

# ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು-ಸಾಮಾನ್ಯ (ಅಧಿಕೃತ ಪರಿಶೀಲಕರು)

ಸ್ವೀಕೃತಿ

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

ಲೇಖಕರು/ ವಿಮರ್ಶಕರು (ವರ್ಣಮಾಲೆಯ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ)

ಡಾ.ಆರ್.ಕೆ.ದುಗ್ಗಲ್

ಡಾ.ಶಶಿಧರನ್ ಕೆ.ಕುಟ್ಟಿ

ಶ್ರೀ ವೇಪಚೇಡು ಜಯಂತ್ ಕುಮಾರ್

ಸಿಎ ಪಿ.ಕೋಟೇಶ್ವರ ರಾವ್

ಡಾ. ಪ್ರದೀಪ್ ಸರ್ಕಾರ್

ರಮೇಶ್ ಕುಮಾರ್ ಸತ್ತೂರಿ ಡಾ

ಮಾಧುರಿ ಶರ್ಮಾ ಪೂ

ಡಾ. ಜಾರ್ಜ್ ಇ. ಥಾಮಸ್

ಪ್ರೊ.ಅರ್ಚನಾ ವರು

ಶ್ರೀ ಕೃಷ್ಣಮೋಹನ್ ವೈ

ಇವರ ನೆರವಿನೊಂದಿಗೆ ಈ ಪಠ್ಯವನ್ನು ಕನ್ನಡಕ್ಕೆ ಅನುವಾದಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಪರಿಶೀಲಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಸಿ-ಡ್ಯಾಕ್, ಪುಣೆ.

ಶ್ರೀ. ಪಿ. ವಿ. ಭಟ್

ಶ್ರೀ ದತ್ತಾತ್ರೇಯ ಎನ್.



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

# ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳು-ಸಾಮಾನ್ಯ (ಅಧಿಕೃತ ಪರಿಶೀಲಕರು)

ಆವೃತ್ತಿಯ ವರ್ಷ: 2025

ಎಲ್ಲ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಕಾಯ್ದಿರಿಸಲಾಗಿದೆ

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

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

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

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

ಈ ಅಧ್ಯಯನ ದ ಸಾಮಗ್ರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಯಾವುದೇ ಸಂದರ್ಶನವನ್ನು ವಿಷಯದ ಶೀರ್ಷಿಕೆ ಮತ್ತು ಅನನ್ಯ ಪ್ರಕಟಣೆ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ನಮೂದಿಸಿ ಕವರ್ ಪೇಜ್ ನಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಿರುವ [ctd@iii.org.in](mailto:ctd@iii.org.in) ಗೆ ತಿಳಿಸಬಹುದು.

# ಮುನ್ನುಡಿ

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

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

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

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

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

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

## ವಿಷಯಗಳು

ಅಧ್ಯಾಯ ಸಂ.	ಶೀರ್ಷಿಕೆ	ಪುಟ ಸಂಖ್ಯೆ
ವಿಭಾಗ	ಸಾಮಾನ್ಯ ಅಧ್ಯಾಯಗಳು	
C-01	ವಿಮೆಯ ಪರಿಚಯ	2
C-02	ವಿಮೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳು	23
C-03	ವಿಮೆಯ ತತ್ವಗಳು	35
C-04	ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು	53
C-05	ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಬೆಲೆನಿರ್ಧಾರ	63
C-06	ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ	73
C-07	ದಾಖಲೆಗಳು	81
C-08	ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆ	92
C-09	ದೂರು ನಿವಾರಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆ	112
C-10	ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಿಯಮಾವಳಿಗಳು	123
C-11	ದೂರದ ಮಾರಾಟ (ಡಿಸ್ಟೆನ್ಸ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್)ದ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು	137
C-12	ಟೆಲಿಕಾಲರ್ ರಿಗೆ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆ - ಶಿಷ್ಟಾಚಾರ, ಮಾಡಬೇಕಾದ ಮತ್ತು ಮಾಡಬಾರದ ವಿಷಯಗಳು	141

ವಿಭಾಗ  
ಅವಲೋಕನ

## ಅಧ್ಯಾಯ C-01

### ವಿಮೆಯ ಪರಿಚಯ

#### ಅಧ್ಯಾಯ ಪರಿಚಯ

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವು ವಿಮೆಯ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸುವ, ಅದರ ವಿಕಾಸ ಮತ್ತು ಅದು ಹೇಗೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರೂಪಿಸುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಇದು ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಘಟನೆಗಳ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಉಂಟಾಗುವ ಆರ್ಥಿಕ ನಷ್ಟಗಳ ವಿರುದ್ಧ ವಿಮೆ ಹೇಗೆ ರಕ್ಷಣೆ ನೀಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅಪಾಯ ವರ್ಗಾವಣೆಯ ಸಾಧನವಾಗಿ ಹೇಗೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಕಲಿಸುತ್ತದೆ.

#### ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

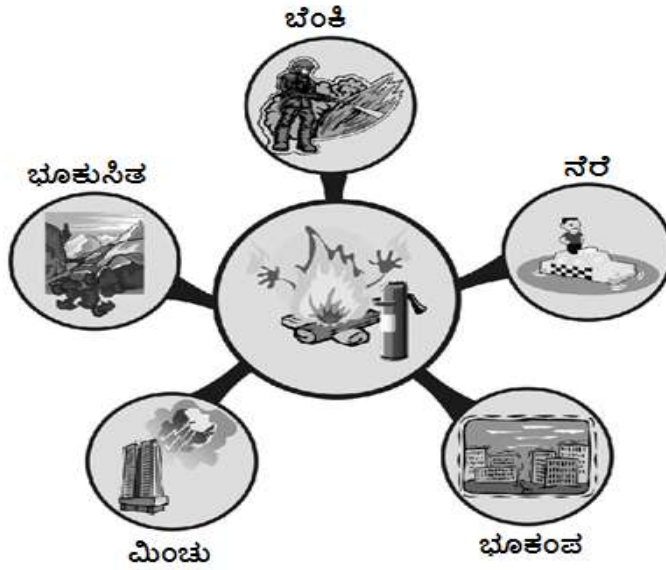
- A. ವಿಮೆ - ಇತಿಹಾಸ ಮತ್ತು ವಿಕಾಸ
- B. ಅಪಾಯ ಸಂಚಯನದ ತತ್ವ
- C. ಅಪಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆ ತಂತ್ರಗಳು
- D. ಅಪಾಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಸಾಧನವಾಗಿ ವಿಮೆ
- E. ವಿಮೆಯನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವ ಮೊದಲಿನ ಪರಿಗಣನೆಗಳು
- F. ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ವ್ಯತಿಪರರು
- G. ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯ ಪಾತ್ರ

## A. ವಿಮೆ - ಇತಿಹಾಸ ಮತ್ತು ವಿಕಾಸ

ನಾವು ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಯ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ನಾವು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕೇಳುತ್ತೇವೆ:

- ✓ ರೈಲುಗಳ ಅಪಘಾತ
- ✓ ಇಡೀ ಸಮುದಾಯಗಳನ್ನು ನಾಶಪಡಿಸುವ ಪ್ರವಾಹಗಳು
- ✓ ಕಟ್ಟಡಗಳನ್ನು ನಾಶಪಡಿಸುವ ಭೂಕಂಪಗಳು
- ✓ ಅನಿರೀಕ್ಷಿತವಾಗಿ ನಾಯುವ ಯುವಕರು

ಚಿತ್ರ 1: ನಮ್ಮ ಸುತ್ತಲೂ ನಡೆಯುತ್ತಿರುವ ಘಟನೆಗಳು



ಈ ಘಟನೆಗಳು ಏಕೆ ಜನರಲ್ಲಿ ಆತಂಕ ಮತ್ತು ಭಯವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತವೆ?

ಕಾರಣ ಸರಳವಾಗಿದೆ.

- I. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ, ಈ ಘಟನೆಗಳು ಅನಿರೀಕ್ಷಿತವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಘಟನೆಯನ್ನು ನಿರೀಕ್ಷಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಉಹಿಸುವುದು ಸಾಧ್ಯವಾದರೆ, ಅದಕ್ಕೆ ಸಿದ್ಧರಾಗಬಹುದು.
- II. ಎರಡನೆಯದಾಗಿ, ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಇಂತಹ ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಮತ್ತು ಅಹಿತಕರ ಘಟನೆಗಳು ಆರ್ಥಿಕ ನಷ್ಟ ಮತ್ತು ದುಃಖಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತವೆ.

ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವ ಮತ್ತು ಪರಸ್ಪರ ಬೆಂಬಲದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ ಸುತ್ತಮುತ್ತಲಿನ ಜನರು ಅಂತಹ ಘಟನೆಗಳಿಂದ ಪ್ರಭಾವಿತರಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಸಹಾಯಕ್ಕೆ ಬರಬಹುದು. ವಿಮೆಯ ಕಲ್ಪನೆಯು ಸಾವಿರಾರು ವರ್ಷಗಳ

ಹಿಂದಿನದಾಗಿದೆ. ಆದರೂ, ವಿಮೆಯ ಪ್ರಸ್ತುತ ರೂಪವು ಕೇವಲ ಎರಡು ಅಥವಾ ಮೂರು ಶತಮಾನಗಳಷ್ಟು ಹಳೆಯದಾಗಿದೆ.

### 1. ವಿಮೆಯ ಇತಿಹಾಸ

ಕ್ರಿಸ್ತಪೂರ್ವ 3000 ದಿಂದ ವಿಮೆಯು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿದೆ. ಅನೇಕ ನಾಗರಿಕತೆಗಳು, ಸಮುದಾಯದ ಕೆಲವು ಸದಸ್ಯರು ಅನುಭವಿಸಿದ ಎಲ್ಲ ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ನಡುವೆ ಸಂಚಯನದ ಮೂಲಕ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಅಭ್ಯಾಸ ಮಾಡಿವೆ. ಈ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸಿದ ಕೆಲವು ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ನಾವು ನೋಡೋಣ.

### 2. ಯುಗಾನುಯುಗಗಳಿಂದ ನಡೆದು ಬಂದ ವಿಮೆ - ಕೆಲವು ನಿದರ್ಶನಗಳು

ಹಡಗನ್ನು ಅಡವಿಟ್ಟು ಸಾಲಗಳು	ಬ್ಯಾಬಿಲೋನ್ ನ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ತಮ್ಮ ಸರಕು ಕಳೆದುಹೋದರೆ ಅಥವಾ ಕಳ್ಳತನವಾದರೆ ತಮ್ಮ ಸಾಲವನ್ನು ಮನ್ನಾ ಮಾಡಲು ಸಾಲದಾತರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದರು. ಭರೂಜ್ ಮತ್ತು ಸೂರತ್ ನ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಸಹ ಇದೇ ರೀತಿಯ ಅಭ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರು.
ಹಿತಚಿಂತಕ ಸಮಾಜಗಳು/ ಸೌಹಾರ್ದಯುತ ಸಮಾಜಗಳು	7 ನೇ ಶತಮಾನದಲ್ಲಿ ಗ್ರೀಕರು., ಸತ್ತ ಸದಸ್ಯರ ಕುಟುಂಬವನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಮತ್ತು ಸದಸ್ಯರ ಅಂತ್ಯಕ್ರಿಯೆಯ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಮುಂಗಡವಾಗಿ ಪಾವತಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಇಂಗ್ಲೆಂಡಿನಲ್ಲಿಯೂ ಇದೇ ರೀತಿಯ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಅನುಸರಿಸಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು.
ರೋಡ್ಸ್	ಸಮುದ್ರದ ಮೂಲಕ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸುತ್ತಿದ್ದಾಗ, ಯಾರಾದರೂ ಹಡಗಿನಿಂದ ಸರಕನ್ನು ಎಸೆಯಬೇಕಾಗಿ(ಜೆಟ್ಟಿಸನ್‌ನಿಂದ) ತಮ್ಮ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಂಡರೆ ರೋಡ್ಸ್‌ನ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ನಷ್ಟವನ್ನು ತಮ್ಮತಮ್ಮಲ್ಲಿ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದರು.
ಚೀನೀ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು	ಕೆಲವು ದೋಣಿಗಳು ಮುಳುಗಿದರೂ, ತಮ್ಮ ನಷ್ಟವು ಭಾಗಶಃ ಆಗಿರುತ್ತದೆಂದು ಪ್ರಾಚೀನ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಚೀನೀ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ತಮ್ಮ ಸರಕುಗಳನ್ನು ವಿವಿಧ ಹಡಗುಗಳಲ್ಲಿ ಕಳುಹಿಸುತ್ತಿದ್ದರು.

### 3. ವಿಮೆಯ ಆಧುನಿಕ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳು

ಜೀವ ವಿಮೆಯ ತತ್ವವು ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಜಂಟಿ-ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಫಲಿಸುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಸದಸ್ಯರು ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿರುವಂತೆ ಒಬ್ಬ ಸದಸ್ಯರ ನಿಧನದಿಂದ ಉಂಟಾದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಕುಟುಂಬದ ವಿವಿಧ ಸದಸ್ಯರು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಆಧುನಿಕ ಯುಗದಲ್ಲಿ ಅವಿಭಕ್ತ ಕುಟುಂಬ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ವಿಘಟನೆ ಮತ್ತು ವಿಭಕ್ತ ಕುಟುಂಬದ ಆಗಮನದಿಂದಾಗಿ, ದೈನಂದಿನ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಒತ್ತಡದ ಜೊತೆಗೆ ಭದ್ರತೆಗಾಗಿ ಪರ್ಯಾಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ವಿಕಸನಗೊಳಿಸುವುದು ಅಗತ್ಯವಾಗಿದೆ. ಇದು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಎತ್ತಿ ತೋರಿಸುತ್ತದೆ.

- i. **ಲಾಯ್ಡ್ಸ್:** ಆಧುನಿಕ ವಾಣಿಜ್ಯ ವಿಮೆಯ ಮೂಲವು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಸಮುದ್ರದಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಅಪಾಯಗಳಿಂದ ಅನುಭವಿಸಿದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಲಾಯಿತು ಮತ್ತು ಇದು ಲಂಡನ್ನಿನ ಲಾಯ್ಡ್ಸ್ ಕಾಫಿ ಹೌಸ್‌ನಲ್ಲಿ ಪ್ರಾರಂಭವಾಯಿತು.
- ii. ಲಂಡನ್ನಿನಲ್ಲಿ 1706 ರಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾದ ಶಾಶ್ವತ ಭರವಸೆಗಾಗಿ ಸೌಹಾರ್ದಯುತ ಸೊಸೈಟಿಯನ್ನು ವಿಶ್ವದ ಮೊದಲ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದೆ.

#### 4. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯ ಇತಿಹಾಸ

- a) **ಭಾರತ:** ವಿದೇಶಿ ವಿಮಾದಾರರ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳು ಸಾಗರ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವುದರೊಂದಿಗೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸುಮಾರು 1800 ರ ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ಆಧುನಿಕ ವಿಮೆಯು ಪ್ರಾರಂಭವಾಯಿತು.

ಓರಿಯಂಟಲ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಶೂರೆನ್ಸ್ ಕಂ. ಲಿಮಿಟೆಡ್	ಇಂಗ್ಲಿಷ್ ಕಂಪನಿಯಾಗಿದ್ದು ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾದ ಮೊದಲ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಾಗಿದೆ
ಟ್ರೈಟಾನ್ ಇನ್ಶೂರೆನ್ಸ್ ಕಂ. ಲಿ.	ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿತವಾದ ಮೊದಲ ಜೀವೇತರ ವಿಮಾಗಾರರು
ಬಾಂಬೆ ಮ್ಯಾಚುಯಲ್ ಅಶೂರೆನ್ಸ್ ಸೊಸೈಟಿ ಲಿ.	ಮೊದಲ ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ. ಇದು ಮುಂಬೈನಲ್ಲಿ 1870 ರಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿತವಾಯಿತು
ನ್ಯಾಶನಲ್ ಇನ್ಶೂರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ ಲಿ.	ಭಾರತದ ಅತ್ಯಂತ ಹಳೆಯ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ. ಇದನ್ನು 1906 ರಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು

ಜೆಟ್ಲಿಸನ್ / ಜೆಟ್ಲಿಸನ್‌ಗೆ ಎಂಬ ಪದವು ಸಮುದ್ರದಲ್ಲಿರುವಾಗ ಹಡಗಿನ ತೂಕವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಕೆಲವು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹೊರಗೆ ಎಸೆಯುವುದನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಶತಮಾನದ ತಿರುವಿನಲ್ಲಿ ಸ್ವದೇಶಿ ಆಂದೋಲನದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಇತರ ಅನೇಕ ಭಾರತೀಯ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು.

#### ಪ್ರಮುಖ

- []) ವಿಮಾ ಕಾಯಿದೆ 1938 ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ನಡವಳಿಕೆಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಮೊದಲ ಶಾಸನವಾಗಿದೆ. ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ತಿದ್ದುಪಡಿ ಮಾಡಲಾದ ಈ ಕಾಯಿದೆಯು ಜಾರಿಯಲ್ಲಿದೆ.
- []) ಜೀವ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು 1, ಸೆಪ್ಟೆಂಬರ್ 1956 ರಂದು ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣಗೊಳಿಸಲಾಯಿತು ಮತ್ತು ಭಾರತೀಯ ಜೀವ ವಿಮಾ ನಿಗಮ (ಎಲ್‌ಐಸಿ) ವನ್ನು ರಚಿಸಲಾಯಿತು. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಮಾಡಲು ಎಲ್‌ಐಸಿ 1956 ರಿಂದ 1999 ರವರೆಗೆ, ವಿಶೇಷ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿತ್ತು.
- []) ಜೀವೇತರ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು 1972 ರಲ್ಲಿ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣಗೊಳಿಸಲಾಯಿತು ಮತ್ತು ಜನರಲ್ ಇನ್ಶೂರೆನ್ಸ್ ಕಾರ್ಪೊರೇಷನ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ (ಜಿಐಸಿ) ಮತ್ತು ಅದರ ನಾಲ್ಕು ಅಂಗಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು.
- []) **1994** ರಲ್ಲಿ ಮಲ್ಟೀತ್ಯಾ ಸಮಿತಿಯು ಸಲ್ಲಿಸಿದ ತನ್ನ ವರದಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ಪರ್ಧೆಗಾಗಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ತೆರೆಯಲು



II. ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ

III. ಭಾರತೀಯ ಜೀವ ವಿಮಾ ನಿಗಮ

IV. ಭಾರತೀಯ ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮಾ ನಿಗಮ

### ವಿಮೆಯು ಹೇಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತದೆ

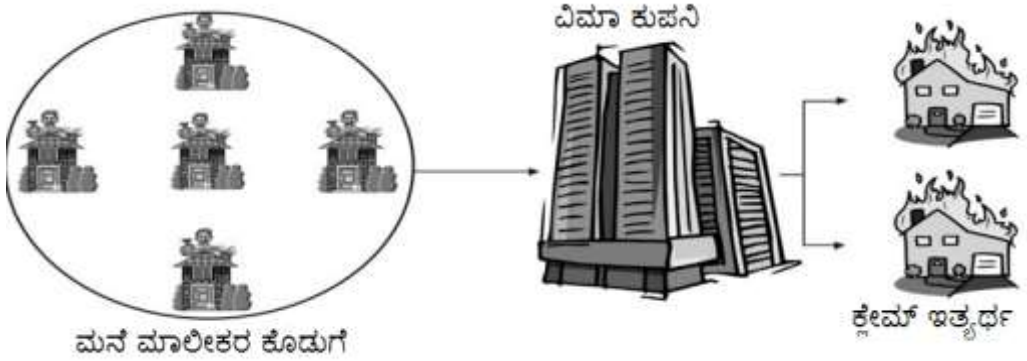
ಆಸ್ತಿಯ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ತತ್ವದ ಮೇಲೆ ಆಧುನಿಕ ವಾಣಿಜ್ಯವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು. ಆಸ್ತಿಯ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಂಡಾಗ (ನಷ್ಟ ಅಥವಾ ವಿನಾಶದಿಂದ), ಆಸ್ತಿಯ ಮಾಲೀಕರು ಆರ್ಥಿಕ ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನುಭವಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ನಷ್ಟವನ್ನು ಅದೇ ತೆರದ ಆಸ್ತಿಯ ಅನೇಕ ಮಾಲೀಕರ ಸಣ್ಣ ಕೊಡುಗೆಗಳಿಂದ ಮಾಡಲಾದ ಸಾಮಾನ್ಯ ನಿಧಿಯಿಂದ ಸರಿದೂಗಿಸಬಹುದು. ನಷ್ಟವನ್ನುಂಟು ಮಾಡುವ ಘಟನೆಯ ಅವಕಾಶ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸುವ ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯೇ ವಿಮೆಯಾಗಿದೆ.

ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸುವ ಈ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನವು ವಾಣಿಜ್ಯ ಆಸ್ತಿಯ ನಷ್ಟ / ನಾಶವಿಲ್ಲದದರಿಂದ ಸಾವು ಮತ್ತು ಅಂಗವೈಕಲ್ಯದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಭಿನ್ನವಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ.

### ವ್ಯಾಖ್ಯಾನ

ಹೀಗೆ ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಘಟನೆಗಳು/ಸಂದರ್ಭಗಳಿಗೆ ಒಡ್ಡಿಕೊಂಡ ಕೆಲವರ ನಷ್ಟವನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವಿಮೆ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಬಹುದು.

### ಚಿತ್ರ 2: ವಿಮೆ ಹೇಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತದೆ



ಆದಾಗ್ಯೂ ಕೆಲವು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಬೇಕಾದ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿದೆ.

- i. ಜನರು ತಾವು ಕಷ್ಟಪಟ್ಟು ದುಡಿದ ಹಣವನ್ನು ಇಂತಹ ಸಾಮಾನ್ಯ ನಿಧಿಯನ್ನು ರಚಿಸಲಿಕ್ಕಾಗಿ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲು ಒಪ್ಪುತ್ತಾರೆಯೇ?

- ii. ತಮ್ಮ ಕೊಡುಗೆಗಳನ್ನು ನಿಜವಾಗಿ ಅಪೇಕ್ಷಿತ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿಯೇ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ ಎಂದು ಅವರು ಹೇಗೆ ನಂಬಬಹುದು?
- iii. ತಾವು ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಅಥವಾ ಅತಿ ಕಡಿಮೆ ಪಾವತಿಸುತ್ತಿರುವುದಾಗಿ ಅವರಿಗೆ ಹೇಗೆ ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ?
- iv. ಈ ಹಣವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಮತ್ತು ನಷ್ಟ ಅನುಭವಿಸುವವರಿಗೆ ಪಾವತಿಸುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಯಾರು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ?

ವಿಮಾಗಾರರ ಅಗತ್ಯವು ಈ ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರವಾಗಿ ಬರುತ್ತದೆ. ವಿಮಾಗಾರರು ಅಪಾಯವನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸುತ್ತಾರೆ, ವೈಯಕ್ತಿಕ ಕೊಡುಗೆ (ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುತ್ತದೆ)ಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಸಂಗ್ರಹಿಸುತ್ತಾರೆ, ಅಪಾಯಗಳು ಮತ್ತು ಕಂಪುಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನುಭವಿಸುವವರಿಗೆ ಪಾವತಿಸುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ವಿಮಾಗಾರರು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಸಮುದಾಯದ ನಂಬಿಕೆಯನ್ನು ಸಹ ಗೆಲ್ಲಬೇಕು.

## 1. ವಿಮೆಯ ಮೌಲ್ಯದ ಕುರಿತಾಗಿದೆ

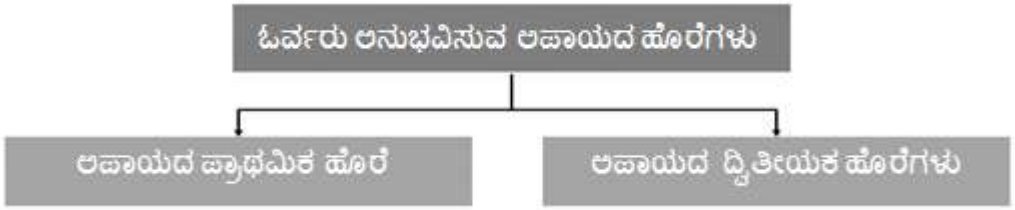
- a) ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ, ಆರ್ಥಿಕ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಒಂದು ಆಸ್ತಿಯಿರಬೇಕು. ಆಸ್ತಿಯು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಕಾರದಲ್ಲಿರಬಹುದು:
  - i. ಭೌತಿಕ (ಕಾರು ಅಥವಾ ಕಟ್ಟಡ) ಅಥವಾ
  - ii. ಭೌತಿಕವಲ್ಲದ (ಖ್ಯಾತಿ, ಸದ್ಯಾವನೆ, ಯಾರಿಗಾದರೂ ಪಾವತಿಸುವ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ) ಅಥವಾ
  - iii. ವೈಯಕ್ತಿಕ (ಕಣ್ಣುಗಳು, ಅಂಗಗಳು, ದೇಹ ಮತ್ತು ದೈಹಿಕ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳು).
- b) ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಘಟನೆ ಸಂಭವಿಸಿದಲ್ಲಿ ಸ್ವತ್ತು ತನ್ನ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಈ ನಷ್ಟದ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಅಪಾಯವೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅಪಾಯದ ಘಟನೆಯ ಕಾರಣವನ್ನು ಗಂಡಾಂತರವೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.
- c) ಸಂಚಯನ(ಪಾಲಿಂಗ್)ವೆಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಒಂದು ತತ್ವವಿದೆ. ಇದು ವಿವಿಧ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಂದ ಹಲವಾರು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಕೊಡುಗೆ (ಪ್ರೀಮಿಯಂಗಳು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ) ಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಈ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಅವುಗಳು ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ಒಡ್ಡಿಕೊಂಡಿರುತ್ತವೆ. ಅನೇಕ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಅವರ ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನು 'ಅಪಾಯ' ಎಂದೂ ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.
- d) ಈ ನಿಧಿಯ ಸಂಚಯನವನ್ನು ಗಂಡಾಂತರದಿಂದ ಉಂಟಾದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನುಭವಿಸುವ ಕೆಲವರ ನಷ್ಟವನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಲು ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

- e) ವಿಮಾಗಾರ (ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ) ರೆಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮೂಲಕ ಹಣವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಮತ್ತು ದುರದೃಷ್ಟಕರರಾದ ಕೆಲವರಿಗೆ ಪರಿಹಾರ ನೀಡುವ ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ನಡೆಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
- f) ವಿಮಾಗಾರರು ಈ ಸಂಚಯನ(ಫೊಲಿಂಗ್)ದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಲು ಬಯಸುವ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯೊಂದಿಗೆ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಪ್ರವೇಶಿಸುತ್ತಾರೆ. ಭಾಗವಹಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ವಿಮಾದಾರರು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

## 2. ವಿಮೆಯು ಅಪಾಯದ ಹೊರೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ

ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ನಷ್ಟದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ/ಘಟನೆಗೆ ಒಡ್ಡಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಭರಿಸಬೇಕಾದ ವೆಚ್ಚಗಳು, ನಷ್ಟಗಳು ಮತ್ತು ಅಂಗವೈಕಲ್ಯಗಳನ್ನು ಅಪಾಯದ ಹೊರೆಯು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

### ಚಿತ್ರ 3: ಓರ್ವರು ಅನುಭವಿಸುವ ಅಪಾಯದ ಹೊರೆಗಳು



ಒಬ್ಬನು ಅನುಭವಿಸುವ ಎರಡು ವಿಧದ ಅಪಾಯದ ಹೊರೆಗಳಿವೆ - ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಮತ್ತು ದ್ವಿತೀಯಕ.

#### a) ಅಪಾಯದ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಹೊರೆ

ಅಪಾಯದ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಹೊರೆಯು ಶುದ್ಧ ಅಪಾಯದ ಘಟನೆಗಳ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಕುಟುಂಬಗಳು (ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ಘಟಕಗಳು) ಅನುಭವಿಸುವ ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಈ ನಷ್ಟಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ನೇರ ಮತ್ತು ಅಳೆಯಬಹುದಾದವು; ಮತ್ತು ವಿಮೆಯಿಂದ ಸುಲಭವಾಗಿ ಸರಿದೂಗಿಸಬಹುದು.

#### ಉದಾಹರಣೆ

ಒಂದು ಕಾರ್ಖಾನೆಯು ಬೆಂಕಿಯಿಂದ ನಾಶವಾದಾಗ, ಹಾನಿಗೊಳಗಾದ ಅಥವಾ ನಾಶವಾದ ಸರಕುಗಳ ನಿಜವಾದ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಅಂದಾಜು ಮಾಡಬಹುದು ಮತ್ತು ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನುಭವಿಸಿದ ಕಾರ್ಖಾನೆಯ ಮಾಲೀಕರಿಗೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಪಾವತಿಸಬಹುದು.

ಅದೇ ರೀತಿಯಾಗಿ, ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೃದಯದ ಶಸ್ತ್ರಚಿಕಿತ್ಸೆಗೆ ಒಳಗಾಗಿದ್ದರೆ, ಅದರ ವೈದ್ಯಕೀಯ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಂಡು ಪರಿಹಾರವನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಜೊತೆಗೆ ಕೆಲವು ಪರೋಕ್ಷ ನಷ್ಟಗಳೂ ಆಗಿರಬಹುದು.

ಬೆಂಕಿಯು ವ್ಯಾಪಾರದ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳಿಗೆ ಅಡ್ಡಿಪಡಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಲಾಭದ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು, ಅಂಥ ನಷ್ಟವನ್ನು ಅಂದಾಜು ಮಾಡಬಹುದು ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಅನುಭವಿಸುವವರಿಗೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಪಾವತಿಸಬಹುದು.

ಪಾದಚಾರಿಗಳಿಗೆ ಸ್ಕೂಟರ್ ಸವಾರ ಡಿಕ್ಕಿ ಹೊಡೆದಾಗ, ನ್ಯಾಯಾಲಯವು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಬಲಿಯಾದವರಿಗೆ ಪಾವತಿಸಲು ಜವಾಬ್ದಾರರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.

**b) ಅಪಾಯದ ದ್ವಿತೀಯಕ ಹೊರೆ**

ಯಾವುದೇ ಘಟನೆ ಸಂಭವಿಸದಿದ್ದರೂ ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ನಷ್ಟವಾಗದಿದ್ದರೂ, ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಒಡ್ಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಜನರು ಸ್ವಲ್ಪ ಹೊರೆಯನ್ನು ಹೊರುತ್ತಾರೆ. ಅಂದರೆ, ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಹೊರೆಯ ಹೊರತಾಗಿ, ಅಪಾಯದ ದ್ವಿತೀಯಕ ಹೊರೆಯನ್ನು ಸಹ ಹೊರುತ್ತಾರೆ.

ಅಪಾಯದ ದ್ವಿತೀಯಕ ಹೊರೆಯು ಹೇಳಲಾದ ಘಟನೆಯು ಸಂಭವಿಸದಿದ್ದರೂ ಸಹ ನಷ್ಟದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗೆ ಒಡ್ಡಿಕೊಂಡಿರುವ ಅಂಶದಿಂದ ಭರಿಸಬೇಕಾದ ವೆಚ್ಚಗಳು ಮತ್ತು ಒತ್ತಡಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

ಈ ಕೆಲವು ಹೊರೆಗಳನ್ನು ನಾವು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳೋಣ:

- i. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ದೈಹಿಕ ಮತ್ತು ಮಾನಸಿಕ ಒತ್ತಡ ಭಯ ಮತ್ತು ಆತಂಕದಿಂದ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಒತ್ತಡವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಆರೋಗ್ಯದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ.
- ii. ಎರಡನೆಯದಾಗಿ, ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸುವ ಅಥವಾ ಇಲ್ಲ ಎಂಬ ಬಗ್ಗೆ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಯಿರುವಾಗ, ಅಂತಹ ಘಟನೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಮೀಸಲು ನಿಧಿಯನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವುದು ವಿವೇಕಯುತವಾಗಿದೆ. ಅಂತಹ ಹಣವನ್ನು ದ್ರವ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಇರಿಸಲ್ಪಡಬಹುದು ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ಆದಾಯವನ್ನು ನೀಡಬಹುದು.

ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ಅಪಾಯವನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸುವ ಮೂಲಕ, ಮನಸ್ಸಿನ ಶಾಂತಿಯನ್ನು ಆನಂದಿಸಲು ಮತ್ತು ಹಣವನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾರಣಗಳಿಂದಾಗಿ ನಿಃಸ್ಪಂದೇಹವಾಗಿ ವಿಮೆಯ ಅಗತ್ಯವಿದೆ.

ಭಾರತದಲ್ಲಿ, ವಾಹನವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ರಸ್ತೆಯಲ್ಲಿ ವಾಹನವನ್ನು ಚಲಾಯಿಸ ಬಯಸಿದರೆ ವಿಮೆ ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿಮೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಬೇಕು. ಅದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಕಡ್ಡಾಯವಲ್ಲದಿದ್ದರೂ ಸ್ವಂತ ಕಾರಿಗೆ ಆಗಬಹುದಾದ ಹಾನಿಯ ನಷ್ಟದ ಸಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಲು ವಿಮೆಯು ವಿವೇಕಯುತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಮಾಲೀಕರು-ಚಾಲಕರಿಗೆ ಸಹ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಪಘಾತದ ಕವರ್ ಹೊಂದಿರುವುದು ಸಹ ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿದೆ.

## ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ

ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಅಪಾಯದ ದ್ವಿತೀಯಕ ಹೊರೆಯಾಗಿದೆ?

- I. ವ್ಯಾಪಾರ ಅಡಚಣೆ ವೆಚ್ಚ
- II. ಹಾನಿಗೊಳಗಾದ ಸರಕುಗಳ ಬೆಲೆ
- III. ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿಯ ಸಂಭಾವ್ಯ ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಪೂರ್ವಸಿದ್ಧತೆಯಾಗಿ ಮೀಸಲುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಸುವುದು
- IV. ಹೃದಯಾಘಾತದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಆಸ್ಪತ್ರೆಯ ವೆಚ್ಚಗಳು

## B. ಅಪಾಯ ಸಂಚಯನದ ತತ್ವ

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ವಿವಿಧ ಘಟಕಗಳೊಂದಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ -ಅವು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಅಥವಾ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಆಗಿರಬಹುದಾದ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು. ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಅವರು ಪಾವತಿಸುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಒಪ್ಪಂದದ ಬಾಧ್ಯತೆಗಳಾಗಿವೆ. ವಿಮಾಗಾರರು ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ವಹಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಮತ್ತು ನಷ್ಟಗಳು ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ ಅವುಗಳನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಲು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಸಮರ್ಥರಾಗಿದ್ದರೆ ಮಾತ್ರ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಅರ್ಥಪೂರ್ಣವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ರಚನೆಯು ಪರಸ್ಪರ ಅಥವಾ ಸಂಚಯನ(ಪೂಲಿಂಗ್)ದ ತತ್ವದ ಅನ್ವಯದಿಂದ ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತದೆ.

ಹಣಕಾಸಿನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಅಪಾಯವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಪರಸ್ಪರತೆ ಮತ್ತು ವೈವಿಧ್ಯೀಕರಣ - ಇವುಗಳೆರಡು ಪ್ರಮುಖ ಮಾರ್ಗಗಳಾಗಿವೆ. ಅವು ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ ವಿಭಿನ್ನವಾಗಿವೆ.

ವೈವಿಧ್ಯೀಕರಣ	ಪರಸ್ಪರತೆ
ಹಣವನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಸ್ವತ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಹರಡಲಾಗುತ್ತದೆ (ಮೊಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ವಿವಿಧ ಬುಟ್ಟಿಗಳಲ್ಲಿ ಇರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ).	ವಿವಿಧ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಹಣವನ್ನು ಪರಸ್ಪರ ಅಥವಾ ಸಂಚಯನ(ಪೂಲಿಂಗ್)ದಡಿಯಲ್ಲಿ, ಸಂಯೋಜಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ (ಎಲ್ಲ ಮೊಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಒಂದು ಬುಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಇರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ).
ಒಂದು ಮೂಲದಿಂದ ಅನೇಕ ಸ್ಥಳಗಳಿಗೆ ನಿಧಿಗಳು ಹರಿಯುತ್ತವೆ.	ನಿಧಿಗಳು ಹಲವು ಮೂಲಗಳಿಂದ ಒಂದು ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಹರಿಯುತ್ತವೆ.

**ಚಿತ್ರ 4: ಪರಸ್ಪರತೆ - ಪರಸ್ಪರತೆ (ಹಲವು ಮೂಲಗಳಿಂದ ನಿಧಿಗಳು ಒಂದು ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಹರಿಯುತ್ತವೆ)**



ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳಿಗೆ ಅವುಗಳ ಶಕ್ತಿ ಮತ್ತು ಅನನ್ಯತೆಯನ್ನು ಪರಸ್ಪರತೆಯ ತತ್ವವು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಒಂದು ಸಣ್ಣ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು (ಪ್ರೀಮಿಯಂ) ಪಾವತಿಸುವ ಮೂಲಕ, ವಿಮಾದಾರರು ತಕ್ಷಣವೇ ಅವನಿಗೆ/ಆಕೆಗೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿದ ಅಪಾಯದ ಕಾರಣದಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ನಷ್ಟದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಾಗುವ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ನಿಧಿಯನ್ನು ರಚಿಸುತ್ತಾರೆ. ಹಣದ ಈ ಸಂಭಾವ್ಯ ನಿಧಿಯು ವಿಮೆಯನ್ನು ಅಸಾಮಾನ್ಯವನ್ನಾಗಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲ ಹಣಕಾಸು ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಬದಲಿ ಶಕ್ಯವಿಲ್ಲದಂತೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

**C. ಅಪಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ತಂತ್ರಗಳು**

ಎಲ್ಲ ರೀತಿಯ ಅಪಾಯದ ಸಂದರ್ಭಗಳಿಗೆ ವಿಮೆಯು ಸರಿಯಾದ ಪರಿಹಾರವೇ ಎಂದು ಸಹ ಕೇಳಬಹುದು. ಅದಕ್ಕೆ ಉತ್ತರ [ಅಲ್ಲ].

ವಿಮೆಯು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ತಮ್ಮ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುವಲ್ಲಿಯೇ ಕೇವಲ ಒಂದು ವಿಧಾನವಾಗಿದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಅವರು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಇತರ ವಿಧಾನಗಳಿವೆ, ಅವುಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ:

**1. ಅಪಾಯ ತಪ್ಪಿಸುವಿಕೆ**

ನಷ್ಟವುಂಟಾಗುವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ತಪ್ಪಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅಪಾಯವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಅಪಾಯ ತಪ್ಪಿಸುವಿಕೆ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದಾದ/ಒಡ್ಡಿಕೊಂಡಿರಬಹುದಾದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಅಥವಾ ಸಂದರ್ಭಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ಆಸ್ತಿ ಅಥವಾ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವುದನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಬಹುದು.

**ಉದಾಹರಣೆ**

- i. ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಗುತ್ತಿಗೆಯನ್ನು ಬೇರೆಯವರಿಗೆ ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ಕೆಲವು ಉತ್ಪಾದನಾ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಬಹುದು.

ii. ಅಪಘಾತ ಸಂಭವಿಸಬಹುದೆಂಬ ಭಯದಿಂದ ಮನೆಯಿಂದ ಹೊರಗೆ ಹೋಗದಿರಬಹುದು ಅಥವಾ ವಿದೇಶದಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ಅನಾರೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗುವ ಭಯದಿಂದ ಪ್ರಯಾಣಿಸುವುದನ್ನೇ ಬಿಡಬಹುದು.

ಅಪಾಯ ತಪ್ಪಿಸುವಿಕೆಯನ್ನು ಅಪಾಯ ನಿವಾರಣೆಯ ನಕಾರಾತ್ಮಕ ಮಾರ್ಗವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಸಮಾಜಗಳು ತಮ್ಮ ಪ್ರಗತಿಗಾಗಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು ಕೆಲವು ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅಂತಹ ಅಪಾಯವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಿಸುವುದು ಅಂತಹ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಂದಾಗುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ.

## 2. ಅಪಾಯದ ಧಾರಣೆ

ಓರ್ವರು ಅಪಾಯದ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ನಿವಾರಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಅಪಾಯವನ್ನು ಮತ್ತು ಅದರ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ತಾವೇ ಭರಿಸಲು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದನ್ನು ಸ್ವಯಂ ವಿಮೆ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

### ಉದಾಹರಣೆ

ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮಿತಿಯವರೆಗೆ ಸಣ್ಣ ನಷ್ಟವನ್ನು ಭರಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಅನುಭವದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ, ಅಪಾಯವನ್ನು ತನ್ನೊಂದಿಗೆ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು.

## 3. ಅಪಾಯದಲ್ಲಿ ಕಡಿತ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣ

ಅಪಾಯವನ್ನು ತಪ್ಪಿಸುವುದಕ್ಕಿಂತ ಇದು ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಮತ್ತು ಸೂಕ್ತ ವಿಧಾನವಾಗಿದೆ. ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಮತ್ತು/ಅಥವಾ ಅಂತಹ ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸಿದಲ್ಲಿ ಅದರ ಪ್ರಭಾವದ ತೀವ್ರತೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಎಂದು ಇದರ ಅರ್ಥ.

### ಪ್ರಮುಖ

ನಷ್ಟವನ್ನುಂಟುಮಾಡುವ ಘಟನೆಗಳ ಸಂಭವವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು 'ನಷ್ಟ ತಡೆಗಟ್ಟುವಿಕೆ' ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸಿದಲ್ಲಿ, ನಷ್ಟದ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು 'ನಷ್ಟ ಕಡಿತ'/'ನಷ್ಟ ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸುವಿಕೆ' ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಅಪಾಯದ ಕಡಿತವು ನಷ್ಟಗಳ ಅವರ್ತನ ಮತ್ತು/ಅಥವಾ ಗಾತ್ರವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ:

- ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ಸರಿಯಾದ ಅಪಾಯದ ಅಭ್ಯಾಸಗಳಲ್ಲಿ ಶಿಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ತರಬೇತಿ - ಉದಾ. (II) 'ಫೈರ್ ಡ್ರಿಲ್'ಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವುದು; (III) ಕಾರುಗಳಲ್ಲಿ ಸೀಟ್ ಬೆಲ್ಟ್ ಹೆಲ್ಮೆಟ್ ಗಳನ್ನು ಧರಿಸುವುದು.
- ಪರಿಸರದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಮಾಡುವುದು - ಭೌತಿಕ ಸ್ಥಿತಿಗಳನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುವಂತಹ - ಉದಾ. (II) ಅಗ್ನಿಶಾಮಕ ಎಚ್ಚರಿಕೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದು; (III) ಮಲೇರಿಯಾ ಹರಡುವಿಕೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಸೊಳ್ಳೆಗಳನ್ನು ಕೊಲ್ಲಲು ರಾಸಾಯನಿಕಗಳನ್ನು ಸಿಂಪಡಿಸುವುದು.

- c) ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳು ಮತ್ತು ಉಪಕರಣಗಳನ್ನು ಬಳಸುವಾಗ ಅಥವಾ ಇತರ ಕಾರ್ಯಗಳ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯಲ್ಲಿ ಅಪಾಯಕಾರಿ ಅಥವಾ ವಿಪತ್ತುಕಾರಿ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳಲ್ಲಿ ಮಾಡಿದ ಬದಲಾವಣೆಗಳು - ಉದಾ. (I) ಕಟ್ಟಡ ನಿರ್ಮಾಣ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಲ್ಮೆಟ್ ಗಳನ್ನು ಧರಿಸುವುದು; (II) ರಾಸಾಯನಿಕಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಾಗ ಕೈಗವಸುಗಳು ಮತ್ತು ಮುಖದ ಫಲಕಗಳನ್ನು ಧರಿಸುವುದು.
- d) ಆರೋಗ್ಯಕರ ಜೀವನಶೈಲಿಯನ್ನು ನಡೆಸುವುದು- ಅನಾರೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗುವ ಸಂಭವವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ - ಉದಾ. (I) ನಿಯಮಿತ ವೈದ್ಯಕೀಯ ತಪಾಸಣೆಗೆ ಒಳಗಾಗುವುದು; (II) ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಯೋಗದ ಅಭ್ಯಾಸವನ್ನು ಮಾಡುವುದು.
- e) ಯಾವುದೇ ಒಂದು ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಅಪಘಾತದ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಆಸ್ತಿಯ ವಿವಿಧ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಪ್ರತ್ಯೇಕಿಸುವುದು ಅಥವಾ ಅವುಗಳನ್ನು ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುವ ಬದಲು ವಿವಿಧ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಹರಡುವುದು - ಉದಾ. (I) ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಸುಲಭವಾಗಿ ಹೊತ್ತಿಕೊಳ್ಳುವ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು; (II) ಕಾರ್ಖಾನೆಗಳ ಅಪಾಯಕಾರಿ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಅಗ್ನಿ ನಿರೋಧಕ ಬಾಗಿಲುಗಳನ್ನು ಜೋಡಿಸುವುದು.

#### 4. ಅಪಾಯದ ಹಣಕಾಸು

ಇದು ಸಂಭವಿಸಬಹುದಾದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಹಣದ ಪೂರ್ವಸಿದ್ಧತೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

- a) ಸ್ವಯಂ-ಹಣಕಾಸಿನ ಮೂಲಕ ಅಪಾಯದ ಧಾರಣೆಯು ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ ನಷ್ಟವನ್ನು ಸ್ವತಃ ಭರಿಸುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ಅಥವಾ ಎರವಲು ಪಡೆದ ನಿಧಿಯ ಮೂಲಕ ತನ್ನ ಅಪಾಯವನ್ನು ಉಳಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ನೀಡುತ್ತದೆ, ಇದನ್ನು ಸ್ವಯಂ ವಿಮೆ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.
- b) ದೊಡ್ಡ ಗುಂಪಿನೊಳಗೆ ಅಪಾಯ ಧಾರಣೆ: ಅಪಾಯವು ಪೋಷಕ ಕಂಪನಿಯಂತೆ ದೊಡ್ಡ ಗುಂಪಿನ ಭಾಗವಾಗಿದ್ದರೆ, ಅಪಾಯವನ್ನು ನಷ್ಟಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ನೀಡುವ ದೊಡ್ಡ ಗುಂಪಿನಲ್ಲಿ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇದು ಪರಸ್ಪರ ಒಪ್ಪಿಗೆಯಿಂದ ರೂಪುಗೊಂಡ ಗುಂಪು ಸಹ ಆಗಿರಬಹುದು.
- c) ಅಪಾಯದ ವರ್ಗಾವಣೆಯು ಅಪಾಯದ ಧಾರಣೆಗೆ ಇರುವ ಪರ್ಯಾಯವಾಗಿದೆ. ಇದು ನಷ್ಟದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಮತ್ತೊಂದು ಪಕ್ಷಕ್ಕೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

ಅಪಾಯ ವರ್ಗಾವಣೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಸ್ವರೂಪಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯೂ ಒಂದಾಗಿದೆ. ಇತರ ಹಲವು ಸ್ವರೂಪಗಳ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಯನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ಬದಲು, ವಿಮೆಯು ಖಚಿತತೆ ಮತ್ತು ಮನಸ್ಸಿನ ಶಾಂತಿಯನ್ನು ನೀಡುವುದರಿಂದ ಜನರು ವಿಮೆಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಆದ್ಯತೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ.

## 5. ವಿಮೆ ವಿರುದ್ಧ ಭರವಸೆ

ವಿಮೆಯನ್ನು ಸಂಭವಿಸಬಹುದಾದ ಅಥವಾ ಸಂಭವಿಸದ ಮತ್ತು ಘಟನೆಯ ನಂತರವೇ ನಷ್ಟದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸಬಹುದಾದ ಘಟನೆಯ ವಿರುದ್ಧ ರಕ್ಷಣೆ ನೀಡುವ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳಿಗಾಗಿ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಭರವಸೆಯು ವಿಸ್ತೃತ ಅವಧಿಗಳಿಗೆ ಅಥವಾ ಮರಣದವರೆಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಸಾವು ಸಂಭವಿಸುವುದು (ನಷ್ಟ ಮಾಡುವ ಘಟನೆ) ನಿಶ್ಚಿತವಾಗಿದೆ. ಸಮಯ ಮಾತ್ರ ಅನಿಶ್ಚಿತವಾಗಿದೆ. ಅಲ್ಲದೇ, ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಸತ್ತಾಗ ಅನುಭವಿಸಲಾದ ಆರ್ಥಿಕ ನಷ್ಟದ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಅಂದಾಜು ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ನಷ್ಟದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ನಿಗದಿಪಡಿಸಬೇಕು. ಅದಕ್ಕೇಂದೇ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಜನರು 'ಭರವಸೆ'ಯೆಂಬ ಪದವನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಾರೆ.

ಇಂತಹ ಸೂಕ್ಷ್ಮ ತಾಂತ್ರಿಕ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿದ್ದರೂ, ಭಾರತ ಸೇರಿದಂತೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ 'ವಿಮೆ' ಮತ್ತು 'ಭರವಸೆ' ಎಂಬ ಪದಗಳನ್ನು ಪರಸ್ಪರ ಬದಲಿಯಾಗಿ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಭಾರತದ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮಾಗಾರರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರಾದ - ನ್ಯೂ ಇಂಡಿಯಾ ಅಶ್ಯೂರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿ ಲಿಮಿಟೆಡ್ ಈ ಹೆಸರನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಜೀವವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಅಶ್ಯೂರೆನ್ಸ್ 'ಪದವನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಿಲ್ಲ!]

### ಚಿತ್ರ 5: ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ವಿಮೆ ಹೇಗೆ ಪರಿಹಾರ ನೀಡುತ್ತದೆ



## ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ

ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಅಪಾಯ ವರ್ಗಾವಣೆಯ ವಿಧಾನವಾಗಿದೆ?

- I. ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸ್ಥಿರ ಠೇವಣಿ
- II. ವಿಮೆ
- III. ಇಕ್ವಿಟಿ ಷೇರುಗಳು
- IV. ಸ್ಟಿರಾನ್ತಿ (ರಿಯಲ್ ಎಸ್ಟೇಟ್)

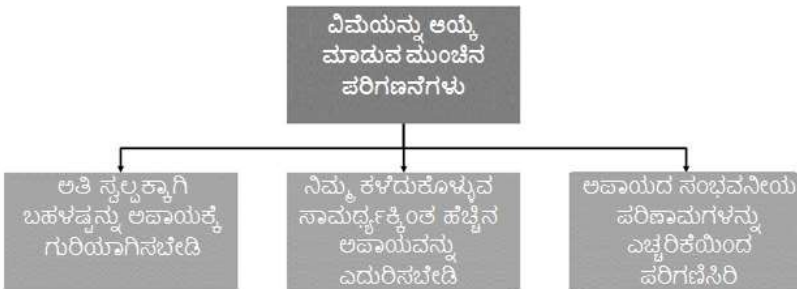
## D. ಅಪಾಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಸಾಧನವಾಗಿ ವಿಮೆ

ಅಪಾಯವೆಂಬ ಪದವು ನಿಜವಾಗಿ ಅನುಭವಿಸಿದ ನಷ್ಟವಲ್ಲ ಆದರೆ, ಸಂಭವಿಸಬಹುದಾದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಅದು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ನಷ್ಟವಾಗಿದೆ. ಈ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ನಷ್ಟದ ವೆಚ್ಚವು ಎರಡು ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ:

- i. ಅಪಾಯದ ವಿರುದ್ಧ ವಿಮೆ ಮಾಡಲಾದ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುವ ಸಂಭವನೀಯತೆ ಸಂಭವಿಸಬಹುದು
- ii. ತೀವ್ರತೆ (ಪರಿಣಾಮ) ಅಥವಾ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಆಗಬಹುದಾದ ನಷ್ಟದ ಪ್ರಮಾಣ.

ಅಪಾಯದ ವೆಚ್ಚವು ಸಂಭವನೀಯತೆ ಮತ್ತು ತೀವ್ರತೆ (ನಷ್ಟದ ಮೂತ್ರ) ಈ ಎರಡಕ್ಕೂ ನೇರ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ವಿಭಿನ್ನ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ - (ಎ) ನಷ್ಟದ ಪ್ರಮಾಣವು ತುಂಬಾ ಹೆಚ್ಚಿದ್ದರೆ ಮತ್ತು ಅದು ಸಂಭವಿಸುವ ಸಂಭವನೀಯತೆಯು ಚಿಕ್ಕದಾಗಿದ್ದರೆ, ಅಂತಹ ನಿದರ್ಶನಗಳು ತುಂಬಾ ಕಡಿಮೆಯಿರುವುದರಿಂದ ಅಪಾಯದ ವೆಚ್ಚವು ಕಡಿಮೆ ಇರುತ್ತದೆ. (ಬಿ) ನಷ್ಟದ ಪ್ರಮಾಣವು ಚಿಕ್ಕದಾಗಿದ್ದರೂ, ಅದರ ಸಂಭವಿಸುವಿಕೆಯ ಸಂಭವನೀಯತೆಯು ತುಂಬಾ ಹೆಚ್ಚಿದ್ದರೆ, ಅಂತಹ ಅನೇಕ ಘಟನೆಗಳು ಘಟಿಸುವುದರಿಂದ ಅಪಾಯದ ವೆಚ್ಚವು ಅಧಿಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ತಮ್ಮ ಅಪಾಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಪ್ರಬಲ ಸಾಧನವಾಗಿ ವಿಮೆಯನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ತಮ್ಮ ಆಸ್ತಿ/ಸಂಪತ್ತನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದಾಗುವ ಆರ್ಥಿಕ ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ವಿಮೆಯ ಮೂಲಕ ರಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಚಿತ್ರ 6: ವಿಮೆಯನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವ ಮೊದಲು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕಾದ ಅಂಶಗಳು



## E. ವಿಮೆಯನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವ ಮೊದಲು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕಾದ ಅಂಶಗಳು

ವಿಮೆ ಮಾಡಬೇಕೆ ಅಥವಾ ಬೇಡವೇ ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವಾಗ, ಅಪಾಯವನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸುವ ವೆಚ್ಚ[ವಿಮಾ ಕಂಪನವನ್ನು ಸ್ವತಃ ಭರಿಸುವ ವೆಚ್ಚದ ವಿರುದ್ಧ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ನಷ್ಟದ ಪರಿಣಾಮವು ತುಂಬಾ ಹೆಚ್ಚಿರುವಲ್ಲಿ ಆದರೆ ಸಂಭವನೀಯತೆ (ಮತ್ತು ಅಲ್ಲದೇ ಕಂತು) ತುಂಬಾ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುವಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯು ಹೆಚ್ಚು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಉದಾ. (I) ಭೂಕಂಪದ ಸಾಧ್ಯತೆ; (II) ಹಡಗು ಮುಳುಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆ.

a) ಅತಿ ಸ್ವಲ್ಪಕ್ಕಾಗಿ ಬಹಳಷ್ಟನ್ನು ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಗುರಿಯಾಗಿಸಬೇಡಿ: ಅಪಾಯವನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸುವ ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು ಪಡೆದ ಮೌಲ್ಯದ ನಡುವೆ ಸಮಂಜಸವಾದ ಸಂಬಂಧವಿರಬೇಕು.

ಸಾಮಾನ್ಯ ಬಾಲ್ ಪೆನ್ ಅನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡುವುದರಲ್ಲಿ ಅರ್ಥವಿದೆಯೇ?

b) ನಿಮ್ಮ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಪಾಯವನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಡಿ: ಒಂದು ಘಟನೆಯ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಉಂಟಾಗುವ ನಷ್ಟವು ದಿವಾಳಿತನವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುವಷ್ಟು ದೊಡ್ಡದಾಗಿದ್ದರೆ, ಅಪಾಯವನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಸೂಕ್ತವಲ್ಲ.

ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ತೈಲ ಸಂಸ್ಕರಣಾಗಾರ(ಆಯಿಲ್ ರಿಫೈನರಿ) ನಷ್ಟವಾದರೆ, ಮಾಲೀಕರಿಗೆ ನಷ್ಟವನ್ನು ಭರಿಸುವುದು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

c) ಅಪಾಯದ ಸಂಭವನೀಯ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಪರಿಗಣಿಸಿರಿ: ನಷ್ಟದ ಘಟನೆಯ ಸಂಭವನೀಯತೆ (ಆವರ್ತನ) ಕಡಿಮೆ ಆದರೆ ಸಂಭವನೀಯ ಪರಿಣಾಮ (ತೀವ್ರತೆ)ವು ಹೆಚ್ಚಿರುವ ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡುವುದು ಉತ್ತಮ.

ಬಾಹ್ಯಾಕಾಶ ಉಪಗ್ರಹದ ನಷ್ಟವು ತುಂಬಾ ದುಬಾರಿಯಾಗಬಹುದಾದ್ದರಿಂದ ಅದನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡಬೇಕು.

## ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯು ಅಗತ್ಯವಾಗಿದೆ?

I. ಕುಟುಂಬದ ಗಳಿಸುವ ಏಕೈಕ ಸದಸ್ಯರು ಅಕಾಲಿಕವಾಗಿ ಸಾಯಬಹುದು

II. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತನ್ನ ಕೈಚೀಲವನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು

III. ಸ್ಟಾರ್ ಗಳ ಬೆಲೆಗಳು ತೀವ್ರವಾಗಿ ಕುಸಿಯಬಹುದು

IV. ನೈಸರ್ಗಿಕ ಸವಕಳಿಯ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಮನೆ ತನ್ನ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು

## F. ವಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಿರ್ವಹಣಾಗಾರರು

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು (ವಿಮಾಗಾರರು) ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿಯ ಪ್ರಮುಖ ಆಟಗಾರರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ವಿಮಾಗಾರರ ಜೊತೆಗೆ, ಅನೇಕ ಪಕ್ಷಗಳು ವಿಮಾ ಮೌಲ್ಯ ಸರಪಳಿಯ ಭಾಗವಾಗಿವೆ. ಸಂಪೂರ್ಣ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಕವಿದೆ.

ಏಜೆಂಟರು, ದಲ್ಲಾಳಿಗಳು, ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗಳು (ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಶ್ಯೂರೆನ್ಸ್ ಮೂಲಕ) ವಿಮಾ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಫರ್ಮ್ ಗಳು ಮತ್ತು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ/ವಿಮಾದಾರರೊಂದಿಗೆ ಸಂವಹನ ನಡೆಸುವ, ಅವರ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಕವರ್ ಮಾಡಲು ಲಭ್ಯವಿರುವ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನೀಡುವ ಪಾಯಿಂಟ್ ಆಫ್ ಸೇಲ್ಸ್ ಪರ್ಸನ್ ರಂತಹ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ.

ಸಮೀಕ್ಷಕರು ಮತ್ತು ನಷ್ಟದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪಕರು/ಹೊಂದಾಣಿಕೆದಾರ (ಅಡ್ಜಸ್ಟರ್)ರು ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮತ್ತು ಪೂರಕ ಕೆಲಸವನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ತೃತೀಯ ಪಕ್ಷದ ನಿರ್ವಾಹಕರು ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಪ್ರಯಾಣ ವಿಮೆಯ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತಾರೆ. ನಿಯಮಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಎಲ್ಲ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ.

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಮತ್ತು ವಿಮಾದಾರರ ನಡುವಿನ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಾಗಿರುವ ಏಜೆಂಟರು, ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ಅಪಾಯದ ಬಗೆಗಿನ ಎಲ್ಲ ವಾಸ್ತವಿಕ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ಒದಗಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ.

## ಪ್ರಮುಖ

ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟ್/ಮಧ್ಯವರ್ತಿಯ ಕರ್ತವ್ಯ

ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ನಿಯಮಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ಕೆಲವು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು ವಿಮಾಗಾರರೊಡನೆ ಸಹ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ.

ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರು ವಿಮಾಗಾರ ಅಥವಾ ಅವರ ಏಜೆಂಟರು ಅಥವಾ ವಿಮಾ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಯ ಸಲಹೆಯ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿರುವಾಗ ಅಂತಹ ಮಧ್ಯವರ್ತಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ನ್ಯಾಯಯುತ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಲಹೆಯನ್ನು ನೀಡಬೇಕೆಂದು ನಿಯಂತ್ರಣವು ಹೇಳುತ್ತದೆ. "ಒಬ್ಬ ವಿಮಾಗಾರರು ಅಥವಾ ಅವರ ದಳಾಳಿ ಅಥವಾ ಇತರ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರು ಅವನ ಅಥವಾ ಅವಳ ಆಸಕ್ತಿಗೆ ಉತ್ತಮವಾದ ಕವರ್ ಅನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಅವಕಾಶ ನೀಡುವಂತೆ" ಉದ್ದೇಶಿತ ಕವರ್ ಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಎಲ್ಲ ವಾಸ್ತವಿಕ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸಬೇಕೆಂದು ಸಹ ನಿಯಂತ್ರಣವು ಹೇಳುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ ಮತ್ತು ಇತರ ಸಂಬಂಧಿತ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರು ಭರ್ತಿ ಮಾಡಿರದಿದ್ದರೆ, ಫಾರ್ಮ್ ಮತ್ತು ದಾಖಲೆಗಳ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ತಮಗೆ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ತಾವು ಈ ಪ್ರಸ್ತಾವಿತ ಒಪ್ಪಂದದ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು

ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆಯ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರವನ್ನು ಅಳವಡಿಸಬಹುದು..

ಗ್ರಾಹಕರು ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ಕಂತನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದಾಗ, ವಿಮಾಗಾರರು ರಶೀದಿಯನ್ನು ನೀಡಲು ಬದ್ಧರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ..

### G. ಸಮಾಜಲಿ ವಿಮೆಯ ಪಾತ್ರ

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ದೇಶದ ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ದೇಶದ ಸಂಪತ್ತನ್ನು ರಕ್ಷಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಸಂರಕ್ಷಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಅವರು ಖಚಿತಪಡಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅವರ ಕೆಲವು ಕೊಡುಗೆಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ.

- a) ಪರಸ್ಪರತೆಯ ತತ್ವದ ಮೇಲೆ ವಿಮೆಯು ಸ್ಥಾಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದ್ದು, ಇದರಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕ ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನುಭವಿಸುವ ದುರದೃಷ್ಟಕರ ಕೆಲವು ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸಲು ಸಮುದಾಯದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮೆಗೆ ಯಾವುದೇ ಪರ್ಯಾಯಗಳಿಲ್ಲ.
- b) ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಅವುಗಳನ್ನು ಬೃಹತ್ ನಿಧಿಗಳನ್ನಾಗಿ ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸುತ್ತವೆ. ಈ ನಿಧಿಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಮತ್ತು ಸಮುದಾಯದ ಪ್ರಯೋಜನಕ್ಕಾಗಿ ಇರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅವುಗಳನ್ನು ಅನಗತ್ಯವಾಗಿ ಉಹಾತ್ಮಕ ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.
- c) ವಿಮೆಯು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡು ಹಲವಾರು ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ - ಅಪಘಾತಗಳು ಅಥವಾ ಆಕಸ್ಮಿಕ ಘಟನೆಗಳಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ನಷ್ಟಗಳ ವಿರುದ್ಧ ರಕ್ಷಣೆಯ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಇದು ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಸಂರಕ್ಷಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ದೇಶದ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಸಹಾಯವಾಗುವಂತೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಉದ್ಯಮದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಅದನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ.
- d) ಬಂಡವಾಳದ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ವಾಣಿಜ್ಯ ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗುವಂತೆ ವಿಮೆ ಶಕ್ತಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಇದು ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಭಯ, ಚಿಂತೆ ಮತ್ತು ಆತಂಕವನ್ನು ತೆಗೆದುಹಾಕುವಲ್ಲಿ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.
- e) ಅನೇಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ನಷ್ಟ ಅಥವಾ ಹಾನಿಯ ವಿರುದ್ಧ ವಿಮೆ ಮಾಡದ ಹೊರತು ಆಸ್ತಿಯ ಮೇಲೆ ಸಾಲವನ್ನು ಮುಂಗಡ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ. ಅವರಲ್ಲಿ ಹಲವರು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಮೇಲಾಧಾರ ಭದ್ರತೆಯನ್ನಾಗಿ ನಿಯೋಜಿಸಲು ಒತ್ತಾಯಿಸುತ್ತಾರೆ.
- f) ದೊಡ್ಡ ಕ್ಲಿಷ್ಟಕರವಾದ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಮೊದಲು, ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮಾದಾರರು ಅರ್ಹ ಇಂಜಿನಿಯರ್‌ಗಳು/ಇತರ ತಜ್ಞರಿಂದ ಆಸ್ತಿಯ ತಪಾಸಣೆಗಾಗಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ಅಪಾಯವನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಅಪಾಯವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಬೆಲೆನಿರ್ಣಯದಲ್ಲಿ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

- g) ವಿಮೆಯು ದೇಶಕ್ಕೆ ವ್ಯಾಪಾರ, ಹಡಗು ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೇವೆಗಳಂತಹ ವಿದೇಶಿ ವಿನಿಮಯವನ್ನು ಗಳಿಸುತ್ತದೆ.
- h) ವಿಮಾದಾರರು ಬೆಂಕಿಯ ನಷ್ಟ ತಡೆಗಟ್ಟುವಿಕೆ, ಸರಕು ನಷ್ಟ ತಡೆಗಟ್ಟುವಿಕೆ, ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸುರಕ್ಷತೆ ಮತ್ತು ರಸ್ತೆ ಸುರಕ್ಷತೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ.
- i) ವಿಮೆ ನೀಡುವ ರಕ್ಷಣೆಯೊಂದಿಗೆ ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಹೊಸ ಅಥವಾ ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಅಪರಿಚಿತವಾಗಿರುವ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ.

## ಮಾಹಿತಿ

### ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ಭದ್ರತೆ

- a) ಸಾಮಾಜಿಕ ಭದ್ರತೆಯು ರಾಜ್ಯದ ಒಂದು ಬಾಧ್ಯತೆಯಾಗಿದೆ. ಕಡ್ಡಾಯ ಅಥವಾ ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಿತ ವಿಮೆಯ ಬಳಕೆಯನ್ನು ರಾಜ್ಯದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಭದ್ರತಾ ಯೋಜನೆಗಳು ಸಾಮಾಜಿಕ ಭದ್ರತೆಯ ಸಾಧನವಾಗಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಕರ್ನಾಟಕದ ಒಳಪಡುವ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು ಮತ್ತು ಅವರ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಅನಾರೋಗ್ಯ, ಅಂಗವೈಕಲ್ಯ, ಹರಿಗೆ ಮತ್ತು ಮರಣದ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಉದ್ಯೋಗಿಗಳ ರಾಜ್ಯ ವಿಮಾ ಕಾಯಿದೆ, 1948 ನೌಕರರ ರಾಜ್ಯ ವಿಮಾ ನಿಗಮವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.
- b) ಸರ್ಕಾರವು ಪ್ರಾಯೋಜಿಸಿರುವ ಈ ಕೆಳಗೆ ತೋರಿಸಿದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಭದ್ರತಾ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರರು ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ
1. ಪಿಎಮ್ ಜೆಜಿಬಿವೈ - ಪ್ರಧಾನ ಮಂತ್ರಿ ಜೀವನ ಜ್ಯೋತಿ ಬಿಮಾ ಯೋಜನೆ
  2. ಪಿಎಮ್ ಎಸ್ ಬಿವೈ - ಪ್ರಧಾನ ಮಂತ್ರಿ ಸುರಕ್ಷಾ ಬಿಮಾ ಯೋಜನೆ
  3. ಪಿಎಮ್‌ಎಫ್ ಬಿವೈ - ಪ್ರಧಾನ ಮಂತ್ರಿ ಫಸಲ್ ಬಿಮಾ ಯೋಜನೆ
  4. ಪಿಎಮ್ ಜಿಎವೈ - ಪ್ರಧಾನ ಮಂತ್ರಿ ಜನ ಆರೋಗ್ಯ ಯೋಜನೆ (ಆಯುಷ್ಮಾನ್ ಭಾರತ)
  5. ಪಿಎಮ್ ವಿವಿವೈ - ಪ್ರಧಾನ ಮಂತ್ರಿ ವಯ ವಂದನಾ ಯೋಜನೆ - ಒಂದು ಪಿಂಚಣಿ ಯೋಜನೆ
  6. ಎಪಿವೈ - ಅಟಲ್ ಪಿಂಚಣಿ ಯೋಜನೆ
- ಸರ್ಕಾರದ ಮೇಲಿನ ಮತ್ತು ಇಂಥ ಇತರ ಯೋಜನೆಗಳು ಭಾರತೀಯ ಸಮಾಜ/ಸಮುದಾಯಕ್ಕೆ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿವೆ.
- c) ಸರ್ಕಾರದ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸುವುದರೊಂದಿಗೆ, ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮವು ವಾಣಿಜ್ಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತ ಸಾಮಾಜಿಕ ಭದ್ರತೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಅಂತಿಮ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

ವಾಣಿಜ್ಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವ ಗ್ರಾಮೀಣ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಮೀಣ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಸಾಮಾಜಿಕ ಭದ್ರತೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲಾಗಿದೆ.

### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 5

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳು ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ಪ್ರಾಯೋಜಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿವೆ?

- I. ಪಿ ಎಮ್ ಜನ ಆರೋಗ್ಯ ಯೋಜನೆ - ಆಯುಷ್ಮಾನ್ ಭಾರತ
- II. ಪಿ ಎಮ್ ಫಸಲ್ ಬಿಮಾ ಯೋಜನೆ
- III. ಪಿ ಎಮ್ ಸುರಕ್ಷಾ ಬೀಮಾ ಯೋಜನಾ
- IV. ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲವೂ

### ಸಾರಾಂಶ

- ವಿಮೆಯೆಂದರೆ ಅಪಾಯದ ಸಂಚಯನದ ಮೂಲಕ ಮಾಡುವ ಅಪಾಯದ ವರ್ಗಾವಣೆಯಾಗಿದೆ.
- ಇಂದಿನ ವಾಣಿಜ್ಯ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರವು ಲಂಡನ್‌ನಲ್ಲಿರುವ ಲಾಯ್ಡ್ಸ್ ಕಾಫಿ ಹೌಸ್ ನಲ್ಲಿ ಪ್ರಾರಂಭವಾಯಿತು.
- ವಿಮಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ:
  - ✓ ಆಸ್ತಿ,
  - ✓ ಅಪಾಯ,
  - ✓ ಗಂಡಾಂತರ,
  - ✓ ಒಪ್ಪಂದ,
  - ✓ ವಿಮಾಗಾರರು ಮತ್ತು
  - ✓ ವಿಮಾದಾರರು
- ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು, ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ಒಡ್ಡಿಹೊಂದಿರುವಾಗ, ಒಂದು ಸಾಮಾನ್ಯ ನಿಧಿಗೆ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ ಅದನ್ನು ಸಂಚಯನ(ಪೂಲಿಂಗ್)ವೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ವಿಮೆಯ ಹೊರತಾಗಿ, ಇತರ ಅಪಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ತಂತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳು ಸೇರಿವೆ:
  - ✓ ಅಪಾಯ ತಡೆಗಟ್ಟುವಿಕೆ,
  - ✓ ಅಪಾಯ ನಿಯಂತ್ರಣ,
  - ✓ ಅಪಾಯ ಧಾರಣೆ,

- ✓ ಅಪಾಯದ ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು
- ✓ ಅಪಾಯದ ವರ್ಗಾವಣೆ
- ವಿಮೆಯ ಪ್ರಮುಖ ನಿಯಮಗಳು:
  - ✓ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಿರುವ ಮತ್ತು ಸಾಮರ್ಥ್ಯಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಅಪಾಯವನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಡಿ,
  - ✓ ಅಪಾಯದ ಸಂಭವನೀಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳನ್ನು ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಪರಿಗಣಿಸಿ ಮತ್ತು
  - ✓ ಅತಿ ಚಿಕ್ಕದ್ದಕ್ಕಾಗಿ ಬಹಳಷ್ಟನ್ನು ಅಪಾಯಕ್ಕೊಡ್ಡಬೇಡಿ

### ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

1. ಅಪಾಯ
2. ಸಂಚಯನ
3. ಆಸ್ತಿ
4. ಅಪಾಯದ ಹೊರೆ
5. ಅಪಾಯದ ತಡೆಗಟ್ಟುವಿಕೆ
6. ಅಪಾಯ ನಿಯಂತ್ರಣ
7. ಅಪಾಯ ಧಾರಣೆ
8. ಅಪಾಯದ ಹಣಕಾಸು
9. ಅಪಾಯದ ವರ್ಗಾವಣೆ

### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರಿಚ್ಛಿಸಿಗಾಗಿ ಉತ್ತರಗಳು

- ಉತ್ತರ 1 - ಸರಿಯಾದ ಆಯ್ಕೆ  ಆಗಿದೆ
- ಉತ್ತರ 2 - ಸರಿಯಾದ ಆಯ್ಕೆ  ಆಗಿದೆ
- ಉತ್ತರ 3 - ಸರಿಯಾದ ಆಯ್ಕೆ  ಆಗಿದೆ
- ಉತ್ತರ 4 - ಸರಿಯಾದ ಆಯ್ಕೆ  ಆಗಿದೆ
- ಉತ್ತರ 5 - ಸರಿಯಾದ ಆಯ್ಕೆ  ಆಗಿದೆ

## ಅಧ್ಯಾಯ C-02

### ವಿಮೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳು

#### ಅಧ್ಯಾಯ ಪರಿಚಯ

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ, ವಿಮೆಯ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ವಿಮೆಯ ವಿವಿಧ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳು ಮತ್ತು ತತ್ವಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು ಕಲಿಯುತ್ತೇವೆ.

#### ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

- . ವಿಮೆಯ ಅಂಶಗಳು
- . ಆಸ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಅಪಾಯ
- . ಆಪತ್ತು ಮತ್ತು ಗಂಡಾಂತರ
- . ಅಪಾಯ ಸಂಚಯನ

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವನ್ನು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದ ನಂತರ, ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ:

1. ಆಸ್ತಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯಲು
2. ಅಪಾಯ, ಆಪತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಗಂಡಾಂತರಗಳು
3. ಅಪಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ಪ್ರಶಂಸಿಸಲು
4. ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಚಯನವನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು

## II. ವಿಮೆಯ ಅಂಶಗಳು

ವಿಮೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ನಾಲ್ಕು ಅಂಶಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರಬೇಕೆಂದು ನಾವು ನೋಡಿದ್ದೇವೆ

- ✓ ಆಸ್ತಿ
- ✓ ಅಪಾಯ
- ✓ ಅಪಾಯ ಸಂಚಯನ

ನಾವು ಈಗ ವಿಮಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪ ವಿವರವಾಗಿ ನೋಡೋಣ.

### 1. ಆಸ್ತಿ

#### ವ್ಯಾಖ್ಯಾನ

ಆಸ್ತಿಯನ್ನು 'ಕೆಲವು ಲಾಭಗಳನ್ನು ನೀಡುವ ಮತ್ತು ಮಾಲೀಕರಿಗೆ ಆರ್ಥಿಕ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಯಾವುದೇ ವಸ್ತು' ಎಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬಹುದು.

ಒಂದು ಆಸ್ತಿಯು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು:

- ಆರ್ಥಿಕ ಮೌಲ್ಯ: ಒಂದು ಆಸ್ತಿಯು ಆರ್ಥಿಕ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಮೌಲ್ಯವು ಎರಡು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಉದ್ಭವಿಸಬಹುದು.
  - a) ಆದಾಯ ಉತ್ಪಾದನೆ: ಆಸ್ತಿಯು ಉತ್ಪಾದಕತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬಹುದು ಮತ್ತು ಆದಾಯವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಬಹುದು.

#### ಉದಾಹರಣೆ

ಬಿನ್ನತುಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಲು ಬಳಸುವ ಯಂತ್ರ ಅಥವಾ ಹಾಲು ನೀಡುವ ಹಸು ಎರಡೂ ತಮ್ಮ ಮಾಲೀಕರಿಗೆ ಆದಾಯವನ್ನು ತರುತ್ತವೆ. ಆರೋಗ್ಯವಂತ ಕೆಲಸಗಾರರು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಆಸ್ತಿಯೇ ಸರಿ.

- b) ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವುದು: ಒಂದು ಅಥವಾ ಅನೇಕ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ಮೂಲಕ ಆಸ್ತಿಯು ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಕೂಡ ಸೇರಿಸಬಹುದು.

#### ಉದಾಹರಣೆ

ಒಂದು ರೆಫ್ರಿಜರೇಟರ್ ಆಹಾರವನ್ನು ತಂಪಾಗಿರಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸಂರಕ್ಷಿಸುತ್ತದೆ ಅದೇ ಒಂದು ಕಾರು ಸಾರಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಸಮಾಧಾನ ಮತ್ತು ಸೌಕರ್ಯವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ, ಅದೇ ರೀತಿಯಾಗಿ ಅನಾರೋಗ್ಯದಿಂದ ಮುಕ್ತವಾದ ದೇಹವು ತನಗೆ ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

- ಕೊರತೆ ಮತ್ತು ಮಾಲೀಕತ್ವ

ಗಾಳಿ ಮತ್ತು ಸೂರ್ಯನ ಬೆಳಕಿನ ಬಗ್ಗೆ ಏನು ಹೇಳಬಹುದು? ಅವುಗಳು ಆಸ್ತಿಯಲ್ಲವೇ? - ಇದಕ್ಕೆ ಉತ್ತರ 'ಅಲ್ಲ'ವೆಂದೇ ಹೇಳಬೇಕು.

ಕೆಲವು ವಸ್ತುಗಳು ಗಾಳಿ ಮತ್ತು ಸೂರ್ಯನ ಬೆಳಕಿನಷ್ಟು ಮೌಲ್ಯಯುತವಾಗಿವೆ. ಅವುಗಳೆಲ್ಲದೆ ನಾವು ಬದುಕಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಆದರೂ ಆರ್ಥಿಕ ಪದಗಳ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಸ್ವತ್ತುಗಳೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಇದಕ್ಕೆ ಎರಡು ಕಾರಣಗಳಿವೆ:

- ✓ ಅವುಗಳ ಪೂರೈಕೆಯು ಹೇರಳವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ವಿರಳವಾಗಿಲ್ಲ.
- ✓ ಯಾವುದೇ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಅವುಗಳ ಮಾಲೀಕತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿಲ್ಲ ಆದರೆ ಅವುಗಳು ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಉಚಿತವಾಗಿ ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತವೆ

ಒಂದು ಆಸ್ತಿಯು ಆಸ್ತಿಯೆಂದು ಅರ್ಹತೆಯನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಇನ್ನೆರಡು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಬೇಕು ಎಂದು ಇದು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ - ಅದರ ಕೊರತೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಅಥವಾ ಯಾರದೋ ಸ್ವಾಧೀನತೆ.

### ➤ ಆಸ್ತಿಗಳ ವಿಮೆ

ವಿಮೆಯು ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಘಟನೆಗಳಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಹಣಕಾಸಿನ ನಷ್ಟಗಳ ವಿರುದ್ಧ ಮಾತ್ರ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಕಾಲಾಂತರದಲ್ಲಿ ಬಳಕೆಯಿಂದಾಗಿ ಆಗುವ ಆಸ್ತಿಗಳ ನೈಸರ್ಗಿಕ ಸವಕಳಿಯ ವಿರುದ್ಧ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ನೀಡುವುದಿಲ್ಲ.

ವಿಮೆಯು ನಷ್ಟ ಅಥವಾ ಹಾನಿಯಿಂದ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ರಕ್ಷಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ಗಮನಿಸಬೇಕು. ವಿಮೆ ಮಾಡಿದ್ದರೂ ಅಥವಾ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಲ್ಲದಿದ್ದರೂ ಭೂಕಂಪನವು ಮನೆಯನ್ನು ನಾಶಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ವಿಮಾಗಾರರು ನಷ್ಟದ ಆರ್ಥಿಕ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಹಣವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಪಾವತಿಸಬಹುದು.

ಒಪ್ಪಂದದ ಉಲ್ಲಂಘನೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ನಷ್ಟಗಳು ಉಂಟಾಗಬಹುದು.

### ಉದಾಹರಣೆ

ಇನ್ನೊಂದು ಬದಿಯಲ್ಲಿರುವ ಆಮದುದಾರರು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ನಿರಾಕರಿಸಿದರೆ ಅಥವಾ ಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ತಪ್ಪಿದರೆ ರಫ್ತುದಾರರು ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

### ➤ ಜೀವವಿಮೆ

ಹಾಗಾದರೆ ನಮ್ಮ ಬದುಕುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಏನು? ನಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಮತ್ತು ನಮ್ಮ ಪ್ರೀತಿಪಾತ್ರರ ಜೀವನಕ್ಕಿಂತ ನಮಗೆ ಮೌಲ್ಯಯುತವಾದ ಯಾವುದೂ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಅಪಘಾತ ಅಥವಾ ಅನಾರೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ಒಳಗಾದಾಗ ನಮ್ಮ ಜೀವನದ ಮೇಲೆ ಗಂಭೀರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಬಹುದು.

ಇದು ಎರಡು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಬಹುದು :

- ✓ ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕಾಯಿಲೆಯ ಚಿಕಿತ್ಸೆಗಾಗಿ ಚಿಕಿತ್ಸೆಯ ವೆಚ್ಚಗಳಿರುತ್ತವೆ.

✓ ಎರಡನೆಯದಾಗಿ ಸಾವು ಅಥವಾ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯದಿಂದಾಗಿ ಆರ್ಥಿಕ ಗಳಿಕೆಯ ನಷ್ಟವಾಗಬಹುದು.

ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿಮೆಗಳು ಅಥವಾ ವೈಯಕ್ತಿಕ ವಿಮಾ ಮಾರ್ಗಗಳಿಂದ ಈ ರೀತಿಯ ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ಕವರ್ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ [ಅಂದರೆ. ಆದಾಯವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವ ಅಥವಾ ಕೆಲವು ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವ] ಮತ್ತು ಯಾವುದರ ನಷ್ಟವು [ಅದೃಷ್ಟಪೂರ್ವಕ ಅಥವಾ ಆಕಸ್ಮಿಕ ಘಟನೆಗಳಿಂದ] ಹಣಕಾಸಿನ ನಷ್ಟವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುವಂತಹ [ಹಣದ ಪರಿಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ಅಳೆಯಬಹುದು] ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಯಾರಿಗೇ ಆದರೂ ವಿಮೆ ಮಾಡುವುದು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ.

ಹೀಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿಮಾ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ಈ ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನು ವಿಮೆಯ ವಿಷಯವನ್ನು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

## 2. ಅಪಾಯ

ವಿಮೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿಯೇ ಎರಡನೇ ಅಂಶವೆಂದರೆ ಅಪಾಯದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ. ಅಪಾಯವನ್ನು ನಷ್ಟ ಉದ್ಭವಿಸುವ ಅವಕಾಶವೆಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬಹುದು. ಹೀಗೆ ಅಪಾಯವು ಘಟನೆ ಸಂಭವಿಸುವಿಕೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ ನಷ್ಟ ಅಥವಾ ಹಾನಿಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. [ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಅಪಾಯವನ್ನು ವಿಮೆಯ ವಿಷಯವಸ್ತುವನ್ನು ಉಲ್ಲೇಖಿಸಲು ಸಹ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ.] ಮನೆ ಸುಟ್ಟುಹೋಗಬಹುದು ಅಥವಾ ಕಾರು ಅಪಘಾತಕ್ಕೊಳಗಾಗಬಹುದು ಎಂದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಯಾರೂ ನಿರೀಕ್ಷಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೂ ಅದು ಸಂಭವಿಸಬಹುದು.

ಅಪಾಯಗಳ ಉದಾಹರಣೆಗಳೆಂದರೆ ಮನೆ ಸುಡುವಿಕೆ ಅಥವಾ ಕಳ್ಳತನ ಅಥವಾ ಅಪಘಾತದಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಆರ್ಥಿಕ ನಷ್ಟದ ಸಾಧ್ಯತೆ, ಇದು ಅಂಗಾಂಗವನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ.

ಇದು ಎರಡು ಒಳಾರ್ಥಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

- i. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ, ನಷ್ಟವು ಸಂಭವಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ಸಂಭವಿಸದೇ ಇರಬಹುದು ಎಂದು ಅರ್ಥ.
- ii. ಎರಡನೆಯದಾಗಿ, ನಿಜವಾಗಿ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುವ ಘಟನೆಯನ್ನು ಅಪಾಯ/ಗಂಡಾಂತರವೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ನಷ್ಟದ ಕಾರಣವಾಗಿದೆ

### ಉದಾಹರಣೆ

ಗಂಡಾಂತರಗಳ ಉದಾಹರಣೆಗಳೆಂದರೆ ಬೆಂಕಿ, ಭೂಕಂಪಗಳು, ಪ್ರವಾಹಗಳು, ಸಿಡಿಲು, ಕಳ್ಳತನ, ಹೃದಯಾಘಾತ ಇತ್ಯಾದಿ.

### ನೈಸರ್ಗಿಕ ಸವಕಳಿ

ಶಾಶ್ವತವಾಗಿ ಯಾವುದೂ ಉಳಿಯುವುದಿಲ್ಲವೆಂಬುದು ನಿಜವೇ ಆಗಿದೆ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಆಸ್ತಿಯು ಕ್ರಿಯಾತ್ಮಕವಾಗಿರುವ ಮತ್ತು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ನೀಡಬಲ್ಲ ಸೀಮಿತ ಜೀವಿತಾವಧಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ತಮ್ಮ ಮೊಬೈಲ್ ಗಳು, ವಾಷಿಂಗ್ ಮೆಷಿನ್ ಗಳು ಮತ್ತು ಬಟ್ಟೆಗಳು ಸವೆದಾಗ ಅವುಗಳನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸುವುದು ಅಥವಾ ಬದಲಾಯಿಸುವುದು

ಸಹಜ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಸಾಮಾನ್ಯ ಸವಕಳಿಯಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ನಷ್ಟಗಳು ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಒಡ್ಡಿ ಕೊಳ್ಳುವುದು: ಗಂಡಾಂತರದ ಸಂಭವವು ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗಬೇಕೆಂದೇನಿಲ್ಲ. ಆಂಧ್ರದ ಕರಾವಳಿಯಲ್ಲಿ ಉಂಟಾದ ಪ್ರವಾಹದಿಂದ ಮುಂಬೈಯಲ್ಲಿ ನೆಲೆಸಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಯಾವುದೇ ನಷ್ಟವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸಬೇಕಾದರೆ ಆಸ್ತಿಯು ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಒಡ್ಡಿ ಕೊಂಡಿರಬೇಕು. ವಿಮಾ ಪರಿಹಾರಕ್ಕೆ ಕೇವಲ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಒಡ್ಡಿ ಕೊಂಡಿರುವುದು ಅಷ್ಟೇ ಸಾಕಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

## ಉದಾಹರಣೆ

ನಿಜವಾದ ಹಾನಿಯನ್ನುಂಟುಮಾಡದೆ ಫ್ಯಾಕ್ಟರಿ ಆವರಣದಲ್ಲಿ ಬೆಂಕಿಯು ಸಂಭವಿಸಬಹುದು. ಗಂಡಾಂತರದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ನಿಜವಾದ ಆರ್ಥಿಕ (ಆರ್ಥಿಕ) ನಷ್ಟವು ಉಂಟಾದರೆ ಮಾತ್ರ ವಿಮೆ ಕಾರ್ಯರೂಪಕ್ಕೆ ಬರುತ್ತದೆ.

ಅಪಾಯದ ಮಾನ್ಯತೆಯ ಮಟ್ಟ:

ಎರಡು ಸ್ವತ್ತುಗಳು ಒಂದೇ ಗಂಡಾಂತರಕ್ಕೆ ಒಡ್ಡಿ ಕೊಂಡಿರಬಹುದು ಆದರೆ ನಷ್ಟದ ಸಂಭವನೀಯತೆ ಅಥವಾ ನಷ್ಟದ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬದಲಾವಣೆ ಕಾಣಬಹುದು. ನೀರು ಸಾಗಿಸುವ ಟ್ಯಾಂಕರ್ ಗಿಂತ ಸ್ಪೋಟಕಗಳನ್ನು ಸಾಗಿಸುವ ವಾಹನವು ಬೆಂಕಿಯಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ನಷ್ಟವನ್ನುಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ.

### 3. ಅಪಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆ

#### ➤ ಅನುಭವಿಸಬಹುದಾದ ಹಾನಿಯ ಪ್ರಮಾಣ

ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ವ್ಯವಹಾರದ ಮೇಲೆ ಆಗುವ ಅದರ ಪ್ರಭಾವದಿಂದ ನಷ್ಟದ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ತಿಳಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ. ಇದರ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಮೂರು ರೀತಿಯ ಅಪಾಯದ ಘಟನೆಗಳು ಅಥವಾ ಸಂದರ್ಭಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಬಹುದು:

#### ➤ ಗಂಭೀರ

ನಷ್ಟಗಳು ಇಂತಹ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿದ್ದಾಗ; ಅದು ಸಂಪೂರ್ಣ ನಷ್ಟ ಅಥವಾ ದಿವಾಳಿತನಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು. ಅಪಘಾತವು ಗಮನಾರ್ಹ ಮತ್ತು ತೀವ್ರ ಪರಿಣಾಮದ್ದಾಗಿದ್ದು ಅಂಗವೈಕಲ್ಯ, ಉಪಕರಣಗಳು ಮತ್ತು ಪರಿಸರಕ್ಕೆ ಹಾನಿಯನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಿದ ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಹಿಂತಿರುಗಿಸಬಹುದು. ಗಂಭೀರ ನಷ್ಟಗಳು ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಒತ್ತಾಯಿಸುತ್ತ ಗಂಭೀರವಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ನಷ್ಟಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತವೆ.

## ಉದಾಹರಣೆ: ಗಂಭೀರ

- ✓ ಗುರ್ ಗಾಂವ್ ನಲ್ಲಿಯ ಬೃಹತ್ ಬಹುರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪನಿಯೊಂದರ ಸ್ಥಾವರದಲ್ಲಿ ಬೆಂಕಿ ಕಾಣಿಸಿಕೊಂಡು 1 ಕೋಟಿ ಮೌಲ್ಯದ ದಾಸ್ತಾನು ನಾಶವಾಗಿದೆ. ನಷ್ಟವು ಭಾರೀ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿದೆ ಆದರೆ ದಿವಾಳಿತನಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುವಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿಲ್ಲ.
- ✓ ಕಡಲುಗಳ್ಳರ ಹಡಗಿನಿಂದ ನೌಕಾ ಸ್ಫೋಟಕ(ಟಾರ್ಪಿಡೊ)ವು ಇಡೀ ಪ್ರವಾಸಿ ಹಡಗನ್ನು ಮುಳುಗಿಸುತ್ತದೆ ಆದರೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಯಾಣಿಕರನ್ನು ಉಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ✓ ಕಿಡ್ನಿ ಹಾನಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗುವ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಅಪಘಾತವು ಮೂತ್ರಪಿಂಡ ಕಸಿ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಮತ್ತು ಪ್ರತಿಬಂಧಕ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ

### ➤ ದುರಂತ

ದುರಂತದ ನಷ್ಟಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಜನರಿಗೆ ಸಾವು ಅಥವಾ ಸಂಪೂರ್ಣ ಅಂಗವೈಕಲ್ಯ, ಆಸ್ತಿಗಳ ವ್ಯಾಪಕ ನಷ್ಟ, ಪರಿಸರದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕವಾಗಿ ಪುನಃ ಬದಲಾಯಿಸಲಾಗದಂತಹ ಗಮನಾರ್ಹವಾದ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ದುರಂತದ ನಷ್ಟಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹಠಾತ್, ವ್ಯಾಪಕ ಮತ್ತು ತಡೆಯಲಾಗದ ವಿಪತ್ತುಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತವೆ.

## ಉದಾಹರಣೆ: ದುರಂತ

- ✓ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಕೆಲವು ಹಳ್ಳಿಗಳನ್ನು ನಾಶಪಡಿಸುವ ಭೂಕಂಪ ಅಥವಾ ಪ್ರವಾಹ
- ✓ ವಿಶಾಲ ಭೂಪ್ರದೇಶದ ಮೇಲಿನ ಬಹುಕೋಟಿ ಬೆಲೆಯ ಸ್ಥಾವರವನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ನಾಶಪಡಿಸುವ ಭಯಂಕರ ಬೆಂಕಿ
- ✓ ವಿಶ್ವ ವ್ಯಾಪಾರ ಕೇಂದ್ರ(ವರ್ಲ್ಡ್ ಟ್ರೇಡ್ ಸೆಂಟರ್)ದ ಮೇಲಾದ 9/11 ರ ಭಯೋತ್ಪಾದಕರ ದಾಳಿಯು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಜನರಿಗೆ ಗಾಯಗಳನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಿತು
- ✓ ಕೋವಿಡ್ -19 ನಂತಹ ಸಾಂಕ್ರಾಮಿಕ ರೋಗವು ಜಗತ್ತಿನಾದ್ಯಂತ ಜನರಿಗೆ ರೋಗವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ

### ➤ ಕನಿಷ್ಠ / ಅತ್ಯಲ್ಪ

ಸಂಭವನೀಯ ನಷ್ಟಗಳು ಅತ್ಯಲ್ಪವಾಗಿರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮೇಲೆ ಯಾವುದೇ ಅನಗತ್ಯ ಹಣಕಾಸಿನ ಒತ್ತಡವನ್ನು ಹೇರದೆ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಆಸ್ತಿಗಳು ಅಥವಾ ಪ್ರಸ್ತುತ ಆದಾಯದಿಂದ ಸುಲಭವಾಗಿ ಪೂರೈಸಬಹುದಾಗಿವೆ.

## ಉದಾಹರಣೆ

- ✓ ಒಂದು ಸಣ್ಣ ಕಾರು ಅಪಘಾತವು ಕಾರಿನ ಬದಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ವಲ್ಪ ತರಚುಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ, ಇದರಿಂದಾಗಿ ಸ್ವಲ್ಪ ಬಣ್ಣವು ಹಾನಿಗೊಳಗಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಕಾರಿನ ಹೊರಮೈ(ಫೆಂಡರ್) ಸ್ವಲ್ಪ ಬಾಗುತ್ತದೆ.
- ✓ ಸಾಮಾನ್ಯ ಶೀತ ಮತ್ತು ಕೆಮ್ಮಿನಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿರುವ ಓರ್ವ ವ್ಯಕ್ತಿ.

### 4. ವಿಪತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಗಂಡಾಂತರಗಳು

ನಷ್ಟದ ಸಂಭವನೀಯತೆಯನ್ನು ಅಥವಾ ಅದರ ತೀವ್ರತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ, ಮತ್ತು ಅಪಾಯದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ(ಗಳು) ಬೀರುವ ಸ್ಥಿತಿ ಅಥವಾ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳನ್ನು ವಿಪತ್ತುಗಳೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾಗಾರರು ಅಪಾಯದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನವನ್ನು ಮಾಡಿದಾಗ, ಅದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಆಸ್ತಿಯು ಒಡ್ಡಿಕೊಂಡಿರುವ ವಿಪತ್ತುಗಳನ್ನು ಉಲ್ಲೇಖಿಸುತ್ತದೆ.

ವಿಮೆಯ ಪರಿಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ವಿಪತ್ತು ಎಂಬ ಪದವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಗಂಡಾಂತರದಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ನಷ್ಟದ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವ ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು ಅಥವಾ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು ಅಥವಾ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಅಪಾಯವನ್ನು ಒಡ್ಡುವ ವಿವಿಧ ವಿಪತ್ತುಗಳ ಸಂಪೂರ್ಣ ಜ್ಞಾನವು ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಸಲುವಾಗಿ ಅತ್ಯಂತ ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ. ಆಸ್ತಿಗಳು, ಗಂಡಾಂತರ ಮತ್ತು ವಿಪತ್ತುಗಳ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧದ ಉದಾಹರಣೆಗಳನ್ನು ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ.

ಆಸ್ತಿ	ಗಂಡಾಂತರ	ವಿಪತ್ತು
ಜೀವ	ಕ್ಯಾನ್ಸರ್	ಅತಿಯಾದ ಧೂಮ್ರಪಾನ
ಕಾರ್ಖಾನೆ	ಬೆಂಕಿ	ದುರ್ಲಕ್ಷ ಮಾಡಲಾದ ಸ್ಪೋಟಕ ವಸ್ತುಗಳು
ಕಾರು	ಕಾರು ಅಪಘಾತ	ಚಾಲಕರಿಂದ ಅಜಾಗರೂಕತೆಯ ಚಾಲನೆ
ಸರಕು	ಬಿರುಗಾಳಿ	ಸರಕುಗಳಲ್ಲಿ ನೀರು ಸೇರುವುದು ಮತ್ತು ಹಾಳಾಗುವುದು; ಜಲನಿರೋಧಕ ಧಾರಕಗಳಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಪ್ಯಾಕ್ ಮಾಡಲಾಗಿಲ್ಲ

## ಪ್ರಮುಖ

➤ ವಿಪತ್ತುಗಳ ನಮೂನೆಗಳು

a) ಭೌತಿಕ ವಿಪತ್ತು ನಷ್ಟದ ಸಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಭೌತಿಕ ಸ್ಥಿತಿಯಾಗಿದೆ.

## ಉದಾಹರಣೆ

- . ಕಟ್ಟಡದಲ್ಲಿಯ ದೋಷಯುಕ್ತ ವೈರಿಂಗ್
- . ಜಲ ಕ್ರೀಡೆಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು

b) ನೈತಿಕ ಅಪಾಯವು ವ್ಯಕ್ತಿಯಲ್ಲಿಯೇ ನಷ್ಟದ ಅವರ್ತನ ಅಥವಾ ತೀವ್ರತೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆ ಅಥವಾ ಗುಣದಲ್ಲಿಯೇ ದೋಷಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಒಬ್ಬ ಅಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ವಿಮೆಯ ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು ದುರುಪಯೋಗಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ ವಂಚನೆ ಮಾಡಲು ಮತ್ತು ಹಣವನ್ನು ಗಳಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಬಹುದು.

#### ಉದಾಹರಣೆ

ಓರ್ವರು ತಮ್ಮ ಆಸ್ತಿಗೆ ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಬೆಂಕಿ ಹಚ್ಚಿ ಪಾಲಿಸಿಯ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನಷ್ಟದ ವಿರುದ್ಧ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದರೆ, ಅಂತಹ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಮೋಸದಿಂದ ಕೂಡಿರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತವಾಗಿ ತಿರಸ್ಕರಿಸಲ್ಪಡಬಹುದು

ನೈತಿಕ ಅಪಾಯದ ಒಂದು ಶ್ರೇಷ್ಠ ನಿದರ್ಶನವೆಂದರೆ ಕಾರ್ಖಾನೆಗಾಗಿ ವಿಮೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದು ಮತ್ತು ನಂತರ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಅದನ್ನು ಸುಟ್ಟುಹಾಕುವುದು ಅಥವಾ ಪ್ರಮುಖ ಕಾಯಿಲೆಯ ಪ್ರಾರಂಭದ ನಂತರ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದು.

c) ಹಾನಿಗಳಿಗಾಗಿ ಪಾವತಿಸುವ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಪ್ರಕರಣಗಳಲ್ಲಿ ಕಾನೂನು ಅಪಾಯವು ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಚಲಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಕಾನೂನು ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಅಥವಾ ನಿಯಂತ್ರಕ ಪರಿಸರದ ಕೆಲವು ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು ನಷ್ಟದ ಸಂಭವ ಅಥವಾ ತೀವ್ರತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿದಾಗ ಇದು ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತದೆ.

#### ಉದಾಹರಣೆ

ಅಪಘಾತಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಮಿಕರ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಕಾನೂನನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವುದರಿಂದ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿಸಬಹುದು.

ಅಪಾಯಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿತ ವಿಪತ್ತುಗಳ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧವು ವಿಮೆಯಲ್ಲಿನ ಪ್ರಮುಖ ಕಾಳಜಿಯ ವಿಷಯವಾಗಿದೆ. ಈ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನು ವಿವಿಧ ಅಪಾಯದ ವರ್ಗಗಳಾಗಿ ವರ್ಗೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿತ ವಿಪತ್ತುಗಳ ಉಪಸ್ಥಿತಿಯ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯು ಅಧಿಕವಾಗಿದ್ದರೆ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಗೆ ವಿಧಿಸಲಾದ ಬೆಲೆ [ಕಂತುಗಳು] ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ.

#### 5. ಲೆಕ್ಕಾಚಾರದ ಪ್ರಕಾರ ವಿಮೆ (ಅಪಾಯದ ಸಂಚಯನ(ಪೂಲಿಂಗ್))

ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಮೂರನೇ ಅಂಶವು ವಿಮೆಯನ್ನು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿಸುವ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರದ ತತ್ವವಾಗಿದೆ. ಇದನ್ನು ಅಪಾಯದ ಸಂಚಯನ(ಪೂಲಿಂಗ್)ದ ತತ್ವವೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಸರಾಸರಿ ರೂ. 50000 ನಷ್ಟವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಬಹುದಾದ ಸುಮಾರು 100000 ಆರ್ ಸಿಸಿ ಮನೆಗಳು ಬೆಂಕಿಯ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಒಡ್ಡಿಕೊಂಡಿವೆಯೆಂದು ಭಾವಿಸೋಣ. ಮನೆಗೆ ಬೆಂಕಿ ತಗುಲುವ ಸಾಧ್ಯತೆ 1000 ರಲ್ಲಿ 2 [ಅಥವಾ 2/ 1000 = 0.002] ಆಗಿದ್ದರೆ, ನಷ್ಟದ ಒಟ್ಟು ಮೊತ್ತವು ರೂ. 10000000 [= 50000 × 0.002 × 100000] ಎಂದು ಅರ್ಥ.

ವಿಮಾಗಾರರು 100000 ಮನೆಗಳ ಮಾಲೀಕರಿಂದ ರೂ 100 ಕೊಡುಗೆಗಳನ್ನು ಪಡೆದರೆ ಮತ್ತು ಈ ಕೊಡುಗೆಗಳನ್ನು (100000 × 100 = ರೂ. 10000000) ಒಂದೇ ನಿಧಿಗೆ ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಿದರೆ, ಬೆಂಕಿಯಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿರುವ ದುರದೃಷ್ಟಕರರಾದ ಕೆಲವರ ನಷ್ಟವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಸಾಕಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿಮೆ ಮಾಡಲಾದ ಎಲ್ಲರಲ್ಲಿ ಸಮಾನತೆ [ನ್ಯಾಯ] ಇರುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು, ಎಲ್ಲ ಮನೆಗಳು ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಒಡ್ಡಿಕೊಂಡಿರುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ. ಮೇಲಿನ ಉದಾಹರಣೆಯಲ್ಲಿ ಮಣ್ಣಿನ ಮನೆಗಳ ಅಪಾಯದ ಒಡ್ಡಿಕೊಂಡಿರುವಿಕೆ ವಿಭಿನ್ನವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

a) ಈ ತತ್ವವು ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ನಿಖರವಾಗಿ ಹೇಗೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ?

ಸಮಾನವಾದ ಗಂಡಾಂತರದ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ನಷ್ಟದ ಸಾಧ್ಯತೆಗೆ ಒಡ್ಡಿಕೊಂಡಿರುವ ಎಲ್ಲ ವಿಮಾದಾರರ ವಿವಿಧ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸುವ ಮೂಲಕ ವಿಮಾಗಾರರು ಆ ಅಪಾಯ ಮತ್ತು ಅದರ ಆರ್ಥಿಕ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಉಹಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಜನರು	ಪಾವತಿಸುವ ಕಂತು	ಕಂತು	ನಷ್ಟ ಅನುಭವಿಸಿದ ಕೆಲವರಿಗೆ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸುವುದು
ಅನೇಕ ಜನರು ಪಾವತಿಸುತ್ತಾರೆ	ಕಂತಿನ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಮೊತ್ತದ ಹಣ	ಈ ಸಣ್ಣ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯ ನಿಧಿಯಾಗಿ ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ, ಸಂಖ್ಯಾಶಾಸ್ತ್ರೀಯವಾಗಿ ಅಂದಾಜು ಮಾಡಲಾದ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಸಾಕಷ್ಟು ದೊಡ್ಡದಾಗಿದೆ	ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನುಭವಿಸಿದವರಿಗೆ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತವನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ

b) ಅಪಾಯದ ಸಂಚಯನ( ಪೊಲಿಂಗ್) ಮತ್ತು ದೊಡ್ಡ ಸಂಖ್ಯೆಗಳ ನಿಯಮ

ಹಾನಿಯ ಸಂಭವನೀಯತೆ [ಮೇಲಿನ ಉದಾಹರಣೆಯಲ್ಲಿ 1000 ರಲ್ಲಿ 2 ಅಥವಾ 0.002 ರಂತೆ ಪಡೆಯಲಾದ]ಯು ಕಂತನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಆಧಾರವನ್ನು ರೂಪಿಸುತ್ತದೆ. ನಿಜವಾದ ಅನುಭವವು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿದಂತೆ ಆಗಿದ್ದರೆ ವಿಮಾಗಾರರು ನಷ್ಟದ ಅಪಾಯವನ್ನು ಎದುರಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಇಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಹಲವಾರು ವಿಮಾದಾರರ ಕಂತುಗಳು ಅಪಾಯದಿಂದ ಪ್ರಭಾವಿತರಾದವರ ನಷ್ಟವನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಸರಿದೂಗಿಸಲು ಸಾಕಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ನಿಜವಾದ ಅನುಭವವು ನಿರೀಕ್ಷೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರತಿಕೂಲವಾಗಿದ್ದರೆ ಮತ್ತು ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಕಂತುಗಳು ಸಾಕಾಗದೇ ಇದ್ದಲ್ಲಿ ವಿಮಾಗಾರರು ಅಪಾಯವನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿಮಾಗಾರರು ತಮ್ಮ ಉಹೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹೇಗೆ ಖಾತ್ರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಬಹುದು? "ದೊಡ್ಡ ಸಂಖ್ಯೆಗಳ ನಿಯಮ" ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ತತ್ವದಿಂದಾಗಿ ಇದು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಅಪಾಯ ಸಂಚಯನದ ಗಾತ್ರವು ದೊಡ್ಡದಾದಷ್ಟು, ನಷ್ಟದ ಸರಾಸರಿಯ ಅಂದಾಜು ಅಥವಾ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಸರಾಸರಿಯ ನಿಜವಾದ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಹತ್ತಿರವಾಗಿರುತ್ತದೆ ಎಂದು ಅದು ಹೇಳುತ್ತದೆ.

c) ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಸದೃಢವಾಗಿ ಉಳಿಯಲು:

ಅಪಾಯಗಳ ಸಂಚಯನಗಳು ಮತ್ತು ರಚಿಸಲಾದ ಕಂತಿನ ಸಂಚಯನಗಳು ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸುವ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಸಾಕಾಗುವಷ್ಟಿಲ್ಲದೇ ಇದ್ದರೆ (ಘಟನೆಗಳು ಸಂಭವಿಸಿದರೆ), ಅಪಾಯದ ಸಂಚಯನದ ಮತ್ತು ವಿಮೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ವಿಫಲವಾಗಬಹುದು. ವಿಮಾಗಾರರು ಸಂಚಯನದ ಎಲ್ಲ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಕೊಟ್ಟ ತಮ್ಮ ಭರವಸೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಅವರು ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ, ಅವರನ್ನು ಆರ್ಥಿಕ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಸದೃಢರೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಅವರು ಹಣವನ್ನು ಹೊಂದಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಅವರು ದಿವಾಳಿಯಾಗುತ್ತಾರೆ.

ಬೇರೆ ಶಬ್ದಗಳಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ವಿಮಾಗಾರರು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಮತ್ತು ವಾಸ್ತವಿಕ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ನಡುವಿನ ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಅಂತರ/ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ತಮ್ಮೊಂದಿಗೆ ಕೆಲವು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣ (ಅಥವಾ ಸಾಲ್ವೆನ್ಸಿ ಮಾರ್ಜಿನ್)ವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಭವಿಷ್ಯದ ಪಾವತಿಗಳ ಕಡೆಗೆ ವಿಮಾಗಾರರ ಬದ್ಧತೆಗಳನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಲು ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸ್ವತ್ತುಗಳ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಆರ್ಥಿಕ ಧೃಢತೆಯ ಅನುಪಾತವು ನಿರ್ಣಯಿಸುತ್ತದೆ. ಆರ್ಥಿಕ ಧೃಢತೆಯ ಅನುಪಾತವನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸಲು ವಿವಿಧ ದೇಶಗಳು ವಿಭಿನ್ನ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಬಳಸುತ್ತವೆ. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವಿಮಾಗಾರರು ಕನಿಷ್ಠ 1.5 ರಷ್ಟು ಆರ್ಥಿಕ ಧೃಢತೆಯ ಅನುಪಾತವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿದೆಯೆಂದು ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ಕಡ್ಡಾಯಗೊಳಿಸಿದೆ.

### ಉದಾಹರಣೆ

ಸರಳವಾದ ವಿವರಣೆಯನ್ನು ನೀಡುವುದಾದರೆ, ನಾಣ್ಯವನ್ನು ಹಾರಿಸಿದಾಗ ತಲೆ(ಹೆಡ್)ಗಳು ಮೇಲೆ ಬೀಳುವ ಸಂಭವನೀಯತೆಯು 2 ರಲ್ಲಿ 1 ಆಗಿದೆ. ಆದರೆ ಒಂದು ನಾಣ್ಯವನ್ನು ನಾಲ್ಕು ಬಾರಿ ಹಾರಿಸಿದರೆ ವಾಸ್ತವವಾಗಿ 2 ತಲೆಗಳು ಮೇಲೆ ಬೀಳುವುದು ಖಚಿತವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ನಾಣ್ಯವನ್ನು ಹಾರಿಸುವ ಸಂಖ್ಯೆಯು ತುಂಬಾ ದೊಡ್ಡದಾದಾಗ ಮತ್ತು ಅನಂತಕ್ಕೆ ಹತ್ತಿರವಾದಾಗ ಮಾತ್ರ, ಪ್ರತಿ ಎರಡು ಹಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಒಮ್ಮೆ ತಲೆ(ಹೆಡ್) ಮೇಲೆ ಬೀಳುವ ಅವಕಾಶವು ಒಂದಕ್ಕೆ ಹತ್ತಿರವಾಗುತ್ತದೆ.

ಅಂದರೆ ವಿಮಾಗಾರರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ವಿಮಾದಾರರನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾದಾಗ ಮಾತ್ರ ತಮ್ಮ ಉಹೆಯ ಆಧಾರದ ಬಗ್ಗೆ ಖಚಿತವಾಗಿರಬಹುದು ಎಂದು ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ. ಕೆಲವೇ ನೂರು ಮನೆಗಳಿಗೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿದ ವಿಮಾಗಾರರು ಹಲವಾರು ಸಾವಿರ ಮನೆಗಳಿಗೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿದವರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಕೆಟ್ಟ ಪರಿಣಾಮಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗಬಹುದು.

### ಪ್ರಮುಖ

ಅಪಾಯವನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡಲು ಷರತ್ತುಗಳು

ವಿಮಾಗಾರರ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ಯಾವಾಗ ಅಪಾಯವನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡುವುದು ಅರ್ಥಪೂರ್ಣವಾಗಿದೆ?

ಅಪಾಯವನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡಬಹುದಾದ ಅಪಾಯವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲು ಆರು ಪ್ರಮುಖ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ.

- i. ಸಾಕಷ್ಟು ದೊಡ್ಡ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಸಮಾನವಾಗಿ [ಒಂದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ] ಒಡ್ಡಿಕೊಂಡಿರುವ ಘಟಕಗಳು ನಷ್ಟದ ಸಂಭವನೀಯತೆಯನ್ನು ಸಮಂಜಸವಾಗಿ ಊಹಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಇದು ದೊಡ್ಡ ಸಂಖ್ಯೆಗಳ ನಿಯಮವನ್ನು ಅನುಸರಿಸುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಅಪಾಯವನ್ನು ಊಹಿಸುವುದು ಕಷ್ಟ.
- ii. ಅಪಾಯದಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ನಷ್ಟವು ಖಚಿತ ಮತ್ತು ಅಳೆಯುವಂತಿರಬೇಕು. ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸಿದೆ ಮತ್ತು ಎಷ್ಟು ಎಂದು ಖಚಿತವಾಗಿ ಹೇಳಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಕಷ್ಟ.
- iii. ನಷ್ಟವು ಅಸಂಕಲ್ಪಿತ ಅಥವಾ ಆಕಸ್ಮಿಕವಾಗಿರಬೇಕು. ಅದು ಸಂಭವಿಸಬಹುದಾದ ಅಥವಾ ಅಸಂಭವವಾದ ಘಟನೆಯ ಫಲಿತಾಂಶವಾಗಿರಬೇಕು. ಘಟನೆಯು ವಿಮಾದಾರರ ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ಮೀರಿರಬೇಕು. ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಸಂಭವಿಸಿದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಯಾವುದೇ ವಿಮಾಗಾರರು ಭರಿಸುವುದಿಲ್ಲ.
- iv. ವಿಮೆ ಮಾಡಿದ ಗುಂಪಿನ ಒಂದು ಸಣ್ಣ ಶೇಕಡಾವಾರು ಜನರು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನುಭವಿಸಿದಾಗ ಮಾತ್ರ ಕೆಲವರ ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನೇಕರು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಬಹುದೆಂಬ ಸಿದ್ಧಾಂತ ಕೆಲಸ ಮಾಡಬಹುದು.
- v. ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಹಾರ್ಯತೆ: ಸಂಭವನೀಯ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ವಿಮೆಯ ವೆಚ್ಚವು ಅಧಿಕವಾಗಿರಬಾರದು; ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ವಿಮೆಯು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಅಶಕ್ತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.
- vi. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನೀತಿ: ಕೊನೆಯದಾಗಿ ಒಪ್ಪಂದವು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ನೀತಿ ಮತ್ತು ನೈತಿಕತೆಗೆ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿರಬಾರದು.

### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 1

ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ವಿಮೆ ಮಾಡಬಹುದಾದ ಅಪಾಯವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವುದಿಲ್ಲ?

□. ಬೆಂಕಿ

□□. ಕಳುವಾದ ಸಾಮಾನು

□□□. ದರೋಡೆ

□□. ಹಡಗು ಮುಳುಗುವಿಕೆಯಿಂದಾದ ಸರಕುಗಳ ನಷ್ಟ

## ಸಾರಾಂಶ

- ) ವಿಮಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ನಾಲ್ಕು ಅಂಶಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ (ಆಸ್ತಿ, ಅಪಾಯ, ಅಪಾಯದ ಸಂಚಯನ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದ).
- ) ಆಸ್ತಿಯಿಂದರೆ ಕೆಲವು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ನೀಡುವ ಮತ್ತು ತನ್ನ ಮಾಲೀಕರಿಗೆ ಆರ್ಥಿಕ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ನೀಡುವ ಯಾವುದೇ ವಸ್ತುವಾಗಿರಬಹುದು.
- ) ನಷ್ಟದ ಅವಕಾಶವು ಅಪಾಯವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ.
- ) ನಷ್ಟದ ಸಂಭವನೀಯತೆ ಅಥವಾ ತೀವ್ರತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಸ್ಥಿತಿ ಅಥವಾ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳನ್ನು ವಿಪತ್ತುಗಳು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ) ವಿಮೆಯನ್ನು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿಸುವ ಗಣಿತದ ತತ್ವವನ್ನು ಅಪಾಯದ ಸಂಚಯನದ ತತ್ವವೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

## ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

- ) ಆಸ್ತಿ
- ) ಅಪಾಯ
- ) ವಿಪತ್ತು
- ) ಅಪಾಯ ಸಂಚಯನ
- ) ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ ಮತ್ತು ಸ್ವೀಕೃತಿ
- ) ನ್ಯಾಯಬದ್ಧ ಪರಿಹಾರ

## ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳು

ಉತ್ತರ 1 - ಸರಿಯಾದ ಆಯ್ಕೆ □□ ಆಗಿದೆ.

## ಅಧ್ಯಾಯ C-03

### ವಿಮೆಯ ತತ್ವಗಳು

#### ಅಧ್ಯಾಯ ಪರಿಚಯ

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ, ವಿಮೆಯ ಕಾರ್ಯವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಯಾವ ತತ್ವಗಳನ್ನಾಧರಿಸಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ಚರ್ಚಿಸುತ್ತೇವೆ.

- ) ಅತ್ಯಂತ ಉತ್ತಮ ನಂಬಿಕೆ ಅಥವಾ "ಉಬೆರ್ರಿಮಾ ಫೈಡ್ಸ್" ಅನ್ನು " ನಿಖರವಾಗಿ ಮತ್ತು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ, ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಎಲ್ಲ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ವಿನಂತಿಸಿರಲಿ ಅಥವಾ ಇಲ್ಲದಿರಲಿ ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಿತವಾಗಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವ ಧನಾತ್ಮಕ ಕರ್ತವ್ಯವೆಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾಗಿದೆ, ". ಎಲ್ಲ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಅತ್ಯಂತ ಉತ್ತಮ ನಂಬಿಕೆ / ಉಬೆರ್ರಿಮಾ ಫೈಡ್ಸ್ ನ ತತ್ವವನ್ನು ಆಧರಿಸಿವೆ
- ) 'ವಿಮಾಸಕ್ತಿಯ' ಅಸ್ತಿತ್ವವು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಅತ್ಯಗತ್ಯ ಅಂಶವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ವಿಮೆಗೆ ಕಾಯ್ದೆಯನ್ವಯ ಪೂರ್ವಾಪೇಕ್ಷಿತವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ) ಅನಿಶ್ಚಿತ ಘಟನೆಯ ಸಂಭವಿಸುವಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಆದ ನಷ್ಟದ ಮಟ್ಟಿಗೆ ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ರಕ್ಷಣೆಯು ಖಚಿತಪಡಿಸುತ್ತದೆ.
- ) ಸಬ್ರೋಗೇಶನ್ ಎಂದರೆ ವಿಮೆಯ ವಿಷಯವಸ್ತುವಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಎಲ್ಲ ಹಕ್ಕು ಮತ್ತು ಪರಿಹಾರಗಳನ್ನು ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುವುದು.
- ) ಒಂದೇ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಲಾಗಿದ್ದರೆ, ಎಲ್ಲ ವಿಮಾದಾರರು ಒಟ್ಟಾಗಿ ಪಾವತಿಸಿದ ಪರಿಹಾರವು ಅನುಭವಿಸಿದ ನಿಜವಾದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಮೀರಬಾರದು ಎಂದು ಕೊಡುಗೆಯ ತತ್ವವು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.
- ) ಅತ್ಯಂತ ಸಮೀಪದ ಕಾರಣವು ವಿಮೆಯ ಪ್ರಮುಖ ತತ್ವವಾಗಿದ್ದು ನಷ್ಟ ಅಥವಾ ಹಾನಿಯು ನಿಜವಾಗಿ ಹೇಗೆ ಸಂಭವಿಸಿತು ಮತ್ತು ಅದು ನಿಜವಾಗಿಯೂ ವಿಮೆ ಮಾಡಲಾದ ಅಪಾಯದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿದೆಯೇ ಎಂಬುದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ.

#### ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

- . ಅತ್ಯಂತ ಉತ್ತಮ ನಂಬಿಕೆ ಅಥವಾ "ಉಬೆರ್ರಿಮಾ ಫೈಡ್ಸ್"
- . ವಿಮಾಸಕ್ತಿ
- . ಅತ್ಯಂತ ಸಮೀಪದ ಕಾರಣ
- . ನಷ್ಟಪರಿಹಾರ / ರಕ್ಷಣೆ
- . ಸಬ್ರೋಗೇಶನ್
- . ಕೊಡುಗೆ

## A. ಅತ್ಯಂತ ಉತ್ತಮ ನಂಬಿಕೆ ಅಥವಾ ಉಬೆರಿಮಾ ಫೈಡ್ಸ್

ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಹಲವಾರು ವಿಶೇಷ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ಅವುಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ:

### 1. ಅತ್ಯಂತ ಉತ್ತಮ ನಂಬಿಕೆ ಅಥವಾ "ಉಬೆರಿಮಾ ಫೈಡ್ಸ್"

ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಮೂಲಭೂತ ತತ್ವಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾದ ಅತ್ಯಂತ ಉತ್ತಮ ನಂಬಿಕೆ ಅಥವಾ "ಉಬೆರಿಮಾ ಫೈಡ್ಸ್" ಅನ್ನು "ಕೇಳಿರಲಿ ಅಥವಾ ಇಲ್ಲದಿರಲಿ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಲಾದ ಅಪಾಯದ ಬಗೆಗಿನ ಎಲ್ಲ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಣೆಯಿಂದ ನಿಖರವಾಗಿ ಮತ್ತು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವ ಧನಾತ್ಮಕ ಕರ್ತವ್ಯ" ಎಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಆದರೆ ಎಲ್ಲ ವಾಣಿಜ್ಯ ಒಪ್ಪಂದಗಳಲ್ಲಿ, ಮಾಹಿತಿ ನೀಡುವಾಗ ಅಥವಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಮಾಡುವಾಗ ಯಾವುದೇ ಮೋಸ ಅಥವಾ ವಂಚನೆ ಇರಲಾರದಂತೆ ಆದರೆ ಎಲ್ಲ ವಾಣಿಜ್ಯ ಒಪ್ಪಂದಗಳಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮ ನಂಬಿಕೆಯನ್ನು ಆಧರಿಸಿವೆ. ಇಲ್ಲಿ ಅನುಸರಿಸಲಾದ ನಿಯಮವೆಂದರೆ "ಕೇವಿಯೆಟ್ ಎಂಪ್ಲರ್" ಅಂದರೆ ಖರೀದಿದಾರರೇ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದಿರಬೇಕು ಎಂಬುದು. ಒಪ್ಪಂದದ ಪಕ್ಷಗಳು ಒಪ್ಪಂದದ ವಿಷಯವಸ್ತುವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ ಒಂದು ಪಕ್ಷವು ಇನ್ನೊಂದು ಪಕ್ಷವನ್ನು ತಪ್ಪುದಾರಿಗಳೆಂದೇ ಮತ್ತು ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ಸತ್ಯವಾಗಿ ನೀಡಿದರೆ, ಇತರ ಪಕ್ಷವು ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ತಪ್ಪಿಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಯೇ ಉದ್ಭವಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

ಒಪ್ಪಂದದ ವಿಷಯವು ಅಮೂರ್ತವಾಗಿದ್ದು ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ಸುಲಭವಾಗಿ ತಿಳಿದಿರುವುದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ವಿಮಾ ಕರಾರುಗಳು ವಿಭಿನ್ನ ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ನಿಲ್ಲುತ್ತವೆ. ಅಲ್ಲದೇ, ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರಿಗೆ ಮಾತ್ರ ತಿಳಿದಿರಬಹುದಾದ ಇನ್ನೂ ಅನೇಕ ಸಂಗತಿಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಮಾಹಿತಿಗಾಗಿ ವಿಮಾಗಾರರು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತರಾಗಿರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರು ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ವಿಮೆಯ ವಿಷಯವಸ್ತುವಿನ ಬಗೆಗಿನ ಎಲ್ಲ ವಾಸ್ತವಿಕ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವ ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಕರ್ತವ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಅಂದರೆ, ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಯಾವುದೇ ವಾಸ್ತವಾಂಶದ ಬಗ್ಗೆ ವಿಮಾದಾರರು ಯಾವುದೇ ತಪ್ಪು ನಿರೂಪಣೆಯನ್ನು ಮಾಡಬಾರದು. ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಪೂರ್ಣ ಪ್ರಾತಿನಿಧ್ಯ ಮತ್ತು ಸಂಪೂರ್ಣ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವಿಕೆಯ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಾಧ್ಯತೆಯು ಅವುಗಳನ್ನು ಅತ್ಯಂತ ಉತ್ತಮ ನಂಬಿಕೆಯ ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಯಾವುದೇ ಪಕ್ಷವು ಅತ್ಯಂತ ಉತ್ತಮ ನಂಬಿಕೆಯನ್ನು ಅನುಸರಿಸದಿದ್ದರೆ, ಇನ್ನೊಂದು ಪಕ್ಷವು ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಬಹುದು. ವಿಶೇಷವಾಗಿ ವಿಮೆಯ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಪ್ರವೇಶಿಸುವಾಗ ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ತಪ್ಪಿನ ಲಾಭವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಯಾರನ್ನೂ ಅನುಮತಿಸಬಾರದು ಎಂಬ ತರ್ಕವನ್ನು ಇದು ಅನುಸರಿಸುತ್ತದೆ.

a) **ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿ:** ಅಪಾಯವನ್ನು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಬೇಕೇ ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದಲ್ಲಿ, ಕಂತಿನ ದರ ಮತ್ತು ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರ ತೀರ್ಪಿನ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ವಾಸ್ತವಾಂಶವನ್ನು ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಯೆಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾಗಿದೆ. ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ

ಎಲ್ಲ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಮತ್ತು ನಿಖರವಾಗಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಲು ವಿಮಾದಾರನು ಬಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ.

ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸದ ಸತ್ಯವು ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಯಾಗಿದೆಯೇ ಅಥವಾ ಇಲ್ಲವೇ ಎಂಬುದು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪ್ರಕರಣದ ಸಂದರ್ಭಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅಂತಿಮವಾಗಿ ನ್ಯಾಯಾಲಯದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು. ಅಪಾಯದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ವಿಮಾದಾರರು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕು.

ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುವ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳು ಸೂಚಿಸುತ್ತವೆ:

- ✓ ತಾವು ಅಪಾಯವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಬಹುದೇ?
- ✓ ಹಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಕಂತು ದರ ಎಷ್ಟಾಗಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಯಾವ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು ಸ್ವೀಕರಿಸಬಹುದು?

ಸಾಮಾನ್ಯ ಕಾನೂನಿನಡಿಯಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಂತ ಉತ್ತಮ ನಂಬಿಕೆಯ ಕಾನೂನು ಇರುತ್ತದೆ. ಕರ್ತವ್ಯವು ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರಿಗೆ ತಿಳಿದಿರುವ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ ಅವರು ತಿಳಿದುಕೊಂಡಿರಬೇಕಾದ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳಿಗೂ ವಿಸ್ತರಿಸುತ್ತದೆ. ಅದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಯ ಬಗೆಗಿನ ಯಾವುದೇ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ವಿಮಾಗಾರರು ಸಹ ತಡೆಹಿಡಿಯಬಾರದೆಂಬ ಅನುಗುಣವಾದ ಕರ್ತವ್ಯವಿದೆ.

### ಉದಾಹರಣೆ

ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯನ್ನು ಮಾಡುವಾಗ ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕಾದ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಯ ಕೆಲವು ಉದಾಹರಣೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- i. ಜೀವ ವಿಮೆ : ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಇತಿಹಾಸ, ಆನುವಂಶಿಕ ಕಾಯಿಲೆಗಳ ಕುಟುಂಬದ ಇತಿಹಾಸ, ಧೂಮಪಾನ ಮತ್ತು ಮದ್ಯಪಾನದಂತಹ ಅಭ್ಯಾಸಗಳು, ಕೆಲಸದಿಂದ ಗೈರುಹಾಜರಿ, ವಯಸ್ಸು, ಹವ್ಯಾಸಗಳು, ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರ ಆದಾಯದ ವಿವರಗಳಂತಹ ಹಣಕಾಸಿನ ಮಾಹಿತಿ, ಮೊದಲೇ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳು, ಉದ್ಯೋಗ ಇತ್ಯಾದಿ.
- ii. ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆ : ನಿರ್ಮಾಣ, ಸ್ಥಳ/ ಅಪಾಯದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು ಕಟ್ಟಡದ ಬಳಕೆ, ಕಟ್ಟಡದ ವಯಸ್ಸು, ಆವರಣದಲ್ಲಿನ ಸರಕುಗಳ ಸ್ವರೂಪ ಇತ್ಯಾದಿ.
- iii. ಸಾಗರ ವಿಮೆ : ಸರಕುಗಳ ವಿವರಣೆ, ಪ್ಯಾಕಿಂಗ್ ವಿಧಾನ ಮತ್ತು ಸಾಗಣೆಯ ವಿಧಾನ ಇತ್ಯಾದಿ.
- iv. ಮೋಟಾರು ವಿಮೆ : ವಾಹನದ ವಿವರಣೆ, ಖರೀದಿಸಿದ ದಿನಾಂಕ ಮತ್ತು ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಇತ್ಯಾದಿ.

v. ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ : ಮೊದಲೇ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ರೋಗ, ವಯಸ್ಸು ಇತ್ಯಾದಿ.

b) ಒಂದು ಸತ್ಯವು 'ವಾಸ್ತವಿಕ'ವಾದಾಗ: ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕಾದ ಕೆಲವು ರೀತಿಯ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳೆಂದರೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅಪಾಯವು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿರುವುದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಒಡ್ಡಿ ಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆಯೆಂದು ಸೂಚಿಸುವ ಸಂಗತಿಗಳಾಗಿವೆ.

### ಉದಾಹರಣೆ

ಹಡಗಿನ ಮೂಲಕ ಕಳುಹಿಸುವ ಸರಕುಗಳ ಅಪಾಯಕಾರಿ ಸ್ವರೂಪ, ಅನಾರೋಗ್ಯದ ಹಿಂದಿನ ಇತಿಹಾಸ, ಹಿಂದಿನ ಇತಿಹಾಸ, ಮನೆಯ ದರೋಡೆ.

- i. ಎಲ್ಲ ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾದ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಅಸ್ತಿತ್ವ ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಪ್ರಸ್ತುತ ಸ್ಥಿತಿ
- ii. ವಿಮೆಯ ವಿಷಯವಸ್ತುವಿನ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಒಡ್ಡಿ ಕೊಂಡಿರುವುದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿರುವುದರಿಂದ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆ ಅಥವಾ ವಿಮೆಯ ಅರ್ಜಿಯಲ್ಲಿನ ಎಲ್ಲ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ವಾಸ್ತವಿಕವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅವುಗಳಿಗೆ ಸತ್ಯವಾಗಿ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲ ರೀತಿಯಲ್ಲೂ ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಉತ್ತರಿಸಬೇಕು.

ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲದ ಕೆಲವು ಸನ್ನಿವೇಶಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ.

### ಮಾಹಿತಿ

□. ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲದ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳು: ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ಗಳಿಂದ ವಿಶೇಷ ವಿಚಾರಣೆ ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ಪ್ರಸ್ತಾವಕರು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವ ಯಾವುದೇ ಬಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ:

- i. ಅಪಾಯವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಅಳವಡಿಸಲಾದ ಕ್ರಮಗಳು. ಉದಾ: ಅಗ್ನಿಶಾಮಕ ಸಾಧನದ ಉಪಸ್ಥಿತಿ
- ii. ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಗೊತ್ತಿಲ್ಲದ ಅಥವಾ ತಿಳಿದಿರದ ಸಂಗತಿಗಳು. ಉದಾ: ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಅಧಿಕ ರಕ್ತದೊತ್ತಡವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೂ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅದರ ಬಗ್ಗೆ ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿದಿರಲಿಲ್ಲ. ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಸತ್ಯವನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸದಿರುವ ಆರೋಪವನ್ನು ಅವರ ಮೇಲೆ ಹೊರಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.
- iii. ಯೋಗ್ಯ ತರ್ಕದಿಂದ ಯಾವುದನ್ನು ಕಂಡುಹಿಡಿಯಬಹುದಾದದ್ದು. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಸಣ್ಣ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವುದು ಅನಿವಾರ್ಯವಲ್ಲ. ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಾಹಿತಿಯ ಅಗತ್ಯವಿದ್ದರೆ ಅದನ್ನು ಕೇಳುವಷ್ಟು ಜಾಗೃತರಾಗಿರಬೇಕು. ಉದಾ: ಜವಳಿ ಅಂಗಡಿಯ ವಿಮೆಯನ್ನು ಮಾಡುವಾಗ ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲಿರುವ ಕೆಲವು ಸಿಂಥೆಟಿಕ್ ಬಟ್ಟೆಗಳು ಹೆಚ್ಚು ದಹನಶೀಲವಾಗಿರುವ ಬಗ್ಗೆ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಹೇಳಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ.

iv. ಕಾನೂನಿನ ವಿಷಯಗಳು: ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರೂ ದೇಶದ ಕಾನೂನನ್ನು ತಿಳಿದಿರಬೇಕು. ಉದಾ: ಸ್ಪೋಟಕಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ ಪುರಸಭೆಯ ಕಾನೂನುಗಳು

v. ಉದಾಸೀನತೆಯನ್ನು ತೋರುವ ವಿಮಾಗಾರರು (ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಾಹಿತಿಯ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಬಿಟ್ಟುಕೊಟ್ಟಿದ್ದಾರೆ)

ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ, ಉತ್ತರಗಳು ಅಪೂರ್ಣವಾಗಿದೆ ಎಂಬ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ನಂತರ ವಿಮಾಗಾರರು ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸುವಂತಿಲ್ಲ.

b. ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವ ಕರ್ತವ್ಯ: ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವ ಕರ್ತವ್ಯವು ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಅಂಗೀಕರಿಸುವವರೆಗೆ ಮತ್ತು ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನೀಡುವವರೆಗೆ ಮಾತುಕತೆಯ ಸಂಪೂರ್ಣ ಅವಧಿಯ ಉದ್ದಕ್ಕೂ ಇರುತ್ತದೆ.

ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಒಮ್ಮೆ ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡ ಮೇಲೆ, ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಬರಬಹುದಾದ ಯಾವುದೇ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ.

#### ಉದಾಹರಣೆ

ಶ್ರೀ ರಾಜನ್ ಅವರು ಹದಿನೈದು ವರ್ಷಗಳ ಅವಧಿಗಾಗಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಆರು ವರ್ಷಗಳ ನಂತರ, ಶ್ರೀ ರಾಜನ್ ಅವರಿಗೆ ಹೃದಯದ ಕೆಲವು ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಎದುರಾಗಿ ಕೆಲವು ಶಸ್ತ್ರಚಿಕಿತ್ಸೆಗೆ ಒಳಗಾಗಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಶ್ರೀ ರಾಜನ್ ಅವರು ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಈ ಸತ್ಯವನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲ.

[ಆದಾಗ್ಯೂ, ಬಾಕಿ ಇರುವ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ವಿಫಲವಾದ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿಯು ರದ್ದಾದ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿದ್ದರೆ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಪಾಲಿಸಿ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಪುನರುಜ್ಜೀವಿತಗೊಳಿಸಲು ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಮತ್ತೆ ಜಾರಿಗೆ ತರಲು ಬಯಸಿದರೆ, ಅಂತಹ ಪುನರುಜ್ಜೀವಿತಗೊಳಿಸುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅವರು ಹೊಸ ಪಾಲಿಸಿಯಂತೆಯೇ ವಾಸ್ತವಿಕ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿತ ಎಲ್ಲ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವ ಕರ್ತವ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ.]

ಶ್ರೀ ರಾಜನ್ ರವರು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ, ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನವೀಕರಿಸುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ, ಅವರು ಈ ಆರೋಗ್ಯ ಸಮಸ್ಯೆಯ ಬಗ್ಗೆ ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.

ಅದೇ ರೀತಿಯಾಗಿ, ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಉದ್ಯಮ/ಕಾರ್ಖಾನೆಗಾಗಿ ಬೆಂಕಿ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನವೀಕರಿಸುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ, ವಿಮಾದಾರನು ಕಟ್ಟಡದ ನಿವಾಸದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಮಾಡಿದ್ದರೆ ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.

ಹಡಗಿನ ಹೊದಿಕೆ(ಹಲ್) ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನವೀಕರಿಸುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ, ವಿಮೆದಾರನು ಬೇರೆ ರೀತಿಯ ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಬೇಳೆಕಾಳುಗಳ ಬದಲಿಗೆ ಅಪಾಯಕಾರಿ ರಾಸಾಯನಿಕಗಳ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಸಾಗಿಸಲು ಹಡಗನ್ನು ಮಾರ್ಪಡಿಸಿದ್ದರೆ ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು;.

□. ವಿಮಾಗಾರರು ಯಾವುದೇ ವಿಶಿಷ್ಟ ವಿಚಾರಣೆಯನ್ನು ಮಾಡದಿರುವ ಕಾರಣ ವಾಸ್ತವ ಸಂಗತಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿಮೆದಾರರು ಮೌನವಾಗಿದ್ದರೆ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸದಿರುವ ಸಂದರ್ಭಗಳು ಉದ್ಭವಿಸಬಹುದು. ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ಕೇಳಲಾದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ತಪ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಉತ್ತರಗಳ ಮೂಲಕ ಸಹ ಇಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳು ಉಂಟಾಗಬಹುದು.

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸದಿರುವುದು ಅಚಾತುರ್ಯವಾಗಿರಬಹುದು (ಅಂದರೆ ಅದು ತಿಳಿಯದೇ ಅಥವಾ ಉದ್ದೇಶವಿಲ್ಲದೆ ಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟಿರಬಹುದು) ಅಥವಾ ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರು ಸತ್ಯವು ವಾಸ್ತವಿಕವಲ್ಲವೆಂದು ಭಾವಿಸಿದ್ದರಿಂದ ಘಟಿಸಿರಬಹುದು. ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅವರು ನಿರಪರಾಧಿಯಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.

ಸತ್ಯವನ್ನು ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ನಿಗ್ರಹಿಸಿದಾಗ ಅದನ್ನು ಮರೆಮಾಚುವಿಕೆ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ಮೋಸ ಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶವಿರುತ್ತದೆ.

□. **ತಪ್ಪು ನಿರೂಪಣೆ:** ವಿಮೆಯ ಒಪ್ಪಂದದ ಮಾತುಕತೆಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮಾಡಿದ ಯಾವುದೇ ಹೇಳಿಕೆಯನ್ನು ನಿರೂಪಣೆಯೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ನಿರೂಪಣೆಯು ಸತ್ಯ ಸಂಗತಿಯ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಹೇಳಿಕೆ ಅಥವಾ ನಂಬಿಕೆಯ ಹೇಳಿಕೆ, ಉದ್ದೇಶ ಅಥವಾ ನಿರೀಕ್ಷೆಯ ಹೇಳಿಕೆಯಾಗಿರಬಹುದು. ಹೇಳಿಕೆಯು ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಸರಿಯಾಗಿರಬೇಕೆಂದು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಲಾಗಿದೆ. ನಂಬಿಕೆ ಅಥವಾ ನಿರೀಕ್ಷೆಯ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಿರೂಪಣೆಗಳನ್ನು ಅತ್ಯುತ್ತಮ ನಂಬಿಕೆಯಿಂದ ಮಾಡಿರಬೇಕು. ತಪ್ಪು ನಿರೂಪಣೆಯಲ್ಲಿ ಎರಡು ವಿಧಗಳಿವೆ:-

i. ಮುಗ್ಧತೆಯ ತಪ್ಪು ನಿರೂಪಣೆಯು ಯಾವುದೇ ಮೋಸದ ಉದ್ದೇಶವಿಲ್ಲದೆ ಮಾಡಿದ ತಪ್ಪಾದ ಹೇಳಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ.

ii. ಇನ್ನೊಂದೆಡೆ ಮೋಸಪೂರಿತ ತಪ್ಪು ನಿರೂಪಣೆಯು ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ವಿಮಾಗಾರನನ್ನು ಮೋಸಗೊಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಮಾಡಿದ ಅಥವಾ ಸತ್ಯವನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸದೆ ಅಜಾಗರೂಕತೆಯಿಂದ ಮಾಡಿದ ಸುಳ್ಳು ಹೇಳಿಕೆಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಮೋಸಗೊಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಮಾಡಿದ ಮರೆಮಾಚುವಿಕೆಯ ಪ್ರಕರಣವಿದ್ದಾಗ ಅಥವಾ ಮೋಸದ ತಪ್ಪಾದ ನಿರೂಪಣೆಯಿದ್ದಾಗ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿಮೆ ಒಪ್ಪಂದವು ಅನೂರ್ಜಿತವಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿಮೆ ಕಾಯಿದೆ, 1938 ರ ತಿದ್ದುಪಡಿಗಳು (ಮಾರ್ಚ್, 2015) ಮೋಸಕ್ಕಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪ್ರಶ್ನಿಸಬಹುದಾದ ಷರತ್ತುಗಳ ಕುರಿತು ಕೆಲವು ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿವೆ. ಹೊಸ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ

□. **ಮೋಸ:** "ಮೋಸ" ಎಂಬ ಪದವನ್ನು ವಿಮೆ ಕಾಯಿದೆಯ (2015 ರಲ್ಲಿ ತಿದ್ದುಪಡಿ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ) ಸೆಕ್ಷನ್ 45 (2) ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅದೇ ತೆರನಾಗಿ, ವಿಮಾಗಾರರು ಜೀವ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಮೋಸದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯೊಳಗೆ ಮಾತ್ರ ಪ್ರಶ್ನಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ನಂತರ ಪ್ರಶ್ನಿಸಲಾಗದು.

ಆದಾಗ್ಯೂ, (ಎ) ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನೀಡಿದ ದಿನಾಂಕದಿಂದ (ಬಿ) ಅಪಾಯದ ಪ್ರಾರಂಭದ ದಿನಾಂಕದಿಂದ, (ಸಿ) ಪಾಲಿಸಿಯ ಪುನರುಜ್ಜೀವಿತದ ದಿನಾಂಕದಿಂದ ಅಥವಾ (ಡಿ) ರೈಡರ್ ನ ದಿನಾಂಕದಿಂದ ಮೂರು ವರ್ಷಗಳ ಒಳಗೆ ಮಾತ್ರ ವಿಮಾಗಾರರು ಹಾಗೆ ಮಾಡಬಹುದು.

ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪ್ರಶ್ನಿಸಲಾದ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ವಿಮಾದಾರರು ಅಥವಾ ಅವನ/ಅವಳ ಕಾನೂನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು, ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರು ಅಥವಾ ನಿಯೋಜಿತರಿಗೆ ಲಿಖಿತವಾಗಿ ವಿಮಾಗಾರರು ತಿಳಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

"ಮೋಸ" ಎಂಬ ಅಭಿವ್ಯಕ್ತಿ ಎಂದರೆ ವಿಮಾಗಾರರನ್ನು ಮೋಸಗೊಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಅಥವಾ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನೀಡಲು ವಿಮಾಗಾರರನ್ನು ಪ್ರೇರೇಪಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ವಿಮಾದಾರರು ಮಾಡಿದ ಯಾವುದೇ ಕ್ರಿಯೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಜೀವಂತವಾಗಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ಮೋಸ ನಡೆದಿಲ್ಲ ಎಂದು ಸಾಬೀತುಪಡಿಸುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಪಾಲಿಸಿಯ ಫಲಾನುಭವಿಗಳ ಮೇಲೂ ಇರುತ್ತದೆ.

## B. ವಿಮಾಸಕ್ತಿ

ವಿಮಾಸಕ್ತಿಯ ಅಸ್ತಿತ್ವವು ಪ್ರತಿ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಅತ್ಯಗತ್ಯ ಅಂಶವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ವಿಮೆಗೆ ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಪೂರ್ವಾಪೇಕ್ಷಿತ ಅಂಶವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿಮಾಸಕ್ತಿಯ ಮೂರು ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳು:

- ವಿಮೆ ಮಾಡುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವುಳ್ಳ ಆಸ್ತಿ, ಹಕ್ಕು, ಆಸಕ್ತಿ, ಜೀವನ ಅಥವಾ ಸಂಭಾವ್ಯ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯಿರಬೇಕು.
- ಇಂತಹ ಆಸ್ತಿ, ಹಕ್ಕು, ಆಸಕ್ತಿ, ಜೀವನ ಅಥವಾ ಸಂಭಾವ್ಯ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯು ವಿಮೆಯ ವಿಷಯವಸ್ತುವಾಗಿರಬೇಕು.
- ಆಸ್ತಿ, ಹಕ್ಕು, ಆಸಕ್ತಿ, ಜೀವನ ಅಥವಾ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯದ ಸುರಕ್ಷತೆಯಿಂದ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಹೊಂದಲು ವಿಮಾದಾರರು ವಿಷಯವಸ್ತುವಿನೊಂದಿಗೆ ಕಾನೂನು ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಅದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ, ಅವರು ಯಾವುದೇ ನಷ್ಟ, ಹಾನಿ, ಗಾಯ ಅಥವಾ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಸೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಹಾನಿಗೆ ಒಳಗಾಗುತ್ತಿರಬೇಕು.

ಜೂಜು ಅಥವಾ ಪಣವೊಡ್ಡುವ ಒಪ್ಪಂದದಿಂದ ವಿಮೆಯು ಹೇಗೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ನೋಡೋಣ.

- ಜೂಜು ಮತ್ತು ವಿಮೆ:** ಇಸ್ಪೀಟು ಆಟದಲ್ಲಿ ಗೆಲುವು ಅಥವಾ ಸೋಲು/ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಇದ್ದರೆ, ಬೆಂಕಿಯು ಮನೆಯ ಮಾಲೀಕರಿಗೆ ನಷ್ಟವನ್ನುಂಟುಮಾಡುವ ಒಂದೇ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಅನುಭವಿಸಿದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಕೆಲವು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಸರಿದೂಗಿಸಲು ಮಾಲೀಕರು ವಿಮೆಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ವಿಮಾಸಕ್ತಿಯು ವಿಮೆಯ ವಿಷಯವಸ್ತುವಿನಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರರು ಹೊಂದಿರುವ ಆಸಕ್ತಿಯಾಗಿದೆ. ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ವಿಮಾಸಕ್ತಿಯು ಮಾನ್ಯ ಮತ್ತು ಕಾನೂನಿನಡಿಯಲ್ಲಿ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಬಹುದಾದ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಶ್ರೀ ಪಟೇಲ್ ಅವರು ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ 15 ಲಕ್ಷ ರೂ.ಗಳ ಅಡಮಾನ ಸಾಲದೊಂದಿಗೆ ಮನೆಯನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಂಡರೆ ಮತ್ತು ಅವರು ಈ ಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ 12 ಲಕ್ಷವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಿದ್ದರೆ, ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಬಡ್ಡಿಯು ಬಾಕಿ ಉಳಿದಿರುವ ಮೂರು ಲಕ್ಷದ ಮೊತ್ತದ ಮೇಲೆ ಮಾತ್ರ ಇರುತ್ತದೆ.

ಹೀಗೆ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಪಾವತಿಸದ ಸಾಲದ ಬಾಕಿ ಮೊತ್ತದ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಆ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ವಿಮಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ತನ್ನನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ಸಹ ವಿಮಾದಾರರನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸುತ್ತದೆ.

ಶ್ರೀ ಪಟೇಲ್ ಅವರು ಒಂದು ಮನೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ, ಅದರ ಮೇಲೆ ಅವರು ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ರೂ. 15 ಲಕ್ಷಗಳ ಅಡಮಾನ ಸಾಲವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸಿ:

- ✓ ಅವರು ಮನೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆಯೇ?
- ✓ ಮನೆಯ ಮೇಲೆ ಬ್ಯಾಂಕು ವಿಮಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆಯೇ?
- ✓ ಅವರ ನೆರೆಹೊರೆಯವರ ಬಗ್ಗೆ ಏನು?

ಶ್ರೀ ದಾಸ್ ಅವರ ಕುಟುಂಬವು ಅವರ ಸಂಗಾತಿ, ಇಬ್ಬರು ಮಕ್ಕಳು ಮತ್ತು ವೃದ್ಧ ಪೋಷಕರನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸಿ:

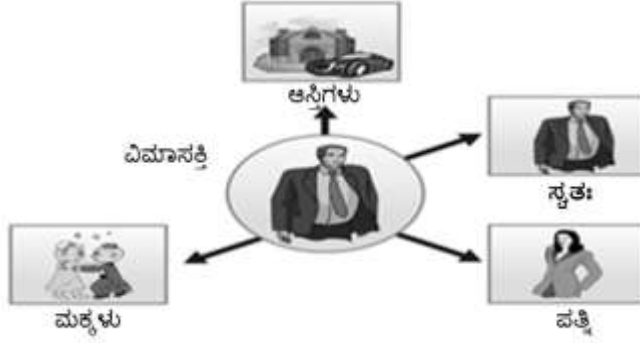
- ✓ ಶ್ರೀ ದಾಸ್ ಅವರು ಕುಟುಂಬದ ಸದಸ್ಯರ ಯೋಗಕ್ಷೇಮದಲ್ಲಿ ವಿಮಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆಯೇ?
- ✓ ಅವರಲ್ಲಿ ಯಾರಾದರೂ ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ದಾಖಲಾದರೆ ಅವರು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಹಾನಿಗೊಳಗಾಗುತ್ತಾರೆಯೇ?
- ✓ ಅವರ ನೆರೆಹೊರೆಯವರ ಮಕ್ಕಳ ಬಗ್ಗೆ ಏನು? ದಾಸ್ ಅವರಿಗೆ ಅವರಲ್ಲಿ ವಿಮಾಸಕ್ತಿ ಇರುತ್ತದೆಯೇ?

ಇಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯ ವಿಷಯವಸ್ತು ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ವಿಷಯವಸ್ತುವಿನ ನಡುವೆ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ಮಾಡುವುದು ಪ್ರಸ್ತುತವಾಗಿದೆ.

ವಿಮೆಯ ವಿಷಯವಸ್ತುವು ತನ್ನದೇ ಆದ ಆಂತರಿಕ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ವಿಮೆ ಮಾಡಲಾದ ಆಸ್ತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ.

ಇನ್ನೊಂದೆಡೆ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ವಿಷಯವಸ್ತುವು ಆ ಆಸ್ತಿಯಲ್ಲಿ ವಿಮೆದಾರರಿಗಿರುವ ಆರ್ಥಿಕ ಆಸಕ್ತಿಯಾಗಿದೆ. ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಆಸ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಅಂತಹ ಆರ್ಥಿಕ ಆಸಕ್ತಿಯಿರುವಾಗ ಮಾತ್ರ ಅವನು/ಅವಳು ವಿಮೆ ಮಾಡುವ ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಹಕ್ಕನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾದ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯು ಆಸ್ತಿಯಲ್ಲಿಯೇ ವಿಮಾದಾರರ ಆರ್ಥಿಕ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ ಆಸ್ತಿಯನ್ನಲ್ಲ.

**ಚಿತ್ರ 1: ಸಾಮಾನ್ಯ ಕಾನೂನಿನ ಪ್ರಕಾರ ವಿಮಾಸಕ್ತಿ**



b) ವಿಮಾಸಕ್ತಿಯು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರಬೇಕಾದ ಸಮಯ: ಜೀವ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ, ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವಿಮಾಸಕ್ತಿಯು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರಬೇಕು. ಕ್ಲೇಮ್ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವಿಮಾಸಕ್ತಿಯು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರಬೇಕಾದ ಸಾಗರ ಪಾಲಿಸಿಗಳಂತಹ ಕೆಲವು ವಿನಾಯಿತಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ, ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಕ್ಲೇಮ್ ಮಾಡುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವಿಮಾಸಕ್ತಿಯು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರಬೇಕು.

ಬೆಂಕಿ ಮತ್ತು ಅಪಘಾತ ವಿಮೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ನಷ್ಟದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವಿಮಾಸಕ್ತಿ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರಬೇಕು.

ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಪಘಾತ ವಿಮೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಸ್ವತಃ ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರಲ್ಲದೇ ಕುಟುಂಬವು ಅಪಘಾತಕ್ಕೀಡಾದರೆ ಅಥವಾ ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ಒಳಗಾದಾಗ ಅವನು/ಅವಳು ಹಣಕಾಸಿನ ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನುಭವಿಸುವ ಕಾರಣದಿಂದ ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರು ಕುಟುಂಬವನ್ನು ಸಹ ವಿಮೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಸಾಗರ ಸರಕು ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ, ಸಾಗಣೆಯ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಸಂಭವಿಸಬಹುದಾದ ಸರಕುಗಳ ಮಾಲೀಕತ್ವವು ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದಾಗ ಕೈಗಳನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸುವ ಕಾರಣದಿಂದ ನಷ್ಟದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ವಿಮಾಸಕ್ತಿಯು ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ.

**C. ಅತ್ಯಂತ ಸಮೀಪದ ಕಾರಣ**

ಅತ್ಯಂತ ಸಮೀಪದ ಕಾರಣವು ವಿಮೆಯ ಪ್ರಮುಖ ತತ್ವವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಹೇಗೆ ನಷ್ಟ ಅಥವಾ ಹಾನಿಯು ನಿಜವಾಗಿ ಸಂಭವಿಸಿತು ಮತ್ತು ಅದು ವಿಮೆ ಮಾಡಿದ ಅಪಾಯದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿದೆಯೇ ಎಂಬುದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದೆ. ವಿಮೆ ಮಾಡಿದ ಅಪಾಯದಿಂದ ನಷ್ಟ ಉಂಟಾದರೆ, ವಿಮಾಗಾರರು ಜವಾಬ್ದಾರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ತಕ್ಷಣದ ಕಾರಣವು ವಿಮೆ ಮಾಡಿದ ಅಪಾಯವಾಗಿದ್ದರೆ, ವಿಮಾಗಾರರು ನಷ್ಟಪರಿಹಾರವನ್ನು ನೀಡಲು ಬದ್ಧರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ, ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಅವರು ಬದ್ಧರಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಜೀವೇತರ ವಿಮಾ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಈ ತತ್ವದ ಅನ್ವಯವು ಪ್ರಾಯೋಗಿಕವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ, ಘಟನೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುವ ಅನೇಕ ಘಟನೆಗಳ ಸರಣಿಯು ಸಂಭವಿಸಿರಬಹುದು. ಆದ್ದರಿಂದ ಅತ್ಯಂತ ಹತ್ತಿರದ ಅಥವಾ ಸಮೀಪದ ಕಾರಣವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಕಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ. ಈ

ನಿಯಮದಡಿಯಲ್ಲಿ, ನಷ್ಟವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುವ ಘಟನೆಗಳ ಸರಪಳಿಗೆ ಚಾಲನೆ ಕೊಡುವ ಪ್ರಮುಖ ಕಾರಣವನ್ನು ವಿಮಾಗಾರರು ಹುಡುಕುತ್ತಾರೆ. ಅದು ಅಗತ್ಯವಾಗಿ ನಷ್ಟದ ಮೊದಲು ಸಂಭವಿಸಿದ ಕೊನೆಯ ಘಟನೆ. ಹತ್ತಿರದ ಅಥವಾ ನಷ್ಟವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಿದ ತಕ್ಷಣವೇ ಜವಾಬ್ದಾರವಾಗಿರಬೇಕೆಂದೇನಲ್ಲ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಬೆಂಕಿಯು ನೀರಿನ ಪೈಪ್ ನ ಒಡೆಯುವುದಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು. ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ನಷ್ಟವಾಗಲು ನೀರು ಕಾರಣವಾಗಿದ್ದರೂ, ಬೆಂಕಿಯನ್ನು ಇನ್ನೂ ಘಟನೆಯ ಹತ್ತಿರದ ಕಾರಣವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇತರ ಕಾರಣಗಳು ಸಮೀಪದ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿದ್ದು ಅವುಗಳನ್ನು ದೂರಸ್ಥ ಕಾರಣಗಳು ಎಂದು ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು. ದೂರಸ್ಥ ಕಾರಣಗಳು ಉಪಸ್ಥಿತವಾಗಿದ್ದರೂ ಘಟನೆಯನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಜವಾಬ್ದಾರವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.

### ವ್ಯಾಖ್ಯಾನ

ಅತ್ಯಂತ ಸಮೀಪದ ಕಾರಣವನ್ನು ಯಾವುದೇ ಶಕ್ತಿಯ ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪವಿಲ್ಲದೆಯೇ ಮತ್ತು ಹೊಸ ಮತ್ತು ಸ್ವತಂತ್ರ ಮೂಲದಿಂದ ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡದೆ, ಪರಿಣಾಮವನ್ನುಂಟು ಮಾಡುವ ಘಟನೆಗಳ ಸರಣಿಗೆ ಚಾಲನೆಯನ್ನು ನೀಡುವ ಸಕ್ರಿಯ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಕಾರಣವೆಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಅತ್ಯಂತ ಸಮೀಪದ ಕಾರಣದ ತತ್ವವು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳಿಗೆ ಹೇಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ? ವಿಮೆಯು ಸಾವಿನ ಪ್ರಯೋಜನದ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದರಿಂದ, ಸಾವಿನ ಕಾರಣವನ್ನು ಲೆಕ್ಕಿಸದೆಯೇ, ಅತ್ಯಂತ ಸಮೀಪದ ಕಾರಣದ ತತ್ವವು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿಮೆಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಆದಾಗ್ಯೂ ಅನೇಕ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಆಕಸ್ಮಿಕ/ಅಪಘಾತಿಕ ಮರಣದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗುವ ಅಪಘಾತದ ಪ್ರಯೋಜನದ ಆಡ್-ಆನ್ ಅನ್ನು ಹೊಂದಿರಬಹುದಾಗಿದೆ. ಅಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ, ಅಪಘಾತದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿಯೇ ಸಾವು ಸಂಭವಿಸಿದೆಯೇ ಎಂದು ಕಾರಣವನ್ನು ಕಂಡುಹಿಡಿಯುವುದು ಅಗತ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಂತ ಸಮೀಪದ ಕಾರಣದ ತತ್ವವು ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ.

ಅತ್ಯಂತ ಸಮೀಪದ ಕಾರಣದ ತತ್ವವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು, ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಿ:

### ಉದಾಹರಣೆ

**ಸನ್ನಿವೇಶ 1:** ಶ್ರೀ ಅಜಯ್ ಅವರು ತಮ್ಮ ಕಾರನ್ನು ಗ್ಯಾರೇಜ್‌ನಲ್ಲಿ ನಿಲ್ಲಿಸಿ ಸುದೀರ್ಘ ರಜೆಯ ಮೇಲೆ ಹೋಗಿದ್ದರು. ಆರು ತಿಂಗಳ ನಂತರ ತಿರುಗಿ ಬಂದು ಕಾರನ್ನು ಸ್ವಾರ್ಟ್ ಮಾಡಿದಾಗ ಕಾರಿನ ಹವಾನಿಯಂತ್ರಣ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡದೇ ಇರುವುದು ಅವರ ಗಮನಕ್ಕೆ ಬಂದಿತು. ಶ್ರೀ. ಅಜಯ್ ಅವರು ಹವಾನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ದುರಸ್ತಿ ಮಾಡುವ ವೆಚ್ಚಕ್ಕಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಿದರು ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸಿತು. ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ಹೊರಗಿಡಲಾದ ಅಪಾಯವಾಗಿರುವ ಕಾರಿನ [ಸವಕಳಿ] ಮತ್ತು ಹವಾನಿಯಂತ್ರಣ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಿಂದ ಹಾನಿಯಾಗಿದೆ ಎಂದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಕಾರಣವನ್ನು ನೀಡಿತು. ಶ್ರೀ ಅಜಯ್ ಅವರು ನ್ಯಾಯಾಲಯವನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿದರು ಮತ್ತು ಸಮೀಕ್ಷೆಯ ವರದಿಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿದ ನಂತರ, ಕಾರು 12 ವರ್ಷ ಹಳೆಯದಾಗಿದ್ದು ಹಿಂದಿನ 6 ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಕಾರು ಅಥವಾ ಹವಾನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನು ಸರ್ವಿಸ್ / ರಿಪೇರಿ ಮಾಡಲಾಗಿಲ್ಲ, ಆದ್ದರಿಂದ ಹಾನಿಯು

'ಸಾಮಾನ್ಯ ಸವಕಳಿ'ಯಿಂದಾಗಿದ್ದು ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಜವಾಬ್ದಾರರಾಗಿಲ್ಲ ಎಂದು ಸಮೀಕ್ಷೆಯ ವರದಿ ಹೇಳುತ್ತಿತ್ತು.

**ಸನ್ನಿವೇಶ 2:** ಶ್ರೀ ಪಿಂಟೋ ಅವರು ಕುದುರೆ ಸವಾರಿ ಮಾಡುವಾಗ ನೆಲದ ಮೇಲೆ ಬಿದ್ದು ಕಾಲು ಮುರಿದುಕೊಂಡರು, ಅವರನ್ನು ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ಕರೆದೊಯ್ಯುವ ಮೊದಲು ಅವರು ತೇವವಾದ ನೆಲದ ಮೇಲೆ ಬಹಳ ಹೊತ್ತು ಮಲಗಿದ್ದ ಕಾರಣ, ಅವರಿಗೆ ಜ್ವರ ಬಂದು ಅದು ನ್ಯೂಮೋನಿಯಾ ಆಗಿ ಪರಿಣಮಿಸಿ ಕೊನೆಗೆ ಈ ಕಾರಣದಿಂದ ಮರಣಿಸಿದರು. ನ್ಯೂಮೋನಿಯಾ ತಕ್ಷಣದ ಕಾರಣವೆಂದು ತೋರುತ್ತಿದ್ದರೂ, ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ಅಪಘಾತದಿಂದ ಕೆಳಗೆ ಬೀಳುವುದು ಅತ್ಯಂತ ಹತ್ತಿರದ ಕಾರಣವಾಗಿ ಗೋಚರಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಪಘಾತ ವಿಮೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಬೆಂಕಿಯ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ವಿಮಾದಾರರು ಅನುಭವಿಸುವ ಆದರೆ ಬೆಂಕಿಯಿಂದ ಉಂಟಾಗಿವೆಯೆಂದು ಹೇಳಲಾಗದ ಕೆಲವು ನಷ್ಟಗಳಿವೆ. ಪ್ರಾಯೋಗಿಕವಾಗಿ, ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ಈ ಕೆಲವು ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕವಾಗಿ ಬೆಂಕಿ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಅಂತಹ ನಷ್ಟಗಳ ಉದಾಹರಣೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿರಬಹುದು -

- ✓ ಬೆಂಕಿಯನ್ನು ನಂದಿಸಲು ಬಳಸುವ ನೀರಿನಿಂದಾದ ಆಸ್ತಿ ಹಾನಿ
- ✓ ಅಗ್ನಿಶಾಮಕ ದಳವು ಅವರ ಕರ್ತವ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವಾಗ ಉಂಟಾದ ಆಸ್ತಿ ಹಾನಿ
- ✓ ಸುಡುತ್ತಿರುವ ಕಟ್ಟಡದಿಂದ ಸುರಕ್ಷಿತ ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಒಯ್ಯುವಾಗ ಆಸ್ತಿಗೆ ಆದ ಹಾನಿ

### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 1

ಶ್ರೀ ಪಿಂಟೋ ಅವರು ಕುದುರೆ ಸವಾರಿ ಅಪಘಾತದಲ್ಲಿ ನಂತರ ತೇವವಾದ ನೆಲದ ಮೇಲೆ ಬಿದ್ದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ನ್ಯೂಮೋನಿಯಾಕ್ಕೆ ತುತ್ತಾದರು. ಶ್ರೀ ಪಿಂಟೋ ಅವರ ಮರಣಕ್ಕೆ ನ್ಯೂಮೋನಿಯಾ ಕಾರಣವಾಯಿತು. ಹಾಗಾದರೆ ಸಾವಿಗೆ ಸಮೀಪದ ಕಾರಣವೇನು?

□. ನ್ಯೂಮೋನಿಯಾ

□□. ಕುದುರೆ

□□□. ಕುದುರೆ ಸವಾರಿ ಅಪಘಾತ

□□. ದುರ್ದೈವ

#### D. ಭರವಸೆ/ ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ

ಭರವಸೆ/ನಷ್ಟಪರಿಹಾರದ ತತ್ವವು ಜೀವೇತರ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ. ಅಂದರೆ ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನುಭವಿಸುವ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ನಷ್ಟದ ಘಟನೆ ಸಂಭವಿಸುವ ಮೊದಲು ಅವನು ಅಥವಾ ಅವಳು ಇದ್ದ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನೇ ಹೊಂದಲು ಪರಿಹಾರವನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದರ್ಥ. ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ನಷ್ಟದ ಮೊತ್ತದವರೆಗೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಅಥವಾ ಹಾನಿಯನ್ನು ಭರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನದನ್ನಲ್ಲವೆಂದು ಖಾತರಿಪಡಿಸುತ್ತದೆ.

ಯಾರೂ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡುವುದರ ಮೂಲಕ ಲಾಭವನ್ನು ಗಳಿಸಬಾರದು ಮತ್ತು ನಷ್ಟಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನದನ್ನು ಮರುಪಡೆಯಬಾರದು ಎಂಬುದು ಇದರಲ್ಲಿನ ತತ್ವವಾಗಿದೆ. ವಿಮಾಗಾರರು ಅನುಭವಿಸಿದ ನಷ್ಟದ ಆರ್ಥಿಕ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಪರಿಹಾರ ನೀಡುತ್ತಾರೆ.

#### ಉದಾಹರಣೆ

ರಾಮ್ ತನ್ನ ಮನೆಯನ್ನು ರೂ. 10 ಲಕ್ಷಗಳ ಪೂರ್ಣ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ್ದು, ಬೆಂಕಿ ಅಪಘಾತದಿಂದ ಅವರು ರೂ. 70,000ದಷ್ಟು ನಷ್ಟವನ್ನನುಭವಿಸಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಅಂದಾಜಿಸಲಾಗಿದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಅವರಿಗೆ ರೂ. 70,000 ಮೊತ್ತವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ವಿಮಾದಾರರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕ್ಲೇಮ್ ಮಾಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಪರಿಹಾರವು ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ವಿಮೆಯ ಪ್ರಕಾರವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ. ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಒಂದು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚು ವಿಧಾನಗಳಲ್ಲಿ ನೀಡಲ್ಪಡಬಹುದು:

- ✓ ನಗದು ಪಾವತಿ
- ✓ ಹಾನಿಗೊಳಗಾದ ವಸ್ತುವಿನ ದುರಸ್ತಿ
- ✓ ಕಳೆದುಹೋದ ಅಥವಾ ಹಾನಿಗೊಳಗಾದ ವಸ್ತುವಿನ ಬದಲಿ
- ✓ ಪುನಃಸ್ಥಾಪನೆ (ಮರುಸ್ಥಾಪನೆ). ಉದಾ. ಬೆಂಕಿಯಿಂದ ನಾಶವಾದ ಮನೆಯನ್ನು ಮರುನಿರ್ಮಾಣ ಮಾಡುವುದು

ಚಿತ್ರ 2: ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರ



a) ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಲಾದ ಮೌಲ್ಯ: ಆದಾಗ್ಯೂ, ನಷ್ಟದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ಅಂದಾಜು ಮಾಡಲು ಅಥವಾ ಕಂಡುಹಿಡಿಯಲಾಗದ ಕೆಲವು ವಿಷಯವಸ್ತುಗಳಿವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಕುಟುಂಬದ ಚರಾಸ್ತಿ ಅಥವಾ ಅಪರೂಪದ ಕಲಾಕೃತಿಗಳ ಬೆಲೆ ಕಟ್ಟುವುದು ಕಷ್ಟವಾಗಬಹುದು. ಅದೇ ರೀತಿ ಸಾಗರ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಹಡಗು, ಪ್ರಪಂಚದಾದ್ಯಂತ ಅರ್ಧದಾರಿಯಲ್ಲಿ ಅಪಘಾತದಲ್ಲಿ ಅನುಭವಿಸಿದ ನಷ್ಟದ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಅಂದಾಜು ಮಾಡುವುದು ಕಷ್ಟಕರವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ, 'ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಲಾದ ಮೌಲ್ಯ' ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ತತ್ವವನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಆರಂಭದಲ್ಲಿ, ವಿಮಾಗಾರರು ಮತ್ತು ವಿಮಾದಾರರು ವಿಮೆ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಆಸ್ತಿಯ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಒಟ್ಟು ನಷ್ಟದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಪಾಲಿಸಿಯ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ವಿಮಾಗಾರರು ಒಪ್ಪುತ್ತಾರೆ. ಈ ರೀತಿಯ ನೀತಿಯನ್ನು "ಒಪ್ಪಿದ ಮೌಲ್ಯ ನೀತಿ" ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

b) ಕಡಿಮೆ ವಿಮೆ (ಅಂಡರ್ ಇನ್ಯೂರೆನ್ಸ್): ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಅದರ ಪೂರ್ಣ ಮೌಲ್ಯಕ್ಕೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಲ್ಲದ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ಈಗ ಪರಿಗಣಿಸಿ. ಇಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರರು ವಿಮೆಯ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಅರ್ಹರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.

ರೂ. 10 ಲಕ್ಷಗಳ ಮೊತ್ತದ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಮನೆಯನ್ನು ಕೇವಲ ರೂ. 5 ಲಕ್ಷಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ವಿಮೆ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಬೆಂಕಿ ಅಪಘಾತದಿಂದ ರೂ. 60,000ಗಳ ನಷ್ಟ ಉದ್ಭವಿಸಿದರೆ, ಸಂಪೂರ್ಣ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಮನೆ ಮಾಲೀಕರು ಮನೆಯ ಮೌಲ್ಯದ ಅರ್ಧದಷ್ಟು ಮಾತ್ರ ವಿಮೆ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಹೀಗಾಗಿ ಅವರು ಕೇವಲ ನಷ್ಟದ ಮೊತ್ತದ 50% [ರೂ. 30,000] ನಷ್ಟಪರಿಹಾರಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಅರ್ಹರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಇದನ್ನು ಕಡಿಮೆ ವಿಮೆ(ಅಂಡರ್ ಇನ್ಯೂರೆನ್ಸ್) ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಆಸ್ತಿ ಮತ್ತು ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ವಿಮೆಯೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವ ಹೆಚ್ಚಿನ ವಿಧದ ಜೀವೇತರ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ, ವಿಮಾದಾರನಿಗೆ ನಿಜವಾದ ನಷ್ಟದ ಪ್ರಮಾಣಕ್ಕೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ, ಅಂದರೆ ಕಳೆದುಹೋದ ಅಥವಾ ಹಾನಿಗೊಳಗಾದ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಬದಲಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಹಣದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪ್ರಸ್ತುತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಸವಕಳಿಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

## E. ಸಬ್ರೋಗೇಶನ್

ಸಬ್ರೋಗೇಶನ್ ಎಂದರೆ ವಿಮೆಯ ವಿಷಯವನ್ನುವಿಗ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಎಲ್ಲ ಹಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ಪರಿಹಾರಗಳನ್ನು ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುವುದು. ಸಬ್ರೋಗೇಶನ್ ಇದು ಭರವಸೆ/ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರದ ತತ್ವವನ್ನು ಅನುಸರಿಸುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಇದನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಭರವಸೆ/ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರದ ' ಸಹಭಾಗಿತ್ವ ' ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ವಿಮಾದಾರನು ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನುಭವಿಸಿದರೆ ಮತ್ತು ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಿದರೆ, ಆ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಯಾವುದೇ ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯಿಂದ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಪಡೆಯುವ ವಿಮಾದಾರನ ಹಕ್ಕನ್ನು ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಹುದಾದ ಹಾನಿಯ ಮೊತ್ತವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಪಾವತಿಸಿದ ಮೊತ್ತದ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಎಂಬುದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ.

## ಪ್ರಮುಖ

**ಸಬ್ರೋಗೇಶನ್:** ಇದು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಪಾವತಿಸಿದ ಕ್ಲೇಮ್ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಅಜಾಗರೂಕರಾದ ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯಿಂದ ಮರುಪಡೆಯಲು ಬಳಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದೆ.

ಸಬ್ರೋಗೇಶನ್ ವನ್ನು ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿರುದ್ಧ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಹಕ್ಕುಗಳ ಶರಣಾಗತಿ ಎಂದು ಸಹ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬಹುದು.

## ಉದಾಹರಣೆ

ಸಿಲ್ವೆನ್ ಸಾರಿಗೆ ಸೇವೆಯಲ್ಲಿ ಶ್ರೀ ಕಿಶೋರ್ ಅವರ ಗೃಹೋಪಯೋಗಿ ಸಾಮಾನುಗಳನ್ನು ಸಾಗಿಸಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಚಾಲಕನ ನಿರ್ಲಕ್ಷ್ಯದಿಂದ ಅವು ರೂ. 45,000 ಗಳಷ್ಟು ಹಾನಿಗೊಳಗಾಗಿದ್ದು, ವಿಮಾಗಾರರು ಶ್ರೀ ಕಿಶೋರ್ ಅವರಿಗೆ ರೂ. 30,000 ಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದರು. ವಿಮಾಗಾರರು ಕೇವಲ ರೂ. 30,000 ಗಳವರೆಗಿನ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಸಿಲ್ವೆನ್ ಸಾರಿಗೆಯಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸಬಹುದು.

ಈ ವಿಷಯವು ವ್ಯಾಜ್ಯಕ್ಕೆ ಹೋದರೆ ಮತ್ತು ಶ್ರೀ. ಕಿಶೋರ್ ಅವರಿಗೆ ಪರಿಹಾರವಾಗಿ ರೂ. 35,000 ಪಾವತಿಸಲು ಸಿಲ್ವೆನ್ ಸಾರಿಗೆಗೆ ನ್ಯಾಯಾಲಯವು ನಿರ್ದೇಶಿಸಿದರೆ, ಆಗ ಕಿಶೋರ್ ಅವರು ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ಸಬ್ರೋಗೇಶನ್ ಷರತ್ತಿನಡಿಯಲ್ಲಿ ರೂ. 30000 ಮಾತ್ರ ಕೊಟ್ಟು ಉಳಿದ ರೂ. 5,000 ಗಳನ್ನು ತಾನು ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಸಬ್ರೋಗೇಶನ್ ಷರತ್ತು ವಿಮಾದಾರರು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯಿಂದ ನಷ್ಟಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದನ್ನು ತಡೆಯುತ್ತದೆ. ಸಬ್ರೋಗೇಶನ್ ಕೇವಲ ಭರವಸೆ/ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರದ ಒಪ್ಪಂದಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ ಜೀವವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ಅಥವಾ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಪಘಾತ ಪಾಲಿಸಿಗಳಂತಹ ಪ್ರಯೋಜನದ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅಲ್ಲ.

## ಉದಾಹರಣೆ

ಶ್ರೀ ಸುರೇಶ್ ಅವರು ವಿಮಾನ ಅಪಘಾತದಲ್ಲಿ ಸಾವನ್ನಪ್ಪುತ್ತಾರೆ. ಅವರ ಕುಟುಂಬವು ಏರ್‌ಲೈನ್ ನಿಂದ ಪಾವತಿಸಲಾದ ಪರಿಹಾರದ ಜೊತೆಗೆ ರೂ 15 ಲಕ್ಷಗಳೊಂದಿಗೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಪಘಾತ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನೀಡಿದ ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ರೂ 50 ಲಕ್ಷಗಳ ಸಂಪೂರ್ಣ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಅರ್ಹವಾಗಿದೆ.

## F. ಕೊಡುಗೆ:

ಸಬ್ರೋಗೇಶನ್‌ನಂತೆಯೇ, 'ಕೊಡುಗೆ' ಸಹ ಭರವಸೆ/ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರದ ತತ್ವವನ್ನು ಅನುಸರಿಸುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಇದನ್ನು ಸಹ ಭರವಸೆ/ನಷ್ಟಪರಿಹಾರದ ' ಸಹಭಾಗಿತ್ವ'ವೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಕೊಡುಗೆಯು ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳಲ್ಲಿ ಉದ್ಭವಿಸುವ ಒಂದು ತತ್ವವಾಗಿದೆ. ವಿಮಾದಾರರು ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ವಿಮೆಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಾಗ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಹೇಗೆ ಪೂರೈಸಬೇಕು ಎಂಬುದನ್ನು ಇದು ನಮಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ಒಂದೇ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿದ್ದರೆ, ಎಲ್ಲ ವಿಮಾಗಾರರು ಒಟ್ಟಾಗಿ ಪಾವತಿಸುವ ಪರಿಹಾರವು ಅನುಭವಿಸಿದ ನಿಜವಾದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಮೀರಬಾರದು ಎಂದು ಕೊಡುಗೆಯು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಪ್ರತಿ ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ಅವರೊಂದಿಗೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿದ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ನಷ್ಟದ ಒಂದು ಭಾಗವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಕ್ಲೇಮ್ ಮಾಡಬಹುದು.

**ಉದಾಹರಣೆ:** ಶ್ರೀ ಶ್ರೀನಿವಾಸ್ ಅವರು ಎರಡು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ತಮ್ಮ ಮನೆಯ ಮೇಲೆ ಬೆಂಕಿ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದು, ಇಬ್ಬರೂ ವಿಮೆಗಾರರೊಂದಿಗೆ ಅವರು ರೂ.12 ಲಕ್ಷಗಳ ಸಂಪೂರ್ಣ ಮೌಲ್ಯಕ್ಕೆ ವಿಮೆಯನ್ನು ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ. ಬೆಂಕಿ ಹತ್ತಿ ಅದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಅವರು 3 ಲಕ್ಷ ರೂಪಾಯಿಗಳಷ್ಟು ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನುಭವಿಸುತ್ತಾರೆಂದು ಭಾವಿಸೋಣ, ಆಗ ಅವರು ಪ್ರತಿ ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ 1.5 ಲಕ್ಷ ರೂಪಾಯಿಗಳ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಕ್ಲೇಮ್ ಮಾಡಬಹುದು.

ಕೊಡುಗೆಯ ತತ್ವವು ನಷ್ಟಪರಿಹಾರ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ. ಜೀವ ವಿಮೆಯ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಜೀವಹಾನಿ ಉಂಟಾದಾಗ ಅನುಭವಿಸುವ ನಷ್ಟದ ಮೇಲೆ ಯಾವುದೇ ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿಯನ್ನು ಇರಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ಇದು ಉದ್ಭವಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

## ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 2

ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಒತ್ತಾಯದ ಉದಾಹರಣೆ ಯಾವುದು?

- I. ರಮೇಶ್ ಸಣ್ಣ ಅಕ್ಷರದಲ್ಲಿನ ಮಹತ್ವದ ಮಾಹಿತಿ (ಫೈನ್ ಪ್ರಿಂಟ್)ಯನ್ನು ತಿಳಿಯದೆ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಸಹಿ ಹಾಕುತ್ತಾರೆ
- II. ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಸಹಿ ಹಾಕದಿದ್ದರೆ ಮಹೇಶ್ ನನ್ನು ಕೊಲೆ ಮಾಡುವುದಾಗಿ ರಮೇಶ್ ಬೆದರಿಕೆ ಹಾಕಿದ್ದಾನೆ
- III. ರಮೇಶ್ ತನ್ನ ವೃತ್ತಿಪರ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಮಹೇಶನು ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಸಹಿ ಹಾಕುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ
- IV. ಮಹೇಶ್ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಸಹಿ ಹಾಕಬೇಕೆಂದು ರಮೇಶ್ ಸುಳ್ಳು ಮಾಹಿತಿ ನೀಡಿದ್ದಾರೆ

### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 3

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಆಯ್ಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವ ಆಯ್ಕೆಯು ರಮೇಶ್ ನಿಂದ ವಿಮೆ ಮಾಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ?

- I. ರಮೇಶನ ಮನೆ
  - II. ರಮೇಶನ ಪತ್ನಿ
  - III. ರಮೇಶನ ಮಿತ್ರ
  - IV. ರಮೇಶನ ತಂದೆತಾಯಿ/ಪೋಷಕರು
- 

### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 4

ಕೊಡುಗೆಯ ತತ್ವದ ಮಹತ್ವವೇನು?

- I. ವಿಮಾದಾರರು ಸಹ ವಿಮಾಗಾರರ ಜೊತೆಗೆ ಕ್ಲೇಮ್ ನ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಭಾಗದ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಇದು ಖಚಿತಪಡಿಸುತ್ತದೆ
  - II. ಸಂಚಯನದ ಭಾಗವಾಗಿರುವ ಎಲ್ಲ ವಿಮಾದಾರರು ತಾವು ಪಾವತಿಸಿದ ಕಂತಿನ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಸಂಚಯನದಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವವರು ಮಾಡಿದ ಕ್ಲೇಮ್ ಗೆ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆಂದು ಇದು ಖಚಿತಪಡಿಸುತ್ತದೆ
  - III. ಅನೇಕ ವಿಮಾದಾರರು ಒಂದೇ ವಿಷಯವಸ್ತುವನ್ನು ಕವರ್ ಮಾಡುತ್ತಿರುವುದನ್ನು ಇದು ಖಚಿತಪಡಿಸುತ್ತದೆ; ಒಟ್ಟಿಗೆ ಸೇರಿ ವಿಷಯವಸ್ತುವಿನೆಡೆಗೆ ತಮ್ಮ ಒಡ್ಡುವಿಕೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಕ್ಲೇಮ್ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ.
  - IV. ಪೂರ್ತಿ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಸಮಾನ ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ಕಂತು ಕೊಡುಗೆಯಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಇದು ಖಚಿತಪಡಿಸುತ್ತದೆ.
- 

### ಸಾರಾಂಶ

- ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ವಿಶೇಷ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ:
  - i. ಅತ್ಯಂತ ನಂಬಿಕೆಯ ತತ್ವ (ಉಚ್ಛ್ರಿಯಾ ಫೈಡ್ಸ್),
  - ii. ವಿಮಾಸಕ್ತಿ,
  - iii. ಅತ್ಯಂತ ಸಮೀಪದ ಕಾರಣ,

iv. ಭರವಸೆ/ನಷ್ಟಪರಿಹಾರ

v. ಸಬ್ಪೋಗೇಶನ್

vi. ಕೊಡುಗೆ

### ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

1. ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸದಿರುವುದು
2. ತಪ್ಪುನಿರೂಪಣೆ
3. ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳು
4. ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡ ಮೌಲ್ಯ
5. ಕಡಿಮೆ ವಿಮೆ(ಅಂಡರ್ ಇನ್ಯೂರೆನ್ಸ್)

### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳು

- ಉತ್ತರ 1 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ  ಆಗಿದೆ
- ಉತ್ತರ 2 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ  ಆಗಿದೆ
- ಉತ್ತರ 3 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ  ಆಗಿದೆ
- ಉತ್ತರ 4 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ  ಆಗಿದೆ

## ಅಧ್ಯಾಯ C-04

### ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು

#### ಅಧ್ಯಾಯ ಪರಿಚಯ

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ, ನಾವು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಅಂಶಗಳು ಮತ್ತು ವಿಶೇಷ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳನ್ನು ನಾವು ಚರ್ಚಿಸಲಿದ್ದೇವೆ.

#### ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

- . ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳ ಕಾನೂನು ಅಂಶಗಳು
- . ಮಾನ್ಯ ಒಪ್ಪಂದದ ಅಂಶಗಳು
- . ಮುಂಗಡವಾಗಿ ಕಂತು ಪಾವತಿ
- . ವಿಜ್ಞಾಪನೆ
- . ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿ ಮತ್ತು ಫೀ ಲುಕ್ ಅವಧಿಯಂತಹ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವುದು

## A. ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳು - ಕಾನೂನು ಅಂಶಗಳು ಮತ್ತು ವಿಶೇಷ ಲಕ್ಷಣಗಳು.

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಕಾನೂನು ಅಂಶಗಳು ಮತ್ತು ವಿಶೇಷ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿಕೊಡಲಿದೆ.

### 1. ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದ

ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ, ವಿಮಾಗಾರರು ಕಂತು ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಬೆಲೆ ಅಥವಾ ಪರಿಗಣನೆಗೆ ಕೆಲವು ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಅಪಾಯಗಳ ವಿರುದ್ಧ ಹಣಕಾಸಿನ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುವ ಒಂದು ಒಪ್ಪಂದದ ಕರಾರನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಒಪ್ಪಂದದ ಕರಾರು ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ರೂಪವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

### 2. ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಕಾನೂನು ಅಂಶಗಳು

ಈ ವಿಭಾಗವು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಕೆಲವು ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳನ್ನು ಅವಲೋಕಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಕಾನೂನು ತತ್ವಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸುತ್ತದೆ.

## ಪ್ರಮುಖ

ಒಪ್ಪಂದವು ಪಕ್ಷಗಳ ನಡುವಿನ ಕರಾರು ಆಗಿದ್ದು, ಕಾನೂನಿನಡಿಯಲ್ಲಿ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಭಾರತೀಯ ಒಪ್ಪಂದ ಕಾಯಿದೆ, 1872 ರ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ಸೇರಿದಂತೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿನ ಎಲ್ಲ ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುತ್ತವೆ.

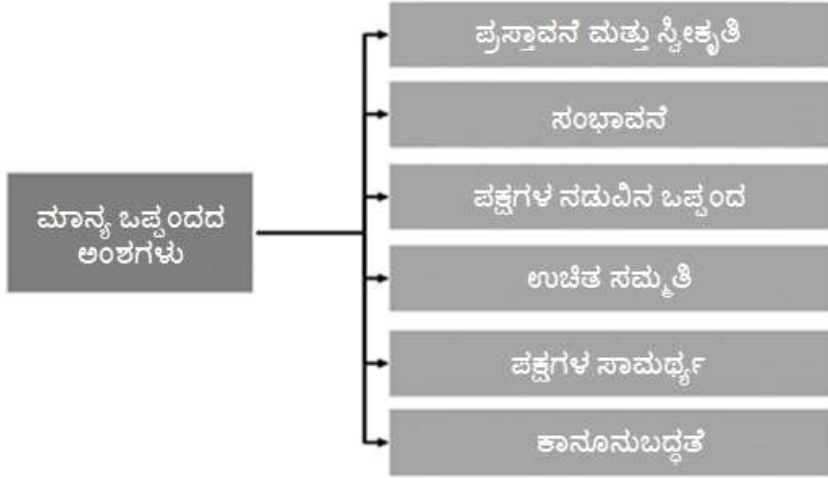
ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯು ವಿಮಾಗಾರರೆಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಕಂಪನಿ ಮತ್ತು ವಿಮಾದಾರರೆಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಪಾಲಿಸಿದಾರರೆಂಬ ಎರಡು ಪಕ್ಷಗಳ ನಡುವಿನ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ, ಮತ್ತು ಭಾರತೀಯ ಒಪ್ಪಂದ ಕಾಯಿದೆ, 1872 ರಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಪಾದಿಸಲಾದ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುತ್ತದೆ.

### ಚಿತ್ರ 1 ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದ



## B. ಮಾನ್ಯ ಒಪ್ಪಂದದ ಅಂಶಗಳು

### ಚಿತ್ರ 2 : ಮಾನ್ಯ ಒಪ್ಪಂದದ ಅಂಶಗಳು



ಮಾನ್ಯ ಒಪ್ಪಂದದ ಅಂಶಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

#### 1. ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ ಮತ್ತು ಸ್ವೀಕೃತಿ

ಓರ್ವ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಏನನ್ನಾದರೂ ಮಾಡಲು ಅಥವಾ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ದೂರವಿರಲು ಇನ್ನೊಬ್ಬರ ಒಪ್ಪಿಗೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ತನ್ನ ಇಚ್ಛೆಯನ್ನು ಇನ್ನೊಬ್ಬರಿಗೆ ಸೂಚಿಸಿದಾಗ, ಅವರು ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಅಥವಾ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಾನೆಂದು ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾವಕರು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಸ್ವೀಕೃತಿಯನ್ನು ವಿಮಾಗಾರರು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯನ್ನು ಪಡೆದ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಅದಕ್ಕೆ ತನ್ನ ಸಮ್ಮತಿಯನ್ನು ಸೂಚಿಸಿದಾಗ, ಇದನ್ನು ಅಂಗೀಕಾರವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ, ಪ್ರಸ್ತಾವವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದಾಗ, ಅದು ಭರವಸೆಯಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸುತ್ತದೆ. ಒಪ್ಪಂದದ ರಚನೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುವ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಗೆ ಒಪ್ಪಿಗೆಯನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾವಕರಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.

ಒಬ್ಬ ಪ್ರಸ್ತಾವಕರು ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಯ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡಾಗ ಮತ್ತು ಠೇವಣಿ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಾವತಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅವನ/ಅವಳ ಸಮ್ಮತಿಯನ್ನು ಸೂಚಿಸಿದಾಗ, ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ನಂತರ, ಮೊದಲ ಕಂತಾಗಿ ಪರಿವರ್ತನೆಯಾಗುತ್ತದೆ, ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯು ಪಾಲಿಸಿಯಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸುತ್ತದೆ. ಯಾವುದೇ ಷರತ್ತನ್ನು ಹಾಕಿದರೆ, ಅದು ವಿರುದ್ಧ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ(ಕೌಂಟರ್ ಆಫರ್)ಯಾಗುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿ ಬಾಂಡ್ ಒಪ್ಪಂದದ ಪುರಾವೆಯಾಗುತ್ತದೆ.

## 2. ಸಂಭಾವನೆ

ಅಂದರೆ ಒಪ್ಪಂದವು ಪಕ್ಷಗಳಿಗೆ ಕೆಲವು ಪರಸ್ಪರ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕೆಂದು ಇದರರ್ಥ. ಕಂತು, ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ಸಂಭಾವನೆಯಾಗಿದೆ, ಮತ್ತು ಪರಿಹಾರವನ್ನು ನೀಡುವ ಭರವಸೆಯು ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ನೀಡಲ್ಪಡುವ ಸಂಭಾವನೆಯಾಗಿದೆ.

## 3. ಪಕ್ಷಗಳ ನಡುವಿನ ಪರಸ್ಪರ ಒಪ್ಪಂದ (ಕಾನ್ಸೆನ್ಸಸ್ ಆಡ್-ಐಡೆಮ್)

ವಿಮಾದಾರರು ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಈ ಎರಡೂ ಪಕ್ಷಗಳು, ಒಂದೇ ವಿಷಯವನ್ನು ಒಂದೇ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಎರಡೂ ಪಕ್ಷಗಳ ನಡುವೆ " ಪರಸ್ಪರ ಒಪ್ಪಿಗೆ (ಕಾನ್ಸೆನ್ಸಸ್ ಆಡ್-ಐಡೆಮ್ )"ಯಿರಬೇಕು.

## 4. ಪೂರ್ಣ ಒಪ್ಪಿಗೆ

ಒಂದು ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಪ್ರವೇಶಿಸುವಾಗ ಪೂರ್ಣ ಒಪ್ಪಿಗೆಯಿರಬೇಕು. ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳ ಕಾರಣದಿಂದ ಮಾಡಲಾಗಿಲ್ಲದ ಒಪ್ಪಿಗೆಯನ್ನು ಪೂರ್ಣ ಒಪ್ಪಿಗೆಯೆಂದು ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ

- ✓ ಬಲವಂತ/ಒತ್ತಾಯದಿಂದ
- ✓ ಅನುಚಿತ ಪ್ರಭಾವ
- ✓ ವಂಚನೆ
- ✓ ತಪ್ಪುನಿರೂಪಣೆ
- ✓ ತಪ್ಪು

ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಸಮ್ಮತಿಯು ಬಲವಂತ/ಒತ್ತಾಯ, ವಂಚನೆ ಅಥವಾ ತಪ್ಪು ನಿರೂಪಣೆಯಿಂದ ಉಂಟಾದಾಗ, ಒಪ್ಪಂದವು ಅನೂರ್ಜಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

## 5. ಪಕ್ಷಗಳ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ

ಒಪ್ಪಂದದ ಎರಡೂ ಪಕ್ಷಗಳು ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಪ್ರವೇಶಿಸಲು ಕಾನೂನುಬದ್ಧವಾಗಿ ಸಮರ್ಥರಾಗಿರಬೇಕು. ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಗೆ ಸಹಿ ಮಾಡುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಕಾನೂನುಬದ್ಧವಾಗಿ ಪ್ರೌಢವಯಸ್ಕರಾಗಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯಯುತ ಮನಸ್ಸಿನವರಾಗಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಕಾನೂನಿನಡಿಯಲ್ಲಿ ಅನರ್ಹರಾಗಿರಬಾರದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಅಲ್ಪವಯಸ್ಕರು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ಪ್ರವೇಶಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ.

## 6. ಕಾನೂನುಬದ್ಧತೆ

ಒಪ್ಪಂದದ ಉದ್ದೇಶವು ಕಾನೂನುಬದ್ಧವಾಗಿರಬೇಕು, ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಕಾನೂನುಬಾಹಿರ ಕೃತ್ಯಗಳಿಗಾಗಿ ಯಾವುದೇ ವಿಮೆಯನ್ನು ಹೊಂದಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಉದ್ದೇಶ ಅಥವಾ ಸಂಭಾವನೆಯು ಕಾನೂನುಬಾಹಿರವಾಗಿರುವ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಒಪ್ಪಂದವು ರದ್ದಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವು ಒಂದು ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.

ಓರ್ವರ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿಯ ಪ್ರವೇಶವು ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಬಲ, ಭಯ ಅಥವಾ ತಪ್ಪುಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಅವರ ಮುಕ್ತ ಇಚ್ಛೆಯಿಂದ ಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟಿರಬೇಕು.

### C. ಮುಂಗಡವಾಗಿ ಕಂತು ಪಾವತಿ ಮಾಡುವುದು

ವಿಮಾಗಾರರು ಕಂತನ್ನು ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಸ್ವೀಕರಿಸದ ಹೊರತು ಅಪಾಯವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವುದನ್ನು ಭಾರತೀಯ ಕಾನೂನುಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಅನುಮತಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಕೈಗಡ(ಕ್ರೆಡಿಟ್)ದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ವಿಮಾ ಕಾಯಿದೆ 1938 ರ ಸೆಕ್ಷನ್ 64 ವಿಭಿಂ ಪ್ರಕಾರ, "ಮುಂಗಡವಾಗಿ ಕಂತನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸದ ಹೊರತು ಯಾವುದೇ ಅಪಾಯವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ". ಕಂತನ್ನು ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಸ್ವೀಕರಿಸುವವರೆಗೆ ಅಥವಾ ಪಾವತಿಸಲಾಗುವುದು ಎಂದು ಖಾತರಿಪಡಿಸುವವರೆಗೆ ಅಥವಾ ನಿಗದಿತ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಠೇವಣಿ ಮಾಡದ ಹೊರತು ಯಾವುದೇ ವಿಮಾಗಾರರು ಯಾವುದೇ ಅಪಾಯವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಇದು ಭಾರತದಲ್ಲಿಯ ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಲಕ್ಷಣವಾಗಿದೆ.

ವಿಮಾ ನಿಯಮಗಳು, 1939, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವರ್ಗಗಳ ವಿಮೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಕಂತಿನ ಮುಂಗಡ ಪಾವತಿಯ ಈ ಷರತ್ತಿಗೆ ಕೆಲವು ವಿನಾಯಿತಿಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ನಿಯಮಗಳ ಸೆಕ್ಷನ್ 59 ಕೆಲವು ಷರತ್ತುಗಳಿಗೊಳಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಂತೆ ಅನಾರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ, ಗುಂಪು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಪಘಾತ ವಿಮೆ, ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಆಸ್ವತ್ರೆ ದಾಖಲಾತಿ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಕಂತು(ಭಾಗಶಃ ಪಾವತಿ)ಗಳಲ್ಲಿ ಕಂತನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಅನುಮತಿಸುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ನಿಯಮಗಳ ಸೆಕ್ಷನ್ ಸರ್ಕಾರಿ ಮತ್ತು ಅರೆ-ಸರ್ಕಾರಿ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ನಿಷ್ಠೆಯ ಖಾತರಿ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳು, ಉದ್ಯೋಗಿಗಳ ಪರಿಹಾರ ಪಾಲಿಸಿಗಳು, ಸಾರಿಗೆಯಲ್ಲಿನ ನಗದು ಪಾಲಿಸಿ, ಸರ್ಕಾರಿ ಮತ್ತು ಅರೆ-ಸರ್ಕಾರಿ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು ಮತ್ತು ಕೆಲವು ಇತರ ವರ್ಗಗಳ ವಿಮೆಗಳಿಗೆ ಕೆಲವು ಷರತ್ತುಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು ನೀಡಲಾದ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಸಡಿಲಿಕೆಗಳನ್ನು ಅನುಮತಿಸುತ್ತದೆ. .

### ವಿಜ್ಞಾಪನೆ

ವಿಮೆಯನ್ನು ಯಾವಾಗಲೂ ಕೇವಲ ಸಾಮಾನ್ಯ ಖರೀದಿ/ಮಾರಾಟವಾಗಿ ಅಲ್ಲ ಆದರೆ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡ ನಂತರ ಖರೀದಿಸಬೇಕಾದ ವಿಷಯವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ವಿಮೆಯನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರು 'ವಿಚಾರಿಸಬೇಕು' ಅಥವಾ ಕೇಳಬೇಕು. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕವಾಗಿ, ವಿಮಾಗಾರರು "ವಿಮೆಯು ವಿಜ್ಞಾಪನೆಯ

ವಿಷಯವಾಗಿದೆ" ಎಂದು ಘೋಷಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇನ್ನಷ್ಟು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸಲು, ವಿಮೆಯು ಸಾರಾಸಗಟಾಗಿ ಖರೀದಿ/ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಬಿನ್ನೈತುಗಳ ಪ್ಯಾಕೇಜ್ ಅಥವಾ ಚಾಕೋಲೇಟ್ ಬಾರ್ ನಂತೆ ಸಿದ್ಧ ಉತ್ಪನ್ನವಲ್ಲ. ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ವಿಮಾ ಅಗತ್ಯತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅರ್ಹತೆ ಹೊಂದಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ವ್ಯತಿಪರ ಸಲಹೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಸರಿಯಾದ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಖರೀದಿಸಬೇಕು. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿ ಕವರೇಜ್, ಹೊರಗಿಡುವಿಕೆಗಳು, ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅಗತ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾದ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕು.

ವಿಜ್ಞಾಪನೆಯು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿಮಾಗಾರರು ಅಥವಾ ಅಧಿಕೃತ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಯು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅವನ/ಅವಳ ವಿಮಾ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಮತ್ತು ಸೂಕ್ತವಾದ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆಮಾಡುವಲ್ಲಿ ವ್ಯತಿಪರ ಸಲಹೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಸಮೀಪಿಸಿದಾಗ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ. ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರು ಸರಿಯಾದ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಕೋರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಸಲಹೆಗಾರರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಎಲ್ಲ ವಿವರಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತಾರೆ. ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ಯ ನಿಯಮಾವಳಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ, ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರನ್ನು ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ನಿರಂತರತೆ, ನವೀಕರಣ ಅಥವಾ ಪುನರುಜ್ಜೀವನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರದ ವಿಜ್ಞಾಪನೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ನೇಮಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಅಧಿಕೃತ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು ಮತ್ತು ಪರಿವಾನಗಿ ಪಡೆದ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು, ಈ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ತರಬೇತಿ ಮತ್ತು ಅಧಿಕಾರ ಹೊಂದಿರುವವರು ಮಾತ್ರ ವಿಮೆಯ ವಿಜ್ಞಾಪನೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಭಾಗವಾಗಿರಬಹುದು.

**D. ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ**

**1. ಗ್ರೇಸ್ ಪೀರಿಯಡ್**

ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿಯು ಕಂತು ಪಾವತಿಮಾಡಬೇಕಾದ ದಿನಾಂಕದ ನಂತರ ತಕ್ಷಣವೇ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುವ ನಿಗದಿತ ಅವಧಿಯಾಗಿದ್ದು, ಕಾಯುವ ಅವಧಿಗಳು ಮತ್ತು ಪೂರ್ವ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ರೋಗಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಂತಹ ನಿರಂತರತೆಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳದೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನವೀಕರಿಸಲು ಅಥವಾ ಜಾರಿಯಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರಿಸಲು ಪಾವತಿಯನ್ನು ಮಾಡಬಹುದಾದ ಅವಧಿಯಾಗಿದೆ. ಯಾವುದೇ ಕಂತು ಸ್ವೀಕರಿಸದ ಅವಧಿಗೆ ಕವರೇಜ್ ಲಭ್ಯವಿಲ್ಲ. ಕಂತು ಪಾವತಿಗೆ ನಿಗದಿತ ಮಾಡಲಾದ ದಿನಾಂಕದ ನಂತರ ಮರುದಿನದಿಂದ ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿಯ ದಿನಗಳನ್ನು ಲೆಕ್ಕಹಾಕಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಯಾವುದೇ ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿ ಲಭ್ಯವಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ಪಾವತಿಯಲ್ಲಿನ ಒಂದು ದಿನದ ವಿಳಂಬವು ಸಹ ಪಾಲಿಸಿ ರದ್ದಾಗಲು ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು. ಇದು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ, ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ಮತ್ತು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಂಪೂರ್ಣ ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಹಾನಿಕಾರಕವಾಗಬಹುದಾಗಿದೆ. ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ನಿಯಮಗಳು ಕಂತು ಸಂಗ್ರಹಣೆಯ ಮಾಸಿಕ ವಿಧಾನದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ 15 ದಿನಗಳ ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿಯನ್ನು ಮತ್ತು ಇತರ ವಿಧಾನಗಳಲ್ಲಿ 30 ದಿನಗಳನ್ನು ಅನುಮತಿಸುತ್ತವೆ.

ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಸಹ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆರೋಗ್ಯ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ನವೀಕರಣಕ್ಕಾಗಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಂಖ್ಯೆಯ ದಿನಗಳನ್ನು ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿಯಾಗಿ ಅನುಮತಿಸಲಾಗಿದೆ. ಈ ಅವಧಿಯು ಕಂಪನಿಯ ನೀತಿ ಮತ್ತು ಒದಗಿಸಲಾದ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನಾಧರಿಸಿರುತ್ತದೆ. ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿಯ ಒಳಗೆ ನವೀಕರಿಸಲಾದ ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ನಿರಂತರತೆಯ ಎಲ್ಲ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ವಿರಾಮದ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದಾದರೂ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು ಉದ್ಭವಿಸಿದಲ್ಲಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ನಿಯಮಾವಳಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ, ಕಂಪನಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯ ಮಾಸಿಕ ವಿಧಾನದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿಯು 15 ದಿನಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ವಿಧಾನಗಳಲ್ಲಿ 30 ದಿನಗಳು ಇರುತ್ತದೆ.

ಮೋಟಾರು ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಒಂದು ವರ್ಷದ ಅವಧಿಯವರೆಗೆ ಮಾನ್ಯವಾಗಿರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ನಿಗದಿತ ದಿನಾಂಕದ ಮೊದಲು ಅವುಗಳನ್ನು ನವೀಕರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿ ಪಾವತಿಸಲು ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿಯು ಅನ್ವಯಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಒಂದು ವೇಳೆ 90 ದಿನಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಕಾಲ ಸಮಗ್ರ ಪಾಲಿಸಿಯು ರದ್ದಾಗಿದ್ದರೆ, ಸಂಚಿತ ನೋ ಕ್ಲೈಮ್ ಬೋನಸ್ (ಎನ್ ಸಿ ಬಿ) ಪ್ರಯೋಜನವೂ ನಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ.

ಕೋವಿಡ್-19 ಸಾಂಕ್ರಾಮಿಕತೆಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಸುಗಮ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಹಿತದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ, ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಸಡಿಲಿಕೆಗಳನ್ನು ಅನುಮತಿಸಿದೆ:

- I. ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಬಯಸಿದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ 30 ದಿನಗಳವರೆಗಿನ ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿಯನ್ನು ಕೊಡುವಂತೆ ವಿಮಾಗಾರರನ್ನು ಕೇಳಲಾಯಿತು.
- II. ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ನವೀಕರಣದಲ್ಲಿಯೇ ವಿಮಾದಾರರ 30 ದಿನಗಳವರೆಗಿನ ವಿಳಂಬವನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಯ ವಿರಾಮವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸದೆ ಕ್ಷಮಿಸಲು ಹೇಳಲಾಯಿತು. ಕವರೇಜ್‌ನಲ್ಲಿಯ ಸ್ಥಗಿತಿಯನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು ವಿಮಾಗಾರರನ್ನು ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ಪಾಲಿಸಿದಾರರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಲು ವಿನಂತಿಸಲಾಗಿದೆ.
- III. ಕೋವಿಡ್-19 ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಿಂದಾಗಿ ಕಂಪನಿಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿಲ್ಲದ ನವೀಕರಣ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಮೋಟಾರು ವಾಹನ ತೃತೀಯ ಪಕ್ಷ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ಐಆರ್ ಡಿಎಐ 15. ಮೇ, 2020 ರವರೆಗೆ ಗ್ರೇಸ್ ಅವಧಿಯನ್ನು ಅನುಮತಿಸಿದೆ.

## 2. "ಐಆರ್ ಡಿಎಐ"ಯಿಂದ ಪರಿಚಯಿಸಲಾದ ಫ್ರೀ ಲುಕ್ ಅವಧಿ

ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳು ರಚಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಇತರ ಪಕ್ಷವು ಅವನು/ಅವಳು ವಿಮೆಮಾಡಲು ಬಯಸುತ್ತಿದ್ದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಬದ್ಧರಾಗಿರಬೇಕು. ಇಂತಹ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಹಾಗೆಯೇ ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಮತ್ತು ಅದರಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲದ ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ಕಾನೂನುಬದ್ಧವಾಗಿ ಅನುಸರಣೆಯ ಒಪ್ಪಂದಗಳೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇಂಥ ಏಕಪಕ್ಷೀಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಿಂದಾಗಿ ನ್ಯಾಯಾಲಯಗಳು ಈ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಅರ್ಥೈಸುವಲ್ಲಿ ಉದ್ಭವಿಸಬಹುದಾದ ಯಾವುದೇ ಸಂದಿಗ್ಧತೆ ಅಥವಾ ಗೊಂದಲಗಳಿಗೆ ಯಾವಾಗಲೂ ವಿಮಾಗಾರರನ್ನು ಹೊಣೆಗಾರರನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುತ್ತವೆ.

ಈ ಏಕಪಕ್ಷೀಯತೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಮತ್ತು ವಿಮಾ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಗ್ರಾಹಕ ಸ್ನೇಹಿಯನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಲು, ಗ್ರಾಹಕರು ಪಾಲಿಸಿಯ ಯಾವುದೇ ನಿಯಮ ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳಿಂದ ತೃಪ್ತರಾಗದಿದ್ದರೆ, ಅವನು / ಅವಳು ಅದನ್ನು ರದ್ದು ಮಾಡಬಹುದು ಮತ್ತು ಮರುಪಾವತಿ ಪಡೆಯುವುದು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ತನ್ನ ನಿಯಮಾವಳಿಗಳಲ್ಲಿ 'ಫ್ರೀ-ಲುಕ್ ಪಿರಿಯಡ್' ಎಂಬ ಗ್ರಾಹಕ-ಸ್ನೇಹಿ ನಿಬಂಧನೆಯನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಿದೆ. ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಪಾಲಿಸಿಯೊಂದಿಗೆ ತೃಪ್ತರಾಗದಿದ್ದರೆ ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ನಂತರ 15 ದಿನಗಳೊಳಗೆ (ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಮತ್ತು ದೂರದ ವಿಧಾನದಿಂದ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ 30 ದಿನಗಳು) ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ರದ್ದುಗೊಳಿಸುವ ಈ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಜೀವ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ(ಕನಿಷ್ಠ ಒಂದು ವರ್ಷದ ಅವಧಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ)ಗಳಿಗೆ ಪರಿಚಯಿಸಲಾಗಿದೆ. ಕಂಪನಿಗೆ ಬರವಣಿಗೆಯಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಕಂತನ್ನು ಕವರ್ ಅವಧಿಯವರೆಗೆ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಅಪಾಯದ ಕಂತು ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚಗಳು ಮತ್ತು ಶುಲ್ಕಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

**ಪಾಲಿಸಿಗಳ ರದ್ದತಿ:** ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ರದ್ದುಗೊಳಿಸಲ್ಪಟ್ಟಾಗ, ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗಿಲ್ಲವೆಂಬುದಕ್ಕೆ ಒಳಪಟ್ಟು ವಿಮೆಯ ಅವಧಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಕಂತಿನ ಅನುಪಾತವನ್ನು ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ವಿಧಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ/ಇರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ವಿಮೆಯ ಅವಧಿ ಮೀರಿದ ಅವಧಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾದ ಅನುಪಾತವನ್ನು ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಹಿಂತಿರುಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕಂತಿನ ಅಂತಹ ಅನುಪಾತದ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರವನ್ನು ಪ್ರೊ-ರಾಟಾ ಕಂತು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವಾರ್ಷಿಕ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ವಿಮಾದಾರರು ರದ್ದುಗೊಳಿಸಿದಾಗ, ವಿಮಾಗಾರರು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ದರದಲ್ಲಿ ಕಂತುಗಳನ್ನು ವಿಧಿಸುತ್ತಾರೆ/ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಪ್ರೊ-ರೇಟಾ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡುವ ಬದಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ದರಗಳಲ್ಲಿ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಇದು ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿರುವ ವಿರೋಧಿ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ತಡೆಯುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ವಿಮಾಗಾರರ ಆರಂಭಿಕ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಭರಿಸುತ್ತದೆ. ಅಂತಹ ದರಗಳನ್ನು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳ ಭಾಗವಾಗಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅಲ್ಪಾವಧಿಯ ಮಾಪಕಗಳು ಎಂದು ಉಲ್ಲೇಖಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

**ಪ್ರಮುಖ**

- i. **ಒತ್ತಾಯ** - ಕಾನೂನುಬಾಹಿರ ವಿಧಾನಗಳ ಮೂಲಕ ಅನ್ವಯಿಸಲಾಗುವ ಒತ್ತಡವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.
- ii. **ಅನುಚಿತ ಪ್ರಭಾವ** - ಇನ್ನೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಇಚ್ಛೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಾಬಲ್ಯ ಸಾಧಿಸಲು, ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅನಗತ್ಯ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ತಮ್ಮ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಬಳಸುವುದು.
- iii. **ವಂಚನೆ** - ಓರ್ವರು ನಿಜವೆಂದು ನಂಬದ ಪ್ರಾತಿನಿಧ್ಯದಿಂದ ಉಂಟಾದ ಸುಳ್ಳು ನಂಬಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಲು ಅವರನ್ನು ಪ್ರೇರೇಪಿಸುವುದು. ಇದು ಸತ್ಯಗಳನ್ನು ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಮರೆಮಾಚುವುದರಿಂದ ಅಥವಾ ಅವುಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಾಗಿ ನಿರೂಪಿಸುವ ಮೂಲಕ ಉದ್ಯವಿಸಬಹುದು.

iv. ತಪ್ಪು - ಓರ್ವರ ಜ್ಞಾನ ಅಥವಾ ನಂಬಿಕೆ ಅಥವಾ ವಿಷಯ ಅಥವಾ ಘಟನೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿಯ ದೋಷ. ಇದು ಒಪ್ಪಂದದ ವಿಷಯವನ್ನುವಿನ್ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿಯ ದೋಷಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು.

### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 1

ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿಯ ಯಾವುದು ಮಾನ್ಯ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ಅಂಶವಾಗಿರಲಾಗದು?

- I. ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ ಮತ್ತು ಸ್ವೀಕೃತಿ
- II. ಒತ್ತಾಯ
- III. ಸಂಭಾವನೆಪರಿಗಣನೆ/
- IV. ಕಾನೂನುಬದ್ಧತೆ

### ಸಾರಾಂಶ

- i. ವಿಮೆಯು ವಿಮಾಗಾರರು ಕಂತು ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಬೆಲೆ ಅಥವಾ ಪರಿಗಣನೆಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅಪಾಯಗಳ ವಿರುದ್ಧ ಹಣಕಾಸಿನ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಒಪ್ಪುವ ಒಂದು ಕರಾರಿನ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.
- ii. ಒಪ್ಪಂದವು ಪಕ್ಷಗಳ ನಡುವಿನ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದ್ದು, ಕಾನೂನಿನಡಿಯಲ್ಲಿ ಜಾರಿಗೊಳಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.
- iii. ಮಾನ್ಯ ಒಪ್ಪಂದದ ಅಂಶಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾದ ಅಂಶಗಳು ಸೇರಿವೆ:
  - ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ ಮತ್ತು ಸ್ವೀಕೃತಿ
  - ಸಂಭಾವನೆ,
  - ಪರಸ್ಪರ ಒಪ್ಪಂದ
  - ಉಚಿತ ಒಪ್ಪಿಗೆ
  - ಪಕ್ಷಗಳ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಮತ್ತು
  - ಉದ್ದೇಶದ ಕಾನೂನುಬದ್ಧತೆ

### ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

1. ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ ಮತ್ತು ಸ್ವೀಕೃತಿ
2. ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಸಂಭಾವನೆ
3. ಪರಸ್ಪರ ಒಪ್ಪಂದ

## ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 2

ಏಜೆಂಟರ ಮೂಲಕ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಅದರ ಯಾವುದೇ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳಿಗೆ ಒಪ್ಪಿಗೆಯಾಗದಿದ್ದರೆ, ಅವನು/ಅವಳು ಅದನ್ನು ಫೀ-ಒಕ್ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಹಿಂತಿರುಗಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಷರತ್ತುಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟು ಮರುಪಾವತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು :

- I. ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ 15 ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಅವನು /ಅವಳು ಈ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಚಲಾಯಿಸಬಹುದು
- II. ಅವನು/ಳವಳು ಅದನ್ನು ಕುರಿತು ಲಿಖಿತವಾಗಿ ತಿಳಿಸಬೇ.
- III. ಕಂತು ಮರುಪಾವತಿಯನ್ನು ಕವರ್ ನಲ್ಲಿಯ ಅವಧಿಯ ಅನುಪಾತದಂತೆ ಅಪಾಯದ ಕಂತಿಗೆ, ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾಗಾರರು ಮಾಡಿದ ವೆಚ್ಚಗಳು ಮತ್ತು ಮುದ್ರಾಂಕ ಶುಲ್ಕಗಳಿಗೆ ಸರಿಹೊಂದಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ
- IV. ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲವೂ

## ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 3

ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದ್ದು ಅದನ್ನು ಬಯಸದಿದ್ದರೆ, ಅವನು/ಅವಳು \_\_\_\_\_ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ಹಿಂತಿರುಗಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಮರುಪಾವತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು.

- I. ಉಚಿತ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ
- II. ಫೀ ಒಕ್
- III. ರದ್ದತಿ
- IV. ಉಚಿತ ಪ್ರಯೋಗ

## ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳು

ಉತ್ತರ - 1 ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ  ಆಗಿದೆ

ಉತ್ತರ - 2 ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ  ಆಗಿದೆ

ಉತ್ತರ - 3 ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ  ಆಗಿದೆ

## ಅಧ್ಯಾಯ C-05

### ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಬೆಲೆನಿರ್ಧಾರ

#### ಅಧ್ಯಾಯ ಪರಿಚಯ

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನೀವು ವಿಮಾ ಲೇಖನ(ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್) ಮತ್ತು ಬೆಲೆನಿರ್ಧಾರ(ರೇಟಿಂಗ್)ದ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಕಲಿಯುವಿರಿ. ಅಪಾಯಗಳ ಬೆಲೆನಿರ್ಧಾರದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ವಿವಿಧ ವಿಧಾನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನೀವು ಕಲಿಯುವಿರಿ. ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್, ಉತ್ಪನ್ನ ಅನುಮೋದನೆ ಮತ್ತು ಬೆಲೆನಿರ್ಧಾರದ ಸಾಮಾನ್ಯ ಅಂಶಗಳನ್ನು ನೀವು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

#### ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

- . ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ನ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳು
- . ಐಆರ್ ಡಿಎಐಯೊಂದಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ದಾಖಲಿಸುವುದು
- . ಬೆಲೆನಿರ್ಧಾರದ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳು
- . ಬೆಲೆನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಂಶಗಳು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವನ್ನು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದ ನಂತರ, ನೀವು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ:

1. ವಿಮೆಯ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು
2. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನ ಅನುಮೋದನೆಗಳ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು
3. ಬೆಲೆನಿರ್ಧಾರದ ಅಂಶಗಳು ಮತ್ತು ಬೆಲೆನಿರ್ಧಾರದ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು

## A. ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ನ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳು

ಹಿಂದಿನ ಅಧ್ಯಾಯಗಳಲ್ಲಿ, ವಿಮೆಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯು ಸಂಚಯನದ ಮೂಲಕ ಅಪಾಯವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ ಎಂದು ನಾವು ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ವಿಮಾಗಾರರು ಹಲವಾರು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು/ವಾಣಿಜ್ಯ/ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು/ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಮಾಡಲಾದ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಒಂದು ಸಂಚಯ/ನಿಧಿಯನ್ನು ರಚಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ವರ್ಗೀಕರಿಸುವ, ಅವು ಯಾವ ವರ್ಗಕ್ಕೆ ಸೇರುತ್ತವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು, ಅಪಾಯವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಬೇಕೆ ಅಥವಾ ಬೇಡವೇ ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಹಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಅಪಾಯವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಎಷ್ಟು ಕಂತಿನ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ವಿಧಿಸಬೇಕೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ - ಎಲ್ಲವೂ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ನ ಭಾಗವಾಗಿದೆ.

ಯಾವ ದರವನ್ನು ವಿಧಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ದರಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಸಹ ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ.

## ವ್ಯಾಖ್ಯಾನ

ವಿಮೆಗಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಲಾದ ಅಪಾಯವು ಸ್ವೀಕಾರಾರ್ಹವೇ, ಮತ್ತು ಹಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಯಾವ ದರಗಳು, ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯೇ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಆಗಿದೆ.

ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಹಂತಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ:

- I. ಆವರ್ತನ ಮತ್ತು ನಷ್ಟದ ತೀವ್ರತೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ವಿಷತ್ತು ಮತ್ತು ಅಪಾಯದ ನಿರ್ಧಾರ ಮತ್ತು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ
- II. ಪಾಲಿಸಿಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಮತ್ತು ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳ ರಚನೆ
- III. ಕಂತಿನ ದರಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುವುದು

ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರವರು ಅಪಾಯವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಬೇಕೇ ಅಥವಾ ಬೇಡವೇ ಎಂಬುದರ ಕುರಿತು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾರೆ ಅಪಾಯವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವಲ್ಲಿಯ ದರಗಳು, ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಮುಂದಿನ ಹಂತವಾಗಿದೆ.

ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ನಾಕಷ್ಟು ತರಬೇತಿ, ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿಯ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಕೆಲಸ, ಮತ್ತು ಆಳವಾದ ಒಳನೋಟಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ನಿರಂತರ ಕಲಿಕೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಮೂಲಕ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅಗ್ನಿ ವಿಮೆ ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರಾಗಲು ಬೆಂಕಿಯ ಸಂಭವನೀಯ ಕಾರಣಗಳು, ವಿವಿಧ ಭೌತಿಕ ವಸ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿಯ ಮೇಲಿನ ಬೆಂಕಿಯ ಪ್ರಭಾವ, ಒಂದು ಉದ್ಯಮವು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ, ಭೌಗೋಳಿಕತೆ, ಹವಾಮಾನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಉತ್ತಮ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು.

ಅದೇ ರೀತಿ ಸಾಗರ ವಿಮೆಯ ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರು ಬಂದರು/ರಸ್ತೆ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು, ಸರಕು/ಸಾಮಾನುಗಳ ಸಾಗಣೆ ಅಥವಾ ಶೇಖರಣೆಯಲ್ಲಿ ಎದುರಿಸಲಾಗುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು, ಹಡಗುಗಳು ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಸಮುದ್ರ ಯೋಗ್ಯತೆ ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದಿರಬೇಕು.

ಆರೋಗ್ಯ ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರು ವಿಮೆದಾರರ ಅಪಾಯದ ವ್ಯಕ್ತಿಚಿತ್ರಣ, ವಯಸ್ಸು, ವೈದ್ಯಕೀಯ ಅಂಶಗಳು, ಆರೋಗ್ಯದ ಮಟ್ಟಗಳು ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದ ಇತಿಹಾಸವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅಪಾಯದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಅಂಶದ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಅಳೆಯಬೇಕು.

**ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಗಾಗಿ ಮಾಹಿತಿಯ ಮೂಲಗಳು**

ಮಾಹಿತಿ(ಡೇಟಾ) ಸಂಗ್ರಹವು ಯಾವುದೇ ಸಂಖ್ಯಾತ್ಮಕ (ಅಥವಾ ಸಂಖ್ಯಾಶಾಸ್ತ್ರೀಯ) ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯ ಮೊದಲ ಹಂತವಾಗಿದೆ. ಅಪಾಯದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವಾಗ, ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರು ನಿಖರವಾದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಕ್ಕೆ ಸಹಾಯವಾಗುವಂತೆ ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಬೇಕು.

**ಮಾಹಿತಿಯ ಮೂಲಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ :**

I. ಪ್ರಸ್ತಾಪದ ನಮೂನೆ ಅಥವಾ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಪರಿಚಯ ಪ್ರಸ್ತುತಿ

II. ಅಪಾಯದ ಸರ್ವೇಕ್ಷಣೆಗಳು

III. ಐತಿಹಾಸಿಕ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಅನುಭವದ ಮಾಹಿತಿ(ಡೇಟಾ): ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮತ್ತು ಮೋಟಾರು ಲೈನ್ ಗಳಂತಹ ಕೆಲವು ವರ್ಗದ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ, ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿಯ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಅನುಭವದ ಸೂಚನೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಮತ್ತು ಸೂಕ್ತವಾದ ಕಂತನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ರು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಐತಿಹಾಸಿಕ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಅನುಭವದ ಮಾಹಿತಿ(ಡೇಟಾ)ಯನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಾರೆ.

**ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್, ಇಕ್ವಿಟಿ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ಸಮರ್ಥನೀಯತೆ**

ಎಲ್ಲ ಅಪಾಯಗಳು ಸಮಾನವಾಗಿಲ್ಲ ಎಂಬ ಸರಳ ಅಂಶದಿಂದಾಗಿ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಮುಜಾಗ್ರತೆಯ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಅಪಾಯದ ವರ್ಗೀಕರಣದ ಅಗತ್ಯವು ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಮತ್ತು ತೀವ್ರತೆಗನುಗುಣವಾಗಿ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಅಪಾಯವನ್ನು ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ನಿರ್ಣಯಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಬೆಲೆಯನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಎಲ್ಲ ಅಪಾಯಗಳು ಸಮಾನವಾಗಿಲ್ಲದ ಕಾರಣ, ವಿಮೆ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಸಮಾನ ಕಂತನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಕೇಳುವುದು ಸೂಕ್ತವಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ಅಪಾಯಗಳ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು ಮತ್ತು ಮಟ್ಟವನ್ನವಲಂಬಿಸಿ, ಸೂಕ್ತವಾದ ಕಂತು ದರವನ್ನು ವಿಧಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ವರ್ಗೀಕರಿಸುವುದು ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ನ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದೆ. ಅಪಾಯದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನವನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ವಿಧಿಸಲಾದ ಕಂತು ಅಪಾಯವನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಲು ತುಂಬಾ ಕಡಿಮೆಯಿಲ್ಲ ಅಥವಾ ಅದನ್ನು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವಲ್ಲದಂತೆ ಮಾಡಲು ತುಂಬಾ ಹೆಚ್ಚಿಲ್ಲವೆಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್ ಗೆ ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ.

ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ನ ಮುಖ್ಯ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ

I. ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಅಪಾಯವನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು

II. ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರು ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸಿದ ಅಪಾಯದ ಮಟ್ಟವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ, ಸ್ವೀಕಾರಾರ್ಹತೆಯ ಮಟ್ಟ, ಕಂತಿನ ಸಮರ್ಪಕತೆ ಮತ್ತು ಇತರ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ನ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

## B. ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ಜೊತೆಗೆ ಉತ್ಪನ್ನದ ದಾಖಲಾತಿ

ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ನೀಡುವ ಮೊದಲು ಅನುಮೋದನೆಗಾಗಿ ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ಪ್ರತಿ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕೆ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗುರುತಿನ ಸಂಖ್ಯೆ (ಯುಐಎನ್)ಯನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಪರಿಚಯಿಸಿದ ನಂತರ, ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಹಿಂತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಹ ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳಿವೆ.

1. ವಿಮಾಗಾರರ ಮಂಡಳಿಯು ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿನ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಸಿದ್ಧರಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಒಪ್ಪುತ್ತಾರೆಂಬ ಬಗ್ಗೆ ನಿಯಂತ್ರಕರು ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ಬದ್ಧತೆಯನ್ನು ಕೇಳುತ್ತಾರೆ. ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿಯ ಶಬ್ದರಚನೆಯು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನ್ಯಾಯಯುತವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ವೈಜ್ಞಾನಿಕ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ಸಹ ವಿಮಾಗಾರರನ್ನು ಕೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ.
2. ವಿಮಾಗಾರರು ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಹಿಂತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯ ಸಾಧ್ಯತೆ ಮತ್ತು ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಹಿಂತೆಗೆದುಕೊಂಡಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಆಯ್ಕೆಗಳಿಗಾಗಿ ಯೋಜಿಸಬೇಕು.
3. ಹಿಂಪಡೆದ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೀಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

## C. ಬೆಲೆನಿರ್ಧಾರದ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳು

ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ಅಪಾಯದ ವರ್ಗಾವಣೆಯನ್ನು ಮಾಡುವುದೇ ವಿಮೆಯ ಮೂಲ ಅಂಶವಾಗಿದೆ. ವಿಮಾದಾರರು ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡಲಾದ ಅಪಾಯದಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಆರ್ಥಿಕ ನಷ್ಟದ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸುವ ಮೂಲಕ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಲಾಭಾಂಶ ಸೇರಿದಂತೆ ಭವಿಷ್ಯದ ವಿಮಾ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಲು ಬೆಲೆಯನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವಿಮಾಗಾರರು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇದನ್ನು ದರ/ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧಾರವೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ದರವು ವಿಮೆಯ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಘಟಕದ ಬೆಲೆಯಾಗಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಭೂಕಂಪದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಗಾಗಿ ಪ್ರತಿ ಮಿಲಿ (1 ಸಾವಿರಕ್ಕೆ) ವಿಮಾ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ರೂ.1.00 ಎಂದು ದರವನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಬಹುದು. ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿಯ ಸಂಭವನೀಯ ನಷ್ಟಗಳ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಬಹುದಾದ ವರ್ತಮಾನದ ಪರಿಸರದಲ್ಲಿಯ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಹಿಂದಿನ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳನ್ನು ನೋಡಿದ ನಂತರ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ದರ/ಬೆಲೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿಸಲಾಗಿದೆ.

ದರಗಳೆಂದರೆ ಕಂತುಗಳಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ.

ಕಂತು = (ವಿಮಾ ಮೊತ್ತ) x (ದರ)

### ಉದಾಹರಣೆ

ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗಿ, ಅಪಾಯದ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಅಂಶದ ಮೇಲೆ ಸಂಖ್ಯಾತ್ಮಕ ಅಥವಾ ಶೇಕಡಾವಾರು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಗಳನ್ನು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಯಸ್ಸು, ಜನಾಂಗ, ಉದ್ಯೋಗ, ಅಭ್ಯಾಸಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪೂರ್ವನಿರ್ಧಾರಿತ ಮಾನದಂಡಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಪರಿಶೀಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸಂಖ್ಯಾತ್ಮಕವಾಗಿ ದಾಖಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರೂ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಕಂತು ಮೊತ್ತವು ಎರಡು ಅಂಶಗಳಿಂದ ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುವ ದರವನ್ನವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ;

- ✓ ನಷ್ಟದ ಘಟನೆಯಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ನಷ್ಟ (ವಿಮೆ ಮಾಡಿದ ಅಪಾಯದಿಂದ ಉಂಟಾಗಿರುವ)ದ ಸಂಭವನೀಯತೆ ಮತ್ತು
- ✓ ನಷ್ಟದ ಘಟನೆಯಿಂದ ಉಂಟಾಗಬಹುದಾದ ನಷ್ಟದ ಅಂದಾಜು ಮೊತ್ತ

### ಉದಾಹರಣೆ

ಬೆಂಕಿಯಿಂದ ನಾಶವಾದ ಮನೆಯ ಸರಾಸರಿ ಮೊತ್ತ 1,00,000 ರೂ. ಎಂದು ಊಹಿಸಿ

ಬೆಂಕಿಯಿಂದ ಮನೆಯ ನಷ್ಟದ ಸಂಭವನೀಯತೆ 100 ರಲ್ಲಿ 1 [ಅಥವಾ 0.01]. ಅಂದರೆ, 100 ವಿಮೆ ಮಾಡಿದ ಮನೆಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ಮನೆ ಬೆಂಕಿಯಿಂದ ನಾಶವಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದು ಹಿಂದಿನ ಅನುಭವ.

ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಸರಾಸರಿ ನಷ್ಟವು ರೂ.1,00,000  $\square$  0.01 = ರೂ. 1000.

ಆದ್ದರಿಂದ, ರೂ.1,00,000 ಮೌಲ್ಯದ ಮನೆಯನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡಲು ವಿಮಾಗಾರರು ಕನಿಷ್ಠ ರೂ.1000 ಶುಲ್ಕವನ್ನು ವಿಧಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ಉಂಟಾದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಲು ನಿಧಿಯು ಸಾಕಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ವಿಮಾಗಾರರು ಹೇಗೆ ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು?

ಮೊದಲೇ ನೋಡಿದಂತೆ, ವಿಮೆಯ ಸಂಪೂರ್ಣ ಕಾರ್ಯವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ನಷ್ಟಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಸಂಭವನೀಯತೆ (ಆವರ್ತನ) ಮತ್ತು ನಷ್ಟದ ಪ್ರಮಾಣ (ತೀವ್ರತೆ)ವನ್ನು ಊಹಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಅನೇಕ ಅಪಾಯಗಳ ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸುವಿಕೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. 'ಮೊಟ್ಟ ಸಂಖ್ಯೆಗಳ ನಿಯಮ' ವೆಂದು ಉಲ್ಲೇಖಿಸಲಾದ ಈ ತತ್ವವು ನಮೂನೆ/ಮಾದರಿ(ಸ್ಯಾಂಪಲ್) ಗಾತ್ರವು ಬೆಳೆದಂತೆ, ಫಲಿತಾಂಶಗಳು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಮೌಲ್ಯಕ್ಕೆ ಹತ್ತಿರವಾಗುತ್ತವೆ ಎಂದು

ಹೇಳುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳನ್ನು/ಮುನ್ನೋಟನೆಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸಲು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಜನರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಒಂದು ಉದಾಹರಣೆಯೆಂದರೆ, ಒಂದು ನಾಣ್ಯವನ್ನು ಮೇಲಕ್ಕೆಸೆದರೆ, 'ಹೆಡ್ಸ್' ಅಥವಾ 'ಟೇಲ್ಸ್' ಪಡೆಯುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳು 50:50 ರಷ್ಟಾಗಿದೆ. ಆದರೆ, ನಾಣ್ಯವನ್ನು ಒಮ್ಮೆ ಮಾತ್ರ ಎಸೆದರೆ, ಫಲಿತಾಂಶವು 100% 'ಹೆಡ್ಸ್' ಮತ್ತು 0% 'ಟೇಲ್ಸ್' ಅಥವಾ 0% 'ಹೆಡ್ಸ್' ಮತ್ತು 100% 'ಟೇಲ್ಸ್' ಆಗಿರಬಹುದು. ಆದರೆ, ನಾಣ್ಯವನ್ನು ಹಲವು ಬಾರಿ ಎಸೆದರೆ, 'ಹೆಡ್ಸ್' ಮತ್ತು 'ಟೇಲ್ಸ್' ಬರುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯ ಸರಾಸರಿ ಎಣಿಕೆ 100% ಮತ್ತು 0% ಆಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು 50:50 ರ ಸಾಧ್ಯತೆಗೆ ಹತ್ತಿರವಾಗುತ್ತದೆ.

**ಉದಾಹರಣೆ**

ಆಸ್ತಿ ವಿಮೆಯ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ, ಮರದ ರಚನೆಯು ಬೆಂಕಿಯನ್ನು ಹಿಡಿಯುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳು ಕಲ್ಲಿನ ರಚನೆಗಳು ಬೆಂಕಿ ಹಿಡಿಯುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು; ಆದ್ದರಿಂದ, ಮರದ ರಚನೆಯನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಂತಿನ ಅಗತ್ಯವಿದೆ.

ಜೀವ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಗೂ ಇದೇ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯು ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ. ಅಧಿಕ ರಕ್ತದೊತ್ತಡ ಅಥವಾ ಮಧುಮೇಹದಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಹೃದಯಾಘಾತದಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿರುವ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾನೆ.

**ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ**

ವಿಮೆಯ ಬೆಲೆ ತಯಾರಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಎರಡು ಅಂಶಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ.

- I. ಸಂಭವನೀಯತೆ ಮತ್ತು ಅಪಾಯದ ತೀವ್ರತೆ
- II. ಅಪಾಯದ ಮೂಲ ಮತ್ತು ಸ್ವರೂಪ
- III. ಅಪಾಯದ ಮೂಲ ಮತ್ತು ಸಮಯ
- IV. ಅಪಾಯದ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಪ್ರಭಾವ

**1. ಕಂತಿನ ದರವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು**

ಹಿಂದಿನ ನಷ್ಟದ ಅನುಭವದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಕಂತಿನ ಶುದ್ಧ ದರವನ್ನು ತಲುಪಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ದರಗಳನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಹಿಂದಿನ ನಷ್ಟಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅಂಕಿಅಂಶಗಳ ಮಾಹಿತಿಯು ಅತ್ಯಂತ ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ. ದರಗಳನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸಲು, ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ 'ಗಣಿತದ ಮೌಲ್ಯ'ವನ್ನು ನೀಡುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ.

**ಉದಾಹರಣೆ**

ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಮೋಟಾರು ಸೈಕಲ್ ಗಳ ನಷ್ಟದ 10 ವರ್ಷಗಳ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿಯ ಅನುಭವವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದರೆ, ವಾಹನಗಳ ಹಾನಿಯಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ನಷ್ಟದ ಒಟ್ಟು ಮೊತ್ತವನ್ನು ನಾವು ಪಡೆಯುತ್ತೇವೆ. ಈ ನಷ್ಟದ ಮೊತ್ತವನ್ನು

ಮೋಟಾರು ಸೈಕಲ್ ಗಳ ಒಟ್ಟು ಮೌಲ್ಯದ ಶೇಕಡಾವಾರು ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸುವ ಮೂಲಕ ನಾವು ಅಪಾಯದ ಗಣಿತದ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸಬಹುದು. ಇದನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಸೂತ್ರದಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಬಹುದು:

$\text{ಎಮ್} = \frac{\text{ಎಲ್} \times 100}{\text{ವಿ}}$ $\text{M} = \frac{\text{L} \times 100}{\text{V}}$	<p>ಇಲ್ಲಿ □ ನಷ್ಟಗಳ ಒಟ್ಟು ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮತ್ತು □ ಎಲ್ಲ ಮೋಟಾರು ಸೈಕಲ್ ಗಳ ಒಟ್ಟು ಮೌಲ್ಯಗಳು ಮತ್ತು □ ಸರಾಸರಿ ನಷ್ಟದ ಶೇಕಡಾವಾರುಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.</p>
--	--

ಈಗ ನಾವು ಹೀಗೆ ಉಹಿಸೋಣ :

- ✓ ಮೋಟಾರು ಸೈಕಲ್ ನ ಮೌಲ್ಯ: ರೂ. 50,000/ -
- ✓ ನಷ್ಟದ ಅನುಭವ: 10 ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ 1000 ಮೋಟಾರ್ ಸೈಕಲ್‌ಗಳಲ್ಲಿಂದ, 50 ಮೋಟಾರು ಸೈಕಲ್ ಗಳು ಕಳ್ಳತನವಾಗುತ್ತವೆ
- ✓ ಕಳ್ಳತನದಿಂದ ಪ್ರತಿ ವರ್ಷ ಸರಾಸರಿ 5 ಮೋಟಾರು ಸೈಕಲ್ ಗಳು ಒಟ್ಟು ನಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ

ಸೂತ್ರವನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸುವುದರಿಂದ, ಫಲಿತಾಂಶವು ಹೀಗಿರುತ್ತದೆ:

ವರ್ಷಕ್ಕೆ ನಷ್ಟಗಳು (ರೂ. 50,000 □ 5) = ರೂ. 2,50,000

1000 ಮೋಟಾರು ವಾಹನಗಳ ಒಟ್ಟು ಮೌಲ್ಯಗಳು (ರೂ. 50,000 □ 1000) = ರೂ. 5,00,00,000

ಇದರರ್ಥ ಪ್ರತಿ ವಾಹನಕ್ಕೆ ಸರಾಸರಿ ನಷ್ಟದ ಶೇಕಡಾವಾರು (ಎಲ್/ವಿ) □ 100 = [2,50,000/ 5,00,00,000] □ 100 = 0.5%

ಆದ್ದರಿಂದ ಮೋಟಾರು ಸೈಕಲ್ ಮಾಲೀಕರು ಪಾವತಿಸುವ ಕಂತು ದರವು ರೂ. 50,000/ - ದ ಅರ್ಧ ಶೇಕಡಾ ಅಂದರೆ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ರೂ. 250/- ಇದನ್ನು 'ಶುದ್ಧ' ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ, ಇದನ್ನು 'ಬರ್ನಿಂಗ್ ಕಾಸ್ಟ್' ಎಂದೂ ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಪ್ರತಿ ಮೋಟಾರ್ ಸೈಕಲ್‌ಗೆ ರೂ. 250 ಈ ದರದಲ್ಲಿ, ರೂ. 2.5 ಲಕ್ಷಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ, ಇದನ್ನು 5 ವಾಹನಗಳ ಒಟ್ಟು ನಷ್ಟದ ಮೇಲೆ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಮೇಲೆ ಪಡೆಯಲಾದ ಶುದ್ಧ ಕಂತನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದರೆ, ಅದು ನಷ್ಟವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಮಾತ್ರ ಸಾಕಾಗುವ ನಿಧಿಯನ್ನು ರೂಪಿಸುತ್ತದೆ.

ಮೇಲಿನ ಉದಾಹರಣೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಹೆಚ್ಚುವರಿ/ಉಳಿತಾಯವಿಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ನೋಡಬಹುದು. ಆದರೆ ವಿಮಾ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳು ಆಡಳಿತದ ವೆಚ್ಚಗಳು (ನಿರ್ವಹಣೆಯ ವೆಚ್ಚಗಳು) ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯ ವೆಚ್ಚ (ಏಜೆನ್ಸಿ ಕಮಿಷನ್) ಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಭಾರೀ ನಷ್ಟಗಳಿಗೆ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು ಸಹ ಅಗತ್ಯವಾಗಿದೆ.

ಕೊನೆಯದಾಗಿ, ವಿಮೆಯು ಇತರ ಯಾವುದೇ ವ್ಯವಹಾರದಂತೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸುವುದರಿಂದ, ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಿದ ಬಂಡವಾಳದ ಮೇಲೆ ಲಾಭದ ಹಣವನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಆದ್ದರಿಂದ, ವೆಚ್ಚಗಳು, ಮೀಸಲು ಮತ್ತು ಲಾಭಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಶೇಕಡಾವಾರುಗಳನ್ನು ಸೇರಿಸುವ ಮೂಲಕ 'ಶುದ್ಧ ಪ್ರೀಮಿಯಂ' ಅನ್ನು ಯೋಗ್ಯ ರೀತಿಯಿಂದ ಲೋಡ್ ಮಾಡ(ಹೆಚ್ಚಿಸ)ಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಕಂತಿನ ಅಂತಿಮ ದರವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ :

- ✓ ನಷ್ಟದ ಪಾವತಿಗಳು
- ✓ ನಷ್ಟದ ವೆಚ್ಚಗಳು (ಉದಾ. ಸರ್ವೇಕ್ಷಣದಾರರ ಶುಲ್ಕಗಳು)
- ✓ ಏಜೆನ್ಸಿ ಕಮಿಷನ್
- ✓ ನಿರ್ವಹಣಾ ವೆಚ್ಚಗಳು
- ✓ ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಭಾರಿ ಮೊತ್ತದ ನಷ್ಟಗಳಿಗಾಗಿ ಮೀಸಲು ಉದಾ. 5 ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಒಟ್ಟು ಹಾನಿಗಳ ವಿರುದ್ಧ 7 ಒಟ್ಟು ಹಾನಿಗಳು
- ✓ ಲಾಭಾಂಶ ಹಣ

ಎಲ್ಲ ಸಂಬಂಧಿತ ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧಾರದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ, ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಮತ್ತು ಗುಣಮಟ್ಟದ ಅಪಾಯಗಳ ನಡುವೆ ದರಗಳು ಸಾಕಾಗುವಷ್ಟು, ಅತಿಯಾಗಿರುವ ಅಥವಾ ಸರಿಯಾಗಿಲ್ಲದ ತಾರತಮ್ಯವನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

**ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 2**

ಶುದ್ಧ ಕಂತು ಎಂದರೇನು?

- . ನಷ್ಟವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಪಾವತಿಸಲು ಸಾಕಾಗುವಷ್ಟು ದೊಡ್ಡದಾಗಿರುವ ಕಂತು
- . ಸಮಾಜದ ಕನಿಷ್ಠ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಅನ್ವಯವಾಗುವ ಕಂತು
- . ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಸೇರಿಸಿದ ನಂತರದ ಕಂತು
- . ನಷ್ಟದ ಅನುಭವದ ಇತ್ತೀಚಿನ ಅವಧಿಯಿಂದ ಪಡೆಯಲಾದ ಕಂತು

**2. ಕಡಿತ**

'ಕಡಿತ' ಅಥವಾ 'ಹೆಚ್ಚುವರಿ' ಎಂಬುದು ವಿಮಾಗಾರ ಮತ್ತು ವಿಮಾದಾರರ ನಡುವಿನ ವೆಚ್ಚ-ಹಂಚಿಕೆಯ ನಿಬಂಧನೆಯಾಗಿದೆ. ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮಿತಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು ಮಾತ್ರ ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ಪಾವತಿಸಲ್ಪಡುತ್ತವೆ ಎಂದು

ಕಡಿತಗೊಳಿಸುವಿಕೆಗಳು ಖಾತ್ರಿಪಡಿಸುತ್ತವೆ. ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ನಿಗದಿತ ಮಟ್ಟಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಮಟ್ಟದ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳಿಗೆ ವಿಮಾಗಾರರು ಜವಾಬ್ದಾರರಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಮಟ್ಟ ಅಥವಾ ಮಿತಿಯನ್ನು ನಿಗದಿತ ಮೊತ್ತ, ಅಥವಾ ಶೇಕಡಾವಾರು ಅಥವಾ ನಿಗದಿತ ಅವಧಿಯಂದು ಹೊಂದಿಸಲಾಗುವುದು (ಅದನ್ನು ಸಮಯ-ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.) ಆರೋಗ್ಯ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ದಾಖಲಾತಿಯು ನಿಗದಿತ ಸಂಖ್ಯೆಯ ದಿನಗಳು/ಗಂಟೆಗಳನ್ನು ಮೀರಿದ್ದರೆ ಮಾತ್ರ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸುವ ಷರತ್ತು ಇರಬಹುದು. ಕಡಿತಗಳನ್ನು ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಬಳಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಆಸ್ತಿ, ಮೋಟಾರು ಮತ್ತು ಗೃಹ ವಿಮೆಗಳಂತಹ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ, ಕಡಿತಗಳು ಪೂರ್ವನಿರ್ಧಾರಿತ ಮೊತ್ತವಾಗಿದ್ದು, ನಷ್ಟ ಪರಿಹಾರದ ಕ್ಲೇಮ್ ದೊಂದಿಗೆ ವಿಮಾದಾರರು ಭರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಕಡಿತಗಳು ಕೆಲವು ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿರಬಹುದು ಅಥವಾ ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಿತವಾಗಿರಬಹುದು. ವಿಮಾದಾರರು ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಣೆಯಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಡಿತಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿದಾಗ ವಿಮಾಗಾರರು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕಡಿಮೆ ಮೊತ್ತದ ಕಂತುಗಳನ್ನು ವಿಧಿಸುತ್ತಾರೆ. ಏಜೆಂಟರು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕಡಿತಗೊಳಿಸುವಿಕೆಗಳು ಹೇಗೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಕಡಿತಗೊಳಿಸುವಿಕೆಯು 'ಪ್ರತಿ ವರ್ಷಕ್ಕೆ' ಅಥವಾ 'ಪ್ರತಿ ಘಟನೆ'ಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆಯೇ ಎಂದು ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.

ಕಡಿತಗಳನ್ನು ಹೊಂದಲು ವಿವಿಧ ಕಾರಣಗಳಿವೆ. ಕಾರ್ಖಾನೆಗಳನ್ನು ಕವರ್ ಮಾಡುವ ಸಂಸ್ಥೆ(ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್)ಯ ಗ್ರಾಹಕರು, ಬಹು ಸರಕು ರವಾನೆಗಳು, ಉದ್ಯೋಗಿಗಳ ದೊಡ್ಡ ಗುಂಪುಗಳು, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಹೊಣೆ ಮಾನ್ಯತೆ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಮತ್ತು ಬೃಹತ್ ಮೊತ್ತದ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವವರು, ಸಣ್ಣ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ತಾವಾಗಿಯೇ ಹೊರಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ಸಾಬೀತುಪಡಿಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಲಕ್ಷಾಂತರ ರೂಪಾಯಿಗಳ ಕಂತನ್ನು ಪಾವತಿಸುವ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಕಾರ್ಖಾನೆಯ ಮಾಲೀಕರು, ಸುಮಾರು ರೂ.2,000 ಮೊತ್ತದ ಯಂತ್ರದ ಸಣ್ಣ ದುರಸ್ತಿ ವೆಚ್ಚದ ಬಗ್ಗೆ ತಲೆಕೆಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ.

ಕೆಲವು ವಿಧದ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರರು ಅವನು/ಅವಳು ಸರಿಯಾದ ಕಾಳಜಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ನಷ್ಟದ ಸ್ವಲ್ಪ ಭಾಗವನ್ನು ಭರಿಸಬೇಕಾಗಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ವಿಮೆ ಇದೆ ಎಂಬ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾದಾರರು ದುಬಾರಿ ಆಸ್ಪತ್ರೆಯ ಕೊಠಡಿಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಖರ್ಚು ಮಾಡಬಾರದೆಂದು ವಿಮಾಗಾರರು ಕಡಿತವನ್ನು ಒತ್ತಾಯಿಸಬಹುದು. ಕೆಲವು ವಿಮಾಗಾರರು ಸಣ್ಣ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೊಳಿಸಲು ಸಮಯವನ್ನು ಕಳೆಯಬಯಸುವುದಿಲ್ಲ. ಅಲ್ಲದೆ, ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ, ವಿಮಾದಾರರು ಒಂದು ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಸಣ್ಣ ನಷ್ಟಗಳ ಗುಂಪಿನಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಒತ್ತಡಕ್ಕೆ ಒಡ್ಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಬಯಸುವುದಿಲ್ಲ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಂದು ಸಣ್ಣ ಪ್ರವಾಹವು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕ್ಷೇತ್ರ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಪ್ರದೇಶದ ಎಲ್ಲ ಗೋದಾಮುಗಳಿಂದ ಅನೇಕ ಕಡಿಮೆ ಮೌಲ್ಯದ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಬಹುದು.

**ಫ್ರ್ಯಾಂಚೈಜ್:** ಫ್ರ್ಯಾಂಚೈಜ್ ಇದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕಡಿತದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿಯಂತೆ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತದ ಶೇಕಡಾವಾರು ಅದಕ್ಕಿಂತ ಕೆಳಗೆ ಯಾವುದೇ ಕ್ಲೇಮ್ ಸ್ವೀಕಾರಾರ್ಹವಾಗದಂತಹ, ಕನಿಷ್ಠ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ,

ಕ್ಲೇಮ್ ಮೊತ್ತವು ಫ್ರಾಂಚೈಜ್ ಮಿತಿಯನ್ನು ಮೀರಿದಾಗ, ಸಂಪೂರ್ಣ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ವಿಮಾಗಾರರು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಹಣಕಾಸಿನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯ ಕನಿಷ್ಠ ಮಿತಿಯನ್ನು ಫ್ರಾಂಚೈಜ್ ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ. ಫ್ರಾಂಚೈಜ್ ಮಿತಿಗಿಂತ ಕೆಳಗಿನ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಕಡಿತದಲ್ಲಿಯಂತೆ ಅದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಅದೇ ಕಾರಣಗಳಿಗಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ ಆದರೆ ಫ್ರಾಂಚೈಜ್ ಮಿತಿಯನ್ನು ಮೀರಿದ ಕ್ಲೇಮ್ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ನಷ್ಟದ ಪೂರ್ಣ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

#### D. ಬೆಲೆನಿರ್ಧಾರದ ಅಂಶಗಳು

ದರಗಳನ್ನು ಸೇರಿಸಲು ಮತ್ತು ಬೆಲೆನಿರ್ಧಾರದ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಮಾಡಲು ಬಳಸಲಾಗುವ ಸಂಬಂಧಿತ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಬೆಲೆನಿರ್ಧಾರದ ಅಂಶಗಳೆಂದು ಉಲ್ಲೇಖಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾಗಾರರು ಅಪಾಯವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಮತ್ತು ತಾವು ವಿಧಿಸಬೇಕಾದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ' ಬೆಲೆನಿರ್ಧಾರದ ಅಂಶಗಳನ್ನು' ಬಳಸುತ್ತಾರೆ.

- ✓ ಒಂದು ಮೂಲ ದರವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ವಿಮಾಗಾರರು ತಮ್ಮ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಗಳನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಾರೆ.
- ✓ ಅಪಾಯದ ಆಸ್ತಿಯ ಮೇಲಿನ ಉತ್ತಮ ಅಗ್ನಿಶಾಮಕ ರಕ್ಷಣೆಯಂತಹ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳಿಗೆ ರಿಯಾಯಿತಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಮತ್ತು ಅವರಣದಲ್ಲಿ ದಹಿಸುವ ವಸ್ತುಗಳ ಉಪಸ್ಥಿತಿಯಂತಹ ಪ್ರತಿಕೂಲ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸಲಾದ ಲೋಡಿಂಗ್ ಗಳಿಂದ ವಿಮಾದಾರರು ಈ ದರವನ್ನು ಸರಿಹೊಂದಿಸುತ್ತಾರೆ.
- ✓ ಜೀವ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಆರೋಗ್ಯ, ಅಭ್ಯಾಸಗಳು, ಅನುವಂಶಿಕತೆ ಅಥವಾ ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಲೋಡಿಂಗ್ ಅನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸುವುದು ಸಾಮಾನ್ಯ ಅಭ್ಯಾಸವಾಗಿದೆ.

#### ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

- ಕಡಿತಗಳು
- ಫ್ರಾಂಚೈಜ್

#### Answers to Test Yourself

#### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಯ ಉತ್ತರಗಳು

ಉತ್ತರ 1 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ □ ಆಗಿದೆ

ಉತ್ತರ 2 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ □ ಆಗಿದೆ

## ಅಧ್ಯಾಯ C-06

### ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ

#### ಅಧ್ಯಾಯ ಪರಿಚಯ

ನಷ್ಟಗಳ ಅನುಭವವಾದಾಗ ಮಾತ್ರ ವಿಮಾದಾರರು ವಿಮೆಯ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಅನುಭವಿಸುತ್ತಾರೆ. ಸಂಪೂರ್ಣ ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮವು ವಿಮಾದಾರರು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ನಷ್ಟಗಳಿಗೆ ಸಂವೇದನಾಶೀಲವಾಗಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಸೌಹಾರ್ದಯುತವಾಗಿ ಮತ್ತು ಉಂಟಾಗಿರುವ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ವೇಗವಾಗಿ ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತದೆ.

#### ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

- A. ನಷ್ಟದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮತ್ತು ಕ್ಲೇಮ್ ಇತ್ಯರ್ಥ
- B. ಕ್ಲೇಮ್ ನ ಪ್ರಕಾರಗಳು
- C. ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆ
- D. ವಿವಾದ ನಿವಾರಣೆಯ ಇತರ ಕಾರ್ಯವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸಿದ ನಂತರ, ನೀವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ:

1. ಕ್ಲೇಮ್ ಇತ್ಯರ್ಥ
2. ಕ್ಲೇಮ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ಮಹತ್ವ

## A. ನಷ್ಟದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮತ್ತು ಕ್ಲೇಮ್ ಇತ್ಯರ್ಥ

ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ (ನಷ್ಟ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ) ಎನ್ನುವುದು ವಿಮಾದಾರರು ಅನುಭವಿಸಿದ ನಷ್ಟವನ್ನು ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ಸೇರಲ್ಪಟ್ಟಿದೆಯೇ ಮತ್ತು ನಷ್ಟವು ಯಾವುದೇ ಹೊರತುಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ ಬರುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ಖಾತರಿಯ ಉಲ್ಲಂಘನೆಯಿಲ್ಲ ಎಂದು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದೆ.

ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥವು ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತತೆಯ ಪರಿಗಣನೆಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿರಬೇಕು. ಕ್ಲೇಮ್ ನ ತ್ವರಿತ ಇತ್ಯರ್ಥವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿಯ ದಕ್ಷತೆಯ ಮಾನದಂಡವಾಗಿದೆ. ಪ್ರತಿ ಕಂಪನಿಯು ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಮಯದ ಬಗ್ಗೆ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು ಅನುಸರಿಸುವ ಆಂತರಿಕ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ..

ಇದನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ "ಟರ್ನಅರೌಂಡ್ ಟೈಮ್" (ಟಿಎಟಿ) ಎಂಬ ಪದದಿಂದ ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕೆಲವು ವಿಮಾಗಾರರು ಆನ್ ಲೈನ್ ನಲ್ಲಿ ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಕ್ಲೇಮ್ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುವ ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು ಸಹ ಸ್ಥಾಪಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಕೆಲವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ತ್ವರಿತ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಾಗಿ ಕ್ಲೇಮ್ ಹಬ್ ಅನ್ನು ಸಹ ಸ್ಥಾಪಿಸಿವೆ.

### ವಿಮೆಯ ಕ್ಲೇಮ್ ನಲ್ಲಿಯ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳು

ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಟಿಎಟಿ ಗೆ ಬದ್ಧರಾಗಿದ್ದರೂ, ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಇತ್ಯರ್ಥಪಡಿಸಲು ನೋಡಬೇಕಾದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಎಜಿಂಟರಿಗೆ ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ. ಜೀವೇತರ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳಿಗಾಗಿ ಆರು ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ.

- I. ನಷ್ಟವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುವ ಘಟನೆಯು ಪಾಲಿಸಿಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಲ್ಲಿದೆಯೇ
- II. ವಿಮಾದಾರರು ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿದ್ದಾನೆಯೇ
- III. ಖಾತರಿಗಳ ಅನುಸರಣೆ. ಸಮೀಕ್ಷೆಯ ವರದಿಯು ಖಾತರಿಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಲಾಗಿದೆಯೇ ಅಥವಾ ಇಲ್ಲವೇ ಎಂಬುದನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.
- IV. ಪಾಲಿಸಿಯ ವ್ಯಾಪಕತೆ/ಜಾರಿಯಲ್ಲಿರುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ, ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರಿಂದ ಅತ್ಯಂತ ಉತ್ತಮ ನಂಬಿಕೆಯ ಅನುಸರಣೆ.
- V. ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸಿದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ವಿಮಾದಾರರು ತಾವು ವಿಮೆಯನ್ನೇ ಮಾಡಿಲ್ಲವೋ ಎಂಬುವಂತೆ ವರ್ತಿಸುವುದನ್ನು ಅಪೇಕ್ಷಿಸಲಾಗಿದೆ. ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಅವರು ನಷ್ಟವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಕರ್ತವ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ.
- VI. ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಮೊತ್ತದ ನಿರ್ಣಯ. ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ನಷ್ಟದ ಮೊತ್ತವು ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಮೊತ್ತವು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಸಹ ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ:
  - ✓ ಬಾಧಿತ ಆಸ್ತಿಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರನ ವಿಮಾಸಕ್ತಿಯ ಪ್ರಮಾಣ
  - ✓ ಅವಶೇಷ/ಉಳಿಕೆಯ ಮೌಲ್ಯ
  - ✓ ಕಡಿಮೆ ವಿಮೆಯ ಅನ್ವಯಿಸುವಿಕೆ

✓ ಕೊಡುಗೆಯ ಅನ್ವಯಿಸುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಸಬೋಗೇಶನ್ ಷರತ್ತುಗಳು

ಜೀವವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ವಿಮಾಗಾರರು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುತ್ತಾರೆ

- 1) ಪಾಲಿಸಿ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಉಲ್ಲಂಘಿಸಲಾಗಿಲ್ಲ
- 2) ಅತ್ಯುತ್ತಮ ನಂಬಿಕೆಯ ತತ್ವವನ್ನು ಅನುಸರಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು
- 3) ಯಾವುದೇ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಯನ್ನು ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಮತ್ತು ವಂಚನೆಯಿಂದ ಮರೆಮಾಡಲಾಗಿಲ್ಲ

## B. ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ವರ್ಗಗಳು

ವಿಮೆಯ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವರ್ಗಗಳಿಗೆ ಸೇರುತ್ತವೆ:

### i. ಪ್ರಮಾಣಿತ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು

ಈ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು ಪಾಲಿಸಿಯ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿರುವ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳಾಗಿವೆ. ಕ್ಲೇಮ್ ನ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನವನ್ನು ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಮತ್ತು ಆಯ್ಕೆಮಾಡಲಾದ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ವರ್ಗಗಳ ವಿಮೆಗಾಗಿ ನಿಗದಿಪಡಿಸಲಾದ ನಷ್ಟಪರಿಹಾರದ ಇತರ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

### ii. ಸರಾಸರಿ ಅಥವಾ ಸರಾಸರಿ ವಿಭಾಗದ ಷರತ್ತು

ಈ ಷರತ್ತು ಕೆಲವು ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿರುವ ಷರತ್ತಾಗಿದ್ದು, ವಿಮಾದಾರನು ತನ್ನ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಅದರ ನೈಜ ಮೌಲ್ಯಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿರುವುದಕ್ಕಾಗಿ ದಂಡ ವಿಧಿಸುತ್ತದೆ. ಕ್ಲೇಮ್ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರರು ವಿಮೆ ಮಾಡಿದ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಪ್ರಮಾಣಾನುಗುಣವಾಗಿ ಕಡಿಮೆಯಾದ ತಮ್ಮ ನೈಜ ನಷ್ಟಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾನೆ. ಜೀವೇತರ ವಿಮೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಇಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಸಂಭವಿಸುತ್ತವೆ.

### ■■■■. ನಿಸರ್ಗಕ್ಷೋಭೆಯ ಗಂಡಾಂತರಗಳು - ದುರಂತದ ನಷ್ಟಗಳು

ಬಿರುಗಾಳಿ, ಚಂಡಮಾರುತ, ಪ್ರವಾಹ, ಮುಳುಗಡೆ ಮತ್ತು ಭೂಕಂಪದಂತಹ ನೈಸರ್ಗಿಕ ಗಂಡಾಂತರಗಳನ್ನು "ನಿಸರ್ಗದ ಕ್ಷೋಭೆ" ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಅಪಾಯಗಳು ಪೀಡಿತ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ವಿಮಾಗಾರರ ಅನೇಕ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ನಷ್ಟವನ್ನುಂಟುಮಾಡಬಹುದು. ಜೀವೇತರ ವಿಮೆಯ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಕೆಲವು ವರ್ಗಗಳ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಕ್ಕಾಗಿ ಸರ್ವೇಕ್ಷಣದಾರರನ್ನು ನೇಮಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಅಂತಹ ವ್ಯಾಪಕ ಮತ್ತು ಅನಾಹುತಕಾರಿ ನಷ್ಟಗಳಲ್ಲಿ, ಆರಂಭಿಕ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮತ್ತು ನಷ್ಟವನ್ನು ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನಗಳಿಗಾಗಿ ತಕ್ಷಣವೇ ನಷ್ಟದ ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಹೋಗಲು ಸರ್ವೇಕ್ಷಣದಾರರನ್ನು ಕೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ, ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಮೊತ್ತವು ದೊಡ್ಡದಾಗಿದ್ದರೆ ನಷ್ಟದ ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ವಿಮಾಗಾರರ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಸಹ ಭೇಟಿ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಭೇಟಿಯ ಉದ್ದೇಶವು ನಷ್ಟದ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಪ್ರಮಾಣದ ಬಗ್ಗೆ ತಕ್ಷಣದ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುವುದಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಕೆಲವು ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಸರ್ವೇಕ್ಷಣದಾರರು ಎದುರಿಸಿದರೆ ಮತ್ತು ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಮತ್ತು ಸೂಚನೆಗಳನ್ನು ಅಪೇಕ್ಷಿಸಿದರೆ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ವರದಿಗಳನ್ನು ಸಹ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯವಿದ್ದರೆ ಅವರಿಗೆ ವಿಮಾದಾರರೊಂದಿಗೆ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಲು ಅವಕಾಶವನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

**iv. ಖಾತೆ ಪಾವತಿ(ಯಾವುದೇ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಪೂರ್ಣವಾಗುವ ಮೊದಲು ಮಾಡಲಾದ ಅಂದಾಜು ಮೊತ್ತದ ಪಾವತಿ)**

ಜೀವೇತರ ವಿಮಾ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳಲ್ಲಿ, ರಿಪೇರಿ ಮತ್ತು/ಅಥವಾ ಬದಲಿಗಳನ್ನು ದೀರ್ಘಕಾಲದವರೆಗೆ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತಿರುವಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ವರದಿಗಳ ಹೊರತಾಗಿ, ಮಧ್ಯಂತರ ವರದಿಗಳನ್ನು ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು. ಮಧ್ಯಂತರ ವರದಿಗಳು ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ನಷ್ಟದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ. ವಿಮಾದಾರರು ಬಯಸಿದಲ್ಲಿ ಕ್ಲೇಮ್ ನ "ಖಾತೆ ಪಾವತಿ"ಗಾಗಿ ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಲು ಸಹ ಇದು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಇದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ನಷ್ಟವು ದೊಡ್ಡದಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನವನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಲು ಹೆಚ್ಚು ಸಮಯ ಬೇಕಾಗುತ್ತಿರುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಸಂಭವಿಸುತ್ತದೆ.

ಕ್ಲೇಮ್ ವ್ಯವಸ್ಥಿತವಾಗಿದೆ ಎಂದು ಕಂಡುಬಂದರೆ, ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ/ಹಕ್ಕುದಾರರಿಗೆ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಯ ದಾಖಲೆಗಳಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸಹ-ವಿಮಾದಾರರು ಮತ್ತು ಮರುವಿಮಾದಾರರು ಯಾರಾದರೂ ಇದ್ದರೆ ಅವರಿಂದ ಸೂಕ್ತವಾದ ಮರುಪಡೆಯುವಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕೆಲವು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ, ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ವ್ಯಕ್ತಿ ವಿಮಾದಾರರು ಆಗಿರಲಿಕ್ಕಿಲ್ಲ.

**v. ಡಿಸ್ವಾರ್ಜ್ ವೌಚರ್‌ಗಳು**

ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಡಿಸ್ವಾರ್ಜ್ ವೌಚರ್‌ಅನ್ನು ಪಡೆದ ನಂತರವೇ ಕ್ಲೇಮ್ ಇತ್ಯರ್ಥವನ್ನು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಗಾಯಗಳಿಗೆ ಮಾಡಲಾದ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳಿಗೆ (ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಪಘಾತ ವಿಮೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ) ಡಿಸ್ವಾರ್ಜ್ ವೌಚರ್ ನ ಮಾದರಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಸಾಲುಗಳಲ್ಲಿಯಂತೆ ಇರುತ್ತದೆ: (ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಕಂಪನಿಗೆ ಬದಲಾಗಬಹುದು)

ವಿಮಾದಾರರ ಹೆಸರು	
ಕ್ಲೇಮ್ ಸಂ.	ಪಾಲಿಸಿ ಸಂ.
ಕಂಪನಿ ಲಿಮಿಟೆಡ್‌ನಿಂದ	ಸ್ವೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆ.
<p>ದಿನಾಂಕದಂದು ಸಂಭವಿಸಿದ ಅಪಘಾತದ ಕಾರಣದಿಂದ ನನಗೆ/ನಮಗೆ ಉಂಟಾದ ಗಾಯಗಳ ಕಾರಣದಿಂದ ನನಗೆ/ನಮಗೆ ಪರಿಹಾರದ ಪೂರ್ಣ ಮತ್ತು ಅಂತಿಮ ಇತ್ಯರ್ಥದಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟು ರೂ. _____ ಗಳನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದು ಕಂಪನಿಗೆ ನಾನು/ನಾವು ಈ ಡಿಸ್ವಾರ್ಜ್ ವೌಚರ್ ಅನ್ನು ಹೇಳಲಾದ ಕ್ಲೇಮ್ ಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಥವಾ ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ನೇರವಾಗಿ ಅಥವಾ ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ಉದ್ಯವಿಸುವ ಪೂರ್ಣ ಮತ್ತು ಅಂತಿಮ ಇತ್ಯರ್ಥವಾಗಿ ನೀಡುತ್ತೇವೆ..</p>	
ದಿನಾಂಕ	(ಸಹಿ)

## □□. ಇತ್ಯರ್ಥದ ನಂತರದ ಕ್ರಮ

ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಜೀವೇತರ ಕ್ಲೇಮ್ ನ ಇತ್ಯರ್ಥದ ನಂತರ ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಕ್ರಮವು ಒಂದು ವರ್ಗದ ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗುತ್ತದೆ.

### ಉದಾಹರಣೆ

ಬೆಂಕಿ ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಿದ ಕ್ಲೇಮ್ ಮೊತ್ತದ ಮಟ್ಟಿಗೆ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಪಾವತಿಸಿದ ಕ್ಲೇಮ್ ಮೊತ್ತದಿಂದ ಕಡಿತಗೊಳಿಸಲಾಗುವ ಪ್ರೋ-ರೇಟಾ ಕಂತು ಪಾವತಿಯ ಮೂಲಕ ಅದನ್ನು ಮರುಸ್ಥಾಪಿಸಬಹುದು.

ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಪಘಾತ ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಮಾಡಲಾದ ಬಂಡವಾಳ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದ ನಂತರ, ಪಾಲಿಸಿಯು ರದ್ದುಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

ಅದೇ ರೀತಿಯಾಗಿ, ವೈಯಕ್ತಿಕ ನಿಷ್ಠೆ ಖಾತ್ರಿ ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಕ್ಲೇಮ್ ಪಾವತಿಯು ಅದಾಗಿಯೇ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಕೊನೆಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.

### vii. ಅವಶೇಷ/ಉಳಿಕೆ

ಅವಶೇಷ/ಉಳಿಕೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹಾನಿಗೊಳಗಾದ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ನಷ್ಟದ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಮಾಡಿದ ಮೇಲೆ, ಅವಶೇಷ/ಉಳಿಕೆಯು ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ಸೇರುತ್ತದೆ.

### ಉದಾಹರಣೆ

ಮೋಟಾರ್ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟು ನಷ್ಟದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸಿದಾಗ, ಹಾನಿಗೊಳಗಾದ ವಾಹನವನ್ನು ವಿಮಾಗಾರರು ಸ್ವಾಧೀನಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಬೆಂಕಿ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು, ಸಾಗರ ಸರಕು ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳಂತಹ ಇತರ ಜೀವೇತರ ವಿಮೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಹ ಅವಶೇಷ/ಉಳಿಕೆ ಉಂಟಾಗಬಹುದು.

ಕಂಪನಿಗಳು ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನದ ಪ್ರಕಾರ ಅವಶೇಷವನ್ನು ವಿಲೇವಾರಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ನಷ್ಟವನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸಿದ ಸರ್ವೇಕ್ಷಣದಾರರು ವಿಲೇವಾರಿ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಸಹ ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

### viii. ಮರಳಿಪಡೆಯುವಿಕೆ

ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥದ ನಂತರ, ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯವಾಗುವ ಸಬ್ರೋಗೇಶನ್ ಹಕ್ಕುಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾಗಾರರು ವಿಮಾದಾರರ ಹಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ಪರಿಹಾರಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಆಯಾ ಕಾನೂನುಗಳ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಜವಾಬ್ದಾರರಾಗಿರುವ ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯಿಂದ ಪಾವತಿಸಿದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಮರುಪಡೆಯಲು ಅರ್ಹರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಹೀಗೆ, ವಿಮಾಗಾರರು ಹಡಗು ಕಂಪನಿಗಳು, ರೈಲ್ವೆಗಳು, ರಸ್ತೆ ವಾಹಕಗಳು, ವಿಮಾನಯಾನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಪೋರ್ಟ್ ಟ್ರಸ್ಟ್ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಂದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಮರುಪಡೆಯಬಹುದು.

## ಉದಾಹರಣೆ

ಸರಕು ಬಟವಾಡೆಯನ್ನು ತಲುಪಿಸದಿದ್ದಲ್ಲಿ, ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ವಾಹಕರು ಜವಾಬ್ದಾರರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಅದೇ ರೀತಿ, ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿ ಇಳಿಸಲಾದ ಆದರೆ ತದನಂತರ ಕಾಣೆಯಾದ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಪೋರ್ಟ್ ಟ್ರಸ್ಟ್ ಜವಾಬ್ದಾರವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ, ಕ್ಲೇಮ್ ನ ಇತ್ಯರ್ಥಕ್ಕೆ ಮೊದಲು ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ಸರಿಯಾಗಿ ಮುದ್ರೆಯೊತ್ತಲ್ಪಟ್ಟ ಸಬ್ಪ್ರೋಗೇಶನ್ ಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

### ix. ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಿವಾದಗಳು

ಉತ್ತಮ ಪ್ರಯತ್ನಗಳ ಹೊರತಾಗಿಯೂ, ಪಾವತಿ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ವಿಳಂಬವಾಗಬಹುದು, ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಪಾವತಿಸದಿರುವುದು (ನಿರಾಕರಣೆ), ಅಥವಾ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮೊತ್ತಕ್ಕಾಗಿ ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಲಾಗಬಹುದು, ಇದು ವಿಮಾಗಾರ ಮತ್ತು ವಿಮಾದಾರರ ನಡುವೆ ಅಸಮಾಧಾನ ಮತ್ತು ವಿವಾದಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು.

ಇವುಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ, ಕೆಲವು ಸಾಮಾನ್ಯ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಹೆಸರಿಸುವುದಾದರೆ:

- ✓ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳ ಮರೆಮಾಚುವಿಕೆ
- ✓ ವ್ಯಾಪ್ತಿ(ಕವರೇಜ್)ಯ ಕೊರತೆ
- ✓ ಹೊರತುಪಡಿಸಿದ ಗಂಡಾಂತರದಿಂದಾದ ನಷ್ಟ
- ✓ ಸಮರ್ಪಕ ವಿಮಾಮೊತ್ತದ ಕೊರತೆ
- ✓ ಖಾತ್ರಿಗಳ ಉಲ್ಲಂಘನೆ
- ✓ ಕಡಿಮೆ ವಿಮೆ, ಸವಕಳಿ ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಂದ ಒಟ್ಟು ಪ್ರಮಾಣ(ಕ್ವಾಂಟಮ್)ಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು.

ಈಗಾಗಲೇ ಸಂಭವಿಸಿದ ನಷ್ಟದ ಕಾರಣದಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಹಣಕಾಸಿನ ನಿರ್ಬಂಧಗಳಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿರುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವಿಮೆದಾರರಿಗೆ ಇವೆಲ್ಲವೂ ಗಣನೀಯ ದುಃಖವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಬಹುದು. ಅವನ ಸಂಕಟಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು, ಕುಂದುಕೊರತೆ ಪರಿಹಾರ ಮತ್ತು ವಿವಾದ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿಯೇ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ರೂಪಿಸಲಾಗಿದೆ. ಬೆಂಕಿ ಅಥವಾ ಅಸ್ತಿಯ ಪಾಲಿಸಿಗಳು "ಆರ್ಬಿಟ್ರೇಶನ್" ಷರತ್ತನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿಯೇ ಹೊಂದಿದೆ.

## c. ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆ

ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆಯು ಒಪ್ಪಂದಗಳಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ವಿವಾದಗಳನ್ನು ಬಗೆಹರಿಸುವ ಒಂದು ವಿಧಾನವಾಗಿದೆ. 1996 ರ ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆ ಮತ್ತು ಸಂಧಾನ ಕಾಯಿದೆಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಗನುಗುಣವಾಗಿ ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆಯನ್ನು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವ ಅಥವಾ ವಿವಾದವನ್ನು ಬಗೆಹರಿಸುವ ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಧಾನವೆಂದರೆ ನ್ಯಾಯಾಲಯಕ್ಕೆ ಹೋಗುವುದಾಗಿದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಇಂತಹ ದಾವೆಯು ಗಣನೀಯ ವಿಳಂಬ ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆ ಕಾಯಿದೆಯು ಪಕ್ಷಗಳಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದದ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ವಿವಾದಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಅನೌಪಚಾರಿಕ, ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದ ಮತ್ತು ಖಾಸಗಿ ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಲು ಅನುಮತಿಸುತ್ತದೆ.

ಒಬ್ಬನೇ ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರ ಅಥವಾ ವಿವಾದದ ಪಕ್ಷಗಳು ಸ್ವತಃ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿದ ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಂದ ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆಯನ್ನು ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದೆ. ಒಬ್ಬನೇ ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರನ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಎರಡೂ ಪಕ್ಷಗಳು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಅನೇಕ ವಾಣಿಜ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ವಿವಾದಗಳು ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತವೆಯೆಂದು ಹೇಳುವ ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆಯ ಷರತ್ತನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ. ಬೆಂಕಿ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಇತರ ಅನೇಕ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಕಂಪನಿಯ ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿಯ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡರೆ ಮತ್ತು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಪ್ರಮಾಣಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ವ್ಯತ್ಯಾಸವಿದ್ದರೆ, ಅಂತಹ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆಗೆ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಬೇಕೆಂಬ ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆಯ ಷರತ್ತನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮಧ್ಯಸ್ಥರ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ಅಂತಿಮವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಎರಡೂ ಪಕ್ಷಗಳಿಗೆ ಬದ್ಧವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಷರತ್ತಿನಲ್ಲಿಯ ಪದಗಳು ಪಾಲಿಸಿಯಿಂದ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಬದಲಾಗುತ್ತವೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಈ ಕೆಳಗಿನಂತೆ ಇರುತ್ತದೆ:

□. ಪಕ್ಷಗಳಿಂದ ನೇಮಕಗೊಳ್ಳುವ ಏಕೈಕ ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರರ ನಿರ್ಧಾರಕ್ಕೆ, ಅಥವಾ ಒಬ್ಬರೇ ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರನ ನೇಮಕಾತಿಯ ಮೇಲೆ ಅವರ ನಡುವೆ ಯಾವುದೇ ಭಿನ್ನಾಭಿಪ್ರಾಯ ಉಂಟಾದಾಗ, ತಲಾ ಒಬ್ಬರಂತೆ ಪಕ್ಷಗಳು ನೇಮಿಸಿದ ಇಬ್ಬರು ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರರ ನಿರ್ಧಾರಕ್ಕೆ ವಿವಾದವನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

□□. ಈ ಇಬ್ಬರು ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರರು ಸಭೆಗಳಲ್ಲಿ ಅಧ್ಯಕ್ಷತೆ ವಹಿಸುವ ನಿರ್ಣಯಕಾರ(ಅಂಪೈರ್)ರನ್ನು ನೇಮಿಸಬೇಕು. ಈ ಸಭೆಗಳ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನವು ನ್ಯಾಯಾಲಯವನ್ನು ಹೋಲುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿ ಪಕ್ಷವು ತನ್ನ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ಅಗತ್ಯವಿದ್ದರೆ, ವಕೀಲರ ಸಹಾಯದಿಂದ ಹೇಳುತ್ತದೆ, ಮತ್ತು ಸಾಕ್ಷಿಗಳನ್ನು ಪರಿಕ್ಷಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

□□□. ಇಬ್ಬರು ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆದಾರರು ನಿರ್ಧಾರಕ್ಕೆ ಒಪ್ಪದಿದ್ದರೆ, ಆಗ ವಿಷಯವನ್ನು ನಿರ್ಣಾಯಕ(ಅಂಪೈರ್)ರ ಮುಂದೆ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ, ಅವರು ತೀರ್ಪನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ.

□□. ವೆಚ್ಚವನ್ನು ತೀರ್ಪು ನೀಡುವ ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರ/ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರರು ಅಥವಾ ನಿರ್ಣಾಯಕ( ಅಂಪೈರ್)ನ)ರ ವಿವೇಚನೆಯಿಂದ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಿವಾದಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಜ್ಯ/ದಾವೆಯ ಮೂಲಕ ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸಬೇಕು.

### ಉದಾಹರಣೆ

ನಷ್ಟವು ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವುದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ವಿಮಾಗಾರರು ನಷ್ಟವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ ಎಂದು ವಾದಿಸಿದರೆ, ಈ ವಿಷಯವನ್ನು ನ್ಯಾಯಾಲಯವು ನಿರ್ಧರಿಸಬೇಕು. ಅಲ್ಲದೇ, ವಿಮಾಗಾರರು ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು (ಅತ್ಯಂತ ಉತ್ತಮ ನಂಬಿಕೆಯ ಕಾನೂನು ಕರ್ತವ್ಯದ ಉಲ್ಲಂಘನೆ) ಮೋಸದ ಮೂಲಕ ಮರೆಮಾಚಿ ಪಾಲಿಸಿಯು ಪಡೆಯಲಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಅನೂರ್ಜಿತವಾಗಿದೆ ಎಂಬ ಕಾರಣಕ್ಕಾಗಿ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ನಿರಾಕರಿಸಿದರೆ ಈ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ದಾವೆ ಮೂಲಕ ಪರಿಹರಿಸಬೇಕು.

#### D. ಇತರ ವಿವಾದ ಪರಿಹಾರ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನ

ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ನಿಯಮಾವಳಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ, ಯಾವುದೇ ಕಾರಣಕ್ಕಾಗಿ ವಿಮಾದಾರರು ವಿಮಾಗಾರರ ಸೇವೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಅತ್ಯುತ್ತರಾಗಿದ್ದರೆ ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಎಲ್ಲ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಕುಂದುಕೊರತೆ ಪರಿಹಾರ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನದ ಬಗ್ಗೆ ನಮೂದಿಸಬೇಕು.

ವೈಯಕ್ತಿಕ ವ್ಯವಹಾರದಡಿಯಲ್ಲಿಯ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಅತ್ಯುತ್ತರ ವಿಮಾದಾರರು ವಿಮಾ ಓಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಅದರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಬಹುದು. ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಅಧ್ಯಾಯ 9 ರಲ್ಲಿ ವಿವರವಾಗಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ. ವಿಮಾ ಓಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ರವರ ಸ್ಥಾನದ ವಿವರಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ನೀಡಲಾಗಿದೆ. ಓಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ರವರ ನಿರ್ಧಾರವು ವಿಮಾಗಾರರ ಮೇಲೆ ಬದ್ಧವಾಗಿರುತ್ತದೆ ಆದರೆ ವಿಮಾದಾರರ ಮೇಲೆ ಅಲ್ಲ.

ಹಣಕಾಸು ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಮತ್ತು ಓಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ರವರ ಮಿತಿಗಳಂತಹ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಅಧ್ಯಾಯ 9 ರಲ್ಲಿ ವಿವರವಾಗಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

#### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 1

ಈ ಕೆಳಗೆ ಕೊಟ್ಟಿರುವ ಯಾವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ವೃತ್ತಿಪರ ಪರಿಹಾರದಡಿಯಲ್ಲಿ ವರ್ಗೀಕರಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ?

□. ನಷ್ಟದ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಹುಡುಕುವುದು

□□. ಪೂರ್ವಾಗ್ರಹದೊಂದಿಗೆ ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ನೋಡುವುದು

□□□. ನಷ್ಟವು ವಿಮೆ ಮಾಡಿದ ಅಪಾಯದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿದೆಯೇ ಎಂಬುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು

□□□. ಕ್ಲೇಮ್ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪ್ರಮಾಣೀಕರಿಸುವುದು

#### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳು

ಉತ್ತರ 1 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ □□ ಆಗಿದೆ.

#### ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

ಟರ್ನ್ ಅರೌಂಡ್ ಟೈಮ್

ಅವಶೇಷ/ಉಳಿಕೆ

ಮರುಪಡೆಯುವಿಕೆ

ಕ್ಲೇಮ್ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ

## ಅಧ್ಯಾಯ C-07

### ದಾಖಲೆಗಳು

#### ಅಧ್ಯಾಯ ಪರಿಚಯ

ನಾವು ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ನಮೋ(ಫಾರ್ಮ್)ಗಳು ಮತ್ತು ದಾಖಲೆಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತೇವೆ. ವಿಮಾಗಾರರು ಮತ್ತು ವಿಮಾದಾರರ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧದಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟತೆಯನ್ನು ತರುವ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಈ ದಾಖಲೆಗಳ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ವಿವಿಧ ದಾಖಲೆಗಳು ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯೊಂದಿಗೆ ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತೇವೆ.

#### ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ:

- . ವಿವರಣ ಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ವೆಕ್ಟಸ್)
- . ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೋ (ಪ್ರಪೋಸಲ್ ಫಾರ್ಮ್)
- . ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅರಿಯಿರಿ (ಕೆವೈಸಿ) ದಾಖಲೆಗಳು

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸಿದ ನಂತರ ನಿಮಗೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಅರಿಯಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ:

- ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ಹಂತದ ದಾಖಲಾತಿ ಮತ್ತು ಅದರ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು
- ವಿವರಣಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ವೆಕ್ಟಸ್)ದ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು
- ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ ನಮೋಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು
- ಆಂಟಿ-ಮನಿ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ (ಎಎಮ್‌ಎಲ್) ಅನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು, ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ (ಕೆವೈಸಿ) ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಾಯೋಗಿಕವಾಗಿ ಎಲ್ಲ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅನ್ವಯಿಸುವ ಪ್ರಮುಖ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು.
- ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆ ಮತ್ತು ಸ್ವೀಕಾರಾರ್ಹ ದಾಖಲೆಗಳ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ.

## A. ವಿವರಣ ಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ತಾವಿಕ)

ವಿವರಣಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ತಾವಿಕ)ವು ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ಹಂತದ ದಾಖಲೆಯಾಗಿದೆ. ವಿವರಣಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ತಾವಿಕ)ವು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಉತ್ಪನ್ನದ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಬಳಸುವ ಔಪಚಾರಿಕ ಕಾನೂನು ದಾಖಲೆಯಾಗಿದೆ. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಅಥವಾ ಪ್ರಚಾರ ಮಾಡಲು ವಿಮಾಗಾರರು ನೀಡಿದ ಭೌತಿಕ, ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ಇತರ ಸ್ವರೂಪದಲ್ಲಿಯ ದಾಖಲೆಯನ್ನು ಇದು ಅರ್ಥೈಸಬಹುದು. ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಈ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ, ಯಾವುದಾದರೂ ಇದ್ದರೆ ಆಡ್-ಆನ್ ಕವರ್ ಗಳು/ರೈಡರ್ ಗಳನ್ನು ಸಹ ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ. ವಿವರಣಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ತಾವಿಕ)ವು ಒಂದು ಪರಿಚಯಾತ್ಮಕ ದಾಖಲೆಯಂತಿದ್ದು ಅದು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಕಂಪನಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳೊಂದಿಗೆ ಪರಿಚಿತರಾಗಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಐಆರ್ ಡಿಎಐಯ 2017 ರ (ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳ ರಕ್ಷಣೆ) ನಿಯಮಗಳ ಪ್ರಕಾರ, ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿಯ ಖರೀದಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ತಿಳುವಳಿಕೆಯುಳ್ಳ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ವಿವರಣಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ತಾವಿಕ)ವು ಒಳಗೊಂಡಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಪ್ರತಿ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರಬೇಕು:

- ಸಂಬಂಧಿತ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರವು ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗುರುತಿನ ಸಂಖ್ಯೆ (ಯುಐಎನ್)
- ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿ
- ಪ್ರಯೋಜನಗಳು/ಅರ್ಹತೆಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿ - ಖಾತರಿಯುಕ್ತ ಮತ್ತು ಖಾತರಿರಹಿತ
- ವಿವರಣೆಗಳೊಂದಿಗೆ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಯ ಖಾತರಿಗಳು, ವಿನಾಯಿತಿಗಳು/ ಹೊರತುಗಳು
- ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಯ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳು
- ವಿಮೆಯಿಂದ ಕವರ್ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆ ಅಥವಾ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಗಳ ವಿವರಣೆ
- ಅಂತಹ ವಿವರಣಾಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ತಾವಿಕ)ದ ನಿಯಮಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ ವಿಮೆಗೆ ಅರ್ಹವಾದ ಜೀವನ ಅಥವಾ ಆಸ್ತಿಯ ವರ್ಗ ಅಥವಾ ವರ್ಗಗಳು
- ಯೋಜನೆಯ ಭಾಗವಹಿಸುವ ಅಥವಾ ಭಾಗವಹಿಸದ ಯೋಜನೆಯಾಗಿದೆ ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ.

ಉತ್ಪನ್ನದ ಮೇಲೆ ಅನುಮತಿಸಬಹುದಾದ ಆಡ್-ಆನ್ ಕವರ್ ಗಳನ್ನು (ರೈಡರ್ಸ್ ಇನ್ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಎಂದೂ ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ) ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಸಹ ಹೇಳಲಾಗಿದೆ.

ವಿವರಣಾ ಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ತಾವಿಕ)ವು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಇತರ ಪ್ರಮುಖವಾದ ಮಾಹಿತಿ:

1. ಕವರ್ ಗಳು ಮತ್ತು ಕಂತಿನಲ್ಲಿಯ ಯಾವುದೇ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು. ಉದಾ. ವಿವಿಧ ವಯಸ್ಸಿನ ಗುಂಪುಗಳಿಗೆ ಅಥವಾ ವಿವಿಧ ಪ್ರವೇಶದ ವಯಸ್ಸುಗಳಿಗೆ

2. ಪಾಲಿಸಿಯ ನವೀಕರಣ ನಿಯಮಗಳು
3. ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಂದರ್ಭಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಯ ರದ್ದತಿಯ ನಿಯಮಗಳು
4. ವಿಭಿನ್ನ ಸಂದರ್ಭಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ ಅನ್ವಯವಾಗುವ ಯಾವುದೇ ರಿಯಾಯಿತಿಗಳು ಅಥವಾ ಹೇರಿಕೆ(ಲೋಡ್)ಗಳ ವಿವರಗಳು
5. ಕಂತು ಸೇರಿದಂತೆ ಪಾಲಿಸಿಯ ನಿಯಮಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಪರಿಷ್ಕರಣೆ ಅಥವಾ ಬದಲಾವಣೆಯ ಸಾಧ್ಯತೆ
6. ಅದೇ ವಿಮಾಗಾರರೊಂದಿಗೆ ಮುಂಚಿತ ಪ್ರವೇಶ, ಮುಂದುವರಿದ ನವೀಕರಣಗಳು, ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಅನುಕೂಲಕರ ಅನುಭವ ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಬಹುಮಾನ ನೀಡಲು ವ್ಯೋತ್ಸಾಹ.
7. ವಿವರಣಾ ಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ಟೆಕ್ಟಸ್) ಅಗತ್ಯವಾಗಿ ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ನಿಂದ ನಿಯೋಜಿಸಲಾದ ಉತ್ಪನ್ನದ ಯುಐಎನ್‌ಅನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು
8. ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ನಿಯಮಗಳಿಂದ ವಿವರಣಾ ಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ಟೆಕ್ಟಸ್)ದಲ್ಲಿ ಸೆಕ್ಷನ್ 41 ರ ನಕಲನ್ನು ಕಡ್ಡಾಯಗೊಳಿಸಲಾಗಿದೆ. ಈ ಸೆಕ್ಷನ್ ಭಾರತದಲ್ಲಿನ ಜೀವನ ಅಥವಾ ಆಸ್ತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ವಿಮೆಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ಅಥವಾ ನವೀಕರಿಸಲು ಹೊಸ ವಿಮೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಯಾವುದೇ ನೇರ ಅಥವಾ ಪರೋಕ್ಷ ಪ್ರಚೋದನೆಯನ್ನು ನೀಡಲು ನಿಷೇಧಿಸುತ್ತದೆ.

ವಿಶೇಷವಾಗಿ ವಿವರಣಾ ಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ಟೆಕ್ಟಸ್)ವು ನಾಮನಿರ್ದೇಶನಕ್ಕಾಗಿ ಸೌಲಭ್ಯದ ಲಭ್ಯತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರಿಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ.

### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 1

ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿಮಾ ವಿವರಣಾ ಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ಟೆಕ್ಟಸ್)ದ ಭಾಗವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ?

- ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್ ರವರ ಹೆಸರು
- ಪ್ರಯೋಜನೆಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯ ದಿನಾಂಕ
- ಅರ್ಹತೆಗಳು
- ಹೊರತುಗಳು

### B. ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆ(ಪ್ರಪೋಜಲ್ ಫಾರ್ಮ್)

ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯು ವಿಮಾಗಾರರು ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ನಡುವಿನ ನ್ಯಾಯಬದ್ಧ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದೆ. ಯಾವುದೇ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವಂತೆ, ಅದು ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯನ್ನು ಮತ್ತು ಅದರ ಸ್ವೀಕಾರವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

"ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆ(ಫಾರ್ಮ್)" ಎಂಬುದು ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯನ್ನು ಮಾಡಲು ಬಳಸಲಾಗುವ ಅರ್ಜಿಯ ದಾಖಲೆಯಾಗಿದೆ. ಇದು ಪ್ರಸ್ತಾವಕರಿಂದ ಭರ್ತಿ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಲಿಖಿತ ಅಥವಾ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಅಥವಾ ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ಅನುಮೋದಿಸಲಾದ ಯಾವುದೇ ಸ್ವರೂಪದಲ್ಲಿರಬಹುದಾದ ನಮೂನೆ(ಫಾರ್ಮ್)ಯಾಗಿದೆ. ಅಪಾಯವನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಲು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಬೇಕೆ ಅಥವಾ ತಿರಸ್ಕರಿಸಬೇಕೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಇದು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಅಪಾಯವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಈ ಮಾಹಿತಿಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ, ಮಂಜೂರು ಮಾಡಬೇಕಾದ ಕವರ್ ನ ದರಗಳು, ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ವಿಮಾಗಾರರು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು.

ಅತ್ಯುತ್ತಮ ನಂಬಿಕೆಯ ತತ್ವ ಮತ್ತು ವಾಸ್ತವಿಕ ಮಾಹಿತಿಯ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವಿಕೆಯ ಕರ್ತವ್ಯವು ವಿಮೆಯ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ ನಮೂನೆಯೊಂದಿಗೆ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ದಾಖಲೆಯು ವಿಮೆಯನ್ನು ನೀಡುವ ಆಧಾರವಾಗಿದ್ದು ಯಾವುದೇ ತಪ್ಪು ಅಥವಾ ಮರೆಮಾಚುವ ಮಾಹಿತಿಯು ಕ್ಲೇಮ್ ನ ನಿರಾಕರಣೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದಾದ್ದರಿಂದ ಪ್ರಸ್ತಾವಕರು ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಮತ್ತು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಒದಗಿಸಬೇಕು.

ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವ ಈ ಕರ್ತವ್ಯವು ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ಹಂತವನ್ನು ಮೀರಿ ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಿದ ನಂತರವೂ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತದೆ. ಅಂದರೆ, ವಿಮೆಯ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸಂಭವಿಸುವ ಯಾವುದೇ ವಾಸ್ತವಿಕ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಜೀವೇತರ ಪಾಲಿಸಿಗಳಲ್ಲಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ಕೋರಿಕೆಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನೀಡುವಾಗ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ ನಮೂನೆ(ಫಾರ್ಮ್)ಯಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾದ ಮಾಹಿತಿಯು ಗೌಪ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯೊಂದಿಗೆ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಯಾವುದೇ ಕಾರಣಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ಠೇವಣಿಯು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮರುಪಾವತಿಸಬೇಕಾದಲ್ಲಿ, ಅದನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾವದ ಮೇಲಿನ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ನಿರ್ಧಾರದ ದಿನಾಂಕದಿಂದ 15 ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಮರುಪಾವತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ, ವಿಮಾದಾರರು ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ಪ್ರತಿಯನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ 30 ದಿನಗಳೊಳಗೆ ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಉಚಿತವಾಗಿ ಒದಗಿಸುವುದು ವಿಮಾಗಾರರ ಕರ್ತವ್ಯವಾಗಿದೆ. ಏಜೆಂಟರು ಈ ಸಮಯದ ಗಡುವುಗಳನ್ನು ಲಕ್ಷದಲ್ಲಿರಿಸುತ್ತಾರೆ, ಆಂತರಿಕವಾಗಿ ಅನುಸರಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆಯ ಮೂಲಕ ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯವಿದ್ದಾಗ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕ/ವಿಮಾದಾರರೊಂದಿಗೆ ಸಂವಹನ ನಡೆಸುತ್ತಾರೆ.

#### a) ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆ(ಫಾರ್ಮ್) - ವಿವರಗಳು

ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆ(ಫಾರ್ಮ್)ಯು ದಾಖಲಾತಿಯ ಮೊದಲ ಹಂತವಾಗಿದ್ದು, ಅದರ ಮೂಲಕ ವಿಮಾದಾರರು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತಾರೆ:

- ✓ ಆತ/ಆಕೆ ಯಾರು
- ✓ ಆತನಿಗೆ/ಆಕೆಗೆ ಯಾವ ರೀತಿಯ ವಿಮೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿದೆ

- ✓ ಆತ/ಅವಳು ಯಾವ ವಸ್ತುವಿನ ವಿಷಯವನ್ನು ಮಾಡಬಯಸುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದರ ವಿವರಗಳು ಮತ್ತು
- ✓ ಎಷ್ಟು ಅವಧಿಗಾಗಿ
- ✓ ಅಪಾಯದ ವಿವರಗಳು (ಉದಾ. ಜೀವ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಗಾಗಿ - ಆರೋಗ್ಯದ ಅಥವಾ ಅನುಭವಿಸಿದ ಯಾವುದೇ ಕಾಯಿಲೆಗಳ ವಿವರಗಳನ್ನು ನೀಡಬೇಕು)
- ✓ ವಿವರಗಳು ವಿಷಯ ವಿಷಯವಸ್ತುವಿನ ಮೇಲೆ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಲಾದ ವಿತ್ತೀಯ ಮೌಲ್ಯ ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತಾವಿತ ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಎಲ್ಲ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ.

ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆ(ಫಾರ್ಮ್)ಯು ಹೆಸರು, ತಂದೆಯ ಹೆಸರು, ವಿಳಾಸ ಮತ್ತು ಇತರ ಗುರುತಿಸುವ ವಿವರಗಳಂತಹ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ಗುರುತಿನ ವಿವರಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುತ್ತದೆ. ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ನಿಜವಾದ ಗುರುತನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು, ವಿಳಾಸದ ಪುರಾವೆ, ಪ್ಯಾನ್ ಕಾರ್ಡ್, ಛಾಯಾಚಿತ್ರಗಳು ಮುಂತಾದ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯೊಂದಿಗೆ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಜೀವ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ಪ್ರಸ್ತಾವಕರ ಕುಟುಂಬದ ಸದಸ್ಯರ (ಪೋಷಕರನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ) ದೀರ್ಘಾಯುಷ್ಯ, ಆರೋಗ್ಯದ ಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು ಅವರಲ್ಲಿ ಯಾರಾದರೂ ಅನುಭವಿಸಿದ ಕಾಯಿಲೆಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುವ ವಿವರಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿ, ವಿಮೆಗಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಲಾದ ಜೀವನದ ವೈದ್ಯಕೀಯ ವಿವರಗಳು, ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು ಮತ್ತು ಅವನ/ಅವಳ ವೈಯಕ್ತಿಕ ರೋಗದ ಇತಿಹಾಸವನ್ನು ಸಹ ಕೇಳಬಹುದು.

ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಲಾದ ವಿಷಯ ವಿಷಯವಸ್ತುವಿನ ಮೇಲಿನ ವಿತ್ತೀಯ ಮೌಲ್ಯದ ವಿವರಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತಾವಿತ ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ವಿಷಯ ಹಲವು ವರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿಮಾ ಸಲಹೆಗಾರರ ಶಿಫಾರಸುಗಳು ಅಂತಹ ಶಿಫಾರಸಿನ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆಯ ಭಾಗವಾಗಿರಬಹುದು. ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಲಾದ ಪಾಲಿಸಿಯ ವಿವರಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾವಕರಿಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಅವರು ಅದನ್ನು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ ಎಂಬ ಘೋಷಣೆ ಇರುತ್ತದೆ.

ವಿಮಾಗಾರರು, ಏಜೆಂಟರು, ಉತ್ಪನ್ನದ ವಿವರಗಳು, ವಿಮಾ ಮೊತ್ತ, ಕಂತು ಪಾವತಿಯ ವಿಧಾನ ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ವಿವರಗಳೊಂದಿಗೆ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುವ ಕೆಳಗಿನ ವಿಭಾಗಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆಯು ಹೊಂದಿರಬಹುದು. ಅವನು/ಅವಳು ನಮೂನೆ(ಫಾರ್ಮ್)ಯನ್ನು ಭರ್ತಿ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಿದ್ದಾರೆ ಎಂಬುದಕ್ಕೆ ಪುರಾವೆಯಾಗಿ ನಮೂನೆಯು ಪ್ರಸ್ತಾವಕರ ಸಹಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಸ್ತಾವಕರ ಹೆಸರು, ಜನ್ಮ ದಿನಾಂಕ, ಸಂಪರ್ಕ ವಿವರಗಳು, ವೈದ್ಯಕೀಕ ಸ್ಥಿತಿ, ರಾಷ್ಟ್ರೀಯತೆ, ಪೋಷಕರು ಮತ್ತು ಸಂಗಾತಿಯ ಹೆಸರುಗಳು, ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಅರ್ಹತೆಗಳು, ಅಭ್ಯಾಸಗಳು ಮತ್ತು ಗುರುತಿನ(ಐಡಿ) ಪುರಾವೆಗಳು, ಕುಟುಂಬದ ವಿವರಗಳು, ಉದ್ಯೋಗದ ವಿವರಗಳು, ಬ್ಯಾಂಕ್ ವಿವರಗಳು, ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತ/ ನೇಮಕಗೊಂಡವರ ಹೆಸರು;

ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ವಿಮೆಯ ವಿವರಗಳು ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಆರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಕಾರಣಗಳು ಇವು ಕೇಳಲಾಗುವ ಇತರ ವಿವರಗಳಾಗಿವೆ.

ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿ, ವಿಮೆಗಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಲಾದ ಜೀವದ ವೈದ್ಯಕೀಯ ವಿವರಗಳು, ವೈಯಕ್ತಿಕ ವಿಶೇಷ ಗುಣಗಳು ಮತ್ತು ಅವನ/ಅವಳ ವೈಯಕ್ತಿಕ ರೋಗದ ಇತಿಹಾಸವನ್ನು ಕೇಳಬಹುದು.

ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರ ಕೆಲಸದ ಅಧಿ, ಯೋಜಿತ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚಗಳು, ಹಾಗೆಯೇ ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಯ ಅಗತ್ಯತೆಗಳು, ಆರೋಗ್ಯ, ನಿವೃತ್ತಿ ಮತ್ತು ವಿಮೆ ಸೇರಿದಂತೆ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಲಾದ ಜೀವನದ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಹಣಕಾಸು ಯೋಜನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಸಹ ವಿಚಾರಿಸಬಹುದು.

ಏಜೆಂಟರ ಶಿಫಾರಸುಗಳು ಅಂತಹ ಶಿಫಾರಸಿಗೆ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆಯ ಭಾಗವಾಗಿರಬಹುದು. ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಲಾದ ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ನಿಯಮಾವಳಿಗಳಿಗನುಸಾರವಾಗಿ, ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಲಾದ ಪಾಲಿಸಿಯ ವಿವರಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರಿಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಅವರು ಅದನ್ನು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಏಜೆಂಟರು ಘೋಷಣೆಯನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಹೆಸರು, ಲಾಂಛನ(ಲೋಗೋ), ವಿಳಾಸ ಮತ್ತು ವರ್ಗ/ವಿಮೆಯ ಪ್ರಕಾರ/ಬಳಸಿದ ಉತ್ಪನ್ನ ಮುಂತಾದ ವಿವರಗಳೊಂದಿಗೆ ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆಗಳನ್ನು ಮುದ್ರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಪ್ರಮಾಣಿತ ಸ್ವರೂಪ ಅಥವಾ ಅಭ್ಯಾಸವಿಲ್ಲದಿದ್ದರೂ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆಯಲ್ಲಿ ಮುದ್ರಿತ ಟಿಪ್ಪಣಿಯನ್ನು ಸೇರಿಸುವುದು ವಾಡಿಕೆಯಾಗಿದೆ.

#### b) ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ ನಮೂನೆಯಲ್ಲಿಯ ಘೋಷಣೆ

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರು ಸಹಿ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಘೋಷಣೆಯನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಪ್ರಸ್ತಾಪದ ನಮೂನೆಯ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಸೇರಿಸುತ್ತವೆ. ಕ್ಲೇಮ್ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸಂಗತಿಗಳ ತಪ್ಪಾದ ನಿರೂಪಣೆಯ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಭಿನ್ನಾಭಿಪ್ರಾಯಗಳಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಅವಕಾಶವಾಗದಂತೆ ವಿಮಾದಾರರು ನಮೂನೆ(ಫಾರ್ಮ್)ಯನ್ನು ನಿಖರವಾಗಿ ತುಂಬುವ ಕಷ್ಟವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಅದರಲ್ಲಿ ನೀಡಲಾದ ಸತ್ಯಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆಂಬುದನ್ನು ಇದು ಖಚಿತಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಅಂತಹ ಘೋಷಣೆಯು ಅತ್ಯಂತ ಉತ್ತಮ ನಂಬಿಕೆಯ ಸಾಮಾನ್ಯ ಕಾನೂನು ತತ್ವವನ್ನು ಅತ್ಯಂತ ಉತ್ತಮ ನಂಬಿಕೆಯ ಒಪ್ಪಂದದ ಕರ್ತವ್ಯವನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸುತ್ತದೆ.

#### ಉದಾಹರಣೆ

ಅಂತಹ ಘೋಷಣೆಗಳ ಉದಾಹರಣೆಗಳು ಹೀಗಿವೆ:

[[ಮೇಲಿನ ಹೇಳಿಕೆಗಳು ಎಲ್ಲ ರೀತಿಯಲ್ಲೂ ನಿಜವಾಗಿವೆ ಮತ್ತು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿವೆ ಮತ್ತು ನಿಮಗೆ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸದಿರುವ ವಿಮೆಯ ಅರ್ಜಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಯಾವುದೇ ಇತರ ಮಾಹಿತಿಯಿಲ್ಲ ಎಂದು ನಾನು/ ನಾವು ಈ ಮೂಲಕ ಘೋಷಿಸುತ್ತೇವೆ ಮತ್ತು ಖಾತರಿಪಡಿಸುತ್ತೇವೆ.

□ ಈ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ ಮತ್ತು ಘೋಷಣೆಗಳು ನನ್ನ/ನಮ್ಮ ಮತ್ತು (ವಿಮಾಗಾರರ ಹೆಸರು) ನಡುವಿನ ಒಪ್ಪಂದದ ಆಧಾರವಾಗಿದೆ ಎಂದು ನಾನು/ ನಾವು ಒಪ್ಪುತ್ತೇವೆ. □

## ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 2

ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಸೂಕ್ತವಾಗಿಲ್ಲ?

□. ಅತ್ಯಂತ ಉತ್ತಮ ನಂಬಿಕೆ

□□. ಕ್ಲೇಮ್ ಮಾಡಬಹುದಾದ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಮೊತ್ತ

□□□. ವಾಸ್ತವಿಕ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗ ಪಡಿಸುವ ಕರ್ತವ್ಯ

□□□. ನೀಡಲಾದ ವಿವರಗಳ ಗೌಪ್ಯತೆ

ಅಂತಹ ಟಿಪ್ಪಣಿಗಳ ಕೆಲವು ಉದಾಹರಣೆಗಳು :

□ ಅಪಾಯದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸತ್ಯಾಂಶಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸದಿರುವುದು, ತಪ್ಪುದಾರಿಗಳೆಂದು ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು, ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ವಂಚನೆ ಅಥವಾ ಅಸಹಕಾರವು ನೀಡಲಾದ ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿಯ ಕವರ್ ಅನ್ನು ರದ್ದುಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ □.

'ಕಂಪನಿಯು ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯನ್ನು ಅಂಗೀಕರಿಸುವವರೆಗೆ ಮತ್ತು ಸಂಪೂರ್ಣ ಕಂತನ್ನು ಪಾವತಿಸುವವರೆಗೆ ಕಂಪನಿಯು ಅಪಾಯದಲ್ಲಿರುವುದಿಲ್ಲ'.

## C. ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅರಿಯಿರಿ(ಕೆವೈಸಿ) - ಇದರ ಕುರಿತು

ಮನಿ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ ವಿರೋಧಿ ಮತ್ತು ಕೆವೈಸಿ ಮಾನದಂಡಗಳು

ಮನಿ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ ಎನ್ನುವುದು ಅಪರಾಧಿಗಳು ಕಾನೂನುಬಾಹಿರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಆದಾಯದ ನಿಜವಾದ ಮೂಲ ಮತ್ತು ಮಾಲೀಕತ್ವವನ್ನು ಮರೆಮಾಡಲು ಹಣವನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದೆ. ಅಪರಾಧಿಗಳು ಅಕ್ರಮ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಮೂಲಕ ಪಡೆದ ಹಣವನ್ನು ಕಾನೂನುಬದ್ಧವಾಗಿ ಕಾಣುವಂತೆ ಮಾಡಲು ಮನಿ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ, ಅವರು ಹಣದ ಕಾನೂನುಬಾಹಿರ ಮೂಲವನ್ನು ಮುಚ್ಚಿಡಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ನ್ಯಾಯಯುತವನ್ನಾಗಿ ಕಾಣುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಅಪರಾಧಿಗಳು ತಮ್ಮ ಹಣವನ್ನು ಸಾಗಿಸಲು ಮಾಡಲು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮತ್ತು ವಿಮೆ ಸೇರಿದಂತೆ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಬಳಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ಸುಳ್ಳು ಗುರುತುಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ, ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಕೆಲವು ರೀತಿಯ ವಿಮೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸುವ ಮೂಲಕ ಮತ್ತು ನಂತರ ಆ ಹಣವನ್ನು ಹಿಂಪಡೆಯಲು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಮೂಲಕ ಮತ್ತು ಅವರ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಪೂರೈಸಿದ ನಂತರ ಕಣ್ಮರೆಯಾಗುತ್ತಾರೆ.

ಭಾರತವೂ ಸೇರಿದಂತೆ ಜಗತ್ತಿನಾದ್ಯಂತ ಸರ್ಕಾರಗಳು ಇಂತಹ ಮನಿ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ ಪ್ರಯತ್ನಗಳನ್ನು ತಡೆಯಲು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತವೆ.

## ವ್ಯಾಖ್ಯಾನ

ಮನಿ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ ಎನ್ನುವುದು ಕಾನೂನುಬಾಹಿರ ಹಣವನ್ನು ಅದರ ಅಕ್ರಮ ಮೂಲವನ್ನು ಮರೆಮಾಚುವ ಮೂಲಕ ಕಾನೂನುಬದ್ಧವಾಗಿ ಸ್ವಾಧೀನಪಡಿಸಿಕೊಂಡಂತೆ ತೋರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಅಕ್ರಮ ಹಣವನ್ನು ತರುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದೆ. ಮನಿ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು ಪಿಎಮ್‌ಎಲ್‌ಎ, 2002 ಅನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿತು.

2002 ರ ಮನಿ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ ತಡೆಗಟ್ಟುವಿಕೆ ಕಾಯಿದೆ (ಪಿಎಮ್‌ಎಲ್‌ಎ), 2005 ರಿಂದ ಜಾರಿಗೆ ಬಂದಿದ್ದು, ಮನಿ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ಮತ್ತು ಮನಿ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ ನಿಂದ ಪಡೆದ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಮುಟ್ಟುಗೋಲು ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳುವುದನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.

ಶೀಘ್ರದಲ್ಲೇ ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ಹೊರಡಿಸಿದ ಮನಿ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ ವಿರೋಧಿ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು ವಿಮಾ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವಿನಂತಿಸುವ ಗ್ರಾಹಕರ ನಿಜವಾದ ಗುರುತು, ಅನುಮಾನಾಸ್ಪದ ವಹಿವಾಟುಗಳ ವರದಿ ಮತ್ತು ಮನಿ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ ಅನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಅಥವಾ ಸಂಶಯಿತ ಪ್ರಕರಣಗಳ ಸರಿಯಾದ ದಾಖಲಾತಿಯನ್ನು ನಿರ್ದರಿಸಲು ಸೂಕ್ತ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಿವೆ. ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಮನಿ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ ಸಾಧನವಾಗಲು ಉದ್ದೇಶಿಸಿಲ್ಲವೆಂದು ಒಪ್ಪಂದದ ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲಿಯೇ ಜಾಗರೂಕರಾಗಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ.

2002 ರ ಮನಿ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ ತಡೆಗಟ್ಟುವಿಕೆ ಕಾಯಿದೆ (ಪಿಎಮ್‌ಎಲ್‌ಎ)ಯನ್ನು ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರವು 1, ಜುಲೈ 2005 ರಿಂದ ಜಾರಿಗೆ ತಂದಿದೆ. ಕಾಯಿದೆಯ ಪ್ರಕಾರ, ಪ್ರತಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕಂಪನಿ, ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆ (ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ) ಮತ್ತು ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು, ಪಿಎಮ್‌ಎಲ್‌ಎ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಸೂಚಿಸಲಾದ ಎಲ್ಲ ವಹಿವಾಟುಗಳ ದಾಖಲೆಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು. ಅದೇ ರೀತಿ, ಮನಿ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ ವಿರೋಧಿ/ ಭಯೋತ್ಪಾದನೆಯ ವಿರೋಧಿ ಹಣಕಾಸು (ಎಎಮ್‌ಎಲ್/ ಸಿಎಫ್ ಟಿ)ಗಳ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ ಐಆರ್ ಡಿಎಐ 31, ಮಾರ್ಚ್ 2006 ರಂದು ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳನ್ನು ಹೊರಡಿಸಿತು.

ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಗುರುತನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ವ್ಯಾಪಾರವು ಬಳಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯೇ ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅರಿಯಿರಿಯಾಗಿದೆ. ಗುರುತಿನ ಕಳ್ಳತನ, ಹಣಕಾಸು ವಂಚನೆ ಮತ್ತು ಮನಿ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ ಗಳನ್ನು ತಡೆಯಲು ವಿವರವಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವಂತೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮತ್ತು ವಿಮಾಗಾರರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನಿಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಕೆವೈಸಿ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ ಉದ್ದೇಶವು ಅಪರಾಧಿಗಳಿಂದ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಮನಿ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗಾಗಿ ಬಳಸುವುದನ್ನು ತಡೆಯುವುದಾಗಿದೆ.

ಆದ್ದರಿಂದ ವಿಮಾಗಾರರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ನಿಜವಾದ ಗುರುತನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಕೆವೈಸಿ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನದ ಭಾಗವಾಗಿ ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ ನಮೂನೆ(ಫಾರ್ಮ್)ಯೊಂದಿಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರು ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂದು ಏಜೆಂಟರು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು:

- i. ಗುರುತಿನ ಪುರಾವೆ - ಚಾಲನಾ ಪರವಾನಗಿ, ಪಾಸ್‌ಪೋರ್ಟ್, ಮತದಾರರ ಗುರುತಿನ ಚೀಟಿ, ಪ್ಯಾನ್ ಕಾರ್ಡ್, ಛಾಯಾಚಿತ್ರಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ.
- ii. ವಿಳಾಸದ ಪುರಾವೆ - ಡೈವಿಂಗ್ ಲೈಸೆನ್ಸ್, ಪಾಸ್‌ಪೋರ್ಟ್, ಟೆಲಿಫೋನ್ ಬಿಲ್, ವಿದ್ಯುತ್ ಬಿಲ್, ಬ್ಯಾಂಕ್ ಪಾಸ್ ಬುಕ್ ಇತ್ಯಾದಿ. ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು, ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್‌ಗಳು, ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಟ್ರಸ್ಟ್ ಗಳು ಮತ್ತು ಫೌಂಡೇಶನ್ ಗಳಿಗೆ ವಿಭಿನ್ನ ದಾಖಲಾತಿಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ
- iii. ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೌಲ್ಯದ ವಹಿವಾಟುಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಆದಾಯ ಪುರಾವೆ ದಾಖಲೆಗಳು ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಾನಮಾನ
- iv. ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಉದ್ದೇಶ

**a) ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆ - ವೈಯಕ್ತಿಕ ವಿಮೆಗಳಿಗಾಗಿ**

ಜೀವ, ಆರೋಗ್ಯ, ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಪಘಾತ, ಇತ್ಯಾದಿ, ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಿಮೆಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವಾಗ ವಿಮಾದಾರರ ಅಪಾಯದ ವ್ಯಕ್ತಿಚಿತ್ರಣ(ಪ್ರೊಫೈಲ್)ವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ವಯಸ್ಸನ್ನು ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶವನ್ನಾಗಿ ಬಳಸುತ್ತವೆ. ಜೀವವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ವಯಸ್ಸು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಜೀವ ವಿಮೆಗಾರರು ವಯಸ್ಸಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ದಾಖಲಾತಿಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ವಿವರವಾದ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸುತ್ತಾರೆ. [ಆದಾಗ್ಯೂ, ಸರ್ಕಾರ, ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮತ್ತು ಐರ್ ಡಿಎಐ ಕೆವೈಸಿ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾಗಿವೆ.] ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿದ ನಂತರ ವಯಸ್ಸಿನ ಪ್ರವೇಶವು ವಿಮಾ ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಭಾಗವಾಗಿದೆ.

**i. ಪ್ರಮಾಣಿತ ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆಗಳು**

ವಿಮಾಗಾರರು ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆಯಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸುವ ಎರಡು ರೀತಿಯ ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆಗಳಿವೆ. ಪ್ರಮಾಣಿತ ಅಥವಾ ಅಪ್ರಮಾಣಿತ, ಮಾನ್ಯ ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆಗಳಾಗಿರಬಹುದು.

- ✓ ಪ್ರಮಾಣಿತ ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ, ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಪುರಸಭೆ ಅಥವಾ ಇತರ ಸರ್ಕಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆ ನೀಡಿದ ಜನನ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ, ಶಾಲೆಯನ್ನು ಬಿಡುವ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ, ಪಾಸ್‌ಪೋರ್ಟ್ ಇತ್ಯಾದಿ.
- ✓ ಪ್ರಮಾಣಿತ ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆ ಲಭ್ಯವಿಲ್ಲದಿದ್ದಾಗ (ಸಿದ್ಧವಾಗಿ ಸ್ವೀಕರಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ)

ಅಪ್ರಮಾಣಿತ ಕೆಲವು ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಮಾಣಿತ ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆಗಳನ್ನಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ:

- i. ಶಾಲೆ ಅಥವಾ ಕಾಲೇಜು ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ
  - ii. ಪುರಸಭೆಯ ದಾಖಲೆಗಳಿಂದ ಪಡೆಯಲಾದ ಜನನ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ
  - iii. ಪಾಸ್ ಪೋರ್ಟ್
  - iv. ಪ್ಯಾನ್ ಕಾರ್ಡ್
  - v. ಸೇವೆಯ ದಾಖಲೆಯ ನೋಂದಣಿ
  - vi. ರಕ್ಷಣಾ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಗುರುತಿನ ಚೀಟಿ
  - vii. ಸೂಕ್ತ ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ನೀಡಲಾದ ವಿವಾಹದ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ
- ii. ಪ್ರಮಾಣಿತವಲ್ಲದ ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆಗಳು

ಮೇಲೆ ಹೇಳಿದಂತೆ ಪ್ರಮಾಣಿತ ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆಗಳು ಲಭ್ಯವಿಲ್ಲದಿದ್ದಾಗ, ಅಪ್ರಮಾಣಿತ ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಲು ಜೀವ ವಿಮಾಗಾರರು ಅನುಮತಿಸಬಹುದು. ಅಪ್ರಮಾಣಿತ ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆಗಳೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುವ ಕೆಲವು ದಾಖಲೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- i. ಕುಂಡಲಿ/ ಜಾತಕ
- ii. ಪಡಿತರ ಚೀಟಿ/ರೇಷನ್ ಕಾರ್ಡ್
- iii. ಸ್ವಯಂ ಘೋಷಣೆಯ ಮೂಲಕ ಶಪಥಪತ್ರ(ಅಫಿಡವಿಟ್)
- iv. ಗ್ರಾಮ ಪಂಚಾಯತಿಯ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ

### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 3

ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಮಾನ್ಯ ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆಯಾಗಿ ಸ್ವೀಕಾರಾರ್ಹವಾಗುವುದಿಲ್ಲ?

- . ಪುರಸಭೆಯ ದಾಖಲೆಗಳಿಂದ ಪಡೆಯಲಾದ ಜನನ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ
- . ವಿಧಾನಸಭೆಯ ಸದಸ್ಯರು ನೀಡಿದ ಜನನ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ
- . ಪಾಸ್ ಪೋರ್ಟ್
- . ಪ್ಯಾನ್ ಕಾರ್ಡ್

### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳು

ಉತ್ತರ 1 - ಸರಿಯಾದ ಆಯ್ಕೆ □ ಆಗಿದೆ

ಉತ್ತರ 2 - ಸರಿಯಾದ ಆಯ್ಕೆ □□ ಆಗಿದೆ

### ಸಾರಾಂಶ

- ವಿವರಣಾಪತ್ರ (ಪ್ರಾಸ್ಟೆಕ್ಟ್) ಂನ್ನುವುದು ಉತ್ಪನ್ನದ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಗಳನ್ನು ಂದಗಿಸುವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಬಳಸುವ ಔಪಚಾರಿಕ ಕಾನೂನು ದಾಖಲೆಯಾಗಿದೆ.
  - ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯನ್ನು ಮಾಡಲು ಬಳಸುವ ಅರ್ಜಿ ದಾಖಲೆಯನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ 'ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆ'ಯೆಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.
  - ಪ್ರಮಾಣಿತ ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆಗಳಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಲಾದ ಕೆಲವು ದಾಖಲೆಗಳು ಶಾಲೆ ಅಥವಾ ಕಾಲೇಜು ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ, ಪುರಸಭೆಯ ದಾಖಲೆಗಳಿಂದ ಪಡೆಯಲಾದ ಜನನ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಂಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.
  - ವಿಮಾಗಾರರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ನಿಜವಾದ ಗುರುತನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಕೆವೈಸಿ ದಾಖಲೆಗಳಾದ ವಿಳಾಸದ ಪುರಾವೆ, ಪ್ಯಾನ್ ಕಾರ್ಡ್ ಮತ್ತು ಛಾಯಾಚಿತ್ರಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಕೆವೈಸಿ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನದ ಭಾಗವಾಗಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.
- 

### ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

1. ವಿವರಣಾ ಪತ್ರ(ಪ್ರಾಸ್ಟೆಕ್ಟ್)
  2. ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆ
  3. ನೈತಿಕ ಅಪಾಯ
  4. ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅರಿಯಿರಿ(ಕೆವೈಸಿ)
  5. ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆ
  6. ಪ್ರಮಾಣಿತ ಮತ್ತು ಅಪ್ರಮಾಣಿತ ವಯಸ್ಸಿನ ಪುರಾವೆಗಳು
  7. ಫೀ ಲುಕ್ ಅವಧಿ
-

## ಅಧ್ಯಾಯ C-08

### ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆ

#### ಅಧ್ಯಾಯ ಪರಿಚಯ

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ನೀವು ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಕಲಿಯುವಿರಿ. ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸೇವೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವಲ್ಲಿ ಏಜೆಂಟರ ಪಾತ್ರವನ್ನು ನೀವು ಕಲಿಯುವಿರಿ. ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಹೇಗೆ ಸಂವಹನ ನಡೆಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧ ಹೊಂದಬೇಕು ಎಂಬುದನ್ನು ಸಹ ನೀವು ಕಲಿಯಲಿರುವಿರಿ.

#### ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

- . ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆ - ಸಾಮಾನ್ಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳು
- . ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವಲ್ಲಿ ಏಜೆಂಟರ ಪಾತ್ರ
- . ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆಯಲ್ಲಿ ಸಂವಹನ ಕೌಶಲ್ಯ
- . ಅಮೌಖಿಕ(ಮಾತಿಲ್ಲದ) ಸಂವಹನ
- . ನೈತಿಕ ನಡವಳಿಕೆ

ಈ ಅಧ್ಯಾಯವನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸಿದ ನಂತರ ನೀವು ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಿದ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು:

ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು

1. ಸೇವೆಯ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು
2. ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಸೇವೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಪರಿಚಿಸುವುದು
3. ಉತ್ತಮ ಸೇವೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಚರ್ಚಿಸುವುದು
4. ಸಂವಹನದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು
5. ಅಮೌಖಿಕ(ಮಾತಿಲ್ಲದ) ಸಂವಹನದ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುವುದು
6. ನೈತಿಕ ನಡವಳಿಕೆಯನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುವುದು

## A. ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆ - ಸಾಮಾನ್ಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳು

### 1. ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆ ಏಕೆ ಬೇಕು?

ಗ್ರಾಹಕರು ಯಾವುದೇ ಉದ್ಯಮದ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಭಾಗವಾಗಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ಉದ್ಯಮವು ಅವರನ್ನು ಅಸಡ್ಡೆಯಿಂದ ಪರಿಗಣಿಸುವುದನ್ನು ತಾಳಿಕೊಳ್ಳಲು ಶಕ್ತರಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಸೇವಾ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಅದರಲ್ಲೂ ವಿಮೆಗೆ ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಗಳ ಪಾತ್ರವು ಹೆಚ್ಚು ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ.

ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಉದ್ಯಮವು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಸಂತೋಷಪಡಿಸುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ವಿಮೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದು ಕಾರನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದಕ್ಕಿಂತ ಹೇಗೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುವ ಮೂಲಕ ವಿವರಿಸಬಹುದು.

ಕಾರನ್ನು ನೋಡಬಹುದು, ಸ್ಪರ್ಶಿಸಬಹುದು, ಪರೀಕ್ಷಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಅನುಭವಿಸಬಹುದು, ಆದರೆ ಕಾರಿನ ವಿಮೆಯು ಅಪಘಾತದಿಂದ ಕಾರಿಗೆ ನಷ್ಟ ಅಥವಾ ಹಾನಿಯಾಗಿದ್ದರೆ ಪಾವತಿಸುವ ಕೇವಲ ಭರವಸೆಯಾಗಿದೆ. ಈ ಭರವಸೆಯು ಅಮೂರ್ತವಾಗಿದೆ - ಇದನ್ನು ನೋಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ, ಸ್ಪರ್ಶಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ ಅಥವಾ ಅನುಭವಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಕಾರನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಮತ್ತು ಅನುಭವಿಸಲು ಕಾರಿನ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸುಲಭವಾಗಿ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ, ವಿಮೆಯ ಗ್ರಾಹಕರು ನಷ್ಟ ಸಂಭವಿಸಿದಾಗ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಕ್ಲೇಮ್ ಅನ್ನು ಇತ್ಯರ್ಥಪಡಿಸಿದಾಗ ಮಾತ್ರ ಅವರು ಖರೀದಿಸುವ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನವನ್ನು ಮಾಡಬಹುದು ಮತ್ತು ಅನುಭವಿಸಬಹುದು. ಎಲ್ಲ ಗ್ರಾಹಕರು ಇದನ್ನು ಅನುಭವಿಸುವ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಪಡೆಯುವುದಿಲ್ಲ. ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ, ಅಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯು ಉದ್ಭವಿಸಿದಾಗ, ಸೇವೆಯು ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳನ್ನು ಮೀರಿಸಿದರೆ, ಗ್ರಾಹಕರು ಸಂತೋಷಪಡುತ್ತಾರೆ.

### 2. ಸೇವೆಯ ಗುಣಮಟ್ಟ

ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಮತ್ತು ಅವರ ಏಜೆಂಟರನ್ನೊಳಗೊಂಡಿರುವ ಅವರ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳು ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸೇವೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಸಂತೋಷಪಡಿಸುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ.

ಆದರೆ ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸೇವೆಯೆಂದರೇನು? ಅದರ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯತೆಗಳೇನು?

ಜೀತಮ್ಸ್, ಪರಶುರಾಮನ್ ಮತ್ತು ಬೆರ್ರಿಯ ಸೇವೆಯ ಗುಣಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಪ್ರಸಿದ್ಧವಾದ ಸರ್ವ್ವಾಲ್ ವಿಧಾನವು ಸೇವಾ ಗುಣಮಟ್ಟದ 5 ಪ್ರಮುಖ ಸೂಚಕಗಳನ್ನು ಎತ್ತಿ ತೋರಿಸುತ್ತದೆ:

1) **ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ:** ಭರವಸೆ ನೀಡಲಾದ ಸೇವೆಯನ್ನು ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹವಾಗಿ ಮತ್ತು ನಿಖರವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಉತ್ತಮ ಸೇವೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಸೂಚಕವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ನಂಬಿಕೆಯ ನಿರ್ಮಾಣದ ಅಡಿಪಾಯವಾಗಿದೆ.

2) **ತ್ವರಿತವಾಗಿ ಸ್ಪಂದಿಸುವಿಕೆ:** ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಲು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ತ್ವರಿತ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವಲ್ಲಿಯೇ ಸೇವಾ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ಇಚ್ಛೆ ಮತ್ತು ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಇದು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಸೇವೆಯನ್ನು ನೀಡುವಾಗ ವೇಗ, ನಿಖರತೆ ಮತ್ತು ಮನೋವೃತ್ತಿಯಂತಹ ಸೂಚಕಗಳಿಂದ ಇದನ್ನು ಅಳೆಯಬಹುದು.

- I) ಭರವಸೆ: ಇದು ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಪೂರೈಸುವಲ್ಲಿ ಉದ್ಯೋಗಿ ಅಥವಾ ಏಜೆಂಟರು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುವ ಜ್ಞಾನ, ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಮತ್ತು ಸೌಜನ್ಯವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ, ಮತ್ತು ಅಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ನಂಬಿಕೆ ಮತ್ತು ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಸಂಕೇತಿಸುತ್ತದೆ.
- II) ಸಹಾನುಭೂತಿ: ಸಹಾನುಭೂತಿಯನ್ನು ಮಾನವ ಸ್ಪರ್ಶವೆಂದು ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇದು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಒದಗಿಸಿದ ಸೌಮ್ಯ ವರ್ತನೆ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗಮನದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಫಲಿಸುತ್ತದೆ.
- III) ಮೂರ್ತರೂಪಗಳು: ಇದು ಸ್ಥಳ, ರಚನೆ ಮತ್ತು ಸ್ವಚ್ಛತೆಯಂತಹ ಭೌತಿಕ ಪರಿಸರದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ ಅಲ್ಲದೇ ಸೇವಾ ಪೂರೈಕೆದಾರರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸುವಾಗ ಗ್ರಾಹಕರು ಅನುಭವಿಸುವ ವೃತ್ತಿಪರತೆಯ ಪ್ರಜ್ಞೆಯನ್ನು ಸಹ ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ. ಮೊದಲ ಅನಿಸಿಕೆಗಳು ದೀರ್ಘಕಾಲ ಉಳಿಯುತ್ತವೆ.

### 3. ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆ ಮತ್ತು ವಿಮೆ

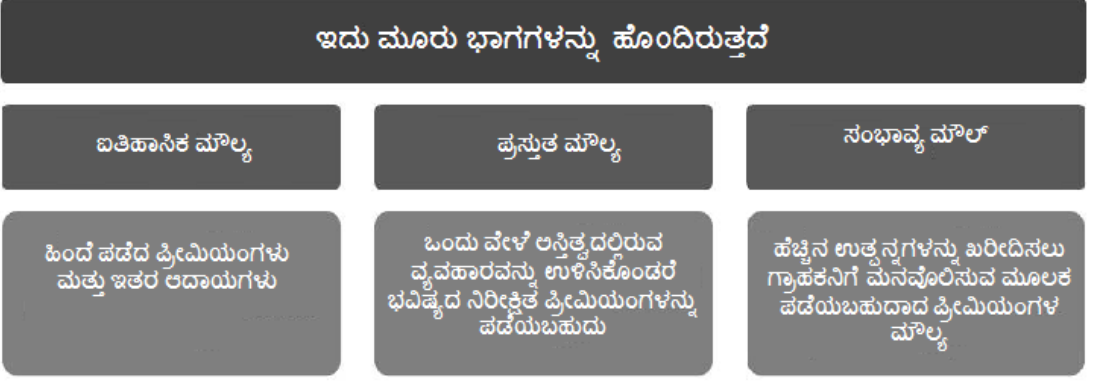
ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಉನ್ನತ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ತಲುಪುವುದು ಮತ್ತು ಅಲ್ಲಿಯೇ ಉಳಿಯುವ ರಹಸ್ಯವು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ ಮತ್ತು ಬೆಂಬಲವನ್ನು ಪಡೆಯುವುದರಲ್ಲಿದೆ ಎಂದು ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿಯ ಪ್ರಮುಖ ಮಾರಾಟ ಉತ್ಪಾದಕರು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಈ ಗ್ರಾಹಕರು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಒಪ್ಪಂದಗಳ ನವೀಕರಣದಿಂದ ಕಮಿಷನ್ ಗಳ ಮೂಲವಾಗಿದೆ. ಇವುಗಳು ಹೊಸ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಮೂಲವಾಗಬಹುದು.

ವಿಮಾ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ಸಿನ ಒಂದು ವಿಶೇಷ ಮಂತ್ರವೆಂದರೆ ತಮ್ಮ ಖರೀದಿದಾರರನ್ನು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಖರೀದಿದಾರರು ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಖರೀದಿಸುವವರು. ಮತ್ತೊಂದೆಡೆ, ಗ್ರಾಹಕರೆಂದರೆ ಏಜೆಂಟರು ಜೀವನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿರುವ ಜನರಾಗಿದ್ದು, ಆತ / ಆಕೆಯಿಂದ ವಿಮೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಯಶಃ ಇತರ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತಲುಪುವಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಏಜೆಂಟರೆಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುವಲ್ಲಿನ ಆಳವಾದ ಬದ್ಧತೆಯಿಂದ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಸಂತೋಷವಾಗಿರಿಸುವುದು ಏಜೆಂಟರು ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಗೆ ಹೇಗೆ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು, ಗ್ರಾಹಕರ ಜೀವಮಾನದ ಮೌಲ್ಯದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಗ್ರಾಹಕರ ಜೀವಮಾನದ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವುದರಿಂದ ಪಡೆಯಬಹುದಾದ ಆರ್ಥಿಕ ಪ್ರಯೋಜನಗಳ ಮೊತ್ತವೆಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬಹುದು.

## ಚಿತ್ರ 1: ಗ್ರಾಹಕರ ಜೀವಮಾನದ ಮೌಲ್ಯ



ಸೇವೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವ ಮತ್ತು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ನಿಕಟ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವ ಏಜೆಂಟರು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ಸದ್ಭಾವನೆ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ(ಬ್ರಾಂಡ್)ದ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುತ್ತಾರೆ.

### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 1

ಗ್ರಾಹಕರ ಜೀವಿತಾವಧಿಯ ಮೌಲ್ಯದ ಅರ್ಥವೇನು?

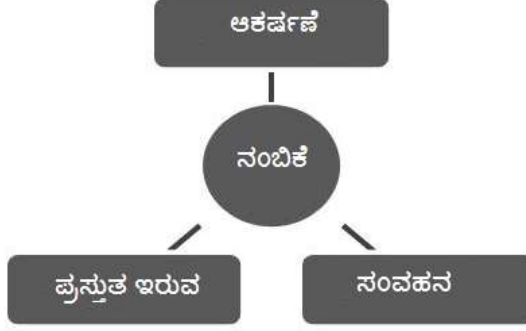
- . ಗ್ರಾಹಕರ ಜೀವಿತಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುವಾಗ ಉಂಟಾದ ವೆಚ್ಚಗಳ ಮೊತ್ತ
- . ಪಡೆಯಲಾದ ವ್ಯಾಪಾರದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೀಡಲಾದ ಶ್ರೇಣಿ
- . ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವ ಮೂಲಕ ಸಾಧಿಸಬಹುದಾದ ಆರ್ಥಿಕ ಪ್ರಯೋಜನಗಳ ಮೊತ್ತ
- . ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೀಡಬಹುದಾದ ಗರಿಷ್ಠ ವಿಮೆ

### 4. ಗ್ರಾಹಕ ಸಂಬಂಧಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆ

ತೃಪ್ತಿಕರ ಮತ್ತು ನಿಷ್ಠಾವಂತ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ರಚಿಸುವಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆಯು ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶವಾಗಿದ್ದರೂ, ಅವರೊಂದಿಗೆ ಬಲವಾದ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವುದು ಸಹ ಅಗತ್ಯವಾಗಿದೆ. ವಿಮಾಗಾರರ ಬಗ್ಗೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಭಿಪ್ರಾಯಗಳು ವಿಮಾಗಾರರು ನೀಡುವ ಸೇವೆ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಗಳ ಅನುಭವವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿರುತ್ತದೆ.

ಆರೋಗ್ಯಕರ ಸಂಬಂಧವನ್ನುಂಟುಮಾಡಲು ಏನು ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ? ಸಹಜವಾಗಿ ಹೃದಯದಲ್ಲಿ ನಂಬಿಕೆ ಇದ್ದರೆ ಸಾಧ್ಯ. ಅದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ, ಆ ನಂಬಿಕೆಯನ್ನು ಬಲಪಡಿಸುವ ಮತ್ತು ಗಟ್ಟಿಗೊಳಿಸುವ ಇತರ ಅಂಶಗಳಿವೆ. ನಾವು ಕೆಲವು ಅಂಶಗಳನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸೋಣ.

## ಚಿತ್ರ 2: ನಂಬಿಕೆಯ ಅಂಶಗಳು



□. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಸಂಬಂಧವು ಆಕರ್ಷಣೆಯೊಂದಿಗೆ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ: ಆಕರ್ಷಣೆ ಎಂದರೆ ಇಷ್ಟವಾಗುವುದು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಬಾಂಧವ್ಯವನ್ನು ಬೆಳೆಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು, ಉತ್ತಮವಾದ ಮೊದಲ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ಆಕರ್ಷಣೆಯನ್ನು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಹೃದಯದ ಬೀಗವನ್ನು ತೆಗೆಯುವ ಕೀಲಿಕೈಯ್ಯೊಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅದಿಲ್ಲದೆ, ಸಂಬಂಧವು ಅಸಾಧ್ಯವೇ ಸರಿ. ಓರ್ವ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಇಷ್ಟವಾಗದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಮುನ್ನಡೆ ಸಾಧಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ.

□□. ಸಂಬಂಧದ ಎರಡನೇ ಅಂಶವೆಂದರೆ ಉಪಸ್ಥಿತಿ, ಅಗತ್ಯವಿದ್ದಾಗ ಅಲ್ಲಿ ಇರುವುದಾಗಿದೆ

□□□. ಸಂವಹನ: ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಉಪಸ್ಥಿತರಾಗಿಲ್ಲದಿದ್ದರೂ ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಎಲ್ಲ ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳಿಗೆ ಪೂರ್ಣ ನ್ಯಾಯವನ್ನು ನೀಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದರೂ ಸಹ, ಭರವಸೆ ನೀಡುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಸಂವಹನ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ, ಸಹಾನುಭೂತಿಯಿಂದ ತುಂಬಿರುವ ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಯ ಪ್ರಜ್ಞೆಯನ್ನು ತಿಳಿಸುವ ಮೂಲಕ ಬಲವಾದ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದ ಸಂವಹನದ ಆಯಾಮಗಳು ಶಿಸ್ತು ಮತ್ತು ಕೌಶಲ್ಯಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ಕೇಳುತ್ತವೆ. ಅಂತಿಮವಾಗಿ ಓರ್ವರು ಹೇಗೆ ಯೋಚಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ನೋಡಬಹುದು ಎಂಬುದನ್ನು ಅವು ಪ್ರತಿಬಿಂಬಿಸುತ್ತವೆ.

ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ವೆಚ್ಚವು ಹೊಸ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಕಂಪನಿಗಳು ಗ್ರಾಹಕ ಸಂಬಂಧದ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಮೇಲೆ ಒತ್ತು ನೀಡುತ್ತವೆ. ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗಿನ ಸಂಬಂಧದ ಅವಕಾಶವು ಉದಾ. ಗ್ರಾಹಕರ ವಿಮೆ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಾಗ, ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ವಿವರಿಸುವಾಗ, ನಮೂನೆ(ಫಾರ್ಮ್)ಗಳನ್ನು ಹಸ್ತಾಂತರಿಸುವಾಗ ಇತ್ಯಾದಿ ವಿವಿಧ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತದೆ.

### B. ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರ ಪಾತ್ರ

ಒಬ್ಬ ಏಜೆಂಟರು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಸೇವೆಯನ್ನು ಹೇಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ಈಗ ಪರಿಗಣಿಸೋಣ. ಗ್ರಾಹಕರು ಮಾರಾಟಗಾರರಿಂದ ಸಂಪರ್ಕಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಕ್ಷಣದಿಂದ ಕ್ಲೇಮ್ ನ ಇತ್ಯರ್ಥದ ಅಂತಿಮ ಹಂತದವರೆಗೆ ಗ್ರಾಹಕರು ಒಂದು ಅನುಭವದ ಪ್ರಯಾಣವನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ, ಅದನ್ನು ನಾವು 'ಗ್ರಾಹಕ ಪ್ರಯಾಣವೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ' ಎಂಬುದನ್ನು

ಅರಿತುಕೊಳ್ಳುವುದು ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ. ಏಜೆಂಟರು ಒಪ್ಪಂದದ ಸಂಪೂರ್ಣ ಅವಧಿಯ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಜೊತೆಯಾಗಿರಬೇಕು, ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಹಂತದಲ್ಲೂ ಸ್ಮರಣೀಯ ಅನುಭವಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಲು ಪ್ರಯಾಣದ ಪ್ರತಿ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಅವನಿಗೆ/ಅವಳಿಗೆ ಸಹಾಯಹಸ್ತ ನೀಡಬೇಕು.

ಪ್ರಯಾಣದಲ್ಲಿನ ಕೆಲವು ಮೈಲಿಗಲ್ಲುಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರತಿ ಹಂತದಲ್ಲೂ ನಿರ್ವಹಿಸಲಾಗುವ ಪಾತ್ರವನ್ನು ನೋಡೋಣ.

## 1. ಮಾರಾಟ

ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು ಒಂದು ಕಲೆಯೂ ಹೌದು, ವಿಜ್ಞಾನವೂ ಹೌದು ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸತತವಾಗಿ ಮತ್ತು ಸರಿಯಾಗಿ ಅನುಸರಿಸಿದರೆ, ಯಶಸ್ಸಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದಾದಂತಹ ಒಂದು ಸರಣಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದಾದ್ದರಿಂದ ಇದು ಒಂದು ವಿಜ್ಞಾನವಾಗಿದೆ. ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಮಾರಾಟಗಾರನು ಅವನ ಅಥವಾ ಅವಳ ವಿಶಿಷ್ಟ ನಂಬಿಕೆಗಳು, ಶೈಲಿ ಮತ್ತು ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ತರುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ಫಲಿತಾಂಶಗಳು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸುವ ಅವನ ಕೌಶಲ್ಯದ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿರುತ್ತವೆ ಎಂಬ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ಇದು ಒಂದು ಕಲೆಯಾಗಿದೆ.

- **ನಿರೀಕ್ಷಣೆ:** ಮಾರಾಟದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ನಿರೀಕ್ಷಣೆಯೊಂದಿಗೆ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ, ಅಕ್ಷರಶಃ ಇದರರ್ಥ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗಾಗಿ 'ಹುಡುಕಾಟ' ಎಂದಾಗುತ್ತದೆ. 'ಹುಡುಕುವವರೆಗೂ ಸಿಗುವುದಿಲ್ಲ'ವಾದ್ದರಿಂದ ಹುಡುಕುವುದು ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ, ಇದು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿಯ ಪ್ರಮುಖ ಹಂತವಾಗಿದೆ. ಒಬ್ಬ ಏಜೆಂಟರು ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿದಿರುವ ಮತ್ತು ಸುಲಭವಾಗಿ ತಲುಪಬಹುದಾದ ಜನರಿಂದ ಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟ ವಿಶಿಷ್ಟವಾಗಿ ಅವನ ಅಥವಾ ಅವಳ ನೈಸರ್ಗಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯೊಂದಿಗೆ ಪ್ರಾರಂಭ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ತಮ್ಮ ತಕ್ಷಣದ ವಲಯದಿಂದ ಹೊರಗಿರುವ ಜನರ ಹೆಚ್ಚಿನ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಗಳಿಗೆ ಹೋಗುವುದು, ಅವರನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ಅವರಿಗೆ ಪರಿಚಿತರಾಗುವುದರಲ್ಲಿ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಿರುತ್ತದೆ.

ಏಜೆಂಟರಿಗೆ ಗೊತ್ತಿರುವ ಮತ್ತು ಅವರು ಸಂಪರ್ಕಿಸುವ ಎಲ್ಲ ಜನರು ವಿಮೆಗಾಗಿ ಸರಿಯಾದ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳಾಗಿಲ್ಲದಿರಬಹುದು ಅಥವಾ ಅವರು ಖರೀದಿಸಲು ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿಲ್ಲದಿರಬಹುದು. ಆದ್ದರಿಂದ ವಿಮೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯಿರುವ ಅರ್ಹತೆಯುಳ್ಳವರನ್ನು ಮಾತ್ರ ಗುರಿ ಮಾಡುವಂತೆ ಅವರ ಅರ್ಹತೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಏಜೆಂಟರು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಬಲವಾದ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾದಾಗ ಮಾತ್ರ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ ನಂಬಿಕೆಯನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಬೆಳೆಸುವುದು ಯಾವುದೇ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಮೊದಲ ಕಾರ್ಯವಾಗಿದೆ.

- **ಸಂದರ್ಶನಕ್ಕೆ ಆಹ್ವಾನಿಸಿ:** ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂಬಂಧಗಳು ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವ ಅಡಿಪಾಯವಾಗಿದ್ದರೂ, ತಾವು ಗಳಿಸುವ ಒಳ್ಳೆಯ ಹೆಸರನ್ನು ಮಾರಾಟವನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ವಿವರವಾದ ಮಾರಾಟ ಸಂದರ್ಶನಕ್ಕಾಗಿ ಮಾರಾಟಗಾರನು ಔಪಚಾರಿಕ ಸಂದರ್ಶನವನ್ನು ಹೊಂದಿಸಿದಾಗ ಇದು ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ. ಒಬ್ಬರ ವೃತ್ತಿಪರ ಅರ್ಹತೆಗಳನ್ನು ಸಿದ್ಧಮಾಡಲು ಮತ್ತು ಸಾಮಾನ್ಯ ಚರ್ಚೆಗಳಿಂದ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಪ್ರತ್ಯೇಕಿಸಲು ಈ ಹಂತವು ನಿರ್ಣಾಯಕವಾಗಿದೆ.

- **ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುವುದು:** ಮಾರಾಟದ ಏಜೆಂಟರು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಹಂತಗಳು ಮತ್ತು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿಮೆಯು ಪರಿಹಾರವಾಗಿರುವ ನಿಖರವಾದ ಅಗತ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅರಿವು ಮೂಡಿಸುವುದು ಮಾರಾಟದ ಸಂದರ್ಶನದ ಕೇಂದ್ರಭಾಗವಾಗಿದೆ. ಸೌಮ್ಯವಾದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳುವ ಮೂಲಕ, ವಿಮೆಯ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗುವ ರಕ್ಷಣೆಯಲ್ಲಿನ ಅಂತರವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಮಾಡುವ ಅವನ/ಅವಳ ಕೌಶಲ್ಯದಿಂದ ನಿಪುಣ ಮಾರಾಟದ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಗುರುತಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವನ/ಅವಳ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಸರಿಯಾದ ರೀತಿಯ ವಿಮಾ ಪರಿಹಾರಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಉತ್ತಮ ಸಲಹೆಯನ್ನು ನೀಡುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಏಜೆಂಟರು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ, ವಿಮೆಯು ಪರಿಹಾರವಾಗಿರುವ ನಿಖರವಾದ ಅಗತ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರು ನಿರ್ಧರಿಸುವಂತೆ ಅರಿವು ಮೂಡಿಸಬೇಕು. ಖರೀದಿಸಬೇಕಾದ ವಿಮಾಮೊತ್ತದ ಬಗ್ಗೆ ಸರಿಯಾದ ಸಲಹೆ ನೀಡುವುದನ್ನು ಸಹ ಇದು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಖರೀದಿಸಬೇಕಾದ ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಅವನ/ಅವಳ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಪಾವತಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಕ್ಕೆ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಜೀವೇತರ ವಿಮೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸುವಾಗ ಮೂಲಭೂತ ಗ್ರಹಿಕೆಯನ್ನು ಲಕ್ಷ್ಯದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವುದು ಸಹ ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ: ಅಪಾಯವನ್ನು ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದಾದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಮೆ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಬೇಡಿ.

ವಿಮೆ ಅಗತ್ಯವಿದೆಯೇ ಅಥವಾ ಇಲ್ಲವೇ ಎಂಬುದು ಸಂದರ್ಭಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಕಂತು ಪಾವತಿ ಮೊತ್ತವು ಅಧಿಕವಾಗಿದ್ದರೆ, ತಾವೇ ಅಪಾಯವನ್ನು ಭರಿಸುವಂತೆ ಸಲಹೆ ನೀಡಬಹುದು. ಇನ್ನೊಂದೆಡೆ, ಅಪಾಯದ ನಷ್ಟದ ಪರಿಣಾಮಗಳು ತೀವ್ರವಾಗಿದ್ದರೆ, ಅದರ ವಿರುದ್ಧ ವಿಮೆಯನ್ನು ಮಾಡುವುದು ಬುದ್ಧಿವಂತಿಕೆಯಾಗಿದೆ.

**ಉದಾಹರಣೆ**

ಪ್ರವಾಹ ಪೀಡಿತ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುವ ಓರ್ವ ಮನೆಯ ಮಾಲೀಕರಿಗೆ, ಪ್ರವಾಹದ ವಿರುದ್ಧ ಆಡ್-ಆನ್ ಕವರ್ ಅನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದು ಸಹಾಯಕವಾಗಿದೆ ಎಂದು ಸಾಬೀತುಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಮತ್ತೊಂದೆಡೆ, ಮನೆಯ ಮಾಲೀಕರು ಪ್ರವಾಹದ ಅಪಾಯವು ಅತ್ಯಲ್ಪವಾಗಿರುವ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಮನೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ ಅಂತಹ ಕವರ್ ಅನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಅಗತ್ಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಖರ್ಚು ಮಾಡಿದ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ರೂಪಾಯಿಗೆ ಗರಿಷ್ಠ ಮೊತ್ತದ ವಿಮೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಬಗ್ಗೆ ಅನೇಕ ಗ್ರಾಹಕರು ಹೆಚ್ಚು ಕಾಳಜಿ ವಹಿಸದಿರಬಹುದು, ಆದರೆ ಅಪಾಯವನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸುವ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ನಿಶ್ಚಿತವಾಗಿ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಗುರುತಿಸಿದ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗದ ಬಗ್ಗೆ ಕಾಳಜಿ ಇರುತ್ತದಾದ್ದರಿಂದ ವಿಮೆಯನ್ನು ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಏಜೆಂಟರು ಉತ್ತಮ ಸಲಹೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಿದಾಗ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗುತ್ತಾರೆ. ಏಜೆಂಟರು ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಪರಸ್ಪರ ತಮ್ಮ ಪಾತ್ರದ ಬಗ್ಗೆ ನಿರಂತರವಾಗಿ ಕೇಳಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅವನು/ಅವಳು ಕೇವಲ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಮಾಡಲು ಗ್ರಾಹಕರ ಬಳಿಗೆ ಹೋಗದೇ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವನ/ಅವಳ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ಒಬ್ಬ ತರಬೇತುದಾರ ಮತ್ತು ಪಾಲುದಾರರಾಗಿ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಬೆಳೆಸಬೇಕು?

- ಅಡಚಣೆ/ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು: ಸರಿಯಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಸಲಹೆ ಮತ್ತು ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದು ಸಾಕಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಖರೀದಿಸುವ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಅವನ/ಅವಳ ಮನವೊಲಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಹಲವಾರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬಹುದು ಮತ್ತು ಅವರು / ಅವಳು ಖರೀದಿಗೆ ಬದ್ಧರಾಗುವುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಮೊದಲು ತಿಳಿಸಿಹೇಳಬೇಕಾದ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ಎತ್ತಬಹುದು. ಈ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಾಗ, ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಎತ್ತಲಾದ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳು ಗುರುತಿಸಬೇಕಾದ ಮತ್ತು ಪರಿಹರಿಸಬೇಕಾದ ಮಹತ್ವದ ಕಳವಳಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿಬಿಂಬಿಸುತ್ತವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಬರಿಯ ಮಾರಾಟಗಾರನ ಪಾತ್ರಕ್ಕಿಂತ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರ ಪಾತ್ರವು ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಅವನು/ಅವಳು ಅಪಾಯದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪಕ, ಅಂಡರ್ ರೈಟರ್, ಅಪಾಯ ನಿರ್ವಹಣಾ ಸಲಹಾಗಾರ, ವೈಯಕ್ತಿಕ(ಕನ್ಸಲ್ಟೆಂಟ್)ಗೊಳಿಸಿದ ಪರಿಹಾರಗಳ ವಿನ್ಯಾಸಕ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವ (ನಂಬಿಕೆ ಮತ್ತು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವಲ್ಲಿ ಕುಶಲರಾದ)ವರಾಗಿರಬೇಕು.

## 2. ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ಹಂತ

ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿಮೆಯ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯನ್ನು ಭರ್ತಿ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಏಜೆಂಟರು ಸಹಾಯ ಮಾಡಬೇಕು. ಅದರಲ್ಲಿಯೂ ಹೇಳಿಕೆಗಳಿಗೆ ವಿಮಾದಾರರು ಜವಾಬ್ದಾರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳನ್ನು ನಂತರದ ಅಧ್ಯಯನದಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಏಜೆಂಟರು ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆಯಲ್ಲಿಯೂ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರವಾಗಿ ಭರ್ತಿ ಮಾಡಬೇಕಾದ ವಿವರಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರಿಗೆ ವಿವರಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸಬೇಕು. ಸರಿಯಾದ ಮತ್ತು ಸಂಪೂರ್ಣ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನೀಡುವಲ್ಲಿ ವಿಫಲವಾದರೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಕ್ಲೇಮ್ ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ತಳ್ಳಲ್ಪಡಬಹುದು.

ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸುವಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಮಾಹಿತಿಯ ಅಗತ್ಯವಿದ್ದರೆ, ಕಂಪನಿಯು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೇರವಾಗಿ ಅಥವಾ ಏಜೆಂಟರು/ಸಲಹೆಗಾರರ ಮೂಲಕ ತಿಳಿಸಬಹುದು. ಅವುಗಳ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ ಅಂತಹ ಔಪಚಾರಿಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಲು ಏಜೆಂಟರು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಬೇಕು.

ಐಆರ್ ಡಿಎಐ (ಇ-ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ವಿತರಣೆ) ನಿಯಮಗಳು, 2016, ಭೌತಿಕ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆಯನ್ನು ಹೋಲುವ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ಇ- ನಮೂನೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಗೆ ಒಂದು ಬಾರಿಯ ಪಾಸ್

ವರ್ಡ್(ಮೂಬೈಲ್ ಫೋನ್ ಓಟಿಪಿ) ನಿಂದ ಮೌಲ್ಯೀಕರಿಸಬಹುದಾದ ತನ್ನ ಒಪ್ಪಿಗೆಯನ್ನು ನೀಡಲು ಭಾವೀ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವಕಾಶವಿರುತ್ತದೆ.

### 3. ಸ್ವೀಕೃತಿಯ ಹಂತ

#### a) ಕವರ್ ನೋಟ್‌ಗಳು/ವಿಮೆಯ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರಗಳು

ಅಂಡರ್ ರೈಟಿಂಗ್ ಪೂರ್ಣಗೊಂಡ ನಂತರ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲು ಸ್ವಲ್ಪ ಸಮಯ ಬೇಕಾಗಬಹುದು. ಪಾಲಿಸಿಯ ತಯಾರಿಕೆಯು ಬಾಕಿಯಿರುವಾಗ ಅಥವಾ ವಿಮೆಯ ಮಾತುಕತೆಗಳು ಪ್ರಗತಿಯಲ್ಲಿರುವಾಗ ಮತ್ತು ತಾತ್ಕಾಲಿಕ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿರುವಾಗ ಅಥವಾ ಅನ್ವಯಿಸುವ ವಾಸ್ತವಿಕವಾದ ದರವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಆವರಣದ ಪರಿಶೀಲನೆ ಜಾರಿಯಲ್ಲಿರುವಾಗ, ಪಾಲಿಸಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ರಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಲು ಕವರ್ ನೋಟ್ ಅನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಾಮುಖ್ಯವಾಗಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ಸಾಗರ ಮತ್ತು ಮೋಟಾರು ವರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ ಕವರ್ ನೋಟ್ ಗಳು ಮತ್ತು ವಿಮೆಯ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರಗಳನ್ನು ಬಳಸಲಾಗುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ, ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮಾ ವಿಭಾಗದಡಿಯಲ್ಲಿ ಕವರ್ ನೋಟ್ ಅನ್ನು ವಿವರವಾಗಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಅನ್ವಯವಾಗುವಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯ ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಕವರ್ ನೋಟ್ ಅನ್ನು ನೀಡಿದೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಏಜೆಂಟರ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಾಗಿದೆ. ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿಯೇ ಶೀಘ್ರತೆಯು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಆಸಕ್ತಿಗಳು ಏಜೆಂಟರು ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಯ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ.

#### b) ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆ

ಪಾಲಿಸಿಯ ವಿಮೆಯ ಒಪ್ಪಂದದ ಪುರಾವೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಔಪಚಾರಿಕ ದಾಖಲೆಯಾಗಿದೆ. ಈ ದಾಖಲೆಯನ್ನು 1899 ರ ಭಾರತೀಯ ಮುದ್ರಾಂಕ ಕಾಯಿದೆ(ಇಂಡಿಯನ್ ಸ್ಟ್ಯಾಂಪ್ ಆಕ್ಟ್)ಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಗನುಸಾರವಾಗಿ ಮುದ್ರಾಂಕ(ಸ್ಟ್ಯಾಂಪ್) ಮಾಡಬೇಕು. ವಿಮಾಗಾರರು ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯನ್ನು ನೀಡಲು ಕರ್ತವ್ಯ ಬದ್ಧರಾಗಿದ್ದಾರೆ.

### 4. ಕಂತುಪಾವತಿ

ಕಂತು ಎನ್ನುವುದು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ವಿಮೆಯ ವಿಷಯವಸ್ತುವನ್ನು ವಿಮೆಮಾಡುವುದಕ್ಕಾಗಿ ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ಪಾವತಿಸಿದ ಪರಿಗಣನೆ ಅಥವಾ ಮೊತ್ತವಾಗಿದೆ.

ಉತ್ತಮ ಏಜೆಂಟರು, ವಿಮಾದಾರನು ತನ್ನ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಅಥವಾ ಮುಂದುವರಿಸಲು ಅಥವಾ ನವೀಕರಿಸಲು ಕಂತು ಮೊತ್ತವನ್ನು ಪಾವತಿಸುತ್ತಾನೆಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಲು ಮತ್ತು ಕಂತು ಪಾವತಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ವಿವಿಧ ಆಯ್ಕೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಗ್ರಾಹಕರಲ್ಲಿ ಅರಿವು ಮೂಡಿಸಲು ಸಕ್ರಿಯ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

## 5. ಕಂತು ಪಾವತಿ ವಿಧಾನ

ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸುವ ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯಿಂದ ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಂದ ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಕಂತಿನ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಿದ ಯಾವುದೇ ಒಂದು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ವಿಧಾನಗಳಲ್ಲಿ ಮಾಡಬಹುದು:

- 1) ನಗದು
- 2) ಚೆಕ್ ಗಳು, ಡಿಮ್ಯಾಂಡ್ ಡ್ರಾಫ್ಟ್ ಗಳು, ಪೇ ಆರ್ಡರ್, ಬ್ಯಾಂಕರ್ಸ್ ಚೆಕ್ ಗಳಂತಹ ಭಾರತದಲ್ಲಿಯ ಯಾವುದೇ ಶೆಡ್ಯೂಲ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮೇಲೆ ಡ್ರಾ ಮಾಡಲಾದ ಯಾವುದೇ ಮಾನ್ಯತೆ ಪಡೆದ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ನೆಗೋಶಿಯಲ್ ಉಪಕರಣ;
- 3) ಅಂಚೆ ಧನಾದೇಶ(ಮನಿ ಆರ್ಡರ್)
- 4) ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಅಥವಾ ಡೆಬಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್ ಗಳು
- 5) ಬ್ಯಾಂಕ್ ಭರವಸೆ ಅಥವಾ ನಗದು ಠೇವಣಿ
- 6) ಇಂಟರ್ ನೆಟ್
- 7) ಇ-ವರ್ಗಾವಣೆ
- 8) ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರು ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಅಥವಾ ಜೀವ ವಿಮೆ ಮಾಡಿದವರ ಸ್ವಾಯಿ ಸೂಚನೆಯ ಮೂಲಕ ನೇರ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಗಳು ಅಥವಾ ಬ್ಯಾಂಕ್ ವರ್ಗಾವಣೆಗಳ ಮೂಲಕ;
- 9) ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ಅನುಮೋದಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಯಾವುದೇ ಇತರ ವಿಧಾನ ಅಥವಾ ಪಾವತಿ;

ಐಆರ್ ಡಿಎ ನಿಯಮಾವಳಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ, ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರು/ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ನೆಟ್ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಅಥವಾ ಕ್ರೆಡಿಟ್/ಡೆಬಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್ ಮೂಲಕ ಕಂತಿನ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡರೆ, ಅಂತಹ ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರು /ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ನೀಡಲಾದ ನೆಟ್ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಖಾತೆ ಅಥವಾ ಕ್ರೆಡಿಟ್/ಡೆಬಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್ ಮೂಲಕ ಮಾತ್ರ ಪಾವತಿಯನ್ನು ಮಾಡಬೇಕು.

## 6. ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯ ಜಾರಿ ಮತ್ತು ಕಂತು ಪಾವತಿಗಾಗಿ ರಸೀದಿ ನೀಡಿದ ನಂತರದ ಸೇವೆ

ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಕಂತು ಪಾವತಿಯಾದ ನಂತರ, ವಿಮಾಗಾರರು ರಸೀದಿಯನ್ನು ನೀಡಲು ಬದ್ಧರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಮುಂಗಡವಾಗಿ ಕಂತನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದ್ದರೂ ಸಹ ರಸೀದಿಯನ್ನು ನೀಡಬೇಕು.

ಏಜೆಂಟರು ವಿಮಾದಾರರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆಯೇ ಎಂದು ವಿಚಾರಿಸಬಹುದು. ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕ ಸಾಧಿಸಲು ಏಜೆಂಟರಿಗೆ ಇದೊಂದು ಉತ್ತಮ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಏಜೆಂಟರು ಯಾವುದೇ ಸಂದೇಹಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಗೊಳಿಸಲು

ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿಯ ವಿವಿಧ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ಸವಲತ್ತುಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬದ್ಧತೆಯನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ನಿರಂತರ ಬೆಂಬಲ ಮತ್ತು ಸೇವೆಯ ಪ್ರತಿಜ್ಞೆಯನ್ನು ಮಾಡಲು ಅವಕಾಶವನ್ನೊದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಹಿಂತಿರುಗಿಸಬಹುದಾದ ಮತ್ತು ಕಂತು ಮೊತ್ತದ ಮರುಪಾವತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದಾದ ಪ್ರೀ ಲುಕ್ ಅವಧಿಯ ನಿಬಂಧನೆಯ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಸಹ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.

ಖರೀದಿಸಿದ ಪಾಲಿಸಿಯು ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ಆಗಿದ್ದರೆ, ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೋಂದಾಯಿತ ವಿಮಾ ರೆಪೊಸಿಟರಿಯ ಮೂಲಕ ಇ-ವಿಮಾ ಖಾತೆಯನ್ನು (ಇ-ಐ-ಎ) ತೆರೆಯಲು ಏಜೆಂಟರು ಸಹಾಯ ಮಾಡಬಹುದು.

ಇದು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವನು/ಅವಳು ತಿಳಿದಿರುವ ಪ್ರಾಯಶಃ ಏಜೆಂಟರ ಸೇವೆಗಳ ಪ್ರಯೋಜನ ಪಡೆಯಬಹುದಾದ ಇತರ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಹೆಸರುಗಳು ಮತ್ತು ವಿವರಗಳನ್ನು ಕೇಳುವ ಮುಂದಿನ ಹಂತಕ್ಕೆ ದಾರಿ ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಹಕರು ಸ್ವತಃ ಈ ಜನರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿ ಮತ್ತು ಅವರಿಗೆ ಏಜೆಂಟರನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸಿದರೆ ಅದು ಇನ್ನೂ ಉತ್ತಮವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

## 7. ಪಾಲಿಸಿ ನವೀಕರಣ

ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿ ವರ್ಷ ನವೀಕರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗಾಗಿ, ಪ್ರತಿ ನವೀಕರಣದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ, ಗ್ರಾಹಕರು ಅದೇ ಕಂಪನಿಯೊಂದಿಗೆ ವಿಮೆಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುವ ಅಥವಾ ಇನ್ನೊಂದು ಕಂಪನಿಗೆ ಬದಲಾಯಿಸುವ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಗ್ರಾಹಕರು ಕಂತು ಪಾವತಿ ಅವಧಿಯನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ನಿಯಮಿತ ಮಧ್ಯಂತರಗಳಲ್ಲಿ ಕಂತನ್ನು ಪಾವತಿಸಿದಾಗ ಪಾಲಿಸಿಯು ಜಾರಿಯಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಇದು ಏಕೈಕ ಕಂತು ಪಾವತಿಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮಾಗಾರರು ಕಂತು ಪಾವತಿಸುವ ಅವಧಿಯ ಮುಕ್ತಾಯದ ದಿನಾಂಕಕ್ಕಿಂತ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ, ಪಾಲಿಸಿಯ ನವೀಕರಣವನ್ನು ಆಹ್ವಾನಿಸುವ ನವೀಕರಣದ ಸೂಚನೆಯನ್ನು ಕಳುಹಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನವೀಕರಿಸುವ ಅಥವಾ ಮುಂದುವರಿಸುವ ಗ್ರಾಹಕರ ಆಯ್ಕೆಯು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಏಜೆಂಟರು ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಸೃಷ್ಟಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ನಂಬಿಕೆ ಮತ್ತು ಅಭಿಮಾನದ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಏಜೆಂಟರು ನಿಗದಿತ ದಿನಾಂಕದ ಮೊದಲು ಪಾಲಿಸಿಯ ನವೀಕರಣ ಅಥವಾ ನಿರಂತರತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೆನಪಿಸಲು ಅವರ ಸಂಪರ್ಕದಲ್ಲಿರುವ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿರುತ್ತದೆ.

ಹೆಚ್ಚಿನ ಉತ್ಪಾದಕ ಏಜೆಂಟರು ನಿರಂತರವಾಗಿ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕದಲ್ಲಿರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಹಬ್ಬಗಳು ಅಥವಾ ಕುಟುಂಬ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಂತಹ ವಿವಿಧ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಶುಭಾಶಯ ಕೋರುವುದು ಮತ್ತು ಅವರ ಸಂತೋಷ ಮತ್ತು ದುಃಖಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವರೊಂದಿಗೆ ಉಪಸ್ಥಿತಿಯಿರುವುದು ಮುಂತಾದ ವಿವಿಧ ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ಒಳ್ಳೆಯ ಸಂಬಂಧದ ಮೂಲಕ ಅವರ ನಂಬಿಕೆ ಮತ್ತು ನಿಷ್ಠೆಯನ್ನು ಗೆಲ್ಲುತ್ತಾರೆ.

## 8. ಕ್ಲೇಮ್ ಹಂತ

ನಿರ್ಣಾಯಕ ಪರೀಕ್ಷೆಯು ಕ್ಲೇಮ್ ಇತ್ಯರ್ಥದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಬರುತ್ತದೆ. ಕ್ಲೇಮ್ ಗೆ ಕಾರಣವಾಗುವ ಘಟನೆಯನ್ನು ತಕ್ಷಣವೇ ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರು ಎಲ್ಲ ಔಪಚಾರಿಕತೆಗಳನ್ನು ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಅನುಸರಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಏಜೆಂಟರು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಏಜೆಂಟರು ನಷ್ಟವನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸಲು ಮಾಡಬೇಕಾದ ಎಲ್ಲ ತನಿಖೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಹ ಸಹಾಯವನ್ನು ಮಾಡಬಹುದು. ಉತ್ತಮ ಏಜೆಂಟರು ಕ್ಲೇಮ್ ಸಲ್ಲಿಕೆಯ ಔಪಚಾರಿಕತೆಗಳನ್ನು ತ್ವರಿತವಾಗಿ, ಸರಿಯಾಗಿ ಮತ್ತು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಪೂರೈಸುವಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಅಥವಾ ಅವರ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 2

ವಿಮೆಯ ಅಗತ್ಯತೆಯ ಕುರಿತು ಚರ್ಚೆಯ ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲದ ಸನ್ನಿವೇಶವನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ.

□. ಆಸ್ತಿ ವಿಮೆ

□□. ವ್ಯಾಪಾರ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ವಿಮೆ

□□□. ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಾಗಿ ಮೋಟಾರ್ ವಿಮೆ

□□. ಬೆಂಕಿ ವಿಮೆ

### C. ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆಯಲ್ಲಿ ಸಂವಹನ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು

ಕೆಲಸದ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾದ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಗಾಗಿ ಏಜೆಂಟರು ಮೃದು ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು.

ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಹೊರಗೆ ಇತರರೊಂದಿಗೆ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಸಂವಹನ ನಡೆಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಕ್ಕೆ ಮೃದು ಕೌಶಲ್ಯಗಳು ಸಂಬಂಧಿಸಿವೆ. ಈ ಮೃದು ಕೌಶಲ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಸಂವಹನ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿವೆ.

#### 1. ಸಂವಹನದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ

ಸಂವಹನವೆಂದರೇನು?

ಎಲ್ಲ ಸಂವಹನಗಳಲ್ಲಿ ಸಂದೇಶವನ್ನು ಕಳುಹಿಸುವವರು ಇರಬೇಕು ಮತ್ತು ಆ ಸಂದೇಶವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಕಳುಹಿಸುವವರ ಸಂದೇಶವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವವರು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡ ನಂತರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಪೂರ್ಣಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

### ಚಿತ್ರ 3: ಸಂವಹನ ರೂಪಗಳು



ಸಂವಹನವು ಮುಖಾಮುಖಿಯಾಗಿರಬಹುದು, ಫೋನ್ ಮೂಲಕ ಅಥವಾ ಮೇಲ್ ಅಥವಾ ಇಂಟರ್ನೆಟ್ ಮೂಲಕವಾಗಿರಬಹುದು. ಅದು ಔಪಚಾರಿಕ ಅಥವಾ ಅನೌಪಚಾರಿಕವಾಗಿರಬಹುದು. ಸಂದೇಶದ ವಿಷಯ ಅಥವಾ ರೂಪ ಅಥವಾ ಕಳುಹಿಸಲು ಬಳಸಿದ ಮಾಧ್ಯಮವನ್ನು ಯಾವುದೇ ಆಗಿರಲಿ, ಸಂವಹನ ಮಾಡಬಯಸಿದ್ದನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವವರು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆಯೇ ಅಥವಾ ಇಲ್ಲವೇ ಎಂಬುದರ ಮೇಲೆ ಸಂವಹನದ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿತ್ವವು ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯು ಒಂದು ಭರವಸೆಯಾಗಿರುವುದರಿಂದ, ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ಏನು ಭರವಸೆ ನೀಡಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ವಿಮಾದಾರರು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ. ಮಧ್ಯವರ್ತಿಯಾಗಿ ಏಜೆಂಟರು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿಮೆಯ ನಿಯಮಗಳ ಸಂಪೂರ್ಣ, ನಿಖರವಾದ ಮತ್ತು ನಿಷ್ಪಂದಿಗ್ಗವಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ, ಗ್ರಾಹಕರು ಹೊಂದಿರಬಹುದಾದ ಸಂದೇಹಗಳು ಅಥವಾ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಶೋಧಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸುವ ಕೆಲಸ ಮಾಡಬೇಕು.

#### 2. ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಸಂವಹನಕ್ಕೆ ಅಡೆತಡೆಗಳು

ಮೇಲಿನ ಸಂವಹನದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿಯೆ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಹಂತದಲ್ಲೂ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಸಂವಹನವು ವಿಫಲಗೊಳ್ಳುವಂತೆ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಅಡೆತಡೆಗಳು ಉಂಟಾಗಬಹುದು. ಅಡೆತಡೆಗಳನ್ನು ದೃಶ್ಯೀಕರಿಸುವುದು, ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ತೆಗೆದುಹಾಕುವುದು ಸವಾಲಾಗಿರುತ್ತದೆ.

#### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 3

ಆರೋಗ್ಯಕರ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಹೊಂದಲು ಯಾವುದು ಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ?

. ಆಕರ್ಷಣೆ

. ನಂಬಿಕೆ

. ಸಂವಹನ

. ಇಷ್ಟವಿಲ್ಲದಿರುವುದು/ದ್ವೇಷ

## D. ಅಮೌಖಿಕ ಸಂವಹನ

ಏಜಿಂಟರು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಕೆಲವು ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳನ್ನು ನಾವು ಈಗ ನೋಡೋಣ.

### ಪ್ರಮುಖ

#### 1. ಉತ್ತಮವಾದ ಮೊದಲ ಪ್ರಭಾವವನ್ನುಂಟು ಮಾಡುವುದು

ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರು ಏಜಿಂಟರನ್ನು ಅವರ ತೋರಿಕೆ, ದೇಹ ಭಾಷೆ, ನಡವಳಿಕೆ, ಉಡುಗೆ ಮತ್ತು ಮಾತಿನ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ನಿರ್ಣಯಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆಕರ್ಷಣೆಯು ಸಂಬಂಧದ ಮೊದಲ ಸ್ತಂಭವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಮತ್ತು ಮೊದಲ ಅನಿಸಿಕೆಗಳು ದೀರ್ಘಕಾಲ ಉಳಿಯುವುದರಿಂದ, ಉತ್ತಮವಾದ ಮೊದಲ ಪ್ರಭಾವವನ್ನುಂಟು ಮಾಡಲು ಕೆಲವು ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ:

- i. ಯಾವಾಗಲೂ ಸಮಯಪಾಲನೆ ಮಾಡಿರಿ. ಎಲ್ಲಾ ರೀತಿಯ ಸಂಭವನೀಯ ವಿಳಂಬಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುವ ಮೂಲಕ ಕೆಲವು ನಿಮಿಷಗಳ ಮುಂಚಿತವಾಗಿಯೇ ಆಗಮಿಸಲು ಯೋಜನೆ ಮಾಡಿ.
- ii. ನಿಮ್ಮನ್ನು ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸಿ.
  - ✓ ನಿಮ್ಮ ತೋರಿಕೆ(ಬಾಹ್ಯರೂಪ)ಯು ಸರಿಯಾದ ಮೊದಲ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಬೇಕು
  - ✓ ನಿಮ್ಮ ಉಡುಗೆಯು ಭೇಟಿ ಅಥವಾ ಸಂದರ್ಭಕ್ಕೆ ಸೂಕ್ತವಾಗಿರಬೇಕು
  - ✓ ಉತ್ತಮ ಕೇಶಕರ್ತನ ಮತ್ತು ಕ್ಷೌರ, ಸ್ವಚ್ಛ ಮತ್ತು ಅಚ್ಚುಕಟ್ಟಾದ ಬಟ್ಟೆ, ಸರಿಯಾದ ಮತ್ತು ಅಚ್ಚುಕಟ್ಟಾದ ಅಲಂಕಾರ ಜೊತೆಗೆ ನಿಮ್ಮ ತೋರಿಕೆಯು ಸ್ವಚ್ಛ ಮತ್ತು ಅಚ್ಚುಕಟ್ಟಾಗಿರಬೇಕು.
- iii. ಬೆಚ್ಚಗಿನ, ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸ ಮತ್ತು ಗೆಲುವಿನ ನಗು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಮತ್ತು ಅವನ/ಅವಳ ಪ್ರೇಕ್ಷಕರನ್ನು ತಕ್ಷಣವೇ ಪರಸ್ಪರರನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ಸಂಪರ್ಕಿಸಾಧ್ಯರನ್ನಾಗಿಸುತ್ತದೆ.
- iv. ಮುಕ್ತ ಮನಸ್ಸಿನ, ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸಯುಕ್ತ ಮತ್ತು ಸಕಾರಾತ್ಮಕರಾಗಿರುವುದು
  - ✓ ದೇಹ ಭಾಷೆಯು ನಂಬಿಕೆ ಮತ್ತು ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಪ್ರಕ್ಷೇಪಿಸಬೇಕು
  - ✓ ವಿಶ್ವಾಸದಿಂದ ನಿಂತುಕೊಳ್ಳಿ, ನಗು, ಕಣ್ಣಿನ ನೇರ ಸಂಪರ್ಕವನ್ನು ಮಾಡಿ, ದೃಢವಾದ ಹಸ್ತಲಾಘವದಿಂದ ಸ್ವಾಗತಿಸಿ
  - ✓ ಕೆಲವು ಟೀಕೆಗಳ ಎದುರು ಅಥವಾ ಭೇಟಿಯು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ದಿಶೆಯಲ್ಲಿ ನಡೆಯದಿದ್ದರೂ ಸಹ ಸಕಾರಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಉಳಿಯಿರಿ
  - ✓ ಇತರ ವ್ಯಕ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಆಸಕ್ತಿ - ಇತರ ವ್ಯಕ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕವಾಗಿ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ತೋರುವುದು ಅತ್ಯಂತ ಮುಖ್ಯವಾದ ವಿಷಯವಾಗಿದೆ.
  - ✓ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಸ್ವಲ್ಪ ಸಮಯವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿ
  - ✓ ಅವನು ಅಥವಾ ಅವಳು ಏನು ಹೇಳುತ್ತಾರೆಂದು ಕಾಳಜಿಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಮತ್ತು ಗಮನದಿಂದ ಕೇಳಿ
  - ✓ ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಉಪಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ನೀಡಿ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಲಭ್ಯತೆಯನ್ನು ನೀಡಿ
  - ✓ ಭೇಟಿಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಮೊಬೈಲ್ ಫೋನ್ ನಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಕೂಡದು.

## 2. ದೇಹಭಾಷೆ

ಚಲನೆಗಳು, ಸನ್ನೆಗಳು, ಮುಖದ ಅಭಿವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ದೇಹ ಭಾಷೆ ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ನಾವು ಮಾತನಾಡುವ, ನಡೆಯುವ, ಕುಳಿತುಕೊಳ್ಳುವ ಮತ್ತು ನಿಲ್ಲುವ ರೀತಿ, ಎಲ್ಲವೂ ನಮ್ಮ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ನಮ್ಮ ಆಂತರ್ಯದಲ್ಲಿ ಏನು ನಡೆಯುತ್ತಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಹೇಳುತ್ತದೆ.

ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ಹೇಳಿದಲ್ಲಿ ಸ್ವಲ್ಪ ಶೇಕಡಾವಾರು ಮಾತ್ರ ಜನರು ಕೇಳುತ್ತಾರೆ ಎಂದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹೇಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ನಾವು ಹೇಳದಿರುವ ವಿಷಯವೇ ನಮ್ಮ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಗಟ್ಟಿಯಾಗಿ ಬಹಳ ಮಾತನಾಡಬಹುದು. ನಿಸ್ಸಂಶಯವಾಗಿ, ತಮ್ಮ ದೇಹ ಭಾಷೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಬಹಳ ಜಾಗರೂಕರಾಗಿರಬೇಕು.

### a) ವಿಶ್ವಾಸ

ನಂಬಿಕೆ ಮತ್ತು ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸದಿಂದ ಕಾಣಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಹೇಗೆ ಎಂಬುದರ ಕುರಿತು ಕೆಲವು ಸಲಹೆಗಳು ಇಲ್ಲಿದೆ, ಕೆಲವರನ್ನು ಗಂಭೀರವಾಗಿ ಆಲಿಸಬೇಕು ಎಂಬ ಅನಿಸಿಕೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ:

- ✓ ನಿಲುವು/ಭಂಗಿ - ಭುಜಗಳನ್ನು ಹಿಂದಕ್ಕೆ ಹಿಡಿದುಕೊಂಡು ಎತ್ತರವಾಗಿ ನಿಲ್ಲುವುದು.
- ✓ "ಮುಗುಳ್ಳಗೆಯ" ಮುಖದೊಂದಿಗೆ ನೇರವಾದ ಕಣ್ಣಿನ ಸಂಪರ್ಕ
- ✓ ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕ ಮತ್ತು ಬೇಕೆಂದೇ ಮಾಡಿದ ಸನ್ನೆಗಳು

### b) ನಂಬಿಕೆ

- ✓ ಮೇಲಿಂದ ಮೇಲೆ, ಪ್ರೇಕ್ಷಕರು ಅವನನ್ನು / ಅವಳನ್ನು ನಂಬುವುದಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಮಾತುಗಳು ಕಿವುಡು ಕಿವಿಗಳ ಮೇಲೆ ಬೀಳುತ್ತವೆ ಅವನ / ಅವಳ ದೇಹ ಭಾಷೆಯು ಅವನು / ಅವಳು ಏನು ಹೇಳುತ್ತಾನೆ/ಳೆ ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಅವನು / ಅವಳು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕವಾಗಿರುವ ಬಗ್ಗೆ ಭರವಸೆಯನ್ನು ನೀಡುವುದಿಲ್ಲ.

## 3. ಆಲಿಸುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು

ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತಿಳಿದಿರಬೇಕಾದ ಮತ್ತು ಬೆಳೆಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಮೂರನೇ ಸಂವಹನ ಕೌಶಲ್ಯವೆಂದರೆ ಆಲಿಸುವ ಕೌಶಲ್ಯವಾಗಿದೆ. ಇವುಗಳು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿತ್ವದ ಸುಪರಿಚಿತ ತತ್ವವನ್ನು ಅನುಸರಿಸುತ್ತದೆ - 'ಇತರರಿಂದ ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಳ್ಳಲ್ಪಡುವ ಮೊದಲು ಇತರರನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಮೊದಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿ'.

ಸಕ್ರಿಯ ಆಲಿಸುವಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿರುತ್ತದೆ:

- ✓ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳುವ ಮೊದಲು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಅಂಶವನ್ನು ಪೂರ್ತಿಗೊಳಿಸಲು ಮಾತನಾಡುವವರಿಗೆ ಅವಕಾಶವನ್ನು ನೀಡುವುದು
- ✓ ಯಾವುದೇ ಪ್ರತಿವಾದಗಳೊಂದಿಗೆ ಮಾತನಾಡುವವರನ್ನು ಅಡ್ಡಿಪಡಿಸದಿರುವುದು

- ✓ ನಾವು ಸಂದೇಶವನ್ನು ಪ್ರತಿಬಿಂಬಿಸಲು ಮತ್ತು ಏನು ಹೇಳಲಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸಲು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳುವ ಅಗತ್ಯವಿರಬಹುದು
- ✓ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯನ್ನೊದಗಿಸುವ ಇನ್ನೊಂದು ವಿಧಾನವೆಂದರೆ ಮಾತನಾಡುವವರ ಶಬ್ದಗಳ ಸಾರಾಂಶವನ್ನು ನಡುನಡುವೆ ಅಥವಾ ಸಂಭಾಷಣೆಯ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಅವನಿಗೆ ಅಥವಾ ಅವಳಿಗೆ ಪುನರಾವರ್ತಿತಿಸಿ ತಿಳಿಸುವುದು.

ಸಕ್ರಿಯ ಆಲಿಸುವಿಕೆಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ನೋಡೋಣ:

a) ತಾವು ಕೇಳುತ್ತಿರುವುದಾಗಿ ತೋರಿಸುವುದು:

- ✓ ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಒಬ್ಬರು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಬಹುದು:
- ✓ ಸಾಂದರ್ಭಿಕವಾಗಿ ತಲೆಯನ್ನಲ್ಲಾಡಿಸಿ ಮತ್ತು ಮುಗುಳ್ಳಕ್ಕು
- ✓ ಇತರರನ್ನು ಮುಕ್ತವಾಗಿ ಮಾತನಾಡಲು ಉದ್ಯುಕ್ತ ಮಾಡುವ ಭಂಗಿಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ
- ✓ "ನಾನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದೇನೆ", "ನಾನು ನೋಡುತ್ತಿದ್ದೇನೆ", "ಹೌದು" ಮತ್ತು "ಉಹ್" ದಂತಹ ಸಣ್ಣ ಮೌಖಿಕ ಅಭಿಪ್ರಾಯಗಳನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಿ.

b) ಗಮನವನ್ನು ಕೊಡುವುದು

ಮಾತನಾಡುವವರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಅವಿಭಜಿತ ಗಮನವನ್ನು ನೀಡಬೇಕು ಮತ್ತು ಅವರ ಮಾತುಗಳನ್ನು ಸಮ್ಮತಿಸಬೇಕು. ಗಮನ ಕೊಡುವ ಕೆಲವು ಅಂಶಗಳು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತಿವೆ:

ಮಾತನಾಡುವವರನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ನೋಡಿ

- ✓ ಚಿತ್ತವನ್ನು ವಿಕ್ಷೇಪಗೊಳಿಸುವ ಆಲೋಚನೆಗಳನ್ನು ಬದಿಗಿರಿಸಿ
- ✓ ಮಾನಸಿಕವಾಗಿ ಖಂಡನೆಯನ್ನು ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಬೇಡಿ
- ✓ ಎಲ್ಲ ಬಾಹ್ಯ ಗೊಂದಲಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಿ [ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ನಿಮ್ಮ ಮೊಬೈಲ್ ಅನ್ನು ಸೈಲೆಂಟ್ ಮೋಡ್ ನಲ್ಲಿ ಇರಿಸಿ]
- ✓ ಮಾತನಾಡುವವರ ದೇಹ ಭಾಷೆಯನ್ನು "ಆಲಿಸಿ"

c) ಫಿಲ್ಟರ್ ಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಹಾಕುವುದು:

ನಾವು ಇತರರ ಬಗ್ಗೆ ಕೇಳುವ ಬಹಳಷ್ಟು ಸಂಗತಿಗಳು ಅವರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಫಿಲ್ಟರ್ ಗಳಿಂದಲೂ ನಮ್ಮ ಊಹೆಗಳು, ತೀರ್ಪುಗಳು ಮತ್ತು ನಂಬಿಕೆಗಳಂತಹ ಬದಲಾಗಬಹುದು.

ವಿಮರ್ಶಾತ್ಮಕವಾಗದಿರುವುದು: ಕೇಳುಗರು ವಿಮರ್ಶಾತ್ಮಕವಾಗಿದ್ದರೆ, ಮಾತನಾಡುವವರು ಹೇಳುವುದನ್ನು ಕೇಳಿದರೂ, ಅವರು ತಮ್ಮ ಪೂರ್ವಗ್ರಹಿಕೆಯಂತೆಯೇ ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

**d) ಸಹಾನುಭೂತಿಯ ಆಲಿಸುವಿಕೆ:**

ತಾವು ಇನ್ನೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಹೇಳಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಪ್ಪದಿದ್ದರೂ ಇತರ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಏನು ಹೇಳಬೇಕೆಂದಿರುವ ವಿಷಯವನ್ನು ತಾಳ್ಮೆಯಿಂದ ಮತ್ತು ಸಂಪೂರ್ಣ ಗಮನದಿಂದ ಕೇಳುವುದು ಮತ್ತು ಆಲಿಸುವುದು ಎಂಬುದು ನಮ್ಮ ಸಹಾನುಭೂತಿಯು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಒಪ್ಪಿಗೆಯ ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲದಿದ್ದರೂ ಮಾತನಾಡುವವರಿಗೆ ಸ್ವೀಕಾರವನ್ನು ತೋರಿಸುವುದು ಮುಖ್ಯ.

**e) ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸುವುದು:**

ಸಕ್ರಿಯ ಆಲಿಸುವಿಕೆಯು ಕೇವಲ ಮಾತನಾಡುವವರು ಹೇಳುವುದನ್ನು ಕೇಳುವುದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನದನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಕೇಳುಗರು ಮಾತು ಅಥವಾ ಕ್ರಿಯೆಯ ಮೂಲಕ ಕೆಲವು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿದಾಗ ಮಾತ್ರ ಸಂದಹವನವನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಬಹುದು. ಮಾತನಾಡುವವರಿಗೆ ಅಪಮಾನವಾಗದಂತೆ ಗೌರವದಿಂದ ನಡೆಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಕೆಲವು ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಬೇಕು.

ಇವುಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ:

- ✓ ನಿಮ್ಮ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯು ಬಿಚ್ಚು ಮನಸ್ಸಿನ, ಮುಕ್ತ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕವಾಗಿರುವುದು
- ✓ ತಮ್ಮ ಅಭಿಪ್ರಾಯಗಳನ್ನು ಗೌರವಯುತವಾಗಿ ಪ್ರತಿಪಾದಿಸುವುದು
- ✓ ತಮ್ಮನ್ನು ಇನ್ನೊಬ್ಬರು ನಡೆಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕೆಂದು ಬಯಸುವಂತೆಯೇ ಇನ್ನೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ನಡೆಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು

**ಉದಾಹರಣೆ**

ಸ್ವಚ್ಛತೆಗಾಗಿ ಕೇಳುವುದು - []ನಮ್ಮ ಕೆಲವು ಆರೋಗ್ಯ ಯೋಜನೆಗಳ ಪ್ರಯೋಜನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ವಚ್ಛಪಡಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿಲ್ಲ ಎಂದು ನನಗೆ ಅನ್ನಿಸುತ್ತದೆ ನಿಮ್ಮ ಸಂದೇಹಗಳನ್ನು ಕೇಳುವ ಮೂಲಕ ನಿಮ್ಮ ಸಂದೇಹಗಳನ್ನು ದೂರಮಾಡಲು ನೀವು ನಮಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಬಹುದೇ? []

ಮಾತನಾಡುವವರ ನಿಖರವಾದ ಪದಗಳನ್ನು ಅನುವಾದ ಮಾಡುವುದು - "ಹಾಗಾದರೆ, 'ನಮ್ಮ ಆರೋಗ್ಯ ಯೋಜನೆಗಳು ಸಾಕಷ್ಟು ಆಕರ್ಷಕವಾಗಿಲ್ಲ'ವೆಂದು ನೀವು ಹೇಳುತ್ತಿದ್ದೀರಿ - ನಾನು ನಿಮ್ಮನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದೇನೆಯೇ?"

**ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 4**

ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಸಕ್ರಿಯ ಆಲಿಸುವಿಕೆಯ ಅಂಶವಲ್ಲ?

- . ಉತ್ತಮ ಗಮನವನ್ನು ನೀಡುವುದು
- . ಅತ್ಯಂತ ವಿಮರ್ಶಾತ್ಮಕರಾಗಿರುವುದು
- . ಸಹಾನುಭೂತಿಯಿಂದ ಆಲಿಸುವಿಕೆ

### E. ನೈತಿಕ ನಡವಳಿಕೆ

ಇತ್ತೀಚಿನ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ, ಅಸಮರ್ಪಕ ನಡವಳಿಕೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಅನೇಕ ವರದಿಗಳಿವೆ ಮತ್ತು ನಂಬಿಕೆಯ ದ್ರೋಹಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುವ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿಯ ನೈತಿಕ ನಡವಳಿಕೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಗಂಭೀರ ಕಾಳಜಿಯನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಇದು ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ "ನೈತಿಕತೆ"ಯ ಭಾಗವಾಗಿರುವ ಸಾಂಸ್ಥಿಕ(ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್) ಆಡಳಿತ ಮತ್ತು ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ನ್ಯಾಯಯುತವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸುವಂತಹ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳ ಬಗೆಗಿನ ಚರ್ಚೆಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗಿದೆ.

ತಮ್ಮ ತಮ್ಮ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ತಪ್ಪಲ್ಲ. ಆದರೆ ಇತರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳ ವಿರುದ್ಧ ಹಾಗೆ ಮಾಡುವುದು ತಪ್ಪು. ಇತರರ ಬಗ್ಗೆ ಕಾಳಜಿ ಇಲ್ಲದಿದ್ದಾಗ ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾಳಜಿ ಇದ್ದಾಗ ಅನೈತಿಕ ನಡವಳಿಕೆ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿಮೆಯು ನಂಬಿಕೆಯ ವ್ಯವಹಾರವಾಗಿದೆ. ನಂಬಿಕೆಯ ಉಲ್ಲಂಘನೆಯು ಮೋಸಕ್ಕೆ ಸಮಾನವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ವಿಮೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಪ್ರೇರೇಪಿಸುವದಕ್ಕಾಗಿ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಪ್ಪು ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನೀಡಿದಾಗ ಅಥವಾ ನೀಡಿದ ವಿಮೆಯು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸದಿದ್ದರೆ, ಅದು ತಪ್ಪಾಗುತ್ತದೆ.

ವಿವಿಧ ನಿಬಂಧನೆಗಳಲ್ಲಿ ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ಯಿಂದ ನೀಡಲಾದ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆಯು ನೈತಿಕ ನಡವಳಿಕೆಯ ಕಡೆಗೆ ನಿರ್ದೇಶಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ. ಕೋಡ್ ಅನ್ನು ಕೇವಲ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಸಾಕಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ವಿಮಾಗಾರರು ಮತ್ತು ಅವರ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳಿಗೆ ಯಾವಾಗಲೂ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರ/ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಮಹತ್ವವನ್ನು ಕೊಡುವುದು ಹೆಚ್ಚು ಮುಖ್ಯವಾದುದಾಗಿದೆ.

ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು: ನೈತಿಕ ನಡವಳಿಕೆಯ ಕೆಲವು ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

- 1) ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ನೇರ ಅಥವಾ ಪರೋಕ್ಷ ಪ್ರಯೋಜನಗಳಿಗಿಂತ ಗ್ರಾಹಕರ ಉತ್ತಮ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಮಹತ್ವವನ್ನು ನೀಡುವುದು
- 2) ಗ್ರಾಹಕರ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾದ ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಹಿಡಿದಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ಸವಲತ್ತು ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸುವುದು
- 3) ಗ್ರಾಹಕರು ತಿಳುವಳಿಕೆಯುಳ್ಳ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುವಂತೆ ಎಲ್ಲ ಸತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಮತ್ತು ಸಮರ್ಪಕವಾಗಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವುದು

ಕೆಳಗಿನ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ನೈತಿಕತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ರಾಜಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯಿದೆ:

- 1) ಒಂದು ಅತಿ ಕಡಿಮೆ ಕಂತು ಅಥವಾ ಕಮಿಷನ್ ನೀಡುವ ಎರಡು ಯೋಜನೆಗಳ ನಡುವೆ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿರುವುದು

- []) ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಸ್ಥಗಿತಗೊಳಿಸಲು ಮತ್ತು ಹೊಸದನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡುವ ಪ್ರಲೋಭನೆ
- []) ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ತಿಳಿದಿದ್ದರೆ, ಗ್ರಾಹಕರು ಅಥವಾ ಕ್ಲೇಮ್ ನ ಫಲಾನುಭವಿಗಳ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳ ಮೇಲೆ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಸಂದರ್ಭಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದಿರುವುದು.

### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ 5

ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ನೈತಿಕ ನಡವಳಿಕೆಯ ಲಕ್ಷಣವಲ್ಲ?

- []) ಗ್ರಾಹಕರು ತಿಳುವಳಿಕೆಯುಳ್ಳ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುವಂತೆ ಎಲ್ಲ ಸತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಮತ್ತು ಸಮರ್ಪಕವಾಗಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವುದು.
- []) ಗ್ರಾಹಕರ ವ್ಯವಹಾರದ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾಹಿತಿಯ ಗೌಪ್ಯತೆಯನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು
- []) ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳಿಗಿಂತ ಸ್ವಂತ-ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಮುಂದಿಡುವುದು
- []) ಸ್ವಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಿಂತ ಗ್ರಾಹಕರ ಆಸಕ್ತಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಮಹತ್ವವನ್ನು ಕೊಡುವುದು

### ಸಾರಾಂಶ

- []) ಇತರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗಿಂತ ವಿಮೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಗಳ ಪಾತ್ರವು ಹೆಚ್ಚು ನಿರ್ಣಾಯಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ.
- []) ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ, ಸ್ಪಂದಿಸುವಿಕೆ, ಭರವಸೆ, ಸಹಾನುಭೂತಿ ಮತ್ತು ಸ್ಪಷ್ಟತೆ ಇವು ಸೇವೆಯ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಐದು ಪ್ರಮುಖ ಸೂಚಕಗಳಾಗಿವೆ.
- []) ಗ್ರಾಹಕರ ಜೀವಿತಾವಧಿಯ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಉತ್ತಮ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವುದರಿಂದ ಪಡೆಯಬಹುದಾದ ಆರ್ಥಿಕ ಪ್ರಯೋಜನಗಳ ಮೊತ್ತವೆಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬಹುದು.
- []) ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆಯ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರ ಪಾತ್ರವು ನಿಸ್ಸಂಶಯವಾಗಿ ನಿರ್ಣಾಯಕವಾಗಿದೆ.
- []) ಸಕ್ರಿಯ ಆಲಿಸುವಿಕೆಯು ಗಮನ ಕೊಡುವುದು, ಸಲಹೆ ನೀಡುವುದು ಮತ್ತು ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.
- []) ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಆಸಕ್ತಿಗಿಂತ ಗ್ರಾಹಕರ ಆಸಕ್ತಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಮಹತ್ವ ಕೊಡುವುದನ್ನು ನೈತಿಕ ನಡವಳಿಕೆಯು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

## ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

- ) ಸೇವೆಯ ಗುಣಮಟ್ಟ
  - ) ಸಹಾನುಭೂತಿ
  - ) ದೇಹಭಾಷೆ
  - ) ಸಕ್ರಿಯ ಅಲಿಸುವಿಕೆ
  - ) ನೈತಿಕ ನಡವಳಿಕೆ
- 

## ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳು

- ಉತ್ತರ 1 - ಸರಿಯಾದ ಆಯ್ಕೆ □□□ ಆಗಿದೆ
  - ಉತ್ತರ 2 - ಸರಿಯಾದ ಆಯ್ಕೆ □□□ ಆಗಿದೆ
  - ಉತ್ತರ 3 - ಸರಿಯಾದ ಆಯ್ಕೆ □□ ಆಗಿದೆ
  - ಉತ್ತರ 4 - ಸರಿಯಾದ ಆಯ್ಕೆ □□ ಆಗಿದೆ
  - ಉತ್ತರ 5 - ಸರಿಯಾದ ಆಯ್ಕೆ □□□ ಆಗಿದೆ
-

## ಅಧ್ಯಾಯ C-09

### ದೂರು ನಿವಾರಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆ

#### ಅಧ್ಯಾಯ ಪರಿಚಯ

ವಿಮಾ ಉದ್ಯಮವು ಮೂಲಭೂತವಾಗಿ ಸೇವಾ ಉದ್ಯಮವಾಗಿದ್ದು, ಗ್ರಾಹಕರ ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುತ್ತವೆ. ಸೇವೆಗಳ ಗುಣಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಅಸಮಾಧಾನವಿರುತ್ತದೆ. ನಿರಂತರ ಉತ್ಪನ್ನ ನಾವೀನ್ಯತೆ ಮತ್ತು ಆಧುನಿಕ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಸಹಾಯದಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರ ಸೇವೆಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಗಮನಾರ್ಹ ಸುಧಾರಣೆಯ ಹೊರತಾಗಿಯೂ, ಉದ್ಯಮವು ಗ್ರಾಹಕರ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಮತ್ತು ದೋಷಪೂರಿತ ನಿಲುವುಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಬಹಳ ಶೋಚನೀಯವಾಗಿದೆ. ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಲು ಸರ್ಕಾರ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಕರು ಹಲವಾರು ಉಪಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಂಡಿದ್ದಾರೆ.

ಪ್ರತಿ ವಿಮಾಗಾರರು ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳ ರಕ್ಷಣೆಗಾಗಿ ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಮಂಡಳಿಯ ಅನುಮೋದಿತ ನೀತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕೆಂದು ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳ ರಕ್ಷಣೆಯ ಬಗೆಗಿನ ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ನಿಯಮಗಳು 2017 ಕಡ್ಡಾಯ ಮಾಡಿವೆ.

- i. ಸಲ್ಲಿಸಿದ ವಿವಿಧ ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಸಂಪೂರ್ಣ ಸಮಯವು ಸೇರಿದಂತೆ ಸೇವಾ ನಿಯತಾಂಕಗಳು.
- ii. ದೂರುಗಳ ತ್ವರಿತ ಪರಿಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನ.

#### ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

- A. ದೂರು ನಿವಾರಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆ
- B. ಸಮಗ್ರ ದೂರು ನಿವಾರಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆ (ಐಜಿಎಮ್‌ಎಸ್)
- C. ಗ್ರಾಹಕ ನ್ಯಾಯಾಲಯಗಳು
- D. ಗ್ರಾಹಕ ವಿವಾದಗಳ ಪರಿಹಾರ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳು
- E. ವಿಮಾ ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್
- F. ಮಾಹಿತಿಯ ಹಕ್ಕು

## A. ದೂರು ನಿವಾರಣೆ

ಗ್ರಾಹಕರು ದೂರನ್ನು ಹೊಂದಿರುವಾಗ ವಿಮಾಗಾರರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದ್ಯತೆಯಿಂದ ಕ್ರಮವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ದೂರಿನ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಸೇವೆಯ ವೈಫಲ್ಯದಿಂದಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಕೋಪಗೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನೆನಪಿನಲ್ಲಿಡಿ. ಇದು ಈ ವಿಷಯದ ಒಂದು ಭಾಗ ಮಾತ್ರವಾಗಿದೆ.

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಗ್ರಾಹಕರು ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ತಪ್ಪಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಅಸಮಾಧಾನಗೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಎಲ್ಲ ಸೇವಾ ವೈಫಲ್ಯಗಳು ಎರಡು ರೀತಿಯ ಭಾವನೆಗಳನ್ನುಂಟುಮಾಡುತ್ತವೆ:

1. ವಿಮಾಗಾರರು ಅನ್ಯಾಯ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆಂಬ ಭಾವನೆ (ವಂಚನೆಗೊಳಗಾದ ಭಾವನೆ)
2. ಅಹಂಕಾರಕ್ಕೆ ಧಕ್ಕೆಯುಂಟಾದ ಭಾವನೆ (ತಾವು ಮಹತ್ವವಿಲ್ಲದಂತೆ ಮತ್ತು ಚಿಕ್ಕ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಾಗಿ ಕಾಣುತ್ತಿದ್ದೇವೆ ಎಂಬ ಭಾವನೆ)

ಗ್ರಾಹಕರು ಗೌರವಯುತವಾಗಿರಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಮಾನವ ಸ್ಪರ್ಶವು ನಿರ್ಣಾಯಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ ಅಂತಹ ದೂರು ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಸಂಭವಿಸಲು ವ್ಯತಿಪರ ವಿಮಾ ಸಲಹೆಗಾರರಾಗಿ ಏಜೆಂಟರು ಅನುಮತಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಅವರು ಕಂಪನಿಯ ಸೂಕ್ತ ಅಧಿಕಾರಿಗಳ ಎದುರು ವಿಷಯವನ್ನು ಮಂಡಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಒಂದು ದೂರು, ಗ್ರಾಹಕ ಸಂಬಂಧದಲ್ಲಿ ನಿರ್ಣಾಯಕವಾದಂಥ "ಸತ್ಯದ ಕ್ಷಣ"ವಾಗಿದೆ. ಏಜೆಂಟರು/ಕಂಪನಿಯ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸಲು ಇಂಥ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಬಳಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾದರೆ ನಿಜವಾಗಿ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯು ಗ್ರಾಹಕರ ನಿಷ್ಠೆಯನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಬಹುದು.

ಒಬ್ಬ ಏಜೆಂಟರು ಹೊಂದಿರುವಷ್ಟು ಗ್ರಾಹಕರ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಸ್ವಾಮಿತ್ವವನ್ನು ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಬೇರೆ ಯಾರೂ ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲವೆಂಬುದನ್ನು ನೆನಪಿಡಿ.

ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ನಾವು ಎಷ್ಟು ಕಾಳಜಿ ವಹಿಸುತ್ತೇವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ತೋರಿಸಲು ದೂರುಗಳು/ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳು ನಮಗೆ ಅವಕಾಶವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟರು ಒಳ್ಳೆಯ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವಲ್ಲಿ ಅವು ಆಧಾರಸ್ತಂಭಗಳಾಗಿವೆ. ಮುಖ ಪ್ರಚಾರ (ಒಳ್ಳೆಯದು/ಕೆಟ್ಟದ್ದು) ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಸೇವೆ ನೀಡುವಲ್ಲಿ ಮಹತ್ವದ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸುತ್ತದೆ.

ಪ್ರತಿ ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ದೂರು ನಿವಾರಣೆಯ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನವನ್ನು ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇದನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರ ಗಮನಕ್ಕೆ ತರಬೇಕು. ನಿಯಮಾವಳಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ, ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಯಾವುದೇ ದೂರುಗಳು ಮೊದಲು ವಿಮಾಗಾರರ ದೂರು ಘಟಕ(ಫಿಲ್ಟರ್‌ಗಳನ್ನು ಫಿಲ್ಟರ್‌ಗಳನ್ನು ಫಿಲ್ಟರ್‌ಗಳನ್ನು) ಸೂಚಿಸಲ್ಪಡಬೇಕು. ಇದು ತೃಪ್ತಿಕರವಾಗಿ ಪರಿಹರಿಸಲ್ಪಡದಿದ್ದರೆ, ದೂರುದಾರರು ಸಮಗ್ರ ದೂರು ನಿವಾರಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಮೂಲಕ ನಿಯಂತ್ರಕರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಬಹುದು.(ಫಿಲ್ಟರ್‌ಗಳನ್ನು ಫಿಲ್ಟರ್‌ಗಳನ್ನು ಫಿಲ್ಟರ್‌ಗಳನ್ನು ಫಿಲ್ಟರ್‌ಗಳನ್ನು)

## B. ಸಮಗ್ರ ದೂರು ನಿವಾರಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆ (ಐಜಿಎಮ್‌ಎಸ್)

ಪ್ರತಿ ವಿಮಾಗಾರರು ತಮ್ಮದೇ ಆದ ದೂರು ನಿವಾರಣಾ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಎಲ್ಲ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ / ನಿಯಂತ್ರಣ / ಸಾಂಘಿಕ ಕಚೇರಿಗಳು ದೂರು ನಿವಾರಣಾ ಅಧಿಕಾರಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಯಾವುದೇ ದೂರುಗಳಿಗೆ ನೇರವಾಗಿ ಅವರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಬಹುದು.

ಗ್ರಾಹಕ ದೂರುಗಳ ಆನ್‌ಲೈನ್ ನೋಂದಣಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವ ಸಮಗ್ರ ದೂರು ನಿರ್ವಹಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆ(ಇಂಟಿಗ್ರೇಟೆಡ್ ಗ್ರೀವೆನ್ಸ್ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್ ಸಿಸ್ಟಮ್) (ಐಜಿಎಮ್‌ಎಸ್)ಯನ್ನು ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದೆ. ಐಆರ್ ಡಿಎಐಯು ಐಜಿಎಮ್‌ಎಸ್ ನೊಂದಿಗೆ ಸಂಯೋಜಿತವಾಗಿರುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಎಲ್ಲ ದೂರುಗಳನ್ನು ವಿಮಾಗಾರರು ನೋಂದಾಯಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಐಜಿಎಮ್‌ಎಸ್ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿನ ಕುಂದುಕೊರತೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಲು ಐಆರ್ ಡಿಎಐಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ದೂರುಗಳ ಮಾಹಿತಿ ಕೇಂದ್ರ ಭಂಡಾರವಾಗಿಯೂ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ.

ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಯಾವುದೇ ದೂರಿಗಾಗಿ ಮೊದಲು ಆಯಾ ವಿಮಾಗಾರರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಬಹುದು. ಅವರು ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ಯಾವುದೇ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದರೆ ಅಥವಾ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ / ನಿರ್ಣಯವು ಅವರಿಗೆ ತೃಪ್ತಿಕರವಾಗಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ಅವರು ಐಜಿಎಮ್‌ಎಸ್ ಅಡಿಯಲ್ಲಿಯೇ ನಿಯಂತ್ರಕರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಬಹುದು. ದೂರು ನೋಂದಣಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಎರಡು ಹಂತಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ - (I) ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿ ವಿವರಗಳನ್ನು ನಮೂದಿಸುವ ಮೂಲಕ ಮತ್ತು (II) ತಮ್ಮ ದೂರುಗಳನ್ನು ನೋಂದಾಯಿಸುವುದು ಮತ್ತು ದೂರುಗಳ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ನೋಡುವುದು. ನಂತರ ದೂರುಗಳನ್ನು ಆಯಾ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ರವಾನಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ದೂರುಗಳ ವಿಲೇವಾರಿಯನ್ನು ಸುಗಮಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.

ಐಜಿಎಮ್‌ಎಸ್ ದೂರುಗಳು ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಪರಿಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಸಮಯವನ್ನು ಪತ್ತೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ದೂರುಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯುಆರ್ ಎಲ್ ನಲ್ಲಿ ನೋಂದಾಯಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು:  
[www.iiac.gov.in](http://www.iiac.gov.in)

## C. ಗ್ರಾಹಕ ರಕ್ಷಣೆ

ಗ್ರಾಹಕ ಸಂರಕ್ಷಣಾ ಕಾಯಿದೆ, 2019: "ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳ ಉತ್ತಮ ರಕ್ಷಣೆಗಾಗಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ವಿವಾದಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥಕ್ಕಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕ ಮಂಡಳಿಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಪ್ರಾಧಿಕಾರಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆಗೆ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸಲು" 1986 ರ ಮೂಲ ಕಾಯಿದೆಯನ್ನು ಅಂಗೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಈ ಕಾಯಿದೆಯನ್ನು ಗ್ರಾಹಕ ಸಂರಕ್ಷಣಾ (ತಿದ್ದುಪಡಿ) ಕಾಯಿದೆ, 2002 ಮತ್ತು ನಂತರ 2019 ರಲ್ಲಿ ತಿದ್ದುಪಡಿ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಕಾಯಿದೆಯಲ್ಲಿ ಒದಗಿಸಲಾದ ಕೆಲವು ವ್ಯಾಖ್ಯೆಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

[[ಸೇವೆ]] ಎಂದರೆ ಸಂಭಾವ್ಯ ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್, ಹಣಕಾಸು, ವಿಮೆ, ಸಾರಿಗೆ, ಸಂಸ್ಕರಣೆ, ವಿದ್ಯುತ್ ಅಥವಾ ಇತರ ಶಕ್ತಿಯ ಪೂರೈಕೆ, ಭೋಜನ ಅಥವಾ ವಸತಿ ಅಥವಾ ಎರಡಕ್ಕೂ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ

ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು, ವಸತಿ ನಿರ್ಮಾಣ, ಮನರಂಜನೆ ಇತ್ಯಾದಿಗಳು ಸೇರಿದಂತೆ ಯಾವುದೇ ವಿವರಣೆಯ ಸೇವೆ ಎಂದರ್ಥ. ವಿಮೆಯನ್ನು ಸೇವೆಯಾಗಿ ಸೇರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, "ಸೇವೆ"ಯು ಯಾವುದೇ ಉಚಿತವಾಗಿ ಅಥವಾ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸೇವೆಯ ಒಪ್ಪಂದದ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗುವ ಸೇವೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವುದಿಲ್ಲ.

"ಗ್ರಾಹಕ"ರೆಂದರೆ ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಿದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿ

- ✓ ಬೆಲೆಗೆ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವವರು. ಇದು ಅಂತಹ ಸರಕುಗಳ ಯಾವುದೇ ಬಳಕೆದಾರರನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. (ಇದು ಮರುಮಾರಾಟಕ್ಕಾಗಿ ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ವಾಣಿಜ್ಯ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವುದಿಲ್ಲ) ಅಥವಾ
- ✓ ಒಂದು ಬೆಲೆಗೆ ಯಾವುದೇ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಬಾಡಿಗೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವವರು ಅಥವಾ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವವರು. ಇದು ಅಂತಹ ಸೇವೆಗಳ ಫಲಾನುಭವಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. (ಯಾವುದೇ ವಾಣಿಜ್ಯ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಅಂತಹ ಸೇವೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಇದು ಒಳಗೊಂಡಿರುವುದಿಲ್ಲ.)

"ದೋಷ"ವೆಂದರೆ ಯಾವುದೇ ಕಾನೂನಿನ ಮೂಲಕ ಅಥವಾ ಕಾನೂನಿನಡಿಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಸೇವೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕಾದ ಅಥವಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಅನುಸಾರವಾಗಿ ಅಥವಾ ಇನ್ನಾವುದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯಿಂದ ನಿರ್ವಹಿಸಲ್ಪಡಬೇಕಾದ ಯಾವುದೇ ದೋಷ, ಅಪೂರ್ಣತೆ, ನ್ಯೂನತೆ, ಗುಣಮಟ್ಟದಲ್ಲಿಯ ಅಭಾವ, ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಅಸಮರ್ಪಕತೆ ಎಂದರ್ಥ.

"ದೂರು" ಎಂದರೆ ದೂರುದಾರರಿಂದ ಲಿಖಿತ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟ ಯಾವುದೇ ಆರೋಪ:

- ✓ ಅನ್ಯಾಯದ ವ್ಯಾಪಾರ ಪದ್ಧತಿ ಅಥವಾ ನಿರ್ಬಂಧಿತ ವ್ಯಾಪಾರ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ
- ✓ ಅವರು ಖರೀದಿಸಿದ ಸರಕುಗಳು ಒಂದು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ದೋಷಗಳಿಂದ ಕೂಡಿರುತ್ತವೆ
- ✓ ಬಾಡಿಗೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಅಥವಾ ಪಡೆದ ಸೇವೆಗಳು ಯಾವುದೇ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಕೊರತೆಯಿಂದ ಕೂಡಿವೆ
- ✓ ವಿಧಿಸಲಾದ ಬೆಲೆಯು ಕಾನೂನಿನಿಂದ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಅಥವಾ ಪ್ಯಾಕೇಜ್ ನಲ್ಲಿ ಪ್ರದರ್ಶಿಸಲಾದ ಬೆಲೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ
- ✓ ಬಳಸಿದಾಗ ಜೀವನ ಮತ್ತು ಸುರಕ್ಷತೆಗೆ ಅಪಾಯಕಾರಿಯಾದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಅಂತಹ ಸರಕುಗಳ ಬಳಕೆಯ ವಿಷಯಗಳು, ವಿಧಾನ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಲು ವ್ಯಾಪಾರಿ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಯಾವುದೇ ಕಾನೂನಿನ ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಗೆ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತಿದೆ.

"ಗ್ರಾಹಕರ ವಿವಾದ"ವೆಂದರೆ ಯಾರ ವಿರುದ್ಧ ದೂರು ನೀಡಲಾಗಿದೆಯೋ ಆ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ದೂರಿನಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಆರೋಪಗಳನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸುವ ಮತ್ತು ವಾದ ಮಾಡುವ ವಿವಾದವೆಂದರ್ಥ.

## D. ಗ್ರಾಹಕ ವ್ಯಾಜ್ಯಗಳ ಪರಿಹಾರ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳು

ಜಿಲ್ಲಾ, ರಾಜ್ಯ ಮತ್ತು ರಾಷ್ಟ್ರಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕ ವಿವಾದಗಳ ನಿವಾರಣಾ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ.

### i. ಜಿಲ್ಲಾ ಗ್ರಾಹಕ ವ್ಯಾಜ್ಯಗಳ ಪರಿಹಾರ ಆಯೋಗ

- ✓ ಜಿಲ್ಲಾ ಗ್ರಾಹಕ ವ್ಯಾಜ್ಯಗಳ ಪರಿಹಾರ ಆಯೋಗ (ಜಿಲ್ಲಾ ಆಯೋಗ), ರೂ. 1 ಕೋಟಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಮೊತ್ತದ ಸರಕು ಅಥವಾ ಸೇವೆಗಳ ಬಗೆಗಿನ ದೂರುಗಳನ್ನು ಪರಿಹಾರ ಮಾಡುವ ನ್ಯಾಯವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಜಿಲ್ಲಾ ಆಯೋಗವು ಸಿವಿಲ್ ನ್ಯಾಯಾಲಯದ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

### ii. ರಾಜ್ಯ ಗ್ರಾಹಕ ವ್ಯಾಜ್ಯಗಳ ಪರಿಹಾರ ಆಯೋಗ

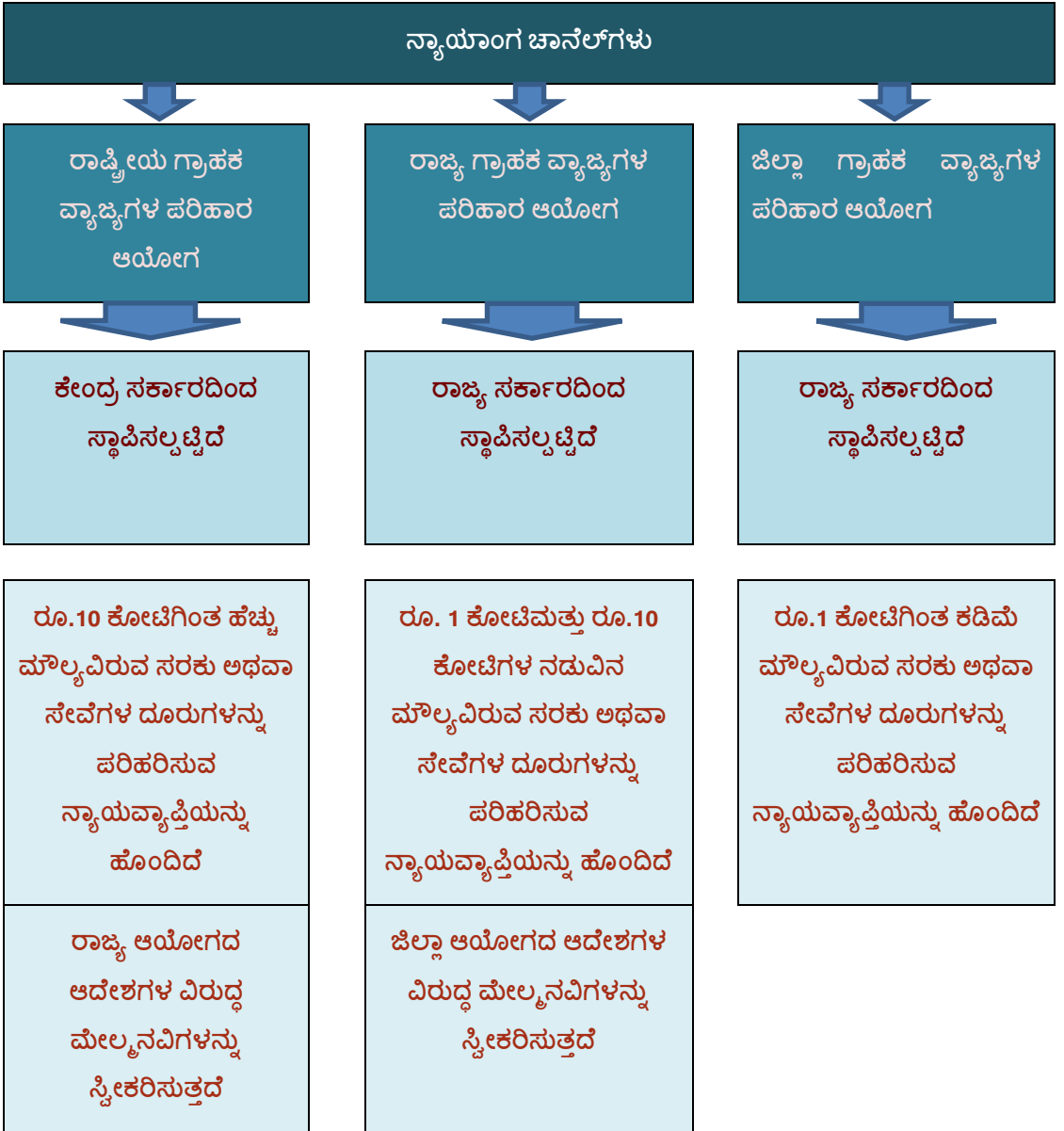
- ✓ ರಾಜ್ಯ ಗ್ರಾಹಕ ವ್ಯಾಜ್ಯಗಳ ಪರಿಹಾರ ಆಯೋಗ(ರಾಜ್ಯ ಆಯೋಗ)ವು ರೂ. 1 ಕೋಟಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಆದರೆ ರೂ.10 ಕೋಟಿಗಳನ್ನು ಮೀರಿಲ್ಲದ ಮೌಲ್ಯದ ಸರಕು/ಸೇವೆ ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ಕ್ಲೇಮ್ ಮಾಡಿದ್ದರೆ ಅದರ ಪರಿಹಾರದ ಬಗೆಗಿನ, ದೂರುಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಮೂಲ ನ್ಯಾಯವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.
- ✓ ಇದು ಜಿಲ್ಲಾ ಆಯೋಗದಿಂದ ಬರುವ ಮನವಿಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಲು ಮೇಲ್ಮನವಿ ಮತ್ತು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣಾ ನ್ಯಾಯವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ
- ✓ ರಾಜ್ಯ ಆಯೋಗಕ್ಕೆ ಜಿಲ್ಲಾ ಆಯೋಗದಂತೆಯೇ ಇತರ ಅಧಿಕಾರಗಳಿರುತ್ತವೆ.

### iii. ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಗ್ರಾಹಕ ವಿವಾದಗಳ ಪರಿಹಾರ ಆಯೋಗ

- ✓ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಗ್ರಾಹಕ ವ್ಯಾಜ್ಯಗಳ ಪರಿಹಾರ ಆಯೋಗ (ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಆಯೋಗ)ವು ಕಾಯಿದೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾದ ಅಂತಿಮ ಅಧಿಕಾರವಾಗಿದೆ.
- ✓ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಗ್ರಾಹಕ ವ್ಯಾಜ್ಯಗಳ ಪರಿಹಾರ ಆಯೋಗ (ಜಿಲ್ಲಾ ಆಯೋಗ)ವು ರೂ. 10 ಕೋಟಿಗಳನ್ನು ಮೀರಿದ ಮೊತ್ತದ ಸರಕು ಅಥವಾ ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ಪರಿಹಾರದ ಬಗೆಗಿನ ದೂರುಗಳನ್ನು ಪರಿಹಾರ ಮಾಡುವ ನ್ಯಾಯವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.
- ✓ ಇದು ರಾಜ್ಯ ಆಯೋಗದಿಂದ ಹೊರಡಿಸಲಾದ ಆದೇಶಗಳ ವಿರುದ್ಧ ಬಂದ ಮೇಲ್ಮನವಿಗಳನ್ನು ಆಲಿಸುವ ಮೇಲ್ಮನವಿ ಮತ್ತು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣಾ ನ್ಯಾಯವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ

ನ್ಯಾಯಾಲಯವು ತನ್ನ ಮುಂದಿರುವ ದಾವೆಯಲ್ಲಿ ಮಾಡಿದ ಆದೇಶದಂತೆಯೇ ಜಿಲ್ಲಾ ಆಯೋಗ, ರಾಜ್ಯ ಆಯೋಗ ಅಥವಾ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಆಯೋಗವು ಮಾಡಿದ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಆದೇಶವನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಆಯೋಗದ ಆದೇಶದ ವಿರುದ್ಧ ಮೇಲ್ಮನವಿಯನ್ನು ಸರ್ವೋಚ್ಚ ನ್ಯಾಯಾಲಯ(ಸುಪ್ರೀಂ ಕೋರ್ಟ್)ದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು.

ಚಿತ್ರ 1: ಗ್ರಾಹಕ ವಿವಾದಗಳ ಪರಿಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ಸಂಪರ್ಕದಾರಿ(ಚಾನಲ್)ಗಳು



a) ದೂರು ಸಲ್ಲಿಸುವ ವಿಧಾನ

ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲ ಮೂರು ಏಜೆನ್ಸಿಗಳಲ್ಲಿ ದೂರು ಸಲ್ಲಿಸುವ ವಿಧಾನವು ತುಂಬಾ ಸರಳವಾಗಿದೆ. ರಾಜ್ಯ ಆಯೋಗ ಅಥವಾ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಆಯೋಗಕ್ಕೆ ದೂರು ಅಥವಾ ಮೇಲ್ಮನವಿಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಲು ಯಾವುದೇ ಶುಲ್ಕವಿಲ್ಲ. ದೂರುದಾರರು ಸ್ವತಃ ಅಥವಾ ತಮ್ಮ ಅಧಿಕೃತ ಏಜೆಂಟರ ಮೂಲಕ ದೂರು ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು. ಇದನ್ನು ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ಅಂಚೆ ಮೂಲಕವಾಗಿಯೂ ಕಳುಹಿಸಬಹುದು. ದೂರು ಸಲ್ಲಿಸುವ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಯಾವುದೇ ವಕೀಲರ ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲವೆಂಬುದನ್ನು ಗಮನಿಸಬಹುದು.

## b) ಗ್ರಾಹಕ ಆಯೋಗದ ಆದೇಶಗಳು

ಪ್ರಶ್ನೆಯಲ್ಲಿರುವ ಸರಕುಗಳು ದೂರಿನಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ದೋಷಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಅಥವಾ ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಆರೋಪಗಳು ಸಾಬೀತಾಗಿರುವ ಬಗ್ಗೆ ಆಯೋಗವು ತೃಪ್ತಿದಾಯಕವಾಗಿದ್ದರೆ; ಆಯೋಗವು ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಿದ ಅಂಶಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದನ್ನಾದರೂ ಮಾಡಲು ಎದುರು ಪಕ್ಷವನ್ನು ನಿರ್ದೇಶಿಸುವ ಆದೇಶಗಳನ್ನು ನೀಡಬಹುದು:

- i. ದೂರುದಾರರಿಗೆ ಬೆಲೆ (ಅಥವಾ ವಿಮೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಕಂತು) ಮತ್ತು/ಅಥವಾ ದೂರುದಾರರು ಪಾವತಿಸಿದ ಶುಲ್ಕಗಳನ್ನು ಹಿಂದಿರುಗಿಸಲು
- ii. ಎದುರು ಪಕ್ಷದ ನಿರ್ಲಕ್ಷ್ಯದಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರು ಅನುಭವಿಸಿದ ಯಾವುದೇ ನಷ್ಟ ಅಥವಾ ಗಾಯಕ್ಕೆ ಪರಿಹಾರವಾಗಿ ಒಂದು ಮೊತ್ತವನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೀಡುವುದು
- iii. ಪ್ರಶ್ನೆಯಲ್ಲಿರುವ ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿನ ದೋಷಗಳು ಅಥವಾ ನ್ಯೂನತೆಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಹಾಕಲು.
- iv. ಅನ್ಯಾಯದ ವ್ಯಾಪಾರದ ಅಭ್ಯಾಸ ಅಥವಾ ನಿರ್ಬಂಧಿತ ವ್ಯಾಪಾರದ ಅಭ್ಯಾಸವನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸುವುದು ಅಥವಾ ಅವುಗಳನ್ನು ಪುನರಾವರ್ತಿಸದಿರುವುದು
- v. ದೂರುದಾರರಿಗೆ ಸೂಕ್ತ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು.

## c) ದೂರುಗಳ ಸ್ವರೂಪ

ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಮೂರು ಆಯೋಗಗಳೊಂದಿಗಿನ ಹೆಚ್ಚಿನ ಗ್ರಾಹಕ ವಿವಾದಗಳು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಿದ ವರ್ಗಗಳಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ:

- i. ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥದಲ್ಲಿ ವಿಳಂಬ
- ii. ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳು ಇತ್ಯರ್ಥವಾಗದಿರುವುದು
- iii. ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ನಿರಾಕರಣೆ
- iv. ನಷ್ಟದ ಮೊತ್ತ ಅಥವಾ ಪ್ರಮಾಣ
- v. ಪಾಲಿಸಿ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ.

## E. ವಿಮಾ ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್

ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಕಾಯಿದೆ, 1999 ರ ಅಧಿಕಾರದಡಿಯಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರವು 25, ಏಪ್ರಿಲ್ 2017 ರಂದು ಅಧಿಕೃತ ಗೆಜೆಟ್ ನಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟವಾದ ಅಧಿಸೂಚನೆಯ ಮೂಲಕ 2017 ರ ವಿಮಾ ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಮಾಡಿದೆ.

ಎಲ್ಲ ವೈಯಕ್ತಿಕ ವಿಮೆ, ಗುಂಪು ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳು, ಏಕಮಾತ್ರ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಮತ್ತು ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ನೀಡಲಾದ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಮೇಲಿನ ದೂರುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಎಲ್ಲ ವಿಮಾದಾರರು ಮತ್ತು ಅವರ ಏಜೆಂಟರು

ಮತ್ತು ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಿಗೆ ವಿಮಾ ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್ ರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಿಯಮಗಳು ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತವೆ. [ಇಲ್ಲಿ 'ವೈಯಕ್ತಿಕ ಪಾಲಿಸಿಗಳು' ಎಂದರೆ ಸಾಂಘಿಕ(ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್) ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಮಾರಾಟವಾಗುವ ವಿಮೆಗಳಿಗೆ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದಲ್ಲಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾದ ವಿಮೆಗಳು ಎಂದರ್ಥ.] (ಎ) ಐಆರ್ ಡಿಎಐಯಿಂದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಲಾದ ಸಮಯವನ್ನು ಮೀರಿ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥದಲ್ಲಿ ವಿಳಂಬ, (ಬಿ) ವಿಮಾಗಾರರಿಂದ ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಭಾಗಶಃ ಅಥವಾ ಸಂಪೂರ್ಣ ನಿರಾಕರಣೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ದೂರುಗಳು, (ಸಿ) ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಿದ ಅಥವಾ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಕಂತಿನ ಬಗ್ಗೆ ವಿವಾದಗಳು, (ಡಿ) ಯಾವುದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆ ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಾಗಿ ನಿರೂಪಿಸುವುದು, (ಇ) ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಕಾನೂನು ನಿರ್ಮಾಣ; ಮತ್ತು (ಎಫ್) ವಿಮಾದಾರರು ಮತ್ತು ಅವರ ಏಜೆಂಟರು ಮತ್ತು ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳ ವಿರುದ್ಧ ಪಾಲಿಸಿ ಸೇವೆ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿತ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳು.

- []) ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾದ ಜೀವ ವಿಮೆ, ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ಸೇರಿದಂತೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯು ಪ್ರಸ್ತಾಪಕರು ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಪ್ರಸ್ತಾವನಾ ನಮೂನೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿಲ್ಲ.
- []) ಜೀವ ವಿಮೆ ಸೇರಿದಂತೆ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಕಂತು ಪಡೆದ ನಂತರವೂ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನೀಡದಿರುವುದು ಮತ್ತು
- []) ವಿಮಾ ಕಾಯಿದೆ, 1938 ರ ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಉಲ್ಲಂಘನೆ ಅಥವಾ ಐಆರ್ ಡಿಎಐಯಿಂದ ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಜಾರಿಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟ ನಿಯಮಗಳು, ಸುತ್ತೋಲೆಗಳು, ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು ಅಥವಾ ಸೂಚನೆಗಳು ಅಥವಾ (ಎ) ಯಿಂದ (ಎಫ್) ತನಕ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಲಾದ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಪಾಲಿಸಿ ಒಪ್ಪಂದದ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳ ಉಲ್ಲಂಘನೆಯಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಯಾವುದೇ ಇತರ ವಿಷಯ.

ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಲಾದ ಎಲ್ಲ ರೀತಿಯ ದೂರುಗಳನ್ನು ವೆಚ್ಚ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾದ ಮತ್ತು ನಿಷ್ಪಕ್ಷಪಾತವಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಪರಿಹರಿಸುವುದು ಈ ನಿಯಮಗಳ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದೆ.

ವಿಮಾದಾರ ಮತ್ತು ವಿಮಾಗಾರರ ಪರಸ್ಪರ ಒಪ್ಪಂದದ ಮೂಲಕ ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್ ರವರು ಉಲ್ಲೇಖದ ನಿಯಮಗಳೊಳಗೆ ಮಧ್ಯಸ್ಥರಾಗಿ ಮತ್ತು ಸಲಹೆಗಾರರಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದು.

ದೂರನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ಅಥವಾ ತಿರಸ್ಕರಿಸುವಲ್ಲಿ ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್ ರವರ ನಿರ್ಧಾರವು ಅಂತಿಮವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

**a) ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್ ರವರಿಗೆ ದೂರು**

ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್ ರವರಿಗೆ ಮಾಡಲಾದ ಯಾವುದೇ ದೂರು ಲಿಖಿತರೂಪದಲ್ಲಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ವಿಮಾದಾರರು ಅಥವಾ ಅವರ ಕಾನೂನು ಉತ್ತರಾಧಿಕಾರಿಗಳು, ನಾಮನಿರ್ದೇಶಿತರು ಅಥವಾ ನಿಯೋಜಿತರಿಂದ ಸಹಿ ಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ವಿಮಾಗಾರರು ಶಾಖೆ/ಕಚೇರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಅಧಿಕಾರ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಲ್ಲಿರುವ ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್ ರವರಿಗೆ ನಿರ್ದೇಶಿಸಿರಬೇಕು. ಅದು ದಾಖಲೆಗಳಿಂದ ಬೆಂಬಲಿತವಾಗಿದ್ದು, ದೂರುದಾರರಿಗೆ

ಉಂಟಾದ ನಷ್ಟದ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಪ್ರಮಾಣ ಮತ್ತು ಕೋರಲಾಗಿರುವ ಪರಿಹಾರದ ಜೊತೆಗೆ ದೂರಿಗೆ ಕಾರಣವಾದ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರಬೇಕು.

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್ ರವರಿಗೆ ದೂರು ನೀಡಬಹುದು:

i. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ದೂರುದಾರರು ಈ ಮೊದಲೇ ಲಿಖಿತ ನಿರೂಪಣೆಯನ್ನು ಮಾಡಿದ್ದ ಮತ್ತು:

✓ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ದೂರನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸಿದರೆ ಅಥವಾ

✓ ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ದೂರು ತಲುಪಿದ ನಂತರ ಒಂದು ತಿಂಗಳೊಳಗೆ ದೂರುದಾರರು ಯಾವುದೇ ಉತ್ತರವನ್ನು ಪಡೆದಿಲ್ಲವಾದರೆ.

ii. ದೂರುದಾರರು ವಿಮಾಗಾರರು ನೀಡಿದ ಉತ್ತರದಿಂದ ತೃಪ್ತರಾಗಿಲ್ಲವಾದರೆ

iii. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ತಿರಸ್ಕರಿಸಿದ ದಿನಾಂಕದಿಂದ ಒಂದು ವರ್ಷದೊಳಗೆ ದೂರನ್ನು ದಾಖಲಿಸಿದರೆ,

iv. ಯಾವುದೇ ನ್ಯಾಯಾಲಯ ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕ ಆಯೋಗ ಅಥವಾ ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆಯಲ್ಲಿ ದೂರು ಬಾಕಿ ಉಳಿದಿಲ್ಲವಾದರೆ

v. ಕ್ಲೇಮ್ ಮಾಡಿದ ವೆಚ್ಚಗಳು ಸೇರಿದಂತೆ ಕ್ಲೇಮ್ ನ ಮೌಲ್ಯವು ರೂ 30 ಲಕ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ.

**b) ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್ ರವರಿಂದ ಶಿಫಾರಸುಗಳು**

ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್ ರವರು ದೂರುಗಳ ಪ್ರತಿಗಳನ್ನು ದೂರುದಾರ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಇಬ್ಬರಿಗೂ ಕಳುಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ದೂರನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಒಂದು ತಿಂಗಳೊಳಗೆ ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್ ರವರು ತಮ್ಮ ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

**c) ತೀರ್ಪು**

ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆಯಿಂದ ವಿವಾದವನ್ನು ಇತ್ಯರ್ಥಪಡಿಸಬಹುದು. ಅದು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದರೆ, ದೂರುದಾರರಿಂದ ಎಲ್ಲ ಅಗತ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ದಿನಾಂಕದಿಂದ 3 ತಿಂಗಳ ಅವಧಿಯೊಳಗೆ ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್ ರವರು ನ್ಯಾಯಯುತವೆಂದು ಭಾವಿಸುವ ತೀರ್ಪನ್ನು ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ರವಾನಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ತೀರ್ಪಿನ ಪ್ರತಿಯನ್ನು ದೂರುದಾರರಿಗೆ ಮತ್ತು ವಿಮಾಗಾರರಿಗೆ ಕಳುಹಿಸುತ್ತಾರೆ. .

ವಿಮಾಗಾರರು ತೀರ್ಪನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ 30 ದಿನಗಳೊಳಗೆ ತೀರ್ಪನ್ನು ಅನುಸರಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಅನುಸರಣೆಯನ್ನು ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್ ರವರಿಗೆ ಸೂಚಿಸಬೇಕು. ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್ ರವರ ತೀರ್ಪು ವಿಮಾಗಾರರ ಬಂಧನಕಾರಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

**F. ಮಾಹಿತಿಯ ಹಕ್ಕು**

ವಿಮೆಯಲ್ಲಿಯೂ ದೂರು ನಿವಾರಣೆಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿರುವ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಜೊತೆಗೆ, ದೇಶದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಸಮಾನವಾದ ಕೆಲವು ಸಾಮಾನ್ಯ ಕಾನೂನುಗಳಿವೆ. ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರದಿಂದ 2005 ರಲ್ಲಿ

ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾದ ಮಾಹಿತಿ ಹಕ್ಕು (ಆರ್ ಟಿಐ) ಕಾಯಿದೆಯು ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಪಾರದರ್ಶಕತೆ ಮತ್ತು ಬಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವಂತೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಅಧಿಕಾರಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಮಾಹಿತಿಗೆ ಭಾರತದ ನಾಗರಿಕರಿಗೆ ಪ್ರವೇಶಸಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ನೀಡುವ ಭಾರತದ ಪ್ರಮುಖ ಕಾನೂನಾಗಿದೆ. ಈ ಕಾಯಿದೆಯು ಮಾಹಿತಿಗಾಗಿ ಬರುವ ವಿನಂತಿಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸಲು ಮುಖ್ಯ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಮಾಹಿತಿ ಅಧಿಕಾರಿ(ಸಿಪಿಐಒ)ಯ ನೇಮಕವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾಯಿದೆಯ ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಗನುಗುಣವಾಗಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಐಆರ್ ಡಿಐಐ ಬದ್ಧವಾಗಿದೆ. ಆರ್ ಟಿಐ ಕಾಯಿದೆಯ ಪ್ರಕಾರ, ಐಆರ್ ಡಿಐಐ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಇತರರಿಗೆ ಕೆಲವು ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕಾಗಬಹುದು ಎಂದು ಏಜೆಂಟರು ತಿಳಿದಿರಬೇಕು; ಅಲ್ಲದೇ ಕೆಲಸ, ದಾಖಲೆ, ಕಾಗದಪತ್ರಗಳು, ಆಯ್ದು ಭಾಗಗಳು ಅಥವಾ ದಾಖಲೆಗಳು/ಕಾಗದಪತ್ರಗಳ ಪ್ರಮಾಣೀಕೃತ ಪ್ರತಿಗಳು ಮತ್ತು ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ಅವರಿಗೆ ಅವಕಾಶ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವಿಕೆಯಿಂದ ವಿನಾಯಿತಿ ಪಡೆದ ಕೆಲವು ಮಾಹಿತಿಗಳ ವರ್ಗಗಳಿವೆ.

### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರಿಚ್ಛಿಸಿ 1

ರೂ.20 ಲಕ್ಷಗಳವರೆಗೆ ಮೌಲ್ಯದ ಮತ್ತು ಪರಿಹಾರದ ಸರಕು ಅಥವಾ ಸೇವೆಗಳಿರುವ ದೂರುಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು \_\_\_\_\_ ನ್ಯಾಯವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

- I. ಜಿಲ್ಲಾ ಆಯೋಗ
- II. ರಾಜ್ಯ ಆಯೋಗ
- III. ಜಿಲ್ಲಾ ಪರಿಷತ್ತು
- IV. ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಆಯೋಗ

### ಸಾರಾಂಶ

- ಐಆರ್ ಡಿಐಐ ಯು ವಿಮಾ ದೂರುಗಳ ಮಾಹಿತಿಯ ಕೇಂದ್ರ ಭಂಡಾರವಾಗಿ ಮತ್ತು ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿನ ಕುಂದುಕೊರತೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡುವ ಸಾಧನವಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವ ಸಮಗ್ರ ದೂರು ನಿರ್ವಹಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆ(ಇಂಟಿಗ್ರೇಟೆಡ್ ಗ್ರಿವೆನ್ಸ್ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್ ಸಿಸ್ಟಮ್) (ಐಜಿಎಮ್‌ಎಸ್)ಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದೆ.
- ಗ್ರಾಹಕ ವಿವಾದಗಳ ಪರಿಹಾರದ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿ ಜಿಲ್ಲೆ ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯ ಮತ್ತು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ.

- ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಗ್ರಾಹಕ ವಿವಾದಗಳು ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ಇತ್ಯರ್ಥದಲ್ಲಿಯ ವಿಳಂಬ, ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳನ್ನು ಇತ್ಯರ್ಥಗೊಳಿಸದಿರುವುದು, ಕ್ಲೇಮ್ ಗಳ ನಿರಾಕರಣೆ, ನಷ್ಟದ ಪ್ರಮಾಣ ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿ ನಿಯಮಗಳು, ಷರತ್ತುಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳಂತಹ ವರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ ಬರುತ್ತವೆ.
- ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್, ವಿಮಾದಾರರ ಮತ್ತು ವಿಮಾಗಾರರ ಪರಸ್ಪರ ಒಪ್ಪಂದದ ಮೂಲಕ ಉಲ್ಲೇಖದ ನಿಯಮಗಳೊಳಗೆ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಯಾಗಿ ಮತ್ತು ಸಲಹೆಗಾರರಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಬಹುದು.
- ವಿವಾದವು ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆಯಿಂದ ಇತ್ಯರ್ಥವಾಗದಿದ್ದರೆ, ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್ ರವರು ವಿಮಾದಾರರಿಗೆ ನ್ಯಾಯಯುತವಾಗಿದ್ದು ಮತ್ತು ವಿಮಾದಾರರ ನಷ್ಟವನ್ನು ಸರಿದೂಗಿಸಲು ಅಗತ್ಯಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿಲ್ಲವೆಂದು ಅವರು ಭಾವಿಸುವ ತೀರ್ಪನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ.

### ಪ್ರಮುಖ ಪದಗಳು

1. ಸಮಗ್ರ ದೂರು ನಿರ್ವಹಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆ(ಇಂಟಿಗ್ರೇಟೆಡ್ ಗ್ರಿವೆನ್ಸ್ ಮ್ಯಾನೇಜ್ ಮೆಂಟ್) (ಐಜಿಎಮ್‌ಎಸ್)
2. ಗ್ರಾಹಕ ಸಂರಕ್ಷಣಾ ಕಾಯಿದೆ, 2019
3. ಜಿಲ್ಲಾ ಆಯೋಗ
4. ರಾಜ್ಯ ಆಯೋಗ
5. ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಆಯೋಗ
6. ವಿಮಾ ಓಂಬುಡ್ಸ್ ಮನ್

### ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರಿಚ್ಛಿಸಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳು

ಉತ್ತರ 1 - ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ □ ಆಗಿದೆ.

## ಅಧ್ಯಾಯ C-10

### ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಿಯಮಾವಳಿಗಳು

#### ಅಧ್ಯಾಯದ ಪರಿಚಯ:-

ಈ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ, ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿರುವ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸುತ್ತೇವೆ.

#### ಕಲಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

##### ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳ ನಿಯಮಗಳು

1ನೇ ಏಪ್ರಿಲ್ 2016 ರಿಂದ ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ವಿಕಾಸ (ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳ ನೋಂದಾವಣೆ) ನಿಯಮಾವಳಿಗಳು -2015 ಜಾರಿಗೆ ಬಂದಿದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಮೊದಲು ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ವಿಕಾಸ (ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರ ಪರವಾನಗಿ-2020 ರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳ ಪರವಾನಗಿಯನ್ನು ವ್ಯವಹರಿಸಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು.

## ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟರು

ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ವಿಕಾಸ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ (ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟರುಗಳ ನೋಂದಾವಣೆ) ನಿಯಂತ್ರಣಗಳು 2015, ಈ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳು ಯಾರು ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟರಾಗಬಹುದು, ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣಗಳ ಅನ್ವಯಿಸುವಿಕೆಯಂತಹ ವಿಚಾರಗಳನ್ನು ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತದೆ.

ಈ ಕೆಳಕಂಡ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಗಳು ಪ್ರಾಸಂಗಿಕ

### 1. ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಗಳು-

- a) “ಕಾಯಿದೆ” ಎಂದರೆ ವಿಮಾ ಕಾಯಿದೆ 1938 (1038 ರ 4ನೆಯದು) ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ನವೀಕೃತವಾಗಿರುವುದು.
- b) “ಅರ್ಜಿದಾರ” ಎಂದರೆ
  - (i) ಹಳೆಯ ಯಾವುದೇ ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿರುವ ಕಂಪನಿ ಕಾಯಿದೆಯ ಅನ್ವಯ ಅಥವಾ ಕಂಪನಿ ಕಾಯಿದೆ 2013 (2013 ರ 18ನೆಯದು) ಯ ಪ್ರಕಾರ ಸ್ಥಾಪಿತವಾದ ಕಂಪನಿ, ಅಥವಾ
  - (ii) ‘ಸೀಮಿತ’ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಕಾಯಿದೆ 2008 ರ ಪ್ರಕಾರ ರಚಿಸಲಾದ ಸೀಮಿತ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಪಾಲುದಾರಿಕೆ ಸಂಸ್ಥೆ, ಅಥವಾ
  - (iii) ಯಾವುದೇ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳ ನೋಂದಾವನೆ ಕಾನೂನಿನಡಿಯಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳ ಕಾಯಿದೆ, 1912 ರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ರಚಿತವಾದ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘ ಅಥವಾ
  - (iv) ಕಾಯಿದೆಯ ಸೆಕ್ಷನ್-2, ಉಪನಿಯಮ 4ಎ ಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿತವಾದ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕಂಪನಿ ಅಥವಾ
  - (v) ಉಪನಿಯಮ (ಡಿಎ) ಉಪಸೆಕ್ಷನ್ (1), ಸೆಕ್ಷನ್ 5 ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕಂಪನಿಗಳ ಕಾಯಿದೆ 1949 (1949 ರ 10 ನೆಯದು)ರಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಗೊಂಡ ಹೊಸ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಥವಾ
  - (vi) ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಕಾಯಿದೆ 1976 (1976 ರ 21ನೇ ಯದು) ರ ಸೆಕ್ಷನ್ 3ರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿತವಾದ ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಥವಾ
  - (vii) ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳ ಕಾಯಿದೆ 1912 ರ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಬರುವ ಸರ್ಕಾರೇತರ ಸಂಘ ಅಥವಾ ಕಿರುಸಾಲ ನೀಡುವ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆ ಅಥವಾ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ನೋಂದಾವಣೆಗೊಂಡ ಸರ್ಕಾರೇತರ ಹಣಕಾಸು ಕಂಪನಿ ಅಥವಾ
  - (viii) ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟರಾಗಿ ಅನುಮೋದಿತ-ಗೊಂಡ ಇತರೆ ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿ
- c) “ಅನುಮೋದಿತ ಸಂಸ್ಥೆ” ಎಂದರೆ ವಿಮಾ ಮಾರಾಟ, ಸೇವೆ ಮತ್ತು ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್‌ನಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಶಿಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ಅಥವಾ ತರಬೇತಿ ನೀಡುವ ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಅನುಮೋದಿತವಾದ ಮತ್ತು ಸೂಚಿತವಾದ ಮುಂಬಯಿಯಲ್ಲಿರ ಇನ್‌ಡೆನ್ಸ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ಸಂಸ್ಥೆ.
- d) “ಅಧಿಕೃತ ಪರಿಶೀಲಕ” ಎಂದರೆ ನಿಯಂತ್ರಣ ನಿಯಮ 67(3) ರ ಎಲ್ಲಾ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ದೂರವಾಣಿ ಮೂಲಕ ವಿಜ್ಞಾಪನೆ ಮಾಡುವುದು, ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರರಿಂದ ನೇಮಕ ಮಾಡಲ್ಪಟ್ಟ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿ.
- e) “ಪ್ರಾಧಿಕಾರ” ಎಂದರೆ ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ವಿಕಾಸ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಕಾಯಿದೆ, 1999 (1999 ರ 41ನೆಯದು) ಯ ಸೆಕ್ಷನ್ 3 ರ ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿತವಾದ ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ವಿಕಾಸ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ.

- f) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ ಎಂದರೆ ಈ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳ ಅನ್ವಯ ವಿಮಾ ವಹಿವಾಟಿನ ಕೊಳ್ಳಲು ಮನವಿ ಮತ್ತು ಸೇವೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ದರ್ಜೆಯ ಜೀವ ವಿಮೆ, ವಿಮಾ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಗಾಗಿ ಮಾನ್ಯತೆ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ಪಡೆದಿರುವ ಅರ್ಜಿದಾರ
- g) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ (ಜೀವ ವಿಮಾ) ಎಂದರೆ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ವಿಜ್ಞಾಪನೆ ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸಲು, ಈ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳ ಅನ್ವಯ ಉಪನಿಯಮ (ಃ) ಪ್ರಕಾರ ಮಾನ್ಯತಾದ ನೊಂದಾವನೆ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಹೊಂದಿರುವ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್
- h) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ (ಸಾಧಾರಣ ವಿಮೆ) ಎಂದರೆ ಸಾಧಾರಣ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ವಿಜ್ಞಾಪನೆ ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸಲು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಈ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ಮಾನ್ಯತೆಯಿರುವ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಪಡೆದಿರುವ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್
- i) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ (ಆರೋಗ್ಯ) ಎಂದರೆ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗಾಗಿ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ವಿಜ್ಞಾಪನೆ ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸಲು ನೊಂದಾಯಿತ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಪಡೆದಿರುವ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್.
- j) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ (ಸಂಯೋಜಿತ) ಎಂದರೆ ಜೀವ ವಿಮೆ ಸಾಧಾರಣ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ವಿಜ್ಞಾಪನೆ ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಹಣವನ್ನು ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವುದಕ್ಕೆ ತಕ್ಕ ನೊಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್.
- k) “ಪರಿಶಿಷ್ಟ ಸಂಸ್ಥೆ” ಎಂದರೆ ಈ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳ ಅನ್ವಯ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ ಮುಂಬಯಿ ಅಥವಾ ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರ ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಸಂಸ್ಥೆ ನಡೆಸುವುದಕ್ಕೆ ಅನುಮೋದಿತವಾದ ಮತ್ತು ಸೂಚಿತವಾದ ಇತರೆ ಯಾವುದೇ ಸಂಸ್ಥೆ.
- l) “ಸೂಕ್ತ ಹಾಗೂ ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟು” ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿ, ನಿರ್ದೇಶಕರು ಅಥವಾ ಪಾಲುದಾರರು ಅಥವಾ ಬೇರಾವುದೇ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರಾಗುವುದಕ್ಕೆ ಅರ್ಜಿದಾರರಾಗಿ ನೊಂದಾಯಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಸೂಕ್ತತೆಯನ್ನು (ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆ ಮತ್ತು ಸಮಗ್ರತೆ) ನಿರ್ಧರಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಮಾನದಂಡ.
- m) “ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿ” ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನ ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿ ಎಂದರೆ ನಿರ್ದೇಶಕ ಅಥವಾ ಪಾಲುದಾರ ಅಥವಾ ನಾಮ ನಿರ್ದೇಶನ ಮಾಡಿದ ಬೇರಾವುದೇ ಉದ್ಯೋಗಿಯಾಗಿದ್ದು, ಪ್ರಾಧಿಕಾರದ ಅನುಮೋದಿತವಾದ, ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ನೇಮಕಗೊಂಡಿದ್ದು, ಈ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳನ್ವಯ ಸೂಕ್ತ ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯರೂಪದ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿ ನಿಯಮಗಳನ್ವಯ ಪರಿಶೀಲನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತಾರೆ.
- n) “ನೊಂದಾವಣೆ” ಎಂದರೆ ಈ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳನ್ವಯ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರಾಗಿ ವರ್ತಿಸುವುದಕ್ಕೆ ನೊಂದಾವಣೆ ಪ್ರಮಾಣಪತ್ರ.
- o) “ನಿಯಂತ್ರಣಗಳು” ಎಂದರೆ ಭಾರತೀಯ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ವಿಕಾಸ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ (ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರ ನೊಂದಾವಣೆ) ನಿಯಮಗಳು, 2015
- p) “ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿ” ಎಂದರೆ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರ ಉದ್ಯೋಗಿಯಾಗಿದ್ದು, ಈ ನಿಯಮಗಳ ಅನ್ವಯ ಸೂಕ್ತ ಅರ್ಹತೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ತರಬೇತಿಯನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಿ ಪರಿಶೀಲನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದ್ದು, ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರ ಪರವಾಗಿ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ವಿಜ್ಞಾಪನೆ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಆದಾಯವನ್ನು ಸಂಪಾದಿಸುವುದು.
- q) ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರ (ಬೆಲೆ ಮಾರ್ಕೆಟರ್) ಎಂದರೆ ಭಾರತೀಯ ದೂರ ಸಂಪರ್ಕ ನಿಯಂತ್ರಣ ಪ್ರಾಧಿಕಾರದ ಘಟಕ ದೂರಸಂಪರ್ಕ ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಂದೇಶಗಳ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಧ್ಯತೆಯ ನಿಯಮಗಳು-2010 ರ ಅನ್ವಯ ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಪಡೆದುಕೊಂಡು ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಂದೇಶಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸುವ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ನಡೆಸುವುದು.
- r) ಈ ನಿಯಂತ್ರಣ ನಿಯಮಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿದ ಆದರೆ ಉಪಯೋಗಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಪದಗಳು ಮತ್ತು ಅಭಿವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಕಾಲ-ಕಾಲಕ್ಕೆ ನವೀಕೃತಗೊಂಡು ಕಾಯಿದೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾಗಿದ್ದರೆ, ಭಾರತೀಯಾ ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ವಿಕಾಸ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಕಾಯಿದೆ 1999 ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳು/ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಯಲ್ಲಿರುವ ಆಯಾ ಕಾಯಿದೆ/ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳು/ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿ ಯಲ್ಲಿರುವ ಆಯಾ ಕಾಯಿದೆ/ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳು/ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಯಲ್ಲಿರುವಂತೆ ಅರ್ಥಗಳು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

## 2. ನಿಯಂತ್ರಣಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಮತ್ತು ಅನ್ವಯಿಸುವಿಕೆ

- 1) ಈ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳು ನೊಂದಣಿ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರದ ಸಿಂಧುತ್ವದ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು, ಸಾಧಾರಣಾ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ವಿಮಾ ವಹಿವಾಟಗಾರಿ ವಿಜ್ಞಾಪನೆ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ವಿಮೆ ಕಂತನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುವುದು ಕಾರ್ಪೋರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ ನೊಂದಾವಣೆಯಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.
  - a) ಒಬ್ಬ ಕಾರ್ಪೋರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ (ಜೀವ ವಿಮೆ) ಗರಿಷ್ಠ 3 ಜೀವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ವಿಜ್ಞಾಪನೆ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಮತ್ತು ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.
  - b) ಒಬ್ಬ ಕಾರ್ಪೋರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ (ಸಾಧಾರಣಾ ವಿಮೆ) ಗರಿಷ್ಠ 3 ಸಾಧಾರಣಾ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಮತ್ತು ಗರಿಷ್ಠ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತ ಪ್ರತಿ ವಿಸ್ತೃತಿಗೆ 5 ಕೋಟಿ ರೂ. ಮೀರದಂತೆ ಎಲ್ಲಾ ವಿಮೆ ಸೇರಿಸಿದಂತೆ ಕಾರ್ಪೋರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ (ಸಾಧಾರಣಾ ವಿಮೆ) ಚಿಲ್ಲರೆ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ವಾಣಿಜ್ಯ ವ್ಯವಹಾರದ ವಿಮೆಯನ್ನು ವಿಜ್ಞಾಪನೆ, ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಮತ್ತು ಸೇವೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಬಹುದು.
  - c) ಕಾರ್ಪೋರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ (ಆರೋಗ್ಯ) ಗರಿಷ್ಠ 3 ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ, ವಿಜ್ಞಾಪನೆ, ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳಿಗಾಗಿ ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.
  - d) ಕಾರ್ಪೋರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ (ಸಂಯೋಜಿತ) ಲಿಗೆ ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದ ಷರತ್ತು (ಚಿ) ಯಿಂದ (ಛಿ) ವರೆಗೆ ಅನ್ವಯವಾಗುತ್ತದೆ.
  - e) ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಬದಲಾವಣೆ ಅಗತ್ಯವಾದರೆ ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ಮೊದಲೇ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಈಗಾಗಲೇ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಪಾಲುದಾರರ ಸೇವೆಗಾಗಿ ಸೂಕ್ತ ಏರ್ಪಾಟು ಮಾಡಿರಬೇಕು.

## 3. ಅರ್ಜಿಗಳ ಪರಿಶೀಲನೆ

- 1) ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ನೊಂದಾವಣೆಗೆ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲನೆ ಮಾಡುವಾಗ, ಕಾರ್ಪೋರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ ಚಟುವಟಿಕೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಎಲ್ಲಾ ಕಾರ್ಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಗಣನೆಗೆ ತಂದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.
- 2) ಮೇಲಿನ ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಪೂರ್ವಾಗ್ರಹವಿಲ್ಲದೇ, ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಕೆಳಕಂಡ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಗಣನೆಗೆ ತಂದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.
  - a) ಕಾಯಿದೆಯ ಸೆಕ್ಷನ್ 5 ಸೆಕ್ಷನ್ 42ಡಿ ಅಡಿಯಲ್ಲಿರುವ ಅನುಬಂಧಗಳಿಂದ ಅರ್ಜಿದಾರ ಬಾಧಿತನಾಗಿದ್ದಾನೆಯೇ;
  - b) ಅರ್ಜಿದಾರ ತನ್ನ ಕಾರ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಸಮರ್ಪಕ ಕಛೇರಿ ಸ್ಥಳ ಉಪಕರಣಗಳು ಮತ್ತು ತರಬೇತಿ ಹೊಂದಿ ನಿಬ್ಬಂದಿ ಇತ್ಯಾದಿ ಮೂಲ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದಾನೆಯೇ;
  - c) ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಅರ್ಜಿದಾರನಿಗೆ ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಅಥವಾ ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ಸಂಪರ್ಕದಲ್ಲಿರುವ ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ, ಪರವಾನಗಿ ನೀಡುವುದನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸಿದೆಯೇ;
  - d) ಅರ್ಜಿದಾರನ ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿ ಪದವೀಧರನೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಅನುಮೋದಿಸಿದ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಅನುಮೋದಿಸಿದ ಪಠ್ಯ ಕ್ರಮದ ಅನ್ವಯ, ಕನಿಷ್ಠ 50 ಘಂಟೆಗಳ ಸೈದ್ಧಾಂತಿಕ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ತರಬೇತಿ ಪಡೆದಿದ್ದಾನೆ; ಮತ್ತು ತರಬೇತಿಯ ಅಂತ್ಯದಲ್ಲಿ ಪರೀಕ್ಷಾ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ನಡೆಸಲಾದ ಪರೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಉತ್ತೀರ್ಣನಾಗಿದ್ದಾನೆ;  
ಅರ್ಜಿದಾರನ ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿ ಇನ್ಶೂರೆನ್ಸ್ ಇನ್ಸ್‌ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ, ಮುಂಬಯಿ ಇಂದ ಅಸೋಸಿಯೇಟ್/ಫಿಲೋಸಿಫಿ ಪದವಿ ಗಳಿಸಿದ್ದರೆ ಅಥವಾ ಲಂಡನ್‌ನಲ್ಲಿರುವ ಚಾರ್ಟರ್ಡ್ ಇನ್ಶೂರೆನ್ಸ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಅಸೋಸಿಯೇಷನ್ ಅಥವಾ ಫೆಲೋಶಿಪ್ ಪದವಿ ಪಡೆದಿದ್ದರೆ, ಅಥವಾ ಭಾರತದ ಆಕ್ಟಿಯಲಿ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್‌ನಿಂದ ಅಸೋಸಿಯೇಟ್/ಫಿಲೋಸಿಫಿ ಪಡೆದಿದ್ದರೆ ಅಥವಾ ಹೈದರಾಬಾದ್‌ನಲ್ಲಿರುವ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಆಫ್ ಇನ್ಶೂರೆನ್ಸ್ ಅಂಡ್ ಲಿನ್ಸ್ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್‌ನಿಂದ ಸ್ನಾತಕೋತ್ತರ ಪದವಿ ಪಡೆದಿದ್ದರೆ ಸೈದ್ಧಾಂತಿಕ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ತರಬೇತಿ 25 ಘಂಟೆಗಳು
  - e) ಅರ್ಜಿದಾರನ ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿ ನಿರ್ದೇಶಕರು ಮತ್ತು ಇತರೆ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು ನಿಯಂತ್ರಣಗಳ ಷೆಡ್ಯೂಲ್-111 ರಲ್ಲಿ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಲಾದ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ಉಲ್ಲಂಘಿಸಿದ್ದಾರೆಯೇ;

- f) ಅರ್ಜಿದಾರನ ಪ್ರಧಾನ ವಹಿವಾಟು ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ್ದಲ್ಲವಾದರೆ, ಅರ್ಜಿದಾರನು ತನ್ನ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನ ಕಾರ್ಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೂ ಮತ್ತು ಇತರ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೂ ಮಧ್ಯೆ ಆರ್ಥಿಕ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಅಂತರ ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆಯೇ
- g) ಈ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳ ಅನುಬಂಧ-1 ರಲ್ಲಿಯ ಹೇಳಿಕೆಯ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿ/ನಿರ್ದೇಶಕರು/ಪಾಲುದಾರರು/ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆ ಮತ್ತು ಸಮಗ್ರತೆ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆಯೇ
- h) ಪ್ರಾಧಿಕಾರದ ಅಭಿಪ್ರಾಯದಲ್ಲಿ ನೊಂದಾವಣೆಯನ್ನು ಕೊಡುವುದು ಪಾಲುದಾರರ ಹಿತದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ.

3) ಅರ್ಜಿದಾರನ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಬೇಕು:

- a) ಕನಿಷ್ಠ ಪಕ್ಷ 12ನೇ ತರಗತಿ ಅಥವಾ ತತ್ಸಮವಾದ ಪರೀಕ್ಷೆಯನ್ನು ಮಾನ್ಯತೆ ಪಡೆದ ಮಂಡಳಿ ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ತೇರ್ಗಡೆ ಹೊಂದಿರಬೇಕು.
- b) i) ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿ ಯಾವ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಿಮಾ ವರ್ಗಗಳ ನೊಂದಾವಣೆಗಾಗಿ ಬೇಡಿಕೆ ಸಲ್ಲಿಸಲಾಗಿದೆಯೋ ಅಂತಹ ವರ್ಗಗಳಾದ ಜೀವ ವಿಮೆ ಸಾಧಾರಣಾ ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಂತೆ ಕನಿಷ್ಠ 50 ಘಂಟೆಗಳ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ಅನುಮೋದಿತ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಪಡೆದು, ಪರೀಕ್ಷಾ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ನಡೆಸಲಾದ ಪರೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಉತ್ತೀರ್ಣನಾಗಿರಬೇಕು.  
ii) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ (ಸಂಯೋಜಿತ)ನ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿ ಕನಿಷ್ಠ ಪಕ್ಷ 75 ಘಂಟೆಗಳ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ಅನುಮೋದಿತ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಪಡೆದು ಪರೀಕ್ಷಾ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ನಡೆಸಲಾದ ಪರೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಉತ್ತೀರ್ಣನಾಗಿರಬೇಕು.
- c) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ರು ನೇಮಿಸಿಕೊಂಡ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು, ಈ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಿಸಿದಂತೆ ಮನವಿ ಮಾಡಿ ವಿಮಾ ಹಣವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹ ಮಾಡುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಮಾನ್ಯತೆಯಿಂದ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಹೊಂದಿರಬೇಕು.  
ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರದ ಮಾನ್ಯತೆಯ ಅವಧಿ ಮೂರು ವರ್ಷದ್ದಾಗಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನ ನೊಂದಾವಣೆ ಸಿಂಧುವಾಗಿರಬೇಕು  
ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿ ಈ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಅನುಬಂಧ-3 ರಲ್ಲಿರುವಂತೆ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ಗೆ ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿಯ ಮೂಲಕ, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸ್ವರೂಪದ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಪಡೆಯುವುದಕ್ಕೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.
- d) ಒಬ್ಬ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿ, ಬೇರೆ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಬದಲಾವಣೆ ಬಯಸಿದರೆ ಹೊಸ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ ಮೂಲಕ ಈಗಿನ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನ ನಿರಾಕ್ಷೇಪಣಾ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರದೊಂದಿಗೆ ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು ಈಗಿನ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ 30 ದಿನಗಳೊಳಗಾಗಿ ನಿರಾಪೇಕ್ಷಣಾ ಪತ್ರ ಕೊಡದಿದ್ದರೆ, ಬದಲಾವಣೆಗಾಗಿ ನಿರಾಪೇಕ್ಷಣೆಯನ್ನು ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ.  
ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನಿಂದ ಮನವಿ ಬಂದ ಮೇಲೆ ಪರಿಷ್ಕರಿಸಿದ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವನ್ನು ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನ ಬದಲಾದ ಹೆಸರಿನೊಂದಿಗೆ ನೀಡಲಾಗುವುದು.

4. ನೊಂದಾವಣೆಯ ನವೀಕರಣ - 1. ಈ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಪ್ರಕಾರ, ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ರು ನೊಂದಾವಣೆಯ ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯವಾಗುವ 30 ದಿನಗಳ ಒಳಗೆ ಫಾರ್ಮ್-ಎ ನ ಜೊತೆಯಲ್ಲಿ ನಿಗದಿತ ಶುಲ್ಕದೊಂದಿಗೆ ನೊಂದಾವಣೆ ನವೀಕರಣಕ್ಕಾಗಿ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.

ನವೀಕರಣದ ಅರ್ಜಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರವನ್ನು ತಲುಪಲು 30 ದಿನಕ್ಕಿಂತ ವಿಳಂಬವಾಗಿದ್ದು ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತುತ ನೊಂದಾವಣೆಯ ಮುಕ್ತಾಯದ ದಿನಾಂಕದ ಮೊದಲೆ ತಲುಪಿದರೆ, ಹೆಚ್ಚುವರಿ 100 ರೂ ಶುಲ್ಕ ಮತ್ತು ಅನ್ವಯವಾಗುವ ತೆರಿಗೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ತೆರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಹೀಗಿದ್ದಾಗ್ಯೂ ಕೂಡ, ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ನೊಂದಾವಣೆಯ ಅವಧಿ ಮುಕ್ತಾಯವಾದ ಮೇಲೂ ಅಂತಿಮವಾಗಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಕಾರಣಗಳೊಂದಿಗೆ ಹಿಂದೆ ತಿಳಿಸಿದ ವಿಳಂಬದ ಷರತ್ತಿಗೆ ಹೊರತಾಗಿದ್ದರೂ ಕೂಡ, ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಏಳು ನೂರ ಐವತ್ತು (750) ರೂ ಶುಲ್ಕ ಮತ್ತು ಅನ್ವಯವಾಗುವ ತೆರಿಗೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಿದರೆ ಸ್ವೀಕರಿಸಬಹುದು.

ಸೂಚನೆ:ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರು ನೊಂದಾವಣೆ ನವೀಕರಣಕ್ಕಾಗಿ ನೊಂದಾವಣೆ ಮುಕ್ತಾಯವಾಗುವ ತೊಂಭತ್ತು ದಿನಗಳ ಮೊದಲೇ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಅನುಮತಿಸಲಾಗಿದೆ.

(2) ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿ ಮತ್ತು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ನೊಂದಾವಣೆ ನವೀಕರಣಕ್ಕೆ ಪ್ರಯತ್ನಿಸುವ ಮೊದಲು, ಅನುಮೋದಿತ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಇಪ್ಪತ್ತೈದು ಘಂಟೆಗಳ ಸ್ಥಳೀಯ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ಪಡೆದಿರಬೇಕು.

(4) ಅರ್ಜಿದಾರನ ನೊಂದಾವಣೆ ನವೀಕರಣಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಎಲ್ಲಾ ಷರತ್ತುಗಳು ಪೂರೈಕೆಗೊಂಡ ಮೇಲೆ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ನೊಂದಾವಣೆಯನ್ನು ಫಾರ್ಮ್ 'ಎ' ನಲ್ಲಿ ಮೂರು ವರ್ಷಗಳಿಗೆ ನವೀಕರಿಸಿ ಅರ್ಜಿದಾರನಿಗೆ ಮಾಹಿತಿ ತಲುಪಿಸುತ್ತದೆ.

## 5. ನೊಂದಾವಣೆಯನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನ

1) ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಂಖ್ಯೆ 4 ರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನೊಂದಾವಣೆಗೆ ಅಥವಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಂಖ್ಯೆ 11 ರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನವೀಕರಣಕ್ಕಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಅರ್ಜಿಯು, ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಂಖ್ಯೆ 7 ರ ಷರತ್ತುಗಳಿಗೆ ಪೂರೈಸದಿದ್ದರೆ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ನೊಂದಾವಣೆ ಅಥವಾ ನೊಂದಾವಣೆಯ ನವೀಕರಣವನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸಬಹುದು.

ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸುವ ಮೊದಲು ಸಮಂಜಸವಾಗ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಅರ್ಜಿದಾರನಿಗೆ ಅವರ ಪ್ರಾರ್ಥನೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಲು ನೀಡಬೇಕು.

2) ನೊಂದಾವಣೆಯ ಅಥವಾ ನವೀಕರಣದ ನಿರಾಕರಣೆಯನ್ನು ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಮೂವತ್ತು ದಿನಗಳ ಒಳಗಾಗಿ ಅರ್ಜಿದಾರನಿಗೆ, ನಿರಾಕರಣೆಗೆ ಕಾರಣಗಳೊಂದಿಗೆ, ತಿಳಿಸಬೇಕು

3) ಪ್ರಾಧಿಕಾರದ ನಿರ್ಧಾರದಿಂದ ನೊಂದ ಯಾವುದೇ ಅರ್ಜಿದಾರ ಸೆಕ್ಯೂರಿಟಿ ಅಪೆಲ್‌ಲೇಟ್ ಟ್ರಿಬ್ಯೂನಲ್ ಉಪ-ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಂಖ್ಯೆ (2) ರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಬಂದ ಆದೇಶದ ಪ್ರತಿಯಲ್ಲಿ ದಿನಾಂಕದಿಂದ ನಲವತ್ತೈದು ದಿನಾಂಕದ ಒಳಗೆ ಮೇಲ್ಮನವಿ ಸಲ್ಲಿಸಬಹುದು.

6. ನೊಂದಾವಣೆಯ ನಿರಾಕರಣೆಯ ಪರಿಣಾಮ - ಯಾವ ಅರ್ಜಿದಾರನ ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಂಖ್ಯೆ 4 ರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನೊಂದಾವಣೆಗೆ ಅಥವಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಂಖ್ಯೆ 11 ರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನೊಂದಾವಣೆ ನವೀಕರಣಕ್ಕೆ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ನಿರಾಕರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆಯೋ, ಆತನು ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಂಖ್ಯೆ 12(2) ರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಬಂದ ಆದೇಶವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ದಿನದಿಂದ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನಾಗಿರುವುದು ಅಂತ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಹಾಗಿದ್ದಾಗ್ಯೂ, ಆತ ಈಗಾಗಲೇ ತಾನು ಮಾಹಿತಿಗೊಂಡಿರುವ ಒಪ್ಪಂದಗಳಿಗೆ ಸೇವೆ ಮುಂದುವರಿಸಲು ಭಾದ್ಯನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ. ಈ ತರಹದ ಸೇವೆಗಳು ಮುಕ್ತಾಯವಾದ ಒಪ್ಪಂದಗಳಿಗೆ ಆರು ತಿಂಗಳವರೆಗೆ ಮತ್ತು ಅನ್ವಿತದಲ್ಲದವ ಒಪ್ಪಂದಗಳಿಗೆ ಮುಕ್ತಾಯವಾಗುವ ಅವಧಿಯವರೆಗೆ ಮುಂದುವರಿಸಬಹುದು ಇವೆರಡರಲ್ಲಿ ಮುಂಚಿತವಾದ ಅವಧಿ ಅನ್ವಯವಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಆ ಅವಧಿಯೊಳಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯೊಂದಿಗೆ ಮುಂದಿನ ಸೇವೆಗೆ ಏರ್ಪಾಟು ಮಾಹಿತಿಗಳಿರಬೇಕು.

## 7. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ಗಾಗಿ ನೊಂದಾವಣೆ ನೀಡುವುದಕ್ಕೆ ಷರತ್ತುಗಳು

ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಂಖ್ಯೆ 9 ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನೀಡಿದ ನೊಂದಾವಣೆ ಅಥವಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಂಖ್ಯೆ 11 ರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನೀಡಿದ ನವೀಕರಣ, ಈ ಕೆಳಗಿನ ಷರತ್ತುಗಳಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತದೆ.

- ಈ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನೊಂದಾಯಿಸಿದ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರು, ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಂಖ್ಯೆ (3) ರಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಿರುವಂತೆ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಸೇವೆ ನೀಡಲು ಅನುಮತಿಸಲಾಗಿದೆ.
- ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರು ಇನ್ಶೂರೆನ್ಸ್ ಆಕ್ಟ್ ಐ.ಆರ್.ಡಿ.ಐ ಆಕ್ಟ್ 1999 ತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣಗಳು, ಸುತ್ತೋಲೆಗಳು, ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು, ಕಾಲ-ಕಾಲಕ್ಕೆ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ನೀಡುವ ಸೂಚನೆಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕು.
- ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರು ತನ್ನ ಕಕ್ಷಿದಾರರಿಂದ ಬರುವ ದೂರುಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ದೂರು ಬಂದ 14 ದಿನಗಳೊಳಗೆ ಸೂಕ್ತ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಂಡು ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ದೂರುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ, ಲಕ್ಷಣ ಮತ್ತಿತರ ವಿವರಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಸೂಚಿಸಿದ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಲಿಪಿಯಲ್ಲಿ ತಲುಪಿಸಬೇಕು.

- iv. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ರು ತಮ್ಮ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳಿಗನುಸಾರವಾಗಿ ಮತ್ತು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಗೆ ಅನುಸಾರವಾಗಿ ಸಮಂಜಸ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಮಾಡಬೇಕು
- v. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ರು ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಸ್ವರೂಪದಲ್ಲಿ ಸರಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಕೌಂಟರ್‌ನಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಹೊರುತುಪಡಿಸಿ ಪ್ರತಿ ಪಾಲಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಪ್ರತಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಗನುಗುಣವಾಗಿ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಇಟ್ಟಿರಬೇಕು. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ರು ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಬಯಸಿದಂತೆ ದಾಖಲೆಯಿಂದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಲಾಗುವಂತೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ರೂಪಿಸಬೇಕು.
- vi. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ರು ಯಾವುದೇ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಮಲ್ಟಿ ಲೆವೆಲ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಮೂಲಕ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವಂತಿಲ್ಲ.
- vii. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ರು ತನ್ನ ಎಲ್ಲಾ ನಿರ್ದೇಶಕರು, ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಮತ್ತು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ಪಾಲಿಸುವಂತೆ ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.
- viii. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ರು ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಂಖ್ಯೆ 31 ರ ಅನ್ವಯ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಲೆಕ್ಕ ಪತ್ರ ಪುಸ್ತಕಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ರು ವಹಿವಾಣಿಗೋಸ್ಕರ ಇಟ್ಟಿರಬೇಕು.

## 8. ಶುಲ್ಕ ಪಾವತಿ ಮತ್ತು ಶುಲ್ಕ ಪಾವತಿ ಮಾಡದಿದ್ದರೆ ಉಂಟಾಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳು:

- 1) ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ರು ನೊಂದಾವಣೆ ಮತ್ತು ನೊಂದಾವಣೆ ನವೀಕರಣದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅರ್ಜಿಯ ಜೊತೆ ಹಿಂತಿರುಗಿಸಲಾಗದ 10,000 ರೂಪಾಯಿಯ ಶುಲ್ಕ ಮತ್ತು ಅನ್ವಯವಾಗುವ ತೆರಿಗೆಯನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕು ಯಾವುದೇ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಶುಲ್ಕವಿಲ್ಲದೇ ಪರಿಶೀಲಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.
- 2) ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ನೊಂದಾವಣೆಗೆ ಸೂಚನೆ ದೊರಕಿದ 15 ದಿನಗಳೊಳಗಾಗಿ ಅರ್ಜಿದಾರ 25,000 ರೂ ಶುಲ್ಕ ಮತ್ತು ಅನ್ವಯವಾಗುವ ತೆರಿಗೆಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕು. ಶುಲ್ಕ ಸ್ವೀಕೃತಿಯಾದ ನಂತರ ಎಲ್ಲಾ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳು ಪಾಲನೆಯಾಗಿರುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಂಡು ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಯಾವ ವರ್ಗಕ್ಕಾಗಿ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದ್ದಾರೋ ಆ ವಿಮಾ ವರ್ಗಕ್ಕೆ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ರು ವರ್ತಿಸಲು ನೊಂದಾವಣೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ.
- 3) ನವೀಕರಣ ಬಯಸುವ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ರು ನಿಗದಿತ ಅರ್ಜಿಯೊಡನೆ 25,000 ರೂ ಶುಲ್ಕ ಮತ್ತು ಅನ್ವಯವಾಗುವ ತೆರಿಗೆಗಳೊಡನೆ ನವೀಕರಣದ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.

## 9. ಸಂಭಾವನೆ:-

ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ರು ಸಂಭಾವನೆಯ ಪಾವತಿ ಮತ್ತು ಸ್ವೀಕಾರ ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ಕಾಲ-ಕಾಲಕ್ಕೆ ಸೂಚಿಸಲಾದ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳಿಗನು-ಸಾರವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

## 10. ಹಿತಾಸಕ್ತಿಯ ಸಂಘರ್ಷ:

ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ರು ವಿಮೆ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವಾಗ ಕೆಳಗಿನ ಸೂಚನೆಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕು.

- i. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ರು ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಿಮಾ ವರ್ಗದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದಕ್ಕೆ ಬದ್ಧನಾಗಿದ್ದಾಗ, ಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಜೊತೆ ಬದ್ಧವಾದ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಬಹಿರಂಗ ಪಡಿಸಿ ಮತ್ತು ಆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವಿವರಗಳನ್ನು ಕೊಡಬೇಕು ಇದಲ್ಲದೆ ಕಮಿಷನ್ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಆಯಾ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಗ್ರಾಹಕರು ಬಯಸಿದರೆ ಬಹಿರಂಗಗೊಳಿಸಬೇಕು.
- ii. ಪ್ರಧಾನ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವಾಗ, ಜೊತೆಯಲ್ಲಿ ಪೂರಕ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ರು ಅಥವಾ ಷೇರುದಾರ ಅಥವಾ ಅವರ ಸಹವರ್ತಿಗಳು, ಒತ್ತಾಯ ಮಾಡಕೂಡದು. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ರು ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿ ಮತ್ತು ಲಿ.ಎಫ್.ಓ (ತತ್ಸಮ) ಅರ್ಧವಾರ್ಷಿಕವಾಗಿ ಷೆಡ್ಯೂಲ್ 31 ರ ಫಾರ್ಮಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿ ಯಾರಿಗೂ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿಲ್ಲವೆಂದು ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.

## 11. ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಬಹಿರಂಗ ಪಡಿಸಬೇಕಾದ ವಿವರಗಳು:

- 1) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ಗಳನ್ನು ಅರ್ಜಿದಾರನು ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಪರಿಶೀಲನೆಗಾಗಿ ಎಲ್ಲಾ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ವಿವರಗಳನ್ನು ಸ್ವಯಂ ಘೋಷಿಸಬೇಕು ಪರಿಶೀಲನೆಗಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸುವಾಗ ಇದ್ದ ವಿವರಗಳನ್ನು ನಂತರ ಬದಲಾದಲ್ಲಿ ಆ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಧಿಕಾರದ ಗಮನಕ್ಕೆ ಸ್ವಯಂ ಪ್ರೇರಿತವಾಗಿ ತರಬೇಕು.
- 2) ಇದೇ ರೀತಿ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರು, ಯಾವ ವಸ್ತು ಸ್ಥಿತಿಯ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ನೊಂದಾವಣೆ ನೀಡಲಾಯಿತೋ ಆ ವಸ್ತು ಸ್ಥಿತಿಗಳಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಯಾದರೆ, ಬದಲಾವಣೆಯಾದ 30 ದಿನದ ಒಳಗಾಗಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಸ್ವಯಂ ಪ್ರೇರಿತವಾಗಿ ತಿಳಿಸಬೇಕು.
- 3) ಬೇರಾವುದೇ ನಿಯಂತ್ರಣ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅಥವಾ ಸರ್ಕಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ ವಿರುದ್ಧ ಕ್ರಮ ಜರುಗಿಸಿದರೆ ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಂಡ ದಿನದಿಂದ 30 ದಿನಕ್ಕೆ ಮೀರದಂತೆ ಸಮಂಜಸ ಅವಧಿಯೊಳಗೆ ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕು ಆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಕೈಗೊಂಡ ಕ್ರಮ ಅಥವಾ ನೀಡಿದ ನಿರ್ದೇಶನಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಮೇಲೆ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಲಾದ ಅವಧಿಯೊಳಗೆ ಘೋಷಿಸಬೇಕು.
- 4) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರು, ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಯಾವ ಕಛೇರಿಗಳಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ವಿತರಿಸುತ್ತಾರೋ ಆ ಕಛೇರಿಗಳ ವಿವರಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರದ ಸಂಖ್ಯೆಗಳೊಂದಿಗೇ ವಿವರಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಬಹಿರಂಗ ಪಡಿಸಬೇಕು ಯಾವುದೇ ಕಛೇರಿಯು ತೆರೆಯುವಿಕೆ ಅಥವಾ ಮುಚ್ಚುವಿಕೆಯನ್ನು ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.
- 5) ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಉಲ್ಲಂಘಿಸಿದರೆ ನೊಂದಾವಣೆಯ ಅಮಾನತು ರದ್ದತಿ, ಜುಲ್ಮಾನೆ ಮತ್ತಿತರ ಕ್ರಮಗಳು ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ಜರುಗಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ.

## 12. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವಿತರಣೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ

- (a) ಈ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನೊಂದಾವಣೆಗೊಂಡ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ, ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವಿತರಣೆಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಈ ಏರ್ಪಾಟು ಮಾಡಿಕೊಂಡ 30 ದಿನಗಳ ಒಳಗೆ ವಿವರಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಘೋಷಿಸಬೇಕು ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು ಕನಿಷ್ಠ ಒಂದು ವರ್ಷದವರೆಗಿರಬೇಕು.
- (b) ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ರಚಿಸುವಾಗ, ಯಾವುದೇ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರು ಯಾವುದೇ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ವಿತರಿಸುವುದಾಗಿ ಭರವಸೆಯನ್ನು ಕೊಡಬಾರದು ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಒತ್ತಾಯವೂ ಮಾಡಬಾರದು.
- (c) ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ ಕರ್ತವ್ಯ ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಬಗ್ಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ ಕರ್ತವ್ಯ ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿ, ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಅಂತ್ಯಗೊಳಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಅವಕಾಶವಿರಬೇಕು.
- (d) ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗೆ ವಿರುದ್ಧವಾದ ಏರ್ಪಾಟು ಇರಬಾರದು.
- (e) ಯಾವುದಾದರೂ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯೊಂದಿಗೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಒಪ್ಪಂದ ಅಂತ್ಯಗೊಳಿಸಲು ಇಚ್ಛಿಸಿದರೆ, ಅಂತ್ಯಗೊಳಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳೊಂದಿಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ತಿಳಿಸಲು ಮುಂದುವರೆಯಬಹುದು ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿಯ ಅಂತ್ಯದವರೆಗೆ ಅಥವಾ ಆರು ತಿಂಗಳವರೆಗೆ ಈ ಎರಡು ಮಿತಿಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಮೊದಲು ಮುಗಿಯುತ್ತದೋ ಅದು, ಸೇವೆ ಮುಂದುವರಿಸುವುದಕ್ಕೂ ಸೂಕ್ತ ಏರ್ಪಾಟು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯೊಂದಿಗೆ ಮಾಡಬೇಕು.
- (f) ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರೊಂದಿಗಿನ ಒಪ್ಪಂದವನ್ನು ಅಂತ್ಯಗೊಳಿಸಲಿಚ್ಛಿಸಿದರೆ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಕೊನೆಗೊಳಿಸಲು ಕಾರಣಗಳೇನೆಂದು ತಿಳಿಸಿ, ಅಂತ್ಯ ಗೊಳಿಸಲು ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಸೇವೆ ಮುಂದುವರಿಸುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಸೇವೆಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡಬೇಕು.
- (g) ಯಾವುದೇ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ನಗದು ಅಥವಾ ನಗದೇತರ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಅಮಿಷಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿ, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮತ್ತು ಇತರ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ನೀಡಬಾರದು.

### 13. ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಸೇವೆ

- 1) ಈ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನೊಂದಾಯಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದದ ಪೂರ್ಣಾವಧಿಯವರೆಗೆ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಕರ್ತವ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಸೇವೆ ಎಂದರೆ ಸೆಕ್ಷನ್ 64-ಒ, ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಆಕ್ಟ್ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಪಾವತಿ ಕ್ಲೈಮ್ ಆದ ಪಕ್ಷದಲ್ಲಿ ಸಹಾಯ ಮತ್ತು ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

### 14. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರು ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟದ ಮಾಧ್ಯಮ ಮತ್ತು ದೂರದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮೂಲಕ ವಿಮೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು

- (1) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ದೂರದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವಿತರಣೆ ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಷೆಡ್ಯೂಲ್ 8 ರಲ್ಲಿರುವ ಸೂಚನೆಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕು.
- (2) ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಸೇವೆಯನ್ನು ಬಳಸಲ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕು.
  - (a) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನು ನೇಮಿಸಿಕೊಂಡ ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಭಾರತದ ದೂರ ಸಂಪರ್ಕ ನಿಯಂತ್ರಣ ಪ್ರಾಧಿಕಾರದ ಎಲ್ಲಾ ಸುತ್ತೋಲೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಅಥವಾ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿ ಅಥವಾ ನಿರ್ದೇಶನಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕು.
  - (b) ಈ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳಿಗೆ ಅನುಬಂಧ 4 ರ ಅನ್ವಯ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನು ದೂರವಾಣಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಫಾರ್ಮ್ ಮೂಲಕ ಸೂರ್ವಾನುಮತಿ ಪಡೆಯಬೇಕು. ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಪರಿಶೀಲಿಸಿದ ನಂತರ ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರನಿಗೆ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ನೀಡುವುದು.
  - (c) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನು ನಿಯಂತ್ರಣ ಅನುಬಂಧ 5 ರಲ್ಲಿ ನಿಗದಿ ಪಡಿಸಿರುವ ಫಾರ್ಮ್‌ನಲ್ಲಿ ನೇಮಕಗೊಂಡ ಅಧಿಕೃತ ಪರಿಶೀಲಕರ ಅಥವಾ ನೇಮಕಾತಿಗೆ ಆಯ್ಕೆಗೊಂಡ ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಹೆಸರುಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.
  - (d) ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಪರಿಶೀಲನೆ ನಂತರ ಅಧಿಕೃತ ಪರಿಶೀಲಕನಿಗೆ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ನೀಡುವುದು.
  - (e) ಅಧಿಕೃತ ಪರಿಶೀಲಕನು ಮತ್ತೊಬ್ಬ ವಿಮಾ ಮಧ್ಯವರ್ತಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರನ ಜೊತೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಬದಲಾವಣೆ ಬಯಸಿದರೆ, ಪ್ರಸ್ತುತ ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರನಿಂದ ನಿರಾಕ್ಷೇಪಣಾ ಪತ್ರವನ್ನು ಪಡೆದು, ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಸಲ್ಲಿಸಿ ಹೊಸ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ ಪಡೆಯಬಹುದು, ಪ್ರಸ್ತುತ ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರ ನಿರಾಕ್ಷೇಪಣಾ ಪತ್ರವನ್ನು ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದ 30 ದಿನಗಳ ಒಳಗೆ ನೀಡದಿದ್ದರೆ ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರನಿಗೆ ಬದಲಾವಣೆಗೆ ಯಾವುದೇ ಆಕ್ಷೇಪಣೆ ಇಲ್ಲವೆಂದು ಅರ್ಥೈಸಲಾಗುವುದು.
  - (f) ಅಧಿಕೃತ ಪರಿಶೀಲಕರನ್ನು ತೆಗೆದು ಹಾಕಲು ಅಥವಾ ಸೇರಿಸಲು ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರು ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿ ಮೂಲಕ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು
  - (g) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನು ಭಾರತದ ದೂರ ಸಂಪರ್ಕ ನಿಯಂತ್ರಣ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಜೊತೆ ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರನಾಗಿ ನೊಂದಾವಣೆಯಾದರೆ, ಆ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನು ಯಾವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯೊಂದಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದವಿದೆಯೇ ಆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯೊಂದಿಗೆ ಮಾತ್ರ ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರನಾಗಿರಬಹುದು.
  - (h) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ ಅಥವಾ ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರ ಯಾವುದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಹೊರಹೋಗುವ ಕರೆಗಳನ್ನು ಆ ವ್ಯಕ್ತಿ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ಕೊಳ್ಳಲು ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಿ ಆಸಕ್ತಿ ತೋರಿಸದಿದ್ದರೆ, ಮಾಡುವಂತಿಲ್ಲ ಅಂತಹ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ವಿವರಗಳು ಮತ್ತು ಅವರು ಮಾಡಿದ ವಿಚಾರಣೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಡೇಟಾಬೇಸ್, ಪ್ರಾಧಿಕಾರದ ತಪಾಸಣೆಗೆ, ಇಣ್ಣರಬೇಕು.
- (i) ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಬಹಿರಂಗ ಪಡಿಸಬೇಕು.
  - (a) ಅವರು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತಿರುವ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ ಹೆಸರು
  - (b) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನ ನೊಂದಾವಣೆ ಸಂಖ್ಯೆ
  - (c) ಗ್ರಾಹಕ ಮತ್ತೆ ಕರೆ ಮಾಡಲು ಅಥವಾ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರನ ಮತ್ತು ಅಥವಾ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನ ಸಂಪರ್ಕ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ನೀಡಬೇಕು.
  - (d) ದೂರವಾಣಿ ಕರೆ ಮಾಡಿದ ವ್ಯಕ್ತಿ (ಅಧಿಕೃತ ಪರಿಶೀಲಕ) ಯ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ಗುರುತಿನ ಸಂಖ್ಯೆ

- (j) ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರರನ್ನು ನೇಮಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಾಗ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲೂ ಡೇಟಾಬೇಸ್ ಮೂಲ, ಕರ್ತವ್ಯ ಹಾಗೂ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು, ಸಂಭಾವನೆಯ ವಿವರಗಳು, ಒಪ್ಪಂದದ ಅವಧಿ, ಇನ್ಶೂರೆನ್ಸ್ ಆಕ್ಟ್‌ನ ಉಲ್ಲಂಘನೆಯಾದರೆ ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಕ್ರಮ, ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ಬಂದ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳು, ಮಾರ್ಗಸೂಚಿ, ಸುತ್ತೋಲೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರಬೇಕು ಈ ಒಪ್ಪಂದಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಧಿಕಾರದ ಅಥವಾ ಅಧಿಕೃತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಪರಿಶೀಲನೆಗಾಗಿ ಅವಶ್ಯವಾದಾಗ ಒದಗಿಸಬೇಕು.
- (k) ಪ್ರತಿ ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರ ಮತ್ತು ಅಧಿಕೃತ ಪರಿಶೀಲಕ ನಿಯಂತ್ರಣದ ಷೆಡ್ಯೂಲ್-3 ರಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಿದ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕು.
- (l) ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ದಾಖಲೆ ದಸ್ತಾವೇಜುಗಳ ಪರಿಶೀಲನೆ ಅವಶ್ಯವೆನಿಸಿದರೆ ಅಂತಹ ದಾಖಲೆ/ದಸ್ತಾವೇಜುಗಳನ್ನು ಕೇಳಿ ಪಡೆದು ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರನ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಂದ ಹೇಳಿಕೆ ಪಡೆದು ಅಥವಾ ಅಗತ್ಯವೆನಿಸುವ ದಾಖಲೆ ದಸ್ತಾವೇಜುಗಳ ಪ್ರತಿಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರನ ಕಛೇರಿಯ ಆವರಣ ಪರಿಶೀಲಿಸುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.
- (m) ಕಾಲ-ಕಾಲಕ್ಕೆ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಹೊರಡಿಸುವ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರ ಪಾಲಿಸಬೇಕು.

(3) ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರ ಮೂರಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಅಥವಾ ವಿಮಾ ಸಂಬಂಧಿತ ಘಟಕಗಳೊಂದಿಗೆ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಾರದು

### 15. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರಿಗೆ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆ

- 1) ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನು ನಿಯಂತ್ರಣದ ಷೆಡ್ಯೂಲ್-3 ರಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಿದ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕು.
- 2) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರು ತಮ್ಮ ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳ ತ್ರಿಯೆ ಮತ್ತು ಲೋಪಗಳಿಗೆ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಿರುವ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆಯ ಉಲ್ಲಂಘನೆ ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ಎಲ್ಲದಕ್ಕೂ ಜವಾಬ್ದಾರರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.

### 16. ದಾಖಲೆಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆ:

ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರು ಈ ಕೆಳಗಿನ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ರೂಪ ಸೇರಿದಂತೆ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡಿ, ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಬಯಸಿದಾಗ ಒದಗಿಸಬೇಕು.

- (i) ಪ್ರಿವೆನ್ಷನ್ ಆಫ್ ಮನಿ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ ಆಕ್ಟ್‌ನ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಅನ್ವಯ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಧಿಕಾರದ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಯ ಪ್ರಕಾರ ಗ್ರಾಹಕರ ಕೆ.ವೈ.ಸಿ ದಾಖಲೆಗಳು
- (ii) ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಸಹಿ ಮಾಡಿದ ಎ.ಸಿ.ಆರ್ ಜೊತೆ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಗ್ರಾಹಕನ ಪ್ರಸ್ತಾವನಾ ಪತ್ರದ ಪ್ರತಿ.
- (iii) ಗ್ರಾಹಕರ ಪಟ್ಟಿ ಯಾವ ಲಿಪಿಯ ಪಾಲಿಸಿ ಎಂಬ ವಿವರಗಳು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮೊತ್ತ ಪಾಲಿಸಿ ಜಾರಿ ಮಾಡಿದ ದಿನಾಂಕ ಶುಲ್ಕದ ಸ್ವೀಕೃತಿ ಇತ್ಯಾದಿ ವಿವರಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡ ಲಿಜಿಸ್ಟರ್
- (iv) ದೂರುದಾರರ ಹೆಸರು ದೂರಿನ ಸ್ವರೂಪ ಪಾಲಿಸಿ ವಿವರಗಳು ಮತ್ತು ಕೈಗೊಂಡ ಕ್ರಮಗಳ ವಿವರ ಇತ್ಯಾದಿ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ದೂರುಗಳ ಲಿಜಿಸ್ಟರ್.
- (v) ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಿವರಗಳಾದ ಹೆಸರು, ವಿಳಾಸ, ದೂರವಾಣಿ ಸಂಖ್ಯೆ ಭಾಯಾಚಿತ್ರ, ಉದ್ಯೋಗದ ಆರಂಭದ ದಿನಾಂಕ, ಉದ್ಯೋಗ ಚಟುವಟಿಕೆ, ಮಾಹಿಯಾನ ಸಂಭಾವನೆ ಇತ್ಯಾದಿ ವಿವರಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ಲಿಜಿಸ್ಟರ್
- (vi) ಪ್ರಾಧಿಕಾರದೊಂದಿಗೆ ಮಾಡಿದ ಪತ್ರ ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರತಿಗಳು
- (vii) ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಕಾಲ-ಕಾಲಕ್ಕೆ ನಮೂದಿಸಿದ ದಾಖಲೆಗಳು

## 17. ಲೆಕ್ಕ ಪತ್ರದ ಸುಸ್ತುಕ, ದಾಖಲೆಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ

- (1) ವಿಮಾ ಮಧ್ಯವರ್ತಿ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ರಚಿತವಾದ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನು ಕೆಳಗಿನ ಲೆಕ್ಕ ಪತ್ರದ ಸುಸ್ತುಕವನ್ನು ಪ್ರತಿ ಆರ್ಥಿಕ ವರ್ಷಕ್ಕೂ ಇಟ್ಟಿರಬೇಕು.
  - i. ಪ್ರತಿ ಲೆಕ್ಕ ಪತ್ರದ ಅವಧಿಯ ಅಂತ್ಯದಲ್ಲೂ ಆಯವ್ಯಯ ಪಟ್ಟಿ ತಯಾರಿಸಿರಬೇಕು.
  - ii. ಲಾಭ ಮತ್ತು ನಷ್ಟದ ಲೆಕ್ಕ ಆ ಅವಧಿಗೆ ಇರಬೇಕು
  - iii. ನಗದು/ನಿಧಿಯ ಹಲವಿನ ವಿವರಣೆ
  - iv. ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಬಯಸಿದಾಗ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ವಿವರಣೆಗಳು ಕಾಲ-ಕಾಲಕ್ಕೆ ಒದಗಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

**ಸೂಚನೆ-1:**-ಈ ನಿಯಂತ್ರಣಗಳ ಅನ್ವಯ, ಆರ್ಥಿಕ ವರ್ಷ ಎಂದರೆ, 12 ತಿಂಗಳುಗಳು ಏಪ್ರಿಲ್ 1 ರಿಂದ ಮಾರ್ಚ್ 31 ರವರೆಗೆ, ವಹಿವಾಟು ಏಪ್ರಿಲ್ -1 ರ ನಂತರ ಆರಂಭವಾದರೆ ಆ ದಿನದಿಂದ 31 ಮಾರ್ಚ್‌ವರೆಗೆ ಲೆಕ್ಕ ಪತ್ರ ಸಂಚಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡಬೇಕು.

**ಸೂಚನೆ-2:**-ಹಣಕಾಸಿನ ಒಕ್ಕಣಿಕೆಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಬಂದ ಆದಾಯದ ವಿವರಗಳು ಮತ್ತು ಅದೇ ಒಡತನಕ್ಕೆ ಸೇರಿದ ಇತರೆ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಬಂದ ಆದಾಯ ಪ್ರತಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ, ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನು ಇಟ್ಟಿರಬೇಕು. ಮತ್ತು ಒಡತನದ ಇತರೆ ಕಂಪನಿಗಳು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನ ಸಹವರ್ತಿಗಳು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಹಣದ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಗಳು ಇಟ್ಟಿರಬೇಕು.

- (a) ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಆಡೀನ್ ಅದ ಹಣಕಾಸಿನ ಒಕ್ಕಣೆಯ ಪ್ರತಿಯನ್ನು ಉಪನಿಯಂತ್ರಣ (1) ರಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಿರುವಂತೆ, ಆಡೀಟ್ ವರದಿಯೊಂದಿಗೆ ಪ್ರತಿ ವರ್ಷದ ಸೆಪ್ಟೆಂಬರ್ 30 ರ ಒಳಗಾಗಿ ಆಡೀಟ್ ಣೀಕೆಗಳು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು ಇದರ ಜೊತೆ ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸಿದ ರೀತಿ, ಲೆಕ್ಕ ಪತ್ರದ ಸ್ಥಿತಿ ಬಗ್ಗೆ ಆಡೀಟ್‌ರವರ ಅನಿಸಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಅದರ ಬಗ್ಗೆ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರ ವಿವರಣೆಯನ್ನು ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.
  - (b) ಆಡೀಟ್ ವರದಿಯ ದಿನಾಂಕದಿಂದ 90 ದಿನಗಳ ಒಳಗೆ ಆಡೀಟ್ ವರದಿಯಲ್ಲಿರುವ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಿರುವ ತಪ್ಪುಗಳನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸಲು ಸೂಕ್ತ ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.
  - (c) ಎಲ್ಲಾ ಲೆಕ್ಕ ಪತ್ರದ ಸುಸ್ತುಕಗಳು, ಒಕ್ಕಣೆಗಳು, ದಾಖಲೆಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರ ಪ್ರಧಾನ ಕಾರ್ಯಾಲಯದಲ್ಲೇ ಅಥವಾ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಗೊತ್ತುಪಡಿಸಲಾದ ಮತ್ತು ತಿಳಿಸಲಾದ ಶಾಖಾ ಕಛೇರಿಯಲ್ಲಿ ಇಟ್ಟಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಪ್ರಾಧಿಕಾರದಿಂದ ತಪಾಸಣೆಗೆ ಬಂದ ಅಧಿಕೃತ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಎಲ್ಲಾ ಕೆಲಸದ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಒದಗಿಸಬೇಕು.
  - (d) ಎಲ್ಲಾ ಸುಸ್ತುಕಗಳು, ದಾಖಲೆಗಳು, ಒಕ್ಕಣೆಗಳು, ಒಪ್ಪಂದದ ಣಪ್ಪಣಿಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಣಗಳಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಿರುವಂತೆ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರು ಅವು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳ್ಳುವ ವರ್ಷದಿಂದ ಕನಿಷ್ಠ ಪಕ್ಷ ಹತ್ತು ವರ್ಷಗಳವರೆಗೆ ಉಳಿಸಿಕೊಂಡಿರಬೇಕು ಆದರೆ ಪಾವತಿಯಾಗದೆ ನ್ಯಾಯಾಲಯಕ್ಕೆ ಹೋದ ಕ್ಲೈಮ್ ಸಂಬಂಧಿತ ವ್ಯಾಜ್ಯದ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ನ್ಯಾಯಾಲಯದಿಂದ ತೀರ್ಮಾನ ಬರುವವರೆಗೆ ಉಳಿಸಿಕೊಂಡಿರಬೇಕು.
- (2) ಯಾವ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನ ಪ್ರಧಾನ ವಹಿವಾಟು, ವಿಮೆ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಾಗದಿದ್ದರೆ ಅಂತಹವರು ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ವಿಮೆ ಮಧ್ಯವರ್ತಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಬರುವ ಇತರೆ ಆದಾಯವನ್ನು ತೋರಿಸಬೇಕು.
  - (3) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರಿಂದ ಸೇವೆ ಪಡೆಯುವ ಎಲ್ಲಾ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳು ಷೆಡ್ಯೂಲ್- ಲಿಖಿತ ಘಾಮದಲ್ಲಿ ನಿ.ಇ.ಒ ಅಥವಾ ನಿ.ಎಫ್.ಓ ರವರ ಸಹಿಯನ್ನೊಳಗೊಂಡ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವನ್ನು ಪ್ರತಿ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ಗೆ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು ಇದೇ ಸ್ವರೂಪದ ಇನ್ನೊಂದು ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವನ್ನು ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿ ಮತ್ತು ನಿ.ಎಫ್.ಓ ರಿಂದ ಪಡೆದು ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನು ಷೆಡ್ಯೂಲ್ ಲಿಖಿತ ನೆಲೆ ನಮೂದಿಸಿರುವಂತೆ ಸಂಭಾವನೆ ಅಥವಾ ಕಮಿಷನ್‌ಗಳ ವಿವರಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ಪ್ರಾಧಿಕಾರಕ್ಕೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು.

## ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆ

### 1. ಸಾಮಾನ್ಯ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆ:

- I. ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನು ತನ್ನ ವೃತ್ತಿಯ ಕರ್ತವ್ಯದಲ್ಲಿ ಪಾಲನಾದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿ ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ಪ್ರಮಾಣಿಕ ವೃತ್ತಿ ಧರ್ಮವನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕು ಹಾಗೆ ಮಾಡುವಾಗ
  - (a) ಅತ್ಯಂತ ಉತ್ತಮ ನಂಟು ಮೂಡಿಸುವ ನೀತಿ ಮತ್ತು ಸಮಗ್ರತೆಯೊಂದಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಜೊತೆ ವ್ಯವಹರಿಸಬೇಕು.
  - (b) ಕಾಳಜಿ ಮತ್ತು ಶ್ರದ್ಧೆಯೊಡನೆ ವ್ಯವಹರಿಸಬೇಕು.
  - (c) ಗ್ರಾಹಕನು ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನೊಂದಿಗಿರುವ ಸಂಬಂಧ ಮತ್ತು ಯಾರ ಪರವಾಗಿ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನು ವರ್ತಿಸುತ್ತಿದ್ದಾನೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿರುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು
  - (d) ಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕನು ಹಂಚಿಕೊಂಡ ಎಲ್ಲಾ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಗೌಪ್ಯವಾದದ್ದೆಂದು ಭಾವಿಸಿ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೂ ಇದರ ಬಗ್ಗೆ ಮನದಟ್ಟು ಮಾಡುವುದು.
  - (e) ಅವರ ವಶದಲ್ಲಿರುವ ಗೌಪ್ಯ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಭದ್ರತೆಯಿಂದ ಕಾಪಾಡಲು ಸಮಂಜಸವಾದ ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕು.
  - (f) ಕಂಪನಿ ನಿರ್ದೇಶಕ ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪಾಲುದಾರ, ಅಥವಾ ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ ಅಧಿಕಾರಿ ಅಥವಾ ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿ ಅಥವಾ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿ ಬೇರಾವುದೇ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ರೊಡನೆ ಸಮಾನವಾದ ಹುದ್ದೆ ಹೊಂದುವಂತಿಲ್ಲ.

### 2. ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್

- (a) ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿಯ ಮತ್ತು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ತಪ್ಪು ಒಪ್ಪುಗಳಿಗೆ ಜವಾಬ್ದಾರರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.
- (b) ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲಾ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು, ಸಲಿಯಾದ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ಪಡೆದು ಕೌಶಲ್ಯವನ್ನು ಗಳಿಸಿ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲಾ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದಾರೆಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕು.
- (c) ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿ ಮತ್ತು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿ ಪಾಲಿಸಿ ಲಾಭಗಳು ಬಗ್ಗೆ ತಪ್ಪು ನಿರೂಪಣೆ ಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮಾಡದಂತೆ ಖಚಿತ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.
- (d) ಯಾವ ಭಾವಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬಲವಂತವಾಗಿ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡದಂತೆ ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.
- (e) ಮಾರಾಟದ ಪೂರ್ವದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟದ ನಂತರದಲ್ಲಿ ಪಾಲನಾದಾರರಿಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಸಲಹೆ ನೀಡಬೇಕು.
- (f) ಕ್ಲೈಮ್ ಆದ ಪಕ್ಷದಲ್ಲಿ ಪಾಲನಾದಾರನಿಗೆ ಎಲ್ಲಾ ಸಹಾಯ ಮತ್ತು ಸಹಕಾರವನ್ನು ಔಪಚಾರಿಕತೆ ಮತ್ತು ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಸೂಕ್ತವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ನೆರವಾಗಬೇಕು.
- (g) ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ ವಿಪತ್ತನ್ನು ಅಂಡರ್‌ವೈಟ್ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಂತೆ ವರ್ತಿಸುವುದಿಲ್ಲವೆಂಬುದಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯ ಪ್ರಚಾರವನ್ನು ನೀಡಬೇಕು.
- (h) ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯೊಂದಿಗೆ ಕರ್ತವ್ಯ ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಯ-ನೋಟಗೊಂಡಂತೆ ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿರಬೇಕು.

### II. ಮಾರಾಟ ಪೂರ್ವದಲ್ಲಿ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆ

3. ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ ಅಥವಾ ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿಯು ಅಥವಾ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಕೆಳಗೆ ನಮೂದಿಸಿರುವಂತೆ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕು.

- i. ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬವ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್/ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿ/ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಯು,
  - (a) ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ತನ್ನ ಪರಿಚಯವನ್ನು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕ ಬಯಸಿದರೆ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕು.

- (b) ತಾವು ಯಾವ ವಿಮಾಕಂಪನಿಗಳ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೋ ಆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡಬೇಕು ಮತ್ತು ಯಾವುದಾದರೂ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಶಿಫಾರಸ್ಸು ಮಾಡುವ ಮುನ್ನ ಗ್ರಾಹಕನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸಬೇಕು.
- (c) ಗ್ರಾಹಕ ಬಯಸಿದರೆ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಕಮಿಷನ್ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕು.
- (d) ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ನಿಗದಿಪಡಿಸಿರುವ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ತಿಳಿಸಬೇಕು
- (e) ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾವನಾ ಫಾರ್ಮ್‌ನಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ನೀಡಬೇಕಾದ ಮಾಹಿತಿಯ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವಾಗ ಘೋಷಿಸಬೇಕಾದ ಅತ್ಯಗತ್ಯ ಮಾಹಿತಿ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.
- (f) ಗ್ರಾಹಕನ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಹವ್ಯಾಸಗಳು ಆದಾಯ ಅನಿಶ್ಚಿತತೆಯನ್ನು ಒಂದು ಗೌಪ್ಯ ವರದಿ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತಾವನಾ ಫಾರ್ಮ್‌ನೊಂದಿಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕನ ಬಗ್ಗೆ ಕೂಲಂಕುಷ ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಿ ವಿಪತ್ತು ಸ್ವೀಕರಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಕೂಲ ವಸ್ತು ಸ್ಥಿತಿ ಇದ್ದರೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.
- (g) ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಅವರ ಪ್ರಸ್ತಾವನಾ ಫಾರ್ಮ್ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದೆಯೇ ಇಲ್ಲವೇ ಎಂಬುದರ ಮಾಹಿತಿ ಕೂಡಲೇ ನೀಡಬೇಕು.
- (h) ಪ್ರಸ್ತಾವನಾ ಫಾರ್ಮ್ ಜೊತೆ ಅಗತ್ಯ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ನಂತರ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಕೇಳಿದ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ನೀಡಬೇಕು.

ii. ಕಾರ್ಪೋರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನು/ಪ್ರಧಾನ ಅಧಿಕಾರಿಯು/ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಈ ಕೆಳಗಿನವನ್ನು ಮಾಡಬಾರದು.

- (a) ನೊಂದಾವಣೆ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರವಿಲ್ಲದೆ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು.
- (b) ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾವನಾ ಫಾರ್ಮ್‌ನಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಗತ್ಯ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನೀಡದಂತೆ ಪ್ರೇರೇಪಿಸುವುದು.
- (c) ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾವನಾ ಫಾರ್ಮ್‌ನಲ್ಲಿ ತಪ್ಪು ಮಾಹಿತಿ ನೀಡುವಂತೆ ಅಥವಾ ತಪ್ಪು ದಾಖಲೆ ನೀಡುವಂತೆ ಪ್ರೇರೇಪಿಸುವುದು.
- (d) ಗ್ರಾಹಕನೊಂದಿಗೆ ಅಸಜನ್ಯದಿಂದ ವರ್ತಿಸುವುದು.
- (e) ಬೇರೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅಥವಾ ವಿಮಾ ಮಧ್ಯವರ್ತಿ ಪರಿಚಯಿಸಿದ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯಲ್ಲಿ ಹಸ್ತ ಕ್ಷೇಪ ಮಾಡುವುದು.
- (f) ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ನೀಡಿದ್ದಕ್ಕಿಂತ ಭಿನ್ನವಾದ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಅನುಕೂಲತೆಗಳು ಮತ್ತು ನಿಯಮಗಳು, ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದು.
- (g) ಪಾಲಿಸಿದಾರನನ್ನು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಕೊನೆಗೊಳಿಸುವಂತೆ ಒತ್ತಾಯ ಪಡಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಅಂತ್ಯಗೊಳಿಸಿದ ಮೂರು ವರ್ಷದ ಒಳಗೆ ಅವನಿಂದ ಹೊಸ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವುದು.
- (h) ಕಾರ್ಪೋರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್‌ನ ವಿಮಾ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಒಂದು ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅಥವಾ ಒಂದೇ ಗುಂಪಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತ ವರ್ಷದ ಒಟ್ಟು ವಿಮಾ ಸಂಗ್ರಹಣೆಗಿಂತ ಪ್ರತಿಶತ 50 ಮೀರಬಾರದು.
- (i) ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ನಿರ್ದೇಶಕನಾಗುವುದು, ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಅನುಮತಿಯೊಡನೆ ಆಗಿರುವುದನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ
- (j) ಮನಿ ಲಾಂಡರಿಂಗ್ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗುವುದು.
- (k) ತಾವು ತಂದ ವಿಮಾ ವಹಿವಾಟನ್ನು ಕಾಲ್ ಸೆಂಟರ್ ಮೂಲಕ ನಕಲ ಕರೆಗಳ ಮತ್ತು ತಪ್ಪು ದಾಲಿಗೆಗಳ ಮಾರ್ಗದಲ್ಲಿ ಕಳುಹಿಸುವುದು.
- (l) ಮಲ್ಟಿ ಲೆವೆಲ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಕಂಪನಿಗಳ ಮೂಲಕ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವುದು.
- (m) ತರಬೇತಿ ಇಲ್ಲದ ಅನಧಿಕೃತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಇಸಿನೆಸ್ ಸಂಪಾದಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಒಳಸುವುದು
- (n) ವಿಮಾ ಸಲಹೆ ಮತ್ತು ಕ್ಲೈಮ್ ಸಲಹೆ ನೀಡುವುದು ಅಥವಾ ನೊಂದಾವಣೆ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರದ ಅನ್ವಯ ವಿಮಾ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಸೇವೆ ಹೊರತುಪಡಿಸಿ, ಇತರೆ ವಿಮಾ ಸಂಬಂಧಿತ ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗುವುದು.
- (o) ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವಿತರಣೆಗಾಗಿ, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಇಟ್ಟು, ಬೇರೆ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಂಡು ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಕಳುಹಿಸುವುದು ವಿಮೆ ವಿಜ್ಞಾಪನೆ ಮಾಡುವುದು, ಗ್ರಾಹಕರಲ್ಲಿ ಆಸಕ್ತಿ ಮೂಡಿಸುವುದು, ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಪರ್ಕ ವಿವರಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು.

(p) ಶುಲ್ಕ, ಕಮಿಷನ್, ಸೋಲಾರ್ಡ್ಸ್ ಧನ ಮತ್ತಿನ್ಯಾವುದೇ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ, ಪರಿಚಯ, ಆಸಕ್ತಿ ಮೂಡಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಕಳುಹಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಸಾವತಿಸುವುದು ಅಥವಾ ಸಾವತಿಗೆ ಅನುಮತಿಸುವುದು.

### III. ಏಖಖ. ಮಾರಾಟದ ನಂತರ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆ

#### 4. ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಕಾರ್ಪೋರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್ ಕೂಡ

- a) ವೈಯಕ್ತಿಕ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ನಾಮ ನಿರ್ದೇಶನ ಮಾಡಲು ಅಥವಾ ನಿಯೋಜನೆ ಮಾಡಲು ವಿಳಾಸ ಬದಲಾವಣೆ ಮಾಡಲು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಲು ಸಲಹೆ ನೀಡಿ ಸಹಾಯ ಮಾಡಬೇಕು.
- b) ತಾನು ಸಂಪಾದಿಸಿದ ಜಿಎನ್‌ಎಸ್ ಸಂರಕ್ಷಿಸಲು ವಾಯದೆಯೊಳಗೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಸಾವತಿಸುವಂತೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಆಗ್ರಹ ಮಾಡಬೇಕು ಮತ್ತು ಆಗಾಗ್ಗೆ ಈ ಬಗ್ಗೆ ಅಖತವಾಗಿ ಮತ್ತು ಮೌಖಿಕವಾಗಿ ಸೂಚನೆ ನೀಡುತ್ತಿರಬೇಕು.
- c) ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿ ಮುಕ್ತಾಯದ ದಿನದ ಬಗ್ಗೆ ಅರಿವು ಮೂಡಿಸಬೇಕು, ತಾನು ಅದನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುವ ಇಚ್ಛೆ ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೂ.
- d) ನವೀಕರಣ ಸೂಚನಾ ಪತ್ರಗಳು ಪಾಲಿಸಿ ಆರಂಭವಾದ ದಿನದಿಂದ ಇಲ್ಲಯವರೆಗೆ ಆದ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುವಂತಹ ಕರ್ತವ್ಯವನ್ನು ನೆನಪಿಸುವಂತಹ ಎಚ್ಚರಿಕೆ ಒಳಗೊಂಡಿರಬೇಕು.
- e) ನವೀಕರಣ ಸೂಚನಾ ಪತ್ರಗಳು ದಾಖಲೆಗಳು ಮತ್ತು ಪತ್ರಗಳು ನವೀಕರಣಕ್ಕಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ನೀಡಿದಂತಹ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಇಡುವಂತಹ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಬಗ್ಗೆ ಸೂಚಿಸಿರಬೇಕು.
- f) ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ನವೀಕರಣ ಆಹ್ವಾನ ಮುಕ್ತಾಯವಾಗುವ ದಿನಾಂಕದ ಸಾಕಷ್ಟು ಮೊದಲೇ ತಲುಪುವಂತೆ ಖಚಿತಪಡಿಸಬೇಕು.
- g) ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಕ್ಲೇಮುದಾರರಿಗೆ ಅಥವಾ ಫಲಾನುಭವಿಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಿ ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ಪರಿಹಾರ ದೊರಕಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಾದ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಲು ನೆರವು ನೀಡಬೇಕು.
- h) ಕ್ಲೇಮ್‌ಗಳ ಸೂಚನೆ ತ್ವರಿತವಾಗಿ ನೀಡಲು ಮತ್ತು ಎಲ್ಲಾ ಅಗತ್ಯ ಮಾಹಿತಿ ಮತ್ತು ನಂತರದ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕಾದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡಿಕೊಡಬೇಕು.
- i) ಗ್ರಾಹಕ ಸತ್ಯ ನ್ಯಾಯೋಜಿತ ಮತ್ತು ಸಂಪೂರ್ಣ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡಿಲ್ಲವೆಂದು ಅನಿಸಿದರೆ ಹಿಗ್ಗೆ ಮಾಡುವಂತೆ ಸಲಹೆ ನೀಡಬೇಕು ಅಗತ್ಯವಾದ ಮಾಹಿತಿ ಹೊರಬರದಿದ್ದರೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅನುಕೂಲಕರವಾದ ಯಾವುದೇ ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ.
- j) ಕ್ಲೇಮ್‌ಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಕೂಡಲೇ ತಿಳಿಸಬೇಕು.
- k) ಕ್ಲೇಮ್ ಸಂಬಂಧವಾದ ಯಾವುದೇ ಮಾಹಿತಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಬಂದರೆ ಕೂಡಲೇ ಮೂರು ದಿನಗಳ ಒಳಗೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ತಲುಪಿಸಬೇಕು.
- l) ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ವಿಳಂಬವಿಲ್ಲದೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಕ್ಲೇಮ್ ಪರಿಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರಯತ್ನ ಮುಂದುವರಿಸಲು ಸಮಂಜಸವಾದ ಸಹಾಯ ನೀಡಬೇಕು.
- m) ವಿಮಾ ಫಲಾನುಭವಿಗಳಿಂದ ಪಾಲನ್ನು ಕೇಳಬಾರದು ಮತ್ತು ಸ್ವೀಕರಿಸಬಾರದು.
- n) ಎಲ್ಲಾ ಸೂಚನಾ ಪತ್ರಗಳು ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಮತ್ತು ನವೀಕರಣ ದಸ್ತಾವೇಜುಗಳು ದೂರು ನಿರ್ವಹಣಾ ವಿಧಾನದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಹೊಂದಿರಬೇಕು.
- o) ದೂರುಗಳನ್ನು ಸೋನ್ ಮೂಲಕ ಅಥವಾ ಅಖತವಾಗಿ ಸ್ವೀಕರಿಸಬೇಕು
- p) ದೂರು ಸ್ವೀಕೃತಿ ಬಗ್ಗೆ ಹದಿನಾಲ್ಕು ದಿನಗಳ ಒಳಗೆ ದೂರುದಾರರಿಗೆ ಸೂಚನೆ ಕೊಡಬೇಕು ದೂರಿನ ಬಗ್ಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತಿರುವ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗೆ ಸಲಹೆ ನೀಡಿ ವೇಳಾ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಸಾಲಿಸುವಂತೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.
- q) ದೂರಿಗೆ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ ಪತ್ರಗಳು ತಲುಪಿರುವುದು ಖಾತಲಿಪಿಡಿಸುವುದು ದೂರುದಾರರಿಗೆ ಅವನು ಅಸಂತುಷ್ಟನಾಗಿದ್ದರೆ ಮುಂದಿರುವ ದಾರಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.
- r) ದೂರುಗಳು ಸೂಕ್ತವಾದ ವಲಿಷ್ಠರ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಪರಿಶೀಲನೆಯಾಗುವಂತೆ ಖಚಿತ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.
- s) ದೂರುಗಳ ದಾಖಲಾತಿ ಮತ್ತು ಉಸ್ತವಾಲಿಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಲಿಧಪಡಿಸಿರಬೇಕು.

## ಅಧ್ಯಾಯ C-11

### ದೂರದ ಮಾರಾಟ (ಡಿಸ್ಟೆನ್ಸ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್)ದ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು

ದೂರದ ಮಾರಾಟ (ಡಿಸ್ಟೆನ್ಸ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್)ವು ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವಿಜ್ಞಾಪನೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟದ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ

- ಧ್ವನಿಯ ಮೂಲಕ (ದೂರವಾಣಿ, ವಾಟ್ಸ್‌ಆಪ್ ಕರೆಗಳು ಸೇರಿದಂತೆ)
- ಕಿರು ಸಂದೇಶ ಸೇವೆ ( ಎಸ್‌ಎಮ್‌ಎಸ್, ವಾಟ್ಸ್‌ಆಪ್)
- ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಮೋಡ್ (ಈಮೇಲ್ ಮತ್ತು ಸಂವಾದಾತ್ಮಕ ದೂರದರ್ಶನ ಸೇರಿದಂತೆ - ಡಿಟಿವಿಚ್, ವಾಟ್ಸ್‌ಆಪ್)
- ದೂರದ ಮಾರಾಟ(ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್)ವೆಂದು ಐಆರ್ ಡಿಎಐನಿಂದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಅನುಮೋದಿತವಾದ ಇತರ ಯಾವುದೇ ಮೋಡ್

ಅನ್ವಯವಾಗುವ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳು: ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾದ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ದೂರದ ಮೋಡ್ ನ ಬಳಕೆಗೆ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತವೆ

- ವಿಮೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸುವಲ್ಲಿಯ ಜನರ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸುವುದು
- ಕೋರಿಕೆ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟ
- ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಬಯಸುವ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರ ವಿವರಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸುವುದು ಅಥವಾ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ

#### ಪರಿಚಯ

ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅಧಿಕೃತ ಪರಿಶೀಲಕರು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕು

- i. ಪರಿಶೀಲಕ/ಟೆಲಿ ಕಾಲರ್ ರ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ವಿಶಿಷ್ಟ ಗುರುತಿನ/ಕೋಡ್ ಸಂಖ್ಯೆ
- ii. ಅವನು/ಅವಳು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತಿರುವ ಮಧ್ಯಸ್ಥ(ಸಂದರ್ಭಾನುಸಾರವಾಗಿ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್/ವೆಬ್ ಅಗ್ರಿಗೇಟರ್/ದಲ್ಲಾಳಿ/ಐಎಂಎಫ್)ರ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ನೋಂದಣಿ ಸಂಖ್ಯೆ
- iii. ಗ್ರಾಹಕರು ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟ(ಟೆಲಿಸೇಲ್ಸ್)ಗಳ ಬಗೆಗಿನ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಮರಳಿ ಕರೆ ಮಾಡಲು ಬಯಸಿದರೆ ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರ (ಟೆಲಿಮಾರ್ಕೆಟರ್)ರು ಮತ್ತು ಅಥವಾ ಮಧ್ಯಸ್ಥರ ಸಂಪರ್ಕ ಸಂಖ್ಯೆ
- iv. ಯಾವ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ ಆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಹೆಸರನ್ನು ಸಂವಹನ/ಕರೆಯ ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕು

## ಪ್ರಮಾಣಿತ ಅಸಲು ಪತ್ರ (ಸ್ಕ್ರಿಪ್ಟ್)ದ ಬಳಕೆ

ಅಧಿಕೃತ ಪರಿಶೀಲಕರು ದೂರದ ಮಾರಾಟ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ, ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಲಾದ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು, ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಕಟಣೆಗಳ ಪ್ರಸ್ತುತಿಗಾಗಿ ವಿಮಾಗಾರರ ಅಧಿಕೃತ ಪ್ರಮಾಣಿತ ಅಸಲು ಪತ್ರ(ಸ್ಕ್ರಿಪ್ಟ್) ಗಳನ್ನು ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾಗಿ ಅನುಸರಿಸಬೇಕು.

## ಮುಂದುವರಿಯಲು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರ ಸಮ್ಮತಿ

- ಅಧಿಕೃತ ಪರಿಶೀಲಕರು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರು ವಿಷಯವನ್ನು ಅಥವಾ ಕರೆಯೊಂದಿಗೆ ಮುಂದುವರಿಯಲು ಅಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆಯೇ ಎಂಬುದನ್ನು ವಿಚಿತ್ರಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಸ್ಪಷ್ಟ ಮತ್ತು ಪ್ರಕಟವಾದ ಒಪ್ಪಿಗೆಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಮೇಲೆ ಮಾತ್ರ ಮುಂದುವರಿಯಬೇಕು.
- ಕರೆಗಳ ಸಮಯವು ಅನ್ವಯವಾಗುವ ಟಿಆರ್ ಎಐ (ಟೆಲಿಕಾಂ ರೆಗ್ಯುಲೇಟರಿ ಅಥಾರಿಟಿ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ) /ಡಿಒಟಿ (ಡಿಪಾರ್ಟ್ ಮೆಂಟ್ ಆಫ್ ಟೆಲಿಕಾಂಯುನಿಕೇಶನ್)ಯ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿರಬೇಕು
- ಅಧಿಕೃತ ಪರಿಶೀಲಕರ ಹೆಸರನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಭಾಷೆಯ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಆಯ್ಕೆಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಬೇಕು. ನಂತರದ ಸಂವಹನವು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿದ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಮುಂದುವರಿಯಬೇಕು.
- ಕರೆಯನ್ನು ರೆಕಾರ್ಡ್ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತಿದೆ ಮತ್ತು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರು ಬಯಸಿದಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಯ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಕ್ಲೇಮ್ ನ ತೃಪ್ತಿಕರ ಇತ್ಯರ್ಥದವರೆಗೆ ಯಾವುದು ನಂತರವೋ ಅಂಥ ಯಾವುದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಕರೆಯ ಧ್ವನಿಯ ಪ್ರತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಅರ್ಹರಾಗಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಪರಿಶೀಲಕರು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.
- ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಕರೆ/ವಿಜ್ಞಾಪನೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಅನಾನುಕೂಲತೆ, ಉಪದ್ರವ ಅಥವಾ ಹಾನಿಯನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಬಾರದು.

## ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರ ಮಾಹಿತಿ

- ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ವಿಮೆ ಮಾಡಬೇಕಾದ ವ್ಯಕ್ತಿ/ಆಸ್ತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ಸಂಬಂಧಿತ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕು ಮತ್ತು ವಿಜ್ಞಾಪನೆ ಅಥವಾ ಉತ್ಪನ್ನ/ಗಳ ಶಿಫಾರಸುಗಳು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾಗಿ ಇರಬೇಕು.
- ಕರೆಯ ಬಗೆಗಿನ ಮತ್ತು ಅದರಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾದ ಮಾಹಿತಿಯ ವಿವರಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಗೌಪ್ಯತೆ, ಖಾಸಗೀತನ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲಿಯೂ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸದಿರುವಿಕೆಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು.
- ಉಳಿತಾಯ/ಹೂಡಿಕೆಯ ಘಟಕ ಮತ್ತು ಯುನಿಟ್ ಲಿಂಕ್ಡ್ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳೊಂದಿಗಿನ ಜೀವ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಅನ್ವಯಿಸುವ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ನಿಯಂತ್ರಕ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಬೇಕು.

## ಉತ್ಪನ್ನದ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಮತ್ತು ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು

ಅಧಿಕೃತ ಪರಿಶೀಲಕರು ಉತ್ಪನ್ನ ಪ್ರಸ್ತುತಿಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅನ್ವಯವಾಗುವ ಅಧಿಕೃತ ಪ್ರಮಾಣಿತ ಅಸಲು ಪತ್ರ(ಸ್ಕ್ರಿಪ್ಟ್)ವನ್ನು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರು ಸಮ್ಮತಿಸುತ್ತಾರೆ/ಅಸಮ್ಮತಿಸುತ್ತಾರೆ, ಹೌದು/ಇಲ್ಲ, ಸ್ವೀಕರಿಸುತ್ತಾರೆ/ತಿರಸ್ಕರಿಸುತ್ತಾರೆ, ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ/ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ ಮುಂತಾದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾದ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಅನುಸರಿಸಬೇಕು

- ಸೂಚಿಸಲಾದ ಉತ್ಪನ್ನದ ಹೆಸರು, ಅದರ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ನಿಯತಾಂಕಗಳು, ವಿಮಾಗಾರರ ಹೆಸರು
- ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ವಾರ್ಷಿಕ ಕಂತು ಅಥವಾ ವಿಧಿಸಬಹುದಾದ ಕಂತು ಮತ್ತು ಅನ್ವಯವಾಗುವ ಜಿಎಸ್ ಟಿಯ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಉತ್ಪನ್ನದ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ವಿಮಾ ರಕ್ಷಣೆ
- ಕವರ್ ನ ವ್ಯಾಪ್ತಿ, ಕವರ್ ಮಾಡಲಾದ ಮತ್ತು ಕವರ್ ಮಾಡಿಲ್ಲದ ಅಪಾಯಗಳು/ಅಪತ್ತುಗಳು, ವಿನಾಯಿತಿಗಳು, ಕಡಿತಗಳು, ಸಹ-ಪಾವತಿಗಳು, ಸೆಕ್ಷನ್ 64ಬಿ ಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ಕವರ್ ಗಳಲ್ಲಿ ರೈಡರ್ ಗಳು/ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಕವರ್ ಗಳು
- ಅನ್ವಯವಾಗುವಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳ ದಾಖಲೆಯಲ್ಲಿಯ / ಪ್ರಮುಖ ಮಾಹಿತಿ ಪತ್ರಗಳಲ್ಲಿಯ ವಿಷಯಗಳು
- ಜೀವ, ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗಾಗಿ ಫ್ರೀ ಲುಕ್ ಇನ್ ಫಿರಿಯಡ್ ಆಯ್ಕೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳನ್ನು ಒಪ್ಪದಿದ್ದರೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ದಿನದಿಂದ 30 ದಿನಗಳೊಳಗೆ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ರದ್ದುಗೊಳಿಸುವ ಹಕ್ಕು.

### ಜೀವ ವಿಮೆಯ ಮಾರಾಟದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಕಂತಿನ ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿ

ಅಧಿಕೃತ ಪರಿಶೀಲಕರು/ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರ(ಟೆಲಿ ಕಾಲರ್) ರು ವಿಜ್ಞಾಪನೆಯ ದಿನಾಂಕದಂದು ಜಾರಿಯಲ್ಲಿರುವ ಐಆರ್ ಡಿಎಐ ನಿಯಂತ್ರಕ ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ದೂರದ ಮಾರಾಟದಡಿಯಲ್ಲಿ ಜೀವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಏಕ/ಬಹು ಕಂತಿನ ಮತ್ತು ಉತ್ಪನ್ನ ವರ್ಗಗಳಾದ ಯುನಿಟ್ ಲಿಂಕ್ಡ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಅವರಿಗೆ ಅನ್ವಯವಾಗುವ ಕಂತಿನ ಗರಿಷ್ಠ ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾಗಿ ಗಮನಿಸಬೇಕು.

### ವಿಜ್ಞಾಪನೆಯ ನಂತರದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ

ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡ ಮೇಲೆ, ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ನಮೂನೆ ಮತ್ತು ಕಂತು ಸ್ವೀಕಾರವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿರುತ್ತದೆ

- ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಅನ್ವಯವಾಗುವ ನಿಯಂತ್ರಕ ನಿಬಂಧನೆಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಕಂತು ಸಂಗ್ರಹ
- ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ಎಎಮ್‌ಎಲ್/ಕೆವೈಸಿ ಮತ್ತು ಪ್ಯಾನ್ ಗೆ ಅನ್ವಯವಾಗುವ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸಬೇಕು
- ಭೌತಿಕ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯಿಲ್ಲದೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಜಾರಿ ಮಾಡಲಾಗಿದ್ದರೆ, ವಿಮಾಗಾರರು ಸಂದರ್ಭಾನುಸಾರವಾಗಿ ಮೌಖಿಕ ಪ್ರತಿಲೇಖನ, ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ಪಿಡಿಎಫ್ ನಕಲನ್ನು ಪಾಲಿಸಿ ಕರಾರು ಪತ್ರದೊಂದಿಗೆ ಕಳುಹಿಸಿಕೊಡಬೇಕು.
- ಯಾವುದೇ ಸೇವೆಯ ಅಗತ್ಯತೆ ಅಥವಾ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಸಂಪರ್ಕಿಸಬೇಕಾದ ಕಚೇರಿಯ ವಿಳಾಸ ಮತ್ತು ಶುಲ್ಕರಹಿತ(ಟೋಲ್-ಫ್ರೀ) ಫೋನ್ ಸಂಖ್ಯೆ ಅಥವಾ ದೂರುನಿವಾರಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಫೋನ್ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು.
- ಮಾರಾಟವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವ ಮೊದಲು, ಅಧಿಕೃತ ಪರಿಶೀಲಕರು ಅವನ/ಅವಳ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ವಿಶಿಷ್ಟ ಕೋಡ್ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಇದು ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿಯ ಪರಿಶೀಲನೆಗಾಗಿ ರೆಕಾರ್ಡ್ ಮಾಡಲಾದ ಸಂಭಾಷಣೆಯ ಭಾಗವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

## ನೀತಿಸಂಹಿತೆ

ಅಧಿಕೃತ ಪರಿಶೀಲಕರು ಅಥವಾ ದೂರವಾಣಿ ಮಾರಾಟಗಾರ(ಟೆಲಿ-ಕಾಲರ್) ರು ಅವರು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತಿರುವ ಅಥವಾ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಮಧ್ಯಸ್ಥ (ಸಂದರ್ಭಾನುಸಾರವಾಗಿ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜೆಂಟ್/ದಲ್ಲಾಳಿ/ವೆಬ್ ಅಗ್ರಿಗೇಟರ್/ಐಎಂಎಫ್) ರಿಗೆ ಅನ್ವಯವಾಗುವ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆಗೆ ಬದ್ಧರಾಗಿರಬೇಕು.

---

## ಅಧ್ಯಾಯ C-12

# ಟೆಲಿಕಾಲರ್ ರಿಗೆ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆ - ಶಿಷ್ಟಾಚಾರ, ಮಾಡಬೇಕಾದ ಮತ್ತು ಮಾಡಬಾರದ ವಿಷಯಗಳು

### ಟೆಲಿ ಕರೆಗಾಗಿ ಹಂತಗಳು

- ಹಂತ 1: ನಮಸ್ಕಾರಗಳು
- ಹಂತ 2: ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರ ಹೆಸರನ್ನು ದೃಢೀಕರಿಸುವುದು
- ಹಂತ 3: ನಿಮ್ಮ ಸ್ವಂತದ ಬಗ್ಗೆ, ನಿಮ್ಮ ಸ್ಥಾನದ ಬಗ್ಗೆ, ನಿಮ್ಮ ಕಂಪನಿಯ ಪರಿಚಯ ನೀಡಿ ಮತ್ತು ಭಾಷೆಯ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಿ
- ಹಂತ 4: ಮಾತನಾಡಲು ಅನುಮತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಿರಿ
- ಹಂತ 5: ಲೀಡ್ ಜನರೇಷನ್/ವಿಜ್ಞಾಪನೆ - ಕರೆಯ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ತಿಳಿಸಿ
- ಹಂತ 6: ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಒಪ್ಪಿಗೆಯನ್ನು ಪಡೆಯಿರಿ
- ಹಂತ 7: ಉತ್ಪನ್ನದ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು, ಲಾಭಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ
- ಹಂತ 8: ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸಿ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲಾ ಸಂದೇಹಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಿ
- ಹಂತ 9: ಪಾವತಿಗಾಗಿ ಮುಂದುವರಿಯಲು ಅನುಮತಿಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಿ
- ಹಂತ 10: ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಧನ್ಯವಾದಗಳನ್ನು ಹೇಳಿ ಮತ್ತು ಕರೆಯನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸಿ

### ದೂರವಾಣಿ ಶಿಷ್ಟಾಚಾರ ಸಲಹೆಗಳು

ಕರೆ ಮಾಡುವ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರು ಫೋನ್ ನಲ್ಲಿ ಮಾತನಾಡುವ ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಶೈಲಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ದೂರವಾಣಿ ಸಂವಹನವನ್ನು ಮಾಡುವಾಗ ನೀವು ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ಕೆಲವು ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಟೆಲಿಫೋನ್ ಶಿಷ್ಟಾಚಾರದ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳಿವೆ. ಇವುಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಈ ಕೆಳಗಿನಂತೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ:

1. ನಯವಾಗಿ ಸ್ವಾಗತಿಸಿ: "ಶುಭೋದಯ/ಶುಭ ಮಧ್ಯಾಹ್ನ/ಶುಭ ಸಂಜೆಯಂತಹ ಸ್ನೇಹಯುಕ್ತ ಮತ್ತು ವೃತ್ತಿಪರ ಶುಭಾಶಯಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಭಾಷಣೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿ
2. ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ: ಕರೆ ಮಾಡಿದವರಿಗೆ ತಾವು ಯಾರೊಂದಿಗೆ ಮಾತನಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆಂದು ತಿಳಿಯುವಂತೆ ನಿಮ್ಮ ಹೆಸರನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ನಮೂದಿಸಿ ಮತ್ತು ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತಿದ್ದರೆ, ನಿಮ್ಮ ಕಂಪನಿ ಅಥವಾ ಇಲಾಖೆಯನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸಿ.
3. ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ಆಲಿಸುವಿಕೆ: ಕರೆ ಮಾಡುವವರ ಅಗತ್ಯತೆಗಳು ಅಥವಾ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಗಮನವಿಟ್ಟು ಆಲಿಸಿ. ಮಧ್ಯೆ ಬಾಯಿ ಹಾಕುವುದನ್ನು (ವ್ಯತ್ಯಯವನ್ನು) ತಪ್ಪಿಸಿ ಮತ್ತು ನೀವು ಕೇಳುತ್ತಿದ್ದೀರಿ ಎಂದು ತೋರಿಸಲು "ಒಳ್ಳೆಯದು( ಐ ಅಂಡರ್ ಸ್ಟ್ಯಾಂಡ್)" ಅಥವಾ "ಹೌದಾ (ಐ ಸೀ)" ದಂತಹ ದೃಢೀಕರಣಯುಕ್ತ ಸಂಕೇತಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿ.

4. ಸ್ವಷ್ಟವಾಗಿ ಮಾತನಾಡಿ: ನಿಮ್ಮ ಮಾತುಗಳನ್ನು ಸ್ವಷ್ಟವಾಗಿ ಉಚ್ಚರಿಸಿ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ವೇಗದಲ್ಲಿ ಮಾತನಾಡಿ. ಕರೆ ಮಾಡುವವರಿಗೆ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಕಷ್ಟವಾಗಬಹುದಾದ್ದರಿಂದ ಗೊಣಗುವುದು ಅಥವಾ ವೇಗವಾಗಿ ಮಾತನಾಡುವುದನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಿ.
5. ಸಕಾರಾತ್ಮಕವಾದ ಭಾಷೆಯನ್ನು ಬಳಸಿ: ಕಷ್ಟಕರವಾದ ಅಥವಾ ನಿರಾಶೆಗೊಂಡ ಕರೆಮಾಡುವವರೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವಾಗಲೂ ಸಹ ಸಂಭಾಷಣೆಯುದ್ದಕ್ಕೂ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಮತ್ತು ಸ್ನೇಹಪರವಾದ ಧ್ವನಿಯನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ.
6. ತಾಳ್ಮೆಯಿಂದಿರಿ: ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಕರೆ ಮಾಡುವವರು ಗೊಂದಲಕ್ಕೊಳಗಾಗಿದ್ದರೆ ಅಥವಾ ಅಸಮಾಧಾನಗೊಂಡಿದ್ದರೆ ತಾಳ್ಮೆಯಿಂದಿರಿ. ಅವರ ಕಾಳಜಿಗಳಿಗೆ ಸಹಾನುಭೂತಿಯನ್ನು ತೋರಿಸಿ ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಶಾಂತತೆಯಿಂದ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಪರಿಹರಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನವನ್ನು ಮಾಡಿ.
7. ಸಹಾಯವನ್ನು ನೀಡಿ: ಕರೆ ಮಾಡುವವರ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಯಾವಾಗಲೂ ಸಹಾಯವನ್ನು ನೀಡಿ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಶ್ರಮಿಸಿ. ನಿಮಗೆ ತಕ್ಷಣವೇ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ನೀಡುವುದು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದರೆ, ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಹುಡುಕಲು ಅಥವಾ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ನಿವಾರಿಸಲು ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಕೈಲಾದಷ್ಟು ಸಹಾಯವನ್ನು ಮಾಡುತ್ತೀರಿ ಎಂಬ ಭರವಸೆಯನ್ನು ಅವರಿಗೆ ನೀಡಿ.
8. ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸಿ: ಕರೆ ಮಾಡುವವರ ಕರೆಯನ್ನು ಹೋಲ್ಡ್ ಮಾಡುವುದಾದರೆ ಅಥವಾ ಅವರ ಕರೆಯನ್ನು ಬೇರೆ ಇಲಾಖೆಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುವುದಾದರೆ, ಅವರಿಗೆ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ತಿಳಿಸಿ ಮತ್ತು ವರ್ಗಾವಣೆಯ ಕಾರಣವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ ಹೇಳಿ.
9. ವೃತ್ತಿಪರವಾಗಿ ಕರೆಯನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸಿ: ಕರೆಯನ್ನು ಕೊನೆಗೊಳಿಸುವಾಗ, ನಿಮ್ಮನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿದ್ದಕ್ಕಾಗಿ ಕರೆ ಮಾಡಿದವರಿಗೆ ಧನ್ಯವಾದಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ ಮತ್ತು ಅವರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರಬಹುದಾದ ಯಾವುದೇ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಸಹಾಯವನ್ನು ನೀಡಿ. ಸಂಪರ್ಕವನ್ನು ಕಡಿತಗೊಳಿಸುವ ಮೊದಲು ಅವರು ಪರಸ್ಪರ ಸಂವಾದದಿಂದ ತೃಪ್ತರಾಗಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ.
10. ಅನುಸರಣೆ: ಅಗತ್ಯವಿದ್ದಲ್ಲಿ, ವಾಗ್ದಾನ ಮಾಡಿದಂತೆ ಕರೆ ಮಾಡಿದವರನ್ನು ಅನುಸರಣೆ ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ಕರೆ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಭರವಸೆ ನೀಡಿದ ಯಾವುದೇ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ತ್ವರಿತವಾಗಿ ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಲಾಗಿದೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ.
11. ಗೌಪ್ಯತೆಯನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ: ಕರೆ ಮಾಡುವವರ ಖಾಸಗಿತನವನ್ನು ಗೌರವಿಸಿ ಮತ್ತು ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಅನಧಿಕೃತ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚಿಸುವುದನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಿ.

ಈ ಮೇಲಿನ ದೂರವಾಣಿ ಶಿಷ್ಟಾಚಾರದ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವ ಮೂಲಕ, ನೀವು ಗ್ರಾಹಕರ ತೃಪ್ತಿಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಬಹುದು, ವೃತ್ತಿಪರ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ಬಲಪಡಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಫೋನ್ ನಲ್ಲಿ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಸಂವಹನವನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

### ಮಾಡಬೇಕಾದ ಅಂಶಗಳು

1. ಸಭ್ಯ ಮತ್ತು ವಿನಯಶೀಲರಾಗಿರಿ: ಕರೆಯ ಉದ್ದಕ್ಕೂ ಯಾವಾಗಲೂ ಸ್ನೇಹಪರ ಮತ್ತು ಮರ್ಯಾದೆಯ ಧ್ವನಿಯನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ.
2. ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ: ನಿಮ್ಮ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಕಂಪನಿಯ ಪರಿಚಯದೊಂದಿಗೆ ಕರೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿ. ಕರೆಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವವರಿಗೆ ನೀವು ಯಾರು ಮತ್ತು ಏಕೆ ಕರೆ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದೀರಿ ಎಂಬುದು ತಿಳಿದಿರುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ.

3. ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ಆಲಿಸಿ: ಕರೆಯ ಇನ್ನೊಂದು ಬದಿಯಲ್ಲಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಏನು ಹೇಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆಂಬುದನ್ನು ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾಗಿ ಗಮನಿಸಿ. ಅವರ ಅಗತ್ಯತೆಗಳು ಮತ್ತು ಕಾಳಜಿಗಳನ್ನು ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ಆಲಿಸಿ.
4. ಸಿದ್ಧರಾಗಿರಿ: ನೀವು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಅಥವಾ ಪ್ರಚಾರ ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಉತ್ಪನ್ನ ಅಥವಾ ಸೇವೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ವಿವರಣೆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಿ. ಗ್ರಾಹಕರು ಹೊಂದಿರುವ ಯಾವುದೇ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಲು ಸಿದ್ಧರಾಗಿರಿ.
5. ಸ್ಪಷ್ಟ ಮತ್ತು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿರಿ: ನಿಮ್ಮ ಸಂದೇಶವನ್ನು ಸರಳ ಮತ್ತು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿರಿಸಿ. ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅರ್ಥವಾಗದ ಪರಿಭಾಷೆ ಅಥವಾ ತಾಂತ್ರಿಕ ಭಾಷೆಯನ್ನು ಬಳಸುವುದನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಿ.
6. ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಹೈಲೈಟ್ ಮಾಡಿ: ನಿಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನ ಅಥವಾ ಸೇವೆಯ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಅವುಗಳ ಪ್ರಯೋಜನಗಳ ಮೇಲೆ ಗಮನವನ್ನು ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿ. ಉತ್ಪನ್ನವು ಗ್ರಾಹಕರ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಪರಿಹರಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ಅವರ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಪೂರೈಸಬಹುದು ಎಂಬುದನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
7. ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ವೃತ್ತಿಪರ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಹಿಸಿ: ಗ್ರಾಹಕರು ಯಾವುದೇ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳು ಅಥವಾ ಕಾಳಜಿಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಿದರೆ, ಅವುಗಳನ್ನು ಶಾಂತವಾಗಿ ಮತ್ತು ವೃತ್ತಿಪರ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಪರಿಹರಿಸಿ. ಸೂಕ್ತ ಮಾಹಿತಿಯೊಂದಿಗೆ ಅವರ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ದೂರಮಾಡಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿ.
8. ಅನುಸರಣೆ: ಗ್ರಾಹಕರು ನಿಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನದಲ್ಲಿ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಿದರೆ ಆದರೆ ಬದ್ಧರಾಗಲು ಸಿದ್ಧವಾಗಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ನಂತರದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅನುಸರಿಸುವ ವಾಗ್ದಾನವನ್ನು ನೀಡಿ. ನೀವು ಮಾಡುವ ಯಾವುದೇ ಭರವಸೆಗಳ ಅನುಸರಣೆಯನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ.

### ಮಾಡಬಾರದ ಅಂಶಗಳು

1. ಬಲವಂತ ಮಾಡಬೇಡಿ: ಖರೀದಿ ಮಾಡಲು ಅಥವಾ ನಿಮ್ಮ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಗೆ ಬದ್ಧರಾಗುವಂತೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಮೇಲೆ ಒತ್ತಡ ಹೇರುವುದನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಿ. ಬಲವಂತದ ಮಾರಾಟ ತಂತ್ರಗಳು ಜನರನ್ನು ಹಿಮ್ಮೆಟ್ಟಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಕಂಪನಿಯ ಗೌರವಕ್ಕೆ ಧಕ್ಕೆಯನ್ನು ತರಬಹುದು.
2. ಮಧ್ಯೆ ಬಾಯಿ ಹಾಕುವುದನ್ನು (ವ್ಯತ್ಯಯವನ್ನು) ತಪ್ಪಿಸಿ: ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅಡ್ಡಪಡಿಸದೆ ಅವರಿಗೆ ಮಾತನಾಡಲು ಅವಕಾಶ ಕೊಡಿ. ಮಾತನಾಡುತ್ತಿರುವಾಗ ಅಡ್ಡಪಡಿಸುವುದು ಅಸಭ್ಯತೆ ಮತ್ತು ಅಗೌರವವನ್ನು ಸೂಚಿಸಬಹುದು.
3. ಸುಳ್ಳು ಹೇಳಬೇಡಿ ಅಥವಾ ಉತ್ಪ್ರೇಕ್ಷೆ ಮಾಡಬೇಡಿ: ನಿಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನದ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ಮತ್ತು ಪಾರದರ್ಶಕವಾಗಿರಿ. ಸುಳ್ಳು ಪ್ರತಿಪಾದನೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಬೇಡಿ ಅಥವಾ ಉತ್ಪನ್ನದ ಯೋಗ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪ್ರೇಕ್ಷಿಸಬೇಡಿ.
4. ಅವರ ಸಮಯದ ಮೇಲೆ ನಿಮ್ಮ ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯತೆಯನ್ನು ಹೇರಬೇಡಿ: ಗ್ರಾಹಕರ ಸಮಯವನ್ನು ಗೌರವಿಸಿ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಕರೆಯನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಮತ್ತು ವಿಷಯಕೇಂದ್ರಿತವನ್ನಾಗಿಸಿ. ಅಗತ್ಯಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸಮಯ ಸಂಭಾಷಣೆಯನ್ನು ಎಳೆಯಬೇಡಿ.
5. ನಿರಾಕರಣೆಯನ್ನು ನಿರ್ಲಕ್ಷಿಸಬೇಡಿ: ಗ್ರಾಹಕರು ನಿಮ್ಮ ಕೊಡುಗೆಯಲ್ಲಿ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ಅವರ ನಿರಾಕರಣೆಯನ್ನು ನಿರ್ಲಕ್ಷಿಸಬೇಡಿ ಅಥವಾ ಅವರೊಂದಿಗೆ ವಾದಮಾಡಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಬೇಡಿ. ಅವರ ಸಮಯಕ್ಕಾಗಿ ಅವರಿಗೆ ಧನ್ಯವಾದಗಳನ್ನು ಹೇಳುತ್ತ ನಯವಾಗಿ ಕರೆಯನ್ನು ಕೊನೆಗೊಳಿಸಿ.

6. ಟಿಪ್ಪಣಿಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಮರೆಯಬೇಡಿ: ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯತೆಗಳು ಮತ್ತು ಆದ್ಯತೆಗಳ ಕುರಿತು ಪ್ರಮುಖ ವಿವರಗಳನ್ನು ನೆನಪಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಲು ಕರೆ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಟಿಪ್ಪಣಿಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿ. ನಂತರದ ನಿಮ್ಮ ಅನುಸರಣಾ ಸಂವಹನವನ್ನು ವೈಯಕ್ತೀಕರಿಸಲು ಇದು ನಿಮಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.
7. ಸೂಕ್ತವಲ್ಲದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಕರೆ ಮಾಡಬೇಡಿ: ಬೆಳಗು ಮುಂಜಾನೆ, ತಡರಾತ್ರಿ ಅಥವಾ ಊಟದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಕರೆ ಮಾಡುವುದನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಿ. ಗ್ರಾಹಕರ ವೇಳಾಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಗೌರವಿಸಿ ಮತ್ತು ಅವರು ಕರೆಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಕರೆ ಮಾಡಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿ.
8. ಅನುಸರಿಸಲು ಮರೆಯಬೇಡಿ: ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವುದನ್ನು ಅಥವಾ ಅವರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಕಳುಹಿಸಲು ನೀವು ಭರವಸೆ ನೀಡಿದ್ದರೆ, ಅದನ್ನು ಸಮಯೋಚಿತವಾಗಿ ಕಳುಹಿಸುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ. ನೀವು ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹರಾಗಿರುವಿರಿ ಮತ್ತು ಅವರ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಬದ್ಧರಾಗಿದ್ದೀರಿ ಎಂಬುದನ್ನು ಅನುಸರಣೆಯು ತೋರಿಸುತ್ತದೆ.

### ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆ

ಸಂಭಾವ್ಯ ಆಡೆತಡೆಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಲು ಮತ್ತು ಸಂಭಾವ್ಯ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಮನವೊಲಿಸಲು ವಿಮಾ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು ನಿರ್ಣಾಯಕವಾಗಿದೆ. ರಚನಾತ್ಮಕವಾದ ವಿಧಾನವನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ಕೆಳಗೆ ಕೊಡಲಾಗಿದೆ:

1. ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ಆಲಿಸಿ: ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಕಳವಳಗಳನ್ನು ಅಡೆತಡೆಯಿಲ್ಲದೆ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಲಿ. ಅವರ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳ ಮೂಲ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವರ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳೆಡೆಗೆ ಗಮನ ಕೊಡಿ.
2. ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ಸಹಾನುಭೂತಿಯನ್ನು ತೋರಿಸಿ: ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರ ಕಾಳಜಿಯ ಕಡೆಗೆ ಸಹಾನುಭೂತಿ ಮತ್ತು ತಿಳುವಳಿಕೆಯನ್ನು ತೋರಿಸಿ. ಅವರ ಭಾವನೆಗಳಿಗೆ ಪುಷ್ಟಿಯನ್ನು ನೀಡಲು ಅವರ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕವಾಗಿ ಅಂಗೀಕರಿಸಿ.
3. ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಿಸಿ ಮತ್ತು ದೃಢೀಕರಿಸಿ: ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಯನ್ನು ಪುನರಾವರ್ತಿಸುವ ಮೂಲಕ ನೀವು ಅದನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದೀರಿ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇದು ಸಕ್ರಿಯ ಆಲಿಸುವಿಕೆಯನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ನೀವು ಸರಿಯಾಗಿ ಸಮಸ್ಯೆಯ ಕಡೆಗೆ ಲಕ್ಷ್ಯ ಕೊಡುತ್ತಿರುವಿರಿ ಮತ್ತು ಪರಿಹರಿಸುತ್ತಿರುವಿರಿ ಎಂಬುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸುತ್ತದೆ.
4. ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸಿ: ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಯನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಸಂಬಂಧಿತ ಮಾಹಿತಿ ಅಥವಾ ಸತ್ಯಾಂಶಗಳನ್ನು ನೀಡಿ. ನಿಮ್ಮ ವಿಮಾ ಪರಿಹಾರವು ಅವರ ಕಾಳಜಿ ಹೇಗೆ ಪರಿಹರಿಸುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ಅಗತ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಪೂರೈಸುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ವಿವರಿಸಲು ಸ್ಪಷ್ಟ ಮತ್ತು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಭಾಷೆಯನ್ನು ಬಳಸಿ.
5. ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಹೈಲೈಟ್ ಮಾಡಿ: ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಯನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ಪರಿಹರಿಸುವ ನಿಮ್ಮ ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನದ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಒತ್ತಿಹೇಳಿ. ನಿಮ್ಮ ಪರಿಹಾರವು ಹೇಗೆ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವರ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುತ್ತದೆ ಎಂಬುದರ ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿ.
6. ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕಾಳಜಿಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಿ: ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕಾಳಜಿಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ನಿಮ್ಮ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಮನದಟ್ಟು ಮಾಡಿ. ಅವರು ವೆಚ್ಚದ ಬಗ್ಗೆ ಚಿಂತೆ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರೆ, ನಿಮ್ಮ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಯ ಕೈಗೆಟುಕುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ. ಕವರೇಜ್ ಬಗ್ಗೆ ಅವರ ಕಾಳಜಿಯಿದ್ದರೆ ನಿಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿ ನೀಡುವ ಸಮಗ್ರ ಕವರೇಜ್ ಅನ್ನು ಹೈಲೈಟ್ ಮಾಡಿ.

7. ಪರಿಹಾರಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿ: ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರ ಕಾಳಜಿಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಲು ಪರಿಹಾರಗಳನ್ನು ಅಥವಾ ಪರ್ಯಾಯಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಿ. ಅದು ಕವರೇಜ್ ಅನ್ನು ಸರಿಹೊಂದಿಸುವುದಾಗಿರಬಹುದು, ಪಾವತಿಯ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಮಾರ್ಪಡಿಸುವುದಾಗಿರಬಹುದು ಅಥವಾ ಅವರ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರಬಹುದು.
8. ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಿ: ಸಾಮಾನ್ಯ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಊಹಿಸಿ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಮಾರಾಟದ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಪ್ರಾರ್ಥನಾಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಸೇರಿಸಿ. ಕಾಳಜಿಗಳು ಉದ್ಭವಿಸುವ ಮೊದಲು ಅವುಗಳನ್ನು ಪ್ರಾರ್ಥನಾಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಊಹಿಸಿ ಪರಿಹರಿಸುವುದು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ನಂಬಿಕೆ ಮತ್ತು ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆಯನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಬಹುದು.
9. ಸಾಮಾಜಿಕ ಪುರಾವೆಯನ್ನು ಬಳಸಿ: ನಿಮ್ಮ ವಿಮಾ ಕೊಡುಗೆಗಳ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿತ್ವ ಮತ್ತು ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆಯ ಖಾತ್ರಿಯನ್ನು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮಾಡಿಕೊಡಲು ತೃಪ್ತ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಯಶಸ್ವಿನ ಕಥೆಗಳು ಅಥವಾ ಪ್ರಶಂಸಾಪತ್ರಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಿ.
10. ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸದೊಂದಿಗೆ ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸಿ: ನೀವು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರ ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿಕರವಾಗಿ ಪರಿಹರಿಸಿದರೆ, ಮಾರಾಟವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವ ಕಡೆಗೆ ವಿಶ್ವಾಸದಿಂದ ಮುಂದುವರಿಯಿರಿ. ನಿಮ್ಮ ವಿಮಾ ಪರಿಹಾರದ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಬಲಪಡಿಸಿ ಮತ್ತು ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವೆವೆಂದು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಮಾಡಿ.
11. ಅನುಸರಣೆ: ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸಿದ ನಂತರ, ಅವರ ತೃಪ್ತಿಯನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಮತ್ತು ಅವರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಯಾವುದೇ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಬೆಂಬಲವನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿ. ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಬಲವಾದ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವುದು ಪುನರಾವರ್ತಿತ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಉಲ್ಲೇಖಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು.
12. ಆಕ್ಷೇಪಣೆ ನಿರ್ವಹಣೆಯು ಸಕ್ರಿಯ ಆಲಿಸುವಿಕೆ, ಸಹಾನುಭೂತಿ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಸಂವಹನ ಕೌಶಲ್ಯಗಳ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಒಂದು ಸತತವಾಗಿ ಪ್ರಗತಿಯಲ್ಲಿರುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದೆಂಬುದನ್ನು ನೆನಪಿಡಿ. ಆಕ್ಷೇಪಣೆಗಳನ್ನು ವೃತ್ತಿಪರವಾಗಿ ಪರಿಹರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಮತ್ತು ಸೂಕ್ತವಾದ ಪರಿಹಾರಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಮೂಲಕ ವಿಮಾ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಯಶಸ್ವಿನ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಬಹುದು.