ಐಸಿ - 38

ವಿಭಾಗ-ಜೀವವಿಮೆ

ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟರು

ಸ್ವೀಕೃತಿ

ಈ ಪಠ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ (ಐಆರ್ ಡಿಎಐ)ದಿಂದ ಸೂಚಿಸಲಾದ ಪರಿಷ್ಕೃತ ಪಠ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಆಧರಿಸಿದೆ ಮತ್ತು ಮುಂಬೈ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಲೇಖಕರು/ ವಿಮರ್ಶಕರು (ವರ್ಣಮಾಲೆಯ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ)

ಡಾ. ಆರ್. ಕೆ. ದುಗ್ಗಲ್

ಡಾ. ಶಶಿಧರನ್ ಕೆ. ಕುಟ್ಟಿ

ಕ್ಯಾ. ಕೋಟೇಶ್ವರ ರಾವ್

ಡಾ. ಪ್ರದೀಪ ಸರ್ಕಾರ

ಪ್ರೊ. ಮಾಧುರಿ ಶರ್ಮಾ

ಡಾ. ಜಾರ್ಜ್ ಈ. ಥಾಮಸ್

ಪ್ರೊ. ಅರ್ಚನಾ ವಝೆ

ಇವರ ನೆರವಿನೊಂದಿಗೆ ಈ ಪಠ್ಯವನ್ನು ಕನ್ನಡಕ್ಕೆ ಅನುವಾದಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಪರಿಶೀಲಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಸಿ-ಡ್ಯಾಕ್, ಪುಣೆ.

ಶ್ರೀ. ಪಿ. ವಿ. ಭಟ್

ಶ್ರೀ ದತ್ತಾತ್ರೇಯ ಎನ್.

भारतीय बीमा संस्थान
INSURANCE INSTITUTE OF INDIA
॥ ज्ञानयोगात सिद्धिः ॥

ಜಿ-ಬ್ಲಾಕ್, ಪ್ಲಾಟ್ C-46, ಬಾಂದ್ರಾ ಕುರ್ಲಾ ಕಾಂಪ್ಲೆಕ್ಸ್, ಬಾಂದ್ರಾ (ಪೂ.) ಮುಂಬೈ - 400 051

ವಿಭಾಗ-ಜೀವವಿಮೆ

ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟರು

ಐಸಿ - 38

ಆವೃತ್ತಿಯ ವರ್ಷ: 2023

ಎಲ್ಲ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಕಾಯ್ದಿರಿಸಲಾಗಿದೆ

ಈ ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ವಿಷಯಗಳು ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆ (III) ಯ ಹಕ್ಕುಸ್ವಾಮ್ಯವಾಗಿದೆ. ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪರೀಕ್ಷೆಗಳಿಗೆ ಹಾಜರಾಗುವ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಈ ಪಠ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲಾಗಿದೆ. ಈ ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ವಿಷಯವನ್ನು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪೂರ್ವ ಲಿಖಿತ ಅನುಮತಿಯಿಲ್ಲದೆ, ಭಾಗಶಃ ಅಥವಾ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಪುನರುತ್ಪಾದಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ವಿಷಯಗಳು ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿರುವ ಉತ್ತಮ ಅಭ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿವೆ ಮತ್ತು ವಿವಾದಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಕಾನೂನು ಅಥವಾ ಇತರ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿತ ಅರ್ಥವಿವರಣೆಗಳು ಅಥವಾ ಪರಿಹಾರಗಳನ್ನು ನೀಡಲು ಉದ್ದೇಶಿಸಿಲ್ಲ.

ಇದು ಕೇವಲ ಸೂಚಕ ಅಧ್ಯಯನದ ವಿಷಯವಾಗಿದೆ. ಪರೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಈ ಅಧ್ಯಯನ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನು ದಯವಿಟ್ಟು ಗಮನಿಸಿ.

ಪ್ರಕಟಿಸಿದವರು: ಸೆಕ್ರೆಟರಿ ಜನರಲ್, ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ನಿಗಮ, ಜಿ-ಬ್ಲಾಕ್, ಪ್ಲಾಟ್ C-46, ಬಾಂದ್ರಾ ಕುರ್ಲಾ ಕಾಂಪ್ಲೆಕ್ಸ್, ಬಾಂದ್ರಾ (ಪೂ.) ಮುಂಬೈ - 400 051 ಮತ್ತು ಮುದ್ರಿಸಲಾಗಿದೆ

ಈ ಅಧ್ಯಯನ ದ ಸಾಮಗ್ರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಯಾವುದೇ ಸಂವಹನವನ್ನು ವಿಷಯದ ಶೀರ್ಷಿಕೆ ಮತ್ತು ಅನನ್ಯ ಪ್ರಕಟಣೆ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ನಮೂದಿಸಿ ಕವರ್ ಪೇಜ್ ನಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಿರುವ **ctd@iii.org.in** ಗೆ ತಿಳಿಸಬಹುದು.

ಮುನ್ನುಡಿ

ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರಿಗಾಗಿ ಈ ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಸಾಮಗ್ರಿಯನ್ನು ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರವು (ಐಆರ್ ಡಿಎಐ) ಸೂಚಿಸಿದ ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ನಿಗಮ (ನಿಗಮ)ವು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿದೆ. ಪಠ್ಯಕ್ರಮದ ಸಾಮಗ್ರಿಯ ತಯಾರಿಸುವಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿಯ ತಜ್ಞರು ಪಾಲ್ಗೊಂಡಿದ್ದರು.

ಈ ಪಠ್ಯವು ತಮ್ಮ ವೃತ್ತಿಪರ ವೃತ್ತಿಜೀವನವನ್ನು ಸರಿಯಾದ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಲ್ಲಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಮತ್ತು ಗೌರವಿಸಲು ಆಯಾ ಪ್ರಕಾರದ ವ್ಯವಹಾರದ ಏಜೆಂಟರಿಗೆ ಸಹಾಯವಾಗುವಂತೆ ಜೀವ, ಸಾಮಾನ್ಯ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯ ಮೂಲಭೂತ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.

ಪಠ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ನಾಲ್ಕು ವಿಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ರಚಿಸಲಾಗಿದೆ. (1) ಅವಲೋಕನ - ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ವಿಮಾ ತತ್ವಗಳು, ಕಾನೂನು ತತ್ವಗಳು ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಕ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಒಂದು ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಭಾಗ. (2) ಜೀವ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರು, (3) ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರು ಮತ್ತು (4) ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರಾಗಲು ಬಯಸುವವರಿಗೆ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ವಿಭಾಗಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಲಾಗಿದೆ.

ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಪರೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಕೇಳಬಹುದಾದ ವಸ್ತುನಿಷ್ಠ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ನೀಡಲು ಪಠ್ಯಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಮಾದರಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಸೇರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಮಾದರಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಅವರು ಕಲಿತದ್ದನ್ನು ಪರಿಷ್ಕರಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತವೆ.

ವಿಮೆಯು ಕ್ರಿಯಾತ್ಮಕ ವಾತಾವರಣದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿಯ ಬದಲಾವಣೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಏಜೆಂಟರು ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಅವರು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಧ್ಯಯನ ಮತ್ತು ಆಯಾ ವಿಮಾಗಾರರು ಆಯೋಜಿಸುವ ಆಂತರಿಕ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವ ಮೂಲಕ ತಮ್ಮ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ನವೀಕರಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಬೇಕು.

ಈ ಕೆಲಸವನ್ನು ನಿಗಮಗೆ ವಹಿಸಿದ್ದಕ್ಕಾಗಿ ನಿಗಮವು ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ಗೆ ಧನ್ಯವಾದಗಳನ್ನು ಅರ್ಪಿಸುತ್ತದೆ. ನಿಗಮವು ವಿಮಾ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ನಲ್ಲಿ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಲು ಆಸಕ್ತಿ ಹೊಂದಿರುವ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಯಶಸ್ವಿ ವೃತ್ತಿಜೀವನವನ್ನು ಹಾರೈಸುತ್ತದೆ.

ವಿಷಯಗಳು

ಅಧ್ಯಾಯ ಸಂ.	ಶೀರ್ಷಿಕೆ	ಪುಟ ಸಂಖ್ಯೆ
ವಿಭಾಗ	ಜೀವವಿಮೆ	
L-01	ಜೀವವಿಮೆ ಏನನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ	2
L-02	ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ	10
L-03	ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು: ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ	28
L-04	ಅಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು	42
L-05	ಜೀವವಿಮೆಯ ಅನ್ವಯಗಳು	50
L-06	ಜೀವವಿಮೆಯ ಬೆಲೆನಿರ್ಧಾರ ಮತ್ತು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ	55
L-07	ಜೀವವಿಮಾ ದಾಖಲೆಗಳು	66
L-08	ಜೀವವಿಮಾ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್	85
L-09	ಜೀವವಿಮಾ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು	104

ವಿಭಾಗ

ಜೀವವಿಮೆ

ಅಧ್ಯಾಯ L-01

ಜೀವವಿಮೆ ಏನನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ

ಅಧ್ಯಾಯ ಪರಿಚಯ

ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕೆಲವು ಅಂಶಗಳನ್ನು ನಾವು ಸಾಮಾನ್ಯ ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ಆದರೆ, ಜೀವ ವಿಮೆಯ ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಬಂದಾಗ, ನಾವು ಅವುಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಆಳವಾಗಿ ನೋಡಬೇಕಾಗಿದೆ.

- ✓ ಆಸ್ತಿ
- ✓ ವಿಮೆಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟ ಅಪಾಯ
- ✓ ಸಂಚಯನದ ಸಿದ್ಧಾಂತ
- ✓ ಒಪ್ಪಂದ

ಜೀವ ವಿಮೆಯ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳನ್ನು ಈಗ ಪರಿಶೀಲಿಸೋಣ. ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಲಾದ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ವಿವಿಧ ಘಟಕಗಳ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ನೋಟವನ್ನು ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನೋಡಲಾಗಿದೆ.

ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

A. *ಜೀವ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರ - ಘಟಕಗಳು, ಮಾನವ ಜೀವದ ಮೌಲ್ಯ, ಪರಸ್ಪರತೆ*

B. *ಅಪಾಯಗಳು ಮತ್ತು ಜೀವ ವಿಮೆ*

A. ಜೀವ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರ - ಘಟಕಗಳು, ಮಾನವ ಜೀವದ ಮೌಲ್ಯ, ಪರಸ್ಪರತೆ

a) ಆಸ್ತಿ - ಮಾನವ ಜೀವದ ಮೌಲ್ಯ (ಎಚ್‌ಎಲ್ ವಿ)

ಆಸ್ತಿಯೆಂದರೆ ಮೌಲ್ಯ ಅಥವಾ ಆದಾಯವನ್ನು ನೀಡುವ ಒಂದು ರೀತಿಯ ಸ್ವತ್ತು ಎಂದು ನಾವು ಈಗಾಗಲೇ ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ರೀತಿಯ ಆಸ್ತಿಗಳ ಮೌಲ್ಯ ಮತ್ತು ನಷ್ಟದ ಮೌಲ್ಯ ಈ ಎರಡನ್ನೂ ನಿಖರವಾದ ವಿತ್ತೀಯ ಪರಿಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ಅಳೆಯಬಹುದು.

ಉದಾಹರಣೆ

ಅಪಘಾತಕ್ಕೊಳಗಾದ ಕಾರಿನ ಅಂದಾಜು ಹಾನಿ ರೂ. 50000 ವಾಗಿದ್ದರೆ, ವಿಮಾಗಾರರು ಈ ನಷ್ಟಕ್ಕಾಗಿ ಮಾಲೀಕರಿಗೆ ಪರಿಹಾರ ನೀಡುತ್ತಾರೆ.

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಮರಣ ಹೊಂದಿದಾಗ ನಷ್ಟದ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ನಾವು ಹೇಗೆ ಅಂದಾಜು ಮಾಡುವುದು?

ಅವನ ಮೌಲ್ಯ ರೂ. 50,000 ವೇ ಅಥವಾ ರೂ. 5,00,000?

ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಭೇಟಿಯಾದಾಗ ಏಜೆಂಟರು ಮೇಲಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಉತ್ತರಿಸಲು ಶಕ್ತರಾಗಿರಬೇಕು. ಇದರ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಎಷ್ಟು ವಿಮೆಯನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ಏಜೆಂಟರು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರು ಕಲಿಯಬೇಕಾದ ಮೊದಲ ಪಾಠ ಇದಾಗಿದೆ.

ಅದೃಷ್ಟದಿಂದ ಸುಮಾರು ಎಪ್ಪತ್ತು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ ಪ್ರೊ. ಹುಬೆನರ್ ರಿಂದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲಾದ ಅಳತೆಯನ್ನು ನಾವು ಹೊಂದಿದ್ದೇವೆ. ಇದನ್ನು ಮಾನವ ಜೀವದ ಮೌಲ್ಯ (ಎಚ್‌ಎಲ್ ವಿ) ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಇದನ್ನು ಪ್ರಪಂಚದಾದ್ಯಂತ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಮಾನವ ಜೀವವನ್ನು ಆದಾಯ ಗಳಿಸುವ ಒಂದು ರೀತಿಯ ಆಸ್ತಿ ಅಥವಾ ಸ್ವತ್ತು ಎಂದು ಎಚ್‌ಎಲ್ ವಿ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯು ಪರಿಗಣಿಸುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ ಇದು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಭವಿಷ್ಯದ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ನಿವ್ವಳ ಗಳಿಕೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಮಾನವ ಜೀವದ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಅಳೆಯುತ್ತದೆ. ನಿವ್ವಳ ಗಳಿಕೆ ಎಂದರೆ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಸ್ವಂತಕ್ಕಾಗಿ ಮಾಡುವ ಖರ್ಚಿನ ಮೊತ್ತವನ್ನು ವಜಾ ಮಾಡಿ ಪ್ರತಿ ವರ್ಷ ಗಳಿಸಬಹುದಾದ ಆದಾಯವೆಂದರ್ಥ. ಹೀಗೆ ಇದು ವೇತನ ಗಳಿಸುವವರು ಅಕಾಲಿಕವಾಗಿ ಮರಣಹೊಂದಿದರೆ ಅವರ ಕುಟುಂಬವು ಅನುಭವಿಸುವ ಆರ್ಥಿಕ ನಷ್ಟವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಗಳಿಕೆಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಸೂಕ್ತವಾದ ಬಡ್ಡಿದರವನ್ನು ಬಳಸಿ ಬಂಡವಾಳೀಕರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆ /ಹಣದುಬ್ಬರ, ವೇತನದಲ್ಲಿಯ ಹೆಚ್ಚಳ, ಗಳಿಕೆಯ ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಎಚ್‌ಎಲ್ ವಿಯನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡಲು ಹಲವಾರು ನಿಯತಾಂಕಗಳನ್ನು ಬಳಸಲಾಗಿದ್ದರೂ,

ಎಚ್‌ಎಲ್ ವಿಯನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡಲು ಸರಳವಾದ ಅನುಭವಾಧಾರಿತ ನಿಯಮ(ಥಂಬ್ ರೂಲ್)ವೆಂದರೆ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ವಾರ್ಷಿಕ ಆದಾಯವನ್ನು ಬಡ್ಡಿಯ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಮೊತ್ತವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು. ಬೇರೆ

ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಎಚ್ಎಲ್ ವಿಯೆಂಬುದು ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿರುವ ಬಡ್ಡಿದರದಿಂದ ಭಾಗಿಸಲಾದ ಕುಟುಂಬ ಪ್ರಮುಖರಿಂದ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ನೀಡಲಾಗುವ ವಾರ್ಷಿಕ ಕೊಡುಗೆಯಾಗಿದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ

ಶ್ರೀ ರಾಜನ್ ರವರು ವರ್ಷಕ್ಕೆ ರೂ. **1,20,000** ಗಳಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಅದರಲ್ಲಿಂದ ಸ್ವಂತಕ್ಕಾಗಿ ರೂ. **24,000** ಖರ್ಚು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ಅಕಾಲಿಕವಾಗಿ ಮರಣ ಹೊಂದಿದರೆ ಕುಟುಂಬವು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವ ನಿವ್ವಳ ಆದಾಯ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ರೂ. **96,000.** ಬಡ್ಡಿಯ ದರವು **8%** ಇದೆಯೆಂದು ಭಾವಿಸೋಣ **(0.08** ಎಂದು ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ**).**

ಮಾನವ-ಜೀವದ-ಮೌಲ್ಯ (ಎಚ್ಎಲ್ ವಿ) = ಅವಲಂಬಿತರಿಗಾಗಿ ವಾರ್ಷಿಕ ಕೊಡುಗೆ ÷ ಬಡ್ಡಿ ದರ

ಎಚ್ಎಲ್ ವಿ = 96000/ 0.08 = Rs. 12,00,000

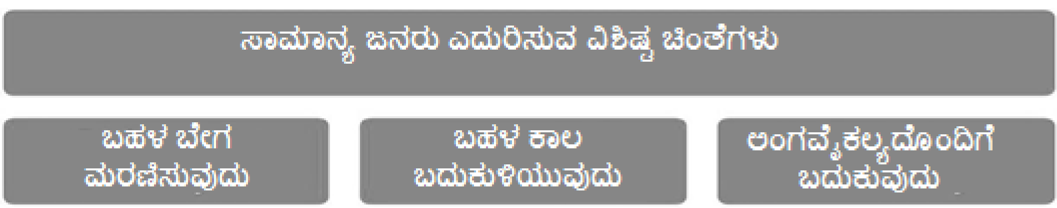
ಒಬ್ಬರು ಸಂಪೂರ್ಣ ರಕ್ಷಣೆಗಾಗಿ ಎಷ್ಟು ಮೊತ್ತದ ವಿಮೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಎಚ್ಎಲ್ ವಿ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಜೀವ ವಿಮೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಸಮಂಜಸವಲ್ಲದ ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿಯನ್ನು ಸಹ ಇದು ನಮಗೆ ಹೇಳುತ್ತದೆ.

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ವಿಮೆಯ ಮೊತ್ತವು ಒಬ್ಬರ ವಾರ್ಷಿಕ ಆದಾಯದ ಸುಮಾರು **10** ರಿಂದ **15** ಪಟ್ಟಿನಷ್ಟು ಇರಬೇಕು. ಶ್ರೀ ರಾಜನ್ ಅವರು ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಕೇವಲ ರೂ. **1.2** ಲಕ್ಷಗಳನ್ನು ಗಳಿಸುತ್ತಿದ್ದು ರೂ. **2** ಕೋಟಿಗಳ ವಿಮೆಯನ್ನು ಕೇಳಿದರೆ ಅನುಮಾನಪಡಬೇಕು. ಒಬ್ಬರು ಎಷ್ಟು ವಿಮೆಯನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಖರೀದಿಸಬಯಸುತ್ತಾರೆ ಮುಂತಾದ ಅಂಶಗಳ ಮೇಲೆ ಖರೀದಿಸಿದ ವಿಮೆಯ ನಿಜವಾದ ಮೊತ್ತವು ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

B. ಅಪಾಯ ಮತ್ತು ಜೀವವಿಮೆ

ನಾವು ಮೇಲಿನ ಉದಾಹರಣೆಯಲ್ಲಿ ನೋಡಿದಂತೆ, ಜೀವ ವಿಮೆಯು ಮಾನವ ಜೀವನದ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಆಸ್ತಿಯನ್ನಾಗಿ ನಾಶಪಡಿಸುವ ಅಥವಾ ಅದರ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವ ಅಪಾಯದ ಘಟನೆಗಳ ವಿರುದ್ಧ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಅಂತಹ ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸುವ ಮೂರು ರೀತಿಯ ಸಂದರ್ಭಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಅವು ಸಾಮಾನ್ಯ ಜನರು ಎದುರಿಸುವ ವಿಶಿಷ್ಟ ಚಿಂತೆಗಳಾಗಿವೆ.

ಚಿತ್ರ **1:** ಸಾಮಾನ್ಯ ಜನರು ಎದುರಿಸುವ ವಿಶಿಷ್ಟ ಚಿಂತೆಗಳು



ಮತ್ತೊಂದೆಡೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮೆಯು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಬೆಂಕಿ, ಸಮುದ್ರದಲ್ಲಿರುವಾಗ ಸರಕುಗಳ ನಷ್ಟ, ಕಳ್ಳತನ ಮತ್ತು ದರೋಡೆ ಮತ್ತು ಮೋಟಾರು ಅಪಘಾತಗಳುಂತಹ ಆಸ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಅಪಾಯಗಳೊಂದಿಗೆ

ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತದೆ. ಅದು ಕೀರ್ತಿ ಮತ್ತು ಒಳ್ಳೆಯ ಹೆಸರಿನ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುವ ಘಟನೆಗಳನ್ನು ಸಹ ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ವಿಮೆಯಡಿ ಕವರ್ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಅಂತಿಮವಾಗಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಪಾಯಗಳು ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗುವ ಅಪಾಯಗಳಿವೆ, ಇವುಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮೆಯಿಂದ ಕೂಡ ಕವರ್ ಮಾಡಬಹುದು.

ಉದಾಹರಣೆ

ಅಪಘಾತದ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಅನುಭವಿಸುವ ನಷ್ಟದಿಂದ ರಕ್ಷಿಸುವ ಅಪಘಾತ ವಿಮೆ.

---

a) ನಿಖರವಾಗಿ ಜೀವ ವಿಮೆಯು ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮೆಯಿಂದ ಹೇಗೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ?

ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮೆ	ಜೀವವಿಮೆ
• ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ: ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಪಘಾತ ವಿಮೆಯನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳು, ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರದ ಒಪ್ಪಂದಗಳಾಗಿವೆ ಅಂದರೆ, ಬೆಂಕಿಯಂತಹ ಘಟನೆಯ ನಂತರ, ವಿಮಾಗಾರರು ಸಂಭವಿಸಿದ ನಷ್ಟದ ನಿಖರವಾದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ನಷ್ಟದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಸರಿದೂಗಿಸುತ್ತಾರೆ – ಹೆಚ್ಚೂ ಅಲ್ಲ ಕಡಿಮೆಯೂ ಅಲ್ಲ.	• ಭರವಸೆ: ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಭರವಸೆಯ ಒಪ್ಪಂದಗಳಾಗಿವೆ. • ಮರಣ ಸಂಭವಿಸಿದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಪ್ರಯೋಜನದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಒಪ್ಪಂದದ ಆರಂಭದಲ್ಲಿಯೇ ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗಿರುತ್ತದೆ • ವಿಮಾದಾರರು ಮರಣಿಸಿದಾಗ ಅವರ ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರಿಗೆ ಅಥವಾ ಫಲಾನುಭವಿಗಳಿಗೆ ಭರವಸೆಯ ಮೊತ್ತವನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ
• ಅವಧಿ: ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅಲ್ಪಾವಧಿಯ ಅಥವಾ ಒಂದು ವರ್ಷದ ನಂತರ ನವೀಕರಿಸಬಹುದಾದ ಆಧಾರದ ಮೇಲಿನ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ	• ಕೆಲವು ಪ್ರತಿ ವರ್ಷ ನವೀಕರಿಸಬಹುದಾದ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಸಹ ಪ್ರಚಲಿತವಾಗಿದ್ದರೂ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ದೀರ್ಘಕಾಲದ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ
• ಅನಿಶ್ಚಿತತೆ: ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳಲ್ಲಿ, ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಅಪಾಯ ಘಟನೆಯು ಅನಿಶ್ಚಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಮನೆಯು ಬೆಂಕಿಯನ್ನು ಹಿಡಿಯುವುದು ಅಥವಾ ಕಾರು ಅಪಘಾತಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗುವ ಬಗ್ಗೆ ಯಾರೂ ನಿಶ್ಚಿತವಾಗಿರಲಾರರು.	• ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಹುಟ್ಟಿದ ನಂತರ ಸಾವು ನಿಶ್ಚಿತವಾಗಿದೆ ಎಂಬ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಶ್ನೆಯೇ ಇಲ್ಲ. ಅನಿಶ್ಚಿತತೆ ಕೇವಲ ಸಮಯದ ಬಗ್ಗೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಜೀವ ವಿಮೆಯು ಅಕಾಲಿಕ ಸಾವಿನ ಅಪಾಯದ ವಿರುದ್ಧ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.
• ಸಂಭವನೀಯತೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳ: ಬೆಂಕಿ ಅಥವಾ ಭೂಕಂಪದಂತಹ ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮಾ ಅಪಾಯಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಸಮಯದೊಂದಿಗೆ ಘಟನೆ ನಡೆಯುತ್ತಿರುವ ಸಂಭವನೀಯತೆಯು ಹೆಚ್ಚಾಗುವುದಿಲ್ಲ.	• ಜೀವ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ವಯಸ್ಸಿನೊಂದಿಗೆ ಸಾವಿನ ಸಂಭವನೀಯತೆಯು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ.

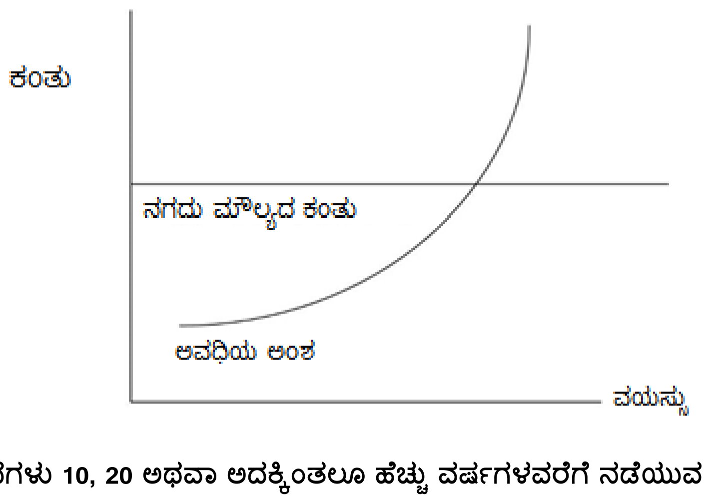
b) ಜೀವವಿಮಾ ಅಪಾಯದ ಸ್ವರೂಪ

ವಯಸ್ಸಿನೊಂದಿಗೆ ಸಾವಿನ ಸಂಭವನೀಯತೆಯು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆಯಾದ್ದರಿಂದ, ಯುವ ವಯಸ್ಸಿನವರಿಗೆ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ಕಂತು ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚು ವಯಸ್ಸಿನವರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಂತುಗಳನ್ನು ವಿಧಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದು ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಆರೋಗ್ಯಕರವಾಗಿದ್ದ ವಯಸ್ಕ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಹಿಂತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಒಲವು ತೋರಿದರೆ, ಅನಾರೋಗ್ಯಕರ ಸದಸ್ಯರು ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಉಳಿಯುತ್ತಾರೆ. ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಗಂಭೀರ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುವರು. ಜನರಿಗೆ ಕೈಗೆಟುಕುವ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನಗಳು ಮಟ್ಟದ ಕಂತುಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಕಾರಣವಾದವು.(ಒಂದೇ ಪ್ರಮಾಣದ ಕಂತುಗಳು)

c) ಮಟ್ಟದ ಕಂತುಗಳ

ವಯಸ್ಸಿನೊಂದಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಾಗದೇ ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಂದದ ಸಂಪೂರ್ಣ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥಿರವಾಗಿರುವ ಮಟ್ಟದ ಕಂತನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇದರರ್ಥ ಆರಂಭಿಕ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಕಂತುಗಳು ಚಿಕ್ಕ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಸಾಯುವವರ ಸಾವಿನ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಲು ಬೇಕಾದ ಮೊತ್ತಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತವೆ, ಆದರೆ ನಂತರದ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಕಂತುಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಸಾಯುವವರ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಬೇಕಾಗುವುದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಮಟ್ಟದ ಕಂತು ಈ ಎರಡರ ಸರಾಸರಿಯಾರುತ್ತದೆ. ಆರಂಭಿಕ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಕಂತುಗಳು ನಂತರದ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿಯ ಕಂತುಗಳ ಕೊರತೆಯನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸುತ್ತದೆ. ಮಟ್ಟದ ಕಂತಿನ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯವನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಚಿತ್ರ 2: ಮಟ್ಟದ ಕಂತು



ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳು 10, 20 ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚು ವರ್ಷಗಳವರೆಗೆ ನಡೆಯುವ ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಮಟ್ಟದ ಕಂತುಗಳು ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅಲ್ಪಾವಧಿಯ ಮತ್ತು ವಾರ್ಷಿಕವಾಗಿ ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳ್ಳುವ ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಮಟ್ಟದ ಕಂತುಗಳ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯು ಉದ್ಭವಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

ಉದಾಹರಣೆ

ಪ್ರತಿ ವರ್ಷ ವಿಮಾದಾರರ ವಯಸ್ಸು ಹೆಚ್ಚಾಗುವುದರಿಂದ ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಮರಣದ ಸಂಭವನೀಯತೆ (ಸಾವಿನ ಸಂಭವನೀಯತೆ)ಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವಿಮಾದಾರರು ಮಟ್ಟದ ಕಂತು ದರವನ್ನು ಲೆಕ್ಕಹಾಕುತ್ತಾರೆ. ಒಮ್ಮೆ ನಿರ್ಧರಿಸಿದ ದರವು ಪಾಲಿಸಿಯ ಸಂಪೂರ್ಣ ಅವಧಿವರೆಗೆ ಸ್ಥಿರವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

d) ಅಪಾಯ ಸಂಚಯನದ ತತ್ವ ಮತ್ತು ಜೀವ ವಿಮೆ

ಈಗಾಗಲೇ ಸಂಚಯನ ಮತ್ತು ಪರಸ್ಪರತೆಯ ತತ್ವವನ್ನು ನಾವು ಚರ್ಚಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಜೀವ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಚಯನದ ತತ್ವವು ಎರಡು ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರಗಳನ್ನು ವಹಿಸುತ್ತದೆ.

i. ತಮ್ಮ ಅಕಾಲಿಕ ಮರಣದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ ಆರ್ಥಿಕ ನಷ್ಟದ ವಿರುದ್ಧ ಇದು ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದ ಅನೇಕರ ಕೊಡುಗೆಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ನಿಧಿಯನ್ನು ರಚಿಸುವ ಮೂಲಕ ಇದು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

e) ಜೀವವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದ

ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಪುರಾವೆಯಾಗಿದ್ದು ವಿಮೆಯ ಎಲ್ಲಾ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ.

ಒಪ್ಪಂದವು ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಒಪ್ಪಂದದ ಮೂಲಕ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವು ಖಾತರಿಪಡಿಸುವುದರಿಂದ ಜೀವ ವಿಮೆಯನ್ನು ಆರ್ಥಿಕ ಭದ್ರತೆ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಜೀವ ವಿಮೆಯನ್ನು ಸಮರ್ಥವಾಗಿ ಮತ್ತು ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ; ಬಲವಾಗಿ ನಿಯಂತ್ರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾಗಿ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆಯೆಂದು ಖಾತರಿ ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಅಪಾಯದ ಕವರ್ ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯ ಎರಡನ್ನೂ ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಒಳಗೊಂಡಿರುವುದರಿಂದ, ಅವುಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳೊಂದಿಗೆ ಹೋಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅವುಗಳನ್ನು ರಕ್ಷಣೆಗಿಂತ ಸಂಪತ್ತನ್ನು ಹಿಡಿದಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವ ಮಾರ್ಗವನ್ನಾಗಿಯೂ ನೋಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅನೇಕ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ನಗದು ಮೌಲ್ಯ ಅಥವಾ ಉಳಿತಾಯ ಘಟಕವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಉಳಿತಾಯದ ಗಮನಾರ್ಹ ಭಾಗವನ್ನು ರೂಪಿಸಬಹುದು. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಕೇವಲ ಅವಧಿ ವಿಮೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯವನ್ನು ನೀಡುವ ಸಾಧನಗಳಲ್ಲಿ ಉಳಿದ ಕಂತು ಹಣವನ್ನು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವುದು ಹೆಚ್ಚು ಉತ್ತಮವೆಂದು ಕೆಲವರು ವಾದಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ನಗದು ಮೌಲ್ಯದ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳ ಪರವಾಗಿ ಮತ್ತು ವಿರುದ್ಧವಾದ ವಾದಗಳನ್ನು ನಾವು ಪರಿಗಣಿಸೋಣ.

a) ಪ್ರಯೋಜನಗಳು

i. ವಿಮೆಯು ಒಪ್ಪಂದದ ಅವಧಿಯೊಂದಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಬಹುದಾದ ಕನಿಷ್ಠ ದರದ ಲಾಭದ ಖಾತರಿಯನ್ನು ನೀಡುವ ಸುರಕ್ಷಿತ ಮತ್ತು ಭದ್ರವಾದ ಹೂಡಿಕೆಯೆಂದು ಐತಿಹಾಸಿಕವಾಗಿ ಸಾಬೀತಾಗಿದೆ.

ii. ಕಂತಿನ ಪಾವತಿಯಲ್ಲಿಯ ನಿಯಮಿತತೆಗೆ ಉಳಿತಾಯದ ಕಡ್ಡಾಯ ಯೋಜನೆಯ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯದ ಶಿಸ್ತಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಫಲಿಸುತ್ತದೆ.

iii. ವಿಮಾಗಾರರು ವೃತ್ತಿಪರ ಹೂಡಿಕೆ ನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಈ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಿಂದ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಮುಕ್ತಗೊಳಿಸುತ್ತಾರೆ.

iv. ವಿಮೆಯು ನಗದಿನಲ್ಲಿ ಪರಿವರ್ತಿಸುವಲ್ಲಿಯ ಸುಲಭತೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ವಿಮಾದಾರರು ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೇಲೆ ಸಾಲವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿ ಶರಣಾಗತಿಯನ್ನು ಮಾಡಿ ಅದನ್ನು ನಗದಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಬಹುದು.

v. ನಗದು ಮೌಲ್ಯ ಪ್ರಕಾರದ ಜೀವ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ವರ್ಷಾಶನದ ಪ್ರಕಾರಗಳೆರಡೂ ಕೆಲವು ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಹೊಂದಬಹುದು.

vi. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿಮಾದಾರರ ದಿವಾಳಿತನ ಅಥವಾ ಮರಣದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ವಿಮೆಯು ಸಾಲಗಾರರ ಕ್ಲೇಮ್‌ಗಳಿಂದ ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿರಬಹುದು.

b) ಅನಾನುಕೂಲತೆಗಳು

i. ವಿಮೆಯು ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಸ್ಥಿರ ಮತ್ತು ಅಚಲವಾದ ಆದಾಯವನ್ನು ನೀಡುವುದರಿಂದ, ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆ/ಹಣದುಬ್ಬರದಿಂದ ಇದು ಗಂಭೀರವಾಗಿ ಪರಿಣಾಮ ಹೊಂದಬಹುದು.

ii. ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಹಿಂದಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹವಾದ ನಗದು ಮೌಲ್ಯದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿನ ಜಾಹಿರಾತು ಮತ್ತು ಇತರ ಆರಂಭಿಕ ವೆಚ್ಚಗಳು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

iii. ಇತರ ಹಣಕಾಸು ಸಾಧನಗಳಿಗಿಂತ ಖಾತರಿಯ ಇಳುವರಿಯು ಕಡಿಮೆಯಿರಬಹುದು

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 1

ವೈವಿಧ್ಯೀಕರಣವು ಹಣಕಾಸಿನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿನ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ?

I. ಬಹು ಮೂಲಗಳಿಂದ ಹಣವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ಒಂದೇ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವುದು

II. ವಿವಿಧ ಸ್ವತ್ತುಗಳ ವರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ ಹಣವನ್ನು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವುದು

III. ಹೂಡಿಕೆಗಳ ನಡುವಿನ ಸಮಯದ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು

IV. ಸುರಕ್ಷಿತ ಸ್ವತ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಮಾಡುವುದು

ಸಾರಾಂಶ

a) ಆಸ್ತಿಯು ಮೌಲ್ಯ ಅಥವಾ ಲಾಭವನ್ನು ನೀಡುವ ಒಂದು ರೀತಿಯ ಸ್ವತ್ತಾಗಿದೆ.

b) ಎಚ್ ಎಲ್ ವಿ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯು ಮಾನವ ಜೀವ ಆದಾಯವನ್ನು ಗಳಿಸುವ ಒಂದು ರೀತಿಯ ಆಸ್ತಿ ಅಥವಾ ಸ್ವತ್ತು ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸುತ್ತದೆ. ಇದು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿಯ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ನಿವ್ವಳ ಗಳಿಕೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಮಾನವ ಜೀವದ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಅಳೆಯುತ್ತದೆ.

c) ಮಟ್ಟದ ಕಂತು ವಯಸ್ಸಿನೊಂದಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಾಗದೇ ಒಪ್ಪಂದದ ಸಂಪೂರ್ಣ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥಿರವಾಗಿರುವ ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾದ ಕಂತಾಗಿರುತ್ತದೆ.

d) ಹಣಕಾಸಿನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿನ ಅಪಾಯವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಪರಸ್ಪರತೆಯು ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಮಾರ್ಗವಾಗಿದ್ದು, ಇನ್ನೊಂದು ವೈವಿಧ್ಯೀಕರಣವಾಗಿದೆ.

e) ಜೀವ ವಿಮೆಯು ಕಠಿಣ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾದ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತದೆಯೆಂದು ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿನ ಖಾತ್ರಿಯ ಅಂಶವು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

1. ಆಸ್ತಿ
2. ಮಾನವ ಜೀವದ ಮೌಲ್ಯ
3. ಮಟ್ಟದ ಕಂತು
4. ಪರಸ್ಪರತೆ
5. ವೈವಿಧ್ಯೀಕರಣ

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಯ ಉತ್ತರಗಳು

ಉತ್ತರ 1 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ II ಆಗಿದೆ.

ಅಧ್ಯಾಯ L-02

ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ

ಅಧ್ಯಾಯ ಪರಿಚಯ

ಈ ಹಿಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ನಾವು ಜೀವ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವಲ್ಲಿ ಅದರ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿದ್ದೇವೆ. ತಮ್ಮ ವರ್ತಮಾನದ ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿಯ ವಿವಿಧ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ತಮ್ಮ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಸಂಪತ್ತನ್ನು ನಿಯೋಜಿಸಬಯಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಕಾಳಜಿಗಳಲ್ಲಿ ಭದ್ರತೆಯು ಕೇವಲ ಒಂದಾಗಿದೆ. "ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ"ಯ ವಿಶಾಲ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಜೀವ ವಿಮೆಯನ್ನು ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಉದ್ದೇಶವು ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯ ವಿಷಯವನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸುವುದಾಗಿದೆ.

ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

A. ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಜೀವನ ಚಕ್ರ

B. ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ

C. ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ - ಪ್ರಕಾರಗಳು

A. ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಜೀವನ ಚಕ್ರ

1. ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ ಎಂದರೇನು ?

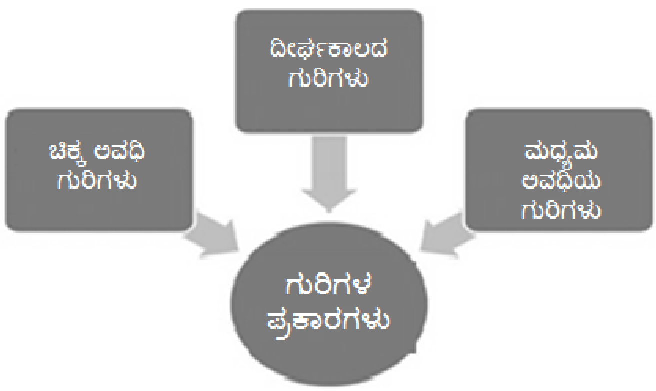
ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನವರು ನಮ್ಮ ಜೀವನದ ಬಹುಪಾಲು ಭಾಗವನ್ನು ಹಣವನ್ನು ಗಳಿಸುವ ಕೆಲಸದಲ್ಲೇ ಖರ್ಚು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯು ಹಣವು ನಮ್ಮ ಸಲುವಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವಂತೆ ಮಾಡುವ ಒಂದು ಉತ್ತಮ ಮಾರ್ಗವಾಗಿದೆ.

ವ್ಯಾಖ್ಯಾನ

ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯು ಒಬ್ಬರ ಜೀವನದ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದ್ದು, ಈ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಹಣಕಾಸಿನ ಗುರಿಗಳಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಆ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಒಬ್ಬರ ಹಣಕಾಸಿನ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡುವುದಾಗಿದೆ.

ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯು ಅನಿರೀಕ್ಷಿತವಾಗಿರಬಹುದಾದ ವರ್ತಮಾನ ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯದ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಯನ್ನು ಸಿದ್ಧಪಡಿಸುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಕಡಿಮೆ ಚಿಂತೆಯೊಂದಿಗೆ ಜೀವನವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವಲ್ಲಿ ಇದು ನಿರ್ಣಾಯಕ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಮಾಡಲಾದ ಯೋಜನೆಯು ಒಬ್ಬರ ಆದ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಸಲು ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಚಿತ್ರ 1 ಗುರಿಗಳ ಪ್ರಕಾರಗಳು



i. ಗುರಿಗಳು ಅಲ್ಪಾವಧಿಯದ್ದಾಗಿರಬಹುದು: ಎಲ್ ಸಿ ಡಿ ಟಿವಿ ಸೆಟ್ ಖರೀದಿಸುವುದು ಅಥವಾ ಕುಟುಂಬಕ್ಕಾಗಿ ರಜೆಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು.

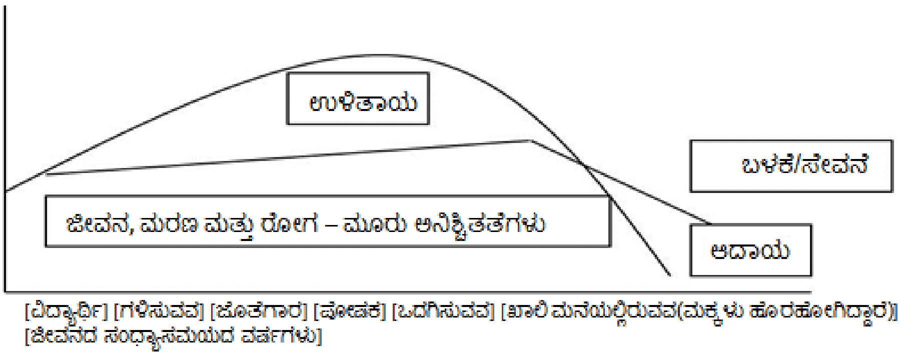
ii. ಅವು ಮಧ್ಯಮ ಅವಧಿಯದ್ದಾಗಿರಬಹುದು: ಮನೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದು ಅಥವಾ ವಿದೇಶದಲ್ಲಿ ವಿಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ತೆರಳುವುದು.

iii. ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಗುರಿಗಳು: ತಮ್ಮ ಮಗುವಿನ ಶಿಕ್ಷಣ ಅಥವಾ ಮದುವೆ ಅಥವಾ ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರದ ಸಿದ್ಧತೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರಬಹುದು

2. ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವನ ಚಕ್ರ

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹುಟ್ಟಿದ ದಿನದಿಂದ ಅವನ / ಅವಳ ಮರಣದ ದಿನದವರೆಗೆ, ಅವನು / ಅವಳು ಜೀವನದಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು ಹಾದು ಹೋಗುತ್ತಾರೆ, ಈ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅವನು / ಅವಳು ಅನೇಕ ಪಾತ್ರಗಳ ಸರಣಿಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ನಿರೀಕ್ಷೆಯಿರುತ್ತದೆ ಈ ಹಂತಗಳನ್ನು ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾದ ರೇಖಾಚಿತ್ರದಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಚಿತ್ರ 2 ಆರ್ಥಿಕ ಜೀವನ ಚಕ್ರ



ಜೀವನದ ಹಂತಗಳು ಮತ್ತು ಆದ್ಯತೆಗಳು

a) ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿ (ವಯಸ್ಸು 20 -25 ರವರೆಗೆ): ಒಬ್ಬರು ತಮ್ಮ ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ವೃದ್ಧಿಸುವ ಮೂಲಕ ತನ್ನ ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ತಯಾರಿ ನಡೆಸುತ್ತಿರುವ ಹಂತ. ತಮ್ಮ ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ಆರ್ಥಿಕ ಒದಗಿಸಲು ಹಣದ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ವೈದ್ಯಕೀಯ ಅಥವಾ ನಿರ್ವಹಣೆ(ಮ್ಯಾನೇಜ್ ಮೆಂಟ್)ಯ ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕಾಗಿ ಶುಲ್ಕದ ಹೆಚ್ಚಿನ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಪೂರೈಸುವುದು.

b) ಗಳಿಸುವವ (25 ರಿಂದ): ಒಬ್ಬರು ಉದ್ಯೋಗವನ್ನು ಕಂಡುಕೊಂಡಾಗ ಮತ್ತು ಬಹುಶಃ ಅವನ ಅಥವಾ ಅವಳ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಸಂಪಾದಿಸುತ್ತಿರುವಾಗ ಮತ್ತು ಸ್ವಲ್ಪ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯನ್ನು ಉಳಿಸಲು ಶಕ್ಯವಾದಾಗ. ಕೌಟುಂಬಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳಿರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ತಕ್ಷಣದ ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಉದ್ಭವಿಸಬಹುದಾದ ಅಗತ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಹಣವನ್ನು ಹೊಂದಲು ಅವರು ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಸಹ ಮಾಡಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಬ್ಬ ಯುವಕ ಮನೆ(ಹೌಸಿಂಗ್) ಸಾಲವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ.

c) ಜೊತೆಗಾರ (28 - 30 ಕ್ಕೆ ಮದುವೆಯಾದ ಮೇಲೆ): ಇದು ಒಬ್ಬರು ಮದುವೆಯಾಗಿ ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಕುಟುಂಬವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಹಂತವಾಗಿದೆ. ಇದು ಸ್ವಂತ ಮನೆ, ಬಹುಶಃ ಕಾರು, ದೀರ್ಘಭಾಳಿಕೆಯ ವಸ್ತುಗಳು, ಮಕ್ಕಳ ಭವಿಷ್ಯದ ಯೋಜನೆಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳಂತಹ ಹೊಸ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುತ್ತದೆ.

d) ಪೋಷಕರು (28 ರಿಂದ 35 ರವರೆಗೆ): ಒಬ್ಬರು ಒಂದು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಕ್ಕಳ ಪೋಷಕರಾಗುವ

ವರ್ಷಗಳು. ಒಬ್ಬರು ಈಗ ಅವರ ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಶಿಕ್ಷಣದ ಬಗ್ಗೆ ಚಿಂತಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ - ಅವರನ್ನು ಉತ್ತಮ ಶಾಲೆಗಳಿಗೆ ಸೇರಿಸುವುದು ಇತ್ಯಾದಿ.

e) ಒದಗಿಸುವವರು(ವಯಸ್ಸು **35** ರಿಂದ **55**): ಮಕ್ಕಳು ಹದಿಹರೆಯದವರಾಗಿ ಬೆಳೆದ ಮತ್ತು ಅವರ ಪ್ರೌಢಶಾಲೆ ಮತ್ತು ಕಾಲೇಜು ವರ್ಷಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಹಂತ. ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರು ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳು ಜೀವನದ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಅವರನ್ನು ಅರ್ಹರನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಲು ಬೇಕಾಗುವ ಶಿಕ್ಷಣದ ಹೆಚ್ಚಿನ ವೆಚ್ಚದ ಬಗ್ಗೆ ಕಾಳಜಿ ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಐದು ವರ್ಷಗಳವರೆಗೆ ನಡೆಯುವ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಅಭ್ಯಾಸಕ್ರಮಕ್ಕಾಗಿ ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸಲು ಹೊಂದಿಸಬೇಕಾದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಿ. ಅನೇಕ ಭಾರತೀಯ ಮನೆಗಳಲ್ಲಿ, ಹೆಣ್ಣು ಮಕ್ಕಳ ಮದುವೆ ಮತ್ತು ನಿಶ್ಚಿತಾರ್ಥಕ್ಕೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗುವ ಪೂರ್ವಸಿದ್ಧತೆಯು ಕಾಳಜಿಯ ಒಂದು ವಿಷಯವಾಗಿದೆ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ, ಇಂದು ಹೆಚ್ಚಿನ ಭಾರತೀಯ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಮದುವೆ ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳ ಶಿಕ್ಷಣಗಳು ಉಳಿತಾಯದ ಪ್ರಮುಖ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿವೆ.

f) ಖಾಲಿ ಮನೆಯಲ್ಲಿರುವವ(ಮಕ್ಕಳು ಹೊರಹೋಗಿದ್ದಾರೆ) (ವಯಸ್ಸು **55** ರಿಂದ **65**): 'ಖಾಲಿ ಮನೆಯಲ್ಲಿರುವವ(ಎಂಪ್ಟಿ ನೆಸ್ಟರ್)' ಎಂಬ ಪದವು ಸಂತತಿಯು ಗೂಡ[ಮನೆ]ನ್ನು ಖಾಲಿ ಬಿಟ್ಟು ಹಾರಿಹೋಗಿದೆ ಎಂದು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಇದು ಮಕ್ಕಳು ಮದುವೆಯಾಗಿರುವ ಮತ್ತು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಕೆಲಸಕ್ಕಾಗಿ ಬೇರೆ ಸ್ಥಳಗಳಿಗೆ ಪೋಷಕರನ್ನು ಬಿಟ್ಟು ವಲಸೆ ಹೋಗಿರುವ ಅವಧಿಯಾಗಿದೆ. ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಆಶಾದಾಯಕವಾಗಿ, ಒಬ್ಬರು ತಮ್ಮ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು [ಹೌಸಿಂಗ್ ಲೋನ್ ಮತ್ತು ಇತರ ಅಡಮಾನಗಳಂತಹ] ಪೂರ್ತಿಗೊಳಿಸಿರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ನಿವೃತ್ತಿಗಾಗಿ ನಿಧಿಯನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಇದು ಬಿಪಿ ಮತ್ತು ಮಧುಮೇಹದಂತಹ ಕಾಯಿಲೆಗಳು ಪ್ರಕಟಗೊಳ್ಳಲು ಮತ್ತು ಒಬ್ಬರನ್ನು ಪೀಡಿಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಸಹ ಅವಧಿಯಾಗಿದೆ. ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಜೀವನ. ಆರೋಗ್ಯ ರಕ್ಷಣೆ, ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ ಮತ್ತು ಆದಾಯದ ಭದ್ರತೆಗಳು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾಗುತ್ತವೆ.

g) ನಿವೃತ್ತಿ - ಜೀವನದ ಸಂಧ್ಯೆಯ ವರ್ಷಗಳು (ವಯಸ್ಸು **60** ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ): ಸಕ್ರಿಯ ಕೆಲಸದಿಂದ ನಿವೃತ್ತರಾಗಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಜೀವನದ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ತಮ್ಮ ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ಖರ್ಚು ಮಾಡುವ ವಯಸ್ಸು. ಇಬ್ಬರೂ ಜೀವಂತವಾಗಿರುವವರೆಗೆ ಪತಿ ಮತ್ತು ಪತ್ನಿಯ ಜೀವನದ ಅಗತ್ಯಗಳೆಡೆಗೆ ಗಮನವಿರುತ್ತದೆ. ಆರೋಗ್ಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು, ಸಾಕಷ್ಟು ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಒಂಟಿತನದ ಬಗ್ಗೆ ಚಿಂತಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದು ಜೀವನದ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಮತ್ತು ಹವ್ಯಾಸವನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವುದು ಅಥವಾ ಪ್ರವಾಸ ಅಥವಾ ತೀರ್ಥಯಾತ್ರೆಗೆ ಹೋಗುವಂತಹ ಕನಸು ಕಂಡ ಆದರೆ ಸಾಧಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದ ಅನೇಕ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಆನಂದಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುವ ಅವಧಿಯಾಗಿದೆ. ಒಬ್ಬರು ಆಕರ್ಷಕವಾಗಿ ಅಥವಾ ಬಡತನದಲ್ಲಿ ವೃದ್ಧರಾಗುತ್ತಾರೆಯೇ ಎಂಬುವುದು ಈ ವರ್ಷಗಳಿಗಾಗಿ ಅವರು ಎಷ್ಟು ಪೂರ್ವಸಿದ್ಧತೆಯನ್ನು ಮಾಡಿದ್ದಾರೆಯೆಂಬುದರ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ನಾವು ಈ ಮೇಲೆ ನೋಡುವಂತೆ, ಆರ್ಥಿಕ ಜೀವನ ಚಕ್ರವು ಮೂರು ಹಂತಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ: ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿ ಅಥವಾ ಉದ್ಯೋಗ ಪೂರ್ವ ಹಂತ; ಕೆಲಸದ ಹಂತವು 18 ರಿಂದ 25 ವರ್ಷಗಳ ನಡುವೆ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು 35 ರಿಂದ 40 ವರ್ಷಗಳವರೆಗೆ ಇರುತ್ತದೆ; ಮತ್ತು ಒಬ್ಬರು ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಿದ ನಂತರ ನಿವೃತ್ತಿಯ ವರ್ಷಗಳು ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತವೆ.

3. **ಏಕೆ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಬೇಕು ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ಹಣಕಾಸು ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನು ಏಕೆ ಖರೀದಿಸಬೇಕು?**

ಕಾರಣವೇನೆಂದರೆ, ಓರ್ವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಜೀವನದ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಹಂತದಲ್ಲಿ, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪಾತ್ರವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿದಾಗ, ಹಣವನ್ನು ಒದಗಿಸಬೇಕಾಗುವ ಹಲವಾರು ಅಗತ್ಯಗಳು ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತವೆ.

ಉದಾಹರಣೆ

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಮದುವೆಯಾಗಿ ತನ್ನದೇ ಆದ ಕುಟುಂಬವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದಾಗ, ಅವರು ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಮನೆಯನ್ನು ಹೊಂದಬೇಕಾಗಬಹುದು. ಮಕ್ಕಳು ಬೆಳೆದಂತೆ ಅವರ ಉನ್ನತ ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ಹಣದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಮಧ್ಯವಯಸ್ಸನ್ನು ದಾಟಿದಂತೆ, ಆರೋಗ್ಯದ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತರಾಗದೇ ಮತ್ತು ಹೊರೆಯಾಗದಂತೆ ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರದ ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಹಣವನ್ನು ಹೊಂದುವ ಚಿಂತೆಯಿರುತ್ತದೆ. ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ ಮತ್ತು ಘನತೆಯಿಂದ ಬದುಕುವುದು ಮುಖ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಉಳಿತಾಯಗಳು - ಹೂಡಿಕೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಎರಡು ನಿರ್ಧಾರಗಳಿಂದ ಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಬಹುದು.

i. ಬಳಕೆಗಳ ಮುಂದೂಡಿಕೆ: ವರ್ತಮಾನದ ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯದ ಬಳಕೆಗಳ ನಡುವಿನ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಹಂಚಿಕೆ.

ii. ಕಡಿಮೆ ದ್ರವ್ಯತೆಯ ಆಸ್ತಿಗಳಿಗೆ ಬದಲಾಗಿ ದ್ರವ್ಯತೆ (ಅಥವಾ ತಾತ್ಕಾಲ ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿ/ನಗದು ಪರಿವರ್ತನೆ) ಯೊಂದಿಗೆ ಅಗಲುವಿಕೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ಖರೀದಿಯೆಂದರೆ ಕಡಿಮೆ ದ್ರವ್ಯತೆಯ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಹಣವನ್ನು ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಎಂದರ್ಥಾಗಬಹುದು.

ಎರಡೂ ರೀತಿಯ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಲು ಯೋಜನೆ ಮಾಡುವ ಅಗತ್ಯವಿದೆ ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಉದ್ಭವಿಸುವ ವಿವಿಧ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಸೂಕ್ತವಾದ ಸ್ವತ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಬುದ್ಧಿವಂತಿಕೆಯಿಂದ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಬೇಕು.

4. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಗತ್ಯಗಳು

ಈ ಮೇಲೆ ಚರ್ಚಿಸಿದ ಜೀವನ ಚಕ್ರದ ಹಂತಗಳನ್ನು ನೋಡಲಾಗಿ, ಮೂರು ರೀತಿಯ ಅಗತ್ಯಗಳು ಉದ್ಭವಿಸಬಹುದು ಎಂದು ನಾವು ನೋಡಬಹುದು. ಇವು ಮೂರು ವಿಧದ ಹಣಕಾಸು ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುತ್ತವೆ.

a) ಭವಿಷ್ಯದ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವುದು

ಜೀವನ ಚಕ್ರದ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ಉದ್ಭವಿಸಬಹುದಾದ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ವೆಚ್ಚಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ನಿಧಿಯಿಂದ ಮೊದಲ ಅಗತ್ಯತೆಗಳು ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತವೆ. ಅಂತಹ ವಿಧದ ಎರಡು ಅಗತ್ಯಗಳಿವೆ:

i. ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಹಿವಾಟಿನ ಅಗತ್ಯತೆಗಳು: ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಬದ್ಧತೆಯ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಜೀವನ ಘಟನೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅಗತ್ಯಗಳು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಅವಲಂಬಿತರ ಉನ್ನತ ಶಿಕ್ಷಣ/ವಿವಾಹಕ್ಕಾಗಿ ಹೊಂದಾಣಿಕೆಯನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುವುದು; ಅಥವಾ ಮನೆ ಅಥವಾ ಬೆಲೆಬಾಳುವ ವಸ್ತುಗಳ ಖರೀದಿ.

ii. ಸಾಮಾನ್ಯ ವಹಿವಾಟಿನ ಅಗತ್ಯಗಳು: ಯಾವುದೇ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗಾಗಿ ಮೀಸಲಾಗಿಡದೆ ಪ್ರಸ್ತುತ ಬಳಕೆಯಿಂದ ತೆಗೆದಿಡಲಾಗುವ ಮೊತ್ತಗಳು - ಜನಪ್ರಿಯವಾಗಿ ಇವುಗಳನ್ನು 'ಭವಿಷ್ಯದ ನಿಬಂಧನೆಗಳು' ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

b) ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವುದು

ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಗಳು ಜೀವನದ ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಘಟನೆಗಳಾಗಿದ್ದು, ಅವುಗಳಿಗಾಗಿ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಹಣ ಬೇಕಾಗಬಹುದು. ಇವುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಪೂರ್ವನಿಯೋಜಿತ ನಿಧಿಯ ಅಗತ್ಯವಿದ್ದು ಪ್ರಸ್ತುತ ಆದಾಯದಿಂದ ಪೂರೈಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಸಾವು ಮತ್ತು ಅಂಗವೈಕಲ್ಯ ಅಥವಾ ನಿರುದ್ಯೋಗದಂತಹ ಕೆಲವು ಘಟನೆಗಳು ಆದಾಯದ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತವೆ. ಬೆಂಕಿಯಂತಹ ಇತರ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಗಳು ಸಂಪತ್ತಿನ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು.

ಇಂತಹ ಅಗತ್ಯಗಳು ಉಂಟಾಗುವ ಸಂಭವನೀಯತೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದ್ದರೂ ವೆಚ್ಚದ ಪ್ರಭಾವವು ಅಧಿಕವಾಗಿದ್ದರೆ ಅವುಗಳನ್ನು ವಿಮೆಯ ಮೂಲಕ ಪರಿಹರಿಸಬಹುದು. ಪರ್ಯಾಯವಾಗಿ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ನಗದೀಕರಣ ಸುಲಭ ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನು ಮೀಸಲು ಎಂದು ಹೊಂದಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅವುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಬಹುದು.

c) ಸಂಪತ್ತು ಸಂಚಯನ

ಸಂಚಯನದ ಉದ್ದೇಶವು, ಸಂಪತ್ತನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಲ್ಲಿಯ ಅನುಕೂಲಕರ ಅವಕಾಶಗಳ ಲಾಭವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಬಯಕೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಮಾಡುವಾಗ ಕೆಲವರು ಎಚ್ಚರಿಕೆಯ ವಿಧಾನವನ್ನು ಆಯ್ದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು, ಆದರೆ ಇನ್ನು ಕೆಲವರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭವನ್ನು ಗಳಿಸುವ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಿದ್ಧರಾಗಿರಬಹುದು. ಓರ್ವರ ಸಂಪತ್ತು ಅಥವಾ ಸಂಪತ್ತಿನ ಒಟ್ಟು ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ವೇಗವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದಾದ್ದರಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯವು ಅಪೇಕ್ಷಣೀಯವಾಗಿದೆ. ಸಂಪತ್ತು ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ, ಉದ್ಯಮ, ಶಕ್ತಿ ಮತ್ತು ಪ್ರಭಾವದೊಂದಿಗೆ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.

5. ಆರ್ಥಿಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು

ಮೇಲಿನ ಅಗತ್ಯಗಳ ಗುಂಪುಗಳಿಗನುಗುಣವಾಗಿ ಆರ್ಥಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮೂರು ರೀತಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿವೆ:

ವಹಿವಾಟು ಉತ್ಪನ್ನಗಳು	ಸರಿಯಾದ ಸಮಯ ಮತ್ತು ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿ (ನಗದೀಕರಣ ಸಾಧ್ಯತೆ)ಯನ್ನು ಹೊಂದಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುವ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಠೇವಣಿಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಉಳಿತಾಯ ಸಾಧನಗಳು.
ವಿಮೆಯಂತಹ ತುರ್ತು ಉತ್ಪನ್ನಗಳು	ಅಕಸ್ಮಾತಾದ ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಘಟನೆಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅನುಭವಿಸಬಹುದಾದ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ನಷ್ಟಗಳ ವಿರುದ್ಧ ಇವು ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ.
ಸಂಪತ್ತು ಸಂಚಯನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು	ಷೇರುಗಳು ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಇಳುವರಿ ನೀಡುವ ಬಾಂಡ್ ಗಳು ಅಥವಾ ಭೋತಿಕ ಆಸ್ತಿಗಳು ಇಂತಹ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಉದಾಹರಣೆಗಳಾಗಿವೆ. ಇಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣವನ್ನು ಗಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಓರ್ವ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲ ಅಗತ್ಯಗಳ ಮಿಶ್ರಣವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಹೀಗಾಗಿ ಎಲ್ಲ ಮೂರೂ ರೀತಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಈ ಕೆಳಗಿನಂತೆ ಹೇಳಬಹುದು:

i. ಉಳಿತಾಯದ ಅವಶ್ಯಕತೆ - ನಗದು ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗಾಗಿ

ii. ವಿಮೆ ಮಾಡುವ ಅವಶ್ಯಕತೆ - ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಗಳ ವಿರುದ್ಧ

iii. ಹೂಡಿಕೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ - ಸಂಪತ್ತು ಸಂಚಯನಕ್ಕೆ

6. ಅಪಾಯದ ವ್ಯಕ್ತಿಚಿತ್ರಣ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಗಳು

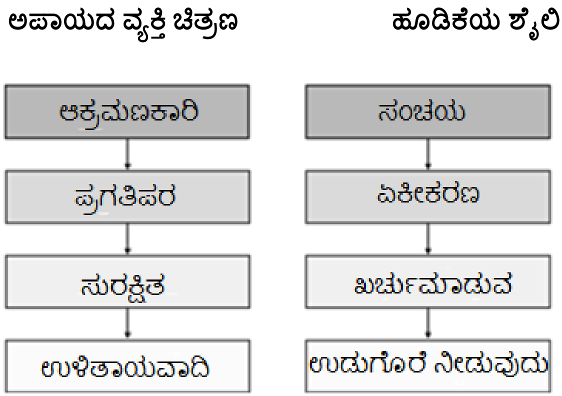
ಓರ್ವ ವ್ಯಕ್ತಿಯು, ಯುವ ಸಂಪಾದನೆಗಾರ ಹಂತದಿಂದ ಮಧ್ಯವಯಸ್ಸಿನ ಕಡೆಗೆ ಮತ್ತು ನಂತರ ತಮ್ಮ ವೃತ್ತಿ ಜೀವನದ ಅಂತಿಮ ವರ್ಷಗಳೆಡೆಗೆ ಚಲಿಸುತ್ತಿರುವಂತೆ ಅವರ ಅಪಾಯದ ವ್ಯಕ್ತಿಚಿತ್ರಣ ಅಥವಾ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವೂ ಬದಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಯುವಾವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿರುವಾಗ ಓರ್ವರು ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಸಂಪತ್ತನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಆಕ್ರಮಣಕಾರಿ ಮತ್ತು ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಿದ್ಧರಾಗಿರಬಹುದು. ವರ್ಷಗಳು ಕಳೆದಂತೆ, ತಮ್ಮ ಹೂಡಿಕೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚು ವಿವೇಕಯುತ ಮತ್ತು ಜಾಗರೂಕರಾಗಬಹುದು. ತಮ್ಮ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಸುರಕ್ಷಿತಗೊಳಿಸಲು ಮತ್ತು ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಲು ಈಗ ಚಿಂತಿಸುತ್ತಿರುತ್ತಾರೆ.

ಕೊನೆಯದಾಗಿ, ಓರ್ವರು ನಿವೃತ್ತಿಯ ಸಮೀಪದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಉಳಿತಾಯವಾದಿಯಾಗಬಹುದು. ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರದ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ತಾವು ಖರ್ಚು ಮಾಡಲು ನಿಧಿಯನ್ನು ಹೊಂದುವ ಕಡೆಗೆ ಈಗ ಗಮನಹರಿಸುತ್ತಾರೆ. ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳಿಗಾಗಿ ದೇಣಿಗೆ ನೀಡುವುದು, ದಾನಕ್ಕಾಗಿ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುವುದು ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಹ ಯೋಚಿಸಬಹುದು.

ಅಪಾಯದ ವ್ಯಕ್ತಿಚಿತ್ರಣಕ್ಕನುಗುಣವಾಗಿ ಒಬ್ಬರ ಹೂಡಿಕೆಯ ಶೈಲಿಯು ಸಹ ಬದಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ಕೆಳಗೆ ಸೂಚಿಸಲಾಗಿದೆ:

ಚಿತ್ರ 3 : ಅಪಾಯದ ವ್ಯಕ್ತಿಚಿತ್ರಣ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಯ ಶೈಲಿ



ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 1

ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಘಟನೆಗಳ ವಿರುದ್ಧ ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾದ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ?

I. ವಿಮೆ

II. ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸ್ಥಿರ ಠೇವಣಿಗಳಂತಹ ವಹಿವಾಟು ಉತ್ಪನ್ನಗಳು

III. ಷೇರುಗಳು

IV. ಸಾಲಪತ್ರಗಳು(ಡಿಬೆಂಚರ್ಸ್)

B. ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯ ಪಾತ್ರ

1. ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ

ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ ಎನ್ನುವುದು ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರಸ್ತುತ ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯದ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಅವನ ಅಥವಾ ಅವಳ ಅಪಾಯದ ವ್ಯಕ್ತಿಚಿತ್ರಣ ಮತ್ತು ಆದಾಯದೊಂದಿಗೆ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದ್ದು ಸೂಕ್ತವಾದ ಆರ್ಥಿಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ವಿವಿಧ ನಿರೀಕ್ಷಿತ / ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸುವುದಾಗಿದೆ.

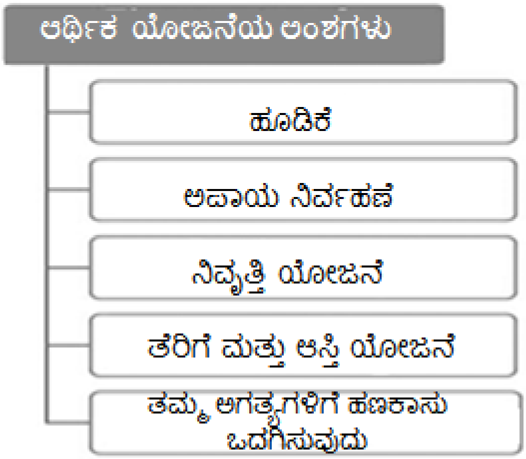
ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯ ಅಂಶಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ:

- ✓ ಹೂಡಿಕೆ - ಒಬ್ಬರ ಅಪಾಯವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನು ಹಂಚುವುದು,
- ✓ ಅಪಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆ,
- ✓ ನಿವೃತ್ತಿಯ ಯೋಜನೆ

- ✓ ತೆರಿಗೆ ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿ ಯೋಜನೆ, ಮತ್ತು
- ✓ ತಮ್ಮ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸುವುದು

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯು 360 ಡಿಗ್ರಿ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

ಚಿತ್ರ 4: ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯ ಅಂಶಗಳು



2. ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯ ಪಾತ್ರ

ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯು ಹೊಸ ವಿಷಯವಲ್ಲ. ನಮ್ಮ ಪೂರ್ವಜರು ಇದನ್ನು ಸರಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಅಭ್ಯಾಸ ಮಾಡಿದರು. ಆಗ ಹೂಡಿಕೆಯ ಆಯ್ಕೆಗಳು ಸೀಮಿತವಾಗಿದ್ದವು. ಕೆಲವು ದಶಕಗಳ ಹಿಂದೆ ಅನೇಕರು ಷೇರು(ಇಕ್ವಿಟಿ)ಗಳಲ್ಲಿಯ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಜೂಜಿನಂತೆಯೇ ಪರಿಗಣಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಠೇವಣಿಗಳು, ಅಂಚೆ ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಸ್ಥಿರ ಆದಾಯದ ಸಾಧನಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಇಂದು ನಮ್ಮ ಸಮಾಜ ಮತ್ತು ನಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಸವಾಲುಗಳು ಬಹಳ ವಿಭಿನ್ನವಾಗಿವೆ. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

i. ಅವಿಭಕ್ತ ಕುಟುಂಬದ ವಿಘಟನೆ

ಅವಿಭಕ್ತ ಕುಟುಂಬವು ತಂದೆ, ತಾಯಿ ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ವಿಭಕ್ತ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ದಾರಿ ಮಾಡಿಕೊಟ್ಟಿದೆ. ಈ ಕುಟುಂಬದ ಸಾಮಾನ್ಯ ಮುಖ್ಯಸ್ಥ ಮತ್ತು ಗಳಿಸುವ ಸದಸ್ಯರು ಸ್ವತಃ ತಮ್ಮ ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಹತ್ತಿರದ ಕುಟುಂಬವನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ತಾವೇ ಹೊರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ವೃತ್ತಿಪರ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ ಮಾಡುವವರಿಂದ ಸರಿಯಾದ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ಸಲಹೆಯ ಅಗತ್ಯ ಬೇಕಾಗಬಹುದು.

ii. ಬಹು ಹೂಡಿಕೆ ಆಯ್ಕೆಗಳು

ಪ್ರತಿಯೊಂದೂ ವಿಭಿನ್ನ ಮಟ್ಟದ ಅಪಾಯ ಮತ್ತು ಲಾಭವನ್ನು ನೀಡುವ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಹೂಡಿಕೆ ಸಾಧನಗಳು ಇಂದು ಸಂಪತ್ತು ಸೃಷ್ಟಿಗಾಗಿ ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತವೆ. ಹಣಕಾಸಿನ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು, ಬುದ್ಧಿವಂತಿಕೆಯಿಂದ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಬೇಕು ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಅಪಾಯವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ಸರಿಯಾದ ಹೂಡಿಕೆಯ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯು ಆಸ್ತಿಯ ಹಂಚಿಕೆಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

iii. ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಜೀವನಶೈಲಿ

ತತ್ಕ್ಷಣದ ಆನಂದವು ಇಂದಿನ ನಿಲುವಾಗಿ ತೋರುತ್ತದೆ. ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಆಧುನಿಕ ಮೊಬೈಲ್ ಫೋನ್‌ಗಳು, ಕಾರುಗಳು, ದೊಡ್ಡ ಮನೆಗಳು, ಪ್ರತಿಷ್ಠಿತ ಕ್ಲಬ್ ಗಳ ಸದಸ್ಯತ್ವಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ಆಸೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು, ಜನರು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಸಾಲವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಲು ಕಠಿಣವಾಗುತ್ತಿದ್ದಂತೆ, ತಮ್ಮ ಆದಾಯದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಭಾಗವನ್ನು ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೀರಿಸಲು ಖರ್ಚು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯು ಒಬ್ಬರ ಪ್ರಸ್ತುತ ಜೀವನಮಟ್ಟವನ್ನು ಕಾಲಾನಂತರದಲ್ಲಿ ನವೀಕರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಅನಗತ್ಯ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಕಡಿತಗೊಳಿಸುವಂತೆ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಯೋಜನೆ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

iv. ಹಣದುಬ್ಬರ/ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆ

ಹಣದುಬ್ಬರವು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಿಯ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಬೆಲೆಗಳ ಸಾಮಾನ್ಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಉಂಟಾಗುವ ಏರಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ಇದು ಹಣದ ಮೌಲ್ಯದಲ್ಲಿಯ ಕುಸಿತಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ. ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, ಹಣದ ಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿಯು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರ ಹಣದುಬ್ಬರವು ವಿಪತ್ತಿಯನ್ನುಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ. ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯು ಹಣದುಬ್ಬರವನ್ನು ವಿಶೇಷವಾಗಿ ನಂತರದ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಎದುರಿಸಲು ಸಜ್ಜುಗೊಂಡಿರುವ ಬಗ್ಗೆ ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

v. ಇತರ ತುರ್ತು ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯಗಳು

ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯು ವೈದ್ಯಕೀಯ ತುರ್ತುಸ್ಥಿತಿಗಳು ಮತ್ತು ತೆರಿಗೆ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳಂತಹ ಹಲವಾರು ಇತರ ಅಗತ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ. ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಮ್ಮ ಸಂಪತ್ತು ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಆಸ್ತಿಯು ತಮ್ಮ ಮರಣದ ನಂತರ ತಮ್ಮ ಪ್ರೀತಿಪಾತ್ರರಿಗೆ ಸರಾಗವಾಗಿ ರವಾನಿಸಲ್ಪಡುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿದೆ. ಒಬ್ಬರ ಜೀವಿತಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ತದನಂತರವೂ ದಾನ ಮಾಡುವ ಅಥವಾ ಕೆಲವು ಸಾಮಾಜಿಕ ಮತ್ತು ಧಾರ್ಮಿಕ ಕಟ್ಟುಪಾಡುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ಅಗತ್ಯಗಳಂತಹ ಇತರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳೂ ಇರುತ್ತವೆ. ಈ ಎಲ್ಲ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯು ಸಾಧನವಾಗಿದೆ.

3. ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಸರಿಯಾದ ಸಮಯ ಯಾವುದು?

ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ ಶ್ರೀಮಂತರಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಮೀಸಲಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ, ಆದರ್ಶಪ್ರಾಯವಾಗಿ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಒಬ್ಬರ ಮೊದಲ ಸಂಬಳವನ್ನು ಗಳಿಸಿದ ಕೂಡಲೇ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಬೇಕು. ಒಬ್ಬರು ಯಾವಾಗ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಬೇಕು ಎಂದು ಹೇಳಲು ಯಾವುದೇ ಪ್ರಚೋದಕ ಅಂಶವಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಆದಾಗ್ಯೂ ನಮಗೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡುವ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ತತ್ವವಿದೆ - ನಮ್ಮ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಅವಧಿಯು ಹೆಚ್ಚಾದಷ್ಟು, ಅವುಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಗುಣಿಸ್ಪಡುತ್ತವೆ.

ಆದ್ದರಿಂದ, ಓರ್ವರು ಬೇಗನೆ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದರೆ ಹೂಡಿಕೆಯು ಸಮಯದ ಗರಿಷ್ಠ ಲಾಭವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತದೆ. ಅಲ್ಲದೇ, ಯೋಜನೆ ಶ್ರೀಮಂತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಇದು ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಇರುತ್ತದೆ. ತಮ್ಮ ಆರ್ಥಿಕ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು, ಶಿಸ್ತಿನ ವಿಧಾನವನ್ನು ಅನುಸರಿಸಬೇಕು. ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯೆಡೆಗೆ ಯೋಜನೆಯಿಲ್ಲದ, ದುಡುಕಿನ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಉಂಟಾಗುವ ಆರ್ಥಿಕ ಸಂಕಷ್ಟದ ಪ್ರಮುಖ ಕಾರಣಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿದೆ.

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 2

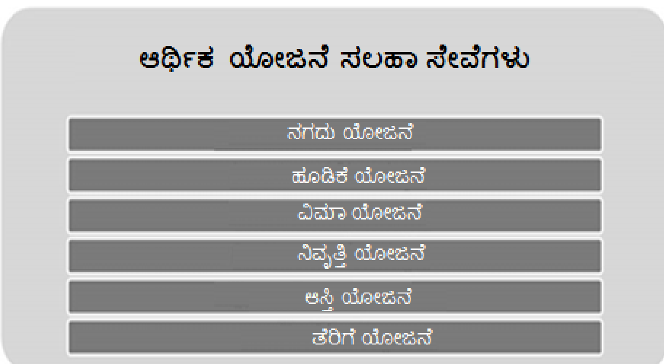
ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಉತ್ತಮ ಸಮಯ ಯಾವುದು?

I. ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರ
II. ಮೊದಲ ಸಂಬಳ ಸಿಕ್ಕ ಕೂಡಲೇ
III. ಮದುವೆಯಾದ ನಂತರ
IV. ಶ್ರೀಮಂತರಾದ ನಂತರವೇ

C. ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ - ಪ್ರಕಾರಗಳು

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಮಾಡಬೇಕಾದ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯ ಪ್ರಯತ್ನಗಳನ್ನು ಈಗ ನೋಡೋಣ.

ಚಿತ್ರ 5: ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ ಸಲಹಾ ಸೇವೆಗಳು



ಒದಗಿಸಲ್ಪಡಬಹುದಾದ ವಿವಿಧ ಸಲಹಾ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಿ. ಅಂತಹ ಆರು ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಿದ್ದು ಅವುಗಳನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ಕೈಗೆತ್ತಿಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ

- ✓ ನಗದು ಯೋಜನೆ
- ✓ ಹೂಡಿಕೆ ಯೋಜನೆ
- ✓ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆ
- ✓ ನಿವೃತ್ತಿ ಯೋಜನೆ
- ✓ ಆಸ್ತಿ ಯೋಜನೆ
- ✓ ತೆರಿಗೆ ಯೋಜನೆ

1. ನಗದು ಯೋಜನೆ

ನಗದು ಹರಿವುಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ಎರಡು ಉದ್ದೇಶಗಳಿರುತ್ತವೆ.

i. ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ನಗದೀಕರಣಸಾಧ್ಯ ಆಸ್ತಿಗಳ ಮೀಸಲನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದು ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದನ್ನು ಸೇರಿದಂತೆ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚಗಳ ಹರಿವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು.

ii. ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಗಾಗಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ನಗದು ಹಣವನ್ನು ವ್ಯವಸ್ಥಿತವಾಗಿ ರಚಿಸುವುದು ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು.

ನಗದು ಯೋಜನೆಯು ಹಲವಾರು ಹಂತಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಆಯವ್ಯಯ ಪತ್ರ(ಬಜೆಟ್)ವನ್ನು ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ನಿಯಮಿತವಾದ ಮತ್ತು ಒಟ್ಟು ಮೊತ್ತದ ವೆಚ್ಚಗಳಾವುವು ಎಂಬುದನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ತಮ್ಮ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚದ ಹರಿವನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಬೇಕು. ಸ್ಥಿರ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದರೂ, ಬದಲಾಗುವ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬಹುದು, ಮುಂದೂಡಬಹುದು ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದು. ಇಡೀ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಭವಿಷ್ಯದ ಮಾಸಿಕ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಊಹಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಈ ನಗದು ಹರಿವುಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸುವುದು ಮುಂದಿನ ಹಂತವಾಗಿದೆ.

ಜಾಗರೂಕತೆಯಿಂದ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸುವುದು ನಗದು ಯೋಜನೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಇನ್ನೊಂದು ಭಾಗವಾಗಿದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ

ಓರ್ವರು ತಮ್ಮ ಬಾಕಿ ಇರುವ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪುನರ್ರಚಿಸಬಹುದು.
ಬಾಕಿ ಉಳಿದಿರುವ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಏಕೀಕರಿಸುವ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿಯ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲದ ಮೂಲಕ ಪಾವತಿಸುವ ಮೂಲಕ ಪೂರೈಸಬಹುದು.

ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯವನ್ನು ಗಳಿಸುವಂತೆ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಮರುಹಂಚಿಕೆ ಮಾಡಬಹುದು.

---

2. ವಿಮಾ ಯೋಜನೆ

ತಮ್ಮ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಹಣಕಾಸಿನ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸುವುದನ್ನು ತಡೆಯುವಂತಹ ಕೆಲವು ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಒಡ್ಡಿಕೊಂಡಿರುತ್ತಾರೆ. ಅಂತಹ ಅಪಾಯಗಳ ವಿರುದ್ಧ ಸಾಕಷ್ಟು ವಿಮೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಯೋಜನೆಯ ನಿರ್ಮಿತಿಯನ್ನು ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಯು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

ವಿಮೆಯ ಅಗತ್ಯವೆಷ್ಟು ಎಂಬುದನ್ನು ಅಂದಾಜು ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಯಾವ ರೀತಿಯ ಪಾಲಿಸಿಯು ಸೂಕ್ತವಾಗಿರುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಇಲ್ಲಿಯ ಕೆಲಸವಾಗಿದೆ.

- **i.** ಮನೆಯ ಕರ್ತೃ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅಕಾಲಿಕ ಮರಣದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅವಲಂಬಿತರ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚದ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಅಂದಾಜು ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಜೀವ ವಿಮೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು.
- **ii.** ಸಾಧ್ಯತೆಯಿರುವ ಯಾವುದೇ ಕೌಟುಂಬಿಕ ವೈದ್ಯಕೀಯ ತುರ್ತು ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಉಂಟಾಗುವ ಆಸ್ಪತ್ರೆ ದಾಖಲಾತಿ ವೆಚ್ಚಗಳ ಪರಿಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸಬಹುದು.
- **iii.** ಕೊನೆಯದಾಗಿ ತಮ್ಮ ಮನೆ/ವಾಹನ/ಕಾರ್ಖಾನೆ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ನಷ್ಟದ ಅಪಾಯದಿಂದ ರಕ್ಷಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಕವರ್ ಪ್ರಕಾರ ಮತ್ತು ಪ್ರಮಾಣಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ತಮ್ಮ ಸ್ವತ್ತುಗಳ ವಿಮೆಯನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಬಹುದು.

3. ಹೂಡಿಕೆಯ ಯೋಜನೆ

ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ಒಂದೇ ಸರಿಯಾದ ಮಾರ್ಗವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ವ್ಯಕ್ತಿಯಿಂದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಸೂಕ್ತತೆಯು ಬದಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹೂಡಿಕೆ ಯೋಜನೆಯು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅಪಾಯವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ, ಹಣಕಾಸಿನ ಗುರಿಗಳು ಮತ್ತು ಆ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಲಭ್ಯವಿರುವ ಅವಧಿಯನ್ನಾಧರಿಸಿ ಅತ್ಯಂತ ಸೂಕ್ತವಾದ ಹೂಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿ ಹಂಚಿಕೆಯ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದೆ.

a) ಹೂಡಿಕೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು

ಚಿತ್ರ 6- ಹೂಡಿಕೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು

ಹೂಡಿಕೆಯ ಕೆಲವು ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸುವುದು ಇಲ್ಲಿ ಮೊದಲ ಹಂತವಾಗಿದೆ. ಅವುಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ:

i. ಪ್ರತಿಫಲ/ಲಾಭಗಳು: ಜನರು ತಮ್ಮ ಹಣವನ್ನು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವಾಗ ನೋಡುವ ಪ್ರಮುಖ ನಿಯತಾಂಕ ಹೂಡಿಕೆಯ ಮೇಲಿನ ಲಾಭವಾಗಿದೆ. ಲಾಭದ ದರವು ಹೂಡಿಕೆಯಿಂದ ಒಬ್ಬರ ಸಂಪತ್ತು ಕಾಲಾಂತರದಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟು ವೇಗವಾಗಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ. 'ಪವರ್ ಆಫ್ ಕಾಂಪೌಂಡಿಂಗ್' ಅನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಿದಾಗ ಲಾಭದ ಪಾತ್ರವು ಹೆಚ್ಚಾಗಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಇಂದು 8% ಬಡ್ಡಿ ದರದಲ್ಲಿ ರೂ 1000 ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಿದರೆ, ಐದು ವರ್ಷಗಳ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ರೂ 1469 ಮೊತ್ತ ಸಂಗ್ರಹವಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು 10 ವರ್ಷಗಳ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ರೂ 2159 ಎರಡು ಪಟ್ಟಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಸಂಪತ್ತನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಲಾಭವು ಹೂಡಿಕೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಉದ್ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿದೆ. ಅದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭದ ದರಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಟ್ಟದ ಅಪಾಯದೊಂದಿಗೆ ಇರಬಹುದೆಂದು ಗಮನಿಸಬೇಕು. ಲಾಭ ಮತ್ತು ಅಪಾಯಗಳ ನಡುವೆ ವ್ಯಾಪಾರ-ನಿಲ್ಲುವಿಕೆಯನ್ನು ಮಾಡಬೇಕು. ಇದು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅಪಾಯದ ಸಹಿಷ್ಣುತೆಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ.

ii. ಅಪಾಯ ಸಹಿಷ್ಣುತೆ: ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಎಷ್ಟು ಅಪಾಯವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಿದ್ಧರಿದ್ದಾರೆ ಎಂಬುದರ ಅಳತೆ.

iii. ಸಮಯದ ಕಾಲಾವಧಿ: ಇದು ಹಣಕಾಸಿನ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸಮಯವಾಗಿದೆ. ಸಮಯದ ಕಾಲಾವಧದಿ ಹೆಚ್ಚಿದ್ದಷ್ಟು, ಅಲ್ಪಾವಧಿಯ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಕಡಿಮೆ ಕಾಳಜಿ ಇರುತ್ತದೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯವನ್ನು ಗಳಿಸುವ ಕಡಿಮೆ ನಗದೀಕರಣ ಸಾಧ್ಯ. ಆಸ್ತಿಗಳಲ್ಲಿ ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಮಾಡಬಹುದು.

iv. ನಗದೀಕರಣ ಸಾಧ್ಯತೆ: ಸೀಮಿತ ಹೂಡಿಕೆ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ, ಅಥವಾ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಖರ್ಚುಗಳ ಹರಿವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಅಥವಾ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಥವಾ ವ್ಯಾಪಾರದ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವವರು ನಗದೀಕರಣ ಸಾಧ್ಯತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಕಾಳಜಿ ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ [ಇದು ಮೌಲ್ಯದ ನಷ್ಟವಿಲ್ಲದೆ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ನಗದು ರೂಪದಲ್ಲಿ ಪರಿವರ್ತಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.]

v. ಮಾರಾಟ ಸಾಧ್ಯತೆ: ಒಂದು ಸ್ವತ್ತನ್ನು ಖರೀದಿಸುವ ಅಥವಾ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವಲ್ಲಿನ ಸುಲಭತೆ.

vi. ವೈವಿಧ್ಯೀಕರಣ: ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಓರ್ವರು ಮಾಡಬಹುದಾದ ಹೂಡಿಕೆಗಳಲ್ಲಿಯ ವೈವಿಧ್ಯತೆ ಅಥವಾ ಹರಡುವಿಕೆಯ ಪ್ರಮಾಣ.

vii. ತೆರಿಗೆಗಳು: ಅನೇಕ ಹೂಡಿಕೆಗಳು ಕೆಲವು ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ನಂತರದ ತೆರಿಗೆ ನಂತರದ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಲು ಕೆಲವರು ಬಯಸಬಹುದು.

b) ಸೂಕ್ತ ಹೂಡಿಕೆ ಪ್ರಕಾರಗಳ ಆಯ್ಕೆ

ಮೇಲಿನ ಮಾನದಂಡಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಹೂಡಿಕೆಯ ಪ್ರಕಾರಗಳ ಆಯ್ಕೆ ಮುಂದಿನ ಹಂತವಾಗಿದೆ. ನಿಜವಾದ ಆಯ್ಕೆಯು ಲಾಭ ಮತ್ತು ಅಪಾಯದ ಬಗ್ಗೆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ.

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಬಹುದಾದ ವಿವಿಧ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿವೆ. ಅವುಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಿವೆ:

- ✓ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗಳು/ಸಾಂಸ್ಥಿಕ(ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್) ಸ್ಥಿರ ಠೇವಣಿಗಳು,
- ✓ ಅಂಚೆ ಕಛೇರಿಯ ಸಣ್ಣ ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳು,
- ✓ ಷೇರುಗಳ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಚಿಕೆಗಳು,
- ✓ ಸಾಲಪತ್ರ(ಡಿಬೆಂಚರ್)ಗಳು ಅಥವಾ ಇತರ ಭದ್ರತೆ/ ಕರಾರುಪತ್ರಗಳು,
- ✓ ಮ್ಯೂಚುವಲ್ ಫಂಡ್ ಗಳು
- ✓ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ನೀಡಲಾಗುವ ಯುನಿಟ್ ಲಿಂಕ್ಡ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ.

4. ನಿವೃತ್ತಿ ಯೋಜನೆ

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರದ ತನ್ನ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಬೇಕಾಗಿರುವ ಹಣದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮತ್ತು ಅವು ಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ವಿವಿಧ ನಿವೃತ್ತಿ ಆಯ್ಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದೆ. ನಿವೃತ್ತಿ ಯೋಜನೆ ಮೂರು ಹಂತಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ

a) ಸಂಚಯನ: ಹೂಡಿಕೆಗಾಗಿ ಈ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಹಣವನ್ನು ಮೀಸಲಿಡಲು ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ತಂತ್ರಗಳ ಮೂಲಕ ನಿಧಿಯ ಸಂಚಯನವನ್ನು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

b) ಸಂರಕ್ಷಣೆ: ಮೂಲಮೊತ್ತವು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಕೆಲಸದ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಗರಿಷ್ಠಗೊಳಿಸಲಾಗುವಂತೆ ಒಬ್ಬರ ಹೂಡಿಕೆಗಳು ಕಠಿಣ ಪರಿಶ್ರಮಕ್ಕೆ ಒಳಪಡಿಸುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಮಾಡಿದ ಪ್ರಯತ್ನಗಳನ್ನು ಸಂರಕ್ಷಣೆ ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

c) ವಿತರಣೆ: ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರ ಆದಾಯದ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ನಿಧಿ ಅಥವಾ ಮೂಲ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಹಿಂತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ / ವರ್ಷಾಶನ ಪಾವತಿಗಳಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸುವ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ವಿಧಾನವನ್ನು ವಿತರಣೆಯು ಉಲ್ಲೇಖಿಸುತ್ತದೆ.

5. ಆಸ್ತಿ ಯೋಜನೆ

ಇದು ಒಬ್ಬರ ಮರಣದ ನಂತರ ಅವರ ಆಸ್ತಿಯ ಅಧಿಕಾರದ ಹಂಚಿಕೆ ಮತ್ತು ವರ್ಗಾವಣೆಯ ಯೋಜನೆಯಾಗಿದೆ. ನಾಮನಿರ್ದೇಶನ ಮತ್ತು ನಿಯೋಜನೆ ಅಥವಾ ಉಯಿಲಿನ ತಯಾರಿಕೆಯಂತಹ ವಿವಿಧ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಒಬ್ಬರ ಆಸ್ತಿ

ಮತ್ತು ಸ್ವತ್ತುಗಳು ಸರಾಗವಾಗಿ ಹಂಚಿಕೆಯಾಗುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ಅವರು ಮರಣಿಸಿದ ನಂತರ ಅವರ ಇಚ್ಛೆಗನುಗುಣವಾಗಿ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಮೂಲ ಕಲ್ಪನೆಯಾಗಿದೆ.

6. ತೆರಿಗೆ ಯೋಜನೆ

ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ತೆರಿಗೆ ಕಾನೂನುಗಳಿಂದ ಗರಿಷ್ಠ ತೆರಿಗೆ ಲಾಭವನ್ನು ಹೇಗೆ ಪಡೆಯುವುದು ಮತ್ತು ಆದಾಯ, ವೆಚ್ಚಗಳು ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಯೋಜನೆಗಾಗಿ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿಗಳ ಸಂಪೂರ್ಣ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಹೇಗೆ ಪಡೆಯುವುದು ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ತೆರಿಗೆ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಭಾರತದಲ್ಲಿನ ತೆರಿಗೆ ಕಾನೂನುಗಳ ಪ್ರಕಾರ, ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಅವನ/ಅವಳ ಸ್ವಂತ ಜೀವದ ಮೇಲೆ, ಅವನ/ಅವಳ ಸಂಗಾತಿಯ ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳ ಜೀವದ ಮೇಲೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೇಲೆ ಪಾವತಿಸಲಾದ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂತುಗಳು ತೆರಿಗೆಯೋಗ್ಯ ಆದಾಯವನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಕಾಯ್ದೆಯ ಸೆಕ್ಷನ್ 80ಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಕಡಿತಕ್ಕೆ ಅರ್ಹವಾಗಿವೆ. ಪ್ರಸ್ತುತದಲ್ಲಿ, ಈ ಕಡಿತವನ್ನು ಷರತ್ತುಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು ರೂ.1,50,000 ಗಳವರೆಗೆ ಅನುಮತಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅಂತಹ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಪರಿಪಕ್ವತೆ(ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ)ಯ ವೇಳೆಯ ಆದಾಯ (ವಿಮಾಮೊತ್ತ ಮತ್ತು ಬೋನಸ್)ವನ್ನು ಸಹ ಸೆಕ್ಷನ್ 10 (10ಡಿ) ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ವಿನಾಯಿತಿಯನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅದೇ ರೀತಿ, ಸಾವಿನ ನಂತರದ ಕ್ಲೇಮ್ ಮೊತ್ತವು ಸ್ವೀಕರಿಸುವವರ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆಯಿಂದ ವಿನಾಯಿತಿಗೆ ಅರ್ಹವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ತೆರಿಗೆಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದು ಇಲ್ಲಿ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದ್ದು ತಪ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನು ಗಮನಿಸಬೇಕು.

ಜೀವ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರು ಆಗಾಗ್ಗೆ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವರ ವಿಮಾ ಅಗತ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ ಅವರ ಇತರ ಹಣಕಾಸಿನ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವಲ್ಲಿ ಸಹ ಬೆಂಬಲಕ್ಕಾಗಿ ಸಲಹೆ ನೀಡುವ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯ ಉತ್ತಮ ಜ್ಞಾನವು ಯಾವುದೇ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಲೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 3

ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ತೆರಿಗೆ ಯೋಜನೆಯ ಉದ್ದೇಶವಲ್ಲ?

I. ಗರಿಷ್ಠ ತೆರಿಗೆ ಪ್ರಯೋಜನ

II. ವಿವೇಕಯುತ ಹೂಡಿಕೆಯ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಕಡಿಮೆಯಾದ ತೆರಿಗೆಯ ಹೊರೆ

III. ತೆರಿಗೆಯ ವಂಚನೆ

IV. ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯಿತಿಗಳ ಸಂಪೂರ್ಣ ಪ್ರಯೋಜನ

ಸಾರಾಂಶ

- ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದೆ:
  - ✓ ಒಬ್ಬರ ಜೀವನದ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು,
  - ✓ ಈ ಗುರುತಿಸಲಾದ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಆರ್ಥಿಕ ಗುರಿಗಳನ್ನಾಗಿ ರೂಪಾಂತರಿಸುವುದು ಮತ್ತು
  - ✓ ಆ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರ ಹಣಕಾಸಿನ ನಿರ್ವಹಣೆ
- ವೈಯಕ್ತಿಕ ಜೀವನ ಚಕ್ರವನ್ನಾಧರಿಸಿ ಮೂರು ವಿಧದ ಆರ್ಥಿಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಅವುಗಳುಈ ಕೆಳಗಿನ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತವೆ:
  - ✓ ಭವಿಷ್ಯದ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವುದು,
  - ✓ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುವುದು ಮತ್ತು
  - ✓ ಸಂಪತ್ತು ಸಂಚಯನ
- ಅವಿಭಕ್ತ ಕುಟುಂಬದ ವಿಘಟನೆ, ಇಂದು ಲಭ್ಯವಿರುವ ಬಹು ಹೂಡಿಕೆಯ ಆಯ್ಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಜೀವನಶೈಲಿ ಇತ್ಯಾದಿಗಳಂತಹ ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಸಾಮಾಜಿಕ ಬದಲುಗಳಿಂದ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯ ಅಗತ್ಯವು ಮತ್ತಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ.
- ಒಬ್ಬರು ಮೊದಲ ಸಂಬಳವನ್ನು ಪಡೆದ ನಂತರ ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಉತ್ತಮ ಸಮಯ.
- ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆಗಳು ಸಲಹಾ ಸೇವೆಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಿವೆ:
  - ✓ ನಗದು ಯೋಜನೆ,
  - ✓ ಹೂಡಿಕಕೆಯ ಯೋಜನೆ,
  - ✓ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆ,
  - ✓ ನಿವೃತ್ತಿ ಯೋಜನೆ,
  - ✓ ಆಸ್ತಿ ಯೋಜನೆ
  - ✓ ತೆರಿಗೆ ಯೋಜನೆ

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

1. ಆರ್ಥಿಕ ಯೋಜನೆ
2. ಜೀವನದ ಹಂತಗಳು
3. ಅಪಾಯದ ವ್ಯಕ್ತಿಚಿತ್ರಣ
4. ನಗದು ಯೋಜನೆ
5. ಹೂಡಿಕೆ ಯೋಜನೆ
6. ವಿಮಾ ಯೋಜನೆ
7. ನಿವೃತ್ತಿ ಯೋಜನೆ
8. ಆಸ್ತಿ ಯೋಜನೆ
9. ಸೂಕ್ತತೆಯ ಮಾಹಿತಿ
10. ತೆರಿಗೆ ಯೋಜನೆ

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಯ ಉತ್ತರಗಳು

ಉತ್ತರ 1 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ I ಆಗಿದೆ

ಉತ್ತರ 2 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ II ಆಗಿದೆ

ಉತ್ತರ 3 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ III ಆಗಿದೆ

ಅಧ್ಯಾಯ L-03

ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು: ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ

ಅಧ್ಯಾಯ ಪರಿಚಯ

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವು ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಜಗತ್ತನ್ನು ನಿಮಗೆ ಪರಿಚಯಿಸುತ್ತದೆ. ಇದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತನಾಡುವ ಮೂಲಕ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ನಂತರ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಅಗತ್ಯತೆ ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ಜೀವನ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸುವಲ್ಲಿ ಅವು ವಹಿಸುವ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಚರ್ಚಿಸುತ್ತ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತದೆ. ಅಂತಿಮವಾಗಿ ನಾವು ಕೆಲವು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ನೋಡುತ್ತೇವೆ.

ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

A. ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಅವಲೋಕನ

B. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು

A. ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಅವಲೋಕನ

1. ಉತ್ಪನ್ನವೆಂದರೇನು?

ಮೊದಲಿಗೆ, 'ಉತ್ಪನ್ನ'ವೆಂದರೆ ಏನು ಎಂದು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳೋಣ. ಜನಪ್ರಿಯ ಪರಿಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಉತ್ಪನ್ನವೆಂದರೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ತಂದು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ವಸ್ತು ಅಥವಾ ಸರಕು ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಉತ್ಪನ್ನವು ಕೆಲವು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ನೀಡುವ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು ಅಥವಾ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳ ಒಂದು ಗುಂಪಾಗಿರುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ.

ಎಲ್ಲ ಕಂಪನಿಗಳು ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಆಕರ್ಷಕವಾಗಿ ಮಾಡಲು ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ಇತರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಂದ ಪ್ರತ್ಯೇಕಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತವೆ. ತಮ್ಮ ಕಂಪನಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಇತರರಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಅನನ್ಯ ಮತ್ತು ಆಕರ್ಷಕವಾಗಿಸಲು ಈ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ ಹೇಳುವುದು ಜೀವ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರ ಪಾತ್ರವಾಗಿದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ

ಕೋಲ್ಗೇಟ್, ಕ್ಲೋಸ್ ಅಪ್ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಮಿಸ್ ಇವೆಲ್ಲವೂ ಟೂತ್ ಪೇಸ್ಟ್ ಗಳ ವಿಭಿನ್ನ ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್ ಗಳಾಗಿವೆ. ಆದರೆ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್ ನ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು ಇನ್ನೊಂದಕ್ಕಿಂತ ಭಿನ್ನವಾಗಿರುತ್ತವೆ.

ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಿದ ಪ್ರಕಾರದವುಗಳಾಗಿರಬಹುದು:

i. ಮೂರ್ತ/ಕಾಣಬಹುದಾದ: ಸ್ಪರ್ಶದಿಂದ ಅನುಭವಿಸಬಹುದಾದ ಅಥವಾ ನೇರವಾಗಿ ನೋಡಬಹುದಾದ ಭೌತಿಕ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಇದು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ (ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಕಾರು ಅಥವಾ ದೂರದರ್ಶನದ ಸೆಟ್)

ii. ಅಮೂರ್ತ/ಕಾಣಲಾಗದ: ಇದು ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ಮಾತ್ರ ಗ್ರಹಿಸಬಹುದಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಜೀವ ವಿಮೆಯು ಅಮೂರ್ತವಾದ ಉತ್ಪನ್ನವಾಗಿದೆ.

2. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಉದ್ದೇಶ

ಮಾನವರು ಇದು ನಮ್ಮ ಉತ್ಪಾದಕ ಗಳಿಕೆಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಮೂಲವಾಗಿರುವ - ಮಾನವ ಬಂಡವಾಳವೆಂಬ - ಅಪಾರವಾದ ಮೌಲ್ಯಯುತವಾದ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಜೀವ ಮತ್ತು ಮಾನವನ ಯೋಗಕ್ಷೇಮದ ಬಗ್ಗೆ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಯಿರುತ್ತದೆ. ಸಾವು ಮತ್ತು ಕಾಯಿಲೆಯಂತಹ ಘಟನೆಗಳು ನಮ್ಮ ಗಳಿಕೆಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಮತ್ತು ಜೀವನದ ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ನಾಶಪಡಿಸಬಹುದು. ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಿಗೆ ವಿಮೆ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಸಾವು ಅಥವಾ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಉಂಟಾಗುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳ ಆರ್ಥಿಕ ಮೌಲ್ಯದ ನಷ್ಟದ ವಿರುದ್ಧ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು

ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಮೊದಲ ಕಂತನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದ ಕ್ಷಣದಲ್ಲಿ, ಅವನ/ಅವಳ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ತಕ್ಷಣದ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ರಚಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಆದಾಯವು ಅವನ/ಅವಳ ಅವಲಂಬಿತರಿಗೆ ಅಥವಾ ಪ್ರೀತಿಪಾತ್ರರಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತದೆ.

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ದುರದೃಷ್ಟಕರ ಮರಣದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಹತ್ತಿರದ ಮತ್ತು ಆತ್ಮೀಯರಿಗೆ ಮನಸ್ಸಿನ ಶಾಂತಿ ಮತ್ತು ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಜೀವ ವಿಮೆಯು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಅಂತಹ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದರ ಹೊರತಾಗಿ, ಈ ಪಠ್ಯಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸದ ಉಳಿತಾಯ, ಸಂಪತ್ತು ಸಂಗ್ರಹಣೆ, ಸುರಕ್ಷತೆ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಯ ಭದ್ರತೆ ಮತ್ತು ನಿಶ್ಚಿತ ಆದಾಯದ ದರಗಳು ಮುಂತಾದವುಗಳಂತಹ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಇತರ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಜೀವ ವಿಮೆಯು ಪೂರೈಸುತ್ತದೆ.

ಕಳೆದ ಎರಡು ಶತಮಾನಗಳಲ್ಲಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮವು ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಕೊಡುಗೆಯಲ್ಲಿ ಅಗಾಧವಾದ ಆವಿಷ್ಕಾರಗಳನ್ನು ಕಂಡಿದೆ. ಸಾವಿನ ಪ್ರಯೋಜನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳೊಂದಿಗೆ ಈ ಪ್ರವಾಸ ಪ್ರಾರಂಭವಾಯಿತು ಆದರೆ ಕಾಲಾಂತರದಲ್ಲಿ, ದತ್ತಿ, ಅಂಗವೈಕಲ್ಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು, ಭಯಂಕರ ಕಾಯಿಲೆಯ ಕವರ್ ಗಳು ಮತ್ತು ಮುಂತಾದ ಬಹು ಜೀವನ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಸೇರಿಸಲಾಯಿತು.

ವಿಮಾದಾರರನ್ನು ತಮ್ಮ ಹೂಡಿಕೆಯ ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆಮಾಡಲು ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಿಸುವಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಲು ಆಹ್ವಾನಿಸಲಾಗುವ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಂಬಂಧಿತ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ರಚನೆಯು ಇತ್ತೀಚಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿನ ಪ್ರಮುಖ ಆವಿಷ್ಕಾರಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿದೆ. ಮತ್ತೊಂದು ಪ್ರಮುಖ ಆವಿಷ್ಕಾರವೆಂದರೆ ವಿವಿಧ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚದ ಘಟಕಗಳು ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಅಗತ್ಯತೆಗಳು, ಕೈಗೆಟುಕುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಜೀವನ-ಹಂತಗಳಿಗನುಗುಣವಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಂದ ಬದಲಾಗಬಹುದಾದ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವ ಅನ್ ಬಂಡಲ್ಡ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವಿಕಸನವಾಗಿದೆ

3. ಸೂಕ್ತತೆಯ ಮಾಹಿತಿ

ಏಜೆಂಟರು ಮತ್ತು ಬ್ರೋಕರ್ ಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ವಿಮಾ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಹೊಣೆಗಾರರನ್ನಾಗುವಂತೆ ಮಾಡಲು ಮತ್ತು ತಪ್ಪು-ಮಾರಾಟದ ನಿದರ್ಶನಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು, ಐಆರ್ ಡಿಎಐ 'ಉತ್ಪನ್ನ ಸೂಕ್ತತೆ' ಎಂಬ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಿದೆ. 'ಸೂಕ್ತತೆಯ ಮಾಹಿತಿ' ಎನ್ನುವುದು ವಯಸ್ಸು, ಆದಾಯ, ಕುಟುಂಬದ ಸ್ಥಿತಿ, ಜೀವನದ ಹಂತ, ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದ ಗುರಿಗಳು, ಹೂಡಿಕೆ ಉದ್ದೇಶಗಳು, ಈಗಾಗಲೇ ಹೊಂದಿರುವ ವಿಮೆಯ ಪೋರ್ಟ್ ಫೋಲಿಯೊ ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಮೇಲಿನ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರ ಮಾಹಿತಿಯಾಗಿದೆ. ಅಂದರೆ, ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ, ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮೊದಲು ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯತೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನದ ಸೂಕ್ತತೆಯನ್ನು ಸಮರ್ಥಿಸಲು ಏಜೆಂಟರು ಶಕ್ತರಾಗಿರಬೇಕು.

ಬೇರೆ ಶಬ್ದಗಳಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಏಜೆಂಟರು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರ ವಯಸ್ಸು, ಆದಾಯ, ಕುಟುಂಬದ ಸ್ಥಿತಿ, ಜೀವನದ ಹಂತ, ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದ ಗುರಿಗಳು, ಹೂಡಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು, ಈಗಾಗಲೇ ಹೊಂದಿರುವ ವಿಮಾ ಬಂಡವಾಳ, ವಿಮಾ ಅಗತ್ಯತೆಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಯನ್ನೊಳಗೊಂಡ ಅಪಾಯದ ವ್ಯಕ್ತಿಚಿತ್ರಣವನ್ನು ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಉತ್ಪನ್ನವು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗಾಗಿ ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆಯೇ ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಉತ್ಪನ್ನದ ಸ್ವರೂಪ, ಕಂತಿನ ಮೊತ್ತ, ಕಂತು ಪಾವತಿಯ ವಿಧಾನ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿ ಮತ್ತು ಕಂತು ಪಾವತಿಯ ರೀತಿಯೂ ಸಹ 'ಸೂಕ್ತತೆ'ಯ ನಿಯತಾಂಕಗಳ ಭಾಗವಾಗಿದೆ.

ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಸೂಕ್ತ ಮಾಹಿತಿಯು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಏಜೆಂಟರಿಂದ ಸಹಿ ಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟಿರಬೇಕೆಂದು; ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಗಳ ಭಾಗವಾಗಿ ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ಸಂರಕ್ಷಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ತಪಾಸಣೆಗೆ ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡಲ್ಪಡುವುದನ್ನು ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ಕಡ್ಡಾಯಮಾಡಿದೆ.

4. ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ರೈಡರ್ ಗಳು

ರೈಡರ್ ಎನ್ನುವುದು ಒಪ್ಪಂದದ ಭಾಗವಾಗುವ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಧೃಡೀಕರಣದ ಮೂಲಕ ಸೇರಿಸಲಾದ ನಿಬಂಧನೆಯಾಗಿದೆ. ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಅಪಘಾತದಿಂದಾದ ಸಾವಿನ ಪ್ರಯೋಜನದ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವಂತಹ ಪೂರಕ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ರೈಡರ್ ಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕೊಡುಗೆಗಳ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ವರ್ಧಿಸುವ ರೈಡರ್ ಗಳು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿವಿಧ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಒಂದೇ ಯೋಜನೆಗೆ ಕಸ್ಟಮೈಸ್ ಮಾಡಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ಹಲವಾರು ರೈಡರ್ ಗಳನ್ನು ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ನೀಡುತ್ತವೆ.

ವಿಶಿಷ್ಟ ಜೀವವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರಯೋಜನಗಳಾಗಿ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯ ರಕ್ಷಣೆ, ಅಪಘಾತದ ಕವರ್ ಮತ್ತು ಗಂಭೀರ ರೋಗಗಳ ಕವರ್ ನಂತಹ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ವಿಧಾನವನ್ನು ರೈಡರ್ ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಕಂತನ್ನು ಪಾವತಿಸುವ ಮೂಲಕ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಅವುಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು.

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 1

ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಅಮೂರ್ತ ಉತ್ಪನ್ನವಾಗಿದೆ?

I. ಕಾರು

II. ಮನೆ

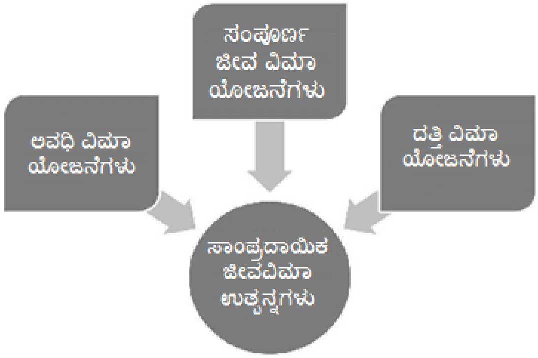
III. ಜೀವವಿಮೆ

IV. ಸಾಬೂನು

A. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು

ಈಗ ನಾವು ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಕೆಲವು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಪ್ರಕಾರಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕಲಿಯೋಣ.

ಚಿತ್ರ 1 - ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು



1. ಅವಧಿ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳು

ಅವಧಿ ವಿಮೆಯು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಮಾನ್ಯವಾಗಿರುವ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ. ಅದು ಒಂದು ವಿಮಾನ ಪ್ರಯಾಣವನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಕಡಿಮೆ ಸಮಯದಿಂದ ಹಿಡಿದು ಬಹು ವರ್ಷಗಳವರೆಗೆ ಸಹ ಇರಬಹುದು. 65 ಅಥವಾ 70 ವರ್ಷಗಳವರೆಗೆ ಇದರ ರಕ್ಷಣೆಯು ವಿಸ್ತರಿಸಬಹುದು. ಒಂದು ವರ್ಷದ ಅವಧಿಯ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಆಸ್ತಿ ಮತ್ತು ಅಪಘಾತ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ಹೋಲುತ್ತವೆ. ಈ ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಉಳಿತಾಯ ಅಥವಾ ನಗದು ಮೌಲ್ಯದ ಅಂಶಗಳಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಅಕ್ಟೋಬರ್ 2020 ರಲ್ಲಿ, ಲಿಂಕ್ ಮಾಡಿಲ್ಲದ ಭಾಗವಹಿಸದ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಶುದ್ಧ ಅಪಾಯದ ಕಂತಿನ ಜೀವ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಯಾಗಿರುವ, ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರ ದುರದೃಷ್ಟಕರ ಮರಣ ಸಂಭವಿಸಿದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರಿಗೆ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಒಟ್ಟು ಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಲು ಒದಗಿಸುವ "ಸರಲ್ ಜೀವನ್ ಬಿಮಾ" (ವಿಮಾಗಾರರ ಹೆಸರನ್ನು ಉತ್ಪನ್ನದ ಹೆಸರಿನ ಹಿಂದೆ ಜೋಡಿಸಬೇಕು) ಎಂಬ ಪ್ರಮಾಣಿತ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅವಧಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನ(ಸ್ಟ್ಯಾಂಡರ್ಡ್ ಇಂಡಿವಿಜುವಲ್ ಟರ್ಮ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಶುರೆನ್ಸ್ ಪ್ರಾಡಕ್ಟ್)ವನ್ನು ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ಪರಿಚಯಿಸಿದೆ.

ನಿಯಂತ್ರಕರು ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಕೆಲವು ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಮತ್ತು ರೈಡರ್ ಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ, ಯಾವುದೇ ಇತರ ರೈಡರ್ ಗಳು/ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು/ ಆಯ್ಕೆಗಳು/ ರೂಪಾಂತರಗಳನ್ನು ನೀಡಲು ಅನುಮತಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಅಲ್ಲದೆ, ಆತ್ಮಹತ್ಯೆಯ ಹೊರತನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಉತ್ಪನ್ನದಡಿಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಹೊರತುಗಳು ಇರಬಾರದು. ಸರಳ ಜೀವನ ಬಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಲಿಂಗ, ವಾಸಸ್ಥಳ, ಪ್ರಯಾಣ, ಉದ್ಯೋಗ ಅಥವಾ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಅರ್ಹತೆಗಳ ಮೇಲೆ ನಿರ್ಬಂಧಗಳಿಲ್ಲದೆ ನೀಡಲಾಗುವುದು.

a) ಉದ್ದೇಶ

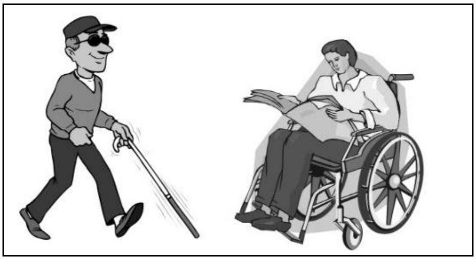
ಅವಧಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಯು ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಮುಖ್ಯ ಮತ್ತು ಮೂಲಭೂತವಾದ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸುತ್ತದೆ, ಇದು ವಿಮಾದಾರರ ಮರಣದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅವರ ಅವಲಂಬಿತರಿಗೆ ಭರವಸೆ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.

ಪಾಲಿಸಿಯು ಪ್ರತಿ ಆದಾಯದ ಯೋಜನೆಯಾಗಿಯೂ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟು ಮೊತ್ತದ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿತ ಫಲಾನುಭವಿಗಳಿಗೆ ಮಾಸಿಕ, ತ್ರೈಮಾಸಿಕ ಅಥವಾ ಅಂತಹುದೇ ನಿಯತಕಾಲಿಕ ಪಾವತಿಗಳ ಸರಣಿಯಿಂದ ಬದಲಾಯಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

b) ಅಂಗವೈಕಲ್ಯ

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅವಧಿ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯು ಸಾವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಮುಖ್ಯ ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯ ರಕ್ಷಣೆಯ ರೈಡರ್ ಅನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ. ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ವಿಮಾದಾರರು ಒಪ್ಪಂದದ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯದಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿದ್ದರೆ, ಫಲಾನುಭವಿಗಳಿಗೆ/ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾದಾರರ ಮರಣದವರೆಗೂ ಈ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತವೆ.

ಚಿತ್ರ 3 - ಅಂಗವೈಕಲ್ಯ



c) ರೈಡರ್ ನಂತೆ ಅವಧಿವಿಮೆ

ಅವಧಿ ಜೀವವಿಮೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅದ್ವಿತೀಯ ಪಾಲಿಸಿಯಾಗಿ ಒದಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಆದರೆ ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ರೈಡರ್ ಮೂಲಕವೂ ಅದನ್ನು ಒದಗಿಸಬಹುದು.

ಉದಾಹರಣೆ

ಪಿಂಚಣಿ ಯೋಜನೆಯ ರೈಡರ್ ಪಿಂಚಣಿ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುವ ದಿನಾಂಕದ ಮೊದಲು ಒಬ್ಬರು ಮರಣಹೊಂದಿದರೆ ಮರಣದ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪಾವತಿಸುವುದನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.

d) ಪರಿವರ್ತನ ಸಾಧ್ಯತೆ

ಪರಿವರ್ತಿಸಬಹುದಾದ ಅವಧಿ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಅವಧಿ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ವಿಮಾ ಸಾಧ್ಯತೆಯ ತಾಜಾ ಪುರಾವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸದೆಯೇ "ಸಂಪೂರ್ಣ ಜೀವನ(ಹೋಲ್ ಲೈಫ್)" ದಂತಹ ಶಾಶ್ವತ ಯೋಜನೆಯನ್ನಾಗಿ ಬದಲಾಯಿಸಲು ಅಥವಾ ಪರಿವರ್ತಿಸಲು ಅನುಮತಿಸುತ್ತವೆ. ಶಾಶ್ವತ ನಗದು ಮೌಲ್ಯದ ವಿಮೆಯನ್ನು ಹೊಂದಲು ಬಯಸುವ ಆದರೆ ಅದರ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಂತುಗಳನ್ನು ನೀಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದವರಿಗೆ ಈ ಸವಲತ್ತು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಅವಧಿ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಶಾಶ್ವತ ವಿಮೆಯಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಿದಾಗ ಹೊಸ ಕಂತು ದರವು ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ.

e) ಅನನ್ಯ ಮಾರಾಟದ ಯೋಜನೆ (ಯುಎಸ್ ಪಿ)[ಯುನಿಕ್ ಸೆಲ್ಲಿಂಗ್ ಪ್ರೊಪೊಸಿಶನ್]

ಅನನ್ಯ ಮಾರಾಟದ ಯೋಜನೆ (ಯುಎಸ್ ಪಿ)ಯು ಅವಧಿ ಭರವಸೆಯ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಯಾಗಿದ್ದು, ಸೀಮಿತ ಬಜೆಟ್ ನಲ್ಲಿ ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಜೀವ ವಿಮೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ.

f) ರೂಪಾಂತರಗಳು

ಅವಧಿಯ ಭರವಸೆಯ ಹಲವಾರು ರೂಪಾಂತರಗಳು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಚಿತ್ರ 3: ಅವಧಿ ಭರವಸೆಯ ರೂಪಾಂತರಗಳು

ಅವಧಿ ಭರವಸೆಯ ರೂಪಾಂತರಗಳು

- ಕಡಿಮೆಯಾಗುವ ಅವಧಿ ಭರವಸೆ
- ಹೆಚ್ಚಾಗುವ ಅವಧಿ ಭರವಸೆ
- ಕಂತುಗಳ ವಾಪಸಾತಿಯೊಂದಿಗೆ ಅವಧಿ ವಿಮೆ

i. ಕಡಿಮೆಯಾಗುವ ಅವಧಿ ಭರವಸೆ

ಈ ಯೋಜನೆಗಳು ಸಾಲವನ್ನು ಪಾವತಿಸುವ ಮೊದಲು ಸಾಲಗಾರರು ಮರಣಹೊಂದಿದರೆ ಸಾಲದ ಮೇಲಿನ ಬಾಕಿಗೆ ಸಮಾನವಾದ ಮರಣದ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ವಿಶಿಷ್ಟವಾಗಿ ಕಡಿಮೆಗೊಳ್ಳುವ ಅವಧಿ ವಿಮೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅಡಮಾನ ವಿಮೋಚನೆ(ಮಾರ್ಟ್ಗೇಜ್ ರಿಡೆಂಪ್ಶನ್) (ಅಧ್ಯಾಯ 15 ರಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ) ಅಥವಾ ಸಾಲದ ಜೀವವಿಮೆ(ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಶುರೆನ್ಸ್)ಯೆಂದು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಸಾಲ ನೀಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ಸಾಲಗಾರರ ಜೀವನವನ್ನು ಕವರ್ ಮಾಡಲು ಗುಂಪು ವಿಮೆಯ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅಡಮಾನ ವಿಮೋಚನೆ ವಿಮೆಯ ಖರೀದಿಯು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅಡಮಾನ ಸಾಲದ ಷರತ್ತಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಇಂತಹ ಯೋಜನೆಗಳು ಮೋಟಾರು ಅಥವಾ ಇತರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಾಲಗಳಿಗೂ ಲಭ್ಯವಿರಬಹುದು.

ii. ಹೆಚ್ಚಾಗುವ ಅವಧಿ ಭರವಸೆ

ಹೆಸರೇ ಸೂಚಿಸುವಂತೆ, ಯೋಜನೆಯು ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿಯೊಂದಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಾಗುವ ಮರಣದ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಕವರೇಜ್ ಹೆಚ್ಚಾದಂತೆ ಕಂತು ಸಹ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ.

iii. ಕಂತುಗಳ ವಾಪಸಾತಿಯೊಂದಿಗೆ ಅವಧಿ ವಿಮೆ

ಕಂತುಗಳ ವಾಪಸಾತಿಯೊಂದಿಗಿನ ಅವಧಿ ವಿಮೆಯು ಮತ್ತೊಂದು ವಿಧದ (ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಜನಪ್ರಿಯವಾಗಿದೆ) ಪಾಲಿಸಿಯಾಗಿದೆ. ಕಂತುಗಳ ವಾಪಸಾತಿಯಿಲ್ಲದ ಇದೇ ರೀತಿಯ ಅವಧಿ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗೆ ಪಾವತಿಸಿದ ಕಂತಿಗಿಂದ ಈ ಪಾಲಿಸಿಯ ಕಂತಿನ ಮೊತ್ತ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚಿದ್ದರೂ, ಕೆಲವು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಇಂತಹ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿರಬಹುದು.

g) ಸಂಬಂಧಿತ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳು

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಅವಧಿ ವಿಮೆ ಸೂಕ್ತತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬಹುದು:

i. ಅಡಮಾನ ವಿಮೋಚನೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಯ ಅಗತ್ಯವು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ತಾತ್ಕಾಲಿಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ

ii. ಒಂದು ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪೂರಕವಾಗಿ.

iii. "ಅವಧಿ ವಿಮೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ ಮತ್ತು ಉಳಿದ ಹಣವನ್ನು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಿ" ತತ್ವದ ಭಾಗವಾಗಿ, ಒಬ್ಬರು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಕೇವಲ ಅಗ್ಗದ ಅವಧಿಯ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಇತರ ಆಕರ್ಷಕ ಹೂಡಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿಯ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಬಯಸುತ್ತಾರೆ.

ಪ್ರಮುಖ

ಅವಧಿ ಯೋಜನೆಗಳ ಮಿತಿಗಳು: ಅವಧಿ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಯಸ್ಸಿನ ನಂತರ ಅಂದರೆ **65** ಅಥವಾ **70** ವರ್ಷಗಳ ನಂತರ ಕವರೇಜ್ ಅನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದೇ ಇರಬಹುದು.

2. ಸಂಪೂರ್ಣ ಜೀವವಿಮೆ

ಸಂಪೂರ್ಣ ಜೀವ ವಿಮೆಯು ಶಾಶ್ವತ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ಒಂದು ಉದಾಹರಣೆಯಾಗಿದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ, ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು ವಿಮಾದಾರರು ಮರಣಹೊಂದಿದಾಗ, ಮರಣವು ಯಾವಾಗ ಸಂಭವಿಸಬಹುದು ಎಂಬುದನ್ನು ಲೆಕ್ಕಿಸದೆ, ಒಪ್ಪಿದ ಮರಣದ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಕಂತುಗಳನ್ನು ಒಬ್ಬರ ಜೀವನದುದ್ದಕ್ಕೂ ಅಥವಾ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದಂತೆ ಸೀಮಿತ ಅವಧಿಯವರೆಗೆ ಪಾವತಿಸಬಹುದು.

ಸಂಪೂರ್ಣ ಜೀವವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ವಿಮೆದಾರರ ಮರಣದವರೆಗೂ ಜಾರಿಯಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸಾವಿನ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪಾವತಿಸುವಂತೆ ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಸಂಪೂರ್ಣ ಜೀವಿತಾವಧಿ ವಿಮೆಯ ಕಂತುಗಳು ಅವಧಿ ವಿಮೆಯ ಕಂತುಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಯೋಜನೆಯು ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ ನಗದು ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಸಹ ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಅವನು/ಅವಳು ಈ ನಗದು ಮೌಲ್ಯದಿಂದ ಪಾಲಿಸಿ ಸಾಲದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಹಣವನ್ನು ಹಿಂಪಡೆಯಬಹುದು ಅಥವಾ ಅದರ ನಗದು ಮೌಲ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಒಪ್ಪಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅದನ್ನು ಮರುಪಡೆಯಬಹುದು.

ಬಾಕಿ ಉಳಿದಿರುವ ಸಾಲಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಮರಣದ ನಂತರ ಫಲಾನುಭವಿಗಳಿಗೆ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಪಾವತಿಯಿಂದ ಸಾಲ ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿಯ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕಡಿತಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಅಕಾಲಿಕ ಮರಣದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಮಾರಣಾಂತಿಕ ಕಾಯಿಲೆಯಂತಹ ವಿವಿಧ ಘಟನೆಗಳಿಂದಾಗುವ ತಮ್ಮ ಬಂಡವಾಳದ ಸವೆತದ ವಿರುದ್ಧ ತಮ್ಮ ಪ್ರೀತಿಪಾತ್ರರನ್ನು ರಕ್ಷಿಸಲು ಬಯಸುವ ಕುಟುಂಬದ ಮುಖ್ಯ ಆದಾಯದಾರರಿಗೆ

ಸಂಪೂರ್ಣ ಜೀವನ ಪಾಲಿಸಿಯು ಉತ್ತಮ ಯೋಜನೆಯಾಗಿದೆ. ಅಗತ್ಯವಿದ್ದರೆ, ನಿವೃತ್ತಿಯ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗಾಗಿ ಸಹ ಸಂಪೂರ್ಣ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ನಗದು ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಬಳಸಬಹುದು. ಹೀಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣ ಜೀವ ವಿಮೆಯು ಮನೆಯ ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಸಂಪತ್ತನ್ನು ಮುಂದಿನ ಪೀಳಿಗೆಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುವಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸುತ್ತದೆ.

3. ದತ್ತಿ ಭರವಸೆ

ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರರ ಮರಣ ಸಂಭವಿಸಿದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರರ ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರಿಗೆ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗುವ ಇದು ಒಂದು ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ. ವಿಮಾದಾರರು ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಜೀವಿತವಾಗಿ ಉಳಿದುಕೊಂಡರೆ ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಉತ್ಪನ್ನವು ಸಾವು ಮತ್ತು ಬದುಕುಳಿಯುವಿಕೆಯ ಲಾಭದ ಎರಡೂ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ದತ್ತಿ ಭರವಸೆಯು ಉಳಿತಾಯದ ಸಂಚಯನದ ಸುರಕ್ಷಿತ ಮತ್ತು ಕಡ್ಡಾಯ ವಿಧಾನವನ್ನು ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ಒಬ್ಬರ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಜೋಡಿಸುತ್ತದೆ.

ದತ್ತಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಜನರು ವೃದ್ಧಾಪ್ಯದ ವಿರುದ್ಧ ಒದಗಿಸುವ ಖಚಿತವಾದ ಉಪಾಯದ ವಿಧಾನವಾಗಿ ಅಥವಾ (ಎ) ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗಾಗಿ ನಿಧಿಯನ್ನು ಹೊಂದಲು, (ಬಿ) ಮಕ್ಕಳ ಮದುವೆ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಅಥವಾ (ಸಿ) ಅಡಮಾನ (ವಸತಿ) ಸಾಲವನ್ನು ಪಾವತಿಸುವಂತಹ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗಾಗಿ ಖರೀದಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಸರ್ಕಾರವು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಪಾವತಿಸಿದ ಕಂತುಗಳ ಮೇಲೆ ಆಕರ್ಷಕವಾದ ತೆರಿಗೆಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಅನೇಕ ದತ್ತಿ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ವಿಮಾದಾರರು ಅವನ/ಅವಳ ನಿವೃತ್ತಿಗಾಗಿ ಯೋಜಿಸುತ್ತಿರುವಾಗ 55 ರಿಂದ 65 ರ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಪಕ್ವವಾಗುತ್ತದೆ. ಇಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಇಂತಹ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ನಿವೃತ್ತಿ ಉಳಿತಾಯಗಳಿಗೆ ಪೂರಕವಾಗಬಹುದು.

ರೂಪಾಂತರಗಳು: ದತ್ತಿ ಭರವಸೆಯು ಕೆಳಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾದ ಕೆಲವು ರೂಪಾಂತರಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ -

4. ಹಣ ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವ ಪಾಲಿಸಿ(ಮನಿ ಬ್ಯಾಕ್ ಪಾಲಿಸಿ)

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಹಣ ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವ (ಮನಿ ಬ್ಯಾಕ್) ಪಾಲಿಸಿಯು ಜನಪ್ರಿಯ ದತ್ತಿ ಯೋಜನೆಯಾಗಿದೆ. ಈ ಪಾಲಿಸಿಯು ಅವಧಿಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರರು ಬದುಕಿ ಉಳಿದಿದ್ದರೆ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತದ ಕೆಲವು ಭಾಗವನ್ನು ಕಂತುಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಹಿಂದಿರುಗಿಸಲು ಮತ್ತು ಅವಧಿಯ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಬಾಕಿ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಹಿಂದಿರುಗಿಸುವ ನಿಬಂಧನೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ

20 ವರ್ಷಗಳ ಹಣ ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವ (ಮನಿ ಬ್ಯಾಕ್) ಪಾಲಿಸಿಯು 5ನೇ, 10ನೇ ಮತ್ತು 15ನೇ ವರ್ಷಗಳ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತದ 20%ವನ್ನು ಮತ್ತು ಉಳಿದ 40% ಮೊತ್ತವನ್ನು 20 ವರ್ಷಗಳ ಪೂರ್ಣ ಅವಧಿಯ ಅಂತ್ಯದಲ್ಲಿ ಬದುಕುಳಿಯುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಬಹುದು. ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರು 18 ವರ್ಷಗಳ ಅಂತ್ಯದಲ್ಲಿ ಮರಣಹೊಂದಿದರೆ, ಈಗಾಗಲೇ ಹಣ ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವ ಮೌಲ್ಯದ ಪ್ರಕಾರ ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ನೀಡಬೇಕಾದ ಲಾಭವು 60% ರಷ್ಟು ಆಗಿದ್ದರೂ

ಸಹ, ಸಂಪೂರ್ಣ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತ ಮತ್ತು ಬೋನಸ್ ಗಳನ್ನು (ಮುಂದಿನ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ) ಮರಣದ ಲಾಭವಾಗಿ ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಹಣ ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವ(ಮನಿ ಬ್ಯಾಕ್) ಯೋಜನೆಗಳು ಅಲ್ಪ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಅವಧಿಯ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಆಕರ್ಷಕವಾಗಿದ್ದು ಅವುಗಳ ನಗದೀಕರಣ ಸಾಧ್ಯತೆ(ಕ್ಯಾಶ್ ಬ್ಯಾಕ್)ಯ ಅಂಶದಿಂದಾಗಿ ಜನಪ್ರಿಯವಾಗಿವೆ. ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಯಾವುದೇ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಮರಣಹೊಂದಿದರೆ ಅಂತಹ ಯೋಜನೆಗಳು ಸಂಪೂರ್ಣ ಸಾವಿನ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಸಹ ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.

5. ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆಯ (ಪಾರ್) ಮತ್ತು ಭಾಗವಹಿಸದ (ನಾನ್-ಪಾರ್) ಯೋಜನೆಗಳು

ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಭಾಗವಹಿಸುವ (ಪಾರ್) ಮತ್ತು ಭಾಗವಹಿಸದ (ನಾನ್-ಪಾರ್) ಉತ್ಪನ್ನಗಳೆಂದು ಸಹ ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು. "ಪಾರ್" ಎಂಬ ಪದವು ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರ ಲಾಭದಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಮತ್ತೊಂದೆಡೆ, "ನಾನ್-ಪಾರ್" ಲಾಭದಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸದ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಎರಡೂ ವಿಧಗಳಿವೆ. ಎಲ್ಲ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಯೋಜನೆಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ, ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಕಂತುಗಳಿಂದ ಪಡೆಯಲಾದ ಸಂಚಯನ ಮಾಡಿದ ಜೀವ ನಿಧಿಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಕ ಮಾನದಂಡಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. 'ಪಾರ್ ಪ್ರಾಡಕ್ಟ್'ಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಖಾತ್ರಿ ಮೊತ್ತದ ಜೊತೆಗೆ ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ಉತ್ಪತ್ತಿಯಾಗುವ ಹೆಚ್ಚುವರಿ(ಬೋನಸ್ ಗಳು) ಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಅರ್ಹರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಇವುಗಳನ್ನು 'ಲಾಭಸಹಿತ(ವಿತ್ ಪ್ರಾಫಿಟ್)' ಯೋಜನೆಗಳೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

6. ಭಾಗವಹಿಸದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು

ಲಾಭರಹಿತ ಲಿಂಕ್ ಮಾಡದ [ನಾನ್-ಪಾರ್] ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದದ ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲಿ ಖಾತರಿಪಡಿಸಲಾದ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿಲ್ಲದ ಲಾಭವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಭಾಗವಹಿಸದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು 'ಲಿಂಕ್ಡ್ ಪ್ಲಾಟ್‌ಫಾರ್ಮ್' ಅಥವಾ 'ಲಿಂಕ್ ಮಾಡದ ಪ್ಲಾಟ್‌ಫಾರ್ಮ್' ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನೀಡಬಹುದು. ಇವುಗಳನ್ನು 'ಲಾಭರಹಿತ' ಯೋಜನೆಗಳೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ

ಇಪ್ಪತ್ತು ವರ್ಷಗಳ ಪ್ರತಿ ವರ್ಷ ಅವಧಿಯ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತದ 2% ರಷ್ಟು ಖಾತರಿಯ ಸೇರ್ಪಡೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತ ಪರಿಪಕ್ವತೆ(ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ)ಯ ಸಮಯದ ಲಾಭವು ವಿಮಾ ಮೊತ್ತದ ಒಟ್ಟು 40% ಸೇರ್ಪಡೆಯಾಗುವ ದತ್ತಿ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬಹುದು.

ಐಆರ್ ಡಿಎಐಯ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಘಟನೆ ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ನಾನ್-ಪಾರ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಮೇಲಿನ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಆರಂಭದಲ್ಲಿಯೇ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಹೇಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಇಂಡೆಕ್ಸ್ ಅಥವಾ ಬೆಂಚ್ ಮಾರ್ಕ್ ಗೆ ಲಿಂಕ್ ಮಾಡಬಾರದು. ನಿಯಮಿತ ಮಧ್ಯಂತರದಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹವಾಗುವ

ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರಯೋಜನಗಳಿಗೆ ಸಹ ಇದು ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಮೇಲಿನ ಆದಾಯವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿಯೇ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕು ಎಂದು ಇದರರ್ಥ.

ಪ್ರಮುಖ

ಸಾವಿನ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ನೀಡಲಾದ ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ನಿಯಮಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತವೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ, ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಐಆರ್ ಡಿಎಐ (ನಾನ್-ಲಿಂಕ್ಡ್) ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ನಿಯಂತ್ರಣ, 2019 ರ ಹೊಸ ನಿಯಮಾವಳಿ 9 ರ ಪ್ರಕಾರ, ಸಾವಿನ ಕನಿಷ್ಠ ಕವರ್ ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿದೆ:

ಎಲ್ಲ ನಾನ್-ಲಿಂಕ್ಡ್ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಪಾಲಿಸಿಯ ಸಂಪೂರ್ಣ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಮರಣದ ಮೇಲಿನ ಕನಿಷ್ಠ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವು ವಾರ್ಷಿಕ ಕಂತಿನ, ಸೀಮಿತ ಅಥವಾ ನಿಯಮಿತ ಕಂತಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ 7 ಪಟ್ಟುಗಳಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರಬಾರದು ಮತ್ತು ಏಕ ಕಂತಿನ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಕಂತಿನ 1.25 ಪಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚಾಗಿರಬೇಕು.

ಭಾಗವಹಿಸುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಮರಣದ ಮೇಲಿನ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯಾಗಿ, ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾದ ಮತ್ತು ಮೊದಲೇ ಪಾವತಿಸಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಮರಣದ ದಿನಾಂಕದವರೆಗೆ ಸಂಚಿತವಾದ ಬೋನಸ್ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಮರಣದ ಪ್ರಯೋಜನದ ಭಾಗವಾಗಿ ಮರಣದ ನಂತರ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ, ಭಾಗವಹಿಸುವ ಮತ್ತು ಭಾಗವಹಿಸದ ಯೋಜನೆಗಳೆಂಬ ಎರಡು ರೂಪಾಂತರಗಳಿವೆ.

i. ಭಾಗವಹಿಸುವ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಬೋನಸ್‌ಅನ್ನು ನಿಧಿಯ ಹೂಡಿಕೆಯ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯೊಂದಿಗೆ ಲಿಂಕ್ ಮಾಡಲಾಗಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಮೊದಲೇ ಘೋಷಿತ ಅಥವಾ ಖಾತರಿಪಡಿಸಲಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಬೋನಸ್ ಅನ್ನು ಘೋಷಿಸಿದ ನಂತರ ಅದು ಖಾತರಿಯಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಮರಣ ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿ ಪರಿಪಕ್ವತೆ(ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ)ಯ ಲಾಭದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಇದನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಬೋನಸ್ ಅನ್ನು ರಿವರ್ಷನರಿ ಬೋನಸ್ ಎಂದೂ ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ.

ii. ಭಾಗವಹಿಸದ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೇಲಿನ ಆದಾಯವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಯ ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲಿಯೇ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

7. ಪಿಂಚಣಿ ಯೋಜನೆಗಳು ಮತ್ತು ವರ್ಷಾಶನಗಳು

ಪಿಂಚಣಿ ಯೋಜನೆಯು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿರುವಾಗಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸುವ ನಿಧಿಯಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಆವರ್ತಕ ಪಾವತಿಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸದಿಂದ ನಿವೃತ್ತಿ ಹೊಂದಿದ ನಂತರ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸಲು ಹಣವನ್ನು ಹಿಂಪಡೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಪಿಂಚಣಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಗುಂಪು (ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಉದ್ಯೋಗದಾತರಿಂದ ಚಾಲಿತ) ಅಥವಾ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲಾಗಿದೆ. ಒಂದು ಗುಂಪು ಪಿಂಚಣಿಯು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಸ್ಥಿರ ಮೊತ್ತವನ್ನು ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಪಾವತಿಸಲಾಗುವ "ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಪ್ರಯೋಜನ ಯೋಜನೆ"ಯಾಗಿರಬಹುದು ಅಥವಾ ನಿಶ್ಚಿತ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲಾದ ಮತ್ತು ನಿವೃತ್ತಿಯ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಾಗುವ "ನಿರ್ಧರಿತ ಕೊಡುಗೆ ಯೋಜನೆ"ಯಾಗಿರಬಹುದು. ಹೀಗೆ

ಪಿಂಚಣಿಗಳು ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ ದೀರ್ಘಾಯುಷ್ಯದ ಅಪಾಯದ ವಿರುದ್ಧ ವಿಮೆ ಮಾಡುವ ಖಾತರಿಪಡಿಸುವ ಜೀವನ ವರ್ಷಾಶನಗಳಾಗಿವೆ. ಉದ್ಯೋಗಿಯ ಪ್ರಯೋಜನಕ್ಕಾಗಿ ಉದ್ಯೋಗದಾತರಿಂದ ರಚಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಪಿಂಚಣಿಯನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಅಥವಾ ಉದ್ಯೋಗದಾತರ ಪಿಂಚಣಿ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ನಿವೃತ್ತಿಯ ನಂತರ, ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸದಸ್ಯರ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿರುವ ಹಣವನ್ನು ನಿಯಮಿತ ಆದಾಯವನ್ನು ನೀಡುವ ವರ್ಷಾಶನವನ್ನು ಖರೀದಿಸುವ ಮೂಲಕ ನಿವೃತ್ತಿ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವರ್ಷಾಶನವು ಆದಾಯವು ಮುಗಿದ ಮೇಲೆ ಜೀವಿಸುವ ಅಪಾಯದಿಂದ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ರಕ್ಷಿಸುವಲ್ಲಿ ಸಹಾಯವಾಗುವಂತೆ ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲಾದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ನೀಡಲಾದ ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಹೂಡಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ವರ್ಷಾಶನದ ಮೂಲಕ, ಒಬ್ಬರ ಕೊಡುಗೆಗಳನ್ನು ಜೀವನಪರ್ಯಂತ ಉಳಿಯಬಹುದಾದ ಆವರ್ತಕ ಪಾವತಿಗಳನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಪಿಂಚಣಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವ ಮೂಲಕ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಪಿಂಚಣಿ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು. ಪಿಂಚಣಿ ಯೋಜನೆಗಳು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಸಂಚಯ ಅಥವಾ ಮುಂದೂಡಲ್ಪಟ್ಟ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಎರಡು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ನೀಡಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತವೆ (i) ಒಟ್ಟು ಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ, ಅಥವಾ (ii) ಕಾಲಾಂತರದಲ್ಲಿ; ಇದರಿಂದ ಅವನು/ಅವಳು ಬಯಸಿದ ವಯಸ್ಸು/ದಿನಾಂಕ('ವೆಸ್ಟಿಂಗ್' ದಿನಾಂಕ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ)ದಿಂದ ಪಿಂಚಣಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು. ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಮಾಸಿಕ, ತ್ರೈಮಾಸಿಕ, ಅರ್ಧವಾರ್ಷಿಕ ಅಥವಾ ವಾರ್ಷಿಕ ವಿಧಾನಗಳಲ್ಲಿ ಪಿಂಚಣಿ/ವರ್ಷಾಶನಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವುದನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಪಿಂಚಣಿ ಯೋಜನೆಗಳು ತಕ್ಷಣದ ವರ್ಷಾಶನ ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಒಟ್ಟು ಮೊತ್ತದ ಪಾವತಿಯ ಮೇಲೆ ಖರೀದಿಯ ಮುಂದಿನ ತಿಂಗಳಿನಿಂದ ತಕ್ಷಣದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಸಹ ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತವೆ,.

ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮವು ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರ ಮುಖಾಂತರ ಹಲವಾರು ಕಾಲಾಂತರದ ಮತ್ತು ತಕ್ಷಣದ ವರ್ಷಾಶನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಿದೆ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಉತ್ಪನ್ನವು ತನ್ನದೇ ಆದ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು, ನಿಯಮಗಳು, ಷರತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ವರ್ಷಾಶನದ ಆಯ್ಕೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.

ಸರಳ ಪಿಂಚಣಿ: ವಿಮಾಗಾರರಾದ್ಯಂತ ಏಕರೂಪತೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಲು, ವರ್ಷಾಶನ ಯೋಜನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಗೊಂದಲವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಮತ್ತು ಸರಾಸರಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ವಿಶಾಲವಾಗಿ ಪೂರೈಸುವ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡಲು, ಜನವರಿ 2021 ರಲ್ಲಿ, ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ಎಲ್ಲ ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರನ್ನು ವೈಯಕ್ತಿಕ (ಗುಂಪು ಅಲ್ಲ) ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಸರಳ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಮಾಣಿತ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳೊಂದಿಗೆ ತಕ್ಷಣದ ವರ್ಷಾಶನದ ಒಂದು ಪ್ರಮಾಣಿತ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸಲು ಕಡ್ಡಾಯಗೊಳಿಸಿತು. ಅಂತಹ ಪ್ರಮಾಣಿತ ಉತ್ಪನ್ನವು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಿಳುವಳಿಕೆಯುಳ್ಳ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಮಾಡಲು, ವಿಮಾಗಾರರು ಮತ್ತು ವಿಮಾದಾರರ ನಡುವಿನ ನಂಬಿಕೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಮತ್ತು ತಪ್ಪು-ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಸಂಭಾವ್ಯ ವಿವಾದಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಸುಲಭಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಮಾಣಿತ ವೈಯಕ್ತಿಕ ತಕ್ಷಣ ವರ್ಷಾಶನದ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು "ಸರಳ ಪಿಂಚಣಿ" ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ, ಇದನ್ನು ವಿಮಾದಾರರ ಹೆಸರಿನ ಪೂರ್ವದಲ್ಲಿ ಜೋಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ಉತ್ಪನ್ನವು ಈ ಕೆಳಗೆ ತೋರಿಸಿದಂತೆ ಎರಡು (ಮತ್ತು ಕೇವಲ ಎರಡು) ವರ್ಷಾಶನದ ಆಯ್ಕೆಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ:

a) 100% ಖರೀದಿ ಬೆಲೆಯ ಮರುಪಾವತಿಯೊಂದಿಗೆ ಜೀವಿತ ವರ್ಷಾಶನ; ಮತ್ತು

b) ಜಂಟಿ ಜೀವ ವರ್ಷಾಶನವು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ವರ್ಷಾಶನದಾರರ ಮರಣದ ನಂತರ ದ್ವಿತೀಯ ವರ್ಷಾಶನದಾರರಿಗೆ 100% ವರ್ಷಾಶನವನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದರೊಂದಿಗೆ ಮತ್ತು ಕೊನೆಯವರೆಗೆ ಬದುಕುಳಿದವರ ಮರಣದ ನಂತರ 100% ಖರೀದಿ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಹಿಂತಿರುಗಿಸುತ್ತದೆ.

ವರ್ಷಾಶನ ಪಾವತಿಯ ವಿಧಾನವು ಮಾಸಿಕ, ತ್ರೈಮಾಸಿಕ, ಅರ್ಧ-ವಾರ್ಷಿಕ ಮತ್ತು ವಾರ್ಷಿಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ನ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಲಿಂಕ್ ನಲ್ಲಿ ವಿವರಗಳು ಲಭ್ಯವಾಗಿರುತ್ತವೆ - https://www.irdai.gov.in/ADMINCMS/cms/whatsNew_Layout.aspx?page=PageNo4353&flag=1

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 2

ಸಂಪೂರ್ಣ ಜೀವ ವಿಮೆಗೆ ಪಾವತಿಸಿದ ಕಂತು ಅವಧಿಯ ಭರವಸೆಗಾಗಿ ಪಾವತಿಸಿದ ಕಂತಿಗಿಂತ ____________ ಆಗಿದೆ.

I. ಹೆಚ್ಚು

II. ಕಡಿಮೆ

III. ಸಮಾನ

IV. ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ

ಸಾರಾಂಶ

- ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಅವನ/ಅವಳ ಅವಲಂಬಿತರಿಗೆ ಅಥವಾ ಸ್ವತಃ ಅವರಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳ ಆರ್ಥಿಕ ಮೌಲ್ಯದ ನಷ್ಟದ ವಿರುದ್ಧ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ.
- ಒಂದು ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯು, ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಏನಾದರೂ ದುರದೃಷ್ಟಕರ ಸಂಭವಿಸಿದಲ್ಲಿ ಅವರ ಆತ್ಮೀಯರಿಗೆ ಮನಸ್ಸಿನ ಶಾಂತಿ ಮತ್ತು ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.
- ಅವಧಿ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಮಾನ್ಯವಾದ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಅವಧಿ ಭರವಸೆಯ ವಿಶಿಷ್ಟ ಮಾರಾಟದ ಯೋಜನೆ (ಯುಎಸ್ ಪಿ)ಯ ಬೆಲೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದ್ದು, ಸೀಮಿತವಾದ ಬಜೆಟ್‌ನಲ್ಲಿ ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಜೀವ ವಿಮೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ.

- ಅವಧಿ ಭರವಸೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ತಾತ್ಕಾಲಿಕ ಅವಧಿಗೆ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ನೀಡುವ ತಾತ್ಕಾಲಿಕ ಭರವಸೆಯ ಉದಾಹರಣೆಗಳಾಗಿದ್ದರೆ, ಸಂಪೂರ್ಣ ಜೀವ ವಿಮೆಯು ಶಾಶ್ವತ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ಉದಾಹರಣೆಯಾಗಿದೆ.

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

1. ಅವಧಿ ವಿಮೆ
2. ಸಂಪೂರ್ಣ ಜೀವವಿಮೆ
3. ದತ್ತಿ ಭರವಸೆ
4. ಹಣದ ಮರುಪಾವತಿ(ಮನಿ ಬ್ಯಾಕ್) ಪಾಲಿಸಿ
5. ಪಾರ್ ಮತ್ತು ನಾನ್ ಪಾರ್ ಯೋಜನೆಗಳು
6. ರಿವರ್ಷನರಿ ಬೋನಸ್

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಯ ಉತ್ತರಗಳು

ಉತ್ತರ 1 - ಸರಿಯಾದ ಆಯ್ಕೆ III ಆಗಿದೆ.

ಉತ್ತರ 2 - ಸರಿಯಾದ ಆಯ್ಕೆ I ಆಗಿದೆ.

ಅಧ್ಯಾಯ L-04

ಅಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು

ಅಧ್ಯಾಯ ಪರಿಚಯ

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವು ನಿಮಗೆ ಅಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಜಗತ್ತನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸುತ್ತದೆ. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸುವ ಮೂಲಕ ನಾವು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುತ್ತೇವೆ ಮತ್ತು ನಂತರ ಅಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನೋಡೋಣ. ಅಂತಿಮವಾಗಿ ನಾವು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಕೆಲವು ಅಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ನೋಡುತ್ತೇವೆ.

ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

A. *ಅಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಅವಲೋಕನ*

B. *ಅಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು*

A. ಅಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಅವಲೋಕನ

1. ಅಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು - ಉದ್ದೇಶ ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯ

ಹಿಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ ನಾವು ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯದ ಅಂಶವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಕೆಲವು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಿದ್ದೇವೆ.

ಹಣಕಾಸು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿನ ಇತರ ಆಸ್ತಿಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿಬಹುದಾದ ಆದಾಯದ ದರವನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಜನರು ಪ್ರಶ್ನಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಮತ್ತು ಕಂತುಗಳ ಒಂದೇ ಪ್ಯಾಕೇಜ್ ಆಗಿ ಅವುಗಳನ್ನು ರಚಿಸುವ ವಿಧಾನದ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಸಹ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಎತ್ತಲಾಗಿದೆ.

2. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಿತಿಗಳು

ವಿಮರ್ಶಾತ್ಮಕ ಪರೀಕ್ಷೆಯು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಕಾಳಜಿಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುತ್ತದೆ:

ನಗದು ಮೌಲ್ಯದ ಘಟಕ: ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿಯ ಉಳಿತಾಯ ಅಥವಾ ನಗದು ಮೌಲ್ಯದ ಅಂಶವನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾಗಿಲ್ಲ. ಇದು ಈ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಮರಣಸಾಧ್ಯತೆ, ಬಡ್ಡಿದರಗಳು, ವೆಚ್ಚಗಳು ಮತ್ತು ಮಾಡಲಾದ ಇತರ ನಿಯತಾಂಕಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕಡಿಮೆ ಪಾರದರ್ಶಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಮೌಲ್ಯವನ್ನು, ಒಪ್ಪಂದವು ಕೊನೆಗೊಂಡಾಗ ಮಾತ್ರ ತಿಳಿಯಬಹುದಾದ್ದರಿಂದ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಮೇಲಿನ ಆದಾಯದ ದರವನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಸುಲಭವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಇತರ ಹಣಕಾಸು ಸಾಧನಗಳೊಂದಿಗೆ ಹೋಲಿಸಲು ಕಷ್ಟಕರವಾಗುತ್ತದೆ.

ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯ: ನಗದು ಮತ್ತು ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯಗಳನ್ನು (ಯಾವುದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ) ತಲುಪುವ ವಿಧಾನವು ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ಹೊಂದಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಪಾರದರ್ಶಕವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಪ್ರತಿಫಲ: ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಮೇಲಿನ ಪ್ರತಿಫಲವು ಇತರ ಹೂಡಿಕೆಗಳಿಗಿಂತ ತುಂಬಾ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದೆ.

3. ಅಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು: ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಕೆಲವು ನವೀನ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳೊಂದಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದವು, ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವುಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ:

   a) ಹೂಡಿಕೆಯ ಲಾಭಗಳೊಂದಿಗೆ ನೇರ ಸಂಪರ್ಕ: ಹೂಡಿಕೆಯ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಮಾಡುವ ಪ್ರಯತ್ನದಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯೊಂದಿಗೆ ನೇರ ಸಂಪರ್ಕ ಹೊಂದಿರುವ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲಾಗಿದೆ.

   b) ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆ/ಹಣದುಬ್ಬರವನ್ನು ತೊಡೆದು ಹಾಕಲು ಪಾಲಿಸಿಗಳು: ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆ/ಹಣದುಬ್ಬರದ ದರಗಳಿಗೆ ಹತ್ತಿರವಾದ ಆದಾಯವನ್ನು ನೀಡಲು ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲಾಗಿದೆ. ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆ/ಹಣದುಬ್ಬರವನ್ನು ತೊಡೆದು ಹಾಕದಿದ್ದರೂ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಅದಕ್ಕೆ ಹೊಂದಿಕೆಯಾಗಬೇಕೆಂದು ವಿಮಾಗಾರರು ಯೋಚಿಸತೊಡಗಿದರು.

c) ನಮ್ಯತೆಯೊಂದಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳು: ಗ್ರಾಹಕರು ಪಾವತಿಸಲು ಬಯಸುವ ಕಂತು ಮೊತ್ತವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು (ಕೆಲವು ಮಿತಿಗಳಲ್ಲಿ) ಅನುಮತಿಸುವ ಪಾಲಿಸಿಗಳು; ಮತ್ತು ಅವರು ಬಯಸಿದ ಸಾವಿನ ಪ್ರಯೋಜನಗಳ ಮೊತ್ತ ಮತ್ತು ನಗದು ಮೌಲ್ಯಗಳನ್ನು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲಾಗಿದೆ.

d) ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯ: ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಪಾಲಿಸಿಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೌಲ್ಯಗಳನ್ನು ನೀಡುವ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಸಹ ವಿಮಾಗಾರರು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಬಹಳ ಜನಪ್ರಿಯವಾದವು ಮತ್ತು ಭಾರತ ಸೇರಿದಂತೆ ಅನೇಕ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಹಿಂದೆ ಹಾಕಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿತು.

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 1

ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಅಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನವಾಗಿದೆ?

I. ಅವಧಿ ವಿಮೆ

II. ಸಾರ್ವತ್ರಿಕ ಜೀವವಿಮೆ

III. ದತ್ತಿ ವಿಮೆ

IV. ಸಂಪೂರ್ಣ ಜೀವವಿಮೆ

B. ಅಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವವಿಮೆ

ಕೆಲವು ಅಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು

ಭಾರತೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಇತರೆಡೆಗಳಲ್ಲಿ ಗೋಚರಿಸುವ ಕೆಲವು ಅಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ನಾವು ಚರ್ಚಿಸೋಣ.

1. ಸಾರ್ವತ್ರಿಕ ಜೀವನ(ಯುನಿವರ್ಸಲ್ ಲೈಫ್) ಮತ್ತು ಬದಲಾಗಬಹುದಾದ ಜೀವನ(ವೇರಿಯಬಲ್ ಲೈಫ್)

ಸಾರ್ವತ್ರಿಕ ಜೀವ (ಯುನಿವರ್ಸಲ್ ಲೈಫ್) ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು 1979 ರಲ್ಲಿ ಯುನೈಟೆಡ್ ಸ್ಟೇಟ್ಸ್ ನಲ್ಲಿ ಪರಿಚಯಿಸಲಾಯಿತು ಮತ್ತು ಶೀಘ್ರವೇ ಜನಪ್ರಿಯವಾಯಿತು. ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವ ಕಂತುಗಳು, ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವ ಮುಖ ಬೆಲೆ ಮತ್ತು ಸಾವಿನ ಪ್ರಯೋಜನದ ಮೊತ್ತಗಳು ಇದರ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳಾಗಿವೆ. ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಜಾರಿಯಲ್ಲಿಡಲು ನಿಯತಕಾಲಿಕವಾಗಿ ಸ್ಥಿರವಾದ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗುವ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗಿಂತ ಭಿನ್ನವಾಗಿ, ಸಾರ್ವತ್ರಿಕ ಜೀವ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ (ಮಿತಿಯಲ್ಲಿ) ಅವರು ಕವರೇಜ್ ಗಾಗಿ ಪಾವತಿಸಲು ಬಯಸುವ ಕಂತುಗಳ ಮೊತ್ತವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅವಕಾಶವನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ.

ಬದಲಾಗಬಹುದಾದ ಜೀವ ಪಾಲಿಸಿ(ವೇರಿಯಬಲ್ ಲೈಫ್)ಯನ್ನು 1977 ರಲ್ಲಿ ಯುನೈಟೆಡ್ ಸ್ಟೇಟ್ಸ್ ನಲ್ಲಿ ಪರಿಚಯಿಸಲಾಯಿತು. ಇದು ಕಂತುಗಳನ್ನು ಜಮಾ ಮಾಡಲಾಗುವ ವಿಶೇಷ ಹೂಡಿಕೆ, ಖಾತೆಯ ಹೂಡಿಕೆಯ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಗೆನುಗುಣವಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮರಣ ಪ್ರಯೋಜನ ಮತ್ತು ನಗದು ಮೌಲ್ಯವು ಏರಿಳಿತಗೊಳ್ಳುವ ಒಂದು ವಿಧದ "ಸಂಪೂರ್ಣ ಜೀವನ" ಪಾಲಿಸಿಯಾಗಿದೆ.

ಮೇಲಿನ ಎರಡು ರೀತಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವಿನ್ಯಾಸ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟವನ್ನು ಬದಲಾಗಬಹುದಾದ ವಿಮಾ(ವೇರಿಯಬಲ್ ಇನ್ಶುರೆನ್ಸ್) ಉತ್ಪನ್ನಗಳೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತಿದ್ದ ಇವುಗಳನ್ನು ಭಾರತದಲ್ಲಿ 2019 ರಿಂದ ನಿಲ್ಲಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಐಆರ್ ಡಿಎಐ (ಯುಲಿಪ್), 2019 ರ ನಿಯಮಗಳಿಗನುಗುಣವಾಗಿ ಇವುಗಳ ಜಾರಿಯನ್ನು ಅನುಮತಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

2. ಯುನಿಟ್ ಲಿಂಕ್ಡ್ ವಿಮೆ

ಯುಲಿಪ್ಸ್ ಎಂದೂ ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಯುನಿಟ್ ಲಿಂಕ್ಡ್ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು 1960 ರ ದಶಕದಲ್ಲಿ ಯು.ಕೆ.ಯಲ್ಲಿ ಮೊದಲ ಬಾರಿಗೆ ಪರಿಚಯಿಸಲಾಯಿತು. ಅವು ಇಂದು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿಯ ಅನೇಕ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಹಿಮ್ಮೆಟ್ಟಿಸಿ ಅತ್ಯಂತ ಜನಪ್ರಿಯ ಮತ್ತು ಮಹತ್ವದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿ ಗೋಚರಿಸುತ್ತವೆ.

ಯುನಿಟ್ ಲಿಂಕ್ಡ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ದೋಷ/ಮಿತಿಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಪಾವತಿಸಿದ ಕಂತನ್ನು ಎರಡು ಪ್ರಮುಖ ಭಾಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಗಿದೆ

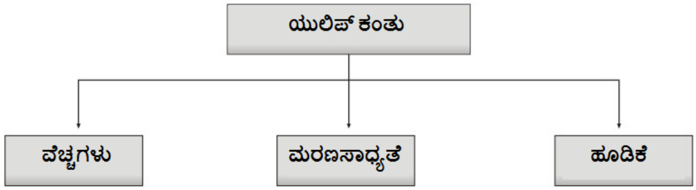
- ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಬಳಸಲಾಗುವ ಮೊದಲ ಭಾಗ, ಮತ್ತು
- ವಿಮಾದಾರರು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿದ ನಿಧಿಯಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲಾಗುವ ಎರಡನೇ ಭಾಗ.

ಅಂತಹ ಒಪ್ಪಂದಗಳಡಿಯಲ್ಲಿಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ದಿನಾಂಕದಂದು ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಖಾತೆಗೆ ಜಮಾ ಮಾಡಲಾದ ಯುನಿಟ್(ಘಟಕ)ಗಳ ಮೌಲ್ಯದಿಂದ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಅಥವಾ ಭಾಗಶಃ ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಅನೇಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಲಗತ್ತಿಸಲಾದ ವಿಮಾ ಘಟಕದೊಂದಿಗೆ ಹೂಡಿಕೆಯ ಮಾಧ್ಯಮಗಳಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಶುಲ್ಕಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲಾದ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಉಳಿತಾಯ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗಿಂತ ಭಿನ್ನವಾಗಿ, ಯುನಿಟ್ ಲಿಂಕ್ಡ್ ಕರಾರುಗಳು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಶುಲ್ಕಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ವಿಮೆ ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚಗಳ ಘಟಕವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಶುಲ್ಕಗಳು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಲಾಗಿದ್ದು ಅವುಗಳ ರಚನೆಯು ಪಾರದರ್ಶಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಚಿತ್ರ 1: ಕಂತುಗಳ ರಚನೆ(ಬ್ರೇಕ್-ಅಪ್)



ಕಂತಿನಿಂದ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಕಡಿತಗೊಳಿಸಿದ ನಂತರ, ಖಾತೆಯ ಬಾಕಿ ಮತ್ತು ಆದಾಯವನ್ನು ಯುನಿಟ್(ಘಟಕ)ಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಯುನಿಟ್(ಘಟಕ)ಗಳ ಮೌಲ್ಯ

ಯುನಿಟ್(ಘಟಕ)ಗಳ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ವಿವರಿಸಲಾದ ನಿಯಮ ಅಥವಾ ಸೂತ್ರದಿಂದ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾಗಿದೆ. ವಿಶಿಷ್ಟವಾಗಿ ಯೂನಿಟ್ ಗಳ ಮೌಲ್ಯ, ನಿಧಿಯನ್ನು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಿದ ಆಸ್ತಿಗಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಪ್ರತಿಬಿಂಬಿಸುವ ನಿವ್ವಳ ಆಸ್ತಿ ಮೌಲ್ಯ (ಎನ್ಎವಿ)ದಿಂದ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಿದ ಸೂತ್ರವನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವ ಮೂಲಕ ವಿಭಿನ್ನ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಒಂದೇ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು.

ಸೂತ್ರವು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿದೆ:

ನಿವ್ವಳ ಆಸ್ತಿ ಮೌಲ್ಯ [ಎನ್ಎವಿ] = ನಿಧಿಯಲ್ಲಿಯ ಆಸ್ತಿಗಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮೌಲ್ಯ/ ನಿಧಿಗಳ ಯುನಿಟ್(ಘಟಕ)ಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ

ಹೀಗೆ, ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಊಹೆಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಯುನಿಟ್ ಲಿಂಕ್ಡ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಫಂಡ್ ಗಳ ನಡುವೆ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಲು ಅವಕಾಶವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ನಿಧಿಯು ವಿಭಿನ್ನ ಪೋರ್ಟ್ ಫೋಲಿಯೊ(ಒಟ್ಟು ಹೂಡಿಕೆ)ವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಈ ಕೆಳಗೆ ವಿವರಿಸಿದಂತೆ ಡೆಬ್ಟ್(ಸಾಲ), ಸಮತೋಲಿತ ಮತ್ತು ಇಕ್ವಿಟಿ ಫಂಡ್ ಗಳ ವಿಶಾಲವಾದ ಆಯ್ಕೆಯ ನಡುವೆ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಈ ವಿಶಾಲ ವರ್ಗಗಳಲ್ಲಿಯೂ ಸಹ ಇತರ ರೀತಿಯ ಆಯ್ಕೆಗಳು ಇರಬಹುದು.

ಇಕ್ವಿಟಿ ಫಂಡ್	ಡೆಬ್ಟ್(ಸಾಲ) ಫಂಡ್	ಸಮತೋಲಿತ ಫಂಡ್	ಮನಿ ಮಾರ್ಕೆಟ್ ಫಂಡ್
ಈ ನಿಧಿಯು ಹಣದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಭಾಗವನ್ನು ಇಕ್ವಿಟಿ ಮತ್ತು ಇಕ್ವಿಟಿ ಸಂಬಂಧಿತ ಸಾಧನಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಮಾಡುತ್ತದೆ.	ಈ ನಿಧಿಯು ಹಣದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಭಾಗವನ್ನು ಸರ್ಕಾರದ ಬಾಂಡ್‌ಗಳು, ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಬಾಂಡ್‌ಗಳು, ಫಿಕ್ಸೆಡ್ ಡೆಪಾಸಿಟ್ ಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಮಾಡುತ್ತದೆ.	ಈ ನಿಧಿಯು ಇಕ್ವಿಟಿ ಮತ್ತು ಸಾಲದ ಉಪಕರಣಗಳ ಮಿಶ್ರಣದಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಮಾಡುತ್ತದೆ	ಈ ನಿಧಿಯು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಟ್ರೆಜರಿ ಬಿಲ್ ಗಳು, ಠೇವಣಿ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರಗಳು, ಕಮರಿಶಿಯಲ್ ಪೇಪರ್ ಮುಂತಾದ ಸಾಧನಗಳಲ್ಲಿ ಹಣವನ್ನು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಒಂದು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ಫಂಡ್ ಗಳ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯು ಅಪೇಕ್ಷೆಯಂತೆ ಎತ್ತರವನ್ನು ತಲುಪದಿದ್ದರೆ ಒಂದು ಪ್ರಕಾರದ ನಿಧಿಯಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಪ್ರಕಾರಕ್ಕೆ ಬದಲಾಯಿಸಲು(ಸ್ವಿಚ್ ಮಾಡಲು) ಸಹ ಅವಕಾಶವಿರುತ್ತದೆ.

ಯುಲಿಪ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಕೆಲವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ:

i. ಏಕೀಕರಣ

ಯುಲಿಪ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಅಡಿಯಲ್ಲಿನ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಕ್ಲೇಮ್ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಮಾಡಬೇಕಾದ ದಿನಾಂಕದಂದು ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಖಾತೆಗೆ ಜಮಾ ಮಾಡಲಾದ ಯುನಿಟ್(ಘಟಕ)ಗಳ ಮೌಲ್ಯದಿಂದ ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಯುನಿಟ್ ಅನ್ನು ಹೂಡಿಕೆ ನಿಧಿಯನ್ನು ಹಲವಾರು ಸಮಾನ ಭಾಗಗಳಾಗಿ ವಿಭಜಿಸುವ ಮೂಲಕ ರಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

ii. ಪಾರದರ್ಶಕ ರಚನೆ

ಯುಲಿಪ್ ಗಳಲ್ಲಿನ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆ ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚಗಳ ಶುಲ್ಕಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ಈ ಶುಲ್ಕಗಳನ್ನು ಕಂತಿನೊಳಗಿಂದ ಕಡಿತಗೊಳಿಸಿದ ನಂತರ, ಖಾತೆಯಲ್ಲಿಯ ಬಾಕಿ ಮತ್ತು ಅದರಿಂದ ಬರುವ ಆದಾಯವನ್ನು ಯುನಿಟ್(ಘಟಕ)ಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

iii. ಬೆಲೆ ನಿಗದಿ ಮಾಡುವಿಕೆ

ಯುಲಿಪ್ ಗಳ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ, ವಿಮಾದಾರರು ತಾವು ನಿಯಮಿತ ಮಧ್ಯಂತರದಲ್ಲಿ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡಬಹುದಾದ ಕಂತಿನ ಮೊತ್ತವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಎಲ್ಲ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ, ಆರಂಭಿಕ ವೆಚ್ಚಗಳು ತುಂಬಾ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಪಾಲಿಸಿಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ, ಈ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಕಂತು ಶುಲ್ಕಗಳು ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿಯುದ್ದಕ್ಕೂ ಹರಡಿರುತ್ತವೆ.

ಯುಲಿಪ್ ಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಆರಂಭಿಕ ಕಂತುಗಳಿಂದಲೇ ಕಡಿತಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಹೂಡಿಕೆಗೆ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಆದುದರಿಂದಲೇ ಪಾವತಿಸಿದ ಕಂತುಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಪ್ರಯೋಜನಗಳ ಮೌಲ್ಯವು ತುಂಬಾ ಕಡಿಮೆಯಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಂದದ ಆರಂಭಿಕ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಿದ ಕಂತುಗಳಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ.

iv. ಸಾವಿನ ಪ್ರಯೋಜನ(ಡೆತ್ ಬೆನಿಫಿಟ್)

ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಭಿನ್ನವಾಗಿ, ಯುಲಿಪ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿನ ಸಾವಿನ ಪ್ರಯೋಜನದ ಮೊತ್ತವು ಪಾವತಿಸಿದ ಕಂತುಗಳ ಗುಣಾಕಾರವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಮರಣ ಸಂಭವಿಸಿದಲ್ಲಿ, ಫಲಾನುಭವಿಯು ವಿಮಾ ಮೊತ್ತ (ಇದು ಕಂತಿನ ಗುಣಾಕಾರವಾಗಿದೆ) ಅಥವಾ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿಯ ನಿಧಿಯ ಮೌಲ್ಯ (ಯುನಿಟ್ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಯುನಿಟ್ ಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯಿಂದ ಗುಣಿಸಿದಾಗ) ಇವೆರಡರಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಅವನು ಅಥವಾ ಅವಳಿಗೆ ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ..

v. ಹೂಡಿಕೆಯ ಅಪಾಯದ ಸಹಿಸುವಿಕೆ

ಯುನಿಟ್ ಗಳ ಮೌಲ್ಯವು ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರ ಖಾತರಿಯಿಲ್ಲದ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ.

ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು, ಪೋರ್ಟ್ ಫೋಲಿಯೊವನ್ನು ಸಮರ್ಥವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ನಿರೀಕ್ಷೆಯಿದ್ದರೂ, ಯುನಿಟ್ ಮೌಲ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯಾವುದೇ ಖಾತರಿಯನ್ನು ನೀಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ, ಹೂಡಿಕೆಯ ಅಪಾಯವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರ/ಯುನಿಟ್ ಹೊಂದಿರುವವರು ಭರಿಸುತ್ತಾರೆ.

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ *2*

ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾದ ಯಾವ ಹೇಳಿಕೆ/ಗಳು ತಪ್ಪಾಗಿದೆ/ವೆ?

I. ಬದಲಾಗುವ(ವೇರಿಯಬಲ್) ಜೀವ ವಿಮೆಯು ತಾತ್ಕಾಲಿಕ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯಾಗಿದೆ

II. ಬದಲಾಗುವ (ವೇರಿಯಬಲ್) ಜೀವ ವಿಮೆಯು ಶಾಶ್ವತ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯಾಗಿದೆ

III. ಪಾಲಿಸಿಯು ನಗದು ಮೌಲ್ಯದ ಖಾತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ

IV. ಪಾಲಿಸಿಯು ಕನಿಷ್ಟ ಸಾವಿನ ಪ್ರಯೋಜನದ ಖಾತರಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ

ಸಾರಾಂಶ

- ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿರುವ ಇತರ ಸ್ವತ್ತುಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸದಾಗ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ದರದ ಲಾಭವನ್ನು ನೀಡುವುದು ನಿರ್ಣಾಯಕ ಕಾಳಜಿಯಾಗಿದೆ.
- ಅಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಹೆಚ್ಚಳಕ್ಕೆ ಕಡಿಮೆ ಶುಲ್ಕಗಳು, ಹೂಡಿಕೆ ಜೋಡಣೆ ಮತ್ತು ಪಾರದರ್ಶಕತೆಯಂ ಕೆಲವು ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳು ಕಾರಣವಾಗಿವೆ.
- ಸಾರ್ವತ್ರಿಕ ಜೀವ ವಿಮೆಯು ಶಾಶ್ವತ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಒಂದು ರೂಪವಾಗಿದ್ದು, ಅದರ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವ ಕಂತುಗಳು, ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವ ಮುಖಬೆಲೆ ಮತ್ತು ಸಾವಿನ ಪ್ರಯೋಜನದ ಮೊತ್ತಗಳು ಮತ್ತು ಅದರ ಬೆಲೆ ಅಂಶಗಳ ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚಗಳಿಂದ ನಿರೂಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ.
- ಯುಲಿಪ್ ಗಳು ಅನೇಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಯೋಜನೆಗಳ ಜನಪ್ರಿಯತೆಯನ್ನು ಬದಲಿಸಿ, ಅತ್ಯಂತ ಜನಪ್ರಿಯ ಮತ್ತು ಮಹತ್ವದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾದವು.
- ಯುಲಿಪ್ ಗಳು ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರ ಹೂಡಿಕೆಯ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ಮತ್ತು ತಕ್ಷಣವೇ ನಗದೀಕರಿಸುವ ಸಾಧನಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

1. ಸಾರ್ವತ್ರಿಕ ಜೀವವಿಮೆ
2. ಬದಲಾಗುವ(ವೇರಿಯೇಬಲ್) ಜೀವವಿಮೆ
3. ಯುನಿಟ್ ಲಿಂಕ್ಡ್ ವಿಮೆ
4. ನಿವ್ವಳ ಆಸ್ತಿ ಮೌಲ್ಯ

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳು

ಉತ್ತರ 1 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ II ಆಗಿದೆ.

ಉತ್ತರ 2 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ I ಆಗಿದೆ.

ಅಧ್ಯಾಯ L-05

ಜೀವವಿಮೆಯ ಅನ್ವಯಗಳು

ಅಧ್ಯಾಯ ಪರಿಚಯ

ಜೀವ ವಿಮೆಯು ಕೇವಲ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಅಕಾಲಿಕ ಮರಣದಿಂದ ರಕ್ಷಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುವುದಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ. ಅದು ಇತರ ಅನ್ವಯಗಳನ್ನು ಸಹ ಹೊಂದಿದೆ. ಫಲಿತಾಂಶದ ವಿಮಾ ಪ್ರಯೋಜನಗಳೊಂದಿಗೆ ಟ್ರಸ್ಟ್ ಗಳ ರಚನೆಗೆ ಇದನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸಬಹುದು; ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳ ಪ್ರಮುಖ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ರಚಿಸಲು ಮತ್ತು ಅಡಮಾನಗಳನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಇದನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸಬಹುದು. ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಈ ವಿವಿಧ ಅನ್ವಯಗಳನ್ನು ನಾವು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸುತ್ತೇವೆ.

ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

A. ವಿವಾಹಿತ ಮಹಿಳೆಯರ ಆಸ್ತಿ ಕಾಯಿದೆ, 1874

B. ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿಮೆ

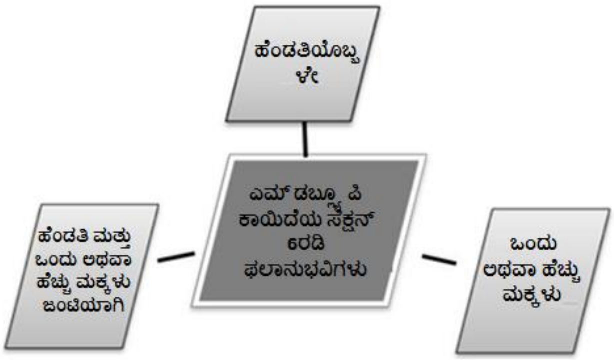
C. ಅಡಮಾನ ವಿಮೋಚನೆ ವಿಮೆ

A. ಜೀವವಿಮೆಯ ಅನ್ವಯಗಳು

1. ವಿವಾಹಿತ ಮಹಿಳೆಯರ ಆಸ್ತಿ ಕಾಯಿದೆ, 1874

1874 ರ ವಿವಾಹಿತ ಮಹಿಳೆಯರ ಆಸ್ತಿ ಕಾಯಿದೆಯ ಸೆಕ್ಷನ್ 6, ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಹೆಂಡತಿ ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಸುರಕ್ಷಿತ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ರವಾನಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಈ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಟ್ರಸ್ಟ್ ಅನ್ನು ರಚಿಸುವ ಮೂಲಕ ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತದೆ.

ಚಿತ್ರ 1: ಎಮ್ ಡಬ್ಲ್ಯೂ ಪಿ ಕಾಯಿದೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಫಲಾನುಭವಿಗಳು



ವಿವಾಹಿತ ಪುರುಷನು ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ಜೀವದ ಬಗ್ಗೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಾಗ ಮತ್ತು ಅಂತಹ ನೀತಿಯ ಮುಖದ ಮೇಲೆ ಅದು ತನ್ನ ಹೆಂಡತಿ ಅಥವಾ ಅವನ ಹೆಂಡತಿ ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳ ಪ್ರಯೋಜನಕ್ಕಾಗಿ ಮತ್ತು ಅವರ ಪ್ರಯೋಜನಕ್ಕಾಗಿ ಮಾತ್ರ ಟ್ರಸ್ಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಇಡಬೇಕು ಎಂದು ಈ ವಿಭಾಗವು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. , ಅಂತಹ ಪಾಲಿಸಿಯ ಆದಾಯವು ಟ್ರಸ್ಟ್‌ನ ವಸ್ತುಗಳು ಉಳಿದಿರುವವರೆಗೆ, ಪತಿ ಅಥವಾ ಅವನ ಸಾಲಗಾರರ ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುವುದಿಲ್ಲ ಅಥವಾ ಅವನ ಎಸ್ಟೇಟ್‌ನ ಭಾಗವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಎಮ್ ಡಬ್ಲ್ಯೂ ಪಿ ಕಾಯಿದೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ. ಪಾಲಿಸಿಯ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು

i. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪಾಲಿಸಿಯು ಒಂದು ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಟ್ರಸ್ಟ್ ಆಗಿ ಉಳಿಯುತ್ತದೆ. ಹೆಂಡತಿ ಅಥವಾ ಮಕ್ಕಳು (18 ವರ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಮೇಲ್ಪಟ್ಟವರು) ಟ್ರಸ್ಟಿಯಾಗಬಹುದು.

ii. ಪಾಲಿಸಿಯು ನ್ಯಾಯಾಲಯದ ಉಪಬಂಧ/ಸವಲತ್ತುಗಳು, ಸಾಲಗಾರರು ಮತ್ತು ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರ ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ಮೀರಿರುತ್ತದೆ.

iii. ಕ್ಲೇಮ್ ಹಣವನ್ನು ಟ್ರಸ್ಟಿಗಳಿಗೆ ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

iv. ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಶರಣಾಗತಿ ಮಾಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ನಾಮನಿರ್ದೇಶನ ಅಥವಾ ನಿಯೋಜನೆಯನ್ನು ಅನುಮತಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

v. ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ವಿಶೇಷ ಟ್ರಸ್ಟಿಯನ್ನು ನೇಮಿಸದಿದ್ದರೆ, ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಪಡೆದ ಪ್ರಯೋಜನದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ವಿಮೆ ಜಾರಿಗಳಿಸಿದ ಕಚೇರಿಯಿರುವ ರಾಜ್ಯದ ಅಧಿಕೃತ ಟ್ರಸ್ಟಿಗೆ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಲಾಭ/ಪ್ರಯೋಜನಗಳು

ಹಿಂತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಅಥವಾ ತಿದ್ದುಪಡಿ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದ ಕರಾರುಪತ್ರದಡಿಯಲ್ಲಿ ಟ್ರಸ್ಟ್ ಅನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅದು ಒಂದು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚು ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರಬಹುದು. ಫಲಾನುಭವಿಗಳ ಪರವಾಗಿ ವಿಮಾ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ಟ್ರಸ್ಟ್‌ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಟ್ರಸ್ಟಿಯನ್ನು ನೇಮಿಸುವುದು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ. ಈ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಭವಿಷ್ಯದ ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ಹೋಗುವುದರಿಂದ ಸುರಕ್ಷಿತಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ

2. ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿ ವಿಮೆ

ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿ ವಿಮೆಯು ವ್ಯಾಪಾರ ವಿಮೆಯ ಪ್ರಮುಖ ರೂಪವಾಗಿದೆ.

ವ್ಯಾಖ್ಯಾನ

ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿ/ಸದಸ್ಯರ ಸಾವು ಅಥವಾ ವಿಸ್ತೃತ ಅಸಮರ್ಥತೆಯಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಹಣಕಾಸಿನ ನಷ್ಟಗಳಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಲು ಒಂದು ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ಎಂದು ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿ ವಿಮೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಬಹುದು.

ಅನೇಕ ಉದ್ಯಮಗಳು ಅವುಗಳ ಲಾಭದ ಪ್ರಮುಖ ಭಾಗಕ್ಕೆ ಜವಾಬ್ದಾರರಾಗಿರುವ ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಪ್ರಮುಖವಾದ ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಮತ್ತು ಬದಲಾಯಿಸಲು ಕಷ್ಟಕರವಾದ ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ವ್ಯವಹಾರದ ನಿರಂತರತೆಯನ್ನು ಸುಲಭಗೊಳಿಸಲು ಮತ್ತು ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ನಷ್ಟದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅನುಭವಿಸಬಹುದಾದ ವೆಚ್ಚಗಳು ಮತ್ತು ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಲು ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿಮೆಯನ್ನು ಉದ್ಯೋಗದಾತರು ಅಂತಹ ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಜೀವದ ಮೇಲೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿಮೆಯು ಉಂಟಾದ ನಿಜವಾದ ನಷ್ಟಗಳಿಗೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ನೀಡುವುದಿಲ್ಲ ಆದರೆ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಸ್ಥಿರ ವಿತ್ತೀಯ ಮೊತ್ತದ ಪರಿಹಾರ ನೀಡುತ್ತದೆ.

ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವು ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಸ್ವಂತ ಆದಾಯಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಕಂಪನಿಯ ಲಾಭದಾಯಕತೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿರುವ ಅವಧಿ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯಾಗಿ ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿಮೆಯನ್ನು ಅನುಮತಿಸಲಾಗಿದೆ. ಕಂತನ್ನು ಕಂಪನಿಯು ಪಾವತಿಸುತ್ತದೆ. ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮರಣ ಹೊಂದಿದರೆ, ಲಾಭವನ್ನು ಕಂಪನಿಗೆ ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿಮೆಯ ಆದಾಯವು ಕಂಪನಿಯ ಕೈಯಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತದೆ.

a) ಒಬ್ಬ ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿ ಯಾರಾಗಬಹುದು

ಒಬ್ಬ ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ನಷ್ಟವು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಆರ್ಥಿಕ ಒತ್ತಡವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಬಹುದಾದ ವ್ಯಾಪಾರದೊಂದಿಗೆ ನೇರವಾಗಿ ಸಂಬಂಧ ಹೊಂದಿರುವ ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿರಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಕಂಪನಿಯ ನಿರ್ದೇಶಕ, ಪಾಲುದಾರ, ಪ್ರಮುಖ ಮಾರಾಟದ ವ್ಯಕ್ತಿ, ಪ್ರಮುಖ ಪ್ರಾಜೆಕ್ಟ್ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಗೆ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಮೌಲ್ಯಯುತವಾದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕೌಶಲ್ಯ ಅಥವಾ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿರಬಹುದು.

b) ವಿಮೆ ಮಾಡಬಹುದಾದ ನಷ್ಟಗಳು

ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿ ವಿಮೆಯು ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಒದಗಿಸಬಹುದಾದ ನಷ್ಟಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

i. ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದಾಗ, ತಾತ್ಕಾಲಿಕ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯವಿದ್ದರೆ ನೇಮಕಾತಿ ಮತ್ತು ಬದಲಿ ತರಬೇತಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸಲು ಹಾಗೂ ವಿಸ್ತೃತ ಅವಧಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಲು.

ii. ಲಾಭಗಳನ್ನು ರಕ್ಷಿಸಲು ವಿಮೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಕಳೆದುಹೋದ ಮಾರಾಟದಿಂದ ಕಳೆದುಹೋದ ಆದಾಯವನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸುವುದು, ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡಿರುವ ಯಾವುದೇ ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆಯ ವಿಳಂಬ ಅಥವಾ ರದ್ದತಿಯಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ನಷ್ಟಗಳು, ವಿಸ್ತರಿಸುವ ಅವಕಾಶದಲ್ಲಿಯ ನಷ್ಟ, ವಿಶೇಷ ಕೌಶಲ್ಯ ಅಥವಾ ಜ್ಞಾನದಲ್ಲಿ ಉಂಟಾಗುವ ನಷ್ಟ

3. ಅಡಮಾನ ವಿಮೋಚನೆ ವಿಮೆ (ಎಮ್‌ಆರ್ ಐ)

ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಸಾಲವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಸಾಲದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಭಾಗವಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಅಡಮಾನ ವಿಮೋಚನೆಯ ವಿಮೆಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಬಹುದು. "ಅಡಮಾನ ವಿಮೋಚನೆ ವಿಮೆ"ಯನ್ನು ಜನಪ್ರಿಯವಾಗಿ "ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಶುರೆನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿ" ಎಂದು ಉಲ್ಲೇಖಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

a) ಎಮ್‌ಆರ್ ಐ ಎಂದರೇನು?

ಇದು ಗೃಹ ಸಾಲದ ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ಆರ್ಥಿಕ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯಾಗಿದೆ. ಅಡಮಾನ ಸಾಲದ ಸಂಪೂರ್ಣ ಮರುಪಾವತಿಯ ಮೊದಲು ಅವನು/ಅವಳು ಮರಣಿಸಿದರೆ ಅದರ ಮೇಲಿನ ಬಾಕಿಯನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಅಡಮಾನದಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತ ಹೋಗುವ ಅವಧಿಯ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯಾಗಿದೆ. ಇದನ್ನು ಸಾಲ ಸುರಕ್ಷಾ(ಲೋನ್ ಪ್ರೊಟೆಕ್ಟರ್) ಪಾಲಿಸಿ ಎಂದು ಕರೆಯಬಹುದು. ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಮರಣದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅವರ ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಸಹಾಯದ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಅವರ ಅವಲಂಬಿತರಿಗೆ ಈ ಯೋಜನೆ ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ.

b) ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು

ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಯು ಸ್ಥಿರವಾಗಿರುವ ಅವಧಿ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯಂತಲ್ಲದೆ ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಿಂತ ಭಿನ್ನವಾಗಿ ಈ ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕವರ್ ಪ್ರತಿ ವರ್ಷವೂ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 1

ಅಡಮಾನ ವಿಮೋಚನೆ ವಿಮೆಯ ಹಿಂದಿನ ಉದ್ದೇಶವೇನು?

I. ಅಗ್ಗದ ಅಡಮಾನ ದರಗಳನ್ನು ಸುಗಮಗೊಳಿಸುವುದು

II. ಗೃಹ ಸಾಲದ ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ಆರ್ಥಿಕ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು

III. ಅಡಮಾನ ಮಾಡಿದ ಆಸ್ತಿಯ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ರಕ್ಷಿಸುವುದು

IV. ತಪ್ಪಿದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಹೊರಹಾಕುವಿಕೆಯನ್ನು ತಪ್ಪಿಸುವುದು

ಸಾರಾಂಶ

- 1874 ರ ವಿವಾಹಿತ ಮಹಿಳೆಯರ ಆಸ್ತಿ ಕಾಯಿದೆಯ ಸೆಕ್ಷನ್ 6, ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಹೆಂಡತಿ ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಸುರಕ್ಷಿತತೆಯನ್ನು ಖಾತ್ರಿ ಪಡಿಸುತ್ತದೆ.
- ಪಾಲಿಸಿಯು ನ್ಯಾಯಾಲಯದ ಉಪಬಂಧ/ಸವಲತ್ತುಗಳು, ಸಾಲಗಾರರು ಮತ್ತು ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರ ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ಮೀರಿರುತ್ತದೆ.
- ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿ ವಿಮೆಯು ವ್ಯಾಪಾರ ವಿಮೆಯ ಪ್ರಮುಖ ರೂಪವಾಗಿದೆ. ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿ/ಸದಸ್ಯರ ಸಾವು ಅಥವಾ ವಿಸ್ತೃತ ಅಸಮರ್ಥತೆಯಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಹಣಕಾಸಿನ ನಷ್ಟಗಳಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಲು ಒಂದು ಉದ್ಯಮದಿಂದ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾದ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ಎಂದು ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿ ವಿಮೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಬಹುದು.
- ಅಡಮಾನ ವಿಮೋಚನೆ ವಿಮೆಯು ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ ಅಡಮಾನದಾರನು ತನ್ನ ಸಂಪೂರ್ಣ ಮರುಪಾವತಿಯ ಮೊದಲು ಮರಣಹೊಂದಿದರೆ ಅಡಮಾನ ಸಾಲದ ಮೇಲಿನ ಬಾಕಿಯನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತ ಹೋಗುವ ಅವಧಿಯ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯಾಗಿದೆ.

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

1. ವಿವಾಹಿತ ಮಹಿಳೆಯರ ಆಸ್ತಿ ಕಾಯಿದೆ
2. ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿಮೆ
3. ಅಡಮಾನ ವಿಮೋಚನೆ ವಿಮೆ

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳು

ಉತ್ತರ 1 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ II ಆಗಿದೆ.

ಅಧ್ಯಾಯ L-06

ಜೀವವಿಮೆಯ ಬೆಲೆನಿರ್ಧಾರ ಮತ್ತು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ

ಅಧ್ಯಾಯ ಪರಿಚಯ

ಬೆಲೆನಿರ್ಧಾರದಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳು ಮತ್ತು ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಪರಿಚಯಿಸುವುದು ಈ ಅಧ್ಯಾಯದ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದೆ. ಮೊದಲು ನಾವು ಇದರಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸೋಣ ಮತ್ತು ನಂತರ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಮತ್ತು ಬೋನಸ್ ಗಳ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಚರ್ಚಿಸೋಣ.

ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

A. ವಿಮಾ ಬೆಲೆನಿರ್ಧಾರ - ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳು

B. ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಮತ್ತು ಬೋನಸ್

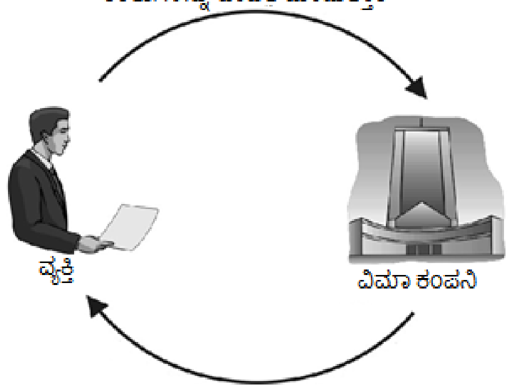
A. ವಿಮಾ ಬೆಲೆನಿರ್ಧಾರ – ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳು

1. ಕಂತು

ಕಂತು ಎಂಬ ಪದವು ಸಾಮಾನ್ಯ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ, ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ಪಾವತಿಸಲಾಗುವ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಪ್ರತಿ ಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿಗಳ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಕಂತು ದರವೆಂದು ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕಂತು ದರಗಳು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರ ವಯಸ್ಸು ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಯ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಈ ಕಂತು ದರಗಳು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ದರಗಳ ಕೋಷ್ಟಕಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತವೆ.

ಚಿತ್ರ 1: ಕಂತು



ಈ ಕೋಷ್ಟಕಗಳಲ್ಲಿ ಮುದ್ರಿಸಲಾದ ದರಗಳನ್ನು "ಕಚೇರಿ ಕಂತು(ಆಫೀಸ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ)ಗಳು" ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಈ ದರಗಳು ಅವಧಿಯುದ್ದಕ್ಕೂ ಒಂದೇ ಆಗಿರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ವಾರ್ಷಿಕ ದರವಾಗಿ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ

ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಯಸ್ಸಿಗೆ ಇಪ್ಪತ್ತು ವರ್ಷಗಳ ದತ್ತಿ(ಎಂಡೋಮೆಂಟ್) ಪಾಲಿಸಿಯ ಕಂತು ರೂ. 4,800 ಆಗಿದ್ದರೆ ಇಪ್ಪತ್ತು ವರ್ಷಗಳವರೆಗೆ ಪ್ರತಿ ವರ್ಷ ರೂ. 4,800 ಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದರ್ಥ.

ಆದಾಗ್ಯೂ ಮೊದಲ ಕೆಲವು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಕೆಲವು ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದುವುದು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ. ಒಪ್ಪಂದದ ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ಒಂದು ಕಂತನ್ನು ಮಾತ್ರ ಪಾವತಿಸಲಾಗುವ ಒಂದೇ ಕಂತಿನ ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ಕಂಪನಿಗಳು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸುತ್ತವೆ.

2. ರಿಯಾಯಿತಿಗಳು

ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಕಂತಿನಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ರೀತಿಯ ರಿಯಾಯಿತಿಗಳನ್ನು ಸಹ ನೀಡಬಹುದು. ಅಂತಹ ರಿಯಾಯಿತಿಗಳ ಎರಡು ವಿಧಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- ✓ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ
- ✓ ಕಂತು ಪಾವತಿಯ ವಿಧಾನಕ್ಕೆ

a) ವಿಮಾ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ನೀಡಲಾಗುವ ರಿಯಾಯಿತಿ

ಹೆಚ್ಚಿನ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತದದೊಂದಿಗಿನ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವವರಿಗೆ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತದ ರಿಯಾಯಿತಿಯನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೌಲ್ಯದ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುವಾಗ ವಿಮಾಗಾರರು ಗಳಿಸಬಹುದಾದ ಲಾಭವನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುವ ಒಂದು ಮಾರ್ಗವಾಗಿ ಇದನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. **50,000** ಅಥವಾ **5,00,000** ರೂಪಾಯಿಗಳ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೊಳಿಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಶ್ರಮ ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚ ಒಂದೇ ಆಗಿರುತ್ತದೆ ಎಂಬುದು ಇದರಲ್ಲಿಯ ತರ್ಕ. ಆದರೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೊತ್ತದ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಕಂತು ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭವನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ.

ಕಂತಿನ ಮೇಲೆ ನೀಡಲಾಗುವ ರಿಯಯಾಯಿತಿ

ಅದೇ ರೀತಿಯಾಗಿ ಕಂತುಪಾವತಿಯ ವಿಧಾನಕ್ಕೆ ರಿಯಾಯಿತಿಯನ್ನು ನೀಡಬಹುದು. ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ವಾರ್ಷಿಕ, ಅರ್ಧ ವಾರ್ಷಿಕ, ತ್ರೈಮಾಸಿಕ ಅಥವಾ ಮಾಸಿಕ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಅನುಮತಿಸಬಹುದು. ಕಂತುಪಾವತಿಯ ಸಂಖ್ಯೆಗಳು ಹೆಚ್ಚಾದಂತೆ, ಕಂತನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಮತ್ತು ಲೆಕ್ಕಹಾಕುವ ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕ ವೆಚ್ಚಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತವೆ. ಅಲ್ಲದೇ, ವಾರ್ಷಿಕ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ, ವಿಮಾಗಾರರು ಇಡೀ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಈ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಅದರ ಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಗಳಿಸಬಹುದು. ಆದ್ದರಿಂದ ವಿಮಾಗಾರರು ರಿಯಾಯಿತಿಯನ್ನು ಅನುಮತಿಸುವ ಮೂಲಕ ವಾರ್ಷಿಕ ಮತ್ತು ಅರ್ಧ ವಾರ್ಷಿಕ ವಿಧಾನಗಳ ಮೂಲಕ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಲು ಮಾಸಿಕ ಪಾವತಿ ವಿಧಾನಗಳಿಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಸಹ ಅವರು ವಿಧಿಸಬಹುದು.

3. ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಶುಲ್ಕಗಳು

ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅಪಾಯವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುವ ಯಾವುದೇ ಮಹತ್ವದ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿಲ್ಲದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಕೋಷ್ಟಕ ಕಂತನ್ನು ವಿಧಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅವುಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯ ಜೀವಗಳು(ಸ್ಟ್ಯಾಂಡರ್ಡ್ ಲೈವ್ಸ್) ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ವಿಧಿಸುವ ದರಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯ ದರಗಳೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿಮೆಗಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಅವರ ಜೀವಕ್ಕೆ ಅಪಾಯವನ್ನುಂಟುಮಾಡುವಂತಹ ಹೃದಯದ ಕಾಯಿಲೆಗಳು ಅಥವಾ ಮಧುಮೇಹದಂತಹ ಕೆಲವು ಆರೋಗ್ಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿದ್ದರೆ, ಅವನು ಅಥವಾ ಅವಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ/ಕೆಳಮಟ್ಟವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾಗಾರರು ಆರೋಗ್ಯದ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯ ಮೂಲಕ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಕಂತನ್ನು ವಿಧಿಸಲು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು. ಅದೇ ರೀತಿ ಸರ್ಕಸ್ ಅಕ್ರೋಬ್ಯಾಟ್ ನಂತಹ ಅಪಾಯಕಾರಿ ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿ

ತೊಡಗಿರುವವರ ಮೇಲೆ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯನ್ನು ವಿಧಿಸಬಹುದು. ಈ ಹೆಚ್ಚುವರಿಗಳು ಕಂತುಗಳು ಕೋಷ್ಟಕ ಕಂತಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಂತಿನ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ.

ಅಲ್ಲದೇ, ವಿಮಾಗಾರರು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಕಂತು ಪಾವತಿಯ ಮೇಲೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಕೆಲವು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ನೀಡಬಹುದು.

ಉದಾಹರಣೆ

ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು ಡಬಲ್ ಆಕ್ಸಿಡೆಂಟ್ ಬೆನಿಫಿಟ್ ಅಥವಾ ಡಿಎಬಿಯನ್ನು (ಅದರಲ್ಲಿ ಅಪಘಾತದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಸಾವು ಸಂಭವಿಸಿದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತದ ಎರಡು ಪಟ್ಟು ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕ್ಲೇಮ್ ಆಗಿ ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ)ನೀಡಬಹುದು. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರತಿ ಒಂದು ಸಾವಿರ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಒಂದು ರೂಪಾಯಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಕಂತನ್ನು ವಿಧಿಸಬಹುದು.

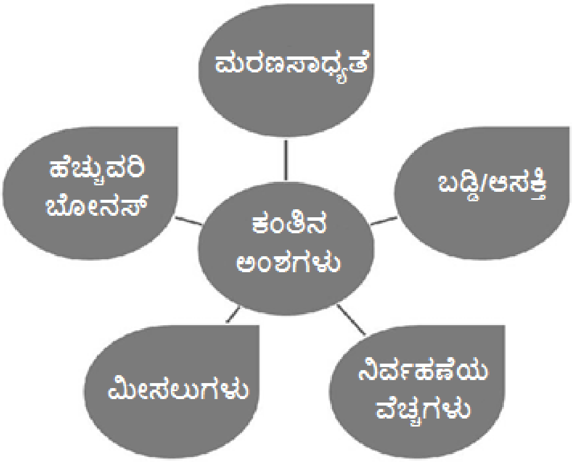
ಅದೇ ರೀತಿ ಶಾಶ್ವತ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯತೆಯ ಪ್ರಯೋಜನ(ಪರ್ಮನೆಂಟ್ ಡಿಸಾಬಿಲಿಟಿ ಬೆನಿಫಿಟ್) (ಪಿಡಿಬಿ)ವೆಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪ್ರತಿ ಸಾವಿರ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯಾಗಿ ಕಂತನ್ನು ಪಾವತಿಸುವ ಮೂಲಕ ಪಡೆಯಬಹುದು.

4. ಕಂತನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು

ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು ಕಂತಿನ ಕೋಷ್ಟಕಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸಲಾದ ದರಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆಂಬುದನ್ನು ಈಗ ನಾವು ಪರಿಶೀಲಿಸೋಣ. ಈ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ವಿಮಾಗಣಕ(ಆಕ್ಚುರಿ)ರಿಂದ ನಿರ್ವಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅವಧಿ ವಿಮೆ, ಸಂಪೂರ್ಣ ಜೀವ ಮತ್ತು ದತ್ತಿಗಳಂತಹ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಕಂತನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸುತ್ತದೆ:

- ✓ ಮರಣಸಾಧ್ಯತೆ
- ✓ ಬಡ್ಡಿ/ಆಸಕ್ತಿ
- ✓ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ವೆಚ್ಚಗಳು
- ✓ ಮೀಸಲುಗಳು
- ✓ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಬೋನಸ್

ಚಿತ್ರ 2: ಕಂತಿನ ಘಟಕಗಳು



ಮೊದಲಿನ ಎರಡು ಅಂಶಗಳು ನಮಗೆ ನಿವ್ವಳ ಕಂತನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ. ನಿವ್ವಳ ಕಂತಿಗೆ ಇತರ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಸೇರಿಸುವ ಮೂಲಕ ನಾವು ಒಟ್ಟು ಅಥವಾ ಕಚೇರಿ ಕಂತನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತೇವೆ

a) ಮರಣಸಾಧ್ಯತೆ ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿ/ಆಸಕ್ತಿ

ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಮರಣ ಸಾಧ್ಯತೆಯು ಮೊದಲ ಅಂಶವಾಗಿದೆ. ಇದು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಯಸ್ಸಿನ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಸಾಯುವ ಅವಕಾಶ ಅಥವಾ ಸಂಭವನೀಯತೆಯಾಗಿದೆ. ವ್ಯಕ್ತಿಯ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಮರಣವನ್ನು ಕಂಡುಹಿಡಿಯಲು, "ಮರಣ ಸಾಧ್ಯೆತೆಯ ಕೋಷ್ಟಕ(ಮೊರ್ಟ್ಯಾಲಿಟಿ ಟೇಬಲ್ಸ್)ಗಳನ್ನು" ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ

35 ವರ್ಷ ವಯಸ್ಸಿಗೆ ಮರಣ ಹೊಂದುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯ ಪ್ರಮಾಣವು 0.0035 ಆಗಿದ್ದರೆ, 35 ವರ್ಷ ವಯಸ್ಸಿನವರೆಗೆ ಜೀವಂತವಾಗಿರುವ ಪ್ರತಿ 1000 ಜನರಲ್ಲಿ 3.5 (ಅಥವಾ 10,000 ರಲ್ಲಿ 35) 35 ಮತ್ತು 36 ವರ್ಷ ವಯಸ್ಸಿನ ನಡುವೆ ಸಾಯುವ ನಿರೀಕ್ಷೆಯಿದೆ ಎಂದು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ವಿವಿಧ ವಯಸ್ಸಿನವರಿಗೆ ಮರಣ ಸಾಧ್ಯತೆಯ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡಲು ಕೋಷ್ಟಕವನ್ನು ಬಳಸಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ 35 ವರ್ಷಕ್ಕೆ 0.0035 ದರವು 0.0035 x 1000 (ವಿಮಾ ಮೊತ್ತ) = 3.50 ರೂ.ಗಳ ಪ್ರತಿ ಸಾವಿರ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ವಿಮೆಯ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಮೇಲಿನ ವೆಚ್ಚವನ್ನು "ಅಪಾಯದ ಕಂತು(ರಿಸ್ಕ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ)" ಎಂದೂ ಕರೆಯಬಹುದು. ಹೆಚ್ಚಿನ ವಯಸ್ಸಿನವರಿಗೆ ಅಪಾಯದ ಕಂತು ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ

ನಮ್ಮ ಬಳಿ ವರ್ಷಗಳ ನಂತರ ವಿಮೆಯ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಪ್ರತಿ ಸಾವಿರಕ್ಕೆ ಐದು ರೂ. ಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿದ್ದರೆ 5 ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿದರವನ್ನು ನಾವು 6% ಎಂದು ಊಹಿಸಿದ್ದರೆ, ಐದು ವರ್ಷಗಳ ನಂತರ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಪ್ರಸ್ತುತ 5 ರೂಗಳ ಮೌಲ್ಯ 5 x 1/ (1.06)5 = 3.74 ಆಗಿರುತ್ತದೆ.

6% ಬದಲಿಗೆ ನಾವು 10% ಎಂದು ಭಾವಿಸಿದರೆ, ಪ್ರಸ್ತುತ ಮೌಲ್ಯವು ಕೇವಲ 3.10 ಆಗಿರುತ್ತದೆ. ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಡ್ಡಿದರವನ್ನು ಊಹಿಸಲಾದಂತೆ, ಪ್ರಸ್ತುತ ಮೌಲ್ಯವು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

ಮರಣ ಸಾಧ್ಯತೆ ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿ/ಆಸಕ್ತಿಯ ಬಗೆಗಿನ ನಮ್ಮ ಅಧ್ಯಯನದಿಂದ ಎರಡು ಪ್ರಮುಖ ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ನಾವು ಪಡೆಯಬಹುದು

- ✓ ಮರಣ ಸಾಧ್ಯತೆಯ ಕೋಷ್ಟಕದಲ್ಲಿಯ ಮರಣ ದರವು ಹೆಚ್ಚಾದಂತೆ, ಕಂತುಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತವೆ
- ✓ ಊಹಿಸಲಾದ ಬಡ್ಡಿದರವು ಹೆಚ್ಚಾದಷ್ಟು, ಕಂತು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ

ನಿವ್ವಳ ಕಂತು

ಮರಣ ಸಾಧ್ಯತೆ ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿಯ ಅಂದಾಜುಗಳು "ನಿವ್ವಳ ಕಂತ"ನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ

ಒಟ್ಟು ಕಂತು

ಒಟ್ಟು ಕಂತು ನಿವ್ವಳ ಕಂತಿನ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹೇರಿಕೆ(ಲೋಡಿಂಗ್)ಯೆಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಮೊತ್ತದ ಒಟ್ಟು ಮೊತ್ತವಾಗಿದೆ. ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹೇರಿಕೆ(ಲೋಡಿಂಗ್)ಯ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವಾಗ ಮೂರು ಪರಿಗಣನೆಗಳು ಅಥವಾ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿ ತತ್ವಗಳನ್ನು ಲಕ್ಷಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಬೇಕು:

b) ವೆಚ್ಚಗಳು ಮತ್ತು ಮೀಸಲುಗಳು

ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳು ಸೇರಿದಂತೆ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ನಿರ್ವಹಣಾ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಭರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ:

- ✓ ಏಜೆಂಟರ ತರಬೇತಿ ಮತ್ತು ನೇಮಕಾತಿ,
- ✓ ಏಜೆಂಟರ ಕಮಿಷನ್
- ✓ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ವೇತನಗಳು,
- ✓ ಕಚೇರಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆ,
- ✓ ಕಚೇರಿಯಲ್ಲಿಯ ಲೇಖನಸಾಮಗ್ರಿ
- ✓ ವಿದ್ಯುತ್ ಶುಲ್ಕಗಳು

- ✓ ಇತರ ವಿವಿಧ ವೆಚ್ಚಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ

ಈ ಎಲ್ಲ ವೆಚ್ಚವನ್ನೂ ವಿಮಾಗಾರರು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಕಂತುಗಳಿಂದ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ನಿವ್ವಳ ಕಂತಿಗೆ ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹೇರಿಕೆ(ಲೋಡ್)ಯನ್ನು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

c) ವಿಳಂಬಗಳು ಮತ್ತು ಆಕಸ್ಮಿಕಗಳು

ವೆಚ್ಚಗಳ ಜೊತೆಗೆ, ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಾಗಿಸುವ ಇತರ ಅಂಶಗಳಿವೆ.

ಅಪಾಯದ ಒಂದು ಮೂಲವೆಂದರೆ ವಿಳಂಬಗಳು ಮತ್ತು ಹಿಂಪಡೆಯುವಿಕೆಗಳು. ವಿಳಂಬವೆಂದರೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಕಂತುಗಳ ಪಾವತಿಯನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಹಿಂಪಡೆಯುವಿಕೆಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಮರಳಿ ಒಪ್ಪಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಯ ಸ್ವಾಧೀನಪಡಿಸಿಕೊಂಡ ನಗದು ಮೌಲ್ಯದಿಂದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ.

ವಿಳಂಬಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮೊದಲ ಮೂರು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಒಪ್ಪಂದದ ಮೊದಲ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಸಂಭವಿಸುತ್ತವೆ.

d) ಲಾಭ(ಭಾಗವಹಿಸುವ)ಸಹಿತ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಮತ್ತು ಬೋನಸ್ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹೇರಿಕೆ(ಲೋಡಿಂಗ್)ಯೊಂದಿಗೆ

ಪ್ರತಿಕೂಲ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿಯೂ ಸಹ ತಮ್ಮನ್ನು ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿಡಲು ಹೆಚ್ಚುವರಿಯನ್ನು ರಚಿಸಲು ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಹೇರಿಕೆ(ಲೋಡಿಂಗ್)ಯನ್ನು ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ವಿಧಿಸುವ ಅಭ್ಯಾಸವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದಾಗ 'ಲಾಭಸಹಿತ' ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯು ಹುಟ್ಟಿಕೊಂಡಿತು. ನಂತರದ ಅನುಭವವು ಹೆಚ್ಚು ಅನುಕೂಲಕರವೆಂದು ಸಾಬೀತಾದರೆ, ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು ಬೋನಸ್ ಮೂಲಕ ಪಾಲಿಸಿದಾರರೊಂದಿಗೆ ಕೆಲವು ಲಾಭಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ನಾವು ಹೀಗೆ ಹೇಳಬಹುದು:

ಒಟ್ಟು ಕಂತು = ನಿವ್ವಳ ಕಂತು + ವೆಚ್ಚಗಳ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹೇರಿಕೆ(ಲೋಡಿಂಗ್) + ಆಕಸ್ಮಿಕಗಳ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹೇರಿಕೆ(ಲೋಡಿಂಗ್) + ಬೋನಸ್ ಗಾಗಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹೇರಿಕೆ(ಲೋಡಿಂಗ್)

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 1

ಪಾಲಿಸಿ ವಿಳಂಬ/ರದ್ದತಿ ಎಂದರೆ ಏನು?

I. ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಪಾಲಿಸಿಯ ಕಂತು ಪಾವತಿಯನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸುತ್ತಾರೆ

II. ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಪಾಲಿಸಿಗಾಗಿ ಕಂತು ಪಾವತಿಯನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ

III. ಪಾಲಿಸಿಯು ಅವಧಿಯ ಪರಿಪಕ್ವತೆ(ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ)ಯನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತದೆ

IV. ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿಂದ ಹಿಂಪಡೆಯಲಾಗಿದೆ

B. ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಮತ್ತು ಬೋನಸ್

1. ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಮತ್ತು ಬೋನಸ್ ನಿರ್ಣಯ

ಪ್ರತಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ಸ್ವತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳ ಆವರ್ತಕ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ನಿರೀಕ್ಷೆಯಿದೆ. ಅಂತಹ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನವು ಎರಡು ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ:

i. ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸಲು ಮತ್ತು ಅದು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಸದೃಢವಾಗಿದೆಯೇ ಅಥವಾ ದಿವಾಳಿಯಾಗಿದೆಯೇ ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು

ii. ಪಾಲಿಸಿದಾರರು/ ಷೇರುದಾರರ ನಡುವೆ ವಿತರಣೆಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು

ವ್ಯಾಖ್ಯಾನ

ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳ ಮೌಲ್ಯಕ್ಕಿಂತ ಆಸ್ತಿಗಳ ಮೌಲ್ಯ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವುದನ್ನು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಅದು ನಕಾರಾತ್ಮಕವಾಗಿದ್ದರೆ, ಅದನ್ನು ಒತ್ತಡ(ಸ್ಟ್ರೇನ್)ವೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಜೀವ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿಯ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಲಾಭಕ್ಕಿಂತ ಹೇಗೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಈಗ ನೋಡೋಣ.

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಲಾಭವನ್ನು ಎರಡು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನೋಡುತ್ತವೆ. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ, ಲಾಭವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಲೆಕ್ಕಪತ್ರದ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿಯ ಲಾಭ ಮತ್ತು ನಷ್ಟದ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ ಕಂಡುಬರುವ ವೆಚ್ಚಗಳ ಮೇಲಿನ ಆದಾಯದ ಹೆಚ್ಚಳವಾಗಿದೆ. ಲಾಭವು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆಯವ್ಯಯ ಪಟ್ಟಿ(ಬ್ಯಾಲೆನ್ಸ್ ಶೀಟ್)ಯ ಭಾಗವಾಗಿದೆ - ಅದನ್ನು ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ಆಸ್ತಿಗಳ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯೆಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬಹುದು. ಎರಡೂ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ, ಲಾಭವನ್ನು ಲೆಕ್ಕಪತ್ರದ ಅವಧಿಯ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಹೆಚ್ಚುವರಿ = ಸ್ವತ್ತುಗಳು - ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು

ಜೀವ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳ ಅರ್ಥವೇನು ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳೋಣ. ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅಡಚಣೆಗಾಗಿ, ಭವಿಷ್ಯದ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು, ವೆಚ್ಚಗಳು ಮತ್ತು ಉದ್ಭವಿಸಬಹುದಾದ ಇತರ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರು ಪೂರ್ವಸಿದ್ಧತೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಬೇಕು. ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗಾಗಿ ವಿಮಾಗಾರರು ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಹ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ನಿರೀಕ್ಷಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು ಎಲ್ಲ ಪಾವತಿಗಳ ಪ್ರಸ್ತುತ ಮೌಲ್ಯವಾಗಿದ್ದು, ಈ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಲಾದ ಕಂತುಗಳ ಪ್ರಸ್ತುತ ಮೌಲ್ಯಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ಸೂಕ್ತವಾದ ರಿಯಾಯಿತಿ[ಬಡ್ಡಿ ದರ] ದರವನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸುವ ಮೂಲಕ ಪ್ರಸ್ತುತ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ತಲುಪಲಾಗುತ್ತದೆ

ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರ ವಾಸ್ತವಿಕ ಅನುಭವವು ಊಹಿಸಿದ್ದಕ್ಕಿಂತ ಉತ್ತಮವಾಗಿರುವುದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯು ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು ತಮ್ಮ ಲಾಭದ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವವರೊಂದಿಗೆ ಅದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಉಂಟಾಗುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲು ಬಂಧನಕಾರಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ

31ನೇ ಮಾರ್ಚ್ 2013 ರಂದು XYZ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಲಾಭವನ್ನು ಅದರ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿದ ಆದಾಯ ಅಥವಾ ಆ ದಿನಾಂಕದಂದು ಅದರ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿದ ಆಸ್ತಿಗಳು ಎಂದು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಎರಡೂ ನಿದರ್ಶನಗಳಲ್ಲಿ, ಲಾಭವನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ತಿಳಿದಿದೆ.

2. **ಬೋನಸ್**

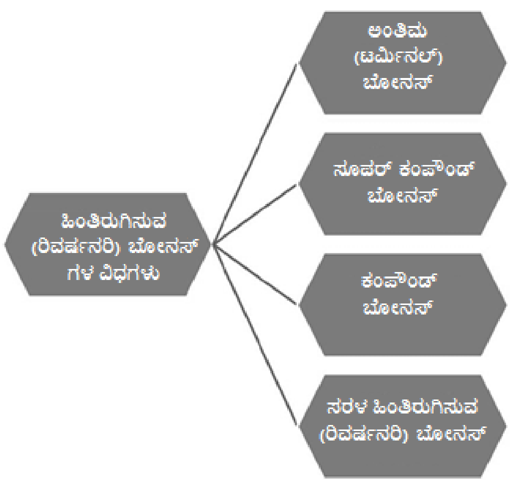
ವಿಮಾಗಾರರು ತಮ್ಮ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಬಹುದಾದ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯನ್ನು ಕಂಪನಿಯ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಮತ್ತು ಷೇರುದಾರ(ಯಾರಾದರೂ ಇದ್ದರೆ)ರ ನಡುವೆ ಬೋನಸ್ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಘೋಷಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ವಿತರಿಸಬೇಕು. ಭಾರತ, ಯುನೈಟೆಡ್ ಕಿಂಗ್‌ಡಮ್ ಮತ್ತು ಇತರ ಹಲವು ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ, ಹೆಚ್ಚುವರಿ ವಿತರಣೆಯು ಜನಪ್ರಿಯವಾಗಿದೆ.

ಒಪ್ಪಂದದಡಿಯಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಮೂಲ ಪ್ರಯೋಜನಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯಾಗಿ ಬೋನಸ್ ಅನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಶಿಷ್ಟವಾಗಿ ಇದು ಮೂಲ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತ ಅಥವಾ ಮೂಲ ವಾರ್ಷಿಕ ಪಿಂಚಣಿಗೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯಾಗಿ ಗೋಚರಿಸಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಇದನ್ನು ಪ್ರತಿ ಒಂದು ಸಾವಿರ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ರೂ. 60 ಎಂದು ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ

ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವ (ರಿವರ್ಷನರಿ) ಬೋನಸ್ ಇದು ಬೋನಸ್ ನ ಸಾಮಾನ್ಯ ರೂಪವಾಗಿದೆ. ಪ್ರತಿ ವರ್ಷ ಮಾಡಲಾಗುವ ಈ ಬೋನಸ್ ಸೇರ್ಪಡೆಗಳನ್ನು ಘೋಷಿಸಿದ ಮೇಲೆ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಸೇರ್ಪಡೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಕಸಿದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಮರಣ ಅಥವಾ ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯದ ಕ್ಲೇಮ್ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಸ್ವೀಕರಿಸಲಾಗುತ್ತದಾದ್ದರಿಂದ ಅವುಗಳನ್ನು ' ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವ (ರಿವರ್ಷನರಿ)' ಬೋನಸ್‌ಗಳು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಒಪ್ಪಂದವು ಕನಿಷ್ಠ ಅವಧಿಯವರೆಗೆ ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿರುವ ಮೂಲಕ [5 ವರ್ಷಗಳು] ಅರ್ಹವಾಗಿದ್ದರೆ ಶರಣಾಗತಿಯ ವೇಳೆ ಸಹ ಬೋನಸ್‌ಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಬಹುದು

ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವ (ರಿವರ್ಷನರಿ) ಬೋನಸ್ ಗಳ ವಿಧಗಳು

ಚಿತ್ರ 3: ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವ (ರಿವರ್ಷನರಿ) ಬೋನಸ್ ಗಳ ವಿಧಗಳು



i. ಸರಳ ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವ (ರಿವರ್ಷನರಿ) ಬೋನಸ್

ಇದು ಒಪ್ಪಂದದಡಿಯಲ್ಲಿ ಮೂಲ ನಗದು ಲಾಭದ ಶೇಕಡಾವಾರು ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಲಾದ ಬೋನಸ್ ಆಗಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿ, ಇದನ್ನು ಪ್ರತಿ ಸಾವಿರ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಇಂತಿಷ್ಟು ಎಂದು ಘೋಷಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ii. ಕಂಪೌಂಡ್ ಬೋನಸ್

ಇಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯು ಮೂಲ ಲಾಭದ ಶೇಕಡಾವಾರು ರೂಪದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಈಗಾಗಲೇ ಸೇರಿಸಲಾದ ಬೋನಸ್ ಗಳ ಮೇಲೆ ಬೋನಸ್ ಅನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ ಇದು ಬೋನಸ್ ಮೇಲೆ ಬೋನಸ್ ಆಗಿದೆ. ಅದನ್ನು @ 8% ಮೂಲ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತ ಮತ್ತು ಲಗತ್ತಿಸಲಾದ ಬೋನಸ್ ಎಂದು ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಬಹುದು.

iii. ಅಂತಿಮ(ಟರ್ಮಿನಲ್) ಬೋನಸ್

ಹೆಸರೇ ಸೂಚಿಸುವಂತೆ, ಈ ಬೋನಸ್ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಅದರ ಮುಕ್ತಾಯದ [ಸಾವು ಅಥವಾ ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯದ ಮೂಲಕ] ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಸೇರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಮುಂದಿನ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಉದ್ಭವಿಸುವ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ 2013 ರಲ್ಲಿ ಘೋಷಿಸಲಾದ ಅಂತಿಮ(ಟರ್ಮಿನಲ್) ಬೋನಸ್ 2013-14 ರ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಉದ್ಭವಿಸಿದ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ನಂತರದ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಉದ್ಭವಿಸುವ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳಿಗಲ್ಲ. ಅಂತಿಮ(ಟರ್ಮಿನಲ್) ಬೋನಸ್ ಗಳು ಒಪ್ಪಂದದ ಸಮಯದ ಅವಧಿಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅದರೊಂದಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. 25 ವರ್ಷಗಳ ಕಾಲ ಜಾರಿಯಲ್ಲಿರುವ ಒಪ್ಪಂದವು 15 ವರ್ಷಗಳ ಕಾಲ ಜಾರಿಯಲ್ಲಿರುವ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಂತಿಮ(ಟರ್ಮಿನಲ್) ಬೋನಸ್ ಅನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.

3. ಕೊಡುಗೆಯ ವಿಧಾನ

ಉತ್ತರ ಅಮೆರಿಕಾದಲ್ಲಿ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ವಿತರಣೆಯ ಇನ್ನೊಂದು ವಿಧಾನವೆಂದರೆ "ಕೊಡುಗೆ"ಯ ವಿಧಾನ. ಇದರಲ್ಲಿ, ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅಂದರೆ ಮರಣಸಾಧ್ಯತೆ, ಬಡ್ಡಿ ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಏನಾಗಬಹುದೆಂದು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಲಾಗಿತ್ತು ಮತ್ತು ನಿಜವಾಗಿ ಏನು ನಡೆಯಿತು ಎಂಬುದರ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ಘೋಷಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಡಿವಿಡೆಂಡ್ ರೂಪದಲ್ಲಿ ವಿತರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಲಾಭಾಂಶಗಳನ್ನು ನಗದು, ಭವಿಷ್ಯದ ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿನ ಹೊಂದಾಣಿಕೆಗಳು/ಕಡಿತಗಳ, ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಮುಟ್ಟುಗೋಲು ಹಾಕಿಲ್ಲದ ಪಾವತಿಸಿ ಸೇರ್ಪಡೆಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಅನುಮತಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಗೆ ಸಂಚಯನಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಬಹುದು.

4. ಯುನಿಟ್ ಲಿಂಕ್ಡ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳು

ಯುಲಿಪ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧಾರ ಮತ್ತು ಇತರ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳ ತತ್ವಗಳನ್ನು ಈಗಾಗಲೇ ಹಿಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಸಾರಾಂಶ

- ಕಂತು ಎಂಬ ಪದವು ಸಾಮಾನ್ಯ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ, ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ಪಾವತಿಸಲಾಗುವ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.
- ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಕಂತನ್ನು ಹೊಂದಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಮರಣಸಾಧ್ಯತೆ, ಬಡ್ಡಿ/ಆಸಕ್ತಿಗಳು, ನಿರ್ವಹಣಾ ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು ಮೀಸಲುಗಳ ಪರಿಗಣನೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.
- ಒಟ್ಟು ಕಂತು ಎಂದರೆ ನಿವ್ವಳ ಕಂತು ಮತ್ತು ಲೋಡಿಂಗ್ ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಮೊತ್ತದ ಒಟ್ಟು ಮೊತ್ತವಾಗಿದೆ.
- ವಿಳಂಬವೆಂದರೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಕಂತುಗಳ ಪಾವತಿಯನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಹಿಂಪಡೆಯುವಿಕೆಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಮರಳಿ ಒಪ್ಪಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಯ ಸ್ವಾಧೀನಪಡಿಸಿಕೊಂಡ ನಗದು ಮೌಲ್ಯದಿಂದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ
- ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರ ವಾಸ್ತವಿಕ ಅನುಭವವು ಊಹಿಸಿದ್ದಕ್ಕಿಂತ ಉತ್ತಮವಾಗಿರುವುದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯು ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ.
- ಹೆಚ್ಚುವರಿಯ ಹಂಚಿಕೆಯು ಆರ್ಥಿಕ ಸದೃಢತೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು, ಉಚಿತ ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಕಡೆಗೆ ಇರಬಹುದು.
- ಬೋನಸ್ ನ ಸಾಮಾನ್ಯ ರೂಪವೆಂದರೆ ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವ (ರಿವರ್ಷನರಿ) ಬೋನಸ್.

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

1. ಕಂತು
2. ರಿಯಾಯಿತಿ
3. ಬೋನಸ್
4. ಹೆಚ್ಚುವರಿ
5. ಮೀಸಲು
6. ಹೇರಿಕೆ
7. ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವ (ರಿವರ್ಷನರಿ) ಬೋನಸ್

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಯ ಉತ್ತರಗಳು

ಉತ್ತರ 1 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ II ಆಗಿದೆ.

ಅಧ್ಯಾಯ L-07

ಜೀವವಿಮಾ ದಾಖಲೆಗಳು

ಅಧ್ಯಾಯ ಪರಿಚಯ

ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮವು ಹೆಚ್ಚು ಸಂಖ್ಯೆಯ ನಮೂನೆಗಳು ಮತ್ತು ದಾಖಲೆಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುತ್ತದೆಯೆಂದು 7 ನೇ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ಜೀವವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಿಶಿಷ್ಟ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇಲ್ಲಿ ನಾವು ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯಲ್ಲಿ ದಾಖಲಿಸಲಾದ ಮಹತ್ವದ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಸಹ ಚರ್ಚಿಸುತ್ತೇವೆ. ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿಗೆ, ಪಾಲಿಸಿ ವಿಳಂಬ/ರದ್ದತಿ, ಮುಟ್ಟುಗೋಲು ಹಾಕದಿರುವುದು ಮತ್ತು ಇತರ ಕೆಲವು ಸವಲತ್ತುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಸಹ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

A. ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ಹಂತದ ದಾಖಲೆಗಳು

B. ಪಾಲಿಸಿ ಹಂತದ ದಾಖಲೆಗಳು

C. ಪಾಲಿಸಿ ಷರತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಸವಲತ್ತುಗಳು

A. ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ಹಂತದ ದಾಖಲೆಗಳು

ಅಧ್ಯಾಯ 7 ರಲ್ಲಿ ವಿವರಣ ಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ಪೆಕ್ಟಸ್) ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆಯನ್ನು ಕುರಿತು ಚರ್ಚಿಸಲಾದ ಸಾಮಾನ್ಯ ಅಂಶಗಳ ಜೊತೆಗೆ, ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಕೆಲವು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅಂಶಗಳಿವೆ.

ವಿವರಣ ಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ಪೆಕ್ಟಸ್): ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ, ' ವಿವರಣ ಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ಪೆಕ್ಟಸ್)'ವೆಂದರೆ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಅಥವಾ ಪ್ರಚಾರ ಮಾಡಲು ವಿಮಾಗಾರರು ನೀಡಿದ ಭೌತಿಕ, ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ಇತರ ಸ್ವರೂಪದ ದಾಖಲೆ. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನದ ಪ್ರಾಸ್ಪೆಕ್ಟಸ್ ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಹೇಳಬೇಕು

(a) ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರವು ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗುರುತಿನ ಸಂಖ್ಯೆ (ಯುಐಎನ್):

(b) ಪ್ರಯೋಜನಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿ;

(c) ವಿಮಾ ಕವರ್ ನ ಪ್ರಮಾಣ;

(d) ವಿವರಣೆಗಳೊಂದಿಗೆ ವಿಮಾ ಕವರ್ ನ ಖಾತರಿಗಳು, ಹೊರತುಗಳು/ವಿನಾಯತಿಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳು.

ವಿವರಣ ಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ಪೆಕ್ಟಸ್)ವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಸಹ ಒದಗಿಸಬೇಕು:

(a) ವಿಮೆಯಿಂದ ಕವರ್ ಮಾಡಲ್ಪಡಬೇಕಾದ ಆಕಸ್ಮಿಕ ಅಥವಾ ಆಕಸ್ಮಿಕಗಳ ವಿವರಣೆ;

(b) ವಿವರಣ ಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ಪೆಕ್ಟಸ್)ದ ನಿಯಮಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ ವಿಮೆಗೆ ಅರ್ಹವಾದ ಜೀವ ಅಥವಾ ಆಸ್ತಿಯ ವರ್ಗ ಅಥವಾ ವರ್ಗಗಳು.

ಜೀವ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ, ವಿವರಣ ಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ಪೆಕ್ಟಸ್)ವು ಉತ್ಪನ್ನ ಮತ್ತು ಅವರ ಪ್ರಯೋಜನಗಳ ಮೇಲೆ ಅನುಮತಿಸಲಾಗುವ ರೈಡರ್ಸ್ (ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಆಡ್-ಆನ್ ಕವರ್ ಗಳೆಂದೂ ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ)ಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಹ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಬೇಕು.

ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆ: ಜೀವ ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆದಾರರ ಕುಟುಂಬದ ಸದಸ್ಯ(ಪೋಷಕರನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ)ರ ದೀರ್ಘಾಯುಷ್ಯ, ಆರೋಗ್ಯದ ಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು ಅವರಲ್ಲಿ ಯಾರಾದರೂ ಅನುಭವಿಸಿದ ಕಾಯಿಲೆಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುವ ವಿವರಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆಯ ಮೂಲಕ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನವಲಂಬಿಸಿ, ವಿಮೆಗಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಲಾದ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವೈದ್ಯಕೀಯ ವಿವರಗಳು, ಅವನ/ಅವಳ ವೈಯಕ್ತಿಕ ರೋಗದ ಇತಿಹಾಸ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ವಿಶೇಷ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಸಹ ಕೇಳಬಹುದು. ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ ನಮೂನೆಯು ವಿಮಾಗಾರರು ತಮಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಪಡೆಯುವ ದಾಖಲೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಮೂರು ವರ್ಷಗಳ ನಂತರ ತಪ್ಪು ಹೇಳಿಕೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪ್ರಶ್ನಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ ಎಂದು ವಿಮಾ ಕಾಯಿದೆಯ ಸೆಕ್ಷನ್ 45 ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆ/ವೈದ್ಯಕೀಯ ನಮೂನೆಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳಲ್ಲಿನ ಎಲ್ಲ

ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಸತ್ಯವಾಗಿ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ನೀಡಲು ಮತ್ತು ಸೆಕ್ಷನ್ 45 ರ ಪ್ರಕಾರ ಹಾಗೆ ಮಾಡದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಆಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅವರಿಗೆ ಸಲಹೆ ನೀಡುವಲ್ಲಿ ಏಜೆಂಟರು ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ.

ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆಗಳು ಕಾಯಿದೆಯ ಸೆಕ್ಷನ್ 45 ರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಹೇಳಬೇಕು. ಜೀವ ವಿಮಾ ಕವರ್ ಅನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆಯಲ್ಲಿಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸುವಾಗ, ಕಾಯಿದೆಯ ಸೆಕ್ಷನ್ 45 ರ ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಭಾವೀ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡಬೇಕು.

ಅದೇ ರೀತಿಯಾಗಿ, ಕಾಯಿದೆಯ ಸೆಕ್ಷನ್ 39 ನಾಮನಿರ್ದೇಶನದ ನಿಬಂಧನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ. ನಾಮನಿರ್ದೇಶನದ ಸೌಲಭ್ಯವು ಲಭ್ಯವಿದ್ದ ಎಲ್ಲ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ, ಏಜೆಂಟರು ಅವನಿಗೆ/ಆಕೆಗೆ ಕಾಯಿದೆಯ ಸೆಕ್ಷನ್ 39 ರ ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ನಾಮನಿರ್ದೇಶನದ ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಬೇಕು.

ಕೆಲಸದ ಅವಧಿಯನ್ನೊಳಗೊಂಡಂತೆ ಅವನ/ಅವಳ ಯೋಜಿಸಲಾದ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚಗಳು, ಹಾಗೆಯೇ ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆ, ಆರೋಗ್ಯ, ನಿವೃತ್ತಿ ಮತ್ತು ವಿಮೆಯ ಬಗ್ಗೆಸಹ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಲಾದ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಹಣಕಾಸು ಯೋಜನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಜೀವ ವಿಮಾ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆಯಲ್ಲಿ ಕೇಳಬಹುದು.

ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆ: ವಿಮೆ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅಪಾಯದ ವ್ಯಕ್ತಿಚಿತ್ರಣ(ಪ್ರೊಫೈಲ್)ವನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸಲು ವಯಸ್ಸು ಒಂದು ಪ್ರಮುಖವಾದ ಅಂಶವಾಗಿದ್ದು, ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು ಸರಿಯಾದ ವಯಸ್ಸನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ದಾಖಲೆಗಳ ಪುರಾವೆಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅಧ್ಯಾಯ 7 ರಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಿದಂತೆ ಮಾನ್ಯ ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆಗಳು ಪ್ರಮಾಣಿತ ಅಥವಾ ಅಪ್ರಮಾಣಿತಗಳಾಗಿರಬಹುದು.

ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾದ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಸಹ ಪರಿಶೀಲಿಸುತ್ತಾರೆ.

a) ಏಜೆಂಟರ ಗೌಪ್ಯ ವರದಿ

ಏಜೆಂಟರು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಅಪಾಯದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಕುರಿತ ಎಲ್ಲ ವಸ್ತು ಸಂಗತಿಗಳು ಮತ್ತು ವಿವರಗಳನ್ನು ಏಜೆಂಟರು ಅವನ/ಅವಳ ವರದಿಯಲ್ಲಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕು. ಅಂದರೆ ಆರೋಗ್ಯ, ಅಭ್ಯಾಸ/ಚಟ, ಉದ್ಯೋಗ, ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದ ವಿವರಗಳನ್ನು ವರದಿಯಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

b) ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷಕರ ವರದಿ

ಅನೇಕ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಪಟ್ಟಿಗೆ ಸೇರಿದ(ಎಂಪ್ಯಾನೆಲ್ಡ್) ವೈದ್ಯರಿಂದ ವಿಮೆ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ವೈದ್ಯಕೀಯವಾಗಿ ಪರೀಕ್ಷಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಎತ್ತರ, ತೂಕ, ರಕ್ತದೊತ್ತಡ, ಹೃದಯದ ಸ್ಥಿತಿ ಮುಂತಾದ ದೈಹಿಕ ಲಕ್ಷಣಗಳ ವಿವರಗಳನ್ನು ವೈದ್ಯರು ದಾಖಲಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷಕರ ವರದಿಯೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಆ ಮೂಲಕ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರು ವಿಮೆ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಪ್ರಸ್ತುತ ಆರೋಗ್ಯದ ಸ್ಥಿತಿಯ ವಿವರವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ.

ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆಯನ್ನು ಮಾಡದೆಯೇ ಅನೇಕ ಪ್ರಸ್ತಾಪಗಳನ್ನು ಅಂಡರ್ ರೈಟ್ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸ್ವೀಕರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅವುಗಳನ್ನು ವೈದ್ಯಕೀಯೇತರ ಪ್ರಕರಣಗಳೆಂದು ಗುರುತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರಸ್ತಾವಿತ ಮೊತ್ತ ಅಥವಾ ಪ್ರಸ್ತಾವಿತ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಯಸ್ಸು ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವ ಕಾರಣ ಅಥವಾ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯಲ್ಲಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಿದ ಕೆಲವು ಲಕ್ಷಣಗಳಿಂದ ವೈದ್ಯಕೀಯೇತರ ವಿಮೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಲು ಶಕ್ಯವಿಲ್ಲದಿದ್ದಾಗ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷಕರಿಂದ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷಕರ ವರದಿಯು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅಗತ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

c) ನೈತಿಕ ಅಪಾಯದ ವರದಿ

ನೈತಿಕ ಅಪಾಯವೆಂದರೆ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರ ನಡವಳಿಕೆಯು ಬದಲಾಗಬಹುದು ಮತ್ತು ಅಂತಹ ಬದಲಾವಣೆಯು ನಷ್ಟದ ಸಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ. ಇದು ಜೀವ ವಿಮಾ ವಿಮಾಗಾರರು ಅಪಾಯವನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸುವಾಗ ಗಂಭೀರವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸುವ ಒಂದು ಅಂಶವಾಗಿದೆ.

ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಖರೀದಿಯಿಂದ ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಜೀವ ಅಥವಾ ಇನ್ನೊಬ್ಬರ ಜೀವವನ್ನು ಅಂತ್ಯಗೊಳಿಸುವಂತಹ ಕ್ರಿಯೆಗಳ ಮೂಲಕ ಲಾಭವನ್ನು ಗಳಿಸಲು ಬಯಸುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯ ವಿರುದ್ಧ ತಮ್ಮನ್ನು ರಕ್ಷಿಸಲು ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತವೆ. ಅಂತಹ ಅಪಾಯವನ್ನು ಸೂಚಿಸುವ ಯಾವುದೇ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಜೀವ ವಿಮಾ ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರು ಹುಡುಕುತ್ತಾರೆ. ಈ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ, ಕಂಪನಿಯು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಅಧಿಕಾರಿಯಿಂದ ನೈತಿಕ ಅಪಾಯದ ವರದಿಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ

ವಿಕಾಸ್ ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದ್ದಾರೆ. ನಂತರ ಅವರು ಭೂಮಿಯ ಮೇಲಿನ ಅತ್ಯಂತ ಅಪಾಯಕಾರಿ ಸ್ಕೀಯಿಂಗ್ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದೆಂದು ಹೇಳಲಾದ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಸ್ಕೀಯಿಂಗ್ ಪ್ರವಾಸಕ್ಕೆ ಹೋಗಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದರು. ಇದಕ್ಕಿಂತ ಮುಂಚೆ ಅವರು ಇಂತಹ ಅಪಾಯಕಾರಿ ಪ್ರವಾಸಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ನಿರಾಕರಿಸಿದ್ದರು.

B. ಪಾಲಿಸಿ ಹಂತದ ದಾಖಲೆಗಳು

1. ಮೊದಲ ಕಂತು ರಸೀದಿ

ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಮೊದಲ ಕಂತು ರಸೀದಿ(ಎಫ್ ಪಿ ಆರ್)ಯನ್ನು ನೀಡಿದಾಗ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ.

ಪಾಲಿಸಿ ಒಪ್ಪಂದವು ಪ್ರಾರಂಭವಾಗಿದೆ ಎಂಬುದಕ್ಕೆ ಎಫ್ ಪಿ ಆರ್ ಸಾಕ್ಷಿಯಾಗಿದೆ. ಮೊದಲ ಕಂತು ರಶೀದಿಯು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ:

i. ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ವಿಳಾಸ
ii. ಪಾಲಿಸಿ ಸಂಖ್ಯೆ
iii. ಪಾವತಿಸಿದ ಕಂತು ಮೊತ್ತ

iv. ಕಂತು ಪಾವತಿಯ ವಿಧಾನ ಮತ್ತು ಆವರ್ತನೆ

v. ಮುಂದಿನ ಕಂತು ಪಾವತಿಯ ದಿನಾಂಕ

vi. ಅಪಾಯ ಪ್ರಾರಂಭವಾದ ದಿನಾಂಕ

vii. ಪಾಲಿಸಿಯ ಅಂತಿಮ ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯದ ದಿನಾಂಕ

viii. ಹಿಂದಿನ ಕಂತು ಪಾವತಿಯಾದ ದಿನಾಂಕ

ix. ವಿಮಾಮೊತ್ತ

ಎಫ್ ಪಿ ಆರ್ ನೀಡಿದ ನಂತರ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರಿಂದ ಮುಂದಿನ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಪಡೆದಾಗ ನಂತರದ ಕಂತು ರಸೀದಿಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಈ ರಶೀದಿಗಳನ್ನು ನವೀಕರಣ ಕಂತು ರಶೀದಿಗಳು (ಆರ್ ಪಿ ಆರ್) ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕಂತು ಪಾವತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಯಾವುದೇ ವಿವಾದಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಆರ್ ಪಿ ಆರ್ ಗಳು ಪಾವತಿಯ ಪುರಾವೆಯಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ.

2. ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆ

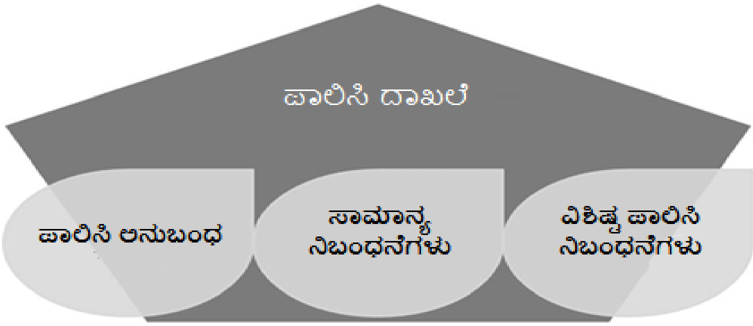
ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯು ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಪ್ರಮುಖ ದಾಖಲೆಯಾಗಿದೆ. ಇದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಮತ್ತು ವಿಮಾದಾರರ ನಡುವಿನ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಸಾಕ್ಷಿಯಾಗಿದೆ. ಇದುವೇ ಒಪ್ಪಂದವಲ್ಲ. ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಂದ ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆ ಕಳೆದು ಹೋದರೆ, ಅದು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವುದಿಲ್ಲ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಮಾಡದೆ ನಕಲಿ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯು ಸೂಕ್ತ ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ಸಹಿ ಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಭಾರತೀಯ ಮುದ್ರಾಂಕ ಕಾಯಿದೆ(ಸ್ಟ್ಯಾಂಪ್ ಆಕ್ಟ್)ಯ ಪ್ರಕಾರ ಸ್ಟ್ಯಾಂಪ್ ಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟಿರಬೇಕು. ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯನ್ನು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸುವಾಗ ಅದರ ಪದಗಳ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನದಲ್ಲಿ ಉದ್ಭವಿಸಬಹುದಾದ ಯಾವುದೇ ಅಸ್ಪಷ್ಟತೆ ಅಥವಾ ಗೊಂದಲಗಳಿಗೆ ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು ಜವಾಬ್ದಾರರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ ಆದ್ದರಿಂದ ಅವರು ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯನ್ನು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸುವಾಗ ಬಹಳ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಇರುತ್ತಾರೆ.

ಪ್ರಮಾಣಿತ ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮೂರು ಭಾಗಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ:

a) ಪಾಲಿಸಿ ಅನುಬಂಧ

ಪಾಲಿಸಿ ಅನುಬಂಧವು ಮೊದಲ ಭಾಗವನ್ನು ರೂಪಿಸುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಇದು ಪಾಲಿಸಿಯ ಮುಖಪುಟದಲ್ಲಿ ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳ ಅನುಬಂಧಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಒಂದೇ ಸಮನಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಅವು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ:

ಚಿತ್ರ 1: ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯ ಘಟಕಗಳು



i. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಹೆಸರು

ii. ಪಾಲಿಸಿಯ ಕೆಲವು ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿವರಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- ✓ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ವಿಳಾಸ
- ✓ ಜನ್ಮದಿನಾಂಕ ಮತ್ತು ಕಳೆದ ಜನ್ಮದಿನದಂದಿನ ವಯಸ್ಸು
- ✓ ಪಾಲಿಸಿ ಒಪ್ಪಂದದ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ಅವಧಿ
- ✓ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತ
- ✓ ಕಂತು ಮೊತ್ತ
- ✓ ಕಂತು ಪಾವತಿಯ ಅವಧಿ
- ✓ ಪ್ರಾರಂಭದ, ಅವಧಿಮುಕ್ತಾಯದ ಮತ್ತು ಕೊನೆಯ ಕಂತಿನ ದಿನಾಂಕ
- ✓ ಪಾಲಿಸಿಯು ಲಾಭಸಹಿತವಾಗಿದೆಯೇ ಅಥವಾ ಲಾಭರಹಿತವಾಗಿದೆಯೇ
- ✓ ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರ ಹೆಸರು
- ✓ ಕಂತು ಪಾವತಿಯ ವಿಧಾನ - ವಾರ್ಷಿಕ; ಅರ್ಧವಾರ್ಷಿಕ; ತ್ರೈಮಾಸಿಕ; ಮಾಸಿಕ; ಸಂಬಳದಿಂದ ನೇರ ಕಡಿತದೊಂದಿಗೆ
- ✓ ಪಾಲಿಸಿ ಸಂಖ್ಯೆ – ಪಾಲಿಸಿ ಒಪ್ಪಂದದ ಅನನ್ಯ ಗುರುತಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ

iii. ಒಪ್ಪಿದ ಘಟನೆಗಳು ಸಂಭವಿಸಿದ ನಂತರ ಮತ್ತು ಪಾವತಿಸುವ ಭರವಸೆ ನೀಡಿದ ಮೊತ್ತಗಳನ್ನು ವಿಮಾದಾರರು ಪಾವತಿಸುವ ಭರವಸೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಇದು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಕೇಂದ್ರವನ್ನು ರೂಪಿಸುತ್ತದೆ

iv. ಅಧಿಕೃತ ಸಹಿ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿ ಮುದ್ರೆ

v. ಸ್ಥಳೀಯ ವಿಮಾ ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್ ರ ವಿಳಾಸ.

b) ಪ್ರಮಾಣಿತ ನಿಬಂಧನೆಗಳು

ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯಲ್ಲಿಯ ಎರಡನೇ ಅಂಶವು ಎಲ್ಲ ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿರುವ ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆ, ಕಂತು ಪಾವತಿಯ ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿ ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಪ್ರಮಾಣಿತ ಪಾಲಿಸಿ ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಂದ ಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ. ಈ ಕೆಲವು ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಅವಧಿ, ಏಕ ಕಂತೀಯ ಅಥವಾ ಭಾಗವಹಿಸದ (ಲಾಭದೊಂದಿಗೆ) ಪಾಲಿಸಿಗಳಂತಹ ಕೆಲವು ರೀತಿಯ ಒಪ್ಪಂದಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅನ್ವಯಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ಪ್ರಮಾಣಿತ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಒಪ್ಪಂದದ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಅನ್ವಯವಾಗುವ ಹಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ಸವಲತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸುತ್ತವೆ.

c) ವಿಶಿಷ್ಟ ಪಾಲಿಸಿ ನಿಬಂಧನೆಗಳು

ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯ ಮೂರನೇ ಅಂಶವು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಪಾಲಿಸಿ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾದ ವಿಶಿಷ್ಟ ಪಾಲಿಸಿ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ದಾಖಲೆಯ ಮುಖಪುಟದ ಮೇಲೆ ಮುದ್ರಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ಲಗತ್ತಿನ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಸೇರಿಸಬಹುದು.

ಗ್ರೇಸ್ ದಿನಗಳು ಅಥವಾ ತಪ್ಪಿಹೋದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಮುಟ್ಟುಗೋಲು ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳದಿರುವಂತಹ ಪ್ರಮಾಣಿತ ಪಾಲಿಸಿ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಒಪ್ಪಂದದಡಿಯಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಶಾಸನಬದ್ಧವಾಗಿ ಒದಗಿಸಲಾಗುತ್ತವೆ, ವಿಶಿಷ್ಟ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿಮಾಗಾರ ಮತ್ತು ವಿಮೆದಾರರ ನಡುವಿನ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಜೋಡಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿರುತ್ತವೆ.

ಉದಾಹರಣೆ

ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಬರೆಯುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಗರ್ಭಿಣಿಯಾಗಿರುವ ಮಹಿಳೆಯ ಗರ್ಭಾವಸ್ಥೆಯ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ ಮರಣವನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸುವ ಷರತ್ತು.

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ

ಮೊದಲ ಕಂತು ರಶೀದಿ (ಎಫ್ ಪಿ ಆರ್) ಏನನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ? ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾದ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಆರಿಸಿ.

I. ಫ್ರೀ ಲುಕ್ ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯವಾಗಿದೆ

II. ಅದು ಪಾಲಿಸಿ ಒಪ್ಪಂದ ಆರಂಭವಾಗಿರುವ ಪುರಾವೆಯಾಗಿದೆ

III. ಈಗ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ರದ್ದುಗೊಳಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ

IV. ಪಾಲಿಸಿ ನಗದು ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಪಡೆದಿದೆ

C. ಪಾಲಿಸಿ ಷರತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಸವಲತ್ತುಗಳು

ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿ

ಅಧ್ಯಾಯ 4 ರಲ್ಲಿ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಿದಂತೆ, ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿಯ ನಿಬಂಧನೆಯು ಕಂತನ್ನು ಪಾವತಿಸದಿದ್ದಕ್ಕಾಗಿ ರದ್ದಾಗುವ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಮಾಡಿ ಮುಂದುವರಿಸಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು ಕಂತುಗಳನ್ನು ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಪಾವತಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಯು ಜಾರಿಯಲ್ಲಿರುವ ಷರತ್ತಿನ ಮೇಲೆ ಮರಣ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. "ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿ"ಯ ಷರತ್ತು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಕಂತು ಪಾವತಿಸಲು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅವಧಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಆದಾಗ್ಯೂ ಕಂತು ಬಾಕಿ ಉಳಿದಿದ್ದರೆ ಮತ್ತು ಈ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಮರಣಹೊಂದಿದರೆ, ವಿಮಾಗಾರರು ಮರಣದ ಪ್ರಯೋಜನದಿಂದ ಕಂತನ್ನು ಕಡಿತಗೊಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿ ಮುಗಿದ ನಂತರವೂ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸದೇ ಇದ್ದರೆ, ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ರದ್ದಾಗಿದೆ(ಲ್ಯಾಪ್ಸ್)ಯೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಯು ಮರಣದ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಬಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಮುಟ್ಟುಗೋಲು ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳದ ನಿಬಂಧನೆಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ ಅನ್ವಯಿಸುವ ಮೊತ್ತವು ಮಾತ್ರ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಮೊತ್ತವಾಗಿದೆ.

ಪ್ರಮುಖ

ರದ್ದತಿ ಮತ್ತು ಮರುಸ್ಥಾಪನೆ/ ಪುನರುಜ್ಜೀವನ

ಗ್ರೇಸ್ ದಿನಗಳಲ್ಲಿಯೂ ಸಹ ಕಂತನ್ನು ಪಾವತಿಸದಿದ್ದರೆ ಪಾಲಿಸಿಯು ರದ್ದಾದ(ಲ್ಯಾಪ್ಸ್) ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿದೆಯೆಂದು ನಾವು ಈಗಾಗಲೇ ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ಒಳ್ಳೆಯ ಸುದ್ದಿಯೇನೆಂದರೆ, ರದ್ದಾದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಮರುಸ್ಥಾಪಿಸಬಹುದು [ಪುನರುಜ್ಜೀವನಗೊಳಿಸಬಹುದು]. ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ಉತ್ಪನ್ನ ನಿಯಮಗಳ ಪ್ರಕಾರ, ಕಂತು ಪಾವತಿಸದ ದಿನಾಂಕದಿಂದ 5 ವರ್ಷಗಳೊಳಗೆ ಲಿಂಕ್ ಮಾಡದ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪುನರುಜ್ಜೀವನಗೊಳಿಸಬಹುದು, ಆದರೆ ಲಿಂಕ್ಡ್ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು 3 ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಪುನರುಜ್ಜೀವನಗೊಳಿಸಬಹುದು.

ವ್ಯಾಖ್ಯಾನ

ಮರುಸ್ಥಾಪನೆಯು ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಕಂತುಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸದ ಕಾರಣದಿಂದ ಕೊನೆಗೊಂಡ ಅಥವಾ ಮುಟ್ಟುಗೋಲು ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳದ ನಿಬಂಧನೆಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರಿಸಲಾದ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪುನಃ ಜಾರಿಗೆ ತರುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದೆ.

ಆದಾಗ್ಯೂ ಪಾಲಿಸಿಯ ಪುನರುಜ್ಜೀವನವು ವಿಮಾದಾರನ ಷರತ್ತುರಹಿತ ಹಕ್ಕಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಕೆಲವು ಷರತ್ತುಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಇದನ್ನು ಸಾಧಿಸಬಹುದು:

i. ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯೊಳಗೆ ಪುನರುಜ್ಜೀವನದ ಅರ್ಜಿ: ಪಾಲಿಸಿಯ ಮಾಲೀಕರು ಮರುಸ್ಥಾಪನೆಗಾಗಿ ನಿಬಂಧನೆಯಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಲಾದ ಸಮಯದ ಚೌಕಟ್ಟಿನೊಳಗೆ ಅಂದರೆ ರದ್ದಾದ ದಿನಾಂಕದಿಂದ ಐದು ವರ್ಷಗಳೊಳಗೆ ಪುನರುಜ್ಜೀವನದ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಬೇಕು.

ii. ಮುಂದುವರಿದ ವಿಮೆಯ ತೃಪ್ತಿದಾಯಕ ಪುರಾವೆಗಳು: ವಿಮಾದಾರರ ಮುಂದುವರಿದ ವಿಮೆಯ ಬಗ್ಗೆ ತೃಪ್ತಿಕರ ಪುರಾವೆಗಳನ್ನು ವಿಮಾದಾರರು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸಬೇಕು. ಅವರ ಆರೋಗ್ಯವು

ತೃಪ್ತಿಕರವಾಗಿರಬೇಕಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲದೇ ಹಣಕಾಸಿನ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ನೈತಿಕತೆಯಂತಹ ಇತರ ಅಂಶಗಳು ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರಬಾರದು.

iii. ಅವಧಿ ಮೀರಿ ಬಾಕಿ ಉಳಿದ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಬಡ್ಡಿಯೊಂದಿಗೆ ಪಾವತಿ: ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಲೀಕರು ಪ್ರತಿ ಕಂತಿನ ನಿಗದಿತ ದಿನಾಂಕದಿಂದ ಬಡ್ಡಿಯೊಂದಿಗೆ ಎಲ್ಲ ಅವಧಿ ಮೀರಿದ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

iv. ಮುಂದುವರಿದ ವಿಮಾ ಸಾಧ್ಯತೆಯ ಪುರಾವೆಗಳನ್ನು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡಿದ ನಂತರ ವಿಮಾಗಾರರು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಕಂತಿನ ಪ್ರಕಾರ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪುನರುಜ್ಜೀವನಗೊಳಿಸಲು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ಕಂತಿನ ಹೆಚ್ಚಳ ಅಥವಾ ಕಡಿಮೆ ಅಪಾಯದ ಕವರ್ ಅಥವಾ ಎರಡರೊಂದಿಗೆ ಪುನರುಜ್ಜೀವನವನ್ನು ನೀಡಬಹುದು.

ಪುನರುಜ್ಜೀವನದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯ ಪುರಾವೆಗಳ ಅಗತ್ಯವು ಮೇಲಿನ ಷರತ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಬಹುಶಃ ಅತ್ಯಂತ ಗಮನಾರ್ಹವಾದದ್ದಾಗಿದೆ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪಾಲಿಸಿಯ ಸಂದರ್ಭಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿ ಸಾಕ್ಷ್ಯದ ಪ್ರಕಾರವನ್ನು ಕೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿಯು ಬಹಳ ಕಡಿಮೆ ಅವಧಿಯವರೆಗೆ ರದ್ದಾದ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿದ್ದರೆ, ವಿಮಾಗಾರರು ವಿಮೆಯ ಯಾವುದೇ ಪುರಾವೆಗಳಿಲ್ಲದೆ ಅಥವಾ ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ಅವರು ಉತ್ತಮ ಆರೋಗ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾನೆ ಎಂದು ಪ್ರಮಾಣೀಕರಿಸುವ ಸರಳ ಹೇಳಿಕೆಯೊಂದಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಮರುಸ್ಥಾಪಿಸಬಹುದು.

ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಿದ ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯು ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆ ಅಥವಾ ವಿಮಾಸಾಧ್ಯತೆಯ ಇತರ ಪುರಾವೆಗಳನ್ನು ಕಡ್ಡಾಯ ಮಾಡಬಹುದು:

i. ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿಯು ಬಹಳ ಸಮಯದಿಂದ ಅಂದರೆ ಸುಮಾರು ಒಂದು ವರ್ಷದಿಂದ ಮುಕ್ತಾಯಗೊಂಡಿದ್ದರೆ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಯು ರದ್ದಾದ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿದ್ದರೆ.

ii. ಆರೋಗ್ಯ ಸಮಸ್ಯೆ ಅಥವಾ ಇತರ ಸಮಸ್ಯೆ ಇರಬಹುದೆಂದು ಅನುಮಾನಿಸಲು ಕಾರಣವನ್ನು ವಿಮಾಗಾರರು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ. ಪಾಲಿಸಿಯ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತ ಅಥವಾ ಮುಖ ಮೊತ್ತವು ದೊಡ್ಡದಾಗಿದ್ದರೆ ತಾಜಾ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆಯು ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಬಹುದು.

ಪ್ರಮುಖ

ರದ್ದಾದ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಪುನರುಜ್ಜೀವನವು ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಸೇವಾ ಕಾರ್ಯವಾಗಿದ್ದು, ರದ್ದಾದ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿರುವ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ವಿಮಾಗಾರ ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಇಬ್ಬರಿಗೂ ಹೆಚ್ಚೇನು ಒಳ್ಳೆಯದನ್ನು ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು ಅವುಗಳ ಪುನರುಜ್ಜೀವನ್ನು ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಬಯಸುತ್ತಾರೆ.

ಮುಟ್ಟುಗೋಲು ಹಾಕದ ನಿಬಂಧನೆಗಳು

ವಿಮಾ ಕಾಯಿದೆ, 1938 (ಸೆಕ್ಷನ್ 113) ಪಾಲಿಸಿ(ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡಿರುವ)ಗಳನ್ನು ರದ್ದತಿಯಿಂದ ರಕ್ಷಿಸುತ್ತದೆ, ಮುಂದಿನ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸದೆಯೇ ಪಾವತಿಸಿದ ಮೊತ್ತದ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಜಾರಿಯಲ್ಲಿರಿಸುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹವಾದ ನಗದು ಮೌಲ್ಯಕ್ಕೆ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ.

a) ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯಗಳು

ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯವು ನೀವು ಯೋಜನೆಯಿಂದ ಅಕಾಲಿಕ ನಿರ್ಗಮಿಸಲು ಅಂದರೆ ನೀವು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಅದರ ಮುಕ್ತಾಯದ ಅವಧಿಯ ಮೊದಲು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಹಿಂತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಅಥವಾ ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದಾಗ ನೀವು ಪಡೆಯುವ ಮೊತ್ತವಾಗಿದೆ.

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು ವಿವಿಧ ಸಮಯಗಳಲ್ಲಿ ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡುವ ಕೋಷ್ಟಕವನ್ನು ಮತ್ತು ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯಗಳನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡಲು ಬಳಸುವ ವಿಧಾನವನ್ನು ಸಹ ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಈ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರದ ಸೂತ್ರವು ವಿಮೆಯ ಪ್ರಕಾರ ಮತ್ತು ಯೋಜನೆ, ಪಾಲಿಸಿಯ ವಯಸ್ಸು ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿ ಕಂತು-ಪಾವತಿಯ ಅವಧಿಯ ಉದ್ದವನ್ನು ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

ಶರಣಾಗತಿಯಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಪಡೆಯುವ ನಿಜವಾದ ನಗದು ಮೊತ್ತವು ಯಾವುದೇ ಸಂಚಿತ ಬೋನಸ್ ಗಳು, ವಸೂಲಾತಿಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಂದಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ಸೂಚಿಸಲಾದ ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯದ ಮೊತ್ತಕ್ಕಿಂತ ನಿಜವಾದ ಮೊತ್ತವು ಭಿನ್ನವಾಗಿರಬಹುದು.

ಖಾತರಿಪಡಿಸಿದ ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯ [ಜಿ ಎಸ್ ವಿ]: ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ (2019 ರಲ್ಲಿ ಪರಿಷ್ಕರಿಸಲಾದ) ಭಾರತದಲ್ಲಿನ ಕಾನೂನು ಕನಿಷ್ಠ ಎರಡು ವರ್ಷಗಳವರೆಗೆ ಎಲ್ಲ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದ್ದರೆ ಖಾತರಿಪಡಿಸಿದ ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯ [ಜಿಎಸ್ ವಿ]ವನ್ನು ಪಾವತಿಸುವುದನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಪಾವತಿಸಿದ ಕಂತುಗಳ ಶೇಕಡಾವಾರು (30% ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು) ಎಂದು ಪಡೆಯಲಾದ ಈ ಮೌಲ್ಯವು ಖಾತರಿಪಡಿಸಿದ ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯವೆಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುತ್ತದೆ. ಮೌಲ್ಯವು ಕಂತು ಪಾವತಿಸಿದ ಅವಧಿಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯಲ್ಲಿ ಜಿಎಸ್ ವಿಯನ್ನು ನಮೂದಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿದೆ.

b) ಪಾಲಿಸಿ ಸಾಲಗಳು

ನಗದು ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಪಾಲಿಸಿಯ ನಗದು ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಸಾಲದ ಭದ್ರತೆಯಾಗಿ ಬಳಸಿಕೊಂಡು ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ಸಾಲವಾಗಿ ಹಣವನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಸಹ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ನೀಡುವ ನಿಬಂಧನೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಪಾಲಿಸಿ ಸಾಲವು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿಯ ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯದ ಶೇಕಡಾವಾರು ಪ್ರಮಾಣಕ್ಕೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ (90% ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು). ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ಖಾತೆಯಿಂದ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆಂಬುದನ್ನು ಗಮನಿಸಬೇಕು. ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಶರಣಾಗತಿ ಮಾಡಿದ್ದರೆ ಅವನು ಅಥವಾ ಅವಳು ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಅರ್ಹರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಆ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯನ್ನು ಕೊನೆಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿಮಾಗಾರರು ಪಾಲಿಸಿ ಸಾಲಗಳ ಮೇಲೆ ಅರೆ-ವಾರ್ಷಿಕವಾಗಿ ಅಥವಾ ವಾರ್ಷಿಕವಾಗಿ ಪಾವತಿಸಲಾಗುವ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ವಿಧಿಸುತ್ತಾರೆ. ಸಾಲ ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ನಿಯತಕಾಲಿಕವಾಗಿ ಮರುಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗಿದ್ದರೂ, ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡದಿದ್ದರೆ, ವಿಮಾಗಾರರು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರಯೋಜನದಿಂದ ಬಾಕಿ ಇರುವ (ಪಾವತಿಸದ) ಸಾಲ ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿಯ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕಡಿತಗೊಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಸಾಲವು ವಿಮೆಯನ್ನು ಜಾರಿಯಾಗಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ಹಣಕಾಸಿನ ತುರ್ತು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಭದ್ರತೆಯಾಗಿ ಇರಿಸಲಾಗಿರುವ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೇಲೆ ಸಾಲವನ್ನು ನೀಡಲಾಗಿರುವುದರಿಂದ, ವಿಮಾಗಾರರ ಪರವಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನಿಯೋಜಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ (ನಂತರದ ಪ್ಯಾರಾದಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ). ವಿಮಾದಾರನ ಮರಣದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಹಣವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಯಾರನ್ನಾದರೂ ನಾಮನಿರ್ದೇಶನ ಮಾಡಿದರೆ (ನಂತರದ ಪ್ಯಾರಾದಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ), ಈ ನಾಮನಿರ್ದೇಶನವನ್ನು ರದ್ದುಗೊಳಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ ಆದರೆ ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾಗಾರರ ಆಸಕ್ತಿಯ ಮಟ್ಟಿಗೆ ನಾಮಿನಿಯ ಹಕ್ಕಿನ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ

ಅರ್ಜುನ್ ಅವರು ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದರು, ಅದರಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಒಟ್ಟು ಮರಣದ ಕ್ಲೇಮ್ ರೂ. 2.5 ಲಕ್ಷ. ಅರ್ಜುನ್ ಅವರ ಒಟ್ಟು ಬಾಕಿ ಸಾಲ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಬಡ್ಡಿಯ ಮೊತ್ತ ರೂ. 1.5 ಲಕ್ಷ. ಆದ್ದರಿಂದ ಅರ್ಜುನ್ ಅವರ ಸಾವಿನ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ನಾಮಿನಿಯು ರೂ. 1 ಲಕ್ಷವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ.

ವಿಶೇಷ ಪಾಲಿಸಿ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಮತ್ತು ಅನುಮೋದನೆಗಳು

a) ನಾಮನಿರ್ದೇಶನ

i. ವಿಮಾ ಕಾಯಿದೆ 1938 ರ ಸೆಕ್ಷನ್ 39 ರಡಿಯಲ್ಲಿ, ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಜೀವದ ಮೇಲೆ ಪಾಲಿಸಿ ಹೊಂದಿರುವವರು ತಮ್ಮ ಮರಣದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಯಿಂದ ಪಡೆಯಬಹುದಾದ ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ನಾಮನಿರ್ದೇಶನ ಮಾಡಬಹುದು.

ii. ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರು ಒಬ್ಬರು ಅಥವಾ ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರೆಂದು ನಾಮನಿರ್ದೇಶನ ಮಾಡಬಹುದು.

iii. ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರು ಮಾನ್ಯ ಪಾವತಿ ಬಿಡುಗಡೆಗೆ ಮತ್ತು ಹಣವನ್ನು ಅರ್ಹರ ಪರವಾಗಿ ಟ್ರಸ್ಟಿಯಾಗಿ ಹಿಡಿದಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಲು ಅರ್ಹರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.

iv. ನಾಮನಿರ್ದೇಶನವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ನಂತರ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮುಕ್ತಾಯದ ಮೊದಲು ಯಾವುದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮಾಡಬಹುದು.

v. ನಾಮನಿರ್ದೇಶನವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೇಲಿನ ಅನುಬಂಧದ ಮೂಲಕ ಸಂಯೋಜಿಸಬಹುದು. ನಾಮನಿರ್ದೇಶನಗಳನ್ನು ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ವಿಮಾಗಾರರು ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ದಾಖಲೆಗಳಲ್ಲಿ ನೋಂದಾಯಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

vi. ನಾಮನಿರ್ದೇಶನವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯಕ್ಕೆ ಮೊದಲು ಯಾವುದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ, ಅನುಬಂಧ ಅಥವಾ ಮುಂದಿನ ಅನುಮೋದನೆ ಅಥವಾ ಉಯಿಲಿನ ಮೂಲಕ ಸಂದರ್ಭಕ್ಕನುಸರಿಸಿ ಬದಲಾಯಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ರದ್ದುಗೊಳಿಸಬಹುದು.

ಪ್ರಮುಖ

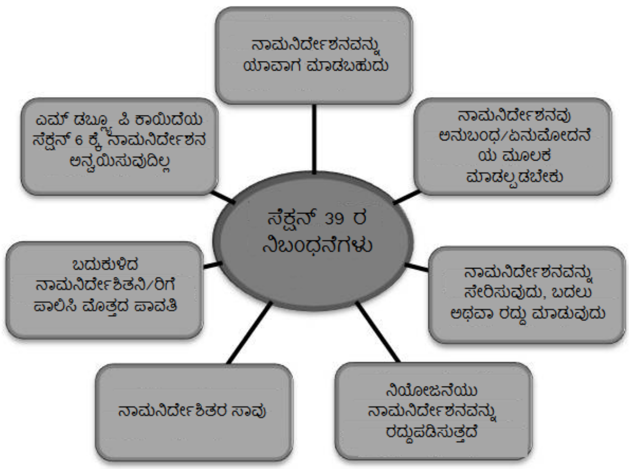
ನಾಮನಿರ್ದೇಶನವು ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರ ಮರಣದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ಪಾಲಿಸಿ ಹಣವನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಮಾತ್ರ ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರಿಗೆಗೆ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಹಣವು ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಉತ್ತರಾಧಿಕಾರಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಸೇರಿರುತ್ತದೆ. ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರು ಕ್ಲೇಮ್ ನ ಸಂಪೂರ್ಣ ಅಥವಾ ಭಾಗಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಯಾವುದೇ ಹಕ್ಕನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ವಿಮಾ ಕಾಯಿದೆ, **1938** ರ ಸೆಕ್ಷನ್ **39(7)** ರ ಪ್ರಕಾರ, **26**ನೇ ಡಿಸೆಂಬರ್, **2014** ರ ನಂತರ ಪಾವತಿಗಾಗಿ ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯ(ಮೆಚ್ಯೂರ್)ವಾಗುವ ಎಲ್ಲ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ಪೋಷಕರು, ಸಂಗಾತಿ, ಮಕ್ಕಳು ಅಥವಾ ಸಂಗಾತಿಯ ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳ ಪರವಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಂದ ಮಾಡಲಾದ ನಾಮನಿರ್ದೇಶನವು ನಾಮನರ್ದೇಶಿತರನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಮೊತ್ತದ ಪ್ರಯೋಜನಕ್ಕೆ ಅರ್ಹತೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರು ಅಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಕರಾಗಿದ್ದರೆ, ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ನಿಯೋಜಿತರನ್ನು ನೇಮಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ನಿಯೋಜಿತರು ನಿಯೋಜಕರಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಲು ತಮ್ಮ ಒಪ್ಪಿಗೆಯನ್ನು ತೋರಿಸಲು ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಗೆ ಸಹಿ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರು ಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಸನ್ನು ತಲುಪಿದಾಗ ನಿಯೋಜಿತರು ತಮ್ಮ ಹೊಣೆ/ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಯಾವುದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ನೇಮಕಾತಿಯನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಬಹುದು. ಯಾವುದೇ ನೇಮಕಾತಿಯನ್ನು ನೀಡದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರು ಅಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಕರಾಗಿದ್ದರೆ, ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರ ಮರಣದ ಸಭವಿಸಿದರೆ, ಮರಣದ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಉತ್ತರಾಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರನ್ನು ನೇಮಿಸಿದ್ದರೆ, ಮರಣದ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಅವರಿಗೆ ಜಂಟಿಯಾಗಿ ಅಥವಾ ಬದುಕುಳಿದವನಿಗೆ ಅಥವಾ ಬದುಕುಳಿದವರಿಗೆ ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿಯ ಪ್ರಾರಂಭದ ನಂತರ ಮಾಡಲಾದ ನಾಮನಿರ್ದೇಶನಗಳು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿರಲು ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.

ವಿಮಾ ಕಾಯಿದೆಯ ಸೆಕ್ಷನ್ 39(11) ಹೇಳುವಂತೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯದ ನಂತರ ಮತ್ತು ಅವರ ಮರಣದ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಅವರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೊತ್ತ ಮತ್ತು ಲಾಭವನ್ನು ಅವರಿಗೆ ಪಾವತಿ ಮಾಡುವ ಮೊದಲು ಮರಣಹೊಂದಿದರೆ, ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರು ಪಾಲಿಸಿಮೊತ್ತ ಮತ್ತು ಪ್ರಯೋಜನಕ್ಕೆ ಅರ್ಹರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.

ನಾಮನಿರ್ದೇಶನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಿಬಂಧನೆಗಳು



b) ನಿಯೋಜನೆ

ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ನೀಡಬೇಕಾದ ಭರವಸೆ ಅಥವಾ ಸಾಲವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವುದರಿಂದ, ಅದನ್ನು ಹಣ ಅಥವಾ ಆಸ್ತಿಗೆ ಭದ್ರತೆಯೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿಯ ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯದ ವಿರುದ್ಧ ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ಮುಂಗಡ ಸಾಲವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದನ್ನು ನಾವು ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ಅದೇ ರೀತಿಯಾಗಿ, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸೇರಿದಂತೆ ಹಲವು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ಭದ್ರತೆಯ ವಿರುದ್ಧ ಸಾಲವನ್ನು ಮುಂಗಡವಾಗಿ ನೀಡುತ್ತವೆ.

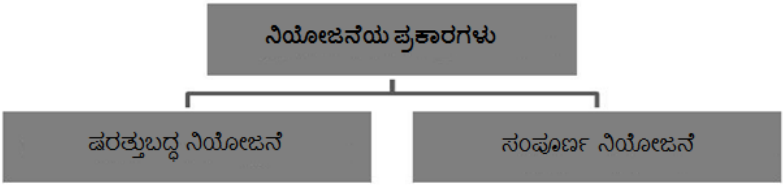
ನಿಯೋಜನೆ ಎಂಬ ಪದವು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಇನ್ನೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಪರವಾಗಿ ಬರೆದುಕೊಡುವ ಮೂಲಕ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸುವುದನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ನಿಯೋಜನೆಯು ಹಕ್ಕುಗಳು, ಶೀರ್ಷಿಕೆ/ಹೆಸರು ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿಯ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು (ಆಸ್ತಿಯಂತೆ) ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯಿಂದ ಇನ್ನೊಬ್ಬರಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುವ ಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ನಿಯೋಜಕ(ಅಸ್ಸೈನರ್) ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಯಾರಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಲಾಗುತ್ತದೆಯೋ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ನಿಯೋಜಿತ(ಅಸ್ಸೈನೀ) ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ನಿಯೋಜನೆಯಿಂದಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮಾಲೀಕತ್ವವು ಬದಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಆದ್ದರಿಂದ ಪಾಲಿಸಿ ಸಾಲಕ್ಕಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ನಿಯೋಜಿಸಿರುವುದನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ನಾಮನಿರ್ದೇಶನವು ರದ್ದುಗೊಳಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ.

ನಿಯೋಜನೆಗಳು ಎರಡು ರೀತಿಯಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ.

ಚಿತ್ರ 2: ನಿಯೋಜನೆಯ ವಿಧಗಳು



ಷರತ್ತುಬದ್ಧ ನಿಯೋಜನೆ	ಸಂಪೂರ್ಣ ನಿಯೋಜನೆ
ಷರತ್ತುಬದ್ಧ ನಿಯೋಜನೆಯು ಪಾಲಿಸಿಯು ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯದ ದಿನಾಂಕದಂದು ಜೀವಿತವಾಗಿದ್ದರೆ ಅಥವಾ ನಿಯೋಜಿತರ ಮರಣದ ನಂತರ ಹಿಂತಿರುಗಿಸಬೇಕೆಂಬುದನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.	• ನಿಯೋಜಕರು ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ಹೊಂದಿರುವ ಎಲ್ಲ ಹಕ್ಕುಗಳು, ಶೀರ್ಷಿಕೆ/ಹೆಸರು ಮತ್ತು ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಯಾವುದೇ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅವರಿಗೆ ಅಥವಾ ಅವನ/ಅವಳ ಆಸ್ತಿಗೆ ಹಿಂತಿರುಗಿಸದಂತೆ ನಿಯೋಜಕರಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣ ನಿಯೋಜನೆಯು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. • ಈ ರೀತಿ ಪಾಲಿಸಿಯು ನಿಯೋಜಿತರಿಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ವರ್ಗಾಯಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ನಿಯೋಜಕರ ಒಪ್ಪಿಗೆಯಿಲ್ಲದೆ ಅವನು ಅಥವಾ ಅವಳು ಇಷ್ಟಪಡುವ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸಬಹುದು.

ಸಂಪೂರ್ಣ ನಿಯೋಜನೆಯು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅನೇಕ ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ, ಅಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಯು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಸತಿ ಸಾಲದಂತಹ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಂದ ಊಹಿಸಲಾದ ಸಾಲದ ವಿರುದ್ಧ ಅಡಮಾನವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಮಾನ್ಯವಾದ ನಿಯೋಜನೆಗಾಗಿ ಷರತ್ತುಗಳು

ಈಗ ಮಾನ್ಯವಾದ ನಿಯೋಜನೆಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ನೋಡೋಣ.

i. ನಿಯೋಜನೆ ಮಾಡುವ ಪಾಲಿಸಿಯ ಸಂಪೂರ್ಣ ಹಕ್ಕು ಮತ್ತು ಶೀರ್ಷಿಕೆ/ಹೆಸರು ಅಥವಾ ನಿಯೋಜಿಸಬಹುದಾದ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ನಿಯೋಜಕರು ಹೊಂದಿರಬೇಕು.

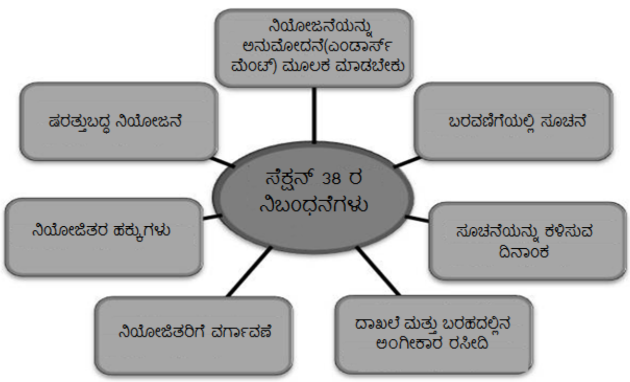
ii. ನಿಯೋಜನೆಯು ಜಾರಿಯಲ್ಲಿರುವ ಯಾವುದೇ ಕಾನೂನಿಗೆ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿರಬಾರದು.

iii. ನಿಯೋಜಿತರು ಮತ್ತೊಂದು ನಿಯೋಜನೆಯನ್ನು ಮಾಡಬಹುದು, ಆದರೆ ನಿಯೋಜಿತರು ಸ್ವತಃ ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ನಾಮನಿರ್ದೇಶನವನ್ನು ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ.

ಪ್ರಮುಖ:

- ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಅಥವಾ ಭಾಗಶಃ ನಿಯೋಜಿಸಬಹುದು
- ನಿಯೋಜನೆಯು ವರ್ಗಾವಣೆದಾರರು ಅಥವಾ ನಿಯೋಜಕರು ಅಥವಾ ಸರಿಯಾಗಿ ಅಧಿಕೃತರಾದ ಏಜೆಂಟರಿಂದ ಸಹಿ ಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಕನಿಷ್ಠ ಒಬ್ಬ ಸಾಕ್ಷಿಯಿಂದ ದೃಢೀಕರಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿರಬೇಕು.
- ಶೀರ್ಷಿಕೆ/ಹೆಸರಿನ ವರ್ಗಾವಣೆಯನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ಅನುಮೋದನೆ(ಎಂಡಾರ್ಸ್ ಮೆಂಟ್)ಯಾಗಿ ಅಥವಾ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಸಾಧನದ ಮೂಲಕ ಸೂಚಿಸಬೇಕು.
- ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ನಿಯೋಜನೆಯ ಸೂಚನೆಯನ್ನು ನೀಡಬೇಕು, ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ಸೂಚಿಸದೇ ನಿಯೋಜನೆಯು ಮಾನ್ಯವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.
- ವಿಮಾಗಾರರು ಅಂತಹ ನಿಯೋಜನೆಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ಅದು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕವಾಗಿಲ್ಲ ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಅಥವಾ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯಲ್ಲಿಲ್ಲ ಅಥವಾ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ವ್ಯಾಪಾರದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆಯೆಂದು ನಂಬಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಕಾರಣಗಳಿದ್ದರೆ ಅದನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸಬಹುದು ಎಂದು ಸೆಕ್ಷನ್ 38(2) ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸುತ್ತದೆ.
- ಆದಾಗ್ಯೂ, ವಿಮಾಗಾರರು ಅನುಮೋದನೆ(ಎಂಡಾರ್ಸ್ ಮೆಂಟ್)ಯ ಮೇಲೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಲು ನಿರಾಕರಿಸುವ ಮೊದಲು, ಅಂತಹ ನಿರಾಕರಣೆಯ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಲಿಖಿತವಾಗಿ ದಾಖಲಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಅಂತಹ ವರ್ಗಾವಣೆ ಅಥವಾ ನಿಯೋಜನೆಯ ಸೂಚನೆಯನ್ನು ನೀಡುವ ದಿನಾಂಕದಿಂದ ಮೂವತ್ತು ದಿನಗಳ ಒಳಗೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.

ಚಿತ್ರ 3: ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ನಿಯೋಜನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಿಬಂಧನೆಗಳು



ಪಾಲಿಸಿಧಾರಕರಿಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿಸ್ತೃತ ವಿಶೇಷಾಧಿಕಾರಗಳು

a) ನಕಲಿ ಪಾಲಿಸಿ:

ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯು ಕೇವಲ ಭರವಸೆಯ ಪುರಾವೆಯಾಗಿದೆ. ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯ ಹಾನಿ ಅಥವಾ ನಾಶವು ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಒಪ್ಪಂದದಡಿಯಲ್ಲಿಯ ಅದರ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯಿಂದ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಮುಕ್ತಗೊಳಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯ ನಷ್ಟದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ಪ್ರಮಾಣಿತ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ.

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕಛೇರಿಯು ಆಪಾದಿತ ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನುಮಾನಿಸಲು ಯಾವುದೇ ಕಾರಣವಿದೆಯೇ ಎಂದು ನೋಡಲು ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿ ಕಳೆದುಹೋಗಿದೆ ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸಲಾಗಿಲ್ಲವೆಂಬುದಕ್ಕೆ ತೃಪ್ತಿಕರ ಪುರಾವೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಬೇಕಾಗಬಹುದು. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹಕ್ಕುದಾರರು ಜಾಮೀನಿನೊಂದಿಗೆ ಅಥವಾ ಇಲ್ಲದೆ ಒಂದು ಇಂಡೆಮ್ನಿಟಿ ಬಾಂಡ್ ಅನ್ನು ಒದಗಿಸಿದ ಮೇಲೆ ಕ್ಲೇಮ್‌ಅನ್ನು ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸಬಹುದು.

ಪಾವತಿಯು ಶೀಘ್ರದಲ್ಲೇ ಬಾಕಿಯಿದ್ದರೆ ಮತ್ತು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಮೊತ್ತವು ಅಧಿಕವಾಗಿದ್ದರೆ, ನಷ್ಟದ ಬಗ್ಗೆ ವ್ಯಾಪಕ ಚಲಾವಣೆಯಲ್ಲಿರುವ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪತ್ರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ನಷ್ಟವನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡುವ ಜಾಹೀರಾತನ್ನು ನೀಡಲು ಕಛೇರಿಯು ಒತ್ತಾಯಿಸಬಹುದು. ಬೇರೆಯವರಿಂದ ಯಾವುದೇ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಯಿಲ್ಲವೆಂದು ಖಚಿತವಾದ ಮೇಲೆ ನಕಲಿ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನೀಡಬಹುದು.

b) ಬದಲಾವಣೆ

ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಪಾಲಿಸಿ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಬಹುದು. ವಿಮಾದಾರ ಮತ್ತು ವಿಮಾಗಾರರ ಒಪ್ಪಿಗೆಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು ಅಂತಹ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು ಅವಕಾಶವಿರುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೊದಲ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಕಂತು ಪಾವತಿಯ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿಯ ಬದಲಾವಣೆ ಅಥವಾ ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಿದಂತಹ ಕಡ್ಡಾಯ ಸ್ವಭಾವದ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಅನುಮತಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

- ✓ ಹೆಸರು ಅಥವಾ/ವಿಳಾಸದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ;
- ✓ ವಯಸ್ಸು ಹೆಚ್ಚು ಅಥವಾ ಕಡಿಮೆ ಎಂದು ಸಾಬೀತಾದರೆ ಅದನ್ನು ಮತ್ತೆ ಸೇರಿಸುವುದು;
- ✓ ಇಮ್ಮಡಿ ಅಪಘಾತ ಪ್ರಯೋಜನ(ಡಬಲ್ ಆಕ್ಸಿಡೆಂಟ್ ಬೆನೆಫಿಟ್) ಅಥವಾ ಶಾಶ್ವತ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯ ಪ್ರಯೋಜನ ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಮಂಜೂರಾತಿಗಾಗಿ ವಿನಂತಿ.

ಮುಂಬರುವ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಅನುಮತಿಸಬಹುದು. ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೇಲೆ ಅಥವಾ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಕಾಗದದ ಮೇಲೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಅನುಮೋದನೆ(ಎಂಡಾರ್ಸ್ ಮೆಂಟ್)ಯನ್ನು ಇರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಇವುಗಳಲ್ಲಿಯ ಕೆಲವು ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಬಹುದು. ಪಾಲಿಸಿ ಷರತ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ವಾಸ್ತವಿಕ ಬದಲಾವಣೆಯ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಇತರ

ಬದಲಾವಣೆಗಳಿಗೆ, ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ರದ್ದುಗೊಳಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಹೊಸ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದು ಅಗತ್ಯವಾಗಬಹುದು.

ಅನುಮತಿಸಲಾದ ಕೆಲವು ಪ್ರಮುಖ ರೀತಿಯ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ

i. ವಿಮೆ ಅಥವಾ ಅವಧಿಯ ಕೆಲವು ವರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ [ಅಪಾಯದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಮಾಡದೇ]

ii. ವಿಮಾ ಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ ಕಡಿತ

iii. ಕಂತು ಪಾವತಿ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ

iv. ಪಾಲಿಸಿ ಪ್ರಾರಂಭವಾದ ದಿನಾಂಕದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ

v. ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಎರಡು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನಾಗಿ ವಿಭಜಿಸುವುದು

vi. ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಕಂತು ಅಥವಾ ನಿರ್ಬಂಧಿತ ಷರತ್ತನ್ನು ತೆಗೆದು ಹಾಕುವುದು

vii. ಲಾಭರಹಿತ ಯೋಜನೆಯಿಂದ ಲಾಭಸಹಿತ ಯೋಜನೆಗೆ ಬದಲಾವಣೆ

viii. ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ತಿದ್ದುಪಡಿ

ix. ಕ್ಲೇಮ್ ಪಾವತಿ ಮತ್ತು ಇಮ್ಮಡಿ ಅಪಘಾತ ಪ್ರಯೋಜನದ ಅನುದಾನಕ್ಕಾಗಿ ಇತ್ಯರ್ಥದ ಆಯ್ಕೆ

ಈ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅಪಾಯದ ಹೆಚ್ಚಳವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ಅನುಮತಿಸಲಾಗದ ಇತರ ಬದಲಾವಣೆಗಳಿವೆ. ಇವುಗಳು ಕಂತನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಬದಲಾವಣೆಗಳಾಗಿರಬಹುದು. ಅಪಾಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಉದಾಹರಣೆಗಳು ಕಂತು ಪಾವತಿಸುವ ಅವಧಿಯ ವಿಸ್ತರಣೆ; ಲಾಭಸಹಿತ ಯೋಡನೆಯಿಂದ ಲಾಭರಹಿತ ಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ ಬದಲಾವಣೆ; ಒಂದು ವರ್ಗದ ವಿಮೆಯಿಂದ ಇನ್ನೊಂದಕ್ಕೆ ವರ್ಗಕ್ಕೆ ಬದಲಾವಣೆ: ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಮೊತ್ತದಲ್ಲಿಯ ಹೆಚ್ಚಳ.

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 2

ಯಾವ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ನೇಮಕಾತಿಯನ್ನು ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ?

I. ವಿಮಾದಾರರು ಅಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಕದವರಾಗಿದ್ದಾಗ

II. ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರು ಅಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಕದವರಾಗಿದ್ದಾಗ

III. ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಮನಃಸ್ಥಿತಿ ಸರಿಯಾಗಿಲ್ಲದಿದ್ದಾಗ

IV. ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಅವಿವಾಹಿತರಾಗಿದ್ದಾಗ

ಸಾರಾಂಶ

- ಆರೋಗ್ಯ, ಅಭ್ಯಾಸ/ಚಟ, ಉದ್ಯೋಗ, ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದ ವಿವರಗಳನ್ನು ಏಜೆಂಟರ ವರದಿಯಲ್ಲಿ ಏಜೆಂಟರು ನಮೂದಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.
- ಎತ್ತರ, ತೂಕ, ರಕ್ತದೊತ್ತಡ, ಹೃದಯದ ಸ್ಥಿತಿ ಮುಂತಾದ ದೈಹಿಕ ಲಕ್ಷಣಗಳ ವಿವರಗಳನ್ನು ದಾಖಲಿಸಿದ ವೈದ್ಯರು ತಮ್ಮ ದಾಖಲೆಯಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷಕರ ವರದಿಯೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ.
- ನೈತಿಕ ಅಪಾಯವೆಂದರೆ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರ ನಡವಳಿಕೆಯು ಬದಲಾಗಬಹುದು ಮತ್ತು ಅಂತಹ ಬದಲಾವಣೆಯು ನಷ್ಟದ ಸಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ.
- ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಮೊದಲ ಕಂತು ರಸೀದಿ(ಎಫ್ ಪಿ ಆರ್)ಯನ್ನು ನೀಡಿದಾಗ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು

ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿ ಒಪ್ಪಂದವು ಪ್ರಾರಂಭವಾಗಿದೆ ಎಂಬುದಕ್ಕೆ ಎಫ್ ಪಿ ಆರ್ ಸಾಕ್ಷಿಯಾಗಿದೆ

- ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯು ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರಮುಖ ದಾಖಲೆಯಾಗಿದೆ. ಇದು ವಿಮಾದಾರರು ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ನಡುವಿನ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಸಾಕ್ಷಿಯಾಗಿದೆ.
- ಪ್ರಮಾಣಿತ ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿ ವಿವರಪಟ್ಟಿ, ಪ್ರಮಾಣಿತ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಯ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ನಿಬಂಧನೆಗಳೆಂಬ ಮೂರು ಭಾಗಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.
- ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿಯ ಷರತ್ತು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಕಂತು ಪಾವತಿಸಲು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅವಧಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.
- ಮರುಸ್ಥಾಪನೆಯು ವಿಮಾದಾರರು ಕಂತುಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸದ ಕಾರಣದಿಂದ ಕೊನೆಗೊಂಡ ಅಥವಾ ಮುಟ್ಟುಗೋಲು ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳದ ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರಿಸಲಾದ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಪುನಃ ಜಾರಿಗೆ ತರುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದೆ.
- ಪಾಲಿಸಿ ಸಾಲವು ಸಾಮಾನ್ಯ ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲಕ್ಕಿಂತ ಎರಡು ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ, ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿ ಮಾಲೀಕರು ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಕಾನೂನುಬದ್ಧವಾಗಿ ಬಾಧ್ಯತೆ ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ವಿಮಾಗಾರರು ವಿಮಾದಾರರ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿಯ ಪರಿಶೀಲನೆಯನ್ನು ಮಾಡಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ.
- ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರು ತಮ್ಮ ಮರಣದ ನಂತರ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಪಡೆಯಬೇಕಾದ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ವ್ಯಕ್ತಿ(ಗಳ) ಹೆಸರನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸುವುದೆಂದರೆ ನಾಮನಿರ್ದೇಶನವಾಗಿದೆ.
- ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ನಿಯೋಜನೆಯು ಹಕ್ಕು, ಶೀರ್ಷಿಕೆ/ಹೆಸರು ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿನ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು (ಆಸ್ತಿಯಂತೆ) ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯಿಂದ ಇನ್ನೊಬ್ಬರಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುವ ಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ನಿಯೋಜಕ(ಅಸೈನರ್) ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಯಾರಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಲಾಗುತ್ತದೆಯೋ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ನಿಯೋಜಿತ(ಅಸೈನೀ) ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

- ಬದಲಾವಣೆಯು ವಿಮಾಗಾರರು ಮತ್ತು ವಿಮಾದಾರರ ಒಪ್ಪಿಗೆಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತದೆ. ಕೆಲವು ಸರಳವಾದ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ, ಪಾಲಿಸಿಯ ಮೊದಲ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಅನುಮತಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

1. ಏಜೆಂಟರ ಗೌಪ್ಯತಾ ವರದಿ
2. ವೈದ್ಯರ ಪರೀಕ್ಷಣಾ ವರದಿ
3. ನೈತಿಕ ಅಪಾಯದ ವರದಿ
4. ಮೊದಲ ಕಂತು ಪಾವತಿ ರಶೀದಿ (ಎಫ್ ಪಿ ಆರ್)
5. ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆ
6. ಪಾಲಿಸಿ ವಿವರಪಟ್ಟಿ
7. ಪ್ರಮಾಣಿತ ನಿಬಂಧನೆಗಳು
8. ವಿಶೇಷ ನಿಬಂಧನೆಗಳು
9. ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿ
10. ಪಾಲಿಸಿ ರದ್ದತಿ
11. ಪಾಲಿಸಿ ಪುನರುಜ್ಜೀವಿತಗೊಳಿಸುವುದು
12. ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯ
13. ನಾಮನಿರ್ದೇಶನ
14. ನಿಯೋಜನೆ

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳು

ಉತ್ತರ 1 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ II ಆಗಿದೆ.

ಉತ್ತರ 2 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ II ಆಗಿದೆ.

ಅಧ್ಯಾಯ L-08

ಜೀವವಿಮಾ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್

ಅಧ್ಯಾಯ ಪರಿಚಯ

ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಪ್ರಸ್ತಾಪವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡ ನಂತರ ಜೀವ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರ ಕೆಲಸವು ಮುಗಿಯುವುದಿಲ್ಲ. ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಯಾಗಿ ಪ್ರತಿಫಲಿಸಬೇಕು.

ಪ್ರತಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯು ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರು ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಹಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಯಾವ ನಿಯಮಗಳ ಮೇಲೆ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಎಂದು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಒಂದು ವಿಶಿಷ್ಟ ಚೌಕಟ್ಟಿನ ಮೂಲಕ ಹಾದುಹೋಗಬೇಕು. ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಇನ್ನಷ್ಟು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುತ್ತೇವೆ.

ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

A. *ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಮೂಲಭೂತ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳು*

B. *ವೈದ್ಯಕೀಯವಲ್ಲದ ಅಂಡರ್ ಕೈಟಿಂಗ್*

C. *ವೈದ್ಯಕೀಯ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್*

A. ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ - ಮೂಲಭೂತ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳು

1. ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ನ ಉದ್ದೇಶ

ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಎರಡು ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ

i. ಅಪಾಯವನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸಲು, ವರ್ಗೀಕರಣೆ ಮತ್ತು ಸ್ವೀಕಾರದ ಅಥವಾ ನಿರಾಕರಣೆಯ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು

ii. ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ವಿರೋಧಪರವಾದ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ತಡೆಗಟ್ಟಲು

ವ್ಯಾಖ್ಯಾನ

ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಎಂಬ ಪದವು ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಪ್ರತಿ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯನ್ನು ಅದು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವ ಅಪಾಯದ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ನಂತರ ವಿಮೆಯನ್ನು ನೀಡುವ ಅಥವಾ ನಿರಾಕರಿಸುವ ಮತ್ತು ಯಾವ ನಿಯಮಗಳ ಅನುಸಾರ ನೀಡಬೇಕೆಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ.

ವಿರೋಧಪರ-ಆಯ್ಕೆಯೆಂದರೆ ತಮ್ಮ ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನುಭವಿಸುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವುದರ ಬಗ್ಗೆ ಅನುಮಾನಿಸುವ ಅಥವಾ ತಿಳಿದಿರುವ ಜನರು, ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಲಾಭ ಪಡೆಯುವ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ವಿಮೆಯನ್ನು ಹುಡುಕುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯಾಗಿದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ

ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರು ತಾವು ಯಾರಿಗೆ ವಿಮೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತೇವೆ ಎಂಬುದರ ಕುರಿತು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡದಿದ್ದರೆ, ದೀರ್ಘಾವಧಿಯವರೆಗೆ ಬದುಕುವ ನಿರೀಕ್ಷೆಯಿಲ್ಲದ ಹೃದಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಅಥವಾ ಕ್ಯಾನ್ಸರ್ ನಂತಹ ಗಂಭೀರ ಕಾಯಿಲೆಗಳಿರುವ ಜನರು ವಿಮೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯಿದೆ.

ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ವಿಮಾಗಾರರು ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ನ ವಿವೇಚನೆಯನ್ನು ಚಲಾಯಿಸದಿದ್ದರೆ, ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನುಭವಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

---

2. ಅಪಾಯಗಳ ನಡುವೆ ಸಮಾನತೆ

"ಸಮಾನತೆ" ಎಂಬ ಪದದ ಅರ್ಥವೇನೆಂದರೆ, ಅಪಾಯದ ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಒಡ್ಡಿಕೊಂಡ ಅರ್ಜಿದಾರರನ್ನು ಒಂದೇ ಪ್ರಕಾರದ ಕಂತುಗಳ ವರ್ಗದಲ್ಲಿರಿಸಬೇಕು. ಕಂತುಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಬಳಸಲಾಗುವ ಮರಣಸಾಧ್ಯತೆಯ ಕೋಷ್ಟಕವು ಸಾಮಾನ್ಯ ಜೀವಗಳ ಮರಣದ ಅನುಭವವನ್ನು ಅಥವಾ ಸರಾಸರಿ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ. ಜೀವ ವಿಮೆಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸುವ ಬಹುಪಾಲು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಅದು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

a) ಅಪಾಯದ ವರ್ಗೀಕರಣ

ಸಮಾನತೆಗೆ ಅವಕಾಶ ನೀಡಲು, ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರು ಅಪಾಯದ ವರ್ಗೀಕರಣ ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ, ಅಂದರೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಜೀವವನ್ನು ವರ್ಗೀಕರಿಸುವ ಮತ್ತು ಒಡ್ಡಲ್ಪಡುವ ಅಪಾಯಗಳ ಮಟ್ಟವನ್ನವಲಂಬಿಸಿ ವಿಭಿನ್ನ ಅಪಾಯದ ವರ್ಗಗಳಿಗೆ ನಿಯೋಜಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗುತ್ತಾರೆ. ಈ ಅಪಾಯದ ನಾಲ್ಕು ವರ್ಗಗಳಿವೆ.

ಚಿತ್ರ 1: ಅಪಾಯದ ವರ್ಗೀಕರಣ

i. ಸಾಮಾನ್ಯ/ಪ್ರಮಾಣಿತ ಜೀವಗಳು

ಮರಣಸಾಧ್ಯತೆಯ ಕೋಷ್ಟಕದಲ್ಲಿಯ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಮರಣಸಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವ ಪ್ರಮಾಣಿತ ಜೀವಕ್ಕೆ ಅನುರೂಪವಾಗಿರುವವರನ್ನು ಇವು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ.

ii. ಆದ್ಯತೆಯ ಅಪಾಯಗಳು

ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಮರಣಸಾಧ್ಯತೆಯ ಪ್ರಮಾಣವು ಸಾಮಾನ್ಯ/ಪ್ರಮಾಣಿತ ಜೀವಗಳಿಗಿಂತ ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಆದ್ದರಿಂದ ಇವುಗಳಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ಕಂತನ್ನು ವಿಧಿಸಬಹುದು.

iii. ಕೆಳದರ್ಜೆಯ ಜೀವಗಳು

ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಮರಣಸಾಧ್ಯತೆಯ ಪ್ರಮಾಣವು ಸರಾಸರಿ ಅಥವಾ ಸಾಮಾನ್ಯ/ಪ್ರಮಾಣಿತ ಜೀವಗಳಿಗಿಂತ ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆಯಾದರೂ ವಿಮೆ ಮಾಡಬಹುದೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತವೆ. ಅವುಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿನ (ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚುವರಿ) ಕಂತುಗಳೊಂದಿಗೆ ಅಥವಾ ಕೆಲವು ನಿರ್ಬಂಧಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು ಸ್ವೀಕರಿಸಬಹುದು.

iv. ನಿರಾಕರಿಸಲಾದ ಜೀವಗಳು

ಈ ವರ್ಗದಲ್ಲಿ ದುರ್ಬಲತೆಗಳು ಮತ್ತು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಮರಣಸಾಧ್ಯತೆಯು ತುಂಬಾ ದೊಡ್ಡದಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಅವರಿಗೆ ಕೈಗೆಟುಕುವ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಅವನು ಅಥವಾ ಅವಳು ಇತ್ತೀಚಿಗೆ ಶಸ್ತ್ರಕ್ರಿಯೆಯಂತಹ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಘಟನೆಗೆ ಒಡ್ಡಿಕೊಂಡಿದ್ದರೆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಪ್ರಸ್ತಾಪವನ್ನು ತಾತ್ಕಾಲಿಕವಾಗಿ ನಿರಾಕರಿಸಬಹುದು,.

3. ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ

ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಎರಡು ಮಟ್ಟಗಳಲ್ಲಿ ನಡೆಯುತ್ತದೆ:

- ✓ ಕ್ಷೇತ್ರ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ
- ✓ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ವಿಭಾಗದ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ

a) ಕ್ಷೇತ್ರ ಅಥವಾ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಮಟ್ಟ

ಕ್ಷೇತ್ರ ಮಟ್ಟದ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಅನ್ನು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಎಂದೂ ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ನೀಡಲು ಅರ್ಜಿದಾರರು ಸೂಕ್ತರೇ ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಏಜೆಂಟರು ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಯ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯಿಂದ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಏಜೆಂಟರು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರಾಗಿ ನಿರ್ಣಾಯಕ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ವಿಮೆ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಅವರು ಅತ್ಯುತ್ತಮವಾಗಿ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಿರುತ್ತದೆ.

ಅನೇಕ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಲಾದ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಏಜೆಂಟರು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಮತ್ತು ಅಭಿಪ್ರಾಯ ಮತ್ತು ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಗೌಪ್ಯ ವರದಿಯನ್ನು ಅಥವಾ ಹೇಳಿಕೆಯನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ.

ವಂಚನೆಯ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರಾಗಿ ಏಜೆಂಟರ ಪಾತ್ರ

ಅಪಾಯದ ಸ್ವೀಕಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ನಿರ್ಧಾರವು ಪ್ರಸ್ತಾಪದಾರರಿಂದ ಪ್ರಸ್ತಾಪದ ನಮೂನೆಯಲ್ಲಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಿದ ಸಂಗತಿಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಸಂಗತಿಗಳು ಸುಳ್ಳು ಮತ್ತು ಮೋಸಗೊಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ವಂಚನೆಯಿಂದ ತಪ್ಪಾಗಿ ನಿರೂಪಿಸಲಾಗಿದೆಯೇ ಎಂದು ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಕುಳಿತಿರುವ ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ಗೆ ತಿಳಿಯುವುದು ಕಷ್ಟವಾಗಬಹುದು.

ಇಲ್ಲಿ ಏಜೆಂಟರು ಮಹತ್ವದ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಲಾದ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಯೊಂದಿಗೆ ಏಜೆಂಟರ ನೇರ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂಪರ್ಕವಿರುವುದದಿಂದಾಗಿ ಪ್ರತಿನಿಧಿಸಲಾದ ಸತ್ಯಗಳನ್ನು ನಿಜವೆಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವನು ಅಥವಾ ಅವಳು ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿರುತ್ತಾರೆ.

b) ವಿಭಾಗೀಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್

ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ನ ಮುಖ್ಯ ಹಂತವು ವಿಭಾಗ ಅಥವಾ ಕಚೇರಿ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಇದು ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಪ್ರಸ್ತಾಪವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಸ್ವೀಕರಿಸುವುದಾದರೆ ಯಾವ ನಿಯಮಗಳ ಮೇಲೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಪ್ರಕರಣಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸುವ ತಜ್ಞರು ಮತ್ತು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

4. ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ನ ವಿಧಾನಗಳು

ಚಿತ್ರ 2 : ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ನ ವಿಧಾನಗಳು

ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ವಿಧಾನಗಳು

- ನಿರ್ಣಯ ವಿಧಾನ
- ಸಂಖ್ಯಾತ್ಮಕ ವಿಧಾನ

ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರು ಈ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಎರಡು ರೀತಿಯ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಬಳಸಬಹುದು:

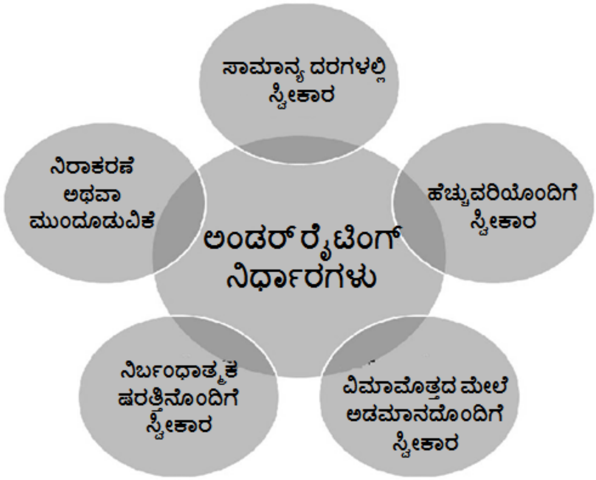
ನಿರ್ಣಯ ವಿಧಾನ	ಸಂಖ್ಯಾತ್ಮಕ ವಿಧಾನ
ಈ ವಿಧಾನದಡಿಯಲ್ಲಿ, ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಸಂಕೀರ್ಣವಾದ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವಾಗ ವ್ಯಕ್ತಿನಿಷ್ಠ ನಿರ್ಣಯವನ್ನು ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ.	ಈ ವಿಧಾನದಡಿಯಲ್ಲಿ ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರು ಎಲ್ಲ ಋಣಾತ್ಮಕ ಅಥವಾ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಧನಾತ್ಮಕ ರೇಟಿಂಗ್ ಅಂಕಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ (ಯಾವುದೇ ಧನಾತ್ಮಕ ಅಥವಾ ಅನುಕೂಲಕರ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಋಣಾತ್ಮಕ ಅಂಕಗಳು).
ಉದಾಹರಣೆ: ತೊಂದರೆಗೊಳಗಾದ ದೇಶ/ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ತಂಗಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಜೀವ ವಿಮೆಯನ್ನು ನೀಡಬಹುದೇ ಎಂದು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು.	ಉದಾಹರಣೆ: ಹೃದಯ ಸಂಬಂಧಿ ಕಾಯಿಲೆಗಳ ಮತ್ತು/ಅಥವಾ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿಯ ಕಡಿಮೆ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿಯ ಸಾವುಗಳ ಇತಿಹಾಸವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಧನಾತ್ಮಕ ಅಂಕಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಬಹುದು. ಹೀಗೆ ನಿಯೋಜಿಸಲಾದ ಅಂಕಗಳ ಒಟ್ಟು ಸಂಖ್ಯೆಯು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಅಪಾಯದ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವಲ್ಲಿ ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.
ಇಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ, ವಿಭಾಗವು ವೈದ್ಯಕೀಯ ತೀರ್ಪುಗಾರ(ರೆಫರಿ)ರೆಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ವೈದ್ಯಕೀಯ ವೈದ್ಯ ತಜ್ಞರ ಅಭಿಪ್ರಾಯವನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು.	ಈ ಧನಾತ್ಮಕ / ಋಣಾತ್ಮಕ ಅಂಶಗಳ ಒಟ್ಟು ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮತ್ತು/ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮರಣಸಾಧ್ಯತೆಯ ಬೆಲೆ(ಎಕ್ಸ್ಟ್ರಾ ಮಾರ್ಟಾಲಿಟಿ ರೇಟಿಂಗ್) (ಈಎಮ್ಆರ್) ಎಂದು ಉಲ್ಲೇಖಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಈಎಮ್ಆರ್ ಹೊಂದಿರುವ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ವಿಮೆಗಾಗಿ ಕೆಳದರ್ಜೆಯದ್ದಾಗಿದೆ ಎಂದು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ನಿರ್ಧಾರಗಳು

ಈಗ ವಿಮಾದಾರರು ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಗಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಲಾದ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದಾದ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ನಾವು ಪರಿಗಣಿಸೋಣ.

a) ಸಾಮಾನ್ಯ ದರ(ಓಆರ್)(ಆರ್ಡಿನರಿ ರೇಟ್)ಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ವೀಕಾರವು ಅತ್ಯಂತ ಸಾಮಾನ್ಯ ನಿರ್ಧಾರವಾಗಿದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯ ಅಥವಾ ಪ್ರಮಾಣಿತ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುವ ಅದೇ ಕಂತು ದರದಲ್ಲಿ ಅಪಾಯವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ಈ ಬೆಲೆ ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಚಿತ್ರ 3: ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ನಿರ್ಧಾರಗಳು



b) ಹೆಚ್ಚುವರಿಯೊಂದಿಗೆ ಸ್ವೀಕಾರ: ಇದು ಹೆಚ್ಚಿನ ಉಪ-ಪ್ರಮಾಣಿತ ಅಪಾಯಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವ ಸಾಮಾನ್ಯ ಮಾರ್ಗವಾಗಿದೆ. ಇದು ಕಂತಿನ ಕೋಷ್ಟಕದ ದರಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

c) ವಿಮಾಮೊತ್ತದ ಮೇಲೆ ಅಡಮಾನದೊಂದಿಗೆ ಸ್ವೀಕಾರ: ಅಡಮಾನವೆಂದರೆ ಕ್ಲೇಮ್ ನ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಪ್ರಯೋಜನದ ಮೊತ್ತದ ಮೇಲೆ (ಭಾಗಶಃ ಅಥವಾ ಸಂಪೂರ್ಣ) ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಹಿಡಿತವನ್ನು ಜಾರಿ ಮಾಡಬಹುದು.

ಉದಾಹರಣೆ : ಕ್ಷಯ(ಟಿಬಿ)ದಂತಹ ಕಾಯಿಲೆಯಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿರುವ ಮತ್ತು ಚೇತರಿಸಿಕೊಂಡಿರುವ ವಿಮಾದಾರರ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಿ. ಈ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯೊಳಗೆ ಕ್ಷಯ(ಟಿಬಿ)ದ ಮರುಕಳಿಸುವಿಕೆಯಿಂದ ಮರಣಹೊಂದಿದರೆ, ಮರಣದ ಲಾಭದ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲಾದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಪಾವತಿಸಬಹುದು ಎಂದು ಅಡಮಾನದೊಂದಿಗಿನ ಸ್ವೀಕಾರವು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

d) ನಿರ್ಬಂಧಾತ್ಮಕ ಷರತ್ತಿನೊಂದಿಗೆ ಸ್ವೀಕಾರ: ಕೆಲವು ರೀತಿಯ ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಡಿಯಲ್ಲಿಯ ಸಾವಿನ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಸಾವಿನ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಮಿತಿಗೊಳಿಸುವ ನಿರ್ಬಂಧಾತ್ಮಕ ಷರತ್ತು ಅನ್ವಯಿಸಬಹುದು.

ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಹೆರಿಗೆಯಾದ ಮೂರು ತಿಂಗಳೊಳಗೆ ಸಂಭವಿಸುವ ಗರ್ಭಧಾರಣೆಯ ಸಂಬಂಧಿತ ಸಾವುಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ವಿಮೆಯನ್ನು ಮಿತಿಗೊಳಿಸುವ ಗರ್ಭಿಣಿ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ವಿಧಿಸಲಾದ ಗರ್ಭಧಾರಣೆಯ ಷರತ್ತು.

e) ನಿರಾಕರಣೆ ಅಥವಾ ಮುಂದೂಡುವಿಕೆ : ಕೊನೆಯದಾಗಿ, ಜೀವ ವಿಮಾ ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರು ವಿಮೆಯ ಪ್ರಸ್ತಾಪವನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸಲು ಅಥವಾ ತಿರಸ್ಕರಿಸಲು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು. ಕೆಲವು ಆರೋಗ್ಯ/ಇತರ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು ತುಂಬಾ ಪ್ರತಿಕೂಲವಾಗಿದ್ದು ಅವು ಅಪಾಯವನ್ನು ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿಸಿದಾಗ ಇದು ಸಂಭವಿಸುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ : ಕ್ಯಾನ್ಸರ್ ನಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿರುವ ಮತ್ತು ಉಪಶಮನದ ಸಾಧ್ಯತೆ ಕಡಿಮೆಯಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿ, ನಿರಾಕರಣೆ ಪಡೆಯುಬಹುದಾದ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಯಾಗಿರುತ್ತಾರೆ,

ಅದೇ ರೀತಿಯಾಗಿ, ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಸುಧಾರಿಸಿ ಹೆಚ್ಚು ಅನುಕೂಲಕರವಾಗುವವರೆಗೆ ಅಪಾಯದ ಸ್ವೀಕಾರವನ್ನು ಮುಂದೂಡುವುದು ವಿವೇಕಯುತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹಕರಣೆ

ಗರ್ಭಾಶಯದ ಶಸ್ತ್ರಚಿಕಿತ್ಸೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಮಹಿಳೆಗೆ ಅವಳ ಜೀವದ ಮೇಲೆ ಜೀವ ವಿಮೆಯನ್ನು ಅನುಮತಿಸುವ ಮೊದಲು ಶಸ್ತ್ರಚಿಕಿತ್ಸೆಯ ನಂತರದ ಯಾವುದೇ ತೊಡಕುಗಳು ಕಣ್ಮರೆಯಾಗಲು ಅವಕಾಶ ನೀಡಲು ಕೆಲವು ತಿಂಗಳುಗಳವರೆಗೆ ಕಾಯುವಂತೆ ಕೇಳಬಹುದು.

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 1

ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾದ ಯಾವ ಪ್ರಕರಣಗಳನ್ನು ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು ನಿರಾಕರಿಸುವ ಅಥವಾ ಮುಂದೂಡುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯಿದೆ?

I. ಒಬ್ಬ ಆರೋಗ್ಯವಂತ 18 ವರ್ಷದ ವ್ಯಕ್ತಿ

II. ಒಬ್ಬ ಆಟಗಾರ

III. ಏಡ್ಸ್ ನಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿರುವ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ

IV. ತನ್ನ ಸ್ವಂತದ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೊಂದಿಲ್ಲದ ಒಬ್ಬ ಗೃಹಿಣಿ

B. ವೈದ್ಯಕೀಯವಲ್ಲದ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್

1. ವೈದ್ಯಕೀಯವಲ್ಲದ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿಮೆ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿಮಾ ಸಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಲು ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆಯನ್ನು ನಡೆಸದೆಯೇ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ವಿಮಾ ಪ್ರಸ್ತಾಪಗಳನ್ನು ವಿಮೆಗಾಗಿ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಅಂತಹ ಪ್ರಕರಣಗಳನ್ನು ವೈದ್ಯಕೀಯವಲ್ಲದ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಗಳೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಕೆಲವು ವಿಧದ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡತೆ ಅನೇಕ ಕಾರಣಗಳ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆಗೆ ಒತ್ತಾಯಿಸದೆ ವಿಮೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ

2. ವೈದ್ಯಕೀಯವಲ್ಲದ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಗಾಗಿ ಷರತ್ತುಗಳು

ಆದಾಗ್ಯೂ ವೈದ್ಯಕೀಯವಲ್ಲದ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಕೆಲವು ವರ್ಗದ ಜೀವಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯವಾಗುವಂತಹ ಷರತ್ತುಗಳು, ವಿಮೆಯ ಕೆಲವು ಯೋಜನೆಗಳು, ವಿಮಾ ಮೊತ್ತದ ಕೆಲವು ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಿತಿಗಳು, ಪ್ರವೇಶ ವಯಸ್ಸಿನ ಮಿತಿಗಳು, ವಿಮೆಯ ಗರಿಷ್ಠ ಅವಧಿ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಲು ಕೇಳುತ್ತದೆ.

3. ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಅನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಂಶಗಳು

ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಂಶಗಳು ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ, ಜೀವನ ಶೈಲಿ, ಅಭ್ಯಾಸಗಳು, ಕುಟುಂಬದ ಇತಿಹಾಸ, ಆರೋಗ್ಯದ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಇತಿಹಾಸ ಮತ್ತು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ವಿಮಾದಾರರ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಅಪಾಯವನ್ನುಂಟುಮಾಡುವ ಮತ್ತು ಅಪಾಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಇತರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂದರ್ಭಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಉಲ್ಲೇಖಿಸುತ್ತವೆ. ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಈ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಸಂಭಾವ್ಯ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಅಪಾಯವನ್ನು ವರ್ಗೀಕರಿಸುತ್ತದೆ.

ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ನೈತಿಕ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುವ ಮತ್ತು ದೈಹಿಕ [ವೈದ್ಯಕೀಯ] ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುವ ಅಂಶಗಳೆಂದು ಸ್ಥೂಲವಾಗಿ ಎರಡು ಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು. ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ತಮ್ಮ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಅನ್ನು ಅದಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ವರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ ವಿಂಗಡಿಸುತ್ತವೆ. ನೈತಿಕ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುವ ಆದಾಯ, ಉದ್ಯೋಗ, ಜೀವನಶೈಲಿ ಮತ್ತು ಅಭ್ಯಾಸಗಳಂತಹ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಹಣಕಾಸಿನ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ನ ಭಾಗವಾಗಿ ನಿರ್ಣಯಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ, ಆದರೆ ಆರೋಗ್ಯದ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಅಂಶಗಳು ವೈದ್ಯಕೀಯ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಬರುತ್ತವೆ.

a) ಸ್ತ್ರೀ ವಿಮೆ

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮಹಿಳೆಯರು ಪುರುಷರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಯುಷ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ ಅವರು ನೈತಿಕ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಕೆಲವು ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಬಹುದು. ಏಕೆಂದರೆ ಭಾರತೀಯ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಮಹಿಳೆಯರು ಪುರುಷ ಪ್ರಾಬಲ್ಯ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ಶೋಷಣೆಗೆ ಬಲಿಯಾಗುತ್ತಾರೆ. ವರದಕ್ಷಿಣೆ ಸಾವಿನಂತಹ ಅನಿಷ್ಟಗಳು ಇಂದಿಗೂ ಇವೆ. ಗರ್ಭಧಾರಣೆಯೊಂದಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಂದ ಸಹ ಮಹಿಳೆಯರ ಆಯುಷ್ಯದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಬಹುದು.

ಮಹಿಳೆಯರ ವಿಮೆಯನ್ನು ವಿಮೆಯ ಅಗತ್ಯತೆ ಮತ್ತು ಕಂತುಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದಿಂದ ನಿಯಂತ್ರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಆದಾಯವನ್ನು ಗಳಿಸಿದ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಪೂರ್ಣ ವಿಮೆಯನ್ನು ನೀಡಲು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಇತರ ವರ್ಗದ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಮಿತಿಗಳನ್ನು ವಿಧಿಸಬಹುದು. ಅದೇ ರೀತಿ ಗರ್ಭಿಣಿಯರಿಗೆ ಕೆಲವು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ವಿಧಿಸಬಹುದು.

b) ಅಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಕರು

ಅಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಕರಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡುವ ಅಧಿಕಾರವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಅಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಕರ ಜೀವವನ್ನು ಕುರಿತು ವಿಮೆಯ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯನ್ನು ಅವರ ಪೋಷಕರು ಅಥವಾ ಕಾನೂನು ಪಾಲಕರ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿರುವ ಅಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಕರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಇನ್ನೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಕರು ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ವಿಮೆಯ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಸಹ ಅಗತ್ಯವಾಗಿದೆ. ಅಪ್ರಾಪ್ತ ವಯಸ್ಕರಿಗೆ ವಿಮೆಯನ್ನು ನೀಡುವುದನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸುವಾಗ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಿದ ಮೂರು ಷರತ್ತು ಪೂರೈಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ:

i. ಅವರು ಸರಿಯಾಗಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ದೇಹರಚನೆ/ದೇಹಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆಯೇ

ಸರಿಯಾಗಲ್ಲದ ದೇಹರಚನೆ/ದೇಹಸ್ಥಿತಿಯು ಕುಪೋಷಣೆ(ಸರಿಯಾಗಿ ಪೋಷಣೆ ಇಲ್ಲದಿರುವುದು) ಅಥವಾ ಇತರ ಆರೋಗ್ಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಗಂಭೀರ ಅಪಾಯಗಳನ್ನುಂಟುಮಾಡಬಹುದು.

ii. ಸರಿಯಾದ ಕೌಟುಂಬಿಕ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಇತಿಹಾಸ.

ಇಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಸೂಚ್ಯಾಂಕಗಳಿದ್ದರೆ, ಅದು ಅಪಾಯಗಳನ್ನುಂಟುಮಾಡಬಹುದು.

iii. ಕುಟುಂಬವು ಸಮರ್ಪಕವಾಗಿ ವಿಮೆ ಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟಿದೆಯೇ

ಕುಟುಂಬವು ವಿಮೆ ಮಾಡುವ ಸಂಸ್ಕೃತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆಯೇ ಎಂದು ಪರಿಶೀಲಿಸುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ. ಅಪ್ರಾಪ್ತರ ಕುಟುಂಬದ ಯಾವುದೇ ಇತರ ಸದಸ್ಯರು ವಿಮೆ ಮಾಡಿರದಿದ್ದರೆ ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರು ಜಾಗರೂಕರಾಗಿರಬೇಕು. ವಿಮೆಯ ಮೊತ್ತವು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಪೋಷಕರ ವಿಮಾಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಜೋಡಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ.

c) ದೊಡ್ಡದಾದ ವಿಮಾಮೊತ್ತ

ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ವಿಮಾದಾರರ ವಾರ್ಷಿಕ ಆದಾಯಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ವಿಮೆಯ ಮೊತ್ತವು ತುಂಬಾ ದೊಡ್ಡದಾಗಿದ್ದರೆ ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರು ಜಾಗರೂಕರಾಗಿರಬೇಕು. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವು ಒಬ್ಬರ ವಾರ್ಷಿಕ ಆದಾಯದ ಹತ್ತರಿಂದ ಹನ್ನೆರಡು ಪಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚು ಎಂದು ಊಹಿಸಬಹುದು. ಅನುಪಾತವು ಇದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನದಾಗಿದ್ದರೆ, ಅದು ವಿಮಾಗಾರರ ವಿರುದ್ಧ ನಡೆಯಬಹುದಾದ ಆಯ್ಕೆಯ ಸಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹರಣೆ

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಾರ್ಷಿಕ ಆದಾಯ ರೂ. 5 ಲಕ್ಷಗಳಾಗಿದ್ದು ರೂ. 3 ಕೋಟಿಗಳ ಜೀವ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಿದ್ದರೆ ಇದು ಆತಂಕಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ.

ಆತ್ಮಹತ್ಯೆಯ ನಿರೀಕ್ಷೆ ಅಥವಾ ಆರೋಗ್ಯದಲ್ಲಿ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಕ್ಷೀಣಿಸುವಿಕೆಯ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಅಂತಹ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ವಿಮೆಯನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ವಿಶಿಷ್ಟವಾಗಿ ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳು ಚಿಂತೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು. ಅಂತಹ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಮೂರನೇ ಕಾರಣವೆಂದರೆ ಮಾರಾಟಗಾರರಿಂದ ಅತಿಯಾದ ತಪ್ಪು ಮಾರಾಟವಾಗಿರಬಹುದು.

ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ವಿಮೆಯೆಂದರೆ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಕಂತುಗಳು ಸಹ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಅಂತಹ ಕಂತುಗಳ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆಯೇ ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆಯು ಹುಟ್ಟುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಕಂತು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಾರ್ಷಿಕ ಆದಾಯದ ಮೂರನೇ ಒಂದು ಭಾಗದಷ್ಟಿರಬೇಕು

d) ವಯಸ್ಸು

ಮರಣ ಸಾಧ್ಯತೆಯ ಅಪಾಯವು ವಯಸ್ಸಿನೊಂದಿಗೆ ನಿಕಟವಾದ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಹೆಚ್ಚು ವಯಸ್ಸಿನ ಜನರಿಗೆ ವಿಮೆ ನೀಡುವುದನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸುವಾಗ ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರು ಜಾಗರೂಕರಾಗಿರಬೇಕು.

ಉದಾಹರಣೆ

50 ವರ್ಷ ವಯಸ್ಸಿನ ನಂತರ ಮೊದಲ ಬಾರಿಗೆ ವಿಮೆಯನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಿದ್ದರೆ, ನೈತಿಕ ಅಪಾಯವನ್ನು ಅನುಮಾನಿಸುವ ಮತ್ತು ವಿಮೆಯನ್ನು ಮೊದಲೇ ಏಕೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಿಲ್ಲ ಎಂದು ವಿಚಾರಿಸುವ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿದೆ.

ಹೃದಯ ಮತ್ತು ಮೂತ್ರಪಿಂಡ ವೈಫಲ್ಯದಂತಹ ಕ್ಷೀಣಗೊಳ್ಳುವ ಕಾಯಿಲೆಗಳ ಸಂಭವವು ವಯಸ್ಸಾದಂತೆ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚು ವಯಸ್ಸಿನವರಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ಗಮನಿಸಬೇಕು. ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೊತ್ತದ ವಿಮೆ/ಹೆಚ್ಚು ವಯಸ್ಸಿನ ಅಥವಾ ಈ ಎರಡರ ಸಂಯೋಜನೆಗಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಿದಾಗ ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು ಕೆಲವು ವಿಶೇಷ ವರದಿಗಳನ್ನು ಸಹ ಕೇಳಬಹುದು.

ಉದಾಹರಣೆ

ಇಸಿಜಿ; ಇಇಜಿ; ಎದೆಯ ಎಕ್ಸ್-ರೇ ಮತ್ತು ರಕ್ತದಲ್ಲಿನ ಸಕ್ಕರೆ ಪರೀಕ್ಷೆ ಅಂತಹ ವರದಿಗಳ ಉದಾಹರಣೆಗಳಾಗಿವೆ. ಈ ಪರೀಕ್ಷೆಗಳು ಪ್ರಸ್ತಾವಿತ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಆರೋಗ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯಲ್ಲಿ ನೀಡಲಾದ ಉತ್ತರಗಳು ಅಥವಾ ಸಾಮಾನ್ಯ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆಗಿಂತ ಆಳವಾದ ಒಳನೋಟಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಬಹುದು.

ಉದಾಹರಣೆ

ಪ್ರಸ್ತಾವಿತ ವಿಮಾದಾರನ ನಿವಾಸದ ಸ್ಥಳದಿಂದ ದೂರದಲ್ಲಿರುವ ಶಾಖೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಿದಾಗ ಸಂಶಯಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಓರ್ವರ ವಾಸಸ್ಥಳದ ಬಳಿ ಅರ್ಹ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷಕರು ಲಭ್ಯವಿದ್ದಾಗಲೂ ಬೇರೆಡೆ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆಯನ್ನು ಮಾಡಿದಾಗ ಸಂಶಯಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಮೂರನೆಯ ಪ್ರಕರಣವೆಂದರೆ ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ವಿಮಾಸಕ್ತಿಯಿಲ್ಲದ ಇನ್ನೊಬ್ಬರ ಜೀವದ ಮೇಲೆ ವಿಮಾ ಪ್ರಸ್ತಾಪವನ್ನು ಮಾಡಿದಾಗ ಅಥವಾ ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರು ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಲಾದ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಸಮೀಪದ ಅವಲಂಬಿತರಾಗಿಲ್ಲದಿದ್ದಾಗ.

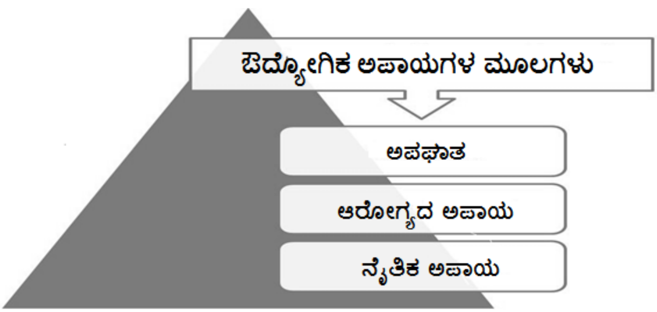
ಅಂತಹ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪ್ರಕರಣದಲ್ಲಿ ವಿಚಾರಣೆಯನ್ನು ನಡೆಸಬಹುದು. ಕೊನೆಯದಾಗಿ, ಏಜೆಂಟರು ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ್ದರೆ, ಏಜೆನ್ಸಿ ಮ್ಯಾನೇಜರ್/ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಅಧಿಕಾರಿಯಂತಹ ಶಾಖೆಯ ಅಧಿಕಾರಿಯಿಂದ ನೈತಿಕ ಅಪಾಯದ ವರದಿಯನ್ನು ಕೇಳಬಹುದು.

e) ವೃತ್ತಿ

ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಅಪಾಯಗಳು ಮೂರು ಮೂಲಗಳಿಂದ ಉಂಟಾಗಬಹುದು:

- ✓ ಅಪಘಾತ
- ✓ ಆರೋಗ್ಯದ ಅಪಾಯ
- ✓ ನೈತಿಕ ಅಪಾಯ

ಚಿತ್ರ 4: ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಅಪಾಯಗಳ ಮೂಲಗಳು



ಅಪಾಯ

i. ಕೆಲವು ರೀತಿಯ ಉದ್ಯೋಗಗಳು ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಅಪಘಾತದ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಒಡ್ಡುವುದರಿಂದ ಅಪಘಾತದ ಅಪಾಯಗಳು ಉಂಟಾಗುತ್ತವೆ. ಈ ವರ್ಗದಲ್ಲಿ - ಸರ್ಕಸ್ ಕಲಾವಿದರು, ಸ್ಕ್ಯಾಫೋಲ್ಡಿಂಗ್(ಹೊಸ ಕಟ್ಟಡಗಳ ಕಟ್ಟಡ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಹಂದರ ಕಟ್ಟುವವರು) ಕೆಲಸಗಾರರು, ಡೆಮಾಲಿಷನ್(ಕಟ್ಟಡ ಕೆಡುವುವ) ತಜ್ಞರು ಮತ್ತು ಚಲನಚಿತ್ರ ಸಾಹಸ ಕಲಾವಿದರು ಇತ್ಯಾದಿಯಾಗಿ ಅನೇಕ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಉದ್ಯೋಗಗಳಿರುತ್ತವೆ.

ii. ಕೆಲಸದ ಸ್ವರೂಪವು ವೈದ್ಯಕೀಯ ದೌರ್ಬಲ್ಯದ ಸಾಧ್ಯತೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುವಂತಹದ್ದಿರುವಾಗ ಆರೋಗ್ಯದ ಅಪಾಯಗಳು ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತವೆ. ಆರೋಗ್ಯ ಅಪಾಯಗಳಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಅಪಾಯಗಳಿರುತ್ತವೆ.

- ✓ ರಿಕ್ಷಾ ಎಳೆಯುವಂತಹ ಕೆಲವರ ಕೆಲಸಗಳು ಬಹಳಷ್ಟು ದೈಹಿಕ ಒತ್ತಡವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಉಸಿರಾಟದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತವೆ.
- ✓ ಗಣಿಗಾರಿಕೆ ಧೂಳಿನಂತಹ ವಿಷಕಾರಿ ಪದಾರ್ಥಗಳು ಅಥವಾ ರಾಸಾಯನಿಕಗಳು ಮತ್ತು ಪರಮಾಣು ವಿಕಿರಣದಂತಹ ಕ್ಯಾನ್ಸರ್ ಕಾರಕ(ಕ್ಯಾನ್ಸರ್ ರೋಗಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುವ) ಪದಾರ್ಥಗಳು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಒಡ್ಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದಾದ ಸಂದರ್ಭಗಳು.
- ✓ ಭೂಗತ ಸುರಂಗಗಳು ಅಥವಾ ಆಳವಾದ ಸಮುದ್ರದಂತಹ ಹೆಚ್ಚಿನ ಒತ್ತಡದ ಪರಿಸರದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದು ತೀವ್ರವಾದ ಡಿಕಂಪ್ರೆಷನ್(ಒತ್ತಡ ಕಡಿತ) ಕಾಯಿಲೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು.
- ✓ ಕೊನೆಯದಾಗಿ, ಕೆಲವು ಕೆಲಸದ ಸಂದರ್ಭಗಳಿಗೆ ಅತಿಯಾಗಿ ಒಡ್ಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು (ಕಂಪ್ಯೂಟರ್‌ನ ಮುಂದೆ ಇಕ್ಕಟ್ಟಾಗಿ ಕುಳಿತುಕೊಳ್ಳುವುದು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚು ಧ್ವನಿ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದು) ದೀರ್ಘಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ದೇಹದ ಕೆಲವು ಭಾಗಗಳ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ದುರ್ಬಲಗೊಳಿಸಬಹುದು.

iii. ಕೆಲಸವು ಸಾಮೀಪ್ಯವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವಾಗ ಅಥವಾ ಅಪರಾಧಿ ಅಂಶಗಳ ಕಡೆಗೆ ಅಥವಾ ಮಾದಕವಸ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಮದ್ಯದ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರೆ ನೈತಿಕ ಅಪಾಯವು ಉದ್ಭವಿಸಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಯೆಂದರೆ ನೈಟ್ ಕ್ಲಬ್ ನಲ್ಲಿರುವ ನರ್ತಕಿ ಅಥವಾ ಮದ್ಯದ ಬಾರ್ ನಡೆಸುವವರು ಅಥವಾ ಅಪರಾಧಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಶಯಿತ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಉದ್ಯಮಿಯ 'ಅಂಗರಕ್ಷಕ'. ಸೂಪರ್ ಸ್ಟಾರ್ ಎಂಟರ್ ಟೈನರ್ ರಂತಹ ಕೆಲವು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಉದ್ಯೋಗದ ಜೀವನಶೈಲಿಗಳು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ದುರಂತ ಅಂತ್ಯಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗುವ ಅಮಲೇರಿಸುವ ಜೀವನಶೈಲಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು.

ಉದ್ಯೋಗವು ಅಂತಹ ಅಪಾಯಕಾರಿ ವರ್ಗಕ್ಕೆ ಸೇರಿರುವಾಗ, ವಿಮೆಯ ಅರ್ಜಿದಾರರು ಅವರ ಉದ್ಯೋಗವು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಒಡ್ಡಲ್ಪಟ್ಟ ಅಪಾಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕೆಲವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಿವರಗಳನ್ನು ಕೇಳುವ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಯನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಬೇಕಾಗಬಹುದು. ಒಂದು ಹೆಚ್ಚುವರಿ(ಫ್ಲಾಟ್ ಎಕ್ಸ್ ಟ್ರಾ) (ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಪ್ರತಿ ಸಾವಿರ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಎರಡು ರೂಪಾಯಿಗಳು)ಯ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಉದ್ಯೋಗಕ್ಕೆ ಬೆಲೆಯನ್ನು ವಿಧಿಸಬಹುದು. ವಿಮಾದಾರರ ಉದ್ಯೋಗ ಬದಲಾದಾಗ ಅಂತಹ ಹೆಚ್ಚುವರಿಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬಹುದು ಅಥವಾ ತೆಗೆದುಹಾಕಬಹುದು.

f) ಜೀವನಶೈಲಿ ಮತ್ತು ಅಭ್ಯಾಸ(ಚಟ)ಗಳು

ಜೀವನಶೈಲಿ ಮತ್ತು ಅಭ್ಯಾಸ(ಚಟ)ಗಳು, ವೈಯಕ್ತಿಕ ಜೀವನಶೈಲಿಯ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳ ವ್ಯಾಪಕ ಶ್ರೇಣಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ, ಏಜೆಂಟರ ಗೌಪ್ಯ ವರದಿಗಳು ಮತ್ತು ನೈತಿಕ ಅಪಾಯದ ವರದಿಗಳಲ್ಲಿ ಪಡೆಯಬಹುದಾದ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಒಡ್ಡಿಕೊಳ್ಳುವುದನ್ನು ಸೂಚಿಸುವ ಪದಗಳಾಗಿವೆ. ವಿಶಿಷ್ಟವಾಗಿ ಮೂರು ಪ್ರಮುಖ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳಿವೆ:

ಧೂಮಪಾನ ಮತ್ತು ತಂಬಾಕು ಬಳಕೆ: ತಂಬಾಕಿನ ಬಳಕೆಯು ಸ್ವತಃ ಅಪಾಯವನ್ನು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ ಇತರ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವಲ್ಲಿ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ. ಕಂಪನಿಗಳು ಇಂದು ಧೂಮಪಾನಿಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಧೂಮಪಾನ ಮಾಡದವರಿಗೆ ಮತ್ತು ಗುಟ್ಕಾ ಮತ್ತು ಪಾನ್ ಮಸಾಲಾಗಳಂತಹ ಇತರ ರೀತಿಯ ತಂಬಾಕು ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ವಿಭಿನ್ನ ದರಗಳನ್ನು ವಿಧಿಸುತ್ತವೆ.

ಮದ್ಯಪಾನ: ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಸಾಧಾರಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಮದ್ಯಪಾನ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಅಪಾಯವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ದೀರ್ಘಕಾಲದ ಅತಿಯಾದ ಮದ್ಯಪಾನವು ಯಕೃತ್ತಿನ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ದುರ್ಬಲಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ, ಜೀರ್ಣಾಂಗ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಮಾನಸಿಕ ಅಸ್ವಸ್ಥತೆಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು. ಮದ್ಯಪಾನವು ಅಪಘಾತಗಳು, ಹಿಂಸೆ, ಕೌಟುಂಬಿಕ ಹಿಂಸೆ, ಖಿನ್ನತೆ ಮತ್ತು ಆತ್ಮಹತ್ಯೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಕೂಡ ಸಂಬಂಧ ಹೊಂದಿದೆ.

ಮಾದಕದ್ರವ್ಯದ ದುರ್ಬಳಕೆ: ಮಾದಕದ್ರವ್ಯದ ದುರ್ಬಳಕೆಯು ಮಾದಕ ವಸ್ತು ಅಥವಾ ಮಾದಕ ದ್ರವ್ಯಗಳು, ನಿದ್ರೆ ಬರಿಸುವ ಔಷಧಿಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ರೀತಿಯ ಉತ್ತೇಜಕಗಳಂತಹ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ವಸ್ತುಗಳ ಬಳಕೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಕಾನೂನುಬಾಹಿರವಾಗಿವೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಬಳಕೆಯು ಅಪರಾಧಿ ಮನೋಭಾವ ಮತ್ತು ನೈತಿಕ ಅಪಾಯವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 2

ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ನೈತಿಕ ಅಪಾಯದ ಉದಾಹರಣೆಯಾಗಿದೆ?

I. ಸಾಹಸ ಕಲಾವಿದರು ಸಾಹಸವನ್ನು ಮಾಡುವಾಗ ಸಾಯುತ್ತಾರೆ

II. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ವಿಮೆ ಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟಿರುವ ಕಾರಣ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಮದ್ಯಪಾನ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ

III. ವಿಮಾದಾರರು ಕಂತು ಪಾವತಿಗಳಲ್ಲಿ ಮಾಡಿದ ಉಪೇಕ್ಷೆ

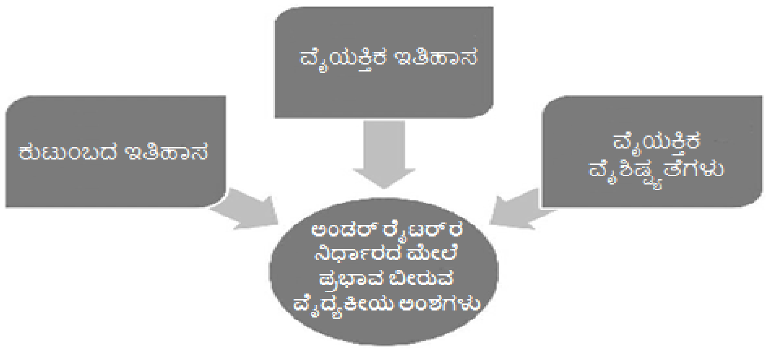
IV. ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರಿಂದ ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ

C. ವೈದ್ಯಕೀಯ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್

1. ವೈದ್ಯಕೀಯ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್

ಈಗ ವಿಮಾಗಾರರ ನಿರ್ಧಾರದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಕೆಲವು ವೈದ್ಯಕೀಯ ಅಂಶಗಳನ್ನು ನಾವು ಪರಿಗಣಿಸೋಣ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಇವುಗಳ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನವನ್ನು ವೈದ್ಯಕೀಯ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಮೂಲಕ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅವು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷಕರ ವರದಿಗಾಗಿ ಕೇಳಬಹುದು. ಪರಿಶೀಲಿಸಲಾಗುವ ಕೆಲವು ಅಂಶಗಳನ್ನು ನಾವು ನೋಡೋಣ.

ಚಿತ್ರ 5: ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರ ನಿರ್ಧಾರದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಅಂಶಗಳು



a) ಕುಟುಂಬದ ಇತಿಹಾಸ

ಮರಣಸಾಧ್ಯತೆಯ ಅಪಾಯದ ಮೇಲೆ ಕುಟುಂಬದ ಇತಿಹಾಸದ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಮೂರು ಕೋನಗಳಿಂದ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

i. ಆನುವಂಶಿಕತೆ: ಕೆಲವು ರೋಗಗಳು ಒಂದು ಪೀಳಿಗೆಯಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಪೀಳಿಗೆಗೆ-ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಪೋಷಕರಿಂದ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಹರಡಬಹುದು.

ii. ಕುಟುಂಬದ ಸರಾಸರಿ ಆಯುಷ್ಯ: ಹೃದಯದ ತೊಂದರೆ ಅಥವಾ ಕ್ಯಾನ್ಸರ್ ನಂತಹ ಕೆಲವು ಕಾಯಿಲೆಗಳಿಂದ ಪೋಷಕರು ಬೇಗನೆ ಮರಣಹೊಂದಿದ್ದರೆ, ಅವರ ಸಂತಾನವು ಸಹ ಹೆಚ್ಚು ಕಾಲ ಬದುಕುವುದಿಲ್ಲ ಎಂದು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

iii. ಕುಟುಂಬದ ವಾತಾವರಣ: ಮೂರನೆಯದಾಗಿ, ಕುಟುಂಬವು ವಾಸಿಸುವ ಪರಿಸರವು ಸೋಂಕು ಮತ್ತು ಇತರ ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ಒಡ್ಡಿಕೊಂಡಿರಬಹುದು.

ಕುಟುಂಬದ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಇತಿಹಾಸವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಪ್ರಕರಣಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸುವಾಗ ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು ಜಾಗರೂಕರಾಗಿರಬೇಕು. ಅವರು ಇತರ ವರದಿಗಳನ್ನು ಕೇಳಬಹುದು ಮತ್ತು ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಮರಣಸಾಧ್ಯತೆಯ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯನ್ನು ವಿಧಿಸಬಹುದು.

b) ವೈಯಕ್ತಿಕ ಇತಿಹಾಸ

ವೈಯಕ್ತಿಕ ಇತಿಹಾಸವು ವಿಮೆ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹಿಂದೆ ಅನುಭವಿಸಿದ ಮಾನವ ಶರೀರದ ವಿವಿಧ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿಯ ದುರ್ಬಲತೆಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆಯು ವಿಮೆ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದಾದರೂ ಚಿಕಿತ್ಸೆಗೊಳಗಾಗಿದ್ದಾರೆಯೇ ಎಂದು ವಿಚಾರಿಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳ ಗುಂಪನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

ಹೃದಯನಾಳದ ಕಾಯಿಲೆಗಳು, ಉಸಿರಾಟದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಕಾಯಿಲೆಗಳು, ಮಾರಣಾಂತಿಕ ಗೆಡ್ಡೆಗಳು / ಕ್ಯಾನ್ಸರ್, ಮೂತ್ರಪಿಂಡ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಕಾಯಿಲೆಗಳು, ಅಂತಃಸ್ರಾವಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ದುರ್ಬಲತೆಗಳು, ಜಠರ(ಗ್ಯಾಸ್ಟ್ರಿಕ್)ದ ವ್ರಣ(ಅಲ್ಸರ್)ಗಳು ಮತ್ತು ಯಕೃತ್ತಿನ ಸಿರೋಸಿಸ್ ನಂತಹ ಜೀರ್ಣಾಂಗ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಕಾಯಿಲೆಗಳು ಮತ್ತು ನರಮಂಡಲದ ರೋಗಗಳು ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರು ಪರಿಗಣಿಸುವ ಪ್ರಮುಖ ಕಾಯಿಲೆಗಳಾಗಿವೆ.

c) ವೈಯಕ್ತಿಕ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು

ಇವುಗಳು ರೋಗದ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯ ಗಮನಾರ್ಹ ಸೂಚಕಗಳು ಸಹ ಆಗಿರಬಹುದು.

i. ಮೈಕಟ್ಟು/ಶರೀರಯಷ್ಟಿ

ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮೈಕಟ್ಟು/ಶರೀರಯಷ್ಟಿಯು ಅವನ ಎತ್ತರ, ತೂಕ, ಎದೆ ಮತ್ತು ಹೊಟ್ಟೆಯ ಸುತ್ತಳತೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಯಸ್ಸು ಮತ್ತು ಎತ್ತರಕ್ಕೆ, ಒಂದು ಪ್ರಮಾಣಿತ ತೂಕವನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಈ ಪ್ರಮಾಣಿತ ತೂಕಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ತೂಕವು ತುಂಬಾ ಹೆಚ್ಚು ಅಥವಾ ಕಡಿಮೆಯಿದ್ದರೆ, ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಅಧಿಕ ತೂಕ ಅಥವಾ ಕಡಿಮೆ ತೂಕವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾನೆ ಎಂದು ನಾವು ಹೇಳಬಹುದು.

ಅದೇ ರೀತಿ, ಸಾಮಾನ್ಯ ವ್ಯಕ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಎದೆಯು ಕನಿಷ್ಠ ನಾಲ್ಕು ಸೆಂಟಿಮೀಟರ್ ಗಳಷ್ಟು ವಿಸ್ತರಿಸಲ್ಪಡಬೇಕು ಮತ್ತು ಕಿಬ್ಬೊಟ್ಟೆಯ ಸುತ್ತಳತೆ ಒಬ್ಬರ ವಿಸ್ತರಿಸಿದ ಎದೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿರಬಾರದು ಎಂದು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಲಾಗಿದೆ.

ii. ರಕ್ತದೊತ್ತಡ

ವ್ಯಕ್ತಿಯ ರಕ್ತದೊತ್ತಡವು ಮತ್ತೊಂದು ಸೂಚ್ಯಾಂಕವಾಗಿದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಎರಡು ಕ್ರಮಗಳಿವೆ

- ✓ **ಸಿಸ್ಟೊಲಿಕ್(ಸಂಕುಚನ)**
- ✓ **ಡಯಾಸ್ಟೊಲಿಕ್(ವಿಸ್ತಾರ)**

ನಿಜವಾದ ಪರಿಣಾಮಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯ ಮೌಲ್ಯಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದರೆ, ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಅಧಿಕ ರಕ್ತದೊತ್ತಡ ಅಥವಾ ಅಧಿಕ ರಕ್ತದೊತ್ತಡ(ಹೈಪರ್ಟೆನ್ಷನ್)ವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾನೆ ಎಂದು ನಾವು ಹೇಳುತ್ತೇವೆ. ಮತ್ತು ತುಂಬಾ ಕಡಿಮೆಯಾದಾಗ,

ಅದನ್ನು ಕಡಿಮೆ ರಕ್ತದೊತ್ತಡ(ಹೈಪೊಟೆನ್ಷನ್)ವೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಮೊದಲನೆಯದ್ದು(ರಕ್ತದೊತ್ತಡ(ಹೈಪರ್ಟೆನ್ಷನ್) ಗಂಭೀರ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಬಹುದು.

iii. ಮೂತ್ರ - ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಗುರುತ್ವಾಕರ್ಷಣೆ

ಕೊನೆಯದಾಗಿ, ಒಬ್ಬರ ಮೂತ್ರದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಗುರುತ್ವಾಕರ್ಷಣೆಯ ಪರಿಣಾಮಗಳು ಮೂತ್ರ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿಯ ವಿವಿಧ ಲವಣಗಳ ನಡುವಿನ ಸಮತೋಲನವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಇದು ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಯಾವುದೇ ಅಸಮರ್ಪಕ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

d) ಹಿಂದಿನ ದಿನಾಂಕ(ಬ್ಯಾಕ್ ಡೇಟಿಂಗ್) :

ಹಿಂದಿನ ದಿನಾಂಕ(ಬ್ಯಾಕ್ ಡೇಟಿಂಗ್)ಕ್ಕೆ ಬದಲಾಯಿಸುವೆಕೆಯೆಂದರೆ ಪಾಲಿಸಿಯ ಪ್ರಾರಂಭ ದಿನಾಂಕವನ್ನು ಹಿಂದಿನ ದಿನಾಂಕಕ್ಕೆ ಬದಲಾಯಿಸುವುದು ಎಂದರ್ಥ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ನೀವು ಜೂನ್ 1, 2013 ರಂದು ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದ್ದೀರಿ ಆದರೆ ನಂತರ ನೀವು ಏಪ್ರಿಲ್ 2013 ರಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಿದ್ದರೆ ಪಾಲಿಸಿಯು ಉತ್ತಮ ಆದಾಯವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿತ್ತು ಎಂದು ನೀವು ಭಾವಿಸುತ್ತೀರಿ. ನೀವು ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಅಧಿಕೃತವಾಗಿ ಅದನ್ನು ಏಪ್ರಿಲ್, 2013ರಿಂದ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಲು ಒಪ್ಪುತ್ತೀರಿ. ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ನೀವು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಹಿಂದಿನ ದಿನಾಂಕ(ಬ್ಯಾಕ್ ಡೇಟ್)ಕ್ಕೆ ಬದಲಾಯಿಸುತ್ತೀರಿ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಪಾಲಿಸಿಯು ಒಂದು ತಿಂಗಳಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಅವಧಿಗೆ ಹಿಂದಿನ ದಿನಾಂಕ(ಬ್ಯಾಕ್ ಡೇಟ್)ಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗಿದ್ದರೆ ಯಾವುದೇ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ವಿಧಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಹಿಂದಿನ ದಿನಾಂಕ(ಬ್ಯಾಕ್ ಡೇಟಿಂಗ್)ವನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗಾಗಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ:

(i) ವಯಸ್ಸಿನ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಕಂತಿನ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದು: ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನೀಡುವಾಗ, ವಿಮಾದಾರರು ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹತ್ತಿರದ ವಯಸ್ಸನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅಂದರೆ ನೀವು 32 ವರ್ಷ ಮತ್ತು 7 ತಿಂಗಳ ವಯಸ್ಸಿನವರಾಗಿದ್ದರೆ, ವಿಮಾದಾರರು ನಿಮ್ಮ ವಯಸ್ಸನ್ನು 33 ವರ್ಷ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ಹತ್ತಿರದ ವಯಸ್ಸು ನಿಮ್ಮನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಂತಿನ ಸ್ಲ್ಯಾಬ್ ಗೆ ಸೇರಿಸಬಹುದು. ಆದಾಗ್ಯೂ, ನೀವು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು 2 ತಿಂಗಳವರೆಗೆ ಹಿಂದಿನ ದಿನಾಂಕ(ಬ್ಯಾಕ್ ಡೇಟ್)ಕ್ಕೆ ಬದಲಾಯಿಸಿದರೆ, ವಿಮಾಗಾರರು ನಿಮ್ಮ ವಯಸ್ಸನ್ನು 32 ವರ್ಷಗಳು ಮತ್ತು 5 ತಿಂಗಳು ಎಂದು ಮಾತ್ರ ಪರಿಗಣಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈಗ ನೀವು 32 ವರ್ಷ ವಯಸ್ಸಿನವರ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ಕಡಿಮೆ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸುತ್ತೀರಿ.

(ii) ಪಾವತಿಯ ಸಮಯವನ್ನು ಹೊಂದಿಸುವುದು: ಆದಾಯದ ಹರಿವು ಸ್ಥಿರವಾಗಿರದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವೃತ್ತಿಗಳಿವೆ. ಅಂತಹ ಸನ್ನಿವೇಶದಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಆಕಸ್ಮಿಕವಾಗಿ ತನ್ನ ಆಫ್-ಸೀಸನ್ ನಲ್ಲಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದ್ದರೆ, ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಗರಿಷ್ಠ ಗಳಿಕೆಯ ಅವಧಿಯ ಹಿಂದಿನ ದಿನಾಂಕ(ಬ್ಯಾಕ್ ಡೇಟ್)ಕ್ಕೆ ಬದಲಾಯಿಸಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಬ್ಬ ರೈತ ಋತುಮಾನದ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬಹುದು. ಅವರು ತಮ್ಮ ಬೆಳೆಯ ಆದಾಯಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ನಂತರವೇ ವಿಮೆ ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ,

ಸುಗ್ಗಿಯ ಋತುವಿನಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ರೈತನು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಹಿಂದಿನ ದಿನಾಂಕ(ಬ್ಯಾಕ್‌ಡೇಟ್)ಕ್ಕೆ ಬದಲಾಯಿಸಬಹುದು.

(iii) ವಿಶೇಷ ದಿನಾಂಕಗಳೊಂದಿಗೆ ಹೊಂದಿಕೆಯಾಗಲು: ಜನ್ಮದಿನ ಮತ್ತು ವಾರ್ಷಿಕೋತ್ಸವದಂತಹ ನಿಮ್ಮ ಪ್ರಮುಖ ದಿನಾಂಕಗಳೊಂದಿಗೆ ಹೊಂದಿಕೆಯಾಗುವಂತೆ ನೀವು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಹಿಂದಿನ ದಿನಾಂಕ(ಬ್ಯಾಕ್‌ಡೇಟ್)ಕ್ಕೆ ಬದಲಾಯಿಸಬಹುದು. ನಿಮ್ಮ ಕಂತು ಪಾವತಿ ಮಾಡಬೇಕಾದ ದಿನಾಂಕವನ್ನು ನೆನಪಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವುದು ನಿಮಗೆ ಸುಲಭವಾಗುತ್ತದೆ.

(iv) ಶೀಘ್ರ ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯ(ಮೆಚುರಿಟಿ)ಯ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು: ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಹಿಂದಿನ ದಿನಾಂಕ (ಬ್ಯಾಕ್ ಡೇಟಿಂಗ್)ಕ್ಕೆ ಬದಲಾಯಿಸುವುದು ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಶೀಘ್ರ ಮುಕ್ತಾಯವನ್ನು ಸುಗಮಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಮಾರ್ಚ್ 2000 ರಂದು ಖರೀದಿಸಿದ 30-ವರ್ಷಗಳ ಜೀವ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಯು ಏಪ್ರಿಲ್ 1999 ಗೆ ಹಿಂದಿನ ದಿನಾಂಕ(ಬ್ಯಾಕ್ ಡೇಟ್)ಕ್ಕೆ ಬದಲಾಯಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದ್ದರೆ, ಮಾರ್ಚ್ 2030 ರ ಬದಲಿಗೆ ಏಪ್ರಿಲ್, 2029 ರಂದು ಪಾಲಿಸಿಯು ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯ (ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ)ವಾಗುತ್ತದೆ. ದತ್ತಿ(ಎಂಡೋಮೆಂಟ್) ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯ (ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ)ಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಮೊದಲೇ ಪಡೆಯುವುದರಿಂದ ಇದು ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿಯಾಗಿದೆ.

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 3

ವೈದ್ಯಕೀಯ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ನಲ್ಲಿ ಆನುವಂಶಿಕತೆಯ ಇತಿಹಾಸವು ಏಕೆ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ?

I. ಶ್ರೀಮಂತ ಪೋಷಕರು ಆರೋಗ್ಯವಂತ ಮಕ್ಕಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ

II. ಕೆಲವು ರೋಗಗಳು ಪೋಷಕರಿಂದ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಮುಂದೆ ದಾಟಿಸಲ್ಪಡಬಹುದು

III. ಬಡ ಪೋಷಕರು ಕುಪೋಷಣದಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿರುವ ಮಕ್ಕಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ

IV. ಕುಟುಂಬದ ವಾತಾವರಣವು ನಿರ್ಣಾಯಕ ಅಂಶವಾಗಿದೆ

ಸಾರಾಂಶ

- ಸಮಾನತೆಗೆ ಅವಕಾಶ ನೀಡಲು, ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರು ಅಪಾಯದ ವರ್ಗೀಕರಣವೆಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ, ಅಂದರೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಜೀವನವನ್ನು ವರ್ಗೀಕರಿಸುವ ಮತ್ತು ಒಡ್ಡಲ್ಪಡುವ ಅಪಾಯಗಳ ಮಟ್ಟವನ್ನವಲಂಬಿಸಿ ವಿಭಿನ್ನ ಅಪಾಯದ ವರ್ಗಗಳಿಗೆ ನಿಯೋಜಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗುತ್ತಾರೆ.
- ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಎರಡು ಮಟ್ಟಗಳಲ್ಲಿ ನಡೆಯುತ್ತದೆ:
  - ✓ ಕ್ಷೇತ್ರ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ

✓ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ವಿಭಾಗದ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ

- ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರು ಮಾಡಿದ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ನಿರ್ಧಾರಗಳು ಪ್ರಮಾಣಿತ ದರಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಮಾಣಿತ ಅಪಾಯದ ಸ್ವೀಕಾರ ಅಥವಾ ಉಪ-ಪ್ರಮಾಣಿತ ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತದ ಮೇಲಿನ ಅಡಮಾನದೊಂದಿಗೆ ಅಥವಾ ನಿರ್ಬಂಧಿತ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನಾಧರಿಸಿ ಸ್ವೀಕಾರವಿರುತ್ತದೆ. ಅಪಾಯವು ದೊಡ್ಡದಾಗಿದ್ದರೆ ಪ್ರಸ್ತಾಪವನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ಮುಂದೂಡಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿಮೆ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿಮಾ ಸಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಲು ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆಯನ್ನು ನಡೆಸದೆಯೇ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಜೀವ/ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ವಿಮಾ ಪ್ರಸ್ತಾಪಗಳನ್ನು ವಿಮೆಗಾಗಿ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಅಂತಹ ಪ್ರಕರಣಗಳನ್ನು ವೈದ್ಯಕೀಯವಲ್ಲದ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಗಳೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ವೈದ್ಯಕೀಯವಲ್ಲದ ವಿಮೆಗಾಗಿ ಕೆಲವು ರೇಟಿಂಗ್ ಅಂಶಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ

  ✓ ವಯಸ್ಸು

  ✓ ದೊಡ್ಡದಾದ ವಿಮಾಮೊತ್ತ

  ✓ ನೈತಿಕ ಅಪಾಯಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ

- ವೈದ್ಯಕೀಯ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಪರಿಗಣಿಸಲಾದ ಕೆಲವು ಅಂಶಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ

  ✓ ಕುಟುಂಬದ ಇತಿಹಾಸ,

  ✓ ಆನುವಂಶಿಕತೆ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಇತಿಹಾಸ ಇತ್ಯಾದಿ

ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

1. ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್
2. ಸಾಮಾನ್ಯ/ಪ್ರಮಾಣಿತ ಜೀವ
3. ವೈದ್ಯಕೀಯವಲ್ಲದ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್
4. ಬೆಲೆನಿರ್ಧಾರದ ಅಂಶಗಳು
5. ವೈದ್ಯಕೀಯ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್
6. ವಿರುದ್ಧ ಆಯ್ಕೆ(ಆಂಟಿ ಸೆಲೆಕ್ಷನ್)

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳು

ಉತ್ತರ 1 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ III ಆಗಿದೆ.

ಉತ್ತರ 2 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ II ಆಗಿದೆ.

ಉತ್ತರ 3 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ II ಆಗಿದೆ.

ಅಧ್ಯಾಯ L-09

ಜೀವವಿಮಾ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು

ಅಧ್ಯಾಯ ಪರಿಚಯ

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವು ಕ್ಲೇಮ್ ನ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಮತ್ತು ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆಂಬುದನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ. ನಂತರ ಅಧ್ಯಾಯವು ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಪ್ರಕಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ. ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಮರಣದ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾದ ನಮೂನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ವಿಮಾದಾರರು ಯಾವುದೇ ವಾಸ್ತವಿಕ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಮಾಡದಿದ್ದಾಗ ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ಮಾಡಬಹುದಾದ ಕ್ಲೇಮ್ ನಿರಾಕರಣೆಯಿಂದ ಫಲಾನುಭವಿಯನ್ನು ರಕ್ಷಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಇರುವ ಸುರಕ್ಷತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನೀವು ಕಲಿಯುವಿರಿ.

ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

A. ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ವಿಧಗಳು ಮತ್ತು ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನ

B. ಕ್ಲೇಮ್ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಸಂಭವಿಸಿದೆಯೇ ಎಂಬ ಬಗ್ಗೆ ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು

C. ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನ

A. ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ವಿಧಗಳು ಮತ್ತು ಕ್ಲೇಮ್ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನ

ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ

ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ಕ್ಲೇಮ್ ಉದ್ಭವಿಸಿದಾಗ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ನಿಜವಾದ ಪರೀಕ್ಷೆಯಿರುತ್ತದೆ. ಜೀವ ವಿಮೆಯ ನಿಜವಾದ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಕ್ಲೇಮ್ ಇತ್ಯರ್ಥಪಡಿಸುವ ಮತ್ತು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸುವ ವಿಧಾನದಿಂದ ನಿರ್ಣಯಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಐಆರ್ ಡಿಎಐಯ 2017 ರ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ನಿಯಮಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರು ಸಾವಿನ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ವಿಳಂಬವಿಲ್ಲದೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೊಳಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಸಾವಿನ ಸೂಚನೆಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ 15 ದಿನಗಳೊಳಗೆ ಎಲ್ಲ ಅಗತ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟಿಗೆ ಪೂರೈಸಬೇಕು.

ಎಲ್ಲ ಸಂಬಂಧಿತ ದಾಖಲೆಗಳು/ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಣಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ದಿನಾಂಕದಿಂದ 30 ದಿನಗಳೊಳಗೆ ಎಲ್ಲ ಸಂಬಂಧಿತ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ಮರಣದ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ, ತಿರಸ್ಕರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ನಿರಾಕರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಕ್ಲೇಮ್ ಗೆ ತನಿಖೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಯು ವಿಮಾಗಾರರ ಅಭಿಪ್ರಾಯದಲ್ಲಿ ಸಮರ್ಥಿಸಲ್ಪಡುತ್ತಿದ್ದರೆ, ಅದನ್ನು ಮಾಹಿತಿ ನೀಡಿದ ದಿನಾಂಕದಿಂದ 90 ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ತ್ವರಿತವಾಗಿ ಪೂರ್ಣಗೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ನಂತರ 30 ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಇತ್ಯರ್ಥಪಡಿಸಬೇಕು.

ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯ(ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ)ದ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು, ಬದುಕುಳಿದ(ಸರ್ವೈವಲ್) ಪ್ರಯೋಜನದ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು ಮತ್ತು ವರ್ಷಾಶನಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ನಿಗದಿತ ದಿನಾಂಕದಂದು ಅಥವಾ ಮೊದಲು ಪಾವತಿಸಲು ಮುಂಗಡ ಸೂಚನೆಯನ್ನು ಕಳುಹಿಸುವ ಮೂಲಕ, ಮುಂದಿನ ದಿನಾಂಕವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಚೆಕ್ ಅನ್ನು ಕಳುಹಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅಥವಾ ಆರ್ ಬಿಐನಿಂದ ಅನುಮೋದಿಸಲಾದ ಯಾವುದೇ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ವಿಧಾನದ ಮೂಲಕ ಹಕ್ಕುದಾರರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆಗೆ ನೇರವಾಗಿ ಜಮೆ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಕ್ಲೇಮ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಬೇಕೆಂದು ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸುತ್ತದೆ.

ವ್ಯಾಖ್ಯಾನ

ಕ್ಲೇಮ್ ಎಂದರೆ ವಿಮಾಗಾರರು ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಭರವಸೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸಬೇಕೆಂಬ ಬೇಡಿಕೆಯಾಗಿದೆ.

ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದಡಿಯಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಒಂದು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ಘಟನೆಗಳ ಸಂಭವಿಸುವಿಕೆಯಿಂದ ಜೀವ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದಡಿಯಲ್ಲಿಯ ಕ್ಲೇಮ್ ಪ್ರಚೋದಿತವಾಗುತ್ತದೆ. ಕೆಲವು ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳಲ್ಲಿ, ಒಪ್ಪಂದವು ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತದೆ, ಅದೇ ಇನ್ನು ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಕೊನೆಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು ಎರಡು ವಿಧಗಳದ್ದಾಗಿರಬಹುದು:

i. ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರು ಜೀವಂತವಾಗಿದ್ದಾಗ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಬದುಕುಳಿಯುವ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು ಮತ್ತು

ii. ಸಾವಿನ ಕ್ಲೇಮ್

ಚಿತ್ರ 1 ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ವಿಧಗಳು

ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರ ಮರಣ ಸಂಭವಿಸಿದ ಮೇಲೆ ಮಾತ್ರ ಮರಣದ ಕ್ಲೇಮ್ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ, ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಘಟನೆಗಳ ಸಂಭವಿಸುವಿಕೆಯ ನಂತರ ಬದುಕುಳಿಯುವ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಮುಖ

ಕೆವೈಸಿ ಮಾನದಂಡಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಹಕ್ಕುದಾರರ ಗುರುತನ್ನು ಸಾಬೀತುಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ದಾಖಲಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಎಲ್ಲ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾಗಾರರು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಉದಾಹರಣೆ

ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸುವ ಅಂತಹ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಘಟನೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ.

i. ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯ(ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ)ಯನ್ನು ತಲುಪುತ್ತಿರುವ ವಿಮಾದಾರರು;

ii. ಮನಿ-ಬ್ಯಾಕ್ ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಕಂತು(ಗಳು) ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದಾಗ ಅಥವಾ ವರ್ಷಾಶನ ಯೋಜನೆಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ, ವಿಮಾದಾರನು ಪೂರ್ವ-ನಿರ್ಧಾರಿತ ಅವಧಿ(ಗಳನ್ನು) ತಲುಪುತ್ತಾರೆ;.

iii. ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಗಂಭೀರ ಕಾಯಿಲೆಗಳ ಸಂಭವಿಸುವಿಕೆಗಳು (ರೈಡರ್ ಪ್ರಯೋಜನವಾಗಿ ಅಥವಾ ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ);

iv. ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಂದ ಅಥವಾ ನಿಯೋಜಿತರಿಂದ ಪಾಲಿಸಿಯ ಶರಣಾಗತಿ;

B. ಕ್ಲೇಮ್ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಸಂಭವಿಸಿದೆಯೇ ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು

i. ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯ(ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ)ವನ್ನು ತಲುಪಿದಾಗ ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಿದ ಮೇಲೆ ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಬದುಕುಳಿಯುವ(ಸರ್ವೈವಲ್) ಕ್ಲೈಮ್ ಅನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ii. ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯ(ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ)ದ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು ಮತ್ತು ಹಣ-ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವ(ಮನಿ ಬ್ಯಾಕ್) ಕಂತು ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು ಒಪ್ಪಂದದ ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲಿಯೇ ನಿರ್ಧರಿಸಲಾದ ದಿನಾಂಕಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿರುವುದರಿಂದ ಸುಲಭವಾಗಿ ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಮುಕ್ತಾಯದ ದಿನಾಂಕ ಮತ್ತು ಹಣ ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವಿಕೆ(ಮನಿ ಬ್ಯಾಕ್)ಯ

ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಬದುಕುಳಿಯುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಬಹುದಾದ ದಿನಾಂಕಗಳನ್ನು ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಸಿದ್ಧಪಡಿಸುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿಯೇ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾಗಿರುತ್ತದೆ.

iii. ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯದ ಪಾವತಿಗಳು ಇತರ ಕ್ಲೇಮ್ ಪಾವತಿಗಳಿಗಿಂತ ಭಿನ್ನವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಇದರಲ್ಲಿ, ಇತರ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳಿಗಿಂತ ಭಿನ್ನವಾಗಿ, ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ರದ್ದುಗೊಳಿಸಲು ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಂದದಡಿಯಲ್ಲಿ ಅವನಿಗೆ ಅಥವಾ ಅವಳಿಗೆ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದುದನ್ನು ಹಿಂತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಅಥವಾ ನಿಯೋಜಿತರ ನಿರ್ಧಾರದಿಂದ ಘಟನೆಯನ್ನು ಪ್ರಚೋದಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅಕಾಲಿಕ ವಾಪಸಾತಿಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ದಂಡವಿರುತ್ತದೆ. ಪಾವತಿಸಿದ ಮೊತ್ತವು ಪೂರ್ಣ ಕ್ಲೇಮ್ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಮೊತ್ತಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆಯಿರುತ್ತದೆ ಆದ್ದರಿಂದ ಪೂರ್ಣ ಕ್ಲೇಮ್ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗಿದ್ದರೆ ಬಾಕಿಯಿರಬಹುದಾದ ಮೊತ್ತಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ.

iv. ತನ್ನ ಕ್ಲೇಮ್ ಗೆ ಬೆಂಬಲವಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಒದಗಿಸಿದ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಮತ್ತು ಇತರ ದಾಖಲೆಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಗಂಭೀರ ಅನಾರೋಗ್ಯದ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ಕಂಡುಹಿಡಿಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

v. ವರ್ಷಾಶನಗಳು: ವರ್ಷಾಶನ ಪಾವತಿಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ (ಪಿಂಚಣಿ ಯೋಜನೆಗಳು), ವಿಮಾದಾರರು ನಿಯತಕಾಲಿಕವಾಗಿ ಜೀವಂತವಿರುವ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಗಂಭೀರವಾದ ಅನಾರೋಗ್ಯದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಭರಿಸಲು ಪಾಲಿಸಿದಾರರನ್ನು ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವುದು ಗಂಭೀರವಾದ ಅನಾರೋಗ್ಯದ ಪ್ರಯೋಜನದ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದೆ. ಈ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನಿಯೋಜಿಸಲಾಗಿದ್ದರೆ, ಎಲ್ಲ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ನಿಯೋಜಿತರಿಗೆ ಪಾವತಿಸಲಾಗುವುದು ಮತ್ತು ಇದು ಗಂಭೀರ ಅನಾರೋಗ್ಯದ ಪ್ರಯೋಜನದ ಉದ್ದೇಶಿತ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಪೂರೈಸುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು, ಷರತ್ತುಬದ್ಧ ನಿಯೋಜನೆಯ ಮೂಲಕ ಅವರು ನಿಯೋಜಿಸಬಹುದಾದ ಪ್ರಯೋಜನಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನೀಡಬೇಕು.

ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯ ಅಥವಾ ಮರಣದ ಕ್ಲೇಮ್ ಅಥವಾ ಶರಣಾಗತಿಯು ಒಪ್ಪಂದದಡಿಯಲ್ಲಿಯ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಯ ಮುಕ್ತಾಯಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಮುಂದೆ ಯಾವುದೇ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆ ಲಭ್ಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ವಿಧಗಳು: ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪಾವತಿಗಳು ಸಂಭವಿಸಬಹುದು:

a) ಬದುಕುಳಿಯುವ ಪ್ರಯೋಜನದ ಪಾವತಿ

ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ನಿಯತಕಾಲಿಕ ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

I. ಪಾಲಿಸಿ ಶರಣಾಗತಿ

ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯವು ವಿಮಾ ಮೊತ್ತ, ಬೋನಸ್ ಗಳು, ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿ ಮತ್ತು ಪಾವತಿಸಿದ ಕಂತುಗಳಂತಹ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದ್ದು ಹೂಡಿಕೆಯ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಪ್ರತಿಬಿಂಬಿಸುತ್ತದೆ. ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಅಕಾಲಿಕವಾಗಿ ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು ಪಾಲಿಸಿ ಒಪ್ಪಂದದ ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಿತ ಸಮಾಪ್ತಿಯಾಗಿದೆ. ಪಾವತಿಸಿದ ಮೌಲ್ಯ(ಪೇಡ್ ಅಪ್)ವನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದರೆ ಮಾತ್ರ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಶರಣಾಗತಿ ಮಾಡಬಹುದು. ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ

ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಮೊತ್ತವು ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯವಾಗಿದ್ದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಪಾವತಿಸಿದ ಕಂತುಗಳ ಶೇಕಡಾವಾರು ಆಗಿರುತ್ತದೆ. ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಪಾವತಿಸಿದ ವಾಸ್ತವಿಕ ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯವು ಖಾತರಿಯ ಶರಣಾಗತಿ ಮೌಲ್ಯಕ್ಕಿಂತ (ಜಿಎಸ್ ವಿ) ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ.

II. ರೈಡರ್ ಪ್ರಯೋಜನ

ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳ ಪ್ರಕಾರ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ರೈಡರ್ ಅಡಿಯಲ್ಲಿಯ ಪಾವತಿಯನ್ನು ನಿಗದಿತ ಘಟನೆ ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ನಿಯಮಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಗಂಭೀರ ಅನಾರೋಗ್ಯದ ರೈಡರ್ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ, ಗಂಭೀರ ಅನಾರೋಗ್ಯದ ರೋಗನಿರ್ಣಯದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅನಾರೋಗ್ಯವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಗಂಭೀರ ಕಾಯಿಲೆಗಳ ಪಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರಬೇಕು.

ಆಸ್ಪತ್ರೆಯ ಕಾಳಜಿ(ಹಾಸ್ಪಿಟಲ್ ಕೇರ್) ರೈಡರ್ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ, ವಿಮಾದಾರರು ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ದಾಖಲಾದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು ಚಿಕಿತ್ಸಾ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ರೈಡರ್ ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಮಾಡಿದ ನಂತರವೂ ಪಾಲಿಸಿ ಒಪ್ಪಂದವು ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತದೆ.

ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿಯ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಕ್ಲೇಮ್ ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

III. ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯ(ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ) ಕ್ಲೇಮ್

ಈ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳಲ್ಲಿ, ವಿಮಾದಾರರು ಯೋಜನೆಯ ಸಂಪೂರ್ಣ ಅವಧಿಯನ್ನು ಬದುಕಿ ಉಳಿದುಕೊಂಡರೆ, ಅವಧಿಯ ಅಂತ್ಯದಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ವಿಮಾಗಾರರು ಭರವಸೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಇದನ್ನು ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯ(ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ) ಕ್ಲೇಮ್ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

i. ಭಾಗವಹಿಸುವ ಯೋಜನೆ: ಭಾಗವಹಿಸುವ ಯೋಜನೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯ(ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ)ದ ಕ್ಲೇಮ್ ಮೊತ್ತವು ಬಾಕಿ ಇರುವ ಕಂತು ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿ ಸಾಲಗಳು ಮತ್ತು ಅದರ ಮೇಲಿನ ಬಡ್ಡಿಗಳಂತಹ ಬಾಕಿಮೊತ್ತಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿ ಮೊತ್ತ ಮತ್ತು ಸಂಚಿತ ಬೋನಸ್ ಗಳ ಒಟ್ಟು ಮೊತ್ತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ii. ಕಂತಿನ ಮರುಪಾವತಿ(ರಿಟರ್ನ್ ಆಫ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ) (ಆರ್ ಓ ಪಿ) ಯೋಜನೆ: ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಯು ಅವಧಿ ಮಾಕ್ತಾಯ(ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ)ವಾದಾಗ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಿದ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಹಿಂತಿರುಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

iii. ಯುನಿಟ್ ಲಿಂಕ್ಡ್ ಇನ್ಶ್ಯುರೆನ್ಸ್ ಪ್ಲಾನ್ (ಯುಲಿಪ್): ಯುಲಿಪ್ ಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ವಿಮಾದಾರರು ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯ(ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ)ದ ಕ್ಲೇಮ್ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಫಂಡ್ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಪಾವತಿಸುತ್ತಾರೆ.

iv. ಹಣ ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವಿಕೆ(ಮನಿ-ಬ್ಯಾಕ್)ಯ ಯೋಜನೆ: ಹಣ ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವಿಕೆ(ಮನಿ-ಬ್ಯಾಕ್)ಯ ಪಾಲಿಸಿಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ವಿಮಾಗಾರರು ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಈಗಾಗಲೇ ಪಾವತಿಸಿದ ಬದುಕುಳಿಯುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಕಳೆದು ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯ(ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ)ದ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಪಾವತಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದ ನಂತರ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು ಸಮಾಪ್ತಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

b) ಸಾವಿನ ಕ್ಲೇಮ್

ವಿಮಾದಾರನು ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿಯ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ, ಆಕಸ್ಮಿಕವಾಗಿ ಅಥವಾ ಇನ್ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಮರಣ ಹೊಂದಿದರೆ, ಭಾಗವಹಿಸುವ ಪಾಲಿಸಿಯಾಗಿದ್ದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ವಸೂಲಿ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಬಾಕಿ ಮೊತ್ತಗಳನ್ನು [ಉದಾ. ಬಾಕಿ ಇರುವ ಪಾಲಿಸಿ ಸಾಲ ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿ ಅಥವಾ ಕಂತುಗಳು ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿ] ಕಡಿತಗೊಳಿಸಿ ವಿಮಾಗಾರರು ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮತ್ತು ಸಂಚಿತ ಬೋನಸ್ ಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದು ಸಾವಿನ ಕ್ಲೇಮ್ ಆಗಿದ್ದು, ಸಂದರ್ಭಕ್ಕನುಸರಿಸಿ ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರು ಅಥವಾ ನಿಯೋಜಿತರು ಅಥವಾ ಕಾನೂನು ಉತ್ತರಾಧಿಕಾರಿಗೆ ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾವಿನ ಕ್ಲೇಮ್ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಾವಿನ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಒಪ್ಪಂದದ ಅಂತ್ಯವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಸಾವಿನ ಕ್ಲೇಮ್:

- ✓ ತುಂಬ ಬೇಗ(ಮೂರು ವರ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ಅವಧಿ)ವಾಗಿರಬಹುದು ಅಥವಾ
- ✓ ಅತಿಬೇಗವಲ್ಲದ (ಮೂರು ವರ್ಷಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು)

ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರು ಅಥವಾ ನಿಯೋಜಿತರು ಅಥವಾ ಕಾನೂನು ಉತ್ತರಾಧಿಕಾರಿ ಸಾವಿನ ಕಾರಣ, ದಿನಾಂಕ ಮತ್ತು ಸ್ಥಳದ ವಿಮೆದಾರರಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.

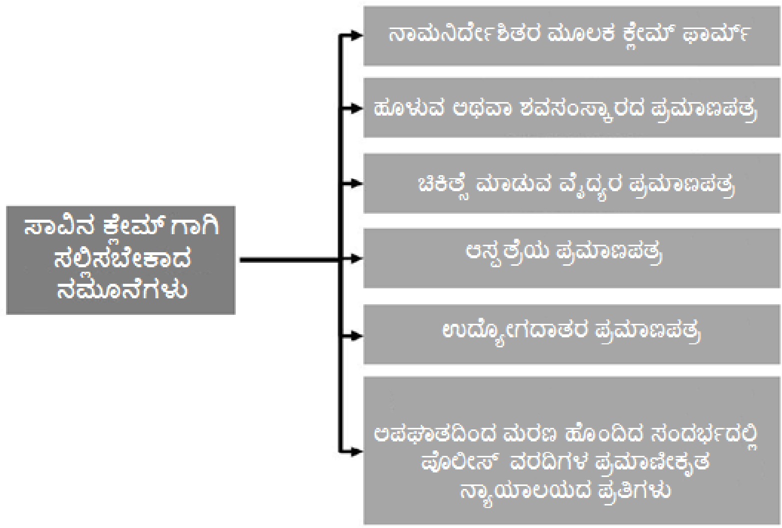
i. ಮರಣದ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾದ ನಮೂನೆಗಳು

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಕ್ಲೈಮ್ ಅನ್ನು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೊಳಿಸಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುವಂತೆ ಫಲಾನುಭವಿಯು ಈ ಕೆಳಗಿನ ನಮೂನೆಗಳನ್ನು ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು:

- ✓ ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರ ಮೂಲಕ ಕ್ಲೇಮ್ ಫಾರ್ಮ್
- ✓ ಹೂಳುವ ಅಥವಾ ಶವಸಂಸ್ಕಾರದ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ
- ✓ ಚಿಕಿತ್ಸೆ ಮಾಡಿದ ವೈದ್ಯರ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ
- ✓ ಆಸ್ಪತ್ರೆಯ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ
- ✓ ಉದ್ಯೋಗದಾತರ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ
- ✓ ಮರಣದ ಪುರಾವೆಯಾಗಿ ಮುನಿಸಿಪಲ್ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಜಾರಿಪಡಿಸಿದ ಮರಣ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ ಇತ್ಯಾದಿ.

✓ ಅಪಘಾತದಿಂದ ಮರಣ ಹೊಂದಿದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪ್ರಥಮ ಮಾಹಿತಿ ವರದಿ (ಎಫ್‌ಐಆರ್), ವಿಚಾರಣಾ ವರದಿ, ಶವಪರೀಕ್ಷೆ ಮತ್ತು ಅಂತಿಮ ವರದಿಯಂತಹ ಪೊಲೀಸ್ ವರದಿಗಳ ಪ್ರಮಾಣೀಕೃತ ನ್ಯಾಯಾಲಯದ ಪ್ರತಿಗಳು - ಈ ವರದಿಗಳ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ.

ಚಿತ್ರ 2: ಸಾವಿನ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾದ ನಮೂನೆಗಳು



ii. ಸಾವಿನ ಕ್ಲೇಮ್ ನ ನಿರಾಕರಣೆ

ಮರಣದ ಕ್ಲೇಮ್ ಪಾವತಿಸಲ್ಪಡಬಹುದು ಅಥವಾ ತಿರಸ್ಕರಿಸಲ್ಪಡಬಹುದು. ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೊಳಿಸುವಾಗ, ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರು ಯಾವುದೇ ತಪ್ಪಾದ ಹೇಳಿಕೆಗಳನ್ನು ನೀಡಿದ್ದ ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ನಿಗ್ರಹಿಸಿದ್ದ ವಿಮಾಗಾರರು ಪತ್ತೆ ಮಾಡಿದರೆ, ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಅಮಾನ್ಯವೆಂದು ಘೋಷಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿಯ ಎಲ್ಲ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಮುಟ್ಟುಗೋಲು ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ.

iii. ಸೆಕ್ಷನ್ 45: ನಿರ್ವಿವಾದತೆಯ ಷರತ್ತು

ಆದಾಗ್ಯೂ ಈ ದಂಡವು ವಿಮಾ ಕಾಯಿದೆ, 1938 ರ ಸೆಕ್ಷನ್ 45 ಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಮುಖ

ಸೆಕ್ಷನ್ 45 ಹೀಗೆ ಹೇಳುತ್ತದೆ:

"ಪಾಲಿಸಿಯ ದಿನಾಂಕದಿಂದ ಅಂದರೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನೀಡಿದ ದಿನಾಂಕ ಅಥವಾ ಅಪಾಯದ ಪ್ರಾರಂಭದ ದಿನಾಂಕ ಅಥವಾ ಪುನರುಜ್ಜೀವನದ ದಿನಾಂಕ ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ರೈಡರ್ ಗಳಲ್ಲಿ ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಾಂಕದಿಂದ ಮೂರು ವರ್ಷಗಳ ಅವಧಿ ಮುಗಿದ ನಂತರ, ಯಾವುದೇ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಯಾವುದೇ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪ್ರಶ್ನಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ".

C. ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಾಗಿ ಕ್ಲೇಮ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ

ಎಲ್ಲ ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಪ್ರಮಾಣಿತ ಕ್ಲೇಮ್ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳಿಲ್ಲದಿದ್ದರೂ, ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ಕ್ಲೇಮ್ ಇತ್ಯರ್ಥದ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳನ್ನು ನೀಡಿದೆ.

ನಿಯಮ 8: ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನ

i. ಕ್ಲೇಮ್ ಜೊತೆಗೆ ಬೆಂಬಲವಾಗಿ ಹಕ್ಕುದಾರರಿಂದ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾದ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ii. ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ನಂತರ, ವಿಳಂಬವಿಲ್ಲದೆ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೊಳಿಸಬೇಕು. ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಮಟ್ಟಿಗೆ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ 15 ದಿನಗಳ ಅವಧಿಯೊಳಗೆ ಕಂತು ಕಂತಿನಲ್ಲಿ ಕೇಳದೇ ಒಂದೇ ಬಾರಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ದಾಖಲೆಗಳ ಅಗತ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಬೇಕು.

iii. ಐಆರ್ ಡಿಎಐ (ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳ ರಕ್ಷಣೆ) ನಿಯಮಗಳು, 2017 ರ ಪ್ರಕಾರ ಎಲ್ಲ ಸಂಬಂಧಿತ ದಾಖಲೆಗಳು ಮತ್ತು ಅವಶ್ಯಕ ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಣಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ದಿನಾಂಕದಿಂದ 30 ದಿನಗಳೊಳಗೆ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಮರಣದ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ, ತಿರಸ್ಕರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ನಿರಾಕರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ವಿಮಾಗಾರರು ಕ್ಲೇಮ್ ತನಿಖೆಯು ಅಗತ್ಯವೆನಿಸಿದರೆ, ಯಾವುದೇ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಕ್ಲೇಮ್ ಸೂಚನೆಯ ಸ್ವೀಕೃತಿಯ ದಿನಾಂಕದಿಂದ 90 ದಿನಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿಲ್ಲದಂತೆ ತನಿಖೆಯನ್ನು ಶೀಘ್ರವಾಗಿ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಬೇಕು. ತನಿಖೆಯನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಿದ 30 ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸಬೇಕು.

iv. ಒಂದು ಕ್ಲೇಮ್ ಪಾವತಿಗೆ ಸಿದ್ಧವಾಗಿದೆ ಆದರೆ ಪಾವತಿಸುವವರ ಸರಿಯಾದ ಗುರುತಿನ ಯಾವುದೇ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಮಾಡಲಾಗದಿದ್ದರೆ, ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು ಪಾವತಿಸುವವರ ಪ್ರಯೋಜನಕ್ಕಾಗಿ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಆ ಮೊತ್ತವು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆಗೆ ಅನ್ವಯವಾಗುವ ನಿಗದಿತ ದರದಲ್ಲಿ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಗಳಿಸುತ್ತದೆ. (ಎಲ್ಲಾ ದಾಖಲೆಗಳು ಮತ್ತು ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಿದ ನಂತರ 30 ದಿನಗಳಿಂದ ಜಾರಿಗೆ ಬರುತ್ತದೆ).

v. ಉಪ-ನಿಬಂಧನೆ(iv)ಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಕವರ್ ಮಾಡಿಲ್ಲದ ಕಾರಣಕ್ಕಾಗಿ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೊಳಿಸಲು ವಿಮಾಗಾರರ ಕಡೆಯಿಂದ ವಿಳಂಬವಾದರೆ, ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಕ್ಲೇಮ್ ಮೊತ್ತದ ಮೇಲೆ ಹಣಕಾಸು ವರ್ಷದ ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ಪ್ರಚಲಿತದಲ್ಲಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕ್ ದರಕ್ಕಿಂತ 2% ಹೆಚ್ಚಿನ ದರದಲ್ಲಿ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕು. ಇದರಲ್ಲಿ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಏಜೆಂಟರ ಪಾತ್ರ

ಒಬ್ಬ ಏಜೆಂಟರು ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರು/ಕಾನೂನು ಉತ್ತರಾಧಿಕಾರಿ ಅಥವಾ ಫಲಾನುಭವಿಗೆ ಕ್ಲೇಮ್ ನಮೂನೆಗಳನ್ನು ನಿಖರವಾಗಿ ಭರ್ತಿ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ವಿಮಾಗಾರರ ಕಛೇರಿಯಲ್ಲಿ ಇವುಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಸಾಧ್ಯವಿರುವ ಎಲ್ಲ ಸೇವೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.

ಕರ್ತವ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದರ ಹೊರತಾಗಿ, ಇಂಥ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಿಂದ ಒಳ್ಳೆಯ ಹೆಸರು ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆಯಲ್ಲದೇ ಸತ್ತವರ ಕುಟುಂಬದಿಂದ ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಅಥವಾ ಉಲ್ಲೇಖಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಏಜೆಂಟರಿಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಅವಕಾಶವಿರುತ್ತದೆ.

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 1

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವ ಹೇಳಿಕೆಯು ಕ್ಲೇಮ್ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ? ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾದ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಆರಿಸಿ.

I. ಕ್ಲೇಮ್ ಎನ್ನುವುದು ವಿಮಾಗಾರರು ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಭರವಸೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸಸಬೇಕು ಎಂಬ ವಿನಂತಿಯಾಗಿದೆ

II. ವಿಮಾಗಾರರು ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಭರವಸೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸಸಬೇಕು ಎಂಬ ಬೇಡಿಕೆಯೇ ಕ್ಲೇಮ್ ಆಗಿದೆ

III. ಕ್ಲೇಮ್ ಎನ್ನುವುದು ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಬದ್ಧತೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸಬೇಕೆಂದು ವಿಮಾದಾರರು ಮಾಡಬೇಕಾದ ಬೇಡಿಕೆಯಾಗಿದೆ

IV. ಕ್ಲೇಮ್ ಎನ್ನುವುದು ವಿಮಾದಾರರು ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಭರವಸೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸಬೇಕೆಂಬ ವಿನಂತಿಯಾಗಿದೆa

---

ಸಾರಾಂಶ

- ಕ್ಲೇಮ್ ಎನ್ನುವುದು ವಿಮಾದಾರರು ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಭರವಸೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸಬೇಕು ಎಂಬ ಬೇಡಿಕೆಯಾಗಿದೆ.
- ಕ್ಲೇಮ್ ಬದುಕುಳಿಯುವ ಅಥವಾ ಸಾವಿನ ಕ್ಲೇಮ್ ಆಗಿರಬಹುದು. ಜೀವ ವಿಮಾದಾರರ ಮರಣದ ಮೇಲೆ ಮಾತ್ರ ಸಾವಿನ ಕ್ಲೇಮ್ ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತದೆ, ಬದುಕುಳಿಯುವ ಹಕ್ಕುಗಳು ಒಂದು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ಘಟನೆಗಳಿಂದ ಉಂಟಾಗಬಹುದು
- ಬದುಕುಳಿಯುವ ಕ್ಲೇಮ್ ನ ಪಾವತಿಗಾಗಿ, ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಷರತ್ತುಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಘಟನೆಯು ಸಂಭವಿಸಿದೆ ಎಂದು ವಿಮಾಗಾರರು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

- ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪಾವತಿಗಳು ಸಂಭವಿಸಬಹುದು:
    - ✓ ಬದುಕುಳಿಸುವ ಪ್ರಯೋಜನ ಪಾವತಿಗಳು
    - ✓ ಪಾಲಿಸಿಯ ಶರಣಾಗತಿ
    - ✓ ರೈಡರ್ ಪ್ರಯೋಜನೆ
    - ✓ ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯ(ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ)ದ ಕ್ಲೇಮ್
    - ✓ ಸಾವಿನ ಕ್ಲೇಮ್
- ವಿಮಾ ಕಾಯಿದೆಯ ಸೆಕ್ಷನ್ 45 (ನಿರ್ವಿವಾದತೆಯ ಷರತ್ತು) ಒದಗಿಸಿದ ದುರ್ಬಲ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ಕ್ಲೇಮ್ ನಿರಾಕರಣೆಯ ವಿರುದ್ಧ ರಕ್ಷಣೆ ನೀಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪ್ರಶ್ನಿಸಲು ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ 3 ವರ್ಷಗಳ ಕಾಲದ ಮಿತಿಯನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುತ್ತದೆ.
- ಐಆರ್ ಡಿಎಐ (ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳ ರಕ್ಷಣೆ) ನಿಯಮಗಳು, 2017 ರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ, ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರ ಅಥವಾ ಫಲಾನುಭವಿಯನ್ನು ರಕ್ಷಣೆ ನೀಡಲು/ರಕ್ಷಿಸಲು ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿದೆ.

ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳು

ಉತ್ತರ 1 ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ II ಆಗಿದೆ.