಿ ವ್ಯಕ್ತಿ / ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಮರಣ ಅಥವಾ ಆಸ್ತಿ ನಷ್ಟದಿಂದ ಹಣಕಾಸಿನ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಅಥವಾ ಅನಾನುಕೂಲತೆಗಳೆದುರುವುದಾದರೆ ಅಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಇದೆ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಮೇಲಿನ ಗಣೇಶನ ಪ್ರಕರಣದಿಂದ ಅವನಿಗೆ ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಸ್ವಂತ ಜೀವದಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಇದೆ. ಇವೆರಡು ಚನ್ನಾಗಿದ್ದಾಗ ಅವನು ಲಾಭಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ. ಇಲ್ಲವಾದಾಗ ಅವನ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ವ್ಯತ್ಯಯ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ.

B2 ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ : ವಿಮೆ ಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ತಿಳಿದಮೇಲೆ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಇದರ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ಅಥವಾ ಪ್ರಾಸ್ತಾವಿಕದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಏನಾಗಿರಬಹುದೆಂದು ನೀವು ಯೋಚಿಸುತ್ತಿರ ಬಹುದು.

ವಿಮೆ ಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ (ಇನ್ಸುರಬಲ್ ಇಂಟರೆಸ್ಟ್) ಎನ್ನುವದು ವಿಮೆಯ ಮೂಲಭೂತ ಸೂತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖವಾದದ್ದು :

ಯಾವುದೇ ತರಹದ ವಿಮೆಪಡೆಯಬೇಕಾದರೆ, ತಾವು ವಿಮೆ ಮಾಡಲಿರುವ ವಿಷಯ ಅಥವಾ ವಸ್ತುವಿನಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ತಪ್ಪದೇ ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ವಿಮೆ ಮಾಡಲಿರುವ ವಿಷಯವೆಂದರೆ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಲಾದ ಘಟನೆ ಅಥವಾ ವಸ್ತುವಿನಿಂದ ಅದು ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಯ ಸ್ವಂತ ಜೀವ, ಅಥವಾ ಮತ್ತೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯಜೀವ, ಇಲ್ಲವೇ ಆಸ್ತಿ ಯಾಗಿರಬಹುದು. ವಿಮೆ ಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ, ವಿಮೆಮಾಡಿಸ ಬಹುದಾದ ಅಥವಾ ಇಲ್ಲವೆಂದು ನಿರ್ಧಾರಿಸುವಲ್ಲಿ ಒಂದು ಕಾನೂನು ಬದ್ಧವಾದ ಆಧಾರವಾಗುತ್ತದೆ.

ಸಾರಾಂಶ : ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ತಾನು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಲು ಉದ್ದೇಶಿಸಿದ ವಿಷಯದೊಡನೆ ಕಾನೂನು ಬದ್ಧವಾದ ಸಂಬಂಧ ಹೊಂದಿದ್ದರೆ ಅವನಿಗೆ ಇರುವ ಆ ರೀತಿಯ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು.

B3 ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿಯ ಅಸ್ತಿತ್ವದ ಸಂದರ್ಭಗಳು : ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಯಾವಯಾವ, ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಇರುತ್ತದೆ ವೆಂದು ಹಲವಾರು ಕೋಟುಗಳ ತೀರ್ಪುಗಳಿಂದ ತಿಳಿದುಬಂದಿದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯ ನ್ಯಾಯದ ಪ್ರಕಾರ ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಇರುತ್ತದೆ ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ.

● **ಸ್ವಂತ ಜೀವ :** ಪ್ರತಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗೂ ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ಜೀವದ ಮೇಲೆ ಅಪರಿಮಿತವಾಗಿ ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಇರುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ : ಗಣೇಶನು ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ಜೀವದಮೇಲೆ ಅವನ ಭವಿಷ್ಯತ್ತಿನ ಆದಾಯದ ಇಂದಿನ ಮೌಲ್ಯದ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ಜೀವವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಬಹುದು. ಅಥವಾ, ಪರ್ಯಾಯವಾಗಿ ಅವನು ತಾನು ಇಲ್ಲವಾದರೆ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ ಆರ್ಥಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನೆ ಮಾಡಬಹುದು.

ಅವನ ಮನೆಸಾಲ, ಕಾರಿನಮೇಲಿನ ಸಾಲ, ಅವನ ಸಾಂಸಾರಿಕ ಜೀವನದ ಖರ್ಚುಗಳು ಮುಂತಾದವು. ಮತ್ತೊಂದು ಪದ್ಧತಿ ಎಂದರೆ ಅವನ ವಾರ್ಷಿಕ ಆದಾಯದ 15 ಅಥವಾ 20 ಪಟ್ಟು ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಸಮವಾಗಿ ಜೀವವಿಮೆಯ ಮೊತ್ತವನ್ನು ನಿರ್ಧಾರಿಸುವುದು.

● **ಪತಿ/ಪತ್ನಿ : (ಸ್ಪೌಜ್) :**

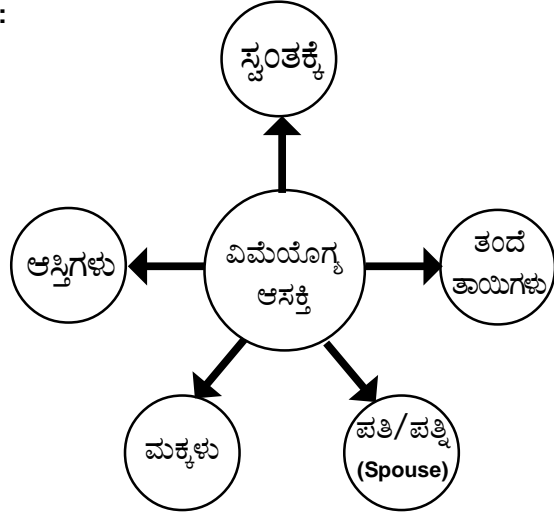
ಗಂಡನಿಗೆ ಹೆಂಡತಿಯ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಹೆಂಡತಿಗೆ ಗಂಡನ ಜೀವದಮೇಲೆ ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿಇರುತ್ತದೆ. ಇಬ್ಬರೂ ಸುಖವಾಗಿ, ಆರೋಗ್ಯವಾಗಿ ಜೀವಿಸುವುದರಿಂದ ಇಬ್ಬರಿಗೂ ಪ್ರಯೋಜನ. ಅದೇರೀತಿ ಯಾರೊಬ್ಬರಿಗೂ ಏನಾದರೂ ಆಪಾಯವಾದರೆ ಉಳಿದವರಿಗೆ ತುಂಬಲಾರದನಷ್ಟ ಹೀಗಾಗಿ ಪತಿಯು ಪತ್ನಿಗೆ, ಅಥವಾ ಪತ್ನಿಪತಿಗೆ ಜೀವ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಬಹುದು.

● **ಮಕ್ಕಳು :** ಮಕ್ಕಳು ತಂದೆ ತಾಯಿಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತರಾಗಿದ್ದಾಗ ತಂದೆ ತಾಯಿಗಳು ಮಕ್ಕಳಿಗಾಗಿ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಬಹುದು, ಅದೇರೀತಿ ತಂದೆತಾಯಿಗಳು ಮಕ್ಕಳಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತರಾಗಿದ್ದರೆ ಅವರಮೇಲೆ ಮಕ್ಕಳು ವಿಮೆತೆಗದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ನಮ್ಮಗಣೇಶನು ತನ್ನ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ವಿಮೆ ತೆಗದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು.ಅದೇರೀತಿ ಗಣೇಶನ ಮಕ್ಕಳ ಅವನು ತನ್ನ

ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ವಿಮೆ ತೆಗದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು.ಅದೇರೀತಿ ಗಣೇಶನ ಮಕ್ಕಳ ಅವನು ತನ್ನ ವೃದ್ಧಾಪ್ಯದಲ್ಲಿ,ಅವರಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತನಾದಾಗ ಅವನಿಗಾಗಿ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಬಹುದು.

● **ಆಸ್ತಿಗಳು :** ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ಆಸ್ತಿಪಾಸ್ತಿಗಳ ಮೇಲೆ ವಿಮೆ ಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಇರುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವು ಚನ್ನಾಗಿದ್ದರೇ ಅವರಿಗೆ ಲಾಭ. ಅವುಗಳು ಜಖಂಗೊಂಡರೆ ಅವರಿಗೆ ಅನಾನುಕೂಲ, ಆರ್ಥಿಕನಷ್ಟವಲ್ಲವೆ ?

Fig 3.2 :



ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಇದ್ದಂತೆ ಭಾವಿಸಲಾಗುವ ಇನ್ನಿ ತರ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ

● **ಸಾಲಗಾರರು :** ಸಾಲಕೊಟ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಸಾಲತೆಗದು ಕೊಂಡ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವದಮೇಲೆ ಅವನ ಸಾಲಮೊತ್ತದ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿಇರುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ : ಗಣೇಶ, ಕೈಲಾಸಿನಿಂದ ರೂ. 10,000 ಸಾಲಪಡೆದಿದ್ದರೆ, ಕೈಲಾಸನಿಗೆ ಗಣೇಶನ ಜೀವನದಮೇಲೆ ಅವನಸಾಲದಮೊತ್ತ ಅಂದರೆ ರೂ. 10,000ಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ವಿಮೆ ಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಇರುವುದು.

ಅರ್ಥಾತ್ ಗಣೇಶನಿಗೆ ಏನಾದರೂ ಆದಾಗ ಕೈಲಾಸಿಗೆ ತನ್ನ ರೂ. 10,000 ಸಾಲ ದಷ್ಟು ನಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಕೈಲಾಸನು ಗಣೇಶನ ಜೀವನದಮೇಲೆ ರೂ. 10,000 ದಷ್ಟು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಬಹುದು.

● **ಜಾಮೀನುದಾರ :** (ಶ್ಯೂರಿಟಿ) : ಒಬ್ಬ ಶ್ಯೂರಿಟಿ ಯಾಗಿದ್ದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಸಾಲಪಡೆದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ತನ್ನ ಸಹ - ಶ್ಯೂರಿಟಿ ಯಜೀವದಮೇಲೆ ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಇರುತ್ತದೆ.

● **ನೌಕರ : ಮಾಲಿಕ :** ಒಬ್ಬನೌಕರನಿಗೆ ಅವನ ಮಾಲಿಕನ ಜೀವದಮೇಲೆ ವಿಮೆ ಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ, ತನ್ನ ಮಾಸಿಕ ವೇತನದ ಮೊತ್ತದ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಇರುತ್ತದೆ.

● **ಮಾಲಿಕ : ನೌಕರ :** ಒಬ್ಬಮಾಲಿಕನಿಗೆ (ಉದ್ಯೋಗಪತಿ) ತನ್ನ ಎಲ್ಲ ನೌಕರರ ಸುಖ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಅವರ ಸೇವಕಗಳ ಮೌಲ್ಯಕ್ಕೆ ಸರಿದೂಗುವಷ್ಟು ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಇರುತ್ತದೆ. ಉದಾ : ಯಾವುದೇ ಒಬ್ಬ ಕುಶಲಕರ್ಮಿ ಯಾದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಯಾವುದೋ ಅನಾರೋಗ್ಯದಿಂದ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹಾಜರಾಗದಿದ್ದರೇ ಆ ಮಾಲಿಕರು ತಮ್ಮ ಪ್ರಾಚೀಕೃಗಳ ಪೂರೈಕೆಯಲ್ಲಿ ಅಡಚನೆಗಳು ಅನುಭವಿಸಬಹುದಾಗುತ್ತದೆ.

● **ಮುಖ್ಯ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿಮೆ : (ಕೀ.ಮ್ಯಾನ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್) :** ದೊಡ್ಡದೊಡ್ಡ ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಕೆಲವು ಮುಖ್ಯವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಜೀವದಮೇಲೆ ಕಂಪನಿಯವರಿಗೆ ವಿಮಾ ಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಇರುತ್ತದೆ. ಆ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಅವರ ಜೀವದಮೇಲೆ 'ಕೀ ಮ್ಯಾನ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್' ಮಾಡಿಸಬಹುದು.

● **ಭಾಗಸ್ಥರು :** ವ್ಯಾಪಾರ ವಹಿವಾಟುಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗಸ್ಥರಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಪರಸ್ಪರ ಜೀವಗಳಮೇಲೆ ವಿಮಾ ಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಇರುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ : ಜೀವ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗದು ಕೊಳ್ಳುವಾಗ ವಿಮಾ ಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. (ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರಾರಂಭಗೊಳ್ಳುವಾಗ) ಅಂದು ಇದಕ್ಕೆ ರುಜುವಾತುಬೇಕು. ಆದರೆ ದಾವೆಯು ಸಲ್ಲಿಸುವಾಗ ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲ. ಸಾಬೀತುಪಡಿಸಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ. ಇನ್ನು ಸಾಧಾರಣ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಿಸುವಾಗ ಮತ್ತು ದಾವೆಕೊಡುವಾಗ ಎರಡು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲೂ ವಿಮೆ ಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಇರಬೇಕು. ಇದ್ದಂತೆ ಸಾಬೀತಾಗಬೇಕು. ನೌಕಾವಿಮೆಗೆ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಬೇರೇನೇಇರುತ್ತವೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ದಾವೆಕೊಡುವಾಗ ಇದ್ದರೆಸಾಕಾಗುತ್ತದೆ.

C ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಸನೀಯತೆ : ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಒಪ್ಪಂದ ಸಿಂಧುವಾಗಬೇಕಾದರೆ ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಾಸನೀಯತೆ ಅತ್ಯಗತ್ಯವಾಗಿರಲೇಬೇಕು.

C1 ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ : ಈ ಕೆಳಗಿನ ದೃಷ್ಟಾಂತವು ನಿಮಗೆ ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಸನೀಯತೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ಸೂತ್ರವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುತ್ತದೆ.

ದೃಷ್ಟಾಂತ :

ರಾಜೇಶನು ಒಂದು 20ವರ್ಷದ ಕಾಲಾವಧಿ ವಿಮೆ(ಹೋಲ್‌ಲೈಫ್) ಯನ್ನು ರೂ. 50ಲಕ್ಷ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ.

ಒಂದುದಿನ ತನ್ನ ಆಫೀಸಿನಿಂದ ವಾಪಸಾಗುತ್ತಿದ್ದಾಗ ಅವನೊಂದು ಅಪಘಾತಕ್ಕೀಡಾಗಿ ದುರ್ದೈವದಿಂದ ಮೃತಪಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ.

ರಾಜೇಶನ ಪತ್ನಿ ಕೋಮಲ್ ಅವನ ಪಾಲಸಿಯ ನಾಮಿನಿಯಾಗಿದ್ದು ವಿಮೆ ಹಣಕ್ಕಾಗಿ ದಾವೆ (ಕ್ಲೇಮ್) ಮಾಡಿದ್ದಾಳೆ. ಆಶ್ಚರ್ಯಕರವಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಹಣಕೊಡಲು ನಿರಾಕರಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಸಹಜವಾಗಿ ಕೋಮಲ್ ಅತೀವಖಿನ್ನಳಾಗಿ ಅವರನ್ನು ವಿವರಗಳು ತಿಳಿಸಬೇಕಾಗಿಕೋರಿದಳು. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ನಡೆಸಿದ ವಿಚಾರಣೆ ಪ್ರಕಾರ ರಾಜೇಶನು ತನ್ನ ಪಾಲಸಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕಡಿಮೆ ಯಾಗಲು ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ತನ್ನ ವಯಸ್ಸನ್ನು 5ವರ್ಷ ಕಡಿಮೆಮಾಡಿ ದಾಖಲಾತಿಗಳನ್ನು ಕೊಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ರಾಜೇಶನು ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ತಪ್ಪು ದಾರಿಗೆ ಎಳೆದಿದ್ದಾನೆಂದು, ವಿಮೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆದರಕ್ಕೆ ಪಡೆಯಲು ದುರುದ್ದೇಶದಿಂದ ಮೋಸಮಾಡಿದ್ದಾನೆಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಸದರಿ ಪಾಲಸಿಯನ್ನು 'ಅನೂರ್ಜಿತ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಶೂನ್ಯ' (ನಲ್ ಅಂಡ್‌ವಾಯ್ಡ್) ಎಂದು ನಿರ್ಧರಿಸಿ ರಾಜೇಶನ ಪತ್ನಿಯ ಕ್ಲೇಮ್ ತಿರಸ್ಕರಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಪಾಲಸಿಮಾಡಿಸುವ ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರರು ತಮಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಎಲ್ಲ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿದಿರುತ್ತಾರೆ. ಅವೆಲ್ಲವುಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಮತ್ತು ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕಾದ ನೈತಿಕ ಹೊಣೆ ಅವರಮೇಲಿದೆ. ವಿಮೆಯ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರವನ್ನು ಭರ್ತಿಮಾಡುವಾಗ ತಮಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಕೊಡ ಬೇಕಾದದ್ದು ಅವರಕರ್ತವ್ಯ. ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ವಿಮೆ ಕೂಡಲು ಬೇಕಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ದರವನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಯಸ್ಸು ಒಂದು ಅತಿ ಮುಖ್ಯ ಪ್ರಮಾಣವಾಗಿದೆ. ಅದನ್ನೆ ಬದಲಾಯಿಸುವ ಕೈವಾಡವನ್ನು ರಾಜೇಶನು ತೋರಿದ್ದಾನೆ.

ಒಂದು ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷವಾಗಿಣುವ ವಸ್ತುವನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವ ಒಪ್ಪಂದಗಳಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಆ ವಸ್ತುವನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ ನೋಡಬಹುದು.

ಒಪ್ಪಂದಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಇಬ್ಬರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬನು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರನೀಡುವಾಗ ಆಕಡೆಯ ವ್ಯಕ್ತಿ ಯನ್ನು ತಪ್ಪುದಾರಿಗೆಳೆಯದಿದ್ದರೆ ಅವನು ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಅಲ್ಲಗಳೆಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಯೇ ಇಲ್ಲ.

ಒಂದು ರಿಫ್ರಿಜರೇಟರ್ ಕೊಳ್ಳುವಾಗ, ಅದರ ಎಲ್ಲ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲನೆಮಾಡಿ ನೋಡಬಹುದು. ಹಾಗೂ ಅದು ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತಿದೆಯೋ ಇಲ್ಲವೋ ಎಂದು ಸ್ವಿಚ್‌ಆನ್‌ಮಾಡಿ ನೋಡಿ ಖಚಿತ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಈ ರೀತಿಯ ಸರಕುಗಳ ಮರಾಟ ಮತ್ತು ಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯವಹಾರವು ಒಂದು ಮುಖ್ಯ ಸೂತ್ರವನ್ನು ಆಧರಿಸಿದೆ. ಅದಕ್ಕೆ “ಕೇವಿಯಿಟ್ ಎಂಪೈರ್” ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಇದರ ಅರ್ಥ ಕೊಳ್ಳುವವನು ಎಚ್ಚರವಹಿಸಲಿ ಎಂದು. ವಿಮೆಯ ವಹಿವಾಟಿನಲ್ಲಿ ಆದರೇ ಈ ರೀತಿ ಕೆಲಸಮಾಡಲಾಗುವದಿಲ್ಲ. ನಾವು ಪಾಲಸಿಯನ್ನು ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಓದಬಹುದು. ಆದರೆ ಅದು ಯಾವರೀತಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯುವದು ಒಂದುದಾವೆ ಮಾಡಲಾದಾಗಮಾತ್ರ. ಇದರಲ್ಲಿ ಮುಟ್ಟಿನೊಡುವದು, ಮೂಸಿನೊಡುವದು ಏನೂ ಇಲ್ಲ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಪ್ರಸ್ಥಾವದಾರನು ಕೊಡುವ ಮಾಹಿತಿಯ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಪಟ್ಟದ್ದು. ಸದರಿ ಪ್ರಸ್ಥಾವವನ್ನು ಒಪ್ಪುವದೋ ಇಲ್ಲವೋ, ಒಪ್ಪುವದಾದರೆ ಎಂತಹ ಶರತ್ತುಗಳಮೇಲೆ ಎನ್ನುವದಾಗಿದೆ.

ಮೇಲಿನ ದೃಷ್ಟಾಂತದಿಂದ ಉದ್ದೇಶಪೂರಿತವಾಗಿ ಒಂದು ಮುಖ್ಯವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಯನ್ನು ಮುಚ್ಚಿಡುವದು ಸಮತವಲ್ಲ ಯಂದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದಲೇ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳಿಗೆ ಬೇರೆ ತರಹದ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ವರ್ತಿಸುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಸನೀಯತೆ ಎನ್ನುವ ಅತಿರಿಕ್ತ ವಾಧ ಕರ್ತವ್ಯ ಇದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯಬೇಕು.

C2. ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಸನೀಯತೆಪರಿಭಾಷೆ : (ಡೆಫಿನಿಶನ್)

ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಸನೀಯತೆಗೆ ನಾವು ಈ ಪರಿಭಾಷೆ ಕೊಡಬಹುದು.

ಎಲ್ಲ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು, ಕೇಳಿದರೂ ಕೇಳದಿದ್ದರೂ. ವಿಮೆಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾವಮಾಡುವಾಗ ಸರಿಯಾಗಿ ಮತ್ತು ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಕರ್ತವ್ಯ.

ಇದರ ಅರ್ಥ ಒಂದು ಒಪ್ಪಂದದ ಪಕ್ಷಗಳು ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಮಾಚಾರವನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಲು ಇಚ್ಛಾ ಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಆ ಒಪ್ಪಂದವು ಮುಗಿಯುವದ ರೊಳಗೆ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕು.ಈ ಸೂತ್ರವು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಲಿರುವ ಪ್ರಸ್ಥಾವದಾರನಿಗೂ ಮತ್ತು ವಿಮಾದಾರನಿಗೂ ವರ್ತಿಸುತ್ತದೆ. ಅಷ್ಟೆಲ್ಲ ಒಪ್ಪಂದದ ಚರ್ಚೆಗಳು ನಡೆಯುತ್ತಿರುವಾಗ. ಕಾನೂನಿನ ದೃಷ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ಥಾವದಾರನೇ ವಿಮೆಯ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಮಾಹಿತಿಕೊಡುವ ಮುಖ್ಯವಕ್ತಿಯಾಗಿ ಭಾವಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ. 4ನೇ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ನಾವು ವಾಸ್ತವಿಕಸಂಗತಿಯಂದರೇನು ಎಂದು ವಿವರಿಸುವೆವು.

ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಸನೀಯತಾ ಕರ್ತವ್ಯದ ಉಲ್ಲಂಘನೆ :

ಈ ಕರ್ತವ್ಯದ ಉಲ್ಲಂಘನೆಯ ಘಟನೆಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿರುವ ಪ್ರವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು.

● ತಿಳಿಸದಿರುವುದು, ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸದಿರುವುದು : (ನಾನ್-ಡಿಸ್‌ಕ್ಲೋಸ್)

ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸದಿರುವುದು ಅಥವಾ ಅಜಾಗ್ರತೆ ಇಂದ ತಿಳಿಸಲುಬಿಡುವುದು ಅಥವಾ ಅದು ಅಸಂಗತವೆಂದು ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರನು ಭಾವಿಸಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸದಿರುವುದು.

ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಅಜಯ್ ABC ಕಂಪನಿಯೊಡನೆ ವಿಮೆಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾಪಕೊಡುವಾಗ ತನಗೆ ಚಿಕ್ಕವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಶಸ್ತ್ರ ಚಿಕಿತ್ಸೆಯಾಗಿದೆ ಎನ್ನುವ ಸಂಗತಿಯನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪಪತ್ರದಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಿರುವದಿಲ್ಲ. ಅದನ್ನು ಬಾಲ್ಯದಲ್ಲಿ 15ವರ್ಷದ ಹಿಂದೆ ಆಗಿದ್ದರಿಂದ ಆ ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಅಷ್ಟೇನು ಪ್ರಾಮುಖ್ಯ ಇಲ್ಲವೆಂದು ಭಾವಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಅದಲ್ಲದೆ ಅವನು ಆಘಾತನೆ ಇಂದ ಬಹಳದಿನದ ಹಿಂದೆಯೇ ಚೇತರಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ.

● ಸಂಬಂಧಿತ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಯನ್ನು ಮುಚ್ಚಿಡುವುದು.

ಉದಾ : ಅಜಯ್ ಪ್ರತಿದಿನವು ಆಲ್ಕಹಾಲುಸೇವನೆ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಆದರೆ, ಜೀವ ವಿಮೆಮಾಡಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಅರ್ಜಿಸಲ್ಲಿಸುವ ಒಂದುತಿಂಗಳ ಮುಂಚೆ ಅವನು ಆ ಅಭ್ಯಾಸ ಬಿಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ಹೀಗೆ ಮಾಡುವದರಿಂದ ವಿಮೆಗೆ ಬೇಕಾದ ವೈದ್ಯಪರಿಕ್ಷೆ ನಲ್ಲಿ ಅದು ಹೊರಬೀಳುವದಿಲ್ಲವೆಂದು, ಅದರಿಂದ ತನಗೆ ವಿಮೆ ಉತ್ತಮ ಮಟ್ಟದ ಶರತುಗಳಿಂದ ಸಿಗಬಹುದೆಂದು ಭಾವಿಸಿದ್ದಾನೆ.

● ಮೋಸಪೂರಿತ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ತಪ್ಪು ತಿಳುವಳಿಕೆ ನೀಡುವುದು (ಫ್ರಾಡ್ಯುಲೆಂಟ್ ಮಿಸರೆ ಪ್ರಜೆಂಟೇಶನ್)

ಅಥವಾ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಮೋಸಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಹೇಳಿಕೆನೀಡುವುದು.

ಉದಾ : ಅಜಯ್ ತನ್ನ ವಯಸ್ಸನ್ನು 5 ವರುಷ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ ತಿಳಿಸುತ್ತಾನೆ. ಇದನ್ನು ಸಾಬೀತುಪಡಿಸಲು ಅವನು ವಯೋನಿರ್ಧಾರಣೆ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಖೋಟಾಸಹಿಹಾಕಿ ಆಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ವಿಮಾಕಂಪನಿಗೆ ಕೊಟ್ಟು ಕಡಿಮೆದರದಲ್ಲಿ ವಿಮೆಪಡೆಯುವ ದುರುದ್ದೇಶ ತೋರಿದ್ದಾನೆ.

● ಮುಗ್ಧತೆ ಇಂದ ತಪ್ಪು ತಿಳುವಳಿಕೆನೀಡುವುದು

ಅಥವಾ ಅಸಂಪೂರ್ಣ ಹೇಳಿಕೆನೀಡುವುದು. ಅವುಗಳೇ ಸತ್ಯವೆಂದು ನಂಬುವುದು.

C3. ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವ ಕರ್ತವ್ಯ : ಡೋಟ್ ಆಫ್ ಡಿಸ್‌ಕ್ಲೋಸ್ . ಮೇಲೆ ವಿವರಿಸಿದಂತೆ, ಎಲ್ಲ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಬಂಧಿತವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕಾದ ಕರ್ತವ್ಯ ಇಬ್ಬರಮೇಲೂ ಇರುತ್ತದೆ. ಇದು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ

ಪ್ರಸ್ತಾಪದ ಘಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಅಂದರೆ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು ಜಾರಿಗೆಬರುವ ಮುನ್ನವೇ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ಈ ಕರ್ತವ್ಯವು ಪ್ರತಿ ನವೀಕರಣಗೂ ಸಹ ವರ್ತಿಸುತ್ತದೆ.

ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಕರ್ತವ್ಯ :

ವಿಮೆಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾವಿಸುವ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಎಲ್ಲ ಸಂಬಂಧಿತ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಲೇಬೇಕು, ಬಹಳಷ್ಟು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ, ವಿಷಯಗಳ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯ ಪೂರ್ಣ ಮಾಹಿತಿ ಕೇವಲ ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರನಿಗೆ ಮಾತ್ರ ತಿಳಿದಿರುತ್ತದೆ. ಅದೇರೀತಿ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ವಿಮಾದಾರ (ಕಂಪನಿ)ನೊಡನೆಸದ್ಭಾವನೆ (ವಿಶ್ವಾಸತೆ) ಇಂದ ಸದರಿ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಅವಧಿಪೂರ್ಣಕಾಲಕ್ಕೆ ಮುಂದುವರಿಸಬೇಕು.

ಉದಾಹರಣೆಗಳು:

● ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರನು ತನ್ನ ಆರೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಎಲ್ಲ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಅವರೇನಾದರೂ ಕಾಯಿಲೆ/ ಅನಾರೋಗ್ಯದಿಂದ ನರಳುತ್ತಿದ್ದರೆ ಪ್ರಸ್ತಾಪಪತ್ರದಲ್ಲಿಯೇ ಅದನ್ನು ಕುರಿತು ವಿವರ ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ ಇದರಿಂದ ವಿಮಾದಾರರ ನಿರ್ಧಾರದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ ಆಗುವ ಸಂಭವವಿರುತ್ತದೆ.

● ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರತನ್ನ ಸರಿಯಾದ ವಯಸ್ಸನ್ನು ತಿಳಿಸಬೇಕು ಹಾಗೂ ಅದನ್ನು ಸರಿಯಾದ ಆಧಾರದಿಂದ ಸಾಬೀತು ಪಡಿಸಬೇಕು.

● ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರನಿಗೆ ತಂಬಾಕು ಸೇವಿಸುವುದು, ಧೂಮಪಾನಮಾಡುವುದು. ಅಥವಾ ಕುಡಿಯುವುದು ಮುಂತಾದ ಚಟಗಳಿದ್ದರೆ ಅವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಣೆ ನೀಡಬೇಕು.

● ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರನಿಗೆ ಈಗಿನ ಪ್ರಸ್ಥಾವಕ್ಕೆ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಯಾವುದೇ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ವಿಮೆ ನಿರಾಕರಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದ್ದರೆ. ಅಥವಾ ಸದರಿಪ್ರಸ್ತಾಪವು ಹೆಚ್ಚುವರಿ (Extra) ಪ್ರೀಮಿಯಂನೊಂದಿಗೆ ಒಪ್ಪಲಾಗಿದ್ದರೆ ಆ ಸಂಗತಿಯನ್ನು ಅದಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳೊಂದಿಗೆ ಈಗಿನ ಪ್ರಸ್ತಾವ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಲೇಬೇಕು.

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವ ಕರ್ತವ್ಯ :

ವಿಮಾದಾರ (ಕಂಪನಿ) ಗೆ ಸಹ ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಪೂರ್ಣ ಮಾಹಿತಿ ತಿಳಿಸಬೇಕಾದ ಕರ್ತವ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಕರ್ತವ್ಯಪಾಲನೆಗಾಗಿ, ವಿಮೆದಾರರುಕೂಡಾ ಅತ್ಯಂತವಿಶ್ವಸನೀಯತಾ ತತ್ವದಿಂದ ವರ್ತಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಉದಾಹರಣೆಗಳು:

● ತಮ್ಮ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ತನ್ನ ಸಾಹಿತ್ಯದಲ್ಲಿ, ಅಂದರೆ ಭಿತ್ತಿಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿ, ಬೋರ್ಡ್‌ಗಳಲ್ಲಿ, ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವಂತೆ ವಿಮಾದಾರರು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

● ಉದಾಹರಣೆಗೆ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳು ಧೂಮಪಾನಮಾಡದಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಹೊಗೆ ಸೇರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗಿಂತಲು ಕಡಿಮೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂನಲ್ಲಿ ವಿಮೆಕೊಡುತ್ತಾರೆ.

● ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆನಲ್ಲಿ, ನವೀಕರಣಗೊಳಿಸುವಾಗ ಕೆಲಕಂಪನಿಗಳು, ಆಯಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಕ್ಲೇಮು ಆಗದಿದ್ದರಿಂದ ಅವರಿಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂನಲ್ಲಿ ರಿಯಾಯಿತಿ ನೀಡುವುದು, ಅಥವಾ ವಿಮಾಮೊತ್ತವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸುವುದು, (ಅದೇ ಪ್ರೀಮಿಯಂದರಕ್ಕೆ) ಮುಂತಾದವುಗಳುಂಟು.

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ :

ಮೇಲೆನಾವು ವಿಮಾದಾರನ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವ ಕರ್ತವ್ಯವನ್ನು ತಿಳಿಸುವಕೆಲವು ಉದಾಹರಣೆಗಳನ್ನು ಕೊಟ್ಟಿದ್ದೇವೆ. ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಘಟನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸಿ ಅಂತಹ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

ಅಥವಾ

ಆಂತರ್ಜಾಲದಲ್ಲಿ ಹುಡುಕಿ. ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದವರು ತಮ್ಮ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವ ಕರ್ತವ್ಯವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಲ್ಲದಂತಹ ಉದಾಹರಣೆಗಳನ್ನು, ಆ ಕಾರಣದಿಂದ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳು ದಾವೆಗಳನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸಿದ ಪ್ರಕರಣಗಳು ಮುಂತಾದವು ಆಯಾಕಾರಣವನ್ನು, ಅಧ್ಯಯನಮಾಡಿ.

D ಸಂಬಂಧಿತ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳು : (ಮೆಟೀರಿಯಲ್ ಫ್ಯಾಕ್ಟ್ಸ್) :

D1. ಸಂಬಂಧಿತ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ :

ಸಂಬಂಧಿತ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಈ ರೀತಿ ಹೇಳಬಹುದು. ಇವುಗಳು ಒಬ್ಬ ವಿವೇಚನೆ ಯುಳ್ಳ ವಿಮಾದಾರನು ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ರಕ್ಷಣೆಕೊಡಲು ಬೇಕಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನಿರ್ಧಾರಿಸುವ ವಿಷಯದಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮಬೀರಬಲ್ಲವು.

ಮೇಲಿನ ಹೇಳಿಕೆ ಇಂದ ಸಂಬಂಧಿತವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳು ಬಹಳ ಮಹತ್ವವುಳ್ಳವು, ಏಕೆಂದರೆ ಅವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ವಿಮಾಲೇಖಕರಿಗೆ ಎರಡು ವಿಷಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧಾರಿಸಲು ಸಹಾಯಮಾಡುತ್ತವೆ.

● ಪ್ರಸ್ತಾವದಲ್ಲಿ ಬೇಡಿದ ಅಪಾಯ (ರಿಸ್ಕ್) ವನ್ನು ಅಂಗೀಕರಿಸುವುದಾ ಅಥವಾ ನಿರಾಶಕರಿಸುವುದಾ ? ಮತ್ತು

● ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಅಂಗೀಕಾರ ಮಾಡುವುದಾದರೆ ಎಷ್ಟು ಪ್ರೀಮಿಯಂನಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ಒಪ್ಪಬೇಕು. ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನಿಗೆ ಕೆಲವು ಸಂಗತಿಗಳು ಸಂಬಂಧಿತ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳಾ ? ಇಲ್ಲವಾ ಎನ್ನುವ ಸಂದೇಹ ಉಂಟಾದಾಗ ಅವುಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾವ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಲೇಬೇಕು.

ಈ ರೀತಿ ತಿಳಿಸುವಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಪ್ರಶ್ನೆಯು ಇದ್ದರೂ ಇಲ್ಲವಾದರೂ ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಕೇವಲ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನಿಗೆ ಮಾತ್ರ ತನ್ನ ಬಗ್ಗೆ ಎಲ್ಲ ವಿಷಯಗಳು ತಿಳಿದಿರುತ್ತವೆ ಹಾಗಾಗಿ ಇವುಗಳನ್ನು ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ಎಲ್ಲವನ್ನು ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುವದರಿಂದ ವಿಮಾದಾರರು ವಿಮಾಲೇಖನೆ ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದಾಗ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುತ್ತವೆ.

D2 ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸ ದಿರುವದರಿಂದ ಆಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳು :

ವಿಮೆಮಾಡಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುವ ಕರ್ತವ್ಯ ವನ್ನು ಉಲ್ಲಂಘನೆ ಮಾಡಿದರೆ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಆ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ರದ್ದುಗೊಳಿಸಬಹುದು ಇದನ್ನು (Void Abinitio) 'ಆರಂಭದಲ್ಲೇ ಶೂನ್ಯ' ಎನ್ನಲಾಗುವುದು. ಇದರ ಅರ್ಥ ಯಾವರೀತಿಯ ದಾವೆಯು ಕೂಡಲಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಒಂದುವೇಳೆ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸದಿರುವಿಕೆ ಮೋಸಪೂರಿತ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಆದಾಗ (ಮುಚ್ಚಿಡುವುದು ಎಂಬುವುದು) ವಿಮಾದಾರನು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಕಾನೂನು ಪರನಿಬಂಧನೆ ಹೀಗಿದೆ. ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸದಿರುವದರಿಂದ ಒಪ್ಪಂದದ ಎರಡನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯಿಂದ (ವಿಮಾಕಂಪನಿ) ಒಪ್ಪಂದ ರದ್ದು ಆಗುವ ದಾರಿ ಹಿಡಿಯುತ್ತದೆ. ಅದುಹೀಗೆ

● ಸಂಬಂಧಿತ ಸಂಗತಿ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ತಿಳಿದಿದ್ದಾಗ

● ಸಂಬಂಧಿತ ಸಂಗತಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ತಿಳಿಯದೇಇದ್ದಾಗ

● ಲೆಕ್ಕಾಚಾರದ ಪ್ರಕಾರ, ಒಂದುವೇಳೆ ತಿಳಿಸಿದಾಗ, ಎರಡನೆಯವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ತನಗೆ ಅನುಕೂಲವಾದ ಶರತ್ತುಗಳೊಂದಿಗೆ ಒಪ್ಪುವುದು, ಅಥವಾ ಒಪ್ಪದೇ ಇರುವುದು ಆಗಬಹುದು.

D3 ನಿರ್ವಿವಾದಾಂಶ ಕಲಂ (ಸೆಕ್ಷನ್ 45) :

ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆ 1938ದ ಸೆಕ್ಷನ್ 45 ರಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದಂತೆ, ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೊದಲನೇ ಎರಡುವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನಿಂದ ಯಾವುದೇ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಲಾಗಿಲ್ಲ ಎಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ತಿಳಿದು ಬಂದರೆ, ಸದರಿ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು "ಅನೂರ್ಜಿತ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಶೂನ್ಯ" (Null & Void) ಎಂದು ಘೋಷಿಸಬಹುದಾದ ಅಧಿಕಾರ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಅದೇರೀತಿ ವಿಮಾಕಂಪನಿಯು ಆ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿನ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣವನ್ನು ಮುಟ್ಟುಗೋಲು ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಈ ರೀತಿ ರದ್ದು ಮಾಡುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರಾರಂಭವಾದ ಎರಡುವರುಷಗಳ ಅವಧಿ ಯೊಳಗೆ ಚಲಾಯಿಸಬಹುದು. ಎರಡು ವರುಷ ಮುಗಿದನಂತರ, ಈ ರೀತಿ ರದ್ದುಮಾಡಬೇಕಾದರೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರ ಮೋಸಮಾಡಿರುವನೆಂದು ಸಾಬೀತುಪಡಿಸಬೇಕು ಇದನ್ನು ನಿರ್ವಿವಾದಾಂಶ ಕಲಂ ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಇದು ಜೀವ ವಿಮೆಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ.

D4 ಜೀವ ವಿಮೆನಲ್ಲಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವ ಕರ್ತವ್ಯ :

ಜೀವ ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟಂತೆ ಪಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವ ಕರ್ತವ್ಯ ವಿಮೆಗಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾಪಪತ್ರ ಕೋಡುವಾಗ ಆರಂಭವಾಗಿ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ರಿಸ್ಕ್ ಒಪ್ಪಿಗೆ ತಿಳಿಸಿಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಸುರಕ್ಷೆ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುವ ತನಕ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ : ಪಾಲಿಸಿ ಅನೂರ್ಜಿತವಾಗಿ ಅದನ್ನು ಪುನರುಜ್ಜೀವಗೊಳಿಸುವಾಗ, ಸದ್ರಿಪಾಲಿಸಿದಾರನನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟ ಎಲ್ಲಾ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಹಾಗೂ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಸತತವಾಗಿ ಆರೋಗ್ಯವಾಗಿದ್ದಾನೆಂದು ರುಜುವಾತುಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಹ ಕೇಳಬಹುದು. ಈ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ 2ನೇ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ :

ಪರಿಸ್ಥಿತಿ 1 : ಅರ್ಜುನ್ ತನ್ನ 30ನೇ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಆ ಜೀವ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ಒಂದು ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಪಡೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರವನ್ನು ತುಂಬುವಾಗ ಅವನು ಎಲ್ಲ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಿದ್ದಾನೆ. 5 ವರ್ಷಗಳ ನಂತರ ಅರ್ಜುನ್‌ಗೆ ಸಕ್ಕರೆ ಕಾಯಿಲೆ ಇದ್ದಂತೆ ರೋಗ ನಿರ್ಧಾರಣೆಯಲ್ಲಿ ತಿಳಿದಿದೆ. ಈ ಸಂಗತಿಯನ್ನು ಅರ್ಜುನನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ತಿಳಿಸದೆ ಇದ್ದರೂ ಅದು ಅವನ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಗೆ ಯಾವ ವಿಧವಾದ ಅಡಚನೆಯನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಲಾರದು ಏಕೆಂದರೆ ಇದು ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರಾರಂಭವಾದ ಐದುವರ್ಷಗಳ ನಂತರ ಸಂಭವಿಸಿದ್ದ ರಿಂದ ಆದರೆ ಅರ್ಜುನನ ಈ ಪಾಲಿಸಿ ಅನೂರ್ಜಿತವಾಗಿ, ಅವನು ಅದನ್ನು ಪುನರುಜ್ಜೀವ ಗೊಳಿಸುವಾಗ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಆವಾಗಿನ ಯಲ್ಲಾ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಬೇಕಾಗಿ ಅವನನ್ನು ಕೇಳಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಪರಿಸ್ಥಿತಿ 2 : ಅರ್ಜುನ್ 35ರ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಮತ್ತೊಂದು ಆಜೀವ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಉದ್ದೇಶ ಹೊಂದಿದ್ದಾನೆ. ಆದರೆ ಈಗ ಅವನು ಒಬ್ಬ ಸಕ್ಕರೆ ಕಾಯಿಲೆ ಇದ್ದಂಥ ವ್ಯಕ್ತಿ ಆಗಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು ಈ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತಾವ ಪತ್ರ ಕೊಡುವಾಗ, ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಸನೀಯ ತತ್ವದ ಅನುಸಾರವಾಗಿ 'ಮಧು ಮೇಹ' ತನಗೆ ಇದೆ ಯಂದು ಘೋಷಿಸಲೇಬೇಕು. ಅರ್ಜುನ್ ತಿಳಿಸಿದ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಅವನ ವಿಮೆಯ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಅದರಡಿ ರಿಸ್ಕ್ ಒಪ್ಪುವ ಅಥವಾ ನಿರಾಕರಿಸುವ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಅದನ್ನು ಒಪ್ಪುವುದಾದರೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ದರ ಇಂತಿಷ್ಟು ಎಂದು ಅವನಿಗೆ ತಿಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅರ್ಜುನ್‌ನ ಮಧುಮೇಹದ ವಿಷಯ

ತಿಳಿಸಿದಿದ್ದಾಗ ಮತ್ತು ಈ ವಿಷಯವು 6 ತಿಂಗಳ ನಂತರ ಬೆಳಕಿಗೆ ಬಂದರೆ, ಆಗ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಸದ್ರಿ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಅನೂರ್ಜಿತ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಶೂನ್ಯ (ನಲ್ & ವಾಯ್) ಎಂದು ಘೋಷಿಸಿ ಅರ್ಜುನ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಎಲ್ಲ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣವನ್ನು ವಶಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

E ನಷ್ಟಭರ್ತಿಯ ತತ್ವ : (ಇಂಡೆಮ್ನಿಟಿ) :

ಇಂಡೆಮ್ನಿಟಿ ಎನ್ನು ಈ ರೀತಿ ಪರಿಭಾಷಿಸ ಬಹುದು. “ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಯಾವುದಾದರೊಂದು ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸಿ ಅದರಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಆರ್ಥಿಕ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾದ ಪರಿಮಾಣದ ಆರ್ಥಿಕ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಕೊಟ್ಟು ಅವನಿಗೆ ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸುವ ಮುನ್ನ ಇದ್ದ ಸಮಾನ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿಗೆ ಕೊಂಡುಯ್ಯುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ. ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಯಾವುದಾದರೂ ನಷ್ಟ ಉಂಟಾದಾಗ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಸದ್ರಿ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಪರಿಹಾರ ನೀಡಿ, ನಷ್ಟಭರ್ತಿಯನ್ನು (ಪಾಲಿಸಿಯ ಶರತ್ತುಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿ) ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ : ಸುರೇಶನು ಒಂದು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ರೂ. 2,00,000 ಗಳಿಗೆ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. ಅವನಿಗೆ ಯಾವುದೋ ಕಾಯಿಲೆ ಇಂದ ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ದಾಖಲಿಸಲಾಗಿ ರೂ. 40,000 ಆಸ್ಪತ್ರೆಯ ಬಿಲ್ ಆಗುತ್ತದೆ. ಈ ಪ್ರಕರಣದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಅವನಿಗೆ ತಗುಲಿದ ರೂ. 40,000 ಖರ್ಚು (ನಷ್ಟ) ಕೊಡುತ್ತಾರೆ.

ವಿಮೆಯಿಂದ ಲಾಭಪಡೆಯಲು ಮಾಡಿಸುವಂತಿಲ್ಲ.

ನಷ್ಟಭರ್ತಿಯ ತತ್ವವು ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಅನುಭವಿಸಿದ ನಷ್ಟದ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಪರಿಹಾರ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿ ಅದರಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭವನ್ನು ಪಡೆಯುವಂತಿಲ್ಲ.

ಉದಾಹರಣೆ : ರಾಜೇಶನು ರೂ ಒಂದು ಲಕ್ಷಕ್ಕೆ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. ಅದಲ್ಲದೆ ಅವನು ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಸಹ ಅವನಿಗೆ ರೂ 1 ಲಕ್ಷದ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯ ಸೌಲಭ್ಯವಿದೆ. ರಾಜೇಶನು ಯಾವುದೋ ಕಾಯಿಲೆಗಾಗಿ ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ಸೇರಿ, ರೂ. 25,000 ಖರ್ಚು ಮಾಡಿದ್ದಾನೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಅವನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ರೂ. 25,000 ಕ್ಕೆ ದಾವೆ ಮಾಡುವಂತಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವನಿಗೆ ಆದ ಈ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಖರ್ಚುಗಳು ಅವನು ತನ್ನ ಆಫೀಸಿನಿಂದ ಪಡೆಯ ಬಹುದಾಗಿದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಅವನು ತನ್ನ ಕಾಯಿಲೆಯ ನೆಪದಲ್ಲಿ ಲಾಭವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ.

ಸಾರಾಂಶ : ನಷ್ಟಭರ್ತಿಯ ತತ್ತ್ವವು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಕ್ಲೇಮುಪಡೆದಾಗ ಅವನ ಆರ್ಥಿಕಸ್ಥಿತಿ ಮೊದಲಿನಗಿಂತಲು ಉತ್ತಮ ಅಥವಾ ಅಧಮವಾಗದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಇನ್ನು ವಿಮೆದಾರನಿಂದ ಪಾಲಿಸಿದಾರನಾಗಲಿ, ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಾಗಲಿ ಒಬ್ಬರ ಖರ್ಚಿನಿಂದ ಮತ್ತೊಬ್ಬರು ಲಾಭಪಡೆಯದಂತೆ ಇರುತ್ತದೆ.

E1 ನಷ್ಟಭರ್ತಿ ಮತ್ತು ಜೀವ ವಿಮೆ : ಸಾಧರಣ ವಿಮೆ ಹಾಗೂ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ನಷ್ಟಭರ್ತಿಯ ಒಪ್ಪಂದಗಳಾಗಿದ್ದು ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಲಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಅವನಿಗೆ ಉಂಟಾದ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಸರಿದೂಗುವ ಪರಿಹಾರ ಸಾಧ್ಯವೆಂದು ಮೇಲಿನ ವಿಚಾರಗಳಿಂದ ತಿಳಿದುಬರುತ್ತದೆ.

ಆದರೆ ಇದು ಜೀವ ವಿಮೆಗೆ ಅನ್ವಯ ವಾಗುದಿಲ್ಲ.

ಉದಾ : ಅಜಿತ್ ಎನ್ನುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ರೂ 1ಲಕ್ಷಕ್ಕೆ ಒಂದು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡು ಅದಕ್ಕಾಗಿ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ರೂ.10,000 ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಿದ್ದು ಪಾಲಿಸಿಯ 4ನೇ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ದುರ್ದೈವದಿಂದ ಮೃತಪಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ಆವಾಗ ಅವನ ವಾರಸುದಾರರಿಗೆ ವಿಮೆಯ ಪೂರ್ಣ ಮೊತ್ತ ರೂ. 1ಲಕ್ಷ ಮತ್ತು ಅಂದಿನವರಿಗೆ ಜಮಮಾಡಲಾದ ಬೊನಸ್ ಸಹದೊರೆಯುತ್ತದೆ. ಅಜಿತ್ ಕೇವಲ 4ವರ್ಷಗಳ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮಾತ್ರ ಕೊಟ್ಟಿರುವುದು ಇಲ್ಲಿ ಗಮನಾರ್ಹ.

ಈ ಕಾರಣದಿಂದ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಕರಾರುಗಳು 'ಮಹತ್ವದ ಕರಾರು' ಗಳಾಗಿದ್ದು ಅವುಗಳಿಗೆ ನಷ್ಟಭರ್ತಿಯ ತತ್ತ್ವವು ಅನ್ವಯಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಜೀವ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ತೆಗೆದು ಕೊಂಡಾಗಲೂ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮರಣವಾದಾಗ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಎಲ್ಲ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲೂ ಪೂರ್ಣ ವಿಮಾ ಹಣವನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ನೆನಪಿಡಿ ಜೀವ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ, ನಷ್ಟಭರ್ತಿಯ ತತ್ತ್ವವನ್ನನುಸರಿಸಿದಾವೆಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ವರ್ತಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಇದಕ್ಕೆ ಇಲ್ಲಿದೆ ಉದಾಹರಣೆ :

ಉದಾ : ಮನೀಶ್ ABC ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ರೂ. 15,00,000ಕ್ಕೆ ಒಂದು ಆ ಜೀವ ವಿಮೆಪಾಲಿಸಿ ಮತ್ತು XYZ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ರೂ. 10,00,000ಕ್ಕೆ ಒಂದು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾನೆ, ಅವನು ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಅವಧಿನಲ್ಲೆ ಮೃತನಾದಾಗ, ಈ ಎರಡು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಮನೀಶನ ನಾಮಿನಿಗೆ ವಿಮಾ ಹಣಕೊಡುತ್ತವೆ. ಅರ್ಥಾತ್ ಮನೀಶನ ನಾಮಿನಿಗೆ ರೂ. 15ಲಕ್ಷ + ರೂ. 10ಲಕ್ಷ ಒಟ್ಟಾರೆ ರೂ. 25,00,000 ವಿಮಾ ಹಣ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ.

ಮುಖ್ಯವಿಷಯಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದ ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳು ಹೀಗಿವೆ.

ಸಿಂಧುವಾದ ವಿಮೆಕರಾರುಗಳ ಆವಶ್ಯಕ ಲಕ್ಷಣಗಳು

- ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿ ಒಂದು ಪ್ರಸ್ತಾಪವಾಡಿ ಅದನ್ನು ಮತ್ತೊಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಯು ಶರತ್ತುಗಳಿಲ್ಲದೆ ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡಾಗ ಒಂದು ಒಪ್ಪಂದ (ಕರಾರು) ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆಬರುತ್ತದೆ.
- ಒಂದು ವಿಮೆಯಕರಾರಿನಲ್ಲಿ, ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣವು ಪರಿಶೀಲನೆ ಹಣವಾಗುತ್ತದೆ.
- ಅಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಕರು, ಮನಸ್ಸಿಮಿತ ವಿಲ್ಲದವರು, ಕಾನೂನು ಪರವಾಗಿ ಅನರ್ಹರೆಂದು ಘೋಷಿಸಲಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ವಿಮೆ ಕರಾರುಗಳಿಗೆ ಅನರ್ಹರು.

ವಿಮಾಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ : ಇನ್ಸುರೆಬಲ್ ಇನ್‌ಟರೆಸ್ಟ್

- ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಲು ಇರುವ ಕಾನೂನು ಬದ್ಧ ಅಧಿಕಾರವಾಗಿದ್ದು, ವಿಮೆಮಾಡಿಸುವ ವಸ್ತುವು ಅಥವಾ ವಿಷಯವು ತನ್ನ ಸ್ವಂತಜೀವ, ತನ್ನ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರಜೀವ ಅಥವಾ ಅವರ ಆಸ್ತಿಪಾಸ್ತಿ ಯಾಗಬಹುದು.
- ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ಅವನ ಆಸ್ತಿ ಪಾಸ್ತಿಗಳು ಚನ್ನಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಲಾಭವು, ಅವುಗಳಿಗೆ ಧಕ್ಕೆ ಉಂಟಾದಾಗ ನಷ್ಟವು ಆಗುವುದಾದರೆ ಮತ್ತೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಅವನಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಇದೆ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು.
- ಸಾಲಕೊಟ್ಟವನು, ಸಾಲಪಡೆದವನು, ಯಜಮಾನ, ನೌಕರ, ನೌಕರ,ಯಜಮಾನ, ವ್ಯಾಪಾರದ ಭಾಗಸ್ವರಲ್ಲಿ ಪರಸ್ಪರ, ಮುಖ್ಯವ್ಯಕ್ತಿಗಳಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೂ ವಿಮೆ ಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಇರುವ ಮತ್ತಷ್ಟು ಸಂದರ್ಭಗಳೆಂದು ಹೇಳಬಹುದು.

ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಸನೀಯತೆ :

- ವಿಮೆ ಕರಾರಿನಲ್ಲಿ ಎರಡು ಪಕ್ಷದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಪರಸ್ಪರ ಸದ್ಭಾವನೆ. ವಿಶ್ವಾಸತೆ ಇಂದವರ್ತಿಸಬೇಕು.
- ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಸನೀಯತೆಯ ತತ್ತ್ವವನ್ನು 'ಸ್ವಚ್ಛಂದವಾಗಿ, ಸತ್ಯವಾಗಿ, ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಸಂಬಂಧಿತ ಎಲ್ಲ ವಾಸ್ತವಾಂಶಗಳನ್ನು ಕೇಳಿದರು, ಕೆಳದಿದ್ದರೂ ತಿಳಿಸುವ (ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವ) ಒಂದು ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಕರ್ತವ್ಯವೆಂದು ಹೇಳಬಹುದು.
- ಎಲ್ಲ ವಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಬಂಧಿತ ವಾಸ್ತವಾಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಬೇಕಾದ ಕರ್ತವ್ಯ ಅಡಗಿದೆ. ಇದು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಜೀವವಿಮೆಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾಪಮಾಡುವಾಗ, ಅಂದರೆ ವಿಮೆಯಕರಾರು ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬರುವಮುನ್ನ ಅತಿ ಮುಖ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

● ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೂ, ನಿಜಾಂಶಗಳನ್ನು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ತಿಳಿಸುವ ಕರ್ತವ್ಯ ವಿರುದ್ಧದೆ. ಇದನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಕೂಡ ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಸನೀಯತೆಯನ್ನು ಪಾಟಿಸಬೇಕು.

ಸಂಬಂಧಿತ ವಾಸ್ತವಾಂಶಗಳು :

● ಸಂಬಂಧಿತ ನಿಜಾಂಶಗಳೆಂದರೆ 'ಒಬ್ಬ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ವಿಮಾದಾರನು ಪ್ರೀಮಿಯಮ್ ನಿಶ್ಚಯಗೊಳಿಸುವ ಅಥವಾ ರಿಸ್ಕನ್ನು ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬೇಕೋ ಬೇಡವೋ ಎಂದು ನಿರ್ಧಾರತೆಗೈದು ಕೊಳ್ಳುವ ನಿರ್ಣಯವನ್ನು ಪ್ರಭಾವಿತಗೊಳಿಸುವವು ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದಾಗಿದೆ.

● ಕೆಲವು ವಿಷಯಗಳ, ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಕಾನೂನು ಸಂಬಂಧಿತ ಅಥವಾ ಸಾಮಾನ್ಯ ತಿಳುವಳಿಕೆಯ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಬೇಕಾದ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲ.

● ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ತಮ್ಮ ತಿಳಿಸಬೇಕಾದ ಕರ್ತವ್ಯವನ್ನು ಪಾಲಿಸದಿದ್ದಾಗ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಆಕರಾರನ್ನು ರದ್ದುಗೊಳಿಸಬಹುದು.

ನಷ್ಟಭರ್ತಿ :

● ನಷ್ಟಭರ್ತಿಯತತ್ತ್ವ ವೆಂದರೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ನಷ್ಟಕ್ಕೀಡಾದಾಗ ಯಥಾಪೂರ್ವ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿಗೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯುವುದು.

● ದಾವೆಗಳನ್ನು ಕೃತಕವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸಿದ ದುರ್ಲಾಭಪಡೆಯದಂತೆ ನಷ್ಟಭರ್ತಿ ಯತತ್ತ್ವವು ಖಾತ್ರಿಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.

● ನಷ್ಟಭರ್ತಿಯ ತತ್ತ್ವ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕರಾರುಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಅವುಗಳು 'ಮಹತ್ವದ ಬೆಲೆಯುಳ್ಳ ಕರಾರು'ಗಳು.

ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು :

ಪ್ರಶ್ನೆ 3.1 : ಒಂದು ನಾಯ್ಕಸಮ್ಮತ ಕರಾರಿನ ಅಗತ್ಯಗಳೇನು ?

3.1 ಒಂದು ಸಿಂಧುವಾದ ಕರಾರಿ (ಒಪ್ಪಂದ)ನ ಲಕ್ಷಣಗಳು :

- ಪ್ರಸ್ತಾವ ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಿಗೆ
- ಪರಿಶೀಲನೆ (ಸಂಭಾವನೆ)
- ಕರಾರು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಶಕ್ತತೆ
- ಕನ್ಸೆನ್ಸಸ್ ಅಡ್ ಐಡೆಮ್ (ಇಬ್ಬರು ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಮನೋಭಾವನೆ ಹೊಂದಿರುವುದು)

● ಉದ್ದೇಶದ ನ್ಯಾಯಬದ್ಧತೆ

● ಪ್ರದರ್ಶನೆಯ ಸಶಕ್ತತೆ

ಪ್ರಶ್ನೆ 3.2. : ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ವಿಮಾಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಇರಬಹುದಾದ ಸಂದರ್ಭಗಳನ್ನುತಿಳಿಸಿರಿ.

3.2 ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಲು ವಿಮಾಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಇದೆ ಎನ್ನಲಾಗುವ ಸಂದರ್ಭಗಳು :

- ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ಜೀವದಲ್ಲಿ ಅಪಾರವಾದ ಆಸಕ್ತಿ .
- ಪತಿಗೆ ಪತ್ನಿಯ ಜೀವದಮೇಲೆ ಮತ್ತು ಪತ್ನಿಗೆ ಪತಿಯ ಜೀವದಮೇಲೆ.
- ತಂದೆ ತಾಯಿಗಳು, ಮಕ್ಕಳು ಇವರಿಗೆ ಪರಸ್ಪರ ಜೀವಗಳಮೇಲೆ.
- ತಮ್ಮ ಆಸ್ತಿಯ ಮೇಲೇ ಆಸಕ್ತಿ.

ಸ್ವಯಂ ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು - ಉತ್ತರಗಳು :

1. ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಸನೀಯತೆಯಪರಿಭಾಷೆತಿಳಿಸಿ ಮತ್ತು ಅರ್ಥ ವಿವರಿಸಿ. ?

1. ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಸನೀಯತೆಯನ್ನು ಈ ರೀತಿ ಹೇಳಬಹುದು. "ಕೇಳಿದರೂ ಕೇಳದಿದ್ದರೂ, ಪ್ರಸ್ತಾಪಮಾಡಿದ ರಿಸ್ಕಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಎಲ್ಲ ನಿಜಾಂಶಗಳನ್ನು ಸ್ವಯಂ ಪ್ರೇರಿತವಾಗಿ, ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಮತ್ತು ಖಚಿತವಾಗಿ ತಿಳಿಸಬೇಕಾದ ಒಂದು ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಕರ್ತವ್ಯ. ಇದರ ಅರ್ಥ ಒಂದು ಕರಾರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಆ ಕರಾರು ಮುಗಿಯುವ ದರೊಳಗೆ ಎಲ್ಲನಿಜಾಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಲು ಸ್ವಚ್ಛಂದವಾಗಿ ಮುಂದಾಗಬೇಕು. ಈ ನಿಯಮವು ವಿಮಾದಾರನಿಗೂ ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೂ ಸಮಾನವಾಗಿ ಆಕರಾರಿನ ಅವಧಿಯ ಉದ್ದಕ್ಕೂ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಕಾನೂನು ಯಾವಾಗಲೂ ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರನನ್ನೇ ಕರಾರಿಗೆ ನಿಜಾಂಶಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಸರಬರಾಜು ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸುತ್ತದೆ.

2. ನಷ್ಟಭರ್ತಿ ಯತತ್ತ್ವ ವೆಂದರೇನು ?

2. ನಷ್ಟಭರ್ತಿಯತತ್ತ್ವದ ಪ್ರಭಾವಹೀಗಿದೆ .

ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಹಾರ ಧನ ಇದರ ಪರಿಮಾಣವು ಅವನ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಸರಿಸಮಾನವಾದ ಮೊತ್ತ ವಷ್ಟೆ. ಅವನನ್ನು ನಷ್ಟ ಹೊಂದುವ ಮುನ್ನ ಇದ್ದ ಸ್ಥಿತಿಗೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯುವುದು.ಇದರ ಅರ್ಥ ಪಾಲಿಸಿಯ ಶರತ್ತುಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು, ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ನಷ್ಟಉಂಟಾದಾಗ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಅತನಿಗಾದ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಸಮಾನವಾದ ಪರಿಹಾರ ಧನವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ ಯೆಂದು.

ಅಧ್ಯಾಯ - 3

ಭಾಗ - 2 ವಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರ ಪದ್ಧತಿಗಳು :

ಪರಿವಿಡಿ :

ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶ

| | |
|--|-----------------------------|
| ಮೂಲಭೂತ ಸೂತ್ರಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು | |
| ಪರಿಚಯ : | |
| ಮುಖ್ಯ ಪದಗಳು | |
| F ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಹೇಗೆ ಕೊಳ್ಳಲ್ಪಡುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಬರೆಯಲ್ಪಡುತ್ತವೆ | 3.9, 3.11, 3.15, |
| G ಮುಖ್ಯದಸ್ತಾವೇಜುಗಳು | 3.8, 3.12, 3.13, 3.14, 3.17 |
| H ಮುಖ್ಯ ವಿಮಾ ನಿಬಂಧನೆಗಳು | 3.8, 3.15, 3.16 |
| I ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಂದಾಯಿಸುವ ಮತ್ತು ಉರ್ಜಿತ ಸುರಕ್ಷೆ ನಡುವಣ ಸಂಬಂಧ | 3.10 |
| ಮುಖ್ಯವಿಷಯಗಳು | |
| ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು | |
| ಸ್ವಯಂ - ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು | |

ಮೂಲಭೂತತತ್ವಗಳ ಅಧ್ಯಯನ

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಅಭ್ಯಾಸದ ನಂತರ, ನೀವು ಈ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುವ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿರಬೇಕು.

- ವಿಮೆ ಹೇಗೆ ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಹೇಗೆ ಬರೆಯುತ್ತಾರೆ - ತಿಳಿಸಬೇಕು
- ವಿಮೆನಲ್ಲಿ ಬಳಸುವ ಮುಖ್ಯದಸ್ತಾವೇಜುಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮಾಡುವುದು ಅವುಗಳ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ

- ವಿಮೆನಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸುವ ಮುಖ್ಯ ಶಬ್ದಗಳು ಹಾಗೂ ನಿಬಂಧನೆಗಳು.

- ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಂದಾಯ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಯ ಸುರಕ್ಷೆ ಮೇಲೆ ಅದರ ಪರಿಣಾಮ

ಪರಿಚಯ : ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಮೊದಲಭಾಗದಲ್ಲಿ ನಾವು ಎಲ್ಲ ವಿಮೆಯ ಹಿನ್ನೆಲೆನಲ್ಲಿನ ತತ್ವಗಳನ್ನು ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ಈ ಎರಡನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಆತತ್ವಗಳಮೇಲೆ ಆಧರಿಸಿ ವಿಮೆ, ಅದರಲ್ಲೂ ಜೀವ ವಿಮೆ ಹೇಗೆ ಕೊಳ್ಳಲ್ಪಡುತ್ತದೆ ಎಂದು ನೋಡೋಣ, ನಾವು ಇದನ್ನು ಎರಡು ರೀತಿನಲ್ಲಿ ಮಾಡೋಣ.

ಮೊದಲಿಗೆನಾವು ವಿಮೆ ಇರುವ ಯಾರಾದರೂ ಯಾವ ಮುಖ್ಯಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು

ಹೊಂದಿದ್ದು ಅವುಗಳಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದು ಕೊಳ್ಳುವರು ಎಂದು, ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಮಹತ್ವದಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚೆಮಾಡೋಣ. ಈ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ನಡುವಣ ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ಅತ್ತ ಇತ್ತ ಚಲಿಸುತ್ತವೆ. ಎರಡನೆಯದಾಗಿ ನಾವು ಕೆಲವು ಅತಿಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಜೀವ ವಿಮೆನಲ್ಲಿ ಬಳಸುವ ಹಲವಾರು ಪದಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಂಡು ಅವನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಏಜಂಟರಾದ ನೀವು ವಿವರಿಸಿ ಹೇಳುವಂತೆ ಆಗಬೇಕು.

ಈ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಅವುಗಳ ಸರಿಯಾದ ಸಂದರ್ಭಕ್ಕೆ ಸೇರಿಸಲು ನಾವು ಮೊದಲಿಗೆ ವಿಮೆ ಹೇಗೆ ಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಲೇಖನೆಯಾಗುವ ಬಗ್ಗೆ ಮೇಲ್ನೋಟ ಸಾರೋಣ.

ಮುಖ್ಯ ಪದಗಳು :

‘ಈ ಅಧ್ಯಾಯವು ಕೆಳಗಿನ ಪದಗಳನ್ನು ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

| | | | |
|------------------------|----------------------|---------------------|--------------------|
| ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ | ಕ್ಯಾನ್ಸಲೇಶನ್ | ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ | ಪ್ರೀಮಿಯಂರಶೀದಿ |
| ಅಸೈನರ್ | ಕೊಲಿಂಗ್‌ಆಫ್ ಪಿರಿಯಡ್ | ನಾಮಿನೇಶನ್ | ಪಾಲಿಸಿ ಡಾಕ್ಯುಮೆಂಟ್ |
| ಅಸೈನೀ | ಕಂಡಿಷನಲ್ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ | ನೋಟೀಸುಗಳು | ಪ್ರಾಸ್ಟೆಕ್ಟಸು |
| ಅಬ್ಜಲ್ಯೂಟ್ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ | ಎಕ್ಸ್‌ಕ್ಯೂಜನ್ಸ್ | ಪೇಯಿಡ್ ಅಪ್ ವ್ಯಾಲ್ಯು | ರಿವೈವಲ್ |
| ಅಪ್ಪಾಯಿಂಟೀ | ಎಂಡಾರ್ಸ್ ಮೆಂಟ್ಸ್ | ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಫಾರಂ | ಸರೆಂಡರ್ ವ್ಯಾಲ್ಯು |

F : ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಹೇಗೆ ಕೊಳ್ಳಲ್ಪಡುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಲೇಖನೆಯಾಗುತ್ತವೆ :

ನಾವು ಹಿಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ಈಗಾಗಲೇ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ವಿಮೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಏನು ಎಂದು ನಿರ್ಧಾರಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಇನ್ನು ವಿಮೆ ಎಂದರೇನು ಮತ್ತು ಅದರ ಹಿಂದಿನ ತತ್ವಗಳೇನು ಎಂದು ಸಹ ಕಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಹಾಗಾದರೆ, ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಯಾವ ರೀತಿನಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ ? ಮೊದಲಿಗೆ ಅವನು ವಿಮೆ ಮಾರಾಟಕ್ಕಿದೆ ಯಂದು ಕೇಳಿರಬೇಕಲ್ಲವೆ ?

F1. : ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಮಾಹಿತಿಯ ಮೂಲ :

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ವಿಮೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಅರಿವು ಮೂಡಿಸಲು, ಮತ್ತು ಆಸಕ್ತಿ ಹುಟ್ಟಿಸಲು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಧ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ಜಾಹೀರಾತುಗಳ ಮೂಲಕ ತಿಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ನಾವು ಮುಂದೆ

ನೊಡಲಿದ್ದಂತೆ (G5C) ನಲ್ಲಿ IRDA ರವರ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಗಳ ಮೂಲಕ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಜಾಹೀರಾತುಗಳಲ್ಲಿ, ವಿಮೆಯ ಪರಿಚಯ ಪುಸ್ತಕ (ಪ್ರಾಸ್ಟೆಕ್ಟ್)ನಲ್ಲಿ ಏನು ಪ್ರಕಟಿಸಬೇಕೆಂದು ತಿಳಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಇವುಗಳಿಂದ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ತಾನು ವಿಮೆಗಾಗಿ ಈ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಅಥವಾ ಅವರ ಏಜಂಟರನ್ನು ಭೇಟಿಯಾಗಬೇಕೆಂದು ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ. ನಾವು ಪ್ರಾಸ್ಟೆಕ್ಟ್ ಬಗ್ಗೆ (G5C) ನಲ್ಲಿ ನೋಡೋಣ.

F2. : ವಿಮೆ ಕೊಳ್ಳುವ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ :

ವಿಮೆಯನ್ನು ಯಾರಾದರೂ ಅವರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿದ್ದು ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದನ್ನು ಕೊಳ್ಳಬೇಕೆನ್ನುವ ಬಹಳಷ್ಟು ಪರಿಶೀಲನೆಯ ನಂತರ ನಿರ್ಧರಿಸಬೇಕು. ತಮ್ಮ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಒಂದು ಹೋಲ್‌ಲೈಫ್, ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಅಥವಾ ಮನೀಬ್ಯಾಕ್ ಪಾಲಿಸಿ, ಅಥವಾ ಮಕ್ಕಳ ಪಾಲಿಸಿ, ಒಂದು ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿ ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಈ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು ಮುಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ವಿವರವಾಗಿ ನೋಡೋಣ.

F3. : ಯಾವರೀತಿ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತವೆ : (ಬರೆಯಲಾಗುತ್ತವೆ)

ಬಹಳಷ್ಟು ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಒಂದೇ ಜೀವದ ಮೇಲೆ ಬರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅಂದರೆ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವಕ್ಕೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ, ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ, ಆದರೆ ಯಾವಾಗಲೂ ಅಲ್ಲವಾದರೂ, ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮತ್ತು ವಿಮೆಮಾಡಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿ (Insured) ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯೇ ಆಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಇದನ್ನು ಸ್ವಂತ ಜೀವದ ಪಾಲಿಸಿ (ownlife) ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಇಬ್ಬರೂ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಜೀವದಮೇಲೂ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಉದಾ : ಒಬ್ಬ ಪತಿ,ಪತ್ನಿ ಇಬ್ಬರೂ ಒಂದೇ ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಬಹುದು ಇದರಲ್ಲಿ ಇಬ್ಬರೂ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಇಬ್ಬರೂ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸೂರ್ಡ್.ಇದನ್ನು ಜಾಯಿಂಟ್ ಲೈಫ್ ಪಾಲಿಸಿ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ.

F4. : ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರ : (Proposal Form)

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಜಾಹೀರಾತುಗಳಿಂದ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಸ್ಟೆಕ್ಟ್‌ನಿಂದ ಪ್ರಪೋಜಲ್‌ಗಳನ್ನು ಆಹ್ವಾನಿಸುತ್ತವೆ. ವಿಮೆ ಬೇಕಾಗುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಪ್ರಪೋಜರ್ (ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರ) ಎನ್ನುವರು. ಅವರು ತಮ್ಮ ಜೀವ ವಿಮೆಗಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾವಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. (ಅಥವಾ ಬೇರೆ ಯಾವುದೇ ವಿಮೆ ಆಗಬಹುದು). ಪ್ರಪೋಜರ್ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರವನ್ನು ಭರ್ತಿಮಾಡಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಕೊಡುತ್ತಾನೆ.

ಆ ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಫಾರಂನಲ್ಲಿನ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನೆಮಾಡಿದ ನಂತರ ಅದನ್ನು ಅಂಗೀಕರಿಸುವುದಾ ಅಥವಾ ನಿರಾಕರಿಸುವುದಾ ಅಥವಾ ಬದಲಾವಣೆಯ ಷರತ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ವೀಕಾರಮಾಡುವುದಾ ಎಂದು ಆಯ್ಕೆಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಫಾರಂ ಯಾವರೀತಿನಲ್ಲಿ ಇರುವುದು ಎಂದು, ಅದರ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ಏನು ಎಂದು G1 ನಲ್ಲಿ ನೋಡೋಣ.

F5. : ದರಪಟ್ಟಿಗಳು (Quotations) ಒಂದು ಕೊಟೇಶನ್ - ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಎಷ್ಟು ಹಣ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಯಾವ ಷರತ್ತುಗಳಿವೆ ಎಂದು ತಿಳಿಸುವ ದರಪಟ್ಟಿ. ಅದು ಕೆಲವು ಸಮಯದ ವರಿಗೂ ತೆರೆದಿಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆ ಸಮಯದವಳಿಗೆ ಸದ್ರಿ ಪ್ರಪೋಜರು ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವುದಾ ಅಥವಾ ಬೇಡವಾ ಎಂದು ನಿರ್ಧಾರಕ್ಕೆ ಬರಬೇಕಾಗಿದೆ. ಒಂದುವೇಳೆ ಪ್ರಪೋಜರು ಆ ಕೊಟೇಶನ್ ಒಪ್ಪಿದರೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ತಾವು ತಿಳಿಸಿದ ದರಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳಿಗೆ ನಿಬದ್ಧರಾಗಿರಬೇಕು. ಆದರೆ, ಪ್ರಪೋಜರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಯಾವುದಾದರೂ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿ ಈ ಕೊಟೇಶನ್ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಯಾಗಿದ್ದರೆ, ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗೆ ನಿರ್ಬಂಧನೇನೂ ಇಲ್ಲ.

F6. : ವಿಮೆಯ ಕರಾರು : ಒಂದು ವಿಮೆಯ ಕರಾರು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಮೊದಲ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ರಶೀದಿ ಜಾರಿಮಾಡಿದಾಗಿನಿಂದ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ. (G3A ನೋಡಿ) ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡು ಸ್ವಲ್ಪಕಾಲದ ನಂತರ ಕಳಿಸಬಹುದು. (G4) ಪಾಲಿಸಿದಸ್ತಾವೇಜು ತಲುಪುವವರೊಳಗೆ, ಆದರೆ ಜಾರಿಯಾದನಂತರ, ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಮೃತಪಟ್ಟರೆ, ವಿಮೆ ಕಂಪನಿ ಆ ಮರಣದಾವೆ ಕೊಡಬೇಕಾದ ಹೊಣೆಗಾರರಾಗುತ್ತದೆ.

F7. : ರಿನ್ಯೂವಲ್ಸ್ : ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ದೀರ್ಘಕಾಲ ವಿರುವ ಪಾಲಿಸಿಗಳು. ಅವು ಸಾಮನ್ಯವಾಗಿ ಕೆಲವು ವರ್ಷಗಳು ನಡೆಯುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ಗಳು ಸಾಧಾರಣ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾಗಿ, ಕಡಿಮೆ ಅವಧಿಯ ಪಾಲಿಸಿಗಳಾಗಿ ಒಂದೇವರ್ಷಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರವಿರುತ್ತವೆ. ವರ್ಷದ ಅಂತ್ಯದಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ನವೀಕರಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕೆಂದು ಸಲಹೆನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರ ಉದ್ದೇಶ ಅವರು ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಯ ಲಾಭದಿಂದ ವಂಚಿತರಾಗ ಬಾರದು ಎಂದು. ಅದೇರೀತಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಕೂಡ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಕಳೆದು ಕೊಳ್ಳಲು ಇಷ್ಟಪಡುವದಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಪಾಲಿಸಿನವೀಕರಿಸಲು ಪ್ರೋತ್ಸಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದರ ಬಗ್ಗೆ ಸಹನಾವು ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಂತರ ನೋಡೋಣ.

F8. : ಸಾರಾಂಶ : ಈಗನಾವು ವಿಮೆ ಹೇಗೆ ಕೊಳ್ಳಲ್ಪಡುತ್ತದೆ ಎನ್ನು ವಿಷಯದ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದು ಕಿರುಚಿತ್ರಣ ಮಾಡಿದ್ದೇವೆ. ಇನ್ನನಾವು ಈ ಪರಿಜ್ಞಾನವನ್ನು ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಮತ್ತು ಅಲ್ಲಿ ಬಳಸಲಾದ ಕೆಲವು ತಾಂತ್ರಿಕ ಪದ ಜಾಲವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇವೆಲ್ಲವು ಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಯರೂಪಕ್ಕೆ ತರಲು ನಾವು ಒಂದು ಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡಿ ನಲ್ಲಿ ನಿರೀಶ್‌ಶರ್ಮಾ ಮತ್ತು ಅವರ ಜೀವ ವಿಮಾ ಏಜಂಟ್ ಕುಮಾರ್ ರವರ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸೋಣ.

ಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡಿ :

ನಿರೀಶ್‌ ಶರ್ಮಾ ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಒಂದು ಡಿಗ್ರಿ ಕಾಲೇಜಿನಲ್ಲಿ ಅಧ್ಯಾಪಕನಾಗಿ ಸೇರಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು 28 ವರ್ಷ ಪ್ರಾಯದವನು. ಅವನಿಗೆ ವಿವಾಹವಾಗಿದೆ, ಪತ್ನಿ ಸುಮೇಧಾ ಒಬ್ಬ ಮನೆಯೊಡತಿ. ಒಂದು ದಿನ ಅವರನ್ನು ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಏಜಂಟ್ ಕುಮಾರ್ ಭೇಟಿಯಾಗಿದ್ದಾನೆ. ಅವರ ಸಂಭಾಷಣೆಯಲ್ಲಿ ಕುಮಾರ್ ನಿರೀಶ್‌ಗೆ ಜೀವವಿಮೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಿ ಹೇಳಿದ್ದಾನೆ. ನಿರೀಶ್‌ ತಾನು ಈಗಾಗಲೇ ಇದರ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸುತ್ತಿದ್ದು ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಒಂದು ಜೀವ ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಯ ಪ್ರಾಸ್ಟೆಕ್ಟ್‌(ಪರಿಚಯ ಪುಸ್ತಕ)ನೋಡಿದಂತೆ ತಿಳಿಸಿ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಒಪ್ಪಿಗೆ ತಿಳಿಸಿದ್ದಾನೆ.

G. : ಮುಖ್ಯಪತ್ರಗಳು :

ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಂತೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಮುಖ್ಯ ದಸ್ತಾವೇಜುಗಳು, ಕಾಗದಪತ್ರಗಳು ಇದ್ದಾವೆ. ನಾವು ಈಗಾಗಲೇ ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹಿಂದಿನ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ತಿಳಿದು ಕೊಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಈ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ವಿಮೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಮಾಹಿತಿ ಕೊಡಬಲ್ಲವು. ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಸಲ ಅವುಗಳು ಅವರಿಗೆ ವಿಮೆ ಇತ್ತು ಎಂದು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ, ದಾವೆ ಕೇಳಬೇಕಾದಾಗ (ನಷ್ಟ ಬಂದಾಗ) ಪುರಾವೆಗಳಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳ ಯಾವು ಎಂದು ಈ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ತಿಳಿಯೋಣ.

G1. : ಪ್ರಸ್ತಾವ ಪತ್ರ (ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಫಾರಂ) :

ಕುಮಾರ್ ನಿರೀಶ್‌ಗೆ ವಿಮೆಯ ಲಾಭಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಒಳ್ಳೆಯ ಅರಿವು ಮೂಡಿದೆ ಎಂದು, ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಲು ಉತ್ಸುಕನಾಗಿದ್ದಾನೆಂದು ತಿಳಿದ ತಕ್ಷಣ ಮಾಡಿದ ಮೊದಲ ಕೆಲಸವೆಂದರೆ ಅವನಿಗೊಂದು ಪ್ರಪೋಜಲ್‌ಫಾರಂ ಕೊಟ್ಟು ಅದನ್ನು ಭರ್ತಿ ಮಾಡಲು ಹೇಳಿದ್ದಾನೆ.

ಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡಿ :

ನಿರೀಶ್‌ ಪ್ರಪೋಜಲ್‌ ಫಾರಂ ನೋಡಿದ ನಂತರ ಅದರಲ್ಲಿ ಕೇಳಲಾದ ಮಾಹಿತಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಆಶ್ಚರ್ಯಪಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ತಾನು ಹಣಕೊಟ್ಟು ವಿಮೆ ಕೊಳ್ಳಲು ಆಗಲೇ ತಯಾರಾಗಿದ್ದಾಗ ಪ್ರಪೋಜಲ್‌ ನಲ್ಲಿ ಅಷ್ಟೆಲ್ಲಾ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಏಕೆ ತಿಳಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ ಎಂದು ವಿಸ್ಮಯಕ್ಕೊಳಗಾಗಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು ಅದರ ಬಗ್ಗೆ ಟೀಕಿಸುತ್ತಾ ತಾನು ವಿದ್ಯಾವಂತನಾಗಿದ್ದಾನೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಅದೆಲ್ಲಾ ತಿಳಿಸಬಲ್ಲನು. ಒಂದು ವೇಳೆ ತನಗೆ ಓದಬಾರದಿದ್ದರೆ ಏನಾಗುತ್ತಿತ್ತು ? ಆವಾಗಲೂ ತನಗೆ ವಿಮೆ ಕೊಳ್ಳಲು ಅವಕಾಶವಿತ್ತು ?

ಕುಮಾರ್, ಯಾವರೀತಿ ನಿರೀಶ್‌ನ ಸಂದೇಹಗಳನ್ನು ನಿವೃತ್ತಿ ಗೊಳಿಸುವನೋ ನೋಡೋಣ. ಪ್ರಪೋಜಲ್‌ ಫಾರಂ ಅಥವಾ ವಿಮೆಗಾಗಿ ಅರ್ಜಿ ಇದು ಪ್ರಪೋಜರು ಮೊಟ್ಟ ಮೊದಲಿಗೆ ತುಂಬಬೇಕಾದ ಫಾರಂ ಆಗಿದ್ದು ಅದನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ರವರಿಗೆ ಸಮರ್ಪಿಸ ಬೇಕು. ನಮ್ಮ ಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡಿನಲ್ಲಿ ನಿರೀಶ್‌ ಪ್ರಪೋಜರು. ಪ್ರಪೋಜರುಗಳು ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರವನ್ನು ತಮ್ಮ ಕೈಬರಹದಲ್ಲಿ ಭರ್ತಿ ಮಾಡಬೇಕು. ಆದರೆ ಅಲ್ಲಿ ಇದಕ್ಕೆ ಕೆಲವು ವಿನಾಯಿತಿಗಳಿರಬಹುದು. ಉದಾ : ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರ ಅನಕ್ಷರಸ್ಥನಾದಾಗ ಅಥವಾ ಆ ಫಾರಂನಲ್ಲಿನ ಭಾಷೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲಾರದಿದ್ದಾಗ. ಹಾಗಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರರು ತಾವು ಕೊಳ್ಳುವ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆ ಬಗ್ಗೆ ಪೂರ್ಣ ಮಾಹಿತಿ ಪಡೆದಿದ್ದು, ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡು ವಿಮೆ ಕೊಳ್ಳಲು ಒಪ್ಪಿದ್ದಾರೆಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ವಿಮೆ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರವೇ, ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ವಿಮೆ ಕೋರಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಆಪಾಯದ ರಾಶಿಗೆ ಎಷ್ಟರ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಮಂಡಿಸುತ್ತಾನೆ ಎಂದು ಅಂದಾಜುಗಟ್ಟಲು ಉಪಯುಕ್ತವಾದ ಮಾಹಿತಿಯ ಪ್ರಮುಖ ಆಗರವೆಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಸದರಿ ಪ್ರಸ್ತಾವ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನಿಂದ ತಿಳಿಸಲಾದ ಮಾಹಿತಿ ಸರಿಯಾಗಿರಬೇಕು. ಇದು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ. ಇಲ್ಲಿ ನೀವು ಹಿಂದಿನ 3ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದ ಮೊದಲ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ತಿಳಿದುಕೊಂಡ ಅತ್ಯಂತ ವಿಶ್ವಸನೀಯತೆ ಮತ್ತು ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯುಗಳನ್ನು ನೆನಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಸಮಾಚಾರವನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರದ ಮೂಲಕ ಶೇಖರಣೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

● ವಿಮೆಮಾಡಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ : ಅವನ ಹೆಸರು, ವಯಸ್ಸು, ವಿಳಾಸ, ವೈವಾಹಿಕಸ್ಥಿತಿ, ತೂಕ, ಎತ್ತರ, ವೈದ್ಯಕೀಯ ಚರಿತ್ರೆ ಮುಂತಾದವು.

● ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಕುರಿತು ಮಾಹಿತಿ : ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರ ಮತ್ತು ವಿಮೆಮಾಡಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಾದರೆ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಹೆಸರು, ವಯಸ್ಸು ವೃತ್ತಿ ಮತ್ತು ವಿಮೆಮಾಡಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೊತೆ ಅವನ ಸಂಬಂಧ (ಏಕೆ ಆವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಮುಂತಾದ ವಿವರಗಳನ್ನು ಸಹ ಫಾರಂನಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಬೇಕು.)

● ಎಂತಹ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆ ಬೇಕೆನ್ನುವ ವಿವರಗಳು

● ನಾಮಿನೇಶನ್ (ನಾಮನಿರ್ದೇಶನ) ವಿವರಗಳು (H4A ನೋಡಿ)

● ರೈಡರ್ಸ್ ಎನ್ನಲಾಗುವ ಅತಿರಿಕ್ತ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಕೇಳಿದಾಗ ಅವುಗಳ ವಿವರಣೆ (ರೈಡರ್ಸ್ ಬಗ್ಗೆ ಮುಂದಿನ ಪಾಠಗಳಲ್ಲಿ) ಮತ್ತು

● ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು ಇದಕ್ಕೆ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಏನಾದರೂ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಣೆ.

G1A. ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರದಲ್ಲಿನ ಘೋಷಣೆ (ಹೇಳಿಕೆ) : (ಡಿಕಲೇಷನ್) :

ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರದ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು ಸಹಿಹಾಕಬೇಕಾದ ಒಂದು ಘೋಷಣೆ (ಡಿಕಲೇಷನ್) ಇರುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಸಹಿಹಾಕುವದರಿಂದ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು ತಾನು ಎಲ್ಲ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿತಿಳಿಸಿದ್ದೇನೆ ಎಂದು ಹೇಳಿಕೊಂಡಿರುತ್ತಾನೆ. ಅಷ್ಟೆಲ್ಲ ತಾನು ಎಲ್ಲ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಪೂರ್ತಿಯಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡು, ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ಕೊಟ್ಟಿದ್ದೇನೆ. ಎಂದು ಸಹಹೇಳುತ್ತಾನೆ. ಈ ಘೋಷಣೆಗೆ ಸಹಿಹಾಕುವದು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ ಈ ಹೇಳಿಕೆಗೆ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಕೊಡುವದರಿಂದ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಅರಿತು ಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ ಎನ್ನಲಾಗುವದು.

● ಅದರಲ್ಲಿ ಕೊಟ್ಟ ಮಾಹಿತಿಯು ನಿಜವಲ್ಲ ಎಂದು ಗುರುತಿಸಿದಾಗ ಕಂಪನಿಯು ಸದರಿ ಕರಾರನ್ನು ರದ್ದುಗೊಳಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ತಾವೇ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

● ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿ ಕೊಂಡಿದ್ದೀವಿ ಎಂದು ಹೇಳಿಕೊಂಡಿದ್ದರಿಂದ, ಯಾವುದಾದರೂ ತಕರಾರುಬಂದಾಗ ತಮಗೆ ತಪ್ಪುತಿಳುವಳಿಕೆ ಕೊಡಲಾಯಿತು ಎಂದು, ಅಥವಾ ಮೋಸದ ದಾರಿಗಳಿದ್ದಾರೆಂದು ಹೇಳುವಂತಿಲ್ಲ.

ಅನಕ್ಷರಸ್ತ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರರ ಬಗ್ಗೆ ನಿಶಿಶ್ ಅನಕ್ಷರಸ್ತ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತರ - ಅವರು ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರವನ್ನು ತುಂಬುವದು ಅದಕ್ಕೆ ರುಜು ಹಾಕುವದು ಹೇಗೆ ? ಇಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅಂದರೆ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು ಅನಕ್ಷರಸ್ತನಾಗಿದ್ದಾಗ, ಅವನ ಎಡಗೈ ಹೆಬ್ಬೆಟ್ಟಿನ ಗುರುತು ಹಾಕಿಸಿ ಆ ಸಹಿಯನ್ನು ಒಬ್ಬಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿ ದೃಢೀಕರಿಸಬೇಕು. ಈ ರೀತಿ ದೃಢೀಕರಿಸುವ ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿ ತಾನು ಎಲ್ಲ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಸದ್ವಿಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನಿಗೆ ಅವನ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು, ಮತ್ತು ಅವನು ಹೇಳಿದ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾವ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ತುಂಬಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಘೋಷಣೆ ಮಾಡಬೇಕು. ಈ ರೀತಿ ಘೋಷಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿಳಾಸವನ್ನು ಕೂಡ ತಿಳಿಸಬೇಕು.

ಕೆಲವೊಂದು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರದ ಭಾಷೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಆಡುಭಾಷೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆಯಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಈ ರೀತಿಯಾದಾಗ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು ತಾನೇ ಪ್ರಸ್ತಾವ ಪತ್ರವನ್ನು ತುಂಬಿ ತನ್ನಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ಸಹಿಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ನಂತರ ಸದ್ವಿಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು, ತನ್ನ ಕೈಬರಹದಲ್ಲಿ ಆ ಸಹಿಮೇಲ್ಗಡೆ ತನ್ನಿಗೆ ಎಲ್ಲ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಲಾಯಿತೆಂದು ಮತ್ತು ತಾನು ಎಲ್ಲ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡು ಅವುಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರ ನೀಡಿದ್ದೆ ನಂದು ಘೋಷಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರ ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಸಹಿ ಮತ್ತು ಘೋಷಣೆಗಳು ಸದ್ವಿ ವಿಮಾ ಕರಾರಿಗೆ ಆಧಾರ ಭೂತವಾಗುತ್ತವೆ. ಆದಕಾರಣ ಅವುಗಳು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾದ ಮಹತ್ವವುಳ್ಳ ಕಾನೂನಿನ ಪತ್ರಗಳಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದಲೇ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡು ಅವಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾದ ನಿಜವಾದ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ಕೊಡಬೇಕಾದದ್ದು ಅತ್ಯಂತ ಮಹತ್ವದ ವಿಷಯವಾಗಿದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ : ರಾಕೇಶ್ ಚಾವ್ಲಾ ಒಬ್ಬ ಅನಕ್ಷರಸ್ತ ವ್ಯಕ್ತಿ. ಅವನ ವಯಸ್ಸು 48ವರುಷ, ಅವನು ಹಿಂದಿ ಮಾತನಾಡುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ಹಿಂದಿ ಭಾಷೆ ಮಾತ್ರ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಅವನು ಒಂದು ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸುತ್ತಾನೆ. ಆ ಏಜೆಂಟನು ರಾಕೇಶನಿಗೆ ಒಂದು ಪ್ರಸ್ತಾವ ಪತ್ರ (ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಫಾರಂ) ತುಂಬಲು ಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಆಫಾರಂ ಇಂಗ್ಲಿಷಿನಲ್ಲಿದೆ. ರಾಕೇಶನಿಗೆ ಇಂಗ್ಲಿಷ್ ಚೆನ್ನಾಗಿತಿಳಿದಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಸದ್ವಿ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟನು ಫಾರಂ ತುಂಬಲು ರಾಕೇಶನ ಗೆಲೆಯ, ಒಬ್ಬಶಾಲೆಯ ಅಧ್ಯಾಪಕನಾದ ನೀಲೇಶ್‌ಚಾಂಡನ್‌ನ ಸಹಾಯಪಡೆಯಲು ಸಲಹೆನೀಡುತ್ತಾನೆ. ನೀಲೇಶ್‌ಗೆ ಆಂಗ್ಲ ಮತ್ತು ಹಿಂದಿ ಎರಡುಭಾಷೆಗಳು ಚೆನ್ನಾಗಿತಿಳಿದಿವೆ.

ರಾಕೇಶನ ಪರವಾಗಿ ಫಾರಂಭರ್ತಿಮಾಡಲು ನೀಲೇಶ್ ತಾಂಡನ್ ಒಪ್ಪಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು ಒಂದೊಂದು ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ರಾಕೇಶನಿಗೆ ಹಿಂದಿನಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಿ ರಾಕೇಶನ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ಆ ಫಾರಂನಲ್ಲಿ ದಾಖಲಿಸಿದ್ದಾನೆ.

ಫಾರಂ ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ತುಂಬಲಾದ ನಂತರ ರಾಕೇಶ ತನ್ನ ಹೆಬ್ಬೆಟ್ಟಿನಗುರುತು, ಆ ಫಾರಂನಲ್ಲಿ ತಾನು ಎಲ್ಲ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡು ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ನೀಡಿದ್ದೇನೆಂದು ಹಾಕಬೇಕಾಗಿದೆ.

ನೀಲೇಶ್ ತಾಂಡನ್ ಸಹ ಪ್ರಸ್ತುತ ಪತ್ರದಲ್ಲಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಸದ್ವಿಪ್ರಸ್ತುತ ದಾರನಿಗೆ ವನಿಗೆ ಅರ್ಥವಾಗುವ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಅವನ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ದಾಖಲಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಘೋಷಿಸುತ್ತ ಸಹಿಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ.

G2 ವಯೋ ನಿರ್ಧಾರಣಾಪತ್ರ :

ಘಟನೆಯ ಅಧ್ಯಯನ : ನಿಶಿತಶರ್ಮಾ ತನ್ನ ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಫಾರಂ ಪೂರ್ತಿಮಾಡಿ ಅದನ್ನು ಕುಮಾರ್‌ನ ಕೈಗೆ ಕೊಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ಕುಮಾರ್ ನಿಶಿತನ ಹೈಸ್ಕೂಲ್ ಮಾರ್ಕ್‌ಷೀಟ್ ಅವನ ವಯೋನಿರ್ಧಾರಣೆಗಾಗಿ ಬೇಕಾಗಿದೆ ಎಂದು ಕೋರಿದ್ದಾನೆ. ನಿಶಿತ ಇದನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪ ಹುಡುಕ ಬೇಕಾಗಿದೆ ಎಂದಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು ಇನ್ನು ಬೇರೆಯಾವುದಾದರೂ ದಾಖಲೆಯನ್ನು ವಯೋನಿರ್ಧಾರಣೆಗೆ ಕೊಡಬಹುದಾ? ಆದರೂ ಅವನು ತನ್ನ ವಯಸ್ಸುಯಾವ ಕಾರಣಕ್ಕಾಗಿ ಸಾಬೀತು ಪಡಿಸಬೇಕು.

ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳು ಪ್ರಸ್ತುತದಾರನ ರಿಸ್ಕ್ ಚಿತ್ರಣೆಗಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಿ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಬೇಕಾಗುವ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಹಾಕಲು ವಿಮೆಮಾಡಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ವಯಸ್ಸು ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ವಿಷಯವಾಗಿದೆ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ವಿಮೆಮಾಡಿಸುತ್ತಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಸರಿಯಾದ ವಯಸ್ಸು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ವಯೋನಿರ್ಧಾರಣೆ ರುಜುವುಗಳಾಗಿ ಸ್ವೀಕರಿಸಲಾಗುವ ದಾಖಲೆಗಳು ಮತ್ತು ಅಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ವಯೋನಿರ್ಧಾರಣೆ ದಾಖಲೆಗಳು ಎಂದು ಎರಡು ತರಹದ ದಸ್ತವೇಜುಗಳಿವೆ.

ಈ ಕೆಳಗಿನವು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ವಯೋನಿರ್ಧಾರಣೆ ಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವು :

| |
|---|
| ● ಶಾಲೆ ಅಥವಾ ಕಾಲೇಜುಗಳಿಂದ ಕೊಡಲಾದ ಸರ್ಟಿಫಿಕೇಟ್‌ಗಳು |
| ● ಮುನಿಸಿಪಾಲಿಟಿ ಯವರ ದಾಖಲೆಗಳಿಂದ ಅಧಿಕೃತವಾಗಿ ಜನನ ಮರಣ ರಿಜಿಸ್ಟ್ರಾರ್‌ನಿಂದ ದೃಢೀಕರಿಸಲಾದ ಪತ್ರಗಳು. |

| |
|--|
| ● ಪಾಸ್‌ಪೋರ್ಟ್ |
| ● ಪಾನ್ (ಪರ್ಮನೆಂಟ್ ಅಕೌಂಟ್ ನಂಬರ್) ಕಾರ್ಡ್ |
| ● ಉದ್ಯೋಗ ಪತ್ರಿಕೆಗಳಿಂದ ಸೇವಾ ರಿಜಿಸ್ಟ್ರಾರ್ |
| ● ಬಾಪ್ಪಿಸಮ್ ಸರ್ಟಿಫಿಕೇಟ್ |
| ● ಹುಟ್ಟಿದ ದಿನಾಂಕವಿದ್ದಲ್ಲಿ ಫ್ಯಾಮಿಲಿ ಬೈಬಿಲ್ ನಿಂದ ದೃಢೀಕರಣ ಪತ್ರ |
| ● ಸೇನಾ ಇಲಾಕೆ ಇಂದ ಕೊಡಲಾದ ಗುರುತಿನ ಚೀಟಿ (ಸೇನಾಪಡೆಯ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ) |
| ● ರೋಮನ್ ಕ್ಯಾಥೊಲಿಕ್ ಚರ್ಚ್‌ನಿಂದ ನೀಡಲಾದ ಮದುವೆಯ ಸರ್ಟಿಫಿಕೇಟ್. |

ವಯೋ ನಿರ್ಧಾರಣೆಗೆ ಸ್ವೀಕರಿಸಲಾಗುವ ಕೆಲವು ಅಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ರುಜುವಾತುಗಳು :

| |
|---|
| ● ಹುಟ್ಟಿದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಬರೆಯಲಾದ ಜಾತಕ (ಕುಂಡಲಿ) ಪತ್ರ |
| ● ಪಡಿತರ ಚೀಟಿ |
| ● ಸ್ವಯಂ ಘೋಷಣೆ, ಹಿರಿಯರ ಘೋಷಣೆ ಅಥೆಡವಿಟ್ ರೂಪದಲ್ಲಿ |
| ● ಗ್ರಾಮ ಪಂಚಾಯಿತಿ ರವರ ಸರ್ಟಿಫಿಕೇಟ್. |

ಹುಟ್ಟಿದ ದಿನಾಂಕದ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರದ ಜೊತೆಗೆ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಲು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಅವರ ವಿಳಾಸದ ರುಜುವಾತು, ತಮ್ಮ ಭಾವಚಿತ್ರ ಮತ್ತು ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಹಣವನ್ನು ಡಿಪಾಜಿಟ್ ಮಾಡಬೇಕು. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ತನ್ನ ಬ್ಯಾಂಕು ಖಾತೆಯ 6 ತಿಂಗಳಿಂದ ಎರ್ಷದ ಸ್ವೆಟ್‌ಮೆಂಟ್‌ಗಾಗಿ ಕೇಳಬಹುದು. ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಾಗಿ ನಗದು ಅಥವಾ ಚೆಕ್‌ಗಳಲ್ಲದೆ ಕ್ರೆಡಿಟ್‌ಕಾರ್ಡ್ ಮೂಲಕ ಅಥವಾ ಬ್ಯಾಂಕು ಖಾತೆ ಇಂದ ನೇರವಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಆನ್‌ಲೈನ್ ಪೇಮೆಂಟ್ ಗೇಟ್‌ವೇಗಳಿಂದ ಕೂಡ ಮಾಡಬಹುದು. **ECS** ಕೂಡಲಭ್ಯ. ವಿಮೆಯ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಮನೀ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ (ಕಪ್ಪು ಹಣವನ್ನು ಬಿಳೀಮಾಡುವ ಕೃತ್ಯ)ನ್ನು ತಡೆಯಲು **IRDA** ಇತ್ತೀಚಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಆಂಟಿಮನೀಲಾಂಡರಿಂಗ್ (**AML**)/**CFT** ಮುಂತಾದ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಕ, ನಿರ್ದೇಶನಗಳನ್ನು ಬಿಗಿಮಾಡಿದೆ. ಅದೇರಿತಿ(**KYC**) ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯಿರಿ. ಎನ್ನುವ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಜಾಗರೂಕರಾಗಿರಬೇಕು. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಇವುಗಳನ್ನು ತಪ್ಪದೇ ಕೊಡಬೇಕಾಗಿದೆ.

- ವಯೋ ನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ
- ಗುರುತಿನ ಚೀಟಿ
- ವಿಳಾಸದ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ
- ಆದಾಯದ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರಗಳು (ವಿಮೆ ಮೊತ್ತದಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತವಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಕೋರಿದಾಗ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ).

ಮೇಲಿನ ಈ ಎಲ್ಲ ದಾಖಲೆಗಳಿಂದ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಗುರುತು ಮತ್ತು ಅವನ ಆದಾಯದ ಮೂಲಗಳು (ಪ್ರಿಮಿಯಂ) ಸಲ್ಲಿಸುವ ಸಶಕ್ತತೆ ಕಂಡು ಹಿಡಿಯಲು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುತ್ತದೆ. ಆ್ಯಟಿಮನಿಲಾಂಡರಿಂಗ್ ಬಗ್ಗೆ ಇನ್ನಷ್ಟು ವಿವರಗಳು 12ನೇಯ ಅಧ್ಯಾಯಲ್ಲಿ.

G3. ಪ್ರಿಮಿಯಂ ರಶೀದಿಗಳು :

ಘಟನೆಯ ಅಧ್ಯಯನ : (ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ) :

ನಿರೀಶ್‌ಶರ್ಮಾ ಸರಿಯಾದ ವಯೋ ನಿರ್ಧಾರಣೆ ಪತ್ರ, ಮತ್ತು ತನ್ನ ಭಾವ ಚಿತ್ರಗಳನ್ನು ಕುಮಾರ್‌ಗೆ ಕೊಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ಇದಲ್ಲದೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಸಲ್ಲುವಂತೆ ಬರೆದ ಒಂದು ಚೆಕ್ ಕೂಡಾ ಪ್ರಿಮಿಯಂ‌ಗಾಗಿ ಅವನಿಗೆ ಕೊಟ್ಟಿರುತ್ತಾನೆ. ಅವನು ತನ್ನ ವಿಮಾ ಪ್ರಸ್ತಾಪವು ಒಪ್ಪಿಗೆ ಯಾದ ಅಥವಾ ಇಲ್ಲವಾದ ಸಂಗತಿ ಯಾವಾಗ ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ ಎಂದು ಕುಮಾರನನ್ನು ಕೇಳುತ್ತಾನೆ. ಕುಮಾರ್ ನಿರೀಶ್‌ಗೆ IRDA ರವರ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ತಮ್ಮ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು 15 ದಿನಗಳ ವಳಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾನೆ. ಇನ್ನು ಅವನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ತಮ್ಮ ಒಪ್ಪಿಗೆಯನ್ನು ಮೊದಲ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ರಶೀದಿ ಜಾರಿ ಮಾಡುವ ಹಾಗೂ ಅದರ ಜೊತೆಗೆ ಅಥವಾ ಸ್ವಲ್ಪ ಸಮಯದ ನಂತರ ಪಾಲಿಸಿ ಬಾಂಡನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವ ಮೂಲಕ ತಿಳಿಸುವರು ಎಂದು ಸಹ ನಿರೀಶ್‌ಗೆ ತಿಳಿಸಿ ಹೇಳಿದ್ದಾನೆ. ಈ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ನಾವು ಎರಡು ತರಹದ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ರಶೀದಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯೋಣ. ಮೊದಲ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ರಶೀದಿ ಮತ್ತು ನವೀಕೃತ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ರಶೀದಿ. ಇನ್ನು ಪಾಲಿಸಿ ಬಾಂಡಿನ ಕುರಿತು G4 ಭಾಗದಲ್ಲಿ ನೋಡೋಣ.

G3A (FPR) ಫಸ್ಟ್ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ರಿಸೀಪ್ಟ್ (ಮೊದಲನೇಯ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ರಶೀದಿ):

ಮೇಲೆ ನಾವು ಕಂಡ ನಿರೀಶನ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಕುಮಾರ್ ಉತ್ತರಿಸಿದಂತೆ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ತಮ್ಮ ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರರಿಗೆ ಅವರ ಪ್ರಸ್ತಾಪವು ಒಪ್ಪಿಗೆ ಯಾದಂತೆ ಮತ್ತು ಮೊದಲನೇಯ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಸಹ ತಲುಪಿದಂತೆ ತಿಳಿಸಲು (FPR) ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವ ಮೂಲಕ ತಿಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ FPR ವಿಮೆಕರಾರು ಚಾಲ್ತಿಗೆ ಬಂದಿದೆ ಎನ್ನಲು ಒಂದು ಪುರಾವೆಯಾಗಿದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಇದೊಂದು ಮಹತ್ವದ ವಿಷಯವೆಂದು ತಿಳಿಯಿರಿ. ಅದೇ ರೀತಿ ವಿಮೆ ಕರಾರಿನ ಪುರಾವೆಯಾದ ಪಾಲಿಸಿ ಬಾಂಡು ಸ್ವಲ್ಪದಿನದ ನಂತರ ಜಾರಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಮೊದಲ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ರಶೀದಿನಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಮಾಹಿತಿ ಇರುತ್ತದೆ.

● ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಹೆಸರು, ವಿಳಾಸ.

● ಪಾಲಿಸಿ ಸಂಖ್ಯೆ

● ಸಲ್ಲಿಸಲಾದ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಹಣದ ವಿವರ

● ಮುಂದಿನ ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾದ ಪದ್ಧತಿ, ಸಮಯ

● ಮುಂಬರುವ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಕಂತಿನ ದಿನಾಂಕ

● ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರಾರಂಭವಾದ ದಿನಾಂಕ (ವಿಮಾ ಸುರಕ್ಷೆ ಮೊದಲಾದ ತಾರೀಖು)

● ಪಾಲಿಸಿ ಪೂರ್ಣಗೊಳ್ಳುವ ದಿನಾಂಕ

● ಕೊನೆಯ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾದ ದಿನಾಂಕ

● ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ಮೊತ್ತ

G3B ರಿನ್ಯೂವಲ್ (ನವೀಕರಣ) ಪ್ರಿಮಿಯಮ್ ರಶೀದಿ (RPR)

ಮೊದಲ ಪ್ರಿಮಿಯಮ್ ರಶೀದಿ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿದ ನಂತರ ಮುಂದಿನ ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳು ಯಾವಾಗ ತಮಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೋ ಅವುಗಳಿಗೆ ರಿನ್ಯೂವಲ್ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ರಶೀದಿಗಳನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುತ್ತವೆ. (RPR) ಈ ರಶೀದಿಗಳು ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಪಾವತಿ ಮಾಡಲಾದ ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳಿಗೆ ರುಜುವಾತುಗಳಾದ್ದರಿಂದ ಇವು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ ಆದಕಾರ ಈ ಎಲ್ಲ ರಶೀದಿಗಳನ್ನು (FPR) ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿ ಬಾಂಡಿನ ಜೊತೆ ನಲ್ಲಿ ಭದ್ರವಾಗಿಟ್ಟಿರಬೇಕು. ಬೇಕಾದಾಗ ಅವುಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸಲು ಉಪಯುಕ್ತ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ :

ಒಂದು ಪ್ರಸ್ತಾಪವನ್ನು ಒಪ್ಪುವದು, ಇಲ್ಲವಾದದ್ದು ಒಬ್ಬ ವಿಮಾಲೇಖಕನ ನಿರ್ಧಾರದ ಪ್ರಕಾರ ವಿರುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ಆ ಪ್ರಸ್ತಾಪವನ್ನು ಕೆಲವು ಬದಲಾವಣೆಯ ಶರತ್ತುಗಳಿಗೆ ಒಳಪಡಿಸಿ ಒಪ್ಪುವಾದರೆ ಆ ಬದಲಾವಣೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರರು ತನ್ನ ಸಮ್ಮತಿಯನ್ನು ತಿಳಿಸಿದ ನಂತರವೇ, ಮತ್ತು ಏನಾದರೂ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸ ಬೇಕಾದರೆ ಅದನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದ ನಂತರವೇ FPR ಜಾರಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. IRDA ರವರ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಪ್ರಸ್ತಾಪದ ಬಗ್ಗೆ ತಮ್ಮ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು 15 ದಿನಗಳವಳಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಮುಂಬರುವ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ವಿಮಾಲೇಖಕನ ಮಹತ್ವದ ಕುರಿತು ನಾವು ತಿಳಿಯಲಿದ್ದೇವೆ.

G3C “ಉಚಿತ ಪರಿಶೀಲನೆಯ ಕಾಲ” : Free Look -in- Period ಮತ್ತು “ತಂಪಾಗುವ ಕಾಲ” Cooling off Period ಎಂದರೇನು ?

ಘಟನೆಯ ಅಧ್ಯಯನ : ನಿತೀಶ್ ಶರ್ಮಾ ನ ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಇನ್ನಿತರ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ದಾಖಲಿಸುವ ಮುನ್ನ ನಿತೀಶ್ ಒಂದು ಅನುಮಾನವನ್ನು ಕುಮಾರ್‌ನ ಮುಂದೆ ಇಡುತ್ತಾನೆ. ಅದು ‘ ಒಂದುವೇಳೆ ನಾನು ನನ್ನ ವಿಮಾ ಮಾಡಿಸುವ ಯೋಚನೆಯನ್ನು ಸದ್ಯಕ್ಕೆ ಬಲಾಯಿಸಿದರೆ ಏನಾಗುತ್ತೆ ? ’

FPR ಚಾರಿಗೊಳಿಸುವ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ಇಂದ ಸದ್ರಿ ವಿಮಾಕರಾರು ಪೂರ್ಣಗೊಂಡಂತೆ ಭಾವಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅದು ಕರಾರುದಾರರಿಬ್ಬರಿಗು ಬಂಧನಕಾರಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೂ FPR ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರನಿಗೆ ಸದ್ರಿ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ಬಾಂಡು ತಲುಪಿದ 15ದಿನಗಳವಳಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿಯ ನಿಯಮನಿಬಂಧನೆಗಳು ತಮಗೆ ಬೇಕಾದಂತೆ ಇಲ್ಲವೆಂದು ಆಕರಾರನ್ನು ಹಿಂತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಕೊಟ್ಟಿದ್ದಾರೆ. ಈ ಕಾಲವನ್ನು ‘ಫ್ರೀಲುಕ್ ಇನ್ ಪೀರಿಯಡ್’ ‘ಉಚಿತ - ಪರಿಶೀಲನೆಯ ಕಾಲ ’ ‘ವೆಂದು’ ‘ತಂಪಾಗುವ ಕಾಲ’ ಕೂಲಿಂಗ್ ಆಫ್ ಪೀರಿಯಡ್’ ಎನ್ನಲಾಗುವದು. ಈ ರೀತಿ ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರನು ಕರಾರಿನಿಂದ ಹಿಂದಕ್ಕೆ ಸರಿದಾಗ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ತಮ್ಮಗೆ ತಗುಲಿದ ಕೆಲವು ಖರ್ಚುಗಳು, ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಸ್ಟಾಂಪು ಶುಲ್ಕ, ವೈದ್ಯದ ಫೀಜು ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಕಳೆದು ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಹಣವನ್ನು ವಾಪಸುಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಕೊನೆನಲ್ಲಿ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಕೆಯ ಮಹತ್ವ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಬಗ್ಗೆತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳೋಣ.

G4. ಪಾಲಿಸಿ ದಸ್ತಾವೇಜು : (ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡು) : ಮೊದಲ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ರಶೀದಿ, FPR, ಬಂದ ಕೆಲವು ದಿನಗಳ ನಂತರ ನಿತೀಶ್ ಶರ್ಮಾಗೆ ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡು ತಲುಪಿತು. ಈ ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡಿನಿಂದ ನಿತೀಶ್ ಶರ್ಮಾ ಏನನ್ನು ಬಯಸುತ್ತಾನೆ? ಆ ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡಿನ ರೂಪುರೇಖೆ ಏನು ?

ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡು ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟಂತೆ ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾದ ದಸ್ತಾವೇಜು. ಅದು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೂ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೂ ನಡುವಣಕರಾರಿಗೆ ಪುರಾವೆ. ಆದರೇ ಅದುವೇ ಕರಾರು ಅಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಒಂದುವೇಳೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡನ್ನು ಕಳೆದು ಕೊಂಡರೆ, ಅದು ವಿಮೆಯ ಒಪ್ಪಂದದ (ಕರಾರು) ಮೇಲೆ ಯಾವರೀತಿಯ ಪರಿಣಾಮವನ್ನುಂಟು

ಮಾಡಲಾರದು. ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಒಂದು ನಕಲು ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ವಿಮೆಯ ಕರಾರಿಗೆ ಯಾವತರಹದ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಮಾಡುವದಿಲ್ಲ. ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡು ಚಾರಿಗೊಳಿಸುವ ಮುನ್ನ ಅದನ್ನು ಒಬ್ಬ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಅಧಿಕಾರಿಗಳ ಸಹಿಮಾಡಿಸಿ ಅದಕ್ಕೆ ಭಾರತೀಯ ಮುದ್ರಾ ಅಧಿನಿಯಮದ ಅನುಸಾರ ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡಿಗೆ ಸಾಕಾಗುವಷ್ಟು ಸ್ಟಾಂಪುಗಳನ್ನು ಹಚ್ಚಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡಿನಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ರೀತಿಯ ಭಾಗಗಳಿರುತ್ತವೆ.

| | |
|--|------------------------------|
| ಶೀರ್ಷಿಕೆ (ಹೆಡಿಂಗ್) | ಪೀಠಿಕೆ (ಪ್ರಿಯಾಂಬಲ್) |
| ಕಾರ್ಯಕಾರಿ ಕಲಂ (ಆಪರೇಟಿವ್ ಕ್ಲಾಜ್) | ಷರತ್ತು (ಪ್ರಾವಿಜೋ) |
| ಅನುಸೂಚಿ (ಷೆಡ್ಯೂಲ್) | ದೃಢೀಕರಣ (ಅಟೆಸ್ಟೇಷನ್) |
| ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳು (ಪ್ರಿವಿಲೇಜಸ್ & ಕಂಡಿಷನ್ಸ್) | ಹಿಂಬರಹಗಳು (ಎಂಡಾರ್ಸ್‌ಮೆಂಟ್ಸ್) |

ಪಾಲಿಸಿಯ ‘ಶೀರ್ಷಿಕೆ’ ನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ವಿಳಾಸ ಹಾಗೂ ಅದರ ಚಿಹ್ನೆಯಿರುತ್ತವೆ. ಪಾಲಿಸಿಯ ‘ಪೀಠಿಕೆ’ ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರನಿಂದ ಸಹಿಹಾಕಿ ಕೊಡಲಾಗಿದ್ದ ಪ್ರಸ್ತಾಪ ಪತ್ರ ಮತ್ತು ಅದರಲ್ಲಿದ್ದ ಘೋಷಣೆಗಳು ವಿಮಾ ಕರಾರಿನ ಮೂಲಾಧಾರವೆಂದು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ‘ಕಾರ್ಯಕಾರಿ ಕಲಂ’ ಕರಾರಿನ ಎರಡು ಪಕ್ಷದವರು ಪೂರೈಸ ಬೇಕಾದ ಅನಿವಾರ್ಯತೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ಅವು ಹೀಗಿರುತ್ತವೆ.

- ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಂದ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಸಂದಾಯ ಮಾಡುವದು
- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿವತಿಯಿಂದ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಲಾದ ಘಟನೆ ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ ವಿಮಾ ಹಣವನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವಂತೆ. ಅದಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಕಾಗದಪತ್ರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳ ಬಹುದು. ಪ್ರಾವಿಜೋ (ಷರತ್ತು) ನಲ್ಲಿ ಇನ್ನಿತರ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಉಪಲಬ್ಧ ವಿರುವ ಇನ್ನಿತರ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು ಗ್ಯಾರಂಟೀಡ್ ಸರಂಡರ್ ಮೌಲ್ಯ, ನಾಮಿನೇಶನ್, ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ (ಪರಭಾರೆ) ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಅಡ ಇಟ್ಟು ಸಾಲಪಡೆಯುವ ಸೌಲಭ್ಯ ಮುಂತಾದವುಗಳು ತಿಳಿಸಲಾಗುತ್ತವೆ. ಅನುಸೂಚಿ (ಷೆಡ್ಯೂಲ್) ನಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ಪಾಲಿಸಿಯ ಅತ್ಯಾವಶ್ಯಕ ವಿಷಯಗಳು

- ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರಾರಂಭದ ದಿನಾಂಕ
- ಪಾಲಿಸಿ ಪೂರ್ಣಗೊಳ್ಳುವ ದಿನಾಂಕ

- ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು (ಯಾವಾಗ ಎಷ್ಟೆಷ್ಟು ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ)
- ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮತ್ತು ಅದರವಾಯಿದೆ ದಿನಾಂಕಗಳು
- ವಿಶೇಷ ಕಲಂಗಳು ಇದ್ದಲ್ಲಿ.
- ರೈಡರ್‌ಗಳನ್ನಲಾಗುವ ಅತಿರಿಕ್ತ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು - ವಿವರಗಳು.
- ಸೇರಿಸಿ ದಿರುವ ವಿಷಯಗಳು ಮತ್ತು (ಎಕ್ಸ್‌ಕ್ಯೂಜನ್ಸ್)
- (ಲೀನ್ಸ್) ಧಾರಣಾಧಿಕಾರಗಳು.

ಕೆಲ ವಿಮಾದಾರರು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಲಾದ ಪ್ರಸ್ತಾಪ ಪತ್ರದ ಒಂದು ಮುದ್ರಿತ ನಕಲು ಪ್ರತಿಯನ್ನು ಸಹ ಪಾಲಿಸಿ ಬಾಂಡು ಜೊತೆಲಗತ್ತಿಸುವುದುಂಟು. ಇದರಿಂದ ಯಾವರೀತಿಯ ಸಂದಿಗ್ಧತೆಗೆ ಆಸ್ಕಾರವಿಲ್ಲವಾಗುತ್ತದೆ.

ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡುಗೆ ಸಹಿಹಾಕುವುದರಿಂದ ವಿಮಾಕಂಪನಿಯವರು ದೃಢೀಕರಣಮಾಡಿ ದಂತಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಂದ ಅಥವಾ ಅಧಿ ಕೃತವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಂದ ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡಿಗೆ ಸಹಿಹಾಕಲಾಗುತ್ತದೆ.

ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಮತ್ತು ಶರತ್ತುಗಳು ಇವುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಿರುತ್ತವೆ.

- ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬಲು ಅನುದಾನಿತ ದಿನಗಳು (ಗ್ರೇಸ್ ಪಿರಿಯಡ್)
- ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬದಿರುವುದಿಂದ ಆಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳು
- ಸಾಲಗಳ ಸೌಲಭ್ಯ

ಇದೇ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪರಭಾರೆ (ಅಸೈನ್) ಮಾಡುವ ವಿಧಾನ ಸರೆಂಡರ್ (ಸಮರ್ಪಣೆ)ಮಾಡುವ ವಿಧಾನ, ಅಥವಾ ಅದನ್ನು 'ಪೇಯಿಡ್ - ಅಪ್' (ಇದರ ಬಗ್ಗೆ H ಸೆಕ್ಷನ್ ನಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾಗಿದೆ) ಮತ್ತು ದಾವೆಯಾವ ರೀತಿಮಾಡಬೇಕು ಮುಂತಾದವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲೇ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಬಿಟ್ಟು ಬಿಡಲಾದ ವಿಷಯಗಳು ಸಹ ತಿಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಒಂದು ಎಕ್ಸ್‌ಕ್ಯೂಜನ್ (ಸೇರಿಸದಿರುವ ವಿಷಯ) ಕೆಲ ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಬಿಡಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಸುವ ಹೇಳಿಕೆ. ಅರ್ಥಾತ್ ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಬಿಟ್ಟು ಬಿಡಲಾದ ಅಥವಾ ಸೇರಿಸಲಾಗದ ಅಪಾಯದಿಂದ ನಷ್ಟ ಉಂಟಾದರೆ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗಿನ ಹಣ ಕೊಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ತರಹದ ಎಕ್ಸ್‌ಕ್ಯೂಜನ್ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಕಂಪನಿಗಳ ಪಾಲಿಸಿಗಲಾದರೂ, ಎಲ್ಲ ಜೀವ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಒಂದೇ ತರಹದ್ದಾಗಿರ

ಬಹುದು. ಇದಕ್ಕೊಂದು ಉದಾಹರಣೆ: ವಿಮಮಾಡಿಸಲಾದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಪಾಲಿಸಿತೆಗೆದು ಕೊಂಡ ಒಂದು ವರುಷದೊಳಗೆ ಆತ್ಮಹತ್ಯೆಮಾಡಿಕೊಂಡರೆ ವಿಮಾ ಹಣ ಕೊಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ ಎನ್ನುವದು ಇನ್ನಿತರ 'ಎಕ್ಸ್‌ಕ್ಯೂಜನ್ಸ್' ಆಯಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ವಿಮಾಲೇಖಕರಿಂದ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ತುತ್ತಾಗಬಹುದೆಂದು ಭಾವಿಸಿದಾಗ ಇರಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ವಿಮಾಲೇಖಕರು ಪರ್ವತಾರೋಹಣ ಮಾಡುವ, ನೀರಿನಲ್ಲಿ ನಾನಾತರಹದ ಕ್ರೀಡೆಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಅವುಗಳಿಂದ ಮರಣಕ್ಕೀಡಾದರೆ ಆ ಅಪಾಯದ ಸುರಕ್ಷೆಗೆ ವಿಮೆ ಇಲ್ಲವೆಂದು ನಿರ್ಧಾರತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಈ ರೀತಿ ನಿರ್ಧಾರಕ್ಕೆ ವಿಮಾಲೇಖಕರು ಏಕೆಬರುತ್ತಾರೆ ಎನ್ನುವದು 4ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ವಿಮಾಲೇಖನದ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯುವಾಗ ನೋಡೋಣ. ಅಸಲಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಶರತ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು ಕೆಲವು ಹಿಂಬರಹಗಳನ್ನು ಬೇರೆ ಖಾಲಿಕಾಗದ ದಲ್ಲಿ ಮಾಡಿ ಅದನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡಿಗೆ ಲಗತ್ತಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲಮಾರ್ಪಾಡುಗಳನ್ನು ಈ ಹಿಂಬರಹಗಳಿಂದ ಸುಲಭವಾಗಿಮಾಡಿಕೊಳ್ಳ ಬಹುದು. ಆವಾಗ ಈ ಹಿಂಬರಹಗಳು ಪಾಲಿಸಿಯ ಅಂತರ್ಭಾಗಗಳಾಗುತ್ತವೆ.

ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಹಿತಿಯ ವಿವರಣಪಟ್ಟಿ :

IRDA ರವರ ಪ್ರಕಾರ ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಹಿತಿಯ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪಾಲಿಸಿಯ ಜೊತೆ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಸದರಿ ವಿವರಣ ಪಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸೇರಿಸಲೇಬೇಕು.

- ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಂದಾಯಕ್ಕೆ ಇರುವ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಯಾವ ರೀತಿನಲ್ಲಿ ತುಂಬಬಹುದೆನ್ನುವ ಮಾಹಿತಿ ಉದಾ: 3ತಿಂಗಳು, 6ತಿಂಗಳು, ವಾರ್ಷಿಕ ಮುಂತಾದವು
- ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಮಾಹಿತಿ ವಿಚಾರಣೆ ಅಥವಾ ಯಾವುದಾದರೂ ಪಾಲಿಸಿ ಸೇವೆಗಾಗಿ ಯಾವ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಅಥವಾ ಆಫೀಸನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಬೇಕೆನ್ನುವ ವಿವರಗಳು.
- ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಅಥವಾ ನಾಮಿನಿಯ ವಿಳಾಸದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ ಉಂಟಾದಾಗ ಅದನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕಾಗಿದ್ದ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ತಿಳಿಸುವದು
- ಯಾವುದೇ ದೂರು ಅಥವಾ ಅಡಚಣೆ ಯುಂಟಾದಾಗ ಏನುಮಾಡಬೇಕೆಂಬುವದು
- ವಿಮೆ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಪ್ರದೇಶದ ಮಾಹಿತಿ ವಿಮೆಯ ಪ್ರಸ್ತಾಪವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಒಪ್ಪಿಗೆಪಡೆದು. ಮೊದಲ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ರಶೀದಿ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನಿಗೆ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾದ ತಕ್ಷಣವೇ ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆ ಒದಗಿಬರುತ್ತದೆ. ಅಂದಿನಿಂದ ಅವರನ್ನುನಾವು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರರು ಎನ್ನುವುದಿಲ್ಲ. ಅವರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು, ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡ ಜನರು ಆಗಿದ್ದಾರೆ.

G5. ಹಿಂಬರಹಗಳು, ನೋಟೀಸು (ಸೂಚನಾಪತ್ರ) ಗಳು, ವಿವರಣಾಪತ್ರ (ಪ್ರಾಸ್ತಾವಿಕೆ)

ಘಟನೆಯ ಅಧ್ಯಯನ : Mr. ಕುಮಾರ್ ಜೊತೆ ಚರ್ಚೆ ಮಾಡುತ್ತ ನಿರೀಶ್ ಶರ್ಮಾ ತಾನುತನ್ನ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಪದ್ಧತಿನಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಮಾಡಿ ಕೊಳ್ಳಬಹುದಾ ಎಂದುಕೇಳುತ್ತಾನೆ. ಹೌದಾದರೆ ಹೇಗೇ ಎಂದು ಪ್ರಶ್ನೆ Mr. ಕುಮಾರ್ ನಿರೀಶ್‌ಗೆ ಹಿಂಬರಹಗಳ (ಎಂಡಾರ್ಸ್‌ಮೆಂಟ್ಸ್) ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಅದಲ್ಲದೆ ಅವನು ಇನ್ನಿತರ ದಸ್ತಾವೇಜುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅಂದರೆ ನೋಟೀಸ್, ಪ್ರಾಸ್ತಾವಿಕೆ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಹ ವಿವರಣೆ ನೀಡಿದ್ದಾನೆ. ಇವೆಲ್ಲವು ನಿರೀಶ್‌ಗೆ ವಿಮೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಕುತೂಹಲ ಕೆರಳಿಸಿದ್ದಾವೆ.

G5A. ಹಿಂಬರಹಗಳು : (ಎಂಡಾರ್ಸ್‌ಮೆಂಟ್ಸ್) : ಪಾಲಿಸಿಯ ಆವಧಿಯಕಾಲದಲ್ಲಿ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳು ಅಸಲಿಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು ಸಮ್ಮತಿಸಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಎಂಡಾರ್ಸ್‌ಮೆಂಟ್‌ಗಳ ಮೂಲಕ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಲಗತ್ತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿಯ ಹಿಂಬರಹಗಳ ಮೂಲಕ ವಿಮೆ ಮೊಬಲಗುನಲ್ಲಿ, ಪಾಲಿಸಿಕಾಲಾವಧಿನಲ್ಲಿ, ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಂದಾಯಿಸುವ ಪದ್ಧತಿ, ಕಾಲದಲ್ಲಿ, ನಾಮಿನೇಶನ್ ಮತ್ತು ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್‌ಗಳು, ಮಾಡಲು ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳು ಒಪ್ಪುತ್ತವೆ.

ಈ ರೀತಿಯ ಬದಲಾವಣೆಗಳ ಹಿಂಬರಹಗಳು ಒಂದು ಬಿಳಿಹಾಳಿನಲ್ಲಿ ಮಾಡಲಾಗಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಲಗತ್ತಿಸುವ ಮೂಲಕ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ತಿಳಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಒಂದುವೇಳೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ತನ್ನ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ನಾಮಿನೇಶನ್ ಬದಲಾಯಿಸ ಬೇಕೆಂದರೆ ಅದನ್ನು ಪಾಲಿಸಿ ಬಾಂಧಿನ ಹಿಂದುಗಡೆಗೆ ಮಾಡ ಬಹುದು. (ಇವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ವಿವರಣೆ H4A ಮತ್ತು H4B ನಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾಗಿದೆ).

G5B. ನೋಟೀಸುಗಳು : ಪಾಲಿಸಿಯ ಕಾಲಾವಧಿನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ನೋಟೀಸುಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಅವು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿವೆ.

- ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕಟ್ಟಬೇಕಾದ ವಾಯಿದೆ ದಿನಾಂಕದ ಬಗ್ಗೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ನೆನಪಿಸಲು ನೋಟೀಸುಗಳು.
- ಬೋನಸ್ ನೋಟೀಸುಗಳು
- ಪ್ರೀಮಿಯಂ , ತುಂಬದೇ ಇದ್ದಾಗ, ತಪ್ಪಿಹೋದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಾಯಿದೆ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಯ ಅನುರ್ಜಿತಗೊಳ್ಳುವಿಕೆ (ಲ್ಯಾಪ್ಸ್) ಕುರಿತ ನೋಟೀಸುಗಳು
- ಪಾಲಿಸಿ ಪುನರುಜ್ಜೀವನ ಗೊಳಿಸಲು ರಿವೈವಲ್ ನೋಟೀಸುಗಳು.
- ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಲಾಭದ ಹಣ ಸಂದಾಯ ಮಾಡುವ ವಾಯಿದೆಯ ಕುರಿತು - ಪಾಲಿಸಿ

ಪರಿಪಕ್ವತೆ ಅಥವಾ ಹಣಹಿಂತಿರುಗಿಸುವ (ಸರ್ವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್) ಮುಂತಾದ ನೋಟೀಸುಗಳು.

- ಯುಲಿಪ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ವಾರ್ಷಿಕ ಲೆಕ್ಕ ಪತ್ರದ ಹೇಳಿಕೆಯ ನೋಟೀಸುಗಳು.
- ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲ ತರಹದ ನೋಟೀಸುಗಳು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ನೆನಪಿಸಲು ಅವರ ಕಂಪ್ಯೂಟರ್ ವಾಯಿದೆ ದಿನಾಂಕ, ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಸಿಕ್ಕುವ ಲಾಭಗಳು, ಪಾಲಿಸಿಯ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ತಿಳಿಸಲು ಮಾತ್ರ ಕಳಿಸುವ ನೋಟೀಸುಗಳೆಂದು ತಿಳಿಯಬೇಕು.

G5C. ಪ್ರಾಸ್ತಾವಿಕೆ : (ವಿವರಣಾ ಪತ್ರ):

ನಾವು F1 ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ನೋಡಿದಂತೆ ಪ್ರಾಸ್ತಾವಿಕೆ ಜನ ಸಾಮಾನ್ಯರಿಗೆ ವಿಮೆ ಉತ್ಪನ್ನದ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಿ ಅವರಲ್ಲಿ ಆಸಕ್ತಿ ಮೂಡಿಸಲು, ಮತ್ತು ಕೆಲವು ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. IRDA ರವರ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯ ರಕ್ಷಣೆ ಕಾಯ್ದೆ, ಅಕ್ಟೋಬರ್ 2002 ರಲ್ಲಿ ತಿದ್ದುಪಡಿಪಡೆದಂತೆ ಈ ರೀತಿ ಜಾರಿಮಾಡಲಾಗಿದ್ದ ಪ್ರಾಸ್ತಾವಿಕೆ ಪ್ರತಿ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿವರಗಳನ್ನು ನಿರ್ದೇಶಿಸಬೇಕೆಂದು ಹೇಳುತ್ತದೆ.

- ಮಂಡನೆ ಮಾಡಲಾದ ಲಾಭಗಳ ಅವಕಾಶ.
- ಶರತ್ತುಗಳು
- ಅಶ್ವಾಸನೆಗಳು
- ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳು
- ಹಕ್ಕುಗಳು
- ವಿನಾಯಿತಿ ಮತ್ತು
- ಬೋನಸ್‌ನಲ್ಲಿ ಭಾಗಸ್ವಾಮ್ಯತೆಯ ಹಕ್ಕು

ಬೋನಸ್‌ನಲ್ಲಿ ಭಾಗಸ್ವಾಮ್ಯತೆ ಇದ್ದ ಹಕ್ಕನ್ನು ಕೆಲಕಾಲಮುಂದೂಡಲಾದಾಗ ಈ ವಿಷಯವನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಯಾವ ಲಾಭಗಳು ಖಾತ್ರಿಯಾಗಿವೆ, ಯಾವು ಅಲ್ಲ ಎನ್ನುವ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ಹೇಳಿಕೆ ಇರಬೇಕು. ಪ್ರಾಸ್ತಾವಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಖಾತ್ರಿಯಲ್ಲದ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಮುಂಬರುವ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದೇ ರೀತಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯತ್ಯಯ ಉಂಟಾಗಬಹುದೆಂದು ಹೇಳಲಾಗಿರಬೇಕು.

G6. ದಾವೆ (ಕ್ಲೇಮು) ಮಾಡುವಾಗ ಬೇಕಾಗುವ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು

ಒಂದು ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ ವಿಮೆ ಹಣಕ್ಕಾಗಿದಾವೆ ಮಾಡಲು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಹಲವಾರು ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಕೇಳುತ್ತಾರೆ. ಉದಾ: ಜೀವ ವಿಮೆಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಮರಣದಾವೆಗೆ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮರಣವಾಗಿದೆ ಎನ್ನಲು ರುಜುವಾತಾಗಿ ಮರಣ ಧೃವೀಕರಣ ಪತ್ರ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಮುಂದಿನ 11ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಕ್ಲೇಮುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯುವಾಗ ಬೇಕಾಗುವಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತಷ್ಟು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳೋಣ.

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ :

ಯಾವುದೇ ಒಂದು ಕಂಪನಿಯ ವಿಮಾ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರವನ್ನು ತೆಗೆದು ಕೊಂಡು ಅದರಲ್ಲಿ ಏನೇನು ಮಾಹಿತಿ ಬೇಕೆಂದು ಕೇಳಲಾಗಿದೆಯೋ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಮಾಡಿ.

ವಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟ ಮುಖ್ಯಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮೆಗೆ ಮಾತ್ರ ಅನ್ವಯಿಸುವ ಅರ್ಥಉಂಟಾಗುವ ಹಲವಾರು ಶಬ್ದಗಳು ಕಂಡುಬರುತ್ತವೆ. ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಹೇಗೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ ತಿಳಿಯಲು ಈ ವಿಶೇಷ ಶಬ್ದಗಳ ಅರ್ಥವನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಆ ತರಹದ ಮುಖ್ಯಶಬ್ದಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮುಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನೋಡೋಣ.

H. ವಿಮೆಯ ಮುಖ್ಯ ಶಬ್ದಾವಳಿ :

ನಾವು ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಕೆಲವು ವಿಶೇಷ ಶಬ್ದ (ಪದ)ಗಳನ್ನು ಈ ಗಾಗಲೇ ಹಿಂದಿನ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತಾ ಬಂದಿದ್ದೇವೆ. ಇನ್ನು ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಅವುಗಳ ವಿವರಣೆ ಕೊಡುವೆವು. ಈ ಶಬ್ದಗಳನ್ನು ನಾವು ವಿವಿಧ ಪ್ರವರ್ಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸುವ ಮೂಲಕ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಆಯಾ ವಿವಿಧ ಪ್ರವರ್ಗಗಳು ಹೀಗಿವೆ :

- ಪಾಲಿಸಿ ಸತತವಾಗಿ ಮುಂದುವರಿಯುವ ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಪದಗಳು ಉದಾ : ಲಾಪ್ಸ್ (ಅನೂರ್ಜಿತ), ಪೇಯಿಡ್‌ಅಪ್ (ಕಡಿಮೆ ಗೊಳಿಸಲಾದ ವಿಮಾಹಣ) ಮತ್ತು ಸರೆಂಡರ್ ವ್ಯಾಲ್ಯು (ಸಮರ್ಪಣೆ ಮೌಲ್ಯ) ಮುಂತಾದವು. ಇನ್ನು ನಾವು ರಿವೈವಲ್ (ಪುನರುಜ್ಜೀವನ) ಮತ್ತು ರಿನ್ಯೂವಲ್ (ನವೀಕರಣ) ಬಗ್ಗೆ ಸಹತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳೋಣ.
- ಯಾರು ವಿಮೆ ಹಣ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವರು ಎನ್ನುವ ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟ ಪದಗಳು : ನಾಮಿನೇಶನ್ (ನಾಮನಿರ್ದೇಶನ) ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ (ಪರಭಾರ).
- ಇನ್ನು ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಸಾಲಪಡೆಯುವ ಬಗ್ಗೆ ಪದಗಳು. ಲೋನ್ (ಸಾಲ) ಫೋರ್‌ಕ್ಲೋಜರ್ (ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಮುಗಿಸುವದು).

H.1. ಲಾಪ್ಸ್, ಪೇಯಿಡ್ ಅಪ್ ವ್ಯಾಲ್ಯು, ಮತ್ತು ಸರೆಂಡರ್‌ವ್ಯಾಲ್ಯು :

ಈ ಮೂರುಪದಗಳು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಅಶಕ್ತನಾದಾಗ ಏನುಪರಿಣಾಮವಾಗುತ್ತೆ ಎನ್ನುವ ವಿಷಯವನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ಯಾವರೀತಿ ಇರುತ್ತದೆ ಎಂದು ಪಾಲಿಸಿಯ ನಿಬಂಧನೆ ಮತ್ತು ಶರತ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಘಟನೆಯ ಅಧ್ಯಯನ :

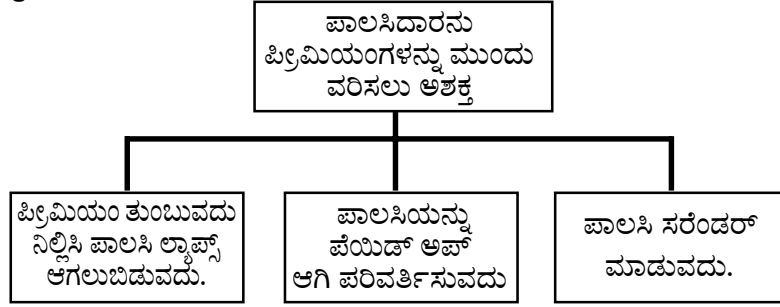
ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ತನ್ನ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಮೊದಲ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ರಶೀದಿ ತಲುಪಿದಾಗ ನಿತೀಶ್‌ಶರ್ಮಾಗೆ ತನ್ನ ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಅವರು ಒಪ್ಪಿದ್ದಾರೆಂದು ಖಾತ್ರಿಯಾಗಿದೆ. ಆವಾಗ ಅವನು ತನ್ನ ಪತ್ನಿಗೆ ತನ್ನ ಈ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಅವನಪತ್ನಿ ಸುಮೇಧ ಅವನ ಈ ನಿರ್ಧಾರದ ಬಗ್ಗೆ ಶಂಕಿಸುತ್ತ ಒಂದುವೇಳೆ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕಟ್ಟಲು ಅವನಿಗೆ ಅನಾನುಕೂಲ ವಾದಾಗ ಏನಾಗುತ್ತೆ ಎಂದು ಪ್ರಶ್ನಿಸಿದ್ದಾಳೆ. ಅವನು ಕಟ್ಟಿದ ಹಣವು ವಾಪಸು ಬರುತ್ತದೆಯೆ ? ಎಂದಿದ್ದಾಳೆ.

ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ನಿತೀಶ್‌ನ ಹತ್ತಿರ ಉತ್ತರವಿಲ್ಲ. ಅವನಿಗೆ ಅದರ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಇಲ್ಲ. ಅವನು ತನ್ನ ಏಜೆಂಟ್ Mr. ಕುಮಾರ್‌ನ್ನು ಭೇಟಿಮಾಡಿ ಇದೇ ಪ್ರಶ್ನೆ ಅವನ ಮುಂದಿಡುತ್ತಾನೆ. ಆವಾಗ Mr. ಕುಮಾರ್ ಹೇಳುತ್ತಾನೆ. ನಿತೀಶ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸದಿದ್ದರೆ ಅವನ ಪಾಲಿಸಿ 'ಲ್ಯಾಪ್ಸ್' ಆಗುತ್ತದೆ. ಆವಾಗ ನಿತೀಶನು ತನ್ನ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು 'ಪೇಯಿಡ್ - ಆಪ್' ಮಾಡಲು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರನ್ನು ಕೇಳಬಹುದು. ಇನ್ನು ಬೇಕಾದರೆ ನಿತೀಶನು ತನ್ನ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಸ್ವಇಚ್ಛೆಯಿಂದ 'ಸರೆಂಡರ್' ಮಾಡಬಹುದು. ಆ ರೀತಿ ಸರೆಂಡರ್‌ಮಾಡಿದಾಗ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು, ಪಾಲಿಸಿಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು ಸದ್ರಿಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ 'ಸರೆಂಡರ್ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು' ಕೊಡುತ್ತಾರೆ.

ಈ ಎಲ್ಲ ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಪೇಯಿಡ್ ಅಪ್, ಸರೆಂಡರ್ ಮುಂತಾದ ಹೊಸ ಹೊಸ ಪದಗಳಿಂದ ನಿತೀಶನು ಗೊಂದಲಕ್ಕೀಡಾಗಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು ಇವೆಲ್ಲವುಗಳನ್ನು ವಿಶದವಾಗಿತಿಳಿಸಬೇಕೆಂದು Mr. ಕುಮಾರ್‌ಗೆ ಕೇಳಿದ್ದಾನೆ. ಹಾಗಾಗಿ Mr. ಕುಮಾರ್ ಈ ಪಾಲಿಸಿ ಸಂಬಂಧಿತ ಪದಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತಾನೆ.

ಒಬ್ಬ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ಅಶಕ್ತನಾದಾಗ ಅವನಿಗೆ 3ತರಹದ ಆಯ್ಕೆಗಳಿವೆ. ಅವುಹೀಗಿವೆ.

Fig 3.3 :



H1A. ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ :

ಪಾಲಸಿದಾರನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಜೊತೆ ಒಪ್ಪಿದಂತೆ ತನ್ನ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾದ ವಾಯಿದೆ ದಿನಾಂಕಕ್ಕೆ ಪಾವತಿಮಾಡಬೇಕು. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ವಾಯಿದೆ ದಿನಾಂಕದ ನಂತರ ಕೆಲವು 'ರಿಯಾಯಿತಿ ದಿನಗಳು' ಕೊಡುವವಾಡಿಕೆ ಯುಂಟು. ಪಾಲಸಿದಾರನು ಈ ರಿಯಾಯಿತಿ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಯಾದರು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಿ ಪಾಲಸಿಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ, ಈ ರಿಯಾಯಿತಿ ದಿನಗಳವಳಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಪಾವತಿಸದಿದ್ದರೆ ಅದನ್ನು 'ಕುಂಠಿತ' (ಡಿಫಾಲ್ಟ್) ವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಈ ತರಹದ 'ಕುಂಠಿತ' ಉಂಟಾದಾಗ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಸದ್ರಿ ವಿಮಾಕರಾರನ್ನು ಕೊನೆಗೊಳಿಸಬಹುದು. ಈ ರೀತಿಯ ಮುಕ್ತಾಯ ಗೊಳಿಸುವುದನ್ನು 'ಲ್ಯಾಪ್ಸ್' ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ತರಹದ ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಪಾಲಸಿನಲ್ಲಿ ಯಾವ ದಾವೆ (ಕ್ಲೇಮ್) ಗೆ ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲ. ಅದಲ್ಲದೆ ಈಗಾಗಲೇ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಎಲ್ಲ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಮುಟ್ಟುಗೋಲು ಆಗಿಬಿಡುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ :

ಪಾಲಸಿನಲ್ಲಿ ರಿಯಾಯಿತಿ ದಿನಗಳು ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಒಂದು ತಿಂಗಳು ಅಂದರೆ 30 ದಿನಗಳಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ಯಾಗದಂತೆ, ಇವು ವಾರ್ಷಿಕ, ಅರ್ಧವಾರ್ಷಿಕ ಮತ್ತು 3 ತಿಂಗಳಿ ಗೊಮ್ಮೆ ಕಟ್ಟುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳಿಗೆ. ಇನ್ನು ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಪಾಲಸಿಗಳಿಗೆ 15 ದಿನಗಳುಮಾತ್ರ ಇರುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಕೆಲವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ತಿಂಗಳ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳಿಗೂ 30 ದಿನಗಳು ಕೊಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

ಇನ್ನು ಆಚರಣೆಯಲ್ಲಿ, ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆ ಅನುಸಾರ ಪಾಲಸಿ ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಆದಾಗ ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗಳು

ಎಲ್ಲ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಿದಂತೆ ಭಾವಿಸಲು ಒಪ್ಪುವದಿಲ್ಲ. ಯಾಕೆಂದರೆ ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಎರಡು ಕಾರಣ ಗಳಿಂದ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪಾಲಸಿಯು ಮೀಸಲು ನಿಧಿಯನ್ನು ಆರ್ಜಿಸುತ್ತದೆ.

● ಪಾಲಸಿಯ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು ಪ್ರಾರಂಭದ ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ಬೇಕಾದ್ದಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಯಾಗಿರುತ್ತವೆ (ಸಮನಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು).

● ಪ್ರೀಮಿಯಂನಲ್ಲಿ ಅಡಗಿದ ಉಳಿತಾಯದ ಮೂಲತತ್ವದಿಂದ ಈ ತರಹದ ಮೀಸಲು ನಿಧಿಯನ್ನು ಬಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವುದು ಪಾಲಸಿದಾರರಿಗೆ ಸರಿ ಯಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಪಾಲಸಿದಾರರ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಕೆ ಕುಂಠಿತಗೊಂಡಾಗ ಪಾಲಸಿ ನಿಬಂಧನೆಗಳಲ್ಲಿ ಅವರಿಗೆ ವಿವಿಧ ರಕ್ಷಣೆಗಳ ಸವಲತ್ತುಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇವುಗಳನ್ನು 'ಮುಟ್ಟುಗೋಲು ಹಾಕಿ ಕೊಳ್ಳಲಾರದ' 'ನಾನ್-ಫರ್‌ಫೀಚರ್' ನಿಬಂಧನೆ ಗಳೆನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಒಂದು ಪಾಲಸಿನಲ್ಲಿ ನಿಗದಿತ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗಿದ್ದರೆ ಮತ್ತು ಆ ಪಾಲಸಿನಲ್ಲಿ ತಕ್ಕಷ್ಟು ಉಳಿತಾಯ ಮೂಲ ಜಮೆಯಾಗಿದ್ದಾಗ ಅದನ್ನು ಪೇಯಿಡ್ ಅಪ್‌ಮಾಡಿ ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಈ ರೀತಿ ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ಪಾಲಸಿದಾರಕೇಳಬೇಕಾಗಿದ್ದರೂ, ಕರಾರಿನ ಸ್ವಾಭಾವಿಕತೆಯ ಅನುಸಾರ ಪೇಯಿಡ್ ಅಪ್ ಪಾಲಸಿಯನ್ನಾಗಿ ತಂತಾವೇಮಾಡುವ ವಾಡಿಕೆ ಯುಂಟು. ಇದು ಸಲ್ಲಿಸಲಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತವಾಗಿಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

H1B. ಪೇಯಿಡ್ ಅಪ್ ಮೌಲ್ಯ : (ಪೇಯಿಡ್ ಮೌಲ್ಯ)

ಒಬ್ಬಪಾಲಸಿದಾರನು ಒಂದು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಅಥವಾ ಉಳಿತಾಯ ಮೌಲ್ಯ ವಿರುವ ಪಾಲಸಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸದಿದ್ದಾಗ ಅರ್ಥಾತ್ ಪಾಲಸಿ 'ಲ್ಯಾಪ್ಸ್' ಆದಾಗ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಪೂರ್ಣ ವಿಮಾಮೊಬಲಗು ಕೊಡಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲ. ಅಂತಹ ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಆಗಿದ್ದ ಪಾಲಸಿಯನ್ನು ಪೇಯಿಡ್‌ಅಪ್ ಪಾಲಸಿಯಾಗಿ ಮಾಡಬಹುದು. ಈ ರೀತಿ ಪೇಯಿಡ್ ಅಪ್ ಪಾಲಸಿನಲ್ಲಿ ಇದುವರಿಗೆ ಪಾವತಿಮಾಡಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನಾದರಿಸಿ ಸದರಿ ಪಾಲಸಿಯ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಪೇಯಿಡ್ ಅಪ್ ಮೌಲ್ಯ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಹಾಕುವ ಸೂತ್ರವು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿದೆ.

Fig 3.4 :

$$\left[\left(\frac{\text{ಪಾಲಸಿನಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸಲಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ}}{\text{ಪಾಲಸಿನಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಿದ್ದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ}} \right) \times \text{ವಿಮಾಮೊಬಲಗು} \right] + \text{ಬೋನಸ್ (ಇದ್ದಲ್ಲಿ)} = \text{ಪೇಯಿಡ್ ಮೌಲ್ಯ}$$

ಪೆಯಿಡ್ ಅಪ್ ಮೌಲ್ಯ ಕನಿಷ್ಠವಾಗಿ ಇಂತಿಷ್ಟು ಇರಲೇಬೇಕೆಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಕಡ್ಡಾಯಗೊಳಿಸುತ್ತವೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಕನಿಷ್ಠ ಪೆಯಿಡ್ ಮೌಲ್ಯದ ಗಿಂತಲು ಕಡಿಮೆಯಾದಾಗ 'ನಾನ್- ಫರ್‌ಫೀಚರ್' ನಿಬಂಧನೆ ಅನ್ವಯಿಸದೆ ಪಾಲಿಸಿ'ಲಾಪ್ಸ್' ಆಗುತ್ತದೆ. ಅದರ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಸರೆಂಡರ್ 'ಮೌಲ್ಯ' ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. (ಇದು HIC ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾಗಿದೆ). ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ 3ವರುಷದ ತನಕ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಲಾದಾಗ ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಸದರಿ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು 'ಪೆಯಿಡ್ ಅಪ್' ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಒಪ್ಪುತ್ತವೆ. 3ವರ್ಷಗಳನಂತರ ಪಾಲಿಸಿದಾರ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬಲಾರದೆ ಬಿಟ್ಟಾಗ ಈ ತರಹದ ಪೆಯಿಡ್‌ನಿಬಂಧನೆ ಇರುವದರಿಂದ ಸದರಿ ಪಾಲಿಸಿರದ್ದಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಬದಲಾಗಿ ಆ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಸಂದಾಯಿಸಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳ ಅನುಪಾತಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಕಡಿಮೆ ಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗಿಗೆ ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟ ಇನ್ನಿ ತರ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಅದೇರೀತಿಯ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸಿದ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗಿಗೆ ಜೋಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಆ ಪಾಲಿಸಿಯ ಪೆಯಿಡ್‌ಅಪ್ ಮೌಲ್ಯ.

ಲಾಭಾಂಶ ಸಹಿತ ಪಾಲಿಸಿ ಪೆಯಿಡ್ ಅಪ್ ಮಾಡಲಾದಾಗ ಏನುಪರಿಣಾಮವಾಗುತ್ತದೆ ?

ಒಂದು ಲಾಭಾಂಶ ಸಹಿತ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ಪೆಯಿಡ್‌ಅಪ್ ಮೌಲ್ಯ ಲೆಕ್ಕಿಸುವಾಗ, ಈಗಾಗಲೇ ಜಮೆಯಾದ, ಅಥವಾ ಕೊಡಲಾದ ಬೋನಸ್ ಮೊತ್ತ ದಲ್ಲಿ ಏನೂ ವ್ಯತ್ಯಯ ಉಂಟಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಮಾತ್ರ ಸಲ್ಲಿಸಲಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಜಮೆಯಾದ ಬೋನಸ್‌ನ್ನು ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸಲಾದ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಸೇರಿಸಿ ಪೆಯಿಡ್ ಅಪ್ ಮೌಲ್ಯ ಲೆಕ್ಕಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಏನಾದರೂ, ಪೆಯಿಡ್ ಅಪ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಮುಂಬರುವ ಬೋನಸ್‌ಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಅರ್ಹವಲ್ಲ.

| | |
|--|------------------------|
| ಉದಾ : ರಾಕೇಶ್‌ಸಿಂಗ್‌ಗೆ ಒಂದು ಉಳಿತಾಯ ಪಾಲಿಸಿಇದೆ. ಅದರ ವಿವರಗಳು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿವೆ | |
| ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿ | 20ವರ್ಷ |
| ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರಾರಂಭದ ದಿನಾಂಕ | 4-6-2001 |
| ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು | ರೂ. 5,00,000 |
| ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು ಕಟ್ಟುವ ರೀತಿ | ವರ್ಷಕ್ಕೊಮ್ಮೆ (ವಾರ್ಷಿಕ) |

| | |
|---|------------|
| ಕೊನೆಯಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಕಂತು | 4-6-2008 |
| ಪಾವತಿಸಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳ ಒಟ್ಟು ಸಂಖ್ಯೆ | 8 |
| ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ | 20 |
| ಜಮೆಯಾದ ಬೋನಸ್ | ರೂ. 50,000 |

ಮೇಲಿನ ವಿವರಗಳಂತೆ ರಾಕೇಶ್‌ಸಿಂಗ್ 8ವರ್ಷಗಳ ನಂತರ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬುವದು ಬಿಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ಪಾಲಿಸಿಪೂರ್ಣವಾಗಿ ರದ್ದಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದಂತೆ ವಿಮಾಮೊಬಲಗು ತುಂಬಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

ಪೆಯಿಡ್ ಅಪ್‌ಮೌಲ್ಯ = $\frac{\text{ಪಾವತಿಸಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ} \times \text{ವಿಮಾಮೊಬಲಗು}}{\text{ಒಟ್ಟು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಂಖ್ಯೆ} + \text{ಬೋನಸ್}}$

$$\text{ಪೆಯಿಡ್ ಅಪ್‌ಮೌಲ್ಯ} = \left(\frac{8}{20} \times 5,00,000 \right) + 50,000$$

$$= \text{ರೂ. } 2,00,000 + \text{ರೂ. } 50,000 = \text{ರೂ. } 2,50,000$$

ಇದುವೇ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಪೆಯಿಡ್‌ಅಪ್ ಮೌಲ್ಯ.

HIC ಸರೆಂಡರ್ ವ್ಯಾಲ್ಯು :

ಈಗಾಗಲೇ ತಿಳಿಸಿದಂತೆ, ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಮುಂದಿನ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಆಗದಿದ್ದಾಗ ಅವರು ಆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಅದು ದಾವೆಯಾಗಿ ಅಥವಾ ಅದ ಪರಿಪಕ್ವಗೊಳ್ಳುವ (ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ) ತನಕ ಬಿಡದೆ ಅದನ್ನು ಸರೆಂಡರ್‌ಮಾಡಿ ತಕ್ಷಣವೇ ಹಣಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಆದರೆ ಅದೊಂದು ಉಳಿತಾಯ ಅಥವಾ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ತರಹದ ಪಾಲಿಸಿಯಾಗಿದ್ದು ಅದಕ್ಕೊಂದು ಬೆಲೆ ಇದ್ದಿರಬೇಕು. ಪಾಲಿಸಿ ಸರೆಂಡರ್ ಮಾಡುವದು ಎಂದರೆ ಸ್ವಇಚ್ಛೆ ಇಂದ ವಿಮಾಕರಾರು ರದ್ದು ಗೊಳಿಸುವದು. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಸರೆಂಡರ್‌ಮಾಡಲು 3 ರಿಂದ 7 ವರ್ಷದ ಕನಿಷ್ಠ ಅವಧಿಯ ನಂತರವೇ ಒಪ್ಪುತ್ತಾರೆ. 'ಸರೆಂಡರ್ ಮೌಲ್ಯ' ಅಥವಾ 'ನಗದು ಬೆಲೆ' ಎನ್ನುವದು ಪಾಲಿಸಿ ಸರೆಂಡರ್ ಮಾಡಲಾದಾಗ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಕೊಡಬೇಕಾದ ಮೊತ್ತವಾಗಿದೆ.

ಈ ಸರೆಂಡರ್ ಮೌಲ್ಯ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅದುವರಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು, ಅಥವಾ ಪೆಯಿಡ್‌ಅಪ್ ಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ ಒಂದು ನಿಗದಿತ ಶೇಖಡಾವಾರು ಮೊತ್ತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ತುಂಬಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ಸರೆಂಡರ್ ವ್ಯಾಲ್ಯು ಕೊಡುವದಾದರೆ.

● ಪಾಲಿಸಿ ಚಾಲ್ತಿನಲ್ಲಿದ್ದ ಅವಧಿ ಕಡಿಮೆ ಯಾಗಿದ್ದರೆ ಸರಂಡರ್ ಮೌಲ್ಯವು ಸಹ ಕಡಿಮೆ ಇರುತ್ತದೆ.

● ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿ 25ವರ್ಷವಾಗಿದ್ದು ಅದನ್ನು 5ವರ್ಷದನಂತರ ಸರಂಡರ್ ಮಾಡಿದರೆ, ಅದೇ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಹತ್ತು ವರ್ಷದ ನಂತರ ಸರಂಡರ್ ಮಾಡಿದಾಗ ಸಿಕ್ಕುವ ಹಣಕ್ಕಿಂತಲು ಕಡಿಮೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಈಗಾಗಲೇ ಹೇಳಿದಂತೆ ಸರಂಡರ್ ಮೌಲ್ಯವು ಸಲ್ಲಿಸಲಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತ ವಾದ್ದರಿಂದ ಅದು ಹತ್ತು ವರ್ಷದ ನಂತರ ಸರಂಡರ್ ಮಾಡಿದಾಗ 5ವರ್ಷದ ನಂತರ ಸರಂಡರ್ ಮಾಡಿದಾಗ ಬರುವ ಹಣದ ಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚು ಹಣಿಸಿಗುತ್ತದೆ.

● ಒಂದು ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾಲಾವಧಿ ಮತ್ತೊಂದು ಅದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಕಾಲಾವಧಿ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿದ್ದು ಆ ಎರಡರನ್ನು ಒಂದೇ ಸಲ ಸರಂಡರ್ ಮಾಡಿದರೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾಲಾವಧಿ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಹಣ, ಕಡಿಮೆ ಕಾಲಾವಧಿ ಇದ್ದ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣ ಸಿಕ್ಕುತ್ತದೆ.

● A ಮತ್ತು B ಎರಡು ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ನೋಡೋಣ. A ಪಾಲಿಸಿಯ ಕಾಲಾವಧಿ 15ವರ್ಷ ಹಾಗೂ B ಪಾಲಿಸಿಯ ಕಾಲಾವಧಿ 20ವರ್ಷ. ಈ ಎರಡು ಪಾಲಿಸಿಗಳು 10ವರ್ಷದನಂತರ ಸರಂಡರ್ ಮಾಡಲಾಗಿವೆ. ಎರಡರಲ್ಲು ಸಮಾನ ಕಾಲಕ್ಕೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬಲಾಗಿದೆ. ಇಲ್ಲಿ A ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ B ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸರಂಡರ್ ಮೌಲ್ಯ ಲಭ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ A ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ 2/3 ಕಾಲಾವಧಿಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬಲಾಗಿದೆ. ಆದರೆ B ಪಾಲಿಸಿ ನಲ್ಲಿ ಕೇವಲ 1/2 (ಅರ್ಧ) ಕಾಲಾವಧಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬಲಾಗಿದೆ.

ಸರಂಡರ್ ಮಾಡುವ ದಿನಾಂಕಕ್ಕೆ ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರಾರಂಭದ ದಿನಾಂಕಕ್ಕೂ ಇರುವ ವ್ಯತ್ಯಾಸವು ಇಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಕಾಲಾವಧಿ ಯಾಗುತ್ತದೆ.

Fig 3.5:

$$\text{ಪಾಲಿಸಿಕಾಲಾವಧಿ} = \text{ಸರಂಡರ್ ದಿನಾಂಕ} - \text{ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರಾರಂಭ ದಿನಾಂಕ}$$

ಕಾನೂನು ಪ್ರಕಾರ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಪ್ರಾಸ್ತೇಕ್ಷಿಸು ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಧಿನಲ್ಲಿ ಸದಿಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಾಗುವ 'ಕನಿಷ್ಠ ಖಾತ್ರಿ ಸರಂಡರ್ ಮೌಲ್ಯ' (ಮಿನಿಮಮ್ ಗ್ಯಾರಂಟೀಡ್ ಸರಂಡರ್ ವ್ಯಾಲ್ಯು) ಇಂತಿಷ್ಟು ಎಂದು ತಿಳಿಸಲೇಬೇಕು. ಅದು ಸಂದಾಯಿಸಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳಲ್ಲಿನ ನಿಗದಿತ ಶೇಖಡಾವಾರು ಮೊತ್ತ ಎಂದು ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಆದರೆ ಮಾಮೂಲಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಗ್ಯಾರಂಟೀಡ್ ಸರಂಡರ್ ಮೌಲ್ಯಕ್ಕಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸರಂಡರ್ ಮೊತ್ತವೆಕೊಡುತ್ತಾರೆ.

H2. ರಿವೈವಲ್ (ಪುನರುಜ್ಜೀವನ) :

ಘಟನೆಯ ಅಧ್ಯಯನ :

Mr. ಕುಮಾರ್, ನಿತೀಶ್ ಶರ್ಮಾಗೆ ವಿಮೆಪಾಲಿಸಿ ರದ್ದುಮಾಡಿ ಕೊಳ್ಳುವುದು ಬೇಡವೆಂದು ಸಲಹೆ ನೀಡಿದ್ದಾನೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳು ಎರಡಿವೆ. ಮೊಟ್ಟಮೊದಲನೆಯದು ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಸುರಕ್ಷೆ ರದ್ದಾಗುವದ ರಿಂದ ನಿತೀಶ್ ಬಹಳಷ್ಟು ಪ್ರತಿಕೂಲ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಿಗೆ ಸಿಲುಕಿಕೊಳ್ಳುವ ಅವಕಾಶಗಳುಂಟಾಗುತ್ತವೆ. ಒಂದುವೇಳೆ ಅವನು ಕೆಲವು ವರ್ಷಗಳ ನಂತರ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಲು ನಿರ್ಧಾರಿಸಿದರು ಆವಾಗ ಅವನು ವಯಸ್ಸಿನ ಹೆಚ್ಚಳದಿಂದ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕೊಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಇನ್ನು **Mr. ಕುಮಾರ್** ನಿತೀಶನಿಗೆ ಹೇಳುತ್ತಾ ಅವನಿಗೆ ಇಂದು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬಲು ಕಷ್ಟವಾಗಿದ್ದು ಯಾವುದೇ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಪಾಲಿಸಿ ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಆಂತಾದರೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಸದರಿ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪುನರುಜ್ಜೀವಿತಗೊಳಿಸುವ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ನಿತೀಶ್ ತನ್ನ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಹಿಂದಿನ ಶರತ್ತುಗಳಂತೆ ಅಥವಾ ಅಲ್ಪಸ್ವಲ್ಪ ಬದಲಾವಣೆಗಳೊಡನೆ ಕೆಲ ಸಮಯದವಳಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪುನರುಜ್ಜೀವಿತ ಗೊಳಿಸಬಹುದೆಂದು ತಿಳಿಸಿದ್ದಾನೆ.

ಯಾವುದೇ ಪಾಲಿಸಿ 'ಲ್ಯಾಪ್ಸ್' (ಅನೂರ್ಜಿತ) ವಾಗುವುದರಿಂದ ವಿಮಾ ದಾರನಿಗೂ ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೂ ಇಬ್ಬರಿಗೂ ಲಾಭದಾಯಕವಲ್ಲ. ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿದ್ದ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ವಿಮಾರಕ್ಷಣೆ ತೊಲಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವನಿಗೆ ಆಗಬಹುದಾದ ವಿಪರೀತ ಪರಿಣಾಮಗಳಿಗೆ ತುತ್ತಾಗುವ ಅವಕಾಶಗಳಿಗೆ ಅವನು ಗುರಿಯಾಗುತ್ತಾನೆ.

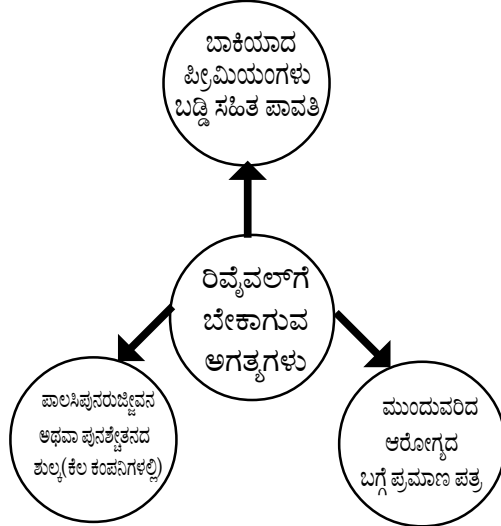
ಅದೇರೀತಿ ವಿಮಾದಾರನೂ ನಷ್ಟಕ್ಕೀಡಾಗುತ್ತಾನೆ. ಪ್ರತಿಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲು ವಸೂಲಿ ಮಾಡಲಾಗುವ ಸಮನಾದ (ಲೆವೆಲ್) ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧಾರಿಸುವಾಗ, ಮರಣದಾ ವೆಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ, ಎಲ್ಲ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಅವುಗಳ ಪೂರ್ಣ ಅವಧಿಯತನಕ ಸತತ ವಾಗಿ ಮುಂದು ವರಿಯುತ್ತವೆ ಎನ್ನುವ ಊಹೆಯಮೇಲೆ ನಿರ್ಧಾರಿಸಲಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಒಂದು ಹೊಸಪಾಲಿಸಿ ಚಾರಿ ಮಾಡುವಾಗ ಉಂಟಾಗುವ ಖರ್ಚು ವೆಚ್ಚಗಳು ದೊಡ್ಡ ಗಾತ್ರದಲ್ಲಿದ್ದು ಅವುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಿಕೊಳ್ಳಲು ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಆಯಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಚಾಲ್ತಿ ಯಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ಮಾತ್ರ ಸಾಧ್ಯ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ತಮ್ಮ ಆರೋಗ್ಯ ಅಷ್ಟೇನು ಚೆನ್ನಾಗಿಲ್ಲದವರೇ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಚಾಲ್ತಿ ಯಲ್ಲಿಟ್ಟು ಕೊಂಡು, ಒಳ್ಳೆಯ ಆರೋಗ್ಯವಾಗಿದ್ದ ಜನರು ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಅಥವಾ ಸರಂಡರ್ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಅವಕಾಶಗಳುಂಟು. ಇಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಿಂದ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಆಯ್ಕೆ

Adverse Selection ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರ ಅರ್ಥ ಸದರಿ ವಿಮಾದಾರ

(ವಿಮಾಕಂಪನಿ) ತಾವು ವಿಮೆಯ ದರನಿಗದಿಪಡಿಸುವಾಗ ಉಹಿಸಿದಂತೆ ಅಲ್ಲದೆ ಹಣಸಂದಾಯಿಸಬೇಕಾದ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಹೆಚ್ಚಳ ವಾಗುವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ತಲೆದೋರುತ್ತದೆ.

ಈ ರೀತಿ ಯಾಗಿ 'ಲ್ಯಾಪ್ಸ್' ಗಳಿಂದ ಎರಡುಪಕ್ಷದ ವರಿಗೂ ನಷ್ಟ ಉಂಟಾಗುವ ವದರಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು 'ಲ್ಯಾಪ್ಸ್' ಆದ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಮತ್ತೆ ಚಾಲ್ತಿಗೆ ತರುವ ಅವಕಾಶ ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಈ ಪದ್ಧತಿಗೆ 'ರಿವೈವಲ್' ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. (ಪುನರುಜ್ಜೀವನ) ಹೀಗಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಲ್ಯಾಪ್ಸ್‌ನಲ್ಲಿದ್ದ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ರಿವೈವಲ್‌ಮಾಡುವ ಬೇರೇಬೇರೇ ಯೋಜನೆಗಳಿವೆ. ಇವೆಲ್ಲವೂ ಪಾಲಿಸಿ ದಾರರು ಸುಲಭ ಪದ್ಧತಿನಲ್ಲಿ ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಆಗಿದ್ದಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಪುನರುಜ್ಜೀವಗೊಳಿಸಲು ಅನುಕೂಲಮಾಡಿ ಕೊಡುವಂತೆಯೇ ಇರುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ರಿವೈವಲ್‌ಗೆ ಬೇಕಾದ ಹಣ ಸುಲಭವಾಯಿದೆಗಳಲ್ಲಿ ಕೊಡುವದು. ಇನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಮೇಲೆ ಸಾಲಪಡೆದು ರಿವೈವಲ್ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಸ್ಕೀಂ ಗಳು ಇವೆ. ಪಾಲಿಸಿ ರಿವೈವಲ್ ಮಾಡಲು, ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಇವುಗಳು ಬೇಕಾಗುತ್ತವೆ.

ಕೆಲವು ವಿಮಾದಾರರು ಪಾಲಿಸಿ ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಆದ 5ವರುಷದ ನಂತರ ರಿವೈವಲ್‌ಗೆ ಒಪ್ಪುವದಿಲ್ಲ.



ಯಾವುದೇ ಪಾಲಿಸಿ ಪುನರುಜ್ಜೀವನ ಗೊಳಿಸಲು ಆವೃತ್ತಿಯು ಒಳ್ಳೆಯ ಆರೋಗ್ಯಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿದ್ದಾನೆಂದು ರುಜುವಾತು ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಆಯಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಹಾಗೂ ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಅವಧಿಯ ಮೇಲೆ ಆಧಾರವಾಗಿ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ರೀತಿನಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ.

H3. Renewal (ನವೀಕರಣ) :

F7 ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ನಾವು ರಿನ್ಯೂವಲ್ (ನವೀಕರಣ) ಎಂದರೇನು ಎಂದು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ತಿಳಿಸಿದುಕೊಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಪಾಲಿಸಿ ಪರಿಪಕ್ವ ಗೊಳ್ಳುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವಿಮಾಕಂಪನಿ ಯವರು ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ತಮ್ಮ ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ನವೀಕರಿಸಬೇಕೆಂದು ನೋಟಿಸ್‌ಕಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ತರಹ ನವೀಕರಣ ನೋಟಿಸು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವಾಗ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಸದರಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಂದ ವಿಮೆಯ ಅಪಾಯರಾಶಿಗೆ ತರಲಾದ ರಿಸ್ಕು ಬಗ್ಗೆ ಪುನರ್ರಿಮರ್ಶೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಅದರಿಂದಾಗಿ, ಸದರಿಕಂಪನಿ ಆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಬದಲಾದ ಶರತ್ತುಗಳಿಂದ ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನಿಂದ 'ರಿನ್ಯೂ' (ನವೀಕರಣ) ಮಾಡುತ್ತವೆ ಯಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಆ ಕಂಪನಿಯವರು ಪಾಲಿಸಿದಾರನನ್ನು ಪಾಲಿಸಿತೆಗೆದು ಕೊಂಡಾಗಿನಿಂದ ಯಾವುದಾರರು ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳಲ್ಲಿ ಏನಾದರೂ ಬದಲಾವಣೆ ಉಂಟಾಗಿದೆಯೇ ತಿಳಿಸಿ ಎಂದು ಕೇಳಬಹುದು. ಈ ರೀತಿಯ ನೋಟಿಸ್ ನಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನವೀಕರಿಸಲು ಏನೇನು ಮಾಡಬೇಕಿದೆ ಎಂದು ವಿವರಣೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಈ ತರಹದ ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಒಪ್ಪುವದು ಬಿಡುವದು ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಸೇರಿದ್ದು. ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಒಪ್ಪುವದಾದರೆ ಕಂಪನಿ ಯವರ ಸೂಚನೆಯಂತೆ ನಡೆದು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಆವಾಗ ಒಂದು ಹೊಸ ಪಾಲಿಸಿ ಶುರುವಾಗುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲವಾದಾಗ ವಿಮೆರದ್ದಾಗುತ್ತದೆ.

H4. ನಾಮಿನೇಶನ್ (ನಾಮ ನಿರ್ದೇಶನ) ಮತ್ತು ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ (ಪರಭಾರೆ) :

ಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡಿ : : ನಮ್ಮ ನಿತೀಶ್‌ಶರ್ಮಾ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿನ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಲಾಭಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮತ್ತು ಅಧ್ಯಯನ ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದನು. ಅವನಿಗೆ ಅರ್ಥವಾಗದ ಕೆಲವು ಶಬ್ದಗಳು ಕಂಡು ಬಂದವು. ಅವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಅವನು ಮತ್ತೆ ಏಜೆಂಟ್ ಆಗಿದ್ದ ಕುಮಾರನನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಸಹಾಯ ಕೋರಿದ್ದಾನೆ.

Mr. ಕುಮಾರ್ ಪ್ರಸ್ತಾಪ ಪತ್ರ ಭರ್ತಿಮಾಡುವಾಗ ನಾಮಿನೇಶನ್ ಬಗ್ಗೆ ಏಕೆ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಕೇಳಿದ್ದಾನೆ ? ಇನ್ನು ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಎಂದರೇನು ? ಅದು ಹೇಗೆಮಾಡಬಹುದಾಗಿದೆ ? ಎಂದು ಪ್ರಶ್ನಿಸಿದ್ದಾನೆ.

H4A. ನಾಮಿನೇಶನ್ :

ನಾಮಿನೇಶನ್ ಎಂದರೆ ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮತ್ತೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಹೆಸರನ್ನು ನಾಮಿನಿಯಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾವಿಸುತ್ತಾನೆ. ತಾನು ಮೃತನಾದಾಗ ಇವರಿಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದು

ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗಿನ ಹಣವನ್ನು ಸಂದಾಯ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿರುತ್ತದೆ. ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಒಂದು ಅಥವಾ ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಜನರನ್ನು ನಾಮಿನಿಯಾಗಿ ಮಾಡಬಹುದು. ನಾಮಿನಿ/ಗಳು ವಿಮೆಹಣಕ್ಕೆ ಅಧಿಕೃತ ರಶೀದಿ ಕೊಡಲು ಅಧಿಕಾರ ಹೊಂದಿದ್ದು ಆಹಣ ಸಲ್ಲಬೇಕಾದ ವ್ಯಕ್ತಿ, ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಪರವಾಗಿ ಒಬ್ಬ ಧರ್ಮದರ್ಶಿ (ಟ್ರಸ್ಟಿ) ಯ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಿಸುವಾಗ ಅಥವಾ ನಂತರವಾದರೂ ನಾಮಿನೇಶನ್ ಮಾಡಬಹುದು. ಮತ್ತೊಬ್ಬರ ಜೀವನದ ಮೇಲೆ ಪಾಲಿಸಿ ಇರುವಂತಹ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ನಾಮಿನೇಶನ್ ಮಾಡಲು ಬರುವದಿಲ್ಲ. ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆ 1938ರ 39ನೆ ಕಲಂ ಅಡಿ ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ಜೀವನದಮೇಲೆ ಪಾಲಿಸಿ ಹೊಂದಿದ್ದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮಾತ್ರ, ತಮ್ಮ ಮರಣದನಂತರ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಾಗುವ ಹಣವನ್ನು ಸಂದಾಯಮಾಡಲು ನಾಮಿನೇಶನ್ ಮಾಡ ಬಹುದು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ (ಪರಭಾರೆ) ಮಾಡಿದಾಗ (ಕೇಳಿಗಿನ H4B ವಿಭಾಗನೋಡಿರಿ) ಅಲ್ಲಿದ್ದ ನಾಮಿನೇಶನ್ ರದ್ದಾಗುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಹೊರತಾದ ವಿಷಯವೆಂದರೆ ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗೆ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಮಾಡಿದಾಗ, ಅಂದರೇ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಸಾಲಪಡೆಯಲು ವಿಮಾಕಂಪನಿಗೆ ಅಡ ಇಟ್ಟಾಗ ಮಾತ್ರ ನಾಮಿನೇಶನ್ ರದ್ದಾಗುವದಿಲ್ಲ.

ನಾಮಿನೇಶನ್ ಮುಖ್ಯ ಲಕ್ಷಣಗಳು :

ನಾಮಿನೇಶನ್ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಮತ್ತೊಂದು ಹಿಂಬರಹ (ಎಂಡಾರ್ಸ್‌ಮೆಂಟ್) ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಬದಲಾಯಿಸಬಹುದು. ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಸ್ಥಳಾವಕಾಶ ಇಲ್ಲವಾದರೆ, ನಾಮಿನೇಶನ್ ಬೇರೊಂದು ಖಾಲಿಹಾಳಿನಲ್ಲಿ ಮಾಡಿ ಅದನ್ನು ಪಾಲಿಸಿ ಬಾಂಡಿಗೆ ಅಂಟಿಸಿ ಅದರಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಅಂಟಿಸಿದ ಕೊನೆನಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಸಹಿ ಹಾಕಬಹುದು. ಇನ್ನು ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿ ಯೊಳಗೆ ನಾಮಿನೇಶನ್‌ಗೆ ಏನಾದರೂ ಬದಲಾವಣೆ ಅಥವಾ ರದ್ದುಗೊಳಿಸುವಿಕೆ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಸಹ ಮಾಡಬಹುದು.

ಜಂಟಿ ಜೀವಗಳ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ನಾಮಿನೇಶನ್‌ನ ಆವೃತ್ತತೆ ಕಂಡು ಬರುವದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾರಾದ ರೊಬ್ಬರು ಮೃತಪಟ್ಟಾಗ ಬದುಕಿ ಉಳಿದ ಎರಡನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ವಿಮೆ ಹಣ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೂ ಅವರಿಬ್ಬರಿಂದ ಜಂಟಿಯಾಗಿ ಬೇರೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ನಾಮಿನಿಯಾಗಿ ಮಾಡಬಹುದು. ಒಂದುವೇಳೆ ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಿಸಿದ ಇಬ್ಬರು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಏಕಕಾಲಕ್ಕೆ ಮೃತರಾದಾಗ ಪಾಲಿಸಿ ಹಣ ಪಡೆಯಲು ಈ ತರಹದ ನಾಮಿನೇಶನ್ ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಮೃತನಾದಾಗ ಹಣ ಸ್ವೀಕಾರ ಮಾಡುವ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ಮಾತ್ರ ನಾಮಿನೇಶನ್ ಮೂಲಕ ನಾಮಿನಿಗೆ ಬರುತ್ತದೆ. ನಾಮಿನಿಗೆ ವಿಮೆ ಹಣದಮೇಲೆ ಪೂರ್ಣ ಅಥವಾ ಪಾಕ್ಷಿಕವಾದ ಹಕ್ಕು ಯಾವುದೂ ಇಲ್ಲ.

ನಾಮಿನಿ ಅಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕರಾಗಿದ್ದರೆ, ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಮತ್ತೊಬ್ಬ ಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಅಪ್ಪಾಯಿಂಟಿ ಯೆಂದು ನೇಮಿಸಬೇಕು. ಸದರಿ ಅಪ್ಪಾಯಿಂಟಿ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಸಹಿಹಾಕಿ ತಮ್ಮ ನೇಮಕಾತಿಗೆ ಸಮ್ಮತಿ ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಇಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ನಾಮಿನಿ ಮೇಜರ್ (ಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕ) ಆದಾಗ ಅಪ್ಪಾಯಿಂಟಿಯ ನೇಮಕ ತಂತಾನೇರದ್ದಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಪಾಯಿಂಟಿಯನ್ನು ಯಾವಾಗಲಾದರೂ ಬದಲಾಯಿಸಬಹುದು. ನಾಮಿನಿಮೈನ್‌ರ್ ಆಗಿದ್ದು, ಅಪ್ಪಾಯಿಂಟಿಯನ್ನು ನೇಮಕ ಮಾಡದೇ ಇದ್ದು ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ಮರಣವಾದಾಗ, ಆಮರಣದಾವೆಯ ಹಣವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ಕಾನೂನು ಬದ್ಧವಾರಸುದಾರರಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಒಬ್ಬರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ನಾಮಿನಿ ಗಳಿದ್ದಾಗ ಮರಣದಾವೆಯ ಹಣವನ್ನು (ಜಾಯಿಂಟಿ) ಜಂಟಿಯಾಗಿ ಅಥವಾ ಅವರಲ್ಲಿ ಬದುಕಿ ಉಳಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ/ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರತ್ಯೇಕ ನಾಮಿನಿಗಳಿಗೆ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಭಾಗವನ್ನು ಕೊಡುವದಿಲ್ಲ. ನಾಮಿನೇಶನ್ ಅನುಕ್ರಮ (ಪರಂಪರಾಗತ) ವಾಗಿ ಸಹ ಮಾಡಬಹುದು.

ಉದಾ : ರಶ್ಮಿಗುಪ್ತಾಗೆ, ಇಲ್ಲವಾದಾಗ ಪಲ್ಲವಗುಪ್ತಾ, ಇಲ್ಲವಾದಾಗ ಮಾಧವಗುಪ್ತಾ ಇತ್ಯಾದಿ. ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರಾರಂಭವಾದನಂತರ ನಾಮಿನೇಶನ್ ಮಾಡುವದಾದರೆ ಅದನ್ನು ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ತಿಳಿಸಿದರೆ ಮಾತ್ರ ಅದು ಸಿಂಧುವಾಗುತ್ತದೆ.

ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಮೃತಪಟ್ಟಿದ್ದು ವಿಮೆ ಹಣ ನಾಮಿನಿಗೆ ಸೇರುವ ಮುನ್ನವೇ ನಾಮಿನಿ ಮೃತಪಟ್ಟರೆ ಆ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗಿನ ಹಣ ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ಆಸ್ತಿಆಗಿದ್ದು ಅವನ ವಾರಸುದಾರರಿಗೆ ಮಾತ್ರವೇ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಉದಾ : ವಿಶಾಲ್ ಮೆಹತಾ ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ವಿಭಾಗದ ಒಬ್ಬ ಹಿರಿಯ ಅಧಿಕಾರಿಯಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಅವನು ತನ್ನ 28ನೆ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಒಂದು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು ಆವಾಗ ತನ್ನ 2ವರ್ಷದ ಮಗ ಮೋಹಿತ್‌ನನ್ನು ನಾಮಿನಿಯಾಗಿ ಮಾಡಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು ಅಪಾಯಿಂಟಿಯ ವಿವರಗಳು ನೀಡಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ತನ್ನ ಏಜೆಂಟ್‌ಗೆ ಅಪಾಯಿಂಟಿಯ ಸಹಿ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ ಎಂದು ತಿಳಿಸಿದ್ದಾನೆ. ತನ್ನ 35ನೆ ಹದಿ ಹರೆಯದಲ್ಲ

ವಿಶಾಲ್ ಒಂದು ಅಪಘಾತದಲ್ಲಿ ಮೃತಪಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು ತನ್ನ ಇಚ್ಛಾಪತ್ರ (ವಿಲ್) ದಲ್ಲಿ ತನ್ನ ತಂದೆಯನ್ನು ತನ್ನ ಕಾನೂನುಪರವಾರಸುದಾರ ಎಂದು ತಿಳಿಸಿದ್ದಾನೆ.

ವಿಶಾಲ್ ಮರಣದ ನಂತರ ಅವನ ಪತ್ನಿ ಆ ಮಗುವಿನ ಸಹಜವಾದ ಪ್ರೇಷಕಳಾಗುತ್ತಾಳೆ. ಈ ಅಧಿಕಾರದಿಂದ ಅವಳು ಪಾಲಿಸಿ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ದಾವೆ ಹೂಡಬಹುದೆ ?

ಇದಕ್ಕೆ ಉತ್ತರ 'ನ' ಕಾರ , (ಇಲ್ಲವೆಂದು) ಸಹಜ ಅಥವಾ, ಅಧಿಕೃತ ಪ್ರೇಷಕರು ಪಾಲಿಸಿ ಹಣಕ್ಕೆ ಹಕ್ಕುದಾರರಲ್ಲ. ಒಂದುವೇಳೆ ವಿಶಾಲ್ ತನ್ನ ಪತ್ನಿಯನ್ನು ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಅಪಾಯಿಂಟಿ ಎಂದು ನೇಮಕಮಾಡಿದ್ದರೆ ಆಕೆ ಆ ಹಣವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಅಧಿಕಾರ ವಿರುತ್ತಿತ್ತು. ಏಕೆಂದರೆ ಅಲ್ಲಿ ಮೊಹಿತ್ ಒಬ್ಬ ಮೈನರ್ ನಾಮಿನಿ ಯಾಗಿದ್ದನಲ್ಲವೆ ?

ಈ ಪ್ರಕರಣದಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿ ಹಣವು ವಿಶಾಲ್‌ನ ಇಚ್ಛಾಪತ್ರ Will ನಂತೆ ಅವನ ತಂದೆಗೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

H4B ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ : (ಪರಭಾರೆ) ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಎಂದರೆ ತಮ್ಮ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ನಲ್ಲಿನ ಅಧಿಕಾರ, ಹಕ್ಕು ಮತ್ತು ಆಸಕ್ತಿ ಇವೆಲ್ಲವುಗಳನ್ನು ಮತ್ತೊಬ್ಬರಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುವುದು. ಅಥವಾ ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಪರಭಾರೆಮಾಡುವುದು.

| ಅಸೈನರ್ (ಪರಭಾರೆ ಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ) | ಅಸೈನೀ (ಪರಭಾರೆ ಹೊಂದಿದವನು) |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿನ ತನ್ನ ಹಕ್ಕು, ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ವರ್ಗಾವಣೆ ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿ. ● ಅಸೈನರ್ ಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕ ನಾಗಿರಬೇಕು (18 ವರ್ಷ ಅಥವಾಮೇಲ್ಪಟ್ಟು) ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಪೂರ್ಣ ಅಧಿಕಾರ ಹೊಂದಿರಬೇಕು. | <ul style="list-style-type: none"> ● ಯಾವವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸಲಾಗಿದೆಯೋ ಅವನು/ಅವರು. |

ಒಮ್ಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ಪರಭಾರೆಮಾಡಿದರೆ ಅಸೈನಿಗೆ ಅದರಮೇಲೆ ಯಾವಮಾನ್ಯ ಉಂಟಾಗಿ ಆನಂತರ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟಿರುವ ವಿಷಯದ ಬಗ್ಗೆನೂ ಅಸೈನರ್ (ಪರಭಾರೆಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ) ನ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ. ಒಮ್ಮೆ ಮಾಡಲಾದ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಬದಲಾಯಿಸಲು ಅಥವಾ ರದ್ದು ಮಾಡಲು ಅಸೈನರ್‌ಗೆ ಅಧಿಕಾರವಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಅಸೈನೀ ಇಂದ ಸದರಿ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಮತ್ತೆ ಅಸೈನರ್‌ಗೆ 'ರಿಅಸೈನ್' ಮಾಡಬಹುದು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :
ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಅದನಂತರ ಅಸೈನಿ ಆ ಪಾಲಿಸಿಯ ಸ್ವಂತದಾರನಾದರೂ ಅವನು ಸದರಿ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ನಾಮಿನೇಶನ್ ಮಾಡುವ ಹಾಗಿಲ್ಲ ಏಕೆಂದರೆ ಅವನು ಆ ಪಾಲಿಸಿದಾರಕ ನಲ್ಲ.

ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆಯ 38ನೆ ಕಲಂ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಬಗ್ಗೆ ಕಾನೂನು ಪರ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ.

- ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್‌ನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಮೇಲೆ ಹಿಂಬರಹ (ಎಂಡಾರ್ಸ್‌ಮೆಂಟ್) ಮೂಲಕ ಅಥವಾ ಬೇರೆ ದಸ್ತಾವೇಜಿನಮೇಲೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಅದನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಧಿನ ಮೇಲೆ . ಮಾಡಿದಾಗ ಅದಕ್ಕೆ ಸ್ವಾಂಪು ಶುಲ್ಕ ಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ. ಇತರೆ ದಸ್ತಾವೇಜುಗಳಿಗೆ ಸ್ವಾಂಪು ಹಾಕಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.
- ಅದಕ್ಕೆ ಅಸೈನರ್ ಅಥವಾ ಅವನ ಅಧಿಕೃತ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಸಹಿ ಹಾಕಬೇಕು.
- ಅದನ್ನು ಒಬ್ಬ ಸಾಕ್ಷಿಯಿಂದ ಧೃವೀಕರಣೆ ಮಾಡಿಸಬೇಕು.
- ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸಿದ ನಂತರ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಚಾಲ್ತಿಗೆ ಬರುತ್ತದೆ.
- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಬಗ್ಗೆ ನೋಟೀಸ್ ಜೊತೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.
- ನೋಟೀಸ್ ತಲುಪಿದ ನಂತರ ಮಾತ್ರವೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಯಾದಂತೆ ಭಾವಿಸುತ್ತಾರೆ.
- ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಕಾಗದಪತ್ರಗಳ ಮೇಲೆ ಮಾಡಲಾದಾಗ, ಅವುಗಳ ನೋಟೀಸ್‌ಗಳು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ತಲುಪಿದ ಕ್ರಮದಂತೆ ಅವುಗಳ ಪಾಳಿ ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ತರಹ :

2 ತರಹದ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್‌ಗಳಿರುತ್ತವೆ

| ಕಂಡಿಷನಲ್ (ಷರತ್ತುಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡ) ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ | ಅಬ್ಜಲ್ಯೂಟ್ (ಪರಿಪೂರ್ಣ) ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್. |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● ಕಂಡಿಷನಲ್ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ನಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿನ ಅಧಿಕಾರ, ಆಸಕ್ತಿಗಳು, ಅಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ (ಕಂಡಿಷನ್) ಸಂಭವವಾಗುತ್ತಲೆ ತಂತಾನೆ ಅಸೈನರ್‌ಗೆ ವಾಪಸಾಗುತ್ತವೆ. | <ul style="list-style-type: none"> ● ಅಬ್ಜಲ್ಯೂಟ್ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಆದ ತಕ್ಷಣ ಅಸೈನಿ ಆ ಪಾಲಿಸಿಯ ಹಕ್ಕುದಾರನಾಗುತ್ತಾನೆ. ಅವನು ತನ್ನ ಇಚ್ಛೆಯಂತೆ ಆ ಪಾಲಿಸಿಮೇಲೆ ವ್ಯವಹರಿಸಲು ಅವನಿಗೆ ಪೂರ್ಣ ಅಧಿಕಾರ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ. |

ಉದಾಹರಣೆ :

ಒಂದು ಕಂಡಿಷನಲ್ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಹಕ್ಕು ಹಿಂದಿರುಗಿಸುವ ಪದ್ಧತಿಹೀಗಿರ ಬಹುದು.

- ಅಸೈನಿಯು ಅಸೈನರ್ ಗಿಂತಲು ಮುಂಚೆಯೇ ಮೃತನಾದರೆ
- ಅಸೈನರ್ (ಪಾಲಿಸಿದಾರ) ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿ ಮುಗಿಯುವತನಕ ಜೀವಂತನಾಗಿದ್ದರೆ.

H5 ಸಾಲಗಳು ಮತ್ತು ಪೂರ್ವಭಾವಿ ಪರಿಸಮಾಪ್ತಿ : Loans & Foreclosures

ಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡಿ : Mr. ಕುಮಾರ್ ಜೊತೆ ತನ್ನ ಸಂಭಾಷಣೆ ಮುಂದುವರಿಸುತ್ತ ನಿತೀಶ್ ಶರ್ಮಾ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಸಾಲಪಡೆಯುವ ಸೌಲಭ್ಯವಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿದುಬಂದಿದೆ ಹೌದಾ ? ಎಂದು ಕೇಳುತ್ತಾನೆ. ಅಂತಹ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಕುಮಾರ್ ಹೇಗೆ ಉತ್ತರ ನೀಡುತ್ತಾನೋ ನೋಡೋಣ.

H5A ಪಾಲಿಸಿಗಳಮೇಲೆ ಸಾಲಗಳು :

ಎಲ್ಲ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಲೋನ್ ಕೊಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಪಾಲಿಸಿ ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಯಾವಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಲಪಡೆಯುವ ಅವಕಾಶವಿದೆಯೋ ಆಯಾ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಅವರ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಅಡಯಿಟ್ಟು ಸಾಲಪಡೆಯುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇದೆ.

ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೇಲೆ ಸಾಲಗಳು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿರುತ್ತವೆ.

- ಪಾಲಿಸಿ ಸರಂಡರ್ ಮೌಲ್ಯದಲ್ಲಿ ನಿಗದಿತ ಶೇಖಡಾ ವಾರು ಹಣವನ್ನು ಸಾಲ ಎಂದು ಪಡೆಯಬಹುದು.

- ಎಂಡೋಮೆಂಟ್, ಹೋಲ್ಡ್‌ಲೈಫ್ ಇನ್ನಿತರಕೆಲ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರ ಸಾಲ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. (ಆಯಾ ಕಂಪನಿಗಳ ವಾಡಿಕೆ ಯಂತೆ.) ಈತರಹದ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯದ ಮೂಲಸೂತ್ರ ಅಡಗಿದೆ. ಕೆಲವು ಬ್ಯಾಂಕ್ ತರಹದ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಸೌಲಭ್ಯವಿಲ್ಲ. ಕೆಲವು ಕಂಪನಿಗಳು ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಸಹಸಾಲನೀಡುವದುಂಟು. ಕಾಲಾವಧಿ (ಟರ್ಮ್) ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಸರಂಡರ್ ಮೌಲ್ಯ ಜಮೆ ಯಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಲ ಲಭ್ಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ.

- ಸಾಲಪಡೆಯುವಾಗ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ತನ್ನ ವಿಮಾಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರಿಗೆ ಪರಿಪೂರ್ಣ ಪರಭಾರೆ (ಅಬ್ಜಲ್ಯೂಟ್ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್) ಮಾಡಬೇಕು. ಈ ತರಹದ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿದ್ದ ನಾಮನೇಶನ್ ರದ್ದಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

- ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿಯೊಳಗೆ ಸಾಲದ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಪೂರ್ತಿಯಾಗಿ ಅಥವಾ ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಹಿಂತಿರುಗಿಸಬಹುದು. ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ತನಕ ಸಾಲವನ್ನು ಕಟ್ಟಿದೇ ಇರುವ ಆಯ್ಕೆಯು ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಇರುತ್ತದೆ.

- ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಕ್ರಮವಾಗಿ ತುಂಬುತ್ತಾ ಹೋದಾಗ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಸರಂಡರ್ ಮೌಲ್ಯ ಹೆಚ್ಚಳವಾಗುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಬಾಕಿ ಇದ್ದ ಸಾಲ, ಬಡ್ಡಿ ಗಿಂತಲೂ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೌಲ್ಯ ಯಾವಾಗಲೂ ಅಧಿಕವಾಗಿಯೇ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಹ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಸರಂಡರ್ ಮೌಲ್ಯದ 75% ರಿಂದ 90% ವರಿಗೂ ಸಾಲವನ್ನು ಕೊಡುತ್ತವೆ.

H5B. ಫೋರ್‌ಕ್ಲೋಜರ್ (ಪೂರ್ವಭಾವಿ ಪರಿಸಮಾಪ್ತಿ) :

ಒಂದು ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ಸರಂಡರ್ ಎರಡು ತರಹದಲ್ಲಿ ಮಾಡಬಹುದು.

- ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಂದ ಪಾಲಿಸಿಯ ಸಮರ್ಪಣೆ (ಸರಂಡರ್).

- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರಿಂದ ಪಾಲಿಸಿಯ ಸರಂಡರ್ (ಫೋರ್ ಕ್ಲೋಜರ್) ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಸಾಲಪಡೆದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಬಡ್ಡಿ ಅಥವಾ ಸಾಲ, ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿ ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವದೂ ಪಾವತಿ ಮಾಡದಿದ್ದರೆ ಬಾಕಿ ಇದ್ದ ಸಾಲವನ್ನು ಬಡ್ಡಿಸಮೇತ ಪಾಲಿಸಿ ಪರಿಪಕ್ವದಾವೆ ಅಥವಾ ಮರಣದಾವೆ ಯಾವುದಾದರೆ ಅದರಿಂದ ಸಾಲಬಡ್ಡಿಗಳನ್ನು ಕಡಿತಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರೇ ಸರಂಡರ್ ಮಾಡಿದರೆ ಅದನ್ನು ಫೋರ್‌ಕ್ಲೋಜರ್ ಎನ್ನುವರು. ಕೇವಲ ಅನೂರ್ಜಿತ (ಲ್ಯಾಪ್ಸ್) ಆದ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಫೋರ್‌ಕ್ಲೋಜರ್ (ಪೂರ್ವಭಾವಿ ಪರಿಸಮಾಪ್ತಿ) ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಸಾಲಪಡೆದು ಕೊಂಡಾಗ ಅದು ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿದ್ದಿರಬಹುದು. ಆದರೆ ನಂತರದ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿ ಅನೂರ್ಜಿತವಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು, ಸಾಲ, ಬಡ್ಡಿಗಳನ್ನು ಯಾವುದನ್ನು ಪಾವತಿಸುತ್ತಿಲ್ಲ. ಎಂತಾಗುತ್ತದೆ.

ಫೋರ್ ಕ್ಲೋಜರ್‌ಗೆ (ಪೂರ್ವಭಾವಿ ಪರಿಸಮಾಪ್ತಿ) ಎರಡು ಪ್ರಮುಖ ಕಾರಣಗಳು ಕಂಡುಬರುತ್ತವೆ.

- ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಪಡೆದ ಸಾಲದ ಹಣ ಹಿಂದಿರುಗಿಸುವ ಯೋಚನೆ ಮಾಡಿದ್ದಾನೆ, ಆದರೇ ಆ ರೀತಿ ಮಾಡಲು ಅವನಿಂದಾಗಿಲ್ಲ.

- ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಬಾಕಿ (ಸಾಲ) ಪಾಲಿಸಿಯ ಪೂರ್ಣ ಅವಧಿಯತನಕ ಅಥವಾ ಕ್ಲೇಮು ಬರುವತನಕ ಸಂಚಯನವಾಗುತ್ತಾಸಾಗಿದೆ. ಹಾಗೇ ಮುಂದುವರೆದು ಅದು ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಸರಂಡರ್ ಮೌಲ್ಯಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಬಿಟ್ಟಿದೆ. ಪೇಯಿಡ್ ಅಪ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ, ಸಾಲದ ಮೇಲಿನ ಬಡ್ಡಿ ಬೆಳೆದಂತೆ ಸರಂಡರ್ ಮೌಲ್ಯ ಬೆಳೆಯುವುದಿಲ್ಲ. ಒಂದು ದಶೆಯಲ್ಲಿ, ಸಾಲ ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿ ಸೇರಿ ಸರಂಡರ್ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಮೀರಿ ಹೋಗುತ್ತದೆ. ಆ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ಫೋರ್ ಕ್ಲೋಜರ್ ಮಾಡಲೇಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಆವಾಗ ಬಾಕಿದಾರನಿಗೆ ಫೋರ್‌ಕ್ಲೋಜರ್ ಬಗ್ಗೆ ನೋಟಿಸ್ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅವನನ್ನು ಸಾಲದ ಬಡ್ಡಿ ಬಾಕಿ ಹಣ ಪಾವತಿಮಾಡಬೇಕೆಂದು ಕೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆವಾಗ ಅವನು ಆ ಹಣ ಕಟ್ಟಿದೇ ಇದ್ದರೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಸಾಲಕ್ಕೆ ಸಮರ್ಪಣೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. (ಸರೆಂಡರ್‌ಡ್ ಟು ಲೋನ್), ಇನ್ನು ಏನಾದರೂ ಸರೆಂಡರ್ ಬೆಲೆ ಉಳಿದಿದ್ದರೆ ಅದನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಸಾಲ ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿಗಳನ್ನು ಕಡಿತಗೊಳಿಸಿ ಸಂದಾಯ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಹಣಕ್ಕೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಮುಂಗಡ ರಶೀದಿಯನ್ನು ಕೊಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. (ಡಿಶ್ಚಾರ್ಜ್).

ಫೋರ್‌ಕ್ಲೋಜರ್ ಮಾಡಿದ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪುನಶ್ಚೇತನ ಗೊಳಿಸಬಹುದೇ ?
ಹೌದು ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಉಳಿದ ಸರೆಂಡರ್ ಮೌಲ್ಯಕ್ಕೆ ರಶೀದಿ (ಡಿಶ್ಚಾರ್ಜ್‌ಫಾರಂ) ಕೊಡುವ ಮೊದಲಿಗೆ ಫೋರ್‌ಕ್ಲೋಜ್ ಮಾಡಿದ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪುನಶ್ಚೇತನ ಗೊಳಿಸಬಹುದು. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಪುನಶ್ಚೇತನಕ್ಕೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಬಾಕಿಯಾದ ಬಡ್ಡಿಹಣವನ್ನು ಕಟ್ಟಬೇಕು ಮತ್ತು ತನ್ನ ಆರೋಗ್ಯಚನ್ನಾಗಿದೆ ಯಂದು ಹೇಳಿಕೆ ನೀಡಬೇಕು (DGH) ಕೊಡಬೇಕು.

ಫೋರ್‌ಕ್ಲೋಜರ್ ಮಾಡಿದಾಗ ನಾಮಿನೇಶನ್ ಏನಾಗುತ್ತದೆ ?

ಫೋರ್ ಕ್ಲೋಜರ್ ಆದಾಗ ನಾಮಿನೇಶನ್ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ನಿಲ್ಲುತ್ತೆ. ಒಂದುವೇಳೆ ಸರೆಂಡರ್ ಬೆಲೆ ಕೊಡುವಮುನ್ನ ಮರಣದಾವೆಬಂದರೆ, ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ವಾರಸುದಾರರಿಗೆ ಆ ಹಣ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಇಲ್ಲಿಗೆ ವಿಮೆನಲ್ಲಿ ಬಳಸಲಾಗುವ ಮುಖ್ಯಪದಗಳ ವಿವರಣೆ ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳ್ಳುತ್ತಿದೆ. ಆದರೆ, ಈ ಅಧ್ಯಾಯ ಮುಗಿಸುವಮುನ್ನ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕುರಿತ ವಿಚಾರ ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ನೋಡೋಣ. ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಅಧ್ಯಯನದಿಂದ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆ ಸತತವಾಗಿ ಮುಂದುವರಿಯಲು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸರಿಯಾಗಿ ಪಾವತಿಸುವುದು ಬಹಳ ಮಹತ್ವದ ವಿಷಯವೆಂದು ಈ ಗಾಗಲೇ ನಿಮಗೆ ಅರ್ಥವಾಗಿರ ಬೇಕಲ್ಲವೆ ? ಇದರಿಂದಾಗಿ ಅದರ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತಷ್ಟು ವಿವರವಾಗಿ ನೋಡುವುದು ಬಹಳ ಅರ್ಥಪೂರ್ಣ.

1. ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಕೆ ಮತ್ತು ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆಗೆ ಅದರ ಸುಸಂಬಂಧತೆ :

ಒಂದು ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಕೊಂಡಾಗ, ರಿಸ್ಕ್, ವಿಮಾ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು. ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕಟ್ಟಿದೇ ಇದ್ದಾಗ ಪಾಲಿಸಿ ಆಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬರುವ ಪ್ರಶ್ನೆಯೇ ಇಲ್ಲ. ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣ ನಾವು 3ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದ ಮೊದಲ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಕಂಡಂತೆ

ಒಂದು ಕರಾರು ಸಿಂಧುವಾಗ ಬೇಕಾದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಪರಿಶೀಲನೆ ಹಣ ಬೇಕೇ ಬೇಕು. ಅದರಂತೆ ಪ್ರಸ್ತಾವ ದಾರ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬದೇ ಇದ್ದಾಗ ಅಲ್ಲಿ ಸದರಿ ಹಣ ಇಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಕರಾರು ಇಲ್ಲ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದ **G3A** ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ನೋಡಿದಂತೆ ಮೊದಲ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ರಶೀದಿ ವಿಮಾ ಕರಾರು ಶುರುವಾದಂತೆ ಒಂದು ರುಜುವಾತು ಆಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರ ಒಪ್ಪಿಗೆಯಾಗಿ ಮೊದಲ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಿದ್ದಂತೆಯೇ ಪಾಲಿಸಿ ನಿಬಂಧನೆ ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು, ತಕ್ಷಣವೇ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಮರಣದಾವೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಲು ಜವಾಬ್ದಾರನಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ, ಪಾಲಿಸಿದಾರ ಮುಂದಿನ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಸಂದಾಯ ಮಾಡದಿದ್ದಾಗ ಪಾಲಿಸಿ 'ಲ್ಯಾಪ್ಸ್' ಆಗುತ್ತೆ ನಂತರ ಆಗಬಾರದ್ದು ಆಗಿ ಹೋದಾಗ ವಿಮಾ ಪ್ರಯೋಜನವು ಸದರಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಅಲಭ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಅಲ್ಪ ಸ್ವಲ್ಪ ಹಣಸಿಗುವದಾದರೂ ಅದು ಅವರು ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮಾತ್ರ ಆಗಬಹುದು. ಇದರ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು **HIA** ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ಇದರಿಂದ ಒಂದು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ವಿಮಾಕರಾರು ಸರಿಯಾಗಿ ಮುಂದುವರೆದು ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶ ಪೂರ್ಣಗೊಳ್ಳಲು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಕೆ ಅತಿಮಹತ್ವದ ವಿಷಯವೆಂದು ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ.

ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ : ನಿಶಿತಾಶರ್ಮಾ ತನ್ನ ಪಾಲಿಸಿ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸುತ್ತ ಕುಮಾರ್‌ರನ್ನು ಮತ್ತೊಂದು ಸಲ ಸಂಪರ್ಕಿಸುತ್ತಾ ತನ್ನ ಕೊನೆಯ ಸುತ್ತಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಅವನ ಮುಂದಿಡುತ್ತಾನೆ. ತಾನು ಅಸ್ವಸ್ಥ ನಾಗಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬುವುದು ತಡವಾಗಿ ಅದನ್ನು ತುಂಬುವುದರೊಳಗೆ ತೀರಿಕೊಂಡರೆ ಏನಾಗುತ್ತೆ ? ತಾನು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಪಾವತಿಗಾಗಿ ಚೆಕ್‌ನ್ನು ಅಂಚೆಮೂಲಕ ಕಳಿಸಿ, ಫೋರ್‌ಕ್ಲೋಜ್ ಮಾಡಿದ ನಂತರ ವಾಪಸಾಗುವಾಗ ಮೃತಪಟ್ಟರೆ ಏನಾಗುವುದು ? ತನ್ನಿಗೆ ವಿಮಾ ಸುರಕ್ಷೆ ಲಭ್ಯವಾಗುತ್ತದೆಯೆ ಅಥವಾ ತನ್ನ ಮರಣದ ನಂತರ ತಾನಿಷ್ಟು ಕಷ್ಟಪಟ್ಟು ತನ್ನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕಾಗಿ ಮಾಡಿದ ವಿಮೆ ಹಣ ತನ್ನ ಪತ್ನಿ ಸುಮೇಧಗೆ ಕೈಗೆಟ ಕುವದೋ ಇಲ್ಲವೋ ಎಂದು ಪ್ರಶ್ನಿಸುತ್ತಾನೆ.

Mr. ಕುಮಾರ್ ಅವನ ಎಲ್ಲ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೂ ತಾಳ್ಮೆಯಿಂದ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ನೀಡಿದ್ದಾನೆ.

ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಪಾವತಿಯಾಗದೆ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮೃತಪಟ್ಟರೆ ಅದರ ಪರಿಣಾಮವೇನು ? ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಪಾವತಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ತಡವಾದರೂ ಅದು ಅನುದಾನಿತ ದಿನಗಳವಳಿಗೆ ಆದಾಗ (ಗ್ರೇಸ್‌ಪೀರಿಯಡ್ ಒಳಗೆ) ಆ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಪೂರ್ಣ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ದಾವೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾದ ಹೊಣೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಇರುತ್ತದೆ. ವಿಮೆ ಹಣ ನಾಮಿನಿಗೆ ಅಥವಾ ಕಾನೂನು ಪರವಾದ ವಾರಸುದಾರನಿಗೆ ಕೊಡ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಬಾಕಿಯಾಗಿದ್ದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣವನ್ನು ಕ್ಲೇಮು ಹಣದಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಕಡಿತ ಗೊಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವರು.

ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಪಾವತಿ ಯಾದಂತೆ ಎಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಭಾವಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ?

ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ತಲುಪಿದ ನಂತರವೇ ಅದನ್ನು ಸಂದಾಯಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದುವೇಳೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣವನ್ನು ಚೆಕ್ಕ್ಯು, ಡಿಮಾಂಡ್ ಡ್ರಾಫ್ಟ್ ಅಥವಾ ಮನಿ ಆರ್ಡರ್ ಮೂಲಕ ಮಾಡಲಾದಾಗ ಸದರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣವನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಖಾತೆಗೆ ಹಣ ಸಂದಾಯಿಸಿದ ತಕ್ಷಣ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬಿದಂತೆ ಭಾವಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ, ಯಾವುದೇ ತರಹದ ಪಾವತಿಯು ತಮ್ಮಗೆ ತಲುಪಿದಾಗ ಮಾತ್ರ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಕೆ ಯಾದಂತೆ ಭಾವಿಸುವರು.

ಚೆಕ್ಕ್ಯು, ಡಿಮಾಂಡ್ ಡ್ರಾಫ್ಟ್, ಅಥವಾಮನಿಆರ್ಡರ್ ಮೂಲಕ ಪಾವತಿಸಿದಾಗ ಅವುಗಳು ಇನ್ನು ಸಾಗಣೆ In Transit ಯಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಮೃತಪಟ್ಟರೆ ಏನುಪರಿಣಾಮವಾಗುತ್ತದೆ ?

ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಪಾವತಿಗಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಚೆಕ್ಕ್ಯು, ಡಿ.ಡಿ. ಅಥವಾ ಮನಿಆರ್ಡರ್ ಮುಂತಾದವು ಸಾಗಾಣೆ ಯಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಲಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಮೃತನಾದರೆ ಅಂದರೆ ಅವುಗಳು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಇಂದ ಕಳು ಹಿಸಲಾಗಿ ಇನ್ನೂ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ತಲುಪದೇ ಇದ್ದಾಗ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು 'ಆರೀತಿ ಕಳಿಸಲಾಗಿದೆ' ಎಂದು ರುಜುವಾತು ಕೇಳುವರು. ಡಿ.ಡಿ. ಅಥವಾ ಮನಿಆರ್ಡರ್ ಗಳಿಗೆ ಸದರಿ ರುಜುವಾತು ಕೊಡಬಹುದು. ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬಿದಂತೆ ವಿಮೆದಾರರು ಭಾವಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ, ಒಂದು ಚೆಕ್ ಅಂಚೆಮೂಲಕ, ಕಳುಹಿಸಿದಾಗ, ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗೆ ಆ ಚೆಕ್ ಪೋಸ್ಟ್ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಪುರಾವೆ ಕೇಳುವದುಂಟು.

ಮುಖ್ಯವಿಷಯಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಲಾದ ಮುಖ್ಯವಿಷಯಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಹೀಗೆ ಹೇಳಬಹುದು.

ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಯಾವರೀತಿನಲ್ಲಿ ಕೊಳ್ಳುವರು ಮತ್ತು ಲೇಖನೆಗೊಳಿಸುವರು ?

- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಕಟಣೆಗಳ ಮೂಲಕ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಸ್ಟೆಕ್ಟುಸ್ ಗಳ ಮಾಹಿತಿ ಮೂಲಕ ಪ್ರಚಾರಮಾಡಿ ಜನರಲ್ಲಿ ಅವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಆಸಕ್ತಿ ಮೂಡಿಸುವರು.
- ಯಾವುದೇ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಅದು ತಮ್ಮ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಸರಿಯಾಗಿದೆಯೋ ಎಂದು ಪರಿಶೀಲನೆ, ವಿಮರ್ಶೆ ನಡೆಸಿದನಂತರವೇ ಅದನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬೇಕು.
- ಜೀವ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವಕ್ಕೆ ಅಥವಾ ಜಂಟಿಯಾಗಿ ಇನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರರ ಸ್ವಂತ ಜೀವನದ ಮೇಲೆ ಅಥವಾ ಮತ್ತೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವದಮೇಲೆ ಸಹ ಜಾರಿಮಾಡಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಮುಖ್ಯ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು :

- ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರವೇ (ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಫಾರಂ) ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿಯ ಆಗರವಾಗಿದ್ದು ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ಇದರ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ಪ್ರಪೋಜನಲಾನಲ್ಲಿನ ರಿಸ್ಕನ್ನು ಬೆಲೆ ಕಟ್ಟುವರು.
- ವಯೋ ನಿರ್ಧಾರಣೆಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಂತೆ ಶಾಲೆಯವರ ಅಂಕಪಟ್ಟಿ, ಪಾಸ್‌ಪೋರ್ಟ್, ಹುಟ್ಟಿದ ದಿನಾಂಕದ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ, ಡೈವಿಂಗ್ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ವಯೋ ನಿರ್ಧಾರಣಾಪುರಾವೆಗಳಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಪ್ರಸ್ತವದಾರನ ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಸ್ವೀಕಾರವಾಗಿದೆ ಎಂದು ಅದರಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಹ ಕಂಪೆನಿಗೆ ತಲುಪಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಸುತ್ತ FPR (ಮೊದಲ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ರಶೀದಿ) ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವ ಮೂಲಕ ತಿಳಿಸುವದು.
- ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಂದ ಮುಂದಿನ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು ಸಲ್ಲಿಸಲಾದಾಗ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ರೆನ್ಯುವಲ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ರಶೀದಿ RPR ಗಳನ್ನು ಜಾರಿಮಾಡುವದು.
- ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡು ಒಂದು ಮುಖ್ಯವಾದ ದಸ್ತಾವೇಜು. ಅದು ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ದಾರನನಡುವಣ ಕರಾರಿಗೆ ಮುಖ್ಯಪುರಾವೆಯಾಗಿದೆ.
- ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಗಳು/ಮಾರ್ಪಾಡುಗಳನ್ನು ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಹಿಂಬರಹ (ಎಂಡ್‌ರಸ್‌ಮೆಂಟ್ಸ್) ಮೂಲಕ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಅನುಮತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಮುಖ್ಯ ವಿಮಾ ಶಬ್ದಾವಳಿ :

● ವಾಯಿದೆಯ ದಿನಾಂಕಗಳು (ಡ್ಯುಡೇಟ್) ಎಂದರೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾದ ತಾರೀಖುಗಳು.

● ಅನುದಾನಿತ ದಿನಗಳು (ಗ್ರೇಸ್ ಪೀರಿಯಡ್) ಒಳಗಡೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬದಿದ್ದರೆ ಪಾಲಿಸಿ ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ.

● ಪೇಯಿಡೆಪ್ ವ್ಯಾಲ್ಯು : ಸಂದಾಯ ಮಾಡಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ / ಸಂದಾಯ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ X ವಿಮಾಮೊಬಲಗು + ಬೋನಸ್.

● 'ಸರೆಂಡರ್ ವಾಲ್ಯು' ಅಥವಾ ನಗದು ಬೆಲೆ ಎಂದರೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಸರೆಂಡರ್ ಮಾಡಿದಾಗ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಕೊಡಬೇಕಾದ ಹಣ.

● ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಆದ ಪಾಲಿಸಿ ಪುನರುಜ್ಜೀವನ ಗೊಳಿಸುವುದು ರಿವೈವಲ್.

● ನಾಮಿನೇಶನ್ ಎಂದರೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ಮರಣದ ನಂತರ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ವಿಮಾ ಹಣವನ್ನು ಯಾವವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಕೊಡಬೇಕೆಂದು ನೇಮಕಾತಿ ಮಾಡುವುದು.

● ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಎನ್ನುವುದು ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿನ ಹಕ್ಕು, ಅಧಿಕಾರ ಮತ್ತು ಆಸಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಅಸೈನಿಗೆ ಪರಿಭಾರೆ ಮಾಡುವುದು (ವರ್ಗಾಯಿಸುವುದು).

● ಸಾಲಪಡೆದ ವ್ಯಕ್ತಿ, ಸಾಲವನ್ನು ತೀರಿಸಲು ಆಗದಿದ್ದಾಗ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ರದ್ದು ಗೊಳಿಸುವ ಆಯ್ಕೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ಫೋರ್‌ಕ್ಲೋಜರ್ ಎನ್ನಲಾಗುವುದು.

ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಂದಾಯ - ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷಿತತೆಯ ಸಂಬಂಧ :

ವಿಮೆಕರಾರುಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸುವುದು ಒಂದು ಪರಿಶೀಲನೆ ಇದ್ದಾಗೆ ಹಾಗಾಗಿ ಆ ಹಣ ಸಂದಾಯವಿಲ್ಲದೆ ಕರಾರು ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬರುವದಿಲ್ಲ ಆದ್ದರಿಂದ ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆ ಇಲ್ಲ ವಾಗುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು :

ಪ್ರಶ್ನೆ 3.3 :

ಯಾವ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಸಿಂಧುವಾದ ವಯೋ ನಿರ್ಧಾರಣ ಪತ್ರಗಳೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸುತ್ತಾರೆ ?

3.3. ಸರಿಯಾದ ವಯೋನಿರ್ಧಾರಣ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರಗಳಾಗಿ ಸ್ವೀಕಾರಮಾಡಲಾಗುವ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ಮತ್ತು ಅಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ವಯೋನಿರ್ಧಾರಣೆಗಳೆಂದು ವರ್ಗೀಕರಣೆ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ವಯೋನಿರ್ಧಾರಣ ಪತ್ರಗಳೆನ್ನಲಾಗುವ ದಸ್ತಾವೇಜುಗಳು.

- ಶಾಲೆ, ಕಾಲೇಜಿ ವತಿ ಇಂದ ಚಾರಿಯಾದ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ.
- ನಗರಪಾಲಿಕೆ ಇಲಾಕೆಯ ಜನನ, ಮರಣ ಧೃವೀಕರಣದ ರಿಜಿಸ್ಟ್ರಾರ್‌ನಿಂದ ಕೊಡಲಾದ ಅಧಿಕೃತ ನಕಲು ಪತ್ರ.
- ಪಾಸ್‌ಪೋರ್ಟ್
- ಪಾನ್‌ಕಾರ್ಡ್ (Pan Card)
- ಉದ್ಯೋಗ ಪತ್ರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಿದ್ದ ರಿಜಿಸ್ಟ್ರಾರ್.
- ಬಾಪ್ಪಿಸಂ ಸರ್ಟಿಫಿಕೇಟ್.
- ಕಾಟುಂಬಿಕ ಬೈಬಿಲ್‌ನ ಅಧಿಕೃತನಕಲು, (ಅದರಲ್ಲಿ ಹುಟ್ಟಿದ ದಿನಾಂಕವಿದ್ದಲ್ಲಿ).
- ಸೈನಿಕ ಅಥವಾ ರಕ್ಷಣಾ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗೆ ಅವರ ಇಲಾಕೆ ಇಂದ ನೀಡಲಾದ ಗುರುತಿನಚೀಟಿ.
- ರೋಮನ್ ಕ್ಯಾಥಲಿಕ್ ಚರ್ಚ್ ನಿಂದ ನೀಡಲಾದ ಮದುವೆಯ ಧೃವೀಕರಣ ಪತ್ರ.

ಇವುಗಳಲ್ಲದೆ ಕೆಲವು ಅಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ವಯೋನಿರ್ಧಾರಣೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಕೂಡ ಸಿಂಧುವಾದ ವಯೋನಿರ್ಧಾರಣೆ ಗಳೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುವುದು.

- ಸ್ವಯಂ ಘೋಷಣೆ ಅಥವಾ ಹಿರಿಯರ ಘೋಷಣೆ ಅಫಿಡವಿಟ್‌ನಲ್ಲಿ.
- ಗ್ರಾಮ ಪಂಚಾಯಿತಿ ಯವರಿಂದ ಕೊಡಲಾದ ಸರ್ಟಿಫಿಕೇಟ್.
- ಹುಟ್ಟಿದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಬರೆಸಲಾದ ಚಾತಕ (ಕುಂಡಲಿ).
- ಪಡಿತರ ಚೀಟಿ.

ಪ್ರಶ್ನೆ 3.4 :

FPR (ಮೊದಲ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ರಶೀದಿನಲ್ಲಿ ಯಾವ ಸಮಾಚಾರ (ಮಾಹಿತಿ) ಕೊಡಲಾಗಿದೆ ?

3.4.FPR ನಲ್ಲಿ ಕೆಳಕಂಡ ಮಾಹಿತಿ ಇರುತ್ತದೆ.

- ವಿಮಾಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಹೆಸರು, ವಿಳಾಸ.
- ಪಾಲಿಸಿ ಸಂಖ್ಯೆ.
- ಸಲ್ಲಿಸಲಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮೊತ್ತ .
- ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಂದಾಯಿಸುವ ಕಾಲಾವಧಿ ಮತ್ತು ಪದ್ಧತಿ.
- ಮುಂಬರುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಾಯಿದೆ ದಿನಾಂಕ.

- ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ರಿಸ್ಕ್ ಪ್ರಾರಂಭವಾದ ದಿನಾಂಕ.
- ಮೆಚೋರಿಟಿ ದಿನಾಂಕ.
- ಕೊನೆಯ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸ ಬೇಕಾದ ದಿನಾಂಕ.
- ವಿಮಾಮೊಬಲಗು.

ಸ್ವಯಂ ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು - ಉತ್ತರಗಳು

3. ನಾಮಿನಿ ಅಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಕನಾದಾಗ, ಅಪ್ಪಾಯಿಂಟಿ ಇಲ್ಲವಾದರೇ ಏನಾಗುತ್ತದೆ ?

3. ನಾಮಿನಿ ಅಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಕನಾದಾಗ, ಒಬ್ಬಮೇಜರ್ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಅಪ್ಪಾಯಿಂಟಿಯಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಂದ ನೇಮಿಸಲ್ಪಡಬೇಕು. ಆ ರೀತಿ ಆಗದಿದ್ದಾಗ, ಅಂದರೇ ಅಪಾಯಿಂಟಿ ಇಲ್ಲವಾದಾಗ, ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಮೃತನಾದರೆ, ಆ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮರಣದಾವೆಯ ಹಣ ಅವನ ಕಾನೂನು ಬದ್ಧ ವಾರಸುದಾರರಿಗೆ ಸಲ್ಲುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಮೈನರ್‌ನ ಸಹಜ ಅಥವಾ ನೇಮಿಸಲಾದ ಪೋಷಕರಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುವದಿಲ್ಲ.

4. 'ಕೂಲಿಂಗ್ ಆಫ್' ಅಥವಾ 'ಫ್ರೀಲುಕ್-ಇನ್' ಪೀರಿಯಡ್ ಎಂದರೇನು ?

4. FPR ನ ಜಾರಿ ಇಂದ ವಿಮೆಕರಾರು ಮೊದಲಾಗುತ್ತದೆ ಆದರೆ IRDA ರವರ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರನಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿಜಾರಿಯಾದ 15ದಿನಗಳ ವಳಗೆ ವಿಮೆ ಕರಾರಿನಿಂದ ಹಿಂದೆ ಸರಿಯಲು ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ನೀಡಿದೆ. ಈ 15 ದಿನಗಳ ಸಮಯವನ್ನು 'ಫ್ರೀಲುಕ್ - ಇನ್' ಪೀರಿಯಡ್ 'ಅಥವಾ' ಕೂಲಿಂಗ್ ಆಫ್ ಪೀರಿಯಡ್ ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು ಕರಾರನ್ನು ಹಿಂತೆಗೆದು ಕೊಂಡಾಗ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಸದರಿ ಸ್ವಲ್ಪಸಮಯಕ್ಕೆ ರಿಸ್ಕುಗೆತಗುಲಿದ ಖರ್ಚು, ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರಿಕ್ಷೆಯ ಖರ್ಚು ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಹಾಕಿದ ಸ್ಟಾಂಪುಗಳ ಬೆಲೆ ಇವುಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣವನ್ನು ವಾಪಸುಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

5. ಪಾಲಿಸಿ ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಆಗುವದರ ಪರಿಣಾಮ ವೇನು ?

5. ಒಮ್ಮೆ ಪಾಲಿಸಿ 'ಲ್ಯಾಪ್ಸ್' ಆದರೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಎಲ್ಲ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಕಳೆದು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ದಾವೆ ಹಣ ಕೊಡಲಾಗುವದಿಲ್ಲ, ಆದರೆ ವಿಮಾದಾರರು ಸದರಿ ಕರಾರನ್ನು ರದ್ದು ಪಡಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಅವರು ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ರಿವೈವಲ್ ಮಾಡಿ ಕೊಳ್ಳಲು ಅವಕಾಶಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಅವರು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಸುಲಭವಾದ ಆಯ್ಕೆಗಳನ್ನು ಅಂದರೆ ಬಾಕಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣವನ್ನು ತುಂಬಲಾಗಿ ಅವರೊಂದು ತಮ್ಮ ಆರೋಗ್ಯ ಚೆನ್ನಾಗಿದೆ ಯಂದು ಹೇಳಿಕೆಗೆ ಸಹಿಹಾಕಿ ಕೊಟ್ಟರೆ ಸಾಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಅಧ್ಯಾಯ - 4

ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಅಂಡರ್‌ವೈಟಿಂಗ್ (ವಿಮಾ ಲೇಖನ)

| ಪರಿವಿಡಿ : | ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶ |
|---|--------------------------|
| ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು | |
| ಪರಿಚಯ | |
| ಮುಖ್ಯಪದಗಳು | |
| A. ವಿಮಾಲೇಖನೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ | 4.7 |
| B. ಬೇಕಾದ ಸಮಾಚಾರವನ್ನು ಸೇಖರಿಸುವುದು | 4.1 |
| C. ನೈತಿಕ ಮತ್ತು ಭೌತಿಕ ಅಪಾಯಗಳು | 4.2 |
| D. ಆರ್ಥಿಕ, ವೈದ್ಯಕೀಯ ಮತ್ತು ವೈದ್ಯಕೀಯವಲ್ಲದ ವಿಮಾ ಲೇಖನ | 4.3 |
| E. ಮಾನವ ಜೀವನ ಮೌಲ್ಯ (ಹ್ಯೂಮನ್ ಲೈಫ್ ವ್ಯಾಲ್ಯು) | 4.3 |
| F. ಧಾರಣಾಧಿಕಾರ (ಲೀನ್) | 4.3 |
| G. ಪ್ರೀಮಿಯಂದರ ಮತ್ತು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ | 4.4 & 4.5 |
| H. ಬೋನಸ್ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ | 4.6 |
| I. ವಿಮಾ ಲೇಖನದಲ್ಲಿ ಏಜಂಟ್‌ನ ಪಾತ್ರ | 4.1 |
| ಮುಖ್ಯವಿಷಯಗಳು | |
| ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು | |
| ಸ್ವಯಂ ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು - ಉತ್ತರಗಳು | |

ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳ ತಿಳುವಳಿಕೆ.

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಅಧ್ಯಯನದ ನಂತರ ನೀವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಂಡಿರಬೇಕು.

- ವಿಮಾ ಲೇಖನೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು.
- ವಿಮಾಲೇಖನೆಗೆ ಬೇಕಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಕಡೆಯಿಂದ ಕಲೆ ಹಾಕುವುದು.
- ಭೌತಿಕ ಮತ್ತು ನೈತಿಕ ಅಪಾಯಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ.
- ಆರ್ಥಿಕ, ವೈದ್ಯಕೀಯ, ವೈದ್ಯಕೀಯ ವಲ್ಲದ ವಿಮಾ ಲೇಖನೆಯ ವಿವರಣೆ
- ಮಾನವ ಜೀವನ ಮೌಲ್ಯದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಲೇಖನದಲ್ಲಿ ಅದರಭೂಮಿಕೆ.

- ಪಾಲಿಸಿಗೆ ದರ ನಿರ್ಧಾರಿಸುವ ವಿಧಾನ.
- ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ವಿಧಾನ.
- ಧಾರಣಾಧಿಕಾರದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ.
- ವಿಮಾಲೇಖನದಲ್ಲಿ ಏಜಂಟ್‌ರ ಪಾತ್ರ.

ಪರಿಚಯ :

ವಿಮಾಲೇಖನ ಯನ್ನುವುದು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನದ ಹೆಸರಾಗಿದೆ.

- ಜನಗಳಿಂದ ರಾಶಿಗೆ ತರಲಾಗುವ ಅಪಾಯದ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ
- ರಿಸ್ಕ್ (ಅಪಾಯ) ವನ್ನು ಒಪ್ಪುವುದಾ ? ಇಲ್ಲವಾ ? ಅಥವಾ ಎಷ್ಟರಮಟ್ಟಿಗೆ ಒಪ್ಪುವುದು - ಇವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಿರ್ಧಾರ.
- ವಿಮಾ ಸುರಕ್ಷೆಯ ಷರತ್ತುಗಳು, ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಪರಿಮಿತಿಗಳು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು.
- ಸರಿಯಾಗುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಗಣತಿ.

ಜೀವ ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರರ ರಿಸ್ಕ್ ಚಿತ್ರವನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿದ ರಿಸ್ಕ್‌ನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಒಪ್ಪ ಬಹುದೋ ಇಲ್ಲವೋ ಎಂದು, ಅದಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಆರಿಸುವ ಹೂಣಗಾರಿಕೆ ವಿಮಾಲೇಖಕರು ಅಥವಾ ಅಂಡರ್‌ವೈಟರ್‌ನ ಕೆಲಸವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಅದೇರೀತಿ ಇವರು ಎಷ್ಟುದರದಲ್ಲಿ ಆಯಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ವಿಮೆ ಕೊಡ ಬಹುದೆಂದು ಸಹ ನಿರ್ಧರಿಸುವರು. ಇದುವರಿಗೆ ನಾವು ನೋಡಿದಂತೆ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಹಂಚಿ ಕೊಳ್ಳುವ ಸೂತ್ರದಮೇಲೆ ಆಧಾರವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಲಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಪಾಲಿಸಿಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ರಿಸ್ಕ್‌ನ ಹೂಣ ತೆಗದು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದ ವಿಮಾಲೇಖಕರು ವಿಮೆಮಾಡಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರರ ಗುಂಪಿನಿಂದ ಆರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಸರಿಯಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ದರ ನಿರ್ಧಾರಿಸುವ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಜಾಗರೂಕತೆ ವಹಿಸಬೇಕು. ಈ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ವಿಫಲರಾಗುವ ವಿಮಾಲೇಖಕರು ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರದ ಸ್ಥಿರತ್ವದಮೇಲೆ ವಿಪರೀತ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಬಲ್ಲರು. ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ವಿಮಾಲೇಖಕರಿಗೆ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ತಮ್ಮಮುಂದಿಟ್ಟ ರಿಸ್ಕ್‌ನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಅಂದಾಜುಗಟ್ಟುವದಕ್ಕಾಗಿ ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿಯಲೇಬೇಕಾದ ಮಾಹಿತಿಯ ಬಗ್ಗೆ ನೋಡೋಣ. ಅವರ ಈ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರವು ಅವರು ವಸೂಲಿಮಾಡಬೇಕಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ಇನ್ನು ಮುಂದೆ ನಾವು ಹೇಗೆ ಈ ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧಾರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹೇಗೆ ಲೆಕ್ಕಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳೋಣ. ಏನಾದರೂ, ನಾವು ಮೊದಲಿಗೆ ವಿಮಾ ಲೇಖನೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದು ವಿಹಂಗವೀಕ್ಷಣೆ ಮಾಡೋಣ.

ಮುಖ್ಯಪದಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪದಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳಿಗೆ ವಿವರಣೆಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

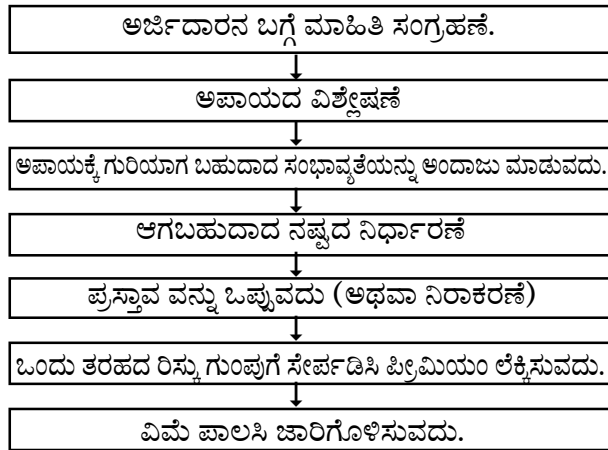
| | | | |
|--------------------------------------|---------------------------------|-----------------------|----------------------------|
| ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು | ಒಟ್ಟುಪ್ರೀಮಿಯಂ (ಗ್ರಾಸ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ) | ನೈತಿಕ ಅಪಾಯ | ನಾನ್-ಮೆಡಿಕಲ್ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ |
| ಮಾನವ ಜೀವನ ಮೌಲ್ಯ HLIV | ಲೋಡಿಂಗ್ (ಅಧಿಕಾರ) | ಭೌತಿಕ ಅಪಾಯ | ರಿಸ್ಕು ಪ್ರೀಮಿಯಂ |
| ಬೋನಸ್‌ಗಳು | ಆರ್ಥಿಕ ವಿಮಾಲೇಖನೆ | ಮೆಡಿಕಲ್ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ | ಲೀನ್ಸ್ |
| ಪ್ರತಿಕೂಲ ಆಯ್ಕೆ (ಆಡ್‌ವರ್ಸ್ ಸೆಲೆಕ್ಷನ್) | ರಿಸ್ಕು ಗುಂಪುಗಳು | ಲೆವೆಲ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ | ಹಣದ ಕಾಲದಬೆಲೆ. |

A. ವಿಮಾ ಲೇಖನೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ :

ತನಗೆ ಸಮರ್ಪಿಸಲಾದ ರಿಸ್ಕುಗಳ ವರ್ಗೀಕರಣೆ, ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮತ್ತು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಮುಂತಾದವುಗಳು ವಿಮಾಲೇಖಕರ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಬೇರೆಬೇರೆ ತರಹದ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ರಿಸ್ಕುಗಳನ್ನು ವರ್ಗೀಕರಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಬೆಲೆ ಕಟ್ಟುವುದು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಕಂಪನಿಗೆ ರಿಸ್ಕು ಆಯ್ಕೆಗಾಗಿ ತನ್ನದೇ ಆದ ಪ್ರಮಾಣಗಳು ಮತ್ತು ಮಾರ್ಗದರ್ಶಕ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಇರಲಾಗಿ, ಆಯಾ ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ಈ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಕ ವಿಧಿವಿಧಾನಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು ತಮ್ಮ ತಮ್ಮ ಕಂಪನಿಗಳು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಕೆಲಸನಿರ್ವಹಿಸುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಉದಾ : ವಿಮಾಲೇಖನೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಈ ರೀತಿಯಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಅರ್ಜಿದಾರನ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆ.



ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ಜೀವ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ 'ರಿಸ್ಕು' ಶಬ್ದವು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ.

ವಿಮೆಯ ಲೇಖನದಲ್ಲಿ ಮೊಟ್ಟಮೊದಲನೆಯ ಹೆಜ್ಜೆಯೆಂದರೆ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಬಗ್ಗೆ ಎಲ್ಲ ತರಹದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಎಲ್ಲ ಕಡೆಯಿಂದಲೂ ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ಶೇಖರಣೆಮಾಡುವುದು. ಜೀವ ವಿಮೆಗಾಗಿ, ಮಹತ್ವದ ಮಾಹಿತಿ ನಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಪ್ರಾಯ, ವೃತ್ತಿ, ಆದಾಯ, ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಭ್ಯಾಸಗಳು, ತನ್ನ ಮತ್ತು ತನ್ನ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರ ಆರೋಗ್ಯಚರಿತ್ರೆ, ಇವೆಲ್ಲವು, ಇನ್ನು ಇವುಗಳ ಕುರಿತಂತೆ ಏಜೆಂಟ್‌ನ ವರದಿಯು ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿಮಾಲೇಖಕರು ಈ ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಗೆ ಒಳಪಡಿಸಿ ಸದರಿ ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಒಪ್ಪುವುದಾ ಅಥವಾ ಒಪ್ಪದೇ ಇರುವುದಾ ಎಂದು ನಿರ್ಧಾರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದೊಂದು ವಿಶೇಷ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ : ಏಕೆಂದರೆ ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನಿಂದ ತಿಳಿಸಲಾದ ಎಲ್ಲ ನಿಜಾಂಶಗಳನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಅದೇರೇತಿ ವಿಮೆ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಲು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ನಿಜವಾದ ಉದ್ದೇಶ್ಯವೇನು ಎಂದು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಮಾಹಿತಿ ಹೇಗೆ ಶೇಖರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ಇದೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಮುಂದೆ ನೋಡೋಣ.

ಮೋಸಪೂರಿತ ಉದ್ದೇಶ : (ಫ್ರಾಡುಲೆಂಟ್ ಇಂಟೆನ್ಷನ್) :

ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರರ ಉದ್ದೇಶ್ಯಗಳನ್ನು ಕಂಡುಹಿಡಿಯುವುದರಲ್ಲಿ ಜಾಗರೂಕರಾಗಿರಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ ಎಲ್ಲ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರರು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕವಾಗಿ. ನಿಷ್ಕಪಟವಾಗಿ ಇರಬೇಕೆಂದಿಲ್ಲ, ಇರುವುದು ಸಹ ಇಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ವಿಮೆ ಕೊಳ್ಳುವ ಉದ್ದೇಶ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ವಿಶೇಷ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ನಡಿಸಿ ಸದರಿ ಪ್ರಸ್ತಾವಕ್ಕೆ ಸಮ್ಮತಿ ನೀಡುವುದು ಅಥವಾ ನಿರಾಕರಿಸುವುದು ನಿರ್ಧಾರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಆನಂತರ ವಿಮಾಲೇಖಕರು ತಮಗೆ ಬಂದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ವಿಮಾಕಂಪನಿ ಕ್ಲೆಮು ಕೂಡಬೇಕಾಗುವ ಸಂಭಾವ್ಯತೆ ಬಗ್ಗೆ ನಿರ್ಧಾರಿಸಲು ಪರೀಕ್ಷೆಮಾಡುವುದು. ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಅವರು ಸಂಭವಾಗಬಹುದಾದ ಗರಿಷ್ಠ ನಷ್ಟ (MPL) Maximum Possible Loss ವನ್ನು ಸಹ ನಿರ್ಧಾರಿಸುವರು. ಈ (MPL) ಯಾವುದಾದರೂ ಘಟನೆ ಸಂಭವಿಸಿ ಹಣಕೊಡಬೇಕಾದರೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ತಗಲುವ ನಷ್ಟದ ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿಯನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ನಂತರ ವಿಮಾಲೇಖಕರು ಸದರಿ ಅಪಾಯ (ರಿಸ್ಕು)ವನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯದರದಲ್ಲಿ ಅಂಗೀಕರಿಸುವುದಾ ಅಥವಾ ತಿದ್ದುಪಡಿಮಾಡಿದ ಷರತ್ತುಗಳಿಂದ ಅಂಗೀಕರಿಸುವುದು. (ಉದಾ : ಹೆಚ್ಚುವರಿ

ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತೆಗದುಕೊಂಡು), ಅಥವಾ ಧಾರಣಾಧಿಕಾರ (Lien) ದೊಂದಿಗೆ ಅಂಗೀಕರಿಸುವುದು. ಅಥವಾ ಅದರ ಬಗ್ಗೆ ನಿರ್ಧಾರ ಮುಂದೂಡುವುದು. (Post Pone) ಇಲ್ಲವಾದರೆ ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ನಿರಾಕರಿಸುವುದು. ಏಕೆಂದರೆ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ರಿಸ್ಕ್ ಕಂಪನಿಗೆ ಅಂಗೀಕೃತವಾಗುವ ಪ್ರಮಾಣಗಳ ಗಿಂತಲು ಬಹಳಾ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವುದರಿಂದ. ಇನ್ನು ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯನ್ನು 'ಪ್ರತಿಕೂಲ ಆಯ್ಕೆ' ಇಂದಕೂಡ ರಕ್ಷಣೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರರಿಂದ ಪ್ರಸ್ತಾವಗಳನ್ನು ತೆಗದುಕೊಂಡರೆ, ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲರೂ ಸಹ ಸರಾಸರಿ ಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಾಗಿದ್ದು ಸದರಿ ರಿಸ್ಕ್ ಸಮುದಾಯಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಪತ್ತನ್ನು ಒಡ್ಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಆಯ್ಕೆಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯು, ತಾವು ಹೆಚ್ಚಿನ ರಿಸ್ಕ್ ಗುರಿಯಾಗುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿವೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಜೀವ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಿಸಲು ಉತ್ಸಾಹ ತೋರುವುದು. ಹಾಗಲ್ಲದೆ ತಮಗೆ ರಿಸ್ಕ್ ಆಗುವ ಅವಕಾಶ ಕಡಿಮೆಯೆಂದು ಭಾವಿಸುವ ಜನರು ಜೀವ ವಿಮೆಮಾಡಲು ನಿರ್ಲಕ್ಷ್ಯತೋರುವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಇದ್ದಾಗ ಇದನ್ನು ಪ್ರತಿಕೂಲ ಆಯ್ಕೆಯೆಂದು ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಆಯ್ಕೆಗೆ ಸಿಲುಕಿದ ಕಂಪನಿ ತಾವು ಊಹೆಮಾಡಿದಕ್ಕಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ದಾವೆಗಳಿಗೆ ಹಣತೆತ್ತಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಕಂಪನಿಯ ಯಶಸ್ಸಿನ ಮೇಲೆ ದುಷ್ಪರಿಣಾಮ ಬೀಳುತ್ತದೆ. ಎಂಬುವುದು ಅಕ್ಷರ ಸತ್ಯ.

ಉದಾಹರಣೆ :

ರಾಕೇಶ ಶರ್ಮಾಗೆ ಮಧುಮೇಹ ವ್ಯಾಧಿ ಇದೆ ಯಂದು ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ತಿಳಿದುಬಂದಿದೆ. ಅವನನ್ನು 38 ವರ್ಷದ ತರುಣನಿದ್ದಾನೆ. ರಾಕೇಶನಿಗೆ ಒಂದು ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಿಸಬೇಕೆನ್ನುವ ಆಪೇಕ್ಷೆ ಇದ್ದು ಅವನು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕೊಡಲಿಕ್ಕೆ ಸಹ ಸುಮುಖನಿದ್ದಾನೆ. ರಾಕೇಶಶರ್ಮಾ ವಿಮೆಮಾಡಿಸುವ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ್ಯವೆಂದರೆ ತನ್ನಗೆ ತಗಲುವ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನೆಲ್ಲ ವಿಮಾಕಂಪನಿಯಿಂದ ಪಡೆದು ಕೊಳ್ಳಬೇಕೆನ್ನುವದಾಗಿದೆ. ಅಷ್ಟೆಲ್ಲ, ತಾನು ಮೃತಪಟ್ಟು ಜೀವ ವಿಮಾಕಂಪನಿ ಇದ ಬರಲಾಗುವ ವಿಮಾಹಣದಿಂದ ತನ್ನ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರು ಸಾಧಾರಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಜೀವನನಡೆಸಲು ಸರಿಹೋಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ಅವನ ಯೋಚನೆ.

ರಾಕೇಶಶರ್ಮಾ ನಂತಹ ಜನರನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ದೊಡ್ಡಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿಕೊಂಡರೆ, ಇದು ಪ್ರತಿಕೂಲ ಆಯ್ಕೆಗೆ ದಾರಿಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ. ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ

ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಉಂಟಾಗುವ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಸ್ವತ್ತೆ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಭರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಅಂದರೆ, ವಿಮಾಲೇಖಕರು ರಾಜೀಶನ ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಅತಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ರಿಸ್ಕ್ ಹೊಂದಿದೆ ಎನ್ನುವ ಕಾರಣ ತೋರಿನಿರಾಕರಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ, ವಿಮಾ ಲೇಖಕರಿಗೆ ಕೇವಲ ನಿರಾಕರಿಸುವ ದೊಂದೇ ಆಯ್ಕೆ ಅಲ್ಲ. ಅವರು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿಯು ಮಾಡಬಹುದು.

- ಆ ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಸಾಧಾರಣದರದಲ್ಲಿ ಸ್ವೀಕರಿಸ ಬಹುದು at OR
- ಆ ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಹೆಚ್ಚುವರಿ (Extra) ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನೊಂದಿಗೆ ಸ್ವೀಕಾರಮಾಡಬಹುದು.
- ಆ ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು 'ಲೀನ್' (ಧಾರಣಾಧಿಕಾರ) ನೊಂದಿಗೆ ಒಪ್ಪಬಹುದು.
- ಕೆಲವು ಬದಲಾವಣೆಯ ಷರತ್ತುಗಳಿಗೆ ಒಳಪಡಿಸಿ ಈ ಮಾಹಿತಿಯ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ಸ್ವೀಕಾರಮಾಡಬಹುದು.
- ಒಂದು ವಿಶೇಷ ಕಲಂ ಶರತ್ತುಹಾಕಿ ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.
- ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ಕೆಲಕಾಲ ಮುಂದೂಡಬಹುದು (Post Ponement)
- ಪ್ರಪೋಜಲ್ ನಿರಾಕರಿಸಬಹುದು.

ಉದಾಹರಣೆ : ಹಿತೇನ್ ಪಟೇಲ್ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಾಗಿ ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಅರ್ಜಿಕೊಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು ಆ ಪ್ರಸ್ತಾವದಲ್ಲಿ ತಾನು ಹೃದಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಒಂದು ಸಮಸ್ಯೆಗಾಗಿ ಚಿಕಿತ್ಸೆಪಡೆಯುತ್ತಿದ್ದಾನೆ ಎಂದು ಘೋಷಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಇನ್ನು ಅವನು ಅದೇ ಸಮಸ್ಯೆಗೆ ಕೆಲಕಾಲದ ಹಿಂದೆ ಶಸ್ತ್ರಚಿಕಿತ್ಸೆ ಸಹಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾನೆ.

ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ಅವನಿಗೆ ಆಗಿದ್ದ ಕಾಯಿಲೆಯ ಸ್ವಭಾವದ ಬಗ್ಗೆ ಅದಕ್ಕೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಚಿಕಿತ್ಸೆಯ ಕುರಿತು, ಶಸ್ತ್ರಚಿಕಿತ್ಸೆ ಮತ್ತು ಚೇತರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ವಿಧಾನ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಬೇಕು. ಈ ಮಾಹಿತಿಯ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ನಂತರ ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ಹಿತೇನ್‌ನಿಂದ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ 'ರಿಸ್ಕ್' ಬಗ್ಗೆ ನಿರ್ಧಾರಿಸಬೇಕು.

ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ಅವನಿಂದ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕೇಳಬಹುದು. ಅಥವಾ ಹಿತೇನ್ ಹೃದಯದ ಕಾಯಿಲೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಎಲ್ಲ ವಿವಾದಾಂಶಗಳಿಂದ ಅವನಿಗೆ ವಿಮಾ ಸುರಕ್ಷೆಯನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಬೇಕು. (Exclude)

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ:

ವಿವಿಧ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ವಿವಿಧ ತರಹದ ಪ್ರಮಾಣಗಳನ್ನಾಧರಿಸಿ ಒಂದು ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಒಪ್ಪಿಗೆ ಮಾಡುವ ವಿಷಯ ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅವರವರಿಗೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಮಾನದಂಡಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಒಂದು ಕಂಪನಿಯವರು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಈಗಿನ ಕಾಯಿಲೆ ವಿಮೆಗೆ ಅರ್ಹವಲ್ಲ ಎಂದರೆ, ಮತ್ತೊಂದು ಸಂಸ್ಥೆ ಅದನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪಮಟ್ಟದ ವರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಿಧಿಸಿ ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ರಿಸ್ಕ್ ಸ್ವೀಕಾರಮಾಡುವುದೆಂದು ಒಮ್ಮೆ ನಿರ್ಧರಿಸಲಾದ ನಂತರ, ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ಅದನ್ನು ಒಂದು 'ರಿಸ್ಕ್ ಗ್ರೂಪ್' ಎಂದು ವರ್ಗೀಕರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಕಂಪನಿಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ಒಂದೊಂದು ರಿಸ್ಕ್ ಸಮೂಹಕ್ಕೆ ಒಂದು ಪ್ರಮಾಣ (ರೇಟಿಂಗ್) ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅಂದರೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ರಿಸ್ಕ್ ಇರುವವು ಹೆಚ್ಚಳದ ಗುಂಪಿಗೆ ಸೇರಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿಬೆಲೆ ಕೊಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಹೀಗಾಗಿ 'ರಿಸ್ಕ್ ಸಮೂಹ' ಅಥವಾ 'ರಿಸ್ಕ್ ಗ್ರೂಪ್' ಬಹಳ ಮಹತ್ವವಾಗಿದ್ದು. ಯಾವ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರ ಎಷ್ಟು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕೊಡಬೇಕು ಎಂದು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ಈ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಕಡೆಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂನಿಗಿಂತ ಪಡಿಸುವ ಮುನ್ನ ಮಾರ್ಪಾಡು ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದೆ. ಹೀಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ (ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು) ಯವರು ತಿಳಿಸಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಇನ್ನಿತರ ಶರತ್ತುಗಳು ವಿಮಾ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನಿಗೆ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಯಾದರೆ, ಇನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪ್ರಪೋಜರ್‌ಗೆ ಜಾರಿಮಾಡಬಹುದು. ಮತ್ತು ಆಯಾ ಪ್ರಪೋಜರ್‌ನ ರಿಸ್ಕ್‌ಗೆ ಬೇಕಾದಂತೆ ಅದನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಬಹುದು.

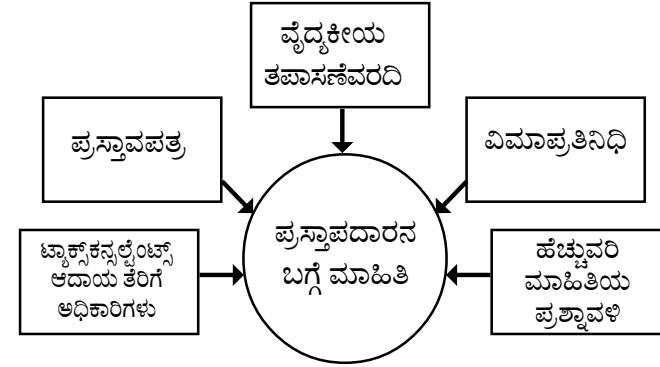
ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ:

IRDA ರವರ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ಒಂದು ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಕುರಿತ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು 15ದಿನದವಳಗೆ ಸದರಿ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರರಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ.

B. ಅಗತ್ಯ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು :

ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಹಲವಾರು ಕಡೆ ಇಂದ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಸಾಕಷ್ಟು ಮಾಹಿತಿ ವಿಶೇಷ ದಸ್ತಾವೇಜು ಆಗಿದ್ದ ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಫಾರಂ (ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರ) ದಿಂದಲೇ ಪಡೆಯಬಹುದಾಗಿದೆ.

Fig. 4.2 : ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿಯ ಆಕರಗಳು :



B1. ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರ (ಪ್ರಪೋಜಲ್) :

ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರ ನಿಂದಲೇ ಭರ್ತಿಮಾಡಲಾಗಿ, ಸಹಿಹಾಕಲಾಗಿದ್ದ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರವೇ ಅವನಕುರಿತ ಅತಿಮುಖ್ಯವಾದ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಮಾಹಿತಿಯ ಪ್ರಮುಖ ಆಕರವಾಗಿದೆ, ವಿಮಾಲೇಖಕರಿಗೆ ಮಹತ್ವದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಕೊಡುತ್ತದೆ. ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಮಾಹಿತಿ ಲಭ್ಯವಿದೆ.

| | |
|------------------------|--|
| ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾಹಿತಿ | <ul style="list-style-type: none"> ● ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಫಾರಂನಲ್ಲಿ ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಹೆಸರು, ಅವರವಿಳಾಸ, ವಯಸ್ಸು, ವಾರ್ಷಿಕಾದಾಯ, ತಿಂಗಳವೆಚ್ಚದ ಒಂದು ಅಂದಾಜು, ವೃತ್ತಿ / ಉದ್ಯೋಗ, ವೈವಾಹಿಕಸ್ಥಿತಿ, ಈಗಾಗಲೇ ತೆಗದುಕೊಂಡ ಇನ್ನಿತರ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ವಿವರಗಳು. ● ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರ ಮತ್ತು ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಲಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಆದಾಗ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಹೆಸರು ವಿಳಾಸಗಳನ್ನುಕೊಡ ಬರೆಯತಕ್ಕದ್ದು. |
| ವೈದ್ಯಕೀಯ ಮಾಹಿತಿ | <ul style="list-style-type: none"> ● ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರದ ಈ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಪ್ರಪೋಜರ್‌ನ ಹಿಂದಿನ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಚರಿತ್ರೆ ಮತ್ತು ಇಂದಿನ ಆರೋಗ್ಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ. ಪ್ರಪೋಜರ್‌ನತೂಕ, ಎತ್ತರ ಇನ್ನಿತರ ವಿವರಗಳು, ಆರೋಗ್ಯ ಚರಿತ್ರೆ ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಇತರರ ವಿವರಗಳು, ಆರೋಗ್ಯದ ಮಾಹಿತಿ ತಿಳಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ವಿಮಾಲೇಖಕರು ಬೇಕೆಂದರೆ ಅಥವಾ ಕೋರಿದ ಪಾಲಿಸಿಯ ಸ್ವಭಾವವನ್ನಾಧರಿಸಿ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆಯವರದಿಯು ತೆಗದು ಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಬಹುದು. ● ಪಾಲಿಸಿ ನಾನ್-ಮೆಡಿಕಲ್ ಸ್ಕೀಮಿನಲ್ಲಿ ತೆಗದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದರೆ (ಸೆಕ್ಸ್‌ಡಾ.ನೋಡಿ) ಆವಾಗಪ್ರಸ್ತಾವದಾರತನ್ನ ಹಿಂದಿನದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಏನಾದರೂ ಆನಾರೋಗ್ಯ ಏನಾದರೂ ಗಾಯಗಳು ಮತ್ತು ಶಸ್ತ್ರ ಚಿಕಿತ್ಸೆಗಳು (ಇದ್ದಲ್ಲಿ) ಮತ್ತು ಅವನ ವೈದ್ಯರ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಗಳು. |

| | |
|--|--|
| <p>ಪ್ರತಿನಿಧಿಯ ಟಿಪ್ಪಣಿ (ಎಜೆಂಟ್ಸ್ ರಿಮಾರ್ಕ್ಸ್)</p> | <p>● ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಕುರಿತು ಎಜೆಂಟ್‌ನ ಅಭಿಪ್ರಾಯ ಈ ಫಾರಂನಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಬಗ್ಗೆ ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುತ್ತ, ಅವನ ಜೀವನ ಶೈಲಿ, ಅಭ್ಯಾಸಗಳು ಮತ್ತು ಹವ್ಯಾಸಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತಾನೆ. ಇನ್ನು ಎಜೆಂಟರು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಆರ್ಥಿಕಸ್ಥಿತಿ ಬಗ್ಗೆ ಇನ್ನಿತರೆಯಾವುದಾದರೂ ವಿಮಾ ಲೇಖಕರಿಗೆ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುವ ವಿಶೇಷ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಕೂಡ ತಿಳಿಸಬೇಕು.</p> |
|--|--|

B2. ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆಯ ವರದಿ : (ಮೆಡಿಕಲ್ ಎಗ್ಜಾಮ್ ರಿಪೋರ್ಟ್) :
ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಪೂರ್ಣ ವೈದ್ಯಕೀಯತಪಾಸಣೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ವರದಿಗಾಗಿ ಅಥವಾ ಅವರ ಅಧಿಕೃತ ವೈದ್ಯರಿಂದಾಗಿ ನಡೆಸಬಹುದು. ಇದು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ವರಿಗೆ ಆಗಬಹುದಾದ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ತಡೆಯಲು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿಕೂಲ ಆಯ್ಕೆ ಎಂದರೆ ಆರೋಗ್ಯವೃಕ್ಷಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಗಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಅನಾರೋಗ್ಯವೃಕ್ಷಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು. ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ದೊಡ್ಡಗಾತ್ರದಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ಆರೋಗ್ಯ ತಪಾಸಣೆ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅಥವಾ ಆರೋಗ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಉತ್ತರಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆಯೂ ಈ ರೀತಿಯ ವೈದ್ಯಪರೀಕ್ಷೆ ಬೇಕಾಗಬಹುದು. ಅರ್ಥಾತ್ ವಿಮಾ ಲೇಖಕರಿಗೆ ರಿಸ್ಕ್ ಬಗ್ಗೆ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಮಾಹಿತಿ ಬೇಕಾಗಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯಬೇಕು.

B3. ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ (ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಎಜೆಂಟ್) :

ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನೊಡನೆ ಮುಖಾಮುಖಿ ಭೇಟಿಯಾಗಿ ನೇರಮಾತುಕತೆ ನಡೆಸುತ್ತಾನೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ರಿಸ್ಕ್ ಚಿತ್ರವನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಸಮರ್ಥನಿರುತ್ತಾನೆ. ಇನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಗೊಳಪಡಿಸಿ ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಸತ್ಯಾಂಶವನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸಬಲ್ಲನು. ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ಯಾವುದೇ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಮಾಹಿತಿ ಬಗ್ಗೆ ಸಹಾಯಪಡೆಯಬಹುದಾಗಿದೆ.

B3A. ಎಜೆಂಟರರಹಸ್ಯವರದಿ ACR (ಎಜೆಂಟ್ಸ್ ಕಾನ್ಫಿಡೆನ್ಸಿಯಲ್ ರಿಪೋರ್ಟ್) :
ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ಒಂದು ರಹಸ್ಯವರದಿಪತ್ರವನ್ನು ಕೊಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ಸಾಧಾರಣ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸುವುದಾದರೆ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯು ಈ ವರದಿಯನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಆರ್ಥಿಕಸ್ಥಿತಿ, ಅವನ ಆದಾಯದ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತರ ಸಂಖ್ಯೆ, ಅವನ ಜೀವನ ಶೈಲಿ, ಅಭ್ಯಾಸಗಳು ಮತ್ತು

ಹವ್ಯಾಸಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಂಡು ತಯಾರಿಸುತ್ತಾನೆ. ಇನ್ನು ವಿಮಾಮೊಬಲಗು ದೊಡ್ಡಗಾತ್ರದ ಮೊತ್ತವಾದರೆ, ಆವಾಗ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಮತ್ತಷ್ಟು ವಿಸ್ತಾರವಾದ ವರದಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇಂತಹ ವರದಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ವಿಮಾ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರು, ಅವನ ಮಿತ್ರರು ಹಾಗೂ ಅವನ ನೆರೆಹೂರೆಯವರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿ ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಈ ತರಹದ ವರದಿಗಳು ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಹಿರಿಯ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಾದ ಯುನಿಟ್ ಮೇನೇಜರ್, ಅಥವಾ ಸೇಲ್ಸ್ ಮೇನೇಜರ್ ಮುಂತಾದವರಿಂದ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳಿಗೆ ಮೋರಲ್ ಹಜಾರ್ಡ್ ರಿಪೋರ್ಟ್ (ನೈತಿಕ ಅಪಾಯದ ವರದಿ) ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ನಿರೀಕ್ಷಿಸದೇ ವರದಿ ಸಲ್ಲಿಸುವ ವಿಶೇಷ ನಿರೀಕ್ಷಣಾ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳು ಬಂದಿವೆ. ಈ ಕಂಪನಿಗಳು ಪ್ರಪೋಜರ್‌ನ ಉದ್ಯೋಗ ಚರಿತ್ರೆ, ಆರ್ಥಿಕ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು ಸಾಲಪಡೆಯಲು ಯೋಗ್ಯತೆ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ವರದಿಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತವೆ.

B4. ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಮಾಹಿತಿ :

ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಸಾಧಾರಣ ವಾಗಿ ಕೇಳಲಾಗುವ ಮೊತ್ತಕ್ಕಿಂತಲೂ ಬಹಳ ಹೆಚ್ಚಾದಾಗ ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಮೇಲೆ ರಿಸ್ಕ್ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದಾಗ ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ಮತ್ತಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಮಾಹಿತಿ ಗಾಗಿ ಕೇಳಬಹುದು.

ಈ ರೀತಿ ವಿಮಾ ಮಾಡಿಸುವ ಮೊತ್ತವು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದಾಗ, ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ವೈದ್ಯಕೀಯವರದಿ ಮೇಲೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಾಹಿತಿಗಾಗಿ ಕೇಳಬಹುದು. ಉನ್ನತಮಟ್ಟದ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಂದ ವಿಶೇಷವರದಿಗಳು, ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯಿಂದ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಆದಾಯ, ವೃತ್ತಿ (ಉದ್ಯೋಗ) ಜೀವನಸರಳಿ. ಅಭ್ಯಾಸಗಳು ಮುಂತಾದವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಗಳನ್ನು ಪಡೆದು ಇನ್ನು ಆ ಪ್ರಸ್ತಾವದಲ್ಲಿ ಅಡಗಿದ ರಿಸ್ಕ್ (ಅಪಾಯದ) ಮೊತ್ತವನ್ನು ಅಂದಾಜುಗಟ್ಟಬೇಕು.

B5. ತೆರಿಗೆ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಂದ ವರದಿ :

ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಂದ ಮತ್ತು ತೆರಿಗೆ ಸಮಾಲೋಚಕರು (Tax Consultants) ಗಳಿಂದ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರರ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಕಡತಗಳು, ತೆರಿಗೆಕಡಿತ ಗೊಳಿಸಿದಂತೆವರದಿ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲನೆಗಾಗಿ ಕೇಳಬಹುದು. ಇದರಿಂದ ಸದರಿ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು ತೆರಿಗೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಪಾವತಿಮಾಡಿರುವುದು ಮತ್ತೇನು ಆದಾಯತೆರಿಗೆ ಇಲಾಕೆಗೆ ಬಾಕಿ ಇಲ್ಲವೆಂಬುದು ವಿಮಾ ಲೇಖಕರಿಗೆ ತಿಳಿದು ಬರುತ್ತದೆ.

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ : ಯಾವುದಾದರೊಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಒಂದು ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಫಾರಂ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿ, ಆ ಫಾರಂನಲ್ಲಿ ಕೇಳಲಾದ ವಿವರಗಳು / ಮಾಹಿತಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದು ಪಟ್ಟಿ ತಯಾರಿಸಿರಿ ಆ ಪ್ರಪೋಜಲ್‌ನಲ್ಲಿ ಯಾವ ತರಹದ ಮಾಹಿತಿ ಕೇಳಲಾಗಿದೆ ?

C. ನೈತಿಕ ಮತ್ತು ಭೌತಿಕ ಅಪಾಯಗಳು :

(Moral Hazards & Physical Hazards) ನಾವು ಅಪಾಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ 2ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ಅಲ್ಲಿ ಅದು ಎರಡು ತರಹವೆಂದು ತಿಳಿದಿದ್ದೇವೆ.

1. ಭೌತಿಕ ಅಪಾಯ (ಫಿಜಿಕಲ್ ಹಜಾರ್ಡ್)

2. ನೈತಿಕ ಅಪಾಯ (ಮಾರಲ್ ಹಜಾರ್ಡ್)

ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ನಾವು ಮರಳಿ ಈ ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಬಂದು ಯಾವರೀತಿ ಈ ನೈತಿಕ ಮತ್ತು ಭೌತಿಕ ಅಪಾಯಗಳು ಜೀವ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತವೆ ಎಂದು ನೋಡೋಣ.

C1. ಭೌತಿಕ ಅಪಾಯ : (Physical Hazards)

ವಿಮಾ ಮಾಡಿಸಲಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಶಾರೀರಿಕ ಅಥವಾ ಭೌತಿಕ ವಿಶೇಷಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟ ರಿಸ್ಕಿಗೆ ಫಿಜಿಕಲ್ ಹಜಾರ್ಡ್ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ. 2ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಲಾಯಿತು.

ಜೀವ ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಭೌತಿಕ ಅಪಾಯಗಳು ಹೀಗಿವೆ.

ವಯಸ್ಸು : Age.

ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ಅಪಾಯ (ರಿಸ್ಕ್) ನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವಾಗ ಅವನ ವಯಸ್ಸು ಒಂದು ಮುಖ್ಯವಾದ ವಿಷಯವಾಗುತ್ತದೆ. ವಯಸ್ಸು ಹೆಚ್ಚಾದಂತೆ, ಸಾಧಾರಣ ಮರಣದ ಸಂಭವನೀಯತೆ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ.

ವೃತ್ತಿ / ಉದ್ಯೋಗ :

ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ವೃತ್ತಿ ಅಥವಾ ಉದ್ಯೋಗ ಸಹ ಅವನ ಮರಣದ ಸಂಭವನೀಯತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸ ಬಹುದು. ಕೆಲವು ನೌಕರಿಗಳು ಆರೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಪಾಯಕಾರಿ, ಅಥವಾ ಮರಣಕ್ಕೆ ಇಲ್ಲವಾದರೆ ಗಾಯಗೊಳಿಸುವಿಕೆಗೆ ಆಗಬಹುದು. ಹೀಗಾಗಿ ಬೇರೆ ನಿರಪಾಯಕಾರಿ ಉದ್ಯೋಗಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಈ ತರಹದ ಉದ್ಯೋಗಗಳು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅಪಾಯ (ರಿಸ್ಕ್) ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಬೇರೆ ಬೇರೆ ವೃತ್ತಿಗಳಲ್ಲಿ ಅಡಗಿರುವ ಅಪಾಯಗಳು ಕೆಳಗಿನಂತಿರಬಹುದು.

| | |
|---------------------------|--|
| ಪರಿಸರ | ● ಹಿಂಸಾತ್ಮಕ ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ಗುರಿಯಾಗುವ ಪರಿಸರಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರೆ ಅದು ಅಪಾಯಕರ ಜೀವನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಾಗಿ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಶೀಘ್ರ ಮರಣಕ್ಕೆ ಅವಕಾಶ ಹೆಚ್ಚಳ. |
| ಭೌತಿಕ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು | ● ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರ ಕೆಳಮಟ್ಟದ ಭೌತಿಕ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರೆ. ಉದಾ : ತುಂಬಾ ಧೂಳು, ಕೊಳೆ ಇದ್ದು ಮತ್ತು ಗಾಳಿ. ಬೆಳಕು ಇಲ್ಲದಿರುವ ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿ ಮುಂತಾದವು, ಇಂತಹ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಅವನಿಗೆ ಕಾಯಿಲೆಗಳು ಉಂಟಾಗುತ್ತವೆ. |
| ಅಪಘಾತದ ಅಪಾಯ | ● ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರ ಒಬ್ಬ ವಾಹನ ಚಾಲಕ ಅಥವಾ ದೊಡ್ಡಗಾತ್ರದ ಯಂತ್ರದ ಚೂತೆ ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಅಂತಹ ಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ಅವನಿಗೆ ಯಾವಾಗಾದರೂ ಅಪಘಾತ ವಾಗುವ ಅವಕಾಶಗಳಿವೆ. |

ಉದಾಹರಣೆ : ಇಲ್ಲಿತಿಳಿಸಲಾದ ಕೆಲಸಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದ್ದಾಗ, ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಉದ್ಯೋಗ ಅಪಾಯಕಾರಿ ಯಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಕಲ್ಲಿದ್ದಲು ಗಣಿಗಳು, ಕಬ್ಬಿಣ ಅಥವಾ ಲೋಹ ಸಂಬಂಧಿತ ಉದ್ಯಮಗಳು, ರಾಸಾಯನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳು, ಸಿಡಿಮದ್ದುಗಳ ಕಾರ್ಖಾನೆಗಳು, ಮುಂತಾದವು ಅಥವಾ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿ ಅವನು ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಹತ್ತುವದು, ಅತಿ ಎತ್ತರವಾದ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡಬೇಕಾಗುವದು, ಹೆಚ್ಚಿನ ವಿದ್ಯುಚ್ಛಕ್ತಿ ಯವೋಲ್ಟೇಜ್‌ನಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡುವದು ಮುಂತಾದವುಗಳಿದ್ದಾಗ.

ಲಿಂಗ : (Gender) ಕೆಲ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಮತ್ತು ಪುರುಷರಿಗೆ ಬೇರೇ ಬೇರೇ ದರಗಳಲ್ಲಿ ಅವರವರ ರಿಸ್ಕ್ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಕೊಡುವ ಪದ್ಧತಿಯುಂಟು.

ನಿವಾಸ : (Residence) ಪ್ರಪೋಜರ್ ವಾಸವಿರುವ ಸ್ಥಳದ ಭದ್ರತೆ ಒಂದು ಮುಖ್ಯವಾದ ಭೌತಿಕ ಅಪಾಯ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಾಸಸ್ಥಳದ ಆಸುಪಾಸುಗಳು ಅಷ್ಟು ಭದ್ರವಲ್ಲ ಮತ್ತು ಅಲ್ಲಿ ಹಿಂಸೆ ಮತ್ತು ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ಅವಕಾಶ ಉಂಟೆಂದು ಭಾವಿಸಿದಾಗ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವದಮೇಲೆ ಅಪಾಯದ ಪ್ರಮಾಣ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ.

ಅಭ್ಯಾಸಗಳು : ಕೆಲವು ಅಭ್ಯಾಸಗಳು ಅಥವಾ ಚಟಗಳು ಉದಾ : ಕುಡಿತ, ಧೂಮಪಾನ ಅಥವಾ ತಂಬಾಕು ಸೇವನೆ ಮುಂತಾದವು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಆರೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ಅಪಾಯಕಾರಿಗಳು, ಅವುಗಳು ಪ್ರಸ್ತಾರದಾರನು ಮರಣ ಹೊಂದುವ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸುತ್ತವೆ ಅಥವಾ ಅವನಿಗೆ ಯಾವುದಾದರೂ ಒಂದು ಅಪಾಯಕಾರಿ ಕಾಯಿಲೆಯನ್ನುಂಟು ಮಾಡಬಲ್ಲವು.

ಹವ್ಯಾಸಗಳು : (Hobbies) :

ವಿಮೆಮಾಡಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಕೆಲವು ಅಪಾಯಕಾರಿ ಹವ್ಯಾಸಗಳು ಇದ್ದಾಗ ಉದಾ : ಬಂಗೀ ಜಿಗಿತ. ಮೋಟಾರು ಪಂದ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುವುದು, ಪರ್ವತಾರೋಹಣೆ, ಆಕಾಶದಿಂದ ಉಲ್ಟಾಜಿಗಿತ, ಸ್ಕೂಬಾ ಡೈವಿಂಗ್ ಮುಂತಾದ ಹವ್ಯಾಸಗಳಿದ್ದರೆ ಅವನ ಜೀವನದಮೇಲೆ ಅಪಾಯ ತುಂಬಾ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಈ ತರಹದ ಸಾಹಸೋಪೇತ ಹವ್ಯಾಸಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಅನಾಸಕ್ತಿಯೊಳಗಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.

ಭೌತಿಕ ಲಕ್ಷಣಗಳು : ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಶಾರೀರಿಕ ಅಥವಾ ಭೌತಿಕ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಅವನ ಆರೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ಕೈಗನ್ನಡಿಗಳು. ಅವನ ಎತ್ತರ, ತೂಕ, ಅವನ ಶರೀರಗಾತ್ರ ಮುಂತಾದವುಗಳು ಅವನನ್ನು ಆರೋಗ್ಯವಂತನೆನ್ನುವದನ್ನು ತೋರುತ್ತವೆ.

ಉದಾಹರಣೆ : ರವಿ ಎನ್ನುವವನ ಎತ್ತರ 153 ಸೆ.ಮಿ. ಮತ್ತು ಅವನ ತೂಕ 80ಕೆ.ಜಿ. ಇದು ಅವನು ಒಬ್ಬ ದೇಹಭಾರದ ವ್ಯಕ್ತಿ (ಓವರ್ ವೈಟ್) ಯೆಂದು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಅವನು ಹೃದಯ ಸಂಬಂಧಿತ ಕಾಯಿಲೆ ಅಥವಾ ಇನ್ನಿತರ ಕಾಯಿಲೆಗಳಿಗೆ ಉದಾ : ಮಧುಮೇಹ, ರಕ್ತದೊತ್ತಡ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ಒಳಗಾಗುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಇರುತ್ತವೆ.

ವೈದ್ಯಕೀಯ ಸ್ಥಿತಿ : (Medical Condition)

ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಆರೋಗ್ಯದ ಪೂರ್ಣತಪಾಸಣೆ, ಅವನ ನಾಡಿಬಡಿತ ಮತ್ತು ರಕ್ತದ ಒತ್ತಡಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುವುದರಿಂದ ಅವನ ಆರೋಗ್ಯ ದಾಢ್ಯತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಬರುತ್ತದೆ. ಅವನ ರಕ್ತ ಮತ್ತು ಮೂತ್ರಗಳ ಪರೀಕ್ಷೆ ಇಂದ ಅವನಿಗೇನಾದರೂ ಕಾಯಿಲೆಗಳು ಇರಬಹುದೇ ಎನ್ನುವ ವಿಷಯವು ಬೆಳಕಿಗೆಬರುತ್ತದೆ.

ಶಾರೀರಿಕ ಅಂಗವಿಕಲತೆ : (Physical Handicap)

ಶಾರೀರಿಕವಾದ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯತೆ ಇದ್ದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಕೂಡ ಭೌತಿಕ ಅಪಾಯದ ಗುಂಪಿಗೆ ಸೇರ್ಪಡೆಯಾಗುತ್ತಾರೆ. ಅವರ ವಿಕಲ ಚೈತನ್ಯ ಅವರ ಶೀಘ್ರ ಮರಣಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುವ ಅವಕಾಶವಿದೆ.

ಕುಟುಂಬದ ಆರೋಗ್ಯ ಚರಿತ್ರೆ : (Medical History of the Family)

ಕೆಲವು ಕಾಯಿಲೆಗಳು, ಉದಾ : ಮಧುಮೇಹ, ಅಥವಾ ಸಕ್ಕರೆಕಾಯಿಲೆ ಇದರಿಂದ ಹೃದಯ ಸಂಬಂಧರೋಗಗಳುಂಟಾಗಬಹುದು ಅದೇರೀತಿ ಕೆಲವು ತರಹದ ಕ್ಯಾನ್ಸರ್‌ಗಳು ವಂಶಪಾರಂಪರ್ಯವಾಗಿ ಬರುವಸಾಧ್ಯತೆಗಳುಂಟು. ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರಲ್ಲಿ ಯಾರಾದರೂ

ಈ ತರಹದ ಕಾಯಿಲೆಗಳಿಂದ ನರಳುತ್ತಿದ್ದರೆ, ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು ಸಹ ಅದೇ ಕಾಯಿಲೆಗೆ ಒಳಗಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇದೆ.

ವೈಯಕ್ತಿಕ ಚರಿತ್ರೆ : (Personal History)

ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಚರಿತ್ರೆ ಉದಾ : ಅವನ ಆರೋಗ್ಯದ ಕಡತಗಳು, ಅಭ್ಯಾಸಗಳು, ಚಟಗಳು, ಜೀವನಶೈಲಿ, ಸಾಲದ ಚರಿತ್ರೆ ಮುಂತಾದವು ಕೂಡಾ ಪ್ರಭಾವೀಕಾರಣಗಳು.

C2. ನೈತಿಕ ಅಪಾಯ : (Moral Hazard)

ಭೌತಿಕ ಅಪಾಯಗಿಂತಲು ನೈತಿಕ ಅಪಾಯವನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು ಬಹಳ ಕಷ್ಟತರ ಏಕೆಂದರೆ ಇದು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ನಡತೆ, ಮನೋಭಾವ, ಮತ್ತು ಅವನ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಿರುತ್ತದೆ. ಅದನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸುವುದು ಅಥವಾ ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸುವುದು ಸಹಜವೇ. ಜೀವವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಂತೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಉದಾಹರಣೆಗಳು ನೈತಿಕ ಅಪಾಯದ ದೃಷ್ಟಾಂತಗಳು.

● ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅಲಕ್ಷ್ಯ ಮತ್ತು ನಿರ್ಲಕ್ಷ್ಯದೋರಣೆ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ತನ್ನ ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಭದ್ರತೆಯ ಬಗ್ಗೆ.

● ಹಿಂದಿನ ಮೋಸಪೂರಿತ ಚರಿತ್ರೆ (ಕೋರ್ಟ್‌ರಿಕಾರ್ಡ್‌ಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಅವನ ಅಪರಾಧ ಚರಿತ್ರೆ ತಿಳಿಯುವುದು) ಮತ್ತು

● ಹಳೆಯ ದಾವೆಗಳ ಚರಿತ್ರೆ ಅದರಲ್ಲಿ ಮೋಸಪೂರಿತವಾಗಿ ಅಥವಾ ಪದೇ ಪದೇ ಮಾಡಲಾದ ದಾವೆಗಳು, ದಿವಾಳಿಯಾಗಿದ್ದ ವಿವರ ಮತ್ತು ಅವನ ಆರ್ಥಿಕ ಅಡಚನೆಗಳು ಪರಿಶೀಲಿಸಬೇಕು.

ಮೋಸ ಮತ್ತು ನೈತಿಕ ಅಪಾಯ : (Fraud & Moral Hazard)

ಮೋಸಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶ್ಯವಿರುವುದು ನೈತಿಕ ಅಪಾಯದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಮುಖ್ಯ ಅಂಶವಾಗಿದೆ. ಇದರ ಬಗ್ಗೆ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ವಿಮಾಲೇಖಿಕರು ಬಹಳ ಮಹತ್ವದ ದೃಷ್ಟಿಯನ್ನು ಸಾರಬೇಕು. ವಿಮಾ ಲೇಖಿಕರು ತಮ್ಮ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಮತ್ತು ಅನುಭವಗಳ ಮೇಲೆ ಆಧರಿಸಿ ಈ ಕೆಳಗೆ ಉದಾಹರಿಸಿದ ಪ್ರಸ್ತಾವಗಳಲ್ಲಿ ಕಂಡು ಬರುವ ಕೆಲವು ಗುಣವಿಶೇಷಗಳನ್ನು ಸಂಭವನೀಯ ಮೋಸಪೂರಿತ ಉದ್ದೇಶಗಳೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸುವರು.

● ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು ಬಹಳ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ತನ್ನ ಇಳುವರಿಯನ್ನಿಲ್ಲಿ ವಿಮೆಗಾಗಿ ಕೇಳುತ್ತಿದ್ದಾನೆ.

● ತನ್ನ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತರು ಯಾರೂ ಇಲ್ಲದ ವ್ಯಕ್ತಿ ವಿಮೆ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದಾನೆ.

● ಒಬ್ಬ ಸಂಪಾದನೆ ಇಲ್ಲದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವದಮೇಲೆ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ಇರುವುದು. (ಸಂಪಾದನೆ ಇಲ್ಲದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮೃತ್ಯುವಿನಿಂದ ಅವಲಂಬಿತರ ಜೀವನಕ್ಕೆ ನಷ್ಟ ಪರಿಣಾಮವಿಲ್ಲ).

● ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ನಾಮಿನಿ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಸಂಬಂಧಿಯಲ್ಲ.

● ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು ತನ್ನ ಆದಾಯವನ್ನು ಮೀರಿದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ವಿಮೆ ಬೇಕೆಂದಾಗ.

● ಈಗಾಗಲೇ ಇದ್ದ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಪರಿಮಿತಿಗಳು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಆದಾಯದ ಮಿತಿಯನ್ನು ಮೀರಿಹೋಗಿವೆ.

● ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಸಾಮಾನ್ಯ ವಸತಿ ಇರುವ ಪ್ರದೇಶವಲ್ಲದ ಜಾಗದಲ್ಲಿ ವೈದ್ಯಪರೀಕ್ಷೆ ಮಾಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು.

● ವಿಜಂಟು ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ನಡುವಣದ ಬಾಂಧವ್ಯ ವಿಮಾ ಲೇಖಕರಿಗೆ ಕಳುವಳಿಯ ಕಳಕಳಿಮೂಡಿಸಿದಾಗ.

● ಸೆಕ್ಷನ್ B ನಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ವಿಮಾಲೇಖಕರು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳನ್ನು ಅಂದಾಜುಗಟ್ಟಲು ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತಾರೆ.

D. ಆರ್ಥಿಕ, ವೈದ್ಯಕೀಯ, ವೈದ್ಯಕೀಯವಲ್ಲದ ವಿಮಾಲೇಖನ :

Financial, Medical & Non Medical Under Writing

D1. ಆರ್ಥಿಕ ವಿಮಾಲೇಖನ : Financial Under Writing

ತಮ್ಮಿಗೆ ವಿಮಾ ಲೇಖನಿಗೆ ಬಂದ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿತ ರಿಸ್ಕಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಹಣಕಾಸಿನ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ಬಹಳ ಮಹತ್ವವನ್ನು ಕೊಡುವರು. ಇದು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಅಶದರಲ್ಲಿ ಅಡಗಿರಬಹುದಾದ ಮೋಸಪೂರಿತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಇರುತ್ತದೆ. ನಾವು ಇನ್ನು ಮುಂದೆ ಕಾಣುವಂತೆ, ಆರ್ಥಿಕ ವಿಮಾಲೇಖನ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಪಡೆಯಬಹುದಾದ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ತಡೆ ಹಾಕಲು ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುತ್ತದೆ. ಅದೇ ರೀತಿ, ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಪಡೆಯಬಹುದಾದ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು 'ಮಾನವ ಜೀವನ ಮೌಲ್ಯ'ದ (HLV) ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಿ ತಿಳಿಯಬಹುದು. HLV ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಆರ್ಥಿಕ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹಣಕಾಸಿನ ಪದಗಳಲ್ಲಿ ಹೇಳಲು ಪ್ರಯತ್ನಪಡುತ್ತದೆ. ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಸೆಕ್ಷನ್ E ನಲ್ಲಿ (HLV) (ಮಾ.ಜೀ.ಮೌ) ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ವಿವರಗಳನ್ನು ಕೊಡಲಾಗಿದೆ. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿಮಾ ಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿಗೆ ಮೀರದಂತೆ ಇರುವ ವಿಮಾಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಅವನ ಜೀವ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಬಹುದೆಂದು ಆರ್ಥಿಕ ವಿಮಾ ಲೇಖನವು ಖಚಿತ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ಮತ್ತು ಅವನ ಕುಟುಂಬದ ಆದಾಯವನ್ನು ಆರ್ಥಿಕ ವಿಮಾ ಲೇಖನಿಗೆ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ಆದಾಯಕ್ಕಿಂತಲೂ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೊತ್ತದ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಬೇಕೆಂದು ಕೋರಿದಾಗ, ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ಅವನು ಕೋರಿದ ವಿಮಾಮೊತ್ತವು ಅವನಿಗೆ ಇದ್ದ ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಮೀರಿದ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಇದೆಯಾ ಎಂದು ಪ್ರಮಾಣೀಕರಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ನಾವು 3ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದ ಮೊದಲನೆಯ ಭಾಗದ ಸೆಕ್ಷನ್ B ನಲ್ಲಿ ಕಂಡಂತೆ ಒಂದು ಜೀವವಿಮೆ ಕರಾರು ಸಿಂಧುವಾಗಲು ವಿಮೆ ಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನುವುದು ಅತ್ಯಾವಶ್ಯಕವಾಗಿ ಇರಬೇಕು. ವಿಮೆ ಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಯಂದರೆ, ಜೀವವಿಮೆಗಾಗಿ ಕೇಳುತ್ತಿರುವ ಹಣದ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಅದಕ್ಕೆ ಒಂದು ಬಲವಾದ ಕಾರಣ ಇರಬೇಕು. ವಿಮೆ ಹಣದ ಪರಿಮಾಣ ಹೆಚ್ಚಾದಂತೆ, ಅದನ್ನು ಸಮರ್ಥಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿ ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ಕೋರುತ್ತಾರೆ. ಇದರ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯತೆ ಎಂದರೆ, ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಲಭ್ಯವಾಗುವ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪರಿಮಾಣದ ನಂತರ ತಡೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ವಿಮೆಕೇಳುವುದು ಸಮರ್ಥನೀಯವಲ್ಲ.

ಆರ್ಥಿಕ ವಿಮಾ ಲೇಖನಿಗೆ ಪರಿಗಣಿಸುವ ಅಂಶಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆದಾಯ, ವಯಸ್ಸು, ಮತ್ತು ಅವನ ನಿವ್ವಳ ಬೆಲೆ ಮುಂತಾದವು ಸೇರಿವೆ.

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಎರಡು ತರಹದ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವರು.

1. ವೈದ್ಯಕೀಯ ವಿಮಾಲೇಖನ ಬೇಕಾಗುವವು.
2. ವೈದ್ಯಕೀಯ ವಿಮಾಲೇಖನ ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲದವು.

D2. ವೈದ್ಯಕೀಯ ವಿಮಾಲೇಖನ : (Medical Under Writing) :

ಇದರಲ್ಲಿ ವಿಮಾಲೇಖಕರು ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಲಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಆರೋಗ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ಪರಿಶೋಧನೆ ನಡೆಸುವರು. ಇದು ಬಹಳ ವಿಶದವಾಗಿ ಮತ್ತು ಖಚಿತವಾಗಿ ಮಾಡಲಾಗಿ ಆ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಅವರು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಕೆಲವರುಷಗಳ ವೈದ್ಯಕೀಯ ರಿಕಾರ್ಡುಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಮತ್ತು ಸದ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಹ ವೈದ್ಯಪರೀಕ್ಷೆ ಕಡ್ಡಾಯಗೊಳಿಸುವರು. ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ವಯಸ್ಸನ್ನು ಆಧಾರಿಸಿ ಅವರ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಚರಿತ್ರೆ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಯ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಸಹ ಆಧಾರಿಸಿ ಈ ರೀತಿಯ ವೈದ್ಯಕೀಯ ತಪಾಸಣೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ಅಥವಾ ಬಹು ವಿಸ್ತಾರವಾಗಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು ಒಳ್ಳೆಯ ಆರೋಗ್ಯವಂತ ವ್ಯಕ್ತಿ ಯಾಗಿದ್ದರೆ, ಅವರನ್ನು ಅತಿಕಡಿಮೆ ರಿಸ್ಕು ಉಳ್ಳವರೆಂದು ವಿಮಾಲೇಖಕರು ಪರಿಗಣಿಸುವರು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ವಯಸ್ಸು, ವೈದ್ಯಕೀಯ ಚರಿತ್ರೆ ಮತ್ತು ವಿಮೆಯ ಮೊತ್ತದ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಯಾವ ತರಹದ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆಗಳು ಅವಶ್ಯಕವೆಂದು ತಿಳಿಸುವ ಒಂದು ಅನುಸೂಚಿಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವರು.

D3. ನಾನ್ - ಮೆಡಿಕಲ್ ಅಂಡರ್‌ವೈಟಿಂಗ್ : (ವೈದ್ಯಕೀಯವಲ್ಲದ ವಿಮಾಲೇಖನ)

ಹೆಸರೇಸೂಚಿಸುವಂತೆ ಈ ಪ್ರವರ್ಗದವರಿಗೆ ವಿಮೆಕೊಡಲು ಯಾವುದೇ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲ. ಸದರಿ ವೈದ್ಯಕೀಯ ನಿರ್ಧಾರಣೆ ಬಹಳ ಸಮಯ ಮತ್ತು ಖರ್ಚಿನಿಂದಕೊಡಿದ ಕೆಲಸವಾಗಿದೆ. ಅಲ್ಲದೆ, ಬಹಳಷ್ಟು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರರು ಗ್ರಾಮಾಂತರ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಆ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸರಿಯಾದ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಸೇವೆಗಳು ಜನರಿಗೆ ಉಪಲಬ್ಧವಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಅಂತಹ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರರಿಗೆ ಒಬ್ಬ ತಜ್ಞವೈದ್ಯರಿಂದ ಆರೋಗ್ಯವರದಿ ತರುವುದು ಬಹಳ ಕಷ್ಟತರವಾಗುತ್ತದೆ. ನಾನ್ ಮೆಡಿಕಲ್ ವಿಮಾ ಲೇಖನದಲ್ಲಿ ವೈದ್ಯಕೀಯ ವರದಿಯ ಬದಲಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಶಾರೀರಿಕ ಲಕ್ಷಣದ ವಯಸ್ಸು, ಎತ್ತರ, ತೂಕ ಪ್ರಪೋಜಲ್‌ನಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇವುಗಳ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ವಿಮೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಫಾರಂ ಈ ತರಹದ ಪ್ರಸ್ತಾವಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ವಿವರಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಎಲ್ಲ ಪ್ರಸ್ತಾವ ಪತ್ರಗಳು ಏಜಂಟರು, ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು, ಮತ್ತು ಶಾಖೆಯ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಂದ ಪರಿಶೀಲಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ. ಇದಲ್ಲದೆ, ಒಬ್ಬ ಅತಿ ಉನ್ನತ ಅಧಿಕಾರಿಯವರಿಂದ ವಿಶೇಷವರದಿಯನ್ನು ಸಹ ಕೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರ ಉದ್ಯೋಗಸ್ಥನಾಗಿದ್ದಾಗ, ವಿಮೆಗಾಗಿ ಆವೃತ್ತಿಯು ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ರಜೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕಾಗದಪತ್ರಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರ ಅಥವಾ ಅದರಲ್ಲಿನ ಸ್ವಂತವರದಿ ಅಥವಾ ಕುಟುಂಬ ಚರಿತ್ರೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದಾದರೂ ಆನಾರೋಗ್ಯಸ್ಥಿತಿಯ ಉಲ್ಲೇಖವಿದ್ದಾಗ, ವೈದ್ಯಪರೀಕ್ಷೆಮಾಡಿಸಿ ಕೊಳ್ಳುವುದಾಗಿ ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ.

ನಾನ್-ಮೆಡಿಕಲ್ ವಿಮೆಯ ವಿಮಾಲೇಖನದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ರಿಸ್ಕ್ ಎದುರಿಸಬೇಕಾಗಬಹುದು. ಏಕೆಂದರೆ ಯಾವುದೇ ಅನಾರೋಗ್ಯಸ್ಥಿತಿ ಇರುವುದಾದರೆ ಅದು ವೈದ್ಯಕೀಯ ತಪಾಸಣೆಇಂದ ಹೊರಬೀಳ ಬಹುದಾಗಿತ್ತು. ಇಂತಹಸ್ಥಿತಿ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಉತ್ತರಗಳಿಂದ ಹೊರಬೀಳದಿರಬಹುದು. ಹೀಗಾಗಿ ಇಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಆಯ್ಕೆಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅವಕಾಶಗಳಿದ್ದು, ಅದರಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, ಈ ತರಹದ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಸೂಲಿಮಾಡಬೇಕಾಗಬಹುದು.

ನಾನ್ - ಮೆಡಿಕಲ್ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವ ರಕ್ಷಣ ಮಾರ್ಗಗಳು :

ನಾನ್‌ಮೆಡಿಕಲ್ ವಿಮಾಲೇಖನದಲ್ಲಿರುವ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಆಯ್ಕೆಯ ಅವಕಾಶಗಳಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳವರು ಕೆಳಗಿನ ರಕ್ಷಣ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ಪಾಟಿಸುತ್ತಾರೆ.

- ಆಯ್ಕೆಯಲ್ಲಿ ಪರಿಮಿತಿಗಳನ್ನು ಪಾಟಿಸುವುದು (ಮಹಿಳೆಯರ ಪ್ರಸ್ತಾವಗಳು).
- ವಿಮೆ ಮೊತ್ತದಮೇಲೆ ಪರಿಮಿತಿಗಳು.
- ಗರಿಷ್ಠ ಪ್ರವೇಶ ವಯಸ್ಸಿಗೆ ಮಿತಿ.
- ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿಯಮೇಲೆ ಪರಿಮಿತಿಯನ್ನು ಹಾಕುವುದು.
- ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಕಾಲಕ್ಕೆ ವಯಸ್ಸಿನಮಿತಿ
- ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿಧಿಸುವ ಪರಿಮಿತಿಗಳು
- ಹೆಚ್ಚಿನ ರಿಸ್ಕ್‌ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಮಿತಿ.
- ಅವರವರ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸ್ಥಿತಿ, ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಹಿನ್ನೆಲೆಯ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಪರಿಮಿತಿ ಹಾಕುವುದು.
- ನಾನ್ - ಮೆಡಿಕಲ್ ವಿಮೆಕೊಡಲು, ಹೆಸರಾಂತ ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡುವ ನೌಕರರಿಗು ಇವರಿಗೆ ನೌಕರಿಗೆ ಸೇರುವಾಗ, ವೈದ್ಯಕೀಯ ತಪಾಸಣೆಗೊಳಪಡಿಸುವರು. ರಜಾಗಳರಿಕಾರ್ಡು ಇರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೂ, ಮತ್ತು ಕನಿಷ್ಠ ಒಂದು ವರ್ಷ ಕೆಲಸಮಾಡಿದವರು ಇಂತವರಿಗೆಮಾತ್ರ ಸೀಮಿತಗೊಳಿಸುವುದು. ವಿಮೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅಧಿಕಾರಿ ಇಂದ ಒಂದು ನೈತಿಕ ಅಪಾಯವರದಿಯನ್ನು ಕೇಳುವುದು.

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ :

ಒಂದು ವಿಮಾಕಂಪನಿಗೆ ಭೇಟಿನೀಡಿ ಒಂದು ಮೆಡಿಕಲ್ ಮತ್ತೊಂದು ನಾನ್‌ಮೆಡಿಕಲ್ ಪ್ರಪೋಜಲ್ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿರಿ. ನಾನ್-ಮೆಡಿಕಲ್ ಫಾರಂನಲ್ಲಿರುವ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಯಾವುದೆಂದು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಈ ಎರಡು ಪದ್ಧತಿಗಳಿಗೆ ವ್ಯತ್ಯಾಸ ತಿಳಿಯಲು ಒಂದು ವರದಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ.

E. ಮಾನವಜೀವನ ಮೌಲ್ಯ : Human Life Value (HLV) :

ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಕಸ್ಮಾತ್ತಾಗಿ ಸಾವಿಗೀಡಾದಾಗ ಅವನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸುವ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಜೀವವಿಮೆಯದು ಮಹತ್ವದಪಾತ್ರವಾಗಿದೆ. ಅಂತಹ ಅನಾಹುತಃ ಉಂಟಾದಾಗ, ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿನ ವಿಮಾಮೊಬಲಗು ಸಲ್ಲಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅದು ಈ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಅಂದಾಗ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವನದಬೆಲೆ ಅಥವಾ ಮೌಲ್ಯವೆಷ್ಟು. ಎನ್ನುವ ಪ್ರಶ್ನೆ ಉದ್ಭವವಾಗುತ್ತದೆ.

E1. ಮಾನವಜೀವನ ಮೌಲ್ಯ ವೆಂದರೆನು ? What is HLV ?

ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ತನ್ನ ಜೀವದ ಮೌಲ್ಯ ಅಥವಾ ಬೆಲೆ ಎಷ್ಟು ಎಂದು ಪ್ರಶ್ನಿಸಿದರೆ ಥಟ್ಟನೆ ಅವರು ಕೊಡುವ ಉತ್ತರ ವೆಂದರೆ ಮಾನವಜೀವನ ವೆಂದರೆ ಅದೊಂದು ಬೆಲೆ ಕಟ್ಟಲಾಗದ ವಸ್ತುವೆಂದು, ಎಷ್ಟೇ ಹಣವಾದರೂ ಮಾನವ ಜೀವನದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲಾರದು ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಈ ಮಾತಿನ ಬಗ್ಗೆ ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗಳು ಮತ್ತು ಅವರ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ಒಪ್ಪುವದಿಲ್ಲ. ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಯು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ವಿಮೆಯ, ಮೊತ್ತವನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲು ಮಾನವ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಅವರು ಒಂದಷ್ಟು ಬೆಲೆಕಟ್ಟಲು ಪ್ರಯತ್ನಪಡುತ್ತಾರೆ. ಇದನ್ನೇ 'ಮಾನವ ಜೀವನ ಮೌಲ್ಯ' (HLV) ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ಬಂಗಲೆ, ಎಸ್ಟೇಟು, ಷೇರ್/ಈಕ್ವಿಟಿ ಮುಂತಾದವುಗಳಂತೆ ಒಬ್ಬ ಮನುಷ್ಯನು ಕೂಡ ಒಂದು ಆಸ್ತಿ ಎಂದು ಅವನಿಗೆ ಕೂಡ ಆದಾಯವನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಶಕ್ತಿ ಇದೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ 'ಮಾನವ ಜೀವನ ಮೌಲ್ಯ' ದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಇಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಆರ್ಥಿಕ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಅಳತೆಮಾಡಲು ಅಥವಾ ಹಣಕಾಸಿನ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಬೆಲೆ ಅಥವಾ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯಲು ಪ್ರಯತ್ನಪಡುತ್ತವೆ. ಜೀವ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ HLV ಯನ್ನು ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಎಷ್ಟು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಬಹುದು ಎನ್ನುವ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ನಿರ್ಧಾರಿಸುವ ಅಳತೆಗೋಲಿನಂತೆ ಉಪಯೋಗಿಸುವರು. ಈ ರೀತಿಯ ಸರಿಯಾದ ಸುರಕ್ಷೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡಿದಾಗ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಸದ್ಯದಲ್ಲೇ ಮೃತನಾದರೆ, ಅವನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಆರ್ಥಿಕಹಾನಿ ಇರುವದಿಲ್ಲ. ಏನಾದರೂ. ಆ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಉಂಟಾಗುವ ಭಾವನಾತ್ಮಕ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಪರಿಹಾರವು ಮಾತ್ರ ವೇನು ಇರುವದಿಲ್ಲ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಏಕಮೊತ್ತವಾಗಿ (Lumpsum) ಆ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಕೊಡಲಾಗುವ ಹಣದಿಂದ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದ್ದ ಭವಿಷ್ಯತ್ ಆದಾಯಕ್ಕೆ ಪರಿಹಾರಧನ ನೀಡಿದಂತಾಗುತ್ತದೆ.

E2. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಎಷ್ಟು ಜೀವ ವಿಮೆ ಇರಬೇಕು ?

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವನದಮೇಲೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಪಾಲಿಸಿಗಳಿದ್ದರೂ ಅವೆಲ್ಲವು ಕಡಿಮೆ ಮೊತ್ತದ ಪಾಲಿಸಿಗಳಾಗಿದ್ದರೆ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಅಪಮೌಲ್ಯದ ಮಾರಾಟವಾಗಿದೆ ಎಂದೇಭಾವಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ. ಈ ವಿಷಯವು ಬಹಳಷ್ಟು ಜನರಿಗೆ ಮನವರಿಕೆಯಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾದರೆ ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ವಿಮೆಯ ಪರಿಮಾಣವೇನು ? ಇದಕ್ಕೆ ಉತ್ತರವನ್ನನುವು 'ಮಾನವಜೀವನ ಮೌಲ್ಯ' ವನ್ನು ವಿವಿಧ ರೀತಿಗಳಲ್ಲಿ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಕಂಡು ಹಿಡಿಯಬಹುದು. ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಜೀವವಿಮೆಯ ಮೊತ್ತವು ಅವನ(HLV) ('ಮಾನವ ಜೀವನ ಮೌಲ್ಯ') ಕ್ಕೆ ಸಮಾನವಾಗಿರಬೇಕು.

E2A. ಆದಾಯ ಮರುಭರ್ತಿಯ ಪದ್ಧತಿ : (Income Replacement Method)

ಇದೊಂದು ಎರಡು ಹಂತಗಳ ಪದ್ಧತಿ : ಈ ಪದ್ಧತಿನಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಭವಿಷ್ಯತ್‌ನಲ್ಲಿ ಉಳಿದ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಸಂಪಾದನೆಮಾಡ ಬಹುದಾದ ಮುಂದಿನ ಆದಾಯ ಸಂಪಾದನಾಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಪರಿಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅಕಾಲ ಮರಣದಿಂದ ಅವನ ಕುಟುಂಬವು ಆರ್ಥಿಕ ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನುಭವಿಸದಂತೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

| | |
|--------|---|
| ಹಂತ 1. | ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಬದುಕಿ ಉಳಿದಿದ್ದರೇ ಅವನು ಸಂಪಾದಿಸಬಹುದಾಗಿದ್ದ ಆದಾಯವನ್ನು ಲೆಕ್ಕಮಾಡಬೇಕು. |
| ಹಂತ 2. | ಮೇಲೆಬಂದ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಸದ್ಯದ ಬೆಲೆ ಯನ್ನು ಲೆಕ್ಕಿಸಿ, ಇದೇ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮಾನವ ಜೀವನಮೌಲ್ಯ. ಅವನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವು ಈ ಅಂಕಿಗೆ ಸಮಾನವಾಗಿರಬೇಕು. ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಅಕಾಲ ಮರಣ ಹೊಂದಿದರೆ, ಈ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಪದ್ಧತಿ ಅವನ ಭವಿಷ್ಯತ್ ಆದಾಯಗಳಿಕೆಯ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಊಹಿಸುತ್ತದೆ. ಅರ್ಥಾತ್ ಅವನು ರಿಟೈರ್ ಆಗುವತನಕ ಬದುಕಿದ್ದರೆ ಎಷ್ಟು ಆದಾಯ ಸಂಪಾದಿಸಬಹುದು ಎಂದು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಹಾಕುವದು. ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ, ಈ ಪದ್ಧತಿನಲ್ಲಿ ಭವಿಷ್ಯತ್ ಸಂಪಾದನೆಯ ಪ್ರಸ್ತುತ ಬೆಲೆಯು ಮಾನವ ಜೀವನಮೌಲ್ಯಕ್ಕೆ ಸಮಾನವೆಂದುತಿಳಿದುಬರುತ್ತದೆ. |

ಉದಾಹರಣೆ : ರಾಜೇಶ್ ಎನ್ನುವ 35ವರ್ಷದ ವ್ಯಕ್ತಿ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ರೂ. 4,00,000 ಆದಾಯ ಸಂಪಾದನೆಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಅವನ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಅವನ ಪತ್ನಿ (ಮನೆಯೊಡತಿ) 4ವರ್ಷದ ಮಗಳು ಮತ್ತು ನಿವೃತ್ತಿ ಹೊಂದಿದ ಅವನತಂದೆ, ತಾಯಿಗಳು ಅವನಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತರು. ರಾಜೇಶನುತನ್ನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ನಿವ್ವಳವಾಗಿ ರೂ. 25,000 ಪ್ರತಿತಿಂಗಳು ಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಅಂದರೆ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ರೂ. 3,00,000 (ತನ್ನ ಇತರ ಖರ್ಚುಗಳು ಆದಾಯತೆರಿಗೆ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ಖರ್ಚುಮಾಡಿದನಂತರ). ಅವನ ವರಮಾನವು ಪ್ರತಿ ವರ್ಷ 5% ಹೆಚ್ಚಳವಾಗುತ್ತದೆ. ಎಂತಾದರೆ ಅವನಿಂದ ಅವನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಕೊಡುಗೆ ಸಹ 5% ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ.

| | |
|------------------|--------------|
| ವಾರ್ಷಿಕ ಆದಾಯ | ರೂ. 4,00,000 |
| ಸಂಬಳದಲ್ಲಿ ವೃದ್ಧಿ | 5% |

| | |
|---------------------------------|-----------------|
| ಸ್ವಂತವಿರ್ಚುಗಳ ನಂತರ | ರೂ. 3,00,000 |
| ನಿವ್ವಳ ಆದಾಯ ಅವನ ಈಗಿನ ವಯಸು | 35ವರ್ಷ |
| ಉಳಿದ ಸರ್ವಿಸ್ | 25 ವರ್ಷ |
| ಸಂಪದನಾ ಶಕ್ತಿಯ ಭವಿಷ್ಯದ ಬೆಲೆ | ರೂ. 1,43,18,129 |
| ಡಿಸ್ಕೌಂಟ್ ಧರ (PPF ರೇಟ್) | 8% |
| ಭವಿಷ್ಯತ್ ಸಂಪಾದನೆಯ ಪ್ರಸ್ತುತ ಬೆಲೆ | ರೂ. 20,90,703 |

ರಾಜೇಶನು ತನ್ನ ನಿವೃತ್ತಿ ವರಿಗೂ ಬದುಕಿದ್ದು ತನ್ನ ಸಂಪಾದನೆ ಮುಂದುವರಿಸುತ್ತಾನೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸಿದಾಗ ಅವನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಅವನು ರೂ. 1.43 ಕೋಟಿಗಳ ಬೆಲೆ ಬಾಳುವನು. ದುರ್ದೈವದಿಂದ ಅವನಿಗೆ ಇಂದೇ ಏನಾದರೂ ಆದರೆ ಇಷ್ಟುಹಣ ಅವನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ನಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ.

ಈ ರೂ. 1.43 ಕೋಟಿಯ ಇಂದಿನ ಬೆಲೆನಾವು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯಬೇಕು. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ನಾವು ಸಾಧಾರಣ PPF ಬಡ್ಡಿದರ 8%ನಲ್ಲಿ ಡಿಸ್ಕೌಂಟ್ ಹಾಕಿದರೆ ರೂ. 1.43ಕೋಟಿ ಹಣದ ಪ್ರಸ್ತುತಬೆಲೆ ರೂ. 20,90,730, (ಸುಮಾರು 20.90ಲಕ್ಷ).

ಇದರ ಅರ್ಥ ಇಂದು ನಾವು ರೂ. 20.90ಲಕ್ಷ ಒಂದೇಸಲ 8%ದರದಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಿದರೆ ಅದು 25ವರ್ಷದಲ್ಲಿ 1.43 ಕೋಟಿಯಾಗುತ್ತದೆ.

20.90 ಲಕ್ಷ ಎನ್ನುವ ಈ ಸಂಖ್ಯೆ ರಾಜೇಶನ ಮಾನವ ಜೀವನ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಅವನು ತನ್ನ ಜೀವದಮೇಲೆ ರೂ. 20.90 ಲಕ್ಷಕ್ಕೆ ವಿಮೆ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡಾಗ ಅವನ ಭವಿಷ್ಯತ್ ಆದಾಯದ ಪರಿಹಾರವಾಗುತ್ತದೆ.

E2.B. ಸುಲಭಪದ್ಧತಿ : HLV ಕಂಡು ಹಿಡಿಯಲು ಮತ್ತೊಂದು ಸುಲಭ ಪದ್ಧತಿ ಇದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ : ಅದೇ ರಾಜೇಶನ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನೇ ನೋಡೋಣ. ಇಂದು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ರೇವಣಿಯ ಬಡ್ಡಿದರ 8% ಇದೆ ಅಂತಿಷ್ಟು ಕೊಳ್ಳೋಣ. ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿ ರೂ. 37.5 ಲಕ್ಷ ಹಣವನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ರೇವಣಿಮಾಡಿದರೆ ಅವನಿಗೆ ಪ್ರತಿವರ್ಷ ರೂ. 3,00,000 ಬಡ್ಡಿರೂಪದಲ್ಲಿ ಬರುತ್ತದೆ.

ಹೀಗೆ ರಾಜೇಶನ(HLV) ಈಗ ರೂ. 37.5 ಲಕ್ಷ ಎಂತಾಗಿ ಅವನು ಇಂದು ತನ್ನ ಜೀವಕ್ಕೆ 37.5 ಲಕ್ಷ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಬೇಕು. ಅವನು ಯಾವಾಗ ಮೃತನಾದರೂ ಅವನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ರೂ. 37.5 ಲಕ್ಷ ಹಣವಾಗುತ್ತದೆ. ಅದನ್ನು ಅವರು 8% ಬಡ್ಡಿದರದಲ್ಲಿ FD ಯಾಗಿಟ್ಟರೆ

ಅವರಿಗೆ ಪ್ರತಿವರ್ಷ ರೂ. 3,00,000 ಆದಾಯ ಬರುತ್ತದೆ. ರಾಜೇಶನು ತನ್ನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ನೀಡುತ್ತಿದ್ದ ರೂ. 3,00,000 ವಾರ್ಷಿಕ ಆದಾಯಕ್ಕೆ ಇದು ಸಮಾನವಾಗಿದೆ. ಈ ಕೆಳಗೆ ರಾಜೇಶನ (HLV) ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

| | |
|-------------------------|--------------------------|
| ವಾರ್ಷಿಕ ಆದಾಯ | ರೂ. 4,00,000 |
| ಟ್ಯಾಕ್ಸ್ & ಸ್ವಂತ ವಿರ್ಚು | ರೂ. 8,000 ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳಿಗೆ |
| ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ನಿವ್ವಳಕೊಡುಗೆ | ರೂ. 25,000 ತಿಂಗಳಿಗೆ |
| ನಿವ್ವಳಕೊಡುಗೆ ವರ್ಷಕ್ಕೆ | ರೂ. 3,00,000 |
| ಬ್ಯಾಂಕು FD ಬಡ್ಡಿದರ | 8% |
| HLV ಲೆಕ್ಕ - 3,00,000 | = ರೂ. 3,00,000 / 8% |
| | = ರೂ. 37,50,000 |
| ಬೇಕಾಗುವ ವಿಮೆಮೊತ್ತ HLV | ರೂ. 37,50,000 |

ರೂ. 37,50,000, 8% ಬಡ್ಡಿದರದ FD ನಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿವರ್ಷ 3 ಲಕ್ಷ ಆದಾಯ ಕೊಡುತ್ತದೆ.

$$37,50,000 \times 0.08 = 3,00,000$$

ಈ ಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ ಅವನ ಕುಟುಂಬವು ಖಚಿತವಾಗಿ ಪ್ರತಿವರ್ಷ ರೂ. 3,00,000 ಪಡೆಯುತ್ತದೆ. FD ಇದ್ದಷ್ಟು ದಿನವೂ 8% ಬಡ್ಡಿ ಮುಂದುವರಿದಾಗ ಈ ಆದಾಯ ಕೊಡುತ್ತದೆ. ಈ ಲೆಕ್ಕದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿವರ್ಷದ ಆದಾಯವು ರೂ. 4,00,000 ಹಾಗೆ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತದೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ಯಾವ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನೂ ಊಹಿಸಿಲ್ಲ. ಅದೇರೀತಿ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನ ಬಡ್ಡಿದರ ಸಹ 8% ಆಗಿಯೇ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತದೆ ಎಂದು ಅದರಲ್ಲಿ ಯಾವರೀತಿಯ ಹೆಚ್ಚು ಕಡಿಮೆಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿಲ್ಲ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ : ಮಾನವ ಜೀವನ ಮೌಲ್ಯ ಎನ್ನುವದು ಒಂದು ಸಾಲದ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರವಲ್ಲ. ಅದೊಂದು ಸತತವಾಗಿ ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಪರಿಶೀಲನೇಮಾಡಬೇಕಾದ ವಿಚಾರ. ವಯಸ್ಸು ಹೆಚ್ಚಾದಂತೆ ಮಾನವ ಜೀವನ ಮೌಲ್ಯ ಕುಂದುತ್ತದೆ.

F. ಧಾರಣಾಧಿಕಾರಗಳು : (Liens):

ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ಕೆಲವು ಪ್ರಸ್ತಾವಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶಗಳು ಕಾಲ ಉರುಳಿದಂತೆ ಕಡಿಮೆ ಯಾಗಬಹುದೆಂದು ಭಾವಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾಲೇಖಕರು ಆ ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು 'ಲೀನ್' ನೊಂದಿಗೆ ಸಮ್ಮತಿಸಬಹುದು. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಅಪಾಯದ ಪರಿಣಾಮ ಕಾಲಕಳೆದಂತೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತ ಹೋಗುವುದರಿಂದ,

ಸದ್ರಿಲೀನ್ ಅದೇ ಕಾಲಕ್ಕೆ ಕಡಿಮೆ ಗೊಳ್ಳುತ್ತಾ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ಈ 'ಲೀನ್' ಎಂಬುವದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಸೂಲಿಗೆ ಪರ್ಯಾಯವಾಗಿ ವಿಧಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ, ಒಬ್ಬ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರವನ್ನು ಅವನ ಭೌತಿಕ (ಶಾರೀರಕ) ಗುಣ ವಿಶೇಷಗಳಿಂದ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅಪಾಯ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದವ್ಯಕ್ತಿ ಎಂದು ಭಾವಿಸಿದಾಗ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಅದಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಸೂಲಿಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ, ಸದ್ರಿ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು ಅದಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗಿ 'ಲೀನ್' ನ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಆ ತರಹದ 'ಲೀನ್' ಕೊಡಲಾದರೆ, ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ಕೆಲಕಾಲದತನಕ, ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಏನಾದರೂ ಆದಾಗ, ವಿಮಾಕಂಪನಿಯವರು ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗುನಲ್ಲಿ ಸ್ವಲ್ಪಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಕೊಡಬೇಕಾದ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಇರುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ :

ಮುಂಬರುವ 5 ವರ್ಷಗಳಿಗೆ 20% ಲೀನ್ (ಕಡಿಮೆ ಯಾಗುವ ಪದ್ಧತಿನಲ್ಲಿ), ಸದ್ರಿ 'ಲೀನ್' 5 ವರ್ಷಗಳ ನಂತರ ರದ್ದಾಗುತ್ತದೆ. ಅರ್ಥಾತ್ 6 ವರ್ಷಗಳ ನಂತರ ಯಾವಾಗ ಕ್ಲೇಮು ಬಂದರು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಪೂರ್ಣ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಒಂದುವೇಳೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು 5 ವರ್ಷದ ವಳಿಗೆ ಅಂದರೆ 'ಲೀನ್' ಸಮಯದವಳಿಗೆ ಮೃತಪಟ್ಟರೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಪೂರ್ಣ ವಿಮಾ ಹಣಕೊಡಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ.

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಪಾಟಸಲಾಗುವ 'ಲೀನ್' ನಿಬಂಧನೆಗಳು.

● ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕಾಲಾವಧಿ ಯೊಳಗೆ 'ಲೀನ್' ಸಮಾನಮೊತ್ತಗಳಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆಗೊಳ್ಳುತ್ತ ಬರಬೇಕು.

● ಪಾಲಿಸಿಯ ಕಾಲಾವಧಿ 3 ಸಂಖ್ಯೆಯ ಗುಣಕವಾದರೆ, ಲೀನ್ ಪಾಲಿಸಿಕಲಾವಧಿಗೆ 1/3 ಆಗುತ್ತದೆ. 'ಲೀನ್' ವಿಧಿಸುವ ಷರುತ್ತುಗಳು ಆಯಾಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಬೇರೆಬೇರೆ ಯಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಈ ಗಾಗಲೇ ತಿಳಿಸಿದಂತೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಬೇಕಾಗಿದ್ದಾಗ ಅದಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗಿ 'ಲೀನ್' ವಿಧಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಧ್ಯಯನ ಲೀನ್‌ಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತಷ್ಟು ವಿವರಣೆ ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ತಮ್ಮ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಬೇರೆಬೇರೆ ರೀತಿನಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು.

ಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡಿ :

ಮುಕೇಶ್‌ಗುಪ್ತಾಗೆ 31 ವರುಷ ವಯಸ್ಸು ಅವನು IGP ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್‌ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಲು ನಿಶ್ಚಯಿಸಿದ್ದಾನೆ. ತಮ್ಮ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ವಿಚಾರಣೆನಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯವರಿಗೆ ಮುಕೇಶ್‌ಗುಪ್ತಾನ ದೇಹಭಾರ ಬಹಳಕಡಿಮೆ ಇದ್ದು ಅವನು 'ಅಂಡರ್‌ವೈಟ್' ಎಂದು ತಿಳಿದುಬಂದಿದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಅವರು ಅವನನ್ನು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ರಿಸ್ಕಿನ ವ್ಯಕ್ತಿ ಯೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಿದ್ದಾರೆ, ಆದಾಗ್ಗು ಮುಕೇಶ್ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕೊಡುವದಾದರೆ ಅವನ ಪ್ರಸ್ತಾನವನ್ನು 'ಎಕ್ಸ್‌ಟ್ರಾ' ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನಲ್ಲಿ ಒಪ್ಪಲು ತಿಳಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಇದಕ್ಕೆ ಪರ್ಯಾಯವಾಗಿ ಮುಕೇಶ್ 'ಲೀನ್' ಹಾಕಲು ಕೇಳಿದ್ದಾನೆ. IGP ಕಂಪನಿಯವರು 15% ರಷ್ಟು ಕಡಿಮೆ ಯಾಗುವ ಪದ್ಧತಿಯ ಲೀನ್ 3 ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಇರುವಂತೆ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಒಪ್ಪಿಗೆ ನೀಡಿದ್ದಾರೆ.

ಇದರ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ :

ಮೊದಲನೆ ವರ್ಷ : ಮುಕೇಶನು ಮೊದಲನೇ ವರ್ಷದಲ್ಲಿಯೇ ಮೃತನಾದರೆ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗುನಲ್ಲಿ ಕೇವಲ 85% ಹಣಮಾತ್ರ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಎರಡನೇ ವರ್ಷ ಕೇವಲ 90% ಹಣಮಾತ್ರ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಮೂರನೇ ವರ್ಷ ಕೇವಲ 95% ಹಣಮಾತ್ರ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ನಾಲ್ಕನೇ ವರ್ಷ ಲೀನ್ ಅವಧಿ ಮುಗಿದಿದೆ. ಮುಕೇಶ್ ಮೃತನಾದರೆ ವಿಮಾಕಂಪನಿಯವರು ಪೂರ್ಣ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಹಣವನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಾರೆ.

G. ಪ್ರೀಮಿಯಂದರದ ನಿರ್ಧಾರ, ಮತ್ತು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ : (Pricing, Calculating the Premium)

ಪ್ರೀಮಿಯಂದರ ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಎಂದರೆ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ವಸೂಲಿಮಾಡಬೇಕಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕಹಾಕುವುದು.

ವಿಮೆಪಾಲಿಸಿಗೆ ದರನಿರ್ಧಾರಿಸುವುದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಒಂದು ಮುಖ್ಯ ನಿರ್ಧಾರವಾಗಿದ್ದು ಅದರಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯ ಬಹಳಷ್ಟು ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಅಡಗಿವೆ.

ಕ್ಲೇಮುಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಲು ಸರಿಹೋಗುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಸೂಲಿಮಾಡುವದೊಂದೆ ಅಲ್ಲದೆ, ಖರ್ಚುಗಳು ಪೂರೈಸಿ ಬೇಕಾದ ಮಟ್ಟದ ಲಾಭವನ್ನುಗಳಿಸುವದೊಂದೆ ಅಲ್ಲದೆ, ತಮ್ಮ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿರುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿದೆ, ಇಲ್ಲವಾದರೆ ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಇತರೆ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಬಿಟ್ಟುಕೊಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅದಲ್ಲದೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು ಲೆಕ್ಕಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಸಹಸುಲಭವಾಗಿದ್ದು, ಸುಲಭವಾಗಿ

ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಇದ್ದು ಮತ್ತೆಮತ್ತೆ ಬದಲಾಯಿಸುವಂತಿರ ಬಾರದಂತೆ ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗಳವರು ಚಾಗರೊಕತೆವಹಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಜೀವ ವಿಮೆಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಮರ್ತ್ಯತ್ವ ಪಟ್ಟಿಗಳಲ್ಲಿನ (ಮಾರ್ಕಾಲಿಟಿ ಟೇಬಲ್ಸ್) ರೇಟ್ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ವಸೂಲಿಮಾಡುವರು (ಇವುಗಳನ್ನನುವು 2ನೆ ಅಧ್ಯಾಯ ಸೆಕ್ಷನ್ ನಲ್ಲಿ ಪರಿಚಯಿಸಿದ್ದೇವೆ) ಇವುಗಳನ್ನು ಯಾವರೀತಿಯಾಗಿ ವಿಮಾಕಂಪನಿ ಗಳು ಉಪಯೋಗಿಸುವರು ಮತ್ತು ಯಾವರೀತಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂನಿರ್ದರಿಸುವ ಲೆಕ್ಕಗಳು ಇದೆ ಸೆಕ್ಷನ್‌ನಲ್ಲಿ ಮುಂದೆನೋಡೋಣ. ಮೊದಲಿಗೆ, ಯಾವರೀತಿನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂದರ ನಿಗದಿಪಡಿಸುತ್ತ ಎಂದು ನೋಡೋಣ.

G1. ದರನಿಗದಿಪಡಿಸುವ ಅಂಶಗಳು : ತಮ್ಮ ಕಂಪನಿಯ ಮೂಲಭೂತಗುರಿಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಯೋಚಿಸಿ, ಇನ್ನಿತರ ವಿಷಯಗಳು ಕಂಪನಿಯುನಿಗದಿ ಪಡಿಸುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಗಳಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವಬೀರುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳು ದರ ನಿರ್ಧಾರಿಸುವ ಅಂಶಗಳಾಗಿದ್ದು ಅವುಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ನೋಡೋಣ. ನಂತರ ಇವು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಲೇಕ್ಸಿ ಸುವಲ್ಲಿ ಹೇಗೆ ಇವಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧವಿದೆ ಯಂದು ನೋಡೋಣ.

ಮಾರ್ಕಾಲಿಟಿ ರೇಟ್ಸ್ : Mortality Rates :

ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕಹಾಕಲು ವಿಮಾದಾರರು ಮಾರ್ಕಾಲಿಟಿ ಟೇಬಲ್ಸ್ ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತಾರೆ. ಎಂದು ಇದುವರಿಗೆ ಹೇಳಲಾಗಿದೆ. ಈ ಪಟ್ಟಿಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರ್ಕಾಲಿಟಿರೇಟ್ಸ್ ಇರುತ್ತವೆ. ಇದರ ಬಗ್ಗೆ ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಯು ತನ್ನ ಮುಂಬರುವ ಹುಟ್ಟಿದದಿನಾಂಕ ದೋಳಿಗೆ ಸಾಯ ಬಹುದೆಂಬ ಸಂಭವನೀಯತೆಯನ್ನು ಮಾರ್ಕಾಲಿಟಿರೇಟ್ಸ್‌ನಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನಿಗದಿ ಪಡಿಸಲು ಉಪಯೋಗಿ ಸುವದುಎನ್ನುವದು G2A. ಸೆಕ್ಷನ್‌ನಲ್ಲಿ ತಿಳಿಯೋಣ.

ಅಧಿಕ ಹೊರೆ (ಲೋಡಿಂಗ್) :

ಎಲ್ಲ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೂ ತಮ್ಮ ವಹಿವಾಟು ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಆಗುವಂತೆ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳಿಗೂ ಖರ್ಚುಗಳಿರುತ್ತವೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮಾತ್ರವೇ ಒಂದು ಮುಖ್ಯ ಆದಾಯದ ಆಕರವಾಗಿದ್ದು ಇದು ಆ ಕಂಪನಿಯ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಭರಿಸುವುದಾಗಿ ಇರಬೇಕು. ಈ ಖರ್ಚುಗಳ ಹೊರೆಯನ್ನು ಪ್ರೀಮಿಯಂಗೆ ಜೋಡಿಸುವದು 'ಲೋಡಿಂಗ್' ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣದ ಠೇವಣಿ (ಹೂಡಿಕೆ) ಇಂದ ಬರುವ ಆದಾಯ :

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮಲ್ಲಿದ್ದ ಸಂಪ್ರದಾಯ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಮೂಲಕ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣವನ್ನು ವಿಮೆಕಾಯ್ದೆ 1938ರಲ್ಲಿ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದಂತೆ ಹೂಡಿಕೆಮಾಡಲಾಗುವದು. ಈ ಠೇವಣಿಗಳಿಂದ ಬಂದ ಲಾಭಾಂಶವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದ ಕಂಪನಿಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಲೆ ಕ್ಕಿಸಲು ಒಂದು ಮುಖ್ಯಾಂಶವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಆಶ್ವಾಸನೆ ನೀಡಿದ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು (ಲಾಭಗಳು) : Benefits Promised

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಪೂರೈಸುವವು ಎಂದು ಆಶ್ವಾಸನೆ ಕೊಟ್ಟಿರುವ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ದರ ನಿಗದಿಪಡಿಸುವರು. ದೊಡ್ಡಲಾಭಗಳನ್ನು ಆಫರ್‌ಮಾಡಿದ್ದರೆ. ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಹಾ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಇರುತ್ತದೆ.

ಲಾಭಾಂಶ ಸಹಿತ (With Profits) ಅರ್ಥಾತ್ ಬೋನಸ್ ಪಡೆಯುವ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಸ್ವಲ್ಪ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕೊಡಬೇಕಾಗುವದು ಸಹಜ. ಏಕೆಂದರೆ ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಬೋನಸ್ (ಅಧಿಲಾಭಾಂಶ) ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸುವ ವಿಧಾನ :

ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ತಮ್ಮ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಬೇರೆಬೇರೆ ರೀತಿನಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು.

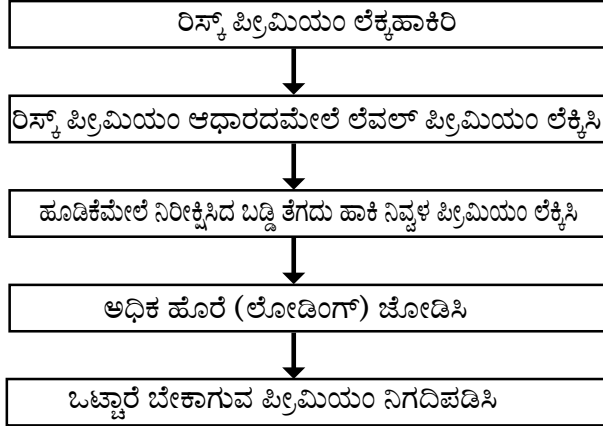
| | |
|--|---|
| ಸಿಂಗಲ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಪ್ಲಾನ್ (ಒಂದೇಸಲ ಏಕ ಮೊತ್ತವಾಗಿ ಸಂದಾಯ) : | <ul style="list-style-type: none"> ● ಇಂತಹ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಒಂದೇಸಲ ಒಂದು ದೊಡ್ಡಮೊತ್ತವನ್ನು ಏಕಮೊತ್ತವಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲೆ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾನೆ. ಪಾಲಿಸಿಯ ಪೂರ್ಣ ಅವಧಿಮುಗಿಯುವತನಕ ಆ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿಯ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಆಡಳಿತ ಖರ್ಚು ವೆಚ್ಚಗಳಿಗೆ ಸರಿಹೋಗುವಂತಿರ ಬೇಕು. |
| ಸಮನಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಯೋಜನೆ (ಲೇವೆಲ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಪ್ಲಾನ್) : | <ul style="list-style-type: none"> ● ಈ ಪದ್ಧತಿನಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಪಾಲಿಸಿಯ ಪ್ರಾರಂಭದಿಂದ ಕೊನೆಯ ತನಕ ಒಂದೆ ತರಹದ ಮೊತ್ತದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾನೆ. ಈ ತರಹದ ದರವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಹಣದ ಸಮಯದಬೆಲೆಗೆ ಅನುವುಮಾಡಿಕೊಡಬೇಕು. (Time Value of Money) ಅರ್ಥಾತ್‌ಅದು ಭವಿಷ್ಯತ್‌ನಲ್ಲಿ ಬರಬಹುದಾದ ದಾವೆಗಳನ್ನು ಮುಂದೆಬರಲಿರುವ ಆಡಳಿತ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಮತ್ತು ಹಣದುಬ್ಬರದ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುವಂತಿರಬೇಕು. ಬಹಳಷ್ಟು ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು ಲೇವೆಲ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳೆ ಇವನ್ನು ಹೇಗೆ ಲೆಕ್ಕಿಸುತ್ತಾರೆ ಸೆಕ್ಷನ್ G2B. ನಲ್ಲಿ. |

| | |
|------------------------------|--|
| ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಯೋಜನೆ: | <p>● ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ತಮಗೆ ಅನುಕೂಲವಾಗಿ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಸೌಲಭ್ಯ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ತಮ್ಮ ಅನುಕೂಲದಂತೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು. ಅವರು ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು ಒಂದೇ ರೀತಿಯಾಗಿರಬೇಕು ಅಥವಾ ಅವುಗಳು ಬದಲಾಗುವ ತರಹ ಇರಬೇಕೋ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವರ್ಷಕ್ಕೆ 5% ಹೆಚ್ಚಾಗುವಂತೆ ಇರುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ಇವು ಆಯಾ ಕಂಪನಿಗಳ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ಇರುತ್ತವೆ. ಇವೆಲ್ಲವುಗಳನ್ನೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವವು.</p> |
|------------------------------|--|

G2. ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ : Calculating Premium.

ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿದೆ :

Fig 4.3.



G2A. ರಿಸ್ಕ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ :

ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ವಸೂಲಿ ಮಾಡಲಾದ ಎಲ್ಲ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಒಂದೇ ರೀತಿಯಾಗಿ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ನಿಧಿ ಅಥವಾ ಜೀವನಿಧಿ (ಕಾಮನ್ ಫಂಡ್, ಲೈಫ್ ಫಂಡ್) ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಮುಂಬರುವ ಎಲ್ಲ ದಾವೆಗಳನ್ನು ಈ ಕಾಮನ್ ಫಂಡ್ ಇಂದ ಲೇಸಲಿ ಸಲಾಗುವದು. ಆ ಕಾರಣದಿಂದ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ತನ್ನ ಕಾಮನ್ ಫಂಡ್‌ನಲ್ಲಿ ದಾವೆಗಳ ಸಲ್ಲಿಕೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣ ಸಾಕಷ್ಟು ಇರುವಂತೆ ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಈ ರೀತಿ ಕಾಮನ್ ಫಂಡ್‌ಗೆ ಎಷ್ಟು ಹಣ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆಯೋ ನಿರ್ಧರಿಸುವದು ಬಹಳ ಕಷ್ಟತರವಾದ ಕೆಲಸ, ಏಕೆಂದರೆ ಭವಿಷ್ಯತ್‌ನ ಬಗ್ಗೆ ಯಾರೂ ಊಹೆ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಆದರೆ, ನಾವು ಈ ಗಾಗಲೇ ನೋಡಿದಂತೆ, ಹಿಂದಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿನ ಮರಣಗಳ ರೇಟ್ (ಡೆತ್ ರೇಟ್) ನ ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳನ್ನಾಧರಿಸಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು, ಈಗ ಸಾಕಷ್ಟು ಖಚಿತವಾಗಿ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತನ್ನ ಮುಂಬರುವ ಜನ್ಮದ ದೊಳಗೆ ಸಾಯಬಹುದಾದ ಸಂಭವನೀಯತೆ ಯನ್ನು ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ, ಈ ಸಂಭವನೀಯತೆ - ಮಾರ್ಕಾ ಲಿಟೆರೇಟ್ - ರಿಸ್ಕ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕಿಸಲು ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ಮಾರ್ಕಾ ಲಿಟೆರೇಟ್ ಟೇಬಲ್‌ನಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಜೀವಂತರಾಗಿರುವ ಮತ್ತು ಅದೇ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಮೃತವಾಗುವ ಜನಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕಳೆದ 100 ವರ್ಷ ಅದಕ್ಕೂ ಮೇಲ್ಪಟ್ಟ ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಸೇರಿರಬೇಕು ಈ ಪಟ್ಟಿಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇನ್ನೂ ರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಗಳ ಅವರವರ ಮಾರ್ಕಾ ಲಿಟೆರೇಟ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿರುತ್ತವೆ.

ಮಾರ್ಕಾ ಲಿಟೆರೇಟ್ ಎನ್ನುವದು ಕೆಲವು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಮ್ಮ ಮುಂದಿನ ಹುಟ್ಟು ಹಬ್ಬದ ವಳಿಗೆ ಮೃತರಾಗ ಬಹುದು ಎಂಬ ಸಂಭವನೀಯತೆ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತವೆ.

ಮಾರ್ಕಾ ಲಿಟೆರೇಟ್ ಟೇಬಲ್ ಮೇಧಾವಿ ಗಣಿತ ತಜ್ಞರಿಂದ ತಯಾರು ಸಲ್ಲುತ್ತವೆ. ಇವರನ್ನು 'ಆಕ್ಚುರಿಸ್' (ವಿಮಾ ಗಣಕರು) ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಈ ಟೇಬಲ್ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಅವರು ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು ನಿರ್ಧರಿಸುವರು.

ರಿಸ್ಕ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಆಯಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಮಾರ್ಕಾ ಲಿಟೆರೇಟ್‌ನಲ್ಲಿದ್ದ ಮಾರ್ಕಾ ಲಿಟೆರೇಟ್‌ನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಿ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಹೀಗಿದೆ.

Fig 4.4 :

$$\text{ರಿಸ್ಕ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ} = \text{ಮಾರ್ಕಾ ಲಿಟೆರೇಟ್} \times \text{ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು}$$

ರಿಸ್ಕ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಎನ್ನುವದು ಕೇವಲ ಕ್ಲೇಮ್‌ಗಳನ್ನು ಕೊಡಲು ಮಾತ್ರ ಬೇಕಾಗಲು ವಸೂಲಿ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಆಗಿದೆ. ಇದು ಹೇಗೆ ಎಂದು ಒಂದು ಕೇಸ್ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿ ನೋಡೋಣ.

ಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡಿ :

ಅಜಯ್‌ಗುಪ್ತಾ ಒಬ್ಬವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಅವನು 3 ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟಮಾಡಿದ್ದಾನೆ.

1. ಮೊದಲನೆಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ಒಂದು 5ಲಕ್ಷದ್ದಾಗಿದ್ದು ಇದನ್ನು ಒಬ್ಬ 25ವರ್ಷದ ಯುವಕನಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗಿದೆ. ಆ ಯುವಕನು ಇನ್ನು ಅವಿವಾಹಿತ ನಾಗಿದ್ದು ಇತ್ತೀಚೆಗಷ್ಟೆ ಒಂದು ಪ್ರತಿಷ್ಠಿತ IT ಕಂಪನಿನಲ್ಲಿ, ತನ್ನ ಇಂಜಿನೀರಿಂಗ್ ಡಿಗ್ರಿ ಮುಗಿಸಿಕೊಂಡು ಸೇರಿಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ.

2. ಎರಡನೆಯ ಪಾಲಿಸಿ ಒಬ್ಬ 36ವರ್ಷದ ವಿವಾಹಿತ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗಿದೆ. ಅವನಿಗೆ ಇಬ್ಬರು ಮಕ್ಕಳಿದ್ದು ಅವನಿಗೆ 8,00,000 ಪಾಲಿಸಿಕೊಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ.

3. ಇನ್ನು ಮೂರನೆಯ ಪಾಲಿಸಿ ಒಬ್ಬ 48ವರ್ಷದ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥನಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಮಾಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಭಾರೀಮೊತ್ತವಾಗಿದೆ ರೂ. 40,00,000

ಎಜಂಟ್ ಅಜಯ್ ಗುಪ್ತಾ ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕ ಹಾಕುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಹೇಗೆಮಾಡುತ್ತಾನೋ ನೋಡೋಣವೆ ?

ಕ್ಲಯಿಂಟ್ 1. ವಯಸ್ಸು - 25ವರ್ಷ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು = 5,00,000
ಮಾರ್ಕಾಫಲಿಟೀರೇಟ್ = 0.0001

ರಿಸ್ಕ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ = ರೂ. 50 5.00.000 × 0.0001 ರೇಟ್ = 0.0001

ಕ್ಲಯಿಂಟ್ 2. ವಯಸ್ಸು - 36ವರ್ಷ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು = 8,00,000
ಮಾರ್ಕಾಫಲಿಟೀರೇಟ್ = 0.00081

ರಿಸ್ಕ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ = ರೂ. 648/-

ಕ್ಲಯಿಂಟ್ 3. ವಯಸ್ಸು - 48ವರ್ಷ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು = 40,00,000
ಮಾರ್ಕಾಫಲಿಟೀರೇಟ್ = 0.00091

ರಿಸ್ಕ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ = ರೂ. 3640/-

ಇಲ್ಲಿ ನಾವು ನೋಡಬಹುದು. ಮಾರ್ಕಾಫಲಿಟೀರೇಟ್, ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಇವುಗಳ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಬದಲಾವಣೆ ಆಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಹೆಚ್ಚಾದಂತೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ. ಅದೇರೀತಿ ವಯಸ್ಸು ಹೆಚ್ಚಾದಂತೆ ಮಾರ್ಕಾಫಲಿಟೀರೇಟ್ ಹೆಚ್ಚಳವಾಗುತ್ತದೆ.

G2.B. ರಿಸ್ಕ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ಲೆವೆಲ್ ಪ್ರೀಮಿಯಮ ಲೆಕ್ಕಹಾಕಿ :

ನಾವು ಈಗಾಗಲೇ ನೋಡಿದಂತೆ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಬಹಳಷ್ಟು ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಯ ಕಾಲಾವಧಿ ಪೂರ್ಣಗೊಳ್ಳುವ ತನಕ ಒಂದೇರೀತಿಯ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಸೂಲಿಮಾಡುತ್ತವೆ. ಅದನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸುವಲು ಆಗುವದಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ, ಒಂದು ಸಲ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನಿರ್ಧಾರಿಸಿದಾಗ ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಮುಂದಿನ ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ಆಗಬಹುದಾದ ಖರ್ಚುಗಳು ಮತ್ತು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾದದಾವೆಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಅಷ್ಟಲ್ಲದೆ, ಹಣದುಬ್ಬರದಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಏರುಪೇರುಗಳ ಪರಿಣಾಮವು ಕೂಡ ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟು ಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇದರ ಅರ್ಥ ಕಾಲಗಮನದಲ್ಲಿ ಹಣದಬೆಲೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗುವದು. ಅದೇರೀತಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಕೊಡುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗೆ ಮುಂಬರುವ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಇಂದಿನ ಬೆಲೆಯೇ ಇರಲಾರದು. ಅರ್ಥಾತ್ ಹಣ ದುಬ್ಬರದ ಖರ್ಚು ಸಹ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮುಂದಿನ ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಕಂಪನಿ ಯವರೇ ಭರಿಸಬೇಕಾಗುವದು. ಇದರ ಪರಿಣಾಮ ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರಾರಂಭದ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಕಾಣುವದರಿಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನಿಗದಿಪಡಿಸಬೇಕು. ಈ ರೀತಿ ಮೊದಲ ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ವಸೂಲಿಮಾಡಲಾದ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಒಂದು ರಿಸರ್ವ್ ಎಂದು ಕಾದಿರಿಸಲಾಗಿ ಮುಂದಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ ದಾವೆಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಉಪಯೋಗಿಸುವರು.

Fig. 4.5.

| | ದಾವೆಗಳಸಂದಾಯ | ಖರ್ಚುಗಳು | ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಿಂಗಡಣೆ |
|----------|--|--|--|
| 1ನೇ ವರ್ಷ | ಬಹಳಕಡಿಮೆ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿದಾವೆಗಳು ಕೊಡಲ್ಪಡುತ್ತವೆ. | ಆಡಳಿತವೆಚ್ಚ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವದು | ಪ್ರೀಮಿಯಂನಲ್ಲಿ ಸ್ವಲ್ಪ ಹಣವನ್ನು ಭವಿಷ್ಯತ್‌ಗಾಗಿ. ರಿಸರ್ವ್ ಆಗಿಡುವರು. ಉಳಿದದ್ದನ್ನು ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಕ್ಲಯಿಮುಗಳಿಗೆ ಬಳಸುವರು. |
| 2ನೇ ವರ್ಷ | ಮೊದಲನೆಯ ವರ್ಷದಿಗಿಂತಲು ಸ್ವಲ್ಪ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವದು. | ಆಡಳಿತವೆಚ್ಚ ಜಾಸ್ತಿಯಾದರು ಮೊದಲನೆಯ ವರ್ಷದಿಗಿಂತಲು ಕಡಿಮೆ. | ರಿಸರ್ವ್‌ಫಂಡ್ ಬೆಳೆಯುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಸೇರ್ಪಡೆಯಾದಮೊತ್ತ ಮೊದಲವರ್ಷಗಿಂತಲೂಕಡಿಮೆ ರಿಸರ್ವ್‌ಫಂಡ್ ಬೆಳೆಯುವದು. |

| | ದಾವೆಗಳಸಂದಾಯ | ಖರ್ಚುಗಳು | ಪ್ರಿಮಿಯಂ ವಿಂಗಡಣೆ |
|-----------|---|--|---|
| 3ನೇ ವರ್ಷ | ಮೊದಲನೆಯ ವರ್ಷದ ಗಿಂತಲು ಸ್ವಲ್ಪ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವುದು. | ಆಡಳಿತವೆಚ್ಚ ಜಾಸ್ತಿಯಾದರು ಮೊದಲನೆಯ ವರ್ಷದಗಿಂತಲು ಕಡಿಮೆ. | ರಿಸರ್ವ್‌ಫಂಡ್ ಬೆಳೆಯುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಸೇರ್ಪಡೆಯಾದ ಮೊತ್ತ ಮೊದಲವರ್ಷಗಿಂತಲೂ ಕಡಿಮೆ ರಿಜರ್ವ್‌ಫಂಡ್ ಬೆಳೆಯುವುದು. |
| 10ನೇ ವರ್ಷ | ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣ ಕೊಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. | ಆಡಳಿತವೆಚ್ಚಗಳು ಕಡಿಮೆ | ವಸೂಲಿಮಾಡಿದ ಎಲ್ಲ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಕ್ಲೇಮು ಮತ್ತು ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ವಿನಿಮಯವಾಗುತ್ತದೆ. ರಿಸರ್ವ್ ಫಂಡ್‌ಗೆ ಏನೂ ಜಮ ಆಗುವದಿಲ್ಲ. |
| 15ನೇ ವರ್ಷ | ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣ ಕೊಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. | ಆಡಳಿತವೆಚ್ಚಗಳು ಕಡಿಮೆ | ಆವರ್ಷದಲ್ಲಿ ವಸೂಲಾದ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಕ್ಲೇಮುಗಳಿಗೆ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಸರಿಹೊಗುವದಿಲ್ಲ. ರಿಸರ್ವ್‌ಫಂಡ್ ನಿಂದ ಹಣ ತೆಗೆದು ಇದಕ್ಕೆ ಬಳಸಲಾಗುವುದು. ರಿಸರ್ವ್ ಫಂಡ್ ಕುಗ್ಗುವುದು. |
| - | | | ರಿಸರ್ವ್ ಫಂಡ್ ಕುಗ್ಗುವುದು. |
| - | | | ರಿಸರ್ವ್ ಫಂಡ್ ಕುಗ್ಗುವುದು. |
| 20ನೇ ವರ್ಷ | ಪಾಲಿಸಿದಾರ ಮೃತನಾಗಿದ್ದಾನೆ | ದಾವೆ ಪರಿಷ್ಕರಿಸಲು ಖರ್ಚುಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಆಡಳಿತ ಖರ್ಚು ಉಂಟಾಗುತ್ತವೆ. | ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಮತ್ತು ರಿಸರ್ವ್‌ಫಂಡ್‌ನ ಹಣ ದಾವೆ ಹಣ ಸಂದಾಯಿಸಲು ಸರಿಹೋಗುತ್ತವೆ. |

ಮೇಲಿನ ಟೇಬಲ್ ಲೆವೆಲ್ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಬಗ್ಗೆ ಸುಲಭವಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಮಾತ್ರ ಕೊಡಲಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ನಿಜವಾದ ಆಚರಣೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಬಹಳಷ್ಟು ಜಟಿಲವಾದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದೆ. ಮೇಲಿನ ಲೆಕ್ಕ ಕೇವಲ ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿಯದಾಗಿದೆ ಆದರೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿ ಕೆಯ ಲೆಕ್ಕಗಳನ್ನು ಒಂದು ಗುಂಪಿನ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ರಿಸರ್ವ್‌ಫಂಡ್ ಸಹ ಅದೇ ರೀತಿ ಗುಂಪಿನ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಮಾಡಲಾಗಿದ್ದು ದಾವೆಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಸಾಮಾನ್ಯ ನಿಧಿಯಿಂದ ಸಂದಾಯಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಒಂದೇ ತರಹದ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಅಂದರೆ ಒಂದೆ

ವಯಸ್ಸಿನ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು, ಒಂದೇ ತರಹದ ರಿಸ್ಕು ಇರುವ ಪಾಲಿಸಿಗಳು, ಒಂದೆತ್ತಿಯ ಪಾಲಿಸಿಗಳು, ಸಮಾನ ಕಾಲಾವಧಿ ಇದ್ದ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಮುಂತಾದವು. ಇವೆಲ್ಲವುಗಳಿಗೆ ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಿದ ರಿಸರ್ವ್‌ಫಂಡ್ ನಿರ್ಧಾರಮಾಡಲಾಗಿ ಈ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯಿಂದ ಭಾಗಿಸಲಾಗುವುದು. ಒಂದು ಆದರ್ಶ ದೃಶ್ಯದಲ್ಲಿ ರಿಸರ್ವ್‌ಫಂಡ್ ಮೊದಲಿನ ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತ, ನಂತರ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಸರಿಸಮಾನವಾಗುತ್ತ, ಇನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಯ ಕೊನೆ ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ಕುಂದುತ್ತ ಕೊನೆಗೂ ಅದು ಶೂನ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಹೊಸ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರರು ಸೇರ್ಪಡೆಯಾಗುತ್ತಲೇ ಇರುತ್ತಾರೆ ಹಾಗಾಗಿ ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳು ಮತ್ತು ದಾವೆಗಳು ಫಂಡ್‌ಗೆ ಒಳಗೇಸೇರುತ್ತ ಹೊರಬೀಳುತ್ತಸಾಗುತ್ತವೆ.

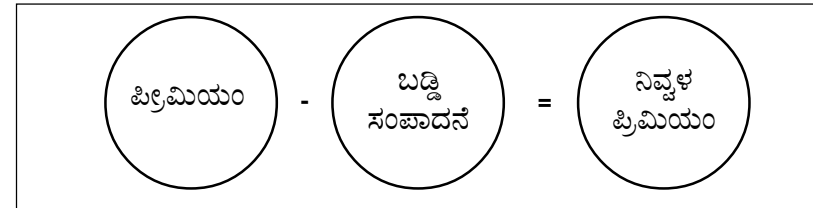
G2C. ನಿವ್ವಳ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕಹಾಕಿರಿ :

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ವಸೂಲಿಮಾಡಲಾದ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಸಂಪ್ರದಾಯಕ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ವಸೂಲಾದ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ವಿಮೆಕಾಯ್ದೆ 1938ರಲ್ಲಿ ನಿಗದಿ ಪಡಿಸಿದಂತೆ ಸೆಕ್ಯೂರಿಟೀಸ್‌ನಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಹೂಡಿಕೆಗಳಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುತ್ತವೆ.

ಈ ರೀತಿ ಜಮಯಾದ ಬಡ್ಡಿಕೂಡ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕದಲ್ಲಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಗಣಕರು ಈ ರೇವೆನುಗಳ ಮೇಲೆ ಬರಬಹುದಾದ ಬಡ್ಡಿ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಅಂದಾಜುಗಟ್ಟುತ್ತಾರೆ. ಈ ಅಂದಾಜಿನ ಪ್ರಮಾಣದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪಮಟ್ಟಿಗೆ ಕಡಿಮೆಮಾಡಬಹುದು.

Fig. 4.6.

ಇಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಯಾವರೀತಿ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಿಗೆ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ನಾವು ಗಮನದಲ್ಲಿ ಇಟ್ಟು ಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಪ್ರಿಮಿಯಂ



ಹೂಡಿಕೆ ಮೇಲೆ ಸಂಪಾದಿಸಲಾದ ಬಡ್ಡಿ

- ದಾವೆಗಳು ಕೊಡಬೇಕಾಗುವ ತನಕ ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳು ಹೂಡಿಕೆಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಸಮನಾದ ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳಲ್ಲಿ, ರಿಸರ್ವ್ ಫಂಡ್ ಸಹ ತೊಡಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

● ಬರಬಹುದಾದ ಬಡ್ಡಿಯು ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿಯ ಮೇಲೆ ಆಧಾರವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ :

ವಿಮಾ ಗಣಕರು (ಆಕ್ಚುರಿಸ್) ಹಣದ ಠೇವಣಿಗಳ ಮೇಲೆ ಬರಬಹುದಾದ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಅಂದಾಜು ಗಟ್ಟಿವಾಗಿ ಬಹಳ ಮಿತವಾದ ಅಂದಾಜು ಪಾಟಿಸುತ್ತಾರೆ. ಬರಬಹುದಾದ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳ ಜೊತೆ ಹೊಂದಿಸುತ್ತಾರೆ.

G2D. ಅಧಿಕಹೊರೆ (ಲೋಡಿಂಗ್) ಕೂಡಿಸಿ :

ನೆಟ್ (ನಿವ್ವಳ) ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳಿಂದ ಗ್ರಾಸ್ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕಹಾಕಲು ಮತ್ತೊಂದು ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. (ಗ್ರಾಸ್ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಎನ್ನುವದು ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಕಂಪನಿಗೆ ತುಂಬುವ ಪ್ರಿಮಿಯಂ), ಈ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಲಾಭ ಮತ್ತು ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಲೆಕ್ಕಕ್ಕೆ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಲು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಇದನ್ನು ಲೋಡಿಂಗ್ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಲೋಡಿಂಗ್‌ನಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಕಂಡ ವಿಷಯಗಳು ಸೇರ್ಪಡೆಯಾಗುತ್ತವೆ.

- ಆಡಳಿತ ಖರ್ಚುಗಳು, ಕಾರ್ಯಾಲಯದ ಭವನಕ್ಕೆ ಮಾಡುವ ಖರ್ಚು, ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ವೇತನಗಳು ಮುಂತಾದವು.
- ಮೆಡಿಕಲ್ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ನಲ್ಲಿ ತಗಲುವ ವೈದಯಕೀಯ ಖರ್ಚುಗಳು.
- ಪಾಲಿಸಿ ರಿನ್ಯೂವಲ್‌ಗೆ ಬೇಕಾದ ಖರ್ಚುಗಳು.
- ಲಾಭದ ಮಾರ್ಜಿನ್
- ಬೋನಸ್ ಲೋಡಿಂಗ್ - (ಲಾಭಾಂಶ ಸಹಿತ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ)

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ :

ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರಾರಂಭಮಾಡುವಾಗ ಗರಿಷ್ಠವಾಗಿ ಖರ್ಚುಗಳು ಭರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ, ಈ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಯ ಪೂರ್ಣ ಅವಧಿಯ ಮೇಲೆ ಹರಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ಇದು ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಹಾಕುವಾಗ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ.

G2.E. ವಸೂಲಿಮಾಡಬೇಕಾದ ಒಟ್ಟು ಪೀಮಿಯಂ (ಗ್ರಾಸ್ ಪ್ರಿಮಿಯಂ) ತಲುಪಿರಿ :

ಯಾವುದೇ ಪಾಲಿಸಿ - ಅದು ಸಿಂಗಲ್ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ದಾದರು, ಲೆವೆಲ್ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಇದ್ದರು, ಅಥವಾ ಪ್ರತಿವರ್ಷ ನವೀಕರಿಸಬೇಕಾದ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಇದ್ದರೂ - ಇವೆಲ್ಲವು ಗ್ರಾಸ್ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವಬೀರುತ್ತವೆ. ಉದಾ : ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಸಿಂಗಲ್ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ನಿರ್ಧಾರಿಸಲು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಎಷ್ಟು ಜನ ಆ ಯೋಜನೆಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ, ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿ

ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟು ಮರಣದಾವೆಗಳು ಬರಬಹುದು ಎಂದು ನಿರ್ಧಾರಿಸಬೇಕು.

ಅದೇರೀತಿ, ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳು ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಅಥವಾ 6ತಿಂಗಳಿಗೆ, 3 ತಿಂಗಳಿಗೆ ಅಥವಾ ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ ಯಾದರೂ ಅವುಗಳನ್ನೆಲ್ಲಾ ಲೆಕ್ಕಕ್ಕೆ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಬಹಳಷ್ಟು ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗಳು ಮೊದಲಿಗೆ ವಾರ್ಷಿಕ ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಲೆಕ್ಕಕಟ್ಟುತ್ತವೆ, ನಂತರ ಇತರ ಮೋಡ್‌ಗಳಿಗೆ ಹೊಂದಾಣಿಕೆಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ವಾರ್ಷಿಕವಲ್ಲದ ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳಿಗೆ ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗಳು 'ಪ್ರಿಕ್ವೆನ್ಸಿ ಲೋಡಿಂಗ್' ಎಂದು ವಸೂಲಿಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಉದಾಹರಣೆ : ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ ಕಟ್ಟುವ ವರಿಗೆ % ಪ್ರಿಕ್ವೆನ್ಸಿ ಲೋಡಿಂಗ್ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಎಂದುಕೊಳ್ಳೋಣ, ವಾರ್ಷಿಕ ಗ್ರಾಸ್ ಪ್ರಿಮಿಯಂ $25000/12 \times 1.05 = 2187.50$ ಪ್ರತಿತಿಂಗಳು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ :

ಕೆಲವು ಕಂಪನಿಗಳು ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಅನುಲೋಮ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಲೆಕ್ಕಿಸುವರು. ಅಂದರೆ ಮೊದಲಿಗೆ ಅವರು ತಿಂಗಳ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕಿಸಿ ಅನಂತರ ವಾರ್ಷಿಕ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡುವರು. ವಾರ್ಷಿಕ ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳಿಗೆ ಕೆಲವು ಡಿಸ್ಕಾಂಟ್‌ಗಳು ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣ ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳು ಸಲ್ಲಿಸುವುದು ಬಹಳಷ್ಟು ಸಲವಾದಾಗ ಆಡಳಿತ ಖರ್ಚು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ವರ್ಷಕ್ಕೊಮ್ಮೆ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಕಟ್ಟುವವರಿಗೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹನೆ ಕೊಡಲು ಡಿಸ್ಕಾಂಟ್‌ಗಳು ಕೊಡಲಾಗುತ್ತವೆ.

H. ಬೋನಸ್‌ಗಳ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ :

ಲಾಭಾಂಶ ಸಹಿತ (With Profits) ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಕಂಪನಿಯ ಲಾಭಾಂಶಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವ ಅರ್ಹತೆ ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಈ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಬೋನಸ್ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಈ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಹಂಚಲಾಗುತ್ತದೆ. 4 ತರಹದ ಬೋನಸ್‌ಗಳು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತವೆ.

- ಸಿಂಪಲ್ ರಿವರ್ಷನರಿ ಬೋನಸ್
- ಕಾಂಪೌಂಡ್ ರಿವರ್ಷನರಿ ಬೋನಸ್
- ಟರ್ಮಿನಲ್ ಬೋನಸ್
- ಇನ್ ಟೆರಿಮ್ ಬೋನಸ್

H1. ಸಿಂಪಲ್ ರಿವರ್ಷನರಿ ಬೋನಸ್ :

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಬೋನಸ್ ಘೋಷಣೆಮಾಡುತ್ತದೆ. ಮತ್ತು ಆ ಮೊತ್ತವನ್ನು ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗುಗೆ ಕೂಡಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಬೋನಸ್, ದಾವೆ ಅಥವಾ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿಯಾದಾಗ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅಥವಾ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರ ನಿರ್ಧಾರದಂತೆ ಇನ್ನಿತರ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಉದಾ : ABC ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು 5% ಬೋನಸ್ ಎಂದು ನಿರ್ಧಾರಿಸಿದರೆ ಪ್ರತಿ 1000 ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗುಗೆ ರೂ.50 ಆಗುತ್ತದೆ. ಸ್ಥಿತಾಪಟೇಲ್ ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು 1ಲಕ್ಷ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಹೊಂದಿದ್ದರೆ ಅವಾಗ ಅವರ ಭಾಗದ ಬೋನಸ್ ರೂ. 5000/- ಈ ಹಣ ಅದು ಸಂದಾಯವಾಗುವ ತನಕ ಅದೇರೀತಿ ಇರುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಕಾಂಪೌಂಡ್ ರಿವರ್ಷನರಿ ಬೋನಸ್ ಇದ್ದಾಗ ಈ ಹಣ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಸೇರಿಸಲಾಗಿ ಆಮೊತ್ತದ ಮೇಲೆ ಮುಂಬರುವ ವರ್ಷದ ಬೋನಸ್ ಲೆಕ್ಕಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

H2. ಕಾಂಪೌಂಡ್ ರಿವರ್ಷನರಿ ಬೋನಸ್ :

ಈ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಬೋನಸ್ ಅನ್ನು ಚಕ್ರ ಬಡ್ಡಿಯ ದರದಲ್ಲಿ ಲೆಕ್ಕಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅಂದರೆ ಬೋನಸ್ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗುಗೆ ಸೇರಿಸಿ ಮುಂದಿನ ವರ್ಷದ ಬೋನಸ್ ಆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಲೆಕ್ಕಿಸುವರು.

ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ :

ರಾಹುಲ್ ಖನ್ನಾಗೆ 2 ಪಾರ್ಟಿಸಿಪೇಟಿಂಗ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಒಂದೊಂದು ರೂ. 5ಲಕ್ಷಕ್ಕೆ ಇವೆ. ಮೊದಲ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಸಿಂಪಲ್ ರಿವರ್ಷನರಿ ಬೋನಸ್ ಮತ್ತು ಎರಡನೇ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಕಾಂಪೌಂಡ್ ರಿವರ್ಷನರಿ ಬೋನಸ್ ಬರುವಂತೆ ಇರುತ್ತವೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು 5% ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಬೋನಸ್ ಎಂದು ಘೋಷಿಸಿದ್ದಾರೆ, ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ರೂ. 5,00,000 ಹಾಗಾಗಿ 25,000 ಬೋನಸ್ ಬರುತ್ತದೆ. ರಾಹುಲ್‌ಗೆ ಬರಬೇಕಾದ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಹಣ ಈ ರೀತಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತದೆ.

● ಸಿಂಪಲ್ ರಿವರ್ಷನರಿ ಲೆಕ್ಕದ ಬೋನಸ್ ರೂ. 5,000,000 + 25,000 = 5,25,000
● ಕಾಂಪೌಂಡ್ ರಿವರ್ಷನರಿ ಬೋನಸ್ ರೂ 5,00,000 + 25,000 = 5,25,000
ಮುಂದಿನ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ 3% ಬೋನಸ್ ಪ್ರಕಟಿಸಿದೆ
ಆವರ್ಷ ರಾಹುಲ್ ನ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಹಣ
● ಸಿಂಪಲ್ ರಿವರ್ಷನರಿ ಲೆಕ್ಕದ ಬೋನಸ್ ರೂ. 5,25,000 + 15,000 = 5,40,000
● ಕಾಂಪೌಂಡ್ ರಿವರ್ಷನರಿ ಬೋನಸ್ ಪಾಲಿಸಿಗೆ -
ರೂ. 5,25,000 + 15,750 = 5,40,750
ಅಂದರೆ ಸಿಂಪಲ್ ರಿವರ್ಷನರಿ ನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಯಾವಾಗಲೂ ರೂ. 5,00,000. ಆದರೆ ಮುಂದಿನ ಕಾಂಪೌಂಡ್ ರಿವರ್ಷನರಿನಲ್ಲಿ ಮೊದಲವರ್ಷಕ್ಕೆ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು 5,00,000 ಆದರೆ ಮುಂದಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಲೆಕ್ಕಹಾಕಿದ ಬೋನಸ್ ಸಹ ಅದಕ್ಕೆ ಸೇರಿಸಿ ಮುಂದಿನ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಸಾಗುತ್ತದೆ.

H3. ಟರ್ಮಿನಲ್ ಬೋನಸ್ :

ಈ ರೀತಿಯ ಬೋನಸ್ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಅವರ ಬಹಳ ದೀರ್ಘಕಾಲದ ಅನುಬಂಧಕ್ಕೆ ಒಂದು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಕರವಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿ ಮುಗಿಯುವಾಗ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಅವಧಿಯ ಪಾಲಿಗಳಿಗೆ ಅಂದರೆ 20,25,30,ವರುಷ ಅವಧಿ ಇದ್ದ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಹಣದ ಜೊತೆ ಈ ಟರ್ಮಿನಲ್ ಬೋನಸ್ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಜೊತೆಗೆ ಕೊಡಬಹುದು. ಮತ್ತು ಪ್ರತಿ ವರುಷದ ಬೋನಸ್‌ಗಳನ್ನು ಸಹ ಸೇರಿಸಿ ಕೊಡಬಹುದು. ಕೆಲವು ಕಂಪನಿಗಳು ಈ ಟರ್ಮಿನಲ್ ಬೋನಸ್ ಪ್ರತಿ ವರ್ಷ ಘೋಷಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಅದು ಜಮಾ ಯಾಗುತ್ತ ಪಾಲಿಸಿ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಆದಾಗಲೇ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು 'ಪರ್‌ಸಿಸ್ಟೆನ್ಸಿ ಬೋನಸ್' ಎಂದು ಸಹ ಹೇಳುವುದುಂಟು.

H4. ಮಧ್ಯಕಾಲೀನ ಬೋನಸ್: Interim Bonus

ಕಾನೂನು ಪ್ರಕಾರ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಪ್ರತಿವರ್ಷವೂ ಒಂದು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ಎರಡು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನೆಗಳ ಮಧ್ಯಕಾಲದಲ್ಲಿ ಮರಣ ದಾವೆಗಳಾಗುವ ಅಥವಾ ಪರಿಪಕ್ವವಾಗುವ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಸಹ ಸರ್‌ಪ್ಲಸ್‌ಗೆ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ಇದು ಅವುಗಳು ಮುಗಿದನಂತರ ಬರುವ ಮೌಲ್ಯ ಮಾಪನದಲ್ಲೇ ತಿಳಿದುಬರುತ್ತದೆ. ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳೆಲ್ಲವು ವಿಮಾಕಂಪನಿಯ ಪ್ರಸ್ತಾವಗಳಿಂದ ಮೌಲ್ಯ ಮಾಪನ ದಿನಾಂಕಕ್ಕೆ ಮುನ್ನವೇ ಹೊರಬೀಳುವುದರಿಂದ ಇವುಗಳು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವದಿಲ್ಲ.

ಆದರೆ, ಇಂತಹ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಅದಕ್ಕೆ ಹಿಂದಿನ ಕೊನೆಯ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ದರಗಳಲ್ಲಿ 'ಮಧ್ಯಕಾಲೀನ ಬೋನಸ್' ಇಂಟರಿಮ್ ಬೋನಸ್ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಈ ತರಹದ ಮಧ್ಯ ಕಾಲೀನ ಬೋನಸ್ ವಿಮಾ ಕಾಯ್ದೆ 1938 ರ 112ನೆ ಕಲಂ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ಕಡ್ಡಾಯಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ :

ಯಾವುದಾದರೂ ಜೀವವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ನ್ನು ಸಂದರ್ಶಿಸಿ, ಕಳೆದ 5ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಅವರು ಘೋಷಿಸಿದ ಬೋನಸ್ ದರಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ. ಯಾವರೀತಿನಲ್ಲಿ ಅವರು ತಮ್ಮ ಲಾಭಾಂಶಸಹಿತ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿದ್ದ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಬೋನಸ್ ಹಂಚಿಕೆಮಾಡಿದ್ದಾರೆ ?

I. ವಿಮಾ ಲೇಖನಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯ ಭೂಮಿಕೆ :

ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರರೊಂದಿಗೆ ನೇರ ಸಂಪರ್ಕ ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ ಅದರಿಂದಾಗಿ ಅವರು ವಿಮಾ ಲೇಖನಿನಲ್ಲಿ ಒಂದು ಮುಖ್ಯ ಭೂಮಿಕೆ ನಿಭಾಯಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಅವರನ್ನು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ವಿಮಾಲೇಖಕರು ಎಂದು ಭಾವಿಸುತ್ತಾರೆ.

● ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನಿಂದ ಕೊಡಲಾದ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರವನ್ನು ಪೂರ್ತಿಯಾಗಿ ತುಂಬಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಖಚಿತ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಅದೇರೀತಿ ಪ್ರಪೋಜಲ್ ನಲ್ಲಿನ ಎಲ್ಲಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೂ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆ ಇಂದ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ನೀಡಿದ್ದಾನೆಂದು ಸಹ ಖಾತ್ರಿಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಏಕೆಂದರೆ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರವೇ ಅದನ್ನು ಒಪ್ಪುವ ಅಥವಾ ಬಿಡುವ ನಿರ್ಧರಕ್ಕೆಗೊಳ್ಳಲು ಮೂಲಭೂತ ಆಧಾರವಾಗಿದೆ.

● ಒಂದುವೇಳೆ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯೇ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರವನ್ನು ಭರ್ತಿಮಾಡುವುದಾದರೆ ಅವನು ಆ ಕೆಲಸವನ್ನು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕವಾಗಿ ಮತ್ತು ಸರಿಯಾಗಿ ಮಾಡಬೇಕು. ಅದರಲ್ಲಿ ಕೊಟ್ಟ ಉತ್ತರಗಳು ಪಕ್ಷಪಾತ ಧೋರಣೆಗಳಿಲ್ಲವೆಂದು. ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಉತ್ತರಗಳು ಸಹ ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಸರಿಯಾದ ವಿಷಯಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಿರಬೇಕು. ಅದೇರೀತಿ ಅವುಗಳನ್ನು ದಾಖಲಿಸಬೇಕು. ಯಾವತರಹದ ತಪ್ಪುಮಾಹಿತಿ ಅಥವಾ ಅಸಂಪೂರ್ಣ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಬಾರದು.

● ಪ್ರಪೋಜರ್‌ನ ಜೊತೆ ನೇರಸಂಪರ್ಕ ಹೊಂದಿರುವುದರಿಂದ ಏಜೆಂಟ್‌ಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರ ಯಾವ ಕಾರಣದಿಂದ ವಿಮೆಮಾಡ ಬಯಸುತ್ತಿದ್ದಾನೆ ಯಂದು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಅಂದಾಜುಗಟ್ಟಲು ಸಾಧ್ಯತೆ ಇದೆ. ಅವರಿಗೆ ಪ್ರಪೋಜರ್‌ನ ಉದ್ದೇಶ ಸರಿಯಾಗಿಲ್ಲವೆಂದು ಸಂದೇಹ ಬಂದಾಗ ಅವರು ತಮ್ಮ ವರದಿನಲ್ಲಿ ಅದರ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಏಜೆಂಟರು, ಪ್ರಪೋಜರು ಮತ್ತು ಅವನ

ಕುಟುಂಬಸ್ಥರ ಜೊತೆ ಚರ್ಚೆ ನಡೆಸುವುದರಿಂದ ಅವನ ಸ್ಪಂದನೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಅವನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯಬಹುದು. ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು ಪರಸ್ಪರ ವಿರುದ್ಧವಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಿದ್ದರೆ. ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಅದನ್ನು ಪ್ರಶ್ನಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

● ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು (HLV) ಮಾನವಜೀವನ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಲೆಕ್ಕಹಾಕಲು ಅವನಿಗೆ ಸಹಾಯಮಾಡಿ ಅವರಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ವಿಮೆಯ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಿಹೇಳಬೇಕು. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಲೆಕ್ಕ ಮಾಡಿ ವಿಮೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಅವರ ಆರ್ಥಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣವನ್ನು (ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಕಾಲ ಮರಣ ಹೊಂದಿದಾಗ) ನೀಡುತ್ತದೆ.

● ಏಜೆಂಟರು ವಿಮಾ ಲೇಖನೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು, ಪ್ರಪೋಜಲ್‌ಫಾರಂ ಸಹ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಕೊಟ್ಟು ವಿಮಾಲೇಖನ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವೇಗಗೊಳಿಸಬಹುದು. ಅತಿರಿಕ್ತವಾದ ವೈದ್ಯಕೀಯ ವರದಿ ಬೇಕಾಗುವುದಾದರೆ ಏಜೆಂಟರು ವೈದ್ಯರ ಜೊತೆ ಪ್ರಪೋಜರುಗಳನ್ನು ಭೇಟಿಮಾಡಿಸಿ ಸಹಾಯಮಾಡಿ, ವೈದ್ಯರ ವರದಿಯು ಬೇಗನೇ ಕಂಪನಿಯವರ ಕೈಗುವಂತೆ ಮಾಡಬಹುದು.

● ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರ ಒಪ್ಪಿಗೆಯಾದರೆ, ಸದರಿ ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರರಿಗೆ ಕಳಿಸ ಬಹುದು ಅಥವಾ ಅದನ್ನು ಏಜೆಂಟರಮೂಲಕ ತಲುಪಿಸಬಹುದು. ಒಂದುವೇಳೆ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರ ನಿರಾಕರಿಸಲಾದರೂ ಏಜೆಂಟರು ಸಹಾಯಮಾಡಬಹುದು. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಅವನ ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಯಾವಕಾರಣದಿಂದ ನಿರಾಕರಿಸಲಾಗಿದೆ ಯಂದು ವಿವರಣೆ ನೀಡುತ್ತ ಪತ್ರಬರಿಯುತ್ತಾರೆ, ಆದರೂ ಏಜೆಂಟರು ಅವರನ್ನು ಖುದ್ದಾಗಿ ಭೇಟಿಮಾಡಿ ನಿರಾಕರಣೆಯ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಅವನಿಗೆ ತಿಳಿಸಿ ಹೇಳಬಹುದು.

ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿನ ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಹೀಗಿವೆ.

ವಿಮಾಲೇಖನೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ :

● ವಿಮಾಲೇಖನ (ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್) ಎನ್ನುವದು ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರಗಳನ್ನು ಬೆಲೆ ಕಟ್ಟುತ್ತ ಅದರಲ್ಲಿನ 'ರಿಸ್ಕ್' ನ್ನು ಅಂಗೀಕರಿಸುವುದಾ, ಹಾಗಾದರೆ ಯಾವಷರತ್ತಗಳ ಮೇಲೆ ಎನ್ನುವದನ್ನು ನಿರ್ಧಾರಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೆ ಅಂಡರ್‌ರೈಟಿಂಗ್ ಎನ್ನುವರು.

● ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ರಿಸ್ಕ್‌ನ್ನು ಆರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ತನ್ನದೆ ಆದ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಸೂತ್ರಗಳು ಹಾಗೂ ಪ್ರಮಾಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.

● ವಿಮಾಲೇಖನವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಮಾಹಿತಿಯ ಸಂಗ್ರಹಣೆ, ರಿಸ್ಕಿನ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ, ರಿಸ್ಕುಗುರಿ ಯಾಗುವ ಅವಕಾಶಗಳ ಅಂದಾಜು ಮಾಡುವುದು, ನಷ್ಟದ ಸಂಭವನೀಯತೆ ಯನ್ನು ನಿರ್ಧಾರಿಸುವುದು, ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಒಪ್ಪುವುದು ಅಥವಾ ಕೈಬಿಡುವುದು, ಒಪ್ಪಿದ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ವರ್ಗೀಕರಿಸಿ ಒಂದು ರಿಸ್ಕುಗುಂಪಿಗೆ ಸೇರಿಸುವುದು, ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿ ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವುದು.

ಅಗತ್ಯ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು :

● ವಿಮಾಲೇಖಕರು ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರನ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಬೇರೆಬೇರೆ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಹುದು. ಉದಾ: ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರ, ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆಯವರದಿ, ಏಜಂಟರ ರಹಸ್ಯವರದಿ, ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಮಾಹಿತಿ ಹಾಗೂ ತೆರಿಗೆ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಂದ ಆದಾಯದವರದಿ.

ನೈತಿಕ ಮತ್ತು ಭೌತಿಕ ಅಪಾಯಗಳು :

● ಭೌತಿಕ ಅಪಾಯಗಳು ವಿಮೆಮಾಡಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಭೌತಿಕ ಗುಣ ವಿಶೇಷಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ರಿಸ್ಕು ಆಗಿದೆ. ಉದಾ : ವಯಸ್ಸು, ವೃತ್ತಿ, ಲಿಂಗ, ನಿವಾಸ, ಅಭ್ಯಾಸಗಳು, ಹವ್ಯಾಸಗಳು, ಶಾರೀರಕ ಗುಣ ವಿಶೇಷಗಳು, ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ, ಶಾರೀರಕ ಅಂಗವಿಕಲತೆ, ಕುಟುಂಬದ ಆರೋಗ್ಯ ಚರಿತ್ರೆ, ವೈಯಕ್ತಿಕ ಚರಿತ್ರೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಿರುತ್ತದೆ.

● ನೈತಿಕ ಅಪಾಯ ಅವನ ಮನೋಭಾವನೆ, ಮಾನಸಿಕಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು ಉದ್ದೇಶ್ಯಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಿರುತ್ತದೆ.

ಆರ್ಥಿಕ, ವೈದ್ಯಕೀಯ ವೈದ್ಯಕೀಯ ವಲ್ಲದ ವಿಮಾಲೇಖನ :

● ಆರ್ಥಿಕ ವಿಮಾ ಲೇಖನವು ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿ ತೆಗದು ಕೊಳ್ಳಬಹುದಾದ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಪರಿಮಿತಿ ವಿಧಿಸುತ್ತದೆ. ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿಮಾಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿಗೆ ಮೀರದಂತೆ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ವಿಮೆಮಾಡಿಸುವಂತೆ ಆರ್ಥಿಕ ವಿಮಾಲೇಖನ ಖಚಿತ ಪಡಿಸುತ್ತದೆ.

● ಮೆಡಿಕಲ್ ಆಥವಾ ವೈದ್ಯಕೀಯ ವಿಮಾಲೇಖನೆಗೆ, ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಕಳೆದ ಕೆಲವು ವರ್ಷಗಳ ಆರೋಗ್ಯ ಚರಿತ್ರೆ ಬಗ್ಗೆ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸ ಬೇಕಾಗುವುದು. ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರಗೆ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆ ಮಾಡಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

● ನಾನ್-ಮೆಡಿಕಲ್ ವಿಮೆಗೆ, ಪ್ರಸ್ತಾಪ ಪತ್ರ ಹೆಚ್ಚು ವಿಸ್ತಾರವಾಗಿ ವಿವರಗಳನ್ನು ಕೇಳುತ್ತದೆ. ನಾನ್ ಮೆಡಿಕಲ್ ಅಂಡರ್‌ವೈಟಿಂಗ್‌ನಲ್ಲಿ, ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಅಥವಾ ಒಬ್ಬ ಉನ್ನತ ಹುದ್ದೆಯಲ್ಲಿದ್ದ ಅಧಿಕಾರಿ ಯವರಿಂದ ವಿಶೇಷವರದಿಗಳನ್ನು ಕೇಳಬಹುದು.

HLV ಮಾನವ ಜೀವನ ಮೌಲ್ಯ :

● ಜೀವವಿಮೆಯಲ್ಲಿ HLV ಯನ್ನು ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಎಷ್ಟು ವಿಮೆ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯುವ ಅಳತೆಗೋಲಿನಂತೆ ಉಪಯೋಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

● ಆದಾಯ ಬದಲಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಪದ್ಧತಿಯಿಂದ ಲೆಕ್ಕಿಸುವುದು, ಮಾನವ ಜೀವನ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಭವಿಷ್ಯತ್ ಸಂಪಾದನೆಯ, ಪ್ರಸ್ತುತ ಬೆಲೆಗೆ ಸರಿಸಮವೆಂದು ಹೇಳುವುದು.

ಧಾರಣಾಧಿಕಾರಗಳು : (Liens)

● ವಿಮಾ ಲೇಖಕರು ವಿಮೆಮಾಡಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮೇಲಿನ ರಿಸ್ಕು ಕಾಲಾಂತರದಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಯಾಗುವುದೆಂದು ಭಾವಿಸಿದರೆ ಅವರು ಸದ್ರಿ ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು 'ಲೀನ್' ನೋಂದಿಗೆ ಸಮ್ಮತಿಸ ಬಹುದು.

● ವಿಮೆಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ 'ಲೀನ್' ಕಾಲಾವಧಿನಲ್ಲಿ ಮೃತನಾದರೆ, ವಿಮೆಕಂಪನಿಯವರು ಪೂರ್ಣ ವಿಮಾ ಹಣ ಕೊಡಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ.

ಪ್ರೀಮಿಯಂದರ ನಿರ್ಧಾರ ಮತ್ತು ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ :

● ಪ್ರೈಸಿಂಗ್ ಅಥವಾ ಪ್ರೀಮಿಯಂದರ ನಿರ್ಧಾರವು ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಯಾವದರದಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತೆಗದು ಕೊಳ್ಳಬೇಕೆಂದು ನಿರ್ಧಾರಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ.

● ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕ ಹಾಕುವ ಪದ್ಧತಿ ಹೀಗಿರುತ್ತದೆ.

□ ರಿಸ್ಕು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕ ಹಾಕುವುದು.

□ ರಿಸ್ಕು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ಲೆವೆಲ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕ ಹಾಕುವುದು.

□ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಮೇಲಿನ ಬರಬಹುದಾದ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಕಳೆಯುವುದು.

□ ಲೋಡಿಂಗ್ ಸೇರಿಸುವುದು.

□ ಒಟ್ಟು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನಿರ್ಧಾರಿಸುವುದು.

ಬೋನಸ್ (ಅಧಿಲಾಭಾಂಶ) ಗಳ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ :

● ಪಾರ್ಟಿಸಿ ಪೇಟಿಂಗ್ ಅಥವಾ ಬೋನಸ್ - ಸಹಿತ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ ಪಾಲಿಸಿ ದಾರರು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಲಾಭಾಂಶಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗಿಗಳಾಗಲು ಅರ್ಹರು. ಈ ಲಾಭಾಂಶ ಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ 'ಅಧಿಲಾಭಾಂಶ' (ಬೋನಸ್) ರೂಪದಲ್ಲಿ ಹಂಚಲಾಗುತ್ತದೆ.

● ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು 4 ತರಹದ ಬೋನಸ್ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಸಿಂಪಲ್ ರಿವರ್ಶನರಿ ಬೋನಸ್, ಕಾಂಪೌಂಡ್ ರಿವರ್ಶನರಿ ಬೋನಸ್, ಟರಿನ್ಯಲ್ ಬೋನಸ್ ಮತ್ತು ಇಂಟರಿಮ್ ಬೋನಸ್

ವಿಮಾಲೇಖನದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯ ಪಾತ್ರ :

● ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನೊಂದಿಗೆ ನೇರ ಸಂಪರ್ಕವಿದ್ದರಿಂದ ವಿಮಾಲೇಖನ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಮಹತ್ವ ಪೂರ್ಣ ಪಾತ್ರ ಇದೆ. ಒಂದು ರಿಸ್ಕನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯ ಪಾತ್ರ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ಹೊಂದಿದೆ.

ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು :

4.1 ವಿಮಾಲೇಖಕರು ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರದ ಬಗ್ಗೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ನಿರ್ಧಾರಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದಾದರೊಂದನ್ನು ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬಹುದು ?

- ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯದರದಲ್ಲಿ ಅಂಗೀಕರಿಸುವುದು.
- ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನೊಂದಿಗೆ ಅಂಗೀಕರಿಸುವುದು.
- ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಲೀನ್ ನೊಂದಿಗೆ ಅಂಗೀಕರಿಸುವುದು.
- ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಿದ ಷರತ್ತುಗಳಿಂದ ಅಂಗೀಕರಿಸುವುದು.
- ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ/ಬದಲಾಯಿಸಿದ ಕ್ಲಾಜು ನೊಂದಿಗೆ ಅಂಗೀಕರಿಸುವುದು.
- ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಕೆಲಕಾಲ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ಮುಂದೂಡ ಬಹುದು.
- ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸುವುದು.

ಪ್ರಶ್ನೆ 4.2 : ಪ್ರಪೋಜರು ವಾಸವಾಗಿರುವ ಸ್ಥಳ ಒಂದು ಭೌತಿಕ ಅಪಾಯವೇ ? ಅದನ್ನು ನಿರೂಪಿಸುವ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿರಿ.

4.2. ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ನಿವಾಸಸ್ಥಳ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಭೌತಿಕ ಅಪಾಯ. ವ್ಯಕ್ತಿಯು ನಿವಾಸವಿರುವ ಪ್ರದೇಶವನ್ನು ಅಭದ್ರ, ಹಿಂಸಾತ್ಮಕ ಮತ್ತು ಅಪಾಯಕಾರಿ ಪ್ರದೇಶವೆಂದು ವರ್ಗೀಕರಿಸಲಾದಾಗ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವದಮೇಲೆ ಅಪಾಯದ ಅವಕಾಶ ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಶ್ನೆ 4.3 : ವಿಮೆ ನಲ್ಲಿ ಲೀನ್ ಎಂದರೇನು ?

4.3. ಕಾಲಾನುಗತವಾಗಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವದ ಮೇಲೆ ಆಗಬಹುದಾದ ಅಪಾಯವು ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ ಬಹುದೆಂದು ವಿಮಾಲೇಖಕರು ಭಾವಿಸಿದಾಗ ಅವರು ಆ ಪ್ರಸ್ತಾವನನ್ನು 'ಲೀನ್' ನೊಂದಿಗೆ ಅಂಗೀಕರಿಸ ಬಹುದು. ರಿಸ್ಕು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತದೆ ಯಂದು ಭಾವಿಸುವುದರಿಂದ, ಲೀನ್ ಸಹ ಆ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗುವಂತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಒಂದುವೇಳೆ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಲೀನ್ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಮೃತನಾದರೆ, ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಯವರು ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗಿನ ಒಂದು ಭಾಗವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಲೀನ್ ನಿಬಂಧನೆ ಯಂತೆ, ಕೊಡುತ್ತಾರೆ.

4.4. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪದಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ ? ಎ. ಲೋಡಿಂಗ್, ಬಿ. ಫ್ರಿಕ್ಟೆನ್ಸ್ ಲೋಡಿಂಗ್ ?
4.4. ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಒಟ್ಟಾಗಿ ಪ್ರತಿವರುಷ ಎಷ್ಟು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕೆಂದು ನಿರ್ದೇಶಿಸುವ ಹಂತದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಲಾಭ ಇವುಗಳಿಗಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಳ ಗೊಳಿಸುವದೇ ಲೋಡಿಂಗ್ ಎಂದು ಅರ್ಥ.

ಪ್ರಶ್ನೆ 4.5 :

ವಿಮಾಲೇಖಕರು ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರವನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸಿದಾಗ ಏಜಂಟರ ಭೂಮಿಕೆ ಏನು ?

4.5. ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರವನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸಿದರೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಅದಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತಾ ಪತ್ರವನ್ನು ಕಳುಹಿಸುತ್ತದೆ. ಆಸಮಯದಲ್ಲಿ ಏಜಂಟರು ಸಹ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನನ್ನು ಮುದ್ದಾಗಿ ಭೇಟಿಯಾಗಿ ಅದರ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಣೆ ನೀಡುವುದು.

ಸ್ವಯಂ ಪರಿಕ್ಷೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು :

1. ಇಂಟರಿಮ್ ಬೋನಸ್ ಎಂದರೇನು ?.
2. ಲೆವೆಲ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕಿಸುವಾಗ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಹಣದುಬ್ಬರದ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಮಾಡುವರು ?

ಉತ್ತರಗಳು :

1. ಎರಡು ವ್ಯಾಲ್ಯುಯೇಷನ್ (ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ) ಗಳ ಮಧ್ಯಕಾಲದಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಪಾಲಿಸಿಯು ಪರಿಪಕ್ವಗೊಳ್ಳುವುದು ಅಥವಾ ಮರಣದಾವೆ ಯಾಗುವುದು ಆದಾಗ, ಆ ಪಾಲಿಸಿಯು ಮುಂಬರುವ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನದಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸದಿದ್ದರೂ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಆ ಪಾಲಿಸಿಗೆ 'ಇಂಟರಿಮ್ (ಮಧ್ಯಕಾಲೀನ) ಬೋನಸ್' ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಇದನ್ನು ಹಿಂದಿನ ಬೋನಸ್ ದರದಲ್ಲಿಯೇ ಕೊಡುವರು. ಈ ರೀತಿ ಇಂಟರಿಮ್ ಬೋನಸ್‌ಗಳು ವಿಮೆಕಾಯ್ದೆ 1938 ರ ಕಲಂ 112ರ ಪ್ರಕಾರ ಕಡ್ಡಾಯಗೊಳಿಸಲಾಗಿವೆ.
2. ಲೆವೆಲ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಹಣದುಬ್ಬರದ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವುದು. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಅವರು ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೊದಲ ಕೆಲವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ವಸೂಲಿಮಾಡಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನಲ್ಲಿ ಸ್ವಲ್ಪಹಣವನ್ನು ಒಂದು ರಿಸರ್ವ್ ಎಂದು ಭವಿಷ್ಯತೆಯಲ್ಲಿ ಬರಬಹುದಾದ ದಾವೆಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಮೀಸಲಿಡುವುದು. ಆದರೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಮಾತ್ರ ಪಾಲಿಸಿಹಣ ಅವಧಿಯ ಕೊನೆವರಿಗೂ ಒಂದೇ ತರಹದ ಲೆವೆಲ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾನೆ.

ಅಧ್ಯಾಯ - 5

ಮೂಲಭೂತ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು :

| ಪರಿವಿಡಿ : | ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶ |
|---|--------------------------|
| ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು | |
| ಪರಿಚಯ | |
| ಮುಖ್ಯಪದಗಳು | |
| A. ರಕ್ಷಣೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು | 5.1 |
| B. ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು | 5.2 |
| C. ತೆರಿಗೆ ವಿಧಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಹಣದುಬ್ಬರ | 5.3 |
| D. ರಕ್ಷಣೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಧಾನ್ಯಗೊಳಿಸುವುದು | 5.4 & 5.5 |
| ಮುಖ್ಯಾಂಶಗಳು | |
| ಪ್ರಶ್ನೋತ್ತರಗಳು | |
| ಸ್ವಯಂ ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಉತ್ತರಗಳು | |

ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು.

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಅಧ್ಯಯನದ ನಂತರ ನೀವು ಈ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಲು ಸಶಕ್ತರಾಗಿರಬೇಕು.

- ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ವಿವಿಧ ರಕ್ಷಣೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಸ್ಥೂಲ ವಿವರಣೆ.
- ರಕ್ಷಣೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಲ್ಲಿ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು.
- ಜೀವ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಯ ಮೂಲಭೂತ ಘಟಕಾಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುವುದು.
- ವಿಮೆ ಉದ್ದಿಮೆ ಇಂದ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಮೂಲಭೂತ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು.
- ವಿವಿಧ ತರಹದ ಜೀವವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಕುರಿತು ವಿವರಣೆ.
- ಜೀವ ವಿಮೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿನ ತೆರಿಗೆಯ ಇಂಗಿತಾರ್ಥಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು.
- ಜೀವ ವಿಮೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಮೇಲೆ ಹಣದುಬ್ಬರದ ಪರಿಣಾಮ - ವಿವರಣೆ.
- ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ ತಿಳಿಸುತ್ತ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಅವುಗಳಿಗೆ ಯಾವರೀತಿ ಉಪಯುಕ್ತವೆಂದು ತಿಳಿಸುವುದು.

ಪರಿಚಯ :

ನಾವು ಒಂದನೆಯ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ತಿಳಿದುಕೊಂಡಂತೆ ಊಹಿಸಲಾರದ ಘಟನೆಗಳು ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ ರಕ್ಷಣೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳುಂಟಾಗುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಅವು ದೊಡ್ಡ ಆರ್ಥಿಕ ಅನಾಹುತಗಳಂತೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಅಥವಾ ಅವರ ಅವಲಂಬಿತರಿಗೆ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಗಳಾಗಿ ಬಹುದಾಗಿದೆ. ಅನಾಹುತ ಘಟನೆಗಳಿಗೆ ವಿಮೆ ಇಂದ ರಕ್ಷಣೆ ಕಲ್ಪಿಸ ಬಹುದೆಂದು ಸಹನಾವು ಕಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಇದರ ಉದ್ದೇಶ್ಯ ಅವುಗಳಿಂದ ಉಂಟಾದ ಬಹುತೇಕ ಆರ್ಥಿಕ ನಷ್ಟವನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುವವೆಂದು ತಿಳಿದುಕೊಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಯಾವುದೇ ಒಂದು ತರಹದ ವಿಮೆ ಇಂದ ತಮಗೆ ಲಾಭವಿದೆಯೆಂದು ತಿಳಿದಿದ್ದರು ಯಾರಿಗೂ ತಮ್ಮಗೆ ಬೇಕಾದ ವೈಯಕ್ತಿಕ ರಕ್ಷಣೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸರಿಯಾದ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಇರುವದಿಲ್ಲ.

ಅಂತಹ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಸರಿಯಾದ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಹಾಯಮಾಡುವುದೇ ಏಜಂಟರ ಕರ್ತವ್ಯವಾಗಿದೆ.

ಈಗಿನ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿರುವ ವಿವಿಧ ತರಹದ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಯೋಜನೆಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳು, ಅವುಗಳ ಉಪಯೋಗಗಳು, ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಯಾವಲಕ್ಷಣಗಳು ಆಯಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸರಿಹೋಗದಂತೆ ಇವೆಯೋ ತಿಳಿಯೋಣ. ಇನ್ನು 6 ಮತ್ತು 7ನೇ ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ದೃಷ್ಟಿಯನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಉಳಿತಾಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳತ್ತ ಸಾರೋಣ. ಮತ್ತು ಅವರವರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ, ಇನ್ನು ಏಜಂಟರು ತಿಳಿಯಬೇಕಾದ ಆರ್ಥಿಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಉದಾ : ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದು ಕೊಳ್ಳೋಣ.

ಈ ತಿಳುವಳಿಕೆ ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಪರಿವರಗಳಮೇಲೆ ಆಧಾರಿಸಿ ಸರಿಯಾದ ತರಹದ ಮತ್ತು ಸರಿಯಾದ ಪರಿಮಾಣದಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಲು ಸಲಹೆ ನೀಡಲು ಸಹಕಾರಿಯಾಗುತ್ತವೆ.

ಮುಖ್ಯಪದಗಳು : ಈ ಅಧ್ಯಾಯ ಕೆಳಗಿನ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳಿಗೆ, ಪದಗಳಿಗೆ ವಿವರಣೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ.

| ರಕ್ಷಣಾ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು | ರಕ್ಷಣಾ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳು | ಮರಣರಕ್ಷಣೆ | ಜೀವಂತಲಾಭ |
|-----------------------|--|----------------------|--------------------|
| ಕಾಲಾವಧಿ ಯೋಜನೆ | ಪ್ಯೂರ್ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆ | ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆ | ಆಜೀವ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆ |
| ಪರಿವರ್ತನೀಯ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆ | ಒಂದೆ ಜೀವದ ವಿಮೆಯೋಜನೆ. | ಜಂಟಿ ಜೀವ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆ | ಗುಂಪುವಿಮೆ ಯೋಜನೆ |
| ಸೂಕ್ಷ್ಮ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆ. | ಯುಲಿಪ್ಸಗಳು | ಲಾಭಾಂಶ ಸಹಿತ ಯೋಜನೆ | ತೆರಿಗೆ ವಿಧಿ ಸುವುದು |
| ಹಣದುಬ್ಬರ | ಆವಶ್ಯಕತೆ ಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತಾ ಕ್ರಮ ಗೊಳಿಸುವುದು. | ಮಕ್ಕಳ ಯೋಜನೆ. | ಮನಿ ಬ್ಯಾಕ್ ಯೋಜನೆ. |

A. ರಕ್ಷಣೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು :

ಒಬ್ಬ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯಾಗಿ ನೀವು ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮರಣ ಅಥವಾ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯತೆ ಇಂದ ಉಂಟಾಗುವ ರಕ್ಷಣೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕಳಕಳಿ ತೋರಬೇಕು.

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಒಂದು ಘಟನೆಯನ್ನು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡೋಣ.

ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ :

ಹಂತ 1 : ಪ್ರಶಾಂತ್ ಒಬ್ಬ 35 ಪ್ರಾಯದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅವನು ತನ್ನ ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಹೊಂದಿಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. ಅವನ ಹೆಂಡತಿ ಗೃಹಿಣಿ ಯಾಗಿದ್ದು ಅವನಿಗೊಬ್ಬ 7 ವರ್ಷದ ಮಗ ನಿಶಾಂತನಿದ್ದಾನೆ. ಪ್ರಶಾಂತನು ತನ್ನ ಮಗ ನಿಶಾಂತನನ್ನು ಒಬ್ಬ ಡಾಕ್ಟರನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುವ ಕನಸುಕಾಣುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಅವನ ಡಾಕ್ಟರ್ ವಿದ್ಯೆಗಾಗಿ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ರೂ. 5,000 ಒಂದು ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ನಲ್ಲಿ ಕಳೆದ 2 ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಉಳಿತಾಯಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಪ್ರಶಾಂತ್ ತಂದೆತಾಯಿಗಳು. ವಿಶ್ರಾಂತ ಜೀವನದಲ್ಲಿದ್ದು ಅವನ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತರಾಗಿದ್ದಾರೆ.

ಪ್ರಶಾಂತ್ ಒಂದು ರೂ.2,00,000 ದ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದು ಅದಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿವರ್ಷ ರೂ. 20,000 ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾನೆ. ಈ ಪಾಲಿಸಿ ಅವನು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿಗಾಗಿಯೇ ಮಾಡಿದ್ದಾನೆ.

ಪ್ರಶಾಂತನು ಇದುವರೆಗೆ ಒಂದು ಬಾಡಿಗೆಮನೆನಲ್ಲಿದ್ದ ಕಳೆದ ವರ್ಷವೇ ಅವನು ಹೊಸದಾದ ತನ್ನ ಸ್ವಂತಮನೆಗೆ ಸೇರಿದ್ದಾನೆ. ಈಗ ಅವನಿಗೆ 40 ಲಕ್ಷ ಮನೆಸಾಲ ಹಾಗೂ 7 ಲಕ್ಷ ಕಾರು ಮೇಲೆಸಾಲ ಅವನು ತನ್ನ ಕ್ರೆಡಿಟ್‌ಕಾರ್ಡ್ ಉಪಯೋಗಿಸಿ ಪ್ರತಿವರ್ಷ ರಜಾದಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರೊಂದಿಗೆ ಪ್ರವಾಸ ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಪ್ರಗತಿದಾರಿಯಲ್ಲಿ ಮುನ್ನುಗ್ಗುತ್ತಿರುವ ಭಾರತದ ಮಧ್ಯ ತರಗತಿಯ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಪ್ರಶಾಂತ್ ಒಂದು ಹೊಳಪಿನ ಉದಾಹರಣೆ ಎಂದೇ ಬಣ್ಣಿಸಬಹುದು. ಅವನಿಗೆ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲವು ಸರಿಯಾಗಿ ಕೈಗೆಟುಕುತ್ತ ಅವನು ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಇನ್ನೇನು ಬೇಕೆನ್ನುವಂತಿಲ್ಲ ಎನ್ನುವಂತೆ ಸಂತೋಷದಿಂದ ಸುಖಜೀವನ ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದಾನೆ.

ಹಂತ 2 : ಅವನ ಸಂತೋಷ ಏನೆ ಇರಲಿ, ವಿಧಿ ಅವನಿಗಾಗಿ ಬೇರೇನೆ ಮುಡುಪಾಗಿಟ್ಟಿದೆ. ಅವನ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಅವನು ಎಂದೂ ಊಹಿಸಲಾರದ್ದಂತಹ ಒಂದು ಅತಿವಿಕ್ಕಿತವಾದ ತಿರುವು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಪುಟ್ಟನಿಶಾಂತ ತನ್ನ ಅಪ್ಪ ತನಗೊಂದು ಹೊಸ ಸೈಕಲ್ ತನ್ನ 8ನೇಯ ಹುಟ್ಟುಹಬ್ಬಕ್ಕೆ ಕೊಡಿಸಲಿದ್ದಾನೆ ಎಂದು ಅವನತಂದೆ ಮುಂಬೈಗೆ ಕಾನ್ಸರೆನ್ಸ್‌ಗೆ ಹೋಗಿ

ಬರುವ ತನಕ ಕಾಯಲು ಕೂಡ ಅವನಿಗೆ ತಾಳ್ಮೆ ಇರದಂತೆ ಆಗಿದೆ. ಆ ಪುಟ್ಟಮಗುವಿಗೇನು ತಿಳಿಯುವದು ಪಾಪ ಅವನತಂದೆ ವಾಪಸುಬರುವದೇ ಇಲ್ಲವೆಂದು. ಪ್ರಶಾಂತನು ವಾಪಸಾಗುತ್ತಿದ್ದ ವಿಮಾನ ಅಪಘಾತಕ್ಕೆ ಸಿಲುಕಿ 'ಕ್ರಾಷ್' ಆಗಿ ಪ್ರಶಾಂತನು ಮೃತನಾಗಿದ್ದಾನೆ. ನಿಶಾಂತನ ತಂದೆಯು ಬರಲಿಲ್ಲಾ ಅವನು 'ಪ್ರಾಮಿಸ್' ಮಾಡಿದ ಸೈಕಲ್ ಬರಲಿಲ್ಲಾ. ಆದರೆ ಬಂದದ್ದು ಅವನ ಮರಣ ದುರ್ವಾರ್ತೆ. ಅದೊಂದು ಆಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಅಶನಿಪಾತವೇ ಸರಿ.

ಹಂತ 3 : ಪ್ರಶಾಂತನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಇದೊಂದೇ ದುರ್ವಾರ್ತೆ ಯಾಗಿರಲಿಲ್ಲ. ಇನ್ನು ಬೇರೆ ಕಾದಿದ್ದವು. ಆ ಕುಟುಂಬದ ಕಣ್ಣಿರಿನ್ನು ಆರುವಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ಸಾಲಗಾರರು ಅವನಮನೆ ಮುಂದೆ ಸಾಲುಗಟ್ಟಿನಿಂತಿದ್ದಾರೆ. ಮೊದಲಾಗಿ ಬಂದವರು ಅವನ ಕ್ರೆಡಿಟ್‌ಕಾರ್ಡ್ ಹಣ ವಸೂಲಿ ಮಾಡುವ ಏಜಂಟರು ನಂತರ ಕಾರಿನ ಸಾಲದ ವಸೂಲಿ ಏಜಂಟರು ಇವರು ಆಗಲೇ ಪ್ರಶಾಂತನ ಕುಟುಂಬದವರಿಗೆ ಕಾರಿನ ಸಾಲದ ಕಂತು ಕಟ್ಟಲಾಗುವದಿಲ್ಲವೆಂದು ಆ ಕಾರನ್ನು ಸ್ವಾಧೀನಪಡಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ನಂತರ ಕೊನೆಯ ಪೆಟ್ಟು ಮನೆಸಾಲಕೊಟ್ಟ ಬ್ಯಾಂಕು ನವರಿಂದ ಮನೆಖಾಲಿ ಮಾಡಬೇಕೆನ್ನುವ ನೋಟೀಸಿನರೂಪದಲ್ಲಿ ತಗುಲಿತು. ಇನ್ನು ನಿಶಾಂತನ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸವು ಸಹ ಅವನಿಗಾಗಿ ಹಣ ಕೊಡುವರು ಯಾರು ಇಲ್ಲವಾಗಿಹಳ್ಳ ಹಿಡಿದಂತೆ ಆಯಿತು. ಪ್ರಶಾಂತ ನೊಬ್ಬನೇ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವವನಾಗಿದ್ದರಿಂದ ಆ ಕುಟುಂಬದ ಜೀವನವೇ ದಿಕ್ಕಾಪಾಲಾಗಿ ಹೋಯಿತು.

ಅವನು ಮಾಡಿಸಿದ ರೂ. 2,00,000 ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿಯ ಹಣ ಆ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಒಂದು ವರ್ಷದ ಖರ್ಚಿಗೂ ಸರಿಯಾಗಲಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಇದೊಂದೆ ಅವನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯಾಗಿದ್ದು ಅದುಕೂಡ ಕೇವಲ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಆಗಿತ್ತು. ಈ ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ ಸದ್ಯಕ್ಕೆ ಮನಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಿರಿ. ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಮುಂದು ವರಿಯೋಣ. ನಾವು ಸೆಕ್ಷನ್ D ನಲ್ಲಿ ಪ್ರಶಾಂತನಿಗೆ ಅವನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಬದಲಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಿಂದ ಯಾವರೀತಿಯಾಗಿದ್ದ ಬೇರೆ ತರಹದ ಅವಕಾಶಗಳಿದ್ದವೋ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳೋಣ.

A1. ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಸಾಧಾರಣ ರಕ್ಷಣೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು :

ವಿಮೆಯ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಆರ್ಥಿಕ ರಕ್ಷಣೆಯು ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ ಎನ್ನಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಕಾರಣಗಳಿದ್ದಾವೆ. ಆ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಹೀಗಿವೆ.

A1A. ಆದಾಯ (ವರಮಾನ) :

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಈಗಿನ ವರಮಾನ ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಸಂಪಾದನೆಮಾಡ ಬಹುದಾದ ವರಮಾನವನ್ನು ರಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಪ್ರತಿ ಯೊಬ್ಬ ಸಂಪಾದನೆಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೂ ಇದ್ದೇಇರುತ್ತದೆ. ನಾವು ಮೇಲಿನ ಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡೀನಲ್ಲಿ ನೋಡಿದಂತೆ ಒಂದು ಅಕಾಲಿಕ ಮರಣವು. ಆದಾಯದ ರಕ್ಷಣೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇಲ್ಲದೆ ಆ ಕುಟುಂಬವನ್ನು ಆರ್ಥಿಕ ಗೊಂದಲಕ್ಕೆ ಒಳಪಡಿಸಿ ಬೀದಿಗಳದಿದೆ. ಒಂದು ಟರ್ಮ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಇದ್ದಾಗ ಅದು ಭವಿಷ್ಯತ್‌ನಲ್ಲಿ ಉಂಟಾಗ ಬಹುದಾದ ಆದಾಯದ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ರಕ್ಷಣೆನೀಡುತ್ತದೆ.

A1B. ವೈದ್ಯಕೀಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು :

ಆರೋಗ್ಯದ ತುರ್ತು ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು ಅಕಸ್ಮಾತ್ತಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮುತ್ತವೆ. ನಾವು ಮೇಲಿನ ಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡೀನಲ್ಲಿ ಕಂಡಂತೆ ಪ್ರಶಾಂತನ ತಂದೆ ತಾಯಿಗಳು ನಿವೃತ್ತಜೀವನ ಸಾಗಿಸುತ್ತ ಅವನಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ವೈದ್ಯಾಪ್ಯದಲ್ಲಿ ಕಾಯಿಲೆ ತಲೆದೋರಿದರೆ, ಕುಟುಂಬದ ಸಂಪಾದನೆಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಕೆಳಗೆ ಆ ಕಾಯಿಲೆಯ ಚಿಕಿತ್ಸೆಗಾಗುವ ಖರ್ಚುಗಳು ಒಂದು ದೊಡ್ಡದಾದ ತೂತನ್ನು ಕೊರೆಯಬಲ್ಲವು. ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಇದ್ದರೆ ಈ ರೀತಿಯ ಅನುಭವದ ವೈದ್ಯಕೀಯತುರ್ತುಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಇಂದ ರಕ್ಷಣೆಸಿಗಬಲ್ಲದು.

A1C. ಅವಲಂಬಿತರು :

● **ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ :** ಇಂದಿನದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಮಕ್ಕಳು ಎಲ್ಲರೂ ಅದೇ MBA / ಇಂಜಿನೀರಿಂಗ್ / ಮೆಡಿಕಲ್ ಮುಂತಾದ ಉನ್ನತ ವಿದ್ಯೆಯನ್ನು ಓದಲು ಉತ್ಸುಕರಾಗಿದ್ದು ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಒಳ್ಳೆಯ ವಿದ್ಯಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಸೀಟುಗಳು ಸೀಮಿತವಾಗಿದ್ದರಿಂದ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸದ ಖರ್ಚುಗಗನಕ್ಕೇರುತ್ತಿದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ತಂದೆತಾಯಿಗಳು / ಪ್ರೋಫೆಸರ್‌ರು ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾ ಭ್ಯಾಸಕ್ಕಾಗಿ ಬಹಳ ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿದೆ. ಮೇಲಿನ ಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡೀನಲ್ಲಿ ಯಾವರೀತಿ ತಂದೆಯ ಅಕಾಲ ಮರಣವು ಮಗುವಿನ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸದ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ನಾಶಪಡಿಸಬಲ್ಲದು ಎಂದು ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ಆಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕಾಗಿ ಒಂದು ನಿಧಿಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ ಯಂದು ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ. ಒಂದು ಮಕ್ಕಳ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ಈ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ತಂದೆ ಇಲ್ಲದಿರುವಾಗ ಬಹಳ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುತ್ತದೆ.

ಮಕ್ಕಳ ವಿವಾಹ :

● ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಉತ್ತಮದರ್ಜೆಯಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲವನ್ನೂ ಮಾಡಿಕೊಡುವದಕ್ಕಾಗಿ ತಂದೆತಾಯಿಗಳು ಏನು ಬೇಕಾದರೂ ಮಾಡಲು ತಯಾರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ತಂದೆತಾಯಿಗಳು ತಮ್ಮ ಏಕೈಕ ಸುಪುತ್ರಿಯ ವಿವಾಹವು ಬಹಳ ಅದ್ವಾರಿಯಾಗಿದ್ದು ಮದುವೆಗೆ ಬಂದ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರು ಮರೆಯಲಾರದಂತೆ ಇರಬೇಕೆಂದು ಕನಸುಕಾಣುವದು ಸಹಜ. ಈ ಕನಸನ್ನು ನನಸಾಗಿಸಲು, ಅವರು ಅವಳ ಮದುವೆಗಾಗಿ ಅವಳು ಹುಟ್ಟಿದಾಗಿನಿಂದಲೂ ಉಳಿತಾಯಮಾಡಲು ಪ್ರಾರಂಭಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಆತಂದೆಯ ಅಕಾಲಮರಣವು ಆ ಕನಸುಗಳನ್ನು ನುಚ್ಚುನೂರಾಗಿಮಾಡಿಬಿಡುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಅವರಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆಬೇಕು. ಅದೊಂದು ಮುಖ್ಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಯು ಹೌದು. ಒಂದು ಮಕ್ಕಳ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ಅವನ / ಅವಳತಂದೆಯ ಅಪಮೃತ್ಯು ವಿನಿಂದ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸಬಲ್ಲದು.

A1D. ಆಸ್ತಿ ಮತ್ತು ಸಾಲಭಾರಗಳು :

ಮನೆ, ಕಾರು ಅಥವಾ ವ್ಯಾಪಾರ ಮುಂತಾದವು ನಮಗೆ ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾದ ಆಸ್ತಿಗಳು. ಇವುಗಳನ್ನು ಸಂಪಾದಿಸುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ - ಅದಕ್ಕಾಗಿ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಹಣ ಬಂಡವಾಳ ಹಾಕಬೇಕಾಗಿರುವದರಿಂದ - ಅವುಗಳಿಗಾಗಿ ನಾವು ಸಾಲಗಳನ್ನುಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಸಂಪಾದಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಈ ತರಹ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮಾಡಿದಾಗ ಅವುಗಳನ್ನು ಸಮಯಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ತಿರಿಸಿಲ್ಲಿಸುವ (ತೀರಿಸುವ) ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಕೂಡ ಅವನಮೇಲೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಕಾಲ ಮರಣ ಹೊಂದಿದರೆ ಯಾರು ಈ ಸಾಲದಹೊರೆ ಹೊರುವರು? ನಾವು ಮೇಲೆ ಪ್ರಶಾಂತನ ಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡೀನಲ್ಲಿ ನೋಡಿದ್ದೇವೆ ಅವನು ಇಲ್ಲವಾದಾಗ ಅವನ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರು ಆ ಸಾಲಗಳ EMI (ತಿಂಗಳ ಕಂತುಗಳು) ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗದೆ ಕಾರು ಮತ್ತು ಮನೆಗಳನ್ನು ಕೈಬಿಡಬೇಕಾಯಿತು. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಈ ತರಹದ ಆಸ್ತಿ (ಸಾಲ) ಗಳನ್ನು, ಸಂಪಾದಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಇಲ್ಲವಾದಾಗ ರಕ್ಷಣೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿದೆ. ಮನೆಯಮೇಲೆ ವಿಮೆ, ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಟರ್ಮ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಇದ್ದರೆ ರಕ್ಷಣೆಕೊಡಬಲ್ಲದು. ಈ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಟರ್ಮ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕ್ರೆಡಿಟ್‌ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳ ಬಾಕಿದಾರದಿಂದ, ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಾಲಗಳಿಂದ, ಕಾರ್‌ಲೋನ್ ಮುಂತಾದ ಇನ್ನಿತರಸಾಲಗಳಿಗೆ ಆದಾಯತರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅಕಾಲಿಕ ಮರಣದಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ನಷ್ಟದಿಂದ ರಕ್ಷಣೆನೀಡುತ್ತದೆ.

A1E. ಕುಟುಂಬ ಪೋಷಣೆ :

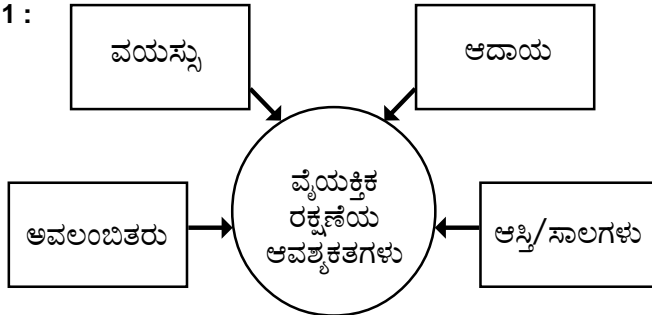
ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಆದಾಯ ತರುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಇಲ್ಲವಾದಾಗ ಆ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ರಕ್ಷಣೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ. ನಮ್ಮ ಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರಶಾಂತನ ಮರಣದ ನಂತರ ಕುಟುಂಬದ ಜೀವಂತಿಕೆಯೇ ಪ್ರಶ್ನಾರ್ಥಕವಾಗಿದೆ. ಒಬ್ಬನೇ ಸಂಪಾದನೆಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಆದಾಗ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನಗೆ ತನ್ನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ತಾನು ಮೃತಪಟ್ಟರೆ ಸಾಕಷ್ಟು ವಿಮೆಯ ರಕ್ಷಣೆ ಇರುವಂತೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿರಬೇಕು. ಇಲ್ಲಿ ಒಂದು ಟರ್ನ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿ ಇದ್ದರೆ ಆ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಒಂದು ಏಕಮೊತ್ತ (Lumpsum) ಸಿಗುತ್ತದೆ. ಅಥವಾ ಒಂದು ಪಿಂಚಣಿ ಯೋಜನೆ ಇದ್ದಾಗ ಕ್ರಮವಾದ ಆದಾಯ ಹೊಂದಬಹುದು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ : ಸರಿಯಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆ ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸಬಲ್ಲದು. ಈ ತರಹದ ಯೋಜನೆ ಇಂದ 3 ವಿಧವಾದ ಲಾಭಗಳುಂಟು ಅವು. ರಕ್ಷಣೆ, ಬಂಡವಾಳದಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿಹಣ, ಮತ್ತು ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿಗಳು.

ಇದನ್ನು ಯೋಚಿಸಿ : ಈಗ ನಿಮಗೆ ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆಬೇಕಾಗುವ ರಕ್ಷಣೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಯಾವು ಎಂದು ತಿಳಿದುಬಂದಿದೆ. ಈಗ ನಿಮ್ಮ ಸ್ವಂತಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ರಕ್ಷಣೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಾವು ಎಂದು ಒಂದು ಪಟ್ಟಿಮಾಡಿರಿ. ನಿಮಗೆ ಇನ್ನು ಯಾವಾದರೂ ಅಂತಹ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು, ಮೇಲೆತಿಳಿಸಿದವು ಅಲ್ಲದೆ, ಇವೆಯಾ ?

A2. ರಕ್ಷಣೆ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಂಶಗಳು : ಯಾವುದೇ ಗ್ರಾಹಕನ ನಿಖರವಾದ ರಕ್ಷಣೆ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಮೇಲೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ವಿವರಗಳು ಪರಿಣಾಮಬೀರುತ್ತವೆ.

Fig 5.1 :



ಇವುಗಳನ್ನು ಒಂದೊಂದಾಗಿ ಪರಿಶೀಲಿಸೋಣ.

A2A. ವಯಸ್ಸು :

ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಯಸ್ಸು, ಅವನ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಮೇಲೆ ಬಹಳಷ್ಟು ವಿಧವಾಗಿ ಪರಿಣಾಮತೋರುತ್ತದೆ. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆತನ್ನ ಚಿಕ್ಕ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಅಂದರೆ 20ರಲ್ಲಿ ಅವರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ರಕ್ಷಣೆ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಸಕ್ತಿ ಇರುತ್ತದೆ. ಇನ್ನು ಮುಂದುವರೆದರೆ, ಅವರಿಗೆ ವಿವಾಹವಾದ ಮೇಲೆ ಅವರ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಆವಾಗ ಅವರು ಒಂದೊಂದಾಗಿ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಮಾಡುವದು ಉದಾ : ಮನೆಕಟ್ಟುವದು, ನಿವೃತ್ತಿಗಾಗಿ ಒಂದು ನಿಧಿಯನ್ನು ಏರ್ಪಾಡುಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವದು ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ತಂದೆ ತಾಯಿಗಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವದು ಮುಂತಾದವುಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಯಸ್ಸುರಕ್ಷಣೆಗೆ ತಗಲುವ ಖರ್ಚುಗಳಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿದೆ. 20-25ವರ್ಷದ ಯುವಕನಿಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಬಹಳಕಡಿಮೆ ಇದ್ದು 30-35 ವರ್ಷದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಅದು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ವಿಮೆ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಆದಷ್ಟು ಬೇಗ ಒದಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವದು ಜಾಣತನ ವೆನಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

A2B. ಅವಲಂಬಿತರು :

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮದುವೆ ಯಾದರೆ. ಅವರ ಕುಟುಂಬ ವಿಸ್ತರಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ತನ್ನ ಪತಿ/ಪತ್ನಿ ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸಬೇಕಾದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಬರುತ್ತದೆ. ನಂತರದ ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ಅವನ ತಂದೆ ತಾಯಿಗಳು ನಿವೃತ್ತರಾದಾಗ, ಅವರು ಸಹ ಅವನ ಅವಲಂಬಿತರಾಗಿ. ಅವನ ಮೇಲಿನ ಅವಲಂಬಿತರ ಸಂಖ್ಯೆ ಹೆಚ್ಚಾದಂತೆ, ವಿಮೆ ರಕ್ಷಣೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

A2C. ಆದಾಯ :

ಹಣ ಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಯ ಆದಾಯ ಒಂದು ಅತಿಮಹತ್ವದ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಅಂಶವಾಗಿದೆ. ಉದಾ : ಮಕ್ಕಳ ವಿಧ್ಯಾಭ್ಯಾಸ ಅವರ ಮದುವೆಗಳು, ಒಂದುಮನೆಕೊಳ್ಳುವದು, ಮತ್ತು ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಫಂಡ್ ತಯಾರಿಸುವದು ಮುಂತಾದವು ಗಳಿಗಾಗಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳುವದು. ವ್ಯಕ್ತಿ ಯೊಬ್ಬನು ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡಲು ಪ್ರಾರಂಭಮಾಡಿದಾಗ ಅವನ ಆದಾಯ ಕಡಿಮೆ ಇರುವದು ಸಹಜ. ಆ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಆ ಅಲ್ಪಾದಾಯದಿಂದ ಮನೆ ಕೊಳ್ಳುವದು ಅಥವಾ / ಮತ್ತು ಕಾರು ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವದು ಮುಂತಾದವುಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಸಾಲಗಳು ಈ ಖಾಲಿಯನ್ನು ಭರ್ತಿಮಾಡಬಲ್ಲವು. ಆದರೆ ಈ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ವಿಮೆಯಿಂದ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸುವದು ಅತಿಮುಖ್ಯ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವನು

ಮೃತನಾದಾಗ ಇವುಗಳು ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಹೊರೆಯಾಗುತ್ತವೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ ಮತ್ತು ನಿವೃತ್ತಿ ಮತ್ತು ಮದುವೆ ಮುಂತಾದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳ ಪೂರೈಕೆಗೆ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಮೊದಲಿಗೆ ಸಣ್ಣ ಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯಮಾಡಲು ಆರಂಭಿಸಿ ಆ ನಂತರ ಸದರಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು ವರಮಾನಬೆಳೆದಂತೆ ಬೆಳೆಸುತ್ತಾ ಮುಂದುವರಿಯಬೇಕು.

A2D. ಆಸ್ತಿ ಮತ್ತು ಸಾಲಗಳು :

ವೈಯಕ್ತಿಕ ರಕ್ಷಣೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಮೇಲೆ ಅವನ ಆಸ್ತಿ ಮತ್ತು ಸಾಲಗಳು ಸಾಕಷ್ಟು ಪರಿಣಾಮ ಕಾರಿಗಳು. ಮನೆಮುಂತಾದ ಆಸ್ತಿಗಳು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಸಾಲಗಳಿಂದಲೇ ಮಾಡಲಾಗುವದು. ಕುಟುಂಬದ ಆದಾಯ ತರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ದೀರ್ಘಕಾಲ ವೈಕಲ್ಯತೆ ಅಥವಾ ಅವನ ಅಕಾಲ ಮರಣವಾದಾಗ ಈ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೀರಿಸಬೇಕಾದರೆ, ಆದಾಯದ ರಕ್ಷಣೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಬೆಳೆಸುತ್ತದೆ. ಸಾಲಹೊರೆಗಳು ಅಥವಾ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು ಆರ್ಥಿಕ ಒಂದು ವಾಹನಕ್ಕಾಗಿ ಅಥವಾ ಒಂದು

ಪ್ರವಾಸದ ಖರ್ಚು ಮುಂತಾದವುಗಳು ಆದಾಯತರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಮೃತನಾದ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಭಾರದ ಹೊರೆಯಾಗುತ್ತವೆ. ಈ ತರಹದ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಬೇರಾವ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಮಾರುವದು ಅಥವಾ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಖಾಲಿಮಾಡುವದು ಮುಂತಾದವುಗಳು ಆ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಹಾನಿಕರ ವಾಗಿಪರಿಣಮಿಸುತ್ತವೆ.

B. ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು

B1. ಜೀವ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಯ ಮೂಲಭೂತ ಘಟಕಾಂಶಗಳು.

ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ವಿವಿಧ ತರಹದ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಶೀಘ್ರ ಮರಣ ಮತ್ತು ದೀರ್ಘಬಾಳುವಿಕೆ ಎನ್ನುವ ಎರಡು ಮುಖ್ಯ ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ನೀಡುತ್ತವೆ. ಭಾರತದೇಶದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಬಹಳಷ್ಟು ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ 2 ಮುಖ್ಯಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳು ಅಡಗಿದ್ದಾವೆ.

● ಮರಣಸುರಕ್ಷೆ :

ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮೃತನಾದರೆ ಅವರ ನಾಮಿನೀ ಅಥವಾ ಫಲಾನುಭವಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿಹಣ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. (ಮರಣ ಸುರಕ್ಷೆ ಹಣ)

● ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ (ಪರಿಪಕ್ವ) ಲಾಭ :

ಪಾಲಿಸಿಯ ಪೂರ್ಣ ಅವಧಿಯತನಕ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಜೀವಂತನಾಗಿದ್ದರೆ ಪಾಲಿಸಿ ಪರಿಪಕ್ವವಾದಾಗ ಈ ಹಣ ಅವನಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕೆಲವು ಮನಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಹಣವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಸರ್ವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ಸ್ ಎನ್ನಲಾಗುವದು. ಈ ಮನಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ವಿವರಣೆ ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ B2M ಸೆಕ್ಷನ್‌ನಲ್ಲಿ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ : ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವದಮೇಲೆ ಕೊಳ್ಳಲಾಗುವದು. ಇನ್ನು ಒಬ್ಬರಿಗಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಮೇಲೆ ವಿಮೆ ಬಗ್ಗೆ B2G , B2I, ಸೆಕ್ಷನ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ನೋಡೋಣ.

B2. ಮೂಲಭೂತ ಜೀವ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳು : Basic Life Insurance Plans

ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಕೊಡುತ್ತಿರುವ ಮುಖ್ಯ ತರಹದ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳೆಲ್ಲ ಇಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ.

B2A. ಕಾಲಾವಧಿ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆ : (ಟರ್ಮ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಪ್ಲಾನ್) :

ಇದೊಂದು ಜೀವ ವಿಮೆ ಉದ್ದಿಮೆ ಇಂದ ಕೊಡಲ್ಪಡುತ್ತಿದ ಮುಖ್ಯ ಮೂಲ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ಬಹಳ ಸರಳವಾದ ವಿಮಾ ಸುರಕ್ಷೆ. ಈ ಯೋಜನೆನಲ್ಲಿ ಜೀವವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಪಾಲಿಸಿಯ ಕಾಲಾವಧಿನಲ್ಲಿ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮೃತನಾದರೆ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತ (ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು) ಹಣವನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಒಂದುವೇಳೆ ಅವನು ಪಾಲಿಸಿಪೂರ್ಣ ಅವಧಿತ ತನಕ ಬದುಕಿಯೇ ಇದ್ದರೇ ಅವರಕ್ಕೆಗೆ ಏನು ಹಣ ಸಿಗುವಂತಿಲ್ಲ ಆರ್ಥಿಕ ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಹಣ ಕೊಡಲಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಹೇಳಬೇಕಾದರೆ ಈ ಪಾಲಿಸಿ ಕೇವಲ ಮರಣದ ಸುರಕ್ಷೆಯನ್ನು ಮಾತ್ರ ಹೊಂದಿದೆ.

ಉದಾ : ABC ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಪ್ರಶಾಂತನು ಒಂದು 75ಲಕ್ಷದ ಟರ್ಮ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಯೋಜನೆ 30ವರ್ಷ ಕಾಲಾವಧಿಗೆ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. ಸದರಿ ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಧುನಲ್ಲಿ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಈ ರೀತಿ ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ. ಪ್ರಶಾಂತನು ಪಾಲಿಸಿಕಾಲಾವಧಿಯಾದ 30ವರುಷದೊಳಗೆ ಯಾವಾಗ ಮೃತನಾದರೂ ಅವನ ನಾಮಿನಿಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು 75ಲಕ್ಷ ಹಣ ನೀಡುತ್ತಾರೆಯೆಂದು. ಆದರೆ, ಪ್ರಶಾಂತನು ಪೂರ್ಣಕಾಲಾವಧಿ ಅಥವಾ 30ವರುಷಗಳ ಕಾಲ ಜೀವಂತನಾಗಿದ್ದರೆ ಆವಾಗ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆ ಯಾವ ರೀತಿಯ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಅಥವಾ ಸರ್ವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ ಕೊಡುವದಿಲ್ಲ.

ಮುಖ್ಯಾಂಶಗಳು :

- ಟರ್ಮ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಪ್ಲಾನ್‌ನಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ಮರಣದ ರಕ್ಷಣೆ ಮಾತ್ರ ಲಭ್ಯ.
- ಈ ಯೋಜನೆಗಳು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಕೊಡುತ್ತಿರುವ ಅತಿಸರಳವಾದ ವಿಮೆಯ ಸ್ವರೂಪಗಳು.
- ಟರ್ಮ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಯೋಜನೆಗಳು ಅತ್ಯಂತ ಕಡಿಮೆ ದರದಲ್ಲಿ ಮಾರ್ಕೆಟ್‌ನಲ್ಲಿ ದೊರೆಯುವ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳು, ಒಂದು ಚಿಕ್ಕ ಪ್ರೀಮಿಯಂನಲ್ಲಿ ಅತಿದೊಡ್ಡ ವಿಮಾ ಸುರಕ್ಷೆ ದೊರೆಯುವುದು.

ಅವಧಿ : ಹೆಸರೇತಿಳಿಸುವಂತೆ ಈ ಯೋಜನೆಗಳು ನಿಗದಿತ ಕಾಲಾವಧಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಸುರಕ್ಷೆ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಈ ಕಾಲಾವಧಿ 5 ವರುಷದ ಮೊದಲಾಗಿ 10, 15, 20, 25, 30, ವರುಷಗಳು ಅಥವಾ ಬೆರಾವುದಾದರು, ಪಾಲಿಸಿ ದಾರ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿ ಕೊಂಡು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಒಪ್ಪಿದ ಅವಧಿಗೂಲಭ್ಯ.

● **ಸಾಲಹೊರೆಗಳಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆ :** ಮನೆಸಾಲ, ವಾಹನಸಾಲ ಮುಂತಾದ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಸಾಲ ಹೊರೆಗಳಿಗೆ. ಟರ್ಮ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಒಂದು ಉತ್ತಮ ಪರಿಷ್ಕಾರ.

● ಕೆಲವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು. ಕೆಲವು ಟರ್ಮ್‌ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ. ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ಮರಣರಕ್ಷಣೆ ಹಣವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಳ, ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿಯೊಳಗೆ ಮಾಡಲು ಅನುಮತಿಸುತ್ತಾರೆ.

● **ಕನಿಷ್ಠ ಮತ್ತು ಗರಿಷ್ಠ ವಿಮಾಮೊಬಲಗು :** ಈ ತರಹದ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಕನಿಷ್ಠ ಮತ್ತು ಗರಿಷ್ಠ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗಿನ ಪರಿಮಿತಿಗಳನ್ನು ಹಾಕುತ್ತಾರೆ. ಕೆಲಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿ ವಿಮಾಲೇಖನದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ನಿಗದಿಪಡಿಸುವರು.

● ಕನಿಷ್ಠ, ಗರಿಷ್ಠ ವಯೋಮಿತಿಗಳು :

ಈ ತರಹದ ಟರ್ಮ್‌ಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ ಬಹಳಷ್ಟು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಕನಿಷ್ಠ, ಗರಿಷ್ಠ, ಪ್ರವೇಶ ವಯಸ್ಸು ಮತ್ತು ನಿಷ್ಕ್ರಮಣೆಗೆ ಸಹ ಪರಿಮಿತಿಗಳನ್ನು ವಿಧಿಸುತ್ತಾರೆ.

B2B. ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಾಪಸ್ ಮಾಡುವ ಯೋಜನೆಗಳು : (ROP)

Return of Premium Plans)

ಕೆಲವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಟರ್ಮ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ವೈವಿಧ್ಯತೆಯನ್ನು ತೋರುವ 'ರಿಟರ್ನ್ ಆಫ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ' ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಕೊಡುವುದುಂಟು. ಪಾಲಿಸಿ ಕಾಲಾವಧಿನಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರ ಮೃತನಾದರೆ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ನಿಗದಿತ ಹಣ (ವಿಮಾಮೊಬಲಗು) ನಾಮಿನಿಗೆ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಹಾಗಲ್ಲದೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಕಾಲಾವಧಿ ಪೂರ್ಣಕ್ಕೆ ಜೀವಂತನಾಗಿದ್ದರೆ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿಯ ದಿನಾಂಕಕ್ಕೆ ಅವನು ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನಲ್ಲಿ ಸ್ವಲ್ಪ ಅಥವಾ ಪೂರ್ಣ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣವನ್ನು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ವಾಪಸ್ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಮೊತ್ತೊಂದು ತರಹದ ಟರ್ಮ್‌ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ. ಕೆಲವು ವಿಮಾದಾರರು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಜೊತೆಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಸೇರಿಸಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರ ಸಜೀವನಾಗಿದ್ದಾಗ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿಯಂದು ಕೊಡುತ್ತಾರೆ.

ಇದನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ : ಒಂದು ಟರ್ಮ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಪ್ಲಾನ್ ಮತ್ತು ರಿಟರ್ನ್ ಆಫ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಪ್ಲಾನ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದರೆ ನೀವು ಯಾವುದನ್ನು ಯಾಕೆ ಆರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಿರಿ. ತಿಳಿಸಿ.

B2C. ಶುದ್ಧ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆ : (Pure Endowment Plans)

ಪ್ಯೂರ್ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆ ಟರ್ಮ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್‌ಗೆ ವಿರುದ್ಧವಾದ ಯೋಜನೆ ಈ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಲಾದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಪಾಲಿಸಿಯ ಪೂರ್ಣ ಅವಧಿಯವರಿಗೂ ಜೀವಂತವಾಗಿದ್ದರೆ ಮಾತ್ರ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಹಣ ನೀಡುವ ಆಶ್ವಾಸನೆ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ, ಹಾಗಲ್ಲದೆ ಅವನು ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿಯೊಳಗೇ ತೀರಿಕೊಂಡರೆ ಅವನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಏನು ಹಣ ಸಿಕ್ಕುವದಿಲ್ಲ.

ಅರ್ಥಾತ್ ಈ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಲಾಭ ಮಾತ್ರ ಒದಗಿಸಲಾಗಿದೆ. ಮರಣ ರಕ್ಷಣೆ ಇಲ್ಲ.

ಉದಾ : ಪ್ರಶಾಂತ್ ABC ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಒಂದು 75 ಲಕ್ಷದ ಪ್ಯೂರ್ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆ 30 ವರ್ಷ ಕಾಲಾವಧಿಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. ಪಾಲಿಸಿ ಬಾಂಧುನಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟನೆಯಂತೆ ಪ್ರಶಾಂತನು ಪೂರ್ಣ ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿ, 30 ವರುಷ ತನಕ ಜೀವಂತನಾಗಿದ್ದರೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಪಾಲಿಸಿ ಪರಿಪಕ್ವತೆ ಕಾಲಕ್ಕೆ ಪ್ರಶಾಂತನಿಗೆ 75 ಲಕ್ಷ ಹಣ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಆದರೇ, ಪ್ರಶಾಂತನು ಪಾಲಿಸಿ ಟರ್ಮ್‌ ವಳಗಡೆ ಮೃತನಾದರೇ ಅವನಿಗೇನೂ ಮರಣರಕ್ಷಕವಚ ಇರುವದಿಲ್ಲ. ಏನೂ ಕೊಡಲಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಜೀವನವು ಬಹಳ

ಅನಿಶ್ಚಿತ. ಪ್ರಶಾಂತ ನಂತರ ಜನರು ತಾವು ಟರ್ಮಿನ್ಯುರನ್ಸ್ ಮಾಡಿಸುವುದು ಅಥವಾ ಪೂರ್ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವುದು ಎಂದು ನಿರ್ಧಾರತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವುದು ಬಹಳಕಷ್ಟು. ಏಕೆಂದರೆ ಅವರು ಎಷ್ಟು ವರುಷ ಬದುಕಿರುವರು ಅಥವಾಯಾವಾಗ ಮರಣ ಹೊಂದುವರು. ಅವರಿಗೇನುಗೊತ್ತು? ಇಲ್ಲಿ ಅವನು 30ವರ್ಷದ ಟರ್ಮಿನ್ಯುರನ್ಸ್ ಮಾಡಿಸಿ 30ವರ್ಷಬದುಕಿ ಉಳಿದರೆ ಏನು ಹಣಬರುವದಿಲ್ಲ. ಇಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು ಜನಕ್ಕೆ ಯಾವಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬೇಕೆನ್ನುವ ಗೊಂದಲಕ್ಕೆ ಗುರಿಮಾಡುತ್ತವೆ. ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಹೋಗಲಾಡಿಸಲು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಮೇಲಿನ ಎರಡು ಯೋಜನೆಗಳ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಿ ಅದನ್ನು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ (ಉಂಬಳಿ) ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಯಾಗಿ ಸಮರ್ಪಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

B2D. ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಪ್ಲಾನ್ - ಉಂಬಳಿ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆ : ಇದೊಂದು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಟರ್ಮಿನ್ಯುರನ್ಸ್ ಮತ್ತು ಪೂರ್ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆಗಳ ಸಮ್ಮಿಶ್ರಣವಾಗಿದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರ ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿ ಯೋಳಗೆ ಮೃತಪಟ್ಟರೆ ಮರಣದಸುರಕ್ಕೆ ಒದಗಿಸುವುದು. ಅದೇರೀತಿ ಅವನು ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿಯ ಕೊನೆತನಕ ಜೀವಂತನಾಗಿದ್ದರೆ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಹಣವನ್ನು ಕೊಡುವುದು.

ಉದಾ : ಪ್ರಶಾಂತನು ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ 30ವರುಷ ಅವಧಿಗೆ 75ಲಕ್ಷಕ್ಕೆ ಒಂದು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಧುನಲ್ಲಿ ಈ ರೀತಿ ಹೇಳಲಾಗಿದೆ. ಪ್ರಶಾಂತನು ಪೂರ್ತಿ 30ವರುಷ ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿಯ ವರಿಗೂ ಜೀವಂತನಾಗಿದ್ದರೆ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆ ಯವರು ಅವನಿಗೆ ರೂ.75ಲಕ್ಷ ಮತ್ತು ಏನಾದರೂ ಜಮ ಆಗಿದ್ದ ಬೋನಸ್ ಸೇರಿಸಿ ಹಣಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಹಾಗಲ್ಲದೆ, ಪ್ರಶಾಂತ ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿಯ 30ವರುಷದವಳಿಗೆ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿಗಿಂತಲು ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಮರಣ ಹೊಂದಿದರೆ ಅವನ ನಾಮಿನಿ/ಲಾಭಪಡೆಯುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ರೂ.75ಲಕ್ಷ ಹಣ ಮರಣರಕ್ಷಣೆಯಾಗಿ ನೀಡಲಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿ ಮುಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಈ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಈ ಯೋಜನೆ ಒಂದು ಸಂಯೋಗವಾಗಿ ಹೀಗಿದೆ.

● ಒಂದು 75ಲಕ್ಷದ 30ವರ್ಷದ ಟರ್ಮಿನ್ಯುರನ್ಸ್ ಮತ್ತು

● ಒಂದು 75ಲಕ್ಷದ 30ವರ್ಷದ ಪೂರ್ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಆಗಿದೆ.

ಇದರಿಂದ ಪ್ರಶಾಂತನು ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿ ಯೋಳಗೆ ಮೃತನಾದರೆ ಟರ್ಮಿನ್ಯುರನ್ಸ್‌ನಿಂದ, ಪೂರ್ಣ ಅವಧಿಗೆ ಜೀವಂತನಿದ್ದರೆ ಪೂರ್ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆಯಿಂದ ವಿಮಾ ಹಣ ಸಲ್ಲಿಕೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಬಹುತೇಕ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಕೊಡಲಾಗುವ ಬಹಳಷ್ಟು ಯೋಜನೆಗಳು ಟರ್ಮಿನ್ಯುರನ್ಸ್ ಮತ್ತು ಪೂರ್ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆಗಳ ಸಂಯೋಗಗಳೇಸರಿ.

ಇದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ :

ಟರ್ಮಿನ್ಯುರನ್ಸ್ ಪೂರ್ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಹಾಗೂ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ನೀವುಯಾವುದನ್ನು ಏಕೆ ಆಯ್ಕೆಮಾಡುವಿರಿ ತಿಳಿಸಿ.

ಮುಖ್ಯಾಂಶಗಳು :

● ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ದಿನದಂದು ವಿಮಾಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಜೀವಂತನಾಗಿದ್ದರೆ ನಿಗದಿತ ಹಣವನ್ನು ಅವನಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವರು.

● **ಮರಣರಕ್ಷಣೆ :**

ಈ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮರಣರಕ್ಷಾಕವಚಯ ಅಂಶವಿದೆ. ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಲಾದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ದಿನಾಂಕದ ವಳಗೆ ಮೃತನಾದರೆ ಆವಾಗ ಮರಣ ರಕ್ಷೆಯ ಹಣವನುನಾಮಿನಿ/ಲಾಭಪಡೆಯುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುವುದು.

● **ಉಳಿತಾಯದ ಅಂಶ :**

ಈ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ, ಮರಣದ ರಕ್ಷಣೆಯಲ್ಲದೆ, ಒಂದು ಉಳಿತಾಯದ ಅಂಶಸಹಇರುತ್ತದೆ. ಪೀವಿಯಂನಿಂದ ಆಡಳಿತ ವೆಚ್ಚಗಳು ಮತ್ತು ಮರಣ ರಕ್ಷಣೆ ಹಣಕ್ಕೆ ತಗಲುವ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ತೆಗೆದನಂತರ, ಇನ್ನುಳಿದ ಹಣವನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ಪರವಾಗಿ, ಹೂಡಿಕೆಮಾಡುವರು. ಈ ಠೇವಣಿಯ ಮೇಲೆ ಆರ್ಜಿಸಲಾದ ಹಣವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ನಂತರ ಬೋನಸ್ ರೂಪಕ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ.

● **ಉದೇಶ ಪೂರ್ವಕ ಹೂಡಿಕೆ :**

ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಉದ್ದೇಶ ಅಥವಾ ಗುರಿ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡು ಹಣವನ್ನು ಜಮಾಯಿಸಲು ಉದಾ : ಮಕ್ಕಳ ಉನ್ನತ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕೆ ಅಥವಾ ಅವರ ಮದುವೆಗಳಿಗೆ ಉಪಯೋಗಿಸಲು ಸಹ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

● ಕೆಲವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಲಕೊಡುವುದು ಅಥವಾ ಪಾಕ್ಷಿಕವಾಗಿ ಹಣ ಪಡೆಯುವ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುತ್ತವೆ.

● ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ವಿವಿಧ ರೂಪಗಳಲ್ಲಿ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕೆಲವು ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮರಣಕ್ಕೆ ಕೊಡುವ ಹಣ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವುದುಂಟು, ಅಥವಾ ತದ್ವಿರುದ್ಧಕೂಡಾ.

● ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಲಾಭ ಮರಣ ಲಾಭಕ್ಕೆ ಮುಖಾಂತರ. ಇವುಗಳನ್ನು ಡಬಲ್ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪ್ಲಾನ್ ಎನ್ನಲಾಗುವುದು.

ಲಾಭಾಂಶಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವ ಮತ್ತು ಭಾಗವಹಿಸದ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಪಾರ್ಟಿಸಿಪೇಟಿಂಗ್ ಮತ್ತು ನಾನ್ - ಪಾರ್ಟಿಸಿಪೇಟಿಂಗ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳು :

ಬಹಳಷ್ಟು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯದ ಅಂಶವು ಕೂಡಿಕೊಂಡೇ ಇರುತ್ತದೆ. ಈ ಹಣ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರಿಂದ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಪರವಾಗಿ ಠೇವಣಿಯಾಗಿ ಇಡಲಾಗಿದ್ದು ಸದರಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮೇಲೆ ಬರುವ ಲಾಭಾಂಶವನ್ನು ಮತ್ತೆ ಬೋನಸ್ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಅದೇ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಹಂಚಲಾಗುವುದು.

ಈ ತರಹ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಲಾಭಾಂಶದಲ್ಲಿ ಭಾಗಸ್ವಾಮ್ಯತ್ವಕ್ಕೆ ಅರ್ಹರಾಗುವ ಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ 'ವಿತ್‌ಫ್ರಾಫಿಟ್' (ಲಾಭಾಂಶ ಸಹಿತ) ಅಥವಾ 'ಪಾರ್ಟಿಸಿಪೇಟಿಂಗ್' ಯೋಜನೆಗಳನ್ನುವರು. ಬಹಳಷ್ಟು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಮನಿ ಬ್ಯಾಕ್ ಮತ್ತು ಹೋಲ್‌ಲೈಫ್ ಯೋಜನೆಗಳೆಲ್ಲವು ಪಾರ್ಟಿಸಿಪೇಟಿಂಗ್ ತರಹದ ಪಾಲಿಸಿಗಳೇ. ಮನಿ ಬ್ಯಾಕ್ ಮತ್ತು ಹೋಲ್‌ಲೈಫ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮುಂದೆ ಹೇಳಲಾಗಿದೆ.

ಯಾವ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ವಿಮಾಕಂಪನಿ ಲಾಭಾಂಶಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗಿಗಳಾಗಲು ಅನರ್ಹರೋ ಆ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು (ಲಾಭಾಂಶರಹಿತ) ವಿಥೌಟ್ ಪ್ರಾಫಿಟ್ ಅಥವಾ ನಾನ್ ಪಾರ್ಟಿಸಿಪೇಟಿಂಗ್ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನುವರು. ಶುದ್ಧ ಟರ್ಮ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಇವುಗಳಿಗೆ ಉದಾಹರಣೆಗಳೆಂದು ಹೇಳಬಹುದು.

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ :

5 ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ಗಳನ್ನು ಸಂದರ್ಶಿಸಿ ಆಯಾ ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿನ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಅಧ್ಯಯನಮಾಡಿ ಅವುಗಳ ಮುಖ್ಯಾಂಶಗಳನ್ನು ಹೋಲಿಸಿನೋಡುವ ಪಟ್ಟಿಮಾಡಿ. ಯಾವ ಕಂಪನಿಯ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಎಂದು ನೀವು ಏಕೆ ಭಾವಿಸುತ್ತೀರಿ ತಿಳಿಸಿರಿ.

B2E. ಆ ಜೀವ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳು : Whole Life Insurance Plans :

● ಒಂದು ಟರ್ಮ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಅನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾದ ಕಾಲಾವಧಿ ಇದ್ದರೆ ಅದನ್ನು ಹೋಲ್‌ಲೈಫ್ ಪಾಲಿಸಿ ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕೆಲವು ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯ

ಅಂಶವಿರುವವು ಇದ್ದಾವೆ. ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ತಮ್ಮ ಹಣದ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ಬರುವ ಹಣವನ್ನು ಬೋನಸ್ ಎಂದು ಘೋಷಿಸುತ್ತವೆ.

● ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಿದಂತೆ, ಈ ಯೋಜನೆಯು ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಆಜೀವ ಪರ್ಯಂತ ರಕ್ಷಣೆ ನೀಡುತ್ತದೆ.

● ವಿಮಾ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮರಣವಾದಾಗ, ನಾಮಿನಿ/ ಲಾಭಹೊಂದುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗಿನ ಹಣವನ್ನು ಅಂದಿನ ವರಿಗೂ ಜಮಾ ಆದ ಬೋನಸ್ ಹಣದೊಂದಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುವುದು.

● ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವನಕಾಲದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಅತ್ಯವಸರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗಾಗಿ ಅವರು ಪಾಕ್ಷಿಕವಾಗಿ ಹಣವನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು. ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಮೇಲೆ ಸಾಲಕೂಡ ಪಡೆಯಬಹುದು.

ಉದಾ : ABC ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಹೋಲ್‌ಲೈಫ್ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ 100 ವರುಷದ ವರಿಗೂ ರಕ್ಷಣೆ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ.

ಮರಣರಕ್ಷಣೆ : ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ಮರಣವಾದರೆ, ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಹಣವನ್ನು ಅಂದಿನವರಿಗೂ ಜಮಾ ಆಗಿದ್ದ ಬೋನಸ್ ಸಮೇತ ನಾಮಿನಿ/ ಲಾಭಪಡೆಯುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಜೀವಂತ ಲಾಭಗಳು : ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ 100 ವರುಷ ಬದುಕಿದ್ದರೆ, ಅಂದು ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಮತ್ತು ಬೋನಸ್ ಸೇರಿಸಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುವುದು.

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ :

ಇಲ್ಲಿಯ ತನಕ ನೀವು ಟರ್ಮ್ ಪ್ಲಾನ್, ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪ್ಲಾನ್ ಮತ್ತು ಹೋಲ್‌ಲೈಫ್ ಪ್ಲಾನ್‌ಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳ ಕುರಿತು ತಿಳಿದಿದ್ದೀರಿ. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿವಿಧ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿಮಾಡಿ ಅವನು ಯಾವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಯಾವ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕೋ ನಿರ್ಧಾರಿಸಿ.

B2F. ಪರಿವರ್ತನೀಯ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳು : Convertible Insurance Plans :

ಹೆಸರೇ ಸೊಚಿಸುವಂತೆ, ಈ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಒಂದು ತರಹದ ಪಾಲಿಸಿ ಇಂದು ಮತ್ತೊಂದು ತರಹಕ್ಕೆ ಪರಿವರ್ತಿಸಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಂದು ಟರ್ಮ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಒಂದು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿ ಯಾಗಿ ಪರಿವರ್ತನೆ ಮಾಡಿ ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಅಥವಾ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಒಪ್ಪುವ ಯಾವುದೇ ಯೋಜನೆಗೆ ಸಹ ಪರಿವರ್ತಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಪರಿವರ್ತನೀಯ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಪಾಲಿಸಿದಾರರು

ಪಾಲಿಸಿಮಾಡುವಾಗ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಅಶಕ್ತರಾದಾಗ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುವವು. ಆವಾಗ ಅವರೊಂದು ಟರ್ಮ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಕಡಿಮೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂನಲ್ಲಿ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿ ನಂತರ ಅದನ್ನು ಒಂದು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಅಥವಾ ಒಂದು ಹೋಲ್ ಲೈಫ್ ಪಾಲಿಸಿ ಯಾಗಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನೊಂದಿಗೆ ಪರಿವರ್ತನೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಈ ರೀತಿ ಪರಿವರ್ತನೆ ಗೊಳಿಸುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವೈದ್ಯಕೀಯ ತಪಾಸಣೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲ. ಅಷ್ಟೆ ಅಲ್ಲ ಬೇರೆ ವಿಮಾ ಲೇಖನೆಯ ನಿರ್ಧಾರವು ಆ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಬೇಕಾಗುವದಿಲ್ಲ.

B2G. ಜಂಟಿಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳು :

- ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಇಬ್ಬರುವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಕೊಡುವ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಜಾಯಿಂಟ್ ಲೈಫ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳು. ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ದಂಪತಿಗಳಿಗೆ ಅಥವಾ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿನ ಭಾಗಸ್ಥರಿಗೆ ಬಹಳಾ ಅಚ್ಚುಕಟ್ಟಾದ ಪಾಲಿಸಿಗಳಾಗಿದ್ದಾವೆ.
- ಕೆಲವು ಜಾಯಿಂಟ್ ಲೈಫ್ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಹಣವು ಇಬ್ಬರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರು ಮೃತರಾದಾಗ 2ನೇ ಜಾಯಿಂಟ್ ಹೊಲ್ಡರ್‌ಗೆ ಕೊಡಲಾಗಿ ಅನಂತರ ಮತ್ತೆ ಇನ್ನೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮರಣವಾದಾಗ ನಾಮಿನಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಅವರಿಬ್ಬರು ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ತನಕ ಜೀವಂತರಿದ್ದರೂ, ಅಥವಾ ಅವರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರು ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ತನಕ ಜೀವಂತರಿದ್ದರೂ ಆವಾಗ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಮೊತ್ತವು (ಬೋನಸ್ ಕೂಡಿಸಿ) ಕೊಡುತ್ತಾರೆ.
- ಕೆಲವು ಜಂಟಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಅವಧಿಪೂರ್ತಿ ಯಾಗುವ ತನಕ ಕಟ್ಟಬೇಕು. ಅಥವಾ ಇಬ್ಬರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರು ಮೃತ ಪಟ್ಟಾಗ ಮುಂದಿನ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು ಕಟ್ಟಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ.
- ಜಾಯಿಂಟ್ ಲೈಫ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದೊಂದು ಜೀವದ ವಿಮಾಲೇಖನ ಬೇರೆಬೇರೆಯಾಗಿ ಮಾಡಲಾಗುವದು.

ಇದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ :

ಮದುವೆಯಾದ ನಂತರ ನೀವು ದಂಪತಿಗಳಿಬ್ಬರಿಗೆ ಬೇರೆಬೇರೆಯಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಡುವುದಾ? ಅಥವಾ ಜಂಟಿ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆ ಮಾಡುವುದಾ ? ಆಯಾ ನಿರ್ಧಾರಕ್ಕೆ ಕಾರಣವೇನು ?

B2H. ವರ್ಷಾಸನೆಗಳು : Annuities :

ವರ್ಷಾಸನೆಗಳು ಎನ್ನುವವು ಕ್ರಮವಾಗಿ ಮಾಡಲಾಗುವ ಧಾರವಾಹಿಯಾಗಿ ಸಾಗುವ ಹಣ ಸಂದಾಯಗಳು. ವರ್ಷಾಸನೆ ಕೊಡುವವರು (ವಿಮಾಕಂಪನಿ), ಆನ್ಯುಟಿ ಪ್ರೊವೈಡರ್ ಆಗಿದ್ದು

ವರ್ಷಾಸನೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವವರು ಆನ್ಯುಟಿಂಟ್ ಆಗುತ್ತಾರೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಒಂದು ಏಕಮೊತ್ತ ಹಣ ಅಥವಾ ಕೊಳ್ಳುವಬೆಲೆ ಹಣ (PurchasePrice) ಕೊಡುವದು, ಅಥವಾ ಕೆಲವ ಷರ್ಟಗಳ ಕಾಲ ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂಕಟ್ಟುವದು ಆಗಬಹುದು.

ಕೊಳ್ಳುವ ಬೆಲೆ ಹಣ ಕೊಡುವ ಪದ್ಧತಿ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿಸಿ ಆನ್ಯುಟೀಸ್‌ಗಳನ್ನು ಈ ರೀತಿ ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು.

● ಇಮ್ಮಿಡಿಯೇಟ್ ಆನ್ಯುಟಿ

● ಡೆಫರ್ಡ್ ಆನ್ಯುಟಿ

ಆನ್ಯುಟಿ ಎನ್ನುವದು ಜೀವ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ವಿಪರ್ಯಾಯವೆಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಜೀವ ವಿಮೆನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯರು ರಿಸ್ಕ್ ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಆದರೆ ಆನ್ಯುಟೀಸ್‌ನಲ್ಲಿ ಆನ್ಯುಟಿಂಟ್ ತಾವು ಆನ್ಯುಟಿಂಟ್‌ಮೇಲೆ ಬೇಗ ಮೃತರಾಗುವದಿಲ್ಲ ವೆಂಬುವರಿಸ್ಕನ್ನು ಕೈಗೆತ್ತಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ವಿವಿಧ ತರಹದ ಆನ್ಯುಟಿಗಳು ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತವೆ. (ಜಾಯಿಂಟ್ ಲೈಫ್ ಲಾಸ್ತ್ ಸರ್ವೈವರ್ / ಲೈಫ್ ಆನ್ಯುಟಿ ವಿತ್ ರಿಟರ್ನ್ ಆಫ್ ಪರ್ಚೇಸ್‌ಪ್ರೈಸ್, ಇನ್‌ಕ್ರೆಸಿಂಗ್ ಆನ್ಯುಟಿ ಮುಂತಾ ದವು ಇವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ 7ನೆ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನೋಡೋಣ.

B2I. ಗುಂಪು ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳು : Group Insurance Plans

- ಒಂದು ಗುಂಪು ವಿಮೆ ಯೋಜನೆ ಒಂದು ಗುಂಪಿನ ಜನರಿಗೆ ವಿಮಾ ಸುರಕ್ಷೆಯನ್ನುಕೊಡುತ್ತದೆ. ಆ ಗುಂಪಿನವರು ಒಂದೇ ಸಮಾನೋದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಒಂದುಗುಂಪಾಗಿಮಾಡಲಾಗಿರಬೇಕು.
- ಆ ರೀತಿಯ ಗುಂಪುಗಳು ಹೀಗಿರಬೇಕು.
 - ❑ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ನೌಕರರು
 - ❑ ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಗ್ರಾಹಕರು
 - ❑ ಒಂದು ಕಾರ್ಮಿಕ ಸಂಘದ ಸದಸ್ಯರು
 - ❑ ಒಂದು ವೃತ್ತಿಪರ ಸಂಘಟನೆಯ ಸದಸ್ಯರು (ಅಕೌಂಟಂಟ್‌ಗಳ ಸಂಘ)
 - ❑ ಯಾವುದೇ ಇತರ ಗುಂಪಾಗಿದ್ದ ಜನರು. ಅವರು ಸಮಾನ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಒಂದು ಸಾಮಾನ್ಯ ಕಾರಣಕ್ಕಾಗಿ ಸಂಘಟಿತ ರಾಗಿರಬೇಕು.
- ಗುಂಪು ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳಿ ವಿಮೆ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಗುಂಪಿನ ಎಲ್ಲ ಸದಸ್ಯರಿಗೂ ಸೆರಿ ಒಂದು ಮಾಸ್ಟರ್ ಪಾಲಿಸಿ ಜಾರಿ ಗೊಳಿಸುವರು. ಉದಾ : ವಿಮೆ ಕಂಪನಿ ಒಂದು

ಮಾಸ್ಟರ್ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲ ನೌಕರರಿಗೂ ಸೇರಿಸಿ ಅವರ ಮಾಲಿಕರಿಗೆ ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವರು. ಆ ಮಾಲಿಕರು ಆವಾಗ ಒಬ್ಬ “ಮಾಸ್ಟರ್ ಪಾಲಿಸಿ ಹೋಲ್ಡರ್” ಎನ್ನಲಾಗುವರು.

- ವಿಮೆಯ ಕರಾರು “ಮಾಸ್ಟರ್ ಪಾಲಿಸಿ ಹೋಲ್ಡರ್” ಮತ್ತು ವಿಮೆ ಕಂಪನಿ ನಡುವಣ ಇರುತ್ತದೆ. ಆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ನೌಕರರು ಆ ಕರಾರಿಗೆ ನೇರವಾಗಿ ಪಾರ್ಟಿಗಳು ಅಲ್ಲ.
- ಜುಲೈ 2005 ರಲ್ಲಿ IRDA ರವರು ಗುಂಪು ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ.
- ಗುಂಪು ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳ ಮೂಲಕ ಸರಕಾರದವರು ಒಂದು ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಂಕ್ಷೇಮ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದಂತೆ ಬಡತನದರೇಖೆಗೆ ಕೆಳಗಿರುವ ಜನರಿಗೆ ವಿಮೆಕೊಡುವದುಂಟು.
- ಜುಲೈ 2005 ರಲ್ಲಿ IRDA ರವರು ಗುಂಪು ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ.

ಉದಾ : ABC ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಒಂದು ಗುಂಪು ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಯಡಿ ಬಡವರಿಗೆ ವಿಮೆ ಒದಗಿಸಲು ಒಪ್ಪಿದ್ದಾರೆ. ಆ ಗುಂಪಿಗೆ ಸೇರ್ಪಡೆಯಾಗಲು ಸದ್ರಿಕಂಪನಿಯವರು ಕೆಲವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪ್ರವೇಶ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗಿದೆ.
ವಿಮೆಯ ಸುರಕ್ಷೆ : ಒಬ್ಬ ಸದಸ್ಯನು ಮೃತನಾದರೆ, ರೂ. 30,000 ಹಣ ನಾಮಿನಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಮರಣವು ಅಪಘಾತದಿಂದ ಆದಾಗ ರೂ. 75,000 ಕೊಡಲಾಗುವದು.

B2J : ಸೂಕ್ಷ್ಮ - ವಿಮೆ ಯೋಜನೆ : Micro Insurance Plans :

- ನವೆಂಬರ್ 2005ರಲ್ಲಿ IRDA ರವರು IRDA (ಮೈಕ್ರೋ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್) ರೆಗ್ಯುಲೇಶನ್ಸ್ 2005 ಮೂಲಕ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಹೊರಪಡಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಸೂಕ್ಷ್ಮ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳು ಅಲ್ಪಾಯದ ವರ್ಗದವರಿಗೆ ವಿಮಾ ಸುರಕ್ಷೆ ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.
- IRDA ರವರು ಸೂಕ್ಷ್ಮವಿಮೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮೂಲಕ ವಿಮೆಯನ್ನು ಕನಿಷ್ಠ ರೂ. 5,000 ಮತ್ತು ಗರಿಷ್ಠವಾಗಿ 50,000 ವರಿಗೂ ಕೊಡಬೇಕೆಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.
- ಒಂದು ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಜೀವ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಸಾಮಾನ್ಯವಿಮೆಯನ್ನು ಮೈಕ್ರೋ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಕೊಡಬಹುದು. ಅದೇರೀತಿ ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಯು ಸಹಮಾಡಬಹುದು. (ಇದು ಕೇವಲ ಮೈಕ್ರೋ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್‌ಗೆ ಮಾತ್ರ ಅನ್ವಯ. ಬೇರಾವ ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮೆಗೂ ಅಲ್ಲ).

B2K : ಯುನಿಟ್ ಲಿಂಕ್ಡ್ ಯೋಜನೆಗಳು (ಯುಲಿಪ್ಸ್) :

ಯುಲಿಪ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಲಾಭಾಂಶ ಸಹಿತ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ರಿಸ್ಕು ಇರುತ್ತದೆ. ಅದಲ್ಲದೆ ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಗ್ಯಾರಂಟಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಆದರೂ ಅವು ಬಹಳ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವ ಹಾಗೆ ಇರುತ್ತವೆ. ಈ ಯುಲಿಪ್‌ಗಳು ಈ ರೀತಿ ಹೊಂದಾಣಿಕೆಯ ಲಾಭಪಡೆದುಕೊಂಡು ಸ್ವಲ್ಪ ಹೂಡಿಕೆಯ ರಿಸ್ಕು ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಹಸಿಕಪ್ರವೃತ್ತಿಯ ಜನರಿಗೆ ಸರಿಯಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳಮೇಲೆ ಬರುವ ಪ್ರತಿಫಲಗಳು ಕ್ಯಾಪಿಟಲ್ ಮಾರ್ಕೆಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟವಾದಲಾಗುವ ಷೇರು (ಈಕ್ವಿಟಿ)ಗಳ ಏರುಪೇರುಗಳಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತವಾಗಿರುತ್ತವೆ. (ಷೇರುಗಳ ಬಗ್ಗೆ 6ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ).

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ನೀವೊಂದು ULIP ಮತ್ತು ಸಂಪ್ರದಾಯಕ (ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ / ಹೋಲ್‌ಲೈಫ್) ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದರೆ ಯಾವುದನ್ನು ಆ ರಿಸುಕೊಳ್ಳುವಿರಿ ? ಈ ನಿರ್ಧಾರಕ್ಕೆಬರಲು ನೀವು ಏನೇನು ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸುವಿರಿ.

ಮುಖ್ಯವಿಷಯಗಳು :

- ಯುನಿಟ್ ಲಿಂಕ್ಡ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಮತ್ತು ಠೇವಣಿಗಳಮೇಲೆ ಆದಾಯದ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಎರಡರನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.
- ಸಂಪ್ರದಾಯ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಹಣದ ಹೂಡಿಕೆಯ ಬಗ್ಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರುಪಾಲಿಸಿ ದಾರನಪರವಾಗಿ ನಿರ್ಧಾರತೆಗದು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ, ಯುಲಿಪ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ನಾನಾವಿಧವಾದ ಫಂಡ್‌ಗಳು ಲಭ್ಯವಿದ್ದು ಉದಾ ಈ ಕ್ವಿಟೆಫಂಡ್, ಡೆಟ್‌ಫಂಡ್, ಬ್ಯಾಲನ್ಸ್‌ಡ್ ಫಂಡ್ ಮತ್ತು ಮನೀಮಾರ್ಕೆಟ್ ಫಂಡ್ಸ್ ಮುಂತಾದವು ಹಣದ ಹೂಡಿಕೆಮಾಡಲು ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತವೆ.
- ಯುಲಿಪ್‌ಗಳು ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಅವನು ಕ್ಯಾಪಿಟಲ್ ಮಾರ್ಕೆಟ್ ಬೆಳೆಯಲು ಭಾಗವಹಿಸುವ ಅವಕಾಶನೀಡುತ್ತದೆ.
- ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಮೃತನಾದಾಗ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಅಥವಾ ಫಂಡ್ ವ್ಯಾಲ್ಯು ಯಾವುದು ಹೆಚ್ಚಾದರೆ ಅದನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವರು.
- ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಫಂಡ್ ವ್ಯಾಲ್ಯು ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಪರಿಷ್ಕರಣೆಯ ಆಯ್ಕೆ : ಪಾಲಿಸಿ ಹಣವನ್ನು ಒಂದೇ ಮೊತ್ತವಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಬದಲಾಗಿ ಕೆಲವು ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಹಣವನ್ನು ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಯದವರಿಗೂ (5ವರುಷ) ಅಥವಾ 5ವರ್ಷದವಳಿಗೆ

ಬೇಕಾದಸಮಯದವರಿಗೆ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿ ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇದನ್ನು ಪರಿಷ್ಕಾರಣೆಯ ಆಯ್ಕೆ (ಸೆಟಿಲ್‌ಮೆಂಟ್ ಆಪ್ಷನ್) ಎನ್ನುವರು. ಈ ತರಹದ ಆಯ್ಕೆಗೆ ಅವರು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಮುಂದಾಗಿಯೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.

B2L : ಮಕ್ಕಳಪಾಲಿಸಿಗಳು :

- ಮಕ್ಕಳ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ತಂದೆತಾಯಿಗಳು ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳ ಭವಿಷ್ಯತ್ ಆರ್ಥಿಕ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಉದಾ : ಅವರ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ, ಮದುವೆ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಲು ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುತ್ತವೆ.
- ಮಕ್ಕಳ ವಿಮೆಪಾಲಿಸಿಗಳು ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ವಿಮೆ ಎರಡುಲಾಭಗಳನ್ನು ಕೊಡುತ್ತವೆ.
- ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಅವರಸ್ವಂತ ಆದಾಯವಿರುವದಿಲ್ಲ, ಬದಲಾಗಿ, ಅವರು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಪೂರ್ತಿಯಾಗಿ ಅವರ ತಂದೆತಾಯಿಗಳಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಮಕ್ಕಳ ತಂದೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಮಕ್ಕಳ ಭವಿಷ್ಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಹಣ ಜಮಮಾಡಲು ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ತುಂಬುತ್ತಾರೆ.
- ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಮಕ್ಕಳ ಜೀವದಮೇಲೆ ವಿಮೆಸುರಕ್ಕೆ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಿದಂತೆ ಆ ಮಗುವಿಗೆ ನಿಗದಿತ ವಯಸ್ಸು ಬಂದ ನಂತರ ಶುರುವಾಗುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರಾರಂಭದಿನಾಂಕಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ರಿಸ್ಕು ಶುರುವಾಗುವ ದಿನಾಂಕಕ್ಕೆ ಇದ್ದ ಮಧ್ಯಕಾಲವನ್ನು ಡೆಫರ್‌ಮೆಂಟ್ ಪಿರಿಯಡ್ ಎನ್ನುವರು.
- ರಿಸ್ಕ್ ಮೊದಲಾಗುವ ದಿನಾಂಕ ಡಿಫರ್‌ಮೆಂಟ್ ಪಿರಿಯಡ್‌ನ ಅಂತ್ಯದಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಇದು ಡಿಫರ್‌ಡೇಟ್. ಈ ಡಿಫರ್‌ಡೇಟ್ ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿಯ ವರ್ಷಾರಂಭವಾಗಿರುತ್ತದೆ.
- ಡಿಫರ್‌ಮೆಂಟ್ ಪೀರಿಯಡ್‌ನಲ್ಲಿ ವಿಮೆಸುರಕ್ಕೆ ಇರುವದಿಲ್ಲ.
- ಮಗುವಿಗೆ ಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಸು ಬಂದಾಗ (18ವರ್ಷ) ಪಾಲಿಸಿಯ ಅಧಿಕಾರ ತಂತಾನೇ ಆಮಗುವಿನ ಹೆಸರಿಗೆ ಬದಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ವೆಸ್ಟಿಂಗ್ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಪಾಲಿಸಿ ಮಗುವಿಗೆ ಮೊದಲಗುವ ದಿನಾಂಕವನ್ನು ವೆಸ್ಟಿಂಗ್ ಡೇಟ್ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ.
- ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ವೆಸ್ಟಿಂಗ್ ಆದ ನಂತರ ಆ ವಿಮಾಕರಾರು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿದಾರ (ಮಗು) ನಡುವಣಕರಾರು ಆಗಿಪರಿಣಾಮ ಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.
- ಕೆಲವು ಮಕ್ಕಳ ವಿಮಾಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ 'ಪ್ರೀಮಿಯಂ - ಮನ್ನಾ' ಸೌಕರ್ಯ ದೊಂದಿಗೆಬರುತ್ತವೆ. ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಮಕ್ಕಳ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು ರೈಡರ್‌ರೂಪದಲ್ಲಿ ಸ್ವಲ್ಪ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಿಪಡೆಯಬಹುದು. ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿ

ಯೋಗಳೆ ತಂದೆಯು ಮೃತನಾದರೆ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆ ತಂದೆಯಪರವಾಗಿ ಆ ಮಗು ಮೇಜರ್ ಆಗುವ ತನಕ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಕೆ ಪೂರೈಸುವರು. ಆ ಮಗುವಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿಮುಗಿದಮೇಲೆ ಪಾಲಿಸಿಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ಹಣ ಸಂದಾಯಮಾಡುವರು.

- ಮಕ್ಕಳ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್, ಮನಿಬ್ಯಾಕ್ ಮತ್ತು ಯುಲಿಪ್‌ಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

B2M : ಮನಿಬ್ಯಾಕ್ - ಪಾಲಿಸಿಗಳು :

- ಮನಿಬ್ಯಾಕ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ವಿಮೆ, ಎರಡುಲಾಭಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆಗಳಂತೆಯೇ ಇರುತ್ತವೆ.
- ಒಂದು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆನಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಹಣವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿ ಕೊನೆನಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ, ಮನಿ-ಬ್ಯಾಕ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ 'ಪಾರ್ಶ್ವಿಕ ಜೀವಂತಿಕೆ ಲಾಭಗಳು' Partial Survival Benefits ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ನಿಗದಿತ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಹಣ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಪಾಲಿಸಿಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ತಮ್ಮ ಸರ್ವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ಸ್‌ಗಳನ್ನು ನಿಗದಿತ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಅನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ಪಡೆಯಬಹುದು.
- ಈಗಿನ ತೆರಿಗೆ ನಿಯಮಗಳಂತೆ ಈ ಜೀವಂತಿಕೆ ಲಾಭಗಳಿಗೆ ತೆರಿಗೆ ವಿಧಿಸಲಾಗುವದಿಲ್ಲ.
- ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿ ಯೋಗಳೆ ಮೃತನಾದರೆ, ನಾಮಿನಿ ಅಥವಾ ಲಾಭಪಡೆಯುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಪೂರ್ಣ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗಿನ ಹಣ ಮತ್ತು ಜಮ ಆದ ಬೋನಸ್ ಸಹ ಅದುವರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಸರ್ವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ಸ್ ಕಡಿತಗೊಳಿಸ ದೇನೆ ಕೊಡಲಾಗುವದು.

ಉದಾಹರಣೆ :

ಚೇತನ್‌ಮಿಶ್ರಾ ಒಂದು 20ವರುಷದ ಮನಿ-ಬ್ಯಾಕ್ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ABC ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಪಡೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ರೂ.20,00,000, ಅವನು ಜೀವಂತನಿದ್ದಾಗಲೇ ತನ್ನ ಉಳಿತಾಯ ವನ್ನು ತಾನೇ ಅನುಭವಿಸಬೇಕೆನ್ನುವ ಆಪೆಕ್ಕೆ ಇಂದ ಮನಿ-ಬ್ಯಾಕ್ ಪಾಲಿಸಿ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. ತನ್ನ ಪತ್ನಿ ಸುಮೇಧಾಳನ್ನು ಲಾಭಪಡೆಯುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿ ನಿಯಾಮಕ ಮಾಡಿದ್ದಾನೆ. ಈ ಮನಿ-ಬ್ಯಾಕ್ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಅವನಿಗೆ ಪ್ರತಿ 5ವರ್ಷಕ್ಕೆ 25%ಹಣ ಸರ್ವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ ಆಗಿಬರುತ್ತದೆ.

ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ, 5, 10, 15, ವರ್ಷಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ನಂತರ ಉಳಿದ 25% ಹಣವನ್ನು 20 ವರ್ಷದ ನಂತರ ಕೊಡಲಾಗುವುದು.

ಆದರೆ, ಒಂದು ದುರ್ದೈವಿ ಘಟನೆ ಆ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಉಂಟಾಯಿತು. ಚೇತನ್ ಒಂದು ಕಾರು ಅಪಘಾತದಲ್ಲಿ ಮೃತಪಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ಸುಮೇಧಾ ಒಬ್ಬ ಗೃಹಿಣಿ ಹಾಗಾಗಿ ಚೇತನ್ ಸಂಪಾದನೆ ಮೇಲೆ ಅನಿರೀಕ್ಷಿತವಾಗಿತ್ತು. ಚೇತನ್ ಮರಣ ಪಾಲಿಸಿಯ 11ನೇ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಆಗಿತ್ತು. ಅವನಿಗೆ ಈಗಾಗಲೇ 2 ಸಲ ಅಂದರೆ 5 ನೇ ಮತ್ತು 10 ನೇ ವರ್ಷಕ್ಕೆ (10,00,000) ಹಣ ಸಿಕ್ಕಿದೆ. (ಸರ್ವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ ರೂಪದಲ್ಲಿ).

ಈ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಶ್ರೀಮತಿ ಸುಮೇಧಾಗೆ ಪೂರ್ಣ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ರೂ. 20 ಲಕ್ಷ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಮುಂಚೆ ವಿಮಾ ಹಣದಲ್ಲಿ ಕೊಡಲಾದ 25% & 25% (10,00,000) ಹಣ ಕಡಿತಗೊಳಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

B2N. (SSS) ವೇತನ ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆ :

(Salary Saving Scheme) :

- ವೇತನ ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳು ನೌಕರಿ ಮಾಡುವವರಿಗಾಗಿ ರೂಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿವೆ.
- ಈ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಆಯಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಯಜಮಾನರಿಂದಾಗಿ ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಒಪ್ಪಂದದಂತೆ, ಯಜಮಾನರು ತಮ್ಮಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ನೌಕರರ ವೇತನದಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣವನ್ನು ಕಡಿತಗೊಳಿಸಿ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವರು.
- ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಪ್ರತಿತಿಂಗಳು, ಸಂಬಳ, ನೌಕರರ ಕೈಸೇರುವ ಮುನ್ನವೇ ಕಡಿತಗೊಳಿಸಲಾಗಿ ಸುಲಭವಾಗಿ, ತಪ್ಪಿ ಹೋಗುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವ ಚಿಂತೆ ಇಲ್ಲದಂತಾಗುತ್ತದೆ.
- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೂ ಇದು ಲಾಭದಾಯಕವೇ ಏಕೆಂದರೆ ಆ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿನ ನೌಕರರ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಒಟ್ಟು ಹಣ ಒಂದೇ ಸಲ ಕೈಸೇರುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ :

ಇದರಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಆಗುವ ಲಾಭವೇನೆಂದು ನಿಮ್ಮ ಅಭಿಪ್ರಾಯ ?

- ಸಂಸ್ಥೆಯ ಯಜಮಾನರು ನೌಕರರ ಸಂಬಳದಿಂದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕಡಿತಗೊಳಿಸಲು ಅವರಿಗೆ ಒಂದು ಅಧಿಕಾರ ಪತ್ರವನ್ನು ನೌಕರರು ಸಹಿಹಾಕಿ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ ಅದನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರ ದೊಂದಿಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಅದನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಪ್ರಸ್ತಾವ ಪೂರ್ಣಗೊಂಡ ನಂತರ ಯಜಮಾನರಿಗೆ ಕಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಒಂದು ಡಿಮಾಂಡ್‌ಲೆಟ್ಟರ್‌ನಲ್ಲಿ ನೌಕರರ ಹೆಸರು, ಅವನ ಹುದ್ದೆ ಮತ್ತು ಕಡಿತಗೊಳಿಸ

ಬೇಕಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮುಂತಾದ ವಿವರಗಳೊಂದಿಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಸದರಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಯಜಮಾನರಿಗೆ ಕಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

- ವೇತನ ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆ ವಿಮೆಯ ಯೋಜನೆ ಅಲ್ಲ. ಅದೊಂದು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸೇವಿಕೆಗಾಗಿ ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಆನುಕೂಲ ವ್ಯವಸ್ಥೆ. ಅದನ್ನು ಒಂದು ಟರ್ಮ್‌ಯೋಜನೆಗೆ, ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಅಥವಾ ಬೇರೆಯಾವ ಯೋಜನೆಗೂ SSS ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇದ್ದಾಗ ಉಪಯೋಗಿಸ ಬಹುದಾಗಿದೆ.

C. ತೆರಿಗೆ ವಿಧಾನ ಮತ್ತು ಹಣದುಬ್ಬರ : Taxation & Inflation

C1. ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು - ತೆರಿಗೆ ಇಂಗಿತಾರ್ಥಗಳು :

(Tax implications on Insurance Products)

ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆ 1961 ರಂತೆ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆಯ ಲಾಭಕ್ಕೆ ಅರ್ಹತೆ ಪಡೆದಿದ್ದಾವೆ. ವಿಮೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಲಾಭಕ್ಕೆ ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲು, ಪರಿಪಕ್ವದ ಶೆನಲ್ಲು ಅರ್ಹತೆ ಪಡೆದಿದ್ದಾವೆ.

a. ತೊಡಗಿಸುವ ಹಂತ : Investment Stage :

ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆ 80 C ಕೆಳಗೆ ಪ್ರಕಾರ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಾಗಿ ತುಂಬಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣ ತೆರಿಗೆ ಹಾಕುವ ಆದಾಯದಿಂದ ಕಡಿತಗೊಳಿಸಲು ಅರ್ಹತೆ ಹೊಂದಿದೆ. ಆ ಕಾಯ್ದೆಯು ಈ ರೀತಿಯ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿಗೆ ಕೊಡಲು ಕೆಲವು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಹಾಕಿದೆ. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಬೇಕು.

ಈಗಿನ ತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆ ಪ್ರಕಾರ ತುಂಬಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗಿನ 20 % ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕಿಂತಲೂ ಕಡಿಮೆ ಇರಬೇಕು.

ಅಥವಾ

- ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ತುಂಬಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗೆ 5 ಪಟ್ಟು ಅಥವಾ ಇನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ಇರಬಹುದು.

ಉದಾ : ಪ್ರಶಾಂತನು ಒಂದು ಯುಲಿಪ್ ನಲ್ಲಿ 4 ಲಕ್ಷ ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಡಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಈ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿ ಪಡೆಯಲು, ಸಲ್ಲಿಸುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂ 4 ಲಕ್ಷದಲ್ಲಿ, 20% ಗಿಂತಲೂ ಕಡಿಮೆ ಇರಬೇಕು. ಅರ್ಥಾತ್ ಇದರಲ್ಲಿ ರೂ. 80,000/- ಅಥವಾ ಕಡಿಮೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಂದಾಯಿಸಲಾಗಿರಬೇಕು. ಇದನ್ನು ಇನ್ನೊಂದು ದೃಷ್ಟಿ ಕೋನದಿಂದ ನೋಡೋಣ.

ಪ್ರಶಾಂತನು ತನ್ನ ತೆರಿಗೆ ಬೀಳುವ ಆದಾಯದಿಂದ ವಿನಾಯಿತಿ ಪಡೆಯಲು ರೂ. 80,000 ತೊಡಗಿಸುವ ಯೋಜನೆ ಮಾಡಿದ್ದಾನೆ. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಅವನೊಂದು ಯುಲಿಪ್ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ರೂ. 80,000 ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾನೆ. ಅವನಿಗೆ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ

ವಿನಾಯಿತಿ ಈ ಪೂರ್ಣ ಹಣ ರೂ. 80,000 ಮೇಲೆ ಬೇಕಾದರೆ ಅವನುತನ್ನ ಪಾಲಸಿಯ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಅದಕ್ಕೆ ಕನಿಷ್ಠ 5 ಪಟ್ಟು ಇರುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಅರ್ಥಾತ್ ಕನಿಷ್ಠ 4,00,000 ಇರಲೇಬೇಕು. ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕೆ ಮೇಲ್ಪಟ್ಟು ಇರಬೇಕು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ :

ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆಯ ಉಪಬಂಧಗಳು ಯಾವಾಗಾದರೂ ಬದಲಾವಣೆಗೆ ಒಳಗಾಗಬಹುದು. 1.4.2012 ರಿಂದ ಹೊಸ ಟ್ಯಾಕ್ಸ್ ಕೋಡ್ (Direct Tax Code) ಜಾರಿಗೆಬರಲಿದ್ದು ಆದಾಯತೆರಿಗೆ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಬದಲಾಗುವ ಸಂಭವನೀಯತೆ ಇದೆ.

ಸೆಕ್ಷನ್ 80C ಅಡಿನಲ್ಲಿ ಒಂದು ಆರ್ಥಿಕ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿಗೆ ಪರಿಗಣಿಸುವ ಗರಿಷ್ಠ ಪ್ರಮಾಣ ರೂ. 1,00,000 ಕ್ಕೆ ಸೀಮಿತ.

b. ಮೆಚ್ಚುರಿಟಿ ಹಂತ :

ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆ ಸೆಕ್ಷನ್ 10C, 10D ಅಡಿನಲ್ಲಿ ಇಂದಿನ ಟ್ಯಾಕ್ಸ್ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ಪಾಲಸಿನಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸಲಾದ ಪರಿಪಕ್ವ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಅಥವಾ ಮರಣದಾವನೆಯಲ್ಲಿ ನಾಮಿನಿಗೆ ಸಿಕ್ಕುವ ಕ್ಲೇಮು ಹಣಕ್ಕೂ ಯಾವತರಹದ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ವಿಧಿಸಲಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ, ಪ್ರಮಾಣ 20% ವಿಮಾಮೊಬಲಗು ಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಾಗಬಾರದು, ಎನ್ನುವ ನಿಬಂಧನೆ ಇದಕ್ಕೂ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ.

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ :

ಸೆಕ್ಷನ್ 80 C ನಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ 1,00,000 ವರಿಗೂ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಇದಕ್ಕೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಹಣತೊಡಗಿಸಬಹುದು. ಜೀವವಿಮೆಯು ಸಹ ಅಂಥವುಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದುಹೂಡಿಕೆಯ ಸಾಧನ. ಇನ್ನಿತರ ಆ ತರಹದ ಸಾಧನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ.

C2. ಹಣದುಬ್ಬರ : Inflation

ಕಾಲಕಳದಂತೆ, ನಾವು ತೆಗೆದು ಕೊಂಡ ವಿಮೆಪಾಲಸಿಯಮೇಲೆ ಹಣದುಬ್ಬರದ ಪರಿಣಾಮ ಬಹಳಷ್ಟಿರುತ್ತದೆ. ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಹಣದುಬ್ಬರವೆಂದರೆ ಸರಕುಗಳ ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಬೆಲೆವಿರಿಕೆ ಅಂದರೆ ಅದು ಜೀವದ ಪ್ರಮಾಣದ ಬೆಲೆ ಹೆಚ್ಚಳವೆಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಉದಾ : ಕೆಲವು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದಿನ ವರಿಗೂ ಪೆಟ್ರೋಲ್ ಬೆಲೆ ರೂ. 40 ಆಗಿತ್ತು. ಇಂದು ಅದು 70ರನ್ನು ಮೀರಿದೆ ಅಂದರೆ 60% ವಿರಿಕೆಕಂಡಿದೆ. ಅದೇರೀತಿ ಒಂದು ನೂರು

ರೂಪಾಯಿ ಇಂದಕೊಳ್ಳ ಬಹುದಾದ ದಿನಸಿಗಳದರ ಬಹಳಷ್ಟು ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದೆ. ಇದೇ ರೀತಿ ಬೆಲೆಗಳ ವಿರಿಕೆ ಮುಂದುವರಿದರೆ ಮುಂಬರುವದಿನಗಳಲ್ಲಿ ರೂ. 100/- ಕೊಳ್ಳುವಶಕ್ತಿ ಇನ್ನು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

ಇದೇ ಹಣದುಬ್ಬರದ ಪರಿಣಾಮ :

ಹಣ ತನ್ನ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಹಣದುಬ್ಬರದ ಪರಿಣಾಮ ಇದೇರೀತಿ ಯಾಗಿ ವಿಮೆಗೂ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ. ಇಂದು ನಮ್ಮ ವಿಮೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆ ರೂ. 50ಲಕ್ಷ ಎಂದು ನಿರ್ಧಾರಿಸಿ ನಾವು ಅದೇರೀತಿ 50ಲಕ್ಷದ ಪಾಲಸಿಯನ್ನು 30ವರ್ಷಕ್ಕೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಾಗ ಅದೇ ವಿಮೆಯು ಮುಂಬರುವ 15-20ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಹಣದುಬ್ಬರದ ಪರಿಣಾಮದಿಂದ ಬಹಳಷ್ಟು ಕಡಿಮೆ ಮೌಲ್ಯದ್ದು ಆಗುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆಯ ಮೊತ್ತದ ಬೇಡಿಕೆಯು ಹಣದುಬ್ಬರದ ವಿರಿಕೆ ಇಂದ ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಏಜೆಂಟರು ತಮ್ಮ ವಿಮೆಯ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಹಣದುಬ್ಬರದ ದೃಷ್ಟಿ ಇಂದ ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಪರಿಶೀಲನೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಕೆಲವು ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾಮೊಬಲಗು ಆಗಾಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚು/ಕಡಿಮೆ ಯಾಗುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಲಭ್ಯ ವಿರುತ್ತವೆ.

ಉದಾ : ಕೆಲವು ವಿಮಾಕಂಪೆನಿಗಳು ವಿಮಾಮೊಬಲಗುನಲ್ಲಿ 5-10% ಹೆಚ್ಚಳವನ್ನು ಪ್ರತಿವರುಷ ಮಾಡಲು ಒಪ್ಪುವದುಂಟು. ಈ ರೀತಿ ಪ್ರತಿವರ್ಷ ವೃದ್ಧಿ ಯಾಗುವ ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆ ಇರುವುದಾದರೆ ಪಾಲಸಿದಾರರು ತಂತಾವೆ ಹಣದುಬ್ಬರದ ವಿರಿಕೆಯನ್ನು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಎದುರಿಸಬಲ್ಲರು.

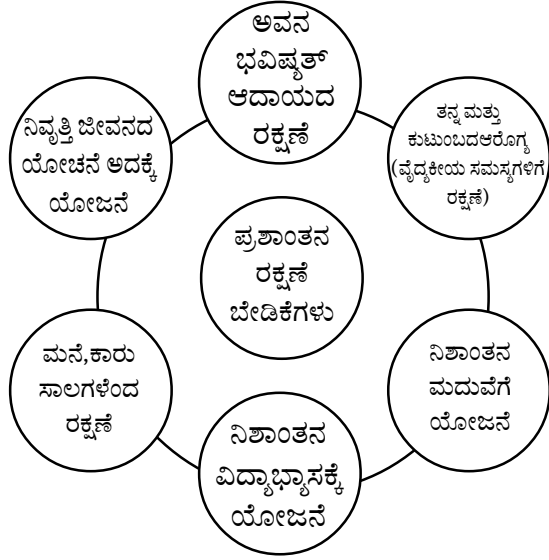
D. ವಿಮೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತಾ ಕ್ರಮಗೊಳಿಸುವದು :

Prioritising Insurance Needs.

D1. ವಿಮೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಏಕೆ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತಾ ಕ್ರಮಬದ್ಧವಾಗಿ ಮಾಡಬೇಕು ?

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಅವನ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಸಾಕಷ್ಟು ರಕ್ಷಣೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಇರಬಹುದು. ಇಲ್ಲಿನಾವು ಮತ್ತೆ ಪ್ರಶ್ನಾಂತ್ನ ಉದಾಹರಣೆ ಇಂದ ಅವನ ವಿವಿಧ ರಕ್ಷಣಾ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸೋಣ.

Fig 5.2:



ಪ್ರಶಾಂತನ ಹತ್ತಿರ ಇದ್ದೆಲ್ಲ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಹಣ ಇದೆಯಾ ?

ಇಲ್ಲವಾದರೆ ಯಾವುದು ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾದದ್ದು ಎಂದು ಹೇಗೆ ಅವನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾನೆ? ಎಲ್ಲ ವಿಷಯಗಳಿಗೂ ಹಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡುವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಇರುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಈ ರೀತಿ ಎಲ್ಲ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೂ ಹಣವನ್ನು ಪೂರೈಸಬಲ್ಲನು. ಆದರೆ ಸೀಮಿತವಾದ ಹಣ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಎಲ್ಲ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೂ ಹಣ ಸಮಕೂಡುವದಿಲ್ಲ. ಆ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅವನಿಗೆ ಯಾವುದಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ ಯಂದು ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆಕ್ರಮದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ.

D2. ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಯಾವರೀತಿ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತಾ ಕ್ರಮಗೊಳಿಸುವದು ?

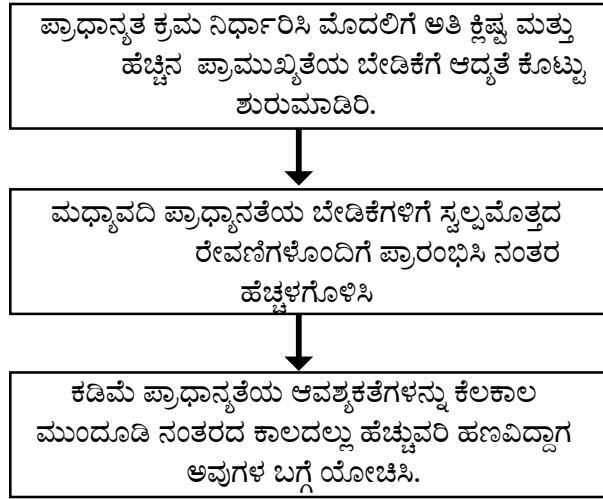
ಪ್ರಶಾಂತನಿಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಆರ್ಥಿಕ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಇಲ್ಲವಾಗಿದ್ದು ಈ ಎಲ್ಲ ರಕ್ಷಣೆಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣ ಇಲ್ಲವೆಂದುಕೊಳ್ಳೋಣ. ಆಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಯಾವರೀತಿ ಅವನಿಗೆ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ ಕ್ರಮವನ್ನು ತಿಳಿಸಿ ಸಹಾಯಮಾಡಬಲ್ಲನು ಎಂದುನೋಡೋಣ. ಒಂದೊಂದಾಗಿ ನೋಡುತ್ತಾ ಸಾಗೋಣ.

| | |
|---|---|
| <p>ಭವಿಷ್ಯತ್ ಆದಾಯದ ರಕ್ಷಣೆ</p> | <p>● ಪ್ರಶಾಂತನ ಈಗಿನ ಇತರ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಅವನ ಇಂದಿನ ಆದಾಯದಿಂದ ಪೂರೈಕೆಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಪ್ರಶಾಂತ ಈ ಅವಶ್ಯಕತೆಗೆ ಮೊದಲ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ನೀಡಿ ಅದಕ್ಕಾಗಿ ರಕ್ಷಣ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಅವನೊಂದು ಟರ್ಮ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿ ಇಂದ ಆರಂಭಿಸಿ ನಂತರದ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಆದಾಯ ಹೆಚ್ಚಾದಾಗ ಉಳಿತಾಯ / ಠೇವಣಿಗಳ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಗಮನ ಹರಿಸಬಹುದು. ಅಥವಾ ಒಂದು ಪರಿವರ್ತನೀಯ (ಕನ್ವರ್ಟಿಬಲ್) ಟರ್ಮ್‌ಯೋಜನೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ನಂತರದ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ಒಂದು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಆಥವಾ ಹೋಲ್‌ಲೈಫ್ ಯೋಜನೆಯಾಗಿ ಪರಿವರ್ತನೆಗೊಳಿಸಬಹುದು.</p> |
| <p>ತನ್ನ ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದವರಿಗೆ ವೈದ್ಯಕೀಯ / ಆರೋಗ್ಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ</p> | <p>● ಈ ಅವಶ್ಯಕತೆಯು ಪ್ರಮುಖವಾದದ್ದೇ ಏಕೆಂದರೆ ವೈದ್ಯಕೀಯ ತುರ್ತು ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು ಯಾವ ಸಮಯದಲ್ಲಾದರೂ ಉದ್ಭವಿಸಬಹುದು. ಪ್ರಶಾಂತನು ಒಂದು 'ಫ್ಯಾಮಿಲಿ ಹೆಲ್ತ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಪ್ಲಾನ್' ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಬಹಳಷ್ಟು ನೌಕರಿ ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಅವರವರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳವತಿಯಿಂದ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯನ್ನು ನೌಕರರಿಗೆ ಮತ್ತು ಅವನ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಒದಗಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇಂತಹ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇದ್ದಾಗ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಕೊಳ್ಳುವದನ್ನು ಕೆಲಕಾಲ ಮುಂದೂಡಬಹುದು.</p> |
| <p>ನಿಶಾಂತನ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕೆ ಹಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ</p> | <p>● ವಿವಾಹಿತನಾಗಿ ಮಕ್ಕಳಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಇದೊಂದು ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಉದಾಹರಣೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಶಾಂತ ಒಂದು ಮಕ್ಕಳ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಮೊತ್ತದ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ಮೂಲಕ ಪ್ರಾರಂಭಮಾಡಿ ಆನಂತರ, ತನ್ನಿಗೆ ಹಣದ ಅನುಕೂಲತೆ ಬಂದಾಗ, ಈ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಹಣದ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸಬಹುದು.</p> |
| <p>ನಿಶಾಂತನ ಮದುವೆಗೆ ಯೋಜನೆ</p> | <p>● ಎಲ್ಲ ಹಣಕಾಸಿನ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೂ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡಲಾಗದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಈ ಅವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ಮುಂದೂಡಬಹುದು. ಆದರೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಸಾಕಷ್ಟು ಇದ್ದಂತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಹಣತೊಡಗಿಸಿ ಬಹುದು.</p> |
| <p>ಮನೆಸಾಲ, ಕಾರಿನ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆ</p> | <p>● ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಬೇಕಾಗುವ ರಕ್ಷಣೆಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡುವದು ಅತ್ಯಂತ ಮುಖ್ಯವಾದವಿಷಯ. ಕುಟುಂಬದ ಆದಾಯ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಏನಾದರೂ ಅನಾಹುತವಾಗಿ ಅವನ ಕುಟುಂಬದವರಿಗೆ ಆ ಸಾಲಗಳ EMI ಗಳು ತುಂಬಲಾರದಂತಾಗಿ ಸಾಲಗಾರರು ಅವುಗಳನ್ನು ವಶಪಡಿಸಿ ಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳಿವೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಮನೆಸಾಲಕ್ಕಾಗಿ ಒಂದು ಹೋಮ್‌ಲೋನ್ ಪ್ರೋಟೆಕ್ಷನ್ ಇನ್‌ಸುರೆನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನಿಂದ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಕಾರ್ ಲೋನ್ ಗಾಗಿ ತನ್ನ ಟರ್ಮ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಳ ಗೊಳಿಸುವ ಮೂಲಕ ಇವುಗಳಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸಬಹುದು.</p> |

| | |
|--|---|
| <p>ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನದ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚನೆ, ಯೋಜನೆ</p> | <p>● ಇದು ಸಹ ಒಂದು ಮಹತ್ವದ ಆವಶ್ಯಕತೆ. ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳು ಇಲ್ಲದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಈ ಬೇಡಿಕೆಗಾಗಿ ಸ್ವಲ್ಪ ಹಣವನ್ನು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುವುದು ಪ್ರಾರಂಭಮಾಡಬೇಕು. ನಂತರ ಹಣ ಹೆಚ್ಚಿನಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ ಇದಕ್ಕಾಗಿ ತೊಡಗಿಸುತ್ತ ಮುಂದೆಸಾಗಬಹುದು. ಪೆನ್ಷನ್‌ಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮುಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ಚರ್ಚೆಮಾಡೋಣ.</p> |
|--|---|

ಈ ರೀತಿಯ ರಕ್ಷಣೆ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಒಂದು ಸರಿಯಾದ ದೃಷ್ಟಿ ಕೋನವೆಂದರೆ ಹೀಗಿರಬೇಕು.

Fig 5.3:



ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ :

ನಿಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ರಕ್ಷಣೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿಮಾಡಿ, ನಂತರ ಕ್ಲಿಷ್ಟ, ಅತ್ಯಾವಶ್ಯಕ, ಮಧ್ಯಸ್ಥ, ಮತ್ತು ಕೊನೆಯ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆಗಳಾಗಿ ವರ್ಗೀಕರಿಸಿ.

ಈಗ ನಾವು 'ಪ್ರಶಾಂತನ ಜೀವನ ಒಂದು ಕೆಟ್ಟಿರುತ್ತದೆ' ಎಂಬ ಉದಾಹರಣೆ ಇಂದ ಹೇಗೆ ಪ್ರಶಾಂತನು ತನ್ನ ರಕ್ಷಣೆಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ತನ್ನ ಕುಟುಂಬದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತಾ ಕ್ರಮಕ್ಕೆ ಒಳಪಡಿಸಿ ಸರಿಯಾದ ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆಪಡೆದಿರ ಬಹುದು ಎಂದು ಚರ್ಚೆಮಾಡೋಣ.

ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡೀ : ಪ್ರಶಾಂತನ ಜೀವನ ಮರಳಿ ಹಳಿಮೇಲೆ ಬಂದಿದೆ :

ಈ ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡೀಯ ಮೊದಲ ಅರ್ಧಭಾಗದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಅದ್ಭುತವಾದ 'ಪ್ರಕಾಶಿಸುವ ಭಾರತದ ದೃಶ್ಯವನ್ನು, ನಂತರ ಎರಡನೇಭಾಗದಲ್ಲಿ ಜೀವನ ತೆಗದು ಕೊಂಡ ಒಂದು ಕ್ರೂರವಾದ ತಿರುವನ್ನು ನಾವು ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ಇದರಿಂದ ಜೀವನ ಹೇಗೆ ನಮ್ಮನ್ನು ಆಶ್ಚರ್ಯಕ್ಕೆ ಗುರಿಮಾಡಬಲ್ಲದು, ಹಾಗಾಗಿ ನೀವು ಸರಿಯಾದ ತಯಾರಿನಲ್ಲಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಅದು ನಿಮ್ಮ ಕುಟುಂಬದ ಮೇಲೆ ಮಹತ್ವದ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗುತ್ತದೆ, ಎಂದು ತಿಳಿದರೆ ಈಗನಾವು ಯಾವರೀತಿ ಪ್ರಶಾಂತನು ತನ್ನ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ದಾರಿತಪ್ಪಿದ, ಮತ್ತು ಹೇಗೆ ವಿಮೆ ಅವನ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವಲ್ಲಿಯಶಸ್ವಿಯಾಗ ಬಹುದಿತ್ತು ಎಂದುನೋಡೋಣ.

● ಟರ್ಮ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ :

ಪ್ರಶಾಂತ ಒಬ್ಬನೇ ಅವನ ಕುಟುಂಬದ ಸಂಪಾದನೆಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿ. ಹಾಗಾಗಿ ಅವನು ತಾನು ಮುಂಬರುವ ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಪಾದಿಸುವ ಆದಾಯ ರಕ್ಷಿಸಲ್ಪಡುವಂತೆ ಖಚಿತಪಡಿಸಿ ಕೊಂಡಿರಬೇಕಾಗಿತ್ತು. ಕ್ಲಪ್ಪವಾಗಿ, ಪ್ರಶಾಂತ ಇದ್ದರು, ಇಲ್ಲವಾದರು, ಅವನ ಕುಟುಂಬ ಕಷ್ಟ ಕೀಡಾಗಿರಬಾರದು. ವಿಮೆ, ಮರಣದಿಂದಾಗುವ ಭಾವನಾತ್ಮಕ ನ್ಯೂನತೆಯನ್ನು ಭರ್ತಿಮಾಡಲಾರದು. ಆದರೇ ಅದು ಹಣ ಕಾಸಿನ ಶೂನ್ಯವನ್ನು ಭರ್ತಿಮಾಡಬಲ್ಲದು. ಪ್ರಶಾಂತನು ತಾನು ರಿಟೈರ್ ಆಗುವತನಕ ಎಷ್ಟು ಸಂಪಾದಿಸುತ್ತಿದ್ದನೋ ಅದಕ್ಕೆ ಸಮಾನವಾಗಿಬಲ್ಲ ಟರ್ಮ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಮಾಡಿಸಿರಬೇಕಾಗಿತ್ತು. ಆದರೆ ಅವನು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಕೇವಲ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿಗೆಮಾತ್ರ ಸರಿಯಾಗುವಂತೆ ತೆಗದು ಕೊಂಡಿದ್ದನು ಅದರ ಬದಲಾಗಿ ಅವನಿಗೊಂದು ಟರ್ಮ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಅದೇ ರೂ. 20,000 ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತಿತ್ತು. ಅದರಿಂದ ಅವನ ಮನೆಸಾಲ ಮತ್ತು ಕಾರಿನಸಾಲ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ಅವನಿಲ್ಲವಾದಾಗ ರಕ್ಷಣೆ ಸಿಗುತ್ತಿತ್ತು.

● ಮಕ್ಕಳ ವಿಮೆ :

ಪ್ರಶಾಂತನು ತನ್ನಿಗೆ ಬೇಕಾಗಿದ್ದ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿರಲಿಲ್ಲ. ಅದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅವನು ನಿಶಾಂತನ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗಾಗಿ ಒಂದು ಮ್ಯುಚುವಲ್‌ಫಂಡ್‌ನಲ್ಲಿ ಹಣತೊಡಗಿಸುತ್ತಿದ್ದನು. ಪ್ರಶಾಂತನು ಮೃತನಾದ ತಕ್ಷಣ ಆ ಮ್ಯುಚುವಲ್‌ಫಂಡ್‌ಗೆ ಹಣ ಸಲ್ಲಿಸುವುದು ನಿಂತುಹೋಗಿ ನಿಶಾಂತನ ವಿದ್ಯೆಯಭವಿತವ್ಯ ಗೊಂದಲಕ್ಕೀಡಾಯಿತು. ಪ್ರಶಾಂತನು, ನಿಶಾಂತನ ಓದಿನಸಲವಾಗಿ ಒಂದು ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸದ ಪಾಲಿಸಿ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿ ಕೊಂಡಿರಬೇಕಾಗಿತ್ತು. ಈ ಯೋಜನೆ, ಪ್ರಶಾಂತನು ಮೃತಪಟ್ಟಾಗ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ತಾವೇ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮುಂದುವರೆಸಿ, ನಿಶಾಂತನ ಓದಿನ ಯೋಜನೆ ಕುಂಠಿತವಾಗದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿತ್ತು.

● ಮನೆಸಾಲ ಮತ್ತು ಕಾರಿನಸಾಲ :

ಪ್ರಶಾಂತನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು ಹೆಚ್ಚಾದಾಗ, ಅವನು ತನ್ನ ಟರ್ನಾನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ತನ್ನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಹಚ್ಚಳಗೊಳಿಸಿರಬೇಕಾಗಿತ್ತು.

ಆ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ಸರಿಯಾದ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವು ಇದ್ದಿದ್ದರೆ ಪ್ರಶಾಂತನು ಇಲ್ಲವಾದಾಗ ಬಂದ ವಿಮೆ ಹಣ ಈ ಎರಡು ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೀರಿಸಲು ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುತ್ತಿತ್ತು ಮತ್ತು ಪ್ರಶಾಂತನ ಕುಟುಂಬವು ಕಾರನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಂಡು ಅದೇಮನೆನಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತಿತ್ತು.

● ನಿವೃತ್ತಿ ಯೋಜನೆ :

ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಬದಲಾಗಿ, ಪ್ರಶಾಂತನು ಒಂದು ಟರ್ನಾನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸಿದ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ತೆಗದುಕೊಂಡಿದ್ದರೆ ಉಳಿದ ಹಣವನ್ನು ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ವಿಮೆಗಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸ ಬಹುದಾಗಿತ್ತು.

ಸಾರಾಂಶ :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಸರಿಯಾದ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ಸರಿಯಾಗಿ ತೆಗದುಕೊಂಡ ಜೀವ ವಿಮೆಪಾಲಿಸಿಗಳು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಕುಟುಂಬವನ್ನು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮರಣ ಅಥವಾ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯತೆ ಯಾದಾಗ ಯಾವರೀತಿ ರಕ್ಷಣೆಕೊಡುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಜೀವನ ಒಂದುವೇಳೆ 'ಕೆಟ್ಟ ತಿರುವು' ತೆಗದು ಕೊಂಡರು ಯಾವ ಚಿಂತೆಯು ಇಲ್ಲದಂತೆ ಮುಂದು ವರೆಸಬಹುದು ಎಂದು ತಿಳಿದಿದ್ದೇವೆ. ಒಬ್ಬ ವೃತ್ತಿಪರ ಏಜೆಂಟ್‌ರಾಗಿನೀವು.

● ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಶ್ರೇಣಿಯನ್ನು ತಿಳಿದು ಅವುಗಳ ಮುಖ್ಯ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿದಿರಬೇಕು.

● ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ರಕ್ಷಣೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮಾಡುವಂತಿರ ಬೇಕು.

● ಆ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವಲ್ಲಿ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಉತ್ತಮ ಬಳಕೆಯನ್ನು ಅರಿತುಕೊಂಡಿರಬೇಕು.

ಮುಖ್ಯವಿಷಯಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಕಲಿತ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತೀಕರಿಸಬಹುದು.

ರಕ್ಷಣೆ ಬೇಡಿಕೆಗಳು :

● ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ರಕ್ಷಣೆಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಆದಾಯದ ರಕ್ಷಣೆ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಖರ್ಚುಗಳ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು, ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ, ಮಕ್ಕಳಮದುವೆ, ಆಸ್ತಿಗಳಮೇಲೆ ಸಾಲಗಳು, ಮತ್ತು ಅವರ ಕುಟುಂಬದ ಜೀವನ.

● ರಕ್ಷಣೆ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪರಿಣಾಮಗೊಳಿಸುವ ಅಂಶಗಳು, ವಯಸ್ಸು, ಅವಲಂಬಿತರು, ಆದಾಯ, ಆಸ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಸಾಲ ಹೊರೆಗಳು.

ವಿಮೆಉತ್ಪನ್ನಗಳು :

● ಬಹುತೇಕ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮೌಲಿಕ ಅಂಶಗಳು ಮರಣ ರಕ್ಷಣೆ ಮತ್ತು ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಲಾಭ.

● ಟರ್ನಾನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಯೋಜನೆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮರಣ, ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿ ಯೊಳಗೆ ಆದಾಗ ಮರಣ ಸುರಕ್ಷೆ ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.

● ಪ್ಯೂರ್ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ / ಸರ್ವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್‌ಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರ ಪೂರ್ಣ ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿಗೆ ಜೀವಂತವಾಗಿದ್ದಾಗ ಕೊಡುತ್ತದೆ.

● ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿ ಟರ್ನಾನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಮತ್ತು ಪ್ಯೂರ್‌ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಸಂಯೋಗವಾಗಿದೆ. ಅದು ನಾಮಿನಿ/ ಲಾಭಪಡೆಯುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಒಂದು ವಿಶೇಷ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆ ಮೊತ್ತವನ್ನು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮರಣಹೊಂದಿದಾಗ ಕೊಡುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿಯ ಕೊನೆನಲ್ಲಿ ಒಂದು ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಮೊತ್ತ / ಸರ್ವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತದೆ.

● ಒಂದು ಹೋಲ್‌ಲೈಫ್ ಪ್ಲಾನ್ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವನ ಪರ್ಯಂತ ವಿಮಾ ಸುರಕ್ಷೆ ಕೊಡುತ್ತದೆ.

● ಪರಿವರ್ತನೀಯ ಯೋಜನೆ ಒಂದು ಜೀವ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆ ಇಂದ ಮತ್ತೊಂದು ಜೀವ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗೆ ಪರಿವರ್ತನೆಗೆ ಅನುವುಮಾಡಿ ಕೊಡುತ್ತದೆ.

● ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಇಬ್ಬರು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ವಿಮೆ ಕೊಡುತ್ತವೆ ಜಾಯಿಂಟ್ ಲೈಫ್ ಪ್ಲಾನ್ಸ್.

● ಆನ್ಯುಟೀಸ್ (ವರ್ಷಾಸನೆಗಳು) ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಒಂದು ಏಕಮೊತ್ತದ (ಪರ್ಚೇಸ್ ಪ್ಲೇಸ್) ಹಣಕ್ಕೆ ಕ್ರಮವಾಗಿ ಹಣವನ್ನು ಕೊಡುವ ವಿಧಾನ. ಇದಕ್ಕೆ ಒಂದೆಮೊತ್ತವಲ್ಲದೆ ಪ್ರತಿವರ್ಷವು ಕೆಲವರ್ಷಗಳು ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಕೂಡ ಕಟ್ಟಬಹುದು.

● ಗುಂಪು ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳು ಒಂದು ಗುಂಪಿನ ಜನಗಳಿಗೆ ವಿಮೆ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಆ ಗುಂಪಿನ ಜನಗಳು ಒಂದು ಸಾಮಾನ್ಯ ಕಾರಣಕ್ಕಾಗಿ ಗುಂಪಾಗಿ ಹೊಂದಿಕೊಂಡಿರಬೇಕು.

● ಸೂಕ್ಷ್ಮವಿಮೆ (ಮೈಕ್ರೋ ಇನ್ಸ್ಪರೆನ್ಸ್) ಯೋಜನೆಗಳು ಕಡಿಮೆ ಆದಾಯದ ಜನರಿಗೆ ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆ ಕೊಡುತ್ತವೆ.

● ಯುನಿಟ್ ಲಿಂಕ್ಡ್ ಯೋಜನೆಗಳು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದವರಿಗೆ ಕಾಪಿಟಲ್ ಮಾರ್ಕೆಟ್ ನಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿ ಲಾಭಪಡೆಯಲು ಸಹಕರಿಸುತ್ತವೆ.

● ಯುಲಿಪ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳ ತೊಡಗಿಸುವ ರಿಸ್ಕ್ ಆಯಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳದೇ ಆಗಿರುತ್ತದೆ. ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಯವರದಲ್ಲ. ಸಂಪ್ರದಾಯಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ತದ್ವಿರುದ್ಧವಾಗಿದೆ.

● ಮಕ್ಕಳ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ತಂದೆತಾಯಿಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳ ಭವಿಷ್ಯತ್ತಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಾದ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ, ಮದುವೆ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯಪಡುತ್ತವೆ.

● ಮನೀ-ಬ್ಯಾಕ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ 'ಪಾಕ್ಷಿಕ ಜೀವಂತಿಕೆ ಲಾಭಗಳು' ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ನಿಗದಿತ ಅವಧಿಗಳಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತವೆ.

● 'ವೇತನ ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆ' (SSS) ಒಂದು ಪ್ರತ್ಯೇಕ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ಅಲ್ಲ. ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸೇವಿಕರಣೆಗೆ ಅದೊಂದು ಅನುಕೂಲವಾದ ಪದ್ಧತಿ. ಈ ಪದ್ಧತಿನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಒಂದು ಕಂಪನಿ ಯಜಮಾನ ಅಥವಾ ಉದ್ಯೋಗದಾತನೊಂದಿಗೆ ಈ ರೀತಿಯ ಒಪ್ಪಂದವಿರುತ್ತದೆ. ಅದರಂತೆ ಆ ಯಜಮಾನರು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದವರ ಸಂಬಳದಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕಡಿತಗೊಳಿಸಿ ಅದನ್ನು ಒಂದೇಮೊತ್ತವಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಪ್ರತಿತಿಂಗಳು ಕಳಿಸಲಾಗುವುದು.

ತೆರಿಗೆ ವಿಧಾನ ಮತ್ತು ಹಣದುಬ್ಬರ :

● ಆದಾಯತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆಯ 80 C ಕಲಂ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ಜೀವವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತೆರಿಗೆ ಹಾಕುವ ಆದಾಯದಿಂದ ಒಂದು ಆರ್ಥಿಕ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ 1 ಲಕ್ಷದ ವರಿಗೂ ತೆಗೆದು ಹಾಕಲು ಅರ್ಹತೆಪಡೆಯುತ್ತದೆ.

● ಆದಾಯತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿ ಪಡೆಯಲು, ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗಿನ 20% ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮೀರಬಾರದು. ಅಥವಾ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಪ್ರೀಮಿಯಂಗೆ 5 ಪಟ್ಟು ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕೆ ಮೇಲ್ಪಟ್ಟು ಇರಬೇಕು.

● ಸೆಕ್ಷನ್ 10 (10ಡಿ) ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆಯ ಪ್ರಕಾರ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಹಣ ಅಥವಾ ಮರಣದಾವೆಯ ಹಣಕ್ಕೆ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ.

● ಹಣದುಬ್ಬರದ ಪರಿಣಾಮದಿಂದ ದೀರ್ಘ ಅವಧಿಯ ವಿಮೆಯ ಬೆಲೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

● ಹಣದುಬ್ಬರವನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಲು ಕೆಲ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಕೆಲವು ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯ ಸುರಕ್ಷೆ ಸಮಯ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸುವ ಸೌಲಭ್ಯ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ.

● ಕೆಲವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಕಡಿಮೆಗೊಳ್ಳುವ ವಿಮಾ ಸುರಕ್ಷೆ ಆಗಿಂದಾಗ್ಗೆ ಕೊಡುವ ಸೌಲಭ್ಯ ಕೊಡುವರು. ಇದು ಕೆಲವು ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೀರಿಸಲು ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುವುದು.

ರಕ್ಷಣೆ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಆದ್ಯತಾ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ತಿಳಿಯುವುದು :

● ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತಾ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ನೋಡುವುದು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಗಳು ಪರಿಮಿತವಾಗಿದ್ದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಬಹಳ ಮಹತ್ವದ ವಿಷಯ.

● ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತಾ ಕ್ರಮ ಹೀಗೆ ಮಾಡಬಹುದು, ಕ್ಲಿಷ್ಟ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ, ಮಧ್ಯತರಹದ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ, ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ ವಿಷಯಗಳು. ಮತ್ತು ಅವುಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು.

ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು :

5.1 ಜೀವ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಯ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ :

ಬಹುತೇಕ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಎರಡು ಮುಖ್ಯ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳೆಂದರೆ

● **ಮರಣದ ಸುರಕ್ಷೆ:** ಈ ಹಣವನ್ನು ನಾಮಿನಿ/ ಲಾಭಪಡೆಯುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ, ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ಮೃತನಾದರೆ ಕೊಡಲಾಗುವುದು.

● **ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಲಾಭ:** ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿಯ ತನಕ ಜೀವಂತವಾಗಿದ್ದರೆ ಪಾಲಿಸಿ ಪರಿಪಕ್ವದಿನಾಂಕದಂದು ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕೆಲವು ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಉದಾ: ಮನಿ-ಬ್ಯಾಕ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಸರ್ವೆವೆಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ಸ್ ಎನ್ನಲಾಗುವ ಹಣವನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಾರೆ.

5.2 ಗುಂಪು ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳ ಮುಖ್ಯ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿರಿ :

ಒಂದು ಸಮಾನ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಗುಂಪಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಗುಂಪು ವಿಮೆ ಯೋಜನೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆ ಕೊಡಲಾಗುವುದು.

ಆ ರೀತಿಯ ಗುಂಪು ಗಳೆಂದರೆ

□ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡುವ ನೌಕರರು ಅಥವಾ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು

□ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಗ್ರಾಹಕರು

□ ಒಂದು ಕಾರ್ಮಿಕ ಸಂಘದ ಸದಸ್ಯರು

□ ಒಂದು ವೃತ್ತಿ ಪರ ಸಂಘಟನೆಯ ಸದಸ್ಯರು (ಅಕಾಂಟೆಂಟ್ಸ್ ಸಂಘ ಮುಂತಾದವು).

ಇನ್ನು ಯಾವುದೇ ಗುಂಪು ಅದರಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಒಂದು ಸಾಮಾನ್ಯ ಕಾರಣಕ್ಕಾಗಿ ಪರಸ್ಪರ ಸಂಪರ್ಕಹೊಂದಿದ್ದು ಒಂದೇ ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಜನ.

● ಗುಂಪು ವಿಮೆಪಾಲಿಸಿಗೆ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಗುಂಪಿನ ಎಲ್ಲ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದ್ದ ಒಂದೇ ಮಾಸ್ಟರ್ ಪಾಲಿಸಿ ಜಾರಿಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾ: ಒಬ್ಬ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಯಜಮಾನರಿಗೆ ಆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಎಲ್ಲಾ ನೌಕರರನ್ನು ಒಳಪಡಿಸಿ ಒಂದೆ ಮಾಸ್ಟರ್ ಪಾಲಿಸಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆ ಯಜಮಾನರನ್ನು 'ಮಾಸ್ಟರ್ ಪಾಲಿಸಿ ಹೋಲ್ಡರ್' ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ.

● ವಿಮಾಕರಾರು ಮಾಸ್ಟರ್ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ನಡುವಣ ಇರುತ್ತದೆ. ಆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ನೌಕರರು ನೇರವಾಗಿ ಆ ವಿಮಾಕರಾರಿಗೆ ಪಾರ್ಟಿಗಳಾಗುವದಿಲ್ಲ.

● ಗುಂಪು ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಸರಕಾರವು ಸಮಾಜ ಸಂಕ್ಷೇಮಕ್ಕೆ ಒಂದು ಸಾಧನವಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತದೆ. ಅದೇರೀತಿ ಬಡತನದ ರೇಖೆಗೆ ಕೆಳಗಿರುವವರಿಗೆ ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆ ಒದಗಿಸಲು ಕೂಡ ಉಪಯೋಗಿಸುವರು.

● 2005 ಜುಲೈನಲ್ಲಿ IRDA ರವರು ಗುಂಪು ವಿಮೆ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ರೂಪಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಸ್ವಯಂ - ಪರೀಕ್ಷೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು - ಉತ್ತರಗಳು :

1. ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿವಿಧ ತರಹದ ರಕ್ಷಣೆ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿರಿ ?

1. ವಿವಿಧ ತರಹದ ರಕ್ಷಣೆ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು

- ಆದಾಯದ ರಕ್ಷಣೆ
- ವೈದ್ಯಕೀಯ ಖರ್ಚುಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು
- ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ
- ಮಕ್ಕಳ ಮದುವೆ
- ವಿವಿಧ ಆಸ್ತಿಗಳ ಮೇಲೆ ಸಾಲಗಳು
- ಕುಟುಂಬ ಪೋಷಣೆ

2. ಪರಿವರ್ತನೀಯ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಎಂದರೇನು ? ಅವುಗಳ ಮಹತ್ವವೇನು ?

2. ಪರಿವರ್ತನೀಯ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ತರಹದ ಪಾಲಿಸಿ ಇಂದ ಮತ್ತೊಂದು ತರಹಕ್ಕೆ ಪರಿವರ್ತನೆಗೊಳಿಸಬಹುದು. ಉದಾ : ಒಂದು ಟರ್ಮ್‌ಪ್ಲಾನನ್ನು ಒಂದು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಆಥವಾ ಹೋಲ್‌ಲೈಫ್ ಆಗಿ ಪರಿವರ್ತನೆ ಗೊಳಿಸಬಹುದು. ಇದನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಒಪ್ಪುತ್ತವೆ. ಪರಿವರ್ತನೀಯ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಪಾಲಿಸಿಮಾಡುವಾಗ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಅಶಕ್ತರಾದಾಗ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುವವು. ಆವಾಗ ಅವರೊಂದು ಟರ್ಮ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ತೆಗದುಕೊಂಡು ಕಡಿಮೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂನಲ್ಲಿ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿ ನಂತರ ಅದನ್ನು ಒಂದು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಆಥವಾ ಒಂದು ಹೋಲ್ ಲೈಫ್‌ಪಾಲಿಸಿ ಯಾಗಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನೊಂದಿಗೆ ಪರಿವರ್ತನೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಈ ರೀತಿ ಪರಿವರ್ತನೆ ಗೊಳಿಸುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವೈದ್ಯಕೀಯ ತಪಾಸಣೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲ. ಅಷ್ಟೆ ಅಲ್ಲ ಬೇರೆ ವಿಮಾ ಲೇಖನೆಯ ನಿರ್ಧಾರವು ಆ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಬೇಕಾಗುವದಿಲ್ಲ.

ಅಧ್ಯಾಯ - 6

ಉಳಿತಾಯದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು

| ಪರಿವಿಡಿ : | ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶ |
|---|--------------------------|
| ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು | |
| ಪರಿಚಯ | |
| ಮುಖ್ಯಪದಗಳು | |
| A. ಉಳಿತಾಯ/ ಹಣ ಹೊಡಿಕೆಯ ಸಲಹೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆ | 6.1 |
| B. ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಉಳಿತಾಯದ ಆವಶ್ಯಕತೆಯ ಅಂಶಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು | 6.2 |
| C. ಉಳಿತಾಯದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳು, ಲಾಭಗಳು | 6.3 , 6.6 |
| D. ಉಳಿತಾಯದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ನಮೂನೆಗಳು | 6.3 |
| E. ಉಳಿತಾಯದ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆ ಮತ್ತು ಹಣದುಬ್ಬರದ ಪರಿಣಾಮಗಳು | 6.5, 6.7 |
| F. ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳ ಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿದರಗಳ ಪರಿಣಾಮಗಳು | 6.9 |
| G. ಉಳಿತಾಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತಾಕ್ರಮ | 6.4, 6.8, 6.10 |
| ಮುಖ್ಯಾಂಶಗಳು | |
| ಪ್ರಶ್ನೋತ್ತರಗಳು | |
| ಸ್ವಯಂ ಪರಿಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಉತ್ತರಗಳು | |

ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಅಧ್ಯಯನದ ನಂತರ ನೀವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಲು ಸಶಕ್ತರಾಗಬೇಕು.

- ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ತಜ್ಞರ ಸಲಹೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಕಂಡುಹಿಡಿಯುವುದು.
- ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಉಳಿತಾಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಂಶಗಳು.
- ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳು, ಲಾಭಗಳು ತಿಳಿಸುವುದು.

- ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಮುಖ್ಯ ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು.
- ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳ ಮೇಲೆ ತೆರಿಗೆ, ಹಣದುಬ್ಬರದ ಪ್ರಭಾವ.
- ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳ ಮೇಲೆ ತೆರಿಗೆ, ಬಡ್ಡಿದರಗಳ ಪ್ರಭಾವ.
- ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಉಳಿತಾಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತಾ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಪಟ್ಟಿಮಾಡಿ ಅವುಗಳಿಗೆ ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಹಣತೊಡಗಿಸುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಮಾಡುವುದು.

ಪರಿಚಯ :

ಹಿಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಜೀವನದ ಮೂಲಭೂತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಮರಣ ಮತ್ತು ಆಂಗವೈಕಲ್ಯತೆಗಳಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಹೇಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ ಎಂದು ತಿಳಿದೆವು. ಅದೇ ರೀತಿ 1ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಕಂಡಂತೆ, ಏಜಂಟರ ಪಾತ್ರ ಕೇವಲ ಜೀವ ವಿಮಾ ಮಾರುವ ಅಥವಾ ಸಲಹೆ ನೀಡುವಷ್ಟರ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಸೀಮಿತವಲ್ಲ. ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಇತರ ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕೂಡ, ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಲಹೆ ನೀಡುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಹೊಂದಿದ್ದೀರಿ.

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ನಮ್ಮ ಗಮನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಶ್ರೇಣಿಯತ್ತ ಹರಿಸೋಣ. ಅಲ್ಲಿಂದ ನಾವು ಇನ್ನಿತರ ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಆರೈಕೆ, ವಿಮೆ, ಅಪಘಾತ ವಿಮೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮುಂಬರುವ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನೋಡೋಣ.

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ 'ಉಳಿತಾಯ' (Savings) ಎನ್ನುವ ಶಬ್ದವನ್ನು ಸಣ್ಣ ಸಣ್ಣ ಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ಕ್ರಮವಾಗಿ ಬದಿಗಿಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೆ ಹೇಳಬಹುದು. ಈ ರೀತಿಯ ಉಳಿತಾಯ ಕ್ರಮವಾಗಿ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಮೂಲಧನವಾಗಿ ಪರಿವರ್ತನೆ ಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಇನ್ನು (Investment) ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ, ಅಥವಾ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡುವ ಎನ್ನುವ ಶಬ್ದಗಳನ್ನು ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಹಣ ಒಂದೇ ಸಲ ಕೆಲವು ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿ ಅದರಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನು ನಿರೀಕ್ಷಿಸುವುದು. ಇಂದಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ 'ಸೇವಿಂಗ್ಸ್' ಮತ್ತು 'ಇನ್ವೆಸ್ಟ್‌ಮೆಂಟ್' ಎರಡು ಶಬ್ದಗಳನ್ನು ಒಂದೇ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಅದಲಿ ಬದಲಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತಿದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ :

ಬಹುತೇಕಜನರು ಉಳಿತಾಯ / ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯ ಸಹಾಯದಿಂದ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಹಣಕಾಸಿನ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಇಂದು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ನಾನಾತರಹದ ಉಳಿತಾಯ / ಹೂಡಿಕೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಲಭ್ಯವಿವೆ. ಅವರು ಆಯಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಏಕಮೊತ್ತವಾಗಿ ಅಥವಾ ಸಣ್ಣ ಸಣ್ಣ ಮೊತ್ತಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಇರುತ್ತವೆ. ನಾವು ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪರಿಶೀಲಿಸುತ್ತ ತಜ್ಞ ಸಲಹೆಗಾರ ನಿಭಾಯಿಸಬೇಕಾದ ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣ ಭೂಮಿಕೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸೋಣ.

ಮುಖ್ಯಪದಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪದಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ವಿವರಣೆ ನೀಡುತ್ತದೆ.

| ಆಸ್ತಿ ನಿರ್ವಾಹಕ ಸಂಸ್ಥೆ Asset Management Company | ಕಂಪೌಂಡಿಂಗ್ | ಗ್ರಾಚ್ಯುಟಿ | ಸಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಡಿಪಾಜಿಟ್ಸ್ |
|---|------------------------------------|---------------------|--------------------------------------|
| ಬ್ಯಾಂಕ್ ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳು | ಡಿಸ್ಟ್ರೋಜಬಲ್ ಇನ್ ಕಂ | ಲಾಕ್-ಇನ್ ಪಿರಿಯಡ್ | ಸೇವಿಂಗ್ಸ್ ನೀಡ್ಸ್ |
| ಬಾಂಡ್ಸ್ | ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ | ಹೂಡಿಕೆದಾರರ ಅನುಕೂಲತೆ | ಷೇರುಗಳು |
| ಮಕ್ಕಳ ಯೋಜನೆಗಳು | ಅಂಚೆಕಛೇರಿ ಉಳಿತಾಯ | ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್ಸ್ | ವ್ಯವಹಾರದ ವೇಗ |
| ಕ್ಯುಮುಲೇಟಿವ್ ಡಿಪಾಜಿಟ್ಸ್ | ಫಂಡ್ ಮೇನೇಜರ್ಸ್ | ಬಡ್ಡಿದರಗಳು | ಟ್ಯಾಕ್ಸೇಶನ್ ಮತ್ತು ಟ್ಯಾಕ್ಸ್ ಪ್ಲಾನಿಂಗ್ |

A. ಉಳಿತಾಯ / ಹೂಡಿಕೆಗೆ ಸಲಹೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆ :

ಒಂದೊಂದು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಉಳಿತಾಯ / ಹೂಡಿಕೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಅವರವರಿಗೆ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಮತ್ತು ವಿಶಿಷ್ಟವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಬಹಳಷ್ಟು ಜನರು ತಾವು ತಮ್ಮ ಹಣವನ್ನು ರೇವಣಿಮಾಡುವ ಉತ್ಪನ್ನದ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಹಣಕಾಸಿನ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಅಂದಾಜು ಗಟ್ಟಿದ ಸಾಕಷ್ಟು ಸಲ ತಪ್ಪು ತಿಳುವಳಿಕೆಯ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನೇಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಈ ನಿರ್ಧಾರಗಳು ಇತರರ ಪ್ರಭಾವದಿಂದ, ಅಥವಾ ತೆರಿಗೆ ತಪ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಕೊನೆನಿಮಿಷದ ಇಚ್ಛಾಪೂರ್ವಕ ನಿರ್ಧಾರಗಳಾಗಿರುತ್ತವೆ.

ಈ ಸೆಕ್ಷನ್‌ನಲ್ಲಿ ನಾವು ಈ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ತಜ್ಞರ ಸಲಹೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಅಗತ್ಯದ ಕುರಿತು ಮುಖ್ಯವಾದ ಎರಡುಕಾರಣಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚಿಸೋಣ.

A1. ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಕುರಿತ ಅಜ್ಞಾನ :

ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ತಮಗೆ ಬೇಕಾದ ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವ ಪರಿಜ್ಞಾನ ವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಅವರು ಯಾವಾಗಲೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ತಮ್ಮಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಸದ್ಯದ ಅಥವಾ ಕಡಿಮೆಕಾಲದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಪೂರೈಕೆ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸುವರೆವಿನಾ ತಮ್ಮಿಗೆ ದೀರ್ಘ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣದ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಬಗ್ಗೆ ಶ್ರದ್ಧೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಇದಲ್ಲದೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಆಕರ್ಷಕವಾಗಿ ಕಾಣುವ ನಿತ್ಯದ ಬಳಕೆ ಸರುಕುಗಳನ್ನು ತಕ್ಷಣ ಕೊಳ್ಳುವ ಮನೋಭಾವನೆ ಅದರ ಪರಿಣಾಮ ಉಳಿತಾಯದಗಿಂತಲು ಖರ್ಚುಮಾಡುವ ಧೋರಣೆಗೆ ಮಹತ್ವ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇಂದಿನ ಈ ಆ ಕರ್ಷಕವಸ್ತುಗಳ ಮೇಲಿನ ವ್ಯಾಮೋಹವು ಮುಂದಿನ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಬರಬಹುದಾದ ಕಣ್ಣಿಗೆ ಕಾಣದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಮರೆಮಾಚಿ ಬಿಡುತ್ತದೆ.

ವೃತ್ತಿಪರವಾಗಿ ತಜ್ಞರಾದ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆ ಇಂದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಇಂದಿನ ಮತ್ತು ಮುಂಬರುವ ಕಾಲದ ಹಣಕಾಸಿನ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಸಹಾಯಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ದೀರ್ಘಕಾಲದ ಗುರಿಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳ ಮದುವೆ, ಓದು ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗಾಗಿ ಹಣ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುವದೂ ಇರಬಹುದು. ಅಥವಾ ಒಂದುಮನೆ ಕಟ್ಟಲು / ಕೊಳ್ಳಲು, ಅಥವಾ ಈಗಾಗಲೇ ಅಂತಹ ಸಾಲವಿದ್ದಾಗ ಅದನ್ನು ವಾಪಸುಮಾಡಲು, ಇನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವೃದ್ಧಾಪ್ಯಕ್ಕೆ ಉಳಿತಾಯ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಸಹ ಆಗಿರಬಹುದು.

A2. ಲಭ್ಯವಿರುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಪೂರ್ಣಶ್ರೇಣಿಯ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯದಿರುವುದು :

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ವಿವಿಧ ತರಹದ ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆ ಇಡಬಲ್ಲ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಜನರಿಗೆ ಪೂರ್ಣ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಅದರಿಂದಾಗಿ ಅವರು ತಮ್ಮ ಹಣಕಾಸಿನ ಬೇಡಿಕೆಗೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಅಶಕ್ತರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.

ಈ ಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯಮಾಡಬಹುದು.

- ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ವಿವಿಧ ತರಹದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು.
- ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಹಣಕಾಸಿನ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಜೋಡಿಸಿ ನೋಡುವುದು. ಅವರಿಗೆ ಸರಿಹೋಗುವ ಅವುಗಳನ್ನು ಸಿಫಾರಸುಮಾಡುವುದು.

● ಆಯಾಉತ್ಪನ್ನಗಳ ತೆರಿಗೆ ಲಾಭದ ಉಪಯುಕ್ತತೆಯನ್ನು ಬೆಲೆಕಟ್ಟುವುದು. ಇದಕ್ಕೆ ಆಯಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಆಗುವ ತೆರಿಗೆಯಪರಿಣಾಮ ಮತ್ತು ಆಯಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ತೆರಿಗೆಗೆ ಎಷ್ಟರಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಅನುಕೂಲವೆಂದು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು.

ಇದರ ಸಾರಾಂಶ, ಭಾವಿ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ, ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯ ಚಾತುರ್ಯವನ್ನು ಪಯೋಗಿಸಿ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಸಲಹೆ ನೀಡಬೇಕು. ಅವರ ಸಲಹೆ ಸದರಿ ಭಾವಿಗ್ರಾಹಕರಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯದ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹನೆ ನೀಡುವಮತಿಯ ಉತದತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ್ದಾಗಿರಬೇಕು. ಅದು ಕೇವಲ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಹಣ ವಾಪಸು ಬರುವ ಯೋಜನೆಯಾಗಬೇಕೆಂತಿಲ್ಲ.

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ :

ಯಾವುದೇ IRDA ಧೃವೀಕರಿಸಿದ ಜೀವ ವಿಮೆ ಏಜೆಂಟನ್ನು ಭೇಟಿಮಾಡಿ. ಅವನೊಂದಿಗೆ ಒಂದು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂದರ್ಶನ ಮಾಡಿ ಅವರು ಹೇಗೆ ತಮ ಭಾವಿಗ್ರಾಹಕರ ಹಣಕಾಸಿನ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಕಂಡುಹಿಡಿಯುತ್ತಾರೆ, ಮತ್ತು ಯೋಜನೆ ಹೇಗೆ ಉಪಯುಕ್ತ, ತಿಳಿಯಿರಿ.

B. ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಯ ಉಳಿತಾಯದ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಂಶಗಳು :

ಈ ಸೆಕ್ಷನ್‌ನಲ್ಲಿ ನಾವು ಒಂದು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಸಾಮಾನ್ಯ ಉಳಿತಾಯಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುತ್ತೇವೆ, ಇನ್ನು ಅವರ ವಿಶಿಷ್ಟ ಉಳಿತಾಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸೋಣ.

B1. ಸಾಧಾರಣ ಉಳಿತಾಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು :

ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಮ್ಮ ಭವಿಷ್ಯತ್‌ಗಾಗಿ ವಿವಿಧ ತರಹದ ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸಬಹುದು. ಸದ್ಯದಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳ ಹಣವಿಲ್ಲದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಅದನ್ನು ಪಡೆಯಲು ತಮ್ಮ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯಮಾಡಿಯು, ಈಗಾಗಲೇ ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣ ವಿದ್ವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಅದರ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಚತುರತೆ ಇಂದ ಅದನ್ನು ಠೇವಣಿಮಾಡಬೇಕು.

B1A. ಮೂಲಧನ ವಿಲ್ಲದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು :

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಜನರು ತಮ್ಮ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಒಂದು ಅವ್ಯವಸ್ಥಿತ ಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ ಮಾಡುವುದುಂಟು, ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಅವರು ಯಾವುದೋ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಅಥವಾ ಗುರಿಯನ್ನು ಮಾತ್ರ ಯೋಚಿಸುತ್ತ ಒಂದು ವಿಸ್ತಾರವಾದ (ಸಮಗ್ರವಾದ) ದೃಷ್ಟಿಕೋನ ವನ್ನನುಸರಿಸದೆ ಮಾಡುವುದುಂಟು. ಇದರಿಂದ ಅವರ ಎಲ್ಲಾ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೂ

ಪೂರೈಕೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಸರಿ ಯಾಗುದಿಲ್ಲ. ಈ ರೀತಿಯ ಸಮಗ್ರವಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಾಗಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಕೆಲವು ಸಾಮಾನ್ಯ ಉಳಿತಾಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳು / ಹಣಕಾಸಿನ ಗುರಿಗಳು ಈ ಕೆಳ ಕಂಡಂತೆ ಇರಬಹುದು.

● ಒಂದು ಆಕಸ್ಮಿಕ / ಅತ್ಯಗತ್ಯ ನಿಧಿ ಯಾಗಿ ಕೆಲವು ಊಹಿಸಲಾರದ ಆರ್ಥಿಕ ಅಡಚನೆಗಳಿಗೆ ಉದಾ: ಒಂದು ವೈದ್ಯಕೀಯ ಆಕಸ್ಮಿಕ, ತಾತ್ಕಾಲಿಕವಾಗಿ ನೌಕರಿ ಕಳೆದು ಕೊಳ್ಳುವುದು ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗಾಗಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡುವುದು.

● ಮಕ್ಕಳ ಉನ್ನತ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕಾಗಿ ಒಂದು ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಹಣತೊಡಗಿಸುವುದು.

● ಮಕ್ಕಳ ಮದುವೆಗಾಗಿ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕಾಗಿ ಒಂದು ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಹಣತೊಡಗಿಸುವುದು.

● ಒಂದು ಮನೆ, ಅಥವಾ ಈಗಾಗಲೇ ಒಂದು ಮನೆ ಇರುವದಾದರೆ ಮತ್ತೊಂದು ಹೊಸಮನೆ ಕೊಳ್ಳುವುದು, ಮತ್ತು ಆ ಮನೆ ಸಾಲವನ್ನು ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಶೀಘ್ರವಾಗಿ ತೀರಿಸಿಬಿಡುವುದು.

● ಇನ್ನಿತರ ಗುರಿಗಳಿಗಾಗಿ ಅಂದರೆ, ಒಂದು ಕಾರು ಕೊಳ್ಳುವುದು, ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರ ಜೊತೆ ವರ್ಷಕ್ಕೊಮ್ಮೆ ಪ್ರವಾಸ ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದು, ಮಕ್ಕಳ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕೆ ಉಳಿತಾಯ, ಮದುವೆ ಗಳಿಗಾಗಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿ ಕೊಳ್ಳುವುದು.

ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕಾಗಿ ಬೇಕಾದ ಪ್ರಾರಂಭದ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕಾಗಿ ಹಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡುವುದು, ಯಾವುದೇ ಧರ್ಮಕಾರ್ಯಕ್ಕಾಗಿದೇಣಿಗೆ ಕೊಡುವುದು ಮುಂತಾದವು ಗಳಿಗಾಗಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿ ಕೊಳ್ಳುವುದು.

● ಇನ್ನು ಒಂದು ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನಕ್ಕೆ ನಿಧಿಯನ್ನು ಏರ್ಪಡಿಸುವ ಯೋಜನೆ ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದು. ಸಾಧಾರಣ ವಾಗಿ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ಬರುವ ಆದಾಯ ನಿಂತುಹೋದಾಗಲು, ಯಾವುದರಲ್ಲೂ ರಾಜಿಯಾಗದೆ ಎಂದಿನಂತೆ ಅದೇ ಜೀವನ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ಅನುಕೂಲ ತೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ : ಜ್ಞಾಪಕ ವಿರಲಿ. ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡುವ ಯೋಜನೆ ಒಂದು ಸಲಮಾಡಿ ಕೈಬಿಡುವದಲ್ಲ. ಇವೆಲ್ಲಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಆಗಿಂದಾಗ್ಗೆ ಅವುಗಳು ಕೈಸಿಗುವ ತನಕ ಪರಿಶೀಲನೆಮಾಡುತ್ತಲಿರಬೇಕು.

B1B. ಬಂಡವಾಳ ಹಣ ವಿದ್ವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು :

ಈಗಾಗಲೇ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಹಣ ವಿದ್ವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಈ ತರಹದ ಉಳಿತಾಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಇರುತ್ತವೆ.

● ಈಗ ತಮ್ಮಲ್ಲಿದ್ದ ಸಂಪತ್ತನ್ನು ಭವಿಷ್ಯತ್‌ನ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗಾಗಿ ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಳ

ಗೊಳಿಸುವುದು. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರಾರಂಭದ ಹಣದಹೊಡಿಕೆ, ಒಂದು ಜಾಗತಿಕ ಪ್ರವಾಸಕ್ಕೆಗೊಳ್ಳುವುದು, ಧಾರ್ಮಿಕ ಕಾರ್ಯಗಳಿಗೆದೇಣಿಗೆನೀಡುವುದು ಮುಂತಾದವು.

● ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳಿಗಾಗಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣ ಪಿತ್ರಾರ್ಜಿತವಾಗಿ ಸಂಕ್ರಮಿಸುವಂತೆ ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು.

● ತಾವುನಿವೃತ್ತಿಗೊಂಡನಂತರ ಒಂದು ಉನ್ನತ ಮಟ್ಟದ ಜೀವನ ಶೈಲಿಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಆದಾಯದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡುವುದು.

B2. ಪ್ರತ್ಯೇಕ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಉಳಿತಾಯದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧಾರಿಸುವ ಅಂಶಗಳು :

● ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಯ ಉಳಿತಾಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧಾರಿಸುವ ಮುಖ್ಯಾಂಶಗಳು ಹೀಗಿರುತ್ತವೆ :

B2A. ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯ ಕಾಲಾವಧಿ :

ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿ ಹಣವನ್ನು ತೊಡಗಿಸಿ ಮುಂದುವರಿಸುವ ಕಾಲಾವಧಿ ಒಂದು ಮಹತ್ವದ ಅಂಶವಾಗಿದ್ದು ಅದು ಉಳಿತಾಯದ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧಾರಿಸುತ್ತದೆ. ಜೀವ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ, ಅವರು ಎಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ತಮ್ಮ ಭವಿಷ್ಯತ್‌ಗಾಗಿ ಹೂಡಿಕೆಮಾಡಬೇಕೆಂದು ನಿರ್ಧರಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ಸಹಾಯಮಾಡಬೇಕು. ಯಾವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಉಳಿತಾಯದ ಗುರಿಯನ್ನು ಒಂದು ನಿಗದಿತ ಕಾಲಾವಧಿ ನಂತರ ಪಡೆಯಬೇಕೆಂದು ಅಪೇಕ್ಷಿಸುವರೋ ಉಳಿತಾಯದ ಆ ಕಾಲದ ಅವಧಿಯಮೇಲೆ ಇಂದು ಎಷ್ಟುಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ಒಂದೇಸಲ ತೊಡಗಿಸಬೇಕು ಅಥವಾ ಎಷ್ಟುಷ್ಟು ಹಣ ಒಂದು ಕ್ರಮವಾದ ಪದ್ಧತಿನಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತ ಮುಂದುವರಿಸಬೇಕೆನ್ನುವುದು ನಿರ್ಭರವಾಗುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ:

ಉಳಿತಾಯದ ಗುರಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಆದಾಯದಮೇಲೆ, ಅವಲಂಬಿತರ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಮೇಲೆ, ಅವರ ಆಸ್ತಿ ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು, ವಿಲೇವಾರಿಗೆ ಉಳಿಯುವ ಆದಾಯ, ಹೂಡಿಕೆಯಮೇಲೆ ಬರಬಹುದಾದ ಹಿಂಪಡೆತ ಮತ್ತು ಆಹಣವನ್ನು ಎಷ್ಟು ಕಾಲಾವಧಿ ವರೆಗೂ ಅವರು ರೇವಣೆಮಾಡುತ್ತಾರೆ ಎನ್ನುವ ಅಂಶಗಳ ಮೇಲೆ ಆಧಾರವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡಿ :

ಗೋಪಾಲ್, ದೀಪಕ್ ಮತ್ತು ಪವನ್‌ದೀಪ್ ಇವರು ಒಂದು **MNC** ನಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತಿರುವ ನೌಕರರು. ಅವರೆಲ್ಲ ತಮ್ಮ 60ನೇವರ್ಷಕ್ಕೆ ನಿವೃತ್ತರಾಗುವರು. ಗೋಪಾಲ್ 30 ವರುಷ ವಯಸ್ಸು ವಿವಾಹಿತನು, ಒಬ್ಬಮಗು ಇದೆ. ಅವನು ತನ್ನ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಫಂಡ್‌ನ ಗುರಿ ರೂ. 1 ಕೋಟಿಯಂತಿಟ್ಟು ಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ.

ದೀಪಕ್‌ಗೆ 40ವರ್ಷ ವಯಸ್ಸು - ವಿವಾಹಿತನು - 2 ಮಕ್ಕಳಿವೆ - ಅವನಿಗೂತನ್ನ ನಿವೃತ್ತಿ ಸಮಯಕ್ಕೆ 1 ಕೋಟಿ ಹಣ ಫಂಡ್‌ನ ಗುರಿ ಇದೆ. ಪವನ್‌ದೀಪ್ 50 ವರ್ಷದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅವನಿಗೂ ಕೋಟಿ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್‌ಫಂಡ್ ಗುರಿ.

ಇಲ್ಲಿ ಗೋಪಾಲ್‌ಗೆ 30ವರ್ಷ ಅವಧಿ, ದೀಪಕ್‌ಗೆ 20ವರ್ಷ, ಪವನ್‌ದೀಪ್‌ಗೆ 10 ವರ್ಷಮಾತ್ರ ತಮ್ಮ ತಮ್ಮ ಗುರಿಗೆ ಇರುವ ಕಾಲಾವಧಿ. ಅವರು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಿದ ರೇವಣೆಗಳು 12% ಬಡ್ಡಿ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಎಂದು ಭಾವಿಸಿದರೆ ಅವರವರ ನಿವೃತ್ತಿ ಫಂಡ್ ಹಣಕ್ಕಾಗಿ ಅವರು ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ಕಟ್ಟಬೇಕಾದ ಕಂತುಗಳ ವಿವರ ಈ ರೀತಿ ಇರುತ್ತದೆ.

| ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಹೆಸರು | ಇಂದಿನ ವಯಸ್ಸು | ಉಳಿದ ಕಾಲಾವಧಿ | ನಿವೃತ್ತಿ ಫಂಡ್‌ನ ಗುರಿ | ಊಹಿಸಿದ ಬಡ್ಡಿ ಧರ | ತಿಂಗಳ ಕಂತು |
|----------------|--------------|--------------|----------------------|-----------------|------------|
| ಗೋಪಾಲ್ | 30 | 30 | 1,00,00,000 | 12% | ರೂ. 3,277 |
| ದೀಪಕ್ | 40 | 20 | 1,00,00,000 | 12% | ರೂ. 10,975 |
| ಪವನ್‌ದೀಪ್ | 50 | 10 | 1,00,00,000 | 12% | ರೂ. 45,060 |

ಮೇಲಿನ ಪಟ್ಟಿ ಇಂದ ನಮಗೆ ತಿಳಿಯುವದೇನೆಂದರೆ ಹಣತೊಡಗಿಸಲು ದೀರ್ಘ ಕಾಲಾವಧಿ ಇದ್ದರೆ, ಅವರ ತಿಂಗಳ ಹೂಡಿಕೆ ಕಂತು ಕಡಿಮೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನಕ್ಕಾಗಿ ಆದಷ್ಟು ಬೇಗ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಲು ಶುರುಮಾಡುವುದು ಉತ್ತಮ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ : ದೀರ್ಘಾವಧಿನಲ್ಲಿ ಕಾಂಪೌಂಡಿಂಗ್ (ಚಕ್ರಬಡ್ಡಿಯ ಸಿದ್ಧಾಂತ) ಬಹಳ ಅದ್ಭುತವಾದ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಪದ್ಧತಿನಲ್ಲಿ (3 ತಿಂಗಳ, 6ತಿಂಗಳ ಅಥವಾ ವಾರ್ಷಿಕವಾಗಿ) ಬಂದ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಪುನಃ ಹೂಡಿಕೆ ರೂಪಕ ಪ್ರಸ್ತುತವಿರುವ ಹಣಕ್ಕೆ ತೊಡಗಿಸಿ ಅದರಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಲಾಭ ಪಡೆಯುವ ಅವಕಾಶವಿದೆ.

B2B. ವಿಲೇವಾರಿಮಾಡಲು ಉಪಲಬ್ಧ ವಿರುವ ಹಣ :

Amount of Disposable Income :

ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿ ಇಂದ ಕ್ರಮ ಬದ್ಧವಾಗಿ ಹಣ ಉಳಿತಾಯಕ್ಕಾಗಿ ತೊಡಗಿಸ ಬೇಕಾದರೆ, ಅದು ಅವನಿಗೆ ಇರುವ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅಥವಾ ವಿಲೇವಾರಿಮಾಡಲು ಅವನಕ್ಕೈಯಲ್ಲಿ ಉಳಿಯುವ ಹಣದ ಅಧಾರದಮೇಲೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಇದು ಸಹಜವಾಗಿ ಅವನ ಆದಾಯದ ಪರಿಮಾಣದ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತ ವಾಗಿದ್ದು ಅದಲ್ಲದೆ ಅವನ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತರು ಮತ್ತು ಅವನಿಗೆ ಸದ್ಯದಲ್ಲಿ ಇರುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳಮೇಲೆಯು ನಿರ್ಭರವಾಗುತ್ತದೆ.

ಉದಾ : ಒಬ್ಬ ವಿವಾಹಿತ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಚಿಕ್ಕವಯಸ್ಸಿನ ಮಕ್ಕಳಿದ್ದಾಗ ಅವನಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಮತ್ತು ಅವನ ಆದಾಯವು ಸಹ ಕಡಿಮೆ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಮತ್ತೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ, ದೊಡ್ಡ ಮಕ್ಕಳಿರುವವನಿಗೆ, ಪೂರೈಸಬೇಕಾದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು ಕಡಿಮೆ ಇದ್ದು ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯ ವಿರುವದು. ಮೊದಲನೆಯ ವ್ಯಕ್ತಿ ಕೈನಲ್ಲಿ ಉಳಿಯುವಹಣ ಕಡಿಮೆಯಿರುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಇವನು ಜೀವನದ ಪಯಣದಲ್ಲಿ ಮುಂದಿನ ಹಂತಕ್ಕೆ ಬಂದಾಗ ಅಲ್ಲಿ ಆದಾಯ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಲು ಅವಕಾಶವಿರುತ್ತದೆ.

ಹೀಗಾಗಿ ಅವರವರ ಅನುಕೂಲತೆಗೆ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವ ಸರಿಯಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಆರಿಸಿಕೊಳ್ಳ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ : ಅವರವರು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಬಲ್ಲ ಮೊತ್ತದಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣವನ್ನು ತೊಡಗಿಸುವಂತೆ ಯಾರಿಗೂ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹನೆ ನೀಡಬಾರದು.

B2C. ಪ್ರಸುತಕ್ಕೆ ಇರುವ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಸಾಲಭಾರಗಳು :

ವೃತ್ತಿಪರ ಮತ್ತು ತಜ್ಞ ಸಲಹೆಗಾರರು ಮೊದಲಿಗೆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಸದ್ಯದ ಆಸ್ತಿ ಮತ್ತು ಅವನ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಅರಿತು ಕೊಂಡಿರಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ ಇವುಗಳು ಗ್ರಾಹಕನ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು, ಮತ್ತು ಅವನು ಅವುಗಳಿಗಾಗಿ ತೊಡಗಿಸಬಲ್ಲ ಹಣದ ಮೊತ್ತದ ಮೇಲೆ

ಬಹಳಾ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಗಳಾಗುತ್ತವೆ. ತಮ್ಮ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಅಡವಾಗಿಟ್ಟು ತಮ್ಮ ಹಣಕಾಸಿನ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಅವಸರವಾಗುವ ಹಣವನ್ನು ಅವರು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು..

ಉದಾ : ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನಗಿರುವ ಆಸ್ತಿಗಳಮೇಲೆ. ಉದಾ : ಅವನ ಸಂಪತ್ತು ಅಥವಾ ಚಿನ್ನಗಳ ಜಾಮೀನುಮೇಲೆ ಸಾಲಪಡೆದು ಅದನ್ನು ಒಂದು ಕ್ರೆಡಿಟ್‌ಕಾರ್ಡ್ ಬಾಕಿಗಳನ್ನಾಗಲಿ, ಅಥವಾ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಬಾಕಿಗಳನ್ನು ತೀರಿಸಬಹುದು. ಅಥವಾ ಆ ಹಣವನ್ನು ಮಕ್ಕಳ ಉನ್ನತ ವಿಧ್ಯಾಭ್ಯಾಸದ ಖರ್ಚಿಗೆ ಬಳಸಬಹುದು.

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತನ್ನ ಜೀವನದ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಹಣಕಾಸಿನ ಸಾಲಭಾರಗಳನ್ನು ಹೊಂದಬಹುದು. ಇವುಗಳ ಉದಾಹರಣೆಗಳು. ಮನೆಗಾಗಿ ಸಾಲ ಮಾಡುವದು, ವಾಹನಕ್ಕಾಗಿಸಾಲ, ಮಕ್ಕಳಿಗಾಗಿ ಎಡ್ಯುಕೇಷನ್ ಲೋನ್, ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಅಥವಾ ಡೆಬಿಟ್‌ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳ ಬಳಕೆ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಸಾಲಗಳು ಮುಂತಾದವುಗಳು, ಇವುಗಳನ್ನೆಲ್ಲ ಒಬ್ಬ ಸಲಹೆಗಾರನು ಪರಿಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ :

ನಿಮ್ಮ ಕುಟುಂಬದ ಉಳಿತಾಯದ ಬೇಡಿಕೆಗಳಾವು ? ಅವುಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿಮಾಡಿರಿ.

C. ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಮತ್ತು ಲಾಭಗಳು :

ನಾವೀಗ ವಿವಿಧ ತರಹದ ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮುಖ್ಯ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುತ್ತ ಅವುಗಳು ಯಾವರೀತಿಯಾಗಿ ಆಯಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಉಳಿತಾಯದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಸಮರ್ಥವಾಗಿವೆ ಎಂದು ನೋಡೋಣ.

C1. ಬಂಡವಾಳ ಅಥವಾ ವರಮಾನದ ಬೆಳವಣಿಗೆ :

ಕೆಲವು ಉಳಿತಾಯದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಕ್ರಮವಾದ ವರಮಾನಿಸಿಗುವದು. ಉದಾ : FD ಮೇಲೆ ಬ್ಯಾಂಕಿನವರ ಬಡ್ಡಿ. ಇನ್ನು ಕೆಲವುಗಳ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಬೆಳೆಸುವವು (ಉದಾ ಚಿನ್ನ) ಇನ್ನು ಕೆಲವುಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಎರಡು ಲಕ್ಷಣಗಳುಂಟು. (ಈ ಕ್ಷಿಟಿಷೇರುಗಳು).

ಇವೆಲ್ಲವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮುಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಹೂಡಿಕೆಯ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವು ಆಯಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳಿಗೂ ಸರಿಹೋಗು ವಂತಿರಬೇಕು ಎನ್ನುವದು ತಿಳಿದಿರಬೇಕು.

C2. ಆಶ್ವಾಸನೆ (ಗ್ಯಾರಂಟಿ) :

ಕೆಲವು ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ಯಾರಂಟಿಯಾದ ಹಿಂಪಡೆತಗಳು ಇರುತ್ತವೆ.

ಇನ್ನುಕೆಲವು ಬದಲಾವಣೆಗಳಿಗೆ ಒಳ ಪಟ್ಟಿ ಹಿಂಪಡೆತಗಳೊಂದಿಗೆ, ಇನ್ನಿ ತರವುಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಎರಡು ತರಹದ ಸಂಯೋಜನೆಯ ಹಿಂಪಡೆತಗಳು ಇರುತ್ತವೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರ ರಿಸ್ಕು ಚಿತ್ರವನ್ನನುಸರಿಸಿ ಆಯಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಉದಾ : ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆ ಒಂದು ಗ್ಯಾರಂಟಿ ಲಾಭವನ್ನೊಳಗೊಂಡ ಪಾಲಿಸಿ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿದೆ. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಕಂಪನಿಯವರು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಗ್ಯಾರಂಟಿಗಳನ್ನು ಸೇರ್ಪಡೆಗೊಳಿಸುತ್ತೇವೆ ಎಂದು ಘೋಷಿಸಲಾಗಿದೆ.

- ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿ 5ವರ್ಷ ಆಗಿದ್ದರೆ ರೂ. 60/- ಪ್ರತಿಸಾವಿರ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗಿಗೆ.
 - ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿ 10ವರ್ಷ ಆಗಿದ್ದರೆ ರೂ. 65/- ಪ್ರತಿಸಾವಿರ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗಿಗೆ.
- ಇದರ ಅರ್ಥ ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು 6% ಮತ್ತು 6.5% ಗ್ಯಾರಂಟಿಯ ಹಿಂಪಡೆತವನ್ನು 5 ಮತ್ತು 10ವರ್ಷ ಅವಧಿ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಕೊಡುವರು ಎಂದು.

C3. 'ಬೀಗ - ಮುದ್ರೆ ಅವಧಿ' : Lock in Period

ಬಹಳಷ್ಟು ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು 'ಬೀಗ-ಮುದ್ರೆ' ಅವಧಿ (Lock in Period) ವಿಧಿಸಲಾಗಿದ್ದು ಆ ಅವಧಿಯೊಳಗೆ ರೇವಣಿಯ ಹಣವನ್ನು ವಾಪಸು ಕೇಳುವಂತಿಲ್ಲ ವಾಗುತ್ತದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ಮುನ್ನವೇ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಹಣಕಾಸಿನ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಹಣಕ್ಕೆ ಕೈಹಾಕಲಾರದ ಕಾಲಾವಧಿಯನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಉದಾ : ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿ ಗೋಸ್ಕರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸುವ ಹಣಕ್ಕೆ 5ವರ್ಷದ ಬೀಗ-ಮುದ್ರೆ ಅವಧಿ ಇರುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾಲಾವಧಿಯೊಳಗೆ ಹೊಡೆದಾರರು ತಮ್ಮ ಹಣ ವಾಪಸುಪಡೆಯುವ ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲ. ಅವರು ಆ FD ಮೇಲೆ ಸಾಲ ಸಹ ಪಡೆಯುವಂತಿಲ್ಲ. ಇನ್ನಿತರ ಬ್ಯಾಂಕು ರೇವಣಿಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯವಿದೆ.

ತೆರಿಗೆ ಉಳಿತಾಯದ ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್ ಅಥವಾ ಈಕ್ವಿಟಿ-ಲಿಂಕ್ಡ್-ಸೇವಿಂಗ್ಸ್ ಸ್ಕೀಂಗಳಲ್ಲಿ 5ವರ್ಷದ ಲಾಕ್-ಇನ್ ಅವಧಿ ಇದೆ. ಈ ಕಾಲಾವಧಿನಲ್ಲಿ ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ನಿಂದ ಹಣ ಹಿಂಪಡೆಯಲು ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಲಾಕ್-ಇನ್ ಪೀರಿಯಡ್ ಇಲ್ಲವಾದ ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ನಲ್ಲಿ ಹಣ ಹಿಂಪಡೆಯ ಬಹುದು.

C4. ಜುಲ್ಮಾನೆಗಳು (ಪೆನಾಲ್ಟಿ) :

ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯ ಕರಾರುಗಳಿಂದ ಅವಧಿಯ ಒಳಗೆ ಹಣ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದರೆ ಕೆಲವು ಜುಲ್ಮಾನೆಗಳು ವಿಧಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆ ತರಹದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ಮುನ್ನ ಇದರ ಬಗ್ಗೆ ವಿಚಾರ ವಿಮರ್ಶೆ ಅತ್ಯಗತ್ಯ.

ಉದಾ : ಅಜಯ್ ಎರಡು ವರ್ಷದ ರಿಕರಿಂಗ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಡಿಪಾಸಿಟ್ ಖಾತೆತೆರದು ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ರೂ. 1,000 ದಂತೆ ಜಮಾ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. 7 ತಿಂಗಳ ನಂತರ ಅಜಯ್‌ಗೆ ಈ ರೀತಿ ಜಮಾ ಮಾಡಲು ಅನುಕೂಲವಾಗಲಿಲ್ಲ. ಅಸಲಿಗೆ ಅವನು ತಾನು ಅದುವರಿಗೆ ಜಮಾಮಾಡಿದ ಹಣವನ್ನು ವಾಪಸುಪಡೆದು ಆ ಖಾತೆಯನ್ನು ಮುಚ್ಚಲು ಉದ್ದೇಶಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಆ ರೀತಿ ಮಾಡಬೇಕಾದರೆ ಬ್ಯಾಂಕಿನವರು ಅದಕ್ಕೆ ಸ್ಟೆಲ್ಡ್ 'ಪೆನಾಲ್ಟಿ' (ಶುಲ್ಕ) ವಿಧಿಸಿ ಅಜಯ್ ತನ್ನ ಅಕೌಂಟನ್ನು ಅವಧಿಗೆ ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ರದ್ದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಅನುಮತಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅದೇ ರೀತಿ ಕೆಲವು ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್ಸ್ ಸಹ ಆರುತಿಂಗಳ ಅಥವಾ ಒಂದು ವರ್ಷದ ಲಾಕ್-ಇನ್ ಪೀರಿಯಡ್ ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ. ಈ ರೀತಿ ಬೀಗಮುದ್ರೆ ಅವಧಿಗೆ ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ಗ್ರಾಹಕರು ಹಣ ಹಿಂದಕ್ಕೆ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವುದಾದರೆ ಸದರಿ ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ನವರು 'ನಿಷ್ಕ್ರಮಣ ಶುಲ್ಕ' (Exit-Load) ಕಡಿತಗೊಳಿಸಿ ಉಳಿದ ಹಣವನ್ನವಾತ್ರ ವಾಪಸುಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

C5. ಅಪಾಯ (Risk) :

ಎಲ್ಲ ತರಹದ ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೂ ಒಂದು ಮಟ್ಟದ ರಿಸ್ಕು ಇದ್ದೇ ಇರುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ಕಡಿಮೆ ರಿಸ್ಕು, ಮಧ್ಯಮ ದರ್ಜೆ ರಿಸ್ಕು ಮತ್ತು ತೀವ್ರವಾದ ರಿಸ್ಕು ಎಂದು ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು. ಕಡಿಮೆ ರಿಸ್ಕು ಇರುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ತೀವ್ರರಿಸ್ಕುಗಳ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದಾಗ ಕಡಿಮೆ ಹಣ ಹಿಂಪಡೆತವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಅವರವರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿಸಿ ಮತ್ತು ಅವರವರ 'ರಿಸ್ಕು ಹಸಿವು' ' Risk Appetite' ಎಂದರೆ ರಿಸ್ಕುಗೈದ್ವಂತತೆಯ ಶಕ್ತಿ ಅನುಸಾರ ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆಮಾಡಬೇಕು.

ಉದಾ : ಅವರವರ 'ರಿಸ್ಕು ಹಸಿವು' (ರಿಸ್ಕುಗೈ ಸಿದ್ಧತೆ) ಆಯಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತ ವಾಗಿ ಬೇರೆ ಬೇರೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ.

- ಒಬ್ಬ ಇಷ್ಟತ್ತರ ವರುಷಗಳ ಪ್ರಾಯದಲ್ಲಿದ್ದ ತರುಣ ವ್ಯಕ್ತಿ ಈಗಷ್ಟೆ ಕಾಲೇಜಿನಿಂದ ಹೊರಬಂದು ಸಂಪಾದನೆ ಪ್ರಾರಂಭಮಾಡಿದವನಿಗೆ ತೀವ್ರವಾದ ರಿಸ್ಕು ಭರಿಸುವ ಶಕ್ತಿ ಇರುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವನಿಗೆ ಇರುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು ಬಹಳ ಕಡಿಮೆ.

- ಇನ್ನು ವಿವಾಹಿತರಾಗಿ ಸಣ್ಣಪುಟ್ಟ ಮಕ್ಕಳಿರುವ 30ರ ಮಧ್ಯ ಪ್ರಾಯದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಅವರು ಈ ರೀತಿಯ ಹೆಚ್ಚಿನ ರಿಸ್ಕು ಇರುವ ಹೂಡಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ಹಾಕಬಾರದು. ಅರ್ಥಾತ್ ಅವರಿಗೆ 'ರಿಸ್ಕು ಹಸಿವು' ಮಧ್ಯಮದರ್ಜೆ ಅಥವಾ ಸಾಧಾರಣ ಮಟ್ಟದ್ದಾಗಿರಬೇಕು.
- ಇನ್ನು 50 ರ ಮಧ್ಯ ವಯಸ್ಸಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಅವರ ಕಾರ್ಯಕಾರಿ ಜೀವನದ ಕೊನೆಯ ಹಂತದಲ್ಲಿರುತ್ತಾರೆ. ಅವರಿಗೆ ರಿಸ್ಕು ಭರಿಸುವ ಶಕ್ತಿ ಬಹಳ ಕಡಿಮೆ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿರುವುದು.

C6. ಕೊಳ್ಳುವ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಮಾಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು :

Buying & Selling Mechanism :

ಕೊಳ್ಳುವ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟಮಾಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು 2 ತರಹದಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ. ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅನುಕೂಲತೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ವೇಗ.

ಉದಾ : ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ವಾಹಿನಿಗಳಿಂದ ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಅವುಗಳೆಂದರೆ ಏಜೆಂಟರು, ಇಂಟರ್ನೆಟ್, ಕಾಲ್ ಸೆಂಟರ್‌ಗಳು, ATM ಗಳು, ಮತ್ತು ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟರು, ಉದಾ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮತ್ತು ಬ್ರೋಕರುಗಳು. ಇದಕ್ಕೆ ವಿಧಿವಿಧಾನಗಳು ಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಮ್ಮ ವಿವರಗಳ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು ಕೊಟ್ಟರೆ ಬಹುತೇಕ ನೇರವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಅದೇ ರೀತಿ ಇಂಟರ್ನೆಟ್ ಮೂಲಕ ಕೊಳ್ಳುವುದು, ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅನುಕೂಲ ಮತ್ತು ವೇಗತರವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಬ್ರೋಕರ್‌ಗಳ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್ ಮೂಲಕ ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ಷೇರುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವುದು. ಮಾರುವುದು ಮಾಡಬಹುದು. ಇದು ಬಹಳ ಅನುಕೂಲ ಮತ್ತು ಆ ವ್ಯವಹಾರ ತಕ್ಷಣವೇ ಕಾರ್ಯರೂಪ ತಾಳುತ್ತದೆ. ಅವರು ಖುದ್ದಾಗಿ ಬ್ರೋಕರನ್ನು ಅಥವಾ ಕಾಲ್ ಸೆಂಟರ್‌ಗೆ ಭೇಟಿ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ. ಅದೇ ರೀತಿ ಈಗ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್ ಮೂಲಕ ಅಥವಾ ಅವರ ಕಾಲ್ ಸೆಂಟರ್ ಮೂಲಕ FD ಕೊಳ್ಳುವ ಸೌಲಭ್ಯ ಇದೆ. ರಜಾದಿನದಲ್ಲೂ ಈ ರೀತಿ ಮಾಡಬಹುದು. ಇರು ಸಹ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತುಂಬ ಅನುಕೂಲ.

C7. ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ : Flexibility :

ಇದರ ಅರ್ಥ ವಿವಿಧ ತರಹದ ಹೂಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಬದಲಾಯಿಸುವ ಸೌಲಭ್ಯ, ಅನುಕೂಲದಂತೆ ಹಣ ಸಲ್ಲಿಕೆ ಮಾಡುವುದು, ಮತ್ತು ಕೆಲವು ಕಾಲ ಮಾಡದೇ ಇರುವುದು ಸಹ ಅನುಮತಿಸುವುದು, ಇದರಿಂದ ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತಷ್ಟು ಆಕರ್ಷಕವಾಗುತ್ತವೆ. ಈ ತರಹದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಹಣವನ್ನು ಪಾಕ್ಷಿಕವಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಕೂಡ ಅವು

ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತವೆ. ಇದರಿಂದ ಅಸಲಿ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೇನು ಪರಿಣಾಮ ವಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಸಾಧಾರಣ ವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಫ್ಲೆಕ್ಸಿಬಿಲಿಟಿ ಇದ್ದರೆ.

ಆ ಉತ್ಪನ್ನವು ಚನ್ನಾಗಿ ಅನುಕೂಲವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಆದರೇ ಮಧ್ಯದಲ್ಲಿ ಹಣ ಹಿಂದಿರುಗಿಸುವ ಅಥವಾ ಕಂತುಗಳು ನಿಲ್ಲಿಸಲು ಅನುಮತಿಸುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ದೀರ್ಘ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಹಣ ಸಿಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇದೆ.

ಉದಾ : ಯುಲಿಪ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಒಂದು ಫಂಡ್‌ನಿಂದ ಮತ್ತೊಂದು ಫಂಡ್‌ಗೆ ಬದಲಾಯಿಸುವ ಸೌಲಭ್ಯವಿದೆ. ಅದೇ ರೀತಿ 'ಪ್ರೀಮಿಯಂ ರಜಾ' ಮತ್ತು 'ಪಾಕ್ಷಿಕ ಹಿಂಪಡೆತ' ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಸಹ ಇವೆ.

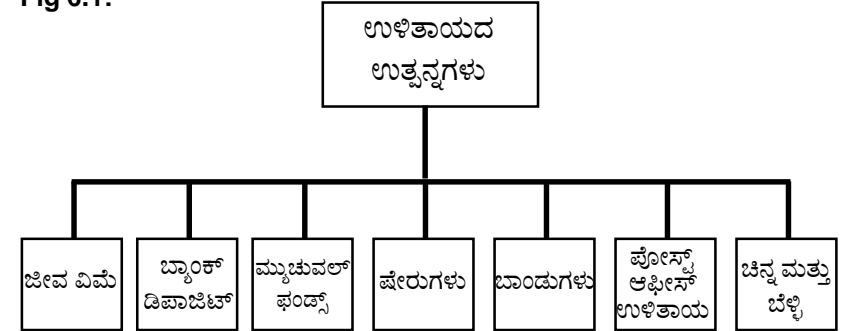
ಇದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ :

ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಅವುಗಳಲ್ಲಿನ ರಿಸ್ಕ್‌ಮೇಲೆ ಬೆಲೆಕಟ್ಟುವರು, ಇವುಗಳು ತೀವ್ರತೆಯುಳ್ಳ ರಿಸ್ಕು, ಮಧ್ಯಮ ದರ್ಜೆಯ ರಿಸ್ಕ್, ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ರಿಸ್ಕ್ ಎಂದು, ಯಾವ ರೀತಿಯ ಗ್ರಾಹಕರು ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವ ಯಾವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು ?

D. ವಿವಿಧ ತರಹದ ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು : Types of Savings Products

ಈ ಸೆಕ್ಷನ್‌ನಲ್ಲಿ ನಾವು ವಿವಿಧ ತರಹದ ಉಳಿತಾಯದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯೋಣ.

Fig 6.1:



D1. ಜೀವ ವಿಮೆ :

ಬಹಳಷ್ಟು ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ವಿಮಾ ಸುರಕ್ಷೆಯೊಂದಿಗೆ, ಉಳಿತಾಯದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿ ಇರುತ್ತವೆ. ಈ ರೀತಿಯ ಉಳಿತಾಯದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಭಾಗವನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ಪರವಾಗಿ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಿ ಅದರ ಮೇಲೆ ಬಂದ ಲಾಭವನ್ನು ಬೋನಸ್ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುವುದು.

ಬೋನಸ್ ಸಹಿತ ಪಾಲಿಸಿಗಳಾದ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಮತ್ತು ಹೋಲ್‌ಲೈಫ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾಕಂಪನಿಯವರು ಈ ಹಣದ ಹೂಡಿಕೆಯ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಯುಲಿಪ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ರಿಸ್ಕು ಪಾಲಿಸಿದಾರರೇ ಭರಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ.

ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆ ಕೊಡುವದಲ್ಲದೆ, ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಹೊಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಒಂದು ಉತ್ತಮ ಆಯ್ಕೆಯಾಗಿದ್ದು ದೀರ್ಘಕಾಲ ಬೇಡಿಕೆಗಳಾದ ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ, ಮದುವೆ, ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನ ಇವುಗಳಿಗೆ ಬಹಳ ಉಪಯೋಗಕರವಾಗಿರುತ್ತವೆ.

D2.ಬ್ಯಾಂಕು ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳು : Bank Deposits.

ಬ್ಯಾಂಕು ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳು ಬಹುಪುರಾತನ ಮತ್ತು ಬಹಳ ಜನರ ಮೆಚ್ಚುಗೆ, ಇಷ್ಟಪಡುವ ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು. ಇವುಗಳು ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ಒಂದೇಸಲ ಒಂದು ನಿಗದಿತ ಅವಧಿಗೆ, ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಬಡ್ಡಿ ದರಕ್ಕೆ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡುವ ಪದ್ಧತಿ ಹೊಂದಿವೆ. ಬ್ಯಾಂಕು ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳನ್ನು ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಫಿಕ್ಸ್‌ಡ್ ಡಿಪಾಜಿಟ್ ಅಥವಾ ಟರ್ಮ್ ಡಿಪಾಜಿಟ್ ಎಂದು ಹೇಳುವರು. ಇತರೆ ಉಳಿತಾಯದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಗಿಂತಲು ಬ್ಯಾಂಕು ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳು ಭದ್ರವಾದವೆಂದು ಮತ್ತು ಒಳ್ಳೆಯ ಬಡ್ಡಿ ಕೊಡುತ್ತಾನೆ ಎಂದು ಜನರ ಪ್ರಗಾಢ ವಿಶ್ವಾಸ. ಈ ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಹಣದ ಮೊತ್ತ, ಕಾಲಾವಧಿ, ಬಡ್ಡಿದರ ಮತ್ತು ಸಲ್ಲಿಸುವ ವಿಧಾನಗಳು ಡಿಪಾಜಿಟ್ ಮೊದಲಾಗುವಮುನ್ನವೇ ನಿರ್ಧಾರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಈ ಕೆಳಗಿನ 3 ತರಹದ ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳಿಂದ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

| | |
|-----------------------------|--|
| 1. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳು | ಇದರಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆದಾರರ ಆಯ್ಕೆಯಂತೆ ತೊಡಗಿಸಲಾದ ಡಿಪಾಜಿಟ್ ಹಣದ ಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ತಿಂಗಳಿಗೆ / ಮೂರು ತಿಂಗಳಿಗೆ/ ವಾರ್ಷಿಕ ಪದ್ಧತಿನಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. |
| 2. ಕ್ಯುಮುಲೇಟಿವ್ ಡಿಪಾಜಿಟ್ಸ್ | ಇದರಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನವರು ಅಸಲು ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಿ ಅವಧಿಯ ಕೊನೆನಲ್ಲಿ ಒಂದೇಮೊತ್ತವಾಗಿ ಕೊಡುವರು. ಇಂತಹ CTD ನಲ್ಲಿ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು 3 ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆಲೆ ಕ್ಲಹಾಕಿ ಅಸಲಿಗೆ ಸೇರಿಸುತ್ತ ಮುಂದುವರಿ ಯುವರು. |
| 3. ರಿಕರಿಂಗ್ ಡಿಪಾಜಿಟ್ : | ಇಂತಹ ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆದಾರನು ಒಂದು ನಿಗದಿತ ಅವಧಿಯ ತನಕ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪ್ರತಿತಿಂಗಳು ಜಮಾ ಮಾಡುತ್ತಿರುವುದು. ಇಂತಹ ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳು ದೊಡ್ಡ ಹಣಕಾಸಿನ ಗುರಿಗಳಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಬಹಳ ಚೆನ್ನಾಗಿರುವವು. ಅರ್ಥಾತ್ ಮಕ್ಕಳ ಮದುವೆ, ಓದು, ವಾಹನ ಕೊಳ್ಳುವುದು ಮುಂತಾದವು. ಈ ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಬಡ್ಡಿದರ ಮೆಚ್ಚುರಿಟಿಸಮಯವನ್ನಾಧರಿಸಿ ಪರಿವರ್ತನೆಗೊಳ ಗಾಗುವುದು. ಬ್ಯಾಂಕು ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳು ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಕ್ರಮವಾಗಿ ಕೊಡುವವು. ಅಸಲಿ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಡಿಪಾಜಿಟ್ ಪರಿಪಕ್ವವಾದಾಗ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. |

D3. ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ಗಳು :

ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್ ಎನ್ನುವುದು ಒಂದೇ ತರಹದ ಗುರಿ ಇದ್ದವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸುವ ನಿಧಿಯನ್ನಬಹುದು. ಈ ತರಹದ ಜನರಿಂದ ವಸೂಲಿಮಾಡಲಾದ ಹಣವನ್ನು ಅವರಪರವಾಗಿ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಲಾಗಿ ಅದರ ಹಿಂಪಡೆತಗಳನ್ನು ಅವರವರು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವರು. ಈ ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ಗಳನ್ನು 'ಅಸೆಟ್ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್ ಕಂಪನಿ'ಗಳು AMC ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ. AMC ಗಳು ಜಮಮಾಡಲಾದ ಹಣವನ್ನು ಉದ್ದೇಶದಂತೆ ಈ ಕೈಟಗಳಲ್ಲಿ ಡೆಟ್ ಇನ್‌ಸ್ಟ್ರುಮೆಂಟ್ಸ್‌ನಲ್ಲಿ, ಹಣದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ರೇವಣಿ ಇಡಲಾಗುತ್ತದೆ. AMC ಗಳು ಪರಿಗಣಿತರಾಗಿ ಅನುಭವಜ್ಞರಾದ ಫಂಡ್ ಮೇನೇಜರ್ಸ್ (ಇವರೇ ಪೋರ್ಟ್ ಫೋಲಿಯೋ ಮೇನೇಜರ್ಸ್) ರನ್ನು ನೇಮಕಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಕೇಳಿದಂತೆ ಈ ಫಂಡ್‌ಮೇನೇಜರ್‌ಗಳು ಹಣವನ್ನು ಆಯಾ ಫಂಡ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಫಂಡ್ ಮೇನೇಜರುಗಳೇ ಜವಾಬ್ದಾರಿವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಹಣತೊಡಗಿಸುವದರಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಮುಖ್ಯವಾದ ಪ್ರಯೋಜನ ವೆಂದರೆ ರಿಸ್ಕಿನ ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಹಂಚಿಕೆ. ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಹಣವು ವಿವಿಧ ಸೆಕ್ಟೊರಿಟಿಗಳಲ್ಲಿ ಹಂಚಲಾದ ಹೂಡಿಕೆಯಾಗಿ ಅವನಿಗೆ ಒಳ್ಳೆಯ ಹಿಂಪಡೆತಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಕನಿಷ್ಠರಿಸ್ಕ ಇರುತ್ತದೆ.

ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್ಸ್ ಎರಡು ವಿಧವಾದ ಆದಾಯ ಕೊಡುತ್ತವೆ.

- ಕ್ರಮವಾದ ಆದಾಯ : ಇದುಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಘೋಷಿಸಲಾಗುವ ಡಿವಿಡೆಂಡ್‌ಗಳು.
- ಮೂಲಧನದಲ್ಲಿ ವೃದ್ಧಿ : ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್ ಯುನಿಟ್‌ಗಳು ಕೊಂಡಾಗಿನ ಬೆಲೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಪಟ್ಟು ಹಣಕ್ಕೆ ಮಾರಾಟಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ.

ಆದರೆ, ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಆಗಾಗ್ಗೆ ನಷ್ಟಕ್ಕೀಡಾಗಬಹುದು. ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್ ನವರು ಹಣ ತೊಡಗಿಸಿದ ಕಂಪನಿಗಳ ವಹಿವಾಟಿನ ಪ್ರದರ್ಶನ ಕೆಳ ಮಟ್ಟದ್ದಾಗಿದ್ದರೆ, ಆವಾಗ ಆ ಕಂಪನಿಯ ಷೇರಿನ ಬೇಲೆಕುಸಿಯುತ್ತದೆ. ಇದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ನ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಬೆಲೆಯು ಕುಸಿದು, ಅದರ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ನಷ್ಟ ತರುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರದರ್ಶನ ಅವರು ಹಣ ತೊಡಗಿಸಿದ ಸೆಕ್ಟೊರಿಟಿಗಳ ಪ್ರದರ್ಶನದ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

D4. ಷೇರುಗಳು :

ಈಕ್ವಿಟಿ ಷೇರುಗಳೆಂದರೆ ಕಂಪನಿಯ ಭಾಗಸ್ವಾಮ್ಯಕ್ಕೆ ಪ್ರತೀಕಗಳು. ಒಂದು ಕಂಪನಿ ತನ್ನ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಹಣ ಜಮಾ ಮಾಡಲು, ಒಂದು ಹೊಸ ಕಂಪನಿ ತೆರೆಯಲು, ಇನ್ನೊಂದು ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸ್ವಾಧೀನಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು, ಬೇರೆ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಅಳವಡಿಸಲು, ಅಥವಾ ವಹಿವಾಟಿನ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಗೆ ಮುಂತಾದ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಸದರಿ ಕಂಪನಿಗಳು ಜನ ಸಾಮಾನ್ಯರಿಗೆ ಷೇರ್ಸ್‌ಕೊಳ್ಳಲು ಆಹ್ವಾನಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಉದಾ : ಒಂದು ಕಂಪನಿಯ ಒಟ್ಟು ಬಂಡವಾಳ ರೂ. 10,00,000 ದಲ್ಲಿ ರು. 10 ಮುಖಬೆಲೆಯ 1ಲಕ್ಷ ಈಕ್ವಿಟಿ ಷೇರುಗಳಿರುತ್ತಾವೆ ಎಂತಿಟ್ಟು ಕೊಳ್ಳೋಣ. ಅದರ ಯಜಮಾನರು ಅದನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಮತ್ತೊಂದು ರು. 10,000 ಷೇರುಗಳನ್ನು ಪಬ್ಲಿಕ್ ನಿಂದ ಕೋರಿದರೆ ಆವಾಗ ಆ ಕಂಪನಿಯ ಯಾಜಮಾನ್ಯವು 10% ಷೇರುಗಳು ಡೈಲ್ಯೂಟ್ ಪಬ್ಲಿಕ್‌ಗೆಮಾಡಿದಂತೆ. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅವುಗಳಲ್ಲಿ 100 ಷೇರ್‌ಗಳನ್ನು ಕೊಂಡರೆ 0.1% (1,00,000 ಷೇರ್‌ಗಳಲ್ಲಿ 100 ಷೇರ್‌ಗಳು) ಭಾಗಸ್ವಾಮ್ಯ ಇದೆ ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಒಂದು ಸಲ ಷೇರುಗಳು ಪಬ್ಲಿಕ್‌ಗೆ ಹಂಚಿಕೆಯಾದ ಮೇಲೆ, ಅವುಗಳ ಕ್ರಯ ವಿಕ್ರಯಗಳು ಸ್ವಾಕ್ ಎಕ್ಸ್‌ಚೇಂಜ್‌ಗಳಿಂದ ನಡೆಯುತ್ತವೆ. ಸ್ವಾಕ್ ಎಕ್ಸ್‌ಚೇಂಜಿಗಳು ಒಂದು ವಹಿವಾಟಿನವೇದಿಕೆ ಯಾಗಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನಡುವಣ ಷೇರುಗಳ ಕ್ರಯವಿಕ್ರಯಗಳನ್ನು ನಡೆಸುತ್ತವೆ. ಆದರೂ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಾವಾಗಿಯೇ ಈ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಮಾಡಲು ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲಾ ಅವರು ತಮ್ಮ ಕ್ರಯವಿಕ್ರಯಗಳ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಸದಸ್ಯರಾದ ಸ್ವಾಕ್ ಬೋರ್ಡರ್ಸ್ ಮೂಲಕವೇ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಭಾರತದ ಎರಡು ಮುಖ್ಯ ಸ್ವಾಕ್ ಎಕ್ಸ್‌ಚೇಂಜ್ ಗಳೆಂದರೆ ಬಾಂಬೆಸ್ವಾಕ್ ಎಕ್ಸ್‌ಚೇಂಜ್, ಮತ್ತು ನೇಷನಲ್ ಸ್ವಾಕ್ ಎಕ್ಸ್‌ಚೇಂಜ್‌ಗಳು. ಈ ರೀತಿ ಷೇರುಗಳು ಕೊಂಡ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಕಂಪನಿಯ ಲಾಭಾಂಶದಲ್ಲಿ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಈ ಲಾಭಾಂಶಗಳನ್ನು ಡಿವಿಡೆಂಡ್ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಅವರವರೆಗೆ ಇರುವ ಷೇರುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಡಿವಿಡೆಂಡ್ ಹಂಚಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಈಕ್ವಿಟಿ ಷೇರುಗಳು ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ 3 ತರಹದ ಆದಾಯವನ್ನು ಕೊಡುತ್ತವೆ.

1. ಡಿವಿಡೆಂಡ್ ಆದಾಯ : ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಘೋಷಿಸಲಾಗುವ ಡಿವಿಡೆಂಡ್ ಹಣದರೂಪದಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿ ತನ್ನ ಲಾಭವನ್ನು ಷೇರು ಹೊಲ್ಡರ್‌ಗಳಿಗೆ ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡುವದು.

2. ಬೋನಸ್ ಷೇರುಗಳು : ಒಂದು ಕಂಪನಿ ದೊಡ್ಡಗಾತ್ರದ ಹಣದ ರಿಸರ್ವ್ ಸಂಪಾದಿಸಿದಾಗ, ಅದನ್ನು ಬಂಡವಾಳ ವಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಿ ಡಿವಿಡೆಂಡ್‌ಗೆ ಬದಲಾಗಿ ಬೋನಸ್

ಷೇರುಗಳಂತೆ ಹಂಚುತ್ತದೆ. ಬೋನಸ್ ಷೇರುಗಳು ಕಂಪನಿಯ ಪ್ರಸ್ತುತದ ಈ ಕ್ವಿಟಿಷೇರ್ ಕ್ಯಾಪಿಟಲ್‌ನ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತವೆ. ಬೋನಸ್ ಷೇರ್ ಜಾರಿಮಾಡುವದರಿಂದ ಆ ಕಂಪನಿಯ ಆಡಳಿತ ವರ್ಗ ತನ್ನ ಷೇರು ಹೊಲ್ಡರ್ಸ್‌ಗೆ ಒಂದು ವಿಶ್ವಾಸದ ಮತನೀಡಿದಂತೆ ಯಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಸದರಿ ಕಂಪನಿ ಒಳ್ಳೆಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಹೊಂದಿದೆ ಯಂದು ಭವಿಷ್ಯತ್‌ನಲ್ಲಿ ಕೂಡ ಒಳ್ಳೆಯ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಅವಕಾಶಗಳಿವೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ.

3. ಬಂಡವಾಳದ ಬೆಳವಣಿಗೆ :

ಷೇರುಗಳು ಕಡಿಮೆ ದರದಲ್ಲಿಕೊಂಡು, ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಲೆಗೆ ಮಾರಾಟಮಾಡಿದಾಗ ಅದರಗಳಲ್ಲಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ಲಾಭ ಅಥವಾ ಬಂಡವಾಳದ ಹೆಚ್ಚಳ ಎನ್ನಲಾಗುವದು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ :

ಒಬ್ಬ ಹೂಡಿಕೆದಾರನು ಬಂಡವಾಳದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಸಹ ಈಕ್ವಿಟಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಕಾಣಬಹುದು. ಈಕ್ವಿಟಿ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆಗಳಮೇಲೆ ಲಾಭಗಳು ಕಂಪನಿಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರದರ್ಶನದಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತ ವಾಗಿವೆ. ಷೇರುಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಲೆಗೆ ಕೊಂಡು ನಂತರದ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗೆ ಮಾರಾಟಮಾಡಿದರೆ, ಇದು ಈ ಕಂಪನಿಯಕ್ಷೀಣಿಸುತ್ತಿದ್ದ ಆರ್ಥಿಕ ಪ್ರದರ್ಶನದಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಪರಿಣಾಮ. ಆವಾಗ ಅದು ಬಂಡವಾಳದ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ದಾರಿಯಾಗುತ್ತದೆ.

D5. ಬಾಂಡುಗಳು :

ಬಾಂಡುಗಳು ಸಹ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಫಿಕ್ಸ್‌ಡ್ ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳಂತೆ, ಅವುಗಳ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಕ್ರಮವಾದ ವರಮಾನವನ್ನು ಬಡ್ಡಿಯ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಆದರೆ, ಬಾಂಡುಗಳನ್ನು ಸಹ ಒಬ್ಬರಿಂದೊಬ್ಬರು ಮಾರಾಟ ಅಥವಾಕೊಳ್ಳುವದು ಮಾಡಬಹುದು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲದೆ, ಸರಕಾರದವರು, ಕೆಲವು ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಗಳು ಇನ್ನಿತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಬಾಂಡುಗಳನ್ನು ಜಾರಿಮಾಡಿ ಅವುಗಳ ಮೂಲಕ ಪಬ್ಲಿಕ್‌ನಿಂದ ಹಣವನ್ನು ಶೇಖರಣೆಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಬಾಂಡು ಎನ್ನುವದು ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಂದ ಜಾರಿಮಾಡಿದವರಿಗೆ ಕೊಟ್ಟ ಒಂದು ಸಾಲವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಈ ಬಾಂಡುಗಳಮೇಲೆ ಸಾಲ ಕೊಟ್ಟವರಿಗೆ ಕಂಪನಿಗಳು ಬಡ್ಡಿಕೊಡುತ್ತವೆ. ಅವಧಿಯು ಮುಗಿದ ನಂತರ ಅಸಲಿ ಹಣವನ್ನು ತಿರಿಗೆ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಬಾಂಡುಗಳಲ್ಲಿ ಹಲವಾರು ತರಹದ ಬಾಂಡುಗಳಿವೆ. ಅವು

- ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಬಾಂಡ್ಸ್
- ಗವರ್ನಮೆಂಟ್ ಸೆಕ್ಯೂರಿಟೀಸ್ (ಜಿ. ಸೆಕ್)
- ಕಮರ್ಷಿಯಲ್ ಪೇಪರ್ಸ್
- ಟ್ರೆಸರೀ ಬಿಲ್ಸ್

D6. ಅಂಚೆಕಛೇರಿ ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳು :

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಅಂಚೆಕಛೇರಿಗಳು ಹಲವಾರು ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನುಕೊಡುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳು.

- NSC ನೇಷನಲ್ ಸೇವಿಂಗ್ಸ್ ಸರ್ತಿಫಿಕೇಟ್.
- KVP (ಕಿಸಾನ್ ವಿಕಾಸ್ ಪತ್ರಾ) (ಇತ್ತೀಚಿಗೆ ರದ್ದಾಗಿವೆ).
- PPF (ಪಬ್ಲಿಕ್ ಪ್ರಾವಿಡೆಂಟ್ ಫಂಡ್).
- ಪೋಸ್ಟ್ ಆಫೀಸ್ ಸೇವಿಂಗ್ಸ್ ಅಕೌಂಟ್.
- ರಿಕರಿಂಗ್ ಡಿಪಾಜಿಟ್ ಸ್ಕೀಮು.
- TDA ಟೈಮ್ ಡಿಪಾಜಿಟ್ ಅಕೌಂಟ್.
- MIS ಪೋಸ್ಟ್ ಆಫೀಸ್ ಮಂತ್ರಿ ಇನ್‌ಕಂ ಸ್ಕೀಂ.
- SCSS ಸೀನಿಯರ್ ಸಿಟಿಜನ್ಸ್ ಸೇವಿಂಗ್ಸ್ ಸ್ಕೀಂ.

ಇವೆಲ್ಲ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟಕಾಲಕ್ಕೆ (ರಿಕರಿಂಗ್ ಡಿಪಾಜಿಟ್, ಸೇವಿಂಗ್ಸ್ ಅಕೌಂಟ್ ಹೊರತು ಪಡಿಸಿ). ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಒಂದು ನಿಗದಿತ ದರದ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಪಡೆಯುವರು.

D7. ಚಿನ್ನ ಮತ್ತು ಬೆಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ : ಭಾರತದೇಶವು ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲೇ ಚಿನ್ನವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಆಮದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಚಿನ್ನ ಮತ್ತು ಬೆಳ್ಳಿ ಬಹಳ ಪ್ರಾಚುರ್ಯತೆಯುಳ್ಳ ಮತ್ತು ಪುರಾತನವಾದ ಉಳಿತಾಯದ ಸಾಧನಗಳಾಗಿವೆ. ಈ ಹೊಳಪಿನ ಲೋಹಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಮಾರ್ಗಗಳಿವೆ. ಬಹಳ ಪ್ರಾಚುರ್ಯಗೊಂಡಿರುವದು ಆಭರಣಗಳು ಕೊಳ್ಳುವದು. ಇನ್ನಿತರಮಾರ್ಗಗಳೆಂದರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ಮಾರಾಟಮಾಡುವ ಚಿನ್ನದ ಮತ್ತು ಬೆಳ್ಳಿಯ ಕಡ್ಡಿಗಳು, ನಾಣ್ಯಗಳು ಕೊಳ್ಳುವದು. ಇತ್ತೀಚಿನದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಚಿನ್ನವನ್ನು ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷವಾಗಿ ಕೊಳ್ಳದೆ ಚಿನ್ನದ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಸ್ವರೂಪದಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವದು ಪರಿಪಾಟಿಯಾಗಿದೆ. ETF ಗಳು ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ಗಳಂತೆ, ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಚಿನ್ನದ ಯುನಿಟ್‌ಗಳು ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಫಾರ್ಮಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಸ್ಟಾಕ್ ಎಕ್ಸ್‌ಚೇಂಜ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟವಾಗುತ್ತವೆ.

ಚಿನ್ನ ಮತ್ತು ಬೆಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವ ಕಾರಣಗಳಲ್ಲಿ

- ಒಳ್ಳೆಯ ಹಿಂಪಡೆತಗಳು
- ಪೋರ್ಟ್ ಫೋಲಿಯೋ ವಿಂಗಡಣೆ
- ಹಣದುಬ್ಬರದಿಂದ ರಕ್ಷಣೆ
- ಅನೂಹ್ಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಿಗೆ ವಿಮೆಯಂತೆ ಇರುತ್ತದೆ.

E. ಉಳಿತಾಯದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಮೇಲೆ ತೆರಿಗೆ ಮತ್ತು ಹಣದುಬ್ಬರದ ಪ್ರಭಾವ :

ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಯ ವೈಯಕ್ತಿಕ ತೆರಿಗೆಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಇಂದ ಅವನು ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮವಿರುತ್ತದೆ.

E1. ತೆರಿಗೆಯ ಪರಿಣಾಮ : ಆರ್ಥಿಕವರ್ಷದ ಕೊನೆಯತ್ಮಮಾಸಿಕವು ವಿಮೆ ಪ್ರತಿ ನಿಧಿಗಳಿಗೆ ಇನ್ನಿತರ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಲಹೆಗಾರರಿಗೆ ಬಳ 'ಬಿಜೀ' ಯಾಗಿರುವಕಾಲ. ಈ ದಿನಗಳಲ್ಲೇ ವೇತನ ಜೀವಿಗಳಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಇನ್ನಿ ತರರು ತಮ್ಮ ತೆರಿಗೆ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳುತ್ತ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿ ಕೊಡುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ಹೊಡೆಕೆಮಾಡುವ ಯೋಚನೆಯಲ್ಲಿದ್ದು ಆದಾಯತೆರಿಗೆ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಆಲೋಚನೆಗಳು ನಡೆಸುವರು. ಬಹಳಷ್ಟು ಜನ ಕೇವಲ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿ ಗಾಗಿಯೇ ಉಳಿತಾಯ ಕೈಗೊಳ್ಳುವರೆಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಉಳಿತಾಯ/ಹೂಡಿಕೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಜನರಿಗಿರುವ ಈ ರೀತಿಯ ದೃಷ್ಟಿಕೋನ ಒಂದು ತಪ್ಪು ತಿಳುವಳಿಕೆ ಎನ್ನಬಹುದು. ಏಕೆಂದರೆ ಒಂದು ವಿಶೇಷ ಹೂಡಿಕೆಯ ಉತ್ಪನ್ನ ವನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಲು ಸರಿಯಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆ ಇರಲೇಬೇಕು. ಈ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ನಾವು ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಇರುವ ತೆರಿಗೆಯ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ನೋಡೋಣ.

E2. ಆದಾಯತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆ 1961

ಈ ಕಾಯ್ದೆಯು 1-4-1962 ರಂದು ಜಾರಿಗೆ ತರಲಾಗಿ ನಂತರ ಬಹಳಷ್ಟು ತಿದ್ದುಪಡಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಮುಖ್ಯ ತಿದ್ದುಪಡಿಯನ್ನು ಒಂದು ಹಣಕಾಸಿನ ಕಾಯ್ದೆ ಭಾರತ ಸರಕಾರದಮುಂಗಡ ಪತ್ರ (ಬಜೆಟ್) ಮಂಡಿಸುವಾಗ ಮತ್ತು ಇನ್ನಿತರ ತಿದ್ದುಪಡಿ ಕಾಯ್ದೆಗಳ ಮೂಲಕ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇವಲ್ಲದೆ, CBDT, ಸೆಂಟ್ರಲ್ ಬೋರ್ಡ್ ಆಫ್ ಡೈರೆಕ್ಟ್ ಟ್ಯಾಕ್ಸ್, ಆಗಿಂದಾಗ್ಗೆ ಆದಾಯತೆರಿಗೆಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತ ಸುತ್ತೋಲೆಗಳನ್ನು ಹೊರಡಿಸುತ್ತದೆ. ತೆರಿಗೆಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ, ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳುವಾಗ, ಸರಕಾರದವರಿಂದ ಕೊಡಲಾಗುವ ರಿಯಾಯಿತಿಗಳು ಮತ್ತು ಕಡಿತಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವದು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಈಗ ಚಾಲ್ತಿ ಯಲ್ಲಿರುವ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ನಿಯಮಗಳಂತೆ ಈ ಕೆಳಕಂಡ ತೆರಿಗೆ ಕಡಿತಗಳು ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆಯ ಬೇರೆಬೇರೆ ಕಲಂಗಳ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ಅನುಕೂಲ ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತವೆ.

E2A. ಸೆಕ್ಷನ್ 80ಸಿ :

ಸೆಕ್ಷನ್ (ಕಲಂ) 80ಸಿ ನಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿದ ಹಣವನ್ನು ತೆರಿಗೆ ವಿಧಿಸಬಲ್ಲ ಆದಾಯದಿಂದ ಕಡಿತಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

- ಸಂಪ್ರದಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಜೀವವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ.
- ಯುನಿಟ್ ಲಿಂಕ್ಡ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳು (ಯುಲಿಪ್ಸ್).
- ಪಿಂಞಣಿ ಯೋಜನೆಗಳು.
- ಮನೆಸಾಲದ ಅಸಲು ಹಣದ ವಾಪಸಾತಿ ಸಲ್ಲಿಕೆ.
- ನೌಕರರ ಭವಿಷ್ಯನಿಧಿ (ಎಂಪ್ಲಾಯಿ ಸ್ ಪ್ರಾವಿಡೆಂಟ್ ಫಂಡ್)
- ಈಕ್ವಿಟಿ ಲಿಂಕ್ಡ್ ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳು.
- ಮಕ್ಕಳ ಓದಿಗಾಗಿ ಕಟ್ಟಲಾದ ಫೀಜು.
- 5ವರ್ಷದ ತೆರಿಗೆ ಉಳಿತಾಯದ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಡಿಪಾಜಿಟ್.
- PPF ಪಬ್ಲಿಕ್ ಪ್ರಾವಿಡೆಂಟ್ ಫಂಡ್.
- NSC ನೇಷನಲ್ ಸೇವಿಂಗ್ಸ್ ಸರ್ಟಿಫಿಕೇಟ್.
- SCSS ಸೀನಿಯರ್ ಸಿಟಿಜನ್ಸ್ ಸೇವಿಂಗ್ಸ್ ಸ್ಕೀಂ.
- ಇನ್‌ಫ್ರಾಸ್ಟ್ರಕ್ಚರ್ ಬಾಂಡ್ಸ್.
- ಪೆನ್ಷನ್ ಫಂಡ್ಸ್
- 5ವರ್ಷದ ಅಂಚೆಕಛೇರಿ ಟೈಂ ಡಿಪಾಜಿಟ್.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ :

ಮೇಲಿನ ಲಿಸ್ಟ್ 2010/11 ಆರ್ಥಿಕ ವರ್ಷದ್ದು. ಇಂತಹ ಲಿಸ್ಟ್ ಆಗಿಂದಾಗ್ಗೆ ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುತ್ತದೆ. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಅನುಮತಿಸುವ ಹಣದ ಪರಿಮಾಣಸಹ ಪ್ರತಿವರ್ಷವು ಪರಾಮರ್ಶೆಗೆ ವಳಿಪಟ್ಟಿರುತ್ತದೆ. 2010ರ ಬಜೆಟ್ ನಲ್ಲಿ, ಕಲಂ 80 UF ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲಾಗಿ ಇದರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಇನ್‌ಫ್ರಾಸ್ಟ್ರಕ್ಚರ್ ಬಾಂಡ್‌ನಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸುವ ಹಣ ಒಂದುನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪರಿಮಿತಿ ವರಿಗೂ ತೆರಿಗೆ ಬೀಳುವ ಆದಾಯದಿಂದ ಮುರಿದು ಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು 80ಸಿ ಯ ಮಿತಿಯ ಮೇಲ್ಪಟ್ಟು ಸಿಕ್ಕುತ್ತದೆ.

E2B. ಸೆಕ್ಷನ್ 80ಡಿ :

ಸೆಕ್ಷನ್ (ಕಲಂ) 80ಡಿನಲ್ಲಿ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಗಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಲಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಸ್ವಂತಕ್ಕೆ, ಅವನ ಪತ್ನಿ ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಕೂಡ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತ ತೆರಿಗೆ ಬೀಳುವ ಆದಾಯದಿಂದ ಕಡಿತ

ಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇನ್ನು ತಂದೆ ತಾಯಿಗಳ ಆರೋಗ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಮಾಡಿಸಿದ ವಿಮೆಗೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಕಡಿತ ಲಭ್ಯ. ಹಿರಿಯನಾಗರಿಕರಿಗೆ ಇತರರಿಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಕಡಿತ ಲಭ್ಯ.

E2C. ಸೆಕ್ಷನ್ 80 ಡಿಡಿ :

ವಿಕಲ ಚೇತನರಾದ ಮಕ್ಕಳು ಅಥವಾ ಅವಲಂಬಿಗಳಿಗಾಗಿ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಚಿಕಿತ್ಸೆ/ತರಬೇತಿ/ಪುನರಾವಾಸಕ್ಕೆ ಖರ್ಚು ಮಾಡಲಾದ ಹಣ ನಿಗದಿತ ಪರಿಮಿತಿಯ ವರಿಗೂ ಈ ಸೆಕ್ಷನ್ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆ ಹಾಕಬಹುದಾದ ಹಣದಿಂದ ತೆಗಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆ ಖರ್ಚುಗಳು ಅಂಗವೈಕಲ್ಯತೆಗೆ ಚಿಕಿತ್ಸೆಗಾಗಿ, ಅವನಿಗೆ ಅಥವಾ ಅವಲಂಬಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಆಗಿದ್ದಕಾಯಿಲೆಗೆ ಆಗಬಹುದು. ಈ ಕಡಿತವನ್ನು ಪಡೆದು ಕೊಳ್ಳಲು ಒಬ್ಬ ತಜ್ಞ ವೈದ್ಯರಿಂದ ನಿಗದಿತ ಫಾರಂನಲ್ಲಿ ಧೃವೀಕರಣೆ ಪತ್ರ ಕೊಡಬೇಕು.

E2D. ಸೆಕ್ಷನ್ 80 ಇ :

ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕಾಗಿ ತೆಗದುಕೊಂಡ 'ಎಜುಕೇಶನಲ್ ಲೋನ್' ಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಬಡ್ಡಿ ಹಣಕ್ಕೆ ಈ ಸೆಕ್ಷನ್ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಗೊಳಿಸಲಾಗುವದು.

E2E. ಸೆಕ್ಷನ್ 24ಬಿ :

ಮನೆಸಾಲದ ಮೇಲೆ ತುಂಬಲಾದ ಬಡ್ಡಿ ಹಣಕ್ಕೆ ಈ ಸೆಕ್ಷನ್ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆ ಹಾಕುವ ಆದಾಯದಿಂದ ಕಡಿಮೆ ಗೊಳಿಸುವರು (ನಿಗದಿ ಪಡಿಸಿದ ವಿಶೇಷ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಒಳಪಡಿಸಿ).

E3. ಹಣದುಬ್ಬರದ ಪ್ರಭಾವ :

5ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆಯ ಮೊತ್ತದಮೇಲೆ ಹಣದುಬ್ಬರದ ಪರಿಣಾಮ ವೇನೆಂದು ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ಅದೇರೀತಿ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆ ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳುವಾಗ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಮುಂಬರುವದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಬೇಕಾಗುವ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಲೆಕ್ಕಿಸಲು ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆಗಳಮೇಲೆ ಹಣ ದುಬ್ಬರದ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಹಾಕಿ ಕೊಂಡು ಖಚಿತ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. 5% ಹಣದುಬ್ಬರ ವಿದ್ವಾಗ ನಿಮ್ಮ ರೇವೆನುಗಳಮೇಲೆ ನೀವು 8% ಗಳಿಸುವುದಾದರೆ ನಿಮಗೆಬರುವ ಆದಾಯ. ಹಣದುಬ್ಬರ ನಿವ್ವಳಗೊಳಿಸಿದ ನಂತರ 3% ಮಾತ್ರ ವಿರುತ್ತದೆ. ಆದರೇ ನಿಜಜೀವನದಲ್ಲಿಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಇಷ್ಟು ಸುಸೂತ್ರವಾಗಿ ಇರುವದಿಲ್ಲ. ಹಣದುಬ್ಬರದ ದರ ಖಚಿತವಾಗಿ ಊಹಿಸಿ ದಂತೆಯೇ ಇರುವದಿಲ್ಲ. ಅದು ಹೆಚ್ಚುಅಥವಾ ಕಡಿಮೆನೂ ಆಗಿರಬಹುದು. ಕಳೆದ 5ಅಥವಾ 10ವರ್ಷದ ಹಣದುಬ್ಬರದ ದರಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚುವರಿದರವನ್ನು ಲೆಕ್ಕಕ್ಕೆ ತೆಗದುಕೊಳ್ಳುವದು. ಮುಂದಿನ ದಿನಗಳ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರದಲ್ಲಿ ಯಾವಾಗಲೂ ಸರಿಯಾದ ಪದ್ಧತಿ. ಹಣದ ಹೂಡಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಬರಬಹುದಾದ ಹಿಂಪಡೆತ

ಗಳಿಗೂ ತೆರಿಗೆ ಕೊಡಬೇಕು. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಹಣದುಬ್ಬರ ಮತ್ತು ತೆರಿಗೆಗಳು ನಿಜವಾದ ಹಿಂಪಡೆತಗಳನ್ನು ಒತ್ತಡದಿಂದ ಅಡಗಿಸಿ ಊಹಿಸಿದ ಬೆಲೆಗಿಂತಲು ಕಡಿಮೆಯಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುವವು. ಇದರಿಂದಾಗಿ, ಹಣತೊಡಗಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಮ್ಮ ರೇವಣಿಗಳಮೇಲೆಬರುವ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಹಣದುಬ್ಬರ ಮತ್ತು ತೆರಿಗೆಯ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಲೆಕ್ಕಕ್ಕೆ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡ ನಂತರ ತಮಗೆ ಬೇಕಾದ ಆದಾಯ ಕೊಡುವಂತೆ ಖಚಿತ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

F. ಉಳಿತಾಯದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿದರಗಳ ಪರಿಣಾಮ :

ಬಡ್ಡಿದರಗಳಲ್ಲಿ ಬರುವ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಗಳು. ಆ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಹೂಡಿಕೆಗಳಮೇಲೆ ವಿಪರೀತ ಪರಿಣಾಮಬೀರುತ್ತವೆ.

ಈ ಸೆಕ್ಷನ್‌ನಲ್ಲಿ ನಾವು ಬಡ್ಡಿದರಗಳಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಯ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ನೋಡೋಣ.

F1. ಬಡ್ಡಿದರಗಳಲ್ಲಿ ಏರಿಕೆ :

ಬಡ್ಡಿದರಗಳು ಹೆಚ್ಚಳವಾದಾಗ, ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳ ಮತ್ತು ಸಾಲಗಳ ಬಡ್ಡಿದರಗಳು ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಈ ಬಡ್ಡಿದರಗಳಲ್ಲಿ ಏರಿಳಿತಗಳು ರಿಜರ್ವ್‌ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ ದಿಂದ ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯದ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹನಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ಜನರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಅನವಶ್ಯಕ ಸಾಲಗಳು ಮಾಡದಂತೆ ಅವರನ್ನು ನಿರುತ್ಸಾಹ ಗೊಳಿಸಲು ಆ ಮೂಲಕ ಸಾಲದಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಗೊಳಿಸಲು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಬಡ್ಡಿದರಗಳಲ್ಲಿ ಏರಿಳಿತಗಳನ್ನು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈಗ ಬಡ್ಡಿದರಗಳ ಏರಿಕೆ ಇಂದಾಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳೇನು. ಅಂತ ನೋಡೋಣ.

● ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ಇನ್ನಿತರ ಆರ್ಥಿಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಕೊಡಲಾಗುವ ಸಾಲದ ಉತ್ಪಾದನೆಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆ ಕಡಿಮೆ ಯಾಗುವದು. ಏಕೆಂದರೆ ಸಾಲಗಳಲ್ಲಿ ಬಡ್ಡಿ ಹೊರೆ ಇಂದ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಜನರು ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು ಆಸಕ್ತಿತೋರುವದಿಲ್ಲ.

● ಇದಕ್ಕೆ ವಿಪರ್ಯಾಸವಾಗಿ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಡ್ಡಿ ದರಗಳಿಂದ ಬ್ಯಾಂಕು ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳು ಮತ್ತಷ್ಟು ಆಕರ್ಷಣೀಯವಾಗಿ ಜನರಿಗೆ ಉಳಿತಾಯದಮೇಲೆ ಉತ್ಸಾಹ ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ. ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಬಡ್ಡಿದರ ಗಳಿರುವ ಬಾಂಡುಗಳು ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಾಗುವದು.

● ಆದರೆ ಈ ರೀತಿಯ ಬಡ್ಡಿಯ ಏರಿಕೆ ಸ್ಟಾಕ್‌ಮಾರ್ಕೆಟ್‌ಗೆ ಸರಿಯಾಗುವದಿಲ್ಲ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಅಲ್ಲಿ ಕೂಡ ಸಾಲಪಡೆಯುವದು ದುಬಾರಿ ಯಾಗಿ ಅವರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಡ್ಡಿ ತೆತ್ತಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಕಂಪನಿಗಳ ಲಾಭಾರ್ಜನೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವಬೀರಿ ಅದರಿಂದ ಆಯಾ ಷೇರುಗಳನ್ನು ಮಾರಬೇಕಾಗುವ ಒತ್ತಡದಿಂದ ಅವುಗಳ ಬೆಲೆಗಳು ಕುಸಿಯುತ್ತವೆ.

F2. ಬಡ್ಡಿದರದಲ್ಲಿ ಇಳಿತ :

ಬಡ್ಡಿದರಗಳು ಕೆಳಗಿಳಿದಾಗ, ಸಾಲಪಡೆಯುವದು ಸೋವಿಯಾಗಿ ಕಂಪನಿಗಳ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತವೆ. ಇದು ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಉತ್ತೇಜನ ಗೊಳಿಸಲು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಸರಕು, ಸೇವೆಗಳಿಗೆಬೇಡಿಕೆ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ಬಡ್ಡಿದರಗಳ ಇಳಿತ ದಿಂದಾಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳು.

● ಕಡಿಮೆಬಡ್ಡಿದರಗಳು ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತವೆ. ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪಡೆದು ಆ ಹಣದಿಂದ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ ಅದರಿಂದ ಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ.

● ಈಕ್ವಿಟಿಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ನಿರ್ಮಾಣ ರಂಗದಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳ ಹಾಕಲು ಒಲವು ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ. ಬ್ಯಾಂಕು ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆ ಕುಂದುತ್ತದೆ.

● ಇದಕ್ಕೆಮುನ್ನವೇ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಮಾಡಿ 'ಲಾಕ್-ಇನ್' ನಲ್ಲಿರುವ ರೇವಣಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಬಡ್ಡಿದರಗಳ ಬಾಂಡ್ ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಅನುಕೂಲಕರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ.

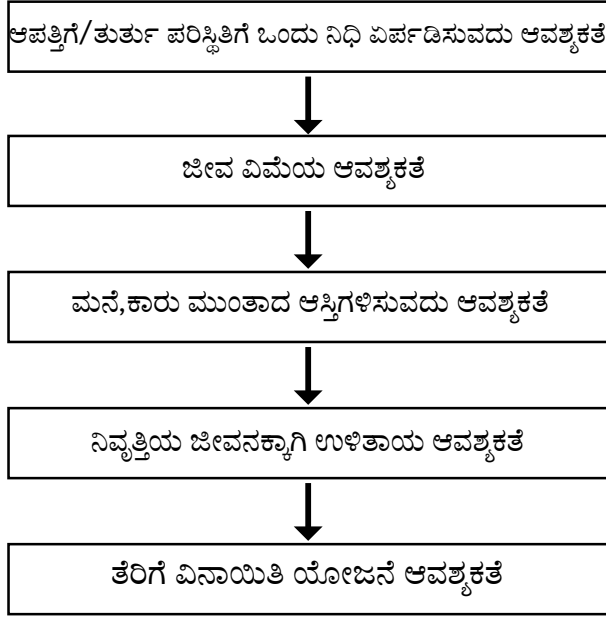
G. ಉಳಿತಾಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತಾಕ್ರಮ ನಿರ್ಧರಿಸುವದು :

ಒಬ್ಬೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಉಳಿತಾಯದ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ವಿಭಿನ್ನವಾಗಿದ್ದು ಅವುಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ವರ್ಗೀಕರಿಸುವದು ಸ್ವಲ್ಪ ಕಷ್ಟತರವಾದದ್ದೇ. ಆ ರೀತಿಯಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸರಿಯಾದ ಸಲಹೆನೀಡುವ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರ ಭೂಮಿಕೆ ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣವಾಗಿದೆ.

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಕೊನೆಯ ಸೆಕ್ಷನ್‌ನಲ್ಲಿ ಈ ರೀತಿ ಉಳಿತಾಯದ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತಾ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಕೆಲವು ಉಪಯೋಗಕರ ಸೂಚನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳೋಣ.

ಮೊದಲಿಗೇನಾವು ಸಾಧಾರಣದ ಉಳಿತಾಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಒಂದು ಪಟ್ಟಿಮಾಡಿ, ಸ್ಥೂಲವಾಗಿ, ಅವುಗಳ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತ ಕ್ರಮವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳೋಣ.

Fig 6.2.



G1.ಆಪತ್ತು / ತುರ್ತು ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಾಗಿ ನಿಧಿ :

ಪ್ರತಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗೂ ಅತಿಮುಖ್ಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಯೆಂದರೆ ಆಪದ್ಧನದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಸುಲಭವಾಗಿ ಹಣ ಸಿಗುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಈ ತರಹದ ಖರ್ಚುಗಳು ಯಾವುದೇ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಶೀಘ್ರವಾಗಿ ಬೇಕಾಗಬಹುದು.

ಉದಾ: ಅನೂಹ್ಯವಾದ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಖರ್ಚುಗಳು, ತಾತ್ಕಾಲಿಕವಾಗಿ ನಿರುದ್ಯೋಗ ಉಂಟಾಗುವುದು. ಶೀಘ್ರ ಪ್ರಯಾಣಗಳು, ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಶಾಲಾ/ಕಾಲೇಜು ಫೀಜುಗಳು ಮುಂತಾದವು. ಈ ರೀತಿಯನಿಧಿನಲ್ಲಿ 3 ರಿಂದ 6ತಿಂಗಳ ವರಿಗೂ ಬೇಕಾಗುವ ಖರ್ಚುಗಳಷ್ಟು ಹಣಲಭ್ಯವಿರಬೇಕು. ಈ ರೀತಿಯ ಆಪದ್ಧನದ ಫಂಡಿಗಾಗಿ ಹಣವನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬಹುದಾದ ಉಳಿತಾಯದ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಬೇಕು. ಬ್ಯಾಂಕು ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳು ಮತ್ತು ಡೆಟ್ ಮ್ಯಾಚುರ್‌ವಲ್ ಫಂಡ್ಸ್ ಇವುಗಳು ಈ ತರಹದ ಹೂಡಿಕೆಗೆ ಉತ್ತಮವಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು.

G2. ವಿಮೆ :

ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಮತ್ತು ಅವನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಒಂದು ಅನೂಹ್ಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಉಂಟಾದಾಗ ವಿಮೆ ಆರ್ಥಿಕ ರಕ್ಷಣೆ ನೀಡುತ್ತದೆ. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ವಿಮೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದರಿಂದ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ತರಹದ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಬೇರೆಬೇರೆ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿ ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತವೆ. ವಿಮೆ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳ ಬೇಕಾಗ ಬಹುದಾದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಹೀಗಿವೆ.

● ಆದಾಯ ಸಂಪಾದಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಅಕಾಲ ಮರಣ ಹೊಂದಿದರೆ ಅವನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಆರ್ಥಿಕ ಸಹಾಯದ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಅತಿ ಮುಖ್ಯ. ಇದು ಯಾವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಾದರೂ ಮುಂಚೂಣಿಯ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆಯ ಬೇಡಿಕೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವ ಯೋಜನೆ ಟರ್ಮ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಗಿದೆ. ಮೊದಲಿಗೆ ಒಂದು ಟರ್ಮ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಯೋಜನೆ ಇದ್ದರೆ ನಂತರ ಇತರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಾದ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್, ಹೋಲ್‌ಲೈಫ್, ಮನಿಬ್ಯಾಕ್ ಅಥವಾ ಯುಲಿಪ್‌ಗಳು ಇತರ ಉಳಿತಾಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಪೂರೈಕೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

● ಯಾವುದೇ ವೈದ್ಯಕೀಯ ತುರ್ತು ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಎದುರಿಸಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಕುಟುಂಬದ ಎಲ್ಲ ಸದಸ್ಯರಿಗೂ ಇರಬೇಕು.ದೊಡ್ಡಮೊತ್ತದ ಆಸ್ಪತ್ರೆಯ ಮತ್ತು ಚಿಕಿತ್ಸೆಯ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಸ್ವಂತ ಖರ್ಚಿನಲ್ಲಿ ಭರಿಸಿದರೆ ಅವನ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ಕೆಲವು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದಕ್ಕೆ ತಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದ ಈ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಬಹಳ ಪ್ರಮುಖವಾಗಿದ್ದು ಒಂದು ಫ್ಯಾಮಿಲಿ ಫ್ಲೋಟರ್ ಹೆಲ್ತ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಪ್ಲಾನ್ ಅದಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾದ ಪರಿಷ್ಕಾರನೀಡುತ್ತದೆ.

● ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ ಮದುವೆಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಹಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡುವುದು : ಒಂದು ಮಕ್ಕಳ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ಈ ಆವಶ್ಯಕತೆಗೆ ಅನುಕೂಲತೆನೀಡುವುದು. ಮೊದಲಿಗೆ ತನ್ನಿಗೆ ಒಂದು ಟರ್ಮ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದ ಎಲ್ಲರಿಗೆ ಒಂದು ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡ ನಂತರ ಈ ಮಕ್ಕಳ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆ ಆಗಬಹುದು. ಇವು 2 ತರಹಗಳಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿವೆ. ಹಣ ಹೂಡಿಕೆಯ ರಿಸ್ಕು ಬೇಡದವರು ಒಂದು ಮಕ್ಕಳ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿ, ಸ್ವಲ್ಪ ಮಟ್ಟಿಗೆ ರಿಸ್ಕುಗೆ ಕೈಹಾಕುವವರು ಮಕ್ಕಳ ಯುಲಿಪ್ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿಕೊಂಡು ತಮ್ಮ ಹಣವನ್ನು ಈಕ್ವಿಟಿಫಂಡ್‌ಗೆ ಮೀಸಲಿಡಬಹುದು.

● ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರ ಒಂದು ಕ್ರಮವಾದ ಆದಾಯ ಅಥವಾ ಪಿಂಞಣಿ ಅಥವಾ ವರ್ಷಾಸನೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆ : ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಈ ಬೇಡಿಕೆಗಾಗಿ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಲಿವೆ. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಏಕಮೊತ್ತದ ಹಣಸಲ್ಲಿಸಿ, ಅಥವಾ ತಾನು ಕೆಲಸದಲ್ಲಿರುವಾಗ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆಗಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾ ಜಮಾಮಾಡಬಹುದು. ಈ ಹಣವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ಪರವಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ತೊಡಗಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ. ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲಿ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಫಂಡ್‌ಗೆ ಸಣ್ಣ ಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ ಮೊದಲಿಟ್ಟು ಕಾಲಮುಂದುವರೆದಂತೆ ಇದನ್ನು ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸುತ್ತಾ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಫಂಡ್‌ನ್ನು ಜಮಾಮಾಡಬೇಕು. ಈ ಫಂಡ್‌ಗಳು ನಂತರ ಒಂದು ಆನ್ಯುಟಿ ಯೋಜನೆಕೊಳ್ಳಲು ಉಪಯೋಗಿಸಬಹುದು. ನಾವು 5ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನೋಡಿದಂತೆ, ಒಂದು ಆನ್ಯುಟಿಪ್ಲಾನ್‌ನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಕ್ರಮವಾದ ಹಣ ಸಂದಾಯ ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ನಾವಿದನ್ನು ಮುಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನೋಡೋಣ.

G3. ಆಸ್ತಿಗಳು :

ತಮ್ಮ ಜೀವನಕಾಲದಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ವಿವಿಧ ತರಹದ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಕೆಲವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ, ಒಂದೇಸಲ ಹಣ ಕೊಡುವ ಶಕ್ತಿ ಇಲ್ಲದೇ ಇರಬಹುದು. ಇದನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಸಾಲಕೊಡುವಂತಹ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಇದ್ದು ಅವು ಆಯಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಆಸ್ತಿಗಳು ಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಪ್ರೋತ್ಸಹಿಸುತ್ತವೆ.

ಈ ಆಸ್ತಿಗಳಿಗೆ ಕೆಲ ಉದಾಹರಣೆಗಳು.

- ಒಂದು ಮನೆ ಅಥವಾ ಆಸ್ತಿ ಕೊಳ್ಳುವುದು.
- ಕಾರು ಅಥವಾ ಸ್ಕೂಟರ್, ಮೋಟರ್ ಸೈಕಲ್ ಕೊಳ್ಳುವುದು.
- ರಿಫ್ರಿಜರೇಟರ್, ಟಿ.ವಿ. ಲ್ಯಾಪ್‌ಟಾಪ್ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವುದು.

ಒಂದು ಮನೆಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವುದು ಒಂದು ಆದ್ಯತೆಯ ವಿಷಯವಾದರೂ, ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಬೇಕಾಗುವ ದೊಡ್ಡಗಾತ್ರದ ಬಂಡವಾಳ ಹಣಕ್ಕಾಗಿ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಬಹಳಷ್ಟು ಯೋಚನೆಯ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿದೆ. ಸದರಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮೊದಲಿಗೆ ಸಾಲಪಡೆಯುವದಕ್ಕಾಗಿ ಬೇಕಾದ ಮಾರ್ಜಿನ್ ಹಣವನ್ನು ಸಮೀಕರಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಉಳಿದ ಹಣವನ್ನು ಹೋಮ್ ಲೋನ್‌ನಿಂದ ಕೊಡಬಹುದು. ಇನ್ನು ಮನೆಸಾಲಕ್ಕಾಗಿ ಕಟ್ಟಬೇಕಾದ ತಿಂಗಳ ಕಂತುಗಳು, ಇನ್ನಿತರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಾದ ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ, ಮದುವೆ, ನಿವೃತ್ತಿ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣ ಸಮೀಕರಣಕ್ಕೆ ಅಡ್ಡಿಯುಂಟು ಮಾಡಬಾರದು. ಇದರ ಅರ್ಥ

ಮನೆಸಾಲದ EMI ಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಇನ್ನಿತರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಹಣದ ಹಂಚಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಸಮತುಲನ ವಿರಬೇಕು. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ EMI ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಮನೆಗೊಯ್ಯುವ ಸಂಬಳದ ಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ 40% ರನ್ನು ಮೀರ ದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಆಸ್ತಿಯ ಪೂರ್ತಿ ಹಣದ ಬೆಲೆಗೆ ಸಾಲಕೊಡುವದಿಲ್ಲ. ಅದರಲ್ಲಿ ಸ್ವಲ್ಪ ಶೇಕಡಾವಾರು ಮೊತ್ತ, ಅಂದರೆ 75% ಅಥವಾ 80% ಆಸ್ತಿಬೆಲೆಯನ್ನೇ ಸಾಲವಾಗಿ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಉಳಿದ ಹಣವನ್ನು ಅವರವರು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಇದನ್ನು ಮಾರ್ಜಿನ್‌ಮನಿ, ಅಥವಾ ಮನೆ ಮಾಲೀಕನ ಈ ಕ್ವಿಟಿಯನ್ನುತ್ತಾರೆ.

ಒಂದು ಕಾರು ಅಥವಾ ಮೋಟರ್ ಸೈಕಲ್ ಕೊಳ್ಳುವದಕ್ಕೆ ಇನ್ನು ಕೆಳಮಟ್ಟದ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ ನೀಡಬಹುದು. ಮೊದಲಿಗೆ ತೀರಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದ್ಯತೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಹಣ ಸಂಯೋಜನೆಮಾಡಿದ ನಂತರ ವಾಹನಕೊಳ್ಳುವ ಯೋಚನೆ ಕೈಗೆತ್ತಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇನ್ನಿತರ ಬಳಕೆ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಪ್ರತಿತಿಂಗಳು ತಮ್ಮ ಕ್ರೆಡಿಟ್‌ಕಾರ್ಡ್ ಅಥವಾ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಾಲಗಳಿಂದ ಹಣ ಜೋಡಿಸಬಹುದು.

G4. ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ :

ಇನ್ನು ಮುಂದಿನ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಎಂದರೆ ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಹಣ ಒಗ್ಗೂಡಿಸುವುದು. ತಾವು ರಿಟೈರ್ ಆದನಂತರ ತಮಗೆ ಬೇಕಾದಷ್ಟು ಮತ್ತು ಕ್ರಮವಾದ ಆದಾಯದದ್ದಾಗಿ ಇರುವಂತೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಜಾಗರೂಕತೆ ವಹಿಸಬೇಕು. ಈ ಆವಶ್ಯಕತೆ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಅವರ ಜೀವನ ವಿಧಾನ ಮತ್ತು ಆವಾಗಿನ ಜೀವನದ ಶೈಲಿಯ ಬೆಲೆಗಳಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತವಾಗಿ ಇರುತ್ತದೆ. ಈ ಎರಡು ವಿಷಯಗಳು ಅವರು ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರ ಸುಖಜೀವನ ನಡೆಸಲು ಬೇಕಾದ ಹಣದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತವೆ. ನಾವು ಸೆಕ್ಷನ್ 2ನಲ್ಲಿ ನೋಡಿದಂತೆ ಈ ಬೇಡಿಕೆಯು ಪಾಕ್ಷಿಕವಾಗಿ ಪೂರೈಸಲು ಒಂದು ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಅಥವಾ ಪಿಂಞಣಿ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಚಿಕ್ಕ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲೇ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ನೌಕರಿ ಯಲ್ಲಿದ್ದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಅವರವರ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಪಾಕ್ಷಿಕವಾಗಿ ಅವರವರ ಯಾಜಮಾನ್ಯದವರು ಒದಗಿಸುವ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ಸ್ ಉದಾ : ಗ್ರಾಚ್ಯುಟಿ, ಎಂಪ್ಲಾಯಿ ಪ್ರಾವಿಡೆಂಟ್‌ಫಂಡ್ ಮತ್ತು ಫಿಂಚಣಿ ಇವೆಲ್ಲವುಗಳು (ಇದ್ದಾಗ) ಎಲ್ಲವೂಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸ್ವಯಂ ವೃತ್ತಿಯವರಿಗೆ ಈ ತರಹದ ಸೌಕರ್ಯಗಳು ಇರುವದಿಲ್ಲ. ಅವರುತಾವೇ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಸಾರಾಂಶ ವೆಂದರೆ, ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತನ್ನ ನಿವೃತ್ತ ಜೀವನದ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ನಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸಿ ಮತ್ತು ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಪ್ಲಾನ್‌ಗಳು ಮತ್ತು ನೌಕರರ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಆಯಾ ಸಂದರ್ಭಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಉಪಯೋಗಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ :

ಗ್ರಾಚ್ಯುಟಿ ಹಣ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಯಜಮಾನರಿಂದ ಉದ್ಯೋಗಸ್ಥರಿಗೆ ನಿವೃತ್ತಿಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅವರ ಅಷ್ಟು ವರ್ಷದ ಸೇವೆಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಕೃತಜ್ಞತಾ ಪೂರ್ವಕ ಹಣ.

ಇದನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಒಬ್ಬ ಉದ್ಯೋಗಿ ಕನಿಷ್ಠ 5 ವರ್ಷ ಸತತವಾಗಿ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸಿರಬೇಕು. ಈ ಹಣದ ಮೊತ್ತ ಸದರಿ ಉದ್ಯೋಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಸೇವೆಯ ವರುಷಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತ, ಕಂಪನಿ ಯಾಜಮಾನನು ಈ ಗ್ರಾಚ್ಯುಟಿಗೆ ಅವನ ಸರ್ವಿಸಿನಲ್ಲಿ ಕ್ರಮವಾಗಿ ಹಣವನ್ನು ಜಮಾ ಮಾಡುತ್ತ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಕಂಪನಿ ಬಿಟ್ಟಾಗ, ಅಥವಾ ನಿವೃತ್ತಿಯಾದಾಗ ಅಥವಾ ಅವನು ಮೃತನಾದಾಗ ಆ ಮೊತ್ತವು ಕೊಡಲಾಗುವದು.

ಗ್ರಾಚ್ಯುಟಿಗೆ ಅರ್ಹತೆ, ಲೆಕ್ಕಹಾಕುವ ವಿಧಾನ, ಗ್ರಾಚ್ಯುಟಿ ಸಲ್ಲಿಕೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಮೇಲೆ ತೆರಿಗೆಯ ವಿಧಿವಿಧಾನಗಳು ಪೇಮೆಂಟ್ ಆಫ್ ಗ್ರಾಚ್ಯುಟಿ ಆಕ್ಟ್ 1972 ಪ್ರಕಾರ ಇರುತ್ತವೆ.

G5. ತೆರಿಗೆಯ ಯೋಜನೆ :

ನಾವು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿವಿಧ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮೆಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ, ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳ ಓದು, ಮದುವೆ, ಮನೆ ಮತ್ತು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ನಿವೃತ್ತ ಜೀವನ ಇವೆಲ್ಲವುಗಳು ಇದೆ. ಈ ಎಲ್ಲವುಗಳ ಪೂರೈಕೆಗಾಗಿ ಹಣತೊಡಗಿಸುವಾಗ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವ ಕಾಲಕ್ಕೆ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆಯಡಿ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿಗೆ ಅರ್ಹವಾಗುವ ಹಣಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚನೆ ನಡೆಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಈ ಗಾಗಲೆ ನಾವು E2 ಸಕ್ಷನ್‌ನಲ್ಲಿ ಕಂಡಿದ್ದೇವೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹಣ ಹೊಡಿಕೆನಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಒತ್ತುಕೊಡಬೇಕು. ಆದರೆ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಒಂದು ಮುಖ್ಯ ಪ್ರಯಾಜನವಾಗಿ ಅಲ್ಲದೆ ಒಂದು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಲಾಭವೆಂದೇ ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕು.

ಆಕಾರಣದಿಂದ : ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನದ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿ ಲಾಭವಲ್ಲದೆ ಆ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವ ಉದ್ದೇಶ 'ಅಗತ್ಯ' ಅಥವಾ 'ಬೇಡಿಕೆ' ಮೇಲೆ ಆಧಾರವೇ ವಿನಾ ಅದಕ್ಕೆ ವಿಪರ್ಯಾಸವಾಗಿ ಅಲ್ಲ.

ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ :

ರಾಕೇಶ್‌ಮೋಹನ್ ಒಬ್ಬ ಸಾಫ್ಟ್‌ವೇರ್ ಇಂಜಿನೀರ್. ವಿವಾಹಿತ 2 ವರ್ಷದ ಮಗು ಇದೆ. ಅವನ ಪತ್ನಿರಾಧ ಮನೆ ಯೊಡತಿ. ಅವನ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಅವನೊಬ್ಬನೆ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿ. ಅವನೊಂದು ಯುಲಿಪ್ಸ್, ಜನವರಿನಲ್ಲಿ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡಿದ್ದು ಅದರಿಂದ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿ ಪಡೆಯುವ ಉದ್ದೇಶ ಹೊಂದಿದ್ದಾನೆ. ಈಗ ಅವನು ರೂ. 25,000 ಪ್ರತಿವರ್ಷ ಯುಲಿಪ್ಸ್‌ಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾನೆ.

ಇದನ್ನು ಬಿಟ್ಟರೆ ಅವನು ಬೇರೇನು ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಿಲ್ಲ. ಈ ವರ್ಷ ಅವನ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಬೋನಸ್‌ಪಡೆದು ಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ ಮತ್ತು ಆ ಹಣದಿಂದ ಯಾವುದಾದರೂ ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನದಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸಬೇಕೆಂದಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು ತನ್ನ ವಿವಾಹಿ ಏಜೆಂಟನನ್ನು ಭೇಟಿಯಾಗಿ ತಾನು ಯಾವ ಉತ್ಪನ್ನದಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಹಣ ತೊಡಗಿಸಬೇಕೆಂದು ಅವನನ್ನು ಸಲಹೆ ಕೇಳಿದ್ದಾನೆ. ರಾಕೇಶ್‌ನ ಜೊತೆ ಚರ್ಚೆಯ ನಂತರ ಆ ಏಜೆಂಟು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಲಿಸ್ಟ್ ತಯಾರು ಮಾಡಿದ್ದಾನೆ.

- ಕೇವಲ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿ ಲಾಭಕ್ಕಾಗಿಯೇ ಆದರೂ ಯುಲಿಪ್ಸ್‌ನಲ್ಲಿ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ ಒಳ್ಳೆಯದೆ. ಆದರೆ ಅದರಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿವರ್ಷ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಹಣ ಬಹಳ ಕಡಿಮೆ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿದ್ದು ಅದರ ಪರಿಮಾಣವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸಬೇಕು. ಯುಲಿಪ್ಸ್‌ನ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ರಾಜೀಶನು ತನ್ನ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ತನಕ ಮುಂದುವರಿಸಬಹುದು.

- ರಾಕೇಶನು ಒಂದು ತುರ್ತುನಿಧಿ (ಎಮರ್‌ಜೆನ್ಸಿ ಫಂಡ್) ಮಾಡುವುದು ಅತ್ಯಗತ್ಯ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕು ಡಿಪಾಜಿಟ್ ನಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಒಂದು ಡೆಟ್‌ಫಂಡ್‌ನಲ್ಲಿ ರೂ. 1,00,000 ಎಮರ್‌ಜೆನ್ಸಿ ಫಂಡ್ ಆಗಿಡಬೇಕು.

- ರಾಕೇಶನು ಒಂದು ಟರ್ಮ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಯೋಜನೆ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡು ತನ್ನ ಭವಿಷ್ಯತೆನ ಆದಾಯದ ಖರ್ಚು ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಬಹುದು. ಅವನೊಂದು ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ತನ್ನ ಕುಟುಂಬದ ಎಲ್ಲ ಸದಸ್ಯರಿಗಾಗಿ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

- ರಾಕೇಶನು ಒಂದು ಮಕ್ಕಳ ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಡಿಸುವ ವಿಷಯದತ್ತ ಗಮನ ಹರಿಸಬೇಕು. ಅದು ಅವನ ಪುಟ್ಟ ಮಗುವಿನ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ, ಇನ್ನಿತರ ಹಣಕಾಸಿನ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಆಸರೆಯಾಗಬಲ್ಲದು. ರಾಕೇಶನು ಸದ್ಯದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಬಾಡಿಗೆ ಅಪಾರ್ಟ್‌ಮೆಂಟ್‌ನಲ್ಲಿದ್ದಾನೆ. ಹಾಗಾಗಿ ರಾಜೀಶನು ಒಂದು ಸ್ವಂತ ಮನೆ ಕೊಳ್ಳಬೇಕೆಂದು ಏಜೆಂಟ್ ಸಲಹೆ ನೀಡುತ್ತಾನೆ. ಈಗಿಂದಲೇ ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಸಾಲಪಡೆಯಲು ಬೇಕಾಗುವ ಮಾರ್ಜಿನ್‌ಮನಿಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಲು

ಹಣ ಸಂಯೋಜನೆ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಬೇಕು. ಉಳಿದ ಹಣಕ್ಕೆ ಹೋಲೋನ್ ನಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಅವನಿಗೊಂದು ಸ್ವಂತಮನೆ ಯಾಗುವುದಲ್ಲದೆ ಅದರಿಂದ ಅವನಿಗೆ ತೆರಿಗೆಯ ಲಾಭಗಳು ಸಿಗುತ್ತವೆ. ಇವು ಮನೆಸಾಲ ಪಾವತಿ/ಮನೆಸಾಲದಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿಯ ಪಾವತಿ ಎರಡರಮೇಲೆ ಆಧಾರವಾಗಿವೆ.

G6. ಅಲ್ಪಾವಧಿ, ಮಧ್ಯಾವಧಿ, ಮತ್ತು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳಲ್ಲಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸ :
ನಾವು ಸೆಕ್ಷನ್ G1 ನಲ್ಲಿ ಕಂಡಂತೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಯಾವುದೇ ತುರ್ತು ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಹಣ ಕೈಸಿಗುವಂತೆ ಇರಬೇಕೆಂದು, ಅದೇ ರೀತಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ದೀರ್ಘಾವಧಿ, ಮಧ್ಯಾವಧಿ ಮತ್ತು ಅಲ್ಪಾವಧಿಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ವರ್ಗೀಕರಿಸ ಬಹುದೆಂದು ತಿಳಿದಿದೆ. ಈ ವರ್ಗೀಕರಣ ಅನುಸರಿಸಿ ಎಷ್ಟು ಸಮಯದವಳಿಗೆ ಹಣದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ ಎನ್ನುವ ಕಾಲಾವಧಿಯನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಆಧಾರದಮೇಲೆ, ಅವುಗಳಿಗೆ ಸರಿಹೋಗುವ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು, ಲಭ್ಯವಿರುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಂದ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

| | |
|----------------------------|--|
| ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಬೇಡಿಕೆಗಳು | ಇವು ಗಳೆಂದರೆ ಹಣವು ಶೀಘ್ರವಾಗಿ ಅಂದರೇ 3 ರಿಂದ 5 ವರ್ಷದವಳಿಗೆ ಬೆಕಾಗಬಹುದು. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ತುರ್ತುಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಾಗಿ ಮಾಡಿದ ಉಳಿತಾಯಗಳು ಇರುತ್ತವೆ. |
| ಮಧ್ಯಾವಧಿ ಅಗತ್ಯಗಳು | ಹಣದ ಬೇಡಿಕೆ 5 ರಿಂದ 15 ವರ್ಷದ ವಳಿಗೆ ಇರಬಹುದು. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಮಕ್ಕಳ, ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ, ಮದುವೆ ಮುಂತಾದವು ಬರುತ್ತವೆ. |
| ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಬೇಡಿಕೆಗಳು | 15 ವರ್ಷದ ನಂತರ ಹಣದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಬರುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ನಿವೃತ್ತಿ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಹೇಳಬಹುದು. |

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ : ನಿಮ್ಮ ಕುಟುಂಬದ ಮೇಲ್ಕಂಡ ವಿವಿಧ ಅವಧಿಗಳ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿಮಾಡಿ. ಅದಾದನಂತರ, ಅದರಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆಯ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ವರ್ಗೀಕರಿಸಿ. ಎಲ್ಲಕ್ಕಿಂತಲೂ ಅತಿ ಶೀಘ್ರವಾದ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿಯ ಮೊಟ್ಟಮೊದಲಿಗಿರಿಸಿ.

ಸಾರಾಂಶ : ಈಗ ನಿಮಗೆ ಜೀವನ ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಮೂಡಿದೆ. ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯುವುದು, ಅವುಗಳ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತಾ ಕ್ರಮ, ಅವು ಅವರಿಗೆ ಹೇಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತವೆ, ಮತ್ತು ಯಾವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ

ಸರಿಯಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಅವರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಜೋಡನೆ ಮಾಡಬಹುದು ಎಂದು ತಿಳಿದಿದ್ದೀರಿ.

ಇನ್ನು 8,9, ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ನಾವು ಒಂದು ತಜ್ಞರ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ ಏನು ಎಂದು ನೋಡುವುದಕ್ಕೆ ಮುನ್ನ 7ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಇನ್ನುಳಿದ ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯಬೇಕಾದ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ನೋಡೋಣ.

ಮುಖ್ಯವಿಷಯಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾದ ಮುಖ್ಯವಿಷಯಗಳನ್ನು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಸಮೀಕ್ಷೆ ಮಾಡಬಹುದು.

ಉಳಿತಾಯ/ಹಣತೊಡಗಿಸುವಿಕೆ ಇವುಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆ :

● ವೃತ್ತಿಪರತಜ್ಞ ಸಲಹೆಗಾರರು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಬಗ್ಗೆ ಸಲಹೆ ನೀಡುತ್ತ ಸಹಾಯ ಮಾಡಬಹುದು. ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಭಾವಿಹಣ ಕಾಸಿನ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುತ್ತಾರೆ.

● ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಒಂದು ಹಣ ಹೂಡಿಕೆಯ ಖಾತೆಯನ್ನು ಕಟ್ಟಲು ಮತ್ತು ಹಣದ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಲಾಭಪಡೆಯಲು ಕನಿಷ್ಠ ರಿಸ್ಕಿನಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆ ಬಗ್ಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಬಹುದು. ಅದೇ ರೀತಿ ಅವರವರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಆಯಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಜೋಡಣೆ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಬಹುದು.

ಗ್ರಾಹಕರ ಉಳಿತಾಯ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಂಶಗಳು :

● ಪ್ರಸ್ತುತದಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳ ಹಣದ ಬೇಡಿಕೆ ಇಲ್ಲದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಸಮಗ್ರವಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆ ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

● ಸಾಧಾರಣವಾದ ಉಳಿತಾಯ ಅಗತ್ಯಗಳು.

□ ಒಂದು ತುರ್ತು ನಿಧಿಯನ್ನು ನಿರ್ಮಾಣ ಮಾಡುವುದು.

□ ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕಾಗಿ ಯೋಜನೆ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ.

□ ಮಕ್ಕಳ ಮದುವೆಗಳಿಗೆ ಯೋಜನೆ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ.

□ ಮನೆ ಕೊಳ್ಳುವುದು/ಕಟ್ಟುವುದು ಯೋಜನೆ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ.

□ ಇನ್ನಿತರ ಗುರಿಗಳಿಗೆ ಉದಾ : ವಾಹನ ಕೊಳ್ಳುವುದು, ಪ್ರವಾಸ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ಯೋಜನೆ. ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವುದು.

□ ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಯೋಜನೆ. ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವುದು.

● ಈಗಾಗಲೇ ಬಂಡವಾಳ ಹಣವಿದ್ದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಬೇರೆ ತರಹದ ಅಗತ್ಯಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಅವು ಈಗಿನ ಹಣವನ್ನು ವೃದ್ಧಿಮಾಡುವುದು, ವಾರಸುದಾರರಿಗೆ ಪಿತ್ತಾರ್ಜಿತ ಮತ್ತು ದೊಡ್ಡ ಆಸ್ತಿ ಕೊಡುವುದು. ನಿವೃತ್ತಿಯನಂತರ ಐಷಾರಾಮಿ ಜೀವನ ನಡೆಸುವುದು ಮುಂತಾದವು.

ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳು, ಪ್ರಯೋಜನಗಳು :

● ಕೆಲವು ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಆದಾಯವನ್ನು ಕ್ರಮಪದ್ಧತಿನಲ್ಲಿ ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ, ಕೆಲವು ಬಂಡವಾಳ ಹೆಚ್ಚಳ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಈ ಎರಡರ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಸಂಯೋಜಿಸುವವು.

● ಕೆಲವು ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ಯಾರಂಟಿಯ ಹಿಂಪಡೆತಗಳು, ಕೆಲವುಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯತ್ಯಾಸಉಳ್ಳ ಹಿಂಪಡೆತಗಳು ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಎರಡರ ಸಮಿಶ್ರಣಗಳು ಲಭ್ಯ.

● ಕಡಿಮೆ ರಿಸ್ಕಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆಲಾಭ, ಹೆಚ್ಚಿನ ರಿಸ್ಕಿ ಇದ್ದಾಗ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಲಾಭ, ಹಾಗಾಗಿ ಆಯಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ರಿಸ್ಕುತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ(ರಿಸ್ಕುಹಸಿವು) ದ ಮೇಲೆ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ವಿವಿಧ ತರಹದ ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು :

● ಹಲವಾರು ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಉಳಿತಾಯದ ಅಂಶಗಳೊಂದಿಗೆ ದೊರೆಯುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳಲ್ಲಿನ ಉಳಿತಾಯ ಅಂಶದ ಹಣವನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ಪರವಾಗಿ ಬಂಡವಾಳ ವಾಗಿ ಹೂಡಿಕೆಮಾಡಲಾಗಿ ಅದರಮೆಲೆಗಳಿಸಿದ ಲಾಭವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಬೋನಸ್ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಹಂಚಲಾಗುತ್ತದೆ.

● ಬ್ಯಾಂಕು ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಹಣತೊಡಗಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕಾಲಾವಧಿಗೆ, ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಬಡ್ಡಿದರಕ್ಕೆ (ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವಮುನ್ನ ನಿರ್ಧಾರಿಸಲಾದ) ಹಣ ತೊಡಗಿಸಬೇಕು.

● ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್ಸ್ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಅಸೆಟ್ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್ ಕಂಪನಿಗಳು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ.

● ಒಂದು ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್ ಒಂದೇ ಹೂಡಿಕೆ ಉದ್ದೇಶ್ಯ ವಿಧ ಜನರನ್ನು ಒಗ್ಗೂಡಿಸುವ ಯೋಜನೆ. ಈ ಜನಗಳಿಂದ ವಸೂಲಿಮಾಡಲಾದ ಹಣವನ್ನು ಅವರ ಪರವಾಗಿ ರೇವಣಿಮಾಡಲಾಗಿದ್ದು ಅವರಲಾಭಗಳನ್ನು ಅವರಿಗೆ ಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡುವುದು.

● ಈಕ್ವಿಟಿಷೇರುಗಳು ಒಂದು ಕಂಪನಿಯ ಒಡೆತನವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತವೆ. ಈಕ್ವಿಟಿಷೇರುಗಳು ಡಿವಿಡೆಂಡ್‌ರೂಪದಲ್ಲಿ, ಬೋನಸ್ ಷೇರುಗಳಾಗಿ ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳದ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಮೂಲಕ ಆದಾಯ ಕೊಡುತ್ತವೆ.

● ಷೇರುಗಳ ಕ್ರಯವಿಕ್ರಯವಹಿವಾಟು ಬ್ರೋಕರೇಜ್ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ದ್ವಾರಾ ಭಾರತದ ಎರಡು ಸ್ಟಾಕ್‌ಎಕ್ಸ್ ಛೇಂಜ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ಅವು ಬಾಂಬೇಸ್ಟಾಕ್ ಎಕ್ಸ್‌ಛೇಂಜ್, ಮತ್ತು ನೇಷನಲ್ ಸ್ಟಾಕ್ ಎಕ್ಸ್‌ಛೇಂಜ್

● ಬಾಂಡ್ಸ್ ಎಂದರೆ ಕಂಪನಿಗಳು, ಸರಕಾರದವರು, ಇನ್ನಿತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಜಾರಿಮಾಡಲಾದ ಸಾಲದಕಾಗದಪತ್ರಗಳು. ಇವುಗಳಮೂಲಕ ಪ್ರಜೆಗಳಿಂದ ಹಣ ಸೇಖರಣೆಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಬಾಂಡುಗಳು ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಕ್ರಮವಾದ ಬಡ್ಡಿಕೊಡುತ್ತವೆ.

● ಗೊಲ್ಡ್ ಇಟಿಎಫ್ **ETF** : ಇವು ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ಗಳಂತೆ ಇದ್ದು ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಚಿನ್ನದ ಯುನಿಟ್‌ಗಳು ಎಲಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್‌ರೂಪದಲ್ಲಿ ಸ್ಟಾಕ್‌ಎಕ್ಸ್‌ಛೇಂಜ್‌ನಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟಮಾಡಲಾಗುತ್ತವೆ. ಇವುಕೂಡ ಷೇರುಗಳಂತೆ ಭಾವಿಸಲಾಗುತ್ತವೆ. **ETF** ಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ಯುನಿಟ್ ಒಂದು ಗ್ರಾಂ ಅಥವಾ ಅರ್ಧಗ್ರಾಂ ಚಿನ್ನ ವಿರಬಹುದು.

ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆ ಮತ್ತು ಹಣದುಬ್ಬರದ ಪ್ರಭಾವ :

● ವಿವಿಧ ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವದರಿಂದ ಸದರಿ ಗ್ರಾಹಕರು ವಿವಿಧ ತರಹದ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿಗಳ ಅನುಕೂಲತೆ ಪಡೆದು ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇವುಗಳನ್ನು ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆಯ ವಿವಿಧ ಕಲಂಗಳ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಅನುಮತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳ ಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿದರಗಳ ಪರಿಣಾಮ :

● ಸಾಲದಬೇಡಿಕೆ ಕಡಿಮೆಮಾಡಿ ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಲು ಬಡ್ಡಿದರ ಏರಿಸಲಾಗುವುದು.

● ಸಾಲದ ಬೇಡಿಕೆ, ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣ ಖರ್ಚುಮಾಡಲು ಉತ್ತೇಜನ ನೀಡುವುದು

● ಸರಕುಗಳ, ಸೇವೆಗಳ, ಬೇಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸಲು ಬಡ್ಡಿದರ ಇಳಿಸಲಾಗುವುದು.

ಉಳಿತಾಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತಾ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಮಾಡುವುದು :

● ಉಳಿತಾಯ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಸ್ಥೂಲವಾಗಿ ಈ ರೀತಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಹೇಳಬಹುದು

❑ ಒಂದು ತುರ್ತು ನಿಧಿ ಇರಬೇಕು.

❑ ವಿಮೆಗಾಗಿ ಹಣ

❑ ಆಸ್ತಿ ಕೊಳ್ಳಲು, ಮನೆ, ಕಾರು, ಮುಂತಾದವು

❑ ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಉಳಿತಾಯ

❑ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿಗೆ

● ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಅಲ್ಪ, ಮಧ್ಯ, ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಗಳಲ್ಲಿ ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು.

ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು :

6.1. ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್ ಎಂದರೇನು ?

ಒಂದೇ ತರಹದ ಹೂಡಿಕೆಯ ಗುರಿ ಇದ್ದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಒಗ್ಗೂಡಿಸುವ ನಿಧಿಯೇ ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್. ಇವರಿಂದ ಸೇವಿಸಿಕೊಂಡು ಮಾಡಲಾದ ಹಣವನ್ನು ಅವರವರಿಗಾಗಿ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಮಾಡಿ ಅದರಿಂದಬಂದ ಹಣವನ್ನು ಅವರಲ್ಲಿ ಹಂಚಲಾಗುವುದು. ಪರಿಣತಿ ಹೊಂದಿದ ಮತ್ತು ತಜ್ಞ AMC ಫಂಡ್‌ಮೇನೇಜರ್ಸ್ (ಪೂರ್ಟ್ ಫೋಲಿಯೋ ಮೇನೇಜರ್ಸ್) ಈ ಹಣವನ್ನು ಹೂಡಿಕೆದಾರರ ಆಯ್ಕೆಯಂತೆ ಆಯಾ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಹಣತೊಡಗಿಸುವರು. ಈ ಹೂಡಿಕೆಯ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಅನುಕೂಲತೆ ರಿಸ್ಕಿನ ಬದಲಾಯಿಸುವುದು. ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ಗಳು 2 ತರಹದ ಆದಾಯನೀಡುತ್ತವೆ.:

- ಡಿವಿಡೆಂಡ್ಸ್ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಆಗಾಗ್ಗೆ ಘೋಷಿಸಲಾದ ಕ್ರಮವಾದ ಆದಾಯ.
- ಬಂಡವಾಳದ ಬೆಳವಣಿಗೆ, ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್ ಯುನಿಟ್‌ಗಳ ಕೊಂಡಬೆಲೆಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಲೆಗೆ ಮಾರಾಟಮಾಡಿದಾಗ ಬರುವಲಾಭ.

6.2. ಸೆಕ್ಷನ್ 80C, 1961 ಅಡಿನಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿ ಪಡೆಯಲು ಅರ್ಹತೆ ಯುಳ್ಳ ಯಾವಾದರು 5 ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ :

ಇವುಗಳಲ್ಲಿ 5 ಉತ್ಪನ್ನಗಳು

- ಸಂಪ್ರದಾಯ ಜೀವ ವಿಮೆಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಲಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು.
- ಪಿಂಞಣಿ ಯೋಜನೆಗಳು.
- ಯುಲಿಪ್‌ಗಳು.
- ಮನೆಸಾಲದ ಅಸಲು ಹಣದ ವಾಪಸಾತಿ.
- EPF
- PPF
- NSC
- 5ವರ್ಷದ ತೆರಿಗೆ ಉಳಿತಾಯ ಬಾಂಡುಗಳು
- SCSS
- ELSS

6.3. ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿ ದರ ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸುವ ದರಿಂದ ಆಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳೇನು ?

ಬಡ್ಡಿದರಗಳು ಇಳಿಮುಖವಾದಾಗ ಸಾಲಪಡೆಯುವದು ಸೋವಿಯಾಗುತ್ತದೆ ಏಕೆಂದರೆ ಕಂಪನಿಗಳ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಳವಾಗುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶ್ಯವೆಂದರೆದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಉತ್ತೇಜನ ಗೊಳಿಸಿ ಅದರಿಂದ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆನಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳ ಉಂಟಾಗಿ ಅದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಇಳಿ ಮುಖವಾದ ಬಡ್ಡಿದರಗಳ ಕುರಿತು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

- ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿದರಗಳು ಸಾಲಗಳಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಬೆಳೆಸುತ್ತವೆ. ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಕೆಲವು ಹಣಕಾಸಿನ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಲಗಳು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದ ಬಳಕೆ ಹೆಚ್ಚುವದು.
- ಬ್ಯಾಂಕು ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಆಸಕ್ತಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ, ಇನ್ನಿತರ ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಉದಾ ಈಕ್ವಿಟೀಸ್ ಮತ್ತು ನಿವಾಸ ಸ್ಥಳಗಳು ಮುಂತಾದವುಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವಧೋರಣೆ ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ.
- ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಡ್ಡಿದರಗಳಲ್ಲಿ ಈಗಾಗಲೇ ಹಣ ತೊಡಗಿಸಲಾಗಿದ್ದು 'ಲಾಕ್-ಇನ್' ನಲ್ಲಿರುವ ಬಾಂಡುಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳಿದ್ದವರಿಗೆ ಬಹಳ ಅನುಕೂಲಕರವಾಗುತ್ತದೆ.

ಸ್ವಯಂ ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು - ಉತ್ತರಗಳು :

1. ಚಿನ್ನ ಮತ್ತು ಬೆಳ್ಳಿ ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಹಣತೊಡಗಿಸುವ ಮುಖ್ಯಕಾರಣಗಳೇನು ?

ಮುಖ್ಯಕಾರಣಗಳು :

- ಒಳ್ಳೆಯ ಹಿಂಪಡೆತಗಳು.
- ಖಾತೆಯ ವಿಭಿನ್ನತೆಯ ಅವಕಾಶ.
- ಹಣದುಬ್ಬರಕ್ಕೆ ಸುರಕ್ಷೆ.
- ಅನುಹತ್ಯೆಗಳಿಗೆ ವಿಮೆ ಇದ್ದಂತೆ.

2. ಆದಾಯತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆ ಯಾವ ಸೆಕ್ಷನ್ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆ ಬೀಳುವ ಆದಾಯದಿಂದ ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆಯ ಪಾಲಿಸಿಯ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕಡಿತಗೊಳಿಸಬಹುದು ?

ಸೆಕ್ಷನ್ 80D ಇದರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆಗಾಗಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತಕ್ಕೆ, ಪತ್ನಿ ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳಿಗಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ತೆರಿಗೆ ಬೀಳುವ ಆದಾಯದ ಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ ಕಡಿತ ಗೊಳಿಸಬಹುದು.

3. ಯಾವ ತರಹದ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕು ನವರು ಅಸಲು ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿ ಹಣವನ್ನು ಅವಧಿಯನಂತರ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ ?

'ಕ್ಯುಮುಲೇಟಿವ್ ಡಿಪಾಜಿಟ್'.

ಅಧ್ಯಾಯ - 7

ಇತರೆ ಮುಖ್ಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು :

| ಪರಿವಿಡಿ : | ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶ |
|--|--------------------------|
| ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು | |
| ಪರಿಚಯ | |
| ಮುಖ್ಯಪದಗಳು | |
| A. ಇತರೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು (ಬೇಡಿಕೆಗಳು) | 7.2, 7.4 |
| B. ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಲಕ್ಷಣಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಯೋಜನಗಳು | 7.1, 7.3 |
| C. ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ತೆರಿಗೆ ಮತ್ತು ಹಣದುಬ್ಬರದ ಪ್ರಭಾವಗಳು | 7.5 |
| D. ರಕ್ಷಣೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಧಾನ್ಯಗೊಳಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಅವುಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುವುದು. | 7.4 & 7.5 |
| ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳು : | |
| ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು | |
| ಸ್ವಯಂ - ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು - ಉತ್ತರಗಳು | |

ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳ ತಿಳುವಳಿಕೆ.

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಅಭ್ಯಾಸದ ನಂತರ, ನೀವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳ ಪರಿಜ್ಞಾನ ಹೊಂದಿರಬೇಕು.

- ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಇತರೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ವಿವರಣೆ.
- ಉಪಲಬ್ಧ ವಿರುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾದರಿ, ಅವುಗಳ ಲಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ಲಾಭಗಳು - ವಿವರಣೆ.
- ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿನ ತೆರಿಗೆಯ ಉಪಬಂಧಗಳು - ವಿವರಣೆ.
- ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿನ ಹಣದುಬ್ಬರದ ಉಪಬಂಧಗಳು - ವಿವರಣೆ.
- ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತಾ ಕ್ರಮ - ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಆ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುವುದು.

ಪರಿಚಯ : ಕಳೆದ 2 ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ನಾವು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ವಿವಿಧ ತರಹದ ಜೀವವಿಮೆಯ ಮತ್ತು ಉಳಿತಯದ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಜೀವವಿಮೆಯ ಸರಿಹೋಗುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚೆಮಾಡಿದ್ದೇವೆ. ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಜನರ ಇನ್ನಿತರ ಹಣಕಾಸಿನ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯೋಣ. ಇವುಕೂಡ ಇದಕ್ಕೆ ಮುಂಚಿನವು ಗಳಂತೆ ಮಹತ್ವದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳೆ.

ಮುಖ್ಯಪದಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಉದ್ದೇಶಗಳ ವಿವರಣೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ.

| | | | |
|-----------------------|--|-----------------------|-----------------------------|
| ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ | ವಿಮೆರೈಡರ್‌ಗಳು | ಪಿಂಛಣಿಯೋಜನೆ | ಹಣರಹಿತ ಸೌಲಭ್ಯ |
| ನೋಕ್ಲೇಯಿಮ್ ಬೋನಸ್ | ಅಕ್ಯುಮುಲೇಷನ್ ಹಂತ | ಕಮ್ಯುಟೇಷನ್ | ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆ. |
| ಫ್ಯಾಮಿಲಿ ಪ್ಲೋಟರ್ | ಡೈಲಿ ಹಾಸ್ಪಿಟಲೈಜೇಷನ್ ಕ್ಯಾಷ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ ಪ್ಲಾನ್ | ಅಪಘಾತ ವಿಮೆ ರೈಡರ್ | ಕ್ರಿಟಿಕಲ್ ಇಲಾನ್ಸ್ ರೈಡರ್ |
| ಟರ್ಮ್ ರೈಡರ್ | ಪೀಮಿಯಂಮಾಫಿ ರೈಡರ್ | ಲೈಫ್ ಆನ್ಯುಟಿ | ಗ್ಯಾರಂಟೀಡ್ ಪಿರಿಯಡ್ ಆನ್ಯುಟಿ |
| ಇನ್‌ಕ್ರೆಸಿಂಗ್ ಆನ್ಯುಟಿ | ಅಕ್ಯುಮುಲೇಷನ್ ಹಂತ | ಪ್ರಯಾರಿಟಿಸಿಂಗ್ ನೀಡ್ಸ್ | |

A. ಇತರೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಬೇಡಿಕೆಗಳು :

ಇಂದು ಭಾರತದೇಶದಲ್ಲಿ ಜೀವಂತಿಕೆಯ ವಯಸ್ಸು ನಿವೃತ್ತಿಯ ಮಿತಿಯಾದ 60ರ ನಂತರವೂ ಮೇಲೆ ಇದ್ದು ಇನ್ನು ಒಳ್ಳೆಯ ಪ್ರಗತಿನಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರೆಯುತ್ತಿದೆ. ಆರೋಗ್ಯದ ರಕ್ಷಣೆ ಇಂದ ಆರೋಗ್ಯದ ರಕ್ಷಣೆಯ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯ ಬೆಳವಣಿಗೆ, ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಾದ ಜೀವನ ಪ್ರಮಾಣಗಳು ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳಾಗಿವೆ. ಈ ರೀತಿಯ ದೀರ್ಘಕಾಲದ ಜೀವಂತಿಕೆ ಇಂದ ಕೆಲವು ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತಿರುವುದು ಸಹ ಇದೆ.

ನಾವು ಈಗಾಗಲೇ ನೋಡಿದ್ದೇವೆ ಸಂಪ್ರದಾಯಪಾಲಿಸಿಗಳಾದ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್, ಹೋಲ್‌ಲೈಫ್, ಮನಿಬ್ಯಾಕ್ ಮುಂತಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಯಾವರೀತಿನಲ್ಲಿ ಶೀಘ್ರಮರಣದರಿಸ್ಥಾನ ಪೂರೈಸುತ್ತಿವೆ ಎಂದು. ಆದರೆ ಪೆನ್ಷನ್ / ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ದೀರ್ಘಕಾಲ ಜೀವಂತರಾಗಿರುವ ರಿಸ್ಕನ್ನು ಎದುರಿಸಲು

ಉಪಯುಕ್ತ ಏಕದರೆ ಇವು ನಿವೃತ್ತಿ ಹೊಂದಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಕ್ರಮವಾದ ಆದಾಯವಿಲ್ಲದಂತೆ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತಿದ್ದ ಪಿಂಞಣಿಯೋಜನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನೋಡೋಣ. ವಯಸ್ಸು ಹೆಚ್ಚಾದಂತೆ ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ಕಾಯಿಲೆಗಳಿಗೆ ಸಿಲುಕುವದು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಹಲವಾರು ಆರೋಗ್ಯ ಸುರಕ್ಷೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಆಯಾ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಖರ್ಚುಗಳಿಗಾಗಿ ಹೊರಡಿಸುತ್ತವೆ. ನಾವು ವಿವಿಧತರಹದ ಆ ಆರೋಗ್ಯ ಸುರಕ್ಷೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಹತಿಳಿದು ಕೊಳ್ಳೋಣ,ಅದಕ್ಕೆ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಈ ಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡಿ ನೋಡೋಣ.

ಕೇಸ್-ಸ್ಟಡಿ :

ರಾಜೇಶನು ನೌಕರಿ ಇಂದ ನಿವೃತ್ತನಾಗಿದ್ದಾನೆ. ತನ್ನ ಮೊಮ್ಮಗ ನೊಂದಿಗೆ ಕಾಲಕಳಿಯುವದು ಎಂದು ಯೋಚಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಆದರೆ ದುರ್ದೈವದಿಂದ ಒಂದು ವರುಷದ ಹಿಂದೆ ಅವನೊಂದು ಅಪಘಾತಕ್ಕೀಡಾಗಿ, ಆಗಾಯಗಳಿಗೆ ಚಿಕಿತ್ಸೆಗಾಗಿ ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ದಾಖಲಾಗಿದ್ದನು. ತನ್ನ ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನಕ್ಕೊಂದು ಅವನು ಉಳಿತಾಯಮಾಡಿದ ಸಣ್ಣ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪೂರ್ತಿಯಾಗಿ ಈ ಆಸ್ಪತ್ರೆ ಖರ್ಚಿಗೆ ವೆಚ್ಚಮಾಡಲಾಗಿ ಅವನಿದ್ದ ಒಂದೇಒಂದು ಆದಾಯದ ಮೂಲವೂ ಖಾಲಿಯಾಯಿತು. ಹಾಗಾಗಿ ಅವನು ತನ್ನ ಮುಂದಿನ ಜೀವನ ವೆಲ್ಲ ತನ್ನ ಮಗನ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತನಾಗಿ ಬದುಕಬೇಕಾಯಿತು.

ಇಲ್ಲಿ ಹೇಗೆ, ಎಲ್ಲಿ ರಾಜೇಶನ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ ತಪ್ಪುದಾಗಿಹಿಡಿಯಿತು ?

ಇಲ್ಲಿ ಮೂಲಭೂತವಾದ ವಿಷಯ ವೆಂದರೆ ರಾಜೇಶನು ಯಾವುದೇ ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿ ರಲಿಲ್ಲ. ಅವನು ಆ ರೀತಿಯಾಗಿ ಒಂದು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದರೆ ಅದು ಅವನ ಈ ಆಸ್ಪತ್ರೆ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಪರಿಹಾರ ನೀಡುತ್ತಿತ್ತು. ಇನ್ನು ರಾಜೇಶನು ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನಕ್ಕಾಗಿ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಅಲ್ಪಸ್ವಲ್ಪ ಹಣವೂ ಬ್ಯಾಂಕಿನ FD ಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಮಾಡಲಾಗಿತ್ತು. ಬದಲಾಗಿ ಅವನೊಂದು ಪಿಂಞಣಿ ಯೋಜನೆ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡಿದ್ದರೇ ಅವನಿಗೆ ಪ್ರತಿತಿಂಗಳು ಕ್ರಮವಾದ ಆದಾಯ ಸಿಕ್ಕುತ್ತಿತ್ತು. ಇವೇ ಅವನ ತಪ್ಪುಗಳು. ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ವಿವಿಧ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಪಿಂಞಣಿ ಯೋಜನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯೋಣ.

A1. ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ :

ನಾವು ಈಗಾಗಲೇ ಚರ್ಚೆಮಾಡಿದಂತೆ, ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಆರೋಗ್ಯದ ಸುರಕ್ಷೆಯ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಬಹಳಷ್ಟು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಗೊಂಡಿವೆ ಆದರೆ, ವೈದ್ಯಕೀಯ ಖರ್ಚುಗಳು ಇತ್ತೀಚಿನ ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ಗಗನಕ್ಕೇರಿವೆ, ಇಂದು ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಶಸ್ತ್ರಚಿಕಿತ್ಸೆಗೆ ಅಥವಾ ಬಹಳದಿನಗಳು ಆಸ್ಪತ್ರೆಯಲ್ಲಿ ಚಿಕಿತ್ಸೆಗೊಂದು ಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗ ಬಹುದಾದರೆ ಅವೆಲ್ಲವು ಬಹಳ ದುಬಾರಿಯಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಉತ್ತಮವಾದ ಜೀವನ ಅವಧಿ ಅದರಿಂದ ಉಂಟಾದ ಕಾಯಿಲೆಗಳಿಗೆ ಅಥವಾ ರೋಗಗಳಿಗೆ ಒಳಗಾಗುವ ದೌರ್ಬಲ್ಯತೆ ಇಂದು ಎಂದಿಗಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಈಗ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆತುಂಬಾ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ದಾಖಲಾದಾಗ ಉಂಟಾಗುವ ಎಲ್ಲಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಕುಟುಂಬದ ಯಜಮಾನಗೆ ಮತ್ತು ಅವನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಹಣ ಒದಗಿಸುವದು ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ, ಅದರಲ್ಲಿ ವೈದ್ಯರ ಫೀಜು, ರೂಮುಬಾಡಿಗೆ, ಔಷಧಿಗಳು ಮತ್ತಿತರ ಸಂಬಂಧಿತ ಖರ್ಚುಗಳು ಮುಂತಾದವು ಸೇರಿವೆ. ಪಾಲಿಸಿ ಬಾಂಧುನಲ್ಲಿ ಇವೆಲ್ಲವಿವರಿಸಲಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ (ಇದನ್ನು ವೈದ್ಯಕೀಯ ವಿಮೆ, ಮೆಡಿಕೇಲ್ ಸಹ ಎನ್ನುವದುಂಟು.)

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

● ಜೀವನವು ಬಹಳ ಅನಿಶ್ಚಿತ, ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಯು ಜೀವನ ಪರ್ಯಂತ ಆರೋಗ್ಯವಂತನಾಗಿ, ಮತ್ತು ಸದೃಢವಾಗಿಯೇ ಇರುತ್ತಾನೆಂದು ಖಾತ್ರಿ ಇಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಜೀವನದ ಪ್ರತಿ ಹಂತದಲ್ಲೂ ಆರೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ರಕ್ಷಣೆ ಹೊಂದಿರಬೇಕು..

● ಕಳೆದಕೆಲ ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ಆರೋಗ್ಯ ಸುರಕ್ಷೆಯ ಖರ್ಚು ತುಂಬಾ ದುಬಾರಿಯಾಗಿದೆ. ಯಾವುದಾದರೊಂದು ಬೃಹತ್ ಕಾಯಿಲೆ ಉದಾ : ಹೃದಯಾಘಾತ, ಕ್ಯಾನ್ಸರ್ ಅಥವಾ ಮಧುಮೇಹ ಇವೆ ಎಂದು ಸಾಬೀತಾದಾಗ ಅದರ ಚಿಕಿತ್ಸೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವಹಣವನ್ನು ಆಗಿಂದಾಗ್ಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡಲು ಅಸಾಧ್ಯ ಅಥವಾ ಕಷ್ಟತರವಾದ ಕೆಲಸ. ಹಾಗಾದಾಗ ಅದು ಪ್ರಾಣಾಪಾಯಕ್ಕೆ ಹೋಗಬಹುದು. ಒಂದುವೇಳೆ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಕುಟುಂಬವು ಈ ಚಿಕಿತ್ಸೆಗಳಿಗಾಗಿ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಮೊರೆಹೋಗಿ, ಇಷ್ಟಾದರೂ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಉಳಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದರೆ ಆ ಕುಟುಂಬವು ದೊಡ್ಡ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಸಿಲುಕಿ ಬಿಡುತ್ತದೆ. ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಇದ್ದರೆ ಇಂತಹ ಅನಾಹುತದಿಂದ ಪಾರಾಗಬಹುದು.

● ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಮಾಡಿಸುವಾಗ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಯಸ್ಸು ಮಹತ್ವದ ವಿಷಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ವಯಸ್ಸಾದರೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ವರುಷಕ್ಕೊಮ್ಮೆ ನವೀಕರಿಸಬೇಕಾಗುವದರಿಂದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಪ್ರಾಯ ಬೆಳೆದಂತೆ ಅದರಬೆಲೆ ಏರುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ಪ್ರವೇಶ ವಯಸ್ಸಿಗೆ ಏನೂ ಸಂಬಂಧವಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಅದೇರೀತಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ, ದಾವೆಗಳ ಅನುಭವದಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಓದಬೇಕು. ಅದರಲ್ಲಿ ಆ ಪಾಲಿಸಿ ಯಾವ ರಿಸ್ಕಿಗೆ ಹಣ ಕೊಡುವದಿಲ್ಲ ಎನ್ನುವದು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ :

ನಿಮ್ಮ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರು ಅಥವಾ ಸೇಹಿತರು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಮಾಡಿರುತ್ತಾರಾ ? ಅವರು ತೆಗೆದು ಕೊಂಡಿದ್ದ ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿನ ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ ಲಾಭಗಳೇನು, ನೋಡಿ.

A2. ವಿಮೆಯ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು (ರೈಡರ್ಸ್) ಇವುಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆ :

ರೈಡರ್ಸ್ ಎಂದರೆ ಜೀವ ವಿಮಾಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಸೇರಿಸ ಬಹುದಾದ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಅಥವಾಲಾಭಗಳು. ಒಂದು ರೈಡರ್ ಒಂದು ನಿಬಂಧನೆ ಅಥವಾ ಕ್ಲಾಜು. ಇದನ್ನು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಸೂಲಿಮಾಡಿ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಲಾಭದಂತೆ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಲಾಭ = ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಎನ್ನುವ ಸೂತ್ರದಂತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಮೂಲ ಯೋಜನೆನಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಬೇಕಾದ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು/ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಇಲ್ಲವಾದಗ ಅವು ಕಂಪನಿ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತಿದ್ದರೆ ಅವುಗಳನ್ನು ರೈಡರ್ ಮೂಲಕ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಸೇರಿಸಬಹುದು.

ಇದನ್ನು ವಿವರಿಸಲು ಹೇಳಬಹುದಾದ ಒಂದು ಸಾಮಾನ್ಯ ಉದಾ ಹರಣೆ ಎಂದರೆ ಅದು ಐಸಕ್ರೀಮ್ ಸ್ಕೂಪ್ಸ್ (ಕಲರ್ಸ್). ಇಲ್ಲಿ ಮೂಲ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಐಸಕ್ರೀಮ್‌ನ ಬೇಸ್‌ಕೋನ್ ಎಂದು ಭಾವಿಸಲಾಗಿದೆ. ಐಸಕ್ರೀಮ್ ಕೋನ್ ಒಂದೆ ಯಾದರು ಅದರ ಮೇಲ್ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಬೇರೆಬೇರೆ ತರಹದ ಬಣ್ಣ ರುಚಿ ಇವುಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿ ಕೊಂಡಂತೆ ಮೂಲಭೂತ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆನಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ತರಹದ ರೈಡರ್‌ಗಳನ್ನು ಆಯ್ದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಬಹಳಷ್ಟು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳವರು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಭಿತ್ತಿಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನದ ಲಕ್ಷಣಗಳ ಜೊತೆ ಯಾವ ತರಹದ ರೈಡರ್‌ಗಳು ಲಭ್ಯ ವಿರುತ್ತವೆ ಎಂದು ತಿಳಿಸುವರು. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಅನುಕೂಲಮಾಡಿ ಕೊಡುವ ವಿಶೇಷ ಸೌಕರ್ಯವನ್ನು ಬೇರೆಬೇರೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳದೆ ಒಂದೆಪಾಲಿಸಿಗೆ ರೈಡರ್‌ಗಳ ಜೋಡಣೆ ಇಂದ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಹೆಚ್ಚುವರಿ ವಿವರಣೆ B3 ನಲ್ಲಿ.

A3. ಪಿಂಛಣಿ ಯೋಜನೆಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆ :

ಇಂದಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಸತತವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಜೀವಂತಿಕೆಯ ಅವಧಿ ಇಂದ, ಎಲ್ಲವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಾವು ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಕಾಲದಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುವದರಿಂದ ಅವರು ಇಂದಿನ ಜೀವನಶೈಲಿಗೆ ಸರಿದೂಗುವ ಜೀವನ ವಿಧಾನವನ್ನು ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರವೂ ಮುಂದುವರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರ ಅವರಿಗೆ ಕ್ರಮವಾದ ಮಾಸಿಕ ವರಮಾನ ವಿರುವದಿಲ್ಲವಲ್ಲವೆ ?

ತಮ್ಮ ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನವು ನೆಮ್ಮದಿಯಿಂದ ಅನುಕೂಲಕರವಾಗಿ ನಡೆಯ ಬೇಕೆಂದು ಕೊಳ್ಳುವ ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಒಂದು ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆ ಅತ್ಯಾವಶ್ಯಕ. ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಾನು ಕೆಲಸಮಾಡುವ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆ ಯೊಂದನ್ನು ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವದು ಬಹಳ ಸುಸಾಧ್ಯ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಅವನು ಒಂದು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪ್ರತಿತಿಂಗಳು ಉಳಿತಾಯಮಾಡ ಬಹುದು. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಹಣವು ಹೆಚ್ಚುತ್ತಾ ಹೋಗುತ್ತಾ ಹೋಗುತ್ತಾ ಈ ಸಣ್ಣ ಸಣ್ಣ ಮೊತ್ತಗಳು ಅವನು ನಿವೃತ್ತಿ ಯಾಗುವ ವೇಳೆಗೆ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಮೊತ್ತವಾಗಿ ಜಮಾ ಆಗುವದು. ಆವಾಗ ಅದರಿಂದ ಒಂದು ಪಿಂಛಣಿ ಯೋಜನೆ ಕೊಳ್ಳುವದರಿಂದ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನ ದುಡ್ಡಕ್ಕೂ ಮಾಸಿಕ ವರಮಾನ ಖಚಿತವಾಗಿ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ :

ನಿವೃತ್ತರಾಗಿದ್ದರೆ ನಿಮ್ಮತಂದೆ ತಾಯಿ ಅಥವಾ ನಿಮ್ಮ ಅಜ್ಜಿ ತಾತ ಅವರು ಯಾವರೀತಿಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ನಿವೃತ್ತಿಜೀವನಕ್ಕೆ ಹಣ ತೊಡಗಿಸಿದ್ದಾರೆಂದು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಿ.

B. ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಅವುಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳು, ಲಾಭಗಳು :

B1. ಆರೋಗ್ಯ ಯೋಜನೆಯ ಮಾದರಿಗಳು : ನಾಲ್ಕುವಿಧವಾದ ಆರೋಗ್ಯ ಯೋಜನೆಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ:

B1A. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆ :

ಅದರ ಹೆಸರೇ ತಿಳಿಸುವಂತೆ ಇದು ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಯ ಆರೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ಸೀಮಿತ ಮತ್ತು ಅವನ ಆರೋಗ್ಯದ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರಯೋಜನ ಕಾರಿಯಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಉದಾ : ಅಜಯ್, ಟಿನಾ ದಂಪತಿಗಳು ಅವರ ಮದುವೆಗೆ ಮುಂಚೆ ಅಜಯ್ ಒಂದು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ABC ಕಂಪನಿ ಇಂದ ರೂ.1,00,000ಕ್ಕೆ ಮಾಡಿದ್ದಾನೆ. ಅದು ತನ್ನ ಆರೋಗ್ಯದ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ಉಪಯುಕ್ತವಿತ್ತು. ಟಿನಾಳು ಸಹ ಒಂದು ಬೇರೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ರೂ. 1,00,000/- ಕ್ಕೆ ಆರೋಗ್ಯ ಯೋಜನೆ ಅದೆ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಹೊಂದಿದ್ದಳು. ಅದು ಅವಳ ಆರೋಗ್ಯದ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ಉಪಯುಕ್ತವಿತ್ತು.

B1B. ಫ್ಯಾಮಿಲಿ ಪ್ಲೋಟರ್ ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ ಯೋಜನೆ :

ಒಂದು ಫ್ಯಾಮಿಲಿ ಪ್ಲೋಟರ್ ಯೋಜನೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆರೋಗ್ಯ ಯೋಜನೆ ಗಿಂತಲು ಬೇರೆತರಹವಿರುತ್ತದೆ. ಈ ತರಹದ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರನ್ನೆಲ್ಲರನ್ನು ಸೇರಿಸಬಹುದು. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ತನ್ನ, ತನ್ನ ಹೆಂಡತಿ / ಗಂಡ, ಮಕ್ಕಳು ಮತ್ತು ತಂದೆ ತಾಯಿಗಳು ಎಲ್ಲರಿಗೂಬರುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಎಷ್ಟು ಜನಕ್ಕೆ ಅನ್ವಯವೆಂದು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸಬಹುದು. ಈ ಯೋಜನೆನಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯ ಸುರಕ್ಷೆಯ ಮೊತ್ತವು ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರಲ್ಲಿ ನಿಗದಿತ ಅನುಪಾತ ವಿಲ್ಲದೆ ಹಂಚಿಕೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಉದಾ : ಅಜಯ್, ಟಿನಾ ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಮದುವೆಯಾದ ದಂಪತಿಗಳು. ಅವರು ರೂ. 2,00,000ಕ್ಕೆ ಒಂದು ಫ್ಯಾಮಿಲಿ ಪ್ಲೋಟರ್ ಹೆಲ್ತ್ ಇನ್ಸರೆನ್ಸ್ ಯೋಜನೆತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಈ 2,00,000 ಅವರಿಬ್ಬರಲ್ಲಿ ಯಾರಿಗೆ ಎಷ್ಟು ಸಲ ಬೇಕಾದರೂ ಉಪಯೋಗಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಒಬ್ಬರು, ಅಥವಾ ಅವರಿಬ್ಬರೂಕೂಡ ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ದಾಖಲಾದರೆ, ಅದರಲ್ಲಿ ಸಿಗುವ ಹಣವು ಮಾತ್ರ ರೂ. 2ಲಕ್ಷಕ್ಕೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

B1C. ಗುಂಪು ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ ಯೋಜನೆ : ಈ ಯೋಜನೆನಲ್ಲಿ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆ ಒಂದು ಗುಂಪಿನ ಜನರಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಅವರೊಂದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾದ ಸಮನಾದ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಗುಂಪು (Group) ಆಗಿರಬೇಕು. ಉದಾ : ಒಂದು ಕಂಪನಿನಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡುವ ನೌಕರರು. ಬಹಳಷ್ಟು ಕಂಪನಿ ಯಾಜಮಾನ್ಯರುಗಳು ತಮ್ಮ ನೌಕರರಿಗೆ/ ಉದ್ಯೋಗಸ್ಥರಿಗೆ ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆ ಒದಗಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ಆಗಬಹುದಾದ ವೈದ್ಯಕೀಯ ತುರ್ತು ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳ ಖರ್ಚುಗಳಿಂದ ರಕ್ಷಣೆ ನೀಡುವರು. ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಕಂಪನಿಯವರು ಉದ್ಯೋಗಸ್ಥರ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರಿಗೂ ಈ ಸೌಲಭ್ಯ ಒದಗಿಸುವರು.

ಉದಾ : ಅಜಯ್ ಒಂದು ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿನಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಆ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಗುಂಪು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ತಮ್ಮ ಕಂಪನಿಯ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೂ ಮತ್ತು ಅವರ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರಿಗೂ ಅನ್ವಯಿಸುವಂತೆ ಮಾಡಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಅಜಯ್ ತನ್ನ ಪತ್ನಿಯನ್ನು ಕಂಪನಿಯ ಗುಂಪು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆನಲ್ಲಿ ಸೇರಿಸಬಹುದು.

B1D. ಪ್ರತಿದಿನದ ಆಸ್ಪತ್ರೆ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಹಣ ಕೊಡುವ ಯೋಜನೆ :

ಈ ತರಹದ ಆರೋಗ್ಯದ ಯೋಜನೆನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಅವನು ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ದಾಖಲಾತಿಯಾದರೆ ಅವನಿಗೆ ಪ್ರತಿದಿನಕ್ಕೆ ಒಂದು ನಿಗದಿತ ಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ಲೆಕ್ಕಹಾಕಿ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿನ ನಿಬಂಧನೆಗಳು, ಶರತ್ತುಗಳಂತೆ ದಿನಂಪ್ರತಿ ಹಣವು ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವ ಮುನ್ನವೇ ನಿರ್ಧಾರಿಸಲಾಗಿ ಅದನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಎಷ್ಟುದಿನ ಆಸ್ಪತ್ರೆ ನಲ್ಲಿರುವರೋ ಅಷ್ಟುದಿನಗಳಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಚಿಕಿತ್ಸೆಗೆ ನಿಜವಾದ ಖರ್ಚು ಎಷ್ಟಾದರೂ ಅದಕ್ಕೇನೂ ಅಡ್ಡಿಯಿಲ್ಲ. ಈ ದಿನಂ ಪ್ರತಿಯ ಹಣ ಸ್ಥಿರವಾದ ಮೊತ್ತವಾಗಿದ್ದು ಸ್ವಲ್ಪ ಹೆಚ್ಚುಕಡಿಮೆ ಆ ಚಿಕಿತ್ಸೆಯ ಖರ್ಚುಗೆ ಸಮವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ವಿಮೆ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಪ್ರತಿದಿನವು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣವು ಕೂಡ ಕೊಡುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಅದು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ತೀವ್ರನಿಗಾಘಟಕ (ICU) ಗೆ ದಾಖಲಿಸಲಾದಾಗ, ಈ ರೀತಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣ ಕೊಡಲಾಗುವದು. ಒಂದುವೇಳೆ ಅವನಿಗೆ ತೀವ್ರ, ಕ್ಷಿಪ್ರತರವಾದ ಕಾಯಿಲೆ ಅಥವಾ ಶಸ್ತ್ರ ಚಿಕಿತ್ಸೆ ಬೇಕಾಗುವದಾದರೆ ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಒಂದು ದೊಡ್ಡಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ಏಕಮೊತ್ತವಾಗಿ ಕೊಡುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಇದೆ. ಆದರೆ ಇವೆಲ್ಲವು ಸದರಿ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿನ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿಯೇ ಇರುತ್ತದೆ. ಈ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿದಿನಕೊಡಲಾಗುವ ಹಣ ಆವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಇರುವ ಬೇರೆ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಅತಿರಿಕ್ತವಾಗಿರಬಹುದು. ಈ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಈ ತರಹದ ನಗದು ಹಣವನ್ನು ಒಂದುವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಕೊಡಲಾಗುವ ದಿನಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಗೆ ಒಂದು ಗರಿಷ್ಠಮಿತಿ ಇರುತ್ತದೆ. ಈಮಿತಿಯು ಪಾಲಿಸಿ ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಗೆ ವಳಪಟ್ಟು ಇರುತ್ತದೆ.

ಉದಾ : ಈ ಉದಾಹರಣೆಯಲ್ಲಿ ಕೊಡಲಾದ ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳು ಕೇವಲ ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಮಾತ್ರ. ನಿಜವಾದ ಆಸ್ಪತ್ರೆಯ ನಗದು ಹಣ ಯೋಜನೆಗಳ ದಿನಂಪ್ರತಿ ಮೊತ್ತಗಳು ಆಯಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಬೇರೆಬೇರೆ ಯಾಗಿರುತ್ತವೆ.

ಅಜಯ್ ಒಂದು ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿನಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಕಂಪನಿ ಯವರು ತಮ್ಮ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ಒಂದು ಗುಂಪು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆನಲ್ಲಿ ಅವರಿಗೆ ಅವರ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ವಿಮೆ ಒದಗಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಅಜಯ್ ತನ್ನ ಪತ್ನಿ ಟೀನಾಳನ್ನು ಕಂಪನಿಯ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆನಲ್ಲಿ ಸೇರಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ, ಕಂಪನಿಯವರ ಈ ಯೋಜನೆ ತನಗೆ, ತನ್ನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಸಾಕಾಗುವದಿಲ್ಲ ಯಂದು ಭಾವಿಸಿ ತಾನುಮತ್ತೊಂದು ಡೈಲಿ ಹಾಸ್ಪಿಟಲೈಜೇಶನ್ ಕ್ಯಾಷ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ತೆಗೆದು ಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ.

ಅಜಯ್ ಬೇರೆಯಾಗಿ ತೆಗದು ಕೊಂಡ ಈ ಆರೋಗ್ಯ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದಂತೆ ದಿನಕ್ಕೆ ರೂ.2,000 ದಂತೆ ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆದಾಖಲಾದಾಗ ಕೊಡಲಾಗುವದು. ಈ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಇನ್ನು ಅಜಯ್ ಒಂದುವೇಳೆ ICU ಗೆ ದಾಖಲಿಸಲಾದರೆ ದಿನಂಪ್ರತಿ ಮತ್ತೊಂದು ರೂ. 2,000 ಹಣ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯಾಗಿ ಕೊಡಲಾಗುವುದೆಂದು ತಿಳಿಸುತ್ತಿದೆ. ಆದರೆ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಇನ್ನು ಈ ರೀತಿ ತಿಳಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಈ ರೀತಿ ಹಣ ಕೊಡಲು ಪ್ರತಿವರುಷಕ್ಕೂ ರೂ. 1,20,000 ಗಳ ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿಯು ಇರುತ್ತದೆ ಎಂದು, ಮತ್ತು ICU ಗೆ ಮತ್ತೊಂದು ರೂ. 1,20,000 ಗಳು ಕೊಡಲಾಗುವದು. ಇದರ ಅರ್ಥವೆಂದರೆ ಪ್ರತಿವರುಷದಲ್ಲಿ ಅಜಯ್ 60 ದಿನಗಳಿಗೆ ಪರಿಹಾರ ಕೇಳಬಹುದು. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಇನ್ನು ಅಜಯ್‌ಗೆ ಕ್ಲಿಷ್ಟ ತರದ ಕಾಯಿಲೆ ಉಂಟಾದರೆ ಆವಾಗ ಒಂದೇಮೊತ್ತ ವಾಗಿ ರೂ. 50,000 ಕೊಡಲಾಗುವುದೆಂದು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ.

ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದಂತೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ನಿಶ್ಚಿತವಾದ ಮೊತ್ತಗಳನ್ನು ಆಸ್ಪತ್ರೆ ಖರ್ಚು ಹೆಚ್ಚಾದರು, ಕಡಿಮೆಯಾದರು ಅಜಯ್‌ಗೆ ಕೊಡುವರು. ಅಜಯ್ ತನ್ನ ಕಂಪನಿಯವರಿಂದ ಸಹ ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಹಣ ಕ್ಲೇಮು ಮಾಡಬಹುದು.

B2. ಆರೋಗ್ಯ ಯೋಜನೆಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಮತ್ತು ಲಾಭಗಳು : ಆರೋಗ್ಯ ಯೋಜನೆಗಳು ವಿವಿಧ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಮತ್ತು ಲಾಭಗಳೊಂದಿಗೆ ಬರುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವು. **1. ದರಗಳು ನಿಗದಿಪಡಿಸುವದು :** ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗೆ ವಸೂಲಿಮಾಡುವ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಯಸ್ಸು, ದಾಢ್ಯತೆ, ಅಭ್ಯಾಸಗಳು ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದ ಆರೋಗ್ಯ ಚರಿತ್ರೆಯ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತವಾಗಿ ನಿರ್ಧಾರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಮಿಗಿಲಾದ ಎಲ್ಲ ಅಂಶಗಳು ಸ್ಥಿರವಾಗಿದ್ದಾಗ, ವಯಸ್ಸು ಹೆಚ್ಚಾದಂತೆ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಹೆಚ್ಚಾಗುವದು. ಹೀಗಾಗಿ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಆದಷ್ಟು ಬೇಗ ಮಾಡಿಸುವದು ಉತ್ತಮ. ಏಕೆಂದರೆ ಚಿಕ್ಕ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಬಹಳ ಕಡಿಮೆ ಯಾಗಿದ್ದು ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ವಯಸ್ಸು ಹೆಚ್ಚಾದಾಗ ಬಹಳ ಅಧಿಕವಾಗುತ್ತದೆ.

ಉದಾ : ಕರಣ್ ಒಂದು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯ ಪಾಲಿಸಿ ರೂ.3,00,000ಕ್ಕೆ ಮಾಡಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಅವನು ವರ್ಷಂ ಪ್ರತಿ ರೂ.7000 ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾನೆ. ಕರಣ್‌ಗೆ ಅಕಸ್ಮಾತ್ ಹೃದಯಾಘಾತ ಉಂಟಾಗಿ ಆಪರೇಷನ್ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆಸ್ಪತ್ರೆಯ ಬಿಲ್ಲುರು 2.5 ಲಕ್ಷವಾಗಿದ್ದು ಅದನ್ನು ಕೊಡುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಕಂಪನಿದಾಗಿದೆ. ಈ ರೀತಿ ರೂ. 7,000 ವೆನ್ನುವದು. ಕರಣ್‌ಗೆ ದೊರೆಕಿದ 2.5 ಲಕ್ಷ ಹಣಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಬಹಳ ಸ್ವಲ್ಪಮೊತ್ತ ವಲ್ಲವೆ ? ಕರಣ್ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿರುವದು ಬಹಳಾಬಳ್ಳಿಯದು.

2. ಕ್ಯಾಷ್‌ಲೆಸ್ ಸೌಲಭ್ಯ :

ಕೆಲವು ಆರೋಗ್ಯ ಯೋಜನೆಗಳು ಕ್ಯಾಷ್‌ಲೆಸ್ (ಹಣ ಕೊಡ ಬೆಕಾಗದ) ಸೌಲಭ್ಯ ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಲಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಒಂದು ಫೋಟೋ ಸಹಿತ ಗುರುತಿನಚೀಟಿ ಜಾರಿಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗೆ ತಾನು ಆಸ್ಪತ್ರೆ/ ಆಸ್ಪತ್ರೆಯ ಜಾಲಕ್ಕೇ (Network) ದಾಖಲಾಗುವ ಮುಂಚಿತಿಸಬೇಕು. ಅವರು ಒಪ್ಪಿಗೆ ನೀಡಿದ ನಂತರ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಆಸ್ಪತ್ರೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವ ವಿಧವಾದ ಡಿಪಾರ್ಟ್‌ಮೆಂಟ್ ಅಥವಾ ಚಿಕಿತ್ಸೆಯ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ನಗದು ರೂಪದಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಿಲ್ಲ. ಆಸ್ಪತ್ರೆ ರವರ ಕಾಗದಪತ್ರಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಸದ್ರಿಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿನ ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಗೆ ವಳಪಟ್ಟು ಆ ಬಿಲ್ಲುಗಳನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ಪರಿಷ್ಕಾರಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ಎಲ್ಲ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಯೇ ಭರಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಕೆಲವು ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಅವರು ಹೊರತುಪಡಿಸಿರಬಹುದು. ಇದು ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಕಂಪನಿಗೆ ಬೇರೆ ತರಹ ಇರಬಹುದು.

ಒಂದು ವೇಳೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯೊಂದಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದ ವಿರಲಾರದ ಆಸ್ಪತ್ರೆಯಾದಾಗ, (ನಾನ್-ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಹಾಸ್ಪಿಟಲ್) ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಮೊದಲಿಗೆ ಆಸ್ಪತ್ರೆ ಬಿಲ್ಲುಗಳನ್ನು ತಾವೇ ಸಲ್ಲಿಸಿ, ನಂತರ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಕ್ಲೇಮು ರೂಪದಲ್ಲಿ ವಾಪಸುಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಆಸ್ಪತ್ರೆಯ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರಿಗೆ ಕೊಡಬೇಕು.

3. ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆಗಳು :

ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಜಾರಿಮಾಡುವಮುನ್ನ ಬಹುತೇಕ ಎಲ್ಲ ಕಂಪನಿಗಳು ಆಯಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆಗೆ ಒಳಪಡಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆಯಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ವಯಸ್ಸಿನಂತೆ, ಅವರಿಗೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಟೆಸ್ಟ್‌ಗಳು ಸಹಬೇಕಾಗಬಹುದು. ವೈದ್ಯರ ಹೇಳಿಕೆಯ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಆ ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಒಪ್ಪುವದು ಮತ್ತು ಎಷ್ಟಾದರಲ್ಲಿ ಒಪ್ಪುವದು ಎಂದು ನಿರ್ಧಾರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

4. ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ಇದ್ದ ಕಾಯಿಲೆ :

ಈಗಾಗಲೇ ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಡಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಯಾವುದಾದರೂ ಕಾಯಿಲೆ ಇದ್ದರೆ ಬಹಳಷ್ಟು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ವಿಮೆಯನ್ನು ಕೊಡಲು ಕೆಲಕಾಲ ಕಾದುನೋಡುವರು. ಇದನ್ನು

‘ವೆಯಿಟಿಂಗ್ ಪಿರಿಯಡ್’ (ಕಾದುನೋಡುವ ಕಾಲಾವಧಿ) ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಇನ್ನುಕೆಲವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಈಗಾಗಲೇ ಇದ್ದ ಕಾಯಿಲೆಯ ರಿಸ್ಕನ್ನು ಪುರಿಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಹೊರತು ಪಡಿಸಬಹುದು ಈ ವಿಷಯವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಯ ಷರತ್ತು ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾ : ಮಧು ಮೇಹ ದಂತಹ ಪೂರ್ವಸ್ಥಿತ ರೋಗವನ್ನು 3,4 ವರ್ಷ ಕಾದುನೋಡಿದ ನಂತರ ವಿಮೆ ಕೊಡಲು ನಿರ್ಧಾರಿಸಬಹುದು. ಈ ರೀತಿಯ ಉಪಸ್ಥಿತ ಕಾಯಿಲೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಕಂಪನಿಗೆ ಬೇರೆಬೇರೆಇರಬಹುದು.

5. ನೋ-ಕ್ಲೇಮ್ ಬೋನಸ್ (ದಾವೆ ಇಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ಬೋನಸ್) :

ಒಂದು ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಯಾವ ಕ್ಲೇಮು ಇಲ್ಲವಾದರೆ, ಆ ಪಾಲಿಸಿ ನವೀಕರಿಸುವಾಗ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟಮೊತ್ತವನ್ನು ನೋ-ಕ್ಲೇಮ್ ಬೋನಸ್ ಎಂದುಕೊಡ ಬಹುದು. ಅರ್ಥಾತ್ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ತನ್ನ ಮುಂಬರುವ ವರ್ಷದ ಪ್ರೀಮಿಯಂನಲ್ಲಿ ರಿಯಾಯಿತಿ ಕೊಡುವದು.

6. ಪರ್ಮನೆಂಟ್ ಎಕ್ಸ್‌ಕ್ಯೂಜನ್ಸ್ : (ಶಾಶ್ವತವಾದ ಹೊರತುಪಡಿಸುವಿಕೆಗಳ) :

ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಶಾಶ್ವತ ಹೊರತುಪಡಿಸುವಿಕೆಗಳು ಇರುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾ : ಔಷಧಗಳ ದುರ್ಬಳಕೆ ಅಥವಾ ವೈದ್ಯರ ಸಲಹೆಗೆ ಕಿವಿಗೊಡದಿರುವದು. ಪಾಲನೆ ಮಾಡದಿರುವದು.

7. ಇಮೀಡಿಯೇಟ್ ಕೇರ್ : (ತಕ್ಷಣ ಆರೈಕೆ) :

ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಅನುಕೂಲವಾದ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ತಕ್ಷಣ ಚಿಕಿತ್ಸೆಗೆ ಸೌಲಭ್ಯ. ಡಾಕ್ಟರುಗಳ ಭೇಟಿಗಾಗಿ ಕಾಯುವ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲದೆ, ಅಥವಾ ಯಾವತರಹದ ಕಾಯುವಿಕೆ ಇಲ್ಲ. ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಚಿಕಿತ್ಸೆಮಾಡ ಬಹುದಾದ ಕಾಯಿಲೆ ಇದ್ದಾಗ ಅವರು ಯಾವರೀತಿಯು ಕಾದುನೋಡಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ.

8. ಸಾಲ ಅಥವಾ ಉಳಿತಾಯದಿಂದ ದೊಡ್ಡಮೊತ್ತದ ಖರ್ಚುಮಾಡಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ :

ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಿದ್ದರಿಂದ ಅವರಿಗೆ ಚಿಕಿತ್ಸೆಗಾಗಿ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣಕ್ಕಾಗಿ ಚಿಂತೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲ. ಆ ಹಣಸಲ್ಲಿಸುವ ಏರ್ಪಾಡು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರಿಂದ ಆಗುತ್ತದೆ.

B3. ರೈಡರುಗಳು :

ಸೆಕ್ಷನ್ A2 ನಲ್ಲಿ ತಿಳಿದಂತೆ, ರೈಡರ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಕೆಲವು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಕಲ್ಪಿಸಿ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಅವರವರಬೇಡಿಕೆಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಅನುಕೂಲವಾಗಲು ಅನುವುಮಾಡಿ ಕೊಡುತ್ತವೆ. ಈಗ ನಾವು ಕೆಲವು ರೈಡರ್ಸ್ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳೋಣ.

B3A. ಅಪಘಾತ ಮರಣ ವಿಮೆ ರೈಡರ್ :

ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಪಘಾತಕ್ಕೆ ಸಿಲುಕಿ ಮೃತನಾದರೆ ಈ ರೈಡರ್ ನಿಂದ ಸಾಧಾರಣ ವಿಮೆ ಮೊಬಲಗುಗೆ ಮತ್ತೊಂದು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣ ಕೊಡಲಾಗುವದು. ಪಾಲಿಸಿಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದಂತೆ ಈ ಪ್ರಯೋಜನ ವಿರುತ್ತದೆ. ಮರಣವು ಕೇವಲ ಬಾಹ್ಯ, ಅನೂಹ್ಯ, ಹಿಂಸಾತ್ಮಕ, ಮತ್ತು ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷಕಾರಣಗಳಿಂದ ಸಂಭವಿಸಬೇಕು.

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಈ ರೀತಿಯ ಅಪಘಾತ ರೈಡರ್, ADB, ಬಹಳ ಮಹತ್ವ ಪೂರ್ಣ ವಾಗಿದೆ. ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿದ್ದ ಅಪಘಾತ ಮರಣಗಳಿಂದ ಇದರ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ದಿನೇದಿನೇ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಈ ರೈಡರ್ ಯಾವತರಹದ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಯಾವ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಈ ರೈಡರ್‌ನ ಲಾಭಗಳು ಕೊಡಲಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಎನ್ನುವದು ಸಹಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಉದಾ : ಮಹೇಶನು ABC ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಒಂದು ಟರ್ಮ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿ ರೂ. 25,00,000ಕ್ಕೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ.

ಅವನು ಅಪಘಾತ ವಿಮೆ ADB ರೈಡರ್ ಸಹ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿ ಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ.

ABC ಕಂಪನಿಯವರು ಈ ರೈಡರ್ ಬಗ್ಗೆ ಈ ರೀತಿಯ ಸ್ಪಷ್ಟನೆ ನೀಡಿದ್ದಾರೆ

| | |
|--------------------------|---|
| ಕನಿಷ್ಠ ಪ್ರವೇಶ ವಯಸ್ಸು | 15ವರ್ಷ |
| ಗರಿಷ್ಠ ಪ್ರವೇಶ ವಯಸ್ಸು | 55ವರ್ಷ |
| ಗರಿಷ್ಠ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ವಯಸ್ಸು | 60ವರ್ಷ |
| ಕನಿಷ್ಠ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು | ರೂ. 50,000 |
| ಗರಿಷ್ಠ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು | ರೂ. 10,00,000 ಅಥವಾ ಮೂಲ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಯಾವುದು ಕಡಿಮೆಯೋಅದು. |

ಅಪಘಾತವಾದ 180 ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಮರಣವಾಗಬೇಕು.

ಮೇಲಿನ ಷರತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ.

- ಮಹೇಶನು ತನ್ನ 15ವರ್ಷ ವಯಸ್ಸಿನ ಮೇಲೆ 55ವರ್ಷದ ಒಳಗೆಮಾತ್ರ ಈ ಲಾಭಕ್ಕೆ ಕೇಳಬಹುದು.
- ಮಹೇಶಗೆ 60ವರ್ಷದನಂತರ ಈ ಲಾಭವು (ರೈಡರ್) ತಂತಾನೆ ರದ್ದಾಗುತ್ತದೆ. ಅಸಲು ಪಾಲಿಸಿ ಇನ್ನು ಮುಂದುವರಿಯಬಹುದು.
- ಮಹೇಶನು ರೂ. 50,000 ಗಿಂತಲು ಕಡಿಮೆ ವಿಮೆಗೆ ಈ ಲಾಭವನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಹಾಗಿಲ್ಲ.
- ಮಹೇಶನು ಈ ಲಾಭವನ್ನು ರೂ. 10,00,000 ಗರಿಷ್ಟ ಅಥವಾ ಮೂಲ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗಿಗೆ ಯಾವುದು ಕಡಿಮೆಯೋ ಅದು ಪಡೆಯ ಬಹುದು. ಇಲ್ಲಿ ಅವನಿಗೆ ರೂ. 10,00,000ಕ್ಕೆ ಸೀಮಿತ. (ಏಕೆಂದರೆ ಅದು ಅವನ ಮೂಲಭೂತ ವಿಮೆ 25 ಲಕ್ಷಗಿಂತಲು ಕಡಿಮೆ).
- ಮಹೇಶನು ಅಪಘಾತ ಕೈದಾಗಿ ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ದಾಖಲಿಸಲಾಗಿ ಚಿಕಿತ್ಸೆಪಡೆಯುತ್ತ ಕೊನೆಗೆ ಒಂಬತ್ತು ತಿಂಗಳ ನಂತರ ಮೃತನಾಗುತ್ತಾನೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಅವನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಅಪಘಾತ ವಿಮಾ ಹಣವನ್ನು ಕೊಡುವದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಮೂಲ ಪಾಲಿಸಿಯ ಹಣ ರೂ. 25,00,000 ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ರೈಡರ್ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ಕೊಡಬೇಕಾದ 10ಲಕ್ಷ ಹಣ ಅವನ ಮರಣ ಅಪಘಾತವಾದ 180ದಿನಗಳ ವಳಗೆ ಆಗಿದ್ದರೆ ಮಾತ್ರ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಇದು ಕೇವಲ ಉದಾಹರಣೆ ಅಷ್ಟೆ ADB ಲಾಭವು ಕಂಪನಿಗಳ ಅವರವರ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ಇರುತ್ತವೆ.

B3B. ಟರ್ಮೈಡರ್ :

ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ನಾಮಮಾತ್ರದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬಿ ಆ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆ ಹಣಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸಬಹುದು. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಒಂದು ಉಳಿತಾಯ ಲಕ್ಷಣದ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್, ಅಥವಾ ಮನೀಬ್ಯಾಕ್ ಪಾಲಿಸಿ ಹೊಂದಿದ್ದು ಬೇರೆ ಟರ್ಮಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳದೆ ಮರಣವಿಮೆ ರಕ್ಷಣೆ ಅದರಲ್ಲಿಯೇ ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಅದರ ಅವರಿಗೆ ಈ ರೈಡರ್ ಆಯ್ಕೆ ಅನುಕೂಲ. ವಿಮೆ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಯಾವಯಾವಯೋಜನೆ ಗಳೊಂದಿಗೆ ಈ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ರೈಡರ್ ಲಾಭಪಡೆಯಬಹುದು. ಎಂದು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸುತ್ತ ಯಾವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಹಣ ಕೊಡಲಾಗುವದಿಲ್ಲ ಎಂದು ಸಹತಿಳಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಉದಾ :

ಮಹೇಶ ತನ್ನ ಮಗನ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕೆ 20ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ರೂ.25ಲಕ್ಷ ಜಮಾ ಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಒಂದು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. ಮಹೇಶನು ಒಂದು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಟರ್ಮಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ರಕ್ಷಣೆ ರೂ. 10ಲಕ್ಷಕ್ಕೆ ಪಡೆಯುವ ಆಪೇಕ್ಷೆಇಂದಿದ್ದಾನೆ. ಆದರೇ ಅವನು ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಬೇರೆ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಲು ಇಷ್ಟಪಡುತ್ತಿಲ್ಲ.

ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ಮಹೇಶನು ಒಂದು 25ಲಕ್ಷದ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡು ಅದರಲ್ಲಿಯೇ ಒಂದು ಟರ್ಮಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್, ರೈಡರ್ ರೂ. 10,00,000 ಲಕ್ಷಕ್ಕೆ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಷರತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಈ ಟರ್ಮ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ರೈಡರ್‌ಗೆ ತಿಳಿಸಿದ್ದಾರೆ.

| | |
|--------------------------|------------|
| ಕನಿಷ್ಟ ಪ್ರವೇಶ ವಯಸ್ಸು | 15ವರ್ಷ |
| ಗರಿಷ್ಟ ಪ್ರವೇಶ ವಯಸ್ಸು | 55ವರ್ಷ |
| ಗರಿಷ್ಟ ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ ವಯಸ್ಸು | 60ವರ್ಷ |
| ಕನಿಷ್ಟ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು | ರೂ. 50,000 |

ಗರಿಷ್ಟ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿನ ಅಸಲು ವಿಮಾ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಸಮಾನ ವಾಗಿ.

ಮೇಲಿನ ಷರತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ.

- ಮಹೇಶನು ತನ್ನ 15 ಅಥವಾ ನಂತರ ವಯಸ್ಸಾದಾಗಮಾತ್ರ ಈ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಆದರೆ 55ವರ್ಷದ ಮೇಲ್ಪಟ್ಟು ಆಗದು.
- ಅವನಿಗೆ 60 ವರುಷಾಗಳು ಬಂದಾಗ ಈ ಕೈಡರ್ ತಂತಾನೆ ಮುಗಿದು ಹೋಗುವದು ಆದರೆ ಮೂಲಭೂತ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಏನೂ ಧಕ್ಕೆಯಿರುವದಿಲ್ಲ.
- 50,000 ವಳಗಿನ ವಿಮೆ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ರೈಡರ್ ಲಾಭ ಕೊಡಲಾಗುವದಿಲ್ಲ.
- ಮಹೇಶನು ಈ ರೈಡರ್ ಲಾಭವನ್ನು ಅತಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ತನ್ನ ಮೂಲ ಪಾಲಿಸಿ ವಿಮಾಮೊಬಲಗು ಇಲ್ಲಿ ರೂ.25ಲಕ್ಷ ವರಿಗೆಮಾತ್ರ ಟರ್ಮಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್‌ಗೆ ಆಯ್ಕೆಮಾಡ ಬಹುದು, (ಅವನಿಗೆಬೇಕಾಗಿದ್ದು ಕೇವಲ 10ಲಕ್ಷ ಆದರೂ).

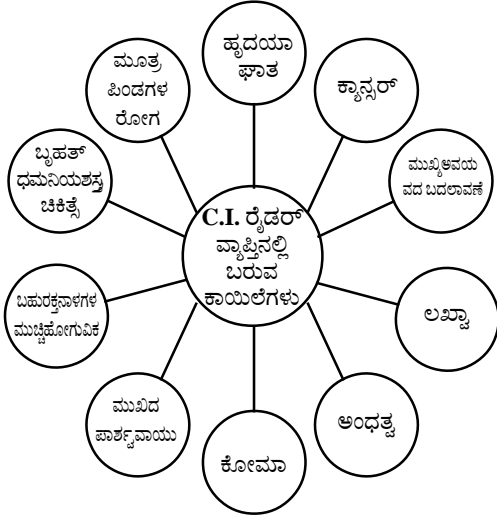
● ಮಹೇಶನು ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ವೃತಪಟ್ಟರೆ ಅವನ ನಾಮಿನಿಗೆ ಮೂಲ ವಿಮಾಮೊಬಲಗು 25 ಲಕ್ಷ ಮತ್ತು ಟರ್ಮೈಡರ್ ಮೊತ್ತ 10ಲಕ್ಷ ಪಾಲಿಸಿ ನಿಯಮಗಳಂತೆ ಲಭ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಇದೊಂದು ಉದಾಹರಣೆ ಅಷ್ಟೆ, ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಕಂಪನಿಗಳು ಟರ್ಮೈಡರ್‌ಕೊಡಲು ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ನಿಯಮ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಹೊರಬಹುದು.

B3C. ಕ್ಲಿಷ್ಟವಾದ ಕಾಯಿಲೆ ಕ್ರಿಟಿಕಲ್ ಇಲಾನ್ ಸ್ಕೇಡರ್ :

ಈ ರೈಡರ್‌ನಲ್ಲಿ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ಕ್ಲಿಷ್ಟವಾದ ಕಾಯಿಲೆಯನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯಲು ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಆ ಹಣವನ್ನು ಇನ್ನಾವುದಾದರೂ ಕೆಲಸಕ್ಕಾಗಿ ಆರೋಗ್ಯ ಚಿಕಿತ್ಸೆಗೆ ಸಹ, ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆದಾ ಖಲಿಸುವದು ಅಥವಾ ಅನಾರೋಗ್ಯ ಹೊರಬಿದ್ದನಂತರ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ ಆದಾಯ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಪರಿವಾರವಾಗಿ ಸಹ ಉಪಯೋಗಿಸ ಬಹುದು. ಈ ಕಾಯಿಲೆಯು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಕ್ಲಿಷ್ಟತರಹದ ಕಾಯಿಲೆ ಎಂದು ತಮ್ಮ ಪಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಸೇರಿಸಲಾಗಿರಬೇಕು. ಈ ಪಟ್ಟಿಯು ಆಯಾ ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಬೇರಬೇರೆ ಯಾಗಿರುತ್ತದೆ.

Fig 7.1



ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಈ ರೈಡರ್‌ಗೆ ಕನಿಷ್ಠ ವಯಸ್ಸು, ಗರಿಷ್ಠ ಪ್ರವೇಶ ವಯಸ್ಸು ಮತ್ತು ಕನಿಷ್ಠ, ಗರಿಷ್ಠ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸುವರು. ಇವು ಆಯಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಬೇರೆಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ. ಇವಲ್ಲದೆ ಬೇರೆ ಷರತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ನಿಗದಿಪಡಿಸಬಹುದು. ಅದೇರೀತಿ ಯಾವ ಉತ್ಪನ್ನದೊಂದಿಗೆ ಈ ರೈಡರ್

ಜೋಡಿಸಬಹುದೆಂದು ಸಹ ಅವರು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು. ಇನ್ನು ಯಾವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ಕೊಡಲಾಗುವದಿಲ್ಲ ಎಂದು ಸಹ ತಿಳಿಸಬಹುದು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ :

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಒಂದು ಕ್ಲಿಷ್ಟ ತರದಕಾಯಿಲೆ ಗುರುತಿಸಲ್ಪಡುತ್ತಿದ್ದಂತೆ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಈ ರೈಡರ್‌ನಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸಿಬಿಡುತ್ತಾರೆ. ಆವಾಗ ಈ ರೈಡರ್ ಮುಕ್ತಾಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ನಂತರ ಬರುವಂತಹದಾವೆಗಳಿಗೆ ಈ ರೈಡರ್‌ನಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗಳು ಮತ್ತೆನು ಹಣಕೊಡುವದಿಲ್ಲ.

B3D. ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮನ್ನಾಮಾಡುವ ರೈಡರ್ : (Waiver of Premium Rider)

ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಅನಾರೋಗ್ಯ ಅಥವಾ ಅಪಘಾತದಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ವೈಕಲ್ಯತೆ ಇಂದ ಅವರು ಮುಂದಿನದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲಸನಿರ್ವಹಿಸಲು ಅಶಕ್ತರಾಗುತ್ತಾರೆ. ಅಂತಹ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಈ ರೈಡರ್‌ನಲ್ಲಿ ಮುಂಬರುವ ವರುಷಗಳ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು 'ಮನ್ನಾ' (ಮಾಫಿ) ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ಪರವಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತ ಸದರಿಪಾಲಿಸಿ ಮುಂದುವರೆಯುತ್ತದೆ.

ಈ ರೈಡರ್, ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯತೆ ಇಂದ ಸಲ್ಲಿಸಲಾರದಂತಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಆಗುವದನ್ನು ತಡೆಯಲು ಬಹಳ ಉಪಯೋಗ ವಾಗುತ್ತದೆ.

ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಮಕ್ಕಳ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಪ್ರೀಮಿಯಂಮನ್ನಾ ರೈಡರ್ ಪಾಲಿಸಿಜೊತೆನಲ್ಲಿ ಬರುವದು. ಇನ್ನು ಕೆಲವುಗಳಲ್ಲಿ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸುವ ತಂದೆ/ ತಾಯಿ ಅಕಸ್ಮಾತ್ತಾಗಿ ಮೃತರಾದಾಗ ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಮೂಲಾಗಿ ಮುಂದುವರೆಯುತ್ತ ಮಗುವಿನ ಭವಿಷ್ಯ ಹಾಳಾಗದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಆ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾದ ಪ್ರಯೋಜನವು, ಆಮಗುವಿಗೆ ಸಿಗುವ ಸಮಯದವರೆಗು ಮನ್ನಾಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಈ ರೈಡರ್‌ನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಕನಿಷ್ಠ, ಗರಿಷ್ಠ ಪ್ರವೇಶವಯಸ್ಸುಗಳು, ಗರಿಷ್ಠ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ವಯಸ್ಸು, ಮತ್ತು ಕನಿಷ್ಠ, ಗರಿಷ್ಠ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು, (ಈ ರೈಡರ್‌ಗಾಗಿ) ಮುಂತಾದವು ನಿಗದಿಪಡಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇವು ಕಂಪನಿ ಯಿಂದಕಂಪನಿಗೆ ಬೇರೆಬೇರೆ ಇರುತ್ತವೆ. ಇನ್ನಿತರ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ವಿಮಾದಾರರು ಹಾಕಬಹುದು. ಅದೇರಿತಿ ಯಾವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಈ ರೈಡರ್‌ನಲ್ಲಿ ಹಣಸಲ್ಲಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ ವೆನ್ನುವದನ್ನು ವಿಮಾದಾರರು ಖಚಿತಪಡಿಸುತ್ತಾರೆ.

B3E. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಕೊಡುವ ಇನ್ನಿತರ ರೈಡರ್‌ಗಳು

| | |
|---------------------------------|---|
| ಶಸ್ತಚಿಕಿತ್ಸೆಗಾಗಿ ರೈಡರ್ : | ಇದು ಆಪರೇಶನ್‌ಗೆ ತಗಲುವ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಉದಾ : ಮಿದುಳು, ಹೃದಯ, ಲಂಗ್ಸ್, ಲಿವರ್ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಶಸ್ತಚಿಕಿತ್ಸೆಗೆ ಹಣವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಇದರ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ರೈಡರ್ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವ ಮುನ್ನ ತಿಳಿಸಲಾಗುವವು. |
| ಹಾಸ್ಟೆಟಲ್ ಕೇರ್ ರೈಡರ್ : | ರೈಡರ್ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವಾಗ ತಿಳಿಸಿದ ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು ಈ ರೈಡರ್‌ನಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ದಾಖಲಿಸಲಾದಾಗ ಅಲ್ಲಿ ಚಿಕಿತ್ಸೆಯ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಆಸ್ಪತ್ರೆಯಲ್ಲಿ ಆಗಿದ್ದ ಖರ್ಚುಗಳ ಮೊತ್ತ, ಅಥವಾ ದಿನಂ ಪ್ರತಿ ನಿಗದಿತ ಹಣದಂತೆ ಆಸ್ಪತ್ರೆಯಲ್ಲಿದ್ದಷ್ಟು ದಿನಗಳಿಗೆ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರದ ಪ್ರಕಾರ ಹಣಕೊಡುತ್ತದೆ. ಇನ್ನು ತುರ್ತುನಿಗಾ ಘಟಕ ICU ನಲ್ಲಿರಬೇಕಾದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಸಹ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣ ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾರ್ಯವೈಖರಿ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಕಂಪನಿಗೆ ಬದಲಿರೂಪದಲ್ಲಿರಬಹುದು. ಈ ರೈಡರ್ B1 ನಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಪಾಲಿಸಿಗಳಂತೆ ಇರುತ್ತದೆ. |
| ಗ್ಯಾರಂಟೀಡ್ ಇನ್ಸುರಬಿಲಿಟಿ ರೈಡರ್ : | ಈ ರೈಡರ್ ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಅವರ ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಬರುವ ಘಟನೆಗಳ ಅನುಸಾರವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಬಹುದಾದ ಹಕ್ಕನ್ನು ಕೊಡುತ್ತದೆ. ಉದಾ: ಮದುವೆ, ಮಗುವಿನ ಜನನ, ಮನೆ ಕೊಳ್ಳುವುದು ಮುಂತಾದವು. |

B4. ರೈಡರ್‌ಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಮತ್ತು ಲಾಭಗಳು : ಇವುಗಳು ಹೀಗಿರುತ್ತವೆ :

● **ಹೆಚ್ಚುವರಿ ರಕ್ಷಣೆ :** ರೈಡರ್‌ಗಳನ್ನು ಜೋಡಿಸುವುದರಿಂದ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ರಕ್ಷಣೆ ಪಡೆಯಬಹುದು. ರೈಡರ್‌ಗಳು ರಕ್ಷಣೆಯ ಗುಣಮಟ್ಟ ಮತ್ತು ಅವಕಾಶವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತವೆ.

● **ಕಡಿಮೆ, (ನಾಮಮಾತ್ರದ ಖರ್ಚು) :** ಹೊಸ ಪಾಲಿಸಿಗಿಂತಲೂ ಅತಿ ಕಡಿಮೆದರದಲ್ಲಿ ರೈಡರ್‌ಗಳು ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತವೆ. ಉದಾ : ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿ ಇರುವ ಓರ್ವ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ಜೀವಕ್ಕೆ ಸುರಕ್ಷೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಳಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದರೆ ಮತ್ತೊಂದು ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕಿಂತ ಒಂದು ಟರ್ಮ್‌ರೈಡರ್ ಜೋಡಿಸುವ ಮೂಲಕ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಇದಕ್ಕೆ ಬಹಳ ಸ್ವಲ್ಪವೇ ಹಣ ಖರ್ಚಾಗುತ್ತದೆ.

● ಕಸ್ಪಮೈಜೇಶನ್ : (ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅನುಕೂಲಕರವಾಗಿರುವುದು) :

ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬೇಕಾದಂತೆ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಲು ರೈಡರ್‌ಗಳು ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುತ್ತವೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೂ ಸಹ ಸ್ವಲ್ಪಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಮೂಲಭೂತ ಯೋಜನೆಗಳಿದ್ದು ಅವುಗಳಿಗೆ ಬಹಳಷ್ಟು ರೈಡರ್‌ಗಳ ಆಯ್ಕೆ ಇರುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು ಬಹಳ ಅನುಕೂಲವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿ ಯೋಜನೆಯನ್ನು (ಒಂದಲ್ಲ ಒಂದು ರೈಡರ್ ಜೊತೆ ಪಡೆಯಬಹುದು. 5 ಮೂಲಭೂತ ಯೋಜನೆಗಳು, 7 ರೈಡರ್‌ಗಳೊಂದಿಗೆ 35 ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಯ್ಕೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.

● **ಫ್ಲೆಕ್ಸಿಬಿಲಿಟಿ (ಹೊಂದಾಣಿಕೆ) :** ಬಹಳಷ್ಟು ರೈಡರ್‌ಗಳನ್ನು ಜೋಡಿಸುವುದು ಅಥವಾ ತೆಗೆದು ಹಾಕುವುದು ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಇಷ್ಟದಂತೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಇದರಿಂದ ಅತ್ಯಧಿಕ ಮಟ್ಟದ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ (Flexibility) ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ.

● ತೆರಿಗೆ ಲಾಭಗಳು :

ರೈಡರ್‌ಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಲಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳಿಗೆ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆಯಡಿ ವಿನಾಯಿತಿಗಳು ಲಭ್ಯ.

ರೈಡರ್‌ಗಳಿಗೆ IRDA ರವರ ನಿಬಂಧನೆಗಳು :

IRDA ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ (ಚಾರಿ 2002 ಏಪ್ರಿಲ್, ತಿದ್ದುಪಡಿ ಅಕ್ಟೋಬರ್ 2002)

● ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ, ಕ್ಲಿಷ್ಟತರ ಕಾಯಿಲೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಎಲ್ಲ ರೈಡರ್‌ಗಳ ಪ್ರೀಮಿಯಂ, ಎಲ್ಲ ಟರ್ಮ್‌ಮತ್ತು ಗುಂಪು ವಿಮೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಮೂಲ ಪಾಲಿಸಿಯ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನಲ್ಲಿ 100% ಗಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರಬಾರದು.

● ಎಲ್ಲ ರೈಡರ್‌ಗಳ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮೊತ್ತವು ಮೂಲ ಪಾಲಿಸಿಯ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನಲ್ಲಿ 30% ಗಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರಬಾರದು.

● ಎಲ್ಲ ರೈಡರ್‌ಗಳಿಂದ ಲಭಿಸುವ ಮೊತ್ತವು ಮೂಲ ಪಾಲಿಸಿಯ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಗಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರಬಾರದು.

ಈ ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಂದ IRDA ರವರು ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಕೊಡಬಹುದಾದ ರೈಡರ್‌ಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಗೆ ಪರಿಮಿತಿ ಹಾಕಿದ್ದಾರೆ. ಈ ಪರಿಮಿತಿಗಳಿಗೆ ಕಾಲಾಂತರದಲ್ಲಿ ತಿದ್ದು ಪಡೆಗಳು ಮಾಡಬಹುದು.

B5. ವರ್ಷಾಸನೆಗಳು : Annuities

ವರ್ಷಾಸನೆ (ಆನ್ಯುಟಿ)ಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿಮೆಗೆ 'ವಿಪರ್ಯಾಸಗಳು' (ಉಲ್ಟಾ) ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತವೆ. ಏಕೆಂದರೆ ವಿಮೆ ಕರಾರಿನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಯ ಮರಣದ ನಂತರ ಹಣ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಆನ್ಯುಟಿನಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರರು

ಆನ್ಯುಟೆಂಟ್ (ವ್ಯಕ್ತಿ) ಯ ಮರಣದನಂತರ ಹಣಕೊಡುವುದು ನಿಲ್ಲಿಸಿಬಿಡುತ್ತಾರೆ. ಜೀವ ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಆನ್ಯುಟಿ (ವರ್ಷಾಸನೆ) ಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅವುಗಳನ್ನು ಒಂದೇಸಲ ದೊಡ್ಡಮೊತ್ತದ ಹಣ ಕೊಟ್ಟು ಅಥವಾ ಕ್ರಮವಾಗಿ, ಸತತವಾಗಿ, ಬಹುಶಾ, ಬಹಳವರ್ಷಗಳು ಹಣ ಸಂದಾಯಿಸಿ ಸಹಪಡೆಯಬಹುದು. ಈ ಹಣವನ್ನು ಆನ್ಯುಟಿ ಪಡೆಯುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿ, ಅವನಪರವಾಗಿ ಇನ್ನೊಬ್ಬರಾಗಲಿ, ಉದಾ : ಆನ್ಯುಟೆಂಟ್‌ನ ಯಜಮಾನರು, ಅಥವಾ ಇತರೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಲಾಭಕೊಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ಪಿಂಞಣಿಯೋಜನೆ ಮುಂತಾದವು.

ಆನ್ಯುಟಿ ಎನ್ನುವುದು ಒಂದು ಕ್ರಮಬದ್ಧವಾದ ಹಣಸಲ್ಲಿಕೆಯ ದಾವೆ. ಇದನ್ನು ಆನ್ಯುಟಿ ಒದಗಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆ ಇಂದಕೊಡಲಾಗುವುದು (Annuity Provider) ಇದನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಆನ್ಯುಟೆಂಟ್ (Annuitant) ಆನ್ಯುಟಿಗಳು ಇಮ್ಮಿಡಿಯೇಟ್ (ತಕ್ಷಣಕೊಡುವವು) ಡೆಫರ್ಡ್ (ಮುಂದೂಡಲಾದ) ಆನ್ಯುಟೀಸ್.

● **ಇಮ್ಮಿಡಿಯೇಟ್ ಆನ್ಯುಟಿ : (ತಕ್ಷಣ ವರ್ಷಾಸನೆ) :** ಇವು ಒಂದು ದೊಡ್ಡಮೊತ್ತದ ಹಣದಿಂದ ಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದಂತೆಯೇ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತವೆ. ಆನ್ಯುಟಿಯ ಸಲ್ಲಿಕೆಗಳು ಆಯಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಆಯ್ಕೆಯಂತೆ ತಿಂಗಳಕೊನೆಗೆ, 3 ತಿಂಗಳ ಅಂತ್ಯದಲ್ಲಿ, 6 ತಿಂಗಳ ಅಂತ್ಯಕ್ಕೆ ಅಥವಾ ವರ್ಷಾಂತಕ್ಕೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

● **ಡೆಫರ್ಡ್ ಆನ್ಯುಟಿ (ಮುಂದೂಡಲಾದ) (ವಾಯಿದೆ ಹಾಕಲಾದ) ವರ್ಷಾಸನೆಗಳು :** ಇವು ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತವೆ ಇವುಗಳನ್ನುಕೊಳ್ಳಲು ಬೆಲೆಯನ್ನು ಒಂದೇ ಸಲದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತವಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಿ ಕೆಲಕಾಲ ಕಾದಿರಬೇಕು. ನಂತರ 'ವೆಸ್ಟ್' ಆಗುವದಿನಾಂಕದಂದು ಮುಂಬರುವ ಕಾಲಕ್ಕೆ ಅಡ್ವಾನ್ಸ್ ಆಗಿ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ಸಂದಾಯಿಸಿ ಸಹಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಆನ್ಯುಟಿ ವೆಸ್ಟಿಂಗ್ ಡೇಟ್ ನಂದು ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ.

ಉದಾ :

ವೆಸ್ಟಿಂಗ್ :

- 40ರ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಅಜಯ್ ಒಂದು ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಪ್ಲಾನ್‌ಗಾಗಿ ರೂ.10ಲಕ್ಷ ಒಂದೇಸಲ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಿದ್ದಾನೆ.
- ಅಜಯ್ ತನ್ನ ವೃತ್ತಿಯ ನಂತರ ಆನ್ಯುಟಿ ಹಣಬರುವುದು ಪ್ರಾರಂಭವಾಗಬೇಕೆಂದು

ಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ ಅಂದರೆ ಅವನ 60ನೇವರ್ಷಕ್ಕೆ, ಹೀಗೆ ಯಾವ ಸಮಯದಿಂದ ಆನ್ಯುಟಿಕೊಡಲಾಗುವದೋ ಅದನ್ನು ವೆಸ್ಟಿಂಗ್ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ.

● ಈ ಮಧ್ಯಕಾಲದ 20ವರ್ಷ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಅಜಯ್ ಪರವಾಗಿ ಅವನು ಕೊಟ್ಟ ಹಣವನ್ನು ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಮಾಡಿ ಅದರಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿ ಸಂಪಾದನೆಮಾಡುವುದು. ಅಜಯ್ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ನಂತರ ಈ ಒಟ್ಟುಗೊಡಿಸಿದ ಹಣವನ್ನು ಅಜಯ್‌ಗೆ ಆನ್ಯುಟಿಯಾಗಿ ಕ್ರಮಬದ್ಧವಾಗಿ ಕೊಡಲು ಉಪಯೋಗಿಸುವರು.

● ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ದಿನಾಂಕವು ವೆಸ್ಟಿಂಗ್ ಡೇಟ್ ಆಗಿರುತ್ತದೆ. ಅಂದಿನಿಂದ ಆನ್ಯುಟಿ ಹಣಕೊಡಲು ಶುರುಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

● ವೆಸ್ಟಿಂಗ್ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅಜಯ್ ಅದೇ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ ಇಂದಲೇ ಪೆನ್ಷನ್‌ಪ್ಲಾನ್ ಕೊಳ್ಳುವುದಾ ಅಥವಾ ಬೇರಾವ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಆಗಲಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಈ ರೀತಿಪೆನ್ಷನ್ ಕೊಡುವುದರನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವುದು 'ಓಪನ್ ಮಾರ್ಕೆಟ್ ಆಪ್ಷನ್' ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ.

● ವೆಸ್ಟಿಂಗ್ ಡೇಟ್ ನಂದು ಅಜಯ್‌ಗೆ ತನ್ನಗೆ ಬೇಕಾದ ಆನ್ಯುಟಿ ಯೋಜನೆ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಅವಕಾಶವಿರುತ್ತದೆ.

● ಆನ್ಯುಟಿಯ ಸಲ್ಲಿಕೆ ಅವನು ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿಕೊಂಡ ಆನ್ಯುಟಿ ಮತ್ತು ಅಂದು ಲಭ್ಯವಿರುವ ದರಗಳಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಆನ್ಯುಟಿಗಳಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ತರಹಗಳಿವೆ. ಇಲ್ಲಿಕೆಲ ಉದಾಹರಣೆಗಳು.

B5A. ಆಜೀವನ ವರ್ಷಾಸನೆ : (Life Annuity) :

ಹೆಸರೇತಿಳಿಸುವಂತೆ ಈ ತರಹದ ವರ್ಷಾಸನಿನಲ್ಲಿ ಆನ್ಯುಟೆಂಟ್ ತಾನು ಜೀವಂತ ನಾಗಿರುವ ತನಕ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಆನ್ಯುಟಿ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ. ಅವನು ಮೃತನಾದಾಗ ಆನ್ಯುಟಿ ಸಲ್ಲಿಕೆಗಳು ನಿಂತು ಹೋಗುತ್ತವೆ.

ಉದಾ :

ಸಂಜಯ್ ಒಂದು ಆಜೀವನ ವರ್ಷಾಸನೆ (Life Annuity) ತೆಗೆದು ಕೊಂಡರೆ ಅವನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಅವನ ಜೀವನಪರ್ಯಂತ ಆನ್ಯುಟಿ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯರಿ :

ಜೀವನ ಪರ್ಯಂತದ ಆನ್ಯುಟಿಗಳು (ತಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ವಾಯಿದೆಯ) ಬಹುತೇಕ ಪೆನ್ಷನ್ ಕೊಳ್ಳುವ ಹಣದಿಂದ ಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ಬೇರಾವ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕೂ ಬಳಸಲಾಗುವದಿಲ್ಲ. (B6 ಸೆಕ್ಷನ್ ನೋಡಿ).

B5B. ಖಾತ್ರಿ ಸಮಯಕ್ಕೆ ವರ್ಷಾಸನೆ : (Guaranteed Period Annuity) :

ಈ ತರಹದ ಆನ್ಯುಟಿನಲ್ಲಿ ಆನ್ಯುಟೆಂಟ್ ತನ್ನ ವರ್ಷಾಸನೆಯನ್ನು ಒಂದು ಕನಿಷ್ಠ ಕಾಲಕ್ಕೆ ಖಾತ್ರಿಯಾಗಿ ಪಡೆಯುವಂತೆ ಆಯ್ದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಉದಾ : 5ವರ್ಷ, 10ವರ್ಷ, 15 ಅಥವಾ 20ವರ್ಷಗಳು ಅವನು ಬದುಕಿದ್ದರೂ ಇಲ್ಲವಾದರೂ ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ. ಒಂದುವೇಳೆ ಆನ್ಯುಟೆಂಟ್ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿಕೊಂಡ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ಮೃತಪಟ್ಟರೆ, ಉಳಿದ ವರ್ಷಾಸನೆಯ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಆ ಅವಧಿಯ ತನಕ ಮುಂದುವರೆಸುತ್ತ ಆ ಹಣವನ್ನು ಅವನ ವಾರಸುದಾರರಿಗೆ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಆನ್ಯುಟೆಂಟ್ ಆ ಅವಧಿಯ ನಂತರವು ಜೀವಂತವಾಗಿದ್ದರೆ ವರ್ಷಾಸನೆಗಳನ್ನು ಅವನ ಜೀವನ ಪರ್ಯಂತ ಮುಂದುವರೆಸುತ್ತಾರೆ.

B5C. ಜಂಟಿ ಜೀವಗಳ, ಕೊನೆಗೆ ಉಳಿದವರಿಗೆ ಕೊಡುವವರ್ಷಾಸನೆ :**Joint Life, Last Survivor Annuitiy :**

ಇದರಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಇಬ್ಬರು ಆನ್ಯುಟೆಂಟ್‌ಗಳಿರುತ್ತಾರೆ. ಪತಿ,ಪತ್ನಿ. ಮೊದಲನೆಯ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮರಣದನಂತರ, ಅವರಲ್ಲಿ ಯಾರಾದರೂ ಆಗಲಿ, ಉಳಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಅದೇ ಮೊತ್ತದ ಆನ್ಯುಟಿಯನ್ನು ಪಡೆಯುವದು ಮುಂದುವರಿಸಲಾಗಿ ಅವರ ಜೀವನ ಪರ್ಯಂತ ಕೊಡಲಾಗುವದು. (ಪೂರ್ಣ ಮೊತ್ತ 100%). ಇದರಲ್ಲಿ ಮತ್ತೊಂದು ತರಹದ ಆನ್ಯುಟಿ ಎಂದರೆ ಆನ್ಯುಟೆಂಟ್ ಬದುಕಿರುವ ತನಕ ಅವನಿಗೆ ಆನ್ಯುಟಿಬರುತ್ತದೆ. ಆತನ ಮರಣದನಂತರ ಅವನ ಪತ್ನಿಗೆ (ಉದಾಹರಣೆಗೆ) ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸಲಾದ ಆನ್ಯುಟಿ ಮೊತ್ತವು ಜೀವಂತವಿರುವ ತನಕ ಬರುತ್ತದೆ. 25%, 50%, 75% ರಷ್ಟು. ಈ ತರಹದ ಆನ್ಯುಟಿಗಳಲ್ಲಿ ಮೊದಲ ವ್ಯಕ್ತಿ ಬದುಕಿರುವ ತನಕ 100% ಹಣಕೊಡಲಾಗುವದು. ಒಬ್ಬರ ಮರಣವಾದಾಗ ಅವನ ಪತ್ನಿ ಬದುಕಿರುವತನಕ ಕಡಿಮೆ ಮೊತ್ತದ ಆನ್ಯುಟಿ ಆಕೆಗೆ ಬರುತ್ತದೆ.

ಉದಾ : ಸಂಜಯ್ ಮತ್ತು ಆತನ ಪತ್ನಿ ಶೀತಲ್ ಒಂದು ಜಾಯಿಂಟ್ ಲೈಫ್ ಆನ್ಯುಟಿ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಸಂಜಯ್‌ಗೆ ಅವನು ಜೀವಂತವಿರುವಷ್ಟು ಕಾಲ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಆನ್ಯುಟಿಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಅವನು ಮೃತನಾದರೆ, ಶೀತಲ್‌ನ ಮರಣದವರೆಗೆ ಆನ್ಯುಟಿಕೊನೆಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಶೀತಲ್ ಸಂಜಯ್ ಗಿಂತಲು ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ಮೃತಕಾದರೇ ಆನ್ಯುಟಿ ಕಂತುಗಳು ಸಂಜಯ್‌ನ ಮೃತಿ ವರಿಗೂ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

B5D. ಆಜೀವ ಆನ್ಯುಟಿ - ಖರೀದಿ ಬೆಲೆವಾಪಸಾತಿ ಯೊಂದಿಗೆ :**Life Annuity - With Return of Purchase Price :**

ಈ ತರಹದ ವರ್ಷಾಸನೆಯಲ್ಲಿ ಆನ್ಯುಟೆಂಟ್ ತಾನುಜೀವಂತವಾಗಿರುವ ತನಕ ಕ್ರಮವಾದ ಆನ್ಯುಟಿಗಳು ಪಡೆಯುವನು. ಅವನುಮೃತನಾದ ನಂತರ, ಆನ್ಯುಟಿಯ ಖರೀದಿ ಹಣವನ್ನು ನಾಮಿನಿ/ ಲಾಭಪಡೆಯುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ವಾಪಸುಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಖರೀದಿಬೆಲೆ ಎಂದರೆ ಹಣಹೂಡಿಕೆಯ ಬೆಲೆ, (ಇದರಿಂದ ಆನ್ಯುಟಿಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ) ಅಥವಾ ಆನ್ಯುಟಿ ಕೊಳ್ಳುವಾಗ ಕೊಡಲಾದ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

B5E. ಬೆಳೆಯುವ ಆನ್ಯುಟಿ : Increasing Annuity :

ಈ ತರಹದ ಆನ್ಯುಟಿನಲ್ಲಿ ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲ ಆನ್ಯುಟಿಗಳಂತೆ ಇರಬಹುದು. ಆದರೆ ಆನ್ಯುಟಿ ಮಾತ್ರ ಪ್ರತಿವರುಷ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಶೇಖಡಾವಾರುನಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಹಣದುಬ್ಬರದ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಅನುಸಾರವಾಗಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತದೆ.

B6. ಪಿಂಞಣಿ ಯೋಜನೆಗಳು : Pension Plans :

ಪಿಂಞಣಿ ಯೋಜನೆಗಳು ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ವಿಮೆಯನ್ನೊಳಗೊಂಡು ಪಿಂಞಣಿ ಲಾಭಗಳು ಕೂಡ ಹೊಂದಿದ್ದು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಅವಲಂಬಿತರಿಗೆ ಪಿಂಞಣಿಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಒಂದು ಸಲ ಪಿಂಞಣಿಗಾಗಿ ಸದರಿ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಹಣತೊಡಗಿಸುತ್ತಲೆ ಅವು ಅದರಲ್ಲಿ 'ಲಾಕ್-ಇನ್' ಆಗಿಬಿಡುತ್ತವೆ. ಈ ಲಾಕ್‌ಇನ್ ಅವಧಿ ಅವರ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಅಥವಾ ಮರಣವೇ. ಆ ಹಣವನ್ನು ಯಾವಬೇರೆ ಕೆಲಸಕ್ಕೂ ವಾಪಸುಪಡೆಯುವಂತಿಲ್ಲ. ಪಿಂಞಣಿ ಯೋಜನೆಗಳು ಉದ್ಯೋಗಿಗಳ ಯಜಮಾನರಿಂದ ಅವರ ನೌಕರಿಗಾಗಿ ಅಥವಾ ಖಾಸಗಿವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಂದ (ತಮ್ಮ ಉಪಯೋಗಕ್ಕೆ) ಮಾಡಲಾಗಬಹುದು.

ಒಂದು ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಪೆನ್ಷನ್‌ಪ್ಲಾನ್, ಅಸಲಿಗೆ, ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ವಯಸಿನಿಂದ ಮೊದಲಾಗುವ ಲೈಫ್ ಆನ್ಯುಟಿ.

ಪಿಂಛಣಿ ಯೋಜನೆಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳು, ಲಾಭಗಳು :

| | |
|----------------------------------|--|
| ಶೇಖರಣೆಯ ಹಂತ | ಪಿಂಛಣಿ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ 2 ಹಂತಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಶೇಖರಣೆಯ/ಹೂಡಿಕೆಯ ಹಂತ ಮತ್ತು ಕ್ರಮವಾದ ಆನ್ಯುಟಿಯಹಂತ, ಮೊದಲನೆಯ ಹಂತದಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಾವು ಕೆಲಸದಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ಕ್ರಮಬದ್ಧವಾಗಿ ಅಥವಾ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತವಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ಹಣವನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಗ್ರಾಹಕರಪರವಾಗಿ ಬಂಡವಾಳವಾಗಿ ರೇವಣಿ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. |
| ಕ್ರಮಬದ್ಧವಾದ ಆನ್ಯುಟಿಯ ಹಂತ | ತನ್ನ ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರ ಅದುವರೆಗೂ ತಾನು ಶೇಖರಣೆಯ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಜಮೆ ಮಾಡಿದ ಹಣದಿಂದ ಒಂದು ಆನ್ಯುಟಿಪ್ಲಾನ್ ಅದೇ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ ಅಥವಾ ಬೇರೆ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಈ ಜಮೆಮಾಡಿದ ಹಣವಲ್ಲದೆ ತನಗೆ ಬಂದ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಉದಾ ಪ್ರಾವಿಡೆಂಟ್ ಫಂಡ್, ಗ್ರಾಚ್ಯುಟಿ, ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಅಥವಾ ಬೇರೊಂದು ಪಾಲಿಸಿನಿಂದ ಬಂದ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಹಣ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಆನ್ಯುಟಿಕೊಳ್ಳಲು ಬಳಸಬಹುದು. ಕ್ರಮಬದ್ಧವಾದ ಆನ್ಯುಟಿ ಹಂತದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಒಂದು ದೊಡ್ಡಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ಪರವಾಗಿ ರೇವಣಿಮಾಡಿ ನಂತರ ಕ್ರಮವಾದ ಆನ್ಯುಟಿಯಾಗಿ ಆನ್ಯುಟಿಂಟ್‌ಗೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. |
| ಹಣ ಪರಿವರ್ತನೆ (ಕಮ್ಯುಟೇಷನ್) | ಕ್ರಮಬದ್ಧ ಆನ್ಯುಟಿ ಹಣವನ್ನು ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವ ಮುನ್ನ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ 1/3 ರಷ್ಟು ಹಣ ಒಂದೇಸಲಪಡೆದು ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇದಕ್ಕೆ ಕಮ್ಯುಟೇಷನ್ ಎನ್ನುವರು. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಆನ್ಯುಟಿಂಟ್ ಜಮೆಮಾಡಿದ ಹಣದಿಂದ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ 1/3 ರಷ್ಟು ಹಣ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಅನುಮತಿಸುವರು. ಉಳಿದ 2/3 ರಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಆನ್ಯುಟಿ ಒದಗಿಸಲು ಉಪಯೋಗಿಸುವರು. |
| ಹಣಕೊಡುವ ವ್ಯವಧಿ | ಶೇಖರಣೆಯ ಹಂತದಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಿಂಗಳಿಗೆ, ಮೂರುತಿಂಗಳಿಗೆ, ಆರುತಿಂಗಳಿಗೆ, ವಾರ್ಷಿಕ ಪದ್ಧತಿನಲ್ಲಿ ಕಂತುಗಳನ್ನು ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಫಂಡ್‌ಗೆ ಕೊಡುಗೇನೀಡಬಹುದು. ಹಾಗಲ್ಲದೆ ಅವನು ಏಕಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ಸಹ ಸದ್ರಿ ಫಂಡ್‌ಗೆ ಬಂಡವಾಳ ಹಾಕಬಹುದು. ಇನ್ನು ಆನ್ಯುಟಿಕೊಳ್ಳುವಾಗ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಾನು ಆನ್ಯುಟಿಯನ್ನು ಯಾವರೀತಿಯಾಗಿ ಅಂದರೆ ತಿಂಗಳಿಗೆ/ಮೂರುತಿಂಗಳಿಗೆ/ಆರುತಿಂಗಳಿಗೆ / ಅಥವಾ ವರ್ಷಕ್ಕೊಮ್ಮೆಪಡೆಯುವ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಬಹಳಷ್ಟು ಜನ ಮಾಸಿಕ ವರ್ಷಾಸನೆಗೆ ಒಲವುತೋರುತ್ತಾರೆ. |

| | |
|--|--|
| ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆ | ಆನ್ಯುಟಿ ಅಥವಾ ಪಿಂಛಣಿ ಯೋಜನೆಗಳು ಆನ್ಯುಟಿ ಹಂತದಲ್ಲಿ ವಿಮೆಸುರಕ್ಕೆ ಒದಗಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಆನ್ಯುಟಿಂಟ್ ಮೃತಪಟ್ಟರೆ ಹಣ ಬರುವದು ನಿಂತು ಹೋಗುವದು, ಗ್ಯಾರಂಟೀಡ್ ಆನ್ಯುಟಿಗೆ ಇದು ಅನ್ವಯಿಸುವದಿಲ್ಲ. B5B ಸಕ್ಷನ್ ನೋಡಿರಿ. |
| ತೆರಿಗೆಯ ಆಗು ಹೋಗುಗಳು | ಈಗಿರುವ ತೆರಿಗೆ ಕಾನೂನುಗಳಂತೆ, ಆದಾಯತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ಆನ್ಯುಟಿಗಾಗಿ ಪ್ರತಿವರುಷದ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವಿಕೆಗಳು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತದ ವರಿಗೂ ಶೇಖರಣೆ ಹಂತದಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆವಿನಾಯಿತಿಗೆ ಅರ್ಹತೆಪಡದಿದ್ದಾವೆ. ಜಮೆಮಾಡಲಾದ ಫಂಡಿನಲ್ಲಿ 3ನೇಯ ಭಾಗದಷ್ಟು ಏಕಮೊತ್ತವಾಗಿ ತೆರಿಗೆ ಏನೂ ಇಲ್ಲದೇಪಡೆಯ ಬಹುದು. ಆದರೆ ಆನ್ಯುಟಿ ಅಥವಾ ಪೆನ್ಷನ್ ಸಲ್ಲಿಕೆಗಳು ಆದಾಗ ಆಯಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುವ ತೆರಿಗೆ ದರದಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆ ವಿಧಿಸುವರು. |
| ಹಣ ಸಲ್ಲಿಕೆಯ ವಿಧಾನ | ಆನ್ಯುಟಿಬೇಕಾಗುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಒಂದೇಸಲ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಗಾತ್ರದ ಮೊತ್ತವಾಗಿ ಅಥವಾ ಶೇಖರಣಾಹಂತದಲ್ಲಿ ಸಮಾನವಾದ ಕಂತುಗಳಂತೆ ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು. |
| ಸಂಪ್ರದಾಯ ಪಾಲಿಸಿಗಳು / ಯುಲಿಪ್‌ಗಳು | ಶೇಖರಣಾ ಹಂತದಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಒಂದು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಅಥವಾ ಯುಲಿಪ್ ಪೆನ್ಷನ್ ಪ್ಲಾನ್‌ನಲ್ಲಿ, ಅವರವರ ರಿಸ್ಕ್ ಹಸಿವು (Risk Appetite) ಮೇಲೆ ಆಧಾರವಾಗಿ. ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಯುಲಿಪ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಹಣವನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರೇ ತಾವು ತಮ್ಮ ಇಚ್ಛೆಯಂತೆ ಈಕ್ವಿಟಿಫಂಡ್, ಡೆಟ್ ಫಂಡ್, ಬ್ಯಾಲೆನ್ಸ್‌ಡ್ ಫಂಡ್ ಅಥವಾ ಇನ್ನಾವುದಾದರೂ ಫಂಡ್‌ನಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯ ವಿರುವ ಆಯ್ಕೆಗಳಿಂದ ಆರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. |
| ಹಣವಾಪಸು ಕೊಡುವ ವಿಧಾನ | ಆನ್ಯುಟಿಕೊಡುವ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಆನ್ಯುಟಿಗಳು ಸ್ಥಿರವಾದ ಮೊತ್ತಗಳನ್ನು ಕೊಡುತ್ತವೆ. ಕೆಲವು ಆನ್ಯುಟಿಗಳಲ್ಲಿ ಕ್ರಮವಾಗಿ ಒಂದು ಶೇಖರಣಾವಾರು ಹೆಚ್ಚಳ ಉಂಟಾಗುವಂತೆ ಹಣಸಲ್ಲಿಸುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ . |

ಇದೆ. IRDA ರವರ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ (ಜಾರಿಗೆಬಂದದ್ದು 1.9.2010) ಎಲ್ಲ ಯುನಿಟ್ ಲಿಂಕ್ಡ್ ಪೆನ್ಷನ್ ಯೋಜನೆಗಳು ಕನಿಷ್ಠ 45% ಹಿಂಪಡೆತವನ್ನು ಖಚಿತ ಗ್ಯಾರಂಟಿಯಾಗಿ ಕೊಡಬೇಕಾಗಿದೆ. (ಎಲ್ಲ ಪಿರಮಿಯಂಗಳು ಕಟ್ಟಿದ್ದರೆ) ಮತ್ತು ಪಾಕ್ಷಿಕ ವಾಪಸಾತಿಗಳು ಶೇಖರಣಾ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ಮಾಡುವಹಾಗಿಲ್ಲ.

C. ತೆರಿಗೆ ಮತ್ತು ಹಣದುಬ್ಬರ, ಆರ್ಥಿಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಮೇಲೆ ಇವುಗಳ ಪರಿಣಾಮ:

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ : ಹಣಕಾಸಿನ ಬಿಲ್ 2011 ನಲ್ಲಿ ಒಂದು ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ. ಹೊಸ ಡೈರೆಕ್ಟ್ ಟ್ಯಾಕ್ಸ್‌ಕೋಡ್ (Direct Tax Code) 1.4.2012 ರಿಂದ ಜಾರಿಗೆತರಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಜೀವವಿಮೆಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳ ತೆರಿಗೆವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಗಳುಂಟಾಗಬಹುದು. ಆ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಇರಲಾಗುವ ತೆರಿಗೆ ವಿಧಿವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಏಜೆಂಟ್‌ರಾಗಿ ನೇಮಕವಾಗುವ ಮುನ್ನ ತಿಳಿದು ಕೊಂಡಿರುವುದು ಬಹಳ ಅವಶ್ಯಕ.

C1. ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆಯ ಆಗುಹೋಗುಗಳು

● **ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳು :**

ಈಗಿರುವ ತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆಗಳಂತೆ, ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಗಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಲಾದ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಒಂದು ನಿಗದಿತ ಮೊತ್ತದ ವರಿಗೂ ತೆರಿಗೆ ಹಾಕುವ ಆದಾಯದಿಂದ ವಿನಾಯಿತಿಗೆ ಆದಾಯತೆರಿಗೆಯ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಸೆಕ್ಷನ್‌ಗಳಂತೆ ಅರ್ಹತೆಪಡೆದಿದೆ. ಸದರಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹಿರಿಯನಾಗರಿಕ ನಾಗಿದ್ದರೆ (65 ವರ್ಷಮೇಲ್ಪಟ್ಟು) ಆವಾಗ ಈ ಕಡಿತವು ಬೇರೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗಿಂತಲೂ ಅಧಿಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ಪ್ರಿಮಿಯಂ, ತನ್ನ ಪತಿ/ಪತ್ನಿ, ಮಕ್ಕಳು ಮತ್ತು ತಂದೆ ತಾಯಿಗಳಿಗಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಲಾದ ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳ ಮೇಲೆ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು.

● **ರೈಡರ್ಸ್ :**

ವಿಮೆಯ ರೈಡರ್‌ಗಳಿಗಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಲಾದ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಕೂಡ ತೆರಿಗೆ ತಗಲುವ ಆದಾಯದಿಂದ ಕಡಿತಮಾಡಬಹುದು.

● **ಪೆನ್ಷನ್ ಯೋಜನೆಗಳು :**

ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆಯ ಪ್ರಕಾರ ಪಿಂಞಣಿ ಯೋಜನೆಗಳಿಗಾಗಿ (ನಿಗದಿತ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ) ಶೇಖರಣಾ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಪ್ರಿಮಿಯಂ, ತೆರಿಗೆ ಬೀಳುವ ಆದಾಯದಿಂದ ಕಡಿತಗೊಳಿಸುವರು. ಕಮ್ಯುಟೇಶನ್ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಆನ್ಯುಟಿಂಟ್ ಜಮಮಾಡಿದ ಹಣದಿಂದ 1/3 ಮೊತ್ತವನ್ನು ಒಂದೇಸಲ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇದಕ್ಕೆ ಆದಾಯತೆರಿಗೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಆನ್ಯುಟಿಂಟ್ ಕ್ರಮಬದ್ಧವಾಗಿ ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಆನ್ಯುಟಿ ಅವನ ಆದಾಯವೆಂದು ಭಾವಿಸಲಾಗಿ ಅದು ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆ ಪ್ರಕಾರ ಆಯಾ ತೆರಿಗೆದರದಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆವಿಧಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

C2. ಹಣದುಬ್ಬರದಿಂದ ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗಾಗುವ ಪರಿಣಾಮ :

ನಾವು 5,6,ನೆ ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ಹಣ ದುಬ್ಬರವು ವಿಮೆಗೆ ಮತ್ತು ಇನ್ನಿತರ ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನುಂಟು ಮಾಡುತ್ತದೆಯೆಂದು. ಅದೇರೀತಿ ಹಣದುಬ್ಬರದಿಂದ ಆರೋಗ್ಯರಕ್ಷಣೆಯ ಖರ್ಚು ಸಹ ಬಹಳದುಬಾರಿಯಾಗಿದೆ. ಇದರ ಅರ್ಥ ಇಂದು ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ ಹತ್ತುವರ್ಷಗಳನಂತರ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ತೀರಾಕಡಿಮೆ ಬೀಳುವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಕೆಲವು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಆರೋಗ್ಯ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಆಯಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಆಗಾಗ್ಗೆ ವಿಮರ್ಶನೆಮಾಡಿ ಹಣದುಬ್ಬರಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸುವ ಸೌಲಭ್ಯವುಂಟು. ಕೆಲವು ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ಕ್ರಿಟಿಕಲ್ ಇಲಾನ್‌ಸ್ ರೈಡರ್ ಕೂಡಿಸುವ ಆಯ್ಕೆ ಇದೆ. ಇದು ವ್ಯಕ್ತಿಗೇನಾದರೂ ಕ್ಲಿಷ್ಟ ತರವಾದ ಕಾಯಿಲೆ ಕಂಡು ಬಂದಾಗ ಬಹಳ ಉಪಯೋಗಕಾರಿ ಯಾಗುತ್ತದೆ.

ಜೀವನವ್ಯಯದ ಮೇಲೆ ಹಣದುಬ್ಬರದ ಪ್ರಭಾವ ಬಹಳ ಕಠಿಣವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಸೇವಾನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರ ಅವರಿಗೆ ಬೇರೆ ಯಾವ ತರಹದ ಆದಾಯದ ಆಕರ ವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಆ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ರಿಟೈರ್ಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಾಗ ಅವರ ಖರ್ಚುಗಳು ವರ್ಷದಿಂದ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಮೇಲೇರುತ್ತ ಹೋಗುತ್ತವೆಂದು ಭಾವಿಸಿ ಕೊಂಡಿರಬೇಕು. ಈ ರೀತಿಯ ಹಣದುಬ್ಬರದ ಪರಿಣಾಮತಡೆಗಟ್ಟುವ ವನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ರಿಟೈರ್ಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಆನ್ಯುಟಿಗಳು ಪ್ರತಿವರ್ಷ ಸ್ವಲ್ಪಶೇಖಡಾ ಹೆಚ್ಚಾಗುವಂತೆ ಅಥವಾ ಹಣದುಬ್ಬರದರದ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

D. ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ನೋಡಿ ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಆ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಜೋಡಿಸುವುದು :

ಒಬ್ಬ ಸಂಪಾದನೆಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಒಂದು ದೊಡ್ಡಕಾಯಿಲೆ ಇಂದ ಕೆಲವುದಿನಗಳು ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ದಾಖಲಿಸಿ ಲಾದರೆ ಅದು ಆ ಕುಟುಂಬದ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು 2 ತರಹದಲ್ಲಿ ಪರಿಣಾಮಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಮೊದಲನೆದಾಗಿ ಆಸ್ಪತ್ರೆಯ ಖರ್ಚುಗಳಿಂದ ಆ ಕುಟುಂಬದವರು ಬೇರೆ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ತೆಗೆದಿಟ್ಟ ಹಣವನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಮತ್ತು ಎರಡನೆಯದಾಗಿ ಕುಟುಂಬ ಯಜಮಾನನ ಕಾಯಿಲೆ ಇಂದ ಕುಟುಂಬದ ಆದಾಯಕ್ಕೆ ಧಕ್ಕೆ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ದುರ್ಭರವಾದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ಆ ಕುಟುಂಬವು ಆಸ್ಪತ್ರೆಯ ಖರ್ಚು ನಿಭಾಯಿಸಲು ಬೇರೆ ಸಾಲಗಳು ಕೂಡ ಮಾಡಬೇಕಾಗಬಹುದು. ಇದರಿಂದ ಅವರಿಗೆ

ಸಾಲಗಳ ಹೊರೆಯಾಗಿ ಅವುಗಳನ್ನು ತೀರಿಸಲು ಆದಾಯವಿಲ್ಲವಾಗುತ್ತದೆ. ಇಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಇದ್ದರೆ ಅದು ಆಸ್ವತ್ಥವಿಭಾಗಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಬಲ್ಲದು. ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಆರೋಗ್ಯ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಉಂಟಾಗುವ ಆದಾಯದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಭರ್ತಿಮಾಡುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಇರುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾರಣಗಳಿಂದಾಗಿ ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಆದ್ಯತೆಕೊಡಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಇನ್ನು ಕುಟುಂಬ ಯಜಮಾನ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಜೀವ ವಿಮೆ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡ ನಂತರ ಅವರು ತಮಗೆ ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸುವಬಗ್ಗೆ ಯೋಚನೆಮಾಡಬೇಕು. ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮತ್ತೊಂದು ಡೆತ್‌ಬೆನಿಫಿಟ್ ರೈಡರ್ ತನ್ನ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಜೋಡಿಸಬಹುದು. ಅಥವಾ ಒಂದು ಬೇರೇ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಪಘಾತ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಗಾಗಿ ಫ್ಯಾಮಿಲಿ ಫ್ಲೋಟರ್ ಪ್ಲಾನ್ ಆದರೆ ಅವರ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರೆಲ್ಲರೂ ವಿಮಾ ಸುರಕ್ಷೆ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಒಬ್ಬರಿಗೆ ಇಂತಿಷ್ಟು ಎಂದು ಪರಿಮಿತಿ ಗಳೇನೂ ಇಲ್ಲ.

ಇದಕ್ಕೆ ಮುಂಚೆ ಹೇಳಿದಂತೆ, ಬಹಳಷ್ಟು ಜನರು ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ, ಮಕ್ಕಳ ಮದುವೆಯ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ನಿವೃತ್ತಿಜೀವನದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಬಗ್ಗೆಯೇ ಹೆಚ್ಚಿನ ಗಮನ ಕೊಡುವುದುಂಟು. ಒಬ್ಬ ವೃತ್ತಿಪರ, ತಜ್ಞ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಒಂದು ಪಿಂಚಣಿ ಯೋಜನೆಗೆ ಆದಷ್ಟುಬೇಗ ಹಣ ಸಂದಾಯಮಾಡುವುದು ಶುರುಮಾಡಲು ಒತ್ತಿಹೇಳಬೇಕು. ಇದು ಬಹಳ ಸಣ್ಣ ಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ ಪ್ರಾರಂಭಮಾಡಿದರು ಸರಿ ಮುಂದೆಮುಂದೆ ಅದನ್ನು ಹೆಚ್ಚುಮಾಡುತ್ತಮುಂದು ವರಿಯಬಹುದು.

ಸಾರಾಂಶ :

ಇಲ್ಲಿಗೆನಾವು ಜೀವ ವಿಮೆ ಏಜೆಂಟರು ತಿಳಿದು ಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಮತ್ತು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಜೀವವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಶ್ರೇಣಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚೆಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸುತ್ತೇವೆ. ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ವೃದ್ಧಾಪ್ಯದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಆದಷ್ಟು ಬೇಗಮೊದಲಿಡುವದರ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಗೆ ಒತ್ತು ನೀಡಿದ್ದೇವೆ. ಇದರಿಂದ ಅನುಕೂಲವಾದ, ಹಾಯಾದ ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನ ನಡೆಸಲು ಖಾತ್ರಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ಇದಲ್ಲದೆ ಇನ್ನು ವಿವಿಧ ತರಹದ ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿದು, ಇನ್ನು ರೈಡರ್‌ಗಳು ಆನ್ಯುಟಿಗಳು ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಂಡಿದ್ದೇವೆ.

ನಾವು ಅಧ್ಯಾಯ 5 ಸೆಕ್ಷನ್ D, ಅಧ್ಯಾಯ 6 ಸೆಕ್ಷನ್ G ನಲ್ಲಿ ನೋಡಿದಂತೆ ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ತಿಳಿದುಕೊಂಡ ವಿಷಯಗಳು ಹೇಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತವೋ ಉದಾ: ಗ್ರಾಹಕರ ಭಾವಿ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು, ಅವುಗಳಿಗೆ ನಿಮ್ಮ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಮತ್ತು ಪರಿಜ್ಞಾನದಿಂದ ಅವರು ಸರಿಯಾದ ಜೀವ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯ ಉತ್ಪನ್ನ ಗಳನ್ನು ಆರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಇನ್ನು ಮುಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಪ್ರಾಧನ್ಯತಾ ಕ್ರಮವನ್ನು ಗುರುತಿಸುವ ಕಾರ್ಯವೈಖರಿ ಯಿಂದಲೇ ಮುಂದುವರೆಯುತ್ತ, ಇದನ್ನು ಹೇಗೆ ನೀವುಸಾಧಿಸುವಿರಿ ಎನ್ನುವ ವಿಷಯದಮೇಲೆ ಒತ್ತು ನೀಡಿ ಅದಕ್ಕಾಗಿ ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಇಂದಿನ ಜೀವನದ ಹಂತವನ್ನು ಇನ್ನಿತರ ಮುಖ್ಯಾಂಶಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಿದಾಗ ನಮ್ಮ ಸಲಹೆಮೇಲೆ ಅವುಗಳ ಪರಿಣಾಮವೇನು ಎಂದು ನೋಡೋಣ.

ಮುಖ್ಯವಿಷಯಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ತಿಳಿದ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಈ ರೀತಿ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಹೇಳಬಹುದು.

ಇತರೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು :

- ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಇತರೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳೆಂದರೆ ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆ, ವಿಮೆ ರೈಡರ್‌ಗಳು, ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆಗಳು ಎನ್ನಬಹುದು.
- ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಕುಟುಂಬವನ್ನು ಆಸ್ವತ್ತಿ ಖರ್ಚುಗಳು, ಅಂದರೆ ಡಾಕ್ಟರ್ ಫೀಜು, ಔಷಧಿಗಳು, ರೂಮುಬಾಡಿಗೆ ಇನ್ನಿತರ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಖರ್ಚುಗಳು ಇವುಗಳಿಂದ ರಕ್ಷಣೆ ನೀಡುತ್ತದೆ.
- ವಿಮೆ ರೈಡರುಗಳು ಕಡಿಮೆ ಖರ್ಚಿನಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಲಾಭಗಳು ಕೊಡುತ್ತವೆ. ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬೇಕಾದಂತೆ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳಲು ರೈಡರ್ಸ್ ಅನುಕೂಲ ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತವೆ.
- ನಿವೃತ್ತಿಯ ಪೂರ್ವ ಇದ್ದಂತೆ ಜೀವನ ಶೈಲಿಯನ್ನು ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರವು ಮುಂದುವರಿಸಲು ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆಗಳು ಸಹಾಯಮಾಡುತ್ತವೆ.

ಇತರೆ ಮುಖ್ಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಮತ್ತು ಲಾಭಗಳು :

- ಬೇರೆಲ್ಲ ಅಂಶಗಳು ಸ್ಥಿರವಾಗಿರುವವು ಅಂತಃಭಾವಿಸಿ, ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆನಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಯಸ್ಸು ಹೆಚ್ಚಾದಂತೆ ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.
- ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಪಾಲಿಸಿಗಳು ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಆಸ್ಪತ್ರೆಗಳಲ್ಲಿ ಹಣವಿಲ್ಲದಂತೆ ಚಿಕಿತ್ಸೆಗೆ, ಮತ್ತು ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಅಲ್ಲದ ಆಸ್ಪತ್ರೆಗಳಲ್ಲಿ ಖರ್ಚಾದ ಹಣ ಹಿಂಪಡೆಯುವ ಸೌಲಭ್ಯ ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.
- ರೈಡರ್ಸ್ ಸುರಕ್ಷೆಯ ಗುಣಮಟ್ಟ ಮತ್ತು ಪರಿಮಿತಿಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸುತ್ತವೆ.
- ಪಿಂಞಣಿ ಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ 2ಹಂತಗಳಿವೆ. ಶೇಖರಣಾಹಂತ ಇಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರ ಕ್ರಮವಾದ ಅಥವಾ ಒಂದೇಮೊತ್ತದ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಆನ್ಯುಟಿ ಹಂತ ಇಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಆನ್ಯುಟಿಂಟ್‌ಗೆ ವರ್ಷಾಸನೆಗಳ ಕ್ರಮವಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸುವರು.
- ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಯು ಆನ್ಯುಟಿಗೆ ಜಮಮಾಡಿದ ನಿಧಿನಲ್ಲಿ 1/3ರಷ್ಟು ಕಮ್ಯುಟಡ್ (ಪರಿವರ್ತನ) ವ್ಯಾಲ್ಯು ತೆಗದುಕೊಂಡು ಮಿಗಿಲಾದ 2/3 ಹಣದಿಂದ ಆನ್ಯುಟಿ ಕೊಳ್ಳಲು ಉಪಯೋಗಿಸಬಹುದು.
- ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆಯ ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟ ಕಲಂ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ಒಂದು ರಿಟೈರ್ಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆಗೆ ಕೊಡಲಾದ ಕಂತುಗಳು ಹಣ ತೆರಿಗೆ ಬೀಳುವ ಆದಾಯದಿಂದ ವಿನಾಯಿತಿ ಪಡೆಯಲು ಅರ್ಹವಾಗುತ್ತವೆ.
- ಆನ್ಯುಟಿಗಳನ್ನು ಅವು ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗುವ ಪದ್ಧತಿ, ಯಾವರೀತಿ ಸಲ್ಲಿಸುವರು, ಸಲ್ಲಿಕೆಯ ಕಾಲಾವಧಿ, ಅದರಿಂದ ಲಾಭಪಡೆಯುವ ಜನರ ಸಂಖ್ಯೆ ಮೇಲೆ ವರ್ಗೀಕರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿವಿಧ ತರಹದ ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು :

- ನಾಲ್ಕು ವಿಧವಾದ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ ಯೋಜನೆ, ಫ್ಯಾಮಿಲಿ ಫ್ಲೋಟರ್ ಆರೋಗ್ಯ ಯೋಜನೆಗಳು, ಗುಂಪು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆ, ಆಸ್ಪತ್ರೆ ದಾಖಲೆಗೆ ದಿನಂಪ್ರತಿ ಹಣಕೊಡುವ ಯೋಜನೆ (Daily Hospitalisation Cash Benefit Plan).
- ಒಂದು ಅಪಘಾತ ಮರಣ ಲಾಭದ ರೈಡರ್ ಸಾದಾರಣ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗುಗೆ ಅಲ್ಲದೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಅಪಘಾತಮರಣಕ್ಕೀಡಾದರೆ ಕೊಡುತ್ತದೆ.
- ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಮರಣ ಸುರಕ್ಷೆ ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಟರ್ಮ್‌ರೈಡರ್ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುತ್ತದೆ.
- ಕ್ಲಿಷ್ಟತರದ ಅನಾರೋಗ್ಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಇದೆ ಎಂದು ತಿಳಿದಾಗ ಒಂದು ಕ್ರಿಟಿಕಲ್ ಇಲಾನ್‌ಸ್ ರೈಡರ್ ತುಂಬಾ ಸಹಾಯಕಾರಿ.

- ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯ ಉಂಟಾದಾಗ ಒಂದು ವೈವರ್ ಆಫ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ರೈಡರ್ ಮುಂಬರುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳ ಸಲ್ಲಿಕೆಯನ್ನು ಮನ್ನಾಮಾಡುತ್ತದೆ.
- ಆನ್ಯುಟಿಗಳಲ್ಲಿ ಬೇರೆಬೇರೆತರಹದ ಆನ್ಯುಟಿಗಳಿರುವವು. ಲೈಫ್ ಆನ್ಯುಟಿ, ಗ್ಯಾರಂಟಿಡ್ ಪಿರಿಯಡ್ ಆನ್ಯುಟಿ, ಜಾಯಿಂಟ್ ಲೈಫ್ ಲಾಸ್ಟ್ ಸರ್ವೈವರ್ ಆನ್ಯುಟಿ, ಲೈಫ್ ಆನ್ಯುಟಿ ವಿತ್ ರಿಟರ್ನ್‌ಆಫ್ ಬ್ಯಾಲೆನ್ಸ್ ಆಫ್ ಪರ್ಚೇಸ್ ಪ್ರೈಸ್, ಇಂಕ್ರಿಸಿಂಗ್ ಆನ್ಯುಟಿ.

ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಮೇಲೆ ತೆರಿಗೆ ಹಣದುಬ್ಬರದ ಆಗುಹೋಗುಗಳು :

- ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಒಂದು ನಿಗದಿತ ಮೊತ್ತದ ತನಕ ತೆರಿಗೆ ಬೀಳುವ ಆದಾಯದಿಂದ ಕಡಿತಗೊಳಿಸಲು ಸಂಬಂಧಿತ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ಅರ್ಹತೆ ಪಡೆಯುತ್ತದೆ.
- ಒಂದು ನಿವೃತ್ತಿ ಯೋಜನೆಗೆ ಕೊಡಲಾದ ಹಣವು ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆಯ ಸಂಬಂಧಿತ ಸೆಕ್ಷನ್‌ಗಳ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆ ಪ್ರಯೋಜನಗಳಿಗೆ ಅರ್ಹವಾಗುತ್ತದೆ. ಅದರೆ, ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಬರುವ ಪಿಂಞಣಿಗೆ ತೆರಿಗೆ ಹಾಕಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಹಣದುಬ್ಬರದಿಂದ, ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯ ಸುರಕ್ಷೆ ಇಂದು ಸರಿ ಹೋಗುವಂತಿದ್ದರು ಇನ್ನೊಂದು ದಶಾಬ್ದಕಾಲದಲ್ಲಿ ಸರಿಹೋಗುವದಿಲ್ಲ.

ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಧ್ಯಾನ್ಯತಾ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿಡುವದು ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಅವುಗಳಿಗೆ ಜೋಡಿಸುವದು :

- ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಗಳು ಕುಟುಂಬದ ಯಜಮಾನಗೆ ಅಥವಾ ಇನ್ನಿತರ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಆಗುವ ಆಸ್ಪತ್ರೆ ಯ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಹಣ ಕೊಡುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡುತ್ತದೆ.
- ರಿಟೈರ್ಮೆಂಟ್ (ನಿವೃತ್ತಿ) ಮಿಗಿಲಾದ ಎಲ್ಲ ಆರ್ಥಿಕ ಗುರಿಗಳ ಗಿಂತಲು ದೊರವಿರ್ದರು ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿ ಇದಕ್ಕೆ ಕಡಿಮೆ ಆದ್ಯತೆ ಕೊಡಬಾರದು. ಅವರು ಒಂದು ಸಣ್ಣ ಮೊತ್ತದ ಹಣದಿಂದ ಮೊದಲಿಟ್ಟು ಸ್ವಲ್ಪಕಾಲದ ನಂತರ ಅವನ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸಬಹುದು.

ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು :

7.1 ಆರೋಗ್ಯ ಯೋಜನೆಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಲಾಭಗಳಾವು ?

- ಕೃಗಟುಕುವ ದರಗಳು
- ಹಣವಿಲ್ಲದ ಸೌಲಭ್ಯ
- ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆ
- ಈಗಾಗಲೇ ಇದ್ದ ಕಾಯಿಲೆ ಸುರಕ್ಷೆ
- ಕೋಪೇಮೆಂಟ್
- ನೋ ಕ್ಲೇಮ್ ಬೋನಸ್
- ತಕ್ಷಣ ರಕ್ಷಣೆ
- ಸಾಲಮಾಡಿ ಒಂದೇಸಲ ಹಣ ಕಟ್ಟಬೇಕಿಲ್ಲ

7.2 ಇದು ಸಾಮಾನ್ಯ ಕ್ಲಿಷ್ಟತರ ಕಾಯಿಲೆಗಳು ರೈಡರ್ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಿ ?

- ಹೃದಯಾಘಾತ
- ಕ್ಯಾನ್ಸರ್
- ಕಿಡ್ನಿ ಫೈಲೂರ
- ಮುಖ್ಯ ಅಂಗದ ಮಾರ್ಪಾಡು
- ಲಬ್ಬಾ
- ಬೃಹತ್‌ಧಮನಿಯ ಶಸ್ತ್ರಚಿಕಿತ್ಸೆ
- ಅಂಧತ್ವ
- ಮುಖದಪಾಶ್ವವಾಯು
- ಕೋಮಾ
- ಬಹುಆರ್ಗಿಗಳ ಮುಚ್ಚಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ.

7.3 ಕಮ್ಯುಟೇಶನ್ ಎಂದರೇನು ತಿಳಿಸಿ :

ಆನ್ಯುಟಿಗಳ ಸಲ್ಲಿಕೆ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುವ ಮುನ್ನ ಆನ್ಯುಟಿಂಟ್ ಆದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಹಣ ವಾಪಸುಪಡೆಯ ಬಹುದು. ಇದನ್ನು ಕಮ್ಯುಟೇಶನ್ ಎನ್ನಲಾಗುವುದು. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಜಮಾ ಆದಫಂಡ್‌ನಲ್ಲಿ 3ನೆ ಭಾಗದ (1/3) ಹಣದನ್ನು ಏಕಮೊತ್ತವಾಗಿ ಪಡೆಯಲು ಅನುಮತಿಸುವರು. ಇನ್ನುಳಿದ 2/3 ರಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಪಿಂಞಣಿ ಯೋಜನೆ ಕೊಳ್ಳಲು ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಸ್ವಯಂ - ಪರೀಕ್ಷೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು - ಉತ್ತರಗಳು :

1. ಮಾರುಕಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಕೆಲವು ಆನ್ಯುಟಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿರಿ :

- ಲೈಫ್ ಆನ್ಯುಟಿ (ಆಜೀವ ವರ್ಷಾಸನೆ).
- ಗ್ಯಾರಂಟೀಡ್ ಪಿರಿಯಡ್ ಆನ್ಯುಟಿ (ಖಚಿತವಾದ ಅವಧಿಗೆ ಕೊಡುವ ವರ್ಷಾಸನೆ).
- ಜಾಯಿಂಟ್ ಲೈಫ್ ಲಾಸ್ಟ್ ಸರ್ವೈವರ್ ಆನ್ಯುಟಿ (ಜಂಟಿ ಜೀವ, ಕೊನೆಗೆ ಉಳಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ವರ್ಷಾಸನೆ).
- ಆ ಜೀವ ವರ್ಷಾಸನೆ, ಉಳಿದ ಕೊಂಡ ಬೆಲೆಯ ವಾಪಸಾತಿಯೊಂದಿಗೆ .
- ಹೆಚ್ಚಳ ಗೊಳ್ಳುವ ವರ್ಷಾಸನೆ.

2. ಅಪಘಾತ ಮರಣ ಲಾಭದ ರೈಡರ್ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಿ :

ಒಂದು ಅಪಘಾತದಲ್ಲಿ ಪಾಲಸಿದಾರನ ಮರಣವಾದರೆ, ಈ ರೈಡರ್ ಒಂದು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಹಣ ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಇದು ಪಾಲಸಿಯ ಅಸಲಿ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಅಲ್ಲದೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಮರಣವು ಒಂದು ಬಾಹ್ಯ, ಹಿಂಸಾತ್ಮಕ, ಅನೂಹ್ಯ ಮತ್ತು ಕಾಣುವಂತೆ ಆಗಿರಬೇಕು. ಈ ರೈಡರ್‌ನಲ್ಲಿ ಕೊಡಲಾಗುವ ಹಣ ಪಾಲಸಿನಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದ ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು ಇರುತ್ತದೆ.

ಈ ADB ರೈಡರ್ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಬಹಳ ಮಹತ್ವದ್ದು. ಏಕೆಂದರೆ ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಅಪಘಾತಮರಣಗಳು ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವುದು ಕಂಡುಬಂದಿದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಯಾವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳೊಂದಿಗೆ ಈ ರೈಡರ್ ತೆಗದುಕೊಳ್ಳಬೇಕೆಂದು ಸ್ಪಷ್ಟತೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಇನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಯಾವ ತರಹದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ಈ ರೈಡರ್‌ನಲ್ಲಿ ಹಣ ಕೊಡಲಾಗುವದಿಲ್ಲ ಎಂದು ಸಹತಿಸುತ್ತಾರೆ.

3. ಆನ್ಯುಟಿ ಯೋಜನೆಯ ಎರಡು ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ :

ಇವುಗಳು ಶೇಖರಣೆಯ ಹಂತ ಮತ್ತು ಕ್ರಮಬದ್ಧ ವರ್ಷಾಸನೆಯ ಹಂತ.

ಶೇಖರಣೆ ಹಂತ :

ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಾವು ಸಂಪಾದನೆಮಾಡುವ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಒಂದು ನಿಗದಿತ ವಾದ ಕ್ರಮವಾದ ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಒಂದೇಸಲ ದೊಡ್ಡಮೊತ್ತವನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವರು. ಸದರಿ ಕಂಪನಿಯವರು ಇವರ ಪರವಾಗಿ ಆ ಹಣವನ್ನು ರೇವಣಿಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸುವರು.

ಕ್ರಮಬದ್ಧವಾದ ವರ್ಷಾಸನೆಯ ಹಂತ :

ಶೇಖರಣಾ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯಮಾಡಲಾದ ನಿಧಿಯಿಂದ ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರ ಪಾಲಿಸಿದಾರ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಒಂದು ವರ್ಷಾಸನೆಯ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಅದೇ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಅಥವಾ ಬೇರೊಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಮೇಲಿನ ಶೇಖರಣಾ ಮೊತ್ತವಲ್ಲದೆ ಆಯಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಮಗೆ ನಿವೃತ್ತಿಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಕೈಸಿಗುವ ರಿಟೈರ್ಮೆಂಟ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ಸ್, ಉದಾ : ಪಿ.ಎಫ್. ಮೊತ್ತ, ಗ್ರಾಚ್ಯುಟಿ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಸಹಸೇರಿಸಿ ನಿವೃತ್ತಿ ವರ್ಷಾಸನೆಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇನ್ನು ಕ್ರಮಬದ್ಧವಾದ ವರ್ಷಾಸನೆಯ ಹಂತದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಈ ಏಕಮೊತ್ತ ಹಣವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ಪರವಾಗಿ ಬಂಡವಾಳ ವಾಗಿತೊಡಗಿಸಿ ಆನ್ಯುಟಿ ಹಣ ಕ್ರಮವಾಗಿ ವಿತರಿಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಮಾಡುವರು.

ಅಧ್ಯಾಯ - 8

ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು :

| ಪರಿವಿಡಿ : | ಪಠ್ಯಕ್ರಮದಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶ |
|--|-------------------------|
| ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು | |
| ಪರಿಚಯ | |
| ಮುಖ್ಯಪದಗಳು | |
| A. ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕ (ಗಿರಾಕಿ) ಯಾರು ? | 8.1 |
| B. ಗಿರಾಕಿಗಳ ಜೀವನದ ಹಂತಗಳ ಮಾದರಿ | 8.1 |
| C. ಜೀವನದ ಹಂತಗಳನ್ನು ಪ್ರಭಾವಗೊಳಿಸುವ ಅಂಶಗಳು | 8.2 |
| D. ಗಿರಾಕಿಗಳ ಬೇಡಿಕೆಗಳು / ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು - ನಿಜವಾದವು ಮತ್ತು ಕಾಲ್ಪನಿಕಗಳು | 8.3 |
| E. ಸಂಪರ್ಕ, ಪ್ರಶ್ನಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಕೇಳುವ ನೈಪುಣ್ಯತೆ | 8.3 |
| F. ಗಿರಾಕಿಗಳ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆ - ಅವರ ಕುಟುಂಬದ ಮಾಹಿತಿಯು ಸಹ | 8.4 |
| G. ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು - ಸಾರಾಂಶ | 8.3 |
| H. ಉಹಗಳನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು - ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಒಪ್ಪುವುದು | 8.5 |
| ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳು : | |
| ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು | |
| ಸ್ವಯಂ - ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು - ಉತ್ತರಗಳು | |

ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳ ತಿಳುವಳಿಕೆ.

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಅಭ್ಯಾಸದ ನಂತರ, ನೀವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳ ಪರಿಚ್ಛಾನ ಹೊಂದಿರಬೇಕು.

- ನಿಮ್ಮ ಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು.
- ಗ್ರಾಹಕ(ಗಿರಾಕಿ)ಯ ಜೀವನದ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು.
- ಜೀವನದ ಹಂತಗಳನ್ನು ಪರಿಣಾಮಗೊಳಿಸುವ ಅಂಶಗಳು. ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ಜೀವನ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳು / ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು ವಿವರಣೆ.
- ಗ್ರಾಹಕರ ನಿಜವಾದ ಮತ್ತು ಊಹಿಸಿದ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ವ್ಯತ್ಯಾಸದ ವಿವರಣೆ.
- ಸಂಪರ್ಕ, ಪ್ರಶ್ನಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಕೇಳುವ ನಿಪುಣತೆ - ವಿಮೆ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಇವುಗಳ ಆವಶ್ಯಕತೆ - ವಿವರಣೆ.
- ಬೆಡಿಕೆಗಳ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ - ವಿವರಣೆ.
- ಸಣ್ಣ, ಮಧ್ಯ ತರಹ, ದೀರ್ಘ ಅವಧಿಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳು - ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು - ಚರ್ಚೆ.
- ಉಹಗಳನ್ನು ಖಚಿತಗೊಳಿಸುವಿಕೆ - ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಒಪ್ಪುವುದು - ಹೇಗೆ-ವಿವರಣೆ.

ಪರಿಚಯ :

ಜೀವನ ವೆಂಬ ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಮಾನವನ ಪಾತ್ರ ಬದಲಾಗುತ್ತಾ ಸಾಗುತ್ತದೆ. ಅದು ಹೇಗೆ ಎಂದರೆ ಅವನು ಮೊದಲು ಒಬ್ಬ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯುಳ್ಳ ಮಗ, ಒಬ್ಬ ಪ್ರೀತಿಸುವ ಗಂಡ, ಮತ್ತು ರಕ್ಷಿಸುವ ತಂದೆ. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಅವನು ಜೀವನದ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಪಾತ್ರಗಳನ್ನು ನಾವು ಅವನ ಜೀವನ ಚಕ್ರದಲ್ಲಿ ಕಾಣಬಹುದು.

ವಿವಿಧ ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಬೇರೆಬೇರೆಯಾದರು, ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಮತ್ತು ಉದ್ಯಮಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಕರು ಕೆಲವು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ಬೇಡಿಕೆ/ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಆಯಾ ಜೀವನದ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಗುರುತಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಯಾವರೀತಿ ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಅವರವರ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಈಡೇರಿಸಲು ಸಹಾಯಮಾಡಬಲ್ಲನೆಂದು ನೋಡೋಣ.

ಮುಖ್ಯಪದಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ವಿವರಣೆಗಳನ್ನು ನೋಡಬಹುದು.

| ಆಸ್ತಿಗಳು | ಜೀವನಚಕ್ರ | ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಆದ್ಯತೆ ಮಾಡುವುದು. | ಸಂಪರ್ಕಿಸುವ ನೈಪುಣ್ಯತೆ |
|----------------------------|--------------------|---------------------------|-----------------------|
| ಕೇಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ನೈಪುಣ್ಯತೆ | ಪ್ರಶ್ನಿಸುವ ನಿಪುಣತೆ | ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಪರಿಮಾಣ. | ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಬೇಡಿಕೆಗಳು |
| ನಿಜವಾದ ಬೇಡಿಕೆಗಳು | ಆದಾಯ | ಮಧ್ಯಾವಧಿ ಬೇಡಿಕೆಗಳು | ಕಡಿಮೆ ಅವಧಿಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳು |
| ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು (Liabilities) | ಉಂಟಾದ ಬೇಡಿಕೆಗಳು | ಉಳಿಕೆ ಹಣ | |

A ಯಾರು ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರು (ಗಿರಾಕಿಗಳು) ?

A1 ಭಾವಿ ಗಿರಾಕಿಗಳು (ಗ್ರಾಹಕರು) :

ನಾವು ಇದುವರೆಗೆ ನೋಡಿದಂತೆ, ಒಬ್ಬವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯ ಮುಖ್ಯ ಕೆಲಸವೆಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು, ನಂತರ ಅವರಿಗೆ ಸರಿಯಾಗುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಶಿಫಾರಸುಮಾಡುವುದು. ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳಿಗೆ ಕಂಡುಬಂದ ಯಾವುದೇ ತರಹದ ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದ್ದಂತಹ ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಆ ವಿಷಯ ತಮ್ಮಗೇ ತಿಳಿಯದಂತಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಬಹಳಷ್ಟು ಜನರಿರಬಹುದು. ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಸದರಿ ಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕಗೆ ಅವರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮನವರಿಕೆಮಾಡಿ ಅವರಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಸರಿಯಾದ ವಿಮಾ ಸುರಕ್ಷೆ, ಮತ್ತು/ ಅಥವಾ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಶಿಫಾರಸುಮಾಡಬೇಕಾದ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಹಿಂದಿನ 3 ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಪಾದಿಸಿದಂತೆ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಮತ್ತಿತರ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಒಂದು ಶ್ರೇಣಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಅವರವರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಸರಿದೂಗುವಂತೆ ಮಾರಾಟಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ನಿಮಗೆ ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ಜ್ಞಾಪಿಸಲು, ಕೆಲವು ಅತಿ ಮುಖ್ಯವಾದ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸುತ್ತಿದ್ದೇವೆ.

- ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿನ ಸಂಪಾದನೆಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅಕಾಲಮರಣವಾದಾಗ ಅವನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡುವುದು.
- ಒಂದು ಆಪತ್ಕಾಲೀನ ನಿಧಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ ಮುಂಬರುವ ಅತ್ಯಾವಶ್ಯಕ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ಸಿದ್ಧತೆಪಡಿಸುವುದು.
- ಮಕ್ಕಳ ಮದುವೆ, ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ ಇವುಗಳಿಗಾಗಿ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಿ ನಿಧಿಮಾಡುವುದು.

- ಮನೆ ಯಜಮಾನ ಇಲ್ಲವಾದಾಗ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಮನೆಸಾಲ ಇನ್ನಿತರಸಾಲದ ಹೊರೆಗಳಿಂದ ರಕ್ಷಣೆ ನೀಡುವುದು.

- ನಿವೃತ್ತಿಯ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಹಣದ ಉಳಿತಾಯ

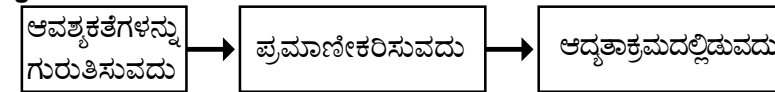
- ಕಾಲಾನುಗತವಾಗಿ ಬರಬಹುದಾದ ಇನ್ನಿತರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡುವುದು.

ಈ ಮೇಲಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದಾದರೊಂದು ಬೇಡಿಕೆ ಇದ್ದ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಒಬ್ಬಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕನೆಂದು ಹೇಳಬಹುದು.

A2. ಗ್ರಾಹಕರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು (ಬೇಡಿಕೆಗಳು) :

ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಹಿಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದ ಎಲ್ಲ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಅಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು, ಅವುಗಳನ್ನು ಸಂತ್ಯಾಪ್ತೀಕರವಾಗಿ ಪೂರೈಸುವುದು ಇವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚಿಸಿ ಮತ್ತು ಅದರಬಗ್ಗೆ ನಿಮ್ಮಿಳುವಳಿಕೆಯನ್ನು ಕ್ರೋಢೀಕರಿಸಿ ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೀವು ಯಾವರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ಸೇವೆ ನೀಡ ಬಹುದು ಎಂದು ಸಹ ವಿಚಾರಮಾಡೋಣ. ನಾವು ಈಗಾಗಲೇ ನಿರ್ಧಾರಿಸಿದಂತೆ, ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಏಜಂಟಿನ ಕರ್ತವ್ಯವೆಂದರೆ ಅವನು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರ ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತವಾದ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧಾರಿಸಿ, ಅವುಗಳನ್ನು ಆದ್ಯತೆಯಂತೆ ವರ್ಗೀಕರಿಸಿ ನಂತರ ಅವರಿಗೆ ಸರಿಯಾಗುವ ವಿಮೆ ಅಥವಾ ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಶಿಫಾರಸುಮಾಡುವುದೇ. ಆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಈ ರೀತಿಯ ಹಂತಗಳಿವೆ.

Fig. 8.1



1. ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು :

ಒಬ್ಬ ವಿಮೆಯ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಶೇಖರಣೆ ಮಾಡಬೇಕು. ಅದನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಬೇಕು.

- ಗ್ರಾಹಕರ ವಿವರಗಳು, ಅವರ ಆಸ್ತಿ ಮತ್ತು ಸಾಲ ಹೊರೆಗಳು.
- ವೈವಾಹಿಕ ಸ್ಥಿತಿ.
- ಗ್ರಾಹಕರ ಮತ್ತು ಅವರ ಮಕ್ಕಳ ಭವಿಷ್ಯತ್ತಿನ ಹಣಕಾಸಿನ ಗುರಿಗಳು.
- ಅವಲಂಬಿತರ ಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ವಯಸ್ಸು.
- ಉದ್ಯೋಗಸ್ಥಿತಿ, ಅವರ ಈಗಿನ ಹುದ್ದೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಕಂಪನಿಯ ಬಡ್ತಿಯ ಅವಕಾಶಗಳು.

● ಆದಾಯ - ಇದರಲ್ಲಿ ವೇತನ, ವ್ಯಾಪಾರದ ವರಮಾನ, ಮತ್ತು ಇನ್ನಿತರ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ಬರುವ ಆದಾಯ ಮುಂತಾದವು ಸೇರಿವೆ.

● ಆರೋಗ್ಯಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು ವಾರಸತ್ವವಾಗಿ ಬಂದ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು .

● ಈಗಾಗಲೇ ಇರುವ ಸುರಕ್ಷೆ ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ನಿವೃತ್ತಿಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ (ಇದ್ದರೆ).

2. ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಮಾಣೀಕರಿಸುವುದು : (ಪರಿಮಾಣ ನಿರ್ಧಾರಿಸುವುದು) :

ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯು ಒಂದೊಂದು ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು (Monetary Terms) ಹಣದ - ಶಬ್ದಗಳಲ್ಲಿ ಪರಿಮಾಣ ನಿರ್ಧಾರಿಸಬೇಕು. ನಂತರ ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ಹಣತೊಡಗಿಸಬೇಕಾದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಲೆಕ್ಕಿಸಬೇಕು.

3. ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಆದ್ಯತೆಯ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿಡುವುದು :

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಉಳಿತಾಯ/ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ದೊರೆಯುವ ಮೊತ್ತ ವೆಂದರೆ ಅವನ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಅವರ ಜೀವನ ನಡೆಸುವುದಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ಇನ್ನಿತರ ಖರ್ಚು ತೆಗೆದಮೇಲೆ ಉಳಿಯುವ ಹಣ. ಅಂದರೆ ಮಾಸಿಕ ಹೆಚ್ಚುವರಿಹಣ. ಗ್ರಾಹಕರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಆದ್ಯತೆಯ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಮಾಡುವುದು ಮುಖ್ಯ, ಏಕೆಂದರೆ ಅವರ ರೇವಣಿ ಮಾಡುವ ಶಕ್ತಿ ಪರಿಮಿತ ವಾಗಿರಬಹುದು. ಅಲ್ಲದೆ ಖರ್ಚು ಮಾಡಬೇಕಾದ ಹಣ ಉಳಿತಾಯಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಾಗಬಹುದು. ವಿಮಾ ಏಜಂಟರು ಒಂದು ಉತ್ತಮವಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಸಂಯೋಜನೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸಬೇಕು. ಇದರಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಹಣದಿಂದ ಗರಿಷ್ಠ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವಂತಿರಬೇಕು. ಹಾಗಾಗಿ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಆದ್ಯತೆಯನ್ನು ಕ್ರಮಬದ್ಧವಾಗಿ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರು ಯಾವ ರೇವಣಿಗಳನ್ನು ಮುಂದೂಡಬಹುದು, ಹಾಗಾಗಿ ಯಾವ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದ್ಯತೆ ಕೊಟ್ಟ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಏನ್ನುವುದು ನಿರ್ಧಾರವಾಗುತ್ತದೆ. ಮೊದಲು ಹಣ ತೊಡಗಿಸಬೇಕು.

ಈಗಾಗಲೇ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿಮೆಪಾಲಿಸಿಗಳು ಇದ್ದರೆ ?

ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ, ವಿಮಾ ಏಜಂಟು 2 ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

Fig 8.2

ಸದ್ಯದಲ್ಲಿರುವ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ರಕ್ಷಣೆ ಕೊಡುತ್ತಿದೆಯಾ ? ಹೌದಾದರೆ, ಸದರಿ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿನ ವಿಮೆ ಮೊಬಲಗು ಗ್ರಾಹಕನ ಭವಿಷ್ಯತ್ ಹಣಕಾಸಿನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಬಲ್ಲದಾ ? ಇಲ್ಲವಾದರೆ, ಮತ್ತೊಂದು ಸರಿಯಾದ ಉತ್ಪನ್ನ (ಈಗಿನ ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕೆ ಜೊತೆಯಾಗಿ) ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಶಿಫಾರಸುಮಾಡಬೇಕು.

ಏಜಂಟರು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮತ್ತೊಂದು ರಕ್ಷಣೆ ಬೇಕಾಗುವ ಅವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ಗುರುತಿಸಬೇಕು. ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಒಂದು ಟರ್ಮ್‌ಪ್ಲಾನ್, ಬೇಕಾದಷ್ಟು ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡಿದ್ದರೆ, ಅವನ ಆದಾಯದ ರಕ್ಷಣೆಯ ಬೇಡಿಕೆ ವ್ಯವಸ್ಥಮಾಡಿದಂತೆಯೇ. ಆದರೆ ಅವನ ಇತರೆ ಬೇಡಿಕೆಗಳಾದ ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭಾಸ ಮತ್ತು ಮದುವೆ ಮತ್ತು ತನ್ನ ನಿವೃತ್ತಿಜೀವನದ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಇನ್ನು ಹಾಗೇ ಉಳಿದಿರಬಹುದು. ಆದಕಾರಣ ಒಂದು ಉಪಯುಕ್ತ ಉತ್ಪನ್ನ (ಗಳು), ಈ ಎಲ್ಲ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗಾಗಿ ಅವನಿಗೆ ಸೂಚನೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಇನ್ನು ಗ್ರಾಹಕನು ಹಣಕೊಡಗಿಸುವ ಉದ್ದೇಶವಿದ್ದು, ರಿಸ್ಕು ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವ ಭಾವನೆ ಇದ್ದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಯಾದರೆ ಅವನಿಗೆ ಸರಿಹೋಗುವ ಸಲಹೆಯನ್ನು ನೀಡಬಹುದು.

ಉದಾ : ನರೇಂದ್ರ ಒಬ್ಬ 32 ವರ್ಷದ ಸರಕಾರಿ ನೌಕರನಿದ್ದಾನೆ. ಅವನ ಪತ್ನಿ ಮಮತ, ಮನೆಯೊಡತಿ. ಆದಂಪತಿಗಳಿಗೆ ಇಬ್ಬರು ಮಕ್ಕಳಿದ್ದಾರೆ - ಒಬ್ಬ ಮಗ ಮತ್ತು ಒಬ್ಬ ಮಗಳು. ನರೇಂದ್ರನ ವಿವಿಧ ಆರ್ಥಿಕ ಮತ್ತು ರಕ್ಷಣೆ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಏನಿರಬಹುದು ?

1. ತನ್ನ ಹೆಂಡತಿ ಮಕ್ಕಳಿಗಾಗಿ ರಕ್ಷಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಒಂದುವೇಳೆ ಅವನ ಅಕಾಲ ಮರಣವಾದರೆ .
2. ತನ್ನ ಅಕಾಲ ಮರಣವಾದಾಗ ತನ್ನ ಕುಟುಂಬದವರಿಗೆ ಮನೆಸಾಲ, ಕಾರುಸಾಲ ತೀರಿಸಲು ಬೇಕಾದ ಹಣ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡುವುದು.
3. ತನಗೂ ತನ್ನ ಕುಟುಂಬದವರಿಗೂ ಆರೋಗ್ಯ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸುವುದು.
4. ಮಕ್ಕಳ ಓದಿಗೆ ಮತ್ತು ಮದುವೆಗೆ ಬೇಕಾದ ಹಣದ ಉಳಿತಾಯ.
5. ತನ್ನ ನಿವೃತ್ತಿಜೀವನಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಉಳಿತಾಯ.

ನರೇಂದ್ರನು ಈಗಾಗಲೇ ಒಂದು ರೂ. 10,00,000 ಟರ್ಮ್‌ಪ್ಲಾನ್ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. ಇಲ್ಲಿ, ವಿಮಾ ಏಜಂಟನು ಅವನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿ 2 ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಲಹೆ ನೀಡಬೇಕು.

1. ನರೇಂದ್ರನ ಅಕಾಲ ಮರಣ ಸಂಭವಿಸಿದರೆ ಈಗಿದ್ದರೂ ರೂ. 10,00,000 ವಿಮೆ ಅವನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಇರುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು, ಮತ್ತು ಇತರೆ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಸಾಕಾಗಬಹುದಾ ? ಉತ್ತರ ಇಲ್ಲವೆಂದಾದರೆ, ಮತ್ತೊಂದು ಟರ್ಮ್‌ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿ ನರೇಂದ್ರನಿಗೆ ಶಿಫಾರಸುಮಾಡಬೇಕು.

2. ನರೇಂದ್ರನ ಇನ್ನಿತರ ಬೇಡಿಕೆಗಳಾದ ಮನೆಕೊಳ್ಳುವುದು, ಪಿಂಚಣಿಯೋಜನೆ, ಮಕ್ಕಳ ವಿಮೆ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ಇತರೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಬೇಕಾಗುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ನಿರ್ಧಾರವು ಅವನ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯವನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ಮತ್ತು ಅವನಿಗೆ ಇರುವ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಗೆ ಇರುವ ತಾಕತ್ತಿನ ಮೇಲೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕೆನ್ನುವುದನ್ನು ಮರೆಯಬಾರದು.

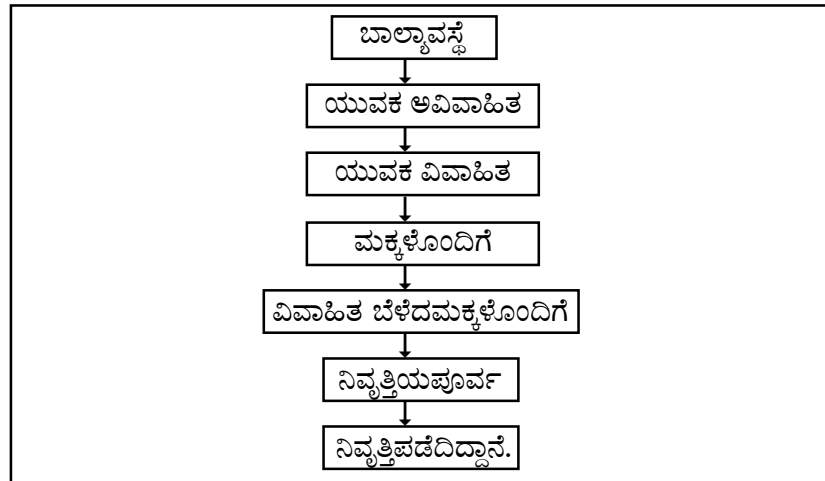
ಇನ್ನು ನರೇಂದ್ರನು ತನ್ನ ಮಕ್ಕಳನ್ನು ಮೇಲ್ದರ್ಜೆಯ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕಾಗಿ ವಿದೇಶಕ್ಕೆ ಕಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಇದ್ದಾನೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಅವನು ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಲು ಸಿದ್ಧನಾಗಿದ್ದು ತನ್ನ ಕೆಲವು ಹವ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಮಕ್ಕಳಿಗಾಗಿ ತ್ಯಾಗಮಾಡಲು ಸಹ ತಯಾರಿದ್ದಾನೆ. ಅಂದರೆ ನರೇಂದ್ರನಿಗೆ ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾ ಭ್ಯಾಸವೇ ಆದ್ಯತೆಯ ವಿಷಯವಾಗಿದೆ ಎಂಬುವುದು ಸ್ಪಷ್ಟ. ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಒಂದು ಸರಿಯಾದ ಮಕ್ಕಳ ಯೋಜನೆ ಸೂಚಿಸಿ ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಸಿಂಹಪಾಲು ಹಣವನ್ನು ತೊಡಗಿಸುತ್ತ ಉಳಿದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಹಣ ವಿಡುವಂತೆ ಸಲಹೆ ನೀಡಬೇಕು. ಮುಂದಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ನರೇಂದ್ರನ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಬೆಳವಣಿಗೆಯುಂಟಾದಾಗ ಅವನಿಗೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣ ಉಳಿಯುವ ಅವಕಾಶವಿದೆ. ಆವಾಗ ತನ್ನ ಇನ್ನಿತರಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಹೂಡಿಕೆಮಾಡಬಹುದು.

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ : ನಿಮ್ಮಿಗೆ ಭವಿಷ್ಯತೆಯಲ್ಲಿ ಬೇಕಾಗಬಹುದಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ದೊಂದು ಲಿಸ್ಟ್ ಮಾಡಿ. ಈ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ನೀವು ತೊಡಗಿಸಬೇಕಾದ ಹಣವನ್ನು ಅಂದಾಜುಮಾಡಿ. ಇದನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ನೀವುಯಾವ ತರಹದ ಠೇವಣಿಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆಮಾಡುವಿರಿ.

B. ಗ್ರಾಹಕರ ಜೀವನದ ಹಂತಗಳ ಮಾದರಿ :

ಗ್ರಾಹಕರ ಜೀವನದ ಹಂತಗಳನ್ನು ಈ ರೀತಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು.

Fig 8.3



ಮೇಲಿನ ಜೀವನದ ಹಂತಗಳು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಉದ್ಯೋಗಸ್ಥನಾದರು, ಸ್ವಯಂ ಉಪಜೀವನವಿದ್ದರು ಅಥವಾ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರಾಗಿದ್ದರು ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತವೆ.

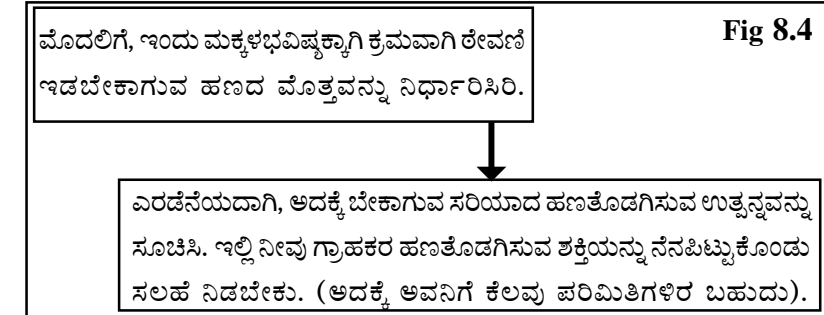
B1. ಬಾಲ್ಯಾವಸ್ಥೆ :

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಇರುವದಿಲ್ಲ. ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಅವರದೇ ಆದ ವರಮಾನವು ಇರದೇ, ಅವನು ತಮ್ಮ ತಾಯಿ ತಂದೆ/ಪೋಷಕರಮೇಲೆ ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಅವಲಂಬಿತರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.

ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ ತಂದೆ ತಾಯಿಗಳಿಗೆ / ಪೋಷಕರಿಗೆ ಎರಡು ಮೂಲಭೂತ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿರುತ್ತವೆ.

- ತಮ್ಮಿಗೆ ಅಕಾಲ ಮೃತ್ಯು ಆಸನ್ನವಾದರೆ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಸುಭದ್ರತೆಯ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ.
- ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಅವರ ಭವಿಷ್ಯತೆಯಲ್ಲಿ ಬೇಕಾಗುವ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಮತ್ತು ಉನ್ನತವಿದ್ಯೆಗೆ ಹಣ, ಮದುವೆಗೆ ಮತ್ತು ಮುಂದಿನ ಜೀವನದ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಹಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ.

ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಮಕ್ಕಳ ಸುಂದರ, ಉಜ್ವಲಭವಿಷ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಹಣತೊಡಗಿಸುವುದು ಪ್ರತಿ ತಂದೆತಾಯಿಗಳಿಗೂ ಆತ್ಮತೃಪ್ತಿಯ ವಿಷಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಮಾಡ ಬೇಕಾದವು 2 ಕರ್ತವ್ಯಗಳಿವೆ. ಅವು,



ಹೂಡಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಇಡಬಹುದು. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿ ಜೊತೆಗೆ ಬಂಡವಾಳ ಹೆಚ್ಚಳವಾಗಿ ಹಿಂಪಡೆಯುವ ಅವಕಾಶಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಬೇಕಾದಾಗ (ಉದಾ: ಮದುವೆಯಾಗಿ ಮಕ್ಕಳಾದಾಗ) ಬದಲಾವಣೆಗೆ ಒಳಪಡಿಸುವ ಸೌಲಭ್ಯ ಇದೆಯಾ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ಮದುವೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣದ ಬಗ್ಗೆ, ಮನೆಕೊಳ್ಳುವ ಬಗ್ಗೆ, ತನ್ನ ತಂದೆ ತಾಯಿಗಳಿಗೆ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ಯೋಚನೆ ಮಾಡಬಹುದು.

ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ : ಅವಿವಾಹಿತ ಯುವಕ : ಅಂಕುರ್ ಅರೋರಾ ಒಬ್ಬ 24 ವರ್ಷದ ಸಿವಿಲ್ ಇಂಜಿನಿಯರ್. ಅವನೊಂದು ನಿರ್ಮಾಣ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಅಸಿಸ್ಟೆಂಟ್ ಮೇನೇಜರ್ ಆಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದಾನೆ, ಅವನಿಗೆ ನಿವ್ವಳವಾಗಿ ರೂ. 18000 ಸಂಬಳ ಕೈಗೆ ಬರುತ್ತದೆ. ಇವನು 'ಅವಿವಾಹಿತ ಯುವಕ'. ತನ್ನ ತಂದೆ ತಾಯಿಗಳ ಜೊತೆಗಿದ್ದಾನೆ. ಅವನ ತಂದೆ ಒಂದು ಥರ್ಮಲ್ ಪವರ್ ಪ್ಲಾಂಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಇಂಜಿನಿಯರು ಆಗಿದ್ದಾರೆ. ಅಂಕುರ್‌ಗೆ ಮದುವೆ ಆಗಿಲ್ಲದಿದ್ದರಿಂದ ಅವನು ಪೂರೈಸಬೇಕಾದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳಾಗಲಿ, ಸಾಲಭಾರಗಳಾಗಲಿ ಏನು ಇಲ್ಲ. ಅಂಕುರನ ತಂದೆ ಅವನಿಗೆ ಹಣ ಉಳಿತಾಯಮಾಡಲು ಸಲಹೆ ನೀಡಿ ಯಾವುದರೂ ಒಂದು ಒಳ್ಳೆಯ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ಯೋಜನೆ ನಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳ ಹಾಕಲು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. ಅವರ ಸಲಹೆಯಂತೆ ಅಂಕುರ್ ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯನ್ನು ಭೇಟಿಯಾಗಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು ಅಂಕುರ್‌ಗೆ ಒಂದು ಯುನಿಟ್ ಲಿಂಕ್ಡ್ ಇನ್ಸರೆನ್ಸ್ ಯೋಜನೆ (ಯುಲಿಪ್) ನಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವಂತೆ ಸಲಹೆ ನೀಡಿದ್ದಾನೆ. ಈ ತರಹದ ಯುಲಿಪ್ ಅಂಕುರ್‌ಗೆ ಈ ಕ್ವಿಟಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಪರಿಚಯಿಸಿ ಅವನಿಗೆ ತನ್ನ ದೀರ್ಘಕಾಲ ಬಂಡವಾಳ ಹೆಚ್ಚಳವನ್ನು ಕೊಡುತ್ತದೆ.

ಅವಿವಾಹಿತ ಯುವಕ, ಅವಲಂಬಿತರೊಂದಿಗೆ :

ಒಂದು ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ತನ್ನ ತಂದೆ ತಾಯಿಗಳ ಜೊತೆಗೆ ತಾನು ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾದಾಗ ಆ ಯುವಕನು ಅಕಾಲಮರಣಕ್ಕೀಡಾದರೆ ಆ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಧಕ್ಕೆಯುಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಅವನು ತನ್ನ ಆದಾಯವನ್ನು ಪರಿರಕ್ಷಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಅವನಿಗೆ ಒಂದು ಸರಿಯಾಗುವ ಜೀವ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆ ಹೇಳಿ ಅದರ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಅವನು ಮೃತಪಟ್ಟಾಗ ಅವನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಬಲ್ಲ ಮೊತ್ತವಾಗಿರಬೇಕು. ಇನ್ನುಳಿದ ಹಣವನ್ನು ಒಂದು ದೀರ್ಘ ಅವಧಿಯ ಹಣ ಸಮೀಕರಣಕ್ಕೆ ತೊಡಗಿಸಬಹುದು.

B3. ವಿವಾಹಿತ ಯುವಕ :

ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಯುವಕನು ಮದುವೆಯಾಗುತ್ತಾನೆ. ಅವನ ಹಣಕಾಸಿನ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಬದಲಾಗುತ್ತವೆ. ಈಗ ಅವರು ಒಂದು ಮನೆಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವ ಯೋಚನೆ, ಮತ್ತು ತಮ್ಮದೇ

ಸಂಸಾರ ಶುರು ಮಾಡಲು ಯೋಚಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಇನ್ನೂ ಎರಡು ತರಹದಲ್ಲಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು.

ಇಮ್ಮಡಿ ಆದಾಯದ ಕುಟುಂಬ :

ಗಂಡ ಹೆಂಡತಿ ಇಬ್ಬರೂ ನೌಕರಿ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾಗ ಒಬ್ಬರ ಮೇಲೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಾವಲಂಬಿತನ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಅಂತಹ ಜೋಡಿಗಳನ್ನು (ಮಕ್ಕಳಿಲ್ಲದಿದ್ದಿಗೂ ಆದಾಯ) (Double Income No Kids) (DINK) ದಂಪತಿಗಳು ಎನ್ನುವರುಂಟು.

ಇಂತಹ ಕುಟುಂಬಗಳಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರ ಅಕಾಲಮರಣವಾದರೆ, ಕುಟುಂಬದ ಹಣಕಾಸಿನ ಅಡಚನೆ ಒಂದೇ ಆದಾಯ ವಿರುವ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಸಿದಾಗ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೈಯಕ್ತಿಕ 'ಟರ್ನ್' ಜೀವ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆ ಇಬ್ಬರಿಗೂ ಆ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಬಹಳ ಸೂಕ್ತ ಏಕೆಂದರೆ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮೃತಿಯಿಂದ ಆಗುವ ಆದಾಯದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪಮಟ್ಟಿಗೆ ಹೋಗಲಾಡಿಸುತ್ತದೆ. ಆ ದಂಪತಿಗಳು ಇನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯವನ್ನು ಕೊಡಬಹುದಾದ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ ತಮ್ಮ ಯೋಚನೆ ಮುಂದುವರಿಸಬಹುದು. ಇದರಿಂದ ಅವರು ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಪತ್ತನ್ನುಗಳಿಸಬಹುದು. ಯುಲಿಪ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಹಣಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವದು ಇಂತಹ ದಂಪತಿಗಳಿಗೆ ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಬಹುದು. ಯುಲಿಪ್‌ಗಳಲ್ಲಿನ ಹಣ ಕ್ಯಾಪಿಟಲ್ ಮಾರ್ಕೆಟ್‌ನಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸುವುದರಿಂದ ವಿಮೆ ರಕ್ಷಣೆಯೊಂದಿಗೆ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಹಿಂಪಡೆತಗಳನ್ನು ಕೊಡುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಬಹಳಷ್ಟು ಇರುತ್ತವೆ.

ಒಂದೇ ಆದಾಯವಿರುವ ಕುಟುಂಬ : (Single Income Family)

ಪತಿಪತ್ನಿಯರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರೇ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುತ್ತ ಇನ್ನೊಬ್ಬರು ಮನೆಕೆಲಸ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದರೆ ಆವಾಗ ಡಬಲ್ ಇನ್ ಕಂ ಫ್ಯಾಮಿಲಿಗಿಂತಲು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುವದು ಕಡಿಮೆಯೇ ಇರುತ್ತದೆ. ಇಂತಹ ದಂಪತಿಗಳಿಗೆ ಆದಾಯದ ಪರಿರಕ್ಷಣೆ ಮಿಗಿಲಾದ ಎಲ್ಲ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದ್ಯತೆ ಪಡೆಯುತ್ತದೆ. ಆದಾಯ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಒಂದು ಟರ್ನ್ ಇನ್ಸರೆನ್ಸ್ ಯೋಜನೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡರೆ, ಒಂದು ವೇಳೆ ಅವನಿಗೆ ಅಕಾಲ ಮರಣಬಂದಾಗ, ಜೀವಂತವಿರುವ ಪತಿ/ಪತ್ನಿ ('ಸ್ಪೌಜ್') ಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಸಾಕಷ್ಟು ಮೊತ್ತದ ಹಣ ಕೈಗೆ ಬಂದು ಆದಾಯ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಆದಾಯ ನಷ್ಟವನ್ನು ಭರ್ತಿ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ : ವಿವಾಹಿತ ಯುವಕ :

ಅಂಕುರ್‌ನ ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ ಮುಂದುವರಿಸುತ್ತ, ಅವನು ಮೂರು ವರ್ಷ ತನ್ನ ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡಿ ಸ್ಥಿರವಾಗಿದ್ದ ನಂತರ, ಕವಿತಾಳನ್ನು ಮದುವೆಯಾಗಿದ್ದಾನೆ. ಅವಳು ಒಂದು ಖಾಸಗಿ ಶಾಲೆಯಲ್ಲಿ

ಟೀಚರ್ ಆಗಿ ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ. ಅಂಕುರ್ ಮತ್ತು ಕವಿತಾ ಈಗ ಒಂದು ಡಬಲ್ ಇನ್ ಕಂ ಫ್ಯಾಮಿಲಿಯ ಉದಾಹರಣೆ, ಅಂಕುರ್‌ನ ಅಕಾಲ ಮರಣ ವಾದರೆ, ಕವಿತೆಗೆ ಪೂರ್ಣವಾದ ಆರ್ಥಿಕ ಹೊರೆ ಉಂಟಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವಳನ್ನು ತನ್ನ ಸಂಪಾದನೆ ತಾನು ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ. ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ, ಅಂಕುರ್ ಮತ್ತು ಕವಿತಾ ಇವರ ಮುಖ್ಯ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಎಂದರೆ ತಮ್ಮ ಆದಾಯ ಎನ್ನು ತಮ್ಮಗೆ ಆಗಬಹುದಾದ ಅಕಾಲಿಕಮರಣದಿಂದ, ಅಥವಾ ಯಾವುದಾದರೂ ಅಪಘಾತದಿಂದ ಆಗುವ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯತೆ ಅಥವಾ ದೀರ್ಘಕಾಲದ ಅಸ್ವಸ್ಥತೆ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಂದ ರಕ್ಷಣೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವದು. ಅವರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರು ತೀರಿಕೊಂಡರೆ ಆವಾಗ ಬರುವ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಹಣ ಬದುಕಿರುವ ಜೀವಿತ ಭಾಗಸ್ವಾಮಿಗೆ ಆಧಾರನೀಡುತ್ತದೆ. ಈ ದಂಪತಿಗಳು ಒಂದೊಂದು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಟರ್ಮ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಯೋಜನೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ನಂತರ ಉಳಿದ ಹಣವನ್ನು ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್ ಅಥವಾ ಯುಲಿಪ್ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿ ತಮ್ಮ ಹಣಕ್ಕೆ ದೀರ್ಘ ಅವಧಿಯ ಬಂಡವಾಳದ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

B4. ವಿವಾಹಿತ ಯುವಕ, ಮಕ್ಕಳೊಂದಿಗೆ :

ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಮಕ್ಕಳ ಜನನದಿಂದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ಸಹ ಎರಡು ವಿಧವಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು.

● ಡಬಲ್ ಇನ್ ಕಂ ಫ್ಯಾಮಿಲಿ :

ಇಲ್ಲಿ ಮಕ್ಕಳ ತಂದೆ ತಾಯಿಗಳಿಬ್ಬರು ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಇದರ ಅರ್ಥ ಅವರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರ ಮರಣದಿಂದ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ ಆದಾಯದ ನಷ್ಟದ ಪರಿಮಾಣ ಕಡಿಮೆ ಇರುವದು. ಇಲ್ಲಿ ಆದಾಯದ ಪರಿರಕ್ಷಣೆ ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ. ಇವರಿಬ್ಬರಿಗೂ ಒಂದು ಸರಿಯಾದ ಟರ್ಮ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಶಿಫಾರಸುಮಾಡಬೇಕು. ಇದರಿಂದಾಗಿ ದಂಪತಿಗಳಿಬ್ಬರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರು ಮೃತಪಟ್ಟರೆ ಒಂದು ಸಾಕಷ್ಟು ಪ್ರಮಾಣದ ಹಣದರಾಶಿ ಆ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಸಲ್ಲಿಕೆಯಾಗಿ ಆದಾಯದ ನಷ್ಟವು ಭರ್ತಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ಇಬ್ಬರು ಸಂಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವದರಿಂದ ಅವರು ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ಶಕ್ತಿಯು ಸಹ ಇಂಥಹ ಕುಟುಂಬಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳಿಗಾಗಿ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವದು ಅತ್ಯಂತ ಆದ್ಯತೆಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಆದಾಯದ ಪರಿರಕ್ಷಣೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಪೂರೈಸಿದ ನಂತರ, ಮಕ್ಕಳಿಗಾಗಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ಒಂದು ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಅವರಿಗೆ ಶಿಫಾರಸುಮಾಡತಕ್ಕದ್ದು ಇಲ್ಲಿ ಒಂದು ಫ್ಯಾಮಿಲಿ ಫ್ಲೋಟರ್ ಹೆಲ್ತ್ ಪ್ಲಾನ್ ಅವರಿಬ್ಬರು ದಂಪತಿಗಳನ್ನು, ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದ್ದು ಬಹಳಾಸೂಕ್ತ ಯೋಜನೆ ಯಾಗುತ್ತದೆ. ಆ ದಂಪತಿಗಳು ಒಂದು ಸಣ್ಣ ಮೊತ್ತದ ಉಳಿತಾಯ ತಮ್ಮ ನಿವೃತ್ತಿ

ಜೀವನಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರಾರಂಭಮಾಡುವದು ಉತ್ತಮ ಇದನ್ನು ನಂತರದ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸಬಹುದು.

● ಸಿಂಗಲ್ ಇನ್ ಕಂ ಫ್ಯಾಮಿಲಿ :

ಈ ತರಹದ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಆದಾಯದ ಪರಿ ರಕ್ಷಣೆ ಬಹಳ ಮಹತ್ವದ್ದು. ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಕಾಲ ಮೃತ್ಯುವಿಗೀಡಾದರೆ ಉಂಟಾಗುವ ಆದಾಯದ ನಷ್ಟದಿಂದ ಆ ಕುಟುಂಬವು ತುಂಬಾಕಷ್ಟುಗಳಿಗೆ ತುತ್ತಾಗಬಹುದು. ಹಾಗಾಗಿ ಒಂದು ಸರಿಯಾದ ಜೀವಾವಧಿ ಜೀವವಿಮಾ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಇವರಿಗೆ ಸೂಚಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ, ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವ ತಂದೆಯ ಮರಣದಿಂದ, ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಇರುವ ಪಾಲಿಸಿ ಆ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಒಂದು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ಜೀವನ ಶೈಲಿಯನ್ನು ಮುಂದುವರೆಸಲು ಸಹಕಾರಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ಅದೇರೀತಿ ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸವು ಸಹ ಕುರಿತಗೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ. ಆದಾಯದ ಪರಿರಕ್ಷಣೆಯ ಬೇಡಿಕೆ ಪೂರೈಸಲಾದ ನಂತರ, ಒಂದು ಮಕ್ಕಳಿಗಾಗಿ ಹಣತೊಡಗಿಸುವ ಯೋಜನೆಗೆ ಆದ್ಯತೆನೀಡಬೇಕು. ಒಂದು ಫ್ಯಾಮಿಲಿ ಫ್ಲೋಟರ್ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಆ ದಂಪತಿಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವದು ಸೂಕ್ತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ :

ಅಂಕುರ್ ಮತ್ತು ಕವಿತಾಗೆ 2 ವರ್ಷಗಳ ನಂತರ ಒಬ್ಬಮಗಳು ಹುಟ್ಟಿದ್ದಾಳೆ. ಆ ಮಗಳ ಆರೈಕೆಗಾಗಿ ಕವಿತಾ ತನ್ನ ನೌಕರಿಯನ್ನು ಬಿಟ್ಟುಬಿಡುತ್ತಾಳೆ. ಈ ದಶನಲ್ಲಿ ಇದರಿಂದ ಆ ಕುಟುಂಬದ ಆದಾಯ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತೆ. ಅದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮಗು ಇರುವದರಿಂದ ಖರ್ಚುಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತವೆ. ಅಂದರೆ ಕುಟುಂಬದ ಆದಾಯದ ಪರಿರಕ್ಷಣೆಯ ಬೇಡಿಕೆ ತುಂಬಾ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ, ಈ ಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ಅಂಕುರ್ ತನ್ನಿರುವ ಟರ್ಮ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಮತ್ತಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಳಮಾಡಬೇಕು ಅವನು ಒಂದು ಮಕ್ಕಳ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಸಹ ಹಣತೊಡಗಿಸುವ ಪ್ರಾರಂಭಮಾಡಬೇಕು. ಇದು ಅವನಮಗಳ ಒದಿಗೆ ಮತ್ತು ಮದುವೆಗೆ ಹಣ ಜೋಡಿಸಲು ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುತ್ತದೆ. ಅಂಕುರ್ ಒಂದು ಫ್ಯಾಮಿಲಿ ಫ್ಲೋಟರ್ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆ ತನಗೆ, ಕವಿತಾ ಮತ್ತು ತನ್ನ ಮಗಳಿಗೆ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ ಆಸ್ವತ್ರೆ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಸರಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ಅದೇರೀತಿ ಅವನು ಒಂದು ಸಣ್ಣ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಒಂದು ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆಗಾಗಿ ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಶುರುಮಾಡಿ ನಂತರ ಮುಂದಿನ ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ಬೆಳೆಸುತ್ತಾ ಹೋಗಬಹುದು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸದ ಯೋಜನೆ :

- ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ, ಅಂಕುರ್ ಮಕ್ಕಳಿಗಾಗಿ ಆರಿಸಿಕೊಂಡಿರುವ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸದ ಕೋರ್ಸ್ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದು ಅದನ್ನು ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬೇಕು.
- ಏಜೆಂಟರು ಒಂದು ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸದ ಹಣದುಬ್ಬರದರ (Education Inflation Rate) ಏನ್ನು ಅಂದಾಜುಮಾಡಿ, ಅಂಕುರ್‌ನ ಮಗಳು ಅವಳ ಉನ್ನತ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕೆ ಕಾಲಿಟ್ಟ ದಿನಾಂಕವನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿ, ಆವತ್ತಿಗೆ ಎಷ್ಟು ಹಣಬೇಕಾಗಬಹುದು ಎಂದು ಲೆಕ್ಕಹಾಕಬೇಕು.
- ಆನಂತರ ಒಂದು ಸಮಜಸವಾದ ಬಡ್ಡಿದರ ಊಹಿಸಿ, ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ಎಷ್ಟು ಹಣ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸದ ಹಣಕ್ಕಾಗಿ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಬೇಕು ಎಂದು ಏಜೆಂಟರು ತಿಳಿಸಬೇಕು.
- ಆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಅಂಕುರ್ ಕ್ರಮವಾದ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವಿಕೆ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿ ತನ್ನಮಗಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕಾಗಿ ಮಕ್ಕಳ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆನಲ್ಲಿ ಹಣಕೂಡಿಸಬೇಕು.

B5. ವಿವಾಹಿತ ವ್ಯಕ್ತಿ ಬೆಳೆದ ಮಕ್ಕಳೊಂದಿಗೆ :

ಈ ಹಂತವು ದಂಪತಿಗಳ ಹಣಕಾಸಿನ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳಿಗಾಗಿ ಅವರ ಉನ್ನತವಿದ್ದ ಹಾಗೂ ಮದುವೆಗಾಗಿ ಇರುವಂತಹ ಸಮಯ. ಅವರ ಆದಾಯವು ಕೂಡ ಈ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಅವರ ಅನುಭವ ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿ ಅವರ ಪ್ರಗತಿ ಇಂದಾಗಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ತಂದೆ ತಾಯಿಗಳು ತಮ್ಮ ಮರಣದಿಂದ ಮಕ್ಕಳಿಗಾಗುವ ನಷ್ಟಕ್ಕಾಗಿ ಯೋಜನೆಮಾಡಬೇಕಾದ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಹಿಂದಿನ ವರುಷಗಳಿಗಿಂತಲೂ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವರು ಇಷ್ಟರೊಳಗೆ ಮಕ್ಕಳ ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಬೇಕಾದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣ ತೊಡಗಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆದರೇ ಆ ದಂಪತಿಗಳು ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ತಮ್ಮ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕನೆಮಾಡಿ ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳ ಉನ್ನತಮಟ್ಟದ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಮದುವೆಗಳಿಗೆ ಸಾಕಾಗುವಷ್ಟು ಹಣ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಲಾಗಿದೆಯಾ ಎಂದು ಖಾತ್ರಿಪಡಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಸಮಯ.

ಇನ್ನು ಅವರು ತಮ್ಮ ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನಕ್ಕಾಗಿ ರಿಟೈರಮೆಂಟ್ ಫಂಡ್‌ನಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ವಿಷಯದತ್ತ ಗಮನ ಹರಿಸಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ ಅವರು ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳ ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಹಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡಲಾಗಿದ್ದು, ಅವರ ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನ ಸುಖವಾಗಿಸಾಗಲು ಸದ್ರಿಫಂಡ್‌ಗೆ ಹಣಹೂಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸುತ್ತಾ ಸಾಗಬೇಕು. ಇನ್ನು ಅವರ ವಯಸ್ಸು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತಿದ್ದಂತೆ, ಕಾಯಿಲೆಗಳಿಗೆ ಅಥವಾ ರೋಗಗಳಿಗೆ ಗುರಿಯಾಗುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಹೆಚ್ಚುತ್ತಾ ಹೋಗುತ್ತವೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಅವರು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸುವ ಯೋಜನೆಯು ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ : ವಿವಾಹಿತ ದೊಡ್ಡಮಕ್ಕಳೊಂದಿಗೆ :

ಅಂಕುರ್ ಈಗ 48 ವರ್ಷದ ವ್ಯಕ್ತಿ. ಅವನ ಮಗಮತ್ತು ಮಗಳು ಬೆಳೆದಿದ್ದಾರೆ. ಅವನ ಮಗಳು ಒಂದು ದಂತ ವೈದ್ಯಕೀಯಕಾಲೇಜಿನಲ್ಲಿ ಸೇರಿ ಹಲ್ಲಿನ ಡಾಕ್ಟರ್ ಕೋರ್ಸ್‌ನಲ್ಲಿದ್ದಾಳೆ. ಅಂಕುರ್‌ನತಂದೆ ನಿವೃತ್ತಿಹೊಂದಿ ತನ್ನಗೂ ತನ್ನ ಹೆಂಡತಿ (ಅಂಕುರ್‌ನ ತಾಯಿ) ಯ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಸರಿಹೋಗುವಷ್ಟು ಪಿಂಞಣಿ ಪಡೆಯುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಅಂಕುರ್‌ಗೆ ರಿಸ್ಕ್ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಮನೋಭಾವನೆ ಕಡಿಮೆ ಯಾಗಿದೆ. ಅವನು ತಾನು ಇದಕ್ಕೆ ಮುಂಚೆ ತವಾಗಿ ಮಾಡಿದ ಹೆಚ್ಚಿನ ರಿಸ್ಕ್ ಇರುವ ಈ ಕ್ಷಿಟಗಳಿಂದ ರೇವಣಿಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ರಿಸ್ಕ್ ಇರುವ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳಿಗೆ ಬದಲಾಯಿಸುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಅವನ ಈ ರೀತಿಯ ಬದಲಾವಣೆಗೆ ಮುಖ್ಯಉದ್ದೇಶ ಈಗ ಅವನಿಗೆ ತನ್ನ ಮಕ್ಕಳ ಉನ್ನತ ವಿದ್ಯಾ ವ್ಯಾಸಂಗಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ಇನ್ನುಕೆಲವು ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ಅವರ ಮದುವೆಗೆ ಒದಗಿಸಬೇಕಾದ ಖಚಿತವಾದ ಹಣದ ಬೇಡಿಕೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಗಮನ ಹರಿಸುವಿಕೆ. ಅದೇ ರೀತಿ ಅವನು ತನ್ನ ನಿವೃತ್ತಿಯ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ರಿಟೈರಮೆಂಟ್ ಫಂಡ್‌ಗೆ ಕೂಡ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ಆದ್ಯತೆ ಗುರುತಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಈಗ ಅವನು ತನ್ನ ತನ್ನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಸಹ ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸಿದ್ದಾನೆ.

B6. ನಿವೃತ್ತಿ ಯಾಗುವ ಪೂರ್ವದಕಾಲ :

ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಮಕ್ಕಳು ತಮ್ಮ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಿ ಅಥವಾ ಮದುವೆಯಾಗಿ ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಸ್ವತಂತ್ರರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ/ ದಂಪತಿಗಳ ಆದಾಯವು ಕೂಡಾ ತೀರಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವರು ತಮ್ಮ ಉದ್ಯೋಗಗಳ ಕೊನೆಯ ಹಂತದಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ. ಉನ್ನತ ಮಟ್ಟದ ಹುದ್ದೆಯಲ್ಲಿರುತ್ತಾರೆ. ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಅವರ ಯಾವತ್ ದೃಷ್ಟಿಯು ರಿಟೈರಮೆಂಟ್ ಫಂಡ್ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯದ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಇನ್ನಿತರ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಆದಷ್ಟು ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಪೂರ್ಣಗೊಂಡಿವೆ. ನಿವೃತ್ತಿಯನಂತರ, ಆದಂಪತಿಗಳ ಕಳವಳಿಯು ಅವರ ದಿನನಿತ್ಯದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಹಣ, ಕ್ರಮವಾದ ಆರೋಗ್ಯ ತಪಾಸಣೆಗಳು, ಆಸ್ಪತ್ರೆ ಅಥವಾ ಇನ್ನಿತರ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಖರ್ಚುಗಳು. ಇಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಾವು ಈಗಾಗಲೇ ತೊಡಗಿಸಿದ ರಿಟೈರಮೆಂಟ್ ಫಂಡ್‌ಚೆನ್ನಾಗಿ ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತಿದೆಯಾ ಎಂದು ವಿಚಾರನಡೆಸುತ್ತಾರೆ. ಆವಾಗ ಅವರು ತಮ್ಮ ವಿಮೆಯ ಏಜೆಂಟರನ್ನು ಮತ್ತೇನಾದರೂ ಬದಲಾವಣೆ ಬೇಕಾಗುವದಾ ಎಂದು ಕೇಳುವದುಂಟು. ಆದಂಪತಿಗಳು ತಮ್ಮ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಅದು ಸರಿಯಾಗುವದಾ ಎಂದು ನಿರ್ಧಾರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡಿ : ನಿವೃತ್ತಿಯ ಪೂರ್ವದಕಾಲ

ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಅಂಕುರ್ ಮಕ್ಕಳು ಸ್ವತಂತ್ರ ಜೀವಿಗಳಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಅಂಕುರ್‌ನ ಮಗಳು ಒಬ್ಬಡೆಂಟಿಸ್ಟ್ ಆಗಿದ್ದು ತನ್ನದೆ ಕ್ಲಿನಿಕ್ ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ. ಅವಳೊಬ್ಬ ತಜ್ಞನೇತ್ರ ವೈದ್ಯನನ್ನು ಮದುವೆಯಾಗಿ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಿರಪಟ್ಟಿದ್ದಾಳೆ. ಅಂಕುರ್‌ನ ಮಗ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ **MNC** ನಲ್ಲಿ ಸಾಫ್ಟ್‌ವೇರ್ ಇಂಜಿನೀರ್ ಆಗಿ ಕೆಲಸನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಅವನಿಗೂ ಮದುವೆಯಾಗಿದೆ. ಅಂಕುರ್‌ನ ತಂದೆತಾಯಿತೀರಿಕೊಂಡು ಅವನಿಗೆ ಆಸ್ತಿಬಿಟ್ಟು ಹೋಗಿದ್ದಾರೆ. ಅಂಕುರ್, ಜೀವನದ ಈ ಕೊನೆ ಹಂತದಲ್ಲಿ ತನ್ನ ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನದ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಸಕ್ತಿಯೊಂದಿಗಿದ್ದಾನೆ. ಈಗಾಗಲೇ ಅವನ ಇತರ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಗುರುತಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಅಂಕುರ್ ತನ್ನ ಏಜಂಟ್‌ರನ್ನು ಭೇಟಿಯಾಗಿ ತನ್ನ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಫಂಡ್‌ನ ಕಾರ್ಯವೈಖರಿ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚೆಮಾಡಿ ಅದರಲ್ಲಿ ಏನಾದರೂ ಬದಲಾವಣೆ ಬೇಕಾಗಿದೆಯಾ ಎಂದು ಸಹವಿಚಾರಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಆಗ ಏಜಂಟ್‌ನು ಉಳಿದ ಸ್ವಲ್ಪಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ಅವನ ಈಕ್ವಿಟಿಫಂಡ್‌ನಿಂದ (ಹೆಚ್ಚಿನರಿಸ್ಕ್) ಯಾವುದಾದರೂ ಕಡಿಮೆರಿಸ್ಕ್ ಇರುವ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ಬದಲಾಯಿಸುವಂತೆ ಸಲಹೆ ನೀಡಿ ಅವನಿಗೆ ಜೀವನದ ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಫಂಡ್ ಬೆಲೆ ಕುಸಿದರೆ ಅದರ ಪರಿಣಾಮ ಅವನ ಜೀವನ ಪರ್ಯಂತ ಕಾಡುವುದೆಂದು ಅಂತಹ ರಿಸ್ಕ್‌ನ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲವೆಂದು ಸಲಹೆಕೊಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ಅಂಕುರ್ ಏಜಂಟ್‌ನೊಂದಿಗೆ ತನ್ನ ಕುಟುಂಬದ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯನ್ನು ಕೂಡ ವಿಮರ್ಶೆಮಾಡಿ ಅದು ಸಾಕಾಗುವದಾ ಇಲ್ಲವಾ ಎಂದು ನೋಡಲುಕೇಳಿದ್ದಾನೆ.

B7. ನಿವೃತ್ತಿ (ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್) : ವ್ಯಕ್ತಿ / ದಂಪತಿ ತಾವು ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ಮಾಡಲಾದ ಹಣದ ಹೂಡಿಕೆಗಳಮೇಲೆ ತಿರಿಗಿ ಬರುವ ಆದಾಯಗಳಿಗೆ ಸೀಮಿತವಾದ ವರಮಾನ ಬರುವ ಹಂತ ಇದಾಗಿದೆ. ನೌಕರಿಮಾಡುತ್ತಿದ್ದ ವರಿಗೆ, ಅವರ ತಿಂಗಳ ಆದಾಯ ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರ ನಿಲ್ಲುತ್ತದೆ. ಅವರು ತೊಡಗಿಸಿದ ಹಣದಮೇಲೆ ಬರುವ ಹಿಂಪಡೆತಗಳು ಅವರ ಹಣಕಾಸಿನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಾಲದಿದ್ದರೆ ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಮಾಡುವದೇನೂಇಲ್ಲ. ಆದರೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಾವು ಜಮಮಾಡಲಾದ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಫಂಡ್ ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗಸ್ತರ ನಿವೃತ್ತಿ ಲಾಭಗಳು ಉದಾ : ಪ್ರಾವಿಡೆಂಟ್ ಫಂಡ್, ಗ್ರಾಚ್ಯುಟಿ, ಲೀವ್ ಮಾರಿದ ಹಣ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಜೋಡಿಸಿ ಅದರಿಂದ ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಒಂದು ಆನ್ಯುಟಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇದು ಅವನ ಜೀವನಪರ್ಯಂತ ಅವರಿಗೆ ಪ್ರತಿಮಾಸಿಕ ವರಮಾನವನ್ನು

ಕೊಡುತ್ತ ಅವನ ಜೀವನದ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಉಪಯೋಗವಾಗುವುದು. ಈ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಅಸ್ವಸ್ಥತೆ ಮತ್ತು ಕಾಯಿಲೆಗಳಿಗೆ ಗುರಿಯಾಗುವ ಸಮಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಅವರವರು ತಮ್ಮಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಆರೋಗ್ಯ ಸುರಕ್ಷೆಯನ್ನು ವಿಮರ್ಶೆಮಾಡಿ ನೋಡಿಕೊಂಡು ತಮಗೂ ತಮ್ಮ ಜೀವನ ಭಾಗಸ್ವಾಮಿನಿಗೂ ಆ ಮೊತ್ತವು ಸರಿಹೋಗುವುದೇನೋ ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡಿ : ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ - ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನ

ಅಂಕುರ್ ಮತ್ತು ಕವಿತಾ, ತಮ್ಮ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಏಜಂಟ್‌ನ ಸಹಾಯದಿಂದ, ತಮ್ಮ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಫಂಡ್‌ಗಾಗಿ ತಾವು ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿದ್ದಾಗಲೇ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಯೋಜನೆ ಹಾಕಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಇದರ ಫಲಿತಾಂಶವಾಗಿ ಅವರು ತಮ್ಮ ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರದ ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಜೀವನಕ್ಕೆಬೇಕಾದ ಸಾಕಷ್ಟು ತಿಂಗಳ ವರಮಾನ ಪಡೆಯುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ನಿವೃತ್ತಿ ಯಾದನಂತರವೂ ಅಂಕುರ್ ಮತ್ತು ಕವಿತಾ ಇವರು ತಮ್ಮ ಜೀವನ ಪ್ರಮಾಣಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ರಾಜಿಮಾಡಿಕೊಂಡಿಲ್ಲ. ಅವರು ತಮ್ಮಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಆರೋಗ್ಯ ಸುರಕ್ಷೆ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಅವರ ಏಜಂಟ್‌ರೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಮತ್ತು ತಮ್ಮಿಬ್ಬರ ಆರೋಗ್ಯಕ್ಕೆಬೇಕಾಗುವಷ್ಟು ರಕ್ಷಣೆ ಪಡೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಒಂದು ಯಶಸ್ವಿ ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಯುತ ಉದ್ಯೋಗ ಜೀವನ ವನ್ನು ಪೂರೈಸಿ ಅವರಿಬ್ಬರು ಇಂದು ತಮ್ಮ ಮೊಮ್ಮಕ್ಕಳೊಂದಿಗೆ ಖುಷಿಯಾಗಿ ಕಾಲಕಳೆಯುತ್ತ ಸುಖವಾದ ವಿಶ್ರಾಂತ ಜೀವನ ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

B8. ಸಾರಾಂಶ:

ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೂ ತಮ್ಮ ಜೀವನ ಚಕ್ರದಲ್ಲಿ ಎರಡು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿವೆ ಎಂದು ನಾವು ಮನ ಗಂಡಿದ್ದೇವೆ - ಅದು ರಕ್ಷಣೆ ಮತ್ತು ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವಿಕೆ (ಹೂಡಿಕೆ)

ಜೀವನ ಚಕ್ರದ ಹಂತಗಳು - ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳು

| | |
|--------|--|
| ಮಕ್ಕಳು | <p>ತಂದೆ ತಾಯಿಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ತಮ್ಮ ಅಕಾಲಿಕ ಮರಣವಾದರೆ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣಕಾಸಿನ ರಕ್ಷಣೆ. ● ಅವರ ಭವಿಷ್ಯದ ಹಣಕಾಸಿನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳಿಗೆ ಹಣ ಒದಗಿಸುವದು - ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ, ಮದುವೆ ಮುಂತಾದವು. |
|--------|--|

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ :

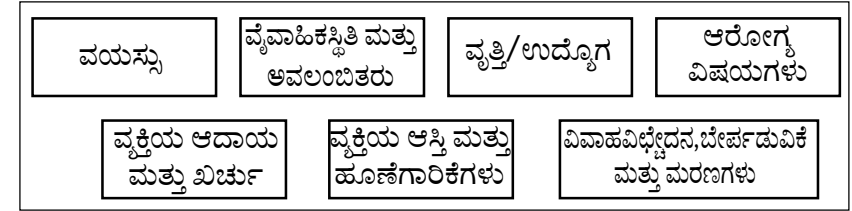
ಇಬ್ಬರು ದಂಪತಿಯರನ್ನು ಭೇಟಿಯಾಗಿ ಅವರು ಜೀವನದ ಈ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ಇರಬೇಕು.

| | |
|--|--|
| ಅವಿವಾಹಿತ ಯುವಕ | <ul style="list-style-type: none"> ● ಸುರಕ್ಷೆಯ ಬೇಡಿಕೆ - ತನಗೆ ಸ್ವಂತಕ್ಕೆ ಜೀವ ವಿಮೆ, ತನ್ನ ಅಕಾಲಮರಣ, ಅಂಗವೈಕಲ್ಯತೆ ಆದರೆ ತನ್ನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಹಣದವ್ಯವಸ್ಥೆ. ● ಅವಲಂಬಿತ ತಂದೆತಾಯಿಗಳಿಗೆ ಆರೋಗ್ಯದ ರಕ್ಷಣೆ (ಈಗಾಗಲೇ ಇಲ್ಲವಾದರೆ). ● ಸ್ವಲ್ಪಕಾಲಿಕ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಾದ ಮದುವೆ, ಮನೆ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ದೀರ್ಘ ಅವಧಿಯ ಬೇಡಿಕೆಯಾದ ರಿಟೈರ್ಮೆಂಟ್. |
| ವಿವಾಹಿತ ಯುವಕ, ಚಿಕ್ಕ ಮಕ್ಕಳ ಜೊತೆ | <ul style="list-style-type: none"> ● ಪತಿ/ಪತ್ನಿ ಇವರಿಗೆ ಜೀವನದ ಸುರಕ್ಷೆ - ಮರಣರಕ್ಷಣೆ. ● ಮಕ್ಕಳ ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆ - ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ, ಮದುವೆ ಮುಂತಾದವು. ● ದಂಪತಿಗಳಿಗೆ, ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಒಂದು ಫ್ಯಾಮಿಲಿ ಪೋಲಿಟರಿ ಆರೋಗ್ಯ ● ವಿಮೆ ಯೋಜನೆ ನಿವೃತ್ತಿ ಯೋಜನೆಗೆ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕಂತುಗಳು, ನಂತರ ಹೆಚ್ಚಿಸ ಬಹುದು. |
| ವಿವಾಹಿತ ಯುವಕ, ದೊಡ್ಡ ಮಕ್ಕಳ ಜೊತೆ | <ul style="list-style-type: none"> ● ರಕ್ಷಣೆಯ ಬೇಡಿಕೆ - ಆದಾಯ ಸಂಪಾದಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅಕಾಲಮರಣದಲ್ಲಿ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಆರ್ಥಿಕ ಭದ್ರತೆ. ● ಮಕ್ಕಳ ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಮುಂದುವರೆದ ಯೋಜನೆಗಳು - ವಿದ್ಯಾ, ಮದುವೆ ಮುಂತಾದವು. ● ರಿಟೈರ್ಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆಗೆ ಹಣತೊಡಗಿಸುವಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸುವುದು. ● ವಯಸ್ಸು ಹೆಚ್ಚಾದಂತೆ ಆರೋಗ್ಯ ಸುರಕ್ಷೆಗೆ ಹೆಚ್ಚಳ. |
| ರಿಟೈರಾ ಮೆಂಟ್‌ಗೆ ಪೂರ್ವ : | <ul style="list-style-type: none"> ● ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಹಣತೊಡಗಿಸುವಿಕೆ. ● ಆದಾಯದ ರಕ್ಷಣೆಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳು. ● ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ವಾರಸತ್ವದ ಆಸ್ತಿಮಾಡುವುದು. ● ಆರೋಗ್ಯ ರಕ್ಷಣೆಯ ಅವಲೋಕನೆ ಅದು ಸಾಕಾಗುವದಾ ಎಂದು ಪರಿಶೀಲನೆ. |
| ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನ (ರಿಟೈರ್ಮೆಂಟ್) | <ul style="list-style-type: none"> ● ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಶ್ರಮಬದ್ಧವಾದ ಆದಾಯಕ್ಕಾಗಿ ಹಣಗಳ ಉತ್ತಮ ಹೂಡಿಕೆ. ● ಆರೋಗ್ಯ ರಕ್ಷಣೆಯ ಪರಿಶೀಲನೆ ಸಾಕಾಗುವಿಕೆ ಖಚಿತಪಡಿಸಿ ಕೊಳ್ಳುವುದು. ● ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಮಾಡುವ ಯೋಜನೆಗಳು. |

| |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● ವಿವಾಹಿತರು ಮಕ್ಕಳ ಇಲ್ಲ. ● ವಿವಾಹಿತರುಗೆ ಮಕ್ಕಳಿದ್ದಾರೆ ಅವರಿಂದ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಅವರವರ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಪಟ್ಟಿಮಾಡಿರಿ. ಎರಡು ಜೋಡಿಗಳ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಒಂದೇರೀತಿ ಇದ್ದಾವಾ ? ಗಮನ ಹರಿಸಿರಿ. |
| C. ಜೀವನದ ಹಂತಗಳನ್ನು ಪರಿಣಾಮಗೊಳಿಸುವ ಅಂಶಗಳು : |
| <ul style="list-style-type: none"> ● ಕಳೆದ ಸೆಕ್ಷನ್‌ನಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾದ ಎಲ್ಲ ಜೀವನದ ಹಂತಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕರು |

ಅನುಭವಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯುವಂತಿಲ್ಲ. ಹಲವಾರು ಅಂಶಗಳಿಂದ ಜೀವನದ ಈ ಹಂತಗಳು ಪರಿಣಾಮ ಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾದವು :

Fig 8.5



C1. ವಯಸ್ಸು :

ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಯಸ್ಸು ಕಡಿಮೆ ಇರುವಾಗ ಅವನಿಗೆ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು / ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು/ ಸಾಲಗಳು ಕಡಿಮೆ ಇರುತ್ತವೆ. ಅವನ ವಯಸ್ಸು ಹೆಚ್ಚಾದಂತೆ ಅವರು ತಮ್ಮ ಉನ್ನತ ಮಟ್ಟದ ವ್ಯಾಸಂಗ ಮುಗಿಸಿ ಉದ್ಯೋಗ ಸಂಪಾದಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಆಗ ಅವರ ರಕ್ಷಣೆಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಹೊಸತಾಗಿ ಬಂದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳಿಂದ ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ಉದಾ : ಮದುವೆ ಆಗಿ ಕುಟುಂಬ ಬೆಳೆಯುವಿಕೆ.

C2. ವೈವಾಹಿಕಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು ಅವಲಂಬಿತರು :

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಮದುವೆ ಆಗಿ ಕುಟುಂಬ ಜೀವನ ಮೊದಲಿಟ್ಟಾಗ ಅವನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಅವರು ತಮ್ಮ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸಲು ಇಷ್ಟಪಡುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ಇನ್ನು ಒಂದು ಮನೆ ಕೊಳ್ಳುವ ವಿಚಾರನಡೆಸಬಹುದು, ಒಂದು ಕಾರು ಕೊಳ್ಳುವ, ಅಥವಾ ವರ್ಷಾಂತಕ್ಕೆ ಒಂದು ಪ್ರವಾಸಕ್ಕೆಗೊಳ್ಳುವ ಆಲೋಚನೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಇವೆಲ್ಲವು ಹೆಚ್ಚಿದ ಆರ್ಥಿಕ ಹೋರೆಗಳನ್ನು ತರುತ್ತವೆ. ಇವೆಲ್ಲ ಮೇಲಿನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿದ ಹಣಕಾಸಿನ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳಿಂದ ಅವರ ರಕ್ಷಣೆಗೆ ಬೇಡಿಕೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಮದುವೆಯ ನಂತರ ಬಹಳ ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣ ಬೇಡಿಕೆಗಳಾಗುತ್ತವೆ.

C3. ಉದ್ಯೋಗ :

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಉದ್ಯೋಗದೃಷ್ಟಿ ಅವನ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಹಣತೊಡಗಿಸುವ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಪರಿಣಾಮ ಗೊಳಿಸಬಲ್ಲದು. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಈ ರೀತಿಯಾದ ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರ ಬಹುದು.

- ಸರ್ಕಾರಿವಲಯದ ಉದ್ಯೋಗಿ.
- ಖಾಸಗಿವಲಯದ ಉದ್ಯೋಗಿ.
- ಸ್ವಯಂ - ಉದ್ಯೋಗಿ.

ಇವಲ್ಲದೆ, ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಸ್ವಲ್ಪಕಾಲಿಕ ತಜ್ಞ ಜೀವನೋಪಾಯ (Short Professional Careers) ಉದಾ : ಒಬ್ಬ ಕ್ರೀಡಾಪಟು ಇರಬಹುದು. ಅಥವಾ ನಿರುದ್ಯೋಗಿ ಯಾಗಿರಬಹುದು.

C3A. ಸರ್ಕಾರಿವಲಯದ ಉದ್ಯೋಗಿ :

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಸರ್ಕಾರಿವಲಯದಲ್ಲಿ ಉದ್ಯೋಗಿಯಾಗಿದ್ದರೆ ಅವರಿಗೆ ಜೀವವಿಮೆ, ಪಿಂಚಣಿ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ಇತರ ಆರೋಗ್ಯ ಸಂಬಂಧಿತ ಯೋಜನೆಗಳ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಸರ್ಕಾರಿವಲಯದವರು ಭವಿಷ್ಯನಿಧಿ (PF) ಪಿಂಚಣಿ ನಿಧಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಚ್ಯುಟಿ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ಕೊಡುಗೆಗಳನ್ನು ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಪ್ರಯೋಜನಗಳಾಗಿ ತಮ್ಮ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಅದೇರೀತಿ ಸರ್ಕಾರಿವಲಯದವರು ಜೀವವಿಮೆ, ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ, ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಸಹ ತಮ್ಮ ಉದ್ಯೋಗಸ್ಥರಿಗೆ ಒದಗಿಸುವದುಂಟು.

C3B. ಖಾಸಗಿ ವಲಯದ ಉದ್ಯೋಗಿ :

ಇವರಿಗೆ ಪಿಂಚಣಿ ಯೋಜನೆ, ಜೀವವಿಮೆ, ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ಇರುವ ಬೇಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚು. ಬಹಳಷ್ಟು ಖಾಸಗಿವಲಯದ ಉದ್ಯೋಗದಾತರು ತಮ್ಮ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ಗ್ರಾಚ್ಯುಟಿ, ಭವಿಷ್ಯನಿಧಿಗಳನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಆದರೇ ಯಾವರೀತಿಯ ಪಿಂಚಣಿ ಕೊಡುವುದಿಲ್ಲ. ಕೆಲವು ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ಜೀವವಿಮೆ, ಅವರ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ ಕೊಡುವುದುಂಟು ಇನ್ನು ಕೆಲವರು ಇವುಗಳಿಗೆ ಹಣಕೊಡುವ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ಕಲ್ಪಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ, ಇತರೆ ಕಂಪನಿಗಳು ಈ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ಕಲ್ಪಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಆಯಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳೇ ತಮಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

C3C. ಸ್ವಯಂ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು :

ಇವರ ವಿಷಯವಾಗಿ 2 ಮುಖ್ಯವಾದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕು.

- ಸ್ವಯಂ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಅಸ್ಥಿರವಾದ (ಏರುಪೇರುಗಳ) ಆದಾಯವಿರಬಹುದು.
- ಅವರವರ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಅವರೊಬ್ಬರೇ ಆದಾಯ ತರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಾಗಿರಬಹುದು. ಈ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಬಹಳ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಮೊದಲಿಗೆ ಇದಕ್ಕೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡರೆ ನಂತರ ಇತರೆ ಬೇಡಿಕೆಗಳಾದ ಮಕ್ಕಳ ಯೋಜನೆ, ನಿವೃತ್ತಜೀವನ ಯೋಜನೆ ಮುಂತಾದವು ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸಬಹುದು.

C3D. ಅಲ್ಪ ಅವಧಿಯ ಜೀವನೋಪಾಯದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು :

ಕೆಲವು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಅವಧಿಯ ಸಂಪಾದನೆಯ, ವೃತ್ತಿ ಅಥವಾ ಉದ್ಯೋಗ ವಿರಬಹುದು. ಇವರಂದರೆ ಸಿನಿಮಾ ಮತ್ತು ಟಿ.ವಿ. ನಟನಟರು, ಕ್ರೀಡಾಪಟುಗಳು, ವೃತ್ತಿಯ ಕಲಾವಿದರು ಮುಂತಾದವರು, ಇವರಿಗೆಲ್ಲ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅಲ್ಪಕಾಲಿಕ ಸಂಪಾದನೆಯ ಅವಧಿ ಇರುತ್ತದೆ. ಅಂದರೆ 5,10,ಅಥವಾ 15 ವರ್ಷಗಳು. ಈ ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ಅವರು ತಮ್ಮ ಉನ್ನತ ಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ಅವರಿಗೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಹಣಸಂಪಾದನೆಗೆ ಅವಕಾಶವಿರುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಒಮ್ಮೆ ಈ ಶೀಘ್ರರಾಗ್ರ ಮಟ್ಟದಿಂದ ಕೆಳಗೆಬಂದಾಗ ಅವರ ಆದಾಯ ಬಹಳ ಕಡಿಮೆ ಯಾಗಬಹುದು. ಇಲ್ಲ ಒಂದೊಂದು ಸಲ ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ನಿಂತುಹೋಗಬಹುದು. ಇಂತಹ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಮ್ಮ ಸಂಪಾದನೆಯ ಮುಂಚೂಣಿಯಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ತಮ್ಮ ಆದಾಯವನ್ನು ಪರಿರಕ್ಷಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕು, ಮತ್ತು ಈ ಸಂಪಾದನೆಯ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಬಂದಹಣವನ್ನು ಮುಂಬರುವದಿನಗಳಿಗಾಗಿ ಅಥವಾ ತಮ್ಮ ನಿವೃತ್ತ ಜೀವನಕ್ಕಾಗಿ ಕ್ರಮಬದ್ಧವಾದ ಆದಾಯಬರುವಂತೆ ತೊಡಗಿಸಬೇಕಾಗುವದು.

C3E. ನಿರುದ್ಯೋಗಿಗಳು :

ಮನುಷ್ಯನ ಜೀವನದ ಯಾವುದೇ ಹಂತದಲ್ಲಿ ನಿರುದ್ಯೋಗ ಉಂಟಾಗಬಹುದು. ಅದು ಒಬ್ಬ ಸ್ವಯಂ - ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೂ ಆಗಬಹುದು ಅಥವಾ ಸಂಬಳ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೂ ಯಾವುದಾದರೂ ಅನಾರೋಗ್ಯಸ್ಥಿತಿ ಅಥವಾ ಆರ್ಥಿಕಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಿಂದ ಉಂಟಾಗಬಹುದು. ಯಾರಾದರೂ ಉದ್ಯೋಗ ಕಳೆದುಕೊಂಡು ನಿರುದ್ಯೋಗಿಗಳಾದಾಗ ಅವರ ಅದುವರೆಗಿನ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಗಳು ಕುಂಠಿತವಾಗಿ ಅವರು ತಮ್ಮ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಕನಿಷ್ಠ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಅಂದರೆ ಅನ್ನ, ಬಟ್ಟೆ, ವಸತಿಗಳಿಗೆ ಮೊದಲ ಆದ್ಯತೆತೋರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದುವೇಳೆ ಆ ನಿರುದ್ಯೋಗದ ಅವಧಿ ಮುಂದುವರಿದರೆ, ಅವರು ಈಗಾಗಲೇಮಾಡಿದ ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು ತುಂಬುವದು, ಅಥವಾ ತೊಡಗಿಸಿದಹಣವನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುವದು ಅಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಅವರಪಾಲಿಸಿಗಳು ಲ್ಯಾಪ್ಸ್

ಆಗುತ್ತವೆ. ಆ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಅವರು ತಮಗೆ ಬೇರೆಯಾವುದಾದರೂ ಉದ್ಯೋಗ ಸಿಕ್ಕಾಗ ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಪುನರುಜ್ಜೀವ ಗೊಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಅಥವಾ ಅದನ್ನು ಪೆಯಿಡ್.ಅಪ್ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಸರೆಂಡರ್ ಮಾಡಿ ಕೊಳ್ಳುವುದು ಅವರಿಗೆ ಇರುವ ಮತ್ತೊಂದು ಆಯ್ಕೆ. ಆ ಕಾರಣದಿಂದ ಈ ಹಂತದ ಬಗ್ಗೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮುಂದಾಗಿಯೇ ಯೋಚಿಸಬೇಕು. ಅವರಿಗೆ ಒಂದು ಡಿಜೆಬಿಲಿಟಿ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಇರಬೇಕು ಅಥವಾ ಅವರು ಒಂದು ತುರ್ತು ನಿಧಿಯನ್ನು ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ಮಾಡಿಟ್ಟು ಕೊಂಡಿದ್ದರೆ ಸ್ವಲ್ಪಕಾಲದ ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಪೂರೈಸಬಲ್ಲದು.

C4. ಆರೋಗ್ಯದ ವಿಷಯಗಳು :

ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಯಸ್ಸುಹೆಚ್ಚಾದಂತೆ ಆರೋಗ್ಯದ ರಿಸ್ಕುಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತವೆ ಹಾಗೂ ಅವರಿಗೆ ಬೆಕಾಗುವ ಜೀವ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಗಳು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತವೆ. ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಜನರು ವಯಸ್ಸಿಗೆ ಸಂಬಂಧವಿಲ್ಲದೆ, ಸತತವಾಗಿ ಅನಾರೋಗ್ಯದಿಂದ ನರಳುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಇರಬಹುದು.

C5. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಖರ್ಚು :

ಅವರವರ ಜೀವನ ಶೈಲಿ ಮತ್ತು ಅಭ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಖರ್ಚುಗಳು ಬೇರೆಬೇರೆ ಮಾದರಿಯಾಗಿ ಇರುತ್ತವೆ. ಖರ್ಚುಗಳಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ತರಹದವು ಇರುತ್ತವೆ. ಆಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ಖರ್ಚು, ಬಟ್ಟೆ ಮನೆ ಮತ್ತು ವಿರಾಮದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಮುಂತಾದವು. ಇನ್ನು ಹೇಳುವುದಾದರೆ ಅವರಿಗೆ ಇರುವ ಸಾಲಹೊರೆಗಳು ಉದಾ : ಮನೆಸಾಲತೀರಿಸುವುದು, ಕಾರ್‌ಲೋನ್ ಮುಂತಾದವುಗಳು ಸಹ ಬರುತ್ತವೆ. ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಮಾಡಲು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಎಲ್ಲ ಖರ್ಚುಗಳು ಕಳೆದನಂತರ ಉಳಿಯುವ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣ ವಿರುವುದಾದರೆ ಮಾತ್ರ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಹಾಗಲ್ಲದೆ, ಆದಾಯಕ್ಕಿಂತಲು ಖರ್ಚು ಜಾಸ್ತಿ ಯಾಗಿದ್ದರೆ ಅದು ಸಾಲವಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸಿ ಆಗ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಉಳಿತಾಯಮಾಡುವ ಹಣ ಪೂರ್ಣವಾಗಿ 'ಇಲ್ಲ' ಎಂತಾಗುತ್ತದೆ.

C6. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆಸ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು :

ಆಸ್ತಿಗಳು ಎಂದರೆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಒಡೆತನವಿದ್ದವು. ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು (ಲಯಬಿಲಿಟೀಸ್) ಎಂದರೆ ಅವನು ಇತರರಿಗೆ ಕೊಡಬೇಕಾದ ಹಣ. ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಯು ತನ್ನ ಉಳಿತಾಯದಿಂದ, ವಾರಸತ್ವದಿಂದ ಅಥವಾ ವ್ಯಾಪಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಯಿಂದ ಗಳಿಸಬಹುದು. ಈ ಆಸ್ತಿಗಳು ಅವನ

ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳಿಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದರೆ ಅಂಥವರಿಗೆ ತೊಡಗಿಸಲು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣ ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಹಾಗಲ್ಲದೆ, ಅವರಸಾಲದ ಹೊರೆಗಳು (ಲಯಬಿಲಿಟೀಸ್) ಆಸ್ತಿಗಳ ಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಾದಾಗ ಅವೆಲ್ಲವುಗಳನ್ನು ಸಮಯಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸುವಂತೆ ಖಾತ್ರಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಉದಾ : ರಾಘವ್‌ಮಿಶ್ರಾ ಒಬ್ಬಡಾಕ್ಟರು. ಅವರಿಗೆ ಸ್ವಂತ ಕ್ಲಿನಿಕ್ ಇದೆ. ಅವರ ತಂದೆಯು

ಡಾಕ್ಟರ್ ಇದ್ದರು ಅವರು ಸಹ ಕ್ಲಿನಿಕ್‌ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದರು, ರಾಘವನ ತಂದೆಯ ಮರಣದ ನಂತರ ಅವರ ಮನೆ, ಕ್ಲಿನಿಕ್, ಒಂದು ನಿವೇಶನಸ್ಥಳ, ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನಲ್ಲಿ ಹಣರೂ. 10ಲಕ್ಷ ರಾಘವನಿಗೆ ವಾರಸತ್ವ ಸಂಪತ್ತಾಗಿಲಭಿಸಿದೆ. ಅದಲ್ಲದೆ ರಾಘವ ಕೂಡ ತನ್ನದೇ ಆದ ಆದಾಯವನ್ನು ಸಂಪಾದನೆಮಾಡಿದ್ದಾನೆ, ಅವನಿಗೆ ಅಪ್ಪನ ಆಸ್ತಿಯು ಅವನ ಕೈಸಿಕ್ಕಿದ್ದು ಅವನೊಬ್ಬ ಸುದೈವಿವ್ಯಕ್ತಿ ಆಗಿದ್ದಾನೆ. ರಾಘವ ನಂತಹ ಆಸ್ತಿವಂತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಸಂಪಾದನೆಯಗಳಿಗೆ ಇದ್ದಂತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಹಣತೊಡಗಿಸುವ ಶಕ್ತಿ ಬಹಳ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ರಿಸ್ಕುತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿಯು ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಇಂದಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಸೂಕ್ತಯೋಗ್ಯ ವಿಲ್ಲದ ಆಸ್ತಿಗಳು ಅಥವಾ ಅವುಗಳಮೇಲೆ ಬರುವ ಆದಾಯ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಆಗಿಂದಾಗ್ಗೆ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಗೆ ಒಳಪಡಿಸಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಮುಕ್ತಾ ಯಗೊಳಿಸಿ ಅಥವಾ ಹಣವಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಿ ಆ ಹಣವನ್ನು ಬೇರೆ ಆಸ್ತಿಗಳುಮಾಡಲು ಉಪಯೋಗಿಸಬೇಕು. ಆದೇರೀತಿ ಮನೆಸಾಲ, ಕಾರಿನಸಾಲಮುಂತಾದಸಾಲದ ಹೊರೆಗಳಿಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಜೀವವಿಮೆ ಮಾಡಿಸುವುದರಿಂದ ಆದಾಯ ಸಂಪಾದನೆಯ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮರಣವಾದಾಗ, ಆ ಕುಟುಂಬದವರು ಆ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೀರಿಸಿ ಸಾಲಕೊಟ್ಟವರಿಂದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಬರದಂತೆನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

C7. ವಿವಾಹ ವಿಘ್ನದನ (Divorce), ಬೇರ್ಪಡುವಿಕೆ, ಮರಣಸಂತ್ರಸ್ತತೆ : (Bereavement)

ವಿವಾಹ ವಿಘ್ನದನಗಳು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಗಳಮೇಲೆ ವಿಪರೀತ ಪರಿಣಾಮ ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತವೆ. ವಿಘ್ನದನ ಅಥವಾ ಬೇರ್ಪಡಿಕೆಯಾದಾಗ, ನಂತರದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ, ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಹಣಕಾಸಿನ ಉದ್ದೇಶ್ಯಗಳು ಬದಲಾಗುವುದಲ್ಲದೆ ಅವರ ಹಣಹೂಡಿಕೆಯ ಶಕ್ತಿಯು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ (ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ದಂಪತಿಗಳಿಬ್ಬರು ಸಂಪಾದಿಸುವವರಾದರೆ) ,ಇದರ ಫಲತಾಂಶ ಸದ್ಯದ ರೇವಣಿಗಳನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕನೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಅದೇರೀತಿ, ಬೇರ್ಪಡುವಿಕೆಯಿಂದ, ಉದ್ಯೋಗಮಾಡದಿರುವ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ

ಯೋಜನೆ ಬಹಳ ಮಹತ್ವದ್ದಾಗುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಆಕೆಗೆ ತನ್ನಪತಿಯುಮಾಡಿದ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಬಿಟ್ಟರೆ ಬೆರಾವು ತಿಳಿದಿರುವ ಅವಕಾಶವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ರಕ್ಷಣೆ ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯತ್ ಜೀವನಕ್ಕೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮತ್ತಷ್ಟು ಪ್ರಾಮುಖ್ಯವಾಗುತ್ತವೆ.

ಇನ್ನು ವಿಧವೆಯಾದ ಮಹಿಳೆ ತನ್ನ ಗಂಡನ ಆಸ್ತಿ ಸಂಪತ್ತು ಗಳಿಗೆ ಅಧಿರಕ್ಷಕಿಯಾಗುತ್ತಾಳೆ. ಆಕೆಗೆ ತನ್ನ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತರಾದ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಬರುತ್ತದೆ. ಆಕೆಯ ಮುಖ್ಯಕಳಕಳಿ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ತನ್ನ ಮಕ್ಕಳಿಗಾಗಿ ಉತ್ತಮ ನಿರ್ವಹಣೆ ಅವುಗಳ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಅದೇಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಎಂಬ ವಿಷಯಗಳಮೇಲೆ ಇರುತ್ತದೆ.

D. ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು : ವಾಸ್ತವಿಕ ಮತ್ತು ಊಹಾಜನಿತ :

ವಾಸ್ತವಿಕ ವಾದ ಮತ್ತು ಊಹಾಜನಿತ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನಡುವೆ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿವೆ ಎಂದು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ. ವಾಸ್ತವಿಕ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳೆಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕರ ನಿಜವಾದ ಬೇಡಿಕೆಗಳಾಗಿದ್ದು ಇತರೆ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದ್ಯತೆ ಕೊಡ ಬೇಕಾಗುವವು. ಆದರೆ ಊಹಾಜನಿತ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಗ್ರಾಹಕರು ಆದ್ಯತೆಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳೆಂದು ತಿಳಿದವು ಅಥವಾ ಉಹಿಸಲಾದವು ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಸರಕಾರಿ ಸಾರಿಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇದ್ದರೂ, ತನ್ನಗೆ ಓಡಾಡಲು ಒಂದು ಕಾರು ಆವಶ್ಯಕವೆಂದು ಭಾವಿಸುವುದು. (ಅದನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ತನ್ನ ಹತ್ತಿರ ಹಣವಿಲ್ಲವೆಂದು ತಿಳಿದಿದ್ದರೂ). ವಾಸ್ತವಿಕ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದಿಂದ ಮತ್ತು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಿಂದ ನಿರ್ಧಾರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಊಹಾ ಜನಿತ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಬಯಕೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಆಲೋಚನೆಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅರ್ಥಮಾಡಿ ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇಲ್ಲಿ ನಾವು ಗ್ರಾಹಕರ ವಾಸ್ತವಿಕ ಮತ್ತು ಊಹಾಜನಿತ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿಸಿ ಸೂಕ್ತ ಸಲಹೆ ನೀಡುವುದರಲ್ಲಿ ಏಜಂಟರು ಎದುರಿಸಬೇಕಾದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನೋಡೋಣ.

● ನಾವು ಈ ಹಿಂದೆ ಚರ್ಚೆ ಮಾಡಿದಂತೆ, ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವನದ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ತರಹದ ಹಣಕಾಸಿನ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಉದ್ಭವವಾಗುತ್ತವೆ ಯೆಂದು ತಿಳಿದಿದ್ದೇವೆ. ಆದರೆ, ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳುವ ಸಮಯ ಬಂದಾಗ, ಹಣತೊಡಗಿಸಬೇಕಾದ ವ್ಯಕ್ತಿ ವಾಸ್ತವಾಗಿ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ಹಿಂಜರಿಯ ಬಹುದು. ಉದಾ : ಒಬ್ಬ ಯುವಕ ಇಂದಿನಿಂದ 10 ವರ್ಷದ ನಂತರ 10 ಲಕ್ಷ ರೂಪಾಯಿಗಳು ಬೇಕೆಂದು ಭಾವಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಅವನು ತನ್ನ ಕೆಲಬಿಡುವಿನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ತ್ಯಾಗಮಾಡಿ ಕ್ರಮಬದ್ಧವಾಗಿ

ಉಳಿತಾಯಮಾಡಿ ಹಣತೊಡಗಿಸಬೇಕಾಗುವುದು.

● ಎರಡನೆಯ ಸಮಸ್ಯೆಯೆಂದರೆ ಬಹುತೇಕ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಉಳಿತಾಯದ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ಬಗ್ಗೆ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಆ ರೀತಿಯ ಉಳಿತಾಯ ತರುವ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಪಡುವುದಿಲ್ಲ. ಅವರು ತಮ್ಮ ಇಂದಿನ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಆದ್ಯತರನೀಡುವರೆ ವಿನಾ ಅದಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗಿ ಕಣ್ಣಿಗೆ ತೋರದ ಭವಿಷ್ಯತ್ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಉದಾಸೀನರಾಗಿರುವರು.

● ಬಹಳಷ್ಟು ಜನರು ಅವರ ವಾಸ್ತವಿಕ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿ ಕೊಳ್ಳದೆ ಅವುಗಳಿಗೆ ಆದ್ಯತೆ ನೀಡದೇ ಇರಬಹುದು. ಉದಾ : ಕೆಲವರು ತಪ್ಪುಕಲ್ಪನೆ ಇಂದ ಮಕ್ಕಳ ಪಾಲನೆಗೆ ಮೊದಲು ಹಣತೊಡಗಿಸಿ, ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಜೀವದ ರಕ್ಷಣೆಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡದಿರುವರು. ಅಸಲಿಗೆ ಅವರು ತಮ್ಮ ಅಕಾಲಿಕ ಮರಣ, ಅನಾರೋಗ್ಯ ಅಥವಾ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯ ಇವುಗಳಿಗೆ ಮೊದಲು ಸುರಕ್ಷೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಒದಗಿಸಿದರೆ ಅವರ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಆಯಾ ಆಪತ್ತುಗಳಿಂದ ರಕ್ಷಣೆ ಸಿಕ್ಕುತ್ತದೆ.

ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯ ಮುಖ್ಯ ಕರ್ತವ್ಯವೆಂದರೆ ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಾಸ್ತವಿಕ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಸಹಕಾರ ನೀಡುವುದೇ :

ಆಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಈ ರೀತಿಯಾಗಿರುತ್ತದೆ.

| | |
|--|--|
| ವಾಸ್ತವಿಕ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು | ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಾಸ್ತವಿಕವಾದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡಬೇಕು. ಈ ಕೆಲಸವನ್ನು ಅವರು ವಿಮೆಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳುವಳಿಕೆ ನೀಡುವುದರ ಮೂಲಕ ಮಾಡಬಹುದು. |
| ಇಂದಿನ ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಬರುವ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು | ಈ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಬೇಕು. |
| ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಪರಿಮಾಣ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಆದ್ಯತಾ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿರುವುದು | ಒಮ್ಮೆ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಗುರುತಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ನಂತರ ಅವುಗಳ ಹಣಕಾಸಿನ ಬೆಲೆ ನಲ್ಲಿ ನಿರ್ಧಾರಿಸಿ, ಆದ್ಯತಾ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿಡಬೇಕು. |
| ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯ ಪರಿಶೀಲನೆ | ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ವಿಜೆಂಟರನ್ನು ಆಗಾಗ್ಗೆ ಭೇಟಿ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದು ತಮ್ಮ ಹಣಕಾಸಿನ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಕಾಲಾನು ಗತವಾಗಿ ಬದಲಾಗಿದೆಯಾ ಎಂದು ಪರಿಶೀಲನೆ ಮಾಡಬೇಕು. ಹೌದಾದರೆ, ಬದಲಾದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಹೂಸತಾದ ರೀತಿನಲ್ಲಿ ಹಣತೊಡಗಿಸಬೇಕು. |

ಉದಾ : ವಾಸ್ತವಿಕ ಬೇಡಿಕೆ :

ನಾನು ನನ್ನ ನಿವೃತ್ತ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಉಳಿತಾಯಮಾಡಬೇಕು.

ವಾಸ್ತವಿಕ ಬೇಡಿಕೆಯ ಪರಿಮಾಣ ನಿರ್ಧಾರ :

ನಾನು ನನ್ನಿಗೆ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ರೂ. 20,000 ಆದಾಯವನ್ನು ಬರುವಂತೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡಬೇಕು.

E. ಸಂಪರ್ಕ, ಪ್ರಶ್ನಿಸುವ ಮತ್ತು ಆಲಿಸುವ (ಕೇಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ) ನೈಪುಣ್ಯ:

ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ, ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ತಮ್ಮ ಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಮೊಟ್ಟ ಮೊದಲನೆಯ ಸಂಪರ್ಕ ಬಿಂದುವಾಗಿರುತ್ತಾನೆ. ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಲಹೆ ನೀಡುವಾಗ ಅವರು ಕೊಟ್ಟ ಮಾಹಿತಿಯ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನೆ ಮಾಡುವಂತಿರಬೇಕು. ಇದನ್ನು ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳುವ ಮೂಲಕ ಮತ್ತು ಒಳ್ಳೆಯ 'ಕೇಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಜ್ಞೆ' ಇಂದ ಸಾಧಿಸಬಹುದು. ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿಮೆಯ ಪದಾವಳಿ ಮತ್ತು ಪರಿಭಾಷೆಯ ಅರಿವು ಇಲ್ಲ ದಿರುವದಿಂದ ಅವರ ಮನೋಭಾವನೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇಲ್ಲವಾದರೆ ಅವನ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವದಕ್ಕೆ ಅಡ್ಡಿಯಾಗಬಹುದು.

ಈ ಪಾಠದಲ್ಲಿ ನಾವು ಪ್ರತಿ ವಿಮೆ ಏಜಂಟರಿಗೆ ತಪ್ಪದೇ ಇರಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯ ನೈಪುಣ್ಯ ಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರವಾಗಿ ನೋಡೋಣ. ಆ ಮೂರು ಸಂಪರ್ಕಿಸುವ ನೈಪುಣ್ಯ (ಕಮ್ಯುನಿಕೇಶನ್), ಪ್ರಶ್ನಿಸುವ ಚತುರತೆ (ಕ್ವಶ್ಚನಿಂಗ್) ಮತ್ತು ಅವರು ಹೇಳುವದನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಕಿವಿಗೊಟ್ಟುಕೇಳುವ ಕುಶಲತೆ (ಲಿಸನಿಂಗ್ ಸ್ಕಿಲ್).

E1. ಸಂಪರ್ಕಿಸುವ ನಿಪುಣತೆ :

ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಮುಖ್ಯವಾದ ಲಕ್ಷಣವೆಂದರೆ ಜನಗಳನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಸಂಪರ್ಕಿಸುವ ನಿಪುಣತೆ, ಇದರಿಂದ ಅವರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಲ್ಲಿ ಆಸಕ್ತಿ ಮೂಡಿಸಲು, ಅದನ್ನು ಅದೇ ರೀತಿ ಮುಂದು ವರೆಸುತ್ತಾ ತಮ್ಮ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ಭಾಗವಹಿಸುವಂತೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಗ್ರಾಹಕರ ಚೊತೆಯ ಯಾವುದೇ ಭೇಟಿಗೂ ಯಶಸ್ವಿ ಸಂಪರ್ಕ ನೈಪುಣ್ಯ ಅತಿ ಮುಖ್ಯ ಮತ್ತು ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣ. ಅವರ ಸಂಭಾಷಣೆಯ ಯಾವುದೇ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕನು ಅನಾಸಕ್ತನಾದಾಗ ಇದು ಮತ್ತಷ್ಟು ಆದ್ಯತೆಯ ವಿಷಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಉತ್ತಮ ಸಂಪರ್ಕ ನೈಪುಣ್ಯ ವೆಂದರೆ :

- ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರಾಂತೀಯ ಭಾಷೆಯ ಮತ್ತು ಅವನ ಆಡುಭಾಷೆಯ. ಮೇಲೆ ಒಳ್ಳೆಯ ನಿಯಂತ್ರಣ.
- ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ಸ್ನೇಹ ಪೂರಿತವಾದ ಒಡನಾಟ, ಮತ್ತು ಅವನಲ್ಲಿ ಕಳಕಳಿಯ ಆಸಕ್ತಿ

ತೋರಬೇಕು. ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತಮ್ಮ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು, ತಮ್ಮ ಇಂದಿನ ಹಾಗೂ ಭವಿಷ್ಯದ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಕುರಿತು ಕಳಕಳಿಗಳನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಅವರ ಮಾತಿನಲ್ಲೇ ಹೇಳುವಂತೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹನ ನೀಡಬೇಕು. ಮತ್ತು

- ಒಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕನು ಸಂಭಾಷಣೆಯ ಯಾವುದೇ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿದ್ದಾಗ, ಅಥವಾ ಒಂದು ಸರಿಯಾದ ವಿಷಯವನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾವಿಸಿದಾಗ ಏಜಂಟರು ಅವನ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕವಾಗಿ ಉತ್ತರಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಚೊತೆ ಮಾತುಕತೆಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುತ್ತ ಸಾಗಬೇಕು. ಈ ಸಂಭಾಷಣೆಯಾಗಲೂ ಉಭಯಪಕ್ಷದ ಮಾತುಕತೆಯಾಗಿರಬೇಕು. ಇದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡುವ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗಸ್ವಾಮ್ಯತ್ವ ವಹಿಸಿದಂತೆ ಮನೋಭಾವನೆ ಬರುತ್ತದೆ.

E2. ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಚತುರತೆ :

ಗ್ರಾಹಕರ ಹಣಕಾಸಿನ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿಶದವಾಗಿ ತಿಳಿಯಲು ಏಜಂಟರು ವಿವಿಧ ತರಹದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗೆ ಸರಿಯಾದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳುವ ಚಾತುರ್ಯ ಅತ್ಯಾವಶ್ಯಕ. ಈ ಚಾತುರ್ಯ ವೆಂದರೆ.

- ವಿವಿಧ ತರಹದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುವುದು.
- ಆಯಾ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ. ಇವು ಚೆನ್ನಾಗಿ ತಿಳಿದಿರಬೇಕು.

E2A. ವಿವಿಧ ತರಹದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು :

ಏಜಂಟರ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಅವುಗಳ ವಿನ್ಯಾಸ ಮತ್ತು ಪ್ರಯೋಜನದ ಆಧಾರ ಮೇಲೆ ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು.

1. ವಿನ್ಯಾಸದ ಮೇಲೆ ವರ್ಗೀಕರಣೆ : ಇದರಲ್ಲಿ 2 ತರಹದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿರಬಹುದು. ತೆರೆದ ಅಂತ್ಯ ಮತ್ತು ಮುಚ್ಚಿದ ಅಂತ್ಯ (ಓಪನ್ ಎಂಡೆಡ್ ಮತ್ತು ಕ್ಲೋಜ್ ಎಂಡೆಡ್) ಎರಡು ತರಹದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೂ ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಧೈಯ ಮತ್ತು ಫಲಿತಾಂಶಗಳು ಇರುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾದ ರೀತಿನಲ್ಲಿ ಬಳಸುವುದು ಮುಖ್ಯ.

(a) 'ತೆರೆದ - ಅಂತ್ಯ' (ಓಪನ್ ಎಂಡೆಡ್) ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು : ಈ ತರಹದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಧಾರಾಳವಾಗಿ ಮಾತನಾಡಲು ಉತ್ತೇಜನ ನೀಡಿ ತಮ್ಮ ಮುಖ್ಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು , ಆದ್ಯತೆಯ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಎತ್ತಿ ಹಿಡಿರು ತಿಳಿಸಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುತ್ತವೆ.

ಉದಾ : ಈ ತರಹದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳ ಮಾದರಿಗಳು

- ನೀವು ಹಾಗೇಕೆ ತಿಳಿದಿರುವಿರಿ ?
- ಇಂದಿನಿಂದ 10ವರ್ಷದ ನಂತರ ನೀವು ಯಾವರೀತಿಯಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿರುತ್ತೀರಿ ಯಂದು ಭಾವಿಸುತ್ತಿದ್ದೀರಿ ?
- ಇದರಬಗ್ಗೆ ನಿಮ್ಮ ಅನಿಸಿಕೆ ಏನು ? ಮುಂತಾದವು.

(b) ಮುಚ್ಚಳಿಕೆ ಇರುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಒಂದೇ 'ಶಬ್ದ', ಅಥವಾ ಒಂದೇ ವಾಕ್ಯದ ಉತ್ತರಗಳು ಇರುತ್ತವೆ. ಇವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಉತ್ತರಗಳಿರುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಇವಕ್ಕೆ "ಹೌದು" 'ಅಲ್ಲ' 'ಇಲ್ಲ' 'ಒಂದುನಿಗದಿತ ಮೊತ್ತ' 'ಒಂದುನಿಗದಿತ ವಿಷಯ' ಹೀಗಿರುತ್ತವೆ.

ಈ ತರಹದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳ ಉದಾಹರಣೆ :

- ನೀವು ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತಿದ್ದೀರಾ ?
- ನಿಮಗೆ ಎಷ್ಟು ಜನಮಕ್ಕಳಿದ್ದಾರೆ ?
- ಈಗ ನೀವೇನಾದರೂ ಹಣ ತೊಡಗಿಸಿದ್ದೀರಾ ಮುಂತಾದವು
- ನಿಮಗೆ ಮದುವೆ ಆಗಿದೆಯಾ ?

2. ಕಾರಣದಮೇಲೆ ವರ್ಗೀಕರಣೆ :

ಈ ವರ್ಗೀಕರಣದಲ್ಲಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಯಾವರೀತಿನಲ್ಲಾದರೂ ಅಂದರೆ ಓಪನ್ ಎಂಡೆಡ್ ಅಥವಾ ಕ್ಲೋಸ್ ಎಂಡೆಡ್ ಹೇಗಾದರೂ ಇರಬಹುದು. ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಕೇಳುವದರಿಂದ

- ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆ
- ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಮಾಹಿತಿಗೆ ಪ್ರಯತ್ನ ಮತ್ತು ಸಂಗ್ರಹಣೆ.
- ಅರ್ಥವಾಗಿದೆಯಾ ಇಲ್ಲವಾ ಎಂದು ಪರೀಕ್ಷಿಸುವದು.
- ಈಗಾಗಲೇ ಒಪ್ಪಿದ ವಿಷಯದಗಳನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸುವದು ಮತ್ತು / ಅಥವಾ .
- ಗ್ರಾಹಕರು ಕಾರ್ಯನಿರತರಾಗುವಂತೆ ಒಪ್ಪಿಸುವದು.

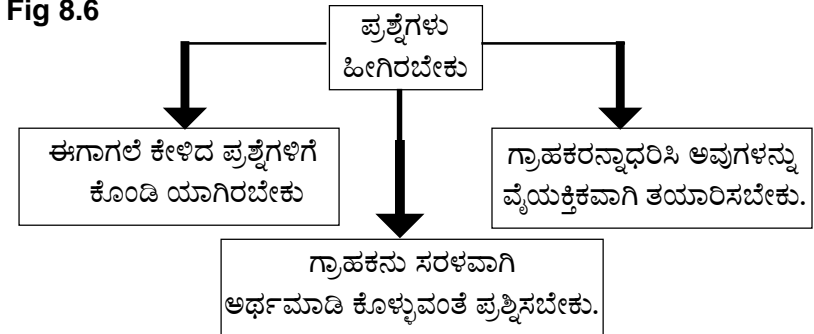
ಉದಾಹರಣೆ :

| ಕಾರಣದಮೇಲೆ ವರ್ಗೀಕರಣೆ | ಓಪನ್ ಎಂಡೆಡ್ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು | ಕ್ಲೋಸ್-ಎಂಡೆಡ್ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು |
|---|--|--|
| ಮಾಹಿತಿ - ಶೇಖರಣೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು | ನಿಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಿ | ನಿಮಗೆಷ್ಟು ಜನ ಮಕ್ಕಳು. |
| ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಮಾಹಿತಿ ಶೇಖರಣೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು | ನಿಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳ ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಏನು ಯೋಚನೆ ಮಾಡಿದ್ದೀರಿ? | ನಿಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳನ್ನು ಪ್ರೋಫೆಶನಲ್ ಕೋರ್ಸ್‌ಗೆ ಸೇರಿಸುವಿರಾ ? |
| ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡ ಬಗ್ಗೆ ಅವರ ಭಾವನೆ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಶ್ನೆ | ಪ್ರೋಫೆಶನಲ್ ಕೋರ್ಸ್‌ಗೆ ಸೇರಿಸುವದಾದರೆ ಅವರನ್ನು ವಿದೇಶಕ್ಕೆ ಕಳುಹಿಸುವಿರಾ ? ಹೇಗೆ? | ನೀವು ವೈದ್ಯಕೀಯ ವಿದ್ಯೆ ಎಂದಿರಿ ಹಾಗಾದರೆ ಅದು ಡಾಕ್ಟರ್ ಅಥವಾ ಫಾರ್ಮ್ ಸೈನ್ಸ್? |
| ಈಗಾಗಲೇ ಒಪ್ಪಿದ ವಿಷಯ ದೃಢೀಕರಿಸಲು ಪ್ರಶ್ನೆ | ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳ ಭವಿಷ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ನಿಮ್ಮ ಕಳಕಳಿ ಏನೆಂದಿರೋ ಒಮ್ಮೆ ನೆನೆಪಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಲು ಬಿಡಿ. | ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳನ್ನು ಉನ್ನತ ವಿದ್ಯೆಗಾಗಿ ವಿದೇಶ ಕೈಕಳು ಸಿತ್ತೀನಿ ಎಂದಿರಿ ? ಹಾದಾ ? |
| ಗ್ರಾಹಕರು ಕಾರ್ಯೋನ್ಮುಖ ರಾಗುವಂತೆ ಪ್ರಶ್ನಿಸುವದು. | ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳ ಓದಿಗಾಗಿ ನಿಜವಾಗಿ ಏನೋ ಮಾಡಲಿದ್ದೀರಲ್ಲ? | ನೀವೊಂದು ಮಕ್ಕಳ ಯೋಜನೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವರೆಂದು ಭಾವಿಸಲೆ ? |

E2B. ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸುವ ರೀತಿ :

ಮೇಲೆ ಪಟ್ಟಿಮಾಡಲಾದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ನಿಮಗೆ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ವಿವಿಧ ತರಹದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳ ಉದಾಹರಣೆಗಳು ಮಾತ್ರ. ವಾಸ್ತವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ, ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಇಷ್ಟು ಹಠಾತ್ತನೆ ಕೇಳುವದು ಸರಿಯಲ್ಲ, ಕೇಳುವದೂ ಇಲ್ಲ. ಬದಲಾಗಿ, ಅವುಗಳನ್ನು ಆಹ್ವಾನದಂತೆ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ಮನಮುಟ್ಟುವಂತೆ ತಯಾರಿಸಬೇಕು. ಇದಕ್ಕಾಗಿ.

Fig 8.6



E3. ಆಲಿಸುವ (ಕೇಳಿಸಿ ಕೊಳ್ಳುವ) ಕುಶಲತೆ :

ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕರು ಹೇಳುವದನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಕಿವಿ ಗೊಟ್ಟು ಕೇಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಕುಶಲತೆಯನ್ನು ಬೆಳೆಸಿ ಕೊಳ್ಳುವದು ಸಹ ಬಹಳಮಹತ್ವದ ಸಂಗತಿ. ಇದರಿಂದ ಅವರು ಗ್ರಾಹಕನ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಬಲ್ಲರು. ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ಬರೆದು ಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಅವರಶಾರೀರಕ ಭಾಷೆಯನ್ನು ಸಹ ಏಜಂಟರು ಗಮನಿಸಬೇಕು. ಇದರಿಂದ ಅವರಿಗೆ ಆರ್ಥಿಕಯೋಜನೆ ಹಾಕುವಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟರ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಆಸಕ್ತಿ ಇದೆ ಎಂದು ಕಂಡುಹಿಡಿಯಲು ನೆರವಾಗುತ್ತದೆ.

E4. ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ (ಗಿರಾಕಿಗಳಿಂದ) ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ಸಂಬಾಳಿಸುವದು :

ಕೆಲವು ಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಜೀವ ವಿಮೆ ಕೊಳ್ಳಲು ಆಸಕ್ತಿ ತೋರುವದಿಲ್ಲ. ಇದು ನಿಮಗೆ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಜ್ಞಾಪಕ ವಿರಲಿ. ಈ ತರಹದ ಗ್ರಾಹಕರು ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ಗುರುತಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಅದಲ್ಲದೆ ಅವರು ತಮ್ಮ ಮರಣದ ಕಾಲ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಕುರಿತು ಮಾತನಾಡಲು, ತಮ್ಮ ಕುಟುಂಬದ ಗತಿ ಏನಾಗುವದು ಎಂದೆಲ್ಲ ಚರ್ಚೆಮಾಡಲು, ಮುಜುಗರವಾಗಿ ಭಾವಿಸಬಹುದು. ಈ ಒಂದು ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಪಾರಾಗಲು ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಬಹಳ ನಾಜೂಕಾಗಿವರ್ತಿಸಿ ಅವರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಸರಿಯಾಗುವ ವಿಮೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಶಿಫಾರಸುಮಾಡುವ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಜಯಗಳಿಸಬೇಕು.

ಒಮ್ಮೆ ಏಜಂಟರು ತನ್ನ ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಿದನಂತರ, ಕೆಲವು ಸಾಧಾರಣವಾದ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕರುಮಾಡುವದುಂಟು. ಅವು ಈ ರೀತಿ ಯಾಗಿರಬಹುದು.

1. ಈ ಉತ್ಪನ್ನವು ನನ್ನ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವುದಿಲ್ಲ.
2. ಬೇರೆ ವಿಮೆ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಮತ್ತಷ್ಟು ಲಾಭಕರವಾದ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಕಲ್ಪಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.
3. ಈಗನನ್ನ ಹತ್ತಿರ ತೊಡಗಿಸಲು ಹಣ ವಿಲ್ಲ, ಮುಂತಾದವು.

ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯಾಗಿ ಈ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುವಲ್ಲಿ ಬಹಳ ಜಾಗರೂಕರಾಗಿರಬೇಕು. ಗ್ರಾಹಕರು ಈ ರೀತಿ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ಮಾಡುವಾಗ ನೀವು 'ಓಪನ್-ಎಂಡೆಡ್' ಮತ್ತು 'ಕ್ಲೋಸ್ ಎಂಡೆಡ್' ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಿ ಅವರ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳ ಹಿಂದಿರುವ ಅಸಲಿ ಕಾರಣವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮವಾದ ವಾಕ್ಚಾತುರ್ಯ, ಮತ್ತು ಅವರ ಮಾತುಗಳನ್ನು ತಾಳ್ಮೆಯಿಂದ ಕೇಳುವ ನೈಪುಣ್ಯ ಇವೆಲ್ಲವು ಬಹಳ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುವ ಅಂಶಗಳು.

ಮೇಲಿನ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ಸಂಬಾಳಿಸುವ ಕೆಲವು ಮಾರ್ಗಗಳು.

ಈ ಉತ್ಪನ್ನ ನನ್ನ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲಾರದು :

● ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಕೆಲವು ಓಪನ್-ಎಂಡೆಡ್ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಕೇಳಿರಿ, ಅವರ ಕಳಕಳಿಯನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಿ. ಇನ್ನು ಸದರಿ ಉತ್ಪನ್ನದ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಾಹಿತಿ ತಿಳಿಸಿರಿ. ಅಥವಾ ಅವರ ಆವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ಅರಿತು ಕೊಂಡು ಅವುಗಳಿಗೆ ಸರಿಯಾಗುವ ಮತ್ತೊಂದು ಉತ್ಪನ್ನದ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಿರಿ.

ನಿಮ್ಮ ಪ್ರೈವೇಟಿ ಕಂಪನಿಯವರು ಮತ್ತಷ್ಟು ಲಾಭಗಳನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ :

● ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹೋಲಿಕೆ ಮತ್ತು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಮಾಡಿ ತಿಳಿಸಿರಿ. ಅವುಗಳ ಆಗು ಹೋಗುಗಳನ್ನು ಕುರಿತ ಚರ್ಚೆ ನಡೆಸಿರಿ. ನಂತರ ಯಾವಕಾರಣಕ್ಕೆ ಈ ವಿಶಿಷ್ಟವಾದ ಉತ್ಪನ್ನ ಅವರಿಗೆ ಸೂಚಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ವಿವರಣೆ ನೀಡಿರಿ.

ಸದ್ಯಕ್ಕೆ ನನ್ನ ಹತ್ತಿರ ತೊಡಗಿಸಲು ಹಣವಿಲ್ಲ :

● ಸರಿಯಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆ ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳುವ ಆವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ತಿಳಿಸುತ್ತ ಆವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನನುಸರಿಸಿ ಹಣತೊಡಗಿಸುವ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ತಿಳಿಸಿ. ಒಂದು ವಿಮೆ ಯೋಜನೆ ಇರುವದರಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಪ್ರಯೋಜನ, ಇಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ಆಗಬಹುದಾದ ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ವಿವರವಾಗಿ ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ಮನದಟ್ಟುಮಾಡಿರಿ.

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ :

● ನೀವು ಒಬ್ಬ ಗಿರಾಕಿಯನ್ನು ಭೇಟಿಯಾಗಲಿದ್ದಿರಿ ಎಂದು ಊಹಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ. ನೀವು ಅವರಿಗೆ ವಿವಿಧ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಿ ಅವರಿಗೊಂದು ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆ ಸೂಚಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ನೀವು ಕೇಳುವ ಓಪನ್ ಮತ್ತು ಕ್ಲೋಸ್ ಎಂಡೆಡ್ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ.

F. ಗ್ರಾಹಕರ ಮತ್ತು ಅವರ ಕುಟುಂಬದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆ.

ಯೋಜನೆ ತಯಾರಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಾಗಿ, ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕರ ವೈಯಕ್ತಿಕ, ಮತ್ತು ಕೌಟುಂಬಿಕ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು, ವೃತ್ತಿಪರ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು, ಅವರ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಕಲೆಹಾಕಬೇಕು. ಇದಕ್ಕೊಂದು ಫಾರಂ ಇದ್ದು ಅದಕ್ಕೆ 'ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆ' ಎಂದು ಹೆಸರುಂಟು.

● ವೈಯಕ್ತಿಕ ವಿವರಗಳ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಹೆಸರು, ವಯಸ್ಸು, ವಿಳಾಸ, ಸಂಪರ್ಕಿಸುವ ವಿವರಗಳು ಮತ್ತು ವೈವಾಹಿಕ ಸ್ಥಿತಿ.

● ಕುಟುಂಬ ವಿವರಗಳ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿನ ಸದಸ್ಯರ ಸಂಖ್ಯೆ, ಅವರ ವಿವರಗಳು

ಉದಾ : ಅವರ ಹೆಸರು, ವಯಸ್ಸು, ಮತ್ತು ವೃತ್ತಿ ಮುಂತಾದವು.

● ಇನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರ ಕುಟುಂಬ ವೈದ್ಯರ ವಿಳಾಸವನ್ನು ಇನ್ನಿತರ ಅವರ ಮುಖ್ಯ ಸ್ನೇಹಿತರ ವಿಳಾಸಗಳು ಸಹ ಏಜಂಟರು ಸಮೂಹದವರಾದವು.

● ಏಜಂಟರು ನಂತರ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ವೃತ್ತಿ ಪರವಾದ ವಿವರಗಳು ಅಂದರೆ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಉದ್ಯೋಗಿಯಾಗಿದ್ದಾನಾ, ಸ್ವಯಂ ಉದ್ಯೋಗಿಯಾಗಿದ್ದಾನಾ ಅಥವಾ ಯಾವುದಾದರೂ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾನಾ ಮುಂತಾದವು ಬರೆಯಬೇಕು. ಅವನ ವೃತ್ತಿಯ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದ ನಂತರ ಏಜಂಟರು ಇನ್ನುಹೆಚ್ಚಿನ ವಿವರಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕೇಳಬೇಕು.

● ನಂತರ ಏಜಂಟರು ಗ್ರಾಹಕರ ವರಮಾನ ಬರುವಮಾರ್ಗಗಳು, ಈಗಾಗಲೇ ಅವರಿಗಿರುವ ಹೂಡಿಕೆಗಳು ಮುಂತಾದವು ಕೇಳಬೇಕು.

ಷರಾ : 'ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆ' ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಾಹಿತಿ ಮುಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ.

G. ಆದ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು - ಸಾರಾಂಶ

ನಾವು ಈಗಾಗಲೇ ಚರ್ಚೆಮಾಡಿದಂತೆ, ಏಜಂಟರು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರ ನಿಜವಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಮತ್ತು ರಕ್ಷಣೆ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿ ಕೊಳ್ಳಲು ಸಹಾಯಮಾಡಬೇಕು. ಈ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಕೆಲವು ಅಂಶಗಳ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ಆದ್ಯತಾಕ್ರಮದಲ್ಲಿಡಬಹುದು.

| | |
|---|---|
| ಜೀವನ ಚಕ್ರ | ಜೀವನ ಚಕ್ರದಲ್ಲಿನ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ಬೇರೆಬೇರೆ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು ನಿರ್ಧಾರಿಸಲಾಗುತ್ತವೆ. ಒಬ್ಬ ಅವಿವಾಹಿತನಾದ ಯುವಕನಿಗೆ, ಪಿಂಚಣಿ ಯೋಜನೆಗಿಂತಲೂ ಜೀವ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದ್ಯತೆ ಇರುತ್ತದೆ. |
| ಈಗಾಗಲೇ ಇರುವಂಥಹ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳು | ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಈಗಾಗಲೇ ಸಾಕಾಗುವಷ್ಟು ಟರ್ಮ್‌ಇನ್‌ಸುರೆನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿ ಇದ್ದರೆ ಆನಂತರ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ಇತರೆಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಮರುಳುತ್ತದೆ. |
| ಲಭ್ಯವಿರುವ ಉಳಿತಾಯ/ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣ (ಸರ್‌ಪ್ಲಸ್ ಫಂಡ್) | ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಉಳಿಯುವ ಹೆಚ್ಚುವರಿಹಣದ ಮೊತ್ತದಮೇಲೆ ಸಹ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಆದ್ಯತಾ ಕ್ರಮವು ಬದಲಾಗಬಹುದು. ಹೂಡಿಕೆಮಾಡಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣ ಕೈನಲ್ಲಿರುವ ಬೇರೆಬೇರೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಆದರೆ ಈ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣ ಪರಿಮಿತವಾಗಿದ್ದಾಗ, ಅವರು ತಮ್ಮ ಮೂಲಭೂತ ಹಣಕಾಸಿನ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸುರಕ್ಷೆ ನೀಡುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಆರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. |

ಉದಾ : ಒಬ್ಬ ಪುಟ್ಟಮಗುವಿದ್ದ ನೂತನ ದಂಪತಿಗಳಿಗೆ ಈಗಾಗಲೇ ಸಾಕಷ್ಟು ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಪಾಲಿಸಿ ಇದ್ದರೆ, ಅವರ ಆದ್ಯತೆ ಒಂದು ಮಕ್ಕಳಪಾಲಿಸಿಗೆ ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯ ಅಥವಾ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಯೋಜನೆಕಡೆ ಬದಲಾಗುತ್ತದೆ.

H. ಉಹೇಗಳನ್ನು ಖಾತ್ರಿಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಅಂಗೀಕರಿಸುವುದು

ಗ್ರಾಹಕರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಖಾತ್ರಿ ಪಡಿಸಿಕೊಂಡನಂತರ ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಏಜಂಟನು ಅವರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮಾಡಬೇಕು ಈ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದಾದರೂ ಉಹಾ ಪೋಹಗಳಿದ್ದರೆ ಅವುಗಳನ್ನು ಸಹ ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಪಡೆದ ಮಾಹಿತಿಯ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನೆ ಮಾಡುವ ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ, ಏಜಂಟರ ವೃತ್ತಿಪರ ನೈಪುಣ್ಯವು ಬಹಳಮಹತ್ವದ ವಿಷಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಗೆ ಏಜಂಟರು ಗ್ರಾಹಕರ ಈಗಿರುವ ಎಲ್ಲ ಹಣಹೂಡಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಅವರಿಗೆ ಈಗಾಗಲೇ ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು, ಮತ್ತು ಇನ್ನೇನಾದರೂ ಉಳಿದ ಖಾಲಿಗಳನ್ನು ತುಂಬಲು ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಬೇಕಾಗುವ ಮುಂದಿನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಬೆಲೆಕಟ್ಟುನೋಡಬೇಕು. ಅದೇರೀತಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಹಣದ ಅಂದಾಜು ಮಾಡಲು ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಉದ್ದೇಶಗಳ ಪೂರೈಕೆಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣದವನ್ನು ತೆಗೆದಿಡ ಬಹುದಾ ಎಂದು ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ನಿರ್ಧಾರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣದಮೊತ್ತಕ್ಕೂ, ಈಗ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಹಣದಮೊತ್ತಕ್ಕೂ ಏನಾದರೂ ಖಾಲಿ ಇದ್ದರೆ ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಒಂದು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಸುರಕ್ಷೆಯನ್ನು ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸೂಚನೆ ನೀಡಬೇಕು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ :

ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯ ಪುನರಾವಲೋಕನೆಯ ಮಹತ್ವ ಎಷ್ಟೇ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯ ತಂತ್ರಗಳಿದ್ದರೂ, ಭವಿಷ್ಯತ್ತಿನ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣಮೊತ್ತವನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಅಂದಾಜುಗಟ್ಟುವುದು ಅಸಾಧ್ಯ. ಈ ಮೊತ್ತವು ಬಹಳಷ್ಟು ಉಹಾ ಪೋಹಗಳಿಂದಕೂಡಿದ್ದು. ವಿಮೆ ಏಜಂಟರು ಕೇವಲ ಒಂದು ಅಂದಾಜುಗಟ್ಟಿದ ಅಂಕಿಯನ್ನು ಹೇಳಬಲ್ಲರೆ ವಿನಾ ಖಚಿತವಾದ ಅಂಕಿಯನ್ನು ಹೇಳಬಲ್ಲರೆ ವಿನಾ ಖಚಿತ ವಾದ ಮೊತ್ತವಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಈ ತರಹದ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಗಳು ಪ್ರತಿ 12 ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ ಪುನರ್ರಿಮರ್ಶೆಗೆ ಒಳಪಡಿಸಬೇಕು. ಇದರಿಂದ ಆಯಾ ಗ್ರಾಹಕರಬೇಡಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಏನಾದರೂ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಆಗಿರುತ್ತವಾ' ಎಂದುತಿಳಿಯುವುದು ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಮಾಡಿದ

ರೇವಣಿಗಳು ಊಹಿಸಿದಂತೆ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತಿವೆಯಾ ಎಂದು ತಿಳಿಯಬಹುದು. ಇದು ಸಹ ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಸತತವಾಗಿ ಸಂಪರ್ಕ ಹೊಂದಿರಲು ಅನುಕೂಲವಾಗಿ, ತಾವು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಮುಂದುವರೆದ ಆರ್ಥಿಕ ಸಂಕೀರ್ಣದಲ್ಲಿ ಕಳಕಳಿಇಂದಿದ್ದೇವೆ ಎನ್ನಲು ಸಾಕ್ಷಿಯಾಗುತ್ತವೆ.

ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಕೇವಲ ವಿಮೆ ಮೊತ್ತದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತ್ರ ವಲ್ಲದೆ ಪಾಲಿಸಿಯ 'ಅವಧಿ' ಬಗ್ಗೆ ಕೂಡ ಮುತುವರ್ಜಿವಹಿಸಬೇಕು. ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಪಾಲಿಸಿ ಇರಬೇಕಾಗುವ ಅವಧಿ ಇಂತಿಷ್ಟೇ ಆಗಬೇಕೆಂದು ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ಹೇಳಲು ಅಸಾಧ್ಯ. ಈ ಅವಧಿಯ ಅಂಕಿಯು ಸಹ ಹಲವಾರು ಊಹೆಗಳ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತವಾಗಿಯೇ ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುವುದು.

ಉದಾ : ರಾಹುಲ್ ಶರ್ಮಾ 32ವರ್ಷದ ಸಿವಿಲ್ ವಕೀಲನಿದ್ದಾನೆ. ಅವನ ಪತ್ನಿ ರೇಖಾ ಮನೆಯೊಡತಿ. ಅವನಿಗೆ 1 ಮತ್ತು 3ವರ್ಷದ ಚಿಕ್ಕಮಕ್ಕಳಿದ್ದಾರೆ. ರಾಹುಲನು ಒಂದು ಸರಿಯಾದ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸಲು ಉತ್ಸುಕನಾಗಿದ್ದಾನೆ. ತಾನು ಮೃತನಾದರೆ ಇದನ್ನು ಅವನು ತನ್ನ ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ಮದುವೆಗಾಗಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡಬೇಕೆಂದು ಭಾವಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಅವನ - ಮುಖ್ಯಸಮಸ್ಯೆ - ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿ ಎಷ್ಟು ವರ್ಷಗಳಿರಬೇಕು ಎನ್ನುವದು. ರಾಹುಲ್ ತನ್ನ ಮಕ್ಕಳ ಓದಿಗೆ ಮತ್ತು ಮದುವೆಗೆ ಈ ಹಣವನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುವ ಉದ್ದೇಶ ಹೊಂದಿದ್ದಾನೆ. ಆದರೆ ಅವನಿಗೆ ತನ್ನ ಮಕ್ಕಳು ಯಾವಾಗ ಮದುವೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ, ಎಂದು ಯಾವಾಗ ಹಣಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯುತ್ತಿಲ್ಲ. ಅವನೊಂದು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು 10ವರ್ಷ ಅವಧಿಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡರೆ, ಆವಾಗ ಅವನ ಮಕ್ಕಳು ಉನ್ನತ ವ್ಯಾಸಂಗಕ್ಕೆ ತೆರಳುವಮುನ್ನವೇ ಹಣ ಕೈಗ ಬಂದುಬಿಡುತ್ತದೆ. ಹಾಗಲ್ಲದೆ ಅವನೊಂದು 20ವರ್ಷದ ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಿಸಿದರೆ ಆಗ ಅವನಿಗೆ ತನ್ನ ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ ಹೆಚ್ಚುಕಡಿಮೆ ಪೂರ್ಣ ಗೊಂಡ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಹಣ ಕೈಸೇರುತ್ತದೆ. (ಅಂದರೆ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ 21 ಮತ್ತು 23 ವರ್ಷ) ಬಂದಾಗ ಮತ್ತು ಅವರ ಮದುವೆಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ವರ್ಷ ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ಆಗುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ರಾಹುಲ್ ತನ್ನ ಪಾಲಿಸಿಯ ಕಾಲಾವಧಿ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಬಹಳ ದೂರದೃಷ್ಟಿ ಇಂತ ವರ್ತಿಸಬೇಕು.

ಮುಖ್ಯವಿಷಯಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದ ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳ ಸಾರಾಂಶ ಹೀಗಿದೆ.

ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕ (ಗಿರಾಕಿ)ಯಾರು ?

ಒಬ್ಬ ವಿಮೆ ವಿಜಂಟು ಭೇಟಿಯಾಗುವ ಯಾವುದೇ ಹಣಕಾಸಿನ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಇದ್ದ ವ್ಯಕ್ತಿಯೇ ಆಗಬಹುದಾದ ಗ್ರಾಹಕನು.

ಒಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕರ ಜೀವನದ ಹಂತಗಳಮಾದರಿ :

ಗ್ರಾಹಕರ ಜೀವನ ಹಂತಗಳನ್ನು ಈ ತರಹ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು. ಬಾಲ್ಯಾವಸ್ಥೆ, ಅವಿವಾಹಿತಯುವಕ, ವಿವಾಹಿತಯುವಕ, ಯುವಕ ಮಕ್ಕಳೊಂದಿಗೆ, ವಿವಾಹಿತ ಬೆಳೆದ ಮಕ್ಕಳೊಂದಿಗೆ, ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್‌ಗೆ ಪೂರ್ವ, ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್.

ಜೀವನದ ಹಂತಗಳನ್ನು ಪರಿಣಾಮಗೊಳಿಸುವ ಅಂಶಗಳು :

- ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವನ ಹಂತಗಳನ್ನು ಹಲವಾರು ಅಂಶಗಳು ಪರಿಣಾಮ ಗೊಳಿಸಬಲ್ಲವು.
- ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಉಳಿತಾಯ,ವಾರಸತ್ವ ಸಂಪತ್ತು ಅಥವಾ ವ್ಯಾಪಾರ, ವಹಿವಾಟು ಗಳಿಂದ ಗಳಿಸಬಹುದು. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಆಸ್ತಿಗಳು ಅವನಿಗಿರುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳಿಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದರೆ. ಅಂಥವರಲ್ಲಿ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆಮಾಡಲು ಬೇಕಾಗುವ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣವಿರುತ್ತದೆ.

ಗ್ರಾಹಕರ ವಾಸ್ತವಿಕ ಮತ್ತು ಊಹಾಜನಿತ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು :

- ವಾಸ್ತವಿಕ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನಿಜವಾದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಾಗಿದ್ದು ಇತರೆಬೇಡಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ಆದ್ಯತೆಪಡೆಯುತ್ತವೆ.
- ಗ್ರಾಹಕರು ಮುಖ್ಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳೆಂದು ಊಹಿಸಿದ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಊಹಾಜನಿತ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು.

ಜೀವನದ ಹಂತಗಳ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತ ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು - ಅವುಗಳಮಾದರಿ

- ಎಲ್ಲ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಜೀವನ ಚಕ್ರದಲ್ಲಿ ಎರಡು ಪ್ರಮುಖ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿವೆ. ರಕ್ಷಣೆ ಮತ್ತು ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವಿಕೆ. ಆದರೆ, ಕಾಲಾನುಗತವಾಗಿ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಜೋಡಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ಕಳೆಯಬಹುದು.

ಸಂಪರ್ಕಿಸುವ, ಪ್ರಶ್ನಿಸುವ ಮತ್ತು ಕೇಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಚಾತುರ್ಯ.

- ಗ್ರಾಹಕರ ಚೊತೆಯ ಭೇಟಿನಲ್ಲಿ ಮೊದಲಿಗೆ ಮತ್ತು/ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಆಸಕ್ತಿ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾದ ಸಂಪರ್ಕಿಸುವ ನೈಪುಣ್ಯತೆ ಅತ್ಯಗತ್ಯ.

● ಗ್ರಾಹಕರ ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಹಣ ಕಾಸಿನ ಬೇಡಿಕೆ, ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ವಿಮಾ ಏಜಂಟರು ನಾನಾವಿಧವಾದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗೆ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಹಾಕುವ ಚತುರತೆ ಅವಶ್ಯಕ.

● ತೆರೆದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಧಾರಾಳವಾಗಿ ಮಾತನಾಡಲು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹನ ನೀಡಿ ಅವಗೆ ಪ್ರಮುಖತೆಯ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಬಣ್ಣಿಸಿ ಹೇಳಲು ಆನುಕೂಲವಾಗುತ್ತವೆ. ಮುಚ್ಚಳಿಕೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಚಿಕ್ಕ ಮತ್ತು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಉತ್ತರಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಂತೆ ನಿರ್ಮಾಣಗೊಂಡಿವೆ.

● ಒಬ್ಬವಿಮಾ ಏಜಂಟನಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕರು ಹೇಳುವದನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಕಿವಿಗೊಟ್ಟು ಕೇಳುವ ನೈಪುಣ್ಯವು ಬಹಳ ಮಹತ್ವದ ವಿಷಯ. ಇದರಿಂದ ಅವರು ಗ್ರಾಹಕರ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾದ ರೀತಿನಲ್ಲಿ ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಆದ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು :

● ನಿಜ ನಿರ್ಧಾರಣೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಇಂದ ಗ್ರಾಹಕರ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ನಂತರ ಆಯಾಗ್ರಾಹಕರ ಜೀವನ ಚಕ್ರದ ಹಂತಗಳನ್ನಾಧರಿಸಿ ಅವರವರ ವಿವಿಧ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಆದ್ಯತಾಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಜೋಡಿಸಬೇಕು.

● ಗ್ರಾಹಕರು ಈ ಗಾಗಲೆ ಸಾಕಷ್ಟು ವಿಮೆ ರಕ್ಷಣೆ ಹೊಂದಿದ್ದರೆ, ಆವಾಗ ಅವರ ಆದ್ಯತೆ ಬೇರೆ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಕಡೆ ನಡೆಯುತ್ತದೆ.

● ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣ ಕೈನಲ್ಲಿರುವ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಬಗೆಬಗೆಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗಾಗಿ ವಿಭಿನ್ನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಉಹಾಪೋಹಗಳನ್ನು ಖಚಿತ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು, ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಒಪ್ಪುವುದು :

● ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಅವರ ಮೂಲಭೂತ ಗುರಿಗಳೇನು ಎಂದು ಒಪ್ಪಿ, ಒಪ್ಪಿಸಿ, ಅವರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ನಡೆಸಬೇಕು. ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ತಾವು ಉಹವಾಡಿದ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಿಳಿಸಿ ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು :

8.1 ಜೀವನಚಕ್ರದ ಈ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ಇರಬಹುದಾದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳೇನಿರಬಹುದು?

1. ವಿವಾಹಿತ ಯುವಕ ಮಕ್ಕಳೊಂದಿಗೆ

2. ವಿವಾಹಿತ ದೊಡ್ಡ ಮಕ್ಕಳೊಡನೆ.

1. ರಕ್ಷಣೆಬೇಡಿಕೆಗಳು :

ಅನಾರೋಗ್ಯ ಅಥವಾ ಅಪಘಾತಗಳಿಂದ ಆಗುವ ಆದಾಯದ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ರಕ್ಷಣೆ.

● ಪತಿ ಪತ್ನಿಯರಿಬ್ಬರಿಗೂ ಜೀವ ವಿಮಾರಕ್ಷಣೆ. ಅವರಲ್ಲಿ ಯಾರೊಬ್ಬರು ಮೃತನಾದರು ಮತ್ತೊಬ್ಬರಿಗೆ ಉಂಟಾಗುವ ಆದಾಯದ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಪರಿಹಾರಕ್ಕಾಗಿ

● ಮಕ್ಕಳ ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಬೇಕಾಗುವ ರಕ್ಷಣೆ - ಮದುವೆ, ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ.

● ನಿವೃತ್ತ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಹಣತೊಡಗಿಸುವುದು.

2. ರಕ್ಷಣೆಬೇಡಿಕೆಗಳು : ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಆರ್ಥಿಕ ರಕ್ಷಣೆ ಮಕ್ಕಳ ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುವುದು - ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ, ವಿವಾಹ

● ನಿವೃತ್ತ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಹಣತೊಡಗಿಸುವಿಕೆ.

8.2 ಯಾವರೀತಿನಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳು ಜೀವನದ

ಹಂತ ಹಂತದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪರಿಣಾಮಗೊಳಿಸುತ್ತವೆ ?

1. ಆರೋಗ್ಯದ ವಿಷಯಗಳು 2. ಆದಾಯವ್ಯಯಗಳು 3. ಆಸ್ತಿ ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು

1. ಮನುಷ್ಯನ ವಯಸ್ಸು ಹೆಚ್ಚಿದಂತೆ ಆರೋಗ್ಯದ ರಿಸ್ಕು ಹೆಚ್ಚಾಗುವುದು. ಹಾಗಾಗಿ ಅವರು ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಜೀವದ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತವೆ. ಅಲ್ಲಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ವಯಸ್ಸಿಗೆ ಸಂಬಂಧವಿಲ್ಲದಂತೆ ಯಾವುದೇ ಒಂದು ಕಾಯಿಲೆ ಇಂದ ಸತತವಾಗಿ ನರಳುತ್ತಿರಬಹುದು. ಇಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ವೇಳೆ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಆರಿಸ್ಕುಗಳನ್ನು ಒಪ್ಪುವದಾದರೆ ಅವರ ಒಪ್ಪಿಗೆಯ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಬದಲಾವಣೆ ಮಾಡಬಹುದು ಮತ್ತು / ಅಥವಾ ಸ್ವಲ್ಪ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರೀಮಿಯಂನಿಂದ ವಸೂಲಿಮಾಡಬಹುದು.

2. ಪ್ರತಿ ಯೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಆದಾಯ ವ್ಯಯಗಳ ಮಾದರಿ ಅವರವರ ಜೀವನ ಶೈಲಿ ಮತ್ತು ಅಭ್ಯಾಸಗಳಂತೆ ವಿಭಿನ್ನವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ವ್ಯಯ ಅಥವಾ ಖರ್ಚು ಗಳೆಂದರೆ ಅದರಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೊರಗೆ ಹೋಗುವ ಹಣ, ಉದಾ : ಆಹಾರ, ವಸ್ತ್ರಗಳು, ಮನೆಗೆ ಮತ್ತು ಬಿಡುವಿನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಖರ್ಚುಮಾಡುವ ಹಣ ಮುಂತಾದವು ಸೇರಿವೆ. ಇವಲ್ಲದೆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳಾದ ಮನೆಸಾಲ ತೀರಿಸುವುದು, ಕಾರಿನ ಸಾಲಕಟ್ಟುವುದು ಮುಂತಾದವು ಸಹ ಇರುತ್ತವೆ. ಒಂದು ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆ ಹಾಕಬೇಕಾದರೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ಎಲ್ಲಾ ಖರ್ಚುಗಳು ಹೋದಮೇಲೆ ಸ್ವಲ್ಪವಾದರೂ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣ (ಸರ್‌ಪ್ಲಸ್) ಉಳಿಯಲೇಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಒಂದುವೇಳೆ ಖರ್ಚುಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಆದಾಯವನ್ನು ಮೀರಿಹೋದರೆ ಆವಾಗ ಅವರು ಸಾಲಕ್ಕೆ ಮೊರೆಹೋಗಬೇಕು. ಉಳಿತಾಯ ಏನೂ ಇಲ್ಲವೆಂದು ಹೇಳಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ.

3. ಆಸ್ತಿಗಳೆಂದರೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಸ್ವಂತವಾದವು. ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳೆಂದರೆ ಅವರು ಇತರರಿಗೆ

ಕೊಡಬೇಕಾದವು (ದಾಯಿತ್ವಗಳು). ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಆಯಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಉಳಿತಾಯಮಾಡಿ, ವಾರಸುದಾರರಾಗಿ ಅಥವಾ ವ್ಯಾಪಾರಮಾಡಿಗಳಿಸಬಹುದು. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಆಸ್ತಿಗಳು ಅವನ ದಾಯಿತ್ವಗಳ ಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ಇದ್ದಾಗ ಅವರಿಗೆ ಹೂಡಿಕೆಮಾಡಲು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣ ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ವಿಪರ್ಯಾಸವಾಗಿ ಅಂದರೆ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಆಸ್ತಿಗಳಿಗಿಂತಲು ಜಾಸ್ತಿಯಾಗಿದ್ದರೆ ಆವಾಗ ಆವ್ಯಕ್ತಿಯು ಎಲ್ಲಬಾಕಿಗಳು ಸಮಯಕ್ಕೆ ತೀರಿಸಿ ಬಿಡುವಂತೆನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇಂದಿನ ದಿನಗಳಿಗೆ ಸರಿಹೋಗದ ಆಸ್ತಿಗಳು ಅಥವಾ ಕಡಿಮೆ ಹಿಂಪಡೆತಗಳನ್ನು ತರುತ್ತಿದ್ದ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಹಣವಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಿ ಆ ಹಣವನ್ನು ಹೊಸತಾದ ಹೂಡಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಬೇರೆ ಆಸ್ತಿಗಳಾಗಿ ಮಾಡಬೇಕು. ಅದೇರೀತಿ ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿ ಬಹಳಕಾಲದಿಂದ ತನ್ನ ದಾಯಿತ್ವಗಳಿಂದ ಸಾಲದಲ್ಲಿ ಮುಳುಗಿದ್ದರೆ, ಅವರಿಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಜೀವವಿಮೆಯ ರಕ್ಷಣೆ ತಮಗೂ, ತಮ್ಮ ಸಾಲಭಾರ, ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಹ ವಿಮೆ ಇರಬೇಕು. ಇದರಿಂದ ಒಂದುವೇಳೆ ಅವನು ಅಕಾಲಿಕ ಮರಣಕ್ಕೆ ಸಿಲುಕಿದರೆ ವಿಮೆ ಹಣದಿಂದ ಎಲ್ಲ ಸಾಲಗಳೂ ತೀರಿಸಿಬಿಡಬಹುದು.

8.3 ವಾಸ್ತವಿಕ ಹಾಗೂ ಉಹಾಜನಿತ

ಬೇಡಿಕೆಗಳ ವ್ಯತ್ಯಾಸ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿತಿಳಿಸಿರಿ :

ವಾಸ್ತವಿಕ ಹಾಗೂ ಉಹಾಜನಿತ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿವೆ. ವಾಸ್ತವಿಕ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ನಿಜವಾದ ಬೇಡಿಕೆಗಳಾಗಿದ್ದು ಅವುಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾದುದಕ್ಕಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದ್ಯತೆನೀಡಬೇಕು. ಆದರೆ ಉಹಾಜನಿತ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಗ್ರಾಹಕರ ತಪ್ಪುತಿಳುವಳಿಕೆ ಇಂದ ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳೆಂದು ಊಹಿಸಲ್ಪಟ್ಟವು. ವಾಸ್ತವಿಕ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯ ಕೌಶಲ್ಯತೆ ಇಂದ ಮತ್ತು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಇಂದ ನಿರ್ಧಾರಿಸಬಹುದು. ಉಹಾಜನಿತ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಭಾವನೆಗಳನ್ನು ಅವನ ಕೋರಿಕೆಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುವದರಿಂದ ತಿಳಿಯಬಹುದು.

ಸ್ವಯಂ - ಪರೀಕ್ಷೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು - ಉತ್ತರಗಳು :

1. 'ಓಪನ್ ಎನ್‌ಡೆಡ್' ಮತ್ತು 'ಕ್ಲೋಸ್‌ಎಂಡೆಡ್' ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಇರುವ ವ್ಯತ್ಯಾಸವೇನು ತಿಳಿಸಿರಿ :

ಓಪನ್ ಎಂಡೆಡ್ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಧಾರಾಳವಾಗಿ ಮಾತಾಡಲು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹನೆ ನೀಡಿ ಅವರ ಮುಖ್ಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಎತ್ತಿ ತೋರಿಸುತ್ತವೆ. ಕ್ಲೋಸ್ ಎಂಡೆಡ್ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಗ್ರಾಹಕರು ಕ್ಲಪ್ತ ಮತ್ತು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಉತ್ತರಗಳು ಕೊಡುವಂತೆ ನಿರ್ಮಿತವಾಗಿದ್ದಾವೆ.

2. ವ್ಯಕ್ತಿಜೀವನದ ಮೇಲೆ ವಿವಾಹವಿಘ್ನದನ, ಬೇರ್ಪಡುವಿಕೆಯಾವರೀತಿನಲ್ಲಿ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವವು ?

ವಿವಾಹವಿಘ್ನದನಗಳು ಕುಟುಂಬಗಳ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ವಿಪರೀತವಾಗಿ ಪರಿಣಾಮಗೊಳಿಸುತ್ತವೆ. ವಿಘ್ನದನ ಅಥವಾ ಬೇರ್ಪಡುವಿಕೆ ಇಂದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಆರ್ಥಿಕ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಬದಲಾಗಿಬಿಡುತ್ತವೆ. ಅದಲ್ಲದೆ ಅವರ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವಶಕ್ತಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗುವುದು. (ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಪತಿ ಪತ್ನಿಯರಿಬ್ಬರೂ ಉದ್ಯೋಗಸ್ಥರಿದ್ದರೆ). ಇದರ ಫಲಿತಾಂಶ, ಈಗಿರುವ ಹಣದ ಠೇವಣಿಗಳನ್ನು ತಕ್ಕಂತೆ ಪುನರ್ವಿಮರ್ಶೆಗೆ ಒಳಪಡಿಸಬೇಕು. ಇನ್ನು ವಿವಾಹ ವಿಘ್ನದನ ಮತ್ತು ಬೇರ್ಪಡಿಕೆಯಿಂದ ಮನೆ ಯೊಡತಿಯರಾದ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ ಹಾಕಿ ಕೊಳ್ಳುವದು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಇಂತಹ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಅವಳ ಯಜಮಾನರಿಗೆ ಇರುವ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಬಿಟ್ಟು ಬೇರೆ ಯಾವುದೂ ಇರುವದಿಲ್ಲ. ಇವರಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ನಿವೃತ್ತ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಬಹಳ ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣಗಳಾಗುತ್ತವೆ.

3. ಗ್ರಾಹಕನ ಜೀವನ ಚಕ್ರದ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ :

ಅವು ಈ ರೀತಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು.

1. ಬಾಲ್ಯಾವಸ್ಥೆ
2. ಅನಿವಾಹಿತ ಯುವಕ
3. ವಿವಾಹಿತ ಯುವಕ
4. ಯುವಕ, ಮದುವೆಯಾಗಿ ಮಕ್ಕಳಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿ
5. ವಿವಾಹಿತ ವ್ಯಕ್ತಿ ದೊಡ್ಡ ಮಕ್ಕಳಿದ್ದಾರೆ.
6. ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್‌ಗೆ ಮುನ್ನ
7. ನಿವೃತ್ತಿಯನಂತರ

ಅಧ್ಯಾಯ - 9

ನಿಜ ನಿರ್ಧಾರಣೆ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆ

ಪರಿವಿಡಿ :

ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶ

| | |
|---|-------------|
| ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು | |
| ಪರಿಚಯ | |
| ಮುಖ್ಯಪದಗಳು | |
| A. ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆ ಎಂದರೇನು ? | 9.1 |
| B. ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುವುದು | 9.2,9.3,9.4 |
| C. ನಿಗದಿಮಾಡುವಿಕೆ ಮತ್ತು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ | 9.4 |
| D. ಗ್ರಾಹಕರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಜೋಡಿಸುವುದು | 9.5 |
| E. ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಮಾಡುವುದು | 9.5 |
| ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳು : | |
| ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು | |
| ಸ್ವಯಂ - ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು - ಉತ್ತರಗಳು | |

ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು.

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಅಧ್ಯಯನದ ನಂತರ ನೀವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಲು ಸಶಕ್ತರಾಗಬೇಕು.

- ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯನ್ನು ಮಾಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ.
- ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಮೂಲ ಉದ್ದೇಶಗಳೇನು ?
- ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಬಳಕೆ.
- ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ವಿಭಿನ್ನ ಪರಿಚ್ಛೇದಗಳು.
- ನಿಗದಿಮಾಡುವಿಕೆ ಮತ್ತು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯನ್ನು ಶೇಖರಿಸಿದ ಮಾಹಿತಿ ಇಂದ ಯಾವರೀತಿ ಮಾಡುವುದು.
- ಗ್ರಾಹಕರಿಗಾಗಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಕ್ರೋಢಿಕರಣೆ ಮಾಡುವುದು ಹೇಗೆ.
- ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಶಿಫಾರಸುಮಾಡುವುದು.
- ಲಾಭದ ಉದಾಹರಣೆಯ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು - ಶಿಫಾರಸುಮಾಡಲು ಅವುಗಳ ಉಪಯೋಗ.

ಪರಿಚಯ :

ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯ ಒಂದು ಮುಖ್ಯಭಾಗವೇ ಈ ನಿಜ. ನಿರ್ಧಾರಣೆ (ಫ್ಯಾಕ್ಟ್-ಫೈಂಡ್) (ವಾಸ್ತವಾಂಶನಿರ್ಣಯ)* (* ಫ್ಯಾಕ್ಟ್-ಫೈಂಡ್ ಯನ್ನುವ ಅಂಗ ಪದಕ್ಕೆ 'ವಾಸ್ತವಾಂಶನಿರ್ಣಯ' ಯನ್ನುವ ಗ್ರಾಂಥಿಕ ಶಬ್ದಾರ್ಥ ಇದ್ದರೂ ಎಲ್ಲರಿಗೆ ಸುಲಭವಾಗಿ ಅರ್ಥವಾಗಲು 'ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆ' ಎನ್ನುವ ಶಬ್ದವನ್ನು ಬಳಸಲಾಗಿದೆ.). ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನೀವು ಒಬ್ಬ ಏಜಂಟರಾಗಿ ಈ ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆ ರಣೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಯಾವರೀತಿನಲ್ಲಿ ನಿಮಗೆ ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಜೀವನದ ಹಣಕಾಸಿನ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸುವ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಯಾವ ಹಂತಕ್ಕೆ ತಲುಪಿದ್ದಾರೆ ಯಂದು ಗುರ್ತಿಸಲು ಸಹಾಯಕಾರಿ ಯಾಗುತ್ತದೆ. ನೀವು ಇನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಕೂಡ ಕಲಿಯ ಬಹುದು.

- ಗ್ರಾಹಕರ ವಿವಿಧಗುರಿಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣದ ಪರಿಮಾಣವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು.
- ಈ ಗುರಿಗಳನ್ನು ತಲುಪಲು ಈಗಾಗಲೇ ವ್ಯವಸ್ಥೆ (ಮಾಡಲಾಗಿದ್ದರೆ) ಅದನ್ನು ಸುಸ್ಥಾಪಿತ ಮಾಡುವುದು.
- ಇನ್ನು ಬೇಕಾದ ಹಣದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು.
- ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಖಾಲಿಯನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಬೇಕಾದ ಸಹಾಯಮಾಡುವುದು.
- ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತಿರಿಗಿ ಅವರ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಮತ್ತೆ ಹಳಿಯ ಮೇಲೇರಿಸುವುದು.

ಈ ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಮೊದಲಿಗೆ ನೋಡಿದ ನಂತರ ನಾವು ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಪಡೆದುಕೊಂಡ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಹೇಗೆ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಯಾವ ಉತ್ಪನ್ನವು ಅವರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂತೃಪ್ತಿಯನ್ನು ಕೊಡುವುದು ಯಂದು ಸಹ ನೋಡೋಣ. ಇನ್ನು ನೀವು ಶಿಫಾರಸುಮಾಡಿದ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಯಾವರೀತಿ ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಫಾರಂ ತುಂಬುವ ಕೊನೆಯ ವಿಧಿವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಇನ್ನು ಬೇಕಾದ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಸೇಖರಣೆಮಾಡುವುದು ಸಹ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳೋಣ.

ಮುಖ್ಯಪದಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗೆ ವಿವರಣೆಗಳು ತಿಳಿಸಲಾಗಿವೆ.

| ನಿಜ - ನಿರ್ಧಾರಣೆ | ಹಣದ ಹರಿವು | ಅಚ್ಚುಕಟ್ಟಾದ ಭೇಟಿ | ವೈಯಕ್ತಿಕ ವಿವರಗಳು |
|----------------------|----------------------------|------------------|----------------------|
| ಕುಟುಂಬವಿವರಗಳು | ಉದ್ಯೋಗದ ವಿವರಗಳು | ಹಣಕಾಸಿನ ವಿವರಗಳು | ಆಸ್ತಿಗಳು |
| ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು | ನಿಗದಿಮಾಡುವಿಕೆ | ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ | ಶಿಫಾರಸುಮಾಡುವುದು |
| ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು | ಆದ್ಯತೆಗಳು | ಲಾಭದ ಉದಾಹರಣೆ | ಗ್ಯಾರಂಟಿಯುಳ್ಳ ಲಾಭಗಳು |
| ಗ್ಯಾರಂಟಿಇಲ್ಲದ ಲಾಭಗಳು | ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ | | |

A. Fact Find- 'ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆ' ಎಂದರೇನು ?

ವಿಮೆಯ ಸಲಹೆದಾರನಿಗೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ರೀತಿನಲ್ಲಿ ಉಪಕರಿಸುವದು 'ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣೆ'

- ಗ್ರಾಹಕರ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ಗುರುತಿಸುತ್ತದೆ.
- ಅವುಗಳ ಪ್ರಮಾಣ ನಿರ್ಧಾರಿಸುತ್ತದೆ.
- ಹಣ ತೊಡಗಿಸಲು ಇರುವ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಆದ್ಯತೆಯ ಪಟ್ಟಿಮಾಡುವದು.

ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಮೊದಲ ಹೆಜ್ಜೆ ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣೆಯನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸುವದು. ನಾವು 8ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಕಂಡಂತೆ ಈ ನಿಜಾಂಶಗಳ ನಿರ್ಧಾರಣೆಯಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರ ಇಂದಿನ ಆರ್ಥಿಕಸ್ಥಿತಿ, ಅವರು ಇಂದು ಯಾವ ಹಂತದಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಏನಾದರೂ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ನಿರೀಕ್ಷಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರಾ ಎನ್ನುವ ವಿಷಯತಿಳಿಯುತ್ತದೆ.

ಸರಿಯಾದ ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣೆ, ಯಶಸ್ವಿ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಗೆ ಮುಖ್ಯದಾರಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ಅದು ಇಲ್ಲವಾದರೆ, ನಿಮಗೆ ನೀವು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸರಿಯಾದ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಶಿಫಾರಸುಮಾಡಿದ್ದೀರಾ ಇಲ್ಲವಾ ತಿಳಿಯಲು ಮಾರ್ಗವಿಲ್ಲ. ಫ್ಯಾಕ್ಟ್-ಫೈಂಡ್‌ನಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಒಂದು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳ ಮಾಲಿಕೆಗೆ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕನ ಸ್ಥೂಲಚಿತ್ರ, ಹುದ್ದೆ ಭವಿಷ್ಯತ್‌ಗೆ ಹಂಬಲ ಮತ್ತು ಆಪೇಕ್ಷೆಗಳು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಬಹಳ ಉಪಕಾರಿ. ಬಹಳಷ್ಟು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ನಿಜಾಂಶವಾದ ಉತ್ತರಗಳು ಬೇಕಾಗಿವೆ, ಇತರೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ತತ್ತ್ವಗಳ ಹೇಳಿಕೆಗಳು

ಉದಾ : ಗ್ರಾಹಕರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮನೋಭಾವನೆ, ಅನಿಸಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಕಳಕಳಿಗಳು ಮುಂತಾದವು.

ಈ ರೀತಿ ನಿಜಾಂಶಗಳ-ನಿರ್ಧಾರಣೆಯನ್ನು ಸಂಪ್ರದಾಯಿಕವಾಗಿ, ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಭೇಟಿಯಾದ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವೈಯಕ್ತಿಕವಾದ ಮತ್ತು ವೃತ್ತಿಪರ ನೈಪುಣ್ಯತೆ ಇಂದ ಕೂಡಿದ ಸೇವೆಯನ್ನು ಕೊಡಲು ಉತ್ಸುಕರಾದ ಏಜಂಟರು ಇಂದಿಗೂ ಈ ರೀತಿಯ ವಿಧಾನ ಉತ್ತಮವಾದದ್ದೆಂದು ನಂಬುತ್ತಾರೆ.

A.1. ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳು :

ಇವು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿವೆ.

ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯುವದು

ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ್ಯವೆಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಯಾವ ತರಹದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಇವೆಯೆಂದು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯುವದು. ಇವು ರಕ್ಷಣೆ, ಉಳಿತಾಯ, ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ ಮುಂತಾದವು ಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಿರುತ್ತವೆ. ಒಂದು ಉತ್ತಮ ನಿಜ ನಿರ್ಧಾರಣೆಶೋಧನೆ ಎಂದರೆ ಸಲಹೆಗಾರರು ಒಂದೊಂದು ಆವಶ್ಯಕತೆಯ ಪರಿಮಾಣ ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಎಲ್ಲಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒಗ್ಗೂಡಿಸುವಂತೆ ಇದ್ದು, ಈಗಾಗಲೇ ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಇರುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ, ಮತ್ತು, ಇನ್ನು ಬೇಕಾಗಬಹುದಾದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ತಿಳಿಯುವಂತಿರಬೇಕು.

ಉದಾ : ರಾಮ ತನ್ನ ಮಗನ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕಾಗಿ ಹಣ ಜಮಾ ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ಭಾವಿಸುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ರವಿ ಎನ್ನುವ ಒಬ್ಬ ವಿಮೆ ಏಜಂಟರ ನಿಜ ನಿರ್ಧಾರಣೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಇಂದ, ರಾಮನಿಗೆ ಈ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಗುರುತಿಸುವ ಮತ್ತು ಯಾವದಿನಾಂಕಕ್ಕೆ ಹಣಬೇಕಾಗುವದು ಮತ್ತು ಎಷ್ಟು ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಬೇಕಾಗಬಹುದೆಂದು, ಇನ್ನು ಆ ಹಣದ ಹೂಡಿಕೆಮೇಲೆ ಎಷ್ಟರ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಬಡ್ಡಿಸಿಬಹುದೆಂಬ ಅಂದಾಜುಗಟ್ಟಿ, ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ಎಷ್ಟು ಉಳಿತಾಯಮಾಡಿ ಗುರಿ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡು ಹಣ ಸಂಪಾದಿಸಬಹುದು ಎಂಬ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಹಾಕಿ ರಾಮನಿಗೆ ಸಲಹೆ ನೀಡಬಲ್ಲನು. ಒಂದುವೇಳೆ ಈಗಾಗಲೇ ರಾಮನು ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ಸ್ವಲ್ಪಮಟ್ಟದ ಉಳಿತಾಯ ಪ್ರಾರಂಭಮಾಡಿ ಮುಂದುವರಿಸುತ್ತಿದ್ದರೆ, ವಿಮೆ ಏಜಂಟರಾದ ರವಿ ಅವನಿಗೆ ಸರಿಯಾದ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಸೂಚಿಸಿ, ತನ್ನಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಗುರಿಸಾಧಿಸಲು ಎಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಮುಂತಾದ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ ತಿಳಿಸಬಹುದು.

ಗ್ರಾಹಕರ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವದು

ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥೂಲವಾಗಿ ಗುರುತಿಸಲು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕನ ವೈಯಕ್ತಿಕ ವಿವರಗಳು, ಅವರ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತರು, ಹಣಕಾಸಿನ ವಿವರ ಮತ್ತು ಅವನ ಉದ್ಯೋಗ, ಹುದ್ದೆ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಕುರಿತು ಎಲ್ಲ ವಿವರಗಳು ಬೇಕಾಗುತ್ತವೆ. ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಇದ್ದ ಜೀವ ವಿಮೆ ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ, ಮತ್ತು ಪಿಂಚಣಿ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ವಿವರಗಳು ಸಹ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಇನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಜೀವನ ಧೈಯಗಳು, ಕೋರಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯತ್ ಉದ್ದೇಶ್ಯಗಳನ್ನು ಅರಿತುಕೊಳ್ಳುವದು ಸಹ ಬಹಳ ಮಹತ್ವದ ವಿಷಯ ಒಂದು ಒಳ್ಳೆಯ ನಿಜ ನಿರ್ಧಾರಣೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಇಂದ ವಾಸ್ತವಿಕ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಲ್ಲದೆ, ಭಾವನಾತ್ಮಕವಾದ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಸಹತಿಳಿದು ಬರುವಂತಿರಬೇಕು.

ಉದಾ : ಮೇಲಿನ ಉದಾಹರಣೆಯಲ್ಲಿ ರವಿ (ಏಜಂಟರು) ರಾಮ (ಗ್ರಾಹಕ) ತನ್ನ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಸಹಾಯಮಾಡಬೇಕೆಂದರೆ ರವಿಗೆ ರಾಮನಿಂದ ಮತ್ತಷ್ಟು ಮಾಹಿತಿಯ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ. ಅದು ರಾಮನ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟು ಜನ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವವರಿದ್ದಾರೆ, ಎಷ್ಟು ಜನ ಅವಲಂಬಿತರಿದ್ದಾರೆ, ರಾಮನಿಗೆ ಒಟ್ಟು ಎಷ್ಟು ಜನಮಕ್ಕಳಿದ್ದಾರೆ (ಅವರ ವಯಸ್ಸು ಗಳು), ರಾಮನ ಈಗಿನ ವರಮಾನ ಎಷ್ಟು ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯ ಎಷ್ಟು ಇದೆ ಮುಂತಾದವು.

| | |
|--|--|
| <p>ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಇರುವ ಹಣದ ಸರಬರಾಜು - ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ</p> | <p>ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಮತ್ತೊಂದು ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ ಗ್ರಾಹಕರ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಲು ಇರುವ ಹಣದ ಮೊತ್ತ ಎಷ್ಟು ಎಂದು ತಿಳಿಯುವುದು. ಈ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಎಲ್ಲ ಆದಾಯದ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಬರುವ ಮೊತ್ತ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲ ತರಹದ ಖರ್ಚುಗಳು ತಿಳಿದು ಕೊಂಡಾಗ ಸಿಗುತ್ತದೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಇಂದಿನ ಬಂಡವಾಳದ ಮಾರ್ಗಗಳು ಮತ್ತು ಅವರು ಪೂರೈಸಬೇಕಾಗುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು, ಈ ಎರಡರಲ್ಲಿ ಧನಾತ್ಮಕ (+ve) ಉಳಿಕೆ ಕಂಡರೆ ಅದು ಅವರ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ ಹಾಕಲು ಉಪಯುಕ್ತವಾದ ಹಣವೆಂದು ಸಂಕೇತ. ಒಂದುವೇಳೆ ಈ ರೀತಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣ ಉಳಿಯದಿದ್ದರೆ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಸಾಲಗಳಿಗೆ, ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಕಡಿವಾಣ ಹಾಕುವಂತೆ ಬಿಟ್ಟರೆ ಬೇರೆನೂದಾರಿಲ್ಲ.</p> <p>ಉದಾ : ನಿಜ ನಿರ್ಧಾರಣ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಇಂದ ರವಿ, ರಾಮನ್ ಹಣದ ಹರಿವು (ಸರಬರಾಜು) ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುತ್ತಾನೆ. ಅವನು ರಾಮನ್ ಹಣದ ಒಳಬರುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಹೊರಗೆಹೋಗುವಿಕೆ (ಇನ್-ಫ್ಲೋ & ಔಟ್ ಫ್ಲೋ) , ಗಳನ್ನು ಸಹ ಲೆಕ್ಕಕ್ಕೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. ಅವನ ಈಗಿನ ಆಸ್ತಿ ಮತ್ತು ಸಾಲಗಳು (ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು) ಇವೆಲ್ಲವುಗಳನ್ನು ಲೆಕ್ಕಹಾಕಿ ಹಣದ ಉಳಿವು/ಬಾಕಿ ತಿಳಿಯಬೇಕು. ಇನ್ನು ಕೈಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣ ಇದ್ದರೆ ಏಜಂಟು ರಾಮನ್ ಅವನ ಮಗನ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕಾಗಿ ಒಂದು ಯೋಜನೆ ಸೂಚಿಸಬಹುದು.</p> |
| <p>ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಆಗಬಹುದಾದ ಬದಲಾವಣೆಗಳಿಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡುವುದು</p> | <p>ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆ ಇನ್ನೇನಾದರೂ ಮುಂಬರುವ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಗಳುಂಟಾಗುವದಾದರೆ ಅವುಗಳನ್ನು ಹೊರತೆಗೆಯುತ್ತದೆ.</p> <p>ಉದಾ : ಗ್ರಾಹಕನು ಇಷ್ಟರಲ್ಲಿ ತನ್ನ ವರಮಾನ ಹೆಚ್ಚಾಗುವುದು ಅಥವಾ ತನ್ನ ತನ್ನ ಪಿತ್ತಾರ್ಜಿತ ಕೈಸಿಗುತ್ತದೆ ಯಂದು ಅಥವಾ ಅವರು ತಮ್ಮ ಸಂಸಾರವನ್ನು ತುರುಮಾಡುವವರಿದ್ದಾರೆ, ಅಥವಾ ಒಂದು ದೊಡ್ಡಮನೆ ಖರೀದಿಮಾಡುವಂತೆ ಅಥವಾ ಉದ್ಯೋಗಕಳೆದು ಕೊಂಡು ನಿರುದ್ಯೋಗಿ ಆಗಿಬಿಡುವುದು ಮುಂತಾದವು ಊಹಿಸಿಕೊಂಡ ಒಂದೊಂದು ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯ ಬದಲಾವಣೆಯು ಆಗ್ರಾಹಕರು ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಕೊಡ ಬಹುದಾದ ಹಣದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಈಗ ಅವರು ಎಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ಕೊಡಬಲ್ಲವು ಯಂದು ಅವರೇ ಸ್ವಇಚ್ಛೆಯಿಂದ ಹೇಳುವಂತೆಮಾಡುತ್ತದೆ.</p> <p>ಉದಾ : ರವಿ ರಾಮನ್ ನೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚೆ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ಅವನು ತನ್ನ ಕುಟುಂಬವನ್ನು ಬೆಳೆಸುವ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿದ್ದಾನಾ? ● ಅವನು ತನ್ನ ಈಗಿನ ಉದ್ಯೋಗ ಬದಲಾಯಿಸುವ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿದ್ದಾನಾ ? ● ಈಗಿನ ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿ ಅವನಿಗೆ ಏನಾದರೂ ವರಮಾನ ಬೆಳೆಯುವಂತೆ ಇದೆಯಾ ? ● ಅವನು ಮನೆ, ಕಾರು ಮುಂತಾದ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವ ಯೋಜನೆನಡೆಸಿದ್ದಾನಾ ? |

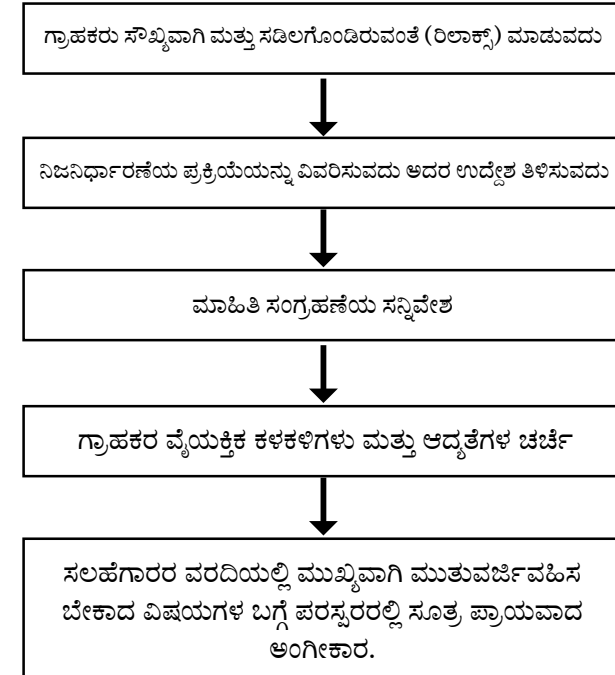
B. ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುವುದು :

ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಸಾಧಾರಣವಾದ ವಿಧಾನ ವೆಂದರೆ ಒಂದು ಅಚ್ಚುಕಟ್ಟಾದ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಯ ರೂಪದಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಯನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಿ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಮುಖಾಮುಖಿ ಭೇಟಿಮಾಡದೇನೆ ಭರ್ತಿಮಾಡಬಹುದು. (ಉದಾ : ಅವರನ್ನು ದೂರವಾಣಿಯ ಮೂಲಕ ಸಂದರ್ಶನೆ ಮಾಡುವುದು, ಅಥವಾ ಅಂಚೆ ಮೂಲಕ ಸಂಪರ್ಕಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ನಾವು ಅದರ ಉಪಯೋಗ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂದರ್ಶನದ ಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲೇ ನೋಡೋಣ.

B1.ಅಚ್ಚುಕಟ್ಟಾದ ಸಂದರ್ಶನ :

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಸಂದರ್ಶನದ ವಿಧಾನ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿಯೇ ಸಾಗುತ್ತದೆ.

Fig 9.1



ಈ ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಸಂದರ್ಶನ ಏಜಂಟರ ಆಫೀಸಿನಲ್ಲಾಗಲಿ ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರಮನೆಯಲ್ಲಿ ಆದರೂ ಆಹವಹುದು. ಸಂದರ್ಶನ ಮುಗಿದ ನಂತರ ಸದರಿ ಗ್ರಾಹಕರರು ತಿಳಿಸಿದ ಆದಾಯದ ಪರಿಮಿತಿಗಳಲ್ಲಿ ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಬಹುದು. ಅಥವಾ, ಇದಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗಿ ಶಿಫಾರಸುಮಾಡುವದರಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸಿನ ಅಥವಾ ಬೆಲೆಗಳ ಪರಿಮಿತಿಗಳೇನೂ ಇಲ್ಲದಂತೆ ಸಹ ಮಾಡಬಹುದು.

ಅದೇರೀತಿ ಈ ಸಂದರ್ಶನದ ನಂತರ, ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮಗೆ ಸಿಕ್ಕಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಮತ್ತಷ್ಟು ಕೂಲಂಕುಷವಾಗ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಮಾಡಬೇಕಾಗಿದ್ದರೆ, ಇನ್ನು ವಿಶೇಷತಜ್ಞರ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನೆ ಪಡೆಯ ಬಹುದು. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಏಜಂಟರಾದವರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಮೌಲ್ಯ ನಿರ್ಧಾರಿಸಿ ಅವುಗಳಿಗೆ ಸರಿಯಾಗುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಅವನ ಪ್ರತಿ ಯೊಂದು ಬೇಡಿಕೆಗೂ ಸರಿಯಾಗಿ ಸರಿಹೋಗುವದನ್ನು ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿ ಅದಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಖರ್ಚು ಅಥವಾ ಬೆಲೆಯುಸಹ ನಿರ್ಧರಿಸುವನು. ಏಜಂಟರು ಈ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರ ಜೊತೆ ಮಾಡಲಾಗುವ ಮುಂದಿನ ಭೇಟಿನಲ್ಲಿ ಅವನಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಶಿಫಾರಸುಮಾಡಲು ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತಾನೆ.

B2. ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು :

ಒಂದು ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಫಾರಂನಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಎಲ್ಲ ವಿವರಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಲು ಅದನ್ನು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ವಿಭಾಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗಿದೆ ಆ ವಿಭಾಗಗಳಿಂದರೆ

- ವೈಯಕ್ತಿಕ ವಿವರಗಳು
- ಕೌಟುಂಬಿಕ ವಿವರಗಳು
- ಉದ್ಯೋಗ (ನೌಕರಿ) ವಿವರಗಳು
- ಹಣಕಾಸಿನ ವಿವರಗಳು
- ಈಗಿರುವ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಹಣ ಹೂಡಿಕೆಗಳು
- ಮಾಸಿಕ ಆದಾಯ, ವ್ಯಯ ವಿವರಗಳು
- ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯ ದೈಯಗಳು ಮತ್ತು ಪರಿಶೀಲನೆಗಳು
- ಭವಿಷ್ಯತೆನಲ್ಲಿನ ಬದಲಾವಣೆಗಳು

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ :

ಜಂಟಿ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಗಳು ಬೇಕಾದಾಗ ಉದಾ : ಗಂಡಹೆಂಡತಿ ಅಥವಾ ವ್ಯವಹಾರದ ಭಾಗಸ್ತರಲ್ಲಿ ಈ ರೀತಿಯ ಮಾಹಿತಿ ಆ ಇಬ್ಬರು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಬಗ್ಗೆಯ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿ ವಿಭಾಗದಲ್ಲು ಒಂದು ಪ್ರಶ್ನೆಯ ಮಾಲಿಕೆ ಇದೆ. ಆದರೆ, ಅವುಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುವ ಪದ್ಧತಿನಲ್ಲಿ ಸಹಜವಾಗಿಯೇ ಕೆಲವು ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿವೆ. ಕೆಲವು ಕಂಪನಿಗಳು ಒಂದು ಗಣಕೀ ಕೃತವಾದ ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಫಾರಂ ಉಪಯೋಗಿಸುವದುಂಟು ಇದರಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಏಜಂಟರು ಕಂಪ್ಯೂಟರ್‌ನಲ್ಲಿಯೇ ನೇರವಾಗಿ ಸಂದರ್ಶನದನಂತರ ವಿವರಗಳನ್ನು ದಾಖಲಿಸುವರು. ಆನಂತರ ಕಂಪ್ಯೂಟರ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಿದ ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಯನ್ನು ಮುದ್ರಿತ ಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಇನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರ ಆದ್ಯತೆಗಳು, ರಿಸ್ಕು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಮಾದರಿ, ಪ್ರಮಾಣೀಕರಿಸಲಾದ ಬೇಡಿಕೆಗಳು, ಅವರಿಗೆ ಸರಿಹೋಗುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಖರ್ಚು ಲಾಭದ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮುಂತಾದವು ಕಂಪ್ಯೂಟರ್ ತೆರೆಮೇಲೆ ಕಾಣುವ ಎಲ್ಲ ವಿವರಗಳನ್ನು ಮುದ್ರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಸೆಕ್ಷನ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ನಾವು ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯಾದ ಅಮಿತ್ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕ ಕಿಶೋರ್ ಇವರ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸೋಣ.

B2A. ವೈಯಕ್ತಿಕ ವಿವರಗಳು : ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಅಮಿತ್, ತನ್ನಗ್ರಾಹಕ ಕಿಶೋರ್‌ನ ವೈಯಕ್ತಿಕ ವಿವರಗಳನ್ನು - ಅವನ ಪೂರ್ಣ ಹೆಸರು, ವಿಳಾಸ, ದೂರವಾಣಿ ಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ವೃತ್ತಿ/ಉದ್ಯೋಗ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ದಾಖಲಿಸುತ್ತಾನೆ. ಈ ವಿವರಗಳನ್ನು ಏಜಂಟನ ತನ್ನ ಸ್ವಂತವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುತ್ತವೆ. ವೈವಾಹಿಕಸ್ಥಿತಿಯು ಸಹ ಬಹಳ ಮಹತ್ವದ ವಿಷಯ ಏಕೆಂದರೆ ಅದು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಹಕನ ಹುಟ್ಟಿದದಿನಾಂಕ, ಹುಟ್ಟಿದ ಊರು ಮತ್ತು ಅವನ ಆರೋಗ್ಯದಸ್ಥಿತಿ. ಇನ್ನು ಅವನ ಧಾರ್ಮಿಕತೆ, ಕುಡಿತ ಮುಂತಾದ ಆಭ್ಯಾಸಗಳ ಮಾಹಿತಿಬೇಕಾಗಿದೆ. ಇದರಿಂದ ಅವನಿಗೆ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಅರ್ಹತೆ ಮತ್ತು ಪ್ರೀಮಿಯಂದರ ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ.

B2B. ಕೌಟುಂಬಿಕ ವಿವರಗಳು :

ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಅಮಿತ್‌ನು ಕಿಶೋರ್‌ನ ಕುಟುಂಬದ ವಿವರಗಳನ್ನು ದಾಖಲಿಸುತ್ತಾನೆ ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಏಜಂಟರು, ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಗಳಾದ ಈ ಕೆಳಗಿನ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ, ಹೆಸರುಗಳು, ವಯಸ್ಸು ಆರೋಗ್ಯಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು ಅವರ ವೃತ್ತಿ, ಉದ್ಯೋಗಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಶ್ನಿಸುತ್ತಾರೆ.

- ಪತಿ/ಪತ್ನಿ
- ಮಕ್ಕಳು
- ತಂದೆತಾಯಿಗಳು
- ಇತರೆ ಅವಲಂಬಿತರು

ಈ ಮಾಹಿತಿಯು ಗ್ರಾಹಕರ ತಮ್ಮ ಜೀವನದ ಮೇಲೆ ಮರಣ ಅಥವಾ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ಅವಲಂಬಿತರಿಗಾಗಿ ಎಷ್ಟರ ಮಟ್ಟಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ಕಲ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕೆನ್ನುವ ವಿಚಾರದ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಸಂಧಿಸುತ್ತದೆ. ಅದಲ್ಲದೆ ಅವಲಂಬಿತರ (ಉದಾ ತಂದೆ ತಾಯಿಗಳು) ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿಯು, ಅವರ ಆರೋಗ್ಯದ ವಿಷಯ ಆವಶ್ಯಕ ಬಗ್ಗೆಯು ಏಜೆಂಟರಿಗೆ ಸೂಚನೆ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಅಂತಹ ವಯೋವೃದ್ಧರಿಗೆ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಇಲ್ಲವಾದಾಗ ಅವರಿಗೆ ಏನಾದರೂ ಚಿಕಿತ್ಸೆಬೇಕಾಗಿ ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ದಾಖಲಿಸಲಾದರೆ ಅದರ ಖರ್ಚು ದೊಡ್ಡಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ ಕಿಶೋರ್‌ಗೆ ಹೊರೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

B2C. ಉದ್ಯೋಗದ ವಿವರಗಳು :

ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಅಮಿತ್‌ನು ಕಿಶೋರ್‌ನ ಉದ್ಯೋಗ ಅವನ ಯಜಮಾನರ ವಿವರಗಳನ್ನು ಫಾರಂನಲ್ಲಿ ತುಂಬುವನು. ಗ್ರಾಹಕನು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಾಪಾರಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ಸ್ವಯಂ ಉದ್ಯೋಗ ವಿದ್ಯ ವೃತ್ತಿಪರ ತಜ್ಞನು ಆಗಿದ್ದರೆ - ಏಜೆಂಟನು ಆ ವಿವರಗಳನ್ನು ಬರೆಯುವನು. ಗ್ರಾಹಕನ ವೃತ್ತಿ/ಉದ್ಯೋಗದ ಸ್ಥೂಲ ಚಿತ್ರದಿಂದ ಮತ್ತು ಅವನು ಕೆಲಸನಿರ್ವಹಿಸುವ ಜಾಗದ ಬಗ್ಗೆಯ ವಿವರಗಳು ಅವನಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಜೀವವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಯ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಅತಿ ಮಹತ್ವ ಪೂರ್ಣ ವಿಷಯಗಳಾಗಿವೆ. ಉದಾ : ಒಬ್ಬ ಕಂಪನಿನಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಕಡಿಮೆ ಅಪಾಯ ವುಳ್ಳ ವೃತ್ತಿಯೆಂದು ಒಂದು ಸ್ಕೋಟಿಕವಸ್ತುಗಳ ಕಾರ್ಖಾನೆಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಪಾಯ ವುಳ್ಳ ವೃತ್ತಿ ಯೆಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಭಾವಿಸುತ್ತವೆ.

ಇನ್ನು ಏಜೆಂಟನು ಗ್ರಾಹಕನ ಸಂಪಾದನೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಎಲ್ಲ ವಿವರಗಳನ್ನು ಈ ರೀತಿ ದಾಖಲಿಸುತ್ತಾನೆ : ಅವನ ಮೂಲವೇತನ, ಕಮಿಷನ್, ಹೆಚ್ಚಿನ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಿಕ್ಕುವ ಬೋನಸ್, ಮತ್ತು ಇನ್ನಿತರ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಲಾಭಗಳಿದ್ದರೆ ಅವು ಅಥವಾ ಬೇರೆಯಾವ ಕಡೆಯಿಂದಾದರೂ ಆದಾಯವಿದ್ದಲ್ಲಿ ಅದರ ಮಾಹಿತಿ ಮುಂತಾದವು. ಏಜೆಂಟನು ಈ ಎಲ್ಲ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಮುಂಬರುವ ಕೆಲಸದ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಬರಬಹುದಾದ ಆದಾಯದ ಹೆಚ್ಚಳಗಳನ್ನು ಲೆಕ್ಕಹಾಕಿ, ಆ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಅವನಿಗೆ ಮರಣ ಅಥವಾ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯಗಳಿಗಾಗಿ ರಕ್ಷಣೆ ಕಲ್ಪಿಸಬೇಕಾದ ಒಟ್ಟಾರೆ ಹಣದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಲೆಕ್ಕ ಕಟ್ಟುತ್ತಾನೆ.

ಅದೇರೀತಿ ಸ್ವಯಂ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ, ಉದ್ಯೋಗದ ಆದಾಯದ ಬದಲಾಗಿ ಅವರ ಲಾಭಾರ್ಜನೆ ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬ ಖರ್ಚುಗಳಿಗಾಗಿ ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದ ತೆಗದುಕೊಳ್ಳಲಾದ ಹಣದ ಮೊತ್ತಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ : ಉದ್ಯೋಗಿಯಾದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬರುವ ಲಾಭಗಳಾದ ಭವಿಷ್ಯನಿಧಿ, ರಜಾನಗದೀಕರಣ, ಗ್ರಾಚ್ಯುಟಿ, ನಿವೃತ್ತಿವೇತನ, ಪಿಂಞಣಿ ಮತ್ತು ಜೀವವಿಮೆಗೆ, ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆಗೆ ಕಂಪನಿ ಯಾಜಮಾನರಿಂದ ಒದಗಿಸುವ ಸುರಕ್ಷೆಯ ಹಣ ಇವುಗಳನ್ನೆಲ್ಲ ಏಜೆಂಟರು ತಮ್ಮ ಲೆಕ್ಕದಲ್ಲಿ ಪರಿಗಣನೆಗೆ ತೆಗದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ : ಉದ್ಯೋಗಿಗಳ ಭವಿಷ್ಯನಿಧಿ (EPF) ಎನ್ನುವದು ಉದ್ಯೋಗಿಹಾಗೂ ಅವನ ಯಜಮಾನರಾದವರು ಇಬ್ಬರೂ ಪ್ರತೀತಿಗಳು ಉದ್ಯೋಗಿಯ ಸಂಬಳದಲ್ಲಿ ಕಡಿತಗೊಳಿಸಿ, ಅದಕ್ಕೆ ಸಮನಾದಮೊತ್ತ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಜೋಡಿಸಿ ಜಮಾ ಮಾಡಲಾಗುವ ಒಂದು ನಿಧಿ ಆಗಿದೆ ಇದಕ್ಕೆ (EPFO) ರವರು ನಿರ್ವಾಹಕರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಇದೊಂದು ಧರ್ಮದರ್ಶಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆ. (EPFO) ರವರು ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಂದ ವಸೂಲಿಮಾಡಿದ ಹಣವನ್ನು ತಮ್ಮ ಸದಸ್ಯರ ಪರವಾಗಿ ತೊಡಗಿಸುತ್ತಾರೆ. ಫಂಡ್‌ನ ವ್ಯವಹಾರಗಳು (EPF & MP) Act 1952 ಕಾಯ್ದೆಯ ಪ್ರಕಾರ ವ್ಯವಹಾರನಡೆಸುತ್ತಾವೆ. ಅಸಲಿ ಹಣ ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿ ಇವೆರಡರ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಆಯಾ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು ತಮ್ಮ ನೌಕರಿಬಿಟ್ಟಾಗ ಅಥವಾ ನಿವೃತ್ತರಾದಾಗ ಅವರಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಒಂದುವೇಳೆ ಅವರು ಮೃತರಾದಾಗ ಅವನ ನಾಮಿನಿಗೆ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ನಮ್ಮ ಉದಾಹರಣೆಯಲ್ಲಿ ಕಿಶೋರ್ ನಿವೃತ್ತನಾದಾಗ ಅವನಿಗೆ ಬರುವ ನಿವೃತ್ತಿಯ ಲಾಭಗಳಾದ ಭವಿಷ್ಯನಿಧಿ ರಜಾನಗದೀಕರಣ ಮೊತ್ತ, ಗ್ರಾಚ್ಯುಟಿ ಇವೆಲ್ಲವೂ ಅವನ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಫಂಡ್ ಆಗುತ್ತದೆ. ಈ ಮೊತ್ತವನ್ನು ತೆಗೆದು ಹಾಕಿ, ಉಳಿದ ಬಾಕಿ ಹಣಕ್ಕಾಗಿ ಕಿಶೋರ್ ಇಂದಿನಿಂದ ಹೂಡಿಕೆ ಆರಂಭಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ.

B2D. ಹಣಕಾಸಿನ ವಿವರಗಳು :

ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಅಮಿತ್‌ನು ಕಿಶೋರ್‌ನ ಆಸ್ತಿಮತ್ತು ಸಾಲ (ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳ) ವಿವರಗಳನ್ನು ದಾಖಲಿಸುವನು. ಆಸ್ತಿಗಳು ಇವುಗಳ ವಿವರಗಳಿಗಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಒಂದೊಂದು ಆಸ್ತಿಯ ಇಂದಿನ ಬೆಲೆ ಮತ್ತು ಅದರಿಂದ ಬರುವ ಒಟ್ಟು ಆದಾಯ ಈ ರೀತಿ ಇವುಗಳಿಂದ ಬರುವ ಆದಾಯವನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವೃತ್ತಿ/ ಉದ್ಯೋಗದಿಂದ ಬರುವ ಆದಾಯಕ್ಕೆ ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಬೇಕು. ಇದು ಅವನ ಒಟ್ಟಾರೆ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ತೆರಿಗೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಅರಿವು ಮೂಡಿಸುತ್ತದೆ.

ಆಸ್ತಿ ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು : Assets & Liabilities :

| ಆಸ್ತಿಗಳು | ಸಾಲಗಳು (ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು): |
|---|---|
| ಮುಖ್ಯವಾಸಸ್ಥಳ | ಮನೆಗಾಗಿ ಮಾಡಿದ ಸಾಲ |
| ಇನ್ನಿತರ ಮನೆ, ಜಾಗ, ವಾಣಿಜ್ಯ ಆಸ್ತಿ, ಪ್ಲಾಟುಜಾಗಗಳು. | ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್‌ಗೆ ಕೊಡಬೇಕಾದ ಬಾಕಿಗಳು, ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣತೆಗದು ಕೊಂಡಿದ್ದು, ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಾಲಗಳು. |
| ಈಕ್ಸ್ಟೆರಿಯರ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಮ್ಯುಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳು. | ವಾಹನ ಸಾಲ, ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕೆ ಸಾಲ, ಇತರ ತರಹದ ಸಾಲಗಳು. |
| ಹಣ ಹೂಡಿಕೆಗಳು, ಸ್ಥಿರವಾದ ಆದಾಯ ಬರುವ ಸೆಕ್ಯೂರಿಟಿಗಳು ಗಳು, ಸರಕಾರಿ ಸೆಕ್ಯೂರಿಟಿಗಳು, ಬ್ಯಾಂಕು FD ಗಳು ಅಂಚೆಕಛೇರಿ ಡಿಪಾಜಿಟ್‌ಗಳು ಇನ್ನಿತರ ಡೆಟ್ ಇನ್‌ಸ್ಟ್ರುಮೆಂಟ್ಸ್. | ಬೇರೆ ಯಾವುದಾದರೂ ಸಾಲಗಳು. |
| ಚಿನ್ನ, ಬೆಳ್ಳಿ ಇನ್ನಿತರ ಬೆಲೆಬಾಳುವ ಲೋಹಗಳು, | |
| ಬೇರೆ ಆಸ್ತಿಗಳು. | |

ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮಹತ್ವದ ಆಸ್ತಿಪಾಸ್ತಿಗಳಿದ್ದಾಗ, ಅವರಿಗೆ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆಮಾಡಬೇಕೆನ್ನುವ ಸೂಚನೆ ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಪರಿಮಿತವಾದ ಆಸ್ತಿಗಳಿದ್ದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ, ಅವುಗಳು ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸರಿಹೋಗುತ್ತವೆಯಾ ಎಂದು ನೋಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅದಲ್ಲದೆ ಅವರು ತಮ್ಮ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗಾಗಿ ಇನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭಗಳಿರುವ ಯಾವ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸಲು ಅವರ ಆರ್ಥಿಕ ಶಕ್ತಿಗೆ ಸರಿದೂಗುವ ಯೋಜನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚಿಂತನೆ ನಡೆಸಬೇಕು. ಯಾವವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ಸ್ವಶಕ್ತಿಯಿಂದ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ, ಅವನು ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ರೇವಣಿಗಳು, ಅವನ ರಿಸ್ಕ್ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸ್ವಭಾವವನ್ನು ಎತ್ತಿತೋರುತ್ತದೆ.

ಈ ಮಾಹಿತಿಯಿಂದ ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಮ್ಮ ತಮ್ಮ ಹಣಕಾಸಿನ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯಬಹುದು.

ಇನ್ನು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು (ಲಯಬಿಲಿಟೀಸ್) ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕನ ಸಾಲಭಾರಗಳ ಪಟ್ಟಿ ಇರುತ್ತದೆ. ಬಹಳಷ್ಟು ಜನರಿಗೆ ಸುಮಾರು 15,20 ವರ್ಷಗಳ ಕಾಲ ನಡೆಯುವ ಗೃಹಸಾಲವೇ ದೊಡ್ಡ ಹೊರೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಇನ್ನಿತರ ಸಾಲದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳೆಂದರೆ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್‌ಗೆ ಕೊಡಬೇಕಾದ ಬಾಕಿ, ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗಾಗಿ ಮಾಡಲಾದ ಸಾಲಗಳು, ಮತ್ತಿತರ ಸಣ್ಣ,

ಪುಟ್ಟ ಕೈಗಡಗಳು (ಇದ್ದಾಗ), ಈ ಎಲ್ಲ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಸದರಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಮಾಡಿದ ಪರ್ಯಾಯ ರಕ್ಷಣೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಏನು ಎಂದು ಅವರನ್ನು ಪ್ರಶ್ನಿಸಬೇಕು. ತನ್ನ ಮರಣ ಅಥವಾ ನಿರುದ್ಯೋಗ ಮುಂತಾದವು ಉಂಟಾದಾಗ ಈ ಸಾಲ, ಬಡ್ಡಿಗಳಿಗೆ ಇರುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಏನು ಎಂದು ಅವರಿಗೆ ಮನವರಿಕೆ ಯಾಗಬೇಕು. ಈ ಗಾಗಲೇ ಈ ರೀತಿಯ ರಕ್ಷಣೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇದ್ದರೇ ಇನ್ನು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ರೇವಣಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸಲು ಈ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತಗಳನ್ನು ಆಸ್ತಿ ಅಂಕಿನಲ್ಲಿ ಕಳೆಯುವ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ.

ವಾಸ ಗೃಹದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ :

ಗ್ರಾಹಕರ ಇಂದಿನ ನಿವಾಸಗೃಹದ ಬಗ್ಗೆಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯೇ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆ ಹಾಕುವಲ್ಲಿ ಬಹಳ ಮಹತ್ವದ ವಿಷಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಇಲ್ಲಿ ಅಮಿತ್ ಕಿಶೋರ್‌ನ ಚರ್ಚಿನಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿವರಗಳು ಇರುತ್ತವೆ.

● ಕಿಶೋರ್ ಈಗ ಬಾಡಿಗೆ ಮನೆಯಲ್ಲಿದ್ದಾನಾ ?

ಹೌದಾದರೆ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳ ಮನೆಬಾಡಿಗೆಯೇ ಒಂದು ಅತಿಮುಖ್ಯ ಖರ್ಚು.

● ಅವನು ತನ್ನ ಸ್ವಂತಮನೆಲ್ಲಿದ್ದಾನಾ ? ಇದಕ್ಕೆ ಉತ್ತರ ಹೌದಾದರೆ ಅದು

ಆಗಬಹುದಾದ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಸೂಚನೆ : ಉದಾ : ಉಪಯೋಗಮಾಡಿದವುಗಳಿಗೆ ಕಟ್ಟಬೇಕಾದ ಹಣದ ಬಿಲ್ಲು, ಆಸ್ತಿಯ ತೆರಿಗೆ, ಮನೆ ದುರಸ್ತಿ ಖರ್ಚು ಮುಂತಾದವು.

● ಅವನಿಗೆ ಮನೆಯ ಮೇಲೆ ಸಾಲ ಇರುವದೇ ? ಇದೊಂದು ಅತಿ ಮುಖ್ಯ ದೊಡ್ಡ ಖರ್ಚು ಅದಕ್ಕೆ ಮರಣ ಅಥವಾ ಕಾಯಿಲೆಗಳಿಂದ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸಲಾಗಿದೆಯಾ ?

● ಅವನು ಇನ್ನು ದೊಡ್ಡಮನೆ ಕೊಳ್ಳುವ ಅಥವಾ ಈಗಿನ ಮನೆಯನ್ನು ಇನ್ನು ಬೆಳೆಸುವ ಉದ್ದೇಶ ಹೊಂದಿದ್ದಾನಾ ? ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಮನೆಸಾಲ ಬೇಕಾಗಬಹುದು.

B2E. ಈಗಾಗಲೇ ಹೊಂದಿರುವ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಹಣಹೂಡಿಕೆಗಳು :

ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಅಮಿತ್, ಕಿಶೋರ್‌ಗೆ ಈಗಾಗಲೇ ಇದ್ದಂತಹ ವಿಮೆಯೋಜನೆಗಳ ಮತ್ತು ಇನ್ನಿತರ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆಯ ವಿವರಗಳನ್ನು ದಾಖಲಿಸುತ್ತಾನೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ : ಸದ್ಯದಲ್ಲಿ ಇದ್ದ ಪಾಲಿಸಿಗಳು, ಹಣಹೂಡಿಕೆಗಳು ಗ್ರಾಹಕರ ಆರ್ಥಿಕ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಹಣದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸಲು ಸಹಕಾರಿಯಾಗುತ್ತದೆ.

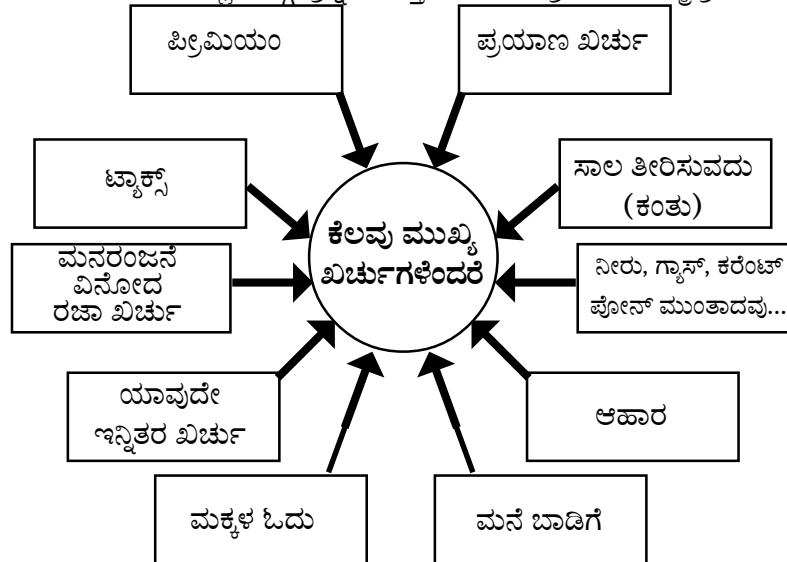
ಏಜಂಟನು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರನ ಎಲ್ಲ ಸ್ವಂತ ವಿಮೆಗಳು, ಜೀವವಿಮೆ ಹಾಗೂ ಆರೋಗ್ಯವಿಮೆ, ಎಂಡೋವ್‌ಮೆಂಟ್, ಯುಲಿಪ್ ಇನ್ನಿತರ ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳ ವಿವರಗಳನ್ನು

ದಾಖಲಿಸುತ್ತಾನೆ. ಪ್ರತಿ ಯೊಂದು ಪಾಲಿಸಿಗೂ ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಅದರಸಂಖ್ಯೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಹೆಸರು, ಯಾವತರತರಹದ ಪಾಲಿಸಿ, ಅದರಲ್ಲಿನ ಲಾಭಗಳ ಸ್ವರೂಪ ಸ್ವಭಾವಗಳು, ಬೇಕಾಗುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂ, ಯಾವರೀತಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಕೆ ಮುಂತಾದ ವಿವರಗಳು ಬೇಕಾಗುತ್ತವೆ. ಇನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಯಾವ ವ್ಯಕ್ತಿ, ಯಾರಿಂದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬಲಾಗುತ್ತಿದೆ ವಿವರಗಳು ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅದೇರೀತಿ ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಏನಾದರೂ ಆದಾಗ ಯಾರು ಹಣಕ್ಕೆ ಹಕ್ಕುದಾರರು, ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೆಚ್ಚುರಿಟಿ ಯಾವಾಗ ಈ ವಿವರಗಳು ಅಗತ್ಯ.

B2F. ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಖರ್ಚುಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ :

ಗ್ರಾಹಕರ ತಿಂಗಳ ಆದಾಯ, ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲನೆಮಾಡುವುದರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವೆಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮಗೆ ಬೇಕಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆ ರೂಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವನ ಹತ್ತಿರ ಇನ್ನು ಎಷ್ಟು ಹಣ ಕೈಯಲ್ಲಿರುವುದು ಎಂದು ತಿಳಿಯುವುದು. ಇದರ ಮತ್ತೊಂದು ಉದ್ದೇಶವೆಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕರು ಖರ್ಚು ಕಡಿಮೆಮಾಡ ಬಹುದಾದರೆ ಯಾವರೀತಿ ಎಂದು ತಿಳಿದು ಕೊಳ್ಳುವುದು.

ಈ ವಿಭಾಗದ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿನಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಇರುವ ಎಲ್ಲ ಆದಾಯದ ಮಾರ್ಗಗಳು ಮತ್ತು ಒಟ್ಟಾರೆ ಆದಾಯ, ಮತ್ತು ಇಬ್ಬರೂ ಸಂಪಾದಿಸುವುದಾದರೆ ಅವಾಗ ಅವರ ಜಂಟಿ ಆದಾಯದ ವಿವರ ಇವೆಲ್ಲರ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿರುತ್ತವೆ. ನಂತರ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳ



B2G. ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯ ಉದ್ದೇಶ ಮತ್ತು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕಾದ ವಿಷಯಗಳು :

ಈ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಅಮಿತ್ ಕಿಶೋರನ ಹಂಬಲಗಳು ಮತ್ತು ಕಳಕಳಿಗಳು, ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಹಾಗೂ ಕುಟುಂಬದ ವಿಷಯಗಳು ಸೇರಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳು ದಾಖಲಿಸುವವನು. ಎಲ್ಲ ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣೆ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಗಳಲ್ಲಿ ಗಿಂತಲು ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆ ಉದ್ದೇಶಗಳ ವಿಭಾಗವು ಬಹಳ ಮಹತ್ವ ಉಳ್ಳದ್ದು. ಇಲ್ಲಿ ಏಜಂಟರು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ದೀರ್ಘ-ಕಾಲಿಕ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಹಾಗೂ/ ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದ ಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ ತೋರುತ್ತಾ ದಾಖಲಿಸುವವನು.

ಇನ್ನು ಈಗಾಗಲೇ ಇರುವವ್ಯವಸ್ಥೆ : ಇದರ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಗ್ರಾಹಕರ ಅಭಿಪ್ರಾಯ ವನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳು ಸಾಕಷ್ಟು ಇದೆಯಾ ಎಂದು ಪರಿಶೀಲಿಸುತ್ತವೆ : ಅವು

- ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಸುರಕ್ಷೆ
- ಅಂಗವೈಕಲ್ಯತೆಗೆ ವಿಮೆ
- ಹಣ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ವಿಸ್ತರಣೆ
- ಕ್ರಮವಾದ ಉಳಿತಾಯದ ಮಟ್ಟ
- ನಿವೃತ್ತಿಯ ವಯಸ್ಸು ಮತ್ತು ನಿವೃತ್ತ ನಿಧಿಯ ಪ್ರಕ್ಷೇಪಣೆ

ಒಂದು ಕೊನೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆ ಏನಂದರೆ ಇವುಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರದಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಯಾವುದಾದರೂ ಕಳಕಳಿಯ ವಿಷಯವೆ ? ಎಂದು.

ಇನ್ನೊಂದು ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಜನೆಗಳು ಮತ್ತು ಆಕಾಂಕ್ಷೆಗಳೇನು ಎಂದು ಕೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ.

- ತನ್ನ ಕುಟುಂಬ.
- ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ ಮತ್ತು ಮದುವೆ.
- ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಮನೆಯನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸುವುದು.
- ವೃತ್ತಿ, ಉದ್ಯೋಗ ಅಥವಾ ವ್ಯಾಪಾರ.
- ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಸಾಲಗಳು.
- ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನ ಮತ್ತು
- ಮರಣದ ನಂತರ ಆಸ್ತಿ

ಮತ್ತೊಂದು ಉಪ ಪ್ರಶ್ನೆ ಕೇಳುತ್ತ ಮತ್ತೆನಾದರು ಮಹತ್ವಾಕಾಂಕ್ಷೆಗಳು ಇದೆಯಾ ಎಂದು ಪ್ರಶ್ನಿಸಿದಾಗ ಸಾಧಾರಣ ಉದ್ದೇಶಗಳಲ್ಲದೆ ಇನ್ನೇನಾದರು ಅಸಾಧಾರಣ ಆಕಾಂಕ್ಷೆಗಳಿದ್ದ ವಿಷಯ ಹೊರಬೀಳುತ್ತದೆ.

ಈ ವಿಭಾಗದ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿ ನಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯ ಆದ್ಯತೆಗಳೇನು ಎಂದು ಪಟ್ಟಿಮಾಡಲು ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಈ ತರಹದ ಆದ್ಯತೆಯನ್ನು ಸಂಖ್ಯಾ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಬರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅಂದರೆ ಅತಿ ಮುಖ್ಯವಾದ ಆದ್ಯತೆಗೆ ಒಂದನೇ ಸಂಖ್ಯೆ ಇಂದ ಪ್ರಾರಂಭಮಾಡುವದು. ಆದರೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ಅನುಭವದಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಜನರು 3 ಅಥವಾ 4 ಆದ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಒಂದು ಸಲ ಬೆಲೆ ಕಟ್ಟಬಲ್ಲರು ಹಾಗಲ್ಲದೆ ಒಂದೇಸಲ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಆದ್ಯತೆಯ ಪಟ್ಟಿಮಾಡುವದು ತುಂಬಾಗೊಂದಲಮಯ ವಾಗುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ : ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಇದ್ದ ರಿಸ್ಕು ತೆಗದುಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿ ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ನಷ್ಟಉಂಟಾದರೆ ತಡೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಧೈರ್ಯ ಇವುಗಳ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಲು ಅನುಕೂಲ. ಕೆಲವು ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ರಿಸ್ಕು ಚಿತ್ರಣವನ್ನು ಅವರ ಮಾತಿನಲ್ಲೇ ಬರೆಯಲು ಸ್ಥಳಾವಕಾಶ ಮಾಡಿಕೊಡಲಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಈ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಗಳು ಕೆಲವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ರಿಸ್ಕು ಅನುಭವಗಳಮೇಲಿನ ಆದ್ಯತೆಗಳನ್ನು ತೋರುತ್ತವೆ. ಅದೇರೀತಿ ರಿಸ್ಕುನ ಶ್ರೇಣಿಗಳು 0 ಇಂದ 5 ವರಿಗೂ ಇರುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ '0' ಎಂದರೆ ಯಾವ ತರಹದ ರಿಸ್ಕು ಬೇಡವೇಬೇಡ ಎಂದು '5' ಎಂದರೆ ಎಂಥಹ ರಿಸ್ಕು ಆದರೂ 'ಸೈ' ಎನ್ನುವ ಮನೋಭಾವನೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯಬೇಕು. ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲೇ ಗ್ರಾಹಕನು ತನ್ನ 'ವಿಲ್' (ಇಚ್ಛಾಪತ್ರ) ಬರೆದಿದ್ದಾನಾ ಇಲ್ಲವಾ ಎನ್ನು ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ವಿಲ್ ಬರೆದಿದ್ದರೆ ಅದರಲ್ಲಿನ ಅಂಶಗಳಾವು, ಗ್ರಾಹಕನ ಮರಣದ ನಂತರ ಆಸ್ತಿಗೆ ಬರಬಹುದಾದ ತೆರಿಗೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡಲಾಗಿದಿಯಾ ಎಂದು ಸಹ ಪ್ರಶ್ನೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಈ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಮತ್ತು ಪರಿಗಣನೆಗಳ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಯನ್ನು ಏಜಂಟು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕ ಇಬ್ಬರು ಕೂಲಂಕಷವಾಗಿ ಚರ್ಚಿಸಿದ ನಂತರವೇ ತುಂಬಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಚರ್ಚೆನಲ್ಲಿ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಆದ್ಯತೆ, ಹೂಡಿಕೆಯ ರಿಸ್ಕು, ಆದಾಯ ಇವುಗಳ ನಡುವಣ ಸಂಬಂಧ ಮುಂತಾದ ಎಲ್ಲ ವಿಷಯಗಳು ಇರುತ್ತವೆ. ಈ ರೀತಿ ಯಾಗಿ ಮಾತ್ರ ಗ್ರಾಹಕರ ನಿಜವಾದ ಮತ್ತು ಊಹಾ ಜನಿತ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳು ಸೇರಿರಬಹುದಾಗುತ್ತದೆ.

B2H. ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಗಳು :

ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಬಹಳಷ್ಟು ಮಾಹಿತಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಇಂದಿನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಮೇಲೆ ಆಧಾರ ವಾಗಿದ್ದರೂ, ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಆಗಬಹುದಾದ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಉಪೇಕ್ಷೆಮಾಡುವಂತಿಲ್ಲ. ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಅಮಿತ್ ಕಿಶೋರನನ್ನು ಮುಂಬರುವ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಆಗಬಹುದಾದ ಬದಲಾವಣೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಶ್ನಿಸುತ್ತಾನೆ. ಅವು ಹೀಗಿರಬಹುದು.

- ತಂದೆತಾಯಿಗಳ ಮರಣದ ನಂತರ ಸಂಕ್ರಮಿಸಬಹುದಾದ ಆಸ್ತಿ.
- ಮಗುವಿನ ಜನನ - ಅವನ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸದ ಖರ್ಚಿಗೆ ಮಾರ್ಗ.
- ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತನ್ನ ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿ ಬಡ್ತಿಗಾಗಿ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಅರ್ಹತೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ಆಕಾಂಕ್ಷೆ.
- ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿ ಆಗಬಹುದಾದ ಬದಲಾವಣೆ.
- ಮತ್ತಾವುದಾದರು ಮಹತ್ವಾಕಾಂಕ್ಷೆ (ಉದಾ : ವಿದೇಶೀ ಪ್ರಯಾಣ, ಅಥವಾ ದೇಣಿಗೆ, ದಾನಕ್ಕಾಗಿ ದೊಡ್ಡಮೊತ್ತ ಜಮಾ ಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶ ಮುಂತಾದವು) ಇದರಿಂದ ಬಹಳ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಖರ್ಚು ಆಗುವಂತಹ ಸಾಧ್ಯತೆ.

C. ಬೆಲೆ ಕಟ್ಟುವಿಕೆ ಮತ್ತು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ :

ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಸ್ಥೂಲ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಮತ್ತು ಬೇಕಾಗುವ ಮಾಹಿತಿಯ ಪರಿಮಾಣ ವಿವಿಧ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ರೀತಿನಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ. ಅದೇರೀತಿ ಎಲ್ಲ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಗಳ ಎಲ್ಲ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಿಗೆ ಒಂದೇರೀತಿನಲ್ಲಿರುವದಿಲ್ಲ. ಯಾವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಯಾವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತವೆ ಎಂದು ನಿರ್ಧಾರಿಸುವ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ, ಉದ್ದೇಶಗಳಬಗ್ಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟತೆ ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಈ ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಶೇಖರಣೆ ಮಾಡುವ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವೆಂದರೆ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಸರಿಯಾಗುವ, ಮತ್ತು ಅವರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸ್ವಭಾವಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಶಿಫಾರಸುಮಾಡಲು ಏಜಂಟರಿಗೆ ಅನುಕೂಲ ವಾಗಲಿ ಎಂದು ಮರೆಯಬಾರದು.

ಈ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಅಮಿತ್ ಕಿಶೋರನಿಂದ ಶೇಖರಿಸಬೇಕಾದ ಮುಖ್ಯವಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರವರ್ಗಗಳ ಬಗ್ಗೆ, ತೆಗದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ವಿವರಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಇರಬೇಕು. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ

- ಆಸ್ತಿ ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು
- ಆದಾಯ, ಖರ್ಚು ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯ.
- ಜೀವ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ (ವೈಕಲ್ಯತಾ ವಿಮೆ ಸಹ).
- ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮತ್ತು
- ಉಯಿಲು ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿಬರಬಹುದಾದ ಯೋಜನೆಗಳು

ಈ ಮಾಹಿತಿ ಇಂದ ಪ್ರತಿ ಯೊಂದು ಪ್ರಮುಖ ಆವಶ್ಯಕತೆಗೆ, ಈಗಾಗಲೇ ಇರುವ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಇನ್ನೇನಾದರೂ ಬೇಕಾದರೆ ಮಾಡಬಹುದಾದ ಹಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧಾರಿಸಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುತ್ತದೆ.

C1. ಬೆಲೆ ಕಟ್ಟುವಿಕೆ (ಅಸೆಸ್‌ಮೆಂಟ್) :

ಏಜಂಟರ ಮುಖ್ಯ ಕರ್ತವ್ಯಗಳಲ್ಲಿ

- ಒಬ್ಬೊಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವನ ಒಂದೊಂದು ಆವಶ್ಯಕತೆಗಾಗಿ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯುವುದು.
- ಗ್ರಾಹಕನು ಭರಿಸಬಹುದಾದ ಹಣದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು.
- ಈ ಹಣಮೊತ್ತವನ್ನು ಇಂದು ಲಭ್ಯವಿರುವ ಉತ್ತಮ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯ ಪ್ರಾಕೇಜ್‌ನಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು.
- ಆ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಆಗಿಂದಾಗ್ಗೆ ಪರಿಶೀಲಿಸುತ್ತ ಗ್ರಾಹಕರ ಜೊತೆಗೆ ಅದರ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಮಾಪನೆ ಮಾಡುತ್ತಿರುವುದು.

ಇಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಹಣವನ್ನು ತೊಡಗಿಸುವ ಕಾರ್ಯವೈಖರಿ ಆಯಾ ಗ್ರಾಹಕರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆದ್ಯತೆಗಳಮೇಲೆ ಆಧಾರವಾಗುತ್ತದೆ.

C2. ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ :

ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾದ ರೀತಿನಲ್ಲಿ ದಾಖಲಿಸಿದರೆ ಮಾತ್ರ ಆ ಮಾಹಿತಿಗೆ ಬೆಲೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಇನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು ಮತ್ತು ಪ್ರಮಾಣೀಕರಿಸುವುದು ಏಜಂಟರ ವೃತ್ತಿಪರವಾದ ಚಾತುರ್ಯ, ಅನುಭವದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮಾಡುವುದು ಇರುತ್ತದೆ. ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾಗಿ ಹೇಳಬೇಕಾದರೆ, ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಲ್ಲಿ ಅಡಗಿದ್ದ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ್ಯ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮಗೆ ಊಹಿಸಬಹುದಾದ ಮತ್ತು ಊಹೆಗೊಳಿಸಿದ್ದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಿದ್ದಾರಾ ಎಂದು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದೇ.

ಉದಾ : ನಿಜ - ನಿರ್ಧಾರಣೆ ಫಾರಂ ಭರ್ತಿಮಾಡಿದ ನಂತರ ಅಮಿತ್ ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಬೇಕಾದ ಕಿಶೋರನ ಕೆಲವು ಊಹಿಸಬಹುದಾದ ಮತ್ತು ಊಹೆಗೆ ಎಟುಕದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಹೀಗಿರಬಹುದು.

- ಕಿಶೋರನು ಸಣ್ಣ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲೇ ಮೃತನಾದರೆ ತನ್ನ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತರಾದ ವರಿಗೆ

ಆದಾಯ ತರಲು ಬೇಕಾಗುವ ಹಣ ಅಥವಾ ವಿಮಾ ಸುರಕ್ಷೆ ಅವನಿಗೆ ಇದೆಯಾ ?

- ಅವನ ಪತ್ನಿಗೆ ಕೂಡ ಹಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಆವಶ್ಯಕತೆ ?
- ಒಂದು ವೇಳೆ ಕಿಶೋರನಿಗೆ ಕಾಯಿಲೆ ಇಂದಾದ ಗಾಯದಿಂದ ದೀರ್ಘಕಾಲದ ಅಶಕ್ತತೆ, ಅಥವಾ ಪ್ರಾಣಾಂತಕ ಕಾಯಿಲೆ ಉಂಟಾದಾಗ ಅವನ ಕುಟುಂಬವು ಎಂದಿನಂತೆ ಜೀವನ ಶೈಲಿಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಹಣ ಅಥವಾ ವಿಮೆಯ ಪ್ರಾವಧಾನ ಅಥವಾ ಅವನ ಯಾಜಮಾನ್ಯದಿಂದ ಪರ್ಯಾಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಏನಾದರೂ ಇದೆಯಾ ?
- ಅವನಿಗೆ ಉದ್ಯೋಗ ಹೋಗುವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಉಂಟಾದರೆ, ತಮ್ಮ ಜೀವನ ಸಾಗಿಸಲು ಮತ್ತು ಸಾಲಗಳಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿಸಲ್ಲಿಸಲು ಏನಾದರೂ ಹಣದ ಅನುಕೂಲತೆ ಉಂಟಾ ?
- ಕಿಶೋರನಿಗೆ ಅಥವಾ ಅವನ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ, ಆಸ್ಪತ್ರೆಯಲ್ಲಿ ದಾಖಲಿಸಲಾಗಿ ಭಾರೀ ಮೊತ್ತದ ಖರ್ಚು ಭರಿಸಬೇಕಾದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಹೇಗೆ ?
- ಕಿಶೋರ್, ಅಥವಾ ಅವನ ಯಜಮಾನರು (ಉದ್ಯೋಗದಾತ) ಅವನ ನಿವೃತ್ತಿ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಿದ್ದಾರಾ ?
- ಕಿಶೋರನ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮೂಲ ಉದ್ದೇಶ್ಯಗಳು ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಭವಿಷ್ಯದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಪರ್ಯಾಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಯಾವ ರೀತಿನಲ್ಲಿದೆ ?
- ಅವನ ಮಕ್ಕಳ ಶಾಲೆ ಅಥವಾ ಕಾಲೇಜು ಫೀಜುಗಳಿಗೆ, ಅವರ ವಿವಾಹಕ್ಕೆ ಅವನ ಸ್ವಂತ ಮನೆಗೆ, ಒಂದು ಜಾಗತಿಕ ವಿಹಾರ ಯಾತ್ರೆಗೆ, ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ವ್ಯವಹಾರ ಶುರುಮಾಡುವುದು. ತನ್ನ ನಿವೃತ್ತಜೀವನದ ಬಗ್ಗೆ ಮುಂತಾದವುಗಳು.
- ಇವೆಲ್ಲವುಗಳು ಅವನ ತಲೆನಲ್ಲಿದ್ದರೆ ಅವುಗಳೆಲ್ಲವನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಅವನಿಗೆ ಬರುವ ಖರ್ಚು ಎಷ್ಟು ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ಹಣಯಾವಾಗ ಬೇಕಾಗುವುದು ?
- ಇವುಗಳಿಗಾಗಿ ಈಗಾಗಲೇ ಕಿಶೋರ್ ಏನಾದರೂ ಹಣ ತೆಗೆದಿಟ್ಟಿದ್ದಾನಾ ?

ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳು ಬಹಳಷ್ಟು ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಫಾರಂ ನಲ್ಲಿ ಇವೆ.

ಉದಾ : ಕಿಶೋರನ ಇಂದ ಖರ್ಚಿನ ಲೆಕ್ಕಾ ಅವನ ಮರಣ, ಅನಾರೋಗ್ಯ ಅಥವಾ ನಿವೃತ್ತಿ ಇವುಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗ ಬಹುದಾದ ಆದಾಯವೆಷ್ಟು ಎನ್ನುವದಕ್ಕೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿ. ಈಗಿರುವ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳು, ಆಸ್ತಿ ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಹಾಕಿದ ಹಣವನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಹಾಕಿದಾಗ, ಎಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚು, ಅಥವಾ ಎಷ್ಟು ಕಡಿಮೆ ಅವನು ತಯಾರುಮಾಡಿದ್ದಾನೆ ಎಂದು ತಿಳಿದು ಬರುತ್ತದೆ. ಏನಾದರೂ ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣಾ ಫಾರಂ ಮಾತ್ರವೇ ನಮಗೆ ಎಲ್ಲಾ

ವಿಷಯವನ್ನು ತಿಳಿಸಲಾರದು. ಅದರಲ್ಲಿ ದಾಖಲಿಸಿದ ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಗ್ರಾಹಕನು ಕೊಳ್ಳಲು ಇಚ್ಛೆಪಡುವ ಸಾಮಾಗ್ರಿಯ ಇಂದಿನ ದರ, ಅಥವಾ ಮುಂಬರುವ ದಿನಗಳಲ್ಲಿಯ ಬೆಲೆ ಮುಂತಾದವು ತನ್ನ ಮಕ್ಕಳ ಭವಿಷ್ಯದ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸದ ಖರ್ಚು, ಮನೆಕೊಳ್ಳಲು, ಪ್ರವಾಸ ಖರ್ಚು ಇವುಗಳನ್ನೆಲ್ಲಾ ಫಾರಂನಲ್ಲಿನ ಉತ್ತರಗಳಿಗೆ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಗೊಳಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಜೀವ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಯ ಕಾಲಾವಧಿ ನಿರ್ಧಾರಿಸುವುದು ಸ್ವಲ್ಪಕಷ್ಟತರ ವಾಗುತ್ತದೆ. ನಮ್ಮ ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆ ಫಾರಂ ಗ್ರಾಹಕನ ಮಕ್ಕಳ ವಯಸ್ಸು ತೋರುತ್ತದೆ ವಿನಾ ಅವರು ಗ್ರಾಹಕರ ಮೇಲೆ ಎಷ್ಟುದಿನ ಅವಲಂಬಿತರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ ತಿಳಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಅಸಲಿಗೆ, ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ಗ್ರಾಹಕನ ಕೊನೆ ಮಗುವಿನ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ ಪೂರ್ಣವಾಗುವ ತನಕ ಚಾಲ್ತಿನಲ್ಲಿರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ವಯಸ್ಸು ಒಂದು ಕುಟುಂಬಕ್ಕೂ, ಮತ್ತೊಂದು ಕುಟುಂಬಕ್ಕೂ ಬೇರೇ ರೀತಿನಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯಲ್ಲಿ 'ಉದ್ದೇಶಗಳು ಮತ್ತು ಪರಿಗಣನೆಗಳು' ಈ ವಿಭಾಗವು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವನ ಮಕ್ಕಳ ಬಗ್ಗೆ ಇರುವ ಆಕಾಂಕ್ಷೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ಇನ್ನು ಅದರಿಂದ ಮಕ್ಕಳು ದೊಡ್ಡ ವರಾದನಂತರ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಪತಿ/ಪತ್ನಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆಬೇಕಾಗುವುದು ಎನ್ನು ವಿಷಯವನ್ನು ನಿರ್ಧಾರಿಸಬಲ್ಲದು.

ಒಂದುವೇಳೆ, ಗ್ರಾಹಕನೇ ಒಂದು ಏಜಂಟರ ಹತ್ತಿರ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಿಸುತ್ತೇನೆಂದರು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಒಂದು ಪೂರ್ಣವಾದ ನಿಜ ನಿರ್ಧಾರಣೆ ನಡೆಸಿದರೆ, ಅವನಿಗೆ ಯಾವ ತರಹದ ಪಾಲಿಸಿ ಉಪಯೋಗವಾಗುತ್ತೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯಬಹುದು. ಏಕೆಂದರೆ ಅವರು ಊಹಿಸಿದ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಗಿಂತಲು ನಿಜವಾದ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಬೇರೆರೀತಿನಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ.

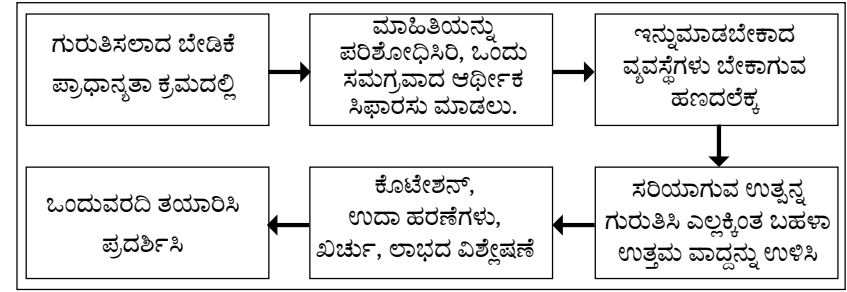
D. ಗ್ರಾಹಕರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಮತ್ತು ಲಾಭಗಳನ್ನು ಜೋಡಿಸುವುದು :

ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮತ್ತೊಂದು ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವೆಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಭವಿಷ್ಯತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಬೇಕಾಗುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಯಾವ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಈ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಉತ್ಪನ್ನವಾಗುತ್ತವೆ ಎಂದು ತಿಳಿದು ಆಯಾ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಅವರ ಹೂಡಿಕೆ ಕೈಗೆತ್ತಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವೆಂದು ನಿರ್ಧಾರಿಸಲು, ಈ ರೀತಿಯ ನಿಜ ನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಕೆಲಸ ಕೈಗೆತ್ತಿ ಕೊಳ್ಳದಿದ್ದರೆ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳೇನು ಎಂದು ತಿಳಿಯುವುದು ಅಸಾಧ್ಯ. ಮುಖ್ಯವಾದ ಖರ್ಚುಗಳೇನು ಎಂದು ಬರಿಯಬೇಕು. ಅವುಗಳು ಈ ರೀತಿ ಇರಬಹುದು.

D1. ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆಮಾಡುವ ಕ್ರಮ :

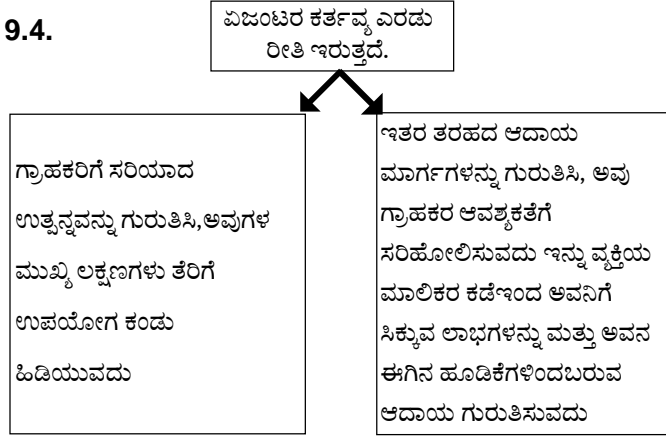
ಗ್ರಾಹಕರ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಮಾಡಿ ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಮಾಡುವ ವಿಧಾನವು ಕ್ರಮವಾದ ರೀತಿನಲ್ಲಿದ್ದು, ಬಹಳಷ್ಟು ಪರಿಶೀಲನೆಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರಬೇಕು. ಗ್ರಾಹಕರ ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣಾ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಯನ್ನು ಪುನರ್ರಿಮರ್ಶೆ ಮಾಡಿದ ನಂತರ, ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಹಂತಗಳು ಅತ್ಯಾವಶ್ಯಕ.

Fig 9.3.



ಈ ಪ್ರತಿ ಹಂತದಲ್ಲೂ ವ್ಯತಿಪರ ನೈಪುಣ್ಯಮತ್ತು ಅನುಭವದ ಕಾಶಲ್ಯಬೇಕಾಗಿವೆ. ಅದೇರೀತಿ ಗ್ರಾಹಕರರ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯು ಮಾಡಿ ಅವರಿಗೆ ನಿಜವಾಗಿ ಮತ್ತು ಅರ್ಥಪೂರ್ಣವಾದ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಬರೀ ಹಗಲು ಕನಸುಗಳಂತೆ ಉಹೆಗಳಿಂದ ಈ ಪ್ರತಿ ಹಂತದಲ್ಲೂ ವ್ಯತಿಪರ ನೈಪುಣ್ಯಮತ್ತು ಅನುಭವದ ಕಾಶಲ್ಯಬೇಕಾಗಿವೆ. ಅದೇರೀತಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಬರೀಹಗಲು ಕನಸುಗಳಂತಹ ಉಹೆಗಳಿಂದ ಬೇರ್ಪಡಿಸಬೇಕು. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ನಿಜವಾದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗೂ ಸಾಕಷ್ಟು ಬೆಲೆ ಇದ್ದಿರಬೇಕು. ಇಲ್ಲಿ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಅಂದುಕೊಂಡರೆ, ಗ್ರಾಹಕರು ಅನಾವಶ್ಯಕವಾದ ವಿಷಯಕ್ಕಾಗಿ ಖರ್ಚುಮಾಡಿ ದಂತಾಗುವುದು. ಅದೇರೀತಿ ಬೆಲೆಕಡಿಮೆಯಾಗಿ ತಿಳಿದರೆ, ಆ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಬಂದಾಗ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣಕ್ಕಿಂತಲು ಉಳಿತಾಯದ ಬೆಲೆಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಏಜಂಟರು ಬಹಳಷ್ಟು ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಯಿಂದ ಜಮಾಮಾಡಿ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಆವಶ್ಯಕತೆಗೂ ಸರಿಯಾಗಿ ಜೊತೆಗೂಡುವ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯಬೇಕು.

Fig 9.4.

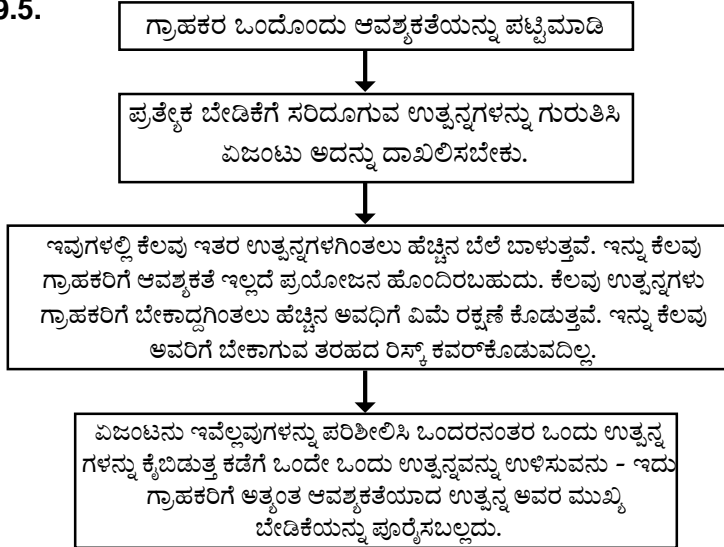


ಇದರಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಮಾಹಿತಿ ತಕ್ಷಣವೇ ಕೈಗೆ ಸಿಕ್ಕುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ, ಏಜಂಟರ ಹತ್ತಿರ ಈಗಾಗಲೇ ಬಹಳಷ್ಟು ಪ್ರಚಾರಸಾಹಿತ್ಯ, ಚಾರ್ಟ್‌ಗಳು, ಭಿತ್ತಿಪತ್ರಗಳು, ಎಲ್ಲ ಲಭ್ಯವಿದ್ದು ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪುಷ್ಟೀಕರಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಪೂರೈಸಬಲ್ಲನು.

D2. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಆವಶ್ಯಕತೆಗೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು.

ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಅಯ್ಯೆ ಮಾಡುವ ಒಂದು ಉತ್ತಮ ವಿಧಾನ ವೆಂದರೆ

Fig 9.5.



ಈ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಆವಶ್ಯಕತೆಗೂ ಪುನರಾವೃತ್ತಗೊಳಿಸಬೇಕು. ಇನ್ನು ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸುವಾಗ, ಏಜಂಟರು ಕಂಪನಿಗಳ ಕೊಟೇಷನ್‌ಗಳನ್ನು ಅವರ ಉದಾಹರಣೆಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಸವಲತ್ತುಗಳನ್ನು ಚನ್ನಾಗಿ ಅಧ್ಯಯನಮಾಡಬೇಕು. ಯಾರಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನದದರ (ಬೆಲೆ) ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ಇರುವದೋ ಅಂಥವರಿಗೆ ಎಲ್ಲ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆ ಯುಳ್ಳ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಬೇಡಿಕೆ ಈಡೇರಿಸುವಂತಹ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಗುರುತಿಸಬೇಕು. ಬೆಲೆ ಮತ್ತು ಲಾಭಗಳನ್ನು ಚನ್ನಾಗಿ ಪರಿಶೀಲನೆಮಾಡಿದ ನಂತರವೇ ಗ್ರಾಹಕರ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆಯಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟು ಕೊಂಡು ಶಿಫಾರಸುಮಾಡಿದ ಎಲ್ಲ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೂ ಹಣವನ್ನು ಸಮ ತೌಲ್ಯದಲ್ಲಿ ಹಣಜೋಡಿಸುವ ಸೂಚನೆ ಕೊಡಲು ಏಜಂಟರಿಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಅಷ್ಟು ಸುಲಭತರವೇನಲ್ಲ ಅದಕ್ಕೆ ಬಹಳ ತೀಕ್ಷ್ಣವಾದ ಬುದ್ಧಿಶಕ್ತಿ ಮತ್ತು ಒಳ್ಳೆಯ ನೈಪುಣ್ಯ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಏಜಂಟರಿಗೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಕಷ್ಟತರದ ಕೆಲಸವೆಂದರೆ ಈಗಾಗಲೇ ಗ್ರಾಹಕರು ಹಣಹೂಡಿಕೆಮಾಡಿದ್ದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ವಿಮೆ ಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಶಿಫಾರಸುಮಾಡುವುದೇನು? ಎನ್ನುವುದು ಏಜಂಟರುಕೊನೆಯ ಶಿಫಾರಸುಮಾಡುವಾಗ (ಇದುವರೆಗೆ ಅವರಿಗೆ ಸರಿಯಾದ ಸಲಹೆ ಇದ್ದರೂ ಇಲ್ಲವಾದರೂ) ಈಗಾಗಲೇ ಇದ್ದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟು ಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

E. ಶಿಫಾರಸುಮಾಡುವುದು :

ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಮೀಕರಿಸಿದ ನಂತರ, ಚರ್ಚೆಮಾಡಿ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಮಾಡಿದ ನಂತರವೇ ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಅಸಲಿ ಉದ್ದೇಶ್ಯವಾದ ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಪೂರೈಸಬಲ್ಲರು. ಅದೇರೀತಿ ಗ್ರಾಹಕರ ತಮ್ಮ ಹಣಕಾಸಿನ ಹೂಡಿಕೆಯ ಶಕ್ತಿಗೆ ಅನುಸರಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ಸರಿಹೋಗುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಅಥವಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಸದ್ಯಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಭವಿಷ್ಯದ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಸಹ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಸಾಧ್ಯತೆ ಇರುವಂತಹ ವನ್ನು ಶಿಫಾರಸುಮಾಡ ಬೇಕಾಗಿದೆ. ಇನ್ನು ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಯಂತೆ, ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಶಿಫಾರಸುಮಾಡುವ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಲು ಏಜಂಟರು ಸಮರ್ಥ ಕಾರ್ಯವೈಖರಿ ಹಾಗೂ ನೈತಿಕ ವಾಗಿ ಉನ್ನತ ಪ್ರಮಾಣಗಳನ್ನು ಪಾಟಿಸಬೇಕು. ಗುರುತಿಸಲಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೆ ಯಾವುದು ಉತ್ತಮ ಪರಿಷ್ಕಾರ ? ಅವುಗಳಿಗೆ ಬದಲಾಗಿಮತ್ತಾವ ಪರಿಷ್ಕಾರಗಳು ಕಡಿಮೆ ಖರ್ಚಿನಲ್ಲಿ ಹಾಗೂ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಹೊಂದಿವೆ ? ಇವೆರಡು ಮುಖ್ಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಾಗಬೇಕು.

E1. ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಪ್ರತಿಪಾದಿಸುವ ಕ್ರಮ :

ಸಮಸ್ಯೆ ಕಂಡುಹಿಡಿಯುವ ಎಲ್ಲ ಪ್ರಯತ್ನವನ್ನು ಒಳ್ಳೆಯ ತಜ್ಞ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಪೂರೈಸಿದನಂತರವೇ, ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಶಿಫಾರಸುಗಳವರದಿಯನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮಂಡನೆಮಾಡಬಲ್ಲರು. ಈ ವರದಿಯು ಮತ್ತು ಮಂಡಿಸುವ ರೀತಿಯು ಎರಡಕ್ಕೂ ಉತ್ತಮ, ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ಸೂತ್ರಗಳು ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತವೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ : ಮಂಡನೆಮಾಡುವ ಚಾತುರ್ಯವು ತಮ್ಮ ಶಿಫಾರಸುಗಳಿಗೆ ಆಮೋದನೆ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಕಷ್ಟ ತರವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿಯ ಮಂಡನೆಗಳು ಪರಸ್ಪರ ಸಂಭಾಷಣೆಯ ರೂಪದಲ್ಲಿದ್ದು ಗ್ರಾಹಕರು ಆಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಮಗ್ನರಾಗಿರು ವಂತಿರಬೇಕು.

ಈ ರೀತಿಯ ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಅವರೊಡನೆ ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಭೇಟಿಯಾದಾಗ ಮೌಖಿಕವಾಗಿ ಏಜಂಟರಿಂದ ವಿವರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅಂತಹ ಭೇಟಿನಲ್ಲಿ ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಪ್ರತಿಪಾದನೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಗಲುವ ಖರ್ಚು, ಸಿಗುವ ಲಾಭಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸುವರು. ಗ್ರಾಹಕರು ಅವುಗಳನ್ನು ಅಥವಾ ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಮುಂತಾದವಿದ್ದರೆ ಅವುಗಳನ್ನು ಒಪ್ಪಿದಾಗ ಏಜಂಟರು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕಾಗಿ ಅರ್ಜಿಗಳನ್ನು ಭರ್ತಿಮಾಡಲು ಸಹಕರಿಸುವರು. ಈ ಎಲ್ಲ ಕೆಲಸವು ಸುಸೂತ್ರವಾಗಿ ಮುಗಿಯಲು ಇಂತಹ ಭೇಟಿಗಳು ಅಚ್ಚುಕಟ್ಟಾಗಿ ರೂಪಿಸಬೇಕು.

E2. ಶಿಫಾರಸುಗಳು : ಮಂಡನೆಯ ವಿನ್ಯಾಸ :

ಮೊದಲಿಗೆ ಏಜಂಟರು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರು ಪರಸ್ಪರ ಅಭಿಪ್ರಾಯದಿಂದ ಮೊದಲಾಗಿ, ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಪ್ರತಿಪಾದನೆಯ ಭೇಟಿ ಈ ರೀತಿನಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ.

- ತಮ್ಮ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಗ್ರಾಹಕರ ನಿಬದ್ಧತೆಯನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ.
- ಸವಿವರವಾದ ಶಿಫಾರಸುಗಳ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿನ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸಿ.
- ಒಂದೊಂದು ಆವಶ್ಯಕತೆಯ ಪ್ರತಿಪಾದನೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸಿ.
- ಮುಂದುವರಿಯ ಬೇಕಾದರೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಧಿಕಾರಪಡೆಯಿರಿ.
- ಉತ್ಪನ್ನದ ಕಾಗದಪತ್ರಗಳನ್ನು ಪೂರ್ತಿಮಾಡಿರಿ.

ಗ್ರಾಹಕರ ನಿಬದ್ಧತೆಯ ಪರಿಶೀಲನೆ ಗೆ ಒಂದು ಸರಳ ಆದರೆ ಮಹತ್ವದ ಪದ್ಧತಿಯುಂಟು. ಅದರಲ್ಲಿ, ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸೂತ್ರಪ್ರಾಯವಾಗಿ ಒಪ್ಪಿದ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಅವರಿಗೆ ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ನೆನಪಿಸುವದಷ್ಟೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಏಜಂಟರು ಒಂದೊಂದು ಮುಖ್ಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ತಿಳಿಸುತ್ತಾ ಅದಕ್ಕೆ ಇನ್ನು ಮಹತ್ವಉಂಟಾ ಎಂದು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಪ್ರಶ್ನಿಸುತ್ತಾಸಾಗುತ್ತಾನೆ. ಆದರೆ ಪ್ರತಿ ಆವಶ್ಯಕತೆಯು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಒಂದೆರಡು ಸರಳ ಹೇಳಿಕೆಗಳಾಗಿರಬೇಕು. ಅತಿಯಾದ ವಿವರಣೆ, ಪದೇಪದೇ ಜ್ಞಾಪಿಸುವದು ಇವು ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಬರೀಗೊಂದಲವಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸಿ ಮತ್ತೊಂದು ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣಾ ಪ್ರಕರಣಗಳಾಗುತ್ತವೆ. ಯಾವುದೇಕಾರಣಕ್ಕೆ, ಗ್ರಾಹಕರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ, ಅಥವಾ ಕಳಕಳಿಗಳಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ ಯುಂಟಾಗಿದ್ದರೆ, ಏಜಂಟರು ಮತ್ತೊಂದು ಹೂಸತಾಗಿ ಪ್ರತಿಪಾದನೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಬೇಕಾಗಬಹುದು. ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಏಜಂಟರು ಗ್ರಾಹಕರ ಕಳಕಳಿಗಳನ್ನು ಕೋರಿಕೆಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿದರೇ ಅವನುತನ್ನ ಯೋಜನೆಯ ಪ್ರತಿಪಾದನೆಯಂತೆ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತಾನೆ. ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುವ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ, ಏಜಂಟರು ಅವುಗಳ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿನ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳನ್ನು ವಿಶದೀಕರಿಸಬೇಕು. ಈ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯು ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಅವರು ತಿಳಿಸಿದ ಕಳಕಳಿಗಳಿಗೆ ಅತಿ ಸಾಮೀಪ್ಯವಾಗಿ ಜೋಡಿಸಲ್ಪಡಬೇಕು. ಅದರಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಿಷಯವನ್ನು ಜೋಡಿಸುತ್ತಾ ಹೋದಾಗ ಗ್ರಾಹಕರು ಸಂತೃಪ್ತರಾಗಿ ಈ ಒಂದೊಂದು ವಿಷಯವು ಕೊನೆಗೆ ಒಂದೇ , ಸುಸಂಬದ್ಧವಾದ ಪರಿಪೂರ್ಣ ಯೋಜನೆಯಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮಲಿದೆ ಎಂದು ವಿಶ್ವಾಸ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಉದಾಹರಣೆ : ಯಾವ ತರಹದ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಲ್ಲದೆ, ಒಂದು ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಬಹಳಷ್ಟು ರಕ್ಷಣೆಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿದ್ದಾಗ, ಅವರ ಮೃತ್ಯು ಅಥವಾ ಅನಾರೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ಒಂದು ಬೃಹತ್ ವಿಮೆ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಹೇಳುವದು ಸರಿಯಾದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ.

ಅಥವಾ ಬಹಳ ಶ್ರೀಮಂತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಾಗಿದ್ದು ತೊಡಗಿಸಲು ಬೇಕಾದಷ್ಟು ಹಣ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಇದ್ದವರಿಗೆ ಸರಿಯಾದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯೆಂದರೆ ಅವರಿಗೆ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿ ದೊರೆಯುವ ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳ ಹೆಚ್ಚಾಗುವಂತಹ ಸಮತುಲನದ ಹೂಡಿಕೆ ಅಥವಾ ಗ್ಯಾರಂಟಿ ಹಿಂಪಡೆತದವರಿರುವ ದೊಡ್ಡ ಹಣದ ಠೇವಣಿಗಳು ಸೂಕ್ತವಾಗಿರುತ್ತವೆ.

ಇನ್ನು ಏಜಂಟರ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಸರಿಯಾದದ್ದೆಂದು ಗ್ರಾಹಕರು ಖಚಿತಗೊಳಿಸುವದು ಒಂದು ಸರಿಯಾದ ಪದ್ಧತಿ ಯಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿಪಾದನೆಯ ಮಂಡನೆಯ ಪ್ರತಿ ಹಂತದಲ್ಲೂ, ತಮ್ಮ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆಯ ಸೂಕ್ತ ವಿವರಣೆಗಳನ್ನು ಯಾವರೀತಿ ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು

ಒಟ್ಟಾರೆ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯು ಅವರಿಗೆ ಹೇಗೆ ಸರಿಯಾಗುತ್ತದೆ, ಎಂದು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸುತ್ತಿರಬೇಕು. ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಮಂಡಿಸುವಾಗ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಆವಶ್ಯಕತೆಗೂ, ಗ್ರಾಹಕನು (ಮುಖ್ಯ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು) ಯಾವರೀತಿನಲ್ಲಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದಾನೆ, ಯಾವಕಾರಣಕ್ಕೆ ಅದನ್ನು ಶಿಫಾರಸುಮಾಡಲಾಗಿದೆ ಎಂದು, ಮತ್ತು ಸದರಿ ಉತ್ಪನ್ನದ ಪರಿಮಿತಿಗಳೇನು ಮುಂತಾದ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರು ತಿಳಿಯುವಂತೆ ಹೇಳಬೇಕಾಗಿದ್ದು ಏಜಂಟರ ಆದ್ಯಕರ್ತವ್ಯವಾಗಿದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಹೇಳಲಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿನ ನಿರ್ಬಂಧಗಳು, ರಿಸ್ಕ್‌ಗಳಿಂದ ತಮ್ಮ ಪ್ರಯೋಜನಗಳಿಗೆ ಪರಿಮಿತಿ ಗಳುಂಟಾಗುವುದು, ಅಥವಾ ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ನಷ್ಟ ಉಂಟಾಗಬಹುದೆಂದು ತಿಳಿಯದೇ ಇದ್ದರೆ ಅದು ಏಜಂಟರ ವೃತ್ತಿಪರ ಚಾತುರ್ಯದ ಕೊರತೆಯೆಂದು ಭಾವಿಸಬೇಕು.

E3. ಲಾಭದ ಉದಾಹರಣೆಗಳ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು :

ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯ ಪ್ರತಿಪಾದನೆ ನಲ್ಲಿ ಸೇರಿಸಿ ತಿಳಿಸಬೇಕಾದ ಬಹಳಷ್ಟು ವಿವರಗಳು ಇರಬಹುದು. ಆದರೇ, ಇದಕ್ಕೆ ತಜ್ಞರು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಪದ್ಧತಿಪ್ರಕಾರ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಉತ್ಪನ್ನದ ಮುಖ್ಯ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡ ನಂತರವೇ ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಮುನ್ನ ಅದನ್ನು ಶಿಫಾರಸುಮಾಡಬೇಕು. ಬಹಳಷ್ಟು ಏಜಂಟರು ಲಾಭದ ಉದಾಹರಣೆಗಳ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಬಳಸುವುದು ಉಂಟು (ಇವುಗಳು ಅವರನಿಯಮ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ಇರುತ್ತವೆ) ಈ ಕಾಗದ ಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನದ ಲಕ್ಷಣ, ಅದರ ಲಾಭ ಮತ್ತು ಯಾವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ಅದರಲ್ಲಿನ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಕೊಡಲಾಗುವುದು ಎಂದು ತಿಳಿಸಲು ಉಪಯೋಗಿಸುವರು.

ಈ ಲಾಭದ ಉದಾಹರಣೆಗಳಲ್ಲಿ 'ಗ್ಯಾರಂಟಿ ಲಾಭಗಳು' ಮತ್ತು 'ಗ್ಯಾರಂಟಿ-ಇಲ್ಲದ ಲಾಭಗಳು' ಎಂದು ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ. ಗ್ಯಾರಂಟಿ ಇಲ್ಲದ ಲಾಭಗಳಿಗೆ ಉದಾಹರಣೆಗಳಲ್ಲಿ ಉಹಿಸಲಾದ ವಾರ್ಷಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ದರ' (6% ರಿಂದ 10% ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕೌನ್ಸಿಲ್‌ನ ಸೂಚನೆಗಳಂತೆ) ಪ್ರತಿ ಯೊಂದು ಪ್ರಕ್ಷೇಪಣೆಗೂ ಲೆಕ್ಕಿಸಿ ಒಂದೊಂದು ಹೂಡಿಕೆ ವಿವಿಧ ಕಾಲಾವಧಿಗಳಿಗೆ ಎಷ್ಟಾಗುವುದು ಎಂದು ತೋರಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಇದಲ್ಲದೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಹಾಕುವ ಶುಲ್ಕಗಳು (ಚಾರ್ಜ್‌ಸ್) ಮತ್ತು ಇವುಗಳಿಂದ ಅವು ಬಂಡವಾಳ ಹಣದಮೇಲೆ ಆದಾಯವನ್ನು ಯಾವ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸುತ್ತವೆ

ಮುಂತಾದ ವಿವರಣೆಗಳು ಕೊಡುವುದುಂಟು. ಇದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರು ಬೇರೆಬೇರೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಒಂದಕ್ಕೊಂದು ಹೋಲಿಸಿನೋಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

E4. ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯಿರಿ :

ಪ್ರತಿಪಾದನೆಯ ಕೊನೆನಲ್ಲಿ, ಏಜಂಟರು ಪ್ರಸ್ತಾವಗಳನ್ನು ಸಮೀಕರಿಸಿ ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕನ ಅಪ್ಪಣೆಪಡೆದು ಫಾರಂ ತುಂಬುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿ ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯಿರಿ (KYC) ಔಪಚಾರಿಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುತ್ತಾನೆ. ಭರ್ತಿಮಾಡಿದ ಫಾರಂ ಜೊತೆಗೆ, ಗ್ರಾಹಕರು ವಿಮೆಕಂಪನಿಗೆ ಅವರ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಒಂದು ಚೆಕ್ ಕೋಡಬೇಕಾಗಿದ್ದು (KYC) ಪ್ರಕಾರ ಕೋಡಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಇದರಲ್ಲಿ

1. ಭಾವ ಚಿತ್ರ (Photograph)

2. ಗುರುತಿನ ರುಜುವಾತು : ಇದಕ್ಕೆ ಅಂಗೀಕರಿಸುವ ಪತ್ರಗಳು ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಇವು ಆಗಿರಬಹುದು. ಡೈವಿಂಗ್ ಲೈಸೆನ್ಸ್, ಪಾಸ್‌ಪೋರ್ಟ್, ಮತದಾರರ ಗುರುತಿನ ಚೀಟಿ ಸೇನಾಪಡೆಯವರಿಗೆ ಅವರ ಗುರುತಿನಚೀಟಿ , ಪಾನ್‌ಕಾರ್ಡ್, ಯಾವುದೇ ಸರಕಾರಿ ಸ್ವಾಮ್ಯದ ಸಂಸ್ಥೆ ಇಂದ ಜಾರಿಮಾಡಲಾದ ಗುರುತಿನ ಚೀಟಿ ಮುಂತಾದವು.

3. ವಿಳಾಸದ ರುಜುವಾತು : ಇದರಲ್ಲಿ ಸಹ ಡೈವಿಂಗ್ ಲೈಸೆನ್ಸ್, ಪಾಸ್‌ಪೋರ್ಟ್, ಕರೆಂಟ್‌ಬಿಲ್, ಟೆಲಿಫೋನ್ ಬಿಲ್, ಯಾವುದೇ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ರಶೀದಿ ಪಡಿತರಚೀಟಿ (ರೇಷನ್‌ಕಾರ್ಡ್), ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಪಾಸ್‌ಬುಕ್ ಮುಂತಾದವು. ಈ ಮೇಲಿನ ಕಾಗದಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಆಯಾ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ವ್ಯತ್ಯಾಸ ಇರಬಹುದು.

ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿನ ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿವೆ.

ನಾವೇ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು, ಏಕೆ ?

● ಒಂದು ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣೆ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಇಂದಿನ ಆರ್ಥಿಕ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಯನ್ನು ತಿಳಿಸುವುದು. ಅವರು ಈ ದಿನ ಎಂಥಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಮುಂದಿನ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಬರಬಹುದಾದ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ತಿಳಿಯಬಹುದು.

● ಅದೇ ರೀತಿ ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣೆ ಇಂದ ಒಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕನ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯ

ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಗುರುತಿಸಲಾಗಿ, ಮತ್ತು ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಅವರಿಗೆ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದ್ಯತೆಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಾವು ಎಂದು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ.

- ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶಗಳೆಂದರೆ.
- ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು.
- ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿಯ ಸಂಗ್ರಹಣೆ.
- ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬರುವ ಹಣವನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮಾಡುವುದು.
- ಆಗಬಹುವಾದ ಬದಲಾವಣೆಗಳಿಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡುವುದು.

ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣೆಯನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುವುದು :

- ಗ್ರಾಹಕರ ಮಾಹಿತಿ ವಿವರಗಳಿಗಾಗಿ ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಫಾರಂನಲ್ಲಿ ಬೇರೆಬೇರೆ ವಿಭಾಗಗಳು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಆ ವಿಭಾಗಗಳು ಹೀಗಿವೆ.
- ವೈಯಕ್ತಿಕ ವಿವರಗಳು.
- ಕಾಟುಂಬಿಕ ವಿವರಗಳು.
- ವೃತ್ತಿ/ಉದ್ಯೋಗ ವಿವರಗಳು.
- ಹಣಕಾಸಿನ ವಿವರಗಳು.
- ಈಗಾಗಲೇ ಹೊಂದಿರುವ ವಿಮೆ, ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಗಳು.
- ತಿಂಗಳ ಆದಾಯ ವ್ಯಯದ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ.
- ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಮತ್ತು ಪರಿಗಣನೆಗಳು.
- ಭವಿಷ್ಯತ್‌ನಲ್ಲಿನ ಬದಲಾವಣೆಗಳು.

ಬೆಲೆಕಟ್ಟುವಿಕೆ ಮತ್ತು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ :

- ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ಹೂಡಿಕೆಗಾಗಿ ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ಹೂಡಿಕೆಗಾಗಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಿದ್ದಾರಾ ಇಲ್ಲಾ ಎಂದು ಗುರುತಿಸುವುದು
- ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯಲ್ಲಿ ಏಜಂಟರ ಮುಖ್ಯಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಹೀಗಿರುತ್ತವೆ.
- ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಿಷಯದ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಬೇಡಿಕೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣದ ಪರಿಮಾಣ ಲೆಕ್ಕಹಾಕುವುದು.

□ ಗ್ರಾಹಕನು ಭರಿಸಬಲ್ಲ ಹಣದ ಪರಿಮಾಣ ತಿಳಿಯುವುದು.

□ ಈ ಹಣದಿಂದ ಉತ್ತಮ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯಂತೆ ಈ ಗಿದ್ದ ಒಳ್ಳೆಯ ಪ್ಯಾಕೇಜ್ ನಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸುವುದು.

□ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಆಗಿಂದಾಗ್ಗೆ ಮಾಪನೆ ಮಾಡುತ್ತಾ, ಪರಿಶೀಲನೆ ನಡೆಸುತ್ತಾ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಭೇಟಿಯಾಗುತ್ತಾ ಇರಬೇಕು.

ಗ್ರಾಹಕರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನದ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸುವುದು :

- ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮಾಡಿದ ನಂತರ ಏಜಂಟರು ಉತ್ಪನ್ನದ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸಿಕೊಂಡು ಅದಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಅವರಿಗೆ ಅತ್ಯಂತ ಸೂಕ್ತವಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಕಿರುಪಟ್ಟಿಯಾಗಿ ಬರೆಯುತ್ತಾನೆ.

ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಮಾಡುವುದು :

- ಎಲ್ಲಾ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಶೇಖರಿಸಿ, ಚರ್ಚೆ ಮಾಡಿ, ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿದ ನಂತರ, ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಮುಗಿಸಬಹುದು. ಆವಾಗ ಅತ್ಯಂತ ಸೂಕ್ತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಅಥವಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಗುಂಪು ಮತ್ತು ಅವರು ಸುಲಭವಾಗಿ ಭರಿಸಬಹುದಾಗಿದ್ದು ಮುಂದಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲೂ ಮುಂದುವರಿಸುವುದನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುವುದು.
- ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲ ಕಂಡು ಹಿಡಿಯುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಪೂರ್ಣಗೊಂಡ ನಂತರ ಏಜಂಟರು ಒಂದು ವರದಿ ತಯಾರಿಸಿ ಅದನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನಿರೂಪಣೆ ಮಾಡುವುದು.
- ಉತ್ಪನ್ನದ ಶಿಫಾರಸು ಕುರಿತ ನಿರೂಪಣೆ ಒಳ್ಳೆಯ ವಿನ್ಯಾಸ ಹೊಂದಿರಬೇಕು.
- ಒಮ್ಮೆ ಶಿಫಾರಸುಗಳ ನಿರೂಪಣೆ ಮುಗಿದ ನಂತರ, ಏಜಂಟರು ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ಕುಳಿತು ಅವರಿಗೆ ಇನ್ನೇನಾದರೂ ಸಂದೇಹಗಳಿದ್ದರೆ ಅವುಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸಿ ಹೇಳಬೇಕು. ಇಲ್ಲವಾದರೆ ಏಜಂಟರು ಫಾರಂ ತುಂಬುವ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಮುಂದುವರಿಯಬೇಕು.
- ಏಜಂಟರು ಕಂಪನಿಯವರ ಲಾಭಗಳ ಉದಾಹರಣೆಯ ಕರಪತ್ರವನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವರ ರೇವಣಿಗಳಿಗೆ ಮುಂದಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿನ ಹೆಚ್ಚಳ (6% ಮತ್ತು 10%) ವನ್ನು ನೋಡಿಸಬಹುದು.
- ಸರಿಯಾಗಿ ಭರ್ತಿ ಮಾಡಿದ ಫಾರಂನೊಂದಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕರು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಗಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಚೆಕ್‌ನ್ನು ಮತ್ತು (KYC) ಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಕಾಗದಪತ್ರಗಳನ್ನು ಕೊಡಬೇಕು.

ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು :

9.1 ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶಗಳೇನು ?

- ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು.
- ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಕಲೆಹಾಕುವುದು.
- ಗ್ರಾಹಕರ ಹಣಕಾಸಿನ (ವರಮಾನ) ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ.
- ಆಗಬಹುದಾದ ಬದಲಾವಣೆಗಳಿಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡುವುದು.

9.2 ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಫಾರಂ ನಲ್ಲಿ ಸೆಕ್ಷನ್‌ಗಳಾವು ?

ಒಂದು ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಫಾರಂ ವಿವಿಧ ತರಹದ ವಿಭಾಗ (ಸೆಕ್ಷನ್‌)ಗಳಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರ ವಿವರಗಳಿಗೆ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗಿದೆ ಈ ಸೆಕ್ಷನ್‌ಗಳಲ್ಲಿ.

- ವೈಯಕ್ತಿಕ ವಿವರಗಳು.
- ಕೌಟುಂಬಿಕ ವಿವರಗಳು.
- ಉದ್ಯೋಗದ ವಿವರಗಳು.
- ಹಣಕಾಸಿನ ವಿವರಗಳು.
- ಈಗಿರುವ ರಕ್ಷಣೆ ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯದ ಯೋಜನೆಗಳು.
- ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು, ಪರಿಶೀಲನೆಗಳು.
- ಮುಂದೆಬರುವ ಬದಲಾವಣೆಗಳು.

ಸ್ವಯಂ ಪರೀಕ್ಷೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು - ಉತ್ತರಗಳು :

1. ಒಟ್ಟಾರೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಕಿರುಪಟ್ಟಿ ಮಾಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ವಿವರಿಸಿ ?.

1. ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ತಯಾರುಮಾಡುವುದು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿದ್ದು ಅದನ್ನು ಅಲ್ಲಿ ಪರಿಶೀಲನೆಗೆ ಒಳಪಡಿಸಬೇಕು. ಗ್ರಾಹಕರ ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣೆ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಯನ್ನು ಮರುಗೆ ಒಳಪಡಿಸಬೇಕು. ಗ್ರಾಹಕರ ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣೆ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಯನ್ನು ಮರುಪರಿಶೀಲನೆಮಾಡಿ ದಾಗ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಹಂತಗಳು ಅತ್ಯಗತ್ಯ.

- ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಗುರುತಿಸಲಾದ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಆದ್ಯತಾ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಜೋಡಿಸಿ.
- ಒಂದು ಏಕೀಕೃತ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಷ್ಕಾರ ಹುಡುಕುವ ದಿಸೆಯಲ್ಲಿ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪರಿಶೋಧಿಸಿ.
- ಸೂಕ್ತವಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಂತ ಸೂಕ್ತವಾದವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಉಳಿಸಿ

ಇನ್ನಿತರ ಎಲ್ಲ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ತೆರೆದು ಹಾಕಿ.

- ಬೆಲೆಪಟ್ಟಿ (ಕೋಟೇಶನ್) ಉದಾಹರಣೆಗಳು, ಖರ್ಚು-ಲಾಭ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಇವೆಲ್ಲ ತಯಾರಿಸಿ.
 - ಒಂದು ವರದಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ ನಿರೂಪಣೆಮಾಡಿ.
- ### 2. ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಶಿಫಾರಸುಮಾಡುವ ವಿಧಾನವನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ ?.

2. ಏಜಂಟರು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರು ಪರಸ್ಪರ ಅಭಿವಂದನೆ ನಂತರ, ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ನಿರೂಪಣೆಯ ಬೇಟೆಯ ಸ್ವರೂಪ ಈ ರೀತಿಯಾಗಿರಬೇಕು.

- ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಿಬದ್ಧತೆಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ.
- ಸವಿವರ ಶಿಫಾರಸುಗಳ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿನ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಸ್ವರೂಪವನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
- ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಅವಶ್ಯಕತೆಯ ಪ್ರತಿಪಾದನೆಗಳ ರೂಪುರೇಖೆ ತಿಳಿಸಿ.
- ಮುಂದು ವರಿಯಲು ಗ್ರಾಹಕರ ಅಪ್ಪಣೆಪಡೆಯಿರಿ.
- ಉತ್ಪನ್ನದ ದಾಖಲಿಸುವಿಕೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸಿರಿ.

3. ಜೀವ ವಿಮಾ ಸಮಿತಿಯ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಗಳಂತೆ ಲಾಭಗಳ ಉದಾಹರಣೆಗಳಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟು ವಾರ್ಷಿಕ ವೃದ್ಧಿಯದರ ತಿಳಿಸಬಹುದು?.

3. ಗ್ಯಾರಂಟಿ-ಇಲ್ಲದ ಲಾಭಗಳಿಗೆ, ಲಾಭಗಳ ಉದಾಹರಣೆಗಳಲ್ಲಿ ವಾರ್ಷಿಕ ವೃದ್ಧಿಯದರ (ಗ್ರೋತ್‌ರೇಟ್) ಜೀವ ವಿಮಾ ಸಮಿತಿ ಅವರ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಗಳಂತೆ 6% ರಿಂದ 10% ವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಹೂಡಿಕೆಗೂ ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಅಧ್ಯಾಯ - 10

ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ಒಳ್ಳೆಯ ಒಡನಾಟ

| ಪರಿವಿಡಿ : | ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶ |
|--|--------------------------|
| ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು | |
| ಪರಿಚಯ | |
| ಮುಖ್ಯ ಪದಗಳು | |
| A. ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು | 10.1 |
| B. ಗ್ರಾಹಕ (ಗಿರಾಕಿ)ರ ಅಗತ್ಯಗಳು | 10.1 |
| C. ಏಜಂಟರ ವರಮಾನ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಬಹಿರಂಗ ಪಡಿಸುವ ಪದ್ಧತಿಗಳು | 10.2 |
| D. ಸೂಕ್ತ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುವುದು | 10.3, 10.4, 10.5 |
| E. ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ದೀರ್ಘಕಾಲ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಲಾಭಗಳು ಸ್ವಲ್ಪಕಾಲಿಕ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ರದ್ದುಗೊಳಿಸದಿರುವುದು | 10.6 |
| F. ಗ್ರಾಹಕರ ಹಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ದೂರುಗಳ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ | 10.7 |
| G. ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ದೀರ್ಘಕಾಲ ಬಾಂಧವ್ಯ ಬೆಳೆಸುವುದು | 10.6 |
| ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳು | |
| ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು | |
| ಸ್ವಯಂ ಪರೀಕ್ಷೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು - ಉತ್ತರಗಳು | |
| ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು | |

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಅಧ್ಯಯನದ ನಂತರ ನೀವು ಈ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಲು ಸಶಕ್ತರಾಗಿರಬೇಕು

- ಏಜಂಟರ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚಿಸುವುದು.
- ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ವರ್ಣಿಸುವುದು.
- ಏಜಂಟರ ಪಾರಿತೋಷಿಕದ ವಿಧಾನಗಳು ಹೇಳುವುದು.
- ಒಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಲು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವುದು, ನೀತಿಬಾಹ್ಯವೇಕೆ ? ಅದು ಅವರ ಒಳಿತಿಗೆ ಅತಿ ಮುಖ್ಯವಾದರೆ ಮಾತ್ರ.

● ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ದೀರ್ಘಕಾಲ ಬಾಂಧವ್ಯ ಕಟ್ಟುವ ಅವಶ್ಯಕತೆ.

ಪರಿಚಯ : ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು, ಅರ್ಥಾತ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಏಜಂಟರು ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದ ಮುಖ್ಯವಾದ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವರವರ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು ಏಜಂಟರ ಆದ್ಯಕರ್ತವ್ಯ. ಅದೇರೀತಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಆಯ್ಕೆ ಆಗದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಕರ್ತವ್ಯವೂ ಅವರಿಗೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವರು ತಮ್ಮ ಕ್ಷಯಿಂಟುಗಳ (ಗ್ರಾಹಕರ) ರಿಸ್ಕ್ ಚಿತ್ರಣವನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸುವ ಒಂದು ಅದ್ಭುತ ಸ್ಥಾನಮಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ.

ವಿಮಾ ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ಯಾವಾಗಲೂ ಒಂದು ವೃತ್ತಿಪರ ವರ್ತನೆಯಿಂದ ನಡೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕೆನ್ನುವ ಅರಿವು ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತಿದೆ. ತಮ್ಮ ವೃತ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಉನ್ನತ ಪ್ರಮಾಣದ ನಡವಳಿಕೆಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಅದು ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮಿಯ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಮತ್ತು ಆ ಉದ್ಯಮಿಯ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದುವ ಜನ ಬಾಹುಳ್ಯದ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಕಾಪಾಡುವ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗುತ್ತದೆ.

ಎಲ್ಲಾ ತರಹದ ವೃತ್ತಿಗಳ ಮುಖ್ಯ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿರುತ್ತವೆ.

ಅವರ ಸದಸ್ಯರು

- ತಮ್ಮ ಗಿರಾಕಿ (ಗ್ರಾಹಕರ)ಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನೀತಿಪರವರ್ತನೆಯಿಂದ ನಡೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತೇನೆ ಎಂದು ಪಣ ತೊಟ್ಟಿರುತ್ತಾರೆ.
- ವೃತ್ತಿಯ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ.
- ತಮ್ಮ ವೃತ್ತಿಯ ನಿಪುಣತೆಯನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಸತತವಾಗಿ ನಿರತರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.

ಈ ಅಗತ್ಯಗಳು ಸಮಾಜದಲ್ಲಿನ ವೃತ್ತಿಪರ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಾದ ವೈದ್ಯರು, ವಕೀಲರು ಮತ್ತು

ಅಕೌಂಟೆಂಟ್‌ಗಳು ಮುಂತಾದವರಿಗೆ ಎಷ್ಟು ಪ್ರಮುಖವೋ ಅದೇ ರೀತಿ ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮಿಯ ತಜ್ಞ ಏಜೆಂಟರಿಗೂ ಅಷ್ಟೇ ಪ್ರಮುಖ ವಿಷಯಗಳು ಮತ್ತು IRDA ರವರು ಎಲ್ಲ ಏಜೆಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ನೀತಿ ಪರವಾಗಿ ನಡೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕೆನ್ನುವ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ಜಾರಿ ಗೊಳಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಇದರ ಬಗ್ಗೆ 15ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ವಿವರವಾಗಿ ನೋಡೋಣ.

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಏಜೆಂಟರ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳ ಕುರಿತು ವಿಚಾರ ನಡೆಸೋಣ. ಅದೇ ರೀತಿ ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ದೀರ್ಘಕಾಲಿಕ ಬಾಂಧವ್ಯವನ್ನು ಬೆಳೆಸುವ ಕುರಿತು ಸಹ ಚರ್ಚೆ ಮಾಡೋಣ.

ಮುಖ್ಯ ಪದಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಕೆಳಗಿನ ಶಬ್ದಗಳು ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳ ಕುರಿತು ವಿವರಣೆಗಳು ಇರುತ್ತವೆ.

| ಏಜೆಂಟರ ಕರ್ತವ್ಯ ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು | ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳು | ಏಜೆಂಟರ ವರಮಾನ | ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವಿಕೆ |
|-----------------------------------|--------------------------------------|--|-----------------------|
| ಶಿಫಾರಸ್ಸುಗಳು | ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಒಪ್ಪುವುದು ಮತ್ತು ನಿರಾಕರಣೆ | ಚೆರಿಂಗ್ (ಪದೇ ಪದೇ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಲಹೆ ನೀಡುವುದು) | ಬದಲಾಯಿಸುವುದು |
| ಭಲವಾದಿತನ | ಪಾಲಿಸಿ ಸೇವೆ | ಗ್ರಾಹಕರ ಹಕ್ಕುಗಳು | ದೀರ್ಘಕಾಲದ ಬಾಂಧವ್ಯ |
| ಬಹಿರಂಗ ಪಡಿಸುವ | ಬೇಡಿಕೆಗಳು | ಸೂಕ್ತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು | ಲಾಭದ ಉದಾಹರಣೆಯ ಪತ್ರಗಳು |
| ಪದ್ಧತಿಗಳು | ಆದ್ಯತಾಕ್ರಮ | | |

A. ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು

ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರು ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಗಿರಾಕಿ(ಗ್ರಾಹಕ)ಗಳಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಜವಾಬ್ದಾರರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಅವರು IRDA ರವರಿಂದ ಲೈಸೆನ್ಸ್ (ಪರವಾನಿಗೆ) ಪಡೆಯಬೇಕಾಗಿದೆ. ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆ 1938ರ 42ನೇ ಪರಿಚ್ಛೇದ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರನ್ನು ಈ ರೀತಿ ಪರಿಭಾಷಿಸುತ್ತದೆ.

ಒಬ್ಬ ಏಜೆಂಟ್ ಎನ್ನಲಾಗುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆ 1938, 42ನೇ ಕಲಂ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಪಡೆದಿದ್ದು ಅದಕ್ಕೆ ಪರ್ಯಾಯವಾಗಿ, ವಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಕೇಳುವ ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ಶೇಖರಿಸುವುದು, ಇನ್ನು ಆ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು

ಮುಂದುವರಿಸುವ, ಪುನಶ್ಚೇತನ ಮತ್ತು ಪುನರುಜ್ಜೀವನ ಮಾಡಿಸುವವನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ.

ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟನ ಕರ್ತವ್ಯ ಮತ್ತು ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಅವುಗಳಿಗೆ ಅತ್ಯಂತ ಸೂಕ್ತವಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು ಇರುತ್ತದೆ. ಆದರೇ, ಅವನ ಪಾತ್ರ ಅಲ್ಲಿಗೆ ಮುಗಿಯುವುದಿಲ್ಲ. ಸದರಿ ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರಾರಂಭದಿಂದ ಪರಿಪಕ್ವತೆ (ಮೆಚ್ಚುರಿಟಿ)ವರೆಗೂ ಮುಂದುವರಿಯುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಂಡು, ದಾವೆಮಾಡಲಾದಾಗ ಅದು ಇತ್ಯರ್ಥ ಗೊಳ್ಳುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಕರ್ತವ್ಯವೂ ಅವನಿಗಿರುತ್ತದೆ.

ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ (ಏಜೆಂಟು) ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ನಡುವಣ ಒಬ್ಬ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಯಾಗಿದ್ದು ತನ್ನ ಕಂಪನಿಗೆ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಶೇಖರಿಸುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಹೊಂದಿದ್ದಾನೆ.

ಒಬ್ಬ ಏಜೆಂಟನು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತಾನೆ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದ ಅವನು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಯಾವ ರೀತಿನಲ್ಲೂ ತಪ್ಪುದಾರಿಗೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯದಂತೆ ಇರುವದಲ್ಲದೆ ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರ ಉತ್ತಮ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು. ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ಮುಖ್ಯ ಸಂಪರ್ಕ ಬಿಂದುವಾಗಿದ್ದು, ತಾನು ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಎಲ್ಲಾ ಆವಶ್ಯಕ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿದ್ದಾನೆ.

ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರ ಮುಖ್ಯ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು

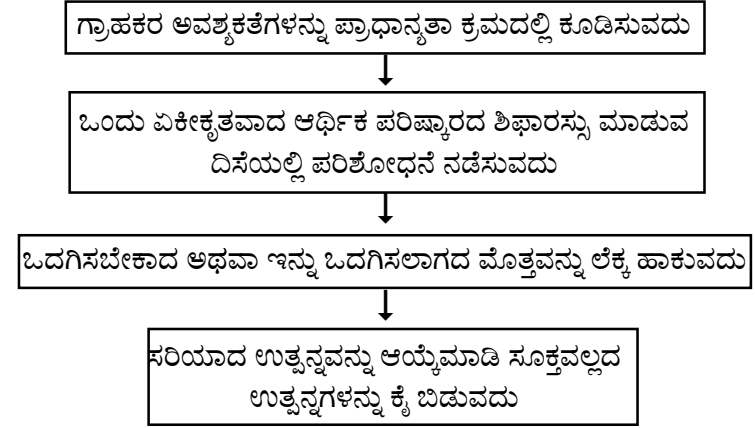
ಈ ರೀತಿ ಸಮೀಕರಿಸಬಹುದು.

- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಾಗಿ ಭಾವಿಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಅವರ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮಾಡಿ ಅವರ ವಿವಿಧ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯುವುದು.
- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರಿಂದ ಕೊಡಲಾಗುವ ವಿವಿಧ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅತ್ಯುತ್ತಮವಾದ ಪರಿಚ್ಛಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ಅವುಗಳಿಂದ ಒದಗುವ ವಿವಿಧ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಲಾಭಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಒಳ್ಳೆಯ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಹೊಂದಿರುವುದು.
- ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವರವರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಮತ್ತು ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸೂಚನೆ ಮಾಡುವುದು.
- ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಫಾರಂ ಸರಿಯಾಗಿ ತುಂಬುವಂತೆ ಮತ್ತು ಅದರಲ್ಲಿ ಬೇಕಾದ ಎಲ್ಲಾ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಕೊಡುವಂತೆ ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು.

- ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ವಯೋ ನಿರ್ಧಾರಣ ಪತ್ರ, ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಗುರುತು ಮತ್ತು ವಿಳಾಸ, ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆಯ ವರದಿ ಇನ್ನೇನಾದರೂ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗೆ ಬೇಕಾಗಿದ್ದರೆ ಅವುಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು.
- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರಿಂದ ಕೊಡಲಾಗುವ ವಿವಿಧ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ಶುಲ್ಕಗಳು ಇವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸುವುದು.
- ಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಕೋರಿದರೆ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರ ವಿವಿಧ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುವ ಕಮೀಷನ್ ದರಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುವುದು.
- ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಂದ ಅವರ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಸಕಾಲಕ್ಕೆ ತುಂಬಿಸುವುದು ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಅವರಿಗೆ ಖುದ್ದಾಗಿ ಅಥವಾ ಪತ್ರದ ಮೂಲಕ ಜ್ಞಾಪಿಸುವುದು. ಒಂದು ವೇಳೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತಾವೇ ವಸೂಲಿ ಮಾಡಲು ಅಧಿಕಾರ ಹೊಂದಿದ್ದರೆ ಸದ್ರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ವಸೂಲಿಮಾಡಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವುದು.
- ವಿಮಾ ಲೇಖಕರಿಗೆ ಸಮರ್ಪಿಸಲಾದ ರಿಸ್ಕನ್ನು ಬೆಲೆ ಕಟ್ಟಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದು. ಇದಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳಾದ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಅಭ್ಯಾಸಗಳು, ಆದಾಯದ ಅಸಮಂಜಸತೆಗಳು ಇನ್ನಿತರ ಸಂಬಂಧಿತ ವಾಸ್ತವಿಕ ಅಂಶಗಳು ಇವೆಲ್ಲವುಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಗುಪ್ತ ವರದಿನಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸುವುದು.
- ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಫಾರಂನಲ್ಲಿ ಏನಾದರೂ ಬದಲಾವಣೆಗಳು (ಉದಾ: ವಿಳಾಸ, ನಾಮಿನೇಶನ್ ಮುಂತಾದವು) ಮಾಡಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದು.
- ಮರಣದಾವೆ ಬಂದಾಗ ನಾಮಿನಿ ಅಥವಾ ನ್ಯಾಯಪರವಾಗಿ ಲಾಭ ಹೊಂದುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ದಾವೆಯ ಇತ್ಯರ್ಥಕ್ಕಾಗಿ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದು.

B. ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳು : ನಾವು ಈಗಾಗಲೇ 8ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನೋಡಿದಂತೆ ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಏಜಂಟು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಸೂಕ್ತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಲಹೆ ನೀಡಬೇಕು. ಆದರೇ ಈ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಮುಂಚೆ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪೂರ್ಣವಾದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಇರಬೇಕು. ಗ್ರಾಹಕರ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಅದನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮಾಡಿ ಅವರಿಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಸೂಚನೆ ನೀಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಒಂದು ಸುಸಂಬಂಧವಾದ ಕ್ರಮ ಪದ್ಧತಿನಲ್ಲಿದ್ದು ಅದಕ್ಕೆ ಬಹಳಷ್ಟು ತನಿಖೆಗಳಿಗೆ ಒಳಪಡಿಸಬೇಕು. ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ನಂತರ, ಈ ಕೆಳಗಿನ ಹಂತಗಳು ಅತ್ಯಗತ್ಯ.

Fig. 10.1



C. ಏಜಂಟರ ಪ್ರತಿಫಲ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ಬಹಿರಂಗ ಪಡಿಸುವುದು.

ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ನಾವು ಏಜಂಟರಿಗೆ ಸಿಕ್ಕುವ ಪ್ರತಿಫಲ (ರೆಮ್ಯೂನರೇಷನ್)ದ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು IRDA ರವರ ಶಿಫಾರಸುಗಳಂತೆ ತಿಳಿಸುವ (ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವ) ವಿಧಾನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚೆ ಮಾಡೋಣ.

C1. ಪ್ರತಿಫಲದ ವಿಧಾನಗಳು

ಜೀವ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರ ಪ್ರತಿಫಲ ಅಥವಾ ವರಮಾನ IRDA ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತದೆ. ಒಬ್ಬ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ತನ್ನ ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನು ಕಮೀಷನ್ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ. ವಿಮಾ ಕಾಯ್ದೆ 1938ರ ಪ್ರಕಾರ ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗೆ ಕೊಡಬಹುದಾದ ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿಯ ಕಮೀಷನ್ ಅಥವಾ ಇನ್ನಿತರ ರೂಪದ ಹಣ ಈ ಕೆಳಗೆ ತಿಳಿಸಲಾದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮೀರಬಾರದೆಂದು ಷರತ್ತು ವಿಧಿಸಲಾಗಿದೆ.

- ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಮೊದಲ ವರ್ಷದ ಪ್ರೀಮಿಯಂನಲ್ಲಿ ಗರಿಷ್ಠವಾಗಿ 35%, ಎರಡು ಮತ್ತು ಮೂರನೇ ವರ್ಷದ ರಿನ್ಯೂವಲ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂನಲ್ಲಿ 7.5% ಮತ್ತು ನಂತರದ ವರ್ಷಗಳ ರಿನ್ಯೂವಲ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂನಲ್ಲಿ 5% ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಕಮಿಷನ್ ಪಡೆಯಬಹುದು. (ಈ ನಿಯಮವು ಇಮ್ಮಿಡಿಯೇಟ್ ಮತ್ತು ಡಿಫರ್ಡ್ ಆನ್ಯುಟಿಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುವದಿಲ್ಲ).

- ವಿಮಾದಾರ (ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ)ರ ಮೊದಲ 10 ವರ್ಷದ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರು ಗರಿಷ್ಠವಾಗಿ ಮೊದಲ ವರ್ಷದ ಪ್ರೀಮಿಯಂನಲ್ಲಿ ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾದ 35% ಗೆ ಬದಲಾಗಿ 40% ರಷ್ಟು ಕಮಿಷನ್ ಪಡೆಯಬಹುದು.
- ರಿನ್ಯೂವಲ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮೇಲಿನ ಏಜಂಟರ ಕಮಿಷನ್ ಏನಾದರೂ 4% ಗೆ ಮೀರುವ ಹಾಗಿಲ್ಲ. ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆಯ 44ನೇ ಕಲಂ ರಿನ್ಯೂವಲ್ ಕಮಿಷನ್ ಬಗ್ಗೆ ಈ ರೀತಿ ಹೇಳುತ್ತದೆ. ಅದು ಏಜನ್ಸಿ ರದ್ದಾದ ಏಜಂಟರ ಬಗ್ಗೆ ಹೇಳುತ್ತಾ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಹಾಕಿದೆ.
 - ಆ ಏಜಂಟನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯೊಡನೆ ಕನಿಷ್ಠ 5 ವರ್ಷನಾದರೂ ಏಜನ್ಸಿಯನ್ನು ಮುಂದುವರೆಸಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ರೂ. 50,000 ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗುಗೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗದಂತೆ ವ್ಯವಹಾರವು ಚಾಲ್ತಿನಲ್ಲಿದ್ದಿರಬೇಕು. ಇದು ಅವನ ಏಜನ್ಸಿ ತೆಗೆದು ಹಾಕುವ ಮುನ್ನ ಕನಿಷ್ಠ ಒಂದು ವರುಷವಾದರೂ ಆಗಿರಬೇಕು.
 - ಏಜಂಟು ವಿಮಾದಾರನೊಂದಿಗೆ 10 ವರ್ಷಗಳ ಕಾಲ ಸತತವಾಗಿ ಕೆಲಸವಾಡುತ್ತಾ ಇದ್ದು, ಏಜನ್ಸಿ ಕಳೆದುಕೊಂಡ ನಂತರ ಅವನು ನೇರವಾಗಿ ಅಥವಾ ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ಬೇರೆಯಾವ ವ್ಯಕ್ತಿ/ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಕೊಸ್ಕರ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರ ಕೇಳುವುದು ಅಥವಾ ಮಾಡಿಸುವುದು ಆಗಬಾರದು. ಒಂದು ವೇಳೆ ಏಜಂಟು ಮೃತನಾದರೆ, ಅವನಿಗೆ ಬರುವ ಕಮಿಷನ್ ಅವನ ವಾರಸುದಾರರಿಗೆ ಸಲ್ಲುತ್ತದೆ.
 - ತನ್ನ ಏಜಂಟರಿಗೆ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಪರಿಮಿತಿಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ವಿಮಾ ಕಂಪೆನಿ ಕಮಿಷನ್ ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು, ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಟರ್ಮ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಕಮಿಷನ್ ದರಗಳು, ಹೋಲ್‌ಲೈಫ್ ಪಾಲಿಸಿ ಕಮಿಷನ್ ದರಗಿಂತಲು ಕಡಿಮೆ ಇರುತ್ತವೆ. ಇನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಕಾಲಾವಧಿಯ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಕಮಿಷನ್ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾಲಾವಧಿ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಮಿಷನ್ ಇರುತ್ತದೆ. ಸಿಂಗಲ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ (ಒಂದೇ ಸಲ ಹಣ ಪಾವತಿ) ಅನ್ಯುಟ ಮತ್ತು ಪಿಂಞಣಿ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಕಮಿಷನ್ ದರಗಳು ಬಹಳ ಕಡಿಮೆ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ.

C2. ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವಿಕೆ

ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಕೇಳಲಾದಾಗ, ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ತನ್ನಿಗೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸುವದಿರಂದ ಬರುವ ವರಮಾನ (ಕಮಿಷನ್) ಮೊತ್ತವನ್ನು ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.

1.7.2010 ರಿಂದ ಎಲ್ಲಾ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳವರು ತಾವು ತಮ್ಮ ಏಜಂಟರಿಗೆ ULIP ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಕೊಡುವ ಕಮಿಷನ್ ವಿವರಗಳನ್ನು ಲಾಭ ತಿಳಿಸುವ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸ ಬೇಕಾಗಿದೆ. ಈ ಸುತ್ತೋಲೆಯನ್ನು IRDA ರವರು ಜಾರಿಮಾಡಿ ಅದರಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಒಂದು ಲಾಭ

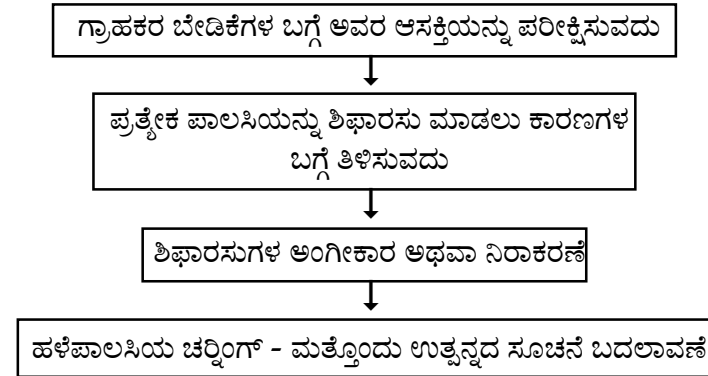
ತಿಳಿಸುವ ಪತ್ರ ಮತ್ತು ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಫಾರಂಗೆ ಸಹಿ ಹಾಕಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಲಾಭದ ಚಿತ್ರಣ ನೀಡುವ ಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಶುಲ್ಕಗಳು ಮತ್ತು ಹಣ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ದರವನ್ನು 6% ಮತ್ತು 10% ಎಂದು ಲೈಫ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಕೌನ್ಸಿಲ್‌ರವರ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಗಳ ಅನುಸಾರ ತೋರಿಸಲಾಗುತ್ತವೆ.

IRDA ರವರ ಅಭಿಪ್ರಾಯದ ಪ್ರಕಾರ, ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವದಿಂದ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ಪಾರದರ್ಶಕತೆ ಹೆಚ್ಚಳವಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ವಿಧಿಸಲಾಗುವ ಶುಲ್ಕಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಏಜಂಟರಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುವ ಕಮಿಷನ್ ಮೊತ್ತದ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಮೂಡುತ್ತದೆ.

D. ಸೂಕ್ತವಾದ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುವುದು.

ಒಮ್ಮೆ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಎಂಥ ಪಾಲಿಸಿ ಸೂಕ್ತವೆಂದು ಕಂಡು ಹಿಡಿದ ನಂತರ ಅವರು ತಾವು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿದ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಅವರಿಗೆ ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಬಹುದು. ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ನಾವು ಈ ಶಿಫಾರಸುಗಳು ಮಾಡಿದ ನಂತರ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚಿಸೋಣ.

Fig. 10.2



D1. ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅವರ ನಿಬದ್ಧತೆಯನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸುವುದು

ಇದೊಂದು ಮುಖ್ಯವಾದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ನಿಜ ನಿರ್ಧಾರಣೆ ವೇಳೆನಲ್ಲಿ ಒಪ್ಪಿದ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಜ್ಞಾಪಿಸುತ್ತಾ ಸಾಗಬೇಕು. ಏಜಂಟರು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಆವಶ್ಯಕತೆ ಬಗ್ಗೆ ಕೇಳುತ್ತಾ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಇನ್ನು ಅದು ಪ್ರಮುಖ ಕಳಕಳಿಯ ವಿಷಯವಾಗಿದೆಯಾ ಎಂದು ಖಚಿತ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಒಂದು ವೇಳೆ ಗ್ರಾಹಕನು ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತಾ ಕ್ರಮವನ್ನು ಒಪ್ಪದಿದ್ದರೆ, ಏಜಂಟರು ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಬೇಕು. ಅವರು ಅದನ್ನು ಒಪ್ಪಿದರೆ, ಆವಾಗ ಏಜಂಟರು ಅವರಿಗೆ ಸರಿಹೋಗುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಲು ಮುಂದುವರೆಯಬಹುದು.

D2. ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಲು ಕಾರಣಗಳ ಸ್ಥೂಲ ವಿವರಣೆ.
ತನ್ನ ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ವಿಶದೀಕರಿಸುವ ಮುನ್ನ, ಏಜಂಟರು ಒಂದು ವಿಶೇಷ, ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಲು ಕಾರಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಬೇಕು. ಆ ಕಾರಣಗಳು ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಕಳಕಳಿಗಳಿಗೆ ಅವರು ನಿಜ ನಿರ್ಧಾರಣೆಯಲ್ಲಿ ಹೇಳಿದ ವಿವರಗಳಿಗೆ ಸಾಮೀಪ್ಯತೆಯನ್ನು ತೋರಬೇಕು.

ಗ್ರಾಹಕರು ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಮುಖ್ಯ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಲಾಭಗಳನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಏಜಂಟರು ಖಾತ್ರಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಏಜಂಟರು ಸದರಿ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಇನ್ನಿತರ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಜೊತೆ ಹೋಲಿಸಿ ತೋರಿಸುವ ಚಾರ್ಟ್ ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಅವರ ಸಹಾಯದಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರು ಸಹ ಅದನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುವ ಪ್ರತಿ ಹಂತದಲ್ಲೂ ಗ್ರಾಹಕರ ಸ್ಪಂದನೆಯನ್ನು ತಿಳಿಯಬೇಕು. ಒಮ್ಮೆ ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಲಾಗಿ ಅದರ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಮತ್ತು ಲಾಭಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಲಾಗಿದ್ದಾಗ, ಗ್ರಾಹಕರು ಅದನ್ನು ಒಪ್ಪುವಂತೆ ಏಜಂಟರು ಖಾತ್ರಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಎಲ್ಲೆಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಅನುಮಾನಗಳನ್ನು ಅಥವಾ ಸಂದೇಹಗಳನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸುವರೋ ಅಲ್ಲಿ ಅವುಗಳನ್ನು ತಕ್ಷಣ ಬಗೆಹರಿಸಬೇಕು.

D3. ಶಿಫಾರಸುಗಳ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಅಥವಾ ನಿರಾಕರಣೆ

ಗ್ರಾಹಕರು ಏಜಂಟರ ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಒಪ್ಪಿದರೆ, ಏಜಂಟರು ಅವರನ್ನು ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಫಾರಂ ತುಂಬಲು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಬೇಕು.

ಒಂದು ವೇಳೆ ಗ್ರಾಹಕರು ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಅಂಗೀಕರಿಸದಿದ್ದಾಗ ಏಜಂಟರು ಅವರನ್ನು ಮತ್ತಷ್ಟು ಪ್ರಶ್ನಿಸಿ, ನಿರಾಕರಣೆಗೆ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಹೊರತರಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಬೇಕು. ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಕಾರಣಗಳಿಗಾಗಿ ನಿರಾಕರಿಸಬಹುದು.

Fig. 10.3

| | |
|--|--|
| ಗ್ರಾಹಕ ಈಗ ತನ್ನ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ ಬಗ್ಗೆ ಮುಂದುವರಿಯಲು ಇಷ್ಟಪಡುತ್ತಿಲ್ಲ. ಮತ್ತು ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ಮುನ್ನ ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ಯೋಜನೆ ಮಾಡಲಿದ್ದಾನೆ. ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಏಜಂಟರು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಕೆಲ ಕಾಲದನಂತರ ಸಂಪರ್ಕಿಸಲು ಹೇಳಬೇಕು. | ಗ್ರಾಹಕನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಲಾದ ಉತ್ಪನ್ನದ ಬಗ್ಗೆ ಅಸಂತೃಪ್ತನಾಗಿದ್ದಾನೆ. ಇಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪುನರಾಲೋಚನೆ ಬೇಕು ಅವನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಂತೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪುನರ್ ವಿಮರ್ಶೆ ನಡೆಯಬೇಕು. |
|--|--|

(ನಾವು 8ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನೋಡಿದ) ಉತ್ತಮ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳುವ ಚಾತುರ್ಯವು, ತಮ್ಮ ಶಿಫಾರಸು ಯಾವ ಕಾರಣಕ್ಕಾಗಿ ತಳ್ಳಿ ಹಾಕಲಾಯಿತೆಂದು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಏಜಂಟರಿಗೆ ಸಹಾಯಕಾರಿ, ಅಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ ಅದು ಕೊನೆಗೆ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅದೇ ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಒಪ್ಪುವ ಹಂತಕ್ಕೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯಬಹುದು. ಇದು ಸಹ ವಿಫಲವಾದಾಗ ಏಜಂಟರು ಗ್ರಾಹಕರು ತಿರಸ್ಕರಿಸ ಬಹುದಾದ ಅವರ ಹಕ್ಕನ್ನು ಗೌರವಿಸುತ್ತ ಅವರನ್ನು ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ಭೇಟಿ ಮಾಡುವಂತೆ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಕೋರಬೇಕು.

ಇನ್ನು ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅವರ ಸ್ನೇಹಿತರು ಅಥವಾ ಬಂಧು ಬಳಗಗಳ ವಿಳಾಸಗಳನ್ನು ಸಂಪರ್ಕ ವಿವರಗಳನ್ನು ಕೇಳಬಹುದು. ಅವರಿಗೆ ಸಹ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಉಂಟಾಗಿರಬಹುದು. ಇಂತಹ ಉಲ್ಲೇಖಗಳು ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಒಂದು ಬಹು ಮುಖ್ಯವಾದ ಮಾರಾಟದ ಅವಕಾಶಗಳೆಂದು ಮರೆಯಬಾರದು.

D3A. ಗ್ರಾಹಕರು ಕೆಲವು ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಒಪ್ಪಿ ಎಲ್ಲವುಗಳನ್ನು ಒಪ್ಪದೇ ಇದ್ದಾಗ ಏಜಂಟರು ಏನು ಮಾಡಬೇಕಾಗುವದು ?

ಅಲ್ಲಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಏಜಂಟರನ್ನು ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ರಕ್ಷಣೆಯ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಅಲ್ಲಗಳೆದು ಬದಲಾಗಿ ಆ ಹಣವನ್ನು ಒಂದು ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸುವಂತೆ ಹೇಳಬಹುದು ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರು ಏಜಂಟರು ಸ್ವಲ್ಪ ಕಡಿಮೆ ರಿಸ್ಕು ಇರುವ ಹೂಡಿಕೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಲು ಸೂಚಿಸಿದಾಗ ಅದನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸಿ ಸದ್ರಿ ಏಜಂಟರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಹಣವನ್ನು ಈಗ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಏರಿಕೆಯಲ್ಲಿರುವ ಹೂಡಿಕೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸುವಂತೆ (ಅದು ಮುಂದಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಹಾಗಾಗದೇ ಇರಬಹುದು) ಹೇಳಬಹುದು. ಇಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಾವು ಯಾವ ಕಾರಣ ದಿಂದ ಆ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಿದ್ದು ಎನ್ನುವ ವಿಷಯದ ಬಗ್ಗೆ ಮನವರಿಕೆ ಯಾಗುವಂತೆ ತಿಳಿಸಿ ಹೇಳಬೇಕು. ಆದರೇ ಆ ನಂತರವು ಗ್ರಾಹಕನು ಏಜಂಟರ ಸಲಹೆಗೆ ಕಿವಿಗೊಡಲು ವಿಮುಖರಾಗಿದ್ದರೆ, ಏಜಂಟರು ಗ್ರಾಹಕನ

ಆಜ್ಞೆಯನ್ನು ಪಾಲಿಸುತ್ತೇನೆಂದು ಹೇಳುತ್ತಾ ಅವರಿಗೆ ಅದು ತಾವು ಹೇಳಿದ ಸಲಹೆ ಅಲ್ಲವೆಂಬುದನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸಬೇಕು.

ಏಜಂಟರ ಶಿಫಾರಸುಗಳಿಗೆ ಪ್ರತಿಕೂಲವಾಗಿ ಈ ರೀತಿಯ ಗ್ರಾಹಕರ ಸ್ವಂದನ 2 ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ಹೊರಬರಬಹುದು ಅವು .

- ನಿರೂಪಣೆಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ
- ನಿಜ ನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಸಂದರ್ಶನದಲ್ಲಿ .

ಏನಾದರೂ, ಏಜಂಟರು ಗ್ರಾಹಕರ ಈ ತರಹದ ಅಪೋಹಗಳನ್ನು ಅಲ್ಲಿಂದಲ್ಲಿಯೇ ದೂರಮಾಡಬೇಕು.

D4 ಚರ್ಚಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಉತ್ಪನ್ನದ ಬದಲಾವಣೆ

ವಿಮಾ ರಂಗದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಒಂದರಿಂದ ಒಂದಕ್ಕೆ ಬದಲಾಯಿಸುವ ವಿಚಾರದ ಬಗ್ಗೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಕಳಕಳಿ ವ್ಯಕ್ತವಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಇತ್ತೀಚಿನ IRDA ಪ್ರಾಧಿಕಾರದ ಅನುಕೂಲಕರ ಪ್ರಯತ್ನದಿಂದಲೂ, ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳ ಮನೋಭಾವನೆಯಲ್ಲಿ ಹೊಂದಿಕೊಂಡ ನಿಪುಣತೆಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಿಂದಲೂ ಸ್ವಲ್ಪ ಹತ್ತೋಟಿನಲ್ಲಿಗೆ ಬಂದಿದೆ.

D4A. ಚರ್ಚಿಂಗ್ (ಮಂಥನ)

ಪಾಲಿಸಿದಾರರನ್ನು ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಪದೇ ಪದೇ ಒಂದು ಉತ್ಪನ್ನದಿಂದ ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿ ಇಂದ ಮತ್ತೊಂದಕ್ಕೆ ಬದಲಾಯಿಸಲು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುತ್ತಾ ಅವರನ್ನು ಗೊಂದಲಕ್ಕೆ ಗುರಿ ಮಾಡುವ ಕೆಲಸವನ್ನು ಚರ್ಚಿಂಗ್ ಎಂದಿದ್ದಾರೆ. ಚರ್ಚಿಂಗ್‌ನ ನಿಘಂಟುವಿನ ಅರ್ಥ ಮಂಥನವೆಂದರೆ ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅವರಿಗೆ ಸದ್ಯದಲ್ಲಿದ್ದ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಸರೇಂಡರ್ ಮಾಡಿಸಿ ಆ ಹಣದಿಂದ ಹೊಸ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಕೊಡಿಸುವುದು. ಇದರಿಂದ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಹೊಸ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಮಿಷನ್ ಬರುತ್ತದೆ. ಇದೊಂದು ಅನೀತಿಯ ಮತ್ತು ವೃತ್ತಿಗೆ ವಿರುದ್ಧವಾದ ಅ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ವ್ಯವಹಾರದ ದುರಭ್ಯಾಸವೆನ್ನಬಹುದು. ಇದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರು ಸರೇಂಡರ್ ಚಾರ್ಜ್‌ಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಹಣ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಅಲ್ಲದೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ದೀರ್ಘಕಾಲ ಪ್ರಯೋಜನಗಳಿಗೂ ದೂರವಾಗುತ್ತಾರೆ ಏಕೆಂದರೆ ಯಾವ ಪಾಲಿಸಿಯು ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ತನಕ ಮುಂದುವರಿಯುವದಿಲ್ಲ.

ಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡಿ :

ಸುಂದರ್‌ಸಿಂಗ್ ಒಬ್ಬ 38 ವರುಷ ಪ್ರಾಯದ ಸ್ವಯಂ ಉದ್ಯೋಗಿಯಾದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅವನಿಗೆ ಒಂದು ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ಸ್ ಅಂಗಡಿ ಇದೆ. ಅವನ ಪತ್ನಿ ಗೃಹಿಣಿಯಾಗಿದ್ದಾಳೆ ಮತ್ತು ಅವರಿಗೆ ಇಬ್ಬರು ಮಕ್ಕಳಿದ್ದಾರೆ. 5ವರ್ಷದ ಹಿಂದೆ ಅವನೊಂದು ರೂ. 10,00,000 ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ.

ಒಂದು ದಿನ ಅವರನ್ನು ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಏಜಂಟ್ ಭೇಟಿಯಾಗಿ ತಮ್ಮ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಇತ್ತೀಚಿಗೆ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿದ ಹೊಸ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸಲು ಅವರಿಗೆ ಹೇಳಿ ಅದರಲ್ಲಿ ಗ್ಯಾರಂಟಿ ಹಿಂಪಡೆತದೊಂದಿಗೆ ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆ ಇದೆ ಎಂದು ಸಹ ತಿಳಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಸುಂದರ್‌ಸಿಂಗ್ ಈ ಆಫರ್‌ನನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸಿ ತಾನು ಈಗಾಗಲೇ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿ ಹೊಂದಿದ್ದೇನೆ ಎಂದು ತಿಳಿಸಿ ಅದರಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆ ಇದೆ ಎಂದಿದ್ದಾನೆ. ಇದನ್ನು ಕೇಳಿದ ಏಜಂಟನು, ಸುಂದರ್‌ಸಿಂಗ್‌ಗೆ ಇರುವ ಪಾಲಿಸಿ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಾಹಿತಿ ಕೋರಿದ್ದಾನೆ. ಅಷ್ಟಲ್ಲದೆ ಅವನೊಂದು ಬೇಡಿಕೆಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ನಡೆಸಿ ಸುಂದರ್‌ನ ವಿಮೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ ಎಂದು ಲೆಕ್ಕ ತೋರಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಈಗ ತಾನು ಕೊಡುವ ಪಾಲಿಸಿಯು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿಯೇ ಎಂದು ಅದರಲ್ಲಿ 15 ಲಕ್ಷ ವಿಮೆ ಇದೆ ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾನೆ. ಇನ್ನು ಆ ಏಜಂಟನು ಸುಂದರ್‌ನ ಸದ್ಯದ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಸರೇಂಡರ್ ಮಾಡಲು ತಿಳಿಸಿ ಅದರಿಂದ ಬಂದ ಹಣವನ್ನು ಪಯೋಗಿಸಿ ತಾನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಿದ ಹೆಚ್ಚಿನ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗನ್ನು ಕೊಡುವ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ತಿಳಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಕೊನೆಗೂ ಸುಂದರ್ ಅವನ ಮಾತಿಗೆ ಒಪ್ಪಿ ತನ್ನ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಸರೇಂಡರ್ ಮಾಡಿ ಹೊಸ ಪಾಲಿಸಿ ಕೊಳ್ಳುವ ನಿರ್ಧಾರ ಮಾಡಿದ್ದಾನೆ.

ಇದೊಂದು ವಿಮಾ ಮಂಥನ (ಇನ್‌ಸೂರೆನ್ಸ್ ಚರ್ಚಿಂಗ್)ದ ಉದಾಹರಣೆ. ಇದರಲ್ಲಿ

- ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಏಜಂಟನು ಸುಂದರ್‌ಗೆ ಈಗಿನ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗುಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಸಲಿಲ್ಲ.
- ಸುಂದರ್‌ನ ವಯಸ್ಸು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ ಅದರಿಂದ ಅದೇ ಅವಧಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತೆತ್ತ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ಸಹ ಹೇಳಲಿಲ್ಲ.
- ಸರೇಂಡರ್ ಮಾಡಿದ್ದರಿಂದ ಹಳೆಯ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಸರೇಂಡರ್ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಭರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಇವೆಲ್ಲವುಗಳಿಂದ ವಿಶದವಾಗುವುದೇನೆಂದರೆ ತನಗೆ ತಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರದ ಗುರಿಯನ್ನು ತಲುಪಲು , ವಿಮೆ ಏಜಂಟನು ಸುಂದರ್‌ಗೆ ಸರಿಯಾದ ಸಲಹೆ ನೀಡಲಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ಸುಂದರ್‌ಗೆ ನಷ್ಟದಾಯಕವಾಗಿದೆ.

D4B. ಉತ್ಪನ್ನದ ಬದಲಾವಣೆ ಯಾವಾಗ ಸೂಕ್ತವಾಗುತ್ತದೆ.

ಕೆಲವೊಂದು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಪ್ಪು ಮಾರಾಟದ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಅಂದರೆ ಅವರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಸರಿಯಲ್ಲದ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಕೊಟ್ಟಿರುತ್ತಾರೆ. ಅವಲ್ಲದೆ ಕೆಲವು

ಸಮಯಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮಗೆ ಹಣದ ಬೆಲೆಗೆ ಕಡಿಮೆ ಯಾಗುವಂತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯದೆ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು, ಇನ್ನೂ ಕೆಲವರು ಹಣಕಾಸಿನ ಅಡಚನೆಗಳಿಂದ ಬೇಸರಗೊಂಡು ಖರ್ಚು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಅಥವಾ ತನ್ನ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪುನಃ ಪರಿಶೀಲನೆ ಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶದಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ. ದುರಾದೃಷ್ಟವೆಂದರೆ ಇಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಈಗಿನ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ರದ್ದುಮಾಡುವ ಯೋಚನೆ ನಲ್ಲಿರುತ್ತಾರೆ. ತಾವೇ ಅಂತಹ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಮುಂದಾಗುತ್ತಾರೆ. ಅಂತಹ ಕಠಿಣ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ, ಕೊನೆಯಪ್ರಯತ್ನವಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಸರಂಡರ್ ಮಾಡಲು ಸಲಹೆ ಕೊಡಬಹುದು, ಸಾಧ್ಯವಾದರೆ, ಸ್ವಲ್ಪ ಉತ್ತಮ ಮಟ್ಟದ ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಡಿಸಬಹುದು.

ಏನಾದರೂ ಇಂತಹ ಸಲಹೆ ಈ ರೀತಿಯ ಬದಲಾವಣೆ ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗೆ ಆದರೆ ಮಾತ್ರ ಕೊಡಬಹುದು.

ಆದಾಗ್ಗೆ, ಈತರಹದ ಬದಲಾವಣೆ ಇಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಎಷ್ಟು ನಷ್ಟವೆಂದು ಏಜಂಟರು ವಿವರಣೆ ನೀಡಿದ ನಂತರವೇ ಈ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಕೈ ಹಾಕಬಹುದು.

ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ :

ಓಮಿಶ್ರೀವಾತ್ಸವ ಒಂದು MNC ನಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ 31 ವಯಸ್ಸಿನ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅವನು ವಿವಾಹಿತ ಮತ್ತು ಅವನಿಗೆ 3 ವರ್ಷದ ಪುಟ್ಟ ಮಗಲಿದ್ದಾನೆ. ಅವಳು ದೀಪಿಕ. ಓಮಿಯ ಪತ್ನಿ ಮನೆಯೊಡತಿ ಅವನ ಕುಟುಂಬ ಒಂದು ಬಾಡಿಗೆ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ವಾಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಆದರೆ ತಾನೊಂದು ಮನೆಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವ ಯೋಚನೆ ನಲ್ಲಿದ್ದಾನೆ - ಅದಕ್ಕಾಗಿ ತಾನು ಕೊಡಬೇಕಾಗುವ ಹಣ ಕೊಡಿಸಲು ಅವನು ತೀವ್ರ ಪ್ರಯತ್ನದಲ್ಲಿದ್ದರೂ ಸಫಲವಾಗಿಲ್ಲ. ಇನ್ನೂ ಓಮಿ ತನ್ನ ಮಗಳಾದ ದೀಪಿಕಾಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ ಮತ್ತು ಅವಳ ಮದುವೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣ ಒಗ್ಗೂಡಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನದಲ್ಲಿದ್ದಾನೆ. ಈ ಎಲ್ಲವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಜನೆ ಹಾಕುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಆದರೆ ಇನ್ನು ಉಳಿತಾಯ ಪ್ರಾರಂಭ ಮಾಡಿಲ್ಲ.

ಓಮಿ ಈಗ ಒಂದು ಸಂದಿಗ್ಧನಲ್ಲಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು ತನ್ನ 23ರ ಪ್ರಾಯದಿಂದ ಉದ್ಯೋಗ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರೂ ಕಳೆದ 8 ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಅವನನ್ನು ಸಾಕಷ್ಟು ಜನ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರು ಭೇಟಿ ಮಾಡಿದಾಗ ತೆರಿಗೆ ಉಳಿಸುವ ನೆಪದಿಂದ ಅವನಿಗೆ ಕೆಲವು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್, ಟರ್ಮ್ ಮತ್ತು ಮನೀ ಬ್ಯಾಕ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಅವನಿಗೆ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲವಾದರೂ ತಪ್ಪಾಗಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ. ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಓಮಿಗೆ 6 ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿದ್ದು ಅವುಗಳಿಗಾಗಿ ಅವನು ಒಟ್ಟಾರೆ ರೂ. 1,10,000 ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಪ್ರತಿವರುಷ ಕಟ್ಟುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಈ ಆರು ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಒಟ್ಟು ವಿಮೆಯ ಮೊಬಲಗು ಅವನಿಗೆ 50 ಲಕ್ಷ ವಿಮೆ ಮಾತ್ರ ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಓಮಿಯ

ವಯಸ್ಸು, ಅವನ ಆದಾಯಕ್ಕೆ ಸುರಕ್ಷೆ ಮತ್ತು ಅವನ ಉಳಿದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು (ಉದಾ : ಮನೆಕೊಳ್ಳುವುದು, ಇನ್ನು ದೀಪಿಕಾಳ ಓದು, ಮದುವೆಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣ) ಅವನಿಗೆ ಕನಿಷ್ಠವಾಗಿ 1 ಕೋಟಿ ವಿಮೆ ಯಾದರೂ ಬೇಕೆ ಬೇಕು. ಅದಲ್ಲದೆ ಪ್ರತಿ ವರುಷ ಕಟ್ಟಬೇಕಾಗುವ ರೂ. 1,10,000 ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಅವನ ಹಣದ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಏರುಪೇರುಮಾಡಿ ಅವನ ಮೇಲೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಒತ್ತಡ ಹೇರುತ್ತಿದೆ, ಅದು ಹೇಗೆಂದರೆ.

- ಅಷ್ಟು ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಿಯು ಓಮಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವಷ್ಟು ವಿಮೆ ರಕ್ಷಣೆ ದೊರೆಯುತ್ತಿಲ್ಲ.
- ಅದೇ ರೀತಿ, ಈ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಅವನಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಇತರೆ ಬೇಡಿಕೆಗಳಾದ ಮನೆಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ದೀಪಿಕಾಳ ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸಲು ಅಡ್ಡಿಯಾಗುತ್ತಿದೆ.

ಹೀಗಿರುವಾಗ ಒಂದುದಿನ ಅವನ ಕಡೆ ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಏಜಂಟನು ಬಂದು ಅವನ ಇಂದಿನ ಹೂಡಿಕೆ ಮತ್ತು ರಕ್ಷಣೆಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಅವಲೋಕನೆ ಮಾಡಿ ಅವನಿಗೆ ಚೊಕ್ಕವಾಗಿ ಸರಿ ಹೋಗುವ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ ಹಾಕಲು ಉದ್ಬುಕ್ತನಾಗಿದ್ದಾನೆ. ಓಮಿ ಅದಕ್ಕೆ ಒಪ್ಪಿ ಏಜಂಟನಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಎಲ್ಲಾ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಕೊಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ಆ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಏಜಂಟನು ಒಂದು ನಿಜ ನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಸಂದರ್ಶನವನ್ನು ಓಮಿಯೊಂದಿಗೆ ಮಾಡಿ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯ ನಂತರ ಓಮಿಗೆ ಈಗಾಗಲೇ ಇದ್ದಂತಹ 6 ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಅವನಿಗೆ ಅವಶ್ಯಕವಾದ ರಕ್ಷಣೆ ಒದಗಿಸುತ್ತಿಲ್ಲವಲ್ಲದೆ ಅವನಿಗೆ ತನ್ನ ಇತರೆ ಪ್ರಮುಖ ಹಣಕಾಸಿನ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಅಡ್ಡಿಯಾಗುತ್ತಿವೆ ಎಂದು ನಿರ್ಧರಿಸಿದ್ದಾನೆ ಆ ಏಜಂಟನು ಓಮಿಗೆ ಈ ರೀತಿ ಮಾಡಲು ಸಲಹೆ ನೀಡಿದ್ದಾನೆ.

- ಅವನ 2 ಮನೀಬ್ಯಾಕ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಇನ್ನೆರಡು ವರುಷಗಳಲ್ಲಿ ಮೆಚ್ಯುರ್ ಆಗಲಿವೆ ಆ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಮುಂದುವರೆಸಲು ಸೂಚಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಆ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಬರುವ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಅವನು ಬಯಸುತ್ತಿರುವ ಮನೆ ಸಾಲಕ್ಕೆ ಕಟ್ಟಬೇಕಾದ ಏಕ ಮೊತ್ತವಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಹೇಳಿದ್ದಾನೆ. ಆ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಪರಿಪಕ್ವಗೊಂಡ ನಂತರ ಅವುಗಳಿಗಾಗಿ ಕಟ್ಟುತ್ತಿದ್ದ ಹಣವನ್ನು ಮನೆ ಸಾಲದ EMI (ಕಂತು)ಗಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಲು ಹೇಳಿದ್ದಾನೆ.
- ಉಳಿದ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಸಹ ಎಂದಿನಂತೆ ಮುಂದುವರೆಸಲು ಸೂಚನೆ ಕೊಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ಅದಲ್ಲದೆ ಮತ್ತೊಂದು ಟರ್ಮ್ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಸಹ 75 ಲಕ್ಷಕ್ಕೆ ಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಹೇಳಿ

ಅದರಿಂದ ಓಮಿಯ ಒಟ್ಟು ವಿಮೆ 1 ಕೋಟಿಯಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾನೆ. ಇನ್ನುಳಿದ 3 ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಪೆಯಿಡ್-ಅಪ್ ಮಾಡಲು ಸಲಹೆ ಕೊಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ಇದರಿಂದ ಉಳಿಯುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣದಿಂದ ಒಂದು ಮಕ್ಕಳ ULIP ಪಾಲಿಸಿ ದೀಪಿಕಾಳ ಓದು ಮತ್ತು ಮದುವೆಗೆ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುವಂತೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಹೇಳಿದ್ದಾನೆ. ಈ ULIP ನಿಂದ ಓಮಿ ಕ್ಯಾಪಿಟಲ್ ಮಾರ್ಕೆಟ್‌ಗೆ ಪರಿಚಯಿಸಲ್ಪಟ್ಟು ಆ ಹೂಡಿಕೆಗಿಂದ ದೀರ್ಘಕಾಲದಲ್ಲಿ ಅಸಲು ಹಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಾಗುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಸಲಹೆ ಕೊಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ.

ಅಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ ಆ ವಿಮಾ ಎಜಂಟನು ಓಮಿಗೆ ಈ ರೀತಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಪುನರ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇಂದಾಗುವ ಆಗು ಹೋಗುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪೂರ್ಣ ಚಿತ್ರವನ್ನು ಉದಾಹರಣೆಗಳಿಂದ ಓಮಿಗೆ ನಿರೂಪಣೆ ಮಾಡಿದ್ದಾನೆ. ಇನ್ನು ಓಮಿಯ ಪ್ರಸ್ತುತ ವಿರುವ ಮೂರು ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಪೆಯಿಡ್-ಅಪ್ ಮಾಡುವದರಿಂದ ಅದರಲ್ಲಿ ಜಮೆಯಾಗಿದ್ದ ಹಣ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿವರೆಗೂ ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಉಳಿದು ಬಿಡುತ್ತದೆ ಆದರೆ ಮುಂದಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕಟ್ಟುವ ತಾಪತ್ರಯವಿಲ್ಲ ಎಂದು ಸಹ ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಇನ್ನು ULIP ನಿಂದ ಓಮಿಗೆ 15 - 20 ವರ್ಷಗಳ ನಂತರ ಬರಬಹುದಾದ ಲಾಭಗಳ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರವನ್ನು ಸಹ ವಿವರಿಸಿ ಹೇಳಿದ್ದಾನೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಆ ಎಜಂಟನು ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕೌನ್ಸಿಲರ್‌ರವರ ನಿಯಮಾವಳಿ ಅನುಸಾರ ಪ್ರಚುರಗೊಳಿಸಿದ ಒಂದು ಲಾಭದ ಉದಾಹರಣೆಯ ಕಾಗದಗಳನ್ನು ತೋರಿಸಿದ್ದಾನೆ.

ಓಮಿ ತಾನು ನಿಜವಾಗಿಯೂ ತಪ್ಪು ತಿಳುವಳಿಕೆ ಇಂದ ಕೇವಲ ಟ್ಯಾಕ್ಸ್ ಉಳಿಸಲು ತನ್ನ ಇತರೆ ದೀರ್ಘಕಾಲಿಕ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಅಲ್ಲಗಳಿಸಿದ್ದನ್ನು ತಿಳಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು ಈ ವಿಮೆ ಎಜಂಟನು ತಮ್ಮ ರಕ್ಷಣಾ ಬೇಡಿಕೆಗಳು, ಹಣಕಾಸಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಆಧಾರಿತ ರೂಪಿಸಿದ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯಂತೆ ಮುಂದು ವರಿಯಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದ್ದಾನೆ.

E. ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವದರಿಂದ ಒನಗೂಡುವ ದೀರ್ಘಕಾಲಿಕ ಲಾಭ ಮತ್ತು ಸ್ವಲ್ಪ ಕಾಲಿಕ ರದ್ದು ಪಡಿಸುವಿಕೆಯನ್ನು ಬಿಡುವದು (ಮುಂದುವರಿಯುವದು) (ಪರಿಸ್ಥಿತಿ)
ಮುಂದುವರಿಯುವದು (ಪರಿಸ್ಥಿತಿ)ಯನ್ನುವದು ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಗಳು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ (ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಆಗದೆ ಅಥವಾ ಸರೆಂಡರ್ ಮಾಡದೆ) ತಮ್ಮಲ್ಲಿ ಉಳಿಸಿಕೊಂಡು ಮುಂದು ವರಿಸಲಾಗಿದ್ದ ವಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ ಅದನ್ನು ಈ ರೀತಿ ಲೆಕ್ಕಿಸುತ್ತಾರೆ.

$$\text{ಪರಿಸ್ಥಿತಿ} = \frac{\text{ವರ್ಷಾಂತಕ್ಕೆ ಚಾಲ್ತಿನಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರಿದ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ}}{\text{ವರ್ಷದ ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲಿ ಚಾಲ್ತಿನಲ್ಲಿ ಇದ್ದ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ}}$$

ಉತ್ತಮ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಅನುಪಾತ (**High Persistancy Ratio**) ವನ್ನು ಕಾಪಾಡುವ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಎಜಂಟರು ಮಹತ್ವದ ಭೂಮಿಕೆ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ.

ಕಡಿಮೆ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಅನುಪಾತ ವಿಮೆ ಉದ್ದಿಮೆಗೆ ಮಾರಕವಾಗುತ್ತದೆ.

- **ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರಿಗೆ :** ಬಹಳಷ್ಟು ಸಂಖ್ಯೆಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಆಗುವದು ಅಥವಾ ಸರೆಂಡರ್ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವದು ಇದರಿಂದ ಲಾಭಾಂಶಗಳು ಇಲ್ಲದೆ ನಷ್ಟ ಕೊಳ್ಳಲಾಗುವದು ಮತ್ತು ರಿಸರ್ವ್‌ಫಂಡ್ ಜಮೆಯಾಗುವದು ಕ್ಷೀಣಿಸುತ್ತದೆ.
- **ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ :** ಇದರಿಂದ ಪೂರ್ವ ಭಾವನೆಯಂತೆ ಅಲ್ಲದೆ ಕಡಿಮೆಯಾದ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಅಥವಾ ಲಾಭಗಳು ಮತ್ತು ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆಯನ್ನು ಕಳೆದು ಕೊಳ್ಳುವದು.
- **ಇನ್ನು ಎಜಂಟರಿಗೆ :** ಇದರಿಂದ ರೆನ್ಯೂವಲ್ ಕಮೀಷನ್ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವದು. ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಚಾಲ್ತಿನಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರಿಸುವದರಿಂದ ಸರೆಂಡರ್‌ಮಾಡದಿರುವದರಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ, ಎಜಂಟು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕ ಇವರೆಲ್ಲರು ಲಾಭ ಹೊಂದುತ್ತಾರೆ. ಅದಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳು ಹೀಗಿವೆ.

E1. ಮುಂದುವರಿಯುವದುರಿಂದ ಲಾಭಗಳು (ಬೆನಿಫಿಟ್ಸ್ ಆಫ್ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ)

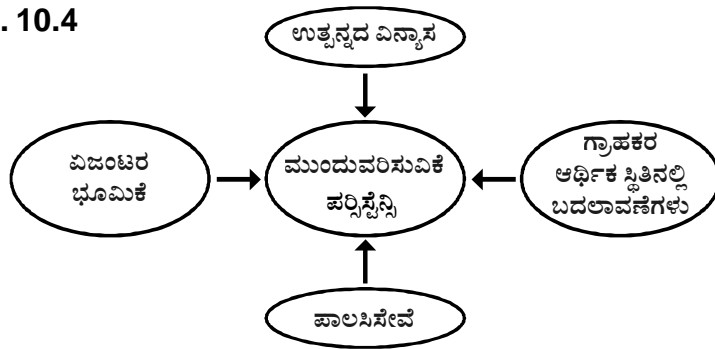
- ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಚಾಲ್ತಿನಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರಿಸುವದರಿಂದ ಸರೆಂಡರ್ ಮಾಡದಿರುವದರಿಂದ

| | |
|---|---|
| ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಸಹಾಯಕಾರಿ ಯಾಗುತ್ತವೆ. | ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ತನಕ ಸತತವಾಗಿ ಚಾಲ್ತಿನಲ್ಲಿಡುವದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರು ಯಾವು ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಡಿಸಿದ್ದಾರೋ (ಉದಾ : ಮಕ್ಕಳ ಮದುವೆ, ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ ಮುಂತಾದವು) ಪೂರೈಸಲಾಗಿ ಸಂತೃಪ್ತ ನಾಗುತ್ತಾನೆ. |
| ಆದಾಯದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ | ಈ ಹೆಚ್ಚಳವಾದ ಮುಂದುವರಿಸುವ ಅನುಪಾತದಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಲಾಭದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳ ಅವುಗಳ ಆದಾಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಯಾಗುತ್ತದೆ ಲಾಭಗಳಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸ ಲಾಗುತ್ತದೆ. |

| | |
|------------------------------|---|
| ಖರ್ಚುಗಳ ಕಡಿಮೆಯಾಗುವಿಕೆ | ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿ ಶುರುವಾದ ಮೊದಲಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಆಡಳಿತ ಪರವಾದ ಇನ್ನಿತರ ಖರ್ಚುಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತವೆ. ಈ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಕಂಪನಿಯವರು ಪಾಲಿಸಿಯ ಪೂರ್ಣ ಅವಧಿಯ ಮೇಲೆ ಹರಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಮೊದಲ ಕೆಲ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಸರೇಂಡರ್ ಮಾಡಿದರೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರಿಗೆ ಈ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ವಸೂಲಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಆಗುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ರೇಷ್ಯೂ (ಮುಂದುವರಿಸುವ ಅನುಪಾತ)ವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಖರ್ಚುಗಳು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುತ್ತದೆ. |
| ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂತೃಪ್ತಿನಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳ | ಹೆಚ್ಚಿನ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುವ ದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಕಂಪನಿಯ ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಂತೃಪ್ತಿ ಹೆಚ್ಚಳವಾಗುತ್ತದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಕಂಪನಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಸಾನುಕೂಲ ಅಭಿಪ್ರಾಯ ಬೆಳೆಯುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿ ತನ್ನ ಉತ್ಪನ್ನದ ಛಾಪು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಮೂಡಿಸುತ್ತದೆ. |

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ, ಏಜಂಟರು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕ ಇವರೆಲ್ಲರೂ ಲಾಭ ಹೊಂದುತ್ತಾರೆ. ಅದಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳು ಹೀಗಿವೆ.

Fig. 10.4



E2. ಮುಂದುವರಿಸುವಿಕೆ (ಪರಿಸ್ಥಿತಿ) ಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಯಾಗುವ ಅಂಶಗಳು
ಈ ಒಂದೊಂದು ಅಂಶದ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚಿಸೋಣ

- **ಉತ್ಪನ್ನದ ವಿನಾಸ (ಪ್ರಾಡಕ್ಟ್ ಡಿಜೈನ್) :** ಗ್ರಾಹಕರು ಉತ್ಪನ್ನದ ಲಾಭಗಳು ಮತ್ತು ಹಿಂಪಡೆತಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅಸಂತುಷ್ಟರಾದರೆ ಅವರು ಆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಸರೇಂಡರ್ ಮಾಡುವ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ನಿಜವಾದ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವುದರಿಂದ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಮತ್ತು ಸರೇಂಡರ್‌ಗಳಾಗದಂತೆ ಕಾಪಾಡಬಹುದು.
- **ಗ್ರಾಹಕರ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ :** ನಿರುದ್ಯೋಗ, ಅನಾರೋಗ್ಯ, ಅಂಗವಿಕಲತೆ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಬದಲಾವಣೆಗಳುಂಟಾಗಬಹುದು. ಇದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಅವರು ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಸಮಯಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗದೇ ಅವು ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಆಗಬಹುದು.
- **ಪಾಲಿಸಿ ಸೇವೆ :** ವಿಮಾ ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ನಿರಂತರ ಸಂಪರ್ಕದಲ್ಲಿದ್ದು ಅವರವರ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಾಯಿದೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅವರಿಗೆ ಜ್ಞಾಪಿಸುತ್ತಿರಬೇಕು ಅವರ ವಾಯಿದೆ ದಿನಾಂಕಕ್ಕೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸದಿದ್ದಾಗ ಅವರಿಗೆ ರಿಯಾಯಿತಿ ದಿನಗಳು (ಗ್ರೇಸ್ ಪೀರಿಯಡ್) ಒಳಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಸಲಹೆ ನೀಡಬೇಕು. ಅದೇ ರೀತಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಸಹ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಆಶ್ವಾಸನೆ ಕೊಡಲಾದ ಎಲ್ಲ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಪಾಲಿಸಿ ದಾರರಿಗೆ ಸರಿಯಾಗಿ ತಲುಪುವಂತೆ ಖಚಿತ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಹೀಗೆ ಮಾಡಲು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ವಿಫಲಗೊಂಡರೆ, ಗ್ರಾಹಕರು ಅವರ ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತೀವ್ರ ಅಸಂತುಷ್ಟರಾಗಿ ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಸರೇಂಡರ್ ಮಾಡುವ ದಾರಿ ಹಿಡಿಯುತ್ತಾರೆ.
- **ಏಜಂಟರ ಪಾತ್ರ :** ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರಿಸುವ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಏಜಂಟರ ಭೂಮಿಕೆ ಬಹಳ ಮಹತ್ವ ಉಳ್ಳದ್ದು. ವಿಮಾ ಏಜಂಟರು ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಒಡನಾಟವನ್ನು ಹೊಂದಿ ಅವರಿಗೆ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಸೂಕ್ತವಾಗುವ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಬೇಕೇವಿನಾ ತಮಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಮಿಷನ್ ಬರುವಂತಹ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಅಲ್ಲ.

E3. ಹೆಚ್ಚುವರಿಯಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ಯಾವ ರೀತಿಯ ಪದ್ಧತಿಗಳು ಅಗತ್ಯ : ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರಿಸಲು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು

| | |
|--|---|
| ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಹೊಂದಾಣಿಕೆಯ ಅನುಕೂಲತೆಗಳು | ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಕೆಯ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಒದಗಿಸಬೇಕು. ಉದಾ : ಚೆಕ್ಕ್ಯು, ನಗದು, ಡಿ.ಡಿ. ಹಣದ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಟ್ರಾನ್ಸ್‌ಫರ್, ಇ.ಸಿ.ಎಸ್., ಡೆಬಿಟ್/ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್ ಸೌಲಭ್ಯ, ಅಧೀಕೃತ ಏಜೆಂಟರಿಂದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಸೂಲಿ 'e' ಸೇವಾ ಕೇಂದ್ರಗಳು ಮುಂತಾದವು. |
| ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಾಯಿದೆ ದಿನಾಂಕಗಳ ಕುರಿತು ನಿರಂತರವಾಗಿ ನೆನಪಿಸುವುದು | ಈ ರೀತಿಯ ನೆನಪಿಸುವುದು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಒಂದು ಸಲ ಕಟ್ಟುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕಂತು ಏಕೆಂದರೆ ವರುಷದಿಂದ ವರುಷಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾಲ ಖಾಲಿ ಬರುವುದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರು ಮರೆಯಬಹುದು. ಹಾಗಾಗಿ ಈ ತಾರೀಖುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅವರಿಗೆ 'e' ಮೇಯಿಲ್, ಪತ್ರಗಳು, ಫೋನ್ ಮೂಲಕ SMS ಅಥವಾ ಇವೆಲ್ಲವುಗಳ ಮೂಲಕ ನೆನಪಿಸಬೇಕು. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ತಮ್ಮ ಆಫೀಸಿನಿಂದ ಯಾರನ್ನಾದರೂ ಕಳುಹಿಸಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಚೆಕ್ಕ್ಯು ಆಫೀಸಿಗೆ ತರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. |
| ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ಸತತವಾಗಿ ಸಂಪರ್ಕದಲ್ಲಿರುವುದು | ಏಜೆಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಸತತವಾಗಿ ಸಂಪರ್ಕ ವಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ಅವರಿಗೆ ಸರಿಹೋಗುವ ಹೊಸತಾಗಿ ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಿ ಅವರ ವಿವಿಧ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಯಾವ ರೀತಿ ಪೂರಕಗಳೆಂದು ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಏಜೆಂಟರು ಸದಾ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಸತ್ಸಂಪರ್ಕವಿಟ್ಟುಕೊಂಡಿದ್ದರೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಸಾಧಿಸಬಹುದು. |
| ಪಾಲಿಸಿ ಸೇವೆಗಳು | ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸತತವಾಗಿ ಸಂದೇಶಗಳನ್ನು ಕಳಿಸುತ್ತ ಪಾಲಿಸಿ ಸೇವೆ ಮುಂದುವರಿಸಬೇಕು ಉದಾ : ಅವರಿಗೆ ಏನಾದರೂ ವಿಳಾಸ ಬದಲಾವಣೆ, ನಾಮಿನೇಷನ್ ಬದಲಾವಣೆ, ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಕೆಯ ಬದಲಾವಣೆ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಬೇಕಾದ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುವುದು ಮುಂತಾದವು. |

ಅನುಸರಿಸಬಹುದಾದ ವಿಭಿನ್ನ ಮಾರ್ಗಗಳು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿವೆ.

F. ಗ್ರಾಹಕರ ಹಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ದೂರುಗಳು ಸಲ್ಲಿಸುವ ವಿಧಾನಗಳು

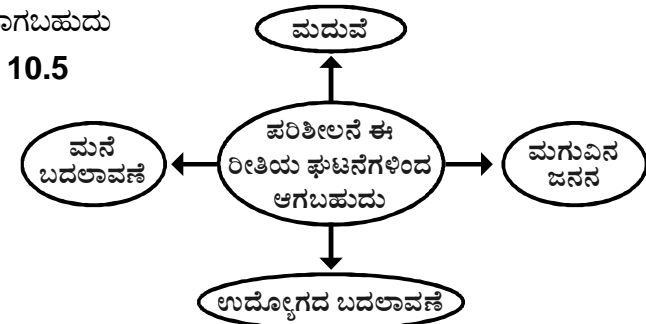
ಒಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕ ಒಂದು ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ಕೊಂಡಾಗ, ಅವರು ತಮಗೆ ಕಂಪನಿಯವರಿಂದ

ಆತ್ಮಾಸನೆ ಕೊಡಲಾದ ಕೆಲವು ಲಾಭಗಳನ್ನು ಚಾಚೂ ತಪ್ಪದೇ ಕೈಸೇರುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ, ಈ ತರಹದ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿನಲ್ಲಾಗಲಿ ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿ ಮುಗಿದನಂತರ ಆಗಲಿ ಅವರಿಗೆ ಸಿಗದೇ ಇದ್ದಾಗ ಅವರು ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅಸಂತೃಪ್ತರಾಗಿದ್ದಾಗ ಅಥವಾ ಅವರ ಸಮಸ್ಯೆ ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ಸಂದೇಹಕ್ಕೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಸರಿಯಾದ ಸಮಾಧಾನ ಕೊಡದಿದ್ದಾಗ, ದೂರುನೀಡುವ / ಅಸಮಾಧಾನ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸುವ ಹಕ್ಕು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಇರುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೂ ಮತ್ತು ಅವರ ಏಜೆಂಟರಿಗೂ ಇದೊಂದು ಅತೀ ಮುಖ್ಯವಾದ ಕಳಕಳಿಯ ವಿಷಯವಾಗಿದ್ದು, ಇದರ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು 14ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ರಕ್ಷಣೆ ಬಗ್ಗೆ ಹೇಳಿದಾಗ ಚರ್ಚೆಮಾಡೋಣ.

G. ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ದೀರ್ಘ ಕಾಲ ಬಾಂಧವ್ಯ ಬೆಳೆಸುವುದು

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ದೀರ್ಘಕಾಲ ಬಾಂಧವ್ಯ ಬೆಳೆಸುವ ಪ್ರಯತ್ನ ಮಾಡ ಬೇಕೇ ವಿನಾ ಸದ್ಯದ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರದ ಹಸ್ತದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ನೋಡಬಾರದು. ಒಬ್ಬ ಸಂತೃಪ್ತನಾದ ಗ್ರಾಹಕ ಒಂದು ಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಆಕರ ವಿದ್ವಂತ, ಏಕೆಂದರೆ ಅವರು ಏಜೆಂಟರ ಬಗ್ಗೆ ಹಾಗೂ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಬಗ್ಗೆ ಸಾನುಕೂಲವಾದ ಪ್ರಚಾರ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಒಮ್ಮೆ ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಲಾಗಿ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಕೆಲಸ ಪೂರ್ಣಗೊಳ್ಳುತ್ತಲೇ, ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರ ಕೆಲಸ ಮುಗಿಯಿತು ಅಂತ ಅಲ್ಲ. ಆ ಬಾಂಧವ್ಯವನ್ನು ಅದೇ ರೀತಿ ಮುಂದುವರಿಸುವುದು ಅದು ಉಭಯರಿಗೂ (ಏಜೆಂಟರು, ಗ್ರಾಹಕರು) ಲಾಭದಾಯಕವಾದದ್ದು. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಜನ ಏಜೆಂಟರು ಸತತವಾಗಿ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಆರ್ಥಿಕ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲನೆ ಮಾಡುತ್ತ ಅವರಿಗೆ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಹೇಳುತ್ತಾ ಮುಂದುವರೆಯುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಈ ರೀತಿಯ ಪರಿಶೀಲನೆಗಳು ಯಾವಾಗಲಾದರೊಮ್ಮೆ ಸಂಬಂಧಿತ ಸಂದರ್ಭಗಳಿಂದ ಉದಾ : ಟ್ಯಾಕ್ಸ್ ಅಥವಾ ನ್ಯಾಯಪರವಾದ ಬದಲಾವಣೆಗಳು, ಹೊಸ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳ ಜಾರಿ ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಂದ ಸಹ ಉಂಟಾಗಬಹುದು

Fig. 10.5



ಈ ಬದಲಾವಣೆಗಳಿಂದ ಈ ರೀತಿಯ ಶಿಫಾರಸುಗಳಿಗೆ ಅವಕಾಶವಾಗಬಹುದು.

- ಹೊಸ ರಕ್ಷಣೆಯ ಕರಾರುಗಳು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವದು.
- ಈಗಿರುವ ರಕ್ಷಣೆಯ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವದು.
- ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವಿಕೆಯ ಬದಲಾವಣೆ.
- ಈಗಿರುವ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿಯ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರ್ಪಾಡುಗಳು.

ಇದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ : ಗ್ರಾಹಕರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಎಂಥಹ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಅವರ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯ ಪರಿಶೀಲನೆಗೆ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಕಲ್ಪಿಸುತ್ತವೆ ? ಈ ರೀತಿಯ ಬದಲಾದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗೆ ಎಂಥಹ ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಬಹುದು.

ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿನ ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಸಮೀಕ್ಷಿಸಬಹುದು.

ವಿಮಾ ಏಜಂಟರ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು

- ವಿಮಾ ಏಜಂಟರ ಮುಖ್ಯ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ನೆಲೆಸುವದು. ಅವರಿಗೆ ಅತ್ಯಂತ ಸೂಕ್ತವಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವದು. ಅದೇ ರೀತಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಸಹ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಆಯ್ಕೆ ಇಲ್ಲದಂತೆ ಜಾಗರೂಕತೆ ವಹಿಸುವದು.

ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳು

ಒಮ್ಮೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಆರ್ಥಿಕ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಬಗ್ಗೆ ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಪೂರ್ತಿಯಾಗುತ್ತಲೇ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರು ಅವರಿಗೆ ಸೂಕ್ತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಲಹೆ ನೀಡಬೇಕು. ಇದನ್ನು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಲು ಅವರಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅಗತ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅರ್ಥಪೂರ್ಣವಾದ ಮಾಹಿತಿ ಇರಬೇಕು.

ಏಜಂಟರ ವರಮಾನ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ತಿಳಿಸುವದು

- ಏಜಂಟರ ವರಮಾನವು ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆ 1938 ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ಇರುತ್ತವೆ.
- ಒಬ್ಬ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗೆ ವರಮಾನವು ಕಮಿಷನ್ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಸಿಗುತ್ತದೆ.
- ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಕೇಳಿದಾಗ ತನಗೆ ಅವರ ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಡಿಸುವದಕ್ಕಿಂತ ಸಿಗುವ ಕಮಿಷನ್ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕಾದ ಕರ್ತವ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ.
- 1-7-2010 ರಿಂದ ಯುಲಿಸ್‌ಗಳಿಗೆ, ಎಲ್ಲಾ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳವರು ತಾವು ಏಜಂಟರಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಕಮಿಷನ್ ಬಗ್ಗೆ ಲಾಭಾಂಶಗಳನ್ನು ಉದಾಹರಿಸುವ ಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಸೂಕ್ತವಾದ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುವದು

- ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುವ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಅವರ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ಅವು ಇನ್ನು ಅವರಿಗೆ ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳೆಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಅವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪರಸ್ಪರ ಅಂಗೀಕಾರಕ್ಕೆ ಬಂದನಂತರ, ಸರಿಯಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅವುಗಳ ಲಾಭಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿವರಣೆ ನೀಡಬೇಕು.
- ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಲು ಪದೇ ಪದೇ ಒಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವದನ್ನು ಚರ್ಚಿಂಗ್ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಇದೊಂದು ಅನೀತಿಕರ ಅಭ್ಯಾಸವಾಗಿದ್ದು ಅದನ್ನು ಬಿಟ್ಟುಬಿಡಬೇಕು.

ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಚಾಲ್ತಿನಲ್ಲಿ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವದರಿಂದ ಒದಗುವ ದೀರ್ಘಕಾಲ ಲಾಭಗಳು ಮತ್ತು ಸ್ವಲ್ಪ ಕಾಲದಲ್ಲೇ ರದ್ದುಗೊಳಿಸುವದು (ಪರಿಸ್ಥಿತಿ)

- ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಎಂದರೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಅಥವಾ ಸರೆಂಡರ್ ಗಳಿಲ್ಲದಂತೆ ಉಳಿಸಿಕೊಂಡ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರ.
- ಹೆಚ್ಚಿನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಇಂದ ಕಂಪನಿ ತನ್ನ ಲಾಭಗಳಿಸುವದನ್ನು ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸಿ ಆಡಳಿತ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.
- ಗ್ರಾಹಕರ ಹಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ದೂರುಗಳ ವಿಧಾನಗಳು
- ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಮತ್ತು ಅವರ ಏಜಂಟರುಗಳಿಂದ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಕೆನಲ್ಲಿ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳು / ದೂರುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ವರ ಎತ್ತುವ ಹಕ್ಕು ಇರುತ್ತದೆ.
- ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ದೀರ್ಘಕಾಲ ಬಾಂಧವ್ಯ ಬೆಳೆಸುವದು
- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಅಲ್ಪಕಾಲ ವ್ಯವಹಾರದ ಮೇಲೆ ಕಾಳಜಿ ವಹಿಸದೆ ದೀರ್ಘಕಾಲ ಬಾಂಧವ್ಯ ಬೆಳೆಸಬೇಕು.

ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು :

10.1 ಏಜಂಟರ 3 ಕರ್ತವ್ಯಗಳನ್ನು ಅಥವಾ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿರಿ

ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ 3 ಆಗಬಹುದು

- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಹುಡುಕಿ ಅವರ ವಿವಿಧ ಬೇಡಿಕೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ನಡೆಸುವುದು.
- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ವಿವಿಧ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳು ಕೊಡುವ ವಿವಿಧ ಲಾಭಗಳು ಮತ್ತು ಅಂಶಗಳು ಇವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪೂರ್ಣವಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವುದು.
- ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ಶಕ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ಅವರಿಗೆ ಸೂಕ್ತವಾಗುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುವುದು.
- ಪ್ರಸ್ತಾವ ಪತ್ರವನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಕೊಡಲಾದ ಮಾಹಿತಿ ಎಲ್ಲಾ ಸರಿಯಾಗಿದೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು.
- ವಯೋ ನಿರ್ಧಾರಣಾ ಪತ್ರ, ವಿಳಾಸದ ಗುರುತು, ವೈದ್ಯಕೀಯ ವರದಿಗಳು ಮುಂತಾದ ಮತ್ತಿತರ ವಿಮಾ ಲೇಖನಿಗೆ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುವ ಯಾವುದೇ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಶೇಖರಣೆ ಮಾಡುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು.
- ಗ್ರಾಹಕರು ಕೇಳಿದಾಗ, ತಮಗೆ ಅವರ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ದೊರೆಯುವ ಕಮಿಷನ್ ಪರಿಮಾಣದ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸುವುದು.
- ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿನ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಸರಿಯಾದ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಸಲ್ಲಿಸುವಂತೆ ಅವರಿಗೆ ಮೌಖಿಕವಾಗಿ ಮತ್ತು ಪತ್ರಗಳ ಮೂಲಕ ತಿಳಿಸುವುದು. ತಮ್ಮಿಗೆ ಅಧಿಕಾರಿಕ ಪರವಾನಿಗೆ ಇದ್ದರೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ತಾವೇ ವಸೂಲಿ ಮಾಡುವುದು.
- ಏಜಂಟರ ಗುಪ್ತ ವರದಿನಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಲಾದಂತೆ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರರ ದುರಭ್ಯಾಸಗಳು, ಆದಾಯದ ವಿವರಣೆಯಲ್ಲಿ ಲೋಪ ದೋಷಗಳು, ಇನ್ನಿತರ ಸಂಬಂಧದ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳು ಮುಂತಾದವುಗಳ ಮಾಹಿತಿ ತಿಳಿಸುವ ಮೂಲಕ ವಿಮಾ ಲೇಖಕರಿಗೆ ರಿಸ್ಕು ಲೆಕ್ಕ ಹಾಕಲು ಸಹಾಯ ನೀಡುವುದು.
- ಫಾರಂನಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಉದಾ : ವಿಳಾಸ, ನಾಮನೇಶನ್ ಮುಂತಾದವುಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದು.
- ನಾಮಿನಿಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ನ್ಯಾಯಪರವಾಗಿ ಲಾಭ ಪಡೆಯುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಕ್ಲೈಮ್ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಬೇಕಾದ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದು.

10.2 ಚರ್ಮಿಂಗ್ ಎಂದರೇನು ? ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ತಿಳಿಸಿರಿ ?

ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿ ಇಂದ ಮತ್ತೊಂದು ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಒಂದು ಹೂಡಿಕೆಯಿಂದ ಮತ್ತೊಂದು ಹೂಡಿಕೆಗೆ ಬದಲಾಯಿಸಲು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಪದೇ ಪದೇ ಹೇಳುತ್ತ ಅವರನ್ನು ಆಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಪ್ರೇರೇಪಿಸುವುದು ಚರ್ಮಿಂಗ್ ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಈಗಾಗಲೇ ಇರುವ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಸರಂಡರ್ ಮಾಡಲು ಒತ್ತಾಯಿಸಿ ಆ ಹಣದಿಂದ ಈಗ ತಮ್ಮ ಕಡೆಯಿಂದ ಹೊಸ ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಡಿಸುವ ಮೂಲಕ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಮಿಷನ್ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಮಾಡುವ ಕೆಲಸವನ್ನು ಇನ್ನೂರೆನ್ನ ಚರ್ಮಿಂಗ್ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಇದೊಂದು ಅನೀತಿಯ ಮತ್ತು ವೃತ್ತಿ ಧರ್ಮಕ್ಕೆ ವಿರುದ್ಧವಾದ ವರ್ತನೆಯಾಗಿದ್ದು ಇದರಿಂದಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಸರಂಡರ್ ಚಾರ್ಜ್ ಕೊಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ, ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆಯಾದ ದೀರ್ಘಕಾಲ ಲಾಭಗಳಿಂದ ವಂಚಿತರಾಗುವರು.

10.3 ಹೆಚ್ಚಿನ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುವಿಕೆಯಿಂದ ಯಾರಿಗೆ ಲಾಭ ?

- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು, ಏಜಂಟು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರು ಇವರೆಲ್ಲರೂ ಅಲ್ಪ-ಕಾಲಿಕ ಸರಂಡರ್ಗಳಿಂದ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಲಾಭ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ.
- ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಅನುಕೂಲಕರ : ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಅವಧಿಯ ಕೊನೆಯತನಕ ಚಾಲ್ತಿನಲ್ಲಿಡುವುದು ಅವರ ಅಸಲಿ ಗುರಿಗಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡದ್ದು ಸಾರ್ಥಕವಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾ : ಮಕ್ಕಳ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ, ಮದುವೆ ಅಥವಾ ರಿಟೈರ್‌ಮೆಂಟ್ ಫಂಡ್ ಜಮಾ ಮಾಡುವುದು ಮುಂತಾದವು.
- ಆದಾಯದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ: ಹೆಚ್ಚಿನ ಪರ್ಸಿಪ್ಟಿವ್ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಲಾಭಗಳನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ಸಹಕಾರಿಯಾಗುತ್ತದೆ.
- ಖರ್ಚುಗಳ ಕಡಿಮೆಯಾಗುವಿಕೆ: ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿ ಮೊದಲಾದ ಕೆಲವು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಆಡಳಿತ ಮತ್ತು ಇನ್ನಿತರ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಕಂಪನಿಗಳು ಈ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಯ ಪೂರ್ಣ ಅವಧಿಯ ಮೇಲೆ ಹರಡಲು ಪ್ರಯತ್ನಪಡುತ್ತವೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭವಾದ ಕೆಲವೇ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಸರಂಡರ್ ಮಾಡಿಕೊಂಡರೆ ಆ ಕಂಪನಿಗೆ ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪರ್ಸಿಪ್ಟಿವ್ ಅನುಪಾತವಿದ್ದಾಗ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಖರ್ಚು ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

● **ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂತ್ಯಾಸದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳ :** ಹೆಚ್ಚಿನ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಅಥವಾ ಸರೆಂಡರ್ ಇಲ್ಲದೆ ಮುಂದುವರಿಯುವುದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರು ಉತ್ತಮ ರೀತಿನಲ್ಲಿ ಸಂತುಷ್ಟರಾಗುವರಲ್ಲದೆ ಕಂಪನಿಗೆ ಕೀರ್ತಿ ಪ್ರತಿಷ್ಠೆಗಳು ಬರುತ್ತವೆ.

ಸ್ವಯಂ - ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು - ಉತ್ತರಗಳು :

1. ಗ್ರಾಹಕರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಯಿಂದ ಅವರ ಅಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ 3 ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿರಿ.

ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವು 3 ಆಗಬಹುದು.

- ಮದುವೆ
- ಶಿಶುಜನನ
- ಉದ್ಯೋಗದ ಬದಲಾವಣೆ
- ಮನೆ ಬದಲಾಯಿಸುವುದು

2. ಎಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಲ್ಲಿ ಏಜಂಟರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರ ಪಾಲಿಸಿ ಸರೆಂಡರ್ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಬಹುದು.

ಪಾಲಿಸಿ ಸರೆಂಡರ್ ಮಾಡುವುದಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಏಜಂಟರು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಬಹುದು.

- ಗ್ರಾಹಕರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಸರಿಯಾಗದ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಾಗಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ.
- ಹಣಕ್ಕೆ ತಕ್ಕ ಬೆಲೆ ಇಲ್ಲದ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರು ಕೆಲವೊಂದು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ತಿಳಿಯದೇ ಮುಂದುವರಿಸುತ್ತಿದ್ದಾಗ.
- ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತೀವ್ರವಾದ ಆರ್ಥಿಕ ತೊಂದರೆಗಳಿದ್ದು, ತಮಗಿರುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹೊರೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ತಮ್ಮ ಸಾಲದ ಹೊರಗಳನ್ನು ಪುನಾರಚನೆಗಾಗಿ ಯೋಚಿಸುತ್ತಿದ್ದಾಗ.

ಅಧ್ಯಾಯ - 11

ದಾವೆಗಳು (ಕ್ಲೆಮ್ಸ್)

ಪರಿವಿಡಿ :

ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶ

| | |
|--|-----------|
| ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು | |
| ಪರಿಚಯ | |
| ಮುಖ್ಯ ಪದಗಳು | |
| A. ಸಿಂಧುವಾದ ದಾವೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಅಗತ್ಯಗಳು | 11.1 |
| B. ದಾವೆಯಾವಕಾರಣಕ್ಕೆ ಅಸಿಂಧುವಾಗಬಹುದು | 11.2 |
| C. ಮರಣದ ನಂತರ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಸಾಕ್ಷ್ಯದ ದಾಖಲೆಗಳು | 11.3,11.4 |
| D. ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥ | 11.5 |
| E. ಮೋಸಪೂರಿತ ದಾವೆಗಳು | 11.6,11.7 |
| F. ರದ್ದುಪಡಿಸುವುದು ಮತ್ತು ರದ್ದು ಪಡಿಸಬಹುದಾದ ದಾವೆಗಳು | 11.8 |
| ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳು | |
| ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು | |

ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಅಧ್ಯಯನದ ನಂತರ ನೀವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ವಿಶದೀಕರಿಸುವಲ್ಲಿ ಸಶಕ್ತರಾಗಿರಬೇಕು.

- ಕ್ಲೆಯಿಮುನ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನ.
- ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಕ್ಲೆಯಿಮುಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು.
- ಸಿಂಧುವಾದ ದಾವೆಯ ಅಗತ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚೆ.
- ಅಸಿಂಧುವಾದ ದಾವೆಯ ಅಗತ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚೆ.
- ಒಂದು ಮರಣದಾವೆಯ ಇತ್ಯರ್ಥಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳ ವಿವರಗಳು

- ಶೀಘ್ರ ಮರಣದಾವೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು.
- ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಸರ್ವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ ಮತ್ತು ಮರಣದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ.
- ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥ ಬಗ್ಗೆ IRDA ರವರ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ನೆನಪಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು.
- ಮೋಸಪೂರಿತ ದಾವೆಯ ಪರಿಷ್ಕರಣೆ ಇಂದಾಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳು.
- ರದ್ದಾಗಿರದ ಮತ್ತು ರದ್ದುಪಡಿಸಬಹುದಾದ ದಾವೆಗಳ ಮಧ್ಯವ್ಯತ್ಯಾಸ ಗುರುತಿಸುವುದು.
- ಜೀವ ವಿಮೆನಲ್ಲಿ ತಕರಾರಿಲ್ಲದ ಕ್ಲಾಜು ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಿಸುವುದು.

ಪರಿಚಯ :

ಜೀವ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ನಿರ್ಧಾರಮಾಡುವಾಗ ಗ್ರಾಹಕರು ಬಹಳಷ್ಟು ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸುವರು. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ

- ಉತ್ಪನ್ನದ ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು.
 - ಉತ್ಪನ್ನದ ಲಕ್ಷಣಗಳು.
 - ಇತರ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದಾಗ ಈ ಉತ್ಪನ್ನದಿಂದ ಬರಬಹುದಾದ ಹಿಂಪಡೆತಗಳು.
 - ಯೋಜನೆಯ ಅವಧಿ, ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಕೆ, ಹಣಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಇವುಗಳ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಇರುವ ಅನುಕೂಲತೆ.
 - ಉತ್ಪನ್ನದಿಂದ ಸಿಗುವ ತೆರಿಗೆ ಲಾಭಗಳು.
 - ಕಂಪನಿಯವರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಿಗುವ ಸೇವೆಗಳ ಮಟ್ಟದ ವಿವರ.
- ಇವೆಲ್ಲ ಅಂಶಗಳು ಬಹಳ ಮಹತ್ವದ ಪಾತ್ರವಹಿಸುತ್ತವೆ, ಆದರೆ ಒಂದು ಅತಿ ಮುಖ್ಯವಿಷಯ, ಕೇವಲ ಕೆಲವೇ ಜನಗಳು ಗಮನಿಸುವ ಅಂಶ, ಇದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಯಾವರೀತಿ ದಾವೆಗಳನ್ನು ಕೈಗೆತ್ತಿಕೊಳ್ಳುವರು ಮತ್ತು ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸುವುದು ಎಂಬುವ ವಿಷಯ. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವನಕಾಲದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಅವರ ಮರಣದ ನಂತರ ಅವನ ನಾಮಿನಿ, ಅಸೈನಿ ಮುಂತಾದವರು ಕ್ಲೆಯಿಮು ಹಣವನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಸಮಂಜಸವಾದ ಸಮಯದೊಳಗೆ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳದಿದ್ದಾಗ ಆ ಕಂಪನಿಯ ಉತ್ಪನ್ನವು ಎಂತಹ ಉತ್ತಮವಾದದ್ದು ಆದೀತು ? ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿ ದಾವೆಯಾದಾಗ ಅದು ಒಂದು ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗೂ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೂ ಅತ್ಯಂತ ಪರೀಕ್ಷಾ ಸಮಯವೆನ್ನಬಹುದು. ಜನರು ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಅವರಿಗೆ ಆಗಬಹುದಾದ ದುರದೃಷ್ಟದ ಬಗ್ಗೆ ಇರುವ ಚಿಂತೆಯೇ ?

ಕೊನೆಗೂ ವಿಮೆಯ 'ಬೆಲೆ' ಎನ್ನುವುದು ಬಹಳಷ್ಟು ಜನರಿಂದ ನಿರ್ಧಾರ ಗೊಳ್ಳುವುದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಕ್ಲೆಯಿಮುಗಳನ್ನು ಯಾವರೀತಿ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ ಯನ್ನುವ ವಿಷಯದಮೇಲೆಯನ್ನುವುದು ಮಾತ್ರ ನಿಶ್ಚಯ.

IRDA ರವರು ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥಕ್ಕೆ ಸ್ಥೂಲವಾದ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿದ್ದರು, ಆಯಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಮತ್ತು ಅವರ ದಾವೆಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯವರು ಎಷ್ಟು ಶೀಘ್ರವಾಗಿ ಮತ್ತು ಎಷ್ಟು ಉತ್ತಮರೀತಿಯಲ್ಲಿ ದಾವೆಯು ಬಂದಾಗ ಪ್ರತಿಪ್ಪಂದಿಸುವರು ಇನ್ನು ಎಷ್ಟು ಬೇಗ ಅದನ್ನು ಇತ್ಯರ್ಥಕ್ಕೆ ಅನುಪಾತ (ಪ್ರತಿ 100ದಾವೆಗಳಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟು ದಾವೆಗಳು ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸಲಾಗಿದೆ)ವು ಸಹ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಅಳಿಯುವ ಒಂದು ಮುಖ್ಯಸೂಚಿಯಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ದಾವೆಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ಪರಿಷ್ಕರಣೆಗಳು ಬಹಳಷ್ಟು ಮಹತ್ವದ ವಿಷಯಗಳಾಗಿರುತ್ತವೆ.

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನೀವು ದಾವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಎಲ್ಲ ವಿಷಯಗಳನ್ನು, ಅವುಗಳಲ್ಲಿನ ತರಹಗಳು ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥ ಇವೆಲ್ಲವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯಲಿದ್ದೀರಿ. ಇನ್ನು ನೀವು ಸಿಂಧುವಾದ ಮತ್ತು ಅಸಿಂಧುವಾದ ಕ್ಲೆಯಿಮುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯುತ್ತ ನಿಮ್ಮಯಾವುದೇ ಪಾಲಿಸಿ ಕ್ಲೆಯಿಮು ಆದರೇ ಏನು ಮಾಡುವುದು ಎಂದು ತಿಳಿಯುವಿರಿ.

ಮುಖ್ಯಪದಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಕೆಳಗಿನ ಶಬ್ದಗಳು ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳ ಕುರಿತು ವಿವರಣೆಗಳು ಇರುತ್ತವೆ.

| ದಾವೆಗಳು | ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿದಾವೆಗಳು | ಸರೈವಲ್‌ಬೆನಿಫಿಟ್ ಗಳು | ಮರಣದಾವೆಗಳು |
|-------------------------|------------------------------|--------------------------|-------------------|
| ಸಿಂಧುವಾದ ದಾವೆಗಳು | ಪಾಲಿಸಿಚಾಲ್ತಿನಲ್ಲಿ ಇಲ್ಲ | ಪಾಲಿಸಿ ನಿಬಂಧನೆಯ ಅತಿಕ್ರಮಣ | ಮೊಸಪೂರಿತ ದಾವೆಗಳು |
| ದಾವೆಯಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು | ಶೀಘ್ರಮರಣದಾವೆಗಳು | ಮರಣದ ಕಲ್ಪನೆ | ಸಿಂಧುವಾದ ಕರಾರುಗಳು |
| ರದ್ದುಮಾಡಬಹುದಾದ ಕರಾರುಗಳು | ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಂಶ ಕರಾರುಗಳು | ದಾವೆದಾರರ ಹೇಳಿಕೆ | ರೈಡರ್ ಲಾಭಗಳು |
| ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳ ವಾಪಸಾತಿ | ಕೊನೆಯ ಬೋನಸ್ (ಟರ್ಮಿನಲ್ ಬೋನಸ್) | | |

A. ಸಿಂಧುವಾದ ದಾವೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಅಗತ್ಯಗಳು :

ಮೇಲಿನ ವಿಷಯವನ್ನು ಚರ್ಚಿಸುವಮುನ್ನ ದಾವೆ ಎಂದರೇನು ಮತ್ತು ಎಷ್ಟು ತರಹದ ದಾವೆಗಳಿವೆ ಎನ್ನುವ ವಿಷಯದ ಬಗ್ಗೆ ನೋಡೋಣ.

A1. ದಾವೆ ಎಂದರೇನು ?

ದಾವೆಎನ್ನುವುದು ವಿಮಾದಾರರು (ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು) ಕರಾರಿನಲ್ಲಿ ಆಶ್ವಾಸನೆಕೊಟ್ಟಿದ್ದನ್ನು ಪೂರೈಸಬೇಕೆನ್ನುವ ಬೇಡಿಕೆ. ಹಾಗಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಕರಾರಿನಲ್ಲಿದ್ದ ತಮ್ಮಪಾಲಿನ ಕೆಲಸವನ್ನು ಮಾಡಬೇಕು. ಅರ್ಥಾತ್ ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಬೇಕಾಗುವ ಎಲ್ಲ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಿದ ನಂತರ ದಾವೆಯನ್ನು ಪರಿಷ್ಕರಿಸಬೇಕು. ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ನಾವು ಮುಖ್ಯವಾದ 3 ತರಹದ ದಾವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆತಿಳಿಯೋಣ. ಅವು

A2. ಪರಿಪಕ್ವ (ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ) ದಾವೆಗಳು :

ಕೆಲವು ಜೀವ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಉದಾ : ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿ, ಹೋಲ್‌ಲೈಫ್ ಪಾಲಿಸಿ ಇಂಥವುಗಳಲ್ಲಿ ಅವುಗಳ ಅವಧಿಯ ಕೊನೆನಲ್ಲಿ ಒಂದು ನಿಗದಿತ ಹಣದಮೊತ್ತವನ್ನು ಕೊಡುವವಾಗ್ಗಾನವನ್ನು, ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಿದವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಯಂದು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ 'ಪರಿಪಕ್ವಲಾಭ' (ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಬೆನಿಫಿಟ್) ಅಥವಾ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಕ್ಲೆಯಿಮ್ ಮೊತ್ತ ಎಂದು ಹೆಸರು. ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿಯ ನಂತರ ಕೊಡಲಾಗುವ ಹಣವೆಂದರೆ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿದ್ದ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು (ಸಮ್ ಅಸ್ಸರ್ಡ್) ಮತ್ತು ಏನಾದರೂ ಇದ್ದಲ್ಲಿ, ಜಮೆಯಾದ ಬೋನಸ್‌ಹಣ (ಮೈನಸ್) (-) ಬಾಕಿಯಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿ (ಏನಾದರೂ ಇದ್ದಾಗ) ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸಲಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಣವನ್ನು ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ನಂತರ ಹಿಂತಿಗಿಸುವರು. ಈ ಯೋಜನೆ 'ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಾಪಸಾತಿಯೋಜನೆ' ಗಳೆಂದು ಕೆಲವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿವೆ.

ಉದಾಹರಣೆ : ಅಜಯ್ ಒಂದು ಲಾಭಾಂಶಸಹಿತ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು 25 ಲಕ್ಷ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗುಗೆ 30ವರ್ಷದ ಅವಧಿಗೆ ಮಾಡಿಸಿಇದ್ದಾನೆ. ಅಜಯ್ 30ವರ್ಷಗಳ ವರಿಗೂ ಜೀವಂತನಾಗಿದ್ದರೆ, ಎಲ್ಲ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು ಪಾವತಿಸಿದ್ದರೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಪಾಲಿಸಿ ಪರಿಪಕ್ವವಾದ ದಿನದಂದು (ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಡೇಟ್) ಪರಿಪಕ್ವದಾವೆ, (ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಕ್ಲೆಯಿಮ್) ಹಣ 25ಲಕ್ಷ, ಜಮೆಯಾದ ಬೋನಸ್‌ನೊಂದಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಇನ್ನು ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿಯಾದಾಗ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಅಜಯ್‌ಗೆ ಒಂದೇಸಲ ಕೊಡಲಾಗುವ ಕೊನೆಯ (ಟರ್ಮಿನಲ್) ಬೋನಸ್, ಈಗಾಗಲೇ ಜಮೆಯಾದ ಬೋನಸ್ ಅಲ್ಲದೇ, ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಈ ಬೋನಸ್ ಹಣ ಪಾಲಿಸಿದಾರರನ್ನು ತಮ್ಮಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಪೂರ್ಣ ಅವಧಿ ತನಕ ಮುಂದುವರಿಸುತ್ತ ಹೋಗಲು ಉತ್ತೇಜನ ಗೊಳಿಸಲು ಕೊಡುತ್ತಾರೆ.

ಈ ಕೊನೆಯ ಟರ್ಮಿನಲ್ ಬೋನಸ್‌ಗೆ ತುದಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಬೋನಸ್ (ಫೈನಲ್ ಅಡಿಷನಲ್ ಬೋನಸ್) ಎಂದು, ಲಾಯಲ್ಟಿ ಅಥವಾ ಹರ್ಟ್‌ಸೆನ್ಸಿ ಬೋನಸ್ ಎನ್ನುವದುಂಟು. ಅದನ್ನು ಕೆಲವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲೇ ನಿಗದಿಪಡಿಸುತ್ತಾರೆ, ಅಥವಾ ಅದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಆರ್ಥಿಕ ವಹಿವಾಟಿನ ಪ್ರದರ್ಶನದ ಮೇಲೆ ಆಧಾರವಾಗಬಹುದು. ಅದನ್ನು ಕನಿಷ್ಠ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿ (ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ 15 ವರ್ಷ) ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಿದರೆ ಮಾತ್ರ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ.

ULIP ಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿನಾಂಕದಂದು ಫಂಡ್‌ಬೆಲೆ (ಕೆಲವರು ಫಂಡ್‌ಬೆಲೆ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು) ಅಥವಾ ಮನಿಬ್ಯಾಕ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಈಗಾಗಲೇ ಕೊಡಲಾದ ಸರ್ವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ಸ್ ತೆಗದುಹಾಕಿಕೊಡುತ್ತಾರೆ.

A2A. ಜೀವಂತ ಲಾಭಗಳ ಸಲ್ಲಿಕೆ (ಸವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್) :

ಮನಿಬ್ಯಾಕ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ, ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿ ನಂತರ ಕೊಡಲಾಗುವದು. ಇವುಗಳನ್ನು ಸರ್ವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ಸ್ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. (ಜೀವಂತ ಲಾಭಗಳು)

ಉದಾಹರಣೆ : ಅಜಯ್ ಒಂದು 20 ಲಕ್ಷದ ಮನಿಬ್ಯಾಕ್ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು 20 ವರ್ಷ ಅವಧಿಗೆ ತೆಗದುಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಪ್ರಕಾರ 25% ರಷ್ಟು ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಪ್ರತಿ 5 ವರ್ಷಕ್ಕೊಮ್ಮೆ ಸರ್ವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಅಜಯ್‌ಗೆ ರೂ. 5 ಲಕ್ಷ ಪ್ರತಿ 5 ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಒಂದು ಸಲ ಅಂದರೆ 5ನೇ, 10ನೇ, 15ನೇ ಮತ್ತು 20ನೇ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಸರ್ವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ ಎಂದು ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿ ಲಾಭಾಂಶಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವ ಪಾಲಿಸಿಯಾದರೆ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಜಮಾ ಆದ ಬೋನಸ್ ಸಹ 20ನೇ ವರ್ಷದ ಅಂತ್ಯದಲ್ಲಿ ಕೊಡಲಾಗುವ ಕಡೆಯ ಸರ್ವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್‌ನೊಂದಿಗೆ ಸೇರಿಸಿ ಕೊಡಲಾಗುವದು.

ಇದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ : ಸರ್ವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್‌ದಾವೆಗೂ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿದಾವೆಗೂ ವ್ಯತ್ಯಾಸವೇನು? ಈ ಎರಡು ತರಹದ ದಾವೆಬರುವ ಕೆಲವು ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸಿ.

A2B. ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸಿದ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು (ಪೇಯಿಡ್-ಅಪ್ ಬೆಲೆ) :

ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿಯ ನಡುವೆ, ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಕೆಲವು ಹಣಕಾಸಿನ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟುಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕಾಗಬಹುದು. ಇದರಿಂದ ಅವನು ತನ್ನ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಚಾಲ್ತಿನಲ್ಲಿಡಲು ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ಅಶಕ್ತನಾಗುತ್ತಾನೆ. ಅಂತಹ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟಿನ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಸರೆಂಡರ್ ಮಾಡುವ ಬದಲಿಗೆ ಅದನ್ನು ಒಂದು ಪೇಯಿಡ್-ಅಪ್

ಪಾಲಿಸಿಯಾಗಿ ಮಾಡಬಹುದು. ಈ ತರಹದ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ, ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ದಿನಾಂಕದಂದು, ಅದಕ್ಕೆ ದಾಮಾಷಾ ಪದ್ಧತಿನಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆಮಾಡಲಾದ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಹಣವನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಕೊಡುತ್ತಾರೆ.

A2C. ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲಾದ (ರಿಯಾಯಿತಿ) ದಾವೆಗಳು : (ಡಿಸ್ಕೌಂಟೆಡ್ ಕ್ಲೈಮ್) :

ಡಿಸ್ಕೌಂಟೆಡ್ ಕ್ಲೈಮ್ ಮು ಎನ್ನುವದಾವೆಗಳು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಂದ ಪಾಲಿಸಿ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿಗೆ ದಿನಾಂಕದ ಒಂದು ವರುಷದವಳಿಗೆ ಕೋರಲಾದ ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ಆಯ್ಕೆಯದಾವೆಗಳು.

A2D. ಕಂತುಗಳನ್ನು ಪರಿವರ್ತಿಸುವದು (ಕಮ್ಯುಟೇಶನ್ ಆಫ್ ಇನ್‌ಶ್ವಾಲ್ ಮೆಂಟ್ಸ್) :

ವರ್ಷಾಸನೆಯ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಕ್ರಮವಾದ ಆನ್ಯುಟಿ ಸಂದಾಯಗಳು ತೆಗದುಕೊಳ್ಳುವ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಆನ್ಯುಟಿಂಟ್ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಒಂದು ದೊಡ್ಡಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ತೆಗದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇದಕ್ಕೆ ಕಮ್ಯುಟೇಶನ್ ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ 1/3 ರಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ಕಮ್ಯುಟೆಡ್ ವ್ಯಾಲ್ಯೂ ಆಗಿ ತೆಗದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಉಳಿದ 2/3 ರಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ವರ್ಷಾಸನೆಗಳಂತೆ ಮುಂದುವರಿಸುತ್ತಾರೆ.

A2E. ನಿಹಿತಗೊಳಿಸುವಾಗ ವರ್ಷಾಸನೆಯ ಸಲ್ಲಿಕೆಗಳು :

ವರ್ಷಾಸನೆಗಳಲ್ಲಿ, ನಿಹಿತಗೊಳಿಸುವಿಕೆ (Vesting) ಆದಮೇಲೆ, ಕ್ರಮವಾದ ವರ್ಷಾಸನೆ ಸಲ್ಲಿಕೆಗಳು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಆನ್ಯುಟಿಂಟ್‌ಗೆ ಶುರುವಾಗಬೇಕು. ಈ ಹಣವನ್ನು ತಿಂಗಳಿಗೆ, ಮೂರುತಿಂಗಳಿಗೆ, ಆರು ತಿಂಗಳಿಗೆ, ಅಥವಾ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಒಂದು ಸಲ ಆಯಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು.

A3. ಮರಣದಾವೆ (ಡೆತ್ ಕ್ಲೇಮ್) :

ಮರಣದಾವೆಯಲ್ಲಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗೂ ಹಣವನ್ನು ನಾಮಿನಿಗೆ/ಫಲಾನುಭವಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿನಲ್ಲಿ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮರಣವಾದಾಗ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹೋಲ್‌ಲೈಫ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಈ ಹಣವನ್ನು ಮರಣದ ನಂತರ ಅದುವಾರಾಗ ಆದರೂ ಆಗಬಹುದು, ಅಂದರೆ ಅಲ್ಲಿ ಒಂದು ನಿಗದಿತ ಅವಧಿ ಇಲ್ಲ. ಪಾಲಿಸಿ ಲಾಭಾಂಶ ಸಹಿತವಾದರೆ, ಇನ್ಸರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಅಲ್ಲಿಯ ವರಿಗೆ ಜಮಾ ಆದ ಬೋನಸ್ ಸಹಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಏನಾದರೂ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಸಾಲ ತೆಗದುಕೊಂಡಿದ್ದರೆ, ಆವಾಗ ಬಾಕಿಯಾದ ಸಾಲ, ಅದರ ಬಡ್ಡಿ ಇನ್ನೇನಾದರೂ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು ಬಾಕಿ ಇದ್ದರೆ ಅವೆಲ್ಲವು ಗಳನ್ನು ಮುರಿದು ಅವರಿಗೆ ಕೊಡಬೇಕಾದ ಹಣವನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವರು.

ಉದಾ : ಅಜಯ್ ಒಂದು ಕಾಲಾವಧಿ (ಟರ್) ಪಾಲಿಸಿ 25ಲಕ್ಷಕ್ಕೆ 25ವರ್ಷದ ಅವಧಿಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. ಪಾಲಿಸಿಯ 13ನೆ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಅವನು ಮೃತಪಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ಆವಾಗ ಅಜಯ್‌ನ ನಾಮಿನಿಗೆ / ಲಾಭಪಡೆಯುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು 25 ಲಕ್ಷ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಾರೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ : ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ, ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಮೃತನಾದರೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಅಥವಾ ಅಂದಿನದಿನದ ಫಂಡ್ ಬೆಲೆ ಇದೇರಡರಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಹೆಚ್ಚಾದರೆ ಆ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ಎರಡು ಹಣ ಫಂಡ್‌ಬೆಲೆ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು) ಕೊಡುವ ವಾಡಿಕೆಯೂ ಉಂಟು.

ಇನ್ನುಕೆಲವು ತರಹದ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿವೆ. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಮರಣವಾದಾಗ ಹಣಕೊಡುವದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ದಿನಾಂಕದಂದು ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವಾಗ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ನಿರ್ಧಾರಿಸಿರುತ್ತಾನೆ.

● ಉದಾ : ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಉದ್ದೇಶ ಮಗಳ ವಿವಾಹಕ್ಕಾಗಿ, ಅಥವಾ ಮಗನ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕಾಗಿ ಹಣವನ್ನು ಒಂದುದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತವಾಗಿ ಪಡೆಯಬೇಕೆಂದರೆ, ಈ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮರಣವಾದಾಗ ಕೊಡುವದಿಲ್ಲ, ಆದರೆ ಪೂರ್ವನಿರ್ಧಾರಿತ ದಿನಾಂಕಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಉದಾ : ಅವನ ಮಗ/ಮಗಳು ತಮ್ಮ 18 ಅಥವಾ 21ವರ್ಷ ಪ್ರಾಯಕ್ಕೆಬಂದಾಗ. ಆದರೆ ಇದಲ್ಲವು ಆಯಾ ಪಾಲಿಸಿ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಹೇಳಿದ ಆಯ್ಕೆಯಂತೆ ಇರುವುದು ಸಹಜ.

A4. ರೈಡರ್ ಲಾಭಗಳು :

ರೈಡರ್ ಆಯ್ಕೆಯಲ್ಲಿ ಹಣವನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರಿಂದ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಘಟನೆನಡೆದಾಗ, ರೈಡರ್‌ನ ಷರತ್ತು/ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಗೆ ಏಕಪಟ್ಟು ಹಣಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಉದಾ :

● ಒಂದು ಅಪಘಾತ ಮರಣಲಾಭ (ADB) ರೈಡರ್ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮರಣ ಅಪಘಾತದಿಂದ ಆದಾಗ, ರೈಡರ್ ಒಂದು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಹಣವನ್ನು ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

● ಒಂದು ವಿಷಯಕಾಯಿಲೆ (ಕ್ರಿಟಿಕಲ್ ಇಲೆನೆಸ್) (CI) ರೈಡರ್‌ನಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಬಹಳಾ ವಿಷಮವಾದ ಕಾಯಿಲೆ ಆಗಿದೆಎಂದು ಸಾಬೀತಾದಾಗ, ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು

ರೈಡರ್‌ನ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆ ಕಾಯಿಲೆ ಕಂಪನಿಯವರು ಪ್ರಕಟಿಸಿದ ಗಳ ಪಟ್ಟಿನಲ್ಲಿದ್ದಿರಬೇಕು. (ಈ ಪಟ್ಟಿಬೇರಬೇರೆ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಬೇರೆ ರೀತಿನಲ್ಲಿರ ಬಹುದು).

● ಒಂದು 'ಹಾಸ್ಪಿಟಲ್ ಕೇರ್' (Hospital Care) ರೈಡರ್‌ನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಆವ್ಯಕ್ತಿ ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ದಾಖಲಿಸಲಾದಾಗ ಅಲ್ಲಿ ಚಿಕಿತ್ಸೆಗಾಗುವ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಕೊಡುವರು. (ಷರತ್ತುಗಳು, ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ) ರೈಡರ್‌ಬಗ್ಗೆ ನೆನಪಿಗಾಗಿ 7ನೇ ಅಧ್ಯಾಯ ನೋಡಿರಿ.

A5. ಸಿಂಧುವಾದ ದಾವೆ : ಒಮ್ಮೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ದಾವೆಯ ಸಮಾಚಾರದ ನೋಟಿಸ್ ಬಂದಾಗ ಅವರು ಸದರಿ ಕ್ಲೆಯಿಮು ಸಿಂಧುವಾಗಿದೆ (ಊರ್ಜಿತ ವಾಗಿದೆ) ಎಂದು ಹಣಸಲ್ಲಿಸುವಮುನ್ನ ಖಚಿತ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವರು. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ರೀತಿಯ ಪರಿಶೀಲನೆ ನಡೆಸುವರು.

● ಘಟನೆ ಆದಾಗ ಆ ಪಾಲಿಸಿ ಚಾಲ್ತಿನಲ್ಲಿಯೇ ಇದ್ದಿತಾ ?

● ವಿಮಾಮಾಡಿಸಲಾದ ಘಟನೆ ಆಗಿದೆಯಾ ?

● ಅಸಲಿ ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡು, ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಿದ ಡಿಶ್ಚಾರ್ಜಿಫಾರಂ, ಮತ್ತಿತರ ಬೇಕಾದ ಕಾಗದಪತ್ರಗಳನ್ನು ಕೊಡಲಾಗಿದಿಯಾ ?

● ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ತನ್ನಿಂದ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಕರ್ತವ್ಯಗಳನ್ನು

ಉದಾ : ವಯೋ ನಿರ್ಧಾರಣೆ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿತ ವಾಸ್ತವಿಕ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುವುದು ಮುಂತಾದವು ಮಾಡಲಾಗಿದೆಯಾ ?

ದಾವೆ ಇತ್ಯರ್ಥದಲ್ಲಿ ಭಾಗವಾಗಿ ಇವುಗಳಬಗ್ಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ತನಿಖೆ ನಡೆಸ ಬಹುದು.

ಉದಾ : ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ತನ್ನ ವಯಸ್ಸು ಸರಿಯಾಗಿ ತಿಳಿಸಿ ಅದನ್ನು ಸಾಬೀತುಪಡಿಸುವ ಸರಿಯಾದ ವಯೋ ನಿರ್ಧಾರಣೆ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಸಮರ್ಪಿಸಿದ್ದಾನಾ ? ಎಂದು ಪರಿಶೀಲನೆ ನಡೆಸುವುದು. ಅದೊಂದು ಶೀಘ್ರಮರಣದಾವೆ ಯಾದರೆ (ಅಂದರೆ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು 2ಅಥವಾ 3 ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಮರಣವಾದರೆ) ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಒಂದು ತನಿಖೆ ನಡೆಸಿ ಆ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಏನಾದರು ಮುಖ್ಯ ಸಂಗತಿಯನ್ನು ತಿಳಿಸಿದೆ ಇದ್ದಾನಾ. (ಉದಾ : ಅವನ ಆರೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿ ಏನಾದರು ಕಾಯಿಲೆ ಈಗಾಗಲೇ ಕಾಣಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದರೆ ಆ ವಿಷಯ) ಅದರಿಂದ ವಿಮೆಯನ್ನು ಸುಲಭವಾದ ಷರತ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಪಡೆಯಬಹುದೆಂಬ ಯೋಚನೆಯಿಂದ ಮಾಡಿದ್ದಾನಾ ಮುಂತಾದವು. ನಾವು ಇವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅಧ್ಯಾಯ 3, ಭಾಗ-1 ರಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಿದ್ದೇವೆ.

● ಕ್ಲೇಯಿಮುಗೆ ಬೇಡಿಕೆ ಸರಿಯಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಂದಲೇ ಬಂದಿದಿಯಾ ? ಅರ್ಥಾತ್ ಯಾರು ಸರಿಯಾದ ಹಕ್ಕುದಾರರೋ ಅವರಿಂದ ಬಂದಿದ್ದು ಇವರು ನಾಮಿನಿ, ಅಸೈನಿ ಅಥವಾ ನ್ಯಾಯಪರವಾರಸುದಾರರಾಗಬಹುದು.

● ಕ್ಲೇಯಿಮು ಸಿಂಧುವಾಗಬೇಕಾದ ಎಲ್ಲ ಇತರ ಔಪಚಾರಿಕತೆಗಳು ಪೂರೈಸಲ್ಪಟ್ಟವೆಯಾ ?

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ :

ನಿಮ್ಮ ಸ್ನೇಹಿತರು, ಬಂಧುಗಳಿಂದ ಅವರಲ್ಲಿ ಯಾರಾದರು ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ದಾವೆಮಾಡಿದ್ದಾರಾ ? ಅಲ್ಲಿಯ ದಾವೆಗಳ ವಿಧಿವಿಧಾನಗಳೇನು ಮತ್ತು ದಾವೆಗಾಗಿ ಯಾವಯಾವ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಅವರು ಕೊಡಬೇಕಾಯಿತು ತಿಳಿಯಿರಿ.

B. ಒಂದು ದಾವೆ ಏಕೆ ಅಸಿಂಧುವಾಗುತ್ತದೆ ?

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ತಮ್ಮ ತನಿಖೆ ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಿದಂತೆ ಆ ಕಂಪನಿಯವರು ತಾವು ಸದರಿದಾವೆಯ ಹಣ ಕೊಡಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ ಎಂದು ನಿರ್ಧಾರಿಸಲಾಗಿ ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣ ಆ ದಾವೆಯನ್ನು ಅಸಿಂಧುವೆಂದು ನಿರ್ಧಾರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಈ ರೀತಿಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಬರಲು 3 ಮುಖ್ಯಕಾರಣಗಳಿವೆ. ಅವುಗಳೆಂದರೆ

| | | |
|-------------------------|---|--|
| ಆ ಪಾಲಿಸಿ ಚಾಲ್ತಿನಲ್ಲಿಲ್ಲ | ಘಟನೆ ಯಾದಾಗ ಪಾಲಿಸಿ ಚಾಲ್ತಿನಲ್ಲಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ದಾವೆ ನಿರಾಕರಿಸುತ್ತಾರೆ. | ಉದಾ: ಅಜಯ್ ಒಂದು ಟರ್ವೆಂಟ್ 20ವರ್ಷಕ್ಕೆ ತೆಗದು ಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು ತನ್ನ ವಾರ್ಷಿಕ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಪ್ರತಿ ವರ್ಷ 1 ಏಪ್ರಿಲ್‌ಗೆ ತುಂಬುತ್ತಾನೆ. ಮೂರನೇವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಅವನಿಗೆ ತೀವ್ರ ಹೃದಯಾಘಾತವಾಯಿತು. ಅವನಿಗೆ ಉಂಟಾದ ಆಸ್ಪತ್ರೆಖರ್ಚುಗಳು ಇನ್ನಿತರ ಖರ್ಚುಗಳಿಂದ ಅಜಯ್ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸರಿಯಾದ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಕಟ್ಟಲು ಆಗಲಿಲ್ಲ. ಅಷ್ಟೆ ಅಲ್ಲ ಹಣ ಅಡಚನೆ ಇಂದ ಅವನು ರಿಯಾಯಿತಿ ದಿನಗಳಲ್ಲು ಸಹ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಆಗಲಿಲ್ಲ. ಇನ್ನು ಅವನ ಆರೋಗ್ಯತೀರಾ ಹದಗೆಟ್ಟುಮೇ 15 ರಂದು ಮೃತಪಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ಅಜಯ್‌ನ ನಾಮಿನಿ ಮರಣದಾವೆಗಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಅರ್ಜಿಸಲ್ಲಿ ಸಿದ್ಧಳು. ಆದರೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಆ ಪಾಲಿಸಿ ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಆಗಿದೆಯೆಂದು ದಾವೆ ನಿರಾಕರಿಸಿದ್ದಾರೆ. |
|-------------------------|---|--|

| | | |
|---------------------------------------|---|--|
| ಹೊರತು ಪಡಿಸಲಾದ ಷರತ್ತುಗಳು ವರ್ತಿಸುತ್ತಿವೆ | ಮರಣವು ಹೊರತು ಪಡಿಸಿದ ಕೆಲಕಾರಣಗಳಿಂದ ಆಗಿದ್ದರೆ. ಕ್ಲೇಯಿಮು ಕೊಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. | ಉದಾ : ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಮೊದಲನೆ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಆತ್ಮಹತ್ಯೆಯ ಮರಣಕ್ಕೆ ಕ್ಲೇಮು ಹೊರತು ಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದ ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ಮರಣ ಅವನ ಆತ್ಮಹತ್ಯೆ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೊದಲನೆ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಆದರೆ ದಾವೆಹಣಕೊಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. |
| ದಾವೆ ಮೋಸ ಪೂರಿತವಾಗಿದೆ: | ತನಿಖೆನಡೆಸಿದಾಗ, ಒಂದು ಮುಖ್ಯ ಸಂಬಂಧಿತವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಯನ್ನು ತಿಳಿದಿದ್ದರೂ ಮುಚ್ಚಿಟ್ಟು ಪಾಲಿಸಿಪಡೆದಿದ್ದರೆ ಆ ಕ್ಲೇಮು ಕೊಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. | ಉದಾ : ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ತನ್ನ ವಯಸ್ಸು ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಿಸಿದಾಗ ತಪ್ಪಾಗಿ ದಾಖಲಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು, ಅಥವಾ ಸದರಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಅನಾರೋಗ್ಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಇದ್ದು ಅದನ್ನು ಮನಃ ಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಕಂಪನಿಗೆ ತಿಳಿಸಿಲ್ಲ. ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಅದೊಂದು 'ತಪ್ಪಾಗಿತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ'ಎನ್ನುವ ಕಾರಣದಿಂದ ಕ್ಲೇಯಿಮು ನಿರಾಕರಿಸಬಹುದು). |

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ: ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಜೀವವಿಮೆಯ ಕ್ಲೇಯಿಮುಗಳನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸಿದ ಪ್ರಕರಣಗಳನ್ನು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ.

C. ಮರಣವಾದಾಗ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ದಸ್ತಾವೇಜುನಪುರಾವೆ :ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ಮರಣವಾಗಿದೆ ಯಂದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಯದಿದ್ದರೆ, ಅವರು ವಿಮಾ ಹಣವನ್ನು ಕೊಡುವುದಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಮರಣವಾದ ಕೊಡಲೆ ಮೊಟ್ಟಮೊದಲು ಆಗಬೇಕಾದ ವಿಷಯವೆಂದರೆ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರಿಗೆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮರಣ ವಾಗಿದೆ ಎಂದು ಸುದ್ದಿಯನ್ನು ತಲುಪಿಸಬೇಕು. ಆ ರೀತಿಯ ಸಮಾಚಾರವನ್ನು ನಾಮಿನಿ, ಅಸೈನಿ, ಬಂಧುಗಳು, ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಉದ್ಯೋಗಿ ಯಾಗಿದ್ದರೆ ಅವರ ಯಾಜಮಾನ್ಯದವರು, ಅಥವಾ ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಂದ ಆದರೂ ತಿಳಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಕೇವಲ ಮರಣದ ಮಾಹಿತಿಮಾತ್ರ ತಿಳಿಸಿದರೆ ಸಾಲದು - ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ರುಜುವಾತುಬೇಕು. ಕೇವಲ ಮರಣವಾಗಿದೆ ಅಂಥಲ್ಲ - ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವಕ್ಕೆ ತಮ್ಮ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಪಾಲಿಸಿ ಕೊಡಲಾಗಿತ್ತು ಎಂದು ಸಹ ರುಜುವಾತುಬೇಕು. ಆ ಕಾರಣದಿಂದ, ಕ್ಲೇಯಿಮು ಕೇಳುವ ವ್ಯಕ್ತಿ (ಕ್ಲೇಯಿಮೆಂಟ್) ಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಈ ಕೆಳಗೆ ತಿಳಿಸಿದ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ತಲುಪಿಸಬೇಕು.

● ಪಾಲಿಸಿ ಬಾಂಡು (ಪಾಲಿಸಿ ಕಳೆದಿದ್ದರೆ E ಸೆಕ್ಷನ್ ನೋಡಿರಿ)

● ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್/ಇದ್ದರೆ ಅದರ ದಸ್ತಾವೇಜುಗಳು, ಪಾಲಿಸಿ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಮಾಡಲಾಗಿದ್ದರೆ/ರಿಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಆ ವಿಷಯ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಬಹಳ ಅಗತ್ಯ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವರು ವಿಮಾ ಹಣವನ್ನು ಸರಿಯಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ತಲುಪಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. (ಅಧ್ಯಾಯ 3 ಭಾಗ 2 ಸೆಕ್ಷನ್ ನೋಡಿ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಕುರಿತು).

● ವಯೋ ನಿರ್ಧಾರಣಾ ಪತ್ರ ವಯಸ್ಸು ದಾಖಲಿಸದಿದ್ದರೆ.

● ಮರಣ ದೃವೀಕರಣ ಪತ್ರ.

● ಕ್ಲೈಮೆಂಟ್ ಹೇಳಿಕೆ.

● ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಅಥವಾ ನಾಮಿನೇಶನ್ ಇಲ್ಲವಾದಾಗ ನ್ಯಾಯಪರ ಹಕ್ಕು ಪತ್ರ.

● ಡಿಶ್ಚಾರ್ಜಿಫಾರಂ, ಇದನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಕಲ್ಪಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಸಹಿಹಾಕಿ ಅದನ್ನು ದೃವೀಕರಣಗೊಳಿಸಿ ಸಾಕ್ಷಿಯ ಸಹಿಯಾಡನೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಹಿಂದಿರುಗಿಸಬೇಕು.

C1. ಶೀಘ್ರಮರಣದಾವೆಗಳು :

ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ರಿಸ್ಕು ಪ್ರಾರಂಭವಾದ, ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿ ರಿವೈವಲ್ ಆದಾಗ, 3 ವರ್ಷದಳಗೆ ಮರಣದಾವೆ ಬಂದರೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅದನ್ನು ಶೀಘ್ರಮರಣದಾವೆ (ಎರ್ರಿಡೆತ್ ಕ್ಲೇಮ್) ಎಂದು ವರ್ಗೀಕರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇಂತಹ ಪ್ರಕರಣಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಸವಿವರವಾಗಿ ತನಿಖೆ ನಡೆಸುತ್ತಾರೆ. ಕೆಲವು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಕೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣವೆಂದರೆ ಸಂಬಂಧಿತ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳು ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರ ಕೊಡುವಾಗ ಮುಚ್ಚಿಡಲಿಲ್ಲ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದೇ! ಈ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳೆಂದರೆ

● ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮರಣಕ್ಕೆ ಮುಂಚೆ ನೋಡಿದ ಅಥವಾ ಚಿಕಿತ್ಸೆ ಮಾಡಿದ ಡಾಕ್ಟರುರವರಿಂದ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಕಾಯಿಲೆ ಮತ್ತು ಅವರು ನಡೆಸಿದ ಚಿಕಿತ್ಸೆಯ ಬಗ್ಗೆವರದಿ.

● ಒಂದುವೇಳೆ ಮೃತಪಟ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ಸೇರಿಸಲಾಗಿದ್ದರೆ ಆ ಆಸ್ಪತ್ರೆ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಂದ ಹೇಳಿಕೆ.

● ಕೊನೆಯ ಸಲ ಶವವನ್ನು ನೋಡಿದ ಮತ್ತು ಅಂತ್ಯಕ್ರಿಯೆಗೆ ಹಾಜರಾದ ಒಬ್ಬ ಪರಿಚಿತ ವ್ಯಕ್ತಿ ಯ ಹೇಳಿಕೆ.

● ಮೃತ ವ್ಯಕ್ತಿ ಉದ್ಯೋಗಸ್ಥನಾಗಿದ್ದರೆ ಅವರ ಯಜಮಾನರಿಂದ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಕಳೆದ ಕೆಲವರ್ಷಗಳಿಂದ ಪಡೆದು ಕೊಂಡ ರಚಾಕುರಿತ ವಿವರಗಳು. ಇವಲ್ಲದೆ ಮರಣವು ಅಸಹಜ ಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ಅಂದರೆ

ಅಪಘಾತ, ಆತ್ಮಹತ್ಯೆ ಅಥವಾ ಗೊತ್ತಿಲ್ಲದ ಕಾರಣದಿಂದ ಆಗಿದ್ದಾಗ ಈ ಕೆಳಗಿನವು ಸಹ ಪರೀಕ್ಷಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

● F.I.R. ಪೊಲೀಸರ ಪ್ರಥಮ ವಿಚಾರಣೆ ವರದಿ.

● ಪಂಚನಾಮಾ (ವಿಚಾರಣೆ)

● ಫೋರೆನ್ಸಿಕ್ ರಿಪೋರ್ಟ್ (ವೈದ್ಯರಿಂದ)

● ಶವ ಪರೀಕ್ಷೆಯ ವರದಿ (ಪೋಸ್ಟ್ ಮಾರ್ಟಮ್ ರಿಪೋರ್ಟ್)

● ಕೊರೋನರ್ಸ್ ರಿಪೋರ್ಟ್ (ಅಂತ್ಯ ಸಂಸ್ಕಾರ ವರದಿ)

ಮೊದಲು ಸಿಕ್ಕ ಸಾಕ್ಷ್ಯಾಧಾರಗಳ ಮೇಲೆ ಆಧರಿಸಿ, ವಿಶೇಷತನಿಖೆ ಸಹ ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಉದಾ : ಅಜಯ್ ಒಂದು 25ಲಕ್ಷದ ಎಂಡೋಮೆಂಟ್ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ತೆಗೆದು ಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. ಅವಧಿ 25 ವರ್ಷ, ವಿಭಿನ್ನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಲ್ಲಿ ದಾವೆಹೇಗೆ ಪರಿಷ್ಕರಿಸಲಾಗುವುದೋ ನೋಡೋಣ.

a) ಅಜಯ್ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡ 3 ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಮೃತನಾಗಿದ್ದಾನೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಅವನ ಮರಣದಾವೆ ಶೀಘ್ರ ಮರಣದಾವೆ ಯೆಂದು ನಿರ್ಧಾರಿಸಿದ್ದಾರೆ. ದಾವೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಅವರು ಸಾಧಾರಣಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ವಿವರವಾದ ತನಿಖೆಯನ್ನು ನಡೆಸುತ್ತಾರೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಬೇಕಾಗುವ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ಭರ್ತಿಮಾಡಿದ ಕ್ಲೇಮು ಫಾರಂ ಅಲ್ಲದೆ ಅಜಯ್‌ಗೆ ಚಿಕಿತ್ಸೆ ನೀಡಿದ್ದ ಡಾಕ್ಟರಿನಿಂದ ಒಂದು ವರದಿಯನ್ನು ಕೇಳಬಹುದು.

b) ಅಜಯ್ ತನ್ನ ಪಾಲಿಸಿಯ ಎಲ್ಲ ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಸಮಯಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ತುಂಬುತ್ತ ಲಿದ್ದಾನೆ. ಅವನ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡ 7ನೇ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಮರಣ ಹೊಂದಿದ್ದಾನೆ. ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಅವನ ಮರಣವನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾದ ಕ್ಲೇಮು ಎಂದು ನಿರ್ಧಾರಿಸಿದೆ.

ಅಜಯ್‌ನ ನಾಮಿನಿ/ ನ್ಯಾಯಪರವಾಗಿ ಹಣಿಸಿಗುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಮೂಲಾಗಿ ಕೊಡಬೇಕಾಗುವ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ಕ್ಲೈಮು ಫಾರಂ ಪೂರ್ತಿಮಾಡಿ ಕೊಡಬೇಕು. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಕ್ಲೇಮು ಸರಿಯಾಗಿದ್ದರೆ ಮುಂದಿನ ಏನೂ ವಿಚಾರಣೆ ನಡೆಸದೆ ಆದಷ್ಟುಬೇಗ ಆ ದಾವೆಯನ್ನು ಇತ್ಯರ್ಥಮಾಡಿ ಹಣ ಕಳಿಸುವರು.

c) ಅಜಯ್ 5ನೇ ವರ್ಷದ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಕಟ್ಟಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದೆ ಪಾಲಿಸಿ ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಆಗಿದೆ. ಅವನು ಆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು 6ನೇ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ರಿವೈವಲ್ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. 7ನೇ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಮೃತ ಪಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ. ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ಈ ದಾವೆಯನ್ನು ಶೀಘ್ರ ಮರಣದಾವೆಯೆಂದು

ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕಾರಣವೆಂದರೆ ಮರಣವು ರಿವೈವಲ್ ಆದ ಒಂದು ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಆಗಿದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಇದು ಶೀಘ್ರಮರಣದಾವೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಮತ್ತಷ್ಟು ವಿವರವಾದ ತನಿಖೆಯನ್ನು ದಾವೆ ಇತ್ಯರ್ಥಕ್ಕೆ ಮುನ್ನ ಮೇಲೆ a ನಲ್ಲಿಯಂತೆ ಕೈಗೊಳ್ಳುವರು.

D. ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥ :

ಸೆಕ್ಷನ್ ನಲ್ಲಿ ನಾವು ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಮತ್ತು ಮರಣದಾವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದಿದ್ದೇವೆ. ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಹೇಗೆ ಇವುಗಳನ್ನು ಇತ್ಯರ್ಥ ಗೊಳಿಸುತ್ತಾರೆಂದು ನೋಡೋಣ. ಆ ರೀತಿ ಮಾಡುವ ಮುನ್ನ, ಏನಾದರೂ, ನಾವು **IRDA** ರವರು ಯಾವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ದಾವೆಗಳು ಕೈಗೆತ್ತಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು, ಎನ್ನುವ ವಿಷಯದ ಬಗ್ಗೆ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿದ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಅವರ ಚೌಕಟ್ಟನ್ನು ಒಮ್ಮೆ ಪರಿಶೀಲಿಸೋಣ.

D1. ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥಕ್ಕಾಗಿ IRDA ರವರ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಕ ಸೂತ್ರಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಪರಿಚಯದಲ್ಲಿ **IRDA** ರವರು ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥಕ್ಕೆ ಕೆಲವು ಮಾರ್ಗದರ್ಶಕ ಸೂತ್ರಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದೇವೆ. ಇವುಗಳನ್ನು (ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾ ಸಕ್ರಿಯನ್ನು ಕಾಪಾಡುವುದು) ನಿಬಂಧನೆಗಳು 2002. ಎನ್ನಲಾಗಿದ್ದು, ಅವು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿವೆ
ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ದಾವೆಯ ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸುವುದು- ವಿಧಿವಿಧಾನಗಳು .

1. ಒಂದು ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ದಾವೆದಾರರಿಂದ ದಾವೆಯನ್ನು ಪುಷ್ಟೀಕರಿಸಲು ಏನೇನು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ದಾಖಲೆಗಳು ಬೇಕೆಂದು ತಿಳಿಸಬೇಕು.
2. ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ, ಯಾವುದೇ ದಾವೆಬಂದನಂತರ, ಅದನ್ನು ತಡಮಾಡದೆ ಶೀಘ್ರವಾಗಿ ಇತ್ಯರ್ಥಮಾಡಬೇಕು. ದಾವೆಬಂದ 15 ದಿನಗಳೊಳಗಾಗಿ ಇನ್ನೇನಾದರೂ ವಿವರಗಳು ಅಥವಾ ಅಗತ್ಯಗಳು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚುವರಿಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು ಬೇಕಾದರೆ, ಸಾಧ್ಯದಷ್ಟು ಮಟ್ಟಿಗೆ ಒಂದೇಸಲ ಎಲ್ಲಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಒಂದೊಂದಾಗಿ ಅಥವಾ ಬೇರೆಬೇರೆಯಾಗಿ ಬೇಕೆಂದು ಕೇಳಬಾರದು.
3. ಒಂದು ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ದಾವೆಯನ್ನು ಕೊಡುವುದು ಅಥವಾ ಪ್ರಶ್ನಿಸುವುದು (ಎಲ್ಲ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ವಿಶದೀಕರಿಸಿ) ಎಲ್ಲ ಸಂಬಂಧಿತಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ವಿಶದೀಕರಣೆಗಳು ಸೇರಿದ 30 ದಿನಗಳವಳಿಗೆ ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸಬೇಕು. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಅಭಿಪ್ರಾಯದಲ್ಲಿ ಕ್ಲೈಮುನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಪ್ರಕಾರ ಮುಂದಿನ ತನಿಖಾ ಕ್ರಮಬೇಕಾಗುವುದಾದರೆ ಅದನ್ನು ಮೊದಲಿಟ್ಟು ಸದ್ರಿ ತನಿಖೆಯನ್ನು ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಬೇಗಮುಗಿಸಬೇಕು. ಏನಾದರೂ

ಇದೆಲ್ಲವು ದಾವೆಯ ಮಾಹಿತಿ ತಿಳಿಸಿದ 6 ತಿಂಗಳವಳಿಗೆ ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಲೇಬೇಕು.

4. ಈ ಕಾಯ್ದೆಯ ಸೆಕ್ಷನ್ 47ರ ಪ್ರಾವಧಾನದಂತೆ ಒಂದು ದಾವೆ ಹಣ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಸಿದ್ಧವಾಗಿದ್ದು ಆದರೆ ಹಣ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಗುರುತಿನ ರುಜುವಾತುಗಳಲ್ಲದೆ ಹಣಕೊಡಲು ಅಡ್ಡಿಉಂಟಾದಾಗ ಆ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಸದ್ರಿಹಣವನ್ನು ಆವೃತ್ತಿಗಾಗಿ ತಮ್ಮಲ್ಲಿ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿಬಂದಾಗ ಆ ಹಣವು ಯಾವುದೇ ಷಡ್ಕೊಲ್ಡ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆಗೆ ಸಲ್ಲಿಕೆ ಯಾಗುವ ಬಡ್ಡಿದರದಲ್ಲಿ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನುಗಳಿಸುತ್ತದೆ (ಇದಕ್ಕೆ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು ಕೊಟ್ಟ 30 ದಿನಗಳ ನಂತರದಿಂದ ಲೆಕ್ಕಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ)

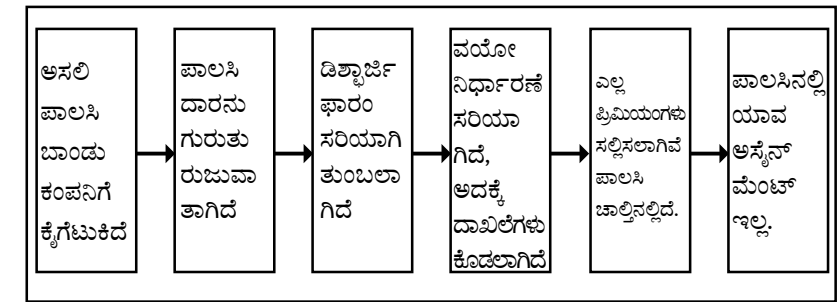
5. ಮೇಲಿನ (4)ರಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದ ಕಾರಣವಲ್ಲದೆ ಬೇರೆ ಯಾವುದೇ ಕಾರಣದಿಂದ ದಾವೆಯ ಪರಿಷ್ಕರಣೆಗೆ ತಡವಾದಾಗ, ದಾವೆಹಣದಮೇಲೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಆ ಆರ್ಥಿಕವರ್ಷಕ್ಕೆ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಬಡ್ಡಿ ದರಗಿಂತಲು 2% ಅಧಿಕವಾದ ಬಡ್ಡಿದರವನ್ನು ದಾವೆಯಹಣಕ್ಕೆ ಜಮಮಾಡ ಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಈಗ ನಾವು ಎಲ್ಲ ಕ್ಲೈಮ್‌ಗಳನ್ನು ಸಂಬಾಳಿಸುವ ಚೌಕಟ್ಟನ್ನು ಸ್ಥಿರಮಾಡಿದ್ದೇವೆ. ಇನ್ನು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ತರಹದ ದಾವೆಗಳನ್ನು ನಾವು ಪರಿಶೀಲಿಸಬಹುದು.

D2. ಪರಿಪಕ್ವತೆಯದಾವೆ : (ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಕ್ಲೈಮ್) :

ಈ ಪರಿಪಕ್ವತೆಯ ದಾವೆಗಳಲ್ಲಿನ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳವರೇ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ತಮ್ಮ ಕಡತಗಳಿಂದ ಯಾವ ಪಾಲಿಸಿ ಯಾವ ತಿಂಗಳಿನಲ್ಲಿ ಪರಿಪಕ್ವತೆಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಎಂದು ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ಗಮನಿಸಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಒಂದು ನೋಟಿಸನ್ನು ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಕಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆವಾಗ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು **C** ಸೆಕ್ಷನ್ ನಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಿದ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಇನ್ನು ಅಸಲಿ ಹಣಕೊಡುವ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಂತ್ಯಪ್ತರಾಗಬೇಕಾಗಿದೆ.

Fig. 11.1.



ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಪಾಲಿಸಿ ಪರಿಪಕ್ವತಾ ದಿನಾಂಕದಂದು ಹಣಕೊಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಪೋಸ್ಟ್‌ಡೇಟೆಡ್ ಚೆಕ್‌ಗಳನ್ನು ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿಗೆ ಕೆಲವು ದಿನ ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಕಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅದಕ್ಕೆ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಡಿಶ್ಚಾರ್ಜ್‌ಫಾರಂ ಸಹಿಯಾಗಿ ಬಂದಿರಬೇಕು ಅಷ್ಟೆ. ಒಂದುವೇಳೆ ಪಾಲಿಸಿ ಬಾಂಡು ಕಳೆದಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಲಾದರೆ, ವಿಮಾದಾರರು ಸದ್ರಿ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಕ್ಲೇಮ್ ಇಂಡೆಮ್ನಿಟಿ (E ಸೆಕ್ಷನ್ ನೋಡಿ) ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಇತ್ಯರ್ಥ ಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಇನ್ನೇನು ಆ ಭಾರ ಉಳಿದಿಲ್ಲ ಹಾಗಾಗಿ ಇದು ಸಾಧ್ಯ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ :

ಅಬ್ಜಲ್ಯೂಟ್ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಇದ್ದರೆ, ದಾವೆಗಳು ಅಸೈನಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಒಂದುವೇಳೆ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಷರತ್ತುಗಳಿಂದ (ಕಂಡಿಶಲ್) ಆಗಿದ್ದರೆ, ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ದಿನಾಂಕಕ್ಕೆ ತಿರಿಗಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಹಿಂದಿರುಗಿಸುವಂತೆ ಇದ್ದರೆ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಹಣವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಹಿಂದಿರುಗಿಸುವಂತೆ ಇದ್ದರೆ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಹಣವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ, ಅಸೈನಿಗೆ ಯಾವರೀತಿಯ ಬಾಕಿ ಕ್ಲೇಮುಗಳಲ್ಲಿ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ : ಇತ್ಯರ್ಥದ ಆಯ್ಕೆ: ಕೆಲವು ದಾವೆಗಳು ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ದಿನಾಂಕದಂದು ಏಕಮೋತ್ತವಾಗಿ ಅಲ್ಲದೆ, ನಂತರ ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಕೊಡಬೇಕಾಗಿ ಇರಬಹುದು. ಇದಕ್ಕೆ ಇತ್ಯರ್ಥದ ಆಯ್ಕೆ (Settlement Option) ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಇಂತಹ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಪಾಲಿಸಿ ಪರಿಪಕ್ವತೆಗೊಳ್ಳುವ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಯೇತಿಳಿಸಬೇಕು. ಈ ರೀತಿ ಹಣಕೊಡಲು ಪರಿಪಕ್ವತೆ ದಿನಾಂಕಕ್ಕೆ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ನಿರ್ಧಾರಿಸಿದರೂ, ಇತ್ಯರ್ಥದ ವಿಧಾನವು ಪರಿಪಕ್ವತಾ ದಿನದ ನಂತರ ಕೆಲವರ್ಷಗಳ ಕಾಲ ನಡೆಯುತ್ತದೆ.

D3. ಜೀವಂತಿಕೆ ಲಾಭದ (ಸರ್‌ವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್) ಸಂದಾಯ :

ಸರ್‌ವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್‌ಗಳ ಸಂದಾಯದ ಪದ್ಧತಿ, ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಕ್ಲೇಮ್‌ಗಳಂತೆಯೇ ಇರುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಕೂಡಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದಲೇ ಮೊದಲಿಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪೋಸ್ಟ್‌ಡೇಟೆಡ್ ಚೆಕ್‌ಗಳು ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ಕಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಪಾಲಿಸಿಗಳಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಲಾದರೆ, ನಕಲು ಬಾಂಡು (ಡೋಪ್ಲಿಕೇಟ್ ಪಾಲಿಸಿ) ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಅದರ ಮೇಲೆ ಸರ್‌ವೈವಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ ಕೊಟ್ಟಂತೆ ಹಿಂಬರಹ ಬರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕೆಳಗಿನ ಸೆಕ್ಷನ್ E ನೋಡಿರಿ.

D4. ಮರಣದಾವೆಗಳು - (Death Claims)

ಮೇಲಿನ ಎರಡು ವಿಧಾನಗಳಂತೆ ಅಲ್ಲದೆ ಇಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಕ್ಲೇಮ್‌ಮೆಂಟ್ ನಿಂದ ಮೊದಲಿಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇವರು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ಮರಣದ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ನಂತರ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಸಂಬಂಧಿತ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳಿಗಾಗಿ ಕಾಯುತ್ತಾರೆ (ಸೆಕ್ಷನ್ C ನೋಡಿ), ಅದನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುತ್ತಾರೆ, ಬೇಕಾಗಿದ್ದರೆ ಮುಂದಿನ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ತನಿಖೆಗಳು ನಡೆಸುತ್ತಾರೆ. ಒಮ್ಮೆ ಆದಾವೆ ಸರಿಯಾಗಿದ್ದು ಎಂದು ಸಂತೃಪ್ತರಾದರೆ, ಅವರು ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಹಣವನ್ನು ನಾಮಿನಿ ಅಥವಾ ನ್ಯಾಯಪರವಾಗಿ ಲಾಭಿಸಿಗುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಸಾಧಾರಣ ವಾಗಿಯುಕ್ತ ಸಮಯದೊಳಗೆ ಕಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅಂದರೆ ಸದ್ರಿ ದಾವೆಯನ್ನು ಇತ್ಯರ್ಥ ಗೊಳಿಸುತ್ತಾರೆ.

E. ಮೋಸದ ದಾವೆಗಳು - (Fraudulent Claims)

ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಮೋಸಮಾಡುವದು, ಎಂದರೆ, ವಿಮೆವನ್ನು ಅನ್ಯಾಯದ ಹಣಕಾಸಿನ ಆರ್ಜನೆಗೆ ಉಪಯೋಗಿಸುವದು. ವಿಮೆಯ ಮೋಸಗಳಲ್ಲಿ ಸುಳ್ಳುದಾವೆಗಳು ಮತ್ತು ನಿಜಗಳ ತಪ್ಪು ಹೇಳಿಕೆಗಳು ಮುಂತಾದವು ಸೇರಿವೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ : ಪಾಲಿಸಿಗಳಿದೆ : ಪರಿಪಕ್ವದಾವೆಗಳನ್ನು ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸಲು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಸಾಕಷ್ಟು ಜಾಗೃತೆ ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ಒಂದೊಂದು ಸಲ ಅಸಲಿಬಾಂಡು ಎಲ್ಲೋ ಕಳೆದಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಮೋಸಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶವಿಲ್ಲ ಎಂದು ಖಚಿತ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಉದಾ : ಆ ಪಾಲಿಸಿ ಬಾಂಡನ್ನು ಬೇರೇ ಯಾವದೋಸಾಲಕ್ಕಾಗಿ ಅಡ್ಡಇಟ್ಟಿರಬಹುದು. ಹಾಗಲ್ಲದೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿದ್ದು ನಿಜವಾದರೆ, ದಾವೆಯನ್ನು ಒಂದು ಇಂಡೆಮ್ನಿಟಿ ಪತ್ರದ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸಬಹುದು. ಅದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವಾರ್ತಾ ಪತ್ರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿದ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದು ಜಾಹೀರಾತು ಕೊಡಬೇಕು.

ಇಂಡೆಮ್ನಿಟಿ ಎನ್ನುವದು ಒಂದು ಹೇಳಿಕೆಯಾಗಿದ್ದು, ಅದಕ್ಕೆ ಕ್ಲೇಮ್‌ಮೆಂಟ್ ಸಹಿಹಾಕಲಾಗಿ, ಅದರಲ್ಲಿ, ಒಂದುವೇಳೆ ಅಸಲಿಬಾಂಡು ಕೆಲ ಸಮಯದ ನಂತರ ಕೈಗೆಸಿಕ್ಕರೆ, ಅದರ ಸ್ವಂತದಾರಿಕೆಯನ್ನು ಸಾಬೀತುಪಡಿಸಲಾಗಿ ಅದು ಬೇರೆ ವ್ಯಕ್ತಿಯದು ಎಂದು ಸಾಬೀತಾದಾಗ ಕ್ಲೇಮ್‌ಮೆಂಟ್ ತನಗೆ ಸಂದಾಯಮಾಡಿದ ಹಣವನ್ನು ತಿರಿಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ವಾಪಸುಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

E1. ಮೊಸದಿಂದಾಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳು :

ಮೋಸವನ್ನು ಗುರುತಿಸದೆ ಮೋಸದ ದಾವೆಯನ್ನು ಸಂದಾಯಮಾಡಿದಾಗ, ಅದರಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ, ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಮೊಸಗಾರ ಕ್ಲೆಯಿಮೆಂಟ್‌ಗೂ ನೇರವಾದ ಪರಿಣಾಮಗಳು ಇರುತ್ತವೆ.

| | |
|--|--|
| <p>ವಿಮಾಕಂಪನಿಗೆ ಮೋಸದಿಂದ ಆಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳು</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● ಮೋಸಗಳನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯದ ಮತ್ತು ಜಾಗೃತ ಕ್ರಮಕೈಗೊಳ್ಳದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ಲಾಭಗಳಲ್ಲಿ ಕುಸಿತ ಕಾಣುತ್ತದೆ. ದಾವೆಯ ಖರ್ಚುಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಅದರ ಪ್ರಭಾವ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳ ಮೇಲೆ ಬಿದ್ದು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಈ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಆಕರ್ಷಣೆ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ● ಇದಲ್ಲದೆ, ಕೆಲವು ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ಸರಿಯಾದ ಮುಂಜಾಗೃತಾ ಕ್ರಮಗಳಿಲ್ಲವೆಂದು ಬಾಯಿಮಾತಿನ ಪ್ರಚಾರವಾಗಿ, ಮೋಸಗಾರರಿಗೆ ಮತ್ತಷ್ಟು ಮೋಸಪೂರಿತ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಮಾರ್ಗವಾಗುತ್ತದೆ. |
| <p>ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಮೋಸದಿಂದ ಆಗುವ ಪರಿಣಾಮ</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● ಮೋಸಭರಿತ ದಾವೆಗಳ ಸಲ್ಲಿಕೆಯಿಂದ ಮೋಸಮಾಡದ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೂ ನಷ್ಟಕರವಾಗುತ್ತದೆ. ● ಇದು ಯಾವರೀತಿ ಎಂದರೆ, ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳ ಎಲ್ಲ ಪಾಲಿಸಿದಾರರನ್ನು ಪ್ರಭಾವಿತಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಅಂದರೆ ಕೇವಲ ಮೋಸಮಾಡಿದವರಿಗೇ ಅಲ್ಲ. ನಿಮಗೆ ತಿಳಿದಿರಬೇಕಲ್ಲ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಪ್ರತಿ ಯೊಬ್ಬ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಸಾಕಷ್ಟು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತರುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಇದು ಮೋಸದ ದಾವೆಗಳಿಂದ ಏರುಪೇರಾಗುತ್ತದೆ. |
| <p>ಮೋಸದದಾವೆಗಳಿಂದ ದಾವೆಯಮಾಡಿದ ಕ್ಲೆಯಿಮೆಂಟ್ ಮೇಲೆ ಅದರ ಪ್ರಭಾವ</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● ಕ್ಲೆಯಿಮೆಂಟ್‌ಗೆ ಮೋಸದ ದಾವೆ ಇಂದಾಗುವ ಪರಿಣಾಮ ಸುಸ್ಪಷ್ಟ. ಅವನಿಗೆ ಹಣ ಕೈಸಿಕ್ಕರೆ ಇನ್ನೂ ಮುಂದಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಇದೇರೀತಿ ಮೋಸಮಾಡುವ ಉತ್ಸಾಹ ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ. |

E2. ಮರಣದಾವೆಗಳನ್ನು ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಎಚ್ಚರವಹಿಸಬೇಕಾದ ಅಂಶಗಳು
ಬಹಳಷ್ಟು ಮೋಸಗಳು ಮರಣದಾವೆಗಳಲ್ಲಿಯೇ ಆಗುತ್ತವೆ ಹಾಗಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರು ಇವುಗಳನ್ನು ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸುವ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಜಾಗರೂಕತೆ ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ಕೆಲಗಿನ ಸಂದರ್ಭಗಳು ಮರಣದಾವೆಗಳಲ್ಲಿ ಮೋಸವಿರುವ ಸೂಚನೆಯನ್ನು ಕೊಡುತ್ತವೆ.

● ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಮರಣ ಹೊಂದಿರುವ ಸಮಾಚಾರ ಒಬ್ಬ ಅಪರಿಚಿತ ವ್ಯಕ್ತಿ ಇಂದಬಂದಾಗ ಅಲ್ಲಿ ಒಂದು ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ಕೇಳಲು ಕಾರಣವಿರುತ್ತದೆ. “ಅದು ಒಬ್ಬ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯನಿಂದ ಅಥವಾ ಬಳಗದವರಿಂದ ಏಕೆಬರಲಿಲ್ಲ ಎಂದು ?

● ಮರಣದ ಮಾಹಿತಿ 3ವರ್ಷಗಳ ನಂತರ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ತಿಳಿಸಲಾದರೆ, ಅಲ್ಲಿಯೂ ಸಂದೇಹ ಬರಲು ಕಾರಣವಿದೆ. ಅಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ, ಶೀಘ್ರದಾವೆಗೆ ಯಾವರೀತಿ ತನಿಖೆ ನಡೆಯುವದೋ ಅದೇ ರೀತಿ ಎಲ್ಲ ಅಂತಹ ಪ್ರಕರಣಗಳಲ್ಲಿ ನಡೆಸುವದು ಉತ್ತಮ. ಇದರಿಂದ ಮೋಸದ ಉದ್ದೇಶವಿದ್ದರೆ ಅದು ದೂರವಾಗಬಲ್ಲದು. ದಾವೆ ತುಂಬಾತಡವಾಗಿ ಮಾಡಲು ಸರಿಯಾದ ಕಾರಣಗಳು ಹೇಳದಿದ್ದಾಗ, ಅಥವಾ ಹೇಳಿದಕಾರಣಗಳು ಸಂತ್ಯಾಪ್ತಿಕರವಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ಆ ತರಹದ ‘ಟ್ರಮ್‌ಬಾರ್ಡ್’ (ಕಾಲಾತೀತವಾಗಿದೆ) ಎಂದು ತಳ್ಳಿಹಾಕಬಹುದು.

ವಿಮಾದಾರರು, ಸದ್ಭಾವನೆಯಿಂದ ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥವನ್ನು ಶೀಘ್ರವಾಗಿಮಾಡ ಬೇಕಾದರೂ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಕಂಪನಿಯ ಹಣಕ್ಕೆ ಅವರು ಧರ್ಮದರ್ಶಿಗಳಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಈ ಕಾರಣದಿಂದ ಅವರು ಸತತವಾಗಿ ಮೋಸವನ್ನು ತಡೆಗಟ್ಟಲು ಪ್ರಯತ್ನಪಡಬೇಕು. ಈ ಎರಡು ಕಾರ್ಯಗಳ ನಡುವಣ ಸಮತುಲನವನ್ನು ಮುಂದುವರಿ ಸುತ್ತನಡೆಯಬೇಕು.

E3. ಮರಣಕಲ್ಪನೆ :

ಒಂದುದಾವೆ ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸಲು ಮರಣದ ಪುರಾವೆ ಅತ್ಯಗತ್ಯ. ಆದರೆ, ಕೆಲವೊಂದು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಕಾಣೆಯಾದಂತೆ ದಾಖಲಿಸಲಾಗಿದ್ದು ಅವನ ಕುರಿತು ಸಮಾಚಾರ ತಿಳಿಯದೇ ಇರುತ್ತದೆ. ಇಂತಹ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗಿರುವ ಜೀವ ವಿಮೆ ಏನಾಗುತ್ತದೆ ?

ಇಂತಹ ದಾವೆಗಳು ಕೇಳಬಹುದಾ ? ಅಥವಾ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಈ ತರಹದ ದಾವೆಗಳನ್ನು ಮೋಸಪೂರಿತವೆಂದು ಅನುಮಾನಿಸುತ್ತಾರಾ ?

ಭಾರತೀಯ ಸಾಕ್ಷ್ಯ ಅಧಿನಿಯಮ 'Indian Evidence Act' 1872 ನ 107 ಮತ್ತು 108 ಕಲಂಗಳು ಮರಣಕಲ್ಪನೆ ಕುರಿತು ತಿಳಿಸುತ್ತವೆ. ಈ ಕಾಯ್ದೆಯಂತೆ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಕಾಣೆಯಾಗಿದ್ದು ಅವನ ಕುರಿತು ಏಳು ವರ್ಷದ ವರಿಗೂ ಏನೂ ಸಮಾಚಾರವಿಲ್ಲದಿದ್ದಲ್ಲಿ

ಅವನನ್ನು ಮರಣ ಹೊಂದಿದಂತೆ ಭಾವಿಸಬಹುದೆಂದು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಮೇಲೆ ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಪರಿಣಾಮಗಳಿರುತ್ತವೆ.

● ನಾಮಿನಿ ಅಥವಾ ವಾರಸುದಾರರು ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಕಾಣೆಯಾಗಿದ್ದಾನೆ ಮತ್ತು ಅವನನ್ನು ಮೃತನಾದಂತೆ ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕೆಂದರೆ, ವಿಮಾದಾರರು ಆ ರೀತಿಯಾಗಿ ಸಂಬಂಧಿತ ನ್ಯಾಯಾಲಯದಿಂದ 'ಡಿಕ್ರೀ' ಬೇಕೆಂದು ಕೋರುತ್ತಾರೆ.

● ಆದರೇ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಆಭಿಪ್ರಾಯದಿಂದ, ಕೋರ್ಟಿನವರ ಡಿಕ್ರಿ ಇಲ್ಲದೇನೆ, ಸಮಂಜಸವಾದ ಸಾಂದರ್ಭಿಕ ಸಾಕ್ಷ್ಯಗಳು ಲಭ್ಯವಿದ್ದು ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಯಾವುದೇ ಅಪಘಾತ ಅಥವಾ ವಿಪತ್ತಿಗೆ ಸಿಲುಕಿ, ಬದುಕಿ ಉಳಿದಿರಲಿಕ್ಕಿಲ್ಲವೆಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

● ನ್ಯಾಯಾಲಯವು ಮರಣಕಲ್ಪನೆಯ ಡಿಕ್ರಿ ಕೊಡುವತನಕ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಸಂದಾಯ ಮಾಡುತ್ತಿರಬೇಕು. ಆದರೆ, ವಿಮಾದಾರರು ಇದನ್ನು ರಿಯಾಯಿತಿ ಎಂದು 7ವರ್ಷಗಳ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಮಾಫಿ ಮಾಡುವವಾಡಿಕೆಯುಂಟು. ಆದರೆ ಇದು ಆಯಾ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳ ವಿವೇಚನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಿಷಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

F. ಅನೂರ್ಜಿತ ಮತ್ತು ಅನೂರ್ಜಿತಗೊಳಿಸಬಹುದಾದ ಕರಾರುಗಳು :

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ದಾವೆಯನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸುವ ಒಂದು ಕಾರಣವೆಂದರೆ ವಿಮೆಯ ಮೂಲಭೂತ ಕರಾರು ಅಸಿಂಧುವಾಗಿ ತಿಳಿದುಬರುವುದು ಅಥವಾ ಅದು ಅನೂರ್ಜಿತ ವಾಗಿದೆ, ಅಥವಾ ಅನೂರ್ಜಿತಗೊಳಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ ಎಂದಾಗ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಆಕರಾರನ್ನು ಯಾವುದೋ ಒಂದು ಕಾರಣಕ್ಕಾಗಿ ಬದಿಗಿಡಲು ಯೋಚಿಸುವುದು. ನಾವು ಈ ಎರಡು ಶಬ್ದಗಳ ಅರ್ಥವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ನೋಡಿ ಅವುಗಳ ಅರ್ಥ ಮತ್ತು ಅವುಗಳಲ್ಲಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ನೋಡೋಣ.

ಒಂದು ಕರಾರು ಬಹಳಷ್ಟು ಕಾರಣಗಳಿಂದಾಗಿ ಅ ಸಿಂಧುವಾಗಬಹುದು ಅಥವಾ ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಸಿಂಧುವಾಗಲಿಕ್ಕಿಲ್ಲ. ಒಂದು ಅನೂರ್ಜಿತ ಕರಾರು ಪಾರ್ಟಿಗಳಿಗೂ ಬಂಧನಕಾರಿಯಲ್ಲ ಹಾಗಾಗಿ ಅದು ಅಸಲು ಕರಾರೇ ಆಗಲುಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಒಂದು ಕರಾರು ಅನೂರ್ಜಿತವಾಗಲು ಸಂದರ್ಭಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿರ ಬಹುದು.

| | | |
|---|---|---|
| ತಪ್ಪು | ಒಂದು ಮೂಲಭೂತ ವಾದತಪ್ಪು ಇದ್ದು ಅದರಿಂದ ಕರಾರಿನ ಬುಡಕ್ಕೆ ಪರಿಣಾಮ ವಾಗುವದಾದರೆ, ಅಲ್ಲಿ ಮನೋಭಾವನೆಗಳ ಸಂಗಮವಿಲ್ಲ ಹಾಗಾಗಿ ಅವರಿಬ್ಬರ ನಡುವಣ ಸಿಂಧುವಾದ ಕರಾರು ಇಲ್ಲ. | ಉದಾ : ಒಬ್ಬಕುಡುಕ ನಾದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಯೊಡನೆ ಅಥವಾ ಅವನು ಕುಡಿದ ಅಮಲಿನಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ಅಥವಾ ಬುದ್ಧಿ ಸರಿಇಲ್ಲದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಚೊತೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲಾದ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಕರಾರು ಸಿಂಧುವಾಗುವದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಕರಾರಿನ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನುತಿಳಿಯುವ ಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿಲ್ಲ. |
| ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತ ವಲ್ಲದ / ಅನ್ಯಾಯದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು | ವಿಮೆಯನ್ನು ಕೆಲವು ಅನ್ಯಾಯ ಅಥವಾ ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತ ವಲ್ಲದ ಕೆಲಸಗಳಿಗಾಗಿ ತೆಗದುಕೊಂಡರೆ ಅದು ಅನೂರ್ಜಿತ ವಾಗುತ್ತದೆ. | ಉದಾ : ಆತ್ಮಹತ್ಯೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಜೀವವಿಮೆ ಮಾಡಿಸುವದು. ಅದೇರೀತಿ ಪತ್ನಿಯ ಜೀವಕ್ಕೆ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಿ ಅವಳನ್ನು ಕೊಂದು ಕ್ಲೆಮು ಮಾಡುವದುರುದ್ದೇಶದಿಂದ ವಿಮೆ ತೆಗದು ಕೊಳ್ಳುವದು. |
| ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಇಲ್ಲದಿರುವದು | ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಇಲ್ಲದೇ ಹೋದಾಗ ಅದನ್ನು ಒಂದು ಅನೂರ್ಜಿತ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮ ಶೂನ್ಯವೆಂದು ಘೋಷಿಸಲಾಗುವದು. | |

ಅನೂರ್ಜಿತಗೊಳಿಸ ಬಹುದಾದ ಕರಾರುಗಳು, ಕರಾರುದಾರರಿಬ್ಬರಲ್ಲಿ ಯಾರೋಬಿಬ್ಬರು ಅದನ್ನು ತಳ್ಳಿಹಾಕುವ ತನಕ ಅವರಮೇಲೆ ಬಂಧನಕಾರಿ ಯಾಗಿರುತ್ತವೆ. ವಿಮೆ ಕರಾರುಗಳು ವಿವಿಧಕಾರಣಗಳಿಂದ ಅನೂರ್ಜಿತಗೊಳಿಸ ಬಹುದಾದ ಕರಾರುಗಳು.

● **ಸದ್ಭಾವನೆಯ ಉಲ್ಲಂಘನೆ :** ತಪ್ಪು ಹೇಳಿಕೆ ಅಥವಾ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸದಿರುವಿಕೆ ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಸದರಿಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಅನೂರ್ಜಿತ ವೆನ್ನಲು ಅವಕಾಶಮಾಡುತ್ತವೆ.

● **ಅಶ್ವಾಸನೆಯ ಉಲ್ಲಂಘನೆ :**

ಇದರಿಂದ ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಅನೂರ್ಜಿತವೆನ್ನುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಆದರೆ ಭಾರತೀಯ ನ್ಯಾಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಅನುರ್ಜಿತ ಎಂದು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸದಿರುವುದು ಮತ್ತು ವಿಷಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸದೆ ಇರುವುದು ಇವುಗಳ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ಘೋಷಿಸಲು ಒಂದು ವಿನಾಯಿತಿ ಇರುತ್ತದೆ. ಇದು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ ಹಾಗಾಗಿ ಈಗ ಅದನ್ನು ನೋಡುವ.

F1. ನಿರ್ವಿವಾದಾಂಶ ಕರಾರುಗಳು :

ನಾವು ಇದೀಗ ಕಂಡಂತೆ, ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು ಯಾವುದಾದರೂ ಸುಳ್ಳುಹೇಳಿಕೆ ಅಥವಾ ತಪ್ಪು ಹೇಳಿಕೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಹೇಳಿಕೆಯಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಿದ್ದರೆ, ಅಥವಾ ಸಂಬಂಧಿತ ನಿಜಾಂಶಗಳನ್ನು ಮುಚ್ಚಿಟ್ಟಿದ್ದರೆ, ಸದರಿ ಪಾಲಿಸಿ ಕರಾರು 'ಆರಂಭದಲ್ಲೇ ಶೂನ್ಯ' ಎಂದು ಮುಗಿಯುತ್ತದೆ. ಇದರ್ಥ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ದೊರೆಯುವ ಎಲ್ಲ ಲಾಭಗಳು ರದ್ದಾಗಿವೆ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಗಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಎಲ್ಲ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಮಟ್ಟುಗೋಲು ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ಎನ್ನುವುದು ಲಾಟನ್ ಶಬ್ದವಾಗಿದ್ದು ಇದರ ಅರ್ಥ 'ಪ್ರಾರಂಭದಿಂದವೆ' ಎಂದು

(ಆರಂಭದಲ್ಲೇ ಶೂನ್ಯ) ಎಂದು ನಿರ್ಧಾರಿಸಲಾದ ವಿಮೆಯ ಕರಾರು ಅಂದರೆ ಪಾಲಿಸಿ, ರದ್ದು ಮತ್ತು ಶೂನ್ಯ ಮೊದಲಿನಿಂದಲೂ ಆಗಿತ್ತು ಮತ್ತು ಆಕರಾರು ನ್ಯಾಯ ಸಮ್ಮತವಾಗಿ ಜಾರಿಮಾಡಲು ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲದ್ದರಿಂದ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ದಾವೆಯನ್ನು ಕೊಡಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ.

Section 45 :

No Policy Insurance shall after the expire of two years from the date on which it was effected be called in question by an insurer on the ground that statement made in the proposal or in any report of a medical officer, or referee, or friend of the insured, or in any other document leading to the issue of the policy, was inaccurate or false, unless the insurer shows that such statement was on a material matter or suppressed facts which it was material to disclose and that it was fraudulently made by the policy holder and that the policy holder knew at the time of making it that the statement was false or that it suppressed facts which it was material to disclose.

ಮುಖ್ಯವಿಷಯಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ವಿವರವೇ ಇವೆ.

ಒಂದು ಸಿಂಧುವಾದ ದಾವೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಅಗತ್ಯಗಳು :

● ಕರಾರಿನಲ್ಲಿಮಾಡಲಾದ ಆಶ್ವಾಸನೆಯನ್ನು ವಿಮಾದಾರರು ಪೂರೈಸಬೇಕೆನ್ನುವ ಬೇಡಿಕೆಗೆ ದಾವೆ ಎನ್ನಬಹುದು.

● ಒಂದು ಪರಿಪಕ್ವದಾವೆ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಏನಾದರೂ ಜಮೆಯಾದ ಬೋನಸ್‌ಗಳು. ಈ ಹಣವನ್ನು ವಿಮೆಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ, ಅಥವಾ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನಿಗೇ ಪ್ರಸ್ತಾವವು ಇನ್ನೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವದಮೇಲೆ ಆದಾಗ ಉದಾ : ಕೀಮ್ಯಾನ್ ಇನಸುರೆನ್ಸ್, ಪಾರ್ಟಿನರ್‌ಷಿಪ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್) ಅಥವಾ ಅಸೈನಿಗೆ, (ಪಾಲಿಸಿ ಪರಿಪೂರ್ಣ ವಾಗಿ ಪರಿಭಾರೆ (ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್) ಮಾಡಲಾಗಿದ್ದರೆ, ಕೊನೆಗ/ಮೆಚ್ಚುರಿಟಿ (ಪರಿಪಕ್ವ) ದಿನಾಂಕದಂದು, ಅವರು ಆ ಅವಧಿ ತನದಬದುಕಿದ್ದರೆ.

● ಟರ್ಮಿನಲ್ ಅಥವಾ ಫೈನಲ್ ಅಡಿಷನಲ್ ಬೋನಸ್ ಕೊಡಬೇಕು.

● ಮನಿಬ್ಯಾಕ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾದ ಹಣವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಮಯಕ್ಕೆ, ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇವುಗಳಿಗೆ ಸರ್ಟಿಫಿಕೇಟ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ.

● ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಪಾಲಿಸಿ ಕಾಲಾವಧಿನಲ್ಲಿ ಮೃತನಾದರೆ, ಅವನ ನಾಮಿನಿ/ಲಾಭಪಡೆಯುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿಯ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗು ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಮರಣದಾವೆ (ಡೆತ್ ಕ್ಲೇಮ್) ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ.

ದಾವೆ ಯಾವ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಅಸಿಂಧುವಾಗುತ್ತದೆ.

ಒಬ್ಬ ವಿಮಾದಾರನು ದಾವೆಕೊಡಲು ನಿಕಾಸರಿಸಬಹುದು ಏಕೆಂದರೆ

❑ ಪಾಲಿಸಿ ಚಾಲ್ತಿನಲ್ಲಿಲ್ಲ.

❑ ಒಂದು ಹೊರತು ಪಡಿಸುವಿಕೆ (ವಿನಾಯಿತಿ) ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ

❑ ದಾವೆಯು ಮೊಸ ಪೂರಿತ ಎಂದು ತಿಳಿದಿದೆ.

ಮರಣದ ನಂತರ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಕರ್ತವ್ಯ ಮತ್ತು ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು :

● ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮೃತ ಪಟ್ಟು ವಿಷಯ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಕ್ಲೇಮ್‌ಮೆಂಟ್ ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಅದಕ್ಕೆಬೇಕಾದ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಕೊಡಬೇಕು.

● ಶಿಫು ಮರಣದಾವೆಯಾದಾಗ, ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು ಬೇಕಾಗುವವು. ಸಾಧಾರಣ ಕ್ಲೇಮ್‌ಮು ಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು ಬೇಕಾಗುತ್ತವೆ.

ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥ :

ಮೆಚ್ಚುರಿಟದಾವೆಗಳಿಗೆ ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರಿಂದಲೇ ಬಹಳ ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ಮೊದಲಿಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

- ಅಬ್ಜಲ್ಯೂಟ್ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಇದ್ದಾಗ ಹಣವನ್ನು ಅಸೈನಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.
 - ಸರ್ಟ್ವೆಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್‌ಗಳಿಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರಿಂದಲೇ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ಮೊದಲಿಡಲಾಗಿ ಪೋಸ್ಟ್-ಡೇಟೆಡ್ ಚೆಕ್‌ಗಳು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ತಲುಪಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
- IRDA ರವರು ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಸೂತ್ರಗಳು ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ. (ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತರಕ್ಷಣೆ) ನಿಬಂಧನೆಗಳು 2002ನಲ್ಲಿ.

ಮೋಸಪೂರಿತ ದಾವೆಗಳು :

- ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಮೋಸಮಾಡುವುದು ವಿಮೆಯಿಂದ ಅನ್ಯಾಯದ ಹಣ ಸಂಪಾದನೆಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕ ಪ್ರಯತ್ನ.

- ಮೋಸವನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯದೆ ಮೋಸಪೂರಿತ ದಾವೆ ಹಣಕೊಟ್ಟರೆ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ, ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಮತ್ತು ಮೋಸಗಾರ ಕ್ಲೈಮೆಂಟುಗೆ ನೇರಪರಿಣಾಮಗಳಿರುತ್ತವೆ.

ಅನೂರ್ಜಿತ ಮತ್ತು ಅನೂರ್ಜಿತಗೊಳಿಸಬಹುದಾದ ಕರಾರುಗಳು :

- ಅನೂರ್ಜಿತ ಕರಾರು ಇಬ್ಬರು ಕರಾರುದಾರರಲ್ಲಿ ಯಾರಿಗೂ ನಿರ್ಬಂಧಕರವಲ್ಲ.
- ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಅನೂರ್ಜಿತ ಮಾಡುವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು.
- ಒಂದು ತಪ್ಪು.
- ಅನೈತಿಕ / ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತವಲ್ಲದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು.
- ವಿಮಾ ಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ ಇಲ್ಲದಿರುವಿಕೆ.
- ಅನೂರ್ಜಿತ ಗೊಳಿಸಬಹುದಾದ ಕರಾರು ಯಾರಾದರೂ ಒಬ್ಬಪಾರ್ಟಿ ಅದನ್ನು ರದ್ದುಗೊಳಿಸುವ ತನಕ ನಿರ್ಬಂಧವಾಗಿರುತ್ತವೆ.

- ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆ 1938ರ ಕಲಂ 45 ರಂತೆ 2ವರ್ಷ ಚಾಲ್ತಿನಲ್ಲಿದ್ದ ಪಾಲಿಸಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಸರಿಯಲ್ಲದ ಅಥವಾ ತಪ್ಪುಹೇಳಿಕೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾಗಿದೆ ಎನ್ನುವ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಪ್ರಶ್ನಿಸುವಹಾಗಿಲ್ಲ. ಆ ವಿಷಯ ಒಂದು ಸಂಬಂಧಿತ ವಾಸ್ತವಾಂಶ ಮತ್ತು ಅತನ್ನು ಮೋಸಪೂರಿತ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಮಾಡಲಾಗಿತ್ತು ಎಂದು ರುಜುವಾತುಮಾಡಬೇಕು.

ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು :

11.1 ಮೂರು ಮುಖ್ಯ ತರಹದ ದಾವೆಗಳು ಯಾವು ?

- ಪರಿಪಕ್ವದಾವೆಗಳು (ಮೆಚ್ಚುರಿಟ)
- ಮರಣದಾವೆಗಳು (ಡೆತ್)
- ರೈಡರ್ ಲಾಭಗಳು

11.2 ಮರಣದಾವೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಕಾಗದಪತ್ರಗಳವು ?

- ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡು
- ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್/ ರಿ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟು ದಸ್ತಾವೇಜುಗಳು
- ವಯೋ ನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಪುರಾವೆ (ವಯೋ ನಿರ್ಧಾರಣೆ ಆಗಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ)
- ಮರಣಧೃವೀಕರಣ ಪತ್ರ
- ಕ್ಲೈಮೆಂಟುನ ಹೇಳಿಕೆ
- ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್, ನಾಮೀನೇಶನ್ ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ನ್ಯಾಯಾಂಗ ಬದ್ಧವಾದ ಹಕ್ಕುಪತ್ರ.
- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಕಳಿಸಿದ ಡಿಶ್ಚಾರ್ಜ್‌ಫಾರಂ ಭರ್ತಿಮಾಡಿ, ಸಹಿಹಾಕಿ, ಸಾಕ್ಷಿಸಹಿಮಾಡಿಸಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಹಿಂದಿರುಗಿಸಬೇಕು.

11.3 ದಾವೆಯ ತನಿಖೆ ಬೇಕಾದರೆ IRDA ರವರ ನಿಬಂಧನೆಯಂತೆ ಎಷ್ಟು ಕಾಲಾ ಅವಕಾಶ ಇದೆ ?

- IRDA ರವರ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಗಳಂತೆ, ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ದಾವೆಯ ತನಿಖೆಯನ್ನು ದಾವೆಮಾಡಿದ 6ತಿಂಗಳವಳಿಗೆ ಪೂರ್ತಿಮಾಡಬೇಕು.

ಅಧ್ಯಾಯ - 12

ಶಾಸನಗಳು (ಕಾನೂನು ಕಾಯ್ದೆಗಳು) ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಲಹೆಗಳು

ಪರಿವಿಡಿ :

ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶ

| | |
|---|------------|
| ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು | |
| ಪರಿಚಯ | |
| ಮುಖ್ಯ ಪದಗಳು | |
| A. ವಿಮೆಕಾಯ್ದೆ 1938 (Insurance Act 1938) | 12.1, 12.2 |
| B. ಭಾರತೀಯ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯ್ದೆ 1912 (Indian Life Assurance Companies Act 1912) | 12.1, 12.2 |
| C. ಭಾರತೀಯ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯ್ದೆ 1956 (Life Insurance Corporation Act 1956) | 12.1, 12.2 |
| D. ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಕಾಯ್ದೆ 1999 Insurance Regulatory & Development Authority Act (1999) | 1 2.1 12.2 |
| E. ಹಣನಿಕ್ಷೇಪದ ತಡೆ ಕಾಯ್ದೆ 2002 Prevention of Money Laundering Act (PMLA) 2002 | 12.1, 12.2 |
| F. ವಿವಾಹಿತ ಮಹಿಳೆಯರ ಆಸ್ತಿ ಹಕ್ಕು ಕಾಯ್ದೆ 1874 Married Womens' Property Act (MWP) 1874 | 12.1, 12.2 |
| G. ಇತರೆ ಮುಖ್ಯಶಾಸನಗಳು | 12.1, 12.2 |
| ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳು | |
| ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು | |
| ಸ್ವಯಂ ಪರೀಕ್ಷೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು - ಉತ್ತರಗಳು | |

ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಅಧ್ಯಯನದ ನಂತರ ನೀವು ಜೀವ ವಿಮೆಗೆ ಏಜೆಂಟರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಮುಖ್ಯಶಾಸನಗಳನ್ನು ಅವುಗಳಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಲಹೆ ನೀಡುವ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಕಲಿತಿರಬೇಕು.

ಪರಿಚಯ :

ಈ ಸಮಯಕ್ಕೆ ನಿಮಗೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಒಳ್ಳೆಯ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಬಂದಿರಬಹುದು.

- ವಿಮೆಯಾವರೀತಿನಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ನಡೆಸುತ್ತದೆ.
- ನೀವು ಸಲಹೆ ಕೊಡುವ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಮಾಡುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಶ್ರೇಣಿ ಮತ್ತು ವಿವರಗಳು.
- ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವೃತ್ತಿಯ ನೈಪುಣ್ಯದ ಉತ್ತಮ ಸಲಹೆ ಕೊಡುವುದು.
- ದಾವೆ ಬಂದಾಗ ಏನಾಗುತ್ತದೆ.

ಜೀವವಿಮಾ ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಇನ್ನು ಕೊನೆಯ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ನ್ಯಾಯಾಂಗ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಕರ ಕ್ರಮಗಳು, ಜೀವವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಲಹೆ ನೀಡುವಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ಮೇಲೆ ಅವುಗಳ ಬೀರುವ ಪ್ರಭಾವದ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯೋಣ.

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆ 1938 ರಿಂದ ಪ್ರಾರಂಭವಾದ ಇನ್ನಿತರ ಮುಖ್ಯ ಕಾನೂನು ಕಾಯ್ದೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯುತ್ತ, ಅವುಗಳಿಂದ ಏಜೆಂಟರಿ ಮೇಲೆ ಏನು ಪ್ರಭಾವ ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿಯೋಣ.

ಮುಖ್ಯಪದಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪದಗಳಿಗೆ ವಿವರಣೆಗಳು ಮತ್ತು ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳು ಇರುತ್ತವೆ.

| ಪ್ರತಿಫಲ (ವರಮಾನ) | ರಿಬೇಟುಗಳ ನಿಷೇಧ | ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರಿಗೆ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಕೊಡುವುದು. | ಫಲಾನುಭವಿ ವ್ಯಕ್ತಿ (Beneficiary) |
|-----------------------------------|------------------------------------|--------------------------------------|---|
| ಸಾಲತೀರಿಸ ಬಲ್ಲ ಶಕ್ತಿ (Solvency) | ಹಣ ಬಚ್ಚಿಡುವಿಕೆ Money Laundering | ಹಣ ಕಾಸಿನ (FIU) ಗೂಢಚಾರಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆ | ಹೆಚ್ಚಿನ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ರಿಸ್ಕ್ ಇರುವ ಗ್ರಾಹಕರು |
| ಧರ್ಮನಿಧಿ | ಟ್ರಸ್ಟರ್ | ಧರ್ಮದರ್ಶಿ Trustee | ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ. (KYC) |

A. ವಿಮೆಕಾಯ್ದೆ 1938 (Insurance Act 1938): ಇದು ಭಾರತದೇಶದಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಂತೆ ಅತಿ ಮುಖ್ಯವಾದ ಶಾಸನವಾಗಿದ್ದು, ಒಂದನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದಂತೆ ಇದು 1.7.1939 ರಿಂದ ಜಾರಿಗೆ ಬಂದಿದೆ. ಈ ಶಾಸನ ವಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ನ್ಯಾಯ ಸೂತ್ರಗಳನ್ನು ಒಗ್ಗೂಡಿಸಿದ್ದು ಎಲ್ಲ ತರಹದ ವಿಮೆ ಬಗ್ಗೆ, ವಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರದ ಮೇಲೆ ಸರಕಾರದ ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ಕೊಡುವ ಮೊಟ್ಟಮೊದಲ ಕಾಯ್ದೆಯಾಗಿದೆ.

ಈ 1938ರ ಕಾಯ್ದೆ 1950,1956,1968,1972, ಮತ್ತು 1999 ಹಾಗೂ 2002 ರಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರದ ಆವಿರ್ಭಾವದಿಂದ ಈ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ತಿದ್ದು ಪಡಿಗಳು ಮಾಡಲಾಯಿತು.

ಈ ಕಾಯ್ದೆಯು ಸ್ಥೂಲವಾಗಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಕೆಲವು ಉಪಬಂಧಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ ಅವು

- ವಿಮಾದಾರರು (ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು) ತಮ್ಮ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅವುಗಳ ಮರುನೋಂದಾಣಕೆ.
- ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ತೊಡಗಿಸುವ ವಿಧಾನಗಳು.
- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಸಾಲ ತೀರಿಸುವ ಶಕ್ತಿಯ ಮಟ್ಟವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು.
- ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ನಿಯಾಮಕಗೊಳಿಸುವಿಕೆ.
- ವಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರದ ವಿಲೀನಗೊಳಿಸುವಿಕೆ ಮತ್ತು ವರ್ಗಾಯಿಸುವುದು.
- ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಪರಿಭಾಷೆ ಅಥವಾ ವರ್ಗಾವಣೆ ಮತ್ತು ನಾಮಿನೇಶನ್.
- ಗ್ರಾಮೀಣ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ವಿಭಾಗ.
- ಆಡಳಿತದ ಮೇಲೆ ನಿಯಂತ್ರಣ.
- ಏಜಂಟರ ಲೈಸೆನ್ಸ್‌ಗಳು ಮತ್ತು ಅವರ ಕಮಿಷನ್.
- ರಿಬೇಟುಗಳ ನಿಷೇಧ.
- ನಿಯಂತ್ರಣಾಧಿಕಾರಿಗಳಿಂದ ತನಿಖೆ ಮತ್ತು ನಿರೀಕ್ಷಣೆಯ ಅಧಿಕಾರ.
- ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಕಾಪಾಡುವುದು ಮತ್ತು
- ವಿಮಾ ಸಮಿತಿ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಸಂಘಗಳ ನಿಯಾಮಕ

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ಸಾಲ್ವೆನ್ಸಿ - ಸಾಲತೀರಿಸುವ ಶಕ್ತಿ - ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾಗಿ ಹೇಳಬೇಕಾದರೆ ಒಬ್ಬ ವಿಮೆದಾರ (ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ)ಗೆ ಯಾವ ಸಮಯದಲ್ಲಾದರೂ ತಾವು ಎಲ್ಲ ದಾವೆಗಳನ್ನು ಸಂದಾಯ ಮಾಡುವ ಆರ್ಥಿಕ ಶಕ್ತಿ ಹೊಂದಿದ್ದೇವೆ ಯಂದು ಐಆರ್‌ಡಿಎರವರನ್ನ ಸಂತೃಪ್ತಿಗೊಳಿಸುವುದು.

1999ರ ವರಿಗೂ ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ನೇಮಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಕಂಟ್ರೋಲರ್ ಆಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಇವರಿಗೆ ಎಲ್ಲ ಅಧಿಕಾರಗಳು ಇದ್ದವು. ಇವರೇ ವಿಮೆಕಾಯ್ದೆ 1938ರ ಅನುಸಾರ ವಿಮೆಯ ಆಡಳಿತಕ್ಕೆ ಜವಾಬ್ದಾರರಾಗಿದ್ದರು. ಈ ಕಂಟ್ರೋಲರ್ ಬದಲಿಗೆ IRDA ಅಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಬಂದಿದೆ.

A1. ಏಜಂಟರಿಗೆ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಇರುವ ಉಪಬಂಧಗಳು :

ಈ ಕೆಳಗೆ ತಿಳಿಸಿದ ಕಾಯ್ದೆಯ ಸೆಕ್ಷನ್‌ಗಳು ಏಜಂಟರಿಗೆ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಿದ್ದು ಅವುಗಳನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅವರಿಗೆ ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವು ಈ ಕೆಳಗಿನ 3 ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಗಳನ್ನು ಕೊಡುವವು. ಅವುಗಳನ್ನು ಅದೇ ರೀತಿನಡೆಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

- ಏಜಂಟರಿಗೆ ಲೈಸೆನ್ಸ್‌ಕೊಡುವುದು.
- ಅವರಿಗೆ ಕೊಡಬೇಕಾದ ಕಮಿಷನ್.
- ರಿಬೇಟುಗಳ ನಿಷೇಧ.

A1A. ಸೆಕ್ಷನ್ 40(1) - ವ್ಯಾಪಾರ ಶೇಖರಣೆಗಾಗಿ ಕಮಿಷನ್ ಅಥವಾ ಬೇರೆ ರೀತಿಯ ಹಣವನ್ನು ಕೊಡುವುದು ನಿಷೇಧ :

ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆ 1938 ರ ಸೆಕ್ಷನ್ 40 (1) ಅಡಿನಲ್ಲಿ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರ ಕೇಳುವುದು ಅಥವಾ ಶೇಖರಣೆಗೆ ಕೇವಲ ಪರವಾನಿಗೆ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡು ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಹೊಂದಿದ ವಿಮೆ ಏಜಂಟರಿಗೆ ವಿನಾ ಬೇರೆ ಯಾವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಅಥವಾ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಿಗೆ ಎಲ್ಲ ತರಹದ ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನು ಕೊಡುವುದು ನಿಷೇಧಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಸೆಕ್ಷನ್ 40 (1) : ಈ ಕಾಯ್ದೆ ಪ್ರಾರಂಭದ ಆರು ತಿಂಗಳ ನಂತರ ಯಾವ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಕೇಳುವುದು ಅಥವಾ ಶೇಖರಣೆ ಮಾಡುವುದು ಮುಂತಾದ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹಣಕೊಡುವುದು ಅಥವಾ ಹಣಕೊಡಲು ಒಪ್ಪುವುದು ಅದು ಕಮಿಷನ್ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಬೇರೆ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ವಿಮೆ ಏಜಂಟು ಅಥವಾ ಮಧ್ಯವರ್ತಿ ಅಥವಾ ವಿಮೆ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗೆ ವಿನಹ ಬೇರೆ ಯಾವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೂ ಕೊಡುವಂತಿಲ್ಲ.

ಉದಾ : ಪ್ರಶಾಂತನು ಏಜಂಟರನೇಮಕಾತಿಗಾಗಿ ಬೇಕಾದ ಪೂರ್ವಭಾವಿಪರಿಕ್ಷೆ ಕುಳಿತಿದ್ದಾನೆ. ಆದರೆ ಅದರಲ್ಲಿ ಬೇಕಾಗಿದ್ದ ಕನಿಷ್ಠ ಅಂಕಗಳನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಪಾಸಾಗಲಿಲ್ಲ ಮತ್ತು IRDA ರವರಿಂದ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಪಡೆಯಲು ಅವನಿಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗಲಿಲ್ಲ. ಅವನು ವಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಕೇಳುವುದು, ಶೇಖರಿಸುವುದು ಮಾಡಲು ಅರ್ಹತೆ ಪಡೆದು ಕೊಂಡಿಲ್ಲ. ಆ ಕಾರಣದಿಂದ ಪ್ರಶಾಂತನು ವಿಮೆ ಮಾಡಲು ಅಥವಾ ವಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರ ಶೇಖರಣೆ ಮಾಡಿದರೆ ಅವನಿಗೆ ಯಾವ ರೀತಿಯ ಕಮಿಷನ್ ಸಲ್ಲುವಹಾಗಿಲ್ಲ. ಅಸಲಿಗೆ, ಪ್ರಶಾಂತನು ಇನ್ನು ವಿಮೆ ಶೇಖರಣೆ ಮತ್ತು ವಿಮೆಗಾಗಿ ಕೇಳಲು ಅಧಿಕಾರಪಡೆದುಕೊಂಡಿಲ್ಲ ಅವನು ಯಾವುದೇ ಜೀವವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ವಿಮಾ ಶೇಖರಣೆ ಮಾಡಲು ಸಂಬಂಧಿತ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಂದ ಪರವಾನಿಗೆ ಪಡೆಯುವ ತನಕ ಆ ಅಧಿಕಾರವಿಲ್ಲ.

ಸೆಕ್ಷನ್ 40ಎ(1): ಏಜಂಟರಿಗೆ ಕೊಡಬೇಕಾದ ವರಮಾನಕ್ಕೆ (ಕಮಿಷನ್ ಅಥವಾ ಇನ್ನಿತರ ರೂಪಕವಾಗಿ) ಪರಿಮಿತಿಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ವಿವರಗಳು ನಾವು 10ನೆಯ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ವಿವರವಾಗಿ ಚರ್ಚಿಸಿದ್ದೇವೆ.

ಸೆಕ್ಷನ್ 40ಬಿ(1) : ಸಹ ಜೀವವಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಆದಳಿತದ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಮಿತಿಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ಎಲ್ಲ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳು ಇದಕ್ಕೆ ಬದ್ಧರಾಗಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಎಲ್ಲ ವಿವರಗಳ ಕಾಗದಪತ್ರಗಳನ್ನು ಒಬ್ಬ ವಿಮಾಗಣಕರಿಂದ ಸರ್ಟಿಫೈ ಮಾಡಿಸಿ, ನಿಗದಿತ ಸಮಯದೊಳಗೆ ಅವುಗಳನ್ನು ದಾಖಲಿಸಬೇಕು.

A1B. ಸೆಕ್ಷನ್ 41(1) ರಿಬೇಟುಗಳ ನಿಷೇಧ :

ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆ ಸೆಕ್ಷನ್ 41(1) ಯಾವುದೇ ವಿಮಾ ಏಜಂಟು / ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು ಯಾವುದೇ ತರಹದ ಕಮಿಷನ್ / ಪ್ರೀಮಿಯಂನಲ್ಲಿ ರಿಬೇಟು (ರಿಯಾಯಿತಿ) ಯನ್ನು ಹೊಸ ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಡುವ ಅಥವಾ ಹಳೇ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನವೀಕರಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಆಕರ್ಷಿಸಲು ಕೊಡುವುದನ್ನು ನಿಷೇಧಿಸುತ್ತದೆ. ಅಷ್ಟೆ ಅಲ್ಲ ಈ ಸೆಕ್ಷನ್ ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಈ ರೀತಿಯ ರಿಬೇಟುಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಡಿಸಲು ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವುದನ್ನು ಸಹ ನಿಷೇಧಿಸಿದೆ.

Section 41(1) :

No Person shall allow or offer to allow directly or indirectly, as an inducement to any person to take or renew or continue an insurance in respect of any kind of risk relating to lives or property in India, any rebate of the whole or part of the commission payable or any rebate of the premium shown on the policy, nor shall any person taking out or renewing or continuing a policy accept any rebate, except such rebate as may be allowed in accordance with the published prospectuses or tables of the insurer.

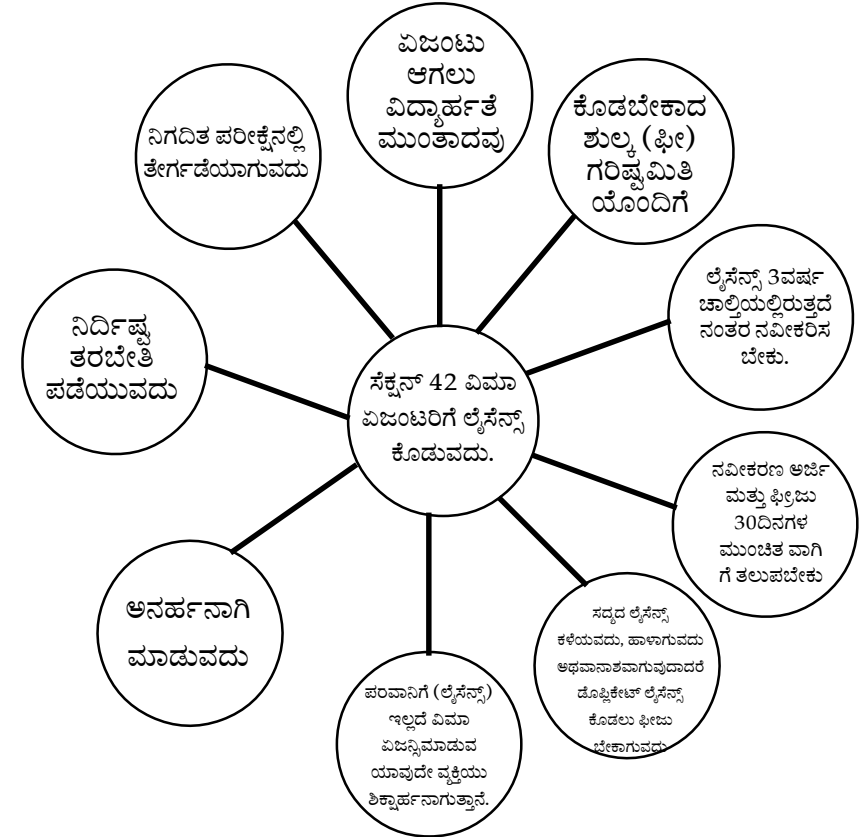
ಉದಾ : ಸಂತೋಷ್ ಒಬ್ಬ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಹೊಂದಿದ ವಿಮಾ ಏಜಂಟಿನಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು ಎಬಿಸಿ ಕಂಪನಿಗಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾನೆ. ಸಂತೋಷ್ ಕರನ್‌ನ್ನು ಭೇಟಿಯಾಗಿ ತನ್ನಿಂದ ಒಂದು ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಕೋರಿದ್ದಾನೆ. ಅದೇ ರೀತಿ ಕರನ್‌ನ್ನು ಇತರ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಏಜಂಟರು ಸಹ ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಕೊಳ್ಳುವುದಾಗಿ ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. ಇಲ್ಲಿ ಸೆಕ್ಷನ್ 41 ನಂತೆ (ವಿಮಾ ಕಾಯ್ದೆ 1938), ಸಂತೋಷನು ಯಾವುದೇ ತರಹದ ರಿಬೇಟು ತನ್ನಿಗೆ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ಬರುವ ಕಮಿಷನ್ ಹಣವನ್ನು ತನ್ನಿಂದ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಕೊಂಡು ಮಿಗತಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಏಜಂಟರನ್ನು ವಾಪಸು ಕಳಿಸಲು ಆಮಿಷೆಯಾಗಿ ಕೊಡುವಂತಿಲ್ಲ.

ಅದೇ ರೀತಿ ಕರನ್ ಸಹ ಇತರೆ ಕಂಪನಿಗಳ ಏಜಂಟರಿಂದ ಅವರಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಡಿಸಲು ಯಾವುದೇ ತರಹದ ರಿಬೇಟು ಕೇಳುವಂತಿಲ್ಲ.

ಈ ಸೆಕ್ಷನ್ ಪ್ರಕಾರ ನಡಿಯದೇಯಿರುವ ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಈ ಸೆಕ್ಷನ್ ಅನುಸಾರ ರೂ. 500 ರವರೆಗೆ ದಂಡ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

A1C. ಸೆಕ್ಷನ್ 42 - ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಪರವಾನಿಗೆ (ಲೈಸೆನ್ಸ್) ನೀಡುವುದು
ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆ 1938ರ ಸೆಕ್ಷನ್ 42, ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಲು ಮತ್ತು ವಿಮೆ ಕೋರುವುದು ಹಾಗೂ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರ ಶೇಖರಣೆ ಮಾಡುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಪರವಾನಿಗೆ (ಲೈಸೆನ್ಸ್) ಕೊಡಲು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಸೆಕ್ಷನ್‌ನಲ್ಲಿ ಈ ಎಲ್ಲವು ಸೇರಿವೆ.

Fig No. 12.1



ಏಜಂಟರಿಗೆ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಕೊಡುವ ವಿಧಿವಿಧಾನಗಳ ಬಗ್ಗೆ 13ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನೋಡೋಣ.

A1D. ಸೆಕ್ಷನ್ 44 -

ಕಮಿಷನ್ ಕೊಡುವದನ್ನು ನಲ್ಲಿಸಿಬಿಡುವದನ್ನು ನಿಷೇಧಿಸುವದು :

ನಾವು 10ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನೋಡಿದಂತೆ, ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆ 1938ರ 44ನೆ ಕಲಂ ನಲ್ಲಿ ಯಾವ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಏಜಂಟರಿಗೂ ಅವರು ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಮಾಡಿದ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರದ ರಿನ್ಯೂವಲ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮೇಲಿನ ರಿನ್ಯೂವಲ್ ಕಮಿಷನ್ ಕೊಡುವದನ್ನು ಯಾರೂ ತಿರಸ್ಕಾರ ಮಾಡುವಹಾಗಿಲ್ಲ. ಏಜನ್ಸಿಯು ತೆಗೆದು ಹಾಕಲಾದ ನಂತರವು ಸದ್ರಿ ರಿನ್ಯೂವಲ್ ಕಮಿಷನ್ ಕೊಡಬೇಕು. ಆದರೆ ಈ ರೀತಿಕೊಡಲು ಈ ಕೆಳಗಿನ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಪೂರೈಸಿರಬೇಕು.

a) ಸದ್ರಿ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರು ಒಬ್ಬ ವಿಮಾದಾರರಲ್ಲಿ 5ವರ್ಷ ಸತತವಾಗಿ ಕೇವಲ ಜೀವ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಮುಂದುವರೆಸಿರಬೇಕು. ಅಷ್ಟೆಲ್ಲ ಅವನು ಮಾಡಿಸಿದ ಆ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಕನಿಷ್ಠ 50,000 ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗುಗೆ ಕಡಿಮೆ ಯಾಗದಂತೆ ಆ ಏಜಂಟರು ಮಾಡಿಸಿದ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಅವನು ಏಜನ್ಸಿಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಒಂದುವರ್ಷಕ್ಕೆ ಮುಂಚೆ ಚಾಲ್ತಿನಲ್ಲಿದ್ದಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಅವನಿಗೆ ಬರಬೇಕಾದ ರೆನ್ಯೂವಲ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮೇಲೆ ರಿನ್ಯೂವಲ್ ಕಮಿಷನ್ ಅವನಿಗೆ ಬಾಕಿಯಾಗಿದ್ದು ಕನಿಷ್ಠ 4% ಮೀರಬಾರದು.

b) ಮತ್ತು ಆ ಏಜಂಟರು ಸದ್ರಿ ವಿಮಾದಾರದಲ್ಲಿ ಸತತವಾಗಿ ಮತ್ತು ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ 10ವರ್ಷ ಏಜಂಟರಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಿ ಅವನ ಏಜನ್ಸಿಯು ಹೋಗಲಾದನಂತರ ಅವನು ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷವಾಗಿ ಅಥವಾ ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ಬೇರೆಯಾವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೋಸ್ಕರ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಕೇಳುವದು ಅಥವಾ ಶೇಖರಣೆಮಾಡುವದು ಮಾಡಬಾರದು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ಏಜಂಟನು ಮೃತನಾದಾಗ, ಅವನಿಗೆ ಮೇಲಿನ **a)** ಮತ್ತು **b)** ಪ್ರಕಾರ ಸಲ್ಲಬೇಕಾದ ಕಮಿಷನ್ ಅವರ ವಾರಸುದಾರರಿಗೆ ಅವನು ಬದುಕಿದ್ದರೆ ಎಷ್ಟು ಸಮಯಕೊಡಬೇಕಾಗಿತ್ತೋ ಅಷ್ಟು ವರೆಗೂ ಅವರಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುವದು.

B. ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯ್ದೆ - 1912

1912 ರಲ್ಲಿ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಜೀವವಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರದ ಬಗ್ಗೆ ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕಾಗಿ ಮಾಡಲಾದ ಮೊಟ್ಟಮೊದಲ ಕಾನೂನು ಪರವಾದ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ಇದಾಗಿದೆ. 1912ಕ್ಕೆ ಮೊದಲಿಗೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರದ ಬಗ್ಗೆ ಯಾವ ತರಹದ ಕಾನೂನು ಇರಲಿಲ್ಲ. ನಾವು 1ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಕಂಡಂತೆ, ಭಾರತದ ಇಂದಿನ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರದ ಶೈಲಿ ಮೊದಲಿಗೆ

ನಾನಾದೇಶಗಳಿಂದ ಬಂದಿದೆ, ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಇಂಗ್ಲೆಂಡಿನಿಂದ, ಮತ್ತು ಮೊದಲಬಾರಿಗೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾದ ವಿಮಾಕಂಪನಿ ಯಂದರೆ ಅದು ಓರಿಯಂಟಲ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ ಕೊಲ್ಕತ್ತಾದಲ್ಲಿ 1818 ರಲ್ಲಿ ಆಗಿದೆ.

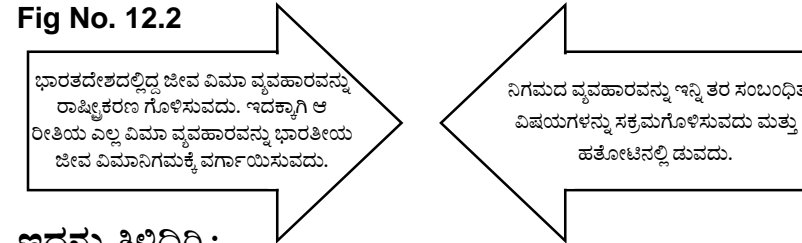
ಆದರೆ, ಈ ಎಲ್ಲ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಆ ಸಮಯದಲ್ಲೇ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿ, ಅವು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಯೂರೋಪ್ ದೇಶ ವಾಸಿಗಳಿಗಾಗಿ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದವು. ಆವಾಗ ಭಾರತೀಯರಿಗೆ ಇತರ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಸೂಲಿ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರು. ಮೇಲಿನ ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯ್ದೆ 1912 ರಲ್ಲಿ ಮೊದಲಬಾರಿಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕೋಷ್ಟಕಗಳನ್ನು, ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನವನ್ನು ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಕಡ್ಡಾಯ ಗೊಳಿಸಿ ಅವುಗಳನ್ನು ವಿಮಾ ಗಣಕರಿಂದ ಪ್ರಮಾಣೀಕರಿಸ ಬೇಕೆಂದು ಕಾನೂನುಮಾಡಿತು. ಆದರೆ ಈ ಕಾಯ್ದೆಯು ವಿದೇಶೀಯರಿಗೂ, ಭಾರತೀಯರಿಗೂ ಅನೇಕ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಪಕ್ಷಪಾತ ತೋರಿಸಿ ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಅನಾನುಕೂಲತೆ ಸೃಷ್ಟಿಸಿತು.

c. ಭಾರತೀಯ ಜೀವ ವಿಮಾ ನಿಗಮ ಕಾಯ್ದೆ - 1956

ಭಾರತೀಯ ಜೀವ ವಿಮಾ ನಿಗಮ ಕಾಯ್ದೆ 1956. ಇದು 19.6.1956 ರಂದು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾಗೆ 1.9.1956 ರಿಂದ ಭಾರತೀಯ ಜೀವ ವಿಮಾ ನಿಗಮ LIC ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬಂದಿತು.

ಎಲ್‌ಐಸಿ ಕಾಯ್ದೆ 1956 ಈ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಂದ ಜಾರಿಗೆ ತರಲಾಯಿತು.

Fig No. 12.2



ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ :

1956ದಲ್ಲಿ ಆವಾಗ ಇದ್ದ 245 ಭಾರತೀಯ ಹಾಗೂ ವಿದೇಶೀ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ವಿಲೀನಗೊಳಿಸಿ ಭಾರತೀಯ ಜೀವ ವಿಮಾ ನಿಗಮವಾಗಿ ಏರ್ಪಡಿಸಲಾಯಿತು. (ಅವುಗಳಲ್ಲಿ 154-ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಗಳು 16- ವಿದೇಶೀ ಮತ್ತು 75 ಭವಿಷ್ಯ ನಿಧಿ ಸಮಿತಿಗಳಿದ್ದವು.) ಕಾಯ್ದೆಯ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ ಭಾರತದಲ್ಲಿನ ಜೀವ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣ ಗೊಳಿಸುವದು. ಮತ್ತು LIC ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಇನ್ನಿತರ ಸಂಬಂಧಿತ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಕ್ರಮಗೊಳಿಸುವದು ಹಾಗೂ ನಿಯಂತ್ರಣನಲ್ಲಿಡುವದು.

ಈ ಕಾಯ್ದೆಯ ಸೆಕ್ಷನ್ 30 LIC ಗೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ತಾನೊಂದೇ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ಕೊಟ್ಟಿದೆ. ಆದರೆ 1999 ರಲ್ಲಿ ಈ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ಈ ಕಾಯ್ದೆಗೆ ತಿದ್ದುಪಡಿಮಾಡಲಾಗಿ ತೆಗೆದು ಹಾಕಲಾಯಿತು. ಇದು ಸರಕಾರದ ಆರ್ಥಿಕ ಸಂಸ್ಕರಣಗಳ ನೀತಿಯಾಗಿತ್ತು.

D. ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ IRDA ಕಾಯ್ದೆ 1999
IRDA ಕಾಯ್ದೆ 1999 ಪಾರ್ಲಿಮೆಂಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಡಿಸೆಂಬರ್ 1999ರಲ್ಲಿ ಜಾರಿಯಾಗಿ ಒಪ್ಪಿಗೆ ನೀಡಲಾಯಿತು. ಈ ಕಾಯ್ದೆ ಇಂದ IRDA ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿ ಒಂದು ನಿಗಮಿತ ನಿಕಾಯ (Corporate Body) ಮಾಡಲಾಯಿತು. ಇದರ ಉದ್ದೇಶಗಳು.

- ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಕಾಪಾಡುವುದು.
 - ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮಿಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವುದು, ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅದರ ಕ್ರಮವಾದ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಸಹಾಯಪಡುವುದು.
 - ಇನ್ನಿತರ ವಿಮೆಗ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು. ಸೆಕ್ಷನ್ A ನಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದಂತೆ, IRDA ಕಾಯ್ದೆ 1999, ರಿಂದ ವಿಮೆಕಾಯ್ದೆ 1938ಕ್ಕೆ LIC ಕಾಯ್ದೆ 1956 ಮತ್ತು ಸಾಧಾರಣವಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರ (ರಾಷ್ಟ್ರಿಕರಣ) ಕಾಯ್ದೆ 1972 ಈ ಎಲ್ಲಕಾಯ್ದೆಗಳಿಗೂ ತಿದ್ದುಪಡಿಗಳನ್ನು ಮಾಡಲಾಯಿತು.
- ನಾವು ಈಗಾಗಲೇ ತಿಳಿದಂತೆ 'ಕಂಟ್ರೋಲರ್ ಆಫ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್' ಸ್ಥಾನವನ್ನು IRDA ಗೆ ಬದಲಿಸಲಾಯಿತು, ಇದರಿಂದ ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆಯ ಆಡಳಿತ ಅಧಿಕಾರಗಳಾದ ನೋಂದಣಿ, ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಕೊಡುವುದು ಮತ್ತು ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ನಡೆಸಲು ಬೇಕಾದ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ರೂಪಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯ ರಕ್ಷಣೆ ಇವೆಲ್ಲವುಗಳನ್ನು IRDA ಕೈಗೆತ್ತಿಕೊಂಡಿದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

IRDA ಕಾಯ್ದೆ 1999, 4ನೆ ಕಲಂ ನಲ್ಲಿ IRDA ಪ್ರಾಧಿಕಾರದ ರೂಪುರೇಖೆಗಳು ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ಅಧ್ಯಕ್ಷನಿದ್ದು, 5ಜನ ಪೂರ್ಣಕಾಲಿಕ ಸದಸ್ಯರು, 4 ಜನಕ್ಕೆ ಮೀರದಂತೆ ಅರೆ-ಕಾಲಿಕ ಸದಸ್ಯರು ಇರುತ್ತಾರೆ. ಇವರೆಲ್ಲ ರನ್ನು ಭಾರತಸರಕಾರ ವೇನೇಮಕಮಾಡುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾಯ್ದೆಯ ಕಲಂ 14ರಲ್ಲಿ IRDA ರವರ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು, ಅಧಿಕಾರಗಳು ಕೆಲಸಕಾರ್ಯಗಳು ತಿಳಿಸಲಾಗಿವೆ.

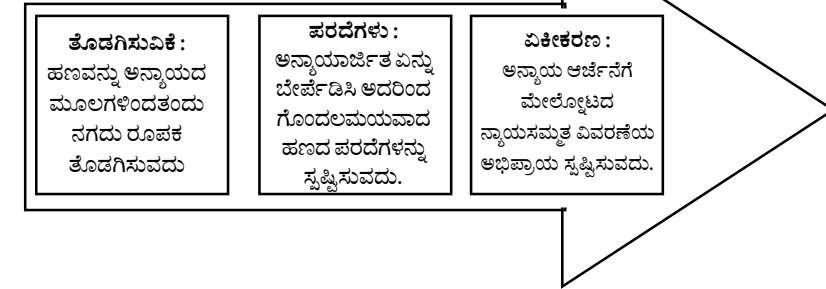
E. ಹಣಕೂಡಿ ಹಾಕುವುದು (Money Laundering) ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಕಾಯ್ದೆ 2002

ಈ ಅತಿಮುಖ್ಯವಾದ ಶಾಸನದ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು ತಿಳಿದು ಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ಅದರಿಂದ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಆಗುವ ಪರಿಣಾಮದ ಬಗ್ಗೆ ಹೇಳುವ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ 'ಮನೀಲಾಂಡರಿಂಗ್' ಎಂದರೆ ಏನು ಎಂದು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳೋಣ.

'ಮನೀಲಾಂಡರಿಂಗ್' ಎಂದರೆ ಅನ್ಯಾಯಾರ್ಜಿತ ಹಣವನ್ನು ಅದರ ಅನ್ಯಾಯದ ಮೂಲವನ್ನು ತಿಳಿಸದೆ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಚಲಾವಣೆಗೆ ತಂದು ಅದು ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತ ಆರ್ಜನೆ ಎನ್ನುವಂತೆ ತೋರಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನ ಮನೀಲಾಂಡರಿಂಗ್ ಎನ್ನುವುದು. 'ಕೊಳಕು' ಹಣವನ್ನು 'ಪರಿಶುದ್ಧ' ಹಣವೆಂದು ತೋರಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಬಣ್ಣಿಸುವುದು. ಅನ್ಯಾಯಾರ್ಜಿತ ಅಥವಾ 'ಕೊಳಕು' ಹಣವನ್ನು ಕೆಲವು ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿ ಅದು ತಮ್ಮ ಕೈಗೆ 'ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತ' ರೂಪದಲ್ಲಿ 'ಒಗೆತ' ಕಿಟ್ಟಿಡಾಗಿ ಹೊರಬರುವ ವಿಧಾನವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಇದರಲ್ಲಿ 3 ಹಂತಗಳಿವೆ.

Fig No. 12.3



PMLA ಕಾಯ್ದೆ 2002 :

ಈ ಕಾಯ್ದೆ 1.7.2005 ರಿಂದ ಜಾರಿಗೆ ಬಂದಿದೆ. ಇದರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದ ಮನೀಲಾಂಡರಿಂಗ್ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವುದು ಮತ್ತು ತೀವ್ರ ವಾದಿಗಳಿಗೆ ಹಣದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡುವುದನ್ನು ತಡೆಯುವುದು. ಆಂಟಿ ಮನೀ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಸೂತ್ರಗಳು ಎಲ್ಲ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೂ 31.3.2006 ರಂದು ಜಾರಿಮಾಡಲಾಯಿತು. ಇದರ ಪ್ರಕಾರ ಎಲ್ಲ ವಿಮಾದಾರರು ಒಂದು ಆಂಟಿ ಮನೀಲಾಂಡರಿಂಗ್ (AML) ವ್ಯವಸ್ಥೆ ನಿಗದಿಪಡಿಸಬೇಕು. ಪ್ರತಿ ಕಂಪನಿಗೂ ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಒಂದು AML ವಿಧಾನ ವಿರಬೇಕು. ಅದರ ನಿಯಮಾವಳಿಯನ್ನು IRDA ರವರಿಗೆ ಒಂದು ಪ್ರತಿ ತಲುಪಿಸಬೇಕು.

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಶಿಕ್ಷಣ ಪಡೆದ ಏಜಂಟರಿಂದ ಇನ್ನಿತರ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಿಂದ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಹೀಗಾಗಿ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಈ ಮಾರ್ಗ ದರ್ಶನ ಸೂತ್ರಗಳು ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಿದ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಬಹಳ ಮಹತ್ವ ಉಳ್ಳವಾಗಿವೆ. PMLAಪಾಲನೆ ಎಲ್ಲ ಆರ್ಥಿಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೂ ಅಂದರೆ RBIನಿಯಂತ್ರಿತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೂ, SEBI ಕ್ಯಾಪಿಟಲ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಿಯಂತ್ರಕರು ಮತ್ತು IRDA ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಕರು ಮತ್ತು ಇನ್ನು ಎಲ್ಲ ಹಣಕಾಸಿನ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಿಗೂ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತವೆ.

IRDA ರವರು ಎಲ್ಲ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೂ AML ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಗಳನ್ನು 1.8.2006 ರಿಂದ ಕಡ್ಡಾಯಮಾಡಿದ್ದಾರೆ. ಇದರಂತೆ ಪ್ರತಿ ವಿಮಾದಾರರಿಗೂ ಒಂದು AML ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ವಿರಬೇಕು - ಅದರಲ್ಲಿ ಕನಿಷ್ಠಪಕ್ಷ ಇವುಗಳು ಇರಲೇಬೇಕು.

- ಅವರ ಆಂತರಿಕ ವಿಧಿ ವಿಧಾನಗಳು, ನಿಯಂತ್ರಣಗಳು.
- ಒಬ್ಬ ಮುಖ್ಯ ಪಾಲನಾಧಿಕಾರಿಯನ್ನು ನೇಮಿಸಬೇಕು.
- ಏಜಂಟರ ನೇಮಕಾತಿ ಮತ್ತು ತರಬೇತಿ :
- ಸಿಬ್ಬಂದಿಗೂ ಸಹ AML ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ, ತರಬೇತಿ.
- ಆಂತರಿಕವಾದ ಸಂಶೋಧನೆ / ನಿಯಂತ್ರಣ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ : AML ನಲ್ಲಿ ಇವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಪ್ಪದೇ ಪಾಟಿಸಬೇಕು.

ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದಿರಿ : (KYC) Know Your Customer

ವಿಮಾದಾರರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಸರಿಯಾದ ಗುರುತನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಬೇಕು. ಈ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಏಜಂಟರದು ಮಹತ್ವದ ಪಾತ್ರ. ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರು, ಭಾವಿಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಗುರುತಿನಚೀಟಿಗಳನ್ನು, ವಿಳಾಸದ ರುಜುವಾತುಗಳನ್ನು ಕೊಡುವಂತೆ ವಿಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. KYC ಪ್ರತಿ ಹಂತದಲ್ಲಿ ನಡೆಸಬೇಕು. ಉದಾ : ಪಾಲಿಸಿಬಾರಿನಲ್ಲಿ, ಹಣ ಹೆಚ್ಚಳದ ಟಾಪ್-ಅಪ್ ಹೂಡಿಕೆಯಲ್ಲಿ, ದಾವೆಗಳು ಸಂದಾಯಮಾಡುವಾಗ. (ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ಎಲ್ಲ ಕಡೆ ಇಂದಲು ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಂದ ಸಹ. ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ KYC ಅಗತ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಮೂಡಿಸಬೇಕು. ಅದರ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ ಕುರಿತು ತಿಳಿಸಬೇಕು. IRDA ರವರು ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಅವರ ಗುರುತಿಗಾಗಿ, ನಿವಾಸದ ರುಜುವಾತಿಗಾಗಿ, ಆದಾಯದ ರುಜುವಾತಿಗಾಗಿ ತಿಳಿಯಲು ಯಾವ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳ ಬೇಕೆನ್ನುವ ಒಂದು ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರಗಳ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಕೊಟ್ಟಿದ್ದಾರೆ. ಅಧ್ಯಾಯ 9, ಸೆಕ್ಷನ್ 44ನಲ್ಲಿ

ಹೆಚ್ಚುವರಿ ವಿವರಗಳು ಲಭ್ಯ.

ಗ್ರಾಹಕರ ರಿಸ್ಕು ಚಿತ್ರ : ಯಾವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಗುರುತು ಮತ್ತು ಹಣದ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ಕಂಡುಹಿಡಿಯುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಯುಳ್ಳವರನ್ನು 'ಕಡಿಮೆ ರಿಸ್ಕಿನ ಗ್ರಾಹಕರು' (Low Risk Customers) ಎಂದಿದ್ದಾರೆ, ಆದರೆ ಅಲ್ಲಿಯೂ ಸಹ ಅವನಿಗಿರುವ ಪಾಲಿಸಿಗಳು / ಹೂಡಿಕೆಗಳು ಅವನ ರಿಸ್ಕು ಚಿತ್ರಣಕ್ಕೆ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಯಾಗದಿದ್ದಾಗ, ಮತ್ತಷ್ಟು ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಿ, ಬೇಕಾದ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. HNI ಎನ್ನಲಾಗುವ ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣದ ಆದಾಯ, ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು, ರಾಜಕಾರಣಿಗಳು, NGOs (ನಾನ್‌ಗವರ್ನಮೆಂಟ್ ಆರ್ಗನೈಜೇಷನ್ಸ್) NRI (ಪ್ರವಾಸ ಭಾರತೀಯರು) ಇಂಥವರೆಲ್ಲ 'ಹೆಚ್ಚುವರಿ ರಿಸ್ಕಿ'ನ ಗ್ರಾಹಕರು. (High Risk Customers) ಆಗಿದ್ದಾರೆ.

ಇಂತಹ High Risk Customers ಗಳೊಡನೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವಾಗ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರು ಬಹಳ ಜಾಗರೂಕರಾಗಿರಬೇಕು. ಇಂತಹ ಜನರನ್ನು ಏಜಂಟರು ಮತ್ತಷ್ಟು ಶ್ರದ್ಧೆಯಿಂದ ಪ್ರಶ್ನಿಸಿ, ಅವರಿಗೆಲ್ಲ ವಿಚಿತವಾದ KYC ಮತ್ತು AML ಅಗತ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚೆನ್ನಾಗಿ ತಿಳಿಸಿ ಅವುಗಳನ್ನು ತರುವಂತೆ ಅವರನ್ನು ಒತ್ತಾಯಿಸಬೇಕು.

ಉದಾ : Low Risk Customers ನಲ್ಲಿ

- ಉದ್ಯೋಗಸ್ಥ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು
- ಸರಕಾರಿ ನೌಕರರು.
- ಇನ್ನು ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದವರಲ್ಲದೆ High Risk Customers ನಲ್ಲಿ
- ಹಣ ಅದಲು ಬದಲು ಮಾಡುವವರು.
- ಆಯುಧಗಳನ್ನು, ಸಿಡಿಮದ್ದುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು
- ಸಿನಿಮಾ ನಟನಟರು ಇನ್ನಿತರ ಸಿನಿಮಾ ಜನರು.
- ನಿರ್ಮಾಣರಂಗದಲ್ಲಿನ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು (ಎಸ್ಟೇಟ್ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು)
- ಪ್ರಾಚೀನ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟಮಾಡುವವರು. ಹಣದ ಆಕರಗಳು (ಮೂಲಗಳು)

ಗ್ರಾಹಕರ ಹಣದ ಮೂಲಗಳು (ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬುವ ಮೂಲಗಳು) ಮತ್ತು ಆವೃತ್ತಿಗಳ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಅವರ ಬೆಲೆಯ ಅಂದಾಜು ಗಟ್ಟಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ ಸರಿಯಾಗಿ ದಸ್ತವೇಜುಗಳಲ್ಲಿ ದಾಖಲಿಸಬೇಕು. ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆಬೇಕಾದ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಅವರ ಆದಾಯದ ಸರಿಯಾದ ಮೂಲಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುವ ಪುರಾವೆಗಳನ್ನು ತೆಗೆಸಬೇಕು. ಅದೇ ರೀತಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಒಂದೆಸಲ ತುಂಬುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನಲ್ಲಿ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತವಾದರೆ, ಏಜಂಟರು ಅದರ ಮೂಲವನ್ನು ತಿಳಿಸುವ ಕಾಗದಪತ್ರಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು.

ನಗದು ರೂಪದಲ್ಲಿ ಹಣ ಸಂದಾಯಮಾಡಲು ಪರಿಮಿತಿ :

ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳಿಗಾಗಿ ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತವಾದ ಸಂಪಾದನೆಯ ಹಣವನ್ನೇ ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯಲು ರೂ. 50,000/- ವರಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳನ್ನು ನಗದು ರೂಪದಲ್ಲಿ ಸ್ವೀಕಾರಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ರೂ. 50,000 ಅದಕ್ಕೆ ಮೇಲ್ಪಟ್ಟು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾದರೆ ಚೆಕ್, ಡಿ.ಡಿ., ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್ ಅಥವಾ ಬೇರೆ ವಿಧವಾದ ಬ್ಯಾಂಕು ವ್ಯವಹಾರದ ಮೂಲಕವೇ ಸಾಧ್ಯ.

ಈ ಕಾರಣಗಳಿಂದಾಗಿ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ AML ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಿ ಹೇಳಬೇಕು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

● ಪದೇಪದೇ AML ಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ತೊಡಕುಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ತೊಂದರೆ ಕೊಡುವ ಏಜೆಂಟರ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳನ್ನು ತೆಗೆದು ಹಾಕಿ ಆ ವಿವರಗಳನ್ನು IRDA ರವರಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.

● ಯಾರಾದರೂ ಏಜೆಂಟರು ಈ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಬೇಕಾದ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಕೊಡದಿದ್ದರೆ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಅವುಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಎಲ್ಲ ಪ್ರಯತ್ನಗಳನ್ನು ಮಾಡಬೇಕು. ಇದರಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರೊಡನೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಸಂಬಂಧ ಕಡಿತಗೊಳಿಸುವುದೂ ಸೇರಿದೆ.

F. ವಿವಾಹಿತ ಮಹಿಳೆಯರ ಆಸ್ತಿ ಕಾಯ್ದೆ 1874 :

Married Womens' Property Act 1874

MWP ಕಾಯ್ದೆ 1874 ರ 6ನೆ ಕಲಂ ಪ್ರಕಾರ ಒಂದು ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ವಿವಾಹಿತನಾದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಯೊಬ್ಬನು ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ಜೀವದ ಮೇಲೆ ತನ್ನ ಹೆಂಡತಿ ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳಿಗಾಗಿ ಮಾಡಿದಾಗ, ಆ ಪಾಲಿಸಿ ಒಂದು ಟ್ರಸ್ಟ್ ಆಗಿ ಭಾವಿಸಲಾಗಿ, ಅದು ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ, ಮತ್ತು ಅವನಿಗೆ ಸಾಲ ಕೊಟ್ಟವರ, ಹಾಗೂ ಕೋರ್ಟು ಅಟಾಚ್‌ಮೆಂಟ್‌ಗಳಿಗೆ ಸಹ ಅದು ಯಾವರೀತಿಯಾಗಿ ಕೈಹಾಕಲು ಹಕ್ಕು ಇರುವದಿಲ್ಲ. ಇವೆಲ್ಲವುಗಳಿಂದ ಅದು ಹೊರತಾಗಿದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ಒಂದು ಟ್ರಸ್ಟ್ ಎನ್ನುವದು ನ್ಯಾಯಪರವಾದ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದ್ದು ಅದಕ್ಕೆ ಮೂರು ಜನ ಪಾರ್ಟಿಗಳಾಗುತ್ತಾರೆ. ಒಬ್ಬ ಟ್ರಸ್ಟರ್, ಟ್ರಸ್ಟಿ ಮತ್ತು ಬೆನಿಫಿಷ್ಯರಿ (ಟ್ರಸ್ಟ್ ಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ, ಧರ್ಮದರ್ಶಿಯಾದ ವ್ಯಕ್ತಿ, ಫಲಾನುಭವಿ ವ್ಯಕ್ತಿ)

ಟ್ರಸ್ಟರ್ : ಟ್ರಸ್ಟ್ ರಚನೆ ಮಾಡಿದ, ಏರ್ಪಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ.

ಟ್ರಸ್ಟಿ : ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇವರು ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡುವರು, ಇವರಿಗೆ

ಅದರ ಒಡೆತನವನ್ನು 'ಟ್ರಸ್ಟ್' ಆಗಿನೋಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಒಪ್ಪಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಬೆನಿಫಿಷಿಯರಿ : ಟ್ರಸ್ಟಿನಿಂದ ಲಾಭವನ್ನು ಹೊಂದುವ ವ್ಯಕ್ತಿ / ಅಥವಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆ, ಪಾಲಿಸಿಯ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರರು ಈ ಕೆಳಗಿನವರನ್ನು ನೇಮಕಾತಿ ಮಾಡಬಹುದು.

● ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ (ಅವನಿಲ್ಲದಾಗ ಮತ್ತೊಬ್ಬನನ್ನು) ಟ್ರಸ್ಟಿಯಾಗಿ

● ಇಬ್ಬರು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು (ಅಥವಾ ಅವರಲ್ಲಿ ಬದುಕಿ ಉಳಿದವರನ್ನು) ಟ್ರಸ್ಟಿಗಳಾಗಿ.

● ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆ ಅಥವಾ ಬ್ಯಾಂಕು (ಇವರು ಟ್ರಸ್ಟಿ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುತ್ತಿರುತ್ತಾರೆ)

ಟ್ರಸ್ಟಿಯಾಗುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಪ್ರಾಪ್ತವಯಸ್ಕ (18ವರ್ಷ ಮೀರಿದವನು) ಆಗಿರಬೇಕು. ಅವರು ಟ್ರಸ್ಟಿಯಾಗಿರಲು ಅವರ ಒಪ್ಪಿಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಎಂಡಾರ್ಸ್‌ಮೆಂಟ್ ಆಗಿಲಗತ್ತಿಸಬೇಕು. ಒಂದುವೇಳೆ ಟ್ರಸ್ಟಿ ಇಲ್ಲವಾದರೆ ಅಥವಾ ನೇಮಕಮಾಡದಿದ್ದಾಗ ಅಧಿಕಾರಿಕ ಟ್ರಸ್ಟಿಯನ್ನು ಸರಕಾರದವರೇ ನೇಮಕಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

MWP ಕಾಯ್ದೆ ಅಡಿಮಾಡಲಾದ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಫಲಾನುಭವಿಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಾಗಬಹುದು.

● ಪತ್ನಿ ಮಾತ್ರ

● ಒಬ್ಬರು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಮಕ್ಕಳು

ಅಥವಾ

● ಹೆಂಡತಿ, ಮಗು ಅಥವಾ ಮಕ್ಕಳು ಜಂಟಿಯಾಗಿ. ಈ ಕಾಯ್ದೆಯ ಮುಖ್ಯಲಕ್ಷಣಗಳು ಹೀಗಿವೆ.

● ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನು ಒಬ್ಬ ವಿವಾಹಿತ ವ್ಯಕ್ತಿ, ವಿವಾಹವಿಚ್ಛೇದನ ಪಡೆದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ವಿಧುರ ನಾಗಿರಬಹುದು. ಅವನ ಹೆಂಡತಿ ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳು ಮಾತ್ರ ಬೆನಿಫಿಷಿಯರಿಗಳಾಗಬಹುದು. ಮಕ್ಕಳೆಂದರೆ ಮಗ ಅಥವಾ ಮಗಳು ಯಾರಾದರೂ ಆಗಬಹುದು. ಹೈಂದವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ದತ್ತು ಮಗ ಮತ್ತು ದತ್ತು ಮಗಳು ಸಹ ಸೇರಿಸಲಾಗಿದೆ.

● ಪಾಲಿಸಿ ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ಜೀವದ ಮೇಲೆ ಆಗಬೇಕು.

● ಒಂದೊಂದು ಪಾಲಿಸಿಯು ಒಂದೊಂದು ಬೇರೆಬೇರೆ ಟ್ರಸ್ಟ್‌ಗಳಾಗುತ್ತವೆ.

● ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಟ್ರಸ್ಟ್ ಎಂದು ವಿಮೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅವನ ಹೆಂಡತಿ ಅಥವಾ ಮಗುವನ್ನು (18ವರ್ಷ ಮೇಲ್ಪಟ್ಟಿದ್ದರೆ) ಟ್ರಸ್ಟಿಯಾಗಿ ನೇಮಿಸಬಹುದು. ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಟ್ರಸ್ಟಿಗಳನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸುವ ಅಧಿಕಾರ ವಿರುತ್ತದೆ.

● ಇಬ್ಬರು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಟ್ರಸ್ಟಿ ಗಳನ್ನು ನೇಮಿಸಬಹುದು.

ಅಡಿಯ ವಿಮೆ ಕೋರ್ಟು ಅಟಾಚ್‌ಮೆಂಟ್, ಟ್ಯಾಕ್ಸ್ ಅಟಾಚ್‌ಮೆಂಟ್, ಬಾಕಿದಾರರು ಇನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಸಹ ಆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಏನಾದರೂ ಮಾಡುವ ಹಕ್ಕು ಇರುವದಿಲ್ಲ.

● ದಾವೆಬಂದಾಗ, ಪಾಲಿಸಿ ಹಣವನ್ನು ಟ್ರಸ್ಟಿಗಳಿಗೆ ಸಂದಾಯ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಟ್ರಸ್ಟಿಗಳು ಪಾಲಿಸಿ

ಹಣವನ್ನು ಬೆನಿಫಿಷಿಯರಿಗಾಗಿ ಇಡುತ್ತಾರೆ.

- ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಯಾವತರಹದ ಬದಲಾವಣೆ ಅಥವಾ ಸರೇಂಡರ್‌ಗೂ ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲ.
- ಅದನ್ನು ಸಾಲಕೊಟ್ಟವರಿಗೆ ಮೋಸಮಾಡಲು ಮಾಡಿಸಬಾರದು.
- ನಾಮಿನೇಷನ್ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್‌ಗೆ ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲ.

ಮುಸಲ್ಮಾನರ ಕಾನೂನು :

ಒಬ್ಬ ಮುಸಲ್ಮಾನನಲ್ಲದ ವ್ಯಕ್ತಿ (ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರ) ಫಲಾನುಭವಿಗಳಿಗೆ ಇಂತಿಷ್ಟು ಹಣ ಎಂದು ಭಾಗಗಳು ತಿಳಿಸಬಹುದು. ಆ ಹಣ ಅವರಿಗೆ ಅಥವಾ ಅವರಲ್ಲಿ ಬದುಕಿ ಉಳಿದವರಿಗೆ ಜಂಟಿಯಾಗಿ ಅಥವಾ ಫಲಾನುಭವಿಗಳಿಗೆಲ್ಲರಿಗೂ ಎಂದು ಸಹತಿಸಬಹುದು.

ಆದರೆ ಮುಸ್ಲಿಂ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರರು, ಫಲಾನುಭವಿಗಳನ್ನು ಹೆಸರಿಟ್ಟು ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಅದಕ್ಕೆ 'ಪರ್ರೆನಾ ಡೆಸಿಗ್ನೇಟಾ' ಎನ್ನುವನ್ಯಾಯ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ.

ಫಲಾನುಭವಿಗಳಾದ ಹೆಂಡತಿ ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳ ಹೆಸರುಗಳು ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ನಮೋದಿಸಬೇಕು. ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಡುವಾಗ ಜೀವಂತರಾಗಿರಬೇಕು. ಇಬ್ಬರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಫಲಾನುಭವಿಗಳಿದ್ದರೆ, ಅವರಿವರಿಗೆ ಸಲ್ಲಬೇಕಾದ ಪಾಲು ಎಷ್ಟು ಎಂದು ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಿಸಬೇಕು.

G. ಇತರೆ ಮುಖ್ಯ ಶಾಸನಗಳು :

ಈ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ನಾವು ಏಜಂಟರಾಗಿ ನಿಮಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುವ ಇನ್ನಿತರೆ ಶಾಸನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನೋಡೋಣ.

G1. ಸಾರ್ವಜನಿಕರ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣೆಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳು 1998 : (RPG)

ಈ ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಸಮಿತಿಯ ಆಡಳಿತ ಸಂಸ್ಥೆ (Governing Body of Insurance Council) (GBIC) ಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇದರಿಂದ ವಿಮೆ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮೇನ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಏರ್ಪಡಿಸಲು ಮತ್ತು ಅನುಕೂಲಗೊಳಿಸಲು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

GBIC ನಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಒಬ್ಬ ಪ್ರತಿನಿಧಿ ಇರುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ಆಯಾ ಕಂಪನಿಯ ಅಧ್ಯಕ್ಷರು ಅಥವಾ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ನಿರ್ದೇಶಕರು ಆಗಿರಬೇಕು. (Chairman or MD or Director.) RPG ರೂಲ್ಸ್‌ನಲ್ಲಿ ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳಿವೆ.

- ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ 'ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮೆನ್'ರ ನಿಯಾಮಕ, ಅವರ ಕಾರ್ಯಾಲಯ ಮತ್ತು ಅವಧಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು.
- ಈ ಕೇಂದ್ರಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಮತ್ತು ಆಡಳಿತಕ್ಕೆ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು.
- ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮೆನ್ ಅಧಿಕಾರಗಳು.

● ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ಗೆ ದೂರು ಸಲ್ಲಿಸುವ ವಿಧಾನಗಳು ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ಅವರಿಂದ ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸುವಿಕೆ ಅದಕ್ಕೆ 'ಶಿಫಾರಸ್' ಮಾಡಿ ಅಥವಾ 'ಅವಾರ್ಡ್' ಕೊಡುವುದು. ನಾವು ಮರಳಿ ವಿಮಾ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ರವರು ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಕಾಪಾಡುವಲ್ಲಿ ಅವರ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಎಂದು ಇದರ ಪ್ರಭಾವ ಏಜಂಟರ ಪಾತ್ರದ ಮೇಲೆ ಹೇಗೆ ಇರುತ್ತದೆ ಎಂದು 14ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನೋಡೋಣ.

G2. IRDA (ವಿಮೆಯ ಜಾಹಿರಾತು ಮತ್ತು ತಿಳಿಸುವಿಕೆ) ನಿಬಂಧನೆಗಳು 2000

ಈ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ವಿಮೆಯ ಜಾಹಿರಾತನ್ನು ಹೀಗೆ ಹೇಳುತ್ತದೆ. ವಿಮೆ ಜಾಹಿರಾತು ಎಂದರೆ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ನೇರವಾಗಿ ಅಥವಾ ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಿದ್ದು, ಮತ್ತು ಅದರಿಂದ ಕೊನೆಗೆ ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿ ಮಾರಾಟ ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿಗಾಗಿ ಜನರಿಂದ ಕೋರುವ ಯಾವುದೇ ತರಹದ ಸಂದೇಶವಾಗಿದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ತರಹದ ಮುದ್ರಿತಗೊಂಡ ಮತ್ತು ಪ್ರಚುರಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಸಾಹಿತ್ಯದ ವಸ್ತು ಅಥವಾ ಬೇರೆಯಾವುದೇ ಮುದ್ರಿಸಲಾದ ವಸ್ತು ಮತ್ತು / ಅಥವಾ ಜನರ ಸಂಪರ್ಕಕ್ಕಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಲಾದ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಮಾಧ್ಯಮವೆಂದು ಹೇಳಬಹುದು.

ಸರಿಯಲ್ಲದ ಅಥವಾ ತಪ್ಪು ದಾರಿಗಳೆಂದು ಜಾಹಿರಾತುನಲ್ಲಿ.

● ಯಾವುದೇ ಜಾಹಿರಾತು ನಿಂದ ಅದು ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನ ವೆಂದು ಗುರುತಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದರೆ.

● ಪಾಲಿಸಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಮೀರಿ ಆಶ್ವಾಸನೆ ಕೊಡುತ್ತಿದ್ದರೆ.

● ಪಾಲಿಸಿ ಉಪಬಂಧಗಳಲ್ಲಿ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಯಾಗದ ಲಾಭಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವರ್ಣಿಸುತ್ತಿದ್ದರೆ.

ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಂದ ಜಾಹಿರಾತುಗಳು :

(Insurance Council) ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಂದ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾದ ಯಾವುದೇ ಜಾಹಿರಾತು ನಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಪರಿಣಾಮ ಉಂಟಾಗುವದಾದರೆ, ಅದನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವ ಮುನ್ನವೇ ಅದನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರಿಂದ ಬರಹದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಆಮೋದಿಸಲ್ಪಡಬೇಕು. ಸದ್ರಿ ಆಮೋದನೆ ಕೊಡುವ ಮುನ್ನ ಆ ವಿಮಾದಾರರು ಆ ಜಾಹಿರಾತು ಕಪಟವಾದದ್ದಲ್ಲ ವೆಂದು ಅಥವಾ ತಪ್ಪುದಾರಿಗಳೆಂದು ದೃಢೀಕರಿಸಿ ಎಂದು ಖಚಿತ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಆದರೇ ಒಬ್ಬ ಏಜಂಟನು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಜಾಹಿರಾತು ಕೊಡಲು ವಿಮಾದಾರರ ಆಮೋದನೆ ಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ. ಅವು

- ಸದ್ರಿ ಜಾಹಿರಾತು ವಿಮಾದಾರರಿಂದಲೇ ತಯಾರಿಸಲ್ಪಟ್ಟು ಏಜಂಟರಿಗೆ ಕೊಡಲಾದಾಗ
- ಅದರಲ್ಲಿಯ ಸಮಾಚಾರ ಸಾಧಾರಣದ್ದಾಗಿದ್ದು ಅದು ಕೇವಲ ಏಜಂಟರ ಹೆಸರು, ಚಿಹ್ನೆ

ವಿಳಾಸ ಮತ್ತು ಪೋನ್ ನಂಬರುಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಾಗ

● ಅದರಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ಏಜಂಟರ ಅನುಭವ, ಸೇವೆ ಮತ್ತು ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆಗಳು ಮಾತ್ರ ವಿದ್ವು ಅದುವಾವ ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಲಾಭಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅಥವಾ ಖರ್ಚುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಗಳಿದ್ದಾಗ.

G3. IRDA (ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಸ್ವೀಕಾರದ ವಿಧಾನ) ನಿಬಂಧನೆಗಳು 2002 :

ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಯಾವಯಾವ ರೀತಿನಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಸಂದಾಯಿಸ ಬಹುದೆಂದು ಈ ನಿಬಂಧನೆಗಳಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

- ನಗದು ಹಣ ಚೆಕ್ಕ್ಯು D.D. ಬ್ಯಾಂಕರ್‌ಗಳ ಚೆಕ್ಕ್ಯು ಯಾವುದೇ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮೇಲೆ.
- ಅಂಚೆಕಛೇರಿಯ ಮನಿ ಆರ್ಡರ್ ಮೂಲಕ.
- ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಅಥವಾ ಡೆಬಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್ ಮೂಲಕ.
- ಬ್ಯಾಂಕುನ ಗ್ಯಾರಂಟಿ ಅಥವಾ ನಗದು ಡಿಪಾಜಿಟ್.
- ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್ ನಲ್ಲಿ
- ಟ್ರಾನ್ಸಾನ್ಸಾಕ್ಷನ್
- ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ನೇರವಾಗಿ ಹಣ ಬದಲಾಯಿಸುವ ಮೂಲಕ
- IRDA ರವರು ಒಪ್ಪ ಬಹುದಾದ ಯಾವುದೇ ಮತ್ತೊಂದು ರೀತಿಯ ಷರತ್ತು ವಿಮಾದಾರರು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಂದ ಕೊಡಲಾದ ಚೆಕ್ಕ್ಯು ಹಣ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಆಗುವ ಖರ್ಚನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಂದ ವಸೂಲಿಮಾಡಬಹುದು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ: ಕೇವಲ ನಗದು ಹಣ ಕಟ್ಟಿದ್ದರೆ ಮಾತ್ರ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ರಿಸ್ಕು ತಕ್ಷಣ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ. ಇತರೆ ವಿಧಾನಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗೆ ಹಣ ತಲುಪಿದನಂತರವೇ ರಿಸ್ಕು ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ.

G4. IRDA (ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಪರವಾನಿಗೆ ಕೊಡುವದು) ನಿಬಂಧನೆಗಳು 2002 :

ಈ ಕಾಯ್ದೆ ಅಡಿ ಅಕ್ಟೋಬರ್ 2002ರಲ್ಲಿ IRDA ರವರು ನೋಟಿಫಿಕೇಶನ್ ಮೂಲಕ IRDA (ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜಂಟರಿ) ನಿಬಂಧನೆಗಳು 2002 ತಂದಿದ್ದಾರೆ. ಈ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಕೊಡುವದನ್ನು ಇನ್ನು ಇತರ ಮಾರ್ಗಗಳಾದ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟ ಉದಾ : ಕಂಪನಿಗಳು, ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳು ಅಂದರೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಲ್ಲದೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಕೂಡ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಾಗಬಹುದು.

G5. ವಿದೇಶೀ ವಿನಿಮಯ ನಿರ್ವಹಣೆ (ವಿಮೆ) ನಿಬಂಧನೆಗಳು 2000

ಈ ನಿಬಂಧನೆಗಳು, ರಿಜರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ ರವರಿಂದ ಭಾರತದೇಶವಾಸಿಗಳಾದ ಭಾರತೀಯರಿಂದ ಭಾರತದೇಶದ ಹೊರಗಿದ ಬಂದ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಜಾರಿಮಾಡಲಾದ ಜೀವ ವಿಮಾ ಮತ್ತು ಸಾಧಾರಣ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಒಬ್ಬ ಹೊರದೇಶದ ವಿಮಾ ದಾರರಿಂದ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವದು ನಿಷೇಧಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಮೇಲಿನ ಈ ಕಾಯ್ದೆ ನಲ್ಲಿ ನಂತರ ಈ ರೀತಿ ಸೇರಿಸಲಾಯಿತು. ಒಂದು ಸಾಧಾರಣ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವ ನಿಷೇಧಾಜ್ಞೆಯನ್ನು ಒಂದುವೇಳೆ ಹೊರದೇಶದ ಕಂಪನಿಯ ಘಟಕ ವಿಶೇಷ ಆರ್ಥಿಕ ವಲಯ SEZ ನಲ್ಲಿದ್ದರೆ ಸದರಿ ನಿಷೇಧವು ಅನ್ವಯವಾಗುವದಿಲ್ಲ.

G6. ವಿದೇಶೀ ವಿನಿಮಯ ನಿರ್ವಹಣೆ (ವಿಮೆ) ನಿಬಂಧನೆಗಳು 2000 (ಜೀವ ವಿಮೆಯ ನಿವೇದನ ಪತ್ರ) (Life Insurance Memorandum)

ಈ ನಿಬಂಧನೆಗಳು, ವಿದೇಶಿಹಣ ವಿನಿಮಯ ಅಧಿಕಾರ ನಿಬಂಧನೆಗಳು. ಇವುಗಳು ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಭಾರತದೇಶದ ರೂಪಾಯಿಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ವಿದೇಶಿ ಕರೆನ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಅನಿವಾಸ ಭಾರತೀಯರಿಗೆ ಕೊಡುವದು, ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಹೇಗೆ ವಸೂಲಿಮಾಡುವದು ಇನ್ನದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ವಿಷಯಗಳು.

ಪಾಲಿಸಿಜಾರಿಗೊಳಿಸುವಿಕೆ, ಪ್ರಿಮಿಯಂ ವಸೂಲಿಮಾಡುವದು :

ದೇಶೀಯ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಭಾರತೀಯ ಜಾತೀಯತೆ ಇರುವವರಿಗೆ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ವಿದೇಶೀ ಕರೆನ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಬಹುದು. ಆದರೆ ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳನ್ನು ವಿದೇಶೀ ಕರೆನ್ಸಿನಲ್ಲಿ, ವಿದೇಶದಿಂದ ಬಂದ ಹಣವನ್ನು ವಿದೇಶಿ ಕರೆನ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಇಲ್ಲಿನ ವಿದೇಶಿ ಕರೆನ್ಸಿಯ ಖಾತೆಯಿಂದ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗಬೇಕು. ಅನಿವಾಸಿ ಭಾರತೀಯರಾದರೆ, ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ವಿದೇಶಿ ಕರೆನ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾಗಿ, ಅಲ್ಲಿಯಕಾರ್ಯಾಲಯಗಳಿಂದ ಅಥವಾ ಭಾರತದಲ್ಲಿನ ಕಾರ್ಯಾಲಯದಿಂದ ಜಾರಿಯಾಗಿದ್ದರೆ ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳು ವಿದೇಶಿ ಕರೆನ್ಸಿನಲ್ಲಿ ವಿದೇಶದಿಂದ ನೇರವಾಗಿ ಅಥವಾ NRE / FCNR ಖಾತೆಗಳಿಂದ ಅಥವಾ ಭಾರತದಲ್ಲಿನ ಅವರ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರಿಂದ ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು.

ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥ : ಕ್ಲೆಯಿಮೆಂಟ್ ಭಾರತದ ಹೊರಗೆವಾಸಿಸುತ್ತಿದ್ದರೆ. ರೂಪಾಯಿಗಳ ಜೀವವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ವಿದೇಶೀ ಕರೆನ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಹಣ ಬೇಕಾದರೆ ಅದು ವಿದೇಶೀ ಕರೆನ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಬೆನಿಫಿಷಿಯರಿಗಳು

ಅನಿವಾಸಿ ಭಾರತೀಯರಾದರೆ, ವಿದೇಶಿ ಕರೆನ್ಸಿನಲ್ಲಿ ದಾವೆಯ ಇತ್ಯರ್ಥ ಬೇಕೆಂದರೆ ಅವರ NRE/FCNR ಖಾತೆಗಳಿಗೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿದೇಶನಲ್ಲಿನ ಏಜಂಟರ ಕಮಿಷನ್ :

ತಮ್ಮ ಏಜಂಟರಿಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಕೊಡಲಾಗುವ ಕಮಿಷನ್ ಅವರು ಶಾಶ್ವತವಾಗಿ ಭಾರತದ ಹೊರಗೆ ವಾಸವಾಗಿದ್ದರೆ, ಅವರು ಮಾಡಿಸಿದ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಪಾಕ್ಷಿಕವಾಗಿ ಭಾರತೀಯರಿಗಾಗಿ ರೂಪಾಯಿಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಿದ್ದರು ಕಮಿಷನ್ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

G7. ಗ್ರಾಹಕರ ರಕ್ಷಣೆಯ ಕಾಯ್ದೆ 1986

Consumer Protection Act 1986) COPA.

● ಈ ಕಾಯ್ದೆ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ, ಒಬ್ಬಗ್ರಾಹಕನು ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ, ಅವರು ತಮ್ಮಗೆ ಮಾರಲಾದ ಸರಕು ಅಥವಾ ಸೇವೆಗಳಿಂದ ಸಂತೃಪ್ತರಾಗದಿದ್ದರೆ, ಈ ಕಾಯ್ದೆ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದ ವಿವಿಧ ವೇದಿಕೆಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ದೂರುಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು.

● COPA ವಿಮೆ ಉದ್ದಿಮೆಗೂ ಸಹ ಅನ್ವಯವಾಗುತ್ತದೆ.

● ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ತಮ್ಮಗೆ ಏಜಂಟರಿಂದ ಅಥವಾ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಆಗಿದ್ದ ನ್ಯಾಯವಲ್ಲದ ವ್ಯವಹಾರ ಪದ್ಧತಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅಥವಾ ಅತ್ಯಪ್ರಕರ ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಇವರಿಗೆ ದೂರು ಕೊಡಬಹುದಾದ ಹಕ್ಕು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ.

ಬಹಳಷ್ಟು ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ದೂರುಗಳು ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥದಲ್ಲಿ ತಡೆಯಾಗುವುದರಿಂದ ಮತ್ತು ದಾವೆಗಳನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸುವುದರಿಂದ ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತವೆ. ಪ್ರತಿ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲೂ ಪ್ರತಿ ಯೊಂದು ಜಿಲ್ಲೆ ನಲ್ಲ ಈ ಗ್ರಾಹಕರ ವೇದಿಕೆಗಳು ಸ್ಥಾಪನೆಯಾಗಿವೆ. ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದ ವೇದಿಕೆ ರೂ. 20,00,000 ವರಿಗೆ ಇರುವ ದೂರುಗಳನ್ನು ರಾಜ್ಯಮಟ್ಟದ ವೇದಿಕೆ ರೂ. 1ಕೋಟಿಯ ಬೆಲೆಯ ವರಿಗೂ ದೂರುಗಳನ್ನು ಕೇಳುತ್ತವೆ. ರಾಷ್ಟ್ರಮಟ್ಟದ ನೇಶನಲ್ ಕಮಿಷನ್ ರಾಜ್ಯಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಮೀರಿದ ದೂರುಗಳು ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯಮಟ್ಟದವರ ತೀರ್ಪುಗಳ ಮೇಲಿನ ಅಪೀಲುಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುತ್ತದೆ.

ಈ ಕೆಳಗಿನವು ಗ್ರಾಹಕರ ಮೂಲಭೂತ ಹಕ್ಕುಗಳಾಗಿವೆ

- ಮಾರುಕಟ್ಟೆನಲ್ಲಿನ ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳಿಂದ ರಕ್ಷಣೆಯ ಹಕ್ಕು.
- ಮಾಹಿತಿ ಹಕ್ಕು.
- ಭದ್ರತೆಯ ಹಕ್ಕು.
- ಆರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಹಕ್ಕು.

● ತಮ್ಮ ಮೊರೆಕೇಳಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಹಕ್ಕು.

● ಪರಿಹಾರ ಕೇಳುವ ಹಕ್ಕು.

● ಗ್ರಾಹಕರ ಶಿಕ್ಷಣೆಯ ಹಕ್ಕು.

ಕ್ರಮಕ್ಕೆ ಕಾರಣ ಉದ್ಭವವಾದ 2ವರ್ಷದೊಳಗೆ ದೂರು ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗಬೇಕು. ಆದರೆ ಇದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿತ ವೇದಿಕೆ ಯವರು ವಿನಾಯಿತಿ ಕೊಡಬಹುದು.

IRDA ಸೇರಿದಂತೆ ಎಲ್ಲ ವಿಮೆ ಉದ್ದಿಮೆಯ ಪಾಲುದಾರರಿಂದ ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯ ರಕ್ಷಣೆಗಾಗಿ ಸಾಕಷ್ಟು ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಇವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ 14ನೆ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನೋಡೋಣ.

ಮುಖ್ಯವಿಷಯಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಮುಖ್ಯವಿಷಯಗಳು :

● ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆ 1938 ಭಾರತದೇಶದ ಅತಿ ಮುಖ್ಯವಾದ ವಿಮೆಯಶಾಸನ.

● ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆ 1938 ರ ಸೆಕ್ಷನ್ 40(1) ಅಡಿನಲ್ಲಿ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಪಡೆದ ವಿಮೆ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಕಮಿಷನ್ ಕೊಡಬೇಕೆಂದು. ಬೇರೆಯಾವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಸಲ್ಲದೆಂದು ತಿಳಿಸಿದೆ.

● ಈ ಕಾಯ್ದೆ ಸೆಕ್ಷನ್ 41(1) ರ ಪ್ರಕಾರ ವಿಮೆ ಕೊಳ್ಳಲು ಆಮಿಷೆಯಾಗಿ ಕಮಿಷನ್ ನಲ್ಲಿ ರಿಬೇಟ್ ಕೊಡುವುದು ನಿಷೇಧಿಸಿದೆ. ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಂತಹ ರಿಬೇಟು ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವುದನ್ನು ಸಹ ಈ ಕಲಂ ನಿಷೇಧಿಸಿದೆ.

● ಈ ಕಾಯ್ದೆಯ ಸೆಕ್ಷನ್ 42, ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಅಥವಾ ಒಂದು ಕಂಪನಿಗೆ ವಿಮೆ ಏಜಂಟನಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಲು, ವಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರಮಾಡಲು ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಕೊಡುವ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ.

● ಕೆಲವು ಷರತ್ತುಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು, ಈ ಕಾಯ್ದೆಯ 44ನೆ ಸೆಕ್ಷನ್ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರಮಾಡಿದ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಕಮಿಷನ್ ನಿರಾಕರಿಸುವಂತಿಲ್ಲ, ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತದೆ.

● ಭಾರತೀಯ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯ್ದೆ 1912 ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ಮಾಡಲಾದ ಮೊಟ್ಟಮೊದಲ ಶಾಸನವಾಗಿದೆ.

● LIC ಕಾಯ್ದೆ 1956 ರ ಮುಖ್ಯಉದ್ದೇಶ ಭಾರತದಲ್ಲಿನ ಜೀವ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣೆ ಗೊಳಿಸುವುದು ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಎಲ್ಲ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು LIC ಗೆ ಬದಲಾಯಿಸುವುದು.

● ಸುಮಾರು 200 ಕ್ಕು ಹೆಚ್ಚುಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು, ಭವಿಷ್ಯನಿಧಿಯ ಸೂಸೈಟಿಗಳನ್ನು ವಿಲೀನಗೊಳಿಸಿ ಭಾರತೀಯ ಜೀವ ವಿಮಾ ನಿಗಮ **LIC** ಯನ್ನು ರೂಪಿಸಲಾಯಿತು.

● **IRDA** ಕಾಯ್ದೆ 1999ರನ್ನು ವಿಮೆ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ಮತ್ತು ಕ್ರಮವಾದ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಯನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಿ, ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಜಾರಿಗೆ ತರಲಾಯಿತು.

● ನೊಂದಣಿ, ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಕೊಡುವುದು, ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸರಿಯಾದ ರೀತಿನಲ್ಲಿ ನಡೆಸಲು ಬೇಕಾದ ರೀತಿ, ನೀತಿಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವುದು, ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಕಾಪಾಡುವುದು. ಈ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಂದ 'ಕಂಟ್ರೋಲರ್ ಆಫ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್' ಜಾಗದಲ್ಲಿ **IRDA** ನೇಮಕಗೊಂಡಿತು.

● ಮನಿಲಾಂಡರಿಂಗ್ ಎನ್ನುವುದು ಅನ್ಯಾಯಾರ್ಜಿತ ಹಣವನ್ನು ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಅದರ ಮೂಲವನ್ನು ತಿಳಿಸದೇ ಅಕ್ರಮವಾಗಿ ಸೇರಿಸಿ ಅದು ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತ ಸಂಪಾದನೆಯಾಗಿ ಮೇಲ್ನೋಟಕ್ಕೆ ತೋರಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಮೂರು ಹಂತಗಳಿವೆ. ತೊಡಗಿಸುವಿಕೆ, ಪರದೆಗಳು, ಮತ್ತು ಏಕೀಕರಣ.

● ಎಲ್ಲ ವಿಮಾ ದಾರರಿಗೂ **AML** ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ ಅದನ್ನು ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ಏಜೆಂಟರಿಂದ ಪಾಟಿಸುವಂತೆ ಮಾಡಬೇಕು.

● **MWP** ಕಾಯ್ದೆ 1874 ರಂತೆ ಒಬ್ಬ ವಿವಾಹಿತ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ಜೀವದಮೇಲೆ ಪಾಲಿಸಿಮಾಡಿಸಿ, ಅದನ್ನು ತನ್ನ ಹೆಂಡತಿ ಮಕ್ಕಳಿಗಾಗಿ ಯಂದು ತಿಳಿಸಿದರೆ, ಅದೊಂದು ಟ್ರಸ್ಟ್ ಆಗಿ ಭಾವಿಸಲಾಗಿ ಅದು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅವನ ಸಾಲಗಾರರ, ಮತ್ತು ಕೊರ್ಟ್ ಅಟಾಚ್‌ಮೆಂಟ್‌ಗಳಿಂದ ದೂರವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

● ಇದರಲ್ಲಿ ಲಾಭಪಡೆಯುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಾಗಿ ಹೆಂಡತಿಮಾತ್ರ, ಒಂದು ಅಥವಾ 2 ಮಕ್ಕಳು ಜಂಟಿಯಾಗಿ ಇರಬಹುದು.

ಇತರೆ ಶಾಸನಗಳು :

● **GBIC** ವಿಮೆ ಸಮಿತಿಯ ಆಡಳಿತ ಯಂತ್ರಾಂಗವನ್ನು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣೆಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳು 1998 (**RPG** ರೂಲ್ಸ್ 1998) ಅಡಿನಲ್ಲಿ ರೂಪಿಸಲಾಗಿ ಇದರಿಂದ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ನಡೆಸಲು ಉಪಯೋಗವಾಗಿದೆ.

● **IRDA** (ಜಾಹಿರಾತು ಮತ್ತು ತಿಳಿಸುವಿಕೆ) ನಿಬಂಧನೆಗಳು 2000. ಇದು ಅಪ್ರಿಯಕರ ವಿಮೆ ಜಾಹಿರಾತುಗಳ, ವಿಮೆ ಏಜೆಂಟರಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಕೊಡಲಾಗುವ

ಜಾಹಿರಾತುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಿರುತ್ತದೆ.

● **IRDA** (ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ವಿಧಾನ) ನಿಬಂಧನೆ 2002ರಲ್ಲಿ ಯಾವ ರೀತಿನಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಂದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದೆಂದು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ.

● **IRDA** (ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟರ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ವಿಧಾನ) 2002ರಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಲೈಸೆನ್ಸ್‌ಗಳು, ಇನ್ನಿತರ ವಿಷಯಗಳು ಇರುತ್ತವೆ. ಕೇವಲ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಲ್ಲದೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಹ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರಾಗಬಹುದೆಂದು ಹೇಳುತ್ತದೆ.

● ವಿದೇಶೀ ವಿನಿಮಯ ನಿರ್ವಹಣೆ (ವಿಮೆ) ನಿಬಂಧನೆಗಳು 2000ರಲ್ಲಿ ಭಾರತೀಯರಾದವರಿಗೆ ಜೀವ ವಿಮೆ, ಸಾಧಾರಣ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಭಾರತದ ಹೊರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು ನಿಷೇಧಿಸಲಾಗಿದೆ.

● ಇದೇ ನಿಬಂಧನೆಗಳಲ್ಲಿ (ಜೀವ ವಿಮೆಯ ನಿವೇದನಪತ್ರ) ಇದರಲ್ಲಿ ವಿದೇಶೀ ಹಣ ವಿನಿಮಯದ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಜೀವ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ರೂಪಾಯಿಗಳಲ್ಲಿ ಹಾಗೂ ವಿದೇಶೀ ಹಣ (ಕರೆನ್ಸಿ) ನಲ್ಲಿ ಅನಿವಾಸಿ ಭಾರತೀಯರಿಗೆ ಕೊಡುವ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥ ಮುಂತಾದ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ.

● ಗ್ರಾಹಕರ ರಕ್ಷಣೆಯ ಕಾಯ್ದೆ 1986 **COPA** ಪ್ರಕಾರ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತನಗೆ ಮಾರಲಾದ ಸರಕುಗಳ ಅಥವಾ ಕೊಡಲಾದ ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅತ್ಯಪ್ಪನಾದರೆ ಅವನು ತಮ್ಮ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿವಿಧ ವೇದಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ದೂರು ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಸರಿಯಲ್ಲದ ವ್ಯಾಪಾರ ಅಭ್ಯಾಸಗಳ ಕುರಿತು ಅಥವಾ ಏಜೆಂಟರ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಅತ್ಯಪ್ಪಿಕರ ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪರಿಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ದೂರುಕೊಡುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಅವರು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ.

ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು :

12.1 ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಕೊಡುವ ಸೆಕ್ಷನ್ 42 ಉಪಬಂಧಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿರಿ.

ವಿಮೆಕಾಯ್ದೆ 1938 ರ ಸೆಕ್ಷನ್ 42 ನಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಾಗಲು ಮತ್ತು ವಿಮೆ ಕೇಳಲು ಹಾಗೂ ವಿಮೆವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಶೇಖರಿಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಪರವಾನಿಗೆ(ಲೈಸೆನ್ಸ್) ಜಾರಿಮಾಡುವ ವಿಧಿವಿಧಾನಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳು ಇರುತ್ತವೆ.

- ಏಜಂಟರಾಗಲು ಬೇಕಾಗುವ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆಗಳು.
- ಕೊಡಬೇಕಾದ 'ಫೀಜು' ಅದರ ಗರಿಷ್ಠಮಿತಿಯೊಂದಿಗೆ.
- ಲೈಸೆನ್ಸ್ 3 ವರ್ಷ ಜಾರಿಯಲ್ಲಿದ್ದು, ಆನಂತರ ಅದನ್ನು ನವೀಕರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.
- ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಮುಗಿಯುವ ದಿನಾಂಕಕ್ಕೆ 30 ದಿನಗಳ ಮುಂಚೆಯೇ ಏಜನ್ಸಿಗೆ ಅರ್ಜಿ ಕೊಡಬೇಕು. ಅದರಚೊತೆ ಬೇಕಾಗುವ ಫೀಜು ಹಣವನ್ನು ಸಹ ಸಂದಾಯಿಸಬೇಕು.
- ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಕಳೆದರೆ.ಅಥವಾ ಹರಿದು ಅಥವಾ ನಾಶವಾದರೆ ಡೂಪ್ಲಿಕೇಟ್ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಅದಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಫೀಜು ಕೊಟ್ಟನಂತರ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಯಾವುದೇವ್ಯಕ್ತಿ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಇಲ್ಲದೆ ವಿಮಾವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಮಾಡಿದರೆ ಅವನು ದಂಡ ಕಟ್ಟಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅದರಿಂದ
- ಅನರ್ಹರಾಗಿ ಮಾಡುವುದು
- ವಿಶೇಷ ತರಬೇತಿ
- ನಿಗದಿತ ಪರೀಕ್ಷೆಗಳಲ್ಲಿ ತೇರ್ಗಡೆ

ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಇನ್ನು ಏಜಂಟರ ನೋಂದಣಿ, ಮುಖ್ಯಏಜಂಟರ ನಿಬಂಧನೆಗಳು, ಫೀಫ್ ಏಜಂಟರು ಮತ್ತು ಸ್ಟೇಷಲ್ ಏಜಂಟರು ಮುಂತಾದವುಗಳಿವೆ.

12.2 ಏಜಂಟರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಂತೆ AML ನ ಮುಖ್ಯ ಅಂಶಗಳೇನು?

ಈ ಮುಖ್ಯಾಂಶಗಳು:

- ಎಲ್ಲಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ಅಂದರೆ ಪಾಲಿಸಿಜಾರಿ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣಕಾಸು ಅಪ್ ಹೂಡಿಕೆ, ಮತ್ತು ದಾವೆ ಸಲ್ಲಿಕೆ, ಈ ಎಲ್ಲಸಮಯಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರು ಬೇಕಾದ ಎಲ್ಲ ಗುರುತಿನಚೀಟಿ ಮತ್ತು ವಿಳಾಸದ ದೃವೀಕರಣಗಳನ್ನು ಕೊಡಬೇಕು.
- ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ರಿಸ್ಕು ಚಿತ್ರಣದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡು ಅವರಿಗೆ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಇರುವಂಥಹ ವಿಮೆ ಕೊಡುವುದು.
- ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆ ಪಡೆಯಲು ಬೇಕಾಗುವ ಆದಾಯದ ರುಜುವಾತುಗಳು ತರುವುದು.

- ನಗದುನಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ರೂ.50,000 ವರೆಗು ಮಾತ್ರ ಆನಂತರ ಚೆಕ್ ಅಥವಾ ಡಿಡಿ, ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್ ಮುಂತಾದವುಗಳ ಮೂಲಕ ಹಣ ಸಂದಾಯಿಸಬೇಕು. ಅಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ, ಹಣ ಎಲ್ಲಿಂದ ಬರುತ್ತದೆ ಅದರ ಮೂಲತೀಳಿಯಬೇಕು.

ಸ್ವಯಂ ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು-ಉತ್ತರಗಳು.

1. IRDA ಕಾಯ್ದೆ 1999 ರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶಗಳೇನು?

ಈ ಕಾಯ್ದೆಯ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು:

- ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಕಾಪಾಡುವುದು.
- ವಿಮೆ ಉದ್ಯಮದ ಕ್ರಮವಾದ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹನ ನೀಡುವುದು., ನಿಯಂತ್ರಿಸುವುದು.
- ಇನ್ನಿತರ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ವಿಷಯಗಳು.

2. PMLA 2002 ಯಾರಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ?

- ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ RBI - ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ನಿಯಂತ್ರಕರು.
- ಸೆಕ್ಯುರಿಟೀಸ್ ಎಕ್ಸ್‌ಚೇಂಜ್ ಬೋರ್ಡ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ- SEBI- ಕ್ಯಾಪಿಟಲ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಿಯಂತ್ರಕರು.
- ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ರೆಗ್ಯುಲೇಟರಿ & ಡೆವಲಪ್‌ಮೆಂಟ್ ಅಥಾರಿಟಿ- IRDA ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಕರು.
- ಇನ್ನು ಎಲ್ಲ ಆರ್ಥಿಕ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು.

3. MWP 1874 ಪ್ರಕಾರ ಜೀವವಿಮೆಯ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಫಲಾನುಭವಿಗಳು ಯಾರು?

- ಹೆಂಡತಿ ಮಾತ್ರ
- ಒಂದು ಅಥವಾ ಎರಡು ಮಕ್ಕಳು
- ಹೆಂಡತಿ ಮತ್ತು ಒಂದು ಅಥವಾ ಎರಡು ಮಕ್ಕಳು, ಜಂಟಿಯಾಗಿ.

* * * * *

ಅಧ್ಯಾಯ - 13

ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಲಹೆಗಳು.

ಪರಿವಿಡಿ :

ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶ

| | |
|--|------|
| ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು | |
| ಪರಿಚಯ | |
| ಮುಖ್ಯ ಪದಗಳು | |
| A.ಸರಕಾರದ ಪಾತ್ರ | 13.2 |
| B. ಮುಖ್ಯವಾದ ಭಾರತೀಯ ಹಾಗೂ ಅಂತಾರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು | 13.3 |
| C.IRDA ಮತ್ತಿತರ ನಿಯಂತ್ರಕರ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು,ಅಧಿಕಾರಗಳು ಹಾಗೂ ಕಾರ್ಯಗಳು | 13.1 |
| D.IRDA (ವಿಮೆ ಏಜೆಂಟರ ಲೈಸೆನ್ಸ್‌ಗಳು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವಿಕೆ) 2000,ನಿಬಂಧನೆಗಳು | 13.1 |
| ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳು | |
| ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು | |
| ಸ್ವಯಂ ಪರೀಕ್ಷೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು - ಉತ್ತರಗಳು | |

ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವನ್ನು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದನಂತರ ನೀವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಲು ಸಶಕ್ತರಾಗಬೇಕು

- ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹನ ನೀಡುವಲ್ಲಿ ಭಾರತಸರಕಾರದ ಪಾತ್ರ
- ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದ ವಿವಿಧ ಭಾರತೀಯ ಮತ್ತು ಅಂತಾರಾಷ್ಟ್ರೀಯವಿಮಾಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಪಾತ್ರದ ಸ್ಥೂಲ ವಿವರಣೆ
- ವಿಮಾನಿಯಂತ್ರಕರಾಗಿ ಐಆರ್‌ಡಿಎ IRDA ರವರ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು,ಅಧಿಕಾರ ಮತ್ತು ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು.
- IRDA (ಲೈಸೆನ್ಸಿಂಗ್‌ಆಫ್ ಏಜೆಂಟಸ್) ರೆಗ್ಯುಲೇಶನ್ಸ್ 2000-ಮುಖ್ಯಾಂಶಗಳು.

ಪರಿಚಯ:

ನಾವು IRDA ಕುರಿತು ಹಿಂದೆಲ್ಲಾ ಬಹಳ ಚರ್ಚಿಸಿದ್ದೇವೆ ಮತ್ತು ಹಿಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಈಸಂಸ್ಥೆ ಐಆರ್‌ಡಿಎ ಆಕ್ಟ್‌1999 ರ ಅಡಿ ಯಾವರೀತಿ ಆದನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು ಎಂದು ಸಹ ಕಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಐಆರ್‌ಡಿಎ ಭಾರತದಲ್ಲಿನ ವಿಮಾನಿಯಂತ್ರಕರುಗಳಾದುದು,ಮತ್ತು ಅದೊಂದುಪಾಲಿಸಿದಾರರಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಕಾಪಾಡುವ ಘನ ಉದ್ದೇಶದಿಂದಲೂ,ವಿಮಾಉದ್ಯಮದ ನಿಯಂತ್ರಣ,ಕ್ರಮವಾದಬೆಳವಣಿಗೆ ಯನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವ ಮಹತ್ವಾಕಾಂಕ್ಷೆ ಯಿಂದ ಸ್ಥಾಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ ಯೆಂದುಸಹ ತಿಳಿದಿದ್ದೇವೆ.

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವುಅವರ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು,ಕಾರ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಈ ಮಹತ್ವಾಕಾಂಕ್ಷೆಯ ಪೂರೈಕೆಗೆ ಅವರಿಗೆಕೊಡಲಾದ ಅಧಿಕಾರ ಗಳನ್ನುನೋಡೋಣ. ಇನ್ನು IRDA (ಲೈಸೆನ್ಸಿಂಗ್ ಆಫ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್‌ಏಜೆಂಟಸ್) ರೆಗ್ಯುಲೇಶನ್ಸ್ 2000, ಇದರಲ್ಲಿ ವಿಮಾಏಜೆಂಟರಿಗೆ ಲೈಸೆನ್ಸಿಂಗ್‌ಗಳ ಜಾರಿ ಮತ್ತು ನವೀಕರಣ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳೋಣ. ಮೊದಲಿಗೆ ನಾವು ಭಾರತದಲ್ಲಿನ ವಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಭಾರತ ಸರಕಾರ ಇನ್ನಿತರ ವಿವಿಧ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಯಾವರೀತಿ ಉತ್ತೇಜನ ನೀಡಿ ಅದರ ವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ಹೇಗೆ ಸಹಕರಿಸಿದ್ದಾರೆಂದು ನೋಡೋಣ.

ಮುಖ್ಯಪದಗಳು:

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಶಬ್ದಗಳಿಗೆ ಅರ್ಥಗಳನ್ನು ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ.

| ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ (IRDA) | ವಿದೇಶೀ ನೇರ ಬಂಡವಾಳ (FDI) | ಜೀವ ವಿಮಾ ಸಮಿತಿ (LI Council) | ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ಗಣಾಂಕ ಸಂಸ್ಥಾನ (IAI) |
|--|---------------------------------------|--|--|
| ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಬೋರ್ಡರ್ಸ್ ಅಸೋಸಿಯೇಷನ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ (IBAI) | ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥಾನ (III) | ಟ್ಯಾರಿಫ್ ಅಡ್ವೈಜರಿ ಕಮಿಟಿ (TAC) | ಡಿ-ಟ್ಯಾರಿಫಿಕೇಷನ್ (De-tarrification) |
| IRDA (ಲೈಸೆನ್ಸಿಂಗ್ ಆಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಏಜೆಂಟಸ್) 2000 ನಿಬಂಧನೆಗಳು | ಲೈಸೆನ್ಸ್ ರದ್ದು ಪಡಿಸುವಿಕೆ | ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ತರಬೇತಿ (Practical Training) | ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಜಾರಿ ಗೊಳಿಸುವಿಕೆ (Issue of Licence) |
| ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆ (Code of Conduct) | ಡೂಪ್ಲಿಕೇಟ್ ಲೈಸೆನ್ಸ್ Duplicate Licence | | |

A. ಸರಕಾರದ ಪಾತ್ರ: ಭಾರತದೇಶದ ವಿಮೆಯ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ವಿಮಾನಿಯಂತ್ರಣ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ನ್ಯಾಯವನ್ನು ಕಾಪಾಡುವ ಉನ್ನತಮಟ್ಟದ ಅಧಿಕಾರಿ ಯಾಗಿ, ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಮಹತ್ವದ ಪಾತ್ರ ಇದೆ. ಅವರಿಗೆ ಸದ್ರಿ, ಉದ್ಯಮ ಸರಿಯಾಗಿ ನಿಯಂತ್ರಿತಗೊಂಡು ಭಾರತಾದ್ಯಂತ ವಿಮೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಗಾಗಿ ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಎಲ್ಲ ಅಧಿಕಾರಗಳು ಇರುತ್ತವೆ.

A1. IRDA ರ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ಅಧಿಕೃತಮಾಡುವ ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರದ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ:

● IRDA ಕಾಯ್ದೆ 1999 ರಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರಕ್ಕೆ IRDA ರವರ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ಅಲ್ಲಗಳಿಸುವ, ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ವನ್ನು ಕೊಡಲಾಗಿದೆ. ಇದನ್ನು ಒಂದು ನೋಟೀಫಿಕೇಶನ್ ಜಾರಿ ಗೊಳಿಸುವ ಮೂಲಕ ಮಾಡಬಹುದು.

● ಈ ರೀತಿಯ ಮೇಲಾಧಿಕಾರವನ್ನು , IRDA ತನ್ನ ಕರ್ತವ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವಲ್ಲಿ (ಅವರ ಹತೋಟಿ ನಲ್ಲಿಲ್ಲದ ಕಾರಣಗಳಿಗಾಗಿ) ಅಶಕ್ತವಾದಾಗ ಅಥವಾ, ಅದು ಸತತವಾಗಿ ತನ್ನ ಕರ್ತವ್ಯ ಗಳಿಂದ ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳಿಂದ ತಪ್ಪಿದಾಗ ಅಥವಾ ಸಾರ್ವಜನಿಕರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಗಾಗಿ ಆರೀತಿ ಮಾಡಲೇಬೇಕಾದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಉಂಟಾದಾಗ ಮಾತ್ರ ಈ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದೆ.

A2. IRDA ಮತ್ತು ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರದ ನಡುವಣ ಸಂಬಂಧ :

IRDA ಕಾಯ್ದೆಯಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ಐಆರ್‌ಡಿಎಗೆ ಇರುವ ಸಂಬಂಧ, ಮತ್ತು ಸರಕಾರದ ಪಾತ್ರ ಕುರಿತು ಹೇಳಲಾಗಿದೆ.

ಅದನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ವಾಗಿ ಈ ಕೆಳಗಿನಂತೆ ಹೇಳಬಹುದು.

● ಪಾರ್ಲಿಮೆಂಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಕಾನೂನುಪರ ವಿಚಾರವಿನಿಮಯದ ನಂತರ IRDA ಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣ (ಗ್ರಾಂಟು) ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುವದು, ಆ ಹಣವನ್ನು IRDA ಈ ಕಾಯ್ದೆಯ ಅನುಸಾರ ವಿನಿಮಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

● IRDA ರವರ ವಾರ್ಷಿಕ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಗಳನ್ನು ಕಂಪೌಂಟ್ರೋಲರ್ & ಆಡಿಟರ್ ಜನರಲ್ (CAG) ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾರವರು ಆಡಿಟ್ ಮಾಡಿ ಸರ್ಟಿಫೈ ಮಾಡಿದನಂತರ ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ಕಳುಹಿಸ ಬೇಕು. ನಂತರ ಪಾರ್ಲಿಮೆಂಟ್‌ನ ಎರಡೂ ಸಭೆಗಳಿಗೆ ಈ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಸಮರ್ಪಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

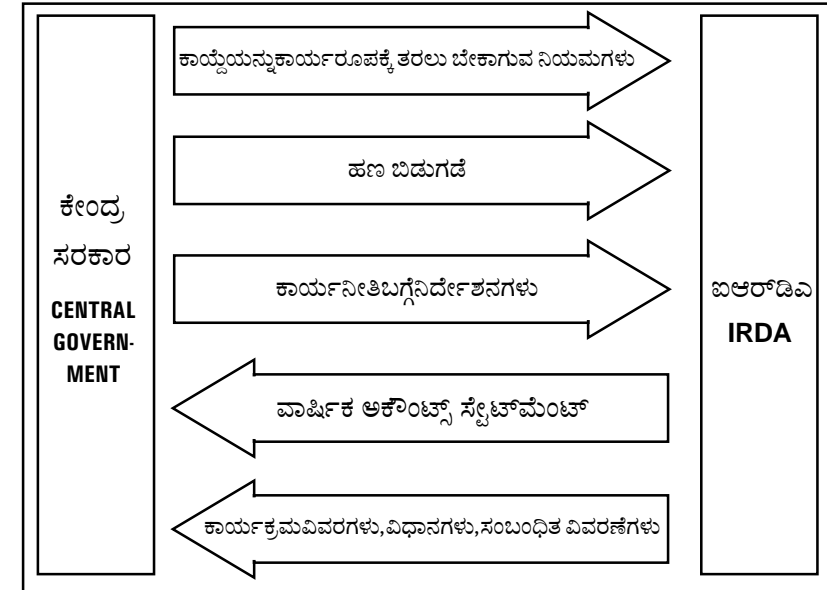
● ಕೆಲವು ತಾಂತ್ರಿಕ ಮತ್ತು ಆಡಳಿತವಿಷಯಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಇನ್ನಿತರೆ ಕಾರ್ಯನೀತಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರವು IRDA ಗೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ, ದಿಶಾನಿರ್ದೇಶನಗಳನ್ನು ಸರಕಾರವು ಲಿಖಿತಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಬಹುದು. IRDA ಇದಕ್ಕೆ ಬದ್ಧವಾಗಿರ ಬೇಕು.

● ಇನ್ನು ಐಆರ್‌ಡಿಎ ರವರು ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮಿಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಉತ್ತೇಜನ ಕೊಡುವ ಯಾವುದಾದರೂ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವಿರುವದಾದರೆ ಅದನ್ನು ಕುರಿತ ಎಲ್ಲ ವಿವರಗಳನ್ನು, ಹೇಳಿಕೆಗಳನ್ನು ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ಬೇಕಿದ್ದಂತೆ ಅವರಿಗೆ ಸಮರ್ಪಿಸಬೇಕು.

● ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ಈ ಕಾಯ್ದೆಯ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಾಗಿ ಬೇಕಾಗುವ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಮಾಡುವ ಅಧಿಕಾರವಿರುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ನೋಟೀಫಿಕೇಶನ್ ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವ ಮೂಲಕ ಮಾಡಬಹುದು.

IRDA ಮತ್ತು ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರದ ನಡುವಣ ಸಂಬಂಧ.

Fig No. 13.1



A3. ಉದ್ಯಮದ ಬೆಳವಣಿಗೆನಲ್ಲಿ ಸರಕಾರದಭೂಮಿಕೆ:

ವಿಮಾಉದ್ಯಮದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರವು ವಿವಿಧತರಹದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಮಾಡುತ್ತಿದೆ. ಈ ತರಹದ ಮಹತ್ವದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಯಂದರೆ ವಿಮಾರಂಗದಲ್ಲಿ ವಿದೇಶಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ, ಬಂಡವಾಳ ಹಾಕಲು ಪರವಾನಿಗೆ ಕೊಟ್ಟಿದ್ದು. ಈ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಫಾರಿನ್ ಡೈರೆಕ್ಟ್ ಇನ್ವೆಸ್ಟ್‌ಮೆಂಟ್ (FDI) ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ.

A3A. ಫಾರಿನ್ ಡೈರೆಕ್ಟ್ ಇನ್ವೆಸ್ಟ್‌ಮೆಂಟ್: (FDI)

2000 ಇಸ್ವಿಯ ಮುನ್ನ ಭಾರತದೇಶದಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ಭಾರತೀಯ ಜೀವವಿಮಾ ನಿಗಮಕ್ಕೆ (LIC) ಮಾತ್ರ ಜೀವವಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರಮಾಡುವ ವಿಶೇಷ ಪರವಾನಿಗೆ ಇದ್ದಿತು. ಅವರಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಆ ಅಧಿಕಾರವಿತ್ತು. ವಿಮಾವ್ಯವಹಾರವು ಬಹಳಷ್ಟು ದೊಡ್ಡಮೊತ್ತದ ಹೂಡಿಕೆ ಬೇಕಾದ ದೀರ್ಘಕಾಲಿಕ ವ್ಯಾಪಾರವಾಗಿದ್ದು ಅದರಲ್ಲಿ ಖರ್ಚುಗೈಸರಿಯಾಗುವಷ್ಟು ಲಾಭ ಕಾಣಲು ಸಹ ಬಹಳಷ್ಟು ಕಾಲಾವಕಾಶ ಬೇಕಾಗುವದು. ಇದಕ್ಕೆ ಬಹಳ ವ್ಯವಹಾರಿಕ ಚಾಣಾಕ್ಷತೆ ಅಗತ್ಯ. ಭಾರತ ಸರಕಾರ ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ತೆರವು ಮಾಡಿಕೊಟ್ಟಾಗ, ಆ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಕೈ ಹಾಕಲು ಉದ್ದೇಶ್ಯವಿದ್ದ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ತಾಂತ್ರಿಕ ಪ್ರಾವೀಣ್ಯತೆಯಾಗಲಿ, ಅಥವಾ ಅಷ್ಟು ದೊಡ್ಡಮೊತ್ತದ ಹಣ ತೊಡಗಿಸಲು ಶಕ್ತಿ ಯಾಗಲಿ ಇರಲಿಲ್ಲ. ಆ ಕಾರಣದಿಂದ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿ ಭಾಗಸ್ವಾಮ್ಯಕ್ಕೆ ಮಾರ್ಗಸುಗಮ ಗೊಳಿಸಲು ಮತ್ತು ವಿಮಾಉದ್ಯಮದ ಕ್ರಮವಾದ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ, ಸರಕಾರವು 26% ವಿದೇಶೀನೇರಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ಪರವಾನಿಗೆ (FDI) ಕೊಟ್ಟಿದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ:

ಈ FDI ನಿಯಮಗಳಂತೆ ದೇಶೀಯ ಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ವಿದೇಶಿ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಭಾಗಸ್ವಾಮ್ಯತ್ವ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. (JVs) ಜಾಯಿಂಟ್ ವೆಂಚರ್‌ಗಳು ಆಗಬಹುದು. ಆವಾಗ ಆ ವಿದೇಶಿ ಭಾಗಸ್ಥರಿಗೆ 26% ಭಾಗವನ್ನು ಕೊಡಬಹುದು.

ವಿಮಾರಂಗವನ್ನು ಖಾಸಗಿಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ತೆರವು ಮಾಡಿಕೊಟ್ಟನಂತರ, 2000 ಇಸವಿಯಿಂದ ಈಕಡೆಗೆ ವಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರದ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಬಹಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಯಾಗಿದೆ. ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಇದರಿಂದ ಬಹಳಷ್ಟು ಲಾಭಗಳುಂಟಾಗಿ ಅವರಿಗೆ ಅನುಕೂಲವಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ

ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಅವಕಾಶ, ಸೌಲಭ್ಯ ಸಿಕ್ಕಿವೆ. ಪ್ರಿಮಿಯಂ ದರಗಳಲ್ಲಿ ಸಹ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ವಾತಾವರಣ ಕಂಡು ಬಂದಿದೆ. ಈ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ಸರಕಾರವು ವಿಮಾಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಎಫ್‌ಡಿಐ 49% ವರೆಗೂ ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಯೋಚನೆನಲ್ಲಿದೆ. ಈ ಬಿಲ್ಲು ಇನ್ನು ಪಾರ್ಲಮೆಂಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಒಪ್ಪಿಗೆಗಾಗಿ ಕಾದಿದೆ. ಇದು ಜಾರಿಗೆ ಬಂದರೆ ವಿದೇಶಿ ಭಾಗಸ್ವಾಮ್ಯ ದಾರರು ತಮ್ಮ ಒಡೆತನವನ್ನು 49% ವರೆಗೂ ಜಾಯಿಂಟ್ ವೆಂಚರ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ವದೇಶೀ ಖಾಸಗಿಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಹೂಡಿಕೆಮಾಡಬಲ್ಲರು. ಈ ಎಲ್ಲವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಾಜಾಸಮಾಚಾರವನ್ನು ನೀವು ಗಮನಿಸುತ್ತಾ ಇರಬೇಕು.

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ :

ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್ ನಿಂದ 5 ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್ ಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ. ಅವುಗಳ ಭಿತ್ತಿಪತ್ರಗಳಿಂದ ಅವರ ಭಾಗಸ್ವಾಮ್ಯತ್ವ ನೋಡಿರಿ. ಸ್ವದೇಶೀ ಮತ್ತು ವಿದೇಶೀ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಎಷ್ಟು ಗಮನಿಸಿ.

A3B. ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆಯ ಪ್ರೊತ್ಸಾಹಕಗಳು:

ಜೀವವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಸರಕಾರವು ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ತೆರಿಗೆವಿನಾಯಿತಿಗಳಿಂದ ಯಾವರೀತಿ ಪ್ರೊತ್ಸಾಹನ ಕೊಡುವುದೆಂದು ನಾವು ಕಳೆದ ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ಕಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಜೀವವಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಪ್ರಗತಿಯಾಗಿದೆ.

B. ಮುಖ್ಯವಾದ ಭಾರತೀಯ ಮತ್ತು ಅಂತಾರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವಿಮೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು:

ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ನಾವು ಭಾರತದ ವಿಮಾಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವ ಹಲವಾರು ಮುಖ್ಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳೋಣ.

B.1. Insurance Regulatory & Development Authority

ನಾವು ಅಧ್ಯಾಯ 1 ರಲ್ಲಿ ತಿಳಿದುಕೊಂಡಂತೆ 1999 ರಲ್ಲಿ ಮಲ್ಟಿಪ್ರತ್ಯಾಕರ್ಮಿಷಯ ವರದಿಯ ಶಿಫಾರಸುಗಳ ಮೇಲೆ IRDA ನ್ನು ರೂಪಿಸಲಾಗಿ ಅದೊಂದು ಸ್ವಾಯತ್ತತೆಯ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದ್ದು ಅದು ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣಗಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತೆಂದು ತಿಳಿದಿದ್ದಿವೆ. ಇದರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶಗಳೆಂದರೆ, ವಿಮಾಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಪೈಪೋಟಿಯನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವದು ಅದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಯ್ಕೆ, ಹೋಲಿಸಬಹುದಾದ ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳು ಮುಂತಾದವುಗಳಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂತೃಪ್ತಿ ಯನ್ನುಂಟು ಮಾಡುವದು. ಅದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವಿಮಾಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ

ಆರ್ಥಿಕಸುಭದ್ರತೆಯನ್ನು ಕಾಪಾಡುವುದು.ಐಆರ್‌ಡಿಎ ರವರ ಕರ್ತವ್ಯ ವೆಂದರೆ ಭಾರತದೇಶದಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಪುನರ್ಮಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವುದು,ಇನ್ನುಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಕ್ರಮವಾದ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಉತ್ತೇಜನ ನೀಡಿ, ಆ ರೀತಿಬೆಳೆಯುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ ಕರ್ತವ್ಯಗಳಾಗಿವೆ. ಇವರ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು,ಅಧಿಕಾರಗಳು ಮತ್ತು ಕೆಲಸಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಇದೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿಮುಂದೆ ನೋಡೋಣ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ: IRDA ಒಂದು ಶಾಸನಬದ್ಧನಿಕಾಯವಾಗಿ (Statutory Body)
ಎಪ್ರೆಲ್ 2000 ನಲ್ಲಿ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

B.2. ಜೀವವಿಮಾ ಸಮಿತಿ : (Life Insurance Council):

ವಿಮಾಕಾಯ್ದೆ1938 ರ 64ನೆ ಕಲಂ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ಜೀವ ವಿಮಾಸಮಿತಿ ಏರ್ಪಡಿಸಲಾಯಿತು.ಇದು ಒಂದು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ ಕಮಿಟಿ ಯಮೂಲಕ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಇನ್ನು ಅದರಲ್ಲಿ ಹಲವಾರು ಸಬ್ ಕಮಿಟಿ ಗಳಿರುತ್ತವೆ.ಇದರಲ್ಲಿ ಭಾರತದಲ್ಲಿನ ಎಲ್ಲ ಜೀವವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳು ಸದಸ್ಯರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಈ ಸಮಿತಿ ವಿಮಾಉದ್ಯಮದ ಪರವಾಗಿ ಸರಕಾರದೊಂದಿಗೆಚರ್ಚೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸುತ್ತಾ,ಐಆರ್‌ಡಿಎ, ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕರೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚೆನಡೆಸುತ್ತದೆ. ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ,ಈ ಜೀವವಿಮಾಸಮಿತಿ ಜೀವವಿಮಾಉದ್ಯಮದ ಮುಖವೆಂದರೆ ತಪ್ಪಾಗಲಾರದು. ಭಾರತದೇಶದ ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮವನ್ನುಒಂದು ಪ್ರಚಲಿತ, ವಿಶ್ವಾಸಪಾತ್ರವಾದ ಮತ್ತು ಲಾಭದಾಯಕವಾದ ಸೇವೆಸಲ್ಲಿಸುವ ,ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಪ್ರಯಾಣವನ್ನು ಪ್ರಗತಿಯದಾರಿನಲ್ಲಿ ನಡೆಸುವ ಒಂದು ಉತ್ತಮ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಾಗಿ ಮಾಡುವದಿಸೆನಲ್ಲಿ ಈ ಜೀವವಿಮಾಸಮಿತಿ ಒಂದು ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣಹಾಗೂ ಸಹಾಯಕಾರಿ ಪಾತ್ರವನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸುತ್ತದೆ. ಅದೇರೀತಿ ಮುಂದುವರಿಯುವುದೇ ಅವರ ಮುಖ್ಯಗುರಿಯಾಗಿದೆ.

ಇನ್ನು ಜೀವವಿಮಾಸಮಿತಿಯ ಕರ್ತವ್ಯಗಳುಈರೀತಿಯಾಗಿವೆ.

- ಆಡಳಿತದಲ್ಲಿನೀತಿಸಂಹಿತೆಯ ಉನ್ನತ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆಯನ್ನು ಪಾಟಿಸುವುದು.
- ಗ್ರಾಹಕರ ವಿಶ್ವಾಸ ಸೂರೆಗೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ವಿಮಾಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಪ್ರತಿರೋಪವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವುದು.
- ಜೀವವಿಮೆಯ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಮೂಡಿಸುವುದು ಅದರ ಲಾಭಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ ಹೇಳುವುದು.
- ಸರಕಾರ,ಶಾಸನಗಳನ್ನು ಮಾಡುವವರು,ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಕರೊಂದಿಗೆ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಚರ್ಚೆಗಳನ್ನು ಏರ್ಪಡಿಸುವುದು.

● ಜೀವವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಶೋಧನೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸಿ ಈ ರಂಗದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ನೀಡುವುದು.

● ಆರ್ಥಿಕ ಸೇವೆಗಳರಂಗದಲ್ಲಿ ಪರಸ್ಪರ ವಿಚಾರವಿನಿಮಯಗಳ ವೇದಿಕೆಯಾಗಿ ಇತರೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸುವುದು.

● ವಿಮಯಶಿಕ್ಷಣ,ಪರಿಜಾನಬೆಳೆಸುವ ಮತ್ತು ಸಮಾವೇಶಗಳನ್ನು ಮಾಡುವ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಒಂದುಮುಖ್ಯಅಂಗವಾಗಿ ಮುನ್ನುಗ್ಗುವುದು.

● ಭಾರತೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೂ,ಜಾಗತಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೂ ಒಂದು ಚೈತನ್ಯಭರಿತ ವಾರ್ಧಿಯಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮುವುದು. ಒಂದುಮುಖ್ಯಅಂಗವಾಗಿ ಮುನ್ನುಗ್ಗುವುದು.

● ಭಾರತೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೂ,ಜಾಗತಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೂ ಒಂದು ಚೈತನ್ಯಭರಿತ ವಾರ್ಧಿಯಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮುವುದು.

B.3. ಸಾಧಾರಣವಿಮೆಯ ಸಮಿತಿ: (General Insurance Council) :

ಈ ಸಮಿತಿಯು ಸಾಧಾರಣವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗಳ ಸಾಮೂಹಿಕ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಯನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಸಮಿತಿಯುಎಲ್ಲ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೂ ಬೇಕಾಗುವ ವಿಷಯಗಳಬಗ್ಗೆ ಮಾತನಾಡುತ್ತದೆ. ವಿಧಾನ ನಿರ್ಣಯಗಳ ಚರ್ಚೆಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುತ್ತ,ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಉನ್ನತ ಪ್ರಮಾಣಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಶ್ರದ್ಧೆ ವಹಿಸುತ್ತದೆ.

B.4. ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಬ್ರೋಕರ್ಸ್ ಅಸೋಸಿಯೇಷನ್‌ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ:

ಈ ಸಂಘವು (IBAI)ರವರಿಂದ ಆಮೋದವನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದು ಭಾರತದಲ್ಲಿನ ಎಲ್ಲ ವಿಮಾಬ್ರೋಕರುಗಳಿಗು ಉನ್ನತಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದೆ.ವಿಮೆ ಕೊಳ್ಳುವವರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಕಾಪಾಡುವ ತಜ್ಞರ ಗುಂಪಾಗಿ IRDA ರವರಿಂದ ಗುರುತಿಸಲ್ಪಟ್ಟು ಭಾರತದ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಅವರಿಂದಲೇಪರಿಚಯಿಸಲಾದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಇದಾಗಿದೆ.ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಬ್ರೋಕರುಗಳು ವಿಮೆಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತಾರೆ. ವಿಮಾಕಂಪನಿಯವರನ್ನು ಅಲ್ಲ. ಆದರೆ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸುಕಂಪನಿಯವರೇ ಅವರಿಗೆ ಕಮಿಷನ್ ಕೊಡುವವರು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ:

ವಿಮಾಬ್ರೋಕರುಗಳಿಂದ ಪಾಲಿಸಿತೆಗೆದುಕೊಂಡಾಗ ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿ ಗೇನೂ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಖರ್ಚು ಉಂಟಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

B.5. ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಆಫ್ ಆಕ್ಟಿವಿಟೀಸ್ ಇಂಡಿಯಾ: (IAI)

(ವಿಮಾ ಗಣಕ ಸಂಸ್ಥಾನ):

ಮೊದಲಿಗೆ ಇದರ ಹೆಸರು ಆಕ್ಟಿವಿಟೀಸ್ ಸೊಸೈಟಿ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾಗಾಗಿತ್ತು. 1944ರಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪನೆಯಾಗಿ 1979ರಿಂದ ಇಂಟರ್‌ನೇಷನಲ್ ಆಕ್ಟಿವಿಟೀಸ್ ಅಸೋಸಿಯೇಷನ್‌ನ ಸದಸ್ಯತ್ವ ಪಡೆದಿದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ: ಆಕ್ಟಿವಿಟೀಸ್ ಯಂತ್ರವವರು ಗಣಿತ ಮತ್ತು ಗಣಾಂಕಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾನದಲ್ಲಿ ಬರುವ ಕೆಲವು ಘಟನೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಇರುವ ರಿಸ್ಕು ಅಂದಾಜುಗಟ್ಟುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು. 4ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಯಾವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಆಕ್ಟಿವಿಟೀಸ್ ಮಾರ್ಕಾಲ್‌ಟೇಟೇಬಲ್ ಗಳು ತಯಾರಿಸಿ ಜೀವವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತಿರುವುದು ತಿಳಿದಿದ್ದೀವಿ. ಆಕ್ಟಿವಿಟೀಸ್ ವಿಮಾಗಣಕ ಸಂಸ್ಥಾನದ ಫೆಲೋಷಿಪ್ ಹೊಂದಿರಬೇಕು.

ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಕೆಳಗಿನ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಂದ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು.

- ಭಾರತದೇಶದಲ್ಲಿ ಆಕ್ಟಿವಿಟೀಸ್ ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಬೆಳೆಸಲು.
- ಆ ವೃತ್ತಿಯ ಸದಸ್ಯರಲ್ಲಿ ಪರಸ್ಪರ ವಿಚಾರವಿನಿಮಯಕ್ಕೆ ಅವಕಾಶಮಾಡಿಕೊಡಲು.
- ಸಂಬಂಧಿತ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಂಶೋಧನೆಗೆ ಅವಕಾಶಮಾಡಲು ಉಪನ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಏರ್ಪಡಿಸುವುದು.
- ಆಕ್ಟಿವಿಟೀಸ್ ಪರೀಕ್ಷೆಗೆ ಓದುತ್ತಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಕೆಲವು ಸವಲತ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು ಮತ್ತು ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡಲು.

B.6. ಟಾರಿಫ್ ಅಡ್‌ವೈಜರಿ ಕಮಿಟಿ (TAC):

ವಿಮೆಕಾಯ್ 1938 ರ 64ಯು ಸೆಕ್ಷನ್ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ಈ ಸಮಿತಿ ಘಟಿಸಲಾಯಿತು. ಸಾಧಾರಣವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ದರಗಳ ನಿಯಂತ್ರಣ, ಲಾಭಗಳು, ವಿವಿಧವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ನಿಬಂಧನೆಗಳು, ಷರತ್ತುಗಳು, ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ನಿಯಂತ್ರಣ ಗಾಗಿ ಈ ಸಮಿತಿ ಸ್ಥಾಪನೆಗೊಂಡಿತು. ಅದರಿಂದಾಗಿ, ಬಹಳಷ್ಟು ಸಾಧಾರಣ ವಿಮೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ದರಗಳನ್ನು (TAC)ರವರ ದರಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ನಿಗದಿ ಪಡಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಐಆರ್‌ಡಿಎ ರವರು ಸಾಧಾರಣ ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದ ಮಾಹಿತಿಯ ಭಂಡಾರವಾಗಿ ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇನ್ನು ಈಗ ಐಆರ್‌ಡಿಎ ಹಂತ ಹಂತವಾಗಿ ಸಾಧಾರಣವಿಮೆ ದರಗಳನ್ನು 'ಡಿ-ಟಾರಿಫಿಕೇಷನ್'ದತ್ತ ಕೊಂಡೊಯ್ಯುತ್ತಿದೆ. ಬಹಳಷ್ಟು ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಈ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ಕೆಲವೊಂದು

ಸಾಧಾರಣವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಪೂರ್ಣಗೊಂಡಿದೆ. ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಆಗಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ:

'ಡಿ-ಟಾರಿಫಿಕೇಷನ್' ಅಂದರೆ ವಿಮೆಯ ದರದ ಮೇಲೆ ನಿಯಂತ್ರಣ ತೆಗೆದುಹಾಕಿ, ಆಯಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಅವರವರ ರಿಸ್ಕುಗಳ ಲೆಕ್ಕಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಬೇಡಿಕೆ ಯಂತೆ ದರ ನಿಗದಿಪಡಿಸುವುದು. ಇದಿಲ್ಲವಾದಾಗ ಇಷ್ಟೇ ದರ ಎಂದು ಹಾಗೇ ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು.

ಈಗ (TAC)ರವರ ಅಭಿಪ್ರಾಯದಂತೆ ವಿಮೆದರಗಳು ಇಲ್ಲವಾದರು, ಇನ್ನು ಕೆಲವು

(TAC) ರವರು ಹಾಕಿದ ಶಬ್ದಗಳಲ್ಲೇ ಇನ್ನು ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಯುತ್ತಿದೆ.

B.7. ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥಾನ : (III)

1956 ರಲ್ಲಿ ಫೆಡರೇಷನ್ ಆಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಆಗಿ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗಿ 1987 ರಲ್ಲಿ (III) ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ ಆಗಿ ಮಾರ್ಪಾಡು ಗೊಂಡಿತು. ಇದರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯ ವಿದ್ಯಾಬೋಧನೆ ಮತ್ತು ತರಬೇತಿ. ಇದು ವಿಮೆ ಉದ್ಯಮದ ಎಲ್ಲ ಭಾಗಗಳಿಗೂ ಹೊಂದಿಕೊಂಡಿದ್ದು, IRDA ಸೇರಿ ಎಲ್ಲಸರಕಾರಿ, ಖಾಸಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೂ ಅನ್ವಯವಾಗಿದೆ.

ಈ ಸಂಸ್ಥಾನವು ವಿವಿಧ ಮಟ್ಟಗಳಲ್ಲಿ ಪರೀಕ್ಷೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಮತ್ತು ಕೆನಡಾ, ಅಮೆರಿಕ, ಇಂಗ್ಲೆಂಡ್ ನಲ್ಲಿದ್ದ ಅಂತಾರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಜೊತೆ ಸಂಪರ್ಕ ಹೊಂದಿದೆ. ಇನ್ನು ಛಾರ್ಟರ್ಡ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ನೊಂದಿಗೆ ಸಹ ಸಂಪರ್ಕವಿದೆ. (B9. ನೋಡಿ).

B.8. ನೇಶನಲ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಅಕಾಡೆಮಿ, ಪುಣೆ: (NIA), Pune :

1980ರಲ್ಲಿ ಎನ್‌ಐಎವನ್ನು ಭಾರತ ಸರಕಾರದವರಿಂದ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು. ಇದಕ್ಕೆ ಸಹಕಾರ ನೀಡಿದವರು (LI Council) (GI Council) ಮತ್ತು 4 ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಜನರಲ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಗಳು. ಎನ್‌ಐಎ, ಪುಣೆ ಯ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವೆಂದರೆ, ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ತರಬೇತಿ (ಟ್ರೈನಿಂಗ್) ರೂಪುರೇಖೆ ತಯಾರಿಸಿ, ಅದನ್ನು PSU ಪ್ರಾಯೋಗಿಕವಾಗಿ ವಿಮೆ ಉದ್ಯಮನಲ್ಲಿದ್ದ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ, ಸಿಬ್ಬಂದಿಯವರಿಗೆ, ಶಿಕ್ಷಕರಿಗೆ ಸಂಶೋಧನೆ, ಅಧ್ಯಯನ, ಆಡಳಿತ ಮತ್ತು ಸಂಭಾಷಣೆಯ ಚತುರತೆ ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಟ್ಟದ ಶಿಕ್ಷಣ ಕೊಡುವುದು. ಈ ಸಂಸ್ಥೆ ಸಂಶೋಧನೆಗೆ, ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕೆ, ವಿಮೆಯ ವಿದ್ಯೆಗೆ, ಸಮಾಲೋಚನೆಗೆ ಮತ್ತು ನಾಯಕತ್ವದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಇದೊಂದು ಉನ್ನತ ಮಟ್ಟದ ವಿದ್ಯಾಸಂಸ್ಥೆ. ಇದು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ರಿಸ್ಕ್ ಮೇನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ ನೀಡುತ್ತದೆ. (NIA) ನಲ್ಲಿ ಶಿಕ್ಷಣ ಪಡೆದು ಬಹಳಷ್ಟು ವಿಮಾ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ತರಬೇತಿಗಳಿಂದ ತುಂಬಾ ಲಾಭಪಡೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ.

B.9. ಛಾರ್ಟರ್ಡ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಇನ್ಸಿಟ್ಯೂಟ್:(CII)

ಈ ಸಂಸ್ಥೆ 1912ರಲ್ಲಿ ಇಂಗ್ಲೆಂಡ್‌ನಲ್ಲಿ ರಾಯಲ್‌ಛಾರ್ಟರ್ ವತಿಯಿಂದ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ.ಇದರಲ್ಲಿ 95,000ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆ ನಲ್ಲಿ ಸದಸ್ಯರು 150ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ದೇಶಗಳಿಂದ ಹೊಂದಿದ್ದ ವಿಶ್ವದ ಅತಿ ದೊಡ್ಡ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ಸೇವೆಗಳ ವೃತ್ತಿಪರವಾದ ಸಂಸ್ಥೆ ಇದಾಗಿದೆ. ಸಿಐಐ ನಲ್ಲಿ ಚಾಗತಿಕ ಪ್ರಮಾಣಗಳ ತಜ್ಞತೆಯನ್ನು ಪಾಟಿಸುತ್ತ ಅಲ್ಲಿನ ನಿಯಂತ್ರಕರೊಂದಿಗೆ,ವಿದ್ಯಾಸಂಬಂಧಸಹಭಾಗಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಮತ್ತು ವಿಮೆಯ ಉದ್ದಿಮೆಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕ ಹೊಂದಿದ್ದು ವಿಮೆ ಹಾಗೂ ಹಣಕಾಸಿನ ಸೇವೆಯ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಮತ್ತು ಏಜೆಂಟರಿಗೆ ತಮ್ಮ ವೃತ್ತಿಯ ನೈಪುಣ್ಯತೆಯನ್ನು, ಇತರರೊಂದಿಗೆ ಹೊಂದಾಣಿಕೆಯ ಒಡನಾಟ ಬೆಳೆಸಿಕೊಳ್ಳುವ ದಿಸೆನಲ್ಲಿ ತರಬೇತಿಯನ್ನು, ಅಲ್ಲಿಯ ಜನರಿಗೆ ಕೊಡುವ ಮಹತ್ವದ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ನಿರತವಾಗಿದೆ.

B.10. ಇನ್ಸಿಟ್ಯೂಟ್ ಆಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ & ರಿಸ್ಕ್ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್,ಹೈದರಾಬಾದ್: (IIRM)

ಅಂತಾರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪಿ.ಜಿ.ಡಿಪ್ಲೊಮಾ ಕೋರ್ಸ್,ವಿಮೆ ಮತ್ತು ರಿಸ್ಕ್ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್ ನಲ್ಲಿ ಪದವಿ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ. IIRM ಒಂದು ಅಂತಾರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವಿದ್ಯಾ ಮತ್ತು ಸಂಶೋಧನೆಯ ಸಂಸ್ಥೆ.ಇದನ್ನು IRDA ಮತ್ತು ಆಂಧ್ರಪ್ರದೇಶ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರದವರಿಂದ ಜಂಟಿಯಾಗಿ 2002 ರಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ. IRDA ಕಾಯ್ದೆ 1999ರ ಸೆಕ್ಷನ್ 14(ಎಫ್) ಅಡಿನಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು,ಅಧಿಕಾರಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಗಳು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿವೆ. ಈ ಕಾಯ್ದೆ IRDA ಗೆ ಈ ಅಧಿಕಾರ ಗಳನ್ನು ಕೊಟ್ಟಿದೆ.

(ಇದು ರೆಗ್ಯುಲರ್ ಮತ್ತು ದೂರವಿದ್ಯಾ ಎರಡು ತರಹನಲ್ಲಿದೆ.) ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಗುರಿಯೆಂದರೆ ಮುಂಬರುವ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ರಿಸ್ಕ್ ಮೇನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್ ನಲ್ಲಿ ಬರುವ ಹೊಸ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಸಿದ್ಧವಾಗುವುದು.

C. IRDA ಮತ್ತು ಇನ್ನಿತರ ನಿಯಂತ್ರಕರ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು,ಅಧಿಕಾರಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳು :

C1. IRDA

a) ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಒಂದು ನೋಂದಣಿಯ ಸರ್ಟಿಫಿಕೇಟ್ ಕೊಡುವುದು. ಅದನ್ನು ನವೀಕರಿಸುವುದು,ಬದಲಾವಣೆಮಾಡುವುದು,ಅದನ್ನು ವಾಪಸು ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವುದು,ಅಥವಾ ನೋಂದಣಿ ರದ್ದು ಮಾಡುವುದು.

b) ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್, ನಾಮಿನೇಶನ್, ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ, ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥ, ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಸರಂಡರ್ ವ್ಯಾಲ್ಯು ಮತ್ತು ಇತರೆ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಹಾಗೂ ಷರತ್ತುಗಳಿದ್ದ ವಿಮೆಯ ಕರಾರುಗಳಿಂದ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಯನ್ನು ಕಾಪಾಡುವುದು.

c) ಏಜೆಂಟರಿಗೆ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ, ನೀತಿಸಂಹಿತೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಯೋಗಿಕತರಬೇತಿ ಯನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುವುದು.

d) ಸರ್ವೇಯರ್ ಮತ್ತು ನಷ್ಟಅಂದಾಜು ಗಟ್ಟಿವವರಿಗೆ ನೀತಿಸಂಹಿತೆ ನಿಗದಿ ಪಡಿಸುವುದು.

e) ವಿಮೆವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವುದರಲ್ಲಿ ಪ್ರಾವೀಣ್ಯತೆಯನ್ನು ಉತ್ತೇಜನ ಗೊಳಿಸುವುದು.

f) ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಪುನರ್ರಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿನಂಟಿದ್ದ ವೃತ್ತಿಪರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಿ ಅವುಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವುದು.

g) ಮೇಲಿನ (f) ನಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ತೆರೆಯಲು, ನಡೆಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಹಣಕಾಸು ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಬೇಕಾಗುವ ಶೇಖಡಾ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಪರಿಮಾಣವನ್ನು ನಿರ್ಧಾರಿಸುವುದು.

h) ಈ ಕಾಯ್ದೆಯನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತರಲು ತಗಲುವ ಖರ್ಚು ಮತ್ತಿತರ ಶುಲ್ಕಗಳಿಗೆ ಫೀಜು ವಸೂಲಿ ಮಾಡುವುದು.

i) ವಿಮಾವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಮಾಹಿತಿಗಾಗಿ ಕೇಳುವುದು., ನಿರೀಕ್ಷಣೆ ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದು, ವಿಚಾರಣೆಗಳು ನಡೆಸುವುದು, ತನಿಖೆ ಮತ್ತು ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳ ಲೆಕ್ಕಪತ್ರಗಳ ಆಡಿಟ್ ಮಾಡುವುದು ಮುಂತಾದ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳು.

j) ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಸಾಧಾರಣವಿಮೆಗಾಗಿ TAC ಅವರಿಂದ ನಿಯಂತ್ರಣ ಗೊಳಗಾಗದ ಪ್ರಿಮಿಯಂದರಗಳನ್ನು ಹತೋಟಿನಲ್ಲಿಡುವುದು, ಷರತ್ತುಗಳು, ನಿಬಂಧನೆಗಳು ವಿಧಿಸುವುದು.(ಸೆಕ್ಷನ್ 64(U) ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆ 1938). B6. ಸೆಕ್ಷನ್ ನೋಡಿ.

k) ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳಿಂದ, ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಿಂದ ಅವರವರ ಲೆಕ್ಕಪತ್ರಗಳ ವಿವರಗಳು ಯಾವರೀತಿನಲ್ಲಿರಬೇಕು, ಯಾವ ಪುಸ್ತಕಗಳನ್ನು ಯಾವತರಹ ಉಪಯೋಗಿಸ ಬೇಕೆಂದು ನಿರ್ಧಾರಿಸುವುದು.

l) ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಹಣದ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವುದು.

m) ನ್ಯಾಯಾಂಗಬದ್ಧವಾಗಿ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಿಮಾಕಂಪನಿಯಿಂದಬೇಕಾಗುವ ಸಾಲ್ವೆನ್ಸಿ ಮಾರ್ಜಿನ್ ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಎಚ್ಚರಿಕೆ ನೀಡುವುದು.

(ಆಸ್ತಿಗಳು-ಸಾಲಗಳು, ಇದರ ವ್ಯತ್ಯಾಸ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರಬೇಕು. ಅರ್ಥಾತ್ ಸಾಲಗಳು ಹೋಗಲು ಆಸ್ತಿ ಉಳಿಕೆ ಯಾಗಬೇಕು. ಅದು ಸಾಲ್ವೆನ್ಸಿ ಮಾರ್ಜಿನ್

n) ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೂ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಿಗೂ ಬರುವ ವಿವಾದಗಳಲ್ಲಿ ತೀರ್ಪು ಕೊಡುವುದು.

o) TAC ರವರ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಸೂಪರ್‌ವೈಜ್ ಮಾಡುವುದು.

p) ಗ್ರಾಮಾಂತರ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ವಿಭಾಗಗಳಲ್ಲಿಂದ ಬರಬೇಕಾದ ವಿಮೆವ್ಯವಹಾರದ (ಜೀವವಿಮೆ, ಸಾಧಾರಣವಿಮೆ) ಪರಿಮಾಣದ ಶೇಖಡಾವಾರು ಮಿತಿಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು.

q) ಇನ್ನಿತರ ಅಧಿಕಾರಗಳನ್ನು ಬೇಕಾದಾಗ ಚಲಾಯಿಸುವುದು.

C2. ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ (RBI)

1-4-1935 ರಂದು ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ (ಆರ್‌ಬಿಐ) ಕಾಯ್ದೆ 1934 ರ ಅಡಿನಲ್ಲಿ ಭಾರತದೇಶದ ಕೇಂದ್ರಬಿಂದುಬ್ಯಾಂಕ್ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ ಸ್ಥಾಪನೆ ಯಾಯ್ತು. RBI ಭಾರತದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ನಿಯಂತ್ರಕರು, ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕರು ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಆಗಿದ್ದಾರೆ. ಅದು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್‌ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಈ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಗಳ ಚೌಕಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಇಡೀ ದೇಶದ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. RBI ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಕಾರ್ಯನೀತಿ ಯನ್ನು ರೂಪಿಸುತ್ತದೆ. ಅದನ್ನು ಕಾರ್ಯರೂಪಕ್ಕೆ ತರುತ್ತದೆ. ಮತ್ತು ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕನೀತಿಯ ಉಸ್ತುವಾರಿಮಾಡುತ್ತ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಧಾರಣೆಗಳ ಸ್ಥಿರತೆಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುತ್ತದೆ.

C3. ಸೆಕ್ಯೂರಿಟೀಸ್ & ಎಕ್ಸ್‌ಚೇಂಜ್ ಬೋರ್ಡ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ. (SEBI)

SEBI ಕಾಯ್ದೆ 1992 ರಂತೆ ಸೆಬಿ ಯನ್ನು 12-4-1992 ರಂದು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ. ಭಾರತದ ಸೆಕ್ಯೂರಿಟೀಸ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ನಿಯಂತ್ರಕರಾದ ಸೆಬಿ ಸೆಕ್ಯೂರಿಟೀಸ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಯನ್ನು ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ ಅದನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಡೆಸುವ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಉತ್ತೇಜನ ನೀಡುವುದು ಸಹ ಇದರ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಾಗಿದೆ.

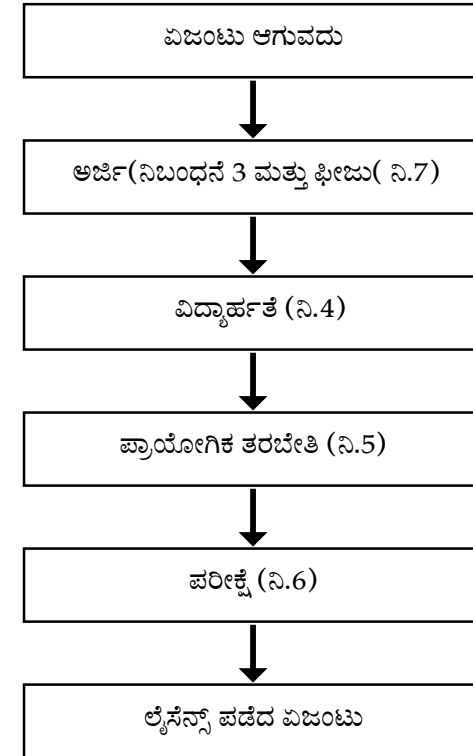
D. IRDA (ವಿಮೆ ಏಜಂಟುಗಳಿಗೆ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಕೊಡುವುದು) ನಿಬಂಧನೆಗಳು 2000.

2000 ಇಸವಿಯ ಜುಲೈನಲ್ಲಿ IRDA ಈ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತಂದಿತು. ಇದು ಏಜಂಟರಿಗೆ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಕೊಡುವುದು ಅವುಗಳನ್ನು ನವೀಕರಿಸುವುದು ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದ್ದರಿಂದ ಬಹಳ ಮಹತ್ವದ ಶಾಸನವಾಗಿದೆ.

D1. ಏಜಂಟು ಆಗುವುದು:

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಏಜಂಟು ಆಗಲು ಬಹಳಷ್ಟು ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಬೇಕಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಬಹಳಷ್ಟು ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಸಹ ಪೂರೈಸಬೇಕಾಗಿದೆ.

Fig No. 13.2.



D1A. ಅರ್ಜಿ:

ಮೊದಲಿಗೆ, ಏಜಂಟು ಆಗಬೇಕೆನ್ನುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಪಡೆಯಲು ಒಂದು ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಕೊಡಬೇಕು. ಅದಕ್ಕೆ ಒಂದು ಫಾರಂ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು, ನಿಗದಿತ ಅಧಿಕಾರಿಗೆ (ನಿಬಂಧನೆ.3) ರೂ.250/- ಫೀಜು ಜೊತೆಗೆ ಕೊಡಬೇಕು. (ನಿ.7)

D1B. ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ : 4ನೆ ನಿಬಂಧನೆಯಂತೆ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಏಜಂಟು ಆಗಲು ಬೇಕಾದ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಇರಬೇಕು.ಅದು ಹೀಗಿದೆ.

| | |
|--|--|
| ಅರ್ಜಿದಾರ 5,000,ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅವನು ಬೇರೆ ಯಾವ ಊರಲ್ಲಿದ್ದರು ಜನಸಂಖ್ಯೆ ಇದ್ದಗ್ರಾಮದಲ್ಲಿ ವಾಸವಾಗಿದ್ದರೆ | ಅವನು ಬೇರೆ ಯಾವ ಊರಲ್ಲಿದ್ದರು |
| ● ಕನಿಷ್ಠ 12ನೇ ತರಗತಿ ಪಾಸಾಗಿರಬೇಕು. ಅಥವಾ | ● ಕನಿಷ್ಠ 10ನೇ ತರಗತಿ ಪಾಸಾಗಿರಬೇಕು. ಅಥವಾ |
| ● ತತ್ಸಮಾನವೆಂದು ಮಾನ್ಯತೆ ಪಡೆದ ಪರೀಕ್ಷೆ ನಲ್ಲಿ ತೇರ್ಗಡೆ ಯಾಗಿರಬೇಕು, ಬೋರ್ಡು ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆ ಯಿಂದ | ● ತತ್ಸಮಾನವೆಂದು ಮಾನ್ಯತೆಪಡೆದ ಪರೀಕ್ಷೆ ನಲ್ಲಿ ಉತ್ತೀರ್ಣ ನಾಗಿರಬೇಕು, ಬೋರ್ಡುಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ |

D1C. ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ತರಬೇತಿ :

ನಿಬಂಧನೆ 5 ರಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಿದಂತೆ ಸದರಿ ಅರ್ಜಿದಾರ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕು.ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಮೊದಲಬಾರಿಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದರೆ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಕನಿಷ್ಠ 50 ಗಂಟೆಗಳ ಅವಧಿಯ ಶಿಕ್ಷಣ ಪೂರೈಸಬೇಕು.ಜೀವವಿಮೆ,ಸಾಧಾರಣವಿಮೆ ಎರಡಕ್ಕೂ ಏಜನ್ಸಿ ಬೇಕಾದರೆ (ಕಾಂಪೋಜಿಟ್ ಏಜಂಟ್) 75ಗಂಟೆಯ ತರಬೇತಿ ಪೂರೈಸಬೇಕು. ಈ ತರಬೇತಿ ಒಂದು ಮಾನ್ಯತೆಪಡೆದ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಜೀವವಿಮೆ ನಲ್ಲಿ ತರಬೇತಿ ಯಾಗಬೇಕು. ಆದರೆ,ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆಗಳಿದ್ದಾಗ ಈ ತರಬೇತಿ ಸಡಿಲಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

D1D. ಪರೀಕ್ಷೆ:

6ನೆ ನಿಬಂಧನೆಯಂತೆ ಆರ್ಜಿದಾರನು ನೇಮಕಾತಿ-ಪೂರ್ವಭಾವಿ ಪರೀಕ್ಷೆ ಜೀವವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಂತೆ ಪರೀಕ್ಷೆ ನಲ್ಲಿ ತೇರ್ಗಡೆ ಯಾಗಬೇಕು. ಈ ಪರೀಕ್ಷೆ ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥಾನ (III) ಅವರಿಂದ ಅಥವಾ ಇನ್ನಾವುದೇ ಮಾನ್ಯತೆ ಪಡೆದ ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಸಂಸ್ಥೆಯವರು ನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದು.ಅವರಿಂದ ಅಥವಾ ಇನ್ನಾವುದೇ ಮಾನ್ಯತೆ ಪಡೆದ ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಸಂಸ್ಥೆ ಯವರು ನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದು.

D1E. ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವಿಕೆ.

ನಿಯಮಿತ ಅಧಿಕಾರಿ,ಸದರಿ ಅರ್ಜಿದಾರನಿಗೆ ಈ ಎಲ್ಲ ವಿಷಯಗಳಬಗ್ಗೆ ಸಂತೃಪ್ತನಾದರೆ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಜಾರಿಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

- 4ನೆ ನಿಬಂಧನೆ ಪೂರೈಸಿದ್ದಾನೆ. (ಸರಿಯಾದ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಇದೆ.)
- 5ನೆ ನಿಬಂಧನೆ ಪೂರೈಸಿದ್ದಾನೆ.(ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ತರಬೇತಿ ಪಡೆದಿದ್ದಾನೆ)

- 6ನೆ ನಿಬಂಧನೆ ಪೂರೈಸಿದ್ದಾನೆ.(ನಿಗದಿತ ಪರೀಕ್ಷೆ ಪಾಸಾಗಿದ್ದಾನೆ)
- ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಭರ್ತಿಮಾಡಿದ್ದಾನೆ.
- ವಿಮೆವ್ಯವಹಾರವನ್ನುಕೇಳಲು,ವ್ಯವಹಾರ ಶೇಖರಿಸಲು ಬೇಕಾದ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಪಡೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ.
- ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಬೇಕಾದಸೇವೆ ಕೊಡಬಲ್ಲನು.

D1F. ಲೈಸೆನ್ಸ್ ನವೀಕರಣ:

ಲೈಸೆನ್ಸ್ ನವೀಕರಿಸಲು ಕೇಳುವ ಮುನ್ನ,ಅರ್ಜಿದಾರ ಕನಿಷ್ಠ 25 ಗಂಟೆಗಳ ಅವಧಿಯ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ತರಬೇತಿ ಜೀವವಿಮೆವ್ಯವಹಾರಕುರಿತಂತೆ ನಿಬಂಧನೆ 5(3) ರಂತೆ ಪೂರೈಸಿರಬೇಕು.

D1G. ಲೈಸೆನ್ಸ್ ರದ್ದು ಪಡಿಸುವಿಕೆ:

ಕಾಯ್ದೆಯ ಕಲಂ 42 ರಲ್ಲಿ ಉಪಕಲಂ(4) ರಂತೆಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ನ್ಯೂನತೆಗಳಿದ್ದಾಗ ಸದರಿ ಏಜಂಟು ಲೈಸೆನ್ಸ್‌ನ್ನು ನಿಯಮಿತ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ರದ್ದುಗೊಳಿಸಬಹುದು.

ವೈಯಕ್ತಿಕ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅನರ್ಹತೆಗಳಿದ್ದರೆ.

- ವ್ಯಕ್ತಿ ಒಬ್ಬ ಅಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಸನು
- ನ್ಯಾಯಾಲಯದಿಂದ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಮನಃಸ್ಥಿಮಿತವಿಲ್ಲಯಂದು ತೀರ್ಮಾನಿಸಲಾಗಿದೆ.
- ವ್ಯಕ್ತಿ ದಂಡಾರ್ಹ ಅಪರಾಧ ಮಾಡಿದ್ದಾನೆ. ನಂಬಿಕೆದ್ರೋಹ,ಮೋಸ,ಖೋತಾಸಹಿ ಮುಂತಾದ ದೋಷಾರೋಪಗಳನ್ನು ಹೊತ್ತಿದ್ದಾನೆ.

- ಆದರೆ ಈ ರೀತಿ ಆರೋಪಿಯಾಗಿ ಅವನಿಗೆ ಶಿಕ್ಷೆ ಯಾಗಿದ್ದು 5 ವರ್ಷಕಳೆದಿವೆ. ಆ ರೀತಿಯಾದರೆ ಇದೊಂದು ಅನರ್ಹತೆಯಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

- ಯಾವುದೇ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗೆ ಅಥವಾಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಮೋಸವನ್ನೆಸಗಿ, ತಿಳಿದಿದ್ದು ಆ ಮೋಸದಲ್ಲಿ ಭಾಗಿಯಾಗಿದ್ದಾನೆ. ಇನ್ನು ವಿಮಾಕಂಪನಿಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಬಗ್ಗೆ ಅಪಪ್ರಚಾರ ಮಾಡಿದ್ದಾನೆ.

- ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಬೇಕಾದ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಇಲ್ಲ.ಅಥವಾ ಅವನು ನಿಗದಿತ ತರಬೇತಿ ಕನಿಷ್ಠ 12 ತಿಂಗಳವಳಗೆ ಆಗಬೇಕು.
- ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ನೀತಿಸಂಹಿತೆ ಯನ್ನು ಉಲ್ಲಂಘಿಸಿದ್ದಾನೆ.(ಸೆಕ್ಷನ್ D2)

D1H. ಡೌಪ್ಲಿಕೇಟ್ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಕೊಡುವುದು:

- ಅಸಲಿ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಕಳೆದುಹೋಗಿದೆ,ನಾಶವಾಗಿದೆ ಅಥವಾ ಹಾಳಾಗಿದೆಯಂದಾಗ ರೂ.50/- ಪಾವತಿ ಮಾಡಿದರೆ.

D11. ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಇಲ್ಲದೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದು:

ಸರಿಯಾದ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಇಲ್ಲದೆ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ರೂ.500/- ವರಿಗೂ ದಂಡ ವಿಧಿಸುತ್ತಾರೆ.

D2. ಏಜಂಟರ ನೀತಿಸಂಹಿತೆ:

ಲೈಸೆನ್ಸ್ ನಿಬಂಧನೆಗಳೊಂದಿಗೆ, ನಿಯಂತ್ರಕರು ಏಜಂಟರಿಗೆ ಒಂದು ನೀತಿಸಂಹಿತೆ ಯನ್ನು ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ. ಇದನ್ನು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಏಜಂಟರು ಪಾಲಿಸಬೇಕು. ವಿವರಗಳು 15 ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ.

ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿನ ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿವೆ.

ಸರಕಾರದ ಪಾತ್ರ:

● IRDA ಕಾಯ್ದೆ 1999, ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರಕ್ಕೆ IRDA ರ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ನೋಟಿಫಿಕೇಶನ್ ಮೂಲಕ ಅಲ್ಲಗಳೆಯಬಹುದಾಗಿದೆ.

● ಕೆಲವು ಆಡಳಿತ ಮತ್ತು ತಾಂತ್ರಿಕ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಹೊರತು ಪಡಿಸಿ, ಈ ಕಾಯ್ದೆಯಿಂದ IRDA ರವರಿಗೆ ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ವಿಧಾನ ನಿರ್ಣಯಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು, ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಸೂತ್ರಗಳನ್ನು ಲಿಖಿತ ಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲು ಕೇಂದ್ರಸರಕಾರಕ್ಕೆ ಅಧಿಕಾರ ಸಂಕ್ರಮಿಸಿದೆ.

● ಇಂದಿನ ಕಾನೂನು ಪ್ರಕಾರ ವಿಮೆಯ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಸರಕಾರವು FDI 26%ಗೆ ಮಾತ್ರ ಸೀಮಿತಗೊಳಿಸಿದೆ.

● ವಿಮೆನಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ಸರಕಾರವು ವಿವಿಧ ತರಹದ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿಗಳನ್ನು ಕೊಡುತ್ತದೆ.

ಮುಖ್ಯ ಭಾರತೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು:

ಜೀವ ವಿಮಾಸಮಿತಿ (LI Council):

● LI Council ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ಮತ್ತು IRDA ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕರ ನಡುವಣ ಎಲ್ಲತರಹದ ಚರ್ಚೆಗಳನ್ನು ಏರ್ಪಡಿಸಿ, ಸಮನ್ವಯಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಅದು ಜೀವವಿಮೆ ಉದ್ಯಮದ ಮುಖವೆಂದು ಹೇಳಬಹುದು.

● ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಬ್ಯೂರೋ ಅಸೋಸಿಯೇಷನ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ (IBAI). ಇದು IRDA ರವರ ಮಾನ್ಯತೆಪಡೆದು ಭಾರತದ ಎಲ್ಲ ವಿಮಾ ಬ್ಯೂರೋಗಳಿಗೆ ಉನ್ನತಮಟ್ಟದ ಸಂಸ್ಥೆ ಯಾಗಿದೆ.

● ಇನ್ ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಆಫ್ ಆಕ್ಟುರೀಸ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ (IAI): ಆಕ್ಟುರೀಸ್ ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಮುಂದೆತರಲು ಉದ್ದೇಶಿಸುತ್ತಿದೆ.

● ಟಾರಿಫ್ ಅಡ್ವೈಜರಿ ಕಮಿಟಿ (TAC) ದರಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು. ಅಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ ಅದು ಇನ್ನಿತರ ನಿಬಂಧನೆಗಳು, ಅನುಕೂಲತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿಮೆದಾರರಿಂದ ಸಾಧಾರಣ ವಿಮೆಗೆ ಕೊಡಲಾಗುವ ವಿಷಯಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಿದೆ.

● ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಇನ್ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ (III) ವಿಮಾ ವಿದ್ಯೆಯನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಲು, ಶಿಕ್ಷಣ ಗಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ.

● ಚಾರ್ಟರ್ಡ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಇನ್ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ (CII) ಇದು ಸ್ಥಳೀಯ ನಿಯಂತ್ರಣದೊಂದಿಗೆ, ವಿದ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗಸ್ವಾಮಿಗಳ ಜೊತೆ ಮತ್ತು ಉದ್ದಿಮೆಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಸೇರಿ ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತ ವೃತ್ತಿಪರತೆಯನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಗೊಳಿಸಲು, ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಇತರೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಸೇವೆಗಳ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಹಾಗೂ ಏಜಂಟರ ನಿಪುಣತೆಯನ್ನು ವರ್ತನೆಯನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲು ನಿರಂತರಪ್ರಯತ್ನ ದಲ್ಲಿ ದೆ.

IRDA ಇನ್ನಿತರ ನಿಯಂತ್ರಕರ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು, ಕಾರ್ಯಗಳು, ಅಧಿಕಾರಗಳು:

● ವಿಮೆಯ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು, ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಗೊಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಒಂದು ಸ್ವಾಯತ್ತತೆಯ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿ ಐಆರ್‌ಡಿಎ ವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು.

● IRDA ಕಾಯ್ದೆ 1999 14ನೇ ಕಲಂನಲ್ಲಿ, ಅವರ ಕರ್ತವ್ಯ, ಅಧಿಕಾರ ಮತ್ತು ಕೆಲಸದ ಬಗ್ಗೆ ನಿರ್ಧಾರಿಸಲಾಗಿದೆ.

● IRDA ಯ ಮುಖ್ಯ ಕರ್ತವ್ಯ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಪುನರ್ನಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ, ಉತ್ತೇಜನ ಗೊಳಿಸಿ ಕ್ರಮವಾದ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಯನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದಾಗಿದೆ.

IRDA (ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಕೊಡುವುದು) ನಿಬಂಧನೆಗಳು 2000.

● ಐಆರ್‌ಡಿಎರವರು ಜುಲೈ 2000 ದಲ್ಲಿ ಐಆರ್‌ಡಿಎ (ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಕೊಡುವುದು) ನಿಬಂಧನೆಗಳು 2000 ಕಾಯ್ದೆಯನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿದೆ. ಇದರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಜಾರಿಮಾಡುವುದು, ನವೀಕರಣ ಮಾಡುವುದು.

● ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಾಗಲು ಒಂದು ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಭರ್ತಿಮಾಡಿ, ಬೇಕಾದ ಫೀಜುನೊಂದಿಗೆ ನಿಯಮಿತ ಅಧಿಕಾರಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು. ಅವರಿಗೆ ಬೇಕಾದ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಇರಬೇಕು. ನಿಗದಿತ ಸಮಯದ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ತರಬೇತಿ ಪಡೆಯಬೇಕು. ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಒಂದು ಪರೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಪಾಸಾಗಬೇಕು. ಇವೆಲ್ಲ ಆದನಂತರ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಕೊಡಲಾಗುವುದು.

ಪ್ರಶ್ನೋತ್ತರಗಳು:

13.1 IRDA ರವರು ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆ ನಲ್ಲಿ ವಿಫಲರಾದರೆ ಸರಕಾರವು ಏನು ಮಾಡಬಹುದು?

ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರಕ್ಕೆ IRDA ರವರ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ಅಲ್ಲಗಳೆಯುವ ಶಕ್ತಿ ಇದೆ. ಒಂದುವೇಳೆ IRDA ರವರು ತಮ್ಮ ಕರ್ತವ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವಲ್ಲಿ ವಿಫಲರಾಗಿದ್ದಂತೆ ಸರಕಾರವು ಭಾವಿಸಿದರೆ, ಕಾರಣಗಳು IRDA ರವರ ಶಕ್ತಿಗೆ ಮೀರಿದ್ದರು ಅಥವಾ ಅವರು ಸತತವಾಗಿ ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯಲ್ಲಿ ವಿಫಲರಾಗುತ್ತಿದ್ದರೂ ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರ ಒಂದು ನೋಟಿಫಿಕೇಶನ್ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿ ಅದನ್ನು ಅಧಿಗಮಿಸಬಹುದು.

13.2 ಲೈಫ್‌ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಕೌನ್ಸಿಲ್‌ನ ಕರ್ತವ್ಯ ಗಳೇನು?

1. ಉನ್ನತಮಟ್ಟದ ಆಡಳಿತ ಪ್ರಮಾಣಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು.
2. ಉದ್ಯಮದ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಚಿತ್ರಣೆಯಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರ ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನುಗಳಿಸುವುದು, ಬೆಳೆಸುವುದು.
3. ವಿಮೆಯ ಪಾತ್ರ ಮತ್ತು ಲಾಭಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಮೂಡಿಸುವುದು.
4. ಸರಕಾರ, ಶಾಸನಗಳು ಮಾಡುವವರು, ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕರ ನಡುವಣ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಕರವಾದ ಚರ್ಚೆಗಳನ್ನು ಏರ್ಪಡಿಸುವುದು.
5. ಜೀವವಿಮೆ ನಲ್ಲಿ ಸಂಶೋಧನೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸಿ ಅದರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಪ್ರಯತ್ನಪಡುವುದು.
6. ಆರ್ಥಿಕರಂಗದ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ವಿಚಾರವಿನಿಮಯ ವೇದಿಕೆಯಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವುದು.
7. ವಿಮೆಯ ವಿದ್ಯುಶಿಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ಸಮಾಲೋಚನೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸಲು ಮುಂದಾಳುತ್ವ ವಹಿಸುವುದು.
8. ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಸಹಾಯ, ಸಹಕಾರ ನೀಡುವುದು.
9. ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೂ ಜಾಗತಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೂ ಒಂದು ಅನುಸಂಧಾನಕರ್ತರಾಗುವುದು .

13.3 IRDA ರವರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ್ಯ ಗಳೇನು?

IRDA ರವರ ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶವೆಂದರೆ ಪ್ರೈವೇಟಿಯನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂತ್ಯಸ್ತಿ ಯನ್ನು ವೃದ್ಧಿಗೊಳಿಸುವುದು. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಕಡಿಮೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಯ್ಕೆಗೆ ಅವಕಾಶ ಕಲ್ಪಿಸುವುದು, ಜೊತೆಗೆ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಆರ್ಥಿಕ ಸುಭದ್ರತೆಯನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಂಡು ಮುನ್ನಡೆಯುವುದು.

13.4 ಒಬ್ಬ ಹೊಸ ಏಜಂಟು ಎಷ್ಟು ತಾಸುಗಳ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕು?

● 50 ತಾಸುಗಳು. ಹೆಚ್ಚುವರಿ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಇದ್ದವರಿಗೆ ಸ್ವಲ್ಪಮಟ್ಟದ ಸಡಿಲಿಕೆ ಇರುತ್ತದೆ.

13.5 ಜೀವ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಾಗಲು ಏನೇನು ಕ್ರಮಗಳು ಬೇಕಾಗಿವೆ?

ಜೀವವಿಮೆ ಏಜಂಟರಾಗಲು ಬಹಳಷ್ಟು ಕ್ರಮಗಳು ಮತ್ತು ಪೂರೈಸಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯಗಳು ಇವೆ.

1. ಒಂದು ಲಿಖಿತ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ನಿಗದಿತ ಫಾರಂನಲ್ಲಿ ಭರ್ತಿಮಾಡಿ, ಅದರ ಜೊತೆ ರೂ 250/- ಫೀಜು ನಿಯಮಿತ ಅಧಿಕಾರಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.
2. ಬೇಕಾದ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಹೊಂದಿರಬೇಕು: ಜನಸಂಖ್ಯೆ 5000 ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ವಾಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರೆ 12ನೇ ತರಗತಿ ಪಾಸ್ ಅಥವಾ ತತ್ಸಮಾನ ಅರ್ಹತೆ. ಇತರೆ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಅದರ 10ನೇ ತರಗತಿ ಪಾಸಾಗಿದ್ದರೆ ಸಾಕಾಗುತ್ತದೆ.
3. 50 ತಾಸುಗಳ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ತರಬೇತಿ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. (ಹೆಚ್ಚಿನ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಇದ್ದರೆ ಸಡಿಲಿಕೆ).
4. ಜೀವ ವಿಮೆಯ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ನೇಮಕದ ಪೂರ್ವಭಾವಿ ಪರೀಕ್ಷೆ ನಲ್ಲಿ ತೇರ್ಗಡೆ ಹೊಂದಬೇಕು. ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲವು ಪೂರೈಸಿದಾಗ ನೀವು ಜೀವ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಮತ್ತು ನೈಪುಣ್ಯತೆ ಪಡೆದಿದ್ದೀರಿ ಎಂದು ಭಾವಿಸಲಾಗಿ ನಿಮಗೆ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಸ್ವಯಂಪರಿಕ್ಷೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು-ಉತ್ತರಗಳು :

1.ವಿಮೆ ಏಜಂಟರಾಗಲು ಕನಿಷ್ಠ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಏನು?

ಅರ್ಜಿದಾರನು ಜನಸಂಖ್ಯೆ 5000 ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ವಾಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರೆ 12ನೇ ತರಗತಿ ಪಾಸ್ ಅಥವಾ ತತ್ಸಮಾನ ಅರ್ಹತೆ. ಇತರೆ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಆದರೆ 10ನೇ ತರಗತಿ ಪಾಸಾಗಿದ್ದರೆ ಸಾಕಾಗುತ್ತದೆ.

2. IRDA ರವರ 7 ಕರ್ತವ್ಯಗಳನ್ನು ಅಧಿಕಾರಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿರಿ?

a) ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಒಂದು ನೊಂದಣಿಯ ಸರ್ಟಿಫಿಕೇಟ್ ಕೊಡುವುದು. ಅದನ್ನು ನವೀಕರಿಸುವುದು, ಬದಲಾವಣೆ ಮಾಡುವುದು, ಅದನ್ನು ವಾಪಸು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು, ಅಥವಾ ನೊಂದಣಿ ರದ್ದು ಮಾಡುವುದು.

b) ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್, ನಾಮಿನೇಶನ್, ವಿಮೆಯೋಗ್ಯ ಆಸಕ್ತಿ, ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥ, ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಸರಂಡರ್ ವ್ಯಾಲ್ಯು ಮತ್ತು ಇತರೆ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಹಾಗೂ ಷರತ್ತುಗಳಿದ್ದ ವಿಮೆಯಕರಾರುಗಳಿಂದ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಯನ್ನು ಕಾಪಾಡುವುದು.

c) ಏಜಂಟರಿಗೆ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ, ನೀತಿಸಂಹಿತೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಯೋಗಿಕತರಬೇತಿ ಯನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುವುದು.

d) ಸರ್ವೇಯರ್ಸ್ ಮತ್ತು ನಷ್ಟಅಂದಾಜು ಗಟ್ಟುವವರಿಗೆ ನೀತಿಸಂಹಿತೆ ನಿಗದಿ ಪಡಿಸುವುದು.

e) ವಿಮೆವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವುದರಲ್ಲಿ ಪ್ರಾವೀಣ್ಯತೆಯನ್ನು ಉತ್ತೇಜನ ಗೊಳಿಸುವುದು.

f) ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಪುನರ್ಮಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿನಂಟಿದ್ದ ವೃತ್ತಿಪರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಿ ಅವುಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವುದು.

g) ಮೇಲಿನ (f) ನಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ತೆರೆಯಲು, ನಡೆಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಹಣಕಾಸು ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಬೇಕಾಗುವ ಶೇಖಡಾ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಪರಿಮಾಣವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು.

h) ಈ ಕಾಯ್ದೆಯನ್ನು ಜಾರಿಗೆತರಲು ತಗಲುವ ಖರ್ಚುಮತ್ತಿತರ ಶುಲ್ಕಗಳಿಗೆ ಫೀಜು ವಸೂಲಿಮಾಡುವುದು.

i) ವಿಮಾವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಮಾಹಿತಿಗಾಗಿ ಕೇಳುವುದು, ನಿರೀಕ್ಷಣೆ ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದು, ವಿಚಾರಣೆಗಳು ನಡೆಸುವುದು, ತನಿಖೆ ಮತ್ತು ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳ ಲೆಕ್ಕಪತ್ರಗಳ ಆಡಿಟ್ ಮಾಡುವುದು ಮುಂತಾದ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳು.

j) ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಸಾಧಾರಣವಿಮೆಗಾಗಿ ಟಿಎಸಿ ಆವರಿಂದ ನಿಯಂತ್ರಣೆ ಗೊಳಗಾಗದ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ದರಗಳನ್ನು ಹತೋಟಿನಲ್ಲಿಡುವುದು, ಷರತ್ತುಗಳು, ನಿಬಂಧನೆಗಳು ವಿಧಿಸುವುದು. (ಸೆಕ್ಷನ್ 64(U) ವಿಮೆಕಾಯ್ದೆ 1938).

k) ವಿಮೆಕಂಪನಿಗಳಿಂದ, ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಿಂದ ಅವರವರ ಲೆಕ್ಕಪತ್ರಗಳ ವಿವರಗಳು ಯಾವರೀತಿನಲ್ಲಿರಬೇಕು, ಯಾವ ಪುಸ್ತಕಗಳನ್ನು ಯಾವತರಹ ಉಪಯೋಗಿಸಬೇಕೆಂದು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು.

l) ವಿಮೆಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಹಣದ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವುದು.

m) ನ್ಯಾಯಾಂಗಬದ್ಧವಾಗಿ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಿಮಾಕಂಪನಿಯಿಂದಬೇಕಾಗುವ ಸಾಲ್ವೆನ್ಸಿ ಮಾರ್ಜಿನ್ ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಎಚ್ಚರಿಕೆ ನೀಡುವುದು.

(ಆಸ್ತಿಗಳು-ಸಾಲಗಳು, ಇದರ ವ್ಯತ್ಯಾಸ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರಬೇಕು. ಅದು ಸಾಲ್ವೆನ್ಸಿ ಮಾರ್ಜಿನ್.

n) ವಿಮೆಕಂಪನಿಗಳಿಗೂ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಿಗೂ ಬರುವ ವಿವಾದಗಳಲ್ಲಿ ತೀರ್ಪು ಕೊಡುವುದು.

o) TAC ರವರ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಸೂಪರ್‌ವೈಜ್ ಮಾಡುವುದು.

p) ಗ್ರಾಮಾಂತರ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ವಿಭಾಗಗಳಲ್ಲಿಂದ ಬರಬೇಕಾದ ವಿಮೆವ್ಯವಹಾರದ (ಜೀವವಿಮೆ, ಸಾಧಾರಣವಿಮೆ) ಪರಿಮಾಣದ ಶೇಖಡಾವಾರು ಮಿತಿಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು.

q) ಇನ್ನಿತರ ಅಧಿಕಾರಗಳನ್ನು ಬೇಕಾದಾಗ ಚಲಾಯಿಸುವುದು.

3. IRDA ಕಾಯ್ದೆಯಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರಕ್ಕೆ IRDA ಗೆ ಇರುವ ಸಂಬಂಧ, ಮತ್ತು ಸರಕಾರದ ಪಾತ್ರ, ಕುರಿತು ಹೇಳಲಾಗಿದೆ. ?

ಅದನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಈ ಕೆಳಗಿನಂತೆ ಹೇಳಬಹುದು.

● ಪಾರ್ಲಿಮೆಂಟ್‌ನಲ್ಲಿ ನ್ಯಾಯಪರವಾಗಿ ವಿಚಾರವಿನಿಮಯದ ನಂತರ ಐಆರ್‌ಡಿಎಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣ (ಗ್ರಾಂಟು) ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುವುದು, ಆ ಹಣವನ್ನು ಐಆರ್‌ಡಿಎ ಈ ಕಾಯ್ದೆಯ ಅನುಸಾರ ವಿನಿಮಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

● IRDA ರವರ ವಾರ್ಷಿಕ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಗಳನ್ನು ಕಂಪ್ಯೂಟರ್ & ಆಡಿಟರ್ ಜನರಲ್ (CAG) ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾರವರು ಆಡಿಟ್ ಮಾಡಿ ಸರ್ಟಿಫೈ ಮಾಡಿದನಂತರ ಕೇಂದ್ರನರಕಾರಕ್ಕೆ ಕಳುಹಿಸ ಬೇಕು. ನಂತರ ಪಾರ್ಲಿಮೆಂಟ್‌ನ ಎರಡೂಸಭೆಗಳಿಗೆ ಈ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಸಮರ್ಪಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

● ಕೆಲವು ತಾಂತ್ರಿಕ ಮತ್ತು ಆಡಳಿತವಿಷಯಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಇನ್ನು ಇತರೆ

ಕಾರ್ಯನೀತಿಗಳಿಗೆಕೇಂದ್ರಸರಕಾರವು IRDA ಗೆಮಾರ್ಗದರ್ಶನ,ದಿಶಾನಿರ್ದೇಶನಗಳನ್ನು ಸರಕಾರವು ಲಿಖಿತಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಬಹುದು. IRDA ಇದಕ್ಕೆ ಬದ್ಧವಾಗಿರ ಬೇಕು.

● ಇನ್ನು IRDA ರವರು ವಿಮಾಉದ್ಯಮಿಯ ಆಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಉತ್ತೇಜನ ಕೊಡುವ ಯಾವುದಾದರೂ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವಿರುವದಾದರೆ ಅದನ್ನು ಕುರಿತ ಎಲ್ಲ ವಿವರಗಳನ್ನು,ಹೇಳಿಕೆಗಳನ್ನು,ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನುಕೇಂದ್ರಸರಕಾರಕ್ಕೆ ಬೇಕಿದ್ದಂತೆ ಅವರಿಗೆ ಸಮರ್ಪಿಸಬೇಕು.

● ಕೇಂದ್ರ ಸರಕಾರಕ್ಕೆ ಈ ಕಾಯ್ದೆಯ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ಗಾಗಿ ಬೇಕಾಗುವ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಮಾಡುವ ಅಧಿಕಾರವಿರುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ನೋಟಿಫಿಕೇಶನ್ ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವ ಮೂಲಕಮಾಡಬಹುದು.

4.ವಿಮೆಗೆ ಭಾರತದೇಶದಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟು FDI ಗೆ ಅನುಮತಿ ಇದೆ ?

ಸದ್ಯದಲ್ಲಿ ಸರಕಾರವು 26%FDI ಗೆ ವಿಮಾರಂಗದಲ್ಲಿ ಅನುಮತಿಸುತ್ತದೆ.ದೇಶೀಯಖಾಸಗಿ ಕಂಪನಿಗಳು ವಿದೇಶೀ ಭಾಗಸ್ವರಜೊತೆ ಜಿವಿ ಗಳನ್ನು ತೆರೆಯಬಹುದು.ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ವಿದೇಶೀ ಭಾಗಸ್ವರು 26% ವರಿಗೂ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಬಹುದು.

* * * * *

ಅಧ್ಯಾಯ - 14

ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತರಕ್ಷಣೆ

| ಪರಿವಿಡಿ : | ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶ |
|--|--------------------------|
| ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು | |
| ಪರಿಚಯ | |
| ಮುಖ್ಯಪದಗಳು | |
| A. ಗ್ರಾಹಕರ ರಕ್ಷಣೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ | 14.1 |
| B. IRDA (ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ರಕ್ಷಣೆ) ನಿಬಂಧನೆಗಳು 2002 | 14.3 |
| C. ಫಿರ್ಯಾದುಗಳ ಮಾದರಿ | 14.2 |
| D. ಗ್ರಾಹಕರ ಫಿರ್ಯಾದುಗಳನ್ನು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು | 14.4 |
| E. ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಅವರ ಭೂಮಿಕೆ | 14.3 |
| F. IRDA ರವರ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣೆಯ ವಿಭಾಗ | 14.4 |
| G. ಒಂದು ಮಾದರಿ ಫಿರ್ಯಾದು | 14.2&14.3 |
| H. ಲೈಸೆನ್ಸ್ ನವೀಕರಣ | 14.2 |
| ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳು | |
| ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು | |
| ಸ್ವಯಂ ಪರೀಕ್ಷೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು - ಉತ್ತರಗಳು | |
| ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು | |

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಅಧ್ಯಯನದ ನಂತರ ನೀವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುವಲ್ಲಿ ಸಶಕ್ತರಾಗಬೇಕು.

- ಗ್ರಾಹಕರ ರಕ್ಷಣೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ.
- IRDA (ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತರ ರಕ್ಷಣೆ ಕಾಯ್ದೆ) 2002-ಚರ್ಚೆ.
- ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಸೇರಿಸಬೇಕಾದ ವಿಷಯಗಳು ಚರ್ಚೆ.
- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿನ ಆಂತರಿಕ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣೆಯ ವಿಧಾನಗಳು.
- ವಿಮೆಯ ವಿವಾದಗಳನ್ನು ಬಗೆಹರಿಸುವಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಪಾತ್ರ.
- ಅವರ ದೂರುಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ವಿಧಾನ.
- ವಿಮೆಯ ಬಗ್ಗೆ, ಏಜೆಂಟರ ಬಗ್ಗೆ ಬರುವ ಕಂಪ್ಲಿಯೆಂಟುಗಳಮಾದರಿ.
- ಗ್ರಾಹಕರ ದೂರುಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆ ಗಾಗಿ ಐಆರ್‌ಡಿಎ ರವರ ವಿವಿಧ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳು.
- IRDA ರವರ ಗ್ರಾಹಕರ ಕುಂದು ಕೊರತೆ ವಿಭಾಗ .
- ಯಾವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿನಲ್ಲಿ ಏಜೆಂಟರ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಐಆರ್‌ಡಿಎ ರವರು ನವೀಕರಣಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಪರಿಚಯ :

ಎಲ್ಲ ವ್ಯವಹಾರಗಳಂತೆ, ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗಳು ಸಹ ಲಾಭಗಳಿಸಲು ಉದ್ದೇಶ ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಆದರೆ, ಈ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ವ್ಯಾಪಾರವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲೂ ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಕಡೆಗಾಣಿಸಿ ತಾವು ಲಾಭಗಳು ಪಡೆಯಬಾರದೆಂಬ ಅರಿವು ಮೂಡುತ್ತಿರುವುದು ಒಳ್ಳೆಯ ಸಂಕೇತ. ಅಲ್ಲದೆ ಅದು ಅವರವರ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಒಂದು ಜವಾಬ್ದಾರಿಯೆಂದು ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಎಲ್ಲರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡು (ಗ್ರಾಹಕರ ಸೇರಿ) ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರದ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ಯೋಚಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸುಲಭವಾಗಿ ಅರ್ಥವಾಗುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಅವರ ಜೊತೆ ಸಂಪರ್ಕಿಸುವುದು ಸಹಸೇವೆ.

ಇನ್ನು ಹಣಕಾಸಿನ ಸೇವೆಗಳಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ, ಅದರಲ್ಲಿಯೂ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ವಿಮಾ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ, ಗ್ರಾಹಕರು ಹಣಕಾಸಿನ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಎಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿನ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೋ ಅವರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಕಾಪಾಡುವುದು ಅಷ್ಟೇ ಸುಲಭತರವಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಭಾರತದ ಬಹಳಷ್ಟು ಪ್ರಾಂತದಲ್ಲಿ ಈ ರೀತಿಯಾಗಿಲ್ಲದೆ, ವಿಮೆ ಏಜೆಂಟರು ಸಹ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಒಡನಾಟದಲ್ಲಿ ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪಾರದರ್ಶಕತೆ ಇರುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಆವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ. ಅದೇ ರೀತಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾದರೂ, ಖಚಿತವಾಗಿ ತಿಳಿಸುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಎಲ್ಲರಮೇಲೂ ಇರುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಸಹಾಯಕವಾಗಿ,

ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಆಸಕ್ತಿ ಇದ್ದವರಾದ ಮುಖ್ಯ ಪಾಲುದಾರರಾದರೆ, ವಿಮಾದಾರರು, ವಿಮೆಸಮಿತಿಗಳು ಮುಂತಾದವ ರಿಂದ ಸಾಕಷ್ಟು ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ. ಇದು ಸತತವಾಗಿ ನಡೆಯಲಿದ್ದು ವಿಮೆಯ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉತ್ತಮವಾದ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತ ಮತ್ತು ಅವರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಕಾಪಾಡುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಈ ಪ್ರಮುಖ ಕ್ರಮಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳೋಣ.

● IRDA ರವರಿಂದ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾದ ಪಾಲಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಕಾಪಾಡುವ ನಿಬಂಧನೆಗಳು.

- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಆಂತರಿಕ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣಾ ಘಟಕಗಳು
- ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್.
- IRDAರವರ ಗ್ರಾಹಕರ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ವಿಭಾಗದ ಪಾತ್ರ.
- IRDA ರವರ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣಾ ವಿಭಾಗ.
- ಪಾಲಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಾಗಿ ತೆಗದು ಕೊಳ್ಳಲಾದ ಇನ್ನಿತರ ಕ್ರಮಗಳು.

ಮುಖ್ಯಪದಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಈ ಶಬ್ದಗಳಿಗೆ ವಿವರಣೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ.

| ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತರಕ್ಷಣೆ | ಪ್ರಾಸಕ್ತಿಸು (ಪರಿಚಯ ಪುಸ್ತಕ) | ವಿಮೆಗಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾವ | ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ಪರಿಹಾರ ಪದ್ಧತಿ |
|------------------------------------|----------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| ದಾವೆಗಳ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ | ಪಾಲಸಿದಾರರ ಸೇವೆ | ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್ | ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸುವುದು |
| ತೀರ್ಪು | ಶಿಫಾರಸು | ಮಾದರಿದೂರುಗಳು | ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳ ಯಾಜಮಾನ್ಯಪದ್ಧತಿ |
| IRDA ರವರ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳ ಪರಿಹಾರ ವಿಭಾಗ | ಮುಖ್ಯ ಅಂಶಗಳ ಪತ್ರ | ಗ್ರಾಹಕರ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ವಿಭಾಗ | ಲೈಸೆನ್ಸ್ ನವೀಕರಣ. |

A. ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತರಕ್ಷಣೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ :

ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತರಕ್ಷಣೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಅತ್ಯಂತ ಮಹತ್ವದ ವಿಷಯವಾಗಿದೆ. ಪರಿಚಯ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಹೇಳಿದಂತೆ, ಇತರೆದೇಶಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿ

ನೋಡಿದಾಗ ಭಾರತದೇಶದ ಬಹಳಷ್ಟು ಪ್ರಾಂತಗಳಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸಿನ ತಿಳುವಳಿಕೆಯ ಮಟ್ಟವು ತುಂಬಾ ಕಡಿಮೆ ಇದೆ. ಇದರ ಫಲಿತಾಂಶವಾಗಿ, ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತರಕ್ಷಣೆ ಕಾಪಾಡುವ ಕ್ರಮಗಳು ಅವರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಕಾಪಾಡುವಲ್ಲಿ ಬಹಳ ಮಹತ್ವದ ಭೂಮಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಅವರಿಗೆ ಒಬ್ಬ ಏಜಂಟು ನೋಡನ ಅಥವಾ ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯೊಡನೆ ಯಾವುದಾದರೂ ಸಮಸ್ಯೆ, ಯಾವುದೇ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಉಂಟಾದಾಗ ಅರ್ಥಾತ್ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ದಾವೆ ಸಲ್ಲಿಸುವಾಗ ಆದರೇ ಈ ಕ್ರಮಗಳು ಬಹಳ ಮಹತ್ವದ ವಿಷಯಗಳಾಗುತ್ತವೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ಈ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಜನರು ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆ ಹೊಂದಿರುವುದನ್ನು ಲಕ್ಷ್ಯಮಾಡದೆ, ರಿಸ್ಕು ನೋಂದಿಗೆ ಜೀವನ ಮುಂದುವರಿಸಲು ಸಿದ್ಧರಾಗುವರೇ ವಿನಾ ವಿಮೆ ತೆಗದು ಕೊಂಡು ಸದ್ರಿ ರಿಸ್ಕನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಬದಲಾಯಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಇದನ್ನು ಕಂಡಾಗ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಇನ್ನು ಕೇವಲ 10% ಮಾತ್ರ ಏಕೆ ಇದೆಯೆಂದು ಅರ್ಥವಾಗುತ್ತದೆ. ಇವರಲ್ಲಿ ಸಹ ಸಾಕಷ್ಟು ಜನರು ತಮ್ಮಿಗೆ ಬೇಕಾದಷ್ಟು ವಿಮೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವದಿಲ್ಲ.

ಈ ರೀತಿ ವಿಮಾ ಸುರಕ್ಷೆ ಇರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಲ್ಲ, ಬಹಳಷ್ಟು ಜನರಿಗೆ ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥ ಬಗ್ಗೆ, ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳ ಬಗ್ಗೆ, ಪಾಲಸೀವೆ, ಪಾಲಸಿಯ ಷರತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಇವೆಲ್ಲವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಮುಜುಗರಗಳಿದ್ದು ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟೋ ಕಾನೂನಿನ ತಕರಾರುಗಳಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸುತ್ತದೆ.

ಈ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ, ಏಜಂಟರಿಗೆ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಹಾನಿಕರ ವಾದ ಪರಿಣಾಮ. ಅಷ್ಟೆಲ್ಲ, ಅದು ಇಡೀ ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ನಿರೋಧಕವಾಗಬಲ್ಲದು. ಆಕಾರಣದಿಂದ ಏಜಂಟರಿಗೂ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೂ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಸಂತುಷ್ಟರನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುವುದು, ಅವರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಮನಃ ಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಎತ್ತಿಹಿಡಿಯುವುದು, ಇವುಗಳಿಗೆ ಆದ್ಯತೆ ನೀಡುವುದು, ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

ಒಬ್ಬ ಸಂತುಷ್ಟ ಮತ್ತು ಮಾಹಿತಿಪಡೆದ ಗ್ರಾಹಕರು ವಿಮೆ ಉದ್ಯಮದ ಛಾಪುರಾಯಬಾರಿಗಳು. ಈ ಕಾರಣದಿಂದ ವಿಮೆ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳೆಲ್ಲರು ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತರಕ್ಷಣೆ ಮಾಡುವುದು ಆದ್ಯಕರ್ತವ್ಯ.

ಏಜಂಟನು ತಾನು ಒಂದು ವಿಮೆ ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಕೊಡುವುದು ಮತ್ತು ಬೇಕಾಗುವ ಎಲ್ಲ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಭಾವಿಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನಿಜ-ನಿರ್ಧಾರಣೆ

ಮಾಡುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸುವುದು ಇದರಿಂದ ಮುಂದೆ ಬರಬಹುದಾದ ಮುಜುಗರಗಳಿಗೆ ಅವಕಾಶ ವಿಲ್ಲವಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡ ನಂತರ, ಒಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಇನ್ನೊಬ್ಬರೂ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳಿದ್ದರೆ ಅವಾಗ ಏಜಂಟರು ಅವರಿಗೆ ಸರಿಯಾದ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಮಾಡಬೇಕು. ಗ್ರಾಹಕರ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ನಡುವಣ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಯಾಗಿ ಏಜಂಟರು, ಆ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಆದಷ್ಟು ಬೇಗ ಪರಿಹರಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಪಡಬೇಕು. ಇದರಿಂದ ಆ ವಿಷಯಕ್ಕೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆಸಕ್ತಿ ಇದ್ದಂತೆ ಭಾವನೆಮೂಡಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಸಂತೃಪ್ತಿಯನ್ನು ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.

B. IRDA (ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಕಾಪಾಡುವುದು) ನಿಬಂಧನೆಗಳು 2002

ಅಕ್ಟೋಬರ್ 2002 ರಲ್ಲಿ IRDA ವಿಮೆ ಸಲಹೆ ಸಮಿತಿಯನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿ, ಈ ಕೆಳಗಿನ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಕಾಪಾಡಲು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿದೆ.

B1. ಮಾರಾಟದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ (ಮಾರಾಟದ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ)

1. ವಿಮೆ ಉತ್ಪನ್ನದ ಪರಿಚಯಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ಟೆಕ್ಟಸು) ಈ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಸವಿವರವಾಗಿ ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ.

- ಲಾಭಗಳ ಅವಕಾಶ.
- ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆಯ ಪರಿಮಿತಿ.
- ಷರತ್ತುಗಳು, ವಿನಾಯಿತಿಗಳು ಮತ್ತು ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ನೇರ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ.
- ಆ ಉತ್ಪನ್ನವು ಲಾಭಾಂಶ ಸಹಿತ ಅಥವಾ ಲಾಭಾಂಶ ರಹಿತ .
- ಎಲ್ಲ ರೈಡರ್ ಲಾಭಗಳಿಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ, ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ವಿಷಮಕಾಯಿಲೆ, ಅವು ಟರ್ನ್ ಅಥವಾಗುಂಪುವಿಮೆಯಾಗಿದ್ದಾಗ ಅಸಲಿಪಾಲಸಿಯಪ್ರೀಮಿಯಂಗೆ ಸಮಾನವಾಗಿರಬಹುದು. 100% ಮೀರಿಸಬಾರದು.
- ಇನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಮೇಲೆ ಅನುಮತಿಸುವ ರೈಡರ್ ಅಥವಾ ರೈಡರ್‌ಗಳು ಯಾವು ಎಂದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿತಿಳಿಸುವುದು, ಮತ್ತು ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಸಿಕ್ಕುವ ಲಾಭಗಳ ಎಷ್ಟರಮಟ್ಟಿಗೆ ಹೇಳಿ, ಮತ್ತು ಎಲ್ಲ ರೈಡರ್‌ಗಳ ಒಟ್ಟು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಅಸಲಿ ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನಲ್ಲಿ 30% ರಷ್ಟು ಮೀರಿಸಬಾರದು.
- ಅದೇೀತಿ ಒಂದೊಂದು ರೈಡರ್‌ನಲ್ಲಿ ಕೈಸಿಗುವ ಲಾಭಗಳು ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೂಲ ವಿಮಾ ಮೊಬಲಗುಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಾಗುವಂತಿಲ್ಲ.

2. ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಅಥವಾ ಅವರ ಏಜಂಟರು ಅಥವಾ ಬೇರೆ ಮಧ್ಯವರ್ತಿ ಇವರಲ್ಲಿ

ಎಲ್ಲರು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾಡಲಿರುವ ವಿಮೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಎಲ್ಲ ಸಂಬಂಧಿತ ಮಾಹಿತಿ ಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತಾನೆ. ಇದರಿಂದ ಅವನಿಗೆ ತಮಗೆಯಾವ ಪಾಲಿಸಿ ಅಗತ್ಯವೆಂದು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುತ್ತದೆ.

3. ಒಂದುವೇಳೆ ಭಾವಿಗ್ರಾಹಕರು ಇಂತಹ ಸಲಹೆಗಾಗಿ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅಥವಾ ಏಜಂಟರ ಸಹಾಯಬೇಕೆಂದು ಕೋರಿದಾಗ, ಸದರಿ ಏಜಂಟರು ಅಥವಾ ವಿಮಾದಾರರು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಅತ್ಯುತ್ತಮವಾಗಿ ಸರಿಹೋಗುವ ಸೂಕ್ತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಶಿಫಾರಸುಮಾಡಬೇಕು.

4. ಯಾವುದೇ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರ ಮತ್ತು ಇನ್ನಿತರಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು ಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಲಾಗದಿದ್ದರೆ, ಅದನ್ನು ಅವರಪರವಾಗಿ ಏಜಂಟರಿಂದ ಭರ್ತಿಮಾಡಲಾಗಿ ಕೊನೆನಲ್ಲಿ ಆ ಫಾರಂನಲ್ಲಿನ ಮತ್ತು ಇತರ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿನ ಮಾಹಿತಿನಲ್ಲ ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿಸಿದ್ದಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ವಿವರವಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡು ಅವರು ಸಹಿಹಾಕಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಸಹಿಮಾಡಿಸಬೇಕು.

ಇದನ್ನುತಿಳಿಯಿರಿ :

ಒಂದು ಮಾರಾಟದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಅಥವಾ ಅವರ ಏಜಂಟರು ಅಥವಾ ಒಬ್ಬ ಮಧ್ಯವರ್ತಿ ಇವರಿಂದ ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾದ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆಯ ಪ್ರಕಾರನಡೆದು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ.

- ಪ್ರಾಧಿಕಾರ
- ಜೀವವಿಮಾ ಸಮಿತಿ
- ಏಜಂಟರು ಅಥವಾ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು ಸದಸ್ಯರಾಗಿದ್ದ ಮಾನ್ಯತೆಪಡೆದ ವೃತ್ತಿಪರ ಸಂಸ್ಥೆ ಅಥವಾ ಸಂಘಟನೆ.

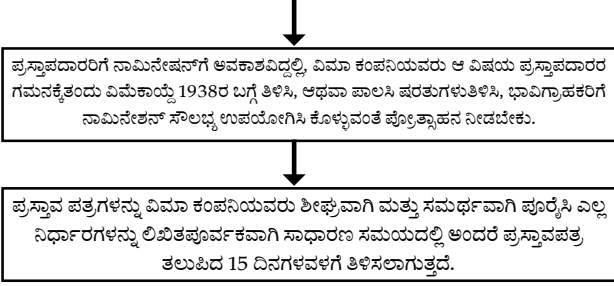
B2. ವಿಮೆಗಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರ :

Fig. 14.1

ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆಗಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರ ಒಂದು ಲಿಖಿತಪೂರ್ವಕ ದಸ್ತಾವೇಜಿನ ಪುರಾವೆ ಯಾಗಬೇಕು. ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಯಾದ 30 ದಿನಗಳವಳಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರದ ಒಂದು ಉಚಿತ ಪ್ರತಿಯನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನಿಗೆ ತಲುಪಿಸುವ ಕರ್ತವ್ಯವಿರುತ್ತದೆ.

ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆಗೊಡಲು ಉಪಯೋಗಿಸುವ ಫಾರಂಗಳು, ಕಾಗದಪತ್ರಗಳು, ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳ ನ್ಯಾಡರಿಸಿ, ಭಾರತೀಯ ರಾಜ್ಯಾಂಗದಲ್ಲಿ ಮಾನ್ಯತೆಪಡೆದ ಭಾಷೆಗಳಲ್ಲಿ ಉಪಲಬ್ಧ ವಿರುವಂತೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಪ್ರಸ್ತಾವ ಪತ್ರ ಬಳಸದೇಇದ್ದಲ್ಲಿ, ವಿಮಾದಾರರು ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಮೌಖಿಕವಾಗಿ ಅಥವಾ ಬರಹದ ಮೂಲಕ ದಾಖಲಿಸಿಕೊಂಡು ಅದನ್ನು 15 ದಿನಗಳವಳಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರರಿಂದ ದೃಢೀಕರಿಸಿಕೊಂಡು, ಆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪಾಲಿಸಿ ಅಥವಾ ಕವರ್‌ನೋಟ್‌ನಲ್ಲಿ ದಾಖಲಿಸುತ್ತಾರೆ. (ಯಾವುದಾದರೂ ಒಂದು ವಿಷಯ ಬಿಟ್ಟು ಹೋದಾಗ) ಅಲ್ಲದೆ ಅವರು ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರರು ಸಂಬಂಧಿತ ನಿಕಾಂಶವನ್ನು ತಿಳಿಸದೇಇದ್ದಾರೆಯು ಅಥವಾ ತಪ್ಪು ಸಮಾಚಾರ ಅಥವಾ ಸುಳ್ಳು ಸಮಾಚಾರದಿಂದ ವಿಮೆಯನ್ನು ತೆಗೆದು ಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ ಯಂದು ತಕರಾರುಬಂದಾಗ, ಅದನ್ನು ರುಜುವಾತುಮಾಡುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರದಾಗುತ್ತದೆ.



ಇದನ್ನುತಿಳಿಯಿರಿ :

ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರ ತುಂಬುವಾಗ ಭಾವಿಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆ 1938, ಕಲಂ 45 (ನಿರ್ವಿವಾದಾಂಶಕಲಂ) ಬಗ್ಗೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಕೊಡಬೇಕು. ಯಾವುದೇ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಜೀವವಿಮೆಗಾಗಿ ಕೋರಿದಾಗ ಅಲ್ಲಿ ಸದ್ರಿ, ಕಾಯ್ದೆಯ ಕಲಂ 45ರ ಉಲ್ಲೇಖಬರುತ್ತದೆ.

B3. ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ :

ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವಿಮಾದಾರರಿಗೂ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ದೂರುಗಳ ಮತ್ತು ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳನ್ನು ಸಮರ್ಥವಂತವಾಗಿ ವೇಗವಂತವಾಗಿ ನಿವಾರಿಸಬಲ್ಲ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇರಲೇಬೇಕು. ಇದು ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ರವರ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಕೊಡುವದನ್ನು ಸಹ ಒಳಗೊಂಡಿದ್ದು ಈ ಸಮಾಚಾರವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡು ನೊಂದಿಗೆ ತಿಳಿಸುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇದ್ದಿರಬೇಕು.

ಇದನ್ನುತಿಳಿಯಿರಿ : ಸೆಕ್ಷನ್ E ನಲ್ಲಿ ಆಂತರಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿರುತ್ತದೆ.

B4. ಜೀವ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಬೇಕಾದ ವಿಷಯಗಳು :

1. ಒಂದು ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ.

- ಚಾರಿಮಾಡಲಾದ ಪಾಲಿಸಿಯ ಹೆಸರು (ಯೋಜನೆ) ಮತ್ತು ಅದರ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಹಾಗೂ ಷರತ್ತುಗಳು.
- ಅದು ಲಾಭಾಂಶಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವದಾ ಇಲ್ಲವಾ.
- ಲಾಭಾಂಶ ಸಹಿತವಾದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಆಧಾರವಾದ ವಿವರ ಉದಾ : ನಗದುಬೋನಸ್, ಡೆಫರ್ಡ್‌ಬೋನಸ್, ಸಿಂಪಲ್ ಅಥವಾ ಕಾಂಪೌಂಡ್ ರಿವರ್ಷನರಿ ಬೋನಸ್ ಮುಂತಾವವು.
- ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಕೊಡಲಾಗುವ ಲಾಭಗಳು ಮತ್ತು ಯಾವ ಘಟನೆಗಳಿಗೆ ಯಾವ ತರಹದ ಲಾಭಿಸಿಗುವದು ಮತ್ತು ವಿಮಾಕಾರಿನ ಇನ್ನಿ ತರ ನಿಬಂಧನೆಗಳು.

● ಮುಖ್ಯಪಾಲಿಸಿಗೆ ಲಗತ್ತಿಸಲಾದ ರೈಡರ್‌ಗಳ ವಿವರಗಳು.

● ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರಾರಂಭದಿನಾಂಕ, ರಿಸ್ಕು ಪ್ರಾರಂಭದಿನಾಂಕ, ಪಾಲಿಸಿ ಪರಿಪಕ್ವದಿನಾಂಕ, ಪಾಲಿಸಿ ಲಾಭಗಳು ಯಾವ ದಿನಾಂಕ/ಗಳು ಕೈ ಕೊಡಲಾಗುವದು.

● ಕಟ್ಟಬೇಕಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು, ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬಲು ರಿಯಾಯಿತಿ ದಿನಗಳು ಕೊನೆಯ ಕಂತಿನ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬುವದಿನಾಂಕ, ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು ತುಂಬಲಾಗದಿದ್ದರೆ, ಆಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳು, ಗ್ಯಾರಂಟೀಡ್ ಸರೆಂಡರ್ ವ್ಯಾಲ್ಯು ವಿವರಗಳು

● ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಡುವಾಗ ವಯಸ್ಸು, ಅದನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆಯಾ ?

● ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಬೇಕಾಗುವ ಈ ಅಗತ್ಯಗಳು.

● ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪೇಯಿಡ್ - ಅಪ್‌ಮಾಡಲು.

● ಸರೆಂಡರ್ ಮಾಡಲು.

● ಹಣ-ಮುಟ್ಟುಗೋಲು ಹಾಕದಿರಲು.

● ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಆದ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಪುನರುಜ್ಜೀವನ, ಹೊರತುಪಡಿಸಲಾದ ಘಟನೆಗಳು, ಮುಖ್ಯಪಾಲಿಸಿ ಹಾಗೂ ರೈಡರ್‌ಗಳು.

● ನಾಮಿನೇಷನ್, ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್, ಪಾಲಿಸಿಮೇಲೆ ಸಾಲ, ಅದಕ್ಕೆ ತಗಲುವ ಬಡ್ಡಿದರ.

● ಇನ್ನೊಂದರು ವಿಶೇಷ ಕ್ಲಾಜುಗಳು, ಷರತ್ತುಗಳು ಉದಾ : ಫಸ್ಟ್‌ಪ್ರೆಗ್ನಿಕ್ಲಾಜ್, ಸೂಸೈಡ್‌ಕ್ಲಾಜ್.

● ವಿಮಾದಾರರ ವಿಳಾಸ : ಪಾಲಿಸಿ ಬಗ್ಗೆ ಎಲ್ಲ ಪತ್ರ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುವದು.

● ದಾವೆಬಂದಾಗ ಕ್ಲೇಯಿಮೆಂಟು ನಿಂದ ಕೊಡಬೇಕಾಗುವ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು.

● ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡಿನ ಜೊತೆ ವಿಮಾದಾರರು ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ರವರನ್ನು ಯಾವ ತರಹ ಸಂಪರ್ಕಿಸ ಬೇಕು ಎಂದು ತಿಳಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ವಿಮಾದಾರರ ಬಗ್ಗೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಯಾವುದೇ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಅಸಮಾಧಾನವಾದಾಗ, ಮತ್ತು ಸದ್ರಿ, ವಿಮಾದಾರರು ಅವರ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಸಮಂಜಸವಾದ ಸಮಯದೊಳಗೆ ಪರಿಷ್ಕಾರಗೊಳಿಸದಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಪಾಲಿಸಿದಾರರು 'ವಿಮಾ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್' ಗೆ ಮೊರೆ ಹೋಗಬಹುದು.

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ :

ನಿಮ್ಮ ಸ್ನೇಹಿತರನ್ನು ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಅವರು ಯಾವುದಾದರು ಪಾಲಿಸೀ ಮಾಡಿದ್ದಾರಾ? ತಿಳಿದು ಮೇಲಿನ ವಿಷಯಗಳು ಪರಿಶೀಲಿಸಿರಿ.

2. ಮೇಲಿನ ನಿಬಂಧನೆಗಳ 6(1) ರಂತೆ, ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಕಳುಹಿಸುವಾಗ,

ವಿಮಾದಾರರು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಪತ್ರದ ಮೂಲಕ ಅವರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿ ಕೈಸೇರಿದ ದಿನದಿಂದ 15 ದಿನಗಳ ಕಾಲಾವಕಾಶವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳು, ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಮರು ಪರಿಶೀಲನೆಮಾಡಲು ಕೊಡಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಸುವರು. ಯಾವುದಾದರೊಂದು ನಿಬಂಧನೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಯಾಗದಿದ್ದರೆ ಅವರು ತಮ್ಮ ಅಭ್ಯಂತರದ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತ ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡನ್ನು ವಾಪಸುಮಾಡಬಹುದಾದ ಆಯ್ಕೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಆ ರೀತಿ ಮಾಡಿದಾಗ ಸದ್ರಿಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ತಾವು ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಾಪಸುಪಡೆಯಬಹುದು.

ಅದರಲ್ಲಿ ಸ್ವಲ್ಪಮೊತ್ತದ ರಿಸ್ಕ್‌ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಆಸ್ವಲ್ಪ ಸಮಯಕ್ಕೆ, ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆ ಮುಂತಾದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರ ಖರ್ಚು ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಹಚ್ಚಲಾದ ಸ್ಟಾಂಪುಶುಲ್ಕದ ಹಣ ಇವುಗಳನ್ನು ಕಡಿತ ಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ 15 ದಿನಗಳ ಕಾಲಾವಕಾಶವನ್ನು 'ಫ್ರೀಲುಕ್ ಇನ್ ಪಿರಿಯಡ್' ಅಥವಾ 'ಕೂಲಿಂಗ್ ಆಫ್ ಪೀರಿಯಡ್' ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ.

3. ಯುನಿಟ್ - ಲಿಂಕ್ಡ್ ಪಾಲಿಸಿ ಯಾದರೆ, ಮೇಲಿನ (2) ರಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಿದ ಹಣಕಾಸಿಗಲ್ಲದೆ ವಿಮಾದಾರರು ಸದ್ರಿಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಯುನಿಟ್‌ಗಳನ್ನು ರದ್ದುಪಡಿಸುವ ದಿನ ದಂದು ಇದ್ದ ದರದಪ್ರಕಾರ ಯುನಿಟ್‌ಗಳನ್ನು ಪುನಃ ಕೊಳ್ಳುವುದು ಆಗುತ್ತದೆ.

4. ಇನ್ನು ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆ ಬಗ್ಗೆ, ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಯಸ್ಸಿನ ಆಧಾರದಮೇಲೆ ಇರುತ್ತದೆ, ಆದ್ದರಿಂದ, ಆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಗ್ರಾಹಕರ ವಯಸ್ಸು ಆದಷ್ಟುಬೇಗ ಆಮೋದಿಸಲು ಅಂದರೆ ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡು ಕಳಿಸುವದರೊಳಗೆ ಮಾಡಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುವರು. ಪಾಲಿಸಿ ಕೊಡುವ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಸಹ ಅವರ ವಯೋನಿರ್ಧಾರಣೆ ಯಾಗದಿದ್ದರೆ ವಿಮಾದಾರರು ಆದಷ್ಟು ಶೀಘ್ರವಾಗಿ ವಯೋನಿರ್ಧಾರಣಾ ಪತ್ರಗಳು ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಯತ್ನಮಾಡುವರು.

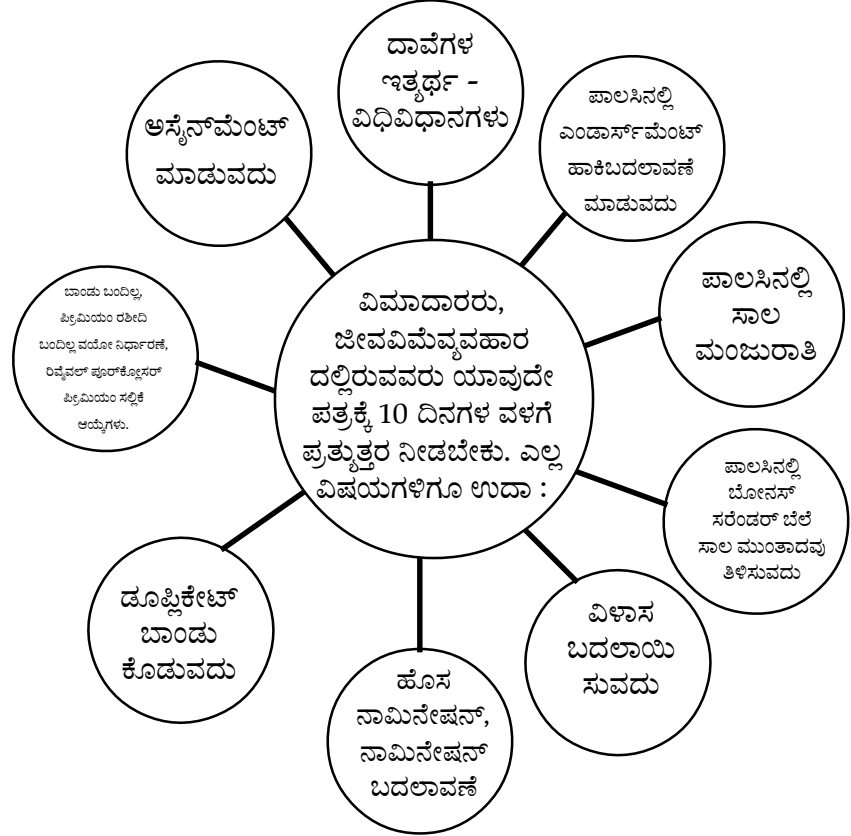
B5. ದಾವೆಗಳ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನ :

ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತರಕ್ಷಣೆಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳಲ್ಲಿ ಐಆರ್‌ಡಿಎರವರು ಜೀವ ವಿಮೆಯ ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥದ ಬಗ್ಗೆ ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ವಿವಿಧ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳ ಕುರಿತು ತಿಳಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಈ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಗಳನ್ನು ನಾವು 11ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ದಾವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸವಿವರ ಚರ್ಚೆಯಲ್ಲಿ ಕಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಪ್ರತಿ ಯೊಬ್ಬ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಆಗಿಂದಾಗ್ಗೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ತಮ್ಮ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತಲಿರುತ್ತಾರೆ. ಇದು ದಾವೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆನೆಡೆಯುವಾಗ ಆಗುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯನ್ನು

ಸರಿಪಡಿಸಲು ಮತ್ತು ಸರಿಯಾಗಿ ದಾವೆಯನ್ನು ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುತ್ತದೆ.

B6. ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಕೊಡುವುದು :

Fig No. 14.2



ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ :

ನಿಮ್ಮ ಸ್ನೇಹಿತರನ್ನು ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಅವರು ಯಾವಾಗಾದರೂ ಮೇಲಿನ ವಿಷಯಗಳು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯೊಂದಿಗೆ ಪರಿಶೀಲಿಸಿದ್ದಾರೆ, ಕೆಳಿ. ಕಂಪನಿ ಅವರ ಸ್ಪಂದನೆ ಏನು. ತಿಳಿಯಿರಿ.

B7. ಜೀವವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಇದರ ಇಂಗಿತಾರ್ಥವೇನು ?

ವಿಮಾ ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಮುಖಚಿತ್ರವಿದ್ದಂತೆ, ಅವರು ಪಾಲಿಸಿದಾರರೊಡನೆ ನೇರವಾಗಿ ವಿಚಾರ ವಿನಿಮಯನಡೆಸುತ್ತಾರೆ. ಆ ಕಾರಣದಿಂದ, ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿಮೆಯ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಬೇಕಾದ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತಮರೀತಿನಲ್ಲಿ ಕೊಡುವುದು ವಿಮಾ ಏಜಂಟರ ಆದ್ಯಕರ್ತವ್ಯ. ಅದನ್ನು ಈ ರೀತಿ ಮಾಡಬಹುದು.

- ಒಳ್ಳೆ ರೀತಿಯ ಗ್ರಾಹಕರ ಸೇವೆ ಇಂದ ನಿಮ್ಮನ್ನು ನೀವೆ ಅವರಗೋಸ್ಕರ ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಂತೆ ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಅವರ ನಂಬಿಕೆಗೆ ಪಾತ್ರರಾಗಬಹುದು.
- ಪಾರದರ್ಶಕತೆ ಇಲ್ಲದಿರುವಿಕೆ, ಮತ್ತು ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸದಿರುವಿಕೆ ಇಂದ ನೀವು ಅವರ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕಾಳಜಿತೋರುವವರಲ್ಲ ಎನ್ನುವ ಅಭಿಪ್ರಾಯ ಗ್ರಾಹಕರಲ್ಲಿ ಮೂಡುತ್ತದೆ. ಅದರ ಪರಿಣಾಮವೆಂದರೆ ಅವರು ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ನಿಮ್ಮಿಗೆ ವಿಮೆಕೊಡುವದಿಲ್ಲ. ನಿಮಗೆ ಬೇರೆಯವರನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ನಿಮ್ಮ ಕುರಿತು ಕೆಟ್ಟ ಪ್ರಚಾರ ಸಹಮಾಡಬಹುದು.
- ಈ ರೀತಿಯಾದರೆ ವಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಅತಿ ಮುಖ್ಯ ಪ್ರಚಾರ ಸಾಧನವಾದ 'ಬಾಯಿಮಾತಿನ ಪ್ರಚಾರ' ವನ್ನು ನೀವು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವಿರಿ. ಈ ರೀತಿ ಒಬ್ಬರಿಂದ ಒಬ್ಬರಿಗೆ ಆಗುವ ಪ್ರಚಾರ ನಿಮ್ಮನ್ನು ತುಂಬಾಯಶಸ್ವಿ ಏಜಂಟರನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಬಲ್ಲದು ಎಂದು ಮರೆಯಬೇಡಿ.

- ಮತ್ತೊಂದು ಸಂಭವನೀಯತೆ ಎಂದರೆ ಕೆಲವು ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಮುಂದು ವರಿಸುವದಿಲ್ಲ. ಇದರಿಂದ ನಿಮ್ಮ ಕಮಿಷನ್ ರೂಪದ ಆದಾಯಕ್ಕೆ ಧಕ್ಕೆ ಯಾಗುವುದಲ್ಲದೆ ನಿಮ್ಮ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸದಮೇಲೆ ಸಹ ಪ್ರಭಾವಶಾಲಿಯಾಗಬಹುದು.

ಆದಕಾರಣ, ಒಬ್ಬ ಏಜಂಟರಿಗೆ ನೀವು ಯಾವಾಗಲೂ ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಯನ್ನು ಎಲ್ಲ ವಿಷಯಗಳಿಗೂ ಮೇಲಿನ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿಟ್ಟು ಅವರಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಸೇವೆ, ಸಹಾಯಗಳನ್ನು ಅತ್ಯುತ್ತಮವಾದ ರೀತಿನಲ್ಲಿ ಪೂರೈಸಿರಿ.

C. ನಮೂನೆಯ ಫಿರ್ಯಾದುಗಳು :

ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ನಾವು ಕೆಲವು ರೀತಿಯ ನಮೂನೆಗಳಂತೆ ಇರುವ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಫಿರ್ಯಾದುಗಳು ಅಥವಾದೂರುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನೋಡೋಣ. ಈ ವಿಭಾಗದ ಉದ್ದೇಶ ನಿಮಗೆ ಈ ತರಹದ ದೂರುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದಿದ್ದರೆ ಒಬ್ಬ ಏಜಂಟರಾಗಿ ನೀವುಕೂಡ ಅದೇ ತರಹದ ತಪ್ಪುಗಳನ್ನು ಮಾಡದೆ ನಿಮ್ಮ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾದ ರೀತಿನಲ್ಲಿ ಮಾಡುತ್ತ ಈ ತರಹದ

ದೂರುಗಳನ್ನು ಬಾರದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಈ ದೂರುಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಇಂದ ತಿಳಿಯುದೇನೆಂದರೆ, ಏಜಂಟರ ಕುರಿತು ಇರುವ ಸಾಧಾರಣ ದೂರುಎಂದರೆ ಅವರು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಎಲ್ಲ ನಿಜಾಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸದೇಇರುವುದು. ಅಲ್ಲದೆ, ಕೆಲವು ಸಲ ಒಂದು ಉತ್ಪನ್ನದಲ್ಲಿ ಬರುವಲಾಭಗಳನ್ನು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿರುವಂತೆ ಮಿತಿಮೀರಿ ತಿಳಿಸುವುದು. ಇದು ಅವರು ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿ ಮಾರಾಟಬೇಗ ಮುಗಿಸುವ ಕಾತರದಿಂದ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಅದೇರೀತಿ ಭಾವಿಗ್ರಾಹಕರ ಕುರಿತು ಪೂರ್ಣಮಾಹಿತಿ ವಿವರವಾಗಿ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳದೆ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರದಲ್ಲಿ ತಪ್ಪಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ತಿಳಿಸುವುದು ಕೊನೆಗೆ ಅವರಿಗೆ ದಾವೆ ಬಂದಾಗ ಅದನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸುವ ಹಂತಕ್ಕೆ ತಲುಪಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಫಿರ್ಯಾದುಮಾಡಲು ದಾರಿಮಾಡಿ ಕೊಡುತ್ತದೆ.

ಮತ್ತೊಂದು ಸಂಬಂಧಿತಕಳೆಗಳಿಂದರೆಮಾರಾಟದನಂತರ ಕೊಡಬೇಕಿದ್ದಸೇವೆ. (After Sales Service) ಭಾರತದೇಶದ ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕಾಣುವ ಒಂದು ಅತಿ ಮುಖ್ಯ ಲಕ್ಷಣವಾಗಿದ್ದು ಇದನ್ನು ಬಹಳಷ್ಟು ನಿರೀಕ್ಷಿಸುವ ಗ್ರಾಹಕರು ಇರುತ್ತಾರೆ. ಆದ್ದರಿಂದಾಗಿ, ಏಜಂಟರು ತಾವು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ಸತತವಾಗಿ ಸಂಪರ್ಕದಲ್ಲಿದ್ದು, ಅವರಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿದ್ದೇವೆ ಎನ್ನುವ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಅವರಲ್ಲಿ ಮೂಡಿಸಬೇಕು. ಈ ಕೆಳಗೆ ಕೆಲವು ನಮೂನೆಯ ಫಿರ್ಯಾದುಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಎದುರಿಸಿದ ವಿವಾದಾಂಶಗಳನ್ನು ಕೊಡಲಾಗಿದೆ.

C1. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ವಿರುದ್ಧ ದೂರುಗಳು :

ಅತಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿಮಾದಾರರ ವಿರುದ್ಧ ದಾಖಲಾದ ಕೆಲವುದೂರುಗಳು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿವೆ.

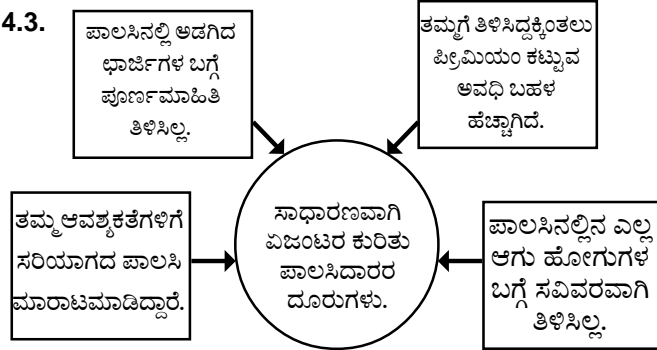
| | |
|-----------------------------------|---|
| ದಾವೆ - ಸಂಬಂಧಿತ ಫಿರ್ಯಾದುಗಳು | <ul style="list-style-type: none"> ● ದಾವೆಯ ನಿರಾಕರಣೆ. ● ಸರ್ವೆವೆಲ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ ಬಂದಿಲ್ಲ. ● ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿ ಹಣ ಸಂದಾಯಿಸಿಲ್ಲ. ● ದಾವೆಯ ಹಣ ಲೆಕ್ಕ ತಪ್ಪಿದೆ. ● ದಂಡ-ಬಡ್ಡಿ ಹಣ ಕೊಡಲಾಗಿಲ್ಲ. |
| ಪಾಲಿಸಿ ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟದೂರುಗಳು | <ul style="list-style-type: none"> ● ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಧು ಬಂದಿಲ್ಲ. ● ಪಾಲಿಸಿ ರದ್ದುಗೊಳಿಸುವಿಕೆ. ● ಪಾಲಿಸಿ ಬಾಂಧುನಲ್ಲಿ ತಪ್ಪುಗಳಿವೆ. |

| | |
|-----------------------------------|--|
| ಪಾಲಿಸಿ ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟದೂರುಗಳು | <ul style="list-style-type: none"> ● ಡೂಪ್ಲಿಕೇಟ್ ಬಾಂಡುಚಾರಿಮಾಡುವುದು. ● ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ. ● ನಾಮಿನೇಷನ್ / ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ● ಪಾಕ್ಷಿಕ-ಹಿಂಪಡೆತಗಳು ● ಬೋನಸ್/ಲೆಕ್ಕಪತ್ರಗಳ ವಿವರ ಸಿಕ್ಕಿಲ್ಲ. ● ಯಲಿಪ್ಪಗಳಲ್ಲಿ NAV ಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ವಿಷಯಗಳು. ● ಫೈ-ಲುಕ್ ಗಾಗಿ ಹಣವಾಪಸಾತಿ. |
| ಪಾಲಿಸಿ - ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಬಗ್ಗೆ ದೂರುಗಳು | <ul style="list-style-type: none"> ● ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಆದಪಾಲಿಸಿಗಳ ಪುನರುಜ್ಜೀವನ. ● ಸರೆಂಡರ್ ವ್ಯಾಲ್ಯು ಕೊಡಲಾಗಿಲ್ಲ. ● ಸರಿಯಾದ ಮೊತ್ತದ ಸರೆಂಡರ್ ವ್ಯಾಲ್ಯು ಕೊಡಲಾಗಿಲ್ಲ. ● ಸಾಲಪಡೆದನಂತರ ಬಡ್ಡಿ ಸಲ್ಲಿಕೆಮಾಡದೆ ಪಾಲಿಸಿ ಸಹ ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಆಗಿ ಕೊನೆಗೆ ಫೋರ್‌ಕ್ಲೋಸರ್ ಆಗಿದೆ. |

c2. ಏಜಂಟರ ಬಗ್ಗೆ ದೂರುಗಳು :

ಏಜಂಟರ ಬಗ್ಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಬರುವ ದೂರುಗಳು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿವೆ.

Fig. 14.3.



ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ : ಹೊಸ ಏಜಂಟರಾಗಿ ನೀವು ನಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಆದ್ಯತೆಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಗಮನವನ್ನು ಕೊಡಿ. ಪಾಲಿಸಿ ಕೊಡುವ ಮುನ್ನ ಅದು ಅವರಿಗೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಸೂಕ್ತವಾದದ್ದು ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ. 10ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದ B ಮತ್ತು D ಸೆಕ್ಷನ್‌ಗಳನ್ನು ಜ್ಞಾಪಕಕ್ಕೆ ತಂದುಕೊಂಡು ಯಾವರೀತಿ ಸರಿಯಾದ ಪಾಲಿಸಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಕೊಡಬಹುದೆಂದು ಪುನಶ್ಚರಣೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ.

D. ಗ್ರಾಹಕರ ದೂರುಗಳನ್ನು ಸಮರ್ಥವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು :

ಈ ಸೆಕ್ಷನ್‌ನಲ್ಲಿ ನಾವು IRDA ರವರಿಂದ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾದ ಉಪಕ್ರಮಣೆಗಳು, ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಕಾಪಾಡುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಮಾಡಲಾದ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣೆಗಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಯಂತ್ರಾಂಗಗಳ ಕುರಿತು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳೋಣ. ಒಬ್ಬ ಏಜಂಟರಾಗಿ ನೀವು ಈ ನಿಬಂಧನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮಾಡಲಾದ ಅನಿವಾರ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡು, ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಗಳನ್ನು ಮನದಟ್ಟುಮಾಡಿಕೊಂಡು ನಿಮ್ಮ ವರ್ತನೆಯನ್ನು ಮತ್ತು ನಡತೆಯನ್ನು ಅದಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ರೂಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅವರ ಹಕ್ಕುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅರಿವುಮೂಡಿಸುವುದು ಮತ್ತು ದೂರುಸಲ್ಲಿಸುವ ವಿಷಯದಲ್ಲಿರುವ ವಿಧಿವಿಧಾನಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುವುದು ಮಾಡುತ್ತ, ಅದೇ ರೀತಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೂ ತಮ್ಮ ಅನಿವಾರ್ಯತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಎಚ್ಚರ ವಹಿಸುವಂತೆ ತಿಳಿಸುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇದರಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಆರೋಗ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ವಾಗಿ ತಿಳಿಸುವುದು, ಅವರ ಅಭ್ಯಾಸಗಳು, ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾಹಿತಿ, ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸಿದರೆ ರಿಸ್ಕು ಒಪ್ಪುವಲ್ಲಿ ಅವು ಮಹತ್ವದ ವಿಷಯಗಳು ಆಗುತ್ತವೆ. IRDA ರವರು ಗ್ರಾಹಕರ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ವಿಭಾಗವನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರ ದೂರುಗಳನ್ನು ಸಮರ್ಥವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದೆ.

D1. ಗ್ರಾಹಕರ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ವಿಭಾಗ : Consumer Affairs Department

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ :

ಈ ವಿಭಾಗದ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು :

- ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತರಕ್ಷಣೆ ಕಾಪಾಡುವಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಮೇಲೆ ವಿಶೇಷ ಶ್ರದ್ಧೆ ವಹಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಅವರಿಂದ IRDA ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಪಾಲನೆ ಆಗುತ್ತಿದೆಯಾ ಇಲ್ಲವಾ ಎಂದು ಉಸ್ತುವಾರಿಮಾಡುವುದು.
- ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವರ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಅವರಲ್ಲಿ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಬೆಳೆಸಿ ಅವರನ್ನು ಸಶಕ್ತರಾಗಿ ಮಾಡುವುದು.

ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವರ ದೂರುಗಳನ್ನು ಇತ್ಯರ್ಥ ಗೊಳಿಸುವ ವೇಗವಂತ ಹಾಗೂ ಖರ್ಚು ಇಲ್ಲದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಒದಗಿಸಬೇಕು. IRDA (ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತರಕ್ಷಣೆ) ನಿಬಂಧನೆಗಳು 2002 ರಂತೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಸಮರ್ಥವಾದ ಆಂತರಿಕ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ

ಹೊಂದಿರಬೇಕಾಗಿದೆ. IRDA ರವರು ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣೆ ಬಗ್ಗೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಕ ಸೂತ್ರಗಳು ಸಹ ತಿಳಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಅದರ ಪ್ರಕಾರ ದೂರುಗಳಿಗೆ ಸ್ಪಂದಿಸಲು, ಸಮಸ್ಯೆ ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸಲು ಇಂತಿಷ್ಟು ಸಮಯದ ಕಾಲಾವಧಿಯು ನಿರ್ಧಾರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇದರಿಂದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಿರುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತಷ್ಟು ಸಶಕ್ತವಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮುತ್ತವೆ.

D2. ಏಕೀಕೃತ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ನಿರ್ವಾಹಕ ವಿಧಾನ : (IGMS) (Integrated Grievance Management System).

ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣೆಯ ಯಂತ್ರಾಂಗದ ಸಾಮರ್ಥ್ಯತೆಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಕರಿಂದ ಪರಿಶೀಲಿಸಲಾಗಬೇಕು. ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒಂದೇ ಕಡೆ ಒಗ್ಗೂಡಿಸಿ ಒಂದು ಕೇಂದ್ರೀಯವಾದ ಮಾಹಿತಿ ಕೋಶಾಗಾರ ರೂಪಿಸುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ IRDA ರವರು ಒಂದು ಏಕೀಕೃತ ವಿಧಾನವನ್ನು ರೂಪಿಸುವ ದಶನಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ. (IGMS), ಇದು ಅಸ್ಥಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬಂದರೆ, ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ತಮ್ಮ ದೂರುಗಳನ್ನು ನೋಂದಣಿಮಾಡುವ ಒಂದು ಹೆಬ್ಬಾಗಿಲು ತೆರೆದಂತೆ ಆಗಿ, ಮೊದಲಿಗೆ ಅವರ ದೂರು ತಮ್ಮ ಸಂಬಂಧಿತ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಲ್ಪಟ್ಟು, ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದ್ದರೆ, ಅದನ್ನು ಇನ್ನು ಮೇಲ್ದರ್ಜೆಯ IRDA ರವರ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳ ಘಟಕಕ್ಕೆ ಮೇಲ್ಮನವಿಯಾಗಿ ಕಳುಹಿಸಬಹುದು. IGMS ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ನೇರವಾಗಿ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಸಂಪರ್ಕವನ್ನು ಒದಗಿಸುವದಲ್ಲದೆ, IRDA ರವರಿಗೆ ಸಹ ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಸಂಪರ್ಕ ಮತ್ತು ಹಿಡಿತ ಹೊಂದಿದ್ದು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಂಬಂಧಿತ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಪರ್ಯವೇಕ್ಷಣೆಮಾಡಲು, ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ನೋಡಬಹುದಾಗಿದೆ.

IGMS ನಲ್ಲಿ ಪೂರ್ವನಿರ್ಧಾರಿತ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಗಳಂತೆ ದೂರುಗಳನ್ನು ಅವುಗಳ ಸ್ವಭಾವದ ಅನುಸಾರ ವಿಂಗಡಿಸಲು ಸಾಧ್ಯತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಈ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಕಂಪ್ಯೂಟರ್‌ನಲ್ಲಿ ಒಂದೊಂದು ದೂರುಗೆ ಒಂದು ಗುರುತಿನ ಸಂಖ್ಯೆ UID ಕೊಡಲಾಗಿ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ, ಆಫೀಸುಗಳಿಗೆ ತಕ್ಷಣ ತಿಳಿಸುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಅಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ ಒಂದೊಂದು ಕೆಲಸಕ್ಕೂ ಸಮಯದಗುರಿ Target Turn Around Time (TAT) ಯನ್ನು ನಿರ್ಧಾರಿಸಿದೂರು ಪರಿಹಾರಕ್ಕೆ ಹಿಡಿಯುವ ಅಸಲಿ ಸಮಯವನ್ನು ಸಹ ನಿರ್ಧಾರಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಒಂದುವೇಳೆ ಇತ್ಯರ್ಥವಾಗದೆ ಉಳಿದರೆ (ಪೆಂಡಿಂಗ್) ಆಕೆಲಸಗಳಿಗೆ ಎಚ್ಚರಿಕೆ (Alerts) ತಿಳಿಸಿ ಸಮಯದ ಗುರಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಸ್ವಯಂಚಾಲಿತವಾಗಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಚುರುಕುಗೊಳಿಸಿ ನಿರ್ದೇಶಿತ ಸಮಯದ ವಳಿಗೆ ಕೆಲಸ ಮುಗಿಸಲು ಪ್ರಚೋದನೆಗೊಳಿಸಬಲ್ಲದು.

ಈ ರೀತಿ IGMS ನಲ್ಲಿ ನೋಂದಣಿಮಾಡಿದ ದೂರು ಏಕಕಾಲದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಕಂಪ್ಯೂಟರ್ ಹಾಗೂ IRDA ರ ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ಡಿಪಾಜಿಟರಿನಲ್ಲಿ ನೋಂದಣಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಅದರ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಅಪ್‌ಡೇಟ್ ಮಾಡಿದಾಗ ಅದು IRDA ಸಿಸ್ಟಂನಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಬಿಂಬಿಸುತ್ತದೆ. IGMS ನಿಂದ ಬೇಕಾದ ರೀತಿನಲ್ಲಿ ಉದಾ : ದೂರುನಷ್ಟಿ, ಅದರ ಸ್ವಭಾವ ಮತ್ತೇನಾದರೂ ಅಗತ್ಯವಾದ ರೀತಿನಲ್ಲಿ ಮಾಹಿತಿ ಶೇಖರಣೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ IGMS ಎಲ್ಲ ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಒಂದು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ವೇದಿಕೆಯಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳನ್ನು ದೂರಮಾಡಲು ಸಹಾಯಕಾರಿಯಾಗಿ IRDA ರವರಿಗೆ ಅವರು ಮೆಲ್ವಿಚಾರಣೆಮಾಡಲು ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುತ್ತದೆ.

D3. ವಿಮಾದಾರರ ಆಂತರಿಕ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣೆ ವಿಭಾಗ :

IRDA ರವರ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತರಕ್ಷಣೆ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ನಲ್ಲಿಯೂ ಗ್ರಾಹಕರ ದೂರುಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ಒಂದು ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇರಬೇಕು. ಈ ರೀತಿಯ ಆಂತರಿಕ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವೇಗವಂತವಾದ ನಿರ್ಣಯ ಸಿಗುತ್ತದೆ. 28 ಜುಲೈ 2010 ರಂದು IRDA ರವರು ಈ ಬಗ್ಗೆ ವಿಶದವಾದ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿ ಅವುಗಳು ಎಲ್ಲ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ನಡೆಸಿಕೊಡುವದಾಗಿ ತಿಳಿಸಿದ್ದಾರೆ. ವಿಮಾದಾರರ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣೆ ವಿಧಾನ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಈ ರೀತಿಯ ಎರಡು ಅಂತಸ್ತಿನ ಪದ್ಧತಿನಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ.

D3A. ದೂರುಗಳ ನೋಂದಣಿಯ ಯಂತ್ರಾಂಗ :

ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ದೂರುಗಳನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯೊಡನೆ ಅವರ ಗ್ರಾಹಕರ ಸೇವೆಯ ವಿಭಾಗವನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿ (ಫೋನ್‌ನಲ್ಲಿ), ಒಂದು e ಮೇಯಿಲ್ ಕಂಪನಿಯ ಹೆಲ್ಪ್‌ಡೆಸ್ಕ್‌ಗೆ ಕಳಿಸಿ, ಅಥವಾ ಒಂದು ಶಾಖೆಯ ಕಾರ್ಯಾಲಯದಲ್ಲಿನ ಅಧಿಕಾರಿಗೆ ದೂರು ಸಲ್ಲಿಸಿಯಾಗಲಿ ನೋಂದಾಯಿಸಬಹುದು.

ಎಲ್ಲ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದಲೂ ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ತಮ್ಮ ಹೆಲ್ಪ್‌ಲೈನ್ ನಂಬರು ಮತ್ತು ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣೆಯ e-mail ಅಡ್ರೆಸ್ ತಮ್ಮ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಫಾರಂಗಳಲ್ಲಿ, ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಭಿತ್ತಿಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಡ್‌ನಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮಗೆ ಬಂದದೂರುಗಳು ತಲುಪಿದಂತೆ ಸಮಾಚಾರವನ್ನು ದೂರುಬಂದ 3 ಕೆಲಸದ ದಿನಗಳವಳಗೆ ಉತ್ತರಿಸಬೇಕು. ನಂತರ ಅದನ್ನು ನಿಗದಿತದಿನಗಳವಳಗೆ ಇತ್ಯರ್ಥಮಾಡಬೇಕು. ದೂರುಬಂದಾಗಲೇ ಅದನ್ನು ನೋಂದಣಿಮಾಡುವಾಗ ಅದರ ಇತ್ಯರ್ಥದ ಸಮಯವನ್ನು ತಿಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

D3B. ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುವ ಅಧಿಕಾರಿ :

ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮದೊಂದಿಗೆ ದೊರಕಿದ ಉತ್ತರ / ವಿವರಣೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರ ವಿಭಾಗದಿಂದ ಕೊಡಲಾದ ಪರಿಹಾರದ ಬಗ್ಗೆ ಅತ್ಯಪ್ಪರಾದರೆ, ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರ ವಿಭಾಗವು ಅವರ ದೂರನ್ನು ನಿಗದಿತ ಕಾಲಾವಕಾಶದಲ್ಲಿ ಪರಿಹರಿಸಲು ವಿಫಲವಾದರೆ ಸದರಿ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ದೂರನ್ನು ಕೊಡಲು ಇನ್ನು ಮೇಲಿನ ಮಟ್ಟದ ಅಧಿಕಾರಿಗಳನ್ನು ಖುದ್ದಾಗಿ ಭೇಟಿಯಾಗಬಹುದು. ಈ ಕೆಲಸಕ್ಕಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಶಾಖೆ/ವಿಭಾಗ ಅಥವಾ ವಲಯ / ಕೇಂದ್ರೀಯ ಕಾರ್ಯಾಲಯಗಳಲ್ಲಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳನ್ನು ನೇಮಕಮಾಡಿದ್ದಾರೆ. ಆ ಅಧಿಕಾರಿಗಳ ಹೆಸರುಗಳನ್ನು ಅವರು ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೆ ವಾರ್ತಾಪತ್ರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟಿಸಿ ತಿಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅವರು ಈ ದೂರುಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ಆಫೀಸರುಗಳನ್ನು ನೋಡಲ್ ಆಫೀಸರ್ ಎಂದು ಸಹ ಕೆಲವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಹೇಳುವುದುಂಟು. ಒಂದುವೇಳೆ ಗ್ರಾಹಕರು ಇನ್ನು ಅಸಂತುಷ್ಟರಾಗಿದ್ದಾಗ ಅಥವಾ ಈ ಅಧಿಕಾರಿ ಅವರ ಸಮಸ್ಯೆಗೆ ಪರಿಹಾರಕೊಡಲು ಅಶಕ್ತರಾದಾಗ, ಆ ಗ್ರಾಹಕರು ಮೇಲ್ದರ್ಜೆಯ ಅತ್ಯುನ್ನತ ಅಧಿಕಾರಿಗಳನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ನೇಮಿಸಿದ ಅಧಿಕಾರಿಯನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಬಹುದು. ಇವರನ್ನು ಅಪ್ಪೆಲೇಟ್ ಅಥಾರಿಟಿ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ.

ಈ ಅಧಿಕಾರಿಗಳ ಅನುಕ್ರಮಣಿಕೆ ಆಯಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿದ್ದು ಅದರ ವಿವರಗಳು ಅವರ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತವೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ :

IRDA ರವರು ದೂರುಗಳ ಪರಿಹಾರಕ್ಕೆ ಸಮಯದ ಮಿತಿಯನ್ನು ನಿರ್ಧಾರಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಕೆಲವು ವಿಶೇಷ ದೂರುಗಳಿಗೆ ಉದಾ :

- ಗ್ರಾಹಕರು ಪಾಲಿಸಿದದ್ದುಗಳ ಸಲಹೆಗಳಿದ್ದಾರೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಅದನ್ನು ಮಾಡಿಲ್ಲ.
 - ಗ್ರಾಹಕರು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರಯೋಜನಕ್ಕೆ, ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬಿದ್ದಾರೆ ಆದರೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಆ ರೀತಿಯ ಎಂಡಾರ್ಸ್‌ಮೆಂಟ್ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿಲ್ಲ.
- ಮೇಲಿನ ಈ ಎರಡು ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಆ ದೂರು ನೋಂದಾಯಿಸಲಾಗಿದ್ದರಿಂದ 10 ಕೆಲಸದ ದಿನಗಳವಳಗೆ ಸ್ಪಂದಿಸಬೇಕು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ : ಯಾವುದೇ ದೂರನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ನಿರಾಕರಿಸಿದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾದ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಬೇಕು.

ಪ್ರತಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಮರಣದಾವೆಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರು/ಕ್ಲೈಮ್‌ಮೆಂಟು ಇವರಿಗೆ ಇನ್‌ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಅವರನ್ನು ಭೇಟಿಯಾಗಲು ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಆ ರೀತಿ ಸಲಹೆ ಯೊಂದಿಗೆ ಅವರ ವಿಳಾಸ, ದೂರವಾಣಿ ಸಂಖ್ಯೆ e-mail ಅಡ್ರೆಸ್ ತಿಳಿಸಬೇಕು. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ನಿರ್ಧಾರದಿಂದ ಅವರಿಗೆ ಸಂತೃಪ್ತಿ ಇಲ್ಲವಾದರೇ ಈ ರೀತಿ ಮಾಡಲು ತಿಳಿಸಬೇಕು.

D4. ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ರಕ್ಷಣೆಗೆ IRDA ರವರ ಇನ್ನಿತರೆ ಉಪಕ್ರಮಣಗಳು :

IRDA ರವರಿಂದ ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತರಕ್ಷಣೆಗಾಗಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಉಪಕ್ರಮಣಗಳು ಮಾಡಲಾಗಿವೆ. ಅವುಗಳ ಈ ರೀತಿಯಾಗಿವೆ.

D4A. ಮುಖ್ಯರೂಪುರೇಖೆಗಳ ಪತ್ರ :

ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟಮಾಹಿತಿಗಾಗಿ ಅವರಿಗೆ ಅರ್ಥವಾಗುವ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ಮುಖ್ಯ ರೂಪುರೇಖೆಗಳ ಪತ್ರವನ್ನು ಅತಿಸರಳ ಶಬ್ದಗಳಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸುವ ನಿರ್ಧಾರಣಾಪತ್ರವಿಡುವ ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದೆ. ತಾವು ಗುರಿಯಾಗಿ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡ ಗ್ರಾಹಕರು, ಒಂದು ಪ್ರತ್ಯೇಕಪಾಲಿಸಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದಾನಾ, ಮತ್ತು ಅದರ ಲಕ್ಷಣಗಳಿಂದ ಅದು ತನ್ನ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಉಪಯುಕ್ತವಾ ಎಂದು ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗಿದ್ದಾನಾ ಎಂದು ಪರಿಶೀಲಿಸುವುದು, ಈ ಮುಖ್ಯರೂಪುರೇಖೆಗಳ ಪತ್ರದ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದೆ. ಈ ಪತ್ರವು ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ಇತರೆ ಮುಖ್ಯಮಾಹಿತಿಯಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಿವರ, ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಕೆಯ ವಿಧಾನ, ವಿವಿಧ ಚಾರ್ಜುಗಳು, ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿನ ರಿಸ್ಕು, ಪಾಲಿಸಿ ಲ್ಯಾಪ್ಸ್‌ಮಾಡಿದರೆ ಏನಾಗುವುದು ಮುಂತಾದ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವಿಕೆ ಇರುತ್ತದೆ.

D4B. ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಅಥವಾ ಸೂಕ್ತತೆ :

IRDA ರವರ ಮತ್ತೊಂದು ಹೆಜ್ಜೆಯೆಂದರೆ ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ತಪ್ಪು ಮಾರಾಟವನ್ನು ತಡೆಯಲು ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಸೂಕ್ತವಾದ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು. ಈ ವಿಷಯವಾಗಿ ಒಂದು 'ಪ್ರದರ್ಶನಾಕರಡು' (Exposure Draft) ಹೊರಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ಈಗ ತಪ್ಪು ಮಾರಾಟತಡೆಯಲು IRDA ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರವನ್ನು ಕಂಪ್ಯೂಟರ್ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಮೂಲಕ ಪ್ರಸ್ತಾವದಾರನಿಗೆ ಯಾವ ಉತ್ಪನ್ನಸೂಕ್ತವೆಂದು ಪರಿಶೀಲಿಸುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಕಂಡು ಹಿಡಿಯುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿದೆ.

D4C. ಡೈರೆಕ್ಟ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್‌ಗೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಗಳು :

ಇಂದು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಾಗುತ್ತಿರುವ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಬಳಸಿ ನೇರಮಾರಾಟ Direct Marketing ಗೆ

ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಕೊಡಲಾಗಿದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಸಹ ಕೆಲವು ತಪ್ಪುಮಾರಾಟದ ಪ್ರಕರಣಗಳು ಬಂದಿವೆ, ಈ ರೀತಿ ಹೊಸ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಹೊಸ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಒಡ್ಡುತ್ತಿದೆ. ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಲಾಭಗಳು ಹೊಸ ಮತ್ತು ನೇರ ಶೀಘ್ರ ಛಾನೆಲ್‌ಗಳು ಉಪಯೋಗಿಸಿದರೂ, ಅವುಗಳಿಂದ ಸೃಷ್ಟಿಯಾಗುವ ಖಾಲಿಗಳನ್ನು ಸಹ ಪೂರೈಸಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಇದನ್ನುತಿಳಿಯಿರಿ : IRDA ನಿಯಂತ್ರಕರಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಿದೆ. ಆದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ತೀರ್ಪು ಕೊಡುವ ಅಧಿಕಾರವಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಅದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಈ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಂಪರ್ಕ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

E. ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ರವರ ಭೂಮಿಕೆ.

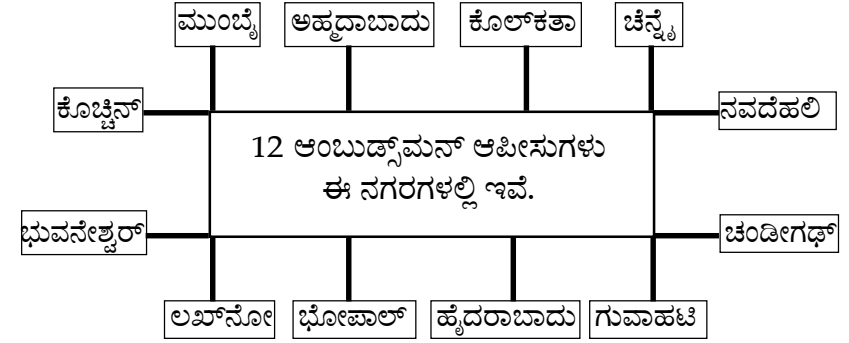
E1. ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ರವರ ಮುಖ್ಯಉದ್ದೇಶ :

ವಿಮೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳನ್ನು ಶೀಘ್ರವಾಗಿ ಪರಿಹರಿಸಲು ಮತ್ತು ಅವರಿಗೆ ಇರುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಬಗೆಹರಿಸುವ ಹಿತದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಭಾರತಸರ್ಕಾರವು 11ನವೆಂಬರು 1998 ರ ನೋಟೀ ಫಿಕೇಶನ್ ಮೂಲಕ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ರೂಪುಗೊಳಿಸಿದೆ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳನ್ನು ರಕ್ಷಣೆಮಾಡುವ ಮತ್ತು ಅವರಲ್ಲಿ ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಬೆಳೆಸುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಬಹಳ ಮಹತ್ವದ ಭೂಮಿಕೆ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಗ್ರಾಹಕರಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ವಿಮಾದಾರರಲ್ಲಿ ಒಂದು ಮಹತ್ವದ ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸಿ ಅದನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುವ ಮಹತ್ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿದೆ. ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಕಾರ್ಯಾಲಯದ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ ದಾವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ದೂರುಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುವುದು, ಪಾಲಿಸಿ ಷರತ್ತುಗಳು ಅಥವಾ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಕೆ ಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪಾಲಿಸಿ ಚಾರಿಮಾಡದಿರುವಿಕೆ, ಇಂತಹ ತಕರಾರುಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಖರ್ಚಿನಲ್ಲಿ ನಿಷ್ಪಾಕ್ಷಿಕವಾಗಿ ಮತ್ತು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಬಗೆಹರಿಸುವಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಕೆಲಸವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿದೆ. ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದೆ. ದೂರುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹೇಳುವದಾದರೆ, ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಯವರ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯಿಂದ ಅತ್ಯಪರಾಧ ಯಾವುದೇ ಗ್ರಾಹಕರು ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅವರು ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ರವರಿಗೆ ಮನವಿಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು.

E2. ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ರವರ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಅಧಿಕಾರವ್ಯಾಪ್ತಿ :

ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಆಡಳಿತವರ್ಗ ದೆಶಾದ್ಯಂತ 12 ಕಾರ್ಯಾಲಯಗಳನ್ನು ತೆರೆದಿದೆ. ಒಂದೊಂದು ಕಾರ್ಯಾಲಯದ ವ್ಯಾಪ್ತಿನಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಪ್ರದೇಶಗಳನ್ನು ಅವರ ಅಧಿಕಾರವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ಒಳಪಡಿಸಲಾಗಿ ಅವರು ವಿವಿಧ ಜಾಗಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಸಮಾವೇಶಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿ ತಮ್ಮ ಬಂದದೂರುಗಳನ್ನು ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸಬಹುದು.

12 ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಆಫೀಸುಗಳು ಈ ನಗರಗಳಲ್ಲಿ ಇವೆ.



E3. ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ರವರ ಕೆಲಸ ಕಾರ್ಯಗಳು :

ಇವರಿಗೆ 2 ತರಹದ ಕೆಲಸಗಳಿರುತ್ತವೆ

1. ಸಂಧಿಗೊಳಿಸುವುದು - ರಾಜಿಮಾಡುವುದು.
2. ತೀರ್ಪುಕೊಡುವುದು.

ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ರವರು ಫಿರ್ಯಾದುಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ವೈಯಕ್ತಿಕ ವಿಮೆ ಬಗ್ಗೆ ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಆಗಿದ್ದಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳನ್ನು ಯಾವುದೇ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಬಗ್ಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಕಂಪ್ಲೆಯಿಂಟ್ ವಿಮೆದಾರರ ಬಗ್ಗೆ, ವಿಮೆಯ ಕುರಿತು ಯಾವುದೇ ವಿಷಯವಾಗಿರಬಹುದು. ಉದಾ : ಯಾವುದೇ ತಕರಾರು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ

- ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ದಾವೆಯ ಪಾಕ್ಷಿಕ ಅಥವಾ ಸಂಪೂರ್ಣ ನಿರಾಕರಣೆ.
- ಪಾಲಿಸಿ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ಯಾವುದೇ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಅಥವಾ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾದ ವಿಷಯದ ಬಗ್ಗೆ.
- ದಾವೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಂತೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಶಬ್ದಚೋಡಣೆ ನಲ್ಲಿರುವ ಕಾನೂನು ಪರಗೊಂದಲಗಳು - ಅದರ ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಣೆಯ ಕುರಿತು.
- ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥದಲ್ಲಿ ಆಗುವ ತಡ.
- ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡ ನಂತರ ಪಾಲಿಸಿದಾರನಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಯಾವುದೇ ದಸ್ತಾವೇಜು ತಲುಪಿಸದನ್ನು ಕುರಿತು.

ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಗಳು ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ರವರ ತೀರ್ಪುಗಳನ್ನು ಗೌರವಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ತೀರ್ಪುಗಳನ್ನು ಅವರು 3 ತಿಂಗಳವಳಿಗೆ ಹೊರಡಿಸಬೇಕು. ಅವುಗಳನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು 15 ದಿನದವಳಿಗೆ ಪೂರೈಸಬೇಕು.

ಇದನ್ನುತಿಳಿಯಿರಿ : ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ರವರ ಅಧಿಕಾರ 20 ಲಕ್ಷಗಳ ವಿಮಾಕರಾರು ಗಳವರಿಗೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿದೆ.

E4. ದೂರುಸಲ್ಲಿಸುವ ವಿಧಾನ : ಒಬ್ಬ ಬಾಧಿತ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ದೂರು ಲಿಖಿತರೂಪದಲ್ಲಿದ್ದು ಅದು ಸಂಬಂಧಿತ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ರವರಿಗೆ ಸಂಬೋಧಿಸಲಾಗಿರಬೇಕು. ವಿಮೆಯ ಕಾರ್ಯಾಲಯ ಈ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ರ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿರಬೇಕು. ವಿಮೆಮಾಡಿಸಲಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಕಾನೂನು ಪರವಾರಸುದಾರರು ಸಹ ಈ ರೀತಿಯದೂರುಗಳು ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು. ಫಿರ್ಯಾದುಮಾಡುವ ಮೊದಲಿಗೆ ಫಿರ್ಯಾದಿದಾರರು ತಮ್ಮ ದೂರುನಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಯವರಿಗೆ ಮನವಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದ್ದು ಸದರಿ ವಿಮಾದಾರರು ಆ ಮನವಿಯನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸಿದ್ದು, ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕೆ ಒಂದು ತಿಂಗಳ ಕಾಲಾವಧಿ ಯೊಳಗೆ ಪ್ರತ್ಯುತ್ತರ ನೀಡದಿರುವುದು, ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರು ಅವರ ಪ್ರತ್ಯುತ್ತರದ ಬಗ್ಗೆ ಅಸಂತುಷ್ಟರಾಗಿದ್ದು ಇರಬೇಕು. ಮತ್ತು ಇದೇದೂರಿನ ವಿಷಯ ಯಾವುದೇ ನ್ಯಾಯಾಲಯದಲ್ಲಿ, ಗ್ರಾಹಕರವೇದಿಕೆನಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ತೀರ್ಪುಗಾರರಲ್ಲಿ ಈಗಾಗಲೇ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗಿ ನಿರ್ಧಾರಕ್ಕೆ ಪೆಂಡಿಂಗ್‌ನಲ್ಲಿದ್ದಿರಬಾರದು. ವಿಮೆದಾರರ ಪ್ರತಿ ಸ್ಪಂದನೆಯ ಒಂದು ವರ್ಷದ ಒಳಗೆ ಈ ರೀತಿದೂರು ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು.

E5. ದೂರುಗಳ ಪರಿಹಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ : ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ರವರಿಂದ ಸ್ವೀಕರಿಸಲಾದ ದೂರುಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನ ರೀತಿನಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

| | |
|--|--|
| ಹಿಂತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವುದು ಅಥವಾ ಇತ್ಯರ್ಥ | <ul style="list-style-type: none"> ● ದೂರುಸಲ್ಲಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೂ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೂ ಮಧ್ಯವರ್ತಿತ್ವವಹಿಸಿ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ರವರು ಸಾಧ್ಯವಾದಮಟ್ಟಿಗೆ ಇಬ್ಬರು ರಾಜಿ ಯಾಗುವಂತೆಮಾಡಿ ಸದರಿದೂರನ್ನು ದೂರಮಾಡುವುದು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಇವರ ಕರ್ತವ್ಯವಾಗಿದೆ. ಈ ಕೆಲಸಕ್ಕಾಗಿ ಅವರು ತಮಗೆ ಸರಿಯನಿಸಿದ ಪದ್ಧತಿನಲ್ಲಿ ಮಾಡಬಹುದು. ಇಬ್ಬರು ಪಾರ್ಟಿಗಳ ನಡುವಣ ಒಂದು ಒಪ್ಪಂದದ ತೀರ್ಮಾನಕ್ಕೆ ಒಪ್ಪಿ ಆ ವಿಷಯ ಪರಿಷ್ಕಾರವಾದರೆ, ಎರಡು ಪಾರ್ಟಿಗಳು ಅದನ್ನು ಕಾರ್ಯರೂಪಕ್ಕೆ ತರಲು ಒಪ್ಪಿ ಆ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ವಾಪಸುತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಬಹುದು. |
| ಶಿಫಾರಸುಗಳು | <ul style="list-style-type: none"> ● ಒಂದುವೇಳೆ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ರವರು ಅಂದುಕೊಂಡ ಕಾಲಾವಧಿನಲ್ಲಿ ಇಬ್ಬರು ತಕರಾರುಗಾರರ ನಡುವಣ ಒಪ್ಪಂದ ಅಥವಾ ರಾಜಿಯಾಗದಿದ್ದರೆ ಆವಾಗ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ರವರು ತಮ್ಮ ಅಭಿಪ್ರಾಯದಲ್ಲಿ ಇಬ್ಬರಿಗೂ ನ್ಯಾಯ ಸಮ್ಮತವಾದದ್ದು ಎನ್ನಲಾಗುವ ಶಿಫಾರಸುಮಾಡಬಹುದು. ● ಆರೀತಿಯ ಶಿಫಾರಸು ದೂರುಬಂದ ಒಂದುತಿಂಗಳ ವಳಗಾಗಿ ಮಾಡಲಾಗಿ ಆ ಶಿಫಾರಸುಗಳ ಪ್ರತಿಗಳನ್ನು ದೂರುಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೂ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೂ ಕಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆ ಶಿಫಾರಸುಗಳು ದೂರುಕೊಟ್ಟವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಅದು ಅನಿವಾರ್ಯ ಮತ್ತು ಅವರು ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಒಪ್ಪಿದರೆ ಅದು ಆ ದೂರಿಗೆ ಪೂರ್ಣವಾದ ಪರಿಷ್ಕಾರವಾಗುತ್ತದೆ. ಆ ರೀತಿ ಅವರು ಒಪ್ಪಿದಾಗ ತಮ್ಮ ಸಮ್ಮತಿಯನ್ನು ಬರಹದ ಮೂಲಕ 15 ದಿನಗಳವಳಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಅದೇರೀತಿ ಆ ಶಿಫಾರಸುಗಳು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೂ ನಿರ್ಬಂಧಗಳಾಗಿ ಅವರು ತಮ್ಮ ಪಾಲನೆಯ ಕರ್ತವ್ಯವನ್ನು ಪೂರೈಸುತ್ತಾರೆ. |

| | |
|---|---|
| ತೀರ್ಪು | <ul style="list-style-type: none"> ● ದೂರುಸಲ್ಲಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದವಾಗದೆ ಅಥವಾ ಸದರಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ರ ಶಿಫಾರಸುಗಳು ಸಹ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಯಾಗದಿದ್ದಾಗ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ರವರು ತಮ್ಮ ತೀರ್ಪನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಈ ತರಹದ ತೀರ್ಪು (ಅವಾರ್ಡ್) ಫಿರ್ಯಾದು ಸೇರಿದ 3 ತಿಂಗಳ ವಳಗೆ ಹೊರಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ತೀರ್ಪು ಫಿರ್ಯಾದಿದಾರನಿಗೆ ಒಪ್ಪಿಗೆಯಾದರೆ ಅದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರಿಗೆ ಪೂರೈಸಲೇಬೇಕಾದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ● ಪಾಲಿಸಿದಾರರು, ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ರವರತೀರ್ಪಿನಿಂದ ಸಂತೃಪ್ತರಾಗದಿದ್ದರೆ ಅವರು ಇತರೆ ವಿಧವಾದ ಗ್ರಾಹಕರವೇದಿಕೆ, ಅಥವಾ ನ್ಯಾಯಾಲಯಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣೆಗೆ ಮೊರೆ ಹೋಗಬಹುದು. ● ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ವಿವಿಧ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ರಿಗೆ ಬರುತ್ತಿದ್ದ ದೂರುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿದ್ದನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿದಾಗ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಈ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮೇಲೆ ವಿಶ್ವಾಸ ಪ್ರಕಟಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಎನ್ನುವುದು ತಿಳಿದುಬರುತ್ತಿದೆ. |
| ಒಪ್ಪಿಗೆಯಾಗದ ಅಥವಾ ತಳ್ಳಿಹಾಕ ಬಹುದಾದ ಫಿರ್ಯಾದುಗಳು | <ul style="list-style-type: none"> ● ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ರವರಿಗೆ ತಲುಪಿದ ಫಿರ್ಯಾದುಗಳಲ್ಲಿ ಸರಿಯಾದ ಕಾರಣ ವಿಲ್ಲವಾದಾಗ ಅಥವಾ ದೂರುಸಲ್ಲಿಸಿದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಯಾವ ತರಹದ ನಷ್ಟವಾಗಲಿ, ಅನಾನುಕೂಲತೆ ಯಾಗಲಿ ಆದಂತೆ ಕಂಡುಬರದಿದ್ದಾಗ, ಅಥವಾ ದೂರುಗಳಲ್ಲಿ ಹುಸಿ ಇಲ್ಲವೆಂದು ಅನಿಸಿದಾಗ ಅವುಗಳನ್ನು ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ತಳ್ಳಿಹಾಕಬಹುದು. ● ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ರವರ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ವಿಮೆ ಕರಾರುಗಳಲ್ಲಿ ಅವುಗಳ ಬೆಲೆ ರೂ. 20 ಲಕ್ಷಕ್ಕೆ ಸೀಮಿತಗೊಳಿಸಲಾಗಿದೆ. ● ಈ ಕೆಳಗಿನ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಫಿರ್ಯಾದುಗಳನ್ನು ವಜಾಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. <ul style="list-style-type: none"> - ಫಿರ್ಯಾದಿದಾರರು ಮೊದಲಿಗೆ ತಮ್ಮ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಮನವಿಸಲ್ಲಿಸದೆ ಅವರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಕುಂದುಕೊರತೆಯನ್ನು ಕೇಳಲು, ಅದನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಅವಕಾಶಕೋಡೆದ ನೇರವಾಗಿ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ಗೆ ಫಿರ್ಯಾದು ಸಲ್ಲಿಸಿದಾಗ. - ಅದೇ ವಿಷಯವಾಗಿ ಈಗಾಗಲೇ ಯಾವುದಾದರೂ ನ್ಯಾಯಾಲಯದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರವೇದಿಕೆನಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ತೀರ್ಪುಗಾರರಲ್ಲಿ ಅದು ನಿರ್ಧಾರಕ್ಕಾಗಿ ಕಾಯುತ್ತಿದ್ದಾಗ. - ಸದರಿ ಫಿರ್ಯಾದು ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ರ ಅಧಿಕಾರ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ನಲ್ಲಿ ಬರದೇಇದ್ದಾಗ. |

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ: ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತರಕ್ಷಣೆ ಕಾಯ್ದೆಯ ಪ್ರಕಾರ, ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸಿದಾಗ, ಅವರ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ರವರನ್ನು ಯಾವರೀತಿ, ಎನಾದರೂ ದೂರು ಕೊಡಲು ಸಂಪರ್ಕಿಸ ಬೇಕೆಂದು ತಿಳಿಸಬೇಕು.

F. IRDA ರವರ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ಪರಿಹಾರ ವಿಭಾಗ :

IRDA ರವರು ಇತ್ತೀಚೆಗೆ IRDA ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ಕಾಲ್‌ಸೆಂಟರ್ ತೆರೆದಿದ್ದಾರೆ. (IGCC) ಈ IGCC ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ತಮ್ಮ ದೂರುಗಳು ಸಲ್ಲಿಸಲು ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ದೂರು ಯಾವ ಹಂತದಲ್ಲಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯಲು ಮತ್ತೊಂದು ತಾಂತ್ರಿಕ ಮಾರ್ಗವಾಗಿದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿಯಿರಿ: IGCC ಗೆ ಇದರ ಟೋಲ್‌ಫ್ರೀ ನಂ. 155255 ಗೆ ಕರೆ ಮಾಡಿ ಅಥವಾ email ಮೂಲಕ IRDA ಗೆ complaints@irda.gov.in ಗೆ mail ಕಳುಹಿಸಿ ದೂರು ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು.

ಒಮ್ಮೆ ಚಾಲ್ತಿಗೆ ಬಂದ ನಂತರ (ಸೆಕ್ಷನ್ D2 ನೋಡಿರಿ) ಕಾಲ್ ಸೆಂಟರ್ ವಾತಾವರಣವು IGMS ನೊಂದಿಗೆ ಅನು ಸಂಧಾನವಾಗುತ್ತದೆ. IGCC ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ IRDA ರವರ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ವಿಭಾಗಕ್ಕೆ ಸುಲಭವಾಗಿ ಸೇರಲು ಅನುಕೂಲವಾಗಿದೆ. ಇದು ಫೋನ್ ಮತ್ತು email ಮೂಲಕ ಇದೆ.

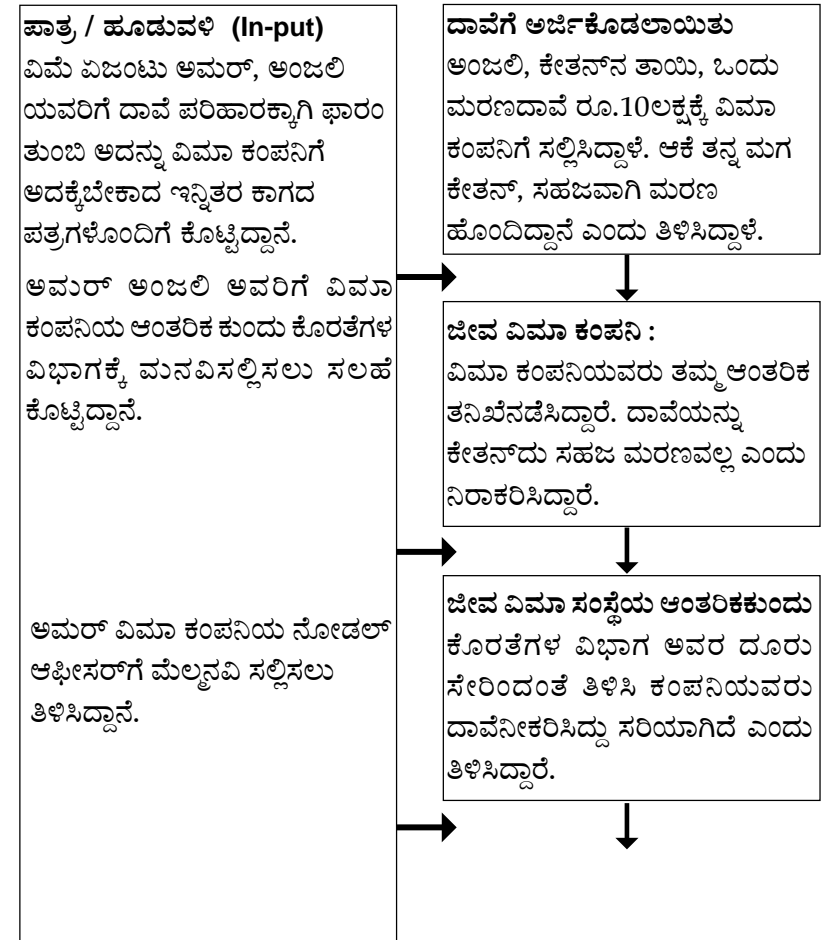
ಇದರ ಮತ್ತೊಂದು ಕೆಲಸ ಎಲ್ಲ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ದೂರು ಪರಿಹಾರ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳ ವಿವರ ತಿಳಿಸುವುದು. ಕಾಲ್ ಸೆಂಟರ್ ಕರೆಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ದೂರುಗಳನ್ನು ನೊಂದಣಿ ಮಾಡುವ ಫಾರಂ ಭರ್ತಿ ಮಾಡುತ್ತದೆ. IGCC ದೂರುಗಳ ಮುಂದಿನ ಪರಿಷ್ಕರಣೆಯನ್ನು ಕೂಡಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಬಗ್ಗೆ ಸಹ IGCC ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ತಿಳುವಳಿಕೆ ನೀಡುತ್ತದೆ. ದೂರುಗಳ ಪರಿಹಾರಕ್ಕೆ ಅನುಕೂಲತೆ ಮಾಡುವುದಲ್ಲದೆ ಇನ್ನು ಮುಂದಿನ ಹೆಜ್ಜೆಗಳನ್ನು IRDA ರವರು ದೂರುಗಳ ವಿವರಗಳಿಗೆ ಕೈಹಾಕಿ ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲೆಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಕಡೆಗಣಿಸಲಾಗಿದೆ, ಉಲ್ಲಂಘಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ವಿಚಾರಣೆಗಳು, ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳ ಮೂಲಕ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದೆ. ಅಂತಹ ಪ್ರಕರಣಗಳಲ್ಲಿ, ನಿಯಂತ್ರಣೆಯ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳು ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತಿದೆ.

ಅದೇ ರೀತಿ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಪುನರ್ ವಿಮರ್ಶೆ ನಡೆಸುತ್ತ ಆಪ್ತವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಮಾಡಬಹುದಾದ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಮತ್ತು ಅವರ ಅಧಿಕಾರ ಕ್ಷೇತ್ರದ ವಿಸ್ತರಣೆ ಮಾಡಿ ಎಲ್ಲೆಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ದೂರುಗಳು ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ಪರಿಹಾರ ಕಂಡಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಯಾವ ದೂರುಗಳು ನಿಯಂತ್ರಕರಿಗೆ ಮತ್ತು / ಅಥವಾ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಏರಿಸಲಾಗಿವೆಯೋ ಅವುಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಪಡುತ್ತಿದೆ. ಸದರಿ ದೂರುಗಳಲ್ಲಿ ಅಗತ್ಯವಾಗಿ

ಕೋರ್ಟುಗಳ ಅಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಬರುವವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಹೊರತುಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ.

G. ಒಂದು ಪ್ರತ್ಯೇಕ ದೂರು : ಒಂದೊಂದು ಫಿರ್ಯಾದು ಒಂದೊಂದು ತರಹ ಎನ್ನಲಾದರೂ, ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿವರಣೆಯಿಂದ ಒಂದು ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾದ ದೂರು ಯಾವರೀತಿ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತದೆ, ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಂದ ದಾವೆಯ ಬಗ್ಗೆ ತಕರಾರು ತಲೆದೋರಿದಾಗ, ಏಜೆಂಟರ ಮಹತ್ವದ ಭೂಮಿಕೆ ಮತ್ತು ಅವರಿಂದ ಪ್ರತಿ ಹಂತದಲ್ಲೂ ಕೊಡಬೇಕಾದ ಮಾಹಿತಿ ಅದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಿಕ್ಕುವ ಸಹಕಾರ ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ.

Fig 14.5.



| | |
|--|--|
| <p>ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಏಜಂಟರು ಅಮರ್ ಅಂಜಲಿ ಯವರಿಗೆ ಮೂರು ತರಹದ ಕುಂದುಕೊರತೆ ನೀಗಿಸುವ ಆಯ್ಕೆಗಳಿವೆ ಎಂದು ತಿಳಿಸಿದ್ದಾನೆ.</p> | <p>ವಿಮಾಕಂಪನಿಯ ನೋಡಲ್ ಅಧಿಕಾರಿ. ಸದರಿ ಅಧಿಕಾರಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರು ಆಂತರಿಕತೆ ನಿಖರ ನಡೆಸಿ ಕೇತನ ಒಬ್ಬ ಕುಡುಕನಾದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಎಂದು ಸಾಬೀತುಪಡಿಸಿದ್ದಾರೆ ಹಾಗಾಗಿ ದಾವೆ ನಿರಾಕರಣೆ ಸರಿಯಾಗಿದೆ.</p> |
| <p>1. ವಿಮೆ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ಗೆ ದೂರುಕೊಡುವುದು.</p> <p>2. ಜಿಲ್ಲಾ ಗ್ರಾಹಕರ ವೇದಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತ ರಕ್ಷಣೆ ಕಾಯ್ದೆಯಂತೆ ದೂರುಕೊಡುವುದು.</p> <p>3. IRDA ರವರ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ವಿಭಾಗಕ್ಕೆ ಮೊರೆಹೋಗುವುದು.</p> <p>ಅಮರ್ ಅವರಿಗೆ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ಗೆ ಹೇಗೆ ದೂರು ಸಲ್ಲಿಸುವುದು ತಿಳಿಸಿ ಹೇಳಿದ್ದಾನೆ.</p> | <p>→ ↓</p> <p>ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಉಭಯ ಪಾರ್ಟಿಗಳನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿ ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ತನಿಖೆ ನೆರವೇರಿಸಿ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್, ಕೇತನ್ ಸಾಧಾರಣಮರಣ ಹೊಂದಿದ್ದಾನೆಂದು ನಿರ್ಧಾರಕ್ಕೆ ಬಂದು ವಿಮೆ ಕಂಪನಿದಾವೆ ನಿರಾಕರಣೆ ಸರಿಯಲ್ಲ ಎಂದು ತಿಳಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಅವರಿಬ್ಬರ ನಡುವಣ ಒಂದು ರಾಜಿಮಾಡಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಆದರೆ ಅವರಿಗೆ ಅದು ಒಪ್ಪಿಗೆಯಾಗಿಲ್ಲ.</p> <p>↓</p> |
| | <p>ಹುಟ್ಟುವಳಿ - Out-come</p> <p>ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ರೂ. 10 ಲಕ್ಷದವರೆಗೆ ಇತ್ಯರ್ಥ ಗೊಳಿಸಲು ತೀರ್ಪು ನೀಡಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಅಂಜಲಿ ಅವರಿಗೆ ಆ ಹಣವನ್ನು ಕೊಡುವಂತೆ ತಿಳಿಸಿದ್ದಾರೆ.</p> |

H. ಲೈಸೆನ್ಸ್ ನವೀಕರಣ :

ಈಗಿನ್ನು ನೀವು ಈ ಪರೈಕರಮದ ಕೊನೆ ತಲುಪುತ್ತಿದ್ದೀರಿ, ಈಗ ನಿಮಗೆ ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ಯಾವರೀತಿನಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸಬೇಕೆಂದು, ಅವರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗೆ ಆದ್ಯತೆ ನಿಮ್ಮ ಮನಸ್ಸಿನಲ್ಲಿರಬೇಕೆಂದು, ಅದರಿಂದ ಅದು ಏಜಂಟರಾಗಿ ನಿಮ್ಮ ವರ್ಧಿಸಿಗೆ ಯಾವರೀತಿ ದೀರ್ಘಕಾಲಿಕಕೀರ್ತಿ ತರುವುದೆಂದು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಮನವರಿಕೆಯಾಗಿರಬೇಕಲ್ಲವೆ ? ಗ್ರಾಹಕರು ಸಂತೃಪ್ತರಾದರೆ ಅವರು ತಮ್ಮಗೇನು ಅರ್ಥಿಕ ತೊಂದರೆಗಳಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ತಪ್ಪದೇ ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ನವೀಕರಿಸುತ್ತ ಸಾಗುತ್ತಾರೆ.

IRDA ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಒಂದು ಕೊನೆಯ ಪ್ರಯತ್ನವಾಗಿ ಕೆಲವು ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಗಳನ್ನು

ಮಾಡಿದೆ. ಜೀವ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರ ಲೈಸೆನ್ಸ್, ಆ ಏಜಂಟರು ಮಾಡಿಸಿದ ಒಂದು ನಿಗದಿತ ಶೇಖರಣಾಪಟ್ಟಿ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಪ್ರತಿವರ್ಷ ಚಾಲ್ತಿ ನಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರೆಯದಿದ್ದರೆ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ನವೀಕರಣ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ ಎಂದು ಪ್ರತಿಪಾದನೆ ಮಾಡುವ ಯೋಜನೆ ನಡೆಯಿದೆ. ಇದರ ಅರ್ಥ ಆ ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳದೆ ಇರುವುದು ಅಥವಾ ತಪ್ಪು ಮಾರಾಟದಿಂದ ಅವರನ್ನು ಭೇಟಿ ಮಾಡಲು ಮುಜುಗರದಿಂದ ಇದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

15ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದ ಸೆಕ್ಷನ್ A ನಲ್ಲಿ ಯಾವರೀತಿ IRDA ರವರು ಏಜಂಟರ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಮೇಲೆ ಎಲ್ಲೆಲ್ಲಿ ಅವರ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳು ಬೇಕಾದ ಪ್ರಮಾಣಗಳಲ್ಲಿ ಇಲ್ಲವೋ ಅವರಮೇಲೆ ಹೇಗೆ ನಿಯಂತ್ರಣ, ಶಿಸ್ತು ಪಾಲನೆ, ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ನೋಡೋಣ.

ಸಾರಾಂಶ : ಈ ಎಲ್ಲ ಚರ್ಚೆಗಳಿಂದ ಈಗ ನಮಗೆ ಯಾವರೀತಿ ವಿಮೆ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ನಾವೆಲ್ಲರೂ ಅವರ ನಡುವಳಿ ಮತ್ತು ಕೆಲವು ಆಚರಣೆಗಳು, ವಾಡಿಕೆಗಳು ಇವುಗಳಿಂದ ಇಡೀ ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದ ಮುಖಚಿತ್ರ ವನ್ನೇ ರೂಪಿಸುತ್ತಿವೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ. ಇನ್ನು ಕೊನೆಯ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಕೆಲವು ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆಯ ಪಾತ್ರದ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಣೆಯೊಂದಿಗೆ ಮುಗಿಸೋಣ.

ಮುಖ್ಯವಿಷಯಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಮುಖ್ಯವಿಷಯಗಳ ಹೀಗಿವೆ.

ಗ್ರಾಹಕರ ರಕ್ಷಣೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ :

ವಿಮೆಯ ಉದ್ದಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತರಕ್ಷಣೆ ಬಹಳ ಮಹತ್ವದ್ದಾಗಿದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಕೆಳಮಟ್ಟದ ಕಾರಣ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಹಣಕಾಸಿನ ತಿಳುವಳಿಕೆಯೇ, ಈಗಲು ವಿಮೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರಾಂತದ ಜನ ಸಮೂಹ ದವರಿಗೆ ಅರ್ಥವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತರಕ್ಷಣೆಯು ಕಡಿಮೆ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿದ್ದರೆ ಅದು ಉನ್ನತಮಟ್ಟದ ಅ ಸಂತೃಪ್ತಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ. ಅದು ಇಡೀ ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಬಹಳ ಅಪಾಯಕಾರಿ. ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಪಾರದರ್ಶಕತೆ (ಪಾಲಿಸಿಯ ಪೂರ್ಣ ಅವಧಿಗೆ) ಇದ್ದಾಗ ಅದು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನ್ಯಾಯ ಸಮೃದ್ಧವಾದ ವ್ಯವಹಾರವೆನಿಸಿ ಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

IRDA (ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತರಕ್ಷಣೆ) ನಿಬಂಧನೆಗಳು 2002

IRDA ಅಕ್ಟೋಬರ್ 2002 ರಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಸಲಹಾ ಸಮಿತಿಯನ್ನು ಪಂಪರ್ಕಿಸಿ,

ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತರಕ್ಷಣೆ ಕಾಪಾಡಲು IRDA ಈ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಹೊರಡಿಸಿದೆ.

ವಿಮೆ ಉತ್ಪನ್ನದ ಪರಿಚಯ ಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿ ಏನೆಲ್ಲಾ ತಿಳಿಸಬೇಕೆಂದು ಈ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸುತ್ತವೆ.

ಈ ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಪ್ರತಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೂ ಸರಿಯಾದ ವಿಧಾನಗಳು, ಮತ್ತು ಸಮರ್ಥ ಯಂತ್ರಾಂಗವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ದೂರುಗಳು ಮತ್ತು ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ವ್ಯವಸ್ಥೆಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಏನೆನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸಲಾಗಬೇಕೆಂದು ಈ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ತಿಳಿಸುತ್ತವೆ. ಜೀವ ವಿಮೆಯ ದಾವೆಗಳು ಇತ್ಯರ್ಥಕ್ಕೆ ಯಾವರೀತಿಯ ವಿಧಿವಿಧಾನಗಳು ಇರಬೇಕೆಂದು ಈ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ತಿಳಿಸುತ್ತವೆ.

ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಂದ ಯಾವುದೇ ಪತ್ರಬಂದಾಗ ವಿಮೆಕಂಪನಿಗಳು 10 ದಿನದವಳಗೆ ಅದಕ್ಕೆ ಪ್ರತ್ಯುತ್ತರ ಅಥವಾ ಸ್ಪಂದನೆ ನೀಡಬೇಕೆಂದು ಈ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಹೇಳುತ್ತವೆ.

ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ರ ಪಾತ್ರ :

ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಮುಖ್ಯಉದ್ದೇಶ ದಾವೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಫಿರ್ಯಾದುಗಳನ್ನು ಬಗೆ ಹರಿಸುವುದು, ಪಾಲಿಸಿ ಷರತ್ತುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅಥವಾ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಕೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು ತಲುಪದಿರುವ ಬಗ್ಗೆ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಖರ್ಚಿನಲ್ಲಿ ನಿಷ್ಪಾಕ್ಷಿಕವಾಗಿ ಮತ್ತು ಸಮರ್ಥನೀಯವಾಗಿ ಪರಿಹಾರ ಕೊಡುವುದು.

ಈ ಆಡಳಿತ ಸಂಸ್ಥೆಯು ದೇಶಾದ್ಯಂತ 12 ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ಗಳನ್ನು ನೇಮಿಸಿದ್ದು, ಅವರಿಗೆ ಬೇರೆಬೇರೆ ಭೌಗೋಳಿಕ ಪ್ರದೇಶಗಳನ್ನು ಅವರ ಅಧಿಕಾರ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಪ್ರದೇಶಗಳಾಗಿ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ಗೆ ಬಂದ ದೂರುಗಳನ್ನು ಈ ರೀತಿ ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹಿಂತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವುದು / ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸುವುದು, ಶಿಫಾರಸುಮಾಡುವುದು, ತೀರ್ಪು ಹೊರಡಿಸುವುದು, ಮತ್ತು ಅನರ್ಹವಾದ ದೂರುಗಳು.

ಮಾದಿರಿಯ ದೂರುಗಳು :

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ದಾವೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಫಿರ್ಯಾದುಗಳು, ಪಾಲಿಸಿಸೇವೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಲ್ಯಾಪ್ಸ್, ದಾವೆಗಳು ಮುಂತಾದವು ಇರುತ್ತವೆ.

ಏಜಂಟರವಿರುದ್ಧ ದೂರುಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸರಿಯಾಗದ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಕೊಡುವುದು, ತಪ್ಪಾದ ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿಗಳು ಮತ್ತು ವಸೂಲಿಮಾಡುವ ಛಾರ್ಜ್‌ಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸದೇ ಇರುವುದು.

ಗ್ರಾಹಕರ ದೂರುಗಳನ್ನು ಸಾಮರ್ಥ್ಯದಿಂದ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡುವುದು.

IRDA ರವರು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾರ್ಯವೈಖರಿಯನ್ನು ತಮ್ಮ ನಿಬಂಧನೆಗಳಂತೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರಾಯಂದು IRDA ಗ್ರಾಹಕವ್ಯವಹಾರಗಳ ವಿಭಾಗವು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಿ ತಿಳಿದುಕೊಂಡು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ, ಅವರಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳನಿವಾರಣೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ ಅವರನ್ನು ಸಶಕ್ತರನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

IRDA ರವರು ಇಷ್ಟರಲ್ಲೆ IGMS ವಿಧಾನವನ್ನು ರೂಪಿಸಲಿದ್ದು ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ಕುಂದುಕೊರತೆನಿವಾರಣೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಚುರುಕುಗೊಳಿಸಲು ಮತ್ತು ವಿಮೆಯ ಇಡೀ ಉದ್ಯಮದ ದೂರುಗಳ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಒಂದು ಕೇಂದ್ರೀಯ ಭಂಡಾರವನ್ನು ರೂಪಿಸಲಿದೆ.

ಆಂತರಿಕ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ಎರಡು ಸ್ತರದ್ದಾಗಿದೆ. ಮೊದಲಿಗೆ, ವಿಮಾದಾರರ ಹೆಲ್ಪ್‌ಲೈನ್ ಮುಖಾಂತರ ದೂರುನೊಂದಣಿ, ಎರಡನೆಯದು ಅದನ್ನು ಮೇಲ್ವರ್ಚೆಯ ಅಧಿಕಾರಿ ಅಥವಾ ನೋಡಲ್ ಅಧಿಕಾರಿಗೆ ರವಾನಿಸುವುದು.

IRDA ರವರ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳ ವಿಭಾಗ:

ಒಂದು ದೂರನ್ನು IRDA ರವರ ಟೋಲ್ ಫ್ರೀ ನಂಬರು 155255 ಕಾಲ್ ಸೆಂಟರ್‌ಗೆ ಕರೆ ಮಾಡಿ, ಅಥವಾ ಇ ಮೇಲ್ ಮೂಲಕ complaints@irda.gov.in ಗೆ ದೂರು ಕಳುಹಿಸಬೇಕು.

ಲೈಸೆನ್ಸ್ ರೆನ್ಯೂವಲ್ :

ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಕಾಪಾಡುವ ಕೊನೆಯ ಪ್ರಯತ್ನವಾಗಿ, IRDA ರವರು ವಿಮಾವಿಜಂಟರ, ಅವರು ಮಾಡಿಸಿದ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಚಾಲ್ತಿನಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರಿಕೆಯ ಅನುಪಾತ (Persistency Ratio) ಹೆಚ್ಚಳ ಗೊಳಿಸಲು ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಸೂತ್ರಗಳು ನೀಡುವ ಹಂತದಲ್ಲಿದೆ.

IRDA ರವರು ಈಗಾಗಲೇ, ಒಬ್ಬ ವಿಮಾವಿಜಂಟರ ಲೈಸೆನ್ಸ್‌ನ್ನು ಅವರು ಕೊಟ್ಟ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ನಿಗದಿತ ಶೇಖಡಾ (%) ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಪ್ರತಿವರ್ಷ ರೆನ್ಯೂವಲ್ ಮಾಡಲಾಗದಿದ್ದರೆ, ರದ್ದು ಮಾಡುವ ಪ್ರತಿಪಾದನೆ ಮಾಡಲಿದೆ.

ಪ್ರಶ್ನೋತ್ತರಗಳು:

14.1 ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಪರಿಚಯ ಪುಸ್ತಕ (ಪ್ರಾಸ್ಟೆಕ್ಟಸು)ನಲ್ಲಿ ಯಾವ ವಿಷಯಗಳು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸಬೇಕು?

ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಪ್ರಾಸ್ಟೆಕ್ಟಸು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸಬೇಕು.

- ಲಾಭಗಳ ಅವಕಾಶ,
- ವಿಮೆ ಸುರಕ್ಷೆಯಮೊತ್ತ,
- ವಿಮೆಯ ವಾರಂಟಿಗಳು,ವಿನಾಯಿತಿಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳು.
- ಮಾಹಿತಿ ಕೂಲಂಕುಷವಾಗಿ.
- ಪಾಲಿಸಿ ಲಾಭಾಂಶ ಸಹಿತ (ಬೋನಸ್‌ನೊಂದಿಗೆ) ಅಥವಾ ಲಾಭಾಂಶ ರಹಿತ (ಬೋನಸ್ ಇಲ್ಲದೆ).
- ಆರೋಗ್ಯ,ವಿಷಮಕಾಯಿಲೆ ಮುಂತಾದ ಎಲ್ಲರೈಡರುಗಳ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗೆ ಸಮಾನವಾಗಿರಬೇಕು. 100% ದಾಟಬಾರದು.
- ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಕೊಡಲಾಗುವ ರೈಡರ್ ಅಥವಾ ರೈಡರುಗಳು ಕೆಲವುಲಾಭಗಳಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತವೆ. ಎಲ್ಲರೈಡರುಗಳನ್ನು ಕೂಡಿಸಿ ಬೇಕಾಗುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮೂಲ ಉತ್ಪನ್ನದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನಲ್ಲಿ 30% ಗೆ ಮೀರಬಾರದು.
- ಒಂದೊಂದು ರೈಡರ್‌ನಲ್ಲಿ ಲಾಭಗಳು ಮೂಲಯೋಜನೆಯ ವಿಮಾಮೊಬಲಗುಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಬಾರದು.

14.2.ಇನ್ಸರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ಯಿಂದ ಫಿರ್ಯಾದು ಗಳನ್ನು ಯಾವರೀತಿ ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ?

ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ಗೆ ಬಂದ ಫಿರ್ಯಾದು ಗಳಬಗ್ಗೆ ಈರೀತಿ ವ್ಯವಹರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

- 1.ವಾಪಸುತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು/ಇತ್ಯರ್ಥ ಗೊಳಿಸುವುದು.
- 2.ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುವುದು.
- 3.ತೀರ್ಪು ಕೊಡುವುದು.
- 4.ಒಪ್ಪದೇಇರುವುದು./ವಜಾಮಾಡುವುದು.

14.3 IGCC ನಲ್ಲಿ ಯಾವರೀತಿ ದೂರುಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು?

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ಫಿರ್ಯಾದು ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ IRDA ರವರ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳ ಸೆಲ್ ಮೂಲಕ ಅವರ IGCCಯನ್ನುಟೋಲ್ ಫ್ರೀ ನಂ.155255 ಗೆ ಕರೆ ಮಾಡಿ ಅಥವಾ IRDA ಗೆ complaints@irda.gov.in ಇ ಮೇಲ್ ಕಳಿಸುವುದು.

ಸ್ವಯಂ-ಪರೀಕ್ಷೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು- ಉತ್ತರಗಳು.

1. IRDA (ಪಾಲಿಸಿದಾರರಹಿತರಕ್ಷಣೆ) ನಿಬಂಧನೆಗಳು 2002 ರಂತೆ ವಿಮಾಪಾಲಿಸಿ ನಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸಬೇಕಾದ ವಿಷಯಗಳೇನು?

1. ಒಂದು ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ.

a) ಜಾರಿಮಾಡಲಾದ ಪಾಲಿಸಿಯ ಹೆಸರು (ಯೋಜನೆ) ಮತ್ತು ಅದರ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಹಾಗೂ ಷರತ್ತುಗಳು.

b) ಅದು ಲಾಭಾಂಶಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವುದಾ ಇಲ್ಲವಾ.

c) ಲಾಭಾಂಶ ಸಹಿತವಾದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಆಧಾರವಾದ ವಿವರ ಉದಾ : ನಗದುಬೋನಸ್, ಡೆಪಾರ್ಟ್‌ಮೆಂಟ್, ಸಿಂಪಲ್ ಅಥವಾ ಕಾಂಪೌಂಡ್ ರಿವರ್ಷನರಿ ಬೋನಸ್ ಮುಂತಾದವು.

d) ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಕೊಡಲಾಗುವ ಲಾಭಗಳು ಮತ್ತು ಯಾವ ಘಟನೆಗಳಿಗೆ ಯಾವ ತರಹದ ಲಾಭಿಸಿಗುವುದು ಮತ್ತು ವಿಮಾಕರಾರಿನ ಇನ್ನಿತರ ನಿಬಂಧನೆಗಳು.

e) ಮುಖ್ಯಪಾಲಿಸಿಗೆ ಲಗತ್ತಿಸಲಾದ ರೈಡರ್‌ಗಳ ವಿವರಗಳು.

f) ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರಾರಂಭದಿನಾಂಕ, ರಿಸ್ಕು ಪ್ರಾರಂಭದಿನಾಂಕ, ಪಾಲಿಸಿ ಪರಿಪಕ್ವದಿನಾಂಕ, ಪಾಲಿಸಿ ಲಾಭಗಳು ಯಾವ ದಿನಾಂಕ(ಗಳು) ಕ್ಕೆ ಕೊಡಲಾಗುವುದು.

g) ಕಟ್ಟಬೇಕಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು, ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬಲು ರಿಯಾಯಿತಿ ದಿನಗಳು ಕೊನೆಯ ಕಂತಿನ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತುಂಬುವದಿನಾಂಕ, ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು ತುಂಬಲಾಗದಿದ್ದರೆ, ಆಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳು, ಗ್ಯಾರಂಟೀಡ್ ಸರೆಂಡರ್ ವ್ಯಾಲ್ಯು ವಿವರಗಳು.

h) ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಡುವಾಗ ವಯಸ್ಸು ಅದನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆಯಾ ?

i) ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ಬೇಕಾಗುವ ಈ ಅಗತ್ಯಗಳು.

1) ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪೆಯಿಡ್ - ಅಪ್‌ಮಾಡಲು.

2) ಸರೆಂಡರ್ ಮಾಡಲು.

3) ಹಣ-ಮುಟ್ಟುಗೋಲು ಹಾಕದಿರಲು.

4) ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಆದ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಪುನರುಜ್ಜೀವನ, ಹೊರತುಪಡಿಸಲಾದ ಘಟನೆಗಳು, ಮುಖ್ಯಪಾಲಿಸಿ ಹಾಗೂ ರೈಡರ್‌ಗಳು.

j) ನಾಮಿನೇಶನ್, ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್, ಪಾಲಿಸಿಮೇಲೆ ಸಾಲ, ಅದಕ್ಕೆ ತಗಲುವ ಬಡ್ಡಿದರ.

k) ಇನ್ನೆನಾದರು ವಿಶೇಷ ಕ್ಲಾಜುಗಳು, ಷರತುಗಳು ಉದಾ : ಫಸ್ಟ್ ಪ್ರೆಗ್ನಿಸ್ಸಿಕ್ಲಾಜ್, ಸೂಸೈಡ್ ಕ್ಲಾಜ್.

l) ವಿಮಾದಾರರ ವಿಳಾಸ : ಪಾಲಿಸಿ ಬಗ್ಗೆ ಎಲ್ಲ ಪತ್ರ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುವದು.

m) ದಾವೆಬಂದಾಗ ಕ್ಲೆಯಿಮೆಂಟು ನಿಂದ ಕೊಡಬೇಕಾಗುವ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳು.

ಪಾಲಿಸಿಬಾಂಟಿನ ಚೊತೆ ವಿಮಾದಾರರು ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ರವರನ್ನು ಯಾವ ತರಹ ಸಂಪರ್ಕಿಸ ಬೇಕು ಎಂದು ತಿಳಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ.

2. ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಆಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಕಾರ್ಯಾಲಯಗಳು ಯಾವ ನಗರಗಳಲ್ಲಿದ್ದಾವೆ ?

- ಅಹ್ಮದಾಬಾದ್
- ಭೋಪಾಲ್
- ಭುವನೇಶ್ವರ್
- ಚಂಡೀಗಢ್
- ಚೆನ್ನೈ
- ಕೊಚ್ಚಿನ್
- ಗುವಾಹಟಿ
- ಹೈದರಾಬಾದ್
- ಕೋಲ್ಕತಾ
- ಲಖನವೂ
- ಮುಂಬೈ
- ನವದೆಹಲಿ

* * * * *

ಅಧ್ಯಾಯ - 15

ನೈತಿಕತೆ ಮತ್ತು ನೀತಿಸಂಹಿತೆ

ಪರಿವಿಡಿ :

ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶ

| | |
|---|------------|
| ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು | |
| ಪರಿಚಯ | |
| ಮುಖ್ಯಪದಗಳು | |
| A. ನೈತಿಕತೆ ಅಂದರೆ ಅರ್ಥವೇನು? | 15.4 |
| B. ಅನೈತಿಕ ವರ್ತನೆಯ ಮಾದರಿ | 15.5 |
| C. ನೈತಿಕತೆಯ ವ್ಯವಹಾರಪರವಾದ ಲಾಭಗಳು | 15.4 |
| D. ನೈತಿಕ ವರ್ತನೆಯ ಮಾದರಿ | 15.3 |
| E. ನೈತಿಕತೆಯ ಚೌಕಟ್ಟುಗಳು-ನೀತಿಸಂಹಿತೆಯು ಸೇರಿ. | 15.1, 15.2 |
| F. ವೃತ್ತಿಪರ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ನೆರವೇರಿಸಲು ಒತ್ತು ಕೊಡುವುದು | 15.2 |
| G. ಮೌಲ್ಯ ನಿರ್ಣಯ, ಉಸ್ತುವಾರಿ ಮತ್ತು ಕ್ರಮಶಿಕ್ಷಣ | 15.4 |
| H. IRDA ರವರಿಂದ ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾದ ನೀತಿಸಂಹಿತೆ | 15.1 |
| ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳು | |
| ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು | |
| ಸ್ವಯಂ ಪರೀಕ್ಷೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು - ಉತ್ತರಗಳು | |

ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಅಭ್ಯಾಸದ ನಂತರ ನೀವು ಈ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಲು ಸಶಕ್ತ

ರಾಗಿರಬೇಕು.

- ನೈತಿಕತೆಯ ಅರ್ಥವನ್ನು ಚರ್ಚಿಸುವುದು.
- ಅನೈತಿಕವರ್ತನೆ ಇಂದಾಗಬಹುದಾದ ಅನಾಹುತಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ.
- ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗು ಮತ್ತು ವಿಮಾದಾರರಿಗು ನೈತಿಕತೆಯ ಮಹತ್ವದ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚೆ ಮಾಡಿ ನೈತಿಕವರ್ತನೆಯ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ.
- ವೃತ್ತಪರಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳಿಗೆ ಒತ್ತು ಕೊಡುವ ಕಾರ್ಯದ ಮಹತ್ವ
- ಮೌಲ್ಯನಿರ್ಣಯ, ಮೇಲುಸ್ತುವಾರಿಹಾಗು ಶಿಸ್ತುಪಾಲನೆ. ವಿಮಾಕಂಪನಿ ಗಳಿಂದ ಇವುಗಳ ಪಾಲನೆ.
- IRDA ರವರಿಂದ ನೀತಿಸಂಹಿತೆ ಕುರಿತು ಚರ್ಚೆ
- ಮೌಲ್ಯನಿರ್ಣಯ, ಮೇಲುಸ್ತುವಾರಿಹಾಗು ಶಿಸ್ತುಪಾಲನೆ. ವಿಮಾಕಂಪನಿ ಗಳಿಂದ ಇವುಗಳ ಪಾಲನೆ.
- IRDA ರವರಿಂದ ನೀತಿಸಂಹಿತೆ ಕುರಿತು ಚರ್ಚೆ

ಪರಿಚಯ:

ನಾವು 10 ನೆಯ ಆಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಚರ್ಚೆ ಮಾಡಿದಂತೆ ವಿಮಾಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ಯಾವಾಗಲೂ ವೃತ್ತಿಪರವಾಗಿ ಮತ್ತು ನೈತಿಕಪರವಾಗಿ ರುಜುವರ್ತನೆ ಇಂದ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ವ್ಯವಹರಿಸಬೇಕು. ಆದರೆ ನೈತಿಕತೆ ಎಂದರೇನು? 'ಎಥಿಕ್ಸ್' ಎನ್ನುವ ಆಂಗ್ಲ ಶಬ್ದವು ಗ್ರೀಕ್ ಶಬ್ದ ಎಥಿಕೋಸ್ ನಿಂದ ಹುಟ್ಟಿಕೊಂಡಿದೆ. ಅದರ ಅರ್ಥ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಸಜ್ಜಾರಿತ್ರೆಯೆಂದು. ವಿಮೆ ನಲ್ಲಿ ಈ ಶಬ್ದವು ಕೆಲವು ಪ್ರಮಾಣಗಳು ಆಧವಾತತ್ವಗಳು, ಇವುಗಳನ್ನು ವಿಮಾಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ಹಾಗೂ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ದೈನಂದಿನ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅದೇ ರೀತಿ ಅವರು ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರವು ಲಾಭದ ದಾರಿನಲ್ಲಿ ನಡೆಯುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಹೇಳಬೇಕಾದರೆ, ವಿಮೆಯ ಮಾರಾಟದ ಗುರಿಗಳಲ್ಲದೆ, ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಮುಖ್ಯ ಕಳಕಳಿಯ ವಿಷಯವು ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಅಗತ್ಯಗಳು, ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಅವರಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಎಲ್ಲ ಸಹಾಯ ಸಹಕಾರಗಳನ್ನು ಕೊಡುವುದು ಮತ್ತು ದಾವೆಗಳ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಬಂದರೆ ಅವರ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರಿಗು ಸಹಾಯ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅನೈತಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆ ಗಳು ಸ್ವಲ್ಪಸಮಯ ಲಾಭಕರವಾಗಿರಬಹುದು, ಆದರೆ ದೀರ್ಘಾವಧಿನಲ್ಲಿ ಸದರಿಕಂಪನಿಯ ಸ್ವರೂಪವನ್ನು ವಿರೂಪ ಗೊಳಿಸಿಬಿಡುತ್ತವೆ.

ಒಂದು ಸಲ ಈ ರೀತಿಯ ವಿರೂಪ ವುಂಟಾದರೆ ಆ ಕಂಪನಿಯ ವಹಿವಾಟು ಕುಂಠಿತ ವಾಗುತ್ತದೆ. ಆದು ಸದ್ಯದಲ್ಲಿದ್ದ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕು ಮತ್ತು ಮುಂಬರುವ ದಿನಗಳ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕು ಅನ್ವಯಿ ಸುತ್ತದೆ.

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಈ ಕೆಳಗೆ ವಿಮಾವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ನೈತಿಕವರ್ತನೆಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತ ಅನೈತಿಕವರ್ತನೆ ಇಂದುಂಟಾಗುವ ವಿಪರ್ಯಾಸಗಳ ಫಲಿತವನ್ನು ಸಹ ಎತ್ತಿಹಿಡಿಯಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸೋಣ.

ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ನಾವು IRDA ರವರ ನೀತಿಸಂಹಿತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚೆ ಮಾಡಿ ಅದರಿಂದ ಅವರು ಹೇಗೆ ಶಿಸ್ತುಪಾಲನೆಯ ಉಸ್ತುವಾರಿ ಮಾಡುವರು ಎಂದು ತಿಳಿಯೋಣ.

ಮುಖ್ಯಪದಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪದಗಳ ಮತ್ತು ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳ ವಿವರಣೆಗಳು ಹೇಳಲಾಗಿವೆ.

| ನೀತಿಸಂಹಿತೆ | ಚರ್ನಿಂಗ್ | ಶಿಸ್ತುಪಾಲನೆ | ದುರ್ನಡತೆ |
|---------------------------------|------------------------------|---------------------------------------|------------------------------|
| ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥದಲ್ಲಿ ತಡ. | ನೀತಿಸಂಹಿತೆಯ ಸಂಕೇತ | ವೈತ್ತಿಪರ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳಿಗೆ ಒತ್ತು ಕೊಡುವದು | ವಿಮೆಪಾಲಿಸಿಗಳ ಅತಿರಿಕ್ತ ಮಾರಾಟ |
| ಪಾಜಿಟಿವ್ ಇಮೇಜ್ (Positive Image) | ಮೌಲ್ಯಮಾಪನೆ ಮತ್ತು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ | ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಅಪಮೌಲ್ಯಮಾರಾಟ | ನೀತಿಸಂಹಿತೆ ಮೈಗೂಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವದು |

A. ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆ ಎಂದರೇನು?

ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ತಪ್ಪಾದ ಮಾರಾಟಗಳ ಬಗ್ಗೆ ದೂರುಗಳು ಬಂದಿದ್ದರಿಂದ, ಭಾರತದ ವಿಮೆ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆ ಮತ್ತು ನೈತಿಕ ವರ್ತನೆ, ಇಂದಿನ ಅತಿ ಪ್ರಮುಖ ಕಳಕಳಿಯ ವಿಷಯ ಮತ್ತು ಚರ್ಚೆ ನೀಯ ಅಂಶವಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮಿದೆ. ವಿಮೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವಾಗ ಉನ್ನತ ಪ್ರಮಾಣಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ನೀತಿಪೂರ್ವಕ ನಡುವಳಿಯ ಆವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ಪಾಟಿಸಬೇಕಾಗಿದ್ದ ವಿಷಯಗಳಾಗಿರುತ್ತವೆ. ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆ ಯನ್ನು ಈ ರೀತಿ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸ ಬಹುದು.

- ನಾವು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ 'ಒಳ್ಳೆಯದು' ಮತ್ತು 'ಸರಿಯಾದದ್ದು' ಎಂದು ಭಾವಿಸುವ ಮೌಲ್ಯಗಳು.
- ವ್ಯಕ್ತಿ ಯ ನೈತಿಕ ತೀರ್ಮಾನದ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಪಟ್ಟ ವರ್ತನೆ.
- ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಯ ಕ್ರಿಯೆಗಳು ಸರಿ ಅಥವಾ ತಪ್ಪು ಎಂದು ಹೇಗೆ ನಿರ್ಧಾರಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡುವದು.

ನೀತಿಯ ಪ್ರಮಾಣಗಳು ಅವರವರ ಕಾರ್ಯಗಳ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತ. - ಅವು ಸರಿಯಾ?

ಅಲ್ಲವಾ? ಎಂದು ವಿಮೆಯ ಕುರಿತು ಸಲಹೆ ನೀಡುವ, ವಿಮೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ, ವಿಮೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಇಂದ ಆಚರಣೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರು,

ಇನ್ನು ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಇರುತ್ತಾರೆ.

ತನ್ನ ಕೋರಿಕೆಯ ಗುರಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಅರ್ಥಾತ್ ತನ್ನ ಮಾರಾಟದ ಗುರಿಯನ್ನು ತಲುಪಲು ಮಾಡುವ ಕೆಲಸದಿಂದ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರ ನೀತಿಯ ಪ್ರಮಾಣಗಳು ಎಲ್ಲರಿಗೆ ತಿಳಿಯಲಾಗುತ್ತವೆ. ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆ ಪ್ರಕಾರ ವರ್ತಿಸುವದು ಅಂದರೆ ತನ್ನ ಗೆಹೆಚ್ಚು ಕಮಿಷನ್ ಸಂಪಾದನೆ ಕೊಡುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅದು ಸರಿಯಾಗದು ಎಂದು ತಿಳಿದಿದ್ದರು ಅದನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸದೇ ಇರುವದು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ : ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುವದು ಏಜಂಟರ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಾಗಿದೆ. ಹಾಗಲ್ಲದೆ ಏಜಂಟರು ನೀತಿಬಾಹ್ಯವಾದ ಪದ್ಧತಿಗಳಿಂದ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿಮೆಯನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದರೆ ಅವನು 'ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುವದು' ಎನ್ನುವ ತನ್ನ ಕರ್ತವ್ಯ ದಿಂದ ದೂರವಾದಂತೆ.

ವಿಮೆ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ನೀತಿಸಂಹಿತೆಯ ಉದ್ದೇಶ್ಯಗಳನ್ನು ಈ ರೀತಿ ಹೇಳಬಹುದು.

- ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಗೂ/ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆ ಗಳಿಗೂ ವಿಮಾಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ನೈತಿಕ ಪ್ರಮಾಣಗಳನ್ನು ನೆಲೆಸುವದು.
- ವಿಮೆಯ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ 'ಮಾಡತಕ್ಕದ್ದು' 'ಮಾಡಬಾರದ್ದು' ಎನ್ನುವ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಪರಿಭಾಷಿಸುವದು.
- ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ನೈತಿಕ ಮತ್ತು ಅನೈತಿಕವರ್ತನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಒತ್ತು ಕೊಡುವದು.
- ಒಂದು ವಿಶೇಷ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಏಜಂಟರು ನಡೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಸರಿಯಾದ/ಸಮುಚಿತವಾದ ವರ್ತನೆ ಬಗ್ಗೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಮಾಡುವದು.
- ವಿಮೆ ದಾರರಿಂದ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಿಂದ ಅನುಸರಿಸಲಾಗುತ್ತಿರುವ ತಪ್ಪು ಹಾಗೂ ಅಸಮಂಜಸವಾದ ಆಚರಣೆ/ಪದ್ಧತಿಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಣ ಮಾಡುವದು.

ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ : ಸುಶೀಲಮೆಹತಾ ಒಬ್ಬ ಹೊಸತಾಗಿ ನಿಯಾಮಕಗೊಂಡ ವಿಮಾ ಏಜಂಟಿ.ಹೊಸತಾಗಿನೇಮಕ ವಾದ್ದ ರಿಂದ ಅವನಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅನುಭವವಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ಮೊದಲಿಗೆ ಹೆಸರು ಮಾಡಲು ಸ್ವಲ್ಪಹೋರಾಡಬೇಕು. ಅವನಿಗೆ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ಕನಿಷ್ಠ 3 ವಿಮೆಪಾಲಿಸಿ ಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟಮಾಡಲು ಹೇಳಲಾಗಿದೆ.ತಿಂಗಳಕೊನೆಬಂದರು ಸುಶೀಲ ಒಂದುಪಾಲಿಸಿಯನ್ನುಮಾರಲು ಆಗಲಿಲ್ಲ. ಅವನು ತನ್ನತಿಂಗಳ ಗುರಿಸಾಧಿಸುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿತೀವ್ರವಾದ ಒತ್ತಡದಲ್ಲಿದ್ದಾನೆ.

ಅವನು ತನ್ನ 5 ಜನ ಭಾವಿಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಒಂದು ಆರ್ಥಿಕಯೋಜನೆಯನ್ನು ನಿರೂಪಣೆ ಮಾಡುವಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದ್ದು ಆ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಮುಂಬರುವ 3 ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಭೇಟಿಯಾಗಲಿದ್ದಾನೆ. ಸುಶೀಲ್ ತನ್ನನಿರೂಪಣೆ ನಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ ಮಾಡಿ ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾದಹೊಸಯೋಜನೆ ಯನ್ನೇ ತನ್ನ ಎಲ್ಲಭಾವಿಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವರಿಗೆ ಬೇಕಾದರೂ,ಇಲ್ಲವಾದರೂ ಕೊಡಲು ನಿಶ್ಚಯಮಾಡಿದ್ದಾನೆ.

ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಭೇಟಿಮಾಡಿ ಅವರಿಗೆ ಹೊಸಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿನ ಕೆಲವು ಒಳ್ಳೆಯ ಲಾಭಗಳನ್ನುಮಾತ್ರಚೆನ್ನಾಗಿ ತಿಳಿಸಿ ಅದರಲ್ಲಿನ ಕೆಲವು ಶುಲ್ಕಗಳು, ವಿನಾಯಿತಿಗಳು,ಕೆಲವು ಷರತ್ತುಗಳುಮತ್ತುನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನುತಿಳಿಸುವದಿಲ್ಲ.

ಅವನು ಈರೀತಿಮಾಡಲುಕಾರಣವೇನೆಂದರೆಅವನು ತನ್ನ ಭಾವಿಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಇವೆಲ್ಲತಿಳಿಸಿದರೆಅವರು ಆ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸುತ್ತಾರೆನ್ನುವ ಭಯ.

ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಅವನು ತನ್ನ ಇಬ್ಬರು ಗಿರಾಕಿಗಳನ್ನು ಹೊಸಪಾಲಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಲು ಒತ್ತಡ ಮಾಡಿ ಅವರಿಗೆ ಅದು ಸೂಕ್ತವಾಗದಿದ್ದರೂ ಒಪ್ಪಿಸಿದ್ದಾನೆ.

ಇದನ್ನು ಸುಶೀಲ್‌ನ ನೈತಿಕವರ್ತನೆ ಎನ್ನುವಿರಾ?

ಅಲ್ಲ,ಅಲ್ಲವೇ ಅಲ್ಲ. ಸುಶೀಲ್ ಅನೈತಿಕ ವರ್ತನೆ ಅವಲಂಬಿಸಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಕಡೆಗಾಣಿಸಿ ತನ್ನ ಮಾರಾಟದ ಗುರಿಯನ್ನೇಪ್ರಧಾನವೆಂದು ಭಾವಿಸಿದ್ದಾನೆ.

ವಿಮಾಏಜಂಟರು ಎಂದಿಗೂ ಇಂತಹ ಅಹಿತಕರ ಮತ್ತು ಅನೈತಿಕ ಆಚರಣೆಗಳಿಗೆ ಮೊರೆಹೋಗಬಾರದು. ಅವರು ಯಾವಾಗಲೂ ತಮ್ಮಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಬದಿಗೊತ್ತಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದ್ಯತೆ ಕೊಡಬೇಕು.

ಇದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ:

ನಿಮ್ಮಅಭಿಪ್ರಾಯದಲ್ಲಿಮೇಲಿನಕೇಸ್‌ಸ್ಟಡಿನಲ್ಲಿವಿಮಾಕಂಪನಿಯಪಾತ್ರವನು? ಇಂತಹ ಘಟನೆಗಳುಆಗದಂತೆವಿಮಾಕಂಪನಿಯವರು ಏನು ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ನಡೆಸಬೇಕು?

B. ಅನೈತಿಕವರ್ತನೆಯ ಮಾದರಿ:

ಕಳೆದ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿವಿಮಾಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲೆಡೆ ಒಂದು ಮಾತು ಕೇಳಿಬರುತ್ತಿತ್ತು. ಅದು 'ಜೀವವಿಮೆಯನ್ನು ಯಾರೂಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ, ಅದನ್ನು ಗಿರಾಕಿಗಳಿಗೆ ಮಾರಲ್ಪಡುತ್ತದೆ.'ಈ ಹೇಳಿಕೆ ಇಂದಿಗೂಸತ್ಯವಾಗಿಯೇ ಇದ್ದು ವಿಮೆದಾರರ (ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳ) ಮತ್ತು ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮಗ್ರಾಹಕ ರೊಂದಿಗೆ ದಿನನಿತ್ಯದ ಒಡನಾಟದಲ್ಲಿ ಅನೈತಿಕ ನಡುವಳಿಯನ್ನು ತೊರೆಯಬೇಕಾದ ಆವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ಎತ್ತಿಹಿಡಿ ಯುತ್ತದೆ.

ಭಾರತೀಯವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಚಲಿತವಾಗಿದ್ದ ಕೆಲವು ಸಾಮಾನ್ಯರೂಪದ ಅನೈತಿಕ ವರ್ತನೆಗಳ ಉದಾ ಹರಣೆಗಳು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿವೆ.

● ವಿಮಾಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿಅಚ್ಚರಿಮೂಡಿಸುವ ಲಾಭಗಳ ಪ್ರಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನುತೋರಿಸುವದು. (ಉದ:ಅವರ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಿದಹಣ 3 ಅಥವಾ 5 ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ 2 ಪಟ್ಟು ಆಗುವುದೆಂದು ಹೇಳುವುದು.

● ಪ್ರತಿವರುಷ ಕಟ್ಟಬೇಕಾದಪ್ರೀಮಿಯಂ ಇದ್ದ ಪಾಲಿಸಿ ಯನ್ನು ಸಿಂಗಲ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಪಾಲಿಸಿಅಥವಾ ಪರಿಮಿತ

ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಕಂತುಗಳಪಾಲಿಸಿಯಂತೆ ತೋರಿಸುವದು.

● ಉತ್ಪನ್ನದ ಲಕ್ಷಣಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸರಿಯಾದ,ಪೂರ್ಣವಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು

ತಿಳಿಸದಿರುವುದು.

● ಭಾವಿಗ್ರಾಹಕರಬಗ್ಗೆ ಪೂರ್ಣಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳದಿರುವದು.

● ಪಾಲಿಸಿತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ರಿಬೇಟು ಅಥವಾ ಆಮಿಷೆಯನ್ನು ತೋರುವದು.

● ಪಾಲಿಸಿಮಾರಾಟಮಾಡುತ್ತ ಅದಕ್ಕೆ ಪೂರ್ಣಅವಧಿಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ

ತುಂಬಬೇಕಾಗಿಲ್ಲವೆಂದುಸುಳ್ಳು

ಮಾಹಿತಿನೀಡುವುದು.ಆದರೆ ಈಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿಲಕ್ಷಣಗಳು ಆರೀತಿಇರುವುದಿಲ್ಲ.

B1. ಅನೈತಿಕ ವರ್ತನೆ ಇಂದಾಗುವ ಅಪಾಯಕರಪರಿಣಾಮಗಳು:

ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದಂತೆ ಅನೈತಿಕವರ್ತನೆ ಇಂದಾಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳು ಇಡೀವಿಮಾಳುದ್ಯಮವನ್ನೇ ಪ್ರಭಾವಿತಗೊಳಿಸಬಲ್ಲವು. ಈವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ನಾವುಕೇಳಿಗಿನ ಅನೈತಿಕವರ್ತನೆಗಳಿಂದ ಆಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳೇನು ಎಂದು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳೋಣ.

● **ಆವಶ್ಯಕತೆಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಿನವಿಮೆಯನ್ನುಮಾರಾಟಮಾಡುವುದು:** ತುಂಬಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಕಾಂಕ್ಷೆ ಇರುವಕೆಲವು ಏಜಂಟರುತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತಪ್ಪುದಾರಿಗೆಳೆದುಅವರಿಗೆ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಿನಮೊತ್ತದ ವಿಮೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವರು. ಅಸಲಿಗೆ ಆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅದರ ಪ್ರಿಮಿಯಂಭರಿಸುವ ಶಕ್ತಿಯುಸಹ ಇಲ್ಲದಿರಬಹುದು.

ಈರೀತಿ 'ಓವರ್‌ಸೆಲ್ಲಿಂಗ್' ನಿಂದ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಭರಿಸಲಾರದೆ ಅವು 'ಲ್ಯಾಪ್ಸ್' ಪಾಲಿಸಿಗಳಾಗುತ್ತವೆ.

ಉದಾ: ಒಂದೇಸಲ ಒಂದು ಟರ್ನ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್‌ಪಾಲಿಸಿ ಮತ್ತು ಒಂದು ಯುಲಿಪ್ ಒಬ್ಬ ಅವಿವಾಹಿತ ಯುವಕನಿಗೆ ಮಾರಾಟಮಾಡುವುದು 'ಓವರ್‌ ಸೆಲ್ಲಿಂಗ್' ಆಗುತ್ತದೆ. ಯಾರೂ ಅವಲಂಬಿತರಿಲ್ಲದ ಒಬ್ಬ ಅವಿವಾಹಿತ ಯುವಕನಿಗೆ ಟರ್ನ್‌ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್‌ ನ ಆವಶ್ಯಕತೆಯೇಇರುವದಿಲ್ಲ. ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಇಂಥವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ್ಯ ತಮ್ಮಲ್ಲಿರುವ ಹೆಚ್ಚುವರಿಹಣವನ್ನುತೊಡಗಿಸಿ ತಮ್ಮಒಟ್ಟಾರೆ ಹಣವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸುವುದು ಆಗಿರುತ್ತದೆ. ಅಂತಹ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಒಂದು ಯುಲಿಪ್ ಸರಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ಈಪಾಲಿಸಿಅವರರಕ್ಷಣೆಯ ಬೇಡಿಕೆ ಗಳಿಗೂ ಮತ್ತು ತಮ್ಮಹಣವನ್ನುಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುತ್ತದೆ.

● ಆವಶ್ಯಕತೆಗಿಂತಲು ಕಡಿಮೆ ವಿಮೆಯ ಮಾರಾಟ: (ಅಂಡರ್‌ಸೆಲ್ಲಿಂಗ್):

ತಮ್ಮಮಾರಾಟದ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ವಿಮಾವಿಜಂಟರು ತಮ್ಮಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ವಿಮೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸಿ ರಾಜಿಯಾಗುವರು. ಇದಕ್ಕೆ ಮುಖ್ಯಕಾರಣವೆಂದರೆ ಕಡಿಮೆ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆವಿಮೆ ಇಂದ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಬೇಗ ಒಪ್ಪಿಸುವುದು ಸುಲಭವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಹಕರಿಗೂ ಆಕರ್ಷಣೀಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಏಜಂಟರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಜನಗಳಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಿದ ಸಂತೃಪ್ತಿ ತರುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಹಕರಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಮಿತಿಗಳಿಂದ ದೊಡ್ಡವೊತ್ತದಪಾಲಿಸಿಯನ್ನುಸೂಚಿಸುವುದು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಅವರುಪಾಲಿಸಿಯನ್ನೇ ನಿರಾಕರಿಸುವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಕಲ್ಪಿಸಬಹುದು. ಈರೀತಿಯಾದಾಗ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ವ್ಯತನಾದಾಗ ಅವನ ಕುಟುಂಬದವರು 'ಅಂಡರ್‌ಸೆಲ್ಲಿಂಗ್' ನಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅರ್ಥಾತ್ ಕಡಿಮೆಪ್ರಮಾಣದ ಆವಿಮೆಯ ರಕ್ಷಣೆ ಹಣ ಅವನ ಕುಟುಂಬದ ಆರ್ಥಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲಾರದು.

ಚರ್ನಿಂಗ್:

ಚರ್ನಿಂಗ್ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು 10ನೇಅಧ್ಯಾಯ ಡಿ4ಎ ನಲ್ಲಿ ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ಈ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಬಹಳ ಅಪುರೂಪವಾಗಿ ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಬೇಕು. ಆದರೇ, ಅದನ್ನು ಬಹಳಷ್ಟು ಸಲ ಉಪಯೋಗಿಸಿ ಏಜಂಟರು ತಪ್ಪು ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಕೈ ಹಾಕುತ್ತಾರೆ. ಕೆಲ ಏಜಂಟರು ಕೆಲವು ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ತಗದುಕೊಳ್ಳಲು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಲಹೆ ನೀಡಿ ಆಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಕೆಲವು ವರ್ಷಗಳ ನಂತರ ಸರೆಂಡರ್ ಮಾಡಲು ಸೂಚನೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಆ ರೀತಿ ತಮ್ಮ ಹಣವಾಪಸು ಪಡೆಯಲು ಸಲಹೆ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಈತರಹದ 'ಚರ್ನಿಂಗ್' (ತಲೆ ಕೊರೆಯುವುದು) ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಂದ ಬಹಳಷ್ಟು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರ ಉದ್ದೇಶ ತೊಡಗಿಸಿದ ಹಣವನ್ನು ವಾಪಸುಪಡೆಯುವುದು, ಪುನಃ ಅದನ್ನು ಹೊಸ ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ 'ರೀಇನ್ವೆಸ್ಟ್' ಮಾಡಿಸುವುದು. ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಈ ಹೊಸ ಪಾಲಿಸಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯವರಿಂದ ಹೊಸತಾಗಿ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾಗಿದ್ದ ಹೊಚ್ಚಹೊಸ ಯೋಜನೆಯಾಗಿದ್ದು ಅದರ ಮಾರಾಟದ ಗುರಿತಲುಪುವುದು ಏಜಂಟರ ಮತ್ತೊಂದು ಉದ್ದೇಶ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಈರೀತಿಯ ನೀತಿಬಾಹ್ಯವಾದ 'ಚರ್ನಿಂಗ್' ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ನಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ದೊಡ್ಡನಷ್ಟಭರಿಸುವರಾಗುತ್ತಾರೆ.

ಅವರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಹೊಡಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ನಷ್ಟ ಬರುವುದೊಂದೇ ಅಲ್ಲ, ಅವರ ಅಸಲಿ ಹೂಡಿಕೆಯ ಹಣವನ್ನು ಸಹ ಅವರು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಸಹ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಅವಧಿಗೆ ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ರದ್ದು ಮಾಡಲಾಗಿ ನಷ್ಟಕ್ಕೀಡಾಗುವರು.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ :

ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಕಳಕಳಿಯ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾದದ್ದು ಈ ಅನೀತಿ ಕರ ವ್ಯವಹಾರ. ಹಲವಾರು ಏಜಂಟರು ಈ ಪದ್ಧತಿನಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಸುತ್ತ ತಾವು ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಮಿಷನ್ ಗಳಿಸುತ್ತ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ನಷ್ಟಕ್ಕೇಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

● ದಾವೆ ಕೊಡಲು ತಡಮಾಡುವುದು/ನಿರಾಕರಿಸುವುದು:

ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ತಪ್ಪುದಾರಿಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟಮಾಡಿದಾಗ (ಉದಾ. ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿ ದೊರೆಯದ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಸುಳ್ಳಾಗಿ ದೊರೆಯುತ್ತವೆ ಯೆಂದು ಹೇಳಿದಾಗ) ಇದು ದಾವೆ ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸುವಾಗ ತಡಕ್ಕೆ ಅಥವಾ ಕೊಡದೇ ಇರುವ ಸಂದರ್ಭಕ್ಕೆ ಹೋಗಬಹುದು. ತಪ್ಪುಮಾರಾಟದಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸುಳ್ಳು ಆಶ್ವಾಸನೆಗಳ ಲಾಭಗಳು ಕೈಗಿದರೆ, ಇದರಿಂದ

ಎರಡು ತರಹದ ನಷ್ಟ, ಹಣದ ನಷ್ಟ ಮತ್ತು ವಿಮೆಕಂಪನಿಯ ಮೇಲೆ ವಿಶ್ವಾಸ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವದು.ದಾವೆಸಲ್ಲಿಸುವಾಗ ಆಗುವ ಅನಗತ್ಯವಾದ ತಡದಿಂದ ಕಂಪನಿ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಪ್ರಚಾರವಾಗುವದನ್ನು ತಡೆಯಬೇಕು.ಸಂತ್ರಸ್ತ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ದಾವೆ ಇತ್ಯರ್ಥದ ಸಮಯ ತುಂಬಾ ಕಷ್ಟದಕಾಲ, ಹಾಗಾಗಿ ವಿಮಾಸಂಸ್ಥೆಯವರು ಅವರಿಗೆ ಸಾಧ್ಯ ವಾದಷ್ಟು ಅನುಕೂಲಮಾಡಿಕೊಡಬೇಕು.

ಈ ರೀತಿಯ ಅನೀತಿಕರ ಆಭ್ಯಾಸಗಳಿಂದ ವಿಮಾವಿಜಂಟರಿಗೆ ಜನರ ದೃಷ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಬಹಳ ಹೀನಾಯವಾದ ಪ್ರತಿ ರೂಪವನ್ನುಂಟು ಮಾಡುವದಲ್ಲದೆ ಅವರು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೂ ಅದೇಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಉಂಟಾಗಿ ಇಡೀವಿಮಾ ಉದ್ಯಮಿಯಮೇಲೆ ವಿಶ್ವಾಸ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗೆ ದಾರಿಯಾಗುತ್ತದೆ.ಇದರ ಫಲಿತಾಂಶವೇ ರವರಿಗೆ ಇದಕ್ಕೆ ಆದ್ಯತೆ ಕೊಟ್ಟು ವಿಮಾಉದ್ಯಮಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಾನುಕೂಲವಾಗಿ ಸ್ಪಂದಿಸುವಂತೆ,ನೈತಿಕ ಪ್ರಮಾಣಗಳು ಪಾಟಿಸುವಂತೆಮಾಡಿ ಅನೀತಿಕರ ಅಭ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಹೋಗಲಾಡಿಸುವ ದಿಸೆ ನಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುವಂತೆ ಮಾಡಿದೆ.

C. ನೀತಿಸಂಹಿತೆಯಿಂದಾಗುವವ್ಯವಹಾರದ ಲಾಭಗಳು:

ವಿಮಾಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ದಾವೆಯ ಇತ್ಯರ್ಥದಲ್ಲಿ ನೀತಿಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ಪಾಲಿಸುವದರಿಂದಅವರಿಗೆ ತಮ್ಮಕಂಪನಿಗೆ ದೀರ್ಘಕಾಲಿಕ ಕೀರ್ತಿಪ್ರತಿಷ್ಠೆಗಳನ್ನುಂಟು ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಹಾಗಲ್ಲದೆ,ಸರಿಯಾಗದ ವ್ಯವಹಾರದ ಅಭ್ಯಾಸಗಳಿಂದ ಕಂಪನಿಗೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಏಜಂಟರಿಗೂ ಕೇವಲ ತಮ್ಮಮಾರಾಟದ ಗುರಿ ಸಾಧಿಸುವುದೇ ಮುಖ್ಯಉದ್ದೇಶವಾದರೆ ಕಂಪನಿಯ ಇಮೇಜ್ ಹಾಳಾಗಿ ಅದರಿಂದ ಅವರ ವಹಿವಾಟಿಗೆ ಧಕ್ಕೆಯುಂಟಾಗಿ ಕಾಲಾನುಗತವಾಗಿ ಕೊನೆಗೆ ಇಡೀವಿಮಾಉದ್ಯಮಿಗೆ ಕೇಡು ತರುತ್ತದೆ.

C1. ವಿಮಾಕಂಪನಿಗು,ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗುನೀತಿಸಂಹಿತೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ:

ಉನ್ನತ ನೈತಿಕಪ್ರಮಾಣಗಳು ವಿಮಾಕಂಪನಿಯವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಳಗೊಳಿಸುತ್ತವೆ. ವಿಮೆಉತ್ಪನ್ನಗಳ ನೀತಿಬದ್ಧವಾದ ಮಾರಾಟ ಕೇವಲ ಕಂಪನಿಗಷ್ಟೆ ಲಾಭಕರವಲ್ಲದೆ ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ಏಜಂಟರ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವದ ಪ್ರತಿರೂಪಕ್ಕೆ ತುಂಬಾ ಕೀರ್ತಿ ತರುತ್ತದೆ. ಇನ್ನು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ,ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಮತ್ತು ಅವರ ಏಜಂಟರುಪಾಲಿಸಿಗಳ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತವಾದ ವೈಖರಿಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿ ಒಬ್ಬವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಮಾರಾಟಮಾಡುವದರಿಂದ ಅದು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ಯನ್ನು ಅವನ ಕುಟುಂಬವನ್ನು ಅವನಿಗೆ ಆಗಬಾರದ್ದು ಆದಾಗ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಆರ್ಥಿಕ ಹೊರೆಯಿಂದ ಕಾಪಾಡುತ್ತದೆ.

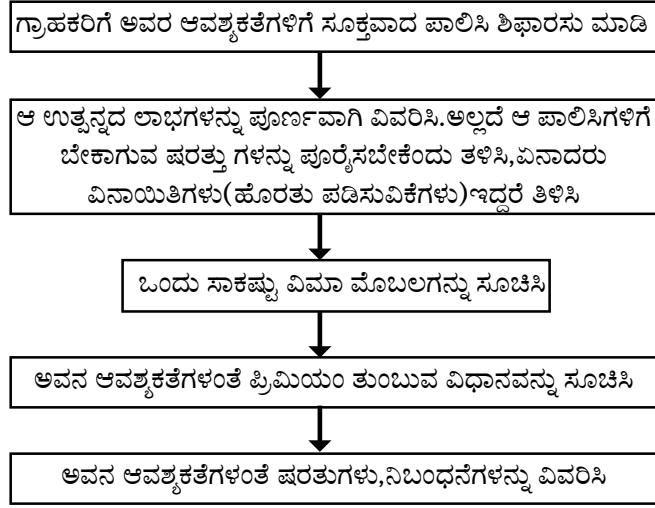
ವೈಯಕ್ತಿಕ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಮತ್ತು ಅವರ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ನೈತಿಕವರ್ತನೆಯ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ ಯನ್ನು ಈ ರೀತಿ ಸಮೀಕ್ಷೆ ಮಾಡಬಹುದು.

| | |
|-----------------------------|---|
| ಸಾನುಕೂಲ ಸ್ವರೂಪ | ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಉನ್ನತಪ್ರಮಾಣದ ನೀತಿಗಳವಾಡಿಕೆ ನಡೆಸಿದರೆ ಅದು ಸಾರ್ವಜನಿಕರಲ್ಲಿವಿಶ್ವಾಸ ಮತ್ತು ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ನಿರ್ಮಾಣ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಒಂದು ಸಕಾರಾತ್ಮಕ,ಸಾನುಕೂಲ ವಾದ ಸ್ವರೂಪ (ಇಮೇಜ್),ಕಂಪನಿಯ ವಿಜಯ ಮತ್ತು ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಸಂಕೇತ. ಒಂದು ಹೆಸರಾಂತ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ ಆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವಿಮಾವಿಜಂಟರಿಗೆ ಬಹಳ ಸರಳತರ ಮಾಡುತ್ತದೆ. |
| ಸದ್ಭಾವನೆ (ಗುಡ್‌ವಿಲ್) | ನ್ಯಾಯಪರ ಮತ್ತು ನೈತಿಕಪರ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಕಂಪನಿಬಗ್ಗೆ ಸದ್ಭಾವನೆ ಬೆಳೆಸುತ್ತವೆ.ಒಂದುಸಲ ಸಾರ್ವಜನಿಕರ ಬೆಂಬಲ ಸಿಕ್ಕರೆ,ಅದು ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಲಾಭಗಳಿಸುವಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯ ಪ್ರದರ್ಶನೆ ಮೇಲೆ ನೇರಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ.ಕಂಪನಿಬಗ್ಗೆ,ಅದರ ಏಜಂಟರಬಗ್ಗೆ ಧನಾತ್ಮಕ(ಪಾಜಿಟಿವ್) ವಾದ ಬಾಯಿಮಾತಿನ(ವರ್ಡ್‌ಆಫ್‌ಮೌತ್) ಪ್ರಚಾರದಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ದೀರ್ಘಕಾಲಿಕ ಅನುಬಂಧವನ್ನು ಏಜಂಟರಿಗೆ ಕಲ್ಪಿಸುವದಲ್ಲದೆ ಅವರಿಂದ ಹೊಸ ಭಾವಿಗ್ರಾಹಕರ ಪರಿಚಯಗಳು ಬೆಳೆಯುತ್ತವೆ. |
| ಎರಡು ಕಡೆಯಿಂದ ರಕ್ಷಣೆ | ಉನ್ನತಪ್ರಮಾಣದ ನೈತಿಕವರ್ತನೆಗಳು ಕಂಪನಿಗೂ ಮತ್ತು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೂ,ಇಬ್ಬರಿಗೂ ಬಹಳ ಲಾಭದಾಯಕ.ನೈತಿಕ ಪ್ರಮಾಣಗಳಮೇಲೆ ವಿಮಾಮಾರಾಟವು ಸಹ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥವನ್ನು ಚುರುಕುಗೊಳಿಸಲು ಸಹಕಾರ ನೀಡುತ್ತದೆ. ದಾವೆಯಹಣವನ್ನು ಸಕಾಲಕ್ಕೆ ಪಡೆಯುವದು ಸಹ ಸಂತ್ರಸ್ತಕುಟುಂಬಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಭಾವನಾತ್ಮಕ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕನಷ್ಟಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಸಹಾಯಕಾರಿಗಳು. |
| ಇತರರಿಗೆ ಮಾದರಿ | ಉನ್ನತಮಟ್ಟದ ನೈತಿಕ ಮೌಲ್ಯಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸುವ ವಿಮಾಕಂಪನಿಇನ್ನಿತರ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಒಂದುಮಾದರಿಯಾಗಿ, ಉದಾಹರಣೆಯಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮುತ್ತದೆ. ಅಷ್ಟೆ ಅಲ್ಲ, ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲು ಕೀರ್ತಿಪ್ರತಿಷ್ಠೆಗಳನ್ನು ತಮ್ಮನಿಷ್ಠಾವಂತ ಗ್ರಾಹಕರ ದೀರ್ಘಕಾಲಿಕ ಒಡನಾಟದಿಂದ ಸಾಧಿಸುತ್ತವೆ. |
| ಗೋಪ್ಯತೆ | ಪಾಲಿಸಿಗಾಗಿ ನಿಜನಿರ್ಧಾರಣೆಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬಗ್ರಾಹಕನು ಎಲ್ಲವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಏಜಂಟರಿಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತಾನೆ. ನೈತಿಕಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯಂತೆ ಸದ್ರಿ ಏಜಂಟರು ಗ್ರಾಹಕರ ಆ ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸದಾ ಗೋಪ್ಯವಾಗಿಟ್ಟಿರಬೇಕು. ಅದನ್ನುಎಂದಿಗೂ ತಪ್ಪುಮಾರ್ಗದಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸಬಾರದು. |

D. ನೈತಿಕ ವರ್ತನೆಯ ಮಾದರಿ :

ಒಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಸಲಹೆ ನೀಡುವಾಗ, ಅವರು ನೀತಿಸಮ್ಮತವಾಗಿ ವರ್ತಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರಾ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಒಬ್ಬ ಏಜೆಂಟು ಈ ಕೆಳಗೆ ತಿಳಿಸಿದ ಕ್ರಮವನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕು.

Fig. 15.1



ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ:

ಮದನ್‌ಮೋಹನ್ ಒಂದು ಟೆಲಿಕಾಂಕಂಪನಿ ನಲ್ಲಿ ಜೆ.ಇ.ಆಗಿದ್ದಾನೆ. ಅವನಿಗೆ 3 ವರ್ಷದ ಮಗನಿದ್ದಾನೆ, ರೋಹನ್. ಮದನ್ ತನ್ನ ಮಗನ ಓದಿಗೆ ಮತ್ತು ಮದುವೆಗೆ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುವ ಯೋಚನೆ ಮಾಡಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು ಒಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಗ್ರಾಹಕರ ಸೇವೆಗಳ ವಿಭಾಗಕ್ಕೆ ಕರೆ ಮಾಡಿ ಅವರಲ್ಲಿದ್ದ ಮಕ್ಕಳ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿಚಾರಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು ಆ ಕಂಪನಿಯ ಅಧಿಕಾರಿಯನ್ನು ತನ್ನಲ್ಲಿಗೆ ಒಬ್ಬ ಏಜೆಂಟರನ್ನು ಕಳಿಸಲು ಕೇಳಿದ್ದಾನೆ. ಹಾಗಾ ದರೆ ಅವನು ಎಲ್ಲವಿಷಯಗಳನ್ನು ವಿವರವಾಗಿ ಮಾತನಾಡಿ ಮಕ್ಕಳ ವಿಮೆ ಕುರಿತು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಹೇಳಿದ್ದಾನೆ.

ರಾಹುಲ್ ಗುಪ್ತ ಒಬ್ಬ ಹೊಸತಾಗಿ ಏಜೆನ್ಸಿ ಪಡೆದ ಏಜೆಂಟಾಗಿದ್ದು ಅವನು ಮದನ್ ಮನೆಗೆ ಬಂದಿದ್ದಾನೆ. ರಾಹುಲ್ ತನ್ನ ಕಂಪನಿಯ ಮಕ್ಕಳ ಯೋಜನೆ ಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹೇಳಲು ಪ್ರಾರಂಭಮಾಡಿದ್ದಾನೆ. ತನ್ನ ಸಂಭಾಷಣೆಯಲ್ಲಿ ಮದನ್‌ಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ವಿಮಾ

ಯೋಜನೆಗಳ ಕುರಿತು ಬಹಳ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಇದೆಯೆಂದು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ. ಈಗಾಗಲೇ ಮದನ್ ಒಂದು ಟರ್ಮ್‌ಪ್ಲಾನ್ ತನ್ನ ಆದಾಯರಕ್ಷಣೆಗೆ ಮತ್ತು ಒಂದು ಯುಲಿಪ್ ತನ್ನ ಹಣ ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಹೊಂದಿದ್ದಾನೆಯೆಂದು ತಿಳಿದಿದೆ. ರಾಹುಲ್‌ಗೆ ಇನ್ನು ಮದನ್ ಬಹಳಷ್ಟು ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಕುರಿತು ಸಂಶೋಧನೆ ಮಾಡಿ ಮಕ್ಕಳ ಯೋಜನೆ ಬಗ್ಗೆ ತನ್ನ ಸ್ನೇಹಿತರೊಡನೆ ಸಹೋದ್ಯೋಗಿಗಳೊಡನೆ ಮಾತನಾಡಿದ್ದು ಇನ್ನು ಬಹಳಷ್ಟು ವಿಮಾ ಸಾಹಿತ್ಯವನ್ನು ಓದಿದ್ದಾನೆಂದು ಮನವರಿಕೆ ಯಾಗಿದೆ. ಆವಾಗ ಮದನ್ ರಾಹುಲ್‌ನನ್ನು ಮಕ್ಕಳ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಬಳಸಲಾದ ಪದಗಳ ಬಗ್ಗೆ, ಉದಾ, 'ಡೆಫರ್‌ಮೆಂಟ್ ಪಿರಿಯಡ್', 'ವೆಸ್ಟಿಂಗ್ ಡೇಟ್', ಇನ್ನು 'ರಿಸ್ಕ್ ಕಮೆನ್ಸ್‌ಮೆಂಟ್ ಡೇಟ್' ಇಂಥವು ಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕೇಳಿದ್ದಾನೆ. ರಾಹುಲ್ ಒಬ್ಬ ಹೊಸ ಏಜೆಂಟು ಆಗಿದ್ದರಿಂದ ಅವನು ಈ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ತಿಳಿದವನಲ್ಲ. ರಾಹುಲ್ ತನಗೆ ತಮ್ಮ ಮೇನೇಜರ್ ಸಾಹೇಬರು ಕೊಟ್ಟ ಬಹಳಷ್ಟು ಭಿತ್ತಿಪತ್ರಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಆದರೆ ಅವನಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಮಾಹಿತಿ, ಮದನ್‌ನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳು ಸಿಗಲಿಲ್ಲ. ಅಂತಹ ಸಂಕಟ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ರಾಹುಲ್‌ಗೆ ಸರಿಯಾದ ನೈತಿಕವರ್ತನೆ ಏನಾಗಿರುತ್ತದೆ?

1. ರಾಹುಲ್ ತನಗೆ ತಿಳಿದ ಪಾಲಿಸಿಯ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ದರಗಳ ಕಡೆ ಮದನ್‌ನ ದೃಷ್ಟಿಯನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನ ಮಾಡುವುದೇ?
 2. ರಾಹುಲ್ ಮಕ್ಕಳ ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ಅವರ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸಕ್ಕೆ ಸಿಗುವ ಮೆಚ್ಚೂರಿಟಿ ಹಣದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತನಾಡಬೇಕಾ? (ಏಕೆಂದರೆ ಮದನ್‌ಗೆ ಮಕ್ಕಳ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಅರಿವು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಇದೆ.)
 3. ಅಥವಾ ರಾಹುಲ್ ತನ್ನ ಸೇಲ್ಸ್‌ಮ್ಯಾನೇಜರ್‌ರವರನ್ನು ಭೇಟಿಯಾಗುವುದಾ? ಏಕೆಂದರೆ, ಅವರು ಅನುಭವಶಾಲಿಗಳು ಮತ್ತು ವಿಮೆಯ ಕುರಿತು ಚೆನ್ನಾಗಿ ತಿಳಿದವರು. ಅವರು, ಮದನ್‌ನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಉತ್ತರಿಸಬಲ್ಲರು.
- ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರ '3' ನೇ ಆಯ್ಕೆ. ನೈತಿಕವಾಗಿ, ರಾಹುಲ್ ಅನುಭವಜ್ಞ ಬುದ್ಧಿವಾನ್ ಆಗಿದ್ದ ತನ್ನ ಸೇಲ್ಸ್‌ಮ್ಯಾನೇಜರ್‌ರವರನ್ನು ಕರೆತಂದು ಮದನ್‌ಗೆ ಬೇಕಾದ ಸರಿಯಾದ ಮಾಹಿತಿ ಒದಗಿಸುವುದು ಬಹಳ ಉತ್ತಮ ಮತ್ತು ಆಚರಣೀಯ.

ಇದರಿಂದ ತಿಳಿಯಬೇಕಾದ ವಿಷಯವೆಂದರೆ ಏಜೆಂಟು ಮತ್ತು ವಿಮಾಕಂಪನಿಯವರು, ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಪೂರ್ಣ ಮಾಹಿತಿ ತಿಳಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮುಖ್ಯ ಲಕ್ಷಣಗಳು, ವಿವಿಧ ಷರತ್ತುಗಳು ಎಲ್ಲವನ್ನೂ ತಿಳಿಸಿ ಹೇಳಬೇಕು. ಯಾವುದನ್ನು ಮುಚ್ಚಿಡಬಾರದು. ಇದು ಒಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಮಕ್ಕಳ ಪಾಲಿಸಿ ಬಗ್ಗೆ ಏಜೆಂಟರ ಗಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಾಹಿತಿ ಇದೆ ಯನ್ನು ವದಕ್ಕಾಗಿ ಬದಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

E. ನೈತಿಕ ಚೌಕಟ್ಟುಗಳು (ನೀತಿಸಂಹಿತೆಯುಸೇರಿ):

ಸಂಸ್ಥೆಯ ಒಳಗಡೆ ಒಂದು ನೈತಿಕ ಸಂಸ್ಕೃತಿ ಅಳವಡಿಸುವುದು ಬಹಳಮುಖ್ಯ. ಇದನ್ನುಮಾಡಲು ಒಂದು ಸುಸಂಬದ್ಧವಾದ ಚೌಕಟ್ಟನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳಿಂದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಡಿಸಬೇಕು.

● ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆ

● ನೈತಿಕತೆಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಲು ಬೇಕಾದಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು, ಸರಿಯಾದ ವಿನ್ಯಾಸ.

E1. ನೀತಿಸಂಹಿತೆ(ಕೋಡ್ ಆಫ್ ಕಾಂಡಕ್ಟ್):

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ನೀತಿಸಂಹಿತೆ ಬಹಳ ಕ್ಲಿಷ್ಟತರ. ಅವುಗಳನ್ನು ಉದ್ಯೋಗಿ ಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಬೋರ್ಡ್‌ಮೆಂಬರುಗಳಲ್ಲಿ,ತಮ್ಮನಡತೆಯಲ್ಲಿ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ನೆಲೆಸಲು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾಕಂಪನಿನಲ್ಲಿನಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರು,ಅದರ ಮುಖ್ಯಸ್ಥರು ನಿರ್ದೇಶಕರು ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು ಇವರೆಲ್ಲರೂ ಈ ನೀತಿಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಬೋರ್ಡ್‌ಮೆಂಬರುಗಳು,ಇನ್ನಿತರ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು ಈ ಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ಅತಿಕ್ರಮಿಸುವ ಸಂದರ್ಭಗಳು ಬಾರದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಕರ್ತವ್ಯ ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮಕಂಪನಿಯ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ನೀತಿಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ತಾವೇ ನಿರ್ಧರಿಸುವಂತಿದ್ದು ಅದು ಅವರ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಒಂದು ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಪೂರ್ಣವಿಷಯವಾಗಿರಬೇಕು. ಅಥವಾ ಅವರು ತಮ್ಮ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ನೀತಿಸಂಹಿತೆ ತಯಾರಿಸಬೇಕು. ನೈತಿಕತೆ ಇಂದ ವರ್ತಿಸುವುದು ಯಾವಾಗಲೂ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವೈಯಕ್ತಿಕ ನಿರ್ಧಾರದಿಂದ ಯಾವುದೇ ವಿಷಯ ಸರಿಯಾ,ದೋಷಭರಿತವಾಯಂದು ಆಯಾಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಮೇಲೆ ಆಧಾರ ವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಆದರೆ, ವಿಮೆಯ ಏಜಂಟರು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ತಾಳೆಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗೂ ನೋಡಿ ವರ್ತಿಸಲು ಆಗುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ,ಸಾಧಾರಣ ತಾಳೆಪಟ್ಟಿಗಳು,ಸಂಹಿತೆಗಳು ಮಾರ್ಗದರ್ಶನದ ಕೈಪಿಡಿಗಳಂತೆ ವಿಮಾದಾರರಿಗೂ ಹಾಗೂ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಗೂ ನೈತಿಕವರ್ತನೆಯನ್ನು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಮಾಡಲು ಮತ್ತು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಲು ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುತ್ತವೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ : ಭಾರತದೇಶದಲ್ಲಿ ವಿಮಾನಿಯಂತ್ರಕರು ರವರು ಒಂದು ಸದಾಚಾರಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಗಾಗಿ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಅದು (ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ನೀಡುವುದು)ನಿಬಂಧನೆಗಳು 2000. (ಸೆಕ್ಸನ್‌ಹೆಚ್ ನೋಡಿ. ಸದಾಚಾರಸಂಹಿತೆಗಾಗಿ).

E2. ನೀತಿಸಂಹಿತೆಯು ಅಳವಡಿಸುವುದು(ಎಮ್‌ಬೆಡ್ಡಿಂಗ್ ಎಥಿಕ್ಸ್):

ಅಳವಡಿಸುವುದು ಎಂದರೆ ವ್ಯವಹಾರದ ಎಲ್ಲ ಮಟ್ಟಗಳಲ್ಲಿ, ಎಲ್ಲ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ನೈತಿಕವರ್ತನೆ ನಡೆಸಿಕೊಡುವಂತೆ ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು. ಅದು ಸುಸಂಬದ್ಧವಾಗಿ ಮತ್ತು ಸತತವಾಗಿ ಎಲ್ಲ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಲ್ಲಿಯೂ ಮುಂದುವರಿಯಬೇಕು. ತಮ್ಮಕಂಪನಿಯವರಿಂದ ಪಾಟಿಸಲಾಗುವ ನೀತಿಸಂಹಿತೆ ಯಬಗ್ಗೆ ಎಲ್ಲಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೂ ತಿಳಿದಿದ್ದು ಅದನ್ನು ನಡೆಸಿಕೊಂಡುಹೋಗಲು ಒಳ್ಳೆಯ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು, ಅವನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸಬೇಕು. ಈ ಕೆಲಸಮಾಡಲು,ಕಂಪನಿಗಳು ನೀತಿಸಂಹಿತೆಯಲ್ಲಿ ಅಡಗಿದ ಮೌಲ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರೂಪಣೆಮಾಡಿ ಪ್ರದರ್ಶಿಸಬೇಕು.ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಯವರನ್ನು ಪ್ರಾಯೋಗಿಕವಾಗಿ ನೈತಿಕ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಪಾತ್ರ ಪೋಷಣೆಯ ಸಂದರ್ಭಗಳಿಗೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ : ವಿಮಾಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ತಾಮ್ರಗ್ರಾಹಕರಬಗ್ಗೆ ಈ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಇದೆ.

● ತಪ್ಪುದಾರಿಗಳೆಯುವ ಪ್ರಕಟಣೆಗಳನ್ನುಪಯೋಗಿಸದಿರುವುದು.ಸರಿಯಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನುಮಾರಾಟಮಾಡುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು.

● ಪಾಲಿಸಿನಲ್ಲಿನ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಮತ್ತುಷರತ್ತುಗಳಬಗ್ಗೆ ಪೂರ್ಣಮಾಹಿತಿಕೊಡುವುದು.

● ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವರಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಪರಿಮಾಣದ ವಿಮೆಯ ಸುರಕ್ಷೆ ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಒದಗಿಸುವುದು.

● ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತದ ದಾವೆಯನ್ನು ಸಂದಾಯಮಾಡುವುದು ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವುಗಳ ಸಂದಾಯದಲ್ಲಿ ಅನವಶ್ಯಕವಾದ ತಡ ವನ್ನು ತಡೆಗಟ್ಟುವುದು.

ಮೇಲ್ಕಾಣಿಸಿದ ಈ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ತನ್ನಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಕೊಡುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇವಿಮಾಕಂಪನಿ ವಿಫಲವಾದರೆ

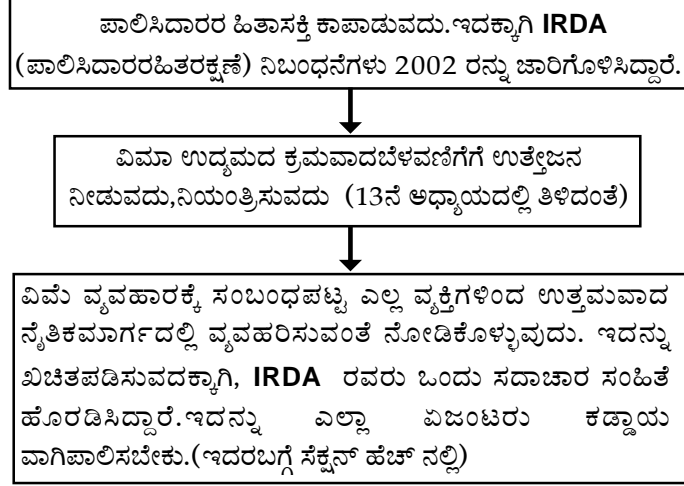
ಆವಾಗ ಆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ನೈತಿಕವರ್ತನೆಯನ್ನು ಪ್ರಶ್ನಿಸಬಹುದು.

F. ವೃತ್ತಿಪರ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಒತ್ತಿಹೇಳುವುದು:

IRDA ಮತ್ತು ಜೀವವಿಮಾಸಮಿತಿ(ಲೈಫ್ ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್‌ಕೌನ್ಸಿಲ್) ಗಳಿಗೆ ಏಜಂಟರ ಹಾಗೂ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳ ವೃತ್ತಿಪರ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಒತ್ತಿ ಹೇಳುವ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಹೊಂದಿವೆ. ಇಲ್ಲಿ ನಾವು ಹಾಗೂ ಕೌನ್ಸಿಲ್ ಇವರ ಮೂಲಭೂತ ಉದ್ದೇಶ್ಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳೋಣ.

F1. IRDA ರವರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು: ಇವು ಈರೀತಿಯಾಗಿವೆ.

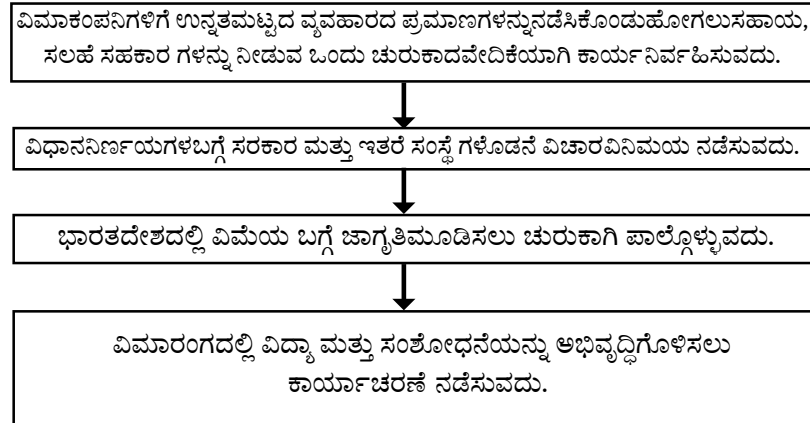
Fig. 15.2



F2. ಲೈಫ್‌ಇನ್ಸುರೆನ್ಸ್ ಕೌನ್ಸಿಲ್‌ನ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು:

ಕೌನ್ಸಿಲ್‌ನ ಮುಖ್ಯಉದ್ದೇಶವೆಂದರೆ ಭಾರತದೇಶದಜೀವವಿಮೆಯ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಒಂದು ಪ್ರಚಲಿತ,ವಿಶ್ವಾಸಪಾತ್ರ ಮತ್ತು ಲಾಭಗಳಿಸುವ ಸೇವೆಯಾಗಿ ರೂಪಾಂತರಿಸುವತ್ತ, ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೆ ಪ್ರಗತಿಯ ದಾರಿಯತ್ತ ತಮ್ಮ ಪಯಣವನ್ನು ಸುಖವಾಗಿ ಸಾಗಿಸಲು ಸಹಕಾರ ನೀಡುವುದು. ಇದರ ಇನ್ನಿತರ ಉದ್ದೇಶಗಳೆಂದರೆ:

Fig. 15.3



ಇನ್ನು ಜೀವವಿಮಾಸಮಿತಿಗೆ ಅತ್ಯುನ್ನತಪ್ರಮಾಣದ ನೈತಿಕಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನುವಿಮಾದಾರರಲ್ಲಿ (ವಿಮಾಕಂಪನಿನವರಲ್ಲಿ) ಮತ್ತು ಅವರ ಏಜಂಟರಲ್ಲಿ ನೆಲೆಸಿ,ಜಾರಿಗೊಳಿಸಿ,ಬೆಳೆಸಿ ,ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯು ಇದೆ.

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಲಹೆ : ಯಾವುದೇ ಮೂರು ಪ್ರಮುಖವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಜಾಹಿರಾತುಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ ಅದರಲ್ಲಿನ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿ. ಆ ಮಾಹಿತಿನಲ್ಲಿ ಏನಾದರೂ ಅಪಪ್ರಚಾರ ಕಂಡುಬಂದಿತಾ? ಹೌದಾದರೆ, ಅದನ್ನು ಹೇಗೆ ಸರಿಪಡಿಸುವಿರಿ?

6.ಮೌಲ್ಯಮಾಪನೆ,ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಹಾಗೂ ಶಿಸ್ತುಪಾಲನೆ:

ವಿಮಾಏಜಂಟರು ಮತ್ತು ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಪಾಟಿಸಲಾಗುವ ನೈತಿಕವರ್ತನೆಗಳನ್ನು ಮಾಪನೆ ಮಾಡುವುದು,ಮೇಲುಸ್ತವಾರಿ ಮಾಡುವುದು ಅಷ್ಟುಸುಲಭವಾದಕೆಲಸವೇನಲ್ಲ. ಕಂಪನಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಬಗ್ಗೆ,ಸೇವೆಗಳಬಗ್ಗೆನೊಂದಣಿಯಾದ ದೂರುಗಳ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಶೇಖರಣೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಸೇವೆಗಳೆಂದರೆ ಪ್ರಿಮಿಯಂವಸೂಲಿ,ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥ ಮುಂತಾದವು.

ಈ ಮಾಹಿತಿಯಿಂದ ಆ ಸಂಸ್ಥೆಯವ್ಯವಹಾರದಶೈಲಿಯಬಗ್ಗೆ ಒಳನೋಟ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

G1. ಮಾಪನೆ ಮತ್ತು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ:

G1A. ಲ್ಯಾಪ್ಸ್‌ಗಳು,ರದ್ದುಗಳು, ಫ್ರಿ ಲುಕ್-ಇನ್-ಪಿರಿಯಡ್:

ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳು,ರದ್ದಾದ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಗ್ರಾಹಕರ ಹಣಕಾಸಿನ ತೊಂದರೆ,ಅಶಕ್ತತೆಯಿಂದ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಕಟ್ಟಲಾರದಂತೆ ಆಗಿರಬಹುದು. ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಯ ಸೇವೆಗಳಬಗ್ಗೆ ಅಸಮಾಧಾನದಿಂದಲೂ ಆಗಿರಬಹುದು. ಈ ಎರಡು ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು ಸಹ ಕಂಪನಿಯ ಅನೈತಿಕ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಂದ ಮತ್ತು ಏಜಂಟರು ತಮ್ಮ ಮಾರಾಟದಗುರಿಗಳಿಗಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಮಾರುವಪರಿಪಾಟಿಯಿಂದಲೂ ಆಗಿರಬಹುದು. ಒಂದುಪಾಲಿಸಿ, ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಣಕಾಸಿನ ತೊಂದರೆಯಿಂದ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ತುಂಬಲಾರದೆ ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಆದರೆ,ಅದರಿಂದ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಆಸ್ತಿ,ಸಾಲಗಳಬೆಲೆ ಯನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಮಾಡಿಲ್ಲಾ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು.ಇದು ಆ ಏಜಂಟರು ತನ್ನಕರ್ತವ್ಯ ನಿರ್ವಹಣೆ ಸರಿಯಾಗಿ ನೆರವೇರಿಸಿಲ್ಲ ಯಂದು ರುಜುವಾತಾಗಿ ಅದು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೂ,ವಿಮಾಕಂಪನಿಗೂ ನಷ್ಟದಾಯಕವಾಗುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿದಾರರನ್ನು ಅನೈತಿಕ ವರ್ತನೆಯ ಏಜಂಟರಿಂದ ಕಾಪಾಡಲು ಐಆರ್‌ಡಿಎ ರವರು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಒಂದು ಫ್ರೀಲುಕ್‌ಇನ್‌ಪಿರಿಯಡ್ ಸೌಲಭ್ಯ ಕಲ್ಪಿಸಿದೆ.ಇದುಪಾಲಿಸಿಸೇರಿದ 15ದಿನಗಳವರಿಗೂ ಇರುತ್ತದೆ. ಈ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ತನ್ನ ನಿರ್ಣಯವನ್ನು ಪುನಃಪರಿಶೀಲನೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಆವಾಗ ಆ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಸದ್ರಿಪಾಲಿಸಿ

- ತನ್ನ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ಉಪಯುಕ್ತ ವಲ್ಲಯೆಂದು
 - ಪಾಲಿಸಿಮಾರಾಟಮಾಡುವಾಗ ಏಜಂಟಿತಿಳಿಸಿದಂತೆ ಈ ಪಾಲಿಸಿಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳು, ಷರತ್ತುಗಳು ಇಲ್ಲವಾಗಿವೆಯೆಂದು ಅಥವಾ
 - ವಿಮಾಕಂಪನಿಯ ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಅವರು ಅಸಂತುಷ್ಟರಾಗಿದ್ದಾರೆಂದು ಭಾವಿಸಿದಾಗ, ಅವರು ಆಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು 15 ದಿನಗಳವಳಗೆ ವಾಪಸುಮಾಡಿದರೆ, ತಾವು ಕಟ್ಟಿದ 'ಪ್ರಿಮಿಯಂ'ಹಣ ವಾಪಸಾತಿ ಮಾಡಲು ಕೇಳಬಹುದು.
- ಒಂದು ವಿಮಾಕಂಪನಿಯ ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಅಸಮಾಧಾನದಿಂದ ಪಾಲಿಸಿ ಲ್ಯಾಪ್ಸ್ ಅಥವಾ ಸರೆಂಡರ್ ಮಾಡಲಾದರೆ(ಉದಾ.ಮಾರಾಟದ ನಂತರ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಸೇವೆಯನ್ನು ಏಜಂಟಿ ಮಾಡದಿದ್ದಾಗ) ಇದು ಆ ಕಂಪನಿತನ್ನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಸಕಾಲದಲ್ಲಿ, ಸಾಮರ್ಥ್ಯದೊಂದಿಗೆ ನಿರ್ವಹಿಸಬಲ್ಲದಾ ಎನ್ನುವ ಸಂದೇಹವನ್ನುಂಟು ಮಾಡುತ್ತದೆ.
- ಆದಕಾರಣ, ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಲ್ಯಾಪ್ಸ್, ಸರೆಂಡರ್‌ಗಳು ಮತ್ತು ಫ್ರೀ ಲುಕ್ ಇನ್‌ಪಿರಿಯಡ್ ನಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ವಾಪಸಾತಿಗಳು ಎಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ಇದ್ದರೆ ಆ ಕಂಪನಿಯ ನೈತಿಕವ್ಯವಹಾರಗಳ ಕುರಿತು ಮತ್ತು ಅವರ ಏಜಂಟರ ಕುರಿತು ಅಷ್ಟು ಸಂದೇಹಗಳು ಬರುತ್ತವೆ.

G1B. ಫಿರ್ಯಾದುಗಳ ಪರಿಮಾಣ:

ಒಂದು ವಿಮಾಕಂಪನಿಯವರ ಯಾವುದೇ ಉತ್ಪನ್ನದ ಬಗ್ಗೆ ಅಥವಾ ಅವರ ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸತತವಾಗಿ ಫಿರ್ಯಾದುಗಳು ಬರುತ್ತಿರುವುದು ಆ ಕಂಪನಿನಲ್ಲಿ ನಿರಂತರವಾದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಸೂಚನೆಯೆಂದು ತಿಳಿಯಬೇಕು. ಇನ್ನು ಆ ದೂರುಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಿಂದ ದೂರುಗಳಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಿ ಸದ್ರಿ ವಿಮಾಕಂಪನಿ, ಅದಕ್ಕೆ ಸೂಕ್ತ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಉಪಯುಕ್ತ ವಾಗುತ್ತದೆ. ಇನ್ನು ಒಂದು ಕಂಪನಿಗೆ ಅವರ ಬಹಳಷ್ಟು ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ದೂರುಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಿದ್ದರೆ ಅದರಿಂದ ನಿಜವಾಗಿ ಆ ಕಂಪನಿನಲ್ಲಿ ಒಂದು ಭಯಂಕರವಾದ ಆಂತರಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳು, ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ನೈತಿಕಪ್ರಮಾಣಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಮತ್ತು ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ವರ್ತನೆ, ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ, ಪ್ರಿಮಿಯಂವಸೂಲಿಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಇನ್ನು ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥದಲ್ಲಿ ಒಂದಲ್ಲ, ಎಲ್ಲಕಡೆ ಲೋಪದೋಷಗಳು ಇದ್ದಾವೆಯೆಂದು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು.

G1C. ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ:

ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಸರಿಯಾಗುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನೇ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರು ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಗಳು ಮಾರಾಟಮಾಡಬೇಕು. ಆಕಾರಣದಿಂದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ, ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಮಾಡಿ ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದ ಲಾಭಗಳು ನಿಜವಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಕೈಸಿಗುತ್ತವೆಯಾ, ಇಲ್ಲವಾದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳೇನು ಎಂದು ನೋಡಬೇಕು. ಈ ಕಾರಣಗಳ

ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ, ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಅವುಗಳ ವಿನ್ಯಾಸವನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಬೇಕು.

G2. ಶಿಸ್ತುಪಾಲನೆ: (ಡಿಸಿಪ್ಲಿನ್):

IRDA ರವರ ಸದಾಚಾರಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ಎಲ್ಲ ಏಜಂಟರು ಪಾಲನೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿರುವುದು ಕಡ್ಡಾಯ. ಇದಲ್ಲದೆ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮಲ್ಲಿ ಆಂತರಿಕ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಸೂತ್ರಗಳನ್ನು ಏಜಂಟರಗಾಗಿ, ಅವರ ನೈತಿಕವರ್ತನೆಗಾಗಿ ಮತ್ತು ಶಿಸ್ತುಪಾಲನೆಯ ಪದ್ಧತಿಗಳು ಇರಬೇಕು. ಅವರವರ ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ಆಂತರಿಕವಾಗಿ ಯಾವುದೇ ತಪ್ಪು ಮಾಡುವ ಏಜಂಟರಿಗೆ ಸರಿಪಡಿಸುವ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ಇರಬೇಕು. ಈ ರೀತಿಯ ಕಂಪನಿಯ ಆಂತರಿಕ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಗಳನ್ನು ಉಲ್ಲಂಘಿಸಿದರೆ, ಅಥವಾ ಬೇರೆ ಯಾವುದಾದರೂ ದುರ್ವರ್ತನೆಯಿಂದ ವರ್ತಿಸಿ ಅದು ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಗೆ ಕೇಡುಮಾಡುವ ರೀತಿನಲ್ಲಿದ್ದರೆ ಅವರಿಗೆ ದಂಡನೆಯಾಗಬೇಕು. ವಿಮಾಕಂಪನಿಯವರು ಏಜಂಟರ ಬಗ್ಗೆ ಯಾವುದೇ ದೂರು ಬರುವುದು, ಅಥವಾ ಅವರಲ್ಲಿ ದುರ್ನಡತೆ ಕಂಡುಹಿಡಿದಾಗ ತಕ್ಷಣ ಅದಕ್ಕೆ ಶಿಸ್ತಿನ ಕ್ರಮ ತಪ್ಪದೇ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಪ್ರಕರಣಗಳಲ್ಲಿ ಮುಂದಿನ ವಿಚಾರಣೆಗಳು ಮತ್ತು ನಿವಾರಣೆಯ ಕ್ರಮಗಳು ಸಹ ಬೇಕಾಗಬಹುದು. ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾಕಂಪನಿಯವರು ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಕ್ರಮ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

| | |
|---|---|
| ಆಂತರಿಕವಾದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ವಿಧಾನ | ವಿಮಾಏಜಂಟರ ನೈತಿಕವರ್ತನೆಯನ್ನು ಹತೋಟಿನಲ್ಲಿಡಲು ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಆಂತರಿಕವಾದ ನೈತಿಕಮೌಲ್ಯಗಳ ಚೌಕಟ್ಟು ಏರ್ಪಡಿಸಬೇಕು. ಇದಲ್ಲದೆ ಏಜಂಟರಿಗಾಗಿ ಒಂದು 'ಮಾಡಬಹುದು' 'ಮಾಡಬಾರದು' (ಡೂಸ್ & ಡೋನ್ಸ್) ಎನ್ನುವ ವಿಷಯಗಳ ಪಟ್ಟಿ ಸಹ ಮಾಡಿ ಏಜಂಟರಿಗಾಗಿ ಇರಬೇಕು. ಮುಂಬರುವ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ನೈತಿಕ ವರ್ತನೆಯ ಪ್ರಮಾಣಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲು ನಿವಾರಣೆ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯಲ್ಲಿ ಪುನಃ ಪರಿಶೀಲನೆ ಮತ್ತು ಆವಶ್ಯಕತೆ ಇದ್ದಲ್ಲಿ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಗಳ ಪುನಃರಚನೆ ಅಥವಾ ಬೇಕಾದ ತಿದ್ದುಪಡಿಗಳನ್ನು ಮಾಡುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇರಬೇಕು. |
| ತಪ್ಪಿತಸ್ಥರಿಗೆ ಶಿಸ್ತಿನ ಕ್ರಮಗಳು | ಪ್ರೊತ್ಯಾಹರಗಳನ್ನು ಶಾಶ್ವತವಾಗಿ ಅಥವಾ ಕೆಲಕಾಲಕ್ಕೆ ನಿಲ್ಲಿಸುವುದು, ಕೆಳದರ್ಜೆಗೆ ಇಳಿಸುವುದು, ಸಸ್ಟೆಂಡ್ ಮಾಡುವುದು ಅಥವಾ ಶಾಶ್ವತವಾಗಿ ವಜಾ ಮಾಡುವುದು, ಇವು ಕೆಲವು ಶಿಸ್ತು ಕ್ರಮಗಳ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳು. ಇವುಗಳನ್ನು ಅನೈತಿಕವರ್ತನೆಯ ಅಥವಾ ತಪ್ಪಿತಸ್ಥರಾದ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. |

H. IRDA ರವರ ಸದಾಚಾರ ಸಂಹಿತೆ:(Code of Conduct):

IRDA (ಲೈಸೆನ್ಸಿಂಗ್ ಆಫ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಏಜೆಂಟ್ಸ್) ರೆಗ್ಯುಲೇಷನ್,2000,ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರಿಗೆ ಒಂದು ಸದಾಚಾರ ಸಂಹಿತೆ ನಿಗದಿ ಪಡಿಸಿದೆ. ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಪಡೆದುಕೊಂಡ ವ್ಯಕ್ತಿ ಈ ಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ನಿಬಂಧನೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದಂತೆ ಪಾಲನೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ.ಆ ಸದಾಚಾರ ಸಂಹಿತೆ(ಕೋಡ್ ಆಫ್ ಕಂಡಕ್ಟ್) ಈ ಕೆಳಗೆ ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ.

1.ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಏಜೆಂಟಾದ ಪ್ರತಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯು,

a) ತಾನು ಏಜೆಂಟಾಗಿ ಕೆಲಸಮಾಡುವ ಕಂಪನಿಯ ಜೊತೆ ತನ್ನನ್ನು ಗುರುತಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ.

(Identifies)

b) ಭಾವಿಗ್ರಾಹಕರು ಕೇಳಿದಾಗ ತನ್ನ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ತೋರಿಸುತ್ತಾನೆ.

c) ತನ್ನಕಂಪನಿಯವರು ಕೊಡುವ ವಿಮಾಉತ್ಪನ್ನಗಳಬಗ್ಗೆ ಬೇಕಾದ ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ತಿಳಿಸಿ,ಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಒಂದು ಪ್ರತ್ಯೇಕ ವಿಮಾಯೋಜನೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸು ಮಾಡುತ್ತಾನೆ.

d) ಭಾವಿಗ್ರಾಹಕರು ಕೇಳಿದಾಗ,ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ತಿಳಿಸಿದ ವಿಮಾಉತ್ಪನ್ನದಮೇಲೆ ತನ್ನಿಗೆ ಸಿಗುವ ಕಮಿಷನ್ ದರಗಳನ್ನುತಿಳಿಸುತ್ತಾನೆ.

e) ಮಾರಾಟಮಾಡಲುತಿಳಿಸಿದವಿಮಾಉತ್ಪನ್ನದ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಎಷ್ಟಾಗುವುದುಯಂದು ತಿಳಿಸುತ್ತಾನೆ,

f) ಭಾವಿಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರದಲ್ಲಿ ಬೇಕಾಗುವ ಮಾಹಿತಿಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ಏನೆಂದು ತಿಳಿಸುತ್ತಾನೆ,ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿತವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಗಾಗಿ ತಿಳಿಸಬೇಕಾದ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತಾನೆ.

g) ಭಾವಿಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ಯಾವುದಾದರೂ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಅಭ್ಯಾಸ ಅಥವಾ ಆದಾಯದ ವಿವರಗಳು ಸರಿಇಲ್ಲದಿರುವಿಕೆ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಒಂದು ಹೇಳಿಕೆಯ ರೂಪದಲ್ಲಿ (ಏಜೆಂಟರ ಗುಪ್ತ ವರದಿ),ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರದ ಜೊತೆವಿಮಾಕಂಪನಿಗೆ ಕೊಡುತ್ತಾನೆ. ಯಾವುದೇ ವಾಸ್ತವಿಕಸಂಗತಿ ವಿಮಾಲೇಖನೆಗೆ ಪ್ರತಿ ಕೂಲವಾಗುವ ವಿಷಯವಾಗಿದ್ದು ಆ ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಒಪ್ಪುವ ನಿರ್ಧಾರಕ್ಕೆ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಯಾಗುವದಾದರೆ,ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಎಲ್ಲತರಹದ ವಿಚಾರಣೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸುತ್ತಾನೆ.

h) ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ಭಾವಿಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಪ್ರಸ್ತಾವಪತ್ರ ಅಂಗೀಕರಿಸಲಾಗಿದಿಯಾ ಅಥವಾ ನಿರಾಕರಣೆಯಾಗಿದೆಯಾಯನ್ನುವ ಸಮಾಚಾರವನ್ನು ಅವರಿಗೆ ಸರಿಯಾಗಿ ತಿಳಿಸುವನು.

i) ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಫಾರಂ ಭರ್ತಿ ಮಾಡುವಾಗ ಬೇಕಾಗುವ ಎಲ್ಲ ಕಾಗದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವನು. ಮತ್ತು ಇತರಕಾಗದಪತ್ರಗಳು,ವಿಮಾಕಂಪನಿಯಿಂದ ಕೇಳಲಾದಾಗ (ಪ್ರಪೋಜಲು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಲು) ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಅವರಿಗೆ ಕೊಡುವನು.

j) ಅಗತ್ಯ ಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಅಥವಾ ಕ್ಲೇಮ್‌ಮೆಂಟ್ ಅಥವಾ ಬೆನೆಫಿಷಿಯರೀಸಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಸಹಾಯ,ಸಹಕಾರಗಳನ್ನು ಮಾಡುವನು.

k) ಎಲ್ಲ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ನಾಮಿನೇಶನ್,ಅಸೈನ್‌ಮೆಂಟ್ ಅಥವಾ ಅಡ್ರೆಸ್ ಬದಲಾವಣೆ ಇನ್ನು ಇತರೆ ಆಯ್ಕೆಗಳನ್ನುತಿಳಿಸುವದು, ಆಯಾವಿಷಯಗಳಂತೆ ಮಾಡುತ್ತ ಅವುಗಳಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಸಹಾಯ ಸಹಕಾರ ಕೊಡುವನು.

2. ಯಾವ ಏಜೆಂಟು ಸಹ ಮಾಡಬಾರದ ವಿಷಯಗಳು:

ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಈ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಯಾವ ಏಜೆಂಟರು ಮಾಡುವದಿಲ್ಲ.

a) ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಇಲ್ಲದೆ ವಿಮೆವ್ಯವಹಾರ ಕೇಳುವುದು ಅಥವಾ ಶೇಖರಣೆ ಮಾಡುವುದು.

b) ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಫಾರಂ ನಲ್ಲಿ ಬೇಕಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ತಿಳಿಸಬಾರದೆಂದು ಹೇಳುವುದು.

c) ಪ್ರಪೋಜರ್‌ಗೆ ಫಾರಂನಲ್ಲಿ ತಪ್ಪುಮಾಹಿತಿ ನೀಡಲು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವುದು,ತಪ್ಪು ಕಾಗದಪತ್ರಗಳನ್ನು ಕೊಡಲು ಹೇಳುವುದು.

d) ಭಾವಿಪಾಲಿಸಿದಾರರೊಡನೆ ಅಮರ್ಯಾದೆಕರವಾಗಿ ವರ್ತಿಸುವುದು.

e) ಬೇರೆ ಏಜೆಂಟರು ಮಾಡಿಸಿದ ಪ್ರಪೋಜಲ್‌ಗೆ ಅಡ್ಡಿ ಯಾಗುವುದು.

f) ವಿಮೆದಾರರು ಕೊಟ್ಟದರಗಳು ಅಲ್ಲದೆ ಇತರೆ ದರ,ಲಾಭಗಳು,ಷರತ್ತುಗಳು ಕೊಡುವುದು.

g) ಒಂದು ವಿಮೆಯಕರಾರಿನಲ್ಲಿ ಬೆನೆಫಿಷಿಯರಿಗಳಿಂದ ಭಾಗಕೇಳುವುದು,ಅಥವಾ ಪಡೆಯುವುದು.

h) ಈಗಿರುವ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ರದ್ದುಗೊಳಿಸಿ,ಹೊಸಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು 3 ವರ್ಷದೊಳಗೆ ಮಾಡಲು ಒತ್ತಾ ಯಿಸುವುದು.

i) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್‌ಏಜೆಂಟುಆದರೆ ಒಂದು ವಿಮೆ ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರೋಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ,ಅದರಲ್ಲಿ 50%ಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಿಮಿಯಂ,ಯಾವುದೇ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಒಂದೇವ್ಯಕ್ತಿ ಯಿಂದ, ಒಂದೇ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ, ಒಂದೇಗುಂಪಿನಿಂದ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು.

j) ತನ್ನ ಹಳೆಯ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಂದ ರದ್ದುಗೊಳಿಸಲಾಗಿದ್ದು, 5 ವರ್ಷಮುಗಿಯದಲೆ,ಹೊಸ ಲೈಸೆನ್ಸ್‌ಗಾಗಿ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸುವುದು.

k) ಯಾವುದೇ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗೆ ಡೈರೆಕ್ಟರ್ ಆಗುವುದು ಅಥವಾ ಆಗಿರುವುದು.

3. ತಾವು ಈಗಾಗಲೇ ಮಾಡಿದ ವಿಮಾವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಚಾಲ್ತಿ ಯಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರಿಸಲು ಅಂದರೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಂದ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಪ್ರಿಮಿಯಂಗಳನ್ನು ಕಟ್ಟಿಸಲು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಏಜಂಟು, ಅವರಿಗೆ ಖುದ್ದಾಗಿ ಅಥವಾ ಪತ್ರಗಳ ಮೂಲಕ ಜ್ಞಾಪಿಸುತ್ತಾರೆ.

H1. ಸದಾಚಾರ ಸಂಹಿತೆಗೆ ಅಂಟಿಕೊಳ್ಳದಿರುವಿಕೆ ಅಥವಾ ಉಲ್ಲಂಘನೆ:

ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಹೊಂದಿದ ಏಜಂಟು ನಿಬಂಧನೆಗಳಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಿದ ಸದಾಚಾರ ಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ಪಾಲಿಸುತ್ತಾನೆ. ವಿಮೆ ಕಾಯ್ದೆ 1938ರ ಸೆಕ್ಷನ್ 42(4)(G) ಪ್ರಕಾರ, ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಮಾಡಿದ ನಿಬಂಧನೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದಂತೆ, ಯಾವುದೇ ಉಲ್ಲಂಘನೆ, ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಏಜಂಟರ ಅನರ್ಹತೆಗೆ ದಾರಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ಇನ್ನು ಸೆಕ್ಷನ್ 42(4)(C) ಯಂತೆ ಒಬ್ಬ ಏಜಂಟು ಹಣ ದುರುಪಯೋಗ ಮಾಡಿದಂತೆ ಸಾಬೀತಾದರೆ, ನಂಬಿಕೆ ದ್ರೋಹ, ಮೋಸ, ಖೋತಾಸಹಿ ಹಾಕುವುದು ಅಥವಾ ಈತರಹದ ಅಪರಾಧಗಳನ್ನು ಮಾಡುವುದು, ಮಾಡಲು ಪ್ರಯತ್ನ ಪಡುವುದು ಮುಂತಾದವು ಕೋರ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಸಾಬೀತಾದಾಗ ಅವನ ಏಜನ್ಸಿ ಅನರ್ಹವಾಗುತ್ತದೆ. ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದವು ಅಲ್ಲದೆ, ಒಂದು ವಿಮಾಕಂಪನಿತಮ್ಮ ಯಾವುದೇ ಏಜಂಟು ತಪ್ಪು ಮಾಡಿದಂತೆ ತಿಳಿದರೆ ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ದುರ್ನಡತೆ ಯಿಂದ ವಿಮಾಕಂಪನಿಯ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗೆ ಅಥವಾ ಅವರ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ತೊಂದರೆಯಾದರೆ, ಆವಾಗ ಆ ಕಂಪನಿಯವರು ತಮ್ಮ ಆಂತರಿಕ ಶಿಸ್ತು ಕ್ರಮವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಬಹುದು. (ಇದನ್ನು G2 ನಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ).

ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳು :

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳ ಹೀಗಿವೆ.

ನೀತಿಸಂಹಿತೆ ಅಂದರೇನು?

ನೀತಿಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ಈ ರೀತಿ ಹೇಳಬಹುದು.

- ನಾವು 'ಒಳ್ಳೆಯದು' 'ಸರಿಯಾದದ್ದು' ಯಂದು ಹೇಳುವ ಮೌಲ್ಯಗಳು.
- ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ನೈತಿಕ ನಿರ್ಧಾರದ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತವಾದ ವರ್ತನೆ.
- ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಕಾರ್ಯವೈಖರಿಯನ್ನು 'ಸರಿ' ಅಥವಾ 'ತಪ್ಪು' ಎನ್ನಲಾಗುವ ವಿಷಯದ ಬಗ್ಗೆ ಅಧ್ಯಯನ.

ಅನೈತಿಕ ವರ್ತನೆಯಿಂದಾಗುವ ಅಪಾಯಗಳು

- ಅನೈತಿಕ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಒಬ್ಬ ವಿಮಾ ಏಜಂಟಿನ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದು ನಕಾರಾತ್ಮಕ (Negative Image) ಚಿತ್ರವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವದಲ್ಲದೆ ಅವರ ಕಂಪನಿಗೂ ಕೆಟ್ಟ ಹೆಸರು ತರುತ್ತವೆ.

ನೀತಿಸಂಹಿತೆಯ ವ್ಯಾಪಾರಲಾಭಗಳು :

- ಒಳ್ಳೆಯ ನೈತಿಕವರ್ತನೆಯ ಅಭ್ಯಾಸಗಳು ಒಂದು ಕಂಪನಿ ಬಗ್ಗೆ ಸದ್ಭಾವನೆ ಬೆಳೆಸಿ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಚಿತ್ರಣವನ್ನು (Positive Image) ಕಲ್ಪಿಸುತ್ತವೆ.
- ಉನ್ನತ ಪ್ರಮಾಣದ ನೈತಿಕ ಒಡನಾಟವನ್ನು ಪಾಟಿಸುವ ವಿಮಾಕಂಪನಿ ಇತರೆ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಮಾದರಿಯಾಗುತ್ತದೆ.

ಮಾದರಿಯ ನೈತಿಕ ವರ್ತನೆಗಳು :

ಇದರಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನವು ಸೇರಿವೆ.

- ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಸರಿಹೋಗುವ ವಿಮಾಪಾಲಿಸಿ ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುವುದು.
- ಉತ್ಪನ್ನದ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ವಿವರಿಸುವುದು. ಪಾಲಿಸಿ ಹಣ ಕೈಸಿಗಲು ಪೂರೈಸಬೇಕಾದ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಸಹ, ಮತ್ತು ವಿನಾಯಿತಿಗಳು ಹೊರತುಪಡಿಸುವಿಕೆಗಳು ಇದ್ದರೆ,
- ಒಂದು ಸರಿಯಾದ ವಿಮಾಮೊಬಲಗು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುವುದು.
- ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕಗಳಂತೆ ಒಂದು ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಪದ್ಧತಿಯ ಶಿಫಾರಸು.
- ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಯಂತೆ ಷರತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳು ತಿಳಿಸುವುದು.

ನೈತಿಕ ಚೌಕಟ್ಟು (ನೀತಿಸಂಹಿತೆಯೊಂದಿಗೆ) :

- ನೈತಿಕಸಂಹಿತೆಗಳು ನಮ್ಮ ವರ್ತನೆಯ ಪ್ರಮಾಣಗಳು ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಲ್ಲಿ, ಬೋರ್ಡ್‌ಮೆಂಬರುಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ವರ್ತನೆಯಲ್ಲಿ ಜವಾಬ್ದಾರಿತನ ನೆಲೆಸಲು ಹೇಳಲಾಗುತ್ತವೆ.
- ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮದೇ ಆದ ನೈತಿಕ ಪ್ರಮಾಣಗಳ ಸಂಹಿತೆ ತಮ್ಮ ಕಂಪನಿಗೆ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಪೂರ್ಣವಾಗಿರುವಂತೆ ಅಥವಾ ಅವರು ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ವಿಶೇಷವಾದ ಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು.
- ಕಂಪನಿಯೊಳಗಡೆ ನೀತಿಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಬೇಕು. ಇದರ ಅರ್ಥ ನೀತಿಸಂಹಿತೆ ವ್ಯವಹಾರದ ಎಲ್ಲ ಮಟ್ಟಗಳಲ್ಲಿ ಅಭ್ಯಾಸವಾಗಬೇಕು. ಅದು ಸಂದರ್ಭಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಸತತವಾಗಿರಬೇಕು.

ವೃತ್ತಿಪರ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಒತ್ತಿಹೇಳುವುದು :

- IRDA ಮತ್ತು LI ಕೌನ್ಸಿಲ್‌ನ ಉದ್ದೇಶಗಳು
- ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಕಾಪಾಡುವುದು.

- ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಉತ್ತೇಜನ.
- ವಿಮಾದಾರರಲ್ಲಿ, ಅವರ ಏಜಂಟರಲ್ಲಿ ಅತ್ಯುನ್ನತ ಪ್ರಮಾಣದ ನೈತಿಕಹೊಣೆ ಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ನೆಲೆಸಿ, ಬೆಳೆಸಿ, ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ನಡೆಸುವುದು.
- ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವುದು, ಮತ್ತು ಎಲ್ಲವ್ಯವಹಾರಗಳು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತವಾಗಿರುವಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು.

ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮತ್ತು ಶಿಸ್ತುಪಾಲನೆ:

- ವಿಮೆದಾರರ ನೈತಿಕವರ್ತನೆಯ ಮಾಪನ ಮತ್ತು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆಗಳನ್ನು ಆ ಕಂಪನಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳು ಉದಾ. ಪ್ರಿಮಿಯಂ ವಸೂಲಿ, ಮತ್ತು ದಾವೆಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥಗಳ ಕುರಿತು ಬಂದಿರುವ ದೂರುಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಯಿಂದ ಮಾಡಬಹುದು.
- ನೈತಿಕ ಪ್ರಮಾಣಗಳನ್ನು ಪಾಟಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಸದಾಚಾರ ಸಂಹಿತೆಗಳನ್ನು ವಿಮಾಕಂಪನಿಯವರು ಆಗಾಗ್ಗೆ ಅವರ ಆಂತರಿಕ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಪುನಃ ಪರಿಶೀಲನೆ ಮಾಡುತ್ತ, ತಪ್ಪಿತಸ್ಥರ ಮೇಲೆ ಶಿಸ್ತುಕ್ರಮಕ್ಕೆ ಗೊಂಡು ಮಾಡಬಹುದು.

IRDA ರವರ ಸದಾಚಾರ ಸಂಹಿತೆ:

- IRDA ರವರು ಒಂದು ಸದಾಚಾರ ಸಂಹಿತೆ ವಿಮಾ ಏಜಂಟರಿಗಾಗಿ ರೂಪಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಪಡೆದ ಏಜಂಟರು ಬದ್ಧರಾಗಿರಬೇಕು. ಹಾಗಾಗದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಅದು ಅವರನ್ನು ಅನರ್ಹರಾಗಿ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಶೋತ್ತರಗಳು:

15.1 ವಿಮೆಯ ಅಪಮೌಲ್ಯದ ಮಾರಾಟದಿಂದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಯ ಕುಟುಂಬದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮವೇನು?

ವಿಮೆಯ ಅಪಮೌಲ್ಯದ ಮಾರಾಟವೆಂದರೆ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ದೊಡ್ಡ ಪಾಲಿಸಿ ಬೇಕಾಗಿದ್ದರು, ಕಡಿಮೆ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತದ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುವುದು. ಈ ರೀತಿಯಾದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಯ ಅಕಸ್ಮಾತ್ ಮರಣವಾದಾಗ, ಈ ತಪ್ಪಾದ ಮಾರಾಟದ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು, ಆ ಕುಟುಂಬದ ಸದಸ್ಯರು ಭರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ, ವಿಮೆಯದಾವೆ ಹಣ ಅವರ ಹಣಕಾಸಿನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು, ಅವರ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲಾರದು.

15.2 ಒಳ್ಳೆಯ ನೈತಿಕವರ್ತನೆಯ ಉದಾಹರಣೆ ತಿಳಿಸಿ?

ನೈತಿಕವರ್ತನೆಯಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳು ಸೇರಬಹುದು.

- ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಒಂದು ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತ ಪಾಲಿಸಿ ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುವುದು.
- ಉತ್ಪನ್ನದ ಲಾಭಗಳು, ಪಾಲಿಸಿ ಲಾಭ ಸಿಗಬೇಕಾದರೆ ಪೂರೈಸಬೇಕಾದ ಷರತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ವಿನಾಯಿತಿಗಳು ಮುಂತಾದವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣ ವಿವರಣೆ.
- ಅವರಿಗೆ ಸರಿಯಾಗುವ ವಿಮಾಮೊಬಲಗುನಮೊತ್ತ ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುವುದು.
- ಗ್ರಾಹಕರ ಆವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಒಂದು ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಪಾವತಿ ವಿಧಾನದ ಶಿಫಾರಸು.
- ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಯಂತೆ ಪಾಲಿಸಿಯ ಷರತ್ತುಗಳು, ನಿಬಂಧನೆಗಳು ವಿವರಿಸುವುದು.

ಸ್ವಯಂ ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು-ಉತ್ತರಗಳು.

1.ವಿಮೆಯ ಅತಿರಿಕ್ತ ಮಾರಾಟವೆಂದರೇನು? (Overselling)

ಒಬ್ಬ ಅತ್ಯಾಶೆಯ ವಿಮಾಏಜಂಟು ತನ್ನಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅವರಿಗೆ,ಆವಶ್ಯಕತೆಗಿಂತಲು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ವಿಮೆಮಾಡಿಸಲು ತಪ್ಪುಸಲಹೆ ನೀಡುವದು. ಇದನ್ನು ಓವರ್‌ಸೆಲ್ಲಿಂಗ್ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ.ಈ ತರಹದ ಓವರ್‌ಸೆಲ್ಲಿಂಗ್,ಕೊನಗೆ ಲಾಪ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಾಗಿ ಬಿಡುತ್ತವೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕರು ದೊಡ್ಡಮೊತ್ತದ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಕಟ್ಟಲು ಅಶಕ್ತರಾಗುತ್ತಾರೆ.

2.ನೈತಿಕಸಂಹಿತೆಗಳಕುರಿತು ಕ್ಲಪ್ತವಾಗಿವರಿಸಿ. ?

ವಿಮಾಕಂಪನಿಗೆ ನೈತಿಕಸಂಹಿತೆಗಳು ಕ್ಲಪ್ತತರ. ಅವುಗಳನ್ನು ಕಂಪನಿ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಬೋರ್ಡ್‌ಮೆಂಬರುಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮತಮ್ಮ ವರ್ತನೆ ನಲ್ಲಿ ಜವಾಬ್ದಾರಿತನಕ್ಕಾಗಿ ನೆಲೆಸಲಾಗುತ್ತದೆ.ಕಂಪನಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರು ಈ ಸಂಹಿತೆಗೆ ಬದ್ಧರಾಗಿರಬೇಕು. ಬೋರ್ಡ್‌ಮೆಂಬರುಗಳು ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು ಈ ಸಂಹಿತೆಯ ಉಲ್ಲಂಘನೆಯಾಗಬಹುದಾದ ಸಂದರ್ಭಗಳು ಬಾರದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

3.ನೈತಿಕವರ್ತನೆಗಳು ಹೇಗೆ ಒಂದು ಕಂಪನಿಗೆ ಒಳ್ಳೆಯ ಚಿತ್ರಣ ಕೊಡಬಲ್ಲವು?

ಉನ್ನತಪ್ರಮಾಣದ ನೈತಿಕವರ್ತನೆ ಪಾಲಿಸುವ ವಿಮೆಕಂಪನಿಗೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕರ ವಿಶ್ವಾಸ ಮತ್ತು ಭರವಸೆ ತರಬಲ್ಲವು. ಈ ರೀತಿಯ ವಿಶ್ವಾಸ,ಭರವಸೆಗಳಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರು ಕಂಪನಿಬಗ್ಗೆ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಭಾವನೆಯಿಂದ ಮಾತನಾಡುವರು.ಇದು ಕಂಪನಿಗೆ ಧನಾತ್ಮಕ ಮುಖಚಿತ್ರಣ (Positive Image) ಕೊಡಬಲ್ಲದು.

* * * * *