చాప్టర్ 12

బీమా చట్టాలు మరియు ఖాతాదారునికి సలహా

ఛాప్టర్‌లోని విషయములు	సిలబస్‌లో నేర్చుకునే లక్ష్యాలు
నేర్చుకునే లక్ష్యాలు	
పరిచయం	
కీలక పదాలు	
A) 1938 బీమా చట్టం	12.1, 12.2
B) 1912 నాటి భారతీయ జీవిత బీమా కంపెనీల చట్టం	12.1, 12.2
C. 1956నాటి లైఫ్ ఇన్స్యూరెన్స్ కార్పొరేషన్ చట్టం	12.1, 12.2
D. 1999 నాటి ఇన్స్యూరెన్స్ రెగ్యులేటరీ మరియు డెవలప్‌మెంట్ అథారిటీ(ఐఆర్‌డిఎ) చట్టం	12.1, 12.2
E. 2002 నాటి మనీ లాండరీ సంరక్షణ చట్టం(పిఎమ్ఎల్ఎ)	12.1, 12.2
F. 1874నాటి పెళ్లయిన మహిళల యొక్క ఆస్థి చట్టం(ఎమ్‌డబ్ల్యుపి)	12.1, 12.2
G. ఇతర కీలక చట్టాలు 12.1	12.1, 12.2
కీలకాంశాలు	
ప్రశ్నలు – సమాధానాలు	
స్వీయ పరీక్షా ప్రశ్నలు – సమాధానాలు	

నేర్చుకునే లక్ష్యాలు

ఈ ఛాప్టర్ చదువుకున్న తరువాత మీకు ఈ దిగువ విషయాల్లో అవగాహన లభిస్తుంది.

ఖాతాదారులకు సేవలందించే జీవిత బీమా ఏజెంట్లకు సంబంధించిన కీలక చట్టాల్లోని భావనలను వివరించడం

గమనిక : ఈ చాప్టర్ లోని ప్రశ్నలకు సమాధానాలు చాప్టర్ చివరిలో దొరుకుతాయి.

పరిచయం

ఇప్పటివరకు జరిగిన అధ్యయనం వలన మీరు ఈ దిగువ విషయాలను చక్కగా అర్ధం చేసుకుని ఉంటారు.

- బీమా ఏవిధంగా పనిచేస్తుంది
- మీరు సలహా ఇచ్చే మరియు అమ్మేటటువంటి ఉత్పత్తుల యొక్క పరిధి మరియు వివరాలు
- మీ ఖాతాదారులకు వృత్తిపరమైన సేవలు ఏ విధంగా అందించాలి మరియు
- క్లెయిం సమయంలో ఏమి జరుగుతుంది

కోర్సు యొక్క చివరి సెక్షన్ న్యాయపరమైన, చట్టపరమైన చర్యలు మరియు, జీవిత బీమా ఏజెంట్‌గా ఖాతాదారునికి సలహా ఇచ్చే, మీ పాత్రపై వీటి ప్రభావాన్ని వివరించడంపై దృష్టిసారిస్తుంది.

ఈ ఛాప్టర్‌లో 1938నాటి కీలకమైన బీమా చట్టంలో జీవిత బీమా ఏజెంట్లపై ప్రభావం చూపే కీలక అంశాలను పరిశీలించడంతో ప్రారంభిద్దాం.

కీలక పదాలు		
ఈ ఛాప్టర్ దిగువ పదాలు మరియు భావనలకు సంబంధించిన వివరణలను అందిస్తుంది.:		
ప్రతిఫలం	రిబేట్లపై నిషేధించడం	బీమా ఏజెంట్ల లైసెన్స్ జారీ విధానం
సాల్వెన్సీ	మనీ లాండరింగ్	ఫైనాన్షియల్ ఇంటిలిజెన్స్ యూనిట్(ఎఫ్ఐయు)
ట్రస్టు	ట్రస్టర్	ట్రస్టీ
లబ్ధిదారులు	ఎక్కువ మరియు తక్కువ రిస్క్ ఖాతాదారులు	మీ యొక్క కస్టమర్ గురించి తెలుసుకోండి(కెవైసి)

A. 1938నాటి బీమా చట్టం

ఈ చట్టం బీమా వ్యాపారానికి సంబంధించి భారతదేశంలో జారీ చేయబడ్డ అతి ముఖ్యమైన చట్టమని ఛాప్టర్ ఒకటిలో చూశాం. ఇది జులై 1, 1939 నుంచి అమలులోనికి వచ్చింది. ఈ చట్టం బీమా వ్యాపారానికి సంబంధించిన నియమాలను సంఘటితం చేస్తుంది మరియు, బీమా వ్యాపారంపై ప్రభుత్వానికి నియంత్రణ కల్పించడంతోపాటు, అన్ని రకాల బీమాలను అదుపులో ఉంచేందుకు చేయబడ్డ మొట్టమొదటి చట్టం. 1938 నాటి ఈ చట్టాన్ని 1950, 1956, 1968, 1972, 1999 మరియు ఐఆర్‌డిఎ (సెక్షన్ డిను చూడండి)ను ఏర్పాటు చేయడం ద్వారా 2002లో సవరణలు చేశారు. ఈ చట్టం స్థూలంగా ఈ దిగువ భావనలను పరిశీలిస్తుంది.

- బీమా కంపెనీల రిజిస్ట్రేషన్ మరియు రిజిస్ట్రేషన్ రెన్యువల్
- ప్రీమియంను పెట్టుబడి పెట్టే విధానం
- బీమా కంపెనీల సాల్వెన్సీ మార్జిన్ ను నిర్వహించడం
- ఉద్యోగుల నియామకం
- బీమా వ్యాపార విలీనం మరియు బదిలీ
- పాలసీలపై నామినేషన్ల మరియు అసైన్‌మెంట్ లేదా బదిలీ
- గ్రామీణ మరియు సామాజిక రంగం
- యాజమాన్యంపై నియంత్రణ
- ఏజెంట్ల యొక్క లైసెన్సింగ్ మరియు వారి యొక్క కమిషన్లు
- రిబేట్ల నిషేధం
- రెగ్యులేటరీ అథారిటీకి దర్యాప్తు మరియు తనిఖీ అధికారాలు
- పాలసీదారుల యొక్క ప్రయోజనాల పరిరక్షణ
- ఇన్స్యూరెన్స్ అసోసియేషన్ మరియు ఇన్స్యూరెన్స్ కౌన్సిల్ యొక్క ఏర్పాటు

<u>గమనించ వలసిన అంశం</u>

సాల్వెన్సీ అనే భావనను సరళపదాల్లో చెప్పాలంటే.... ఐఆర్‌డిఎ రెగ్యులేషన్స్ లో ఇవ్వబడిన విధంగా, బీమాదారులను సంతృప్తి పరచే విధంగా, అన్ని క్లెయింలను సకాలంలో చెల్లించే విధంగా బీమా కంపెనీ సరిపడినంత నిధులను కలిగి ఉన్నదా లేదా అని అర్థం.

1999 వరకు, 1938నాటి బీమా చట్టాన్ని అమలు చేయడానికి కంట్రోలర్ ఆఫ్ ఇన్స్యూరెన్స్(అన్ని అధికారాలు, విధుల నిర్వహణ మరియు అధికార సంస్థ హోదాలో బాధ్యతలు నిర్వర్తించడానికి కేంద్ర ప్రభుత్వం ద్వారా నియమించబడ్డ వ్యక్తి) బాధ్యత వహించేవాడు. కంట్రోలర్ స్థానంలో ఐఆర్‌డిఎను 2000 వ సంవత్సరంలో స్థాపించారు.

A1) ఏజెంట్లకు సంబంధించిన నిర్దిష్ట అంశాలు

చట్టంలోని దిగువ సెక్షన్లను ముఖ్యంగా బీమా ఏజెంట్లు అర్థం చేసుకోవడం ఎంతో ముఖ్యం. దిగువ అంశాలకు సంబంధించి అనుసరించాల్సిన మార్గదర్శకాలను ఈ చట్టం తెలియజేస్తుంది.

- ఏజెంట్ల యొక్క లైసెన్సింగ్ విధానం
- వారికి చెల్లించాల్సిన కమిషన్ మరియు
- రిబేట్లపై నిషేధం

A1 A సెక్షన్ 40(1) వ్యాపారాన్ని పొందడం కోసం కమిషన్ల రూపంలో రిబేట్లను చెల్లించడాన్ని నిషేధించడం

1938 నాటి బీమా చట్టంలోని సెక్షన్ 40(1) ద్వారా లైసెన్స్డ్ బీమా ఏజెంట్ లేదా బీమా మధ్యవర్తి కాకుండా మరే వ్యక్తికైనా భారతదేశంలో బీమా వ్యాపారాన్ని పొందడం కోసం ఏ రూపంలోనైనా ప్రతిఫలాన్ని ఇవ్వడాన్ని నిషేధించబడినది.

సెక్షన్ 40(1)

ఈ చట్టం ఏర్పాటు చేసిన ఆరు నెలల తరువాత నుంచి, లైసెన్డ్ బీమా ఏజెంట్ లేదా బీమా మధ్యవర్తి మినహా మరే వ్యక్తికైనా భారతదేశంలో బీమా వ్యాపారాన్ని పొందడం, లేదా అభ్యర్ధించడం కొరకు ఏదైనా ప్రతిఫలం లేదా బహుమతిని కమిషన్ లేదా మరేదైనా రూపంలో చెల్లించడం లేదా చెల్లించేందుకు ఒప్పందం కుదుర్చుకోరాదు.

ఉదాహరణ

ప్రశాంత్, బీమా కంపెనీ యొక్క నిర్దిష్ట ప్రీ రిక్రూట్‌మెంట్ పరీక్షకు హాజరయ్యాడు, కానీ పరీక్షలో ఉత్తీర్ణత సాధించేందుకు కావల్సిన కనీస మార్కులను సాధించలేక విఫలమయ్యాడు, కనుక సర్టిఫికేషన్ పొందలేదు. జీవిత బీమా వ్యాపారాన్ని పొందడం లేదా అభ్యర్ధించడం కొరకు ఐఆర్‌డిఎ ఇంకా అతనికి లైసెన్స్ ను జారీచేయలేదు, అతడు ధృవీకృత బీమా ఏజెంట్ లేదా బీమా మధ్యవర్తి కాకపోవడంతో, బీమా వ్యాపారాన్ని చేసినందుకు గాని, ఖాతాదారులను బీమా వ్యాపారానికై అభ్యర్ధించడానికి గానీ ప్రశాంత్‌కు ఏమీ చెల్లించబడదు. బీమా వ్యాపారాన్ని పొందడం లేదా అభ్యర్ధించడం కొరకు అధికార సంస్థ నుంచి లైసెన్స్ పొందేవరకు, ఏ జీవిత బీమా సంస్థ తరపున అధికారికంగా వ్యాపారాన్ని పొందడం లేదా అభ్యర్ధించడం కానీ ప్రశాంత్ చేయలేడు.

సెక్షన్ 40ఎ(1) ఒక బీమా ఏజెంట్‌కు కమిషన్ లేదా ఇతర రూపాల్లో ఇచ్చే ప్రతిఫలం లేదా ఇతర బహుమతుల యొక్క పరిమితిని నిర్ధారిస్తుంది, ఈవివరాలు చాప్టర్ పదిలో,(ఖాతాదారునితో చక్కటి వ్యవహారశైలి) ఇవ్వబడినవి.

సెక్షన్ 40బి(1) జీవిత బీమా వ్యాపార నిర్వహణకు అయ్యే ఖర్చు పరిమితిని వివరిస్తుంది. ఇన్స్యూరర్‌లు అందరూ దీనికి కట్టుబడి ఉండాలి మరియు ఇవ్వబడ్డ కాలపరిమితిలోపు నిర్దిష్ట ఫార్మెట్‌లో యాక్చువరీ ద్వారా సర్టిఫై చేయబడ్డ స్టేట్‌మెంట్‌ను అందించాలి.

A1 B సెక్షన్ 41(1) రిబేట్లపై నిషేధం

బీమా చట్టం 1938లోని సెక్షన్ 41(1), జీవిత బీమా పాలసీ అమ్మే సమయంలో లేదా రెన్యువల్ లేదా బీమా పాలసీని కొనసాగించడానికి బీమా ఏజెంట్లు లేదా మధ్యవర్తులు ప్రోత్సాహకం లేదా ప్రలోభం పేరిట కమిషన్/ప్రీమియం రిబేట్లు చెల్లించడాన్ని నిషేధిస్తుంది. బీమా తీసుకోవడం కోసం ఇలాంటి రిబేట్లను వ్యక్తులు తీసుకోవడాన్ని కూడా ఈ సెక్షన్ నిషేధిస్తుంది.

<u>సెక్షన్ 41(1)</u>

బీమా ఏజంటు భారతదేశంలో నివసించే ఏ వ్యక్తికి అయినా తన జీవితంపైనా, ఆస్థులపైనా జీవిత బీమా తీసుకోవడం కోసం లేదా రెన్యువల్ లేదా జీవిత బీమా పాలసీని కొనసాగించడం కోసం ప్రత్యక్షంగా లేదా పరోక్షంగా, ప్రలోభపెట్టే విధంగా చెల్లించే కమిషన్ మొత్తం లేదా కొంత భాగం లేదా ఏదైనా పాలసీ మీద చూపించబడ్డ ప్రీమియంలో రిబేట్‌ను ఇవ్వడం, సదరు పాలసీ తీసుకోగోరే ఏ వ్యక్తి అయినా బీమా కంపెనీ యొక్క ప్రాస్పెక్టస్ లేదా టేబుల్స్ ప్రచురించిన రిబేట్లు మినహా, ఏ ఇతరమైన రిబేట్లను స్వీకరించి పాలసీని తీసుకోవడం లేదా రెన్యువల్ లేదా కొనసాగించడం అనుమతించబడదు.

<u>ఉదాహరణ</u>

సంతోష్, ఎబిసి అనే జీవిత బీమా కంపెనీ యొక్క లైసెన్స్డ్ జీవిత బీమా ఏజెంట్. జీవిత చక్ర అవసరాల ఆధారంగా జీవిత బీమాను కొనుగోలు చేయమని అభ్యర్థిస్తూ, సంతోష్, కరణ్‌ను అభ్యర్తిస్తాడు.. ఇదేవిధంగా తమ ఉత్పత్తులను పరిగణనలోకి తీసుకోవాలని అభ్యర్థిస్తూ, ఇతర బీమా కంపెనీలకు చెందిన ఏజెంట్లు కూడా కరణ్‌ను సంప్రదించారు.

ఈ సందర్భంలో 1938 బీమా చట్టంలోని సెక్షన్ 41 ప్రకారం, ఇతర కంపెనీల ఉత్పత్తులను తిరస్కరించి , జీవిత బీమా పాలసీని తన వద్ద కొనుగోలు చేయడం వల్ల, ఎబిసి కంపెనీ ద్వారా తనకు లభించే కమిషన్లో కొంత మొత్తాన్ని సంతోష్, కరణ్‌కు ఇవ్వకూడదు.

అదేవిధంగా వారి నుంచి జీవిత బీమా పాలసీని కొనుగోలు చేసేందుకు, ఏ కంపెనీకి చెందిన ఏజెంట్లనైనా రిబేట్ ఇవ్వమని కరణ్ అడగరాదు.

ఈ సెక్షన్‌లో పేర్కొనబడ్డ నియమనిబంధనలను పాటించని వ్యక్తికి రూ.500 వరకు జరిమానా విధించే అవకాశం ఉంది.

<u>A1C సెక్షన్ 42 - బీమా ఏజెంట్ల యొక్క లైసెన్సింగ్ విధానం</u>

1938 నాటి బీమా చట్టంలోని సెక్షన్ 42, ఒక వ్యక్తికి లేదా సంస్థకు జీవిత బీమా ఏజెంట్‌గా బీమా వ్యాపారం చేయించడం లేదా అభ్యర్థించడం కోసం లైసెన్స్ జారీ చేయడానికి సంబంధించిన నిబంధనలను పేర్కొంది. ఈ సెక్షన్‌లో ఈ దిగువ విషయములుంటాయి.

పటం 1

లైసెన్స్ జారీ చేసే ప్రక్రియకు సంబంధించిన నిర్దిష్ట వివరాలను మనం ఛాప్టర్13 లో చర్చిద్దాం.

A1D సెక్షన్ 44 కమిషన్ చెల్లింపులు నిలుపు చేయడాన్ని నిషేధించడం

భారతదేశంలో ఒప్పందం ప్రకారం జరిగే బీమా వ్యాపారానికి సంబంధించి, రెన్యువల్ ప్రీమియం ద్వారా లభించే రెన్యువల్ కమిషన్‌ను, 1938 నాటి జీవిత బీమా చట్టంలోని సెక్షన్44 ప్రకారం, జీవిత బీమా ఏజెంట్లకు చెల్లించకుండా నిరాకరించరాదని మనం ఛాప్టర్10లో చూశాం. ఏజెన్సీని తొలగించినప్పటికీ, మోసం మినహా ఈ దిగువ పేర్కొన్న అన్ని సందర్భాల్లో రెన్యువల్ కమిషన్‌ను చెల్లించాలి.

ఎ) బీమా ఏజెంట్, బీమా కంపెనీతో జీవిత బీమా వ్యాపారానికి సంబంధించి కనీసం ఐదు సంవత్సరాల పాటు కొనసాగడం మరియు బీమా చేసిన పాలసీల బీమా మొత్తం రూ.50,000గా ఉండటం మరియు బీమా ఏజెంట్ పనిచేయడానికి సంవత్సరం ముందు వరకు ఈ పాలసీలు అమల్లో ఉండటం మరియు చెల్లించవలసిన రెన్యువల్ ప్రీమియం కమిషన్ బకాయిలు గరిష్టంగా నాలుగు శాతంకు మించకుండా ఉండటం.

లేదా

ఏజెంట్ బీమా కంపెనీతో కనీసం పది సంవత్సరాల పాటు పనిచేయడం మరియు ఆ తరువాత ఏజెంట్‌గా పనిని నిలిపివేయడం , ఏ ఇతర వ్యక్తి యొక్క జీవిత బీమా వ్యాపారంతో ప్రత్యక్షంగా లేదా పరోక్షంగా సంబంధాన్ని కలిగి ఉండకపోవడం

గమనించ వలసిన అంశం

ఏజెంట్ యొక్కమరణం సంభవిస్తే పైనపేరొన్న (ఎ), (బి) ప్రకారం, చెల్లించాల్సిన కమిషన్‌ను అతని యొక్క వారసులకు, ఆ కమిషన్ ఎంతకాలమైతే చెల్లించవలసి ఉందో, అంతకాలం చెల్లించబడుతుంది.

ప్రశ్న 12.1

బీమా ఏజెంట్లకు లైసెన్సింగ్ కల్పించడానికి సంబంధించి సెక్షన్42లో పేర్కొన్న అంశాలను జాబితా చేయండి

B) 1912 నాటి భారతీయ జీవిత బీమా కంపెనీల చట్టం

1912లో భారతీయ జీవిత బీమా కంపెనీల చట్టం అమల్లోకి రావడం ద్వారా, భారతదేశంలో జీవిత బీమా వ్యాపారాన్ని నియంత్రించడానికి తొలి చట్టబద్ధమైన చర్యలు ప్రవేశపెట్టబడ్డాయి. 1912కు ముందు భారతదేశంలో జీవిత బీమా వ్యాపారాన్ని నియంత్రించే ఏ విధమైన చట్టాలు లేవు.

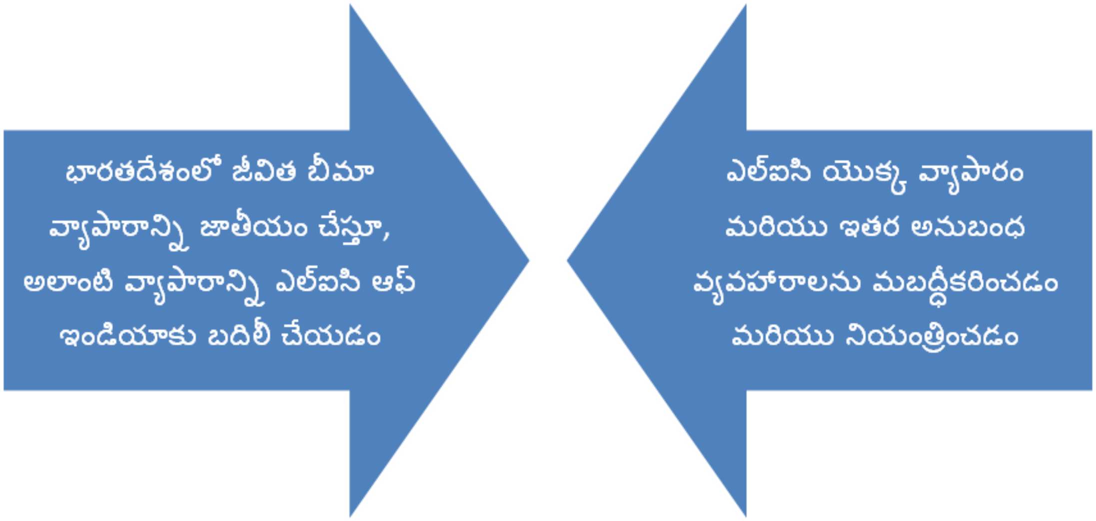
ప్రస్తుత రూపంలో ఉన్న భారతదేశ జీవిత బీమా వ్యాపారం యొక్క మూలాలు విదేశాల్లో, మరీ ముఖ్యంగా ఇంగ్లాండ్‌లో ఉన్నాయని, అదేవిధంగా భారతదేశంలో1918లో కోల్‌కతాలో ఒరియంటల్ లైఫ్ ఇన్సూర్యెన్స్ కంపెనీని తొలిసారిగా ఏర్పాటు చేశారని మనం ఛాప్టర్1లో చూశాం.

అయితే, ఈ సమయంలో ఏర్పాటు చేయబడ్డ అన్ని జీవిత బీమా సంస్థలు యూరోపియన్ సమాజం యొక్క అవసరాలను తీర్చేవిగా మరియు, ఇతర పాలసీదారుల కంటే భారతీయుల నుంచి ఎక్కువ ప్రీమియం వసూలు చేసేవిగా ఉండేవి.

భారతదేశంలో తొలిసారిగా బీమా కంపెనీలకు సంబంధించి ప్రీమియం ధరల పట్టికలు మరియు పిరియాడికల్ వాల్యుయేషన్‌లు యాక్చువరీల ద్వారా సర్టిఫై కావాలని 1912నాటి భారతీయ జీవిత బీమా కంపెనీల చట్టం పేర్కొంది. ఈ చట్టం భారతీయ కంపెనీలకు లాభదాయకంగా లేనివిధంగా అనేక అంశాల్లో విదేశీ మరియు భారతీయ కంపెనీల మధ్య వివక్షను చూపించింది.

C. జీవిత బీమా సంస్థ చట్టం 1956

జీవిత బీమా సంస్థ చట్టం 1956లో అమల్లోకి వచ్చింది. దానికి అనుగుణంగా సెప్టెంబర్1, 1956న భారతీయ జీవిత బీమా సంస్థ (ఎల్ఐసి)ని ఏర్పాటు చేశారు. 1956 జీవిత బీమా సంస్థ చట్టంలో ఈ క్రింది విషయాలు పేర్కొనబడ్డాయి:



పటం 12.2

గమనించ వలసిన అంశం

245 భారతీయ మరియు విదేశీ ఇన్స్యూరర్లను (154 భారతీయ, 16 భారతీయేతర మరియు 75 ప్రావిడెంట్ సొసైటీలు)లను విలీనం చేయడం ద్వారా 1956లో భారతీయ జీవిత బీమా సంస్థ ఏర్పాటు చేయబడింది.

భారతదేశంలో జీవిత బీమా వ్యాపారాన్ని జాతీయం చేయడంతోపాటు, ఎల్ఐసి వ్యాపారం మరియు ఇతర అనుబంధ వ్యవహారాలను క్రమబద్ధీకరించడం మరియు నియంత్రించాలన్న లక్ష్యంతో ఎల్ఐసి చట్టాన్ని ఏర్పరిచారు.

ఈ చట్టంలోని సెక్షన్30 ద్వారా భారతదేశంలోని జీవిత బీమా వ్యాపారాన్ని ప్రత్యేకంగా నిర్వహించే అధికారం ఎల్ఐసికి ఇవ్వబడినది. ప్రభుత్వం యొక్క ఆర్థిక సంస్కరణల్లో భాగంగా, 1999లో ఈ ప్రత్యేక అధికారాన్ని రద్దు చేస్తూ, చట్టానికి సవరణ కల్పించారు.

D. 1999 నాటి ఇన్స్యూరెన్స్ రెగ్యులేటరీ మరియు డెవలప్‌మెంట్ అథారిటీ(ఐఆర్‌డిఎ)చట్టం

ఇన్స్యూరెన్స్ రెగ్యులేటరీ అండ్ డెవలప్‌మెంట్ అథారిటీ(ఐఆర్‌డిఎ)చట్టం, డిసెంబర్ 1999లో పార్లమెంట్ ఆమోదం పొందింది. ఈ చట్టం ప్రకారం ఐఆర్‌డిఎ ఒక కార్పొరేట్ సంస్థగా ఈ క్రింది వాటిని సంరక్షించేందుకు ఏర్పడినది.

- బీమా పాలసీలను కలిగి ఉన్న వారి ప్రయోజనాలను పరిరక్షించడం
- బీమా వ్యాపారం ఒక క్రమబద్ధంగా ఎదగడానికి మరియు ఇతర సంబంధిత అంశాలను క్రమబద్ధీకరించడానికి, ప్రోత్సహించడానికి;
- మరియు ఇతర అంశములు

సెక్షన్(ఎ)లో పేర్కొన్నవిధంగా, 1938 నాటి బీమా చట్టం, 1956నాటి జీవిత బీమా కార్పొరేషన్ చట్టం మరియు 1972నాటి జనరల్ ఇన్స్యూరెన్స్ బిజనెస్(జాతీయకరణ)చట్టాల యొక్క సవరణల ద్వారా 1999నాటి ఐఆర్‌డిఎ చట్టం ఏర్పడినది.

బీమా చట్టం నిర్వహణకు సంబంధించి రిజిస్ట్రేషన్, లైసెన్సింగ్, వ్యాపారాన్ని సక్రమంగా నిర్వహించడం కోసం నియమనిబంధనలు ఏర్పాటు చేయడం మరియు పాలసీదారుల యొక్క ప్రయోజనాలకు కాపాడటం కోసం కంట్రోలర్ ఆఫ్ ఇన్స్యూరెన్స్ స్థానంలో ఐఆర్‌డిఎ స్థాపన జరిగినట్లు మనం చూశాం.

గమనించ వలసిన అంశం

1999 నాటి ఐఆర్‌డిఎ చట్టంలోని సెక్షన్ నాలుగు, ఐఆర్‌డిఎ కూర్పు గురించి పేర్కొంది. దీనికి ఒక ఛైర్‌పర్సన్‌తోపాటు ఐదుగురు జీవితకాల సభ్యులు మరియు నలుగురు పార్ట్ టైమ్ సభ్యులుంటారు. వీరందరినీ భారతప్రభుత్వం నియమిస్తుంది. సెక్షన్14, ఐఆర్‌డిఎ యొక్క విధులు, అధికారాలు మరియు బాధ్యతలను తెలియజేస్తుంది.

E. 2002నాటి మనీలాండరింగ్‌ను నిరోధించే చట్టం(పిఎమ్ఎల్ఎ)

ఈ ముఖ్యమైన చట్టంలో పేర్కొన్న అంశాలు మరియు జీవిత బీమా ఏజెంట్లపై ప్రభావాన్ని వివరించడానికి ముందు, వాస్తవానికి మనీలాండరింగ్ అంటే ఏమిటో మనం చూద్దాం.

సొమ్ము యొక్క మూలాలను దాచి చట్టవ్యతిరేకంగా ఆ సొమ్మును ఆర్థికవ్యవస్థలోకి తీసుకురావడాన్ని మనీ లాండరింగ్ అని పేర్కొంటారు. తద్వారా ఇది న్యాయబద్ధంగా పొందినట్లు కనిపిస్తుంది. తప్పుడు మార్గంలో సంపాదించిన ఆ సొమ్మును స్వచ్ఛమైన సొమ్ముగా మార్చే ప్రక్రియను వివరించేందుకు మనీలాండరింగ్ అనే పదాన్ని ఉపయోగిస్తారు. చట్టవ్యతిరేకంగా లేదా తప్పుడు మార్గాల్లో సంపాదించిన ఆ సొమ్మును అనేక సార్లు లావాదేవీలు జరపడం ద్వారా చివరికి అది చట్టబద్ధమైన లేదా స్వచ్ఛమైన సొమ్ముగా మారుతుంది.

మనీలాండరింగ్‌లో సాధారణంగా మూడుదశలుంటాయి:

దాచడం: అక్రమ మార్గాల్లో పొందిన సొమ్మును భౌతికంగా ఉంచడం

వరసలు: అనేక వరసల లావాదేవీల ద్వారా అక్రమంగా సంపాదించిన ముద్రను పోగొట్టడం

సమీకృతం: అక్రమ పద్ధతులకు న్యాయపరమైన భావనను కల్పించడం

మనీలాండరింగ్ కార్యకలాపాలను అదేవిధంగా తీవ్రవాద కార్యక్రమాలకు ఆర్థిక నిధులను సమకూర్చడాన్ని నియంత్రించడం కోసం జులై1, 2005 నుంచి ప్రివెన్షన్ ఆఫ్ మనీ లాండరింగ్ యాక్ట్(పిఎమ్ఎల్ఎ)2002 అమల్లోకి వచ్చింది. యాంటీ మనీ లాండరింగ్(ఎఎమ్ఎల్) మార్గదర్శకాలను, మార్చి31, 2006 నాడు బీమా కంపెనీలకు జారీ చేశారు. దీనికి అనుగుణంగా అన్ని బీమా కంపెనీలు యాంటీ మనీ లాండరింగ్ కార్యక్రమాన్ని ఏర్పాటు చేయాలి. ప్రతి కంపెనీకి ఎఎమ్ఎల్ పాలసీ మరియు నియమ నిబంధనలు ఉండాలి మరియు దానికి అనుగుణంగా ఐఆర్‌డిఎకు ఆ నియమ నిబంధనల కాపీని అందజేయాల్సి ఉంటుంది.

బీమా కంపెనీ విభిన్న రకాల ఉత్పత్తులను, శిక్షణ పొందిన ఏజెంట్లు మరియు ఇతర మధ్యవర్తుల ద్వారా అందిస్తుంది. కనుక మార్గదర్శకాల్లో పేర్కొన్న విధంగా,ఈ మార్గదర్శకాలు బీమా ఏజెంట్లకు ఎంతో ముఖ్యమైనవి

రిజర్వ్ బ్యాంకు(ఆర్‌బిఐ) బ్యాంకులు మరియు అన్ని ఆర్థిక సంస్థల యొక్క రెగ్యులేటర్, కార్పొరేట్ మార్కెట్ల రెగ్యులేటర్ సెక్యూరిటీస్ ఎక్స్చేంజ్ బోర్డ్ ఆఫ్ ఇండియా(సెబీ), ఇన్స్యూరెన్స్ రెగ్యులేటర్ అయిన ఇన్స్యూరెన్స్ రెగ్యులేటరీ డెవలప్‌మెంట్ అథారిటీ(ఐఆర్‌డిఎ) మరియు ఇతర ఆర్థిక మధ్యవర్తులు పిఎమ్ఎల్ఎను అనుసరించాల్సి ఉంటుంది.

ఆగస్టు1, 2006 నుండి అన్ని జీవిత బీమా సంస్థలు ఎఎమ్ఎల్ మార్గదర్శకాలను అనుసరించడాన్ని ఐఆర్‌డిఎ చట్టబద్ధం చేసింది. ఈ మార్గదర్శకాల ప్రకారం, ప్రతి ఇన్స్యూరర్‌కు ఎఎమ్ఎల్ ఆవశ్యకం, ఈ కార్యక్రమంలో, దిగువ పేర్కొన్నవి కనీసంగా చేర్చాలి.

- అంతర్గత పాలసీలు, ప్రక్రియలు మరియు నియంత్రణలు
- ప్రిన్సిపల్ కంప్లైయన్స్ ఆఫీసర్ నియామకం
- ఎఎమ్ఎల్ ప్రమాణాల ద్వారా బీమా ఏజెంట్లు/ఉద్యోగుల నియామకం మరియు శిక్షణ
- అంతర్గత ఆడిట్/నియంత్రణ

గమనించ వలసిన అంశం

బీమా వ్యాపారాన్ని నిర్వహించేటప్పుడు ఎఎమ్ఎల్ మార్గదర్శకాలను అనుసరించేందుకు ఈ దిగువ పేర్కొన్నవాటి గురించి మీరు తప్పకుండా తెలుసుకోవాలి.

మీ యొక్క ఖాతాదారుడిని తెలుసుకోండి (కెవైసి)

బీమా కంపెనీ తన యొక్క ఖాతాదారులు మరియు బీమా ఏజెంట్ల యొక్క వాస్తవ గుర్తింపును గుర్తించాల్సిన అవసరం ఉంటుంది. తమ ఖాతాదారులు సరైన గుర్తింపు మరియు చిరునామా ధృవీకరణ పత్రాలను సబ్మిట్ చేసినట్లుగా ఏజెంట్లు ధృవీకరించుకోవాలి. పాలసీ జారీ చేసేటప్పుడు, టాప్అప్‌లు మరియు చెల్లింపులు క్లెయిం చేసుకునేటప్పుడు, ఇలా అన్ని దశల్లో కెవైసి నిబంధనలను పాటించాలి.

ఖాతాదారుల యొక్క సమాచారాన్ని, ఏజెంట్లతో సహా అన్ని రకాల వనరుల నుంచి విధిగా సేకరించాలి మరియు కెవైసి ఆవశ్యకతలను పూర్తిచేయాల్సిన అవసరాల గురించి బీమా ఏజెంట్లు తమ ఖాతాదారులకు వివరించి చెప్పాలి. ఖాతాదారుడి గుర్తింపు, నివాస ధృవీకరణ మరియు ఆదాయ ధృవీకరణకు సంబంధించి పొందగలిగిన డాక్యుమెంట్ల జాబితాను బీమా కంపెనీ లు ఉపయోగించడానికి ఐఆర్డిఎ తయారు చేసింది. మరిన్ని వివరాలను ఛాప్టర్9లోని సెక్షన్ E4ను చూడండి.

ఖాతాదారుల యొక్క రిస్క్ ప్రొఫైల్

వ్యక్తుల గుర్తింపు మరియు వారి యొక్క నిధుల వనరులను తేలిగ్గా గుర్తించగలిగితే వారిని తక్కువ రిస్క్ ఉన్న ఖాతాదారులుగా వర్గీకరిస్తారు. అయితే , ఇటువంటి సందర్భాల్లో, ఒకవేళ పాలసీలు/తీసుకున్న పెట్టుబడుల విషయంలో ఖాతాదారుని యొక్క ప్రొఫైల్ అస్థిరత్వంగా ఉంటే, విచారణ ద్వారా సరైన వివరాలు పొందాలి మరియు అన్ని రకాల ఆవశ్యక డాక్యుమెంట్లను పొందాలి.

ఎక్కువ స్థూల విలువ కలిగిన వ్యక్తులు(హెచ్ఎన్ఐ), రాజకీయ ప్రాధాన్యత ఉన్న వ్యక్తులు(పిఈపి), ప్రభుత్వేతర సంస్థలు(ఎన్జివో), ప్రవాస భారతీయులు(ఎన్ఆర్ఐ)లు ఎక్కువ రిస్క్ ఉన్న కస్టమర్లుగా వర్గీకరించబడతారు.

ఎక్కువ రిస్క్ ఉన్న కస్టమర్లతో, బీమా ఏజెంట్లు ఎంతో జాగ్రత్తగా వ్యవహరించాల్సి ఉంటుంది. ఏజెంట్లు ఇలాంటి వ్యక్తులను సక్రమంగా పరిశీలించాలి మరియు ఈ ఖాతాదారులతో వ్యవహరించేటప్పుడు అన్ని కెవైసి మరియు ఎఎమ్ఎల్ ఆవశ్యకతలను విధిగా పాటించేటట్లు చూసుకోవాలి.

<u>**ఉదాహరణ**</u>

తక్కువ రిస్క్‌గల కస్టమర్లు:

- వేతనం పొందే ఉద్యోగులు
- ప్రభుత్వ ఉద్యోగులు

పైన పేర్కొన్నవారు కాకుండా ఎక్కువ రిస్క్‌గల ఇతర కస్టమర్లు

- మనీ ఛేంజర్లు
- ఆయుధ, పేలుడు పదార్థాలను విక్రయించే వారు
- సినిమా వ్యక్తులు / ప్రముఖులు
- రియల్ ఎస్టేట్ వ్యాపారం చేసేవారు
- పురాతన వస్తువుల వ్యాపారం చేసేవారు

నిధుల వనరులు

ఖాతాదారుని యొక్క నిధుల వనరులు(ప్రీమియం చెల్లించబడే మూలం) మరియు వాటి యొక్క స్థూల విలువను తనిఖీ చేసి, సరిగ్గా డాక్యుమెంటేషన్ చేయాలి, ఖాతాదారుని యొక్క బీమా పాలసీ అవసరాలను గుర్తించడం కోసం బీమా ఏజెంట్ సరైన ఆదాయ ధృవీకరణ పత్రాలను విధిగా పొందాలి.

ఒకవేళ ఖాతాదారుడు గణనీయమైన మొత్తంలో ఉండే సింగిల్ ప్రీమియం చెల్లిస్తున్నట్లయితే, బీమా ఏజెంట్లు ఆనిధుల యొక్క మూల వనరులను తెలియజేసే సరైన డాక్యుమెంట్లను తీసుకొని బీమా కంపెనీ కి సమర్పించవలసి ఉంటుంది.

ప్రీమియంను డబ్బు రూపంలో చెల్లించే మార్గం

ప్రీమియంలు చట్టబద్ధమైన వనరుల నుంచి చెల్లించేట్లుగా చూసుకోవాలి. రూ.50,000కుమించి క్యాష్ చెల్లింపులు జరుపరాదు. రూ. 50,000 కంటే ఎక్కువ చెల్లింపులను చెక్, డిమాండ్ డ్రాఫ్ట్, క్రెడిట్‌కార్డు లేదా ఇతర బ్యాంకింగ్ మార్గాల ద్వారా మాత్రమే జరపాలి.

కనుక, బీమా ఏజెంట్లు తమ ఖాతాదారులకు ఎఎమ్ఎల్ గురించి అవగాహన కల్పించాల్సి ఉంటుంది.

<u>గమనించ వలసిన అంశం</u>

- బీమా కంపెనీలను ఎఎమ్ఎల్ సంబంధిత రిస్క్ లకు వివిద సందర్భాల్లో గురిచేయడం ద్వారా నిర్లక్ష్యమైన సేవలందించిన ఏజెంట్లు తొలగించబడతారు మరియు తదుపరి చర్యల కోసం ఈ వివరాలను ఐఆర్‌డిఎకు రిపోర్ట్ చేస్తారు.
- ఒక వేళ ఏజెంట్లు ఎఎమ్ఎల్ నిబంధనలకు అనుగుణంగా పనిచేయనట్లయితే, వారు నిబంధనలకు అనుగుణంగా పనిచేసే విధంగా బీమా కంపెనీ అన్ని చర్యలు తీసుకోవాల్సి ఉంటుంది. ఏజెంట్‌తో వాణిజ్య సంబంధాలను తెంచుకునే వరకు ఈ చర్యలు ఉండవచ్చు.

<u>F వివాహిత మహిళ యొక్క ఆస్థి చట్టం(ఎమ్‌డబ్ల్యుపి)1874</u>.

1874నాటి ఎమ్‌డబ్ల్యుపి చట్టంలోని సెక్షన్ ఆరు ప్రకారం, వివాహమైన ఒక వ్యక్తి తన భార్య, పిల్లల యొక్క లాభం కోసం తన సొంత జీవితంపై జీవిత బీమా తీసుకున్నట్లయితే, అది ట్రస్ట్ గా భావించబడుతుంది, మరియు ఇది జీవిత బీమా చేసిన వ్యక్తి యొక్క స్వంతమై, అతని యొక్క రుణదాతలు మరియు కోర్టు ఆటాచ్‌మెంట్‌లు మొదలైన వాటి పరిశీలనలోకి రాదు.

<u>గమనించ వలసిన అంశం</u>

ట్రస్టు అనేది న్యాయబద్ధమైన ఒప్పందం. ఇందులో మూడుపక్షాలుంటాయి. ట్రస్టర్, ట్రస్టీ మరియు లబ్ధిదారులు

- ట్రస్టర్, ట్రస్ట్ యొక్క రూపకర్త, ట్రస్టును ఏర్పాటు చేసే వ్యక్తి గా భావించబడతాడు.
- ట్రస్టీ అనేది వ్యక్తి లేదా సంస్థ కావచ్చు, ట్రస్టర్ ద్వారా ట్రస్ట్‌కు ఆస్తుల నిర్వహణ మరియు యజమాన్య హక్కులు దఖలు పడి ఉంటాయి.
- లబ్ధిదారుడు, ట్రస్ట్ ద్వారా లబ్ధి పొందే వ్యక్తి లేదా సంస్థ

ప్రపోజర్ ట్రస్టు కు సంబంధించి వీరిని నియమించవచ్చు:

- ఒక వ్యక్తి (విఫలమైతే, మరో వ్యక్తి) ని ట్రస్టీగా
- ఇద్దరు లేదా అంతకంటే ఎక్కువ మంది వ్యక్తులను (వీరిలో జీవించి ఉన్నవారు) ట్రస్టీలుగా
- కార్పొరేట్ ట్రస్టీ - ఉదాహరణకు ట్రస్టు లావాదేవీలను నిర్వహించే బ్యాంకు లాంటిది.

ట్రస్టీ మేజర్ (18 సంవత్సరాలు మరియు పైన) అయి ఉండాలి, ట్రస్టీగా కొనసాగేందుకు అతని యొక్క సమ్మతిని పొంది, సదరు సమ్మతిని, పాలసీకి ఎండార్స్‌మెంట్‌గా జతచేయాలి. ఒకవేళ ట్రస్టీలను అపాయింట్ చేయకపోయినా, ట్రస్టీలు లేకపోయినా, సంబంధిత ప్రభుత్వ సంస్థ అధీకృత ట్రస్టీలను నియమిస్తుంది.

ఎమ్‌డబ్ల్యుపి చట్టం ప్రకారం జీవిత బీమా పాలసీ యొక్క లబ్ధిదారులు ఇలా ఉండవచ్చు

- భార్య మాత్రమే లేదా
- ఒకరు గానీ, ఒకరిని మించిన పిల్లలు లేదా
- భార్య మరియు ఒకరు గానీ, ఒకరిని మించిన పిల్లలు ఉమ్మడిగా

ఈ చట్టం యొక్క ముఖ్యాంశాలు

- ప్రపోజర్ వివాహితుడై ఉండాలి, లేదా, విడాకులు పొందిన లేదా భార్య మరణించిన వ్యక్తి అయి ఉండాలి. అతని యొక్క భార్య మరియు పిల్లలు మాత్రమే లబ్ధిదారులు అవుతారు. పిల్లల్లో కుమారులు, కుమార్తెలిద్దరూ ఉంటారు. హిందువులు అయితే దత్తతకు తీసుకున్న కుమారులు మరియు కుమార్తెలు కూడా జతకూడతారు.

- పాలసీని అతని యొక్క స్వంత జీవితం మీద తీసుకోవాలి
- ప్రతి పాలసీ కూడా ప్రత్యేక ట్రస్ట్ గా ఉంటుంది.
- పాలసీ ట్రస్ట్ గా బీమా చేయబడుతుంది. అతని భార్య లేదా పిల్లల(ఒకవేళ 18 ఏళ్ల కంటే ఎక్కువ వయస్సు ఉంటే)ను ట్రస్టీలుగా నియమించబడతారు. ఏ సమయంలోనైనా ట్రస్టీలను రద్దుచేసి కొత్త ట్రస్టీలను నియమించే హక్కును పాలసీదారుడు కలిగి ఉంటాడు.
- ఇద్దరు లేదా అంతకంటే ఎక్కువ మంది ట్రస్టీలను నియమించవచ్చు.
- ఎమ్‌డబ్ల్యుపి చట్టం కింద బీమా పాలసీ అనేది కోర్టు జప్తులు, పన్ను జప్తులు, రుణదాతల నుంచి స్వేచ్ఛ కలిగినది, మరియు జీవిత బీమా చేసిన వ్యక్తి సైతం ఆ పాలసీతో వ్యవహరించే హక్కును కలిగి ఉండడు.
- క్లెయిం ఏర్పడినప్పుడు, పాలసీ సొమ్మును పాలసీ నిబంధనలకు అనుగుణంగా ట్రస్టీకి చెల్లిస్తారు. లబ్ధిదారుల కోసం ట్రస్టీలు పాలసీ సొమ్మును కలిగి ఉంటారు.
- పాలసీని సవరించడం లేదా సరెండర్ చేయడం లాంటి వ్యవహారాలు కుదరవు.
- రుణదాతలను మోసగించడానికి ట్రస్టు చేయబడకూడదు.
- నామినేషన్ మరియు అసైన్‌మెంట్ అనుమతించబడదు.

మహ్మదీయ చట్టం

మహ్మదీయేతర ప్రపోజర్, ట్రస్టు లో లబ్ధిదారులకు సమాన షేర్లు లేదా అసమాన షేర్లను కేటాయించవచ్చు మరియు ట్రస్టు పాలసీ ద్వారా లబ్ది అనేది అనేది ఉమ్మడిగా వారికి చెందేటట్టు లేదా సర్వైవర్స్ లేదా వారిలో సర్వైవర్స్ మరియు లబ్ధిదారులను ఒక వర్గం గా గుర్తించి వారికి చెందేటట్లు చేయవచ్చు.

మహ్మదీయ ప్రపోజర్ అయితే లబ్ధిదారుల పేర్లను 'పర్సోనా డెజిగ్నెటా' ద్వారా తెలియజేయాల్సి ఉంటుంది.

లబ్ధిదారులుగా పేర్కొన్న భార్య మరియు పిల్లల యొక్క పేర్లను పాలసీలో పేర్కొనాలి మరియు పాలసీ తీసుకునే సమయంలో వారు ఉండి తీరాలి. ఇద్దరు అంతకంటే ఎక్కువ మంది లబ్ధిదారులుంటే, ప్రతి లబ్ధిదారుని యొక్క వాటాను తెలియజేయాలి.

ప్రశ్న 12.2

ఏజెంట్‌కు సంబంధమున్న ఎఎమ్ఎల్ మార్గదర్శకాల్లో కీలక భావనలు ఏమి?

G. ఇతర కీలక చట్టాలు

ఈ సెక్షన్‌లో జీవిత బీమా ఏజెంట్‌గా మీ పాత్ర మీద ప్రభావం చూసే చట్టాలు మరియు నిబంధనలకు సంబంధించిన ఇతర కీలక భావనలను మనం చూద్దాం.

G1. 1998 నాటి పబ్లిక్ గ్రీవెన్స్ రిడ్రెసల్ నిబంధనలు

భారతదేశంలో ఇన్స్యూరెన్స్ అంబుడ్స్ మన్ వ్యవస్థను ఏర్పాటు చేయడం కోసం 1998 నాటి పబ్లిక్ గ్రీవెన్స్ రిడ్రెసల్ నిబంధనలు (ఆర్‌పిజి నిబంధనలు, 1998) ప్రకారం గవర్నింగ్ బాడీ ఆఫ్ ఇన్స్యూరెన్స్ కౌన్సిల్(జిబిఐసి) ఏర్పాటు చేయబడింది.

గమనించ వలసిన అంశం

జిబిఐసిలో అన్ని బీమా కంపెనీల నుంచి ఒక ప్రతినిధి ఉంటాడు. ఈ ప్రతినిధి సంస్థ యొక్క ఛైర్మన్ లేదా మేనేజింగ్ డైరెక్టర్ లేదా డైరెక్టర్ అయి ఉంటాడు.

ఆర్‌పిజి నిబంధనలు ఈ దిగువవాటి ఏర్పాటును నిర్దేశిస్తాయి.

- ఇన్స్యూరెన్స్ అంబుడ్స్ మెన్ యొక్క నియామకం మరియు కాలపరిమితి
- అంబుడ్స్ మెన్ కేంద్రం యొక్క నిర్వహణ మరియు ఉద్యోగుల నియామకాలు
- అంబుడ్స్ మెన్ యొక్క అధికారాలు
- ఫిర్యాదులు దాఖలు చేయడం లేదా అంబుడ్స్ మెన్ ద్వారా ఫిర్యాదుల పరిష్కరణ మరియు సిఫార్సులు లేదా తీర్పు చెప్పడం అనే అంశం.

ఖాతాదారుల యొక్క హక్కులను పరిరక్షించడంలో బీమా అంబుడ్స్ మెన్ యొక్క పాత్ర మరియు ఏజెంట్ యొక్క పాత్రపై ఎలాంటి ప్రభావం చూపిస్తుందన్న విషయాలను ఛాప్టర్14లో మనం తిరిగి చూద్దాం.

G2) 2000 సంవత్సరం నాటి ఇన్సూరెన్స్ రెగ్యులేటరీ అండ్ డెవలప్‌మెంట్ అథారిటీ(బీమా ప్రకటనలు మరియు వెల్లడించడం) నిబంధనలు

ఐఆర్‌డిఎ(బీమా ప్రకటనలు మరియు వెల్లడిరచడం) రెగ్యులేషన్స్ 2000, బీమా ప్రకటనల్ని ఈ విధంగా నిర్వచించింది.

భవిష్యత్ ఖాతాదారులనుంచి నుంచి పాలసీని అభ్యర్థించడం లేదా వారికి పాలసీ అమ్మడం కోసం, పాలసీకి సంబంధించి ప్రత్యక్షంగా లేదా పరోక్షంగా అందించే సమాచారం. పబ్లిక్ కమ్యూనికేషన్ కొరకు అన్ని రకాల ప్రింటెండ్ మరియు పబ్లిషింగ్ మెటీరియల్స్ లేదా ప్రింట్ మరియు లేదా ఎలక్ట్రానిక్ మీడియం మెటీరియల్ కు సంబంధించిన అంశాలు ఇందులో ఉంటాయి.

అసమంజసమైన లేదా తప్పుతోవ పట్టించే ప్రకటనలు ఈ విధంగా ఉంటాయి.

- బీమా ఉత్పత్తిగా గుర్తించడంలో విఫలం
- పాలసీ యొక్క సామర్థ్యాన్ని మించి ప్రకటించుకోవడం
- పాలసీలో పేర్కొన్న అంశాలకు సంబంధం లేని లాభాల గురించి వివరించడం

బీమా ఏజెంట్ ద్వారా ప్రకటన

బీమా ఏజెంట్ ద్వారా జారీ చేసే ప్రకటన, ఇన్స్యూరర్‌పై ప్రభావం చూపేది అయితే, జారీ చేయడానికి ముందు ఇన్స్యూరర్ నుంచి లిఖితపూర్వక హామీని పొందాలి. అటువంటి అనుమతి ఇవ్వడానికి ముందు, ఆ ప్రకటన, మోసగించే విధంగాను లేదా తప్పు తోవపట్టించేదిగా లేదని ఇన్స్యూరర్ ధృవీకరించుకోవాల్సి ఉంటుంది.

ఒకవేళ ప్రకటన ఈ దిగువ పేర్కొన్న విధంగా ఉంటే, ప్రకటనలు ఇవ్వడానికి ఏజెంట్, బీమా కంపెనీ నుంచి ముందస్తుగా అనుమతి పొందాల్సిన అవసరం లేదు.

- బీమా కంపెనీ ద్వారా అభివృద్ధి చేయబడి, ఏజెంట్లకు ప్రకటన చేయడానికి ఇచ్చినప్పుడు
- ఏజెంట్ యొక్క పేరు, లోగో, అడ్రస్సు మరియు ఫోన్ నెంబరుకు మాత్రమే పరిమితమైన సమాచారం ఉన్నప్పుడు

- కేవలం ఏజెంట్ యొక్క అనుభవం,సేవలు మరియు అర్హత మాత్రమే తెలియజేస్తూ, నిర్దిష్ట పాలసీలు, బెనిఫిట్లు లేదా ధరలను సూచించనట్టి ప్రకటనలు ఇస్తున్నప్పుడు.

G3 2002నాటి ఇన్స్యూరెన్స్ రెగ్యులేటరీ అండ్ డెవలప్‌మెంట్ అథారిటీ(ప్రీమియం చెల్లింపు విధానం) రెగ్యులేషన్లు

పాలసీదారుడు బీమా పాలసీని కొనుగోలు చేయడం కోసం ప్రీమియం చెల్లించాల్సిన విధానాన్ని ఈ రెగ్యులేషన్లు నిర్వచిస్తాయి.

- క్యాష్
- ఏదైనా షెడ్యూల్డ్ బ్యాంక్‌లో తీసుకున్న చెక్కులు, డిమాండ్ డ్రాఫ్, పే ఆర్డర్లు, బ్యాంకర్ చెక్‌లు వంటివి
- పోస్టల్ మనీఆర్డర్లు
- పాలసీదారుని పేరిట ఉన్న క్రెడిట్ లేదా డెబిట్ కార్డు
- బ్యాంక్ గ్యారెంటీ లేదా క్యాష్ డిపాజిట్లు
- ఇంటర్నెట్
- ఈ ట్రాన్స్ఫర్
- డైరెక్ట్ క్రెడిట్, ప్రపోజర్ లేదా పాలసీదారుడు లేదా జీవిత బీమా చేసిన వ్యక్తి యొక్క ఆదేశాల మేరకు బ్యాంకు నుండి సొమ్ము బదిలీ
- నియమితకాలానుసారంగా ఐఆర్‌డిఎ అనుమతించే ఇతర చెల్లింపు పద్ధతులు

ఇన్స్యూరర్, ప్రపోజర్ నుంచి ప్రీమియం కలెక్షన్ కు సంబంధించి కలెక్షన్ ఛార్జీలను రికవర్ చేసుకునే ఆప్షన్ ఉంటుంది.

గమనించ వలసిన అంశం

క్యాష్ రూపంలో చెల్లించినప్పుడు మినహా, బీమాదారుడినుంచి ప్రీమియం అందుకున్న తరువాత మాత్రమే ఇన్స్యూరర్ ద్వారా రిస్క్ ప్రారంభం అవుతుంది.

G4, 2002 ఇన్స్యూరెన్స్ డెవలప్‌మెంట్ అథారిటీ(కార్పొరేట్ ఏజెంట్లకు లైసెన్సింగ్) రెగ్యులేషన్లు

ఐఆర్‌డిఏ, అక్టోబర్ 2002లో, ఐఆర్‌డిఏ (కార్పొరేట్ ఏజెంట్లకు లైసెన్సింగ్) రెగ్యులేషన్లు,2002ను జారీ చేసింది.

కార్పొరేట్ ఏజెంట్లు అయిన కంపెనీలు, సంస్థలు, బ్యాంకులు, కో ఆపరేటివ్ సొసైటీలు మొదలైనవి వ్యక్తులు కానప్పటికీ, ఏజెంట్లుగా కాదగిన వారి యొక్క లైసెన్సులు మరియు ఇతర విషయాలకు సంబంధించిన సమాచారాన్ని ఈ రెగ్యులేషన్లు తెలియజేస్తాయి.

G5) 2000 సంవత్సరం నాటి ఫారిన్ ఎక్స్ఛేంజ్ మేనేజ్‌మెంట్(ఇన్స్యూరెన్స్) రెగ్యులేషన్లు

రిజర్వ్ బ్యాంక్ ద్వారా జారీచేయబడ్డ ఈ రెగ్యులేషన్ల ద్వారా భారతదేశంలో నివసించే వ్యక్తులు, భారతదేశానికి వెలుపల ఉన్న బీమా కంపెనీ నుండి జీవితబీమా/జనరల్ ఇన్స్యూరెన్స్ పాలసీలను తీసుకోవడం నిషేధించబడింది.

2002 సంవత్సరపు, ఫారిన్ ఎక్స్ఛేంజ్ మేనేజ్‌మెంట్(ఇన్స్యూరెన్స్)(సవరణ) రెగ్యులేషన్ల ప్రకారం ఈ దిగువ విషయం జతచేయబడింది. భారతదేశానికి వెలుపల ఉన్న ఇన్స్యూరర్ ద్వారా జనరల్ ఇన్స్యూరెన్స్ పాలసీ తీసుకోవడం అనేది స్పెషల్ ఎకనమికల్ జోన్‌లో ఉన్న పారిశ్రామిక యూనిట్ కు వర్తించదు.

G6) 2000సంవత్సరపు ఫారిన్ ఎక్స్ఛేంజ్ మేనేజ్‌మెంట్(ఇన్స్యూరెన్స్) రెగ్యులేషన్స్ - లైఫ్ ఇన్స్యూరెన్స్ మెమోరాండం(ఎల్ఐఎమ్)

జీవిత బీమా పాలసీలను రూపాయల్లోను, విదేశీ కరెన్సీ రూపంలో ప్రవాస భారతీయులకు జారీచేసి, ప్రీమియం సేకరణ మరియు క్లెయింల సెటిల్‌మెంట్ మరియు ఇతర సంబంధిత అంశాలను నియంత్రించే రెగ్యులేషన్లను ఇది ఏర్పరిచింది.

పాలసీ జారీ మరియు ప్రీమియం సేకరణ: భారతీయ జాతీయత కలిగిన వ్యక్తులు, విదేశాల్లో వారు కలిగి ఉన్న విదేశీ కరెన్సీ ఫండ్‌ల నుండి రెమిటెన్స్ రూపంలో ప్రీమియం చెల్లించడం లేదా భారతదేశంలో ఉన్న అధీకృత డీలర్ల వద్ద రెసిడెన్స్ ఫారెన్ కరెన్సీ అకౌంట్ల ద్వారా చెల్లించడానికి సిద్ధమైనప్పుడు జీవితబీమా పాలసీలను విదేశీ కరెన్సీలో జారీచేయవచ్చు.

ప్రవాస భారతీయుల విషయంలో, ప్రీమియంను విదేశాల్లో ఫారెన్ కరెన్సీని లేదా బీమా చేసిన వ్యక్తి యొక్క ఎన్ఆర్ఈ/ఎఫ్‌సిఎన్ఆర్ లేదా భారతదేశంలో ఉన్న వారి కుటుంబ సభ్యుల ద్వారా, చెల్లించినప్పుడు బీమా కంపెనీ భారతదేశం లేదా విదేశాల్లో ఉన్న తన కార్యాలయాల ద్వారా విదేశీ కరెన్సీలో జీవిత బీమా పాలసీలను జారీ చేస్తాడు.

క్లెయింల సెటిల్‌మెంట్ - క్లెయిందారుడు, భారతదేశానికి వెలుపల ఉన్నట్లయితే, రూపీ లైఫ్ ఇన్స్యూరెన్స్ పాలసీలకు, విదేశీ కరెన్సీ రూపంలో చెల్లించిన ప్రీమియం మొత్తానికి అనుగుణంగా మాత్రమే చెల్లింపు విదేశీ కరెన్సీలో చెల్లించబడుతుంది. లబ్ధిదారులు ఒకవేళ ప్రవాసభారతీయులు అయితే, ఫారెన్ కరెన్సీ సెటిల్‌మెంట్‌ను వారి యొక్క ఎన్‌ఆర్‌ఈ/ఎఫ్‌సిఎన్‌ఆర్ అకౌంట్ల ద్వారా చేస్తారు.

విదేశీ ఏజెంట్లకు కమిషన్ - విదేశాలలో ఉన్న ఏజెంట్లు భారతదేశంలో నివసించే వారి బీమా వ్యాపారాన్ని చేయడం మరియు ప్రీమియంను భారతదేశంలో రూపాయల్లో చెల్లించడం జరిగితే భారతదేశం వెలుపల శాశ్వత నివాసం ఏర్పరుచుకున్న ఏజెంట్లకు బీమా కంపెనీలు కమిషన్ చెల్లిస్తాయి,

G7) 1986నాటి కన్స్యూమర్ ప్రొటెక్షన్ యాక్ట్(సిపిఎ)

- ఈ చట్టం కింద వినియోగదారుడు, తమకు అందించిన వస్తువులు లేదా సేవలతో సంతృప్తి చెందనట్లయితే,ఈ చట్టంలో బాధా నివృత్తికై పేర్కొనబడ్డ వివిధ ఫోరంలను ఆశ్రయించవచ్చు.
- సిపిఎ బీమా పరిశ్రమకు కూడా వర్తించబడుతుంది.
- ఇన్స్యూరర్లు మరియు ఏజెంట్ల యొక్క అసంతృప్తికర సేవలు లేదా అనైతిక వ్యాపార పద్ధతులకు వ్యతిరేకంగా బాధా నివృత్తిని కోరే హక్కు పాలసీదారునికి ఉంటుంది.
- బీమాకు సంబంధించిన వివాదాల్లో ఎక్కువశాతం, క్లెయింల నిరాకరణ మరియు ఆలస్యం కావడానికి సంబంధించే ఉంటాయి.

వినియోగదారుల యొక్క కన్స్యూమర్ ఫోరంలు ప్రతిరాష్ట్రంలోని ప్రతి జిల్లాలో ఏర్పరచబడ్డాయి. జిల్లా స్థాయిలో ఉండే ఫోరం రూ.20,00,000 విలువ ఉండే ఫిర్యాదులను విచారిస్తుంది, రాష్ట్రస్థాయిలో ఉన్న ఫోరం రూ.100,00,000 విలువ ఉండే ఫిర్యాదులను విచారిస్తుంది. నేషనల్ కమిషన్, రాష్ట్ర ఫోరం యొక్క పరిధిలో లేని అంశాలు మరియు స్టేట్ ఫోరం యొక్క నిర్ణయాలకు వ్యతిరేకంగా దాఖలు చేయబడ్డ అప్పీలులను విచారిస్తుంది.

- వస్తువులు మరియు సేవల యొక్క మార్కెటింగ్ నుంచి సంరక్షించే హక్కు
- సమాచారం అందించే హక్కు
- భద్రంగా ఉండే హక్కు

- ఎంచుకునే హక్కు
- బాధా నివృత్తిని కోరే హక్కు మరియు
- వినియోగదారుల అంశాలపై అవగాహన పొందే హక్కు

సాధికారిత కన్స్యూమర్ ఫోరం మాఫీ చేయని పక్షంలో, ఫోరం జారీచేసిన ప్రభావం ఏర్పడిన తేదీ నుంచి రెండు సంవత్సరాల్లోగా ఫిర్యాదు చేయాలి,

పాలసీదారుల యొక్క సంరక్షణకు ఐఆర్డిఎ సహా జీవిత బీమా పరిశ్రమలోని అందరు భాగస్వాములు తగిన చర్యలు తీసుకోవాలి. ఈ విషయాలన్నింటినీ మరింత వివరంగా మనం ఛాప్టర్14 (ఖాతాదారుని సంరక్షణ) లో చూద్దాం.

కీలకాంశాలు

- 1938బీమా చట్టం అనేది భారతదేశంలో ఏర్పరచిన అతి ముఖ్యమైన బీమా చట్టం.
- 1938 నాటి బీమా చట్టంలోని సెక్షన్ 40(1), బీమా వ్యాపారం పొందుటకు లైసెన్స్డ్ బీమా ఏజెంట్‌కు మినహా ఏ వ్యక్తికి అయినా ప్రతిఫలాన్ని చెల్లించాడాన్ని నిషేధిస్తుంది.
- 1938నాటి బీమా చట్టంలోని సెక్షన్ 41(1), బీమాను కొనుగోలు చేయడానికి ఎలాంటి రిబేట్లయినా బీమా ఏజెంట్ ఇవ్వడాన్ని నిషేధిస్తుంది. బీమా తీసుకోవడానికి ఏ వ్యక్తి అయినా ఇలాంటి రిబేట్లు తీసుకోవడాన్ని ఈ సెక్షన్ నిషేధిస్తుంది.
- 1938నాటి బీమా చట్టం బీమా వ్యాపారం నిర్వహించడానికి ఒకవ్యక్తి లేదా సంస్థకు లైసెన్స్ జారీ చేయడానికి అవసరమైన నిబంధనలు తెలియజేస్తుంది.
- కొన్ని నిబంధనలకు లోబడి, 1938 బీమా చట్టంలోని సెక్షన్44 ప్రకారం, భారతదేశంలో బీమా వ్యాపారం నిర్వహించే ఏ జీవిత బీమా సంస్థ అయినా ఏజెంటుకు రెన్యువల్ కమిషన్‌ను తిరస్కరించకూడదు.
- భారతదేశంలో జీవితబీమా వ్యాపారాన్ని నియంత్రించడం కోసం తీసుకున్న తొలిచట్టబద్ధమైన చర్య జీవిత బీమా అస్స్యూరెన్స్ కంపెనీల చట్టం 1912 ఏర్పాటు చేయడం.

- 1956నాటి ఎల్ఐసి చట్టం, భారతదేశంలో జీవిత బీమా వ్యాపారాన్ని జాతీయం చేసి, జీవిత బీమా వ్యాపారాన్ని ఎల్ఐసికి బదలాయించే అవకాశం కల్పించింది.
- 200కు పైగా జీవిత బీమా కంపెనీలు ప్రావిడెంట్ సొసైటీల విలీనం ద్వారా ఎల్ఐసి ఏర్పడినది.
- బీమా పరిశ్రమ యొక్క పురోగతి క్రమబద్ధంగా సాగేందుకు, క్రమబద్ధీకరణ, ప్రోత్సాహం కొరకు 1999నాటి ఐఆర్డిఎ చట్టం ఏర్పరచబడినది.
- లైసెన్సింగ్, వ్యాపారానికి సంబంధించిన నైతిక ప్రవర్తనా నియమావళిని క్రమబద్ధీకరించేందుకు, పాలసీదారుల యొక్క ప్రయోజనాల పరిరక్షణ కొరకు కంట్రోలర్ ఆఫ్ ఇన్స్యూరెన్స్ స్థానంలో ఐఆర్డిఎ స్థాపించబడినది.
- సొమ్ము యొక్క మూలాలను దాచి చట్టవ్యతిరేకంగా సొమ్మును ఆర్థికవ్యవస్థలోకి తీసుకురావడాన్ని మనీ లాండరింగ్ అని అంటారు. తద్వారా ఇది న్యాయబద్ధంగా పొందినట్లు కనిపిస్తుంది. ఇందులో మూడు దశలుంటాయి. ప్లేస్‌మెంట్, లేయరింగ్, ఇంటిగ్రేషన్.
- బీమా కంపెనీలు అన్నీ ఎఎమ్ఎల్ కార్యక్రమాన్ని కలిగి ఉండాలి, తమ యొక్క వ్యాపారంలో భాగంగా ఏజెంట్లు అందరూ ఈ నిబంధనలను అనుసరించాలి.
- 1874నాటి ఎమ్‌డబ్ల్యుపి చట్టంలోని సెక్షన్ ఆరు ప్రకారం, వివాహమైన ఒక వ్యక్తి తన భార్య, పిల్లల యొక్క సౌలభ్యం కోసం తన సొంత జీవితంపై జీవిత బీమా తీసుకున్నట్లయితే, దాన్ని ట్రస్ట్ గా భావించబడుతుంది, మరియు ఇది జీవిత బీమా చేసిన వ్యక్తి, అతని యొక్క రుణదాతలు మరియు కోర్టు ఆటాచ్‌మెంట్‌లు మొదలైనవాటి పరిమితులకు లోబడి ఉండదు.
- బీమా పాలసీ యొక్క లబ్ధిదారులుగా భార్య ఒక్కరే ఉండవచ్చు లేదా ఒకరుగాని, ఒకరిని మించిన పిల్లలు లేదా భార్య మరియు ఒకరుగాని, ఒకరిని మించిన పిల్లలు గానీ ఉమ్మడిగా ఉండవచ్చు.

ఇతర చట్టాలు:

- భారతదేశంలో ఇన్స్యూరెన్స్ అంబుడ్స్ మన్ వ్యవస్థను ఏర్పాటు చేయడం కోసం 1998 నాటి బాధా నివృత్తి నిబంధనలు(ఆర్‌పిజి నిబంధనలు, 1998) ప్రకారం గవర్నింగ్ బాడీ ఆఫ్ ఇన్స్యూరెన్స్ కౌన్సిల్(జిబిఐసి) ఏర్పాటు చేయబడింది.

- 2000 సంవత్సరం నాటి ఇన్స్యూరెన్స్ రెగ్యులేటరీ అండ్ డెవలప్‌మెంట్ అథారిటీ (బీమా ప్రకటనల వెల్లడి) నిబంధనలు, బీమా కంపెనీలు మరియు బీమా ఏజెంట్లు జారీ చేసిన అనుచిత ప్రకటనలు, ప్రకటనలకు సంబంధించిన విషయాలను అదుపు చేస్తుంది.

- పాలసీదారుడు బీమాపాలసీని కొనుగోలుచేసేటప్పుడు ప్రీమియం చెల్లించాల్సిన విధానం గురించి 2000 సంవత్సరం నాటి ఇన్స్యూరెన్స్ రెగ్యులేటరీ అండ్ డెవలప్‌మెంట్ అథారిటీ(ప్రీమియం చెల్లింపు జరిపే విధానం) నిబంధనలు నిర్వచిస్తాయి.

- 2002 సంవత్సరం నాటి ఇన్స్యూరెన్స్ రెగ్యులేటరీ అండ్ డెవలప్‌మెంట్ అథారిటీ(కార్పోరేట్ ఏజెంట్లకు లైసెన్సింగ్) నిబంధనలు, వ్యక్తులు కానీ కార్పోరేట్ ఏజెంట్లు, ఏజెంట్లుగా మారడం కోసం లైసెన్స్ ల జారీ మరియు ఇతర అంశాల గురించి తెలియజేస్తాయి.

- 2000 సంవత్సరం నాటి ఫారిన్ ఎక్స్ఛేంజ్ మేనేజ్‌మెంట్(ఇన్స్యూరెన్స్)నిబంధనలు భారతీయులు, భారతదేశానికి వెలుపల ఉన్న ఇన్స్యూరర్ జారీ చేసే జీవిత/సాధారణ బీమాను తీసుకోవడం నిషేధించాయి.

- 2000 సంవత్సరం నాటి ఫారిన్ ఎక్స్ఛేంజ్ మేనేజ్‌మెంట్(ఇన్స్యూరెన్స్)రెగ్యులేషన్లు -

- 2000సంవత్సరపు ఫారిన్ ఎక్స్ఛేంజ్ మేనేజ్‌మెంట్(ఇన్స్యూరెన్స్) రెగ్యులేషన్స్ - లైఫ్ ఇన్స్యూరెన్స్ మెమోరాండం(ఎల్ఐఎమ్) జీవిత బీమా పాలసీలను రూపాయల్లోను, విదేశీ కరెన్సీ రూపంలో ప్రవాస భారతీయులకు జారీచేసి, ప్రీమియం సేకరణ మరియు క్లెయింల సెటిల్‌మెంట్ మరియు ఇతర సంబంధిత అంశాలను నియంత్రించే రెగ్యులేషన్లను ఏర్పరిచింది.

- 1986నాటి కన్స్యూమర్ ప్రొటెక్షన్ యాక్ట్ (సిపోపిఎ) చట్టానికి అనుగుణంగా వినియోగదారుడు, తమకు అందించిన వస్తువులు లేదా సేవలతో సంతృప్తి చెందనట్లయితే,ఈ చట్టంలో బాధా నివృత్తికింద పేర్కొనబడ్డ వివిధ ఫోరంలను ఆశ్రయించవచ్చు. అదేవిధంగా,బీమా కంపెనీలు మరియు ఏజెంట్ల యొక్క అసంతృప్తికర సేవలు లేదా అనైతిక వ్యాపార పద్ధతులకు వ్యతిరేకంగా బాధా నివృత్తిని కోరే హక్కు పాలసీదారునికి ఉంటుంది.

ప్రశ్నలు సమాధానాలు

12.1

1938 నాటి బీమా చట్టంలోని సెక్షన్ 42 ఒక వ్యక్తి లేదా సంస్థ, జీవిత బీమా ఏజెంట్‌గా బీమా వ్యాపారం చేయించడం లేదా అభ్యర్థించడం కోసం లైసెన్స్ జారీ చేయడానికి సంబంధించిన నిబంధనలను పేర్కొంది. ఈ సెక్షన్‌లో ఈ దిగువ విషయాలుంటాయి.

- ఏజెంట్లు కావడానికి అర్హత ప్రమాణాలు
- గరిష్ట పరిమితితో చెల్లించబడే ఫీజు
- మూడేళ్లపాటు లైసెన్స్ చెల్లుబాటు అవుతుంది, ఆ తరువాత లైసెన్స్ ను రెన్యువల్ చేయించుకోవాలి.
- లైసెన్స్ గడువు ముగియడానికి 30రోజుల ముందుగా రెన్యువల్ అప్లికేషన్ మరియు ఫీజు ఐఆర్‌డిఎను చేరుకోవాలి.
- ఒరిజినల్ లైసెన్స్ పోయినప్పుడు, పాడైపోయినప్పుడు, లేదా ధ్వంసమైనప్పుడు డూప్లికేట్ లైసెన్స్ ను జారీచేయడానికి ఫీజు వసూలు చేయబడుతుంది.
- ఏవ్యక్తి అయినా, లైసెన్స్ లేకుండా బీమా ఏజెంట్‌గా వ్యవహరిస్తే, జరిమానా విధించే అవకాశం ఉంది.
- అనర్హత
- నిర్దిష్ట శిక్షణ
- నిర్దిష్ట పరీక్షల్లో ఉత్తీర్ణత సాధించడం

ప్రిన్సిపల్ ఏజెంట్లు, చీఫ్ ఏజెంట్లు మరియు స్పెషల్ ఏజెంట్లు యొక్క నియంత్రణ, రిజిస్ట్రేషన్ చేసుకోవడానికి సంబంధించిన మార్గదర్శకాలను కూడా ఈ సెక్షన్ తెలియజేస్తుంది.

12.2

ఏజెంట్లు పొందాల్సిన ఎఎమ్ఎల్ మార్గదర్శకాల్లో, కీలక భావనలు:

- అన్ని దశల్లో తమ ఖాతాదారులు అవసరమైన అన్ని గుర్తింపు పత్రాలను సబ్మిట్ చేసినట్లు ధృవీకరించుకోవడం(అంటే పాలసీ జారీ, టాప్‌అప్‌లు మరియు క్లెయింల చెల్లింపుల సమయంలో)
- తన యొక్క ఖాతాదారుల యొక్కరిస్క్ ప్రొఫైల్‌ను ఏర్పరచడం మరియు అది వారియొక్క పెట్టుబడితో పాటు స్థిరంగా ఉండేటట్లు చూసుకోవడం
- అవసరమైన బీమా పాలసీని తెలుసుకునేందుకు సరైన ఆదాయ ధృవీకరణ పత్రాన్ని పొందడం
- యాభై వేల కంటే ఎక్కువ ప్రీమియం విలువ ఉంటే, చెక్‌లు, డిమాండ్ డ్రాఫ్టులు, క్రెడిట్‌కార్డులు లేదా ఇతర ఏదైనా బ్యాంకింగ్ మార్గాల ద్వారా ఒకేసారి ప్రీమియం చెల్లింపులు జరిపితే ఆ నిధుల రాకకు సంబంధించిన వివరాలను పొందడం

స్వీయ పరీక్షా ప్రశ్నలు

1. 1999నాటి ఐఆర్‌డిఎ చట్టం యొక్క ముఖ్యలక్ష్యాలు ఏమిటి?
2. 2002నాటి పిఎమ్‌ఎల్‌ఎ చట్టం ఎవరికి వర్తిస్తుంది?
3. 1874నాటి ఎమ్‌డబ్ల్యుపి చట్టం ప్రకారం జీవిత బీమా పాలసీ యొక్క లబ్ధిదారులు ఎవరు?

తరువాత పేజీలో మీరు సమాధానాలు పొందవచ్చు

స్వీయ పరీక్షా ప్రశ్నలకు సమాధానాలు

1. 1999నాటి ఐఆర్‌డిఎ చట్టం యొక్క లక్ష్యాలు

- బీమా పాలసీలను కలిగి ఉన్న వారి ప్రయోజనాలను పరిరక్షించడం
- బీమా వ్యాపారం ఒక క్రమబద్ధంగా ఎదిగేలా క్రమబద్ధీకరించడం, ప్రోత్సహించడం మరియు
- ఇతర సంబంధిత అంశాల కొరకు

2. ఈదిగువ వాటి పరిధిలోకి వచ్చే అన్ని ఆర్థిక సంస్థలకు పిఎమ్‌ఎల్‌ఎ వర్తిస్తుంది.

- రిజర్వ్ బ్యాంక్ ఆఫ్ ఇండియా(ఆర్‌బిఐ) బ్యాంకింగ్ రెగ్యులేటర్

- సెక్యూరిటీస్ ఎక్స్చేంజ్ బోర్డ్ ఆఫ్ ఇండియా(సెబి) క్యాపిటల్ మార్కెట్ల రెగ్యులేటర్

- ఇన్సూరెన్స్ రెగ్యులేటరీ డెవలప్‌మెంట్ అథారిటీ(ఐఆర్‌డిఎ) ఇన్సూరెన్స్ రెగ్యులేటర్ మరియు

- ఇతర అన్ని ఆర్థిక మధ్యవర్తులు

3. ఎమ్‌డబ్ల్యుపి చట్టం ప్రకారం జీవిత బీమా పాలసీ యొక్క లబ్ధిదారులు ఇలా ఉండవచ్చు

- భార్య మాత్రమే లేదా

- ఒకరు గానీ, ఒకరిని మించిన పిల్లలు లేదా

- భార్య మరియు ఒకరు గానీ, ఒకరిని మించిన పిల్లలు ఉమ్మడిగా గానీ,