

కార్పొరేట్ ఏజెంట్లు-లైఫ్ (అధీకృత వెరిఫైయర్లు)

అంగీకారము

ఈ కోర్సు ఇన్సూరెన్స్ రెగ్యులేటరీ అండ్ డెవలప్ మెంట్ అథారిటీ ఆఫ్ ఇండియా (ఐ.ఆర్.డి.ఎ.ఐ.) సూచించిన సవరించిన సిలబస్ పై ఆధారపడి ఉంటుంది మరియు ఇన్సూరెన్స్ ఇన్స్టిట్యూట్ ఆఫ్ ఇండియా, ముంబై ద్వారా తయారు చేయబడింది.

రచయితలు/ రివ్యూయర్స్ (అక్షర క్రమంలో)

డాక్టర్ R. K. దుగ్గల్

డా. శశిధరన్ కె. కుట్టి

శ్రీ వేపచేడు జయంత్ కుమార్

సిఎ పి.కోటేశ్వరరావు

డా. ప్రదీప్ సర్కార్

డాక్టర్ రమేష్ కుమార్ సాట్లూరి

ప్రో.మాధురీ శర్మ

డా. జార్జ్ ఇ. థామస్

ప్రోఫెసర్ అర్చన వాజ్

శ్రీ కృష్ణమోహన్ వై

ఈ కోర్సు వీరి సహాయంతో తెలుగులోకి అనువదించబడినది మరియు సమీక్షించబడినది

C-DAC, పూణే.

శ్రీమతి ఉషా కళ్యాణి మల్లాది

శ్రీ పి. నాగేశ్వరరావు



G- బ్లాక్, ఫ్లాట్ C-46, బాంద్రా కుర్లా కాంప్లెక్స్, బాంద్రా (E) ముంబై - 400 051

కార్పొరేట్ ఏజెంట్లు-లైఫ్

(అధీకృత వెరిఫైయర్లు)

ప్రచురణ సంవత్సరం - 2025

అన్ని హక్కులు రిజర్వ్ చేయబడ్డాయి

ఈ కోర్సు మెటీరియల్ ఇన్సూరెన్స్ ఇన్స్టిట్యూట్ ఆఫ్ ఇండియా (III) యొక్క కాపీరైట్. ఈ కోర్సు ఇన్సూరెన్స్ ఇన్స్టిట్యూట్ ఆఫ్ ఇండియా పరీక్షలకు హాజరయ్యే విద్యార్థులకు అకడమిక్ ఇన్పుట్లను అందించడానికి రూపొందించబడింది. ఈ కోర్సు మెటీరియల్ని ఇన్స్టిట్యూట్ యొక్క ముందస్తు సమ్మతి మరియు వ్రాతపూర్వక అనుమతి లేకుండా, పాక్షికంగా లేదా మొత్తంగా వాణిజ్య ప్రయోజనం కోసం ఉపయోగించకూడదు.

కంటెంట్లు అమలులో ఉన్న ఉత్తమమైన పద్ధతులపై ఆధారపడి ఉంటాయి. ఇవి చట్టపరమైన లేదా ఇతర వివాదాల విషయంలో వివరణలు లేదా పరిష్కారాలను ఇవ్వడానికి ఉద్దేశించబడలేదు.

ఇది సూచనాత్మక స్టడీ మెటీరియల్ మాత్రమే. పరీక్షలోని ప్రశ్నలు కేవలం ఈ స్టడీ మెటీరియల్ నుండి మాత్రమే వస్తాయని అనుకోవద్దు.

ఈ స్టడీ మెటీరియల్కు సంబంధించినది ఏదైనా కమ్యూనికేషన్ కవర్ పేజీలో పేర్కొన్న సబ్జెక్ట్ టైటిల్ మరియు ఏకైక ప్రచురణ సంఖ్యను ప్రస్తావిస్తూ ctd@iii.org.in చిరునామాకు పంపవచ్చు.

ప్రచురించినది: సెక్రటరీ జనరల్, ఇన్సూరెన్స్ ఇన్స్టిట్యూట్ ఆఫ్ ఇండియా, G- బ్లాక్, ఫ్లాట్ C-46, బాండ్రా కుర్లా కాంప్లెక్స్, బాండ్రా (E) ముంబై - 400 051

ముందుమాట

ఇన్సూరెన్స్ ఇన్స్టిట్యూట్ ఆఫ్ ఇండియా, (ఇన్స్టిట్యూట్) ఇన్సూరెన్స్ రెగ్యులేటరీ అండ్ డెవలప్‌మెంట్ అథారిటీ ఆఫ్ ఇండియా (ఐ.ఆర్.డి.ఎ.ఐ.) సూచించిన సిలబస్ ఆధారంగా బీమా ఏజెంట్ల కోసం ఈ కోర్సు మెటీరియల్‌ని అభివృద్ధి చేసింది. కోర్సు మెటీరియల్‌ను తయారు చేయడంలో ఇండస్ట్రీ నిపుణులు పాల్గొన్నారు.

ఈ కోర్సు లైఫ్, జనరల్ మరియు హెల్త్ ఇన్సూరెన్స్‌కు సంబంధించిన ప్రాథమిక పరిజ్ఞానాన్ని అందిస్తుంది, సంబంధిత వ్యాపార రంగంలోని ఏజెంట్లు వారి వృత్తిని సరైన కోణంలో అర్థం చేసుకోవడానికి వీలు కల్పిస్తుంది.

కోర్సు నాలుగు విభాగాలుగా నిర్మితమైంది. ఏజెంట్లు కావాలని కోరుకునే వారికి ప్రత్యేక విభాగాలు అందించబడ్డాయి. (1) అవలోకనం - బీమా ఏజెంట్లు తెలుసుకోవలసిన బీమా సూత్రాలు, చట్టపరమైన సూత్రాలు మరియు రెగ్యులేటరీ విషయాలను కవర్ చేసే ఒక సాధారణ విభాగం. (2) లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ ఏజెంట్లు, (3) జనరల్ ఇన్సూరెన్స్ ఏజెంట్లు మరియు (4) హెల్త్ ఇన్సూరెన్స్ ఏజెంట్లు కావాలని ఆకాశించేవారికి అందించారు.

విద్యార్థులకు పరీక్షపత్రం ఆకృతి మరియు అడిగే ఆబ్జెక్టివ్ ప్రశ్నల రకాల గురించి ఒక అవగాహన ఇవ్వడానికి కోర్సులో మోడల్ ప్రశ్నల ఉదాహరణ చేర్చబడింది. మోడల్ ప్రశ్నలు వారు నేర్చుకున్న వాటిని మెరుగుపరచడంలో కూడా సహాయపడతాయి.

బీమా గతిశీల వాతావరణంలో పనిచేస్తుంది. మార్కెట్‌లో జరిగే మార్పుల విషయంలో ఏజెంట్లు అప్‌డేట్‌గా ఉండాలి. వారు వ్యక్తిగత అధ్యయనం మరియు సంబంధిత బీమా సంస్థలు ఏర్పాటు చేసిన అంతర్గత శిక్షణా కార్యక్రమాలలో పాల్గొనడం ద్వారా జ్ఞానాన్ని పెంపొందించుకోవాలి.

ఈ పనిని ఇన్స్టిట్యూట్‌కి అందించినందుకు ఐ.ఆర్.డి.ఎ.ఐ.కి ధన్యవాదాలు. మెటీరియల్‌ని అధ్యయనం చేయడానికి ఆసక్తి ఉన్న వారందరికీ బీమా మార్కెటింగ్‌లో విజయం చేకూరాలని ఇన్స్టిట్యూట్ కోరుకుంటోంది.

విషయ పట్టిక

| అధ్యాయం సం. | పేరు | పేజీ సం. |
|---------------|--------------------------------------|----------|
| విభాగం | జీవిత బీమా | |
| L-01 | జీవిత బీమాలో ఏమి ఇమిడిఉన్నది | 2 |
| L-02 | ఆర్థిక ప్రణాళిక | 10 |
| L-03 | జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు: సాంప్రదాయకంగా | 28 |
| L-04 | జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు: సాంప్రదాయేతర | 42 |
| L-05 | జీవిత బీమా అనువర్తనాలు | 49 |
| L-06 | జీవిత బీమాలో ధర మరియు మదింపు | 54 |
| L-07 | లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ డాక్యుమెంటేషన్ | 66 |
| L-08 | లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ అండర్ రైటింగ్ | 86 |
| L-09 | లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ క్లెయిమ్లు | 104 |
| L-10 | ప్రీమియంలు - బోనస్లు | 114 |

విభాగం
జీవిత బీమా

అధ్యాయం L-01

జీవిత బీమాలో ఏమి ఇమిడిఉన్నది

అధ్యాయం పరిచయం

మనం సాధారణ అధ్యాయాలలో బీమాకు సంబంధించిన కొన్ని అంశాలను చూశాము. అయితే, జీవిత బీమా విషయానికి వస్తే, మనం వాటిని మరింత వివరంగా చూడాలి.

- ✓ ఆస్తి
- ✓ బీమా చేయబడిన రిస్క్
- ✓ పూలింగ్ సూత్రం
- ✓ ఒప్పందం

ఇప్పుడు జీవిత బీమా ఫీచర్లను పరిశీలిద్దాం. ఈ అధ్యాయం పైన పేర్కొన్న జీవిత బీమాలోని వివిధ భాగాలను క్లుప్తంగా వివరిస్తుంది.

అభ్యాస ఫలితాలు

- A. జీవిత బీమా వ్యాపారం-భాగాలు మానవ జీవిత విలువ, పరస్పర సంబంధం
- B. ప్రమాదాలు మరియు జీవిత బీమా

A. జీవిత బీమా వ్యాపారం-భాగాలు మానవ జీవిత విలువ, పరస్పర సంబంధం

a) ఆస్తి - మానవ జీవిత విలువ

ఆస్తి అనేది విలువ లేదా రాబడిని ఇచ్చే ఒక రకమైన సంపద అని మనం ఇప్పటికే చూశాము. చాలా రకాల ఆస్తుల విలువ మరియు నష్టం రెండింటినీ ఖచ్చితమైన ద్రవ్య ప్రమాణంలో కొలవవచ్చు.

ఉదాహరణకి

ప్రమాదానికి గురైన కారు యొక్క అంచనా నష్టం రూ.50000 అయితే, ఈ నష్టాన్ని బీమా సంస్థ యజమానికి భర్తీ చేస్తుంది.

ఒక వ్యక్తి చనిపోయినప్పుడు ఎంత నష్టాన్ని అంచనా వేయాలి?

ఆయన విలువ రూ.50,000 లేదా రూ.5,00,000?

వినియోగదారుణ్ణి కలిసినప్పుడు ఏజెంట్ తప్పనిసరిగా పై ప్రశ్నకు సమాధానం ఇవ్వగలగాలి. దీని ఆధారంగా వినియోగదారుకు ఎంత బీమా సిఫార్సు చేయాలో ఏజెంట్ నిర్ణయించవచ్చు. వాస్తవానికి జీవిత బీమా ఏజెంట్ నేర్చుకోవలసిన మొదటి పాఠం ఇది.

అదృష్టవశాత్తూ మన దగ్గర ఒక కొలత ఉంది, దాదాపు డెబ్బై సంవత్సరాల క్రితం వ్రో. హుటెనర్ ద్వారా ఇది అభివృద్ధి చేయబడింది. దీనిని మానవ జీవిత విలువ (హ్యూమన్ లైఫ్ వాల్యూ)అని పిలుస్తారు ఇది ప్రపంచవ్యాప్తంగా ఉపయోగించబడుతుంది.

హెచ్.ఎల్.విభావన మానవ జీవితాన్ని ఆదాయాన్ని ఆర్జించే ఆస్తిగా పరిగణిస్తుంది. ఇది ఒక వ్యక్తి యొక్క నికర భవిష్యత్తు ఆదాయాల ఆధారంగా మానవ జీవిత విలువను కొలుస్తుంది. నికర సంపాదన అంటే ఒక వ్యక్తి భవిష్యత్తులో ప్రతి సంవత్సరం సంపాదించాలని ఆశించే ఆదాయంలోంచి, అతను తన కోసం వెచ్చించే మొత్తం తీసివేయగా వచ్చేది. వేతన జీవి అకాల మరణానికి గురైతే కుటుంబం అనుభవించే ఆర్థిక నష్టాన్ని ఇది సూచిస్తుంది. ఈ ఆదాయాలు క్యాపిటలైజ్ చేయబడి, వాటిని తగ్గించడానికి తగిన వడ్డీ రేటును ఉపయోగిస్తాయి.

ద్రవ్యోల్బణం, వేతనాల పెరుగుదల, భవిష్యత్తు సంపాదన సామర్థ్యం మొదలైన వాటితో సహా హెచ్.ఎల్.విని లెక్కించడానికి బహుళ పారామితులు ఉపయోగించబడుతున్నప్పటికీ, హెచ్.ఎల్.విని లెక్కించడానికి ఒక సాధారణ సూత్రం ఏమిటంటే కుటుంబానికి అవసరమైన వార్షిక ఆదాయాన్ని ఉత్పత్తి చేసే మొత్తాన్ని నిర్ణయించడం. మరో మాటలో చెప్పాలంటే, హెచ్.ఎల్.వి అనేది ప్రస్తుతం కుటుంబపోషణ చేసే వారి వార్షిక సంపాదనను వడ్డీరేటుతో భాగహారించాలి.

ఉదాహరణకి

శ్రీ రాజస్ రూ. సంవత్సరానికి 1,20,000 మరియు ఖర్చు రూ. 24,000. అతను అకాల మరణానికి గురైతే, అతని కుటుంబం కోల్పోయే నికర సంపాదన, రూ. సంవత్సరానికి 96,000. వడ్డీ రేటు 8% అని అనుకుందాం (0.08గా వ్యక్తీకరించబడింది).

$$\text{మానవ-జీవన-విలువ} = \text{ఆధారపడిన వారికి వార్షిక సహకారం} \div \text{వడ్డీ రేటు}$$

$$\text{హెచ్.ఎల్.వి} = 96000 / 0.08 = \text{రూ. } 12,00,000.$$

హెచ్.ఎల్.విపూర్తి రక్షణ కోసం ఎంత బీమా కలిగి ఉండాలో నిర్ణయించడంలో సహాయపడుతుంది. జీవిత బీమాను ఎంత గరిష్ట పరిమితి మించి అందించడం సహేతుకంగా ఉండకపోవచ్చని కూడా ఇది మనకు తెలియజేస్తుంది.

సాధారణంగా, బీమా మొత్తం ఒకరి వార్షిక ఆదాయానికి దాదాపు 10 నుండి 15 రెట్లు ఉండాలి. మిస్టర్ రాజస్ సంపాదన సంవత్సరానికి కేవలం రూ.1.2 లక్షలు. రూ.2 కోట్లు ఇన్సూరెన్స్ని అడిగితే అది అనుమానాస్పదంగా ఉంటుంది. కొనుగోలు చేసిన బీమా యొక్క అసలు మొత్తం, ఒకరు ఎంత బీమాను కొనుగోలు చేయగలరు మరియు కొనుగోలు చేయాలనుకుంటున్నారు వంటి అంశాలపై ఆధారపడి ఉంటుంది.

B. రిస్క్ మరియు జీవితబీమా

మనం పైన చూసినట్లుగా, మానవ జీవిత విలువను నాశనం చేసే లేదా తగ్గించే ప్రమాద సంఘటనల నుండి జీవిత బీమా రక్షణను అందిస్తుంది. అటువంటి నష్టం సంభవించే మూడు రకాల పరిస్థితులు ఉన్నాయి. అవి సామాన్య ప్రజలు ఎదుర్కొనే సాధారణ ఆందోళనలు.

రేఖాచిత్రం 1: సామాన్య ప్రజలు ఎదుర్కొనే సాధారణ ఆందోళనలు

సామాన్య ప్రజలు ఎదుర్కొనే సాధారణ ఆందోళనలు

చాలా తొందరగా
మరణించడం

సుదీర్ఘ కాలం
జీవించడం

వైకల్యంతో జీవించడం

మరోవైపు సాధారణ బీమా సాధారణంగా ఆస్తిని ప్రభావితం చేసే ప్రమాదాలకు వర్తిస్తుంది - అగ్నిప్రమాదం, సముద్రంలో ఉన్నప్పుడు సరుకు కోల్పోవడం, దొంగతనం, దోపిడీ మరియు మోటారు ప్రమాదాలు. ఇవి పేరు

మరియు సద్భావనను కోల్పోయే సంఘటనలను కూడా కవర్ చేస్తాయి. ఇవి లయబిలిటీ బీమా పరిధిలోకి వస్తాయి.

చివరకు వ్యక్తిని ప్రభావితం చేసే ప్రమాదాలు ఉన్నాయి. వ్యక్తిగత నష్టాలుగా పేర్కొనబడినవి, వీటిని సాధారణ బీమా ద్వారా కూడా కవర్ చేయబడవచ్చు.

ఉదాహరణకి

యాక్సిడెంట్ వల్ల కలిగే నష్టాల నుండి రక్షించే ప్రమాద బీమా.

a) జీవిత బీమా సాధారణ బీమాకి ఎంత భిన్నంగా ఉంటుంది?

| జెనరల్ ఇన్సూరెన్స్ | జీవిత బీమా |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • నష్టపరిహారం: సాధారణ బీమా పాలసీలు, వ్యక్తిగత ప్రమాద బీమా మినహా, సాధారణంగా నష్టపరిహారం యొక్క ఒప్పందాలు అంటే అగ్నిప్రమాదం వంటి సంఘటన తర్వాత, బీమా సంస్థ సంభవించిన నష్టాన్ని ఖచ్చితమైన మొత్తాన్ని అంచనా వేస్తుంది మరియు ఆ నష్టాన్ని మాత్రమే భర్తీ చేస్తుంది - ఎక్కువ కాదు, తక్కువ కాదు. | <ul style="list-style-type: none"> • హామీ: జీవిత బీమా పాలసీలు హామీకి సంబంధించిన ఒప్పందాలు. • మరణం సంభవించినప్పుడు చెల్లించాల్సిన ప్రయోజనం మొత్తం ఒప్పందం ప్రారంభంలో నిర్ణయించబడుతుంది. • బీమా చేసిన వ్యక్తి మరణించినప్పుడు నామినీలు లేదా లబ్ధిదారులకు హామీ మొత్తం చెల్లించబడుతుంది. |
| <ul style="list-style-type: none"> • వ్యవధి: ఒప్పందం సాధారణంగా తక్కువ వ్యవధి లేదా ఒక సంవత్సరం పునరుత్పాదక ప్రాతిపదికన ఉంటుంది | <ul style="list-style-type: none"> • కాంట్రాక్ట్ సాధారణంగా దీర్ఘకాలికంగా ఉంటుంది, అయితే కొన్ని ఒక సంవత్సరం పునరుత్పాదక ఒప్పందాలు కూడా ప్రబలంగా ఉంటాయి |
| <ul style="list-style-type: none"> • అనిశ్చితి: సాధారణ బీమా ఒప్పందాలలో, సంబంధిత రిస్క్ ఈవెంట్ అనిశ్చితంగా ఉంటుంది. ఇంటికి మంటలు అంటుకుంటాయా లేదా కారు ప్రమాదంలో పడుతుందా అనే విషయం ఎవరూ ఖచ్చితంగా చెప్పలేరు. | <ul style="list-style-type: none"> • ఒక వ్యక్తి జన్మించిన తర్వాత మరణం ఖచ్చితమే అనే ప్రశ్న లేదు. అనిశ్చితమైనది మరణ సమయము. జీవిత బీమా అకాల మరణాల ప్రమాదం నుండి రక్షణను అందిస్తుంది. |

| | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> సంభావ్యతలో పెరుగుదల: అగ్ని లేదా భూకంపం వంటి సాధారణ బీమా ప్రమాదాల విషయంలో, సంఘటన జరిగే సంభావ్యత సమయంతో పాటు పెరగదు. | <ul style="list-style-type: none"> జీవిత బీమాలో వయస్సుతో పాటు మరణ సంభావ్యత పెరుగుతుంది. |
|--|--|

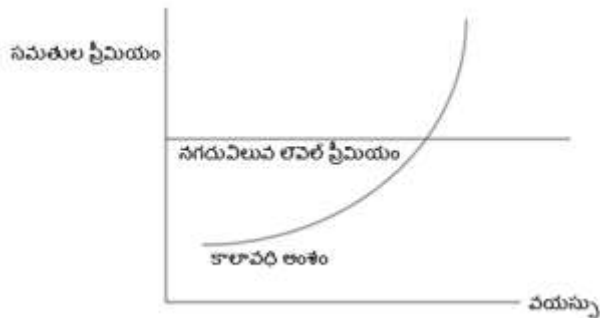
b) జీవిత బీమా ప్రమాదం యొక్క స్వభావం

వయస్సుతో పాటు మరణ సంభావ్యత పెరుగుతుంది కాబట్టి, యువకులకు తక్కువ ప్రీమియంలు మరియు వృద్ధులకు ఎక్కువ ప్రీమియంలు వసూలు చేయబడతాయి. దీని ఫలితం ఏమిటంటే, మంచి ఆరోగ్యంతో ఉన్న వృద్ధులు ఉపసంహరించుకుంటారు. అనారోగ్యంతో ఉన్న సభ్యులు సభకంలో ఉంటున్నారు. దీంతో బీమా కంపెనీలు తీవ్ర ఇబ్బందులు ఎదుర్కొన్నాయి. ప్రజలు భరించగలిగే జీవిత బీమా పాలసీలను అభివృద్ధి చేయడానికి వారి ప్రయత్నాలు సమతుల లావెల్ ప్రీమియంల అభివృద్ధికి దారితీశాయి.

c) సమతుల లావెల్ ప్రీమియంలు

స్థాయి ప్రీమియం వయస్సుతో పాటు పెరగకుండా, కాంట్రాక్ట్ వ్యవధిలో స్థిరంగా ఉండేలా నిర్ణయించబడుతుంది. దీనినర్థం ప్రారంభ సంవత్సరాల్లో సేకరించిన ప్రీమియంలు చిన్నతనంలో మరణించే వారి మరణ క్లెయిమ్ లను కవర్ చేయడానికి అవసరమైన మొత్తం కంటే ఎక్కువగా ఉంటాయి, అయితే తర్వాత సంవత్సరాల్లో సేకరించిన ప్రీమియంలు అధిక వయస్సులో మరణిస్తున్న వారి క్లెయిమ్ లను తీర్చడానికి అవసరమైన దానికంటే తక్కువగా ఉంటాయి. సమతుల ప్రీమియం రెండింటి సగటు. మునుపటి వయస్సుల అదనపు ప్రీమియంలు తరువాతి వయస్సులో ప్రీమియంల లోటును భర్తీ చేస్తాయి. సమతుల ప్రీమియం ఫీచర్ దిగువన వివరించబడింది.

రేఖాచిత్రం 2: సమతుల ప్రీమియం



జీవిత బీమా ఒప్పందాలు 10, 20 లేదా అంతకంటే ఎక్కువ సంవత్సరాల పాటు అమలు చేసే దీర్ఘకాలిక బీమా ఒప్పందాలు కాబట్టి సమతుల ప్రీమియంలు అవసరం. సాధారణ బీమా పాలసీలకు లెవెల్ ప్రీమియంల భావన తలెత్తదు, ఇవి సాధారణంగా స్వల్పకాలికమైనవి మరియు ఏటా ముగుస్తాయి.

ఉదాహరణకి

బీమా చేసిన వ్యక్తి వయస్సు ప్రతి సంవత్సరం పెరుగుతుంది కాబట్టి పాలసీ వ్యవధిలో మరణాల (మరణ సంభావ్యత) ఆధారంగా ప్రీమియం రేటును బీమా సంస్థలు అందజేస్తాయి. ఒకసారి నిర్ణయించిన రేటు పాలసీ మొత్తం కాలానికి స్థిరంగా ఉంటుంది.

d) రిస్క్ పూలింగ్ మరియు జీవిత బీమా సూత్రం

మనం ఇంతకు ముందు పూలింగ్ మరియు మ్యూచువాలిటీ సూత్రాన్ని చర్చించాము. జీవిత బీమాలో పూలింగ్ సూత్రం రెండు నిర్దిష్ట పాత్రలను పోషిస్తుంది.

- i. ఇది ఒకరి అకాల మరణం ఫలితంగా ఉత్పన్నమయ్యే ఆర్థిక నష్టం నుండి రక్షణను అందిస్తుంది. జీవిత బీమా ఒప్పందాన్ని కొనుగోలు చేసిన అనేక మంది విరాళాలను పూల్ చేసి ఫండ్ ని సృష్టించడం ద్వారా ఇది జరుగుతుంది.

e) జీవిత బీమా ఒప్పందం

పాలసీ డాక్యుమెంట్ అనేది బీమా ఒప్పందం యొక్క సాక్ష్యం, ఇది బీమా యొక్క అన్ని నిబంధనలు మరియు షరతులను వివరిస్తుంది.

జీవిత బీమా పాలసీ యొక్క హామీ మొత్తాన్ని కాంట్రాక్ట్ పేర్కొంది. కాంట్రాక్ట్ ద్వారా బీమా చేయబడిన మొత్తానికి హామీ ఇవ్వబడినందున జీవిత బీమా ఆర్థిక భద్రతగా పరిగణించబడుతుంది. జీవిత బీమా సమర్థవంతంగా మరియు సంప్రదాయబద్ధంగా నిర్వహించబడుతుందని హామీ సూచిస్తుంది; గట్టిగా నియంత్రించబడుతుంది మరియు ఖచ్చితంగా పర్యవేక్షించబడుతుంది.

జీవిత బీమా ఒప్పందాలు రిస్క్ కవర్ మరియు పొదుపు రెండింటినీ కలిగి ఉంటాయి కాబట్టి, అవి తరచుగా ఆర్థిక ఉత్పత్తులతో పోల్చబడతాయి. రక్షణగా కాకుండా సంపదను పట్టి ఉంచే మార్గంగా కూడా వారు చూస్తారు. నిజానికి, అనేక జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు పెద్ద నగదు విలువ లేదా పొదుపు భాగాన్ని కలిగి ఉంటాయి, ఇవి ఒక వ్యక్తి యొక్క పొదుపులో గణనీయమైన భాగాన్ని ఏర్పరుస్తాయి. బీమా కంపెనీ నుండి టర్మ్ ఇన్సూరెన్స్ ను మాత్రమే కొనుగోలు చేయడం మరియు బ్యాలెన్స్ ప్రీమియంలను అధిక రాబడిని ఇచ్చే సాధనాల్లో పెట్టుబడి పెట్టడం మంచిదని కొందరు వాదిస్తున్నారు.

సాంప్రదాయ నగదు విలువ బీమా ఒప్పందాల కోసం మరియు వ్యతిరేక వాదనలను పరిశీలిద్దాం.

a) ప్రయోజనాలు

- i. బీమా చారిత్రాత్మకంగా సురక్షితమైన పెట్టుబడిగా నిరూపించబడింది, ఇది కాంట్రాక్ట్ వ్యవధితో పాటు పెరిగే కనీస హామీ రేటును అందిస్తుంది.
- ii. ప్రీమియం చెల్లింపుల క్రమబద్ధతకు పొదుపు యొక్క నిర్బంధ ప్రణాళిక మరియు పొదుపు నియంత్రణలో ఫలితాలు వస్తాయి.
- iii. బీమా సంస్థ వ్యతిరేకమైన పెట్టుబడి నిర్వహణను చూసుకుంటుంది మరియు ఈ బాధ్యత నుండి వ్యక్తిని విముక్తి చేస్తుంది
- iv. బీమా లిక్విడిటీని అందిస్తుంది. బీమా చేసిన వ్యక్తి పాలసీపై రుణం తీసుకోవచ్చు లేదా సరెండర్ చేయవచ్చు మరియు దానిని నగదుగా మార్చుకోవచ్చు.
- v. నగదు విలువ జీవిత బీమా మరియు యాన్యుటీలు రెండూ కొన్ని ఆదాయ పన్ను ప్రయోజనాలను పొందవచ్చు.
- vi. సాధారణంగా బీమా చేసిన వ్యక్తి దివాలా తీయడం లేదా మరణించిన సందర్భంలో రుణదాతలు క్లెయిమ్ ల నుండి బీమా సురక్షితంగా ఉండవచ్చు.

b) ప్రతికూలతలు

- i. బీమా సాపేక్షంగా స్థిరమైన రాబడిని ఇస్తుంది కాబట్టి, ఇది ద్రవ్యోల్బణం వల్ల తీవ్రంగా ప్రభావితమవుతుంది.
- ii. అధిక మార్కెటింగ్ మరియు ఇతర ప్రారంభ ఖర్చులు జీవిత బీమా పాలసీల యొక్క మునుపటి సంవత్సరాలలో సేకరించబడిన నగదు విలువ మొత్తాన్ని తగ్గిస్తుంది.
- iii. హామీ ఇవ్వబడిన ద్రవ్యం ఇతర ఆర్థిక సాధనాల కంటే తక్కువగా ఉండవచ్చు

మిమ్మల్ని పరీక్షించుకోండి 1

వైవిధ్యకరణ ఆర్థిక మార్కెట్లలో నష్టాలను ఎలా తగ్గిస్తుంది?

- I. బహుళ వనరుల నుండి నిధులను సేకరించడం మరియు వాటిని ఒకే చోట పెట్టుబడి పెట్టడం
- II. వివిధ అసెట్ (ఆస్తి) తరగతుల్లో నిధులను పెట్టుబడి పెట్టడం

III. పెట్టుబడుల మధ్య సమయ వ్యత్యాసాన్ని నిర్వహించడం

IV. సురక్షితమైన ఆస్తులలో పెట్టుబడి పెట్టడం

సారాంశం

- a) ఆస్తి అనేది విలువ లేదా రాబడిని ఇచ్చే ఒక రకమైన సంపద.
- b) హెచ్.ఎల్.వి.భావన మానవ జీవితాన్ని ఆదాయాన్ని ఆర్జించే ఆస్తిగా పరిగణిస్తుంది. ఇది ఒక వ్యక్తి యొక్క నికర భవిష్యత్తు ఆదాయాల ఆధారంగా మానవ జీవిత విలువను కొలుస్తుంది.
- c) సమతుల ప్రీమియం (లెవెల్ ప్రీమియం) అనేది ఒక ప్రీమియం, ఇది వయస్సుతో పాటు పెరగదు కానీ కాంట్రాక్ట్ వ్యవధి అంతటా స్థిరంగా ఉంటుంది.
- d) ఆర్థిక మార్కెట్లలో ప్రమాదాన్ని తగ్గించడానికి పరస్పరం ముఖ్యమైన మార్గాలలో ఒకటి, మరొకటి వైవిధ్యం.
- e) జీవిత బీమా ఒప్పందంలోని హామీ మూలకం జీవిత బీమా కఠినమైన నియంత్రణ మరియు కఠినమైన పర్యవేక్షణకు లోబడి ఉంటుందని సూచిస్తుంది.

కీలక నిబంధనలు

1. ఆస్తి
2. మానవ జీవిత విలువ
3. సమతుల ప్రీమియం (లెవెల్ ప్రీమియం)
4. పరస్పరం
5. వైవిధ్యం

మిమ్మల్ని పరిశీలించుకోవడానికి సమాధానాలు

సమాధానం 1 – సరైన ఎంపిక ||

అధ్యాయం L-02

ఆర్థిక ప్రణాళిక

అధ్యాయం పరిచయం

మునుపటి అధ్యాయాలలో మనం జీవిత బీమా మరియు ఆర్థిక రక్షణను అందించడంలో దాని పాత్ర గురించి చర్చించాము. వర్తమానం మరియు భవిష్యత్తు యొక్క వివిధ అవసరాలను తీర్చడానికి వారి ఆదాయం మరియు సంపదను కేటాయించాలని కోరుకునే వ్యక్తుల ఆందోళనలలో భద్రత ఒకటి. జీవిత బీమా అనేది "వ్యక్తిగత ఆర్థిక ప్రణాళిక" యొక్క విస్తృత సందర్భంగా అర్థం చేసుకోవాలి. ఈ అధ్యాయం యొక్క ఉద్దేశ్యం ఆర్థిక ప్రణాళిక అనే అంశాన్ని పరిచయం చేయడం.

అభ్యాస ఫలితాలు

- A. ప్రణాళిక మరియు వ్యక్తిగత జీవిత చక్రం
- B. ఆర్థిక ప్రణాళిక యొక్క పాత్ర
- C. ఆర్థిక ప్రణాళిక - రకాలు

A. ఆర్థిక ప్రణాళిక మరియు వ్యక్తిగత జీవిత చక్రం

1. ఆర్థిక ప్రణాళిక అంటే ఏమిటి?

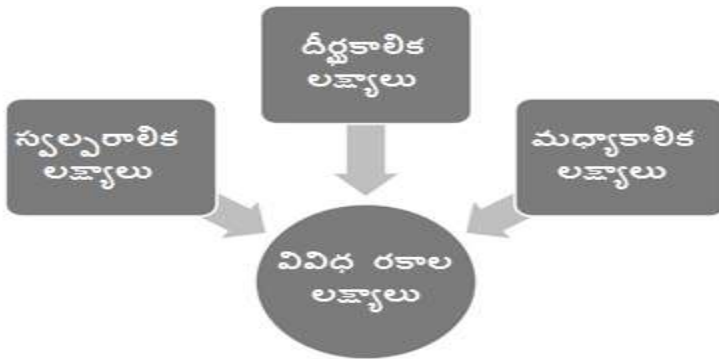
మనలో చాలా మంది మన జీవితంలో ఎక్కువ భాగం డబ్బు సంపాదించడానికే ఖర్చు చేస్తుంటారు. ఆర్థిక ప్రణాళిక అనేది డబ్బు మనకోసం పని చేయడానికి మనకు ఒక తెలివైన మార్గం.

నిర్వచనం

ఆర్థిక ప్రణాళిక అనేది ఒకరి జీవిత లక్ష్యాలను గుర్తించడం, ఈ లక్ష్యాలను ఆర్థిక లక్ష్యాలుగా అనువదించడం మరియు ఆ లక్ష్యాలను సాధించడానికి ఆర్థిక వ్యవస్థను నిర్వహించటం.

ఆర్థిక ప్రణాళిక అనేది ప్రస్తుత మరియు భవిష్యత్తు అవసరాలను తీర్చడానికి ఒక వ్యూహాన్ని సిద్ధం చేయడం, ఇది ఊహించలేనిది కావచ్చు. తక్కువ ఆందోళనతో జీవితాన్ని ఉండడంలో ఇది కీలక పాత్ర పోషిస్తుంది. ఒకరి ప్రాధాన్యతలను ఏర్పాటు చేయడానికి మరియు వారి వివిధ లక్ష్యాలను సాధించడానికి ఈ ప్రణాళిక సహాయపడుతుంది.

రేఖాచిత్రం 1: లక్ష్యాల రకాలు

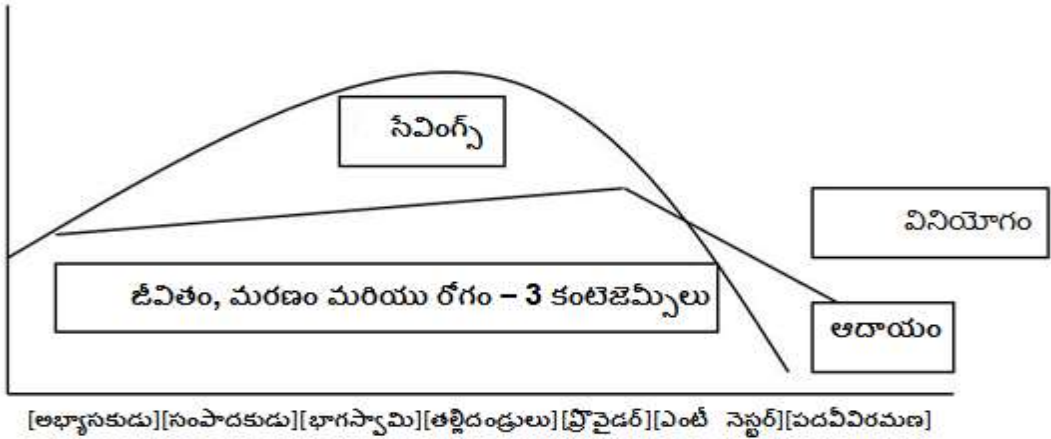


- లక్ష్యాలు స్వల్పకాలికంగా ఉండవచ్చు: ఎల్.సి.డి (LCD) టీ.వి (TV) సెట్ను కొనుగోలు చేయడం లేదా కుటుంబ సమేతంగా విహారయాత్రకి వెళ్ళడం
- అవి మీడియం టర్మ్ కావచ్చు: ఇల్లు కొనడం లేదా విదేశాల్లో విహారయాత్ర చేయడం
- దీర్ఘకాలిక లక్ష్యాలు వీటిని కలిగి ఉండవచ్చు: పిల్లల విద్య లేదా వివాహం లేదా పదవీ విరమణ తర్వాత కేటాయింపు

2. వ్యక్తి జీవిత చక్రం

ఒక వ్యక్తి జన్మించిన రోజు నుండి అతని/ఆమె మరణించే రోజు వరకు, అతను/ఆమె జీవితంలో వివిధ దశల గుండా వెళతారు, ఆ సమయంలో అతను/ఆమె వరుస పాత్రలను పోషించాలని భావిస్తారు, ఈ దశలు క్రింద ఇవ్వబడిన రేఖాచిత్రంలో వివరించబడ్డాయి.

రేఖాచిత్రం 2: ఎకనామిక్ లైఫ్ సైకిల్



జీవిత దశలు మరియు ప్రాధాన్యతలు

-) అభ్యాసకుడు (వయస్సు 20 -25 వరకు): ఒక వ్యక్తి తన జ్ఞానం మరియు నైపుణ్యాలను మెరుగుపరచడం ద్వారా తన భవిష్యత్తు కోసం సిద్ధమవుతున్న దశ. ఒకరి విద్యకు ఆర్థిక సహాయం చేయడానికి నిధులు అవసరం. ఉదాహరణకు, మెడికల్ లేదా మేనేజ్మెంట్ ఎడ్యుకేషన్ కు సంబంధించిన అధిక రుసుములను ఖర్చు చేయడం.
-) సంపాదనాపరుడు (25 నుండి): ఒకరు ఉపాధిని కనుగొన్నప్పుడు బహుశా అతని లేదా ఆమె అవసరాలకు సరిపడా సంపాదించి మరియు కొంత మిగులును కలిగి ఉన్నప్పుడు కుటుంబ బాధ్యతలు మరియు తక్షణ భవిష్యత్తులో తలెత్తే అవసరాలను తీర్చడానికి డబ్బు కోసం పొదుపు చేసి పెట్టుబడి పెట్టవచ్చు. ఉదాహరణకు, ఒక యువకుడు హౌసింగ్ లోన్ తీసుకుని ఇల్లు కొనడానికి పెట్టుబడి పెడతాడు.

-) **భాగస్వామి(28 - 30లో వివాహం చేసుకోవడంపై):** ఒక వ్యక్తి వివాహం చేసుకుని, స్వంత కుటుంబాన్ని కలిగి ఉండే దశ. ఇది ఒక స్వంత ఇల్లు, బహుశా కారు, కన్సూమర్ డ్యూరబుల్స్, పిల్లల భవిష్యత్తు కోసం ప్రణాళిక మొదలైన కొత్త అవసరాలను సృష్టిస్తుంది.
-) **తల్లిదండ్రులు (28 నుండి 35 వరకు చెప్పండి):** ఒకరు లేదా అంతకంటే ఎక్కువ మంది పిల్లలకు తల్లిదండ్రులు అయితే, అప్పుడు వారి ఆరోగ్యం మరియు విద్య గురించి ఆందోళన - వారిని మంచి పాఠశాలల్లో చేర్చడం మొదలైనవి.
-) **ప్రొవైడర్ (వయస్సు 35 నుండి 55 వరకు చెప్పండి):** పిల్లలు యుక్తవయస్సులో పెరిగే దశ వారి ఉన్నత పాఠశాల మరియు కళాశాలలు. జీవితంలో ఎదురయ్యే సవాళ్లను ఎదుర్కోవడానికి పిల్లవాడిని యోగ్యుడుగా మార్చడానికి అధిక విద్య వ్యయం గురించి ఆందోళన చెందుతారు. ఉదాహరణకు, ఐదేళ్లపాటు నడిచే వైద్య కోర్సుకు ఆర్థిక సహాయం చేయడానికి ఏర్పాటు చేయాల్సిన మొత్తాన్ని పరిగణించండి. చాలా భారతీయ గృహాలలో, ఇవి జరుగుతూ ఉంటాయి. పెండ్లి మరియు ఆడపిల్లల సెటిల్మెంట్ కు సంబంధించిన సదుపాయం ఆందోళన కలిగించే ముఖ్యమైన అంశం. నిజానికి, ఈరోజులలో చాలా భారతీయ కుటుంబాలు పిల్లల వివాహం మరియు విద్య కోసం పొదుపు చేయడం ముఖ్య ఉద్దేశ్యం.
- f) **ఎంప్టీ నెస్టర్ (వయస్సు 55 నుండి 65 ఏళ్లు):** 'ఎంప్టీ నెస్టర్' అనే పదం, సంతానం గూడును [ఇంటిని] ఖాళీగా వదిలి పారిపోయిందని సూచిస్తుంది. ఇది పిల్లలు వివాహం చేసుకున్న సందర్భంలో మరియు కొన్నిసార్లు పని కోసం ఇతర ప్రాంతాలకు వలస వెళ్ళిన సందర్భంలో తల్లిదండ్రులను విడిచిపెట్టడం. ఆశాజనకంగా, ఈ దశలో, ఒకరి లయబిలిటీలను [హూసింగ్ లోన్ మరియు ఇతర తనఖాలు వంటివి] లిక్విడ్ చేస్తారు మరియు రిటైర్మెంట్ కోసం ఒక నిధిని నిర్మిస్తారు. ఇది బి.పి. మరియు మధుమేహం వంటి జబ్బులు పీడించడం ప్రారంభించే కాలం కూడా. ఈ దశలో ఆరోగ్య సంరక్షణ, ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యం మరియు ఆదాయ భద్రత చాలా ముఖ్యమైనవి.
-) **పదవీ విరమణ - టీవలైట్ ఇయర్స్ (వయస్సు 60 మరియు అంతకంటే ఎక్కువ):** పని నుండి పదవీ విరమణ పొందిన మరియు జీవిత అవసరాలను తీర్చడానికి పొదుపును ఖర్చు చేసే వయస్సు. ఇద్దరూ జీవించి ఉన్నంత వరకు భార్యభర్తల జీవన అవసరాలపై దృష్టి. ఒక వ్యక్తి ఆరోగ్య సమస్యలు, ఆదాయం మరియు ఒంటరితనం గురించి ఆందోళన చెందుతాడు. ఇది జీవిత నాణ్యతను మెరుగుపరచడానికి మరియు ఒక అభిరుచిని కొనసాగించడం వంటి కలలుగన్నా కానీ సాధించలేని అనేక విషయాలను ఆనందించే కాలం కూడా ఇదే. ఎలాగంటే ఒక విహారయాత్ర లేదా తీర్థయాత్రకి వెళ్ళడం. ఒకరు

ధనవంతులుగా లేదా పేదరికంలో ఉన్నారా అనేది ఈ సంవత్సరాల్లో ఒకరు ఎంత నిల్వ చేశారనే దానిపై ఆధారపడి ఉంటుంది.

మనం పైన చూసినట్లుగా, ఆర్థిక జీవిత చక్రం మూడు దశలను కలిగి ఉంటుంది: విద్యార్థి లేదా ఉద్యోగానికి ముందు దశ; 18 నుండి 25 సంవత్సరాల మధ్య ప్రారంభమయ్యే పని దశ 35 నుండి 40 సంవత్సరాల వరకు కొనసాగుతుంది; మరియు ఒకరు పని చేయడం మానేసిన తర్వాత ప్రారంభమయ్యే పదవీ విరమణ సంవత్సరాలు.

3. ఒక వ్యక్తి వివిధ ఆర్థిక ఆస్తులను ఎందుకు సేవ్ చేయాలి మరియు కొనుగోలు చేయాలి?

కారణం ఏమిటంటే, ఒక వ్యక్తి జీవితంలోని ప్రతి దశలో, ఒక వ్యక్తి ఒక నిర్దిష్ట పాత్రను చేస్తున్నప్పుడు, నిధులను అందించాల్సిన అనేక అవసరాలు వస్తాయి.

ఉదాహరణకి

ఒక వ్యక్తి వివాహం చేసుకుని తన స్వంత కుటుంబాన్ని ప్రారంభించినప్పుడు, అతను తన స్వంత ఇంటిని కలిగి ఉండవలసి ఉంటుంది. పిల్లలు పెద్దయ్యాక వారి ఉన్నత చదువులకు నిధులు అవసరం. ఒక వ్యక్తి మధ్యవయస్సు దాటినందున, ఆరోగ్య ఖర్చులు మరియు పదవీ విరమణ ఆందోళన కలిగిస్తుంది. తర్వాత పొదుపు కోసం డబ్బు కలిగి ఉండటం తద్వారా ఒకరు తన పిల్లలపై ఆధారపడాల్సిన అవసరం ఉండదు మరియు వారికి భారంగా మారరు. స్వాతంత్ర్యం మరియు గౌరవంతో జీవించడం ముఖ్యం.

పొదుపులు - పెట్టుబడి ప్రక్రియను రెండు నిర్ణయాల ప్రకారం పరిగణించవచ్చు.

- i. **వినియోగం వాయిదా:** ప్రస్తుత మరియు భవిష్యత్తు వినియోగం మధ్య వనరుల కేటాయింపు.
- ii. **తక్కువ ద్రవ ఆస్తులకు బదులుగా లిక్విడిటీ వదులుకోవటం** (లేదా సిద్ధంగా కొనుగోలు చేసే శక్తికి మారిపోవడం.) ఉదాహరణకు, జీవిత బీమా పాలసీని కొనుగోలు చేయడం అంటే తక్కువ లిక్విడ్తో కూడిన బప్పందం కోసం డబ్బును మార్చుకోవడం.

ఆర్థిక ప్రణాళిక రెండు రకాల నిర్ణయాలను కలిగి ఉంటుంది. భవిష్యత్తు కోసం పొదుపు చేయడానికి ప్రణాళిక వేయాలి మరియు భవిష్యత్తులో తలెత్తే వివిధ అవసరాలను తీర్చడానికి తగిన ఆస్తులలో తెలివిగా పెట్టుబడి పెట్టాలి.

4. వ్యక్తిగత అవసరాలు

పైన చర్చించిన జీవిత చక్రం యొక్క దశలను మనం పరిశీలిస్తే, మూడు రకాల అవసరాలు ఉత్పన్నమవుతాయని మనం చూశాము. ఇవి మూడు రకాల ఆర్థిక ఉత్పత్తులకు దారితీస్తాయి.

a) భవిష్యత్ లావాదేవీలను ప్రారంభించడం

జీవిత చక్రం యొక్క వివిధ దశలలో ఉత్పన్నమయ్యే ఊహించిన ఖర్చుల శ్రేణిని తీర్చడానికి నిధుల నుండి మొదటి అవసరాలు ఉత్పన్నమవుతాయి. అటువంటి అవసరాలలో రెండు రకాలు ఉన్నాయి:

- i. **నిర్దిష్ట లావాదేవీల అవసరాలు:** వనరుల నిబద్ధత అవసరమయ్యే నిర్దిష్ట జీవిత సంఘటనలతో అనుసంధానించబడి ఉంటాయి. ఉదాహరణకు ఉన్నత విద్య/పిల్లల వివాహం లేదా ఇల్లు లేదా మన్నికైన వినయోగ వస్తువులు.
- ii. **సాధారణ లావాదేవీల అవసరాలు:** ఏ నిర్దిష్ట ప్రయోజనాల కోసం కేటాయించకుండా ప్రస్తుత వినయోగం నుండి కేటాయించిన మొత్తాలు - వీటిని ప్రముఖంగా 'భావికాలానికి కేటాయింపులు' (ఫ్యూచర్ ప్రోవిజన్స్) అని పిలుస్తారు.

b) ఆకస్మిక పరిస్థితులు తట్టుకోవటం

ఆకస్మిక సంఘటనలు ఊహించని జీవిత సంఘటనలు, ఇవి పెద్ద నిధుల కోసం పిలుపునిస్తాయి. ప్రస్తుత ఆదాయం నుండి వీటిని తీర్చలేము మరియు ముందుగా నిధులు సమకూర్చవలసి ఉంటుంది. మరణం మరియు వైకల్యం లేదా నిరుద్యోగం వంటి సంఘటనలు ఆదాయ నష్టానికి దారితీస్తాయి. ఇతరమైనవి అగ్ని ప్రమాదాల వంటివి సంపద నష్టానికి దారితీయవచ్చు.

అటువంటి అవసరాలు సంభవించే సంభావ్యత తక్కువగా ఉన్నప్పటికీ, ఖర్చు ప్రభావం ఎక్కువగా ఉంటే, భీమా ద్వారా వాటిని పరిష్కరించవచ్చు లేదా ప్రత్యామ్నాయంగా పెద్ద మొత్తంలో లిక్విడ్ ఆస్తులను రిజర్వ్ గా పక్కన పెట్టడం ద్వారా వాటిని ఉపయోగించుకోవచ్చు.

c) సంపద సమీకరణ

సంచిత ఉద్దేశ్యం (ఎక్యూములేషన్ మోటీవ్) అనేది సంపదను పోగుచేయడానికి, అనుకూలమైన మార్కెట్ అవకాశాలను సద్వినియోగం చేసుకోవడానికి పెట్టుబడి పెట్టాలనే వ్యక్తి యొక్క కోరికను సూచిస్తుంది. కొంతమంది వ్యక్తులు పెట్టుబడి పెట్టేటప్పుడు జాగ్రత్తగా వ్యవహరించవచ్చు, మరికొందరు అధిక రాబడిని పొందాలనే ఉద్దేశ్యంతో ఎక్కువ రిస్కులను తీసుకోవడానికి సిద్ధంగా ఉండవచ్చు. అధిక రాబడి కోరబడుతుంది

ఎందుకంటే ఇది ఒకరి సంపద లేదా నికర విలువను మరింత వేగంగా పెంచడానికి సహాయపడుతుంది. సంపద స్వేచ్ఛ, సంస్థ, శక్తి యొక్క ప్రభావంతో ముడిపడి ఉంటుంది.

5. ఆర్థిక ఉత్పత్తులు (Financial products)

పైన పేర్కొన్న అవసరాలకు అనుగుణంగా ఆర్థిక మార్కెట్లో మూడు రకాల ఉత్పత్తులు ఉన్నాయి:

| | |
|--|--|
| ఆదా ఉత్పత్తులు | బ్యాంకు డిపాజిట్లు మరియు ఇతర పొదుపు సాధనాలు సరైన సమయంలో మరియు పరిమాణంలో తగిన కొనుగోలు శక్తిని (లిక్విడిటీ) కలిగి ఉండటానికి వీలు కల్పిస్తాయి. |
| బీమా వంటి ఆకస్మిక (కంటిజెన్స్) ఉత్పత్తులు | ఇవి ఆకస్మిక ఊహించని సంఘటనల సందర్భంలో నష్టపోయే పెద్ద నష్టాల నుండి రక్షణను అందిస్తాయి. |
| సంపద సమీకరణ ఉత్పత్తులు | షేర్లు మరియు అధిక దిగుబడినిచ్చే బాండ్లు లేదా రియల్ ఎస్టేట్ అటువంటి ఉత్పత్తులకు ఉదాహరణలు. ఇక్కడ పెట్టుబడి పెట్టడం అంటే ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించడం కోసం డబ్బు కట్టడం. |

ఒక వ్యక్తి సాధారణంగా పైన పేర్కొన్న అన్ని అవసరాల మిశ్రమాన్ని కలిగి ఉంటాడు మరియు అందువల్ల మూడు రకాల ఉత్పత్తులను కలిగి ఉండవలసి ఉంటుంది. క్లుప్తంగా చెప్పాలంటే:

- i. ఆదా చేయవలసిన అవసరం - నగదు అవసరాల కోసం
- ii. బీమా చేయవలసిన అవసరం - అనిశ్చిత పరిస్థితులను తట్టుకోవడంకోసం
- iii. పెట్టుబడి అవసరం - సంపద సృష్టి కోసం

6. రిస్క్ ప్రొఫైల్ మరియు పెట్టుబడులు

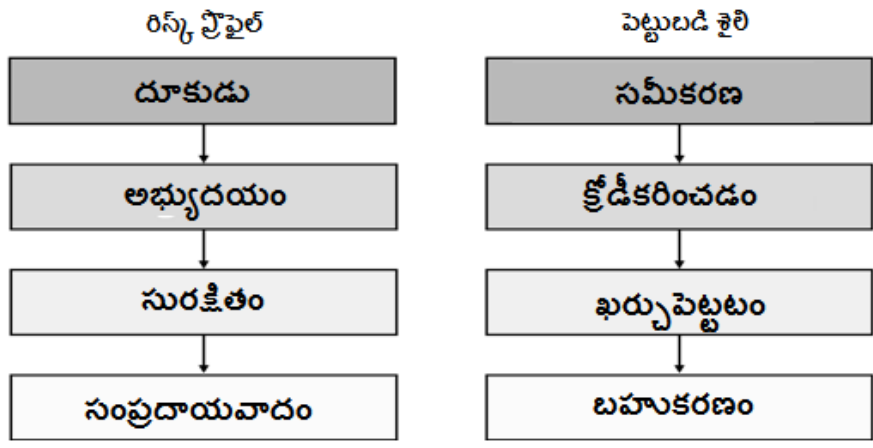
ఒక వ్యక్తి జీవిత చక్రంలో వివిధ దశల గుండా వెళుతున్నప్పుడు, యువ సంపాదనపరుడి నుండి మధ్య వయస్కుల వైపు తరువాత జీవితంలోని చివరి సంవత్సరాల వరకు, రిస్క్ ప్రొఫైల్ లేదా రిస్క్ తీసుకునే విధానం కూడా మారుతుంది.

ఒక వ్యక్తి యువనంగా ఉన్నప్పుడు, వీలైనంత ఎక్కువ సంపదను కూడబెట్టుకోవడానికి చాలా దూకుడుగా మరియు రిస్క్ తీసుకోవడానికి ఇష్టపడవచ్చు. సంవత్సరాలు గడిచేకొద్దీ, పెట్టుబడి విషయంలో మరింత వివేకం మరియు జాగ్రత్త పెరుగుతుంది. కొంతమంది ఇప్పుడు తమ పెట్టుబడులను భద్రపరచడం మరియు ఏకీకృతం చేయడం గురించి ఆందోళన చెందుతూఉంటారు.

చివరగా, ఒకరు పదవీ విరమణకు దగ్గరగా ఉన్నందున మార్పులను కోరుకోకపోవచ్చు. పదవీ విరమణ తర్వాత సంవత్సరాల్లో ఖర్చు చేయగల ప్రత్యేక ప్రయోజనం కోసం ఏర్పాటు చేసే కేంద్ర నిధిపై దృష్టి ఇప్పటి నుండే ఉంటుంది. ఒకరు పిల్లల కోసం విరాళాలు ఇవ్వడం, దాతృత్వానికి బహుమతి ఇవ్వడం మొదలైన వాటి గురించి కూడా ఆలోచించవచ్చు.

రిస్క్ ప్రొఫైల్ కు అనుగుణంగా ఒకరి పెట్టుబడి శైలి కూడా మారుతుంది. ఇది క్రింద సూచించబడింది:

రేఖాచిత్రం 3: రిస్క్ ప్రొఫైల్ మరియు పెట్టుబడి శైలి



మిమ్మల్ని పరీక్షించుకోండి 1

కింది వాటిలో ఏది ఊహించని సంఘటనల నుండి నిర్దిష్ట రక్షణను ఇస్తుంది?

- I. బీమా
- II. బ్యాంక్ ఫిక్స్డ్ డిపాజిట్లు వంటి లావాదేవీ ఉత్పత్తులు
- III. షేర్లు
- IV. డిబెంబర్లు

B. ఆర్థిక ప్రణాళిక పాత్ర

1. ఆర్థిక ప్రణాళిక

ఫైనాన్షియల్ ప్లానింగ్ అనేది వినియోగదారు యొక్క ప్రస్తుత మరియు భవిష్యత్తు అవసరాలను అతని లేదా ఆమె రిస్క్ ప్రొఫైల్ మరియు ఆదాయాన్ని దృష్టిలో ఉంచుకొని జాగ్రత్తగా మూల్యాంకనం చేయడం, తగిన ఆర్థిక

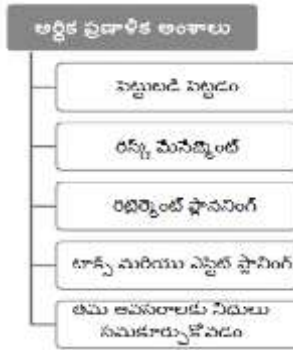
ఉత్పత్తులను సిఫార్సు చేయడం ద్వారా వివిధ ఊహించిన/ఊహించని అవసరాలను తీర్చడం కోసం ప్రణాళికను రూపొందించడం.

ఆర్థిక ప్రణాళిక యొక్క అంశాలు:

- ✓ పెట్టుబడి - ఒకరి రిస్క్ తీసుకునే మానసిక పరిస్థితి ఆధారంగా ఆస్తులను కేటాయించడం,
- ✓ రిస్క్ మేనేజ్మెంట్,
- ✓ పదవీ విరమణ ప్రణాళిక,
- ✓ పన్ను మరియు ఎస్టేట్ ప్రణాళిక, మరియు
- ✓ తమ అవసరాలకు ఫైనాన్సింగ్

క్లుప్తంగా చెప్పాలంటే ఆర్థిక ప్రణాళికలో 360 డిగ్రీల ప్రణాళిక ఉంటుంది

రేఖాచిత్రం 4: ఆర్థిక ప్రణాళిక యొక్క అంశాలు.



2. ఆర్థిక ప్రణాళిక పాత్ర

ఆర్థిక ప్రణాళిక కొత్తగా ఏర్పరచిన పద్ధతి కాదు. దీనిని మన పూర్వీకులు సాధారణ రూపంలో ఆచరించారు. అప్పుడు పరిమిత పెట్టుబడి ఎంపికలు ఉండేవి. కొన్ని దశాబ్దాల క్రితం చాలామంది ఈక్వీటీ పెట్టుబడిని జుదంలా భావించేవారు. బ్యాంకు డిపాజిట్లు, పోస్టల్ సేవింగ్స్ స్కీమ్ లు మరియు ఇతర స్థిర రాబడినిచ్చే సాధనాల్లో పొదుపులు ఎక్కువగా ఉపయోగించబడ్డాయి. మన సమాజం మరియు మన కస్టమర్లు నేడు ఎదుర్కొంటున్న సవాళ్లు నేడు భిన్నంగా ఉన్నాయి. వాటిలో కొన్ని:

i. ఉమ్మడి కుటుంబం విచ్ఛిన్నం

ఉమ్మడి కుటుంబం తండ్రి, తల్లి మరియు పిల్లలతో కూడిన చిన్న కుటుంబానికి దారితీసింది. ఈ కుటుంబం యొక్క సాధారణ అధిపతి మరియు సంపాదించే సభ్యుడు తనను మరియు కుటుంబాన్ని జాగ్రత్తగా చూసుకునే బాధ్యతను వహించాలి. దీనికోసమై ప్రొఫెషనల్ పైనాన్షియల్ ప్లానర్ నుండి సరైన ప్రణాళిక మరియు సలహాలను కోరవచ్చు.

ii. బహుళ పెట్టుబడి ఎంపికలు

సంపద సృష్టి కోసం నేడు పెద్ద సంఖ్యలో పెట్టుబడి సాధనాలు అందుబాటులో ఉన్నాయి, ప్రతి ఒక్కటి వివిధ స్థాయిలలో రిస్క్ మరియు రాబడిని అందిస్తోంది. ఆర్థిక లక్ష్యాలను సాధించడానికి మరియు ఒకరి రిస్క్ తీసుకునే ఆసక్తి ఆధారంగా సరైన పెట్టుబడి నిర్ణయాలు తీసుకోవాలి. ఇది ఆర్థిక ప్రణాళికలోని ఆస్తి కేటాయింపులకు సహాయపడుతుంది.

iii. మారుతున్న జీవనశైలి

నేటి జీవనశైలిలో తక్షణ ఆనందం రోజూ కనిపిస్తుంది. వ్యక్తులు తాజా మొబైల్ ఫోన్లు, కార్లు, పెద్ద ఇళ్లు, ప్రతిష్టాత్మక క్లబ్ల సభ్యత్వాలు మొదలైనవాటిని కలిగి ఉండాలని కోరుకుంటారు. ఈ కోరికలను తీర్చుకోవడానికి, వ్యక్తులు తరచుగా భారీగా రుణాలు తీసుకుంటారు మరియు వారి ఆదాయంలో కొంత భాగాన్ని రుణాలను తీర్చడానికి ఖర్చు చేస్తారు, పొదుపు చేయడానికి తక్కువ అవకాశం ఉంటుంది. ఆర్థిక ప్రణాళిక అనేది ఒకరి ఖర్చులను ప్లాన్ చేయడంలో సహాయపడుతుంది, తద్వారా వారు అనవసరమైన ఖర్చులను తగ్గించుకోవచ్చు, కాలక్రమేణా దీనిని మెరుగుపరచుకుంటూ వారు ప్రస్తుత జీవన ప్రమాణాన్ని కొనసాగించవచ్చు.

iv. ద్రవ్యోల్బణం

ద్రవ్యోల్బణం అనేది ఆర్థిక వ్యవస్థలో వస్తువులు మరియు సేవల ధరలు సాధారణ స్థాయి నుండి పెరుగుదల. దీనివల్ల డబ్బు విలువ తగ్గిపోతుంది. ఫలితంగా డబ్బుతో కొనుగోలు శక్తి తగ్గిపోతుంది. పదవీ విరమణ తర్వాత ద్రవ్యోల్బణం వినాశనం కలిగిస్తుంది. ద్రవ్యోల్బణాన్ని ఎదుర్కోవడానికి, ప్రత్యేకించి తరువాతి సంవత్సరాలలో సన్నద్ధమయ్యేందుకు ఆర్థిక ప్రణాళిక దోహదం చేస్తుంది.

v. ఇతర ఆకస్మిక పరిస్థితులు మరియు అవసరాలు

పైనాన్షియల్ ప్లానింగ్ అనేది వ్యక్తులు అనేక ఇతర అవసరాలు మరియు వైద్యపరమైన అత్యవసర పరిస్థితులు మరియు పన్ను బాధ్యతలు వంటి సవాళ్లను తీర్చుకోవడానికి కూడా వీలు కల్పిస్తుంది. వ్యక్తులు

వారి సంపద మరియు ఆస్తులతో కూడిన వారి ఆస్తి, వారి మరణం తర్వాత వారి ప్రియమైన వారికి సజావుగా అందజేసేలా చూసుకోవాలి. ఒకరి జీవితకాలంలో మరియు ఆ తర్వాత కూడా దాతృత్వం చేయడం లేదా కొన్ని సామాజిక మరియు మతపరమైన బాధ్యతలను నెరవేర్చడం వంటి ఇతర అవసరాలు ఉంటాయి. వీటన్నింటినీ సాధించాలంటే ఆర్థిక ప్రణాళికే సాధనం.

3. ఆర్థిక ప్రణాళికను ప్రారంభించడానికి సరైన సమయం ఎప్పుడు?

ఆర్థిక ప్రణాళిక అనేది సంపన్నుల కోసం మాత్రమే కాదు. నిజానికి, ప్రణాళిక అనేది ఒకరి మొదటి జీతం సంపాదించినప్పటినుండి ఆదర్శంగా ప్రారంభించాలి. ప్రణాళిక చేయడం ఎప్పుడు ప్రారంభించాలో ఖచ్చితంగా తెలిపే సూత్రం ఇంతవరకూ ఎక్కడా చెప్పబడలేదు.

అయితే మనకు మార్గనిర్దేశం చేసే ఒక ముఖ్యమైన సూత్రం ఉంది - మన పెట్టుబడులు ఎంత ఎక్కువ కాలం ఉంటే, అవి అంతగా గుణించబడతాయి.

సాధ్యమైనంత త్వరగా ప్రారంభించాలి. అప్పుడు పెట్టుబడులు సమయం యొక్క గరిష్ట ప్రయోజనాన్ని పొందుతాయి. ప్రణాళిక అనేది సంపన్న వ్యక్తులకు మాత్రమే కాదు. ఇది అందరి కోసం. ఆర్థిక లక్ష్యాలను సాధించడానికి, ఎవరైనాసరే క్రమశిక్షణతో కూడిన విధానాన్ని అనుసరించాలి. ఆర్థిక ప్రణాళికకు ప్రణాళిక లేకపోవడం, హఠాత్తుగా వ్యవహరించడం అనేది వ్యక్తుల ఆర్థిక కష్టాలకు ప్రధాన కారణాలలో ఒకటి.

మిమ్మల్ని పరీక్షించుకోండి 2

ఆర్థిక ప్రణాళికను ప్రారంభించడానికి ఉత్తమ సమయం ఎప్పుడు?

- I. పదవీ విరమణ తర్వాత
- II. ఒకరికి మొదటి జీతం వచ్చిన వెంటనే
- III. పెళ్లి తర్వాత
- IV. ఒకరు ధనవంతులైన తర్వాత మాత్రమే

C. ఆర్థిక ప్రణాళిక రకాలు

ఒక వ్యక్తి చేయవలసిన వివిధ రకాల ఆర్థిక ప్రణాళికల అమలును ఇప్పుడు చూద్దాం.

రేఖాచిత్రం 5: ఆర్థిక ప్రణాళిక సలహా సేవలు

ఆర్థిక ప్రణాళిక అడ్వైజరీ సర్వీసులు

నగదు ప్రణాళిక

పెట్టుబడి ప్రణాళిక

బీమా ప్రణాళిక

పదవీవిరమణ ప్రణాళిక

ఎస్టీ ప్రణాళిక

పన్ను ప్లాన్

ఇక్కడ ఆరు రంగాలలో సలహాలను, సేవలను అందించనున్నారు. అవి వరుసగా

- ✓ నగదు ప్రణాళిక
- ✓ పెట్టుబడి ప్రణాళిక
- ✓ బీమా ప్రణాళిక
- ✓ పదవీ విరమణ ప్రణాళిక
- ✓ ఆస్తి (ఎస్టీ) ప్రణాళిక
- ✓ పన్ను ప్రణాళిక

1. నగదు ప్రణాళిక

నగదు ప్రవాహాలను నిర్వహించడం రెండు ప్రయోజనాలను కలిగి ఉంటుంది.

- i. ఊహించని అవసరాలకు అనుగుణంగా లిక్విడ్ ఆస్తుల నిల్వను ఏర్పాటు చేయడం మరియు నిర్వహించడంతోపాటుగా ఆదాయం మరియు వ్యయాల ప్రవాహాన్ని నిర్వహించడం.
- ii. మూలధన పెట్టుబడి కోసం అవసరమయ్యే నగదు విలువలను క్రమపద్ధతిలో సృష్టించడం మరియు నిర్వహించడం.

నగదు ప్రణాళిక అనేక దశలను కలిగి ఉంటుంది. ఒక బడ్జెట్ను సిద్ధం చేసి, ఒకరి ఆదాయ మరియు వ్యయ ప్రవాహాలను విశ్లేషించాలి. సాధారణ మరియు ఏకమొత్తం ఖర్చులు ఏవి జరిగాయో తనిఖీ చేయాలి. స్థిర ఖర్చులను సులభంగా నియంత్రించలేనప్పటికీ, వివిధ అస్థిర ఖర్చులను తగ్గించవచ్చు, వాయిదా వేయవచ్చు

మరియు నిర్వహించవచ్చు. తదుపరి దశ మొత్తం సంవత్సరంలో భవిష్యత్తు నెలవారీ ఆదాయం మరియు ఖర్చులను అంచనా వేయడం ఇంకా ఈ నగదు ప్రవాహాలను నిర్వహించడానికి ప్రణాళికను రూపొందించడం.

నగదు ప్రణాళిక ప్రక్రియలో మరొక భాగం విచక్షణతో కూడిన ఆదాయాన్ని పెంచుకోవడానికి వ్యూహాలను రూపొందించడం

ఉదాహరణకి

చెల్లించాల్సిన ఋణాలను పునర్నిర్మించుకోవడం.

క్రెడిట్ కార్డ్ రుణాలను ఏకీకృతం చేయడం ద్వారా మరియు తక్కువ వడ్డీతో బ్యాంకు రుణం ద్వారా వాటిని చెల్లించడం ద్వారా వాటిని తీర్చవచ్చు.

ఒకరు ఎక్కువ ఆదాయాన్ని సంపాదించడానికి వారి పెట్టుబడులను తిరిగి కేటాయించవచ్చు.

2. బీమా ప్రణాళిక

వ్యక్తులు తమ వ్యక్తిగత ఆర్థిక లక్ష్యాలను చేరుకోకుండా నిరోధించే కొన్ని ప్రమాదాలు ఉన్నాయి. బీమా ప్రణాళికలో అటువంటి నష్టాలకు తట్టుకునేందుకు తగిన బీమాను అందించడానికి కార్యాచరణ ప్రణాళికను రూపొందించడం ఉంటుంది.

ఎంత బీమా అవసరమో అంచనా వేయడం మరియు ఏ రకమైన ఫాలసీ బాగా సరిపోతుందో నిర్ణయించడం ఇక్కడ పని.

- i. సంపాదించే వ్యక్తికి అకాల మరణం సంభవించినప్పుడు ఆధారపడిన వారి ఆదాయం మరియు వ్యయ అవసరాలను అంచనా వేయడం ద్వారా జీవిత బీమాను నిర్ణయించవచ్చు.
- ii. ఏదైనా కుటుంబ వైద్యపరమైన అత్యవసర పరిస్థితుల్లో ఆసుపత్రి ఖర్చుల పరంగా ఆరోగ్య బీమా అవసరాలు అంచనా వేయబడతాయి.
- iii. ఒకరి ఇల్లు/వాహనాలు/ప్యాక్టరీలు మొదలైన ఆస్తులకు ప్రమాదం సంభవిస్తే వచ్చే నష్టాలను అంచనా వేసి, వాటికి సరిపడే సాధారణ బీమా మొత్తాన్ని పరిగణించడం.

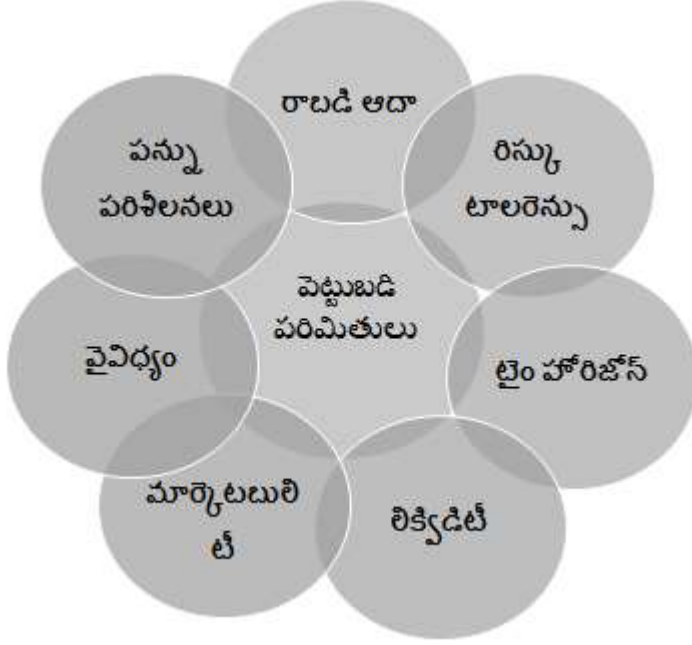
3. పెట్టుబడి ప్రణాళిక

పెట్టుబడి పెట్టడానికి సరైన మార్గం అంటూ ప్రత్యేకంగా ఉండదు. ఏది సముచితమైనది అనేది వ్యక్తిని బట్టి మారుతూ ఉంటుంది. పెట్టుబడి ప్రణాళిక అనేది ఒక వ్యక్తి యొక్క అపాయాన్ని ఎదుర్కోనే సామర్థ్యం, ఆర్థిక

లక్ష్యాలు మరియు ఆ లక్ష్యాలను చేరుకోవడానికి అత్యంత అనుకూలమైన పెట్టుబడి మరియు ఆస్తి కేటాయింపు వ్యూహాలను నిర్ణయించే ప్రక్రియ.

a) పెట్టుబడి పారామితులు

రేఖాచిత్రం 6: పెట్టుబడి పారామితులు



ఇక్కడ మొదటి దశలో కొన్ని పెట్టుబడి పారామితులను నిర్వచించడం జరిగింది. వీటిలో పాటు:

- i. రిటర్న్లు: పెట్టుబడిపై రాబడి అనేది తరచుగా ప్రజలు తమ డబ్బును పెట్టుబడి పెట్టేటప్పుడు చూసే అత్యంత ముఖ్యమైన పారామితి. కాలక్రమేణా పెట్టుబడుల ద్వారా ఒకరి సంపద ఎంత వేగంగా పెరుగుతుందో రాబడి రేటు నిర్ణయిస్తుంది. 'పవర్ ఆఫ్ కాంపౌండింగ్'ని పరిగణనలోకి తీసుకున్నప్పుడు రిటర్న్ల పాత్రను ప్రశంసించవచ్చు. ఉదాహరణకు, ఈరోజు 8% చక్రవర్తి రేటుతో రూ. 1000 పెట్టుబడి పెడితే, ఐదేళ్ల ముగింపులో అది రూ.1469కి చేరుతుంది మరియు 10 ఏళ్లు ముగిసేసరికి అది రెండింతలు దాటి రూ.2159కి చేరుకుంటుంది. ఇది సంపదను కూడబెట్టుకోవడానికి సహాయపడే రాబడిని ఆశించడం. ఇది పెట్టుబడి యొక్క ప్రధాన ఉద్దేశాలలో ఒకటి. అదే సమయంలో, అధిక రాబడి రేట్లు సాధారణంగా అధిక స్థాయి రిస్కోతో కూడి ఉంటాయని గమనించాలి. రిటర్న్ మరియు రిస్కో మధ్య ఒక ఒక అవగాహనకు రావాలి. ఇది ఒక వ్యక్తి యొక్క రిస్కో ను భరించే సామర్థ్యం మీద ఆధారపడి ఉంటుంది.

- ii. **రిస్క్ సహనశక్తి:** పెట్టుబడిని కొనుగోలు చేయడంలో ఎవరైనా ఎంత రిస్క్ తీసుకోవాలనుకుంటున్నారో కొలమానం.
- iii. **టైమ్ హోరిజోన్:** ఇది ఆర్థిక లక్ష్యాన్ని సాధించడానికి అందుబాటులో ఉన్న కాలము. స్వల్పకాలిక ఆర్థికపరమైన బాధ్యత గురించి తక్కువ చింత ఉంటుంది. ఎక్కువ రాబడిని ఆర్జించే తక్కువ లిక్విడ్ ఆస్తులలో ఎక్కువ కాలం పెట్టుబడి పెట్టవచ్చు.
- iv. **లిక్విడిటీ:** పరిమిత పెట్టుబడి సామర్థ్యం లేదా అనిశ్చిత ఆదాయం మరియు వ్యయ ప్రవాహాలు ఉన్న వ్యక్తులు లేదా నిర్దిష్ట వ్యక్తిగత లేదా వ్యాపార వ్యయానికి సంబంధించి పెట్టుబడి పెట్టేవారు లిక్విడిటీకి సంబంధించి ఆందోళనలో ఉంటారు [ఇది పెట్టుబడిని విలువ కోల్పోకుండా నగదుగా మార్చగల సామర్థ్యాన్ని సూచిస్తుంది.]
- v. **మార్కెట్ రిస్క్:** ఒక ఆస్తిని సులభంగా కొనుగోలు చేయగల లేదా విక్రయించగల సామర్థ్యం.
- vi. **డైవర్సిఫికేషన్:** రిస్కులను తగ్గించడానికి పెట్టుబడులను వైవిధ్యపరచడానికి లేదా విస్తరించడానికి చేసే ప్రక్రియ.
- vii. **పన్నులు:** అనేక పెట్టుబడులు నిర్దిష్ట ఆదాయపు పన్ను రాయితీలను అందిస్తాయి మరియు వివిధ పెట్టుబడులకు సంబంధించిన పన్ను చెల్లింపు తరువాత రాబడిని పరిగణనలోకి తీసుకోవచ్చు.

b) తగిన పెట్టుబడి సాధనాల ఎంపిక

పై పారామితుల ఆధారంగా తగిన పెట్టుబడి సాధనాల ఎంపిక తదుపరి దశ. వాస్తవ ఎంపిక అనేది రిటర్న్ మరియు రిస్క్ గురించి వ్యక్తి యొక్క అంచనాలపై ఆధారపడి ఉంటుంది.

భారతదేశంలో పెట్టుబడుల ప్రయోజనం కోసం పరిగణించబడే అనేక రకాల ఉత్పత్తులు ఉన్నాయి. వీటిలో పాటు:

- ✓ బ్యాంకులు/కార్పొరేట్ ఫిక్స్డ్ డిపాజిట్లు,
- ✓ పోస్టాఫీసు యొక్క చిన్న పోదుపు పథకాలు,
- ✓ షేర్ల పబ్లిక్ ఇష్యూలు,
- ✓ డిబెంచర్లు లేదా ఇతర సెక్యూరిటీలు,
- ✓ మ్యూచువల్ ఫండ్స్
- ✓ జీవిత బీమా కంపెనీలు జారీ చేసే యూనిట్ లింక్డ్ సాలసీలు మొదలైనవి.

4. పదవీ విరమణ ప్రణాళిక

ఇది ఒక వ్యక్తి పదవీ విరమణ తర్వాత తన అవసరాలను తీర్చుకోవడానికి ఎంత డబ్బు అవసరమో నిర్ణయించడం మరియు ఈ అవసరాలను తీర్చడానికి వివిధ పదవీ విరమణ ఎంపికలను నిర్ణయించడం. పదవీ విరమణ ప్రణాళిక మూడు దశలను కలిగి ఉంటుంది

- 1) **సంచితం:** ఈ ప్రయోజనంతో పెట్టుబడి కోసం డబ్బును కేటాయించడానికి వివిధ రకాల వ్యాహాల ద్వారా నిధుల సేకరణ జరుగుతుంది.
- 2) **పరిరక్షణ:** పరిరక్షణ అనేది ఒకరి పెట్టుబడులు వృద్ధి చెందుతూ వ్యక్తి పని చేసే సంవత్సరాల్లో ఈ పెట్టుబడులు గరిష్ట స్థాయికి ఉండేలా చూసుకోవడానికి చేసిన ప్రయత్నాలను సూచిస్తుంది.
- 3) **పంపిణీ:** పదవీ విరమణ తర్వాత ఆదాయ అవసరాలను తీర్చడం కోసం ప్రత్యేక ఏర్పాటు చేసే కేంద్ర నిధి లేదా ప్రిన్సిపల్ ను ఉపసంహరణలు/యాన్యుటీ చెల్లింపులుగా మార్చే సరైన పద్ధతిని పంపిణీ సూచిస్తుంది.

5. ఎస్టేట్ ప్లానింగ్

ఇది ఒకరి మరణానంతరం వారి ఎస్టేట్ యొక్క అధికార మార్పిడి మరియు బదిలీ కోసం ఒక ప్రణాళిక. నామినీ మరియు అసైన్ మెంట్ లేదా వీలునామా తయారీ వంటి వివిధ ప్రక్రియలు ఉన్నాయి. ఒకరి ఆస్తి మరియు ఆస్తులు సజావుగా పంపిణీ చేయబడతాయని మరియు వారు లేని తర్వాత అతని ఇష్టానుసారం ఉపయోగించబడాలని నిర్ధారించుకోవడం ప్రాథమిక ఆలోచన.

6. పన్ను ప్రణాళిక

ఇప్పటికే ఉన్న పన్ను చట్టాల నుండి గరిష్ట పన్ను ప్రయోజనాలను ఎలా పొందాలో మరియు పన్ను మినహాయింపుల యొక్క పూర్తి ప్రయోజనాన్ని పొందడం ద్వారా ఆదాయం, ఖర్చులు మరియు పెట్టుబడుల ప్రణాళిక కోసం పన్ను ప్రణాళిక చేయబడుతుంది. భారతదేశంలోని పన్ను చట్టాల ప్రకారం, ఒక వ్యక్తి తన జీవిత బీమా పాలసీపై, అతని/ఆమె జీవిత భాగస్వామి మరియు పిల్లల జీవితాలపై చెల్లించే జీవిత బీమా ప్రీమియం ఆదాయపు పన్ను చట్టంలోని సెక్షన్ 80సి కింద మినహాయింపు పొందేందుకు అర్హులుగా ఉన్నారు. పన్ను విధించదగిన ఆదాయాన్ని లెక్కించడం. ప్రస్తుతం, షరతులకు లోబడి రూ.1,50,000 వరకు ఈ మినహాయింపు అనుమతించబడుతుంది. అటువంటి పాలసీల మెచ్యూరిటీ వసూళ్లు (సమ్ అఘ్యూర్డ్ ఫ్లస్ బోనస్) కూడా సెక్షన్ 10 (10డి) కింద మినహాయించబడ్డాయి. అదేవిధంగా, డెత్ క్లెయిమ్ మొత్తాలు గ్రహీత చేతిలో ఆదాయపు పన్ను

నుండి మినహాయించబడ్డాయి. ఇక్కడ ఉద్దేశ్యం పన్నులను చట్టబద్ధంగా తగ్గించడం, అంతేకానీ ఎగవేయడం కాదు అని గమనించాలి.

జీవిత బీమా ఏజెంట్లు తమ ఖాతాదారులకు మరియు కాబోయే వినియోగదారులకు వారి బీమా అవసరాలను తీర్చడం గురించి మాత్రమే కాకుండా వారి ఇతర ఆర్థిక అవసరాలను తీర్చడంలో మద్దతు కోసం వారికి సలహా ఇవ్వాలని సంస్థలు తరచుగా చెప్తున్నాయి. ఏదైనా బీమా ఏజెంట్కు ఆర్థిక ప్రణాళికపై మంచి జ్ఞానం ఉంటే అది చాలా విలువైనది.

మిమ్మల్ని పరీక్షించుకోండి 3

కింది వాటిలో ఏది పన్ను ప్రణాళిక యొక్క లక్ష్యం కాదు?

- I. గరిష్ట పన్ను ప్రయోజనం
- II. వివేకవంతమైన పెట్టుబడుల ఫలితంగా పన్ను భారం తగ్గింది
- III. పన్ను ఎగవేత
- IV. పన్ను మినహాయింపుల పూర్తి ప్రయోజనం

సారాంశం

- ఆర్థిక ప్రణాళిక అనేది ఒక ప్రక్రియ:
 - ✓ ఒకరి జీవిత లక్ష్యాలను గుర్తించడం,
 - ✓ ఈ గుర్తించబడిన లక్ష్యాలను ఆర్థిక లక్ష్యాలుగా అనువదించడం మరియు
 - ✓ ఆ లక్ష్యాలను సాధించడంలో సహాయపడే మార్గాల్లో ఒకరి ఆర్థిక నిర్వహణ
- వ్యక్తిగత జీవిత చక్రం ఆధారంగా మూడు రకాల ఆర్థిక ఉత్పత్తులు అవసరం.
 - ✓ భవిష్యత్ లావాదేవీలను ప్రారంభించడం,
 - ✓ ఆకస్మిక పరిస్థితులను తట్టుకోవడం
 - ✓ సంపద సంచితం
- ఉమ్మడి కుటుంబం విచ్ఛిన్నం, నేడు అందుబాటులో ఉన్న బహుళ పెట్టుబడి ఎంపికలు మరియు మారుతున్న జీవనశైలి, మారుతున్న సామాజిక గతిశీలత వల్ల ఆర్థిక ప్రణాళిక అవసరం మరింత పెరుగుతుంది.
- ఆర్థిక ప్రణాళిక ప్రారంభించడానికి ఉత్తమ సమయం ఒక వ్యక్తి మొదటి జీతం పొందిన వెంటనే.
- ఆర్థిక ప్రణాళిక సలహా సేవలు: (అడ్వైజరీ సర్వీసెస్)

- ✓ నగదు ప్రణాళిక,
 - ✓ పెట్టుబడి ప్రణాళిక,
 - ✓ బీమా ప్రణాళిక,
 - ✓ పదవీ విరమణ ప్రణాళిక,
 - ✓ ఎస్టేట్ ప్రణాళిక మరియు
 - ✓ పన్ను ప్రణాళిక
-

కీలక నిబంధనలు

1. ఆర్థిక ప్రణాళిక
 2. జీవిత దశలు
 3. రిస్క్ ప్రొఫైల్
 4. నగదు ప్రణాళిక
 5. పెట్టుబడి ప్రణాళిక
 6. బీమా ప్రణాళిక
 7. పదవీ విరమణ ప్రణాళిక
 8. ఆస్తి (ఎస్టేట్) ప్రణాళిక
 9. అనుకూలత సమాచారం
 10. పన్ను ప్రణాళిక
-

మిమ్మల్ని పరీక్షించుకోవడానికి సమాధానాలు

- సమాధానం 1 - సరైన ఎంపిక I.
- సమాధానం 2 - సరైన ఎంపిక II.
- సమాధానం 3 - సరైన ఎంపిక III.
-

అధ్యాయం L-03

జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు: సాంప్రదాయకంగా

అధ్యాయం పరిచయం

అధ్యాయం మీకు జీవిత బీమా ఉత్పత్తుల ప్రపంచాన్ని పరిచయం చేస్తుంది. ఇది సాధారణంగా ఉత్పత్తుల గురించి మాట్లాడటం ద్వారా ప్రారంభమవుతుంది మరియు జీవిత బీమా ఉత్పత్తుల ఆవశ్యకత మరియు వివిధ జీవిత లక్ష్యాలను సాధించడంలో అవి పోషించే పాత్ర గురించి చర్చిస్తుంది. చివరగా మనం కొన్ని సాంప్రదాయ జీవిత బీమా ఉత్పత్తులను పరిశీలిస్తాము.

అభ్యాస ఫలితాలు

- A. జీవిత బీమా ఉత్పత్తుల యొక్క అవలోకనం
- B. సాంప్రదాయ జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు

A. జీవిత బీమా ఉత్పత్తుల యొక్క అవలోకనం

1. ఉత్పత్తి అంటే ఏమిటి?

ప్రారంభించడానికి ముందు 'ఉత్పత్తి' అంటే ఏమిటో అర్థం చేసుకుందాం. జనాదరణ పొందిన పదాలలో, ఒక ఉత్పత్తి సాధారణంగా మార్కెట్లో విక్రయించబడే వస్తువుగా పరిగణించబడుతుంది.

ప్రతి ఉత్పత్తి నిర్దిష్ట ప్రయోజనాలను అందించే ఫీచర్లు లేదా ప్రత్యేకమైన లక్షణాల సమూహమని అర్థం చేసుకోవడం అవసరం.

అన్ని కంపెనీలు తమ ఉత్పత్తులను కస్టమర్లకు మరింత ఆకర్షణీయంగా మార్పడం ద్వారా మరియు విభిన్న రకాల లక్షణాలు మరియు ప్రయోజనాలను అందించడం ద్వారా వాటి విలక్షణాలని చూపడానికి ప్రయత్నిస్తాయి. తమ కంపెనీల ఉత్పత్తులను ఇతరులతో పోల్చితే ప్రత్యేకంగా మరియు ఆకర్షణీయంగా ఉండే ఈ లక్షణాలు మరియు ప్రయోజనాలను అర్థం చేసుకోవడం మరియు వాటిపై అవగాహన కల్పించడం జీవిత బీమా ఏజెంట్ పాత్ర.

ఉదాహరణకి

కోల్డ్, క్లోజ్ అప్ మరియు ప్రామిస్ వివిధ రకాల బ్రాండ్ల టూత్ పేస్టులు. కానీ ప్రతి బ్రాండ్ యొక్క లక్షణాలు ఇతర వాటికి భిన్నంగా ఉంటాయి.

ఉత్పత్తులు ఇలా ఉంటాయి :

- i. ప్రత్యేకమైనది: స్పర్శ ద్వారా నేరుగా చూడగలిగే లేదా అనుభూతి చెందగల భౌతిక వస్తువులను సూచిస్తుంది (ఉదాహరణకు కారు లేదా టెలివిజన్ సెట్)
- ii. పరోక్షమైనది: పరోక్షంగా మాత్రమే అనుభూతి చెందగల ఉత్పత్తులను సూచిస్తుంది.

జీవిత బీమా అనేది పరోక్షమైన ఉత్పత్తి.

2. జీవిత బీమా ఉత్పత్తుల ప్రయోజనం.

మానవులు అపారమైన విలువైన ఆస్తిని కలిగి ఉన్నారు - మానవ మూలధనం - ఇది మన ఉత్పాదక సంపాదన సామర్థ్యానికి మూలం. అయినప్పటికీ, జీవితం మరియు మానవ శ్రేయస్సు గురించి అనిశ్చితి ఉంది. మరణం మరియు వ్యాధి వంటి సంఘటనలు మన సంపాదన సామర్థ్యాలను మరియు జీవిత కాలంలో చేసిన పొదుపులను నాశనం చేస్తాయి. అటువంటి నష్టాల నుండి బీమా రక్షణ కల్పిస్తుంది.

మరణం లేదా వైకల్యం ఫలితంగా వ్యక్తి యొక్క ఉత్పాదక సామర్థ్యాల ఆర్థిక విలువను కోల్పోకుండా జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు రక్షణను అందిస్తాయి. ఒక వ్యక్తి జీవిత బీమా పాలసీని తీసుకుని, మొదటి ప్రీమియం చెల్లించిన వెంటనే, అతని/ఆమె పేరు మీద తక్షణ ఆస్తి సృష్టించబడుతుంది మరియు దాని ఆదాయం అతని/ఆమెపై ఆధారపడిన వారికి లేదా ఆత్మీయులకు అందుబాటులో ఉంటుంది.

ఒక వ్యక్తి దురదృష్టవశాత్తు మరణిస్తే, జీవిత బీమా వ్యక్తి యొక్క సమీప మరియు ఆత్మీయులకు రక్షణను, మనశ్శాంతిని అందిస్తుంది. అటువంటి రక్షణను అందించడంతోపాటు, జీవిత బీమా మార్కెట్ యొక్క ఇతర అవసరాలైన పొదుపులు, సంపద చేర్పు, భద్రత, పెట్టుబడి మరియు నిర్దిష్ట రాబడి రేట్లు వంటి వాటి గురించి ఈ కోర్సులో చర్చించబడలేదు.

జీవిత బీమా పరిశ్రమ గత రెండు శతాబ్దాలుగా పాలసీ విషయంలో అపారమైన ఆవిష్కరణలను చూసింది. డెత్ బెసిఫిట్ పాలసీలతో ప్రయాణం ప్రారంభమైంది, అయితే కాలక్రమేణా, ఎండోమెంట్, వైకల్య ప్రయోజనాలు, ప్రాణాంతక వ్యాధి రక్షణ మొదలైన బహుళ జీవన ప్రయోజనాలు జోడించబడ్డాయి.

ఇటీవలి సంవత్సరాలలో ప్రధాన ఆవిష్కరణలలో ఒకటి మార్కెట్ లింక్డ్ పాలసీలను రూపొందించడం, ఇక్కడ బీమా చేసిన వ్యక్తి తన పెట్టుబడి ఆస్తులను ఎంచుకోవడం మరియు నిర్వహణలో పాల్గొనడానికి ఆహ్వానించబడతారు. మారుతున్న అవసరాలు, స్టోమత మరియు జీవిత-దశల ప్రకారం పాలసీ హోల్డర్ విభిన్న ప్రయోజనాలు మరియు ఖర్చులు, మారుతూ ఉండే అనువైన విడి ఉత్పత్తులు పరిణామం ఒక ప్రధాన ఆవిష్కరణ.

3. అనుకూలత సమాచారం

ఏజెంట్లు మరియు బ్రోకర్లతో సహా బీమా మధ్యవర్తులను మరింత జవాబుదారీగా చేయడానికి, తప్పుగా అమ్మే సందర్భాలను తగ్గించడానికి, ఐ.ఆర్.డి.ఎ.ఐ. 'ఉత్పత్తి అనుకూలత' అనే విధానాన్ని రూపొందించింది. 'అనుకూలత సమాచారం' అనేది వయస్సు, ఆదాయం, కుటుంబ స్థితి, జీవిత దశ, ఆర్థిక మరియు కుటుంబ లక్ష్యాలు, పెట్టుబడి లక్ష్యాలు, ఇప్పటికే కలిగి ఉన్న బీమా పోర్ట్‌ఫోలియో మొదలైన వాటిపై ఉన్న సమాచారం. అంటే, బీమా పాలసీని ఏజెంట్, క్లయింట్లకు విక్రయించే ముందు క్లయింట్ యొక్క అవసరాలకు ఉత్పత్తి యొక్క అనుకూలతను సమర్థించగలగాలి.

మరో మాటలో చెప్పాలంటే, ఏజెంట్, నిర్దిష్ట ప్రాస్పెక్ట్ యొక్క రిస్క్ ప్రొఫైల్ - వయస్సు, ఆదాయం, కుటుంబ స్థితి, జీవిత దశ, ఆర్థిక మరియు కుటుంబ లక్ష్యాలు, పెట్టుబడి లక్ష్యాలు, ఇప్పటికే కలిగి ఉన్న బీమా పోర్ట్‌ఫోలియో, బీమా అవసరాలు మొదలైనవాటిని పరిగణనలోకి తీసుకుంటాడు మరియు ఉత్పత్తి ఆ ప్రాస్పెక్ట్ కు అనుకూలంగా

ఉందో లేదో నిర్ణయిస్తాడు. ఉత్పత్తి స్వభావం, ప్రీమియం మొత్తం, ప్రీమియం చెల్లింపు విధానం మరియు పాలసీ యొక్క కాలవ్యవధి కూడా 'అనుకూలత' యొక్క పారామీటర్స్ లో భాగం.

సేకరించిన అనుకూలత సమాచారంపై ప్రాస్పెక్టు మరియు ఏజెంట్ సంతకం చేయాలని ఐ.ఆర్.డి.ఎ.ఐ. ఆదేశించింది; ఈ సమాచారం పాలసీ రికార్డులలో భాగంగా బీమా సంస్థ ద్వారా భద్రపరచబడుతుంది మరియు అధారిటీ తనిఖీ కోసం అందుబాటులో ఉంచబడుతుంది.

4. జీవిత బీమా ఉత్పత్తులలో రైడర్స్

రైడర్ అనేది సాధారణంగా ఎండార్స్మెంట్ ద్వారా జోడించబడే నిబంధన, ఇది ఒప్పందంలో భాగమవుతుంది. ప్రమాదాల కారణంగా పాలసీ అందించే డెత్ బెనిఫిట్ మొత్తాన్ని పెంచడం వంటి అనుబంధ ప్రయోజనాలను అందించడానికి రైడర్లను సాధారణంగా ఉపయోగిస్తారు. జీవిత బీమా సంస్థలు అనేక రైడర్లను అందిస్తాయి, దీని ద్వారా వారి ఆఫర్ల విలువను మెరుగుపరచడం ద్వారా రైడర్లు ఒక వ్యక్తి యొక్క విభిన్న అవసరాలను ఒకే ప్రణాళికగా అనుకూలీకరించడానికి సహాయం చేస్తారు.

ప్రామాణిక జీవిత బీమా ఒప్పందంలో అదనపు ప్రయోజనాలుగా వైకల్యం కవర్, యాక్సిడెంట్ కవర్ మరియు ప్రాణాంతకమైన అనారోగ్య కవర్ వంటి అదనపు ప్రయోజనాలను అందించే మార్గాలను రైడర్లు అందిస్తారు. పాలసీదారులు ఆయా ప్రయోజనాలకుగానూ అదనపు ప్రీమియం చెల్లించడం ద్వారా వాటిని పొందవచ్చు.

మిమ్మల్ని పరీక్షించుకోండి 1

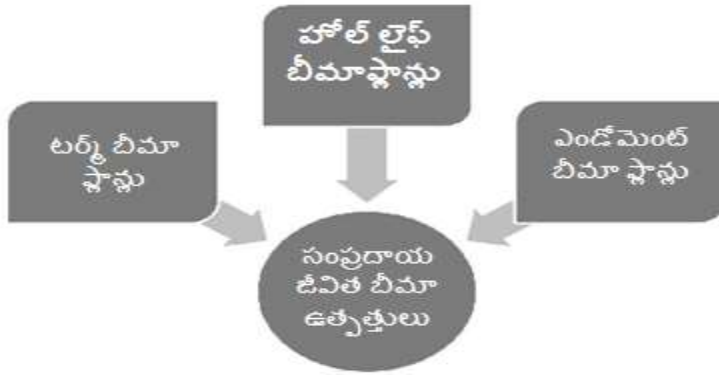
కింది వాటిలో కనిపించని ఉత్పత్తి ఏది?

- I. కారు
- II. ఇల్లు
- III. జీవిత బీమా
- IV. సబ్బు

B. సాంప్రదాయ జీవిత బీమా పాలసీలు

మనం ఇప్పుడు కొన్ని సాంప్రదాయ జీవిత బీమా పాలసీల రకాల గురించి తెలుసుకుందాం.

రేఖాచిత్రం 1: సాంప్రదాయ జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు



1. టర్మ్ బీమా పథకాలు

టర్మ్ ఇన్సూరెన్స్ అనేది ఒక నిర్దిష్ట వ్యవధిలో మాత్రమే చెల్లుబాటు అయ్యే ఒప్పందం. ఇది చిన్న విమాన ప్రయాణవ్యవధి నుంచి చాలా సంవత్సరాలు ఉండవచ్చు. రక్షణ వయస్సు 65 లేదా 70 వరకు పొడిగించవచ్చు. ఒక-సంవత్సర టర్మ్ పాలసీలు ఆస్తి మరియు కాజువాలీటీ ఇన్సూరెన్స్ ఒప్పందాల మాదిరిగానే ఉంటాయి. ఈ పాలసీలో పొదుపు లేదా నగదు విలువ మూలకం ఉండదు.

ఆక్టోబర్ 2020లో, ఐ.ఆర్.డి.ఎ.ఐ. ఒక స్టాండర్డ్ ప్రామాణిక వ్యక్తిగత టర్మ్ జీవిత బీమా ఉత్పత్తి “సరళ జీవన్ బీమా” (ఇన్సూరర్ పేరు ఉత్పత్తి పేరుకు ముందుగా చేర్చబడుతుంది), ఇది నాన్-లింక్డ్ నాన్-పార్టిసిపేటింగ్ పర్సనల్ ప్యూర్ రిస్క్ ప్రీమియం లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ ప్లాన్. పాలసీ వ్యవధిలో జీవిత బీమా హామీ ప్రకారం పాలసీదారు దురదృష్టవశాత్తూ మరణించిన సందర్భంలో నామినీకి ఏకమొత్తంలో హామీ ఇవ్వబడిన మొత్తం చెల్లించబడుతుంది.

రెగ్యులేటర్ పేర్కొన్న నిర్దిష్ట ప్రయోజనాలు మరియు రైడర్లు కాకుండా, ఇతర రైడర్లు/ ప్రయోజనాలు/ ఎంపికలు/ వేరియంట్లు అందించబడవు. అలాగే, ఆత్మహత్య మినహాయింపు తప్ప పాలసీ కింద ఎలాంటి మినహాయింపులు ఉండవు. సరళ జీవన్ బీమా అనేది లింగం, నివాస స్థలం, ప్రయాణం, వృత్తి లేదా విద్యార్హతలపై పరిమితులు లేకుండా వ్యక్తులకు అందించబడుతుంది.

a) ప్రయోజనం

టర్మ్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ ప్లాన్ జీవిత బీమా వెనుక ఉన్న ప్రధాన మరియు ప్రాథమిక ఆలోచనను నెరవేరుస్తుంది, ఇది అతని/ఆమె మరణంపై బీమా చేసిన వ్యక్తిపై ఆధారపడిన వారికి హామీ ఇవ్వబడిన మొత్తాన్ని అందించడం.

ఈ పాలసీ ఆదాయ ప్రత్యామ్నాయ పథకంగా కూడా పనిచేస్తుంది. ఇక్కడ ఏకమొత్తం చెల్లింపు అనేది ఆధారపడిన లబ్ధిదారులకు నెలవారీ, త్రైమాసిక లేదా ఇలాంటి క్రమానుగత చెల్లింపుల శ్రేణితో భర్తీ చేయబడుతుంది.

b) వైకల్యం

సాధారణంగా టర్మ్ బీమా పాలసీ కేవలం మరణాన్ని మాత్రమే కవర్ చేస్తుంది. అయితే, ప్రధాన పాలసీలో వైకల్య రక్షణ రైడర్ను కొనుగోలు చేయడం సాధ్యపడుతుంది. అటువంటి సందర్భంలో, కాంట్రాక్ట్ వ్యవధిలో బీమా చేయబడిన వ్యక్తి నిర్దిష్ట వైకల్యంతో బాధపడుతుంటే, లబ్ధిదారులకు/బీమా చేసిన వ్యక్తికి వైకల్య ప్రయోజనం చెల్లించబడుతుంది. బీమా చేయబడిన వ్యక్తి మరణించే వరకు ప్రయోజనాలు కొనసాగుతాయి.

రేఖాచిత్రం 1: వైకల్యం



c) రైడర్ గా టర్మ్ ఇన్సూరెన్స్

టర్మ్ లైఫ్ కింద రక్షణ సాధారణంగా స్టాండ్-అలోన్ పాలసీగా అందించబడుతుంది, అయితే ఇది పాలసీలోని రైడర్ ద్వారా కూడా అందించబడుతుంది.

ఉదాహరణకి

పెన్షన్ ప్లాన్ కు రైడర్, పెన్షన్ ప్రారంభించాల్సిన తేదీ కంటే ముందు బీమాదారు మరణిస్తే మరణ ప్రయోజనాన్ని అందిస్తుంది.

d) పరివర్తనీయమైన (కన్వర్జబుల్)

కన్వర్జబుల్ టర్మ్ ఇన్సూరెన్స్ పాలసీలు బీమాకు సంబంధించిన తాజా అర్హతరుజువులను అందించకుండానే పాలసీదారుని టర్మ్ ఇన్సూరెన్స్ పాలసీని "హోల్ లైఫ్" వంటి శాశ్వత ప్లాన్ గా మార్చడానికి అనుమతిస్తాయి. ఈ ప్రత్యేక హక్కు శాశ్వత నగదు విలువ బీమాను కలిగి ఉండాలనుకునే వారికి, అధిక ప్రీమియంలను భరించలేని వారికి సహాయపడుతుంది. టర్మ్ పాలసీని శాశ్వత బీమాగా మార్చినప్పుడు కొత్త ప్రీమియం రేటు ఎక్కువగా ఉంటుంది.

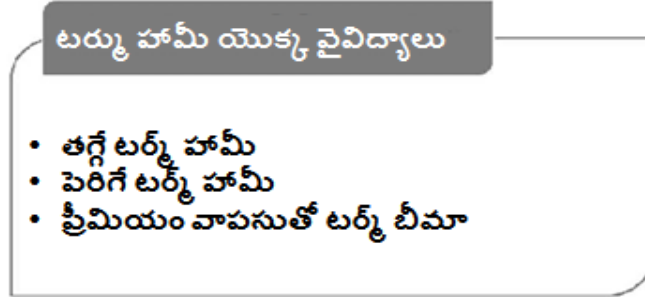
e) విలక్షణ విక్రయ అంశాలు (యు.ఎస్.పి.)

టర్మ్ అన్యూరెన్స్ యొక్క ఏకైక విక్రయ ప్రతిపాదన (యు.ఎస్.పి.) దాని తక్కువ ధర, పరిమిత బడ్జెట్లో సాపేక్షంగా పెద్ద మొత్తంలో జీవిత బీమాను కొనుగోలు చేయడానికి వీలు కల్పిస్తుంది.

f) రూపాంతరాలు / వైవిధ్యాలు

టర్మ్ హామీలో అనేక వైవిధ్యాలు ఉన్నాయి.

రేఖాచిత్రం 1: టర్మ్ హామీ యొక్క వైవిధ్యాలు



i. తగ్గే టర్మ్ హామీ

ఈ ప్లాన్లు సాధారణంగా తగ్గుతున్న టర్మ్ ఇన్సూరెన్స్ను కలిగి ఉంటాయి, ఇది రుణం చెల్లించే ముందు రుణగ్రహీత మరణిస్తే, రుణంపై చెల్లించాల్సిన బ్యాలెన్స్కు సమానమైన మరణ ప్రయోజనాన్ని అందిస్తుంది. ఇవి తరచుగా తనఖా విముక్తి (చాప్టర్ 15లో చర్చించబడ్డాయి) లేదా క్రెడిట్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్గా విక్రయించబడతాయి. ఈ ప్లాన్లు సాధారణంగా తమ రుణగ్రహీతల జీవితాలను కవర్ చేయడానికి సమూహ బీమాగా రుణ సంస్థలకు విక్రయించబడతాయి. ఇటువంటి ప్లాన్లు ఆటోమొబైల్ లేదా ఇతర వ్యక్తిగత రుణాలకు కూడా అందుబాటులో ఉండవచ్చు.

ii. పెరిగే టర్మ్ హామీ

పేరులో సూచించినట్లుగా, ప్లాన్ డెత్ బెనిఫిట్ను అందిస్తుంది, ఇది పాలసీ వ్యవధితో పాటు పెరుగుతుంది. కవరేజ్ మొత్తం పెరిగే కొద్దీ ప్రీమియం కూడా సాధారణంగా పెరుగుతుంది.

iii. ప్రీమియంల వాపసుతో టర్మ్ బీమా

మరొక రకమైన పాలసీ (భారతదేశంలో బాగా ప్రాచుర్యం పొందింది) ప్రీమియంల వాపసుతో కూడిన టర్మ్ హామీ. ప్రీమియంలు తిరిగి చెల్లించని ఇదే విధమైన టర్మ్ ఇన్సూరెన్స్ ప్లాన్ కంటే చెల్లించే ప్రీమియం చాలా ఎక్కువగా ఉంటుంది, కొంతమంది కస్టమర్లకు అలాంటి పాలసీలు అవసరం కావచ్చు.

g) సంబంధిత దృశ్యాలు

ఈ కింది పరిస్థితులలో టర్మ్ ఇన్సూరెన్స్ సంబంధితంగా ఉండవచ్చు:

- i. తనఖా విముక్తి విషయంలో బీమా రక్షణ అవసరం పూర్తిగా తాత్కాలికం అనుకున్నప్పుడు,
- ii. పొదుపు ప్రణాళికకు అదనపు అనుబంధంగా.
- iii. "టర్మ్ ను కొనుగోలు చేయండి మరియు మిగిలిన మొత్తాన్ని పెట్టుబడి పెట్టండి" అనే తత్వశాస్త్రంలో భాగంగా, బీమా కంపెనీ నుండి చవకైన టర్మ్ బీమా రక్షణను మాత్రమే కోరుకుంటారు మరియు ఇతర ఆకర్షణీయమైన పెట్టుబడులలో ప్రీమియంల వ్యత్యాసాన్ని పెట్టుబడి పెట్టాలని కోరుకుంటారు.

ముఖ్యమైనది

టర్మ్ ప్లాన్ల పరిమితులు: టర్మ్ ఇన్సూరెన్స్ ప్లాన్లు నిర్దిష్ట కాలాలకు మాత్రమే అందుబాటులో ఉంటాయి, చెప్పాలంటే ఒక నిర్దిష్ట వయస్సు 65 లేదా 70 కంటే ఎక్కువ కవరేజీని కొనసాగించలేకపోవచ్చు.

2. మొత్తం జీవితకాల బీమా (హోల్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్)

సంపూర్ణ జీవిత బీమా అనేది శాశ్వత జీవిత బీమా పాలసీకి ఉదాహరణ. ఇక్కడ, లైఫ్ ఇన్సూరర్ బీమా చేసిన వ్యక్తి మరణించినప్పుడు, మరణం ఎప్పుడు సంభవించినప్పటికీ, అంగీకరించిన మరణ ప్రయోజనాన్ని చెల్లించడానికి ఆఫర్ చేస్తుంది. ప్రీమియంలను వారి జీవితాంతం లేదా పేర్కొన్న విధంగా పరిమిత సమయం వరకు చెల్లించవచ్చు.

మొత్తం జీవితకాల ప్రీమియంలు టర్మ్ ప్రీమియంల కంటే చాలా ఎక్కువగా ఉంటాయి, ఎందుకంటే బీమా చేసిన వ్యక్తి మరణించే వరకు సంపూర్ణ జీవిత బీమా పాలసీలు అమల్లో ఉండేలా రూపొందించబడ్డాయి మరియు మరణ ప్రయోజనాన్ని ఎప్పుడైనా చెల్లించవచ్చు. పాలసీదారు ఖాతాలో నగదు విలువను కూడా ఈ ప్లాన్ అందిస్తుంది. అతను/ఆమె ఈ నగదు విలువ నుండి పాలసీ లోన్ రూపంలో నగదును విత్తడా చేసుకోవచ్చు లేదా దాని నగదు విలువ కోసం పాలసీని సరెండర్ చేయడం ద్వారా దాన్ని రీడీమ్ చేసుకోవచ్చు.

బాకీ ఉన్న రుణాల విషయంలో, మరణించిన తర్వాత లబ్ధిదారులకు చెల్లించాల్సిన మొత్తం నుండి రుణం మరియు వడ్డీ మొత్తం తీసివేయబడుతుంది.

అకాల మరణం సంభవించినప్పుడు అతని/ఆమె ఆత్మీయులని రక్షించాలని మరియు టెర్మినల్ అనారోగ్యం వంటి వివిధ సంఘటనల నుండి కోతకు గురికాకుండా అతని/ఆమె మూలధనాన్ని కాపాడుకోవాలనుకునే కుటుంబం యొక్క ప్రధాన సంపాదనపరుడి కోసం సంపూర్ణ జీవిత పాలసీ మంచి ప్రణాళిక. అవసరమైతే, పదవీ

విరమణ అవసరాల కోసం మొత్తం జీవిత బీమా పాలసీ యొక్క నగదు విలువను కూడా ఉపయోగించవచ్చు. మొత్తం జీవిత బీమా పొదుపు చేయడంలో మరియు తరువాతి తరానికి అందించడానికి సంపదను సృష్టించడంలో ముఖ్యమైన పాత్ర పోషిస్తుంది.

3. ఎండోమెంట్ హామీ

ఇది పాలసీ వ్యవధిలో బీమా చేయబడిన వ్యక్తి మరణించిన సందర్భంలో బీమా చేసిన వ్యక్తి యొక్క నామినీలకు బీమా మొత్తం చెల్లించబడే ఒప్పందం. బీమా చేసిన వ్యక్తి కాల వ్యవధి వరకు జీవించి ఉంటే, బీమా చేసిన వ్యక్తికి బీమా మొత్తం చెల్లించబడుతుంది.

బీమా ఉత్పత్తిలో మరణం మరియు మనుగడ (సర్వైవల్) అనే ప్రయోజనాలు రెండు భాగాలు ఉన్నాయి. ఎండోమెంట్ అస్యూరెన్స్ ఒకరి బీమా మరియు పొదుపు కార్యక్రమాలను సురక్షితమైన మరియు తప్పనిసరి పొదుపు సంచిత పద్ధతిని అందించడం ద్వారా లింక్ చేస్తుంది.

వృద్ధాప్యానికి ఆసరాగా లేదా (ఎ) విద్యా ప్రయోజనాల కోసం నిధిని కలిగి ఉండటం, (బి) పిల్లల వివాహ ఖర్చులు లేదా (సి) తనఖా (హౌసింగ్) రుణం చెల్లించడం వంటి నిర్దిష్ట ప్రయోజనాల కోసం ప్రజలు ఎండోమెంట్ ప్లాన్లను ఖచ్చితంగా కొనుగోలు చేస్తారు.

ప్రభుత్వం సాధారణంగా చెల్లించిన ప్రీమియంలపై పన్ను ప్రయోజనాలను అందిస్తుంది, ఇది ఆకర్షణీయంగా ఉంటుంది. అనేక ఎండోమెంట్ పాలసీలు బీమా చేయబడిన వ్యక్తి అతని/ఆమె పదవీ విరమణ కోసం ప్లాన్ చేస్తున్నప్పుడు 55 నుండి 65 సంవత్సరాల వయస్సులో అవి పరిపక్వం చెందుతాయి. అటువంటి సందర్భాలలో ఇటువంటి పాలసీలు పదవీ విరమణ సమయంలో పొదుపులను భర్తీ చేస్తాయి.

వైవిధ్యాలు: ఎండోమెంట్ హామీకి కొన్ని వైవిధ్యాలు ఉన్నాయి - అవి క్రింద చర్చించబడింది.

4. మనీ బ్యాక్ పాలసీ

మనీ బ్యాక్ పాలసీ అనేది భారతదేశంలో ఒక ప్రసిద్ధ ఎండోమెంట్ ప్లాన్. ఇది టర్మ్ సమయంలో ఇన్స్టాల్మెంట్లలో హామీ ఇవ్వబడిన మొత్తంలో కొంత భాగాన్ని మరియు టర్మ్ ముగింపులో మిగిలిన మొత్తాన్ని తిరిగి ఇవ్వడానికి ఒక నిబంధనను కలిగి ఉంది.

ఉదాహరణకి

20 సంవత్సరాలకు మనీ బ్యాక్ పాలసీ 5వ, 10వ మరియు 15వ సంవత్సరాల ముగింపులో ప్రతి సారి హామీ మొత్తంలో 20% మరియు 20 సంవత్సరాల పూర్తి వ్యవధి ముగింపులో మిగిలిన 40% మనుగడ (సర్వైవల్)

ప్రయోజనాలను చెల్లించడానికి అందిస్తుంది. జీవిత బీమా పొందిన వ్యక్తి 18 సంవత్సరాల ముగింపులో మరణిస్తే, బీమా చేసిన వ్యక్తికి 60% ప్రయోజనం చెల్లించబడినప్పటికీ, మనీ బ్యాంక్ బీమా మొత్తం మరియు బోనస్లు (తదుపరి విభాగంలో వివరించబడ్డాయి) మరణ ప్రయోజనంగా చెల్లించబడతాయి.

మనీ బ్యాంక్ ప్లాన్లు వాటి లిక్విడిటీ (క్యాష్ బ్యాంక్) మూలకం కారణంగా జనాదరణ పొందాయి, ఇవి స్వల్ప మరియు మధ్యకాలిక అవసరాలను తీర్చడానికి ఆకర్షణీయంగా ఉంటాయి. పాలసీ వ్యవధిలో ఏ సమయంలోనైనా వ్యక్తి మరణిస్తే, ఇటువంటి ప్లాన్లు పూర్తి మరణ రక్షణను కూడా అందిస్తాయి.

5. పార్టీసిపేటింగ్ (పార్) మరియు నాన్-పార్టీసిపేటింగ్ (నాన్-పార్) ప్లాన్లు

జీవిత బీమా ఉత్పత్తులను పార్టీసిపేటింగ్ (పార్) మరియు నాన్-పార్టీసిపేటింగ్ (నాన్-పార్) ఉత్పత్తులుగా కూడా వర్గీకరించవచ్చు. "పార్" అనే పదం జీవిత బీమా సంస్థ యొక్క లాభాలలో పాలుపంచుకునే పాలసీలను సూచిస్తుంది. "నాన్-పార్", లాభాలలో పాల్గొనని విధానాలను సూచిస్తుంది. సాంప్రదాయ జీవిత బీమాలో రెండు రకాలు ఉన్నాయి. అన్ని సాంప్రదాయ ప్లాన్ల క్రింద, పాలసీదారుల ప్రీమియంల నుండి తీసుకోబడిన పూర్వ లైఫ్ ఫండ్లు రెగ్యులేటరీ నిబంధనల ప్రకారం పెట్టుబడి పెట్టబడతాయి. 'సమాన (పార్) ఉత్పత్తులను' ఎంచుకునే పాలసీ హోల్డర్లు, బీమా సంస్థ ద్వారా ఉత్పత్తి చేయబడిన మిగులు (బోనస్లు) గ్యారెంటీ చేసిన మొత్తానికి అదనంగా, పొందేందుకు అర్హులు. వీటిని 'లిట్ ప్రాఫిట్' లేదా పార్ ప్లాన్లు అంటారు.

6. పాల్గొనని (నాన్-పార్టీసిపేటింగ్) ఉత్పత్తులు

లాభాపేక్ష లేకుండా నాన్-లింక్డ్ ప్లాన్లను కొనుగోలు చేసే పాలసీ హోల్డర్లకు కాంట్రాక్ట్ ప్రారంభంలో స్థిరమైన మరియు హామీ ఇవ్వబడిన మొత్తం మాత్రమే చెల్లించబడుతుంది. 'లింక్డ్ ప్లాట్వారమ్' లేదా 'నాన్-లింక్డ్ ప్లాట్వారమ్' కింద పాల్గొనని ఉత్పత్తులు అందించబడతాయి. వీటిని 'లిట్అవుట్ ప్రాఫిట్స్' లేదా నాన్ పార్ ప్లాన్లు అంటారు.

ఉదాహరణకి

ఒక వ్యక్తి ఇరవై సంవత్సరాల ఎండోమెంట్ పాలసీని కలిగి ఉండవచ్చు, దీని వలన కాలవ్యవధి ప్రతి సంవత్సరానికి హామీ ఇవ్వబడిన మొత్తంలో 2% గ్యారెంటీ జోడిస్తుంది, తద్వారా మెచ్యూరిటీ బెనిఫిట్ మొత్తం అప్పుర్న్ సమ్ ఫ్లస్ 40% సమ్ అప్పుర్న్ అదనంగా.

సాంప్రదాయ నాన్-పార్ పాలసీలపై ఐ.ఆర్.డి.ఎ.ఐ. మార్గదర్శకాల ప్రకారం, ఒక నిర్దిష్ట ఈవెంట్ జరిగినప్పుడు చెల్లించాల్సిన ప్రయోజనాలను ప్రారంభంలోనే స్పష్టంగా పేర్కొనాలి దీనిని ఇండెక్స్ లేదా బెంచ్మార్క్తో లింక్

చేయకూడదు. రెగ్యులర్ వ్యవధిలో పొందే అదనపు ప్రయోజనాలకు కూడా ఇది వర్తిస్తుంది. అంటే పాలసీ తీసుకునే సమయంలో ఈ పాలసీలపై రాబడిని తప్పనిసరిగా వెల్లడించాలి.

ముఖ్యమైనది

మరణ ప్రయోజనాలు కాలానుగుణంగా జారీ చేయబడిన ఐ.ఆర్.డి.ఎ.ఐ. నిబంధనలకు లోబడి ఉంటాయి. ప్రస్తుతం, సాంప్రదాయ ఉత్పత్తులకు సంబంధించి ఐ.ఆర్.డి.ఎ.ఐ. (నాన్-లింక్డ్) ప్రోడక్ట్స్ రెగ్యులేషన్, 2019 యొక్క కొత్త రెగ్యులేషన్ 9 ప్రకారం, కనిష్ట డెత్ కవర్ క్రింది విధంగా ఉంది:

అన్ని నాన్-లింక్డ్ వ్యక్తిగత జీవిత బీమా ఉత్పత్తుల కోసం, పాలసీ మొత్తం వ్యవధిలో మరణంపై హామీ ఇవ్వబడిన కనీస మొత్తం వార్షిక ప్రీమియంనకు 7 రెట్లు, పరిమిత లేదా సాధారణ ప్రీమియం ఉత్పత్తులకు మరియు సింగిల్ ప్రీమియం ప్లాన్ విషయంలో సింగిల్ ప్రీమియంనకు 1.25 రెట్లు కంటే తక్కువగా ఉండకూడదు.

భాగస్వామ్య (పార్టీసిపేటింగ్) ఉత్పత్తుల కోసం, మరణంపై హామీ ఇవ్వబడిన మొత్తానికి అదనంగా, పాలసీలో పేర్కొన్న విధంగా బోనస్ మరియు అదనపు ప్రయోజనాలు మరియు మరణించిన తేదీ వరకు పొందిన అదనపు ప్రయోజనాలు, ముందుగా చెల్లించకుంటే, మరణానంతరం చెల్లించబడుతుంది. సారాంశంలో, పార్టీసిపేటింగ్ మరియు నాన్ పార్టీసిపేటింగ్ ప్లాన్లు అనే రెండు రకాలు ఉన్నాయి.

- i. పాల్గొనే విధానాల కోసం బోనస్ ఫండ్ యొక్క పెట్టుబడి పనితీరుతో ముడిపడి ఉంటుంది. ఇది ముందుగా ప్రకటించబడదు లేదా హామీ ఇవ్వబడదు. బోనస్, ఇది ప్రకటించిన తర్వాత, హామీగా మారుతుంది. ఇది సాధారణంగా పాలసీదారు మరణించిన సందర్భంలో లేదా మెచ్యూరిటీ ప్రయోజనం పొందినప్పుడు చెల్లించబడుతుంది. ఈ బోనస్ ని రివర్సనరీ బోనస్ అని కూడా అంటారు.
- ii. నాన్ పార్టీసిపేటింగ్ పాలసీల విషయంలో, పాలసీ ప్రారంభంలోనే పాలసీపై రాబడి వెల్లడి చేయబడుతుంది.

7. పెన్షన్ ప్లాన్లు మరియు వార్షికాలు

పెన్షన్ ప్లాన్ అనేది సాధారణంగా ఒక వ్యక్తి యొక్క ఉద్యోగ సమయంలో డబ్బు చెల్లించబడే ఒక ఫండ్ ఆ వ్యక్తి పని నుండి పదవీ విరమణ చేసిన తర్వాత ఈ ఫండ్ నుండి ఆవర్తన చెల్లింపుల రూపంలో అతనికి మద్దతుగా డబ్బు ఇవ్వబడుతుంది.

పెన్షన్ ప్లాన్లు సమూహ ప్రాతిపదికన (సాధారణంగా యజమాని నడిపేవి) లేదా వ్యక్తిగత ప్రాతిపదికన రూపొందించబడ్డాయి. సమూహ పెన్షన్ అనేది "నిర్వచించబడిన ప్రయోజన ప్రణాళిక" కావచ్చు, ఇక్కడ ఒక వ్యక్తికి స్థిరమైన మొత్తం క్రమం తప్పకుండా చెల్లించబడుతుంది లేదా "నిర్వచించబడిన సహకారం ప్రణాళిక",

దీని కింద స్థిరమైన మొత్తం పెట్టుబడి పెట్టబడుతుంది, అది పదవీ విరమణ సమయంలో అందుబాటులో ఉంటుంది. పెన్షన్లు తప్పనిసరిగా జీవిత యాన్యుటీలకు హామీ ఇవ్వబడతాయి, తద్వారా దీర్ఘాయువుకోసం ప్రమాదానికి బీమా చేయబడుతుంది. ఉద్యోగి ప్రయోజనం కోసం యజమాని సృష్టించిన పెన్షన్ను సాధారణంగా వృత్తిపరమైన లేదా యజమాని పెన్షన్గా సూచిస్తారు.

పదవీ విరమణ సమయంలో, సభ్యుని ఖాతాలోని డబ్బు పదవీ విరమణ ప్రయోజనాలను అందించడానికి ఉపయోగించబడుతుంది, సాధారణంగా యాన్యుటీని కొనుగోలు చేయడం ద్వారా రెగ్యులర్ ఆదాయాన్ని అందిస్తుంది. యాన్యుటీ అనేది ఒకరి ఆదాయాన్ని మించిపోయే అవుట్ లివింగ్ ప్రమాదం నుండి ఒకరిని రక్షించడంలో సహాయపడటానికి రూపొందించబడిన బీమా సంస్థచే జారీ చేయబడిన దీర్ఘకాలిక పెట్టుబడి. యాన్యుటీబేషన్ ద్వారా, ఒకరి విరాళాలు జీవితాంతం ఉండే క్రమానుగత చెల్లింపులుగా మార్చబడతాయి.

బీమా కంపెనీల నుండి పెన్షన్ ప్లాన్లను కొనుగోలు చేయడం ద్వారా వ్యక్తులు పెన్షన్ ప్రయోజనాలను పొందవచ్చు. పెన్షన్ ప్లాన్లు సంచితం లేదా వాయిదా పడిన ప్రాతిపదికన ఉండవచ్చు, ఇది ఒక వ్యక్తిని రెండు విధాలుగా, (i) ఏకమొత్తంలో లేదా (ii) కాల వ్యవధిలో విరాళంగా అందించడానికి అనుమతిస్తుంది; తద్వారా అతను/ఆమె కోరుకున్న వయస్సు/తేదీ ('వెస్టింగ్' తేదీ అని పిలుస్తారు) నుండి పెన్షన్ పొందవచ్చు. నెలవారీ, త్రైమాసిక, అర్థ-వార్షిక లేదా వార్షిక మోడల్లో పెన్షన్లు/యాన్యుటీలను స్వీకరించడాన్ని ఎంచుకోవచ్చు. పెన్షన్ ప్లాన్లు తక్షణ ప్రాతిపదికన కూడా అందుబాటులో ఉంటాయి, కొనుగోలు చేసిన మరుసటి నెల నుండి, తక్షణ యాన్యుటీ అని పిలవబడే మొత్తం ఒకేసారి చెల్లించబడుతుంది.

భారతీయ బీమా పరిశ్రమ అనేక వాయిదాపడిన మరియు తక్షణ యాన్యుటీ ఉత్పత్తులను లైఫ్ ఇన్సూరర్స్ ద్వారా విక్రయించింది. ప్రతి ఉత్పత్తికి దాని స్వంత లక్షణాలు, నిబంధనలు, షరతులు మరియు వార్షిక ఎంపికలు (యాన్యుటీ ఆప్షన్) ఉన్నాయి.

సరళ పింఛను: బీమా సంస్థలలో ఏకరూపతను అందించడానికి, యాన్యుటీ స్కీమ్ల గురించి మార్కెట్లో గందరగోళాన్ని తగ్గించడానికి మరియు సగటు కస్టమర్ అవసరాలను విస్తృతంగా తీర్చగల ఉత్పత్తిని అందుబాటులో ఉంచడానికి, జనవరి 2021లో, ఐ.ఆర్.డి.ఎ.ఐ. అన్ని జీవిత బీమా సంస్థలను ఒక ప్రామాణిక తక్షణ యాన్యుటీ ఉత్పత్తిని ప్రవేశపెట్టాలని ఆదేశించింది. ఒక వ్యక్తి (సమూహం కాదు) ఆధారంగా సాధారణ లక్షణాలు మరియు ప్రామాణిక నిబంధనలు మరియు షరతులు. ఇటువంటి ప్రామాణిక ఉత్పత్తి వినియోగదారులకు సమాచారంతో కూడిన ఎంపికను సులభతరం చేస్తుంది, బీమాదారులు మరియు బీమా చేసినవారి మధ్య నమ్మకాన్ని పెంపొందిస్తుంది మరియు తప్పుగా అమ్మడం అలాగే సంభవించే వివాదాలను తగ్గిస్తుంది.

ప్రామాణిక వ్యక్తిగత తక్షణ యాన్యుటీ ఉత్పత్తిని బీమా సంస్థ పేరుతో ప్రీఫిక్స్ చేసి “సరల్ పెన్షన్” అంటారు. ఉత్పత్తి క్రింది విధంగా రెండు (మరియు కేవలం రెండు) యాన్యుటీ ఎంపికలను అందిస్తుంది:

- I) 100% లైఫ్ యాన్యుటీ కొనుగోలు ధర మరియు
- II) పైమరీ యాన్యుయిటింట్ మరణించిన తర్వాత సెకండరీ యాన్యుటీకి 100% యాన్యుటీ మరియు చివరిగా జీవించి ఉన్న వ్యక్తి మరణించిన తర్వాత 100% కొనుగోలు ధర రిటర్న్ తో జాయింట్ లైఫ్ యాన్యుటీ.

యాన్యుటీ చెల్లింపు విధానం నెలవారీ, త్రైమాసికం, అర్ధ-వార్షిక మరియు వార్షికంగా ఉంటుంది. వివరాలు ఐ.ఆర్.డి.ఎ.ఐ. వెబ్‌సైట్ లో క్రింది లింక్ లో అందుబాటులో ఉన్నాయి - https://www.irdai.gov.in/ADMINCMS/cms/whatsNew_Layout.aspx?page=PageNo4353&flag=1

మిమ్మల్ని పరిశీలించుకోండి 2

టర్మ్ హామీ ప్రీమియం కోసం చెల్లించిన ప్రీమియం కంటే మొత్తం జీవితకాల బీమా కోసం చెల్లించిన ప్రీమియం _____.

- I. ఎక్కువ
- II. తక్కువ
- III. సమానం
- IV. గణనీయంగా ఎక్కువ

సారాంశం

- జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు ఒక వ్యక్తి యొక్క ఉత్పాదక సామర్థ్యాల యొక్క ఆర్థిక విలువను కోల్పోకుండా రక్షణను అందిస్తాయి, ఇది అతని/ఆమెపై ఆధారపడిన వారికి లేదా స్వంతానికే అందుబాటులో ఉంటుంది.
- జీవిత బీమా పాలసీ, దాని ప్రధాన అంశంగా, అతనికి లేదా ఆమెకు ఏదైనా ప్రమాదం జరిగితే, వ్యక్తి యొక్క సమీప మరియు ఆత్మీయులకు మనశ్శాంతి మరియు రక్షణను అందిస్తుంది.
- టర్మ్ ఇన్సూరెన్స్ ఒప్పందంలో పేర్కొన్న నిర్దిష్ట వ్యవధిలో మాత్రమే చెల్లుబాటు అయ్యే కవర్ ను అందిస్తుంది.

- టర్మ్ అప్యూరెన్స్ యొక్క ఏకైక విక్రయ ప్రతిపాదన (యు.ఎస్.పి) దాని తక్కువ ధర, పరిమిత బడ్జెట్లో సాపేక్షంగా పెద్ద మొత్తంలో జీవిత బీమాను కొనుగోలు చేయడానికి వీలు కల్పిస్తుంది.
- టర్మ్ అప్యూరెన్స్ పాలసీలు తాత్కాలిక హామీకి ఉదాహరణలు అయితే, తాత్కాలిక కాలానికి రక్షణ అందుబాటులో ఉంటుంది, సంపూర్ణ జీవిత బీమా అనేది శాశ్వత జీవిత బీమా పాలసీకి ఉదాహరణ.

కీలక పదాలు

1. టర్మ్ ఇన్సూరెన్స్
2. సంపూర్ణ జీవిత బీమా
3. ఎండోమెంట్ హామీ
4. మనీ బ్యాక్ పాలసీ
5. పార్ మరియు నాన్-పార్ పథకాలు
6. రివర్సనరీ బోనస్

మిమ్మల్ని పరీక్షించుకోవడానికి సమాధానం

సమాధానం 1 - సరైన ఎంపిక III.

సమాధానం 2 - సరైన ఎంపిక I.

అధ్యాయం L-04

జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు: సాంప్రదాయేతర

అధ్యాయం పరిచయం

అధ్యాయం మీకు సాంప్రదాయేతర జీవిత బీమా ఉత్పత్తుల ప్రపంచాన్ని పరిచయం చేస్తుంది. మనం సాంప్రదాయ జీవిత బీమా ఉత్పత్తుల పరిమితులను పరిశీలించడం ద్వారా ప్రారంభించాము మరియు ఆ తర్వాత సాంప్రదాయేతర జీవిత బీమా ఉత్పత్తుల యొక్క అప్లికేషన్లు పరిశీలిస్తాము. చివరగా మనం మార్కెట్లో అందుబాటులో ఉన్న వివిధ రకాల సాంప్రదాయేతర జీవిత బీమా ఉత్పత్తులను పరిశీలిద్దాము.

అభ్యాస ఫలితాలు

- A. సాంప్రదాయేతర జీవిత బీమా ఉత్పత్తుల యొక్క అవలోకనం
- B. సాంప్రదాయేతర జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు

A. సాంప్రదాయేతర జీవిత బీమా ఉత్పత్తుల యొక్క అవలోకనం

1. సాంప్రదాయేతర జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు - ప్రయోజనం మరియు అవసరం

మునుపటి అధ్యాయాలలో మనం బీమా మరియు పొదుపు మూలకాన్ని కలిగి ఉన్న కొన్ని సాంప్రదాయ జీవిత బీమా ఉత్పత్తులను పరిగణించాము.

ఆర్థిక మార్కెట్లోని ఇతర ఆస్తుల రాబడి రేటుతో పోల్చి సాంప్రదాయ జీవిత బీమా పాలీసీల రాబడిరేటును, సామర్థ్యాన్ని వినియోగదారులు ప్రశ్నిస్తున్నారు. ప్రయోజనాలు మరియు ప్రీమియంల యొక్క ఒకే ప్యాకేజీగా వాటిని రూపొందించిన విధానం గురించి కూడా సమస్యలు తలెత్తాయి

2. సాంప్రదాయ ఉత్పత్తుల పరిమితులు

క్లిష్టమైన పరీక్ష ద్వారా ఆందోళన కలిగించే విషయాలు క్రింద వెల్లడించబడ్డాయి:

నగదు విలువ భాగం: సాంప్రదాయ పాలీసీలలో పొదుపు లేదా నగదు విలువ భాగం సరిగ్గా నిర్వచించబడలేదు.

ఇది మరణరేటు, వడ్డీ రేట్లు, ఖర్చులు మరియు తయారు చేయబడిన ఇతర పారామితుల (పారామీటర్స్) గురించి తక్కువ పారదర్శకతను చూపిస్తుంది.

రాబడి రేటు: సాంప్రదాయ పాలీసీలపై రాబడి రేటును నిర్ధారించడం అంత సులభం కాదు ఎందుకంటే కాంట్రాక్ట్ ముగిసినప్పుడు మాత్రమే "లాభం పాలీసీల" ప్రయోజనాల విలువను తెలుసుకోవచ్చు. ఇది ఈ పాలీసీలను ఇతర ఆర్థిక సాధనాలతో పోల్చడం కష్టతరం చేస్తుంది.

సరెండర్ విలువ: నగదు మరియు సరెండర్ విలువలు (ఏ సమయంలోనైనా) వచ్చే విధానం జీవిత బీమా సంస్థచే సెట్ చేయబడుతుంది ఇందులో పారదర్శకత లోపిస్తుంది.

దిగుబడి: ఈ పాలీసీల దిగుబడి ఇతర పెట్టుబడుల దిగుబడి కంటే చాలా తక్కువగా ఉంటుంది.

3. సాంప్రదాయేతర పాలీసీల ఫీచర్లు: జీవిత బీమా కంపెనీలు కొన్ని వినూత్న ఫీచర్లతో పాలీసీలను

రూపొందించడం ప్రారంభించాయి, వాటిలో కొన్ని క్రింద ఇవ్వబడ్డాయి:

a) పెట్టుబడి లాభాలతో ప్రత్యక్ష అనుసంధానం: పెట్టుబడి లాభాలను పొందే ప్రయత్నంలో పెట్టుబడి మార్కెట్ (Capital Market)తో ప్రత్యక్ష అనుసంధానంతో ఉన్న పాలీసీలు రూపొందించబడ్డాయి.

b) ద్రవ్యోల్బణాన్ని అధిగమించగల విధానాలు: ద్రవ్యోల్బణ రేట్లకు దగ్గరగా రాబడిని అందించడానికి విధానాలు రూపొందించబడ్డాయి. కనీసం ద్రవ్యోల్బణ రేటుకు సమానంగా గానీ, అధిగమించే విధంగా రాబడిని అందించాలని బీమా సంస్థలు ఆలోచించడం ప్రారంభించాయి.

c) ఫ్లెక్సిబిలిటీతో కూడిన పాలీసీలు: కస్టమర్లు తాము చెల్లించాలనుకుంటున్న ప్రీమియం మొత్తాన్ని (నిర్దిష్ట పరిమితుల్లో) నిర్ణయించుకోవడానికి అనుమతించే విధానాలు; మరియు వారు కోరుకున్న మరణ ప్రయోజనాలు మరియు నగదు విలువలు రూపొందించబడ్డ పాలీసీలు జిజైన్ చేయబడ్డాయి.

d) సరెండర్ విలువ: సాంప్రదాయ పాలసీల క్రింద అందుబాటులో ఉన్న సరెండర్ విలువల కంటే మెరుగైన విలువ అందించే పాలసీలు కూడా బీమా సంస్థలచే రూపొందించబడ్డాయి.

ఈ పాలసీలు చాలా ప్రజాదరణ పొందాయి మరియు భారతదేశంలో సహా అనేక దేశాలలో సాంప్రదాయ ఉత్పత్తుల స్థానాన్ని భర్తీ చేయడం ప్రారంభించాయి.

మిమ్మల్ని పరీక్షించుకోండి 1

కింది వాటిలో సాంప్రదాయేతర జీవిత బీమా ఉత్పత్తి ఏది?

- టర్మ్ హామీ
- సార్వత్రిక జీవిత బీమా
- ఎండోమెంట్ బీమా
- మొత్తం జీవితకాల బీమా

B. సాంప్రదాయేతర జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు

కొన్ని సాంప్రదాయేతర ఉత్పత్తులు

భారతీయ మార్కెట్లో మరియు ఇతర ప్రాంతాలలో ఉద్భవించిన కొన్ని సాంప్రదాయేతర ఉత్పత్తుల గురించి మనం చర్చిద్దాము.

1. యూనివర్సల్ లైఫ్ మరియు వేరియబుల్ లైఫ్

యూనివర్సల్ లైఫ్ పాలసీ 1979లో యునైటెడ్ స్టేట్స్లో ప్రవేశపెట్టబడింది ఇది చాలా త్వరగా ప్రజాదరణ పొందింది. ఫ్లెక్సిబుల్ ప్రీమియంలు, ఫ్లెక్సిబుల్ ఫేస్ మొత్తం మరియు డెత్ బెనిఫిట్ మొత్తాలు దీని ఫీచర్లు. సాంప్రదాయ పాలసీల మాదిరిగా కాకుండా, కాంట్రాక్టును అమలులో ఉంచడానికి స్థిరమైన ప్రీమియంలను కాలానుగుణంగా చెల్లించవలసి ఉంటుంది, యూనివర్సల్ లైఫ్ పాలసీలు పాలసీదారుని (పరిమితులలోపు) అతను లేదా ఆమె కవరేజ్ కోసం చెల్లించాలనుకుంటున్న ప్రీమియంల మొత్తాన్ని నిర్ణయించుకోడానికి అనుమతిస్తాయి.

వేరియబుల్ లైఫ్ 1977లో యునైటెడ్ స్టేట్స్లో ప్రవేశపెట్టబడింది. ఇది ఒక రకమైన "హోల్ లైఫ్" పాలసీ, ఇక్కడ ప్రీమియంలు జమ చేయబడిన ప్రత్యేక పెట్టుబడి ఖాతా యొక్క పెట్టుబడి పనితీరు ప్రకారం పాలసీ యొక్క మరణ ప్రయోజనం (డెత్ బెనిఫిట్) మరియు నగదు విలువ హెచ్చుతగ్గులకు గురవుతుంది.

ఐ.ఆర్.డి.ఎ.ఐ. (యు.ఎల్.ఐ.పి.) రెగ్యులేషన్స్, 2019 జారీ చేసిన తర్వాత, పైన పేర్కొన్న రెండు రకాల ఉత్పత్తుల రూపకల్పన మరియు విక్రయం, వేరియబుల్ ఇన్సూరెన్స్ ప్రోడక్ట్స్ అని పిలువబడే ఈ ఉత్పత్తులు రెండూ భారతదేశంలో నిలిపివేయబడ్డాయి మరియు 2019 నుండి భారతదేశంలో వీటికి అనుమతి లేదు.

2. యూనిట్ లింక్డ్ బీమా

యు.ఎల్.ఐ.పి. లు అని కూడా పిలువబడే యూనిట్ లింక్డ్ ప్లాన్లు 1960లలో UKలో మొదటిసారిగా ప్రవేశపెట్టబడ్డాయి. అవి నేడు అనేక మార్కెట్లలో సాంప్రదాయ ప్రణాళికలను (Traditional plans) స్థానభ్రంశం చేస్తూ అత్యంత ప్రజాదరణ పొందిన మరియు ముఖ్యమైన ఉత్పత్తులలో ఒకటిగా అవతరించాయి.

సాంప్రదాయ ఉత్పత్తుల పరిమితులను అధిగమించడానికి యూనిట్ లింక్డ్ పాలసీలు సహాయపడతాయి.

పాలసీదారు చెల్లించే ప్రీమియం రెండు ప్రధాన భాగాలుగా విభజించబడుతుంది

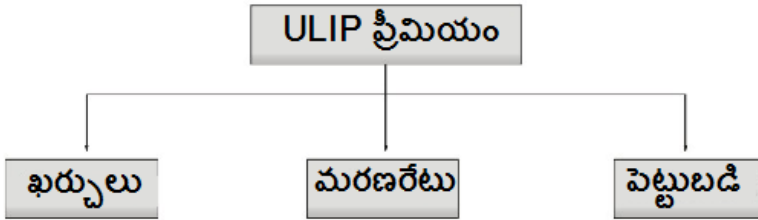
- బీమా రక్షణను అందించడానికి ఉపయోగించబడే మొదటి భాగం, మరియు
- బీమా చేసిన వ్యక్తి ఎంచుకున్న ఫండ్లో పెట్టుబడి పెట్టే రెండవ భాగం

అటువంటి ఒప్పందాల క్రింద ప్రయోజనాలు పూర్తిగా లేదా పాక్షికంగా చెల్లింపు గడువు తేదీన పాలసీదారు ఖాతాకు జమ చేయబడిన యూనిట్ల విలువ ద్వారా నిర్ణయించబడతాయి.

అనేక మార్కెట్లలో ఈ పాలసీలు అటాడ్డ్ ఇన్సూరెన్స్ కాంపోనెంట్తో పెట్టుబడి సాధనాలుగా ఉంచబడ్డాయి మరియు విక్రయించబడ్డాయి.

బండిల్ చేయబడిన సాంప్రదాయ పొదుపు పాలసీల వలె కాకుండా, యూనిట్ లింక్డ్ కాంట్రాక్ట్లు బండిల్ చేయబడవు. బీమా మరియు ఖర్చుల భాగం కోసం చెల్లించాల్సిన ఛార్జీలు స్పష్టంగా పేర్కొనబడినందున వాటి నిర్మాణం పారదర్శకంగా ఉంటుంది.

రేఖాచిత్రం 1 : ప్రీమియం ట్రేక్-అప్



ప్రీమియం నుండి ఛార్జీలను తీసివేసిన తర్వాత, మిగిలిన మొత్తం యూనిట్ల రూపంలో పెట్టుబడి పెట్టబడుతుంది.

యూనిట్ల విలువ

యూనిట్ల విలువ ఒక నియమం లేదా సూత్రం ద్వారా నిర్వచించబడుతుంది, ఇది ముందుగానే వివరించబడింది. సాధారణంగా యూనిట్ల విలువ నికర ఆస్తి విలువ (ఎన్ఎవి) ద్వారా ఇవ్వబడుతుంది, ఇది ఫండ్ పెట్టుబడి పెట్టబడిన ఆస్తుల మార్కెట్ విలువను ప్రతిబింబిస్తుంది. ఫార్ములాను అనుసరించడం ద్వారా వేర్వేరు వ్యక్తులు ఒకేరకమైన ప్రయోజనాలను పొందవచ్చు.

ఫార్ములా క్రింది విధంగా ఉంది:

నికర ఆస్తి విలువ [ఎన్ఎవి] = ఫండ్ యొక్క ఆస్తుల మార్కెట్ విలువ / నిధుల యూనిట్ల సంఖ్య

అందువల్ల, పాలసీదారు ప్రయోజనాలు జీవిత బీమా కంపెనీ అంచనాలపై ఆధారపడి ఉండవు.

యూనిట్ లింక్డ్ పాలసీలు పాలసీ హోల్డర్లు వివిధ రకాల ఫండ్ల నుండి యూనిట్లను ఎంచుకోవడానికి అవకాశమిస్తాయి. ప్రతి ఫండ్ వేర్వేరు పోర్ట్‌ఫోలియో మిశ్రమాన్ని కలిగి ఉంటుంది. పెట్టుబడిదారుడు దిగువ నిర్వచించబడిన డెబిట్, బ్యాలెన్స్ డెబిట్, మరియు ఈక్విటీ ఫండ్ల యొక్క విస్తృత ఎంపిక మధ్య ఎంచుకోవచ్చు. ఈ విస్తృత వర్గాలలో కూడా ఇతర రకాల ఎంపికలు ఉండవచ్చు.

| ఈక్విటీ ఫండ్ | డెబ్ట్ ఫండ్ | బ్యాలెన్స్ ఫండ్ | మనీ మార్కెట్ ఫండ్ |
|---|---|--|---|
| ఈ ఫండ్ డబ్బులో ఎక్కువ భాగాన్ని ఈక్విటీ మరియు సంబంధిత సాధనాల్లో పెట్టుబడి పెడుతుంది. | ఈ ఫండ్ డబ్బులో ఎక్కువ భాగాన్ని ప్రభుత్వం బాండ్లు, కార్పొరేట్ బాండ్లు, పిక్సెడ్ డిపాజిట్లు మొదలైనవాటిలో పెట్టుబడి పెడుతుంది. | ఈ ఫండ్ ఈక్విటీ మరియు డెబిట్ సాధనాల మిశ్రమంలో పెట్టుబడి పెడుతుంది | ఈ ఫండ్ ప్రధానంగా ట్రెజరీ బిల్లులు, డిపాజిట్ సర్టిఫికెట్లు, కమర్షియల్ పేపర్ మొదలైన సాధనాల్లో డబ్బును పెట్టుబడి పెడుతుంది.. |

ఒకటి లేదా అంతకంటే ఎక్కువ ఫండ్ల పనితీరు సరిగ్గా లేనట్లయితే, ఒక రకమైన ఫండ్ నుండి మరొకదానికి మారే అవకాశం కూడా ఉంది. దీనిని స్విచ్‌ింగ్ అంటారు.

యు.ఎల్.ఐ.పి పాలసీల యొక్క కొన్ని నిర్దిష్ట లక్షణాలు క్రింద ఇవ్వబడ్డాయి:

i. యూనిట్లుగా మార్చి ఉండడం

యు.ఎల్.ఐ.పి పాలసీల కింద ప్రయోజనాలు క్లెయిమ్ చెల్లింపు గడువు తేదీలో పాలసీదారు ఖాతాలో జమ చేయబడిన యూనిట్ల విలువను బట్టి నిర్ణయించబడతాయి. పెట్టుబడి నిధిని అనేక సమాన భాగాలుగా విభజించడం ద్వారా ఒక యూనిట్ సృష్టించబడుతుంది.

ii. పారదర్శక నిర్మాణం

యు.ఎల్.ఐ.పి లలో బీమా కవర్ మరియు ఖర్చుల కోసం ఛార్జీలు స్పష్టంగా పేర్కొనబడ్డాయి. ఈ ఛార్జీలు ప్రీమియం నుండి తీసివేయబడిన తర్వాత, ఖాతా యొక్క బ్యాలెన్స్ మరియు దాని నుండి వచ్చే ఆదాయం యూనిట్లలో పెట్టుబడి పెట్టబడతాయి.

iii. ధర నిర్ణయించడం

యు.ఎల్.ఐ.పి ల కింద, బీమా చేసిన వ్యక్తి అతను/ఆమె క్రమ వ్యవధిలో చెల్లించగల ప్రీమియం మొత్తాన్ని నిర్ణయిస్తారు.

అన్ని జీవిత బీమా పాలసీలలో, ప్రారంభ ఖర్చులు చాలా ఎక్కువగా ఉంటాయి. సాంప్రదాయ పాలసీల లో ఈ ఖర్చులను తీర్చడానికి ప్రీమియం ఛార్జీలు పాలసీ వ్యవధి అంతటా విస్తరించి ఉంటాయి.

యు.ఎల్.ఐ.పి ల విషయంలో, అవి ప్రారంభ ప్రీమియంల నుండి తీసివేయబడతాయి. ఇది పెట్టుబడి కోసం కేటాయించిన మొత్తాన్ని గణనీయంగా తగ్గిస్తుంది. అందుకే పాలసీ ప్రారంభం నుంచి కొద్ది సంవత్సరాల వరకూ చెల్లించిన ప్రీమియంలకు సంబంధించి ప్రయోజనాల విలువ చాలా తక్కువగా ఉంటుంది.

iv. మరణ తరువాత వచ్చే బీమా ప్రయోజనం

సాంప్రదాయ పాలసీలలో కాకుండా, యు.ఎల్.ఐ.పి పాలసీలలో డెత్ బెనిఫిట్ మొత్తం చెల్లించిన ప్రీమియంల గుణకారం. పాలసీ వ్యవధిలో మరణించిన సందర్భంలో, లబ్ధిదారుడికి హామీ మొత్తం చెల్లించబడుతుంది [ఇది ప్రీమియం యొక్క గుణకం] లేదా ఫండ్ విలువ (యూనిట్ ధర యూనిట్ల సంఖ్యతో గుణించబడుతుంది) ఏది ఎక్కువ అది అతను లేదా ఆమెకు ఇవ్వబడుతుంది.

v. పెట్టుబడి రిస్క్ భరించటం

యూనిట్ల విలువ జీవిత బీమా సంస్థ యొక్క పెట్టుబడుల విలువపై ఆధారపడి ఉంటుంది, అవి హామీ ఇవ్వబడవు.

జీవిత బీమా సంస్థ, పోర్ట్‌ఫోలియోను సమర్థవంతంగా నిర్వహించాలని భావిస్తున్నప్పటికీ, యూనిట్ విలువలకు సంబంధించి ఎలాంటి హామీ ఇవ్వదు. అందువల్ల, పెట్టుబడి నష్టాన్ని పాలసీదారు/యూనిట్ హోల్డర్ భరిస్తారు.

మిమ్మల్ని పరీక్షించుకోండి 2

కింది స్టేట్‌మెంట్‌లలో ఏది తప్పు?

- I. వేరియబుల్ జీవిత బీమా అనేది తాత్కాలిక జీవిత బీమా పాలసీ
- II. వేరియబుల్ జీవిత బీమా అనేది శాశ్వత జీవిత బీమా పాలసీ
- III. పాలసీకి నగదు విలువ ఖాతా ఉంది
- IV. పాలసీ కనీస మరణ ప్రయోజన హామీని అందిస్తుంది

సారాంశం

- జీవిత బీమా పాలసీలకు సంబంధించి ఒక క్లిష్టమైన ఆందోళన ఆర్థిక మార్కెట్‌ప్లస్‌లోని ఇతర ఆస్తులతో పోల్చదగిన పోటీ రేటును ఇవ్వడం.
- సాంప్రదాయేతర జీవిత ఉత్పత్తుల పెరుగుదలకు దారితీసిన కొన్ని ధోరణులు బండిలింగ్ చేయకపోవడం, పెట్టుబడి అనుసంధానం మరియు పారదర్శకత ఉన్నాయి.

- యూనివర్సల్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ అనేది శాశ్వత జీవిత బీమా యొక్క ఒక రూపం, దాని సౌకర్యవంతమైన ప్రీమియంలు, ప్లెక్సిబుల్ ఫేస్ మొత్తం మరియు డెత్ బెనిఫిట్ మొత్తాలు మరియు దాని ధర కారకాల యొక్క అన్బండ్లింగ్ లక్షణాల ద్వారా వర్గీకరించబడుతుంది.
- యు.ఎల్.ఐ.పి లు అనేక మార్కెట్లలో సాంప్రదాయ ప్రణాళికలను భర్తీ చేస్తూ అత్యంత ప్రజాదరణ పొందిన మరియు ముఖ్యమైన ఉత్పత్తులలో ఒకటిగా మారాయి.
- జీవిత బీమా సంస్థ యొక్క పెట్టుబడి పనితీరు యొక్క ప్రయోజనాలను నేరుగా మరియు తక్షణమే క్యాష్ చేసుకునేందుకు యు.ఎల్.ఐ.పి లు అవకాశాలను అందిస్తాయి.

కీలక నిబంధనలు

1. సార్వత్రిక జీవిత బీమా
2. వేరియబుల్ జీవిత బీమా
3. యూనిట్ లింక్డ్ బీమా
4. నికర ఆస్తి విలువ

మిమ్మల్ని పరీక్షించుకోవడానికి సమాధానాలు

సమాధానం 1 - సరైన ఎంపిక II.

సమాధానం 2 - సరైన ఎంపిక I

అధ్యాయం L-05

జీవిత బీమా అనువర్తనాలు

అధ్యాయం యొక్క పరిచయం

జీవిత బీమా కేవలం వ్యక్తుల అకాల మరణం వలన సంభవించే ఆర్థిక నష్టాలను పూడ్చటమే కాకుండా దీనికి ఇతర అప్లికేషన్లు కూడా ఉన్నాయి. దీనిని అప్లైడ్ జీవిత బీమా అని పిలుస్తారు. పరిశ్రమల యొక్క ముఖ్య సిబ్బందిని కవర్ చేసే పాలసీని రూపొందించడానికి మరియు తనఖాలను రీడీమ్ చేయడానికి కూడా ఇది వర్తించబడుతుంది. మేము జీవిత బీమా యొక్క ఈ వివిధ అప్లికేషన్లను క్లుప్తంగా వివరించాము.

అభ్యాస ఫలితాలు

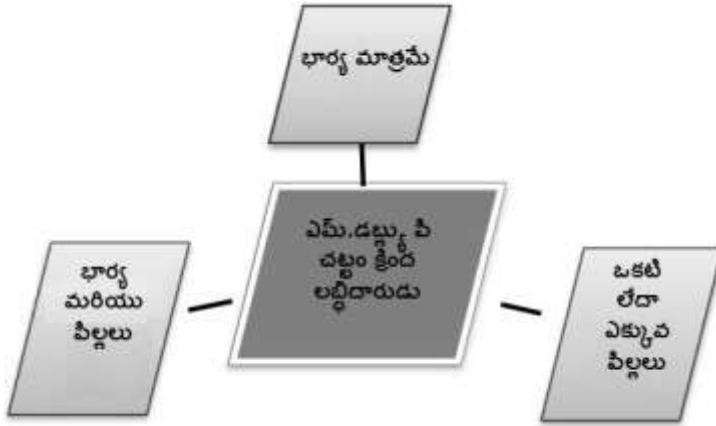
- వివాహిత మహిళల ఆస్తి చట్టం, 1874
- ప్రధానవ్యక్తి బీమా
- తనఖా విముక్తి బీమా

A. జీవిత బీమా అనువర్తనాలు

1. వివాహిత మహిళల ఆస్తి చట్టం

వివాహిత మహిళల ఆస్తి చట్టం, 1874లోని సెక్షన్ 6, జీవిత బీమా పాలసీ కింద ప్రయోజనాలను బీమాదారుని భార్య మరియు పిల్లలకు సురక్షితమైన పద్ధతిలో అందజేయడానికి ట్రస్టును ఏర్పాటు చేయడం ద్వారా ప్రయత్నిస్తుంది.

రేఖాచిత్రం 1: ఎమ్.డబ్ల్యు.పి చట్టం కింద లబ్ధిదారులు



వివాహితుడు తన స్వంత జీవితానికి సంబంధించిన పాలసీని తీసుకున్నప్పుడు మరియు అది అతని భార్య లేదా అతని పిల్లల ప్రయోజనాల కోసం మాత్రమే ఉంచబడుతుందని అటువంటి పాలసీ గురించి స్పష్టంగా ఈ సెక్షన్ వ్యక్తీకరిస్తుంది మరియు వారి ప్రయోజనాల కోసం ట్రస్టుగా ఉంటుంది. అటువంటి పాలసీ ద్వారా వచ్చే ఆదాయం, ట్రస్ట్ యొక్క ఉద్దేశ్యం ఉన్నంతకాలం, భర్త లేదా అతని రుణదాతల నియంత్రణలో గానీ లేదా అతని ఆస్తిలో భాగంగా గానీ ఉండదు.

ఎమ్.డబ్ల్యు.పి చట్టం ప్రకారం పాలసీ యొక్క లక్షణాలు

- ప్రతి పాలసీ ప్రత్యేక ట్రస్టుగా ఉంటుంది. భార్య లేదా బిడ్డ (18 ఏళ్లు పైబడినవారు) ట్రస్టీగా ఉండవచ్చు.
- పాలసీ కోర్టు అటచ్యెంట్లు, రుణదాతలు మరియు జీవిత బీమా చేసినవారి నియంత్రణకు లోబడదు.
- దావా డబ్బు ధర్మకర్తలకు (ట్రస్టీలకు) చెల్లించబడుతుంది.
- పాలసీని సరెండర్ చేయడం సాధ్యం కాదు మరియు నామినేషన్ లేదా అసైన్మెంట్ అనుమతించబడదు.
- పాలసీ కింద ప్రయోజనాలను స్వీకరించడానికి మరియు నిర్వహించడానికి పాలసీదారు ప్రత్యేక ట్రస్టీని నియమించకపోతే, పాలసీ కింద పొందబడిన మొత్తం బీమా అమలు చేయబడిన కార్యాలయం ఉన్న రాష్ట్ర అధికారిక ట్రస్టీకి చెల్లించబడుతుంది.

లాభాలు

ట్రస్ట్ ఉపసంహరించుకోలేని లేదా సవరించలేని డీడ్ గా చేయబడుతుంది. ఇందులో ఒకటి లేదా అంతకంటే ఎక్కువ బీమా పాలసీలు ఉండవచ్చు. లబ్ధిదారుల తరపున బీమా నుండి లభించే మొత్తాన్ని పెట్టుబడి పెట్టడంతో సహా ట్రస్ట్ ఆస్తిని నిర్వహించడానికి బాధ్యత వహించే ట్రస్టీని నియమించడం చాలా ముఖ్యం. ఈ ప్రయోజనాలు భవిష్యత్ లో రాబోయే రుణదాతలకు కూడా సురక్షితం.

2. కీ-మాస్ ఇన్సూరెన్స్

కీమాస్ బీమా అనేది వ్యాపార బీమా యొక్క ముఖ్యమైన రూపం

నిర్వచనం

కీ-మ్యాస్ ఇన్సూరెన్స్ అనేది వ్యాపారంలో ఒక ముఖ్యమైన సభ్యుని మరణం లేదా అతను పనిచేయలేని కారణంగా వ్యాపారంలోను ఏర్పడే ఆర్థిక నష్టాలు భర్తీ చేయడానికి తీసుకున్న బీమా పాలసీగా వర్ణించవచ్చు. అనేక వ్యాపారాలు దాని లాభాలలో ప్రధాన భాగానికి బాధ్యత వహించే ముఖ్య వ్యక్తులను కలిగి ఉంటాయి లేదా సంస్థకు కీలకమైన మరియు భర్తీ చేయడం కష్టతరమైన నైపుణ్యాలను కలిగి ఉండే వ్యక్తులను. వ్యాపార కొనసాగింపును సులభతరం చేయడానికి మరియు కీలకమైన వ్యక్తిని కోల్పోయినప్పుడు కలిగే ఖర్చులు ఉంటాయి మరియు నష్టాలను భర్తీ చేయడానికి కీ మ్యాస్ బీమాను యజమానులు కీలక వ్యక్తుల జీవితాలపై తీసుకుంటారు. కీమాస్ ఇన్సూరెన్స్ అసలు నష్టాలను భర్తీ చేయలేదు కానీ బీమా పాలసీలో పేర్కొన్న విధంగా నిర్దిష్ట ద్రవ్య మొత్తంతో నష్టాన్ని భర్తీ చేస్తుంది.

కీమ్యాస్ ఇన్సూరెన్స్ అనేది టర్మ్ ఇన్సూరెన్స్ పాలసీగా అనుమతించబడుతుంది, ఇక్కడ బీమా మొత్తం కీలక వ్యక్తి యొక్క సొంత ఆదాయంతో కాకుండా కంపెనీ లాభదాయకతతో ముడిపడి ఉంటుంది. ప్రీమియం కంపెనీ చెల్లిస్తుంది. కీలక వ్యక్తి మరణిస్తే, ప్రయోజనం కంపెనీకి చెల్లించబడుతుంది. కీమాస్ ఇన్సూరెన్స్ ద్వారా వచ్చే ఆదాయం పై పన్ను కంపెనీకి విధించబడుతుంది.

a) ఎవరు కీలక వ్యక్తి (కీమాస్) కావచ్చు?

వ్యాపారంతో నేరుగా సంబంధం ఉన్న ఎవరైనా కీలక వ్యక్తి కావచ్చు, ఎవరిని కోల్పోతే వచ్చే నష్టం వ్యాపారానికి ఆర్థిక ఒత్తిడిని కలిగిస్తుంది. ఉదాహరణకు, వ్యక్తి కంపెనీ డైరెక్టర్, భాగస్వామి, కీలక విక్రయ వ్యక్తి, కీలక ప్రాజెక్ట్ మేనేజర్ లేదా కంపెనీకి ప్రత్యేకంగా విలువైన నిర్దిష్ట నైపుణ్యాలు లేదా పరిజ్ఞానం ఉన్న వ్యక్తి కావచ్చు.

b) బీమా చేయదగిన నష్టాలు

కీ పర్సన్ ఇన్సూరెన్స్ పరిహారాన్ని అందించే కొన్ని నష్టాలు క్రింద వివరించబడ్డాయి:

- i. ఒక కీలకమైన వ్యక్తి పని చేయలేనప్పుడు, తాత్కాలిక సిబ్బందిని అందించడానికి మరియు అవసరమైతే భర్తీకి రిక్రూట్‌మెంట్ మరియు శిక్షణకు ఆర్థిక సహాయం చేయడానికి, పొడిగించిన కాలానికి సంబంధించిన నష్టాలు
- ii. లాభాలను రక్షించడానికి బీమా. ఉదాహరణకు, కోల్పోయిన అమ్మకాల నుండి కోల్పోయిన ఆదాయాన్ని భర్తీ చేయడం, కీలక వ్యక్తి పాల్గొన్న ఏదైనా వ్యాపార ప్రాజెక్ట్ ఆలస్యం లేదా రద్దు చేయడం వల్ల కలిగే నష్టాలు, విస్తరించే అవకాశాన్ని కోల్పోవడం, ప్రత్యేక నైపుణ్యాలను లేదా పరిజ్ఞానం కోల్పోవడం

3. తనఖా విముక్తి బీమా (ఎమ్.ఆర్.ఐ.)

ఒక వ్యక్తి ఆస్తిని కొనుగోలు చేయడానికి రుణం తీసుకుంటే, రుణ ఏర్పాటులో భాగంగా బ్యాంకు తనఖా విముక్తి బీమా కోసం చెల్లించవలసి ఉంటుంది. "తనఖా విముక్తి బీమా" అనేది "క్రెడిట్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ పాలసీ"గా ప్రముఖంగా సూచించబడుతుంది.

a) ఎమ్.ఆర్.ఐ. అంటే ఏమిటి?

ఇది గృహ రుణ గ్రహీతలకు ఆర్థిక రక్షణను అందించే బీమా పాలసీ. ఇది ప్రాథమికంగా తనఖా రుణం పూర్తిగా తిరిగి చెల్లించకముందే అతను/ఆమె మరణిస్తే, దాని మీద ఉన్న బ్యాలెన్స్‌ను చెల్లించడానికి తనఖా తగ్గించే జీవిత బీమా పాలసీ. దీనిని లోన్ ప్రొటెక్టర్ పాలసీ అని పిలవవచ్చు. పాలసీదారుడు ఊహించని విధంగా మరణించిన సందర్భంలో వారి రుణాలను క్లియర్ చేయడంలో వారిపై ఆధారపడిన వారికి సహాయం అవసరమయ్యే వ్యక్తులకు ఈ ప్లాన్ అనుకూలంగా ఉంటుంది.

b) లక్షణాలు

పాలసీ వ్యవధిలో బీమా కవరేజ్ స్థిరంగా ఉండే టర్మ్ ఇన్సూరెన్స్ పాలసీలా కాకుండా ఈ పాలసీ కింద బీమా కవర్ ప్రతి సంవత్సరం తగ్గుతుంది.

మిమ్మల్ని పరీక్షించుకోండి 1

తనఖా విముక్తి బీమా వెనుక ఉన్న లక్ష్యం ఏమిటి?

- I. చౌకైన తనఖా రేట్లను సులభతరం చేయడం
- II. గృహ రుణ గ్రహీతలకు ఆర్థిక రక్షణను అందించండి
- III. తనఖా పెట్టిన ఆస్తి విలువను రక్షించడం
- IV. డిఫాల్ట్ విషయంలో తొలగింపు నుండి తప్పించుకోవడం

సారాంశం

- వివాహిత మహిళల ఆస్తి చట్టం, 1874లోని సెక్షన్ 6 భార్య మరియు పిల్లలకు జీవిత బీమా పాలసీ కింద ప్రయోజనాల భద్రతను అందిస్తుంది.
- ఎమ్.డబ్ల్యు.పి. చట్టం ప్రకారం అమలు చేయబడిన పాలసీ కోర్టు జోడింపులు (అటాచ్మెంట్లు), రుణదాతలు మరియు జీవిత బీమా చేసినవారి నియంత్రణకు మించినది.
- కీమాన్ బీమా అనేది వ్యాపార బీమా యొక్క ముఖ్యమైన రూపం. వ్యాపారంలో ఒక ముఖ్యమైన సభ్యుని మరణం లేదా పొడిగించిన సామర్థ్యం నుండి ఉత్పన్నమయ్యే ఆర్థిక నష్టాలను భర్తీ చేయడానికి వ్యాపారం ద్వారా తీసుకున్న బీమా పాలసీగా దీనిని వర్ణించవచ్చు.
- తనఖా విముక్తి బీమా అనేది ప్రాథమికంగా తనఖా పెట్టేవాడు తీసుకొన్న తగ్గుతున్న టర్మ్ బీమా తనఖా రుణం పూర్తిగా తిరిగి చెల్లించకముందే అతను/ఆమె మరణిస్తే, తనఖా రుణంపై ఉన్న బ్యాలెన్స్ను తిరిగి చెల్లించడానికి తీసుకున్న జీవిత బీమా పాలసీ.

కీలక నిబంధనలు

1. వివాహిత మహిళల ఆస్తి చట్టం
2. ప్రధానవ్యక్తి బీమా
3. తనఖా విముక్తి బీమా

మిమ్మల్ని పరీక్షించుకోవడానికి సమాధానాలు

సమాధానం 1 - సరైన ఎంపిక II.

అధ్యాయం L-06

జీవిత బీమాలో ధర మరియు మదింపు

అధ్యాయం పరిచయం

ఈ అధ్యాయం యొక్క లక్ష్యం జీవిత బీమా ఒప్పందాల యొక్క ధర, అలాగే ప్రయోజనాలకు సంబంధించిన ప్రాథమిక అంశాలను నేర్చుకునేవారికి పరిచయం చేయడం. మనం ముందుగా ప్రీమియంని ఏర్పరిచే అంశాలను గురించి చర్చిస్తాము, ఆ తర్వాత మిగులు (సర్ప్లస్) గురించీ, బోనస్ భావన (కాన్సెప్ట్) గురించీ చర్చిద్దాం.

మీరు ఇవి నేర్చుకుంటారు

- A. బీమా ధర - ప్రాథమిక అంశాలు
- B. మిగులు (సర్ప్లస్) మరియు బోనస్

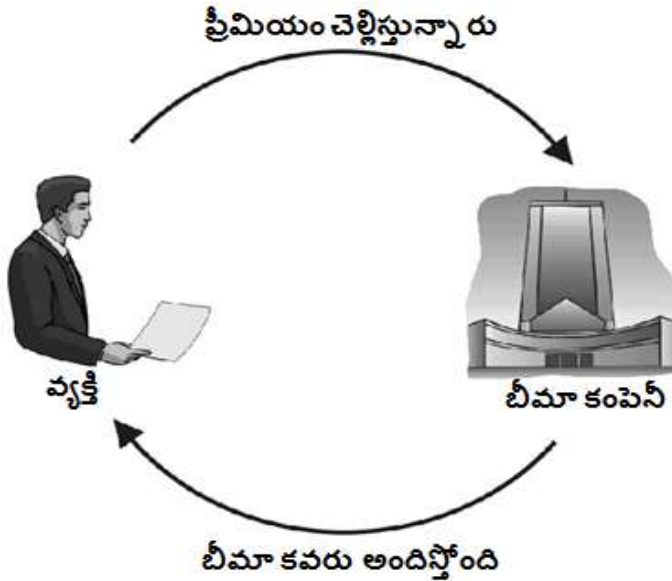
A. బీమా ధర - ప్రాథమిక అంశాలు

1. ప్రీమియం

సాధారణ భాషలో, ప్రీమియం అనే పదం బీమా పాలసీని కొనుగోలు చేయడానికి బీమా చేసిన వ్యక్తి చెల్లించే ధరని సూచిస్తుంది. ఇది సాధారణంగా అప్యూర్ చేయబడిన మొత్తానికి ప్రతి వెయ్యి రూపాయలకీ ప్రీమియం రేటుగా నిర్ధారించబడుతుంది. ప్రీమియం రేట్లు అనేవి బీమా చేసే వ్యక్తి వయస్సు, అలాగే ఆ వ్యక్తి ఎంపిక చేసుకున్న ప్లాన్ పై ఆధారపడి ఉంటాయి.

ఈ ప్రీమియం రేట్లు బీమా కంపెనీల వద్ద అందుబాటులో ఉండే రేట్ల టేబుల్స్ రూపంలో అందుబాటులో ఉంటాయి.

చిత్రం 1: ప్రీమియం



ఈ టేబుల్స్ లో ప్రింట్ చేయబడిన ధరలను "ఆఫీస్ ప్రీమియంలు" అని అంటారు. అవి చాలా సందర్భాలలో టెర్మ్ అంతా ఒకే విధంగా ఉంటాయి, అలాగే అవి యాన్యువల్ (వార్షిక) రేటుగా ఉంటాయి.

ఉదాహరణ

ఫలానా వయస్సు కోసం ఇరవై సంవత్సరాల ఎండోమెంట్ పాలసీకి ప్రీమియం రూ. 4,800 అయితే, ఇరవై సంవత్సరాల పాటు ప్రతి సంవత్సరం రూ. 4,800 చెల్లించాలి.

అయితే మొదటి కొన్ని సంవత్సరాల వరకు మాత్రమే ప్రీమియంలు చెల్లించే కొన్ని పాలసీలను కలిగి ఉండే అవకాశం ఉంది. సింగిల్ ప్రీమియం కాంట్రాక్టులను కలిగి ఉన్న కంపెనీలు కూడా ఉంటాయి. వీటిలో కాంట్రాక్ట్ ప్రారంభంలో ఒక ప్రీమియం మాత్రమే చెల్లించబడుతుంది. ఈ పాలసీలు సాధారణంగా పెట్టుబడి ఆధారితమైనవి.

2. రాయితీలు (రిబేట్లు)

జీవిత బీమా కంపెనీలు చెల్లించాల్సిన ప్రీమియంపై కొన్ని రకాల రాయితీలను కూడా అందించవచ్చు. అటువంటి రెండు రాయితీలు ఇవి:

✓ సమ్ అషూర్డ్ కి

✓ ప్రీమియం మోడ్ కి

సమ్ అషూర్డ్ లో రాయితీ

ఎక్కువ సమ్ అషూర్డ్ ఉన్న బీమా పాలసీలను కొనుగోలు చేసిన వారి సమ్ అషూర్డ్ కి రాయితీ అందించబడుతుంది. అధిక విలువ కలిగిన పాలసీలకు సర్వీస్ చేసేటప్పుడు బీమా సంస్థ పొందే లాభాలను కస్టమర్ కు బదిలీ చేసే మార్గంగా ఇది అందించబడుతుంది. పాలసీ రూ.50,000 అయినా లేదా రూ. 5,00,000 అయినా ప్రాసెస్ చేయడానికి అవసరమైన శ్రమ, ఖర్చు ఒకే విధంగా ఉంటుందనేది ఇక్కడ లాజిక్. కానీ అధిక మొత్తం సమ్ అషూర్డ్ పాలసీలు ఎక్కువ ప్రీమియం ఆర్జిస్తాయి, అలాగే ఎక్కువ లాభాలను ఇస్తాయి.

ప్రీమియం మోడ్ కి రాయితీ

అలాగే ప్రీమియం మోడ్ కు రిబేట్ ని అందిస్తుంది. జీవిత బీమా కంపెనీలు ప్రీమియంలను వార్షిక, అర్ధ వార్షిక, త్రైమాసిక లేదా నెలవారీ ప్రాతిపదికన చెల్లించడానికి అనుమతించవచ్చు. ఎంత తరచు మోడ్ ఉంటుందో కలెక్షన్ కోసం, అకౌంటింగ్ కోసం ప్రీమియం వసూలు, అడ్మినిస్ట్రేటివ్ ఖర్చులు కూడా అంత ఎక్కువగానూ ఉంటాయి. పైగా వార్షిక మోడ్ లో ఉంటే, ఇన్సూరర్ (బీమా సంస్థ) ఆ అమౌంట్ ని సంవత్సరమంతా ఉపయోగించుకోవచ్చు అలాగే దానిపై వడ్డీని కూడా పొందవచ్చు. అందువల్ల బీమా సంస్థలు వీటిపై రాయితీని అనుమతించి వార్షిక మరియు అర్ధ వార్షిక మోడ్ ల ద్వారా చెల్లింపును ప్రోత్సహిస్తాయి. నెలవారీ చెల్లింపుల మోడ్ (విధానం)లో అదనపు అడ్మినిస్ట్రేటివ్ ఖర్చులను కవర్ చేయడానికి వారు కొంచెం అదనంగా వసూలు చేయవచ్చు.

3. అదనపు ఛార్జీలు

అదనపు రిస్కు కలిగించే ఏవైనా ముఖ్యమైన కారకాలకు లోబడి ఉండని వ్యక్తుల కోసం టాబ్యులర్ ప్రీమియం ఛార్జ్ చేయబడుతుంది. వారిని ప్రామాణిక జీవితాలు (standard lives) అని పిలుస్తారు, అలాగే వసూలు చేసే రేట్లను ఆర్డినరీ రేట్లు అని అంటారు.

బీమా ప్రపోజల్ చేస్తున్న వ్యక్తి, గుండె జబ్బులు లేదా మధుమేహం వంటి ప్రాణాంతక వ్యాధులతో గానీ, కొన్ని రకాల ఆరోగ్య సమస్యలతో గానీ బాధపడుతుంటే అతను లేదా ఆమె సబ్ స్టాండర్డ్ వ్యక్తిగా పరిగణించబడతారు.

అలాంటి కేస్ లో హెల్త్ ఎక్స్ ట్రా (ఆరోగ్యపరంగా అదనం) అనే పేరుతో ఎక్స్ ట్రా ప్రీమియం విధించాలని బీమా సంస్థ నిర్ణయించుకోవచ్చు. అదేవిధంగా సర్కస్ అక్రోబాట్ వంటి ప్రమాదకరమైన వృత్తిలో ఉన్న వారికి ఆక్స్ ఫిషనల్ ఎక్స్ ట్రా (వృత్తిపరమైన అదనపు అదనపు ఆరోగ్యం) పేరిట ప్రీమియం విధించబడవచ్చు. టాబ్యులర్ ప్రీమియం కంటే ఈ ఎక్స్ ట్రాలున్న ప్రీమియంలు ఎక్కువగా ఉంటాయి.

అలాగే, బీమా కంపెనీ (ఇన్సూరర్) పాలసీ క్రింద నిర్దిష్ట అదనపు ప్రయోజనాలను అందించవచ్చు, ఇవి అదనపు ప్రీమియం చెల్లింపుపై అందుబాటులో ఉంటాయి.

ఉదాహరణ

జీవిత బీమా సంస్థ డబుల్ యాక్సిడెంట్ బెనిఫిట్ లేదా DABని అందించవచ్చు (ప్రమాదం కారణంగా మరణం సంభవించినట్లయితే, బీమా మొత్తం రెండింతల క్లెయిమ్ చెల్లించబడుతుంది). దీని కోసం ఇది హామీ ఇవ్వబడిన అమౌంట్ (సమ్ అఘార్డ్) లో ప్రతి వెయ్యి రూపాయలకి ఒక రూపాయి అదనపు ప్రీమియంగా వసూలు చేయవచ్చు.

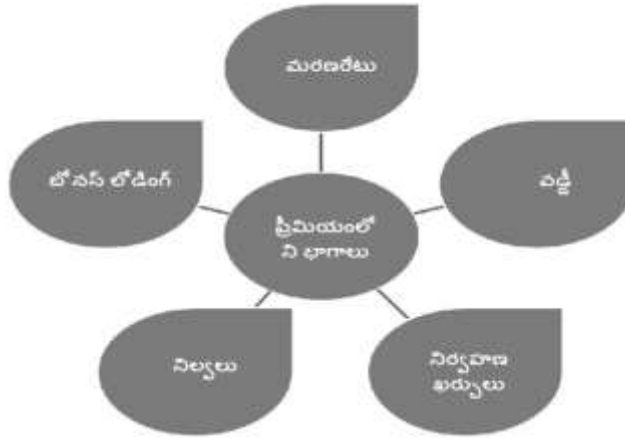
అదేవిధంగా సమ్ అఘార్డ్ లో ప్రతి వెయ్యి రూపాయలకి కొంత అదనంగా చెల్లించడం ద్వారా శాశ్వత అంగవైకల్య ప్రయోజనం లేదా Permanent Disability Benefit (PDB) గా పిలవబడే ఒక బెన్ ఫిట్ ని పొందడానికి పొందవచ్చు.

4. ప్రీమియం నిర్ణయించడం

ప్రీమియం టేబుల్స్ లో అందించబడిన రేట్లని జీవిత బీమా సంస్థలు ఎలా నిర్ణయిస్తాయో ఇప్పుడు పరిశీలిద్దాం. ఈ పనిని యాక్చువరీ నిర్వహిస్తుంది. టర్మ్ ఇన్సూరెన్స్, హోల్ లైఫ్ మరియు ఎండోమెంట్ వంటి సాంప్రదాయిక జీవిత బీమా పాలసీల విషయంలో ప్రీమియం సెట్ చేసే ప్రక్రియ ఈ క్రింది అంశాల్ని పరిగణనలోకి తీసుకుంటుంది:

- ✓ మరణరేటు (Mortality)
- ✓ వడ్డీ (Interest)
- ✓ నిర్వహణ ఖర్చులు (Expenses of management)
- ✓ నిల్వలు (Reserves)
- ✓ బోనస్ లోడింగ్ (Bonus loading)

చిత్రం 2: ప్రీమియంలోని భాగాలు (Components of Premium)



మొదటి రెండు అంశాలు మనకు నికర ప్రీమియాన్ని అందిస్తాయి. నికర ప్రీమియమ్ కి ఇతర మూలకాలను చేరిస్తే ('లోడింగ్' అని కూడా పిలుస్తారు) మనం స్థూల లేదా ఆఫీస్ ప్రీమియం పొందుతాము.

a) మరణరేటు మరియు వడ్డీ

ప్రీమియంలో మరణరేటు మొదటి అంశం. ఇది ఒక నిర్దిష్ట సంవత్సరంలో ఒక నిర్దిష్ట వయస్సు గల వ్యక్తి చనిపోయే అవకాశం లేదా సంభావ్యత. ఒక వ్యక్తి మరణం ఎప్పుడు సంభవిస్తుందనేది అంచనా వేయడానికి, "మోర్టాలిటీ టేబుల్స్" ఉపయోగించబడతాయి.

ఉదాహరణ

35 ఏళ్ల వయస్సులో మరణాల రేటు 0.0035 అయితే, 35 ఏళ్ల వయస్సులో జీవించి ఉన్న ప్రతి 1000 మందిలో 3.5 మంది (లేదా 10,000 మందిలో 35 మంది) 35 మరియు 36 ఏళ్ల మధ్య చనిపోతారని సూచిస్తుంది.

వివిధ వయస్సుల వారి మరణాల ధరను లెక్కించడానికి టేబుల్‌ను ఉపయోగించవచ్చు. ఉదాహరణకు 35 ఏళ్ల వయస్సులో 0.0035 రేటు ఇవ్వబడిందంటే దానర్థం 0.0035×1000 (సమ్ అష్యూర్డ్) = రూ. ప్రతి వెయ్యి సమ్ అష్యూర్డ్ కి 3.50 ఇన్సూరెన్సు ధర (Insurance cost) అవుతుంది.

పై ధరను "రిస్క్ ప్రీమియం" అని కూడా పిలుస్తారు. అధిక వయస్సుల వారికి రిస్క్ ప్రీమియం ఎక్కువగా ఉంటుంది.

ఉదాహరణ

మనం ఐదు సంవత్సరాల తర్వాత రూ. 5 వేల బీమా సొమ్ము చెల్లించాల్సి ఉండి, దానికి 6% వడ్డీ రేటును ఉంటుందని అనుకుంటే, 5 రూపాయలు ప్రస్తుత విలువ, 5 సంవత్సరాల తర్వాత చెల్లించవలసిన మొత్తం $5 \times 1 / (1.06)^5 = 3.74$.

6% కి బదులుగా మనం 10% అనుకుంటే, ప్రస్తుత విలువ కేవలం 3.10 మాత్రమే. మరో విధంగా చెప్పాలంటే, అంచనా వేసే వడ్డీ రేటు ఎంత ఎక్కువగా ఉంటే, ప్రస్తుత విలువ అంత తక్కువగా ఉంటుంది.

మరణరేటు మరియు వడ్డీ గురించి మనం బాగా అధ్యయనం చేస్తే మనం రెండు ప్రధాన విషయాలు తెలుసుకుంటాం

- ✓ మోర్టాలిటీ టేబుల్‌లో మరణాల రేటు ఎంత ఎక్కువగా ఉంటే, ప్రీమియంలు కూడా అంత ఎక్కువగా ఉంటాయి
- ✓ ఎంత ఎక్కువ వడ్డీ రేటు అంచనా వేయబడితే, అంత తక్కువ ప్రీమియం ఉంటుంది

నికర ప్రీమియం (Net premium)

మరణరేటు, వడ్డీల అంచనాలు (ఎస్టిమేట్స్) "నెట్ (నికర) ప్రీమియం" ఎంత ఉండాలో తెలియజేస్తాయి

స్థూల ప్రీమియం (Gross premium)

స్థూల ప్రీమియం అనేది నికర ప్రీమియం మరియు లోడింగ్‌గా వ్యవహరింపబడే ఒక అమౌంట్. ఈ లోడింగ్ అమౌంట్‌ని నిర్ణయించేటప్పుడు గుర్తుంచుకోవలసిన మూడు పరిగణనలు లేదా మార్గదర్శక సూత్రాలు ఇలా ఉంటాయి :

b) ఖర్చులు మరియు నిల్వలు (Expenses and reserves)

జీవిత బీమా సంస్థలు (Life insurers) ఈ క్రింది ఖర్చులతో సహా వివిధ రకాల నిర్వహణ ఖర్చులను భరించవలసి ఉంటుంది:

- ✓ ఏజెంట్ల శిక్షణ మరియు నియామకం,
- ✓ ఏజెంట్ల కమీషన్లు,
- ✓ సిబ్బంది జీతాలు,
- ✓ కార్యాలయ వసతి,
- ✓ ఆఫీసు స్టేషనరీ,
- ✓ విద్యుత్ ఛార్జీలు,
- ✓ ఇతర చిల్లర ఖర్చులు మొదలైనవి.

ఇవన్నీ బీమా సంస్థలు వసూలు చేసే ప్రీమియంల నుంచి చెల్లించాలి. ఈ ఖర్చులు నికర ప్రీమియంకి తగిన విధంగా లోడ్ చేయబడతాయి.

c) లోపాలు మరియు ఆకస్మిక పరిస్థితులు (Lapses and contingencies)

ఖర్చులతో పాటు, జీవిత బీమా కంపెనీల లెక్కలు తప్పుగా మారే ఇతర అంశాలు కూడా ఉన్నాయి.

రిస్క్‌కి ఒక మూలకారణం, ల్యాప్స్ అయ్యే పాలసీలు, పాలసీ విత్‌డ్రాయల్స్. ల్యాప్స్ అంటే పాలసీదారు ప్రీమియంల చెల్లింపును నిలిపివేయడం. విత్‌డ్రాయల్స్ (withdrawals) అంటే పాలసీదారు పాలసీని సరెండర్ చేసి, పాలసీ పొందిన నగదు విలువ నుండి ఒక అమౌంట్‌ని అందుకుంటారు.

ల్యాప్స్ అయిపోవడమనేది సాధారణంగా మొదటి మూడు సంవత్సరాలలో గానీ జరుగుతుంది, ముఖ్యంగా కాంట్రాక్ట్ మొదలైన మొదటి సంవత్సరంలోనే ఎక్కువగా జరుగుతుంది.

d) విత్ ప్రాఫిట్ (ప్రార్థిసిపేటింగ్) పాలసీలు మరియు బోనస్ లోడింగ్

ప్రతికూల పరిస్థితుల్లో కూడా పాలసీలను సాల్వెంట్గా ఉంచడానికి బఫర్ని రూపొందించడానికి ముందస్తుగా అధిక లోడింగ్ని వసూలు చేసే విధానాన్ని జీవిత బీమా సంస్థలు ప్రారంభించినప్పుడు విత్ ప్రాఫిట్ (ప్రార్థిసిపేటింగ్) పాలసీలు మరియు బోనస్ లోడింగ్ కాన్సెప్ట్ ఆవిర్భవించింది. తదుపరి అనుభవం మరియు అనుకూలమైనదని రుజువైతే, జీవిత బీమా సంస్థ దాని ఫలితంగా పొందిన లాభాలలో కొంత భాగాన్ని బోనస్ ద్వారా పాలసీ హోల్డర్లతో పంచుకుంటుంది.

స్థూలంగా దీన్ని మనం ఇలా చెప్పగలం:

స్థూల ప్రీమియం = నికర ప్రీమియం + ఖర్చుల కోసం లోడింగ్ చేయడం + ఆకస్మిక పరిస్థితుల కోసం లోడింగ్ చేయడం + బోనస్ లోడింగ్

మీరే నేర్చుకున్నారు 1

పాలసీ లాప్స్ అంటే ఏమిటి?

- I. పాలసీదారు పాలసీకి ప్రీమియం చెల్లింపును పూర్తి చేస్తారు
- II. పాలసీదారు పాలసీకి ప్రీమియం చెల్లింపును నిలిపివేస్తారు
- III. పాలసీ మెచ్యూరిటీని పొందుతుంది
- IV. మార్కెట్ నుండి పాలసీ ఉపసంహరించబడుతుంది

B. సర్ప్లస్ మరియు బోనస్

1. మిగులు మరియు బోనస్ నిర్ధారణ (Determination of surplus and bonus)

ప్రతి జీవిత బీమా కంపెనీ కూడా తన ఆస్తులు మరియు అప్పుల(లయబిలిటీల)కు సంబంధించి ఒక క్రమానుగత (పీరియాడిక్) మూల్యాంకనం (వేల్యుయేషన్) చేపట్టాలని భావిస్తుంది. అటువంటి మూల్యాంకనం రెండు ప్రయోజనాలను కలిగి ఉంటుంది:

- i. జీవిత బీమా సంస్థ యొక్క ఆర్థిక స్థితిని అంచనా వేయడానికి మరియు అది సాల్వెంట్ గా ఉందా లేక దివాళా తీసిందా అని నిర్ధారించడానికి
- ii. పాలసీహోల్డర్లు/షేర్ హోల్డర్ల మధ్య పంపిణీకి అందుబాటులో ఉన్న మిగులును నిర్ణయించడానికి

నిర్వచనం

సర్ప్లస్ (మిగులు) అంటే అప్పుల విలువ కంటే ఆస్తుల విలువ అధికంగా ఉండడం. ఇది ప్రతికూలంగా ఉంటే, దానిని సైమిన్ అంటారు.

జీవిత బీమాలో సర్ప్లస్ భావన, ఆ సంస్థ లాభం కంటే ఎంత భిన్నంగా ఉంటుందో ఇప్పుడు చూద్దాం.

సాధారణంగా కంపెనీలు లాభాలను రెండు విధాలుగా చూస్తాయి. ముందుగా, లాభం అనేది నిర్దిష్ట అకౌంటింగ్ పీరియడ్ లో ఖర్చయ్యేది ఖర్చు కాగా ఎక్కువగా మిగిలిన ఆదాయం (excess of income over outgo) గా చూస్తారు. ఇది లాభం మరియు నష్ట ఖాతాలో కనిపిస్తుంది. లాభం అనేది సంస్థ యొక్క బ్యాలెన్స్ షీట్ లో భాగంగా ఉంటుంది - ఇది ఖర్చుల కంటే అదనంగా మిగిలిన ఆస్తులు (excess of Assets over Liabilities) గా నిర్వచించబడవచ్చు. రెండు సందర్భాల్లోనూ, అకౌంటింగ్ పీరియడ్ ముగింపులో లాభాలు నిర్ణయించబడతాయి.

మిగులు = ఆస్తులు - బాకీలు (Surplus = Assets – Liabilities)

జీవిత బీమాలో బాకీలు (liabilities) అంటే ఏమిటో మనం అర్థం చేసుకుందాం. జీవిత బీమా పాలసీల్లో నిర్దిష్ట బ్లాక్ కోసం, జీవిత బీమా సంస్థ భవిష్యత్ క్లెయిమ్లు, ఖర్చులు, ఇంకా ఉత్పన్నమయ్యే ఇతర చెల్లింపుల కోసం ఏర్పాటు చేయాలి. ఈ పాలసీల కోసం భవిష్యత్తులో ప్రీమియంలు అందుతాయని బీమా సంస్థ ఆశిస్తుంది.

లయబిలిటీలు అంటే భవిష్యత్తులో చెల్లించాల్సిన అన్ని చెల్లింపుల ప్రస్తుత విలువ. ఆస్తులు- అంటే పాలసీలపై భవిష్యత్తులో అందుకోవాల్సిన ప్రీమియంల ప్రస్తుత విలువ. తగిన డిస్కాంట్ రేటు [వడ్డీ రేటు] ను వర్తింపజేయడం ద్వారా ప్రస్తుత విలువను పొందవచ్చు.

జీవిత బీమా సంస్థ యొక్క వాస్తవ అనుభవం అది ఊహించిన దాని కంటే మెరుగ్గా ఉండటం వలన సర్ప్లస్ ఉత్పన్నమవుతుంది. లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీలు ప్రాఫిట్ పాలసీల ఫలితంగా ఉత్పన్నమయ్యే ప్రయోజనాలను తన ఇన్సూరెన్స్ హోల్డర్లకి పంచుకోవడానికి బాధ్యత వహిస్తాయి.

ఉదాహరణ

XYZ సంస్థ యొక్క లాభాలు 31 మార్చి 2013 నాటికి, దాని ఆదాయం less ఖర్చులు లేదా ఆస్తులు less అప్పులుగా ఇవ్వబడ్డాయి.

రెండు సందర్భాల్లోనూ, లాభం స్పష్టంగా నిర్వచించబడింది, తెలుస్తోంది.

2. బోనస్ (Bonus)

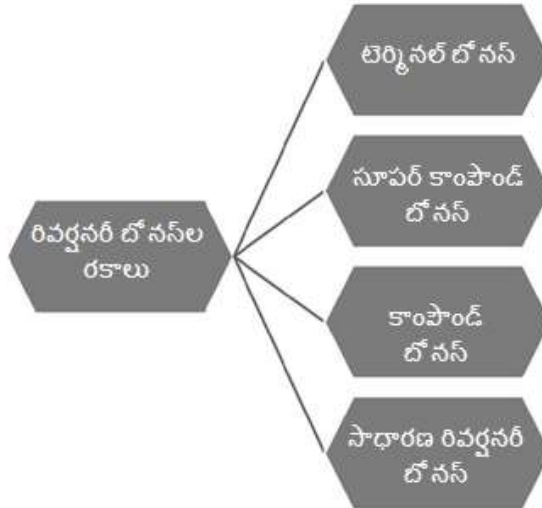
బీమాసంస్థలు దాని విభజించదగిన సర్ప్లస్ [ఏదైనా ఉంటే] ని పాలసీ హోల్డర్లు, కంపెనీ వాటాదారుల మధ్య బోనస్ రూపంలో పంపిణీ చేయాలి. భారతదేశంలోనూ, యునైటెడ్ కింగ్డమ్, ఇంకా అనేక ఇతర దేశాలలో, సర్ప్లస్ డిస్ట్రిబ్యూషన్ బాగా ప్రజాదరణ పొందింది.

కాంట్రాక్ట్ ప్రకారం చెల్లించాల్సిన బేసిక్ బెన్ఫిట్ (ప్రాథమిక ప్రయోజనానికి) అదనంగా బోనస్ చెల్లించబడుతుంది. సాధారణంగా ఇది బేసిక్ సమ్ అప్పుయర్డ్ లేదా సంవత్సరానికి బేసిక్ పెన్షన్కు అదనంగా కనిపించవచ్చు. ఇది ఈ విధంగా వ్యక్తికరించబడుతుంది, ఉదాహరణకు, రూ. 60 ప్రతి వెయ్యి సమ్ అప్పుయర్డ్కి

బోనస్లో అత్యంత సాధారణ రూపం **రివర్షనరీ బోనస్**. ప్రతి సంవత్సరమూ ఈ బోనస్ జోడింపుల (additions) ను ఒకసారి ప్రకటించిన తర్వాత, అవి పాలసీకి జోడించబడతాయే తప్ప తీసివేయబడవు. వాటిని 'రివర్షనరీ' బోనస్లు అంటారు. ఎందుకంటే అవి మరణం లేదా మెచ్యూరిటీ సమయాల్లో క్లెయిమ్ చేసినప్పుడు మాత్రమే అందుతాయి. కాంట్రాక్ట్ మొదలైన కనీస కాల వ్యవధి నుంచి [5 సంవత్సరాలు] అర్హత ఉన్నట్లయితే, సరెండర్పై కూడా బోనస్లు చెల్లించబడతాయి.

రివర్షనరీ బోనస్ల రకాలు (Types of reversionary bonuses)

చిత్రం 3: రివర్షనరీ బోనస్ల రకాలు



i. సామాన్య రివర్షనరీ బోనస్ (Simple Reversionary Bonus)

ఈ బోనస్ కాంట్రాక్ట్ క్రింద బేసిక్ క్యాష్ బెనిఫిట్ (ప్రాథమిక నగదు ప్రయోజనం) శాతంగా తెలియజేయబడిన బోనస్. ఉదాహరణకు భారతదేశంలో, ఇది ప్రతి వెయ్యి రూపాయల సమ్ అష్యూర్డ్ కి ప్రకటించబడింది.

ii. కాంపౌండ్ బోనస్ (Compound Bonus)

ఇక్కడ కంపెనీ బేసిక్ బెనిఫిట్ కి అప్పటికే జోడించిన బోనస్ల శాతంగా ఉన్న బోనస్ను తెలియజేస్తుంది. ఇది బోనస్పై బోనస్. దీనిని బేసిక్ సమ్ అష్యూర్డ్, దానికి జోడించిన బోనస్కు @8% గా చూపిస్తారు.

iii. టెర్మినల్ బోనస్ (Terminal Bonus)

ఈ పేరే సూచిస్తున్నట్లుగా, ఈ బోనస్ కాంట్రాక్ట్ టెర్మినల్ బోనస్ [మరణం లేదా మెచ్యూరిటీ ద్వారా] సమయానికి మాత్రమే కలపబడుతుంది. తదుపరి సంవత్సరంలో వచ్చే క్లెయిమ్లకు మాత్రమే ఇది వర్తిస్తుంది. ఆ విధంగా 2013 కోసం ప్రకటించబడిన టెర్మినల్ బోనస్ 2013-14లో వచ్చిన క్లెయిమ్లకు మాత్రమే వర్తిస్తుంది తప్ప తదుపరి సంవత్సరాలకు వర్తించదు. టెర్మినల్ బోనస్లు కాంట్రాక్ట్ సమయ వ్యవధిపై ఆధారపడి ఉంటాయి, దానితో బాటు పెరుగుతుంటాయి. 25 ఏళ్లపాటు కొనసాగిన కాంట్రాక్ట్ 15 ఏళ్లపాటు కొనసాగిన దాని కంటే ఎక్కువ టెర్మినల్ బోనస్ను కలిగి ఉంటుంది.

3. కాంట్రీబ్యూషన్ మెథడ్ (The Contribution Method)

ఉత్తర అమెరికాలో అవలంబించబడే సర్ప్లస్ డిస్ట్రిబ్యూషన్ మరొక పద్ధతి "కంట్రీబ్యూషన్" పద్ధతి. ఇక్కడ, సర్ప్లస్, అంటే మరణరేటు, వడ్డీ, ఖర్చులకు సంబంధించి ఒక సంవత్సరంలో ఏం జరుగుతుందని ఊహించబడుతుంది, వాస్తవానికి ఏం జరిగిందో అనే దాని మధ్య వ్యత్యాసం డివిడెండ్లుగా ప్రకటించబడి, పంపిణీ (డిస్ట్రిబ్యూట్) చేయబడుతుంది.

డివిడెండ్లను పాలసీకి నాన్-ఫర్ఫెటబుల్ (non-forfeitable) చెల్లింపు జోడింపులను (paid up additions) కొనుగోలు చేయడం ద్వారా లేదా పాలసీ క్రెడిట్ కు accumulations గా చేయడం ద్వారా భవిష్యత్తులో ప్రీమియంలలో సర్దుబాట్లు/తగ్గింపుల (adjustments/ reductions) ద్వారా నగదు రూపంలో చెల్లించవచ్చు.

4. యూనిట్ లింక్డ్ పాలసీలు (Unit Linked Policies)

ULIP పాలసీల ధరల సూత్రాలు, ఇతర ఫీచర్లు ఇప్పటికే మునుపటి అధ్యాయంలో కవర్ చేయబడ్డాయి.

సారాంశం

- సాధారణ భాషలో, ప్రీమియం అనే పదం బీమా పాలసీని కొనుగోలు చేయడానికి బీమా చేసిన వ్యక్తి చెల్లించే ధరను సూచిస్తుంది.
- జీవిత బీమా పాలసీలకు ప్రీమియం సెట్ చేసే ప్రక్రియలో మరణరేటు, వడ్డీలు, వ్యయ నిర్వహణ, నిల్వల (reserves) ను పరిగణనలోకి తీసుకుంటారు.
- నికర ప్రీమియంకి (net premium) లోడింగ్ అని పిలువబడే అమౌంట్ కలిపితే వచ్చే మొత్తం స్థూల ప్రీమియం (Gross premium) అవుతుంది.
- ల్యాప్ అవడమంటే పాలసీదారు ప్రీమియంల చెల్లింపును నిలిపివేయడం. విత్‌డ్రాయల్స్ అంటే, పాలసీదారు తన పాలసీని సరెండర్ చేసి, ఆ పాలసీ నుంచి పొందవలసిన నగదు విలువ (cash value) అమౌంట్ ని అందుకుంటారు.
- జీవిత బీమా సంస్థ ఊహించిన దాని కంటే వాస్తవ అనుభవం మెరుగ్గా ఉండటం వలన సర్ప్లస్ ఉత్పన్నమవుతుంది.
- సర్ప్లస్ కేటాయింపులు (Surplus allocation) సాల్వెన్సీ అవసరాలను కొనసాగించడం, ఉచిత ఆస్తులను పెంచుకోవడం మొదలైన వాటి కోసం వినియోగించవచ్చు.
- బోనస్ యొక్క అత్యంత సాధారణ రూపం రివర్సరీ బోనస్.

కీలక భావనలు

1. ప్రీమియం
2. రాయిటీ (రిబేటు)
3. బోనస్
4. సర్ప్లస్
5. రిజర్వ్
6. లోడింగ్
7. రివర్సరీ బోనస్

మీరేం నేర్చుకున్నారు 1 కి సమాధానాలు

జవాబు 1 సరైన ఎంపిక II.

అధ్యాయం L-07

లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ డాక్యుమెంటేషన్

అధ్యాయం పరిచయం

బీమా పరిశ్రమ అధిక సంఖ్యలో ఫారమ్లు డాక్యుమెంటేషన్తో వ్యవహరిస్తుందనే విషయాన్ని మనం అధ్యాయం 7 లో తెలుసుకున్నాం. ఈ అధ్యాయంలో చర్చించబడ్డాయి. డాక్యుమెంటేషన్లో జీవిత బీమాకు సంబంధించిన నిర్దిష్టమైన కొన్ని డాక్యుమెంటు ఉన్నాయి. ఇక్కడ, మేము పాలసీ డాక్యుమెంటేషన్లో ఇచ్చే ప్రధాన నిబంధనలను కూడా చర్చిస్తున్నాము. పొందుపరిచిన గ్రేస్ పీరియడ్, పాలసీ లాప్స్, నాన్- ఫర్ఫీచర్ వంటి కొన్ని ఇతర సౌకర్యాలకు సంబంధించిన నిబంధనలు కూడా ఇందులో చర్చించబడ్డాయి.

మీరు ఇవి నేర్చుకుంటారు

- A. ప్రపోజల్ స్టేజ్ డాక్యుమెంటేషన్ (Proposal stage documentation)
- B. పాలసీ స్టేజ్ డాక్యుమెంటేషన్
- C. పాలసీ నియమ నిబంధనలు, సౌకర్యాలు (Policy conditions and privileges)

A. ప్రపోజల్ స్టేజ్ డాక్యుమెంటేషన్)Proposal stage documentation(

అధ్యాయం 7లో ప్రాస్పెక్టస్, ప్రపోజల్ ఫారమ్ గురించి చర్చించిన సాధారణ అంశాలే కాకుండా, జీవిత బీమా సంస్థలు అర్థం చేసుకోవలసిన మరికొన్ని అదనపు అంశాలు కూడా ఉన్నాయి.

ప్రాస్పెక్టస్: బీమాలో, 'ప్రాస్పెక్టస్' అంటే బీమా ఉత్పత్తిని విక్రయించడానికి లేదా ప్రచారం చేయడానికి బీమా కంపెనీ జారీ చేసిన భౌతిక, ఎలక్ట్రానిక్ లేదా మరేదైనా ఇతర ఫార్మాట్లో ఉన్న డాక్యుమెంట్. బీమా ఉత్పత్తి గురించి ప్రాస్పెక్టస్ స్పష్టంగా పేర్కొనాలి

- []) సంబంధిత బీమా ఉత్పత్తి కోసం అధారితీ కేటాయించిన యూనిక్ ఐడెంటిఫికేషన్ నెంబర్ (ప్రత్యేక గుర్తింపు సంఖ్య, UIN):
- []) ప్రయోజనాల పరిధి;
- []) బీమా కవర్ పరిధి;
- []) వివరణలతో పాటు బీమా కవర్ వారంటీలు, మినహాయింపులు, షరతులు.

ప్రాస్పెక్టస్ ఇవి కూడా అందించాలి:

- []) బీమా పరిధిలోకి వచ్చే కంటింజెన్సీ (contingency, ఆకస్మిక) అంశం లేదా కంటింజెన్సీ అంశాల వివరణ;
- []) అటువంటి ప్రాస్పెక్టస్ నిబంధనల ప్రకారం బీమాకు అర్హత కలిగిన జీవితాలు లేదా ఆస్తి వర్గం లేదా వర్గాలు.

జీవిత బీమాలో, ప్రాస్పెక్టస్లో రైడర్లు (ఆరోగ్యం & సాధారణ బీమాలో దీన్ని యాడ్-ఆన్ కవర్లుగా కూడా పిలుస్తారు), ఉత్పత్తి, వాటి ప్రయోజనాల గురించి కూడా పేర్కొనాలి.

ప్రపోజల్ ఫారమ్: జీవిత బీమాకు సంబంధించి, ప్రతిపాదించేవారి కుటుంబ సభ్యులు (తల్లిదండ్రులతో సహా) ఎంత కాలం బ్రతికారో, ఆ వివరాలు, అలాగే వారి ఆరోగ్య స్థితి, వారిలో ఎవరికైనా ఉన్న అనారోగ్యాలను సూచించే వివరాలు ఉంటే, అవి కూడా ప్రపోజల్ ఫారమ్ ద్వారా సేకరించబడతాయి. ప్రొడక్ట్ ని బట్టి, బీమా కోసం ప్రతిపాదించబడిన జీవితానికి సంబంధించిన వైద్య వివరాలు, అతని/ఆమె వ్యక్తిగత వ్యాధి చరిత్ర, వ్యక్తిగత లక్షణాలు కూడా అడగబడవచ్చు. ప్రపోజల్ ఫారమ్ అనేది బీమా కంపెనీలు తమకు అవసరమైన మొత్తం సమాచారాన్ని ప్రాస్పెక్ట్ నుండి పొందే డాక్యుమెంట్.

బీమా చట్టంలోని సెక్షన్ 45, ప్రవోజల్ లో ప్రాస్పెక్ట్ నివేదించిన విషయం ఏదైనా తప్పుగా పేర్కొన్న కారణంగా మూడేళ్ల తర్వాత పాలసీని ప్రశ్నించకూడదని అందిస్తుంది. ప్రవోజల్ ఫారమ్/ మెడికల్ ఫారమ్లలోని అన్ని ప్రశ్నలకూ నిజాయితీగా సమాధానాలు చెప్పడమూ, అలా చేయకపోతే ఎలాంటి ఇబ్బందులు కలుగుతాయో వాటి గురించి బీమా చేయాలనుకునే వారికి సెక్షన్ 45 ప్రకారం సలహా ఇవ్వడంలోనూ ఏజెంట్లకు ఎంతో ముఖ్యమైన పాత్ర ఉంది.

జీవిత బీమా కోసం ప్రవోజల్ ఫారమ్లు చట్టంలోని సెక్షన్ 45 అవసరాలను పేర్కొనాలి. జీవిత బీమా కవర్ ని పొందడం కోసం ప్రవోజల్ ఫారమ్లోని ప్రశ్నలకు సమాధానమిచ్చేటప్పుడు, చట్టంలోని సెక్షన్ 45లోని నిబంధనల ద్వారా బీమాచేసేవారికి మార్గనిర్దేశం చేయబడుతుంది.

అదేవిధంగా, చట్టంలోని సెక్షన్ 39 నామినేషన్ నిబంధన గురించి తెలియజేస్తుంది. బీమా చేద్దామనుకునే వారి (ప్రవోజర్) కి నామినేషన్ సదుపాయం అందుబాటులో ఉన్న చోట, ఏజెంట్ అతనికి/ఆమెకు చట్టంలోని సెక్షన్ 39లోని నిబంధనల గురించి తెలియజేయాలి. ఆ సదుపాయాన్ని పొందేలా ప్రవోజర్ను ప్రోత్సహించాలి.

జీవిత బీమా ప్రవోజల్ ఫారమ్లో అతని/ఆమె పని వ్యవధి, అంచనా వేసిన ఆదాయం ఖర్చులు, అలాగే పొదుపులు, పెట్టుబడి అవసరాలు, ఆరోగ్యం, పదవీ విరమణ బీమా అవసరాలతో సహా బీమా చేయాలనుకున్నవారి జీవితానికి సంబంధించిన వ్యక్తిగత ఆర్థిక ప్రణాళికకు సంబంధించిన అంశాలను కూడా అడగవచ్చు.

వయస్సు ప్రమాణం (Age Proof): బీమా చేయవలసిన జీవితానికి సంబంధించిన రిస్క్ ప్రొఫైల్ను అంచనా వేయడం ఒక కీలకమైన అంశం, జీవిత బీమా సంస్థలు సరైన వయస్సును ధృవీకరించడానికి డాక్యుమెంటరీ సాక్ష్యాలను సేకరిస్తాయి. 7వ అధ్యాయంలో చర్చించినట్లు చెల్లుబాటు అయ్యే వయస్సు రుజువులు ప్రామాణికమైనవి లేదా ప్రామాణికం కానివి కావచ్చు.

జీవిత బీమా సంస్థలు క్రింది పత్రాలను కూడా పరిశీలిస్తాయి.

a) ఏజెంట్ గోప్యమైన రిపోర్టు

ఏజెంట్ ప్రాథమిక అండర్వైటర్. రిస్క్ అసెస్మెంట్కు సంబంధించిన పాలసీదారుని గురించిన అన్ని వాస్తవాలూ, వివరాలూ ఏజెంట్ అతని/ఆమె రిపోర్టులో వెల్లడించాలి. అంటే ఆరోగ్యం, అలవాట్లు, వృత్తి, ఆదాయం, కుటుంబ వివరాలను రిపోర్టులో పేర్కొనాల్సి ఉంటుంది.

b) మెడికల్ ఎగ్జామినర్ రిపోర్టు

అనేక సందర్భాల్లో, బీమా కంపెనీ ద్వారా నియమించిన వైద్యుడు బీమా చేయవలసిన జీవితానికి వైద్య పరీక్షలు చేయించుకోవాలి. ఎత్తు, బరువు, రక్తపోటు, గుండె పరిస్థితి మొదలైన భౌతిక లక్షణాల వివరాలను వైద్యుడు తన రిపోర్టు (మెడికల్ ఎగ్జామినర్ రిపోర్ట్)లో నమోదు చేసి పేర్కొనాలి. తద్వారా బీమా కంపెనీ అండర్వైటర్ బీమా చేయవలసిన జీవితానికి సంబంధించిన ప్రస్తుత ఆరోగ్య స్థితి వివరాల్ని తెలుసుకుంటారు.

వైద్య పరీక్ష కోసం పిలవకుండానే ఎన్నో ప్రోజెక్ట్స్ అండర్వైటింగ్ (పూచీకత్తు) చేయబడతాయి, బీమా కోసం ఆమోదించబడతాయి. వాటిని వైద్యేతర (non-medical) కేసులని అంటారు. బీమా చేయబడే మొత్తం గానీ లేదా బీమా చేయవలసిన వ్యక్తి వయస్సు ఎక్కువగా ఉన్నందున గానీ లేదా ప్రోజెక్ట్ లో వెళ్లి చేయబడిన కొన్ని లక్షణాలు ఉన్నందున గానీ, ప్రోజెక్ట్ ని నాన్-మెడికల్ అండర్వైటింగ్ క్రింద పరిగణించలేనప్పుడు మెడికల్ ఎగ్జామినర్ రిపోర్టు అవసరమవుతుంది.

c) మోరల్ హాజర్డ్ రిపోర్టు (Moral Hazard report)

మోరల్ హాజర్డ్ అనేది జీవిత బీమా పాలసీని కొనుగోలు చేయడం వల్ల క్లయింట్ ప్రవర్తన మారవచ్చు, అలాంటి మార్పు వల్ల నష్టానికి అవకాశం పెరుగుతుంది. ప్రమాదాన్ని అంచనా వేసేటప్పుడు జీవిత బీమా అండర్వైటర్లు తీవ్రంగా పరిగణించే అంశం ఇది.

జీవిత బీమా కంపెనీలు బీమా కొనుగోలు చేయడం ద్వారా ఎవరైనా తమ జీవితాన్ని చాలించడం గానీ లేదా మరొకరి జీవితాన్ని అంతం చేయడం వంటి పనులు చేసి లాభపడాలని కోరుకునే వ్యక్తులకు అలాంటి లక్ష్యాలు నెరవేరకుండా రక్షణ కల్పించడానికి ప్రయత్నిస్తాయి. జీవిత బీమా అండర్వైటర్లు అటువంటి ప్రమాదాన్ని సూచించే ఏవైనా కారకాలు ఉన్నాయేమోనని చూస్తారు. ఇందు కోసం, బీమా కంపెనీకి చెందిన ఒక అధికారి మోరల్ హాజర్డ్ (నైతిక విపత్తుల) రిపోర్టును సమర్పించాలని కంపెనీ కోరవచ్చు.

ఉదాహరణ

వికాస్ ఇటీవల జీవిత బీమా పాలసీని కొనుగోలు చేశాడు. అతడు భూమిపై అత్యంత ప్రమాదకరమైన స్కీయింగ్ ప్రదేశాలలో ఒకటిగా పేర్కొనబడిన సైట్ లో స్కీయింగ్ ఎక్స్ పెడిషన్ కి వెళ్లాలని నిర్ణయించుకున్నాడు. గతంలో అతడు ఇలాంటి ఎక్స్ పెడిషన్ లకు వెళ్లేందుకు నిరాకరించేవాడు.

B. పాలసీ స్టేజ్ డాక్యుమెంటేషన్)Policy Stage Documentation(

1. మొదటి ప్రీమియం రసీదు

జీవిత బీమా కంపెనీ మొదటి ప్రీమియం రశీదు (FPR) జారీ చేసినప్పుడు బీమా కాంట్రాక్ట్ ప్రారంభమవుతుంది. పాలసీ కాంట్రాక్ట్ ప్రారంభమైందనడానికి FPR సాక్ష్యం. మొదటి ప్రీమియం రశీదు క్రింద సమాచారాన్ని కలిగి ఉంటుంది:

- i. జీవిత బీమా చేసినవారి పేరు & చిరునామా
- ii. పాలసీ నంబర్
- iii. చెల్లించబడిన ప్రీమియం అమౌంట్
- iv. ప్రీమియం చెల్లింపు విధానం & ప్రీక్వెన్సీ
- v. ప్రీమియం చెల్లింపు తదుపరి గడువు తేదీ
- vi. రిస్కు ప్రారంభమైన తేదీ
- vii. పాలసీ చివరి మెచ్యూరిటీ తేదీ
- viii. చివరి ప్రీమియం చెల్లింపు తేదీ
- ix. సమ్ అఘ్యూర్డ్

FPR జారీ చేసిన తర్వాత, బీమా కంపెనీ ప్రపోజర్ నుండి తదుపరి ప్రీమియంలను స్వీకరించినప్పుడు తదుపరి ప్రీమియం రశీదులను జారీ చేస్తుంది. ఈ రశీదులను రెన్యూవల్ ప్రీమియం రశీదులు (RPR) అని అంటారు. ప్రీమియం చెల్లింపుకు సంబంధించి ఏవైనా వివాదాలు తలెత్తినప్పుడు RPRలు చెల్లింపు రుజువుగా పనిచేస్తాయి.

2. పాలసీ దస్తావేజు (డాక్యుమెంట్)

పాలసీ డాక్యుమెంట్ అనేది బీమాకి సంబంధించిన అతి ముఖ్యమైన డాక్యుమెంట్. ఇది బీమా ఇవ్వబడిన వ్యక్తికి, బీమా కంపెనీ మధ్య జరిగిన ఒప్పందానికి నిదర్శనం. ఇది స్వయంగా కాంట్రాక్ట్ కాదు. పాలసీ డాక్యుమెంట్ని పాలసీదారు పోగొట్టుకున్నట్లయితే, అది బీమా ఒప్పందాన్ని ప్రభావితం చేయదు. కాంట్రాక్టులో ఎలాంటి మార్పులు చేయకుండా బీమా కంపెనీ డిజిటల్ పాలసీని జారీ చేస్తుంది. పాలసీ డాక్యుమెంట్పై సరైన అధికారి సంతకం చేయాలి, ఇండియన్ స్టాంప్ యాక్ట్ ప్రకారం స్టాంప్ చేయాలి. జీవిత బీమా సంస్థలు పాలసీ డాక్యుమెంట్ను రూపొందించేటప్పుడు చాలా జాగ్రత్తగా ఉంటాయి, ఎందుకంటే దాని పదాల వివరణలో తలెత్తే ఏదైనా అస్పష్టత లేదా గందరగోళానికి వారు బాధ్యత వహించాల్సి ఉంటుంది.

ప్రామాణిక పాలసీ డాక్యుమెంట్ సాధారణంగా మూడు భాగాలను కలిగి ఉంటుంది:

a) పాలసీ షెడ్యూల్ (Policy Schedule)

మొదటి భాగంలో పాలసీ షెడ్యూల్ ఉంటుంది. ఇది సాధారణంగా పాలసీ ఫేస్ పేజీలో కనిపిస్తుంది. జీవిత బీమా కాంట్రాక్టుల షెడ్యూల్లు సాధారణంగా ఒకే విధంగా ఉంటాయి. అవి సాధారణంగా ఈ క్రింద సమాచారాన్ని కలిగి ఉంటాయి:

చిత్రం 1: పాలసీ డాక్యుమెంట్ భాగాలు (Policy document components)



i. బీమా కంపెనీ పేరు

ii. పాలసీకి సంబంధించిన కొన్ని సాధారణ వివరాలు:

- ✓ పాలసీ యజమాని పేరు & చిరునామా
- ✓ పుట్టిన తేదీ, వయస్సు, గత పుట్టినరోజు
- ✓ ప్లాన్, పాలసీ కాంట్రాక్ట్ టెర్మ్
- ✓ సమ్ అఘూర్డ్
- ✓ ప్రీమియం అమౌంట్
- ✓ ప్రీమియం చెల్లింపు వ్యవధి
- ✓ ప్రారంభ తేదీ, మెచ్యూరిటీ తేదీ, చివరి ప్రీమియం గడువు తేదీ
- ✓ పాలసీ లాభాలతో ఉన్నదీ లేదా లేదు
- ✓ నామినీ పేరు
- ✓ ప్రీమియం చెల్లింపు విధానం - సంవత్సరానికి; అర్థ సంవత్సరానికి; త్రైమాసిక; నెలవారీ; జీతం నుండి మినహాయింపు ద్వారా

✓ పాలసీ నంబర్ - ఇది పాలసీ కాంట్రాక్ట్ ప్రత్యేక గుర్తింపు సంఖ్య (UIN)

iii. బీమా కంపెనీ చెల్లింపు వాగ్దానం. కొన్ని రకాల సంఘటనలు జరిగినప్పుడు చెల్లించడానికి వాగ్దానం చేయబడిన మొత్తాలు. ఇది బీమా కాంట్రాక్ట్ కి కీలకమైన అంశంగా ఉంటుంది

iv. అధీకృత (ఆధరైజ్డ్) సంతకం & పాలసీ స్టాంప్ సంతకం

v. స్థానిక బీమా అంబుడ్స్మెన్ చిరునామా.

b) ప్రామాణిక నిబంధనలు (Standard Provisions)

పాలసీ డాక్యుమెంట్లోని రెండవ భాగం, సాధారణంగా అన్ని జీవిత బీమా కాంట్రాక్టులలో ఉన్నట్టే ప్రీమియం చెల్లింపు, గ్రేస్ పీరియడ్ మొదలైన ప్రామాణిక నిబంధనలను కలిగి ఉంటుంది. టెర్మ్, సింగిల్ ప్రీమియం లేదా నాన్-పార్టిసిపేటింగ్ (లాభాలు లేని) పాలసీల వంటి నిర్దిష్ట రకాల కాంట్రాక్టుల విషయంలో ఈ నిబంధనలలో కొన్ని వర్తించకపోవచ్చు. ఈ ప్రామాణిక నిబంధనలు కాంట్రాక్ట్ ప్రకారం వర్తించే హక్కులు, అధికారాలు, ఇతర షరతులను నిర్వచిస్తాయి.

c) నిర్దిష్ట పాలసీ నిబంధనలు (Specific Policy Provisions)

పాలసీ డాక్యుమెంట్లోని మూడవ భాగం వ్యక్తిగత పాలసీ ఒప్పందానికి సంబంధించిన నిర్దిష్ట పాలసీ నిబంధనలను కలిగి ఉంటుంది. ఇవి డాక్యుమెంట్ ఫేస్ పేజీపై ముద్రించబడవచ్చు లేదా అటాచ్మెంట్ రూపంలో విడిగా చేర్చబడవచ్చు.

ప్రామాణిక పాలసీ ప్రొవిజన్లు, డేస్ ఆఫ్ గ్రేస్ లేదా లాప్స్ అయితే జప్పు చేయడం వంటివి తరచుగా కాంట్రాక్టు క్రింద చట్టబద్ధంగా అందించబడతాయి, నిర్దిష్ట నిబంధనలు సాధారణంగా బీమా కంపెనీకి, బీమా చేసిన వ్యక్తికి మధ్య నిర్దిష్ట కాంట్రాక్టుతో ముడిపడి ఉంటాయి.

ఉదాహరణ

ఒప్పందం వ్రాయబడే సమయంలో గర్భిణీ స్త్రీకి గర్భం కారణంగా మరణం సంభవిస్తే మరణ క్లెయిమ్ ని నిరోధించే నిబంధన.

మీరం నేర్చుకున్నాడు 1

మొదటి ప్రీమియం రేటు (FPR) దేనిని సూచిస్తుంది? అత్యంత సరైన ఎంపికను ఎంచుకోండి.

1. ప్రీ-లుక్ పీరియడ్ ముగిసింది

- II. పాలసీ కాంట్రాక్ట్ ప్రారంభమైందనడానికి ఇది నిదర్శనం
- III. ఇప్పుడు పాలసీని రద్దు చేయడం సాధ్యం కాదు.
- IV. పాలసీ నిర్దిష్ట నగదు విలువను పొందింది.

C. పాలసీ నియమ నిబంధనలు ,సౌకర్యాలు) Policy conditions and privileges(

గ్రేస్ పీరియడ్

అధ్యాయం 4లో పేర్కొన్నట్లుగా, గ్రేస్ పీరియడ్ నిబంధన, ప్రీమియం చెల్లించకపోయినా ల్యాప్స్ అయ్యే పాలసీని గ్రేస్ పీరియడ్లో అమలులో కొనసాగేలా చేస్తుంది. ప్రీమియంలను ఎప్పటికప్పుడు చెల్లిస్తూ, పాలసీని అమలులో ఉంచగలగితే ప్రతి జీవిత బీమా కాంట్రాక్టు కూడా మరణ ప్రయోజనాన్ని చెల్లించడానికి పూనుకుంటుంది. "గ్రేస్ పీరియడ్" నిబంధన పాలసీదారుకు ప్రీమియం గడువు ముగిసిన తర్వాత చెల్లించడానికి అదనపు సమయాన్ని మంజూరు చేస్తుంది.

అయితే ప్రీమియం చెల్లించాల్సి ఉంటుంది ఈ వ్యవధిలో పాలసీదారు మరణిస్తే, బీమా కంపెనీ డెత్ బెనిఫిట్ నుంచి ప్రీమియంను మినహాయిస్తుంది. గ్రేస్ పీరియడ్ ముగిసిన తర్వాత కూడా ప్రీమియంలు చెల్లించబడకపోతే, పాలసీ ల్యాప్స్ అయినట్టు పరిగణించబడుతుంది. అప్పుడు డెత్ బెనిఫిట్ చెల్లించాల్సిన బాధ్యత కంపెనీకి ఉండదు. నాన్-ఫర్ఫీచర్ నిబంధనల ప్రకారం వర్తించే మొత్తం మాత్రమే చెల్లించబడుతుంది.

ముఖ్యాంశం

లాప్స్ మరియు పునరుద్ధరణ (Lapse and Reinstatement/ Revival)

గ్రేస్ పీరియడ్లో కూడా ప్రీమియం చెల్లించకపోతే పాలసీ లాప్స్ కండిషన్లో ఉందని చెప్పడాన్ని మనం ఇప్పటికే చూశాము. కాకపోతే ఇక్కడ ఒక మేలు కలిగించే విషయం ఏమిటంటే చాలా వరకు ల్యాప్ అయిన జీవిత బీమా పాలసీలను తిరిగి పునరుద్ధరించవచ్చు (reinstated [revived]. IRDAI ఉత్పత్తి నిబంధనల ప్రకారం, చెల్లించని ప్రీమియం తేదీ నుండి 5 సంవత్సరాలలోపు నాన్-లింక్డ్ పాలసీని పునరుద్ధరించవచ్చు, అయితే లింక్డ్ పాలసీని 3 సంవత్సరాలలోపు పునరుద్ధరించాలి.

నిర్యచనం

ప్రీమియంలు చెల్లించనందున రద్దు చేయబడిన లేదా నాన్-ఫోర్ఫీచర్ చేయని నిబంధనలలో ఒకదాని ప్రకారం కొనసాగించబడిన పాలసీని జీవిత బీమా కంపెనీ తిరిగి అమలులోకి తెచ్చే ప్రక్రియను పునరుద్ధరణ అంటారు.

అయితే పాలసీ పునరుద్ధరణ (revival of the policy) అనేది బీమా చేసిన వ్యక్తి బేషరతు హక్కు (unconditional right) కాదు. ఇది కొన్ని షరతులలో మాత్రమే సాధించబడుతుంది:

- i. **నిర్దిష్ట కాల వ్యవధిలోపు పునరుద్ధరణ దరఖాస్తు (Revival application):** పాలసీ యజమాని అటువంటి పునరుద్ధరణ కోసం నిబంధనలో పేర్కొన్న కాల వ్యవధి, అంటే లాప్సేషన్ తేదీ నుండి ఐదు సంవత్సరాల లోపు పునరుద్ధరణ దరఖాస్తును పూర్తి చేయాలి.
- ii. **బీమా కొనసాగిస్తున్నట్టు (continued insurability) సంతృప్తికరమైన సాక్ష్యం:** బీమా చేసిన వ్యక్తి బీమాని కొనసాగిస్తున్నట్టు తెలియజేసే సంతృప్తికరమైన సాక్ష్యాలను బీమా కంపెనీకి సమర్పించాలి. బీమా చేసినవారి ఆరోగ్యం సంతృప్తికరంగా ఉండడమే కాకుండా, ఆర్థిక ఆదాయం, నైతికత వంటి ఇతర అంశాలు గణనీయంగా క్షీణించకూడదు.
- iii. **బాకీ పడ్డ ప్రీమియంలను వడ్డీతో సహా చెల్లించడం:** పాలసీ యజమాని ప్రతి ప్రీమియం గడువు తేదీ నుండి కట్టకుండా వదిలిపెట్టిన అన్ని ప్రీమియంలను వడ్డీతో సహా చెల్లించాల్సి ఉంటుంది.
- iv. **బీమా కొనసాగించటానికి లేదా పునరుద్ధరించటానికి వచ్చిన సాక్ష్యాధారాలను క్షుణ్ణంగా పరిశీలించిన తర్వాత, బీమా సంస్థ ప్రస్తుత నిబంధనలు, ప్రీమియం ప్రకారం పాలసీని పునరుద్ధరించాలని నిర్ణయించుకోవచ్చు లేదా ప్రీమియం పెంపు లేదా తగ్గించిన రిస్క్ కవర్ లేదా రెండింటితో పునరుద్ధరణను కూడా అందించవచ్చు.**

పైన పేర్కొన్న ముఖ్యమైన షరతుల్లో పునరుద్ధరణ కోసం బీమా సాక్ష్యం చాలా అవసరం. ప్రతి వ్యక్తి పాలసీ పరిస్థితులూ వేర్వేరుగా ఉంటాయి కాబట్టి ఈ సాక్ష్యం రకం వాటిపై ఆధారపడి ఉంటుంది. పాలసీ చాలా తక్కువ వ్యవధిలో లాప్సే అయిన స్థితిలో ఉన్నట్లయితే, బీమా కంపెనీ బీమాకు సంబంధించిన ఎలాంటి ఆధారాలు లేకుండా పాలసీని పునరుద్ధరించవచ్చు లేదా బీమా చేసిన వ్యక్తి ఆరోగ్యంగా ఉన్నారని ధృవీకరించే సింపుల్ స్టేట్మెంట్ మాత్రమే ఆ సందర్భంలో అవసరం కావచ్చు.

అయితే కంపెనీకి కొన్ని పరిస్థితుల్లో వైద్య పరీక్ష లేదా బీమాకు సంబంధించిన ఇతర ఆధారాలు అవసరం కావచ్చు:

- i. గ్రేస్ పీరియడ్ చాలా కాలం క్రితమే ముగిసిపోయి ఉన్నా మరియు పాలసీ దాదాపు ఒక సంవత్సరం పాటు లాప్స్ అయిన పరిస్థితిలో ఉన్నా.
- ii. బీమా కంపెనీ, బీమా చేసిన వ్యక్తికి ఆరోగ్యం బాగోలేదని గానీ లేదా అతడికి మరే ఇతర సమస్య ఉన్నట్లు గానీ అనుమానించడానికి తగిన కారణం ఉన్నా, పాలసీ సమ్ అప్యూర్డ్ లేదా ఫేస్ అమౌంట్ ఎక్కువగా ఉన్నప్పుడు తాజా వైద్య పరీక్ష కూడా అవసరం కావచ్చు.

ముఖ్యాంశం

ల్యాప్స్ అయిన పాలసీల పునరుద్ధరణ అనేది జీవిత బీమా సంస్థలు చురుగ్గా ప్రోత్సహించాలని కోరుకునే ఒక ముఖ్యమైన సర్వీస్ ఫంక్షన్, ఎందుకంటే ల్యాప్ అయిన స్థితిలో ఉన్న పాలసీలు బీమా సంస్థకు లేదా పాలసీదారుకు పెద్దగా మేలు చేయకపోవచ్చు.

నాన్-ఫర్ఫీచర్ నిబంధనలు

బీమా చట్టం, 1938 (సెక్షన్ 113) పాలసీలను (సరెండర్ విలువను పొందినవి), ల్యాప్స్ కాకుండా రక్షిస్తుంది, తదుపరి ప్రీమియంలు చెల్లించకుండా కూడా చెల్లించిన సమ్ అప్యూర్డ్ కి చేరుకునే వరకు వాటిని సజీవంగా ఉంచుతుంది. ఎందుకంటే పాలసీ క్రింద తీసుకోబడిన నగదు విలువపై పాలసీదారుకి క్లెయిమ్ ఉంటుంది.

a) సరెండర్ విలువలు (Surrender values)

సరెండర్ విలువ అనేది మీరు ప్లాన్ నుండి ముందస్తుగా నిష్క్రమించాలని నిర్ణయించుకున్నప్పుడు, అంటే మీరు పాలసీని మెచ్యూరిటీకి ముందే పూర్తిగా ఉపసంహరించుకోవాలని లేదా రద్దు చేయాలని నిర్ణయించుకున్నప్పుడు మీరు పొందాల్సిన అమౌంట్.

జీవిత బీమా సంస్థలకు సాధారణంగా వివిధ సమయాల్లో సరెండర్ విలువలను జాబితా చేసిన ఛార్ట్ ఉంటుంది, అలాగే సరెండర్ విలువలను లెక్కించడానికి ఉపయోగించే పద్ధతి కూడా వాటికి ఉంటుంది. ఆ ఫార్ములా బీమా ఏ రకానికి చెందిన ప్లాన్ అయి ఉంటుందో చూసి, ఆ పాలసీ తీసుకోవడానికి ఎంత వయస్సు ఉండాలో, పాలసీ ప్రీమియం-చెల్లించే వ్యవధి ఎంత కాలం ఉండాలో తెలియజేస్తుంది.

సరెండర్ చేసినప్పుడు ఒక వ్యక్తికి అందే అసలు నగదు, పాలసీలో సూచించిన సరెండర్ విలువ మొత్తానికి భిన్నంగా ఉండవచ్చు. ఏవైనా ఆర్జించిన (accrued)బోనస్లు, రికవరీలు మొదలైన వాటి కారణంగా అసలు అమౌంట్ భిన్నంగా ఉండవచ్చు.

గ్యారంటీడ్ సరెండర్ వాల్యూ [GSV]: IRDAI మార్గదర్శకాల ప్రకారం (2019లో సవరించబడింది) భారతదేశంలోని చట్టం ప్రకారం, అన్ని ప్రీమియంలు కనీసం రెండు సంవత్సరాల పాటు చెల్లించి ఉంటే, గ్యారంటీడ్ సరెండర్ విలువ [GSV] చెల్లించవలసి ఉంటుంది. ఈ విలువ చెల్లించిన ప్రీమియంల శాతాన్నే (ఉదాహరణకి, 30%) గ్యారంటీడ్ సరెండర్ విలువ అంటారు. చెల్లించిన ప్రీమియం వ్యవధిపై ఈ విలువ ఆధారపడి ఉంటుంది. పాలసీ డాక్యుమెంట్లో GSV తప్పనిసరిగా పేర్కొనబడాలి.

b) పాలసీ రుణాలు

నగదు విలువను కూడగట్టుకునే జీవిత బీమా పాలసీలు కూడా పాలసీ నగదు విలువను రుణానికి సెక్యూరిటీగా ఉపయోగించి బీమా కంపెనీ నుండి డబ్బు తీసుకునే హక్కును పాలసీదారునికి మంజూరు చేసే నిబంధనను కలిగి ఉంటుంది. పాలసీ రుణం సాధారణంగా పాలసీ సరెండర్ విలువలో కొంత శాతానికి పరిమితం చేయబడుతుంది (ఉదాహరణకి, 90%). పాలసీదారు తన స్వంత ఖాతా నుండి రుణం తీసుకుంటారనే విషయం గమనించాలి. పాలసీని సరెండర్ చేసినట్లయితే అతను లేదా ఆమె ఆ అమ్మోంట్ని పొందేందుకు అర్హులు. ఆ సందర్భంలో బీమా రద్దు చేయబడుతుంది.

బీమా సంస్థలు పాలసీ రుణాలపై వడ్డీని వసూలు చేస్తాయి, ఇవి అర్ధ-వార్షిక లేదా వార్షికంగా చెల్లించబడతాయి. రుణ వడ్డీని కాలానుగుణంగా తిరిగి చెల్లించవలసి ఉన్నప్పటికీ, రుణం తిరిగి చెల్లించబడనట్లయితే, బీమా కంపెనీ చెల్లించవలసిన పాలసీ ప్రయోజనం నుండి బకాయి ఉన్న (చెల్లించబడని) రుణం వడ్డీ మొత్తాన్ని మినహాయిస్తారు. పాలసీదారుడు బీమా పాలసీ ద్వారా రుణం తీసుకుంటే బీమా చెలామణిలోనూ ఉంటుంది, ఆర్థికంగా అత్యవసర పరిస్థితి వచ్చినప్పుడు రుణం అందిస్తుంది.

సెక్యూరిటీగా ఉంచబడిన పాలసీపై రుణం మంజూరు చేయబడినందున, బీమా సంస్థకు పాలసీని చేయవలసి ఉంటుంది (తరువాత పేరాలో వివరించబడుతుంది). బీమా చేసిన వ్యక్తి మరణించిన సందర్భంలో డబ్బును స్వీకరించడానికి పాలసీదారు ఎవరినైనా నామినేట్ చేసినట్లయితే (తరువాత పేరాలో వివరించబడింది), ఈ నామినేషన్ రద్దు చేయబడదు కానీ పాలసీపై బీమా కంపెనీకి హక్కు ఏర్పడుతుంది, ఆ మేరకు నామినీ హక్కు ప్రభావితమవుతుంది.

ఉదాహరణ

అర్జున్ జీవిత బీమా పాలసీని కొనుగోలు చేశాడు, ఇందులో పాలసీ క్రింద చెల్లించాల్సిన మొత్తం డెత్ క్లెయిమ్ రూ. 2.5 లక్షలు. అర్జున్ కి ఉన్న మొత్తం బకాయి రుణం మరియు పాలసీ క్రింద వడ్డీగా వచ్చే మొత్తం కలిపి

రూ. 1.5 లక్షలు. అందువల్ల అర్జన్ మరణించిన సందర్భంలో, నామినీ బ్యాలెన్స్ రూ. 1 లక్ష తీసుకోవడానికి అర్హుడవుతాడు.

ప్రత్యేక పాలసీ నిబంధనలు మరియు ఆమోదాలు (Special policy provisions and endorsements)

a) నామినేషన్

- i. బీమా చట్టం 1938లోని సెక్షన్ 39 ప్రకారం, ఒక పాలసీహోల్డర్ అతని/ఆమె స్వంత జీవితానికి సంబంధించి తీసుకున్న పాలసీని అతడు/ఆమె మరణించిన సందర్భంలో పాలసీ ద్వారా వచ్చే డబ్బుని ఫలానా వ్యక్తికి లేదా వ్యక్తులకి చెల్లించడానికి వారి పేర్లు నామినేట్ చేయవచ్చు.
- ii. జీవిత బీమా పొందిన వ్యక్తి ఒకరు లేదా అంతకంటే ఎక్కువ మంది వ్యక్తులను నామినీలుగా నామినేట్ చేయవచ్చు.
- iii. నామినీలు చెల్లుబాటు (valid) అయ్యే డిశ్చార్జికి అర్హులు. పాలసీ క్లెయిమ్ ద్వారా వచ్చే ధనానికి అర్హులైన వారి తరపున ఆ ధనానికి ట్రస్టీగా ఉండాలి.
- iv. పాలసీని కొనుగోలు చేసిన సమయంలో గానీ లేదా పాలసీ మెచ్యూరిటీకి ముందు గానీ ఎప్పుడైనా నామినేషన్ ఇవ్వవచ్చు.
- v. నామినేషన్ అనేది పాలసీ (text) లోనే పొందుపరచబడవచ్చు లేదా పాలసీపై పుష్టికరించడం (endorsement) ద్వారా ఆమోదించవచ్చు. నామినేషన్లను బీమా సంస్థకు తెలియజేయాలి, ఆ వివరాలు పాలసీకి సంబంధించిన రికార్డుల్లో బీమా సంస్థ నమోదు చేయాలి.
- vi. పాలసీ మెచ్యూర్ కావడానికి ముందు ఏ సమయంలోనైనా ఎండార్స్మెంట్ లేదా తదుపరి ఆమోదం లేదా సందర్భానుసారంగా వీలునామా ద్వారా నామినేషన్ రద్దు చేయవచ్చు లేదా మార్చవచ్చు.

ముఖ్యాంశం

జీవిత బీమా పొందిన వ్యక్తి మరణించిన సందర్భంలో బీమా కంపెనీ నుండి పాలసీ సొమ్మును స్వీకరించే హక్కును నామినీకి మాత్రమే నామినేషన్ నామినీకి ఇస్తుంది. అయితే, డబ్బు చట్టబద్ధమైన వారసుడికి మాత్రమే చెందుతుంది. **నామినీకి క్లెయిమ్ మొత్తం (లేదా కొంత భాగం)పై హక్కు లేదు.** అయితే, బీమా చట్టం, 1938లోని సెక్షన్ 39(7) ప్రకారం, 26 డిసెంబర్ 2014 తర్వాత చెల్లింపు కోసం మెచ్యూర్ అయ్యే అన్ని పాలసీలకు సంబంధించి, పాలసీ యజమాని అతడి/స్వీయ జీవిత పాలసీకి తల్లిదండ్రులు, జీవిత

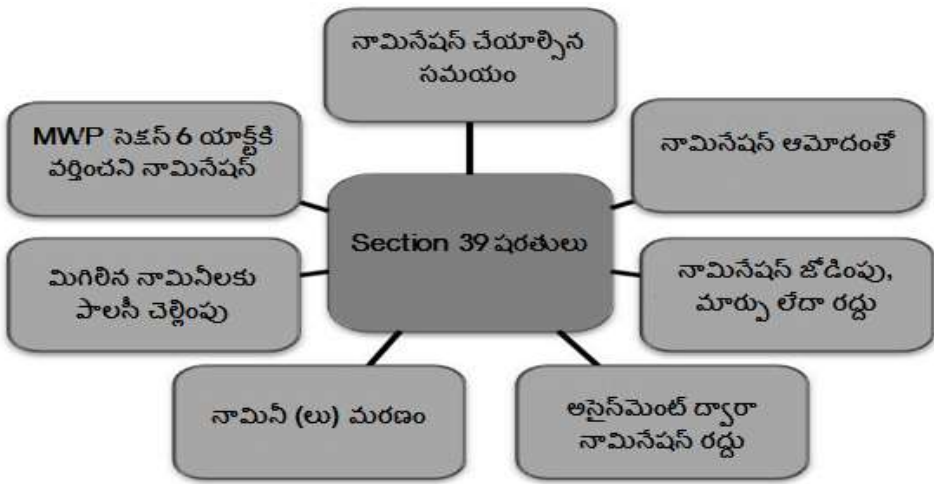
భాగస్వామి, పిల్లలు లేదా జీవిత భాగస్వామి మరియు పిల్లలకు అనుకూలంగా నామినేషన్ ఇస్తే ఆ నామినీలు బీమా కంపెనీ చెల్లించాల్సిన మొత్తానికి బెనిఫిషియరీ అర్హతని కలిగి ఉంటారు.

నామినీ మైనర్ అయితే, పాలసీదారు అపాయింటీ (నియమితుడు)ని నియమించాలి. అపాయింటీగా వ్యవహరించడానికి అతని లేదా ఆమె సమ్మతిని చూపించడానికి అపాయింటీ పాలసీ డాక్యుమెంట్పై సంతకం చేయాల్సి ఉంటుంది. నామినీకి మెజారిటీ వయస్సు వచ్చినప్పుడు అపాయింటీ తన హోదాని కోల్పోతారు. పాలసీదారుడు ఏ సమయంలోనైనా అపాయింటీని మార్చవచ్చు. అపాయింటీ ఇవ్వకపోతే నామినీ మైనర్ అయితే, జీవిత బీమా ఉన్న వ్యక్తి మరణంపై, పాలసీదారు చట్టపరమైన వారసులకు డెత్ క్లెయిమ్ చెల్లించబడుతుంది.

ఒకటి కంటే ఎక్కువ మంది నామినీలను నియమించిన చోట, డెత్ క్లెయిమ్ వారికి ఉమ్మడిగా గానీ లేదా జీవించి ఉన్న వ్యక్తి లేదా వ్యక్తులకు చెల్లించబడుతుంది. పాలసీ ప్రారంభమైన తర్వాత చేసిన నామినేషన్ల క్లాజు పనిచేసేందుకు వీలుగా ఆ విషయాన్ని బీమా సంస్థలకు తెలియజేయాలి.

బీమా చట్టంలోని సెక్షన్ 39(11) ప్రకారం, పాలసీ మెజారిటీ తర్వాత పాలసీదారు మరణించి, అతని మరణం కారణంగా అతని పాలసీ ప్రోసీడ్యూ మరియు బెనిఫిట్ అతనికి అందకపోతే, అతని నామినీ ఆ ప్రోసీడ్యూ మరియు బెనిఫిట్కి అర్హులు.

చిత్రం 2: నామినేషన్కు సంబంధించిన నిబంధనలు (Provisions related to nomination)



b) అసైన్మెంట్ (Assignment)

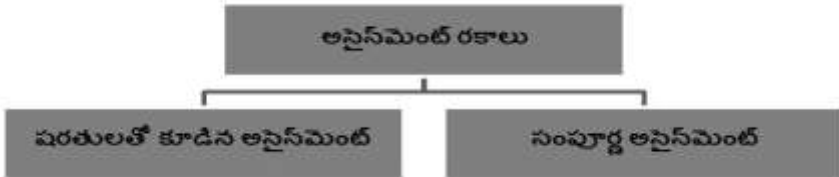
జీవిత బీమా పాలసీ బీమా చేసిన వ్యక్తికి రుణపడి ఉన్న వాగ్దానం లేదా రుణాన్ని కలిగి ఉంటుంది కాబట్టి, అది డబ్బు లేదా ఆస్తికి భద్రతగా పరిగణించబడుతుంది. పాలసీ సరెండర్ విలువ మీద బీమా కంపెనీలు రుణం అడ్వాన్స్ చేయబడడాన్ని మనం చూశాము. అదేవిధంగా, బ్యాంకులతో సహా అనేక ఆర్థిక సంస్థలు బీమా పాలసీని తమకు ఫేవర్గా అసైన్ చేయించుకుని ఆ సెక్యూరిటీతో రుణాన్ని అందజేస్తాయి.

అసైన్మెంట్ అనే పదం సాధారణంగా మరొక వ్యక్తికి అనుకూలంగా వ్రాయడం ద్వారా ఆస్తిని బదిలీ చేయడాన్ని సూచిస్తుంది.

జీవిత బీమా పాలసీ కేటాయింపు (assignment) అనేది పాలసీలో హక్కులను, ట్రిటిల్ నీ, ప్రయోజనాలను (ఆస్తిగా) ఒక వ్యక్తి నుండి మరొకరికి బదిలీ చేసే బదిలీ చేసే చర్యను సూచిస్తుంది. హక్కులను బదిలీ చేసే వ్యక్తిని 'అసైనర్' అనీ, ఆస్తి బదిలీ చేయబడిన వ్యక్తిని 'అసైనీ' అనీ పిలుస్తారు. అసైన్మెంట్ జరిగిన తర్వాత, పాలసీ యాజమాన్యం మారుతుంది, అందువల్ల నామినేషన్ రద్దు చేయబడుతుంది, పాలసీ లోన్ కోసం బీమా కంపెనీకి అసైన్మెంట్ చేసినప్పుడు తప్ప.

అసైన్మెంట్లు రెండు రకాలు.

చిత్రం 3: అసైన్మెంట్ రకాలు (Types of Assignment)



| షరతుల (Conditional)తో కూడిన అసైన్మెంట్ | సంపూర్ణ అసైన్మెంట్ (Absolute Assignment) |
|---|--|
| కండిషనల్ (షరతులతో కూడిన) అసైన్మెంట్ పాలసీ మెచ్చ్యూరిటీ తేదీకి బీమా చేసిన వ్యక్తి జీవించి ఉన్నా లేదా అసైనీ | <ul style="list-style-type: none"> సంపూర్ణ అసైన్మెంట్ ద్వారా అసైనర్కి పాలసీలో ఉన్న అన్ని హక్కులు, ట్రిటిల్, ప్రయోజనాలూ అసైనీకి బదిలీ చేయబడతాయి. ఎలాంటి పరిస్థితులలోనూ అసైనర్కి హక్కులు తిరిగి రావు. |

| | |
|--|--|
| <p>మరణించిన తర్వాత గానీ తిరిగి వస్తుంది.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • ఈ విధంగా పాలసీ అసైనీకి పూర్తిగా వర్తిస్తుంది. తరువాతి పాలసీని అసైనర్ అనుమతి లేకుండా అతను లేదా ఆమె ఇష్టపడే పద్ధతిలో వ్యవహరించవచ్చు. |
|--|--|

సంపూర్ణ (అబ్సల్యూట్) అసైన్మెంట్ అనేది సాధారణంగా హౌసింగ్ లోన్ వంటి రుణం తీసుకోవాలని భావించిన సందర్భంలో పాలసీహోల్డర్ తన పాలసీని మార్టిగేజ్ (తనఖా) చేసిన అనేక వాణిజ్య పరిస్థితుల్లో కనిపిస్తుంది.

చెల్లుబాటు అయ్యే అసైన్మెంట్ కోసం షరతులు (Conditions for valid assignment)

చెల్లుబాటు అయ్యే అసైన్మెంట్ కోసం అవసరమైన షరతులను ఇప్పుడు చూద్దాం.

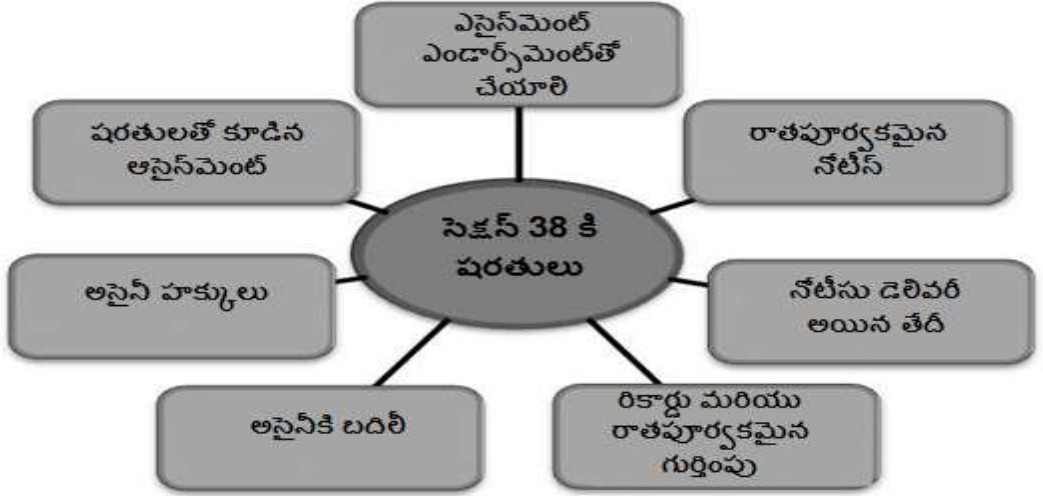
- i. పాలసీకి అసైనర్కు సంపూర్ణ హక్కు (absolute right) టైటిల్ (title)లేదా కేటాయించదగిన ప్రయోజనాలు (assignable interest) కలిగి ఉండాలి.
- ii. అసైన్మెంట్ అమలులో ఉన్న ఏ చట్టానికి విరుద్ధంగా ఉండకూడదు.
- iii. అసైనీ మరొక అసైన్మెంట్ చేయవచ్చు, కానీ ఎందుకంటే అసైనీ బీమా చేసిన వ్యక్తి కాదు కాబట్టి నామినేషన్ చేయలేరు.

ముఖ్యాంశాలు:

- జీవిత బీమా పాలసీని పూర్తిగా లేదా పాక్షికంగా కేటాయించవచ్చు.
- అసైన్మెంట్ తప్పనిసరిగా బదిలీదారు లేదా అసైన్ చేసిన వ్యక్తి లేదా సక్రమంగా అధీకృత ఏజెంట్ ద్వారా సంతకం చేయబడాలి, కనీసం ఒక సాక్షి ద్వారా ధృవీకరించబడాలి.
- టైటిల్ బదిలీ (transfer of title) అనేది పాలసీ ఎండార్స్మెంట్ రూపంలో గానీ లేదా సెపరేట్ ఇన్స్ట్రుమెంట్గా గానీ ప్రత్యేకంగా సెట్ చేయబడాలి.
- పాలసీదారు తప్పనిసరిగా అసైన్మెంట్ గురించి బీమా సంస్థకు నోటీసు ఇవ్వాలి, అది లేకుండా అసైన్మెంట్ చెల్లుబాటు కాదు.
- సెక్షన్ 38(2) ప్రకారం, బీమా కంపెనీ అసైన్మెంట్ను అంగీకరించవచ్చు లేదా తిరస్కరించవచ్చు, కాకపోతే అటువంటి అసైన్మెంట్ విశ్వసనీయమైనది కాదని (not bona fide) లేదా పాలసీదారుకు గానీ లేదా ప్రజా ప్రయోజనానికి గానీ బీమా పాలసీ ట్రేడింగ్ ప్రయోజనానికి గానీ సంబంధించినది కాదని విశ్వసించడానికి తగిన కారణం ఉండాలి.

- అయితే, బీమా కంపెనీ, ఎండార్స్మెంట్పై చర్య తీసుకోవడానికి నిరాకరించే ముందు, అటువంటి తిరస్కరణకు గల కారణాలను వ్రాతపూర్వకంగా రికార్డ్ చేయాలి. పాలసీదారు అటువంటి బదిలీ లేదా అసైన్మెంట్ నోటీసును ఇచ్చిన తేదీ నుండి ముప్పై రోజుల తర్వాత పాలసీదారునికి తెలియజేయాలి.

చిత్రం 4: బీమా పాలసీల కేటాయింపు (అసైన్మెంట్) కు సంబంధించిన నిబంధనలు (Provisions related to assignment of insurance policies)



పాలసీదారులకు సాధారణంగా పొడిగించిన సౌకర్యాలు (Commonly extended privileges to policyholders)

a) డ్యూప్లికేట్ పాలసీ (Duplicate Policy):

జీవిత బీమా పాలసీ డాక్యుమెంట్ వాగ్దానానికి నిదర్శనం మాత్రమే. పాలసీ డాక్యుమెంట్ను కోల్పోవడం లేదా ధ్వంసం కావడమనేది జరిగినా ఏ విధంగానూ ఆ కాంట్రాక్టు కంపెనీని తన బాధ్యత నుండి విముక్తి చేయదు. జీవిత బీమా కంపెనీలు సాధారణంగా పాలసీ డాక్యుమెంట్ పోగొట్టుకున్న సందర్భంలో అనుసరించాల్సిన ప్రామాణిక విధానాలను కలిగి ఉంటాయి.

ఆరోపించిన నష్టాన్ని అనుమానించడానికి ఏదైనా కారణం ఉండా అని చూడడానికి సాధారణంగా కార్యాలయం కేసును పరిశీలిస్తుంది. పాలసీ పోయిందనీ, అందులో ఏ విధమైన మోసపూరిత వ్యవహారం లేదని సంతృప్తికరమైన రుజువు అందించాల్సి ఉంటుంది. సాధారణంగా ష్యూరిటీతో గానీ ష్యూరిటీ లేకుండా గానీ ఇండెమ్నిటీ (నష్టపరిహారం) బాండ్ని అందించిన క్లెయిమ్ చేసినవ్యక్తికి ఆ క్లెయిమ్ పరిష్కరించబడుతుంది.

చెల్లింపు గడువు త్వరగా ముగియాల్సి ఉండి, చెల్లించాల్సిన మొత్తం ఎక్కువగా ఉన్న సందర్భంలో నష్టాన్ని రిపోర్టు చేస్తూ ఎక్కువ సర్క్యులేషన్ ఉన్న జాతీయ పేపర్ లో ప్రకటన వేయాలని కూడా ఆఫీస్ పట్టుబట్టవచ్చు. మరెవరి నుండి ఎటువంటి అభ్యంతరం లేదని నిర్ధారించుకున్న తర్వాత డూప్లికేట్ పాలసీని జారీ చేయవచ్చు.

b) మార్పు (Alteration)

పాలసీదారులు పాలసీ నిబంధనలు షరతులలో మార్పులను అమలు చేయడానికి ప్రయత్నించవచ్చు. బీమా కంపెనీ, బీమా చేసిన వ్యక్తి, వీరిద్దరి సమ్మతికి లోబడి అటువంటి మార్పులు చేయవచ్చనే నిబంధన ఉంది. పాలసీ మొదటి సంవత్సరంలో ప్రీమియం కట్టే విధానంలో మార్పు లేదా తప్పనిసరిగా చేయాల్సిన మార్పులు మినహా సాధారణంగా మార్పులు అనుమతించబడవు. ఉదాహరణకి,

- ✓ పేరు లేదా/ చిరునామాలో మార్పు;
- ✓ ఒకవేళ వయస్సులో ఎక్కువ లేదా తక్కువ అని నిరూపించబడిన సందర్భంలో రీఅడ్మిషన్;
- ✓ డబుల్ యాక్సిడెంట్ బెనిఫిట్ లేదా శాశ్వత అంగవైకల్య ప్రయోజనం మొదలైన వాటి మంజూరు కోసం అభ్యర్థన

తదుపరి సంవత్సరాల్లో మార్పులు అనుమతించబడవచ్చు. పాలసీపై లేదా ఒక ప్రత్యేక కాగితంపై తగిన ఎండార్స్మెంట్ (ఆమోదాన్ని) రాసి ఇవ్వడం ద్వారా ఈ మార్పులలో కొన్ని ప్రభావితం కావచ్చు. పాలసీ డాక్యుమెంట్లలో వాస్తవికంగా మార్పాల్సిన అవసరం ఉన్న ఇతర మార్పులకు అప్పటికే ఉన్న పాలసీలను రద్దు చేసి, కొత్త పాలసీలను జారీ చేయడం అవసరం కావచ్చు.

అనుమతించబడిన కొన్ని ప్రధాన రకాల మార్పులు ఇవి-

- i. బీమా లేదా టెర్మ్ నిర్దిష్ట వర్గాలలో మార్పు [రిస్కు పెరగని చోట]
- ii. సమ్ అఘ్యూర్డ్ లో తగ్గింపు
- iii. ప్రీమియం చెల్లింపు విధానంలో మార్పు
- iv. పాలసీ ప్రారంభ తేదీలో మార్పు
- v. పాలసీని రెండు లేదా అంతకంటే ఎక్కువ పాలసీలుగా విభజించడం
- vi. అదనపు ప్రీమియం లేదా నిర్బంధ నిబంధన (restrictive clause) తొలగింపు

vii. లాభాలు లేని ప్లాన్ నుంచి లాభాలు ఉండే ప్లాన్ కి మార్పు

viii. పేరులో దిద్దుబాటు

ix. క్లెయిమ్ చెల్లింపు మరియు డబుల్ యాక్సిడెంట్ బెనిఫిట్ మంజూరు కోసం సెటిల్మెంట్ ఎంపిక

ఈ మార్పులు సాధారణంగా రిస్కులో పెరుగుదలను కలిగి ఉండవు. పాలసీలలో అనుమతించని ఇతర మార్పులు ఉన్నాయి. ఇవి ప్రీమియంను తగ్గించే ప్రభావాన్ని కలిగి ఉండే మార్పులు కావచ్చు. ఉదాహరణలు- ప్రీమియం చెల్లింపు వ్యవధిని పొడిగించడం; లాభంతో కూడిన ప్లాన్ నుంచి లాభం లేకుండా ఉండే ప్లాన్ కి మార్పుడం; బీమాలో ఒక నుండి రిస్కు పెరిగే మరొక లెవెల్ కి మార్పుడం: సమ్ అషూర్డ్ లో పెరుగుదల.

మీరే నేర్చుకున్నారు 2

పాలసీహోల్డర్ ఏ పరిస్థితులలో అపాయింటీని నియమించవలసి ఉంటుంది?

- I. బీమా చేయబడినది మైనర్
- II. నామినీ మైనర్
- III. పాలసీదారుకు సరైన మానసిక ఆరోగ్యం లేదు
- IV. పాలసీదారు వివాహం చేసుకోలేదు

సారాంశం

- ఆరోగ్యం, అలవాట్లు వృత్తి, ఆదాయం కుటుంబ వివరాలను ఏజెంట్ రిపోర్టులో ఏజెంట్ పేర్కొనాలి.
- ఎత్తు, బరువు, రక్తపోటు, గుండె సంబంధిత స్థితి మొదలైన భౌతిక లక్షణాలకు సంబంధించిన వివరాలను వైద్యుడు అతడు/ఆమె రికార్డు చేయాలి, డాక్టర్ ఇచ్చిన మెడికల్ ఎగ్జామినర్ రిపోర్టులో ప్రస్తావించబడాలి.
- నైతిక ప్రమాదం (మోరల్ హాజార్డ్) అనేది జీవిత బీమా పాలసీని కొనుగోలు చేయడం వల్ల క్లెయిమ్ ప్రవర్తన మారవచ్చు, అలాంటి మార్పు నష్టానికి అవకాశం పెరుగుతుంది.
- జీవిత బీమా కంపెనీ మొదటి ప్రీమియం రేటు (FPR) జారీ చేసినప్పుడు బీమా కాంట్రాక్ట్ ప్రారంభమవుతుంది. పాలసీ కాంట్రాక్ట్ ప్రారంభమైందనడానికి FPR సాక్ష్యం.
- పాలసీ డాక్యుమెంట్ అనేది బీమాతో అనుబంధించబడిన అతి ముఖ్యమైన డాక్యుమెంట్. అది బీమా చేసిన వ్యక్తికి, బీమా కంపెనీకి మధ్య జరిగిన ఒప్పందానికి రుజువు.

- ప్రామాణిక పాలసీ డాక్యుమెంట్ సాధారణంగా మూడు భాగాలను కలిగి ఉంటుంది, అవి పాలసీ షెడ్యూల్, ప్రామాణిక (స్టాండర్డ్) నిబంధనలు, పాలసీ నిర్దిష్ట (స్పెసిఫిక్) నిబంధనలు.
- గ్రేస్ పీరియడ్ నిబంధన పాలసీదారుకు ప్రీమియం గడువు ముగిసిన తర్వాత చెల్లించడానికి అదనపు సమయాన్ని మంజూరు చేస్తుంది.
- ప్రీమియంలు చెల్లించనందున రద్దు చేయబడిన లేదా నాన్-ఫోర్ఫిచర్ (non-forfeiture) నిబంధనలలో ఒకదాని ప్రకారం కొనసాగించబడిన పాలసీని జీవిత బీమా కంపెనీ తిరిగి అమలులోకి తెచ్చే ప్రక్రియను పునరుద్ధరణ (Reinstatement) అంటారు.
- పాలసీ లోన్ రెండు అంశాలలో సాధారణ వాణిజ్య రుణం కంటే భిన్నంగా ఉంటుంది, ముందుగా పాలసీ యజమాని రుణాన్ని తిరిగి చెల్లించడానికి చట్టబద్ధంగా బాధ్యత వహించడం, బీమా కంపెనీ బీమా చేసిన వ్యక్తిపై క్రెడిట్ చెక్ చేయనవసరం లేదు.
- నామినేషన్ అంటే జీవిత బీమా పొందిన వ్యక్తి వారి మరణానంతరం బీమా కంపెనీ ద్వారా బీమా మొత్తాన్ని చెల్లించాల్సిన వ్యక్తి(వ్యక్తుల) పేరును ప్రతిపాదించడం.
- జీవిత బీమా పాలసీ కేటాయింపు (assignment) అనేది పాలసీలో హక్కులనీ, టైటిల్ నీ, పాలసీ ప్రయోజనాలను (ఆస్తిగా) ఒక వ్యక్తి నుండి మరొకరికి బదిలీ చేసే బదిలీ చేసే చర్యను సూచిస్తుంది. హక్కులను బదిలీ చేసే వ్యక్తిని 'అసైనర్' అనీ, ఆస్తి బదిలీ చేయబడిన వ్యక్తిని 'అసైనీ' అనీ పిలుస్తారు.
- ఆల్టరేషన్ (మార్పు) కి బీమా కంపెనీ, బీమా ఇవ్వబడిన వ్యక్తి, ఇద్దరూ ఒప్పుకున్న మీదట జరుగుతుంది. పాలసీ మొదటి సంవత్సరంలో కొన్ని చిన్న చిన్న మార్పులు మినహా సాధారణంగా మార్పులు అనుమతించబడవు.

కీలక భావనలు

1. ఏజెంట్ కాన్ఫిడెన్షియల్ రిపోర్ట్
2. మెడికల్ ఎగ్జామినర్ రిపోర్ట్
3. మోరల్ హజార్డ్ రిపోర్ట్
4. ఫస్ట్ ప్రీమియం రిసీట్ (FPR)
5. పాలసీ డాక్యుమెంట్
6. పాలసీ షెడ్యూల్

7. ప్రామాణిక నిబంధనలు
 8. ప్రత్యేక నిబంధనలు
 9. గ్రేస్ పీరియడ్
 10. పాలసీ ల్యాప్స్
 11. పాలసీ పునరుద్ధరణ
 12. సరెండర్ విలువ
 13. నామినేషన్
 14. ఎస్సైన్మెంట్
-

మీరేం నేర్చుకున్నారోకి సమాధానాలు

జవాబు 1 - సరైన ఎంపిక II.

జవాబు 2 - సరైన ఎంపిక II.

అధ్యాయం L-08

లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ అండర్వైటింగ్

అధ్యాయం పరిచయం

కాబోయే కస్టమర్ నుండి ప్రవోజల్ తీసుకోవడంతోటే జీవిత బీమా ఏజెంట్ పని ముగిసిపోదు. ఈ ప్రవోజల్ తప్పనిసరిగా బీమా కంపెనీచే ఆమోదించబడి, పాలసీ చేయబడాలి.

ప్రతి జీవిత బీమా ప్రవోజల్ ఒక గేట్వే గుండా వెళుతుంది, ఈ సందర్భంలో జీవిత బీమా సంస్థ ప్రవోజల్ని ఆమోదించాలా వద్దా అని అలోచించి ఒకవేళ ఆమోదించాలంటే అది ఏ నిబంధనలపై ఆధారపడి ఉండాలనే విషయాన్ని నిర్ణయిస్తుంది. ఈ అధ్యాయంలో మనం అండర్వైటింగ్ ప్రక్రియ, ఆ ప్రక్రియలో ఉండే అంశాల గురించి మరింత వివరంగా తెలుసుకుందాం.

మీరు ఇవి నేర్చుకుంటారు

- A. అండర్వైటింగ్ - ప్రాథమిక అంశాలు (Underwriting – Basic concepts)
- B. నాన్-మెడికల్ అండర్వైటింగ్ (Non-medical underwriting)
- C. మెడికల్ అండర్వైటింగ్ (Medical underwriting)

A. అండర్‌రైటింగ్ - ప్రాథమిక అంశాలు)Underwriting – Basic concepts)

1. అండర్‌రైటింగ్ ప్రయోజనం (Underwriting purpose)

పూచీకత్తుకు రెండు ప్రయోజనాలున్నాయి

- ప్రమాదాన్ని అంచనా వేయడానికి, ప్రమాదాన్ని వర్గీకరించడం, అంగీకార నిబంధనలను నిర్ణయించడం లేదా రిస్క్ ని తిరస్కరించడం.
- బీమా సంస్థపై వ్యతిరేక ఎంపిక (anti-selection) నిరోధించడం

నిర్వచనం

అండర్‌రైటింగ్ అనే పదం జీవిత బీమా కోసం ప్రతి ప్రపోజల్‌నీ అది సూచించే రిస్క్ స్థాయికి అనుగుణంగా మూల్యాంకనం చేసి, ఆపై బీమాను మంజూరు చేయాలా వద్దా మరియు ఏ నిబంధనలపై నిర్ణయించే ప్రక్రియను సూచిస్తుంది.

యాంటీ-సెలక్షన్ అంటే, తమకు నష్టం కలిగే అవకాశం ఎక్కువగా ఉందని అనుమానించే లేదా తెలిసిన వ్యక్తులు, ప్రక్రియలో లాభం పొందాలనే ఉద్దేశ్యంతో బీమాను కోరుకునే ధోరణి.

ఉదాహరణ

జీవిత బీమా సంస్థలు ఎవరికి బీమాను అందించాలో ఎంపిక చేసుకోకపోతే, ఎక్కువ కాలం జీవించలేని ఊహించని గుండె సమస్యలు లేదా కేన్సర్ వంటి తీవ్రమైన వ్యాధులతో బాధపడేవారు బీమాను కొనుగోలు చేసే అవకాశం ఉంది.

మరో మాటలో చెప్పాలంటే, బీమా కంపెనీ అండర్‌రైటింగ్ విచక్షణను ఉపయోగించకపోతే, అది కంపెనీ ప్రయోజనాలకు ప్రతికూలంగా మారుతుందిచవిచూడవచ్చు ఆ ప్రక్రియలో బీమా కంపెనీ నష్టాలను ,.

2. ప్రమాదాల మధ్య ఈక్విటీ (Equity among risks)

"ఈక్విటీ" అనే పదం అంటే ఒకే విధమైన ప్రమాద స్థాయికి గురైన దరఖాస్తుదారులు తప్పనిసరిగా అదే ప్రీమియం తరగతిలో ఉంచబడాలి. ప్రీమియంలను నిర్ణయించడానికి ఉపయోగించే మోర్టాలిటీ టేబుల్, ప్రామాణిక జీవితాలు (standard lives) లేదా సగటు రిస్కులు (average risks) మోర్టాలిటీ ఎక్స్‌పీరియన్స్‌ని సూచిస్తుంది. జీవిత బీమా తీసుకోవాలని ప్రతిపాదించే వ్యక్తులలో అత్యధికులు వీరిలో ఉన్నారు.

a) ప్రమాద వర్గీకరణ (Risk classification)

ఈక్విటీని అందించడానికి, అండర్‌రైటర్ రిస్కుల క్లాసిఫికేషన్ (వర్గీకరణ) అని పిలవబడే ప్రక్రియలో నిమగ్నమై ఉంటాడు, అంటే వ్యక్తిగత జీవితాలు వర్గీకరించబడతాయి. అవి ఎదురయ్యే ప్రమాదాల స్థాయిని బట్టి వివిధ రిస్కు తరగతులుగా కేటాయించబడతాయి. అలాంటి నాలుగు ప్రమాద తరగతులు ఉన్నాయి.

చిత్రం 1: రిస్కు వర్గీకరణ (Risk classification)



i. ప్రామాణిక జీవితాలు (Standard lives)

ఇవి మోర్టాలిటీ (మరణం) టేబుల్ ద్వారా సూచించబడే ప్రామాణిక జీవితాలకు అనుగుణంగా ఊహించిన మోర్టాలిటీని కలిగి ఉంటాయి.

ii. ప్రాధాన్యత రిస్కులు (Preferred risks)

ఈ రిస్కుల్లో మరణాలు, ప్రామాణిక జీవితాల కంటే గణనీయంగా తక్కువగా ఉంటాయి. అందువల్ల తక్కువ ప్రీమియం వసూలు చేయవచ్చు.

iii. తక్కువ ప్రామాణిక జీవితాలు (Substandard lives)

ఈ రిస్కుల్లో మరణాలు సగటు లేదా ప్రామాణిక జీవితాల కంటే ఎక్కువగా ఉంటాయి. కానీ అప్పటికీ బీమా చేయదగినవిగా పరిగణించబడుతున్నాయి. అలాంటి సందర్భాల్లో అధిక (లేదా అదనపు) ప్రీమియంలతో లేదా నిర్దిష్ట పరిమితులకు లోబడి బీమా అంగీకరించబడవచ్చు.

iv. తిరస్కరించబడిన జీవితాలు (Declined lives)

వీరిలో వైకల్యాలూ, అదనపు మోర్టాలిటీ ఊహించబడడం చాలా ఎక్కువగా ఉంటాయి కాబట్టి వారికి సరసమైన ధరలో బీమా కవరేజీ అందించబడదు. అతను లేదా ఆమె ఒక ఆపరేషన్ వంటి ఇటీవలి వైద్య సంఘటనకు గురైతే కొన్నిసార్లు ఒక వ్యక్తి ప్రవోజల్ తాత్కాలికంగా తిరస్కరించబడవచ్చు.

3. అండర్వైటింగ్ ప్రక్రియ (Underwriting process)

అండర్వైటింగ్ ప్రక్రియ రెండు స్థాయిలలో జరుగుతుంది:

- ✓ క్షేత్ర స్థాయి (ఫీల్డ్ లెవల్)లో
- ✓ అండర్వైటింగ్ విభాగం స్థాయిలో

a) ఫీల్డ్ లేదా ప్రాథమిక స్థాయి (Field or Primary level)

ప్రైమరీ అండర్వైటింగ్ (ప్రాథమిక అండర్వైటింగ్) అని కూడా అంటారు. ఇందులో బీమా కవరేజీని మంజూరు చేయడానికి దరఖాస్తుదారు అనుకూలంగా ఉన్నారో లేదో నిర్ణయించడానికి ఏజెంట్ లేదా కంపెనీ ప్రతినీధి ద్వారా సమాచారాన్ని సేకరించడం ఉంటుంది. ఏజెంట్ ప్రాథమిక అండర్వైటింగ్ కీలక పాత్ర పోషిస్తాడు. అతను బీమా చేయవలసిన జీవితం ఎలా ఉందో తెలుసుకోగలిగే కీలకమైన పొజిషన్లో ఉంటాడు.

చాలా బీమా కంపెనీలు ఏజెంట్లని ఒక స్టేట్మెంట్ గానీ లేదా ఒక కాన్ఫిడెన్షియల్ రిపోర్టుని గానీ కోరవచ్చు. అందులో బీమా చేయదలచిన జీవితానికి సంబంధించిన నిర్దిష్ట సమాచారం, అభిప్రాయం, ఏజెంట్ల సిఫార్సులని అందించవలసిందిగా కోరవచ్చు.

మోసం పర్యవేక్షణ మరియు ప్రాథమిక అండర్వైటింగ్ ఏజెంట్ పాత్ర (Fraud monitoring and role of agent as primary underwriter)

రిస్కు ఆమోదానికి సంబంధించి తీసుకునే నిర్ణయంలో చాలా వరకు ప్రవోజల్ రూపంలో బీమా చేయదలచిన వ్యక్తి వెల్లడించే వాస్తవాలపై ఆధారపడి ఉంటుంది. ఈ వాస్తవాలు వాస్తవం కాదనీ, మోసం చేయాలనే మోసపూరితంగా ఉద్దేశ్యంతో తప్పుగా వివరించబడ్డాయా అనే విషయం అండర్వైటింగ్ డిపార్ట్మెంట్లో కూర్చున్న అండర్వైటింగ్ తెలుసుకోవడం కష్టం.

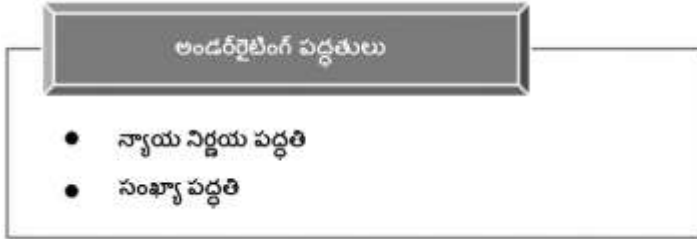
ఏజెంట్ ఇక్కడ ముఖ్యమైన పాత్ర పోషిస్తాడు. బీమా చేయాలనుకున్న వ్యక్తి జీవితంతో అతని/ఆమె ప్రత్యక్ష వ్యక్తిగత పరిచయం కారణంగా, ప్రాతినీధ్యం వహించిన వాస్తవాలు నిజమని నిర్ధారించుకోవడానికి అతను లేదా ఆమె ఉత్తమ స్థానంలో ఉంటారు.

b) డిపార్ట్‌మెంట్ స్థాయిలో అండర్‌రైటింగ్ (Underwriting at the Department level)

అండర్‌రైటింగ్ ప్రధాన స్థాయి డిపార్ట్‌మెంట్ లేదా ఆఫీస్ స్థాయిలో ఉంటుంది. జీవిత బీమా కోసం ప్రవోజల్‌ని అంగీకరించాలా వద్దా ఏ నిబంధనలపై నిర్ణయం తీసుకోవడానికి కేసుకు సంబంధించిన మొత్తం డేటాను పరిగణనలోకి తీసుకునే నిపుణులు, వ్యక్తులు ఇందులో పాల్గొంటారు.

4. అండర్‌రైటింగ్ పద్ధతులు (Methods of underwriting)

చిత్రం 2: అండర్‌రైటింగ్ పద్ధతులు



అండర్‌రైటర్లు అండర్‌రైటింగ్ కోసం రెండు రకాల పద్ధతులను ఉపయోగించవచ్చు:

| న్యాయ నిర్ణయ పద్ధతి (Judgment Method) | సంఖ్యా పద్ధతి (Numerical Method) |
|--|---|
| ఈ పద్ధతిలో, ప్రత్యేకించి సంక్లిష్టమైన కేసుపై నిర్ణయం తీసుకునేటప్పుడు, వ్యక్తిగత అనుభవ (subjective) తీర్పు ఉపయోగించబడుతుంది. | ఈ పద్ధతిలో అండర్‌రైటర్లు అన్ని నెగిటివ్ లేదా ప్రతికూల కారకాల (factors) కి సానుకూల రేటింగ్ పాయింట్లను కేటాయిస్తారు (ఏవైనా సానుకూల లేదా అనుకూలమైన కారకాలకు ప్రతికూల పాయింట్లు). |
| ఉదాహరణ: అల్లకల్లోలంగా ఉన్న దేశం/ప్రాంతంలో ఉంటున్న వ్యక్తికి జీవిత బీమా ఇవ్వవచ్చో లేదో నిర్ణయించడం. | ఉదాహరణ: గుండె జబ్బులు మరియు / లేదా కుటుంబంలో చిన్న వయసులో చనిపోయే చరిత్ర కలిగిన వ్యక్తికి పాజిటివ్ పాయింట్లు కేటాయించబడవచ్చు. ఆ విధంగా కేటాయించిన పాయింట్ల మొత్తం సంఖ్య, రిస్కుని నిర్ణయించడంలో అండర్‌రైటర్ కి సహాయపడుతుంది. |
| అటువంటి పరిస్థితులలో, డిపార్ట్‌మెంట్ మెడికల్ రిఫరీ అని కూడా పిలువబడే వైద్యుడి | ఈ పాజిటివ్ / నెగిటివ్ పాయింట్ల మొత్తం, మరియు / లేదా ఎక్స్‌ట్రా మోర్టాలిటీ రేటింగ్ (EMR) గా సూచించబడుతుంది. అధిక EMR జీవితం నాణ్యత లేనిదని సూచిస్తుంది. EMR |

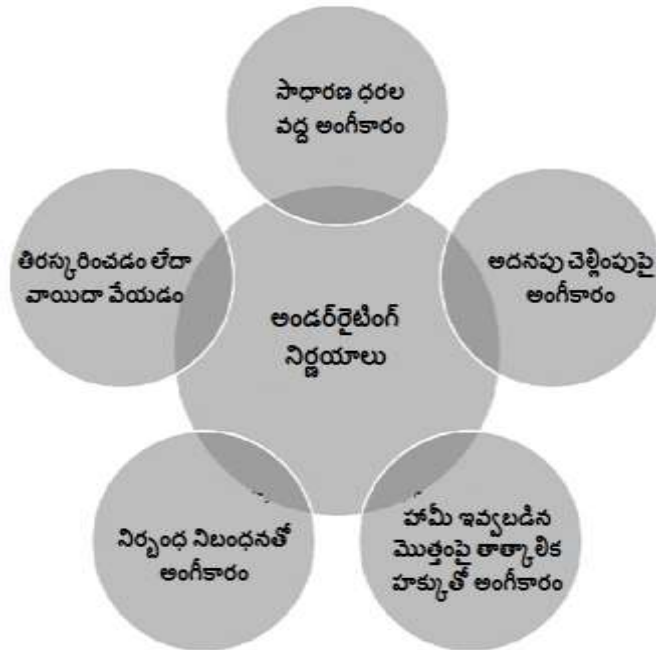
| | |
|----------------------------------|--|
| నిపుణుల అభిప్రాయాన్ని పొందవచ్చు. | చాలా ఎక్కువగా ఉంటే, అండర్‌రైటర్లు బీమాను తిరస్కరించవచ్చు |
|----------------------------------|--|

అండర్‌రైటింగ్ నిర్ణయాలు (Underwriting Decisions)

అండర్‌రైటింగ్ కోసం ప్రతిపాదించబడిన జీవితానికి సంబంధించి అండర్‌రైటర్లు తీసుకునే వివిధ రకాల నిర్ణయాలను ఇప్పుడు పరిశీలిద్దాం.

- a) సాధారణ ధరల వద్ద అంగీకారం (Acceptance at ordinary rates, (OR) అనేది అత్యంత సాధారణ నిర్ణయం. సాధారణ లేదా ప్రామాణిక జీవితానికి వర్తించే ప్రీమియం రేటుతో రిస్క్ అంగీకరించబడుతుందని ఈ రేటింగ్ సూచిస్తుంది.

చిత్రం 3: అండర్‌రైటింగ్ నిర్ణయాలు



- b) అదనపు చెల్లింపుపై అంగీకారం (Acceptance with an extra): అధిక శాతం సబ్-స్టాండర్డ్ రిస్కులతో వ్యవహరించడానికి ఇది అత్యంత సాధారణ మార్గం. ఇది ప్రీమియం టేబుల్ రేటు కంటే అదనపు ఛార్జీని కలిగి ఉంటుంది.
- c) హామీ ఇవ్వబడిన మొత్తంపై తాత్కాలిక హక్కుతో అంగీకారం (Acceptance with a lien on the sum assured) : తాత్కాలిక హక్కు (lien) అనేది ఒక రకమైన హోల్డ్, ఇది క్లెయిమ్ సందర్భంలో

చెల్లించాల్సిన బెనిఫిట్ అమాంట్పై జీవిత బీమా కంపెనీ (ప్రాక్షికంగా లేదా మొత్తంగా) ఎక్స్‌గ్రాస్ చేయవచ్చు.

ఉదాహరణ: TB వంటి నిర్దిష్ట వ్యాధితో బాధపడుతున్న కోలుకున్న బీమా చేసిన వ్యక్తి ఉన్నాడనుకుందాం. లీన్ (lien) విధించడం (Imposition of Lien) అంటే, ఈ వ్యక్తి నిర్ణీత వ్యవధిలోపు TB తిరగబెట్టిన కారణంగా మరణిస్తే తగ్గిన డెత్ బెనిఫిట్ మొత్తం మాత్రమే చెల్లించబడుతుందని సూచిస్తుంది.

d) నిర్బంధ నిబంధనతో అంగీకారం (Acceptance with a restrictive clause):

కొన్ని రకాల ప్రమాదాల విషయంలో నిర్దిష్ట పరిస్థితుల్లో మరణం సంభవించినప్పుడు డెత్ బెనిఫిట్‌ని పరిమితం చేసే నిర్బంధ నిబంధన వర్తించవచ్చు.

ఉదాహరణకు, గర్భిణీ స్త్రీలపై విధించిన ప్రెగ్నెన్సీ నిబంధన, ఇది డెలివరీ అయిన మూడు నెలలలోపు గర్భధారణ సంబంధిత మరణాలు సంభవించినప్పుడు చెల్లించాల్సిన బీమాకి పరిమితం చేస్తుంది.

e) తిరస్కరించడం లేదా వాయిదా వేయడం (Decline or postpone): చివరగా, జీవిత బీమా అండర్‌రైటర్ ఒక బీమా ప్రపోజల్‌ని తిరస్కరించాలనీ లేదా పోస్ట్‌పోస్ట్ చేయాలనీ నిర్ణయించుకోవచ్చు. ఎందుకంటే కొన్ని ఆరోగ్య/ఇతర లక్షణాలు చాలా ప్రతికూలంగా ఉన్నప్పుడు, అవి ప్రమాదాన్ని గణనీయంగా పెంచుతాయి.

ఉదాహరణ: ఉదాహరణ: కేన్సర్‌తో బాధపడుతూ, ఆ వ్యాధి తగ్గే అవకాశం తక్కువగా ఉన్న రోగి అభ్యర్థికి బీమా తిరస్కరింపబడుతుంది,

అదేవిధంగా కొన్ని సందర్భాల్లో పరిస్థితి మెరుగుపడి మరింత అనుకూలంగా మారే వరకు రిస్కుని అంగీకరించడం కంటే వాయిదా వేయడం వివేకం.

ఉదాహరణ

ఇప్పుడే గర్భాశయ (hysterectomy) శస్త్రచికిత్స చేయించుకున్న మహిళ జీవితానికి బీమా చేయడానికి అనుమతించే ముందు ఆమెకు ఏదైనా ఆపరేషన్ తర్వాత రాగల సమస్యలు పూర్తిగా తొలగిపోయేవరకు కొన్ని నెలల పాటు ఆమెని వేచి ఉండవలసిందిగా కోరవచ్చు.

మీరేం నేర్చుకున్నాడు 1

జీవిత బీమా సంస్థ క్రింద కేసుల్లో ఏది తిరస్కరించబడవచ్చు లేదా వాయిదా వేయబడవచ్చు?

- I. 18 ఏళ్ల ఆరోగ్యవంతమైన వ్యక్తి
- II. ఒక క్రీడాకారుడు
- III. AIDS తో బాధపడుతున్న వ్యక్తి
- IV. సొంత ఆదాయం లేని గృహిణి

B. నాన్-మెడికల్ అండర్వైటింగ్ (Non-medical underwriting)

1. నాన్-మెడికల్ అండర్వైటింగ్

బీమా చేయవలసిన వ్యక్తి జీవిత బీమా సామర్థ్యాన్ని తనిఖీ చేయడానికి వైద్య పరీక్ష నిర్వహించకుండానే పెద్ద సంఖ్యలో జీవిత బీమా ప్రపోజల్స్ సాధారణంగా బీమా కోసం ఎంపిక చేయబడవచ్చు. ఇటువంటి కేసులను వైద్యేతర ప్రపోజల్స్ (non-medical proposals) అంటారు.

కొన్ని రకాల పాలసీలలో ఖర్చులు సహా అనేక కారణాల దృష్ట్యా, జీవిత బీమా సంస్థలు వైద్య పరీక్షల కోసం పట్టుబట్టకుండా బీమాను మంజూరు చేస్తాయి.

2. నాన్-మెడికల్ అండర్వైటింగ్ కోసం షరతులు (Conditions for non-medical underwriting)

అయితే నాన్-మెడికల్ అండర్వైటింగ్ అనేది నిర్దిష్ట తరగతి జీవితాలకు వర్తించేటటువంటి షరతులు, నిర్దిష్ట బీమా ప్లాన్లు, బీమా చేసిన మొత్తంలో కొన్ని గరిష్ట పరిమితులు, ప్రవేశ వయో పరిమితులు, బీమా గరిష్ట టర్మ్ మొదలైనవాటిని అనుసరించాల్సిన అవసరం ఉంది.

3. అండర్వైటింగ్లో రేటింగ్ కారకాలు (Rating factors in underwriting)

రేటింగ్ కారకాలు రిస్కు ప్రమాదాన్ని పెంచే ఆర్థిక పరిస్థితి, జీవనశైలి, అలవాట్లు, కుటుంబ చరిత్ర, వ్యక్తిగత ఆరోగ్య చరిత్ర, బీమా తీసుకోబోయే వ్యక్తి జీవితంలో ఇతర వ్యక్తిగత పరిస్థితులకు సంబంధించిన వివిధ అంశాలను సూచిస్తాయి. అండర్వైటింగ్ అనేది ఈ ప్రమాదాలను గుర్తించి వాటి వల్ల కలగబోయే రిస్కుని గమనించి తదనుగుణంగా ప్రమాదాన్ని వర్గీకరించడం.

రేటింగ్ కారకాలను స్థూలంగా రెండుగా విభజించవచ్చు - నైతిక ప్రమాదాల (moral hazard) కు దోహదపడేవి, భౌతిక [వైద్య] ప్రమాదాలకు దోహదపడేవి. జీవిత బీమా కంపెనీలు తరచూ తమ అండర్వైటింగ్ను తదనుగుణంగా వర్గాలుగా విభజిస్తాయి. నైతిక ప్రమాదానికి దోహదపడే ఆదాయం, వృత్తి, జీవనశైలి అలవాట్లు వంటి అంశాలు ఆర్థిక పూచీకత్తు (ఘనాన్నియల్ అండర్వైటింగ్) లో భాగంగా అంచనా వేయబడతాయి. ఆరోగ్యానికి సంబంధించిన వైద్యపరమైన అంశాలు మెడికల్ అండర్వైటింగ్ క్రిందకు వస్తాయి.

a) స్త్రీ బీమా (Female insurance)

స్త్రీలు సాధారణంగా పురుషుల కంటే ఎక్కువ దీర్ఘాయువు కలిగి ఉంటారు. అయినప్పటికీ వారు నైతిక ప్రమాదానికి సంబంధించి కొన్ని సమస్యలను ఎదుర్కోవచ్చు. ఎందుకంటే భారతీయ సమాజంలో చాలా మంది స్త్రీలు పురుషాధిపత్యానికి, సామాజిక దోపిడీకి గురవుతున్నారు. వరకట్న మరణాల వంటి దుర్మార్గాలు నేటికీ ఉన్నాయి. గర్భధారణకి సంబంధించిన సమస్యలతో స్త్రీల దీర్ఘాయువు కూడా ప్రభావితమవుతుంది.

మహిళల ఇన్సూరబిలిటీ అనేది వారికి గల బీమా అవసరం, ప్రీమియంలు చెల్లించగలిగే వారి సామర్థ్యానికి లోబడి ఉంటుంది. బీమా కంపెనీలు తమ స్వంత ఆదాయాన్ని సంపాదించుకునేవారికి మాత్రమే పూర్తి బీమాను మంజూరు చేయాలని నిర్ణయించుకోవచ్చు. ఇతర వర్గాల మహిళలపై పరిమితులు విధించవచ్చు. అదేవిధంగా గర్భిణీ స్త్రీలకు కొన్ని షరతులు విధించవచ్చు.

b) మైనర్లు (Minors)

మైనర్లకు వారి స్వంతంగా కాంట్రాక్ట్ తీసుకునే శక్తి ఉండదు. అందువల్ల మైనర్ జీవితంపై ప్రవోజల్ని తల్లిదండ్రులు లేదా చట్టపరమైన సంరక్షకుని హోదాలో మైనర్కు సంబంధించిన మరొక వ్యక్తి సమర్పించాలి. మైనర్లకు సాధారణంగా సొంతంగా సంపాదించిన ఆదాయం ఉండదు కాబట్టి, బీమా అవసరాన్ని నిర్ధారించడం కూడా అవసరం. మైనర్లకు బీమాను పరిగణించేటప్పుడు సాధారణంగా మూడు షరతులు కోరబడతాయి:

i. వారికి సరిగ్గా అభివృద్ధి చెందిన శరీరాకృతి ఉందా

పేలవమైన శరీరాకృతి (Poor physique), పోషకాహార లోపం (malnutrition) లేదా ఇతర ఆరోగ్య సమస్యల వల్ల అయి ఉండవచ్చు, అది తీవ్రమైన ప్రమాదాలను కలిగిస్తుంది.

ii. సరైన కుటుంబ చరిత్ర, వ్యక్తిగత చరిత్ర

ఇక్కడ ప్రతికూల సూచికలు (adverse indicators) ఉంటే, అది ప్రమాదాలను కలిగిస్తుంది.

iii. కుటుంబం తగినంతగా బీమా చేయబడిందా

కుటుంబానికి బీమా సంస్కృతి ఉందో లేదో తనిఖీ చేయడం అవసరం. మైనర్ కుటుంబంలోని ఇతర సభ్యులవరూ బీమా చేయనట్లయితే, ఒకరు తప్పనిసరిగా జాగ్రత్త వహించాలి. బీమా మొత్తం సాధారణంగా తల్లిదండ్రుల బీమాకి లింక్ అయి ఉంటుంది.

c) పెద్ద మొత్తాలు అప్పుర్ చేయడం

బీమా చేయాలనుకున్న వ్యక్తి వార్షిక ఆదాయం కంటే బీమా మొత్తం చాలా ఎక్కువగా ఉన్నప్పుడు అండర్వైటర్ జాగ్రత్తగా ఉండాలి. సాధారణంగా సమ్ అప్పుర్డ్ ఒకరి వార్షిక ఆదాయానికి దాదాపు పది నుండి పన్నెండు రెట్లు ఉంటుందని భావించవచ్చు. నిష్పత్తి దీని కంటే చాలా ఎక్కువగా ఉంటే, అది బీమా సంస్థకు నష్టం కలిగించే ఎంపికగా మారే అవకాశాన్ని పెంచుతుంది.

ఉదాహరణ

ఒక వ్యక్తి వార్షిక ఆదాయం రూ. 5 లక్షలు అయి ఉండిఅతడు జీవిత బీమా రక్షణ కోసం ప్రతిపాదిస్తున్న , .అమోంట్ రు3 కోట్లు అయితే, ఇది చాలా జాగ్రత్తగా పరిశీలనకి తీసుకోవలసిన అంశంగా ఉంటుంది .

ఆత్మహత్యను ఊహించి లేదా ఆరోగ్యం క్షీణిస్తున్న ఫలితంగా ఇంత పెద్ద మొత్తంలో బీమా ప్రతిపాదించబడే అవకాశం ఉన్నందున సాధారణంగా అటువంటి సందర్భాలలో చాలా జాగ్రత్తగా పరిశీలించాల్సిన అవసరం తలెత్తవచ్చు. ఇంత పెద్ద మొత్తాలకు మూడవ కారణం సేల్స్ పర్సన్ మితిమీరిన మిస్ సెల్లింగ్.

పెద్ద మొత్తాలు హామీ ఇవ్వడం అంటే ప్రీమియంలు నిష్పత్తిలో పెరుగుతాయి. అటువంటి ప్రీమియంల చెల్లింపు కొనసాగుతుందా అనే ప్రశ్న తలెత్తుతుంది. సాధారణంగా, చెల్లించాల్సిన ప్రీమియం వ్యక్తి వార్షిక ఆదాయంలో మూడో వంతులోపు ఉండాలి.

d) వయస్సు (Age)

మరణ ప్రమాదం వయస్సుతో దగ్గరి సంబంధం కలిగి ఉంటుంది. వయస్సు బాగా పెరిగిన వ్యక్తుల కోసం బీమాను పరిగణనలోకి తీసుకునేటప్పుడు అండర్వైటర్ జాగ్రత్తగా ఉండాలి.

ఉదాహరణ

50 ఏళ్ల తర్వాత బీమాను మొదటిసారిగా ప్రతిపాదించినట్లయితే, మోరల్ హజార్డ్ (నైతిక ప్రమాదాన్ని) అనుమానించాల్సిన అవసరం ఉంది, అటువంటి బీమా ఇంతకు ముందు ఎందుకు తీసుకోలేదనే దాని గురించి విచారించాల్సిన అవసరం ఉంది.

గుండె జబ్బులు, మూత్రపిండాల వైఫల్యం (kidney failure) వంటి డీజెనరేటివ్ వ్యాధులు సంభవించే అవకాశాలు వయస్సుతో బాటు పెరుగుతాయనీ, వృద్ధాప్యంలో మరింత ఎక్కువ అవుతాయనీ కూడా మనం గమనించాలి. అధిక మొత్తంలో బీమా/బాగా పెద్ద వయస్సు లేదా రెండింటి కలయికతో ప్రవోజల్స్ సమర్పించబడినప్పుడు జీవిత బీమా సంస్థలు కొన్ని ప్రత్యేక రిపోర్టుల్ని కూడా కోరవచ్చు.

ఉదాహరణ

అటువంటి రిపోర్టుల ఉదాహరణలు ECG; EEG; ఛాతీ ఎక్స్-రే బ్లడ్ షుగర్ పరీక్ష. ఈ పరీక్షలు, ప్రపోజల్స్ లేదా సాధారణ వైద్య పరీక్షలో అందించిన సమాధానాల కంటే, బీమా చేసేవారి జీవితం, ఆరోగ్యం లోతైన అంతర్దృష్టులను (deeper insights) వెల్లడిస్తాయి.

ఉదాహరణs

బీమా చేసే వ్యక్తి తన నివాస స్థలానికి దూరంగా ఉన్న బ్రాంచిలో ప్రపోజల్ సమర్పించినప్పుడు

ఒకరి నివాస స్థలానికి సమీపంలో అర్హత కలిగిన వైద్య పరిశీలకుడు అందుబాటులో ఉన్నప్పుడు కూడా వైద్య పరీక్ష మరెక్కడైనా చేయబడింది.

మూడవ సందర్భం ఏమిటంటే, స్పష్టమైన బీమా ఆసక్తి లేకుండా మరొకరి జీవితంపై ప్రపోజల్ చేసినప్పుడు లేదా నామినీ బీమా చేసే వ్యక్తికి సన్నిహితంగా ఆధారపడిన వ్యక్తి కానప్పుడు.

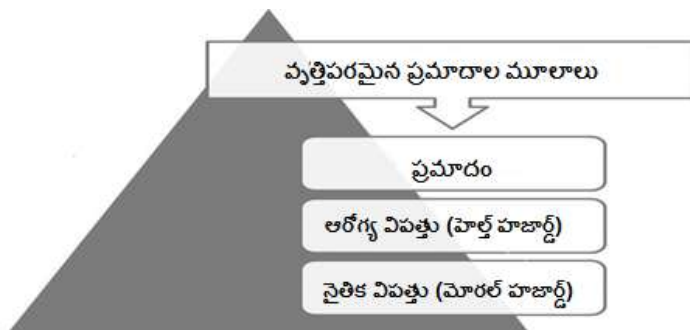
అటువంటి ప్రతి సందర్భంలో విచారణ చేయవచ్చు. చివరగా, ఏజెంట్ జీవిత బీమా చేసిన వ్యక్తితో సంబంధం కలిగి ఉన్నప్పుడు, ఏజెన్సీ మేనేజర్/డెవలప్‌మెంట్ ఆఫీసర్ వంటి బ్రాంచ్ అధికారి నుండి మోరల్ హాజార్డ్ (నైతిక ప్రమాద) రిపోర్టును తీసుకోవచ్చు.

e) వృత్తి (Occupation)

వృత్తిపరమైన ప్రమాదాలు మూడు మూలాల నుండి ఉత్పన్నమవుతాయి:

- ✓ ప్రమాదం
- ✓ హెల్త్ హాజార్డ్
- ✓ మోరల్ హాజార్డ్

చిత్రం 4: వృత్తిపరమైన ప్రమాదాల మూలాలు (Sources of Occupational Hazards)



i. కొన్ని రకాల ఉద్యోగాల్లో ఉన్న వ్యక్తులు రిస్కుకి గురికావడం వలన **యాక్సిడెంటల్ హజార్డ్స్ (Accidental hazards) తలెత్తుతాయి.** ఈ విభాగంలో సర్కస్ కళాకారులు, పరంజా కార్మికులు (scaffolding workers), కూల్చివేత నిపుణులు (demolition experts) చలనచిత్రాల్లో స్టంట్ కళాకారులు వంటి ఉద్యోగాలు ఇందులోకి వస్తాయి.

ii. ఉద్యోగ స్వభావం వైద్యపరమైన బలహీనతకు దారితీసే విధంగా ఉన్నప్పుడు **ఆరోగ్య ప్రమాదాలు (Health hazards)తలెత్తుతాయి.** వివిధ రకాల ఆరోగ్య ప్రమాదాలు ఉన్నాయి.

✓ **రికా పుల్లర్ల** వంటి కొన్ని ఉద్యోగాలు చాలా శారీరక శ్రమను కలిగి ఉంటాయి, శ్వాసకోశ వ్యవస్థపై ప్రభావం చూపుతాయి.

✓ మైనింగ్ డస్ట్ లేదా కెమికల్స్, న్యూక్లియర్ రేడియేషన్ వంటి కార్పినోజెనిక్ పదార్థాలు (కేన్సర్ కారణమయ్యే) వంటి **విషపూరిత పదార్థాలకు** గురికావాల్సిన పరిస్థితులు.

✓ భూగర్భ సొరంగాలు లేదా లోతైన సముద్రం వంటి **అధిక పీడన (high pressure) వాతావరణంలో** పని చేయడం వలన తీవ్రమైన ఒత్తిడి వల్ల కలిగే అనారోగ్యానికి (acute decompression sickness) కారణమవుతుంది.

✓ చివరగా, కొన్ని ఉద్యోగ పరిస్థితులకు **అతిగా ఎక్స్పోజ్ కావడం** (కంప్యూటర్ ముందు ఇరుక్కుని కూర్చోవడం లేదా హెచ్చు శబ్దాలు ఉన్న వాతావరణంలో పనిచేయడం వంటివి) దీర్ఘకాలంలో కొన్ని శరీర భాగాల పనితీరును దెబ్బతీస్తుంది.

iii. **మోరల్ హజార్డ్ :** ఉద్యోగ బాధ్యతల్లో సామీప్యత (job involves proximity) ని కలిగి ఉన్నప్పుడు లేదా క్రిమినల్ ఎలిమెంట్స్ లేదా డ్రగ్స్, ఆల్కహాల్ వంటి పదార్థాలతో పనిచేసేటప్పుడు నైతిక ప్రమాదం (**మోరల్ హజార్డ్**) తలెత్తవచ్చు. ఉదాహరణకి, నైట్ క్లబ్ లోని డ్యాన్సర్ లేదా లిక్కర్ బార్ లో ఎన్ ఫోర్సర్ లేదా నేరపూరిత సంబంధాలున్నట్టు అనుమానింపబడుతున్న వ్యాపారవేత్త 'బాడీ గార్డు'. సూపర్ స్టార్ ఎంటర్టైనర్ల వంటి కొంతమంది వ్యక్తుల జాబ్ ప్రొఫైల్స్ వారిని మత్తులో తూగే జీవనశైలిని అలవాటు చేసుకునేందుకు దారి తీయవచ్చు, అవి కొన్నిసార్లు విషాదకరమైన ముగింపులు పలుకుతాయి.

వృత్తి ఏదైనా అటువంటి ప్రమాదకర కేటగిరీ క్రిందకు వచ్చినప్పుడు, బీమా చేయదలుచుకున్న దరఖాస్తుదారు తన ఉద్యోగం, నిర్వహించాల్సిన విధులు, ఎక్స్పోజ్ అయ్యే రిస్కులకి సంబంధించి నిర్దిష్ట వివరాలతో ఒక వృత్తిపరమైన ప్రశ్నపత్రాన్ని (occupational questionnaire) పూర్తి చేయాల్సి ఉంటుంది. ప్లాట్ ఎక్స్ట్రా రూపంలో వృత్తికి రేటింగ్ కూడా విధించబడవచ్చు (ఉదాహరణకు వెయ్యికి సమ్ అషూర్డ్

రెండు రూపాయల) బీమా చేయబడిన వ్యక్తి వృత్తి మారినప్పుడు అటువంటి ఎక్స్‌ట్రా తగ్గించబడవచ్చు లేదా తీసివేయబడవచ్చు.

f) జీవనశైలి అలవాట్లు (Lifestyle and habits)

జీవనశైలి (Lifestyle) అలవాట్లు అనే నిబంధనలు, వ్యక్తిగత జీవనశైలినీ లక్షణాల విస్తృత శ్రేణినీ కవర్ చేస్తుంది, ఇది ఏజెంట్ రహస్య రిపోర్టులు, నైతిక ప్రమాద రిపోర్టులలో బహిర్గతం చేయబడవచ్చు, ఇది ప్రమాదానికి గురికావడాన్ని సూచిస్తుంది. వీటిలో ముఖ్యంగా మూడు లక్షణాలు ముఖ్యమైనవి.

ధూమపానం, పొగాకు వాడకం : పొగాకు వాడకమే పెద్ద ప్రమాదం, అంతే కాకుండా ఇతర వైద్యపరమైన ప్రమాదాలను పెంచడానికి కూడా దోహదపడుతుంది. ధూమపానం చేసేవారు, ధూమపానం చేయనివారు, గుట్టా, పాన్ మసాలా వంటి ఇతర రకాల పొగాకు వినియోగాన్ని ఉపయోగించే వారి కోసం కంపెనీలు ఈ రోజు డిఫరెన్షియల్ రేట్లు (differential rates) వసూలు చేస్తాయి.

ఆల్కహాల్: అప్పుడప్పుడు లేదా తక్కువ పరిమాణంలో మద్యం సేవించడం ప్రమాదంగా పరిగణించబడదు. అయినప్పటికీ, దీర్ఘకాలం అధికంగా మద్యపానం చేయడం వల్ల కాలేయ పనితీరు దెబ్బతింటుంది, జీర్ణవ్యవస్థపై ప్రభావం చూపుతుంది, మానసిక రుగ్మతలకు దారి తీస్తుంది. ప్రమాదాలు, హింస, కుటుంబ అత్యాచారాలు, క్రుంగుబాటు (depression), ఆత్మహత్యల వంటి సంఘటనలు మద్యపానం కూడా ముడిపడి ఉంటాయి.

పదార్థ దుర్వినియోగం : డ్రగ్స్ లేదా నార్కోటిక్స్ (మాదక ద్రవ్యాలు), సెడేటివ్స్ (మత్తుమందులు), ఇంకా ఇలాంటి ఇతర ఉత్ప్రేరకాల వంటి వివిధ రకాల పదార్థాల వినియోగాన్ని పదార్థ దుర్వినియోగం సూచిస్తుంది. వీటిలో కొన్ని చట్టవిరుద్ధమైనవి, వాటిని ఉపయోగించడం నేర ప్రవృత్తినీ, నైతిక విపత్తునీ సూచిస్తుంది.

మీరేం నేర్చుకున్నారు 2

ఈ క్రింద వాటిలో నైతిక ప్రమాదానికి ఉదాహరణ ఏది?

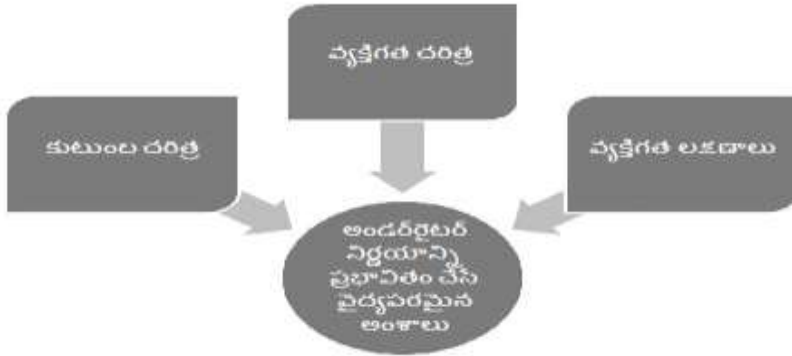
- I. స్టంట్ ఆర్టిస్ట్ స్టంట్ చేస్తూ చనిపోయాడు
- II. బీమా చేయబడినందున ఒక వ్యక్తి అధిక మొత్తంలో మద్యం త్రాగుతాడు
- III. బీమా చేసిన వ్యక్తి ప్రీమియం చెల్లించకపోవడం
- IV. బీమా చేసే వ్యక్తి పాలసీ డాక్యుమెంట్‌ని ఎక్కడో పారేసుకున్నాడు

C. మెడికల్ అండర్వైటింగ్ (Medical underwriting)

1. మెడికల్ అండర్వైటింగ్

అండర్వైటర్ నిర్ణయాన్ని ప్రభావితం చేసే కొన్ని వైద్యపరమైన అంశాలను ఇప్పుడు పరిశీలిద్దాం. ఇవి సాధారణంగా మెడికల్ అండర్వైటింగ్ ద్వారా అంచనా వేయబడతాయి. వారు తరచుగా మెడికల్ ఎగ్జామినర్ రిపోర్ట్ కోసం కాల్ చేయవచ్చు. తనిఖీ చేయబడిన కొన్ని కారకాలను చూద్దాం.

చిత్రం 4: అండర్వైటర్ నిర్ణయాన్ని ప్రభావితం చేసే వైద్యపరమైన అంశాలు



a) కుటుంబ చరిత్ర

మరణాల రిస్కు (మోర్టాలిటీ రిస్క్)పై కుటుంబ చరిత్ర ప్రభావం మూడు కోణాల నుండి అధ్యయనం చేయబడింది.

- అనువంశికత (Heredity):** కొన్ని వ్యాధులు ఒక తరం నుండి మరొక తరానికి సంక్రమించవచ్చు. ఉదా. తల్లిదండ్రుల నుండి పిల్లలకు రావచ్చు.
- కుటుంబ సగటు దీర్ఘాయువు (Average longevity) :** గుండె జబ్బులు లేదా క్యాన్సర్ వంటి కొన్ని వ్యాధుల కారణంగా తల్లిదండ్రులు త్వరగా మరణించినప్పుడు, సంతానం కూడా ఎక్కువ కాలం జీవించకపోవచ్చని ఊహించడానికి ఇది ఒక పాయింట్ కావచ్చు.
- కుటుంబ వాతావరణం :** మూడవది, కుటుంబం నివసించే వాతావరణం ఇన్సెక్షన్, అలాగే ఇతర ప్రమాదాలకు గురి కావచ్చు.

జీవిత బీమా సంస్థలు ఆ విధంగా ప్రతికూల (adverse)కుటుంబ చరిత్ర కలిగిన వ్యక్తుల కేసులను తీసుకోవాలనుకున్నప్పుడు జాగ్రత్తగా ఉండాలి. వారు ఇతర రిపోర్టుల కోసం కాల్ చేయవచ్చు, అటువంటి సందర్భాలలో ఎక్స్ట్రా మోర్టాలిటీ రేటింగ్ను విధించవచ్చు.

b) వ్యక్తిగత చరిత్ర (Personal history)

వ్యక్తిగత చరిత్ర అనేది బీమా చేయవలసిన వ్యక్తి శరీరంలోని వివిధ వ్యవస్థల అనుభవించిన గత వైకల్యాలను సూచిస్తుంది. జీవిత బీమా ప్రవోజల్ ఫారమ్లో సాధారణంగా బీమా చేయాల్సిన జీవితం వీటిలో దేనికైనా చికిత్స పొందిందా లేదా అనే ప్రశ్నలు ఉంటాయి.

అండర్వైటర్లు పరిగణించే ప్రధానమైన అనారోగ్యాలలో హృదయ సంబంధ వ్యాధులు, శ్వాసకోశ వ్యవస్థ వ్యాధులు, ప్రాణాంతక కణుతులు/క్యాన్సర్, మూత్రపిండ వ్యవస్థ రుగ్మతలు, ఎండోక్రైన్ వ్యవస్థ బలహీనతలు, గ్యాస్ట్రిక్ అల్సర్లు, సిరోసిస్ వంటి జీర్ణవ్యవస్థ వ్యాధులు, కాలేయ, నాడీ వ్యవస్థకి సంబంధించిన వ్యాధులు.

c) వ్యక్తిగత లక్షణాలు (Personal characteristics)

ఇవి వ్యాధి ప్రవృత్తికి ముఖ్యమైన సూచికలు (significant indicators) కూడా కావచ్చు.

i. శరీరాకృతి

ఒక వ్యక్తి, నిర్మాణం, అతని ఎత్తు, బరువు, ఛాతీ, పొత్తికడుపు చుట్టుకొలతను కలిగి ఉంటుంది. ఇచ్చిన వయస్సు ఎత్తు కోసం, ఒక ప్రామాణిక బరువు నిర్వచించబడింది. ఈ ప్రామాణిక బరువుకు సంబంధించి బరువు చాలా ఎక్కువగా లేదా తక్కువగా ఉంటే, ఆ వ్యక్తి అధిక బరువు లేదా తక్కువ బరువు కలిగి ఉన్నాడని చెప్పవచ్చు.

అదేవిధంగా, ఒక సాధారణ వ్యక్తికి ఛాతీ కనీసం నాలుగు సెంటీమీటర్ల వరకు విస్తరించాలనీ, పొత్తికడుపు చుట్టుకొలత విస్తరించిన ఛాతీ కంటే ఎక్కువగా ఉండకూడదనీ భావిస్తున్నారు.

ii. రక్తపోటు (Blood pressure)

మరొక సూచిక (indicator) ఒక వ్యక్తి బ్లడ్ ప్రెషర్ (రక్తపోటు). దీనికి రెండు రకాల ప్రమాణాలు ఉన్నాయి

- ✓ సిస్టోలిక్ (Systolic)
- ✓ డయాస్టోలిక్ (Diastolic)

అసలు రీడింగ్లు సాధారణ విలువల కంటే చాలా ఎక్కువగా ఉన్నప్పుడు, వ్యక్తికి అధిక రక్తపోటు లేదా హైపర్టెన్షన్ ఉందని మనం చెప్తాము. ఇది చాలా తక్కువగా ఉన్నప్పుడు, దానిని హైపోటెన్షన్ అంటారు. మునుపటిది తీవ్రమైన పరిణామాలను కలిగి ఉంటుంది.

iii. మూత్రం - నిర్దిష్ట గురుత్వాకర్షణ (Urine - Specific gravity)

చివరగా, ఒక వ్యక్తి మూత్రం నిర్దిష్ట గురుత్వాకర్షణ రీడింగ్, మూత్ర వ్యవస్థలోని వివిధ లవణాల మధ్య సమతుల్యతను సూచిస్తుంది. ఇది సిస్టమ్లో ఎక్కడో ఏదో పనిచేయకపోవడాన్ని సూచిస్తుంది.

d) బ్యాక్డేటింగ్ (Backdating) :

బ్యాక్డేటింగ్ అంటే పాలసీ ప్రారంభ తేదీని ముందు తేదీకి మార్చడం. ఉదాహరణకు, మీరు జూన్ 1, 2013న లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ పాలసీని కొనుగోలు చేసారు కానీ ఆ పాలసీని ఏప్రిల్ 2013లో కొనుగోలు చేసి ఉంటే మెరుగైన రాబడిని పొందవచ్చని మీరు అనుకుంటున్నారు. మీరు, మీ బీమా కంపెనీ పాలసీని ఏప్రిల్, 2013 నాటికి అధికారికంగా ప్రారంభించడానికి పాలసీని మార్చడానికి అంగీకరించారు. ఈ సందర్భంలో, మీరు పాలసీని బ్యాక్డేట్ చేసారు. సాధారణంగా, పాలసీకి ఒక నెల కంటే తక్కువ గడువుకు బ్యాక్ డేట్ చేస్తే ఎలాంటి వడ్డీ వసూలు చేయబడదు.

ఈ క్రింద ప్రయోజనాల కోసం బ్యాక్డేటింగ్ చేయబడుతుంది:

i) వయస్సు ఆధారంగా తక్కువ ప్రీమియం పొందడం (Getting a lower premium based on age):

పాలసీని జారీ చేసేటప్పుడు, బీమా కంపెనీలు పాలసీదారుని సమీప వయస్సును పరిగణనలోకి తీసుకుంటారు. మీ వయస్సు 32 ఏళ్ల 7 నెలలైతే, బీమా సంస్థ మీ వయస్సును 33 ఏళ్లుగా పరిగణిస్తుంది. ఈ సమీప వయస్సు మిమ్మల్ని అధిక ప్రీమియం స్లాబ్లో ఉంచవచ్చు. అయితే, మీరు పాలసీని 2 నెలలు బ్యాక్డేట్ చేసినట్లయితే, బీమా సంస్థ మీ వయస్సును 32 సంవత్సరాలు 5 నెలలుగా మాత్రమే పరిగణిస్తుంది. ఇప్పుడు మీరు 32 సంవత్సరాల వయస్సు గల వారి కోసం ప్లాన్ ఆధారంగా తక్కువ ప్రీమియంలను చెల్లిస్తారు.

ii) చెల్లింపు సమయాన్ని సెట్ చేయండి (Set the timing of payment): ఆదాయ ప్రవాహం (income flow)

స్థిరంగా లేని నిర్దిష్ట వృత్తులు ఉన్నాయి. అటువంటి సందర్భంలో ఒక వ్యక్తి తన ఆఫ్-సీజన్లో జీవిత బీమా పాలసీని కొనుగోలు చేస్తే, ఆ పాలసీ గరిష్ట ఆదాయాల కాలానికి బ్యాక్డేట్ చేయబడుతుంది. ఉదాహరణకు, ఒక రైతుకు కాలానుగుణ ఆదాయం ఉండవచ్చు. అతను తన పంట అందుకున్న తర్వాత మాత్రమే బీమా చెల్లింపులు చేయడానికి ఇష్టపడతాడు. ఈ సందర్భంలో, పంట సీజన్లో దానిని ప్రారంభించడానికి ఒక రైతు పాలసీని బ్యాక్డేట్ చేయవచ్చు.

iii) ప్రత్యేక తేదీలతో సమానంగా ఉండడానికి (To coincide with special dates): మీరు పుట్టినరోజు వార్షికోత్సవం వంటి మీ ముఖ్యమైన తేదీలతో సమానంగా ఉండేలా పాలసీని బ్యాంక్ డేట్ చేయవచ్చు. మీ ప్రీమియం గడువు తేదీని గుర్తుంచుకోవడం మీకు సులభం అవుతుంది.

iv) ఎల్లీ మెచ్యూరిటీ క్లెయిమ్లు: బ్యాంక్ డేటింగ్ పాలసీ కాల వ్యవధిని తగ్గిస్తుంది, ఎల్లీ (త్వరగా) మెచ్యూరిటీని సులభతరం చేస్తుంది. ఉదాహరణకు, మార్చి 2000న కొనుగోలు చేసిన 30-సంవత్సరాల జీవిత బీమా కవర్ ఏప్రిల్ 1999కి బ్యాంక్ డేట్ చేయబడినట్లయితే, పాలసీ మార్చి 2030కి బదులుగా ఏప్రిల్, 2029న మెచ్యూర్ అవుతుంది. ఎండోమెంట్ పాలసీల విషయంలో, మెచ్యూరిటీ టెనిసిటీస్ ముందుగా అందుతాయి కాబట్టి ఇది ప్రయోజనకరంగా ఉంటుంది.

మీరేం నేర్చుకున్నారు 3

మెడికల్ అండర్ వైటింగ్ లో వంశపారంపర్య చరిత్ర ఎందుకు ప్రధానాంశమవుతుంది?

- I. ధనవంతులైన తల్లిదండ్రులకు ఆరోగ్యవంతమైన పిల్లలు ఉంటారు.
- II. కొన్ని వ్యాధులు తల్లిదండ్రుల నుండి పిల్లలకు సంక్రమించవచ్చు.
- III. పేద తల్లిదండ్రులకు పోషకాహార లోపం ఉన్న పిల్లలు ఉంటారు.
- IV. కుటుంబ వాతావరణం ఒక కీలకమైన అంశం

సారాంశం

- ఈక్విటీని తీసుకురావడానికి, అండర్ వైటింగ్ రిస్క్ వర్గీకరణలో నిమగ్నమై ఉంటారు. అందులో వ్యక్తిగత జీవితాలు వర్గీకరించబడతాయి, ఎదురయ్యే ప్రమాదాల స్థాయిని బట్టి ఆ వర్గీకరణ వివిధ రిస్క్ వర్గాలుగా విభజించబడుతుంది.
- అండర్ వైటింగ్ ప్రక్రియ రెండు స్థాయిలలో జరుగుతుందని చెప్పవచ్చు:
 - ✓ క్షేత్ర స్థాయిలో
 - ✓ అండర్ వైటింగ్ డిపార్ట్ మెంట్ స్థాయిలో
- అండర్ వైటింగ్ తీసుకున్న అండర్ వైటింగ్ నిర్ణయాలలో స్టాండర్డ్ రిస్కుని స్టాండర్డ్ రేట్ల వద్ద అంగీకరించడం లేదా సబ్-స్టాండర్డ్ రిస్కులకి అదనపు ఛార్జ్ విధించడం ఉంటాయి. కొన్నిసార్లు సమ్ అషూర్డ్ పై తాత్కాలిక

హక్కు (lien)తో అంగీకారం ఉంటుంది లేదా అంగీకారం నిర్బంధ నిబంధనలపై ఆధారపడి ఉంటుంది. రిస్కు ఎక్కువగా ఉన్న చోట ప్రపోజల్ తిరస్కరించబడుతుంది లేదా వాయిదా వేయబడుతుంది.

- పెద్ద సంఖ్యలో జీవిత బీమా ప్రపోజల్స్ సాధారణంగా వైద్య పరీక్ష లేకుండానే బీమా కోసం ఎంపిక చేయబడవచ్చు. ఇటువంటి కేసులను వైద్యేతర (నాన్-మెడికల్) ప్రపోజల్స్ అంటారు.
- నాన్-మెడికల్ అండర్వైటింగ్ కోసం కొన్ని రేటింగ్ కారకాలు ఉన్నాయి
 - ✓ వయస్సు
 - ✓ భారీ అమౌంట్ అఫ్ఫ్యూర్ చేయబడడం
 - ✓ నైతిక విపత్తు (Moral hazard) మొదలైనవి.
- మెడికల్ అండర్వైటింగ్లో పరిగణించబడే కొన్ని అంశాల్లో ఇవి ఉన్నాయి
 - ✓ కుటుంబ చరిత్ర,
 - ✓ అనువంశికత (వారసత్వం), వ్యక్తిగత చరిత్ర మొదలైనవి.

కీలక పదాలు

1. అండర్వైటింగ్
2. స్టాండర్డ్ లైఫ్ (ప్రామాణిక జీవితం)
3. నాన్-మెడికల్ అండర్వైటింగ్
4. రేటింగ్ కారకం
5. మెడికల్ అండర్వైటింగ్
6. యాంటీ-సెలక్షన్

మీరేం నేర్చుకున్నారు సమాధానాలు

- జవాబు 1 - సరైన ఎంపిక III.
 జవాబు 2 - సరైన ఎంపిక II.
 జవాబు 3 - సరైన ఎంపిక II.

అధ్యాయం L-09

లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ క్లెయిమ్లు

అధ్యాయం పరిచయం

ఈ అధ్యాయం క్లెయిమ్ భావన క్లెయిమ్లు ఎలా నిర్ధారించబడతాయో వివరిస్తుంది. ఈ అధ్యాయం క్లెయిమ్ల రకాలను వివరిస్తుంది. చివరికి మీరు డెత్ క్లెయిమ్ కోసం సమర్పించాల్సిన ఫారమ్ల గురించి, అలాగే బీమా చేసిన వ్యక్తి ఎటువంటి వాస్తవిక సమాచారాన్ని రహస్యంగా ఉంచకపోతే, బీమా కంపెనీ ద్వారా క్లెయిమ్ తిరస్కరింపబడకుండా లబ్ధిదారుని రక్షించడానికి ఉన్న నియమాల గురించి నేర్చుకుంటారు.

మీరు ఇవి నేర్చుకుంటారు

- క్లెయిమ్ల రకాలు, క్లెయిమ్ల ప్రక్రియ (Types of claims and claims procedure)
- క్లెయిమ్ పరిస్థితి ఏర్పడిందో లేదో నిర్ధారించడం Ascertaining whether a claim situation has occurred
- జీవిత బీమా పాలసీల కోసం క్లెయిమ్ల ప్రక్రియ Claims Procedure for Life Insurance Policies

A. క్లెయిమ్ల రకాలు) క్లెయిమ్ల ప్రక్రియ ,Types of claims and claims procedure)

క్లెయిమ్ల భావన (Concept of claims)

పాలసీ క్లెయిమ్గా మారినప్పుడు బీమా కంపెనీ బీమా పాలసీ నిజమైన పరీక్ష వస్తుంది. జీవిత బీమా నిజమైన విలువ క్లెయిమ్ పరిష్కరించబడిన విధానం, ప్రయోజనాలను చెల్లించడం ద్వారా నిర్ణయించబడుతుంది.

IRDAI పాలసీ హోల్డర్స్ ఇంటిస్ట్స్ రెగ్యులేషన్స్, 2017 ప్రకారం జీవిత బీమా సంస్థలు డెత్ క్లెయిమ్లను ఆలస్యం చేయకుండా ప్రాసెస్ చేయాలి. మరణ సమాచారం అందిన 15 రోజులలోపు కావలసిన అన్ని అవసరాల (రిక్వైర్మెంట్స్) కోసం కాల్ చేయాలి.

సంబంధిత పత్రాలు/క్లరిఫికేషన్లు అందిన తేదీ నుండి 30 రోజులలోపు అన్ని సంబంధిత కారణాలను తెలియజేస్తూ డెత్ క్లెయిమ్ చెల్లించబడుతుంది, నిరాకరించబడుతుంది (rejected or repudiated).

బీమా కంపెనీ అభిప్రాయం ప్రకారం, క్లెయిమ్ విచారణకు వారంట్ ఇచ్చినట్లయితే, అది సమాచారం ఇచ్చిన తేదీ నుండి 90 రోజులలోపు త్వరితగతిన పూర్తి చేయాలి ఆ తర్వాత 30 రోజులలోపు క్లెయిమ్ను పరిష్కరించాలి.

మెచ్యూరిటీ క్లెయిమ్లు, సర్వైవల్ బెనిఫిట్ క్లెయిమ్లు, యాన్యుటీలకు సంబంధించి, లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీ ముందస్తు సమాచారం పంపడం ద్వారా, పోస్ట్-డెటిడ్ చెక్ పంపడం ద్వారా లేదా ఏదైనా **RBI ఆమోదించిన ఎలక్ట్రానిక్ మోడ్** ద్వారా క్లెయిమ్ చేసిన వారి బ్యాంక్ ఖాతాకు నేరుగా క్రెడిట్ ఇవ్వడం ద్వారా క్లెయిమ్ ప్రక్రియను ప్రారంభించాలని IRDAI నిర్దేశిస్తుంది. అలా గడువు తేదీకి లేదా అంతకు ముందు క్లెయిమ్ని చెల్లించవచ్చు.

నిర్వచనం

క్లెయిమ్ అనేది బీమా సంస్థ కాంట్రాక్ట్ లో పేర్కొన్న వాగ్దానాన్ని సద్వినియోగం చేసుకోవాలనే డిమాండ్.

బీమా కాంట్రాక్ట్ క్రింద కవర్ చేయబడిన ఒకటి లేదా అంతకంటే ఎక్కువ ఈవెంట్లు జరగడం ద్వారా జీవిత బీమా కాంట్రాక్ట్ క్రింద క్లెయిమ్ మొదలవుతుంది (ట్రిగ్గర్ అవుతుంది). కొన్ని క్లెయిమ్లలో కాంట్రాక్ట్ కొనసాగుతుంది, మరికొన్నింటిలో కాంట్రాక్ట్ రద్దు చేయబడుతుంది.

క్లెయిమ్లు రెండు రకాలుగా ఉండవచ్చు:

- i. జీవిత బీమా ఉన్న వ్యక్తి జీవించి ఉన్నప్పుడు చెల్లించాల్సిన సర్వైవల్ క్లెయిమ్లు, మరియు
- ii. డెత్ క్లెయిమ్

చిత్రం 1: క్లెయిమ్ల రకాలు



జీవిత బీమా పొందిన వ్యక్తి మరణించిన తర్వాత మాత్రమే డెత్ క్లెయిమ్ అవుతుంది. పాలసీలో పేర్కొన్న సంఘటనలు జరిగినప్పుడు సర్వైవల్ క్లెయిమ్లు చెల్లించబడతాయి.

ముఖ్యాంశం

అన్ని క్లెయిమ్ల పరిస్థితులలోనూ, KYC నిబంధనల ప్రకారం క్లెయిమ్ చేసే వ్యక్తి గుర్తింపు నిరూపించబడిందనీ, చక్కగా డాక్యుమెంట్ చేయబడిందనీ బీమా సంస్థ నిర్ధారించుకోవాలి.

ఉదాహరణ

బీమా చేసిన వ్యక్తికి క్లెయిమ్లు చెల్లించబడే నిర్దిష్ట సంఘటనలు.

- i. బీమా చేసిన వ్యక్తి పాలసీ మెచ్యూరిటీ పిరియడ్ కి చేరుకుంటే;
- ii. బీమా చేసిన వ్యక్తి చేసిన మనీ-బ్యాక్ పాలసీ క్రింద ముందుగా నిర్ణయించిన వ్యవధి(ల)కి చేరుకోవడం వల్ల ఇన్స్టాల్మెంట్(లు) చెల్లించాల్సి వచ్చినప్పుడు; లేదా యాన్యుటీ ప్లాన్ క్రింద.
- iii. పాలసీ క్రింద కవర్ చేయబడిన తీవ్రమైన అనారోగ్యాల సంఘటనలు (రైడర్ ప్రయోజనం లేదా ఇతరత్రా);
- iv. పాలసీదారు లేదా అసైని ద్వారా పాలసీని సరెండర్ చేయడం;

B. క్లెయిమ్ పరిస్థితి ఏర్పడిందో లేదో నిర్ధారించడం Ascertaining whether a claim situation has occurred

- i. మెచ్యూరిటీ వ్యవధి లేదా పాలసీలో నిర్దేశించిన షరతులను నెరవేర్చిన తర్వాత బీమా చేసిన వ్యక్తికి సర్వైవల్ క్లెయిమ్ చెల్లించబడుతుంది.
- ii. మెచ్యూరిటీ క్లెయిమ్లు మనీ-బ్యాక్ ఇన్స్టాల్మెంట్ క్లెయిమ్లు కాంట్రాక్ట్ ప్రారంభంలోనే నిర్ణయించబడిన తేదీల ఆధారంగా సులభంగా ఏర్పాటు చేయబడతాయి. ఉదాహరణకు, మనీ బ్యాక్ పాలసీ క్రింద

మెచ్యూరిటీ తేదీ, సర్వైవల్ బెనిఫిట్స్ వాయిదాలను చెల్లించే తేదీలు కాంట్రాక్టును సిద్ధం చేసే సమయంలో స్పష్టంగా పేర్కొనబడతాయి.

iii. **సరెండర్ విలువ చెల్లింపులు** ఇతర క్లెయిమ్ చెల్లింపులకు భిన్నంగా ఉంటాయి. ఇక్కడ, ఇతర క్లెయిమ్ల మాదిరిగా కాకుండా, కాంట్రాక్టుని రద్దు చేసి, కాంట్రాక్ట్ క్రింద అతనికి లేదా ఆమెకు చెల్లించాల్సిన మొత్తాన్ని విత్ డ్రా చేయాలనే పాలసీదారు లేదా అసైన్ నిర్ణయం ద్వారా ఈ ఈవెంట్ ట్రిగ్గర్ చేయబడుతుంది. పిరియడ్ పూర్తికాకుండా చేసే విత్ డ్రాయల్ (ఉపసంహరణ)కు సాధారణంగా పెనాల్టీ ఉంటుంది. పూర్తి క్లెయిమ్ క్రింద చెల్లించాల్సిన దాని కంటే చెల్లించిన మొత్తం తక్కువగా ఉంటుంది. అందువల్ల పూర్తి క్లెయిమ్ చెల్లించాలంటే చెల్లించాల్సిన దాని కంటే తక్కువగా ఉంటుంది.

iv. పాలసీదారు తన క్లెయిమ్ కు మద్దతుగా అందించిన వైద్య ఇతర రికార్డుల ఆధారంగా **క్లిష్టమైన అనారోగ్య క్లెయిమ్లు నిర్ధారించబడతాయి.**

v. **యాన్యుటీలు:** యాన్యుటీ చెల్లింపుల విషయంలో (పెన్షన్ ప్లాన్లు), బీమా చేసినవారు క్రమానుగతంగా లైఫ్ సర్దిపికేట్లను అందించాలి.

క్రిటికల్ ఇల్ నెస్ (తీవ్రమైన అనారోగ్యం) బెనిఫిట్ ఉద్దేశ్యం ఏమిటంటే, ఒక పాలసీదారు తీవ్రమైన అనారోగ్యం సంభవించినప్పుడు అతని/ఆమె ఖర్చులకు ధనాన్ని సమకూర్చడం (defray). ఈ పాలసీ కేటాయించబడితే, అసైన్ కి అన్ని బెనిఫిట్స్ చెల్లించబడతాయి, అది క్లిష్టమైన అనారోగ్య ప్రయోజనం ఉద్దేశ్యాన్ని తీర్చదు. ఈ పరిస్థితిని నివారించడానికి, పాలసీదారులకు షరతులతో కూడిన అసైన్ మెంట్ ద్వారా వారు కేటాయించే ప్రయోజనాల గురించి అవగాహన కల్పించాలి.

మెచ్యూరిటీ లేదా డెత్ క్లెయిమ్ లేదా సరెండర్ కాంట్రాక్ట్ ప్రకారం బీమా రక్షణను రద్దు చేయడానికి దారి తీస్తుంది, ఇక ఆ తర్వాత బీమా కవర్ అందుబాటులో ఉండదు.

క్లెయిమ్ల రకాలు: పాలసీ వ్యవధిలో ఈ క్రింద చెల్లింపులు జరగవచ్చు:

a) **సర్వైవల్ బెనిఫిట్ చెల్లింపులు (Survival Benefit Payments)**

పాలసీ వ్యవధిలో నిర్దేశిత సమయాల్లో బీమా చేసిన వ్యక్తికి క్రమానుగత (పిరియాడికల్) చెల్లింపులు చేస్తారు.

I. సరెండర్ ఆఫ్ పాలసీ

సరెండర్ విలువ పెట్టుబడుల విలువను ప్రతిబింబిస్తుంది, అది సమ్ అషూర్డ్, బోనస్లు, పాలసీ టర్స్, చెల్లించిన ప్రీమియంలు వంటి వివిధ అంశాలపై ఆధారపడి ఉంటుంది. జీవిత బీమా పాలసీని ముందస్తుగా మూసివేయడం అనేది పాలసీ ఒప్పందాన్ని స్వచ్ఛందంగా రద్దు చేయడం. చెల్లింపు విలువ (paid-up value)ను పొందినట్లయితే మాత్రమే పాలసీని సరెండర్ చేయవచ్చు. బీమా చేసిన వ్యక్తికి చెల్లించాల్సిన మొత్తం సరెండర్ విలువ, ఇది సాధారణంగా చెల్లించిన ప్రీమియంలలో నిర్ణీత శాతంగా ఉంటుంది. గ్యారెంటీడ్ సరెండర్ వేల్యూ (GSV) కంటే బీమా చేసిన వ్యక్తికి చెల్లించే వాస్తవ సరెండర్ విలువ ఎక్కువ.

II. రైడర్ టెనిఫిట్

నిబంధనలు, షరతుల ప్రకారం పేర్కొన్న సంఘటన సంభవించినప్పుడు రైడర్ క్రింద బీమా కంపెనీచే చెల్లింపు చేయబడుతుంది.

క్రిటికల్ ఇల్నెస్ రైడర్ క్రింద, తీవ్రమైన అనారోగ్యంగా ఉన్నట్టు నిర్ధారణ అయిన సందర్భంలో, నిబంధనల ప్రకారం నిర్దిష్ట మొత్తం చెల్లించబడుతుంది. అయితే బీమా కంపెనీ పేర్కొన్న క్లిష్టమైన అనారోగ్యాల జాబితాలో ఆ అనారోగ్యం కవర్ చేయబడి ఉండాలి.

హాస్పిటల్ కేర్ రైడర్ క్రింద, బీమా చేసిన వ్యక్తి ఆసుపత్రిలో చేరిన సందర్భంలో, నియమాలు షరతులకు లోబడి చికిత్స ఖర్చులను బీమా సంస్థ చెల్లిస్తుంది.

రైడర్ చెల్లింపులు చేసిన తర్వాత కూడా పాలసీ కాంట్రాక్ట్ కొనసాగుతుంది.

బీమా కాంట్రాక్టులో పేర్కొన్న పాలసీ వ్యవధి ముగింపులో క్రింద క్లెయిమ్ చెల్లింపులు చేయబడతాయి

III. మెచ్యూరిటీ క్లెయిమ్

అటువంటి క్లెయిమ్లలో, బీమా చేయబడిన వ్యక్తి ప్లాన్ యొక్క మొత్తం కాల వ్యవధిలో జీవించి ఉన్నట్లయితే, బీమా చేసిన వ్యక్తికి నిర్ణీత మొత్తాన్ని చెల్లిస్తానని హామీ ఇస్తాడు. దీనిని మెచ్యూరిటీ క్లెయిమ్ అంటారు.

i. పార్టిసిపేటింగ్ ప్లాన్: పార్టిసిపేటింగ్ ప్లాన్లో చెల్లించాల్సిన మెచ్యూరిటీ క్లెయిమ్ అచౌంట్, అంటీ, బకాయి ఉన్న ప్రీమియం మరియు పాలసీ లోన్లు, వాటిపై వడ్డీల వంటి బకాయిలు తీసేయగా, సమ్ అషూర్డ్, దానికి తోడుగా ఉన్న బోనస్ల మొత్తం.

ii. **ప్రీమియం రిటర్న్ (ROP) ప్లాన్:** కొన్ని సందర్భాల్లో పాలసీ మెచ్యూర్ అయినప్పుడు టర్మ్ పీరియడ్ లో చెల్లించిన ప్రీమియంలు తిరిగి ఇవ్వబడతాయి.

iii. **యునిట్ లింక్డ్ ఇన్సూరెన్స్ ప్లాన్ (ULIP):** యునిట్ ల విషయంలో, బీమా సంస్థ మెచ్యూరిటీ క్లెయిమ్ గా ఫండ్ విలువను చెల్లిస్తుంది.

iv. **మనీ-బ్యాక్ ప్లాన్ :** మనీ-బ్యాక్ పాలసీ విషయంలో, పాలసీ వ్యవధిలో అప్పటికే చెల్లించిన సర్వైవల్ బెనిఫిట్ ని మినహాయించి మిగతా మెచ్యూరిటీ క్లెయిమ్ ను బీమా సంస్థ చెల్లిస్తుంది.

క్లెయిమ్ చెల్లించిన తర్వాత బీమా కాంట్రాక్ట్ ముగుస్తుంది.

b) **డెత్ క్లెయిమ్ (Death Claim)**

బీమా చేసిన వ్యక్తి అతని/ఆమె పార్టీసిపేటింగ్ పాలసీ చేసి ఉంటే, పాలసీ వ్యవధిలో ప్రమాదవశాత్తూ గానీ లేదా ఇతరత్రా కారణాల వల్ల గానీ మరణం సంభవిస్తే, బీమా కంపెనీ బీమా చేసిన మొత్తంతో పాటు అప్పటివరకు దానికి ప్రకటించిన బోనస్ లను కూడా చెల్లిస్తారు, రికవరీ [బాకీ ఉన్న పాలసీ లోన్ వడ్డీ లేదా ప్రీమియంలు వడ్డీ వంటివి] చేయబడతాయి. ఇది **డెత్ క్లెయిమ్**, ఇది ఎలాంటి పరిస్థితిలోనూ నామినీకి గానీ లేదా ఎవరి పేరు అందులో రాయబడి ఉంటే వారికి (అసైన్) లేదా చట్టపరమైన వారసుడికి గానీ చెల్లించబడుతుంది. డెత్ క్లెయిమ్ సాధారణంగా బీమా చేసిన వ్యక్తి చనిపోయినప్పుడు, తత్ఫలితంగా కాంట్రాక్ట్ ముగింపును సూచిస్తుంది.

డెత్ క్లెయిమ్ ఇలా ఉండవచ్చు :

- ✓ ప్రారంభ (మూడు సంవత్సరాల కంటే తక్కువ పాలసీ వ్యవధి) లేదా
- ✓ నాన్-ఎర్లీ (మూడు సంవత్సరాల కంటే ఎక్కువ)

నామినీ లేదా అసైన్ లేదా చట్టపరమైన వారసుడు బీమా చేసిన వ్యక్తి మరణానికి కారణం, మరణించిన తేదీ, మరణించిన ప్రదేశం గురించి బీమా సంస్థకు తెలియజేయాలి.

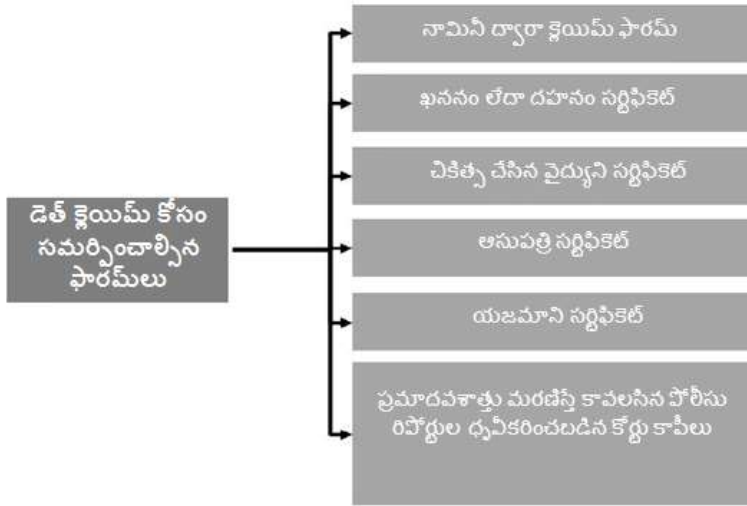
i. **డెత్ క్లెయిమ్ కోసం సమర్పించాల్సిన ఫారాలు**

సాధారణంగా, క్లెయిమ్ ప్రాసెసింగ్ ను సులభతరం చేయడానికి లబ్ధిదారుడు (beneficiary) బీమా సంస్థకు క్రింద ఫారమలను సమర్పించాలి:

- ✓ నామినీ ద్వారా క్లెయిమ్ ఫారమ్
- ✓ ఖననం లేదా దహనం సర్టిఫికేట్

- ✓ చికిత్స చేసిన వైద్యుని సర్టిఫికేట్
- ✓ ఆసుపత్రి సర్టిఫికేట్
- ✓ ఎంప్లాయర్ (యజమాని) సర్టిఫికేట్
- ✓ మునిసిపల్ అధికారులు జారీ చేసిన మరణ ధృవీకరణ డాక్యుమెంట్ మొదలైనవి, మరణానికి రుజువుగా
- ✓ ఫస్ట్ ఇన్స్పర్మెంట్ రిపోర్ట్ (FIR), ఇంక్వెస్ట్ రిపోర్ట్, పోస్ట్మార్టం రిపోర్ట్, ఫైనల్ రిపోర్ట్ వంటి పోలీసు రిపోర్టుల సర్టిఫైడ్ కోర్ట్ కాపీలు - ప్రమాదవశాత్తు మరణిస్తే ఈ రిపోర్టులు అవసరం.

చిత్రం 2: డెత్ క్లెయిమ్ కోసం సమర్పించాల్సిన ఫారమ్లు



ii. డెత్ క్లెయిమ్ తిరస్కరణ

డెత్ క్లెయిమ్ చెల్లించబడవచ్చు లేదా తిరస్కరించబడవచ్చు. ఒకవేళ, క్లెయిమ్ను ప్రాసెస్ చేస్తున్నప్పుడు, ప్రపోజర్ ఏదైనా తప్పు స్టేట్మెంట్లు చేసినట్లు గానీ లేదా పాలసీకి సంబంధించిన కీలకమైన వాస్తవాలను రహస్యంగా ఉంచినట్లు గానీ బీమా కంపెనీ గుర్తిస్తే, కాంట్రాక్ట్ చెల్లుబాటు కాదని ప్రకటించబడుతుంది. అప్పుడు ఆ పాలసీ క్రింద ఉన్న అన్ని ప్రయోజనాలను జప్తు చేయడం (ఫర్ఫిట్) జరుగుతుంది.

iii. సెక్షన్ 45: వివాదరహిత నిబంధన (Indisputability Clause)

ఈ పెనాల్టీ బీమా చట్టం, 1938లోని సెక్షన్ 45 కి లోబడి ఉంటుంది.

సెక్షన్ 45 ఇలా చెప్తోంది:

“పాలసీ తేదీ నుండి మూడు సంవత్సరాల గడువు ముగిసిన తర్వాత, జీవిత బీమా పాలసీ ఏ కారణంగానూ ప్రశ్నించబడదు. పాలసీ తేదీ అంటే పాలసీ జారీ చేసిన తేదీ లేదా రిస్క్ ప్రారంభమైన తేదీ లేదా పునరుద్ధరణ తేదీ నుండి ఉన్న పాలసీ లేదా రైడర్ తేదీ నుంచి ఉన్న పాలసీ, ఏది చివరిదిగా ఉంటే అది.”

C. జీవిత బీమా పాలసీ కోసం క్లెయిమ్ ప్రక్రియ (Claim Procedure for Life Insurance Policy)

అన్ని బీమా సంస్థల కోసం నిర్దేశించిన ప్రామాణిక క్లెయిమ్ల ప్రక్రియ లేనప్పటికీ, క్లెయిమ్ సెటిల్మెంట్ విషయంలో IRDAI బీమా కంపెనీల కోసం మార్గదర్శకాలను నిర్దేశించింది.

నిబంధన (Regulation) 8: జీవిత బీమా పాలసీకి సంబంధించి క్లెయిమ్ల ప్రక్రియ

- i. క్లెయిమ్కు మద్దతుగా క్లెయిమ్ చేసే వ్యక్తి సమర్పించాల్సిన ప్రాథమిక పత్రాల (primary documents) వివరాల్ని జీవిత బీమా పాలసీ తెలియజేయాలి.
- ii. జీవిత బీమా కంపెనీ, క్లెయిమ్ను స్వీకరించిన తర్వాత, ఆలస్యం లేకుండా క్లెయిమ్ను ప్రాసెస్ చేస్తుంది. సాధ్యమైనంత వరకు, ఏవైనా సందేహాలు లేదా అదనపు పత్రాల అవసరం ఉంటే, క్లెయిమ్ స్వీకరించిన 15 రోజుల వ్యవధిలోనే ఒక్కసారిగా తెలియజేస్తుంది తప్ప, విడి విడిగా అడగడం జరగదు.
- iii. IRDAI (పాలసీదారుల ప్రయోజనాల పరిరక్షణ) నిబంధనలు, 2017 ప్రకారం, జీవిత బీమా పాలసీ క్రింద డెత్ క్లెయిమ్కి సంబంధించిన పత్రాలూ, అవసరమైన స్పష్టికరణలూ అందిన తేదీ నుండి 30 రోజులలోపు చెల్లించబడడం గానీ తిరస్కరించబడడం గానీ జరుగుతుంది, అలా చేయడానికి గల కారణాల్ని కూడా స్పష్టంగా తెలియజేయబడతాయి. ఏదేమైనప్పటికీ, బీమా సంస్థ క్లెయిమ్ను పరిశోధించాల్సిన అవసరం ఉన్నట్లయితే, అది క్లెయిమ్ సమాచారం అందిన తేదీ నుండి 90 రోజులకి మించకుండా త్వరగా విచారణను ప్రారంభించి, పూర్తి చేయాలి. ఎలాంటి పరిస్థితిలోనూ విచారణ పూర్తయిన 30 రోజులలోపు క్లెయిమ్ను పరిష్కరించాలి.
- iv. చెల్లింపు (పేమెంట్) కోసం క్లెయిమ్ సిద్ధంగా ఉన్నప్పటికీ, చెల్లింపుదారుని సరైన గుర్తింపు (ఐడెంటిఫికేషన్) కారణంగా చెల్లింపు చేయలేకపోతే, జీవిత బీమా సంస్థ చెల్లింపుదారుడికి ఇవ్వాలి అమౌంట్ని తన దగ్గరే ఉంచుతుంది, ఆ అమౌంట్ షెడ్యూల్ చేయబడిన బ్యాంక్ ఖాతా సేవింగ్స్ బ్యాంక్కి వర్తించే రేటులో వడ్డీని పొందుతుంది (అన్ని పత్రాలూ మరియు సమాచారాన్ని సమర్పించిన 30 రోజుల నుండి అమలులోకి వస్తుంది).

V. సబ్-రెగ్యులేషన్ (iv) పరిధిలోకి వచ్చే కారణం మాత్రమే కాకుండా ఇంకా ఇతర కారణాల వల్ల క్లెయిమ్ను ప్రాసెస్ చేయడంలో బీమా సంస్థ తరపున ఆలస్యమైతే, జీవిత బీమా కంపెనీ క్లెయిమ్ సమీక్షించబడిన ఆర్థిక సంవత్సరం ప్రారంభంలో ఉన్న బ్యాంక్ రేటు కన్నా 2% ఎక్కువ వడ్డీని క్లెయిమ్ అమౌంట్పై చెల్లిస్తుంది.

ఏజెంట్ పాత్ర

నామినీ/చట్టపరమైన వారసుడు లేదా లబ్ధిదారునికి ఏజెంట్ క్లెయిమ్ ఫారమ్లను సరిగా పూర్తి చేయడానికి, బీమా సంస్థ కార్యాలయంలో వాటిని సమర్పించడానికి సహాయపడుతూ సాధ్యమైన అన్ని సేవలను అందిస్తారు. బాధ్యతలను నిర్వర్తించడమే కాకుండా, మరణించిన వారి కుటుంబ సభ్యుల వద్ద నుంచి రాబోయే కాలంలో ఏజెంట్కు బిజినెస్ లభించడానికి లేదా రిఫరల్స్ ని సేకరించేందుకూ పుష్కలమైన అవకాశం, గుడ్విల్ ఏర్పడుతుంది.

మీరే నేర్చుకున్నాడు 1

- క్రింద స్టేట్మెంట్లలో ఏది క్లెయిమ్ భావనను ఉత్తమంగా వివరిస్తుంది? అత్యంత సరైన ఎంపికను ఎంచుకోండి.
- I. క్లెయిమ్ అనేది బీమా సంస్థ కాంట్రాక్ట్లో పేర్కొన్న వాగ్దానాన్ని పూర్తి చేయాలనే అభ్యర్థన
 - II. క్లెయిమ్ అనేది బీమా సంస్థ కాంట్రాక్ట్లో పేర్కొన్న వాగ్దానాన్ని పూర్తి చేయాలనే డిమాండ్
 - III. క్లెయిమ్ అనేది బీమా చేసిన వ్యక్తి కాంట్రాక్ట్లో పేర్కొన్న నిబద్ధత (commitment)ను పూర్తి చేయాలనే డిమాండ్
 - IV. క్లెయిమ్ అనేది బీమా చేసిన వ్యక్తి కాంట్రాక్ట్లో పేర్కొన్న వాగ్దానాన్ని పూర్తి చేయాలనే అభ్యర్థన

సారాంశం

- క్లెయిమ్ అనేది బీమా సంస్థ కాంట్రాక్ట్లో పేర్కొన్న వాగ్దానాన్ని పూర్తి చేయాలనే డిమాండ్.
- క్లెయిమ్ అనేది మనుగడ క్లెయిమ్ కావచ్చు లేదా డెత్ క్లెయిమ్ కావచ్చు. వ జీవిత బీమా పొందిన వ్యక్తి మరణించిన తర్వాత మాత్రమే డెత్ క్లెయిమ్ వస్తుంది, ఒకటి లేదా అంతకంటే ఎక్కువ సంఘటనల వల్ల సర్వైవల్ (జీవిత) క్లెయిమ్లు సంభవించవచ్చు.
- సర్వైవల్ క్లెయిమ్ చెల్లింపు కోసం, పాలసీలో నిర్దేశించిన షరతుల ప్రకారం సంఘటన (ఈవెంట్) జరిగినట్లు బీమా కంపెనీ (insurer) నిర్ధారించుకోవాలి.
- పాలసీ వ్యవధిలో క్రింద చెల్లింపులు జరగవచ్చు:
 - ✓ సర్వైవల్ బెనిఫిట్ చెల్లింపులు
 - ✓ సరెండర్ ఆఫ్ పాలసీ
 - ✓ రైడర్ బెనిఫిట్
 - ✓ మెచ్యూరిటీ క్లెయిమ్
 - ✓ డెత్ క్లెయిమ్
- బీమా చట్టంలోని సెక్షన్ 45 (Indisputability Clause) బలహీనమైన కారణాలపై బీమా సంస్థ క్లెయిమ్ తిరస్కరణ నుంచి రక్షణను అందిస్తుంది. పాలసీని ప్రశ్నించడానికి బీమా సంస్థకు 3 సంవత్సరాల కాల పరిమితిని నిర్దేశిస్తుంది.
- IRDAI (పాలసీ హోల్డర్ల హక్కుల రక్షణ) నిబంధనలు, 2017 ప్రకారం, IRDAI క్లెయిమ్ల విషయంలో బీమా చేయబడిన లేదా లబ్ధిదారుని రక్షించడానికి/కాపాడడానికి నిబంధనలను రూపొందించింది.

మీరేం నేర్చుకున్నారు సమాధానాలు -

జవాబు 1

సరైన ఎంపిక II.

అధ్యాయం L-10

ప్రశ్నమీయంలు - బోనస్లు

చాలా బీమా కంపానీలు లాభాలు సంపాదించుకునేందుకూ, తమ హాలసీ హోల్ డెర్లు, షేర్ హోల్ డెర్లను రివార్డు చేసేందుకూ పని చేస్తాయి. బీమా కంపానీలకి ఉన్న పాదద దోగులు ఏమీటంటే, పరపతి (సూల్ వాన్స్)ని కొనసాగించడం, అంటే కంపానీ సంపాదించే ఆదాయం, అదీ పాట్లు ఖర్చులు, నోర్వహించాలసిన లయబిలిటీలని కవర్ చేసుకోవడానికీ సరిపోయేలా ఉండాలి. ఖర్చులు, లయబిలిటీలు నోర్వహించడానికీ అవసరమైన అమౌంట్ కంటే ఎక్కువ ఆదారం సంపాదీస్తే, అప్పుడు ఆ కంపానీ లాభాలని ఆర్జిస్ట్ చేసి చాప్ పవచ్చు.

వసూలు చేసే ప్రశ్నమీయంల బీమా కంపానీకి ప్రధాన ఆదాయ వనరుగా ఉంటాయి. వసూలు చేసే ప్రశ్నమీయం తగినంతగా లెక్కపెట్టే, అదీ మౌత్ తం బిజినెస్ కార్పొరేషన్ల దాఖలు బిజినెస్ దాఖలు ముందుకు నడిపించడం అసాధ్యంగా చేస్తుంది. ఈ అధ్యాయంలో మనం ప్రశ్నమీయం భావనని అర్థం చేసుకునేందుకూ, సముచితమైన ప్రశ్నమీయంల నిర్ధారించడం ద్వారా కంపానీలు తమ ఖర్చులని రివర్స్ చేసుకునే విధానాలని విశ్లేషించేందుకూ ప్రయత్నిద్దాం; మనం బిజినెస్ కార్పొరేషన్లని కూడా తలుసుకుందాం; సింపుల్ రివిజనరీ బిజినెస్, కాంపాండ్ రివిజనరీ బిజినెస్ల మధ్య తేడా అర్థం చేసుకుందాం.

ప్రశ్నమీయంలని విషయాలు

1. ప్రశ్నమీయం సిద్ధాంతాన్ని అర్థం చేసుకోవడం.
2. ప్రశ్నమీయంలో వివిధ రకాలని విశ్లేషించడం.
3. ప్రశ్నమీయం లెక్కకొంపులని పరిగణించబడే కారకాలని నిర్ధారించడం.
4. బిజినెస్ సిద్ధాంతాన్ని అర్థం చేసుకోవడం.
5. ఉదాహరణ

నిశాంత తన హత స్వనహితులలో ఒకరిని కలుసుకున్నప్పుడు ఏటా తల్చుకోలేకుండా ఉన్నాడు. వాళ్లని దర్శనం మార్కెట్లో అందుబాటులో ఉన్న వివిధ బీమా హాలసీలకి సంబంధించిన విషయాల గురించి మాట్లాడుకున్నారు. అలా మాట్లాడుకున్న సందర్భంలో, నిశాంత, తన స్వనహితుడికి తనకి 2 ఏళ్ల క్రితం

ABC నుంచి కొనుగోన బీమా ఒకే రకమైన బీమా పోలీస్ లూర్ర్మ ఉండనో అర్థమైంది. ఇప్పుడు అతనికి 35 ఏళ్లు. అతని సనోహోతుడు 10 ఏళ్ల క్రితం తన మొదటి ఉద్యోగంలో చోరీనమడు హాలనీ కొననాడు. అప్పుడు అతని వయసు 25 ఏళ్లు. నోశాంతో తన సనోహోతుడు నాలకి కేవలం 3,000/- పోరీమీయం కడుతుననాడనో తోలీనో ఆశోచర్యం వనోంది. ఎందుకంటే తను అదే హాలనీకి 7,000/- కడుతుననాడు.

నోశాంతో ఒకే కంపనీ, ఒకే పోలీస్ కి చందీన పోరీమీయం అమంట్లు వోర్ర్ వోరుగా ఎందుకుననాయో అర్థం కాలేదు. అతను ఎప్పుడూ పోరీమీయంలు అంటే బీమా పోలీస్ ల ఖర్చు అనో అనుకుననాడు. దోరవోయోల్ బణం వల్ల పోలీస్ పోరీమీయంలలో ఈ 8 సంవత్సరాలలో మార్మ వచ్చందో? అలాగే కంపనీలు ఇదోదరు వోర్ర్ వోరు వోయక్తుల నుంచి వోర్ర్ వోరు పోరీమీయంలు వసూలు చేయవచ్చనో? అసలు ఏ పోరాతీపదోకన, కంపనీ, తన పోరీమీయంనో లోక్ కనోతుందో? ఇవననో నోశాంతో మనసులో మొదులుతునన కొననో పోర్ర్ నలు.

ఈ అధ్యాయం పోరీమీయం, దానోలో గల రకాలు, వాటో గణనకో దోర్రోతీనో కారకాలకో సంబంధోంచీన అననో సందోహాలనూ వీవరంగా చోపపడం లక్ష్మయంగా సాగుతుందో.

1. పోరీమీయం సిద్ధాంతాన్ని అర్థం చేసుకోవడం

పోరీమీయం అంటే ఏమీటి?

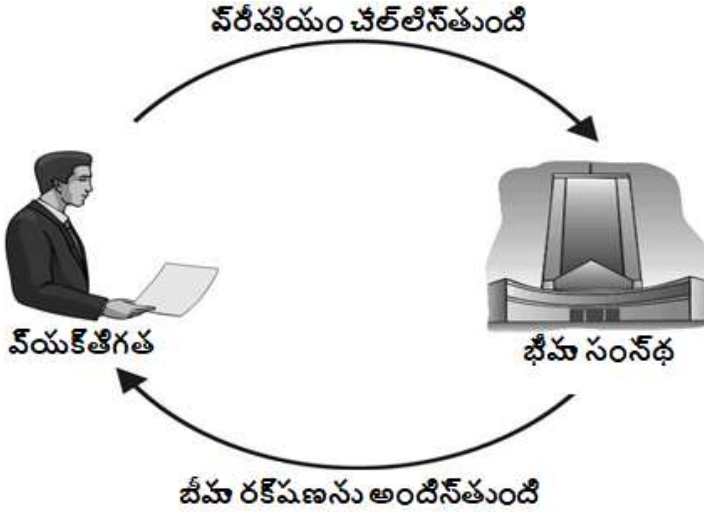
పోరీమీయం గురించి నోశాంతో సందోహం గురించి తోలుసుకునో ముందు, బీమా పోలీస్ గురించి కొననో సంగతులు తోలుసుకోవాలో. ఒక వోయక్తో ఒక బీమా పోలీస్ కొననారంటే, ఈ క్రిందో వోషయాలు జరుగుతాయో:

- పోర్ర్మోజర్ మరీయు బీమా కంపనీల మధ్య ఒక అగోర్ర్మంట్ సంతకం చేయబడోంది.
- ఈ కాంట్రాక్టులో ఆ బీమా కంపనీ, సాధారణంగా జీవోత బీమా చేనీన క్లయంట్ నోర్ర్ధోర్రోత సమయానోకి తగిన పోరీమీయం చోల్లీనోతూ, అతనోకి ఏదైనా జరగరానోదో జరగోతే, నామనీలకు సమ్ అష్యూర్ర్డోతో బాటు బోనస్లు (వర్తనోనోతే) చోల్లీంచడానోకి అంగీకర్ర్తుందో లోదా ఆ నోర్ర్దోషట లూర్ర్మ జీవోంచో ఉంటే, హాలనీ హోల్ డోర్ర్ అతడు లోదా ఆమోకి ఆ అమంట్ ఇచ్చోనోతుందో. ఒక పోర్ర్డక్టుకో మర్ర్ పోర్ర్డక్టుకో

అందరించే బానిసాఫీట్స్ లో తేడాలుంటాయి.

- దీనికోసం, జీవిత బీమా తీసుకున్నవారు (లేదా ప్లస్ జిర్) ఆ కాంట్రిక్ టులలో ప్లస్ కోనాన్ ఒక కన్సోడరేషన్ (అంటే, ప్లస్ మీయం (లు) నో బీమా కంపనీకి చాలా లోంచడానాకి అంగీకరిస్తారు.

చోత్రం-1: బీమా కాంట్రిక్ టులలో బీమా సంస్థ ఒక కన్సోడరేషన్ (ప్లస్ మీయం) కి రిస్కు కవర్ అందిస్తుంది:



పైన చూపించినదానిలో బట్టో, ప్లస్ మీయం అంటే జీవిత బీమా చేసిన వ్యక్తి బీమా కంపనీకి బీమా-కవర్ కోసం పరియాడోకల్ గా కొనాలసిన అమౌంట్ (కన్సోడరేషన్) అని అర్థం చేసుకోవచ్చు. ప్లస్ మీయం ఒకసారి పాడోద మూత్రంలలో సంగీల్ ప్లస్ మీయంగా కట్టవచ్చు.

బీమా కంపనీకి ప్లస్ మీయం 2 రకాల ఆదాయం ఉంటుంది. (a) మొదటిదో ప్లస్ మీయం అమౌంట్, దీనిలో హాలసీ-హోల్ డెర్లల నుంచి కలెక్టర్ చేస్తారు; (b) కంపనీ దోవారా పాట్టుబడుల మీద రిటర్న్స్. కలెక్టర్ చేయబడిన ప్లస్ మీయం నుంచి పాట్టుబడికి ఫండోస్ వస్తాయి. కాబట్టి బీమా కంపనీకి ప్లస్ మీయం ఆదార వనరు ప్లస్ మీయం.

ఈ విషయంలో బీమా కంపనీ ప్లస్ మీయం అమౌంట్ మీద చాలా జాగ్రత్తగా క్లెయిమ్ లో చేయాలి. ప్లస్ మీయం అనేది కంపనీకి సంబంధించిన అన్లో ఖర్చులకి సరిపోవాలి. జీవిత బీమా చేసినవారు (సమ-అష్యూరర్) దోవారా క్లెయిమ్స్

చేయబడే సందర్భాల్లో వారికి చాలా లింఛాలసిన అమౌంట్, అడ్మినిస్ట్రేటివ్ ఖర్చులు, మౌలిక సదుపాయాల ఖర్చులు కూడా ఖర్చులలోనో కలుపుకోవాలి.

పరధానంగా, పరమీయం సమ-అప్యూర్డ్ అనేదో వయసు, బీమా పోలీస్ ట్రైప్ ఆధారంగా నిర్ణయమవుతుంది. ఒక వ్యక్తి కానుగోలు చేసే బీమా పోలీస్ నో బట్టి కూడా పరమీయంలు రిఫర్ చేయబడవచ్చు.

మరింత ముందుకు సాగే ముందు, మౌదటగా పరమీయంలకు సంబంధించి ఈ అధ్యాయంలో ఉపయోగించబడిన కాన్సో కీలక పదాలను మనం ఇప్పుడు అర్థం చేసుకుందాం.

ముఖ్యమైన పదాల నిర్వచనం:

- **సమ-అప్యూర్డ్:** బీమా కంపనీ, హాలనీ-హోల్డర్ (జీవిత బీమా తీసుకున్నవారు) అతడు లేదా ఆమె హాలనీ ట్రైప్ లోపల మరణిస్తే, కొంత నిర్ధారిత మార్తానో బానోఫిషియరీలకు ఇన్తాననీ లేదా హాలనీ-హోల్డర్లు హాలనీ ట్రైప్ జీవించి ఉంటే సర్వైవల్ బానోఫిట్ ఇన్తాననీ జీవిత బీమా తీసుకున్నవారితో ఒక కాంట్రాక్ట్ సంకం చేస్తోంది. బానోఫిషియరీలకు చాలా లింఛడే అమౌంట్లో డాత్ బానోఫిట్ అని కూడా అంటారు. సమ-అప్యూర్డ్ అంటే, వ్యక్తి ద్వారా ముందో నిర్ధారించబడిన అమౌంట్. ఇదో అతని లేదా ఆమె భవోష్యత్ లయబీలిటీలు మరియు పరస్పర ఆదాయం ఆధారంగా ఉంటుంది.
- **లాప్స్ అయిన హాలనీ:** పరమీయం కట్టకుండా మానోస్తే హాలనీ లాప్స్ అవుతుంది. (చాలామణిలో ఉండదు) దీనో లాప్స్ డో హాలనీ అంటారు. బీమా కంపనీలు పరమీయం చాలా లింఛడానోకి కొంత గ్రోస్ పోరీయడ్ ఇన్తాయో. ఆ గ్రోస్ పోరీయడ్ లోపల కూడా హాలనీ-హోల్డర్ పోమౌంట్ కట్టకపోతే హాలనీ లాప్స్ అయిపోతుంది.
- **హాలనీ-హోల్డర్ వయసు:** పరమీయంనో లాక్కించడానోకి హాలనీ-హోల్డర్ కి ఎంత వయసుందో సరిగా నిర్ణయించాలి. సాధారణ నీయమం పరకారం “వయసు ఎంత ఎక్కువ ఉంటే, పరమీయం అంత ఎక్కువ” ఉంటుంది. హాలనీ పరారంభం అయ్యేసరికి హాలనీ-హోల్డర్ వయసు ఎంత ఉందో బీమా కంపనీల ద్వారా

సరిగ్గా లొక్కొంపబడాలి. వయసుని లొక్కొంచడం క్లోసం, సాధారణంగా బీమా కంపనీలు మార్తయిన సంవత్సరాలనో పరిగణిస్తారు. నాలలు, రోజులు పట్టించుకోరు. హాలనీ-హోల్డర్ వయసు 3 పద్ధతులు ఉపయోగించి సరిధారించవచ్చు:

1. వచ్చో మట్టినరోజుకి వయసు : ఒక వ్యక్తి, అతడు లేదా ఆమెకి వచ్చో మట్టినరోజుకి ఎంత వయసు వస్తుందో దాని ఆధారంగా జీవిత బీమా కంపనీలు ప్రిమీయంలను లొక్కొస్తారు. మరో పద్ధంగా చొప్పాలంటే, హాలనీ ప్రిరారంభమైన తర్వాత వచ్చో మట్టినరోజుకి ఉన్న వయసు.

ఉదాహరణ-1

| | |
|------------------------------|-----------------|
| మట్టిన తేదీ | 4 జూలై, 1982 |
| బీమా హాలనీ ప్రిరారంభమైన తేదీ | 4 డిశంబరు, 2010 |
| వయసు... | 29 సంవత్సరాలు |

ఉదాహరణ-2:

| | |
|------------------------------|-------------------|
| మట్టిన తేదీ | 10 అక్టోబరు, 1976 |
| బీమా హాలనీ ప్రిరారంభమైన తేదీ | 11 ఆగస్టు, 2010 |
| వయసు... | 34 సంవత్సరాలు |

2. గత మట్టినరోజుకి వయసు: ఈ పద్ధతి కూడా అసలైన వయసుని కనుక్కోవడానికి ఉపయోగిస్తారు. ఈ పద్ధతిలో బీమా కంపనీలు గత మట్టినరోజు ఆధారంగా వయసుని లొక్కొస్తాయి. మరో పద్ధంగా చొప్పాలంటే, హాలనీ ప్రిరారంభం కాక ముందు మట్టినరోజుని తీసుకుంటాయి.

ఉదాహరణ-1:

| | |
|------------------------------|-----------------|
| మట్టిన తేదీ | 4 జూలై 1982 |
| బీమా హాలనీ ప్రిరారంభమైన తేదీ | 4 డిశంబరు, 2010 |

| | |
|---------|---------------|
| వయసు... | 28 సంవత్సరాలు |
|---------|---------------|

ఉదాహరణ-2 :

| | |
|----------------------------|-------------------|
| మట్టాని తేదీ | 10 అక్టోబరు, 1976 |
| బీమా పాలసీ ప్రారంభమైన తేదీ | 11 ఆగస్టు, 2010 |
| వయసు... | 33 సంవత్సరాలు |

3. దగ్గరగా ఉన్న వయసు, మట్టాని రోజు: ఈ పద్ధతిలో, బీమా కంపెనీలు దగ్గరగా ఉన్న మట్టాని రోజు ఆధారంగా వయసుని లెక్కకొస్తాయి. అంటే అదే క్రితం మట్టాని రోజు అయినా, వచ్చే మట్టాని రోజు అయినా కావచ్చు. మరలా చాఫ్ పాలంటే పాలసీ తేదీకి 6 నాలుగు ముందో, తర్వాతనో మట్టాని రోజు ఉందంటే అదే ఇలా ఉంటుంది

ఉదాహరణ-1:

| | |
|----------------------------|------------------|
| మట్టాని తేదీ | 4 జూలై, 1982 |
| బీమా పాలసీ ప్రారంభమైన తేదీ | 4 డిసెంబరు, 2010 |
| వయసు... | 28 సంవత్సరాలు |

ఉదాహరణ-2:

| | |
|----------------------------|-------------------|
| మట్టాని తేదీ | 10 అక్టోబరు, 1976 |
| బీమా పాలసీ ప్రారంభమైన తేదీ | 11 ఆగస్టు, 2010 |
| వయసు... | 34 సంవత్సరాలు |

➤ మోర్టాలిటీ టేబుల్: మోర్టాలిటీ టేబుల్స్ నో లైఫ్ టేబుల్స్ లో దా యా క్ చ వ రి య ల్ టేబుల్స్ అని అంటారు. బీమా కంపెనీలు బీమా ప్రారంభకర్త ప్రోమీయంల లెక్కకొంపు కోసం మోర్టాలిటీ టేబుల్స్ నో ఉపయోగిస్తాయి. మోర్టాలిటీ టేబుల్ లో ప్రతి వయసుకు మోర్టాలిటీ-

రౌట్ ఉంటుంది. ప్లెజర్ క్లబ్ మెంబర్స్ లిస్ట్ ఎక్స్ ప్లొరేషన్ వారుగా ఉంటుంది. గత అనుభవం ఆధారంగా యాక్ చువరీ (బీమా గణన చేసేవారు) ల ద్వారా మెంబర్స్ లిస్ట్ తయారుచేయబడుతుంది.

- మెంబర్స్ లిస్ట్ రౌట్ అంటే ఒక వ్యక్తి వచే సంవత్సరంలొ మరణించగల సంభావ్యత (ప్లెజర్ బిల్స్). దీనిని ఆధారంగా చేసుకుని బీమా కంపెనీలు సంభావ్యతని లాక్ కస్టోమర్స్, అంటే, ఒక మనషి ఇంత కాలం జీవించి ఉంటాడనో ఒక లాక్ క వేస్తాయి. ఈ మెంబర్స్ లిస్ట్-రౌట్ లు గత డేటాని ఆధారం చేసుకుని ఉంటాయి.

భారతీయుల అనుభవాలని ప్లెజర్ బింబింబి మెంబర్స్ లిస్ట్ అధ్యయనాలు తయారుచేయడంలొ బీమా సంస్థలకి సహాయపడడానికొ లైఫ్ ఇన్ సూరెన్స్ కౌన్సిల్ మరీయు దొ ఇన్ సూరెన్స్ టిట్యూట్ ఆఫ్ యాక్ చువరీస్ ఆఫ్ ఇండియా ద్వారా మెంబర్స్ లిస్ట్ మరీయు మెంబర్ బిల్డింగ్ ఇన్ వాన్ టిగ్నెస్ట్ బియూరొ (M.M.I.B.) జాయింట్ గా ఏర్పాటు చేయబడ్డాయి.

- **యాక్ చువరీలు:** యాక్ చువరీ అనే వ్యక్తి, మేనేజ్ మెంట్ మరీయు మెంబర్ మెంట్ రిస్ కుత్ లొనూ, అన్ థిరత గురించి గైడ్ చేసి ఒక బిజినెస్ ప్లెజర్ షెన్. బీమా కంపెనీలనింటికి యాక్ చువరీలు ఉండాలి. యాక్ చువరీలు ఇన్ సూరెన్స్ టిట్యూట్ ఆఫ్ యాక్ చువరీస్ ఆఫ్ లండన్ ఇన్ సూరెన్స్ టిట్యూట్ ఆఫ్ యాక్ చువరీస్ ఇండియా నుంచి క్లెయిమ్ అయినవారు. యాక్ చువరీలు వాధి మాధమిటికల్, సూటిస్ టిటి, ఫైనాన్షియల్ మోడల్స్, ఇంకా మరొన్ ఫంక్షన్లని ఉపయోగించి రిస్ కులు ఎఫ్ మడు వస్తాయొ, మరణం, వైకల్యం, అనారోగ్యం, ఆస్తి నష్టం వంటి సంఘటనల సంభావ్యత, వాటి దుష్ ప్లెజర్ అంచనా వేసి చాప్ తారు. యాక్ చువరీలు ప్లెజర్ బిల్డింగ్ అధ్యయనం చేస్తారు, బీమా వ్యూహానికొ సంబంధించిన మొత్తం కార్యకలాపాలని వాళ్ లిష్ తారు.

➤ **యాక్ చువరీల వాధులు:**

యాక్ చువరీ నిర్వహించాలని వాధులు ఈ క్రింది వాధుగా ఉంటాయి:

1. బీమా కంపెనీలు ప్లెజర్ మిస్ చేసిన బిజినెస్ లొ సంరక్షించే వాధి వారొకొ ఉంటుంది.
2. బీమా కంపెనీలకి వారు యాక్ చువరీల సలహానిస్తారు.

3. పాలనీ హోల్ డెర్ల మోర్టాలిటీ-రేట్ లో ట్రాండ్స్ నో వారు వోల్ ట్రెండ్స్ తారు.
 4. వారు గతం నుంచీ కంపనీకో పారోగిన ఖర్చుల ట్రాండ్స్ నీ, ఉత్పన్నం అయిన రోవన్ యాలనీ వోల్ ట్రెండ్స్ తారు.
 5. బీమా ప్లూడక్ట్స్ డిజైనింగ్ లో ట్రాక్ నోకల్ అనుభవనో అందో తారు.
 6. ప్లూడక్ట్స్ ధర నోరణయించడానీకో వారు ఫైనాన్షియల్ విశ్లేషణలో సహాయపడతారు.
 7. ప్లూడక్ట్లు డావలప్ మెంట్ మరీయు వోల్ యుయేషన్స్ ట్రాడ్స్ కో ఆధారభూతంగా ఉండే మోర్టాలిటీ టీబుల్స్ నీ తయారుచేస్తారు.
 8. ప్లూమీయంలనీ రూపొందించడంలో వారు సహాయపడతారు.
 9. వారు రోస్ కునీ అంచనా వేయడానీకో ప్లూమాణాల్ నీ నోరవచీస్తారు, మూల్ యాంకనం చేస్తారు.
 10. వారు బీమా కంపనీనీ మూల్ యాంకన చేసీ, అదీ పరపత్ (సూల్ వాన్స్) తో ఉండేలా చూస్తారు.
 11. వారు బీమా కంపనీకో ఇన్ వాస్ ట్ మెంట్ సంబంధిత నోరణయాలు త్రీసుకోవడంలో సలహా ఇస్తారు.
 12. వారు పాలనీ హోల్ డెర్లకి పంచాల్ సిన ప్లూఫోల్ నీ నోరధారించడానీకో సహాయపడతారు.
 13. వారు బీమా కంపనీల వోల్ యుయేషన్స్ కో బాధ్యత వహిస్తారు.
 14. వారు చట్టపరమైన వ్యవహారం ఉండేలా చట్టానీకో అనుగుణంగా ఉండేలా నోరధారీస్తారు,
- యాక్చురీయల్ వోల్ యుయేషన్స్: ఈ వోల్ యుయేషన్స్ అనేదీ బీమా కంపనీకో సంబంధించిన సమస్యమైన ఆర్థిక కార్యకలాపాల మూల్ యాంకననీ సూచిస్తుంది. అంచనాల ప్లూకారం బీజీనాస్ సజామగా సాగుతోందనీ నోరధారించడానీకో ఇదీ జరుగుతుంది. ఇదీ ప్లూమీయంలు మరీయు ఇన్ వాస్ ట్ మెంట్ ల నుండి జానరేట్ చేయబడిన ఆదాయ (లేదా, జానరేట్

చేయబడుతుందనుకున్న ఆదాయ)వశో లక్షణ చేస్తుంది. ఈ ఆదాయం కంపానీ తీసుకోవాలి అని బాధ్యతలు, చేయాలి అని ఖర్చులతో పోల్చబడుతుంది. బిజినెస్ సమగ్రంగా సూచనలు చేస్తూ ఉండాలి చూడడానికి ఇలా చేయబడుతుంది.

యాక్చువలీ ఒక వేల్ యుయేషన్ లో మన తకాలలో ఉన్న బిజినెస్ పరంగా బీమా సంస్థ లయబిలిటీని అంచనా వేస్తాడు. అతడు లోక ఆమ, అప్మడు భవిష్యత్తులో అందుకోవలసిన వ్రోమీయంల అమౌంట్ ని అంచనా వేస్తారు. ఎందుకంటే ఇవి లయబిలిటీని తీర్చడానికి ఫండ్ కి జోడింపబడతాయి. ఈ రొండొంటికి తోడూ ఉంది. సూచనల గా ఉండడానికి బీమా కంపానీ ఈ ఫండ్ ఉపయోగపడుతుంది. దీనిని వాస్తవంగా ఉన్నాలో ఉన్న లైఫ్ ఫండ్ తో పోల్చబడుతుంది. వ్రోమీయం లైఫ్ ఫండ్ ఎక్కువగా ఉంటే, బీమా సంస్థ సూచనల అని అర్థం. లైఫ్ ఫండ్ అదనంగా ఉంటే దూన్ ని సర్వీస్ అంటారు. 'వేల్ యుయేషన్ - సర్వీస్' లోక 'యాక్చువలీ సర్వీస్' అంటారు.

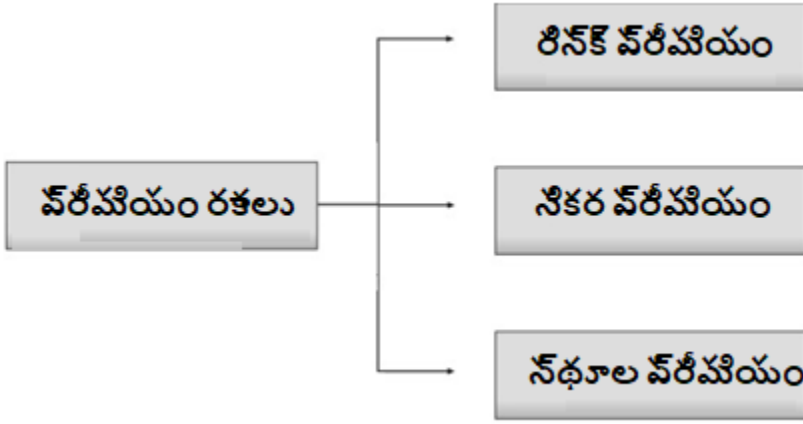
ఫండ్ తక్కువగా ఉంటే, బీమా సంస్థ సూచనల గా ఉండదు. ఈ తోడూని 'లోటు (డోఫోషిట్)' అంటారు. బిజినెస్ లయబిలిటీని, భవిష్యత్తు వ్రోమీయంలని అంచనా కట్టే వాధానం యాక్చువలీ సీద్ధాంతాలతో చాలా లొకనీకల్ గానూ, సంకల్పిటంగానూ ఉంటుంది. దూన్ ని వ్రోమీయంల అర్థాంతలున్న ఒక యాక్చువలీ మాత్రమే చేయగలడు.

2. వ్రోమీయంలని వాధా రకాల వశో లక్షణ

వ్రోమీయంలని రకాలు: రొన్కు వ్రోమీయం:

బీమా వ్రోమీయం రొన్కు సంభావ్యతలపై ఆధారపడి ఉంటుంది. రొన్కు వ్రోమీయం అనేది ఒక నీర్దోషిట్ వయసున్న వ్రోమీయం అతని లోదూ ఆమౌ తర్వాత మట్టిన రోజుకి ముందు చనవోయే అవకాశం ఉన్న సంభావ్యత (వ్రోబబిలిటీ) ఆధారంగా లొకకొంపబడుతుంది. ఈ రకమైన అంచనా యాక్చువలీ దోవారా వారి గత అనుభవాల ఆధారంగా లొకకొంపబడిన ఒక మోర్టాలిటీ టేబుల్ దోవారా చూపించబడుతుంది. XYZ అనే పేరు గల ఒక బీమా కంపానీ కేసుని ఉదాహరణగా చూద్దాం.

చోత్రం-2: వ్రోమీయంలను ఈ క్రింది రకాలుగా వ్రోగీకరించవచ్చు:



రిస్క్ కు వర్షీయం:

బీమా వ్యూహారం అనేది రిస్క్ కు సంభావ్యతలపై ఆధారపడి ఉంది. రిస్క్ కు వర్షీయం అనేది ఒక నోర్ర్ దోషట వయసునన వ్యయక్తో అతనో లోదా ఆమౌ తర్వాత మిట్టిన రోజుకి ముందు చనోవోయే అవకాశం ఉనన సంభావ్యత (ప్రొబబిలిటీ) ఆధారంగా లొక్కొంపబడుతుంది. ఈ రకమైన అంచనా యొక్క చువరల ద్వారా వారో గత అనుభవాల ఆధారంగా లొక్కొంపబడిన ఒక మోర్టూలొట్టి టబుల్ ద్వారా చూపించబడుతుంది. XYZ అనే వారు గల ఒక బీమా కంపనీ క్షేమనో ఉదాహరణగా చూద్దాం.

| XYZ కంపనీ వారాలు | | వ్యయాఖ్య |
|---|--|---|
| బీమా కంపనీలో 1,000 హాలసీ హోల్ డర్లు ఉననారు. వారో వయసు 50 సంవత్సరాలు; ప్రతొ హాలసీ రూ. 50,000/- సమ- అప్యూర్ డ్ క్ జారీ చేయబడుతుంది. | | హాలసీ ప్రారంభమైనప్పుడు వారంతా ఆరోగ్యంగా ఉననారు. |
| సంభావ్యత, అంటే, ఒక 50 సంవత్సరాలు ఉనన వ్యయక్తో అతనో లోదా ఆమౌ తర్వాత మిట్టిన రోజుకి 1% మరణిస్తాడు. | | 1,000 లో 10 మందో (1,000 × 0.01) |

తగ్గగుతుంది.

ఇన్వెస్ట్మెంట్లపై రిటర్న్స్ నో అంచనా వేసి దానిపై నాట్ పర్మీష్యం లాక్ కించబడుతుంది.

లోడ్లింగ్ అనేది పర్మీష్యంలలో ఒక భాగం. వయాహార కార్మికలూపాలు నోర్వహించడానికి బీమా కంపనీ పాట్ లాట్ వావిధ ఖర్చులు అందులో కలిసి ఉంటాయి.

లోడ్లింగ్స్ అనేవి బీమా కంపనీల ద్వారా పర్మీష్యంకి అదనంగా వేయబడే ఛార్జీలు.

B) లావల్ పర్మీష్యం:

లావల్ పర్మీష్యంలలో పర్మీష్యం అమౌంట్ హాలసీ టార్మ్ అంతా ఫిక్స్డ్ గా అంటే ఒకే మాదిరిగా ఉంటుంది. హాలసీ టార్మ్ 20 సంవత్సరాలు అయితే హాలసీ టార్మ్ అంతా ఒకే పర్మీష్యం ఫిక్స్డ్ గా ఉంటుంది.

బీమా కంపనీల ద్వారా లావల్ పర్మీష్యంలు 2 వర్ధాన కారణాల వల్ల వసూలు చేయబడతాయి:

➤ ఒక వ్యక్తి జీవితంలో తర్వాత సంవత్సరాలలో ఇన్వెస్ట్మెంట్ రిస్కు పర్మీష్యంల గణనీయంగా పొరుగుతుంది, తర్వాత సంవత్సరాలలో లైఫ్ రిస్కు ఖర్చు ఎక్కువ కావడంతో రిస్కు పర్మీష్యం కూడా అలాగే పొరుగుతుంది; ఇది పర్మీష్యం పేమౌంట్ నో అత్యంత సవాళ్లతో కూడుకునేలా చేస్తుంది, అతడికి లోక ఆమౌకి అంత ఎక్కువ పర్మీష్యంలు కట్టగలిగే స్థాయిలో ఉండకపోవడం వల్ల పర్మీష్యం పేమౌంట్ లో బకాయి (డెఫిసైట్) ఏర్పడతేలా చేస్తుంది. పైగా బీమా కంపనీ అడ్వమాన్స్ టర్మ్ కి ఒకసారి కాంట్రాక్ట్ స్టాన్ చేసిన తర్వాత సంవత్సరంతంలో వచ్చే పర్మీష్యం మార్మలలో కనిపాట్టడం కూడా కష్టతరమవుతుంది. అందువల్ల, బీమా కంపనీ రిస్కు-పర్మీష్యం హాలసీ టైం పోరియడ్ మూత్తమంతటికీ సెప్రూడ్ (వ్యాపించేలా) చేస్తుంది (దీనిలో పర్మీష్యం-పేయింగ్ పోరియడ్ అని కూడా అంటారు), "లావల్" పర్మీష్యం ఛార్జీ చేస్తున్నారు.

బీమా కంపనీ, తొలి సంవత్సరాలలో అందుకున్న పర్మీష్యం నుంచి కొంత అమౌంట్ తీసి అత్యధిక రిస్కు ఖర్చులలో భరించడంలో సహాయపడేందుకు ఒక వాడి అకౌంట్ కి వేస్తుంది. హాలసీ టార్మ్ లో తర్వాత భాగాల కోసం అందుబాటులో ఉన్న పర్మీష్యం అవసరమైనదాని కంటే తగ్గినా, ఆ సమయానికి అవసరమయ్యే ఖర్చులలో భరించడానికి అలా చేయాలి ఉంటుంది.

➤ **వీరుద్ధ ఐపోక (యాడ్వార్స్ సాలక్షన్):** తదుపరి సంవత్సరాలలో హై ప్లోరీమీయం ఛార్జి చేస్తే, ఆ హాయింట్ ఆఫ్ టైంలలో ఆరోగ్యంగా ఉన్న వ్యక్తులు తమకి ఆ బీమా ప్లాన్ అనవసరమని చాప్, ఆ ప్లాన్ నుంచి బయటికి వచ్చేసేందుకు అవకాశం ఉంది. ఆ ప్లాన్ తో అందుబాటులో ఉన్న బానీఫిట్ అందుకునేందుకు వీధి రకాల జబ్బులతో బాధపడేవారు మాత్రం ఆ ప్లాన్ ను కొనసాగిస్తారు. వారు హై ప్లోరీమీయంలు కడతారు. ఇది **యాడ్వార్స్ సాలక్షన్**, అంటే హోర్టల్ పోలీయోలో ఆరోగ్యంగా ఉన్న వ్యక్తులతో పోలిస్తే అనారోగ్యంగా ఉన్న వ్యక్తులకు ఎక్కువగా ఉంటారు. ఇది బీమా కంపానీ, మోర్టాలిటీ టేబుల్స్ ఆధారంగా బీమా కంపానీ లాక్ కల్స్ వీరుద్ధంగా ప్లోరీమీయం చేస్తుంది.

C) ఆఫీస్ ప్లోరీమీయం:

బీమా కంపానీకి పారాగ్ ప్లోరీమీయం ఖర్చులు, ఏజెంట్ కమీషన్, ఉద్యోగులకి జీతాలు, ఇంకా అదనంగా వచ్చే అదా, కరెంట్, ఇతర అడ్వంపిస్ మెంట్ ఖర్చుల వంటి ఇతర ఖర్చులు. వీటిని ఆఫీసు ఖర్చులని అంటారు.

నాల్ ప్లోరీమీయం లాగా ప్లోరీమీయం అయిన తర్వాత లావల్ ప్లోరీమీయం వస్తుంది. ఈ ప్లోరీమీయం ఆఫీసు ప్లోరీమీయం అని అంటారు. అవి వంటి ఉపయోగించుకోవడానికి సీద్ధంగా ఉంచబడతాయి. ప్లోరీమీయం అంకాలు, ప్లోరీమీయం లిటరేచర్, బ్రోచర్లలో ప్లోరీమీయం చేయబడి ఉంటాయి. అవి ఆఫీసు ప్లోరీమీయంలు. వాటిని “టూబ్లర్ ప్లోరీమీయంలు” అని అంటారు.

షూర్ట్- టర్మ్ హాలనీ కంటే లాంగ్- టర్మ్ హాలనీతో రోస్ కు (మరణ) ఎక్కువగా ఉంటుంది. కానీ, ఛార్జి చేయబడిన లావల్ ప్లోరీమీయం, టూబ్లర్ ప్లోరీమీయం (సంవత్సరానికి) షూర్ట్- టర్మ్ హాలనీ కంటే లాంగ్- టర్మ్ హాలనీకి తక్కువగా ఉంటుంది. మూత్రంగా చూస్తే, మూత్రం టర్మ్ అంతటికీ కట్టే మూత్రం ప్లోరీమీయం షూర్ట్- టర్మ్ బీమా ప్లాన్ కంటే లాంగ్- టర్మ్ బీమా ప్లాన్ కి ఎక్కువగా ఉంటుంది.

ప్లోరీమీయం చాలామంది వీధి వార్షికంగా ఉంటే, సంవత్సరానికి మూత్రం చేయడానికి తర్వాత రోస్ టూబ్లర్ ప్లోరీమీయంలలో డిఫెండ్ సంభావ్యత తలొత్తదు. బీమా సంస్థ ఈ అమౌంట్ ని సంవత్సరం మూత్రం ఉపయోగించుకోవచ్చు, ఆ వీధిగా ప్లోరీమీయంలు ఇన్ సూర్ట్ మౌంట్ లో చాలామంది అందుకునే ఆదాయంలా మరొక వడ్డీ

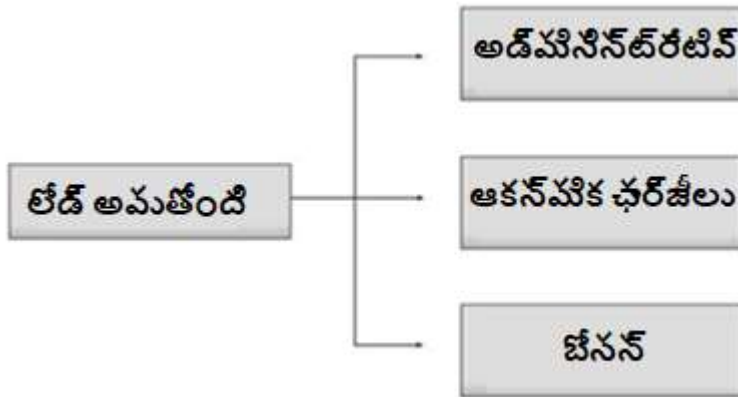
పర్మిషన్ లోడింగ్:

ప్రీమియం లోడింగ్

అడ్మినిస్ట్రేటివ్ చార్జీలు

ఆకస్మిక చార్జీలు

బోనస్



బోనస్ కంపెనీలు నాట పర్మిషన్ లోడింగ్ లోడా పర్మిషన్ లోడింగ్ లోడింగ్ చోయడానోకి కారణాలు:

a. అడ్మినిస్ట్రేటివ్ ఛార్జీలు: వీటిలో అడ్మినిస్ట్రేటివ్, ఇన్వెస్ట్మెంట్-మేనేజ్మెంట్, ఇన్ఫర్మేషన్ టెక్నాలజీ ఛార్జీలు మొదలైనవి కలిసి ఉంటాయి.

b. ఆకస్మిక (కంటింజెన్సీ) ఛార్జీలు:

మార్కెట్ లో ఆకస్మికంగా పొరుగుదల వచ్చినప్పుడు ముందుగా ఊహించని ఆకస్మిక పరిస్థితులలో పాట్లవలసి వచ్చే ఛార్జీలు ఆకస్మిక (కంటింజెన్సీ) ఛార్జీలు. పర్మిషన్-చార్జీలు సాధారణ పరిస్థితులలో మార్కెట్ లో మార్కెట్-రేట్ల ఆధారంగా లాక్ కస్టోమర్లు ఒకవేళ సునామీ, భూకంపాలు వంటి పర్యవేక్షణ వైఫల్యాలు సంభవించి, భారీ

సంఖ్యలలో జనం మరణిస్తారు. అలా మరణించినవారో సంఖ్య ధర నార్ణయించినవపమడు అంచనా వసన సంఖ్య కంటే చాలా ఎక్కువగా ఉండవచ్చు. అలాంటి సందర్భంలో, బీమా కంపనీలు తాము వాస్తవంగా ఊహించిన లాభా అంచనా వసన దాని కననా కూడా చాలా భారీ మూత్రతాలనో బీమా కలయీలుగా చాలలించాలసో వస్తతుంది. అవమడు ఆ కంపనీ సూలవననో దాబబతీటుంది. ఈ పరస్థితో రాకుండా చూసుకోవడానాకో ఇలాంటి కంటింజనోనో తటటుకోవడానాకో కంపనీలు పరమీయం అమంట్ లో కారకంగా చేయబడిన అదనమ అమంట్ల ద్వారా ఛార్జీలను లోడ చేస్తాయి.

c. వోత-పరూఫీసూ హాలనీ హోల్డర్లకు బోనస్ చాలలించబడుతుంది. బోనస్ కో అరహతగల హాలనీ హోల్డర్లు కొంత అదనమ పరమీయం అమంట్ నో చాలలించాలి.

సథూల (గ్రూస్) పరమీయంనో పరిగణించాలసో వచనమడు ఈ కరీందో అంశాలనో దృష్టిలో ఉంచుకోవాలి:

a. హాలనీ-టూర్మ్: షూర్ట్-టూర్మ్ బీమా పలూన్ తో హాలీసతే లాంగ్ టూర్మ్ కోసం తీసుకునే బీమా పలూన్ కో సథూల పరమీయం చాలా ఎక్కువగా ఉంటుంది. అలాంటి సందర్భంలో, 20 సంవత్సరాలు సుదీర్ఘకాలం హాలనీ టూర్మ్ ఉంటుంది. 5 సంవత్సరాల షూర్ట్ టూర్మ్ తో హాలీచనమడు లైఫ్ రోక్కు కూడా ఎక్కువగానే ఉంటుంది. మరలూ చూపమకోవాలంటే, వచన 5 సంవత్సరాలలో ఒక మనోషీ చనోవోయే సంభావ్యతతో హాలీసతే, ఆ మనోషీ 20 సంవత్సరాలలో చనోవోయే సంభావ్యత చాలా తక్కువ.

b. పరమీయం చాలలంప వయవధి (పరియాడినీటి):

(1) బీమా కంపనీలు పరమీయంలను చాలలించేందుకు (వారోషిక లాభా అరధవారోషిక లాభా తరమూసక లాభా నాలవారో) వోవధి వధానాలు(మోడోస్) లాభా ఫరీకవనోనీలను అందుబాటులో ఉంచుతాయి.

(2) పరమీయం చాలలంపకో బీమా కంపనీలు వారోషిక వధానానో ఇషటపడతాయి. నాలవారో పరమీయం వధానంతో హాలీసతే ఈ వధానంలో అడమీనోనోట్రవో ఛార్జీలు, హాలనీ హోల్డర్ ద్వారా చాలలంప డోఫాలట్ అయ్యే రోక్కు చాలా తక్కువగా ఉంటాయి. వారోషిక వధానంలో కటటడం వలల పరయోజనం ఏమీంటుంటే, కంపనీ పరమీయం నాలవారో చాలలంప

కాకుండా పాట్టుబడి కోసం మూత్రాంతం అమృతం నో ఒకసారో త్రీసుకుంటుంది. నాలవారో చ్చేసే చ్చేన చ్చేన మూత్రాంతాలలో ప్పరోమీయం చ్చాలలోనోతే అదో పాట్టుబడికో తక్కువగా ఉంటుంది, ప్పైగా ఆ అమృతం నో 12 చ్చేన మూత్రాంతాలలో వడతల వారోగా త్రీసుకోవాలి. ఇందులో డోఫాలట్ అయ్యే రోస్కు ఎక్కువగా ఉంటుంది.

కొన్నో కంపానీలు వారోషిక ప్పరోమీయం చ్చాలలోంపునో ఇష్టపడతాయి. దానో ప్పరకారం కంపానీలు వారోషికంగా ఒకసారో చ్చాలలోనోతున్నారూ కనుక హాలసో సంవత్సరం మూడట్లో ఏకమూత్రాంతానో చ్చాలలోంచే అలాంటి ప్పరోమీయంపై రోబ్ట్ ఇష్టతుంది.

| వారోషిక ప్పరోమీయం చ్చాలలోంపు వోధానానోకో ప్పర్రాధానోయతనోవ్ వడానోకో గల కారణాలు: | | |
|---|--|--|
| | వారోషిక ప్పరోమీయం- చ్చాలలోంపు వోధానం | నాలవారో ప్పరోమీయం- చ్చాలలోంపు వోధానం |
| అడ్డమీనోస్ట్రోట్ లోవ్ ఖర్చులు | ప్పరోమీయం చ్చాలలోంపు వారోషికంగా జరుగుతుంది కనుక అడ్డమీనోస్ట్రోట్ లోవ్ ఖర్చులు తక్కువగా ఉంటాయి. | అడ్డమీనోస్ట్రోట్ లోవ్ ఖర్చులు ఎక్కువగా ఉంటాయి. కారణం, ప్పరోమీయం-చ్చాలలోంపు సూచించే లోదా రోమ్మైండ్ చ్చేసే నోట్స్ మరీయు నాలవారో ప్పర్రాతపదీకన రసోదులు జారో చేయాలి. |
| ప్పరోమీయం చ్చాలలోంపులో డోఫాలట్ రోస్కు | కంపానీ వారోషిక చ్చాలలోంపునో అందుకున్నాక కంపానీకో కనోసం వచ్చే ఏడాదో వారోషిక ప్పరోమీయం-చ్చాలలోంపు వరకు ఎలాంటి డోఫాలట్ లోకుండా సురక్ష్మితంగా ఉంటుంది. | నాలవారో ప్పరోమీయం చ్చాలలోంపులో డోఫాలట్ అయ్యే రోస్కు ఎక్కువ. కారణమేమంటే, ప్పర్రాత నాలా కంపానీ, ప్పేమంట్ రసోదునో ట్రాక్ చ్చేయాలి. ఆ వోధంగా ఖర్చులు |

| | | |
|-------------------------|--|--|
| | | పొరుగుతూయి. |
| పాటోటుబడోపై రోటోర్నోస్ప | కంపానో ఏకమూత్రోతం పాటోటుబడోలతో మంచో రోటోర్నోస్ప సంహదోస్పతుందో. | ఈ సందర్భోలలో, పోరోమోయం తక్కువ కూబట్టో పాటోటుబడోకో అందుబాటులో ఉండో ఆదాయం తక్కువ. అందువల్ల ఆదాయం తక్కువగా ఉంటుందో. |

3. పోరోమోయం లాక్కోకొంపులలో పరోగణించబడో కారకాలనో నోర్ధారొంచండో

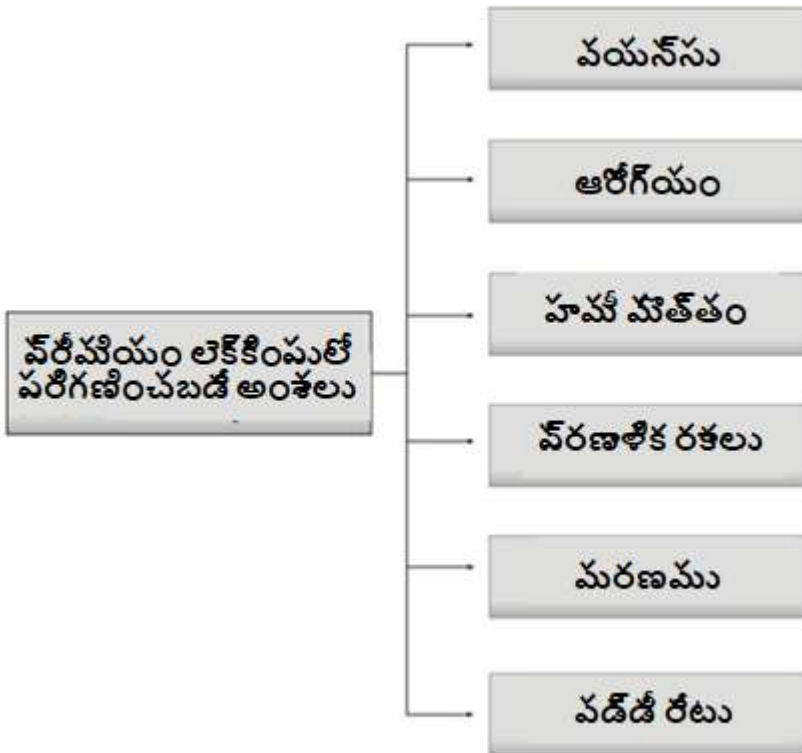
పోరోమోయం-లాక్కోకొంపు:

పోరతో వోయకోతోకో బోమా పోరోమోయం వోరోవోరుగా ఉంటుందో. అదో అనోక కారకాల ఆధారంగా నోర్ధారొంచబడుతుందో. మాటోలో కొనోనో కారకాలనో ఇకోకడ ఇవోవడం జరుగుతోందో :

- a. బోమా చోయోలోసొన వోయకోతో వయసు: వోయకోతో వయసు ఏకోకువగా ఉంటో, అతనో లోదా ఆమో జోవోతంపై రోస్కోకు ఖరోచు ఏకోకువగా ఉంటుందో కనుక పోరోమోయం కూడా ఏకోకువగా ఉంటుందో.
- b. వైదోయ పరోస్థోతో: ఆరోగోయంగా ఉనోన వోయకోతోతో పోలోస్తో ఒక వోయోధోతో బాధపడో వోయకోతోకో వైదోయపరమైన ఇబోబందో ఉందో కూబట్టో అలాంటో సందర్భోల ఆధారంగా ఏకోకువ పోరోమోయం వసూలు చోయబడుతుందో.
- c. సమో-అషోయూరోడో: పోరోమోయంలు బోమా హాలసో సమో-అషోయూరోడో మోద ఆధారపడో ఉంటాయో. సమో-అషోయూరోడో ఏకోకువ ఉంటో, దానో పోరోమోయం కూడా ఏకోకువ ఉంటుందో.

- d. **బీమా పోలీస్ రకం** : పోలీసుల బీమా పోలీస్ రకం మీద కూడా ఆధారపడి ఉంటుంది. బీమా కంపెనీ “పోలీస్ అమెట్ పోలీస్ (బీమా)” బీమా పోలీస్ కంటే “పోలీస్ పోలీస్ (బీమా)” బీమా పోలీస్ అనే అధిక పోలీసుల వసూలు చేస్తుంది.
- e. **మోరటాలిటీ టెబుల్**: మోరటాలిటీ టెబుల్స్ అసోసియేట్ అయి ఉన్న రోజున అనేక కారకాల ఆధారంగా నోరణియస్ తయి, వీటి ఆధారంగా యాక్చువల్ దావారా పోలీసులు నోరణియస్ చేబడతాయి.
- f. **వడ్డీ అమౌంట్**: కంపెనీ గ్యారంటీడ్ బాన్ఫోర్స్ నో అందించే వడ్డీ రేటు, పోలీసులనో పాంచుతుంది లేదా తగ్గోస్తుంది.

చిత్రం-4: పోలీసుల లాక్ కంపెనీ పరిగణించబడే అంశాలు:



ఉదాహరణ:

అధ్యాయం మొదటలో మనం చర్చించుకున్న ఉదాహరణ మీకు గుర్తుంటే, నోశాంత, అతని సన్మానాలు తాము చూడాలి. వాటిని పాటించే వాటిని పాటించాలి. తేడా ఎందుకు అని ఆశ్చర్యపోతారు, కదా!

పై చర్చలో పాఠ్యపుస్తకం తేడాకి గల మూల కారణాలలో సాక్షాత్తున్న వాటిని, పాఠ్యపుస్తకం నాకు ఆ వాటిని తెలుసు. నోశాంత సన్మానాలు పాఠ్యపుస్తకం నాకు తెలుసు అతని వయసు 23 సంవత్సరాలు. కాబట్టి నోశాంత తనకున్న పాఠ్యపుస్తకం అయినా, ఇద్దరినీ సమాన వయస్ అయినా, అతనిని పాఠ్యపుస్తకం తెలుసుకున్నా పడేది. నోశాంత పాఠ్యపుస్తకం నాకు తెలుసు అతని వయసు 32 సంవత్సరాలు. కాబట్టి అతనిని ఎక్కువ పాఠ్యపుస్తకం కంటే వయస్ వచ్చింది.

పాఠ్యపుస్తకం మీద వయస్ ఒక్కటే కాక రోజుకు పాఠ్యపుస్తకం సమయంలో అతని వైద్య పరీక్షలు, అతని వృత్తి మొదలైనవి కూడా కారణాలు అవుతాయి.

పాఠ్యపుస్తకం-లక్షణములకు సూచనలు:

| సూచనలు: | ఉదాహరణ: |
|---|---|
| <p>1. ఒక బీమా పోలీస్, ఆ పోలీస్ లు పాఠ్యపుస్తకం ఆధారంగా పాఠ్యపుస్తకం వయస్కు పాఠ్యపుస్తకం ఎంత ఉండాలి చూడండి.</p> <p>పోలీస్ వయస్ ఈ క్రింది పాఠ్యపుస్తకం ఏదైనా కావచ్చు:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ తరవాత పాఠ్యపుస్తకం వయస్; ➤ క్రితం పాఠ్యపుస్తకం వయస్; ➤ దగ్గరలో ఉన్న పాఠ్యపుస్తకం వయస్. <p>పోలీస్ కౌన్సిలర్ పాఠ్యపుస్తకం, పాఠ్యపుస్తకం వయస్కు రు.కి సమ- అక్షయార్థం</p> | <p>ABC బీమా కంపెనీ, లాబ్ యులర్ పాఠ్యపుస్తకం పాఠ్యపుస్తకం వయస్కు (తరవాత పాఠ్యపుస్తకం వయస్కు), ఒక పాఠ్యపుస్తకం బీమా పోలీస్ కి పాఠ్యపుస్తకం వయస్కు రు. సమ-అక్షయార్థం కి రూ. 32.50.</p> |
| | |

| | |
|--|--|
| <p>2. బీమా సంస్థ సమ- అష్యూరర్డ్ పై రాయితీ ఇస్తే, దాన్లో టాబ్లెట్ల ప్లీమ్మీయం నుంచో తీసేయండి. దీనిలో రోబ్ట్ల మీద అడ్జస్ట్మెంట్లతో ఆనో అంటారు.</p> | <p>ప్రతి వాయిదా రు.సమ- అష్యూరర్డ్ (S.A.) కి క్రింద రోబ్ట్లను ABC బీమా కంపెనీ అందించండి:</p> |
| | <p>రూ. 20,000/- నుంచో రూ. 1/-</p> |
| | <p>రూ. 49,999/-:</p> |
| | <p>రూ. 50,000/- నుంచో రూ. 1.50</p> |
| | <p>రూ. 99,999 /-:</p> |
| | <p>రూ.1 లక్ష మరీయు రూ. 2/-</p> |
| | <p>పైన:</p> |
| | <p>పాలసీ హోల్డర్ కి సమ- అష్యూరర్డ్</p> |
| | <p>రూ. 60,000/-, ఆ పైన ప్లీమ్మీయం</p> |
| | <p>రూ. 31/-, ఉంటుంది (అంటే, రూ.</p> |
| | <p>32.50 - 1.50).</p> |
| | |
| <p>3. బీమా కంపెనీ ప్లీమ్మీయం చాలాలోంపు వాణిజ్యంపై రాయితీ ఇస్తే, దానిలో మరీయం తగ్గోంపులు చేయబడతాయి.</p> | <p>కంపెనీ వార్షిక చాలాలోంపు వాణిజ్యంపై 1.5% రాయితీ ఇస్తుంది. పాలసీ హోల్డర్ వార్షిక ప్లీమ్మీయం చాలాలోంపు వాణిజ్యం ఎంచుకున్నారు. తగ్గోంచబడిన ప్లీమ్మీయం రూ. 30.54, అంటే రూ. 31 - (31 × (1.5 ÷ 100)).</p> |
| <p>4. ఎక్స్ట్రా ప్లీమ్మీయంలు చేర్చబడతాయి.</p> | <p>కంపెనీ వాణిజ్యంపై అదనపు ఛార్జీలు ఇలా ఉన్నాయి: బోనస్ రూ. 2/-, చాలాలోంపులతో ప్రతి</p> |

| | <p>వాయిఫ్ యీ రు.కో. అడ్డమీనోస్ ట్ రేట్ టివ్ రు. 1/- ఖర్చులు ప్ రతీ వాయిఫ్ యీకో.</p> <p>మూత్ర తం అదనంగా రూ. 3/- చౌలీ లించాలి, అంటే మూత్ర తం ప్ రీమీయం రూ. 33.54 అమతుందో.</p> | | | | | | | | |
|--|--|---------|-----------|----------------------------|------------|---|------------|--|------------|
| <p>5. సమ్-అష్ యూర్ డ్ ట్ తో అమౌంట్ నో గుణించాలి.</p> | <p>సమ్-అష్ యూర్ డ్ రూ. 60,000 మరీయం ప్ రీమీయం ప్ రతీ 1000 సమ్-అష్ యూర్ డ్ (S.A.) కో రూ. 33.54. ప్ రీమీయం $33.54 \times 60 =$ రూ. 2012.4.</p> | | | | | | | | |
| <p>6. వచ్ చీన ప్ రీమీయం అమౌంట్ లో చీవరీ అంకా ప్ సైలకో లో ఉంటే, వారు:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ దాన్ నో పట్ టించుకోవనసరం లేదు; ➤ తర్వాతీ పాదోద నాంబర్ కో రౌండ్-అప్ చేయాలి; ➤ దగ్ గరగా ఉన్ న 50 ప్ సైలకో రౌండ్-అప్ చేయాలి. <p>బీమా కంపనీలు ప్ సై ప్ రోక్ కౌన్ నో నోబంధనలో ఏదైనా హాటీస్ తాయో.</p> | <p>బీమా కంపనీలు కో రొందో హాటీలో ఏ రూల్ అయీనా హాటీస్ తాయో :</p> <table border="1" data-bbox="624 900 1155 1510"> <thead> <tr> <th>రూల్ సో</th> <th>ప్ రీమీయం</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>పట్ టించుకో వనసరం లేదు:</td> <td>రూ.2,012/-</td> </tr> <tr> <td>తర్వాతీ పాదోద నాంబర్ కో రౌండ్-అప్ చేయాలి:</td> <td>రూ.2,013/-</td> </tr> <tr> <td>దగ్ గరగా ఉన్ న 50 ప్ సైలకో రౌండ్-అప్ చేయాలి:</td> <td>రూ.2012.50</td> </tr> </tbody> </table> | రూల్ సో | ప్ రీమీయం | పట్ టించుకో వనసరం లేదు: | రూ.2,012/- | తర్వాతీ పాదోద నాంబర్ కో రౌండ్-అప్ చేయాలి: | రూ.2,013/- | దగ్ గరగా ఉన్ న 50 ప్ సైలకో రౌండ్-అప్ చేయాలి: | రూ.2012.50 |
| రూల్ సో | ప్ రీమీయం | | | | | | | | |
| పట్ టించుకో వనసరం లేదు: | రూ.2,012/- | | | | | | | | |
| తర్వాతీ పాదోద నాంబర్ కో రౌండ్-అప్ చేయాలి: | రూ.2,013/- | | | | | | | | |
| దగ్ గరగా ఉన్ న 50 ప్ సైలకో రౌండ్-అప్ చేయాలి: | రూ.2012.50 | | | | | | | | |

అదనమ సమాచారం:

ప్ రీమీయం అమౌంట్ నో లాక్ కోంచేట్ ప్ మడు అనుసరించాలి సోన స్ టాప్ స్
వోషయం లో బీమా కంపనీలకో ఛాయిస్ ఉందనో గుర్ తుంచుకోవాలి. ఈ ప్ సై తాలిపీన

కాలిక్యులలేషన్ లో సమ-అష్యూరర్ డ్ వై రిబేట్ కి తగ్గింపులు చేశాక పేమౌంట్ వాధానం వై రిబేట్ కోసం తగ్గింపులు చూపబడడాయ్. మొదట పేమౌంట్ వాధానం వై రిబేట్ తగ్గించాక, తర్వాత సమ-అష్యూరర్ డ్ వై రిబేట్ కి తగ్గింపులు చేసే ఛాయిస్ బీమా కంపనీలకి ఉందనీ గుర్తుంచుకోవాలి.

వై ఉదాహరణలో:

| | |
|--|---|
| ఆఫీస్ ప్రీమీయం | రూ. 32.50 |
| పేమౌంట్ వాధానం వై రిబేట్ | ప్రీమీయం సంవత్సరానికి చాలింపుపై 1.5 % |
| సమ-అష్యూరర్ డ్ వై తగ్గింపు తర్వాత ప్రీమీయం | $32.50 - (32.50 \times (1.5 \div 100)) = 32.0125$ |
| సమ-అష్యూరర్ డ్ వై రిబేటు | రూ. 1.50 |
| సమ-అష్యూరర్ డ్ వై తగ్గింపు తర్వాత ప్రీమీయం | $32.0125 - 1.50 = 30.5125$ |
| ప్రీమీయం అమౌంట్ | రూ. 1,831/- |

వైన చూపబడిన లాక్కింపు వార్షిక వాధానంలో ప్రీమీయం చాలింపు కోసం చూపబడింది. సాలిక్ట్ చేసుకున్న ప్రీమీయం చాలింపు ఆఫీషన్ అర్థవార్షిక (హ్యాంఫ్-ఇయర్లీ), తర్వాతమాసిక (క్వార్టర్లీ) లేదా నాలవారీ వాధానాలలో ఏదైనా ఎంచుకోవచ్చు; వార్షిక చాలింపుకి ఆఫర్ చేసే రిబేట్ ఎక్కవగా ఉంటుంది కాబట్టి అవమడు ప్రీమీయం అమౌంట్ లో తేడా ఉంటుంది. అర్థవార్షిక, తర్వాతమాసిక లేదా నాలవారీ వాధానాలలో రిబేట్ తగ్గుతుంది, ఫలితంగా ప్రీమీయం ఎక్కువగా ఉంటుంది.

మీమల్స్ మరీ పరీక్షించుకోండి 3

బీమా కంపనీ ద్వారా ఛార్జి చేయబడే ప్రీమీయం, -- వై ఆధారపడి ఉంటుంది.

- A. వ్యక్తి వయసు
- B. బీమా ప్లాన్ రకం
- C. బొనస్ లో భాగస్వామ్యం
- D. వైవన్సీ

4. బోనస్ సిద్ధాంతాన్ని అర్థం చేసుకోవడం.

బోనస్:

వోల్ యుయేషన్ - సర్వీస్ డిస్ ట్ రిబ్ యూషన్ అనోదో పార్ టిసోపేట్ చోసే లోదా వోత్ పర్ ఫామ్ పాలసీ హోల్ డర్ లకో బోనస్ డిక్ లోర్ చోయడం దోవారా చోయబడుతుంది.

బోనస్ అనోదో సమ్-అష్ యూర్ డ్ కో అదనమ బాసోఫేట్, అదో "లాభాలతో (వోత్-పర్ ఫామ్) లోదా "పార్ టిసోపేట్ ంగ్" పాలసీ హోల్ డర్ లకో పంచబడుతుంది. "వోత్-పర్ ఫామ్" పాలసీ ఉన్ పాలసీ హోల్ డర్ లకో బోనస్ లో షర్ పాందో అర్ హత ఉంటుంది.

బోనస్ రకాలు:

సోమల్ రోవర్ షనో బోనస్: ఈ పదోధతోలో బోనస్ సాధారణంగా పాలసీ కోరింద బోనస్ సమ్-అష్ యూర్ డ్ కో వర్ సంటేజోగా సూచించబడి, సమ్-అష్ యూర్ డ్ కో కలపబడుతుంది. బోనస్ సమ్-అష్ యూర్ డ్ కో అలా అదనంగా కలపబడే బోనస్ నో వోట్ ంగ్ అంటారు. సోమల్ రోవర్ షనో బోనస్ నో ఈ కోరిందో వోధంగా లోకోకోసో తారు:

| | |
|--|---|
| సమ్-అష్ యూర్ డ్ | రూ. 60,000/- |
| డిక్ లోర్ చోయబడిన బోనస్ | రూ. 3,000/-, (@ రూ.50/- పర్ షో వోయో రు.కో; or 5% of సమ్-అష్ యూర్ డ్) |
| పాలసీ హోల్ డర్ కో ఇచ్ చో మోత్ తం అమోంట్... (సమ్-అష్ యూర్ డ్ + బోనస్) | రూ. 63,000/- |

సోమల్ రోవర్ షనో బోనస్ సాధారణంగా సంవత్ సరాసోకో డిక్ లోర్ చోయబడుతుంది; అదో పాలసీతోనో జతపడి ఉంటుంది, అయితే పాలసీ మోచ్ యూరోటిష్ పై గానో లోక బోమా చోసోనవారో మరణానోకో ముందు గానో చోల్ లోంచబడుతుంది. ఒకసారో డిక్ లోర్ చోయబడిన తర్ వాత దాన్ నో వోత్ డ్ రా చోయడం కుదరదు మరయు పాలసీ మోచ్ యూరోటిష్ పై గానో లోక బోమా చోసోనవారో మరణానోకో ముందు గానో చోల్ లోంచబడుతుంది. పై ఉదాహరణ పర్ కారం ఒకవోళ్ తర్ వాతో సంవత్ సరంలో డిక్ లోర్ చోయబడిన బోనస్ **6%** (రూ. 60/- పర్ షో

వాయిదా రు.కో) అయితే, ఆ సంవత్సరానికి బోనస్ రూ. 3,600/- అమతుంది. ఇది సమ్-అప్యూర్డెడ్ కో అదనంగా కలపబడుతుంది, ఆ వాదంగా మూత్రం సంవత్సరం చివరన సమ్-అప్యూర్డెడ్ రూ. 66,600/- (అసలు సమ్-అప్యూర్డెడ్: రూ. 60,000/- + మూదటి సంవత్సరం బోనస్ : రూ. 3,000/- + రెండవ సంవత్సరం బోనస్ : రూ. 3,600/-) అమతుంది.

➤ **కాంపౌండ్ రివర్షనరీ బోనస్:** ఈ వర్ధతలో బోనస్ కాంపౌండ్ వడ్డీ ఆధారంగా లాక్కోపబడుతుంది. కాంపౌండ్ రివర్షనరీ బోనస్ పర్సెంటుజం ఉన్న సమ్-అప్యూర్డెడ్ (S.A.) కో వాన్టాడ్ బోనస్ లు కలెక్టేషన్ వస్తుంది. (పై ఉదాహరణలో తర్వాత సంవత్సరంలో 5% కాంపౌండ్ రివర్షనరీ బోనస్ డిక్లెయిమ్ చేయబడింది, అప్పుడు తర్వాత సంవత్సరంలో డిక్లెయిమ్ చేయబడే తదుపరి సమ్ అప్యూర్డెడ్ (S.A.) రూ. 66,150/-; (రూ. 63000 + (రూ. 63000 × (5 + 100))) ఉంటుంది.

➤ **టర్మినల్ బోనస్:** ఇది లాంగ్ టర్మ్ హాలస్కో అందించే వన్ టైమ్-బోనస్, ముచ్యూరటీ అయిన తర్వాత లేదా జీవిత బీమా చేసినవారు మరణించినపుడు ఒక నోర్మల్ పోలిషింగ్ పోలిషింగ్ వరకు ఆ హాలస్కో గానసాగించబడతే ఇది , చాలాలో .అందుతుందిచే బోనస్ బీమా కంపనీ సంహదించిన లాభాల మీద ఆధారపడి ఉంటుంది. టర్మినల్ బోనస్ అనేది ముచ్యూరటీ టైమ్ లో హాలస్కో అదనంగా వచ్చే అమౌంట్ హాలస్కో . దాని అర్హతగల పోలిషింగ్ కో చేరుకోగోనోహాలస్కో ,కో టర్మినల్ బోనస్ అసైన్ చేయబడుతుంది. ఇది ఒక బీమా కంపనీకో మరొక బీమా కంపనీకో తేడా ఉంటుందిఇది ఇన్సూరెన్స్ లా వని . చేస్తుంది హాలస్కో హోల్డర్(ల)కో తమ హాలస్కోలని ఫోర్స్ లో ఉంచుకునేలా పర్మిట్ చేస్తుంది.

ఇంటర్మ్ బోనస్ :

ఇంటర్మ్ బోనస్ అనేది హాలస్కోలపై రెండు వేల యుయేషన్ తోదీల మధ్య కలయిం చేసినపుడు చాలాలోపబడుతుంది. పోత సంవత్సరం మార్చి 31 నాడు వేల యుయేషన్ తర్వాత బోనస్ డిక్లెయిమ్ చేయబడుతుంది. 31 మార్చి నాటికి ఫోర్స్ లో ఉన్న హాలస్కోలపై బోనస్ ఇస్తారు. మార్చి 31 తర్వాత మూదలయ్యే హాలస్కోలు తర్వాత వేల యుయేషన్ తోదీ వరకు బానోఫీట్ కో అర్హమైనవో కాను. కాబట్టి, రెండు వేల యుయేషన్ తోదీల మధ్య ముగిసే హాలస్కోలు కలిగి ఉన్న

హాలసీ హోల్ డర్లకి ఇంటర్మీ బోనస్ డిక్లరేషన్ చేయబడుతుంది,
చాలా లోచబడుతుంది.

మీ ముఖ్యమంత్రి పరీక్షలకు సంబంధించి 4

హాలసీలపై రెండు వేల యుయిఎస్ డి డిల మధ్య క్లయిం చేసినమడు ఏ టైప్ బోనస్ ను
చాలా లోనీతారు?

- A. టెక్నికల్ బోనస్
 - B. ఇంటర్మీ బోనస్
 - C. సెంట్రల్ రివర్షనరీ బోనస్
 - D. కాంపౌండ్ రివర్షనరీ బోనస్
-

సూర్రాంశం

- ప్లర్రీమీయం అంటే, హాలసీ నీబంధనల ప్లర్రకారం జీవీత బీమా చ్చేసిన వారు బీమా కంపనీకో ప్లర్రీయాడీకల్ గూ కట్టవలసిన అమౌంట్.
- ప్లర్రీమీయం చ్చాల్ లింపులొ డీఫూల్ డ్డ (బకాయి) అయితే హాలసీ లాప్ సేషన్ క్ల దూరీతీయవచ్ఛు.
- ప్లర్రతీ వ్లయక్ తీ వయసు, లింగంకీ మ్లర్ర్ లూలీటీ ట్టేబుల్ లొ మ్లర్ర్ లూలీటీ ర్లీట్ నీ బట్టీ ప్లర్రీమీయం లొక్ క్లన్ తారు.
- మ్లర్ర్ లూలీటీ ర్లీట్ అనేదీ ఒక వ్లయక్ తీ గత మట్టినర్రోజు ల్లీదూ వచ్ఛీ మట్టినర్రోజు నూటకీ మరణించ్చే సంభావ్లయత.
- యాక్ చువరీలు మ్లజర్ మౌంట్, మరీయు మ్లనీజ్ మౌంట్ ర్లీక్ కుతొనూ, అన్ ధీరతొనూ వ్లయవహరించ్చే ఒక బీజీనాన్ ప్లర్రూఫూషన్ ల్లీ. వాళ్లలు వీవీధ మూధమౌటికల్, స్లటూటీస్ టీకల్, ఫ్లనూన్ షీయల్ మ్లడల్ స్ల, ఇంకూ మర్రన్ నో ఫంక్ షన్ లనీ ఉవయొగ్లించ్చేసంభావిత విపత్తు, దూనీ ప్లర్రభావం అంచనూ వ్లీ చ్చాప్ తారు;
- లొడొంగ్ల అనేదీ ప్లర్రీమీయంలొ ఒక భాగం. వ్లయూహార కార్యకలాపాలు నీర్లవహించడూనీకీ బీమా కంపనీ ప్లట్టవీ వీవీధ ఖర్లచులు అందులొ కలీసీ ఉంటూయీ.
- లావల్ ప్లర్రీమీయం లొ, ప్లర్రీమీయం, మ్లత్తం హాలసీ టూర్లమ్ లొ ఫ్లక్ డ్డ గూ ఉంటుందీ.
- బీమా కంపనీల ద్లవారూ వసూలు చ్చేయబడే ప్లర్రీమీయం ఒక్ క్లొ వ్లయక్ తీకీ ఒక్ క్లొ ఉంటుందీ, ప్లర్రీమీయం-లొక్ కలు అనేక కారకాల ఆధారంగా ఉంటూయీ: ఆ వ్లయక్ తీ వయసు, అతనీ ల్లీదూ ఆమౌ వ్లద్య పరీస్ ధీతీ, సమ్-అష్ యూర్ డ్డ, మ్లర్ర్ లూలీటీ ర్లీట్, బీమా ప్లలాన్ రకం, అతనీ ల్లీదూ ఆమౌ కుటుంబ చ్చరీత్ ర, సూమాజీక అలవూట్లు, వ్లత్తీ మ్లదలైన మనీషీ మనీషీకీ మారీ మర్రన్ నో ఇతర కారకాలు
- సమ్-అష్ యూర్ డ్డ తొ బూటు బ్లీన్ స్ల అనేదీ అదనంగా అందొచబడే బ్లనీఫీట్,

ఇదో 'ప్రొరొఫీట్స్ తో' లాదా వాలసీ హోల్డర్ల 'భాగస్వామ్యంతో' పంచబడుతుంది.

- వాలసీలలో చాలాలోచనగాన ఇంటర్నల్ బోనస్ అనేదో 2 వేల యుయేషన్ తేదీల మధ్య చాలాలోచనగాన ఫైనల్ పేమెంట్.
-