

చాప్టర్ 3.1

3. జీవిత బీమా మూల సూత్రములు మరియు వాటి ఆచరణ

విషయ సూచిక

పార్టు1: బీమా సూత్రములు

పార్టు2: బీమా సూత్రముల ఆచరణ

చాప్టర్ 3

చాప్టర్ 3.1

పార్టు1: బీమా సూత్రములు

విషయ సూచిక	నేర్చుకునే అంశములు మరియు ఫలితములు
నేర్చుకునే లక్ష్యాలు	
పరిచయం	
కీలక పదాలు	
A. అధీకృత బీమా ఒప్పందానికి కావల్సినవి	3.1, 3.2
B. ఇన్సూరబుల్ ఇంట్రస్ట్ (బీమాభిలాష)	3.3
C. అత్యంత విశ్వసనీయత	3.4
D. ముఖ్యమైన వాస్తవ సత్యాలు	3.5, 3.6
E. నష్టపరిహారం	3.7
కీలకాంశములు	
ప్రశ్నలు సమాధానాలు	

నేర్చుకునే లక్ష్యాలు

ఈ ఛాప్టర్ చదివిన తరువాత మీకు ఈ విషయములపై పూర్తి అవగాహన కలుగుతుంది..

- అధీకృత కాంట్రాక్ట్ కు అవసరమైన అంశములను వివరించడం
- బీమాభిలాష అంటే ఏమిటి మరియు ఈ భావన ఎప్పుడు అవసరమవుతుందో వివరించడం
- అత్యంత విశ్వసనీయత అనే భావన యొక్క ప్రాముఖ్యతను వివరించడం
- బీమా కంపెనీ మరియు బీమాభ్యర్థులు బహిర్గత పరచాల్సిన వివరములు మరియు దానిలో వారి యొక్క బాధ్యతల యొక్క పూర్వాలలోకనం
- వాస్తవ సత్యాల యొక్క ప్రాముఖ్యతను వివరించడం
- వెల్లడించాల్సిన అవసరాలేని సత్యాల గురించి వివరించడం
- నష్టపరిహారం అనే భావనను వివరించడం మరియు జీవితబీమాతో దానికి గల సంబంధం గురించి వివరించడం

గమనిక : ఈ ఛాప్టర్ లోని ప్రశ్నలకు జవాబులు ఛాప్టర్ చివరిలో లభిస్తాయి.

ఛాప్టర్ 3.1

పరిచయం

బీమా పాలసీ అనేది బీమా కంపెనీ మరియు బీమా చేసిన వ్యక్తికి మధ్య ఉండే చట్టబద్ధమైన ఒప్పందం, ఇది చట్టబద్ధమైన ఒడంబడిక కావడానికి కొన్ని నియమనిబంధనలను విధిగా పాటించాలి.

ఈ ఛాప్టర్‌లో మనం ఒక చట్టబద్ధమైన ఒడంబడికకు అవసరమైన లక్షణాలు, అంశాలు, మరియు బీమా ఒడంబడికలకు మాత్రమే అనువర్తించే కొన్ని ప్రత్యేక సూత్రములను ఇప్పుడు పరిశీలిద్దాం.

కీలక పదాలు

ఈ ఛాప్టర్‌లో ఈ దిగువ పేర్కొన్న పదాలు మరియు భావనల గురించి తెలుసుకుందాం.

ప్రతిపాదన మరియు సమ్మతి	మూల్యం	ఇరువర్గాల ఏకాభిప్రాయం	మధ్య	బీమాభిలాష
కీలకవ్యక్తి యొక్క బీమా	అత్యంత విశ్వసనీయత	సత్యాలను పరచాల్సిన బాధ్యత	బహిర్గత	వాస్తవిక సత్యాలు
ప్రారంభం నుంచి (ab initio)	వివాద రాహిత్యానికి సంబంధించిన నిబంధన (Indisputability clause)	నష్టపరిహారం		ఒడంబడిక చేయుటకు సామర్థ్యం (యోగ్యత)
నష్టపరిహారపు కాంట్రాక్టులు	విలువ కాంట్రాక్టులు	ఆధారిత		

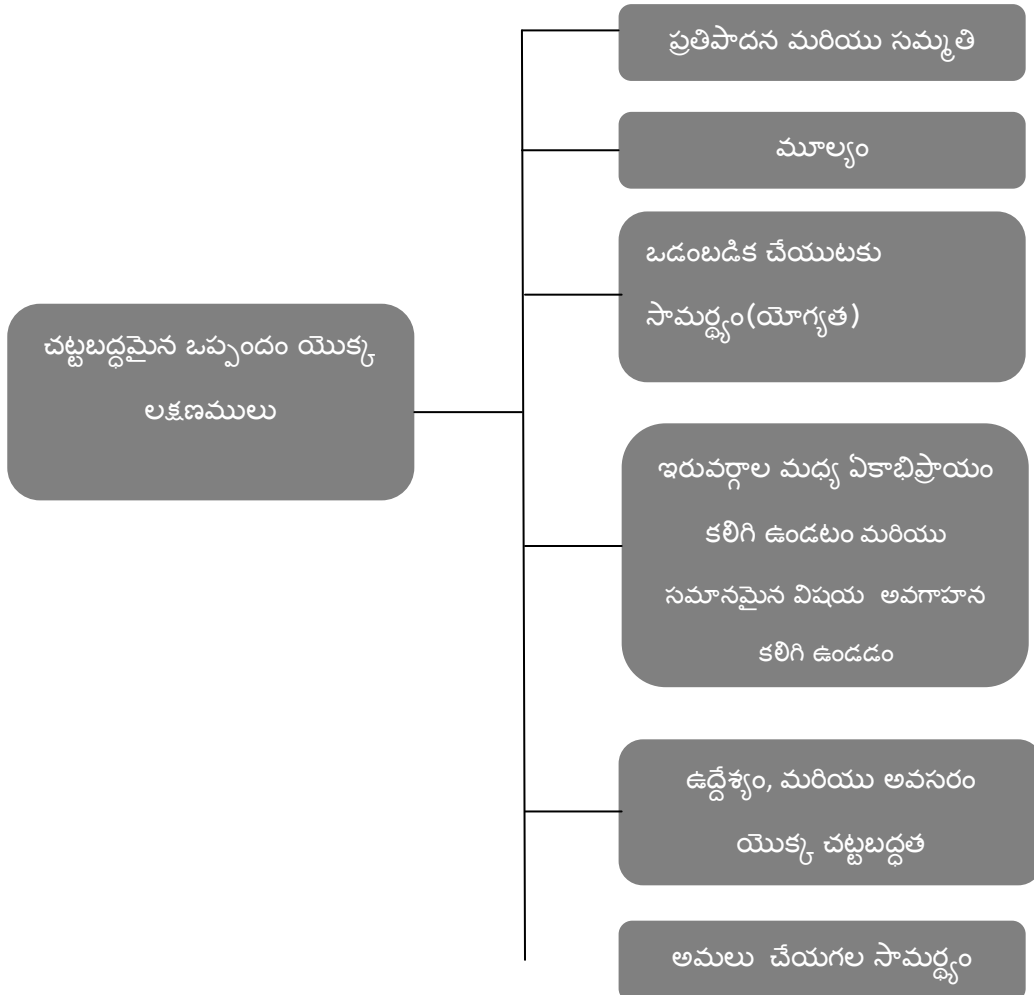
A. చట్టబద్ధమైన బీమా కాంట్రాక్టుకు అవసరమైనవి

బీమా ఒప్పందం అనేది బీమాకంపెనీ మరియు బీమా చేసిన వ్యక్తికి మధ్య చట్టబద్ధమైన ఒడంబడిక. ఇందులో బీమా చేసే వ్యక్తి బీమా కంపెనీకి ప్రీమియం చెల్లిస్తానని అంగీకరిస్తాడు. అదేవిధంగా బీమా కంపెనీ ఒక నిర్దిష్ట ఘటన జరిగినప్పుడు బీమా చేసిన మొత్తాన్ని బీమా చేసిన వ్యక్తికి/ వారి వారసులకు చెల్లించేందుకు అంగీకరిస్తుంది.

ఇరువర్గాలు ఒక చట్టబద్ధమైన ఒప్పందాన్ని ఏవిధంగా కుదుర్చుకుంటాయి? మరియు, చట్టబద్ధమైన కాంట్రాక్టు బంధంలో ఇమడటం కోసం ఇరువర్గాలు ఎలాంటి నిబంధనలను సంతృప్తి పరచాలి మొదటగా మనం చట్టబద్ధమైన ఒడంబడిక (కాంట్రాక్టు)కు అవసరమైనవి ఏమిటో చూద్దాం, తరువాత బీమా ఒడంబడిక (కాంట్రాక్టు) అనేది ఇతర ఒడంబడిక (కాంట్రాక్టు)ల కంటే ఎలా భిన్నమైనదో చూద్దాం.

A1. చట్టబద్ధమైన ఒప్పందం యొక్క లక్షణములు

ఒక చట్టబద్ధమైన ఒప్పందం చెల్లుబాటు కావాలంటే ఈ దిగువ లక్షణాలను తప్పని సరిగా కలిగి ఉండాలి:



పై వాటిలో 'ప్రతిపాదన మరియు సమ్మతి'; 'మూల్యము' అనే అంశాలు చాలా ముఖ్యమైనవి.

A1 a. ప్రతిపాదన మరియు సమ్మతి

ఒక పక్షం ప్రతిపాదన చేయడం మరొక పక్షం బేషరతుగా దాన్ని అంగీకరించడంతో ఒప్పందం ఏర్పడుతుంది. బేషరతుగా అంగీకరించడం ఎంత సులభంగా ఉంటుందో ఈ క్రింది ఉదాహరణను గమనిస్తే తెలుస్తుంది.

ఉదాహరణ 1.

ఎబిసి ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీ : మీ యొక్క ప్రతిపాదన పత్రం ఆధారంగా మేము, రూ..... మొత్తానికి హామీ ఇచ్చే బీమా కవర్ను ఆఫర్ చేస్తున్నాం.

గణేష్ : (ప్రతిపాదించిన వ్యక్తి) (ఏ వ్యక్తి అయితే బీమాను తీసుకోవాలనుకుంటాడో, ఆ వ్యక్తి) : నేను అంగీకరిస్తున్నాను.

ఈ ఉదాహరణలో, గణేష్ యొక్క ఆమోదం తో ఎబిసి యొక్క నియమనిబంధనల్లో ఏ మాత్రం మార్పుచేసుకోవాల్సిన అవసరం లేదు, ఎందుకంటే, ప్రతిపాదన మరియు ఆమోదం అనేది బేషరతుతో కూడుకున్నది, ఈ సందర్భములో ఒక ఒప్పందం ఏర్పడింది, అయితే ఇందులో ఇతర ఆవశ్యక అంశాలు కూడా ఉండాలి.

ఇప్పుడు, గణేష్ యొక్క ప్రత్యామ్నాయ స్పందనను గమనించండి.

ఉదాహరణ 2.

ఎబిసి ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీ: మీ యొక్క ప్రతిపాదన పత్రం ఆధారంగా మేము, రూ..... మొత్తానికి హామీ ఇచ్చే బీమా కవర్ను ఆఫర్ చేస్తున్నాం.

గణేష్, ప్రతిపాదించిన వ్యక్తి (ఏ వ్యక్తి అయితే బీమాను తీసుకోవాలనుకుంటాడో, ఆ వ్యక్తి) : నేను అంగీకరిస్తున్నాను. అయితే హామీ ఇచ్చిన మొత్తాన్ని రూ.....కు పెంచడానికి నేను ఇష్టపడతాను.

ఈ సందర్భంలో, ఒప్పందం ఏర్పడలేదు ఎందుకంటే గణేష్ బేషరతుగా దాన్ని ఆమోదించలేదు. ఎబిసి గణేష్ యొక్క కౌంటర్ ఆఫర్ను ఆమోదించే వరకు అంటే, ఇక పై ఎలాంటి షరతులు లేకుండా ఆమోదించబడే వరకు ఒప్పందం ఏర్పడదు.

A1-b మూల్యము

ఒక ఒప్పందం చట్టబద్ధం కావాలంటే దానికి మద్దతుగా మూల్యం కూడా ఉండాలి. ఒక విధంగా దీనిని ఒడంబడిక (కాంట్రాక్ట్) కు మద్దతు కల్పించే విధంగా ఇరువర్గాలకు చెందిన వ్యక్తులు ఒక మూల్యం పై చేసే బేరసారాలుగా వివరించవచ్చు. కాంట్రాక్టు ఏక్ట్ (CONTRACT ACT) ప్రకారం ప్రతిఫలం (మూల్యం) అంటే కొంత విలువ కలిగినదిగా మరియు ఒప్పందం అమల్లోకి రావడానికి దోహదపడేదిగా నిర్వచించబడింది. ప్రతిఫలం అనేది సాధారణంగా ద్రవ్యరూపంలో ఉంటుంది. అయితే ఇది ద్రవ్యరూపంలో మాత్రమే ఉండనవసరం లేదు. బీమాపాలసీల్లో, ప్రీమియంను బీమా చేసిన వ్యక్తి యొక్క మూల్యంగా పేర్కొంటాం.

A1- c ఒడంబడిక చేయుటకు సామర్థ్యం (యోగ్యత)

ఒప్పందాన్ని కుదుర్చుకునే వ్యక్తులు, దానిని చేయుటకు సమర్థులై(యోగ్యులై) ఉండాలి. ఒక వ్యక్తి కాంట్రాక్టు కుదుర్చుకోవడానికి ఈ దిగువ పేర్కొన్న సందర్భాల్లో సమర్థత(యోగ్యత) ఉంటుందని పేర్కొంటారు:

1. మైనారిటీ తీరిన వయస్సు(వయస్సు 18 కి పై బడి ఉండవలెను)
2. సరైన మానసిక స్థితి మరియు
3. ఒప్పందాలు కుదుర్చుకోవడానికి చట్టప్రకారం తిరస్కరణకు గురైన వ్యక్తి కాకపోవడం

దీని ప్రకారం, మైనర్లు(ఎవరైతే 18 సంవత్సరాల కంటే తక్కువ వయస్సు కలిగి ఉన్నారో) వారు బీమా ఒప్పందాలు కుదుర్చుకోవడానికి అర్హులు కారు, మరియు ఎవరి మానసిక స్థితి అయితే సరిగ్గాలేదో, అదేవిధంగా ఎవరిపై బీమా ఒప్పందాలు కుదుర్చుకోవడానికి చట్టబద్ధంగా నిషేధం ఉందో వారు అర్హులు కారు. ఇలాంటి వ్యక్తులతో కుదుర్చుకున్న ఒప్పందాలు, ఒప్పందాలు గా పరిగణించబడవు మరియు అవి చెల్లుబాటు కావు.

A1 – d ఇరువర్గాల మధ్య ఏకాభిప్రాయం

సరళపదాల్లో చెప్పాలంటే ఇరువర్గాలు, ఒప్పందాన్ని దానిలో అంతర్లీనమైన భావాన్ని తప్పనిసరిగా అర్థం చేసుకోవాలి మరియు ఒకే విషయాన్ని ఒకే స్పృహతో అంగీకరించాలి. ప్రతిపాదించే వ్యక్తి బీమా పాలసీలోని ఫీచర్లను, ఏజెంట్ ఏ భావనతో అయితే వివరించాడో అదేరీతిలో అర్థం చేసుకోగలగాలి.

A1 - e లక్ష్యం లేదా ఉద్దేశ్యం యొక్క చట్టబద్ధత

ఒప్పందానికి సంబంధించి ఇరువర్గాల లక్ష్యం, ఒక చట్టబద్ధమైన సంబంధాన్ని ఏర్పరిచేదిగా ఉండాలి. ఒప్పందం యొక్క లక్ష్యం చట్టబద్ధంగా కూడా ఉండాలి.

ఉదాహరణ

ఒక వ్యక్తి తన భార్యకు జీవితబీమా చేసి, తరువాత ఆమెను చంపి, దాన్ని యాక్సిడెంట్‌గా చిత్రీకరించి, చట్టబద్ధమైన లబ్ధిదారునిగా క్లెయిండ్ మొత్తాన్ని పొందాలనుకోవడం చట్ట విరుద్ధం. బీమాను చట్టవ్యతిరేక కార్యక్రమాలకు ఉపయోగించుకోరాదు మరియు దాని ద్వారా లబ్ధిని పొందరాదు.

చట్టవ్యతిరేక చర్యకు మరో ఉదాహరణ.. ఒకవ్యక్తి పూర్తిగా అప్పుల్లో కూరుకుపోయి, పెద్దమొత్తంలో జీవిత బీమా తీసుకొని, తరువాత ఆత్మహత్యకు పాల్పడటం, తద్వారా అతని యొక్క కుటుంబానికి క్లెయిండ్ సొమ్ము ద్వారా లబ్ధి చేకూర్చడం. ఈ కారణంగానే బీమా చేయబడిన మొదటి సంవత్సరంలో చోటుచేసుకునే ఆత్మహత్యల ద్వారా వచ్చే క్లెయిండ్లను జీవిత బీమా సంస్థలు పరిగణన లోకి తీసుకోవు.

A1 - f అమలు చేయగల సామర్థ్యం

ఒప్పందం లో ఇరువర్గాలకు అమలు చేయ గలిగిన సామర్థ్యం కలిగి ఉండాలి. ఉదాహరణకు. పెద్ద మొత్తంలో జీవిత బీమా కావాలని కోరుకునే వ్యక్తి, అంతే మొత్తంలో ప్రీమియం చెల్లించగల సామర్థ్యం కలిగి ఉండాలి. ఒప్పందం మరియు కాలపరిమితి అనేది నిర్దిష్టంగా ఉండాలి, చట్టపరిమితికి లోబడి అన్ని రకాల వ్యవహారాలను నెరవేర్చగల సామర్థ్యం కలిగి ఉండాలి.

గమనించ వలసిన అంశం.

జిగర్, రూ.12,000 ప్రీమియం చెల్లించే విధంగా రూ.75 లక్షల జీవిత బీమా కొరకు ఒక బీమా కంపెనీతో ఒక ప్రతిపాదన చేస్తాడు. వైద్యపరీక్ష సమయంలో జిగర్ ఒక వ్యాధితో బాధపడుతున్నట్లు ధృవీకరించబడింది. అతని వ్యాధి మూలంగా ఉన్న బీమా రిస్క్ ప్రస్తుత సాధారణ రిస్క్ కంటే ఎక్కువ అని తెలిసింది. దీనితో బీమా కంపెనీ వసూలు చేసే ప్రీమియం మొత్తం రూ. 12,000 కాకుండా రూ.15,000 చెల్లించమని జిగరును కోరింది.

పైన పేర్కొన్న ప్రతిపాదన మరియు ఆమోదం అనే విషయాన్ని ఏ విధంగా పరిగణించాలి?

ప్రశ్న 3.1

ఒక అధీకృత ఒడంబడిక (కాంట్రాక్టు)కు ఉండాలైన ముఖ్యమైన లక్షణాలు ఏవి?

A2 పాలసీ డాక్యుమెంట్

బీమా చేసిన వ్యక్తి, బీమా కంపెనీ, ఇరువురూ అంగీకరించిన నిబంధనలను స్పష్టం చేయడం కొరకు ఒక పాలసీ డాక్యుమెంట్ జారీ చేయబడుతుంది. ఈ పాలసీలో కవర్ చేసే బీమా మొత్తం, కవర్ చేసే బీమా కాలం, మినహాయింపులు, నిబంధనలు, ప్రీమియం మరియు ఇతర సంబంధిత సమాచారం ఉంటుంది. పాలసీ అనేది బీమా ఒప్పందం కాదు, ఇది ఒప్పందానికి ఒక రుజువు లేదా సాక్ష్యం వంటిది.

బీమా ప్రతిపాదనను, నియమనిబంధనలను బీమా కంపెనీ అంగీకరించిన తరువాత, ప్రీమియం చెల్లించబడిన తరువాత లేదా ప్రీమియం చెల్లించడానికి అంగీకరించిన తరువాత బీమా ఒప్పందం అమల్లోకి వస్తుంది. కనుక వాస్తవమైన పాలసీ డాక్యుమెంట్తో సంబంధం లేకుండా బీమా చెలామణిలోకి వస్తుంది. పాలసీ లేకపోవడం లేదా కోల్పోవడం వల్ల ఒప్పందం చెల్లుబాటు కాకుండా పోదు, కానీ అంగీకరించిన నియమముల విషయంలో ఏదైనా తేడాలు వస్తే, పాలసీ అనేది ఒక ఉపయోగకరమైన ఋజువుగా పనికొస్తుంది. పాలసీ యొక్క నిర్మాణం మరియు అందులో ఉండే విషయాలను ఈ ఛాప్టర్లోని పార్ట్ 2లో విశదంగా గమనిద్దాం.

A3 బీమా ఒప్పందాల్లో బీమా ఏజెంట్ల పాత్ర

చట్టం దృష్టిలో ఒక వ్యక్తి తరపున వ్యవహరించే మరో వ్యక్తిని ఏజెంట్ అని అంటారు. మనం మన తరపున వ్యవహరించమని ఎవరినైనా అడిగినట్లయితే, ఒప్పందంలోని నియమనిబంధనలకు అనుగుణంగా మనకు బదులుగా అతడు చేసే పనులకు బాధ్యతను మనం స్వీకరించాల్సి ఉంటుంది. బీమాలోనూ ఇది వాస్తవం

ఎప్పుడైతే మధ్యవర్తుల ఆవశ్యకత ఉంటుందో, అప్పుడు చట్టబద్ధమైన సంబంధాలు ఏర్పరచబడతాయి.

బీమా రంగంలో విభిన్న రకాల మధ్యవర్తులు ఉంటారని, ఛాప్టర్ ఒకటిలో మనం గమనించాము. కంపెనీ యొక్క ఉత్పత్తులను కంపెనీ తరపున అమ్మడం కోసం బీమా కంపెనీ కమీషన్ పేమెంట్ ఆధారంగా తీసుకున్న ట్రైసెన్స్ మధ్యవర్తిని ఏజెంట్గా చెప్పవచ్చు.

ఈ విధంగా చేయడం ద్వారా మధ్యవర్తి చట్టబద్ధమైన ఏజెంట్ అవుతాడు మరియు బీమా కంపెనీ తరపున వ్యవహరిస్తుంటాడు. బీమా కంపెనీ ద్వారా ధృవీకరించబడిన వీరు మూడవ వ్యక్తికి (ఈ సందర్భంలో ప్రతిపాదించే వ్యక్తి/ బీమా తీసుకోవాలనుకునే వ్యక్తి) బీమా కంపెనీకి మధ్య ఒప్పందాన్ని కుదుర్చుతారు.

గమనించ వలసిన అంశం :

కొంత మంది మధ్యవర్తులను కాంపోజిట్ బ్రోకర్లని పిలుస్తారు. వీరిని స్వతంత్ర సలహాదారులు అంటారు. చట్టపరంగా వీరి యొక్క హోదా సంక్లిష్టమైనది, వీరు కొన్ని పనులను క్లెయింట్ కోసం చేస్తారు, మరియు అదే సమయంలో మరికొన్ని పనులను బీమా కంపెనీ కోసం చేపడతారు, అందువల్లనే వీరిని ఇరువురి ఏజెంట్ అని, బీమా కంపెనీ ఏజెంట్ అని (వారు చేపట్టే పనుల యొక్క స్వభావాన్ని ఆధారంగా చేసుకొని) పిలుస్తారు.

గమనించ వలసిన అంశం :

బీమా ఒప్పందాలు అనేవి ప్రత్యేకమైన ఒప్పందాలు. ఈ ఒప్పందాలకు, కొన్ని అదనపు సూత్రాలు మరియు ఒక అధీకృత ఒప్పందాని (వేలిడ్ కాంట్రాక్టు) కి ఉండాల్సిన ఆవశ్యక అంశాలకు సంబంధించిన లక్షణాలు కూడా ఉంటాయి.

అదనపు సూత్రములను మనం ఈ దిగువ సెక్షన్లో చూద్దాం.

B. బీమాభిలాష

ఒక చట్టబద్ధమైన బీమా ఒప్పందం కుదర్చడానికి బీమాభిలాష అనేది ఒక ఆవశ్యక అంశం.

B1. బీమాభిలాష అంటే ఏమిటి?

బీమాభిలాష యొక్క అర్థం తెలుసుకోవడానికి ఈ దిగువ ఉదాహరణను పరిశీలించండి.

ఉదాహరణ

గణేష్ వయస్సు 30 సంవత్సరాలు, అతడు ఒక బహుళ జాతి సంస్థలో పనిచేస్తున్నాడు. గణేష్ యొక్క భార్య ఒక స్వదేశీ సంస్థలో పనిచేస్తోంది, తమ ఇంటికి సంబంధించిన రుణానికి సంబంధించి గణేష్ తో పాటు ఆమె సహదరఖాస్తుదారురాలు. గణేష్ తన జీతంలో, నెలవారీ ఖర్చులతో ఇంటిని చక్కగా నడపడటంతోపాటు ఇంటి పై అప్పు మరియు కారు పై అప్పును సక్రమంగా చెల్లిస్తూ ఉంటాడు. గణేష్ ఈ ఆస్తులను సంపాదించడం కొరకు ఎంతగానో కష్టపడ్డాడు. ఇప్పటి వరకు గణేష్ ప్రణాళిక ప్రకారమే జరిగింది. అయితే అన్ని సందర్భాలూ ఒకేలా ఉండవు దురదృష్టవశాత్తూ ఏదైనా అనుకోని సంఘటన జరిగితే ఏమౌతుందో చూద్దాం.

సందర్భం1: గణేష్ ఒక ప్రమాదానికి గురయ్యాడు మరియు ఒక నెలపాటు ఆసుపత్రిలో ఉన్నాడు.

సందర్భం2: అనుకోకుండా గణేష్ భార్య మరణించింది.

పై సందర్భాలలో సంభావ్య పరిష్కారాలు ఎలా ఉంటాయో చూద్దాం.

సందర్భం1: గణేష్ ఒక నెలకాలం పాటు పనిచేయలేకపోయి, ఆ సమయానికి జీతాన్ని పొందలేకపోతే, ఏ విధంగా పరిష్కారం పొందగలడు? అతడు తన యొక్క ఆసుపత్రి బిల్లులను చెల్లించాలి, ఇవి ఎంతో ఖర్చుతో కూడుకున్నవి. దీని నుంచి తప్పించుకోవడం కొరకు గణేష్ అత్యవసర వైద్య పరిస్థితులు కవర్ అయ్యే విధంగాను, వైద్య కారణాల వల్ల పనికి వెళ్లకుండా గైర్జాబరు అయితే ఏర్పడే జీతం నష్టం కవర్ అయ్యే విధంగా ఆరోగ్య బీమాను కలిగి ఉండాలి.

సందర్భం2: గణేష్ భార్య, తన జీతంతో కుటుంబానికి ఆదాయాన్ని కల్పించడంతోపాటు, కుటుంబాన్ని సంరక్షిస్తుంది. అనుకోని మరణం సంభవించిన పరిస్థితుల్లో ఏ విధంగా పరిష్కారం లభిస్తుందో చూద్దాం.

ఆకస్మికంగా మరణించడం వల్ల ఇంటి రుణాన్ని చెల్లించడం మరియు ఇతర చెల్లింపులకు సంబంధించి ఆర్థిక ఇబ్బందులను ఎదుర్కోవాల్సి ఉంటుంది. ఇలాంటి సందర్భాల నుంచి రక్షించుకునేందుకు గణేష్ తన భార్య పేరిట జీవిత బీమాను తీసుకోవాల్సి ఉంటుంది. ఊహించని విధంగా సంభవించే మరణానికి ఈ బీమావల్ల చెల్లింపులు జరుగుతాయి, తద్వారా కుటుంబం యొక్క ఆర్థిక పరిస్థితి చిక్కల్లో పడదు. గణేష్ భార్య కూడా గణేష్ యొక్క ఆకస్మిక మరణానికి చెల్లింపులు జరిగే విధంగా గణేష్ యొక్క జీవితంపై జీవిత బీమాను తీసుకొనవచ్చు.

ఈ రెండు సందర్భాలను గమనించినట్లయితే, వాటిలో ఏ ఒక్కటి జరిగినా కూడా, బీమా తీసుకోనట్లయితే అది గణేష్ మరియు అతని యొక్క కుటుంబ ఆర్థిక పరిస్థితిపై తీవ్ర ప్రభావాన్ని చూపుతాయి.

గమనించ వలసిన అంశం :

బీమాభిలాష ను అర్థం చేసుకోవడానికి ఈ సందర్భాలు ఎలా ఉపయోగపడతాయి?

బీమాభిలాష అనగా ఒక వ్యక్తి చక్కటి సంపాదనతో ఉన్నప్పుడు, ఆ సంపాదన లేదా సంపద నుంచి ఆ వ్యక్తి గానీ దానిపై ఆధారపడ్డ వ్యక్తులు గానీ నిరంతర లాభం పొందుతున్నట్లయితే వారికి, ఆవ్యక్తి, లేదా సంపదపై బీమాభిలాష ఉంటుంది. ఒకవేళ ఆ వ్యక్తికి లేదా సంపదకు ఎలాంటి నష్టం వాటిల్లినా, దాని ఫలితంగా వారిపై ఆధారపడినవారు. అసౌకర్యానికి గురికావడం లేదా ఆర్థికంగా నష్టపోవడంగానీ జరుగుతుంది.

ఉదాహరణని గమనించినట్లయితే గణేష్ యొక్క బీమాభిలాష అనేది అతని యొక్క ఆరోగ్యం చక్కగా ఉండటం మరియు అతని భార్య యొక్క జీవితం సురక్షితంగా ఉండటం పైన ఆధారపడి ఉంటుంది. ఎందుకంటే, ఈ రెండు సక్రమంగా ఉన్నప్పుడే అతడు మరియు అతని కుటుంబం పైన పేర్కొన్న లబ్ధిని పొందుతారు. రెండింటిలో ఏ ఒక్కటి సంభవించినా, అతని యొక్క ఆర్థిక పరిస్థితి ఘోరంగా దెబ్బతింటుంది.

B2 బీమాభిలాష యొక్క ఔచిత్యం

ఇప్పుడు మీకు బీమాభిలాష యొక్క నిర్వచనం తెలుసు. బీమాలో, బీమాభిలాష యొక్క ఔచిత్యం మరియు ప్రాముఖ్యత ఎంతో తెలుసుకుందాం. ఎలాంటి తరహా బీమా తీసుకోవాలన్నా బీమాభిలాష అనే ఒక ముఖ్యమైన బీమా నిబంధన ఎంతో ఆవశ్యకం. ఏ వ్యక్తికైనా ఎలాంటి బీమానైనా తీసుకునే ముందు, దేనికైతే బీమా తీసుకుంటున్నాడో, దానికి సంబంధించిన బీమాభిలాష ఉండాలి. దేనికైతే అతడు బీమా తీసుకోవాలనుకుంటున్నాడో, అది అతని యొక్క సొంత జీవితం పై కావచ్చు, లేదా ఇతరుల జీవితం పై లేదా ఆస్తి పై అయి ఉండవచ్చు. బీమా తీసుకోవాలా లేదా అన్న విషయానికి బీమాభిలాష చట్టబద్ధమైన ఆధారాన్ని కల్పిస్తుంది.

సంక్షిప్తీకరిస్తే: బీమాభిలాష అనేది, బీమా చేసే ఉద్దేశ్యం విషయం లో బీమా చేసే వ్యక్తికి ఉండే చట్టబద్ధమైన హక్కు. చట్టం ద్వారా వారిరువురి మధ్య చట్టబద్ధమైన సంబంధం ఉంటుంది.

B3. బీమాభిలాష ఉండే పరిస్థితులు

ఎలాంటి పరిస్థితుల్లో బీమాభిలాష ఉంటుందో వివిధ కోర్టు తీర్పులు తెలియజేసాయి.

చట్టానికి సంబంధించిన అలిఖిత సాంప్రదాయం ప్రకారం బీమాభిలాష అనేది దిగువ సందర్భాల్లో ఉంటుంది.

సొంత జీవితం: ఒక వ్యక్తికి తన సొంత జీవితంపై అపరిమితమైన బీమాభిలాష ఉంటుంది.

ఉదాహరణ :

గణేష్ తన భవిష్యత్తు ఆదాయాలకు ప్రస్తుతం ఎంత విలువ అయితే ఉంటుందో, అంత మొత్తానికి జీవిత బీమాను తీసుకోవచ్చు. ప్రత్యామ్నాయంగా తన యొక్క గైర్నాజరీలో అంటే తను లేని పరిస్థితులలో తను నిర్వర్తించ వలసిన బాధ్యతలను - అంటే ఇంటి లోను, కారు లోను, తన కుటుంబం యొక్క జీవన వ్యయం మొదలైన వాటిని చెల్లించడం కొరకు ఎంత మొత్తం అవసరం అవుతుందో అతడు అంచనా వేసుకొని బీమా తీసుకొనవచ్చు.

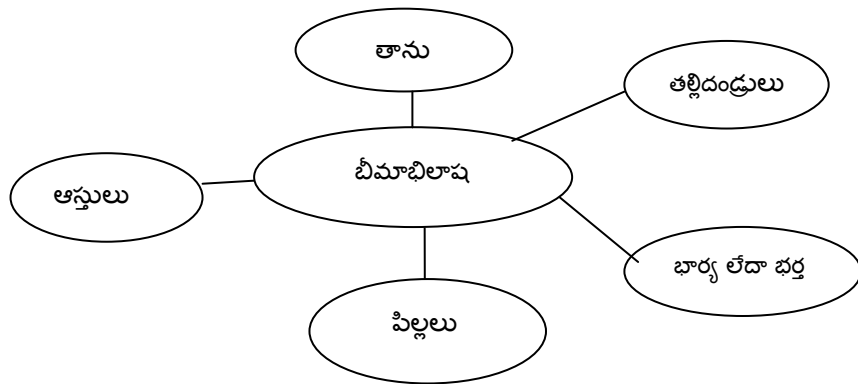
మరో విధానం : తన యొక్క వార్షిక ఆదాయానికి పదిహేను లేదా ఇరవై రెట్లు, అతనికి అవసరమైన జీవిత బీమా విలువగా లెక్కించుకోవచ్చు.

భార్య లేదా భర్త: భర్తకు తన భార్య యొక్క జీవితంపై బీమాభిలాష ఉంటుంది, అదేవిధంగా భార్యకు తన భర్త యొక్క జీవితంపై బీమాభిలాష ఉంటుంది. ఇద్దరూ చక్కగా ఉండటం వల్ల ఇద్దరికీ మేలు కలుగుతుంది. ఒకవేళ ఇద్దరిలో ఒకరికి ఏమైనా జరిగినా, మరొకరు తీవ్రంగా ఇబ్బంది పడతారు. కనుక భర్త తన భార్యకు, అదేవిధంగా భార్య తన భర్తకు జీవిత బీమా తీసుకోవచ్చు.

పిల్లలు: పిల్లలు తమపై ఆధారపడి ఉన్నప్పుడు తల్లిదండ్రులు తమ పిల్లలకు బీమా తీసుకోవచ్చు. అదేవిధంగా పెద్దవారు తమపై ఆధారపడినప్పుడు పిల్లలు కూడా తమ తల్లిదండ్రులకు జీవిత బీమా తీసుకోవచ్చు, కనుక గణేష్ తన యొక్క పిల్లల కోసం జీవితబీమాను తీసుకోవచ్చు. ఇదేవిధంగా గణేష్ తన యొక్క వృద్ధాప్యంలో తన పిల్లలపై ఆధారపడినప్పుడు, గణేష్ యొక్క పిల్లలు గణేష్ కొరకు ఆరోగ్య బీమాను తీసుకోవచ్చు.

ఆస్తులు: తన యొక్క ఆస్తులపై వ్యక్తికి బీమాభిలాష ఉంటుంది, ఎందుకంటే సదరు ఆస్తులను ఉపయోగించడం ద్వారా అతడు లబ్ధిని పొందగలుగుతాడు. మరియు ఒకవేళ ఆ ఆస్తులు ధ్వంసమైతే అతడు తీవ్రంగా నష్టపోవచ్చు లేదా అసౌకర్యానికి గురి కావచ్చు.

పటం : 3.2



బీమాభిలాష ఉండటానికి అవకాశం ఉన్న కొన్ని పరిస్థితులు ఈ కింది విధంగా ఉంటాయి.

అప్పు ఇచ్చే వ్యక్తి: అప్పు ఇచ్చే వ్యక్తికి , అప్పు తీసుకున్న వ్యక్తి యొక్క జీవితంపై, అప్పు తీసుకున్న మొత్తానికి బీమాభిలాష ఉంటుంది.

ఉదాహరణ:

ఒకవేళ గణేష్, కైలాష్ నుంచి పదివేల రూపాయలు అప్పుతీసుకున్నట్లయితే, కైలాష్ కు గణేష్ యొక్క జీవితంపై అప్పు ఇచ్చిన మొత్తం రూ.10,000 మేరకు బీమాభిలాష ఉంటుంది.

ఇది ఎందుకంటే, గణేష్ కు అనుకోకుండా ఏదైనా దుర్ఘటన సంభవించినట్లయితే, కైలాష్ తన పదివేలరూపాయలను రికవరీ చేసుకోజాలడు. ఈ నేపథ్యంలో కైలాష్ తాను అప్పు ఇచ్చిన పదివేల రూపాయల మేరకు గణేష్ యొక్క జీవితంపై జీవిత బీమాను తీసుకోవచ్చు.

పూచీదారుడు: పూచీదారునికి, ప్రధాన రుణగ్రహీత జీవితంపై ఏ మొత్తానికి అయితే పూచీదారునిగా ఉన్నాడో ఆ మొత్తానికి బీమాభిలాష ఉంటుంది.

ఉద్యోగి -యజమాని: తన యొక్క నెలజీతం వరకు యజమాని యొక్క జీవితంపై ఉద్యోగికి బీమాభిలాష ఉంటుంది.

యజమాని- ఉద్యోగి: ఉద్యోగులు అందించే సేవల మేరకు వారి యొక్క బాగోగులు యజమాని యొక్క బీమాభిలాష అవుతాయి. ఉదాహరణకు ఒక ఉద్యోగి అనారోగ్యం పాలై, తాను విధులకు గైర్దాజరు అయితే, తాను పనిచేస్తున్న ప్రాజెక్టుల డెలివరీలో జాప్యం ఏర్పడుతుంది. ఆ మేరకు యజమానికి నష్టం వాటిల్లవచ్చును

కీమ్యాన్ ఇన్సూరెన్స్: ఒక కంపెనీకి తన కంపెనీ లో పనిచేసే కీలక వ్యక్తుల జీవితాల పై బీమాభిలాష ఉంటుంది.

అలాంటి వ్యక్తులపై కంపెనీ కీమ్యాన్ ఇన్సూరెన్స్ ను తీసుకోవచ్చు.

భాగస్వాములు: ఒక వ్యాపారంలో భాగస్వాములకు, ఒకరిపైనొకరికి బీమాభిలాష ఉంటుంది.

గమనించ వలసిన అంశం :

జీవిత బీమాలో పాలసీ తీసుకునేసమయంలో, బీమాభిలాష ఉండి తీరాలి (రుజువు చేయబడాలి) - అంటే పాలసీ ప్రారంభించే సమయంలో అన్నమాట. క్లెయిం చేసుకునే సమయంలో బీమాభిలాష ఉండి తీరాల్సిన అవసరం లేదు, మరియు దాన్ని రుజువు చేయాల్సిన అవసరం కూడా లేదు.

కానీ సాధారణ బీమాలో, పాలసీని రూపొందించే సమయంలోను అదేవిధంగా పాలసీని క్లెయిం చేసుకునే సమయంలో కూడా బీమాభిలాష ఉండితీరాలి.

మెరైన్ ఇన్సూరెన్స్ క్లెయిం చేసుకునేటప్పుడు మాత్రమే బీమాబిలాష ఉంటే సరిపోతుంది.

C. అత్యంత విశ్వసనీయత

బీమా ఒప్పందం చట్టబద్ధం కావాలంటే, అందులో అత్యంత విశ్వసనీయత అన్న భావన కూడా విధిగా ఉండితీరాలి.

C1 అత్యంత విశ్వసనీయత అనే భావన యొక్క ప్రాముఖ్యత

అత్యంత విశ్వసనీయత గురించి అర్థం చేసుకోవడానికి దిగువ పేర్కొన్న ఉదాహరణను పరిశీలిద్దాం..

ఉదాహరణ

రాజేష్ ఇరవై సంవత్సరాలకు రూ. 50 లక్షలకు టర్మ్ బీమా పాలసీని తీసుకున్నాడు. దురదృష్టవశాత్తూ ఒకరోజు ఆఫీసు నుండి ఇంటికి వస్తున్నప్పుడు, ఒక రోడ్డు ప్రమాదానికి గురై మరణించాడు. రాజేష్ యొక్క భార్య కోమల్(పాలసీ నామినీ) బీమా కంపెనీకి క్లెయిం చేసింది. అయితే ఆశ్చర్యకరమైన అంశం ఏమిటంటే, కోమల్ యొక్క క్లెయింను బీమా కంపెనీ తిరస్కరించింది. ఎంతో వ్యాకులపడ్డ కోమల్ క్లెయింను కంపెనీ తిరస్కరించడానికి గల కారణాలను అడిగింది. బీమా కంపెనీ జరిపిన పరిశోధనలో రాజేష్ తక్కువ ప్రీమియం చెల్లించేందుకు తన యొక్క వయస్సు ధృవీకరించే పత్రాలను తారుమారు చేసి, తన యొక్క వాస్తవ వయస్సు కంటే ఐదు సంవత్సరాలు తక్కువగా చూపించాడు. రాజేష్ ఉద్దేశపూర్వకంగా బీమాను, మరింత మెరుగైన టర్మ్ లో పొందేందుకు బీమా కంపెనీని తప్పుతోవ పట్టించాడు. ఈ కారణం వల్ల పాలసీ చెల్లదని ప్రకటిస్తూ, రాజేష్ యొక్క భార్య చేసిన క్లెయింను కంపెనీ తోసిపుచ్చింది.

బీమాను ప్రతిపాదించే వ్యక్తికి తమ గురించి అన్ని సత్యాలు తెలిసి ఉంటాయి. బీమా ప్రతిపాదన పత్రాన్ని పూర్తి చేసే సమయంలో పూర్తిగా సత్యపూర్వక సమాచారాన్ని ఇవ్వడం మరియు సరైన డాక్యుమెంటును ఇవ్వడం అనేది ఆ వ్యక్తి యొక్క నైతిక బాధ్యత

జీవిత బీమా పాలసీలో ప్రీమియం ధరలను నిర్ధారించడంలో కీలక పాత్ర పోషించేది వ్యక్తి యొక్క వయస్సు. దీన్ని రాజేష్ తారుమారు చేశాడు.

ప్రత్యేక ఉత్పత్తులను కొనుగోలు చేసే చాలా ఒప్పందాలలో, ప్రతి వ్యక్తికి ఆ ఉత్పత్తిని పరీక్షించడానికి అవకాశం ఉంది. ఈ అవకాశం ఎటువంటిదంటే, ఒక పక్షం మరో పక్షాన్ని తప్పుతోవ పట్టించలేదని, అదేవిధంగా అన్నీ నిజాల్ చెప్పారన్న విషయాన్ని ధృవీకరించుకోవడానికి, తద్వారా అవతలి పక్షం బీమా ఒప్పందం నుండి తప్పుకోకుండా ఉండేందుకూ అవకాశం కల్పిస్తుంది. రిప్రజిరేటర్ కొనుగోలు చేసే సమయంలో, దాని యొక్క ఫీచర్లు గమనించి, దాని యొక్క స్పెచ్ ఆన్

చేసి, అది సరిగ్గా పనిచేస్తుందో లేదో చూస్తారు. వస్తువులు మరియు సేవల యొక్క అమ్మకాలు మరియు కొనుగోళ్లకు సంబంధించి, కొనుగోలుదారుడిదే బాధ్యత.

కానీ జీవిత బీమా ఈవిధంగా పనిచేయదు. పాలసీని మనం చదవగలం, కానీ అది వాస్తవంగా ఏవిధంగా పనిచేస్తుందన్న విషయాన్ని పాలసీ మొత్తాన్ని క్లెయిం చేసేటప్పుడు మాత్రమే చూడగలం, తాకడానికి కానీ, చూడటానికి కానీ ఏమీ ఉండదు, రిస్క్ ను అంగీకరించాలా లేదా, అంగీకరిస్తే, ఎలాంటి నియమనిబంధనలతో అంగీకరించాలి, ఇలాంటి విషయాలను నిర్ధారించడానికి బీమా కంపెనీ అత్యధికశాతం ప్రతిపాదించే వ్యక్తి అందించే సమాచారంపైనే ఆధారపడి నిర్ణయిస్తుంది.

ఉద్దేశపూర్వకంగా సత్యాలను మరుగునపెట్టడం అనేది ఇక్కడ అనుమతించబడదని పై సందర్భం తెలియజేస్తోంది. అందుకే బీమా ఒప్పందాలకు సంబంధించి విభిన్న నిబంధనలు వర్తిస్తాయి., మరియు అత్యంత విశ్వసనీయత అనేభావన ఎంతో ఎక్కువగా అవసరం అవుతుంది.

C2 అత్యంత విశ్వసనీయత అనే భావన యొక్క నిర్వచనం

అత్యంత విశ్వసనీయత అనే భావనను మనం ఈ విధంగా నిర్వచించవచ్చు: అడిగినప్పటికీ, అడగనప్పటికీ, ప్రతిపాదిత రిస్క్ కు సంబంధించిన అన్ని వాస్తవాలను పూర్తిగా, కచ్చితంగా, ఎంతో సానుకూలంగా, స్వచ్ఛందంగా వెల్లడించే ప్రక్రియ.

అంటే దీని అర్థం, ఒప్పందం ఏర్పడటానికి ముందు ఇరుపక్షాలు స్వచ్ఛందంగా వాస్తవిక అంశాలను ఇచ్చిపుచ్చుకోవాలి. ఈ నియమం, ఒప్పందం పై సంప్రదింపులు జరిగే మొత్తం సమయం లో కూడా అటు ప్రతిపాదించే వ్యక్తికి ఇటు బీమా కంపెనీకు వర్తిస్తుంది, కానీ సెక్షన్ డిలో పేర్కొన్న వాస్తవిక సత్యాలను ప్రధానంగా అందించాల్సిన బాధ్యత ప్రతిపాదించే వ్యక్తికి ఉంటుందని చట్టం పేర్కొంటోంది.

అత్యంత విశ్వసనీయత అనే భావనను అతిక్రమించడం

అత్యంత విశ్వసనీయత అనే భావనను అతిక్రమించడాన్ని ఈ క్రింది విధంగా వర్గీకరించవచ్చు:

- ఉద్దేశపూర్వకంగాను; లేక
- బీమా చేయడానికి ఆ విషయాలను తెలియపరచాల్సిన అవసరం లేదని ప్రతిపాదించే వ్యక్తి వాస్తవిక సత్యాలను వెల్లడించకుండా వదిలివేయడం లేదా వెల్లడించకుండా ఉండటం;
- వాస్తవిక సత్యాన్ని వదిలివేయడం.

ఉదాహరణకు అజయ్ ఎబిసీ కంపెనీ లో జీవితబీమా దరఖాస్తు చేసాడు. తన యొక్క చిన్నతనంలో శస్త్రచికిత్స జరిగిందని అతడు వెల్లడించకుండా మరుగున పరిచాడు. ఆ ఘటన నుంచి పూర్తిగా రికవరీ కావడం మరియు ఎప్పుడో తన యొక్క చిన్నతనంలో 15 ఏళ్ల క్రితం జరిగిన శస్త్రచికిత్స గురించి వెల్లడించాల్సిన అవసరం లేదని అతడు భావించాడు.

వాస్తవిక సత్యాన్ని మరుగున పెట్టడం

ఉదాహరణకు, అజయ్ రోజూ మద్యం తాగుతాడు, జీవిత బీమా దరఖాస్తు చేయడానికి ఒక నెల ముందు నుండి అతడు మద్యం తాగలేదు. తద్వారా జీవితబీమా పొందే సమయంలో చక్కటి నియమనిబంధనలతో బీమా పొందవచ్చని అతడు భావించాడు.

మోసపూరితంగా తప్పుడు వివరణ ఇవ్వడం లేదా బీమా కంపెనీను మోసగించే విధంగా స్టేట్మెంట్స్ ఇవ్వడం:

ఉదాహరణకు, అజయ్ తన యొక్క వాస్తవమైన వయస్సు కంటే ఐదు సంవత్సరాలు తక్కువ వయస్సు పేర్కొన్నాడు. దీన్ని ధృవీకరించేందుకు అతడు తన యొక్క వయో ధృవీకరణ పత్రాలను తారుమారు చేసాడు మరియు మరింత మెరుగైన టర్స్ పొందడం కోసం బీమా కంపెనీకి దాఖలు చేసాడు.

అవేకంతో తప్పుడు సమాచారం ఇవ్వడం లేదా సత్యం అని నమ్మి, అసత్యమైన స్టేట్మెంట్స్ ఇవ్వడం

C3 వెల్లడించే బాధ్యత

పైన వివరించినట్లు, బీమా సంప్రదింపుల సమయంలో మరుగున ఉన్న అన్ని వాస్తవిక సత్యాలను వెల్లడించాల్సిన బాధ్యత ప్రతిపాదిత వ్యక్తి పై ఉంది. ఒప్పందం అమలులోకి రావడానికి ముందు ప్రతిపాదిత దశలో కూడా ఇది ఎంతో ముఖ్యమైనది. ప్రతి రివైవల్ సమయంలో కూడా ఈ విధంగా వెల్లడించాల్సి ఉంటుంది.

బీమా చేసే వ్యక్తి యొక్క వెల్లడించాల్సిన బాధ్యత

ఎక్కువ సందర్భాల్లో విషయానికి సంబంధించిన పూర్తి పరిస్థితుల యొక్క వాస్తవ సత్యాలు ప్రతిపాదిత వ్యక్తికే తెలియడానికి ఎక్కువ అవకాశాలున్న నేపథ్యంలో ప్రతిపాదిత వ్యక్తి మొత్తంగా మరియు , సంపూర్ణంగా వెల్లడించాల్సి ఉంటుంది. బీమా ఒప్పందం కాలంలో బీమా చేసే వ్యక్తి, బీమా కంపెనీ పట్ల పూర్తి విశ్వాసంతో ఉండాలి.

ఉదాహరణ

- ప్రతిపాదించే వ్యక్తి తన ఆరోగ్యానికి సంబంధించిన పూర్తి వివరాలను తెలియజేయాల్సిన అవసరం ఉంది. బీమా కంపెనీ యొక్క నిర్ణయాన్ని ప్రభావితం చేసే ఏ రకమైన అనారోగ్యాన్ని అయినా, ప్రతిపాదించే సమయంలో విధిగా వెల్లడించాల్సి ఉంటుంది.
- ప్రతిపాదించే వ్యక్తి తన యొక్క ఖచ్చితమైన వయస్సును అదేవిధంగా, వయస్సును ధృవీకరించే పత్రాలను జతచేయాల్సి ఉంటుంది.
- ఒకవేళ ప్రతిపాదించే వ్యక్తికి పొగతాగడం, పొగాకు నమలడం లేదా మద్యం సేవించడంలాంటి అలవాట్లు ఉంటే అలాంటి వాటిని ప్రపోజల్ ఫారంలో నమోదు చేయాలి.
- ఒకవేళ ప్రతిపాదించే వ్యక్తి యొక్క బీమా ప్రతిపాదనను ఇతర ఏ కంపెనీ అయినా తిరస్కరించినా, లేదా సాధారణ ప్రీమియం కంటే ఎక్కువ ప్రీమియంకు అంగీకరించినా, దానికి సంబంధించిన కారణాలను ప్రపోజల్ ఫారంలో నమోదు చేయాలి.

బీమా కంపెనీ యొక్క వెల్లడించాల్సిన బాధ్యత

బీమా కంపెనీకి కూడా, బీమా చేసిన వ్యక్తికి బీమా పథకాలు మరియు నియమనిబంధనల గురించి వెల్లడించాల్సిన బాధ్యత ఉంటుంది. దీన్ని నిర్వర్తించడం కొరకు బీమా కంపెనీ కూడా అత్యంత విశ్వసనీయత అనే భావనతో వ్యవహరించాలి.

ఉదాహరణలు

- బీమా ఉత్పత్తికి సంబంధించిన అన్ని వివరాలను బీమా కంపెనీ తన యొక్క కరపత్రములు, బ్రోచర్లు, వెబ్‌సైట్లు మొదలైనవాటి ద్వారా తెలియపరిచే విధంగా చూసుకోవాలి.
- బీమా కంపెనీలు, పొగతాగేవారి కంటే పొగత్రాగని వారివద్ద తక్కువ ప్రీమియంను వసూలు చేస్తాయి.
- బీమా కంపెనీలు ఆరోగ్య బీమా విషయంలో, రెన్యూవల్ సమయంలో ప్రీమియం మీద డిస్కాంట్‌ను ఇస్తాయి లేదా ఆ సంవత్సర కాలంలో ఎలాంటి క్లెయింట్లు చేపట్టనట్లయితే, ప్రీమియంను అదేవిధంగా ఉంచి కొన్ని బీమా కవర్ల యొక్క పర్సంటేజీను పెంచుతాయి.

ప్రతిపాదిత కృత్యం (చేయవలసిన పని)

ప్రతిపాదించే వ్యక్తి లేదా బీమా చేస్ వ్యక్తికి బీమా ఇచ్చే వ్యక్తి యొక్క వివరాలను వెల్లడించాల్సిన బాధ్యత గురించి పైన కొన్ని సందర్భాలను పేర్కొన్నాం.

బీమా కంపెనీ, బీమా చేసిన వ్యక్తికి వాస్తవాలను వెల్లడించాల్సిన ఇతర సందర్భాలను గురించి ఆలోచించండి.

లేదా

బీమా చేసిన వ్యక్తి వెల్లడించాల్సిన బాధ్యతను అనుసరించకపోవడం మరియు సమాచారాన్ని వెల్లడించలేదన్న కారణం వల్ల బీమా కంపెనీ క్లెయింలను తిరస్కరించిన ఉదాహరణలు లేదా కేస్ స్టడీల కొరకు ఇంటర్వెట్ను వెతకండి. అలాంటి క్లెయింల తిరస్కరణకు గల కారణాలను అధ్యయనం చేయండి.

D. ముఖ్యమైన వాస్తవిక సత్యాలు

D1 ముఖ్యమైన వాస్తవిక సత్యాల యొక్క ప్రాముఖ్యత

ముఖ్యమైన వాస్తవిక సత్యాలను ఈ దిగువ విధంగా నిర్వచించవచ్చు:

వాస్తవిక సత్యాలు ఎటువంటివంటే, బీమా జారీ చేయడం ద్వారా రిస్క్ ను కవర్ చేయవచ్చా, లేదా అదేవిధంగా ప్రీమియం నిర్ధారణ అనే విషయాలలో బీమా కంపెనీ యొక్క నిర్ణయాన్ని ప్రభావితం చేసేవి. బీమా కంపెనీకి చెందిన అండర్ రైటర్లు ఈ క్రింది రెండు విషయాలను నిర్ధారించడానికి వాస్తవిక సత్యాలు ఎంతో ముఖ్యమైనవి.

రిస్క్ ప్రతిపాదనను అంగీకరించడమా లేదా తిరస్కరించడమా, మరియు ఒకవేళ ప్రవోజల్ను అంగీకరించినట్లయితే, ఏ ధర(ప్రీమియం)కు అంగీకరించాలి.

ఒకవేళ ప్రతిపాదించే వ్యక్తి వాస్తవిక సత్యాలకు సంబంధించి ఎలాంటి సందేహాలున్నా, వాటిని ముఖ్యమైన సత్యాలుగా పరిగణించి, ప్రవోజల్ ఫారంలో, వాటికి సంబంధించిన నిర్దిష్టమైన ప్రశ్న ఉన్నప్పటికీ, లేనప్పటికీ, విధిగా వాటి గురించి వెల్లడించాలి. ఇది ఎందుకంటే ప్రతిపాదించే వ్యక్తికి మాత్రమే పూర్తి వాస్తవాల గురించి తెలుస్తుంది, కనుక బీమా కంపెనీకి బీమా పాలసీని జారీ చేసే సమయంలో ఈ వివరాలను అందించాల్సి ఉంటుంది.

రిస్క్ ను పెంచే ఏ సత్యమైనా ముఖ్యమైన సత్యమే, ఇవి సంభావ్య రిస్క్ ను వివరిస్తాయి లేదా బీమాకు గల కొన్ని ప్రత్యేక ఉద్దేశాలను తెలియజేస్తాయి.

D2 వెల్లడించకపోవడం వల్ల పరిణామాలు

ఒకవేళ బీమా చేసిన వ్యక్తి ముఖ్యమైన సత్యాలను వెల్లడించాల్సిన బాధ్యతను అతిక్రమించినట్లయితే, ఇన్సూరర్ ప్రారంభం నుంచే, అంటే, ఒప్పందం మొదలైన తేదీ నుంచే ఒప్పందాన్ని తోసిపుచ్చే అవకాశం ఉంది, మరో మాటలో చెప్పాలంటే, ఎలాంటి క్లెయింలు చెల్లించబడవు. ఒకవేళ మోసపూరితంగా మరుగున పెట్టడం (అంటే మరుగున ఉంచడం అని తరచుగా అంటారు) జరిగితే బీమా కంపెనీ ప్రీమియం మొత్తాన్ని స్వంతం చేసుకుంటుంది. విషయాలను మరుగున పెట్టడం అనేది కాంట్రాక్టులోని రెండవ పక్షంకు, ఒప్పందాన్ని తోసిపుచ్చడానికి అవసరమైన బలాన్ని ఇస్తుందని చట్టబద్ధమైన నియమం పేర్కొంటుంది, ఇక్కడ గమనించ వలసిన విషయం ఏమిటంటే:

- వెల్లడించ వలసిన సత్యాలు మొదటి వ్యక్తి (బీమా చేసిన వ్యక్తి) పరిజ్ఞానానికి లోబడి ఉండాలి.
- రెండో పక్షానికి (ఇన్సూరర్ కి) తెలియకపోవడం లేదా ఒకవేళ వెల్లడించినా, తాను మెరుగ్గా భావించే నియమనిబంధనలతో రెండో పక్షం ఒప్పందం కుదుర్చుకునేట్లు చేయడం లేదా మొత్తం మీద ఒప్పందం కుదుర్చుకోకుండా ఉండేట్లు చేయడం

D3 వివాదరహిత నియమం (సెక్షన్ 45)

ఇన్సూరెన్స్ చట్టం సెక్షన్ 45లో పేర్కొన్నట్లు, పాలసీ మొదలైన / ప్రారంభమైన మొదటి రెండు సంవత్సరాలలో ఒకవేళ బీమా కంపెనీ కనుక, ప్రతిపాదించిన వ్యక్తి ద్వారా కొన్ని వాస్తవ సత్యాలు మరుగున పరచబడినట్లు గుర్తించినట్లయితే, అలాంటి సందర్భాల్లో పాలసీ చెల్లనేరదని ప్రకటించవచ్చు. ఆ పరిస్థితులలో చెల్లించిన అన్ని ప్రీమియంలను కంపెనీ స్వంతం చేసుకుంటుంది. పాలసీ ప్రారంభమైన మొదటి రెండు సంవత్సరాల్లో బీమా కంపెనీకి ఇలాంటి హక్కు ఉంటుంది. ఆ తరువాత పాలసీ చెల్లనేరదని ప్రకటించాలంటే బీమా కంపెనీ జరిగిన మోసాన్ని రుజువు చేయాల్సి ఉంటుంది. ఈ క్లాజ్ నే వివాదరహిత నియమం అని అంటారు. ఇది జీవిత బీమాకు వర్తిస్తుంది.

D4 జీవిత బీమా: వెల్లడించాల్సిన విధి

జీవిత బీమాలో, ప్రతిపాదించే సమయం నుంచి బీమా కంపెనీ రిస్క్ ను అంగీకరించే వరకు మరియు పాలసీ కవర్ కొనసాగినంత కాలం కూడా వెల్లడించాల్సిన విధి మనుగడలో ఉంటుంది.

గమనించ వలసిన అంశం :

కాలం చెల్లిన పాలసీని పునరుద్ధరించే సమయంలో, మంచి ఆరోగ్యంతో కొనసాగుతున్న విషయానికి సంబంధించిన అన్ని వాస్తవ సత్యాలను వెల్లడించాలని బీమా కంపెనీ అడగవచ్చు. పాలసీ లాప్పు అవ్వడం మరియు దాని పునరుద్ధరణ గురించిన మరిన్ని వివరాలను ఈ ఛాప్టర్ యొక్క పార్ట్ 2లో మీరు గమనించవచ్చు.

ఉదాహరణ

సందర్భం 1:

ముప్పై సంవత్సరాల వయస్సులో అర్జున్ జీవితకాలపు మొత్తానికి జీవిత బీమాను తీసుకున్నాడు. ప్రవోజల్ ఫారంను పూర్తి చేసేటప్పుడు అన్ని రకాల ముఖ్యమైన వాస్తవాలను వెల్లడించాడు. ఐదేళ్ల తరువాత అతనికి మధుమేహం ఉన్నట్లు రోగనిర్ధారణ చేయబడింది. ఈ వాస్తవాన్ని బీమా కంపెనీకి వెల్లడించనప్పటికీ, అది అతని యొక్క పాలసీ కవర్ పై ఎలాంటి ప్రభావాన్ని చూపదు, ఎందుకంటే, పాలసీ కవర్ ప్రారంభమైన ఐదు సంవత్సరాల తరువాత ఇది చోటు చేసుకుంది. ఒకవేళ ఐదేళ్ల తరువాత అర్జున్ యొక్క పాలసీ లాప్స్ అయి, తన పాలసీని తిరిగి పునరుద్ధరించాలని అనుకున్నప్పుడు బీమా కంపెనీ అన్ని ముఖ్యమైన వాస్తవ సత్యాలను వెల్లడించాలని అడగవచ్చు.

సందర్భం 2: 35 ఏళ్ల వయస్సులో అర్జున్ మరో పాలసీని (టర్మ్ ఇన్సూరెన్స్) తీసుకోవాలనుకున్నాడు, కానీ ఇప్పుడు అతనికి మధుమేహవ్యాధి ఉన్నది, ఈసారి ప్రతిపాదించేటప్పుడు, అత్యంత విశ్వసనీయత అనే భావనకు అనుగుణంగా తాను మధుమేహ వ్యాధితో బాధపడుతున్న విషయాన్ని అతడు వెల్లడించాల్సి ఉంటుంది.

అతడు వెల్లడి చేసిన సమాచారాన్ని అధారంగా చేసుకొని, బీమా కంపెనీ అతని యొక్క రిస్క్ ను అంగీకరించవలెనా, లేదా తిరస్కరించవలెనా అని అతని యొక్క ప్రతిపాదనను మూల్యాంకనం చేస్తుంది. ఒకవేళ కంపెనీ రిస్క్ ను అంగీకరిస్తే, తాము కోరిన ప్రీమియం చెల్లించాలని అర్జున్ ను కోరుతుంది.

ఒకవేళ అర్జున్ తాను మధుమేహంతో బాధపడుతున్నానన్న విషయాన్ని బీమా కంపెనీకి తెలియపరచకుండా మరుగున ఉంచితే, బీమా కంపెనీ ఈ విషయాన్ని ఆరునెలల తరువాత తెలుసుకుంటే, పాలసీ చెల్లుబాటు కాదని ప్రకటిస్తుంది, అదేవిధంగా, అర్జున్ అప్పటి వరకు చెల్లించిన ప్రీమియంలను స్వంతం చేసుకుంటుంది.

E. హామీ / హాని లేదా నష్టము నుండి భద్రత

పై భావనను ఈ విధంగా నిర్వచించవచ్చు:

నష్టం వాటిల్లడానికి ముందు ఎలాంటి ఆర్థిక స్థితిని అయితే బీమాదారుడు అనుభవిస్తున్నాడో.. తిరిగి అలాంటి పరిస్థితిని కల్పించేదే ఆర్థికపరమైన నష్టపరిహారం.

క్లుప్తంగా చెప్పాలంటే, నష్టం వాటిల్లినప్పుడు బీమా కంపెనీ, బీమా చేసిన వ్యక్తి పాలసీ యొక్క నియమనిబంధనలకు లోబడి నష్టపరిహారం చెల్లిస్తుంది.

ఉదాహరణ:

రూ.2,00,000/ల మొత్తానికి సురేష్ ఒక వ్యక్తిగత ఆరోగ్య బీమా పాలసీని తీసుకున్నాడు. సురేష్ జబ్బున పడి, ఆసుపత్రి పాలయ్యాడు, ఫలితంగా అతనికి రూ.40,000/ ఆసుపత్రి ఖర్చులు అయ్యాయి. ఇలాంటి పరిస్థితుల్లో బీమా కంపెనీ సురేష్ కు రూ.40,000/ నష్టపరిహారాన్ని అందిస్తుంది.

బీమాను లాభం ఆర్జించేందుకు ఉపయోగించరాదు

బీమా చేసిన వ్యక్తి లేదా అతని పై ఆధారపడ్డ వ్యక్తులు ఎంతమేరకయితే నష్టపోయారో, అంత మేరకే చెల్లించాలని, నష్టపరిహార నియమం తెలియజేస్తుంది. అంటే బీమా చేసిన వ్యక్తి బీమా ద్వారా లాభాలను ఆర్జించకూడదు.

ఉదాహరణ

రాజేష్ లక్షరూపాయలకు వ్యక్తిగత ఆరోగ్య బీమాను తీసుకున్నాడు. తన యొక్క యజమాని ద్వారా రాజేష్ కు లక్షరూపాయల హెల్త్ కవర్ ఉంది. రాజేష్ అనారోగ్యం పాలై, ఆసుపత్రిలో చేరాడు. ఫలితంగా రూ.25,000లకు ఆసుపత్రి బిల్లు వచ్చింది. ఈ పరిస్థితిలో రాజేష్ ఇరువురు ఇన్సూరర్ల నుండి 25,000 రూపాయల చొప్పున క్లెయిం చేయలేడు. రాజేష్ మొత్తం ఇరవై ఐదు వేల రూపాయల క్లెయింను మాత్రమే పొందగలుగుతాడు. కనుక బీమా చేసిన వ్యక్తి ఎంతమేరకు అయితే నష్టపోయాడో, అంత మేరకే చెల్లించాలని, నష్టపరిహార నియమం తెలియజేస్తుంది

సంక్షిప్తంగా చెప్పాలంటే: బీమా కంపెనీ సెటిల్ చేసిన క్లెయిం ద్వారా బీమా చేసిన వ్యక్తి యొక్క గత పరిస్థితి కంటే మెరుగుదల / తరుగుదల లేకుండా ఉండేట్లు నష్టపరిహారం హామీ జాగ్రత్త తీసుకుంటుంది. బీమా చేసిన వ్యక్తి వల్ల బీమా కంపెనీ, అదేవిధంగా బీమా కంపెనీ వల్ల బీమా చేసిన వ్యక్తి లబ్ధి పొందకుండా కూడా చూస్తుంది.

E1 నష్టపరిహారం హామీ మరియు జీవిత బీమా

సాధారణ బీమా పాలసీలు మరియు ఆరోగ్య బీమా పాలసీలు అనేవి నష్టపరిహార ఒప్పందాలు. పైన పేర్కొన్న నియమాలకు లోబడి బీమా చేసిన వ్యక్తికి కలిగే నష్టాలకు ఇవి పరిహారం చెల్లిస్తాయి, అయితే ఈ భావన జీవిత బీమాకు వర్తించదు.

ఉదాహరణ

అజిత్ ఒక లక్ష రూపాయలకు ఎండోమెంట్ పాలసీని పది సంవత్సరాలకు, సంవత్సరానికి పదివేల రూపాయల ప్రీమియం చెల్లించే విధంగా తీసుకున్నాడు. పాలసీ యొక్క నాలుగో సంవత్సరంలో దురదృష్టవశాత్తూ అతడు మరణించాడు. అజిత్ నాలుగు సంవత్సరాల పాటు మాత్రమే ప్రీమియం చెల్లించినప్పటికీ, అతని యొక్క లబ్ధిదారులు బీమా మొత్తం లక్ష రూపాయలు (అప్పటి వరకు ఉన్న బోనస్లు అదనం) పొందుతారు.

పై ఉదాహరణ ద్వారా మనం ఈ విధంగా అర్థం చేసుకోవచ్చు :

జీవిత బీమా ఒప్పందాలను వాల్యూ కాంట్రాక్టులు అని కూడా అంటారు, నష్టపరిహార నియమాలు దీనికి వర్తించవు. జీవిత బీమా విషయంలో ఒకవేళ ఒకవ్యక్తి అనేక పాలసీలను తీసికొన్న తర్వాత, ఒకవేళ బీమా చేసిన ఆ వ్యక్తి మరణిస్తే, అతని పై బీమా కవర్ చేసిన అన్ని జీవిత బీమా సంస్థలూ వారు కవర్ చేసిన బీమా సొమ్మును చెల్లించాల్సి ఉంటుంది. కనుక, జీవిత బీమా విషయానికి వస్తే, నష్టపరిహార నియమాలకు అనుగుణంగా క్లెయింట్లను పంచుకోవడం అనువర్తించదు, దీన్ని ఈ దిగువ ఉదాహరణలో చూద్దాం.

మనీష్ ఎబిసి బీమా కంపెనీ నుంచి తన యొక్క మొత్తం జీవితానికి రూ.15,00,000 పాలసీని మరియు ఎక్స్ వైజిడ్ కంపెనీ నుంచి రూ.10,00,000 ఎండోమెంట్ పాలసీని తీసుకున్నాడు. పాలసీకాలంలో అతడు మరణించినట్లయితే, రెండు బీమా కంపెనీలు మనీష్ యొక్క నామినీకి చెల్లిస్తాయి. కనుక మనీష్ యొక్క నామినీ మొత్తం రూ.25,00,000 (రూ.15,00,000+10,00,000) లను రెండు బీమా కంపెనీల నుంచి పొందుతాడు.

కీలకాంశాలు

ఈ ఛాప్టర్లో చర్చించిన ముఖ్యభావనలను ఈ కింది విధంగా సంక్షిప్తీకరించవచ్చు:

బీమా ఒప్పందానికి సంబంధించి ఉండాల్సిన ఆవశ్యకమైన లక్షణాలు

- ఒక పక్షం ప్రతిపాదన చేసినప్పుడు, రెండో పక్షం ఎలాంటి షరతులు లేకుండా ఆమోదించినప్పుడు ఒప్పందం అమల్లోకి వస్తుంది.
- బీమా ఒప్పందంలో బీమా కంపెనీకి, ప్రతిపాదించే వ్యక్తి చెల్లించే ప్రీమియంను మూల్యం అని అంటారు.
- మైనర్లు, సరైన మానసిక ఆరోగ్యం లేనివారు మరియు బీమా ఒప్పందాలు కుదుర్చుకోవడానికి చట్టబద్ధంగా అనర్హులని ప్రకటించిన వారు బీమా ఒప్పందాలు కుదుర్చుకోలేరు.

బీమాభిలాష

- ఒక వ్యక్తికి ఒక నిర్దిష్ట అంశానికి సంబంధించి, అంటే అతని యొక్క జీవితం, తన కుటుంబ సభ్యుల యొక్క జీవితం లేదా తన యొక్క ఆస్తులకు బీమా కల్పించడానికి ఉండే చట్టబద్ధమైన హక్కును బీమాభిలాష అని అంటారు.
- ఒక వ్యక్తికి బీమాభిలాష ఉన్నప్పుడు, అతనిపై ఆధారపడి వున్నవారు అతని బీమా ద్వారా లాభాన్ని పొందుతారు, అతనికి నష్టం వాటిల్లినప్పుడు అతనిపై ఆధారపడిన వారు తీవ్రంగా బాధించబడతారు.
- ఈ క్రింది సందర్భాలలో కూడా బీమాభిలాష మనుగడలో ఉంటుంది : అప్పుయిచ్చే వ్యక్తికి అప్పు తీసుకునే వ్యక్తి పై, యజమాని కి ఉద్యోగి పై, జీవిత భాగస్వాములకు ఒండొరులపై, మరియు కంపెనీలకు వారి కంపెనీకి చెందిన కీలక వ్యక్తులపై.

అత్యంత విశ్వసనీయత

- బీమా ఒప్పందంలో ఇరు పక్షాలు పూర్తిగా అత్యంత విశ్వసనీయత తో ఉండాలి.
- అడిగినప్పటికీ, అడగనప్పటికీ, ప్రతిపాదిత రిస్క్ కు సంబంధించిన అన్ని వాస్తవాలను పూర్తిగా, కచ్చితంగా, ఎంతో సానుకూలంగా, స్వచ్ఛందంగా వెల్లడించే ప్రక్రియనే అత్యంత విశ్వసనీయతతో కూడిన భావన అని నిర్వచించవచ్చు.
- అన్ని రకాల బీమా సంప్రదింపుల్లో బీమా ప్రతిపాదించే వ్యక్తికి ముఖ్యమైన వాస్తవిక సత్యాలను వెల్లడించాల్సిన బాధ్యత ఉంటుంది. కాంట్రాక్టు అమల్లోకి రావడానికి ముందు ప్రతిపాదిత దశలో ఇది ఎంతో ముఖ్యమైనది.

- బీమా కంపెనీ కూడా బీమా చేసిన వ్యక్తికి అన్ని విషయాలు వెల్లడించాల్సి ఉంటుంది. తన యొక్క బాధ్యతను నిర్వర్తించడం కొరకు, అత్యంత విశ్వసనీయత అన్న భావనతో వ్యవహరించాల్సి ఉంటుంది.

ముఖ్యమైన వాస్తవిక సత్యాలు

- బీమా జారీ చేయడం ద్వారా రిస్క్ కవర్ చేయవచ్చా లేదా అదేవిధంగా ప్రీమియంను నిర్ధారించడంలో బీమా కంపెనీ యొక్క నిర్ణయాన్ని ప్రభావితం చేసేవాటిని ముఖ్యమైన వాస్తవిక సత్యాలుగా నిర్వచించవచ్చు:
- ఉదాహరణకు కొన్ని సత్యాలు, అంటే చట్టానికి సంబంధించిన సత్యాలు మరియు వాటి యొక్క పరిజ్ఞానం లాంటివి వెల్లడి చేయల్సిన అవసరం లేదు.
- ఒకవేళ బీమా చేసిన వ్యక్తి వాస్తవిక సత్యాలను వెల్లడించడంలో నియమాలను అతిక్రమిస్తే, ఇన్సూరర్ ఆ కాంట్రాక్ట్ ను రద్దు చేసే అవకాశం ఉంది.

హామీ / నష్టపరిహారం

- నష్టపరిహారం అంటే , నష్టం జరగడానికి ముందు బీమా చేసిన వ్యక్తి యొక్క ఆర్థిక స్థితి ఎలా ఉన్నదో, తిరిగి అదే స్థితిలో నిలబెట్టేది.
- బీమా చేసిన వ్యక్తిగానీ అతని పై ఆధార పడిన వ్యక్తులుగానీ తమ యొక్క క్లెయింల ద్వారా బీమాను ఒక లాభాలు ఆర్జించే సాధనంగా మార్చకుండా నష్టపరిహారం జాగ్రత్త వహిస్తుంది.
- జీవితబీమాకు నష్టపరిహారం వర్తించదు, ఎందుకంటే బీమా ఒప్పందాలు వాల్చ్యూ కాంట్రాక్టులు గా పరిగణించబడతాయి.

ప్రశ్నలు - సమాధానాలు

3.1 ఒక చట్టబద్ధమైన ఒప్పందానికి అవసరమైనవి:

- ప్రతిపాదన మరియు అంగీకారం
- మూల్యము
- ఒప్పందం చేయుటకు యోగ్యత

- ఇరువర్గాల మధ్య ఏకాభిప్రాయం
- ఉద్దేశం మరియు అవసరం
- అమలు చేయగల సామర్థ్యం

3.2 వ్యక్తులకు సంబంధించి బీమాభిలాష ఉండే పరిస్థితులు:

- తన యొక్క నొంత జీవితంపై అపరిమితమైన ఆసక్తి
- తన భార్య యొక్క జీవితంపై ఆసక్తి, అదేవిధంగా భార్యకు, భర్త యొక్క జీవితంపై ఆసక్తి
- పిల్లల యొక్క జీవితాలపై ఆసక్తి అదేవిధంగా పిల్లలకు పెద్దవారి జీవితాలపై ఆసక్తి
- తమ యొక్క ఆస్థులపై ఆసక్తి

స్వీయ పరీక్ష ప్రశ్నలు

1. అత్యంత విశ్వసనీయత ఉండటం అనే భావనను నిర్వచించండి మరియు దాని యొక్క అర్థాన్ని పేర్కొనండి.
2. నష్టపరిహారం అంటే ఏమిటి?

స్వీయ పరీక్ష ప్రశ్నలు సమాధానాలు

1. అత్యంత విశ్వసనీయతతో ఉండటం అనే భావనను ఈ విధంగా నిర్వచించవచ్చు.

అడిగినప్పటికీ, అడగనప్పటికీ, ప్రతిపాదిత రిస్క్ కు సంబంధించిన అన్ని వాస్తవాలను పూర్తిగా, కచ్చితంగా, ఎంతో సానుకూలంగా, స్వచ్ఛందంగా వెల్లడించే ప్రక్రియనే అత్యంత విశ్వసనీయతతో కూడిన భావన అని నిర్వచించవచ్చు.

ఒప్పందం ఏర్పడటానికి ముందు ఇరుపక్షాలు స్వచ్ఛందంగా వాస్తవిక అంశాలను ఇచ్చిపుచ్చుకోవాలి. ఈ నియమం, ఒప్పందం యొక్క సంప్రదింపులు జరిగే మొత్తం సమయంలో కూడా అటు ప్రతిపాదించే వ్యక్తికి ఇటు బీమా కంపెనీకు వర్తిస్తాయి.

2. నష్టపరిహారాన్ని ఈ విధంగా నిర్వచించవచ్చు

నష్టపరిహారం అంటే , నష్టం జరగడానికి ముందు బీమా చేసిన వ్యక్తి యొక్క ఆర్థిక స్థితి ఎలా ఉన్నదో, తిరిగి అదే స్థితిలో నిలబెట్టేది.

అంటే దీని అర్థం నష్టం వాటిల్లినప్పుడు బీమా కంపెనీ, బీమా చేసిన వ్యక్తికి పాలసీ యొక్క నియమనిబంధనలకు లోబడి నష్టపరిహారం చెల్లిస్తుంది.