1

ഇൻഷുറൻസ് മാർക്കറ്റ് എങ്ങനെയാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്

ഉള്ളടക്കം	സിലബസ് പഠന ഫലങ്ങള്
പഠന ലക്ഷ്യങ്ങൾ	
ആമുഖം	
പ്രധാന വാക്കുകൾ	
എ. എന്താണ് ഇൻഷുറൻസ്?	1.1
ബി. സാമ്പത്തിക സേവനങ്ങളുടെയും ഇൻഷുറൻസിന്റെയും കടമകള്	1.1
സി. ഒരു പ്രൊഫഷണൽ ഇൻഷുറൻസ് വിപണിയുടെ ആനുകൂല്യങ്ങള്	1.2
ഡി. ഇൻഷുറൻസിന്റെ ചരിത്രം	1.3
ഇ. ഇൻഷുറൻസ് സംഘടനകളും അവയുടെ ചുമതലകളും	1.3,1.6
എഫ്. ഇൻഷുറൻസ് വിതരണം	1.4
ജി. ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങള്	1.5
എച്ച്. ഒരു ഏജന്റിന്റെ ചുമതലയും പ്രവർത്തനങ്ങളും	1.7
പ്രധാന കാര്യങ്ങള്	
ചോദ്യോത്തരങ്ങൾ	
സ്വയം-പരീക്ഷാ ചോദ്യങ്ങൾ	

പഠന ലക്ഷ്യങ്ങൾ

അദ്ധ്യായം പഠിച്ചതിനുശേഷം, നിങ്ങൾക്ക് സാധിക്കേണ്ടത്:

- ഇൻഷുറൻസിന്റെ ആവശ്യം വിശദീകരിക്കണം
- ഇൻഷുറൻസ് എങ്ങനെയാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നതെന്ന് വിശദീകരിക്കണം
- സാമ്പത്തിക സേവന മേഖലകളുടെ കടമകൾ വിശദീകരിക്കുകയും ആ കടമകൾക്കിടയില് രാജ്യത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക രംഗം കെട്ടിപ്പടുക്കുന്നതില് അതിനുള്ള പങ്കേതാണ് എന്നും വിശദീകരിക്കുക;
- പ്രൊഫഷണൽ ഇൻഷുറൻസ് വിപണി കൊണ്ടുവന്ന ആനുകൂല്യങ്ങള് വിശദീകരിക്കുക;
- ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായത്തിലെ ആനുകാലികമായ മാറ്റങ്ങളെ ഇൻഡ്യന് ഇൻഷുറൻസ് ചരിത്രത്തെ വിശകലനം ചെയ്യുന്നതിനൊപ്പം ചെയ്യുക;
- ഇൻഷുറൻസ് വിപണിയുടെ ഘടന വിശദീകരിക്കുക, വിവിധ ഇൻഷുറൻസ് സംഘടനകളെയും കൂടാതെ അവയ്ക്ക് ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായത്തിലുള്ള സ്ഥാനം എന്താണ് എന്നും വിശദീകരിക്കുക;
- ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങള് എങ്ങനെയാണ് വിതരണം ചെയ്യപ്പെടുന്നതെന്ന് വിശദീകരിക്കുക;
- വിപണിയിൽ ലഭ്യമായ വ്യത്യസ്ത തരം ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് ചുരുക്കി വിവരിക്കുക;
- ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന്റെ കടമകളും സ്ഥാനവും വിശദീകരിക്കുക.

ആമുഖം

വിജ്ഞാനം ആർജ്ജിക്കാന് നിങ്ങളെ സഹായിക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി ആദ്യപടിയായി നിങ്ങള് ഒരു പ്രൊഫഷണൽ എന്ന നിലയില് വിജയിയായ ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് ആകേണ്ടതുണ്ട്, നമ്മളാദ്യം ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസിന്റെ ഒരു ആദ്യ വിഹഗവീക്ഷണം നടത്താന് പോവുകയാണ് - അത് എന്താണ്, എന്തുകൊണ്ട് അത് വേണം. ഈ അദ്ധ്യായത്തിൽ ഇൻഡ്യന് ഇൻഷുറൻസ് വിപണിയുടെ അവസ്ഥയെക്കുറിച്ച് പഠിക്കാന് പോവുകയാണെന്ന് മാത്രമല്ല ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസിന്റെ കീഴിലുള്ള പ്രധാനപ്പെട്ട ചില സങ്കൽപങ്ങളെക്കുറിച്ച് മനസ്സിലാക്കാനും പോവുകയാണ്. നമ്മൾ ഈ പ്രക്രിയ അടുത്ത ചില അദ്ധ്യായങ്ങളില് കൂടി തുടരും, ഇത് നിങ്ങൾക്ക് ഉൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് വിശദീകരിക്കാനും ഉൽപന്നങ്ങള് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് എങ്ങനെ വിൽക്കണം എന്നകാര്യം വിശദീകരിക്കുവാനും ആണ്.
ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് എങ്ങനെ പ്രവർത്തിക്കുന്നു എന്നു മൊത്തം വിപണിയെ ആസ്പദമാക്കി വിലയിരുത്തുമ്പോൾ, മനുഷ്യ ജീവിതത്തിന് മാത്രമല്ല നമ്മുടെ കണിശമായ ശ്രദ്ധ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസിന്റെ ഭാഗമായിട്ടായിരിക്കണം.

ഈ ആദ്യ വിഭാഗത്തിൽ ഇൻഷുറൻസ് എന്താണ് എന്ന് നമ്മള് അന്വേഷിച്ചു തുടങ്ങും, അത് ഏതിനാണെന്ന് മാത്രമല്ല എന്താണ് അതിന്റെ ആവശ്യം.

പ്രധാന വാക്കുകൾ			
ഈ അദ്ധ്യായത്തിലെ പ്രത്യേകതകളുടെ വിശദാംശങ്ങൾ താഴെക്കാണുന്ന വാക്കുകളിലും ആശയങ്ങളിലുമാണ്:			
ഇൻഷുറൻസ്	റിസ്ക് ട്രാൻസ്ഫര്	റിസ്ക് റിറ്റെൻഷന്	റീയിൻഷുറൻസ്
ഉദാരവൽക്കരണം	ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ്	നോൺ-ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ്	ഇൻഷുറൻസ് ഇടനിലകൾ
ഇ-വിൽപനകള്	ബാൻകഷുറൻസ്	ഇൻഷുറൻസ് ബ്രോക്കർ	ഡയറക്റ്റ് മാർക്കറ്റിംഗ്
നോൺ-ഡയറക്റ്റ് മാർക്കറ്റിംഗ്	അണ്ടർറൈറ്റര്	ആക്ചുറീസ്	മൂന്നാം കക്ഷി അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റർമാർ (ടിപിഎകൾ)
റെഗുലേറ്റർ	വ്യക്തിഗത ഏജന്റുകൾ	ടേം ഇൻഷുറൻസ്	എന്റോവ്മെന്റ് ഇൻഷുറൻസ്
മണി-ബാക്ക് ഇൻഷുറൻസ്	യൂണിറ്റ് ലിങ്ക്ഡ് ഇൻഷുറൻസ് (യുഎൽഐപി)	പെൻഷന് പ്ലാനുകൾ	

കുറിപ്പ്
പാഠത്തിൽ ചോദ്യങ്ങളിൽ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന ചോദ്യങ്ങൾക്കുള്ള ഉത്തരങ്ങള് നിങ്ങൾക്ക് അദ്ധ്യായത്തിന്റെ അവസാനം കാണാം

എ എന്താണ് ഇൻഷുറൻസ്?

നമുക്ക് ഇൻഷുറൻസ് എന്താണെന്ന് താഴെ കാണും പ്രകാരം നിർവചിക്കാം:
ഇൻഷുറൻസ് എന്നാല് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയും (ഇൻഷുറര്) പോളിസി ഹോൾഡറും (ഇൻഷേർഡ്) തമ്മിലുള്ള ഒരു കരാറാണ്. ഒരു പരിഗണനയ്ക്കുള്ള (പ്രീമിയം) പകരമായി ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ഒരു പ്രത്യേക സംഭവം ഉണ്ടാകുന്ന പക്ഷം ഇൻഷ്വര് ചെയ്തിരിക്കുന്ന ആൾക്ക് ഒരു നിശ്ചിത തുക ഉറപ്പു നൽകുന്നതാണ്.

അതെല്ലാം വളരെ നല്ലതാണ്. പക്ഷെ അതുകൊണ്ട് എന്താണ് അർത്ഥമാക്കുന്നത്? ഇതിന് ഉത്തരം നൽകാന് നമ്മളാദ്യം അറിഞ്ഞിരിക്കേണ്ടത് ഇൻഷുറൻസ് **എന്തിനുവേണ്ടിയാണ്** എന്നതാണ്.

എ1 ഇൻഷുറൻസ് മാർക്കറ്റ് ഓപ്പറേഷന്

താഴെക്കാണുന്ന കേസ് സ്റ്റഡി ഇൻഷുറൻസിന്റെ ആവശ്യം മനസ്സിലാക്കാനായി ഉപയോഗിക്കുക.

കേസ് സ്റ്റഡി

35 വയസ്സുകാരനായ അജയ് ഒരു ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനിയില് (എംഎൻസി) ജോലി ചെയ്യുന്നു. ഇദ്ദേഹത്തിന് പത്ത് വയസായ ഒരു മകനുണ്ട്, വിജയ്. അവന് ഒരു ദിവസം ഡോക്ടറാകുമെന്ന് അജയ് സ്വപ്നം കാണുന്നു. അജയന്റെ ഭാര്യ ഒരു വീട്ടമ്മയാണ്, മാത്രമല്ല ജോലിയിൽ നിന്ന് വിരമിച്ച അദ്ദേഹത്തിന്റെ വയസ്സായ വൃദ്ധ മാതാപിതാക്കളും ആശ്രയിച്ചു കഴിയുന്നു. അജയ് ഒരു ഹൌസ് ലോൺ എടുത്തിട്ടുണ്ട്, എന്ന് മാത്രമല്ല മകന്റെ ഉന്നത വിദ്യാഭ്യാസത്തിനുവേണ്ടി പ്രതിമാസ നിക്ഷേപങ്ങളും നടത്തുന്നുണ്ട്, വിജയന്റെ വിവാഹവും പിന്നെ സ്വന്തം വിരമിക്കലും. വിജയന് ഏറ്റവും മികച്ചതുതന്നെ ഓരോ കാര്യത്തിലും ലഭിക്കണമെന്നും വിശ്രമജീവിതകാലത്ത് തന്റെ രക്ഷിതാക്കള് തന്നെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നതുപോലെ മകനെ ആശ്രയിക്കാനിടയാകരുതെന്നും അജയന് നിർബന്ധമുണ്ട്. ഇതുവരെ എല്ലാം അജയന്റെ പദ്ധതി പ്രകാരം തന്നെ നടന്നു. പക്ഷെ താഴെ പറയുന്ന സാഹചര്യത്തിൽ എന്തു സംഭവിക്കും എന്ന് ഊഹിക്കുക.
ഒരു ദിവസം ഓഫീസിൽ നിന്ന് തിരിച്ചു വരും വഴി അജയന് ഒരു അപകടത്തിൽ മരിക്കുന്നു. എന്ത് സംഭവിക്കും? ആരാണ് കുടുംബം നോക്കി നടത്തുക, ആരാണ് വിജയന്റെ പഠനം മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോവുക, വിവാഹം, ഹോം ലോണ് എന്നിവയ്ക്ക് എന്ത് സംഭവിക്കും? അജയന്റെ അഭാവത്തില് അദ്ദേഹത്തിന്റെ കുടുംബം സുരക്ഷിതമായിരിക്കാന് എന്തെല്ലാം സാഹചര്യങ്ങളാണ് നിലവിലുള്ളത്?
ഇനി അജയന് പകരം നിങ്ങളാണ് കുടുംബത്തിന്റെ വരുമാന മാർഗ്ഗം എന്നു വിചാരിക്കുക. നിങ്ങൾ എന്തു ചെയ്യും? വിശ്രമിക്കുമോ! ഞങ്ങളുടെ ഉദ്ദേശ്യം നിങ്ങളെ ഭയപ്പെടുത്താനോ അസ്വസ്ഥരാക്കാനോ അല്ല. ഇൻഷുറൻസിന്റെ പ്രാധാന്യത്തെക്കുറിച്ച് നിങ്ങളെ മനസ്സിലാക്കിത്തരുവാന് വേണ്ടിയാണ് ഞങ്ങള് ഈ കേസ് സ്റ്റഡി ഉപയോഗിക്കുന്നത്. മാത്രമല്ല ഇൻഷുറൻസ് ഉണ്ടായിരുന്നെങ്കില് അജയന് അതിന് എന്തെല്ലാം പരിഹാരങ്ങള് ഉണ്ടാകുമായിരുന്നു എന്നും. ഇനി ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷ ഉണ്ടായിരുന്നെങ്കില് എതെല്ലാം തരത്തിലുള്ള പരിഹാരങ്ങൾ ഉണ്ടാകുമായിരുന്നു എന്നു നോക്കാം.
നിങ്ങളുടെ കുടുംബത്തിലെ പ്രധാന സമ്പാദകന്റെ മരണത്തെ തുടർന്ന് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് നിങ്ങളുടെ കുടുംബത്തിന് സുരക്ഷ നൽകുന്നു. അജയന് വേണ്ടത്ര ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷ ഉണ്ടായിരുന്നെങ്കിൽ, മരിച്ചതിനു ശേഷം ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയില് നിന്ന് ലഭിക്കുന്ന പണം ആ കുടുംബത്തിന് ഒരു താങ്ങാകുമായിരുന്നു. ഇൻഷുറൻസ് തുക കൊണ്ട് കുടുംബ ചെലവുകൾ നടത്താമായിരുന്നു, വിജയന്റെ വിദ്യാഭ്യാസവും വിവാഹവും, ഹോം ലോൺ മുതലായവ എല്ലാം.

നമ്മളിപ്പോൾ മുകളില് പറഞ്ഞ സാഹചര്യം കണ്ടു കഴിഞ്ഞു, ഇനി എങ്ങനെയാണ് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് എന്ന ഇൻഷുറൻസ് ഒരു വ്യക്തിയെ എങ്ങനെയാണ് അപ്രതീക്ഷിത സംഭവങ്ങളിൽ നിന്ന് പരിരക്ഷിക്കുന്നത് എന്ന് നമുക്ക് കാണാം.

ഇത് പരിഗണിക്കുക...

നിങ്ങളുടെ കുടുംബത്തിനുള്ള വരുമാന സമ്പാദകന് എന്ന നിലയ്ക്ക്, എന്തെല്ലാം അപകട സാദ്ധ്യതകളാണുള്ളത്? പരിരക്ഷിക്കാന് ആഗ്രഹിക്കുന്ന എന്തെങ്കിലും സാമ്പത്തിക ലക്ഷ്യങ്ങൾ നിങ്ങൾക്കുണ്ടോ?

എ2 ഇൻഷുറൻസ് എങ്ങനെയാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്?

നിങ്ങൾക്ക് ഇൻഷുറൻസ് ആവശ്യമുണ്ട് എന്ന് നിങ്ങളിപ്പോള് മനസ്സിലാക്കുന്നു, ഇനി എങ്ങനെയാണ് ഇൻഷുറൻസ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത് എന്ന് കൃത്യമായും നമുക്ക് മനസ്സിലാക്കാം. അജയന്റെ കേസ് സ്റ്റഡി തന്നെ നമുക്ക് തുടരാം. കാലാവധിയെത്താത്ത മുകളിൽ വിവരിച്ച മരണത്താൽ നേരിടുന്ന പ്രത്യാഘാതങ്ങളില് ചിലതിനെക്കുറിച്ച് മാത്രമാണ് നമ്മള് ചർച്ച ചെയ്തത്. അയാൾക്ക് മറ്റനേകം അപകടസാദ്ധ്യതകളുമുണ്ട് - ഏതെങ്കിലും ഘട്ടത്തില് വൈദ്യ സഹായം തേടേണ്ടിവന്നേക്കാം, വീട് ഒരുപക്ഷെ കത്തിയമർന്നേക്കാം, ഉദാഹരണത്തിന് അജയന് ഈ അപകടസാദ്ധ്യതകളെ വ്യത്യസ്തങ്ങളായ രീതികളിൽ കൈകാര്യം ചെയ്യാം.

- **അപകടസാദ്ധ്യത നിലനിർത്തൽ:** ഒന്ന്, അത്ര ബുദ്ധിപൂർവമായ രീതിയല്ല, ഈ അപകടസാദ്ധ്യതകൾ നിലനിർത്തിക്കൂടാ. അതായത് അജയന് ഈ അപകടസാദ്ധ്യതകൾ വഹിക്കേണ്ടിവരുന്നത് അതിനുള്ള അവസരം സ്വയം ഉണ്ടാക്കുമ്പോഴാണ്. മാത്രമല്ല അതിനെതിരെ ഒന്നും ചെയ്യാതിരിക്കുമ്പോഴുമാണ്. സമയം നല്ലതായിരിക്കുകയും മേൽപറഞ്ഞ സംഭവങ്ങളൊന്നും ഉണ്ടാവാതിരിക്കുകയും ചെയ്യുകയാണെങ്കില് അജയന് വ്യാകുലപ്പെടാന് ഒന്നുമില്ല. പക്ഷെ അവയിൽ ഏതെങ്കിലും സംഭവിക്കുകയാണെങ്കില്, വലിയ പ്രശ്നങ്ങളിലേക്കായിരിക്കും അദ്ദേഹം എത്തിച്ചേരുക. അതുകൊണ്ട് ഈ അപകടസാദ്ധ്യതകൾ നിലനിർത്തുകയോ സ്വയം കൈകാര്യം ചെയ്യുകയോ ചെയ്യുന്നത് ഉചിതമായിരിക്കുകയില്ല.
- **അപകടസാദ്ധ്യത കൈമാറ്റം:** അപകടസാദ്ധ്യതകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യാനുള്ള മറ്റൊരുവഴി അവയെ അത് കൈകാര്യം ചെയ്യാന് കഴിയുന്നവർക്ക് ആർക്കെങ്കിലും കൈമാറ്റം ചെയ്യുകയാണ്. ലളിതമായി പറഞ്ഞാൽ, അപകടസാദ്ധ്യത കൈകാര്യം ചെയ്യാന് കഴിയാത്ത ഒരാള് അത് കൈകാര്യം ചെയ്യാന് കഴിവുള്ള വേറെ ഒരാൾക്ക് കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്നതിനെയാണ് **ഇൻഷുറൻസ്** എന്ന് പറയുന്നത്.

ഈ ഘട്ടത്തിൽ, ഇൻഷുറൻസിനെക്കുറിച്ചുള്ള നിർവചനം നമ്മള് വീണ്ടും വായിക്കുന്നത് നന്നായിരിക്കും:

ഇൻഷുറൻസ് എന്നാല് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയും (ഇൻഷുറര്) പോളിസി ഹോൾഡറും (ഇൻഷേർഡ്) തമ്മിലുള്ള ഒരു കരാറാണ്. ഒരു പരിഗണനയ്ക്കുള്ള (പ്രീമിയം) പകരമായി ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ഒരു പ്രത്യേക സംഭവം ഉണ്ടാകുന്ന പക്ഷം ഇൻഷ്വര് ചെയ്തിരിക്കുന്ന ആൾക്ക് ഒരു നിശ്ചിത തുക കൊടുക്കുന്നതിന് ഉറപ്പു നൽകുന്നതാണ്.

ഇൻഷുറൻസ് എന്നാല് അപകടസാദ്ധ്യത കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്ന ഒരു പ്രക്രിയയല്ലാതെ മറ്റൊന്നുമല്ല, ഇതില് വ്യക്തി കമ്പനിയ്ക്ക് അപകടസാദ്ധ്യത കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്നതിനായി രൂപ അടയ്ക്കേണ്ടതുണ്ട് (പ്രീമിയം എന്ന് അറിയപ്പെടുന്നു). അതിനാൽ അജയന്റെ കാര്യത്തില് അയാൾക്ക് ഇന്ഷുറൻസ് എടുത്ത് അപകടസാദ്ധ്യതകളെല്ലാം കമ്പനിയ്ക്ക് കൈമാറാവുന്നതാണ്.

അജയനെ പോലുള്ള ആളുകളിൽ നിന്ന് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് പ്രീമിയം ശേഖരിക്കുന്നു - അത്തരം അപകടസാദ്ധ്യതകളുള്ള എല്ലാവരിൽ നിന്നും - കൂടാതെ രൂപ അപകടസാദ്ധ്യത സഞ്ചയിപ്പിക്കുന്നു. എല്ലാവർക്കും ഒരേസമയം ഇൻഷ്വര് ചെയ്യപ്പെട്ട സംഭവങ്ങൾ ഒന്നിച്ച് അനുഭവപ്പെടുകയില്ല, അതേസമയം ഇതില് പെടുന്ന ആളുകൾക്ക് നഷ്ടപരിഹാരം നൽകുകയും ചെയ്യുന്നു.

അതിനാൽ മേൽപറഞ്ഞ ഉദാഹരണങ്ങളില് നിന്ന് നമുക്ക് ഇൻഷുറൻസ് എന്നാല് താഴെ പറയുന്നതാണെന്ന് മനസ്സിലാക്കാം:

- ഉടമസ്ഥന് (ഇൻഷ്വര് ചെയ്യപ്പെട്ട വ്യക്തി) നിന്ന് അപകടസാദ്ധ്യത കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്ന പ്രക്രിയ;
- അപകടസാദ്ധ്യത വഹിക്കാവുന്ന മറ്റൊരു വ്യക്തിയിലേയ്ക്ക് (ഇൻഷുറര്) തിരിച്ചെടുക്കുക;
- ഒരു പരിഗണനയ്ക്കായി (പ്രീമിയം) പകരം ലഭിക്കുക.

ഇൻഷുറൻസിന്റെ ബിസിനസ്സ് ആസ്തികള് സാമ്പത്തിക മൂല്യവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടതാണ്. ആസ്തി എന്നാൽ അതിന്റെ ഉടമസ്ഥന് വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്, എന്തുകൊണ്ടെന്നാല് അവര് അതിൽ നിന്ന് ചില ആനുകൂല്യങ്ങള് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു. ആസ്തിയിൽ നിന്നുള്ള ആനുകൂല്യം ലാഭമായിരിക്കാം (കാർ വാടകയ്ക്ക് നൽകുക) അല്ലെങ്കിൽ സൌകര്യം (സ്വന്തം ആവശ്യത്തിന് കാർ ഉപയോഗിക്കുക).

മനുഷ്യനെ ആസ്തിയായി തന്നെ കണക്കാക്കുന്നു, എന്തുകൊണ്ടെന്നാല് അവർക്ക് സ്വയം വരുമാനമുണ്ടാക്കാന് കഴിയും. എല്ലാ മനുഷ്യർക്കും നിശ്ചിതമായ ഒരു ജീവിതകാലമുണ്ട്, പക്ഷെ മരണത്തിന്റെ സമയം അനിശ്ചിതമാണ്. ജോലി ചെയ്ത് ജീവിച്ചുതുടങ്ങിയ ഒരാൾ വളരെ നേരത്തേ മരിച്ചാൽ ആ വ്യക്തി ഭാവിയില് ഉൽപാദിപ്പിക്കാന് സാദ്ധ്യതയുള്ള വരുമാനവും കുടുംബത്തിന് നഷ്ടമാവുകയാണ്. ഈ സാമ്പത്തികമായ വിടവാണ് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് നിരത്തുന്നത്. എല്ലാവർക്കും മരണസമയം അനിശ്ചിതമാണ്, അതിനാല് ഭാവിയിൽ സംഭവിക്കാവുന്ന ഒരു ദുരന്തത്തിന് മുന്നോടിയായി തൊഴിലെടുക്കുന്ന ആദ്യ നാളുകൾ മുതല് തന്നെ എല്ലാവർക്കും ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ആവശ്യമാണ്.

ഒരു സാമ്പത്തിക വരുമാനം കുടുംബത്തിന് ലഭ്യമാക്കുന്ന വ്യക്തി അകാലത്തില് മരിച്ചാലുണ്ടാകുന്ന സാമ്പത്തിക വിടവ് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് നികത്തുന്നു.

ബോധവാനായിരിക്കുക

ഇൻഷുറൻസിന് ഇൻഷ്വര് ചെയ്യപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന സംഭവം തടയാന് സാധിക്കുകയില്ല. ഇൻഷ്വര് ചെയ്യപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന സംഭവം നടന്നാല് അതിന് നഷ്ടപരിഹാരം ലഭ്യമാക്കുക മാത്രമേ ഇൻഷുറൻസ് കൊണ്ട് സാദ്ധ്യമാവുകയുള്ളൂ.

ചോദ്യം 1.1

ഏതാണ് ശരി? ഇൻഷുറൻസ് വാങ്ങുന്ന പ്രവൃത്തി എന്നാല്:

- അപകടസാദ്ധ്യത കൈമാറൽ; അല്ലെങ്കില്
- അപകടസാദ്ധ്യത നിലനിർത്തല്?

ശിപാർശ ചെയ്ത പ്രവർത്തനം

ഇൻഷുറൻസ് വാങ്ങിയ നിങ്ങളുടെ കുടുംബാംഗങ്ങളോടോ അല്ലെങ്കില് കൂട്ടുകാരോടോ സംസാരിക്കുക. ഇൻഷുറൻസ് വാങ്ങുന്നതിന് മുമ്പ് അവര് പരിഗണിച്ച കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ചും അവർ എന്തുകൊണ്ടാണിതില് അംഗമായതെന്നും ആരായുക.

ഇപ്പോൾ നമുക്ക് ലളിതമായ രീതിയില്, ഇൻഷുറൻസ് എങ്ങനെ പ്രവർത്തിക്കുന്നു എന്നും അറിയാം. ഏറ്റവും ദുഃഖകരമായ അവസരങ്ങളിൽ എങ്ങനെയാണ് ഇൻഷുറൻസ് ഒരു വ്യക്തിയ്ക്ക് പ്രയോജനകരമാകുന്നത് എന്ന് നാം കണ്ടു. എന്നിരുന്നാലും, ഇൻഷുറൻസും ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായവും വ്യക്തികൾക്കും അധികമായി പല ആനുകൂല്യങ്ങളും പ്രദാനം ചെയ്യുന്നുണ്ട്. നമുക്ക് അത്തരം കാര്യങ്ങളുടെ വിഭാഗങ്ങൾ പരിശോധിക്കാം.

ബി സാമ്പത്തിക സേവനങ്ങളുടെയും ഇൻഷുറൻസിന്റെയും പങ്ക്

ജോലികൊടുക്കുന്ന ഒരാൾ എന്ന നിലയ്ക്ക്, ലാഭത്തിന്റെ നിർമ്മാതാവും നിക്ഷേപത്തിന്റെ ഫണ്ട് ദാതാവുമായ സാമ്പത്തിക സേവന വ്യവസായം രാജ്യത്തിന്റെ ബൃഹത്തായ സാമ്പത്തിക രംഗത്തിന് വലിയ ഒരു പങ്ക് വഹിക്കാനുണ്ട്. സമൂഹത്തെ ഇൻഷുറൻസ് സാമ്പത്തികമായും സാമൂഹ്യമായും അനുകൂലിയ്ക്കുന്നുണ്ട്. സാമൂഹ്യമായി, ഇത് ആളുകളെ സാമ്പത്തിക കഠിനതകളെ മറികടക്കാനും ഒറ്റപ്പെടാതിരിക്കാനും സഹായിക്കുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന് കുടുംബത്തിലെ സാമ്പത്തിക ദാതാവിന്റെ മരണശേഷവും കുട്ടികൾക്ക് ഉന്നത വിദ്യാഭ്യാസം വേണ്ടെന്ന് വെയ്ക്കേണ്ടതില്ല. സാമ്പത്തികമായി, ഇത് തൊഴിലും പ്രദാനം ചെയ്യുന്നു. ഇത് വ്യവസായത്തില് നേരിട്ടുള്ള പ്രവേശനം മാത്രമല്ല, മറിച്ച് അത്യാഹിതങ്ങള് ഉണ്ടാകുമ്പോള് നൽകപ്പെടുന്ന രൂപ വിപണിയില് ആരോഗ്യകരമായ പ്രതികരണങ്ങള് സൃഷ്ടിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

സാമ്പത്തികമായി ഇക്കാര്യം വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്, എന്തെന്നാല്, സർക്കാരിനെ സംബന്ധിച്ച് ഇൻഡ്യ നിലവിലെ വളർച്ചാ നിരക്കിൽതന്നെ മുന്നേറണം എന്നുണ്ടെങ്കില് കൂടുതൽ രൂപ അടിസ്ഥാന നിക്ഷേപങ്ങൾക്ക് നിക്ഷേപിക്കപ്പെടേണ്ടതുണ്ട് എന്നറിയാം. സർക്കാരിന്റെ നിലവിലെ ചെലവ് വരുമാനത്തില് കൂടുതലാണ്, അതിനാല്, ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളുൾപ്പെടെയുള്ള സ്വകാര്യ കമ്പനികളാണ് ഇത്തരം നിർമ്മാണപ്രവർത്തനങ്ങളുടെ ബാക്കി ഭാഗം പൂർത്തിയാക്കേണ്ടത്. ഇൻഡ്യയുടെ നിർമ്മാണത്തിനാവശ്യമായ പ്രീമിയം ഈ കമ്പനികൾ വഴി ശേഖരിക്കപ്പെടുന്നു. ജലസേചനം, ഗൃഹനിർമ്മാണം, അഴുക്കുചാലും ശുചീകരണപ്രവർത്തനങ്ങളും. അതുപോലെ ഇൻഷുറൻസ് സമൂഹത്തിനാകെ ഗുണകരമാകുന്നു, അത് ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷ ഉള്ള ആൾക്ക് മാത്രമല്ല ഗുണകരമാകുന്നത്.

ലൈഫ് ഇൻഷ്വര് ചെയ്തിരിക്കുന്നവർക്ക് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് നൽകുന്നത് ജീവിതമുടനീളമുള്ള പരിരക്ഷയാണ്. ദീർഘകാലമായി അതിന് ആണ്ടുതോറും പ്രീമിയം നിലനിൽക്കുന്ന ഒരു ബന്ധം എന്നാല്, ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായത്തിന് എയർപോർട്ട്, റോഡുകൾ, പാലങ്ങള്, തുറമുഖങ്ങള്, കൂടാതെ ഊർജ്ജ നിലയങ്ങള് എന്നിവ വികസിപ്പിക്കുന്നതിന് ഉചിതമായ സഹായങ്ങള് നൽകുവാന് സാധിക്കും.

ഇതിൽ നിന്നെല്ലാം നമുക്ക് കാണാന് സാധിക്കുന്നത്, നന്നായി വികസിപ്പിക്കപ്പെട്ടതും പരിണമിച്ചതുമായ ഇൻഷുറൻസ് വിഭാഗം രാജ്യത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക രംഗത്തിന് സംഭാവനകള് നൽകുന്നതുകൂടാതെ വ്യക്തിഗതമായ തലത്തിലും ഇൻഷുറൻസിന് അതിന്റേതായ പങ്ക് വഹിക്കാനുണ്ട്. പോളിസി ഉടമകൾക്കുള്ള ചില ആനുകൂല്യങ്ങള് താഴെ കാണിച്ചിരിക്കുന്നു

നിക്ഷേപ ഓപ്ഷന്	ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങള് മികച്ച നിക്ഷേപ ഓപ്ഷനുകളാണ്, കാരണം പോളിസി ഉടമയ്ക്ക് ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷ മാത്രമല്ല, മറിച്ച് അപകടസാദ്ധ്യത നേരിടാനുള്ള താൽപര്യത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ അടിസ്ഥാനത്തില് വരുമാനം ലഭിക്കുകയും ചെയ്യും.
സാമ്പത്തിക സുരക്ഷ പ്രദാനം ചെയ്യൽ	ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് ഇൻഷുര് ചെയ്ത ആസ്തികൾക്ക് വല്ലതും സംഭവിക്കുകയാണെങ്കിൽ വ്യക്തികൾക്ക് നിബന്ധനകൾക്കും വ്യവസ്ഥകൾക്കും പ്രകാരം നഷ്ടപരിഹാരം നൽകുന്നു. ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് വരുമാനദാതാവിന്റെ നഷ്ടം നികത്തുകയും കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസം വിവാഹം എന്നിവ നടത്തുകയും അതുവഴി

	കുടുംബത്തിന്റെ നഷ്ടത്തിന് ഗണ്യമായ പരിഹാരം കണ്ടെത്തുകയും ചെയ്യുന്നു.
നികുതി ആനുകൂല്യങ്ങൾ	**ഇൻകം ടാക്സ് നിയമ**ത്തിനു കീഴിൽ ഗണ്യമായ നികുതി ആനുകൂല്യങ്ങളാണ് ഇൻഷുറൻസ് നൽകുന്നത്.ഈ നിയമത്തിലെ വിഭാഗം 80സി പ്രകാരം 1,00,000 രൂപ വരെ അടയ്ക്കുന്ന ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസ്ഥകള് പ്രകാരം നികുതിയിളവുള്ളതാണ്. പ്രീമിയം 1,00,000 രൂപ അടയ്ക്കുന്നതിനുമുമ്പ് മരണാനുകൂല്യം അല്ലെങ്കിൽ മെച്യൂരിറ്റി ആനുകൂല്യം ഈ നിയമത്തിലെ വിഭാഗം 10 പ്രകാരം (10ഡി) നിലവിലെ നിയമപ്രകാരം നോമിനിയ്ക്ക് ലഭിക്കുന്നത് നികുതിരഹിതമായാണ്.
ജീവിത ഘട്ടങ്ങളിലെ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് പദ്ധതിയിടൽ	ഇന്ന് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്ന ഉൽപന്നങ്ങള് വ്യത്യസ്ത പ്രായങ്ങളിൽപെട്ട വ്യക്തികൾക്ക് അനുയോജ്യമായ തരത്തിലാണ്. ഇത് വ്യക്തികളെ അവരുടെ മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന അഭിരുചികൾക്കും മുൻഗണനകൾക്കും അടിസ്ഥാനത്തില് ഉൽപന്നങ്ങള് തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നു.

ഉദാഹരണം• ഇപ്പോൾ മാത്രം സമ്പാദിച്ചുതുടങ്ങിയ ഒരു യുവാവിന് ഒരു ശുദ്ധ പരിരക്ഷയ്ക്ക് ഒരു ടേം ഇൻഷുറൻസ് പ്ലാനോ അല്ലെങ്കില് ഒരു യൂലിപ്പോ (യൂണിറ്റ് ലിങ്ക്ഡ് ഇൻഷുറൻസ് പ്ലാന്) അധിക അപകടസാദ്ധ്യതകൾ ഏറ്റെടുക്കാനുള്ള സന്നദ്ധ്യതയ്ക്കനുസരിച്ച് ഉയർന്ന വരുമാനം ലഭിക്കാന് വാങ്ങാം.

• 25-30 വയസ്സ് പ്രായമായ ഒരു വ്യക്തി കുടുംബത്തിന്റെ ഭാവിയ്ക്കായുള്ള, കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസം അല്ലേങ്കിൽ വിവാഹം മുതലായ കാര്യങ്ങൾക്ക് നിക്ഷേപിക്കാന് ശ്രമിക്കും, അവർക്ക് അവരുടെ അപകടസാദ്ധ്യതാ പ്രൊഫൈലിനനുസരിച്ച് വ്യത്യസ്ത ചൈൽഡ് യൂലിപ്പുകൾ അല്ലെങ്കില് എന്റോവ്മെന്റ് പ്ലാനുകള് എന്നിവയില് നിക്ഷേപിക്കാം.

• വിരമിക്കൽ വരുമാനത്തിനായി നോക്കുന്ന ഒരു വ്യക്തിയ്ക്ക് പെൻഷന് പ്ലാനുകളില് നിക്ഷേപിക്കാം.

• മൊത്തം ജീവിതകാലത്തിനും പരിരക്ഷ ലഭിക്കാനായി ഒരു വ്യക്തിയ്ക്ക് മൊത്തം ലൈഫ് പോളിസിയിൽ ചേരാം.

സേവ് ചെയ്യാനുള്ള ശീലം വർദ്ധിക്കുന്നു	ഇൻഷുറൻസ് പ്രീമിയം അടയ്ക്കാനായി വ്യക്തികള് ഒരു നിശ്ചിത തുക നീക്കിവെയ്ക്കുന്നു. ഇത് വ്യക്തികൾക്കിടയില് സേവ് ചെയ്യാനുള്ള ശീലം വളർത്തുന്നു
ഇൻഷുറൻസ് പോളിസിയിന്മേൽ ലോൺ	വ്യക്തികൾക്ക് അവരുടെ ഇൻഷുറൻസ് പോളിസിയിന്മേല് ലോണെടുക്കാന് സാധിക്കും, അത് പോളിസിയിലെ നിബന്ധനകൾക്കും വ്യവസ്ഥകൾക്കും അനുസൃതമായിട്ടായിരിക്കും, മാത്രമല്ല അത് പോളിസി ആനുകൂല്യങ്ങളെ ബാധിക്കുകയുമില്ല
മൂലധനവും മാനേജ്മെന്റും പുറപ്പെടുവിക്കുന്നു	ഒരു കമ്പനിയുടെ മാനേജ്മെന്റിന് കമ്പനി നേരിട്ട പലതരം വെല്ലുവിളികളെക്കുറിച്ച് അതിനെ ഇൻഷുറൻസ് പ്രതിരോധിച്ച കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് കേൾക്കുമ്പോള് അവർക്ക് അത്തരം കാര്യങ്ങളെ പ്രതിരോധിക്കാന് ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷയല്ലാതെ മറ്റൊന്നും നീക്കിവെയ്ക്കേണ്ടതില്ല. അവർക്ക് ബിസിനസ്സ് വികസിപ്പിക്കുന്ന കാര്യത്തിൽ ശ്രദ്ധിക്കാം. ഇത് കമ്പനിയെ കൂടുതൽ കാര്യക്ഷമമാക്കുകയും രാജ്യത്തിൻറെ മൊത്തം സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയെ പരിപോഷിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

എന്നിരുന്നാലും, ഇൻഷുറൻസിന്റെ വിശ്വാസ്യത നിലനിർത്താന് അവരുടെ ആവശ്യത്തിനനുസരിച്ചുള്ള പോളിസികൾ അവർക്ക് വിറ്റ് അവർക്കതിന്റെ ആനുകൂല്യങ്ങള് ലഭിച്ചുവെങ്കിൽ മാത്രമേ സാധിക്കുകയുള്ളൂ. ആളുകൾക്ക് ഈ ആത്മവിശ്വാസം തോന്നിയില്ലെങ്കിൽ അവർ ഇൻഷുറൻസ് പോളിസികള് വാങ്ങുകയില്ല. അതിനാൽ, ഇൻഷുറൻസ് വിപണിയില് ചെയ്യുന്ന കാര്യങ്ങളിലെല്ലാം ഒരു പ്രൊഫഷണല് സമീപനം ഉണ്ടായിരിക്കണം.

സി ഒരു പ്രൊഫഷണൽ ഇൻഷുറൻസ് വിപണിയുടെ ആനുകൂല്യങ്ങള്

ഒരു പ്രൊഫഷണല് ഇൻഷുറൻസ് വിപണി എന്നാല് സത്യസന്ധമായും തുറന്നതുമായ ഇടപാട് ഉപഭോക്താക്കളുമായി നടത്തുന്ന ഒന്ന് എന്നാണ് അർത്ഥമാക്കുന്നത്, അതിനാൽ എല്ലായ്പ്പോഴും ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപര്യം എല്ലാ കാര്യങ്ങളിലും ആദ്യം പരിഗണിക്കണം. നമുക്കിവിടെ കാണാവുന്നതുപോലെ പ്രൊഫഷണല് ആയ സമീപനം കൊണ്ട് അനവധി ആനുകൂല്യങ്ങളുണ്ട്.

ആവശ്യാധിഷ്ഠിതമായ വിൽപന

ഒരു പ്രൊഫഷണൽ വിപണി ഉറപ്പുവരുത്തുന്നത് ഉപഭോക്താവ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നതാണ്, കമ്പനി പ്രതീക്ഷിക്കുന്നതിനെക്കാൾ പ്രധാനം എന്നതാണ്. ഇതിനെയാണ് **'ആവശ്യാധിഷ്ഠിത വിൽപന'** എന്ന് വിളിയ്ക്കുന്നത്. തനിക്ക് അനുയോജ്യമായത് മാത്രമേ തനിയ്ക്ക് വിൽക്കുകയുള്ളൂ എന്ന ആത്മവിശ്വാസമുള്ളയാൾ വീണ്ടും വീണ്ടും പോളിസികള് വാങ്ങും എന്ന് മാത്രമല്ല ഇൻഷുറൻസ് മറ്റുള്ളവർക്ക് ശുപാർശ ചെയ്യുകയും ചെയ്യും. ഇൻഷുറൻസ് ഇന്റസ്ട്രി റെഗുലേറ്റർ (ഐആർഡിഎ) തെറ്റായ വിൽപനയ്ക്കെതിരായി ബോധപൂർവ്വം പല നടപടികളും കൈക്കൊണ്ടിട്ടുണ്ട്. അത്തരം കേസുകളിൽ ഉപഭോക്താവിന് ഒരുതരത്തിലും ആവശ്യമില്ലാത്ത ഉൽപന്നങ്ങളായിരിക്കും വിൽക്കുക. അത്തരത്തിലുള്ള കാര്യങ്ങൾ സംഭവിക്കുമ്പോൾ പൊതുജനം അവിശ്വാസികളാവുകയും ഇൻഷുറൻസിന്റെ മൂല്യത്തെക്കുറിച്ച് സംശയാലുക്കളാവുകയും ചെയ്യും.

വെളിപ്പെടുത്തൽ

അതുപോലെത്തന്നെ, ഒരു പ്രൊഫഷണൽ ഇൻഷുറൻസ് വിപണി അതിന്റെ ഇടപാടുകളില് സുതാര്യമായിരിക്കണം: അതിൽ എല്ലാ സാധുവായ വിവരങ്ങളുടെയും വെളിപ്പെടുത്തല് ഉണ്ടായിരിക്കണം. ഉദാഹരണത്തിന്, യൂണിറ്റ് ലിങ്ക്ഡ് ഇൻഷുറൻസ് പ്ലാനുകളില് (യൂലിപ്പുകൾ) പ്രീമിയത്തിൽ ഒരു ബ്രേക്കപ്പ് (എല്ലാ ചാർജുകളും ഉൾപ്പെടെ) ഉള്ള കാര്യം പോളിസിയിൽ നൽകിയിട്ടുണ്ട്. ഈ നിയമം അനുശാസിക്കുന്നത് കമ്പനികൾ ഏജന്റുമാർക്ക് നൽകുന്ന കമ്മീഷന് വിവരങ്ങൾ ആനുകൂല്യ ചിത്രീകരണ പ്രമാണത്തില് നൽകിയിരിക്കണം എന്നാണ്. ഈ ശീലം ഉപഭോക്താവിന് പലകാര്യങ്ങളും മനസ്സിലാക്കാന് സഹായിക്കുന്നു, എത്ര രൂപ ലൈഫ് കവർ, നിക്ഷേപങ്ങൾ, കൂടാതെ മറ്റ് ചിലവുകൾ എന്നിവയ്ക്ക് ആവശ്യമാണ് എന്ന കാര്യം മനസ്സിലാക്കാന് സാധിക്കും.

ഇത്തരത്തിൽ പ്രൊഫഷണലായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഒരു ഇൻഷുറൻസ് വിപണി അതിന്റെ ഉപഭോക്താക്കൾക്കും, സ്വയവും കൂടാതെ സമ്പദ്ഘടനയ്ക്ക് ഒന്നാകെത്തന്നെയും പ്രയോജനങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുന്നു:

പോളിസി ഉടമകൾക്കിടയില് ഉയർന്ന ആത്മവിശ്വാസം	ഇൻഷുറൻസ് വിൽപനയില് നടത്തുന്ന പ്രൊഫഷണല് സമീപനം (ആവശ്യാധിഷ്ഠിത വിൽപനയും വെളിപ്പെടുത്തലും കൂട്ടിച്ചേർത്തത്) മറ്റ് വിവിധ പടികളായ നിയമം, ഗ്രിവൻസ് റിഡ്രസ്സല് സംവിധാനം, ഓംബുഡ്സ്മാന്, കൂടാതെ ഐആർഡിഎ ഗ്രിവൻസ് കാള് സെന്റര് (വിഭാഗം ഡി4 കാണുക) എന്നിവ വഴി ഈ സംവിധാനത്തെക്കുറിച്ചുള്ള

	പൊതുജന വിശ്വാസം ആർജ്ജിക്കാന് സാധിച്ചിട്ടുണ്ട്. പൊതുജനത്തിന് അവരെ വ്യവസായത്തിൽ സത്യസന്ധമായാണ് കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതെന്നും, അവർക്ക് ബുദ്ധിമുട്ടുകളുണ്ടായാല് നിയമപരമായ പിന്തുണ ലഭിക്കുമെന്ന് ഉറപ്പുനൽകുകയും ചെയ്യുന്നു. അതിനാൽ അവര് ഇൻഷുറൻസ് ആണ് അവരുടെ ആവശ്യങ്ങള് നിർവഹിക്കാനുള്ള പ്രായോഗികമായ മാർഗ്ഗം എന്ന് മനസ്സിലാക്കും.
ഇൻഷുറൻസ് എത്തിപ്പെടുന്നതിലെ വർദ്ധനവ്	ഇൻഡ്യ ലോകത്തെ ഏറ്റവുമധികം ജനസംഖ്യയുള്ള രണ്ടാമത്തെ രാജ്യമാണ്, അതിനാൽ തന്നെ ഏറ്റവും വലിയ രണ്ടാമത്തെ ഇൻഷുറൻസ് വിപണിയാകാനും ഇതിന് സാധിക്കും. ഒരുപാട് വിശാലമായ വിപണിയായതിനാൽ പരസ്പരം മത്സരിക്കാതെ എല്ലാ കമ്പനികൾക്കും പുതിയ ഉപഭോക്താക്കളെ കണ്ടെത്താന് സാധിക്കും. ഇത് ഇൻഷുറൻസ് വിപണിയിലേയ്ക്ക് കൂടുതല് ഇറങ്ങിച്ചെല്ലാന് സഹായിക്കും, പക്ഷെ ഇത് സാധിക്കുക ഇൻഷുറൻസില് നിക്ഷേപിക്കുന്നത് അവരുടെ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റാനും സുരക്ഷിതവുമാണ് എന്ന കാര്യത്തിൽ വിശ്വാസം ആർജ്ജിച്ചതിനുശേഷം മാത്രമേ സാധിക്കൂ.
സാമൂഹ്യ ആനുകൂല്യങ്ങൾ	ഇൻഡ്യന് സമൂഹത്തില് ഇൻഷുറൻസ് കൂടുതല് ഭാഗങ്ങളിലേയ്ക്ക് പടരുന്നു എന്നതിനാൽ, ഇത് കൂടുതൽ ആളുകള് സുരക്ഷിതവും ആവശ്യങ്ങൾ നിർവഹിക്കാന് പ്രയോജനകരവുമാണെന്ന് കണ്ടെത്തി എന്ന കാര്യം സൂചിപ്പിക്കുന്നു.
തൊഴിലവസരവും തലമുറയും	ഇൻഷുറൻസ് കൂടുതല് കടന്നുകയറുന്നത് കൂടുതല് തൊഴിലവസരങ്ങളുണ്ട് എന്നതിനെ സൂചിപ്പിക്കുന്നു. ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികൾ തുടർച്ചയായി പുതിയ ജീവനക്കാരെയും ഏജന്റുമാരെയും അവരുടെ ഉൽപന്നങ്ങള് വിൽക്കാനായി നിയമിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്നു. പുതിയ മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന വിപണിയും കൂടാതെ പുതിയ സ്ഥാനങ്ങളും ഉയരുമ്പോൾ, പ്രൊഫഷണലുകൾക്ക് കൂടുതല് അവസരം തേടാവുന്നതാണ്. പ്രൊഫഷണൽ വ്യവസായമാണ് എന്ന ഖ്യാതിയുള്ള മികച്ച നിലവാരമുള്ള വ്യക്തികളെ ഇൻഷുറൻസിലേയ്ക്ക് ആകർഷിക്കും, ഇത് വിപണിയുടെ പ്രൊഫഷണലിസം വർദ്ധിപ്പിക്കാന് സഹായിക്കും.
ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയുടെ ലാഭത്തിൽ വരുന്ന വർദ്ധനവ്	ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങള് വിൽക്കുന്നതില് പ്രൊഫഷണലിസം പ്രദർശിപ്പിക്കുന്ന ഒരു കമ്പനി പൊതുജനത്താല് കൂടുതല് വിശ്വസിക്കപ്പെടുകയും അതുവഴി അധികം ഇൻഷുറൻസ് വിൽക്കുകയും ചെയ്യും. ഇത് കൂടുതൽ ഇൻഷുറൻസ് ഉപഭോക്താക്കളെ സൃഷ്ടിക്കുകയും ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായം വളരുകയും ലാഭം വർദ്ധിക്കുകയും ചെയ്യും

പ്രൊഫഷണൽ ഇൻഷുറൻസ് വിപണിയുടെ ആനുകൂല്യങ്ങള് വിഭാഗം ബിയിൽ ചർച്ച ചെയ്തതുപോലെ മൊത്തത്തിലുള്ള ആനുകൂല്യങ്ങളുടെ വർദ്ധനവും അതുവഴി വിശാലമായ വിപണിയുടെ വർദ്ധനവുതന്നെയും കാണാന് സാധിക്കും. കൂടുതൽ ലാഭകരമായ കമ്പനികൾ, കൂടുതല് ജോലികൾ, വ്യക്തിതലത്തിലും കോർപ്പറേറ്റ് തലത്തിലും സാമ്പത്തിക ബുദ്ധിമുട്ടുകള് കുറയുക എന്നിവയെല്ലാം ഇൻഡ്യന് സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയുടെ വിജയത്തിന് കാരണമാവുകയും അതിന്റെ ബിസിനസ്സിനും നിർമ്മാണത്തിനുമായി അധികം ഫണ്ടുകള് പുറപ്പെടുവിക്കുകയും ചെയ്യും.

നമ്മൾ ഇതുവരെ പരിശോധിച്ചത് ഇൻഷുറൻസ് വ്യക്തികളെ മാത്രമല്ല, സമൂഹത്തിനാകെത്തന്നെ എങ്ങനെയാണ് പ്രയോജനകരമാവുക എന്ന കാര്യമാണ്, ഒരു നിമിഷം നിന്ന് നമ്മൾ എങ്ങനെയാണ് ഇന്ന് ഇവിടെയെത്തിയത് എന്ന കാര്യം ആലോചിക്കുക.

ഇൻഡ്യയിലെ ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായം ഇന്നുകാണുന്നതുപോലെയായിരുന്നില്ല, കൂടാതെ അടുത്തവിഭാഗത്തിൽ ഇതെങ്ങനെയാണ് ഇൻഡ്യയില് വളർന്നത് എന്ന കാര്യം പരിശോധിക്കുകയും ചെയ്യും.

ഡി ഇൻഷുറൻസ് ചരിത്രം

ഇൻഡ്യയിലെ ഇൻഷുറൻസ് ചരിത്രം ഒരുപാട് ആഴത്തില് വേരുകളുള്ളതാണ്. മുൻകാലങ്ങളില് ഇൻഷുറൻസ് ഒരു രൂപത്തിലല്ലെങ്കില് മറ്റൊന്നിലായിരുന്നു നിലനിന്നിരുന്നത്. സമയം കൊണ്ട് ഇൻഡ്യയിലെ ഇൻഷുറൻസ് വളരുകയും മറ്റ് രാജ്യങ്ങളില് നിന്ന് - പ്രത്യേകിച്ച് ഇംഗ്ലണ്ടില് നിന്ന് ആശയങ്ങൾ സ്വാംശീകരിക്കുകയും ചെയ്തു. ഇൻഡ്യയിലെ ഇൻഷുറൻസ് ചരിത്രത്തെ മൂന്ന് ഘട്ടങ്ങളാക്കി തിരിക്കാം:

ചിത്രം 1.1

ഘട്ടം I – ഉദാരവൽക്കരണത്തിനുമുമ്പ്

↓

ഘട്ടം II – ഉദാരവൽക്കരണം

↓

ഘട്ടം III – ഉദാരവൽക്കരണത്തിനുശേഷം

ഡി1 ഘട്ടം I – ഉദാരവൽക്കരണത്തിനുമുമ്പ്

1818–1829	**ആദ്യ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി**: 1818 ല് കൊൽക്കത്തയില് (പിന്നീട് കൽക്കട്ട) ഓറിയന്റല് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയാണ് ഇൻഡ്യയില് ആദ്യമായി ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ബിസിനസ്സ് ആരംഭിച്ചത്. എന്നിരുന്നാലും 1834 ല് പരാജയപ്പെട്ടു. 1829 ല് മദ്രാസ് പ്രവിശ്യയില് മദ്രാസ് ഇക്വിറ്റബിള് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ബിസിനസ്സ് ആരഭിച്ചു.
1870	**1870 ല് ബ്രിട്ടീഷ് ഇൻഷുറൻസ് നിയമം** വരുത്തിയ മാറ്റങ്ങളെ തുടർന്ന്, പത്തൊമ്പതാം നൂറ്റാണ്ടിന്റെ അവസാന മൂന്ന് പതിറ്റാണ്ടുകള് ബോംബെ മ്യൂച്വൽ (1871), ഓറിയന്റല് (1874) കൂടാതെ എംപയർ ഓഫ് ഇൻഡ്യ (1897) എന്നിവ ബോംബെ റസിഡൻസിയില് ബിസിനസ്സ് ആരംഭിച്ചു.
1912	**1912 ലെ ഇൻഡ്യന് ലൈഫ് അഷ്വറൻസ് കമ്പനികളുടെ നിയമം** ലൈഫ് ബിസിനസ്സിനെ നിയന്ത്രിക്കാനുള്ള ആദ്യ നടപടിയായിരുന്നു.
1928	**1928 ലെ ഇൻഡ്യന് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി നിയമം** സർക്കാരിന് ഇൻഡ്യയ്ക്കകത്തും പുറത്തും ഉള്ള ഇൻഷുറൻസ് ഇടപാടുകളുടെ സ്ഥിതിവിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കാനുള്ള അനുമതി നൽകി, അതിൽ പ്രൊവിഡന്റ് ഇൻഷുറൻസ് സമൂഹങ്ങളും വരും.
1938	ഇൻഷുര് ചെയ്യുന്ന പൊതുജനത്തിന്റെ താൽപര്യങ്ങള് സംരക്ഷിക്കാന്, മുമ്പത്തെ **നിയമം ഇൻഷുറൻസ് നിയമം 1938** ല് സംഗ്രഹിക്കുകയും കൂട്ടിച്ചേർക്കുകയും ചെയ്തു, ഇത് സർക്കാരിന് കാര്യക്ഷമമായ നിയന്ത്രണം ഇൻഷുറർമാർക്കുമേല് ചെലുത്താന് അവസരം നൽകി.
1950s	1950 കളില് ഇൻഷുറൻസ് ബിസിനസ്സില് മത്സരം കടുത്തതായിരുന്നു, അതിന്റെ ഭാഗമായി സന്മാർഗവിരുദ്ധമായ നടപടികളും ഏറെ റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യപ്പെട്ടു. ഇൻഡ്യന് സർക്കാര് അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഇൻഷുറൻസ് ബിസിനസ്സ് ദേശസാൽക്കരിക്കാന് തീരുമാനിച്ചു.
1957	**ജനറൽ ഇൻഷുറൻസ് കൌൺസിലിന്റെ രൂപീകരണം (ജിഐസി)**: ജിഐസി പ്രതിനിധികരിക്കുന്നത് ഇൻഡ്യയിലെ നോണ്-ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയുടെ

	മൊത്തം താൽപര്യത്തെയാണ്. ഈ കൌൺസില് പൊതു താൽപര്യം, പോളിസി വിവരങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട കാര്യങ്ങൾ, ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായത്തിൽ ഉപഭോക്തൃ സേവനത്തിന് പുതിയ മാനം നൽകാന് ഉതകുന്ന കാര്യങ്ങൾ എന്നിവയെക്കുറിച്ചാണ് ചർച്ച ചെയ്യുന്നത്.
1972	**ജനറൽ ഇൻഷുറൻസ് ബിസിനസ്സ് (ദേശസാൽക്കരണം) നിയമം (ജിഐബിഎൻഎ) 1972** പാസായി. ജിഐബിഎൻഎ പ്രകാരം ജനറൽ ഇൻഷുറൻസ് കോർപ്പറേഷന് ഓഫ് ഇൻഡ്യ വിഭാഗം 9(1) നെത്തുടർന്ന് രൂപീകരിച്ചു. ഓഹരികൾ കൊണ്ട് നിയന്ത്രിതമായി 1956 ലെ കമ്പനി നിയമ പ്രകാരം 1972 നവംബര് 22 ന് ഇത് പ്രയോഗത്തില് വന്നു.

ഡി2 ഘട്ടം II – ഉദാരവൽക്കരണം

മാറ്റത്തിന്റെ ആരംഭം

1990 കളില് സംഭവിച്ച അന്താരാഷ്ട്ര പേയ്മെന്റ് പ്രതിസന്ധി സർക്കാരിനെ അതിന്റെ വ്യാവസായിക നയങ്ങളെക്കുറിച്ചും നിയമങ്ങളെക്കുറിച്ചും പുനർവിചിന്തനത്തിന് പ്രേരിപ്പിച്ചു. സർക്കാരിന് കുറച്ച് ഇറക്കുമതികൾക്ക് പേയ്മെന്റ് നൽകാന് വിദേശ കറൻസി നീക്കിയിരിപ്പുകള് മാത്രമേ ഉണ്ടായിരുന്നുള്ളൂ.

1993	**മൽഹോത്ര കമ്മിറ്റി**: 1993 ൽ സർക്കാർ ആർ.എൻ. മൽഹോത്രയെ അദ്ധ്യക്ഷനാക്കി ഒരു കമ്മിറ്റി രൂപീകരിച്ചു. ഇൻഷുറൻസ് മേഖലയില് സാമ്പത്തിക നവീകരണം വേണമെന്നാവശ്യപ്പെട്ട ആർബിഐയുടെ ഗവർണ്ണറായിരുന്നു അദ്ദേഹം. 1994 ലെ റിപ്പോർട്ട് പ്രകാരം കമിറ്റി ശുപാർശകള് പുറപ്പെടുവിച്ചു, അതുപ്രകാരം സ്വകാര്യ മേഖലയും വിദേശ കമ്പനികളും (പക്ഷെ ഇൻഡ്യന് കമ്പനിയുടെ സംയുക്ത സംരഭമായി മാത്രം) ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായത്തിലേയ്ക്ക് പ്രവേശിക്കണമെന്ന് ശുപാർശ ഉണ്ടായിരുന്നു.
1999	**ഐആർഡിഎയുടെ രൂപീകരണം**: മൽഹോത്ര കമ്മിറ്റിയുടെ താഴെപ്പറയുന്ന ശുപാർശകള് പ്രകാരം ഇൻഷുറൻസ് റെഗുലേറ്ററി അന്റ് ഡെവലപ്മെന്റ് അതോറിറ്റി (ഐആർഡിഎ) 1999 ല് സ്വതന്ത്രമായ ഒരു സംഘടനയായി രൂപീകരിക്കുകയും ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായത്തെ നിയന്ത്രിക്കുകയും വികസിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന സുപ്രധാനമായൊരു പ്രേരക ഘടകമായി മാറുകയും ചെയ്തു. നിയമപരമായി മറ്റൊരു പ്രസ്ഥാനമായി ഐആർഡിഎ മാറിയത് ഏപ്രില് 2000 ലാണ്.

ഡി3 ഘട്ടം III – ഉദാരവൽക്കരണത്തിനു ശേഷം

നമ്മൾ കണ്ടതുപോലെ, മൽഹോത്ര കമ്മിറ്റിയുടെ താഴെപ്പറയുന്ന ശുപാർശകള് പ്രകാരം ഇൻഷുറൻസ് മേഖല സ്വകാര്യ കമ്പനികൾക്ക് തുറന്നുകൊടുത്തു. വിദേശ കമ്പനികളെയും ഇൻഡ്യന് കമ്പനികളുമായുള്ള സംയുക്ത സംരംഭങ്ങള് (ജെവികൾ) വഴി പങ്കെടുക്കാന് അനുവദിച്ചു. നിലവിലെ നിയമപ്രകാരം സംരംഭത്തിലെ 26% ല് അധികം കൈവശം വെയ്ക്കാന് പാടില്ല.

ഐആർഡിഎയുടെ പ്രധാന ലക്ഷ്യങ്ങള് ഉപഭോക്തൃ സംതൃപ്തി വർദ്ധിപ്പിക്കുന്ന തരത്തില് മത്സരം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കലും അതുവഴി പ്രീമിയം നിരക്കുകൾ കുറയ്ക്കാനും ഇൻഷുറൻസ് വിപണിയുടെ സാമ്പത്തിക സുരക്ഷ ഉറപ്പുവരുത്തുകയുമാണ്. 1938 ലെ ഇൻഷുറൻസ് നിയമത്തിലെ വിഭാഗം 114എ പ്രകാരം ഐആർഡിഎയ്ക്ക് നിയമനിർമ്മാണം നടത്താം. 2000 മുതൽ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപര്യസംരക്ഷണാർത്ഥം കമ്പനികളുടെ രെജിസ്ട്രേഷനുമായി ബന്ധപ്പെട്ട കാര്യങ്ങൾ കൂടി നിയമവിധേയമാക്കുന്നുണ്ട്.

1938 ലെ ഇൻഷുറൻസ് നിയമവും ജിഐബിഎൻഎയും പുതുക്കുകയും ജിഐസി കൂടാതെ മറ്റ് നാല് സബ്സിഡിയറികളുടെയും നിർമ്മാണം ഇൻഡ്യന് ജനറല് ഇൻഷുറൻസില്

തടയുകയും ചെയ്തു. അതിന്റെ ഫലമായി, ജനറൽ ഇൻഷുറൻസ് ബിസിനസ്സ് സ്വകാര്യമേഖലയ്ക്ക് തുറന്നുകൊടുത്തു.

ജനറൽ ഇൻഷുറൻസ് ബിസിനസ്സ് (ദേശസാൽക്കരണം) പുതുക്കിയ നിയമം 2002 വന്നത് 2003 മാർച്ച് 21 ന് ഫലത്തില് വന്നു, ഇത് നാല് സബ്സിഡിയറികളെ നിയന്ത്രിച്ചു. അവയുടെ ഉടമസ്ഥാവകാശം ഇന്ത്യാ സർക്കാരില് നിക്ഷിപ്തമായി. ജിഐസി എന്നത് ഒരു റീയിൻഷുറൻസ് കമ്പനിയായി അറിയപ്പെട്ടു.

ചോദ്യം1.2
1950 കളില് സർക്കാര് എന്തുകൊണ്ടാണ് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായം ദേശസാൽക്കരിക്കണം എന്ന് തീരുമാനിച്ചത്?

അനുബന്ധം 1 ല് ഇൻഡ്യയില് നിലവില് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ലൈഫ്, ജനറൽ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളുടെ പട്ടിക പ്രദാനം ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. അത് നോക്കി വിവിധ മേഖലകളിലായി എത്രയധികം കമ്പനികൾ പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട് എന്ന കാര്യം മനസ്സിലാക്കുക.

ബോധവാനായിരിക്കുക

ഇത് എഴുതിയ സമയത്ത് (2011 ജനുവരി) പാർലമെന്റില് ഫോറിന് ഡയറക്റ്റ് ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് (എഫ്ഡിഐ) പരിധി 26% ല് നിന്ന് 49% ആക്കി വർദ്ധിപ്പിക്കാനുള്ള നിർദ്ദേശം അനുമതിയ്ക്കായി സമർപ്പിച്ചിരിക്കുകയാണ്.

ഡി4 ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായത്തില് വന്ന ആനുകാലിക വികാസങ്ങള്

2010 ഓടുകൂടി ഇൻഡ്യ ലോകത്തെ ഏറ്റവും വലിയ അഞ്ചാമത്തെ വിപണിയായി, മാത്രമല്ല അത് അതിവേഗം വളർന്നുകൊണ്ടിരിക്കുകയുമാണ്.

വിപണി സ്വകാര്യ മേഖലയ്ക്ക് തുറന്നുകൊടുത്തതിനാൽ കഴിഞ്ഞ ഒരു ദശകത്തിനിടെ ഒരുപാട് മാറ്റങ്ങൾ ഉണ്ടായി. ഈ വിഭാഗത്തിൽ നമ്മള് കഴിഞ്ഞ കുറച്ച് വർഷങ്ങളിലുണ്ടായ പ്രധാനപ്പെട്ട മാറ്റങ്ങള് പരിശോധിക്കും.

ഐടിയുടെ വർദ്ധിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന പ്രാധാന്യം	എല്ലാ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളും ഇപ്പോള് അവരുടെ ബിസിനസ്സ് ലാഭത്തിനും അവരുടെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ സൌകര്യാർത്ഥവും വിവര സാങ്കേതികവിദ്യ (ഐടി) ഉപയോഗിക്കുന്നു. ഇന്ന്, കമ്പനിയുടെ വെബ്സൈറ്റില് ചെന്ന് പ്രീമിയം അടയ്ക്കാനും മറ്റ് അനുബന്ധ വിവരങ്ങൾ തിരക്കാനും സാധിക്കും. പ്രീമിയം റെസീപ്റ്റുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പുതിയ വിവരങ്ങളും അല്ലെങ്കിൽ പോളിസിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട മാറ്റങ്ങളും ഉപഭോക്താവിന് മൊബൈൽ എസ്എംഎസ്സുകളായി അയയ്ക്കുന്നു.
ബാൻകഷുറൻസ്	ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങള് പരസ്പരം വിൽക്കാന് ഒരുപാട് ബാങ്കുകൾ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളുമായി ഒത്തുചേർന്നിട്ടുണ്ട്. ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികൾക്ക് ബാങ്കുകളുടെ ഉപഭോക്തൃ അടിസ്ഥാനത്തിന്റെ ഗുണം ലഭിക്കുന്നു, കൂടാതെ ബാൻകഷുറൻസ് കഴിഞ്ഞ വർഷങ്ങളില് നടത്തിയ പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ ഭാഗമായി ഇൻഷുറൻസ് വിൽപന സ്ഥിരമായ ഉയർച്ച രേഖപ്പെടുത്തുന്നുണ്ട്. ബാങ്കുകൾക്ക് ഇതുവഴി മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങള് അവരുടെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിൽക്കാനും ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളില് നിന്ന് ഫീ വരുമാനം ലഭിക്കുകയും ചെയ്യും. ഒരുപാട് ബാങ്കുകൾ അവരുടേതായ ഇൻഷുറൻസ് സബ്സിഡിയറികള് ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്

ഓൺലൈന് വിൽപന	മിക്കവാറും ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളൊക്കെത്തന്നെ ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങള് ഓൺലൈനായി വിൽക്കാനാരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇത് ഒരു മദ്ധ്യസ്ഥന്റെ ആവശ്യം ഇല്ലാതാക്കുകയും ചെലവ് കുറയ്ക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഈ സേവിംഗ് വഴി ഉപഭോക്താവിന് പ്രീമിയം തുക കുറച്ചുകൊടുക്കാന് സാധിക്കും.
മൈക്രോ-ഇൻഷുറൻസ്	2005 ലാണ് ഐആർഡിഎ മൈക്രോ-ഇൻഷുറൻസ് മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങള് പുറപ്പെടുവിച്ചത്. മൈക്രോ-ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങള് താഴ്ന്ന വരുമാനമുള്ള ഗ്രൂപ്പുകൾക്ക്, അതായത് സ്വയം സഹായ സംഘം, കൃഷിക്കാര്, റിക്ഷാ വലിക്കുന്നവർ ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷ നൽകുന്നു, അവരുടെ ആസ്തികളിലുള്ള അപകടസാദ്ധ്യതയെയാണ് ഇത് പരിരക്ഷിക്കുന്നത്. ഈ ഉൽപന്നങ്ങൾക്കായുള്ള പ്രീമിയങ്ങള് 15 രൂപ പോലെ ചെറിയ തുകകളായിരിക്കും എന്നു മാത്രമല്ല അവ ആഴ്ചയിലൊരിക്കലും മറ്റുമാണ് ശേഖരിക്കുന്നത്. ഈ വിഭാഗത്തിലുള്ള നിയമം അനുശാസിക്കുന്ന കുറഞ്ഞ പരിരക്ഷ 5,000 രൂപയും പരമാവധി പരിരക്ഷ 50,000 രൂപയുമാണ്. കൃഷിക്കാർക്ക് പ്രകൃതിക്ഷോഭങ്ങളാൽ നാശനഷ്ടങ്ങള് സംഭവിക്കാം, അതിനാൽ അവർക്ക് വെള്ളപ്പൊക്കം, മഴയില്ലാതിരിക്കുക തുടങ്ങിയ അപകടസാദ്ധ്യതകൾക്കെതിരെ കൂടി പരിരക്ഷ ആവശ്യമാണ്. ഈ മൈക്രോ-ഇൻഷുറൻസ് ഈ സാഹചര്യത്തിലാണ് സഹായമാക്കുന്നത്.
ഗ്രിവൻസ് റിഡ്രസ്സല്	ഏതെങ്കിലും വ്യവസായത്തിന് അതിവേഗത്തിലുള്ള വളർച്ചയുണ്ടാകുന്നുവെങ്കില് അതില് ആശങ്കാജനകമായ സൂചനകൾകൂടി ഉണ്ട്, ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായം അതില് നിന്ന് ഭിന്നമല്ല. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഭാഗത്തുനിന്നും ക്ലെയിം തീർപ്പാക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പരാതികൾ കൂടുന്നുണ്ട് പ്രത്യേകിച്ചും കസ്റ്റമർ സർവീസിൽ. നമ്മൾ മുമ്പ് കണ്ടതുപോലെ, ഐആർഡിഎ പോളിസി ഉടമകളുടെ താൽപര്യം സംരക്ഷിക്കാന് നടപടികൾ കൈക്കൊള്ളുന്നു. കമ്പനികൾക്ക് ആന്തരിക കസ്റ്റമര് ഗ്രിവൻസ് റിഡ്രസ്സല് സെല്ലുകൾ/വിഭാഗങ്ങൾ, കൂടാതെ ഒരു ഓംബുഡ്സ്മാന് കൂടി നിയമിതനാകണം എന്ന നിർദ്ദേശം നൽകിയിട്ടുണ്ട്. ഐആർഡിഎയുടെ ഭാഗത്തുനിന്നുള്ള ഏറ്റവും പുതിയ നീക്കം ഇൻഷുറർക്കെതിരെയുള്ള പരാതികള് റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യാനായുള്ള ഒരു സെൽ രൂപീകരിക്കുക എന്നതാണ്. അസംതൃപ്തനായ ഉപഭോക്താവിന് പരാതി രെജിസ്റ്റർ ചെയ്യാന് ടോള് ഫ്രീ നമ്പറിലേയ്ക്ക് (155255) വിളിയ്ക്കുകയോ അല്ലേങ്കില് email complaints@irda.gov.inലേയ്ക്ക് ഒരു മെയിൽ അയയ്ക്കുകയോ ചെയ്യാം.

ചോദ്യം 1.3
എന്താണ് ബാൻകഷുറൻസ്?

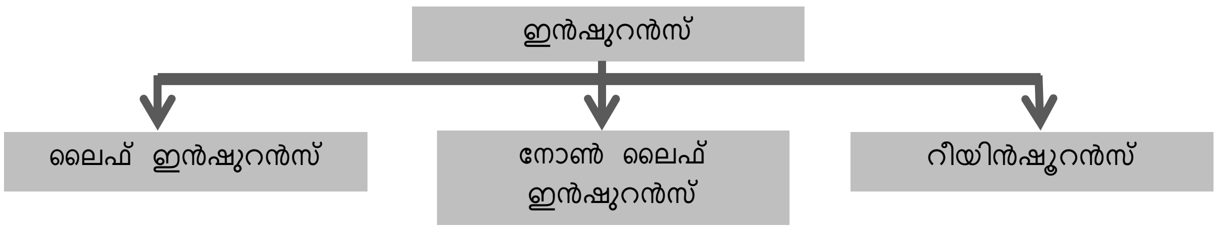
നമ്മൾ ഈ അദ്ധ്യായത്തിനവസാനം ഇത്തരത്തിലുള്ള വിശദാംശങ്ങളിലേയ്ക്ക് തിരിച്ചുവരും. ആദ്യം, എന്നിരുന്നാലും ഓർഗനൈസേഷനുകള് അവയുടെ ആന്തരികമായ പ്രത്യേകതകള് എന്നിവയെക്കുറിച്ചൊക്കെ ഇൻഡ്യയിലെ ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായത്തെക്കുറിച്ചുള്ള വിഹഗവീക്ഷണത്തിന്റെ ഭാഗമായി പരിശോധിക്കും.

ഇ. ഇൻഷുറൻസ് ഓർഗനൈസേഷനുകളും അവയുടെ പങ്കുകളും

ഇ1 ഇൻഷുറൻസ് ഓർഗനൈസേഷനുകളുടെ തരങ്ങള്

ഇൻഷുറൻസ് ഓർഗനൈസേഷനുകള് മൂന്ന് പ്രധാന ഭാഗങ്ങളായി താഴെ കാണുന്ന ചിത്രത്തിലേതുപോലെ തരം തിരിച്ചിരിക്കുന്നു. വിഭാഗം ജിയിൽ നമ്മള് വ്യത്യസ്ത തരം ഉൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ചും വ്യത്യസ്ത തരം ഓർഗനൈസേഷനുകളെക്കുറിച്ചും പഠിക്കും.

ചിത്രം1.2: ഇൻഷുറൻസ് സംഘടനാ തരങ്ങള്



ഇ1എ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള്

ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് മനുഷ്യ ജീവനുമായി ബന്ധപ്പെട്ടുവരുന്ന അപകടസാദ്ധ്യതകളെ പരിരക്ഷിക്കുന്നു. അവ വ്യത്യസ്ത തരം ഉൽപന്നങ്ങൾക്കു കീഴിലായി വിവിധ ആനുകൂല്യങ്ങൾ അകാലമരണം, അധിക കാലം ജീവിക്കുക തുടങ്ങിയ കാര്യങ്ങളെ പരിരക്ഷിക്കുന്നു. ടേം ഇൻഷുറൻസ് പോലുള്ള പരമ്പരാഗത പദ്ധതികൾക്കു കീഴില് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് മരണ പരിരക്ഷ നൽകുന്നു. ഇൻഷ്വേർഡായ വ്യക്തി പോളിസി കാലാവധിയിൽ മരിക്കുകയാണെങ്കില് നോമിനി/ബെനിഫിഷ്യറിയ്ക്ക് നിശ്ചയിച്ച തുക (സം ഇൻഷ്വേർഡ് എന്നും അറിയപ്പെടുന്നു) നൽകുന്നു. അദ്ധ്യായത്തിന്റെ ആരംഭത്തില് നമ്മള് അജയന്റെ കാര്യം പരിശോധിച്ചപ്പോള് നമ്മള് ഉദാഹരണം കണ്ടു. പെൻഷന് പ്ലാനുകളില് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് ഇൻഷ്വേർഡിനെ വിശ്രമ ജീവിതത്തില് സഹായിക്കാനായി നിശ്ചിത മാസങ്ങൾ ഇടവിട്ടുള്ള പേയ്മെന്റുകള് (ആന്യുറ്റികൾ) നൽകുന്നു.

ഇ1ബി നോൺ-ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള്

നോണ്-ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് മനുഷ്യജീവിതവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടതല്ലാത്ത അപകടസാദ്ധ്യതകളെ പരിരക്ഷിക്കുന്നു. ഇതിന് അപവാദങ്ങൾ പേഴ്സണല് ആക്സിഡന്റ് കൂടാതെ ഹെൽത് ഇൻഷുറൻസ് എന്നിവ മാത്രമാണ്. സാമ്പത്തികമായി ലാഭം തരുന്നതോ (ഉദാ. വാടകയ്ക്ക് നൽകിയ വീട്), അല്ലെങ്കിൽ സൌകര്യം വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നതോ (ഉദാ. ഒരു സ്ഥലത്തുനിന്നും മറ്റൊരു സ്ഥലത്തേയ്ക്ക് യാത്ര ചെയ്യാനായുള്ള കാര്) എന്നിവയെല്ലാം ഇൻഷുര് ചെയ്യാം. എല്ലാ ആസ്തികളും പലതരം അപകടസാദ്ധ്യതകൾക്ക് സാദ്ധ്യതയുള്ളവയാണ്: അവ, അഗ്നിബാധകൊണ്ട് ഉണ്ടാകുന്ന നാശനഷ്ടം, ഭൂകമ്പം കലാപം, മോഷണം, വെള്ളപ്പൊക്കം, ചുഴലിക്കാറ്റ് എന്നിവയാകാം. ഉടമയ്ക്ക് ഇവ നഷ്ടമായാൽ വരുമാനവും സൌകര്യവും നഷ്ടമാകും. നോൺ-ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് ഉടമയ്ക്ക് നഷ്ടമുണ്ടായാൽ നികത്താനാവശ്യമായ പരിരക്ഷയാണ് നൽകുന്നത്. ഇത്തരം ഉൽപന്നങ്ങള് ഒരു വ്യക്തി വാങ്ങുന്നത് ആസ്തികളെ സംരക്ഷിക്കാനാണ്, ഉദാഹരണത്തിന് അവരുടെ വീട് അഗ്നിബാധയ്ക്കെതിരെ പരിരക്ഷിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.

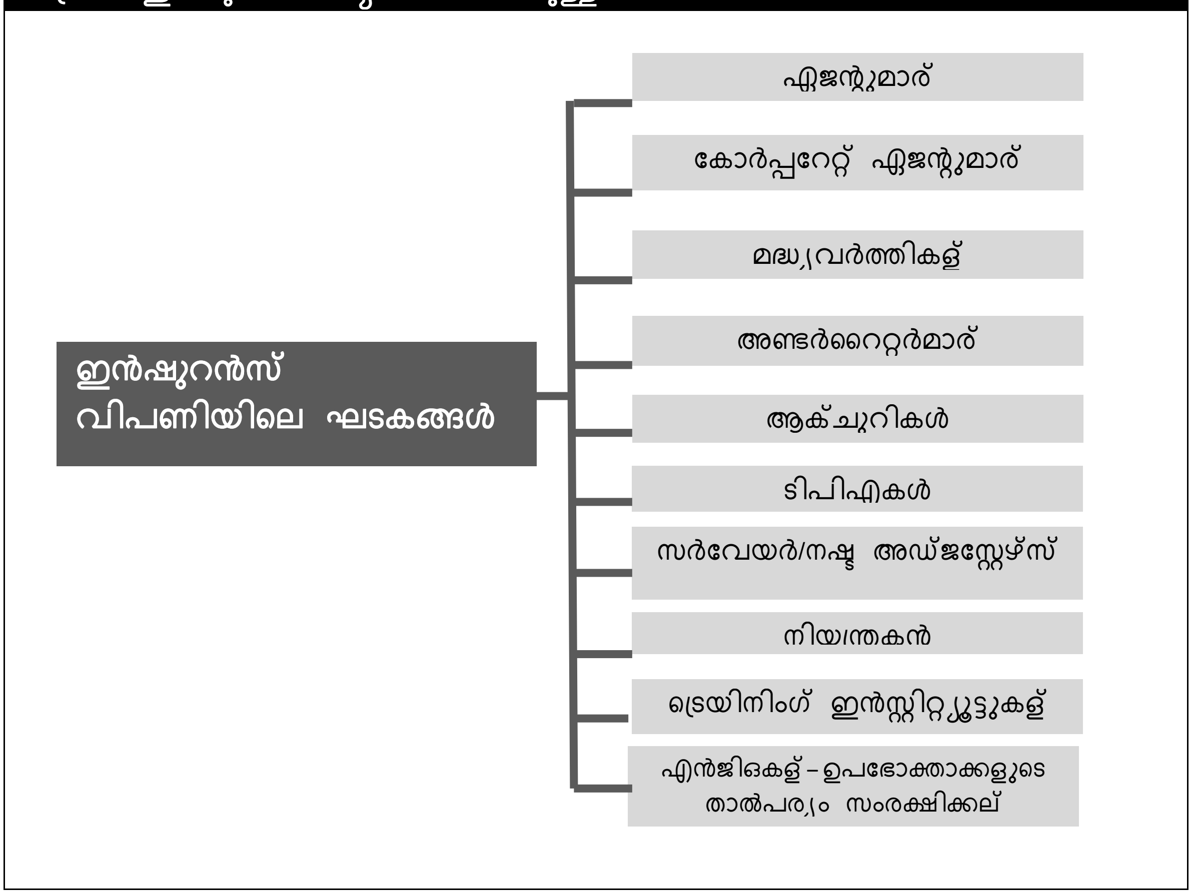
ഇ1സി റീയിൻഷുറൻസ് കമ്പനികള്

എ2 വിഭാഗത്തില് നമ്മള് കണ്ടതുപോലെ ഇൻഷുറൻസ് എന്നത് അപകടസാദ്ധ്യത കൈമാറ്റം ചെയ്യുന്ന ഒരു സാങ്കേതികതയാണ്. അപകടസാദ്ധ്യത താങ്ങാനാകാത്തയാളുടെ ഭാഗം താങ്ങാനാകുന്ന ആളിലേയ്ക്ക് കൈമാറ്റം ചെയ്യപ്പെടുന്നു. എന്നിരുന്നാലും, ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികൾക്ക് മാത്രമേ അത്രമാത്രം അപകടസാദ്ധ്യത ഏറ്റെടുക്കാനാകൂ. പരിധി ഒരിക്കൽ എത്തിക്കഴിഞ്ഞാൽ, ഇൻഷുററ് തന്നെ നഷ്ടം എന്ന അപകടസാദ്ധ്യതയ്ക്ക് വിധേയമാകുന്നു. ഇത് സംഭവിക്കുമ്പോൾ ഇൻഷുററ് അവരുടെ അപകടസാദ്ധ്യതകള് മറ്റൊരാൾക്ക് കൈമാറുകയും അവർ സ്വയം പരിരക്ഷിക്കുകയും ചെയ്യും. ഇവിടെയാണ് റീയിൻഷുറൻസ് കമ്പനികൾ ഉപയോഗത്തില് വരുന്നത്. ഒരു റീയിൻഷുറൻസ് കമ്പനി ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളുടെ ഇൻഷുററാണ്. റീയിൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് ഒരു നിശ്ചിത അളവുവരെ അപകടസാദ്ധ്യതകളെ ഏറ്റെടുക്കുകയും, പരിഗണനാർഹമായ പേയ്മെന്റ് നടത്തുകയും ചെയ്യുന്നു.

ഇ2 ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായത്തിലുള്ള പങ്കുകള്

ഇൻഷുററെക്കൂടാതെ ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായത്തില് ഇൻഷോർഡിനുള്ള പങ്ക് ചുവടെ.

ചിത്രം1.3: ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായത്തിലുള്ള പങ്ക്



ഏജന്റുമാര്	ഇവർ ഇൻഡ്യയിലെ ഇൻഷുറൻസ് വിൽപനയുടെ ഭൂരിഭാഗം ശതമാനം വിൽപന നടത്തുന്നവരാണ്. സാദ്ധ്യതാ കക്ഷിയെ കാണുക, അവരുടെ ആവശ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുക, അനുയോജ്യമായ ഉൽപന്നങ്ങള് അവർക്ക് ശുപാർശ ചെയ്യുക എന്നിവയെല്ലാം ഏജന്റിന്റെ ചുമതലയാണ്. നമ്മൾ എച്ച്

	വിഭാഗത്തിൽ ഏജന്റിന്റെ പങ്കിനെക്കുറിച്ച് വിശദമായി ചർച്ച ചെയ്യും.
കോർപ്പറേറ്റ് ഏജന്റുമാര്	ഇവയിൽ ഉൾക്കൊള്ളുന്നത് ബാങ്കുകളും ബ്രോക്കർമാരുമാണ്. എഫ്2 വിഭാഗത്തില് ഇതിനെക്കുറിച്ചുള്ള കൂടുതല് വിശദാംശങ്ങളുണ്ട്.
മദ്ധ്യവർത്തികള്	ഇത് വ്യക്തികളോ ഓർഗനൈസേഷനുകളോ എന്തുമാകാം. ഫേമുകൾ, ബാങ്കുകള്, കോമ്പസിറ്റ് ബ്രോക്കർമാര് എങ്ങനെ എന്തും. മദ്ധ്യവർത്തികള് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികൾക്കായി സാദ്ധ്യതാ കക്ഷികളെ കാണുകയും ബിസിനസ്സ് നടത്തുകയും ചെയ്യുന്നു.
അണ്ടർറൈറ്റേഴ്സ്	ഇതാണ് പ്രൊപ്പോസൽ സ്വീകരിക്കണോ വേണ്ടയോ എന്ന കാര്യം തീരുമാനിക്കുന്നത്. പ്രൊപ്പോസൽ സ്വീകരിക്കണമെങ്കില്, അണ്ടർറൈറ്റർ അത് എന്ത് വിലയ്ക്ക് സ്വീകരിക്കണം എന്ന് തീരുമാനിക്കുന്നു.
ആക്ചുറീസ്	ഇത് ഉൽപന്നങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാന വില കണക്കാക്കുന്നു. അവർക്ക് കമ്പനിയുടെ സ്റ്റാറ്റിസ്റ്റിക്കല് വിവരങ്ങളും അതോടൊപ്പം കമ്പനിയുടെ കഴിഞ്ഞകാല ക്ലെയിം അനുഭവങ്ങളും പരിഗണിക്കാം. വ്യക്തിഗതമായ ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിലയിടൽ തീരുമാനിക്കുന്നതിനൊപ്പം അവര് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയുടെ മൊത്തത്തിലുള്ള സാമ്പത്തിക വിലയിരുത്തൽ സമയാസമയങ്ങളിൽ നടത്തുകയും ഭാവി ബാദ്ധ്യതകള് കൈകാര്യം ചെയ്യാന് കമ്പനിയുടെ കയ്യില് വേണ്ടത്ര റിസർവ് ബാക്കിയുണ്ടോയെന്ന് പരിശോധിക്കുകയും ചെയ്യും.
മൂന്നാം കക്ഷി ഭരണാധികാരികൾ (ടിപിഎകള്)	ഇത് ആശുപത്രി ശൃംഖലകള് രൂപീകരിക്കുന്നതിലൂടെയാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. അവ രൂപ വേണ്ടാതെ ആശുപത്രിയിൽ പ്രവേശിപ്പിക്കുന്ന സമയത്ത് സഹായിക്കുകയും ഡിസ്ചാർജ് ചെയ്യാന് ബില്ല് തീർക്കാനും മറ്റും വേണ്ട സഹായം നൽകുകയും ചെയ്യുന്നു.
ലോസ്സ് അഡ്ജസ്റ്റേഴ്സ്/സർവയേഴ്സ്	ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയ്ക്ക് ഒരു ക്ലെയിം ഉണ്ടാകുമ്പോള് ഇത് നഷ്ടം കണക്കാക്കുകയും സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യും. അവർക്ക് നോൺ-ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളില് പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു പങ്ക് വഹിക്കാനുണ്ട്.
റഗുലേറ്റർ	റഗുലേറ്റർക്ക് ഇൻഷുറൻസ് മേഖലയുടെ സുഗമമായ മുന്നോട്ടുപോക്കിന് വേണ്ട അന്തരീക്ഷമൊരുക്കുന്നതില് വലിയ പങ്കുവഹിക്കാനുണ്ട്. ഇൻഷുറൻസ് റെഗുലേറ്ററി അന്റ് ഡേവലപ്മെന്റ് അതോറിറ്റി (ഐആർഡിഎ) ആണ് ഇൻഡ്യയിലെ ഇൻഷുറൻസ് നിയന്ത്രകന്. ഐആർഡിഎ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികൾക്ക് ലൈസൻസുകള് നൽകുകയും എല്ലാ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളും എല്ലാ സമയത്തും നിയമാനുസൃതമായാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത് എന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികൾക്കെതിരായുള്ള പരാതികളില് ചെറിയ പോളിസി ഉടമകളെ സഹായിക്കേണ്ട ചുമതലയും ഇതിനുണ്ട്.
ട്രേയിനിംഗ് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടുകള്	ഇവയ്ക്ക് ഇൻഷുറന്സ് വ്യവസായത്തില് എപ്പോഴും അത്യാവശ്യമുള്ള മനുഷ്യശക്തി ലഭ്യമാക്കുകയാണ് ചെയ്യാനുള്ളത്. ഇൻഷുറൻസ് മേഖലയില് ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ട്രെയിനിംഗ് ഇന്സ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടുകൾ ഇൻഷുറൻസ് ഇന്സ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് ഇൻഡ്യ (ഐഐഐ),ഇൻഷുറൻസ് ഇന്സ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് റിസ്ക് മാനേജ്മെന്റ് (ഐഐആർഎം), നാഷണല് ഇൻഷുറൻസ് അക്കാദമി (എൻഐഎ) എന്നിവയാണ്.

എൻജിഒകൾ– ഉപഭോക്താക്കളുടെ അവകാശങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കൽ	ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ചും ഉപഭോക്താക്കളുടെ അവകാശങ്ങളെക്കുറിച്ചുമുള്ള ബോധവൽക്കരണം നടത്തുന്നതില് നോൺഗവണ്മെന്റല് ഓർഗനൈസേഷനുകൾക്ക് (എൻജിഒ) പ്രധാനപ്പെട്ടൊരു പങ്ക് വഹിക്കാനുണ്ട്. ഗ്രാമീണ മേഖലകളില് എൻജിഒകള് പ്രവർത്തിക്കുന്നത് സ്വയം സഹായ സംഘങ്ങളുമൊത്താണ് (എസ്എച്ച്ജികൾ) കൂടാതെ അത് ഏറ്റവും താഴേത്തട്ടിൽ മൈക്രോഫിനാൻസ് വഴി എത്തിപ്പെടാനും സഹായിക്കും.

വിപണിയിലുള്ള ഈ ചില പങ്കുകള് ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിൽപനയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട കാര്യങ്ങളിൽ പ്രതിഫലിക്കുന്നുണ്ട് – അല്ലെങ്കിൽ ഇൻഷുറൻസ് വിതരണം എന്നാണിത് അറിയപ്പെടുന്നത്. അവരെങ്ങനെയാണ് ഇത് ചെയ്യുക? അടുത്ത വിഭാഗം ഒന്നു നോക്കുക.

എഫ് ഇൻഷുറൻസ് വിതരണം

ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങളുടെ മാർക്കറ്റിംഗ് രണ്ട് ശൃംഖലകളിലൂടെയാണ് നിർവഹിക്കുന്നത്:

ചിത്രം 1.4

ഇത് പരിഗണിക്കുക...

വിഭാഗം ഇയില് വിവരിച്ചിട്ടുള്ള ഇൻഷുറൻസ് മാർക്കറ്റിന്റെ ഘടകങ്ങള് പരിശോധിക്കുക. വിതരണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ഇവയില് ഏതാണ് നേരിട്ടുള്ള മാർക്കറ്റിംഗിലും പരോക്ഷമായ മാർക്കറ്റിംഗിലും ഉൾപ്പെടുന്ന ചാനലുകള്?

എഫ്1 നേരിട്ടുള്ള മാർക്കറ്റിംഗ് ചാനലുകള്

നേരിട്ടുള്ള മാർക്കറ്റിംഗ് സംഭവിക്കുന്നത് വിൽപന നടത്താനുള്ള ഒരു സമ്മർദ്ദം ഇൻഷുറര് ചെലുത്തിയതുകൊണ്ടുകൂടിയാവാം മാത്രമല്ല അത് ഇൻഷുററുടെ ഓഫീസിലുള്ള മുഴുവന് സമയ ജീവനക്കാർ മുഖാന്തരം നടക്കുന്നതുമാണ്. പരസ്യങ്ങൾ ടെലിവിഷന് വഴിയോ, ഇ-മെയിൽ മാർക്കറ്റിംഗ് വഴിയോ, വാർത്താപത്രങ്ങള്, പരസ്യപ്പലകകള്,അല്ലെങ്കിൽ ഓൺലൈന് മാർക്കറ്റിംഗ് തുടങ്ങി ഏത് മാദ്ധ്യമം വഴിയാണെങ്കിലും ലക്ഷ്യമിടുന്നത് കച്ചവടം തന്നെയാണ്. കരാർ മദ്ധ്യവർത്തിയില്ലാതെ കക്ഷിയും ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയും തമ്മില് നേരിട്ട് പൂർത്തിയാകുന്നു.

എഫ്1എ ഇ-വിൽപന

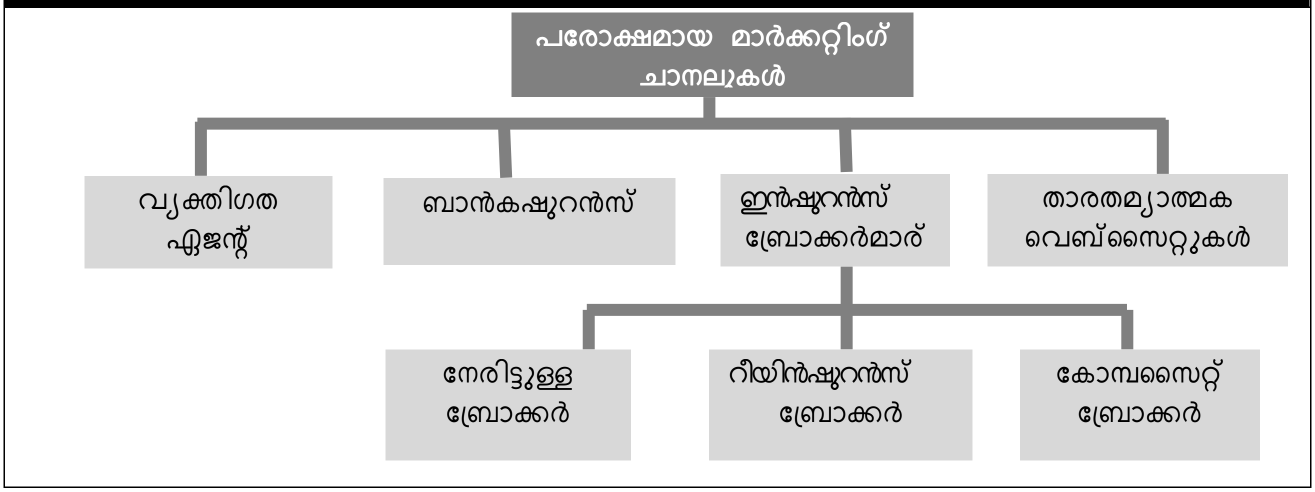
ഇ-വിൽപന എന്നത് ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങള് ഇന്റർനെറ്റ് മുഖാന്തരം വിൽക്കുന്നതിനെയാണ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ഇൻഡ്യയില് ഈ മാർഗ്ഗത്തിലൂടെയുള്ള ഇൻഷുറൻസ് വിൽപന താരതമ്യേന പുതിയതാണ്, പക്ഷെ പരമ്പരാഗത രീതികളുമായി പെട്ടന്നുതന്നെ മത്സരിക്കാവുന്ന വിധത്തിൽ വളർന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്നു. കുറച്ച് കാലമായി ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികൾ പുതുക്കല് പ്രീമിയവും അടയ്ക്കാനുള്ള ഗേറ്റ് വേ ആയും മറ്റ് ഉൽപന്നങ്ങള് വിൽക്കുകയും ചെയ്യുന്നുണ്ട്, പക്ഷെ 2009 ന്റെ അവസാനത്തോടുകൂടി മാത്രമാണ് ഇന്റർനെറ്റ്

വഴി പൂർണ്ണമായും ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിൽപന ആരംഭിച്ചത്. ഇത്തരം ഓൺലൈന് ഉൽപന്നങ്ങള് ഉപഭോക്താവിന് നേരിട്ട് വിൽക്കുന്നതിനാല്, പ്രത്യേകിച്ചും മദ്ധ്യവർത്തികള് ഇല്ലാത്തതിനാൽ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികൾക്ക് ഉൽപന്നങ്ങള് വളരെ വിലക്കുറവിന് നൽകാനാകും, കാരണം മദ്ധ്യവർത്തികളുടെ കമ്മീഷനുകള് അതില് നിന്നും ഒഴിവാക്കപ്പെടുന്നു.

എഫ്2 പരോക്ഷമായ മാർക്കറ്റിംഗ് ചാനലുകള്

നമ്മൾ കണ്ടതുപോലെ, ഓൺലൈന് ഇൻഷുറൻസ് വിൽപന അതിവേഗം വളർന്നുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. എന്നിരിക്കെത്തന്നെ മദ്ധ്യവർത്തികള് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികൾക്ക് വലിയ സംഭാവനകളാണ് നൽകുന്നത്. മദ്ധ്യവർത്തികള് താഴെ പറയുന്നു.

ചിത്രം 1.5: പരോക്ഷമായ മാർക്കറ്റിംഗ് ചാനലുകള്



വ്യക്തിഗത ഏജന്റുമാർ	ഇവ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് ഏറ്റെടുത്ത് പരിശീലനം നൽകിയിട്ടുള്ളവരാണ്. നിശ്ചിത പരീക്ഷ ജയിച്ച് ലൈസൻസ് ലഭിച്ചതിനുശേഷം, ഈ ഏജന്റുമാര് ഇൻഷുറർക്കുവേണ്ടി ബിസിനസ്സ് അന്വേഷിക്കുകയും നേടുകയും ചെയ്യും. ഏജന്റുമാര് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയുടെ പേറോളില് ഇല്ലെങ്കിലും അവർക്ക് വിൽപനയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ കമ്മീഷന് നൽകുന്നു. ഇൻഡ്യയിലെ നിലവിലുള്ള നിയമപ്രകാരം ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന് ഒരുസമയത്ത് ഒരേയൊരു കമ്പനിയെ മാത്രമേ പ്രതിനിധീകരിക്കാനാകൂ.
ബാൻകഷുറൻസ്	വിഭാഗം ഡി4 ല് നമ്മള് കണ്ടതുപോലെ, ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് ബാങ്കുകൾ വഴി ഉൽപന്നങ്ങള് വിൽക്കാന് പങ്കാളികളാകുന്നു. നിലവിലുള്ള നിയമപ്രകാരം ഒരു ബാങ്കിന് ഒരേസമയം ഒരു ഇൻഷുറന്സ് കമ്പനിയുടെ ഏജന്റാകാന് മാത്രമേ സാധിക്കൂ
ഇൻഷുറൻസ് ബ്രോക്കർമാർ	ഇവർക്ക് ഒരുപാട് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളുടെ ഉൽപന്നങ്ങള് വിൽക്കാന് സാധിക്കും. അവർക്ക് ഒരുപാട് കമ്പനികളുടെ ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങള് താരതമ്യം ചെയ്യാനുള്ള അവസരമുണ്ട് കൂടാതെ അവർക്ക് ഉപഭോക്താവിന്റെ ആവശ്യത്തിനനുസരിച്ച് ഉൽപന്നങ്ങള് വാഗ്ദാനം ചെയ്യാനും കൂടുതൽ കാര്യക്ഷമമായി സാധിക്കും. ബ്രോക്കർ കക്ഷിയെ ആണ് പ്രതിനിധീകരിക്കുന്നത്: അവർ ഉപഭോക്താവിന്റെ ആവശ്യങ്ങൾ മനസ്സിൽ വെയ്ക്കുകയാണ് ഏതെങ്കിലും ഒരു കമ്പനിയുടെ പ്രത്യേകമായ ഒരുൽപന്നം മനസ്സില് വെയ്ക്കുന്നതിനെക്കാൾ കൂടുതല് ചെയ്യുക
താരതമ്യാത്മക	ഇത് അടുത്ത കാലത്ത് മാത്രം സംഭവിച്ച പ്രതിഭാസമാണ്. വ്യത്യസ്ത

വെബ്സൈറ്റുകൾ	ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളുടെ കോട്ടുകള് ഒരുമിച്ച് ഇന്റർനെറ്റ് വഴി ശേഖരിക്കാന് സാധിക്കുന്നു. ഒരു വ്യക്തിയ്ക്ക് അവരുടെ വിവരങ്ങൾ നൽകാനും പല കമ്പനികളുടെ കോട്ടുകളെ താരതമ്യം ചെയ്യാനും സാധിക്കും. എന്നിട്ട് അവരുടെ ആവശ്യങ്ങളോട് ഏറ്റവുമധികം യോജിക്കുന്ന ഉൽപന്നം തെരഞ്ഞെടുക്കാം. എന്നിരുന്നാലും, വാങ്ങാന് ഉദ്ദേശിക്കുന്നതിനുമുമ്പ് അംഗീകൃതമായ സൈറ്റുകളല്ല ഇവയൊന്നും എന്നതിനാൽ തന്നെ കമ്പനിയുമായി നേരിട്ട് ബന്ധപ്പെട്ടതിനുശേഷം മാത്രം വാങ്ങുക.

ഇത് പരിഗണിക്കുക...

ഏതാണ് ഭേദം – ഇൻഷുറൻസ് നേരിട്ടുള്ള മാർക്കറ്റിംഗ് വഴി അല്ലെങ്കില് പരോക്ഷമായ മാർക്കറ്റിംഗ് വഴി വാങ്ങുന്നത്?

ചോദ്യം 1.4

എന്തുകൊണ്ടാണ് ഇന്റർനെറ്റുവഴി നേരിട്ട് വിൽക്കുന്ന ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് വളരെ കുറഞ്ഞ പ്രീമിയം നിരക്കുകൾ വാഗ്ദാനം ചെയ്യാന് സാധിക്കുന്നത്?

ഇപ്പോൾ നമ്മള് എങ്ങനെയാണ് ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങള് വിൽക്കേണ്ടതെന്നും അത് എങ്ങനെയാണ് എന്നും മനസ്സിലാക്കിക്കഴിഞ്ഞു. എന്തെല്ലാം തരം ഉൽപന്നങ്ങള് ലഭ്യമാണ്? ഈ പാഠപുസ്തകത്തിൽ ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് കൂടുതലായി പഠിക്കും. ഇപ്പോൾ, ലഭ്യമായ ഇൻഷുറൻസ് തരങ്ങളുടെ ഒരു ഹ്രസ്വ വിവരണം നൽകും.

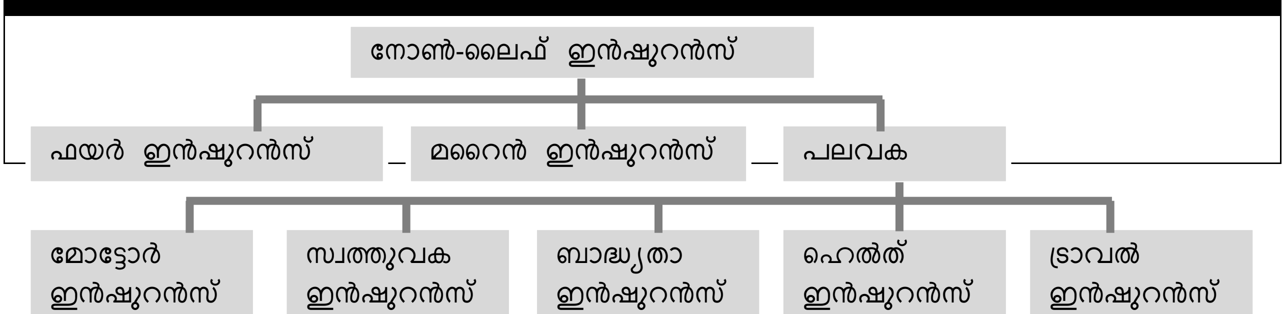
ജി ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങള്

വിഭാഗം ഇ1 ല് നമ്മള് കണ്ടതുപോലെ, റീയിൻഷുറൻസല്ലാതെ, ഇൻഷുറൻസ് വിപണി വിശാലമായി രണ്ട് വിഭാഗങ്ങളായി തിരിച്ചിരിക്കുന്നു
– ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കൂടാതെ നോണ്-ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ്. ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് മനുഷ്യ ജീവിതവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട അപകടസാദ്ധ്യതകളുടെ പരിരക്ഷ നൽകുന്നു. നോൺ-ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് അല്ലെങ്കില് ജനറല് ഇൻഷുറൻസില് മറ്റെല്ലാ അപകടസാദ്ധ്യതകളും പരിരക്ഷിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.

ജി1 നോൺ-ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് വിപണി

നോൺ-ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് വിപണി വീണ്ടും ഉപ വിഭാഗങ്ങളാക്കി തരം തിരിച്ചിരിക്കുന്നു.

ചിത്രം 1.6: നോൺ-ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് വിപണി

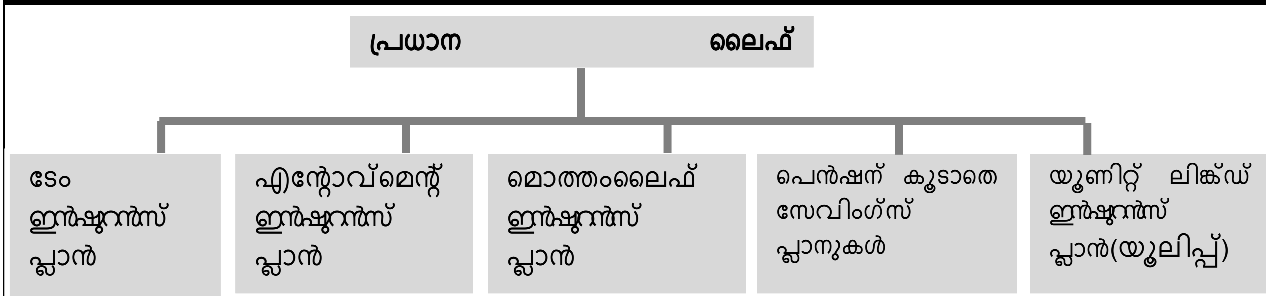


സമൂഹത്തിന് ആവശ്യമുള്ളപ്പോഴൊക്കെ വേണ്ട ഉൽപന്നങ്ങള് അവതരിപ്പിക്കപ്പെടുന്നതുകൊണ്ടുതന്നെ അനുദിനം വളർന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന വിപണിയാണിത്.

ജി2 ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് വിപണി

ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് വിപണിയില് അനേകതരം ഉൽപന്നങ്ങള് ലഭ്യമാണ്. നമ്മള് അവയെക്കുറിച്ച് വിശദമായി മറ്റ് അദ്ധ്യായങ്ങൾ 5,6, കൂടാതെ 7 എന്നിവയില് പരിശോധിക്കും. എന്നിരുന്നാലും, ഇവിടെ നിങ്ങൾക്ക് അന്വേഷണം ആരംഭിക്കാവുന്ന പ്രധാന ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഹ്രസ്വമായ വിവരങ്ങളും അവ നിങ്ങള് എങ്ങനെയാണ് വിൽക്കേണ്ടത് തുടങ്ങിയ കാര്യങ്ങളും നൽകുന്നുണ്ട്. ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസിനു കീഴില് വാഗ്ദാനം ചെയ്യപ്പെടുന്ന പ്രധാനപ്പെട്ട ഉൽപന്നങ്ങള് താഴെ തന്നിരിക്കുന്നു.

ചിത്രം 1.7: പ്രധാന ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങള്



പ്രത്യേക ജനറല് ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ചുള്ള ചർച്ച ഈ പുസ്തകത്തിന്റെ സാദ്ധ്യതകൾക്കും അപ്പുറത്താണ്.

നിർദ്ദിഷ്ട പ്രവർത്തനം

നിങ്ങളുടെ കുടുംബാംഗങ്ങളോടോ അല്ലെങ്കില് സുഹൃത്തുക്കളോടോ അവർക്കുള്ള ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് പ്ലാന് (കൾ) സംബന്ധമായ വിവരങ്ങൾ തിരക്കുക. എന്തുകൊണ്ടാണ് ഒരു പ്രത്യേക ഉൽപന്നം തെരഞ്ഞെടുത്തത് എന്ന് അവരോട് ചോദിക്കുക

നമ്മളിപ്പോൾ ഇൻഷുറൻസ് വിപണിയുടെ വിഹഗവീക്ഷണം നടത്തിക്കഴിഞ്ഞു. അവയുടെ പങ്കുകൾ കൂടാതെ ഉൽപന്നങ്ങള് വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്ന കാര്യങ്ങള് എന്നിവയെക്കുറിച്ച് ചർച്ച ചെയ്തു. ഇൻഷുറൻസിനു പിന്നിലെ ആശയങ്ങളെക്കുറിച്ച് കൂടുതല് ചർച്ച ചെയ്യുന്നതിനായി നമ്മൾ അടുത്ത അദ്ധ്യായത്തിലേയ്ക്ക് പോകുന്നതിനു മുമ്പ്, എന്താണ് ഒരു ഏജന്റ് എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത് എന്ന കാര്യം നമുക്ക് അവസാനിപ്പിക്കാം.

എച്ച്. ഒരു ഏജന്റിന്റെ പങ്കും പ്രവൃത്തികളും

എച്ച്1 ഒരു ഏജന്റാവുന്നത്

ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റാകാന് നിങ്ങൾ ആഗ്രഹിക്കുന്നുവെങ്കില് അതിന് ഒരു വ്യക്തി എന്ന നിലയ്ക്ക് നിങ്ങൾ ഒരുപാട് മാനദണ്ഡങ്ങള് പാലിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഇൻഷുറൻസ് നിയമം അനുശാസിക്കുന്നത് ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന് ഒരു ലൈസൻസ് ഉണ്ടായിരിക്കണം എന്നതാണ്. ഐആർഡിഎ എല്ലാത്തരം ലൈസൻസ് സംബന്ധിയായ കാര്യങ്ങളും ഏജന്റുമാരുമായി ബന്ധപ്പെട്ട കാര്യങ്ങളും കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നു. പ്രക്രിയയുടെ എല്ലാ ഘട്ടങ്ങളിലും ഈ നിയമപ്രകാരമുള്ള കാര്യങ്ങൾ പൂരിപ്പിക്കാനുണ്ട്. ഈ നിയമങ്ങളെ സംബന്ധിച്ച പൂർണ്ണ വിവരങ്ങൾ ഈ പാഠപുസ്തകത്തില് പിന്നീട് ചർച്ച ചെയ്യും. ഈ ആമുഖ അദ്ധ്യായത്തില് ഒരു ഏജന്റാകുന്നതിനുള്ള പ്രക്രിയ കൂടാതെ ഏജന്റ് എന്താണ് ചെയ്യുന്നത് എന്ന കാര്യങ്ങളുടെ ചുരുക്കം മാത്രമേ നൽകുന്നുള്ളൂ.

എച്ച്2 ഒരു ഏജന്റിന്റെ പങ്ക്

വിഭാഗം എഫ്2 ല് പറഞ്ഞതുപോലെ, ഏജന്റുമാര് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളാല് നിയമിതരായവരും ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയ്ക്കും ഇൻഷേ്വർഡിനുമിടയില് പ്രധാന കണ്ണികളായിരിക്കുന്നവരുമാണ്. അവരുടെ ചുമതല കക്ഷികളുടെ ആവശ്യങ്ങളെ നിർവഹിക്കുന്ന ശരിയായ ഉൽപന്നങ്ങള് ശുപാർശ ചെയ്യുകയാണ്. അതേസമയം തെറ്റായ ഉൽപന്നങ്ങള് നൽകി ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയെ നഷ്ടത്തിലാക്കുന്നതായ യാതൊന്നും തന്നെ ചെയ്യുകയുമരുത്.

ഇത് മൊത്തം ഇൻഷുറൻസ് ബിസിനസ്സില് ഏജന്റിന്റെ പങ്ക് വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാക്കുന്നു

ഏജന്റുമാര് ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങളുടെ അനായാസ വിൽപന സാദ്ധ്യമാക്കുന്നു. അവർ ആവശ്യമായ പേപ്പർ വർക്കുകള് ചെയ്യുകയും ഓരോ കക്ഷികളുടെയും പോളിസി മെച്യൂറാകുന്നതുവരെ അല്ലെങ്കില് ക്ലെയിം ഉണ്ടാകുമ്പോള് അവരെ സഹായിക്കുകയും ചെയ്യും. ക്ലെയിം ഉണ്ടാകുമ്പോള് അതിവേഗത്തില് അത് ഒത്തുതീർപ്പാക്കാനും കക്ഷിയെ ഏജന്റ് സഹായിക്കണം.

ഇൻഡ്യയില്, ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റുമാർ താഴെക്കാണുന്ന ശീർഷകങ്ങളിലുള്ള ഇൻഷുറൻസ് തരങ്ങളുമായാണ് സാധാരണയായി ബന്ധപ്പെടാറുള്ളത്:

• ടേം ഇൻഷുറൻസ് കൂടാതെ മൊത്തം ലൈഫ് പ്ലാനുകള് മുതലായ അടിസ്ഥാന ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങള്;
• സെവിംഗ്സ് ഉൽപന്നങ്ങള്; കൂടാതെ
• ഹെൽത് ഇൻഷുറൻസ് കൂടാതെ അപകടമരണ പ്ലാനുകള് മുതലായ മറ്റ് സാമ്പത്തിക ഉൽപന്നങ്ങള്. ഈ ഉൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് നമ്മള് അടുത്ത അദ്ധ്യായങ്ങളില് പഠിക്കും.

ലൈസൻസ് ലഭിക്കുകയും നിയമിതനാവുകയും ചെയ്തുകഴിഞ്ഞാൽ, ഏജന്റ് ഒരു സ്വതന്ത്രനായ പ്രൊഫഷണലാണ്. എല്ലാത്തിനും ഉപരിയായി ഏജന്റ് തന്റെ കക്ഷികളുടെ താൽപര്യമാണ് സംരക്ഷിക്കേണ്ടത്.

എല്ലാ ലൈസൻസുള്ള ഏജന്റുമാരും അച്ചടക്കനിയമത്തില് അടിയുറച്ചു നിൽക്കണം

എച്ച്3 ഏജന്റുമാർക്കുള്ള അച്ചടക്കനിയമം

ഏജന്റുമാരെ അവരുടെ പങ്ക് പ്രൊഫഷണലായി ചെയ്തു തീർക്കുന്നതില് സഹായിക്കുന്നതിന്, എല്ലാ ഏജന്റുമാരും ഐആർഡിഎ **ഇൻഷുറൻസ് റെഗുലേറ്ററി അന്റ് ഡെവലപ്മെന്റ് അതോറിറ്റി (ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റുമാരുടെ ലൈസന്സിങ്ങ്) പുറപ്പെടുവിച്ച 2000** നിയമത്തിലെ വകുപ്പ് 8 പ്രകാരം അച്ചടക്കനിയമം പാലിക്കണം. അച്ചടക്കനിയമത്തില് ഐആർഡിഎ ഏജന്റ് എന്തു ചെയ്യണം എന്ത് ചെയ്യരുത് എന്ന കാര്യങ്ങള് വിശദമായി പ്രതിപാദിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഉദാഹരണത്തിന്, ഏജന്റ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ടതും ശുപാർശ ചെയ്ത

ഉൽപന്നങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ടതുമായ എല്ലാ വിവരങ്ങളും വെളിപ്പെടുത്തണം. അവർ കക്ഷിയുടെ നന്മയ്ക്കുവേണ്ടി പ്രവർത്തിക്കുന്നതോടൊപ്പം തന്നെ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയ്ക്കെതിരെ ദോഷകരമായതൊന്നും (അദ്ധ്യായം 4ൽ നമ്മള് ദോഷകരമായ തെരഞ്ഞെടുപ്പിനെക്കുറിച്ച് കൂടുതലായി പഠിക്കും) ചെയ്യുന്നില്ല എന്ന് ഉറപ്പാക്കുകയും വേണം. അതുകൂടാതെ, ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് കമ്പനിയ്ക്കുവേണ്ടി ശേഖരിച്ച ബിസിനസ്സ് നിലനിർത്താനായുള്ള നടപടികളും കൈക്കൊള്ളണം. ഇത് ചെയ്യാന് അവര് എല്ലാ തരത്തിലുമുള്ള പരിശ്രമങ്ങൾ - വാക്കായും എഴുത്തായും - പോളിസി ഉടമ സമയാസമയങ്ങളിൽ പ്രീമിയം അടയ്ക്കുന്നുണ്ട് എന്ന കാര്യം ഉറപ്പുവരുത്തുകയും വേണം. ഏജന്റുമാർക്കായുള്ള അച്ചടക്കനിയമങ്ങളെക്കുറിച്ച് പിന്നീട് നമുക്ക് ചർച്ച ചെയ്യാം.

പ്രധാന കാര്യങ്ങൾ
ഈ അദ്ധ്യായത്തിൽ പരാമർശിച്ചിട്ടുള്ള പ്രധാന കാര്യങ്ങള് ചുവടെ:
സാമ്പത്തിക സേവനങ്ങളുടെ പങ്ക്
•രാജ്യത്തിന്റെ മൊത്തം സാമ്പത്തിക വളർച്ചയില് സാമ്പത്തിക സേവന മേഖലയ്ക്ക് (ഇൻഷുറൻസ് മേഖല ഉൾപ്പെടെ) വലിയൊരു പങ്ക് വഹിക്കാനുണ്ട്.
•കമ്പനികൾക്കും/പ്രോജക്റ്റുകൾക്കുമായി ഇൻഷുറൻസ് മേഖലയ്ക്ക് നിക്ഷേപങ്ങള് നൽകാനുണ്ട്. ഇതിന് നന്ദി പറയേണ്ടത് നിക്ഷേപ ഉൽപന്നങ്ങള് വഴി പരിരക്ഷ വാങ്ങുന്ന വ്യക്തിഗത ഇൻഷുറർമാരോടാണ്.
പ്രൊഫഷണൽ ഇൻഷുറൻസ് വിപണിയുടെ ആനുകൂല്യങ്ങള്
•ആവശ്യാധിഷ്ഠിത വിൽപനയും ശരിയായ വെളിപ്പെടുത്തലുകളും പോളിസി ഉടമകൾക്കിടയില് ആത്മവിശ്വാസം ഉയർത്തുകയും, ഇൻഷുറൻസ് കടന്നുകയറുന്നത് വർദ്ധിക്കുകയും, ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയുടെ മൊത്തം വിജയശതമാനം വർദ്ധിക്കുകയും ചെയ്യും.
ഇൻഷുറൻസിന്റെ ചരിത്രം
• ഇൻഡ്യയിലെ ഇൻഷുറൻസ് ചരിത്രത്തെ മൂന്ന് ഘട്ടങ്ങളാക്കി തിരിക്കാം.
•ആദ്യ ഘട്ടം (ഉദാരവൽക്കരണത്തിനു മുമ്പ്) എന്നത് 1956 ല് സർക്കാർ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളെ ദേശസാൽക്കരിക്കുന്നതിന് മുമ്പ് സ്വകാര്യ, വിദേശ കമ്പനികള് ആധിപത്യം പുലർത്തിയിരുന്ന കാലമാണ്.
•രണ്ടാം ഘട്ടം (ഉദാരവൽക്കരണം) പരിഷ്കാരങ്ങൾ ഐആർഡിഎ നടപ്പിലാക്കുകയും ഇൻഷുറൻസ് മേഖലയ്ക്ക് നിയങ്ങളുടെ നിയന്ത്രണം കൊണ്ടുവരികയും ചെയ്ത കാലമാണ്. സ്വകാര്യ പങ്കാളിത്തം, എഫ്ഡിഐ എന്നിവയെ ആകർഷിച്ചു.
• മൂന്നാം ഘട്ടത്തില് (ഉദാരവൽക്കരണത്തിനു ശേഷം) ഒരുപാട് സ്വകാര്യ കമ്പനികൾ വിദേശ കമ്പനികളുമായി സഖ്യമുണ്ടാക്കി സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിച്ചു. നിലവിൽ ഇൻഡ്യയില് 23 ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്.
ഇൻഷുറൻസ് ഓർഗനൈസേഷനുകളും പങ്കുകളും
• ഇൻഷുറൻസ് ബിസിനസ്സിനെ മൂന്ന് പ്രധാന തരങ്ങളായി വിഭജിച്ചിരിക്കുന്നു- ലൈഫ്, നോൺ-ലൈഫ് കൂടാതെ റീയിൻഷുറൻസ്.
• ഇൻഷുറൻസ് വിപണി സ്ഥാപിക്കുന്നത് ഏജന്റുമാര്, കോർപ്പറേറ്റ് ഏജന്റുമാര്, മദ്ധ്യവർത്തികള്, അണ്ടർറൈറ്റർമാര്, ആക്ചുറികള്, റ്റിപിഎകള്, സർവേയർമാര്, റെഗുലേറ്റർ, ട്രെയിനിംഗ് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടുകള് കൂടാതെ എൻജിഒകള് എന്നിവര് ചേർന്നാണ്.
ഇൻഷുറൻസ് വിതരണം
• ഇൻഷുറൻസ് നേരിട്ടുള്ള മാർക്കറ്റിങ് ചാനലുകള് വഴിയും (ജീവനക്കാർ കൂടാതെ ഇന്റർനെറ്റ് വിൽപന വഴി) പരോക്ഷമായ മാർക്കറ്റിംഗ് ചാനലുകള് വഴിയും (ഏജന്റുമാര്, ബാൻകഷുറൻസ്, ബ്രോക്കർമാർ) വിൽക്കപ്പെടുന്നു.
ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങള്
• ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്ന ഉൽപന്നങ്ങള് ടേം ഇൻഷുറൻസ് പ്ലാനുകൾ, എന്റോവ്മെന്റ് അഷ്വറൻസ് പ്ലാനുകള്, മൊത്തം ലൈഫ് പ്ലാനുകള്, പെൻഷന്

കൂടാതെ സേവിംഗ്സ് പ്ലാനുകൾ, യൂണിറ്റ് ലിങ്ക്ഡ് പ്ലാനുകള് എന്നിവയാണ്.
ഒരു ഏജന്റാവുക
•ഒരു ഏജന്റാകാന് ഒരു വ്യക്തിയ്ക്ക് ആവശ്യമായ ഫോമും ഫീസും സമർപ്പിക്കണം, മതിയായ യോഗ്യത വേണം, പ്രായോഗിക പരിശീലനം നേടുകയും പരീക്ഷ ജയിക്കുകയും വേണം.
• ഒരു ഏജന്റ് തന്റെ കക്ഷിയ്ക്ക് ആവശ്യാനുസരണമുള്ള ഒരുൽപന്നം ശുപാർശ ചെയ്യണം കൂടാതെ അതേസമയം ഇൻഷുററർക്ക് അതൊരു മോശം തെരഞ്ഞെടുപ്പാകാനും പാടില്ല.
•ഇൻഷുററുടെ ഉൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ച്, മത്സരമുള്ള മറ്റ് ഇൻഷുറർമാരുടെ ഉൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് മറ്റ് നിക്ഷേപ ഉൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് ഒക്കെ അധികമധികം വിജ്ഞാനം നേടാന് ഏജന്റ് തുടർച്ചയായി ശ്രമിക്കണം.
•എല്ലാ ലൈസൻസുള്ള ഏജന്റുമാരും എല്ലാ സമയത്തും അച്ചടക്കനിയമങ്ങള്ക്ക് അകത്തു നിന്നുകൊണ്ട് പ്രവർത്തിക്കണം.

ചോദ്യോത്തരങ്ങൾ
1.1 ഉത്തരം (എ) അപകടസാദ്ധ്യതകളുടെ കൈമാറ്റം. നിങ്ങൾ നേരിടുന്ന അപകടസാദ്ധ്യതയെ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയ്ക്ക് കൈമാറുന്നു.
1.2 ഒരുപാട് മത്സരം നടക്കുകയും സാന്മാർഗിക വിരുദ്ധമായ പ്രവർത്തനങ്ങളെക്കുറിച്ച് കൂടുതൽ വിവരങ്ങള് റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യപ്പെടുകയും ചെയ്യുന്നുണ്ട്.
1.3 ബാൻകഷുറൻസ് എന്നത് ബാങ്കുകള് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളുമായി പങ്കാളികളായി ബാങ്ക് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഇൻഷുറൻസ് ഉല്പന്നങ്ങൾ വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നതാണ്.
1.4 മദ്ധ്യവർത്തിയുടെ സാന്നിദ്ധ്യം ഒഴിവാക്കിക്കൊണ്ട് കമ്മീഷന് നൽകേണ്ടുന്ന കാര്യം ഒഴിവാക്കുകയും അതുവഴി ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയ്ക്ക് ആ സേവിംഗ്സ് ഉപഭോക്താക്കളിലേയ്ക്ക് പകർന്നു നൽകാനും കഴിയുന്നു.

സ്വയം-പരീക്ഷാ ചോദ്യങ്ങള്	
1	ആളുകൾക്ക് എന്തുകൊണ്ടാണ് ഇൻഷുറൻസ് ആവശ്യമായിട്ടുള്ളത്?
2	ഒരു പ്രൊഫഷണൽ ഇൻഷുറൻസ് മാർക്കറ്റ് ഉണ്ടായിരിക്കുന്നതിന്റെ ആനുകൂല്യങ്ങള് എന്തൊക്കെയാണ്?
3	എ) ഇൻഡ്യയിലെ ഇൻഷുറൻസ് മേഖലയിലെ മൂന്ന് ഘട്ടങ്ങള് ഏതെല്ലാമാണ്? ബി) ഏറ്റവും അടുത്ത ഘട്ടത്തില് എന്ത് സംഭവിച്ചു എന്ന കാര്യം വിവരിക്കുക.
4	ഇൻഷുറൻസ് വിപണി കെട്ടിപ്പടുക്കുന്ന പങ്കാളികളെ പട്ടികപ്പെടുത്തുക.
5	എന്തെല്ലാം പരോക്ഷ മാർക്കറ്റിംഗ് ചാനലുകളാണ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികൾക്ക് ഉള്ളത്?
6	ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് വിൽക്കുന്ന വ്യത്യസ്ത തരം ഉൽപന്നങ്ങള് എന്തെല്ലാമാണ്?

നിങ്ങൾക്ക് ഉത്തരങ്ങള് അടുത്ത പേജില് കാണാം

സ്വയം-പരീക്ഷാ ചോദ്യോത്തരങ്ങൾ	
1	ആളുകൾ അകാലത്തില് മരണമടയുകയാണെങ്കില് അവരുടെ കടമകള് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് പൂർത്തിയാക്കണം എന്ന് വിചാരിക്കുന്നു. അവ: • കുടുംബത്തിന്റെ വരുമാന ആവശ്യങ്ങള്; • കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസം; കൂടാതെ • കുട്ടികളുടെ വിവാഹം.
2	ആവശ്യാധിഷ്ഠിത വിൽപനയിലും വെളിപ്പെടുത്തലിലും ശ്രദ്ധകേന്ദ്രീകരിച്ചിട്ടുള്ള പ്രൊഫഷണൽ ഇൻഷുറൻസ് വിപണിയുടെ പ്രയോജനങ്ങള്: • പോളിസി ഉടമകൾക്കിടയില് ഉയർന്ന വിശ്വാസം; • ഇൻഷുറൻസ് എത്തിപ്പെടുന്നതില് വളർച്ച; • സാമൂഹ്യ ആനുകൂല്യങ്ങൾ; • തൊഴിൽ തലമുറ;

	• ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികൾക്കുള്ള കൂടിയ ലാഭങ്ങള്; • നിക്ഷേപ പ്രൊജക്റ്റുകൾക്കായി വഴിതിരിക്കാനുള്ള പ്രീമിയങ്ങളുടെ ലഭ്യത; കൂടാതെ • സാമ്പത്തിക രംഗത്തിന്റെ മൊത്തത്തിലുള്ള വളർച്ച.
3	എ) ഇൻഡ്യയിലെ ഇൻഷുറൻസിന്റെ ചരിത്രം താഴെ കാണുന്നതുപോലെ 3 ഘട്ടങ്ങളാക്കി തിരിക്കാം: • ഘട്ടം I – ഉദാരവൽക്കരണത്തിനു മുമ്പ്; • ഘട്ടം II – ഉദാരവൽക്കരം; കൂടാതെ • ഘട്ടം III – ഉദാരവൽക്കരണത്തിനു ശേഷം. ബി) ഘട്ടം III ൽ മൽഹോത്ര കമ്മിറ്റിയുടെ ശുപാർശകളെ തുടർന്ന്, ഇൻഷുറൻസ് മേഖല സ്വകാര്യ കമ്പനികൾക്കായി തുറന്നുകൊടുത്തു. ഇൻഡ്യന് കമ്പനികളുമായി ബന്ധപ്പെട്ടുകൊണ്ടുള്ള സംയുക്ത സംരംഭങ്ങൾ (ജെവികള്) വഴി വിദേശ കമ്പനികളെ ഇൻഡ്യന് ഇൻഷുറൻസ് വിപണിയില് പ്രവേശിക്കാന് അനുവദിച്ചു. നിലവിലുള്ള നിയമപ്രകാരം നിലവിലെ നിയമപ്രകാരം സംരംഭത്തിലെ 26% ല് അധികം കൈവശം വെയ്ക്കാന് പാടില്ല. 1938 ലെ ഇൻഷുറൻസ് നിയമത്തിലെ വിഭാഗം 114എ പ്രകാരം ഐആർഡിഎയ്ക്ക് നിയമനിർമ്മാണം നടത്താം. 2000 മുതല് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപര്യസംരക്ഷണാർത്ഥം കമ്പനികളുടെ രെജിസ്ടേഷനുമായി ബന്ധപ്പെട്ട കാര്യങ്ങള് കൂടി നിയമവിധേയമാക്കുന്നുണ്ട്.
4	ഇൻഷുറൻസ് വിപണിയില് വരുന്ന ഘടകങ്ങള്: • ഏജന്റുമാര്; • കോർപ്പറേറ്റ് ഏജന്റുമാര്; • ഇടനിലക്കാർ; • അണ്ടർറൈറ്റർമാര്; • ആക്ചുറീസ്; • മൂന്നാം കക്ഷി ഭരണാധിപർ (ടിപിഎകൾ); • സർവേയേഴ്സ്/ലോസ് അഡ്ജസ്റ്റേഴ്സ്; • റഗുലേറ്റർ; • ട്രെയിനിംഗ് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടുകള്; കൂടാതെ • എൻജിഒകള് – ഉപഭോക്താക്കളുടെ അവകാശങ്ങൾ സംരക്ഷിക്കാന് പ്രവർത്തിക്കുക.
5	പരോക്ഷമായ മാർക്കറ്റിംഗ് ചാനലുകളില് ഉൾപ്പെടുന്നത്: • വ്യക്തിഗത ഏജന്റുമാര്; • ബാൻകഷുറൻസ്/കോർപ്പറേറ്റ് ഏജന്റുമാര്; •ഇൻഷുറൻസ് ബ്രോക്കർമാര്: ഇത് നേരിട്ടുള്ള ബ്രോക്കർ, റീയിൻഷുറൻസ് ബ്രോക്കര് കൂടാതെ കോർപ്പറേറ്റ് ബ്രോക്കര് എന്നിങ്ങനെ തരം തിരിച്ചിരിക്കുന്നു; കൂടാതെ • താരതമ്യാത്മക വെബ്സൈറ്റുകള് (ഇവ നിയമാനുസൃതമല്ലെങ്കിലും).
6	ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് വിൽക്കുന്ന വിവിധ തരം ഉൽപന്നങ്ങളില് ഉൾപ്പെടുന്നവ: • ടേം പ്ലാനുകൾ; • എന്റോവ്മെന്റ് അഷ്വറൻസ് പ്ലാനുകള്; • മണീ-ബാക്ക് പ്ലാനുകൾ; • മൊത്തം ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് പ്ലാനുകള്; • പെൻഷന് കൂടാതെ സേവിംഗ്സ് പ്ലാനുകൾ; കൂടാതെ • യൂണിറ്റ് ലിങ്ക്ഡ് ഇൻഷുറൻസ് പ്ലാനുകള് (യൂലിപ്പുകൾ).

അനുബന്ധം 1.1: ഇൻഡ്യയില് സജീവമായ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള്

(ജനുവരി 2011)

പട്ടിക 1.1 ഇൻഡ്യയിലുള്ള ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള്

ക്രമ. നം.	ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയുടെ പേര്

1	എച്ച്ഡിഎഫ്സി സ്റ്റാന്റേർഡ് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ക. ലിമിറ്റഡ്.
2	മാക്സ് ന്യൂ യോർക്ക് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ക. ലിമിറ്റഡ്.
3	ഐസിഐസിഐപ്രുഡൻഷല്ലൈഫ് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ക. ലിമിറ്റഡ്.
4	കോട്ടക്ക് മഹീന്ദ്ര ഗോൾഡ് മ്യൂച്വല് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ക. ലിമിറ്റഡ്.
5	ബിർള സൺലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ക. ലിമിറ്റഡ്.
6	റ്റാറ്റ എഐജി ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ക. ലിമിറ്റഡ്
7	എസ്ബിഐ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ക. ലിമിറ്റഡ്.
8	ഐഎൻജി വൈശ്യലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ക. ലിമിറ്റഡ്.
9	ബജാജ് അലിയൻസ് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ക. ലിമിറ്റഡ്.
10	മെറ്റ് ലൈഫ് ഇൻഡ്യ ഇൻഷുറൻസ് ക. ലിമിറ്റഡ്.
11	റിലയൻസ് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ക. ലിമിറ്റഡ്. (മുമ്പ് 2002 ജനുവരി 3 മുതല് 2005 സെപ്തംബർ 29 വരെ എഎംപിസന്മാര് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി)
12	അവീവ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ഇൻഡ്യ ലിമിറ്റഡ്
13	സഹാറ ഇൻഡ്യ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ക. ലിമിറ്റഡ്.
14	ശ്രീരാം ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ക. ലിമിറ്റഡ്.
15	ഭാർതി ആക്സലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ക. ലിമിറ്റഡ്.
16	ഫ്യൂച്ചർ ജനറലി ഇൻഡ്യ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്.
17	ഐഡിബിഐ ഫെഡറൽ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്.
18	കാനറ എച്ച്എസ്ബിസിഒബിസി ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്.
19	ഏഗോണ് റെലിഗെയര് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്.
20	ഡിഎൽഎഫ് പ്രാമേർഷ്യ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ക. ലിമിറ്റഡ്.
21	ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കോർപ്പറേഷന് ഓഫ് ഇൻഡ്യ
22	സ്റ്റാർ യൂണിയന് ദായ്-ഇച്ചി ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ക. ലിമിറ്റഡ്
23	ഇന്ത്യാഫസ്റ്റ് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്

അനുബന്ധം 1.1: ഇൻഡ്യയില് സജീവമായുള്ള ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള്
(ജനുവരി 2011)

പട്ടിക 1.2 ഇൻഡ്യയിലെ ജനറല് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള്

ക്രമ. നം.	ജനറൽ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയുടെ പേര്
1	ബജാജ് അലിയൻസ് ജനറല് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
2	ഐഎഫ്എഫ്സിഒ ടോക്കിയോ ജനറൽ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
3	എച്ച്ഡിഎഫ്സി എർഗോ ജനറല് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
4	ഐസിഐസിഐ ലോമ്പാർഡ് ജനറല് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
5	ദ ന്യൂ ഇന്ത്യാ അഷ്വറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
6	ദ ഓറിയന്റല് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
7	മാക്സ് ബുപ ഹെൽത് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
8	റോയൽ സുന്ദരം അലിയൻസ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
9	യുണൈറ്റഡ് ഇൻഡ്യ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
10	എസ്ബിഐ ജനറൽ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
11	റ്റാറ്റ എഐജി ജനറൽ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
12	റിലയൻസ് ജനറല് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
13	ചോലമണ്ഡലം എംഎസ് ജനറല് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
14	നാഷണൽ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
15	ശ്രീരാം ജനറൽ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
16	ഭാർതിആക്സ ജനറല് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
17	ഫ്യൂച്ചർ ജനറലി ഇന്ത്യാ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
18	അഗ്രിക്കൾച്ചര് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ഓഫ് ഇൻഡ്യ
19	സ്റ്റാർ ഹെൽത് അന്റ് അലൈഡ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
20	അപ്പോളോ മ്യൂണിക് ഹെൽത് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്

21	യൂണിവേഴ്സൽ സമ്പോ ജനറല് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
22	എക്സ്പോർട്ട് ക്രെഡിറ്റ് അന്റ് ഗാരണ്ടീ കോർപ്പറേഷന് ഓഫ് ഇൻഡ്യ ലിമിറ്റഡ്
23	റഹേജാ ക്യുബിഇ ജനറൽ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്
24	എൽ&ടി ജനറൽ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്

പട്ടിക 1.3 ഇൻഡ്യയിലെ റീയിൻഷുറൻസ് കമ്പനികള്
ജനറൽ ഇൻഷുറൻസ് കോർപ്പറേഷന് (ജിഐസി)

ഉറവിടം: ഐആർഡിഎ വെബ്സൈറ്റ്